



Prieskonių gamybos ir fasavimo bendrovės „Preskonita“ vadovas 39-erių Viktoras KozjakovasBFL/Butauto Barausko nuotr.

„Daugiau nei 90 proc. pagaminamos produkcijos eksportuojame į Rusiją, Baltarusiją, Europos Sąjungos šalis, Mongoliją“, - pasakojo daugiau nei dešimtmetį Mickūnuose (Vilniaus r.) veikiančios prieskonių gamybos ir fasavimo bendrovės vadovas 39-erių Viktoras Kozjakovas. Pasidomėjau, kodėl gerą vardą aplinkinių šalių rinkose pelnusi įmonė buvo tapusi vadinamųjų reiderių taikiniu ir kaip pavyko įtikinti teismą, kad leistų išpirkti pusę anksčiau parduotų akcijų.

Verslo pradžioje - mintys apie eksportą

Vilnietis V. Kozjakovas turi vidurinį išsilavinimą, yra baigęs Vilniaus Sausio 13-osios mokyklą. Uždarajai akcinei bendrovei „[Preskonita](#)“ jis vadovauja nuo 2006 metų. Vyras prasitarė, kad prieš tapdamas „Preskonitos“ vadovu turėjo verslo reikalų Rusijoje.

„Dirbau Maskvoje, Sankt Peterburge, vienos Lietuvos įmonės, gaminančios prieskonius, atstovybėje. Dabar tai vienas didžiausių mano konkurentų. Džiaugiuosi įgijęs darbo patirties toje įmonėje - buvo tikrai įdomu“, - sakė jis.

Paklaustas, kokia [„Preskonitos“](#) įkūrimo istorija, verslininkas atsakė, kad tai jų šeimos verslas. „2002 metais „Preskonita“ buvo įkurta Vilniuje. Jau verslo pradžoje tikėjau, kad Lietuva bus Europos Sąjungoje, ir planavau, kaip prekiausiu ir su Rytais, ir su Vakarais“, – sakė pašnekovas ir pabrėžė, kad patekti į rinkas buvo labai sunku.

Milijoninės investicijos

Paklaustas, kokių investicijų reikėjo verslo pradžioje, V. Kozjakovas nebuvo linkęs slapukauti: „2003 metais Mickūnuose nupirkome [„Preskonitai“](#) patalpas. Nuomoti nebuvo prasmės, nes reikėjo renovuoti. Visa tai mums kainavo maždaug pusę milijono litų.“

Jo teigimu, pradžioje [„Preskonita“](#) įsigijo lenkiškas fasavimo linijas išperkamąja nuoma. „2010 metais investavome į naują fasavimo liniją. Vienas stakles vadinu „Bentley“, kitas – „Ferrari“, – juokavo V. Kozjakovas, mat vienų kaina siekia 700 tūkst. litų, kitų – pusę milijono. Taip pat įmonė dideles sumas investuoja į parodas.

„Paroda kainuoja maždaug 10 tūkst. eurų. Į parodas, manau, jau investavime netoli 300 tūkst. litų“, – sakė verslininkas ir pabrėžė, kad parodose užmegzti ryšiai su potencialiais pirkėjais ir pasirašytos bendradarbiavimo sutartys ne tik sustiprina eksporto galimybes, bet ir paspartina jo augimą.

Verslo planas - ne dogma

V. Kozjakovas teigė turįs įmonės verslo planą, bet jis – ne dogma. „Turime verslo planą iki 2017-ųjų. Jis buvo būtinas, kai rašėme projektą, norėdami įsigyti naujas fasavimo stakles. Turėjome Nacionalinei mokėjimo agentūrai (NMA) parodyti planą, kaip eisime pirmyn“, – sakė jis ir pridūrė dabar tikslo link judantis ne tiesiai, o zigzagais.

Tarp dirbančių gamyboje yra neįgalių žmonių. Kai kas sako: „Oi, aš nenoriu tokių darbuotojų – dėl jų labai daug problemų!“ Aš juokiuosi, mat kartais sveiki darbuotojai kelia daug daugiau bėdų. Norėčiau turėti liftą į antrą aukštą, kad galėčiau į biurą priimti darbuotojų, sėdinčių invalido vežimėliuose.

V. Kozjakovas

Pašnekovas įsitikinęs, kad nė viename verslo plane neįmanoma suplanuoti ekonomikos krizių ir ginčų su partneriais: „Jau išmokau, kad nėra

reikalo prisirišti prie verslo plano. Jei turėsi verslo planą ir bijosi daryti ką nors kitaip, nei iš anksto užsirašei, nors tai būtina, bankrutuosi.

Tada galėsi teisintis, kad laikeisi savo verslo plano 200 hektarų žemėje Gruzijoje sodinti lauramedžius. „Niekas neplanavo, kad už šešių mėnesių ten prasidės karas. O tose žemėse pradėjo važinėti tankai! Įsivaizduojat? Jau buvome kažkiek pasodinę. Prisimenu, skambinu savo partneriams, klausiu, kaip ten viskas, o jie man sako: „Rusų tankai stovi!“ Priėmiau sprendimą, kad neverta ten dirbi, ir pardaviau žemę.“

V. Kozjakovo teigimu, verslo pasaulyje sudėtingų situacijų pasitaiko kasdien, todėl svarbu išlikti ramiam, nebijoti keisti sprendimų, visada apgalvoti atsarginius planus, t. y. kaip bus elgiamasi, jei ištiks krizė.

Gavo Europos Sąjungos paramą

Dabar „[Preskonita](#)“ produkciją pakuoja naujais ir moderniais įrenginiais, kuriuos įsigijo gavusi Europos Sąjungos (ES) paramą pagal Lietuvos kaimo plėtros 2007–2013 metų programos priemonės „Žemės ūkio produktų perdirbimas ir pridėtinės vertės didinimas“ pirmąją veiklos sritį „Žemės ūkio produktų perdirbimas ir rinkodara“.

„Dabar per pamainą galima supakuoti iki 25 tūkst. modernių zipp doypack pakelių, galima sufasuoti ir didesnę kiekį, ir didesnę asortimentą. Turėdama modernią įrangą bendrovė teikia fasavimo paslaugą ir kitoms įmonėms, siūlo „Private Label“ paslaugą. Senoji linija per minutę sufasuoja iki 35 pakelių, naujoji – iki 60. Naujosios išskirtinumas – pritaikytos dvejojimo spausdintuvo ir dozavimo funkcijos“, – pasakojo V. Kozjakovas.

Jis džiaugiasi, kad integruotas spausdintuvas leidžia fasavimo metu rašyti ant pakuotės visą reikalingą informaciją. Tai įmonei aktualu, mat didžioji dalis gaminamos produkcijos eksportuojama.

„Išvežamą produkciją paženkliname tomis kalbomis, kuriomis pageidaujama – nereikia klijuoti lipdukų“, – aiškino vyras.

Pasak V. Kozjakovo, projektas pradėtas įgyvendinti [UAB „Preskonita“](#) lėšomis: iš pradžių buvo investuota 200 tūkst. litų, tačiau tiek neužteko, todėl kitą dalį sumos paskolino bankas. Visas projektas kainavo 1,2 mln. litų.

„Įgyvendinę projektą pateikėme NMA mokėjimo prašymą. ES paramos lėšomis mums buvo kompensuota 501 tūkst. litų (pagal veiklos sritį „Žemės

ūkio produktų perdirbimas ir rinkodara“ paramos gavėjui kompensuojama iki 40 proc. tinkamų projekto išlaidų, – aut. past.)“, – pasakojo V. Kozjakovas ir pabrėžė, kad paramos gavėjai turi suprasti, kaip svarbu laikytis prisiimtų įsipareigojimų: laiku ir tinkamai teikti mokėjimo prašymus bei su jais susijusius dokumentus, veiklos įgyvendinimo ataskaitas.

Kuria darbo vietas neįgaliesiems

„Mūsų įmonėje dirba 27 žmonės, 20 iš jų – neįgalūs. Nuo 2010-ųjų turime socialinės įmonės statusą. Tiesa, kol kas negaliu priimti žmonių, sėdinčių vežimėliuose“, – apgailestavo V. Kozjakovas.

Pasak jo, biure visada dirba iki penkių žmonių, buhalteriją tvarko atskirta įmonė, o visi darbuotojai kiti triūsia gamyboje. „Tarp dirbančių gamyboje yra neįgalių žmonių. Kai kas sako: „Oi, aš nenoriu tokių darbuotojų – dėl jų labai daug problemų!“ Aš juokiuosi, mat kartais sveiki darbuotojai kelia daug daugiau bėdų. Norėčiau turėti liftą į antrą aukštą, kad galėčiau į biurą priimti darbuotojų, sėdinčių invalido vežimėliuose“, – sakė verslininkas.

Priimdamas darbuotoją V. Kozjakovas tikisi, kad šis galvos ne tik apie save, bet ir apie visos komandos gerovę. „O diplomai man tikrai nėra svarbiausias. Štai kitą savaitę ateina į darbą žmogus, turintis tris diplomus, bet tai dar negarantuoja, kad jis bus lojalus ir kad jam seksis. Mūsų komandoje liko žmonės, kurie tikėjo įmonės sėkme net tuomet, kai buvo sunkūs laikai. Jaučiuosi jiems dėkingas ir tikiu jais“, – kalbėjo verslininkas.

Pašnekovas prasitarė, kad norėtų sukurti naujų darbo vietų ir ieškos galinčių padėti žengti į naujas rinkas. „Mokėčiau tam, kuris pasiūlytų gerą idėją, kaip didinti pardavimą, ir padėtų patekti į naujas rinkas. Tai galėtų būti ir „startupas“, kuris mūsų įmonėje pradėtų savo veiklą. Jei būtų rezultatas – mokėtume, juk už kiekvieną darbą turi būti atlyginta“, – įsitikinęs V. Kozjakovas, kurio įmonę norėjo užvaldyti Latvijos verslininkai.

Susidūrimas su sukčių ataka

V. Kozjakovo nuomone, siekiant išvilioti dalį akcijų buvo veikiama pagal klasikinę verslo užgrobėjų, vadinamųjų reiderių, schemą. Vyras pasakojo, kad buvo akimirku, kai manė esąs prie pražūties slenksčio.

„Preskonita“ aštuonerius metus dirbo pelningai: sėkmingai investavo į įrenginių atnaujinimą, jos gaminami ir fasuojami prieskonių mišiniai buvo eksportuojami į JAV, Kanadą, Rusiją, Izraelį ir kitas šalis. 2005 metais V.

Kozjakovas Kelno parodoje susipažino su vaistažolių ir farmacijos produktų rinkoje nemažą nišą turinčios Latvijos įmonės „Elpis“ atstovais. Tuomet latviai pasiūlė „Preskonitai“ pirkti žaliavų.

„Bendradarbiavome - penkerius metus žaliavas tiekė Latvijos įmonė „Elpis“. 2010-aisiais buvo sunku, manėme, kad neištempšime, rinkoje susidarė keblė situacija - užgriuvo krizė. Maniau, sąjunga su žaliavų tiekėju padės išsilaikyti, netgi sustiprėti. Pasitikėjau jais. Tais metais latviams pardavėme 50 procentų „[Preskonitos](#)“ akcijų“, - pasakojo vyras ir pabrėžė, kad akcijas įsigijo ne tiesiogiai „Elpis“, o su ja oficialiai nesusijusi įmonė „JL Invest“, kurios savininkas, kaip paaiškėjo, tas pats: - Kaip jau minėjau, 2010-aisiais „[Preskonita](#)“ laimėjo NMA skelbtą gamybos atnaujinimo ir plėtros konkursą ir pradėjo įgyvendinti savo planus. Radome dar daugiau žaliavų tiekėjų ir produkcijos pirkėjų. Apyvarta, palyginti su 2009 metais, išaugo nuo 2,5 iki 3,5 mln. litų.“

Būtent tuomet latvių elgesys ėmė keistis. Verslininkui buvo pasiūlyta likusia akcijų dalimi garantuoti maždaug 200 tūkst. litų „[Preskonitos](#)“ skolą bendrovei „Elpis“ už žaliavas. Vilnietis nesutiko.

„Tuomet jie pradėjo atvirai spausti, grasino, kad perpirks mano skolas ir įtikins bankus uždaryti kredito linijas“, - prisiminė V. Kozjakovas.

Leido išpirkti akcijas

Neseniai Lietuvos Aukščiausiasis Teismas padėjo tašką byloje, kurioje „[Preskonita](#)“ reikalavo, kad jai būtų leista išpirkti akcijas iš Latvijos bendrovės „JL Invest“. Teismas priėmė sprendimą, kad „Elpis“ turi parduoti lietuviams akcijas už ekspertų nustatytą kainą.

„Anksčiau, prieš teismą, už 50 proc. akcijų siūliau milijoną litų, bet jie nesutiko, norėjo, kad laikui bėgant parduotume ir kitą akcijų dalį, o tuomet jie visą įmonę būtų pardavę kitiems. Teisme įrodyti, kad latviai, nupirkę pusę akcijų, kenkė „[Preskonitai](#)“, nebuvo lengva“, - skaudžią istoriją prisiminė pašnekovas.

Ko galima iš jos pasimokyti? Anot „[Preskonitos](#)“ vadovo, būtina gerai pagalvoti, kam parduoti savo akcijas. Jauni verslininkai gali į „[Preskonitos](#)“ istoriją žiūrėti kaip į pamoką, kad reikia rūpintis savo verslo saugikliais. Prieš parduodant akcijas - ypač užsieniečiams - būtina gerai susipažinti su akcijų pirkimą ir pardavimą reglamentuojančiais įstatymais ir nebūti patikliems. Be to, svarbu išmanyti korporacijos ir sutarčių teisę.

Pasak verslininko, reikia suprasti, kad jei kils nesutarimų tarp akcininkų, ne visada įmanoma prie derybų stalo sėdėti taikiai. „Kuo toliau į rytus, tuo šiurkštesnėmis priemonėmis sprendžiami nesutarimai“, - aiškino „Preskonitos“ vadovas. Jam labai padėjo teisininkų, žinančių, kokiais būdais užgrobiamas verslas, konsultacijos.

„Supratau, kad bendrovę siekta užvaldyti pagal klasikinės pilkųjų verslo grobikų schemas, t. y. buvo taikomas teisinių priemonių ir šiurkštaus šantažo derinys. Latviai siekė perimti žaliavų tiekėjų ir produkcijos pirkėjų tinklą skleisdami neigiamą informaciją, nuviliodami klientus“, - pasakojo V. Kozjakovas.