



Dubajus prie Kaspijos.

Reuters nuotr.

Naftos pinigų suvilioti

„Eurovizijos“ dainų konkurse nugalėję Azerbaidžano atstovai neslėpė, kad pergalei pasiekti negailėjo pinigų. Šios šalies finansines galimybes atranda ir Lietuvos verslininkai, o dėmesio nestokoja ir politikai. Šiomet Azerbaidžaną jau aplankė dvi aukščiausio rango Lietuvos vadovės – vasarį Seimo pirmininkė Irena Degutienė, o visai neseniai ir prezidentė Dalia Grybauskaitė.

Daugiau kaip 200 mlrd. dolerių. Tiek investicijų prognozuojama sulaukti Azerbaidžane iki 2019-ųjų. Didelių pinigų valanda išmušė 1994-aisiais, kai tuometis Azerbaidžano prezidentas Heidaras Alijevas su 13 didžiausių pasaulio naftos kompanijų pasirašė „amžiaus kontraktą“ – bendros naftos gavybos ir produkcijos pasidalijimo sutartį.

Į naftos ir dujų sektorių iki šiol investuota per 30 mlrd. dolerių. Kur dideli pinigai, ten ir tarptautinių kompanijų, bankų dėmesys. Azerbaidžane jau dirba 3M, „Societe Generale“, „Rolls Royce“, „Pepsico“, „Nokia“, „Nestle“, „Microsoft“, „General Electric“, „Hyatt“ ir kiti grandai. Įdomią rinką atranda ir Lietuvos verslas. Didėjant susidomėjimui šia šalimi, Lietuvos ambasadoje Azerbaidžane įsteigta komercijos atašė pareigybė.

Niša – IT sektorius

Statistikos departamento duomenimis, 2011 metų sausio mėnesį, palyginti su tuo pačiu 2009-ųjų laikotarpiu, prekių apyvarta tarp Lietuvos ir Azerbaidžano

ūgtelėjo 92,6 proc., eksportas – 72,9 proc., o importas – 3,9 karto. Eksportas augo ir per patį ekonomikos krizės įkarštį.

Anot Lietuvos ambasadoriaus Azerbaidžanui ir Turkmėnistanui Kęstučio Kudzmano, kasmet apie 100 lietuvių kompanijų dairosi Azerbaidžano rinkoje. Keliasdešimt įmonių jau įsitvirtinusios vietos rinkoje ir sėkmingai eksportuoja į ją lietuvišką produkciją ir paslaugas.

Naujausia sėkmės istorija – stambus kontraktas, kurį su vienu didžiausių Azerbaidžano bankų pasirašė bankų informacinės sistemas diegianti Lietuvos bendrovė „Forbis“. Pasak įmonės komercijos direktoriaus Šarūno Mačiulio, šis laimėjimas ypač malonus žinant, kad, turėdami pinigų, vietos bankai reikalauja aukščiausios kokybės ir ypatingo aptarnavimo, o konkurse pavyko aplenkti daug didesnes ir garsesnes kompanijas iš JAV, Rusijos.

Azerbaidžane savo padalinį turi ir kita Lietuvos IT verslo atstovė – „Penkių kontinentų“ grupė. Daugiau kaip 70 proc. šalyje veikiančių bankomatų vietos bankams pardavė būtent ji. Telekomunikacijų spren-

dimus bando siūlyti „Elsis TS“, dėl SAP valdymo sistemų diegimo dideles įmones konsultuoja bendrovė ERP. Azerbaidžano IT sektorių plėtros tempais atsilieka tik nuo energetikos.

Vilijo statybų bumus

Azerbaidžane įsibėgėjo stambūs statybų projektai. Garsiausios pasaulio architektų kompanijos „Atkins, Fosters + Partners“ projektuoja prestižinį Baku rajoną „White City“, užimsiantį 221 ha plotą. Paskui statybininkus žengia medžiagų ir interjero prekių gamintojai bei pardavėjai.

2009 metais pasirašiusi pirmąją sutartį su vietos verslininkais, bendrovė „Voluntos parketas“ eksportuoja lietuvišką parketą. Kaip sako įmonės eksporto direktorius Vaidas Matusevičius, prekybai padeda ir vietos rinkoje įsitvirtinusios lietuvių interjero kūrimo kompanijos, architektų biurai. Langus, duris, ventiliacijos įrangą į vietos rinką sėkmingai veža ir tokios kompanijos kaip „Doleta“, „Rūdupis“, „Salda“. Medžio drožlių plokštes eksportuoja „Swedspan Girių bizonas“.

Kliūtys pieno gamintojams

Azerbaidžanas įsiveža iki 75 proc. maisto produktų, todėl šioje šalyje itin geros sąlygos siūlyti lietuviškus pieno, mėsos produktus, konditeriją, duonos gaminius. Nuo 2006 metų Azerbaidžane veikia „Marjampolės pieno konservai“ (MPK), kartu su vietos kompanija „Ata Holding“ įkūrė Lietuvos prekybos namus, valdantys savo sandėlius, logistikos sistemą. „MPK eksportavo ne tik savo, bet ir kitų Lietuvos pieno gamintojų produkciją“, – pasakojo valdybos narys Arnas Grinevičius. Tačiau šiuo metu įmonė pristabdė eksportą į Azerbaidžaną ir nenoriai kalba apie tokio sprendimo priežastis.

Bendrovės „Žemaitijos pienas“ eksporto vadovas Rimantas Banevičius Azerbaidžano rinką nėra sužavėtas: „Į šią valstybę apsimo-ka dideliais kiekiais vežti „bevardžius“ maisto produktus. Daug sunkiau čia prekiauti išskirtiniais gaminiais, tokiais kaip mūsų gaminamas „Džiugo“ sūris. Taip pat sunku patekti į mažmeninės prekybos tinklus.“

Kaip vieną iš stabtelėjusio MPK verslo Azerbaidžane priežasčių būtent tai nurodė ir IQ kalbinti ekspertai. Daugiausia iš savo įmonės Kaliningrado srityje į Azerbaidžaną

žuvies pirštelius ir krabų lazdeles tiekia „Vičiūnų“ įmonių grupė. „Kaip tik dabar kuriamas naujas asortimentas NVS šalims, – sakė grupės valdybos pirmininkas Visvaldas Matijošaitis, – rudenį Azerbaidžane planuojame aktyvią savo produkcijos reklamą.“

„Dėl karšto klimato ir tolimo atstumo bendrovė „Naujoji Rūta“ į Azerbaidžaną tiekia tik netirpstančius saldinius, – pasakoja įmonės komercijos direktorė Laima Verbošaitienė. – Jau 10 metų dirbame su vienu partneriu ir apie plėtrą šiuo metu negalvojame. Nesame garantuoti, kad pajamos iš dviejų partnerių bus didesnės nei iš vieno.“

Nepaisant didelio atstumo, nemažų miltų, verslo stabilumo stokos Azerbaidžanas labai domina lietuvių įmones. Perkamoji galia čia 10 kartų viršija Gruzijos ir Armėnijos perkamąją galią kartu sudėjus, o per pastaruosius 10 metų šalies BVP išaugo 4 kartus. Be to, šalia – didelės Irano ir Turkijos rinkos.

„Prekių pigumu Azerbaidžane nenu-rungsimės kinų ar turkų, – sako K. Kudzmanas, – Lietuvos prekės ženklas – aukščiausia kokybė.“ „Tokią pat kokybę siūlančius vakariečius galima įveikti lankstumu ir užsakymų vykdymo greičiu. Kitas lietuvių pranašumas – ilga bendro gyvenimo vienoje šalyje patirtis, – sako Š. Mačiulis, – kelios citatos iš senų sovietinių komedijų, keli anekdotai kaipmat sušildo atmosferą, o rusų kalbą azerbaidžaniečiai kol kas moka geriau nei anglų.“ „Lietuvius azerbaidžaniečiai dar laiko „saviškiais“, bet kartu jau ir vakariečiais“, – priduria „Voluntos parketas“ eksporto vadovas V. Matusevičius.

Svarbu turėti draugą

Tačiau visi kalbinti verslininkai, dirbantys šioje šalyje, pripažįsta, kad verslo sąlygos pakankamai specifinės. Kitoks mentalitetas,

kitokia prekybos struktūra, kitokia kompetencija. „Lengviau yra dirbti tiems, kurie jau turi sėkmingų projektų kitose regiono valstybėse – Kazachstane, Gruzijoje, Tadžikistane“, – mano įmonės ERP generalinis direktorius Markas Zbarskis.

Tiesa, kai kurie pašnekovai užsiminė, kad nereikėtų tarp savo partnerių minėti Armėnijos kompanijų, vietoj rusų daugiau naudoti anglų kalbą, ypač jei bendraujama su jaunesne karta. Visa tai – konflikto dėl Kalnų Karabacho atgarsiai. Tačiau IQ pašnekovai nemano, kad Azerbaidžane prekiauti pavojingiau nei kitose Rytų valstybėse. Anot jau 21 metus Lietuvoje gyvenančio azerbaidžaniečio Murado Gachramanovo, tikimybė būti apgautam Azerbaidžane ne didesnė nei dirbant Maskvos regione.

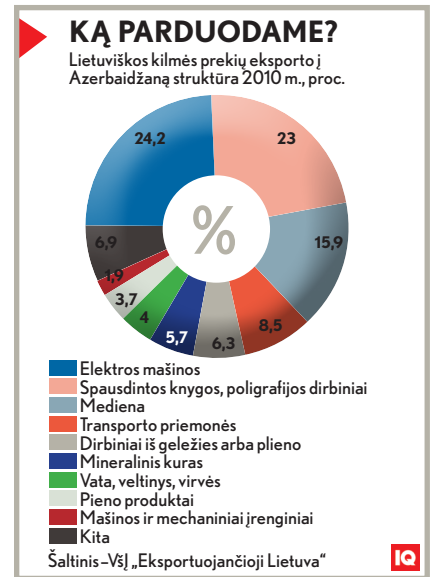
„Azerbaidžaniečiai labai daug reikšmės teikia savo partnerio socialiniam statusui, – aiškino K. Kudzmanas, – todėl daug daugiau pasiekama, kai verslininkų delegacijas lydi aukštas valstybės pareigūnas.“ „Tikrai būtų buvę sunkiau, jei vietos bankams mūsų nebūtų rekomendavęs ir ten palydėjęs Lietuvos ambasadorius Azerbaidžane, – prisimena Š. Mačiulis, – be įtakingo pareigūno ar partnerio šioje Azijos valstybėje neišsiversi. Lietuvius, pripratusius prie greito ritmo ir ribojamus griežtų metinių pardavimo planų, neretai nervina, kad čia pasiekti rezultatų nepavyksta greitai. Bet jei norime čia dirbti, privalome žaisti pagal vietines taisykles.“ Prekių kaina, kokybė, tiekimo terminai bus antriniai dalykai, jeigu nepavyks užmegzti gerų, draugiškų asmeninių santykių su sprendimus priimančiais asmenimis.

Natūralu, kad verslą Azerbaidžane sėkmingai plėtoja ir išeiviai iš šio regiono. „Penkių kontinentų“ grupės prezidentas Idrakas Dadašovas yra kilęs iš Azerbaidžano, o bendrovės „Vailendas“ prekybą su šia šalimi irgi prižiūri jo tautietis M. Gachramanovas.

Didelių problemų su vietine verslo aplinka neturi ir lietuviškos kompanijos, dirbančios su naftos ir dujų sektoriaus įmonėmis, taip pat vykdančios ES ar Pasaulio banko projektus. Viena tokių – „Cowi Baltic“, atėjusi į Azerbaidžaną paskui kompanijos savininkus iš Danijos. Kaip sako įmonės Energetikos skyriaus vadovė Inga Valuntienė, bendrovė į rinką ateina su labai specifiniais produktais, o dėl paslaugų teikimo varžosi tarptautiniuose konkursuose, todėl

su vietiniu mentalitetu faktiškai nesusiduria.

Visas stambus verslas Azerbaidžane sujungtas į keliolika valstybinių holdingų. Smulkesnės kompanijos dažniausiai irgi su jais susijusios. Todėl Azerbaidžane normalu prieš užsiimant tam tikru verslu gauti atitinkamą „palaiminimą“, žinoti, į ką kreiptis, kad tokį leidimą būtų galima



gauti. „Palaiminimo“ gali prirėkti net tokiu atveju, jei, pavyzdžiui, fanera prekiaujantis verslininkas norėtų pasiūlyti ir parketą. Anot K. Kudzmano, dažnai sprendimams įtakos turi ne rinkos dėsniai, o administraciniai svertai ir asmeninės pažintys.

Todėl nors, Pasaulio banko tyrimo „Doing Business 2011“ duomenimis, Azerbaidžane įregistruoti įmonę galima per dieną, lietuviškos kompanijos mieliau dirba per vietinį partnerį. Anot „Volunta Parketas“ eksporto vadovo V. Matusevičiaus, paprasčiau susirasti vietinį, turintį reikalingų ryšių ir pažinčių, nei bandyti jas megzti patiems.

Azerbaidžanas turėtų būti įdomus ir Lietuvos verslininkams, vykdančiams savo verslą Lietuvoje. Azerbaidžaniečiai turi pinigų, tačiau trūksta idėjų, kaip juos investuoti. Todėl aktyviai žvalgomasi investavimo objektų Europoje, taip pat ir Lietuvoje. „Labiausiai azerbaidžaniečius domina paslaugų sektorius, – teigė K. Kudzmanas, – ypač viešbučiai ir restoranai.“ Azerbaidžano verslininkai taip pat siūlo žemės ūkio produkciją, naftos perdirbimo ir chemijos pramonės gaminius. ■

Gediminas Grigelevičius

