

Concept privind Promovarea Regionala

in cadrul Programului de baza privind participarea la târguri si expoziții internaționale
finantate parțial de la bugetul de stat, in anul 2013

In contextul globalizarii si al crizei economice, se constata ca in ultimul deceniu s-a produs o **concentrare a interesului de export si investitional in anumite zone geografice**, in care marile companii cu activitate internationala actioneaza cu forte complexe.

La propunerea APREL, Consiliul de Export a aprobat un „**Concept privind Promovarea Regionala**” cu sustinere de la bugetul de stat, urmarindu-se **cresterea numarului de participari si a eficientei acestora**, in paralel cu **diminuarea semnificativa a cheltuielilor**.

APREL a avut in vedere, in primul rand, societatile cu **capital integral romanesc**, din industria electrotehnica, producatoare de echipamente necesare sistemelor energetice nationale, precum si a altor aplicatii industriale, dar **Conceptul propus este util si pentru multe alte domenii**, unde mostrele sunt voluminoase si trebuie transportate la distante mari (ex: mobila) si/sau se adreseaza investitiilor la nivelul infrastructurii nationale (ex: utilaj petrolier, mecanica grea, masini unelte, etc).

Motivarea Conceptului:

- necesitatea ca societatile romanesti care lucreaza la export pentru marile companii straine, sa mearga si in **actiuni directe** sau sa devina (din simpli furnizori de subansamble) subcontractori de echipamente complete, constituind o echipa cu aceste grupuri internationale.
- interesul declarat al UE si al Guvernului Romaniei de a sustine **exporturile in afara UE** (unde, de altfel, se afla zonele cu cea mai mare absorbtie de investitii)
- existenta unor capacitati tehnice sectoriale de export de echipamente si servicii din domeniul industriilor prelucratoare (constructii de masini, electrotehnica) competitive la nivel mondial
- prezenta directa slaba a firmelor romanesti in zonele mentionate este determinata, in primul rand, de:
 - pierderea unor relatii traditionale
 - lipsa unor contractanti generali cu capacitatea de a executa lucrari la cheie in afara tarii
 - decapitalizarea societatilor romanesti cu activitate traditionala de export (ceea ce influenteaza: potentialul redus de a organiza o retea de vanzari puternica, in mai multe zone geografice; prezenta reduca pe piata; lipsa unor informatii locale adecvate;
 - lipsa unor mecanisme ferme, clare si transparente de sustinere guvernamentala a unor initiative pe termen lung, care presupun strategii comune a mai multor societati dintr-un sector sau chiar a mai multor sectoare industriale romanesti.
- costul ridicat al actiunilor singulare de promovare directa, in primul rand transportul mostrelor la mare distanta. (*Nota: in zonele „cu bani multi” sunt pretentii tehnice deosebite si exista o neincredere atunci cand prezentarile sunt facute numai cu postere sau pe calculator; pentru a convinge, trebuie expuse fizic echipamentele respective, care sunt destul de voluminoase*)

Obiectivele principale ale Conceptului sunt:

- o prezenta semnificativa, repetata, pe mai multe planuri (targuri, actiuni ale ambasadelor, misiuni economice, etc)
- formarea unei imagini a potentialului romanesc in sectorul respectiv, la nivelul regiunii/zonei, prin prezenta repetata in zona, a mai multor firme din domeniu cu activitati similare si/sau complementare:
 - la nivelul autoritatilor locale din domeniul respectiv (care dau acreditari privind accesul pe piata, care coordoneaza anumite programe de investitii, etc)
 - la nivelul grupurilor internationale cu activitate in acelasi domeniu, deja pozitionate pe piata, si care au nevoie de parteneri de un anumit nivel (si mai ales, uneori, de parteneri din UE)
 - la nivelul unor beneficiari potentiali, investitori straini in zona

optimizarea /reducerea semnificativa a cheltuielilor, obtinuta prin:

- participarea cu aceleasi exponate la mai multe manifestari, organizate in aceeasi regiune, intr-o perioada relativ scurta de timp, astfel in cat transferul exponatelor (din tara si inapoi, pe distante mari) sa se faca o singura data (la prima si la ultima manifestare)
- elaborarea aceluiasi material de promovare pentru toate manifestarile din cadrul actiunii regionale (1 catalog, 1 CD, care se refera la toate manifestarile si prezinta toate firmele participante)
- costuri reduse pentru formalitatile de viza (obtinerea de vize cu intrare multipla)
- eventuale reduceri ale costului cazarii (negocierea cu o retea hoteliera prezenta in toate locatiile)
- utilizarea aceluiasi stand (executat local) la toate manifestarile din cadrul actiunii regionale.
- diminuarea comisioanelor firmei organizatoare (mai ales atunci cand o singura firma organizeaza toate manifestarile). *Nota: in opinia noastra, este foarte important ca licitatia/ licitatiile pentru o actiune care cuprinde mai multe manifestari intr-o perioada stabilita, sa se organizeze „la pachet” astfel incat organizatorul desemnat sa poata oferi solutii cu costuri cat mai mici.*
- participarea firmelor la o manifestare anume se poate face si prin reprezentare de catre o alta firma sau de catre reprezentantul APREL (mostrele / posterele vor fi cele utilizate in cadrul celorlalte manifestari din cadrul actiunii regionale).

Astfel de actiuni sunt **necesare pentru societatile romanesti din mai multe domenii** care:

- au demonstrat deja un potential tehnic la nivelul cerintelor/preteritiilor beneficiarilor din zonele vizate
- au capacitatea de a participa la proiecte mari de investitii
- produc echipamente cu gabarit mare, care nu pot fi usor expuse la manifestari din zone indepartate
- ofera echipamente care, de regula, fac parte din instalatii complexe, proiecte nationale de infrastructura (retea electrica nationala).

Zonele de interes, cu concentrari mari de capital pentru investitii in domeniul energetic/electrotehnic (programe de sute de miliarde deja anuntate in urmatoorii ani) sunt:

- Zona Golfului (in special Qatar, Arabia Saudita)
- Zona Rusia (plus Ucraina)
- Zona fostelor republici sovietice din Asia Centrala si Caucaz (in special Kazahstan, Turkmenistan)
- Zona Africii de Nord (Algeria, Maroc, Tunisia)

Prima astfel de actiune este participarea in zona Golfului, la urmatoarele targuri:

- Misiune Economica	a 25-a Conferinta a Uniunii Arabe a Electricitatii	Doha/Qatar	07-09 ian 2013
- Targ international	PowerGen Middle East	Doha/Qatar	04-06 feb. 2013
- Targ international	Energy Qatar	Doha/Qatar	06-09 mai 2013
- Targ international	We-power	Dammam/Arabia Saudita	12-14 mai 2013
- Targ international	Saudi Elenex	Riyadh/ Arabia Saudita	26-29 mai 2013

Subliniem ca, **pentru asigurarea eficientei rezultatelor si reducerea cheltuielilor**, sunt importante doua aspecte:

- **organizarea licitatiilor „la pachet”** (o singura licitatie sau licitarea in cascada, intr-o zi a tuturor manifestarilor din cadrul unei actiuni regionale)
- **considerarea actiunii ca o singura manifestare finantata** (sau cel putin considerarea ca una singura, a doua manifestari legate din aceeasi tara – ex: actiunea de mai sus sa fie considerata ca o manifestare, sau ca doua, una pe Qatar si una pe Arabia Saudita) – aceasta ar permite firmelor interesate sa mai participe la cel putin o actiune in cursul anului, intr-o alta zona geografica.

Presedinte APREL
V.Valeriu Velciu

