

ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΤΥΧΗ ΕΙΣΟΔΟ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΤΟΥ ΑΖΕΡΜΠΑΪΖΑΝ

1. Οι Έλληνες επιχειρηματίες οφείλουν να θυμούνται ότι η αζερική αγορά είναι κορεσμένη καθώς η Τουρκία, η Ρωσία, η Αμερική και αρκετοί Ευρωπαίοι εταίροι (Η.Β., Ιταλία, Γερμανία, Αυστρία, Ολλανδία κ.α.) έχουν ήδη δραστηριοποιηθεί εντατικά την τελευταία δεκαετία στο Αζερμπαϊτζάν

Αυτό δεν είναι απαραίτητα απαγορευτικό. Χρειάζεται στόχευση στα ακόλουθα:

- παρουσία στις αζερικές ετήσιες διεθνείς εκθέσεις,
- εντατική αναζήτηση τοπικού εταίρου για σύσταση μικτής επιχείρησης ή αντιπροσώπου που να έχει πρόσβαση σε δίκτυα διανομής και τελωνεία,
- ανταλλαγή συχνών επισκέψεων και προσκλήσεων με στόχο την ανάπτυξη προσωπικών επαφών και την εξοικείωση με την εντόπια νοοτροπία,
- συνεργασίες με εταιρείες τρίτων χωρών που έχουν ήδη εγκατασταθεί στην εδώ αγορά, με τη μορφή υπεργολαβιών ή τριγωνικών συνεργασιών και
- το σκεπτικό ότι «πηγαίνω να δημιουργήσω κάτι στο Αζερμπαϊτζάν» είτε μέσω ίδρυσης μιας μικρής επιχείρησης είτε χρήσης μηχανισμών συγχρηματοδότησης, όπως της Κρατικής Εταιρείας Επενδύσεων (Azerbaijan Investment Company, AIC) και/ή της Διεθνούς Εταιρείας Επενδύσεων της Κασπίας (Caspian International Investment Company, CIIC), όπου εταίρος είναι το ίδιο το κράτος, κυρίως με στόχο την ανάπτυξη του μη-πετρελαϊκού τομέα (και οι δύο εταιρείες βρίσκονται υπό την διαχείριση του Υπουργείου Οικονομικής Ανάπτυξης του Αζερμπαϊτζάν).

2. Κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων για κλείσιμο συμφωνίας, ο επιχειρηματίας πρέπει να παραμένει πολύ σταθερός στις θέσεις του.

Ο αζέρος επιχειρηματίας είναι γενικά αργός στις αποφάσεις του (όπως οι περισσότεροι επιχειρηματίες της Κεντρικής Ασίας). Συνήθως απαιτούνται μήνες πριν από την τελική επιτυχή έκβαση μιας επιχειρηματικής συμφωνίας.

Δεν προτιμά την επικοινωνία μέσω γραπτής αλληλογραφίας, αν και την απαιτεί από την ξένη πλευρά. Ο ξένος επιχειρηματίας μπορεί να θεωρεί θετικό σημάδι την επίτευξη προφορικής συμφωνίας, ωστόσο πρέπει να επιδιώκει γραπτή κατοχύρωση.

3. Η εξεύρεση στελέχους-επιτόπιου συνεργάτη κατάλληλου με γνώση γλώσσας και νοοτροπίας κάνουν τον Αζέρο επιχειρηματία να αισθάνεται πιο άνετα κατά τη διάρκεια των επιχειρηματικών συναντήσεων. Καλό είναι να πραγματοποιούνται κατόπιν συστηματικής προσπάθειας (απαιτείται χρόνος γι' αυτό) με διευθυντικά στελέχη των εταιρειών και γενικά υψηλά ιστάμενων προσώπων που λαμβάνουν αποφάσεις. Η τήρηση του ωραρίου συναντήσεων πρέπει να γίνεται σεβαστή παρά τα προβλήματα κίνησης. Ενδείκνυται η ανταλλαγή επαγγελματικών καρτών με την αναγραφή κινητού τηλεφώνου και ηλεκτρονικής διεύθυνσης.

Αν δεν υπάρχει επιτόπιος συνεργάτης, η παρουσία Αζέρου ή ρωσόφονου διερμηνέα είναι απαραίτητη με την παράλληλη χρήση ορισμένων φράσεων από πλευράς του ξένου επιχειρηματία στην αζερική.

Η παράλληλη πρόσκληση σε επαγγελματικό γεύμα έχει ιδιαίτερη αξία. Όταν προέρχεται από την αζερική πλευρά συχνά σηματοδοτεί ενδιαφέρον για έναρξη συνεργασίας.

ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΧΡΗΣΙΜΟ ΝΑ ΣΥΓΚΡΑΤΗΣΟΥΜΕ ΓΙΑ ΤΟ ΑΖΕΡΜΠΑΪΤΖΑΝ

Πρόκειται για μία οικονομία η οποία προς το παρόν ανθεί με ατμομηχανή το πετρέλαιο και το φυσικό αέριο.

Πρέπει να αξιολογείται ως σημείο εισόδου για δραστηριοποίηση στην ευρύτερη περιοχή και τις αγορές της Κεντρικής Ασίας.

Λόγω της οικονομικής ευμάρειας που επικρατεί στο υψηλής εισοδηματικής στάθμης κοινωνικό στρώμα (5-10% του πληθυσμού) και λόγω των πολλών θετικών αλλαγών που έχει επιτύχει η χώρα σε διάστημα 20 ετών ως ανεξάρτητο κράτος, οι Αζέροι παρουσιάζονται ως σίγουροι για τον εαυτό τους, περήφανοι και φιλόδοξοι, ανεξαρτήτως μορφωτικού επιπέδου.

Δεν πρέπει να συγκρίνεται με την αγορά της Ρωσίας, έχει τα δικά της ιδιαίτερα χαρακτηριστικά (μουσουλμανική χώρα με ισχυρές πρώην σοβιετικές δομές).

Επιθυμεί να επιλέγει και όχι να επιλέγεται ως εταίρος και να συγκεντρώνει τις καλύτερες δυνατές προτάσεις που μπορεί να δώσουν ξένες αγορές και εταιρείες.

ΓΡΑΦΕΙΟ ΟΕΥ ΜΠΑΚΟΥ
ΙΟΥΛΙΟΣ 2013