

„La luptă” cu un grup mic de persoane
(ziarul: știrile Azerbaidjanului)

Doisprezece români au reușit să facă într-o zi ceea ce oameni de afaceri din alte țări străine au încercat să realizeze într-o perioadă mai lungă de timp.

Rauf Nasirov

Aseară, la hotelul Diplomat, într-un cadru destul de modest s-a desfășurat forumul de afaceri, organizat de către Confederația Națională a Întreprinzătorilor (patronilor) din Azerbaidjan (HKIIPA) și de către Camera de Comerț și Industrie România – Azerbaidjan. Delegația de la București a fost compusă doar din 12 persoane. Cu toate acestea, în primul rând, fiecare dintre delegații români a reprezentat un anumit sector economic al țării sale și în cel de-al doilea rând, oamenii noștri de afaceri au trebuit să discute cu antreprenori destul de solizi, rulajele anuale ale afacerilor lor ajungând la zeci de milioane de dolari. Motive pentru consolidarea unor legături economice intensive sunt mai mult decât suficiente: după vizitele ambilor președinți, guvernul României și cel al Azerbaidjanului au reglat practic toate problemele juridice care, într-o măsură sau alta, ar fi putut îngreuna procesul de dezvoltare a activității economice externe a oamenilor de afaceri ai ambelor țări.

E interesant următorul fapt: în timpul convorbirii cu directorul general al companiei române de mobilă Moldomobila România S.A., Alexandru Diaconescu, am aflat că o mare parte din importul Azerbaidjanului include mobilier. Anume din această cauză, el a vrut să știe care sunt șansele lui pe piața mobilei din Azerbaidjan. Șansele s-au adevărat a fi destul de bune. În orice caz, domnul Diaconiță a fost cel mai solicitat dintre toți oaspeții. Interesul oamenilor de afaceri azeri vis-a-vis de persoana lui se explică prin faptul că sectorul mobilei și, în general, cel al prelucrării lemnului sunt unele dintre acele sectoare care înregistrează o dezvoltare rapidă în Azerbaidjan. Acesta este motivul pentru care antreprenorii noștri sunt nerăbdători să stabilească relații profitabile de parteneriat cu compania care se bucură de o popularitate pe plan internațional și având o bogată tradiție în acest domeniu.

„Până acum nu am reușit încă să studiez piața mobilei din Azerbaidjan, mărturisește Diaconiță, dar în unele magazine am văzut scris – „mobilă românească”. Acest lucru ne dă speranțe, demonstrând că consumatorii locali s-au familiarizat deja cu producția noastră nu din auzite. Încă pe timpurile sovietice, România livra în mod regulat mobilă spre Azerbaidjan.”

Vorbind despre planuri, este evident că Diaconiță a fost foarte atent. El a spus că după o monitorizare inițială, va începe o campanie de publicitate activă a brandului

Moldomobila România S.A. și numai după aceasta, în caz de reușită, va investi în țară cel puțin un milion de dolari.

La o astfel de sumă alocată investițiilor s-a referit și managerul general al unei alte companii românești S.C.R.G. CAMP S.R.L., care se specializează pe producția de uniforme, Cristian Radi. El deja s-a întâlnit cu reprezentanți ai Ministerului apărării din Azerbaidjan și a discutat posibilitatea de a confecționa echipamente pentru armata azeră. El a refuzat să destăinuiească detaliile discuției, dar a spus că indiferent de rezultate, compania sa va construi probabil, la noi, cu succes, o fabrică de tricotaje. Există două motive pentru aceasta: în primul rând, pentru că prețurile produselor de import de pe piața din Azerbaidjan sunt destul de mari, dar și de calitate bună și, în al doilea rând, pentru că în ultimii ani s-a înregistrat o tendință stabilă de a livra produse tricotate din Europa de Vest în cea de Est. Explicația este simplă: în țările din fost URSS, forța de muncă este relativ ieftină și anume acest factor determină rentabilitatea producției.

Cei drept, K. Radi nu a vorbit despre perioada de construcție a întreprinderii, subliniind doar faptul că secția de tricotaje dotată după ultimul model va costa aproximativ între 700.000 și 1 mil. \$.

Negocieri productive a avut și directorul companiei Petromservice, Mircea Vaicoiano, care, la invitația conducerii Comaniei Petroliere de Stat a Azerbaidjanului, a sosit în Baku cu o săptămână înaintea compatrioților săi. Așa că negocierile practic s-au încheiat. Oaspetele a propus oamenilor noștri din industria petrolieră să renoveze vechile sonde abșeroniene, să forjeze altele și să folosească tehnologia de separare a petrolului de nisip, spalabil de sub pământ împreună cu apa.

Probalil că nu are sens să repovestim cum au decurs negocierile reprezentanților fiecărei companii românești. E suficient că, venind în număr mic, românii doar într-o zi au reușit să obțină mai mult decât delegațiile de oameni de afaceri ale unor alte țări pe parcursul unei perioade mai lungi. Probabil ei au fost mai bine pregătiți pentru forumul de afaceri, sau poate că și antreprenorii noștri au învățat ceva în urma conferințelor anterioare.