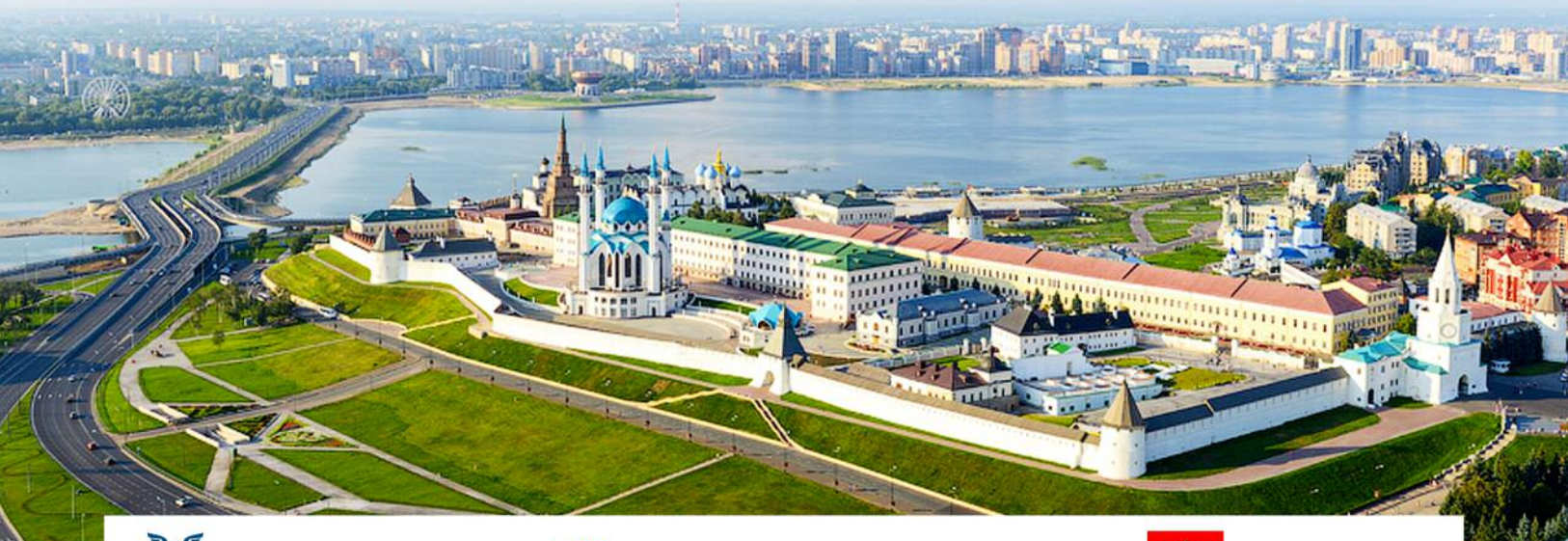
Revista de Negócios
Diálogo
Portugal - Rússia
Португалия - Россия
Бизнес-журнал
Диалог
Edição / Выпуск
2018 / 2019

Татарстан – республика инноваций

Tataristão: *uma república de inovações*



Câmara de Comércio e Indústria (CCI) da Federação Russa em Portugal
aicep Portugal Global
Ministério do Desenvolvimento da Economia da Federação da Rússia
Embaixada da Federação da Rússia em Portugal

Москва -

город больших возможностей

***Moscovo** - cidade das grandes oportunidades*

DPlan'2

Планирование и управление распределительными сетями электроэнергии
Planeamento e operação de redes de distribuição de energia eléctrica

Рациональное использование электроэнергии
Uso racional de energia eléctrica

ООО Новермет ДП
Россия, 121357, Москва, улица Верейская, 29а

E-mail: info@novermet.ru
Телефоны: +7 (495) 787-43-04; +7 (903) 960-69-00.
Факс: +7 (495) 787-43-04

www.novermet.ru

FIFA WORLD CUP
RUSSIA 2018

Символ Чемпионата мира по футболу - 2018 в России.

Бренд ЧМ-2018 создан португальской компанией BrandiaCentral.

A marca do FIFA WORLD CUP RUSSIA 2018.

A marca do FIFA WORLD CUP RUSSIA 2018 foi criada pela empresa portuguesa BrandiaCentral.

Биография / Biografia

12 ***Владимир Пучков***
12 *Vladímir Puchkov*

13 ***Мануэл Калдейра Кабрал***
13 *Manuel Caldeira Cabral*

Сотрудничество / Cooperação

14 ***Шестая сессия МПК России-Португалии: подписание Соглашения об экономическом и техническом сотрудничестве***
15 *Sexta sessão da Comissão Intergovernamental Rússia-Portugal. Assinatura do Acordo de Cooperação Técnico-Económica*

Интервью / Entrevista

6 ***Антониу Гутерриш: «Не знаю, что значит компромисс»***
8 *António Guterres: "Eu não sei o que significa fazer cedências"*

20 ***Татарстан - на лидирующих позициях среди регионов России***
24 *Tataristão está nos lugares cimeiros entre as regiões da Rússia*

32 ***Россия и Португалия: новые горизонты сотрудничества***
34 *Rússia e Portugal: novos horizontes de cooperação*

36 ***Португалия укрепляет сотрудничество с Россией***
38 *Portugal reforça cooperação com a Rússia*

40 ***Новый век ТПП России***
42 *A nova era da CCI da Rússia*

44 ***ТПП - посредник между властью и предпринимателями***
48 *CCI - uma intermediária entre as autoridades e os empresários*

70 ***Перспективные рынки для российской продукции***
72 *Nichos de mercado para produtos russos*

74 ***Пресная вода - руками российских ученых***
76 *Água potável pelas mãos de cientistas russos*

86 ***Производители рыбных консервов с самой большой историей***
90 *A mais antiga indústria de conservas de peixe do mundo*

FICHA TÉCNICA

Diretor: *Igor Zolkin*
Redator: *Alexey Samoylovich*
Membro honorário da redação: *Mário Graça Pereira*
Revisora de texto (língua russa): *Maria Grabilina*
Revisora de texto (língua portuguesa): *Dina Paulista*
Designer: *Yaroslav Malynoshevsky*

Propriedade:
AXEPORTCAPITAL, S.A.,
NIPC 505427265

Sede:
Av. 25 de Abril - Galerias O Navegador, 32-B,
2750-515 CASCAIS PORTUGAL
Tel.: (+351) 21 482 3395;
E-mail: zolkinccr@mail.ru

A revista Diálogo: Portugal-Rússia é patrocinada pela Embaixada da Federação da Rússia em Portugal, Agência para o Investimento e o Comércio Externo de Portugal (AICEP) e CCI da Rússia

Registo na ERC 126240

Директор: *Игорь Золкин*
Редактор: *Алексей Самойлович*
Почетный член редколлегии: *Марию Граса Перейра*
Корректор текстов (русский язык): *Мария Грабилина*
Корректор текстов (португальский язык): *Дина Паулишта*
Дизайнер: *Ярослав Малиношевский*

Учредитель:
AXEPORTCAPITAL, S.A.,
ИНН 505427265

Адрес:
Av. 25 de Abril - Galerias O Navegador, 32-B,
2750-515 CASCAIS PORTUGAL
Тел.: (+351) 21 482 3395;
E-mail: zolkinccr@mail.ru

Журнал «Диалог: Португалия-Россия» выходит под патронатом Посольства Российской Федерации в Португальской Республике, Агентства по инвестициям и внешней торговле Португалии (AICEP) и ТПП РФ

Журнал зарегистрирован в ERC под номером 126240

Интервью / Entrevista

96 Сочи - главный спортивный курорт России
100 *Sóchi - o principal Resort desportivo na Rússia*

104 OPTIMISTIC ведет бизнес и инвестирует в Россию!
106 *OPTIMISTIC leva empresas e investimento para a Rússia!*

144 Бруну де Карвалью: «новый президентский срок»
146 *Bruno de Carvalho: «novo mandato»*

148 Карла Феррейра: «Чувство великой дружбы с Россией остается со мной»
150 *Carla Ferreira: "O sentimento de grande amizade pela Rússia mantém-se fruto do enorme carinho"*

152 Португалия снова говорит о «Лейрии»
154 *Portugal volta a falar do Leiria*

Презентация / Apresentação

10 Межправительственные комиссии соединяют государства
11 *Comissões Intergovernamentais Aproximam Estados*

62 CIPADE: внимание к инновациям
64 *CIPADE: atitude inovadora*

66 Самолет-амфибия Бе-200 - курс на Португалию
68 *Aeronave Anfíbia Be-200 com rota para Portugal*

78 Nunex - компания для всего мира
80 *Nunex - a empresa Worldwide*

82 «БИОТРОФ»: разработки и производство продукции для кормления сельскохозяйственных животных
84 *BIOTROF empresa de desenvolvimento e produção de ração animal*

92 Технологии обучения нового поколения
94 *Tecnologias de ensino de última geração*

108 Веские причины инвестировать в Португалию и регион Бейра
110 *Porquê investir em Portugal e na Região da Beira Interior*

114 P.W.F.: «Рассказать о самом лучшем в нашем регионе»
115 *P.W.F.: "Levar e dar a conhecer lá fora o que de melhor se produz na nossa região"*

116 Знаменитый сыр из Серра-да-Эштрела
117 *O sabor do saber fazer queijo na Serra da Estrela*

118 Рамиру Мануэл Лоуренсу: Жизнь, посвященная искусству и науке о преобразовании пластмасс
120 *Ramiro Manuel Lourenço: Uma vida dedicada à arte e ciência da transformação de matérias plásticas*

126 Лимузин для Президента России
128 *Uma Limousine para o Presidente da Rússia*

130 OLI: предвидеть потребности и находить новые решения
132 *OLI: Antecipar necessidades, Encontrar soluções de o futuro*

134 Инновации: сделано в Португалии
136 *Cadeira auto com airbags: produzida em Portugal*

138 Карлуш Тавареш - португалец, который всегда хотел быть первым
140 *Carlos Tavares, o português que sempre quis chegar a número 1*

158 Выходные в Москве - почему бы нет?
160 *Fim de semana em Moscovo? Porque não?*

164 Уникальная возможность энергосбережения для регионов России

Анализ / Análise

14 Шестая сессия МПК России-Португалии: подписание Соглашения об экономическом и техническом сотрудничестве
15 *Sexta sessão da Comissão Intergovernamental Rússia-Portugal. Assinatura do Acordo de Cooperação Técnico-Económica*

16 Мануэл Кабрал: «Мы хотим работать вместе»
18 *Manuel Cabral: «Queremos trabalhar juntos»*

28 Татарстан - республика инноваций
30 *Tartaristão: uma república de inovações*

52 Новые возможности, предоставляемые ТПП России в Португалии
56 *Novas oportunidades que se abrem à Câmara de Comércio e Indústria da Rússia em Portugal*

122 Португалия готова стать страной электромобилей
124 *Portugal pronto para se tornar um país de carros elétricos*

Garvetur PROPERTIES & HOLIDAYS

PORTUGAL

Парaисо в Европе

O paraíso da Europa

Алгарве - Algarve

Лиссабон - Lisboa

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ

Garvetur специализируется на недвижимости в экологически-благоприятной зоне и в престижных районах в непосредственной близости от пляжа, гольф-полей и туризма.

С философией, ориентированной на клиента, политикой услуг "под ключ" и сопровождения от начала до конца всего процесса сделки, Garvetur обеспечивает безопасность покупки и продажи недвижимости вместе с командой опытных профессионалов.

Доверяйте нашему опыту и обращайтесь к нам!

INVESTIMENTOS IMOBILIÁRIOS

A Garvetur comercializa propriedades nas melhores localizações junto aos maiores atractivos, tais como, a praia, golfe, saúde e bem-estar, cultura, natureza, turismo residencial e desportos.

Com uma filosofia orientada para o cliente e política de serviço "chave na mão", acompanha do início ao fim do processo.

A Garvetur fornece toda a segurança na transacção imobiliária, trabalhando com uma equipa de profissionais experientes no mercado.

Confie na nossa experiência, e contacte-nos!

T. 00351 289 322 468 · vendas@garvetur.pt · **www.garvetur.pt**

Приветственное слово Чрезвычайного и Полномочного Посла Российской Федерации в Португальской Республике О.Н. Белоуса к читателям журнала «Диалог: Португалия - Россия»

О.Н. Белоус
Чрезвычайный и Полномочный Посол Российской Федерации в Португальской Республике

Уважаемые читатели бизнес-журнала «Диалог: Португалия - Россия»!

Российско-португальские отношения развиваются поступательно. Не будет преувеличением сказать, что в настоящее время они проходят стадию заметной активизации. Ведется регулярный политический диалог по линии МИД двух стран, поддерживаются контакты между другими ведомствами, в парламентах обоих государств созданы группы дружбы.

Мы приветствуем демонстрируемый португальским руководством настрой на интенсификацию двусторонних связей и наращивание торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества с Россией. Со своей стороны мы полностью открыты к взаимодействию с португальскими партнерами по всему спектру направлений.

Важно то, что сейчас, несмотря на все сложности международной обстановки, наметились позитивные подвижки в российско-португальском торгово-экономическом сотрудничестве. Так, по данным Федеральной таможенной службы России, в 2016 г. наш товарооборот с Португалией составил 1,05 млрд. долл. США, увеличившись на 52,89% (364 млн. долл. США) по сравнению с 2015 г. и приблизившись к показателям 2013 г. (порядка 1,3 млрд. долл. США – до введения Евросоюзом антироссийских санкций).

Залогом успеха в дальнейшей работе на данном направлении видим обеспечение развития прямых контактов между предпринимателями наших стран. Необходимо, чтобы представители бизнес-сообщества России и Португалии имели возможность вести конкретный и деловой разговор друг с другом, хорошо понимали реальный потенциал сотрудничества и вместе бы осуществляли взаимовыгодные проекты.

Большие перспективы открываются и в области межрегионального взаимодействия. Состоявшийся в мае 2017 г. рабочий визит в Лиссабон Президента Республики Татарстан Р.Н. Минниханова, по итогам которого был подписан ряд двусторонних документов по экономическому и инвестиционному сотрудничеству, подтвердил наличие хорошего задела для реализации совместных проектов в различных областях.

Особое значение придаем деятельности двусторонней Смешанной комиссии по экономическому, промышленному и техническому сотрудничеству. В июне 2016 г., после шестилетнего перерыва, в Лиссабоне состоялось ее пятое заседание. А уже в сентябре 2017 г. в Казани - очередное, шестое заседание Смешанной комиссии придало новый импульс развитию российско-португальского практического взаимодействия в сфере экономики и инвестиций, закрепило обозначившуюся позитивную тенденцию к росту двустороннего товарооборота. Во время заседания было подписано Соглашение об экономическом и техническом сотрудничестве двух стран.

Позвольте пожелать вам, уважаемые читатели, крепкого здоровья, больших профессиональных успехов и энергичного настроения!

Saudação do Embaixador Extraordinário e Plenipotenciário da Federação da Rússia na República Portuguesa, O.N. Belous, aos leitores da revista "Diálogo: Portugal - Rússia"

O.N. Belous
Embaixador Extraordinário e Plenipotenciário da Federação da Rússia na República Portuguesa

Caros leitores da revista de negócios "Diálogo: Portugal - Rússia".

As relações Portugal-Rússia desenvolvem-se a um ritmo progressivo e não será exagero dizer que elas se encontram atualmente numa fase de visível intensificação. Os ministérios dos negócios estrangeiros de ambos os países têm vindo a conduzir um diálogo político regular, juntamente com o incentivo dado ao contacto entre outros departamentos estatais e de já terem sido até criados grupos de amizade nos parlamentos de ambos os países.

Congratulamo-nos com a atitude demonstrada pela governação portuguesa na intensificação das relações bilaterais e no aprofundamento da cooperação económica, comercial e de investimentos com a Rússia. Por nossa parte, estamos inteiramente abertos à cooperação em todas as áreas com os parceiros portugueses.

É importante referir que, não obstante toda a complexidade da situação internacional, verificamos um desenvolvimento positivo na cooperação comercial e económica luso-russa. Assim, segundo dados do Serviço Federal Alfandegário da Rússia, em 2016, o volume de negócios com Portugal atingiu 1,05 mil milhões de dólares, o que representa um aumento de 52,89% (364 milhões de dólares) em relação a 2015 e um valor próximo dos números de 2013 (na ordem de 1,3 mil milhões de dólares - Antes da introdução das sanções da União Europeia à Rússia).

Vemos o estreitamente dos contactos diretos entre os empresários dos nossos países como a chave para assegurar a continuidade bem-sucedida do trabalho já feito nesse sentido. É essencial que as comunidades empresariais da Rússia e Portugal consigam manter entre si o diálogo produtivo de negócios, que compreendam ambas o verdadeiro potencial de tal cooperação e que juntas levem a cabo projetos mutuamente proveitosos.

Grandes perspetivas se formam também no campo da cooperação inter-regional. A visita de trabalho a Lisboa do Presidente da República do Tartaristão, Rustam Minnikhanov, que se realizou em maio de 2017 e resultou na assinatura de uma série de documentos bilaterais de cooperação económica e investimentos mútuos, confirmou a existência de uma base sólida para a concretização de projetos conjuntos em vários campos.

Acompanhamos com particular interesse a atuação da Comissão Mista Bilateral para a Cooperação Económica, Industrial e Técnica que, após um interregno de seis anos, teve em Lisboa a sua quinta reunião em junho de 2016. Esperamos que a próxima – o sexto encontro da Comissão Mista, a reunir-se em Kazan em setembro de 2017 – traga um novo impulso ao desenvolvimento da cooperação prática entre os dois países no campo da economia e investimentos, que consolide a denotada tendência positiva no crescimento do comércio bilateral.

Despeço-me, caro leitor, desejando-lhe muita saúde, sucesso profissional e boa disposição!

Лиссабон -
один из городов с самой богатой историей

Фернанду Медина
Мэр Лиссабона

Fernando Medina
Presidente da Câmara Municipal de Lisboa

Лиссабон - один из городов с самой богатой историей и отличается своей открытостью для остального мира. Это результат его стратегических отношений с государствами Атлантического бассейна, Северной и Южной Америкой, Африкой, а также многовековых контактов с Европой и Дальним Востоком.

Обширное, богатое наследие нашего города, которое приводит в новое космополитическое измерение, несомненно, служит одной из главных достопримечательностей Лиссабона. Добавьте к этому хорошую погоду, гостеприимство местных жителей, качество нашей кухни и разнообразие португальской культуры.

Но Лиссабон - это не только традиции, но еще и инновации.

Мы реализуем задачи завтрашнего дня на основе политики качества жизни, улучшения мобильности и окружающей среды, динамичного развития экономики.

Мы хорошо знаем, что в нынешнем все более глобализованном мире города играют ведущую роль, а для привлечения новых инвесторов и туристов важно обеспечить безопасность и надежность, как это и сделано в Лиссабоне.

Сегодня португальская столица - один из самых динамичных европейских городов для бизнеса. В результате проведенных в 2016 и 2017 годах двух Web summit Лиссабон избран столицей стартапов до 2020 года. На этом высоком уровне мы демонстрируем свое участие в новой глобальной эпохе, в которой города являются ключевыми игроками в мировой экономике.

Я уверен, что читатели журнала «Диалог: Португалия - Россия» заинтересованы в углублении отношений между нашими двумя странами, и полагаю, что для вас Лиссабон - одно из самых лучших мест в мире - как для отдыха, так и для инвестиций.

Ждем вас в Лиссабоне!

Lisboa
é uma das cidades com mais história no mundo

Lisboa é uma das cidades com mais história no mundo e distingue-se por ter uma relação muito aberta no planeta, fruto da sua relação estratégica com todo o Atlântico, as Américas e a África, bem como do relacionamento secular com a Europa e o Extremo Oriente.

O vasto e rico património da nossa cidade, tradutor da nossa dimensão cosmopolita, é, sem dúvida, um dos grandes atrativos de Lisboa, assim como é o bom tempo, a hospitalidade da população, a qualidade da nossa gastronomia, a diversidade da nossa cultura.

Mas, Lisboa, além da tradição, também é inovação.

Estamos a implementar uma agenda de futuro com base em políticas assentes na qualidade de vida das pessoas, na melhoria da mobilidade e do ambiente e na dinâmica da economia.

Sabemos bem que num mundo cada vez mais globalizado, as cidades assumem um lugar cimeiro, e quando se procura captar novos investidores e visitantes, é importante garantir segurança e confiança, como garantimos em Lisboa.

Hoje, a capital portuguesa é uma das cidades europeias mais dinâmicas para os negócios. Em novembro passado, a Web Summit, a maior feira de tecnologia do mundo, ocorreu em Lisboa. E é com este padrão superior que participamos numa nova era mundial, na qual as cidades são os principais atores da economia global.

Estou seguro de que os leitores da revista "Diálogo: Portugal - Rússia" estão interessados no estreitamento das relações entre os dois países e acredito que saibam que têm em Lisboa um dos melhores lugares do mundo, tanto para visitar como para investir.

Esperamos por si em Lisboa!

Антониу Гутерриш:

«Не знаю, что значит компромисс»

Антониу Гутерриш

В конце 2016 года бывший генеральный секретарь ООН Пан Ги Мун сложил свои полномочия. Новым генсеком Организации Объединенных наций был единогласно избран бывший премьер-министр Португалии Антониу Гутерриш.

В интервью корреспонденту РИА Новости в Нью-Йорке Ольге Денисовой он рассказал о своем видении ключевых международных проблем, в том числе и ситуации с мигрантами.

- С 2005 по 2015 годы вы возглавляли управление ООН по делам беженцев. Вопросом беженцев и мигрантов вы занимались и задолго до этого - в комитете по демографии ПАСЕ и в основанном вами в Португалии Совете по беженцам. Почему этот вопрос так важен для вас?

- Португалия всегда была страной эмиграции. Мы имели диктатуру фашизма, я родился при фашистском руководстве. Многие мои друзья, а особенно старшее поколение, были в ссылке - были беженцами. И я никогда не забуду революцию гвоздик 25 апреля (1974 года. - *Прим.*) - радость принять всех, кто бежал от режима, людей из коммунистической партии, социалистической партии, членом которой я был. Они возвращались после долгих лет ссылки.

Правительство Португалии, когда я вошел в его состав, приняло решение легализовать всех мигрантов в стране - людей из Африки, Бразилии, Украины, Молдавии, Румынии, которые были нелегалами. Мы решили сделать все возможное, хотя мы небогатая страна, чтобы интеграция в общество была максимально успешной. И сегодня в Португалии в ходе последних выборов никто не обсуждал вопросы миграции. Есть понимание, что это часть нашей жизни.

- Вы говорите о необходимости открывать двери и границы, но ведь не все следуют этому призыву. Как, будучи генеральным секретарем, вы сможете убедить мировых лидеров сделать это?

- Это очень сложно. И в разных ситуациях мы уже видели, что этого не происходит. Когда я был в правительстве и Португалия стала страной иммиграции, мы решили сказать людям правду: мы, португальцы, имеем индекс рождаемости 1,3 (в то время). Это значит, что без миграции мы как нация не можем выжить. При этом становится все больше рабочих мест, на которые люди не хотят идти. Так миграция стала важной частью нашей программы развития, и люди это поняли.

При этом я понимаю, что во многих случаях политики боятся говорить правду, боятся столкнуть своих граждан с реальностью сегодняшнего мира, в котором люди перемещаются и в котором миграция - часть решения проблем. Для успеха программ необходимо много инвестиций: политических, экономических, религиозных, культурных, чтобы обеспечить, что общество с разной историей может жить вместе и уважать друг друга. Нужно много усилий по интеграции.

«Единственный шанс на эффективную дипломатию и эффективное политическое лидерство в сегодняшнем мире - говорить правду».

Когда я смотрю, как сегодня некоторые страны, я имею в виду европейские, закрывают свои двери, апеллируя к соображениям безопасности, они, с какой-то стороны, расплачиваются за неэффективную в недавнем прошлом политику интеграции, за то, что не было достаточно инвестирования в условия для создания мультиэтнического, мультикультурного, мультирелигиозного общества. Здесь Россия явно имеет опыт. По природе своей это страна с различными этническими и религиозными группами, различными культурными традициями. Это сущность России, и я бы хотел, чтобы все страны это поняли.

- На выборах генерального секретаря ООН с самого первого раунда вы лидировали в гонке. Считаете ли вы свою кандидатуру компромиссной?

- Не знаю, что значит компромисс. Я могу сказать, что десять лет работал Верховным комиссаром по делам беженцев. Быть на этой должности - значит быть в центре всех политических кризисов в мире и иметь дело со всеми сторонами любого конфликта. Я искренне убежден, что мог всегда удерживать ключевые ценности - беспристрастность, нейтральность, независимость. Я верю, что меня уважают различные стороны при всех обстоятельствах, потому что я никогда не был инструментом одних против других. Я никогда не был тем, кем одна из сторон могла бы манипулировать для политических целей. И этот дух я бы хотел сохранить в качестве генерального секретаря.

«Решение проблемы - это не разговор с другом. Вы решаете проблему, если ведете разговор с теми, чьи взгляды отличны».

António Guterres:

"Eu não sei o que significa fazer cedências"

António Guterres

No final de 2016, o então secretário secretário-geral da ONU, Ban Ki-moon, terminou o mandato. O novo secretário-geral das Nações Unidas, eleito por unanimidade, é agora o antigo primeiro-ministro português António Guterres.

Em entrevista concedida em Nova York a Olga Denisova, da RIA Novosti, Guterres explicou a sua visão relativamente a questões internacionais essenciais, nomeadamente, a situação dos migrantes.

- Entre 2005 e 2015, o senhor esteve à frente do Alto Comissariado das Nações Unidas para os Refugiados, no entanto, bem antes disso, já se ocupara da questão dos refugiados e migrantes no âmbito da comissão Demográfica da APCE (Assembleia Parlamentar do Conselho da Europa) e no conselho dos Refugiados, fundado por si em Portugal. Porque é que essa questão lhe é tão importante?

- Portugal sempre foi um país de emigração. Tivemos uma ditadura fascista, eu nasci num regime fascista. Muitos dos meus amigos, especialmente da geração mais velha, estiveram no exílio - foram refugiados. E eu nunca esquecerei a Revolução dos Cravos de 25 de abril (de 1974 - ed.) – a felicidade de receber de volta todos aqueles que tinham fugido do regime, membros do Partido Comunista e do Partido Socialista, do qual eu fazia parte. Eles voltaram depois de longos anos no exílio.

O Governo de Portugal, na altura em que eu fiz parte dele, decidiu legalizar todos os imigrantes no país – cidadãos de países africanos, do Brasil, da Ucrânia, da Moldávia, da Roménia que se encontravam no país como imigrantes ilegais. Apesar de sermos um país pobre, decidimos fazer o nosso melhor para que a integração dessas pessoas na sociedade fosse a mais bem-sucedida possível. E hoje, em Portugal, ninguém nas últimas eleições discutiu a questão da imigração. As pessoas entendem que isso faz parte da nossa vida.

- O senhor fala da necessidade de abrir portas e fronteiras, mas sabemos que nem todos seguem esse apelo. Como é que o senhor, na qualidade de secretário-geral, será capaz de convencer os líderes mundiais a fazer isso?

- É muito difícil. E em muitas situações já vimos que isso não acontece. Quando eu estava no governo e Portugal se tornou um país de imigração, nós decidimos dizer a verdade às pessoas: nós, os portugueses, tínhamos (na época) uma taxa de fecundidade de 1,3%. Isso significava que sem imigração não conseguiríamos sobreviver como nação. Ao mesmo tempo, iam surgindo cada vez mais postos de trabalho que as pessoas não queriam ocupar. E assim, a imigração tornou-se uma parte importante do nosso programa de desenvolvimento e as pessoas entenderam.

Por outro lado, eu entendo que em muitos casos os políticos temem dizer a verdade, têm medo de pôr os seus concidadãos frente a frente com a realidade do mundo de hoje, onde as pessoas se deslocam e onde a migração é parte da solução. Para serem bem-sucedidos, esses programas - políticos, económicos, religiosos e culturais - necessitam de muito investimento para garantir que pessoas com histórias

"Resolver problemas não é ter uma conversa com um amigo. Você só conseguirá resolver um problema se conversar com aqueles cujas opiniões são diferentes das suas".

diferentes possam viver juntas e respeitar-se mutuamente. É necessário um grande esforço para a integração.

Quando eu vejo como hoje alguns países – refiro-me a países europeus – fecham as suas portas alegando questões de segurança, eles estão, de algum modo, pagando pela ineficiência das suas políticas de integração de um passado recente, por não ter havido investimento suficiente para criar as condições para uma sociedade multiétnica, multicultural e multirreligiosa.

Neste aspeto, a Rússia é claramente um país experiente. Ela é, por sua natureza, um país com diferentes grupos étnicos e religiosos, com diferentes tradições culturais. Essa é a essência da Rússia e eu gostaria que todos os países entendessem isso.

- O senhor liderou a corrida às eleições de Secretário-Geral da ONU desde a primeira ronda de votações. Não considera a sua candidatura comprometida com algumas cedências?

- Eu não sei o que significa cedências. Posso dizer que trabalhei dez anos como Alto- Comissário para os Refugiados e ocupar esse posto significa estar no centro de todas as crises políticas no mundo e lidar com todas as partes envolvidas em qualquer conflito. Eu estou sinceramente convencido que consegui sempre reter os valores fundamentais: a imparcialidade, a neutralidade e a independência. Acredito que sou respeitado pelas diferentes partes em todas as circunstâncias porque nunca fui uma ferramenta de uns contra outros. Eu nunca fui aquele que se deixou manipular por uma das partes para fins políticos. E gostaria de manter esse espírito como Secretário-Geral.

"A única hipótese para uma diplomacia eficaz e liderança política eficiente no mundo de hoje é falar a verdade".

Межправительственные комиссии соединяют государства

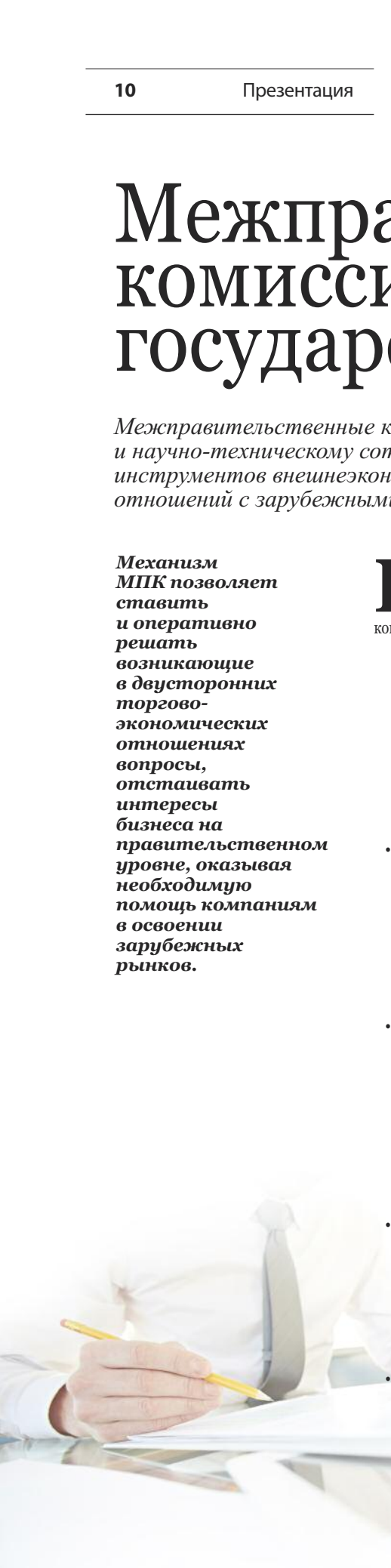
Межправительственные комиссии по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству (МПК) являются одним из основных инструментов внешнеэкономического взаимодействия, поддержания двусторонних отношений с зарубежными странами.

Механизм МПК позволяет ставить и оперативно решать возникающие в двусторонних торгово-экономических отношениях вопросы, отстаивать интересы бизнеса на правительственном уровне, оказывая необходимую помощь компаниям в освоении зарубежных рынков.

В настоящее время между Российской Федерацией и государствами дальнего зарубежья созданы и действуют 74 МПК, а также 10 комиссий со странами СНГ.

Для достижения указанных целей российские части межправительственных комиссий в рамках своих полномочий выполняют ряд функций:

- организуют подготовку предложений по перспективным программам и принципиальным вопросам сотрудничества между Российской Федерацией и зарубежными странами;
- контролируют подготовку и реализацию межправительственных торгово-экономических и научно-технических соглашений, долгосрочных программ и крупных проектов сотрудничества;
- осуществляют координацию деятельности российских министерств, ведомств и организаций, участвующих в решении основных задач сотрудничества;
- налаживают и поддерживают рабочие контакты с иностранными частями межправительственных комиссий.



Как правило, российские части МПК возглавляются председателем в ранге заместителя Председателя правительства Российской Федерации или федерального министра. Функции секретариатов российских частей МПК выполняются Департаментом внешнеэкономических отношений и Департаментом экономического сотрудничества со странами СНГ Минэкономразвития России.

В составе МПК действуют созданные по договоренности с иностранными частями комиссий совместные, постоянные и временные рабочие органы (подкомиссии, рабочие группы по конкретным сферам сотрудничества), а при необходимости - целевые рабочие группы специалистов, являющиеся эффективным инструментом гибкой настройки комиссий на интересы бизнеса и активизации отраслевого сотрудничества.

В межсессионный период на постоянной основе ведется работа по оперативному решению возникающих проблем двусторонних торгово-экономических отношений и мониторингу выполнения решений МПК: встречи заместителей сопредседателей, ответственных секретарей МПК, заседания рабочих групп и подкомиссий, заседания деловых советов или бизнес-форумов, организуемых ТПП России либо другими объединениями деловых кругов.

МПК являются действенным инструментом мониторинга и активизации двустороннего взаимодействия России с зарубежными странами во всех сферах. Практика показывает, что торгово-экономические отношения в целом наиболее динамично и разносторонне развиваются со странами, с которыми на регулярной основе проводятся заседания МПК и активно задействованы другие ее инструменты. Через МПК российские министерства и ведомства, компании и объединения бизнеса имеют возможность для установления и развития контактов в области экономики и производства, науки и техники, образования и культуры, энергетики и транспорта. Это приводит к увеличению экспорта, улучшению его структуры, продвижению интересов бизнеса.

Comissões Intergovernamentais Aproximam Estados

As comissões intergovernamentais para o Comércio Económico e a Cooperação Técnico-Científica (CMI) são um dos principais instrumentos de interação e apoio nas relações bilaterais entre os países.

Existem atualmente a operar entre a Federação da Rússia e outros países fora do eixo da CEI (Comunidade de Estados Independentes) 74 CMI, além de outras 10 comissões com países da CEI.

Para a parte russa, as comissões intergovernamentais cumprem diversas funções:

- organizam o processo de preparação das de propostas para programas mais promissores e questões relacionadas com a cooperação entre a Federação da Rússia e outros países;
- monitorizam a preparação e aplicação prática dos acordos intergovernamentais económicos e técnico-científicos e dos programas a longo prazo, assim como dos projetos de cooperação mais importantes;
- coordenam a atividade dos ministérios, agências e organizações russas que participam na resolução das tarefas fundamentais da cooperação;
- estabelecem e mantêm contactos de trabalho com os parceiros estrangeiros das comissões intergovernamentais.

A presidir a parte russa das CMI está, regra geral, alguém do nível hierárquico de vice-presidente do governo da Federação da Rússia ou de ministro federal. As funções de secretariado das representações russas das CMI estão a cargo do Departamento de Relações Económicas Externas e outras agências de cooperação económica.

No âmbito das CMI funcionam comissões mistas, órgãos de trabalho permanente e temporários (subcomissões e grupos de trabalho em áreas específicas de cooperação) e, sendo necessário, outros especialistas que possam tornar mais flexíveis os interesses empresariais e industriais, de modo a intensificar a cooperação.

Durante as sessões internacionais são empregues esforços no sentido de serem tomadas medidas operacionais que permitam resolver questões do comércio e economia bilaterais, assim como monitorizar e programar as decisões das CMI através de encontros de vice-presidentes, de grupos de trabalho e subcomissões, reuniões dos conselhos empresariais ou fóruns de negócios organizados pela CCI da Rússia ou outras associações empresariais.

As CMI são uma ferramenta eficaz para monitorizar e reforçar a cooperação bilateral entre a Rússia e os outros países em todas as esferas. A prática tem mostrado que as relações comerciais e económicas se desenvolvem, em geral, com maior dinamismo e diversificação quando realizadas com países onde os encontros das CMI são regulares e onde se utilizam outras ferramentas de interação. Através destas, os ministérios e outras agência russas, assim como empresas e associações empresariais, têm a oportunidade de estabelecer e desenvolver contactos na área da economia e da indústria, ciência e tecnologia, educação e cultura, energia e transportes. O resultado é o aumento das exportações com a melhoria das respetivas estruturas e a crescente promoção dos interesses das empresas.

O mecanismo das CMIs permite-nos colocar questões e resolver problemas decorrentes das relações bilaterais, comerciais e económicas, assim como defender os interesses das empresas a nível governamental, disponibilizando-lhes a assistência necessária com vista ao seu crescimento em mercados estrangeiros.

Владимир Пучков
Vladímir Puchkov

Смешанная межправительственная комиссия по экономическому, промышленному и техническому сотрудничеству между Российской Федерацией и Португальской Республикой ведет свою работу с 2001 года. За это время прошло несколько сессий, основной задачей которых было развитие торгово-экономического сотрудничества между Россией и Португалией. Сопредседателями межправительственной комиссии выступают министр экономики Португалии Мануэл Калдейра Кабрал и министр РФ по делам гражданской обороны Владимир Пучков. Представляем вашему вниманию биографии этих политических деятелей.

Министр Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий

Родился 1 января 1959 г. в селе Новинка Жирновского района Волгоградской области, генерал-лейтенант запаса, кандидат технических наук.

Окончил Тюменское высшее военно-инженерное командное училище с отличием **(1979)**, Военно-инженерную академию им. В.В. Куйбышева с отличием **(1988)**, очную адъюнктуру Академии **(1991)**.

С 2006 по 2007 гг. - руководитель Северо-Западного регионального центра МЧС России.

С 2007 по 2012 гг. - статс-секретарь - заместитель Министра Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий.

С мая 2012 г. по настоящее время - Министр Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий.

Неоднократно принимал участие в ликвидации крупномасштабных чрезвычайных ситуаций, аварий, катастроф и крупных пожаров. Организовывал проведение спасательных работ по ликвидации последствий разрушительного землетрясения в Армении **(1988)**. Участвовал в международной гуманитарной операции по оказанию помощи населению Югославии **(1999)**, в гуманитарных операциях по защите населения Чеченской Республики **(1998, 2000)**. Руководил ликвидацией последствий пожара на Останкинской телебашне в г. Москве **(2000)**, принимал участие в ликвидации последствий грузино-югоосетинского вооруженного конфликта **(2008)**.

Награжден государственными наградами: орденом «За личное мужество», орденом Мужества, орденом Дружбы, медалью ордена «За заслуги перед Отечеством» II степени, а также медалями и ведомственными наградами.

Действительный Государственный советник Российской Федерации I класса.

Женат. Четверо детей.

Ministro da Federação da Rússia para a Proteção Civil, Situações de Emergência e Gestão de Catástrofes Naturais

Nasceu a **1 de janeiro de 1959**, na povoação Novynka, região de Volgograd. Licenciado em ciências técnicas, é tenente-general na reserva.

Em **1979** concluiu a Academia Superior Militar em Tyumen.

Em **1988** graduou-se pela Academia Militar de Engenharia V. V. Kuibyshev.

Em **1991** terminou o curso de professor adjunto para assuntos de Defesa Civil na mesma Academia.

De **2006** a **2007** chefiou o Centro Regional do Nordeste do Ministério de Emergências russo.

De **2007** a **2012** foi secretário de Estado do Vice-Ministro da Federação Russa para a Proteção Civil, Situações de Emergências e Gestão de Catástrofes Naturais.

Desde **maio de 2012** desempenha as funções de Ministro da Federação Russa para a Proteção Civil, Situações de Emergência e Gestão de Catástrofes Naturais.

Atuou diversas vezes em situações de emergência, acidentes ou calamidades naturais. Organizou os trabalhos de resgate no rescaldo do terramoto na Arménia (**1988**). Participou na operação humanitária internacional de ajuda à população da Iugoslávia (**1999**), esteve nas operações humanitárias de proteção à população civil da República da Chechénia (**1998-2000**). Supervisionou as operações de salvamento e rescaldo do incêndio na torre de televisão Ostankino, em Moscovo (**2000**), atuou no rescaldo do conflito georgiano-osseta (**2008**).

Foi condecorado com a Ordem por Coragem Pessoal, Ordem por Coragem, Ordem da Amizade, Medalha de II grau por Méritos à Pátria e com outras medalhas e prémios estatais.

É Conselheiro de Estado de classe I da Federação da Rússia. É casado e pai de quatro filhos.

Мануэл Калдейра Кабрал
Manuel Caldeira Cabral

A Comissão Intergovernamental para a Economia, Indústria e Cooperação Técnica entre a Federação da Rússia e Portugal começou a trabalhar em 2001. Desde então foram realizadas várias reuniões cujo objetivo principal tem sido o desenvolvimento da cooperação económica e comercial entre os dois países. O Ministro da Economia português, Manuel Caldeira Cabral, e o Ministro da Proteção civil russo, Vladímir Puchkov, são os copresidentes da comissão intergovernamental. apresentamos o resumo biográfico de cada um deles.

Министр экономики Португалии

Родился в Лиссабоне в **1968** году.

С октября **2015 г.** - депутат Ассамблеи Республики от Социалистической партии, избранный от округа Брага.

С **2004 г.** - профессор экономики Университета Минью.

С **2007 г.** - колумнист в деловом издании «Jornal de Negócios».

В **2013-2014 гг.** был представителем Социалистической партии в переговорном процессе Европейского Союза по вопросам финансовой помощи (программа «Португалия 2020»).

В **2012 г.,** находясь в творческом отпуске, был приглашенным консультантом в Департаменте торговых исследований и экономической интеграции Всемирного Банка (г. Вашингтон).

В **2009 г.** - советник по экономическим вопросам Министра экономики и инноваций в XVII-м правительстве; в **2009-2011 гг.** - советник по экономическим вопросам Государственного министра и Министра финансов в XVIII-м правительстве.

В **2010-2011 гг.** - член Совета развития интернационализации и координационной сети по программе «Стратегия Европы 2020».

В **2010-2013 гг.** - рецензент Обзора открытости бюджета Восточного Тимора для организации «Международное бюджетное партнерство».

В **2004-2007 гг.** участвовал в программе Фонда португальских университетов Восточного Тимора.

В рамках получения докторской степени, со стипендией Praxis XXI, проводил научные исследования в режиме полного времени на кафедре экономического факультета Ноттингемского университета.

До завершения докторантуры был ассистентом на кафедре экономики в Университете Минью.

В **1991-1992 гг.** - советник Португальской Ассоциации страховщиков.

В **1988-1991 гг.,** в студенческие времена - журналист в экономических изданиях «Diário Económico» и «Semanário Economico».

Ministro da Economia de Portugal

Manuel Caldeira Cabral nasceu em Lisboa, em **1968**.

É Deputado do Partido Socialista eleito por Braga, desde Outubro de **2015**.

É Professor de Economia da Universidade do Minho, desde **2004**.

Escreve uma coluna quinzenal no Jornal de Negócios, desde **2007**.

Foi:

- Representante o Partido Socialista na negociação do quadro comunitário de apoio Portugal 2020 (**2013-2014**).

- Investigador visitante do Departamento de Investigação de Comércio e Integração Económica do Banco Mundial, em Washington, em 2012, na altura em licença sabática.

- Assessor Económico do Ministro de Estado e das Finanças do XVIII Governo, entre **2009** e **2011**, e Assessor Económico do Ministro da Economia e Inovação do XVII Governo (**em 2009**).

Membro do Conselho para a Promoção da Internacionalização (2010 e 2011) e da Rede coordenadora da estratégia Europa 2020 **(2010 e 2011).**

- Avaliador do Open Budget Questionaire de Timor Leste (**2010, 2011, 2012 e 2013**) para a International Budget Partnership. Foi Cooperante do programa da Fundação das Universidades Portuguesas em Timor Leste (**2004 e 2007**).

- Investigador a tempo inteiro no Departamento de Economia da Universidade de Nottingham, como doutorando, com uma bolsa de doutoramento Praxis XXI.

- Assistente do Departamento de Economia da Universidade do Minho até concluir o Doutoramento.

- Assessor na Associação Portuguesa de Seguradores (**1991-1992**).

- Jornalista do Diário Económico e Semanário Económico, como trabalhador estudante (**1988-91**).

Шестая сессия МПК России-Португалии:

подписание Соглашения об экономическом и техническом сотрудничестве

По приглашению президента Татарстана Рустама Минниханова шестая сессия межправительственной комиссии России - Португалии состоялась 19-20 сентября 2017 года в Казани.

Делегации российской и португальской сторон возглавили сопредседатели Комиссии: министр РФ по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий В. А. Пучков и министр экономики Португалии М. Кабрал. В состав делегаций вошли представители министерств, крупных компаний и некоммерческих структур обоих государств.

Приоритетные области, представляющие наибольший взаимный интерес, были обсуждены на заседаниях всех четырех рабочих групп Комиссии: по туризму, по торговле и инвестициям, по продовольствию и сельскохозяйственным товарам, а также по сотрудничеству в области гражданской обороны, предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций.

Основополагающим событием стало подписание между правительствами РФ и Португалии нового базового Соглашения об экономическом и техническом сотрудничестве. Таким образом была актуализирована международно-правовая и организационная основа для развития торгово-экономического сотрудничества с Португалией.

Sexta sessão da Comissão Intergovernamental Rússia-Portugal:

Assinatura do Acordo de Cooperação Técnico-Económica

A convite do presidente do Tartaristão, Rustam Minnikhanov, realizou-se em Kazan, de 19 a 20 de setembro de 2017, a sexta sessão da Comissão Intergovernamental Rússia-Portugal.

As delegações da parte russa e da parte portuguesa foram encabeçadas pelos respetivos vice-presidentes da Comissão: do lado russo - o Ministro da Federação Russa para a Proteção Civil, Situações de Emergência e Gestão de Catástrofes Naturais, Vladimir Puchkov, e, da parte portuguesa, o Ministro da Economia, Manuel Caldeira Cabral.

As delegações contaram com representantes de ministérios, do grande empresariado e de estruturas sem fins lucrativos de ambos os países. As áreas prioritárias e de maior interesse mútuo foram discutidas nas reuniões dos quatro grupos de trabalho da Comissão: turismo, comércio e investimento, produtos alimentares e agrícolas, bem como cooperação no campo da proteção civil, prevenção e gestão de emergências. O momento-chave foi a assinatura de um novo acordo de base entre os governos da Federação Russa e de Portugal relativamente à cooperação económica e técnica, que levou à atualização da base jurídica e organizacional internacional para o desenvolvimento da cooperação comercial e económica com Portugal.

Мануэл Кабрал: «Мы хотим работать вместе»

Ключевым моментом в российско-португальских торгово-экономических отношениях во второй половине 2017 года стало проведение 19-20 сентября 2017 года в Казани шестого заседания Смешанной комиссии по экономическому, промышленному и техническому сотрудничеству между Российской Федерацией и Португальской Республикой.

Приоритетные области, представляющие наибольший взаимный интерес, были обсуждены на заседаниях всех четырех рабочих групп Комиссии: по туризму, по торговле и инвестициям, по продовольствию и сельскохозяйственным товарам, а также по сотрудничеству в области гражданской защиты, предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций.

В качестве новых точек роста двустороннего сотрудничества были определены проекты в области строительства автодорог, энергосберегающих технологий, переработки овощей и фруктов, виноградарства и виноделия, защиты окружающей среды, поставки и обслуживания российской авиатехники, дальнейшего развития прямого авиасообщения, инноваций, а также сертификации и международной адаптации промышленной продукции (по линии АО «РЭЦ»). Были достигнуты договоренности о проведении бизнес-миссий в Португалию по таким направлениям, как энергоэффективность, дорожное строительство, сотрудничество в области сертификации.

Основополагающим событием стало подписание между правительствами РФ и Португалии нового базового Соглашения об экономическом и техническом сотрудничестве. Таким образом была актуализирована международно-правовая и организационная основа для развития торгово-экономического сотрудничества с Португалией.

По приглашению президента Татарстана сессия проходила в столице республики городе Казани. Во время визита глава расширенной португальской делегации министр экономики Мануэл Калдейра Кабрал дал ряд интервью и особо выделил ряд направлений в развитии торгово-экономических отношений между двумя странами.

Мануэл Кабрал отметил, что Португалия серьезно продвинулась в развитии возобновляемой энергетики. На гористом севере страны работают гидроэлектростанции, на линии побережья используют энергию ветра, а на юге, где высок уровень инсоляции, используют солнечные панели. Не менее важно управление этими системами и использование возобновляемых источников энергии в сельском хозяйстве и промышленности.

Сейчас в Португалии развивается авиационный кластер, в этом участвуют Boeing, Airbus и Embraer. Португалия готова сотрудничать и с Россией, это поможет наладить экспорт самолетов из России или совместно заняться производством их отдельных частей.

На вопрос о санкционном режиме в отношении России Мануэл Кабрал ответил, что нынешние экономические ограничения очень сильно отражаются на отдельных секторах, но совершенно не затрагивают другие. Санкции играют больше психологическую роль, но они препятствуют расширению торговли.

«Одна из причин моего приезда в Москву - это желание доказать, что между Россией и Португалией сохраняются хорошие отношения, что мы хотим работать вместе, - сказал Мануэл Кабрал. - Да, мы не можем напрямую решить некоторые вопросы, которые в компетенции Евросоюза, но это неважно - нам необходимо продолжать сотрудничать».

Сейчас Португалия экспортирует обувь, одежду, строительные материалы, вино, и в будущем список будет существенно расширяться. Например, внушают оптимизм производство оливкового масла, машиностроение и строительный сектор.

Плодотворное сотрудничество Португалии с Россией - вопрос настоящего и будущего. «Сегодня имеется 15 проектов, которые мы готовы совместно реализовывать. Наша задача — на-

Португалия серьезно продвинулась в развитии возобновляемой энергетики. На гористом севере страны работают гидроэлектростанции, на линии побережья используют энергию ветра, а на юге, где высок уровень инсоляции, используют солнечные панели.

Сейчас Португалия экспортирует обувь, одежду, строительные материалы, вино, и в будущем список будет существенно расширяться. Например, внушают оптимизм производство оливкового масла, машиностроение и строительный сектор.

чать работу по ним уже в этом году. При этом 7–8 проектов связаны с Татарстаном - это взаимодействие в энергетическом комплексе, в области дорожного хозяйства, АПК и прочее», - заявил почетный представитель Торгово-промышленной палаты России в Португалии Игорь Золкин.

Во время визита Мануэл Кабрал также посетил казанский IT-парк и отметил, что у IT-разработчиков Португалии и Татарстана есть возможности для развития совместных проектов. В завершение встречи министр экономики Португалии оставил памятную надпись с добрыми пожеланиями на одной из стен бизнес-инкубатора.

Кроме того, министр экономики Португалии посетил стадион Kazan-Arena, осмотрел конференц-зал и другие помещения, а также вышел на футбольное поле и даже пожонглировал мячом.

«Есть много возможностей для развития сотрудничества и с Татарстаном, - добавил Мануэл Кабрал. - Мы рассчитываем на расширение взаимодействия в технологической сфере, в области разработки программного обеспечения, туризме, образовании и науке».

Manuel Cabral: «Queremos trabalhar juntos»

O momento-chave das relações comerciais e económicas luso-russas no segundo semestre de 2017 foi a sexta reunião da Comissão Conjunta de Cooperação Económica, Industrial e Técnica entre a Federação Russa e a República Portuguesa, que se realizou em Kazan nos dias 19 e 20 de setembro de 2017.

As áreas prioritárias de maior interesse mútuo foram discutidas nas reuniões dos quatro grupos de trabalho da Comissão: turismo, comércio e investimento, produtos alimentares e agrícolas, bem como cooperação no campo da proteção civil, prevenção e gestão de emergências.

Foram identificados alguns novos pontos de crescimento na cooperação bilateral, nomeadamente, projetos da área da construção rodoviária, tecnologias de rentabilidade energética, processamento de frutas e vegetais, viticultura e vinicultura, proteção ambiental, fornecimento e manutenção de aeronaves russas, estreitamento das relações com mais voos diretos, tecnologia de inovação e acordos de certificação e adaptação internacional de produção industrial (na linha do Centro de Ex- portação da Rússia). Foram alcançados acordos quanto à realização de missões comerciais em Portugal, em áreas como a eficiência energética, a construção rodoviária e a cooperação no processo de certificações. O encontro aconteceu na capital do Tartaristão, a cidade de Kazan, a convite do Presidente daquela república. Durante a visita, o chefe da ampla delegação portuguesa, o ministro da Economia Manuel Caldeira Cabral, deu várias entrevistas, nas quais destacou algumas áreas de desenvolvimento das relações económico-comerciais entre os dois países.

Manuel Cabral referiu que Portugal realizou progressos significativos no desenvolvimento das energias renováveis. O norte montanhoso do país alberga centrais hidroelétricas, enquanto o litoral produz energia eólica e no sul, onde o número de dias de sol é elevado, imperam os painéis solares. Igualmente importante é a gestão desses sistemas e o uso de fontes de energia renovável na agricultura e na indústria.

Portugal realizou progressos significativos no desenvolvimento das energias renováveis. O norte montanhoso do país alberga centrais hidroelétricas, enquanto o litoral produz energia eólica e no sul, onde o número de dias de sol é elevado, imperam os painéis solares.

Atualmente, está a desenvolver-se em Portugal um cluster de aviação com a participação da Boeing, Airbus e Embraer. Portugal está pronto para cooperar também com a Rússia, o que ajudará a organizar a exportação de aviões russos ou a fabricar conjuntamente algumas partes dos aparelhos.

Quando questionado sobre o regime de sanções relativamente à Rússia, Manuel Cabral disse que as atuais restrições económicas afetam muitos setores específicos mas não afetam outros. Apesar de desempenham um papel mais psicológico, as sanções impedem a expansão do comércio.

"Uma das razões da minha vinda a Moscovo é o desejo de provar que Portugal mantém boas relações com a Rússia, que queremos trabalhar juntos", disse Manuel Cabral. - Sim, não podemos resolver diretamente algumas questões que são da competência da União Europeia, mas isso não importa, precisamos de continuar a cooperar".

Atualmente, Portugal exporta para a Rússia calçado, vestuário, material de construção e vinho, mas no futuro, os itens dessa lista vão ser bem mais numerosos. Por exemplo, áreas que já hoje inspiram otimismo são as da produção de azeite, a construção de máquinas e o setor da construção civil.

A cooperação frutífera entre Portugal e a Rússia diz respeito não só ao presente, mas também ao futuro. "Temos atualmente 15 projetos que estamos prontos para implementar conjuntamente. A nossa tarefa é começar a trabalhar neles já este ano. Do total destes projetos, 7 ou 8 estão relacionados com o Tartaristão, como é o caso da cooperação no setor energético, na área da gestão rodoviária, do com- plexo agroindustrial e outros", disse Igor Zolkin, re- presentante honorário da Câmara de Comércio e Indústria da Federação da Rússia em Portugal.

Durante a visita, Manuel Cabral também esteve no "IT Park" de Kazan e referiu ver ali oportunidades para o desenvolvimento de projetos conjuntos entre

Atualmente, Portugal exporta para a Rússia calçado, vestuário, material de construção e vinho, mas no futuro, os itens dessa lista vão ser bem mais numerosos. Por exemplo, áreas que já hoje inspiram otimismo são as da produção de azeite, a construção de máquinas e o setor da construção civil.

os criadores de TI de Portugal e do Tartaristão. No final do encontro, o Ministro da Economia português deixou os seus desejos de sucesso escritos na parede de uma das empresas incubadoras.

Além disso, o Ministro da Economia de Portugal visitou o estádio Kazan Arena, inspecionou a sala de conferências, entre outras instalações, foi até ao relvado e chegou mesmo a fazer alguns malabarismos com a bola.

"Há muito terreno para cooperação com o Tartaristão", acrescentou Manuel Cabral. Contamos com o alargamento da cooperação ao campo tecnológico, à área do desenvolvimento de software, turismo, educação e ciência".

Татарстан - на лидирующих позициях среди регионов России

Интервью Президента Республики Татарстан Рустама Нургалиевича Минниханова журналу «Диалог: Португалия - Россия» по итогам рабочего визита в Португалию 29-30 мая 2017 года.

Р.Н. Минниханов

- Расскажите, как развивается Татарстан сегодня?

- В Республике Татарстан, как в одном из динамичных и экономически развитых регионов России, наблюдается стабильная положительная динамика. По многим макроэкономическим показателям мы превышаем среднероссийские тенденции.

Так, по итогам 2016 года объем валового регионального продукта увеличился, по оценке, на 2,5% в сопоставимых ценах к уровню 2015 года и достиг 1 944,1 млрд рублей. Индекс промышленного производства составил 103,5% к уровню 2015 года, объем отгруженной продукции - 1 966,5 млрд рублей.

В республике продолжился рост доли обрабатывающих производств в структуре промышленности, которая составила почти 71 процент. Это обусловлено, в первую очередь, восстановлением положительной динамики в машиностроении, ростом в пищевой промышленности, химии и нефтехимии, в том числе - за счет импортозамещения.

Рост экономической активности наблюдался и в 2017 году. Валовой региональный продукт по итогам января - апреля вырос на 4,2% в сопоставимых ценах к уровню соответствующего периода 2016 года.

Рост промышленного производства в январе - мае 2017 года составил 103,5% к уровню соответствующего периода предыдущего года, объем отгруженной продукции - 863,6 млрд рублей.

Устойчивый рост наблюдается и в сельскохозяйственном производстве.

«Сегодня Татарстан ставит одной из главных задач привлечение новых высокотехнологичных и импортозамещающих технологий для новых производств, способствующих созданию новых рабочих мест, развитию конкуренции и кооперации, и, в конечном итоге - повышению уровня жизни населения».

- Какое место занимает Республика Татарстан в экономике России?

- Республика Татарстан традиционно входит в число регионов - лидеров Российской Федерации. По объему валового регионального продукта республика занимает 6-е место среди субъектов Российской Федерации, по сельскому хозяйству и объему инвестиций в основной капитал - 3-е место, по промышленному производству и строительству - 5-е место.

В республике производится 44,2% всего объема российского полиэтилена, 45% синтетических каучуков, 55,6% грузовых автомобильных шин, 31,4% грузовых автомобилей, добывается 6,5% российской нефти.

На протяжении последних лет Татарстан стабильно входит в число наиболее привлекательных для инвестирования регионов, что обусловлено сочетанием высокого инвестиционного потенциала и низкого инвестиционного риска.

По результатам Национального рейтинга 2017 года Татарстан третий год подряд объявлен регионом - лидером, обеспечившим наиболее благоприятные условия для ведения предпринимательской и инвестиционной деятельности.

В 2016 году Татарстан также занял первое место в рейтинге инновационного развития субъектов Российской Федерации.

Основой экономического роста республики является реализация крупных инвестиционных проектов. При этом почти половину всей производимой в Татарстане продукции обеспечивают предприятия Камского инновационного территориально-производственного кластера.

В 2016 году Правительство Российской Федерации утвердило Концепцию создания центра «ИнноКам», признанного «точкой роста» экономики не только Татарстана, но и России в целом.

В «ИнноКаме» 79 приоритетных проектов направлены на снижение инфраструктурных ограниче-

ний, связанных с модернизацией действующих и открытием новых промышленных производств.

Это позволит к 2020 году создать более 30 тысяч высокопроизводительных рабочих мест, втрое увеличить объем отгруженной продукции (до 2 трлн рублей), а также обеспечить рост налоговых поступлений в бюджеты всех уровней в 1,6 раза.

Развитию «ИнноКама» способствует созданная в прошлом году решением Правительства Российской Федерации территория опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) в городе Набережные Челны, на которой уже зарегистрировано девять резидентов. С момента присвоения статуса резидентов ТОСЭР ими произведено 3 млрд рублей капитальных вложений и создано более 1300 новых рабочих мест. Таких положительных показателей нет ни в одной другой ТОСЭР в моногородах России.

В целом функционирование ТОСЭР «Набережные Челны» позволит создать к концу 2026 года 10 тысяч новых рабочих мест и привлечь 38,4 млрд рублей инвестиций.

Существенный вклад в развитие экономики вносит сектор малого и среднего предпринимательства. Его доля в валовом региональном продукте республики составляет более 25% (в 2016 году - 25,6%). Сегодня в данной сфере работает четверть занятого населения.

Республика Татарстан является лидером в России по количеству объектов инфраструктуры для бизнеса. На сегодня на предприятиях-резидентах особых экономических зон, промышленных парков, технопарков и бизнес-инкубаторов заняты 33,3 тысяч человек. По итогам 2016 года резидентами произведено продукции более чем на 167,5 млрд рублей, или 8,5% от общего объема промышленного производства республики (2 года назад - 5,9%).

Ярким примером успешной работы является особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Алабуга», на которую приходится две трети выручки всех особых экономических зон России.

Сегодня в ОЭЗ «Алабуга» зарегистрировано 55 резидентов, среди которых ряд совместных компаний, выпускающих продукцию под широко известными в деловом мире брендами Ford, Saint-Gobain, Rockwool и Kastamonu Entegre.

В стадии интенсивного развития находятся уникальный проект нового города и особая экономическая зона технико-внедренческого типа «Иннополис». Сегодня в особой экономической зоне зарегистрировано 48 резидентов, осуществляют свою деятельность восемь компаний-партнеров.

Ключевыми звеньями в цепочке технопарковых структур и индустриальных парков являются Камский индустриальный парк «Мастер» (249 резидентов с годовой выручкой 42,8 млрд руб., 5,1 тыс. чел. работающих); технополис «Химград» (275 резидента с годовой выручкой 24,3 млрд рублей, 7,5 тыс. чел. работающих); инновационно-производственный технопарк «Идея» (106 резидентов с годовой выручкой 8,5 млрд рублей);

технопарк в сфере высоких технологий «ИТ-парк» (142 резидента с годовой выручкой 9 млрд рублей).

В муниципалитетах республики также созданы промышленные площадки - это эффективный инструмент повышения деловой активности. На действующих 62 площадках работает 381 компания-резидент, создано более 6,7 тыс. рабочих мест. Объем отгруженной продукции резидентами по итогам года составил 14 млрд рублей. Особо отмечу, что развитие таких площадок позволяет сохранить занятость на селе и в малых городах.

В Татарстане выстроена система стратегического планирования. В 2015 году принята Стратегия социально-экономического развития Республики Татарстан до 2030 года, где определены основные направления долгосрочного развития региона. Главная цель Стратегии - создание глобального конкурентоспособного устойчивого региона, драйвер полюса роста «Волга-Кама».

- Как строятся отношения Татарстана с иностранными компаниями и государствами?

- Залогом успешного развития республики является усиление взаимодействия с зарубежными партнерами в рамках внешнеполитического курса России. На это нацелены участие Татарстана в евразийских интеграционных процессах Российской Федерации со странами СНГ, БРИКС и ШОС; взаимодействия с Организацией исламского сотрудничества; проведение в Татарстане заседаний межправительственных комиссий России с иностранными государствами, такими как Индонезия, Венгрия, Венесуэла, Куба и Словения.

Бренд Татарстана становится все более узнаваемым за рубежом: иностранные инвесторы принимают активное участие в реализации многих наших крупных проектов, открываются совместные предприятия с участием капитала из стран Западной Европы, Китая, Турции, США, Японии. Расширению деловых контактов способствуют многочисленные презентации потенциала республики за рубежом, проведение в Татарстане масштабных международных форумов.

Сегодня Татарстан ставит одной из главных задач привлечение новых высокотехнологичных и импортозамещающих технологий для новых производств, способствующих созданию новых рабочих мест, развитию конкуренции и кооперации, и, в конечном итоге - повышению уровня жизни населения.

Руководство республики организует большое количество официальных и рабочих визитов для презентаций промышленного и инвестиционного потенциала региона, повышения узнаваемости республики в мире.

Мы участвуем в крупнейших выставочных мероприятиях и форумах, а также инициируем собственные мероприятия. Так, в 2017 году на IX Международном экономическом саммите «Россия - Исламский мир: KazanSummit 2017» были представители 53 стран мира, общее количество участников составило более 2 500 человек. Это новый рекорд для саммита.

Мы прочно интегрированы в систему внешнеэкономической деятельности России, активно пользуемся поддержкой институтов международных отношений и содействуем в развитии сотрудничества с иностранными представителями власти, бизнеса и общественных организаций. Татарстан часто представляет Россию на международных мероприятиях самого различного уровня.

В общении с иностранными государствами мы активно подключаем дипломатические и торговые представительства Российской Федерации, плотно поддерживаем отношения с аналогичными структурами стран-партнеров.

Мы принимаем сотни делегаций, десятки бизнес-миссий, многие из них являются профильными по промышленности, сельскому хозяйству, медицине и т.д.

Визиты представителей деловых кругов иностранных государств позволяют за несколько дней показать инвестиционные возможности региона, ознакомить с действующей инфраструктурой, оказать содействие в установлении деловых контактов с бизнес-сообществом и профильными министерствами и ведомствами. Например, в 2016 году Татарстан посетили более 70 бизнес-делегаций из Китая, Германии, Южной Кореи, Франции, Ирана, Японии, страны Персидского Залива, США, Финляндии, Италии. Это позволяет охватить большее количество потенциальных партнеров и развивать кооперационные связи.

В условиях глобализации и деполяризации мировой экономики Татарстан является территорией с благоприятной деловой атмосферой. Отношения с иностранными представителями строятся на основе взаимовыгодной коллаборации: мы предлагаем рассматривать республику в качестве надежного и гибкого партнера, которому есть что предложить и который ждет ответного стремления внести достойный вклад в экономику Татарстана.

- Какова структура импорта и экспорта Татарстана?

- По итогам 2016 года двусторонний внешнеторговый оборот между Республикой Татарстан и Португальской Республикой составил 56,8 млн. долларов США (рост на 25% относительно уровня 2015 года). В том числе экспорт - 50,4 млн. долларов США (рост на 20,8%), импорт - 6,4 млн. долларов США (рост в 1,7 раза).

Доли экспортных и импортных операций в структуре внешнеторгового оборота составили 88,7% и 11,3% соответственно.

За I квартал 2017 года двусторонний внешнеторговый оборот между странами составил 33,6 млн. долларов США, что в 9,8 раза превышает уровень аналогичного периода 2016 года. При этом экспорт составил 32,2 млн. долларов США (увеличение в 12,7 раза относительно показателя аналогичного периода 2016 года), импорт - 1,4 млн. долларов США (рост в 1,5 раза относительно показателя аналогичного периода 2016 г ода.

Доли экспортных и импортных операций в структуре внешнеторгового оборота между Республикой Татарстан и Португальской Республикой составили 95,9% и 4,1% соответственно.

Доля Португальской Республики в ВТО Республики Татарстан по итогам I квартала 2017 года составила 0,9% (по итогам I квартала 2016 года - 0,2%).

В период с 2014 года по I квартал 2017 года, по данным Татарстанской таможни, из Республики Татарстан в Португальскую Республику поставлялись нефть и продукты перегона, топливо, каучук, резина и изделия из них, оборудование и механические устройства, изделия из древесины. В этот же период из Португальской Республики в Республику Татарстан завозились продукция машиностроения, запчасти для автомобилей, пластмассы, изделия из черных металлов, алюминий и изделия из него.

- Вы посетили Португалию с рабочим визитом 29-30 мая 2017 года. Каковы были цель и результаты поездки?

- В преддверии поездки в Португалию была проведена серьезная подготовительная работа. Состоялись встречи с Чрезвычайным и Полномочным Послом Российской Федерации в Португалии Олегом Белоусом, с представителями технопарка «Тагушпарк», с помощником министра экономики Португалии г-ном Фернанду Диаш, представителями Агентства по инвестициям и внешней торговле Португалии (AICEP) и Торгово-промышленной палаты Португалии.

Проделана качественная аналитическая работа и найдены оптимальные точки соприкосновения, что

позволило сделать визит делегации Республики Татарстан во главе с Президентом Рустамом Минниханом максимально продуктивным.

Так, для португальских деловых кругов представители Республики Татарстан провели презентацию инвестиционного и промышленного потенциала Республики Татарстан - в рамках делового форума «Португалия - Татарстан». Потенциальные партнеры получили достоверную информацию о регионе, перспективах экономического сотрудничества и возможностях создания предприятий.

В рамках делового форума подчеркивалась заинтересованность в расширении номенклатуры и объемов торговли с Португалией и в реализации совместных проектов.

В ходе форума состоялось подписание ряда документов, в том числе меморандум о взаимопонимании между Министерством информатизации и связи Республики Татарстан и Tagus park, соглашение о сотрудничестве между Министерством промышленности и торговли Республики Татарстан и португальской компанией Space Silver Drones, специализирующейся в сфере авиастроения, а также с компанией AmberTREE / Novermet-DP, специализирующейся в сфере энергетики.

В ходе встречи в Торгово-промышленной палате Португалии было подписано соглашение о сотрудничестве с ТПП Татарстана.

Состоялись встречи с ведущими политическими деятелями Португалии - председателем Торгово-промышленной палаты Португалии Бруну Бобоне, с министром экономики Португалии, сопредседателем российско-португальской межправительственной комиссии Мануэлом Калдейра Кабралом, с Председателем Собрания (Парламента) Республики Португалии Эдуарду Ферру Родригешем.

В ходе визита в Португалию было согласовано проведение очередного заседания российско-португальской межправительственной комиссии по экономическому сотрудничеству в Казани осенью текущего года.

В период 17-18 июня 2017 г. Председатель Ассамблеи Республики (Парламента) Португальской Республики Эдуарду Ферру Родригеш посетил Казань с рабочим визитом, а также присутствовал на матче Португалия - Мексика и поддержал португальскую сборную по футболу в первой игре Кубка конфедераций-2017.

- Каковы перспективы сотрудничества Республики Татарстан и Португалии?

- По данным Центрального Банка РФ, в период с 2007 по 2016 годы Португалия инвестировала в Российскую Федерацию 36 млн. долларов США, однако прямые инвестиции в Республику Татарстан из Португалии за указанный период не поступали.

Укрепление прямых контактов, в том числе - в рамках проведенных встреч и семинаров, позволит найти новые взаимовыгодные сферы сотрудничества.

Так, Татарстан заинтересован в поставках в Португалию грузовых автомобилей КАМАЗ, вертолетов, грузопассажирских судов, нефтехимической продукции, минеральных удобрений, нефтегазодобывающего, газотурбинного, газоперекачивающего оборудования, компрессоров и холодильной техники.

Интересен и обмен опытом по улучшению предпринимательской деятельности и бизнес-среды. Правительству Португалии удалось достичь высокого уровня интеграции бизнес-инкубаторов и вспомогательных площадок в одну экосистему, в рамках которой оказывается финансовая помощь начинающим проектам.

В образовательной сфере в Португалии и Республике Татарстан приняты схожие меры. Важно отметить позитивный опыт и нацеленность на дальнейшую интеграцию образовательных учреждений с производственными площадками, а также увеличение количества образовательных центров, имитирующих обстановку на промышленных предприятиях.

Правительство Татарстана может предложить португальским компаниям уникальную возможность участия в инвестиционных проектах, реализуемых в регионе. В ближайшие годы в Татарстане продолжится работа над такими масштабными инвестпроектами, как строительство международного транспортного коридора «Европа - Западный Китай», Свияжского межрегионального мультимодального логистического центра, высокоскоростной железнодорожной магистрали «Москва - Казань».

Татарстан может предложить Португалии не только новые возможности для развития экономики и укрепления внешнеэкономических, научных, культурных связей с Россией, но и стать новой точкой входа на растущие рынки стран Восточной Европы и Азии.

Tataristão está nos lugares cimeiros entre as regiões da Rússia

Entrevista ao Presidente do Tataristão, Rustam Minnikhanov, para a revista anual "Diálogo: Portugal - Rússia", sobre o balanço da sua visita de trabalho a Portugal que se realizou nos dias 29 e 30 de maio de 2017.

Rustam Minnikhanov

- Elucide-nos um pouco sobre a via de desenvolvimento que o Tataristão segue atualmente.

- A República do Tataristão é uma das regiões mais dinâmicas e economicamente desenvolvidas da Rússia, com um crescimento positivo estável e com muitos indicadores macroeconômicos acima da tendência média do país.

Assim, em 2016, o produto bruto da região cresceu cerca de 2,5% em comparação com o de 2015 e atingiu o valor de 1 944,1 mil milhões de rublos.

O índice de produção industrial foi de 103,5% relativamente ao nível de 2015, tendo o volume da produção despachada sido de 1 966,5 mil milhões de rublos.

Entretanto, a proporção de indústrias de processamento no tecido industrial da república continuou a aumentar, sendo na altura de 71%. Isto deve-se, sobretudo, ao restabelecimento da dinâmica positiva da indústria da engenharia mecânica e ao crescimento da indústria alimentar, química e petroquímica, nomeadamente, a substituição das importações por produção própria.

No corrente ano de 2017 continuamos numa tendência de crescimento da atividade económica. O produto bruto regional do primeiro quadrimestre de 2017 aumentou 4,2% relativamente ao mesmo período de 2016.

O crescimento da produção industrial entre janeiro e maio deste ano foi de 103,5% em relação ao mesmo período do ano passado, tendo o volume da produção despachada sido de 863,6 mil milhões de rublos.

"Atualmente, um dos principais objetivos do Tartaristão é atrair alta tecnologia que permita substituir a tecnologia importada para novas produções, contribuindo desse modo para a criação de novos postos de trabalho, para o desenvolvimento da concorrência e cooperação e, em última análise, para a melhoria do nível de vida da região".

Este crescimento contínuo é detetado também no setor agrícola.

- Qual o papel da República do Tataristão na economia russa?

- A República do Tataristão encontra-se tradicionalmente no grupo das regiões-líderes da Federação Russa. No que diz respeito ao produto regional bruto, a República ocupa o 6º lugar entre as regiões da Rússia, no setor agrícola e em volume de investimento em ativos fixos ocupa o 3º lugar, na produção industrial e construção está em 5º lugar.

A República produz 44,2% do todo o polietileno da Rússia, 45% da borracha sintética, 55,6% dos pneus de viaturas pesadas, 31,4% dos camiões e 6,5% do petróleo do país.

Nos últimos anos, o Tataristão tem sido regularmente classificado como uma das regiões mais atrativas para o investimento devido à combinação do alto potencial de investimento combinado com o baixo risco do mesmo.

De acordo com os resultados do ranking nacional do Tataristão, em 2017, a República volta a ser considerada, pelo terceiro ano consecutivo, a região-líder no que diz respeito às garantias de condições mais favoráveis para o empreendedorismo e o investimento.

Em 2016, o Tataristão ficou também em primeiro lugar no ranking de desenvolvimento de tecnologias de inovação da Federação Russa.

A base do crescimento econômico da república assenta na implementação de grandes projetos de investimento, com a ressalva de que quase metade de toda a produção realizada no Tataristão sai das empresas fixadas no cluster territorial de produção de tecnologias de inovação da região do Kama.

Em 2016, o Governo russo aprovou o conceito da criação do centro InnoKam, reconhecido como "ponto de crescimento" da economia não só do Tataristão, mas da Rússia no seu todo.

O InnoKam concentra 79 projetos prioritários que visam reduzir as limitações infraestruturais à modernização de unidades industriais já existentes e à abertura de novas.

Isso permitirá criar até 2020 mais de 30 mil postos de trabalho de mão-de-obra altamente qualificada, triplicar o volume da produção (até 2 triliões de rublos), bem como assegurar o crescimento das receitas fiscais para o orçamento a todos os níveis em 1,6 vezes.

O desenvolvimento do centro InnoKam só é possível graças ao estatuto de Território de Promoção de Desenvolvimento Socioeconómico (conhecido em russo pela iniciais "TOSER") na cidade de Naberejnye Chelny, criado o ano passado por resolução do Governo da Federação, e que conta já com 9 empresas-residentes. Desde o momento que ganharam o estatuto de residentes do TOSER, essas empresas já investiram 3 milhões de rublos e criaram mais de 1300 novos postos de trabalho. Indicadores positivos como estes não se verificam em nenhum outro TOSER das cidades industriais da Rússia.

Em traços gerais, até ao final de 2026, o TOSER de Naberejnye Chelny terá criado 10 mil novos posto de trabalho e atraído 38,4 mil milhões de rublos em investimento. Além disso, uma contribuição significativa para o desenvolvimento da economia chega-nos do setor das pequenas e médias empresas. A participação deste setor no produto regional bruto da República ultrapassa os 25% (em 2016 foi de 25,6%). Atualmente, ele é responsável pelo emprego de um quarto da população ativa.

A República do Tataristão é líder na Rússia em termos de infraestrutura empresarial. Atualmente, as empresas-residentes de zonas económicas especiais, parques industriais, parques tecnológicos e incubadoras empregam 33,3 mil pessoas. Segundo os dados de 2016, essas empresas residentes produziram bens e serviços num valor superior a 167,5 mil milhões de rublos, ou 8,5% da produção industrial total da república (há 2 anos esse indicador era de 5,9%).

Um exemplo notável de sucesso é o da Zona Económica Especializada (ZEE) Alabuga, que responde por dois terços dos rendimentos de todas as zonas económicas especiais da Rússia.

A ZEE Alabuga conta já com 55 empresas-residentes registadas, incluindo uma série de joint ventures que produzem para marcas bem conhecidas como Ford, Saint-Gobain, Rockwool e Kastamonu Entegre.

O projeto único da nova cidade e zona económica especializada de tecnologia inovadora Innopolis está em franco desenvolvimento. Nessa ZEE já estão registadas 48 empresas-residentes e 8 joint ventures.

Além disso, outros elos fulcrais da cadeia das estruturas dos parques tecnológicos e industriais são: o Master (parque industrial da região do Kama, que alberga 249 empresas-residentes, possui uma receita anual de 42,8 mil milhões de rublos e emprega 5,1 mil pessoas), o pólis tecnológico Khimgrad (275 empresas-residentes com receitas anuais de 24,3 mil milhões de rublos e que empregam 7,5 mil pessoas); o Ideia (parque tecnológico de inovação, com 106 empresas-residente e receita anual de 8,5 mil milhões) e o IT-Park (parque tecnológico de altas tecnologias com 142 empresas-residentes e receitas anuais que ascendem aos 9 mil milhões de rublos).

Além de tudo isso, também os municípios da república abrigam áreas industriais que servem de ferramenta eficaz para aumentar a atividade empresarial. Nas 62 áreas ativas operam 381 empresas-residentes, que criaram mais de 6,7 mil postos de trabalho. O volume da produção dessas empresas-residentes totalizou 14 mil milhões de rublos. É precisamente o desenvolvimento destas áreas que permite manter o emprego nas zonas rurais e pequenas cidades.

O Tataristão elaborou um sistema de planeamento estratégico, tendo em 2015 sido aprovada a estratégia de desenvolvimento socioeconómico da República do Tataristão até 2030, que define as principais linhas de desenvolvimento a longo prazo da região. O objetivo central da estratégia é a criação de uma região global competitiva e sustentável, a criação da força motriz do polo de crescimento da região do Volga-Kama.

- Como são as relações do Tataristão com empresas estrangeiras e outros países?

- A chave para o desenvolvimento bem-sucedido da república passa pelo reforço da cooperação com parceiros estrangeiros no âmbito da política externa da Rússia. E é nesse sentido que o Tataristão participa nos processos de integração euro-asiáticos da Federação Russa com os países da CEI, dos BRICS e da Organização para Cooperação de Xangai, que interage com a Organização de Cooperação Islâmica e que organiza no seu território reuniões das comissões intergovernamentais da Rússia com outros países, como a Indonésia, a Hungria, a Venezuela, Cuba e a Eslovénia.

A marca Tataristão é cada vez mais reconhecida no exterior: os agentes estrangeiros investem ativamente na implementação de muitos dos nossos grandes projetos, muitas joint ventures são abertas com capital estrangeiro

Во время встречи с Представителем Парламента Республики Португалии Эдуарду Ферру Родригешем (справа) / *Durante o encontra com o Presidente da Assembleia da República Portuguesa, Eduardo Ferro Rodrigues (à direita)*

de países da Europa Ocidental, da China, Turquia, EUA e Japão. O alargamento de contactos empresariais é incrementado pelas inúmeras apresentações do potencial da nossa república no exterior e pela realização de fóruns internacionais no Tataristão.

Atualmente, um dos principais objetivos do Tataristão é atrair alta tecnologia que permita substituir a tecnologia importada para novas produções, contribuindo desse modo para a criação de novos postos de trabalho, para o desenvolvimento da concorrência e cooperação e, em última análise, para a melhoria do nível de vida da região.

As entidades da república organizam um grande número de visitas oficiais e de trabalho para apresentação do potencial industrial e de investimento da região, para tornar a república cada vez mais conhecida no mundo.

Nós participámos em grandes exposições e fóruns, mas também organizámos as nossas próprias atividades. Assim, em 2017, estiveram representados 53 países na IX cimeira económica internacional "Rússia - Mundo Islâmico: KazanSummit 2017", na qual participaram mais de 2 500 pessoas, um novo recorde de participação da cimeira.

Estamos plenamente integrado no sistema da atividade económica externa da Rússia, recorremos ativamente ao apoio dos institutos de relações internacionais e ajudamos a desenvolver a cooperação com representantes de governos, empresas e organizações públicas estrangeiras. É o Tataristão que muitas vezes representa a Rússia em eventos internacionais de diferentes níveis.

Em conversações com Estados estrangeiros, envolvemos ativamente os representantes diplomáticos e comerciais da Federação Russa e apoiamos firmemente as relações com instituições análogas dos países parceiros.

Temos representação em centenas de delegações, dezenas de missões empresariais, sendo muita dessa representação especializada na indústria, agricultura, medicina, etc.

As visitas de representantes dos círculos empresariais de outros países permitem-nos mostrar em apenas alguns dias as oportunidades de investimento da região, familiarizá-los com a infraestrutura existente, prestar assistência no estabelecimento de contactos comerciais com a comunidade empresarial local e com ministérios e órgãos competentes. Por exemplo, em 2016 o Tataristão foi visitado por mais de 70 delegações empresariais da China, Alemanha, Coreia do Sul, França, Irã, Japão, países do Golfo Pérsico, EUA, Finlândia e Itália. Isto permite-nos chegar a um maior número de potenciais parceiros e desenvolver laços de cooperação.

No contexto da globalização e despolarização da economia mundial, o Tataristão surge como um território com um ambiente de negócios favorável. As relações com representantes estrangeiros são cimentadas em colaborações mutuamente vantajosas: da nossa parte propomos-lhes que considerem a República como um parceiro fiável e flexível, que tem o que oferecer e que espera o compromisso de quem queira dar uma contribuição valiosa para a economia do Tataristão.

- Qual é a estrutura de importações e exportações do Tataristão com Portugal?

- No final de 2016, o comércio bilateral entre a República do Tataristão e a República Portuguesa foi 56,8 milhões de dólares (um crescimento de 25% em relação a 2015), dos quais 50,4 milhões de dólares (crescimento de 20,8%) foram em exportações, e 6,4 milhões de dólares, em importações (aumento de 1,7 vezes).

A participação das operações de exportação e importação na estrutura do comércio externo subiu 88,7% e 11,3%, respetivamente.

No 1º trimestre de 2017, o volume de negócios do comércio bilateral entre os dois países foi de 33,6 milhões de dólares, valor que suplantou em 9,8 vezes o valor do período análogo de 2016. As exportações responderam por 32,2 milhões de dólares (um aumento de 12,7 vezes em relação ao mesmo período de 2016), e as importações - 1,4 milhões de dólares (um aumento de 1,5 vez em relação ao mesmo período de 2016).

A parcela de operações de exportação e importação na estrutura do comércio exterior entre o Tataristão e Portugal foi de 95,9% e 4,1%, respetivamente.

A participação de Portugal no volume de negócios do comércio exterior do Tataristão no 1º trimestre 2017 foi de 0,9% (no mesmo período de 2016 foi de 0,2%).

De acordo com os mais recentes dados alfandegários da república, no período entre 2014 e o 1º trimestre de 2017, o Tataristão forneceu a Portugal petróleo e derivados, combustível, borracha e artigos de borracha, maquinaria e aparelhos mecânicos, além de artigos de madeira. No mesmo período, a República do Tataristão importou de Portugal maquinaria, peças sobressalentes para automóveis, plásticos, metais ferrosos, alumínio e artigos de alumínio.

- O senhor esteve em visita de trabalho a Portugal em 29-30 de Maio de 2017. Qual foram os objetivos e resultados da viagem?

- Antes da viagem a Portugal foi feito um trabalho preparatório muito sério. Foram realizadas reuniões com o embaixador extraordinário e plenipotenciário da Federação Russa em Portugal, o Sr. Oleg Belousov, com os representantes do Taguspark, com o Ministro-Adjunto da Economia de Portugal, o Sr. Fernando Dias, e com representantes da Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal (AICEP) e da Câmara de Comércio de Portugal.

Foi efetuado um trabalho analítico de qualidade e encontrados pontos ideais de contacto, o que permitiu tornar bastante produtiva a visita da nossa delegação a Portugal.

Assim, no âmbito do fórum empresarial Portugal-Tataristão, os representantes da República do Tataristão fizeram uma apresentação do potencial de investimento e industrial da república para os círculos empresariais portugueses. Os potenciais parceiros puderam desse modo receber informação fidedigna sobre a região, sobre as perspetivas de cooperação económica e sobre as oportunidades para a criação de empresas.

Ainda no âmbito do fórum empresarial, é de sublinhar o interesse na ampliação da variedade e aumento

quantitativo do volume do comércio com Portugal e na implementação de projetos conjuntos.

Durante o fórum foram assinados vários documentos, incluindo um memorando de entendimento entre o Ministério da Informação e Comunicações da República do Tataristão e o Taguspark, um acordo de cooperação entre o Ministério da Indústria e Comércio da República da Tataristão e a empresa portuguesa Space Silver Drones, especializada em construção aeronáutica, bem como com a empresa AmberTREE / Novermet-DP, atuante no campo das energias.

Durante a reunião na Câmara de Comércio e Indústria Portuguesa foi assinado um acordo de cooperação com a Câmara de Comércio e Indústria do Tataristão.

Foram ainda organizadas reuniões com líderes políticos portugueses, nomeadamente, com o presidente da Câmara de Comércio e Indústria Portuguesa, o Sr. Bruno Bobone, o Ministro da Economia português, o co-presidente da comissão intergovernamental luso-russa, o Sr. Manuel Caldeira Cabral, e o Presidente da Assembleia da República de Portugal, o Sr. Eduardo Ferro Rodrigues.

No decorrer da visita a Portugal ficou acordado realizar a próxima reunião da comissão intergovernamental luso-russa de cooperação económica no próximo outono, em Kazan.

Nos dias 17 e 18 de junho, o já referido Sr. Presidente da Assembleia da República Portuguesa esteve em Kazan, em visita de trabalho e também para assistir ao jogo Portugal - México e apoiar a seleção portuguesa no primeiro jogo da Taça das Confederações de 2017.

- Quais são as perspetivas de cooperação entre a República do Tataristão e Portugal?

- Segundo o Banco Central da Federação Russa, no período de 2007 a 2016, Portugal terá investido 36 milhões de dólares na Federação da Rússia, no entanto, não tivemos ainda acesso aos dados referentes a investimentos portugueses diretos para o mesmo período na República do Tataristão.

O fortalecimento dos contactos diretos, incluindo no âmbito de reuniões e seminários, permitirá encontrar novas esferas de cooperação mutuamente vantajosas.

Assim, o Tataristão tem particular interesse em fornecer a Portugal veículos Kamaz, helicópteros, navios de passageiros, produtos petroquímicos, fertilizantes minerais, equipamentos de produção de petróleo e gás, de turbinas a gás, de bombeamento de gás, compressores e equipamento de refrigeração.

Também vemos com interessante a troca de experiências na melhoria da atividade económica e do ambiente de negócios. O Governo português conseguiu alcançar um alto nível de integração de incubadoras empresariais e áreas de suporte num único ecossistema, no âmbito do qual proporciona assistência financeira para criação de projetos.

Medidas semelhantes foram tomadas no campo da educação entre Portugal e a República do Tataristão. É importante referir a experiência positiva e o foco numa maior integração das instituições de ensino nas instalações

de produção, bem como no aumento do número de centros educativos que transferem para o aprendizado a realidade da indústria.

O Governo do Tataristão pode oferecer às empresas portuguesas a oportunidade única de participarem em projetos implementados na região. O Tataristão vai continuar nos próximos anos a trabalhar em projetos de investimento de grande escala, como a construção do corredor de transporte internacional "Europa - China Ocidental", o centro de logística multimodal e inter-regional Sviyazhsk e a linha ferroviária de alta velocidade "Moscovo - Kazan".

O Tataristão pode oferecer a Portugal não só novas oportunidades para o desenvolvimento económico e o fortalecimento dos laços comerciais externos, científicos e culturais com a Rússia, mas também tornar-se um novo ponto de entrada para os mercados em crescimento da Europa Oriental e da Ásia.

Татарстан - республика инноваций

Татарстан - один из наиболее развитых в экономическом отношении регионов России. Республика расположена в центре крупного индустриального района Российской Федерации, на пересечении важнейших магистралей, соединяющих восток и запад, север и юг страны.

Т.И. Минуллина,
Член Правительства Республики Татарстан, Руководитель Агентства инвестиционного развития Республики Татарстан

Республика Татарстан обладает богатыми природными ресурсами, мощной и диверсифицированной промышленностью, высоким интеллектуальным потенциалом и квалифицированной рабочей силой. Татарстан, используя 2,2% сельхозугодий России, производит около 5% сельхозпродукции страны.

В структуре валового регионального продукта Татарстана доля промышленности составляет 44,1%, строительства - 8,6%, транспорта и связи - 7,7%, сельского хозяйства - 7,1%.

Промышленный профиль республики определяют нефтегазохимический комплекс (добыча нефти, производство синтетического каучука, шин, полиэтилена и широкого спектра продуктов переработки нефти), крупные машиностроительные предприятия, производящие конкурентоспособную продукцию (тяжелые грузовики, вертолеты, самолеты и авиадвигатели, компрессоры и нефтегазоперекачивающее оборудование, речные и морские суда, гамму коммерческих и легковых автомобилей), а также развитое электро- и радиоприборостроение. Доля малого и среднего бизнеса в ВРП Татарстана составляет около 25%. В Республике Татарстан активно развивается сеть технопарков. Успешно функционируют ЗАО «Инновационно-производственный технопарк «Идея», индустриальная площадка КИП «Мастер», IT-парк, технополис «Химград».

В конце 2005 г. создана особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Алабуга», признанная лучшей в Российской Федерации.

«Республика Татарстан обладает богатыми природными ресурсами, мощной и диверсифицированной промышленностью, высоким интеллектуальным потенциалом и квалифицированной рабочей силой. Татарстан, используя 2,2% сельхозугодий России, производит около 5% сельхозпродукции страны».

РЕЗИДЕНТАМ ОЭЗ «АЛАБУГА» ПРЕДУСМОТРЕНЫ СЛЕДУЮЩИЕ НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ:

- *сниженная налоговая ставка на прибыль 13,5% вместо стандартных 20%;*
- *освобождение от транспортного налога в течение десяти лет с даты регистрации транспортного средства;*
- *освобождение от налога на имущество в течение десяти лет с даты регистрации имущества в бухгалтерском отчете;*
- *освобождение от налога на землю в течение десяти лет на земельные участки, расположенные на территории ОЭЗ;*
- *для налогообложения может применяться более высокая амортизационная ставка.*

Вторая особая экономическая зона Татарстана - «Иннополис» - расположена на двух площадках общей площадью 311,43 гектаров.

«Иннополис» - это ИТ-столица России, первый российский город, построенный в современное время после распада Советского Союза.

Резидентами ОЭЗ «Иннополис» могут стать компании, специализирующиеся в разных сферах инновационной деятельности, при этом приоритетным направлением специализации для ОЭЗ «Иннополис» являются информационно-коммуникационные технологии.

Ключевыми объектами на территории особой экономической зоны являются здания технопарков, представляющие собой высокотехнологичные, многофункциональные комплексы с офисными помещениями, центрами разработок и развитыми конференц-возможностями. Резиденты ОЭЗ «Иннополис» могут арендовать готовые офисные помещения в технопарках, получив доступ к современной инфраструктуре и

Экономическая зона «Иннополис» / Zona económica especial "Innopolis"

В структуре валового регионального продукта Татарстана доля промышленности составляет 44,1%, строительства - 8,6%, транспорта и связи - 7,7%, сельского хозяйства - 7,1%.

необходимым сервисным услугам для успешного ведения бизнеса.

В случае аренды земельного участка и строительства собственного офисного или производственного здания резиденты получают доступ к готовой инженерной инфраструктуре с возможностью подключения к инженерным сетям на льготных условиях.

ЛЬГОТЫ И ПРЕФЕРЕНЦИИ ДЛЯ РЕЗИДЕНТОВ:

- *специальный налоговый режим;*
- *специальный таможенный режим;*
- *доступ к необходимой инфраструктуре на льготных условиях;*
- *льготные условия аренды земельных участков;*
- *доступ к высококвалифицированным кадровым ресурсам;*
- *дополнительные возможности по привлечению иностранных высококвалифицированных специалистов;*
- *упрощенный режим администрирования.*

ТАТАРСТАН И ПОРТУГАЛИЯ НАЛАЖИВАЮТ МОСТЫ

29-30 мая 2017 года состоялся рабочий визит Президента Татарстана Рустама Минниханова в Лиссабон, вместе с которым прибыла руководитель Агентства инвестиционного развития республики Талия Минуллина.

Была проделана качественная аналитическая работа и найдены оптимальные точки соприкосновения, что позволило сделать визит делегации Республики Татарстан во главе с Президентом Рустамом Миннихановым максимально продуктивным.

Целью основного визита делегации Татарстана стало экономическое сотрудничество и участие в деловом форуме «Португалия - Татарстан», презентация более широкому кругу бизнесменов инвестиционного и инновационного потенциала республики.

Руководитель Агентства инвестиционного развития Татарстана Талия Минуллина выступила спикером на Форуме Horasis Global Meeting (форум посвящен укреплению сотрудничества между развивающимися и развитыми странами), на пленарном заседании которого руководитель Агентства инвестиционного развития рассказала о глобализации, влиянии политических процессов на международное экономическое пространство, о ходе интеграции Татарстана в мировое деловое сообщество.

Tataristão:
uma república de inovações

O Tataristão é uma das regiões economicamente mais desenvolvidas da Rússia. A república está localizada no centro de uma ampla região industrial da Federação Russa, na interceção das principais vias que ligam o leste e o oeste, o norte e o sul do país.

Tália Minullina, Membro do Governo da República do Tartaristão, Diretora da Agência para a Promoção do Investimento na República do Tataristão

A República do Tataristão possui imensos recursos naturais, uma indústria poderosa e diversificada, elevado potencial intelectual e força de trabalho qualificada. E, apesar de possuir apenas 2,2% da terra russa cultivada, a república responde por cerca de 5% da produção agrícola de todo o país.

O peso da indústria na estrutura do Produto Regional Bruto (PRB) do Tataristão é de 44,1%, a construção vem a seguir com 8,6%, os transportes e comunicações com 7,7% e a agricultura com 7,1%.

O perfil industrial da República é determinado pelo complexo petroquímico (exploração de petróleo, produção de borracha sintética, pneus, polietileno e uma vasta gama de produtos petrolíferos), pelas grandes fabricantes de produtos competitivos (camiões, helicópteros, aviões e motores de aviões, compressores e equipamento para bombear petróleo e gás, embarcações fluviais e marítimas e toda uma gama de viaturas comerciais e de passageiros), bem como pela desenvolvida produção de instrumentos elétricos e de rádio. A participação das pequenas e médias empresas no PRB do Tataristão é de cerca de 25%, ao mesmo tempo que a rede de parques tecnológicos cresce ativamente na república. Alguns desses parques industriais a laborarem com sucesso são o Parque Tecnológico de Inovação e Produção "Ideia", a área industrial da Plataforma de Inovação Regional (KIP) "Master", o IT-Park e o pólis tecnológico Khimgrad.

No final de 2005 foi criada a zona económica especial (ZEE) de produção industrial "Alabuga", já reconhecida como a melhor no território da Federação da Russa.

"A República do Tataristão possui imensos recursos naturais, uma indústria poderosa e diversificada, elevado potencial intelectual e força de trabalho qualificada. E, apesar de representar apenas 2,2% das terras agrícolas russas, a república responde por cerca de 5% da produção agrícola de todo o país".

OS RESIDENTES DA ZEE "ALABUGA" GOZAM DOS SEGUINTES BENEFÍCIOS FISCAIS:

- *taxa fiscal reduzida de 13,5% sobre o lucro, ao invés dos habituais 20%;*
- *isenção do imposto de transporte por dez anos a contar da data de registo dos meios de transporte utilizados;*
- *isenção do imposto imobiliário por dez anos a contar da data de registo do imóvel na escrituração contabilística;*
- *isenção do imposto sobre a terra por dez anos para terrenos localizados no território da ZEE;*
- *a tributação pode gozar de uma taxa de depreciação maior.*

A segunda zona económica especial do Tataristão – a "Innopolis" - está localizada em dois locais distintos, ocupando uma área total de 311,43 hectares.

"Innopolis" é a capital da IT da Rússia e é a primeira cidade russa construída nos tempos modernos, após o colapso da União Soviética.

Os residentes da ZEE "Innopolis" podem ser empresas especializadas em diferentes ramos da inovação, sendo que, no entanto, a área prioritária de especialização da ZEE "Innopolis" é a tecnologia da informação e da comunicação.

As principais edificações no território da zona económica especial são as construções dos parques tecnológicos, que surgem como complexos multifuncionais de alta tecnologia, já com gabinetes, centros de desenvolvimento e modernas instalações para conferências. As empresas-residentes da ZEE Innopolis podem alugar escritórios já prontos a funcionar no território do parque tecnológico, têm acesso a infra-estrutura moderna e a todos os serviços necessários para negócios bem-sucedidos.

Zona económica especial "Alabuga" / Особоя экономическая зона «Алабуга»

O peso da indústria na estrutura do Produto Regional Bruto (PRB) do Tataristão é de 44,1%, a construção vem a seguir com 8,6%, os transportes e comunicações com 7,7% e a agricultura com 7,1%.

As empresas que prefiram alugar o terreno e construir o seu próprio escritório ou instalações industriais têm acesso a toda a infraestrutura de engenharia já pronta, com a possibilidade de se ligarem a redes de serviços públicos com condições privilegiadas.

PRIVILÉGIOS E PREFERÊNCIAS PARA EMPRESAS RESIDENTES:

- *regime fiscal especial;*
- *regime alfandegário especial;*
- *acesso preferencial à infraestrutura necessária;*
- *condições preferenciais para o arrendamento de terrenos;*
- *acesso a recursos humanos altamente qualificados;*
- *oportunidades adicionais para atrair especialistas estrangeiros altamente qualificados;*
- *Modo de administração simplificado.*

TATARISTÃO E PORTUGAL CRIAM LAÇOS

Nos dias 29 e 30 de maio de 2017, o presidente do Tataristão, Rustam Minnikhanov, acompanhado da diretora executiva da Agência para a Promoção do Investimento, Tália Minullina, realizou uma visita de trabalho a Lisboa.

Durante a referida visita realizado-se trabalho analítico e encontrados pontos de contacto, o que tornou que a visita da delegação da República do Tataristão, encabeçada pelo presidente Rustam Minnikhanov, o mais produtiva possível.

O principal objetivo da visita da delegação foi a cooperação económica e a participação no fórum de negócios "Portugal - Tataristão", onde se expôs o potencial de investimento e inovação da república a um amplo círculo de empresários.

Tália Minullina, diretora executiva da Agência para a Promoção do Investimento no Tataristão, discursou no Fórum Horasis Global Meeting (fórum dedicado ao reforço da cooperação entre países em desenvolvimento e desenvolvidos), em cuja sessão plenária a chefe da referida agência abordou o tema da globalização, do impacto dos processos políticos na economia internacional e da integração do Tataristão na comunidade empresarial mundial.

Россия и Португалия: новые горизонты сотрудничества

Товарооборот между Россией и Португалией с 2016 года вышел на стадию роста. Что способствует этому? Как развиваются торгово-экономические и инвестиционные отношения в настоящее время? О перспективах развития экономического сотрудничества между странами в условиях сохраняющихся санкций, о том что Россия может предложить португальскому бизнесу рассказал заместитель директора Департамента стран Европы, Северной Америки и международных организаций Министерства экономического развития Российской Федерации, заместитель сопредседателя российско-португальской МПК Дмитрий Николаевич Сажин.

Дмитрий Сажин

- Как вы можете охарактеризовать экономическую ситуацию в России?

- Фундамент реформы последних лет в российской экономике довольно прочный, он позволит получить длинную волну экономического роста. Мы ожидаем увеличения ВВП в 2017 году на 2%. Весомый вклад в ВВП вносит добыча полезных ископаемых и транспортная сфера. Позитивная картина складывается в строительной отрасли и торговле, как оптовой, так и розничной.

- Какие меры предпринимает правительство Российской Федерации для улучшения инвестиционного климата в стране?

- Правительство приняло много эффективных решений, подкрепленных на законодательном уровне. Всем понятна необходимость ухода от нефтяной зависимости в сторону диверсификации экономики.

Россия быстрыми темпами повышает свою позицию в рейтинге по условиям ведения бизнеса Doing Business, публикуемом Всемирным банком, и в ближайшие годы должна войти в первую двадцатку.

По данным отчета Всемирного экономического форума о глобальной конкурентоспособности, у России отмечены такие сильные стороны, как качественное образование, эффективная инновационная деятельность, улучшение условий для ведения бизнеса.

Меры по повышению результативности крупных инвестиционных проектов, наращиванию объемов несырьевого экспорта, развитию малого и среднего предпринимательства - части комплексного плана действий правительства по обеспечению роста российской экономики.

Ради улучшения условий для иностранных инвесторов работает Российский Фонд прямых инвестиций, созданный правительством для капиталовложений в лидирующие компании быстрорастущих секторов экономики.

РФПИ предлагает португальским предпринимателям уникальную схему – инвестирование средств на паритетной с Фондом основе в компании и проекты, которые могут обеспечить весьма привлекательную доходность.

Кроме того, иностранные инвесторы, локализовавшие производство в России, получают целый набор льгот, включая доступ к мерам государственной поддержки экспорта произведенной продукции.

На основе лучших мировых практик создан «Российский экспортный центр» (РЭЦ), предоставляющий «одно окно» для работы с экспортерами.

К настоящему времени РЭЦ оказана поддержка семи проектам по несырьевому экспорту российской продукции в Португалию, на общую сумму порядка 10 млн долл. США.

Россия остается открытым рынком, и мы приглашаем португальских предпринимателей работать в нашей стране.

«Структура импорта из Португалии более диверсифицирована и включает машины и оборудование (20%), продукцию химической промышленности (16%), продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (11%), древесину и целлюлозо-бумажные изделия (10%)».

- Какие ниши сотрудничества между деловыми кругами двух стран вам видятся наиболее перспективными?

- Максимальный объем двусторонней торговли был достигнут в 2013 году и составил почти 1,3 млрд долл. США. С 2013 по 2015 гг. произошло сокращение, но уже с 2016 года начался рост двустороннего товарооборота (1 052 млн долл. США). Надеемся, что мы вышли на траекторию роста.

Основной товарной группой российского экспорта в Португалию являются минеральные продукты, которые составляют более 90% поставок.

Структура импорта из Португалии более диверсифицирована и включает машины и оборудование (20%), продукцию химической промышленности (16%), продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (11%), древесину и целлюлозо-бумажные изделия (10%).

Среди основных проектов российско-португальского сотрудничества отмечаем строительство многофункционального жилого комплекса «Португальская каравелла» общей площадью 100 тыс. кв. м в поселке Дагомыс г. Сочи, производство упаковки для пищевых товаров в г. Новомосковске и г. Санкт-Петербурге, внедрение программного управления электрическими распределительными сетями ДПлан2 в Московской области.

Португалия становится для нас важным партнером в области сертификации и международной адаптации промышленной продукции для упрощения и расширения выхода российских товаров на рынок ЕС и португалоязычных стран. Минэкономразвития России совместно с Посольством России в Португалии сформировало пул потенциальных российских и португальских проектов, который постоянно растет.

В частности, видим точки роста двустороннего сотрудничества в области привлечения португальских строительных, инжиниринговых компаний к реализации в России инвестиционных проектов по сооружению и эксплуатации автомобильных дорог на условиях государственно-частного партнерства. Второй пример - локализация в России производства сельскохозяйственной, пищевой и медицинской продукции. Третий пример - реализация проектов по линии Фонда «Сколково» и португальского Института биотехнологий и биоинженерии, а также научно-исследовательского центра Португалии (INEGI) в области аэрокосмических технологий, разработки композиционных материалов, нанокомпозитов, возобновляемых источников энергии. Идет сотрудничество в сфере реабилитационной медицины и авиационной промышленности.

Хочу отметить инициативы португальских компаний, предлагающих создать совместное производство в России: «Nunex» - производство санитарно-гигиенической продукции, «Bivalset» - выращивание устриц, «Digidelta» - чипирование скота.

Данные проекты уже проходят апробацию во Владимирской области, Республике Татарстан и Краснодарском крае. Будем надеяться, что вскоре услышим не одну историю успеха.

19-20 сентября 2017 г. в Казани состоялись шестое заседание Смешанной комиссии по экономическому, промышленному и техническому сотрудничеству между Россией и Португалией и деловой форум. Ключевым событием в 2017 году я считаю подписание Соглашения между Правительством РФ и Правительством Португальской Республики об экономическом и техническом сотрудничестве, которое позволит реализовать значительный торгово-экономический потенциал между Россией и Португалией.

Rússia e Portugal:

novos horizontes de cooperação

O volume de negócios entre a Rússia e Portugal entrou numa fase ascendente em 2016 e não parou de crescer desde então. O que foi que contribuiu para isso? Como é que as relações comerciais, económicas e de investimento se desenvolvem atualmente? – Para responder a estas perguntas procurámos Dmitri Sajin, vice-diretor do Departamento de Países Europeus, Norte-Americanos e Organizações Internacionais do Ministério do Desenvolvimento Económico da Federação Russa e vice-presidente da Comissão Intergovernamental Luso-Russa, que nos falou das perspetivas de desenvolvimento da cooperação económica entre os nossos países sob a realidade das sanções que ainda permanecem e daquilo que a Rússia está em condições de oferecer ao empresariado português.

Dmitriy Sajin

- Como caracterizaria a atual situação económica da Rússia?

- Os alicerces da reforma dos últimos anos na economia russa são bastante sólidos e permitir-nos-ão ter uma longa fase de crescimento económico. Esperamos, já em 2017, um aumento de 2% no PIB, para o qual as esferas da mineração e transportes dão uma contribuição significativa. Além disso, começamos a assistir a uma emergência industrial na construção e no comércio, tanto no grossista quanto no retalhista.

- Que medidas tem o Governo da Federação Russa tomado para melhorar o clima de investimento no país?

- O Governo tomou muitas decisões eficazes que foram consolidadas a nível legislativo, uma vez que toda a gente entende a necessidade de sair da dependência do petróleo e avançar na direção da diversificação económica.

Além disso, a Rússia tem vindo a subir rapidamente a sua posição no ranking do Doing Business, publicado pelo Banco Mundial, e, nos próximos anos, prevê-se que entre para o top vinte. Segundo o relatório do Fórum Económico Mundial relativo à competitividade global, os pontos fortes da Rússia são a educação de qualidade, a inovação efetiva e a melhoria das condições de negócio.

As medidas para aumentar a eficácia dos grandes projetos de investimento, o aumento do volume de exportações de setores não-primários e o desenvolvimento das pequenas e médias empresas fazem parte de um abrangente plano de ação governamental para garantir o crescimento da economia russa.

O Fundo de Investimento Direto da Rússia (RFPI, na sigla russa), criado pelo governo para atuar na área dos investimentos em empresas líderes de setores económicos em rápido crescimento, trabalha para melhorar as condições dos investidores estrangeiros no país e oferece aos empresários portugueses um esquema de atuação único: investir em paridade com o Fundo em empresas e projetos com taxas de retorno muito atrativas.

Além disso, os investidores estrangeiros que estabeleçam a produção na Rússia gozam de todo um conjunto de benefícios, incluindo acesso a medidas de apoio estatal para a exportação dos produtos produzidos.

Prova disso é o Russian Export Center (REC), criado com base nas melhores práticas mundiais, que disponibiliza um "balcão único" para trabalhar com exportadores.

Até à data, o REC apoiou 7 projetos de exportação de produtos russos não-primários para Portugal no valor total de cerca de 10 milhões de dólares. A Rússia continua a ser um mercado aberto e

"Já a estrutura das exportações de Portugal para a Rússia é mais diversificada e inclui máquinas e equipamentos (20%), produtos químicos (16%), produtos alimentares e matérias-primas agrícolas (11%), madeira, celulose e produtos de papel (10%)".

nós convidamos os empresários portugueses a trabalharem no nosso país.

- Que nichos de cooperação entre o empresariado dos dois países é que o senhor vê como mais promissores?

- O volume máximo de comércio bilateral foi alcançado em 2013 e ascendeu a quase 1,3 mil milhões de dólares. De 2013 a 2015 houve uma redução nesse valor, mas em 2016 o comércio bilateral voltou a crescer (1,052 milhões de dólares) e esperamos que isso indique o regresso à trajetória ascendente.

Mais de 90% das exportações de commodities russas para Portugal referem-se a produtos minerais.

Já a estrutura das exportações de Portugal para a Rússia é mais diversificada e inclui máquinas e equipamentos (20%), produtos químicos (16%), produtos alimentares e matérias-primas agrícolas (11%), madeira, celulose e produtos de papel (10%).

Entre os principais projetos de cooperação luso-russa destacamos a construção do complexo residencial multifuncional "Caravela Portuguesa", com uma área total de 100 mil metros quadrados, na vila de Dagomys, em Sochi, a produção de embalagens para produtos alimentares em Novomoskovsk e São Petersburgo e a implementação do programa de gestão de redes de distribuição elétrica DPlan2 na região de Moscovo.

Portugal está a tornar-se um parceiro importante para nós no campo da certificação e adaptação internacional de produtos industriais, pois permite-nos simplificar e ampliar o acesso de produtos russos ao mercado da UE e de países de língua oficial portuguesa.

O Ministério do Desenvolvimento Económico da Rússia, em conjunto com a Embaixada da Rússia em Portugal, formou um conjunto de potenciais projetos luso-russos que não para de crescer.

Destacamos alguns pontos de crescimento na cooperação bilateral, nomeadamente na atração de empresas portuguesas de construção e engenharia para a implementação de projetos de investimento em construção e operação de estradas no âmbito de parcerias público-privadas na Rússia. O segundo exemplo é o estabelecimento de produção agrícola, alimentar e de artigos médicos na Rússia. O terceiro é a criação de projetos ao abrigo da Fundação Skolkovo e do Instituto Português de Biotecnologia e Bioengenharia, bem como do Instituto de Engenharia Mecânica e Gestão Industrial (INEGI), no campo das tecnologias aeroespaciais, do desenvolvimento de materiais compósitos, nanocompósitos e fontes de energia renováveis. Existe cooperação no campo da medicina de reabilitação e da indústria da aviação.

Gostaria também de referir a oferta de empresas portuguesas que fazem produção conjunta na Rússia: a Nunex - produtora de fraldas e toalhetes, a Bivalset - empresa especializada na criação de ostra, a Digidelta - empresa de gestão de gado através de “chips”.

Os referidos projetos já estão a ser testados na região de Vladimir, na República do Tartaristão e no território de Krasnodar. Esperamos, em breve, tomar conhecimento de mais histórias de sucesso.

No dia 20 de setembro de 2017 realizou-se em Kazan a 6ª reunião da Comissão Mista de Cooperação Económica, Técnica e Industrial entre a Rússia, e Portugal e o fórum empresarial. Considero que o momento-chave de 2017 é a assinatura de um acordo de cooperação técnico-económica entre o Governo da Federação Russa e o Governo da República Portuguesa que nos permitirá efetivar o considerável potencial económico-comercial entre os dois países.

Португалия укрепляет **сотрудничество с Россией**

На вопросы «Диалога» отвечает Государственный секретарь Португалии по вопросам сельского хозяйства и продовольствия Луиш Медейруш Виейра.

Луиш Медейруш Виейра

- Какова текущая ситуация в сельскохозяйственном секторе Португалии?

- Агропродовольственной комплекс, который включает сельское хозяйство и продовольственные отрасли, имеет большой вес в народном хозяйстве, генерируя 3,6% от общего объема валовой добавленной стоимости и 12,5% от общей занятости экономики.

За последние десятилетия мы стали свидетелями глубоких перемен в картине национального сельского хозяйства. Вопреки пессимистическим ожиданиям, присоединение к Европейскому экономическому сообществу упрочило положение молочного сектора, сфера животноводства продемонстрировала замечательную конкурентоспособную работу во всех сегментах, и есть примеры передового опыта в области сельского хозяйства и агропромышленного производства. Можно упомянуть международный успех готовых пищевых продуктов или показать замечательную динамику экспорта вина, оливкового масла, фруктов и овощей.

Фермеры смогли приспособиться к весьма конкурентному единому рынку, который принес сильную структурную перестройку экономики сельского хозяйства и сделал его современным и профессиональным. Это стало возможно благодаря инновационным технологиям и ориентации на агропродовольственный экспорт, среднегодовая ставка которого с 2000 года выросла до 7,6%, на три процентных пункта больше темпа роста экономики в целом.

- Какие португальские сельскохозяйственные продукты наиболее конкурентоспособны и популярны на внутренних и международных рынках?

- Существует множество сельскохозяйственных продуктов, которые составляют основу питания в Средиземноморском регионе, и в настоящее время они играют заметную роль на мировом рынке. Эти товары, сделанные в Португалии, получили признание за высокое качество - я имею в виду вино, оливковое масло, фрукты и овощи. Томатный концентрат является классическим ценным товаром национального экспорта, который завоевал мировой рынок благодаря исключительно высокому качеству. Но есть и другие истории успеха - например, ягоды (черника, ежевика, малина), которые являются хорошим примером динамики португальского сельского хозяйства и достигли в течение нескольких лет уровня экспорта в 120 млн евро.

Но национальное сельскохозяйственное производство не ограничивается этими секторами. Производство молока и продуктов животноводства также значительно выросло за последнее время.

Идет смена поколений, появляются молодые фермеры, которых поддерживает сельскохозяйственная политика правительства, и сектор приобретает новую динамику развития.

- Каковы основные пути развития сельского хозяйства страны?

- Модернизация производственного сектора имеет решающее значение для создания соответствующей дополнительной стоимости и поиска инструментов социальной и структурной политики для стимулирования инвестиций.

Современное сельское хозяйство должно осуществляться с профессиональным управлением, с технологией и, прежде всего, основываться на знаниях. Таким образом, акцент делается на эксперименты и исследования. Это заставило правительство вновь построить исследовательскую сеть, которая объединяет государственные и частные предприятия, а также научно-исследовательские центры и университеты с комплексной программой.

Агропродовольственное производство в настоящее время должно иметь высокий уровень качества и безопасности пищевых продуктов - это требование европейских потребителей для безопасной, здоровой и питательной пищи. По

«Двусторонние отношения между Португалией и Россией в области сельского хозяйства имеют большое значение для нашей страны. Создана рабочая группа по продовольственной и сельскохозяйственной продукции в рамках межправительственной комиссии Португалии и России, работа которой началась в 2014 году. Это способствовало развитию диалога между двумя странами».

этой причине государственная политика получает приоритетную информацию для потребителя и поддерживает сильный контроль над агропродовольственными организациями.

Министерство сельского, лесного хозяйства и развития сельских районов ежегодно выделяет значительные финансовые ресурсы для поддержки здоровья животных, их защиты, ликвидации болезней, сохранения здоровья. Это необходимо для нормальной работы на внутреннем и мировом рынке.

Продвижение сбалансированных отношений между операторами цепочки добавленной стоимости, добросовестной деловой практики и борьбы с недобросовестной конкуренцией также является целью правительства и предметом анализа со стороны Европейского Союза. Этот способ является наиболее подходящим для укрепления рыночного положения фермеров, хотя сфера сельскохозяйственного производства все еще сильно фрагментирована.

Говоря о саморегулировании, стоит упомянуть о Кодексе добросовестной деловой практики для агропродовольственной цепочки поставок, подписанном в декабре 2016 года представительными органами агропродовольственного сектора, которые включили, в первую очередь, все сельскохозяйственные конфедерации, представителей сферы переработки и розничной торговли продуктами питания.

Наконец, нужно выделить Национальный план ирригации, целью которого является обеспечить фермеров водоснабжением на лучших условиях и по конкурентоспособным ценам.

- Каковы основные проекты, реализуемые в Португалии для привлечения иностранных инвестиций в сельскохозяйственный сектор?

- Предприятие Fins Múltiplos de Alqueva является, безусловно, наиболее знаковой структурной инвестицией в Португалии в последние десятилетия, не только в сельскохозяйственном плане, но и с точки зрения создания стратегического резерва воды. На данном этапе, они уже освоены 120000 гектаров орошаемых земель, и есть план расширения еще на 50000, начиная с 2017 года, что дает большие надежды для национальных производителей сельскохозяйственной продукции. Это делается с расчетом на широкий набор выращиваемых культур, с сильной ориентацией на экспорт. В настоящее время созданы уникальные условия производства, с учетом особенностей почвы, климата и, конечно же, доступности воды в зоне водного бассейна Алкева.

Португалия является страной с открытой экономикой, и правительство считает, что привлечение иностранных инвестиций является важным элементом повышения конкурентоспособности агропродовольственного сектора. С этой целью компания, которая управляет Алкева, внедрила динамическую информационную систему. Она позволяет посредством прямого взаимодействия с потенциальными инвесторами, обеспечить соответствующий климат для принятия инвестиционных решений, а также содействует развитию партнерских отношений между национальными и иностранными бизнесменами.

Инвесторы из Российской Федерации, конечно, очень приветствуются как в сельском хозяйстве, так и в других регионах и секторах пищевой промышленности. Информация об этом озвучивалась неоднократно во время контактов на различных уровнях.

- Каково нынешнее состояние сотрудничества с Россией в области сельского хозяйства и, как вы думаете, можно ли будет расширять сотрудничество между странами?

- Двусторонние отношения между Португалией и Россией в области сельского хозяйства имеют большое значение для нашей страны. Создана рабочая группа по продовольственной и сельскохозяйственной продукции в рамках межправительственной комиссии Португалии и России, работа которой началась в 2014 году. Это способствовало развитию диалога между двумя странами.

Необходимость укрепления сотрудничества в области ветеринарного и фитосанитарного надзора недавно стала объектом анализа со стороны португальских властей и Российской Федерации, с тем чтобы создавать больше и больше технических связей между операторами сельскохозяйственных рынков для упорядочения и укрепления двусторонней торговли.

Португалия имеет большой интерес к углублению и активизации агропродовольственного сотрудничества с Российской Федерацией как на институциональном уровне, так и на уровне создания и развития партнерских отношений и взаимодействия между частными компаниями. Мы хотим расширить сотрудничество с Российской Федерацией в инвестиционных и научно-исследовательских сферах, которые, несомненно, будут рассмотрены на следующей совместной комиссии, для быстрейшего расширения торговли между двумя странами.

Portugal reforça **cooperação com a Rússia**

Entrevista com o Senhor Secretário de Estado da Agricultura e Alimentação Luís Medeiros Vieira.

Luís Medeiros Vieira

- Em que situação se encontra atualmente o setor agrícola português?

- O complexo agroalimentar, que inclui a agricultura e indústrias agroalimentares, tem um importante peso na economia nacional, gerando 3,6% do total do VAB e 12,5% do emprego total da economia.

Ao longo das últimas décadas assistimos a uma profunda alteração do panorama agrícola nacional. Contrariamente às expectativas mais pessimistas existentes aquando da adesão à CEE, consolidámos a posição do setor leiteiro, o setor animal regista uma performance competitiva assinalável em todos os segmentos e temos áreas de excelência na produção agrícola e agroindustrial, que se internacionalizam, como os preparados alimentares, ou revelam uma dinâmica exportadora assinalável, como o vinho, o azeite e as frutas e hortícolas.

Os agricultores souberam adaptar-se a um mercado único muito competitivo, o que envolveu um forte ajustamento estrutural da economia agrícola, tendo-a tornado um setor moderno e profissional, com tecnologias inovadoras e orientado para as exportações agroalimentares, que desde 2000 crescem a uma taxa média anual de 7,6%, superior em três pontos percentuais à taxa de crescimento da economia.

- Quais são os produtos agrícolas portugueses mais competitivos e populares nos mercados doméstico e internacional?

- Há um conjunto de produtos agrícolas que, na vocação mediterrânica da agricultura portuguesa, emergiram e têm atualmente uma forte visibilidade no mercado mundial, sendo reconhecidos pela sua elevada qualidade – refiro-me aos vinhos, ao azeite e às frutas e hortícolas. O concentrado de tomate é uma "commodity" clássica das exportações nacionais que se impôs no mercado mundial pela sua elevada qualidade, mas existem outros casos de sucesso, como os frutos silvestres (mirtilos, amora, framboesas), que são um bom exemplo da dinâmica da agricultura portuguesa, tendo, em poucos anos, atingido o assinalável patamar de 120 milhões de euros.

Mas a produção agrícola nacional não se esgota nestes setores. A produção de leite e a produção pecuária registaram também aumentos significativos da produtividade.

Neste processo, a renovação geracional em curso, com a instalação de jovens agricultores, apoiada pela política agrícola do Governo, tem contribuído para alterar o perfil competitivo das explorações agrícolas, gerando dinâmicas no setor.

- Quais são as principais vias de desenvolvimento do setor agrícola do país?

- A modernização do tecido produtivo é determinante para assegurar a criação de valor no setor e os instrumentos de política socioestrutural de incentivo ao investimento têm assumido um importante papel nesse processo.

A agricultura moderna tem de ser exercida com profissionalismo na gestão, com tecnologia e tem, sobretudo, de se basear no conhecimento. Daí a aposta na experimentação e na investigação, o que levou o Governo a criar recentemente uma Rede de Investigação que integra entidades públicas e privadas de investigação e Universidades, com um programa abrangente no domínio agroalimentar.

A produção agroalimentar tem atualmente de ter elevados níveis de qualidade e de segurança alimentar – é uma exigência dos consumidores europeus por alimentos seguros, saudáveis e nutritivos. Por essa razão, as políticas públicas têm privilegiado a informação ao consumidor e mantido uma forte fiscalização aos estabelecimentos agroalimentares.

"As relações bilaterais entre Portugal e a Rússia, no domínio da Agricultura são consideradas de grande importância para o nosso país. Salienta-se a existência de um Grupo de Trabalho para a Alimentação e Produtos Agrícolas, criado no âmbito da Comissão Mista Portugal-Federação Rússia, cujos trabalhos se iniciaram em 2014 e que tem contribuído para dinamizar o diálogo entre os dois países".

O Ministério da Agricultura, Florestas e Desenvolvimento Rural afeta anualmente um volume de recursos financeiros significativos à sanidade animal, implementando medidas de bem-estar animal, de erradicação das doenças animais, mantendo um estatuto sanitário compatível com as políticas de saúde pública e com o cumprimento dos requisitos do comércio intracomunitário e mundial.

A promoção de relações equilibradas entre os operadores da cadeia de valor, as boas práticas comerciais e o combate às práticas de concorrência desleais, constitui igualmente um objetivo do Governo e um tema de análise na União Europeia, já que é a forma mais adequada para reforçar a capacidade negocial dos agricultores num quadro de crescente concentração do retalho alimentar, face a uma produção agrícola ainda muito fragmentada.

Neste capítulo da autorregulação, destaco a assinatura do Código de Boas Práticas Comerciais para a Cadeia de Abastecimento Agroalimentar, assinado em dezembro de 2016 pelas entidades representativas do setor agroalimentar, que integrou, pela primeira vez, todas as Confederações Agrícolas e entidades representativas da transformação e retalho alimentar.

Por último, destaco o Plano Nacional de Regadio, que visa disponibilizar o recurso água nas melhores condições e a preços competitivos.

- Quais são os maiores projetos implementados por Portugal para atrair investimento estrangeiro no setor agrícola?

- O Empreendimento de Fins Múltiplos de Alqueva é, seguramente, o investimento mais emblemático e estruturante em Portugal das últimas décadas, não só no plano agrícola, mas igualmente como uma reserva estratégica de água. Nesta fase, estão já instalados 120.000 hectares de regadio e há um plano de expansão para mais 50.000, com início já no corrente ano, abrindo fortes expetativas para a produção agrícola nacional e para a instalação de polos agroalimentares. É isso que tem vindo a acontecer, com a instalação de um conjunto diversificado de culturas, com forte orientação para a exportação, que passaram a ter condições únicas de produção, dadas as características dos solos, do clima e, naturalmente, da disponibilidade da água no perímetro de Alqueva.

Portugal é uma economia aberta e o Governo considera a captação de investimento estrangeiro um elemento importante de reforço da competitividade do setor agroalimentar. Para o efeito, a empresa que gere o Alqueva dispõe de uma sistema de informação dinâmico, que permite, através de uma interação direta com potenciais investidores, fornecer os elementos relevantes para as decisões de investimento, promovendo igualmente parcerias entre empresário nacionais e estrangeiros. Os investidores da Federação Russa são naturalmente muito bem-vindos, não só nesta região, como noutras regiões e setores do agroalimentar, mensagem já transmitida por diversas ocasiões durante os contactos que temos tido aos vários níveis.

- Qual é o estado atual da cooperação com a Rússia no domínio da agricultura e como crê ser possível expandir a cooperação entre os países?

- As relações bilaterais entre Portugal e a Rússia, no domínio da Agricultura são consideradas de grande importância para o nosso país. Salienta-se a existência de um Grupo de Trabalho para a Alimentação e Produtos Agrícolas, criado no âmbito da Comissão Mista Portugal-Federação da Rússia, cujos trabalhos se iniciaram em 2014 e que tem contribuído para dinamizar o diálogo entre os dois países.

A necessidade de reforçar a cooperação na área da vigilância veterinária e fitossanitária foi recentemente objeto de análise entre as Autoridades Portuguesas e Russas, por forma a criar cada vez mais laços de união no plano técnico, indo ao encontro das expetativas dos operadores dos dois Países no sentido da agilização e do reforço do comércio bilateral.

Portugal tem o maior interesse em aprofundar e dinamizar a cooperação agroalimentar com a Federação Russa, quer a nível institucional, quer a nível da criação e desenvolvimento de parcerias e sinergias entre empresas privadas. Queremos alargar a cooperação com a Federação Russa ao investimento e à investigação, temas que serão seguramente abordados na próxima Comissão Mista para que, logo que seja possível, reforçar as trocas comerciais entre os dois Países.

Новый век ТПП России

Недавно исполнилось сто лет российскому институту торгово-промышленных палат. Однако сама история российского делового самоуправления началась намного раньше. Об этом - в интервью Президента ТПП РФ Сергея Николаевича Катырина.

Сергей Катырин

- С чего началась история российской ТПП?

- Первая государственная попытка создать объединение российских купцов и промышленников была предпринята в феврале 1727 года. Речь идет об указе царицы Екатерины I. Документ предписывал «известному числу фабрикантов… хотя бы на один месяц зимою в Москву для совета съезжаться, а когда о каких-либо важных делах указа требовать надлежит, о том им доложить в Коммерц-коллегию». К сожалению, указ почти трехсотлетней давности остался на бумаге. Тогда создали лишь комиссию для приема жалоб фабрикантов.

В начале XX века, опять-таки по предложению власти, российские биржевые комитеты стали разрабатывать модель торгово-промышленных палат в России. Разрабатывали медленно, но процесс, тем не менее, пошел.

Вскоре начали создаваться русские торговые палаты за границей: Русская торговая палата в Александрии (1902 г.), в Лондоне (1915 г.) и т.д. Появилось несколько бинациональных, или смешанных, палат, например, Русско-английская торговая палата в Петербурге (1908 г.), Русско-американская торговая палата в Москве (1913 г.). Создали даже несколько чисто отечественных палат, нацеленных, в первую очередь, на развитие внешней торговли.

Но лишь 19 октября 1917 было утверждено Положение «О торгово-промышленных палатах», заложившее институциональные основы российского делового самоуправления: были определены основные цели, задачи и полномочия торгово-промышленных палат в России.

Созданная после революции 1917 года Всесоюзная торговая палата (с 1971 года - Торгово-промышленная палата СССР) со статусом общественной организации активнейшим образом участвовала в развитии экономики страны, содействовала развитию связей с иностранными торговыми и экономическими организациями, в том числе с торговыми палатами, экспортными компаниями, биржами и т.д., то есть выполняла все функции ТПП, которые были ей доступны в условиях социалистического государства.

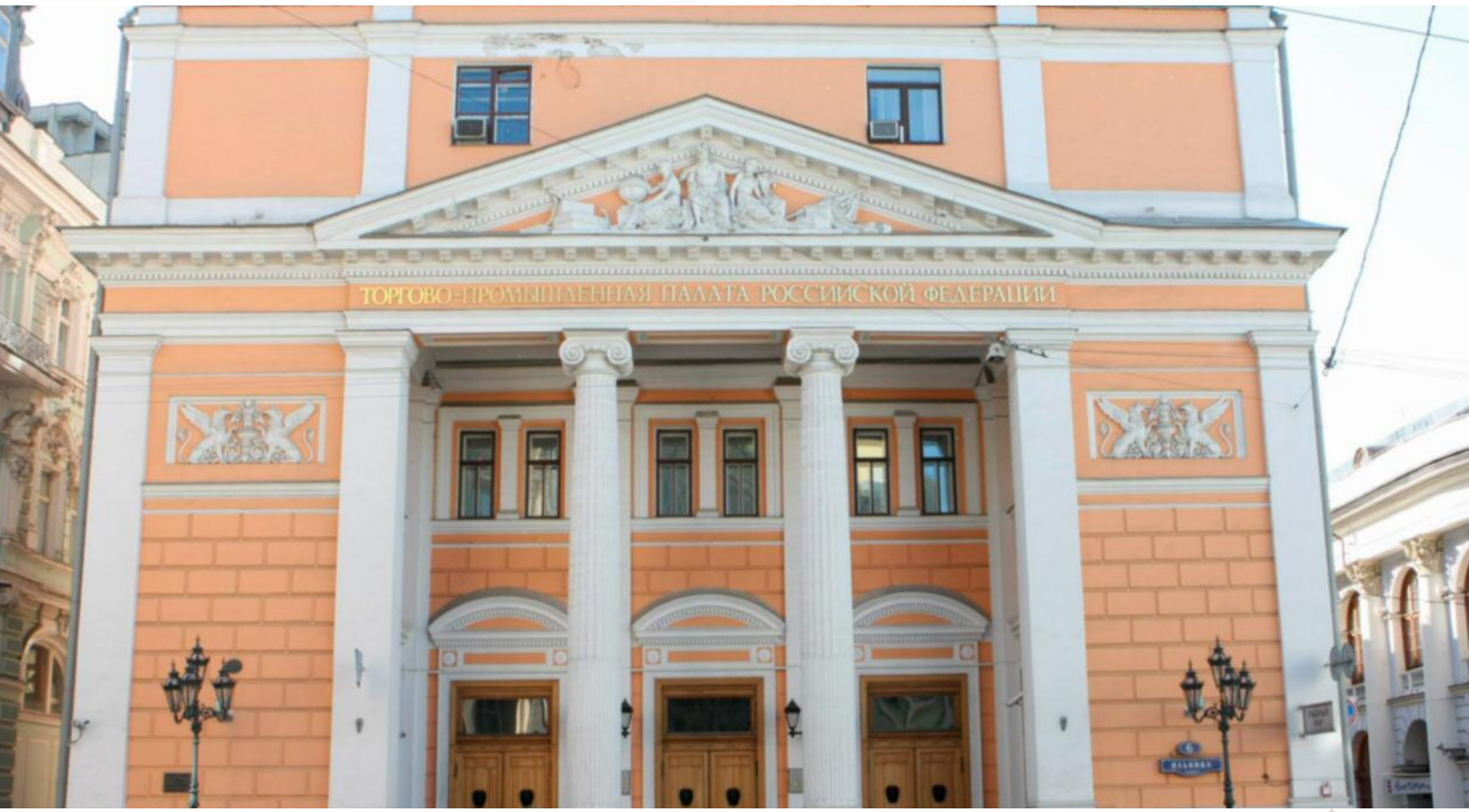
В 1991 году, после падения социализма, в условиях распада СССР состоялся Учредительный съезд ТПП России. В нем приняли участие 19 региональных ТПП и несколько десятков объединений предпринимателей. Произошло это именно 19 октября, спустя 74 года после принятия первого закона о торгово-промышленных палатах. Так завершился некий исторический круг или, если хотите, исторический цикл.

- Как начинали?

- Не просто. Я непосредственно участвовал в создании российской Палаты, с самого начала работал в ней и могу сказать: то, с чего мы начинали, и что есть сегодня, – это небо и земля. Нам предстояло работать в рынке с нуля. Старая экономика лежала в руинах, новая была в ясельном возрасте. В такой обстановке надо было научиться представлять интересы бизнеса, по сути, создать институт развития предпринимательства, которого толком-то еще и не было в стране.

В России и сегодня множество проблем, а бизнесу, особенно малому и среднему, бывает очень непросто жить и работать. Но предпринимательство в стране есть, оно развивается. Это наше главное достижение как Палаты.

Символ ТПП - жезл Меркурия, кадуцей. Это посох, обвитый двумя змеями. Кадуцей обладал волшебным свойством: примирять спорящие стороны. Якобы однажды Меркурий бросил ветвь в клубок дерущихся змей, они тотчас прекратили схватку, обвили ветвь и стали мирно смотреть друг на друга. На вершине кадуцея находится золотой шлем Аида с крылышками (по легенде, именно Аид - царь подземного царства - подарил шлем богу торговли).



- Власть вас всегда слышит?

- Наш бизнес через свои организации научился работать с властью. Сегодня она намного внимательнее слушает предпринимательское сообщество и прислушивается к нему. Например, недавно предлагалось повысить налог на добавленную стоимость и ряд других налогов. Этого не будет, потому что мы по поручению бизнеса доказали власти и показали ей на фактах, что такое решение не улучшит сбора налогов, а деградацию бизнеса вызовет в обязательном порядке.

Конечно, так получается далеко не все и не сразу. Но мы упорные: если уверены в своей правоте, возвращаемся к теме, стучимся и все чаще добиваемся нужного ответа.

- Возможно ли отсутствие противоречий между властью и бизнесом?

- Нет-нет, это невозможно по определению. Государства во всем мире всегда стремятся получить от бизнеса побольше, а бизнес ищет, как бы легально (а то и нелегально) дать поменьше. Но в то же время они нужны друг другу. Должен быть разумный компромисс, и именно его мы всегда стремимся достигать.

Кадуцей, призван прекращать споры и мирить врагов; в современном контексте - примирять предпринимателей между собой в третейском споре, искать согласия в международной торговле. Сегодня во многом жезл Меркурия - это символ добросовестной деловой конкуренции, добропорядочных партнерских отношений, качественных товаров и услуг.

A nova era da CCI da Rússia

O Instituto Russo das Câmaras de Comércio e Indústria (CCI) celebrou recentemente o seu 100º aniversário. No entanto, a história da iniciativa empresarial russa propriamente dita começou muito antes, como ficaremos a saber na entrevista abaixo, feita com o presidente da CCI, o Sr. Serguei Katyrin.

Serguei Katyrin

- Onde é que começa a história da Câmara de Comércio Russa?

- A primeira tentativa do Estado em criar uma associação que agregasse comerciantes e industriais russos deu-se em fevereiro de 1727, com o decreto da Imperatriz Catarina I. O documento prescrevia que "um determinado número de fabricantes... deveria ir pelo menos num dos meses de inverno a Moscovo para se reunir em conselho, e quando algum assunto importante fosse de exigir por decreto, um relatório do mesmo deveria ser entregue ao Colegiado Comercial". Infelizmente, o decreto de quase trezentos anos não saiu do papel e, na sequência do mesmo, foi apenas criada uma comissão para receber as queixas dos fabricantes.

No início do século XX, novamente por iniciativa das autoridades, os comités da bolsa de valores russos começaram a desenvolver o modelo da câmara de comércio e indústria na Rússia. Os avanços foram lentos, mas, não obstante, o processo arrancou.

Em breve, começaram a ser criadas câmaras de comércio russas no exterior: a Câmara de Comércio Russa em Alexandria (1902), Londres (1915), etc. Surgiram também várias câmaras binacionais ou mistas, como, por exemplo, a Câmara de Comércio Russo-Inglesa em Petersburgo (1908) e a Câmara de Comércio Russo-Americana em Moscovo (1913). Foram inclusive criadas algumas câmaras exclusivamente nacionais que visavam, acima de tudo, o desenvolvimento do comércio exterior.

O símbolo da CCI é o emblema de Hermes (Mercúrio), o Caduceu. É um bastão em torno do qual se entrelaçam duas serpentes. O Caduceu tinha supostamente uma propriedade mágica: reconciliar forças antagónicas. Reza a lenda que certa vez Hermes jogou uma vara para o meio de duas serpentes que lutavam entre si e elas, assim que a vara as atingiu, pararam de lutar, entrelaçaram-se na vara e ficaram a fitar pacificamente uma à outra. A coroar o caduceu está o capacete alado de ouro pertencente a Hades (segundo a lenda, Hades - o rei do submundo – teria oferecido o capacete ao deus do comércio).

Mas só a 19 de outubro de 1917 é que foi aprovado o Regulamento "Das Câmaras de Comércio", que lançou as bases institucionais da autogestão do empreendedorismo russo: foram definidas as principais metas, tarefas e atribuições das Câmaras de Comércio na Rússia.

Fundada após a revolução de 1917, a Câmara de Comércio da União (a partir de 1971 passou a denominar-se Câmara de Comércio e Indústria da URSS), com o estatuto de organização pública, assumiu um papel ativo no desenvolvimento da economia, contribuiu para o estreitamento das relações com organizações comerciais e económicas estrangeiras, incluindo câmaras de comércio, empresas de exportação, bolsas de valores, etc., isto é, realizou todas as funções da atual CCI dentro dos limites traçados pelas condições do Estado Socialista. Em 1991, após a queda do socialismo e ante o colapso da URSS, realizou-se o Congresso Constituinte da CCI Russa. Nele participaram 19 CCI regionais e várias dezenas de associações empresariais. Esse congresso aconteceu no dia 19 de outubro – precisamente 74 anos após a adoção da primeira lei sobre câmaras de comércio e indústria. E assim terminava uma espécie de círculo histórico, ou, se preferir, ciclo histórico.

- Como é que foi o começo?

- Não foi fácil. Eu participei diretamente na criação da Câmara russa desde o início e posso dizer que o que temos hoje comparado com o que tínhamos quando começámos é como comparar o céu com a terra. Tivemos de trabalhar no mercado a partir do zero. A economia anterior tinha ruído e a nova estava ainda no berço. Foi precisamente envoltos nesse ambiente que precisámos de aprender a representar os interesses das empresas: na essência, a criar uma instituição para o desenvolvimento do empreendedorismo que, como tal, ainda não existia no país.

A Rússia de hoje continua a apresentar muitos problemas, o que dificulta particularmente a vida às pequenas e médias empresas. Mas existe empreendedorismo no país e ele está a desenvolver-se. E esta é a nossa principal conquista como Câmara.

- Vocês conseguem sempre fazer-se ouvir pelas autoridades?

- A nossa atividade implica aprendermos através das nossas organizações, a trabalhar com as autoridades governamentais. Hoje elas ouvem a comunidade empresarial com muito mais atenção e fazem-lhe muito mais cedências do que antes. Por exemplo, foi recentemente apresentada a proposta para aumentar o IVA e uma série de outros impostos. A aprovação desse aumento não vai acontecer porque nós, em nome do empresariado, provámos com factos concretos às autoridades que tal medida não só não iria melhorar a receita fiscal do Estado, como iria levar à consequência inevitável da degradação dos negócios.

Claro que nem tudo se obtém assim e logo à primeira. Mas nós somos teimosos: se temos a certeza que a razão está do nosso lado, voltamos ao tópico de discussão e cada vez mais conseguimos obter a resposta necessária.

- É possível não haver contradição entre as autoridades e o negócio?

- Não, isso é por definição impossível. Em qualquer parte do mundo, o Estado tende sempre a tentar obter o máximo das empresas, enquanto estas, por sua vez, procuram sempre caminhos legais (e por vezes até mesmo ilegais) para entregar o mínimo possível. Mas, ao mesmo tempo, estes dois lados precisam um do outro. Tem de haver um compromisso mútuo razoável, e é isso que nós nos esforçamos sempre por alcançar.

O caduceu considerado como objeto que impede disputas e concilia inimigos; no contexto moderno podemos dizer que se trata de conciliar os empresários entre si numa disputa de arbitragem, buscar o acordo no comércio internacional. O bastão de Hermes é hoje, em muitos aspetos, o símbolo da competição comercial conscienciosa, das boas parcerias, dos produtos e serviços de qualidade.

ТПП - посредник между властью и предпринимателями

Большое внимание ТПП РФ уделяет международной деятельности. Под эгидой ТПП создано более 70 деловых советов с зарубежными странами, в 11 странах работают полноправные офисы ТПП России, и еще в 23 государствах Палата представлена почетными представителями, в том числе и в Лиссабоне.

Вице-президент ТПП РФ Владимир Падалко

- Что такое система Торгово-промышленной палаты Российской Федерации? Какова роль Палаты в российском деловом сообществе?

- Российская Палата - это уникальная структура, крупнейшее объединение предпринимателей. В систему входят 180 муниципальных и региональных палат во всех регионах России, более 200 отраслевых союзов и ассоциаций национального масштаба, а также 54000 предприятий и компаний. «По вертикали» мы представляем интересы всех слоев российского делового сообщества - малого, среднего и крупного бизнеса. «По горизонтали» же деятельность членов ТПП РФ и созданных при Палате комитетов охватывает все сферы экономической жизни – промышленность, сельское хозяйство, банковско-финансовую систему, внутреннюю и внешнюю торговлю, а также сферу услуг.

Очень важно, что Палата является не государственной, а общественной организацией, и в этом качестве мы выступаем посредником между властью и предпринимателями. Наша главная задача - облегчить условия ведения бизнеса в России, устранить ненужные административные и бюрократические барьеры. На это нацелена и Стратегия деятельности ТПП России на 2016-2020 гг.

«Мы не хотим, чтобы португальские экспортеры потеряли свои позиции на российском рынке. Сейчас у нас со многими европейскими компаниями успешно развиваются проекты по созданию совместных предприятий. В первую очередь такая стратегия популярна у производителей продуктов питания».

Другим основным полем нашей работы являются услуги предпринимателям, через которые и наполняется бюджет ТПП РФ. Всего услугами Палаты пользуются более трех миллионов российских компаний из 5,7 миллионов зарегистрированных.

Большое внимание Палата уделяет международной деятельности. Под эгидой ТПП создано более 70 деловых советов с зарубежными странами, в 11 странах работают полноправные офисы ТПП России и еще в 23 государствах Палата представлена почетными представителями, в том числе и в Лиссабоне. Этот инструментарий позволяет оперативно решать многие вопросы, связанные с расширением и углублением экономических отношений между российскими и зарубежными деловыми кругами, а самое главное служит опорой для отечественных компаний, заинтересованных в развитии своего бизнеса на отдельных страновых направлениях.

В 2016 г. мы запустили проект «Электронная ТПП». С помощью него мы рассчитываем сформировать общее информационное пространство для бизнеса. В рамках проекта большая часть нашей деятельности уже переведена в режим онлайн. Сегодня Электронная ТПП позволяет любому предпринимателю из любого региона России обратиться в территориальную Палату за помощью, заказав услугу в режиме реального времени. Иностранные партнеры имеют возможность довести через этот электронный канал свою коммерческую информацию до членской базы ТПП России.

- Как вы оцениваете существующий уровень торгово-экономических отношений между Россией и Португалией?

- Если рассматривать сухую статистику, то товарооборот между нашими странами по итогам 2016 г. вырос более чем на 50% по сравнению с 2015 г., превысив 1 млрд. долл. США. При этом российский экспорт увеличился на 123% и составил 656 млн. долл. США. Не может не радовать, что в первом полугодии 2017 г. растущий тренд продолжился - поставки из России в Португалию выросли почти в три раза.

Однако, если обратиться к структуре нашей взаимной торговли, то воодушевление от роста объемов товарооборота быстро угаснет. Дело в том, что наш экспорт в Португалию крайне несбалансирован, а впечатляющий взлет вызван увеличением физических объемов поставок нефти и нефтепродуктов (их доля - 83% по итогам 2016 г.). Это не соответствует интересам и возможностям российской экономики. Мы в Португалии закупаем одежду и обувь (33% от общего объема импорта по итогам 2016 г.), машины и оборудование, транспортные средства (24%), фармацевтическую продукцию, пробку и пр. А вот португальские потребители знают нас преимущественно как экспортера углеводородов. Убежден, что эту ситуацию можно и нужно менять. Российские компании все активнее выходят на внешние рынки с высококачественной несырьевой продукцией. Это подтверждают цифры. По итогам первого полугодия 2017 г. рост несырьевого неэнергетического экспорта составил 19%.

- Возможна ли диверсификация структуры взаимной торговли в условиях западной политики санкций и российских ответных мер?

- Перспективы, несомненно, есть. Взаимодополняемость наших экономик создает для этого хорошую базу, а санкционная политика ЕС оставляет нам возможности для развития взаимодействия именно в сферах, не связанных с нефтегазовой промышленностью. В условиях, когда бизнес подчиняется политике, ТПП России призывает российские компании активнее работать по тем направлениям, которые не подпадают под санкции.

Мы не хотим, чтобы португальские экспортеры потеряли свои позиции на российском рынке. Сейчас у нас со многими европейскими компаниями успешно развиваются проекты по созданию совместных предприятий. В первую очередь такая стратегия популярна у производителей продуктов питания. Ответные меры, введенные Россией, не касаются таких сфер, как агропромышленные технологии и инвестиции в перерабатывающую отрасль. В развитии этих направлений вижу большой потенциал. Мы ждем португальских инвесторов и в других отраслях (фармацевтика и медицинское оборудование, ресторанный и гостиничный бизнес, текстильная промышленность).

В свою очередь, португальский рынок привлекателен для российских производителей машиностроительной, строительной, медицинской продукции и лекарственных средств. Налаживание поставок в Португалию создает платформу для выхода на рынки стран Евросоюза и португалоговорящих стран. Немаловажную роль здесь играет удобное географическое положение Португалии и наилучшие среди стран ЕС соотношение качества продукции к затратам на ее производство.

Кроме того, нам интересен опыт Португалии в области развития бизнес-инкубаторов и стартап-проектов, занимающихся внедрением и использованием цифровых технологий в экономике. Знаем, что португальское правительство пристальное внимание уделяет разработке инновационных решений в образовании, в области возобновляемой энергетики и транспортных систем. Здесь у нас тоже есть определенная технологиче-

КАК ВЫ ОЦЕНИВАЕТЕ СУЩЕСТВУЮЩИЙ УРОВЕНЬ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ РОССИЕЙ И ПОРТУГАЛИЕЙ?

Если рассматривать сухую статистику, то товарооборот между нашими странами по итогам 2016 г. вырос более чем на 50% по сравнению с 2015 г., превысив 1 млрд. долл. США. При этом российский экспорт увеличился на 123% и составил 656 млн. долл. США. Не может не радовать, что в первом полугодии 2017 г. растущий тренд продолжился - поставки из России в Португалию выросли почти в три раза.

Однако, если обратиться к структуре нашей взаимной торговли, то воодушевление от роста объемов товарооборота быстро угаснет. Дело в том, что наш экспорт в Португалию крайне несбалансирован, а впечатляющий взлет вызван увеличением физических объемов поставок нефти и нефтепродуктов (их доля - 83% по итогам 2016 г.). Это не соответствует интересам и возможностям российской экономики. Мы в Португалии закупаем одежду и обувь (33% от общего объема импорта по итогам 2016 г.), машины и оборудование, транспортные средства (24%), фармацевтическую продукцию, пробку и пр. А вот португальские потребители знают нас преимущественно как экспортера углеводородов. Убежден, что эту ситуацию можно и нужно менять. Российские компании все активнее выходят на внешние рынки с высококачественной несырьевой продукцией. Это подтверждают цифры. По итогам первого полугодия 2017 г. рост несырьевого неэнергетического экспорта составил 19%.

«Российские регионы проявляют интерес к сотрудничеству с португальцами. В феврале этого года делегация из Владимирской области посетила ряд предприятий по производству санитарно-гигиенической, медицинской, молочной и мясной продукции. Российской стороной был отмечен высокий уровень оснащения португальских предприятий и конкурентоспособность выпускаемой ими продукции».

ская взаимодополняемость, а значит потенциал для кооперации.

- Какую работу проводит ТПП РФ в деле развития российско-португальских деловых связей? Какие главные задачи ставит перед собой Палата на этом направлении?

- Сначала о задачах. Одной из главных задач Палаты на международном направлении считаем информационную поддержку российского бизнеса. Я говорю не только о таких комплексных вещах как, например, особенности регулирования инвестиционной деятельности в стране, имею в виду и более простые вещи.

Практика показывает, что далеко не все российские предприниматели хорошо знакомы с португальским рынком и возможностями сотрудничества с этой страной. Мы привыкли в Португалии отдыхать и, любуясь великолепными пейзажами, даже не задумываемся, что Португалия - это уже давно не только «сардины, пробка и портвейн». Это один из мировых лидеров по использованию возобновляемых источников энергии, электротранспорта, внедрению инноваций во все сферы жизнедеятельности.

Недостаточная информированность деловых кругов препятствует развитию российско-португальского сотрудничества. Эта проблема фундаментальная и ее решение - одна из задач, над которой ТПП России ежедневно работает. Так, получая актуальную деловую информацию из проверенных источников - Министерства экономического развития, Посольства Португалии в России и Посольства России в Португалии, - мы распространяем ее среди наших региональных палат, соответствующих комитетов и крупнейших отраслевых ассоциаций страны. Благодаря четко отлаженному механизму мы уверены, что эта информация дойдет до бизнеса.

Важно задействовать в полной мере Совет предпринимателей Россия - Португалия. Совет представляет собой объединение заинтересованных российских компаний. К его функциям относятся оказание бизнесу консультационной и информационной поддержки, содействие в выходе на рынок Португалии, организация дополнительных площадок для диалога представителей российского и португальского бизнеса.

В атмосфере санкционной политики к одной своих важных задач мы относим недопущение падения уровня взаимного доверия по линии предпринимательских сообществ и сохранение накопленного позитивного опыта совместной работы.

Именно поэтому в апреле 2015 г. Президент ТПП России С.Н. Катырин во главе делегации российских деловых кругов посетил с рабочим визитом Португалию. В состав делегации вошли руководители региональных ТПП и представители бизнеса. Визит показал готовность обеих сторон к развитию взаимодействия, несмотря на действующие ограничительные меры.

Российские регионы проявляют интерес к сотрудничеству с португальцами. В феврале 2017 года делегация из Владимирской области посетила ряд предприятий по производству санитарно-гигиенической, медицинской, молочной и мясной продукции. Российской стороной был отмечен высокий уровень оснащения португальских предприятий и конкурентоспособность выпускаемой ими продукции. В ходе визита были достигнуты предварительные договоренности о создании во Владимирской области семи совместных предприятий с паритетными инвестициями.

А в мае 2017 года визит в Португалию нанес Р.Н. Минниханов, глава Республики Татарстан, одного из наиболее динамично развивающихся регионов России. В ходе переговоров были достигнуты договоренности о сотрудничестве, в том числе о создании совместных предприятий, в сфере производства продуктов питания, авиатехники, спецтехники, лекарственных средств. В сентябре в Казани побывали и португальские предприниматели, заинтересованные в закреплении своих договоренностей с партнерами из Республики Татарстан.

- В начале нашего разговора вы упомянули почетного представителя Палаты в Португалии. Какие задачи стоят перед ним?

- В августе 2017 года Президентом ТПП РФ С.Н. Катыриным выдана доверенность на осуществление деятельности в интересах Палаты Игорю Анатольевичу Золкину. При выборе этой кандидатуры учитывали его огромный опыт работы и знание всех нюансов ведения бизнеса в Португалии (Игорь Золкин проработал более 14 лет в Португалии, сначала в качестве Торгового представителя России, а затем Торгового советника Посольства России).

Можно сказать, что теперь у Палаты есть свой человек в Португалии. У нас появилась возможность взглянуть изнутри на реальные потребности и интересы португальской экономики. Рассчитываем оперативно получать достоверную информацию о перспективных направлениях взаимодействия, своевременные рекомендации по участию наших членов в тех или иных выставочно-ярмарочных мероприятиях, сведения о деловой репутации и надежности наших деловых партнёров. Кстати, И.А. Золкин также может оказать содействие российским компаниям в проведении бизнес-миссий в Португалию и наоборот.

Возлагаем на нашего нового почетного представителя много надежд. Уверен, что первые практические шаги на пути развития российско-португальского делового сотрудничества не заставят себя ждать.

Aqui poderá degustar o ***melhor peixe fresco*** e marisco junto à quietude do rio Tejo. Um espaço ideal para refeições de negócios, numa atmosfera calma e íntima, que lhe confere privacidade.

Здесь вы сможете насладиться ***лучшей свежей рыбой*** и морепродуктами в умиротворенной обстановке реки Тежу. Идеальное место для деловых ланчей в спокойной и приватной атмосфере, гарантирующей конфиденциальность.

café in
restaurante

Av. Brasília, Pavilhão Nascente, nº311
1300-596 Lisboa
PORTUGAL

Telefone: +351 213 626 249
Fax: +351 213 625 999
Email: cafein@cafein.pt

CCI - uma intermediária entre as autoridades e os empresários

A CCI da Federação Rússia dedica particular atenção às atividades internacionais. Sob os auspícios da CCI, mais de 70 conselhos empresariais foram criados com outros países, temos escritórios com plenos poderes da CCI da Rússia a operar em 11 países e representações honorárias da Câmara noutros 23 países, uma das quais, em Portugal, na cidade de Lisboa.

Vice-presidente da CCI da Federação da Rússia Vladimir Padalko

- No que consiste o sistema da Câmara de Comércio e Indústria (CCI) da Federação Russa? Qual é o papel da Câmara na comunidade empresarial russa?

- A Câmara Russa é um sistema único que representa a maior associação nacional de empresários. Da sua estrutura fazem parte 180 câmaras de comércio municipais e regionais em todas as regiões da Rússia, mais de 200 sucursais e associações à escala nacional, bem como 54 mil empresas e companhias. "Verticalmente" falando, representamos os interesses de todos os segmentos da comunidade empresarial russa: pequenas, médias e grandes empresas. "Horizontalmente", as atividades dos membros da CCI da Federação Russa e das comissões criadas ao abrigo da Câmara abrangem todas as esferas da vida económica: a indústria, a agricultura, o sistema bancário e financeiro, o comércio interno e externo e o setor dos serviços.

É muito importante o facto de a CCI não ser uma organização estatal, mas sim pública, e nessa capacidade atuamos como intermediários entre as autoridades e os empresários. A nossa principal tarefa é facilitar as condições para se fazer negócio na Rússia, eliminar obstáculos administrativos e burocráticos desnecessários. E para 2016-2020 esse continua a ser o alvo da estratégia de atuação da CCI da Rússia.

"Não queremos que os exportadores portugueses percam as suas posições no mercado russo. Atualmente, estamos a desenvolver com sucesso projetos de criação de joint ventures com muitas empresas europeias. Essa estratégia é popular, acima de tudo, entre os produtores alimentares".

Outro campo vital do nosso trabalho é o serviço que prestamos aos empresários e através do qual complementamos o nosso orçamento. No total, mais de três milhões de empresas russas, das 5,7 milhões registadas, recorrem aos serviços da Câmara.

Além disso, a Câmara dedica particular atenção às atividades internacionais. Sob os auspícios da CCI, mais de 70 conselhos empresariais foram criados com outros países, temos escritórios com plenos poderes da CCI da Rússia a operar em 11 países e representações honorárias da Câmara noutros 23 países, uma das quais, em Portugal, na cidade de Lisboa. Esta rede operacional permite resolver rapidamente muitas questões relacionadas com a expansão e aprofundamento das relações económicas entre círculos empresariais russos e estrangeiros e, o mais importante, apoiar as empresas nacionais interessadas em ampliar o seu negócio em diferentes países.

Em 2016 lançámos o projeto "CCI Eletrónica", com a ajuda do qual esperamos criar um espaço de informação comum para os empresários. No âmbito deste projeto, a maioria das nossas atividades já foi transferida para a versão eletrónica. Hoje, a plataforma online da CCI permite que qualquer empreendedor de qualquer região da Rússia solicite apoio à Câmara territorial através de serviços em tempo real. Também os parceiros estrangeiros têm a oportunidade de, através deste canal eletrónico, fazer chegar as suas informações comerciais à base de associados da CCI da Rússia.

- Como avalia a atual fase comercial e relações económicas entre a Rússia e Portugal?

- Se analisarmos friamente as estatísticas, o volume de negócios entre os nossos países aumentou em mais de 50% em 2016 em relação a 2015, superando os mil milhões

de dólares. Por outro lado, as exportações russas aumentaram 123% e totalizaram 656 milhões de dólares. E não nos pode deixar de alegrar o facto de vermos essa tendência crescente continuar no primeiro semestre de 2017 – os fornecimentos da Rússia a Portugal aumentaram quase o triplo.

No entanto, se olharmos para a estrutura do nosso comércio bilateral, o entusiasmo pelo crescimento do volume de negócios diminui rapidamente. O facto é que as nossas exportações para Portugal são extremamente desequilibradas: este salto impressionante ficou a dever-se ao aumento nos volumes físicos do petróleo e produtos petrolíferos enviados (cuja parcela foi de 83% em 2016). Isso não corresponde aos interesses e oportunidades da economia russa. Em Portugal, compramos roupas e sapatos (33% das importações totais em 2016), máquinas e equipamentos, assim como meios de transporte (24%), produtos farmacêuticos, cortiça, etc. Mas os consumidores portugueses conhecem-nos principalmente como exportador de hidrocarbonetos. Estou convencido de que esta situação pode, e deve, ser alterada. As empresas russas estão a entrar cada vez mais em mercados estrangeiros com produtos não-primários de alta qualidade. E os números estão aí para confirmar o que digo: no primeiro semestre de 2017, o crescimento das exportações de produtos não-primários / não-energéticos ascendeu a 19%.

- É possível diversificar a estrutura do comércio bilateral no contexto da política de sanções ocidentais e da resposta russa?

- Sem dúvida que existem perspetivas. A complementaridade das nossas economias cria uma boa base para isso e a política de sanções da UE apresenta-se-nos como uma oportunidade para desenvolver a cooperação em áreas não relacionadas com o setor do petróleo e gás. Em momentos como estes, que levam as empresas a sujeitarem-se mais à política, a CCI da Rússia encoraja as empresas russas a trabalharem mais ativamente nas áreas que não estão sujeitas a sanções.

Não queremos que os exportadores portugueses percam as suas posições no mercado russo. Atualmente, estamos a desenvolver com sucesso projetos de criação de joint ventures com muitas empresas europeias. Essa estratégia é popular, acima de tudo, entre os produtores alimentares. As medidas de resposta (às sanções) introduzidas pela Rússia não tocam esferas como tecnologias agroindustriais ou investimentos na indústria de transformação. E eu vejo grande potencial precisamente no desenvolvimento dessas áreas. Estamos à espera de investidores portugueses noutras indústrias (produtos farmacêuticos e equipamentos médicos, restaurantes e empresas hoteleiras e têxteis).

Por sua vez, o mercado português é atraente para os empresários russos da área da fabricação de máquinas, construção, produtos médicos e farmacêuticos. Fazer de Portugal uma das nossas bases de fornecimento cria-nos uma plataforma de entrada em mercados de países da UE e de países de língua portuguesa. E um papel muito importante aqui tem também a estratégica localização geográfica de Portugal e o facto de ele ser um dos países da EU com uma das melhores relações no que se refere à qualidade do produto versus custo de produção. Além disso, interessa-nos a experiência de Portugal no desenvolvimento de incubadoras de empresas e de projetos de startups que introduzem e usam tecnologias digitais na economia. Sabemos que o governo português dedica particular atenção ao desenvolvimento de soluções inovadoras na educação, no campo das energias renováveis e dos sistemas de transporte. Também aqui temos uma certa complementaridade tecnológica e, portanto, potencial para cooperação.

COMO AVALIA A ATUAL FASE COMERCIAL E RELAÇÕES ECONÓMICAS ENTRE A RÚSSIA E PORTUGAL?

Se analisarmos friamente as estatísticas, o volume de negócios entre os nossos países aumentou em mais de 50% em 2016 em relação a 2015, superando os mil milhões de dólares. Por outro lado, as exportações russas aumentaram 123% e totalizaram 656 milhões de dólares. E não nos pode deixar de alegrar o facto de vermos, essa tendência crescente continuar no primeiro semestre de 2017 – os fornecimentos da Rússia a Portugal aumentaram quase o triplo.

No entanto, se olharmos para a estrutura do nosso comércio bilateral, o entusiasmo pelo crescimento do volume de negócios diminui rapidamente. O facto é que as nossas exportações para Portugal são extremamente desequilibradas: este salto impressionante ficou a deverse ao aumento nos volumes físicos do petróleo e produtos petrolíferos (cuja parcela foi de 83% em 2016). Isso não corresponde aos interesses e oportunidades da economia russa. Em Portugal, compramos roupas e sapatos (33% das importações totais em 2016), máquinas e equipamentos, assim como meios de transporte (24%), produtos farmacêuticos, cortiça, etc. Mas os consumidores portugueses conhecem-nos principalmente como exportador de hidrocarbonetos. Estou convencido de que esta situação pode, e deve, ser alterada. As empresas russas estão a entrar cada vez mais em mercados estrangeiros com produtos não primários de alta qualidade. E os números estão aí para confirmar o que digo: no primeiro semestre de 2017, o crescimento das exportações de produtos não-primários / não-energéticos ascendeu a 19%.

"As regiões russas demonstram interesse em cooperar com as regiões portuguesas. Em fevereiro deste ano, uma delegação da região de Vladimir visitou uma série de fabricantes de produtos de higiene, médicos, lácteos e de carne. A parte russa pôde assim constatar o quão bem equipadas estão as empresas portuguesas e a competitividade dos seus produtos. Durante a visita foram assinados acordos preliminares para criar sete joint ventures na região de Vladimir com investimentos paritários".

- Qual é o trabalho da CCI da Rússia no desenvolvimento das relações comerciais luso-russas? Quais os principais objetivos da Câmara nessa direção?

- Primeiro, falemos das tarefas. Uma das principais tarefas da agenda internacional da Câmara é o suporte informativo das empresas russas. Eu não me refiro apenas a questões complexas como, por exemplo, as especificidades da regulamentação das atividades de investimento nos diferentes países, mas também a coisas mais simples. A prática tem-nos vindo a mostrar que nem todos os empresários russos estão familiarizados com o mercado português e com as possibilidades de cooperação com este país. Nós habituámo-nos a olhar para Portugal como um país bom para se descansar e se apaixonar por suas magníficas paisagens, sem nos questionarmos nunca com o facto de Portugal há já muito tempo não ser apenas "sardinhas, cortiça e vinho do porto". O país é um dos líderes mundiais no uso de fontes de energias renováveis, no uso do transporte elétrico e na introdução de inovações em todas as esferas da vida quotidiana.

O desconhecimento desse facto por parte dos círculos empresariais (russos) dificulta o desenvolvimento da cooperação luso-russa. Este é um problema fundamental e resolvê-lo é uma das tarefas diárias da CCI da Rússia. Assim, ao receber informação comercial relevante de fontes fiáveis – sejam o Ministério do Desenvolvimento Económico, a Embaixada de Portugal na Rússia ou a Embaixada da Rússia em Portugal – nós difundimo-la pelas nossas câmaras regionais, respetivas comissões e maiores associações industriais do país. E graças a um mecanismo bem estabelecido, temos a certeza de que essa informação chega aonde está o negócio.

É também importante envolver plenamente o Conselho Empresarial Rússia-Portugal, já que ele surge como uma associação de empresas russas comercialmente interessadas em Portugal. As suas funções incluem, entre outras, a prestação de consultoria e apoio informativo ao negócio, a ajuda para entrar no mercado português e a organização de plataformas complementares para o diálogo entre representantes do empresariado russo e português.

No quadro da política de sanções, consideramos ser uma das nossas tarefas importantes a de evitar a diminuição do grau de confiança mútua da comunidade empresarial e a preservação da experiência positiva acumulada por trabalho conjunto.

Precisamente por isso é que em abril de 2015 o presidente da CCI da Rússia, o Sr. Serguei Katyrin, encabeçou uma delegação de círculos empresariais russos na visita oficial que fez a Portugal. A delegação incluiu diretores de CCI regionais e representantes do empresariado. A visita mostrou a vontade de ambas as partes em desenvolver a cooperação entre elas, não obstante as atuais medidas restritivas.

As regiões russas têm interesse em cooperar com as regiões portuguesas. Em fevereiro deste ano, uma delegação da região de Vladimir visitou uma série de fabricantes de produtos de higiene, médicos, lácteos e de carne. A parte russa pôde assim constatar o quão bem equipadas estão as empresas portuguesas e a competitividade dos seus produtos. Durante a visita foram assinados acordos preliminares para criar sete joint ventures na região de Vladimir com investimentos paritários.

Uma outra visita, esta em maio, levou a Portugal Rustam Minnikhanov, o presidente da República do Tartaristão, uma das mais dinâmicas regiões da Rússia no que se refere ao desenvolvimento. Durante as negociações, foram selados acordos de cooperação, nomeadamente, de criação de joint ventures na esfera dos produtos alimentares, técnica aeronáutica, equipamentos especiais e produtos farmacêuticos. Ainda para setembro deste ano está prevista a visita a Kazan de empresários portugueses interessados em fortalecer acordos com parceiros da República do Tartaristão.

- No início da nossa conversa, o senhor mencionou o representante honorário da Câmara em Portugal. Quais as tarefas específicas dele?

- Em agosto, o presidente da Câmara de Comércio e Indústria, o Sr. Serguei Katyrin, emitiu uma procuração para representação dos interesses da Câmara em nome do Sr. Igor Zolkin. Ao escolher precisamente este candidato, ele levou em consideração a vasta experiência e conhecimento deste último relativamente a todas as nuances de negócio em Portugal (Igor Zolkin trabalhou por mais de 14 anos em Portugal, primeiro como Representante Comercial da Rússia e depois como Consultor Comercial da Embaixada da Rússia).

Podemos dizer que agora a Câmara tem 'o seu homem' em Portugal. Surge-nos assim a oportunidade de analisar internamente as reais necessidades e interesses da economia portuguesa. Esperamos receber prontamente informações fiáveis e realistas sobre áreas promissoras de cooperação, recomendações oportunas quanto a eventuais participações dos nossos membros em várias exposições e feiras, informações relativas à reputação comercial e fiabilidade dos nossos parceiros de negócios, etc. Além disso, o Sr. Zolkin pode dar apoio a empresas russas a realizarem missões comerciais em Portugal e vice-versa.

Depositamos grandes esperanças no nosso novo representante honorário. Tenho certeza de que os primeiros passos práticos para o desenvolvimento da cooperação comercial luso-russa não tardarão a ser dados.

PRIMA CARTA

Commercial Real Estate Service

Инвестирование в реконструкцию зданий

Строительство жилых комплексов

Инвестирование в коммерческую недвижимость

Управление недвижимостью

Банковское кредитование

Комплексное решение задач с недвижимостью

www
www.prima-carta.pt

e-mail
invest@prima-carta.pt

Новые возможности, предоставляемые ТПП России в Португалии

На вопросы «Диалога» отвечает почетный представитель Торгово-промышленной палаты России в Португалии Игорь Анатольевич Золкин.

Игорь Золкин

- Игорь Анатольевич, ранее мы привыкли видеть вас на страницах журнала как торгового советника Посольства России в Португалии, да и сам журнал начал свое существование в 2005 году с вашей легкой руки. О чем сегодня вы могли бы сообщить в качестве почетного представителя ТПП России?

- Прежде всего, в своем новом статусе хотел бы обратить внимание читателей, отсепарировав их на две группы: читателей португальских и российских. У первых безусловный интерес вызовет конкретный перечень тех функций, которые ТПП РФ готово оказывать португальским предпринимателям в освоении российского рынка. Это весьма действенный список возможностей, которые помогут желающим реально попасть на рынок РФ и найти там соответствующих партнеров. Вторая часть посвящена всем достижениям Португалии - как индустриальным, так и геофизическим особенностям, которые мне удалось познать за последние 14 лет и которые выдвинули страну сегодня по многим показателям на первые линии европейского благополучия.

I. ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ТПП РОССИИ В ПОРТУГАЛИИ

1. Поиск и отбор деловых партнеров.

Торгово-промышленная палата (ТПП) России может предоставлять списки российских компаний как потенциальных партнеров для бизнеса с португальскими компаниями. Наш банк данных включает полную информацию для контактов (телефоны, электронную почту, веб-сайт, факс и имя генерального директора) и краткое описание деятельности каждой компании.

2. Продвижение португальских компаний на российском рынке.

Мы можем поддерживать португальский бизнес на российском рынке и готовить предложения для российских партнеров, предоставляя маркетинговую и коммерческую информацию, перевод ваших маркетинговых документов и материалов, информирование потенциальных партнеров и клиентов в России, продвижение ваших продуктов и услуг.

3. Бизнес-отчеты российских компаний.

ТПП имеет доступ к официальным реестрам и базам данных России, что дает возможность проверять правовой статус любого российского юридического лица или компании.

Отчет включает всю информацию о регистрации компании (идентификационный номер, номер налогоплательщика, официальные контакты и имя генерального директора).

Кроме того, мы можем предоставить финансовые и бухгалтерские данные, а также другую доступную информацию, которая поможет вам в принятии решения.

4. Бизнес-отчеты международных компаний.

ТПП готова предоставлять полные отчеты, включая официальную регистрацию, информацию о владельцах, историю компании, данные об основной деятельности и структуре, финансовые отчеты и другие элементы, представляющие интерес для бизнеса.

Всякий раз, когда данные доступны, мы можем добавить рейтинг компании, основываясь на ее банковской и финансовой ситуации. Вся информация постоянно обновляется и проверяется.

5. Таможенные пошлины на импорт и экспорт.

ТПП может предоставлять данные по таможенным тарифам, применяемым в Евразийском эко-

номическом союзе для всех видов товаров (номенклатура тарифов ТН ВЭД).

6. Маркетинговый анализ, а также статистика российского рынка.

По запросу ТПП может подготовить маркетинговые исследования, включая информацию о рыночных ценах, а также отчеты о потреблении в сегментах B2B и B2C практически во всех отраслях промышленности.

7. Поддержка в создании новых компаний российских предпринимателей в Португалии и португальских компаний в России:

- *Консультирование и юридическое сопровождение.*
- *Помощь в выборе объектов.*
- *Подбор персонала.*
- *Подбор бухгалтера и налоговая регистрация.*
- *Процесс легализации в службе социального обеспечения.*
- *Помощь в получении средств от правительства и муниципалитетов.*
- *Помощь в доступе к программам и фондам Евросоюза.*

8. Поиск, переговоры и поддержка в формировании партнерских отношений с португальскими компаниями.

Город Фатима является центром паломничества католиков в Европе. По преданию 13 мая 1917 г. святая Богоматерь предсказала II мировую войну, покушение на Папу Римского (Иоанна Павла II). Каждый год 13 мая тысячи католиков посещают храм Фатимы в память о явлении Богоматери.

9. Поддержка и организация презентаций в компаниях и ассоциациях.

10. Планирование поездок российских и португальских бизнесменов как в Португалию, так и в Россию, и сопровождение в случае необходимости (с двуязычной поддержкой).

11. Организация контактов и встреч в министерствах и официальных департаментах, институтах регулирования и других органах обеих стран.

12. Получение документов Carnet, таможенных актов (это особенно важно при направлении образцов товаров на выставки в РФ).

13. Создание досье для регистрации марок и патентов, а также для сертификации как российских, так и португальских товаров через АНО Souzexpertiza (SOEX).

14. Отчеты о португальских компаниях, присутствующих на рынках РФ (коммерческие, финансовые, позиции на рынке).

15. Мы можем помочь во всех вопросах, связанных со службой консульства Посольства России в Португалии.

16. Наличие Международного коммерческого арбитража при ТПП РФ, который существует более 85 лет и пользуется заслуженным авторитетом во всем мире, позволяет объективно решать вопросы торгово-экономических коллизий между Португалией и РФ.

II. ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ЧЕРТЫ ПОРТУГАЛЬСКОЙ ГЕОПОЛИТИКИ И ИНДЕКСА БЛАГОПОЛУЧИЯ

В настоящее время Португалия по ряду социальных показателей занимает достаточно высокие места в мире: 9 место по безопасности, 15 - по экологии, 25 - по индексу счастья, 1 - по индексу ностальгии, 2 место в Европе по наиболее широкому использованию альтернативных источников энергии.

В 2017 году Португалия признана:

- *страной самого безопасного туризма в Европе;*
- *лучшим мировым туристическим направлением;*
- *лучшим местом для проведения выходных;*
- *остров Мадейра - лучший туристический остров.*

Привлекательный инвестиционный климат в стране позволяет обеспечивать определенное лидерство в привлечении европейских инвестиций, в том числе в высокотехнологичные секторы экономики.

Страна олицетворяет актуальный европейский девиз по расширению торгово-экономических отношений: «от Лиссабона до Владивостока», который становится политическим слоганом на всех экономических мировых форумах.

Страна - чемпион Европы по футболу 2016 г.

Португалия готова к инвестициям в РФ, включая Крым и Дальний Восток по следующим проектам:

- *производство медикаментов;*
- *разведение скота, рыбы и морепродуктов;*
- *производство кормов для крупного рогатого скота, птицы, рыбы;*
- *комплексное производство и переработка мяса;*
- *производство и развитие инкубаторов;*
- *производство санитарно-гигиенических изделий как для детей, так и для взрослых (подгузники, салфетки, пеленки и т.п.);*
- *переработка и упаковка овощей и фруктов в детское питание, пюре, джемы, компоты;*
- *производство изделий из натуральной пробки;*
- *производство кожаной обуви с использованием российского сырья;*
- *создание торговых центров с внедрением эффективной системы обслуживания;*
- *активное участие в развитии игрового бизнеса (на примере одного из первых в Европе казино в г. Эшторил).*

Актуальное мировое производство имеет тенденцию концентрации именно в Португалии из-за низкой стоимости рабочей силы и оптимальных налогов.

На Севере Португалии расположена единственная в Европе Международная лаборатория по нанотехнологиям INL (120 докторов наук со своими проектами).

В отличие от других стран Европы, Португалия готова делиться секретами своих научно-технических разработок с российскими партнерами.

Португальский порт Синеш приобретает новое географическое значение после реконструкции Панамского канала и становится центральным связующим звеном между Америкой, Европой, Африкой и Азией.

Активно сотрудничает с АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ) по реализации российской техники с высокой степенью добавочной стоимости, как в Европе, так и в Африке и Латинской Америке.

С 2016 года Лиссабон на последующие 5 лет превратился в европейскую столицу стартапов и стал центром по развитию малого инновационного предпринимательства благодаря целенаправленной поддержке правительства. В 2016 году Лиссабон перенял у Дублина эстафету международной конференции Web Summit, где данное мероприятие проводилось с 2010 года. В 2016 году, по оценкам организаторов, в Лиссабон прибыли более 70 тысяч участников из 150 стран, в том числе 7 тысяч высокопоставленных руководителей компаний, работающих в области IT-технологий. Конференция привлекла более 670 спикеров, 2 тысячи журналистов и 1300 инвесторов. В течение трех дней состоялись панельные сессии 21 конференции, каждая из которых имела свое направление: технические аспекты, спортивные проекты, программы для образования и здоровья. Было представлено 1490 стартапов различного уровня (из них около 70 - португальских), а в 2017 году эти позиции еще больше усилились.

В пригороде Лиссабона (г. Кашкайш) в течение последних трех лет концентрируется мировая деятельность по освоению дна Мирового океана с регулярным проведением международных форумов по соответствующей тематике.

Португалия - мировой лидер в сфере биометрических решений.

Благодаря системе Simplex для учреждения фирмы в Португалии требуется в среднем 47 минут.

Если в большинстве развитых стран Европы доля малого и среднего бизнеса составляет 50 % ВВП, то в Португалии она превышает 80 %.

Медицинский сектор Португалии в последнее время имеет все большее присутствие в Европе. Уже сегодня Португалия поставляет медикаменты, которые ниже по цене на 20%, чем их немецкие и французские аналоги. Именно в Португалии открыты лекарства от эпилепсии и болезни Альцгеймера.

Бывший премьер-министр Португалии Антонио Гутерреш является Генеральным секретарем Организации Объединенных Наций (ООН).

42% португальцев свободно владеют иностранным языком.

Португалия считается европейским раем для серферов.

Только в Португалии разводят одну из трех в мире чистокровных пород лошадей Лузитано.

Novas oportunidades que se abrem à Câmara de Comércio e Indústria da Rússia em Portugal

Às perguntas da revista Diálogo responde o representante honorário da Câmara de Comércio e Indústria (CCI) da Rússia em Portugal, o Sr. Igor Anatolievich Zolkin.

Igor Zolkin

- Igor Anatolyevich, habituámo-nos a ver o seu nome nas páginas da revista como consultor comercial da Embaixada da Rússia em Portugal, e a própria revista começou sua existência em 2005 com a sua ajuda. O que nos pode contar hoje, já na qualidade de representante honorário da CCI da Rússia?

- Antes de mais, no exercício destas novas funções, gostaria de chamar a atenção dos leitores, separando-os em dois grupos: leitores de portugueses e russos. O primeiro grupo terá seguramente grande interesse no conjunto serviços específicos que a CCI da Rússia está pronta a disponibilizar aos empresários portugueses que desejem dominar o mercado russo. Trata-se de um conjunto muito eficaz de itens que ajudarão aqueles que querem realmente chegar ao mercado russo e encontrar lá parceiros relevantes. O segundo grupo estará mais interessado em todas as vantagens de Portugal - tanto suas características industriais, quanto geofísicas, das quais consegui tomar conhecimento no decorrer dos últimos 14 anos e que colocam hoje o país na primeira linha da prosperidade europeia em muitos indicadores.

I.
PRINCIPAIS CAPACIDADES OPERACIONAIS DA CCI DA RÚSSIA EM PORTUGAL

1. Busca e escolha de parceiros de negócios.
A CCI da Rússia pode fornecer listas de empresas russas como potenciais parceiros para empresas/empresários portugueses. O nosso banco de dados inclui informações completas para contactos (telefones, e-mail, site, fax e nome do CEO) e uma breve descrição das atividades de cada empresa.

2. Promoção de empresas portuguesas no mercado russo.
Podemos apoiar o negócio português no mercado russo e preparar ofertas para parceiros russos, disponibilizar informações de marketing e comerciais, traduzir os seus documentos e materiais corporativos, informar potenciais parceiros e clientes na Rússia, promover os seus produtos e serviços.

3. Relatórios sobre empresas russas.
A CCI tem acesso à informação constante em registos oficiais e bancos de dados da Rússia, o que permite verificar o estatuto legal de qualquer entidade ou empresa jurídica russa. O relatório inclui todas as informações sobre o registo da empresa (número de identificação, número de contribuinte, contactos oficiais e o nome do diretor geral).

Além disso, podemos fornecer dados financeiros e contabilísticos, bem como outras informações disponíveis que o ajudarão a tomar uma decisão.

4. Relatórios empresariais de firmas internacionais.
A CCI está pronta para fornecer relatórios completos, incluindo dados da matrícula oficial, informações sobre os proprietários, histórico da empresa, dados sobre as principais atividades e estrutura, relatórios financeiros e outros elementos de interesse empresarial.

Sempre que estejam disponíveis, podemos ainda adicionar a classificação da empresa quanto à sua situação bancária e financeira. As informações são constantemente atualizadas e verificadas.

5. Direitos alfandegários sobre importações e exportações
A CCI pode fornecer dados sobre as tarifas alfandegárias utilizadas na União Económica da

Eurásia para todos os tipos de mercadorias (nomenclatura das tarifas TN VED).

6. Análise, bem como estatísticas do mercado russo.

A pedido, a CCI pode preparar pesquisas de mercado, incluindo informações sobre preços de mercado, bem como relatórios de consumo nos segmentos B2B e B2C em praticamente todos os ramos da indústria.

7. Apoio na criação de novas empresas de empresários russos em Portugal e empresas portuguesas na Rússia:

- *Consultadoria e suporte jurídico.*
- *Ajuda na seleção de locais.*
- *Recrutamento de pessoal.*
- *Seleção de contabilistas e registo nas Finanças.*
- *Processo de formalização junto à Segurança Social.*
- *Assistência na obtenção de fundos estatais e municipais.*
- *Assistência no acesso a programas e fundos da União Europeia.*

8. Procura, negociação e apoio na formação de parcerias com empresas portuguesas.

9. Apoio e organização de apresentações em empresas e associações.

10. Planeamento de viagens de empresários russos e portugueses a ambos os países, com acompanhamento qualificado, se necessário (com suporte bilingue).

11. Organização de contactos e reuniões em ministérios e departamentos oficiais, instituições reguladoras e outros órgãos de ambos os países.

12. Receção dos documentos do Carnet, da documentação alfandegária (isto é particularmente importante quando se enviam amostras de mercadorias para exposições na Rússia).

13. Criação de um dossiê para o registo de marcas e patentes, bem como para a certificação de produtos russos e portugueses através da AHO Souzexpertiza (SOEX).

14. Relatórios sobre empresas portuguesas presentes nos mercados da Federação Russa (posições comerciais, financeiras, de mercado).

15. Podemos ajudar em todos os assuntos relacionados com o serviço consular da Embaixada da Rússia em Portugal.

16. Acesso à Arbitragem Comercial Internacional da CCI Russa, que atua há mais de 85 anos e goza de uma merecida reputação em todo o mundo, permitindo abordar objetivamente as questões de conflitos comerciais e económicos entre Portugal e a Federação Russa.

A cidade de Fátima é um centro de peregrinação católica na Europa. Reza a história que a 13 de maio de 1917 Nossa Senhora apareceu nesse local e previu a Segunda Guerra Mundial e o atentado ao Papa (João Paulo II). Todos os anos, no dia 13 de maio, milhares de católicos visitam o santuário de Fátima em memória das aparições de Nossa Senhora.

II.
CARACTERÍSTICAS DISTINTIVAS DA GEOPOLÍTICA PORTUGUESA E DO ÍNDICE DE BEM-ESTAR SOCIAL

Atualmente, Portugal ocupa posições relativamente altas em vários indicadores sociais a nível mundial: 9º lugar em segurança, 15º em qualidade do meio ambiente, 25º em índice de felicidade, 1º em índice de nostalgia e 2º lugar na Europa no uso mais difundido de fontes alternativas de energia.

Em 2017, Portugal é reconhecido como:

- *o país mais seguro para se fazer turismo na Europa;*
- *o melhor destino turístico a nível mundial;*
- *o melhor lugar para passar um fim de semana;*
- *Ilha da Madeira - a melhor ilha turística.*

O clima de investimento favorável permite a Portugal conquistar um lugar de destaque na atração de investimentos europeus, incluindo nos setores de tecnologia de ponta da economia.

O país incorpora o lema europeu atual de ampliação das relações comerciais e económicas "de Lisboa a Vladivostok", que se está a tornar slogan político em todos os fóruns económicos mundiais.

O país foi campeão do Europeu de Futebol em 2016.

Portugal está pronto para investir na Rússia, nomeadamente na Crimeia e Extremo Oriente, nos seguintes projetos:

- *produção de medicamentos;*
- *criação de gado, peixes e frutos do mar;*
- *produção de rações para gado, aves de capoeira e peixes;*
- *produção integrada e processamento de carne;*
- *produção e desenvolvimento de incubadoras;*
- *produção de artigos sanitários para crianças e adultos (fraldas, toalhetes, cobertas, etc.);*
- *transformação e embalagem de frutas e legumes em comida de bebé, purés, geleias e compotas;*
- *fabrico de artigos de cortiça;*
- *produção de sapatos de couro com matéria-prima russa;*
- *criação de centros comerciais com um eficaz sistema de serviços;*
- *participação ativa no desenvolvimento da indústria do jogo (com a autoridade que dá o facto de ter um dos primeiro casino da Europa, o Casino Estoril).*

Existe atualmente uma tendência de concentração da produção mundial em Portugal devido aos baixos custos da mão-de-obra e políticas fiscais favoráveis.

É precisamente no norte de Portugal que opera o único Laboratório Internacional de Nanotecnologia localizado na Europa – o INL, onde 120 médicos desenvolvem os seus projetos.

Ao contrário de outros países europeus, Portugal está pronto para compartilhar os segredos dos seus projetos de pesquisa e desenvolvimento com parceiros russos.

O porto de Sines assume um novo significado geográfico após a reconstrução do Canal do Panamá e está a tornar-se um elo de ligação central entre a América, a Europa, a África e a Ásia.

O país coopera ativamente com o "Centro Russo de Exportação" (RETs na sigla russa) no que se refere à realização de técnica russa com elevado valor acrescentado, tanto na Europa, quanto na África e na América Latina.

Em 2016 Lisboa assumiu o papel de capital europeia das Startups por 5 anos, tendo-se convertido num centro de desenvolvimento de pequenas empresas inovadoras graças a apoios específicos do governo. Ainda em 2016, Dublin perdeu para Lisboa a organização da conferência internacional Web Summit, evento que acolhia desde 2010. Logo nesse ano, segundo dados da organização, Lisboa recebeu mais de 70.000 participantes de 150 países, incluindo 7.000 executivos seniores de empresas da área da TI. A conferência atraiu mais de 670 oradores, 2.000 jornalistas e 1.300 investidores. Ao longo de três dias foram realizados painéis de discussões de 21 conferências, cada uma das quais com sua própria orientação temática: aspetos técnicos, projetos desportivos, programas de educação e saúde, etc. Estiveram representadas 1490 startups de diferentes quadrantes (das quais cerca de 70 eram portuguesas). E em 2017 essas posições intensificaram-se ainda mais.

A atividade mundial de estudo e conhecimento do fundo oceânico tem-se concentrado nos últimos três anos nos arredores de Lisboa (em Cascais) graças à realização regular de fóruns internacionais sobre questões relacionadas à temática.

Portugal é líder mundial na área de soluções biométricas.

Graças ao sistema Simplex, a criação e abertura de uma empresa em Portugal demora, em média, 47 minutos.

Enquanto na maioria dos países europeus mais desenvolvidos a proporção das pequenas e médias empresas reponde por 50% do PIB, em Portugal esse valor é superior a 80%.

O ex-primeiro-ministro português António Guterres é o atual Secretário-Geral das Nações (ONU).

Portugal é considerado o paraíso europeu para os surfistas.

Somente em Portugal se cria uma das três únicas raças de cavalos de puro-sangue do mundo: o cavalo Lusitano.

42% dos portugueses são fluentes numa língua estrangeira.

Nos últimos anos, o setor médico-farmacêutico português tem vindo a aumentar a sua presença na Europa. Atualmente, Portugal já fornece medicamentos 20% mais baratos do que os das suas congéneres francesas e alemãs. Foi precisamente em Portugal que se descobriu medicação para a epilepsia e Doença de Alzheimer.

ГРУППЫ И КАЛЕНДАРЬ

FIFA WORLD CUP
RUSSIA 2018

Группа A

A1 Россия	A3 Египет
A2 Саудовская Аравия	A4 Уругвай

Расписание матчей

14.06 18:00 Лужники, Москва	20.06 18:00 Ростов Арена, Ростов-на-Дону
15.06 17:00 Центральный стадион, Екатеринбург	25.06 18:00 Космос Арена, Самара
19.06 21:00 Крестовский, Санкт-Петербург	25.06 17:00 Волгоград Арена, Волгоград

Группа B

B1 Португалия	B3 Марокко
B2 Испания	B4 Иран

Расписание матчей

15.06 18:00 Крестовский, Санкт-Петербург	20.06 21:00 Казань Арена, Казань
15.06 21:00 Фишт, Сочи	25.06 21:00 Мордовия Арена, Саранск
20.06 15:00 Лужники, Москва	25.06 20:00 Стадион Калининград, Калининград

Группа C

C1 Франция	C3 Перу
C2 Австралия	C4 Дания

Расписание матчей

16.06 13:00 Казань Арена, Казань	21.06 19:00 Космос Арена, Самара
16.06 19:00 Мордовия Арена, Саранск	26.06 17:00 Лужники, Москва
21.06 17:00 Центральный стадион, Екатеринбург	26.06 17:00 Фишт, Сочи

Группа D

D1 Аргентина	D3 Хорватия
D2 Исландия	D4 Нигерия

Расписание матчей

16.06 16:00 Открытие Арена, Москва	22.06 18:00 Волгоград Арена, Волгоград
16.06 21:00 Стадион Калининград, Калининград	26.06 21:00 Крестовский, Санкт-Петербург
21.06 21:00 Стад. Нижний Новгород, Нижний Новгород	26.06 21:00 Ростов Арена, Ростов-на-Дону

Группа E

E1 Бразилия	E3 Коста-Рика
E2 Швейцария	E4 Сербия

Расписание матчей

17.06 16:00 Космос Арена, Самара	22.06 19:00 Стадион Калининград, Калининград
17.06 21:00 Ростов Арена, Ростов-на-Дону	27.06 21:00 Открытие Арена, Москва
22.06 15:00 Крестовский, Санкт-Петербург	27.06 21:00 Стад. Нижний Новгород, Нижний Новгород

Группа F

F1 Германия	F3 Швеция
F2 Мексика	F4 Южная Корея

Расписание матчей

17.06 18:00 Лужники, Москва	23.06 21:00 Ростов Арена, Ростов-на-Дону
18.06 15:00 Стад. Нижний Новгород, Нижний Новгород	27.06 21:00 Казань Арена, Казань
23.06 18:00 Фишт, Сочи	27.06 19:00 Центральный стадион, Екатеринбург

Группа G

G1 Бельгия	G3 Тунис
G2 Панама	G4 Англия

Расписание матчей

18.06 18:00 Фишт, Сочи	24.06 15:00 Стад. Нижний Новгород, Нижний Новгород
18.06 21:00 Волгоград Арена, Волгоград	28.06 21:00 Стадион Калининград, Калининград
23.06 15:00 Открытие Арена, Москва	28.06 19:00 Мордовия Арена, Саранск

Группа H

H1 Польша	H3 Колумбия
H2 Сенегал	H4 Япония

Расписание матчей

19.06 15:00 Открытие Арена, Москва	24.06 21:00 Казань Арена, Казань
19.06 18:00 Мордовия Арена, Саранск	28.06 17:00 Волгоград Арена, Волгоград
24.06 20:00 Центральный стадион, Екатеринбург	28.06 19:00 Космос Арена, Самара

FIFA WORLD CUP
RUSSIA 2018

ПЛЕЙ-ОФФ

1/8 ФИНАЛА

- A 1-е место группы
- 30.06 Фишт, Сочи
- B 2-е место группы
- C 1-е место группы
- 30.06 Казань Арена, Казань
- D 2-е место группы
- E 1-е место группы
- 02.07 Космос Арена, Самара
- F 2-е место группы
- G 1-е место группы
- 02.07 Ростов Арена, Ростов-на-Дону
- H 2-е место группы
- B 1-е место группы
- 01.07 Лужники, Москва
- A 2-е место группы
- C 1-е место группы
- 01.07 Стад. Нижний Новгород, Нижний Новгород
- D 2-е место группы
- F 1-е место группы
- 03.07 Крестовский, Санкт-Петербург
- E 2-е место группы
- H 1-е место группы
- 03.07 Открытие Арена, Москва
- G 2-е место группы

1/4 ФИНАЛА

- Победитель матча
- 06.07 Стад. Нижний Новгород, Нижний Новгород
- Победитель матча
- Победитель матча
- 06.07 Казань Арена, Казань
- Победитель матча
- Победитель матча
- 07.07 Фишт, Сочи
- Победитель матча
- Победитель матча
- 07.07 Космос Арена, Самара
- Победитель матча

ПОЛУФИНАЛ

- Победитель матча
- 10.07 Крестовский, Санкт-Петербург
- Победитель матча
- Победитель матча
- 11.07 Лужники, Москва
- Победитель матча

3-Е МЕСТО

- Проигравший в матче
- 15.07 Лужники, Москва
- Проигравший в матче

ФИНАЛ

- Победитель матча
- 15.07 Лужники, Москва
- Победитель матча

* Время матчей местное

CIPADE:
внимание к инновациям

Завод CIPADE лидирующий в Европе производитель клея для различных отраслей промышленности: обувь, дерево, кожаные изделия, гражданское строительство, автомобильная промышленность, изделия из бумаги, а также материалы для обувной промышленности.

- Как долго существует завод CIPADE и какова его специализация?

- Завод работает с февраля 1968 года - около 50 лет. CIPADE производит клеи для различных отраслей промышленности: обувь, дерево, бумага, кожаные изделия, строительство, автопром и т. д. Также на предприятиях производятся материалы для обувной промышленности.

- С какими странами вы работаете в настоящее время?

- Это Индия, Франция, Куба, Доминиканская Республика, Мозамбик, Швеция, Германия, страны Ближнего Востока, Россия.

- Насколько нам известно, вы активно экспортируете товары в Российскую Федерацию. Является ли продукт, который вы продаете в Россию, каким-либо специальным клеем, или это обычная продукция?

- Продукция, экспортируемая в Россию, является стандартной. CIPADE выпускает более 400 различных продуктов. В секторе обуви, который является самым требовательным в области технологий и качества, CIPADE сотрудничает с производителями лучших мировых брендов, но по соображениям этики не называем марок. Наши клеи для обуви уже известны российским производителям и одобрены их центрами контроля качества.

- Каковы планы работы с российским рынком? Будете ли вы готовы к инвестициям и совместным проектам с российскими компаниями?

- На протяжении всей истории CIPADE неоднократно создавались партнерские отношения как на международном, так и на национальном уровнях. Однако все предложения по совместной работе или инвестициям должны анализироваться индивидуально. CIPADE открыт для изучения предложений по производству или сбыту клеев для обуви, покрытий, пеноматериалов, мебели, бумаги, пробки и других продуктов в Россию.

CIPADE

CIPADE - Indústria e Investigação de Produtos Adesivos, S.A., начала свою деятельность в 1968 году.

Компания сертифицирована с 1995 года по стандартам ISO 9001, ISO 14001 и OHSAS 18001.

Производитель клея для различных отраслей промышленности: обувь, дерево, кожаные изделия, гражданское строительство, автомобильная промышленность, изделия из бумаги, а также материалы для обувной промышленности.

Баланс в области управления ресурсами, исследований и разработок, индивидуального производства, послепродажного обслуживания, является ключевым вектором деятельности компании, позволяя закупать и поставлять конкурентоспособные продукты самого высокого качества.

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ОБЛАСТЬ

Состоит из 4 больших блоков:

- *Подготовка готовых сухих смесей (сырье);*
- *Клеи на основе растворителей;*
- *Клеи на водной основе;*
- *материалы и другие продукты.*

ЛЮДСКИЕ РЕСУРСЫ

Штат CIPADE укомплектован техниками и сертифицированными специалистами в различных отраслях промышленности.

Приоритет компании - постоянное обучение всех сотрудников.

Будущее CIPADE:

- *Компания полностью ориентирована на клиентов;*
- *Внимание к инновациям, при этом планы на будущее подкрепляются текущими результатами;*
- *Полный ассортимент продукции для всех типов промышленных клеев;*
- *Квалифицированное и персонализированное производство;*
- *Быстрая и эффективная техническая поддержка;*
- *Опыт сотрудничества на всех уровнях.*

КАЧЕСТВО, ОКРУЖАЮЩАЯ СРЕДА И БЕЗОПАСНОСТЬ

Миссия CIPADE состоит в том, чтобы выпускать продукты, которые отвечают ожиданиям наших партнеров (клиентов, поставщиков, сотрудников и общества) в безопасной среде. CIPADE выполняет функцию, ради которой была создана, с вниманием относясь к качеству, окружающей среде, безопасности, цене, срокам поставки и послепродажному обслуживанию.

Деятельность компании полностью подчиняется нормам Комплексной системы управления в соответствии со стандартами NP EN ISO 9001 (Качество), NP EN ISO 14001 (Окружающая среда) и OHSAS 18001.

Баланс в области управления ресурсами, исследований и разработок, индивидуального производства, послепродажного обслуживания, является ключевым вектором деятельности компании, позволяя закупать и поставлять конкурентоспособные продукты самого высокого качества.

CIPADE: atitude inovadora

Fabricante líder europeu produz colas para diversos setores industriais: calçado, madeira, marroquinaria, construção civil, automóvel e papel, etc., assim como telas para a industria de calçado.

- Há quanto tempo existe a fábrica CIPADE e qual é a especialidade dela?

- Desde fevereiro de 1968 (prestes a fazer 50 anos) que a CIPADE é produtora de colas para diversos setores industriais: calçado, madeira, marroquinaria, construção civil, automóvel e papel, etc., assim como telas para a industria de calçado.

- Com que países é que trabalham atualmente?

- Médio Oriente, India, França, Cuba, República Dominicana, Moçambique, Suécia, Alemanha, Rússia.

- Sabemos que há já muito exportam para a Federação Russa. O produto exportado é alguma cola especial ou um dos produtos habituais?

- Os produtos exportados para a Rússia são de série. A CIPADE produz mais de 400 produtos diferentes. No setor do calçado, que é o setor mais exigente em tecnologia e qualidade, a CIPADE fornece para os fabricantes das melhores marcas mundiais, que por uma questão de ética não identificamos. As nossas colas para calçado já são conhecidas pelos fabricantes russos e seus centros de controlo de qualidade.

- Quais são os planos futuros no trabalho com o mercado russo? Vocês estariam prontos para investimentos e projetos conjuntos com empresas russas?

- Ao longo da existência da CIPADE já foram criadas parcerias quer a nível internacional, quer nacional. Porém todas as propostas de trabalho conjunto e/ou investimento são analisadas individualmente. A CIPADE está aberta a estudar a viabilidade de propostas para a produção ou comercialização de colas para calçado, revestimentos, espumas, mobiliário, papel, cortiça, etc., na Rússia.

A CIPADE

A CIPADE -Indústria e Investigação de Produtos Adesivos, S.A. iniciou a sua atividade em 1968.

É uma empresa certificada desde 1995 pelas normas ISO 9001, ISO 14001 e OHSAS 18001.

Produz colas para diversos setores industriais: calçado, madeira, marroquinaria, construção civil, automóvel, papel, etc., assim como telas para a industria de calçado.

O equilíbrio na gestão dos recursos, investigação e desenvolvimento, produção personalizada e assistência pós-venda são vetores fundamentais da atividade da empresa que permitem a obtenção e fornecimento de produtos competitivos de elevada qualidade e excelência.

ÁREA PRODUTIVA

Encontra-se estruturada em 4 grandes blocos:

- *Preparação de compostos secos formulados (matéria-prima);*
- *Colas de base solvente;*
- *Colas de base aquosa;*
- *Telas e outros produtos.*

RECURSOS HUMANOS

A CIPADE dispõe de técnicos especializados e certificados nos vários setores da industria.

É preocupação da empresa a formação contínua de todos os seus colaboradores.

O que esperar da CIPADE:

- *Empresa totalmente dedicada aos seus clientes;*
- *Atitude inovadora, com planos futuros reforçados por resultados presentes;*
- *Gama de produtos completa em todo o tipo de colas industriais;*
- *Fabrico qualificado e personalizado;*
- *Apoio técnico rápido e eficiente;*
- *Experiência em parcerias.*

QUALIDADE, AMBIENTE E SEGURANÇA

A CIPADE tem como missão produzir em condições seguras e que respeitem o meio ambiente produtos que satisfaçam as expectativas dos nossos parceiros (clientes, fornecedores, colaboradores e sociedade), cumprindo a função para a qual foram concebidos, respeitando a qualidade, ambiente, segurança, preço, prazos e assistência pós-venda.

É também sua missão a responsabilidade no Sistema de Gestão Integrado de acordo com as normas NP EN ISO 9001 (Qualidade), NP EN ISO 14001 (Ambiente) e OHSAS 18001.

O equilíbrio na gestão dos recursos, investigação e desenvolvimento, produção personalizada, assistência pós-venda, são vetores fundamentais da atividade da empresa que permitem a obtenção e fornecimento de produtos competitivos de elevada qualidade e excelência.

Самолет-амфибия Бе-200 - курс на Португалию

Основанное более века назад, в 1916 году, входящее в состав Объединенной авиастроительной корпорации ТАНТК им. Г.М. Бериева (www.beriev.com) по праву носит звание ведущего российского разработчика и производителя гидросамолетов и самолетов-амфибий.

Юрий Грудинин, Генеральный директор корпорации ТАНТК им. Г.М. Бериева

За прошедшие годы в Таганроге выпущены тысячи самолетов самого различного типа и назначения. Конструкторами ТАНТК создано более 30 типов летательных аппаратов. Многие из них строились серийно, здесь же, в Таганроге. Всему миру известны самолеты МБР-2, Бе-6, Бе-10, Бе-12. На гидросамолетах и самолетах-амфибиях, созданных в разные годы ТАНТК, установлено 288 мировых авиационных рекордов.

Сегодня таганрогский авиационно-технический комплекс - одно из крупных и современных авиастроительных предприятий России. Одним из приоритетных направлений его деятельности является серийное производство самолетов-амфибий Бе-200.

Многоцелевой самолет-амфибия Бе-200 очень востребованный самолет. Это подтверждает успешный опыт его эксплуатации во время чрезвычайных ситуаций, как в России, так и за ее рубежами, в том числе и в Португалии.

В 2006-2007 годах, согласно контракту между Национальной службой пожарной охраны и гражданской обороны португальского МВД и ТАНТК Бе-200ЧС выполнял полеты по пожаротушению в Португалии.

В пожароопасный сезон 2006 года самолет Бе-200ЧС базировался на аэродроме Монте-Реал. В зависимости от складывавшейся обстановки Бе-200ЧС выполнял в день от одного до четырех вылетов. В ходе выполнения полетов на пожары в Португалии самолет-амфибия Бе-200ЧС продемонстрировал высокую эффективность в условиях горных районов и высоких температур. Это было достигнуто за счет отменных маневренных характеристик самолета и его высокой тяговооруженности.

Удачный опыт был повторен в следующем 2007 году. На этот раз Бе-200ЧС работали парой самолетов. Пожаротушение проводилось на континентальной территории Португалии и в приграничных районах Испании. Амфибии работали как в горных, труднодоступных районах страны, так и непосредственно вблизи населенных пунктов.

В ходе этого «тура» самолеты-амфибии Бе-200ЧС вновь продемонстрировали превосходную маневренность. При этом полеты в горной местности не вызвали никаких трудностей. Работа амфибий в паре значительно увеличивала эффективность пожаротушения.

Одним из примеров оперативного реагирования явилась ликвидация большого пожара, угрожавшего Синтре - пригороду столицы страны Лиссабона. Синтра - это бывшая летняя резиденция португальских королей, являющейся историческим памятником, занесенным ЮНЕСКО в список мирового наследия. За ликвидацию пожаров в этом регионе личному составу российской авиационной группы была выражена отдельная благодарность от имени национального оперативного командующего по вопросам гражданской безопасности.

В августе 2016 года, когда из-за 40-градусной жары в стране сложилась сложная ситуация с пожарами, на помощь вновь пришли российские амфибии. Два Бе-200ЧС с опытными экипажами МЧС России прибыли в Португалию 13 августа 2016 года.

Каждые сутки российским самолетам удавалось ликвидировать несколько лесных пожаров, которые представляют прямую угрозу населенным пунктам. Благодаря Бе-200ЧС удалось отстоять от огня три национальных парка, а также 24 населенных пункта с населением более 78 тысяч человек.

Премьер-министр Португалии Антониу Кошта поблагодарил авиагруппу МЧС России за помощь в тушении крупных лесных пожаров на территории страны и высоко оценил работу российских спасателей.

Многоцелевой самолет-амфибия Бе-200 очень востребованный самолет. Это подтверждает успешный опыт его эксплуатации во время чрезвычайных ситуаций, как в России, так и за ее рубежами, в том числе и в Португалии.

ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ

Опыт применения самолета-амфибии Бе-200ЧС на реальных пожарах в Португалии в сезоны 2006, 2007 и 2016 годов показал, что самолеты Бе-200ЧС, совместно с другими наземными и авиационными средствами, способны решить проблему борьбы с пожарами в стране. Кроме того, эксплуатация российских амфибий показала, что Бе-200ЧС полностью вписался в существующие в Европе инфраструктуру аэропортов, авиационных баз, в систему предполетной подготовки и послеполетного обслуживания самолета, как при перелетах по международным трассам, так и при обеспечении его вылетов на пожаротушение.

Опыт применения самолета-амфибии Бе-200ЧС на реальных пожарах в Португалии в сезоны 2006, 2007 и 2016 годов, показал, что самолеты Бе-200ЧС, совместно с другими наземными и авиационными средствами, способны решить проблему борьбы с пожарами в стране. Кроме того, эксплуатация российских амфибий показала, что Бе-200ЧС полностью вписался в существующие в Европе инфраструктуру аэропортов, авиационных баз, в систему предполетной подготовки и послеполетного обслуживания самолета, как при перелетах по международным трассам, так и при обеспечении его вылетов на пожаротушение.

Поэтому приобретение российских самолетов-амфибий, безусловно, может стать наилучшим выбором для Португалии, поставив как надежный заслон огненной стихии, так и став еще одной ступенью на пути взаимовыгодного сотрудничества наших стран в сфере высоких технологий.

Aeronave Anfíbia Be-200
com rota para Portugal

Fundada há mais de um século, em 1916, e membro da United Aircraft Corporation, a TANTK de G.M. Beriev (www.beriev.com) é, com toda a justiça, conhecida como a principal empresa russa a desenvolver e fabricar hidroaviões e aeronaves anfíbias.

Yurii Grudinin, Diretor-geral da TANTK de G.M. Beriev

Ao longo dos anos, milhares de aeronaves dos mais variados tipos e finalidades saíram da cidade de Taganrog. A TANTK criou mais de 30 tipos de aviões, muitos deles construídos posteriormente em série na própria cidade. Exemplos dessas aeronaves mundialmente conhecidas são os aviões MBR- 2, Be-6, Be-10 e Be-12. Desde que surgiram, os hidroaviões e aeronaves anfíbias da TANTK já bateram 288 recordes da aviação mundial.

Hoje, o complexo aerotécnico de Taganrog representa uma das maiores e mais modernas corporações de construção de aeronaves na Rússia. Uma das orientações prioritárias da sua atividade é a fabricação em série da aeronave anfíbias Be-200.

O anfíbio multifuncional Beriev Be-200 é um avião muito popular – facto comprovado pela sua bem-sucedida performance em situações de emergência tanto na Rússia como no exterior, nomeadamente em Portugal.

Em 2006-2007, com base no contrato assinado entre a Autoridade Nacional de Proteção Civil do Ministério da Administração Interna de Portugal e a TANTK, o Beriev Be-200T (Бе-200ЧС) realizou missões de combate a incêndio em Portugal.

Na temporada de incêndios florestais de 2006, a aeronave Be-200 ficou estacionada na base aérea de Monte Real. Conforme a gravidade das situações, o Be-200 realizava entre um a quatro voos por dia. Graças à excelente manobrabilidade da aeronave e sua alta relação impulso-peso, durante a missão de combate a incêndios em Portugal, o anfíbio Beriev Be-200 demonstrou grande eficiência em regiões montanhosas e altas temperaturas.

A experiência bem-sucedida foi repetida no ano seguinte, em 2007, mas desta vez já com duas aeronaves Be-200. A extinção de incêndio foi realizada no território de Portugal continental e nas zonas fronteiriças da Espanha. Os anfíbios trabalharam tanto em áreas montanhosas de acesso difícil, como diretamente em regiões povoadas.

E durante essa segunda missão, os Beriev Be-200 voltaram mais uma vez a exibir excelente manobrabilidade, não tendo os trabalhos em terras montanhosas representado quaisquer dificuldades. A intervenção do par de anfíbios aumentou em muito a eficácia do combate aos incêndios.

Um exemplo da sua resposta operacional foi a eliminação de um grande incêndio que ameaçava Sintra, nos subúrbios da capital. Sintra, a antiga residência de verão dos reis portugueses, é património da humanidade tombado pela UNESCO. Pela sua atuação no combate aos incêndios nessa região, os elementos do grupo de aviação russo receberam especial agradecimento em nome do Comandante Operacional Nacional para questões de segurança civil.

Em agosto de 2016, quando devido à onda de calor, com temperaturas a rondarem os 40 graus, o país se viu de novo a braços com um cenário de incêndios florestais extremamente grave, os anfíbios russos voltaram a atuar. Dois Beriev Be-200 com experientes equipas do Ministério Para as Situações de Emergência da Rússia chegaram a Portugal no dia 13 de agosto de 2016 para ajudar no combate às chamas.

Os anfíbios russos conseguiram extinguir vários incêndios florestais por dia que punham diretamente em risco zonas povoadas. Graças ao Be-200, três parques nacionais foram poupados das chamas, bem como 24 áreas habitacionais, com uma população total de mais de 78.000 pessoas.

O primeiro-ministro de Portugal, António Costa, agradeceu à equipa aérea do Ministério Para as Situações de Emergência da Rússia pela ajuda no combate aos incêndios no país e elogiou o trabalho dos socorristas russos.

O anfíbio multifuncional Beriev Be-200 é um avião muito popular - facto comprovado pela sua bem-sucedida performance em emergências tanto na Rússia como no exterior, nomeadamente em Portugal.

A EXPERIÊNCIA DE USO

A experiência de uso do anfíbio Beriev Be-200 em situações reais dos incêndios florestais em Portugal nas temporadas de calor de 2006, 2007 e 2016 mostrou que estas aeronaves, em articulação com outros recursos terrestres e aéreos, podem ajudar a resolver o problema do combate a incêndios no país. Além disso, a operação dos anfíbios russos mostrou que o Be-200 conseguiu integrar-se plenamente na infraestrutura de aeroportos, bases aéreas, bases de preparação pré-voo e manutenção pós-voo existentes na Europa, tanto durante voos em trânsito internacional, quanto nos territórios de ação de combate a incêndios.

A experiência de uso do anfíbio Beriev Be-200 em situações reais dos incêndios florestais em Portugal nas temporadas de calor de 2006, 2007 e 2016 mostrou que estas aeronaves, em articulação com outros recursos terrestres e aéreos, podem ajudar a resolver o problema do combate a incêndios no país. Além disso, a operação dos anfíbios russos mostrou que o Be-200 conseguiu integrar-se plenamente na infraestrutura de aeroportos, bases aéreas, bases de preparação pré-voo e manutenção pós-voo existentes na Europa, tanto durante voos em trânsito internacional, quanto nos territórios de ação de combate a incêndios.

Por isso, a aquisição de aeronaves anfíbias russas poderá ser a melhor opção para Portugal, não apenas no que se refere a uma resposta fiável no combate a incêndios, como em mais um passo que se dá no caminho da cooperação mutuamente proveitosa entre os dois países no campo da alta tecnologia.

Перспективные рынки для российской продукции

О сотрудничестве с Россией рассказывает исполнительный директор компании Spacesilver Drones, Lda Карлуш Данташ.

Карлуш Данташ душ Сантуш

- Когда была создана ваша компания и каковы ее основные задачи?

- Компания Spacesilver Drones, Lda была основана в 2015 году и в основном занимается производством больших дронов с высокой грузоподъемностью. Мы планируем начать производство в конце первого квартала 2018 года.

- Насколько нам известно, у вас есть интерес к работе с российскими технологическими продуктами?

- Нас интересует ряд изделий российского производства. Например, относительно самолета-амфибии BE-103 мы ожидаем, что российская компания предоставит необходимые технические и макетные условия для строительства подходящих зданий для сборки этого самолета. Это необходимо, так как информация об оценке инвестиций должна производиться исходя из конфигурации сборочной линии.

Также мы ожидаем, что производитель российского самолета для сельского хозяйства MVEN Farmer-500 сообщит, что у него есть готовые к продаже самолеты на тех рынках, на которых мы готовы действовать для поддержки продаж этого самолета.

Как и у BE-103, у производителя российского вертолета Ansat отсутствует дополнительная информация, которая позволит нам рассчитать объем инвестиций, необходимых для будущей сборки этого самолета, и создать соответствующий макет для реализации сборочной линии.

Такая же ситуация с самолетом Як-101. Не хватает массы информации, необходимой для строителей. Без этого невозможно рассчитать объем планируемых инвестиций и подготовить необходимый пакет финансирования.

Шасси грузовиков КамАЗ уже поставляются из России в Португалию. Это превосходный продукт, конкурентоспособный, который уже прошел этапы запуска, маркетинга и информации. Он готов достичь некоторого объема присутствия на португальском рынке, хотя и сталкивается с сильной конкуренцией со стороны других давно известных брендов. Важно то, что мы уже сделали первый шаг и добились некоторого успеха.

Завод «КамАЗ» оказывал необходимую поддержку в продвижении. Сейчас этот тип транспортных средств становится популярным в области борьбы с лесными пожарами и продвигается в других секторах бизнеса.

- Расскажите, пожалуйста, немного о специфике работы с этими типами продуктов. Сейчас я хотел бы особо сосредоточиться на грузовиках "КамАЗ". Мы знаем, что компания уже импортировала шасси трехосного грузовика, которое использовалось при создании пожарного автомобиля. Он продемонстрировал лучшие показатели в Европе по проходимости и маневренности в труднодоступных местах. Намерены ли вы продол-

«Лучший способ приблизиться к рынку - узнать его производственные мощности, установить хорошие контакты в сегменте, в котором хотите работать, и дополнить их отличными личными отношениями с выбранными компаниями. Также нужно искать нишевые рынки для российской продукции, создавая необходимые партнерские отношения. Этот вопрос ставился всегда, даже во времена СССР».

Шасси грузовиков КАМАЗ уже поставляются из России в Португалию. Это превосходный продукт, конкурентоспособный, который уже прошел этапы запуска, маркетинга и информации. Он готов достичь некоторого объема присутствия на португальском рынке, хотя и сталкивается с сильной конкуренцией со стороны других давно известных брендов. Важно то, что мы уже сделали первый шаг и добились некоторого успеха.

Завод «КамАЗ» оказывала необходимую поддержку в продвижении. Сейчас этот тип транспортных средств становится популярным в области борьбы с лесными пожарами и продвигается в других секторах бизнеса.

жать развивать отношения с продуктами завода «КамАЗ»? Если да, каковы планы на будущее?

- Конечно, поскольку мы на правильном пути. В предыдущем ответе мы уже говорили, что мы развиваем спрос на эти шасси в других секторах деятельности, в дополнение к лесным пожарам. Также планируем выйти на рынки других стран, которые сейчас не будем перечислять, чтобы защитить будущий бизнес. В 2018 году мы поговорим об этом. Пока еще рано!

- Вы начали работать в 1983 году с СССР, а затем с Российской Федерацией. Какие изменения вы ощущали на протяжении многих лет и что вы считаете идеальным форматом для работы на российском рынке сегодня?

- У нас большой опыт работы с Россией, как во времена СССР, так и с Российской Федерацией. Я был одним из немногих успешных в различных сферах деятельности, в том числе в области аэронавтики. Мы всегда создавали отличные вещи...

Лучший способ приблизиться к рынку - узнать его производственные мощности, установить хорошие контакты в сегменте, в котором хотите работать, и дополнить их отличными личными отношениями с выбранными компаниями. Также нужно искать нишевые рынки для российской продукции, создавая необходимые партнерские отношения. Этот вопрос ставился всегда, даже во времена СССР.

Когда люди начинают действовать, они находят серьезные точки соприкосновения, которые способствуют созданию атмосферы взаимного доверия.

Nichos de mercado para produtos russos

Entrevista com Diretor Executivo da empresa Spacesilver Drones, Lda , Sr. Carlos Dantas

Carlos Dantas dos Santos

- Quais são as principais tarefas da sua empresa e quando é que ela foi criada?

A Spacesilver Drones Lda foi fundada em 2015 e tem como atividade principal a produção de Drones de grande dimensão e com elevada capacidade de carga. Prevemos iniciar a produção no final do primeiro trimestre de 2018.

- Tanto quanto sabemos, existe da vossa parte interesse em trabalhar com produtos tecnológicos russos, tais como:

- ***AVIÃO ANFÍBIO RUSSO BE-103***

Quanto a este tipo de avião aguardamos o envio por parte da Empresa Russa das condições técnicas e do layout necessários para a construção de instalações adequadas com vista à montagem dessa aeronave. Precisamos saber isso, uma vez que as informações relativas à avaliação de investimentos devem basear-se na configuração da linha de montagem.

- ***AVIÕES RUSSOS PARA AGRICULTURA MVEN FARMER-500***

Aguardamos por parte do construtor Russo a informação de que dispõe de aeronaves prontas para venda nos mercados em que nos propusemos atuar como apoio à venda deste avião.

- ***HELICÓPTERO ANSAT***

Situação idêntica à do Beriev BE-103, falta mais informação por parte do fabricante Russo que nos permita calcular o volume de investimento necessário à montagem futura da aeronave e do layout apropriado para a implementação da linha de montagem.

- ***AVIÃO YAK-101***

Quanto ao YAK-151, temos uma situação idêntica às anteriores. Falta muita informação para se poder avançar e que terá que ser obrigatoriamente fornecida pelo Construtor. Sem isso não é possível calcular o volume do investimento necessário nem preparar o pacote de preparação do mesmo.

- ***CAMINHÕES KAMAZ***

Quanto aos chassis do camiões KAMAZ, continuam a ser importado por Portugal. Trata-se de um produto de excelência, competitivo, que já passou a fase de lançamento, marketing e informação e que é capaz de atingir algum volume em termos de presença no mercado Português, embora enfrente forte concorrência de outras marcas há muito estabelecidas no mercado português. Mas o importante é que já demos o primeiro passo com algum sucesso.

É de louvar o apoio dado pela fábrica Kamaz sempre que tal é necessário. Este tipo de veículos começa a ser popular no segmento do combate a incêndios florestais, estando em curso uma ação de promoção para outros setores de atividade, para além do combate a fogos florestais.

A melhor forma de abordar o mercado é conhecer previamente a sua capacidade de produção, estabelecer bons contactos no segmento em que se pretende operar e complementá-los com excelentes relações pessoais com as empresas selecionadas. Além disso, há que estabelecer as necessárias parcerias para encontrar nichos de mercado para os produtos russos.

Quanto aos chassis do caminõs KAMAZ, continuam a se importado por Portugal. Trata-se de um produto de excelência, competitivo que já passou a fase de lançamento, marketing e informaçãoe que é capaz de atingir algum volume em termos de presença no mercado Português, embora enfrente forte concorrência de outras marcas há muito estabelecidas no mercado português. Mas o importante é que já demos o primeiro passo com algum sucesso.

É de louvar o apoio dado pela fábrica Kamaz sempre que tal é necessário. Este tipo de veículos começa a ser popular no segmento do combate a incêndios florestais, estando em curso uma ação de promoção para outros sectores de atividade, para além do combate a fogos florestais.

- Gostaria agora de focar particularmente os camiões KAMAZ. Sabemos que a sua empresa já importou o chassi de um camião de três eixos que foi depois usado na criação de uma viatura de combate a incêndios com os melhores indicadores da Europa no que se refere à capacidade de penetração e manobra em lugares de difícil acesso. Pretendem continuar a desenvolver as relações com os produtos da fábrica KAMAZ? Se sim, quais os planos para o futuro?

- Claro, dado estarmos no bom caminho. Já dissemos que estamos a desenvolver a penetração destes Chassis noutros setores de atividade para além do combate aos incêndios florestais. E também a entrar em mercados de outros Países que ainda não iremos anunciar de modo a proteger o negócio futuro. Em 2018 falaremos mais sobre esta última questão. Por agora é cedo!

- Vocês começaram a trabalhar ainda em 1983 com a URSS e, posteriormente, com a Federação Russa. Que mudanças sentiu ao longo deste tempo e qual é, na sua opinião, o formato ideal para trabalhar hoje com o mercado russo?

- Temos grande experiência de trabalho com a Rússia, quer no tempo da URSS quer já como Federação da Rússia. Eu fui uma das poucas pessoas bem-sucedidas em diferentes setores de atividade, incluindo no ramo da aeronáutica. Nós sempre fizemos as coisas bem feitas... A melhor forma de abordar o mercado é conhecer previamente a sua capacidade de produção, estabelecer bons contactos no segmento em que se pretende operar e complementá-los com excelentes relações pessoais com as empresas selecionadas. Além disso, há que estabelecer as necessárias parcerias para encontrar nichos de mercado para os produtos russos. Esta questão coloca-se desde sempre, mesmo no tempo da URSS. Depois as pessoas é que fazem as coisas, logo há que encontrar pontos de contacto sólidos que contribuam para a criação de um clima de confiança mútua.

Пресная вода - руками российских ученых

Чтобы «добывать» чистую воду из моря, требуются не только опреснительные установки, но и большие энергетические затраты. Как российские ученые сделали процесс очищения морской воды более доступным и эффективным, рассказывает Андрей Викторович Десятов, доктор технических наук, профессор Российского химико-технологического университете имени Д.И. Менделеева, эксперт компании NuWater Global (Сингапур).

А.В. Десятов

- Какие технологии положены в основу процесса?

- Российскими специалистами в области мембранных технологий накоплен большой опыт создания опреснительных комплексов различной производительности с использованием метода обратного осмоса. Работы ведутся как на территории Российской Федерации, так и за ее пределами. Разработанные российскими специалистами опреснительные установки работают в России, Казахстане, Узбекистане, Южно-Африканской Республике, Сингапуре и в ряде других стран. Их отличает высокое качество очистки воды, относительно низкие удельные затраты энергии, а также низкий уровень эксплуатационных и капитальных затрат. Мембранные технологии опреснения морской воды появились несколько десятилетий назад. Они основаны на методе обратного осмоса, при котором морскую воду пропускают через специальную мембрану, после чего она разделяется на два потока: чистую воду и воду с повышенным содержанием примесей (в том числе солей). Заводы, работающие по такому принципу, активно строятся в мире, но произведенная ими вода обходится слишком дорого из-за больших энергетических затрат.

Дальнейшее развитие технологий идет по пути сочетания в единой системе решения сразу двух задач: опреснения воды и добычи чистой энергии. Именно такой подход пытаются реализовать ученые во многих странах мира, в том числе и в России.

- Как решаются эти задачи?

- Основные затраты на опреснение связаны с электроэнергией, поэтому рассматриваются все пути, которые позволяют уменьшить ее себестоимость и таким образом повысить общую эффективность процесса. Один из путей связан с возобновляемой энергетикой. Несмотря на то что стоимость «зеленой» энергии в целом выше, чем так называемой энергии из розетки, в некоторых случаях ее использование вполне оправдано.

В частности, прокладка линии электропередачи к территориям, удаленным от основных энергетических сетей, а также обслуживание и эксплуатация этих линий, будет обходиться значительно дороже, чем использование возобновляемых источников энергии, особенно если потребляется относительно небольшая мощность. В частности, такой вариант потребления актуален для туристических пансионатов, объектов сотовой связи, железнодорожных станций. Использование дизель-генераторов наносит вред экологии, особенно в рекреационных и заповедных зонах.

В новых разработках российских ученых предусмотрено создание системы, сочетающей опреснение морской воды методом обратного осмоса и энергоснабжение от возобновляемых источников энергии. При этом предполагается максимально использовать поток сбрасываемой воды повышенной солености для выработки дополнительного количества электроэнергии.

- В чем особенность решения, предложенного российскими учеными?

- Как отмечалось, мембранное опреснение заключается в разделении воды на два потока. Это чистая вода, которая уходит потребителю, и вода с повышенной соленостью, которая обычно сбрасывается. Однако этот второй поток обладает очень высокой потенциальной энергией. Его давление — 20 и более атмосфер! Как в плотине высотой 200 метров. Для сравнения: на равнинных реках перепады высот составляют не более 15 метров. Сегодня эту энергию в малогабаритных опреснительных

«В регионах с засушливым климатом, расположенных вблизи моря, часто не хватает собственных ресурсов питьевой воды. Зато много воды соленой, морской, которую можно опреснять при помощи современных технологий. Подход этот, увы, пока не получил широкого распространения из-за его высокой себестоимости. Однако эту задачу эффективно решает команда российских инженеров и ученых в сотрудничестве с коллегами из Сингапура и Южно-Африканской Республики».

установках просто игнорируют. Российские ученые нашли способ заставить ее работать даже при малом масштабе оборудования. При реализации оптимального технологического решения можно покрыть 20-25 % всех энергетических затрат.

Ученые предлагают различные способы преобразования энергии потока в электричество и его аккумулирование. В этой системе «возобновляемый источник энергии + накопитель электрической энергии + опреснительная установка + рекуператор электрической энергии с возвратом в накопитель» используются новейшие типы аккумуляторов. Борьба идет буквально за каждый ватт. Что же касается остальной доли энергии, то ее получают, например, от Солнца при помощи фотоэлементов.

- Кто станет потребителем новой технологии?

- Предложенная система может быть востребована в различных регионах России и за рубежом - вначале для опреснения сравнительно небольшого количества воды, а позже с выходом на создание крупных опреснительных заводов с использованием возобновляемых источников энергии.

КТО СТАНЕТ ПОТРЕБИТЕЛЕМ?

По задумке ученых, небольшие установки должны хорошо вписаться в инфраструктуру пансионатов, расположенных на побережье. Они могут быть размещены в технических помещениях, а вырабатывающие для них энергию солнечные батареи - на выделенной площадке или на крыше того же здания. Весьма эффективным является поставка опреснительных установок с автономной системой энергоснабжения от возобновляемых источников в контейнерном исполнении. Наиболее актуальным представляется реализация данной технологии в странах Африки и Азии, особенно на объектах прибрежной курортной инфраструктуры.

Água potável
pelas mãos de cientistas russos

A "extração" de água potável do mar requer não apenas centrais de dessalinização, mas também altos custos energéticos. Andrei Viktorovitch Decyatov, Doutor em Ciências Técnicas, Professor da Universidade de Tecnologia Química D. Mendeleyev da Rússia, conta-nos como alguns cientistas russos tornaram o processo de purificação da água do mar mais acessível e eficiente.

A.V. Decyatov

- Que tecnologias estão na base do processo?

- Os especialistas russos que trabalham na área da tecnologia de membranas têm grande experiência na criação de sistemas de dessalinização de diferentes capacidades operacionais com o método de osmose inversa. Os trabalhos estão a ser realizados tanto no território da Federação Russa como no exterior. As unidades de dessalinização desenvolvidas por especialistas russos operam na Rússia, Cazaquistão, Uzbequistão, África do Sul, Singapura e outros países. Elas distinguem-se pelo elevado grau de purificação da água obtida, pelos gastos energético relativamente baixos, assim como pelos baixos custos operacionais e reduzido investimento inicial.

A recorrência à tecnologia de membranas para a purificação da água do mar surgiu já há algumas décadas e assenta no método da osmose inversa, no qual a água do mar é filtrada por uma membrana especial que a divide em dois fluxos: um de água purificada e outro de água com elevado grau de impurezas (incluindo sais). Constroem-se no mundo muitas fábricas que operam segundo este princípio, mas a água produzida por elas é muito cara devido aos elevados custos energéticos.

A evolução desta tecnologia pretende combinar num único sistema a resolução de duas tarefas ao mesmo tempo: a dessalinização da água e a produção de energia limpa. É precisamente esta abordagem que os cientistas estão a tentar implementar em muitos países do mundo, incluindo na Rússia.

- E como são essas tarefas resolvidas?

- O principal custo da dessalinização deve-se a gastos com energia elétrica, daí estarem a ser consideradas todas as alternativas que reduzam esse custo e, desse modo, melhorem a eficácia global do processo. Uma dessas alternativas é a via das energias renováveis. Apesar de o custo da energia "verde" ser, no geral, mais elevado do que a chamada "eletricidade convencional", em alguns casos, a sua utilização é justificada. A colocação de cabos em áreas afastadas das grandes centrais energéticas, assim como a manutenção e operação dessas linhas, acaba por sair bem mais caro se a potência consumida for relativamente pouca. A alternativa proposta é bastante atual para, por exemplo, o consumo de estâncias de férias ou resorts turísticos, meios de comunicação móvel e estações ferroviárias. O uso de geradores a gasóleo causa danos ao meio ambiente, particularmente nas áreas de lazer e protegidas.

O desenvolvimento dos trabalhos dos cientistas russos prevê a criação de um sistema que combina a dessalinização por osmose inversa e o fornecimento de corrente elétrica a partir de fontes renováveis de energia. Por meio desse processo pretende-se aproveitar ao máximo o fluxo de água de alta salinidade que é descarregada e, com ela, produzir energia elétrica adicional.

- E qual a especificidade da solução proposta pelos cientistas russos?

- Como já mencionei, a dessalinização por membranas leva à formação de dois fluxos de água. Um, de água purificada, que vai para o consumo humano, e outro, de água com alto grau de salinidade, que é normalmente eliminada. No entanto, este segundo fluxo possui um elevado potencial energético. A sua pressão ul- trapassa as 20 atmosferas! É como se fosse a água numa barragem a 200 metros. Para efeito de comparação: os desníveis das quedas dos rios de planícies não ultrapassam os 15 metros. Atualmente, esta energia em unidades de dessalinização

"Não é raro nos depararmos com escassez de água potável em regiões secas localizadas perto do mar. Em compensação, existe nessas regiões muita água salgada (a água do próprio mar) que pode ser dessalinizada por meio de tecnologias modernas que, infelizmente, ainda não ainda foram amplamente adotadas devido aos elevados custos que comportam. No entanto, essa tarefa está a ser eficazmente resolvida por uma equipe de engenheiros e cientistas russos, em colaboração com colegas de Singapura e da República da África do Sul".

de menor envergadura é simplesmente ignorada. Mas os cientistas russos descobriram uma forma de a fazer funcionar dentro da própria unidade de dessalinização. Em condições tecnológicas ideias, ela consegue cobrir 20-25% do consumo energético total.

Os cientistas propõem diferentes maneiras para acumular o fluxo de energia e convertê-lo em eletricidade. Nesse sistema de "energia renovável + acumulador de energia elétrica + unidade de dessalinização + recuperador de energia elétrica com retorno para o acumulador" é utilizado o último grito em acumuladores. Luta-se literalmente por cada watt. Quanto à restante energia necessária, ela é obtida, por exemplo, a partir do sol, com recorrência a células fotovoltaicas.

- Quem será o consumidor dessa nova tecnologia?

- O sistema proposto pode ter procura em diferentes regiões da Rússia e no exterior – inicialmente, para a dessalinização de quantidades relativamente pequenas de água, com posterior transição para grandes centrais de dessalinização que funcionam com fontes de energia renováveis.

QUEM SERÁ O CONSUMIDOR?

No parecer dos cientistas, os pequenos resorts turísticos ao longo da costa são locais onde as unidades de dessalinização menores se incorporam bem. Elas podem ser instaladas em compartimentos técnicos, enquanto que os painéis solares, necessários para a produção da energia que as alimenta, podem ser montados em áreas específicas ou nos telhados dos próprios prédios. Particularmente eficazes são as unidades de dessalinização com fornecimento de energia autónoma instaladas em containers.
A implementação dessa tecnologia em África e na Ásia é uma questão particularmente atual, especialmente na infraestrutura de resorts costeiros.

Nunex - компания для всего мира

Португальские подгузники признаны самыми лучшими. Первые сделанные в Португалии подгузники были названы лучшими во время голосования потребителей.

Марку Силва, генеральный директор Nunex Worldwide

Единственные подгузники для младенцев на территории Португалии, выпускаемые под маркой Nunex Active Dry, собрали больше всего голосов на конкурсе Produto Cinco Estrelas 2018. Неудивительно: ведь продукция Nunex обладает наилучшими показателями впитывания.

Результаты, полученные во время тестирования и рыночных исследований в рамках конкурса, анализировали пять параметров: поглощающая способность, мягкость, способность анти - утечки, защиту кожи ребенка и анатомию подгузника. В каждом из них Nunex Active Dry получил оценку выше, чем другие бренды.

«Для нас этот результат является подтверждением того, что мы сделали современный подгузник высшего качества. Наш Active Dry - результат долгих исследований и ряда лабораторных испытаний, которые помогли создать продукт такого высокого качества. Мы смогли оптимизировать три главные характеристики подгузника: впитывание, мягкость и конкурентоспособность», - говорит Марку Силва, генеральный директор Nunex Worldwide.

Исследование, предшествовавшее конкурсу, было проведено в период с октября по ноябрь 2017 года с помощью рыночных тестов, в которых приняли участие 550 тысяч португальских потребителей.

Церемония награждения состоялась 24 января 2018 е. в театре «Тиволи» в Лиссабоне.

Группа Ghost состоит из трех компаний: Suavecel (переработка бумаги тиссью) Nunex Worldwide (товары интимной гигиены) и Fortissue (производство бумаги тиссью). В настоящее время в компании работают более 250 сотрудников. Около 90 процентов продукции фабрики Viana do Castelo отправляются крупным национальным и международным ритейлерам, особенно в Европе. Группа также экспортирует товары более чем в 30 стран мира.

Качество подгузников уже доказано Европейской премией за инновации, присужденной Nunex Active Dry в 2016 году в Wabel Hall в Париже.

«Подгузник Active Dry содержит больше абсорбента, чем большинство аналогов. Достаточно мягкий внутренний слой увеличивает скорость абсорбции, сохраняя кожу ребенка сухой», - подчеркивает генеральный директор.

Премия Produto Cinco Estrelas является системой оценки продуктов и услуг, которая измеряет общий уровень удовлетворенности целевых потребителей. Во внимание принимают пять основных критериев, влияющих на приобретение товара или подписку на услугу (удовлетворенность от первой покупки, цена/качество, частота покупок или рекомендаций купить, инновации и доверие к бренду).

Компания Nunex, Worlwide SA была создана в 2012 году в рамках группы Ghost с более чем 20-летним опытом в области личной гигиены. В 2017 году компания провела инвестиции в размере 17 млн евро - в инновации в организационных и производственных процессах, в частности, в способность компании разрабатывать новые продукты, которые будут завершены в этом году.

«Мы хотим стать всемирным поставщиком, и мы разрабатываем полный спектр продуктов для гигиены. Производим новые и инновационные продукты в этой области, расширяем наш бренд в Португалии и остальном мире», - говорит Марко Силва.

В настоящее время Nunex производит 2000 подгузников в минуту (750 млрд изделий в год), широкий ассортимент личной и интимной гигиены, в том числе подгузники для детей и взрослых, страдающих недержанием мочи, салфетки для детей и взрослых, постельное белье, ежедневные и защитные прокладки, а также товары эксклюзивных марок для распространения в сетевых гипермаркетах и на международных рынках. Цель состоит в том, чтобы стать всемирной компанией, товары которой покупают и любят во всем мире.

PRÉMIO
CINCO ESTRELAS
2018
FRALDAS PARA BEBÉS
nunex
Active Dry
nunex sensitive
72 un.

Nunex - a empresa Worldwide

As únicas fraldas para bebé produzidas em Portugal, as Nunex Active Dry, foram eleitas pelos consumidores como sendo as melhores, com a atribuição do prémio "Produto Cinco Estrelas 2018", liderando a classificação na capacidade de absorção.

Marco Silva, Director Geral da Nunex Worldwide

Os testes e estudo de mercado realizados no âmbito do Prémio analisaram cinco categorias, nas quais a fralda Nunex Active Dry obtiveram a melhor classificação entre as marcas concorrentes: na categoria de absorção, suavidade, capacidade antifugas, proteção da pele do bebé e anatomia da fralda.

"Para nós, este resultado é a confirmação da aposta que temos vindo a fazer na inovação de uma fralda de qualidade superior. A nossa Active Dry resulta de muita investigação e de vários testes de laboratório até chegar a um produto desta qualidade. Conseguimos otimizar três principais características numa fralda: absorção, suavidade e competitividade", garante Marco Silva, Diretor-Geral da Nunex Worldwide.

O estudo que antecedeu esta distinção foi realizado entre outubro e novembro de 2017, através de testes de mercado que envolveram no total 550.000 consumidores portugueses.

A cerimónia de atribuição dos Prémios realizou-se a 24 de janeiro de 2018, no Teatro Tivoli, em Lisboa.

A qualidade das fraldas já tinha sido reconhecida com o prémio europeu de inovação atribuído à gama 'Active Dry' da Nunex, em 2016, no Salão Wabel, em Paris. "A fralda Active Dry é mais absorvente do que a maioria das fraldas, bastante mais suave e com uma camada interior que melhora a rapidez de absorção, mantendo a pele do bebé seca por mais tempo", reforça o diretor-geral da em- presa.

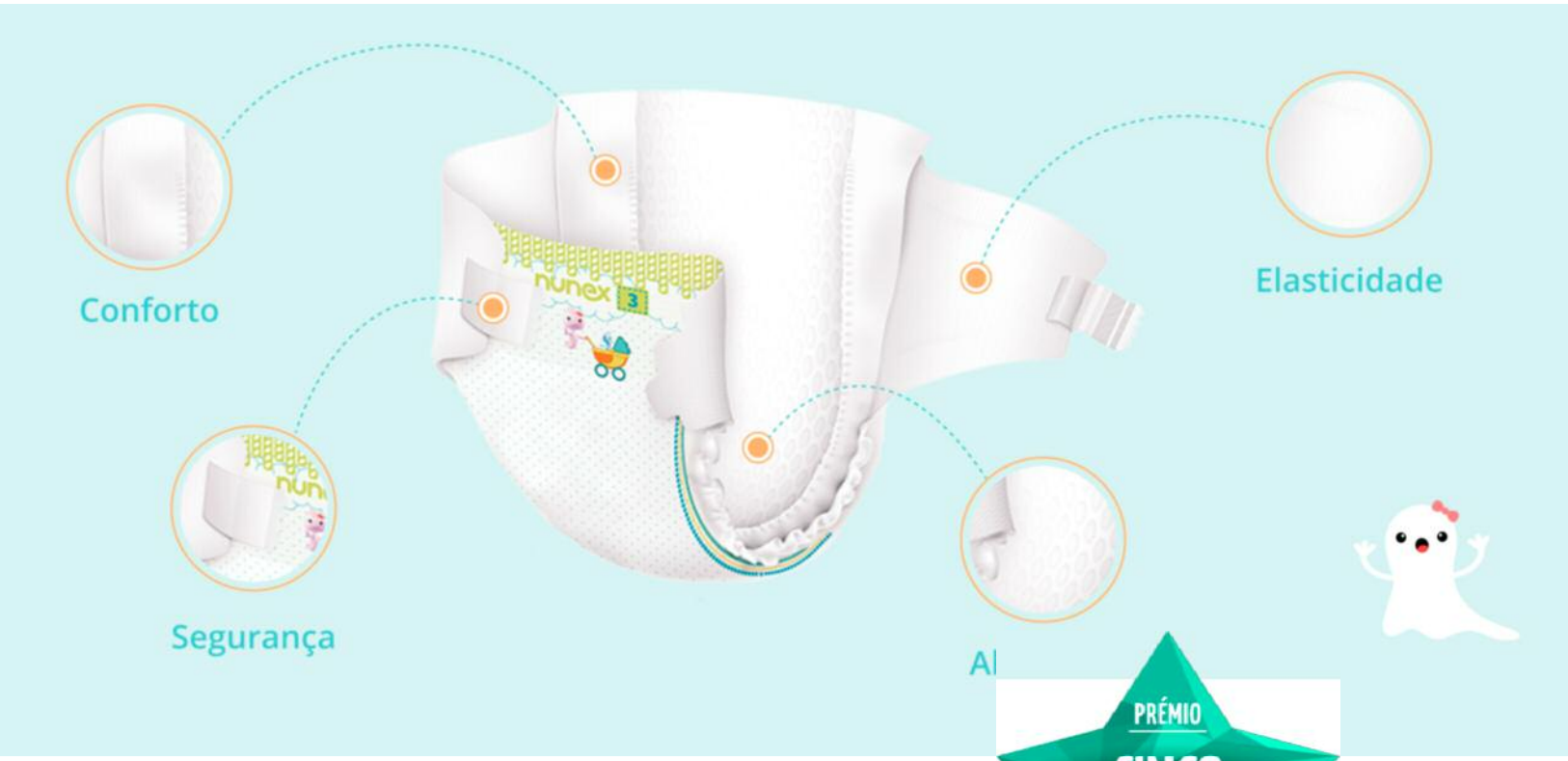
O prémio "Produto Cinco Estrelas" é um sistema de avaliação de produtos e serviços que mede o grau de satisfação global dos consumidores alvo, tendo em conta os 5 principais critérios que influenciam a sua decisão de compra ou adesão (satisfação pela experimentação, relação preço/qualidade, intenção de compra ou recomendação, confiança na marca e inovação).

A Nunex Worlwide SA nasceu em 2012 no seio do Grupo Ghost, possuidor de 20 anos de experiência na área da higiene pessoal. Em 2017 a empresa iniciou um investimento superior a 17 milhões de euros em inovação nos processos organizacionais e produtivos, nomeadamente, na capacitação da empresa em desenvolver novos produtos, que estará concluída durante este ano.

"Pretendemos ser um fornecedor global, estando para tal a desenvolver uma completa gama de produtos de higiene. Estamos a produzir novos e inovadores produtos nesta área e a fazer crescer a nossa marca em Portugal e no resto do mundo", assegura Marco Silva.

Atualmente, a Nunex produz 2.000 fraldas por minuto, num total de 750.000 milhões de fraldas anuais, apresentando uma oferta alargada de produtos de higiene pessoal e íntima, nomeadamente, fraldas de bebé e de adulto para incontinência, toalhitas para criança e adulto, resguardos para camas, pensos higiénicos diários e protege slips, e, além disso, fornece produtos "private label" para a grande distribuição num número cada vez maior de mercados internacionais. O objetivo é ser uma empresa "worldwide", com distribuição e reconhecimento mundial.

O Grupo Ghost é formado por três empresas: a Suavecel (transformação de papel tissue), a Nunex Worldwide (produtos de higiene íntima) e a Fortissue (produção de papel tissue), que empregam atualmente mais de 250 colaboradores. Cerca de 90 por cento da produção sai das fábricas de Viana do castelo para grandes retalhistas nacionais e internacionais, sobretudo da Europa. O grupo já exporta para mais de 30 países.


Conforto
Elasticidade
Segurança
nunex 3

PRÉMIO
CINCO
ESTRELAS
2018

nunex
worldwide

«БИОТРОФ»: разработки и производство продукции для кормления сельскохозяйственных животных

Анализ современного состояния сельскохозяйственной отрасли показывает, что интенсивное развитие, создание крупномасштабных предприятий, позволяющих на ограниченной территории содержать значительное поголовье животных и птицы, приводит к возникновению ряда проблем.

Г.Ю. Лаптев

В их числе - технологические сбои, нарушение ветеринарно-санитарных правил содержания, несбалансированное кормление, микотоксикозы, и другие факторы стресса, что оказывает значительное отрицательное влияние на резистентность организма, вызывает иммунодепрессивные состояния, и, как следствие, приводит к возникновению болезней различной этиологии, снижению продуктивности и продуктивного долголетия сельскохозяйственных животных и птицы. Поэтому особую важность приобретает изучение экологии микробиот, населяющих желудочно-кишечный тракт и другие биотопы организма вследствие высочайшей роли микроорганизмов в процессах пищеварения, формирования иммунитета, здоровья сельскохозяйственных животных и птицы. Изучение микробиомов является необходимым условием для современного понимания физиологических процессов у сельскохозяйственных животных и птиц.

Коллективом компании «БИОТРОФ» на основе современных подходов разработаны уникальные, передовые методы детекции микроорганизмов, включая некультивируемых. На базе разработанных методик проведены исследования микробиот сельскохозяйственных животных и птицы, большинство из которых являются новым словом в мировой науке.

Изучение видового состава микроорганизмов, населяющих желудочно-кишечный тракт сельскохозяйственных животных, позволило, например, совершить открытия в диагностике заболеваний птицы и определять их возбудителей.

На основании проведенных молекулярно-генетических исследований получены доказательства связи между составом микробиоценозов кормов, пищеварительного тракта животного и экосистем животноводческих комплексов со здоровьем и продуктивностью сельскохозяйственных животных и птиц.

Полученные знания легли в основу разработки серии кормовых добавок и технологий, повышающих

Компания «БИОТРОФ» является ведущим российским производителем кормовых добавок для сельскохозяйственных животных и птицы и биопрепаратов для заготовки кормов. Линейка наших кормовых добавок включает пробиотики, фитобиотики, нейтрализаторы и сорбенты микотоксинов, биоконсерванты и силосные закваски.

продуктивность и улучшающих здоровье сельскохозяйственных животных и птиц.

Кормовые добавки, созданные специалистами компании «БИОТРОФ», производятся в России на основе исключительно натуральных, природных компонентов и уникальных штаммов бактерий.

Продукция компании «БИОТРОФ» разрабатывается с учетом мониторинга и точной оценки микрофлоры в организме сельскохозяйственных таких животных , как куры, индейка, свиньи, коровы, овцы, козы и др., а также рыб. Анализы микрофлоры выполняются в научном центре компании «БИОТРОФ» с использованием передовых молекулярно-генетических методов. Программы кормления животных разрабатываются под технологические процессы выращивания высокопродуктивных животных на конкретных предприятиях. При использовании препаратов производства «БИОТРОФ» в хозяйствах проводится научное сопровождение специалистами компании. Оно включает в себя уникальные молекулярно-генетические исследования по мониторингу микрофлоры почвы, кормов, мест содержания животных, организма животных и рыб. На сегодня объемы внедрения разработанных технологий компании «БИОТРОФ» составили по биопрепаратам для заготовки кормов 20-25% российского рынка - свыше 7 млн. тонн заготовки силоса ежегодно, по пробиотикам и другим кормовым добавкам - до 8% российского рынка - свыше 3,5 млн. тонн изготовления комбикормов ежегодно. Биопрепараты широко используются на всей территории Российской Федерации более чем в 600 предприятий.

Необходимо отметить, что за многолетние исследования и передовые разработки в 2017 году коллективу специалистов компании «БИОТРОФ» была присуждена премия Правительства Российской Федерации в области науки и техники - распоряжение Правительства РФ от 25 октября 2017 года №2345-р.

Таким образом, разработки компании «БИОТРОФ» линейки биопрепаратов позволили уменьшить, оптимизировать или полностью исключить ввод в рационы животных кормовых антибиотиков и химических антимикробных средств. Применение наших кормовых добавок позволяет получить безопасную для человека продукцию животноводства наивысшего качества.

25%

На сегодня объемы внедрения разработанных технологий компании «БИОТРОФ» составили по биопрепаратам для заготовки кормов 20-25% российского рынка - свыше 7 млн. тонн заготовки силоса ежегодно, по пробиотикам и другим кормовым добавкам.

BIOTROF
empresa de desenvolvimento e produção de ração animal

A análise do atual estado do setor agropecuário mostra que o aparecimento e desenvolvimento intensivo de grandes empresas, com manutenção de um grande número de cabeças de gado e aves numa área territorialmente limitada, criam uma série de problemas relativos aos animais.

G.Y. Laptev

Nomeadamente, falhas tecnológicas, violação de regras veterinárias e sanitárias da sua manutenção, alimentação desequilibrada, micotoxicoses e outros fatores de stress que têm um efeito significativamente negativo na resistência do organismo animal, provocando condições imunodepressivas que, em última análise, levam ao aparecimento de doenças de várias etiologias e à diminuição da produtividade e longevidade produtiva dos animais de criação e aves de capoeira.

É por isso que o estudo da ecologia da microbiota do trato gastrointestinal e de outros biótopos do organismo é de particular importância no pano de fundo do imenso papel dos microrganismos nos processos de digestão, imunidade biológica natural e saúde geral dos animais de criação e aves de capoeira. O estudo dos microbiomas torna-se, pois, condição necessária para a compreensão atualizada dos processos fisiológicos de todos os animais da indústria pecuária.

Abraçando uma abordagem moderna, a equipa da empresa BIOTROF desenvolveu métodos únicos e avançados para detetar micro-organismos, incluindo não-cultivados. Com base nos métodos por ela desenvolvidos, foram realizados estudos da microbiota de animais de criação e aves de capoeira que, na sua maioria, acrescentaram uma nova palavra à ciência mundial.

O estudo das espécies de micro-organismos que habitam o trato gastrointestinal de animais de criação possibilitou, por exemplo, fazer grandes avanços no diagnóstico de doenças de aves e determinar os respetivos agentes patogénicos.

Com base em estudos da genética molecular foram obtidas evidências da relação da composição da microbiocenose da forragem, do trato digestivo do animal e dos ecossistemas de complexos pecuários com a saúde e produtividade de animais de criação e aves de capoeira.

A informação obtida permitiu desenvolver uma série de aditivos alimentares e tecnologias afins que aumentam a produtividade e melhoram a saúde dos animais.

A empresa BIOTROF é a principal produtora russa de aditivos para ração animal e substâncias biológicas para preparação de forragem. A gama dos nossos aditivos para alimentação animal inclui probióticos, fitobióticos, neutralizantes e sorventes de micotoxinas, bioconservantes e fermentos de silagem.

Os aditivos alimentares criados pelos especialistas da BIOTROF são produzidos na Rússia com base em componentes plena e exclusivamente naturais, com estirpes únicas de bactérias.

Os produtos da BIOTROF são desenvolvidos ante a monitorização e avaliação precisa da microflora do organismo de animais criados na indústria pecuária, como galinhas, perus, porcos, vacas, ovelhas, cabras, etc., bem como peixes. As análises à microflora animal são realizadas no centro de estudos científico da empresa BIOTROF, com recorrência a avançados métodos genéticos moleculares.

Os programas de nutrição animal são desenvolvidos sob processos tecnológicos de crescimento de animais altamente produtivos em empresas específicas. O uso dos preparados da BIOTROF na pecuária é acompanhado por especialistas da empresa, que realizam, entre outros, estudos exclusivo de genética molecular para monitorizar a microflora do solo, a forragem, o organismo dos animais e locais onde estes são mantidos, incluindo os dos peixes. Atualmente, o peso das tecnologias desenvol-vidas pela empresa BIOTROF em aditivos para preparação de forragem é de 20-25% do mercado russo – mais de 7 milhões de toneladas de colheita de silagem anualmente, tendo a empresa uma fatia de até 8% do mercado russo na preparação de probióticos e outros adi- tivos, ou seja, mais de 3,5 milhões de toneladas de produção de alimentos compostos anualmente. Estes preparados biológicos são amplamente utilizados em toda a Federação Russa por mais de 600 empresas.

É de referir que, em 2017, como reconhecimento pelos muitos anos de pesquisa e desenvolvimentos de vanguarda, a equipe de especialistas da empresa BIOTROF foi agraciada com um prémio do Governo da Federação Russa, outorgado na área da Ciência e Tecnologia, emitido pela Ordem nº 2345-r do Governo da Federação, de 25 de outubro de 2017.

Assim, os avanços obtidos pela gama de preparados biológicos da Biotrof permitiram reduzir, otimizar ou eliminar por completo a adição de antibióticos alimentares e agentes antimicrobianos químicos de rações animais. O uso dos nossos aditivos alimentares possibilita a obtenção de animais da mais alta qualidade e produção segura para o ser humano.

25%

Atualmente, o peso das tecnologias desenvolvidas pela empresa BIOTROF em aditivos para preparação de forragem é de 20-25% do mercado russo – mais de 7 milhões de toneladas de colheita de silagem anualmente

Производители рыбных консервов с самой большой историей

Интервью с Мануэлом Рамиреш, администратором Ramirez & C^{a} (Filhos), S.A.

Мануэл Рамиреш

- Считаете ли вы, что ваша компания является одной из самых уважаемых в Португалии в секторе рыбных консервов?

- Наша 165-летняя деятельность, которая делает нас старейшей в мире компанией консервной промышленности, теперь получила преемственность в самой современной и экологически чистой фабрике Ramirez 1853. Наш новый завод - это современное техническое и технологическое подразделение, которое позволяет внедрять инновации в различных областях и придать новый импульс нашему историческому экспортному призванию. Ramirez - всемирно признанная модель долголетия предприятия.

- Какой ассортимент продукции выходит из вашей фабрики?

- Ramirez, Cocagne, The Queen of the Coast, Tomé, Al Fares, La Rose или Teddy - вот лишь некоторые из наших 14 рыбных брендов, которые покоряют поклонников по всему миру с XIX века. У нас есть возможность удвоить текущее производство, которое составляет около 45 миллионов банок в год, до 55 наименований. От тунца до сардин, от скумбрии до трески, от кальмаров и осьминогов до мидий. Также мы предлагаем много уникальных продуктов, таких как филе сардины, треска с нутом, тунец с овощами или знаменитый жареный тунец по-алгарвски. Это исключительно вкусные готовые блюда. Просто открывай - и ешь. Это не сувенирные или имиджевые банки. Это аутентичные продукты с гарантированным качеством, которые вызывают только положительные эмоции.

- Каков географический охват текущего рынка вашего экспорта?

- Ramirez присутствует в самых аппетитных моментах жизни на более чем 50 рынках: в Бельгии, Великобритании, во Франции, в Швейцарии, Германии, Китае, Канаде, США, Бразилии, Южной Африке, Анголе, Мозамбике и многих других. Его надежность, которая начинается с качества рыбы, собственной лаборатории контроля качества и сертификации самых требовательных международных агентств, открывает перед Ramirez весь мир.

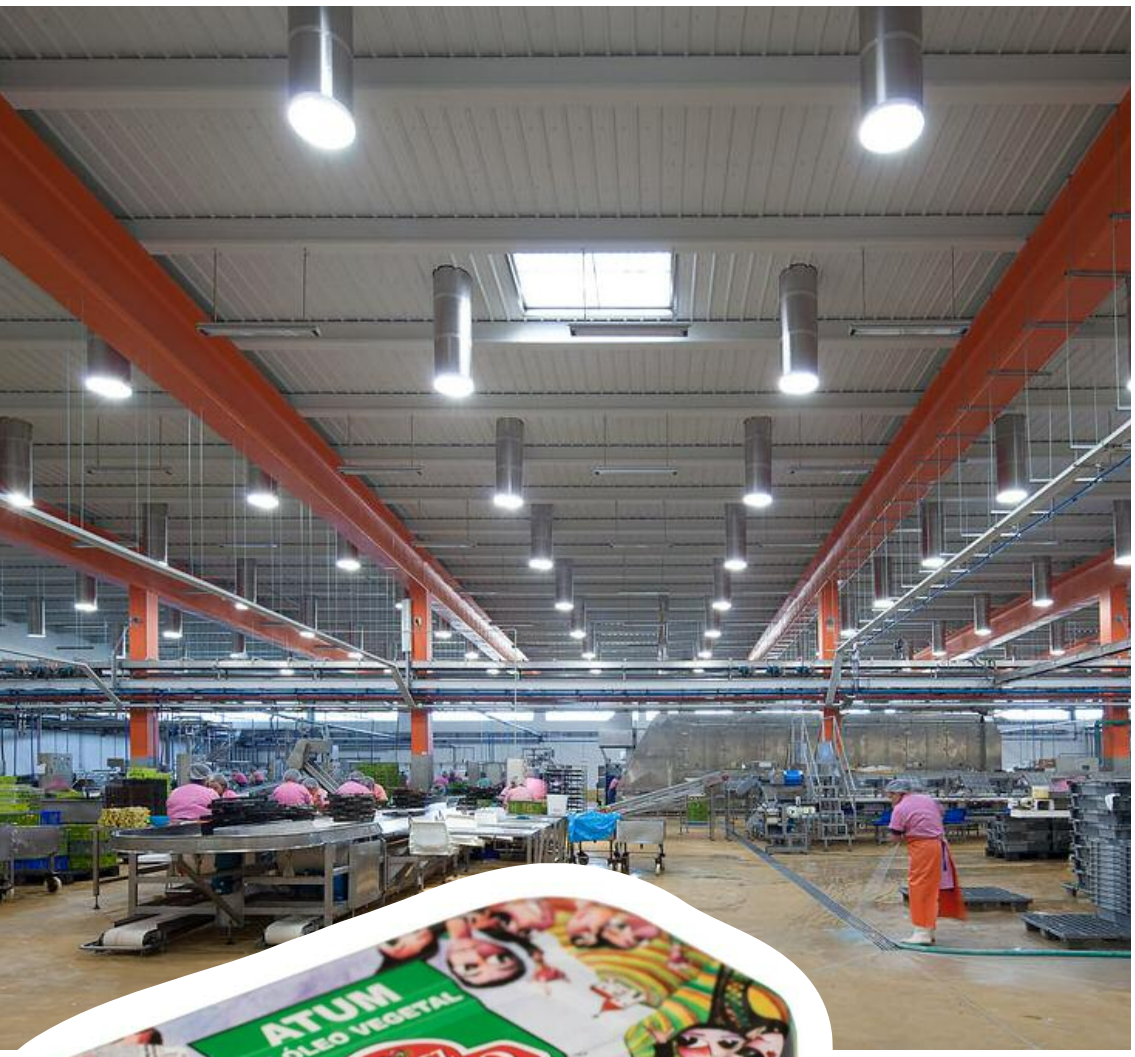
- Когда и как вы начали работать с Россией?

- До падения Восточного блока Ramirez был главным и почти единственным экспортером Советского Союза. Мы продали от 120 до 150 контейнеров консервированной рыбы от брендов Ramirez и Teddy. Российский рынок хорошо знает наши продукты, их качество и сам вкус португальских рыбных консервов. Мы всегда стараемся держать каналы открытыми. Россия - это рынок, который продолжает ценить наши консервы.

- Какие у вас планы на будущее вашей работы с Российской Федерацией и евразийским сообществом в целом?

- Консервы из рыбы всегда были очень интересным продуктом: долговечным, мобильным, вкусным и очень ценным, даже в социально смутные времена. Из очень ограниченного ресурса консервы превратились в постоянного гостя супермаркетов, о них говорят гурманы, рестораторы и лучшие повара. Это тенденция, которая была и сохраняется в мире. Консервы удобны для тех, кто любит готовить, для праздников и для ежедневного стола. В этом контексте ассортимент, подобный нашему, имеет особое значение. Поэтому мы уверены, что мы будем активно развиваться на продовольственном рынке России и всей Евразии.

«В Ramirez гармонично сочетаются прошлое, настоящее и будущее! Мы - компания, управляемая одной семьей в течение пяти поколений. У нас есть ноу-хау, которых нет в остальном мире. Мы производим десятки марок уже третий век».



ЧТО ОТЛИЧАЕТ ВАС ОТ КОНКУРЕНТОВ?

В Ramirez гармонично сочетаются прошлое, настоящее и будущее! Мы - компания, управляемая одной семьей в течение пяти поколений. У нас есть ноу-хау, которых нет в остальном мире. Мы производим десятки марок уже третий век. В некоторые исторические моменты мы возглавляли инновации в этом секторе, совершенствуя производственное оборудование или легко открывающиеся банки, которые мы представили в 1970-х годах. У нас есть множество продуктов, не имеющих аналогов на рынке. Мы работаем в промышленном подразделении, уже рассматриваемом международными аудиторами как одно из пяти лучших производственных подразделений по всему миру в агропродовольственном секторе. Наряду с этим наши постоянные обязательства в отношении устойчивости, инноваций, контроля качества, безопасности пищевых продуктов и удобства для потребителей являются основой отношений доверия с клиентами. Мы всегда хотим делать больше и лучше!

TEDDY BRAND ®

Damos valor à amizade

Мы ценим дружбу

Os amigos fazem-nos bem. Estão sempre presentes, mesmo nos momentos mais agitados. Fazem ocasiões comuns tornarem-se extraordinárias. E até têm o dom de jamais serem esquecidos. Assim são as conservas de peixe TEDDY... as suas melhores amigas a qualquer hora!

Благодаря друзьям мы чувствуем себя хорошо. Они всегда рядом, даже в самые непростые моменты. Друзья превращают обычные дни в запоминающиеся. Они даже обладают даром оставаться в памяти навсегда. Совсем как рыбные консервы TEDDY... ваши лучшие друзья на все времена!

Produced by: **Ramirez & Cª (Filhos) S.A.**
Rua do Passadouro, 135 - Lavra • 451-953 Matosinhos • Portugal
E-mail: ramirez@ramirez.pt - **www.ramirez.pt**

A mais antiga indústria de conservas de peixe do mundo

Entrevista com Manuel Ramirez, administrador da Ramirez & C^{a} (Filhos), S.A.

Manuel Ramirez

- É justo dizer que a vossa empresa é das mais respeitadas em Portugal no setor das conservas de peixe?

- Os nossos 165 anos de atividade, que nos convertem na mais antiga indústria de conservas de peixe do mundo em laboração, têm hoje continuidade na mais moderna e ecológica unidade produtiva do setor, a «Ramirez 1853». A nossa nova fábrica é uma unidade de vanguarda técnica e tecnológica que nos permite inovar em diversos domínios e dar novo impulso à nossa histórica vocação exportadora. A Ramirez é um projeto modelar de longevidade empresarial, reconhecido globalmente.

- Que gama de produtos saem da vossa fábrica?

- Ramirez, Cocagne, The Queen of the Coast, Tomé, Al Fares, La Rose ou Teddy são algumas das nossas 14 marcas de conservas de peixe com fãs em todo o mundo desde o século XIX. Temos capacidade para duplicar a produção atual que ronda as 45 milhões de latas/ano até aos 55 produtos. Do atum à sardinha, com passagem pela cavala, bacalhau, lulas, polvo ou mexilhões. Mas também muitos produtos únicos, como os filetes de sardi- nha, o bacalhau com grão, os atuns com vegetais ou o afamado atum assado à algarvia. São refeições prontas ex- cecionais. É só abrir e comer. Não são refeições artificiais, nem plásticas. São produtos autênticos, de qualidade garantida, que despertam a emoção que desejamos...

- Qual é a abrangência geográfica do atual mercado das vossas exportações?

A Ramirez está presente nos momentos mais deliciosos da vida... em mais de 50 mercados: Bélgica, Reino Unido, França, Suíça, Alemanha, China, Canadá, EUA, Brasil, África do Sul, Angola, Moçambique, entre muitos outros. A sua fiabilidade, que começa na qualidade do pescado, com passagem pelo seu próprio laboratório de controlo de qualidade e pelas certificações das mais exigentes agências internacionais, confere-lhe o mundo.

- Quando e como é que começaram a trabalhar com a Rússia?

- Antes da queda do Bloco de Leste, a Ramirez era o exportador líder, e praticamente único, para a União Soviética. Vendíamos por ano entre 120 a 150 contentores de conservas de peixe das marcas Ramirez e Teddy. O mercado russo conhece bem os nossos produtos, a sua qualidade intrínseca e o sabor das conservas de peixe portuguesas. Procuramos sempre manter os canais abertos. A Rússia é um mercado que continua a apreciar muito as nossas conservas.

- Que planos têm para o futuro do vosso trabalho com a Federação Russa e a comunidade euroasiática no geral?

- A conserva de peixe foi sempre um produto muito interessante - por sua durabilidade, portabilidade e sabor - e muito precioso, inclusive em períodos socialmente conturbados. De um recurso muito circunscrito ao supermercado, passou, desde alguns anos a esta parte, a ser falado e comunicado nas lojas, nos espaços gourmet, nos restaurantes, por grandes chefs. É uma tendência que se está a globalizar e que veio para ficar. É um recurso ex- traordinariamente versátil para quem aprecia cozinhar, para a restauração ou no o dia-a- dia. E, neste contexto, uma gama como a nossa faz toda a diferença. Temos a certeza, por isso, que seremos uma mais-valia no mercado alimentar da Rússia e até da Eurásia.

Na Ramirez, o passado, o presente e o futuro harmonizam-se todos os dias! Somos uma empresa gerida pela mesma família há cinco gerações. Possuímos um know-how único no mundo.

O QUE É QUE VOS DISTINGUE DOS VOSSOS CONCORRENTES?

Na Ramirez, o passado, o presente e o futuro harmonizam-se todos os dias! Somos uma empresa gerida pela mesma família há cinco gerações. Possuímos um know'how único no mundo. Produzimos uma dezena de marcas centenárias. Em diversos momentos históricos liderámos a inovação no setor, com destaque para diversos aspetos do equipamento produtivo ou para as latas de abertura fácil, que introduzimos na década de 1970. Temos uma diversidade de produtos sem paralelo no mercado. Trabalhamos numa unidade fabril já considerada por auditores internacionais como uma das cinco melhores unidades produtivas mundiais do setor agro-alimentar. A par de tudo isso, os nossos compromissos permanentes com a sustentabilidade da pesca, a inovação, o controlo da qualidade, a segurança alimentar e a conveniência dos consumidores são os pilares de uma relação de confiança com os clientes. Queremos sempre fazer mais e melhor!

Технологии обучения нового поколения

В июле 2017 года журнал Forbes опубликовал статью об использовании технологии виртуальной реальности (VR) в бизнесе, где наглядно показал рост интеграции VR в бизнес-процессы мировых гигантов. Согласно исследованию, к 2020 году рынок VR достигнет 70 млрд. долл. и выиграть от внедрения этой технологии смогут практически все отрасли промышленности.

Научно-производственный центр «НовАТранс» - компания, которая уже сегодня разрабатывает инновационные учебные и интерактивные технологии, комплексы виртуальной и дополненной (AR) реальности, и внедряет их в промышленные отрасли России, стран СНГ и Азии.

В 2016 году «НовАТранс» разработал первый прототип обучающего VR-тренажера. В данный момент реализованы проекты для специалистов железнодорожного транспорта, энергетики, металлургии и машиностроения.

Компания решает вопрос повышения производительности предприятий, применяя комплексный подход обучения сотрудников по уникальной системе через электронные курсы, VR-тренажеры и приложение виртуального наставника.

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД

Выделим основные причины низкой производительности:

- *Эксплуатационные отказы;*
- *Длительное обучение;*
- *Производственные травмы;*
- *Низкий уровень знаний у сотрудников.*

Комплексный подход позволит решить каждую из них благодаря полноценной проработке всех этапов учебного процесса.

Первый этап - теория, прежде, чем приступать к работе, сотрудник должен получить знания об особенностях оборудования и правилах его использования, эта информация содержится в электронном курсе.

Теорию требуется закрепить на практике, но в работе с реальной техникой неопытный сотрудник непременно допустит ошибки. Чтобы их избежать, комплексный подход предлагает использовать VR-тренажер.

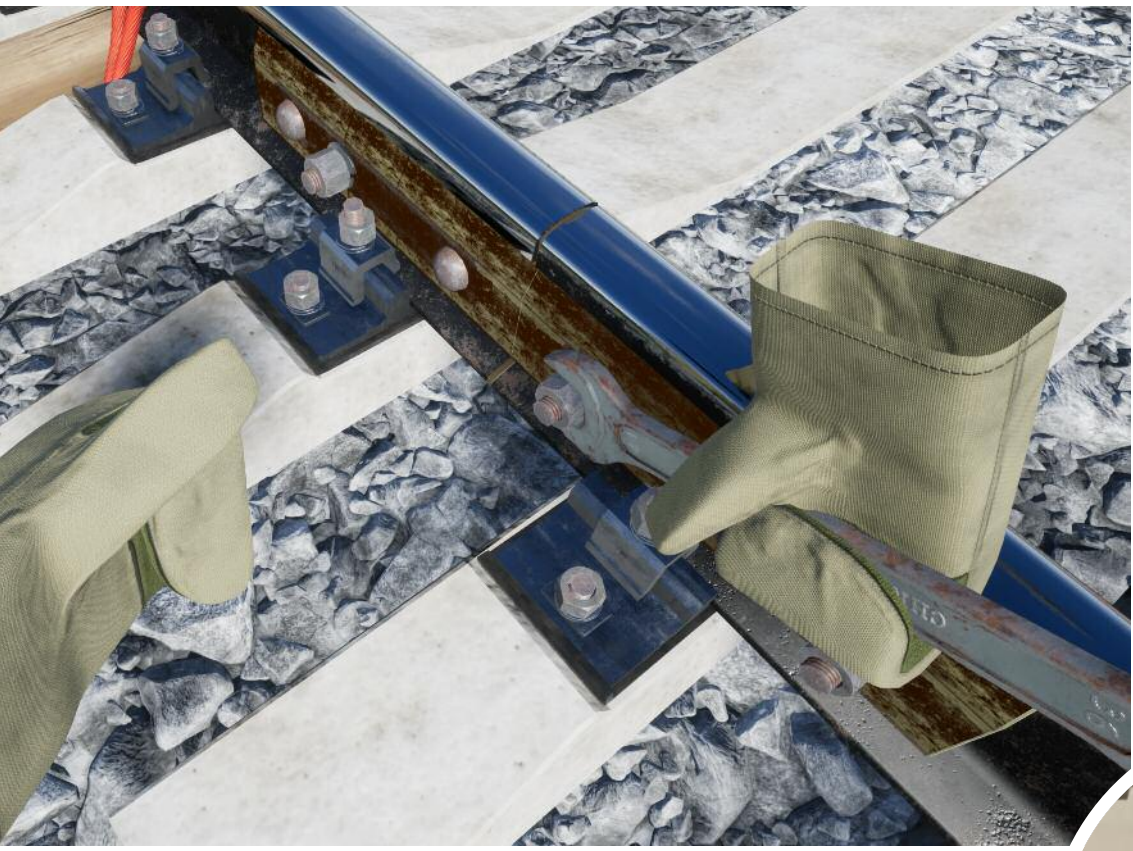
Казалось бы, на этом обучение можно завершить. Но в ходе работы у подчиненного будут возникать вопросы, ему потребуется информационная поддержка, для этого разработано приложение «Виртуальный наставник», который поможет в решении сложных задач.

ЭЛЕКТРОННЫЕ КУРСЫ

Особый вид обучения, он позволяет сотруднику запомнить материал, полностью погружая его в процесс. Специалисты НПЦ «НовАТранс» создают учебную программу, в состав которой закладывают необходимую информацию, тестовый блок, снабжают его анимированной графикой, фото-видеорядом, профессиональным озвучиванием, в результате чего обучение становится максимально эффективным.

- *Курс состоит из теоретической и тестовой частей.*
- *Система выставляет экзаменационный балл в автоматическом режиме.*
- *Запустить курс можно везде, где есть интернет.*
- *Электронные учебные курсы удерживают внимание, позволяя взаимодействовать с объектом в режиме реального времени.*

Тренажер полностью воспроизводит рабочую среду, которая ожидает сотрудника в реальности.



ПОДВЕДЕМ ИТОГ

Теория, практика, информационное сопровождение – необходимые этапы обучения и поддержки грамотного специалиста. С максимальной полнотой они реализованы в комплексном подходе, разработанном НПЦ «НовАТранс». Он не только решает проблему низкой производительности на предприятии, но и выводит технологию обучения на новую ступень прогресса! Приглашаем всех заинтересованных руководителей и специалистов к взаимовыгодному сотрудничеству!

Теорию требуется закрепить на практике, но в работе с реальной техникой неопытный сотрудник непременно допустит ошибки. Чтобы их избежать, комплексный подход предлагает использовать VR-тренажер.

ТРЕНАЖЕРНЫЙ КОМПЛЕКС ВИРТУАЛЬНОЙ РЕАЛЬНОСТИ

Представляет из себя комплект оборудования, в который входят очки виртуальной реальности, базовые станции, беспроводные трекпады, наушники, ноутбук, раздвижной штатив и компактный кейс для хранения.

Тренажер полностью воспроизводит рабочую среду, которая ожидает сотрудника в реальности. Благодаря технологии VR можно создать любые условия от кабины электропоезда до большой атомной станции и наполнить их оборудованием различной сложности. В виртуальной реальности подчиненный совершает любые действия, таким образом не только оттачивая навыки эксплуатации оборудования, но и усваивая возможные ошибки, отказы техники, травмы или несчастные случаи. Так сотрудник приобретает опыт, который в дальнейшем сбережет его здоровье и предотвратит поломку дорогостоящего оборудования. Однако даже высокие знания теории и практический опыт не могут в полной мере предупредить все экстренные ситуации, которые возникают в работе с техникой. На этот случай компания «НовАТранс» предлагает воспользоваться «Виртуальным наставником».

«ВИРТУАЛЬНЫЙ НАСТАВНИК»

Это мобильное приложение, содержащее всю справочную информацию об оборудовании и рабочем процессе, а также библиотеку алгоритмов поиска неисправностей. Среди его уникальных особенностей - демонстрация процесса технического обслуживания, распознавание речи пользователя и определение состояния оборудования по внешнему виду, иными словами приложение принимает голосовой запрос, позволяет просканировать оборудование мобильным устройством и выдает мгновенный ответ с рекомендациями по устранению неисправности.

Tecnologias de ensino de última geração

Em julho de 2017, a revista Forbes publicou um artigo sobre a aplicação da tecnologia de realidade virtual (VR, do inglês Virtual Reality) ao mundo dos negócios, o que demonstra claramente a crescente integração da VR nos processos corporativos dos gigantes mundiais. Segundo a pesquisa, até 2020, o mercado da VR atingirá valores da ordem dos 70 mil milhões de dólares e praticamente todas as indústrias poderão beneficiar com a inclusão desta tecnologia.

O Centro de Pesquisa e Produção NovATrans é uma empresa que já desenvolve hoje tecnologias de ensino interativo e inovador que incluem kits de realidade virtual e aumentada (AR, do inglês Augmented Reality) e im- plementados em setores industriais da Rússia, países da CEI e Ásia. Em 2016, a NovATrans desenvolveu o primeiro protótipo de um simulador de instrução VR. Atualmente, foram já implementados projetos para especialistas das áreas do transporte ferroviário, energia, metalurgia e construção de máquinas.

A NovaTrans tenta assim aumentar a produtividade das indústrias, recorrendo a uma abordagem abrangente de capacitação dos funcionários através de um sistema exclusivo com cursos eletrónicos, simuladores de VR e uma aplicação que disponibiliza um orientador virtual.

ABORDAGEM ABRANGENTE
As principais causas da baixa produtividade são:

- *Falhas operacionais;*
- *Cursos de capacitação longos;*
- *Lesões profissionais;*
- *Baixo nível de conhecimento dos funcionários.*

Uma abordagem abrangente permitirá resolver cada um destes pontos com o tratamento integral de todas as etapas do processo instrutivo.

Primeira etapa: Teoria. Antes de começar a trabalhar, o funcionário deve obter conhecimento sobre as características do equipamento e as regras de uso do mesmo. Essa informação é transmitida em forma de curso eletrónico.

A teoria precisa depois de ser reforçada com a prática, mas, ao trabalhar com tecnologia real, um empregado inexperiente cometerá certamente erros indesejáveis. É precisamente para evitar esses erros que a abordagem integrada sugere o uso de um simulador VR.

Em condições normais, somos levados a pensar que o curso de requalificação terminaria por aqui. Mas no curso do trabalho surgirão seguramente dúvidas ao funcionário que serão respondidas pelo aplicativo do Instrutor Virtual, especialmente desenvolvido para esse fim e que o ajudará na resolução de problemas complexos.

CURSOS ELETRÓNICOS

Este tipo especial de aprendizado permite ao funcionário memorizar o material ante uma imersão completa no processo. Os especialistas da Novatrans criaram um programa de treino que inclui toda a in- formação necessária, disponibiliza uma unidade de testes, fornece gráficos animados, material em fotos e vídeo e sonorização profissional – que deverá resultar numa requalificação mais efetiva.

- *O curso é composto por uma parte teórica e uma parte de teste.*
- *O sistema dá pontuação aos testes em modo automático.*
- *O curso pode ser feito em qualquer lugar, bastando para isso haver acesso à internet.*
- *Os cursos eletrónicos de requalificação captam a atenção, permitindo interagir com o objeto em tempo real.*

O simulador reproduz na totalidade o ambiente profissional que espera o funcionário no local de trabalho real.

PARA RESUMIR

Teoria, prática e suporte informativo são as etapas necessárias para o treino e suporte de um especialista competente. Essas etapas são disponibilizadas com a máxima amplitude e numa abordagem abrangente desenvolvida pela NovATrans. Ela não só combate o problema da baixa produtividade nas empresas, como também eleva a tecnologia de aprendizagem a um novo estágio de progresso! Convidamos para cooperação mutuamente vantajosa todos os administradores e especialistas interessados nesta tecnologia!

A teoria precisa depois de ser reforçada com a prática, mas, ao trabalhar com tecnologia real, um empregado inexperiente cometerá certamente erros indesejáveis. É precisamente para evitar esses erros que a abordagem integrada sugere o uso de um simulador VR.

SIMULADOR DE REALIDADE VIRTUAL

É um conjunto de aparelhos que inclui um par de óculos de realidade virtual, a estação-base, trackpads sem fios (wireless), fones, um laptop, um tripé deslizante e uma box compacta de proteção do material.

O simulador reproduz na totalidade o ambiente profissional que espera o funcionário no local de trabalho real. Graças à tecnologia VR, é possível reconstruir qualquer meio - desde um vagão de comboio ao interior de uma grande usina de energia nuclear - e equipar essa realidade virtual com tecnologia e máquinas de diferentes níveis de complexidades. Na realidade virtual, o funcionário executa qualquer ação, aprimorando não apenas as suas capacidades em operar o equipamento, mas também assimilando situações que podem levar a eventuais erros, falhas de equipamentos, lesões físicas ou acidentes. Assim, o funcionário adquire experiência que no futuro o manterá ileso e impedirá a avaria de equipamentos caros. No entanto, nem o mais elevado grau de conhecimento da teoria e experiência prática consegue prever todas as situações de emergência passíveis de surgir durante o manuseamento da tecnologia. E é para lidar com essas situação mais imprevisíveis que a empresa NovATrans disponibiliza o Instrutor Virtual.

INSTRUTOR VIRTUAL

Esta aplicação móvel contém todas as informações de referência sobre o equipamento e o processo de trabalho, bem como uma biblioteca de algoritmos para resolução de problemas. Entre várias das suas características únicas, o Instrutor Virtual faz demonstração do processo de manutenção, reconhece a voz do utilizador e determina o estado do equipamento a partir do aspeto externo, por outras palavras, ao ser feito um pedido verbal, o aplicativo 'faz a varredura' do equipamento com um dispositivo móvel e dá resposta imediata com recomendações para solução de problemas.

Сочи - главный спортивный курорт России

О том, как живет Сочи после Зимней Олимпиады, рассказывает заместитель Главы г. Сочи Олег Валентинович Ясюк.

О.В. Ясюк

- Расскажите, какие объекты были построены в Сочи после Олимпиады.

- Из наиболее значимых спортивных сооружений построенных и введенных в эксплуатацию в городе Сочи в 2015 - 2016 годах: футбольное поле с искусственным покрытием и трибуной на 320 посадочных мест (прилегающая территория к КЦ «Ледяной куб») территория Олимпийского парка Сочи, Имеретинская низменность; экстрим-парк; федеральный центр единоборств, комплекс спортивных залов, в состав которых вошли: универсальный спортивный зал - 2 880 кв.м., зал единоборств - 1 344 кв.м., зал хореографии - 720 кв.м., зал тяжелой атлетики - 660 кв.м., тренажерный зал - 351 кв.м., Хостинский внутригородской район города Сочи, ул. Бзугу 6, (ФГБУ «ЮГ СПОРТ»). В селе Веселом завершено строительство универсального спортивно-оздоровительного комплекса с залами для игровых видов спорта (мини-футбол, волейбол, баскетбол), залом борьбы, тренажерным залом и лечебно-оздоровительный комплексом. За счет внебюджетных источников финансирования завершено строительство многофункциональной спортивно-игровой площадки с зоной для тренажеров и воркаута в селе Эсто-Садок.

- Какие существуют дальнейшие планы по развитию Сочи в рамках проведения крупных футбольных мероприятий.

- Реализация олимпийского проекта в Сочи дала новый толчок в развитии курорта как круглогодичного центра событийного туризма. Курорт стал привлекательной площадкой для проведения мероприятий любого уровня и формата. В 2016 году в Сочи проведено более 200 значимых мероприятия. В их числе: Гран-при России «Формула 1», саммит Россия-АСЕАН, Всемирные хоровые игры, Международная Черноморская регата больших судов, 2-й Международный зерновой форум и многие другие. В постолимпийский период город Сочи развивается как круглогодичный курорт мирового уровня. Курорт получил великолепную туристскую инфраструктуру. Сегодня мы являемся единственным в России многофункциональным курортом. Широкие возможности для летнего отдыха, новые горнолыжные комплексы, динамично развивающийся лечебный профиль и событийный туризм - определили дальнейший вектор развития курорта.

Во время проведения Кубка конфедераций - 2017 и матчей Чемпионата мира по футболу - 2018 город готовится к приему большого потока болельщиков. Каждый из них в дальнейшем наш потенциальный турист. Эти события в жизни города однозначно скажутся положительным образом на посещаемости курорта и популяризации его не только в России, но и за рубежом. И мы сделаем все для того, чтобы эти масштабные события прошли на должном уровне.

Очень важны эти футбольные турниры и для развития детского спорта, так, в период подготовки Чемпионата Мира по футболу 2018 года и по его окончании в городе Сочи планируется увеличение числа занимающихся футболом с 5000 детей и подростков до 7500.

- Существует ли сотрудничество с португальскими или европейскими городами и в чем оно выражается?

- Администрация города Сочи поддерживает статус курорта мирового уровня и уделяет особое внимание расширению географии деловых связей, взаимодействию с партнерами в других странах в различных областях, в том числе в области туризма, инвестиций, культуры и спорта.

Сотрудничество с иностранными государствами всегда являлось одним из важнейших инструментов в установлении деловых контактов, а также продвижении Сочи на международном уровне как современного санаторно-курортного, делового, спортивного и туристического центра мирового уровня.

28 ноября 2016 г. в городе Лиссабоне состоялась презентация туристского продукта Сочи в рамках презентации городов-организаторов Кубка Конфедераций

2017 года и Чемпионата мира по футболу 2018 года в России. Делегация города Сочи представила туристский потенциал курорта, а также познакомила португальцев с возможностями круглогодичного всесезонного отдыха в Сочи. С презентациями своих городов также выступили представители Москвы и Казани. Презентация стала частью информационной и маркетинговой кампании, которую проводят Федеральное агентство по туризму РФ и ФГУП «Национальный маркетинговый центр по туризму Visit Russia» с целью продвижения российского туристского потенциала за рубежом. Главной темой презентации стала подготовка отечественной туристской индустрии к приему иностранных болельщиков во время проведения Чемпионата мира по футболу 2018 года, который пройдет в России, туристских продуктах и пакетных предложениях в рамках Чемпионата, а также туристский потенциал страны в целом и основные туристские маршруты.

На презентацию были приглашены представители деловых кругов и органов местной власти Португалии. Был презентован эксклюзивный агент FIFA Match Hospitality в Португалии - компания Cosmos Viagens. На мероприятии присутствовали Чрезвычайный и Полномочный Посол Российской Федерации в Португалии Олег Николаевич Белоус, торговый советник посольства Золкин Игорь Анатольевич.

Хочется отметить высокую заинтересованность представителей португальской стороны в сотрудничестве с городом Сочи. Уверен, что этот визит станет залогом будущих совместных проектов и успешного взаимодействия.

Одной из важных составляющих укрепления международных контактов является установление побратимских связей, что способствует активизации обмена опытом между городами, развитию и популяризации возможностей города Сочи как круглогодичного курорта, формированию положительного имиджа за рубежом. У Сочи девять городов-побратимов: Челтенхем (Великобритания) с 1959 года, Ментон (Франция) с 1966 года, Римини (Италия) с 1977 года, Эспоо (Финляндия) с 1989 года, Лонг Бич (штат Калифорния, США) с 1990 года, Трабзон (Турция) с 1991 года, Пярну (Эстония) с 1994 года, Вэйхай (КНР) с 1996 года, Баден-Баден (Германия) с 2013 года.

Эти девять городов имеют множество сходств с Сочи. Например, практически все они располагаются на море, санаторно-курортная отрасль является неотъемлемой составляющей экономики муниципалитетов, преимущественно, они носят негласный статус «курортных столиц» в своих странах.

Стоит отметить и прочные связи с другими городами. В ноябре 2014 года представители администрации города Сочи находились с официальным визитом в городе Гуанчжоу (КНР) для участия в международной конференции по установлению партнёрских связей между городами. По итогам проведения конференции, была организована презентация города-курорта Сочи, на которой были представлены санаторно-курортные возможности нашего города. Последние несколько лет администрацией города Сочи ведется активная работа по привлечению туристов из Китая.

- Какие существуют планы по изменения инфраструктуры пляжей и набережных города?

- На территории города Сочи расположены 190 пляжных территорий, из которых 81 муниципальный и 109 находятся в ведение санаторно-курортных организаций.

В ходе подготовки к новому курортному сезону и проведению соревнований международного уровня запланированы мероприятия по обеспечению комфортности и внешней привлекательности инфраструктуры пляжей и набережных города Сочи. В том числе проведен мониторинг размытия гальки, определены участки, требующие отсыпки, и произведена отсыпка пляжных территорий. Повышены требования безопасности: на каждом пляже дежурят сотрудники частных охранных

«Реализация олимпийского проекта в Сочи дала новый толчок в развитии курорта как круглогодичного центра событийного туризма. Курорт стал привлекательной площадкой для проведения мероприятий любого уровня и формата».

предприятий, спасатели несут вахту не только на суше, но и в спасательных лодках на воде, дежурят казаки и представители добровольных народных дружин (ДНД). На набережных установлены малые архитектурные формы с навигационными указателями, которые направляют движение туристских потоков.

Собственникам объектов, расположенных в непосредственной близости к пляжной полосе, выданы рекомендации по приведению внешнего вида строений и прилегающей к ним территории в соответствие с требованиями действующего законодательства к внешнему виду объектов, с учетом максимально открытого визуального восприятия моря и пляжной полосы. Разработаны графические материалы. Пляжное оборудование подбирается и устанавливается в соответствии с единой архитектурной концепцией.

Принятые меры позволят повысить уровень комфорта городской среды, качество благоустройства, значительно улучшить архитектурный облик города Сочи, даже в ночное время.

- Каков приток туристов по сравнению с предыдущими периодами и сколько процентов из них составляют иностранцы?

- После зимних Олимпийских игр мы провели несколько отличных лет: туристов в Сочи с каждым годом становится все больше. Так, в 2014 году город-курорт Сочи посетили 4,9 миллиона человек, в 2015 году - 5,6 миллиона человек. Результаты работы санаторно-курортной и туристской отрасли за 2016 год оказались выше наших ожиданий и достигли показателя в 6,5 миллиона человек. В 2017 году мы выполнили задачу максимально сохранить параметры загрузки курорта на уровне предыдущего года (6,5 млн человек) со среднегодовым уровнем заполняемости организованного сектора 75-77%, выделяя конкурентные преимущества Сочи: разнообразие программ отдыха и предложений объектов размещения, благоустройство и безопасность рекреационных объектов, работа над качеством сервиса через обучение персонала, аттестацию и классификацию.

За летний сезон 2017 года мы приняли около 4 миллионов человек с показателем средней загрузки здравниц порядка 95%.

С 2016 года в городе Сочи сложилась тенденция к увеличению потока из-за рубежа. Так, по данным УФМС за весь период 2016 года город посетили порядка 145,5 тысяч иностранных граждан из 120 стран мира, из них с целью въезда «туризм» 42 241 человек. В 2017 году за период с января по май в Сочи прибыли 55 597 иностранцев, из них с целью «туризм» 13 893 человека. По сравнению с предыдущим годом за аналогичный период наблюдается увеличение иностранных туристов на 15%.

Во время проведения Кубка конфедераций - 2017 и матчей Чемпионата мира по футболу- 2018 город готовится к приему большого потока болельщиков. Каждый из них в дальнейшем наш потенциальный турист. Эти события в жизни города однозначно скажутся положительным образом на посещаемости курорта и популяризации его не только в России, но и за рубежом.

- Какую роль будет играть администрация города в сопровождении совместных инвестиционных проектов.

- Формирование положительного инвестиционного климата является важной компетенцией органов местной власти. Не последнюю роль во взаимоотношениях с иностранными инвесторами на территории нашей страны играет международная политика. Введение международных санкций, в частности, активизировало внутренних инвесторов. Сейчас мы активно работаем над тем, чтобы взаимодействие с потенциальными инвесторами, в том числе иностранными, было оперативным и максимально комфортным - любой запрос такого рода отрабатывается в кратчайшие сроки и находится под личным контролем у Главы города Сочи.

- Насколько вписывается в общий инвестиционный «ландшафт» города российско-португальский строительный проект в поселке Дагомыс - «Португальская каравелла».

- С 2016 года в поселке Дагомыс, Лазаревского района города Сочи, ведется строительство одного из самых масштабных проектов города Сочи, Жилого Комплекса «Каравелла Португалии». Комплекс представляет из себя 10 отдельно стоящих, 13-этажных жилых домов, на собственной территории 5,2 Га, первой береговой линии. В комплексе развитая инфраструктура, в которую входят: 4 бассейна общей площадью 418 м2, рестораны, магазины, спортивные и детские площадки, тренажерный зал, зоны отдыха. Также в комплексе предусмотрен детский сад, салоны красоты и организации сферы услуг. Органично включены парковочные площадки, достаточные для жителей и гостей комплекса.

В рамках реализации данного проекта будут решены социальные вопросы микрорайона, реконструированы сети ливневой канализации и электроснабжения, что благотворно скажется на всей прилегающей зоне и инфраструктуре поселка Дагомыс, запланирована реконструкция пешеходного прохода под железной дорогой между ул. Летняя и прибрежной зоной.

Данный инвестиционный проект полностью реализует сочинская компания ООО «Мебельщик», которая имеет успешный опыт в девелоперском бизнесе. Реализация данного проекта проводится совместно с Португальской компанией «ИМОРБИ II - Инвестиментос Имобилариос, СА», которая и является учредителем.

«Администрация города Сочи поддерживает статус курорта мирового уровня и уделяет особое внимание к расширению географии деловых связей, взаимодействию с партнерами в других странах в различных областях, в том числе в области туризма, инвестиций, культуры и спорта».

Также в настоящее время в активной стадии проводятся работы по созданию фундамента для двух последующих зданий второй очереди жилого комплекса. По словам руководителя отдела продаж ЖК «Каравелла Португалии», интерес к комплексу растет с каждым днем, что активно прослеживается в динамике увеличения интереса к комплексу не только у сочинцев, но и у жителей всей нашей страны.

В дополнение к ответам на Ваши вопросы хотелось бы познакомить португальских читателей с уникальным курортом, одним из самых красивых и протяженных городов России, раскинувшимся на 146 км вдоль побережья Черного моря - городом Сочи. Это идеальное место для отдыха круглый год. Статус олимпийской столицы, уникальные курортные составляющие предопределили успех города..

Сочи - это уникальный уголок России, где сошлись воедино все возможные благоприятные курортные и туристические факторы: тёплое море и 300 солнечных дней в году, чистый горный воздух, целебные источники, питьевые минеральные воды и разнообразие исторических и природных памятников.

Сочи - это курорт международного уровня с развитой гостиничной инфраструктурой. Здесь функционируют отели под управлением 12 ведущих мировых гостиничных сетей - Свиссотель, Рэдиссон, Хаятт, Аккор, Солис, Риксос, Мариотт, Пуллман, Тюлип Инн и другие. В Сочи более 1700 проклассифицированных объектов размещения на 73000 номеров, что составляет порядка 200 000 мест одномоментного пребывания.

Курорт знаменит своими рекреационными объектами и природными памятниками. 80% территории муниципального образования является особо охраняемой природной территорией.

Перечень экскурсий и развлечений, доступный гостям города, широк и разнообразен: от парков и набережных, водопадов и озер, пеших горных маршрутов до развлекательных аттракционов, аквапарков, океанариумов, дельфинариев и Олимпийского парка и российского Диснейленда - «Сочи Парка».

Для гостей и участников кубка конфедераций и ЧМ мы отобрали 36 объектов показа, находящихся в транспортной доступности. Они будут входить в основной перечень экскурсионных программ для болельщиков.

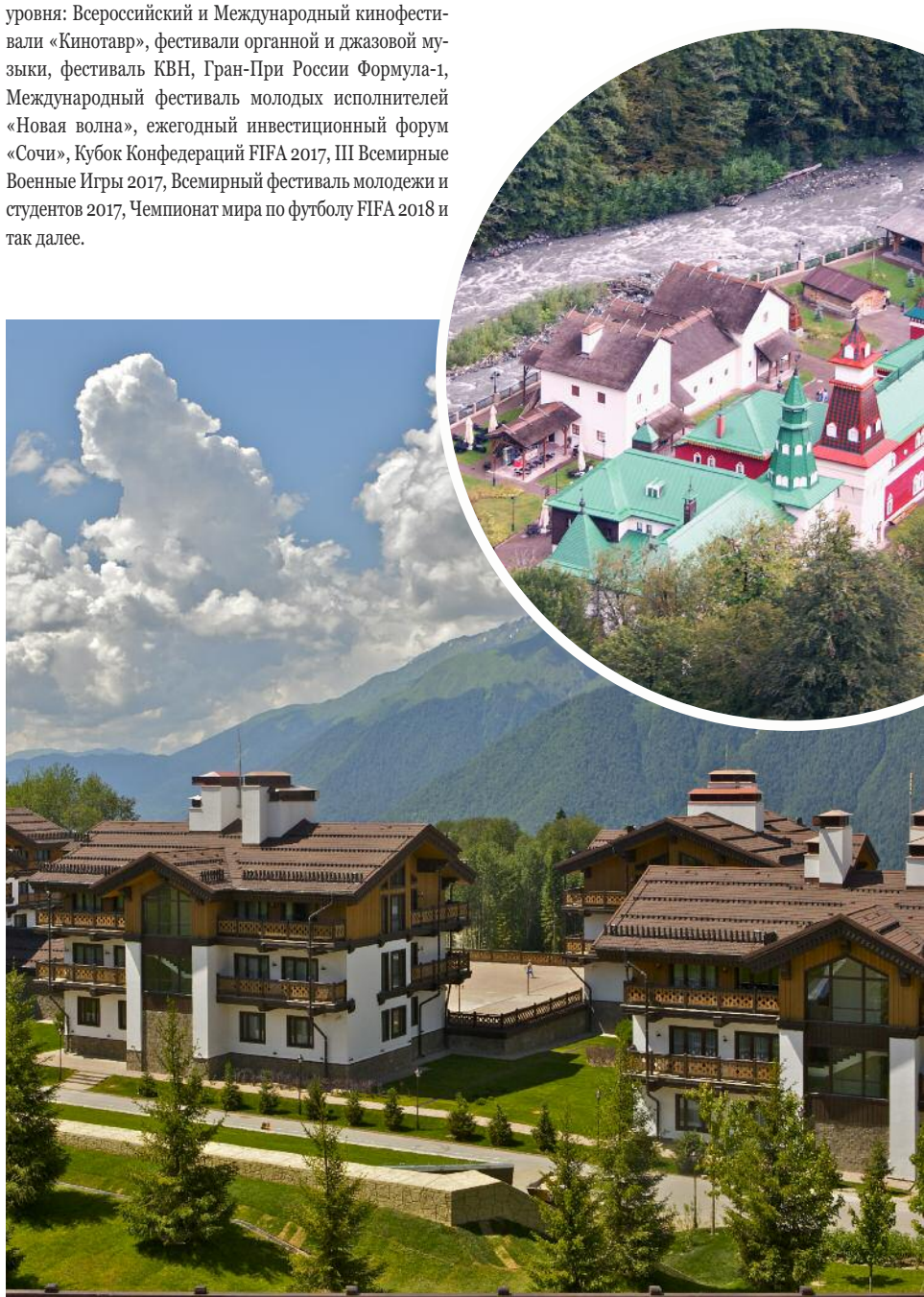
Сочи - это известный пляжный курорт. Протяженность благоустроенной пляжной зоны составляет почти 146 км, где каждый может выбрать гостиницу или отель по своему вкусу.

Сочи - один из крупнейших в мире и в России круглогодичный бальнеологический курорт, всероссийская здравница, где сосредоточены лучшие санатории и пансионаты Черноморского побережья. Главным природным лечебным фактором курорта Сочи, безусловно, является знаменитая Мацеста - уникальная сероводородная вода, легенды о целебных свойствах которой слагались веками.

Сочи и Красная Поляна располагают неповторимыми природными факторами, здесь теплое море соседствует с заснеженными вершинами, пляжи - с горнолыжными комплексами, здесь созданы уникальные условия и инфраструктура, а скоростной электропоезд «Ласточка» домчит Вас до современных горнолыжных курортов Красной Поляны с теплого морского побережья.

В поселке Красная Поляна функционируют горнолыжные курорты мирового уровня - «Роза Хутор», «Газпром», «Горная Карусель». Общая протяженность трасс составляет 150 километров различного уровня сложности. Зимний сезон длится с декабря по апрель. Курорты предлагают своим гостям гостиничную и спортивную инфраструктуру мирового уровня. Здесь возведен комплекс торговых и развлекательных объектов, имеются возможности для проведения конгрессов и других мероприятий мирового уровня.

Сочи - это множество ярких событий мирового уровня: Всероссийский и Международный кинофестивали «Кинотавр», фестивали органной и джазовой музыки, фестиваль КВН, Гран-При России Формула-1, Международный фестиваль молодых исполнителей «Новая волна», ежегодный инвестиционный форум «Сочи», Кубок Конфедераций FIFA 2017, III Всемирные Военные Игры 2017, Всемирный фестиваль молодежи и студентов 2017, Чемпионат мира по футболу FIFA 2018 и так далее.



Sóchi - o principal Resort desportivo na Rússia

O Vice-Presidente da Câmara de Sóchi conta-nos como está Sóchi depois dos Jogos Olímpicos de inverno.

O.V. Yasuk

- Que instalações foram construídas em Sóchi já depois dos Jogos Olímpicos?

- As instalações desportivas mais importantes construídas e postas em operação na cidade de Sóchi em 2015-2016 foram: o campo de futebol com relva artificial e bancada para 320 lugares (área adjacente ao Centro de Curling "Cubo de Gelo"), o território do Parque Olímpico de Sóchi, a chamada Planície de Imereti, o Extrem Park, o Centro Federal de Artes Marciais, um complexo desportivo formado por um pavilhão multiuso (2.880 m2), um ginásio de artes marciais (1344 m2), um salão para coreografias (720 m2), um pavilhão de halterofilismo (660 m2) e uma sala de aparelhos de cárdio (351 m2), tudo isso localizado no bairro de Khostinsky da cidade de Sótchi, na rua Bzugu, 6 (FGBI "Iug Sport"). Na vila Vesiolyi já está pronto o complexo desportivo-profilático universal com instalações para desportos de equipa (futebol de salão, voleibol, basquetebol, etc.), um pavilhão para lutas, um ginásio com aparelhos e um complexo médico-terapêutico. Com fundos privados de financiamento foi também possível terminar a construção da área lúdico-desportiva multifuncional da vila Esto-Sadok com uma zona para aparelhos de cárdio.

- Que planos existem planos para o desenvolvimento de Sóchi no âmbito dos grandes eventos futebolísticos?

- A implementação do projeto olímpico em Sóchi deu um novo impulso ao desenvolvimento da estância como centro de eventos turísticos a funcionar o ano todo. A estância tornou-se um local atrativo para a realização de eventos de todos os níveis e escalas. Em 2016 foram organizados em Sóchi mais de 200 eventos importantes. Entre eles destacamos o Grande Prémios de F1 da Rússia, a cimeira Rússia-ASEAN, os Jogos Mundiais de Coros, a regata internacional do Mar Negro para grandes embarcações, o 2º Fórum Internacional de Cereais, e muitos outros.

No período pós-olímpico, Sóchi enveredou pelo desenvolvimento da cidade como uma estância de nível internacional para se visitar o ano todo, não estivesse ela preparada para isso com excelente infraestrutura turística. Atualmente, somos a única estância turística russa multifuncional. O nosso amplo leque de oferta para as férias de verão, as novas estações de esqui, o perfil terapêutico em franco desenvolvimento, assim como o turismo de eventos, definiram o vetor de desenvolvimento a seguir pela estância.

A cidade está a preparar-se para receber um grande fluxo de adeptos durante os jogos da Taça das Confederações de 2017 e os jogos do Campeonato do Mundo de 2018. Cada um desses adeptos é um potencial futuro turista. Estes acontecimentos na vida da cidade irão ter um impacto positivo determinante sobre o número de pessoas que nos visitarão no futuro, sejam elas oriundas de outras partes da Rússia ou do exterior. E nós vamos fazer de tudo para garantir que esses eventos se realizem ao mais alto nível.

Estes torneios de futebol são muito importantes para o desenvolvimento do desporto infantil, por isso a cidade pretende, durante a fase de preparação para o Campeonato do Mundo de 2018 e após o seu término, aumentar em 50% o atual número de crianças e adolescentes que treinam futebol na cidade: elevar esse número de 5.000 para 7.500.

- Existe algum tipo de cooperação com cidades portuguesas ou outras cidade europeias e, em caso de resposta afirmativa, em que é que essa cooperação se manifesta?

- A autarquia da cidade de Sóchi tem o estatuto de estância turística de nível internacional e presta especial atenção à expansão da geografia dos contactos comerciais, à cooperação com parceiros de outros países em vários setores, nomeadamente no domínio do turismo, investimento, cultura e desporto.

A cooperação com outros países sempre foi uma das ferramentas mais importantes no estabelecimento de contactos comerciais, bem como na promoção internacional de Sóchi como um moderno centro médico-profilático, empresarial, desportivo e turístico de alto nível.

No dia 28 de novembro de 2016 teve lugar em Lisboa a apresentação de Sóchi como produto turístico no âmbito da apresentação das cidades anfitriãs da Taça das Confederações de 2017 e do Campeonato do Mundo de 2018 na Rússia. A delegação de Sóchi deu a conhecer o potencial turístico da localidade e apresentou aos portugueses a oferta lúdico-recreativa ininterrupta de Sóchi. Também os representantes de Moscovo e Kazan apresentaram as suas cidades. A apresentação foi parte de uma campanha de informação e marketing liderada pela Agência Federal de Turismo da Federação Russa e pela empresa estatal "Centro Nacional de Marketing Turístico Visit Russia» com o objetivo de promover no exterior o potencial turístico da Rússia. O tema principal da apresentação foi a preparação da indústria do turismo nacional para receber os adeptos estrangeiros durante o Campeonato do Mundo de 2018 que irá decorrer na Rússia: foram analisados produtos e pacotes turísticos propostos no âmbito do campeonato, bem como o potencial turístico do país no seu todo e as suas principais rotas turísticas.

Para a apresentação foram convidados representantes de autoridades empresariais portuguesas e administrações locais. Nesse evento foi também feita a apresentação do agente exclusivo português dos jogos da FIFA Hospitality: a empresa Cosmos Viagens. O evento contou com a presença do Extraordinário e Plenipotenciário Embaixador da Federação Russa em Portugal, o Sr. Oleg Nikolaevich Belous, e do conselheiro comercial da Embaixada, o Sr. Igor Anatolevich Zolkin.

É de assinalar o elevado interesse dos representantes da parte portuguesa na cooperação com a cidade de Sóchi. Estou certo de que esta visita será a chave de abertura da porta para futuros projetos conjuntos e interação bem-sucedida.

Uma parte importante no reforço dos contactos internacionais é o estabelecimento de relações entre cidades geminadas, o que contribui para aumentar o intercâmbio de experiências entre as mesmas, o desenvolvimento e promoção da cidade de Sóchi como instância turística aberta todo o ano, para criar uma imagem positiva no exterior. Sótchi está geminada com nove cidades: Cheltenham (Reino Unido) desde 1959, Menton (França) desde 1966, Rimini (Itália) desde 1977, Espoo (Finlândia) desde 1989, Long Beach (Califórnia, EUA) desde 1990, Trabzon (Turquia) desde 1991, Pärnu (Estónia) desde 1994, Weihai (China) desde 1996 e Baden-Baden (Alemanha) desde 2013. As nove cidades têm muitas semelhanças com Sóchi.

A começar, por exemplo, no facto de quase todas elas serem cidades costeiras, onde a indústria de férias e de tratamento é parte integrante da economia municipal e, principalmente, no facto de todas elas terem o estatuto não-oficial de "capitais balneares" dos seus respetivos países.

Mas há também que referir fortes ligações com outras cidades. Em novembro de 2014 os representantes da administração de Sóchi estiveram em visita oficial à cidade de Guangzhou (China) para participar numa conferência internacional sobre o estabelecimento de relações de parceria entre diferentes cidades. No final da conferência foi feita a apresentação de Sóchi, das características re- creativas e profiláticas da nossa cidade. A autarquia da cidade de Sóchi tem vindo a trabalhar ativamente nos últimos anos para atrair turistas da China.

- Que planos existem relativamente à melhoria da infraestrutura balnear e da zona ribeirinha da cidade?

- O território de Sóchi possui, no total, 190 praias, das quais 81 são municipais e 109 estão sob a jurisdição de organizações profilático-terapêuticas.

No processo de preparação para a nova temporada de férias e competições internacionais estão previstas várias medidas para garantir o conforto e apelo visual das infraestruturas balneares das praias e área ribeirinha de Sóchi. Nomeadamente, a monitorização dos arrastões de seixos para o mar, a identificação de áreas que necessitem de despejo de areia e a realização de areamento de praias já existentes. Também foram aumentados os requisitos de segurança: cada praia terá agora vigilância privada, equipas

«A implementação do projeto olímpico em Sóchi deu um novo impulso ao desenvolvimento da estância como centro de eventos turísticos a funcionar o ano todo. A estância tornou-se um local atrativo para a realização de eventos de todos os níveis e escalas».

de nadadores-salvadores compostas por cossacos e voluntários das agregações populares (DND) para as vigiar não só em terra, mas também em embarcações de salvamento na água. Ao longo de toda a costa da região haverão marcadores e sinalizadores municipais para orientação dos fluxos turísticos.

Os proprietários de imóveis localizados diretamente na área das praias foram recomendados a fazer trabalhos de melhoramento ou limpeza das suas propriedades e dos lotes adjacentes, de acordo com as exigências legislativas atuais relativamente ao aspeto exterior dos imóveis, de modo a ter-se uma maior perceção visual do mar e da praia. Estão a ser desenvolvidos materiais gráficos e, paralelamente, está a ser selecionado e instalado equipamento nas praias de acordo com um conceito arquitetónico unificado.

Estas medidas irão permitir melhorar o nível de conforto do ambiente urbano, um maior embelezamento do mesmo e melhorar significativamente a aparên-cia arquitetónica da cidade de Sóchi, mesmo à noite.

- Qual é o atual fluxo de turistas em comparação com períodos anteriores e qual a percentagem de estrangeiros?

- Depois dos Jogos Olímpicos de inverno temos estado em alta: o número de turistas em Sóchi não para de crescer de ano para ano. Assim, em 2014, a estância de Sóchi foi visitada por 4,9 milhões de pessoas, em 2015 – por 5,6 milhões. Os resultados do trabalho das indústrias balneares médico-profiláticas e recreativas em 2016 superaram as expectativas e alcançaram o número de 6,5 milhões de pessoas. Em 2017, o nosso objetivo é preservar ao máximo os parâmetros de visita do ano anterior (6,5 milhões de pessoas) com uma taxa de ocupação média do setor formal de 75-77%, destacando as vantagens competitivas de Sóchi: uma grande variedade de programas de lazer e propostas de hospedagem, instalações bem localizadas e seguras, trabalho feito com a qualidade do serviço prestado através de formação, certificação e classificação do pessoal.

A temporada de verão de 2017 está quase esgotada. Só nesse período esperamos ser visitados por cerca de 4 milhões de pessoas, com a média de ocupação a rondar 95%.

Desde 2016 que a visita de turistas estrangeiros tem vindo a aumentar em Sóchi. Assim, de acordo com o Serviço Federal de Migração, no ano de 2016 a cidade foi visitada por cerca de 145 500 cidadãos estrangeiros de 120 países diferentes, dos quais 42 241 vieram cá com o único objetivo de fazer turismo. Em 2017, no período compreendido entre janeiro a maio, entraram em Sóchi 55 597 estrangeiros, dos quais 13 893 com fins exclusivos de turismo. Comparado com o mesmo período do ano anterior, houve um aumento de 15% no número de turistas estrangeiros.

A cidade prepara-se para receber um grande fluxo de adeptos do desporto-rei durante a Taça das Confederações de 2017 e os jogos do Campeonato do Mundo de 2018. Cada um desses adeptos é um potencial futuro turista. Estes acontecimentos na vida da cidade vão ter um impacto seguramente positivo no aumento do turismo e na promoção da cidade não só na Rússia, mas também no exterior.

- Que papel terá a autarquia da cidade no acompanhamento de projetos de investimento conjuntos.

- A formação de um clima de investimento positivo é uma competência importante das autoridades locais. Um papel não menos importante nas relações com os investidores estrangeiros no território do nosso país tem a política externa. A aplicação de sanções internacionais intensificou em particular os investidores nacionais. Agora estamos a trabalhar seriamente para tornar mais operacional e confortável possível a interação com potenciais investidores, nomeadamente estrangeiros: qualquer requerimento nessa direção será discutido o mais rapidamente possível e encontra-se sob o controlo pessoal do autarca de Sóchi.

- Até que ponto é que o investimento do projeto de construção luso-russo da vila de Dagomys – o complexo habitacional Caravela de Portugal – se insere na "paisagem" do investimento global?

- Desde 2016 que a vila de Dagomys, no distrito Lazarev de Sóchi, está a assistir à construção de um dos projetos mais ambiciosos da cidade: o complexo residencial Caravela de Portugal. O complexo prevê a construção de 10 edifícios residenciais de 13 andares cada numa área de condomínio de 5,2 hectares diretamente de frente para o mar. O complexo tem uma infraestrutura grande de 4 piscinas com uma área total de 418 m2, restaurantes, lojas, áreas para a prática de desporto e parques infantis, um ginásio e uma área de lazer e descanso. O complexo também prevê o funcionamento de um jardim-de-infância, um salão de beleza e de todo um conjunto de serviços. Além disso, tem organicamente incluído espaços de estacionamento suficientes para os residentes e hóspedes do complexo.

No âmbito deste projeto serão resolvidas questões sociais mais amplas do bairro, vai ser renovada a rede de esgotos e de eletricidade, o que será benéfico para toda a área envolvente e para a infraestrutura do povoado de Dagomys. Existe já um projeto para fazer uma passagem subterrânea para o outro lado da linha do comboio, entre a rua Letnaya e a zona costeira.

Este projeto de investimento está a ser inteiramente concretizado pela empresa local Mebelshik, que tem uma sólida experiência bem-sucedida na área do desenvolvimento imobiliário e que tem nesta obra a coo-

«A autarquia da cidade de Sóchi tem o estatuto de estância turística de nível internacional e presta especial atenção à expansão da geografia dos contactos comerciais, à cooperação com parceiros de outros países em vários setores, nomeadamente no domínio do turismo, investimento, cultura e desporto».

peração da empresa portuguesa IMORBI II - Investimentos Imobiliários, S.A., que é a criadora do projeto.

Atualmente, estão em pleno vapor os trabalhos das fundações dos dois próximos edifícios da segunda fila do complexo residencial. Segundo a direção do setor de vendas do complexo Caravela de Portugal, o interesse pelo projeto tem vindo a aumentar de dia para dia, e essa dinâmica está a ser criada não só por parte dos residentes de Sóchi, mas por cidadãos de todas as regiões do nosso país.

Em complemento à sua pergunta, permita-me apresentar ao público português esta estância balnear única, uma das mais belas e extensas cidades da Rússia, que se abre para a água ao longo da costa do Mar Negro numa extensão de 146 km – a cidade de Sóchi. Estamos a falar do local ideal para férias em qualquer altura do ano. O seu estatuto de capital olímpica e as suas imensas ofertas como estância de férias determinaram o sucesso da cidade.

Sóchi é um recanto único da Rússia, onde encontramos os melhores fatores que desejamos encontrar numa estância turística e terapêutica: mar quente e 300 dias de sol por ano, ar puro da montanha, nascentes de águas medicinais, água mineral em abundância e uma grande variedade de monumentos históricos e naturais.

Sóchi é uma estância turística de nível internacional com infraestrutura hoteleira desenvolvida. Nela operam hotéis sob gestão das 12 principais cadeias hoteleiras do mundo: Swissotel, Radisson, Hyatt, Accor, Solis, Rixos, Marriott, Pullman, Tulip Inn, entre outros. Em Sóchi existem atualmente mais de 1.700 instalações classificadas para acomodação temporária com uma oferta de 73.000 quartos,

o que representa cerca de 200 mil hospedagens simultâneas. A estância é famosa por suas instalações de lazer e monumentos naturais. 80% do território do município é área

natural protegida.

A lista de excursões e atividades de entretenimento disponibilizadas aos visitantes da cidade é ampla e muito variada: desde atividades em parques e zonas ribeirinhas, quedas de água e lagos, caminhadas em trilhas de montanha, parques aquáticos, oceanários, golfinhos, um parque Olímpico e a “Disneylêndia” russa – o "Parque Sóchi".

Para as visitas e participantes da Taça das Confederações e Campeonato do Mundo nós selecionámos 36 áreas de espetáculo e diversão, todas com boa acessibilidade de transportes e incluídas na lista principal de excursões para os adeptos.

Sóchi é uma estância balnear famosa. A extensão da sua costa ocupada por praias devidamente equipadas é de quase 146 km, ao longo da qual há hotéis para todos os gostos. Trata-se “apenas” de uma das maiores estâncias balneares da Rússia e do Mundo a trabalhar o ano inteiro, é a estância por excelência para tratamento/terapia de toda a Rússia, onde estão concentradas as melhores clínicas de recuperação e casas de repouso e tratamento do Mar Negro. A principal riqueza de tratamento natural da estância de Sóchi é, sem dúvida, a famosa Matsesta - uma água rica em sulfureto de hidrogénio, exclusiva da região e cujas propriedades medicinais e curativas têm vindo a criar lendas ao longo de séculos.

Sóchi e Krasnaya Polyana possuem fatores naturais únicos, onde o mar de água quente convive com os picos das montanhas cobertos de neve, onde a praia encontra as estâncias de esqui, onde foram criadas condições e infra- estruturas únicas e onde o comboio de alta velocidade "Andorinha" o leva até à moderna estância de esqui de Krasnaya Polyana diretamente das praias de água quente.

No povoado de Krasnaya Polyana existem estâncias de esqui de nível mundial – a "Rosa Khutor", a "Gazprom", a "Gornaya Karussel". A extensão total das trilhas de esqui é de 150 km, com diferentes níveis de dificuldade. A temporada de inverno vai de dezembro a abril e as várias estâncias oferecem aos visitantes hoteis e infraestruturas desportivas do mais alto nível. Além disso, a área não passa sem um complexo de instalações comerciais e de entretenimento e existe até um espaço para congressos e outros eventos de padrão internacional.

Sóchi oferece locais e condições para a organização de eventos memoráveis de grande escala: festivais nacionais e internacionais de cinema "Kinotavr", festivais de música de órgão e jazz, o Festival de comédia KVN, o Grande Prémio de Fórmula 1 da Rússia, o Festival Internacional de jovens artistas "New Wave", o fórum anual de investimento "Sochi", a Taça das Confederações 2017, os 30s Jogos Mundiais Militares 2017, o Festival Mundial da Juventude e Estudantes 2017, o Campeonato de Mundo de Futebol 2018, e muitos outros.

OPTIMISTIC ведет бизнес и инвестирует в Россию!

Бруну Вальверде Кота

Компания OPTIMISTIC и ее генеральный директор Бруну Вальверде Кота хотят, чтобы россияне знали ее как партнера, который приносит России новые технологии для дальнейшего развития страны

- Расскажите о группе OPTIMISTIC.

- Одно из подразделений группы OPTIMISTIC называется Boutique Empresarial inovadora - «Бутик инновационных компаний». Оно оказывает поддержку компаниям, желающим расти на международном рынке, и одновременно нацелено на иностранные компании, желающие выйти на рынок португалоязычных стран.

Мы считаем, что успешный подход включает в себя интегрированный, полный комплекс услуг и с учетом потребностей каждого клиента. Поэтому мы разработали бизнес в четырех различных областях, которые дополняют друг друга, а именно: инвестиционные консультации, покупка и продажа компаний, а также торговые операции - как с экспортом, так и с импортом. С этой целью мы работаем через четыре специально созданные компании: Optimistic Finance, Optimistic Boutique Property Advisors, Optimistic Healthcare и Optimistic F&B.

- Как зародилась группа OPTIMISTIC?

- Компания была создана в 1997 году, когда я начал преподавать в сфере бизнес-образования. Вскоре после этого я начал замечать в себе желание оказывать поддержку португальским компаниям в поиске новых рынков. На протяжении моих курсов координации деятельности для руководителей, которые, однако, пришлось прекратить из-за недостатка времени, у меня была возможность поощрять, поддерживать и контролировать различные прикладные бизнес-проекты и предлагать моим студентам перспективные решения. Со временем начали накапливаться просьбы о сотрудничестве, и для активизации процессов возникла необходимость создать бизнес-структуру: многопрофильную, отвечающую существующим предложениям, которая добавила бы к консалтингу, финансовому управлению и реструктуризации консультирование в сфере недвижимости, бизнеса и права, бухгалтерский и налоговый учет, а также организацию деловых мероприятий. В итоге в 2012 году мы создали Boutique Empresarial Optimistic, предоставляющий эффективные и гибкие решения для современного международного предпринимательства. Следовательно, знак качества нашей марки будет вести вас к успеху, потому что наша цель - высокие результаты вашей компании.

- Почему вы выбрали название OPTIMISTIC («Оптимистическая»)?

- Мы знаем, кто мы и какие ценности управляют нами. Наш символ «Подсолнечник» означает счастье. Его цветы символизируют тепло, верность и жизнеспособность. Это цветок, который ищет свет, чтобы расти, что вписывается в стремлении к успеху и выделяется среди прочих. Ценности, в которые мы верим, присущи нашему способу работы. Поэтому мы - OPTIMISTIC.

- Возвращаясь к вашей деятельности: почему Россия?

- Россия является приоритетным рынком для нас. Мы сделали свою «домашнюю работу», найдя подходящих партнеров в различных областях деятельности группы, и это позволяет нам сказать, что мы - португальская компания, которая прекрасно позиционируется на российском рынке, и мы находимся в лучших отношениях с нашими российскими друзьями, чтобы поддержать компании из различных португалоязычных рынков, помочь им выйти на российский рынок из 140 миллионов потребителей с ВВП в размере 25 410 долларов США на душу населения. Следует отметить, что российская рыночная экономика отличается огромными природными ресурсами - в частности, нефти и природного газа. В 2015 году Международный валютный фонд (МВФ) подсчитал, что Россия является 12 по величине экономикой в мире (по номинальному

«Россия является приоритетным рынком для нас. Мы сделали свою «домашнюю работу», найдя подходящих партнеров в различных областях деятельности группы, и это позволяет нам сказать, что мы - португальская компания, которая прекрасно позиционируется на российском рынке».

OPTIMISTIC®

1997
Optimistic +

2002
Finance and Marketing Consultancy

2012
Optimistic Business Boutique

2014
Optimistic F&B

2015
Optimistic Healthcare

2016
Optimistic Boutique Property Advisors

mail: bruno.cota@optimistic.pt
www.optimistic.pt
www.optimisticrealestate.pt

ВВП) и 6 по паритету покупательной способности (ППС). Факты показывают важность инвестиций в этой стране.

- Что делается в России сейчас?

- Мы работаем в обоих направлениях, то есть поддерживаем компании при выходе на российский рынок в области строительства, переработки отходов, очистки воды и пищевой промышленности (несмотря на эмбарго). Промышленность предоставляет нам некоторые возможности и поддерживается самим российским правительством. В то же время, мы представляем некоторых российских инвесторов, которые ищут хорошие доходы от корпоративных и инвестиций в недвижимость в Европе. Я хотел бы сказать, что мы намерены облегчить жизнь россиян в Португалии и других европейских странах в части финансирования, социальной интеграции и политики, доступе к проектам при поддержке Европейского Союза, а также в сфере туризма и отдыха. В конце концов, русские заслуживают того, чтобы насладиться прекрасными пляжами, гастрономией и климатом гостеприимной Португалии..

- С какими рынками кроме России вы работаете?

- Поскольку мы сотрудничаем с иностранными инвесторами, наш рынок - это весь мир. Особо можно выделить Польшу, Макао. Кроме того, у нас есть проекты, которые реализуются в Королевстве Бахрейн, Сенегале, Нигерии, Гане, Панаме и Мексике.

- Вы бы хотели стать известными в России?

- Обратите внимание, что мы чувствуем себя русскими. Только в прошлом году мы побывали в России пять раз, моя жена, которая также работает в компании, русская, говорит на русском языке... Мы хотим, чтобы россияне знали нас как партнеров, которые приносят России новые технологии для дальнейшего развития страны, и как друзей, которые живут в раю под названием Португалия, всегда открытом для контактов и поддержки в бизнесе!

OPTIMISTIC
leva empresas e investimento para a Rússia!

Bruno Valverde Cota

A Empresa OPTIMISTIC, na pessoa do CEO Bruno Valverde Cota, quer que os russos a conheçam como um parceiro que traz para a Rússia novas tecnologias para maior desenvolvimento do país.

- Fale-nos do Grupo OPTIMISTIC.

- Enquanto Boutique Empresarial inovadora distinguimo-nos através do apoio a empresas que pretendam crescer no mercado internacional e, ao mesmo tempo, a empresas estrangeiras que desejem entrar no mercado dos países de língua portuguesa.

Acreditamos que uma postura de sucesso passa por um serviço integrado, completo e adaptado às necessidades de cada cliente. Assim sendo, desenvolvemos negócios em quatro áreas distintas e ao mesmo tempo complementares, nomeadamente, assessoria para investimentos, compra e venda de empresas e operações de trading, quer de exportação quer de importação. Para o efeito, atuamos através de quatro empresas específicas: Optimistic Finance, Optimistic Boutique Property Advisors, Optimistic Healthcare e Optimistic F&B.

- Qual a origem da OPTIMISTIC?

- Para falarmos da génese da empresa temos de nos situar em 1997, ano em que iniciei a docência de formação de executivos. Logo nessa altura comecei a aperceber-me da grande necessidade de se promover o apoio das empresas Portuguesas na procura de novos mercados. Ao longo da minha atividade de coordenação de cursos para executivos, que entretanto terminei por falta de tempo, fui tendo a oportunidade de incentivar, apoiar e acompanhar vários projetos empresariais aplicados e aconselhar os meus alunos nas decisões a tomar. Com o passar do tempo e os diversos pedidos de colaboração a intensificarem-se surgiu a necessidade de se criar uma estrutura empresarial multidisciplinar que fosse ao encontro da procura existente e à qual se adicionaria a consultoria, a gestão financeira, reestruturações, consultoria jurídica, da área do imobiliário e empresarial, contabilidade e fiscalidade e organização de eventos empresariais. Criámos em 2012 a Boutique Empresarial Optimistic, com soluções customizadas e flexíveis para um empresariado internacional e moderno. Daí a assinatura da marca ser Grow to success, porque comprometemo-nos com os resultados da sua empresa.

- Porquê o nome OPTIMISTIC?

- Sabemos quem somos e quais os valores que nos regem. O girassol que nos representa significa felicidade. As suas cores simbolizam calor, lealdade e vitalidade. Esta é uma flor que procura a luz para crescer, que se adapta na busca pelo seu sucesso e que se destaca pelas suas características. Valores em que acreditamos e que são inerentes à nossa forma de trabalhar. Daí sermos "OPTIMISTIC".

- Voltando à vossa atividade. Porquê a Rússia?

- A Rússia é para nós um mercado prioritário. Fizemos o nosso trabalho de casa em encontrar os parceiros certos nas diversas áreas de atuação do grupo e isso permite-nos dizer que somos a empresa portuguesa mais bem posicionada no mercado russo e que estamos em melhores condições, relativamente aos nossos amigos Russos, de apoiar as empresas dos vários mercados de língua portuguesa a entrarem num mercado de 140 milhões de consumidores com um PIB per capita de US$ 25 410. Refira-se que a Rússia tem uma economia de mercado com enormes recursos naturais, particularmente petróleo e gás natural. Em 2015, o Fundo Monetário Internacional (FMI) estimou que o país seria a 12ª maior economia do mundo por PIB nominal e a 6ª maior por paridade do poder de compra (PPC). Os fatos mostram a importância de investirmos neste país.

- E o que estão a fazer na Rússia?

- Atuamos nos dois sentidos, ou seja, estamos a apoiar empresas a entrarem na Rússia, nas áreas de construção, tratamento de resíduos, tratamento de águas e setor agroalimentar (apesar do embargo). A indústria é para nós uma oportunidade e é apoiada pelo próprio Governo Russo. E, ao mesmo tempo, representamos alguns investidores

"A Rússia é para nós um mercado prioritário. Fizemos o nosso trabalho de casa em encontrar os parceiros certos nas diversas áreas de atuação do grupo e isso permite-nos dizer que somos a empresa Portuguesa mais bem posicionada no mercado russo".

Миссия в России в 2015 году: строительство трубного завода и создание российского представительства компании.
"Missão Rússia 2015" - para construção de fábrica de tubos e representação de empresa russa.

Sabemos quem somos e quais os valores que nos regem. O girassol que nos representa significa felicidade. As suas cores simbolizam calor, lealdade e vitalidade. Esta é uma flor que procura a luz para crescer, que se adapta na busca pelo seu sucesso e que se destaca pelas suas características.

Russos que procuram boas yields em investimentos empresariais e imobiliários na Europa. Diria que procuramos facilitar a vida dos russos em Portugal e em outros países da Europa no que se refere ao financiamento, integração social e politica, acesso a projetos apoiados pela União Europeia e também na área de turismo e lazer. Afinal, os russos também merecem usufruir das maravilhosas praias, gastronomia e clima portugueses.

- E, para além da Rússia, com que mercados trabalham?

- Como trabalhamos com investidores estrangeiros o nosso "mercado é o mundo". Destaco a Polónia e Macau. Para além disso, temos projetos a decorrerem no Reino do Bahrain, Senegal, Nigéria, Gana, Panamá e México.

- Como gostariam de ser conhecidos na Rússia?

- Refira-se que nos sentimos russos. Só no ano passado fomos à Rússia 5 vezes, a minha mulher, que trabalha também na empresa, é russa, falamos Russo... queremos que nos conheçam como os parceiros que trazem para a Rússia novas tecnologias que permitam ao país desenvolver-se ainda mais, e também como os amigos que vivem num paraíso que se chama Portugal e que estão sempre disponíveis para os receber e apoiar nos negócios!

OPTIMISTIC®

1997
Optimistic +

2002
Finance and Marketing Consultancy

2012
Optimistic Business Boutique

2014
Optimistic F&B

2015
Optimistic Healthcare

2016
Optimistic Boutique Property Advisors

mail: bruno.cota@optimistic.pt
www.optimistic.pt
www.optimisticrealestate.pt

Веские причины инвестировать в Португалию и регион Бейра

Привлекательность иностранных инвестиций в Португалии в целом и в регионе Бейра (Бейра-Алта и Бейра-Байша), в частности, растет в последние годы благодаря множеству уникальных благоприятных условий.

Д-р Луиш Барбоза, директор компании Profectus

Прежде всего, у нас есть превосходное расположение Португалии в Европе, интеграция в Европейский Союз и Шенгенскую зону, которая открывает двери для рынка в 500 миллионов человек с высокой покупательной способностью. Регион Бейра расположен недалеко от границы с Испанией, что делает соседнюю страну основной в торговых отношениях.

Кроме того, существует крепкая связь Португалии с 250 миллионами человек в португалоговорящих странах: Сообщество португалоговорящих стран (CPLP) предоставляет привилегированный доступ к таким государствам, как Бразилия, Ангола, Мозамбик, Кабо-Верде, Восточный Тимор, Гвинея-Бисау и Сан-Томе и Принсипи.

Мягкий климат, гастрономия, культура, безопасность и высокие позиции в рейтингах лучших стран для посещения и жизни на пенсии были решающими в формировании потока туристов и иностранных граждан. К этим факторам добавляется то, что более 60% португальцев говорят по крайней мере на одном иностранном языке.

Структура автомобильной, железнодорожной, морской, воздушной, медицинской, телекоммуникационной и платежной систем в Португалии, а также признанные в мире стандарты управления, инженерные, технологические и научно-исследовательские университеты и португальская ставка на стартапы (с такими крупными событиями, как Web Summit), привлекли множество многонациональных компаний и стартапов со всего мира.

Кроме того, различные международные соглашения по защите прав инвесторов, подписанные Португалией в последние годы, укрепили доверие иностранных инвесторов.

В дополнение к этой благоприятной структуре существует ряд стимулов для инвестиций, национальных и местных налоговых льгот (в регионе Бейра).

Программа налоговых льгот для неевропейских жителей и так называемая программа Visa Gold привлекли в Португалию ряд инвесторов.

Программа Visa Gold дает инвестору и его семье вид на жительство для инвестиционной деятельности. Минимальные суммы инвестиций варьируются от 280 тысяч евро для восстановления недвижимости за пределами самых густонаселенных районов до одного миллиона евро на рынке капитала.

Существует также набор национальных инвестиционных стимулов, которые должны быть приняты во внимание: поддержка инвестиций в программу 2020 года, линии финансирования инвестиций с поддержкой ЕИБ, помощь в создании и сопровождении компаний, программы международной стажировки INOV Contacto, программы венчурного капитала и «бизнес-ангелов».

Эти национальные стимулы являются весомым добавлением к высокой динамике региона Бейра Байша, воплощенной в деятельности, разработанной PWF (Portuguese Wine and Food Company). Она заключается в распространении продуктов, местных ноу-хау через местных и международных партнеров и в сети муниципалитетов региона Бейра. Здесь созданы многочисленные офисы по инвестициям и поддержке бизнеса, научно-технические парки, индустриальные парки и несколько бизнес-центров, связанных с Университетом Бейра Интериор.

Получить дополнительную информацию об инвестиционных стимулах и налоговых льготах можно по адресу www.profectus.pt

Поддержка муниципалитетов поможет быстро пройти процесс лицензирования, сократит местные налоги и сборы (такие как IMT и IMI), окажет содействие инвесторам и снизит стоимость аренды или покупки промышленных помещений и офисов.

В дополнение к инвестиционным стимулам мы также выделяем ряд текущих налоговых льгот (многие из которых эффективны до 2020 года и включают): налоговый режим поддержки инвестиций (RFAI), отчисления на нераспределенную и восстановленную прибыль (DLRR), договорные налоговые льготы для производственных инвестиций, обычное вознаграждение акционерного капитала и создание новых рабочих мест.

ИСТОРИЯ

История происхождения Adega Cooperativa do Fundão насчитывает более полувека. В 1949 году 30 участников объединились и создали Adega do Fundão.

Плантация виноградников в этом регионе существует очень и очень давно, первые упоминания о ней восходят к временам, когда римляне завоевали Пиренейский полуостров. Доказательство этого факта было обнаружено в винограднике под названием A Forca - «Виселица», неподалеку от Фундау. Вместе с остатками мельниц и кирпичами римского периода была обнаружена, статуэтка, датируемая первым веком нашей эры. Она изображает человека с корзиной винограда на голове. В настоящее время скульптура экспонируется в Национальном музее археологии в Лиссабоне.

Эта фигурка стала частью официального логотипа Cooperativa do Fundão, являющимся основой фирменного стиля компании.

ALPEDRINHA

Сорта винограда: Торига Насионал, Тинта Рориш и Тринкадейра

Casta: Touriga Nacional, Tinta Roriz e Trincadeira

Porquê investir em Portugal e na Região da Beira Interior

A atração do investimento estrangeiro por Portugal, em geral, e pela Região da Beira, em particular, tem vindo a aumentar nos últimos anos graças a um conjunto de condições favoráveis únicas.

Dr. Luís Barbosa, CEO da Profectus

Desde logo temos o trunfo da localização de Portugal na Europa, integrado na União Europeia e no espaço Schengen, o que abre as portas a um mercado de cerca de 500 milhões de pessoas com elevado poder de compra. A localização da Região da Beira, junto à fronteira com Espanha, torna o país vizinho determinante nas relações comerciais.

Também a ligação de Portugal a um mercado com 250 milhões de pessoas que falam português (CPLP – Comunidade dos Países de Língua Portuguesa) dá um acesso privilegiado a países como: Brasil, Angola, Moçambique, Cabo Verde, Timor-Leste, Guiné Bissau e São Tomé e Príncipe.

O clima ameno, a gastronomia, a cultura, a segurança e as frequentes posições de destaque nos rankings de melhor país para visitar e para desfrutar da reforma, foram determinantes na afluência de turistas e cidadãos estrangeiros. A estes fatores junta-se ainda o facto de mais de 60% dos portugueses falar pelo menos uma língua estrangeira.

As infraestruturas viárias, ferroviárias, marítimas, aéreas, de saúde, de telecomunicações e de pagamentos em Portugal, a que se somam a qualidade, reconhecida internacionalmente, das universidades de gestão, engenharia, tecnologia e investigação científica e a aposta portuguesa nas startups (com grandes eventos como o Web Summit), atraíram diversas empresas multinacionais e startups de todo o mundo.

Além disso, os diversos acordos internacionais de proteção dos direitos dos investidores assumidos por Portugal nos últimos anos vieram reforçar a confiança externa.

A todo este enquadramento favorável somam-se incentivos ao investimento e benefícios fiscais nacionais e locais (da Região da Beira).

O programa de incentivos fiscais a residentes não habituais e o denominado programa Visa Gold atraíram diversos investidores para Portugal.

O Programa Visa Gold vem atribuir ao investidor e à sua família uma autorização de residência para a atividade de investimento. Os valores mínimos de investimento vão desde 280 mil euros para reabilitação de imóveis fora das áreas mais populosas até um milhão de euros no mercado de capitais.

Existe todo um conjunto de incentivos nacionais ao investimento que deve também de ser levado em conta: apoios ao investimento do Programa 2020, linhas de financiamento ao investimento com apoio do BEI, apoio à criação, formação e qualificação de emprego, programa de estágios internacionais INOV Contacto e programas de capital de risco e de "business angels".

Para mais informações relativas a incentivos ao investimento e benefícios fiscais consulte-nos em www.profectus.pt.

A estes incentivos nacionais somam-se a elevada dinâmica da Beira Baixa, corporizada na atividade desenvolvida pela PWF (Portuguese Wine and Food Company), na divulgação dos produtos, o know-how local através de parceiras locais e internacionais, e a rede de municípios da Região da Beira, que criou inúmeros gabinetes de apoio ao investidor e à criação de empresas, parques de ciência e tecnologia, parques industriais e diversos centros empresarias com ligação à Universidade da Beira Interior. O apoio das autarquias poderá passar pelo rápido processo de licenciamento, pela redução de taxas e impostos locais (como o IMT e o IMI), pelo apoio ao investidor e redução do valor de arrendamento ou compra de espaços industriais e escritórios.

Para além dos incentivos ao investimento existe também um conjunto de benefícios fiscais em curso (muitos dos quais vigentes até 2020 e cumulativos): Regime Fiscal de Apoio ao Investimento (RFAI), Dedução por Lucros Retidos e Reinvestidos (DLRR), benefícios fiscais contratuais ao investimento produtivo, remuneração convencional do capital social e criação líquida de postos de trabalho.

HISTÓRIA

A história da origem da Adega Cooperativa do Fundão tem mais de meio século e remonta a 1949, quando 30 pessoas se uniram e criaram a Adega do Fundão.

A cultura da vinha nesta região é milenar. A primeira menção da mesma data da época da conquista da Península Ibérica pelos romanos. Tal constatação factual foi encontrada numa vinha chamada Forca – ("Виселица"), não muito longe do Fundão. Juntamente com o que resta de moinhos e tijolos do período romano, foi encontrada uma estatueta que data do primeiro século de nossa era e que retrata um homem com uma cesta de uvas na cabeça. Atualmente, a escultura pode ser vista no Museu Nacional de Arqueologia, em Lisboa.

Precisamente esta figura tornou-se parte do logótipo oficial da Cooperativa do Fundão, que é a base da identidade corporativa da empresa.

Idanha-a-Nova / ***Иданья-а-Нова***

Covilhã / ***Ковилья***

profectus
www.profectus.pt

RAUL LENCASTRE A. CHARRUA
E ASSOCIADOS ADVOGADOS
Руа Камара Пештана, 45, 7160-260 ВИЛА ВИСОЗА,
ПОРТУГАЛИЯ
Телефон: + 351 92589 35 96

RAUL LENCASTRE A. CHARRUA
E ASSOCIADOS ADVOGADOS
Rua Camara Pestana n 45 7160-260 VILA VIÇOSA
PORTUGAL
Telefone: + 351 92589 35 96

HISPANO-LUSA CONSULTORES
Юридические консультации
и создание компаний

Калле Мануэль Фернандес Мехиас, №7 06002,
БАДАХОС, ИСПАНИЯ
Телефон: + 34 653 84 06 30

HISPANO-LUSA CONSULTORES
Assessoria Jurídica e Completa
a Empresas

Calle Manuel Fernandes Mejias n 7 06002
BADAJOZ ESPANHA
TELEFONE: + 34 653 84 06 30

Юридические консультации
и создание компаний

- БРОКЕРИДЖ НЕДВИЖИМОСТИ
- КОНСАЛТИНГ
- ЗАКУПКА
- ПРОЕКТНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Assessoria Jurídica
e Completa a Empresas

- REAL ESTATE BROKERAGE
- CONSULTING
- PROCUREMENT
- PROJET MANEGEGEMENT

P.W.F.:
«Рассказать о самом лучшем в нашем регионе»

P.W.F. («Португальская винодельческая и пищевая компания») создана, чтобы воплотить в жизнь идею своего основателя: «РАССКАЗАТЬ ВСЕМУ МИРУ О САМОМ ЛУЧШЕМ ИЗ НАШЕГО РЕГИОНА» - Бейра-Байша и Бейра-Алта.

Д-р Мануэл Матеуш Бишпу, директор P.W.F
Dr. Manuel Mateus Bispo
CEO P.W.F

Мы находимся во внутренней части Португалии, рядом с Испанией, у нас нет моря, но у нас есть горы, равнины, источники кристально чистой воды, отличная еда, лучшие вина, аппетитные сладости, колбасы и сыры, которые мгновенно проглатываешь и просишь добавки, и, в конце концов, прекрасные фрукты, которые становятся воистину вишенкой на этом изысканном торте.

Португалия - гостеприимная страна, а Бейра - особенно.

Здесь прекрасно чувствуют себя компании, производящие вышеперечисленные продукты.

Мы также создаем условия, формируя партнерские отношения с организациями и национальными компаниями для привлечения других продуктов из районов, граничащих с Бейрой, чтобы дать им то же самое направление - ЭКСПОРТ, СОЗДАНИЕ КОММЕРЧЕСКИХ ПРОСТРАНСТВ ИЛИ СОЗДАНИЕ ПРОИЗВОДСТВ В ДРУГИХ СТРАНАХ.

Основатель компании Мануэл Матеуш Бишпу, управленец в области стратегии и планирования, создал несколько брендов вин, сыров, колбас, которые стремятся к международному успеху. Теперь усилия сосредоточены на открытии в Португалии и за границей магазинов, посвященных исключительно продуктам из этих регионов.

На этом пути Бишпу объединяет всех, кто стремится соответствовать главному принципу: «РАССКАЗАТЬ ВСЕМУ МИРУ О САМОМ ЛУЧШЕМ ИЗ НАШЕГО РЕГИОНА».

P.W.F.:

Levar e dar a conhecer lá fora o que de melhor se produz na nossa região

A P.W.F. (portuguese wine and food company) nasceu da necessidade de realizar e dar expressão à vontade do seu fundador de "LEVAR E DAR A CONHECER LÁ FORA O QUE DE MELHOR SE PRODUZ NA NOSSA REGIÃO",região essa, a Beira Baixa/Beira Alta.

Somos interior, junto a Espanha,não temos o mar,mas temos as serras, temos planícies, nascentes de água cristalina, comida excelente, os melhores vinhos, doçaria de fazer crescer água na boca, enchidos e queijos de comer e chorar por mais e, no final, a nossa fruta, que é a cereja no topo do bolo.

Se em Portugal se recebe bem, nós, nas Beiras, recebemos ainda melhor.

Perante isto entendeu-se, e em boa hora, criar esta empresa, para que assim, e de uma forma consistente, se possa dar a conhecer, e a provar, todos os produtos acima mencionados.

Também criamos condições formando parcerias com entidades e/ou empresas Nacionais para a captação de outros produtos de regiões limítrofes às Beiras, para lhes dar o mesmo destino.

O seu Fundador, Manuel Mateus Bispo, gestor de formação e de profissão na área de estratégia e planeamento, criou algumas marcas de vinhos, queijos e enchidos que procura internacionalizar com êxito, estando agora voltado para a abertura de lojas em Portugal e no Estrangeiro que só se dediquem à comercialização de produtos destas regiões.

Neste seu caminho, tem procurado levar consigo outros que, como ele, também manifestam esse interesse e comungam do mesmo objetivo: LEVAR E DAR A CONHECER LÁ FORA O QUE DE MELHOR SE PRODUZ NA NOSSA REGIÃO.

Nuno Dias, Gerente da Beira Salgados

«Португалия - гостеприимная страна, а Бейра - особенно. Здесь прекрасно чувствуют себя компании, производящие разнообразные продукты»

«Se em Portugal se recebe bem nós, nas Beiras, recebemos ainda melhor. Perante isto entendeu-se, e em boa hora, criar esta empresa para que assim, e de uma forma consistente, se possa dar a conhecer , e a provar, todos os nossos produtos»

Знаменитый сыр из Серра-да-Эштрела

Давайте отправимся в Серра-да-Эштрелу, знаменитую деревенскими и горными пейзажами, полными легенд и секретов, заботливо передаваемых из поколения в поколение.

Декорации вы представите сами. Холодная погода, утренний туман, и вся картина климата вырезана силой ледяных ветров на могучем граните скал. Трещины и разрывы на скалистых склонах горы напоминают открытые рты, прекрасные в своем безмолвном крике. На их фоне контрастом выделяются руки фермеров, год за годом ощущающие каждое утро тепло парного молока и его текстуру. Весь процесс создает душу знаменитого сыра, высвобождает нюансы ароматов и тот неповторимый дух прошлых лет, когда деревья еще были большими.

Именно так рождается самый лучший сыр. Благодаря многовековой традиции семьи со всего региона посвятили себя выращиванию скота и превращению овечьего и козьего молока в самый вкусный сыр. Этот продукт всегда был частью рациона всех семей в регионе, особенно самых обездоленных, которые посвящают себя скотоводству, мастерски и мужественно перенося невзгоды горной погоды и суровых зим. Ведь именно в это время года производство молока достигает максимального качества для производства сыра.

Традиционные рецепты отражают работу, усилия и преданность скромных людей, которые с любовью забывают о неудачах, игнорируют укусы холода и каждый день трудятся, чтобы добиться лучшего результата.

Именно в этой среде работает наша компания Queijos Tavares S.A., расположенная в Каррагоселе, что в графстве Сейя, на склоне Серра-да-Эштрела. Queijos Tavares SA - семейная компания, управляемая семьей Фрага, смогла противостоять всем невзгодам.

Основанная в 1996 году, с консолидированной позицией в национальной программе, компания всегда открыта для сотрудничества с клиентами и партнерами, хорошо позиционируется на рынке и проявляет постоянный интерес к внешнему рынку - например, к России. Компания производит выдержанные и свежие сыры, творог из овечьего, козьего и коровьего молока. Сочетая традиционные рецепты и знания поколений с современными методами, мы производим сыры лучшего качества круглый год. Самая известная наша продукция - маслянистый овечий сыр и сыр DOP Serra da Estrela. Последний удостоен нескольких наград за качество продуктов и услуг.

Тем не менее, делать все больше и лучше - вот настоящий девиз этой компании.

Традиционные рецепты отражают работу, усилия и преданность скромных людей, которые с любовью забывают о неудачах, игнорируют укусы холода и каждый день трудятся, чтобы добиться лучшего результата.

O sabor do saber fazer queijo na Serra da Estrela

Proponha-se viajar até à Serra da Estrela, marcada por paisagens rústicas e montanhosas, cheias de lendas e segredos bem guardados, de geração em geração.

O cenário é como imaginam. Clima frio, manhãs submersas em névoa e a geografia talhada à força dos ventos gelados sobre o poderoso granito, que trás à vista fendas rasgadas nas encostas rochosas desta serra, fazendo lembrar gargantas desesperadas, tentando em silêncio gritar a sua beleza. Em contraste, umas mãos pequenas, carregando o peso de trinta anos a sentir o toque do leite quente pelas madrugadas, a textura da massa branqueada ganhando em lentos movimentos a consistência que define a alma de um grande queijo, libertando em nuances ténues de vapor o aroma que ao longo de gerações nos transporta para o cheirinho de antigamente quando tudo era mais simples.

É neste contexto que nasce a arte de fazer o melhor queijo.

Através de uma tradição secular, famílias de toda a região dedicam-se desde sempre à criação de gado e à transformação do leite, produzindo o melhor queijo de ovelha e cabra.

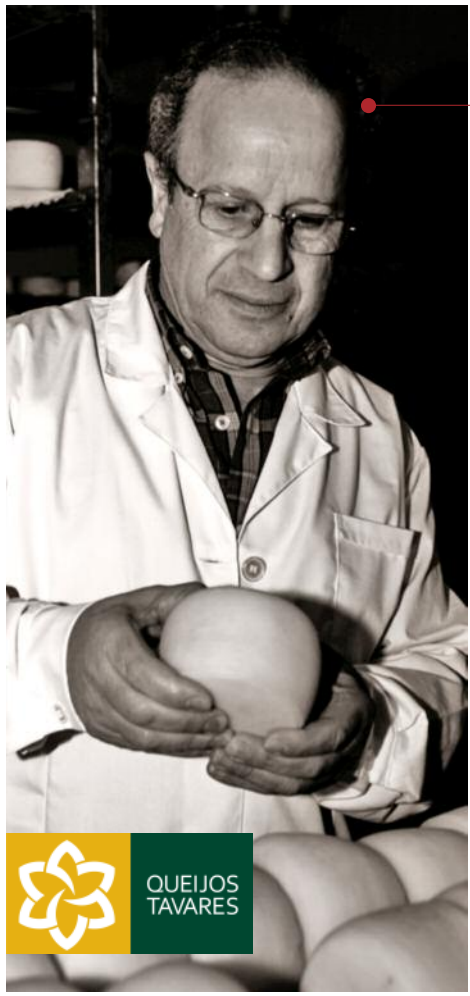
Este produto consta, desde sempre, da dieta de todas as famílias da região, nomeadamente das mais desfavorecidas, que se dedicam à pastorícia, enfrentando com mestria e coragem as adversidades do território montanhoso e dos invernos rigorosos – época do ano em que a produção de leite atinge o seu máximo e melhor altura para produção de queijo.

As receitas tradicionais traduzem o trabalho, esforço e dedicação das gentes humildes, que com amor esquecem as contrariedades, ignoram as marcas do frio e dão todos os dias o seu melhor para alcançar sempre um melhor resultado.

É neste ambiente que surge a nossa empresa, Queijos Tavares S.A., localizada em Carragosela, uma pequena freguesia do concelho de Seia, na encosta da Serra da Estrela.

A Queijos Tavares SA, de natureza familiar, gerida com determinação pela família Fraga, tem sabido resistir a todas as adversidades.

Criada em 1996, com um lugar sedimentado no panorama nacional, mas sempre à procura de clientes / parceiros bem posicionados no mercado, bem como o interesse constante no mercado externo, como a Rússia, a nossa empresa é produtora de vários queijos curados, frescos e requeijão de leite de ovelha, cabra e vaca.



Aliando as receitas tradicionais e o saber de gerações a métodos e técnicas modernas, produzimos, durante todo o ano, queijo da melhor qualidade.

O maior reconhecimento é no queijo de ovelha curado amanteigado e queijo DOP Serra da Estrela. Conta já com vários prémios que prestigiam e valorizam os nossos produtos e serviços.

Contudo, fazer mais e melhor é um imperativo desta casa.

«»

«Это плод опыта и приверженности в течение этого времени, он позволил мне своей подписью подтвердить качество сыра, сделанного с высоким качеством и тщательным контролем, как будто я заботился о своем сыне...»

Франсишку Фрага, директор Queijos Tavares S.A.

«É o fruto desta experiência e do empenho ao longo deste tempo que me permitiu dar a assinatura a um queijo feito com um critério muito rigoroso de selecção e um controlo muito elevado, como se estivesse a cuidar de um filho meu...»

Francisco Fraga, CEO da Queijos Tavares S.A.

Рамиру Мануэл Лоуренсу:

жизнь, посвященная искусству и науке о преобразовании пластмасс

Администратор компании Plastimolda, Рамиру Мануэл Лоуренсу вместе со своей женой Изабел Феррейра Мартиниш превратил небольшую семейную индустрию в одну из крупнейших отраслей в Португалии, добавив множество процессов: от производства упаковки (выдувания) до разнообразных крышек (инъекционный метод) и трафаретной печати (для маркировки) для самых разных областей производства, таких как пищевая, косметическая, химическая или церковная промышленность.

Однако непредвиденные обстоятельства внутреннего рынка привели к необходимости переосмысления всей бизнес-стратегии, и помимо внутреннего рынка, который был ограничен, компания также начала работать на внешнем рынке: сначала на испанском, а затем в португалоговорящих странах Африки - Гвинее-Бисау и Анголе, где даже была создана компания по производству пластиковой упаковки и наполнителей для химических продуктов (отбеливателей и моющих средств).

В области косметики и детских товаров мы выделяем всемирно известных клиентов, таких как Johnson & Johnson, в химических веществах - Henkel Ibérica, Reckitt Benckiser и PQS и, наконец, в сфере продуктов питания, которую мы не можем оставить без внимания - Aceites del Sur, Grupo Nutrinveste и Águas do Alardo.

Компания имеет самые обширные знания в своей области - от маркетинга сырья, такого как PE, PVC, PET, PETG и т. д. Благодаря изготовлению и сборке пресс-форм, настройке и обслуживанию производственных машин компания доминирует в таких областях, как механика, гидравлика, пневматика и т. д., вплоть до конечного процесса производства.

В настоящее время компания стремится закрепиться на рынке переработки, где повторное использование пластика приводит к производству новой упаковки, и ряд процессов уже используются на заводе-изготовителе. Кроме того, благодаря своим ноу-хау, приобретенным за 35 лет, предприятие также консультирует компании в отраслях химической, водной и косметической промышленности, которые хотят получить лучшее качество упаковки, внешнего вида и цены.

В настоящее время компания стремится закрепиться на рынке переработки, где повторное использование пластика приводит к производству новой упаковки, и ряд процессов уже используется на заводе-изготовителе.

Рамиру Мануэл Лоуренсу со своей женой Изабел Феррейра Мартинш */ Ramiro Manuel Lourenço com a sua esposa Isabel Ferreira Martins*

Ramiro Manuel Lourenço:

Uma vida dedicada à arte e ciência da transformação de matérias plásticas

Ramiro Manuel Lourenço, juntamente com a esposa, Isabel Ferreira Martins, transformou uma pequena indústria familiar numa das maiores indústrias do ramo em Portugal, agregando nela variados processos, desde a produção de embalagens (insuflação) às respetivas tampas (injeção) ou serigrafia (ou rotulagem) das mesmas para as mais diversas áreas de produção, como a indústria alimentar, cosmética, química ou até mesmo litúrgica.

No entanto, as contingências do mercado nacional levaram à necessidade de repensar toda a sua estratégia empresarial e, além do mercado interno ao qual anteriormente se limitava, a empresa passou a atuar também no mercado externo: primeiramente no mercado espanhol e posteriormente nos PALOP, nomeadamente na Guiné-Bissau e Angola, onde chegou mesmo a montar uma empresa de produção de embalagens de plásticos e enchimento de produtos químicos (lixívias e detergentes).

Na área da cosmética e produtos para bebé destacamos clientes de abrangência internacional, como a Johnson & Johnson, S.A., nos químicos – a Henkel Ibérica, S.A., a Reckitt Benckiser, S.A. e a PQS, e, por fim, na alimentação não podemos deixar de referir clientes de referência como a Aceites del Sur, SL, o Grupo Nutrinveste e a Águas do Alardo, S.A. Detentor dos mais amplos conhecimentos neste ramo – desde a comercialização das matérias-primas, como PE, PVC, PET, PETG, etc., passando pela fase de elaboração e montagem dos respetivos moldes, afinação e manutenção das máquinas de fabrico – domina áreas como mecânica, hidráulica, pneumática, etc., chegando ao processo final, a produção.

Atualmente, procura estabelecer-se no mercado da reciclagem, onde o reaproveitado de plástico leva à produção de novas embalagens e cujos processos já utiliza na sua unidade fabril. além disso, com o know-how adquirido ao longo de 35 anos, faz também assessoria a empresas dos ramos das Químicas, Águas e Cosmética que pretendam obter melhor qualidade de embalagem, imagem e preço.

Португалия готова стать **страной электромобилей**

Правительство Португалии уделяет приоритетное внимание созданию экологически чистой транспортной системы в стране, начиная с 2010 года. В стране реализуется программа Mobi.e, направленная на создание национальной сети мини-станций для подзарядки электромобилей.

ЭЛЕКТРОМОБИЛИ СОСТАВЛЯЮТ 1,9 ПРОЦЕНТА РЫНКА

Это новый рекорд для отрасли. В период с января по сентябрь 2016 года было продано 3567 «зеленых» транспортных средств, электрических или гибридных. Этот тип транспортного средства завоевал 1,9% от общего объема рынка, рекордный процент для сектора. Новость появилась спустя меньше недели после объявления правительства о том, что первая тысяча покупателей 100% электрического автомобиля получит грант в размере 2250 евро. Это правило вступило в силу 1 января 2017 года и, как ожидается, заменит предыдущие государственные стимулы для покупки электромобилей.

Крупнейшие компании энергетического сектора Португалии, такие как AIM Group, Martifer и Efasec, активно сотрудничают с правительством в данном направлении и занимают передовые позиции на мировом рынке подзарядки электромобилей. Португальские компании внедряют новые инновационные методы обслуживания зарядочных станций, позволяющие использовать спутниковые системы (в частности, европейский спутник Alphasat) для мониторинга всей сети электрозаправок как в Португалии, так и по всей Европе.

Одно из последних «ноу-хау», разработанных Португалией, является инновационный преобразователь электроэнергии, позволяющий за 1,5 часа обеспечить полную зарядку батареи электромобиля. При этом во время подключения к специализированной станции быстрой зарядки электрокар восполнит запас аккумуляторов на 80% за полчаса. Данная система зарекомендовала себя исключительно с положительной стороны и пользуется огромным спросом по всему миру.

Согласно намеченному плану, в крупных городах страны, а также вдоль крупных автомагистралей предполагается создать более 2000 мини-станций с нормальным циклом подзарядки и еще 200 - с ускоренным. Уже оборудовано более 1000 таких установок, которые расположены в 50 населенных пунктах Португалии. Реализацией этой программы занимаются крупнейшие компании электротехнического сектора страны, при этом в разработке и производстве необходимого оборудования для подзарядки электромобилей задействованы немецкие Siemens и Schneider, шведская ABB.

Правительством Португалии введены льготы для покупателей электромобилей, отсутствует подоходный налог для физических лиц и снижены налоги для компании при покупке корпоративного парка электромобилей. Стоимость парковочных мест значительно ниже, чем для обычных транспортных средств, а в отдельных местах вообще не требует денежных затрат, введен бесплатный проезд по платным дорогам. Кроме того, существуют государственные субсидии на покупку электрокаров: к примеру, в случае добровольной утилизации автомобиля старше 10 лет португальцы могут рассчитывать на получение скидки в 2250 евро. Все это благоприятно сказывается на продаж электромобилей в Португалии, которые уже четвертый год подряд показывают стабильный рост.

Па данным Автомобильной ассоциации Португалии (ACAP), в 2016 году объемы продаж превысили показатели 2015 года на 17,2% и составили 756 электрокаров. Лидером продажам в Португалии является Nissan (328 автомобилей Leaf, то есть почти половина от общего числа продаж). Второй в списке находится компания BMW с i3, а Renault с Zoe - третьей. Причем основной контингент покупателей - это наиболее активные слои населения в возрасте от 18 до 35 лет. Специалисты связывают это, прежде всего, с последовательной политикой руководства страны в данном направлении, формированием общественного мнения о необходимости использовать экологически чистый транспорт, а также значительным улучшением различных характеристик нового поколения электромобилей.

Необходимо отметить, что, по заявлениям руководства страны, в течение ближайших 4 лет будет выделено 5,5 млн евро на покупку 170 электромобилей для нужд государства и установления новых станций подзарядки. По мнению политиков, по-

купка электромобилей позволит сэкономить более 1,3 млн евро на топливе и послужит отличным примером для простых граждан.

Кроме того, в рамках внедрения инновационных разработок в сфере экологически чистого транспорта под эгидой программы Portugal 2020 фирмой Salvatore Caetano создан первый в Европе автобус на базе электромобиля, который планируется использовать в системе городского транспорта, а также в аэропортах и для туристических целей. Учитывая планы ЕС и других развитых стран по защите окружающей среды и существенного снижения выбросов углекислого газа, по подсчетам CaetanoBus, к 2025 году спрос на их продукцию может составить до 500 автобусов в год. Португальская компания уже выпустила два электрических автобуса: E.City Gold для города и E.Cobus для аэропортов.

Еще одним фактором, создающим благоприятные условия для развития электротранспорта в Португалии, является наличие крупных месторождений лития, который используется для создания аккумуляторов электромобилей. По оценкам специалистов, страна является шестым по величине производителем лития в мире и располагает крупнейшими в Европе запасами руды.

Австралийская горнопромышленная компания Dakota Minerals в ближайшие два года инвестирует до 370 миллионов евро в португальскую экономику с целью создания комплекса по добыче и переработке лития, который будет расположен в Траз-уж-Монтеш. Компании предоставлена концессия на 10 лет, и она планирует наладить процесс по производству лития, используя исключительно экологически чистую энергию (гидроэнергию) и электрические грузовики, которые будут доставлять сырье на европейские фабрики по производству батарей. Исполнительный директор Dakota Minerals Давид Франсес отметил, что процесс внедрения электромобилей в Европе идет быстрее, чем на других континентах, и Португалия является страной с наибольшим потенциалом в данном направлении.

Кроме того, Tesla - мировой лидер в сфере производства электромобилей - в ближайшей перспективе намерен построить в Европе крупнейший завод, ориентированный на европейских и азиатских потребителей, и Португалия активно включилась в борьбу с другими европейскими странами за право разместить завод на своей территории. Сразу несколько регионов Португалии проявили интерес к планам американского производителя электромобилей и намерены предложить очень привлекательные условия. Открытие в ноябре 2016 года офиса компании Tesla в Лиссабоне является подтверждением того, что страна является одним из потенциальных кандидатов на размещение производственных мощностей американской компании. Ожидается, что в проект будет инвестировано более 5 млрд долларов, что позволит создать 6500 прямых рабочих мест и 22000 косвенных. Представители американского бренда провели несколько встреч с руководством страны, на которых были обсуждены возможности строительства первого европейского завода Tesla в Португалии.

TESLA УСТАНОВИТ В СТРАНЕ НЕСКОЛЬКО СУПЕРЗАПРАВОК

Первые три суперзаправки для электромобилей были установлены в 2017 году. Одна расположилась на маршруте между Лиссабоном и Порту, другая - в Алентежу, а третья - в Алгарве. Суперзаправки, как их называют, быстро перезаряжаются, они способны обеспечить до 50% заряда батареи в модели S в течение 20 минут. Это в 16 раз быстрее, чем большинство станций подзарядки общего пользования. Tesla начала продавать автомобили в 2008 году. Электрокары компании Tesla Motors суммарно наездили по всему миру 5,6 млрд километров. Общее количество автомобилей Tesla на дорогах всего мира оценивается примерно в 200 тысяч штук. Серьезно увеличить объем продаж в компании рассчитывают с помощью «бюджетного» электроседана Model 3. Весной 2016 года был представлен прототип модели. Серийный вариант, который сможет проезжать без подзарядки до 400 километров и получит систему автопилота в базовом оснащении, должен появиться в 2017 году. Впоследствии Tesla рассчитывает выйти на объем выпуска электрокара в полмиллиона экземпляров ежегодно. Tesla в настоящее время имеет более чем 4800 суперзаправок в 769 местах по всему миру.

По предварительным оценкам, Португалия является наиболее вероятным представителем Tesla в Европе. Это обусловлено сразу несколькими факторами, а именно: Португалия является одним из крупнейших в мире производителей литиевой руды, которая используется Tesla для производства своих батарей, на территории страны находятся несколько крупных международных портов, Португалия технологически хорошо развита и имеет достаточно недорогую квалифицированную рабочую силу по сравнению с другими западноевропейскими странами.

Portugal pronto para se tornar um **país de carros elétricos**

Desde 2010 que o Governo português vem dando prioridade à criação de um sistema de transporte amigo do ambiente no país. Uma das medidas visíveis dessa prioridade foi a implementação do programa Mobi.e, que visa a criação de uma rede nacional de minipostos de carregamento de veículos elétricos

+

VEÍCULOS ELÉTRICOS SÃO 1,9 POR CENTO DO MERCADO

Este é um novo recorde para a indústria. No período entre janeiro e setembro do 2016, foram vendidos 3567 de veículos "verdes", elétricos ou híbridos. Esse valor corresponde a 1,9% do mercado automóvel total, um percentual recorde para o setor. A notícia surge menos de uma semana após o anúncio do governo de que os primeiros mil compradores de carros 100% elétricos receberão um incentivo financeiro de 2250 euros. Esta regra entrou em vigor em 01 de janeiro de 2017 e, tal como se acredita, vem em substituição dos incentivos do governo anterior para a compra de carros elétricos.

As maiores empresas do setor energético português - grupos como a AIM, a Martifer e a Efasec – cooperam ativamente com o governo nesse sentido e ocupam posições de destaque no mercado mundial de carga de veículos elétricos. As empresas portuguesas estão a adotar métodos inovadores para os postos de carga, recorrendo ao uso de sistemas de satélite (em particular, ao satélite europeu Alphasat) para monitorizar toda a rede de postos de carga não apenas em Portugal, mas no resto da Europa.

Um dos mais recentes know-hows desenvolvidos em Portugal é um inovador conversor energético que permite carregar a bateria de veículos elétricos na totalidade em apenas uma hora e meia, sendo que, caso se ligue o carro a um posto de carga rápida, as baterias atingirão os 80% da carga total em apenas meia hora. Este sistema provou a sua extrema vantagem e está a ter grande demanda em todo o mundo.

O plano traçado prevê a criação de mais de 2 000 postos com ciclo normal de carga nas grandes cidades e ao longo das principais autoestradas, reforçados com mais 200 postos de carga rápida. Mais de 1000 desses postos, distribuídos por 50 cidades no território português já estão instalados. A implementação deste programa envolveu as maiores empresas do setor elétrico do país, sendo que no desenvolvimento e produção dos equipamentos necessários para o carregamento dos veículos elétricos estão envolvidas empresas como as alemãs Siemens e Schneider e a sueca ABB.

O Governo português criou medidas de incentivo para os compradores de veículos elétricos: no caso de pessoas físicas, elas estão isentas do imposto, e, no caso de empresas que adquiram frota corporativa de veículos elétricos, o imposto é reduzido. O custo a pagar em estacionamento também é bem menor do que os preços praticados para veículos convencionais e alguns lugares chegam mesmo a ter parque gratuito para carros elétricos, além de haver isenção de pagamento de portagem nalgumas estradas. A acrescentar a tudo isso, existem subsídios estatais para a compra de carros elétricos: por exemplo, em caso de entrega voluntária de veículo com mais de 10 anos para aquisição de um carro elétrico, os portugueses podem contar com um desconto de 2250 euros. Tudo isso tem vindo a ter um impacto positivo na venda de carros elétricos em Portugal, que, pelo quarto ano consecutivo, cresce a um ritmo estável.

Segundo a Associação do Comércio Automóvel de Portugal (ACAP), o volume de vendas de 2016 superou em 17,2% o de 2015 e totalizou 756 veículos elétricos. O líder de vendas em Portugal é a Nissan (com 328 carros da linha Leaf vendidos, o que perfaz quase metade das vendas totais). Em segundo lugar na lista vem a BMW, com o seu i3, e em terceiro, a Renault, com o Zoe. A maior parte dos compradores encontra-se nos segmentos mais ativos da população, com idade compreendida entre os 18 e 35 anos. Os especialistas atribuem isso, em primeiro lugar, às consistentes políticas nacionais de atuação nessa área, à formação da opinião pública sobre a necessidade de usar transporte amigo do ambiente, bem como a uma melhoria significativa de várias características da nova geração de veículos elétricos.

De acordo com as autoridades nacionais, nos próximos quatro anos serão disponibilizados 5,5 milhões de euros para a compra de 170 veículos elétricos para uso estatal e para a instalação de novos postos de carga. Segundo as entidades políticas, a compra de

carros elétricos permitiria poupar mais de 1,3 milhões de euros em combustível e seria um excelente exemplo para o cidadão comum.

Além disso, no âmbito da implementação de inovações no domínio do programa de transporte amigo do ambiente sob os auspícios do programa Portugal 2020 da empresa Salvador Caetano, foi criado o primeiro autocarro elétrico da Europa, que será integrado no sistema de transportes públicos das cidades, bem como em aeroportos e para fins turísticos. Tendo em conta os planos da UE e de outros países desenvolvidos na proteção do meio ambiente e na redução significativa das emissões de dióxido de carbono, de acordo com as estimativas da CaetanoBus, até 2025 a demanda por autocarros elétricos poderá chegar às 500 unidades por ano. A empresa portuguesa já lançou dois autocarros elétricos: o E.City Gold, para a cidade, e o E.Cobus, para os aeroportos.

Outro fator a criar condições favoráveis ao desenvolvimento do transporte elétrico em Portugal, é a existência no país de grandes reservas de lítio, que é usado para fabricar as baterias elétricas. Segundo os especialistas, o país é o sexto maior produtor de lítio do mundo e tem as maiores reservas do minério na Europa.

A empresa mineira australiana Dakota Minerals irá investir nos próximos dois anos 370 milhões de euros na economia portuguesa a fim de criar em Trás-os-Montes um complexo de extração e processamento de lítio. A empresa obteve a concessão por 10 anos e a ideia é estabelecer um processo de extração de lítio com recurso exclusivo a energia limpa (de hidroelétricas) e uma rede de camiões elétricos para levar a matéria-prima até às fábricas europeias de produção de baterias. Nas palavras do diretor executivo da Dakota Minerals, David Frances, o processo de introdução de veículos elétricos na Europa é mais rápido do que nos outros continentes e Portugal é o país com o maior potencial nesse sentido.

Além disso, a Tesla - líder mundial na produção de carros elétricos - planeia construir a curto prazo a sua maior fábrica na Europa, com foco no consumidor europeu e asiático, e Portugal está em aberta concorrência com outros países europeus para conseguir trazer a unidade fabril para o seu território. Várias regiões de Portugal manifestaram já interesse nos planos da fabricante norte-americana e oferecem condições muito atrativas. A abertura de um escritório de representação da Tesla em Lisboa, em novembro de 2016, confirma que o país é um dos potenciais candidatos à instalação da unidade de produção da empresa americana. Espera-se um investimento superior a 5 mil milhões de dólares num projeto que irá criar 6.500 empregos diretos e 22.000 indiretos. Os representantes da marca americana já tiveram várias reuniões com diversas entidades nacionais nas quais se discutiu a possibilidade de construir a primeira fábrica europeia de Tesla precisamente em Portugal.

Segundo estimativas preliminares, Portugal é o candidato com maiores probabilidades neste projeto. E isso deve-se a vários fatores, nomeadamente, ao facto de o país ser um dos maiores produtores mundiais de lítio, que é precisamente o minério utilizado pela Tesla no fabrico das suas baterias, ao facto de o país ter vários grandes portos internacionais, de Portugal estar tecnologicamente bem desenvolvido e de ter uma mão-de-obra qualificada com um custo bem inferior em comparação com outros países da Europa ocidental.

A TESLA VAI INSTALAR SUPERPOSTOS DE CARGA NO PAÍS

Os primeiros três superpostos de carga para veículos elétricos foram instalados em 2017.

Um deles será instalado na rota entre Lisboa e Porto, o outro - no Alentejo, e o terceiro - no Algarve. O supercharger – supercarregador, como é chamado – é uma solução capaz de carregar metade da bateria em apenas 20 minutos, isto é, 16 vezes mais rápido do que a maioria dos postos de carregamento público.

A Tesla começou a vender carros em 2008. No total, os carros elétricos da Tesla Motors totalizaram já 5,6 mil milhões de quilómetros percorridos em todo o mundo, com um total de 200 mil viaturas a rodatnas estradas de todos os continentes.
A empresa pretende aumentar seriamente as vendas com a ajuda do "acessível" Sedan elétrico Model 3.
O protótipo foi apresentado na primavera de 2016. A produção em série da viatura, com uma autonomia de até 400 quilómetro e sistema de piloto automático na versão standard, deverá surgir já no final de 2017. Posteriormente, a empresa pretende alcançar um volume de produção de meio milhão de veículos elétricos por ano. A Tesla possui atualmente mais de 4.800 supercarregadores em 769 locais ao redor do mundo.

Лимузин для Президента России

Как известно, Россия уже не первый год доказывает делом, что может производить собственные высокотехнологические объекты силами внутренней промышленности. Усилия местных производителей порой зарабатывают изрядную долю критики, но компании и научные институты упорно идут вперед, шаг за шагом приближая российскую экономику к намеченным целям.

Предполагается, что до весны 2018 года заказчик - Федеральная служба охраны (ФСО) - сможет оценить первую партию из 16 автомобилей «Кортеж». Серийное производство, скорее всего, начнется с конца 2018 года.

Интересно, что процесс развития идет одновременно на всех уровнях потребления: развиваются не только производство дешевых товаров и продуктов, но и предметы, которыми пользуется высшее руководство страны.

Пять лет назад стартовал проект «Единая модульная платформа» («Кортеж») - программа по созданию современных российских автомобилей для кортежа президента России. Инженерам предстоит создать полноразмерный седан, внедорожник и микроавтобус, а также лимузин для высшего руководства страны. Проект реализуется на средства из федерального бюджета, генподрядчиком по созданию семейства является ФГУП «Научно-исследовательский автомобильный институт (НАМИ)».

ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ

Как сообщает издание «Газета.Ru», в разработке лимузина для президента России и других машин кортежа участвовали фирмы из США, Азии и Европы. Иностранные компании отвечали за тормоза, аудиоаппаратуру, климат-контроль, механизмы отпирания дверей, запуск мотора и ряд других узлов. Российские компании сосредоточились на вопросах безопасности, включая бронирование, а также средства химзащиты и пожаротушения. Всего в проекте «Кортеж» принимали участие 130 компаний, 50 из которых — зарубежные, в том числе и те, что имеют представительства и производство в России.

Главная идея и ценность проекта - его модульность. Все автомобили «Кортежа» - лимузин для президента, автомобили прикрытия в кузовах внедорожников и микроавтобусов, представительский седан, кроссовер, микроавтобус - конструи-

руются на Единой модульной платформе (ЕМП), то есть фактически имеют много общих характеристик, размеров, взаимозаменяемых узлов, что существенно упрощает производство и эксплуатацию, повышает надежность.

ВКЛАД РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Несмотря на участие иностранных компаний, самые ответственные части автомобилей разрабатывают российские компании. Как сообщает «Газета.ру», внутри страны разрабатывались все аспекты бронезащиты лимузина президента, системы катапультирования, пожаротушения и химической защиты, бронестекла и специальные шины. Правда, изданию не удалось получить информацию напрямую от производителей, ссылающихся на требования секретности.

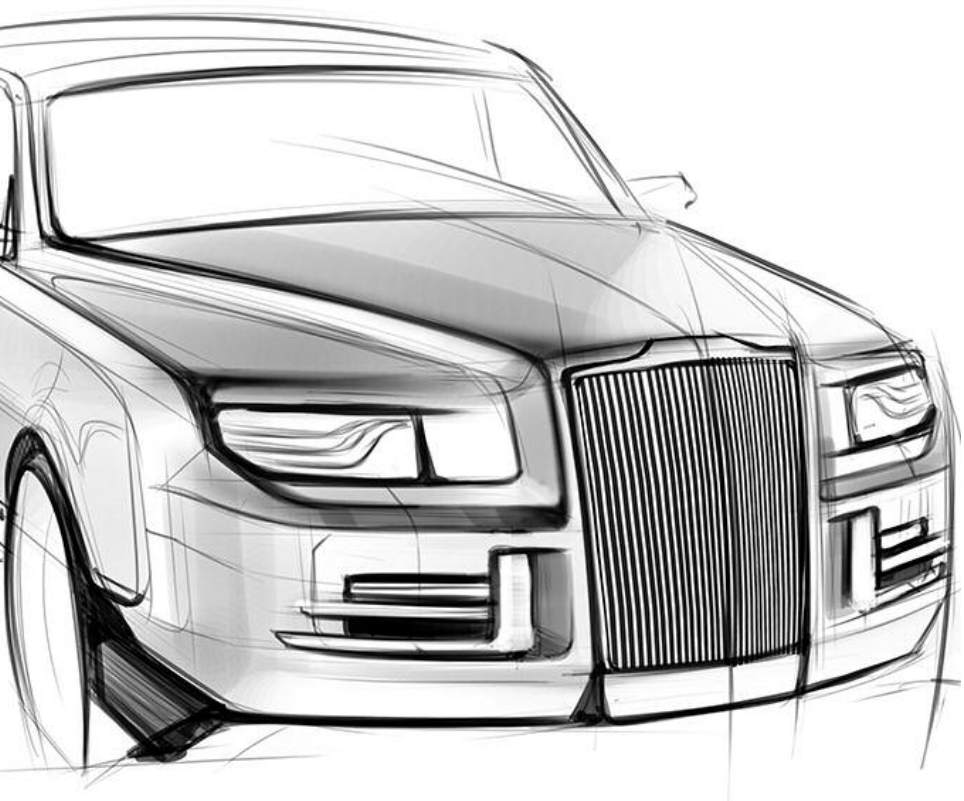
Краш-тесты созданных в рамках проекта автомобилей прошли в Германии, результаты были признаны успешными. По данным «Газеты.Ru», в рамках зарубежного этапа испытаний прототипы «Кортежа» вывозились на одну из самых знаменитых гоночных трасс мира - Нюрбургринг, где в числе прочего тестировалась работа ремней безопасности.

Как сообщает газета «Известия», ссылаясь на слова министра промышленности и торговли Дениса Мантурова, Владимир Путин уже ознакомился с проектом, а на «прототипе А» даже ездил. Правда, пресс-секретарь президента Дмитрий Песков заявил, что это не стоит считать полноценным тест-драйвом, потому что «машина еще не готова». Тем не менее, «прототип президент видел, ему понравилось».

Бронированный лимузин на базе Единой модульной платформы станет флагманом линейки автомобилей проекта «Кортеж». На этой же модульной платформе будут построены и небронированные автомобили: тот же лимузин, седан, внедорожник и микроавтобус. Все эти машины поступят не только в распоряжение ФСО, но и в свободную продажу. Первые автомобили в рамках проекта «Кортеж», которые сможет купить любой желающий, должны появиться в продаже к середине 2018 года. Первая мелкосерийная партия составит не более 250–300 экземпляров.

Uma Limousine para o Presidente da Rússia

Não é de hoje que a Rússia dá provas de conseguir produzir alta tecnologia com base na indústria nacional. Os esforços dos fabricantes locais desencadeiam muitas vezes bastantes críticas, mas as empresas e institutos de pesquisa seguem tenazmente em frente, passo a passo, aproximando cada vez mais a economia russa das metas acordadas.



O período de avaliação por parte do cliente Serviço da Guarda Federal (FSO) deverá estar terminado na primavera de 2018 e a produção em série deverá arrancar, provavelmente, no final de 2018.

Curiosamente, o processo de desenvolvimento ocorre simultaneamente a todos os níveis da demanda: desenvolve-se não só a produção de bens e produtos baratos, mas também de bens de consumo da classe governante do país.

Já vai para 5 anos que arrancou o projeto "Plataforma Modular Única" (conhecido como "Kortej") - um programa de criação de modernos automóveis russos para uso da comitiva presidencial. A tarefa dos engenheiros é criar uma viatura plenamente equivalente ao Sedan, um todo-o-terreno e um minibus, bem como uma limusine, para as entidades da liderança de topo do país. O projeto está a ser implementado com recursos do orçamento federal e a empreiteira geral de criação da nova linha automóvel é a empresa federal "Instituto de Investigação Científica Automóvel (NAMI, na sigla russa)".

O PROCESSO DE CRIAÇÃO

De acordo com o jornal Gazeta.Ru, no projeto de desenvolvimento da limusine para o presidente da Rússia e de outras viaturas da gama Kortej, estão envolvidas empresas dos Estados Unidos, Ásia e Europa. As empresas estrangeiras foram responsáveis pelo travões, equipamentos de áudio, sistema de controlo térmico, mecanismo de abertura das portas, arranque do motor e uma série de outros dispositivos. As empresas russas focaram-se nas questões relacionadas com a segurança, incluindo a blindagem, bem como meios de proteção química e de combate a incêndios. No total, participaram no projeto Kortej 130 empresas, 50 das quais estrangeiras, incluindo aquelas que têm escritórios e produção na Rússia.

A principal ideia e valor do projeto está na sua modularidade. Todos as viaturas Kortej – tanto a limusine presidencial, como os carros de apoio todo-o-terreno e

minibus, passando pelo sedan executivo, o crossovere o carrinhas - são construídos numa plataforma modular única (PMU), ou seja, têm muitas características gerais em comum, como as medidas e componentes intercambiáveis, o que vai simplificar bastante o processo de fabrico e de manutenção, ao mesmo tempo que melhora a fiabilidade do projeto.

A CONTRIBUIÇÃO DOS FABRICANTES RUSSOS

Apesar da participação de empresas estrangeiras, as peças vitais dos carros são desenvolvidas por empresas russas. Segundo a Gazeta.ru, os aspetos da blindagem da limusine presidencial, os sistemas de ejeção, de combate a fogo e de defesa química, o vidro à prova de balas e pneus especiais foram todos desenvolvidos no país. No entanto, o jornal não conseguiu obter informação diretamente dos fabricantes devido às exigências de sigilo.

Os testes de colisão dos carros no âmbito deste projeto tiveram lugar na Alemanha e os resultados foram considerados bastante positivos. Ainda segundo a Gazeta.Ru, na fase externa de testes dos protótipos do Kortej, as viaturas forma levadas para uma das mais famosas pistas de corridas do mundo – a de Nürburgring, onde se testou, entre outras coisas, o funcionamento dos cintos de segurança.

Com base nas palavras do Ministro da Indústria e Comércio, Denis Manturov, o jornal Izvestia informa que Vladimir Putin já se familiarizou com o projeto e até já andou no "protótipo A". No entanto, o, secretário de imprensa do presidente, Dmitriy Peskov, sublinha que tal não deve ser considerado um test drive pleno, uma vez que "o carro ainda não está pronto". Não obstante, "o presidente ter visto o protótipo e ter gostado".

+

A limusine blindada com a base da plataforma modular única será o "navio-almirante" de toda a gama de viaturas do projeto Kortej. Sobre essa mesma plataforma modular serão construídas também viaturas não blindadas: a mesma limusine, sedan, todo-o-terreno e minibus. Estes carros vão ser todos postos não só à disposição do FSO, mas também do consumidor comum. Os primeiros veículos do projeto Kortej a poderem ser adquiridos por qualquer pessoa deverão ser postos à venda no mercado aberto em meados de 2018. O primeiro lote será pequeno e não se prevê que venha a ter mais de 250-300 exemplares.

OLI: предвидеть потребности и находить новые решения

OLI-Sistemas Sanitários, S.A. гораздо больше, чем просто компания. Это целая концепция. «Строгость и требование, серьезность и надежность» - такой подход был сформирован поколениями этой семейной компании и традиционными ценностями.

80%

нашей продукции направлены на экспорт. OLI присутствует в более чем 70 странах по всему миру, что является прекрасным примером глобального охвата.

С осознанием того, что вода становится все более дефицитным ресурсом, мы в OLI думаем о будущем и делает все, что в наших силах, чтобы вода не использовалась напрасно, ведь все усилия, затраченные на исследования и усовершенствования сейчас, станут залогом будущего качества жизни для всех.

Мы всегда знали, как выбрать лучший маршрут, анализируя ситуацию и опережая потребности рынка. Политика инвестиций и инноваций помогала повышать уровень качества и другие параметры, которые делают наши бренд OLI признанным во всем мире.

Так повелось с момента основания компании 1 марта 1954 года, и продолжается до сегодняшнего дня, когда OLI вышла за пределы Португалии, открыла сильные торговые представительства в Европе, распространилась в Испании и организовала филиалы в Италии, Германии и России, ведя торговлю на всех континентах. Мы можем с гордостью сказать, что умение трудиться и преданность делу отличает нас от прочих компаний, помогает в нашем стремлении к совершенству.

АССОРТИМЕНТ

OLI предлагает широкий ассортимент продукции, который отражает ключевые ценности: ставка на исследования, разработки и инновации, которые помогают достичь совершенства и востребованности каждого продукта на каждом рынке, гарантируя, что потребности наших клиентов важнее всего.

Именно поэтому мы работаем, ежедневно показывая широкий спектр решений в продукции OLI: мы производим бачки скрытого и классического монтажа, панели управления и другие механизмы (в частности, поплавковые клапаны и сантехническую арматуру).

РЫНКИ

80% нашей продукции направлены на экспорт. OLI присутствует в более чем 70 странах по всему миру, что является прекрасным примером глобального охвата. На основе хорошо

Все наши продукты подвергаются тщательному тестированию международных органов сертификации - от поплавковых клапанов, которые позволяют быстро и бесшумно заполнять санитарные емкости, до проверки на прочность элементов подвесных конструкций.

структурированной политики в области научных исследований, разработок и инноваций, наша продукция признана и сертифицирована самыми строгими стандартами в мире, и это мотивирует нас продолжать инвестировать в расширение рынка и развитие персональных стратегий.

Каждый рынок имеет свою специфику, и поэтому может отдавать предпочтение различным видам продукции OLI. Адаптивность и широкий диапазон продукции можно подстроить под уникальные особенности каждой страны, и это, безусловно, является конкурентным преимуществом, которое отличает нас от других.

Перечислим некоторые рынки, на которых мы присутствуем: Португалия, Италия, Австралия, Египет, Нидерланды, Великобритания, Франция, Германия, Греция, Гонконг, ОАЭ, Россия, Саудовская Аравия, Испания, Япония, Южная Африка, Новая Зеландия, Иран, Индия, Бразилия, Венесуэла, Мексика, Чили, Колумбия, Перу, Норвегия, Финляндия и Дания.

СТАНДАРТЫ И СЕРТИФИКАТЫ

Строгие производственные процессы в сочетании с четкой ориентацией на технологических инновациях являются основой для разработки и проектирования решений для сантехнических систем. Это ежедневные усилия регламентируются ведущими международными стандартами, которые удостоверяют качество и надежность нашей продукции.

Все наши продукты подвергаются тщательному тестированию международных органов сертификации - от поплавковых клапанов, которые позволяют быстро и бесшумно заполнять санитарные емкости, до проверки на прочность элементов подвесных конструкций. Для достижения этой цели компания внедрила и поддерживает систему менеджмента качества, сертифицированную в соответствии с ISO 9001:2000.

В то же время широкий спектр продуктов, которые мы производим, сертифицированы различными международными организациями.

БУДУЩЕЕ, ИННОВАЦИИ И ТЕХНОЛОГИИ

Девиз OLI прост: «Предвидеть потребности и находить новые решения». Именно поэтому в первую очередь мы уделяем внимание новейшим исследованиям и полной реконструкции наших лабораторий, используем самое современное оборудование и технологии, что позволяет нам всегда быть на переднем крае научных исследований и инноваций.

Лаборатория разделена на две части, которые естественным образом взаимодействуют. Первая предназначена исключительно для испытаний и стандартов, что позволяет сертифицировать продукцию на всех рынках. Вторая часть нацелена в будущее, проводит необходимые для развития тесты с жесткой водой, дождевой водой и морской водой.

OLI: Antecipar necessidades, Encontrar soluções de futuro

A OLI-Sistemas Sanitários, S.A. é muito mais do que apenas uma empresa. É um conceito. De rigor e exigência. De seriedade e credibilidade.

80%

Com 80 por cento da produção direcionada para a exportação, a OLI tem presença assegurada em mais de 70 países ao redor do mundo, sendo este o perfeito exemplo da cobertura global que a empresa alcançou.

Com a consciência de que a água é, cada vez mais, um recurso escasso, a OLI, faz tudo o que estiver ao seu alcance para que este bem precioso não falte, tendo sempre em mente que todo o esforço despendido, muito mais que um custo, é um investimento na qualidade de vida de todos nós.

Gerada em valores tradicionais e familiares, soube sempre o melhor caminho a tomar, analisando, crescendo, antecipando-se às necessidades do mercado e apostando numa política de inovação e desenvolvimento que a transportou para um nível de elevada qualidade, para parâmetros que fazem da OLI, uma marca reconhecida e certificada.

Desde o primeiro dia de existência – 1 de Marco de 1954 – até aos dias de hoje que a OLI se esforça por chegar ao mundo a partir de Portugal: cimentando o crescimento através de uma representação comercial forte na Europa, com distribuição em Espanha e filiais em Itália, Alemanha e Rússia. É um caminho que nos diferencia e orgulha e que é feito de muito trabalho e de muita dedicação. Em busca da perfeição.

GAMA DE PRODUTOS

A OLI apresenta uma vasta gama de produtos que reflete dois pontos essenciais: a aposta em Investigação, Desenvolvimento e Inovação, com o sentido de alcançar a perfeição e a adequação, e a adaptabilidade de cada produto aos respetivos mercados, garantindo que as necessidades dos clientes venham sempre em primeiro lugar.

É neste sentido que trabalhamos diariamente para apresentar uma vasta gama de soluções nos produtos em que a OLI é uma referência no mercado mundial: autoclismos interiores, autoclismos exteriores, placas de comando e mecanismos (torneiras de bóia e válvulas de descarga).

MERCADOS

Com 80 por cento da produção direcionada para a exportação, a OLI tem presença assegurada

Este esforço diário é reconhecido pelas principais normas internacionais que certificam a qualidade e fiabilidade dos nossos produtos.

em mais de 70 países ao redor do mundo, sendo este o perfeito exemplo da cobertura global que a empresa alcançou.

Assente numa política bem estruturada em Investigação, Desenvolvimento e Inovação, os produtos são reconhecidos e certificados pelas mais exigentes normas mundiais, o que nos motiva a continuar a aposta numa estratégia personalizada de diferenciação.

Porque cada mercado tem a sua especificidade, cada mercado pode, por isso, ter diferentes produtos OLI. E esta adaptabilidade, da vasta gama de produtos às características únicas de cada país é, claramente, uma vantagem competitiva que distingue a marca dos demais produtores.

Alguns mercados onde a OLI está presente: Portugal, Itália, Austrália, Egito, Holanda, Reino Unido, França, Alemanha, Grécia, Hong Kong, Emirados Árabes Unidos, Rússia, Arábia Saudita, Espanha, Japão, África do Sul, Nova Zelândia, Irão, Índia, Brasil, Venezuela, Chile, México, Colômbia, Peru, Noruega, Finlândia e Dinamarca.

NORMAS E CERTIFICAÇÕES

Os rigorosos processos de produção, aliados a uma clara aposta na inovação tecnológica, são a base do desenvolvimento e do conceito das soluções apresentadas para os sistemas de instalação sanitária.

Este esforço diário é reconhecido pelas principais normas internacionais que certificam a qualidade e fiabilidade dos produtos.

Desde as torneiras de boia, que permitem um rápido e silencioso enchimento dos autoclismos, até à resistência das estruturas para louça suspensa, os produtos são submetidos aos mais rigorosos ensaios pelos organismos certificadores internacionais.

Para atingir este objetivo, a empresa implementou um sistema de gestão de qualidade certificado segundo a norma ISO 9001:2000.

Simultaneamente, uma vasta gama de produtos está certificada por vários organismos internacionais

+

FUTURO, INOVAÇÃO, TECNOLOGIA

"Antecipar necessidades. Encontrar soluções de futuro". Nesse sentido, uma das principais apostas passou pela total renovação do nosso laboratório de testes de vida, uma estrutura equipada com toda a tecnologia de ponta que permite estar sempre na vanguarda no que toca à investigação e à inovação.

O laboratório está dividido em duas áreas distintas que interagem naturalmente: metade dos postos destina-se em exclusivo aos testes e as normas que permitem as certificações de produto em todos os mercados. Os outros estão com os olhos postos no futuro, realizando testes com agua calcaria, agua da chuva e agua do mar.

Инновации: сделано в Португалии

Португалия производит инновационные коляски для детей Quinny - это самоскладывающаяся коляска будущего и инновационные детские сиденья для автомобиля с подушками безопасности.

В 1988 году компания Dorel производила только вкладыши для сидений марки Bébéconfort. Сегодня возможности французского бренда расширяются прямо на глазах.

Для современного ребенка требуется множество устройств, которых еще несколько десятилетий назад попросту не существовало. У детей появились собственные автокресла, потом их снабдили автономными ремнями безопасности, а теперь эти устройства становятся все более сложными. На рынок выходит сиденье для ребенка с подушкой безопасности, подключенной к проводке автомобиля. Инновация принадлежит компании Dorel, которой принадлежат французская марка Bébéconfort и голландская Maxi Cosi. Однако их производство будет сосредоточено исключительно в Португалии.

В дополнение к соблюдению новейшего стандарта безопасности (i-Size, который классифицирует кресла в зависимости от роста ребенка и отличается более строгими краш-тестами), новое сиденье оснащено собственными подушками безопасности - в ремне, держащем ребенка. В случае резкого торможения подушки надуваются для поддержки головы ребенка и тем самым предотвращают гибель или повреждение на уровне шеи. «Наше кресло назвали самым безопасным за всю историю, и мы думаем, что оно будет бестселлером», - говорит Пауло Анжуш, генеральный директор Dorel Portugal.

САМОСКЛАДЫВАЮЩАЯСЯ КОЛЯСКА БУДУЩЕГО

В дополнение к инновационному креслу, Dorel Portugal получила заказ на производство еще трех моделей (две - Bébéconfort и одна - Maxi Cosi), и в скором времени приступит к сборке коляски Quinny - топового флагмана марки. Это позволит на 20% увеличить оборот, который в 2015 году составил 47 млн евро. Объем инвестиций, необходимых для достижения такого увеличения производства, не раскрывается, но включает в себя увеличение штата на 40 человек и расширения площади производства в Вила-ду-Конде на 24 тысячи квадратных метров.

В последние годы рождаемость в Европе снижается, но из-за этого у родителей появляется больше денег на каждого ребенка. Это позволяет покупать только лучшие товары на рынке, поэтому детские бренды стремятся вводить новшества и поднимать планку качества, чтобы оставаться в круге предпочтений потребителей.

«На большой европейской ярмарке товаров по уходу за детьми в Кельне, Германия, были представлены коляски Bébéconfort высшего ценового диапазона, которые мы производим в Португалии, - отмечает Паулу Анжуш. - Это инновационные устройства, они способны закрываться самостоятельно, чтобы сделать жизнь родителей проще. Мы работали с Volkswagen над разработкой прототипа коляски с датчиками для парковки, подключенной к приложению на родительском телефоне; также программа предупреждает, если кто-то пытается расстегнуть ремни коляски». Этот товар пока не получил производственный заказ, но Bébéconfort работает над другой конструкцией: с двигателем, который помогает толкать коляску в гору, и с системой, которая блокирует колеса, если вы убираете руки от ручек коляски».

Несмотря на экономический кризис 2008 года и спад рождаемости, Dorel удалось сбалансировать объемы продаж. «В Португалии, в среднем сегменте, мы наблюдаем спад. Решено было инвестировать в элитарный сегмент Quinny, который очень популярен в Португалии и Испании. Результат оказался положительным даже во время кризиса, - добавляет Паулу Анжуш. - Продажи сохранились на таких привычных для нас рынках, как Израиль и Бразилия, где спрос не упал, в отличие от Европы», - добавляет он.

Dorel Portugal был интегрирован в канадскую группу компаний, которая в 2003 году приобрела французские марки Bébéconfort и Maxi Cosi. Ранее Dorel Portugal был известен как Ampafrance Portugal.

В прошлом году Dorel Portugal было произведено полмиллиона автокресел, из них 85% отправились на экспорт за пределы Пиренейского полуострова. В нынешнем году будет выпущено 620 тысяч кресел и пока неопределенное количество колясок Quinny.

АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ В ПОРТУГАЛИИ

ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ

ИНВЕСТИРОВАНИЕ В РЕКОНСТРУКЦИЮ ЗДАНИЙ

ВИД НА ЖИТЕЛЬСТВО

PORTESTATE
PORTUGUES REAL ESTATE Co.

+351 924 275 700
+7 9175114597
WWW.PORTESTATE.PT

Cadeira auto com airbags: produzida em Portugal

Em 1988, a Dorel só fazia forros para cadeiras da Bébéconfort. Hoje, está a ampliar instalações para produzir o topo de gama da marca francesa.

Ter um filho nos dias que correm exige uma série de equipamentos que ainda há poucas décadas ninguém diria necessários. Aos cintos de segurança acrescentaram-se cadeiras próprias para crianças, cada vez mais sofisticadas e seguras, e agora está a chegar ao mercado a cadeirinha auto para bebé com airbag incorporado no arnês. A inovação pertence à Dorel, dona da marca francesa Bébéconfort e da holandesa Maxi Cosi. Mas a exigente execução será exclusivamente feita em Portugal.

Além de cumprir com a mais recente norma de segurança (a i-Size, que classifica as cadeiras segundo a altura da criança e tem crash testes mais rigorosos), a nova cadeira possui airbags próprios, armazenados no interior do arnês que prende o bebé. Em caso de desaceleração brusca, são insuflados para sustentar a cabeça do bebé e, assim, evitar danos a nível do pescoço (ou até mesmo a morte). "Estamos muito entusiasmados com esta cadeira, é a mais segura de sempre e achamos que vai ser um best-seller", diz Paulo Anjos, diretor-geral da Dorel Portugal.

Além da produção da cadeira inovadora, a Dorel Portugal conquistou mais três modelos (dois da Bébéconfort e Maxi Cosi e um que era produzido na Holanda e passa a ser produzido apenas cá) e vai começar a montar carrinhos Quinny – o topo de gama da marca –, o que lhe permitirá aumentar em 20% o volume de negócios, que atingiu 47 milhões de euros em 2015. O investimento necessário para concretizar este aumento de produção não é divulgado, mas inclui o recrutamento de quatro dezenas de pessoas e a ampliação das instalações já com 24 mil metros quadrados, em Vila do Conde.

Se a natalidade está, de modo geral, a descer na Europa, por outro lado é mais tardia e os pais têm mais disponibilidade financeira e mais educação sobre a segurança dos equipamentos para adquirir apenas o melhor que há no mercado. As marcas de puericultura sabem que é necessário inovar e subir a fasquia da qualidade para se manterem na preferência dos consumidores.

"Na maior feira de puericultura da Europa, em Colónia, na Alemanha, apresentámos o carrinho topo de gama da Bébéconfort que vamos produzir em Portugal", anuncia, ainda, Paulo Anjos. "É um carrinho inovador, com fecho automático, para facilitar a vida aos pais", explica, sem desvendar mais pormenores. E dá exemplos de outras inovações: "Trabalhámos com a Volkswagen para desenvolver um protótipo de um carrinho que, com os sensores que eles usam para estacionamento, segue os pais e está ligado a uma app no telemóvel que alerta se alguém tentar tirar o arnês do bebé". Tal carrinho ainda não tem ordem de produção, mas a Bébéconfort está a trabalhar noutro "com motor, para ajudar a empurrar nas subidas, com um sistema que trava se tirarmos as mãos".

Ao contrário do que seria de esperar, apesar de a crise económica e financeira de 2008 ter afetado a natalidade nalguns países, a Dorel conseguiu equilibrar as vendas. "Em Portugal, no segmento médio, sentimos quebra. A solução foi apostar na gama alta da Quinny, que tem uma imagem muito forte cá e em Espanha. Resultou, porque os que têm dinheiro continuam a ter mesmo durante as crises", revela Paulo Anjos. "Como já vendíamos para mercados como Israel ou o Brasil, tivemos para onde vender quando a procura diminuiu na Europa", acrescenta o responsável.

Integrada num grupo canadiano que, em 2003, adquiriu a casa-mãe francesa dona das marcas Bébéconfort e Maxi Cosi, a Dorel Portugal (que já se chamou Ampafrance Portugal) é a única fábrica a produzir as renomadas marcas de puericultura europeias para todo o Mundo.

No ano passado, a Dorel Portugal produziu meio milhão de cadeiras auto, exportando 85% da produção para fora da Península Ibérica. Este ano, vai produzir 620 mil cadeiras e um número ainda indefinido de carrinhos Quinny.

ADEGAMÃE
Reservámos
o melhor para si.
ADEGAMÃE
DORY
RESERVA
2014
ADEGAMÃE
DORY
RESERVA
2014
A 30 min de Lisboa // Only 30 minutes from Lisbon T. +351 261 950 100 // E. geral@adegamae.pt // S. www.adegamae.pt
Seja responsável. Beba com moderação.

Карлуш Тавареш - португалец, который всегда хотел быть первым

После слияния между PSA и группой Opel португальский менеджер взял на себя управление второй по величине европейской автомобильной группой.

Человек, влюбленный в автомобильную промышленность, пришел к выводу, что у него есть время, энергия и желание, чтобы быть номером первым. 14 августа 2013 года 55-летний Карлуш Тавареш оказался самым подходящим претендентом на пост руководителя автомобильной группы глобального масштаба и, таким образом, подтвердил свой высокий уровень. Португальский управленец хотел перестать быть номером два в группе Renault Nissan, управляемой Карлосом Гоном. В ноябре того же года Тавареш был назначен председателем главного конкурента на французском рынке, группы Peugeot Citroën (PSA). Это история инженера, находящегося в постоянной гонке - либо в штаб-квартире французской группы в Париже в течение рабочей недели, либо на автомобильной трассе в выходные дни. С момента, когда PSA купил Opel у группы General Motors, компания стала второй по величине европейской автомобильной группой.

Карлуш Тавареш родился в Лиссабоне в 1958 году, но всегда был так или иначе связан с Францией: мать преподавала во французском лицее, а отец работал во французской компании бухгалтером. Поэтому неудивительно, что Карлуш в 1976 году поехал в Тулузу для продолжения обучения. В начале 1980 годов он закончил инженерный курс в парижской École Centrale - один из самых престижных в Европе.

В то время португальцы бредили автомобильным миром. Тавариш в подростковом возрасте был ассистентом на автодроме в Эшториле. «Моей главной мечтой было вождение автомобилей», - вспоминает он в интервью RTP в 2016 году. Признавая, что не было достаточно таланта для участия в гонках, инженер решил сменить вектор и стал испытывать автомобили на гоночной трассе. Он пришел в 1981 году в Renault в качестве инженера-испытателя, и проработал в компании более 30 лет.

Бывший инженер, Тавареш в 2014 году был признан изданием Le Monde одним из лучших управленцев: «Это один из нескольких десятков мировых экспертов, которые знают все об автомобилях, от проектирования до производства и маркетинга. Он погрузился в автомобильную отрасль как Обеликс в котел волшебного зелья, в самом раннем детстве».

«В то время португальцы бредили автомобильным миром. Тавариш в подростковом возрасте был ассистентом на автодроме в Эшториле. «Моей главной мечтой было вождение автомобилей», - вспоминает он в интервью RTP».

СТРАСТЬ К КЛАССИКЕ

Карлуш Тавареш женат, у него три дочери. Старшая, Клементина, родилась в 1983 году и дала свое имя команде Clementeam, с которой Карлуш участвует в гонках по выходным каждые две недели. «Единственное, о чем я думаю за рулем - это как ехать еще быстрее. Гоночная трасса - отличное средство для прочистки мозгов», - сказал Тавареш изданию Paris Match в апреле 2016 года.

Гараж португальца полон классических авто, таких как Peugeot 504 V6 Coupe 1979 года, Alpine A110 1976-го или Porsche 912 1966 года, отмечал Financial Times в 2015 году, после участия в ралли Монте-Карло. Утренние часы выходных дней Тавареш проводит в гараже за обслуживанием своей коллекции, под звуки песен Фила Коллинза. Благодаря страсти к классическим автомобилям Тавареш стал партнером в компании, которая расположена в Визеу и занимается восстановлением подобных машин.

Расписание дня для Карлуша Тавареша священно. С 7.00 до 8.00 утра, во время поездки из дома на работу, он проверяет электронную почту и совершает звонки. В 8.30 начинается череда встреч и совещаний, которые длятся до 18.00. Примерно в середине этого марафона выделяется некоторое время, чтобы съесть салат. В 21.30 он уже спит. Нет времени для совместных ужинов, просмотра фильмов и сериалов. Только полчаса ежедневного чтения.

ЧЕЛОВЕК НЕБОЛЬШИХ РАСХОДОВ

В марте 2016 года Карлуш Тавареш был вовлечен в спор из-за годового оклада в размере 5,24 миллиона евро, что почти вдвое превышает доход, полученный им в 2015 году. Тем не менее, лидер PSA известен своей бережливостью: продан частный самолет Peugeot, Тавареш всегда путешествует в эконом-классе (на самолете или на поезде); уже 20 лет носит одни и те же часы Tissot и не покупает дорогую одежду.

В свои 59 лет португальский менеджер готовится вернуть былую славу компании Opel, которая несла убытки на протяжении более десяти лет. Для этого не нужно ничего - кроме того, что было сделано Таварешем в группе PSA, которая стала прибыльной после прихода португальского руководителя.

В свои 59 лет португальский менеджер готовится вернуть былую славу компании Opel, которая несла убытки на протяжении более десяти лет.

Carlos Tavares, o português que sempre quis chegar a número 1

Com a fusão entre o grupo PSA e a Opel, o gestor português assume o comando do segundo maior grupo automóvel europeu.

"Qualquer pessoa apaixonada pela indústria automóvel chega à conclusão de que há uma altura em que há a energia e o apetite para ser número um." Em 14 de agosto de 2013, com 55 anos de idade, chegou a altura de Carlos Tavares reclamar a liderança de um grupo automóvel de abrangência mundial e satisfazer assim a ambição assumida publicamente. O gestor português queria deixar de ser o número dois do grupo Renault Nissan, chefiado por Carlos Ghosn. Em novembro do mesmo ano foi nomeado presidente do principal rival no mercado francês, o grupo Peugeot Citroën (PSA). Esta é a história de um engenheiro numa luta constante contra o tempo – seja na sede do grupo francês, em Paris, durante a semana, seja num circuito de automóveis ao fim de semana – que, a partir de hoje, com a PSA a comprar a Opel ao grupo General Motors, passa a liderar o segundo maior grupo automóvel europeu.

Carlos Tavares nasceu em Lisboa em 1958, mas esteve sempre, de uma maneira ou de outra, ligado à França: a mãe era professora no Liceu Francês e o pai, contabilista, trabalhou para uma empresa gaulesa. Não surpreendeu, por isso, a ida para Toulouse em 1976, para prosseguir os estudos; no início da década de 1980 licenciou-se em Engenharia na École Centrale de Paris, uma das mais conceituadas a nível europeu.

Na altura, o português já tinha fascínio pelo mundo automóvel. Na adolescência Tavares fora comissário de pista no Autódromo do Estoril. "A minha paixão era conduzir carros", recordou em entrevista à RTP em 2016. Reconhecendo que não tinha talento suficiente para a competição, o engenheiro deu a volta por cima e serviu-se do "canudo" para experimentar carros em circuitos. Entrou em 1981 para a Renault como engenheiro de testes, onde ficaria durante mais de 30 anos.

Um antigo engenheiro da marca reconheceu ao Le Monde, em 2014, que o português é um presidente executivo especial: "É uma das poucas dezenas de especialistas mundiais que sabem tudo sobre carros, desde o desenho à produção, passando pelo marketing. Caiu na área automóvel como o Obélix no caldeirão da poção mágica quando era pequeno".

«Na altura, o português já tinha fascínio pelo mundo automóvel. Na adolescência Tavares fora comissário de pista no Autódromo do Estoril. "A minha paixão era conduzir carros", recordou em entrevista à RTP».

PAIXÃO POR CLÁSSICOS

Carlos Tavares é casado e tem três filhas. A mais velha, Clémentine, nasceu em 1983 e dá o nome à equipa Clementeam, com a qual o português participa em corridas de automóveis em mais de metade dos fins de semana do ano. "Ao volante, a única coisa em que penso é deslocar-me o mais veloz possível. Um circuito é uma lavagem ao cérebro", disse à Paris Match em abril de 2016.

Conta com uma garagem recheada de clássicos, como um Peugeot 504 V6 Coupé de 1979, um Alpine A110 de 1976 e um Porsche 912 de 1966, assinalou ao Financial Times em 2015, depois de participar no rali de Monte Carlo. A manutenção destes automóveis é feita também ao fim de semana de manhã, ao som de Phil Collins. Graças à paixão por carros clássicos, Tavares é sócio de uma empresa localizada em Viseu que restaura este tipo de veículos.

A organização do tempo é sagrada para Carlos Tavares. Entre as 07.00 e as 08.00 da manhã, enquanto viaja de casa para o trabalho, consulta os e-mails e faz chamadas. Às 08.30, começa a sequência de reuniões, que dura até às 18.00. Pelo meio, para um pouco para comer uma salada. Às 21.30 já está a dormir. Não sobra tempo para jantares sociais, ver filmes e séries. Só para meia hora de leitura diária.

HOMEM DE POUCOS GASTOS

Em março de 2016, Carlos Tavares viu-se envolvido numa polémica por causa do salário anual de 5,24 milhões de euros, praticamente o dobro do que recebeu em 2015. Ainda assim, o líder da PSA é conhecido pela frugalidade: vendeu o avião privado da Peugeot e viaja sempre em económica, seja de avião seja de comboio; tem no punho o mesmo relógio Tissot há 20 anos e não usa roupa cara.

Aos 57 anos, o gestor português prepara-se para dar a volta à Opel, que tem vindo a registar prejuízos há mais de dez anos. Nada, aliás, que já não tenha feito no grupo PSA, que passou a dar lucro depois da chegada do português à liderança.

Aos 59 anos, o gestor português prepara-se para dar a volta à Opel, que tem vindo a registar prejuízos há mais de dez anos.

Явление Богородицы в Фатиме

В воскресенье, 13 мая 1917 г., после праздничной мессы трое маленьких пастушков Жасинта, Франсишку и Лусия душ Сантуш стали свидетелями удивительного Явления в долине Кова-да-Ирия близ Фатимы. Им явился образ Пресвятой Девы Марии, который, по словам детей, сверкал ярче солнца.

Никто из взрослых не поверил тогда детям, но чудесное явление стало повторяться 13 числа каждого следующего месяца вплоть до октября. Когда в Фатиму съехалось уже больше 70 тысяч человек, 13 июля 1917 г. Богородица открыла детям три пророчества - так называемые «три тайны Фатимы», последняя из которых была обнародована Святым Престолом по благословению Папы Римского Иоанна Павла II (Войтыла) только в 2000 г.

«На протяжении 2017 г. в Португалии проходят масштабные мероприятия, посвященные 100-летию Явления Богородицы в г. Фатима. Ожидается, что в страну приедут сотни тысяч паломников. По приглашению Президента Португалии Марселу Ребелу де Соуза и Национального епископата Папа Римский Франциск (Бергольо) посетил это святое место 12-13 мая 2017 года для совершения паломничества и торжественной литургии в Храме Фатимской Божией Матери».

Дева Мария велела пастушкам усиленно молиться и сделала несколько предсказаний. Первое из них носило догматический характер и содержало в себе призыв к покаянию, Второе - указывало на необходимость «посвящения» и «причащения» России для наступления мира во всем мире (РПЦ рассматривает откровение Богородицы относительно «посвящения» и «причащения» России в качестве попытки опорочить православие и обратить Россию в католичество). Третье предсказание было о грядущем покушении на Папу Римского.

Папа Римский Иоанн Павел II придавал большое значение фатимским пророчествам. 13 мая 1981 года, в годовщину первого явления Фатимской Божией Матери на площади Св. Петра в Ватикане на него было совершено покушение. Папа был тяжело ранен, но ему удалось спастись благодаря тому, что в момент выстрела, как свидетельствуют очевидцы, он повернулся к маленькой девочке, которая держала образ Богоматери Фатимской.

As aparições de Nossa Senhora de Fátima

No domingo, 13 de maio de 1917, após a missa, três pastorinhos - Jacinta, Francisco e Lúcia dos Santos - presenciaram um fenómeno surpreendente na Cova da Iria, perto de Fátima. Eles testemunharam a aparição da Virgem Maria, que, segundo o relato das crianças, brilhava mais do que o sol.

Nenhum dos adultos acreditou na palavra dos pastorinhos, mas o maravilhoso fenómeno voltou a repetir-se no dia 13 dos meses seguintes, até outubro. E no dia 13 de Julho de 1917, quando no local se reuniram mais de 70 mil pessoas, Nossa Senhora revelou três profecias às crianças (os chamados Três Segredos de Fátima), o último dos quais foi tornado público pela Santa Sé apenas no ano de 2000, com a bênção do Papa João Paulo II.

A Virgem Maria disse aos pequenos pastores que rezassem muito e fez várias previsões. A primeira delas era de caráter dogmático e consistia numa chamada para o arrependimento. O segundo indicava a necessidade de "dedicação" e "comunhão" da Rússia para promover a paz no mundo (a Igreja Ortodoxa Russa considera a revelação da Virgem no que se refere à "consagração" e "comunhão" da Rússia como uma tentativa de denegrir a Igreja Ortodoxa e virar a Rússia para o catolicismo). A terceira previsão era sobre o futuro atentado contra o Papa.

O Papa João Paulo II levava muito a sério as profecias de Fátima. No dia 13 de maio de 1981, no aniversário da primeira aparição de Nossa Senhora de Fátima, na praça da Basílica de São Pedro, no Vaticano, ele foi alvo de um atentado para o matar. O Papa ficou gravemente ferido mas conseguiu escapar graças ao facto de, no momento do tiro, segundo as testemunhas, ele se ter virado para uma menina que segurava a imagem de Nossa Senhora de Fátima.

«Ao longo de 2017 Portugal assinala com comemorações em grande escala o centenário das aparições de Nossa Senhora de Fátima. Centenas de milhares de peregrinos são esperados no país. A convite do presidente da república, Marcelo Rebelo de Sousa, e da Conferência Episcopal Portuguesa, o Papa Francisco visitou esse lugar santo nos dias 12 e 13 de maio de 2017 para participar na peregrinação e liturgia solene no Santuário de Fátima».

Бруну де Карвалью: «новый президентский срок»

Президент «Спортинга» Бруну де Карвалью, недавно переизбранный на новый срок, точно знает свои приоритеты вплоть до 2021 года. Главной задачей вновь избранного президента станет завоевание «Спортингом» титула чемпиона Португалии по футболу. В процессе этого необходимо будет решить и другую задачу, касающуюся сотрудничества с главным тренером команды, Жоржем Жезушем.

Бруну де Карвалью вступил во второй срок президентства и планирует снизить градус внутреннего давления на клуб со стороны бывших президентов, тренеров и игроков. Карвалью уверенно победил на выборах, оппозиция пока не структурирована, но первые четыре года были потрачены на пикировку между оппонентами. Такая ситуация очень обременительна для обеих сторон и не может сохраняться в будущем, необходимы стабильность и спокойное сотрудничество.

Руководство коллективом имеет важное значение, особенно в тот момент, когда все клубы и SAD-структуры (фанаты, болельщики и члены клуба) соединяются. Такие слияния происходят не часто, поэтому важно уменьшить внутренний конфликт.

Одна из проблем, с которыми Бруну де Карвалью столкнулся во время первого срока - слабые тылы. Многие сотрудники не справлялись с обязанностями, вели себя «неуважительно», «иррационально». Президент «Спортинга» несколько раз менял коммерческого директора, ответственного за мужской футбол, безуспешно пытался наладить работу старых сотрудников, которые наотрез отказывались идти навстречу. Многие руководители среднего звена пытались проводить собственную политику, несовместимую с планом развития клуба, и это стало проблемой для тренеров: например, тренер по гандболу Зупу Экизоайн не смог привести команду к победе в матче с ФК Порту и был уволен, несмотря на второе место в чемпионате. В футбольной команде второго состава «Спортинг В» постоянно менялись тренеры, и в это же время начались первые разногласия между Карвалью и Жезушем. Президент создал картину будущего, но сотрудники оказались полны сомнений по поводу методов ее достижения.

Руководство коллективом имеет важное значение, особенно в тот момент, когда все клубы и SAD-структуры (фанаты, болельщики и члены клуба) соединяются. Такие слияния происходят не часто, поэтому важно уменьшить внутренний конфликт. Истина заключается в том, что опыт Бруну де Карвальо в управлении крупной спортивной организацией был невелик, а в самой организации содержалось немало проблемных мест. В свои 45 лет он должен был быть гораздо более последовательным лидером, ведь далеко не все проблемы вызваны внешними противниками...

По материалам Diário de Notícias (в сокращении)

НЕЗАДОЛГО ДО НАЧАЛА КУБКА КОНФЕДЕРАЦИЙ БРУНУ КАРВАЛЬЮ ОТВЕТИЛ НА НЕСКОЛЬКО ВОПРОСОВ «ДИАЛОГА».

- Как вы оцениваете шансы Португалии на Чемпионате мира?

- Сборная Португалии - действующий чемпион Европы, она может рассчитывать на лучшего футболиста мира Криштиану Роналду, и более 11 игроков, которые, как и Криштиану, прошли обучение в лучшей в мире академии футбола, каковой является Академия «Спортинга». Что касается чемпионата мира, я считаю, что Португалия имеет все шансы пройти групповой этап, все возможно.

- Насколько велик вклад «Спортинга» в успехи национальной сборной?

- На последнем чемпионате Европы во Франции из 14 игроков, которые завоевали титул чемпионов Европы, 10 пришли из «Спортинга». Я думаю - без высокомерия, потому что это факт - что такой баланс говорит о превосходстве нашей системы обучения и о большом вкладе нашего клуба в спортивные успехи национальной сборной.

- Как прошли перевыборы? Каковы ваши ближайшие планы и задачи на посту президента «Спортинга»?

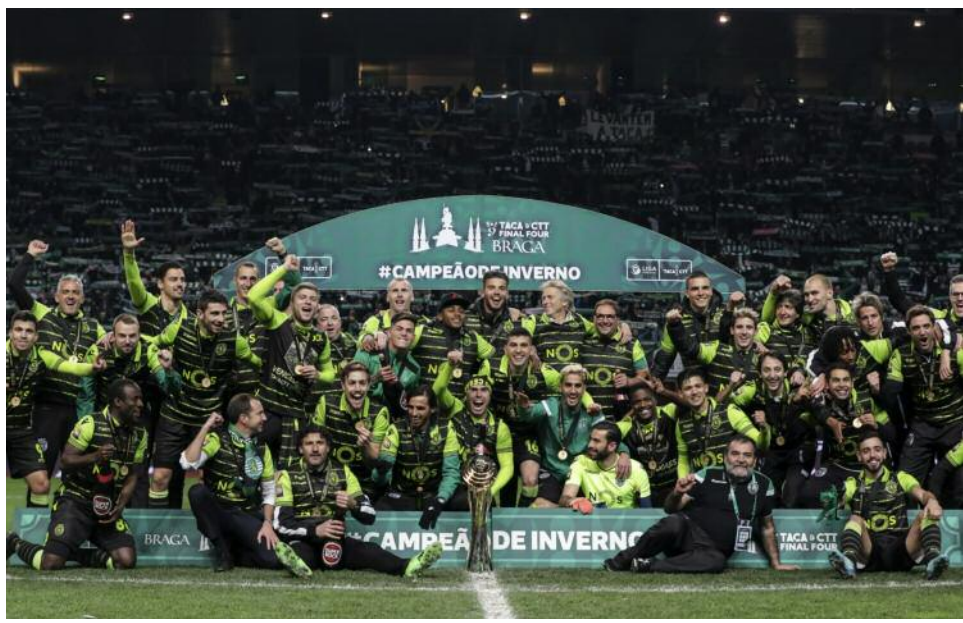
- Последние выборы 4 марта 2017 года стали очень важным моментом в истории «Спортинга». В этих выборах приняло максимальное количество участников за всю историю. В результате на нас легла огромная ответственность, и я хочу поблагодарить членов клуба «Спортинг» за оказанную мне честь и право остаться лидером клуба, который за свою 111-летнюю историю завоевал более 20000 национальных и международных титулов. Это позволяет нам считаться таким же великим клубом, как и самые крупные европейские команды. Главная цель в будущем - конечно, выигрывать. Мы хотим быть чемпионами во всех 54 состязаниях, в которых соревнуются спортсмены «Спортинга». И, конечно же, наша цель состоит в том, чтобы дать повод для радости всем болельщикам «Спортинга», и уже в следующем году стать чемпионами Португалии по футболу. В то же время, мы хотим продолжать идти по пути честного и открытого спорта.

- Кого или что или что вы считаете главным противником «Спортинга» в настоящий момент?

- Исторически наши главные соперники - «Бенфика» и «Порту», о них мы должны беспокоиться. Есть хорошее изречение по этому поводу: «Если мы хотим больше, чем другие, нужно превзойти их, тогда мы достигнем нашей цели».

- Идет ли в настоящее время сотрудничество между «Спортингом» и Россией?

- Россия является рынком, который, конечно, нас интересует. Как вы знаете, у нас есть несколько Академий «Спортинга» по всему миру. В России наших академий пока нет, потому что мы не нашли ни времени, ни подходящего партнера для разработки этого проекта по поиску талантов и подготовке отличных футболистов.



Bruno de Carvalho: «novo mandato»

O presidente reeleito tem como prioridade a conquista do título nacional de futebol até 2021, mas há mais para fazer e decidir.

Bruno de Carvalho entra no segundo mandato com obra feita, mas com o mais desejado ainda por fazer. Para começar, talvez fosse bom diminuir a tensão interna que o levou a desafiar ex-presidentes, treinadores e jogadores. Ganhou as eleições por mérito próprio, mas sem oposição estruturada para lhe fazer frente. Com os quatro últimos anos em conflito permanente, será difícil continuar assim: além de isso ser desgastante, o clube precisa urgentemente de serenidade e estabilidade.

Os problemas de Bruno de Carvalho começam internamente. Descrito por ex-funcionários como alguém capaz de não cumprir compromissos, de "ser desrespeitoso" e "errático", o presidente do Sporting trocou várias vezes de diretor comercial, de homens do futebol e até já voltou atrás com antigos funcionários que mandou embora. Muitos são os dirigentes que se incompatibilizam com ele e os treinadores com quem tem atritos. No futebol foi o que se viu (quantos treinadores já teve a equipa B?) e já houve rumores de afastamento entre Bruno e Jorge Jesus. Bruno conseguiu criar uma imagem de si, mas internamente as pessoas desconfiam dos seus métodos.

A liderança interna é essencial para se conseguir a união de todas as estruturas do clube e da SAD – coisa que não aconteceu muito nestes quatro anos. O clube precisa de um líder internamente mais consistente e a verdade é que a experiência de Bruno de Carvalho era diminuta e, reconheça-se, os problemas eram muitos. Mas nem todos os problemas são causados pelos adversários...

Fonte: Diário de Notícias (publicado em versão reduzida).

A liderança interna é essencial para se conseguir a união de todas as estruturas do clube e da SAD - coisa que não aconteceu muito nestes quatro anos.

POUCO ANTES DO INÍCIO DA COPA DAS CONFEDERAÇÕES BRUNO CARVALHO RESPONDEU A ALGUMAS PERGUNTAS DA REVISTA "DIÁLOGO".

- Que avaliação faz das chances de Portugal no Campeonato do Mundo?

A equipe portuguesa é a atual campeã da Europa e pode contar com o melhor jogador do mundo – além de outros 11 jogadores que, tal como o Cristiano Ronaldo se formaram na melhor Academia do mundo: a do Sporting Clube de Portugal. Já no que respeita ao Campeonato do Mundo, acredito que a nossa seleção tem todas as condições para ir longe e, passando a fase de grupos, tudo é possível.

- Qual o contributo do Sporting para o sucesso desportivo da seleção nacional?

No último Campeonato da Europa, em França, 10 dos 14 jogadores que conquistaram o título de Campeões da Europa foram formados pelo Sporting Clube de Portugal. Acho que isto - sem arrogância, mas com a objetividade dos factos - diz tudo sobre a excelência da nossa formação e a contribuição e importância do nosso Clube naquilo que têm sido os sucessos desportivos da Seleção Nacional.

- Quais são os seus planos e objetivos futuros como presidente do Sporting? Como foi a reeleição?

As mais recentes eleições, de 4 de Março, revelaram ser de grande importância para a história do Sporting Clube de Portugal, já que foram as mais participadas de sempre. Os resultados obtidos investem-nos de imensa responsabilidade. Quero agradecer aos Sócios do Sporting CP a honra e o privilégio de me permitirem continuar à frente deste Clube que, com os seus mais de 20 mil títulos nacionais e internacionais conquistados ao longo de quase 111 anos de existência, nos confere o estatuto de grande entre os grandes da Europa. Os nossos objetivos são, naturalmente, ganhar: queremos ser campeões nas 54 modalidades em que competimos. E, obviamente, a nossa meta é trazer alegria para a família Sportinguista e sermos, já na próxima época, campeões nacionais de futebol. Ao mesmo tempo, continuaremos a bater-nos pela verdade desportiva e transparência no desporto.

- Que clube considera ser o principal adversário do Sporting no momento?

Isso é uma questão histórica. Os nossos principais adversários são o Benfica e o Futebol Clube do Porto. Mas é connosco que temos de nos preocupar. Eu tenho esta máxima: se quisermos mais do que os outros e nos superarmos conseguimos alcançar os nossos objetivos.

- Existe atualmente alguma cooperação entre o Sporting e a Rússia?

A Rússia é um mercado que, obviamente, nos interessa. Como sabem, temos vários polos da Escola Academia Sporting espalhados pelo mundo em busca de talentos e a formarem jogadores de futebol. No entanto, não temos nenhum na Rússia porque ainda não encontrámos nem o momento nem o parceiro certos para desenvolver esse projeto lá.

Карла Феррейра: «Чувство великой дружбы с Россией остается со мной»

Интервью с Карлой Феррейра, дочерью лучшего футболиста в мире - Эйсебио.

Карла Феррейра

- Ваш отец был одним из величайших футболистов мира. Когда вы это поняли, и как вы к этому отнеслись?

- Я очень рано осознала значимость и известность моего отца, потому что привыкла сталкиваться с проявлением любви и обожания со стороны всех, кто пересекался с ним. И эти проявления были каждодневными и происходили в моем присутствии, с тех пор как себя помню...

- Сколько времени отец проводил с семьей, несмотря на постоянные разъезды?

- У него, как у профессионального игрока, времени на семью не хватало. Большую часть времени, к сожалению, он проводил вне дома, и это наименее положительная сторона семейной жизни профессионального игрока.

- Кто были его друзья из мира спорта, и кого вы знали лично?

- Я была знакома с Пеле, Бестом, Ди Стефано, который был великим игроком, так же как Лев Яшин и многие другие, имена которых не могу сейчас припомнить...

- Не передались ли вам по наследству от отца его способности, пристрастия к футболу?

- Страсть к футболу передалась мне генетически, родилась со мною и определенно была унаследована от отца.

- Чем вы занимаетесь в настоящее время, насколько насыщена ваша жизнь?

- Я независимая женщина, которая зарабатывает на жизнь в бизнесе, связанном с возобновляемыми источниками энергии.

- Ваш отец дружил с российским голкипером Львом Яшиным и хорошо относился к Советскому Союзу. А вы сохранили эти чувства?

- Чувство великой дружбы с Россией остается со мной как плод большой, теплой любви, с которой ко мне относятся российские друзья, к которым мой отец испытывал большое уважение. Среди них я хотела бы выделить г-на Игоря Золкина.

- Кто, по вашему мнению, самый популярный футболист в Португалии? Ваш отец говорил, что «Криштиану Роналду - хороший футболист», но «не такой, как я».

- Сегодня, без сомнения, наиболее популярный игрок - Криштиану Роналду. Я не хочу и не могу сравнить его с моим отцом, потому что для меня отец всегда будет лучшим.

- Вы собираетесь приехать в Россию на ЧМ-2018, ведь ваш отец обещал его открыть?

- Для меня будет огромным удовольствием и честью присутствовать на открытии ЧМ-2018, и я сделаю все, что в моей власти, чтобы это мероприятие имело огромный успех, и хочу пожелать уже сейчас всего наилучшего.

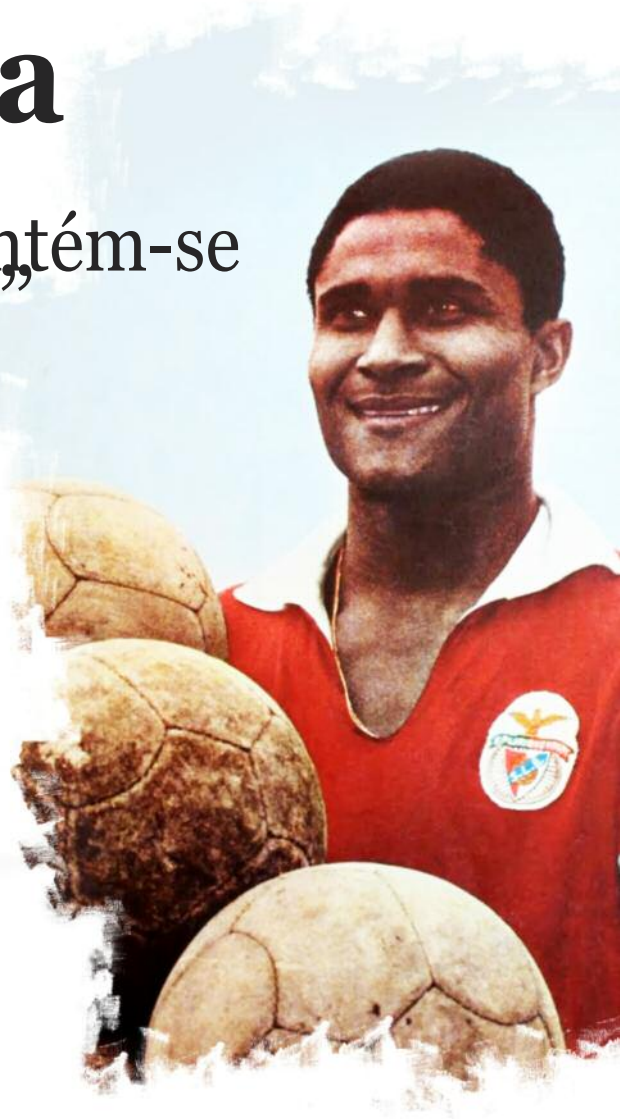
«Эйсебио и Пеле: лучшие друзья»

Carla Ferreira

"O sentimento de grande amizade pela Rússia mantém-se fruto do enorme carinho"

Entrevista com Carla Ferreira, filha do futebolista Eusébio.

Carla Ferreira



- O seu pai foi um dos maiores jogadores do mundo. Quando é que se apercebeu disso e o que sentiu?

- Apercebi-me muito cedo da importância e da fama do meu pai porque fui habituada a conviver com manifestações de afeto e de adoração por parte de todas as pessoas que se cruzavam com ele. E essas manifestações eram permanentes e feitas na minha frente desde que me lembro.

- Apesar das constantes viagens o seu pai era uma presença forte na família?

- Enquanto jogador profissional, o tempo para a família era escasso. A maior parte do tempo, infelizmente, era passado fora, sendo essa a parte menos positiva da vida familiar de um jogador profissional.

- Quais os amigos do seu pai, grandes desportistas, com os quais conviveu?

- Conheci o Pelé, o Best, o Di Stéfano que era um grande jogador, assim como o Lev Yashin, e muitos outros que não me recordo de momento.

- Herdou do seu Pai a paixão pelo futebol?

- A paixão pelo futebol foi transmitida geneticamente, nasceu comigo e veio de certeza do meu Pai.

- Em que atividade está neste momento envolvida?

- Sou uma mulher independente que ganha a vida no mundo dos negócios das energias renováveis.

- O seu pai era amigo do guarda-redes russo Lev Yashin e gostava da Rússia. Mantém esse sentimento?

- O sentimento de grande amizade pela Rússia mantém-se fruto do enorme carinho com que sou tratada pelos amigos russos que o meu pai tinha em muita consideração, dos quais saliento o Dr. Igor Zolkin.

«Cristiano Ronaldo é um bom jogador», mas «não é assim como eu».

- Quem é, na sua opinião, o jogador de futebol mais popular em Portugal? O seu pai dizia que «Cristiano Ronaldo é um bom jogador», mas «não é assim como eu».

- Hoje, o jogador mais popular é o Ronaldo, sem dúvida. Não quero nem consigo compará-lo com o meu pai, porque este será sempre o melhor para mim.

- Vai marcar presença no Mundial de Futebol de 2018 que se realiza na Rússia?

- Irei à Rússia com enorme prazer e honra assistir à abertura do Mundial de Futebol de 2018 e contribuirei com tudo o que estiver ao meu alcance para que seja um êxito enorme, desejando desde já as maiores felicidades para todos os participantes.

Adega de BORBA

Португалия снова говорит о «Лейрии»

Россию и Португалию объединяет множество вещей, и одна из них - страсть к футболу. На вопросы «Диалога» отвечает председатель совета директоров «União de Leiria Futebol, SAD» россиянин Александр Толстиков (Presidente do Conselho de Administração Alexander Tolstikov).

Александр Толстиков

- Что вас привело в Португалию?

- Я много путешествовал, искал клуб, где мог бы воплотить свои идеи. Хотел выстроить команду с нуля и привести ее к успеху. Когда появился вариант с «Лейрией», попросил друга съездить и посмотреть. Увиденное его впечатлило: великолепный стадион, академия. Важно то, что в Португалии мягкий климат и играть здесь в футбол можно круглый год.

Я приехал в Лейрию и мне здесь тоже все понравилось. В результате был начат проект восстановления некогда популярного футбольного клуба «União de Leiria».

- Итак, в 2015 году вы стали владельцем португальского клуба третьего дивизиона «União de Leiria». Что вам досталось в наследство от прежних владельцев?

- Долги с 1996 года – 400 тысяч евро. Ноль контрактов в главной команде и U19 с талантливыми игроками в составе. Стадион – муниципальный, мы платим аренду на льготных условиях. Есть титульный спонсор – компания мэрии города. В планах строительство базы. Есть академия, одна из лучших в Португалии. Она мне пока не принадлежит, но я имею протокол, дающий право забирать лучших ее футболистов.

- Расскажите, кто из российских игроков за годы Вашего президентства в клубе выступал или выступает в «Лейрии»?

- За два с половиной года через клуб прошли 14 российских футболистов. Злобин и Лысцов отправились в «Бенфику», Анатолий Николаеш – в «Гимараенш». Егор Никулин – в «Спартаке», Никита Голдобин – в «Рубине», Юрий Бавин – в «Урале», Кирилл Костин и Томас Рукас в «Зените». Леша Панфилов должен был подписать контракт с «Тосно», но по состоянию здоровья завершил карьеру. Саша Ломакин был у нас в аренде полгода, вернулся в «Енисей», сыграл с ЦСКА в Кубке и ушел в Российскую премьер-лигу в «Урал».

Сейчас за клуб выступают четверо российских футболистов. За основной состав играют Максим Мартусевич и Андрюс Рукас, за молодежный состав - Егор Голенков и Богдан Овсянников.

Так что «Лейрию» можно назвать «кузницей футбольных кадров»!

- Неужели в Португалии содержать команду дешевле, чем в России?

- Когда я начинал, курс евро держался на уровне 40. Да, было дешевле. Теперь – нет. Наверное, по бюджету мы переплюнули вторую лигу России. Хотя в Португалии расстояния между городами намного меньше и расход на гостиницы и переезды значительно ниже.

- А на чем может зарабатывать клуб третьего по силе дивизиона в Португалии? И чего вы хотите добиться?

- Моя главная цель - чтобы «Лейрия» стала самоокупаемым клубом. В моем случае это защищенность контрактов футболистов, продажа и сохранение прав на игроков. Эти права могут вернуться через год-два-три и «закрыть» мне по крайней мере два сезона сразу. Поверьте, в «Бенфике» счастливы, что Злобин перешел к ним. Он уже основной голкипер «Бенфики В» и получает постоянную игровую практику в Сегунде. Большой процент прав на Злобина и на других игроков, перешедших в португальские клубы, принадлежит нам. Например, мы продали молодого и очень перспективного игрока – воспитанника Академии «Лейрии» Бруну Жордао в футбольный клуб «Sporting Braga», а уже из «Браги» он отправился в римский «Лацио». Так вот часть трансфертной стоимости получит «Лейрия». Но это сложнейшая и кропот-

«Лейрия – это регион, где сосредоточено большое количество производственных предприятий и фирм, многие из которых хотят продвигать свои бренды через футбол и через «Лейрию», в частности»

«Я хочу, чтобы клуб стал самостоятельным на текущем уровне. И не важно, кто президент - я или кто-то другой. Нужно наладить работу всех отделов так, чтобы клуб и без меня мог зарабатывать».

ливая работа. Надо терпеть, вкладывая сегодня в то, что может в будущем принести прибыль.

Также немаловажная доходная статья - спонсорство и маркетинг. Наша коммерческая служба активно работает с локальными компаниями. Лейрия - это регион, где сосредоточено большое количество производственных предприятий и фирм, многие из которых хотят продвигать свои бренды через футбол и через «Лейрию», в частности.

Мы активно работаем с болельщиками. Они наши главные покупатели.

Моя задача – даже не выйти в Сегунду (второй дивизион чемпионата Португалии). Хотя выход во вторую по силе лигу даёт возможность «закрыть» половину годового бюджета. В Сегунде уже платит Лига за телевизионные и коммерческие права. Но я хочу, чтобы клуб стал самостоятельным на текущем уровне. И не важно, кто президент – я или кто-то другой. Нужно наладить работу всех отделов так, чтобы клуб и без меня мог зарабатывать.

- Какие у вас взгляды на будущее в целом?

- Верю, что в конечном итоге «Лейрия» станет прибыльным проектом! Уверен, что сумеем вернуть болельщиков на стадион, ведь нас может поддерживать вся центральная часть Португалии. О нас уже знают не только в Португалии, но и в России, и во всем мире! Благодаря результатам, которых мы достигли на трансфертном рынке, в Португалии нас стали уважать большие клубы. Я постоянно контактирую с президентами «Бенфики», «Порто», «Браги», «Спортинга», «Белененсеш» и др. Ну а спортивные результаты не замедлят себя ждать. Мы обязательно выведем «Лейрию» в Премьер-лигу!

Муниципальный стадион Лейрии, построенный к Евро-2004 в 2003 году
Estádio Municipal de Leiria que foi construído em 2003 para a realização de Euro 2004

ДОСЬЕ

Александр Толстиков занимался трансферами футболистов в Китай, первым разглядел талант Станислава Крицюка и Александра Ерохина, помогал Сергею Галицкому строить топ-клуб, а теперь делает нечто похожее в Португалии в статусе президента.

Родился 25 января 1973 года в Молдавии, СССР.

Выступал на позиции нападающего в молдавских клубах, а также в «Иртыше» (Тобольск) и «Волгаре-Газпроме» (Астрахань).

С 2005 года - глава агентства «D-Sports».

В 2005 году создал первое в Юго-Восточной Азии представительства спортивного агентства.

В 2006 году получил лицензию агента FIFA.

Руководил селекционным отделом ФК «Краснодар» (2011-2012).

В 2015 году стал владельцем португальского клуба третьего дивизиона «União de Leiria».

Portugal volta a falar do Leiria

Muitas coisas unem a Rússia e Portugal, uma delas é a paixão pelo futebol. O presidente do conselho de administração do União de Leiria - Futebol, SAD, o russo Alexander Tolstikov, respondeu a algumas perguntas da nossa resvista.

Alexander Tolstikov

- O que o trouxe para Portugal?

- Eu viajei muito à procura de um clube onde pudesse concretizar as minhas ideias: queria construir uma equipa a partir do zero e conduzi-la ao sucesso. Quando surgiu a oportunidade com o Leiria pedi a um amigo que viesse cá ver como eram as coisas. O estádio e a escola de futebol magníficos impressionaram-no. E também influenciou o facto de o brando clima de Portugal permitir jogar futebol o ano todo. Alguns dias depois acabei por vir eu também para cá e, tal como ele, gostei do que vi. Como resultado, iniciámos um projeto de recuperação do União de Leiria, um clube em tempos bastante popular.

- Na altura, em 2015, o senhor adquiriu o clube português da terceira divisão União de leiria. O que foi que herdou dos proprietários anteriores?

- Dívidas que vinham-se acumulando desde 1996 e que já somavam 400 mil euros. Zero contratos na equipe principal e uma equipe de Sub-19 com jogadores talentosos. O estádio é municipal e é alugado por nós em regime preferencial. Temos um patrocinador do título – a empresa da Câmara Municipal da cidade. Temos planos de construção de um centro de treinos e temos a academia de futebol do clube – uma das melhores de Portugal, que por enquanto não nos pertence mas com a qual tenho um protocolo assinado que me permite trazer os seus melhores jogadores.

- Diga-nos, que jogadores russos é que jogam no Leirias, ou jogaram durante a sua presidência?

- Ao longo destes dois anos e meio passaram pelo clube 14 futebolistas russos. O Zlobin e o Lyssov foram para Benfica, o Anatoly Nikolaesh para o Guimarães. O Yegor Nikulin está agora no Spartak, o Nikita Goldobin está no Ruby, o Yuri Bavin foi para o Ural e o Cyril Costin e o Thomas Rukas estão no Zenit. O Liosha Panfilov deveria ter assinado com o Tosno, mas terminou a sua carreira mais cedo por motivos de saúde. O Sasha Lomakin saiu meio ano por empréstimo, retornou ao Yenisei, jogou no CSKA para a Taça e foi para a Premier League (primeira divisão russa) jogar pelo Ural.

Neste momento temos quatro jogadores russos connosco: o Maxim Martusevich e o Andrius Rukas jogam no plantel principal, enquanto o Yegor Golenkov e o Bogdan Ovsyannikov estão com os juvenis.

Por isso o Leiria já pode ser chamado de clube "formador de futebolistas"!

- Será possível que é mais barato manter uma equipe de futebol em Portugal do que na Rússia?

- Quando comecei aqui o euro estava a 40 rublos. Por isso nessa altura sim, era mais barato. Agora, não. O nosso atual orçamento deve superar o de uma equipa da segunda liga (terceira divisão) da Rússia. Embora em Portugal, as distâncias entre cidades sejam bem menores, assim como as despesas com hotéis e deslocações.

- Com o que é que um clube da terceira divisão do campeonato português consegue fazer dinheiro? E o que é que o senhor deseja alcançar?

- O meu principal objetivo é transformar o Leiria num clube autossustentável. No meu caso, isso é obtido através da proteção dos contratos dos jogadores, da venda e preservação dos direitos sobre o passe deles. Podemos voltar a ter esses direitos dois ou três anos e isso "cobre-nos" logo, no mínimo, duas temporadas de uma vez. Acredite que no Benfica ficaram bem felizes com a transferência do Zlobin para lá. Ele já é o guarda-redes principal do Benfica B e joga regularmente na segunda divisão. Temos grande percentagem dos direitos do Zlobin e de outros jogadores que se transferiram para clubes portugueses. Por exemplo, vendemos ao Sporting de Braga o

"Leiria é uma região com grande concentração de empresas de manufatura e firmas comerciais, muitas das quais querem promover as suas marcas através do futebol, no geral, e do Leiria, em particular. Trabalhamos também ativamente junto dos adeptos e sócios".

"Eu quero que o clube se torne independente no nível que atualmente ocupa. E não importa quem é o presidente – se sou eu ou outra pessoa".

passe do Bruno Jordão, um jovem jogador muito promissor, formado pela Academia do Leiria, e, já do Braga, ele foi para o Lazio de Roma. Por isso, parte do custo dessa transferência vem para o Leiria. Mas este é um trabalho muito difícil e minucioso. É necessário aguentar, investir hoje naquilo que pode trazer lucro no futuro.

Outra fonte de renda importante são os patrocínios e o marketing. O nosso serviço comercial trabalha ativamente com empresas locais. Leiria é uma região com grande concentração de empresas de manufatura e firmas comerciais, muitas das quais querem promover as suas marcas através do futebol, no geral, e do Leiria, em particular. Trabalhamos também ativamente junto dos adeptos e sócios. Eles são os nossos principais compradores.

A minha tarefa nem sequer é a de pôr o clube na segunda divisão do campeonato português, embora a subida para a segunda divisão nos permitisse logo "cobrir" metade do orçamento anual. A Liga Portuguesa paga direitos televisivos e comerciais aos clubes da segunda divisão. Mas eu quero que o clube se torne independente no nível que atualmente ocupa.. E não importa quem é o presidente – se sou eu ou outra pessoa. O necessário é organizar o trabalho de todos os departamentos de modo a que o clube consiga se autossustentar mesmo sem mim.

- Como vê o futuro no geral?

- Acredito que no final o Leiria se transformará num projeto rentável! Tenho a certeza de que vamos conseguir trazer os adeptos de volta ao estádio, afinal, temos toda a região centro do país que nos pode apoiar. Nós somos conhecidos não só em Portugal, mas também na Rússia e no mundo inteiro! Graças aos resultados alcançados no mercado de transferências, começamos a ser respeitados pelos grandes clubes portugueses. Eu estou em cons- tante contacto com os presidentes do Benfica, do FCP, do Braga, do Sporting, do Belenenses, etc. E os resultados no relvado também não se farão esperar. Nós ainda levaremos o Leiria para a Primeira Divisão!

+

FICHA INFORMATIVA

Alexander Tolstikov esteve envolvido em transferências de futebolistas para a China, foi o primeiro a aperceber-se do talento de Stanislav Kritsyuk e Alexander Erokhin, ajudou Serguei Galitsky a construir um clube de topo e está atualmente em Portugal a fazer algo semelhante como presidente de outro clube.

Nasceu a 25 de janeiro de 1973 na Moldávia, URSS.

Jogou como avançado em vários clubes moldavos, no FC Irtysh Pavlodare e no Volgar-Gazprom (de Astrakhan)

É diretor da agência D-Sports desde 2005

Em 2005, criou a primeira representação da organização desportiva no Sudeste Asiático

Em 2006 obteve licença como agente da Fifa

Chefiou o departamento de captação do FC Krasnodar (2011-2012)

Em 2015 tornou-se líder da SAD do clube português da terceira divisão União de Leiria

*Самые **высокие** **здания** мира*

1. БУРДЖ-ХАЛИФА

Для того, чтобы увидеть самый большой небоскреб, нужно ехать в Дубай - крупнейший город Объединенных Арабских Эмиратов. Первое место в десятке самых высоких зданий мира с 2007 года занимает Бурдж-Халифа (в переводе - «башня халифа»). Здание, формой напоминающее сталагмит, поднялось на рекордных на 163 этажа и 828 метров! Выше никогда и никто за человеческую историю не строил.

2. ШАНХАЙСКАЯ БАШНЯ

На втором месте среди самых высоких зданий мира с большим отрывом от лидера - Шанхайская башня в китайском Шанхае. Строительство и внутренняя отделка окончены в 2015 гооду. По проекту, высота здания - 632 метра, общая площадь - 380 тыс. кв. метров, количество этажей - 128.

3. ЧАСОВАЯ КОРОЛЕВСКАЯ БАШНЯ

Третье место завоевало здание Часовая королевская башня в Мекке (Саудовская Аравия). Это часть огромного комплекса, поднявшаяся ввысь на 601 метр, признано также самым большим зданием в мире по объему и самым высоким в мире отелем (120 этажей).

4. «ВСЕМИРНЫЙ ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР 1», ИЛИ «БАШНЯ СВОБОДЫ»

Четвертая позиция в списке самых высоких зданий мира принадлежит «Всемирному торговому центру 1» или Башне Свободы (Ньй-Йорк, США). Сооружение высотой 541,3 метра поднялось на 104 этажа и является самым высоким в мире офисным центром и самым высоким зданием в Западном полушарии.

5. ТАЙБЭЙ 101

Пятерку высочайших сооружений в мире закрывает Тайбэй 101, расположенный в столице Китайской Республике Тайбэе (с точки зрения руководства КНР Тайбэй - столица провинции Тайвань в составе КНР). Вместе со шпилем высота здания 509,2 м, в нем 101 этаж. Тайбэй 101 был самым высоким офисным зданием в мире до постройки Башни Свободы в Нью-Йорке.

6. БАШНЯ ФЕДЕРАЦИЯ

Шестое место занимает «Башня Федерация» в Москве (Международный деловой центр «Москва-Сити») - самый большой небоскреб в Европе. Комплекс представляет собой две башни, возведенных на одном стилобате. Высота башни «Восток» - ровно 374 метра, со шпилем - 506 метров.

7. ШАНХАЙСКИЙ ВСЕМИРНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ЦЕНТР

Седьмую позицию в списке занял Шанхайский всемирный финансовый центр (101 этаж и 492 метра в высоту) в Китае. В народе это сооружение называют «открывашка».

8 И 9. БАШНИ «ПЕТРОНАС»

Одновременно восьмое и девятое места заняли Башни Петронас 1 и Петронас 2 в столице Малайзии Куала-Лумпуре. Высота - 451,9 метров, 88 этажей. Этот небоскреб многим известен по американскому фильму «Западня» с Шоном Коннери и Кэтрин Зетой-Джонс.

10. ФИНАНСОВЫЙ ЦЕНТР НАНЬЦЗИН ГРИНЛЭНД

Десятку самых высоких зданий мира замыкает финансовый центр Наньцзин Гринлэнд (Башня Цзыфэн), расположенный в китайском городе Нанкин. Высота 450 метров, 66 этажей.

*Os edifícios **mais altos** do mundo*

1. BURJ KHALIFA

Se quiser ver o maior arranha-céu do mundo 'ao vivo e a cores' tem de viajar até ao Dubai, a maior cidade dos Emirados Árabes Unidos. Desde 2007 que o primeiro lugar do "Top 10" dos edifícios mais altos do mundo pertence ao Burj Khalifa (traduzido como "Torre do Califa"). Com os seus 163 andares, este edifício, cuja forma faz lembrar uma estalagmite, alcança a altura recorde de 828 metros! Nunca ninguém construiu nenhuma estrutura mais alta do que esta em toda a história da humanidade.

2. TORRE DE XANGAI

Em segundo lugar entre os edifícios mais altos do mundo, e a grande distância do líder, está a Torre de Xangai, construída, naturalmente, em Xangai. A construção total, com os interiores prontos, ficou concluída em 2015. Segundo o projeto, o edifício ascende aos 632 metros e a área total de ocupação dos seus 128 andares é de 380 mil metros quadrados.

3. TORRE DO RELÓGIO DA ABRAJ AL BAIT

O terceiro lugar vai para a Abraj Al Bait, localizada em Meca (Arábia Saudita). A torre do relógio faz parte do enorme complexo de torres cujo ponto mais alto atinge os 601 metros e que é reconhecido como o maior edifício do mundo em área de construção e o mais alto hotel do mundo (120 andares).

4. WORLD TRADE CENTER 1 OU FREEDOM TOWER

A quarta posição na lista dos edifícios mais altos do mundo pertence ao World Trade Center 1 ou Freedom Tower (Nova Iorque, Estados Unidos). Com os seus 541,3 metros, o edifício tem 104 andares, é o centro de escritórios mais alto do mundo e o prédio mais alto no Hemisfério Ocidental.

5. TAIPEI 101

A fechar o grupo das cinco maiores estruturas do mundo está o Taipei 101, localizado na capital da república chinesa de Taiwan (da perspetiva da liderança chinesa, Taipei é a capital da província de Taiwan, que faz parte da RPC). Juntamente com a agulha no cimo da torre, o edifício atinge os 509,2 m e é formado por 101 andares. O Taipei 101 foi o centro de escritórios mais alto do mundo até à construção da Freedom Tower, em Nova Iorque.

6. TORRE FEDERAÇÃO

O sexto lugar é ocupado pela Torre Federação, em Moscovo (no Centro Internacional de Negócios, a Moscow City), que é o maior arranha-céus da Europa. O conjunto é composto por duas torres construídas na mesma base. A altura da torre Oriente é de exatamente 374 metros, mas com a agulha chega aos 506 metros.

7. SHANGHAI WORLD FINANCIAL CENTER

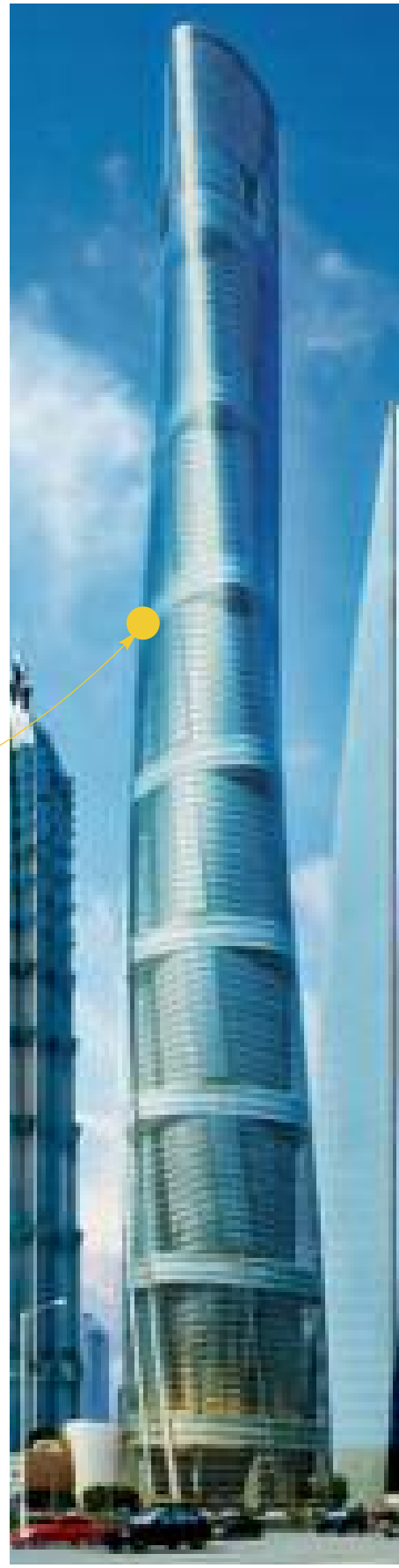
A sétima posição na lista vai para o Shanghai World Financial Center (101 andares e 492 metros de altura), na China. Popularmente, este edifício é conhecido como "abre-garrafas".

8 E 9. TORRES PETRONAS

O oitavo e nono lugares são ocupados pelas torres Petronas 1 e Petronas 2, na capital da Malásia, Kuala Lumpur. As torres, de 451,9 metros e 88 andares, ficaram particularmente conhecidas pelo destaque que ganharam no filme "A Armadilha", protagonizado por Sean Connery e Catherine Zeta-Jones.

10. CENTRO FINANCEIRO NANJING GREENLAND

E a fechar o grupo dos dez edifícios mais altos do mundo está o Centro Financeiro de Nanjing Greenland (a torre de Zifeng), localizada na cidade chinesa de Nanjing. A sua altura é de 450 metros e tem 66 andares.



Выходные в Москве – почему бы нет?

Московское метро перевозит 9 миллионов пассажиров в день. Это почти все население Португалии! Путешествие в Россию, и в Москву, в частности, приносит массу новых впечатлений и открывает новое понимание огромной страны под названием Россия. Именно поэтому число португальских путешественников в российскую столицу с каждым годом растет.

Одно из подтверждений этому факту - открытие крупнейшей российской авиакомпанией «Аэрофлот» прямых рейсов в столицу Португалии. Кроме того, Лиссабон с Москвой уже давно связывает прямое авиасообщение рейсами авиакомпании ТАП. Всего 5,5 часов - и португальский турист попадает в московскую осень (зиму или лето, можно выбрать что угодно). Португальцы чаще путешествуют в Россию весной или осенью, но порой в сети можно встретить селфи туристов и на фоне сугробов. Конечно, это исключение - ведь не каждый коренной португалец может себя настроить на путешествие в Россию в период 20-градусных морозов. Тем не менее, провести выходные в российской столице, окунуться в атмосферу мегаполиса с населением более чем 12 млн человек, и даже потрогать руками снег может оказаться очень интересной идеей.

К счастью, цены на такое путешествие стали доступнее, авиабилеты можно приобрести по цене от 200 евро с пересадкой или 250 на прямые рейсы, среди множества московских отелей каждый может себе выбрать по вкусу и по карману. Российская столица стремительно преображается и меняется в последние годы, и это еще один повод чтобы поехать в Москву - даже для тех туристов, кто уже там побывал.

Другим и еще более значимым поводом посетить Россию является Чемпионат мира по футболу, который будет проводится с 14 июня по 15 июля 2018 года в 11 городах России. Португальская сборная гарантировала себе участие в финальной части. После выигрыша европейского чемпионата перед португальцами стоит амбициозная цель - выиграть мировое первенство, и не исключено, что это случится именно в России! Каждый португальский болельщик просто обязан поддержать национальную сборную и посетить Россию в этот период.

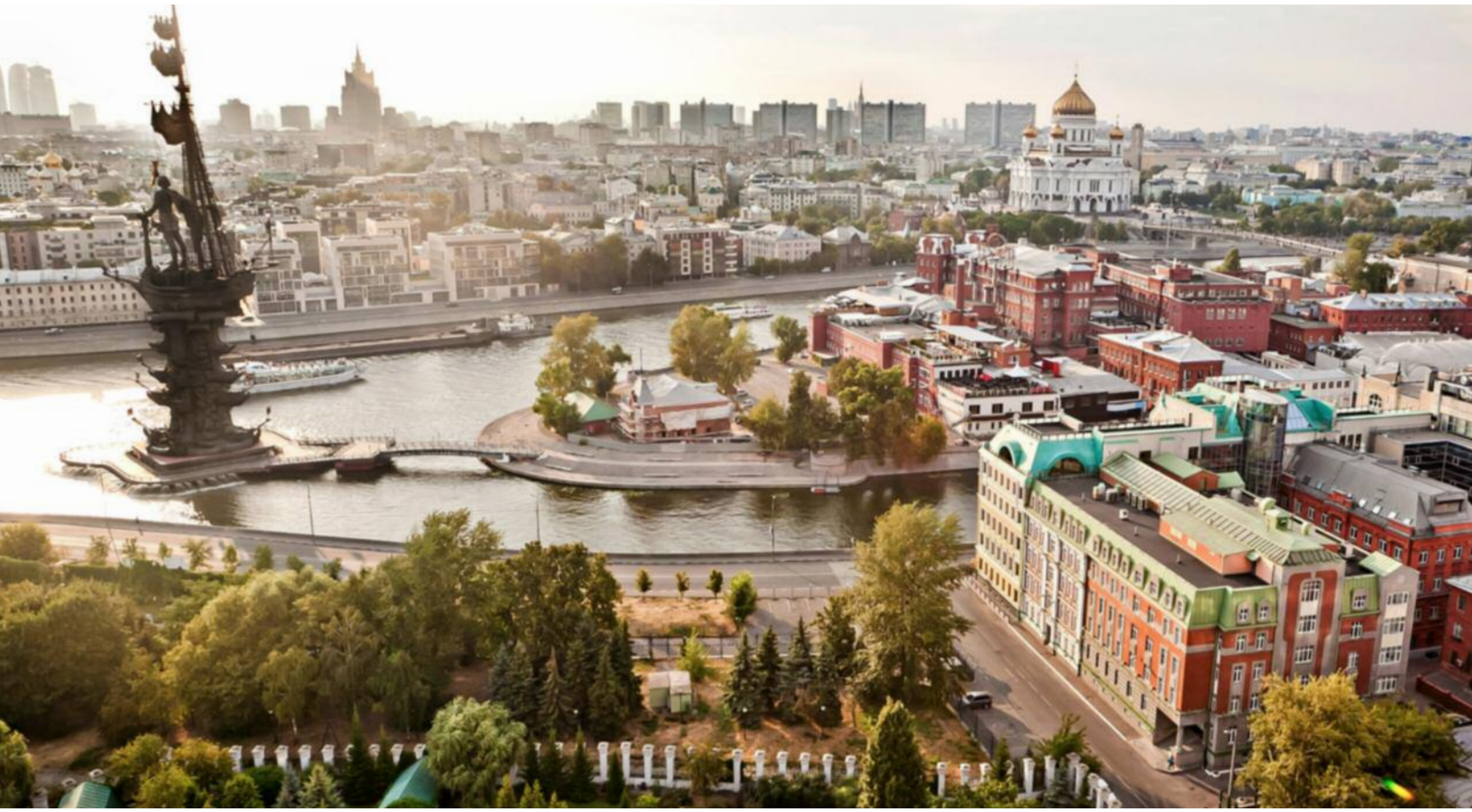
Как говорят сами русские, «Москва - это не вся Россия!» Самое большое государство в мире, Россия - это страна, которую нужно посещать неоднократно, за один визит Россию просто не понять.

При путешествии в Россию нужно учесть несколько важных нюансов. Можно приобрести стандартный турпакет в турагентстве либо спланировать поездку самостоятельно. Развитие информационных технологий привело к появлению большой прослойки так называемых неорганизованных туристов, которые самостоятельно бронируют онлайн отели, авиаперелеты и другие необходимые сервисы для путешествия, не обращаясь к услугам традиционных туристических агентств. Точно так же приобретаются и многие путешествия в Россию, однако часто случается, что путешественники за несколько дней до вылета выясняют, что забыли попросить в консульстве российскую визу.

Поэтому напоминаем: любое путешествие в Россию для граждан Португалии или ЕС возможно только при наличии действующей визы. Туристическую визу в Россию можно получить на срок до 30 дней, позаботившись заранее о двух необходимых документах:

- *подтверждение о приеме иностранного туриста (не путать с бронью отеля), выданное российским туроператором;*
- *полис туристического страхования на весь период пребывания.*

Эти документы вместе с подписанной визовой анкетой необходимо подать в консульский отдел либо в специально созданный российский визовый центр в Лиссабоне. Также туристическую визу можно получить, обратившись в турагентство - в частности, в турагентство «Порт Травел», которое специализируется на визовой поддержке и путешествиях в Россию. Российская виза выдается в 10-дневный срок или, в срочных случаях, за 2 дня.



ТРАНСПОРТ

Так как российский кириллический алфавит не совсем понятен португальскому туристу, поначалу сложно ориентироваться в общественном транспорте. Поэтому далеко не лишним будет воспользоваться советом и заказать трансфер из аэропорта в отель.

ОТЕЛИ

Москва предлагает размещение для туристов с любым размером кошелька. Выбор отелей огромен, недавний визит короля Саудовской Аравии испытал на прочность 5-звездочные отели. В итоге вся многочисленная свита короля успешно разместилась в люксовых отелях столицы. Хотя цены на московские отели часто кусаются, но всегда можно подобрать отличное предложение по соотношению цена/качество. При выборе отеля следует обратить внимание на близость к метро. Московское метро - оптимальный вид транспорта для передвижения по столице, а посещение некоторых станций уже само по себе экскурсия.

ДЕНЬГИ

Это вопрос, который волнует многих португальских туристов, но на деле он не представляет особой сложности. Есть возможность поменять евро по прибытии в обменных пунктах, их довольно много как в Москве так и других городах России. Либо можно просто снять наличные с карты в банкомате, или рассчитываться в магазинах и ресторанах дебетовой или кредитной картой - но не забывайте, что за каждую транзакцию банк будет снимать комиссию согласно собственных тарифов на покупки вне зоны евро. Надписи на российских деньгах сделаны на кириллице - но цифры вполне понятны. На момент написания этой статьи за один евро можно было получить 70 российских рублей.

Решив визовые вопросы и определившись с другими организационными моментами можно смело отправляться в путешествие. В заключение предлагаем вам идею небольшой прогулки по Московскому Кремлю: ее можно осуществить самостоятельно либо заказать в турагентстве «Порт Травел» организованную экскурсию в сопровождении португалоговорящего гида.

Как говорят сами русские, «Москва - это не вся Россия!» Самое большое государство в мире, Россия — это страна, которую нужно посещать неоднократно, за один визит Россию просто не понять. Посетив Москву, надо обязательно проехаться по Золотому кольцу, а ведь есть еще Санкт Петербург (его часто называют «северная столица» или «русская Венеция»), но это уже тема другого разговора.

Диалог благодарит за помощь в подготовке статьи турагентство «Порт Травел».

Fim de semana em Moscovo? **Porque não?**

O metro de Moscovo transporta 9 milhões de passageiros por dia. Isso é quase a população toda de Portugal! Visitar a Rússia, no geral, e Moscovo, em particular, é uma caixa de surpresas que revela uma nova compreensão deste imenso país chamado Rússia. Precisamente por isso é que o número de portugueses a visitarem a capital russa aumenta a cada ano que passa.

E uma das constatações dessa realidade é o facto de a maior companhia aérea russa, a Aeroflot, ter restabelecido os voos diretos para a capital portuguesa. Além disso, Lisboa e Moscovo há já muito tempo que estão ligadas por voos diretos efetuados pela TAP. Bastam cinco horas e meia e o turista português chega ao outono de Moscovo (ou inverno, ou verão, dependendo da época que escolher para viajar). Em geral, os portugueses viajam com mais frequência para a Rússia na primavera e no outono, no entanto, às vezes é possível encontrarmos nas redes sociais fotos de turistas no meio da neve. Mas esses casos são, notoriamente, exceções, já que nem todos os portugueses se conseguem motivar para uma viagem à Rússia no período em que as temperaturas atingem os 20 graus abaixo de zero. No entanto, passar um fim de semana na capital russa, mergulhar na atmosfera de uma metrópole com mais de 12 milhões de habitantes e chegar mesmo a sentir a neve fria na pele pode ser uma ideia muito cativante.

Felizmente, os preços para tal viagem são agora mais acessíveis. Os bilhetes aéreos podem ser adquiridos a preços que rondam os 200 euros com uma escala e 250 euros em caso de voos diretos, sendo que, os muitos hotéis de Moscovo oferecem quartos para todos os gostos e carteiras. Nos últimos anos, a capital russa tem vindo a transformar-se e a mudar a uma rapidez vertiginosa, sendo essa uma outra razão para visitar Moscovo, mesmo que já lá tenha estado antes.

Um outro motivo bastante válido e ainda mais importante para visitar a Rússia é o Mundial de Futebol, a ser disputado entre 14 de junho e 15 de julho de 2018 em 11 cidades da Rússia. A seleção nacional portuguesa classificou-se e, depois da conquista do título europeu, os portugueses têm agora um objetivo mais ambicioso: ganhar o mundial! E isso pode bem acontecer na Rússia! Os adeptos portugueses não podem deixar de apoiar a seleção nacional in loco e visitar a Rússia durante esse período.

Como costumam dizer os russos: "Em Moscovo não se vê a Rússia toda!" A Rússia, o maior país do mundo, não é um país para se visitar, mas para se ir visitando: uma única visita simplesmente não lhe permitirá compreender e assimilar tudo o que pode ver por lá.

No entanto, ao viajar para a Rússia é preciso ter em atenção alguns detalhes importantes: pode comprar um pacote standard de turismo numa agência de viagens ou optar por organizar você mesmo a viagem – o desenvolvimento das tecnologias de informação, e fácil acesso às mesmas, levou ao aparecimento de uma enorme massa de turistas conhecidos por "turistas por conta própria" que, munidos de um gadget com acesso à internet, se ocupam eles mesmos das reservas dos hotéis, das viagens aéreas e de outros serviços necessários para viajar, sem terem de recorrer aos serviços das agências de viagens tradicionais. E a preparação das viagens para a Rússia não é exceção, sendo os bilhetes aéreos também neste caso adquiridos normalmente online. O problema é os futuros turistas se lembrarem muitas vezes de pedir o visto russo no consulado a apenas a poucos dias da partida.

Por isso nunca é demais lembrar: qualquer viagem à Rússia para cidadãos de Portugal, ou da UE em geral, requer um visto válido. O visto turístico para a Rússia pode ser obtido por até 30 dias, desde que sejam atempadamente apresentados dois documentos essenciais:

- *A confirmação da admissão de turistas estrangeiros (não confundir com a reserva do hotel) emitida pelo operador turístico russo;*
- *A apólice de seguro de viagem que cubra todo o período de permanência no país.*

Estes documentos, juntamente com o formulário de pedido de visto assinado, devem ser submetidos diretamente no consulado ou no centro russo de vistos, aberto em Lisboa para esse fim específico. Além disso, o visto de turista pode ser obtido através de agências de viagens - em particular, a agência de viagens Port Travel, especializada em organização de viagens à Rússia. O visto russo é emitido no prazo de 10 dias ou, em casos urgentes, em 2 dias.

TRANSPORTES

Uma vez que o alfabeto cirílico não é inteiramente compreensível para o turista português, inicialmente pode ser um pouco difícil orientar-se nos transportes públicos. Por isso talvez seja aconselhável solicitar transfer do aeroporto para o hotel.

HOTÉIS

Moscovo oferece alojamento turístico para todas as carteiras. O número de hotéis à escolha é imenso e a recente visita do rei da Arábia Saudita foi um verdadeiro "teste de ferro" aos hotéis de 5 estrelas da cidade. Como resultado, toda a corte real ficou hospedada em hotéis de luxo da capital. Embora os preços dos hotéis de Moscovo possam muitas ver "doer", existe sempre uma excelente oferta de relação preço/qualidade com um imenso espectro de opções para todo o tipo de turista. Ao escolher um hotel, aconselhamos que preste atenção à proximidade do metro. O metro de Moscovo é o melhor meio de locomoção na capital e a visita a algumas estações é, já por si, uma verdadeira excursão.

COMO PAGAR?

Esta é uma questão que preocupa muitos turistas portugueses, mas, na prática, acaba por ser um pouco infundada. O turista pode facilmente cambiar euros à chegada ao país, nas muitas casas de câmbio espalhadas por Moscovo ou em outras cidades russas. Ou, se preferir, pode simplesmente levantar dinheiro com o cartão de crédito em qualquer caixa de multibanco da cidade e pagar com cartão de débito ou crédito a despesa feita em qualquer loja ou restaurante. Convém, no entanto, não esquecer que por cada transação efetuada fora da zona Euro, os bancos cobram uma comissão de acordo com as tarifas internas. Embora a escrita dos números por extenso nas notas seja feita em alfabeto cirílico, os números (dígitos) são iguais, o que torna bastante fácil a identificação do valor das diferentes notas. No momento em que este artigo é escrito, um euro permite comprar 70 rublos russos.

Resolvida a questão do visto, e outras questões de ordem prática para a organização do passeio, o turista pode iniciar a viagem com segurança. Para finalizar, propomos uma visita ao Kremlin de Moscovo, que pode ser feita individualmente ou, se preferir, pode reservar previamente uma visita guiada na agência de viagens Port Travel que lhe garantirá a companhia de um guia falante de Português.

Como costumam dizer os russos: "Moscovo não é a Rússia toda!" A Rússia, o maior país do mundo, não é um país para se visitar, mas para se ir visitando: uma única visita simplesmente não lhe permitirá compreender e assimilar tudo o que pode ver por lá. Depois de conhecer Moscovo torna-se imperativo percorrer o chamado Anel de Ouro, além da viagem obrigatória a São Petersburgo (muitas vezes chamada de "capital do norte" ou "Veneza russa"), mas este é tema para outra conversa.

A revista Diálogo agradece à agência de viagens Port Travel a assistência prestada na preparação do artigo.

Excursão ao **Kremlin de Moscovo**

Conheça o epicentro da Rússia numa emocionante visita ao Kremlin e a três catedrais no interior de seus muros. A histórica cidadela livrou-se da sua atemorizante reputação e os seus cinco palácios e quatro catedrais estão agora abertos ao público, o que permite conhecer um pouco melhor o estilo de vida sumptuoso dos czares e ditadores soviéticos.

O Kremlin, que em russo se traduz como "fortaleza", foi o berço da cidade e, com os seus desafiantes muros a protegerem-na, manteve-se ao longo dos séculos uma cidadela inexpugnável. Ainda hoje, ele continua a albergar a sede do poder na Rússia. Ao invés de ser visto como um único monumento, o Kremlin deve ser analisado como um conjunto enigmático e bastante eclético de igrejas, palácios, praças, muralhas e torres que deliciam qualquer visitante pela sua imensa e riquíssima oferta artística, arquitetónica e obras de engenharia.

Maravilhe-se com os impressionantes muros e torres de vigia medievais que ainda circundam o complexo. Deixe-se levar pela surpresa visual das fantásticas igrejas e catedrais e suas magníficas cúpulas douradas “aceboladas”. Surpreenda-se com a estonteante beleza do Grande Palácio do Kremlin ou com o fabuloso Palácio Poteshny. E, ainda, visite o forte para ver o Sino do Czar, o maior sino do mundo, que, tendo ficado rachado durante a fundição, acabou por nunca ser tocado, sem deixar, no entanto, de ser um objeto digno de admiração.

Siga em direção à monumental Praça da Catedral, a Sobornaya, para conhecer mais a fundo a Catedral da Dormição, a Catedral da Anunciação e a Catedral do Arcanjo. Perto das catedrais fica o Palácio das Facetas, a Igreja da Deposição das Vestes e a Igreja dos Doze Apóstolos, assim como o imponente Campanário de Ivan, o Grande.

Port Travel
LET THE JOURNEY BEGIN
LICENÇA 3003

- Visto Express para a Rússia (24h)
- Reserva de bilhetes de Avião e Hotéis
- Bilhetes de comboio «Flecha Vermelha»
- Excursões em Moscovo e St. Petersburgo

Descubra a Rússia

Viagens de 7 dias a partir de 995€

Avenida de Roma 119 A
Lisboa, metro Alvalade

E-mail: vistos@outlook.pt
Tm.: (+351) 969574542
(+351) 962580520
(+351) 217961526

www.porturusso.pt

Уникальная возможность **энергосбережения** для регионов России

Компания Новермет на протяжении 10 лет занимается установкой и поддержкой инновационного программного комплекса ДПЛАН2 для перспективного планирования и управления электрическими распределительными сетями.

В настоящее время ПК ДПЛАН2 обслуживает 24 электросети (32 муниципальных района Московской области) с населением 4.000.000 человек.

Главная особенность ПК ДПЛАН2:

- *устранение фактора человеческой ошибки при управлении и планировании электрических распределительных сетей;*
- *моделирование и расчет вариантов технологического присоединения новых потребителей;*
- *устранение аварийных ситуаций;*
- *повышение надежности электроснабжения потребителей;*
- *снижение технологических потерь электроэнергии до 30%;*
- *оптимизация финансовых инвестиций и технического перевооружения сети.*

Новермет готов предоставить в лизинг ПК ДПЛАН2 для региональных электросетевых компаний РФ, затраты на который компенсируются в течение 1 года за счет снижения технологических потерь электроэнергии и существенной экономии материальных ресурсов.

Isabel Soares

Consultora Financeira e Fiscal
Contabilista Certificado

Accountant
Tax Adviser
Financial
Consultant

Avª 25 de Abril, Edifício
Galerias 'O Navegador'
Piso (-1), Escritório 33
2750 - 515 CASCAIS

(+351) 96 957 4701
geral@consultaccount.pt

Consultaccount
Contabilidade e Consult. Gestão Lda.

GOTAIYO

President
PEDORIN Mikhail

GOTAIYO Co., Ltd. www.gotaiyo.co.jp

Toraikan 6F, 1-10-10 Shinkawa,
Chuo-ku, Tokyo, 104-0033, Japan
Tel: +81 3-6228-3564 Fax: +81 3-6228-3565
E-mail: info@gotaiyo.co.jp

«PortugalPerevod»
перевод-центр

истребование и перевод любых документов из бывших республик СССР,
апостиль, справки о несудимости
открытие банковского счета, ИНН
сложные случаи, консультации

TEL: (+351) 93-384-65-65
E-MAIL: portugalperevod@gmail.com

NEWPORT INTERNATIONAL INC.

Mário Graça Pereira
DIRECTOR

Rua das Perdizes, 284 - 1º/C
2750-704, Cascais

933 247 150
newmaster.pt@gmail.com

Olga Rusakova
Услуги сертифицированного бухгалтера

Открытие, персональное сопровождение фирм
Соблюдение всех налоговых и юридических обязательств

967309730 \ olga.contabilista@gmail.com

CÂMARA DO COMÉRCIO DA REGIÃO DA BEIRA

Manuel Mateus Bispo
CEO

(+351) 967 570 656
ccrbeira@gmail.com
Fundão Beira Baixa_Portugal

RotaFortunae S.A.
YOUR TRUSTEE AND ESTATE ADVISOR IN PORTUGAL

ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ НА МАДЕЙРЕ

КОМПАНИИ И ТРАСТЫ | НЕДВИЖИМОСТЬ И ЯХТЫ | ВНЖ И ГРАЖДАНСТВО | БЕЗНАЛОГОВАЯ ПЕРЕВОЗКА АВТОМОБИЛЯ | ПОДГОТОВКА, ПЕРЕВОД, ЗАВЕРКА ДОКУМЕНТОВ | ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ИНТЕРЕСОВ В БАНКАХ НАЛОГОВЫХ, ТАМОЖНЕ, СОЦИАЛЬНЫХ И ТРАНСПОРТНЫХ СЛУЖБАХ

291-223-307 (АНГЛ. И ПОРТ.)
914-724-759 (АНГЛ. И РУСС.)
GENERAL@ROTAFORTUNAE.PT
WWW.ROTAFORTUNAE.PT

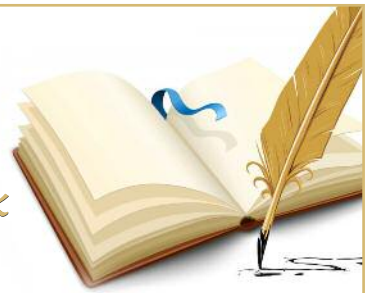
Genuine collection

Ana Correia
CEO and Founder

geral@genuinecollection.com | +351 919 152 920
Rua de Santa Joana n.º 41 | 2750-110 Cascais | PORTUGAL

ПЕРЕВОДЫ И ОФОРМЛЕНИЕ ДОКУМЕНТОВ

Ольга Шевчук



Telm.: (+351) 967 168 629
E-mail: olga.tradutora54@gmail.com

Lisboa

Больше пробки, меньше CO_2

Компания Amorim проявляет постоянную заботу об охране окружающей среды, о сохранении пробковых дубов и биологического разнообразия, активно участвует в борьбе с опустыниванием. Amorim SGPS - крупнейший в мире производитель пробки. Его продукция поставляется в более чем 100 стран мира.

Воплощение благородства

Лузитано – одна из трех чистокровных пород лошадей, существующих в мире. Будучи португальцем по духу и темпераменту, Лузитано не может не восхищать своей горделивой, благородной осанкой, эффектными высокими движениями.

Мосты по всему миру

Культуры живут веками. Иногда так случается и в строительстве. В чем тут секрет? В именах, а именно таких, как Segadães Tavares, Siza Vieira, Mota-Engil, Teixeira Duarte, Soares da Costa.

ЭКСКУРСИИ В ПОРТУГАЛИИ ДЛЯ ВАС И ВАШЕЙ СЕМЬИ

- индивидуальные экскурсии по всей стране
- письменный и устный перевод
- сопровождение на бизнес встречах и конгрессах

Ольга Михалкович
гид-переводчик

тел.: +351 965449647
email: olgalisboncity@yahoo.com
site: www.olgainlisbon.com

Clínica

Dr. Jaime Lancastre Freitas
Médico estomatologista

Av. 25 de Abril, Ed. Alvorada 1ºB,
2750-512 Cascais

Tel.: +351 214 838 046;
Tlm: +351 966 554 715
E-mail: clinicadentariajlf@gmail.com

www.jaimelancastrefreitas.com

Незабываемый отдых в Португалии

Елена Стригина
Ваш лицензированный гид-переводчик

✓Разнообразные экскурсии по всей стране
✓Исторические и гастрономические туры, трансферы
✓Качество, надежность и профессионализм в сфере туризма!

Tel.: (+351) 967776561
E-mail: svtilia@mail.ru
Facebook: Helena Strigina
Instagram: ginger__tours__portugal

Dr. Henrique Machado

Medicina Estética

LISBOA: 219121689 / 960257819
ПО-РУССКИ: 936351820

E-MAIL: drhenriguealcino@gmail.com

Свои люди в далекой стране

+(351) 967 527 221
WhatsApp // Viber

Girafa Sábia lda.
Туристическое агентство
Agência de Viagens e Turismo
Nº RNAVT 3734

Yaroslav Todoriko
sócio - gerente
tourism, excursions, management, properties, consulting, etc.

Sitio da Galvana CX Postal 42K,
8200-326 Albufeira, Portugal.

www.girafasabia.com
girafa.sabia@gmail.com

Dra. Maria Fessenko

Medicina da Dor / Медицина боли

LISBOA: 219121689 / 960257819
PORTO (VIZELA): 253 584 097
ПО-РУССКИ: 933780775

E-MAIL: masha_fessenko@hotmail.com

Port Travel

LET THE JOURNEY BEGIN
ЛИЦЕНЗИЯ 3003

Avenida de Roma 119 A
Lisboa, metro Alvalade

E-mail: v istos@outlook.pt
Tm.: (+351) 969 574 542
(+351) 962 580 520

www.porturusso.pt

Clínica de Família Dra. Olga Fessenko

В клинике работают 36 врачей 23-х специальностей

Рабочее время по будням с 8:00 до 21:00, в субботу с 8:00 до 13:00.
Тел.+351 936351820 (по-русски), +351 219121689, (351) 960257819 (по-португальски).
Av. dos Bons Amigos, № 5. Cacém.
E-mail: geral@clinicadefamilia.pt
www.clinicadefamilia.pt

NEWCOFFEE
COMPANY

Rua Monte Da Póvoa. 134
4580-156 Paredes

Tel. +351 255 781 030
Fax. +351 255 781 032

info@newcoffee.pt
www.newcoffee.pt

Pedro Rosas Oliveira
CEO

Telm. +351 919 313 823
pedro.oliveira@newcoffee.pt

João Mata
CORRETORES E CONSULTORES DE SEGUROS
INSURANCE BROKERS AND CONSULTANTS

Ulugbek Suyumov, CFA
Assessor do Conselho / Board Advisor

Rua Camilo Castelo Branco, nº2, 1º
1150-084 Lisboa, PORTUGAL

uss@joaomata.pt
seguros@joaomata.pt

Tel: +351 213 187 000
Direct: +351 213 187 043
Mobile: +351 964 515 668

www.joaomata.pt

С 1143 года ...

Наша страна испокон веков торговала вином. Португальское вино подобно земле, дающей ему жизнь.

Жить здесь - одно удовольствие!

Синее небо, богатая природа, многовековая история. Мечтайте, вкладывайте, побеждайте! Приезжайте к нам жить!

Португальский лес

Исследование новых видов, управление лесным хозяйством и лидерство в производстве бумаги стали главными аргументами в пользу укрепления позиций брендов португальской лесной отрасли на мировых рынках.

Царь-солнце

Мы входим в число мировых лидеров по производству солнечной энергии и располагаем одной из крупнейших солнечных электростанций в мире.В Португалии солнце служит людям.