

## “ჯენერალ გაზოვიკი“

*თორნიკე შარაშენიძე*

*ვიპას საერთაშორისო პოლიტიკის პროგრამის კოორდინატორი*

### მოსკოვი ვაიმარის კვალზე?

როცა საბჭოთა კავშირი დაინგრა, ბევრს ეგონა, რომ ახალ რუსეთში ინვესტიციის განხორციელება ყველა დიდი კომპანიის პრიორიტეტად იქცეოდა. ყველას თვალწინ ედგა ჩინეთის მაგალითი. დენ სიაოპინის დროს მზისქვეშა იმპერიაში დაწყებული ეკონომიკურმა რეფორმებმა ქვეყანა იზოლაციიდან გამოიყვანა და თანდათანობით ერთ-ერთ ყველაზე მოწინავე ეკონომიკურ ძალად აქცია. დღესდღეობით ჩინეთის წლიური ეკონომიკური ზრდა 10%-ს აჭარბებს. ქვეყანა ფლობს სავალუტო რეზერვებისა და აშშ-ის სამთავრობო ობლიგაციების უზარმაზარ მარაგს. ქვეყანა აწარმოებს სულ უფრო და უფრო ხარისხიან პროდუქციას, რომელიც უკვე მოიცავს არა მხოლოდ ქსოვილებსა და მანუფაქტურას, არამედ მაღალ ტექნოლოგიებსაც. ქვეყანას აქვს უზარმაზარი დადებითი სავაჭრო ბალანსი...

ჩინეთისგან განსხვავებით რუსეთის ეკონომიკური ზრდა უფრო დაბალია. ეს ქვეყანა დღემდე ენერგორესურსების ექსპორტს ეწევა და ვერანაირად ვერ ახერხებს თავისი წარმოების დივერსიფიცირებას. სავაჭრო ბალანსი უარყოფითია.

აღბათ ისმის შეკითხვა. რატომ განვითარდა ასე განსხვავებულად ეს ორი კომუნისტური გიგანტი. რატომ რჩება რუსეთი ნავთობის სახელმწიფოდ და რატომ ვერ ახერხებს იგი მაღალი ტექნოლოგიების წარმოებას (რომელიც უფრო მომგებიანია და განვითარების მაღალ დონეზე მიუთითებს). პასუხი საკმაოდ მარტივია: როცა ჩინეთმა უცხოურ ინვესტიციებს საზღვრები გაუღო, ქვეყანა კვლავაც მკაცრად კონტოლდებოდა კომპარტიის აპარატის მიერ. ქვეყანა არასოდეს მოუცავს ისეთ ქაოსს, როგორმაც მოიცვა რუსეთი საბჭოთა კავშირის დაშლის შემდეგ. ჩინეთის კაპიტალიზმზე გადასვლა საფეხურებრივად, მდგრადად მიმდინარეობდა. უცხოური ინვესტიციებიც თანდათანობით ანვითარებდა ქვეყანაში ცოდნას და დასავლურ უნარ-ჩვევებს (და ამ პირობებში ჩინეთს 30 წელიწადზე მეტი დასჭირდა, რათა განვითარების ახლანდელი დონისათვის მიეღწია). გარდა ამისა, ჩინეთი რუსეთისგან განსხვავებით არ ფლობდა ენერგორესურსების დიდ მარაგს და ამის გამო უფრო აქტიურდა მუშაობდა წარმოების დივერსიფიცირებაზე.

საბჭოთა კავშირის დაშლის შემდეგ რუსეთში არასახარბიელო სურათი გვექონდა. ყოფილი სახელმწიფო ქონების უდიდესი ნაწილი იაფად იგდეს ხელთ ინდივიდებმა, რომელთაც შემდგომში ოლიგარქები ეწოდათ. უცხოელი ინვესტორები ქვეყანაში შესვლას დიდად არ ჩქარობდნენ ხედავდნენ რა იქაურ პრობლემებს. ა, პრობლემებმა კი – ცხოვრების დონის უეცარმა და მკვეთრმა დაცემამ, პოლიტიკურმა დესტაბილიზაციამ და ომებმა – 90-იანი წლების რუსეთში დემოკრატიისა და თავისუფალი ბაზრის იდეების დისკრედიტაცია გამოიწვია, რასაც ათწლეულის მიწურულს მსოფლიო ბაზარზე ნავთობის ფასის მკვეთრი ვარდნა მოჰყვა. ამ პირობებში რუსეთს ჰაერივით სჭირდებოდა თანხები და იგი მზად იყო იაფად დაეშვა უცხოელი ინვესტორები თავის ბაზარზე. ასე გაჩნდნენ რუსეთის მსხვილ ენერგოსაბადოებზე “შელი,” “ექსონი“ და “ბრიტიშ პეტროლიუმი.“ დღეს კი ამ კომპანიებს რუსეთიდან დევნიან. დევნის ბოლო

მსხვერპლი “ბრიტიშ პეტროლიუმია.“ გაძვირდა რა ნავთობი და გაიზარდა რა მოთხოვნილება გაზზე, პუტინის რუსეთს უცხოელები ადარ სჭირდება – ენერგორესურსებიდან მიღებული მოგების უდიდესი ნაწილი რუსეთს უნდა დარჩეს.

ჩინეთისგან განსხვავებით რუსეთში უცხოური ინვესტიციები ძირითადად მხოლოდ ენერგოსფეროში მიედინებოდა. უკვე ეს ფაქტი მიუთითებს იმას, რომ ქვეყანა განიხილებოდა, როგორც ცალმხრივად განვითარებული და პრობლემატური. რუსეთი დიდი ხანია დასავლეთს ადანაშაულებს, რომ ამ უკანასკნელს სურს იგი ნედლეულის მიმწოდებლად დატოვოს (რადგან დასავლეთს რუსეთის გაძლიერების ეშინია). მაგრამ ის ფაქტი რომ დიდი კომპანიები უპრობლემოდ აბანდებდნენ კაპიტალს ჩინეთში და ეს ქვეყანა მოწინავე და განვითარებულ ეკონომიკურ ძალად აქციეს, მოწმობს რომ შიში არაფერ შუაშია – რატომ ეშინიათ რუსეთის და არ ეშინიათ ჩინეთის? უბრალოდ რუსეთში დღემდე არ არსებობს გარემო, რომელიც ხელს შეუწყობს თავისუფალ კონკურენციასა და განვითარებას. დასავლური კომპანიები ოდესღაც იაფიანმა და მდიდარმა რუსულმა საბადოებმა მიიზიდა – ისინი მზად იყვნენ წასულიყვნენ რისკზე ამ სიიაფის გამო. მაგრამ რისკი ზედმეტი გამოდგა.

რამდენიმე თვის წინ სახალინის კუნძულიდან “შელი“ გააძევეს. კომპანიამ თავისი ადგილობრივი აქტივების უდიდესი ნაწილი “გაზპრომს“ გადაულოცა. დღესდღეობით პრობლემები “ბრიტიშ პეტროლიუმს“ შეექმნა – მას რუსეთის ხელისუფლება ლიცენზიაზე უარს ეუბნება. გაიხსენა რა “შელის“ გამოცდილება, კომპანიამ ჩათრევას ჩაყოლა ამჯობინა და თავად შესთავაზა გარიგება “გაზპრომს.“ ეს უკანასკნელი დიდ წილს მიღებს “ბრიტიშ პეტროლიუმის“ მიერ კონტროლირებად კოვიტკის გაზსადენში და სამაგიეროდ ბტიტანულ-ამერიკულ გიგანტს სანუკვარი ლიცენზიის მიღებაში დაეხმარება. კოვიტკის საბადო 1,5 ტრილიონ კუბურ მეტრ გაზს შეიცავს და ბუნებრივია, რომ “გაზპრომი“ და კრემლი ასეთი მარაგის უცხოელთა ხელში დატოვებით დაინტერესებულნი არ არიან მიუხედავად იმ გარემოებისა, რომ “ბრიტიშ პეტროლიუმი“ ამ საბადოზე ადგილობრივ კომპანიასთან - “ტვენკასთან“ (ტიუმენსკაია ნეფტიანაია კომპანია) ერთად მუშაობს.

მაგრამ ჩანს, “გაზპრომს“ არ მოსწონს “ბრიტიშ პეტროლიუმის“ მხრიდან წამოყენებული ინიციატივა. აშკარაა, რომ ინიციატივის სანაცვლოდ ბრიტანულ-ამერიკული კომპანია საბადოზე წამყვანი წილის შენარჩუნებას ითხოვს (ლიცენზიასთან ერთად). ეს არც ისე ბევრია - “გაზპრომს“ შეუძლია მშვიდად დაელოდოს მოვლენათა განვითარებას, რომელიც შესაძლოა იმით დასრულდეს, რომ “ტვენკა-ბიპის“ საერთოდ ჩამოართვან ლიცენზია და იგი უბრალოდ “გაზპრომს“ გადასცენ. ეს სავსებით რეალურია. ასე რომ “ბრიტიშ პეტროლიუმის“ “გაზპრომთან“ მოლაპარაკება სასოწარკვეთილი შესტი უფროა. “გაზპრომი“ შეთავაზებაზე უარს ამბობს – მას ნაწილი კი არა ყველაფერი სურს.

ომის წაგების შემდეგ დიდი სახელმწიფო ხშირად რევანშიზმის გზას ადგება ხოლმე. ასე იყო გერმანია (ანუ, ვაიმარის რესპუბლიკა, როგორც მას ოფიციალურად ერქვა) პირველი მსოფლიო ომის შემდეგ. ეს ქვეყანაც ქაოსმა და ეკონომიკურმა კოლაფსმა მოიცვა, რამაც გამარჯვებულ სახელმწიფოებზე შურისძიებისა და ომისშემდგომი საზღვრების გადახედვის სურვილი გააჩინა. 30-იან წლებში მოსულმა ხელისუფლებამ გერმანელებს ამის საშუალება მისცა კიდევ, მაგრამ საბოლოო ჯამში ეს თავად გერმანიისათვის დასრულდა

კატასტროფით. იმედია, რუსეთი ბოლომდე არ გაჰყვება ამ კარგად ნაცნობ და ცუდად ნაცად გზას.

### “ელექტრიკი“ “მოტორზის“ კვალზე?

ორი კვირის წინ “ჯენერალ ელექტრიკმა“ თავისი პლასტმასის ბიზნესი საუდის არაბეთის ერთ-ერთ წამყვან კომპანიას გადაულოცა. გარიგების ფასმა 11 მილიარდ დოლარს გადააჭარბა. “ჯენერალ ელექტრიკის“ აქციებმა საგრძნობლად აიწია და წავიდა საუბარი იმაზე, რომ კომპანია ახლა უფრო სწრაფად მზარდ სექტორებზე გადაერთვება და კიდევ უფრო მომგებიანი გახდება. დაე პლასტმასი საუდის არაბეთში აწარმოონ, ამერიკულ კომპანიას ეს აღარ აინტერესებს.

ჯერ კიდევ 90-იანი წლების შუაგულში “ჯენერალ ელექტრიკი“ მსოფლიოს წამყვანი კომპანია იყო თავისი საბაზრო ფასის მიხედვით (საბაზრო კაპიტალიზაცია ნიშნავს აქციის საშუალო ფასისა და აქციათა რაოდენობის ნამრავლს, რასაც კომპანიის ღირებულება გამოჰყავს). კომპანია აწარმოებდა პრაქტიკულად ყველა სახის ელექტროხელსაწყოს. “ჯენერალ მოტორზი“ ავტოების გიგანტიც იყო, “ჯენერალ ელექტრიკი“ - ელექტრონიკის. 90-იან წლებში ელექტროგიგანტს საბაზრო კაპიტალიზაციის მიხედვით “მაიკროსოფტმა“ გადაუსწრო. ეს კომპანია თავისი მოცულობით მნიშვნელოვნად ჩამორჩებოდა “ჯენერალ ელექტრიკს“ - შედარება არ იყო ფილიალებისა და თანამშრომლების რაოდენობის, ქონების მოცულობის მხრივ. მაგრამ სამაგიეროდ “მაიკროსოფტი“ უფრო სწრაფად მზარდ სექტორში მოღვაწეობდა.

მოყოლებული იქიდან “ჯენერალ ელექტრიკი“ საკმაოდ წარმატებით მოღვაწეობს. მარტო ბოლო 12 თვის განმავლობაში მისი აქციების ფასმა თითქმის 10%-ით აიწია. მაგრამ რატომღაც ისე ხდება, რომ პირველობა დაკარგა. ახლა წამყვანი ხუთეული საბაზრო ფასის მიხედვით ასე გამოიყურება:

1. “ექსონი“
2. “ჯენერალ ელექტრიკი“
3. “მაიკროსოფტი“
4. “სიტიგრუპი“
5. “ეი-ტი ენდ ტი“

ხოლო თუკი ავიღებთ წამყვან ხუთეულს, რომელიც სხვადასხვა მაჩვენებლების მიხედვითაა შედგენილი (გათვალისწინებულია არა მხოლოდ საბაზრო ფასი, არამედ შემოსავალი, ქონება და ა.შ.), მაშინ იგი შემდეგნაირია:

1. “სიტიგრუპი“
2. “ბენქ ოფ ამერიკა“
3. “ეიჩესბისი“
4. “ჯენერალ ელექტრიკი“
5. “ჯეიპიმორგან ჩეისი“

მოკლედ, “ჯენერალ ელექტრიკი“ წამყვანი გიგანტების სიაში კვლავაც ხვდება, მაგრამ ამ სიაში მის გვერდით ან მასზე წინ ვხედავთ ვხედავთ ბანკებსა (ბოლო სიაში “ჯენერალ ელექტრიკის“ გარდა ყველა კომპანია ბანკს წარმოადგენს) და ნავთობკომპანიებს). ანუ, ვხედავთ სწრაფად მზარდი სექტორის წარმომადგენლებსა და ძვირიანი სექტორის (ნავთობის ფასი ერთობ მაღალია)

წარმომადგენლებს. (კიდევ გვრჩება კავშირგაბმულობის გიგანტი “ეი ტი ენდ ტი” - კიდევ ერთი სწრაფად მზარდი სექტორის წარმომადგენელი). “ჯენერალ ელექტრიკი” არცერთს მიეკუთვნება და არც მეორეს. იგი სხვა სფეროში მოღვაწეობს.

ცხადია, ეს პრობლემა თავად კომპანიაშიც იგრძნეს და 2000-იანი წლების დასაწყისში დიფერსიფიკაციისაკენ გარკვეული ნაბიჯები გადაიდგა. მაგალითად, “ჯენერალ ელექტრიკმა” “ენბისი უნივერსალი” შეიძინა. მაგრამ ზრდა მაინც არ იყო ისეთი სწრაფი, როგორც უნდა ყოფილიყო. ბოლო წლებში აქციათა ფასის ზრდის მიხედვით “ჯენერალ ელექტრიკს” მნიშვნელოვნად გადაუსწრო მისმა გერმანელმა კონკურენტმა “სიმენსმა” (მხოლოდ ბოლო 12-თვიანი პერიოდის განმავლობაში 39%-იანი ზრდა). შედეგად ვიღებთ პარადოქსს - “ჯენერალ ელექტრიკი” ცდილობს თავის არც ისე სწრაფად მზარდ სექტორს გასცდეს და ამ დროს ისე სწრაფად ვერ იზრდება, როგორც “სიმენსი.” ეს უკანასკნელი სხვადასხვა მანქანებლების მიხედვით შედგენილ მსოფლიოს წამყვან კომპანიათა სიაში მე-60 ადგილზეა და “ჯენერალ ელექტრიკს” სერიოზულად ჩამორჩება, მაგრამ თუკი მისი ზრდა ასეთი ტემპით გაგრძელდა, ჩამორჩენა მალე აღმოიფხვრება და... “ჯენერალ ელექტრიკს” კარგად უნდა ახსოვდეს “ჯენერალ მოტორზის” მაგალითი. სულ ორი წლის წინ ეს კომპანია ლიდერი იყო საავტომობილო ბაზარზე, 50-იან წლებში კი მარტო მისი წარმოება რამდენჯერმე აღემატებოდა მთელ იაპონურ ავტოწარმოებას. მაგრამ ახლა სხვადასხვა მანქანებლების მიხედვით შედგენილ მსოფლიოს წამყვან კომპანიათა სიაში “ტოიოტა” მე-12 ადგილზეა, “ჯენერალ მოტორზი” კი მისგან ძალიან შორსაა.

რა არის ამ ჩამორჩენის მიზეზი? ალბათ ის, რომ ყველა კომპანიას უჭირს უცხო სექტორში წარმატების მიღწევა. პლასტმასის ბიზნესის გაყიდვა “ჯენერალ ელექტრიკის” მხრიდან ალბათ გონივრული ნაბიჯია, მაგრამ ალბათ უფრო გონივრული იქნება სხვა ისეთი ბიზნესების გაყიდვა, რასაც დიდი მოგება არ მოაქვს და სადაც “ჯენერალ ელექტრიკს” დიდი გამოცდილება არ გააჩნია (იგივე “ენბისი”). 90-იან წლებში “ჯენერალ ელექტრიკს” “მაიკროსოფტმა” გადაუსწრო, მაგრამ ეს დროებითი მოვლენა გამოდგა. პროგრამული უზრუნველყოფისა და საინფორმაციო ბუმმა ჩაიარა და “მაიკროსოფტის” აქციებიც მაშინდელთან შედარებით დაეცა. საბანკო და საფინანსო მომსახურების ბუმი ალბათ არასოდეს ჩაივლის და აქ “სიტიგრუპს” “ჯენერალ ელექტრიკთან” უფრო მყარი უპირატესობა გააჩნია, მაგრამ სამაგიეროდ შეიძლება დაეცეს ნავთობის ფასები და “ჯენერალ ელექტრიკი” ისევ პირველი იყოს საბაზრო ფასის მიხედვით. თუმცა, კომპანიისათვის აბსოლუტური ლიდერობისათვის ბრძოლა “ექსონთან” და “სიტიგრუპთან” მეტოქეობას ალბათ დიდი მნიშვნელობა არა აქვს - გაცილებით უფრო მნიშვნელოვანია მისთვის “სიმენსი” იგივედ არ იქცეს, რადაც “ტოიოტა” “ჯენერალ მოტორზისათვის” იქცა. გერმანული გიგანტის წარმატებები მოწმობს, რომ ამ სფეროში ზრდის საკმაოდ დიდი პოტენციალია. “ჯენერალ ელექტრიკს” მართებს თავის ძირეულ ბიზნესზე გადაერთოს და მნიშვნელოვანი ყურადღება დაუთმოს განვითარებად სახელმწიფოებთან საქმიან ურთიერთობებს, სადაც სწრაფი ტემპით იზრდება ინფრასტრუქტურა და იზრდება მოთხოვნილება სწორედ იმ პროდუქციაზე, რომელსაც “ჯენერალ ელექტრიკი” და “სიმენსი” აწარმოებენ.

არაა გამორიცხული, მომავალი წლები ამ ორი გიგანტის კონკურენციის წლებად იქცეს. საავტომობილო ბიზნესში პირველობისათვის ბრძოლა ამ ეტაპზე კიდევ

ერთი “ელექტრიკის“ მარცხით დასრულდა, (მაგრამ მარცხი ბრძოლიდან გამოთიშვას არ ნიშნავს). ელექტრობიზნესში ბრძოლა ჯერ კიდევ წინაა.