BOARDROOM

by Armenian British Business Chamber



Marianna Movsesyan

Chief Executive Officer
New Venture Brokerage

October 2026 | Volume No. 19

ARMENIAN BRITISH BUSINESS CHAMBER

www.abbc.am

Ինչպե՞ս է ֆինանսական կառավարման ոլորտում Ձեր երկարամյա փորձը նպաստել New Venture Brokerage-ի ձևավորմանն ու զարգացմանը: Ծուկայական ի՞նչ խնդիր լուծելու համար է ստեղծվել NVB-ն, ինչո՞վ է այն տարբերվում դասական բրոքերային ընկերություններից, և զարգացման ի՞նչ փուլում է այսօր:

Իմ մասնագիտական ուղու մեծ մասը կապված է ֆինանսների և ներդրումների կառավարման հետ: Հայաստանում նկատելիորեն աճել է հետաքրքրությունը ներդրումների, կապիտալի շուկաների և միջազգային ֆինանսական հնարավորությունների նկատմամբ, սակայն գլոբալ ներդրումային պրոդուկտների հասանելիությունը երկար ժամանակ սահմանափակ է եղել: Շատ ներդրողներ հնարավորություն չեն ունեցել մասնակցելու մասնավոր շուկայի գործարքներին և ներդրում կատարելու արագ աճող ընկերություններում մինչև դրանց հրապարակային դառնալը: Միևնույն ժամանակ, զարգացող ընկերությունների ֆինանսավորման հնարավորությունները հաճախ սահմանափակվել են ավանդական բանկային վարկավորմամբ:

2023 թվականին հիմնադրված և լիցենզավորված ներդրումային ընկերություն հանդիսացող NVB-ն ստեղծվել է հենց այս երկու խնդիրները լուծելու համար: Մենք կապում ենք ներդրողներին նախկինում դժվար հասանելի միջազգային հնարավորությունների հետ և օգնում ենք ընկերություններին ներգրավել զարգացման համար անհրաժեշտ կապիտալը:
NVB-ն ներդրողներին տրամադրում է բաժնետոմսերի, պարտատոմսերի, ETF-ների և այլ ցուցակված արժեթղթերի հասանելիություն, սակայն մեր գործունեությունը դասական բրոքերային ծառայություններից շատ ավելի լայն է: Մենք առաջարկում ենք մուտք դեպի pre-IPO ընկերություններ, մասնավոր տեղաբաշխումներ և վենչուրային գործարքներ: Պարզ ձևակերպմամբ՝ օգնում ենք ներդրողներին աճեցնել կապիտալը, իսկ ընկերություններին՝ ներգրավել կապիտալ:

2025 թվականը մեզ համար շրջադարձային էր: NVB-ն իրականացրել է 82 միլիոն ԱՄՆ դոլարի ընդհանուր ծավալով գործարքներ՝ 2024 թվականի 68 միլիոն դոլարի համեմատ: Վենչուրային ներդրումների ծավալը կազմել է 40 միլիոն դոլար՝ ընդգրկելով տիեզերական տեխնոլոգիաները, արհեստական բանականությունը, նեյրոինտերֆեյսները, էներգետիկան և մարդակերպ ռոբոտաշինությունը: Մենք աջակցել ենք 42 միլիոն դոլարի պարտքային թողարկումների իրականացմանը, մասնակցել 21 IPO-ի և իրականացրել մեր առաջին վենչուրային ելքը՝ մոտ 300% եկամտաբերությամբ:

Միաժամանակ NVB-ն դուրս է եկել միջազգային հարթակ: Լյուքսեմբուրգում հիմնադրվել է NVB Europe-ը՝ CSSF-ի AIFM լիցենզիայի ներքո, իսկ Միացյալ Նահանգներում գործարկվել է Hypernova Fund-ը: 2026 թվականին շարունակում ենք կանոնավոր աճը՝ նպատակ ունենալով NVB-ն վերածել Եվրոպայի և ԱՄՆ-ի կարգավորվող շուկաներում գործող ամբողջական և բազմահրավառ ներդրումային հարթակ:

Այս ամենում իմ փորձն օգնում է պահպանել հավասարակշռությունը աճի, նորարարության և ռիսկերի կառավարման միջև: Ինձ համար կարևոր է ոչ միայն հաճախորդին նոր գործիք կամ հնարավորություն առաջարկելը, այլև հասկանալը, թե որքանով է այն համապատասխանում նրա իրական նպատակներին, ներդրումային հորիզոնին և ռիսկի հանդուրժողականությանը: Ֆինանսական ոլորտում երկարաժամկետ արժեքը ձևավորվում է մասնագիտական գիտելիքի, վստահության և հետևողական աշխատանքի համադրությամբ:



«Մենք կառուցում ենք միջազգային ենթակառուցվածք ընկերություններին հնարավորություն տալով ներգրավել կապիտալ, իսկ ներդրողներին հասանելիություն գլոբալ ներդրումային հնարավորություններին: Երևանում գտնվող ներդրողը մեր միջոցով ունի հասանելիություն նույն ներդրումային հնարավորություններին, ինչ Լոնդոնի կամ Նյու Յորքի ներդրողը:»

Ինչպե՞ս եք գնահատում Հայաստանի ստարտափ և ներդրումային էկոհամակարգի ներկայիս զարգացումը: Ո՞ր ապագայամետ ոլորտներն են այսօր առավել հետաքրքիր միջազգային և տեղական ներդրողների համար, և ի՞նչ հնարավորություններ է NVB-ն նրանց առաջարկում այդ ուղղություններով:

Հայաստանի ստարտափ էկոհամակարգը վերջին տարիներին զգալիորեն հասունացել է: Այսօր արդեն ունենք հիմնադիրներ և թիմեր, որոնք իրենց գործունեության առաջին իսկ օրվանից թիրախավորում են ոչ միայն տեղական, այլև գլոբալ շուկաները: Սա վենչուրային կապիտալ ներգրավելու կարևոր նախապայման է, քանի որ միջազգային ներդրողները փնտրում են ոչ միայն ուժեղ տեխնոլոգիաներ, այլև մասշտաբավորման հստակ ռազմավարություն, մրցունակ թիմ և մեծ շուկայում գործելու ներուժ:

NVB-ի փորձը ցույց է տալիս, որ տարածաշրջանի և Հայաստանի նկատմամբ միջազգային ներդրողների հետաքրքրությունն աճում է հատկապես այն նախագծերի դեպքում, որոնք առաջարկում են բեկումնային տեխնոլոգիական լուծումներ և սկզբից կառուցվում են համաշխարհային շուկայի համար: Միաժամանակ զարգանում է նաև տեղական ներդրողների ֆինանսական մտածողությունը. նրանք այլևս չեն սահմանափակվում միայն ավանդական ակտիվներով և ավելի մեծ հետաքրքրություն են ցուցաբերում pre-IPO, մասնավոր տեղաբաշխումների և վենչուրային հնարավորությունների նկատմամբ:

Առաջիկա տարիներին առավել մեծ ակտիվություն եմ ակնկալում արհեստական բանականության, տիեզերական տեխնոլոգիաների, նեյրոտեխնոլոգիաների, մարդակերպ ռոբոտաշինության, և նոր սերնդի էներգետիկայի ուղղություններով: Սրանք պարզապես ապագայի վերաբերյալ գաղափարներ չեն, այլ արդեն ընթացող գլոբալ փոփոխությունների հիմքում ընկած ենթակառուցվածքային ուղղություններ:
Օրինակ՝ մարդակերպ ռոբոտաշինության ոլորտում ակտիվ դիրքեր են ձևավորում OpenAI-ը, SoftBank-ը, Amazon-ը, NVIDIA-ն և Tesla-ն, իսկ Morgan Stanley-ն մինչև 2050 թվականը կանխատեսում է մինչև մեկ միլիարդ մարդակերպ ռոբոտ: NVB-ի հաճախորդները վաղ փուլում հնարավորություն են ստացել ներդրում կատարել 1X Technologies-ում՝ մարդակերպ ռոբոտների արտադրության առաջատար ընկերություններից մեկում:

Նոր սերնդի միջուկային էներգետիկայի ոլորտում Alphabet-ը, Amazon-ը և Microsoft-ը ներդրումներ են կատարում փոքր մոդուլային ռեակտորների զարգացման մեջ: 2024 թվականի աշնանից ոլորտի առանձին ընկերությունների արժեքն աճել է ավելի քան 300%-ով, իսկ NVB-ի ներդրողները X-energy-ում դիրքավորվել էին մինչև ընկերության՝ 2026 թվականի ապրիլին իրականացված IPO-ն:

Նեյրոինտերֆեյսների ուղղությամբ մեր հաճախորդները մուտք են ստացել Neuralink և Science Corporation ընկերություններ: Տիեզերական տեխնոլոգիաներում, որտեղ NVB-ն ունի առանձնահատուկ մասնագիտացում, մենք առաջարկել ենք ներդրումային հնարավորություններ SpaceX-ում, Axiom Space-ում, Quantum Space-ում, Orbit Fab-ում և մի շարք այլ մասնավոր ընկերություններում:

Այս փորձը ցանկանում ենք օգտագործել նաև հայկական էկոհամակարգի զարգացման համար: NVB-ի նպատակն է մի կողմից տեղական ներդրողներին հասանելի դարձնել միջազգային վաղ փուլի և pre-IPO հնարավորությունները, իսկ մյուս կողմից՝ նպաստել, որ հայկական տեխնոլոգիական ընկերությունները ինտեգրվեն գլոբալ ներդրումային էկոհամակարգին և կարողանան մրցակցել միջազգային շուկաներում:


«Մեր նպատակն է դառնալ արժեթղթերի թողարկման առաջատար կենտրոնը Եվրոպայում՝ կապելով տարածաշրջանային կապիտալը միջազգային շուկաների հետ:»

Ի՞նչ քայլեր են անհրաժեշտ, որպեսզի Հայաստանը դառնա ավելի գրավիչ վենչուրային ներդրողների և միջազգային տեխնոլոգիական ընկերությունների համար: Ինչպե՞ս կարող են այլընտրանքային ֆինանսավորման գործիքները և NVB-ի միջազգային հարթակները նպաստել տեղական կապիտալի ակտիվացմանն ու հայկական ընկերությունների գլոբալ շուկաներ մուտք գործելուն:

Հայաստանն ունի տարածաշրջանային տեխնոլոգիական և ներդրումային կենտրոն դառնալու անհրաժեշտ նախադրյալները՝ ուժեղ տեխնիկական ներուժ, միջազգային մտածողությամբ հիմնադիրներ, զարգացող ստարտափ համայնք և սփյուռքի լայն կապեր: Սակայն այս ներուժը լիարժեք իրացնելու համար անհրաժեշտ է շարունակաբար կատարելագործել ներդրումային միջավայրը:

Առաջնահերթ նշանակություն ունեն կանխատեսելի իրավական և հարկային դաշտը, ներդրողների իրավունքների արդյունավետ պաշտպանությունը, միջազգային ստանդարտներին համապատասխան կորպորատիվ կառավարումը և պետական աջակցության ավելի ճկուն մեխանիզմները: Կարևոր է նաև խորացնել համագործակցությունը միջազգային վենչուրային ֆոնդերի, ընտանեկան գրասենյակների, ինստիտուցիոնալ ներդրողների, աքսելերատորների և տեխնոլոգիական կենտրոնների հետ:
Միաժամանակ անհրաժեշտ է զարգացնել ֆինանսավորման այլընտրանքային ուղիները: Բանկային վարկավորումը բոլոր ընկերությունների, հատկապես արագ աճող և տեխնոլոգիական բիզնեսների համար միշտ չէ, որ լավագույն լուծումն է: Ընկերությունները պետք է հնարավորություն ունենան ներգրավելու կապիտալ պարտատոմսերի թողարկումների, մասնավոր տեղաբաշխումների, վենչուրային ներդրումների, SPV-ների և այլ կառուցվածքային ֆինանսավորման գործիքների միջոցով:

NVB-ն հենց այս ուղղությամբ է աշխատում: Մենք օգնում ենք ընկերություններին կառուցել և իրականացնել պարտատոմսերի թողարկումներ, մասնավոր տեղաբաշխումներ և անհատականացված ֆինանսավորման գործարքներ, այդ թվում՝ Euroclear-ի միջոցով: Միաժամանակ աշխատում ենք ընտանեկան գրասենյակների և ինստիտուցիոնալ ներդրողների հետ՝ ստեղծելով SPV-ներ, ֆոնդեր և կառավարվող ներդրումային ռազմավարություններ:

Մեր միջազգային ենթակառուցվածքն այս տեսանկյունից կարևոր դեր ունի: Լյուքսեմբուրգում NVB Europe-ի և ԱՄՆ-ում Hypernova Fund-ի ստեղծումը հնարավորություն է տալիս տարածաշրջանային կապիտալը կապել Եվրոպայի և Միացյալ Նահանգների կարգավորվող շուկաների հետ: Hypernova-ն 30 միլիոն ԱՄՆ դոլարի բազային չափով և 6–8 տարվա ներդրումային հորիզոնով վենչուրային ֆոնդ է, որը նախատեսում է ձևավորել շուրջ 20 տիեզերական ոլորտի ընկերություններից բաղկացած պորտֆել: Այդ ընկերություններից շատերն ունեն NASA-ի և ԱՄՆ պաշտպանության նախարարության պայմանագրեր, ինչը վենչուրային ներդրումներում ապահովում է հարաբերականորեն հազվադեպ հանդիպող կայունություն:

Այս առանցքային ուղղությունը տեղական կապիտալի աշխուժացումն ու ներդրումային մշակույթի զարգացումն է: Որքան ավելի շատ տեղական ներդրողներ հասկանան և օգտագործեն ժամանակակից ֆինանսական գործիքները, այնքան ավելի մեծ կլինի նորարարական ընկերությունների համար հասանելի կապիտալի ծավալը: Սակայն վենչուրային ներդրումները պահանջում են նաև համապատասխան ֆինանսական գիտելիքներ՝ երկարաժամկետ հորիզոնի, ցածր իրացվելիության և ավելի բարձր ռիսկերի ճիշտ գնահատման համար:

NVB-ի երկարաժամկետ տեսլականն է դառնալ առաջատար կամուրջը տարածաշրջանային կապիտալի և գլոբալ հնարավորությունների միջև: Մենք ցանկանում ենք, որ Երևանում գտնվող ներդրողը հասանելիություն ունենա նույն որակի ներդրումային հնարավորություններին, ինչ Լոնդոնի, Լյուքսեմբուրգի կամ Նյու Յորքի ներդրողը: Միաժամանակ ցանկանում ենք, որ հայկական ընկերությունները կարողանան ավելի հեշտ ներգրավել միջազգային կապիտալ և մրցակցել համաշխարհային շուկայում:

ARMENIAN BRITISH BUSINESS CHAMBER

ՀԱՅ-ԲՐԻՏԱՆԱԿԱՆ ԱՌԵՒՏՐԻ ՊԱԼԱՏ

Հայ-բրիտանական առևտրի պալատը (ABBC) անկախ բիզնես հարթակ է, որը միավորում է Հայաստանում և Միացյալ Թագավորությունում գործունեություն ծավալող ընկերություններին, գործարար առաջնորդներին և մասնագետներին՝ խթանելու երկկողմ առևտուրը, ներդրումները և գործարար համագործակցությունը:

Պալատի առաքելությունն է նպաստել Հայաստանի և Միացյալ Թագավորության միջև տնտեսական կապերի ամրապնդմանը, ստեղծել արդյունավետ համագործակցության հնարավորություններ և աջակցել անդամներին՝ զարգացնելու իրենց բիզնեսը տեղական և միջազգային շուկաներում:

Պալատը ձգտում է ձևավորել բաց, մրցունակ և միջազգային չափանիշներին համապատասխան բիզնես միջավայր՝ նպաստելով Հայաստանի տնտեսական զարգացմանը և գործարար համայնքի կայուն աճին:

110-ից ավելի
անդամ կազմակերպություն

14
ոլորտների ներկայացվածություն

15 տարի
Հայաստանում բիզնես միջավայրի զարգացման և հանրային–մասնավոր համագործակցության խթանման գործում:

Անդամակցության համար՝

hello@abbc.am | events@abbc.am
www.abbc.am
+374 99 599088

ARMENIAN BRITISH
BUSINESS CHAMBER

BOARDROOM

Հոկտեմբեր 2026 | #19
Մարիաննա Մովսեսյան

Բովանդակություն և դիզայն՝ **Հայ-Բրիտանական Առևտրի Պալատ**
Հրատարակված և տպագրված է՝ **YOUAREHATUK PRINTING**

© Հայ-բրիտանական առևտրի պալատ (ABBC), 2026

Բոլոր իրավունքները պաշտպանված են:
Արգելվում է նյութերի ամբողջական կամ մասնակի վերարտադրությունը՝ առանց նախնական գրավոր համաձայնության: