

Catre: **MECMA** – In atentie domnului Director General **Radu Zaharia**
domnului Director **Costin Lianu**

CRPCIS – In atentie domnului Director General **Dan Simion**

Actiuni Sectoriale de Promovare Regionala cu finantare de la bugetul de stat

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. In astfel de zone (identificate mai jos) sunt deja anuntate mari programe de investitii, pentru care exista resurse financiare semnificative.

Avand in vedere:

- existenta unor capabilitati tehnice sectoriale de export de echipamente si servicii din domeniul industriilor prelucratoare (constructii de masini, electrotehnica) competitive la nivel mondial
- prezenta directa slaba a societatilor romanesti in zonele de interes definite mai sus, aceasta datorita, in primul rand:
 - pierderii unor relatii traditionale
 - lipsa unor contractori generali cu forta financiara si cu capabilitatea de a organiza santiere pentru lucrari la cheie in afara tarii
 - decapitalizarea societatilor romanesti cu activitate traditionala de export
 - potential redus de vanzari; prezenta redusa pe piata; lipsa unor informatii locale adecvate; reprezentare confuza la nivelul ambasadelor
 - 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.
- posibilitatea ca societatile romanesti, care lucreaza pentru companii straine cu activitate globala, 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)
- actiunile de promovare directa sunt costisitoare (pentru a convinge, nu sunt suficiente posterele si trebuie expuse fizic echipamentele respective, care sunt destul de voluminoase)

APREL (Asociația Patronala din Industria Electrotehnica) propune intierea unor „**actiuni de promovare zonala/regionala**”, cu sustinere de la bugetul de stat, urmarindu-se:

- o prezenta semnificativa pe mai multe planuri (targuri, actiuni ale ambasadelor, misiuni economice, etc)
- optimizarea cheltuielilor prin: participarea cu aceleasi exponate la mai multe manifestari, organizate in aceeasi regiune, intr-o perioada relativ scurta de timp, astfel incat sa se realizeze economii din:
 - transferul exponatelor (din tara si inapoi, pe distante mari) – care se va face o singura data
 - obtinerea unor preturi mai bune pentru executia standului, care va fi acelasi pentru toate participarile zonale respective (eventual realizarea standului in antrepriza locala)
 - prezentarea acelorasi materiale (mostre, postere) s.a.
- formarea unei imagini a potentialului romanesc in sectorul respectiv, la nivelul regiunii/zonai, 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

Astfel de actiuni sunt **necesare pentru societatile romanesti** (in special cele cu capital integral romanesc) care:

- au demonstrat deja un potential tehnic la nivelul cerintelor/pretentiiilor exprimate de beneficiarii din zonele vizate
- au capacitatea de a participa la proiecte mari de investitii
- produc echipamente specifice (cu volum si greutate mari) care nu pot fi usor expuse la manifestari din zone indepartate. *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.*
- echipamentele oferite nu sunt destinate unor utilizari directe, fiind parte a unor proiecte de investitii complexe.

Un astfel de exemplu il constituie **societatile din domeniul industriei electrotehnice**, producatoare de echipamente necesare sistemelor energetice nationale, precum si altor aplicatii industriale. Investitiile in acest domeniu in lume, pentru urmatorii zece ani, sunt estimate la ordinul zecilor/sutelor de miliarde de euro, din care 70-80% concentrate numai pe cateva zone.

Zonele de interes, cu concentrari mari de capital pentru investitii in urmatorii 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)

Mentionam ca, in urma participarii la ultima editie a Power Gen Middle East – Doha, s-au incheiat contracte de peste 3 mil. euro (cu derulare 2012-2013). Mai important este faptul ca potentialul societatilor romanesti incepe sa fie recunoscut in zona, existand posibilitati incalculabile de contractare in continuare (planurile de investitii depasind 20 miliarde dolari).

Pentru 2013, pentru a asigura o vizibilitate si mai buna a prezentei romanesti, s-a reusit rezervarea unui spatiu pentru pavilionul Romaniei, chiar langa principalele autoritati contractante din regiune in domeniul energetic si al apei.

Fata de cele de mai sus, propunem adoptarea, si pentru alte industrii, unui **concept privind organizarea unor actiuni de promovare regionala**, prin concentrarea participarii la mai multe actiuni (targuri in special) in aceeaasi zona, (considerata cu potential ridicat) urmarindu-se obtinerea unor rezultate pe mai multe planuri, cu un efort financiar optim.

Prima astfel de actiune, pentru industria electrotehnica, este participarea in zona Golfului, la urmatoarele targuri internationale, specializate pe domeniul echipamentelor electrotehnice/energetice:

- | | | | |
|--|-----------------------|-----------|---------------------------------|
| - a 25 - a Aniversare a Uniunii Arabe pt Electricitate | Doha/Qatar | ian. 2013 | misiune ec./ expozitie/ postere |
| - PowerGen Middle East | Doha/Qatar | feb. 2013 | expoziție / mostre |
| - We-Power | Dammam/Arabia Saudita | mai 2013 | expoziție / mostre |
| - Saudi Elenex | Riyadh/Arabia Saudita | mai 2013 | expoziție / mostre |

Avand in vedere ca ultimele 3 actiuni sunt deja cuprinse in Programul pentru 2013, **propunem urgentarea organizarii unei licitatii „bloc” pentru toate cele 4 actiuni**, astfel incat sa se poata beneficia de toate avantajele enumerate mai sus.

Practic, **cu aproximativ de 2,5 ori costurile participarii anterioare** (2012) in Qatar **se pot realiza 4 actiuni**, in cea mai „bogata” si „curtata” zona investitionala din lume, cu o reducere de peste 35% a costurilor pe actiune.

Cu stima,

Presedinte APREL
V.Valeriu Velciu

