

Первая выставка российских товаров в Европе

Интервью с председателем правления «Ассоциации КАД-М» доктором экономических наук Амуром Канчавели.

- Амур Давидович, как известно, ваша «Ассоциация КАД-М» является единственной российской компанией, которая реализует проекты постоянно действующих выставок российских производителей за рубежом. В каких странах вам удалось внедрить этот опыт?

- Действительно, исторически так сложилось, что именно «Ассоциация КАД-М» разработала и реализует проект создания в разных странах мира выставок, призванных обеспечить постоянное рекламно-имиджевое присутствие там ведущих российских производителей. И опыт показал, что эти выставки очень эффективно работают.

Как правило, выставки начинаются и заканчиваются и имеют определенную тематику. Наш проект заключается в том, чтобы выставка была постоянно действующей, обновляющейся и многоотраслевой, что способствует продвижению российских товаров и услуг, укреплению прямых деловых связей между предпринимателями России и принимающей страны, а также этот проект предусматривает укрепление отношений в сферах культуры и спорта. «Ассоциация КАД-М» уже более десяти лет работает на внешних рынках. У компании открыты официальные представительства в Тунисе, Гвинейской Республике, Мали, Эритрее, Великобритании.

Первая постоянно действующая выставка была открыта в 2006 году в Касабланке (Королевство Марокко). Это событие было приурочено к встрече президента Российской Федерации Владимира Владимировича Путина и Короля Марокко Мохаммеда VI. Выставка успешно работает и сегодня, благодаря ее активности десятки российских производителей нашли дополнительные варианты поставок своей продукции.

Затем, опираясь, в том числе, на успешный марокканский опыт, последовали



открытия аналогичных выставок в других африканских странах: в 2009 году - в г. Каир (Арабская Республика Египет), в 2010 году - в г. Киншаса (Демократическая Республика Конго) и в г. Браззавиль (Республика Конго). Я уверен, что рано или поздно наш проект получит масштабное признание.

- Какие российские министерства и ведомства оказывают вам содействие в проведении такой важной работы?

- В первую очередь хотел бы отметить Торгово-промышленную палату РФ, так как под ее патронажем проходили все презентации и открытия постоянно действующих выставок. Также стоит отметить Министерство иностранных дел РФ, Министерство экономического развития РФ, Министерство промышленности и торговли РФ, мэрию Москвы, Московскую Торгово-промышленную палату, Московскую Ассоциацию предпринимателей, Министерство внешнеэкономических связей Московской области, Посольства и Торго-

вое представительство РФ в Арабской Республике Египет, Посольство РФ в Демократической Республике Конго и др.

В целом, все эти организации дополняют друг друга, и получается неплохая поддержка.

- Насколько выставки, открытые в других странах, повлияли на развитие товарооборота с Россией, и позволили ли они открыть неизвестные стороны российской промышленности для международного рынка?

- Безусловно, повлияли и очень товарообороту с Россией способствуют. С моей стороны было бы, наверное, нескромно говорить о каких-то крупных цифрах роста, тем более что это достаточно сложные макроэкономические процессы. При этом мы поднимаем и важные темы системного характера. Так, например, я встречался с Министром экономического развития Эльвирой Сахипзадовой Набиулиной, и мы обсудили необходимость открытия представительств российских банков в странах Африки и Арабского

Primeira exposição dos produtos russos em Europa

Entrevista a Dr. Amur Kanchaveli, Presidente de Concelho administrativo da Associação KAD-M.

- Amur Davidovitch, a Associação KAD-M é a única companhia russa a realizar projectos de exposições permanentes de produtores russos no estrangeiro. Em que países já conseguiram introduzir essa experiência?

- Como actividade a Associação KAD-M elabora e concretiza projectos de exposições em diversos países, cujo objectivo consiste em garantir neles a presença permanente dos mais importantes produtores russos, divulgando a sua imagem e dando-lhes publicidade. A experiência mostrou que essas exposições funcionam com muita eficiência.

Em regra, uma exposição começa e termina subordinada a um determinado tema. O nosso projecto consiste em que a exposição seja permanente, se renove e abranja diversos ramos, o que contribua para a entrada de artigos e serviços russos, para o reforço das relações comerciais directas entre os empresários da Rússia e os empresários do país anfitrião, assim como este projecto prevê o reforço das relações nas esferas da cultura e do desporto. A Associação KAD-M trabalha há mais de 10 anos nos mercados externos, tendo já representações oficiais na Tunísia, na República da Guiné, no Mali, na Eritreia e na Grã-Bretanha.

A primeira exposição permanente teve lugar em 2006, em Casablanca (Reino de Marrocos). A sua inauguração coincidiu com o encontro do presidente da Federação da Rússia, Vladimir Putin, com o rei de Marrocos, Mohammed VI. A exposição trabalha ainda hoje com sucesso e graças à sua actividade dezenas de produtores russos encontraram mercado para a sua produção.

Depois disso, apoiando-se na experiência marroquina, seguiu-se-lhes a abertura de exposições idênticas em outros países africanos: em 2009, na cidade do Cairo (República Árabe do Egipto), em 2010, na cidade de Kinchasa (República Demo-

crática do Congo) e na cidade de Brazzaville (República do Congo). Estou convicto que o nosso projecto receberá reconhecimento geral, mais cedo ou mais tarde.

- Que ministérios e departamentos russos cooperam convosco na realização deste trabalho tão necessário e importante?

- Em primeiro lugar, gostaria de assinalar a Câmara de Comércio e Indústria da Federação da Rússia, porque sob o seu patrocínio decorreram todas as inaugurações e apresentações das exposições permanentes. Queria também destacar o Ministério dos Negócios Estrangeiros, o Ministério do Desenvolvimento Económico, o Ministério do Comércio e da Indústria e, em Moscovo, o Município, a Câmara de Comércio e Indústria, a Associação de Empresários, o Ministério das Relações Económicas Externas da Região e ainda a Embaixada e a Representação Comercial da Federação da Rússia na República Árabe do Egipto, a Embaixada da FR na República Democrática do Congo, etc.

No seu conjunto, todas estas organizações se complementam, e resultam num bom apoio.

- Em quanto é que as exposições noutros países influenciaram o desenvolvimento da circulação de mercadorias com a Rússia e permitiram revelar as facetas da indústria russa no mercado internacional?

- Indubitavelmente, influenciaram e contribuíram muito para a circulação de mercadorias com a Rússia. Pelo meu lado

não seria modesto, talvez, falar de grandes números de crescimento, tanto mais que isso são processos macroeconómicos bastante complexos. Simultaneamente, colocamos também temas interessantes de índole sistemática. Por exemplo, tive um encontro com a Ministra de Desenvolvimento Económico, Elvira Nabiulina, onde analisámos a necessidade de abertura de uma representação dos bancos russos em países de África e do Mundo Árabe, assim como da criação de uma agência especial de exportação, com o objectivo de contribuir para o avanço da produção russa nos mercados não tradicionais. Podemos formular assim, resumidamente, os resultados do nosso trabalho: os artigos russos regressam aos países de África e, simultaneamente, muitas pessoas travam conhecimento com a produção de alta tecnologia russa. Cito apenas dois exemplos: graças à exposição num país árabe conheceram e ficaram muito interessados nas soluções únicas de uma empresa de São Petersburgo no sector da segurança e edifícios civis, e no norte de África começaram a introduzir uma tecnologia de uma eficiência sem precedentes para melhorar a fertilidade de terrenos problemáticos de autoria de uma filial da Corporação Estatal Rostecologia.

- Quais os artigos russos fornecidos aos países africanos e qual a diferença desses em relação aos que se destinam à Europa?

- Os países africanos necessitam de artigos diferentes, que tenham um nível tecnológico acessível para esses países. No tempo soviético cerca de 60% do mercado de consumo de alguns países de África era composto justamente por produtos soviéticos, e o retorno a essas posições comerciais seria muito desejável. Em África existe a procura dos mais variados artigos russos: máquinas agrícolas, sistemas para irrigação, electrodomésticos e petroquímica, adubos, madeira, etc.

Para os países europeus exige-se, é evidente, produção de qualidade tecnológica mais elevada ou matérias-primas e materiais. A concorrência na Europa é muito superior, mas por isso

Nós tencionamos apresentar em Lisboa a produção de empresas russas de alta tecnologia. Entre elas a Corporação Irkut, a TMK, a Associação Independente de Construção de Máquinas (NAMC), a Dinâmica (Centro de Serviços Técnico-científicos), o Nantocnicentre de Tambov, o DaiKlon, dos arredores de Moscovo, o BZE Export, de Voroneje, a Metalinvest, a fábrica de construção de máquinas de Maikopsky, a M2M-Telematica, a Severstal-Moveis e a EvroKhim de Volgograd, a Piitpitchprom de Kaluga, a fábrica de Electrostal de construção de máquinas, a Metchel de Tcheliabinski, e muitas outras empresas, um total de cerca de 40 de 15 regiões da Rússia.

В Лиссабоне будет представлена продукция ведущих высокотехнологических российских предприятий. Среди них - Корпорация «Иркут», ТМК, Независимая Ассоциация машиностроителей («НАМС»), ЦНТУ «Динамика», тамбовский «Нанотехцентр», подмосковный «ДиаКлон», воронежский «ВЗЭ Экспорт», «Металлоинвест», Майкопский машиностроительный завод, «М2М-Телематика», волгоградская «Северсталь-Мебель», «ЕвроХим», калужский «Плитспичпром», Электростальский завод тяжелого машиностроения, челябинский «Мечел» и многие другие - всего около 40 предприятий из 15 регионов России.

мира, а также создания специального экспортного агентства по содействию продвижению российской продукции на нетрадиционных рынках. Итоги нашей работы можно коротко сформулировать так: российские товары возвращаются в страны Африки, при этом многие за рубежом знакомятся с высокотехнологичной продукцией из России.

Приведу только два примера: благодаря выставке в одной из арабских стран узнали и очень заинтересовались уникальными решениями предприятия из Санкт-Петербурга в области безопасности гражданских зданий, а на Севере Африки начали внедрять беспрецедентно эффективную технологию одной из дочерних структур Государственной корпорации «Ростехнологии» повышения урожайности проблемных почв.

- Какие российские товары вы в основном поставляете в африканские страны, и в чем отличие этого ассортимента от товаров для Европы?

- Товары в африканских странах нужны разные, но прежде всего - товары доступного для этих стран технологического уровня. В советское время до 60% потребительского рынка некоторых стран Африки составляла именно советская продукция, и возвращение нам этих товарных позиций было бы весьма и весьма желательно. В Африке находят спрос самые разные российские товары: сельскохозяйственная техника, оросительная техника, дорожная техника, бытовая и нефтехимия, удобрения, пиломатериалы и др. Для европейских же стран, очевидно, требуется продукция более высокого технологического передела, либо - сырье и материалы. При этом и конкуренция в Европе - гораздо выше, но тем интереснее работать на этих рынках.

- Следующим этапом вашей работы является открытие подобной выставки в Лиссабоне. Что способствовало принятию этого решения, и товары каких предприятий вы планируете экспортировать?

- Основную роль в принятии решения сыграла реальная оценка Чрезвычайного и Полномочного Посла РФ в Португалии

Павла Федоровича Петровского и Торгового представителя Игоря Анатольевича Золкина нашего проекта как дополнительного инструмента в укреплении отношений между Россией и Португалией.

Мы собираемся представить в Лиссабоне продукцию ведущих высокотехнологических российских предприятий. Среди них - Корпорация «Иркут», ТМК, Независимая Ассоциация машиностроителей («НАМС»), ЦНТУ «Динамика», тамбовский «Нанотехцентр», подмосковный «ДиаКлон», воронежский «ВЗЭ Экспорт», «Металлоинвест», Майкопский машиностроительный завод, «М2М-Телематика», волгоградская «Северсталь-Мебель», «ЕвроХим», калужский «Плитспичпром», Электростальский завод тяжелого машиностроения, челябинский «Мечел» и многие другие - всего около 40 предприятий из 15 регионов России.

Представляемая этими предприятиями продукция - самая разнообразная: системы мониторинга и управления транспортом, авиатренажеры гражданского назначения, многослойные нанотрубки и нановолокна, оборудование синтеза, анодомодификатор бетона, стерильные медицинские изделия и инструментарий, краны-манипуляторы, дорожные катки, уплотнители полигонов, экскаваторы, системы мониторинга технологических процессов и телематических решений, строительные и пиломатериалы, натуральный уральский облицовочный камень, электрокабели и многое-многое другое.

- Насколько мы понимаем, выставка в Лиссабоне будет первой в Европе. Какие надежды вы возлагаете на этот проект?

- Мы все, кто участвует в этом проекте, верим в его успех и светлое взаимовыгодное будущее. Я уверен, что высокотехнологичная продукция российских производителей будет востребована в европейских странах, найдет новые рынки для себя и что наши выставки (Лиссабон, я уверен, станет первым, но не единственным адресом) будут способствовать расширению прямых деловых контактов.

também é mais interessante trabalhar nestes mercados.

- A próxima etapa do vosso trabalho será a abertura de uma exposição semelhante em Lisboa. O que contribuiu para a tomada dessa decisão e que artigos e de que empresas planeiam exportar?

- A avaliação real do Embaixador Extraordinário e Plenipotenciário da FR em Portugal, Pavel Fedorovitch Zolkin, e do representante comercial, Igor Anatolievitch Zolkin, do nosso projecto como sendo um instrumento suplementar no reforço das relações entre Portugal e a Rússia, desempenhou o papel principal na tomada dessa decisão.

Nós tencionamos apresentar em Lisboa a produção de empresas russas de alta tecnologia. Entre elas a Corporação Irkut, a TМК, a Associação Independente de Construção de Máquinas (NAMC), a Dinâmica (Centro de Serviços Técnico-científicos), o Nantocnicentre de Tambov, o DaiKlon, dos arredores de Moscovo, o BZE Export, de Voroneje, a Metaloinvest, a fábrica de construção de máquinas de Maikopsky, a M2M-Telematica, a Severstal-Moveis e a EvroKhim de Volgograd, a Plitspitchprom de Kaluga, a fábrica de Electrostal de construção de máquinas, a Metchel de Tcheliabinski, e muitas outras empresas, um total de cerca de 40 oriundas de 15 regiões da Rússia.

Os produtos sugeridos por estas empresas são variadíssimos, tais como, sistemas de monitorização e condução dos transportes, aparelhos de treino de aviação civil, nanotubos de múltiplas camadas, nanofibras, máquinas de síntese, nano modificadores de betão, artigos medicinais esterilizados e ferramentas, guindastes manipuladores, cilindros, compressores de polígonos, escavadoras, sistemas de monitorização de processos tecnológicos e soluções telemáticas, madeira e para construção civil, pedra natural de revestimento dos Urais, cabos eléctricos, entre outros.

- Segundo compreendemos, a exposição em Lisboa será a primeira na Europa. Que esperanças deposita neste projecto?

- Todos nós, participantes neste projecto, acreditamos no seu sucesso e num futuro radioso mutuamente vantajoso. Tenho a certeza que os artigos de alta tecnologia dos fabricantes russos serão bem aceites nos países europeus, encontrarão novos mercados e que as nossas exposições (Lisboa, estou certo, será o primeiro, mas não o único endereço) contribuirão para a ampliação dos contactos comerciais.



Caixa
Empresas

www.cgd.pt/empresas
707 24 24 77
8/22h
todos os dias do ano

APOIO À EXPORTAÇÃO

No mundo da exportação, ficar parado porque não se recebeu significa perder negócios e pôr a sua empresa numa situação difícil. Foi a pensar nisso que a Caixa desenvolveu soluções que lhe permitem receber mais cedo. Assim, tem toda a confiança para lançar a sua empresa lá fora e levar o seu negócio a bom porto.

Informe-se numa Agência ou Gabinete Caixa Empresas.

Receber mais cedo. Na Caixa. Com Certeza.