

05.09.2011

## Российский бизнес хочет вернуться в Африку

Николай Сурков (/authors/9263/)

Тэги: африка (/search/tags/?tags=африка), рф (/search/tags/?tags=рф), товар (/search/tags/?tags=товар)



С 2010 года в Каире работает постоянная выставка, где представлены компании из 28 регионов РФ.  
Фото автора

Председатель правления Ассоциации КАД-М, созданной при Московской ассоциации предпринимателей, Амур КАНЧАВЕЛИ рассказал обозревателю «НГ» Николаю СУРКОВУ о том, что делается сейчас для продвижения продукции российских компаний на рынки арабских и африканских стран и какие трудности при этом возникают.

- Ваша ассоциация занимается налаживанием торговых связей с арабскими странами и с Африкой. Чем вызван интерес к этим регионам?

- При Советском Союзе у нас были тесные отношения с африканскими и арабскими странами. Многие выпускники наших вузов занимали руководящие должности у себя на родине. СССР внес значительный вклад в развитие энергетики, строительства, здравоохранения, образования в этих странах. К сожалению, после развала СССР мы сдали наши позиции.

Однако в арабских странах и в Африке сохранился интерес к российским товарам. Там бытует мнение, что российская продукция должна быть доступной по цене и условиям ее приобретения. Кроме того, многие африканские страны надеются, что РФ будет поддерживать их и оказывать помощь, как это раньше делал СССР. Мы можем использовать эти факторы для максимального восстановления утерянных контактов.

- Что могут предложить российские компании? Какие товары РФ экспортирует и может экспортировать в эти регионы?

- Более 10 лет мы изучаем экономическую ситуацию в странах Африканского континента. Открытые нами постоянно действующие выставки привлекают представителей деловых кругов из разных стран. На марокканской выставке можно встретить посетителей из Алжира, Мавритании, Ливии и Туниса. Египетскую выставку посещают бизнесмены из Сирии, Иордании и Катара. Им намного удобнее получить подробную информацию и ознакомиться с интересующим товаром на месте. И после этого приехать в Россию для заключения контракта.

Проведенное среди посетителей наших выставок маркетинговое исследование показало, что наибольшим спросом пользуются пиломатериалы, ДВП, фанера, сельхозтехника, оросительная техника, автомобили, автомобильные шины, станки, оборудование, органические удобрения.

- С какими странами у нас в наибольшей степени продвинулись отношения?

- Самый большой товарооборот с Египтом, он составляет около 5 миллиардов долларов, на втором месте Марокко - 2,5 миллиарда долларов, на третьем - Алжир.

- С какими проблемами сталкивается российский бизнес в этих регионах?

- Есть два важных вопроса, которые должны решаться на государственном уровне. Во-первых, это несправедливое отношение к российским товарам по сравнению, скажем, с товарами из стран ЕС, что связано с высокими таможенными пошлинами, и, во-вторых, это отсутствие поддержки в банковской сфере (отсутствие филиалов или представительств российских банков, особенно в африканских странах). Решение данных проблем значительно увеличит товарооборот между Россией и странами Африки и арабского мира.

- Чего удалось добиться вашей ассоциации за время ее существования? Что предполагается сделать в ближайшей перспективе?

- Одна из главных задач Ассоциации КАД-М - развитие торгово-экономических связей РФ с арабскими и африканскими странами, а в перспективе с Европой и Ближним Востоком. С этой целью мы принимали участие в разных международных выставках на Африканском континенте, я сам часто посещал страны Африки и арабского мира, участвовал в различных форумах, переговорах. На сегодняшний день мы создали серьезную базу для продвижения товаров российских производителей на Африканском континенте и в арабском мире.

Впервые в Африке в 2006 году была открыта многоотраслевая постоянно действующая выставка российских производителей в Королевстве Марокко, в 2009 году - в Арабской Республике Египет, в 2010 году - в Республике Конго и Демократической Республике Конго. Более 100 производителей из 32 регионов Российской Федерации представили образцы, макеты и информационные стенды на данных выставках. Речь идет в первую очередь о тех товарах, которые пользуются спросом именно на Африканском континенте, а в Европе из-за высокой конкуренции не найдут покупателей.

Для популяризации русского языка, культуры, науки и спорта в рамках выставки в Касабланке (Марокко) на постоянной основе работает Музей истории России. Ассоциация КАД-М выпускает газету «Эхо Магриба» на русском, французском и арабском языках. Были организованы поездки кинорежиссеров, фольклорных ансамблей и российских спортсменов.

В июне этого года в Лиссабоне состоялась презентация и открытие первой в Европе многоотраслевой постоянно действующей выставки российских товаров. В апреле 2012 года планируется открытие постоянно действующей выставки в Латвии.

**- Что мешало работать? Как отразились на деятельности вашей ассоциации события арабской весны?**

- Мы планировали открыть постоянно действующую выставку в Тунисе. Была проведена серьезная подготовительная работа, но, к сожалению, сложившаяся политическая ситуация помешала реализации этих планов. Однако мы рассчитываем, что скоро ситуация в этой стране нормализуется и нам удастся осуществить задуманное.

**- Что, по вашему мнению, могут сделать российские государственные органы для продвижения российских экономических интересов за рубежом?**

- Как я уже говорил ранее, для продвижения российских товаров важно решить на межгосударственном уровне вопрос о таможенных пошлинах и открыть в арабских и африканских странах филиалы российских банков, для начала государственных, для облегчения взаиморасчетов.

Полагаю, что если государственные органы окажут поддержку российским производителям, а те, в свою очередь, учтут опыт вхождения на новый рынок компаний из Японии и Кореи, то отечественная продукция займет достойное место на рынках Африки и арабского мира.

**- В МИД РФ действует установка, что дипломатия должна продвигать экономические интересы страны. Какое практическое содействие она могла бы оказать?**

- Из моей практики могу сказать, что всегда получал поддержку со стороны МИД РФ и российских посольств в тех странах, где приходилось работать. Мне приятно вспоминать первые шаги на Африканском континенте и то внимание, которое мне уделяли тогдашний посол Российской Федерации в Египте.

В Мали посол РФ помог мне наладить контакты с местными деловыми кругами и приложил большие усилия для открытия в 2010 году постоянно действующей выставки российских товаров в Киншасе (Демократическая Республика Конго).

Послы РФ в Гвинее и в Эритрее внесли большой вклад в налаживание отношений с местными бизнесменами и чиновниками. Посол РФ в Республике Конго способствовал открытию выставки в Браззавиле.

Главы российских дипмиссий оказывают содействие работе нашей ассоциации и в Европе, в частности, в Португалии и Латвии.