

Ուշադրություն. Cartier մրցանակը լավագույն բիզնեսի համար



Cartier ընկերությունը հայտարարել է Women's Initiative Award 2008-ին մասնակցելու համար հայտերի ընդունման մասին:

Cartier ընկերությունը հայտարարել է Women's Initiative Award 2008-ին մասնակցելու համար հայտերի ընդունման մասին: Կանանց լավագույն նախաձեռնության մրցանակը ստանալու պայմաններն են, որ մրցույթին ներկայացված բիզնես-նախագիծը լինի հաջողակ, հեռանկարային, ինչպես նաև ստեղծագործական ու հավակնոտ: Անցյալ տարվա հոկտեմբերին ժյուրին որոշեց հինգ հաղթողների (400 նախագծերից), և համարվում է, որ այս տարի հինգ մրցանակային տեղերի համար (յուրաքանչյուր մայրցամաքից մեկական) պայքարն ավելի անզիջուն կլինի: Մրցույթին կարող են մասնակցել կանանց կողմից ղեկավարվող նորաստեղծ ընկերություններ, որոնք աշխատում են շուկայում 3 տարուց պակաս, և կանայք, որոնք բիզնես-նախագծերի վրա դեռ նոր-նոր են աշխատում: Կազմակերպիչները ստանձնում են հաղթողների բիզնեսի համակողմանի «առաջնորդ» առաքելությունը, նրանք կստանան 20000 դոլար դրամաշնորհի նախագծի զարգացման համար, ուղևորություն Փարիզ՝ մրցույթի եզրափակիչ, կանանակցեցն McKinsey ընկերության խորհրդականների անցկացրած անհատական թրենինգի և կուսանեն INSEAD բիզնես-դպրոցում:

Ամենագործարարները և բարձր վարձատրվողները

Կին մասնագետների եվրոպական ասոցիացիայի տվյալներով՝ 200 խոշոր արևմտաեվրոպական ընկերություններում կանայք կազմում են թոփ-մենեջերների ընդամենը 5%-ը և տնօրենների խորհրդի անդամների 8%-ը: Կանայք ամենաշատն են նորվեգական (18%), շվեդական (17%), բրիտանական (16%) և ֆիննական (11%) ընկերությունների տնօրենների խորհուրդների կազմում, իտալական և իսպանական ընկերություններում նրանք ընդամենը 2% և 3% են համապատասխանաբար: Իսկ Լատվիայում, Ռումինիայում և Սլովենիայում տնօրենների խորհուրդներում կանայք ավելի շատ են, քան Արևմտյան եվրոպայի բոլոր երկրներում, բացառությամբ Նորվեգիայի: Այս երկրում, ինչպես հայտնի է, գոյություն ունի օրենք, որը պարտավորեցնում է ընկերությանը փակվելու սպառնալիքի տակ 2008-ին ապահովել տնօրենների խորհուրդների կազմում 40%-ից ոչ պակաս կանայք: ԱՄՆ-ում, Catalyst հետազոտական ընկերության տվյալներով, 500 խոշոր ընկերություններում ընդամենը 8% գլխավոր տնօրեն և տնօրենների խորհրդի անդամների 13,6%-ն են կանայք: Ըստ «Fortune» վարկանիշի առաջին երեք տեղում են «PepsiCo», «Xerox» և «eBay» ընկերությունների թոփ-մենեջերները: Ամերիկյան բիզնեսում ամենաազդեցիկ կինն է ժամաչվել «PepsiCo» ընկերության գլխավոր գործադիր տնօրեն Ինդրա Նոյին, իսկ ամենաբարձր վարձատրվողը՝ «eBay»-ի նախագահ Մեգ Ուիթմենը՝ նրա տարեկան աշխատավարձը 16,2 մլն դոլար է:

Ֆիլիպինները՝ առաջին տեղում, ճապոնիան՝ վերջին



«Grant Thornton» ընկերության ներկայացրած 3ամաշխարհային գործարար զեկույց-2007-ի տվյալներով՝ ընկերությունների կառավարման բարձրագույն պաշտոններում կանանց ներկայացվածությանը առաջին տեղը զբաղեցնում է Ֆիլիպինները (50%): Այս հաջողություն են Բրազիլիան (42%), Թաիլանդը (39%) և Գոնկոնգը (35%): Վերջին տեղում է ճապոնիան (ընդամենը 7%)՝ հետևելով միանգամից երեք եվրոպական երկրների՝ Լյուքսեմբուրգին (10%), Գերմանիային (12%), և Նիդեռլանդներին (13%):

Կինը և բարձրաբազմաբարձրությունը

Ամենամյա անվճար հավելված

Մարտ-ապրիլ 2008 թ.

Բիզնեսը «կրնկի փակ»

Կանանց ձեռներեցության զանգվածային վերելքն սկսվեց 90-ականների սկզբին, երբ կանայք, ձգտելով հարմարվել ցնցումներին, նետվեցին տնտեսության ամենամեծ խնդիրների հատված՝ մաքրության բիզնես: Սա օգնեց բազմաթիվ հայկական ընտանիքների գոյատևման խնդիրը լուծելու: Այսօր Հայաստանում աշխատող կանանց մոտավորապես 34%-ը զբաղվում է բիզնեսի տարբեր տեսակներով, մյուսները վարձու աշխատողներ են: Կանանց ներգրավվածության իմաստով «ամենահամեստը» գործատուների դասն է: Համեմայն դեպք, այդ է վկայում պաշտոնական վիճակագրությունը, որով գործատուների շարքն են դասվում ընդամենը 6% կին և 94% տղամարդիկ: Գոյություն ունի կանանց ազդեցիկությունը, որոնց շրջանում կանայք 36% են: Ընտանեկան բիզնեսի աշխատողների կարգավիճակով կանայք ավելի շատ են՝ գրեթե 55%: Արտադրական և սպառողական կողմերից հանդամների թվում, Ազգային վիճառայության տվյալներում կա նաև այդպիսի տող, կանայք 33% են: Ի դեպ, Հայաստանի արդյունաբերողների և գործարարների (գործատուների) միությունում 3% կանայք են, ընդ որում, նրա նախագահ Արսեն Դավթյանի խոսքերով՝ նրանց ղեկավարած երկու տասնյակ ձեռնարկությունների կեսը միջին կամ խոշոր բիզնես է:



Կանանց բիզնեսը, որպես կանոն, փոքր ու միջին ձեռնարկություններ են, ինչը բնորոշ է աշխարհի գրեթե բոլոր երկրներին: Խոշոր բիզնեսը տղամարդկանց մենաշնորհն է, և մուտքը համաշխարհային բիզնես-էլիտա նույնքան դժվար է կանանց համար, որքան ճանապարհը դեպի քաղաքական Օլիմպոս: Խոսքը, բնականաբար, ինքնուրույն հաջողության հասնելու փորձերի մասին է, այլ ոչ թե հսկայական կարողության ծառանգների, ամուսնավուծված հարուստ տիկնանց, որոնց անունով ձևակերպված կորպորացիաներն իրականում ղեկավարում են այլ մարդիկ: Ինչ վերաբերում է թոփ-մենեջերներին, ապա այստեղ, ինչպես ցույց են տալիս վերջին հետազոտությունները, նկատվում են դրական միտումներ, և ընկերությունների բարձրագույն ղեկավար պաշտոններում կանանց թիվն ավելանում է: Թեպետ հանրահայտ Financial Times հրատարակության տվյալներով՝ խոշոր միջազգային ընկերությունների թոփ-մենեջերների շարքում կանայք 10%-ից պակաս են: Անցյալ տարի հայտնի աուդիտորական-խորհրդատվական «Գրանտ Թորնթոն Ամիո» ընկերությունը ներկայացրեց Հայաստանում հերթական «Միջազգային գործարար զեկույց 2007»-ը: Հարցումներ էին անցկացվել 32 երկրներից 7200 ձեռներեցների շրջանում: Նրանց թվում առաջին անգամ հայտնվեցին նաև Հայաստանի միջին և խոշոր բիզնեսի 100 ներկայացուցիչ: Ըստ զեկույցի՝ ընկերություններում կառավարման կանանց ներկայացվածությունը 2004 թ. համեմատությամբ ավելացել է 19%-ից մինչև 22%: Ու Հայաստանը, ինչպես պարզվեց, ապահովում է այդ 22%-ը: Մնում է միայն ավելացնել, որ բիզնեսում կանանց համար առավել տարածված ղեկավար պաշտոններ են համարվում կարգերի բաժնի պետը, մարքեթինգի և վաճառքի բաժնիների ղեկավարը, գլխավոր հաշվապահը, իսկ ֆինանսական տնօրենի պաշտոնը, ըստ երևույթի, ինչն էլ ունի ավելի շատ տարածված է տղամարդկանց շրջանում: Կին գլխավոր տնօրենների և տնօրենների խորհրդի անդամների թիվը, որպես կանոն, ամենամեծտ ցածր է:

Հայաստանի 300 խոշոր հարկատուների ցուցակում հաջողվեց հայտնաբերել ընդամենը մեկ կին՝ «Միկացեմենտ» ՓԲԸ գլխավոր տնօրեն Նարինա Մարտիրոսյանին: Հայ բիզնես-էլիտան միաձայն համարում է նրան բարձրակարգ թոփ-մենեջեր: Ի դեպ, հենց նրա անվան հետ է կապվում կին ձեռներեցների շահերն առջ մղելու թեկուզև անհաջող փորձը 2003-ին Հայաստանի խորհրդարանական ընտրություններում առաջադրված Արդյունաբերողների միության և «Հայաստանի կանայք» կուսակցության դաշինքի կազմում: Գոյություն ունեն օբյեկտիվ վկայություններ, որոնք հաստատում են տղամարդկանց ու կանանց համար սեփական բիզնեսը

հիմնելու և զարգացնելու անհավասար պայմանները: Աշխարհում կանայք դժվարությունների են հանդիպում գործարար կապերի, շուկաների և ֆինանսների մատչելիության առումով: Սակայն հարցին պետք է արդյոք հատուկ օգնել կանանց ձեռներեցությանը՝ Հայաստանում միանշանակ չեն մոտենում: Մեծ մասի կարծիքով կանանց համար լավագույն սցենարը տանը մտնել ու երեխա մեծացնել է, պայմանով, որ ամուսինը ընտանիքն ապահովելու խնդիրը լուծում է: Իսկ եթե անհրաժեշտություն է ծագում, որ կինը զբաղվի բիզնեսով, ապա՝ խնդրեմ՝ ընդհանուր հիմունքներով: Այնուամենայնիվ, Հայաստանում կանանց բիզնեսը աջակցություն գտնում է: Հիմնականում դա արվում է միջազգային ծրագրերի, միկրովարկավորման կազմակերպությունների, Զբաղվածության ծառայության, Առևտրաարդյունաբերական պալատի, տարբեր կարգի հասարակական կազմակերպությունների, Հայաստանի փոքր ու միջին ձեռնարկատիրության զարգացման ազգային կենտրոնի

շրջանակներում: Վերջինը բոլոր փոքր ու միջին ձեռներեցներին ցույց է տալիս չորս տեսակի աջակցություն՝ ֆինանսական, տեղեկատվական, խորհրդատվական և ուսուցողական: Կենտրոնի փորձագետ Սուսաննա Խաչատրյանի խոսքերով՝ 2007 թ. աջակցություն ստացած ձեռներեցների շարքում 40%-ը կանայք են, իսկ 2006-ին նրանք 32% էին: Դրական տեղաշարժն ակնհայտ է, սակայն դեռ վաղ է խոսել մասշտաբային ու նպատակաւորված աջակցության մասին: Մինչդեռ կանանց ձեռներեցության աջակցությունն անհրաժեշտ է ոչ միայն կանանց աշխատանքային սահմանադրական իրավունքների իրականացման ճանապարհին գերխոչընդոտները վերացնելու համար, դա ձեռնտու է պետությանը, որովհետև նշանակում է ապագայում պետական ներդրումների «հատույցի» մեծ հավանականություն: Հենց այս հանգամանքն էլ ստիպում է բազմաթիվ երկրների կրացուցիչ միջոցներ ներդնել կանանց բիզնեսի զարգացման գործում:

Անուն
«Կինը և բարձրաբազմաբարձրությունը» հավելվածի խմբագրակազմը կազմակերպում է Երևանում հերթական բանավեճը ընթերցողների հետ՝ «Կինը բիզնեսում՝ հաջողության բանաձևը» թեմայով: Հրավիրում ենք բոլոր ցանկացողներին ապրիլի 29-ին, ժամը 13.00-ին, «Ամի-Պլազա» հյուրանոցի փոքր դահլիճ:

Կանանց «գործը»

Գայանե Կայան, «Second Hand» խանութի տնօրեն
Քիզնեսի աշխարհում հայտնվեցի յոթ տարի առաջ: Մի քիչ փող էի հավաքել և որոշեցի բացել «իմ» գործը: Առիթ ստեղծվեց զբաղվելու կրկնակի օգտագործված, այսպես կոչված՝ «Second Hand» հագուստով: Մեր օրերում հայ կինը քիզնեսուն հազվագյուտ երևույթ է, իսկ յոթ տարի առաջ առավել ևս: Ես, հիարկե, ղժվարություններ ունեցա: Սակայն... երբեմն դրանց լուծմանն օգնում էր հենց այն, որ ես կին եմ:

Ծովինար Գաբրիելյան, մասնավոր ձեռնարկ, բիծուտերիայի բաժնի տնօրեն
Մեկ տարի է, որ քիզնեսուն եմ: Երկար տարիներ ապրել եմ Մոսկվայում, զգացել, թե ինչպիսի մեծ պահանջարկ ունի զարդեղները, ու մտքովս անցավ Հայաստանում զբաղվել նման քիզնեսով, ինչին էլ անհապաղ ձեռնամուխ եղանք ես ու ամուսինս Հայաստան վերադառնալով: Ու ես այնքան ուրախ եմ, որ հայրենիք եմ վերադարձել: Վերջին տարիներին այստեղ շատ բան է փոխվել. կանայք սովորել են ոչ միայն հետևել իրենց, այլև սիրել: Մեր ապրանքներով հետաքրքրվում են և՛ երիտասարդ աղջիկները, և՛ պատկանելի տարիքի կանայք: Մասնավոր ձեռնարկությամբ զբաղվելը շատ հարմար է կնոջ համար: Ես հիմա երեխայի եմ սպասում, ինձ համար նորմալ ութամսյա աշխատանքային օրվան ղժվար է դիմանալ, իսկ մասնավոր քիզնեսուն իմ աշխատանքային գրաֆիկը կախված է միայն ինձնից:

Ժամնա (անունը փոխված է), նորաձևության ատելիեի նախկին տեր
Իմ քիզնեսուն փող ներդրեց ընկերս, որի հետ ես մի քանի տարի համագործակցում էի: Մեր հարաբերությունները լուրջ էին, ու իմ մտքով չէր անցնում, որ մի օրում ամեն ինչ կփոխվի: Ատելիեում առաջացող խնդիրներին ես չէի առնչվում, քանի որ դրանք լուծում էր ընկերս: Բայց մենք բաժանվեցինք, ու ես միայնակ անկարող էի այդ լուծելը քաշել: Այնուամենայնիվ, Հայաստանում քիզնեսով զբաղվող կնոջ համար շատ ղժվար է: Ու ես չեմ հավատա ոչ մեկին, որը կասի, թե իր մոտ քիզնեսուն խնդիրներ չեն առաջանում, որ նրա իրավունքները չեն խախտվում, որ նա տղամարդկանց կողմից ճնշման ու հաճախ սեքսուալ ոտնձգությունների չի ենթարկվում: Եթե կնոջ մոտ քիզնեսուն ամեն ինչ հարթ է, կնշանակի նրա թիկունքին կանգնած է մի ուժեղ մեկը ամուսինը կամ սիրելիանը, ընկերը կամ ազգականը: Ես վաճառեցի կահույք ու կարի մեքենաները, ու իմնա սովորական գրասենյակի աշխատող եմ:

Սուսաննա, կանանց աքսեսուարների խանութի տնօրեն
Քիզնեսով սկսել եմ զբաղվել տասը տարի առաջ՝ սեփական խնայողություններով: Դժվար էր իմ գործը բացել այն տարիներին, երբ ոչ լույս կար, ոչ ջերմություն, ոչ հաց, ոչ ջուր... Բայց այն ժամանակ էլ էր ղժվար, հիմա էլ: Իմ կարծիքով՝ քիզնեսուն հիմնախնդիրները կախված չեն սեռային պատկանելությունից, բայց կանանց իրավունքները խախտվում են բոլոր ոլորտներում: Մինչև վերջին շրջանը հավատում էի, որ ավելի լավ կլինի, հիմա ոչ մի հույս չունեմ...

Հասնիկ Գրիգորյան, կարի ատելիեի տնօրեն
Սեփական խնայողություններով տասը տարի առաջ ատելիե բացեցի: Մինչ այդ սովորական հայ տնային տնտեսուհի էի: Ես համարում եմ, որ կինը պետք է աշխատի և ունենա անձամբ վաստակած գումարը: Շատ եմ սիրում իմ աշխատանքը: Մեր կոլեկտիվը համերաշխ է, այն կազմված է հիմնականում իմ եղբայրներից ու ազգականներից: Կին լինելու պատճառով ոչ մի ճնշում չեմ զգացել ինձ վրա: Բայց, զուգուց, ճակատագրի նման բարեհաճությունը բացատրվում է նրանով, որ մերն ընտանեկան քիզնես է:

Զրույց ելենա Ըուվակա-Պետրոսյանը
Քիզնեսի աշխարհում հայտնվեցի յոթ տարի առաջ: Մի քիչ փող էի հավաքել և որոշեցի բացել «իմ» գործը: Առիթ ստեղծվեց զբաղվելու կրկնակի օգտագործված, այսպես կոչված՝ «Second Hand» հագուստով: Մեր օրերում հայ կինը քիզնեսուն հազվագյուտ երևույթ է, իսկ յոթ տարի առաջ առավել ևս: Ես, հիարկե, ղժվարություններ ունեցա: Սակայն... երբեմն դրանց լուծմանն օգնում էր հենց այն, որ ես կին եմ:

Լիյա Գևորգյան.

«Բիզնեսում միշտ կարիք կա սովորելու»

Բոլոր եվրոպական ու ԱՊՀ երկրներում վաղուց արդեն գոյություն ունեն կանանց ձեռնարկության ղեկավարման մասին: Հայաստանի առևտրաարդյունաբերական պալատի շրջանակներում նման կառույցի ստեղծման անհրաժեշտությունը լրիվ չափով ի հայտ եկավ, երբ 2005 թ. հոկտեմբերին Նորվեգիայում տեղի ունեցած համաժողովում Հայաստանը դարձավ Եվրոպապալատի անդամ: Գաղափարը կյանքի կոչելուն ձեռնամուխ եղավ առևտրաարդյունաբերական պալատի նախագահի օգնական կանանց ձեռնարկության զարգացման գծով Լիյա Գևորգյանը, որն էլ հիմնեց Հայաստանի գործարար կանանց աջակցության քիզնես-կենտրոնի հիմնադրամ: Երիտասարդ, եռամուսն, ժպտոտ այս կինը իր խանրավառությամբ վարակում է մյուսներին, օգնում զրագետ զարգացնել սեփական գործը, սովորեցնում կանանց հավատալ իրենց ուժերին և հնարավորություններին: Այսօր նրա ղեկավարած հիմնադրամի շուրջն է հավաքվել համախոհների մի թիւ, ովքեր միասին փնտրում են նոր ուղիներ և սպառնան շուկաներ իրենց քիզնեսի զարգացման համար:

Մեր հիմնական առաքելությունը կին ձեռնարկատերերի քիզնես կրթության բացը լրացնելն է: Բանն այն է, որ բազմաթիվ գործարար կանայք չունեն բազային կրթություն, որը հնարավորություն է կտա գրագետ կազմակերպելու իրենց գործը: Մեր կարգախոսն է. քիզնեսն այն է, ինչ պատկանում է միայն քեզ, բայց եթե դու կարողանում ես այն ճիշտ զարգացնել: Սատարում ենք այն կանանց, ովքեր հանդիսանում են կան իրենց քիզնեսի հիմնադիրները, կան գոնե նրանց գործադիր տնօրենները: Նպատակը նրանց լրացուցիչ հնարավորություններ ընձեռել իրենց գործի լիարժեք կայացման և զարգացման համար, նրանց համար գտնել մյուս ձեռնարկատերերի հետ նոր կապեր՝ ապահովելով նրանց մասնակցությունը ցուցահանդեսներին, կլոր սեղաններին, համաժողովներին, այդ թվում նաև Հայաստանից դուրս: Մեր ակտիվում է մի շարք ներկայացուցչական տարածաշրջանային և միջազգային քիզնես-համաժողովների, առևտրային ցուցահանդեսների մասնակցությունը: Առավել նշանակալի էին Իրանում, Վրաստանում ցուցադրությունները, իսկ անցյալ տարի Պիզունդայում տեղի ունեցավ գործարար կանանց հարավկովկասյան համաժողովը՝ Հայաստանի, Ադրբեջանի, Ռուսաստանի և Թուրքիայի, ինչպես նաև երեք չճանաչված հանրապետությունների՝ Աբխազիայի, Հարավային Օսիայի և Լեռնային Ղարաբաղի մասնակցությամբ: Նման հանդիպումներն ու ուղևորությունները իրենց շահն են բերում ոչ միայն նոր

ըն մեզ հետ աշխատելու հետաքրքրություն են հանդես բերում և կցանկանալիս դա անել առանց միջնորդների: Մեր կողմից անցկացվող ուսուցողական ծրագրերի մեկ այլ կարևոր բաղադրիչն է երիտասարդ կանանց համար անգլերենը: Ես ինքս էլ զգում եմ քիզնես-անգլերենի կատարելագործման մեծ պահանջ: Ամեն կերպ ջանում եմ դրա համար ժամանակ գտնել: Այսօր առանց լեզվի իմացության միջազգային շուկայում անելիք չունես:

Ի՞նչ եք կարծում՝ հայ կինը հիմնականում սկսում է քիզնեսով զբաղվել հոգու կանչով, թե՛ հարկադրաբար՝ ֆինանսական խնդիրների պատճառով: Հայաստանում շատ են այն ընտանիքները, որոնց կանայք սկսել են իրենց քիզնեսը հարկադրաբար, քանի որ կորցրել են ամուսիններին: Նրանք հայտնվել են մի իրախիճակում, երբ տանը կերակրող չկա, իսկ երեխաներին պետք է դաստիարակել, հազցնել, կերակրել... Գաղտնիք չէ՛ նաև, որ այսօր հայ կանայք հաճախ իրենք են պահում ամուսնուն և ընտանիքը: Ժամանակներն են այդպիսին:

Ինչպե՞ս են ձեր հովանավորյալները հաղթահարում ընտանիքն ու քիզնես-կարիերան համատեղելու խնդիրը: Զե՛ք՝ որ հայ տղամարդը ոչ միշտ է համաձայնում այն բանի հետ, որ կինն իրենից շատ է վաստակում: Երբեմն դա կարող է ամուսնալուծության պատճառ դառնալ...

Տարածայնություններից խուսափելու եղանակներից մեկը ընտանեկան քիզնեսն է, որը, ի դեպ, մեզանում վատ զարգացած չէ: Հավասար պայմաններով աշխատում են ընտանիքի գրեթե բոլոր անդամները, ամեն ինչում օգնում են մեկը մյուսին: Այդուհանդերձ, երբեմն կանայք հայտնվում են անելանելի իրավիճակում: Մի կողմից՝ չճանաչված ներուժ և իրեն դրսևորելու երազանք: Մյուս կողմից՝ մտածելակերպ, որի շրջանակներում ընտանիքում իր գերիշխող դերն ընդգծող տղամարդը փորձում է ինչ-որ կերպ նսեմացնել կնոջ դերն ու հեղինակությունը: Ու ոչ միայն ընտանիքում... Մինչդեռ, խելոք և ինքնաբավ տղամարդը չի խանդի, արհեստական խնչըղտոններ



Զի ստեղծի իր կնոջ համար: Զե՛ք՝ որ հայ տղամարդը ոչ միշտ է համաձայնում այն բանի հետ, որ կինն իրենից շատ է վաստակում: Երբեմն դա կարող է ամուսնալուծության պատճառ դառնալ...

Ով ով է



Ռոզա Ծառուկյանը «Մուլտիագրո» գիտաարտադրական կենտրոնի գլխավոր տնօրենն է, բազմիցս արժանացել է պարգևների կաթնամթերքի բարձր որակի և գյուղատնտեսության մեջ ունեցած ներդրման համար:



Յուլվարդ Գևորգյանը Հայաստանի վաճառականների միության նախագահն է: Նրա նմանների մասին ասում են՝ տղամարդ կին: Այդպիսին դառնալ նրան ստիպել է կյանքը: Նա վաղ է կորցրել ամուսնուն և ստիպված մեծակ ոտքի կանգնելու իր երեք երեխաներին...

«Նա զարմացնում է բոլորին իր եռանդով եւ գիտելիքների ծարավով»

74 տարեկանում նա պահպանել է երիտասարդական ավուցը, անսպառ եռանդը և նոր գիտելիքներ ձեռք բերելու ցանկությունը: Իր բազմապրոֆիլային տնտեսության մասին պատմելիս անպայման ընդգծում է, որ իրենք միայն են ողջ կովկասյան տարածաշրջանում զուգակցում գիտությունն արտադրության հետ, իսկ կենտրոնի գիտական խորհրդի կազմում են գյուղատնտեսության գծով հայտնի ակադեմիկոսներ: Իսկ ամեն ինչ սկսվեց 1989 թ. «Հայաստան» կոոպերատիվից, որը կազմակերպել էր նրա որդին՝ Գազիկ Ծառուկյանը: Ինքը՝ Ռոզա Ծառուկյանն ունի երկու մասնագիտություն՝ ամանատեխնիկի և տնտեսագետի: Արանքում հաջողացրել է ավարտել հաշվապահական դասընթացները: Սկսել է աշխատել 1952 թվականից որպես տեխնիկ-ամանատեխնիկ: Ապա երկար տարիներ ընկրել է մեղվաբուծությանը, ասում է, որ այն իր

վաղեմի սերն է: Եթե էլ բազմաթիվ երկրներում ներկայացնելով իր նվաճումներն այս ոլորտում: Մի հեղինակավոր ագրոհանդեսում աշքովս ընկավ մի հոդված՝ երկու տարի առաջ Քենտուկիում «Օլիվ-թեթ» ընկերության կազմակերպած կերային արդյունաբերության միջազգային գիտաժողովի մասին: Ռոզա Ծառուկյանի մասին այնտեղ խոսվում է որպես ընկերության նախագահի գլխավոր Փրիս Լայոնսի հատուկ հյուրի մասին: «Նա մեզ զարմացրեց իր եռանդով, գիտելիքների ծարավով: Ազարակներում նա չէր բաժանվում իր տեսակցիկից, գրառումներ էր կատարում նոթատետրում: Իսկ երբ ցույց էր տալիս «Մուլտիագրոյի» մասին՝ ֆիլմը, ներկայանալով նրան երկար ծախսահարեցին», - գրում է հոդվածագիրը, որը կարողացել էր նրա հետ շփվելու կարճ ժամանակամիջոցում որսալ այս կնոջ գլխավոր հատկությունը՝ անկեղծությունն ու բացարձակ շիտակությունը:

Փոքր քիզնեսի պաշտպանը

Կարիերան, ինչպես ինքն է ասում, սկսել է 17 տարեկանում, երբ Սիսիանում դպրոցը ոսկե մեդալով ավարտելուց հետո ընդունվեց Երևանի պետական համալսարանի տնտեսության և առևտրի ֆակուլտետի հեռակա բաժին և միաժամանակ սկսեց աշխատել տեղի կոմերտմիության շրջկոմում: Ապա տասը տարի եղել է հանրապետության գյուղատնտեսության շինարարական տրեստի պլանբաժնի վարիչ, տեղափոխվել Երևան և նոր աշխատանքի անցել որպես խանութի վարիչ: ԻՍՄՖ փլուզումից հետո այս խանութի մասնավորեցումից էլ նա սկսել է իր սեփական ձեռնարկատիրական գործունեությունը, որին հետագայում ավելացավ նաև հասարակականը. Գևորգյանը դարձավ Հայաստանի վաճառականների միության նախ նախագահի տեղակալ, ապա՝ նախագահ: Այս սպասարեզում նա վաստակեց Հայաստանի փոքր ու միջին քիզնեսի շահերի ակտիվ պաշտպանի համբավ: Վերջին շրջանում ակտիվորեն բողոքեց պարզեցված հարկի մասին օրենքում փոփոխությունների դեմ, արդյունքում՝ այժմ պետությունների և այլ կազմակերպությունների հետ համագործակցությամբ աշխատում է փոքր քիզնեսի հարկային հաշվետվություններ Երևանի քաղաքի վրա տնկել է մեկուկես հազար մրգատու ծառեր, խաղողի 400 տնկիներ: Բացի այդ, ունի նաև 46 փեթակից իր մեղվաճուղը: Այս ամենը նրա ներկայիս ձեռնարկատիրական հպարտության առարկան են: Սակայն առաջին պլանում հասարակական գործունեությունն է, քանի որ ինչպես ինքն է ասում՝ «Սա իմ երկիրն է, և ես ամեն ինչ կանեմ, որպեսզի մարդիկ այստեղ լավ ապրեն»:

Պատասխան Կարեն Արզումանյանը

Փորձագետի սյուևակ

Սյունիք. գոյատևման դպրոց

Անցյալ տարի Սյունիքի մարզում «Կանանց հզորացումը և համագործակցությունը Հայաստանում» ծրագրի շրջանակներում անցկացվեց կանանց ձեռներեցության հիմնախնդիրներին նվիրված հետազոտություն: Այսօր կարելի է ասել, որ այն դարձավ Սյունիքում կանանց բիզնեսին աջակցելու նոր ծրագրի առաջին քայլը: Առաջինը՝ հիմնախնդրի առաջաշնչն են և գիտակցման իմաստով: Երրորդը՝ դրանց լուծմանն ուղղված գործողություններն են: Համեմայնդեպս, հենց այս հեռանկարը նկատի ունեւր եԱԴԿ երևանյան գրասենյակը՝ կազմակերպելով սկզբնական զնահատամբային հետազոտությունը:

Հետազոտության կիզակետում հայտնվեցին կին ձեռներեցները Սյունիքի մարզի հինգ քաղաքներից՝ Կապանից, Գորիսից, Մեղրիից, Ագարակից և Միսիանից: Նրանք բոլորը կան անհատ ձեռներեցներ են, կան փոքր բիզնեսի ներկայացուցիչներ, որի աշխատանքում ներգրավված է 4-ից ոչ ավելի աշխատող, իսկ առավել հաճախ՝ 1-2, ընդ որում, հիմնականում դրանք ընտանիքի անդամներն են: Հարցվածների տարիքը՝ 28-58:

Ի՞նչ բիզնեսով են զբաղվում կանայք
Ամենատարածված տեսակը մանրածախ առևտուրն է, հիմնականում՝ ծաղիկներ, սննդամթերք, կոչիկ և հագուստ: Պակաս տարածված է խնորեղեն բխելը թե՛ անհատական պատվերով և թե՛ խանութում վաճառքի համար: Ապա՝ հազուստ կարելը, նորածնության ատելիքները, կան հյուրանոց և ատամնաբուժական կլինիկա: Այս ամենը քաղաքում: Գյուղում դա ագարակային տնտեսություններն են, որոնք, ի դեպ, այժման էլ շատ չեն:

Ո՞վ է զնում նրանց արտադրանքը
Քաղաքներում սպառողը տեղական բնակչությունն է, և կին ձեռներեցները գրեթե չեն դժգոհում սպառման շուկայից: Իսկ գյուղերում սեփական արտադրանքի սպառումը մեծ խնդիր է: Ամեն մարդ չի կարող այն քաղաք հասցնել, իսկ մեծածախ գնորդներին վաճառելը շահեկան չէ, չչչին գումարներով են զնում: Կա նաև բնակչության ցածր գնողունակության խնդիրը, որը հնարավորություն է հալիս զարգացնելու էր բիզնեսը. հաճախ ձեռներեցները ստիպված են ապրանքը պարտքով վաճառելու, մինչև գնորդը հնարավորություն ունենա վճարելու:

Ինչպես է լուծվում վարկերի խնդիրը
Թե՛ սկսակ և թե՛ իրենց բիզնեսը զարգացնել փորձող կին ձեռներեցների համար անենազավտ խնդիրը վարկերի հարցն է: Սյունիքում գործող կանանց բիզնեսի աջակցության ծրագրերից ամենահայտնիները «Արեգակ» և «Կանոնը» միկրովարկավորման կազմակերպություններն են, որոնք աշխատում են այսպես կոչված խմբային երաշխավորման սկզբունքով: Ի՞նչպե՛ս, համարվում է, որ կանայք ավելի պատասխանատու են վարկերի վերադարձման իմաստով, քան տղամարդիկ: Վարկը տրամադրվում է առանց գրավի, սակայն խմբի անդամները հանդես են գալիս միմյանց նկատմամբ նրա վերադարձման երաշխավոր: Վարկեր ստացողները բողոքում են, որ ավելացող ամսական տոկոսադրույքը բարձր է (1,75%), բացի այդ, այն մարելիս մայր գումարը չի նվազում, և դա մեծ խնդիրներ է առաջացնում: Ի՞նչ վերաբերում է բանկերի տրամադրած վարկերին, ապա դրանցից անհնար է օգտվել առանց գրավի: Բացի այդ, գրավի պայմանները հաճախ բացարձակապես անիրական են մարզերի կանանց համար, ինչպես, օրինակ՝ բնակարան երևանում կան բանկարժեք մետաղներ: Գյուղական տները ամենակին գրավ չեն համարվում: Բացի դրանից, կանայք էլ հազվադեպ են անշարժ գույքի սեփականատեր համարվում:

Ուրիշ ի՞նչ խնդիրների են նրանք բախվում
Նրանց համար, ովքեր դեռ նոր-նոր են սկսում իրենց գործը, հարկային արտոնությունները գործում են միայն առաջին երեք ամիսներին, իսկ եթե, կին ձեռներեցների կարծիքով, այդ ժամկետը ավելացնեն մինչև մեկ տարի, ապա դա հնարավորություն կտա լիարժեք ութի կանգնելու: Սյունիքում խնդիրը հարկային օրենսդրության փոփոխությունների մասին անբավարար իրազեկվածությունն է: Կանայք նշում են, որ բիզնեսում հաջողության հասնելու համար նրանք պետք է մնան օրենքի դաշտում, տղամարդկանցից ավելի ազնիվ ու հստակ աշխատեն: Բացի այդ, բիզնեսի կայացման համար շատ կարևոր է «չըջապատի», կապերի գործոնը: Սա ոչ ֆորմալ ինստիտուտ է, որը կանանց, որպես կանոն, քիչ մատչելի է: Բիզնեսի աշխարհում անիրաժեշտ ոչ ֆորմալ կապերը և շփումները նրանք հաճախ ձեռք են բերում նույն այդ տղամարդկանց՝ հարազատների կան ծանոթների օգնությամբ:

Ինչո՞ւ են կանայք որոշում բիզնեսով զբաղվել
Կին ձեռներեցների մեծ մասը նշում է, որ սկսել են բիզնեսով զբաղվել հարկադրաբար, ընտանիք կերակրելու համար: Սա միանգամայն հարգելի պատճառ է նաև հասարակական կարծիքի աջում, որը մինչև վերջերս բիզնեսով զբաղվող կանանց նկատմամբ այնքան էլ բարեհաճ չէր: Ի՞նչպե՛ս, գրեթե բոլոր հարցված կանայք նշում էին, որ ընտանիքն աջակցում է իրենց ոչ միայն այն դեպքերում, երբ բիզնեսն ընտանեկան է: Դրա հետ մեկտեղ, տնային աշխատանքը, երեխաների խնամքը ընկած են հիմնականում կանանց ուսերին:

Եզրակացության փոխարեն
Իհարկե, հարկային և վարկային օրենսդրության անկատարությունը, առողջ մրցակցության բացակայությունը և շուկայական մեխանիզմների մյուս խափանումներն իրենք բացասական ազդեցությունն են բողոքում բոլոր ձեռներեցների շահերի վրա՝ անկախ սեռից: Այդուհանդերձ, ակնհայտ է դառնում նաև այն փաստը, որ կին ձեռներեցները հայրենի բիզնեսի առավել խոցելի շերտն են ինչպես լրացուցիչ խոցելուները հաղթահարելու անիրաժեշտության առումով, այնպես էլ սեփական գործը հաջողությամբ զարգացնելու հնարավորությունների տեսանկյունից:

Արմինե Մխիթարյան,
տնտեսագիտության թեկնածու

Դիմանկարի փորձ

Նրա կենսագրությանը կնախանձեր ցանկացած փղամարդ

Չերմինե Նաղդայան, Ազգային ժողովի չորս գումարումների պատգամավոր: Քաղաքականություն է եկել 1995 թ. բիզնեսից՝ լինելով Հայաստանի ձեռնարկատերերի միության նախագահ:



Նա այսօր էլ հավատարիմ է տնտեսագետի իր մասնագիտությանը և իրեն համարում է բիզնեսի շահերի պաշտպան: Գլխավորում է Գործարար կանանց ասոցիացիան և Հայաստանի փոքր և միջին ձեռնարկատիրության զարգացման ազգային կենտրոնի հոգաբարձուների խորհրդի անդամ է: Պատգամավորական գործունեության շրջանակներում խորհրդարանում գտնվելու 13 տարիների ընթացքում միշտ աշխատել է Աժ Ֆինանսավարկային, բյուջետային և տնտեսական հարցերի հանձնաժողովում: Անցյալ տարի նա առաջին հայ կին պատգամավորն էր (Եվրախորհրդին Հայաստանի անդամակցություն՝ լինելով վեր), որ Ստրասբուրգում գեկուցումով հանդես եկավ ԵսեսԿ՝ նատաշրջանում: Չեկոյցը, որ կոչվում էր «Աղքատության ֆեմինացում», մի ամբողջ տարվա աշխատանք պահանջեց ըստ երկրների կանանց սոցիալ-տնտեսական իրավիճակի խնդիրների ողջ սպեկտրը վերլուծելու համար: Գլխավոր եզրակացությունը, որ նա հաճախ է կրկնում. «Չկան կանանց հիմնախնդիրներ, կան հասարակության հիմնախնդիրներ, և չլուծելով դրանք՝ մենք անդառնալի վնաս ենք հասցնում ինքներս մեզ»:

Հ. Նաղդայանը խորհրդարանական մեծամասնության ներկայացուցիչ է, 1998 թ. Հայաստանի հանրապետական կուսակցության անդամ և երեք անգամ առաջադրվել է նրա ցուցակով: Միայն մեկ անգամ՝ 1995 թ., նա ընտրվեց մեծամասնական ընտրակարգով, սակայն հաջող տարիներին կտրակապեց իրաժարվեց մեծամասնական ընտրատարածքներում առաջադրվելու փորձերից՝ հայտարարելով, որ «մարտեր առանց կանոնների»-ն իր համար չեն: Նրա կարծիքով՝ ցանկացած ոլորտում տղամարդկանց հետ մրցակցությանը դիմանալու համար կանայք պետք է եռապատկեն իրենց ուժերը, իսկ քաղաքականությունը պահանջում է տասնապատիկ ջանքեր: Այնուամենայնիվ, նա պատ-

Հայոց խորհրդարանի բիզնես փիկնայք

րաստ է օգնելու կանանց հաղթահարելու այս ճանապարհին բոլոր խոչընդոտները: «Տխուր է, որ այսօր մենք ստիպված ենք խոսել խորհրդարանում կանանց ոչ պատշաճ ներկայացվածության մասին: Ես խորապես վստահ եմ, որ մեր հասարակությունում բավարար թվով պատրաստված, մասնագիտական առումով կայացած կանայք կան, ովքեր ցանկացած ոլորտում, այդ թվում նաև՝ երկրի քաղաքական կյանքում պետք է որ լուրջ դերակատարություն ունենան»,- ասում է նա:

Մինչդեռ նրա կենսագրությանը կարող էր նախանձել ցանկացած տղամարդ: Նրա մեջ, բացի մասնագիտական նվաճումներից և տնտեսագիտության թեկնածուի աստիճանից, կա Արցախյան ազատամարտին մասնակցության մասին կարճ հիշատակություն: Արցախում երկու մարտական պարզաներ «Մարտական գործողությունների մասնակցի» և «Մարշալ Բաղդասյան» մեդալներ: Հանգամանքների բերումով զնախը, որը նրան շրջանցեց մարտադաշտում, դիպավ Հայոց խորհրդարանի համար ողբերգական «ճակատամարտում»՝ 1999 թ. հոկտեմբերի 27-ին: «Այն երկար թուլեներին, երբ, վիրավոր, բազկաթոռին հենված, օգնություն էի սպասում, կինոժապավենի կարբերի նման վերապրեցի ողջ կյանքս և ես հասկացա, որ արագ թռչող այդ ժամանակի մեջ երբեք հանդիպատես չեմ եղել...»:

Դիմանկարը թերի կլինեք, եթե չհիշատակեմ, որ Չերմինե Նաղդայանը բազմապատկյալ մայր է: Նա հինգ երեխա ունի և, իր իսկ խոսքերով, եթե մեկն ասի, թե կինը կարող է հաջողակ քաղաքական գործիչ լինել առանց ընտանիքի աջակցության, ես նրան չեմ հավատում: Համարում է, որ իր բախտն այդ առումով բերել է...

Հին ու նոր ժամանակների լիդեր

Գոհար Ենոքյան՝ երկար տարիներ հանրապետությունում հայտնի «Գարուն» կարի միավորման գլխավոր տնօրեն, իսկ այսօր Աժ պատգամավոր «Բարգավաճ Հայաստան» կուսակցությունից: Համարում է, որ խոչընդոտող բոլոր կին ներկայացուցիչներին աշխատանք են դնել խորհրդային ժամանակներ



րից, ինչպես և ինքը:
Այսել է արտարամասի վարպետից և, անցնելով կառավարման սանդուղքի բոլոր աստիճաններով, դարձել «Գարուն» կարի արտադրական միավորման ղեկավար: Սակայն նրա՝ որպես ղեկավարի գլխավոր արժանիքն այն է, որ նա ոչ միայն դիմացավ անցումային շրջանին, այլև՝ հզորացրեց իրեն վստահված ձեռնարկությունը այն ժամանակ, երբ կործանվում էր հին համակարգը, և նոր պայմաններին կարողացան դիմանալ և հարմարվել միայն եզրվալ արտադրություններ: Նա քաղաքականություն եկավ փոփոխությունների շրջանում՝ 1987 թ., նախ՝ շրջանային պատգամավոր, հետո՝ 1989-1992 թթ.՝ ԽՍՀՄ Գերագույն խորհրդի պատգամավոր և Կանանց համահայկական միության վարչության անդամ: Թեպետ նրա հասարակական-քաղաքական գործունեությունը անկախության առաջին տարիներին ավելի շատ լրացուցիչ ծանրաբեռնվածություն էր, հիմնական ուժերը նա տալիս էր արտադրությանը, ծնունդ առնող շուկայական հարաբերությունների պայմաններում նրա կայացմանը: 1999-ին պարգևատրվել է Հայաստանի արդուներաբերողների և գործատուների միության ոսկե մեդալով, 2001-ին ԱՂՀ նախագահ պարգևատրեց նրան «Մխիթար Գոչ» մեդալով: Գոհար Ենոքյանը քաղաքականություն վերադարձավ տասնհինգ տարի անց՝ որպես «Բարգավաճ Հայաստան» կուսակցության կանանց խորհրդի նախագահ՝ 2007-ին դառնալով պատգամավոր այդ նույն կուսակցությունից:

Բիզնեսում կանանց խնդիրների մասին խոսելով խոստովանում է, որ նրանք ստիպված են բազմաթիվ խոչընդոտներ հաղթահարել, այդ թվում նաև՝ հոգեբանական: «Ես կողմնակից չեմ, որ բիզնես էրեքսման ըստ սեռի, բանի որ համարում եմ, որ աշխատանքը ճիշտ կազմակերպելու կարողություն ունեցող մարդը միշտ կհասնի հաջողության անկախ սեռից: Այդուհանդերձ, կանանց համար մի շարք պատճառներով անհամեմատ դժվար է ձեռք բերել պատնեշը: Տղամարդիկ ավելի համառ են, կանանց էրեքսման խնամքում է անոթխաճությունը. մի անգամ մերժվելով՝ երկրորդ անգամ չեն դիմի: Կանանց մոտ ավելի հաճախ են առաջանում նախնական կապիտալի շուրջ խնդիրներ, ցավոք, բանկերը ցածր տոկոսադրույքներով վարկեր չեն տրամադրում»,- ասում է նա՝ նշելով, որ չնայած բոլոր դժվարություններին՝ մեր կանայք բավական հաջողակ են փոքր բիզնեսում:

Նա նաև ցավում է հարազատ դարձած թեթև արդյունաբերության համար, որը ժամանակին ապահովում էր Հայաստանում ազգային եկամտի 35%-ը, իսկ հիմա անկման մեջ է: Ընդգծում է, որ հենց այդ ճյուղում էր ավանդաբար կանանց մեծ մասն ընդգրկված: Նա չի թաքցնում իր անհանգստությունը, որ այսօր այս ճյուղում դժվարությունները չափազանց շատ են, արտադրանքի ինքնաթիքը բարձր է և փաստորեն անհնար է արտասահմանյան ապրանքի հետ մրցակցել... Այնուամենայնիվ, Գոհար Ենոքյանը լավատեսորեն է նայում և պայաքային: Ի՞նչպե՛ս, նա էությանը լավատես է, իսկ այդ հատկությունը հավասարապես պահանջված է թե՛ բիզնեսում և թե՛ քաղաքակա-

Գիրքերում

Թաթուլ Մանասերյան. «Իմ պապախանը արտոնություններին՝ ո՛չ»

Չայուրի և բիզնես՝ համատեղելի՞ են արդյոք այս հասկացությունները: Գե՛շտ է Հայաստանում կնոջ համար սեփական գործ հիմնել: Գուցե անիրաժեշտ են արտոնություններ, որպեսզի «կանանց» բիզնեսը կարողանա զարգանալ: Այս և այլ հարցերի մեջ խնդիրներ պատասխանել տնտեսագիտության դոկտոր, պրոֆեսոր Թաթուլ Մանասերյանին:

Հայաստանում, անշուշտ, կա «կանանց» բիզնես: Սակայն այդ բնագավառը դեռևս հեռու է հաջողակ լինելուց: Այնուամենայնիվ, եթե մենք կանայք համարձակվում են այս քայլին գնալ ոչ այնքան ինքնադրևարման նկատառումներից ելնելով, որքան այն պատճառով, որ կյանքն է ստիպում: Հայաստանում այնքան շատ չեն դեպքերը, երբ կանայք բիզնեսով են զբաղվում: Էլ ավելի քիչ են դեպքերը, երբ բիզնեսը նրանց է ոչ թե դե յուրե, այլ դե ֆակտո: Գաղտնիք չէ, որ տղամարդիկ հաճախ ձևակերպում են իրենք բիզնեսը կնոջ անունով, և հայ կանայք այս իմաստով բացառություն չեն: Ակնհայտ է նաև, որ բազմաթիվ կանանց այս իրավիճակը լրիվ ձեռնտու է. ֆինանսական շահը բավարարված է, պատասխանատվությունը՝ ավագազույն: Ինքնուրույն գործ սկսել՝ նշանակում է հաղթահարել բազմաթիվ խոչընդոտներ և լուծել բազմաթիվ խնդիրներ: Բացի այդ, բիզնեսի հաջող զարգացման համար պահանջվում է ծանոթությունների լայն շրջանակ,

որոնք կանանց մոտ մեր ազգային մտածելակերպի առանձնահատկությունների պատճառով զգալիորեն քիչ են, քան տղամարդկանց մոտ: Ու գլխավորը՝ նախապատկալ լինելու հատկությունը: Իսկ սա նույնպես հիմնականում բնորոշ է տղամարդկանց:
Մեր հասարակությունում բիզնես-իրավիճակի նման պատկերը, իհարկե, չի կարելի օպտիմալ համարել: Եշտադրումները փոխելու համար պետք է փոխվի մտածելակերպը, սակայն դա հենց այնպես չի փոխվում: Հանուն արդարության ասեն, որ մեր օրենսդրությամբ կանանց ու տղամարդկանց համար տարբերություններ չեն նախատեսվում: Բոլորի համար ստեղծված են հավասար մրցակցային պայմաններ: Ու սա դրական կողմն է: Սակայն որոշ դեպքերում, վկայակոչելով արտասահմանի փորձը, առաջարկներ են հնչում վերանայել օրենքները

հօգուտ իրենց գործն սկսող կանանց: Ասենք՝ նվազեցնել ԱԱՀ-ն կամ այլ հարկեր: Իմ պատասխանը արտոնություններին միանշանակ է ոչ: Բանի որ այս դեպքում էլ ավելի կաճի «կեղծ» կանանց ձեռնարկությունները թիվը: Ու արտոնյալ «կանանց» հարկը նորից կօգտագործվի ուժեղ սեռի կողմից: Ես, ընդհանրապես, հակված եմ մտածելու, որ չարժի արհեստակարող են խթանել բիզնեսում կանանց ներկայությունը: Ամեն ինչ պետք է ընթացաբանական ճանապարհով: Դի՜ջեք ժամանակին Հայաստանում մեթենայի ղեկի առաջ նստած կինը հազվադեպ էր: Այսօր դրանից ոչ ոք չի զարմանում: Այնպես էլ այստեղ. ժամանակի ընթացքում նույնիսկ բավական լուրջ բիզնեսի ղեկի առաջ շատ կանայք կլինեն: Ու, հավատացե՛ք, դա կլինի շատ շուտով: Ես այս իմաստով լավատես եմ...

Չորեցեց Ասյա Շատրոպյան

Ի դեպ

«Հայաստանում ընդհանրապես չկան հարուստ կանայք: Կան հարուստ ընտանիքներում ապրող կանայք: Ես նրանց կոչում եմ հարուստ մարդկանց կանայք: Ես նախընտրում եմ այս բնորոշումը, քանի որ կանայք ոչ մի դեր չեն խաղում այդ հարստությունը կուսակցելու և տնօրինելու գործում: Իհարկե, կան կանայք, որոնք ունեն որոշ եկամուտներ, սակայն նրանց ոչ մի ներուժ չեն համեմատի հարուստ տղամարդկանց հարստությանն իր ծավալների հետ: Մենք չենք կարող գեթ մեկ կնոջ անուն ասել, ով իր ֆինանսական հնարավորությունների շնորհիվ կարող է ազդել երկրի տնտեսական կամ քաղաքական իրավիճակի վրա, մինչդեռ հնարավոր է այդպիսի տղամարդկանց մի շարք անուններ բվարկել»:

Ազգազրագես Դրանուշ Խառատյան

Կանանց «գործը» Բիզնես՝ ճակատագրի կամոք

«Եթե Ռուսաստանում տոնավաճառից հազուստ գնելը վաղուց արդեն վատ ճաշակի նշան է, ապա Հայաստանում այս բիզնեսը դեռ ծաղկում է»,- բացատրեց ինձ Մարիկան տոնավաճառային շրջանակներում հանրահայտ «բիզնեսուհուն» Մարգոյի դուստրը: Ընտել է, խոստովանեց, որ քաղաքում հազուստի ու կոշիկի համեմատաբար էժան խանութներ բացվելուց հետո իրենց գործերը ինչ-որ պահ սովորականից վատ էին: Գրեթե ամեն ինչ կարծես թե կարգավորվել է. գլխավորը հասցնել մոդայի հետևից, այլ գրագետ ընտրել ապրանքը: Այո՛, այո՛, ընտրել, քանի որ կարող է գնորդը փեշ գնել, և լավ կլինի, եթե վառաձող դրան համապատասխան վերնաշապիկ կամ բլուզ առաքարիկ. այսպես զնորոհից կարելի է մի կլորիկ գումար ստանալ: Մի խոսքով, ենթադրատեսակներ են խարխալիով, տոնավաճառն աշխատում է ժամանակակից բիզնեսի կանոններին համապատասխան:



Ընթացքում չի համարում այն, որ չնայած դուրսի փոխարժեքի ընկնելու հետևանքով բեռնարկերի թռած գներին, այնուամենայնիվ, հաջողվում է առանց լուրջ կորուստների իր բիզնեսը վարել, ընտանիքը պահել: Իսկ Կարինեի ընտանիքը մեծ է երկու երեխա, երկու թոռ, ծեր ծնողներ: «Իսկ ամուսինը»,- «Ինչիս է պետք: Ազիզ ջան, տղամարդիկ միայն ավելորդ գլխացավանք են, գոնե ինձ համար: Ամուսնացել եմ 16 տարեկանում Աստված գիտե՛ թե ում հետ, ծնողներն էին զստել: Գիշերում եմ, որ իրենց են ամեն ինչ որոշել: Ես արդեն 10 տարի մենակ եմ ու չեմ փոշմանել: Ժամանակին փորձեցի կարգավորել ամենականկարծ, նույնիսկ հանդիպում էի մի պատկանելի մարդու հետ, բայց հետո հասկացա. նրանք բոլորն էլ նույնն են, և անհամաստ է մեկին փոխել մյուսի հետ»: Դրա հետ մեկտեղ դատեր համար այսպիսի ճակատագիր չի ուզում ենթադրելով, որ կյանքում նրա բախտը պիտի ավելի շատ բերի: Դրա համար էլ ասում է, որ ոչ մի միջոց չի խնայի, որ նա լավ ուսում ստանա և լավ աշխատանք գտնի՝ այստեղ թե արտասահմանում միևնույն է:

դառնալ: Ենթադրեմք՝ մի տեղ երգելի կամ դասվածների դիմացը գրողներ ստանալով... Բա դա ինձ պե՛տք էր»:

Ռոզա Մելքոնյանը 60-ն անց է: Դեմքը դեռ պահպանել է մախկին գեղեցության հետքերը, բայց աչքերում ցավը փշագնում է տպավորությունը: Նա կարծես ամեն կերպ խուսափում է մարդկանց ուշադրությունից. հագնված է անպաճույճ, հասարակ, չնայած ինքն է բերում շուկայում ամենավառ և նորոգող հագուստը, որն ամենակին էլ լայն սպառնան է: Ռոզան չի սիրում անցյալի մասին զրուցել և փայտելու է հասցրել այդ մասին խոսելիս: Ներողություն է խնդրում վստահեցնելով, որ տրամադրություն չունի: Բայց տոնավաճառի ընկերուհիներն ինձ կիսաշշուկով պատմում են, թե ինչպես է երիտասարդ Ռոզան ամուսնացել շատ հարուստ մի մարդու հետ: Կիսամաքի ոգի, բայց շռայլ հոգու տեր: Այդ մարդը կնոջը «ձեռքերի վրա է պահում», ամենաթանկ բաները հագցնում, արտասահմաններ տանում... Արջիկ են ունենում: 17 տարի անց ողջ ընտանիքով տեղափոխվում են Ռուսաստան, ամուսինն ասում էր, որ ոչ երկար «բիզնեսը կարգի կբերեն, և կվերադառնանք»: Իսկ Ռուսաստանում գլխավոր թաղվեց մոլիբդենի մեջ, օրերով կորչում էր խաղաղություն, քամուն տվեց տունը, կարողությունը... Ու մի գեղեցիկ օր Ռոզայի մոտ են գալիս հանգամանակաբար արտաքինում ռուսներ և վերցնում իր ամբողջ զարդեղենը: Ռոզային այլևս ոչինչ չէր մնում անելու, քան պարտք վերցնել և վերադառնալ երևան: Մեկ տարի անց պայտվում է նաև ամուսինը, որն ավելի էր վառացել. հարբում էր, թմրանյութ օգտագործում և սպառնում կնոջը, որ չհամարձակվի որևէ մեկին պատմել իր անփառնակ վերջի մասին: Ու Ռոզան լռում է, չնայած առանց այդ էլ բոլորն ամեն ինչ գիտեն: «Գրեք, թող բոլորն իմանան, թե նա ինձ հետ ինչ արեց: Ու թող միայն իրենց վրա հույսները դնեն, ինչպես են հիմա»,- ասում էր կինը գեղեցիկ դասավորելով վեստահանոցի դասեր հեղուկ և դեղին թռչած ավարանքները:

...Նման պատմությունները մեր օրերում հազվադեպ չեն: «Իսկ զուգը այն ժամանակ, երբ մենք տքնում ենք, մեր տղամարդիկ ավելի են թուլանում»,- հարց է տալիս ժեմիկ Դավթյանը, որը ստատիկ է հարգված բիզնեսուհուն է համարվում: Գուցե դա այդպես էլ կա, այսպես ինչով բացատրես տոնավաճառներում ամեն տարի ավելացող կանանց թիվը

Աննա Սարյան

...Երբ խանութներում 70 տոկոս գեղջեր են հայտարարում, տոնավաճառների աշխատողները տագնապի փող են հնչեցնում: Նրանք չեն կարող իրենց այդպիսի շռայլություն թույլ տալ, ուստի հաճախ ստիպված են իրենց ապրանքը «թթու դնել» մինչև մյուս սեզոն, և դեռ լավ է, եթե այդ ժամանակ այն վերջնականապես մոդայից դուրս չգա:

Ամենահին տոնավաճառներից է «Հրազդանը», որը 90-ականների սկզբին տխուր պատկեր էր ներկայացնում՝ Սուրբ Սարգիս եկեղեցուց մինչև ներքև Հրազդանի կիրճ, ձգվում էր գնորդների ու վաճառողների մարդկային հոսքը, ովքեր ապրանքը դասավորում էին հենց գետնի վրա կամ, լավագույն դեպքում՝ տնից բերված խարխուլ սեղանիկների վրա: Գիշեր ամիս ամիս անհամատ քաղաքակիրթ է: Միայն մի բան է փոխվել՝ մաքուր աշխատանքը գրաված կանանց թիվը: Ավելի ճիշտ նրանք ավելի են շատացել: Ուր աչքը կորի կանայք են, երիտասարդ աղջիկներ, որոնց շուրջը վազվզում են երեխաները՝ դպրոցից հեռու հենց այստեղ էլ մի կտոր բան ունում:

Տոնավաճառում բոլորն ամեն ինչ գիտեն իրար մասին: Առավոտյան սուրճ խմելով կարելի է իմանալ, թե ում տալն է հերթական «խտրաբլուզներ» արել, ում աղջիկն է սրիկայի հետ փախել և այլն: Սակայն ամենաշատը սիրում են խոսել իրենց մասին. իրենց պատմությունները կանայք պատմում են խոստովանության պես՝ մերթ տրոնջավով ծանր ճակատագրից, իբր ինչ կյանք է, մերթ լավատեսորեն նկատելով՝ «բայց հո մենք մեր գլխի տերն ենք»: Ընտել է, մեկ մեկ մի կաթիլ արցունք են թափում՝ այնքան կուզենեք երբեք հենվել մեկի ուսին, որպեսզի իրենց շրջապատն հոգատարությամբ, ուշադրությամբ: Սովորաբար այս հուզական զեղուկները երկար չեն տևում. ժամանակին հասած հաճախորդը տրամադրում է աշխատանքի ավանդական հարցով. «Ի՞նչ արժի»:

Ամենակն էլ ոչ կանացի պատմություններ

50-ամյա **Կարինե Սարգսյանը** զբաղվում է մաքուր աշխատանքով շատ վաղուց հազուստ ու կոշիկ է բերում: Խոստովանում է, որ ուրախ կլինեք վերջ տալ մեծածախ շուկաներով, ամեն կարգի Լիլոներով և Բագրատյաններով ամվերջանալի քափառումներին, բայց առայժմ փող աշխատելու ուրիշ հնար չունի: Ասում են, որ նրա գործերը վատ չեն, քանի որ 12 տարվա ընթացքում կարողացել է հասնել այն բանին, որ իր փոխարեն հազուստ են վաճառում վարձու աշխատողները: Կարինեն վատ



Հետադարձ կապ

«Կիրք և քաղաքականությունը» հավելվածի խմբագրական շնորհակալություն է հայտնում մեր հրավերին արձագանքած և մարտի 27-ին երևանում կայացած «Մեկ ամիսը կանանց, իսկ մյուսները» թեմայով բանավեճին մասնակցած բոլոր ընթերցողներին: Մենք շնորհակալություն ենք հայտնում նաև այդ համագործակցությանը և բարի ցանկություններին համար և անպայման ավելի հանգամանորեն կամուրջ դառնանք դրան հաջորդ համարում:

Հաջողության բանաձևեր

Անահիտ Բոքիկյան. «Գործարար հայուհին անկասկած ստեղծագործող է»

Յոթ տարի հանրապետությունում գործում էր «Հայաստանում միջին ու փոքր ձեռներեցության շուկաների զարգացման» ծրագիրը (USAID), որի շրջանակներում աջակցություն ստացան նաև կին ձեռներեցուհիները: Ի դեպ, լայն հանրությանը դրան քաջաձանոթ են «Գործարար հայուհի» ամենամյա ցուցահանդեսներից: Ծրագիրն սկսվեց 2000-ի սեպտեմբերին կրթական սեմինարներից, թեմինգներից, առանձին ընկերությունների հետ անհատական մարքեթինգային աշխատանքից: Ծրագրի գործարար կանանց գծով բիզնես խորհրդակցական Անահիտ Բոքիկյանը խոստովանում է, որ ստիպված էին գործից սկսել, մարդիկ բացարձակապես գաղափար չունեին շուկայական տնտեսության մասին: Փոխարենը ծրագրի աշխատանքի վերջում կարող էին հպարտանալ. կանայք յուրացրել էին մարքեթինգի գրեթե բոլոր նրբությունները:

- Սկզբում, երբ ինձ առաջարկեցին կանանց հետ աշխատել, ես շատ չփորձեցի: Ծրագիրն սկսվում էր ազդեցիկ, գյուղատնտեսական, հիմնականում կաթնադուրսի կաթնաշագանակի վերամշակման: Այս ոլորտում կին ձեռներեցուհիները, այսօրվա, այնքան էլ չափ չէին: Դա միայն այսօր է, որ մեր ակտիվները բիզնեսի տարբեր ոլորտներում զբաղված մոտ հարյուր կին կա, իսկ սկզբում հատուկ են ձեռներեցուհիներ էին: Ժամանակի ընթացքում ավելացավ նաև տեքստիլը, ծրագրում ներգրավեցինք նաև արհեստագործության մեջ զբաղված կանանց: Ի դեպ, ծրագիրն իր առջև երկու լուրջ նպատակ էր դնում. նպատակն էր կանանց ընդլայնմանը և նոր աշխատատեղերի ստեղծմանը: Մեզ համար գլխավորը այս կամ այն ընկերության ներուժն էր: Ու եթե այն կա, մենք օգնում էինք մեծացնել արտադրությունը՝ ծավալելով, գտնել սպառման նոր շուկաներ, ստեղծել լրացուցիչ աշխատատեղեր: Ծրագրի հիմնական սկզբունքը օգնել, այլ ոչ թե վերցնել ընկերության ֆինանսավորման լուծք: Այլապես հետագայում, երբ չլինեն միջազգային աջակցող ծրագրեր, այն պարզապես չի գոյատևի:

Բացի բիզնեսի կազմակերպման խորհրդակցությունից և մարքեթինգի ուղիղ ի՞նչ օգնություն եք ցույց տալիս:

- Ծրագրի վերջում 2007-ի դեկտեմբերին, իմ տվյալների բազայում հաշվվում էր 110 կին, որոնք մասնակի ֆինանսական աջակցություն էին ստացել (500-1200 ԱՄՆ դոլար) տեղական և արտասահմանյան միջազգային ցուցահանդեսներին, թեմինգներին և սեմինարներին մասնակցելու համար: Ու ընդամենը կանանց բիզնեսի 12 ընկերություն տարբեր ժամանակներում ստացել էին արտադրության գաղափարներ: Դրանցից մոտ 2500-40.000 ԱՄՆ դոլարի օգնություն էր ստանում:

Մենք նաև օգնում էինք հոգեբանական խնչըղորտները հարթահարելու: Մեզ հետ աշխատում էր մի բավական լուրջ թեմինգային ընկերություն, որն թեմինգներ էր անցկացնում կին առաջնորդների գծով: Բոլոր թեմաները հանգում էին հիմնական գաղափարին. կինը պետք է կարողանա հաղթահարել իր ճանապարհին առաջացող խնչըղորտները և չկտրվել:

Ի՞նչ քաղաքականների են բախվում կին ձեռներեցուհիները:

- Առաջին հերթին ֆինանսական անապահովության: Մենք ամենաշատ հանդիպում էինք կանանց, ովքեր հարկադրված էին բիզնեսով զբաղվելու սոցիալական իրավիճակը կարգավորելու պատճառով: Ու բնական է, որ նրանք հաճախ չունեին նույնիսկ նվազագույն կապիտալ, որ կարողանային գործի մեջ ներդրել: Ընդհանուր առմամբ, փոքր բիզնեսում կանանց մեծ մասին հազիվ է հաջողվում իր գործը պահել: Այո՛, այո՛, մի գարնացք, չէրբը կարող են պարծենալ, որ ամսական ունեն կայուն 500-1000 դոլար:

Իսկ ի՞նչ կասեք ձեռներեցության տաղանդի մասին: Արդյոք օտովն են դրանով գործարար կանայք:

- Իրոք, բիզնեսի համար իդեալական տարբերակն այն է, երբ մարդն ունի ձեռներեցության շնորհք, նա կարծես դրա հետ է ծնվել և վաղ թե ուշ այն իրացնում է: Այն կանանց շրջանում, որոնք հետ ունեն ունենել, այդպիսի շատ չեն: Թեպետ բիզնեսում նրանք անկասկած ստեղծագործ անհատականություններ են: Մենք ունենցել ենք շատ հաջող բիզնեսի օրինակ, որը վերամշակում էր երկրորդային հումքը գույաբանի թոթի: Ի դեպ, բավական բարավաճող բիզնես է: Ես, օրինակ, չեմ պատկերացնում, որ կինը հենց այնպես գույաբանի թոթը արտադրի: Նա հստակ կմտածի նրա մեջ ինչ-որ գեղագիտական տարր մտցնել, ասենք, կարողարի նկարներով, բուրավետ կդարձնի և այլն: Սա և լավ է, և վատ: Որովհետև բիզնեսում պետք է այնուամենայնիվ գոյություն ունենա պրագմատիզմ, երբ անհրաժեշտություն կա անել այն, ինչը, գուցե, հոգեհարազատ չէ, բայց փոխարենը տալիս է մեծ շահույթ: Նման մտեցումը ոչ միշտ է կնոջը ձեռք տալիս, ինչը մեկ ասի տղամարդու մասին:

Նշեք ձեր օժանդակության առավել հաջողված արդյունքը:

- Ես ամենահաջողը կհամարեի «Ռրիկ Արմեն» բիզնեսը Հրազդան քաղաքում: Նրանք զբաղվում են պանրի 15 տեսակների և այլ կաթնամթերքների արտադրությամբ: Մեր աջակցությամբ ընկերությունը մասնակցեց Դուբայում «Կալֆուդի» միջազգային ցուցահանդեսին, որտեղ փոխառական կապեր հաստատեց: Ընկերությունը անմիջականորեն աշխատում է Կրասնոյարկի հետ, նրանից գնում են... սուկուզուկի պանիր: Վրացիները համարում են, որ մերն ավելի լավն է և համը:

Ջրուցեց Կարի Ամիրխանյանը

Հավելվածը հրատարակվում է ԵԱՀԿ Երևանյան գրասենյակի աջակցությամբ

խմբագիր՝ Թամարա Դովնաթանյան:
Չեղբորը՝ Վահե Դիմեսյանի
Տպագրանակ՝ 7000