



Mantashyants
ENTREPRENEURS UNION

Մենք-ն
ուժեղ է
ես-ից

Mantashyants
ENTREPRENEURS UNION

**ՀԱՄԱՏԵՂ ԱՃԻ
6 ՏԱՐԻՆԵՐ**



Mantashyants

ENTREPRENEURS UNION



Սիրելի ընթերցող,

Ամսագիրը, որն այս պահին քո ձեռքում է, նվիրված է «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի 6-ամյա գործունեությանը: Իհարկե, չի կարելի ասել, թե ամսագրում ներկայացված է աշխարհի ամենամեծ հայկական բիզնես ակումբի՝ մինչ այս օրն անցած ողջ ուղին: Անկեղծ՝ փորձել ենք, սակայն շատ արագ հասկացել, որ դա պարզապես հնարավոր չէր լինի անել: «Մանթաշյանց»-ի ամբողջական պատմությունը գրելու համար հետազոտողների մի ողջ ինստիտուտ և տասնյակ հատորներ են անհրաժեշտ: Ուստի, ստիպված ենք եղել բավարարվել ամսագրի ֆորմատի և մեր կարողությունների սեղմ հնարավորություններով և ներկայացնել «Մանթաշյանց»-ի 6-ամյա աներևակայելի ուղու միայն ամենակարևոր դրվագները:

Ամսագրում, դու կծանոթանաս բիզնես ակումբի ստեղծման պատմությանը (**էջ 8**): Մեր լրագրողները գրուցել են «Մանթաշյանց»-ի հիմնադիր անդամների հետ և պարզել, թե ինչու և ինչպե՞ս է ստեղծվել հայկական ամենամեծ բիզնես համայնքը (**էջ 12**): Ապա ծանոթացել ենք «Մանթաշյանց»-ի կայացման ընթացքին (**էջ 22**) ու առաջին ամենադժվար մարտահրավերները հաղթահարելու փորձին (**էջ 17**):

Մեր լրագրողները նաև երկար ուսումնասիրել են «Մանթաշյանց» ակումբի սկզբունքները, մոտեցումները, արժեքներն ու աշխատանքի գործիքները (**էջ 25**): Դիմել ենք ՀՀ Կառավարության ներկայացուցիչներին և խնդրել պատմել մեզ տարբեր նախարարությունների և «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի համագործակցության պատմությունը (**էջ 30** և **էջ 36**): Զրուցել ենք «Մանթաշյանց» ակումբի՝ աշխարհի 18 քաղաքներում գտնվող մասնաճյուղերի ղեկավարների հետ (**էջ 42**), ակումբական կին գործարարների հետ (**էջ 122**), ներկայացրել «Մանթաշյանց»-ի՝ կուլիսների ետևում աշխատող թիմը (**էջ 135**), պատմել, թե ինչպես են հանգստանում մանթաշյանականները (**էջ 116**) և այլն, և այլն:

Ամսագրում պատմել ենք նաև «Մանթաշյանց» ակումբի ամենամեծ միջոցառումների՝ Global Business Forum-ի (**էջ 54**) և Mantashyants Global Expo-ի (**էջ 66**) մասին, ներկայացրել ակումբի կրթական ծրագրերը (**էջ 92**), կառույցի՝ գլոբալ բիզնես ցանց ստեղծելու գործիքները (**էջ 104**), հարցազրույցներ վարել ակումբի մի շարք անդամների հետ:

Մեկ խոսքով, փորձել ենք անել ամեն ինչ, որպեսզի գոնե մի քիչ պատմենք «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի և նրա անդամների համատեղ աճի 6 տարիների պատմությունը:

Խմբագրակազմ

Անհնարինը Հնարավոր է



«Մանթաշյանց»-ը
հենց այդ ուժեղ
միջավայրն է,
որ օգնում է
գործարարներին
հասնել իրենց
նպատակներին:

ashyants

NEURS UNION

«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբը 6 տարեկան է:

Ամենակարևոր բանը, որ մենք հասկացանք այս 6 տարիների ընթացքում, դա այն էր, որ անհնարինը հնարավոր է: Ինչու՞: Որովհետև «Մանթաշյանց»-ի հիմնադրման ամենասկզբից մեզ բոլորն ասում էին, որ այս ֆորմատը «չի աշխատի»: Սկզբում՝ 6 տարի առաջ, Երևանում էին ասում, որ չի աշխատի, հետո Լոս Անջելեսում էին ասում, որ չի ստացվի, հետո Մոսկվայում և այլն, և այլն: Բոլոր քաղաքներում մեզ միշտ ասում էին/են, որ «Մանթաշյանց»-ի ֆորմատն այստեղ չի աշխատի:

Պարզվեց՝ աշխատում է: Ոչ միայն աշխատում է, այլև բիզնեսի նոր մշակույթի ձևավորման սկիզբ ենք լինում այնտեղ, որտեղ մենք բացվում ենք: Հայաստանում բիզնես ակումբի ֆորմատով մենք առաջինն էինք, հիմա արդեն բիզնես ակումբներին անդամակցելը բիզնեսի վարման կարևոր դրվագներից է դարձել:

Իսկ բիզնես համայնքներում գործարարի անդամակցությունը կարևոր է, քանի որ միայն ակումբներում է, որ գործարարը կարող է ստանալ երկարաժամկետ աճելու ու զարգանալու մոտիվացիա: Թրեյնինգները, սեմինարները կամ հանդիպումները միշտ կարճաժամկետ մոտիվացիա են տալիս, իսկ բիզնես ակումբները՝ երկարաժամկետ, որովհետև մշտապես աճող ու զարգացող միջավայրում գտնվելը բոլոր գործարարների համար մշտական մոտիվացիա է, օրինակ է ծառայում, գիտելիք է փոխանցում, «ձեռք է մեկնում» համատեղ զարգանալու համար:

Գործարար ակումբները կարևոր են նաև այն պատճառով, որ միջավայրը միշտ ավելի ուժեղ է, քան կամքը: Այսինքն, որևէ տեղ հասնելու համար միշտ ավելի հեշտ է հենվել միջավայրի աջակցության ու մոտիվացիայի վրա, քան կամքի ուժի, քանի որ կամքի ուժը կարող է թուլանալ, կարող եք ապամոտիվացիա ունենալ, իսկ միջավայրը միշտ նոր մոտիվացիա, նոր էներգիա ու նոր ուժ կտա՝ ապամո-

տիվացիան հաղթահարելու համար: Միջավայրը ավելի ուժեղ է, քան կամքը:

«Մանթաշյանց»-ը հենց այդ ուժեղ միջավայրն է, որ օգնում է գործարարներին հասնել իրենց նպատակներին:

Հիմնադրման սկզբում մենք նպատակ էինք դրել այնպիսի բիզնես համայնք ստանալ, որ հնարավոր լիներ մեկ ձեռքի հպումով հասնել Հայաստանի ցանկացած վայր ու հնարավոր լիներ մեկ ձեռքի հպումով հարցեր լուծել ողջ Հայաստանի տարածքում: Ինչու՞: Որովհետև ժամանակակից գործարարի ուժը կախված է նրանից, թե ինչ խորության, ինչ մակարդակի կապեր ունի, որոնցով կարող է լուծել իր առջև ծառացած հարցերը:

Ժամանակի ընթացքում, հատկապես 2020 թվականի պատերազմից հետո, մենք հասկացանք, որ իրական մեծ բիզնես, մեծ տնտեսություն կառուցելու համար միայն Հայաստանի սահմաններում հասանելիությունը քիչ է, միայն Հայաստանի տարածքում խնդիրներ լուծելու կարողությունը քիչ է, ինչից հետո որոշեցինք մասնաճյուղեր հիմնել ու նոր գաղափարախոսությամբ դուրս գալ Հայաստանի սահմաններից՝ հնարավորություն տալով հայկական բիզնեսին լուծել իր առջև ծառացած խնդիրները:

Հայ գործարարը պետք է կարողանա ձեռքի մեկ հպումով լուծել իր առջև ծառացած հարցերը ողջ աշխարհով մեկ:

2020-ի պատերազմի ծանր ավարտից հետո բոլորս մտածում էինք, թե ինչ պետք է անել, որ մեր պատմության մեջ այլևս նման պարտություններ չկրկնվեն: Քանի որ մենք գործարարներ էինք, մեր բոլորի կարողություններն ու արդյունավետությունը գործարար դաշտում էր ավելի շատ, հետևաբար խնդիր դրեցինք աշխարհով մեկ միավորել հայկական տնտեսական պոտենցիալը՝ օգտակար լինելու բոլոր հայ գործարարներին, օգնելով զարգացնել հայ գործարարների տնտեսություններն: Այս ամե-



նը, բնականաբար, առաջնային օգնելու էր նաև հայաստանյան բիզնեսներին ու տնտեսությանը՝ ավելի ուժեղ ու մեծ դառնալու համար:

Այսպես մեր գաղափարախոսությունն անցավ երկրորդ փուլին՝ զարգացնել հայության տնտեսությունն աշխարհով մեկ, օգնել հայերին լուծել իրենց խնդիրներն երկրագնդի ամեն կետում:

Քանի որ ռուսական բանակն Արցախում իր խաղաղապահ գործունեությունը ծավալելու էր մինչև 2025 թվականը, մենք նպատակ դրեցինք մինչև 2025 թվականը ակումբի մասնաճյուղերի թիվը հասցնել 50-ի, որպեսզի լինենք հայկական ամենածանրակշիռ կառույցներից մեկը և կարողանանք մեր կապերի, գիտելիքի ու փորձի օգնությամբ դրական ազդեցություն թողնել Հայաստանի տնտեսության վրա, նպաստենք Հայաստանի տնտեսության ուժեղացմանը, կարողանանք դրական ազդել Արցախի հարցի լուծման գործընթացի վրա:

Հիշում եմ՝ 2021 թվականին 50 մասնաճյուղը ֆանտաստիկ, անիրագործելի նպատակ էր թվում: Այն ժամանակ այս գաղափարի բոլոր լսողները մեղմ



Ժպտում էին, չէին ուզում ասել, թե. «էս ինչ է խոսում էս տղան, գիժ-գիժ: Պետությունը չունի 50 դեսպանատուն, դուք ինչպե՞ս եք հասնելու 50 մասնաճյուղին»: Ճիշտ է՝ մինչև 2025 թվականի վերջը մենք հաստատ 50 մասնաճյուղի չենք հասնի, բայց դրա կեսին վստահաբար կհասնենք: Արդեն 50 մասնաճյուղի հասնելու մեր գաղափարներին ավելի լուրջ են մոտենում:

Ճիշտ է՝ մինչև 2025 թվականը Արցախում այլևս հայեր չեն ապրում, բայց դրանով մեր գաղափարախոսության՝ միավորել հայկական տնտեսական ռեսուրսը, կարևորությունը չի պակասում:

Մեր երազանքն է՝ դառնալ այնպիսի բիզնես ակումբ, որը կարող է մոտիվացված հայ գործարարին աշխարհի ցանկացած ծայրից օգնել, որ անգամներով ավելի արագ աճի ու զարգացնի իր բիզնեսը, քան առանց մեզ:

Ի վերջո, հասնել նրան, որ հայ լինելը գործարարների համար լուրջ առավելություն լինի, քանի որ հայ գործարարներն ունեն իրենց բիզնեսները զարգացնելու համար մեծ ցանց և բազմաթիվ գործիքներ, որոնք կտրամադրի մեր ակումբը:

«Մանթաշյանց»-ի 6-ամյակը մենք նշում ենք որպես աշխարհի ամենամեծ հայկական բիզնես ցանց, որպես հետխորհրդային ամենամեծ աշխարհագրական տարածում ունեցող բիզնես ցանց, իսկ մի քանի տարուց մենք կլինենք աշխարհի ամենամեծ բիզնես ակումբներից մեկը և «Մենք-ն ուժեղ է ես-ից» գաղափարախոսությունը կտարածենք աշխարհի բոլոր հայկական համայնքներում: Իսկ միասին գործելու դեպքում 1+1 ոչ թե 2-ի է հավասար լինելու, այլ 10-ի, 20-ի կամ 30-ի:

Վահրամ Միրաքյան

«Մանթաշյանց» ԳԱ համահիմնադիր, նախագահ



Ալեքսանդր Մանթաշյանց

Ալեքսանդր Մանթաշյանցը ծնվել է 1842 թվականին, Թիֆլիսում: Սովորել է Թիֆլիսի Գալուստ Վարդապետ Փափագյանցի մասնավոր դպրոցում: 1864 թ. շուշեցի մեծահարուստ Աստվածատուր Առաքելյանը Ալեքսանդրի հորը՝ մանուֆակտուրայի վաճառական Հովհաննես Մանթաշովին խորհուրդ է տալիս որդուն ուղարկել Լայպցիգ և առևտրական հարաբերություններ հաստատել Գերմանիայի և Պարսկաստանի հայ վաճառականների միջև: 1868 թ. Հովհաննեսը որդու հետ շրջագայում է Եվրոպայում և առևտրական լայն կապեր հաստատում մի շարք քաղաքների վաճառական տների միջև:

Վերադառնալով Թեհրան՝ Հովհաննեսը 1878 թ. իրենց առևտուրը տեղափոխում է Թիֆլիս: Հոր մահից հետո ստացած 200.000 ռուբլի դրամագլուխ ժառանգությամբ, Ալեքսանդր Մանթաշյանցը, հեռատեսորեն զգալով նավթարդյունաբերության մեծ հեռանկարները, տեղափոխվում է Բաքու և սկսում զբաղվել նավթի արդյունաբերությամբ: Մանթաշյանցի նավթի առևտրական տներն ու նրանց մասնաճյուղերը տարածվում են ամբողջ աշխարհում՝ իրենց ցանցի մեջ առնելով տարբեր երկրներ ու քաղաքներ՝ Վարշավա, Մադրիդ, Փարիզ, Օդեսա, Սարատով, Սուդան, Բեյրութ, Պաղեստին, Կալկաթա, Բոմբեյ, Կ. Պոլիս, Ջմյուռնիա: Այդ շրջանում Մանթաշյանցի դրամագլուխը կանխիկ դրամով կազմում էր մոտ 30 միլիոն ռուբլի: Նա ուներ հանքեր, գործարաններ, կալվածքներ, տներ, հյուրանոցներ, ամառանոցներ ու շոգենավեր: Ալեքսանդր Մանթաշյանցը դառնում է իր ժամանակների աշխարհի ամենահարուստ գործարարներից մեկը:

Իր առևտրային գործունեությունը Ալեքսանդր Մանթաշյանցը զուգակցում էր հասարակական և բարե-

գործական գործունեության հետ: Մինչև 1895 թվականը եղել է Թիֆլիսի բարեգործական ընկերության փոխնախագահը, այնուհետև ցմահ դառնում է նրա պատվավոր նախագահը: Նա էր հովանավորում Կովկասի ամենախոշոր որբանոցը, նրա միջոցներով շենքեր և հայկական եկեղեցիներ են կառուցվել Թիֆլիսում, Երևանում, Բաքվում, Մոսկվայում, Պետերբուրգում ու Փարիզում: Հայկական Սուրբ Հովհաննես Մկրտիչ եկեղեցին, որ գտնվում է Փարիզի հենց կենտրոնում՝ Ելիսեյան դաշտերում, իր գոյությանը պարտական է Ալեքսանդր Մանթաշյանցին:

Երբ ցարական կառավարությունը որոշում արձակեց հայկական եկեղեցական ունեցվածքի առգրավման մասին, դրանով իսկ զրկելով հայկական դպրոցները, գիմնազիաները և մշակութային-լուսավորական մյուս օջախները նյութական աջակցությունից, Մանթաշյանցը ֆինանսավորեց Թիֆլիսի Ներսիսյան հոգևոր ճեմարանի նոր շենքի կառուցումը: Նրա նվիրական իղձն էր՝ խոշոր նվիրաբերում կատարել Էջմիածնին: Նրա առաջարկով կազմվում է նոր վեհարանի նախագիծ՝ ընդարձակ սրահներով և ընդունարաններով: Այդ աշխատանքների համար Մանթաշյանցը տրամադրում է 250.000 ռուբլի:

Ալեքսանդր Մանթաշյանցը եղել է հայ մշակույթի, գիտության, արվեստի և գրականության մեծ նվիրյալ և հովանավոր: Նա մեծապես աջակցել է հայ մեծ երգահան, երաժշտական էթնոլոգ Կոմիտաս Վարդապետին: Մեկենասի և բարեգործի առանձնահատուկ հոգատարության առարկա են եղել տաղանդավոր ստեղծագործող մարդիկ, ընդունակ երիտասարդները: Մանթաշյանցի միջոցներով են Ռուսաստանի և Եվրոպայի լավագույն ուսումնական հաստատություններում սովորել երկու հարյուրից ավելի հայ պատանիներ ու աղջիկներ, որոնցից շատերը հետագայում դարձել են գիտության, մշակույթի, արվեստի և գրականության հայտնի գործիչներ:

Ալեքսանդր Մանթաշյանցի ծննդյան օրը՝ մարտի 3-ը, Հայաստանում հայտարարված է գործարարի օր:



Թիֆլիսի մեծահարուստներից մեկը՝ Արկադի Միրովը, այսպես է ձևակերպել Մանթաշյան-
ցի հայասիրությունը. **«...մի կտորի փակ միավորել բոլոր հայերին և բոլորին
անխորհր դարձնել հարուստ»:**

«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբը ժառանգել է մեծանուն հայ բարերարի այս պատ-
գամը: Սրբեղծելով հայկական բիզնեսի գլոբալ ցանց՝ ակումբը ծառայում է նույն նպատակին՝
միավորել և հարստացնել բոլոր հայերին:

Ինչպե՞ս ծնվեց «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբը

2016 թվականից սկսած՝ Հայաստանում շատերի ականջին անընդհատ հասնում էր «Չոր Մարքեթինգ» արտահայտությունը: Սկզբում բոլորն ուզում էին հասկանալ, թե ինչի մասին է խոսքը, իսկ հետո սկսեցին ցանկանալ մասնակցել «Չոր Մարքեթինգ» դասընթացներին ու ծրագրերին:

Նախագծի հեղինակը Վահրամ Միրաքյանն էր, որը 2016 թվականին հրապարակեց իր «Չոր Մարքեթինգ» գիրքը: Հրատարակությունը ներկայացնում էր մարքեթինգային 40 գործիք՝ նախատեսված գործարարների, մարքեթոլոգների, ձեռնբեռների, ինչպես նաև ստարթափներ հիմնել ցանկացողների համար: Հաջորդ տարիներին Հայաստանի գրախանութներում տարեկան վաճառվում էր «Չոր Մարքեթինգ» մի քանի հազար օրինակ: Ակնհայտ էր, որ թե՛ Հայաստանի գործարար համայնքը, թե՛ սպառողները մարքեթինգային գիտելիքներ ձեռք բերելու կարիք ու ցանկություն ունեին:



Սկզբում «Չոր Մարքեթինգը» գտավ իր ընթերցողին, իսկ հետո դարձավ գաղափարախոսություն՝ իր շուրջը հավաքելով մեծ թվով մարդկանց: Այդ մարդիկ հիմնականում գործարարներ էին, որոնք ցանկանում էին իրենց բիզնեսի զարգացումը դնել ճիշտ ուղու վրա և ունենալ մեծ արդյունքներ:

Ինչպես ասում է դասականը՝ պահանջարկը ծնում է առաջարկ: Լրացնելով և վերամշակելով գրքում ներկայացված մարքեթինգային գործիքները՝ Վահրամ Միրաքյանը սկսեց դասախոսությունների շարք, որոնց տարեկան մասնակցում էր մոտ 10,000

մարդ: Ստեղծվեց «Չոր Մարքեթինգի» YouTube ալիքը, իսկ հետագայում նաև՝ գործարարներին միավորող ակումբը:

Նախագիծը ստեղծվել է որպես գործնական մարքեթինգի ուսուցման հարթակ՝ ուղղված հատկապես փոքր և միջին բիզնեսների ներկայացուցիչներին: Հիմնական նպատակը բիզնեսի առաջխաղացման համար մատչելի, հասկանալի և առավելագույնս արդյունավետ գործիքներ տրամադրելն էր:

Վահրամ Միրաքյանի գաղափարը պարզ էր. մարքեթինգը չպետք է բարդ և անհասկանալի լինի: Նրա մոտեցումը բացառապես գործնական էր. «Չոր Մարքեթինգը» առաջարկում էր տեխնիկաներ և մեթոդներ, որոնք անմիջապես կիրառելի էին գործնականում: Այս մոտեցումն առանձնահատուկ արժեքավոր էր այն մարդկանց համար, ովքեր չունեին մարքեթինգի խոր գիտելիքներ կամ ռեսուրսներ՝ մեծածավալ արշավներ իրականացնելու համար:

Նախագծի առանձնահատկություններից մեկն էլ ժամանակակից տեխնոլոգիաների և թվային մարքեթինգի վրա շեշտադրումն էր: Վահրամը հաճախ անդրադառնում էր սոցիալական ցանցերին, բովանդակության ստեղծմանը, գովազդային արշավներին և հաճախորդների հետ աշխատանքի արդյունավետ մեթոդներին: Այդ ամենը նրան թույլ էր տալիս պահպանել արդիականությունը և դիմել լայն լսարանի:

«Չոր Մարքեթինգը» կարևոր ներդրում է ունեցել Հայաստանում մարքեթինգային մշակույթի զարգացման գործում: Այն ոչ միայն առաջարկում էր գիտելիքներ, այլև մոտիվացնում էր գործարարներին՝ համարձակ փորձեր կատարելու իրենց ոլորտում և ավելի կազմակերպված աշխատելու: Նախագծի շնորհիվ բազմաթիվ բիզնեսներ կարողացել են գտնել նոր հաճախորդներ, մեծացնել իրենց եկամուտները և ամրապնդել դիրքերը շուկայում:

2017-2018 թվականներին «Չոր Մարքեթինգը» արդեն վերածվել էր մեծ շարժման, որի զարգացման հաջորդ հանգրվանը դարձավ հայկական ամենամեծ բիզնես ակումբի՝ «Մանթաշյանցի», հիմնումը:



«Չոր Մարքեթինգի» առանձնահատկությունները

«Չոր Մարքեթինգը» շեշտադրում էր գործնական փորձառության և անմիջապես կիրառելի մեթոդների կարևորությունը: Նախագիծն առաջարկում էր առօրյա կյանքում պարզ ու հասկանալի գործիքներ, որոնք կարելի էր օգտագործել բիզնեսի զարգացման համար: Նախագծի շրջանակներում Վահրամ

Միրաքյանն ու արտասահմանից հրավիրված փորձագետները կիսվում էին իրենց փորձով, սխալներով և հաջողություններով՝ սկսնակ և արդեն կայացած գործարարներին օգնելով խուսափել ավելորդ ջանքերից և ժամանակի վատնումից:



Ինչ էր
առաջարկում
«Զոր
Մարքեթինգը»





1. Գրքեր և մեթոդական նյութեր

Նախագծի շրջանակներում Վահրամ Միրաքյանը գրել է մի քանի գործնական ուղեցույցներ, որոնցից ամենահայտնին «Չոր Մարքեթինգ» գիրքն էր: Գիրքն ընդգրկում էր իրական օրինակներ, գործնական խորհուրդներ և պարզ քայլեր՝ մարքեթինգային ռազմավարություններ կառուցելու համար:

2. Առցանց դասընթացներ

«Չոր Մարքեթինգը» առաջարկում էր տարբեր մակարդակի առցանց դասընթացներ, որոնք ներառում էին տեսական նյութեր, գործնական հանձնարարություններ և անհատական խորհրդատվություն: Այս դասընթացներն օգնում էին մասնակիցներին ստանալ ոչ միայն գիտելիքներ, այլև դրանք կիրառել սեփական բիզնեսում:

3. Սեմինարներ և աշխատարաններ

Նախագիծը պարբերաբար կազմակերպում էր սեմինարներ և պրակտիկ աշխատարաններ, որտեղ մասնակիցները հնարավորություն ունեին անմիջապես կիրառել նոր սովորած մեթոդները իրենց բիզնեսում:



Ակումբի գործունեության սկիզբը

«Չոր Մարքեթինգ»-ի մասին երկար խոսեցինք, որովհետև դա էր միավորել «Մանթաշյանց»-ի բոլոր հիմնադիրներին: Նրանք անցել էին «Չոր Մարքեթինգ»-ի կուրսերն ու ծանոթացել դրանց ժամանակ:

«Չոր Մարքեթինգ» նախագծի գործունեության, ինչպես նաև Հայաստանում բիզնեսը նոր մակարդակի հասցնելու ջատագով մի շարք գործարարների հսկայական ջանքերի արդյունքում, 2019 թվականի հունվարին պաշտոնապես հիմնադրվեց «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբը: Սկզբում այն կոչվում էր «Մանթաշով» միություն՝ ի պատիվ հայ մեծանուն գործարար և բարեգործ Ալեքսանդր Մանթաշյանցի:

Միության հիմնադիրները պատմում են, որ երկար են մտածել անվան շուրջ: Եղել են տարբեր առաջարկներ, սակայն ի վերջո, հաշվի առնելով Ալեքսանդր Մանթաշյանցի մեծ ներդրումը հայ գործարարության զարգացման գործում, նրա դավանած արժեքներն ու դրված նպատակների մասշտաբայնությունը, որոշվել է միությունը կոչել «Մանթաշով»՝ այնպես, ինչպես Մանթաշյանցին կոչում էին Ռուսա-

կան կայսրությունում:

Հետագայում, սակայն, «Մանթաշովի» անդամները որոշեցին վերականգնել մեծանուն գործարարի ազգանվան հայկական ճիշտ ձևը և միությունը վերանվանել «Մանթաշյանց»: Այսօր «Մանթաշյանցն» արդեն ոչ թե միություն, այլ ակումբ է՝ հայկական իրականության ամենամեծ գործարար ակումբը:

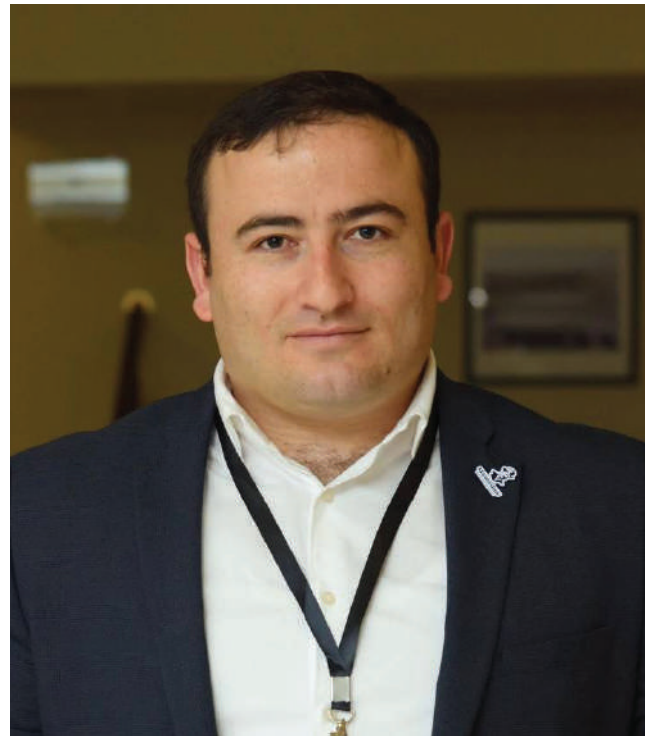
Ինչու՞ էր պետք նման ակումբ ստեղծել, և որո՞նք էին հիմնադիրների շարժառիթները:

Այս հարցը դեռ երկար կշարունակի հուզել թե՛ հայ գործարարներին, թե՛ հայ գործարարության պատմության ուսումնասիրողներին: Այդ իսկ պատճառով մենք որոշեցինք այդ մասին հարցնել հենց նրանց՝ «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի հիմնադիրներին:

«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի կայացման համար վճռորոշ էր նաև 2021 թվականի մայիսի 12-ը: Այս ժամանակահատվածում «Մանթաշյանց»-ը տնօրինում էր Լիլիթ Թադևոսյանը, ում օրոք՝ մայիսի 12-ին ակումբը հասավ հարյուր անդամի:



Գաղափարը ծնվել է 2018-2019 թթ. քննարկումների արդյունքում, երբ մենք «Չոր մարքեթինգի» ակումբի անդամ էինք: Մեզ մոտ համագործակցության, ընդհանուր շփման նոր մակարդակի միջավայր ստեղծելու գաղափար առաջացավ, որովհետև «Չոր մարքեթինգը» ավելի շատ կրթական և բիզնեսի խթանման միություն էր: Բիզնես ակումբ հիմնելու նախաձեռնությունը եղավ «Չոր մարքեթինգի» հիմնադիր Վահրամ Միրաքյանի կողմից: Այդպես սկսվեցին քննարկումները, և 2019 թ. 12 ընկերների ջանքերով հիմնադրվեց ակումբը: Սկզբնական շրջանում շատ դժվար էր նման փոքր թիմով միություն ստեղծելը՝ և՛ կազմակերպչական, և՛ այն առումներով, որ անդամների թիվն արագ չէր աճում: Երբեմն նաև հիասթափության պահեր էինք ունենում, բայց հավատը գաղափարին և իրար նկատմամբ շատ ավելի ուժեղ էր:



Արդյունքում այսօր մենք ունենք գրեթե 700 անդամ՝ աշխարհի տարբեր երկրներում:

Ալեքսանդր Բասենցյան «Ալտեք» գրուպի տնօրեն



Ակումբի կայացման հարցում իր խորհուրդներով մշտապես աջակցում էր Կարեն Վարդանյանը:

Ակումբի ստեղծման հիմքում մարդկային հարաբերություններն էին, ընկերությունը և իրար նկատմամբ վստահությունը: Առաջարկը եղավ մեր ընկեր Վահրամ Միրաքյանի կողմից և արժանացավ բոլորիս հավանությանը: Անձամբ ես մինչ այդ որևէ ոլորտային միավորման մեջ ընդգրկված չէի, բայց գիտեի, որ աշխարհի տարբեր երկրներում այդպիսի ձևաչափերով բիզնես ակումբներ կան և բավա-



կան արդյունավետ են: Մտածեցի՝ ինչո՞ւ ոչ. այսպիսի միավորում կարելի է ստեղծել նաև Հայաստանում՝ հայ գործարարների համար: Կայացման հետաքրքիր, բայց բարդ ճանապարհ անցանք: Սկզբնական շրջանում, երբ մարդիկ քիչ էին, լինում էին նաև որոշակի հիասթափության պահեր, բայց աստիճանաբար խնդիրները հարթվեցին, և, ի վերջո, ակումբը կայացավ: Դրա համար ամեն մեկս փորձեց օգտագործել իր բոլոր հնարավորությունները:

Տիգրան Մոմջյան

**«Բայազետ» մսամթերքի արտադրության
հիմնադիր տնօրեն**

Հայ գործարարների միություն ստեղծելու գաղափարը ծնվեց տարիներ առաջ, երբ բիզնեսն ուներ համախմբվելու և համատեղ հանդես գալու խնդիր: Անհրաժեշտ էր անհատ գործարարին համագործակցության դաշտ բերել: Նպատակն այն էր, որ տարբեր բնագավառների գործարարներ միավորվեն, քանի որ ոլորտային միություններ գործում էին, բայց այսպիսի ձևաչափ Հայաստանում չկար:

Այդպես էլ ընկերներով, ովքեր ունեին սեփական բիզնեսներ, ստեղծեցինք «Մանթաշյանց» ակումբը: Մինչ բուն գործունեություն ծավալելը, մի քանի ամիս հանդիպումներ ենք ունեցել, երկար քննարկել գործունեության հետ կապված ցանկացած դետալ:



Անձամբ իմ օրինակը կարող եմ բերել. զբաղված լինելով ռեստորանային բիզնեսով, ընդգրկված էի ոլորտային միությունում, որտեղ նեղ ոլորտային հարցեր էին առաջ քաշվում, իսկ «Մանթաշյանց»-ում հնարավոր է ցանկացած խնդիր քննարկել՝ պետական մարմինների հետ աշխատանքից մինչև նոր համագործակցություն:

Հակոբ Չորանյան

Ռեստորանային բիզնեսի սեփականատեր

Եթե ետ գնանք 7 տարի առաջ, 2018 թվականն էր: Վահրամը առաջարկեց միանալ նոր ստեղծվող միությանը, որի ապագան շատ մշուշոտ էր: Ես չգիտեի՝ ինչ է սպասվում, ինչ տեսլական կա, բայց միտքը սա էր՝ եկեք միավորվենք, մեր ուժերը միավորենք, միություն ստեղծենք, որը նպաստելու է գործարարին մի ձեռքի սեղմումով հաջողություններ:

րի հասնել, այսինքն՝ համագործակցել: Հավատալով այդ տեսլականին և Վահրամին՝ միացա: Առաջին 10-12 հոգով էինք, ու հիմք դրվեց «Մանթաշյանց» գործարարների միությանը: Հիմնական կորիզը «Չոր մարքեթինգ»-ից էր, որոնց բոլորին գրեթե ճանաչում էի: Մարդիկ էլ կային, որոնց հեռակա գիտեի: Փորձեմ առաջին 10-իս հիշել. Վահրամն էր, ես էի, Դավիթ Մկոյանն էր, Վահեն՝ «Ագաթ»-ի (ընկերություններով ենք դիմում իրենց), Դավիթը՝ «Էլիտ Պլազա»-ի, Տիգրանը՝ «Բայազետ»-ի, Անդրանիկը՝ «Լեդի Զոն»-ի, Տիգրան Օխանյանը՝ «ԷկոՎիլ»-ի: Ո՞ւմ բաց թողեցի... Մի խոսքով՝ առաջին 10 հոգիս միավորվեցինք:

Մաթևոս Բարսեղյան

«One Way Tour» տուրիստական ընկերության և «One Way ակադեմիա» թրեյնինգային ընկերության հիմնադիր, տնօրեն



Մի քանի գործարարներով որոշ ժամանակ քննարկում էինք նման ֆորմատի հնարավորությունները, և մի օր Վահրամ Միրաքյանը զանգ տվեց, առաջարկեց խոսքը գործի վերածել: Այսպիսով, կազմակերպեցինք առաջին հանդիպումը: Քանի որ բոլորս էլ տարիներ շարունակ եղել ենք բիզնեսի մեջ, հասկացել ենք բիզնեսի հետ կապված խնդիրները, պետության մոտեցումները, համագործակցության անհրաժեշտությունը և բիզնես մթնոլորտը բարելավելու կարիքները, համահիմնադիրներով, որոնք ավելի շատ համախմբված էին Վահրամ Միրաքյանի շուրջ, գիտակցում էինք նման ֆորմատի կարևորությունը:

Որոշել էինք փոխել գործարարի համբավը հասարակության և հանրության առաջ, բարելավել գործարարի և պետության հարաբերությունը: Քանի որ տեսնում էինք, որ հաղորդակցման պակաս կամ անսնավոր և պետական սեկտորի միջև, նպատակ դրեցինք դառնալ այդ կամուրջը: Մեծ խնդիր դրեցինք մեր առաջ և այդ խնդրի լուծմանն ընդառաջ ենք գնում: Այն է՝ կապել ամբողջ աշխարհի հայ գործարարներին, որոնց մասին նույնիսկ չենք էլ լսել և որոնք մեծ ցանկություն ունեն համագործակցելու:

Այսինքն՝ Հայաստանի և հայ գործարար աշխարհի միջև կապ հաստատել և ուժեղացնել այդ կապը: Ինչպես նաև «Մանթաշյանցը» դարձնել հետաքրքիր և օգտակար հարթակ, որպեսզի օտարերկրյա գործարարները, ներդրողները և մեր հայրենակիցները օբյեկտիվ ինֆորմացիա և խորհրդատվություն ստանան Հայաստանում բիզնես մթնոլորտի և ռիսկերի մասին:

«Մանթաշյանց»-ի ձևաչափը բխեց մեր առջև դրված խնդիրը լուծելու պահանջից: Բնականաբար, սկսեցինք ուսումնասիրել աշխարհի փորձը, նմանատիպ ակումբների գործունեությունը, նույնիսկ Հայաստանում: Իհարկե, այստեղ նման ֆորմատի ակումբ չգտանք, բայց փորձեցինք այլ բիզնեսների, ասոցիացիաների կամ ակումբների թերությունները հասկանալ և չկրկնել:

Տիգրան Օխանյան
«ԷկոՎիլ» հոլդինգի համահիմնադիր,
Խորհրդի նախագահ



“

Այսօր «Մանթաշյանցն» արդեն ոչ թե միություն, այլ ակումբ է՝ հայկական իրականության ամենամեծ գործարար ակումբը:

Առաջին փորձությունները

«Մանթաշյանց» բիզնես ակումբի առաջին փորձությունները կապված էին Հայաստանի բիզնես միջավայրի առանձնահատկությունների և նոր բիզնես մշակույթի ձևավորման անհրաժեշտության հետ: Ակումբը հիմնադրվեց որպես հարթակ հայ գործարարների համար՝ նպաստելու բիզնես համայնքի միավորմանը, համագործակցության խթանմանը և փոխօգնությանը: Սակայն նրա ճանապարհին առաջացան մի շարք մարտահրավերներ:

Ինչպես վկայում են ակումբի հիմնադիրները, 2018-2019 թվականներին Հայաստանի բիզնես միջավայրում հաճախ առկա էր վստահության պակաս, ինչը դժվարացնում էր համագործակցային հարթակների զարգացումը: «Մանթաշյանց» ակումբի հիմնադիրները ստիպված էին ներդնել մեծ ջանքեր՝ ներգրավելու բիզնես համայնքի ներկայացուցիչներին և հաստատելու իրենց նախաձեռնության արժանահավատությունը:

Երկրորդ կարևոր խնդիրը, որն առկա էր մեր իրականության մեջ, կայուն բիզնես մշակույթի բացակայությունն էր: Նորարար բիզնես նախաձեռնությունների և էկոհամակարգերի պակասը խոչընդոտում

էր ակումբի լիարժեք կայացմանը: Անհրաժեշտ էր ստեղծել մշակույթ, որը կխթաներ նոր գաղափարների փոխանակումն ու համատեղ նախագծերի իրականացումը:

Մեծ խնդիր էր նաև հանրության շրջանում գործարարների հանդեպ հաստատված բացասական վերաբերմունքը: Հայաստանում գործարարությամբ զբաղվող որոշ գործիչների վատ համբավը տարածվում էր գրեթե բոլոր գործարարների վրա, ինչը լուրջ խնդիրներ էր առաջացնում հայկական բիզնեսի զարգացման համար:

Սակայն, ինչպես պատմում են ակումբի հիմնադիրները, այդ ամենի հետ միասին կար մեծ հավատք ու վստահություն, որ համատեղ ջանքերով կարելի կլինի հասնել գլխավոր նպատակին՝ որպեսզի հայ գործարարը ողջ աշխարհում կարողանա լուծել իր առջև ծառացած խնդիրները: Պետք էր նաև հասնել նրան, որպեսզի հայկական բիզնեսն ուժեղանա ամբողջ աշխարհում և կարողանա սատար լինել Հայաստանի Հանրապետությանն ու հայ ժողովրդին:

Ակումբի կայացման առաջին շրջանում՝ 2019 թվականի ողջ ընթացքում, հիմնադիրները կենտրոնացել էին մի քանի կարևոր խնդրի լուծման վրա: Նախ և առաջ պետք էր կանոնակարգել, թե ովքեր կա-





րող են միանալ բիզնես-ակումբին և թե ինչ չափանիշների պետք է համապատասխանեն պոտենցիալ թեկնածուները: «Դժվարն առաջին 100 անդամների հավաքելն էր», - մեզ հետ զրույցում պատմել է «Մանթաշյանց»-ի համահիմնադիր Տիգրան Մոմջանը: «Հիմա շատերն իրենք են տեղեկանում, ցանկանում միանալ: Ակումբն ունի վաճառքի բաժին, որը գործարարներին առաջարկներ է ներկայացնում: Անհատապես մենք նույնպես, եթե դաշտում արժանի մարդ ենք տեսնում, որը կարող է օգտակար լինել գործարար համայնքին, պատմում ենք ակումբի մասին, առաջարկում միանալ: Բացի տնտեսական մի քանի չափանիշից, որոնց բիզնեսը պետք է համապատասխանի, կարևոր է ակումբի երկու անդամի երաշխավորությունը: Ինքս էլ հաճախ լինում եմ երաշխավոր: Որպես Խորհրդի անդամ՝ նախապատվությունը տալիս եմ այն թեկնածուին, որն առաջ գնալու, զարգանալու ձգտում ունի, պատրաստ է ոչ միայն օգուտ քաղել, այլ նաև իր ներդրումն ունենալ ակումբի զարգացման մեջ, խնդիրը միայն բիզնեսի մեծությունը չէ», - ասում է Մոմջանը:

Դիմումի հայտից մինչ անդամակցություն գործընթացը կարող է տևել մեկ ամսից մինչև մեկ տարի՝ պայմանավորված տարբեր հանգամանքներով:

Բայց այնպես չէ, որ ցանկացած դիմում ընդունվում է, քանի որ կան չափանիշներ, որոնց պետք է համապատասխանի անդամակցության թեկնածուն և ընթացակարգ, որը նա պետք է անցնի, պատմում է «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի մեկ այլ համահիմնադիր Հակոբ Չոբանյանը: «Ընդ որում, խոսքը ոչ միայն ընկերության ցուցանիշներին է վերաբերում, այլ նաև համբավին: Եղել է դեպք, երբ մերժել ենք անդամակցության դիմումը, քանի որ պարզվել է՝ գործարարն իր հատկանիշներով ու գաղափարախոսությամբ չի համապատասխանում «Մանթաշյանց»-ի մոտեցումներին: Ակումբի ներսում ձևավորվում են գործարար կապեր, առաջին հերթին մենք պետք է վստահ լինենք, որ մեզ միացող մարդիկ վստահելի են, որպեսզի մյուսներն էլ ունենան այդ հավատը ակումբի և նրա մասնակիցների նկատմամբ: Այսինքն՝ եթե մի գործարարն անձնապես չի ճանաչում մյուսին, բայց հանդիպել է ակումբի ներսում, արդեն վստահության այդ մթնոլորտը պետք է ձևավորված լինի: Վստահելի գործընկեր գտնելու խնդիր ունեն բոլոր գործարարները թե՛ Հայաստանում, թե՛ արտերկրում ապրողները, և «Մանթաշյանց»-ի առավելությունն էլ դա է, որ ի սկզբանե այդ վստահությունը կա», - ասում է Հակոբ Չոբանյանը:

COVID - 19

Խոսելով «Մանթաշյանց» ակումբին միանալու իր պատմության մասին՝ «Ոսկու աշխարհ»-ի («Վաղարշ և որդիներ» կոնցերն ՍՊԸ) ներկայացուցիչ Արթուր Վաղարշյանը կրկին շեշտադրում է ակումբում՝ դեռևս ամենասկզբի օրերից ձևավորող վստահության մթնոլորտը: «Առաջին հերթին ընդգծում էինք Հայաստանի ներսում գործարար կապերի ձեռքբերման և ամրապնդման հնարավորությունը: Երկրորդը՝ միության մթնոլորտն է, այստեղ յուրաքանչյուր անդամ պատրաստ է ավելի շատ տալ, քան օգուտ քաղել: Եվ երրորդը՝ եթե դու գործարարին հանդիպել ես «Մանթաշյանցում», դու այլևս նրան ստուգելու, չվստահելու խնդիր չունես, որովհետև բոլորը պատասխանատու են իրենց քայլերի ու խոսքերի համար»:

«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբին միանալու օգտակարությունն այսօր արդեն շատ տեսանելի է: Միության ամենամեծ առավելությունը լայն կապերն են ու նոր շուկաներն են: «Մանթաշյանց»-ը տալիս է անընդհատ նոր ընկերներ և գործընկերներ ձեռք բերելու հնարավորություն: Իսկ այս վերջին հանգամանքը բերում է ակումբի ներսում ձևավորվող նոր համագործակցությունների ու հաջողված մեկանգամյա կամ երկարաժամկետ բիզնես ֆորմատների:

2020 թվականը նշանավորվեց համաշխարհային նոր համաճարագով՝ COVID-19 վիրուսի բռնկմամբ: Ինչպես ամենուր, Հայաստանը նույնպես զգաց այդ աղետի բոլոր ծանր հետևանքները: 2020 թ. մարտի 17-ին «Մանթաշյանց» միությունը հայտարարեց, որ աշխատանքները շարունակելու է հեռակա կարգով՝ մինչ իրավիճակի հանգուցալուծումը չեղարկելով բոլոր հանդիպումները, քննարկումներն ու միջոցառումները: Նոր ձևավորվող ակումբի համար սա մեծ դժվարություն էր: Սակայն ի պատիվ մանթաշյանականների, այս մեծ դժվարությունը նրանք կարողացան վերածել հերթական հնարավորության և, ըստ էության, առաջին անգամ «Մանթաշյանց»-ը հանդես եկավ որպես հայկական բիզնեսի շահերը պաշտպանող կառույց:

Արդեն մարտի 23-ին «Մանթաշյանց» միությունը հանդես եկավ հայտարարությամբ, որում սուր քննադատության էր ենթարկել ՀՀ Աշխատանքի և սոցիալական հարցերի նախարարության կողմից մշակված և հրատապ ռեժիմով շրջանառության դրված Աշխատանքային օրենսգրքում փոփոխություններ կատարելու նախագիծը: Մանթաշյանականները բարձրա-



ծայնել էին բոլոր այն խնդիրները, որոնք առաջացել են բիզնեսի համար և Կառավարությանն առաջարկել բիզնեսի շահերից բխող լուծումներ՝ ամեն կերպ ձգտելով, որպեսզի թե՛ գործարարները և թե՛ նրանց աշխատակիցները հնարավորինս քիչ տուժեն կորոնավիրուսի պատճառով երկրում հայտարարված արտակարգ դրությունից:

Համաճարակի ողջ ընթացքում «Մանթաշով» միությունը հանդես էր գալիս տարբեր առաջարկներով և նախաձեռնություններով՝ փորձելով համագործակցության մթնոլորտում լուծումներ գտնել առաջացած խնդիրներին: Զուգահեռ «Մանթաշով»-ն օգնում էր ակումբականներին զարգացնել հեռավար մեթոդներով բիզնեսի կառավարման գործիքները և ադապտացնել բիզնեսը նոր իրողություններին:

Փորձությունների այդ ծանր շրջանը մանթաշյանականները հաղթահարեցին ավելի ուժեղացած և արժեքավոր փորձով հարստացած:



44-օրյա պատերազմ

2020 թվականի սեպտեմբերի 27-ին Արցախի Հանրապետության դեմ Ադրբեջանի լայնամասշտաբ հարձակումը փորձության նոր ալիք էր ինչպես ողջ հայ ժողովրդի, այնպես էլ «Մանթաշով» գործարարների միության համար: Պատերազմի վերսկսման լուրն առնելուց անմիջապես հետո մանթաշյանականները շատ արագ կազմակերպվեցին և արդեն սեպտեմբերի 28-ին օգնության առաջին խմբաքանակն ուղարկեցին Արցախ: Օգնության առաջին փաթեթը պարունակում էր մոտ հինգ միլիոն ՀՀ դրամի՝ առաջին անհրաժեշտության ապրանքներ:

Սեպտեմբերի 28-ին «Մանթաշով» գործարարների միությունն արտահերթ հավաք է հրավիրել, որի ընթացքում որոշվել է հանդես գալ «Հզոր թիկունք» նախաձեռնությամբ: Մանթաշյանականները որդեգրեցին «Բիզնեսը պետության կողքին է» կարգախոսը և կոչ արեցին բոլոր գործարարներին «աշխատել հանուն բանակի և պետականության հզորության»: «Ցանկացած պատերազմ նաև ռեսուրսների պատերազմ է, տնտեսական ռեսուրսների, իսկ տնտեսական ռեսուրսներ ունենալու համար անհրաժեշտ է, որ տնտեսությունը չպարալիզացվի ու բիզնեսն աշխատի: Երկիրն ու բանակը պահվում է բիզնեսի հարկերով: Մեզ աշխատող բիզնես, տնտեսություն է պետք, որ կարողանանք երկիրը պահել պատերազմից հետո կամ դիմանանք մինչև պատերազմի ավարտը: Եթե ճակատ չեն կանչել, ուրեմն պետք է թիկունքում մեր գործում առավելագույնն անենք, պետք է ավելի լավ աշխատել, քան նախկինում: Մենք այսօրվանից վերսկսում ենք մեր տնտեսական գործունեությունը և ցանկանում այս քայլով օրինակ լինել մյուս բոլոր բիզնեսներին: Դեպի ուժեղ տնտեսություն», - մասնավորապես ասված էր «Մանթաշով» գործարարների միության հայտարարության մեջ:

Պատերազմի ողջ ընթացքում մանթաշյանականները կենտրոնացնում էին հնարավոր բոլոր ռեսուրսները և տասնյակ ու հարյուրավոր միլիոնների հասնող աջակցություն հասցնում Արցախ:

Նույն գործունեությունը «Մանթաշով» գործարարների ակումբը շարունակել է նաև պատերազմում կրած ցավալի պարտությունից հետո: 44-օրյա պատերազմի հետևանքները նոր գաղափարներ ու նպատակներ դրեցին ակումբի հիմքում: «Այլևս երբեք», - հայտարարեցին մանթաշյանականները և սկսեցին աշխատել երկրի հզորացման ծրագրերի վրա:

«Մենք չգիտենք, թե որքան ժամանակ կա մինչև հաջորդ պատերազմը: Հետևաբար ամեն օր, ամեն րոպե, ամեն վայրկյան պետք է աշխատենք այն ուղղությամբ, որ մեր երկիրը առավելագույնս պարպրասուր լինի գալիք փորձություններին և այլևս երբեք պարտություն չկրի», - հետագայում հայտարարել է Վահրամ Միրաքյանը:



«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի կայացումը

Հայտնի փաստ է՝ դժվարություններն ու փորձությունները միավորում են մարդկանց: Անցնելով իրական դժոխքի միջով՝ «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբն ի վերջո կայացավ որպես հայկական իրականության ամենամեծ և ամենաազդեցիկ բիզնես ակումբ, որն այսօր միավորում է ավելի քան 650 գործարարի՝ աշխարհի տարբեր անկյուններից:

Կարելի է արդյոք ասել, որ «Մանթաշյանց»-ն արդեն այն է, ինչ ձգտում էին ստեղծել ակումբի հիմնադիրները: Թերևս՝ այո: Չնայած իրենք՝ հիմնադիրները, մի քիչ այլ դիտանկյունից են մոտենում այս հարցին:

«Տեսեք, սա մի անվերջ գործընթաց է: Ասել, որ 100 տոկոսով լուծվում են բոլոր խնդիրները, սուր կլի-

նի, բայց կարելի է ասել, որ առաջին 50 անդամի ներգրավումից հետո ավելի համակարգված մոտեցում ունենք, որովհետև ամեն մի նոր միացած անդամ առաջարկում էր այն բացերը, որոնք տեսնում էր, և դրա շնորհիվ «Մանթաշյանց»-ն էլ ավելի ամուր կանգնեց ուղքի վրա», - ասում է ակումբի համահիմնադիր Մաթևոս Բարսեղյանը:

Տիգրան Օխանյանը համակարծիք է նրա հետ: «Մեր խնդիրները բազմապրոֆիլ են: Առաջին՝ խնդիր ենք դրել համախմբել և ուժեղացնել շփումը հայ գործարարների միջև: Երկրորդ՝ ստեղծել հարաբերություն և համագործակցություն պետական սեկտորի հետ, երրորդը՝ ուսուցողական ծրագրերն են, և այսպես շարունակ: Առաջին մեծ նպատակն աշխարհի հայ

Արթուր Կարապետյան
«Մանթաշյանց» ակումբին միացած
առաջին գործարարներից մեկը



գործարարներին համախմբելն է: Այդ աշխատանքի մեծ մասն արդեն արել ենք, այսպես ասած՝ համակարգը ստեղծել ենք, և ամեն հաջորդ երկրի գործարարին հասանելի դարձնելը շատ ավելի հեշտ է դարձել, քան նախորդն էր: Այսինքն՝ այս խնդիրը լուծվել է: Խնդիր է լուծվել որոշակի օրենսդրական ոլորտում, փոփոխություններ են եղել ակումբի առաջարկով, որոնք, ինչ խոսք, օգտակար են եղել ոլորտի գործարարների, մեր ակումբի անդամների համար:

Սա շարունակական պրոցես է: Ինչպես մարդու օրգանիզմն անընդհատ պեպդ է աշխատի և շարժվի, նույն էլ այս հարթակն է: Անընդհատ բարելավելու տեղ ունենք, աշխատելու տեղ ունենք, և կարծում եմ՝ մեր թիմը, ներառյալ մեր խորհուրդը, որը հստակ զբաղվում է կազմակերպության կառավարմամբ, քրտնաջան աշխատում է այդ ուղղությամբ», - ասում է Օխանյանը:



«Մանթաշով» գործարարների միության»
խորհրդի առաջին նիստերից մեկը:
Մայիսի 5, 2019 թ.





Mantashyants
ENTREPRENEURS UNION

Բարի գալուստ «Մանթաշյանց»

Ողջույն: Դուք միացել եք աշխարհի ամենամեծ հայկական բիզնես ցանցին: Մենք մասնաճյուղեր ունենենք տասնյակ քաղաքներում, որտեղ հայ գործարարներն ամեն օր հանդիպում են, շփվում և գործարքներ կնքում միմյանց հետ:

Ինչ է «Մանթաշյանց» բիզնես ակումբը

«Մանթաշյանց»-ն առաջին հերթին միջավայր է: Վստահելի միջավայր, որտեղ կարող եք աճել, զարգանալ: Հայ գործարարների միջավայր, որոնք՝ անկախ նրանից ապրում են Լոս Անջելեսում, Ալմաթիում, Շենժենում, Մոսկվայում, Երևանում թե Կապանում, ունեն միևնույն արժեքները: Իրենք ձգտում են հասնել մեծ բարձունքների, և Դուք միացել եք իրենց, որպեսզի միասին զարգանաք:

«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի հիմնական պրոդուկտներից է ներվորքինգը: Մենք բազմաթիվ ներվորքինգային միջոցառումներ ենք անցկացնում:

Ինչ է ներթվորքինգը

Ներթվորքինգ ասելով՝ նկատի չունենք, որ Դուք ինչ որ մեկի հետ ծանոթանաք, համարն ունենաք, կարողանաք իր հետ խոսել: Ներթվորքինգ ասելով՝ նկատի ունենք խորը հարաբերություններ, երբ դուք մարդուն բավական լավ եք ճանաչում, ամեն շաբաթ շփվում եք նրա հետ, տեղյակ եք լինում իր նորություններից, գտնում եք համագործակցության տարբերակներ: Մենք ներթվորքինգային հանդիպումներ ենք անում, ինչպես առանձին վերցրած քաղաքներում, այնպես էլ քաղաքից քաղաք, երկրից երկիր: Օրինակ՝ «Մանթաշյանց» ակումբի Երևանի մասնաճյուղը Լոս Անջելեսի մասնաճյուղի հետ, Լոս Անջելեսի մասնաճյուղը Համբուրգի մասնաճյուղի հետ, Համբուրգի մասնաճյուղը Շենժենի մասնաճյուղի հետ և այդպես շարունակ:

«Մանթաշյանց»-ի երկրորդ կարևոր պրոդուկտը բիզնես կրթությունն է: **Տարվա ընթացքում մենք 300-400 կրթական հանդիպումներ ենք անցկացնում ամբողջ աշխարհով մեկ:** Բիզնես կրթության հիմնական նպատակը Ձեզ օգտակար լինելն է, որպեսզի Ձեր բիզնեսն ավելի արդյունավետ լինի, արագ զարգանա, արագ աճի և գլոբալ շուկաներ գրավի:

Ակումբի երրորդ ամենակարևոր պրոդուկտը ժամանացն է: Ժամանացն այն սոսինձն է, որը միավորում է մարդկանց: Ժամանցային միջոցառումներ մենք բավական հաճախ ենք կազմակերպում: Ժամանցային միջոցառումները կարող են տարբեր լինել, բայց դրանց հիմնական խնդիրն այն է, որ Դուք էմոցիոնալ տեսանկյունից հանգստանաք, լավ ժամանակ անցկացնեք հայ գործարարների հետ, կապերն ավելի ամրապնդեք և այլն: Մենք նաև ժամանացային միջոցառումներ ենք կազմակերպում «Մանթաշյանց»-ի անդամների ընտանիքների, նրանց երեխաների համար:

«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի չորրորդ կարևոր առավելությունն այն է, որ տարբեր երկրների հայ գործարարներին օգնում ենք հարաբերություններ հաստատել իրենց կառավարությունների և իշխանությունների հետ: «Մանթաշյանց»-ն ապաքաղաքական կառույց է: Մեզ մոտ քաղաքականությունն արգելված է, բայց մենք աշխատում ենք կառավարությունների հետ տնտեսական տեսանկյունից, կամ բիզնեսի հարցեր լուծելու տեսանկյունից:



Օրինակ՝ Հայաստանում ժամանակ առ ժամանակ հանդիպում ենք էկոնոմիկայի, ֆինանսների նախարարների և տնտեսական ոլորտը համակարգող այլ պաշտոնյաների հետ: ԱՄՆ-ում հանդիպում ենք Գլենդելի քաղաքապետի կամ քաղաքային իշխանությունների այլ ներկայացուցիչների հետ: Հիմնական խնդիրն այն է, որ մանթաշյանական գործարարները կարողանան հարցեր լուծել կառավարության կամ տեղական իշխանությունների հետ:

«Մանթաշյանց» գործարարների

Հիմա մի քիչ պատմենք «Մանթաշյանց» ակումբի արժեքների մասին:

Մենք որոշակի արժեքների կրող ենք և փորձում ենք այդ արժեքները պրոպագանդել ու տարածել բոլոր ակումբականների մոտ: Նշենք, որ մեծամասնությունը հետևում է այդ արժեքներին:

«Մանթաշյանց»-ի արժեքները

Փոխօգնություն

Բարեվարքություն

Մասշտաբայնություն

Հայակենտրոնություն

«Մանթաշյանց»-ի կարևոր արժեքներից մեկը մասշտաբայնությունը կամ պրոակտիվությունն է: Այսինքն՝ մենք խրախուսում ենք, որ «Մանթաշյանց» ակումբի գործարարներն ավելի գլոբալ, ավելի մեծ մտածեն, փորձեն բիզնեսը զարգացնել, դուրս գալ այլ մասնաճյուղեր, մեծացնեն իրենց գործընկերների ցանկը: Մենք, որ ունենք այսչափ թվով մասնաճյուղեր, ամեն ինչ անում ենք, որպեսզի կարողանաք այցելել այդ մասնաճյուղեր, նոր գործընկերներ գտնեք և իրենց հետ աշխատեք, զարգացնեք ձեր բիզնեսը: Նաև շատ կարևոր է պրոակտիվությունը: Այսինքն՝ Դուք պետք է պրոակտիվ լինեք, պետք է նախաձեռնեք, պետք է ձգտեք, պետք է մասնակցեք միջոցառումներին, որպեսզի կարողանք նոր կապեր ձեռք բերել և օգտագործել դրանք Ձեր բիզնեսի համար: Հետևաբար «Մանթաշյանց»-ի առաջին կարևոր արժեքներից մեկը պրոակտիվությունն ու մասշտաբայնությունն են, գլոբալ մտածելը, գլոբալ գործելու ձգտումը:

«Մանթաշյանց»-ի հաջորդ կարևոր արժեքներն ազնվությունն ու բարեվարքությունն են: Սա նշանակում է, որ մանթաշյանականը պետք է փորձի

ամեն գործարքում լինել ազնիվ, հարաբերություններում լինել ազնիվ, այն խոսքը, որը տալիս է իր գործընկերներին, կատարի ժամանակին: Բարեվարքություն դրսևորի իր հարաբերություններում, ժամանակին ժամանի, չուշանա հանդիպումներից և այլն, և այլն:

**Եվ միշտ հիշեք՝
«Մենք»-ն ուժեղ
է «Ես»-ից:**

Հաջորդ կարևոր արժեքները, որ մենք կրում ենք և փորձում ենք տարածել բոլոր ակումբականների շրջանում, փոփոխությունն ու ներգրավվածությունն են: Մանթաշյանականը պետք է միշտ փորձի առաջինն օգնել իր ակումբականին՝ դա կլինի չաթերում հարցումներին արագ արձագանքելով, հանդիպումներով, քննարկումներով կամ ցանկացած այլ ճանապարհով: Մենք խրախուսում ենք, որպեսզի մանթաշյանականներն իրար այլ կերպ նայեն, ավելի շատ զեղչեր տան, իրար հետ փորձեն աշխատել:

Այսպիսի մի հետազոտություն կա Միացյալ Նահանգներում: Մեկ դոլարը, որն այնտեղ մտնում է հրեական համայնք, 11 հրեա գործարարի մոտով պտտվում, նոր դուրս է գալիս, իսկ մեկ դոլարը, որը մտնում է սևականների համայնք, ընդամենը մեկ անգամ է պտտվում և դուրս գալիս: Ինչ է դա նշանակում: Դա նշանակում է, որ այն մեկ դոլարը, որը 11

ակումբի արժեքները

անգամ պատվում է հրեական համայնքում, 11 հրեա գործարար այդ 1 դոլարից գումար են աշխատում, իսկ սևականների մոտ այդպես չէ,։ Հետևաբար, մեր կարևոր փոփոխության սկզբունքներից մեկն այն է, որ մենք փորձենք գործընկերներ գտնել ակումբի ներսում, փորձենք գործընկերներ գտնել համայնքի ներսում, որպեսզի իրար հետ աճենք, իրար հետ զարգանանք, իրար հետ ուժեղ լինենք:

«Մանթաշյանց»-ի մյուս կարևոր արժեքային սկզբունքներից մեկը հայանպաստությունը կամ հայակենտրոնությունն է: Մենք էթնիկական ակումբ ենք, մեզ մոտ բոլոր ակումբականները հայախոս են: Աշխարհի տարբեր կետերում բազում հայ գործարարներ կան: Մեր խնդիրն է այդ գործարարների միմյանց կապող օղակ դառնալ: Այնպես անել, որպեսզի վերջիններս սկսեն համագործակցել միմյանց հետ, միասին աշխատեն և զարգանան: Այսինք՝ «Մանթաշյանց»-ի խնդիրն է ուժեղացնել հայկական գործուն աշխարհով մեկ: «Մանթաշյանց»-ի խնդիրն է ուժեղացնել հայկական համայնքներն ու աշխարհի տարբեր անկյուններում գտնվող հայ գործարարներին: Որպեսզի հայ գործարար լինելն առավելություն լինի:



Ժամանակին մի ժողովուրդն ունեցել է այդ կապերն աշխարհով մեկ: Օրինակ՝ 15-րդ, 16-րդ, 17-րդ դարերի ջուղայականներն ու հայ վաճառականները աշխարհի տարբեր կետերից համագործակցում էին իրար հետ և կապող օղակ հանդիսանում համաշխարհային առևտրի համար: Հիմա էլ մենք մեծ գործարարներ ունենք աշխարհի տարբեր քաղաքներում, և մեր խնդիրն այդ հայերին միավորելն ու մեծ, կարևոր ցանց դառնալն է: Այնպիսին, ինչպիսին եղել ենք ժամանակին:

«Մանթաշյանց»-ի կարևոր արժեքներից մեկն էլ նաև Հայաստանի Հանրապետության տնտեսական աճին օգտակար լինելն է: Բայց կարևոր առանձնահատկություն կա՝ մենք բարեգործություն չենք անում, մենք չենք խրախուսում բարեգործությունը:

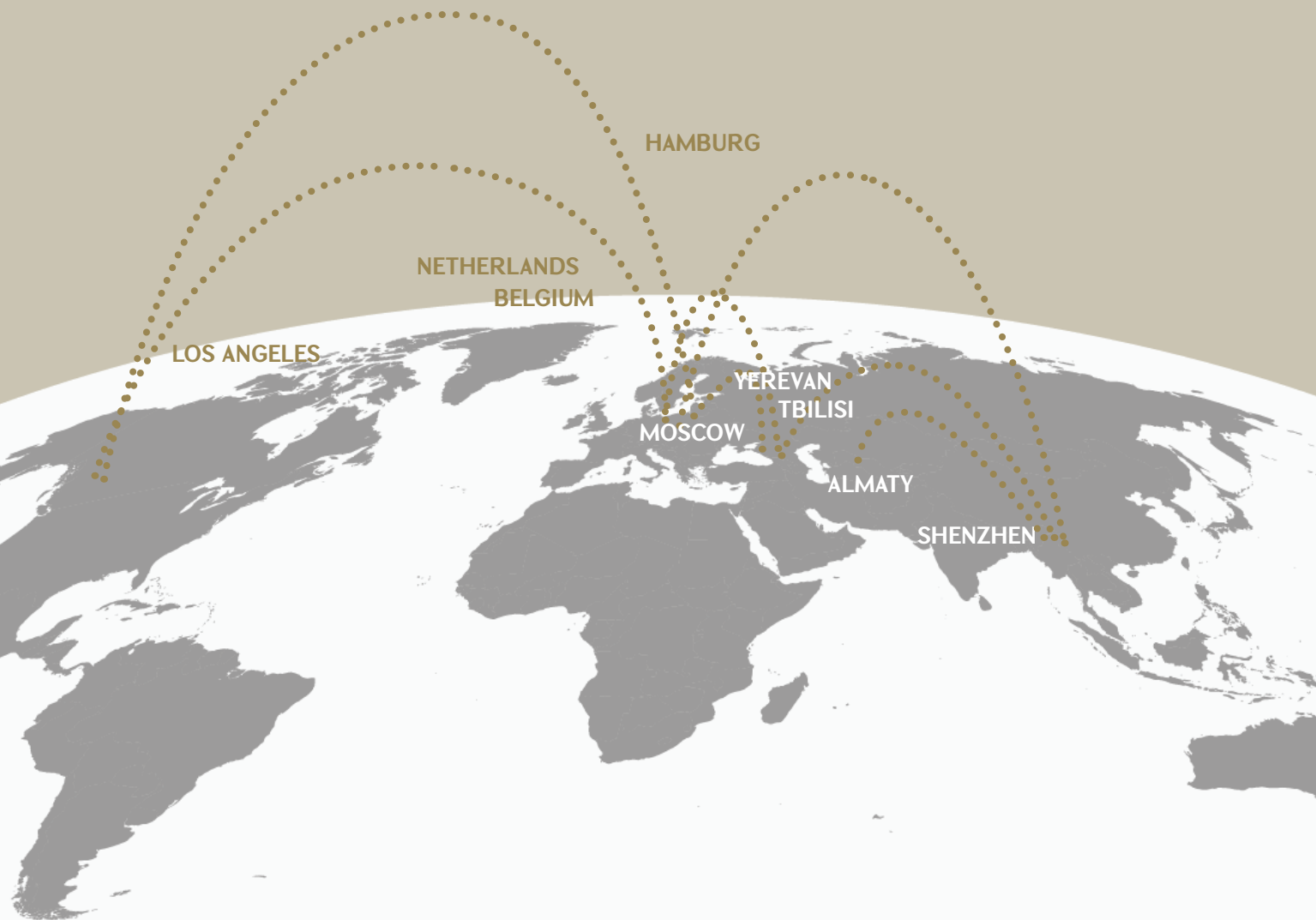
Այսպիսով, «Մանթաշյանց»-ի հիմնական խնդիրն է միավորել հայկական տնտեսական ռեսուրսն աշխարհով մեկ, որպեսզի հայ գործարարները կարողանան իրար օգտակար լինել և ավելի արագ զարգանալ: Մենք գործարքների ժամանակն ենք կարճացնում, մեծացնում ենք վստահությունը գործարարների միջև, որպեսզի իրենք ավելի արագ գործ սկսեն, արագ նոր մասնաճյուղեր բացեն, արագ գիտելիքներ ստանան, արագ գտնեն գործընկերներ և կարողանան աճել, զարգանալ ցանկացած քաղաքում, որտեղ իրենք գործունեություն են ծավալում: Որպես նոր միացած մանթաշյանական՝ կարևոր է, որ Դուք մասնակցեք միջոցառումներին, ակտիվ լինեք, ներգրավված լինեք և հետևեք այն բոլոր արժեքներին, որոնց մասին խոսեցինք: Միայն այդ դեպքում մենք կկարողանանք միասին աճել ու ավելի ուժեղ լինել: Եվ միշտ հիշեք՝ «Մենքն ուժեղ է ես-ից»:

«Մանթաշյանց» բիզնես ակումբը 2024թ.-ին գերազանցել է 2023թ.-ի ընթացքում գրանցած ցուցանիշները:

«Մանթաշյանց» բիզնես ակումբն ունի **18 մասնաճյուղ**:
2025թ.-ին «Մանթաշյանց» բիզնես ակումբը նախատեսում է մասնաճյուղերի թիվն ավելացնել ևս 12-ով:

Այս պահին Ակումբը մասնաճյուղեր ունի.

Երևանում Լոս Անջելեսում, Համբուրգում, Նիդերլանդներում, Բելգիայում, Շենժենում,	Ալմաթիում, Կրասնոդարում, Մոսկվայում, Սոչիում, Դոնի Ռոստովում, Վոլգոգրադում,	Թբիլիսիում, Ջավախքում, Վանաձորում, Գյումրիում, Կապանում Գործում է «Ստեփանակերտ» մասնաճյուղը
--	--	---



Յուրաքանչյուր տարի «Մանթաշյանց» բիզնես ակումբն իրականացնում է ավելի քան 1000 միջոցառում:

407 կրթական միջոցառում

Այսպես, 2024 թ. ընթացքում աշխարհի տարբեր անկյուններում գործող մասնաճյուղերում անց է կացվել.

693 գործնական միջոցառում

Երևանի մասնաճյուղում մեկ տարում իրականացվել է.

4 մասնաճյուղի բացման միջոցառում

13 հանդիպում Կառավարության ներկայացուցիչների հետ

78 «Տասնորդ խմբերի» հանդիպումներ

45 բանակի խմբի հանդիպում

25 ոլորտային խմբի հանդիպում

3 մամուլի ասուլիս

36 սպորտային հանդիպում

2 Հուշագրի կնքման արարողություն

5 Ծանոթություն նոր ակումբականների հետ

14 Network հանդիպում Երևանում և մասնաճյուղերում

3 Business weekend ֆորմատով հավաք

7 արտագնա տուր

21 բիզնես այց

- Ֆորումի ընթացքում «Մանթաշյանց» ակումբի անդամները Հայաստանի տնտեսությունում արել են ավելի քան 10 մլն. ԱՄՆ դոլարի ներդրում:
- 2024-թ.-ին «Մանթաշյանց»-ը հանդես է եկել նոր ֆորմատներով, որոնցից մեկը «Mantashyantsopen events» ձևաչափն է:
- Նոր ֆորմատներից է նաև ակումբականների կողմից ներդրումային ծրագրի ներկայացումը: Մեկնարկեց նաև Fam Trip ձևաչափը՝ հատուկ «Մանթաշյանց»-ի տուրիզմի ոլորտում ակտիվ գործունեություն ծավալող գործարարների համար:
- Շարունակական աշխատանքներ են տարվում արցախցիներին աշխատանքի տեղավորելու ուղղությամբ:
- Ակումբում մեկնարկել են նաև «Ձեռներեցության դասընթացներ» միայն ակումբականների

դպրոցահասակ երեխաների համար՝ Բորիս Ֆոկինի ղեկավարմամբ:

- Արդեն կայացել և գործում է «Մանթաշյանց 100» ֆորմատը, որը միավորում է ավելի քան 10 մլն. ԱՄՆ դոլար շրջանառությամբ գործարարների: Այս պահին «Մանթաշյանց 100»-ին անդամակցում են 42 գործարարներ:
- Կայացավ իր տեսակով եզակի Mantashyants Global Expo-ն, որն ունեցավ 7000+ մասնակից: Expo-ի ընթացքում հաստատվեցին հարյուրավոր գործարքներ:
- Այս պահին «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբին ամբողջ աշխարհում անդամակցում է ավելի քան 650 ակումբական: Այս թիվն աճում է ամեն ամիս:
- Առաջնորդվելով «ՄԵՆՔՆ»-ն ուժեղ է «ԵՍ»-ից սկզբունքով՝ մենք շարունակում ենք նվաճել աշխարհը:

Արդյունավետ լուծումներ գտնելու հնարավորություն

Իր գործունեության վեց տարիների ընթացքում «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբը մեծ ուշադրություն է դարձրել պետության հետ համագործակցելու, բիզնես ոլորտում առկա խնդիրների ու առաջարկների՝ պետական ինստիտուտների հետ քննարկելու, պետություն-մասնավոր համատեղ ջանքերով դժվարությունները հաղթահարելու և նոր բարձունքներ նվաճելու հնարավորություններին: Ակումբը պարբերաբար հրավիրում է տարբեր գերատեսչությունների ղեկավարներին իր միջոցառումներին, հանդիպումներ ու աշխատանքային փակ քննարկումներ կազմակերպում նրանց հետ, աջակցում այս կամ այն ոլորտի զարգացմանն ուղղված պետական քաղաքականության մշակմանն ու իրագործմանը:

Պետությունն իր հերթին է կարևորում «Մանթաշյանց»-ի հետ համագործակցությունը: Սա մի գործընթաց է, որն արդեն տարիների արդյունավետ փորձ ունի և որը շարունակվելու է նաև ապագայում:

«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի հետ համագործակցության և պետության համար նման գործակցությունների կարևորության մասին է պատմում ՀՀ Էկոնոմիկայի նախարար Գևորգ Պապոյանը:

-Ինչպե՞ս և ի՞նչ հանգամանքներում սկսվեց Նախարարության և «Մանթաշյանց» բիզնես ակումբի համագործակցությունը:

-ՀՀ Էկոնոմիկայի նախարարությունը մշտապես կարևորել և կարևորում է պետություն-մասնավոր համագործակցությունը, քանի որ այն արդյունավետ է նախանշված նպատակներին հասնելու գործում: Պետական և մասնավոր հատվածների համատեղ աշխատանքը թույլ է տալիս համադրել պետության ռազմավարական տեսլականը և մասնավոր հատվածի ճկունությունը, ռեսուրսներն ու փորձը: Հենց այս համատեքստում էլ մեկնարկել է «Մանթաշյանց» բիզնես ակումբի հետ համագործակցությունը:

-Ինչո՞ւ է պետությունը կարևորում գործարարների այսպիսի միավորումների հետ աշխատանքը:

-Պետության համար համանման համագործակցությունը հնարավորություն է ստեղծում գտնելու արդյունավետ լուծումներ տնտեսական և սոցիալական խնդիրներին, խթանում է նորարարությունն ու ներդրումները: Պետություն-մասնավոր համագործակցությունն հանդիսանում է կենսական նշանակության գործիք, որը նպաստում է մեր հասարակության կայուն զարգացմանը և տնտեսության համապարփակ աճին:

Այս ձևաչափով աշխատանքի շնորհիվ մենք անմիջապես բիզնեսից ստանում ենք մեր վարած քաղաքականության իրական արդյունքների վերաբերյալ տեղեկատվություն, որով կարող ենք չափել ծրագրերի արդյունավետությունը և նպատակահարմարությունը:

-Համագործակցության ինչպիսի՞ ձևաչափեր եք օգտագործում:

-Համագործակցության ձևաչափերը տարբեր են՝ սկսած բիզնես ֆորումների մասնակցելուց, բիզնես ոլորտի ներկայացուցիչների հետ աշխատանքային նախաճաշերից, մինչև առանձին հանդիպում-քննարկումներ:

-Հիմնականում ի՞նչ հարցերի շրջանակում են ընթանում շփումները:

-Քննարկվում են մի շարք հարցեր, որոնք վերաբերում են տնտեսության զարգացմանը, օրենքների և կարգավորումների բարեփոխմանը, ինչպես նաև ընդհանուր համագործակցությանը: Թեմաները կարող են կրել տարբեր բնույթ՝ սկսած տնտեսական քաղաքականությունից և ռազմավարությունից,

մինչև բիզնեսի մասնակցությունը միջազգային շուկաներում, արտահանման խթանում, նոր շուկաների բացում և այլն:

-«Մանթաշյանցի» միջոցառումներին սովորաբար ներկա է գտնվում գերատեսչության ղեկավարը կամ ներկայացուցիչը: Ինչո՞վ են օգտակար այսպիսի հանդիպումները:

-Ինչպես վերը նշեցի՝ B2G ձևաչափով հանդիպումները մշտապես ողջունելի են պետության կողմից, քանի որ նպաստում են ոլորտում առկա խնդիրների բացահայտմանն ու լուծմանը:

-Համագործակցության կամ քննարկումների արդյունքն արդյո՞ք ազդեցություն ունենում է պետական հետագա քաղաքականության վրա:



-Միանշանակ՝ բիզնես ոլորտի ներկայացուցիչների ձայնը նախարարության համար մշտապես լսելի է և կարևոր:

-Ինչո՞վ է առանձնահատուկ մասնավոր-պետություն այսպիսի համագործակցության ձևաչափը:

-Մասնավոր-պետություն համագործակցության այսպիսի ձևաչափը, որտեղ ներկա են տարբեր բիզնեսների ներկայացուցիչներ, ունի մի քանի կարևոր առանձնահատկություններ: Դրանցից առաջինը համատեղ քննարկումների արդյունքում բաց երկխոսության մեկնարկն է: Հաջորդը՝ փորձի փոխանակումն է, որտեղ բիզնեսը ներկայացնում է իրական փորձը, ինչն էլ օգնում է պետությանը մշակել ավելի արդյունավետ քաղաքականություն: Բիզնեսի կարծիքը օգնում է պետությանը գնահատել կարգավորումների արդյունավետությունը: Այս ձևաչափը նպաստում է բիզնեսի կայուն զարգացմանը:



-Ի՞նչ նոր նախագծերի անհրաժեշտություն եք տեսնում «Մանթաշյանցում»:

-Նոր նախագծերի անհրաժեշտությունը կարող է լինել հետևյալ ուղղություններով՝ թվայնացում՝ բիզնեսների թվային աճին աջակցելու համար սեմինարներ և ծրագրեր, արտահանման և ներդրումների խթանում, միջազգային բիզնես ֆորումների մասնակցություն, բնակչության ֆինանսական գրագիտության բարձրացմանն ուղղված վերապատրաստումներ:

-Համագործակցության այս մշակույթը համարո՞ւմ եք նորույթ հայկական գործարար միջավայրում:

-Իհարկե մենք համանման համագործակցության այլ ձևաչափեր էլ ունենք, սակայն այն, ինչ ունենք «Մանթաշյանցի» հետ համատեղ, միայն ողջունելի է:

2019 թ. ՀՀ ԱԺ տնտեսական հարցերի մըշտական հանձնաժողովի նախագահ Բաբկեն Թունյանի հետ հանդիպումը պետություն-մասնավոր կապի հաստատման առաջին քայլն էր: Այդ օրը դրվեց պետական պաշտոնյաների հետ շարունակական հանդիպումների սկիզբը:



«Կարիք կար ստեղծելու հարթակ, որի միջոցով գործարարները կկարողանային հարաբերվել»

«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի պատմությունն, անկասկած, մշտապես է հետաքրքրելու հայ գործարարներին և ընդհանրապես հայկական բիզնեսի պատմությունն ուսումնասիրող մասնագետներին: Մենք փորձել ենք մի քիչ օգնել ապագա հետազոտողներին և զրուցել Ակումբի համահիմնադիրներից մեկի՝ «Էլիտ պլազա» բիզնես ընկերության գլխավոր տնօրեն, «Մանթաշյանց» ակումբի հորհրդի անդամ Դավիթ Մկրյանի հետ:

-Ինչպե՞ս հղացավ գործարարների միություն ստեղծելու գաղափարը:

-Ինձ մոտ վաղուց հասունացել էր բիզնես ակումբ հիմնելու գաղափարը: 2018 թվականին էր, երբ Վահրամ Միրաքյանը ինձ ասաց, որ ուզում է ակումբ հիմնել: Առաջարկեց միասին սկսել: Սիրով համաձայնեցի:

Տարբեր օբյեկտիվ և սուբյեկտիվ պատճառներով մեր երկրում, մեր հասարակությունում գործարարի մասին թյուր ընկալում կար: Գործարար ասելով՝ մարդիկ պատկերացնում էին տարբեր քրեոլիգարխիկ տարրեր, որոնք տարբեր զարտուղի ճանապարհներով, այդ թվում՝ քաղաքական հենարանով են գումար վաստակում: Այնինչ, կան մարդիկ, որ իսկապես գործարար են, գործ են անում և արարում



են հանուն հասարակության: Դա այն մարդիկ են, որոնք իրենց արդար քրտինքով, ինքնակրթվելով են հասնում արդյունքի, բայց, ավաղ, հասարակությանն այդքան տեսանելի չեն, նկատելի չեն: ՁԼՄ-ները հասարակությանը մատուցում են բացասական դրսևորումներով տարբեր քեյսեր, սցենարներ: Իսկ ահա ամբողջ այն դրականը՝ գործարարի աշխատանքը, հարկերի վճարը, ինչ-որ չափով արվող բարեգործությունը, մարդկանց չի հասնում, որովհետև, եթե ուզում ես գործունեությանդ մասին հանրությունը տեղեկանա, պետք է մի հատ էլ գումար վճարես ՁԼՄ-ներին՝ լուսաբանելու համար:

Լավ գործարարներին իրար հետ ծանոթացնելու,



գործարար կապեր ձեռք բերելու, էլ ավելի կրթելու կարիք կար: Պետք էր նաև ստեղծել հարթակ, որի միջոցով գործարարները կարողանան ճիշտ հարաբերվել պետական տարբեր գերատեսչությունների հետ, պաշտպանել իրենց շահերը, ներկայացնել իրենց մտքերն ու տարբեր օրինագծերի հետ կապված առաջարկները: Սրանք էին բիզնես ակումբ ստեղծելու հիմնական նկատառումները: Իհարկե, կար նաև միջազգային մեծ ցանց դառնալու ձգտում, որպեսզի թե՛ այստեղի, թե՛ տարբեր երկրներում բնակվող գործարարները կարողանան իրար հետ կապեր ստեղծել, իրար հետ բիզնես անել:

-Շատ ժամանակ նմանատիպ քննարկումները այդպես էլ մնում են քննարկման փուլում: Բայց դուք իրականացրեցիք և արդեն բավական ժամանակ է իրագործում եք ձեր ծրագրերը: Որքան ժամանակ տևեց սկզբնական փուլի քննարկումը, թե՛ միանգամից որոշում կայացրեցիք:

-Մենք՝ համահիմնադիրներով, գուցե տարբեր ժամանակ տարբեր մտքերով ենք մոտեցել այս հարցին: Ես միանգամից եմ որոշում կայացրել, քանի որ, ինչպես ասացի, ի սկզբանե ինձ մոտ նմանատիպ մտքեր կային: Նման բանի կարիք ես տեսնում էի:

Երբ հանդիպեցիք, համահիմնադիրներից մարդիկ կային, ում ես ճանաչում էի մինչ այդ, կային մարդիկ, ում չէի ճանաչում, իրար հետ ծանոթացանք և հետաքրքիր «սիմբիոզ» ստեղծեցինք: Հասկացանք, որ կարող ենք միասին մեծ աշխատանք անել, և այդպես սկսեցինք երկար ու ձիգ ճանապարհը: Իհարկե, ամենադժվարը սկզբում էր՝ առաջին 50 հոգուն հավաքելը, գուցե նույնիսկ՝ 30: Երբ մարդկանց ներգրավում էինք, յուրաքանչյուրն անհատապես գալիս էր ինձ, կամ մյուսին իմանալով, վստահելով: Դրանից հետո արդեն մարդիկ գալիս էին, տեսնում էին, շփվում էին, ու արդեն մնացածն ավելի հեշտ էր անելը:

-Ինչպե՞ս էիք առաջարկում միանալ:

-Ի սկզբանե այն մտայնությունն ունեինք, որ սա լինելու է խոշոր և միջին գործարարների միություն: Հենց գործարարների: Թիմին միանալու համար պետք էր լինել առնվազն 2 տարվա բիզնեսի հիմնադիր, համապատասխանել շրջանառության՝ մեր կողմից սահմանված մինիմալ շեմին, ունենալ երաշխավորություն: Պետք էր ակումբից ինչ-որ մեկը ճանաչեր այդ մարդուն և իր համար երաշխավորեր, որ այդ մարդը կիսում է մեր արժեքները, կարող է միանալ ակումբին: Այսինքն՝ մարդն էր մարդ բերում ու որոշակի պատասխանատվություն կրում այդ մարդու նկատմամբ: Եթե ուղղակի մեկը գրում էր Facebook-ում, որ գործարար է և ունի այսքան գումար, դա դեռ բավարար չէր ակումբին անդամակցելու համար: Կարևոր է նաև, որ մենք՝ համահիմնադիրներս, ունենք վետոյի իրավունք: Կարող է մի հիմնադրի վետոյով մարդը չանցնել, եթե նույնիսկ մնացածը կողմ են: Բայց այդ վետոն պետք է հիմնավորել, թե ինչու է վետո:

-Իսկ հիմա որ փուլում եք:

-Հիմա՝ ակտիվ զարգացման: Տարբեր երկրների քաղաքներում ընդլայնվելու փուլում ենք: Ուշադրություն ենք դարձնում արտերկրի մեր ցանցի տարբեր քաղաքներում գործող մասնաճյուղերի էֆֆեկտիվությանը: Երևանում շատ կայացած ենք, այստեղ բնական հունով ինքն իրենով գնում է:

-Երբ հասկացաք, որ ակումբն արդեն կայացել է, և որպես ակումբ՝ լուծում իր խնդիրները:

-Գիտեք, դա ինչ որ մի կետ չէր: Ինչպես նշեցի՝ դժվարն առաջին անդամներին ներգրավելն էր: Մեկ տարի հետո արդեն բավականին հունի մեջ էինք և տարեց տարի միայն արագացնում էինք և ընթացքը, և գործունեության ծավալը, և ուղղությունները, և ակումբի անդամների քանակը: Խնդիրներն առաջանում են և լուծվում են, վերջնականատակը ֆիքսված կետ կամ քանակ չէ, այլ՝ անընդհատ զարգանալը, բոլոր քաղաքներում, որտեղ կան հայկական գործարարների համայնքներ, համախմբելը մեկ հատ մեծ ցանցի ներքո:

-Սա հիմնական նպատակն է: Մեծ նպատակի մեջ ինչ փոքր փոփոխություններ ու դժվարություններ եղան:

-Հիմնական նպատակները մնացին և մնում են հիմնական, այն է՝ գործարար կապեր, կրթություն, պետության հետ աշխատանք – այս ամենը հանուն հզոր պետություն ստեղծելու: Սակայն ընթացքում հասկացանք, որ ժամանցի բլոկ ապահովելու կարիք կա: Այն վերջին տարիներին ակտիվ զարգացավ: Մարդկանց հնարավորություն ենք տալիս տարբեր ժամանցի դրսևորում ունենալու, քանի որ միայն աշխատելով չէ: Տարբեր խաղեր, ժամանց, ֆուտբոլ, մաֆիա, բլոտ, և այլն... Ժամանակի ընթացքում բնականորեն առաջացան, զարգացան:

-Ինչ խնդիրներ առաջացան, որ հաշվի չէիք առել այդ ռիսկերը:

-Ցանկացած գործունեություն միշտ փոխկապակցվում է ռիսկերի, խնդիրների հետ: Միշտ էլ լինում են չնախատեսված դեպքեր, քեյսեր: Ակումբական ենք ընդունել, հետո տեսել ենք, որ այնուամենայնիվ արժեքները չի կիսում և հեռացրել ենք: Սա բնական է և անբաժան մաս է կազմում ցանկացած գործում: Մեծ հաշվով, ամեն ինչն էլ կառավարելի է և լուծելի է: Քանի դեռ առաջ ենք գնում խնդիրներ և առաջանալու են, և լուծվելու:

-Ինչպե՞ս որոշվեց Ակումբի անունը: Ո՞վ առաջարկեց:

-«Մանթաշյանց» անունը ես եմ առաջարկել: Հիշում եմ՝ առաջին «բռնյճաթորմերը» շատ թեժ էին անցնում, մանավանդ՝ անվան հետ կապված տարբեր առաջարկներ կային: Այն ժամանակ կարդացել էի Ալեքսանդր Մանթաշյանցի կենսագրությունը նկարագրող գրքերից մեկը՝ Առաքել Սարուխանի գրածը: Նրա կերպարը շատ էր գերել ինձ: Ասեմ, որ մեր «Էլիտ պլազա» բիզնես կենտրոնում տարբեր կոնֆերանս սրահներ ունենք (այդ թվում՝ Գուլբենկյանի անվան, Քրքորյանի անվան), որոնցից ամենամեծն էլի կրում է Մանթաշյանցի անունը:

Առաջարկն արեցի, հիմնավորեցի, որ Մանթաշյանցն այն հայ գործարարի կերպարն է բիզնես պատմության մեջ, ում արժի «ծգտել» և անունը կրել: Մարդ, ով եղել է մեծ գործարար և մեկենաս: Նրա հովհանավորությամբ կրթություն են ստացել բազմաթիվ հայ գործիչներ՝ Ն.Ա. դոնց, Ա. և Կ. Խատիսյանները, Գարեգին Հովսեփյանը, Գևորգ Զ Չորեքչյանը, Ստ. Շահումյանը, Կոմիտասը, Ս. Շահնազարյանը, Սիամանթոն, ՀՀ.Մանանդյանը և այլք: Հենց ի պատիվ իրեն էլ կոչեցինք մեր ակումբը՝ «Մանթաշյանց»:

Բարձր ենք գնահատում «Մանթաշյանց»-ի ներմուծած նոր մշակույթի ձևավորման և տարածման կառուցողական առաքելությունը

Մեր հարցերին է պատասխանում ՀՀ ֆինանսների նախարար Վահե Հովհաննիսյանը:

-ՀՀ ֆինանսների նախարարությունը սերտ համագործակցում է «Մանթաշյանց» բիզնես ակումբի հետ: Ինչպես և երբ է սկսվել այդ համագործակցությունը:

-Ֆինանսների նախարարությունը մշտապես բաց է եղել գործարար համայնքի ներկայացուցիչների հետ տարբեր ձևաչափերով շփումների համար: Մենք միշտ ունեցել ենք այն հստակ գիտակցումը, որ պետական և մասնավոր հատվածների համատեղ աշխատանքը կենսական կարևորություն ունի՝ թե տնտեսական զարգացման, թե գործարար միջավայրի բարելավման տեսանկյունից: Եվ երբ համագործակցության նման առաջարկ եղավ «Մանթաշյանց»-ի կողմից, ուրախ էինք այն ընդունել և միավորել մեր ջանքերը:

-Ինչու՞ է պետությունը կարևորում գործարարների այսպիսի միավորումների հետ աշխատանքը:

-Գործարար համայնքի հետ կանոնավոր աշխատանքն իսկապես կարևոր է պետության համար տարբեր առումներով: Առաջին հերթին նման համագործակցությունն օգնում է իրականացնել արդյունավետ և թիրախային պետական քաղաքականություն: Պետական մարմինները սկսում են ավելի լավ հասկանալ մասնավոր հատվածի կարիքներն ու մարտահրավերները, ինչն էլ թույլ է տալիս կառավարությանը մշակել նպատակային և գործնական ռազմավարություններ:

Կանոնավոր շփումները, անկախ քննարկվող թեմաներից, կարևոր են այնքանով, որ նպաստում են, որ մենք ոչ միայն լսենք, այլև պատմենք, թե ինչ և ինչպես ենք մենք մտածում: Երբեմն մեր որոշումներն անտրամաբանական են թվում, քանի որ մտածողության շղթան չի երևում, իսկ այսպիսի շփումները փաստացի հարթակ են մեկնաբանելու այն մտավոր քարտեզը, որին հետևել ենք կամ ցանկանում ենք հետևել այս կամ այն որոշումը կայացնելու ճանապարհին:

-Կպատմե՞ք, թե ինչ տեսք ունի Ձեր ղեկավարած գերատեսչության և Ակումբի համագործակցությունը: Ինչ ձևաչափերով է այն իրագործվում:

-Գործարար համայնքի ներկայացուցիչների հետ կանոնավոր կերպով ունենում ենք հանդիպումներ և քննարկումներ խնդրահարույց հարցերի շուրջ: Համագործակցության հերթական օրինակը վերջերս տեղի ունեցած Mantashyants Global Expo ցուցահանդեսին Ֆինանսների նախարարության մասնակցությունն էր: Եվս մեկ հարթակ էր մեզ համար հանդիպել գործարարներին, պատասխանել նրանց հուզող հարցերին, նույնիսկ հասցրինք կարճ խորհրդատվական հանդիպումներ անցկացնել տեղում: Հրաշալի օրինակ է, երբ մասնավոր հատված-պետություն փոխգործակցությունից շահում են առաջին հերթին մեր քաղաքացիները:

-Հիմնականում ինչ հարցերի շրջանակում են ընթանում շփումները:

-Իրականում շփման թեմաների ընտրությունը պայմանավորված է տվյալ պահի արդիական հարցերով, երբ չափազանց կարևոր է փոփոխություններ

րի կամ բարելավումների նախագծման փուլում լսել գործարար համայնքի ներկայացուցիչների կարծիքը և կարիքները: Ժամանակն է մեծապես թելադրում քննարկման թեմաները, բայց հարկային համակարգի և պետական գնումների գործընթացի մասին քննարկումները գրեթե միշտ էլ արդիական են:

«Մանթաշյանց»-ի միջոցառումներին սովորաբար ներկա է գտնվում գերատեսչության ղեկավարը կամ ներկայացուցիչը: Ինչո՞վ են օգտակար այսպիսի հանդիպումները:

Շփումների միջոցով կարողանում ենք նախ և առաջ ուղիղ կապ հաստատել գործարար համայնքի հետ, լսել նրանց առաջարկությունները և ներկայացնել մեր կողմից նախաձեռնվող ծրագրերը: Այս կերպ սկսում ենք էլ ավելի վստահել միմյանց ու բացահայտել համագործակցության նոր ձևաչափերի հնարավորություններ:

Ինչպե՞ս է անդրադառնում Ակումբի և ակումբականների հետ Ձեր շփումը պետական քաղաքականության վրա: Համագործակցության կամ քննարկումների արդյունքն արդյո՞ք ազդեցություն ունենում է ոլորտում Ձեր գործունեության վրա:

Անկասկած ունենում է: Նախարարության կողմից մշակված և առաջարկված ցանկացած քաղաքականության նպատակը մեր ժողովրդի բարեկեցիկ կյանքի ապահովումն է, այսինքն՝ վերջնական թիրախը ժողովուրդն է: Մասնավոր հատվածի հետ շփումն օգնում է ճիշտ պատկերացում կազմել մեր վերջնական շահառուների և նրանց ցանկությունների ու առաջնահերթությունների մասին ու անհրաժեշտության դեպքում համապատասխան հարմարեցումների միջոցով այնպես անել, որ նրանց կարիքները ապահովված լինեն:

Բացի այդ, նման քննարկումները քաղաքականությունների մշակման համար խորհրդատվական ֆունկցիա ունեն: Մենք փորձառություն ունենք պետական առանձին գործառույթները մասնավոր հատվածին պատվիրակելու: Նման հաջող փորձառության օրինակներից են «Հայաստանի աուդիտորների և փորձագետ հաշվապահների պալատ»-ի հետ համագործակցությունը, ինչպես նաև քաղաքացիական հասարակության ներկայացուցիչների ներգրավումը պետական գնումների պայմանագրերի կատարողականի վերահսկողության գործընթացում: Այժմ հակված ենք մեծացնել նման ձևաչափով համագործակցության շրջանակը: Այս առումով





միությունների ինստիտուցիոնալ կայացումը, իհարկե, առավելագույնս կհեշտացնի մեր փոխգործակցության ընթացը:

-Ինչո՞վ է առանձնահատուկ մասնավոր-պետությունն այսպիսի համագործակցության ձևաչափը:

-Առանձնահատուկ է առաջին հերթին նրանով, որ համատեղում է երկու տարբեր հատվածների ջանքերը՝ ի շահ մեկ ընդհանուր նպատակի՝ իրականացվող քաղաքականությունների որակային բարելավման: Փաստացի գործի ենք դնում ավելի շատ ռեսուրսներ, կիրառում ենք նորարարական մոտեցումներ, որոնք հնարավորություն են տալիս ավելի արագ արձագանքելու առկա տարբեր պահանջներին: Այս ամենը, իհարկե, շատ ավելի դժվար կլինեիր իրագործել միայնակ:

-Ի՞նչ նոր առաջարկներ կան խորհուրդ կարող եք տալ մանթաշյանականներին:

-Կարծում եմ՝ իսկապես կարևոր է մեր երկրում երիտասարդների ներգրավվածությունը ամենատարբեր ոլորտներում, ընդ որում՝ և պետական, և մասնավոր հատվածներում: Նախարարությունում սա հստակ գիտակցում ենք և հաշվի ենք առնում մեր ռազմավարությունների մշակման ընթացքում: Այս առումով, միգուցե, երիտասարդների համար կրթական ծրագրերի և ֆորումների խթանումը երկկողմանի ջանքերով նույնպես օգնի հաջողել կադրային ավելի արդյունավետ քաղաքականության մեջ:

-Որո՞նք են «Մանթաշյանց»-ի անդամների հիմնական ակնկալիքները Ձեր ղեկավարած կառույցից:

-Ակնկալիքների մասին «Մանթաշյանց»-ի անդամները երևի ավելի հստակ և կոնկրետ կկարողանան խոսել, բայց եթե ենթադրությունների մակարդակով փորձեմ պատասխանել՝ Ֆինանսների նախարարության հետ համագործակցության ակնկալիքները սովորաբար կապված են լինում հարկային համակարգի և պետական գնումների գործընթացի շարունակական բարելավման հետ:

-Համագործակցության այս մշակույթը համարո՞ւմ եք նորույթ հայկական գործարար միջավայրում:

-Համագործակցության նման ձևաչափը նորույթ չէ, մեր երկրում միշտ էլ եղել են միություններ, որոնք սերտորեն համագործակցել են պետության հետ, բայց այդ ցանկը պետք է շարունակենք առավելագույնս ընդլայնել:

Ես հավատում եմ, որ որքան զարգացած են երկրում միությունները, այդքան զարգացած է պետությունը: Ցավոք, մեր պարագայում հաճախ համախմբվելու և միասնական շահերը պաշտպանելու մշակույթը չի զարգանում, քանի որ յուրաքանչյուրն իր նեղ շահն է պաշտպանում: Գովելի է, երբ անձնական շահերը մի կողմ դնելով գործարարներն, այնուամենայնիվ, կարողանում են հաջողությամբ համախմբվել: Մենք միշտ ուրախ ենք համագործակցել հանուն մեկ նպատակի աշխատող և նույն ընդհանուր շահը պաշտպանող մարդկանց հետ, որոնցից յուրաքանչյուրի շահերը այդ նեղ խմբում հավասարակշռված են, իսկ կարծիքները՝ մշտապես լսելի:

Նաև ուրախ ենք, որ «Մանթաշյանց»-ն իր անդամների համար կրթական և հմտություններ զարգացնելու այսպիսի հսկայական աշխատանք է տանում: Սա արդեն նոր մշակույթ է, և մենք բարձր ենք գնահատում այս նոր մշակույթի ձևավորման և տարածման կառուցողական առաքելությունը:

Գործընկերներ և ոչ թե մրցակիցներ: Ինչ սկզբունք է դրվել «Մանթաշյանց»-ի հիմքում

Մեր զրուցակիցն է «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի համահիմնադիր, Խորհրդի անդամ, «Արտ Լանչ» սննդի ցանցի հիմնադիր Բակուր Մելքոնյանը:

-Պարոն Մելքոնյան, ինչո՞ւ և ինչպե՞ս ծնվեց «Մանթաշյանց» բիզնես ակումբ ստեղծելու գաղափարը:

-Յոթ տարի առաջ հավաքվեցինք մի քանի ընկերներով և որոշեցինք նման միություն ստեղծել: Գաղափարի հիմքում մի քանի նպատակ կար՝ համախմբել հայ գործարարներին, երիտասարդներին մոտիվացնել զբաղվել բիզնեսով, կոտրել կարծրատիպերը, որոնցից մեկն այն էր, թե հայ գործարարն անպայման օլիգարխ է, մյուսը՝ հայը հայի հետ չի կարողանում աշխատել:

Իմ կապն ակումբի հետ սկսվեց հիմնադիրներից Վահրամ Միրաքյանի հետ ընկերության շնորհիվ: Երբ ինքը խոսեց նման ակումբ ստեղծելու գաղափարի մասին, ես էլ ոգևորվեցի, որովհետև նման մտքեր ունեի: Մինչ այդ ես անդամակցում էի նմանատիպ ոլորտային ակումբի, որտեղ, սակայն, այսպիսի մեծ գաղափար դրված չէր, ավելի շատ հարկային խնդիրների լուծմանն էր ուղղված: Իհարկե, այսպիսի ձևաչափը ևս գոյության իրավունք ունի, բայց ինձ ավելի շատ հոգեհարազատ դարձավ Վահրամի գաղափարը՝ հզորացնել և համախմբել հայ գործարարներին: Այդ պահին, իհարկե, մի քիչ երազանքի նման էինք խոսում այդ մասին, բայց մեծ հավատ կար: Ակումբի գործունեության երրորդ տարուց սկսած՝ մենք արդեն կարողանում ենք ավելի հստակ ձևակերպել մեր կարճաժամկետ և երկարաժամկետ անելիքները:

-Ակումբի անվան ընտրությունն ինչպե՞ս եղավ:

-Այս պահին չեմ կարող հստակ հիշել, թե մեր ընկերներից ով առաջինն առաջարկեց: Brainstorming անցկացրինք, ի վերջո կանգ առանք «Մանթաշյանց» անվան վրա՝ որպես հայի, որը ոչ միայն գործարար էր, այլ նաև զբաղվում էր բարեգործությամբ: Բնական է, որ իր գործունեության ընթացքում նա ունեցել է նաև սխալներ, բայց դրանք չի վերածել համակարգի, և հիմա մենք էլ ենք փորձում առաջանորդվել այդ մոտեցմամբ՝ արագ շտկել սխալները և կատարելագործվելով առաջ գնալ:





-Որո՞նք էին ակումբի առաջին փորձությունները:

-Հայաստանի գործարար միջավայրը 2020 թվականին միանգամից երկու լուրջ մարտահրավերի բախվեց՝ կորոնավիրուսի համավարակ և 44-օրյա պատերազմ: Այդ շրջանում մենք գիտակցում էինք, որ անհրաժեշտ է լինել ավելի հզոր և համախմբված՝ ֆորսմաժորային իրավիճակները համատեղ հաղթահարելու համար: Պետք է ասեմ, որ պատվով հաղթահարեցինք այդ շրջանը:

-Ինչպե՞ս ձևավորվեց ակումբի անդամի ընտրության սկզբունքը:

-Քանի որ ի սկզբանե հավաքվել էինք գործարարներով, մեր առաջին սկզբունքն այն էր, որ ակումբում լինեն մարդիկ, որոնք բիզնեսի հիմնադիրներ են, ազնիվ են բիզնեսի մեջ, թափանցիկ են, գնահատում են բիզնեսի կորպորատիվ պատասխանատվության քաղաքականությունը պետության և հասարակության հանդեպ: Իհարկե, ընթացքում

ակումբն ընդլայնվեց և ներգրավեցին ոչ միայն գործարարներ, այլ նաև փորձագետներ, խոշոր բիզնեսների մենեջերներ: Ընտրության չափանիշներն անընդհատ խորհրդում քննարկվում, փոփոխվում և ընդլայնվում են: Երբ նոր էինք հիմնադրվել, իհարկե, դեռ ձևավորված վստահություն չկար, մենք էինք նոր անդամների ներգրավմամբ զբաղվում: Հիմա դիմումները շատ են, իսկ ընտրությունը՝ դժվար, քանի որ ընդունելությունը պետք է անել՝ համաձայն սահմանված չափանիշների:

-Ո՞րն է «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի առաջիկա կարճաժամկետ նպատակը:

-Մեր հիմնական պլանավորման հիմքում այն գաղափարն է, թե քանի երկրում պետք է մասնաճյուղ ունենանք: Օրինակ՝ նախատեսել ենք, որ մինչև 2025 թ. ավարտ 50 երկրում կբացենք մասնաճյուղեր և ունենանք 1000-ից ավելի գործընկերներ:

-Ե՞րբ հստակ ուրվագծվեց, որ ակումբն արդեն կայացած է:



-Այն որ, մենք ընկերներով հավաքվեցինք և որոշեցինք այսպիսի միություն ստեղծել, արդեն իսկ ձեռք բերում էր, բայց մենք միշտ առաջնորդվում ենք այն սկզբունքով, որ աշխատելու դեռ շատ ուղղություններ կան: Դա ամենասխալ մոտեցումն է բիզնեսի մեջ, եթե ինչ-որ պահի սեփականատերը մտածում է՝ վերջ, ես արդեն կայացել եմ: Այդպիսի բան մենք՝ որպես գործարարներ, չենք կարող ասել: Պարզապես պետք է ընդունել, որ ամեն օրը գործելու և զարգանալու նոր հնարավորություն է տալիս մեզ:

-Ինչո՞ւ պետք է հայ գործարարը շահագրգռված լինի դառնա «Մանթաշյանցի» անդամ:

-Առավելությունները մի քանիսն են՝ առնվազն հարյուրավոր բիզնեսմենների հետ շփման հնարավորություն, վստահության ձեռքբերում, հնարավորություններ՝ աշխարհի տարբեր երկրներում: Օրինակ, երբ մենք առաջին «Արտ Լանչ»-ն էինք բացում դրսում՝ Մոսկվայում, խնդիրներ ունեինք, քանի որ չկային կապեր: Վերջերս, երբ մասնաճյուղ էինք բա-

ցում ԱՄՆ-ում, պատկերը բոլորովին այլ էր. նախկինում չգիտեինք՝ խնդրի դեպքում ում դիմել, հիմա ցանկացած դժվարության ժամանակ տեղում խորհրդատվության, օգնության, նաև համագործակցության համար կարող ենք դիմել առնվազն 50-60 հայ գործարարի:

-Ոլորտային միավորումները, իհարկե, օգտակար են, բայց գործարարների դեպքում նաև մրցակցության խնդիր կա, իրար չեն խանգարում:

-Ես երբեք հայկական շուկայում նման գործունեություն իրականացնողներին մրցակից չեմ համարել: Այստեղ մոտեցման խնդիր կա, եթե դու շուկան դիտարկում ես աշխարհը՝ 8 միլիարդը, հասկանում ես, որ Հայաստանում դու չունես մրցակից, ունես գործընկեր: Եթե Հայաստանում ստեղծվեն այնպիսի գիգանտներ, ինչպիսիք են Coca-Cola-ն ու Pepsi-ն, գուցե մեզ մոտ այդպիսի հարց առաջանա, բայց դեռ դրան չենք հասել: Առաջին իսկ օրվանից «Մանթաշյանց»-ում ձևավորվել է այն մթնոլորտը, որ մենք գործընկերներ ենք, թիմակիցներ ենք, և միմյանց հզորանալը կօգնի նոր երկրներում բիզնեսն արտահանելու, գործելու հարցում: Բիզնեսը հզորանում է և կարողանում է ինքն էլ պետությանն օգնել, երբ ունի արտահանում՝ այդ թվում նաև բրենդի, ֆրանչայզինգի, տեխնոլոգիաների տեսքով:

-Արտերկրում ապրող հայ գործարարին ինչո՞վ է գրավում ակումբը:

-Գուցե տարօրինակ հնչի, բայց դրսի գործարարներն ավելի շատ համախմբման կարիք ունեն, որովհետև Հայաստանից դուրս շատ քիչ են գործարարներին միավորող ակումբները: Եղածների աշխատանքն էլ համակարգված չէ: «Մանթաշյանց» ակումբի փիլիսոփայության հիմքում գործարարին հզորացնելու, գործընկերոջ հետ միավորելու, ամբողջ աշխարհի հայ գործարարներին համախմբելու առաքելությունն է:

Հայկական աշխարհի ստեղծելու իրական

«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի կարևոր նպատակներից մեկը «Հայկական աշխարհ» ստեղծելու գաղափարի իրագործումն է: Այս նպատակը մանթաշյանականները հասցրել են արժեքային մակարդակի, և ամեն օր հեղուկական աշխատում են, որպեսզի աշխարհի ամենափայլուն անկյուններում գտնվող մեր հայրենակիցները՝ հատկապես նրանց գործարար հատվածը, նորանոր բազում թելերով կապվեն միմյանց:

Հայերն աշխարհի այն եզակի ժողովուրդներից են, որոնք գլոբալ ցանց ստեղծելու մեծ ուսուրանք և իրական հնարավորություն ունեն: Ցավոք, մեր պետությունը դեռևս լիարժեք չի գիտակցել, թե ինչ արդյունքներ կարող են լինել, եթե օգտագործվի դրսում գտնվող հայկական ներուժի թեկուզ 10%-ը: Մինչդեռ, ճիշտ կազմակերպված աշխատանքի դեպքում կարելի է հասնել 70%, 80%, 90% արդյունքների: Եվ դեռ ավելին:



գործիք

Ասվածի լավագույն ապացույցը «Մանթաշ-
յանց» գործարարների միության՝ աշխարհի
բոլոր անկյուններով ձևավորվող համահայկա-
կան ցանցն է: Մենք արդեն մասնաճյուղեր ու-
նենք 18 քաղաքներում: Մեզ միացել են ավելի
քան 650 հայ գործարար: Եվ մենք գնում ենք
դեպի մեր նպատակների իրագործում:



Գյումրի



«Մանթաշյանց» ԳՄ Գյումրու մասնաճյուղն ստեղծ-
վեց համայնքի զարգացմանն ու գործարար համա-
գործակցությունների խթանմանը նպաստելու հա-
մար: Այն դարձավ բիզնես ոլորտում գործունեությո-
ւն ծավալող մարդկանց հանդիպման և համագոր-
ծակցության հարթակ:

Ակումբին միանալը հնարավորություն է բացահայ-
տելու նոր գործընկերներ, ձեռք բերելու մասնագի-
տական աճի և ներթվորքինգի լայն հնարավորությո-
ւններ: Այստեղ մենք ոչ միայն կիսվում ենք գաղա-
փարներով, այլև միասին ստեղծում ենք արժեք: Մեր
նպատակն է շարունակաբար նպաստել Գյումրիում
գործարար համայնքի զարգացմանը:

Արտակ Գևորգյան

«Մանթաշյանց» ԳՄ Գյումրու մասնաճյուղի
ղեկավար

Կապան



Սյունիքի մարզը հանրապետության ամենախոշոր վարչական ու տնտեսական մարզերից է: Այն ունի ռազմավարական և աշխարհաքաղաքական կարևոր նշանակություն, իսկ Կապանը, ունենալով գունավոր մետաղների և պղնձի հարուստ պաշարներ, համարվում է նաև արդյունաբերական կենտրոն:

Լինելով Կապանի բնակիչ՝ շատ կարևորում եմ տարածաշրջանի անվտանգությունն ու տնտեսական աճը: Ծանոթանալով «Մանթաշյանց» ակումբի անդամներից ոմանց հետ, իմանալով գաղափարների և համագործակցության նախագծերի, միջոցառումների ու ծրագրերի մասին, և առհասարակ դիտարկելով «Մանթաշյանց» ակումբի գործունեությունը որպես դիվերսիֆիկացիա՝ որոշեցի մեր քաղաքում ևս ունենալ ակումբ ու 2024թ մարտի 7-ին տեղի ունեցավ «Մանթաշյանց Կապան» մասնաճյուղի պաշտոնական բացումը: Մասնաճյուղի նպատակն է նպաստել տեղի բիզնեսների զարգացմանը, հայ գործարարների հետ համագործակցությունների հաստատմանը և նոր շուկաներ մուտք գործելուն:

Գրիգորի Փարսյան

«Մանթաշյանց» ԳՄ Կապանի մասնաճյուղի
ղեկավար

Արցախ



Արցախում բիզնես միջավայրի զարգացման, գործարար կապերի ստեղծման և գործակցության ավելի մեծ հնարավորությունների համար անհրաժեշտ էր ստեղծել մի հարթակ, որտեղ մարդիկ կկարողանան կիսվել իրենց փորձով և նոր կապեր ձեռք բերել: Եվ այդ հարթակը եղավ «Մանթաշյանց» գործարարների միությունը, որին մենք անդամակցեցինք մեր ընկերների առաջարկով և երաշխավորությամբ: 2022 թ. նոյեմբերի 13-ին 12 գաղափարակից ընկերների ջանքերով կյանքի կոչվեց «Մանթաշյանց Արցախ» գործարարների միությունը:

Ակումբին անդամակցելու կարևորությունը կայանում է նրանում, որ մեկ համայնքում համախմբվում է ինտելեկտն ու փորձառությունը: Բիզնես ակումբը համալրված է գործիքներով, որոնք բիզնեսին հնարավորություն են տալիս դառնալ ավելի փորձառու և բանիմաց:

Կցանկանայի նշել այն փաստը, որ բռնի տեղահանվելուց հետո մեր ակումբականների 80%-ը կարողացան 0-ից բիզնես հիմնել ՀՀ-ում և արդեն շուրջ մեկ տարի է հաջողությամբ գործունեությունն են ծավալում, որում իր մեծ ավազն ունի նաև «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբը:

Մենք վստահ ենք՝ գալու է այն օրը, երբ հայ գործարարը մեկ ձեռքսեղմումով կլուծի ցանկացած խնդիր՝ ի նպաստ և ի բարորություն Հայաստան-Արցախ աշխարհի:

Արթուր Ներսիսյան
«Մանթաշյանց» ԳՄ «Ստեփանակերտ»
մասնաճյուղի ղեկավար

Սոչի



Մասնաճյուղ հիմնելու գաղափարը մեզ մոտ ծագեց «Մանթաշյանց» ակումբի հիմնադիր Վահրամ Միրաքյանի հետ ծանոթությունից հետո, որը տեղի ունեցավ Սոչի քաղաքում անցկացվող հերթական *Business Weekend*-ի ընթացքում:

«Մանթաշյանց Սոչի»-ն ակումբ է հավակնոտ ձեռներեցների համար, ովքեր ցանկանում են աճել և զարգանալ ամբողջ աշխարհով: Մեզ համար չափա-

զանց կարևոր է, որպեսզի ակումբի յուրաքանչյուր անդամ գիտակցի, որ իր անդամակցությունը նպաստելու է ինչպես իր, այնպես էլ մյուս ակումբականների շահերին: Մեր ակումբի նպատակը տեղական բիզնեսի զարգացմանն աջակցելն ու ձեռներեցների ամրապնդմանը նպաստելն է:

Մեր հիմնական նպատակը նոր անդամներ ներգրավելն է, բիզնեսի ընդլայնումը, նոր շուկաներ դուրս գալը, մեդիադաշտում զարգացումը և ձեռներեցների ներգրավումը՝ ակումբի ամրապնդման համար:

Գուրբերտ Գասպարյան
«Մանթաշյանց» ԳՄ Սոչիի մասնաճյուղի
ղեկավար

Մոսկվա



Մոսկվայի «Մանթաշյանց» բիզնես ակումբի մասնաճյուղը տարբերվում է իր ինքնությամբ: Ակումբը ներկայացնում է ընտանիքի և բիզնեսի համադրություն:

Օտարության մեջ գտնվելով՝ հայերի մշակութային և տնտեսական ինտեգրացիայի ձգտումը Մոսկվա-

յում և համատեղ հաջողության հասնելը հանդիսանում են մասնաճյուղի ղեկավարության առաջնային խնդիրներից:

Ակումբի հիմնական ուղղություններն են.

Կոնֆերանսներ և խոսնակների ելույթներ - ակումբի անդամների պարբերական հանդիպումներ, ինչպիսիք են դասախոսությունները, վարպետության դասերը, սեմինարները և ռազմավարական նստաշրջանները, որոնց ընթացքում քննարկվում են ընթացիկ գործարար հարցերը, ինչպես նաև ռազմավարություններն ու լուծումները ոչ ֆորմալ միջավայրում:

Գլոբալ սփրինթներ - կարճաժամկետ ինտենսիվ նախագծեր կամ նախաձեռնություններ, որոնք ուղղված են նոր բիզնես գաղափարների զարգացմանը կամ առկա խնդիրների լուծմանը ակումբի անդամների համատեղ ջանքերով:

«Մանթաշյանց» բիզնես ակումբի Մոսկվայի ռեզիդենտները հանդես են գալիս Հայաստանի ոգու պահպանման օգտին՝ մասնակցելով մշակութային և սոցիալական ծրագրերին, որոնք ուղղված են Հայաստանի ազգային ժառանգության և ավանդույթների պահպանմանը:

Աննա Հայրիյան

«Մանթաշյանց» ԳՄ Մոսկվայի մասնաճյուղի ղեկավար

Դոնի Ռոստով

Յուրաքանչյուր ձեռներեց, որը զարգացնում է իր բիզնեսը և զբաղվում ինքնազարգացմամբ, նախ փոխում է ինքն իրեն, ապա փոխվում է նաև իր ընկերությունը: Բիզնես կրթության մեթոդները բազմազան են՝ գրքեր, MBA, մարզիչներ, բիզնես-թրեյներներ և այլն: Սրանք բոլորը իրենց տեղն ունեն ձեռներեցի զարգացման գործում, բայց այն, ինչ տալիս է բիզնես ակումբը, չի կարող փոխարինվել

որևէ այլ տարբերակով: Բիզնես ակումբը հնարավորություն է տալիս ծանոթանալ բազմաթիվ գործարարների հետ՝ տարբեր տարածաշրջաններից, տարբեր երկրներից և բիզնեսի տարբեր ոլորտներից: Այն ապահովում է փորձի փոխանակման հնարավորություն, որը հսկայական ներուժ է ձեռներեցի որակական զարգացման համար:



Ի տարբերություն այլ հայտնի և հեղինակավոր ակումբների՝ «Մանթաշյանց» բիզնես ակումբը ստեղծում է գործարարների միջավայր, որը միավորված է հայկական արժեքներով: Հաճախ կարելի է լսել քննարկումներ այն մասին, թե ինչ օգտակար բան կարող ենք համատեղ անել Հայաստանի ներկայի և ապագայի համար: Այս առումով կարելի է ասել, որ սա համախոհների ակումբ է: Ակումբի մասնաճյուղային ցանցը ստեղծում է կապ ոչ միայն կենտրոնական գրասենյակի, այլև մասնաճյուղերի միջև: Այդպիսով, բիզնես ակումբը դառնում է հայկական աշխարհի ստեղծման գործնական գործիք:

Աղասի Մինասյան

«Մանթաշյանց» ԳՄ Դոնի Ռոստովի մասնաճյուղի ղեկավար

Վոլգոգրադ



«Մանթաշյանց» ակումբի մասնաճյուղի հիմնադրումը Վոլգոգրադ քաղաքում երկար սպասված իրադարձություն էր, որը իրականություն դարձավ 2024 թվականի հունիսի 1-ին:

Մեր ակումբը հնարավորություն տվեց համախմբել տեղի հայ գործարարներին և միասնական ջանքերով նպաստել հայկական բիզնեսի առաջընթացին: Ակումբին անդամակցությունը մեր գործարարների համար բիզնես ոլորտում նոր կապեր և ծանոթություններ հաստատելու հրաշալի հնարավորություն է: Բիզնես ցանցի ընդլայնումը նպաստում է բիզնեսի զարգացմանը՝ չսահմանափակվելով միայն Վոլգոգրադ քաղաքով:

Թեև մեր մասնաճյուղը հիմնադրվել է համեմատաբար վերջերս, բայց արդեն հասցրել է դրական ազդեցություն ունենալ տեղի հայկական բիզնեսի զարգացման վրա: «ՄԵՆՔ-ն ուժեղ է ԵՍ-ից» գաղափարախոսությունը դարձնելով մեր գործունեության հիմքը՝ այժմ ակտիվ աշխատանքներ ենք տանում ակումբում նոր անդամների ընդգրկման ուղղությամբ: Հուսով ենք՝ ապագայում կգրանցենք էլ ավելի մեծ առաջընթաց և զարգացում:

Մուշեղ Մելիքյան

«Մանթաշյանց» ԳՄ Վոլգոգրադի մասնաճյուղի ղեկավար

Կրասնոդար



Հայաստան այցի ընթացքում ծանոթացել եմ «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի համահիմնադրի՝ Վահրամի հետ: Շատ տպավորվեցի ակումբի պատմությունից: Մեկնեցի Դիլիջան՝ ակումբի հավաքին, և այնտեղ հասկացա, որ արժե լինել այս համայնքի մաս: Միացա: Եվ երբ վերադարձա Կրասնոդար, հասկացա, որ այստեղ բացակայում է այն ձևաչափը, որը տեսա ակումբում:

Այդպիսով, առաջացավ մի գաղափար՝ ինչո՞ւ չբացել մասնաճյուղ արտերկրում:

Այդ ժամանակ մասնաճյուղեր դեռ չկային, և մենք սկսեցինք այս հարցի մշակումը: Առաջադրանքը բարդ էր, քանի որ ակումբն ունի ոչ ստանդարտ ձևաչափ: Ինձ պահանջվեց շատ ժամանակ հատկացնել ուսումնասիրությանը, որպեսզի հասկանամ, թե դա ընդհանրապես ինչ է: Ինչպե՞ս է այն աշխատում:

Մենք գործարկվեցինք 2021 թվականի դեկտեմբերին և շատ խիստ ընտրեցինք առաջին մարդկանց,

ովքեր պետք է դառնային ռեզիդենտներ: Եվ հիմա, երեք տարի անց, հասկանում եմ, որ այն մարդիկ, որոնց ընտրեցինք սկզբում, շատ ճիշտ էին արժեքներով և հոգևորով: Հենց դա է որոշում ակումբի բնույթը:

Արսեն Խուդոյան

«Մանթաշյանց» ԳՄ Կրասնոդարի մասնաճյուղի ղեկավար

Ալմաթի



Մի օր լրահոսում կարդացի այն մասին, որ ամենամեծ հայ գործարարների միությունը բացել է հերթական մասնաճյուղը Համբուրգ քաղաքում: Մտքովս անցավ՝ ինչու՞ մասնաճյուղ չբացել նաև Ղազախստանում, համախմբել հայ գործարարներին և զարգացնել հայ-ղազախական գործարար կապերը: Ավելի քան քսան տարի ապրելով Ղազախստանի գործարարության եւ ֆինանսական կենտրոն Ալմաթի քաղաքում՝ միշտ նկատել եմ, որ հայ-ղազախական գործարարներուժը գրեթե իրագործված չէ, և «Մանթաշյանց» ակումբը կարող է դառնալ շատ ճիշտ հարթակ:

Վերին ուժերը» կարդացին մտքերս: Մի քանի օր անց Ղազախստանում ՀՀ Դեսպան պարոն Արմեն Ղևոնդյանի առաջարկով ես և գործընկերս՝ Ալմաթիում ՀՀ Պատվավոր Հյուպատոս Հարություն Պողոսյանը, Երևանում հանդիպեցինք «Մանթաշյանց»-ի նախագահ Վահրամ Միրաքյանին եւ այդ օրվանից սկզբ դրվեց Ալմաթիում «Մանթաշյանց»-ի մասնաճյուղի բացմանը:

Առաջին ծանոթությունից մի քանի ամիս անց՝ 2023 թվականի նոյեմբերի 12-ին, տեղի ունեցավ «Մանթաշյանց Ալմաթիի» պաշտոնական շնորհանդեսը: Հիմա ներգրավում ենք Ղազախստանի տարբեր քաղաքներից հայ գործարարների մեր ակումբ, աշխարհի ամենամեծ և վստահելի հայկական գործարար ցանցի միջոցով աջակցում լուծել տարբեր գործարար խնդիրներ:

Մհեր Մխիթարյան

«Մանթաշյանց» ԳՄ Ալմաթիի մասնաճյուղի ղեկավար

Թբիլիսի

2022 թվականի հուլիսին ես հրավիրվեցի որպես միջոցառումների ոլորտի ներկայացուցիչ՝ մասնակցելու Թբիլիսիում «Մանթաշյանց» բիզնես ակումբի մասնաճյուղի բացմանը: Ես հիացած էի ակումբի գաղափարով և չափանիշներով, որը անվանվել էր մեծանուն բարերար և վաճառական Ալեքսանդր Մանթաշևի պատվին: Մանթաշևը եղել է XIX դարի եզակի անհատականություններից և ամենահաջող ձեռներեցներից մեկը ոչ միայն Վրաստանում, այլև ամբողջ տարածաշրջանում: Ես զգացի հպարտություն և անկեղծ հետաքրքրություն:

Սկզբում իմ թեկնածությունն ընդհանրապես չէր դիտարկվում որպես Թբիլիսիի մասնաճյուղի ղեկավարի պաշտոնի հավակնորդ: Այդ պաշտոնը առաջարկվել էր իմ լավ ընկերոջը՝ «Վիվա Ֆուդս» ընկերության ղեկավար Էդուարդ Մուրադյանին, ով այդ



օրվա բոլոր միջոցառումների կազմակերպիչն էր: Սակայն հարգելի պատճառներով Էդուարդը հրաժարվեց այդ պաշտոնից, և այն առաջարկվեց ինձ: Ես շփոթված և զարմացած էի, բայց մեծ ուրախությամբ սկսեցի ծանոթանալ մեր ակումբի փոփոխությունն ու գաղափարախոսությանը:

Այսօր «Մանթաշյանց Թբիլիսի» ակումբում ընդգրկված են մեր քաղաքի ամենահամարձակ և հեռանկարային ձեռներեցները: Սրանք այն մարդիկ են, ովքեր չեն վախենում առաջ շարժվել, մեծ հավանություններով ծրագրեր կազմել և կյանքի կոչել ամենահամարձակ գաղափարները: Մենք հավատում ենք, որ միասին կարող ենք հասնել ցանկացած բարձունքի, քանի որ ակումբի անդամների փոխադարձ աջակցությունն ու միասնությունը մեր հաջողության հիմքն են:

Այս կապը մեր միջև պետք է ամրանա և տարածվի՝ միմյանց ոգեշնչելու մեծ գործերի համար և ինչ-որ չափով Ալեքսանդր Մանթաշյան դառնալու համար:

Սերգո Սաֆարյան
«Մանթաշյանց» ԳՄ Թբիլիսիի մասնաճյուղի ղեկավար

Զավախք



«Մանթաշյանց Զավախքը» միակ բիզնես ակումբն է Զավախքում, որի նպատակն է նպաստել տեղի բիզնեսների զարգացմանը և աջակցել գործարարների ուժեղացմանը: Մեր մասնաճյուղի հիմնադրման պատմությունը սկսվում է 2023 թվականի հուլիս ամսից:

Մինչ այդ ջավախքցի գործարարներով մշտապես հետևել ենք «Մանթաշյանց» բիզնես ակումբի գործունեությանը ու ոգևորվել այն հնարավորություններով, որոնք տալիս է ակումբն իր անդամներին: Արդյունքում, Զավախքում ապրող գործարարների և Հայաստանում ապրող ջավախքցի գործարարների հետ ունեցած քննարկումից հետո, որոշեցինք ստեղծել «Մանթաշյանց Զավախք» մասնաճյուղը, որը արդեն գործում է ավելի քան մեկ տարի և հնարավորություն է տալիս ջավախքցի գործարարներին մշտապես զարգանալ, ուժեղանալ:

Ակումբին անդամակցելը շատ կարևոր է, որովհետև այն համահայկական ամենախոշոր բիզնես ակումբի մասը դառնալու, ռեսուրսներ փոխանակելու, զարգացման նոր ուղիներ գտնելու և փոխադարձաբար աջակցելու հնարավորություն է տալիս: Ակում-

բին անդամակցելը նպաստում է անձնական և մասնագիտական զարգացմանը:

Եթե դու բիզնեսմեն ես և ուզում ես զարգանալ, մեծացնել քո բիզնեսը, քո ընկերական միջավայրը համալրել լավ մարդկանցով ու գործարարներով, ապա միացիր «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբին: «Մենք»-ն ուժեղ է «Ես»-ից:

Սամվել Մկոյան
«Մանթաշյանց» ԳՄ Զավախքի մասնաճյուղի ղեկավար

Լուս Անջելես



«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի Լուս Անջելեսի մասնաճյուղը 3 տարեկան է: Այս պահին մասնաճյուղն ունի 87 անդամ և հանդիսանում է առաջին մասնաճյուղը Հայաստանի սահմաններից դուրս: Մենք նաև բիզնես ակումբի երկրորդ ամենամեծ

մասնաճյուղն ենք:

Ակումբը Միացյալ Նահանգներում հայ գործարարների համար հանդիսանում է շատ կարևոր կենտրոն: Ակումբի կազմակերպած տարատեսակ ծրագրերը դրական ազդեցություն են ունենում անդամների բիզնեսների կառավարման և զարգացման վրա:

«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբը կարևոր դեր է խաղում հզոր հայկական գործարար համայնքի ձևավորման գործում: Այն ստեղծում է հարթակներ, որտեղ գործարարները կարող են փոխանակել իրենց փորձը, ծանոթանալ կարևոր տեղեկություններին և ձևավորել ռազմավարական գործընկերություններ: Բացի այդ, ակումբը կարևոր դեր է խաղում հայկական բիզնեսների՝ գլոբալ առևտրային համակարգին ինտեգրվելուն: Լուս Անջելեսի մասնաճյուղը շարունակում է ընդլայնել իր գործունեությունը և նպաստել հայկական գործարար համայնքի զարգացմանը:

Լավագույն զարգացումները դեռ առջևում են:

Ռազմիկ Ռումասյան
«Մանթաշյանց» ԳՄ Լուս Անջելեսի մասնաճյուղի ղեկավար

Լոռի

Հաշվի առնելով Լոռու մարզի գործարար համայնքի ներուժն ու զարգացման հնարավորությունները, ինչպես նաև կարևորելով նրանց անգնահատելի դերը կայուն և առաջադեմ տնտեսության կառուցման գործում, որոշեցինք հիմնել Մանթաշյանց բիզնես ակումբի մասնաճյուղ Լոռիում: Ակումբի ամուր գաղափարախոսությունը, բազմազան հնարավորությունները և համայնքի առաջադիմական մոտեցումները հիանալի հիմք են ստեղծում մարզում նորարարական ծրագրերի ու համագործակցությունների իրականացման



համար, որը կխթանի նաև համայնքի ընդհանուր տնտեսական վերելքին: Մենք ձգտում ենք աջակցել ձեռնարկատերերին՝ նրանց համար ստեղծելով նոր հնարավորություններ, ամուր գործարար կապեր և արդյունավետ հարթակներ, որոնք կնպաստեն տարածաշրջանային և միջազգային համագործակցության ընդլայնմանը:

Մանթաշյանց ակումբի առաքելությունն է իր անդամներին տրամադրել օժանդակություն և ներշնչանք՝ ուղղված ներդրումների ավելացմանը, տնտեսական կապերի ստեղծմանը, ինչպես նաև նորարարական ապրանքատեսակների ու ծառայությունների մշակմանը: Մենք կարևորում ենք գործարար գիտելիքների և փորձի փոխանակումը, ինչը թույլ է տալիս մեր անդամներին բացահայտել նոր հնարավորություններ և հաջողությամբ մուտք գործել արտաքին շուկաներ:

Հովհաննես Դանիելյան
«Մանթաշյանց» ԳՄ Լոռվա մասնաճյուղի
ղեկավար

Բելգիա



Ամեն բան սկսվեց, երբ իմ եղբայրը՝ համատեղությամբ գործընկեր Օնիկ Կադյանը, մեկնեց Հայաստան, մասնակցեց «Մանթաշյանց» ակումբի կազմակերպած գալաններից մեկին ու վառ տպավորություններով վերադարձավ Նիդերլանդներ: Նա տպավորված էր թե՛ մթնոլորտով, թե՛ իր ծանոթություններով՝ ասելով, որ հանդիպել է լավ և որակով գործարարների: Ինչպես Եվրոպայում բնակվող և բիզնեսով զբաղվող հայերի մեծամասնությունը, ես նույնպես չէի կարողանում հավատալ և շատ զգուշորեն էի մոտենում այդ ամենին, քանի որ, ցավոք սրտի, շատ էի լսել թե ինչ խաբեություններ են տեղի ունեցել ժամանակին Հայաստանում՝ այստեղի բիզնեսմենների հետ կապված:

Վստահելով եղբորս՝ կապ հաստատեցինք Վահրամի և Լիլիթի հետ, հասկացանք, որ մեզ շատ հետաքրքիր կլիներ այդ միտքը և կցանկանանք այստեղ էլ մասնաճյուղ բացվել: Եվ երբ մեզ առաջարկեցին ստանձնել այդ գործը, մենք առանց երկար

մտածելու համաձայնվեցինք:

Ակումբը դեռ նոր է, ուստի ոչ բոլորն են դեռևս հավատում այդ գաղափարին: Բայց մենք ունենք հզոր թիմ՝ համալրված տարբեր մասնագիտությունների տեր և որակյալ ծառայություններ մատուցող մարդկանցով:

Ակումբն ունի բազում նպատակներ, որոնցից ամենակարևորը հետևյալն է՝ «Հայ գործարարներին միմյանց կապելու հնարավորություն տալ՝ անկախ գտնվելու վայրից, դառնալ նոր և արդար հիմքի վրա կառուցված բիզնես համագործակցությունների կառույց»:

Վստահ եմ, որ մենք կարող ենք ստեղծել հզոր բիզնես համայնք, որտեղ յուրաքանչյուր մասնակից կգտնի առաջարկներ և գործընկերներ՝ նպաստելով տարածաշրջանային և գլոբալ բիզնես միջավայրի զարգացմանը:

Ապագայի համար մենք նախատեսել ենք բիզնես այցեր կատարել տեղական՝ հայ սերուղնից սերունդ փոխանցվող ընկերություններ և ծանոթանալ նրանց հետ: Ցավոք սրտի, այդ մարդիկ մեր պետության կողմից երբեք ե որևէ ուշադրության չեն անժանացել և արդեն մոռացել են իրենց արմատները: Մեկնելու ենք Եվրոպայում և աշխարհում տարբեր կետերում գտնվող «Մանթաշյանց»-ի մասնաճյուղեր՝ ծանոթանալու և համագործակցելու նպատակով: Մասնակցելու ենք ցուցահանդեսների, հրավիրելու հյուրեր տարբեր բնագավառներից և ժամանցային ծրագրեր ենք իրականացնելու:

«Մանթաշյանց» ակումբն ունի մեծ ներուժ: Միասին մենք կարող ենք հասնել ավելիին՝ փոխանակելով մեր գիտելիքները, աջակցելով միմյանց, և դա կլինի մեր ապագա հաջողությունների սկիզբը:

Գևորգ Կադյան

«Մանթաշյանց» ԳՄ Բելգիայի մասնաճյուղի ղեկավար

Համբուրգ



Որպես Գերմանիայի մասնաճյուղի հիմնադիր՝ իմ ուղին «Մանթաշյանց»-ի հետ սկսվեց, երբ առաջին անգամ Երևանում զգացի նրա եզակի ոգին: Ես հիացած էի քննարկումների որակով, ոգեշնչող ցանցով և ակումբում ձևավորված պատկանելիության զգացումով: Այս փորձառությունը մոտիվացրեց ինձ բերել նույն էներգիան և արժեքները Գերմանիա՝ ստեղծելով հարթակ, որտեղ համախոհ մարդիկ կարող են կապ հաստատել և միասին զարգանալ:

Ակումբի միջոցով ես ունեցել եմ հրաշալի ընկերություններ ստեղծելու և արժեքավոր բիզնես հնարավորություններ ուսումնասիրելու բացառիկ հնարավորություն: «Մանթաշյանց»-ն իմ համար դարձել է ավելին, քան պարզապես ցանց. այն ինձ համար ընտանիքի նման է, որի մաս լինելը պատիվ և հպարտություն է ինձ համար: Ես անհամբերությամբ սպասում եմ շարունակելու այս փոխադարձ աճի և ոգեշնչման ուղին մեր աշխույժ համայնքի ներսում:

Տիգրան Մանվելյան

«Մանթաշյանց» ԳՄ Համբուրգի մասնաճյուղի ղեկավար

Մենք-ն ուժեղ է ես-ից

Երևան
Լուս Անջելես
Համբուրգ
Նիդերլանդներ
Բելգիա
Շենժեն
Ալմաթի
Կրասնոդար
Մոսկա
Սոչի
Դոնի Ռոստով
Վոլգոգրադ
Թբիլիսի
Ջավախք
Վանաձոր
Գյումրի
Կապան
«Ստեփանակերտ» մասնաճյուղ

GLOBAL BUSINESS FORUM



Հայկական բիզնեսի ուժը

Մենք ունենք երազանք՝ միավորել և ուժեղացնել ամբողջ աշխարհի հայկական բիզնեսը: Ահա այս խոսքերով 2022 թ. հուլիսին Հայաստանի մանթաշանականները դիմավորեցին ակումբի կազմակերպած առաջին միջազգային ֆորումի մասնակիցներին: Բիզնես ֆորումի նպատակն էր մեկ հարթակում միավորել «Մանթաշանց» գործարարների ակումբի տարբեր մասնաճյուղերի անդամներին, ստեղծել կապեր համագործակցության համար՝ ի նպաստ հայրենի տնտեսության զարգացման: 2022 թվականին ֆորումին մասնակցեցին շուրջ 250 գործարար: Նրանց մեծամասնությունը բիզնես ակումբի չորս մասնաճյուղերի՝ Երևանի, Մոսկվայի, Կրասնոդարի և ԱՄՆ-ի անդամներ էին, ինչպես նաև հրավիրյալ այլ գործարարներ, փորձագետներ և բիզնես-խորհրդատուներ:

Խոսելով ֆորում կազմակերպելու գաղափարի մասին՝ Վահրամ Միրաքյանը դեռևս չորս տարի առաջ ասել էր, որ միջազգային ֆորումը կարող է դառնալ միության տարբեր մասնաճյուղերի գործարարների ծանոթության, բիզնես կապերի հաստատման և համագործակցության լավագույն հարթակ: «Միջազգային ֆորումը հետևյալ խնդիրն է լուծում. տարբեր երկրների կառույցների անդամների հետ շփումների արդյունքում մարդիկ սկսում են մտածել ու գործել գլոբալ կերպով, ծնվում են միմյանց հետ համագործակցելու մտքեր ու գաղափարներ: Ավելի գլոբալ մտածելիս՝ մեր տնտեսությունն էլ է դառնում ավելի հզոր: Գլոբալ գործելը և գլոբալ շուկա դուրս գալը մեր տնտեսության փրկությունն է: Սա նման բնույթի առաջին ֆորումն էր, որը կրելու է տարեկան բնույթ», - 2022 թվականին հայտարարել էր «Մանթաշանց» գործարարների ակումբի համահիմնադիր, նախագահ Վահրամ Միրաքյանը:

«Մանթաշանց» գործարարների ակումբի կազմակերպած առաջին բիզնես ֆորումն անցկացվել էր Հանքավանում՝ Nairi Spa Resort-ում: Համաժողովի

արդյունքների ամփոփումը մանթաշանականների որոշումը վերջնական դարձրեց. ֆորումը պետք է շարունակական լինի և անցկացվի ամեն տարի:



Ռեբրենդինգ և կայացում

2023 թվականին բիզնես ֆորումը բրենդավորվեց: Այժմ այն կոչվում է Mantashyants Global Business Forum: Բացի այդ, համաժողովները յուրաքանչյուր տարվա համար ձեռք բերեցին կոնկրետ թեմատիկ ուղղություններ: Այսպես, 2023 թ. Global Business Forum-ն անցկացվեց «Կառուցիր գլոբալ ներթվորք գլոբալ բիզնեսի համար» խորագրի ներքո, իսկ 2024 թ. համաժողովի թիրախում Հայաստանից գլոբալ բիզնես կառուցելու հնարավորություններն էին:

Mantashyants Global Business Forum-ը 2023 թվականին գերազանցեց նախորդ տարվա ցուցանիշները՝ քննարկումների հարթակ դառնալով արդեն ավելի քան 350 հայ գործարարների համար, որոնք Հայաստան էին եկել 15 երկրներից: Երկարաձգվել էր նաև համաժողովի տևողությունը՝ դառնալով մեկ շաբաթ: 7 օր շարունակ Հայաստան ժամանած գործարարները բիզնես այցեր էին կատարում տարբեր քաղաքներ, ծանոթանում այստեղ գործող բիզնեսներին, համագործակցության պայմանագրեր ստո-



րագրում և ներդրումներ կատարում մեր երկրում: Mantashyants Global Business Forum-ն այն լավագույն՝ չկրկնվող հարթակն է, որտեղ հանդիպում են աշխարհի հայախոս գործարարները: Նոր ծանոթություններ, նոր կապեր, նոր գործարքներ. «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի այս նախաձեռ-





նությունը հայկական բիզնես աշխարհագրությունը ընդլայնելու ամենակարճ ճանապարհն է: Մեկ ձեռքսեղմում, և տեղացի գործարարները կարող են դուրս գալ միջազգային շուկա, նոր կապեր հաստատել, դրանց միջոցով նոր շուկաներ գտնել, դիրքեր ամրապնդել, խնդիրներ լուծել:



«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբը նոր ծանոթություններ, մեծ շրջապատ և, իհարկե, բիզնեսի համար ուրույն լուծումներ գտնելու հարթակ է: Ֆորումն այդ տեսակետից յուրահատուկ միջոցառում է, որի մասնակիցների թիվը տարեցտարի աճում է: Այն խնդիրները, որոնք առաջանում են առանձին վերցրած մանթաշյանականի բիզնեսում ու որոնք առանց համապատասխան փորձի չեն լուծվում, հեշտ հաղթահարվում են ֆորումին մասնակցող գործընկերների նման փորձի և համատեղ ջանքերի շնորհիվ:

«Մանթաշյանց»-ը դժվարությունները հաղթահարելու, նոր և կրեատիվ լուծումներ գտնելու ու միասին աճելու միջավայր է:



Mantashyants Business Forum 2023





Mantashyants Global Business Forum-ն առաջին անգամ ցույց տվեց, թե Հայաստան-Սփյուռք գործարար հարաբերությունների զարգացման ինչպիսի մեծ հնարավորություններ ունի «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբը: Այսպես, 2023 թվականին կայացած Global Business Forum-ի մասնակիցների թվում էին այնպիսի հայ գործարարներ, որոնք երկար ժամանակ Հայաստան չէին եկել: Global Forum 2023-ը դարձավ այն մեկնակետը, որից հետո արտասահմանում բնակվող ակումբականներն սկսեցին ներդրումներ կատարել Հայաստանում: «Մարդիկ հանդիպում են, միմյանցով շփվում, և միջանձնային հարաբերությունների շնորհիվ ներդրումների գործընթացն ավելի փափուկ է կատարվում», - նշում է միության նախագահ Վահրամ Միրաքյանը:



«Շատերն են ուզում Հայաստանում ներդրում կատարել կամ գործունեություն ծավալել, բայց դրա համար անհրաժեշտ վստահության օղակների խնդիր կա: Մեր ակումբը հենց նման վստահության օղակներից մեկն է: Մարդը ծանոթանում է, շփվում, ժամանակ անցկացնում գործընկերոջ հետ, որոշում այսպետի բիզնեսներում ներդրում անել»:

Վահրամ Միրաքյան
«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի
նախագահ

Global Business Forum 2024

2024 թվականի հուլիսի 1-ին Երևանում մեկնարկել է Mantashyants Global Business Forum 2024-ը: Համաժողովն այլևս ավանդական է և տարեցտարի ավելի ու ավելի ընդլայնվող: Երրորդ բիզնես ֆորումին մասնակցում էին արդեն ավելի քան 450 գործարարներ, ինչպես նաև ՀՀ կառավարության և տարբեր պետական գերատեսչությունների ներկայացուցիչներ: Մեծ ուշադրություն էր դարձվել նաև բիզնես-խորհրդատուների, համաշխարհային մակարդակով մեծ հաջողությունների հասած գործարարների, հայտնի տնտեսագետների ու փորձագետների հետ քննարկումներ կազմակերպելուն:

Ֆորումի աշխատանքների շրջանակում մի քանի օր շարունակ աշխարհի տարբեր անկյուններից Հայաստան ժամանած հայ գործարարները մասնակցել են քննարկումների, բիզնես այցերի, դասախոսությունների և այլ միջոցառումների: Հանդիպումներ են եղել ինչպես Երևանում, այնպես էլ Վանաձորում, Գյումրիում և Դիլիջանում:

Global Business Forum 2024-ի առաջին օրվա խոսնակներն էին HENDERSON Fashion Group-ի հիմնադիր և տնօրենների խորհրդի նախագահ Ռուբեն Հարությունյանը, «Այբ» հիմնադրամի համահիմնադիր և Հոգաբարձուների խորհրդի նախագահ Արամ Փախչանյանը, Team Telecom Armenia-ի համահիմնադիր, տնօրենների խորհրդի նախագահ Ալեքսանդր Եսայանը, «Այքոնէփս» (IconApps) ընկերության համահիմնադիր և Integrien ընկերության հիմնադիր Ալ Եսայանը, ինչպես նաև բարձր տեխնոլոգիաների մասնագետ, ձեռնարկատեր, ներդրող, «Ալեքսանդրիա» գինու գործարանի սեփականատեր Ադամ Կափլանյանը:



Հուլիսի 4-ին Երևանի Prime Hall սրահում տեղի ունեցած պանելային քննարկման ընթացքում մանթաշանականները ուսումնասիրեցին բիզնեսի և քաղաքական դաշտի համագործակցության ԱՄՆ փորձը: Քննարկման գլխավոր բանախոսներն էին Կալիֆորնիայի հայկական օրենսդիր խմբի նախագահ Ադրին Նազարյանն ու AiLO Logistics ընկերության հիմնադիր, տնօրեն Հակոբ Խուդիկյանը: «Մանթաշանց» գործարարների ակումբի համահիմնադիր, նախագահ Վահրամ Միրաքյանը ներկայացրել է 2024 թ. Global Business Forum-ի հիմնական նպատակը, որն էր՝ Հայաստանից գլոբալ բիզնես ստեղծելու հնարավորությունը:



Mantashyants

ENTREPRENEURS UNION

“

«Ակումբի առաքելությունն է առաջին հերթին նպաստել գործարարների աճին և նրանց բիզնեսի զարգացմանը: Եթե գործարարի անհատականությունը չի զարգանում՝ բիզնեսը չի կարող աճել: Այստեղ հավաքված են բարձր արժեքներով մարդիկ, որոնք շփվելով, իրենց ունեցած փորձով, մտքերով և արժեքներով կիսվելով՝ մերձենում են և գալիս է մի փուլ, երբ նրանք դառնում են համախոհներ և ուրախ են լինում օգնել միմյանց բիզնեսի զարգացման հարցում»:

Աղասի Մինասյան

**«Մանթաշյանց» ակումբի Ռոստովի
մասնաճյուղի ղեկավար**

”



«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի կողմից նախաձեռնված Global Business Forum 2024-ի հերթական աշխատանքային օրը մեկնարկել էր Դիլիջանում:

«Դիլի Թաուն» համալիրում հավաքվել էին աշխարհի տարբեր երկրներից Հայաստան ժամանած գործարարներ, ՀՀ պետական և հասարակական գործիչներ, մեդիայի ներկայացուցիչներ:

Ողջունելով Դիլիջանում հավաքված գործարարներին՝ «Մանթաշյանց» բիզնես ակումբի նախագահ Վահրամ Միրաքյանը խոսել է Global Business Forum-ի կարևորության և ձեռք բերված հաջողությունների մասին: Միրաքյանը նշել է, որ իր ղեկավարած բիզնես ակումբը նպատակ է հետապնդում օգնել հայ գործարարներին զարգանալ և նոր շուկաներ նվաճել: Այդ է պատճառը, որ 2024-ի Business Forum-ն ուղղված է Հայաստանից գլոբալ բիզնես ստեղծելու հնարավորությունների վերհանմանը:

Վահրամ Միրաքյանը ֆորումի մասնակիցներին ու

հյուրերին պատմել է «Մանթաշյանց» բիզնես ակումբի գործունեության, ծրագրերի, նպատակադրումների և արժեքների մասին:

Global Business Forum-ի մասնակիցներին ողջունել է նաև ՀՀ տարածքային կառավարման և ենթակառուցվածքների նախարար Գնել Սանոսյանը: Վերջինս իր խոսքում բարձր գնահատական է տվել «Մանթաշյանց» բիզնես ակումբի գործունեությանը՝ նշելով, որ մանթաշյանականները հաճախ պետական մակարդակի գործառույթներ են իրականացնում: Շնորհակալություն հայտնելով ակումբի անդամներին ՀՀ գործարար միջավայրն ու տնտեսությունը զարգացնելու համար՝ նախարարն այնուհետև խոսել է ճանապարհաշինության, վերականգնվող էներգետիկայի, ենթակառուցվածքների զարգացման և այլ ոլորտներում պետության առաջնահերթությունների մասին: Գնել Սանոսյանը կարևորել է «Մանթաշյանց» բիզնես ակումբի հետ Տարածքային կառավարման և ենթակառուցվածքների նախարարության համագործակցությունը:



Ֆորումի հերթական օրվա սկզբում «Մանթաշյանց» ակումբում գործող տարբեր հանձնախմբերը ներկայացրել են վերջին շրջանում իրենց կողմից իրականացված աշխատանքները, որից հետո գործարարներն անցել են տարբեր բիզնես ծրագրերի քննարկմանը: Օրն ավարտվելու է հանգստի և ժամանցի ծրագրերով:

«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի Global Business Forum-ը, որի գլխավոր աջակիցը Silk Soft ընկերությունն է, իր աշխատանքներն ավարտել է հուլիսի 7-ին: Այդ օրը համաժողովի մասնակից գործարարները շարունակել են օրակարգային հարցերի քննարկումները և հանդիպել ՀՀ մի շարք համայնքների ղեկավարների հետ:

«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի անդամների համար Global Business Forum-ը հեռակա հաստատված կապերն իրական դարձնելու, միմյանց գործունեության մասին ավելի հստակ պատկերացում կազմելու և ինչու՞ ոչ՝ տեղում նոր բիզնես գաղափարների ստեղծելու լավ հնարավորություն է:

Հայկական բիզնեսի գլոբալ հարթակ

Հայկական բիզնես միջավայրում ամեն տարի ձևավորվում են նոր գաղափարներ և նախաձեռնություններ, որոնք ոչ միայն խթանում են տնտեսությունը, այլև կամուրջ են հանդիսանում Հայաստանի և Սփյուռքի միջև: Mantashyants Global Business Forum-ը բացառիկ հայկական իրականության նոր և բացառիկ իրադարձություններից մեկն է: Ֆորումը մեկ վայրում է համախմբում հարյուրավոր գործարարների՝ բացահայտելով համագործակցության նոր հնարավորություններն ու ստեղծելով բիզնես կապերի ամրապնդման եզակի գործիքներ:

Ֆորումի նշանակությունը

Ֆորումի առանցքային նպատակն է խթանել հայկական բիզնեսի գլոբալացումը և հայ գործարարներին հնարավորություն տալ միավորվելու համահայկական բիզնես ցանցում: Սա պարզապես միջոցառում չէ: Այն միտված է նորարարական լուծումների միջոցով հայկական տնտեսության վրա դրական ազդեցություն թողնելուն:

«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբը ձգտում է համահայկական բիզնես համայնքի համար ստեղծել համագործակցության ամուր հարթակ, որտեղ կարող են զարգանալ նոր գաղափարներ և կառուցվել երկարաժամկետ գործընկերություններ:



Բազմազանություն՝ աշխարհագրության մեջ

Global Business Forum-ին մասնակցում են գործարարներ Լոս Անջելեսից, Շենժենից, Լոնդոնից, Համբուրգից, Մոսկվայից, Դոնի Ռոստովից, Վուդգորդից, Սոչիից, Թբիլիսիից և Ջավախքից: 2024 թվականին առաջին անգամ նաև չինացի գործարարներ էին ֆորումի մասնակիցների թվում, ինչը մեծ հետաքրքրություն առաջացրեց երկկողմանի տնտեսական համագործակցության հարցում:

Միջոցառումների ծրագիր

Ֆորումի շրջանակում կազմակերպվում են դասախոսություններ, բիզնես այցեր և քննարկումներ Հայաստանի տարբեր քաղաքներում՝ Երևանում, Վանաձորում, Գյումրիում, Դիլիջանում և այլն: Մասնակիցներն այցելում են հայտնի ձեռնարկություններ, ծանոթանում հայկական արտադրության առանձնահատկություններին և քննարկում ապագա ներդրումային ծրագրերը:



Համահայկական համագործակցության նոր դարաշրջան

Global Business Forum-ը ցույց տվեց, որ հայկական բիզնեսի համար ընդլայնվելու և գլոբալ շուկաներ մտնելու անսահման հնարավորություններ կան: Հայ գործարարների համար ֆորումը դարձավ դեպի միջազգային համագործակցության նոր մակարդակ տանող կամուրջ:





«Մանթաշյանց» ակումբի հաջողությունն ու համարձակ ծրագրերը ցույց են տալիս, որ հայկական բիզնեսը ոչ միայն պատրաստ է հաղթահարել սահմանները, այլև նոր չափանիշներ սահմանել միջազգային բիզնես համագործակցության

համար: Ֆորումի ընթացքում ձեռք բերված պայմանավորվածություններն ու կնքված գործարքները վկայում են, որ հայ գործարարները կարող են միասին աշխատել, զարգանալ և նպաստել Հայաստանի տնտեսության զարգացմանը:



Mantashyants Business Forum 2024



Mantashyants Global Expo 2024

Նոր հարթակ հայկական բիզնեսի զարգացման և համաշխարհային համագործակցության համար



2024 թվականը «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի համար նշանավորվեց կարևոր և հիմնական մասշտաբային նոր իրադարձությամբ՝ հոկտեմբերի 18-19 «Մերիդիան» ցուցահանդեսների կենտրոնում տեղի ունեցավ Mantashyants Global Expo 2024-ը: Ցուցահանդեսին մասնակցել է գործարարների ակումբի անդամ ավելի քան 100 ընկերություն՝ աշխարհի տարբեր երկրներից: Առաջին անգամ մեկ հարկի տակ մանթաշյանականներն իրենց արտադրությունն ու ծառայությունները ներկայացնելու հնարավորություն ունեցան, ինչը մեծապես ազդեց ակումբի ներսում տեղի ունեցող համագործակցությունների թե՛ քանակի, և թե՛ ծավալների զգալի աճին:

Mantashyants Global Expo-ն այսուհետ անց է կացվելու ամեն տարի: Ցուցահանդեսի կազմակերպիչը Big Projects ընկերությունն է:

Ինչպե՞ս ծնվեց գաղափարը

«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբը մշտապես զարգացող բիզնես միջավայր է: Այստեղ միավորված են տնտեսության մոտ 40 ոլորտ ներկայացնող բիզնեսներ, որոնք տարվա ընթացքում բազում համատեղ քննարկումներ, այցեր և տարատեսակ միջոցառումներ են իրականացնում: Ակումբի ներսում տարեկան տեղի է ունենում ավելի քան 1000 միջոցառում, սակայն նույնիսկ այդչափ մեծ ակտիվությունը բավական չէ, որպեսզի ակումբականները լիարժեք բացահայտեն միմյանց ներուժը և նոր համագործակցությունների հնարավորություն ստեղծեն: Այս իմաստով Mantashyants Global Expo-ն կոչված էր դառնալու ևս մեկ հարթակ, որտեղ մանթաշյանականները կկարողանան ներկայացնել իրենց գործունեությունը թե՛ ակումբականներին, և թե՛ հայ սպառողին:

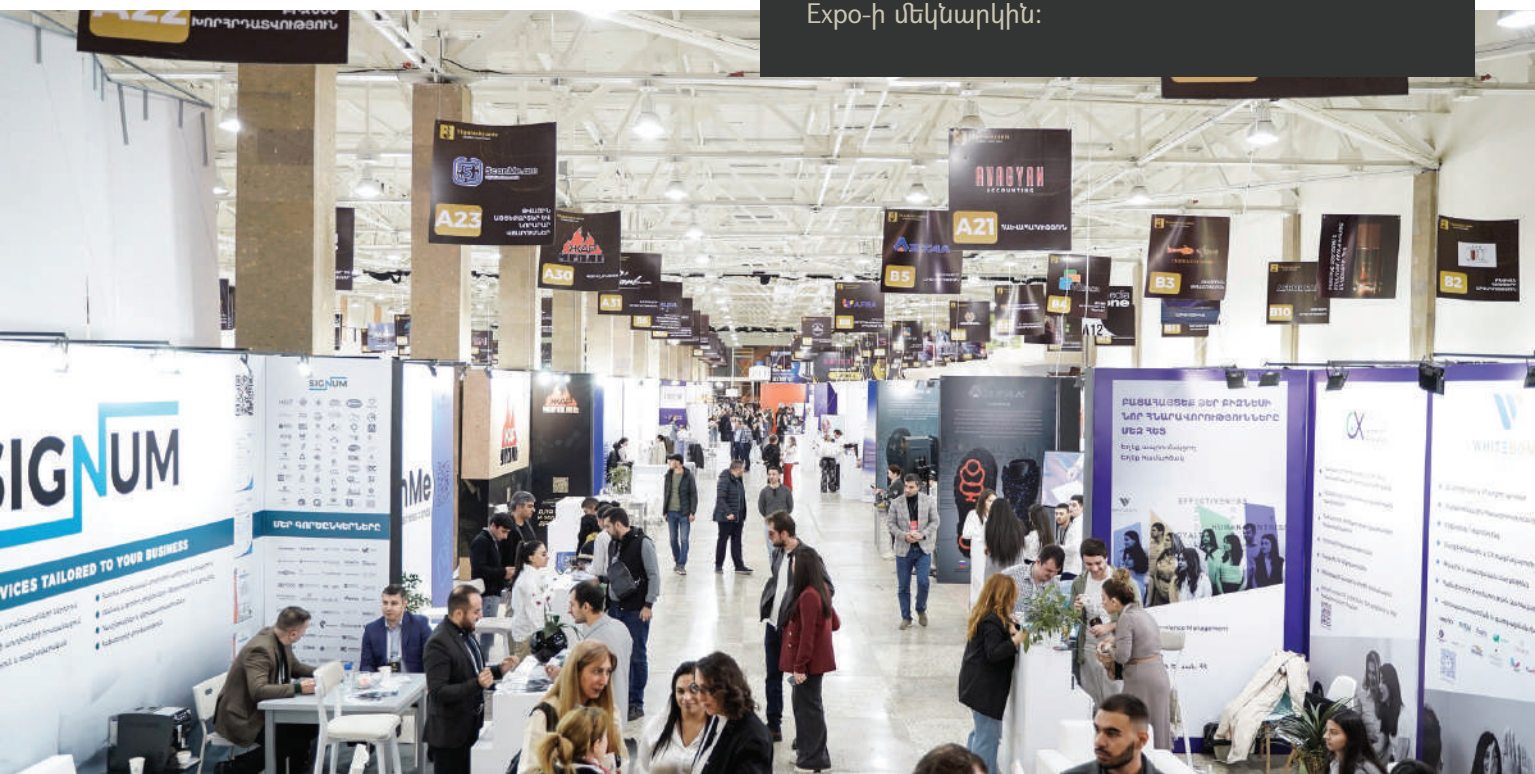
«Գաղափարը սկսվեց նրանից, որ ակումբի մեծացմանն ու միջազգայնացմանը զուգահեռ խնդիր ունեինք ակումբականներին ծանոթացնել իրար հետ՝ ավելի մանրամասն ու հիմնավոր: Հետո գաղափարն ավելի զարգացավ, և ասացինք՝ ինչո՞ւ մենակ ակումբականները, թող բոլորը կարողանան գալ ու

ծանոթանալ ակումբականների հետ, համագործակցություններ սկսեն», - պատմում է Վահրամ Միրաքյանը:

Ցուցահանդեսի կազմակերպման գործում վճռական նշանակություն ունեցավ «Մանթաշյանց» բիզնես-ակումբում այնպիսի կազմակերպչի ներկայությունը, ինչպիսին է Big Projects ընկերության հիմնադիր-տնօրեն Համլետ Խնկոյանը: Վերջինս հանդիսանում է նաև ակումբի համահիմնադիր:

Big Projects ընկերությունը զբաղվում է խոշոր ցուցահանդեսների կազմակերպմամբ՝ որպես մասնակից կամ գործընկեր ներգրավելով ամենախոշոր և միջազգային ընկերություններին և հանդիսանում է ոլորտի առաջատար ընկերություն: Ընկերության հեղինակային ցուցահանդեսներից են TOON EXPO-ն, Leasing Expo-ն, Big Christmas Market-ը, Homing Expo-ն: Իսկ հիմա նաև Mantashyants Global Expo-ն:

«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի ներուժի ու Big Projects ընկերության փորձառության համադրումը բերեց նոր ֆորմատի՝ Mantashyants Global Expo-ի մեկնարկին:



Ծրագրի մեկնարկը

2024 թ. հունիսի 27-ին Facebook սոցիալական ցանցում բացվել է Mantashyants Global Expo-ի պաշտոնական էջը, որի առաջին գրառումը տեղեկացնում էր. «Mantashyants Global Expo 2024-ը «Մանթաշյանց» գործարարների միության անդամների բիզնեսները մեկ հարթակում ներկայացնող խոշոր ցուցահանդես է, որը կազմակերպվում է առաջին անգամ:

Ցուցահանդեսը պրոֆեսիոնալ հարթակ է գործարարների համար ծանոթանալու միմյանց բիզնեսներին, տեղեկանալու յուրաքանչյուր բիզնեսի առանձնահատկություններից և ունեցած հնարավորություններից: Սա նաև հարթակ է, որտեղ ոչ ակումբական գործարարներն ունենալու են հնարավորություն

ակումբական գործարարների բիզնեսներին ծանոթանալու, ինչպես նաև ակումբի պոտենցիալն ու ներուժն ամբողջությամբ պատկերացնելու»: Գրառումն ուղեկցվում էր բարձր տրամադրություն արտահայտող «սմայլիկներով» ու ցուցահանդեսին մասնակցել ցանկացողների համար առցանց գրանցման հղումով:

Մի քանի օր անց Mantashyants Global Expo-ի Facebook-յան էջը հարստացավ ցուցահանդեսին մասնակցել ցանկացող տարբեր ընկերությունների մասին տեղեկություններով: Իսկ ընդամենը 4 ամիս անց «Մերիդիան» էքսպո կենտրոնն իր հյուրընկալ դոմենը բացեց ցուցահանդեսի այցելուների առջև:





Նախապատրաստություն

2024 թ. հոկտեմբերի 8-ին «Ալեքսանդր» հյուրանոցում տեղի ունեցավ Mantashyants Global Expo 2024 ցուցահանդեսն ազդարարող ու դրա մանրամասները ներկայացնող մամուլի ասուլիս: Բանախոսները՝ «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի համահիմնադիր, նախագահ Վահրամ Միրաքյանը, Big Projects-ի համահիմնադիր, տնօրեն Համլետ Խնկոյանը և Big Projects-ի հասարակայնության հետ կապերի ղեկավար Դիանա Հարոյանը ներկայացրեցին ցուցահանդեսը նախաձեռնելու, դրա կարևորության, համագործակցության շերտերի, թիրախների ու նպատակների մասին իրենց մոտեցումները:

Կարևորելով բիզնեսի զարգացումը և համագործակցային շերտը՝ Վահրամ Միրաքյանն առանձնացրեց 2 հիմնակետ՝ նախ «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի՝ Երևանում և Երևանից դուրս գտնվող ան-

դամների՝ միմյանց հետ շփվելու, ճանաչելու, համագործակցային եզրեր գտնելու նոր հնարավորությունը և երկրորդ՝ հասարակության այն շրջանակները, որոնք հետաքրքրված են բիզնեսով և ցանկություն ունեն գտնելու, ուսումնասիրելու ու առնչվելու բիզնեսների հետ, կարողանան ներկա գտնվել ցուցահանդեսին և սկսեն ընթանալ դեպի իրենց երազանքը:

Ասուլիսի ընթացքում Վահրամ Միրաքյանը նշել է, որ «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի՝ Երևանում անցկացվող էքսպոյին մասնակցում են տարբեր երկրներից հայ գործարարներ և հավելել, որ նմանատիպ էքսպո կազմակերպվելու է նաև այլ երկրներում: Նպատակը մեկն է՝ հայ գործարարը հնարավորություն ունենա մուտք գործել արտասահմանյան շուկաներ: Իսկ այն հարցին, թե ինչպես կա-

րող է ցուցահանդեսը նպաստել տնտեսության զարգացմանը, Միրաբյանն ասել է, որ կարևոր է հետևել գլոբալ զարգացումներին: «Մանթաշյանցն» այդ բացն է լրացնում: Օգնում է, որպեսզի գործարարներն իրար վստահեն, որի արդյունքում նորանոր մտքեր են գեներացվում, հարաբերություններ ձևավորվում, ինչն էլ թույլ կտա ստեղծել նոր ընկերություններ, նոր բիզնեսներ, իսկ սրանք տնտեսության զարգացման հիմքն են»:

Big Projects-ի տնօրեն Համլետ Խնկոյանը՝ որպես Mantashyants Global Expo 2024 ցուցահանդեսի նախաձեռնող կողմ, առանձնացրեց պետություն-մասնավոր կապը՝ նշելով, որ Էկոնոմիկայի նախարարությունը նույնպես հանդիսանում է ցուցահանդեսի գործընկեր և աջակցում էքսպոյի կայացմանը:

Խնկոյանը նշել էր նաև, որ ֆինանսաբանկային ընկերությունները և մասնակցելու են ցուցահան-

դեսին՝ նպատակ ունենալով համագործակցել գործարարների հետ: Շարունակելով Խնկոյանի միտքը՝ Դիանա Հարոյանը հավելեց, որ սա մի երկխոսության հարթակ է պետության, մասնավորի, գործարարների, բիզնեսների, բանկերի միջև: Իսկ թե ինչ նշանակություն ունեն ցուցահանդեսներն աշխարհում որպես գործիք՝ Հարոյանը մանրամասնեց, որ դրանք նպաստում են գործընկերային հարաբերություններ ստեղծելուն և զարգացմանը:

«Քանի որ մենք գիտենք, թե աշխարհում ցուցահանդեսները որպես գործիք ինչ կարևոր նշանակություն ունեն, ուզում ենք «Մանթաշյանց» ակումբի շրջանակում և ուժերով բիզնեսի համար համապարփակ գործիք ստեղծել, պրակտիկայում ցույց տալ դրա արդյունավետությունը, որպեսզի մեր գործարարները ցուցահանդեսային մշակույթի շուրջ ստեղծված կարծրաբանություններն իրենց մեջ կտրեն», - ասել է Դիանա Հարոյանը:



Mantashyants Global Expo 2024



Բացման օրը

Հոկտեմբերի 18-ին տեղի ունեցավ Mantashyants Global Expo-ի պաշտոնական բացումը: Երկու օր շարունակ ավելի քան 7000 քաղաքացի ցուցահանդես այցելելու և տեղում «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի բիզնեսներին ծանոթանալու աննախադեպ հնարավորություն ունեցավ:

Ձևով սովորական, բովանդակությամբ՝ ունիկալ: Հայկական իրականության առաջին ակումբային էքսպոն մեկ հարկի տակ էր հավաքել բոլորին՝ արտադրողներին, կառուցապատողներին, ծառայություններ մատուցողներին, պետական ինստիտուտներին և այլն: Նպատակը մեկն է՝ միավորել ամբողջ աշխարհում գործող հայկական բիզնեսը և ողջ այդ ներուժն ուղղել թե՛ Հայաստանի, և թե՛ աշխարհասփյուռ հայության ներուժի ու կարողությունների աճին:

«Ֆորումի հիմնական նպատակն է, որպեսզի հայկական բիզնեսները աշխարհի փարբեր կետերից կարողանան իրար հետ համագործակցել: Այսօր 40-ից ավելի ոլորտի բիզնեսներ կան այստեղ: Դա հնարավորություն է փայլիս, որ այդ բիզնեսների ներկայացուցիչները գան, շփվեն, ծանոթանան, համագործակցեն և այլն»,- էքսպոյի բացման պաշտոնական

արարողության ընթացքում ասել է «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի ղեկավար Վահրամ Միրաքյանը:

«Քանի որ Mantashyants գործարարների ակումբը շատ մեծ, արդեն 650-ից ավելի անդամ ընդգրկող կառույց է, այս ցուցահանդեսի կարիքը կար. անդամներից շատերն արդեն իրար չէին ճանաչում կամ, գուցե, եթե անձամբ էլ ճանաչում էին, միմյանց բիզնեսներից հաճախ գաղափար չունեին, իսկ ակումբի առաքելությունն այն է, որ մաքսիմալ շատ գործարարներ լինեն, ակումբականներն աշխատեն միմյանց հետ ու մեկ գործարքին բաժին ընկնող ժամանակն ու ֆինանսական ծախսը մաքսիմալ կրճատվի»,- իր հերթին նշել է Big Projects ընկերության Մարքեթինգի և հաղորդակցության բաժնի ղեկավար Դիանա Հարոյանը:

Mantashyants Global Expo 2024-ը դարձավ բիզնեսի համախմբման նոր հարթակ: Ցուցահանդեսային երկու օրերի ընթացքում ձեռք բերվեցին հարյուրավոր նոր պայմանավորվածություններ, նախաձեռնվեցին նոր նախագծեր, ստեղծվեցին բիզնեսի զարգացման նոր հնարավորություններ:

Պետություն-մասնավոր համագործակցություն



Ցուցահանդեսի հիմնական նպատակներից մեկը պետություն-մասնավոր երկխոսության ապահովումն էր: Իր գործունեության վեց տարիների ընթացքում «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբն օգտագործել է այդ խնդրի լուծմանն ուղղված բոլոր հնարավորությունները՝ ձգտելով ուղղակիորեն նպաստել Հայաստանի Հանրապետության տնտեսական ցուցանիշների աճին: Հենց այս նպատակով է, որ Mantashyants Global Expo 2024-ին առանձին տաղավարներով ներկայանալու հրավեր է ուղղվել պետական տարբեր կառույցներին:

Պետության և մասնավոր հատվածի համագործակցությունը դարձավ էքսպոյի առանցքային բաղադրիչներից մեկը: ՀՀ Էկոնոմիկայի և Ֆինանսների նախարարությունները մասնակցեցին որպես պաշտոնական գործընկերներ, ներկայացնելով բիզնես միջավայրի բարելավման և նոր ծրագրերի խթանման համար ստեղծված գործիքները: Ցուցահանդես-



սի ընթացքում տեղի ունեցան բազմաթիվ քննարկումներ, որտեղ պետական ներկայացուցիչներն իրազեկեցին գործարարներին առկա տնտեսական հնարավորությունների մասին, միաժամանակ լսելով նրանց մտահոգությունները և խնդիրները՝ նպատակ ունենալով հստակ լուծումներ տալ դրանց:

Էքսպոյի ընթացքում առավել քան ակնհայտ էր, որ պետության աջակցությունն առանցքային է, որպեսզի փոքր և միջին բիզնեսներն ունենան ուժեղ հարթակ իրենց զարգացման համար: Էկոնոմիկայի փոխնախարար Սևակ Միքայելյանը և Ֆինանսների նախարար Վահե Հովհաննիսյանը նշեցին, որ Հայաստանի տնտեսության ապագան պայմանավորված է թե՛ պետական աջակցությամբ, և թե՛ մասնավոր հատվածի ակտիվ մասնակցությամբ: Mantashyants Global Expo 2024-ը դարձավ հենց այդ համագործակցության ամրապնդման լավագույն օրինակներից:



«Պետական կառավարման և մասնավոր ոլորտի միջև արդյունավետ երկխոսությունը հնարավորություն է տալիս համադրել մշակելու այնպիսի ռազմավարություն, որը թույլ կտա բարելավել բիզնես միջավայրը, նպաստել ներդրումներին և խթանել նորարարությունը: Միայն համադրել ջանքերի շնորհիվ կարող ենք հասնել արդյունքների, որոնք երկարաժամկետ հեռանկարում կբարձրացնեն Հայաստանի տնտեսական դինամիկան և մրցունակությունը միջազգային շուկաներում»:

Սևակ Միքայելյան

ՀՀ Էկոնոմիկայի նախարարի տեղակալ

«Այսօր այցելեցի Mantashyants Global Expo 2024 ցուցահանդեսին, որտեղ հնարավորություն ունեցա ծանոթանալու մասնակից ընկերությունների ծավալած բազմաբնույթ և ակտիվ աշխատանքին: Հրաշալի էր անձամբ տեսնել այն նորարարություններն ու նվիրվածությունը, որ խթանում են գործարար համայնքի առաջընթացը: Կարևորում եմ մասնավոր և պետական հատվածների համագործակցության խորացմանն ուղղված քայլերի ձեռնարկումը, քանի որ այդ փոխգործակցությունն է ի վերջո ամուր հիմքեր ստեղծում տնտեսության ներառական զարգացման համար»:

Վահե Հովհաննիսյան

ՀՀ Ֆինանսների նախարար



Real Business Conference





Real Business Conference

Ցուցահանդեսին զուգահեռ ընթացել է նաև Real Business Conference-ը, որը նվիրված էր Հայաստանի տնտեսության 6 ամենաազդեցիկ և կարևոր ոլորտներին՝ ՀոՌԵԿա, Տուրիզմ, Արտադրություն, Շինարարություն, Ռիթեյլ և Ֆրանչայզինգ: Համաժողովը կազմակերպվել է Գործարարների հայկական ասոցիացիայի հետ համատեղ:

Համաժողովի ընթացքում Հայաստանի 12 ամենահայտնի ընկերությունների հաջողության պատմությունները ներկայացրեցին հենց իրենք՝ այդ բիզնեսների հիմնադիրները: Համաժողովին բանախոսների թվում էին նաև պետական գերատեսչությունների ներկայացուցիչներ, բիզնես-խորհրդատուներ, փորձագետներ:

6 ոլորտային պանելային քննարկումներ, 14 ժամ լավագույների փորձը լսելու հնարավորություն: Ինչու՞ համաժողովը կոչվեց ռեալ: Տեխնոլոգիաների և արհեստական բանականության իշխող աշխարհում մենք հեշտությամբ մոռանում ենք տնտեսու-

յան հավելյալ արժեքը ստեղծող՝ ԻՐԱԿԱՆ ոլորտների մասին: Այդ ոլորտներում գործող բիզնեսը բախվում է շատ մարտահրավերների, որոնք պահանջում են անհապաղ լուծումներ: Real Business Conference-ի հիմնական նպատակն էր վերծանել այդ խնդիրները, ներկայացնել առկա արդի տենդենցները, կիսվել հաջողված պատմություններով, բացահայտել իրական ոլորտներում նորագույն տեխնոլոգիաների կիրառման լավագույն օրինակները և ոչ միայն:

Համաժողովի ընթացքում մասնակիցները վերլուծել են Հայաստանի ամենախոշոր արտադրական նախագծերը, բացահայտել ամենահայտնի ռեստորանային և հյուրանոցային համալիրների հաջողության գաղտնիքները, Հայաստանից դուրս ֆրանչիզա վաճառելու և արտասահմանյան ընկերությունների ներկայացուցիչ դառնալու առանձնահատկությունները, վերծանել Հայաստանի ներգնա և արտագնա զբոսաշրջության հնարավորությունները, ինչպես նաև բնակելի և կոմերցիոն համալիրների կառուցման երկարաժամկետ ազդեցությունը:





Շարունակականություն

Mantashyants Global Expo-ն շարունակական է լինելու: Երևանում անցկացվող ամենամյա գլխավոր ցուցահանդեսից զատ, նախատեսվում է նման միջոցառումներ կազմակերպել նաև Հայաստանից դուրս՝ հայկական մեծ Սփյուռք ունեցող երկրներում:

Աստիճանաբար այս ֆորմատը հարթակ է դառնալու, որտեղ ամեն տարի հարյուրավոր հայկական ծագում ունեցող ընկերություններ աշխարհի տասնյակ երկրներից կներկայացնեն իրենց բիզնեսները Հայաստանում, կմտնեն հայկական շուկա: Նույն

կերպ հայաստանյան բիզնեսները նոր շուկաներ դուրս գալու հնարավորություն կստանան՝ նպաստելով թե՛ երկրի տնտեսության զարգացմանը, և թե՛ «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի հիմնական նպատակներից մեկի՝ համահայկական գլոբալ բիզնես ցանցի ձևավորմանը:

Նշենք նաև, որ Mantashyants Global EXPO 2024-ի գլխավոր հովանավորն էր Mira Trans ընկերությունը, հովանավորները՝ Red Invest Group-ը, MediaOne-ը և Backbone Branding ընկերությունը:



«Մանթաշյանց 100» Խոշոր բիզնեսի հայկական սիրտը

«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբն իրեն անդամակցած անդամների համար մշտապես ստեղծել և շարունակում է ստեղծել համագործակցության նոր ֆորմատներ: Նպատակը մեկն է՝ առավելագույնս արդյունավետ լինել ակումբականի և նրա բիզնեսի համար: Այդ խնդիրը լուծելու համար «Մանթաշյանց»-ում ձևավորվել և գործում են ոլորտային խմբեր, որոնք ներառում են արտադրության, շինարարության, հոռեկա, SS, լոգիստիկայի, ռիթեյլի և այլ ուղղություններ:

Բոլոր այս խմբերում ներգրավված գործարարների համար պարբերաբար իրականացվում են առանձին միջոցառումներ, որոնց ընթացքում ուսումնասիրվում են տվյալ ոլորտում առկա խնդիրները, ռիսկերն ու հնարավորությունները: Հրավիրվում են նաև ոլորտում զգալի հաջողությունների հասած գործարարներ կամ ոլորտի գիտականեր, որոնց հետ բիզնես-ճաշերի կամ դասախոսությունների կամ այլ ֆորմատներով հանդիպումներ են անցկացվում:



Բիզնես ակումբում ձևավորված նման հարթակներից է «Մանթաշյանց 100»-ը:

«Մանթաշյանց 100»-ը նպատակ ունի միավորել խոշոր հայ գործարարներին՝ ձևավորելու անհրաժեշտ ձգտում, գիտելիք և հմտություններ՝ կերտելու միջազգային մրցունակ ընկերություններ և/կամ օգնել դրանք էլ ավելի զարգացնել: Այս հարթակին կարող են անդամակցել միայն այն գործարարները, ովքեր ունեն 4մլրդ դրամից ավել տարեկան շրջանառություն ունեցող բիզնես Հայաստանում, կամ 50մլն ԱՄՆ դոլարից ավելի շրջանառությամբ բիզնես՝ եթե այլ երկրներից են:

«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբում մենք կարևորում ենք ամբիջիաները՝ միության անդամները պետք է ձգտեն կառուցել մեծ ու գլոբալ բիզնես: Մեզ համար կարևոր է, որպեսզի յուրաքանչյուր ակումբական հասնի այն գիտակցության, որ իր ակումբական լինելն արժեք կբերի կողմերից յուրաքանչյուրին: Այս առումով «Մանթաշյանց 100»-ն այն հարթակն է, որն իր գործիքներով և հատկապես առկա ներուժով մի կողմից նպաստում է ակումբական այլ բիզնեսների աճին, մյուս կողմից՝ հանդիսանում լավ ստիմուլ, որպեսզի ավելի փոքր գործընկերներ ձգտեն հայտնվել այդ հարթակում:

2024 թվականի հուլիսից «Մանթաշյանց 100»-ի աշխատանքները համակարգում է ՀՀ էկոնոմիկայի նախկին նախարար Վահան Քերոբյանը: Վերջինիս ջանքերը նոր ակտիվություն են բերել ներկայացվող հարթակին: Այս պահի դրությամբ «Մանթաշյանց 100»-ին անդամակցում են 10 և 50 մլն ԱՄՆ դոլարը գերազանցող շրջանառությամբ բիզնես ունեցող 42 գործարարներ: Նրանք բոլորը Հայաստանից են, սակայն բիզնես ակումբի առաջնահերթություններից է, որպեսզի մոտ ապագայում «Մանթաշյանց 100»-ին միանան նաև այլ երկրներում գործող խոշոր հայ գործարարներ: Այս պահին նման աշխա-

տանքներ են տարվում Մոսկվայում, Փարիզում, Լոս Անջելեսում և Նյու Յորքում:

«Մանթաշյանց 100»-ը ոչ միայն մեծ բիզնեսների հավաքատեղի է, այլև հարթակ է գաղափարների փոխանակման և համատեղ նախագծերի իրականացման համար: Ակումբի անդամները մասնակցում են հատուկ մշակված կրթական ծրագրերի, որոնք նպատակ ունեն բարձրացնել նրանց կառավարման հմտությունները և օժանդակել միջազգային շուկաներ դուրս գալու գործընթացին: Բացի այդ, ակումբի շրջանակներում իրականացվում են նաև փորձի փոխանակման սեսիաներ, որտեղ անդամները կիսվում են իրենց հաջողված նախագծերի պատմություններով և քննարկում են առկա մարտահրավերների լուծման ուղիները:

«Մանթաշյանց 100»-ի կարևոր առանձնահատկություններից մեկը միջազգային կապերի ընդլայնումն է: Ակումբի ղեկավարությունն ակտիվորեն համագործակցում է այլ երկրներում գտնվող գործարարների և ազդեցիկ կառույցների հետ՝ ապահովելով անդամների ներգրավվածությունը գլոբալ բիզնես համայնքում: Այս նախաձեռնությունները հնարավորություն են տալիս անդամներին ծանոթանալ միջազգային շուկայի նոր հնարավորություններին, ստանալ ներդրումային առաջարկներ և խորացնել իրենց գործունեության գլոբալ ազդեցությունը:

«Մանթաշյանց 100»-ը ոչ միայն մեծ բիզնեսների հավաքատեղի է, այլև հարթակ է գաղափարների փոխանակման և համատեղ նախագծերի իրականացման համար: Ակումբի անդամները մասնակցում են հատուկ մշակված կրթական ծրագրերի, որոնք նպատակ ունեն բարձրացնել նրանց կառավարման հմտությունները և օժանդակել միջազգային շուկաներ դուրս գալու գործընթացին: Բացի այդ, ակումբի շրջանակներում իրականացվում են նաև փորձի փոխանակման սեսիաներ, որտեղ անդամները կիսվում են իրենց հաջողված նախագծերի պատմություններով և քննարկում են առկա մարտահրավերների լուծման ուղիները:

Հաջորդ «Մանթաշյանց 100»-ը կձևավորվի Լոս Անջելեսում

Մեր գրուցակիցն է «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի «Մանթաշյանց 100» պլատֆորմի ղեկավար, ՀՀ Էկոնոմիկայի նախկին նախարար Վահան Քերոբյանը:

-Պարոն Քերոբյան, ինչպես ստեղծվեց Ձեր համագործակցությունը «Մանթաշյանցի» հետ:

«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի հետ սկսել եմ համագործակցել, երբ նոր էր ստեղծվել միությունը՝ 2019 թվականին: Մասնակցում էի միջոցառումներին, պրեզենտացիաներ էի անում, առաջարկում տարբեր գաղափարներ, բայց շատ ավելի լուրջ համագործակցություն սկսվեց այն պահից, երբ ես դարձա ՀՀ Էկոնոմիկայի նախարար, քանի որ պետական կառույցի առաջնահերթություններից մեկը համարում էի ուժեղ բիզնես միությունները, որոնք կարող են օգնել նախարարությանը և կառավարությանը՝ ավելի որակյալ նախագծեր և քաղաքականություն մշակելու հարցում: Եռամսյակը մեկ ես հանդիպումներ եմ ունեցել մի շարք գործարար միությունների հետ, որոնցից ամենաակտիվը թերևս «Մանթաշյանցն» էր: Նշեմ նաև, որ Էկոնոմիկայի նախարարի պաշտոնը թողնելուց հետո, երբ քրեական գործ էր հարուցվել իմ նկատմամբ, «Մանթաշյանցը» ամենաակտիվ կերպով հանդես եկավ ի պաշտպանություն ինձ, մի քանի տասնյակ անդամներ անգամ անձնական երաշխավորություն տվեցին:

-Պարոն Քերոբյան, այս շրջանին դեռ կանդառնա՞նք, բայց վերադառնալով 2017 թվական,



վերհիշենք, թե ինչո՞ւ Դուք որոշում կայացրիք միանալ «Մանթաշյանցին»:

Այդ ժամանակ ես menu.am-ի հիմնադիրն էի, որն աշխատում էր 4 երկրում: «Մանթաշյանցում» ես կիսվում էի իմ փորձով, որը, կարծում եմ, հետաքրքիր էր նաև մյուս գործարարներին, որոնք մտածում էին Հայաստանից դուրս բիզնես գործունեություն ծավալելու շուրջ: Ակումբի հետ կապս ստեղծվեց համահիմնադիր Վահրամ Միրաքյանի շնորհիվ, և ինձ համար այդ շրջանում շատ կարևոր էր լինել մի միջավայրում, որտեղ մարդիկ վստահում են իրար: Գիտե՞ք՝ Հայաստանը չի դասվում այն երկրների շարքին, որտեղ մարդիկ փոխադարձ վստահություն ունեն, և մեզ համար այդպիսի միջավայր ձևավորելը շատ կարևոր էր, որովհետև վստահությունն ունի լրացուցիչ ազդեցություններ՝ ավելորդ ծախսերի կրճատում, նոր հնարավորությունների բացահայտում և այլն: Այդ իմաստով «Մանթաշյանցը» ինձ

համար վստահության օազիս դարձավ: Հինգ տարվա համատեղ աշխատանքի արդյունքում կարող եմ ասել, որ ակումբի անդամներն իրար շատ ավելի են վստահում, քան սովորական երկու գործարար, որոնք իրար չեն ճանաչում: Մինչ «Մանթաշյանցի» հիմնադրումը կային մի շարք բիզնես միություններ, որոնք ստեղծվել էին Հայաստանի անկախության տարիներին և մի քիչ ավանդական մեխանիզմներով էին աշխատում, իսկ «Մանթաշյանցը», այսպես ասած, նոր սերնդի բիզնես ակումբ էր, որը սկսեց շատ ավելի արագ զարգանալ և կարճ ժամանակում դարձավ ամենախոշոր հայկական բիզնես միությունը թե՛ անդամների քանակով, թե՛ անդամավճարներից հավաքված բյուջեով:

-Որպես նախարար՝ Ձեր քառամյա գործունեության ընթացքում որքանո՞վ կարողացաք ամրապնդել կառավարության և մասնավորի կապը, նաև «Մանթաշյանցի» միջոցով:



–Հիշում եմ, որ նախարարի պաշտոնում նշանակվեցի 2020 թ. նոյեմբերի 27-ին և հաջորդ օրն իսկ, որը շաբաթ էր, առաջին հանդիպումը Դիլիջանում ունեցա մանթաշյանականների հետ: Այնպես որ, կարելի է ասել, պաշտոնավարման առաջին իսկ օրվանից աշխատել եմ իրենց հետ: Գործարար միությունների հետ աշխատելու իմ մոտիվացիան այն էր, որ ես լսում էի ոլորտային առաջարկներ առաջին ձեռքից, ինձ համար դա լավ աղբյուր էր ոչ միայն փոքր և միջին բիզնեսի խնդիրները լուծելու, այլ նաև բիզնես միջավայրը բարելավելու համար: Կարող եմ ասել, որ հարյուրավոր նախագծեր ենք իրականաց-



րել միասին: Կարծում եմ՝ այս համագործակցությունից գոհ էին թե՛ նախարարությունը, թե՛ գործարար միությունները, այդ թվում և «Մանթաշյանցը», որովհետև հաջողվեց բազմաթիվ խնդիրներ լուծել: Իհարկե, մնացին նաև չլուծված հարցեր, սակայն քանականական իմաստով դրական արդյունքները գերակշռում են:

-Պարոն Քերոբյան, էրբ և ինչո՞ւ ստեղծվեց «Մանթաշյանց 100» պլադֆորմը:

–Էրբ ես դուրս եկա տնային կալանքից (2024 թ. հունիս – խմբ.), առաջին մարդկանցից մեկը, որին հանդիպեցի, Վահրամն էր: Նախ իմ երախտագիտությունը հայտնեցի «Մանթաշյանցի» ցուցաբերած

օժանդակության համար և առաջարկեցի իմ օգնությունն ակումբի զարգացմանը: Վահրամը պատմեց «Մանթաշյանց 100» ձևաչափի մասին, որը ստեղծվել էր 2023 թվականին, ես սիրով համաձայնեցի այս ուղղությունն առաջնորդել: Կարծում եմ՝ կարողացա ավելի ակտիվացնել պլատֆորմի աշխատանքները, որտեղ այս պահին ընդգրկված է 42 խոշոր գործարար, որոնց բիզնեսի տարեկան շրջանառությունը գերազանցում է 10 մլն դոլարը: Մեր նպատակն է այնպես անել, որ բոլոր գործարարներն օգտվեն այս հարթակից և իրենց համար հետաքրքիր գիտելիքներ, նախագծեր, գործընկերներ գտնեն:



-Իսկ ի՞նչ էր առհասարակ ակումբի ներսում այդպիսի առանձին հարթակ ստեղծելու նպատակը:

-Գիտեք, կախված բիզնեսի չափերից՝ փոխվում են նաև խնդիրները, և երբեմն խոշոր բիզնեսներին այդքան էլ հետաքրքիր չէ գտնվել նույն միջավայրում, որտեղ փոքր բիզնեսներն են՝ փոքր խնդիրներով: Այդ առումով ավելի նպատակահարմար է, որ նման մասշտաբի ընկերությունների հիմնադիրները իրար հետ շփվեն, հետևաբար «Մանթաշյանց 100»-

ում քննարկվող խնդիրներն այլ են՝ կորպորատիվ կառավարման, խոշոր ներդրումների, միջազգային բիզնեսների համագործակցության, կորպորատիվ սոցիալական պատասխանատվության հարցեր, այսինքն՝ փորձում ենք այստեղ բիզնեսին ամբողջական նայել և բոլոր ուղղություններում հրավիրել և խորհրդակցել այն մարդկանց հետ, որոնք այդ ոլորտում ունեն լավագույն գիտելիքը կամ փորձը:

Հիմնականում մենք բիզնես նախաճաշի կամ ընթրիքի ենք հրավիրում որևէ խոսնակի, որը հանդիսանում է իր ոլորտի առաջատարներից մեկը, ընտրում ենք թեման և դրա շրջանակում ներգրավում ենք լավագույն խոսնակներին: Վերջերս, օրինակ, հանդիպեցինք Հայաստանի մանուկներ հիմնադրամի հիմնադիր Գարո Արմենի հետ, որը բավական հետաքրքիր դրվագներ ներկայացրեց այդ ուղղությամբ: Լինում են նաև արտագնա հանդիպումներ, երբ մենք ենք գնում Երևանից կամ Հայաստանից դուրս, որտեղ կան հետաքրքիր նախագծեր կամ քննարկման նյութեր, ինչպես օրինակ, «Գազարին» նախագծի շրջանում եղել ենք Ծաղկունք գյուղում կամ Մայլեռ ճոպանուղու շրջանակում՝ Եղիպատրուշում:

Ընդհանուր առմամբ, «Մանթաշյանց 100»-ի հանդիպումները մոնոտոն չեն, այլ բազմաբնույթ են, ինչը թույլ է տալիս նաև, որպեսզի հարթակի նկատմամբ հետաքրքրության մակարդակը միշտ բարձր մնա:





-խոշոր, կայացած բիզնեսներին դժվար չէ շահագրգռել՝ անդամակցելու որևէ միության:

-Հարցն այն է, որ խոշոր բիզնեսները մտածում են ոչ միայն գումար աշխատելու մասին, շատերը նաև սոցիալական, բարեգործական ծրագրեր իրականացնելու խնդիրներ են իրենց առջև դնում: Եվ այդ իմաստով հայ խոշոր գործարարը, որը չունի որևէ բիզնես խնդիր, կարող է մասնակցել մեր սոցիալական պատասխանատվության պրոյեկտներին կամ մեզ հետ իրականացնել ոչ կոմերցիոն պրոյեկտ: Այսինքն՝ «Մանթաշյանց 100»-ում ուղղությունները շատ են, և համագործակցության հետաքրքրություն կարելի է գտնել:

Բացի դրանից, որքան էլ խոշոր բիզնես լինես, միայնակ աշխատել հնարավոր չէ, իսկ ակումբի ներսում ձևավորված հզոր համայնքում կան գրեթե բոլոր ոլորտների առաջնակարգ ընկերություններ՝ Հայաստանում և դրսում, որոնց միջոցով հնարավոր է ստեղծել անհրաժեշտ կապերը՝ բիզնես և ոչ բիզնես խնդիրներն առաջ տանելու համար: Մենք անընդհատ աշխատում ենք ակումբի ռազմավարության բարելավման ուղղությամբ և հետաքրքիր առաջարկներ ենք ներկայացնում գործարարներին:

Գալիք տարում ունենք նոր նախաձեռնություններ, որոնցից գլխավորը հետազոտական և գիտական աշխատանքների իրականացումն է: Նպատակը որակյալ նյութեր ունենալն է, որոնք կօգնեն մեր անդամների խնդիրներն ավելի արագ լուծել: Այսինքն՝ ոչ թե միայն գաղափարներ առաջարկենք կառավարությանը կամ այլ գործընկերներին, այլ ունենանք խորը և մանրամասն մշակված փաստաթղթեր: Բայց դա ոչ միայն ռեակտիվ, այլ նաև պրոակտիվ աշխատանք է, այսինքն՝ մենք ոչ միայն պիտի արձագանքենք առաջացող խնդիրներին, այլ ինքներս պետք է նախաձեռնող լինենք և ներկայացնենք առաջարկներ:

-«Մանթաշյանց 100»-ի համալրման վերջնաժամկետ սահմանել եք:

-Առայժմ հարթակում ընդգրկված են միայն Հայաստանի գործարարներ: Կարծում եմ՝ եկող տարի արդեն Լոս Անջելեսի մասնաճյուղում կսկսենք նմանատիպ ֆորմատ ձևավորելու աշխատանքները: Առաջիկա 4 թիրախները կլինեն՝ Լոս Անջելես, Մոսկվա, Փարիզ, Նյու Յորք, և կարծում եմ՝ 2025 կամ 2026 թվականին այդ թիվն արդեն կլրացնենք:



«Աննորմալ» գաղափարի «աննորմալ» առաջամարտիկները

Հայաստանում արժեք ստեղծելու ուղին

«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբն այն բացառիկ հարթակն է, որը համախմբում է հայկական բիզնեսի առաջատարներին՝ նպաստելով նորարարական գաղափարների և գործարար մշակույթի զարգացմանը: Ակումբի գործունեության առանցքում են գործընկերային հարաբերությունների խորացումը, փորձի փոխանակումը և բիզնեսի զարգացմանն աջակցելու գործիքների ներդրումը: Ակումբը հնարավորություն է տալիս անդամներին ոչ միայն շփվել համախոհների հետ, այլև մասնակցել ռազմավարական նշանակության նախագծերին՝ ուղղված հայկական տնտեսության ամրապնդմանը:

Բայց մինչ այդպիսին դառնալը «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբը բավական երկար ճանապարհ է անցել: Մարդիկ հավատացել են ակումբի հիմքում դրված գաղափարներին, նպատակների իրագործելիությանն ու արժեքների համընդգրկուն լինելուն:

«Մանթաշյանց» բիզնես-ակումբում այսօր արդեն համախմբված են ավելի քան 650 գործարարներ: Սակայն ովքեր էին այն առաջինները, որոնք միա-

ցան ակումբին: Ինչը նրանց դրդեց գնալ այդ քայլին: Ինչ ակնկալիքներ ունեին և, ի վերջո, ինչ արդյուքների հասան:

Ստորև ներկայացնում ենք «Մանթաշյանց» ակումբին առաջիններից անդամակցած մի քանի գործարարների պատմություններն ու փորձառությունը: Մեր ակումբականների հենց այս մոտեցումներն են ընդգծում կառույցի նշանակությունը՝ ինչպես գործարար միջավայրի ձևավորման, այնպես էլ անդամների անձնական աճի և մասնագիտական հաջողությունների համար: Նրանք կիսվում են իրենց տեսլականով, ներգրավվածության դրդապատճառներով և ակումբին անդամակցելու ճանապարհի մանրամասներով:

Այս անկեղծ խոստովանությունները վկայում են, որ «Մանթաշյանց» ակումբն այսօր ոչ միայն բիզնես համայնքի արդյունավետ գործունեության կարևոր հարթակ է, այլև հայ գործարարների միասնականության, պատասխանատվության և առաջադիմական մտածողության խորհրդանիշ:





Նախաձեռնությունը՝ հայ գործարարներին մեկ ակումբի շուրջ համախմբելու, գործնական կապեր հաստատելու, արժեքներ ստեղծելու և, այսպես ասած, ակումբի շրջանակներում հայ «բիզնեսմե- նի մշակույթը» ձևավորելու միտքը, շատ կարևոր է: Քանի որ ես ակումբի հիմնադրման առաջին օրերից անդամակցած մարդկանցից եմ, դեռ այն ժամանակ, երբ ակումբը նոր էր ձևավորվում, մեր ընկերություն- նում աշխատակից ունեի, ում հետ համաձայն էինք, որ նման նախաձեռնությունները պետք է աջակցել: Բացի այդ, ակումբի համահիմնադիրների հետ ու- նեցել եմ և հիմա էլ ունեմ լավ հարաբերություններ, մոտ եմ նրանց հետ: Այդ պատճառով որևէ հատուկ համոզման կամ երաշխավորման կարիք չեմ ունե- ցել. միացել եմ ակումբին իմ կամքով և գիտակցությո- յամբ (ծիծաղում է - խմբ):

Սանասար Բեգլարյան
«Ֆլեշ» ընկերության գլխավոր տնօրեն և
համասեփականատեր



Կարելի է ասել՝ հներից եմ: «Մանթաշյանց»-ում այդ- պիսի կատակ ունենք՝ հներն ու նորերը: Ճիշտն ասած՝ շարժառիթները բավականին շատ էին: Առա- ջինը, որ ունեի շատ ընկերներ, որոնք այդ ժամանակ արդեն իսկ ակումբի անդամ էին: Իրենց պատմելով՝ հետաքրքրեց լինել մանթաշյանական: Շարժառիթ- ներից ամենակարևորը նոր ծանոթություններ, հնա- րավորություններ ձեռք բերելն էր, լինելը բիզնես մի- ջավայրում: Անգլերենում սիրուն բառ կա՝ network:

Երկրորդը, քանի դեռ «Մանթաշյանց» ակումբի մեջ չէի, բայց հույսեր ունեի, որ այն կմեծանա և բավա- կանին մեծ ուժ կներկայացնի իրենից՝ համալրելով մեծ, փոքր և միջին բիզնեսի ներկայացուցիչներին և որ նրանցից յուրաքանչյուրը կունենա իր ծայնի իրավունքը, կկարողանա այդ ծայնի իրավունքով ներկայացնել իրենց խնդիրները, դիտարկումները կառավարությանը և համապատասխան մարմիննե- րին, որը որ ավելի աջալուրջ կլինի, քանի որ ներկա- յացնողներն ավելի մեծ զանգված կլինեն: Եվ երրորդը հետաքրքիր ժամանացը լավ մարդ- կանց հետ, լավ միջավայրում:

Արսեն Բաղդասարյան
«ԴատաԱրտ Հայաստան», «ԴատաԱրտ Վրաս- տան» կազմակերպությունների հիմնադիր,
տնօրեն



Երկու տարի է՝ «Մանթաշյանց» ակումբից եմ: Որոշումն կայացրել եմ՝ ելնելով առաջին հերթին բիզնեսիս շահերից, բայց նաև նպաստեց այնտեղի կրթական ու ընկերական միջավայրը: Պետք է ասեմ, որ սպասելիքներս ոչ միայն արդարացվեցին, այլ նաև գերազանցվեցին: Այդ պատճառով ես նույնպես շատ հաճախ իմ գործարար ընկերներին վստահաբար խորհուրդ եմ տալիս դառնալ միության անդամ, որովհետև այստեղ բոլոր ծրագրերն ու աշխատանքները հետևողական են, կազմակերպված և նպատակային: Ինքս ակումբի մասին իմացել եմ իմ ընկերներից: Որքան էլ զարմանալի հնչի, առաջինը «Մանթաշյանցի» մասին ինձ պատմել է Կոլորադայում ապրող ընկերս: Հետո, իհարկե, նաև խորհուրդ տվեց «Էկովիլի» Վարդան Հովսեփյանը, «Արտլանչի» Բակուր Կարապետյանը, ու հենց նրանց երաշխավորությամբ էլ ընդունվել եմ ակումբ:

Արթուր Վաղարշյան
«Ոսկու աշխարհ»-ի («Վաղարշ և որդիներ» կոնցեռն ՍՊԸ) ներկայացուցիչ

Մի օր Վահրամի հետ սրճարանում զրուցում էինք տարբեր թեմաներով, մեկ էլ անսպասելիորեն ասաց՝ իսկ դու ինչո՞ւ «Մանթաշյանց»-ի անդամ չես, պատասխանեցի՝ չգիտեմ, բայց սխալը կարող ենք շտկել: Եվ այդպես, շատ օրգանիկ կերպով դարձա մանթաշյանական: Կարծեմ 2021 թվականն էր: Ես ակումբին միացա շատ դրական ազդակներով, քանի որ ակումբի գործունեության ինֆորմացիային լիարժեքորեն տիրապետում էի, պարզապես կարծես թե չկար միանալու ազդակը: Եթե անգամ այդ դրվագը չլիներ, մի օր ինձ անպայման «ներքաշելու» էին այդ ամենի մեջ:

Արմեն Ղազարյան
Beer academy-ի հիմնադիր

Իմ մասին երաշխավորել և խորհուրդ էր տվել իմ լավ ընկերը՝ Գրիգորի Զակուտովը: Նա նույնպես «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի անդամ է: Վահրամի հետ խոսեցինք, «Մանթաշյանց»-ի գաղափարներն ինձ բավական դուր եկան: Սկզբում, եթե



անկեղծ լինեմ, բացարձակ չէի պատկերացնում, թե ինչ է սպասվում ինձ առաջիկայում: Ինձ համար ամենասիրելի բաներից մեկը, որ ես ստանում եմ, ստացել եմ ու դեռևս շարունակում եմ ստանալ, սովորելն է մեր մյուս ակումբականներից: Մի բան հասկացա, որ բոլորը կատարյալ, բառի բուն իմաստով, «աննորմալներ» են, որ Հայաստանում, այս բարդ պայմանները հաշվի առնելով, կարողացել են ստեղծել արժեքներ:

Սամվել Մաջանյան **«Ալլուրիա» գինիների համահիմնադիր**

-Մենք միշտ ասում ենք՝ 22-րդ միացող անդամն եմ: Գուցե 21-րդն եմ, միգուցե 23-րդը, բայց մենք սիրում ենք շեշտել 22-ը: Առաջարկը ստացել եմ Վահրամ Միրաքյանից: Այն ժամանակ Աշտարակում ամառանոց ունեի, խոտերի վրա նստած էի, հիշում եմ այսօրվա պես: Վահրամին դեռ լավ չէի ճանաչում. մի քանի անգամ էինք հանդիպել աշխատանքային հարցերով: Զանգահարեց, առաջարկեց, ասաց, որ գիտի՝ զբաղվում եմ բիզնեսով, հարցրեց՝ արդյո՞ք կհետաքրքրի, ասացի, որ նախնական հետաքրքիր է, բայց խորհրդակցեմ գործընկերոջս հետ ու հետո



անպայման պատասխան կտամ: Գործընկերոջս՝ Արսենին, պատմեցի առաջարկված գաղափարը, ասաց, որ հետաքրքիր է, ինչի՞նչ չմասնակցենք, մանավանդ այդ ժամանակ բիզնես ակումբներին անդամակցելու փորձ չունեինք, շատ ընկերներ ունեինք, բայց որոնք բիզնես աշխարհից չէին: Սա հետաքրքիր գաղափար թվաց, մեզ մոտ էլ աճման փուլ էր: Այն ժամանակ ավտո դպրոց ունեինք, ապահովագրությամբ էինք զբաղվում: Վահրամը մեզ հրավիրեց առաջին միջոցառմանը, որից առաջ միայն համահիմնադիրներով էին հավաքվել: Միջոցառման ժամանակ, որն արդեն հաճելի մթնոլորտում էր իրականացվում, համաձայնեցինք անդամակցել, ստորագրել բոլոր անհրաժեշտ փաստաթղթերը:

Այն ժամանակ գաղափարը մի քիչ հույս էր: Վահրամը մոտավոր նկարագրեց իր պատկերացումները, ապագայի տեսլականը: Մենք հավատացինք ու այժմ հասել ենք ավելիին, քան պատկերացնում էինք:

Անդրեյ Միսակյան **«Ավտո դրայվ» ՍՊԸ-ի հիմնադիր, «Ֆաստ դրայվ» ընկերության համահիմնադիր, «Ֆուլ սերվիս» ընկերության համահիմնադիր**

Գործարկվեց ճիշտ բանաձև՝ «Մենք»-ն ուժեղ է «Ես»-ից

Առաջին ակումբականների միանալը

«Մանթաշյանց» բիզնես ակումբը Հայաստանում և նրա սահմաններից դուրս գործող գործարարների համար դարձել է համագործակցության, զարգացման և վստահության յուրահատուկ հարթակ: Ակումբի հիմնական գրավչությունը կայանում է այն արժեքների և նպատակների մեջ, որոնք այն դնում է իր անդամների առջև: Գործարարները միանում են ակումբին ոչ միայն նոր կապեր ձեռք բերելու համար, այլև մասնակցելու մի միջավայրի, որտեղ կարևոր են համագործակցությունը, փոխադարձ աջակցությունն ու փորձի փոխանակումը:

Առաջին հերթին, «Մանթաշյանց»-ը տրամադրում է հսկայական ցանց՝ բաղկացած ավելի քան 650 գործարարից, որոնք ներկայացնում են տարբեր ոլորտներ: Սա թույլ է տալիս անդամներին հեշտությամբ գտնել նոր գործընկերներ, բացահայտել շուկայի հնարավորություններ և ընդլայնել իրենց բիզնեսի սահմանները: Ակումբի ներսում ձևավորված վստահության մթնոլորտն էլ ավելի է հեշտացնում գործարարների միջև արդյունավետ համագործակցությունը:

Երկրորդ, ակումբն առաջարկում է ուսուցողական ծրագրեր, սեմինարներ և փորձի փոխանակման հնարավորություններ, որոնք նպաստում են անդամների մասնագիտական աճին: Շեշտը դրվում է ոչ միայն բիզնեսի կառավարման, այլև նորարարությունների, թվային տեխնոլոգիաների և միջազգային շուկաներ մուտք գործելու վրա: Այս կրթական նախաձեռնությունները հնարավորություն են տալիս անդամներին ավելացնել իրենց գիտելիքներն ու հմտությունները՝ կիրառելով դրանք անմիջապես իրենց բիզնեսում:

Եվ ամենակարևորը, «Մանթաշյանց»-ը միավորում է նրանց, ովքեր կիսում են ակումբի գաղափարախոսությունը՝ աշխատել հանուն Հայաստանի տնտեսության հզորացման և հայ գործարարների միջև կապերի ամրապնդման: Ակումբի անդամ դառնալը ոչ միայն բիզնես կապերի հաստատում է, այլև մասնակցություն է մի համայնքին, որը ձգտում է իր գործունեությամբ իրական փոփոխություններ բերել ինչպես Հայաստանի, այնպես էլ միջազգային գործարար միջավայրում:





Մեր զրուցակիցն է «Մանթաշյանց» գործարարների միության անդամ, Beer academy-ի հիմնադիր Արմեն Ղազարյանը:

- Ինչպես և ինչո՞ւ միացաք «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբին:

-Մի օր Վահրամի հետ սրճարանում զրուցում էինք տարբեր թեմաներով, մեկ էլ անսպասելիորեն հարցրեց՝ իսկ դու ինչո՞ւ «Մանթաշյանց»-ի անդամ չես: Պատասխանեցի՝ չգիտեմ, բայց սխալը կարող ենք շտկել: Եվ այդպես, շատ օրգանիկ կերպով դարձա մանթաշյանցական, կարծես 2021 թվականն էր: Ես ակումբին միացա շատ դրական ազդակներով, քանի որ ակումբի գործունեության ինֆորմացիային լիարժեքորեն տիրապետում էի, պարզապես կարծես թե միանալու ազդակը չկար: Եթե անգամ այդ դրվագը չլիներ, մի օր ինձ անպայման «ներքաշելու» էին այդ ամենի մեջ:

-Դիմեցիք, ընդունեցին: Առաջին «գործը» ո՞րն էր:

-Հիշում եմ, Ծաղկաձորում հերթական բիզնես ֆորումն էր, արդեն մոտ 150 անդամ ուներ ակումբը: Երբ Վահրամն ինձ ներկայացրեց, ասաց՝ Beer Academy-ի հիմնադիրն է, բոլորի տրամադրությունը կարծես միանգամից բարձրացավ, սկսեցին ծափ տալ: Տպավորություն էր, թե ուրբաթ երեկո է: Ես հասկացա, որ մեր բիզնեսը մարդկանց մոտ շատ դրական էմոցիաներ է արթնացնում, և ակումբի հետ ծանոթության առաջին տպավորությունս շատ դրական ստացվեց:

Առաջին «գործս» ծանոթությունն էր այլ գործարարների հետ: Թվում է՝ նույն քաղաքում գործունեություն ծավալող ընկերություններ են, բայց 5-10%-ին էի ճանաչում: Այսպիսի շփումը մեծ հարստություն է, որովհետև կյանքի ինչ-որ փուլում հայտնվում ես

նեղ շրջանակի մեջ: Այսպիսի ակումբները հնարավորություն են տալիս ներկայանալ հաղորդակցության նոր մակարդակում, շփվել մարդկանց հետ, որոնք իրենց ոլորտում ևս մասնագիտացված են: Եվ այսպիսի հանդիպումների ընթացքում ծնվում են նոր արդյունավետ համագործակցություններ, որից շահում են բոլորը՝ գործարարը, հանրությունը, պետությունը: Դիցուք, հանդիպում են լավագույն ճարտարապետն ու ՏՏ ոլորտի ներկայացուցիչը, արդյունքում կարող է ստեղծվել լավագույն տեխնոպարկը: Իսկ երբ չկա այդ ծանոթությունը, երկուսն էլ խնդիր են ունենում, ոլորտը չի զարգանում: Ներավորքինգը, որը մեծապես կարևորվում է «Մանթաշյանց»-ում, տալիս է այդ հնարավորությունը:

-Ակումբի ներսում կայացած համագործակցության օրինակներ Դուք ևս ունե՞ք:

-Մեր հանրային սպասարկման ոլորտներն էլ այնպիսին են, որ շատ հեշտ է համագործակցության եզրեր գտնել: Դրանք եղել են միջոցառումների, պրոդուկտների, ծառայությունների մակարդակով: «Մանթաշյանց»-ը վայր է, որտեղ մարդիկ հավաքվում են ոչ միայն իրար ճանաչելու, այլ նաև այսպիսի սիներգիաների համար: Համագործակցության կոնկրետ թիվ կոժվարանամ նշել, որովհետև դա անընդհատ և զարգացող պրոցես է:

-Ո՞րն է Ձեր հիմնական ներգրավվածությունն ակումբի ծրագրերում:

- «Մանթաշյանց»-ն ունի տարբեր մասնագիտական ծրագրեր, բայց կան նաև ոչ մասնագիտական ուղղություններ, որոնք միտված են պետության անվտանգությանն առնչվող ոլորտներին: Շատ չմանրամասնեմ, միայն նշեմ, որ համագործակցելով համապատասխան գերատեսչությունների հետ՝ 2020 թ. պատերազմից հետո փորձում ենք գեներացնել պրոդուկտներ և ծառայություններ, որոնք ոչ թե բիզնեսի, այլ հանրային գործունեության տիրույթում են: Այս ծրագրերի և ազդեցությունն է շատ մեծ լինելու, և ես եմ շատ կարևորում իմ մասնակցությունը:



-Կրթական բաղադրիչն ինչպե՞ս է լրացվում ակումբում:

-Գործում են կրթական տարբեր ծրագրեր և ֆորմատներ: Ունենք, օրինակ, բիզնես-այցերի ձևաչափը՝ այցեր գործարաններ, աշխատավայրեր, արտադրամասեր, որտեղ գործնականում ենք ծանոթանում ակումբի անդամների բիզնես գործունեությանը: Ունենք տարեկան մեծ հավաքներ, երբ մեր բոլոր՝ Հայաստանի և մասնաճյուղերի ներկայացուցիչները հավաքվում են Երևանում: Կան նաև եռամսյակային բիզնես-օւիքենդներ, որոնք հիմնականում մի քանի օր են տևում և անց են կացվում քաղաքից դուրս: Այս միջոցառումները ևս մեծ ազդեցություն ունեն մեր մեծացող համայնքի վրա, քանի որ անդամների թվի աճին զուգահեռ դժվար է բոլորի հետ կապը պահել, իսկ այդպիսի միջոցառումները լրացնում են այդ բացը:

-Ի՞նչ ակնկալիքներ ունեք «Մանթաշյանց»-ից ապագայում:

-Խոշոր հաշվով, այն ուղղությունը, որը որդեգրել է «Մանթաշյանց»-ը՝ լինել հայկական ամենախոշոր միջազգային բիզնես ցանցը, չի փոխվելու: Հայաստանից դուրս ունենք մեկ տասնյակից ավել մասնաճյուղ և սա դեռ սկիզբն է: Եթե ստացվի մոբիլիզացնել այն ներուժը, որը հայ բիզնեսն ունի աշխարհում, դարձնել այդ ներուժը կուռ, այն շատ հզոր զենք կարող է դառնալ աշխարհի վրա հայկականության ազդեցության մակարդակով: Այստեղ բոլորս հավաքված ենք «մենք»-ի գաղափարի շուրջ, որովհետև եթե դու ձեռք չես մեկնում, վաղը քեզ էլ չեն մեկնի, ըստ այդմ՝ համագործակցությունը բոլորի համար դառնում է փոխշահավետ:

-Երբ առաջարկում եք միանալ ակումբին, ի՞նչ հարց կամ մտահոգություն կարող է հնչել:

-Նախ ասեմ, որ վերջին տարիներին համարյա այդպիսի դեպք չի եղել, որ զրուցակիցս չհարցնի «Մանթաշյանց»-ի մասին: Հիմնականում հետաքրքրվում են՝ ակումբի մասին տպավորությունը համապատասխանում է իրականությանը: Դրա համար ևս գործիքակազմ կա՝ «ընկերների օրը», երբ մեր գործարար ընկերոջը հրավիրում ենք ակումբ՝ հնարավորություն տալով ծանոթանալ մարդկանց ու միջավայրին: Շատերն այդպիսի այցից հետո են միանա-

լու որոշում կայացնում: Ամենակարևոր ձեռքբերումն այն է, որ կոտրվեց այն կարծրատիպը, թե հնարավոր չէ գործարարներով, այն էլ հայ, հաջողված նախագիծ իրականացնել: Ակումբը կայացավ, որովհետև գործարկվեց ճիշտ բանաձև, որտեղ «Մենք»-ն ուժեղ է «Ես»-ից: Մեր առաջիկա անելիքներից մեկն էլ պետք է լինի բիզնես նոր մշակույթ ձևավորումը, որտեղ հայ գործարարի տարածված կերպարը կլինի այնպիսին, ինչպիսին է «Մանթաշյանց»-ի ցանկացած ներկայացուցիչ:



«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի կրթական ծրագրերը

...քեզ միշտ կհաղթի քեզանից ավելի խելոքը

Հայ գործարարների համայնքում «Մանթաշյանց» ակումբը ոչ միայն բիզնես գաղափարների իրագործման հարթակ է, այլև բիզնես կրթության կարևորության մեծ ջատագով։ Ակումբը մշտապես ուշադրություն է դարձրել իր անդամների բիզնես կրթության մակարդակի բարձրացմանը, ինչը ոչ միայն նպաստում է մանթաշյանականների անձնական և մասնագիտական աճին, այլև ամբողջ համայնքի զարգացմանը։

Հարցրեք ցանկացած մանթաշյանականի, թե ինչն է նա ամենաշատը կարևորում բիզնես ակումբում և կտեսնեք, որ բոլորը միաբերան նշում են կրթական ծրագրերը։

Իր գործունեության առաջին իսկ օրից «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբը մեծ կարևորություն և նշանակություն է տվել կրթական նախագծերին՝ դասախոսություններին, վեբինարներին, վարպետության դասերին և այլն։ Նման ծրագրեր ակումբում անց են կացվում ամեն շաբաթ, իսկ հաճախ նաև՝ շաբաթական մի քանի անգամ։ Ավելին, «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբն ինքնին վերածվել է մեծ բիզնես դպրոցի, որի ցանկացած նախաձեռնություն և իրականացվող ծրագիր իր մեջ ուսումնական զգալի չափաբաժին է պարունակում։

Մանթաշյանականները համոզված են՝ բիզնեսի կառավարման գործում շատ կարևոր է նորանոր, ժամանակին համահունչ գիտելիքների ձեռքբերումն ու դրանց գրագետ օգտագործումը։ «Քանի որ աշխարհը շատ արագ է փոխվում, հատկապես բիզնես աշխարհը, երբ նոր բիզնեսներ են առաջ գալիս, նոր աշխատելաժող է առաջանում։ Հետևաբար կրթվելը

պարտադիր է։ Ոչ թե ցանկալի, այլ պարտադիր», - համոզված է «Ստատուս Հոլդինգ» ընկերության համահիմնադիր Տիգրան Բալոյանը։

Կրթությունը դնելով իր գործունեության կենտրոնում՝ «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբը վաղուց առաջ է անցել հայկական բիզնես միջավայրի ստանդարտներից։ Ակումբի անդամները պարբերաբար մասնակցում են տարբեր թեմաներով դասախոսությունների, սեմինարների, վարպետության դասերի, որոնք կազմակերպվում են ինչպես տեղացի, այնպես էլ միջազգային մասնագետների ներգրավմամբ։

Ինչպես նշում է ակումբական Սանասար Բեգլարյանը, որը «Ֆլեշ» ընկերության գլխավոր տնօրենն



ու համասեփականատերն է, կրթական ծրագրերի նպատակը մանթաշյանականների անձնական և մասնագիտական զարգացումն է:

Սակայն կան նաև խնդիրներ: Այսպես, գործարարների առօրյա գործունեության դինամիկան հաճախ սահմանափակում է կրթական ծրագրերին նրանց մասնակցության հնարավորությունը, ինչը ստիպում է ակումբին ավելի ճկուն մոտեցումներ փնտրել:

Ակումբի կրթական ծրագրերին զարկ տալու և դրանք որակական նոր մակարդակի հասցնելու նպատակով 2022 թվականի օգոստոսին «Մանթաշյանց»-ին է միացել «Այբ» կրթական հիմնադրամի համահիմնադիր ու հոգաբարձուների խորհրդի նախագահ Արամ Փախչանյանը: Վերջինս ակումբում ստանձնել է կրթական գծով փոխնախագահի պատուը:

Արամ Փախչանյանի անունը Հայաստանում ասոցացվում է նորարարական կրթության հետ: Ավարտելով Երևանի ֆիզիկա-մաթեմատիկական դպրոցը և այնուհետև Մոսկվայի ֆիզիկա-տեխնիկական ինստիտուտը՝ Փախչանյանը հետագայում հիմնադ-



րել է ABBYY Software House ընկերությունը:

Արամ Փախչանյանը միացել է «Մանթաշյանց» ակումբին՝ նպատակ ունենալով խթանել բիզնես կրթությունը և աջակցել ակումբի անդամներին ժամանակակից բիզնեսի կառավարման լավագույն մոտեցումների յուրացման հարցում:



«Մանթաշյանց MBA»՝ կրթության նոր ուղի

Ակումբի վերջին նախաձեռնություններից մեկը Արամ Փախչանյանի կողմից կազմակերպված վեց ամիս տևող բիզնես կրթության ծրագիրն է՝ «Մանթաշյանց MBA»-ն: Այս դասընթացի նպատակն է ապահովել ակումբի անդամներին ժամանակակից բիզնեսի կառավարման վերաբերյալ նորագույն գիտելիքներով:

Դասընթացների ընթացքում քննարկվում են բիզնեսի կառավարման նոր մոտեցումները, միջազգային փորձի կիրառումը և այնպիսի մարտահրավերներ, որոնք առաջանում են արագ փոփոխվող ժամանակակից աշխարհում:

Դասընթացի մասնակիցները բարձր են գնահատում «Մանթաշյանց MBA»-ի ընթացքում ստացված գիտելիքները: «Որպես գործարար մենք բավականին փորձ ձեռքբերեցինք հավելյալ և այն գիտելիքը, որը մենք ունենք, կիրառում էինք մեր բիզնեսի մեջ, կարողացանք դա ավելի համակարգել, համապարփակ փոխանցել թիմին: Ըստ էության, այս դա-

սընթացների շնորհիվ մեր իրականացրած գործունեությունն ավելի ամուր հիմքի վրա դնելու հնարավորություն ենք ստացել», - դասընթացի հերթական փուլի ավարտին նշել է «Big Projects» ընկերության համահիմնադիր Համլետ Խնկոյանը:

Գործարարների ակումբի կողմից իրականացվող «Մանթաշյանց MBA» կրթական ծրագիրը նաև նոր կապեր հաստատելու և փորձի փոխանակման լավ առիթ է:

«Այս դասերի արդյունքում մենք՝ ամեն մեկն իր ոլորտում մեծ փորձ ունեցող շատ մարդկանց հետ շփվեցինք: Երկու-երեք ժամ տևողությամբ այդ դասերը մեզ մեծ գիտելիք տվեցին: Մարդիկ նաև իրենց փորձով կիսվեցին, ու ամեն մեկս փորձեցինք իրենց փորձը հնարավորության չափով կիրառել մեր բիզ-



Մանթաշյանց»-ի ակումբականներն ուսուցողական ծրագրերից օգտվելու բացառիկ հնարավորություն են ունենում: Շատ տարբեր դասախոսներ, խոսնակներ, հեղափոխիչ անձինք են գալիս իրենց փորձով ու գիտելիքներով կիսվում: Դա բավականին հեղափոխիչ ֆորմատ է, քանի որ մեր բիզնես շրջանակում, այնուամենայնիվ, բարձրագույն կրթությունը բիզնեսներում գրեթե պակասում է:

Ավետիս Խախամյան

«Խախամյան հերիթիջ» ընկերության և «Էլ գարդեն» ընկերությունների հիմնադիր

նեսներում», - նշում է «4U.am» ընկերության հիմնադիր տնօրեն Լևոն Գալստյանը:

«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբում համոզված են՝ ժամանակի արագ փոփոխման գործընթացում նոր մարտահրավերներին դիմակայելու համար շատ կարևոր է համապատասխան գիտելիքներով զինվել: «Դասընթացների հիմնական նպատակն այն է, որպեսզի ընդլայնենք մեր ակումբականների գիտելիքները, պատկերացումները նրա շուրջ, թե ինչ ժամանակակից մոտեցումներ, ընկալումներ կան բիզնեսի կառավարման ոլորտում: Ժամանակակից աշխարհում իրականությունն այնպիսին է, որ քեզ միշտ կհաղթի քեզանից ավելի խելոքը»- նշում է «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի կրթական գծով փոխնախագահ Արամ Փախչանյանը: Բիզնես կրթությունն այսօր դարձել է հաջողության



մրցակցությանն ու մարտահրավերներին:

Ինչպես նշում է «Ստատուս Հոլդինգ» ընկերության համահիմնադիր Տիգրան Բալոյանը, բիզնես աշխարհը չափազանց արագ է փոխվում, և հաջողության հասնելու համար պարտադիր է հետևել նոր միտումներին, վերլուծել շուկայի փոփոխությունները և գործել գրագետ ռազմավարությամբ: Ավելին, բիզնես կրթությունը նաև հնարավորություն է տալիս գործարարներին փոխանակել իրենց փորձը, սովորել միմյանց հաջողություններից և սխալներից: Այն ստեղծում է միջավայր, որտեղ գործարարները կարող են միասին զարգանալ՝ ամրապնդելով իրենց համայնքը:

«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբը նախատեսում է շարունակել իր կրթական ծրագրերի զարգացումը: Հաջորդ փուլերում ընդգրկվելու են ավելի երկարատև դասընթացներ, համաժողովներ և վարպետության դասեր, որտեղ խոսնակներ կգան աշխարհի տարբեր անկյուններից:

գլխավոր բաղադրիչներից մեկը: Ժամանակակից աշխարհում, որտեղ տեխնոլոգիաները և շուկաներն արագորեն զարգանում են, միայն փորձը կամ ինտուիցիան այլևս բավարար չեն: Գործարարները պետք է զինվեն ժամանակակից գիտելիքներով, նորարարական գործիքներով և վերլուծական կարողություններով, որպեսզի կարողանան դիմակայել

Արամ Փախչանյանը նշում է, որ ակումբի հիմնական նպատակը չէ պարզապես գիտելիք փոխանցելը: «Մենք ցանկանում ենք, որ մեր անդամները բիզնեսը դիտարկեն որպես առաքելություն: Երբ բիզնեսը դառնում է քո կյանքի նպատակը, դա փոխում է քո մոտեցումը և օգնում է հասնել իրական հաջողության», - ընդգծում է նա:

«Բիզնես-նախաճաշ»

«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի ամենահետաքրքիր ձեռնարկներից մեկը բիզնես-նախաճաշերի ֆորմատն է, որը ստեղծվել է գործարարների համար արդյունավետ հանդիպումների և փորձի փոխանակման նոր հարթակ դառնալու նպատակով:

Բիզնես-նախաճաշը ոչ ֆորմալ հանդիպման ձևաչափ է, որի ընթացքում ակումբի անդամները և հրավիրված մասնագետները քննարկում են բիզնեսի կառավարման, ռազմավարական զարգացման, շուկայի նոր միտումների և այլ արդիական թեմաներ: Հանդիպումները սովորաբար անց են կացվում առավոտյան ժամերին, ինչը հնարավորություն է տալիս գործարարներին օրը սկսելու արդյունավետ զրույցներով և նոր գաղափարներով:

Այս ֆորմատը մի քանի հիմնական նպատակ է հետապնդում՝

- **Գիտելիքի փոխանակում**

Փորձառու գործարարներն ու ոլորտի փորձագետները կիսվում են իրենց գիտելիքներով և հաջողության պատմություններով:

- **Նոր կապերի ստեղծում**

Առավոտյան ոչ ֆորմալ միջավայրը նպաստում է ակումբի անդամների միջև նոր համագործակցությունների և բիզնես գործընկերությունների ձևավորմանը:

- **Մոտիվացիայի ապահովում**

Բիզնես-նախաճաշերի ընթացքում քննարկվող թեմաները և փորձի փոխանակումը խթանում են գործարարներին մտածելու իրենց զարգացման նոր ուղիների մասին:





Բիզնես-նախաճաշերը սովորաբար անց են կացվում փոքր խմբերով, ինչը հնարավորություն է տալիս յուրաքանչյուր մասնակցին ակտիվորեն ներգրավվել քննարկումներին: Հանդիպումների նախապես ընտրված թեմաները հիմնականում վերաբերվում են ֆինանսների կառավարմանը, շուկայի նոր միտումներին, տեխնոլոգիական նորարարություններին, առաջնորդության հմտությունների զարգացմանը և այլն:

Հրավիրված խոսնակները, որպես կանոն, հայտնի գործարարներ, ոլորտային փորձագետներ կամ միջազգային խորհրդատուներ են, ովքեր կիսվում են իրենց փորձով: Թեման ներկայացնելուց հետո խոսնակները պատասխանում են մասնակիցներին հուզող հարցերին, քննարկում անցկացնում նրանց հետ, մշակում նոր ռազմավարություններ:

«Մանթաշյանց» ակումբի բիզնես-նախաճաշերի ձևաչափը, կրթական գործառույթից զատ, դարձել է անդամների միջև կապերի ամրապնդման և նոր համագործակցությունների խթանման արդյունավետ հարթակ: Բիզնես-նախաճաշերի յուրահատկությունն այն է, որ դրանք համատեղում են ոչ ֆորմալ միջավայրը բովանդակալից քննարկումներով: Սա հատկապես կարևոր է Հայաստանի նման փոքր բիզնես շուկայում, որտեղ անձնական և մասնագիտական կապերի ցանցը կարող է վճռորոշ դեր ունենալ:

Նախաճաշերը նաև օգնում են գործարարներին դուրս գալ իրենց ամենօրյա գործնական խնդիրներից և կենտրոնանալ ռազմավարական հարցերի վրա: Մանթաշյանականները համոզված են՝ նման ձևաչափը թույլ է տալիս խորը վերլուծել բիզնեսի մարտահրավերները, փոխանակել գաղափարներ և միասին գտնել լուծումներ, որոնք կբարելավեն ակումբականների գործունեությունը:

«Մանթաշյանց» ակումբի բիզնես-նախաճաշերը ոչ միայն հարթակ են գիտելիքի փոխանակման համար, այլև հնարավորություն են զարգացնելու հայ-

կական բիզնես համայնքը: Այս ֆորմատը միավորում է գործարարներին՝ ստեղծելով նոր կապեր, խթանելով համագործակցությունը և աջակցելով նրանց՝ հարմարվելու ժամանակակից բիզնեսի պահանջներին:

Բիզնես-նախաճաշերը ապացուցում են, որ հաջողությունը սկսվում է գաղափարների փոխանակումից և միասնական լուծումներ գտնելու կարողությունից: «Մանթաշյանց» ակումբի այս նախաձեռնությունը շարունակելու է զարգանալ՝ դառնալով հայ գործարարների համար անփոխարինելի գործիք իրենց բիզնեսների աճի և կայունության ապահովման գործում:



Երեքշաբթի օրերի խոսնակները

«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի կրթական ծրագրերի մեջ կարևոր տեղ են զբաղեցնում յուրաքանչյուր երեքշաբթի տարբեր ոլորտների փորձագետների, հաջողակ բիզնեսմենների, բիզնես-թերյաներների հետ հանդիպումների ֆորմատը:

Այս դասախոսությունները միտված են շարունակելու նպաստել հայկական բիզնես միջավայրի զարգացմանը՝ ստեղծելով հարթակ, որտեղ գործարարները ոչ միայն կզարգացնեն իրենց գիտելիքները, այլև կհարստացնեն բիզնես գործունեության տարբեր ոլորտներին վերաբերող փորձը: Այսպիսի նախաձեռնությունները խթանում են գործարարների շրջանում համագործակցության մշակույթի զարգացումը՝ միևնույն ժամանակ բարձրացնելով նրանց մասնագիտական մակարդակը և պատրաստակամությունը հաղթահարել մեր օրերի մարտահրավերները:

Յուրաքանչյուր շաբաթ անցկացվող այս միջոցառումների ընթացքում խոսնակները հանդես են գալիս այնպիսի թեմաներով դասախոսություններով, ինչպիսիք են օրինակ՝ աշխատակիցներին նախա-





ծեռնող և գաղափարակից դարձնելը, փոփոխությունները կառավարելու հնարավորությունները, բիզնեսի համար ապրանքային նշանների գրանցման կարևորությունը, հարկային օրենսգրքի այս կամ այն հոդվածի փոփոխությունը և այլն, և այլն:

Այս հանդիպումներին որպես խոսնակ են հրավիրվում նաև պետական տարբեր կառույցների ներկայացուցիչներ, որոնք ներկայացնում են իրենց համակարգման ոլորտի այս կամ այն խնդրի նրբությունները, բացատրում տարբեր որոշումներ կայացնելու՝ իրենց գերատեսչություններում գործող տրամաբանությունը, քննարկում ապագայում որդեգրվելիք մարտավարությունների ու քաղաքականության հնարավոր ռիսկերն ու հնարավորությունները:



Gen.E

«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբը, կարևորելով երիտասարդ սերնդի ձեռնարկատիրական հմտությունների զարգացումը, նախաձեռնել է Gen.E ծրագիրը, որը նպատակ ունի ակումբի անդամների երեխաներին ծանոթացնել բիզնեսի հիմունքներին և խթանել նրանց ձեռնարկատիրական մտածողությունը:

Gen.E ծրագրի հանդիսավոր բացումը տեղի է ունեցել 2024 թվականի հոկտեմբերի 7-ին: Միջոցառման ընթացքում կազմակերպվել է ձեռնարկատիրական խաղ պրոֆեսիոնալ մանկական խաղավարի կողմից, ինչպես նաև մինի սեմինար՝ ուղղված ձեռնարկատիրական հմտությունների զարգացմանը: Երեխաները մասնակցել են հարց ու պատասխանի՝ ծրագրի վերաբերյալ իրենց հետաքրքրող հարցերով: Հատկանշական է, որ երեխաները անձամբ են ստորագրել ծրագրի մասնակցության պայմանագ-

րերը, ինչը նրանց համար դարձել է դեպի ապագա գործարար դառնալու ճանապարհի առաջին քայլը:

Չորս ամիս տևող ձեռնարկատիրական դասընթացի ընթացքում երեխաները ստանում են գիտելիքներ և հմտություններ բիզնեսի տարբեր ասպեկտների վերաբերյալ: Դասընթացի ավարտին երեխաները պատրաստ են լինում ներկայացնել իրենց սեփական բիզնես նախագծերը, ինչը նաև խթանում է նրանց ստեղծագործական, նախաձեռնողական և թիմային աշխատանքի հմտությունները:

Gen.E ծրագիրը կարևոր քայլ է երիտասարդ սերնդի ձեռնարկատիրական կրթության ուղղությամբ: Այն հնարավորություն է տալիս երեխաներին վաղ տարիքից ծանոթանալ բիզնեսի աշխարհին, զարգացնել առաջնորդության հմտություններ և պատրաստվել ապագա հաջողություններին: «Մանթաշյանց» ակումբի այս նախաձեռնությունը նպաստում է նոր սերնդի գործարարների ձևավորմանը, ովքեր կկարողանան իրենց ներդրումն ունենալ երկրի տնտեսական զարգացման գործում:



«Մանթաշյանց» էքսպերտներ

«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի կրթական յուրահատուկ ձևաչափերից հաջորդը էքսպերտների ինստիտուտն է: Ակումբի էքսպերտները տարբեր ոլորտների մասնագետներ են, որոնք օգնում են մանթաշյանականներին զարգացնել իրենց բիզնեսը, խուսափել դժվարություններից, անհրաժեշտության պարագայում մշտապես փորձագետին դիմելու հնարավորություն ունենան:

«Մանթաշյանց»-ի էքսպերտներն ակումբականների հետ աշխատում են ինչպես խմբակային դասախոսությունների, վեբինարների, վարպետության դասերի, այնպես էլ անհատական հանդիպումների ձևաչափերով:

Հատկապես մեծ ուշադրություն է դարձվում բիզնեսի այս կամ այն ոլորտի առանձնահատկությունների և խիստ մասնագիտական նրբությունների ուսում-

նասիրությանն ու մանթաշյանականներին համապատասխան նյութերի մատակարարմանը:

Կարևոր տեղ է հատկացվում նաև բիզնեսի հետ անմիջական կապ չունեցող, բայց բիզնեսի զարգացմանն էապես նպաստող հարցերի քննարկումներին: Այսպես, էքսպերտները հանգիստ կարող են դասախոսություններ կարդալ այնպիսի թեմաների մասին, ինչպիսիք են, օրինակ, վիզուալ հոգեդիագնոստիկան կամ հոգեբանությունը:

«Մանթաշյանց» ակումբի կրթական նախաձեռնությունները ցույց են տալիս, որ ճիշդ ռազմավարությամբ հնարավոր է ստեղծել այնպիսի միջավայր, որտեղ գործարարները ոչ միայն հաջողում են իրենց բիզնեսներում, այլև նպաստում ընդհանուր տնտեսական զարգացմանը: Կրթությունը, որպես բիզնեսի զարգացման հիմնական գործիք, դարձել է ակումբի առաջնահերթությունը, և այն շարունակում է ապացուցել իր արժեքը յուրաքանչյուր նոր նախաձեռնության միջոցով: Այսպիսի ծրագրերը հնարավորություն են տալիս հայ գործարարներին բարձրացնել իրենց արդյունավետությունն ու մրցակցությունը հայկական և միջազգային շուկաներում:



Big projects-ի համար Mantashyants Global Expo 2024-ը յուրահատուկ նախագիծ էր, որը պատվով հաղթահարեցինք.

Համլետ Խնկոյան

2024թ. հոկտեմբերի 18-19 Երևանում կայացավ Mantashyants Global Expo 2024-ը: Թեև այն կազմակերպվում էր առաջին անգամ՝ մասնակցեցին փարբեր ոլորտներում գործող 100-ից ավելի ընկերություններ՝ Հայաստանից և Սփյուռքից: Միջոցառման կազմակերպումը վստահվել էր Big projects ընկերությանը, որը հարուստ փորձ ունի էքսպո-ցուցահանդեսների կազմակերպման հարցում: Մեր զրույցը ընկերության հիմնադիր, տնօրեն Համլետ Խնկոյանի հետ այս համագործակցության մասին է:

-Ինչպե՞ս սկսվեց Big projects-ի և «Մանթաշյանց» բիզնես ակումբի համագործակցությունը:

-Big projects-ի և «Մանթաշյանց» բիզնես ակումբի համատեղ աշխատանքը սկսվեց այն ժամանակ, երբ մենք ևս դարձանք ակումբի անդամ: Դա 2022 թվականի հունվարն էր: Հետաքրքրական է, որ մեր մուտքը «Մանթաշյանց» այնքան էլ հեշտ չստացվեց. միայն երրորդ փորձից Big projects-ը կարողացավ համալրել մանթաշյանականների շարքերը: Պատճառն այն էր, որ «Մանթաշյանց»-ն ունի ընդունելության հստակ չափորոշիչներ, որոնցից մեկն էլ դիմող ընկերության տարեկան շրջանառության ծավալն է, և քանի դեռ մեր ընկերությունը չէր համապատասխանում այդ սանդղակին, մեզ չէին ընդունում:

-Ակումբի առաջին խոշոր էքսպոն, որը կայացավ անցած փարի հոկտեմբերին, վստահվեց ձեր ընկերությանը: Ինչո՞վ էր այն առանձնանում ձեր կազմակերպած մյուս ցուցահանդեսներից:

-Mantashyants Global Expo 2024-ն առանձնանում էր նրանով, որ մասնակցության իրավունք ունեին միայն ակումբի անդամները, թեև իհարկե բոլորը

կարող էին ներկա գտնվել ցուցահանդեսին որպես այցելու: Ցուցահանդեսը համագործակցության լայն հնարավորություններ էր տալիս թե՛ մասնակիցների, թե՛ այցելուների ու ակումբականների միջև:

-Կազմակերպչական առումով որքանո՞վ էր դժվար ներգրավել «Մանթաշյանց»-ի արտերկրի մասնաճյուղերին:

-Թեև մեր ընկերությունը մասնագիտացված է այս ուղղությամբ, այդուհանդերձ, արտասահմանյան մասնաճյուղերի մեր գործընկերներին ներգրավելն ավելի բարդ էր, քանի որ շատերին անձամբ չէինք ճանաչում և նրանք էլ մեզ չէին ճանաչում, երբևէ չէին այցելել մեր ցուցահանդեսներին: Շատերն անգամ լավ չէին պատկերացնում, թե ինչ է սպասվում, սակայն ակումբի ուժն հենց այդտեղ է, երբ վստահում են, որովհետև գիտեն՝ եթե ակումբի անդամ ես,





ապա կիսում ես նույն արժեքները բոլորի հետ: Շատ շնորհակալ եմք բոլորին, ովքեր վստահեցին և միացան:

-Որպես առաջին անգամ կազմակերպվող ցուցահանդես՝ ինչ հաջողություններ արձանագրեց «Մանթաշյանց»-ը մասնակիցների քանակի և ընկերությունների ներկայացվածության առումով:

-Մենք բավականին կասկածամտորեն էինք վերաբերվում սկզբում այս ցուցահանդեսին, քանի որ կոնցեպտուալ բավականին բարդ էր միայն ակումբին անդամակցող գործարարների բիզնեսները դիտարկելը, բայց առաջին անգամվա համար արդյունքները բավականին գոհացնող են: Հաշվի առնելով առաջին անգամվա համար ներկայացված մասնակիցների և քանակը, և ներկայացվածության ձևաչափը՝ ստացված ենք համարում նախագիծը: Ցուցահանդեսի շրջանակներում էլ հենց կնքվել են մի շարք պայմանագրեր, կայացել են խոշոր գործարքներ:

-Հիմնականում ինչ գործիքակազմ եք օգտագործում նման ծավալի միջոցառումների հաջող ընթացքն ապահովելու համար:

-Առաջին հերթին ցուցահանդեսի կազմակերպման

համար ունենք բավականին մեծ թիմ՝ մշտական թիմակիցներով, որտեղ յուրաքանչյուրն ունի իր պարտականությունն ու հստակ անելիքները: Հետո մենք երբեք չենք խնայում համապատասխան թիրախային լսարանին ցուցահանդեսի մասին տեղեկացնելու գործիքների վրա: Մեր մարքեթինգային բյուջեն բոլոր ծախսերի մեջ միշտ ամենամեծն է լինում:

-Էքսպոն՝ որպես Հայաստանում գործարար մշակույթի համեմարաբար նոր բաղադրիչ, որքանով է կարևոր ընկերությունների համար:

-Մենք այս մասին շատ ենք խոսում: Ընդհանրապես երևի գիտեք, որ ավելի զարգացած տնտեսություններում հենց ցուցահանդեսներում են որոշվում շուկայի տենդենցները, կնքվում խոշոր գործարքներ ու հաստատվում կարևոր գործնական կապեր: Չնայած մեր փոքր տնտեսությանը՝ Հայաստանում ևս սա շատ կարևոր գործիք է, սակայն դեռևս շատ թերագնահատված: Մենք շուկայում ենք շուտով արդեն 4 տարի: Այս տարիների ընթացքում մեր ցուցահանդեսների շնորհիվ, կարծում եմ, բավականին փոխվել է գործարարների մոտեցումը ցուցահանդեսներին դեպի ավելի դրականը, և մենք էլ ամեն բան անում ենք, որպեսզի շարունակենք նույն որակով ու տեմպով՝ ցուցահանդեսը դարձնելով բիզնեսի զարգացման համար առաջնահերթ գործիք:

Հայկական գլոբալ բիզնես ցանցի հիմքերը

«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբը հիմնադրման առաջին օրից և մինչ առ այսօր շարունակում է հետևողականորեն աշխատել իր կարևորագույն նպատակներից մեկի՝ հայկական բիզնեսի համաշխարհային ցանց կառուցելու ուղղությամբ։ Այս գաղափարը միտված է համագործակցության նոր հարթակներ ստեղծելու ճանապարհով աշխարհի տարբեր երկրներում գործող հայ գործարարների համախմբմանը, համահայկական պոտենցիալի մեծացմանն ու Հայաստանի տնտեսության զարգացմանը։

Սա ինքնանպատակ հռչակված գաղափար չէ։ Վրստահ ենք՝ «Մանթաշյանց»-ի գործունեությանը հետևողները հստակ տեսնում են, թե ինչ ուղղություն է որդեգրել բիզնես ակումբը և ինչպես է հասնում իր առջև դրված խնդիրների լուծմանը։

«Մանթաշյանց»-ը զուտ գործարարների ակումբ չէ։ Այն վաղուց արդեն վերածվել է իրական գաղափարախոսության, որի ջատագովների ուշադրությունը սևեռված է բացառապես մեկ ուղղությամբ՝ ուժեղ Հայաստան և ուժեղ հայ ժողովուրդ։ Այդ մասին են վկայում նաև ակումբի որդեգրած չորս հիմնական արժեքները՝ փոխօգնությունը, բարեվարքությունը, մասշտաբայնությունն ու հայակենտրոնությունը։

Հռչակված նպատակներին հասնելու համար «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբում մշակվել են բազում ծրագրեր և ֆորմատներ։ Դրանք այն «գործիքներն» են, որոնք օգնում են աշխարհի տարբեր անկյուններում գտնվող հայ գործարարների միավորմանը, համագործակցություն ստեղծելուն և համատեղ աշխատանքով ուժեղանալուն։ Ստորև ներկայացնելու ենք այդ ձևաչափերից ամենահայտնիներն ու գործարարների կողմից սիրվածները։



Տասնորդ խմբեր

«Մանթաշյանց» ակումբին անդամակցող ցանկացած գործարար շուտով դառնում է ակումբի ներսում գործող բազում Տասնորդ խմբերից մեկի անդամ: Ինչ է Տասնորդ խումբը: Այն տասն անդամից բաղկացած խումբ է, որը պարբերական հանդիպումների ընթացքում քննարկում է բիզնեսի հետ կապված տարբեր թեմաներ:

Որպես կանոն «Մանթաշյանց»-ի Տասնորդ խմբերում միավորվում են բիզնեսի տարբեր ոլորտների՝ նախընտրելի է իրար անձանոթ 10 գործարարներ: Քանի որ ակումբը գործում է ««Մենք»-ն ուժեղ է «Ես»-ից» սկզբունքով, բիզնեսի տարբեր ուղղություններում աշխատող գործարարները Տասնորդ խմբերում կարողանում են նոր տեղեկություններ ստանալ իրենց բիզնեսի հարակից ոլորտներից և այլոց փորձն օգտագործել սեփական գործի բարելավման համար:

Տասնորդ խմբերի հանդիպումների ընթացքում անդամները կիսվում են իրենց փորձով, զգուշացնում

գործընկերներին առաջացած կամ սպասվող ռիսկերի մասին, մեկտեղում իրենց ջանքերը: Նման ձևաչափը նպաստում է անդամների միջև կապերի ամրապնդմանն ու փորձի փոխանակմանը: «Տասնորդ խմբի իմաստն այն է, որ մեզանից մեկը պատմում է իր խնդիրները և խմբի անդամ մյուս ինը հոգին փորձում են լուծումներ տալ դրանց: Բայց պարտադիր է, որպեսզի վերջիններս իրենց փորձով կիսվեն: Այսինքն՝ ոչ թե պարզապես կարծիք արտահայտեն, այլ կոնկրետ փորձը ներկայացնեն և իրական օգուտ տան իրենց գործընկերոջը», - ասում է Lady Zone ընկերության հիմնադիր, «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի համահիմնադիր Անդրանիկ Նավասարդյանը:

Տնորմատը գործում է 2021 թվականից: 2024 թվականի ընթացքում «Մանթաշյանց» ակումբի ներսում անց է կացվել Տասնորդ խմբերի մոտ 80 հանդիպում: Տասնորդ խմբի հանդիպումները հաճախ անց են կացվում նաև արտագնա: Խմբի անդամները կարող են այցելել մարզեր և նույնիսկ արտերկիր, տեղում հանդիպել իրենց գործունեության հեռ առնչվող պաշտոնայինների կամ այլ գործիչների:



Business Weekend

«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբը պարբերաբար կազմակերպում է «Business Weekend»-ներ՝ երկօրյա կամ եռօրյա միջոցառումներ, որոնք միավորում են ակումբականներին, իսկ հաճախ նաև՝ նրանց ընտանիքների անդամներին: Այս միջոցառումները նպատակ ունեն խթանել գործարար կապերի ձևավորումը, ամրապնդել համագործակցությունը և ստեղծել միջավայր, որտեղ մասնակիցները կարող են փոխանակվել փորձով և գաղափարներով:

Որպես կանոն, «Business Weekend»-ները ներառում են տարբեր ձևաչափեր՝ բիզնես այցեր, սեմինարներ, պանելային քննարկումներ, ինչպես նաև ոչ ֆորմալ միջոցառումներ, որոնք նպաստում են մասնակիցների միջև կապերի ամրապնդմանը: Այս միջոցառումները հնարավորություն են տալիս ակումբի անդամներին ոչ միայն զարգացնել իրենց մասնագիտական հմտությունները, այլև ստեղծել ամուր

անձնական հարաբերություններ, որոնք կարևոր են բիզնեսի հաջողության համար:

«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի հայաստանյան մասնաճյուղերի համար «Business Weekend»-ները անց են կացվում երկու ամիսը մեկ պարբերականությամբ: Սակայն, որպես կանոն, Հայաստանում կազմակերպվող «Business Weekend»-ներին մասնակցում են նաև ակումբի՝ արտասահմանում գտնվող մասնաճյուղերի ներկայացուցիչները: Բացի այդ, միջոցառումների ժամանակ հրավիրվում են նաև այլազգի փորձագետներ, որոնք հայ գործարարներին են ներկայացնում վաճառքների, մարքեթինգի, բիզնեսի կառավարման և այլ թեմաներով դասախոսություններ: Այսպես, «Մանթաշյանց»-ի հրավերով Հայաստան են եկել այնպիսի հայտնի բիզնես-թերթյներ, ինչպիսիք են Դմիտրի Աշեպկովը, Միխայիլ Գրեբենյուկը, Վալենտին Ուսենկովը, Վալերի Զոլոտուխինը և այլք: Վերջիններս մանթաշյանականներին են ներկայացրել բիզնեսի զարգացման միջազգային լավագույն փորձը, պատասխանել հայ գործարարներին հուզող հարցերին:



«Business Weekend»-ներ կազմակերպվում են նաև «Մանթաշյանց»-ի արտասահմանում գտնվող մասնաճյուղերում: Այսպես, 2024 թվականի դեկտեմբերին Մոսկվայում անցկացվեց եռօրյա «Business Weekend», որին մասնակցեցին ակումբի Ռուսաստանի և Հայաստանի մասնաճյուղերի անդամները: Միջոցառման ընթացքում կազմակերպվել են Sales Camp, բիզնես այցեր և պանելային քննարկումներ՝ հայտնի և փորձառու խոսնակների մասնակցությամբ:

Երևանում կազմակերպվող «Business Weekend»-ների մասնակիցների թիվը հաճախ գերազանցում է 200-ը: Այս ձևաչափը «Մանթաշյանց»-ի ամենամասշտաբայական միջոցառումներից մեկն է, որոնց ընթացքում քննարկումների հիմնական թեման բիզնեսի զարգացման նոր հնարավորություններն ու համագործակցության ուղիներն են:

«Մանթաշյանց» ակումբը շարունակելու է «Business Weekend»-ների կազմակերպումը՝ ընդգրկելով նոր քաղաքներ և երկրներ, ինչը հնարավորություն կտա ընդլայնել ակումբի անդամների միջազգային կապերը և խթանել հայկական բիզնեսի գլոբալացումը:

Այսպիսի միջոցառումները կարևոր դեր են խաղում հայկական գործարար համայնքի զարգացման և համախմբման գործում՝ ստեղծելով հարթակներ, որտեղ հնարավոր է փոխանակվել գիտելիքներով, փորձով և նորարարական գաղափարներով:



Sales Camp

«Մանթաշյանց» բիզնես ակումբը, առաջնորդվելով «Մենք»-ն ուժեղ է «Ես»-ից» կարգախոսով, մշտապես կազմակերպում է Sales Camp-եր՝ նպատակ ունենալով ամրապնդել անդամների միջև գործարար կապերը և խթանել համագործակցությունը: Այս միջոցառումները տեղի են ունենում մեծ հաճախականությամբ և հնարավորություն են տալիս ակումբականներին ներկայացնելու իրենց բիզնեսները, կիսվելու փորձով և գտնելու նոր գործընկերներ:

Sales Camp-երի ընթացքում ակումբի անդամները հավաքվում են ոչ ֆորմալ միջավայրում, որտեղ յուրաքանչյուրն ունի հնարավորություն ներկայացնելու իր գործունեությունը, արտադրանքը կամ ծառայությունները: Այս ձևաչափը նպաստում է ոչ միայն բիզնես կապերի ստեղծմանը, այլև փորձի փոխանակմանը, ինչը կարևոր է բիզնեսի զարգացման համար:

Օրինակ, 2024 թվականի հուլիսին Գյումրիում կազմակերպված Sales Camp-ը հնարավորություն տվեց ակումբի անդամներին ծանոթանալու տեղի բիզնես միջավայրին, ինչպես նաև քննարկելու համագործակցության հնարավորությունները: Միջոցառման ընթացքում կազմակերպվեցին բիզնես այցեր, պանելային քննարկումներ և այլ միջոցառումներ, որոնք նպաստեցին անդամների միջև կապերի ամրապնդմանը:

Նմանատիպ միջոցառումներ կազմակերպվել են նաև այլ քաղաքներում, ինչպիսիք են Մոսկվան, Փարիզը, Լոս Անջելեսը և այլն: Նման հանդիպումները նպաստում են ակումբի անդամների միջև կապերի ստեղծմանը և նոր համագործակցությունների ձևավորմանը:

Sales Camp-երը կարևոր դեր են խաղում նաև մարզերում բիզնեսի զարգացման գործում: Օրինակ,

Սյունիքի մարզում կազմակերպված Sales Camp-ը նպաստեց տեղի բիզնեսների միջև կապերի ստեղծմանը և համագործակցության խթանմանը: Այս միջոցառումները հնարավորություն են տալիս մարզերի գործարարներին ներկայացնելու իրենց բիզնեսները և գտնելու նոր գործընկերներ:

«Մանթաշյանց» բիզնես ակումբի Sales Camp-երը դարձել են հարթակ, որտեղ հայ գործարարները կարող են հանդիպել, քննարկել իրենց բիզնես խնդիրները և գտնել համատեղ լուծումներ: Այս միջոցառումները նպաստում են ոչ միայն բիզնես կապերի ստեղծմանը, այլև հայկական բիզնես համայնքի համախմբմանը և զարգացմանը:

Ակումբի անդամները բարձր են գնահատում Sales

Camp-երի արդյունավետությունը՝ նշելով, որ դրանք հնարավորություն են տալիս ոչ միայն նոր գործընկերներ գտնելու, այլև սովորելու միմյանց փորձից, ինչը կարևոր է բիզնեսի զարգացման համար: Այս միջոցառումները նպաստում են նաև նորարարական գաղափարների ձևավորմանը և դրանց կիրառմանը բիզնեսում:

«Մանթաշյանց» բիզնես ակումբը չափազանց մեծ կարևորություն է տալիս Sales Camp-երի կազմակերպմանն ու դրանց արդյունքներին: Այսպիսի միջոցառումները կարևոր դեր են խաղում հայկական գործարար համայնքի զարգացման և համախմբման գործում՝ ստեղծելով հարթակներ, որտեղ հնարավոր է փոխանակվել գիտելիքներով, փորձով և նորարարական գաղափարներով:



Բիզնես այցեր

«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբը տարիներ շարունակ իր անդամների համար ստեղծում է եզակի հնարավորություններ՝ խթանելու համագործակցությունը, ամրապնդելու կապերը և փոխանակելու փորձը: Այս նախաձեռնությունների շարքում առանձնանում են բիզնես այցերը, որոնք համատեղում են կրթական, գործնական և համագործակցային բաղադրիչները: Այս այցելությունները հայ գործարարներին տալիս են հնարավորություն՝ ուսումնասիրելու տարբեր ոլորտների լավագույն փորձերը, ծանոթանալու նորարարություններին և ստեղծելու երկարատև գործընկերային հարաբերություններ:

Բիզնես այցերը պարբերաբար կազմակերպվում են ինչպես Հայաստանում, այնպես էլ արտասահմանում: Տեղական մակարդակով դրանք հաճախ ներառում են այցեր առաջատար ձեռնարկություններ,

որոնք մասնակիցներին ծանոթացնում են ոլորտի հաջողակ օրինակներին: Մասնակիցներն ունենում են եզակի հնարավորություն դիտարկելու ընկերությունների աշխատանքը ներսից, ծանոթանալու դրանց կառավարման մեթոդներին և քննարկելու արդյունավետության բարձրացման գործիքները:

Արտասահմանյան այցերը սովորաբար ընդգրկում են ավելի լայն մասշտաբներ: Օրինակ, Մոսկվայում, Լոս Անջելեսում և այլ քաղաքներում կազմակերպված այցերը հնարավորություն են տվել «Մանթաշյանց» ակումբի անդամներին ծանոթանալու միջազգային բիզնես միջավայրի հետ: Այս ծրագրերը ներառում են ոչ միայն գործնական հանդիպումներ, այլև մշակութային ծանոթություններ, որոնք նպաստում են մասնակիցների միջմշակութային հաղորդակցական հմտությունների զարգացմանը:

Ակումբականները մասնակցում են նաև դեպի Հայաստանի մարզեր կազմակերպվող բիզնես այցերին: Սա յուրօրինակ հնարավորություն է՝ քննարկելու





մարզային բիզնեսի մարտահրավերները և դրանց լուծման ուղիները: Տեղական գործարարները ներկայացնում են իրենց հաջողության պատմությունները, ինչը, որպես կանոն, խթանում է նորարարական մոտեցումների փոխանակմանը:

Այս այցերը հաճախ ուղեկցվում են թեմատիկ քննարկումներով և վարպետության դասերով: Օրինակ՝ վերջին այցերից մեկի ընթացքում ուշադրություն էր դարձվում բիզնեսի դիվերսիֆիկացիայի մեթոդներին: Մասնակիցները շեշտեցին, որ նման քննարկումները ոչ միայն հարստացնում են գործարարների գիտելիքները, այլև հնարավորություն տալիս վերանայել իրենց բիզնես մոտեցումները:

Բիզնես այցելությունների առանձնահատկություններից մեկն այն է, որ դրանք ստեղծում են ոչ ֆորմալ, սակայն արդյունավետ շփման միջավայր: Մասնակիցներն այստեղ ունենում են հնարավորություն ոչ միայն գաղափարներով փոխանակվելու, այլև զարգացնելու համագործակցության նոր ձևաչափեր:

Շատ հաճախ նման հանդիպումները վերածվում են երկարաժամկետ գործընկերային հարաբերությունների, որոնք դրական ազդեցություն են ունենում հայ գործարար համայնքի վրա:

«Մանթաշյանց» ակումբի բիզնես այցելությունները միտված են ոչ միայն տնտեսական կապերի ամրապնդմանը, այլև ազգային ինքնության պահպանմանը: Ակումբի անդամները հատկապես կարևորում են հայրենիքի հանդեպ իրենց պարտավորությունները, ինչը դրսևորվում է նաև տեղական բիզնեսի աջակցման ծրագրերում: Այս այցելությունները վերածվում են համագործակցության խթանման հզոր գործիքի՝ նպաստելով ոչ միայն առանձին բիզնեսների, այլև ողջ համայնքի զարգացմանը:

Բիզնես այցելությունները կարևոր դեր են խաղում «Մանթաշյանց» ակումբի առաքելության իրականացման գործում՝ ստեղծելով միջավայր, որտեղ գործարարները կարող են սովորել, զարգանալ և համատեղ աշխատել՝ ի շահ հայ համայնքի և երկրի ընդհանուր առաջընթացի:

Վարպետության դասեր

«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբում վարպետության դասերը դարձել են ամենասպասված նախաձեռնություններից մեկը: Դրանք միավորում են ակումբի անդամներին և փորձագետներին՝ փոխանակելու արժեքավոր փորձ ու հմտություններ, որոնք կիրառելի են թե՛ բիզնեսի կառավարման, թե՛ անձնական զարգացման ոլորտներում: Այս դասերը ոչ միայն կրթական բնույթ ունեն, այլև ներշնչում են մասնակիցներին՝ նոր մոտեցումներով մոտենալու իրենց գործունեությանը:

Վարպետության դասերի կարևորությունը երևում է դրանց բազմազանության մեջ: Դրանք կարող են ընդգրկել թեմաներ, սկսած առաջնորդության հմտություններից մինչև թվային մարքեթինգի ռազմավարություններ: Օրինակ՝ վերջերս կազմակերպված դասերից մեկը կենտրոնացած էր բիզնես հաղորդակցության վրա, որտեղ մասնակիցները հնարավորություն ունեցան բացահայտելու նորարարական մեթոդներ՝ ավելի արդյունավետ շփումներ կառուցելու համար: Դասվարները, լինելով իրենց ոլորտի առաջատար փորձագետներ, ներկայացնում են բիզնես աշխարհում հաջողության հասնելու համար կարևորագույն գործիքները՝ ընդգծելով, թե որքան կարևոր է ոչ միայն գաղափար ունենալը, այլև այն ճիշտ ձևով ներկայացնելը:

Այս դասերի ընթացքում ստեղծվող միջավայրը յուրահատուկ է. ոչ ֆորմալ, սակայն խիստ կենտրոնացած: Մասնակիցները լսում են փորձագետներին, ակտիվորեն ներգրավվում քննարկումներում՝ կիսելով իրենց անձնական փորձն ու հարցադրումները: Վարպետության դասերը հաճախ ուղեկցվում են գործնական առաջադրանքներով, որոնք թույլ են տալիս անմիջապես կիրառել ստացած գիտելիքները: Դրանք վերաժվում են քննարկման և վերլուծության դինամիկ գործընթացի, որտեղ մասնակիցները կարողանում են ստանալ անմիջական արձագանք իրենց գաղափարներին:



Սակայն վարպետության դասերի իրական արժեքը դուրս է միայն կրթական նպատակներից: Դրանք ստեղծում են համայնքային շունչ, որտեղ գործարարները կարող են զգալ, որ իրենց խնդիրները կիսվում են մյուսների հետ, իսկ լուծումները՝ համատեղելի են: Այս դասերը հաճախ դառնում են այն վայրերը, որտեղ ծնվում են նոր գաղափարներ, համատեղ ծրագրեր և համագործակցային նախագծեր:

Ակումբի անդամները հաճախ նշում են, որ նման դասերն օգնում են իրենց ոչ միայն ձեռք բերել նոր հմտություններ, այլև վերլուծել իրենց սեփական մոտեցումները և վերանայել դրանք: Նրանց համար վարպետության դասերը դառնում են ինքնազարգացման գործընթացի կարևոր մաս՝ հնարավորություն տալով հաղթահարելու առկա մարտահրավերները և գտնելու նոր հեռանկարներ:

Այս հանդիպումները միշտ եզրափակվում են ոչ միայն գիտելիքի, այլև մոտիվացիայի ավելացմամբ: Մասնակիցները հեռանում են ոչ միայն նոր գաղափարներով, այլև համոզվածությամբ, որ կարող են հասնել ավելիին՝ օգտագործելով ստացած փորձը: «Մանթաշյանց» ակումբի վարպետության դասերը շարունակում են մնալ այն հարթակը, որտեղ ոչ միայն գիտելիքը, այլև համագործակցությունը դառնում են գործիքը դեպի նոր հաջողություններ:

Ոլորտային խմբեր

«Մանթաշյանց»-ին անդամակցող ավելի քան 650 գործարարները ներառվում են նաև ակումբի ներսում գործող ոլորտային խմբերում: Այս պահին ակումբում գործում են նման բազմաթիվ խմբեր, որոնք միավորում են կառուցապատողներին, տուրիզմի ոլորտի գործարարներին, IT ընկերությունների հիմնադիրներին, արտադրողներին, ծառայություններ մատուցողներին և այլն:

«Մանթաշյանց» ակումբը մշտապես առաջնորդվել է այն մոտեցմամբ, որպեսզի բիզնես համայնքին միացող գործարարներն առաջնորդվեն ոչ թե ստանալու, այլ տալու սկզբունքով: Այսինքն՝ յուրաքանչյուրը

հզորացնում է իր գործունեության միջավայրը՝ անձնական ջանքերի, գիտելիքների և կարողությունների ներդրմամբ: Դա նպաստում է, որպեսզի միևնույն ոլորտում բիզնես անող ակումբականները լինեն իրական գործընկերներ և ոչ թե մրցակիցներ, այդպես աջակցելով միմյանց բիզնեսների աճին:

Ոլորտային խմբերում ներառված գործարարները մշտապես քննարկում են իրենց ոլորտի նորությունները, կիսվում անձնական փորձով, համատեղ ջանքերով նպաստում իրենց ոլորտի զարգացմանը: Նրանք ունեն նաև հաղորդակցության առանձին գործիքներ, որտեղ ընթացող մշտական քննարկումները նպաստում են բիզնեսի առջև ծառացած մարտահրավերների շուտափույթ հաղթահարմանն ու նոր հնարավորություններ ստեղծելուն:



Տեղեկատվական-քարոզչական աշխատանքներ

«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբը մեծ ուշադրություն է դարձնում լրագրողների հետ համագործակցությանը՝ կարևորելով տեղեկատվության դերի նշանակությունը բիզնես համայնքի զարգացման գործում: Ակումբի նախաձեռնությամբ պարբերաբար կազմակերպվում են հանդիպումներ և քննարկումներ լրագրողների հետ, որոնք նպատակ ունեն ոչ միայն բարձրաձայնել անդամների ձեռքբերումները, այլև ներկայացնել հայկական բիզնեսի ընդհանուր պատկերը և առկա մարտահրավերները: Ակումբին կից գործում է լրագրողների խումբը, որտեղ ներկայացված են հայաստանյան առաջատար ԶԼՄ-ներում աշխատող լրագրողներ:

Լրագրողների հետ աշխատանքների շրջանակում ակումբը ձգտում է ստեղծել բաց և փոխադարձ վստահության վրա հիմնված հարաբերություններ: Հանդիպումները հաճախ անցկացվում են ոչ ֆորմալ միջավայրում, որտեղ լրագրողները հնարավորություն ունեն անձամբ շփվելու ակումբի անդամների հետ, ծանոթանալու նրանց փորձին և ստանալու հարցերի անմիջական պատասխաններ: Այս ձևաչափը նպաստում է բիզնեսի և մամուլի միջև ավելի ամուր կապերի հաստատմանը:

Ակումբը նաև կարևորում է լրագրողների տեղեկացվածությունը ժամանակակից բիզնես մոտեցումների և մարտահրավերների մասին: Նման հանդիպումների ընթացքում նրանք ոչ միայն լուսաբանում են հայկական բիզնեսի հաջողությունները, այլև դառնում են մասնակից ոլորտի զարգացման մասին գրույցներին: Այս գործընթացը ստեղծում է համագործակցության եզակի միջավայր, որը նպաստում է ինչպես ակումբի, այնպես էլ լրագրողական համայնքի զարգացմանը:

Այս գործունեությանը զուգահեռ «Մանթաշյանց»

գործարարների ակումբը մեծ նշանակություն է տալիս նաև իր անդամ բիզնեսների մասին տեղեկատվական նյութերի պատրաստմանը: «Մանթաշյանց»-ի ջանքերով մշտապես ստեղծվում է մեծ ծավալի մեդիաարտադրանք, որտեղ ներկայացվում են ակումբականների բիզնեսների պատմությունը, նրանց աշխատանքը, ներդրված ջանքերը և այլն:

«Մանթաշյանց» ակումբի այս նախաձեռնությունները ցույց են տալիս, թե որքան կարևոր է տեղեկատվական դաշտի ճիշտ կառուցումը բիզնեսի համար: Ակումբը վստահ է, որ բաց շփումն ու համագործակցությունը մամուլի հետ կարող են դառնալ բիզնեսի առաջընթացի կարևորագույն գործիքներից մեկը՝ ապահովելով ավելի լայն տեսանելիություն և փոխըմբռնում:



Սոցիալական ուղղվածության ծրագրեր

«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբը ոչ միայն բիզնեսի զարգացման, այլև հասարակական կյանքի բարելավման համար կարևոր դեր է խաղում: Ակումբի անդամները մշտապես ներգրավված են սոցիալական ծրագրերում՝ աջակցելով տարբեր նախաձեռնություններին, որոնք ուղղված են հասարակության և պետության համար կարևոր նշանակություն ունեցող ոլորտների և գործոնների զարգացմանը: Նմանատիպ ծրագրերն ընդգրկում են կրթական նախաձեռնություններից մինչև առողջապահական ոլորտի բարելավում, ինչպես նաև Հայոց Բանակի արդիականացում ու հզորացում: Դա այն ծրագրերն են, որոնց մասին մանթաշյանականները նախընտրում են քիչ խոսել՝ փորձելով գովազդն ու ինքնափիարը փոխարինել ամենօրյա քրտնաջան աշխատանքով:

«Մանթաշյանց» ակումբի անդամները վստահ են, որ բիզնեսի հաջողությունը պետք է արտացոլվի նաև հասարակության ընդհանուր բարօրության վրա: Նրանց հանրագուտ գործունեությունը չի սահմանափակվում միայն ֆինանսական աջակցությամբ. այն ներառում է նաև գաղափարների փոխանակում, համայնքային խնդիրների լուծման նորարարական մոտեցումներ և անձնական ներգրավվածություն: Այս ծրագրերը վկայում են, որ ակումբի անդամների համար բիզնեսն ավելի մեծ առաքելություն ունի՝ ծառայել հասարակությանը և նպաստել նրա բարեկեցությանը:





Արդյունքում 1200 ժամ
ընկերության
համարժեք: Արդյունքում՝ 120
ժամ

Ժամանց

«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբը հայտնի է ոչ միայն իր բիզնես նախաձեռնություններով և կրթական ծրագրերով, այլև յուրահատուկ ժամանցային միջոցառումներով, որոնք դառնում են գործարարների միջև կապերի ամրապնդման կարևոր բաղադրիչ։ Այս միջոցառումները ստեղծում են ոչ ֆորմալ միջավայր, որտեղ մասնակիցները կարող են շփվել, կիսվել փորձով և ձևավորել ավելի սերտ հարաբերություններ՝ հեռու առօրյա աշխատանքային լարվածությունից։

Ակումբի ժամանցային միջոցառումները շատ տարբեր են՝ ներառելով սպորտային մրցաշարեր, թիմային խաղեր, հրաձգություն, համերգներ և այլն։ Սպորտային միջոցառումները, օրինակ, ապահովում են ոչ ակումբականների ֆիզիկական ակտիվությունն ու նպաստում թիմային ոգու զարգացմանը։

Հատկապես ուշագրավ են տարբեր մասնաճյուղերի միջև անցկացվող Ֆուտբոլային հանդիպումները։ Խաղի ընթացքում մանթաշյանականները ոչ միայն մրցում են, այլև ավելի լավ ճանաչում միմյանց՝ աշխատանքային հարաբերությունները փոխակերպելով ընկերական կապերի։ Հետաքրքիր է նաև հրաձգարաններում անցկացվող ժամանակը։ Հրաձգությունը տարբերվում է յուրահատուկ և արտասովոր բնույթով՝ նպաստելով կենտրոնացման և զվարճանքի համատեղմանը։

Նման միջոցառումները հաճախ ուղեկցվում են մշակութային ծրագրերով, ինչպիսիք են համերգներն ու ակտիվ խաղերի երեկոները։ «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի «Business Weekend»-ները հաճախ ավարտվում են տարբեր հայտնի երգիչների և խմբերի՝ որոշ դեպքերում նաև արտասահմանյան, կատարումներով, ինչպես նաև ազգային ու ժամանակակից պարերի՝ մինչ ուշ գիշեր ձգվող





երեկոներով: «Մանթաշյանց»-ում սիրում են կատակել՝ շուտով Կարնո քոչարին կանվանափոխվի «Մանթաշյանց»-ի քոչարիի: Այս իրադարձությունները բացահայտում են ակումբի անդամների հետաքրքրությունները՝ հնարավորություն տալով նրանց կիսվել իրենց նախասիրություններով:

Ժամանցային միջոցառումները նպաստում են նաև սթրեսի հաղթահարմանը, ինչը կարևոր է գործարարների առօրյայի լարված դիրքում: Դրանք ստեղծում են միջավայր, որտեղ ակումբականները կարող են հանգստանալ, վերականգնել ուժերը և նոր մոտիվացիա ստանալ: Այս միջոցառումները թույլ են տալիս մասնակիցներին ավելի անկաշկանդ լինել՝ բացահայտելով իրենց մարդկային կողմերը, ինչը հաճախ անտեսվում է պաշտոնական միջավայրում:

«Մանթաշյանց» ակումբի նման նախաձեռնությունները նաև կարևոր են նոր անդամների ինտեգր-

ման համար: Նոր մասնակիցները հեշտությամբ ներգրավվում են թիմի մեջ, ծանոթանում այլ գործարարների հետ և կարճ ժամանակում դառնում ընդհանուր համայնքի ակտիվ մասը: Ժամանցային ձևաչափերը նվազեցնում են պաշտոնականության աստիճանը՝ հնարավորություն տալով բոլորին զգալ հարմարավետ:





Ժամանց





«Մաֆիա»: Մանրաշյանականների սիրելի խաղը



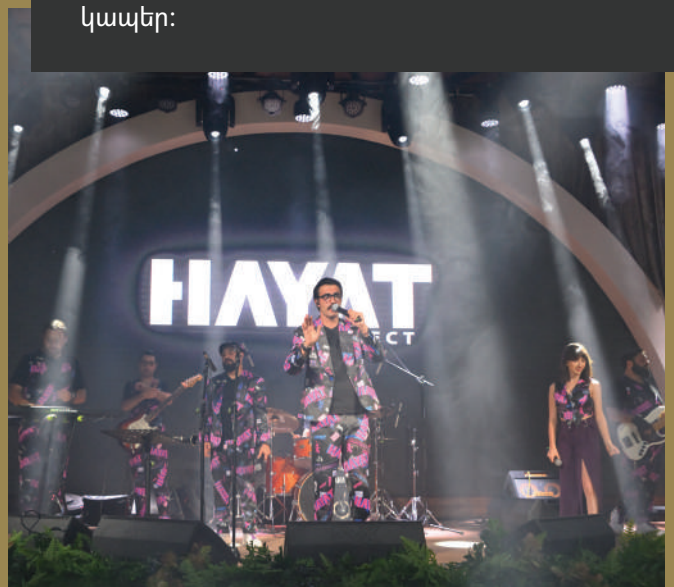


ժամանց





Այսպիսի ժամանցային ծրագրերը վկայում են այն մասին, որ բիզնես համայնքում ոչ միայն մասնագիտական զարգացումն է կարևոր, այլև մարդկային հարաբերությունների ամրապնդումը: «Մանթաշյանց» ակումբը հստակ պատկերացնում է, որ ուժեղ համայնքը ձևավորվում է ինչպես աշխատանքային, այնպես էլ այնպիսի միջավայրում, որտեղ մարդիկ կարող են համատեղ հանգստանալ, ժպտալ և ստեղծել երկարաժամկետ հաջողությունների հիմք հանդիսացող կապեր:



Հայկական բիզնեսի գեղեցիկ կողմը



«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբում կին գործարարները մշտապես ուշադրության կենտրոնում են: Ակումբականները համոզված են, որ կանայք բիզնեսի աշխարհին յուրահատուկ տեսանկյուն և էներգիա են բերում, ինչը հարստացնում է համագործակցության մշակույթն ու ամրապնդում թիմային ոգին: Հասկանալով նրանց դերի կարևորությունը՝ ակումբը ստեղծել է հարթակներ, որտեղ կանայք կարող են ոչ միայն կիսվել իրենց փորձով, այլև համատեղ մշակել խնդիրների լուծման նոր ուղիներ:

«Մանթաշյանց»-ի կայացման գործում մեծ էր կանանց դերը, ուստի ակումբի նշանակալից օրերից էր նաև «Ֆամի գրուպ»-ի հիմնադիր Հասմիկ Ռաշոյանի անդամակցությունը:

Ամեն ամիս ակումբում կազմակերպվում են հատուկ կին գործարարների համար նախատեսված միջոցառումներ: Այս հանդիպումները հնարավորություն



են տալիս կին գործարարներին խորանալ իրենց ոլորտի առանձնահատկությունների մեջ, քննարկել բիզնեսի կառավարման մարտահրավերները և գտնել նոր մոտեցումներ: Այն նաև հարթակ է, որտեղ կանայք ազատորեն կիսվում են իրենց բիզնես փորձով՝ քննարկելով, թե ինչպես կարելի է հաղթահարել առկա խոչընդոտները:

Իհարկե, նման հանդիպումները չեն սահմանափակվում միայն բիզնեսի խնդիրների քննարկմամբ: Կին գործարարները մեծ հաճույքով կիսվում են իրենց առօրյայի մաս կազմող ամենատարբեր հարցերով՝ սկսած նախասիրություններից, ավարտելով գեղեցիկ մասին պարզ զրույցներով:

Միջոցառումների կարևոր բաղադրիչներից մեկը փոխադարձ աջակցությունն է: Կին գործարարները ոչ միայն ներկայացնում են իրենց պատմությունները, այլև առաջարկում գաղափարներ և խորհուրդներ, որոնք կարող են օգտակար լինել մյուսների համար: Շփումների ընթացքում հաճախ ձևավորվում են նոր գործընկերային կապեր, որոնք հետագայում դառնում են հաջողակ նախագծերի հիմք:

Ակումբի ներսում այսպիսի հանդիպումներն ամրապնդում են կանանց դերը բիզնեսում և խթանում նրանց ակտիվ մասնակցությունը համայնքի զարգացման գործում:



Նախ, «Մանթաշյանց»-ն ինձ համար փարբեր երկրներում մեծ կապերի հնարավորություն է: Իսկապես, մեկ զանգի միջոցով գլոբալ և մեծ հարցեր լուծելու, ինչու՞ չէ՝ նաև նոր բիզնես իդեաների միջավայր է: Լավ կապերի, լավ ընկերների ձեռքբերման տեղ:

Բոլոր հայ գործարար կանանց հորդորում եմ ավելի շատ աշխատել, համապատասխանել ակումբի չափանիշներին և դառնալ «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի անդամ:

Մենք ոգեշնչում ենք մյուս կին գործարարներին, որպեսզի ավելի մեծ ձգտում ունենան, ավելի մեծանան, չվախենան, որ հնարավոր է մեծ բիզնես կառավարի կինը: Շատ կարևոր է նաև, որ «Մանթաշյանց» ակումբի փղամարդ գործարարները հաշվի են նստում կին գործարարների հետ ու ավելի հավասար են դիտարկում կանանց, ինչը շատ մեծ բան է Հայաստանի համար:

Արմինե Բաբայան
«Կատրանիդե» ընկերության հիմնադիր, տնօրեն

* * *

«Ինձ համար կարևոր է, որ «Մանթաշյանց»-ն այն բիզնես ակումբն է, իսկ բիզնես ակումբներ Հայաս-



տանում շատ կան, որտեղ փարբեր մասնագիտական պատրաստվածության, փարբեր ոլորտների, սոցիալական փարբեր ստատուսի գործարարները միասին ծառայում են ընդհանուր նպատակի՝ հայ բիզնեսի իմիջի ու որակի բարձրացմանը: Քանի որ ակումբում կանայք այդքան շատ չեն, կոնկրետ իմ մասնակցությունը որպես անձ մեծ է. ես նաև Խորհրդի անդամ եմ, կարողանում եմ ակումբի զարգացման գործում իմ անմիջական մասնակցությունն ունենալ: Իսկ որպես բիզնես՝ ես ունիկալ ծառայություններ եմ մատուցում, որոնցով կարողանում եմ օգնել մեր հայ գործարարներին իրենց կառավարման համակարգերը բարելավել և կարողանան դուրս գալ միջազգային սերտիֆիկացման, ըստ դրա էլ՝ միջազգային շուկաներ:

Նիկա Մանուկովա
«Սիգնում» խորհրդատվական ընկերության հիմնադիր, տնօրեն

* * *

Եկեք ես չառանձնացնեմ կին-փղամարդ գործարար, քանի որ բիզնեսը սեռ չունի: «Մանթաշյանց»-ը գոր-

ծարարներին տալիս է միմյանց հետ շփվելու, ճիշդ միջավայրում գտնվելու, առկա խնդիրները վեր հանելու և ամենակարևորը՝ դրա լուծումը գտնելու լավ հնարավորություն: Ամենամեծ հայկական բիզնես ակումբն է: Ակումբի ներսում մենք փոքր կորիզ ունենք՝ ամեն մեկս մեր հետաքրքրությունների շրջանակում, որտեղ բարձրացված խնդիրներն արագ



լուծում են ստանում՝ դա կլինի թե՛ ֆինանսական, թե՛ աշխատանքային, թե՛ օրենսդրական: Համախմբվածությունն է ամենակարևորը: Միանշանակ վստահես, որ կգտնես քեզ հետ համախոհ մարդ ու միասին կկարողանաք լուծել այդ խնդիրները:

Ակումբին 2020 թվականի պատերազմից հետո եմ որոշել միանալ՝ տեսնելով ինչքան սոցիալական պատասխանատվություն են իրենք կրում՝ բավականին լուրջ մասնակցություն ունենալով պատերազմական իրավիճակում գտնվող բանակի ծրագրերին: Որոշումն հստակ է եղել, որ ես էլ դրա մի մասին կլինեմ, քանի որ ինչպես «Մանթաշյանց»-ի կարգախոսն է ասում՝ «Մենք»-ն ուժեղ է «Ես»-ից: Երբ ես մենակ էի անում, դա ուրիշ էր, երբ մենք շարք ենք, ավելի արդյունավետ է այդ ամեն ինչը լինում: Փառք Աստծո, չեմ սխալվել: Հիմա էլ ակումբի բանակի թիմում եմ և այն ծրագրերը, որոնք այժմ իրականացվում են, բավական հաջող են և արդյունավետ:

Գայանե Գրիգորյան
«Հայք-21» ՍՊԸ տնօրեն



Մանթաշյանց» ակումբն ինձ համար գործարար մարդկանց լավ միջավայր է: Քանի որ քիչ են կին գործարարները, ուզում եմ օրինակ ծառայել, մոտիվացնել մնացած կանանց, ինչու՞ չէ՞ նաև տղամարդկանց, որ կինն էլ կարող է լինել գործարար:

Կարևորում եմ այն մարդկանց, որոնք շրջապատում են ինձ: Շրջապատն է ձևավորում մեր հետագա գործունեությունը: Որպես կին գործարար՝ շատ եմ մոտիվացվում տղամարդ գործարարներից: Ինչու՞ չէ՞ նաև լավ ընկերներ եմ ձեռք բերել կին գործարարների շրջանակում: «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբը նախ մտածելակերպ է փոխում, երբ օրինակ ես վերցնում քեզնից ավելի մեծ մասշտաբով գործունեություն ծավալողներից, ինչպես նաև համախոհներ ես գտնում, ընկերներ ձեռք բերում: «Մանթաշյանց»-ը շատ լավ միջավայր է այդ ամենը կազմակերպելու համար:

Սոնա Եղիազարյան
«Ջոել» ՍՊԸ հիմնադիր, տնօրեն



Կրկնորում եմ շփումը կին գործարարների հետ, փորձի փոխանակումը, ներթափանցիկությունը: Մենք այնպեղ արդեն ունենք կին գործարարների շատ լավ «քմյունիթի»: «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի միջոցով ծանոթանալով իրար հետ՝ փոփոխվում ենք փոխանակվում, ժամանակ ենք անցկացնում, իրար օգնում ենք գործի մեջ: Հիանալի հնարավորություն է, որն ընձեռել է «Մանթաշյանց»-ը: Կարող եմ նշել կապերի հաստատումը՝ թեկուզ արտերկրի գործարարների հետ: Որքան ինչ-որ հարց է լինում, հեշտ կարելի է կապ հաստատել արտերկրում գտնվող հայ գործարարի հետ և շատ արագ կարգավորել բոլոր խնդիրները:

Լիլիթ Ավետիսյան

H2O գեղեցկության սրահների ցանցի տնօրեն

* * *

Ինչն է կարևոր, որ դու կարողանում ես ծանոթանալ բիզնեսում գործունեություն ծավալող այլ կին գործարարների հետ: Քանի որ շատ քիչ են այն պորտալները,



որը, որպեսզի կարող ես հանդիպել բիզնեսով զբաղվող մեկի հետ, պարտադիր չէ, որ լինի փոփոխական ոլորտից: Ավելի շատ ներթափանցիկ է ինձ տվել, նոր ծանոթություններ, նոր կապեր, ինչու՞ չէ՝ կապեր, որոնք վերաբերել են հաճախորդներին, որոնք վերածվել են ընկերության:

Շատ կարևոր կետերից մեկն էլ այն է, որ լինում են հետաքրքիր սեմինարներ են: Այդպեղ կարող ես շատ բան սովորել: «Մանթաշյանց» ակումբը միակն է, որն այսքան մասնաճյուղեր ունի: Միակն է, որ փորձում է միջոցառումներ կազմակերպել ոչ միայն բիզնեսի, այլև կրթության, տեղեկատվական համակարգվածության և այլ բնագավառների վերաբերյալ: Ինֆորմացիոն, բիզնեսի հետ կապված ճամփորդական տուրեր են հաճախ կազմակերպվում:

Լիանա Սահակյան

**GO TRAVEL տուրիստական ընկերություն
հիմնադիր, տնօրեն**

Մանթաշյանական ալիքի խոստումնալից բարձունքները

Արտագնա բիզնես տուրեր

«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբում հաճախ են իրականացվում արտագնա տուրեր՝ տարբեր երկրներ: Այս կերպ ակումբը հնարավորություն է ստեղծում իր անդամների համար կապեր ստեղծել մոլորակի ցանկացած կետում: Միայն 2024թ.-ին ակումբում իրականացվել են 7 արտագնա տուրեր՝ Ռուստով, Չեխիա, ԱՄՆ, Հոլանդիա, Բելգիա, Մոսկվա, Կիպրոս:



Ներքին համագործակցություններ

Դեկտեմբերի 8, 2024 թվական: «Մանթաշյանց» գործարարներ միությունում մեծ իրադարձություն է: Լոռու մարզի Դեբետ գյուղի գլխավերևում ընկած գեղադիր դիրքում՝ բլրի վրա, տոնական տրամադրություն է: Այստեղ են հավաքվել մոտ երեք տասնյակ մանթաշյանականներ՝ նշելու իրենց ակումբական գործընկերների նոր նախաձեռնության հիմնարկերը: Դեբետում են նաև Լոռու մարզպետ Արամ Ղազարյանը, համայնքապետը, լրագրողներն ու հրավիրված հյուրերը: Նշված վայրում շուտով վեր կխոյանա Nouri լեռնային բազմաֆունկցիոնալ հանգստավայրը: Այն մանթաշյանական գործարարներ Մաթևոս Բարսեղյանի, Արտաշես Թովմասյանի, Արկադի Բասենցյանի, Հայկ Համբարջյանի, Հայկ Ավետիսյանի և Հրայր Շահբազյանի համատեղ նախագիծն է: Համագործակցության հիմքում «Մանթաշյանց»-ում ձևավորված վստահության մթնոլորտն ու համատեղ ջանքերով աճելու ձգտումն է:

Երկու տարի առաջ լրատվականներից մեկին տված հարցազրույցում ակումբի համահիմնադիր, նախագահ Վահրամ Միրաքյանն ասել էր, որ «Մանթաշյանց»-ը մեծ ալիք է, որը հնարավորություն է տալիս գործարարներին բռնել իրեն և այդ ալիքի վրա հասնել մեծ բարձունքների: Գտնվելով Դեբետի վրա խոյացած բարձր բլրի վրա, որտեղ շուտով իր հյուրընկար դռները կբացի Nouri հյուրանոցային համալիրը՝ ակամայից հիշում ես Միրաքյանի այդ բնորոշումը: Հիրավի այդպես է: Մանթաշյանական ոգին այդ վայրում կոնկրետ մարմնավորում է ստացել: Ալիքը գործարարներին հասցրել է այդ բարձունքին՝ նպաստելով, որպեսզի վերջիններս ոչ միայն քաղեն իրենց ջանքերի ու ներդրումների պտուղները, այլև կարևոր սոցիալական և տնտեսական խնդիրներ լուծեն ամբողջ մի մարզի համար:

«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբում սա նման համագործակցության միակ արդյունքը չէ: Ակում-



բականները մշտապես հանդես են գալիս համատեղ ծրագրերով, ներդրումներ կատարում միմյանց բիզնեսներում, ստեղծում նոր բիզնեսներ: Ակումբի ներսում համագործակցությունները հատուկ տեղ են զբաղեցնում «Մանթաշյանց»-ի գործունեության մեջ: Այստեղ գործարարները փոխանակում են գաղափարներ, ռեսուրսներ և փորձառություն՝ խթանելով միմյանց հաջողությունը: Այս համագործակցությունները, ինչպես Nouri հյուրանոցի դեպքում է, հաճախ վերածվում են իրական ծրագրերի, որոնք մեծ ազդեցություն են ունենում թե՛ մասնակիցների բիզնեսի, թե՛ համայնքի վրա:

Ակումբի շրջանակում համագործակցությունների ձևավորման հիմքում ընկած է վստահության և փոխադարձ աջակցության միջավայրը: Ակումբականները ոչ միայն հանդիպում են միջոցառումների ժամանակ, այլև պարբերաբար աշխատում միասին նախագծերի վրա, որոնք պահանջում են թիմային ջանքեր: Տարբեր ոլորտների ներկայացուցիչները



հաճախ միավորում են իրենց ռեսուրսները և միասին հաղթահարում ընդհանուր մարտահրավերները:

Հաճախ համագործակցություններն սկսվում են պարզ քննարկումներից կամ ոչ ֆորմալ հանդիպումներից, որոնք վերածվում են երկարաժամկետ գործընկերային հարաբերությունների: Այսօր «Մանթաշյանց» ակումբը դարձել է մի վայր, որտեղ քննարկվող գաղափարները վերածվում են հաջողված ծրագրերի: Գործարարները միաժամանակ ուժե-

ղացնում են միմյանց և իրենց ոլորտները՝ ստեղծելով օրինակելի համայնք, որը նպաստում է Հայաստանի տնտեսական և սոցիալական զարգացմանը: Ի դեպ, վերջին այս հանգամանքը մանթաշյանականների հիմնական նպատակներից մեկն է: Գործարարների ակումբն անում է հնարավոր ամեն ինչ, որպեսզի աշխարհի տարբեր անկյուններում բիզնես գործունեություն ծավալող մեր հայրենակիցները ներդրումներ բերեն Հայաստան: Այդ ներդրումների թիվն այլևս հաշվվում է տասնյակ միլիոնավոր ԱՄՆ դոլարներով: Եվ այդ թիվն ամեն տարի աճում է:

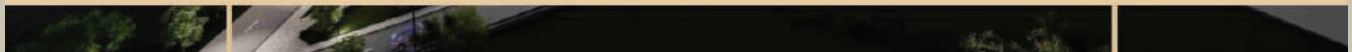


Ստորև ներկայացնում ենք «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի ներսում 2024 թվականին իրականացված համագործակցության որոշ արդյունքներ: Վստահ ենք՝ 2025-ին ակումբը գերազանցելու է նախորդ տարվա ցուցանիշները, 2026-ին՝ 2025-ի և այդպես շարունակ...



«Դալան» տեխնոլոգիական կենտրոն

Մոտ 10 մլն. \$ ի գործարք 50 %-ը Սփյուռքի ակումբականների հետ



«Դալան» տեխնոլոգիական կենտրոնը շուրջ 10 մլն. դոլարի գործարք է կատարել «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի ներսում, որից 50%-ը Սփյուռքի ակումբականների հետ: «Դալան» տեխնոլոգիական կենտրոնը տարածաշրջանի համար աննախադեպ բազմաֆունկցիոնալ տեխնոլոգիական կենտրոն է: Այն իր մեջ կներառի գրասենյակային տարածքներ, մարզական և գիտակրթական կենտրոններ, հանրային տարածքներ: Շենքի ընդհանուր մակերեսը կկազմի մոտ 158.000 ք/մ:



1 մլն դոլար + գործարք մեկ տարում

Altech ընկերությունը 2024 թվականի ընթացքում «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի ներսում իրականացրել է ավելի քան 1 մլն. ԱՄՆ դոլարի գործարք: Altech ընկերությունը, որը մասնագիտացած է մետաղապլաստե ու ալյումինե դռների, պատուհանների, ինչպես նաև ֆասադային համակարգերի ու միջնորմերի ոլորտում, ներկայացնում է եվրոպական չափանիշներին համապատասխան բարձրորակ արտադրանք:



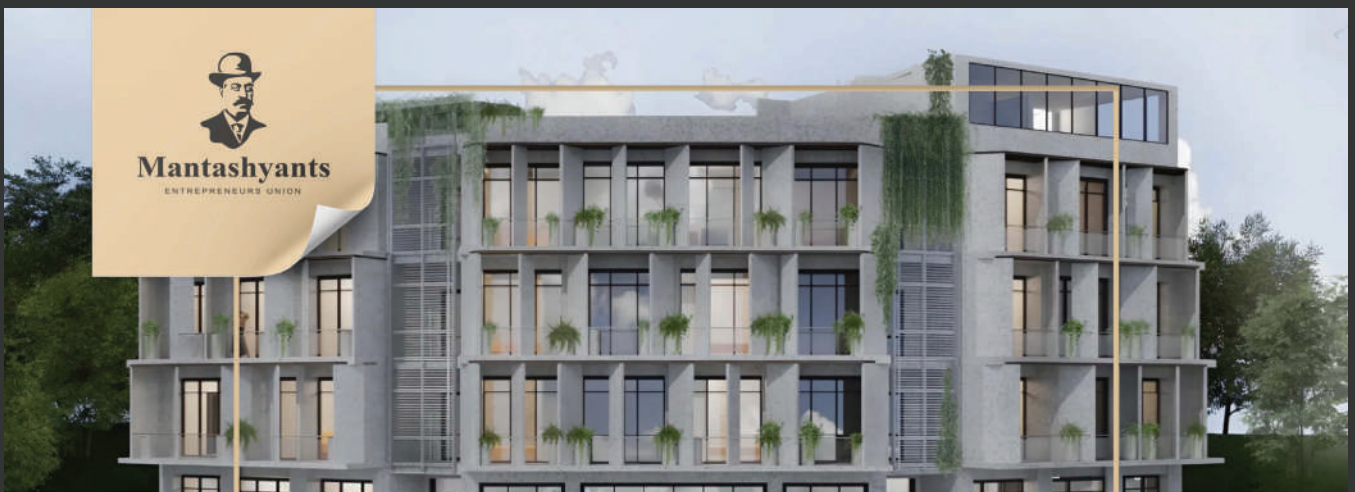
Mantashyants Global Expo

1 մլն. \$ ներդրում Բակուր Մելքոնյանի Li Lake Resort & Spa պրոեկտին



Mantashyants Global Expo 2024-ի շրջանակներում «Մանթաշյանց»-ի անդամները 1 մլն. ԱՄՆ դոլար ներդրում են կատարել ակումբի համափմնադիր, «Արտ Լանչ» և «Դիլի Թաուն» ընկերությունների հիմնադիր Բակուր Մելքոնյանի կողմից ներկայացված Li Resort & Spa նախագծի իրականացման գործում:

Li Resort & Spa նախագիծը Սևանում կառուցվող հյուրանոցային համալիր և նորարարական մոտեցումներով սպա կենտրոն է, որը աշխատելու է Dili Town-ի նոր կոնցեպտով:



Nouri

Կառուցվում է լեռնային բազմաֆունկցիոնալ հանգստավայրը





Mantashyants
ENTREPRENEURS UNION

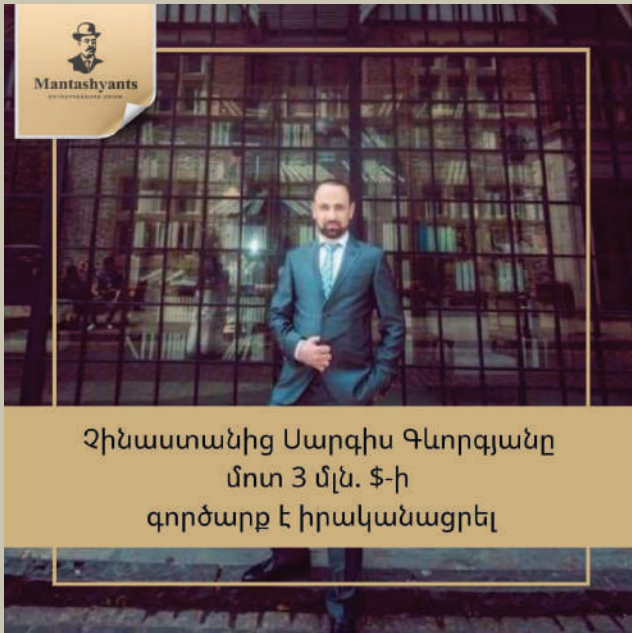
DREAM PARK

HOTEL AND RESTAURANT

Nouri լեռնային բազմաֆունկցիոնալ հանգստավայրը ՀՀ Լոռու մարզի Դեբետ համայնքում մանթաշանականների կողմից կառուցվող հյուրանոցային համալիր է: Լեռնային բազմաֆունկցիոնալ հանգստավայրի բիզնես-նախագիծը հյուրերին ապահովելու է բարձրորակ ծառայություններով, իսկ համայնքին՝ աճի և զարգացման հնարավորություններով:

«Մանթաշանց» գործարարների ակումբի անդամ, «Գևորգյան կոնցեռն»-ի հիմնադիր Վլադիմիր Գևորգյանն անցած տարի հիմնադիրեց «Dream Park» Hotel & Restaurant-ը, որի կառուցման աշխատանքները իրականացվեցին «Մանթաշանց» գործարարների ակումբի ներկայացուցիչների հետ միասին:

«Dream Park» Hotel & Restaurant-ը գտնվում է Հայաստանի գոլտրիկ անկյուններից մեկում՝ Լոռվա մարզի Էկոլոգիապես ամենամաքուր և անտառապատ Գյուլագարակ համայնքում՝ Դենդրոպարկի հարևանությամբ: Տարածվելով 2.1 հեկտար սոճիների անտառի գրկում՝ «Dream Park»-ը առաջարկում է նորաոճ և շքեղ գլեմփինգներ ու տնակներ՝ նախատեսված 2-8 հոգու համար, որոնք ոչ միայն չեն վնասել բնությունը, այլև միաձուլվել են Լոռվա անտառների հեքիաթային գեղեցկությանը:



Չինաստանից Սարգիս Գևորգյանը
մոտ 3 մլն. \$-ի
գործարք է իրականացրել

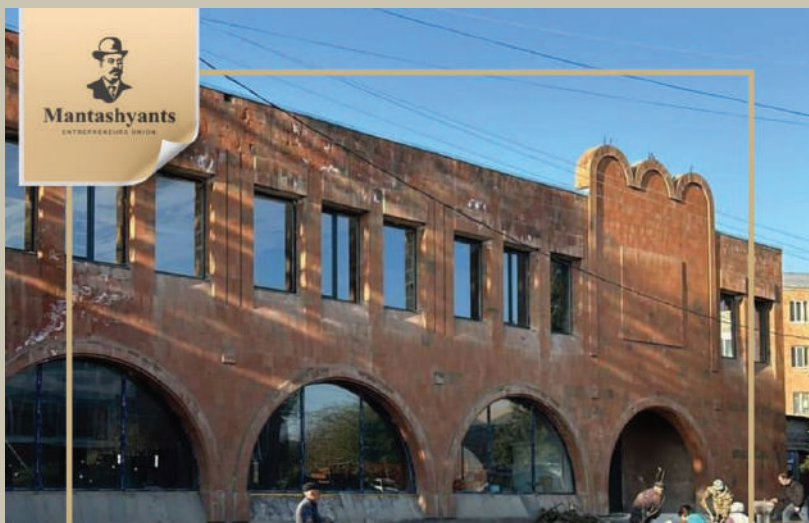
Չինաստանի մասնաճյուղից Սարգիս Գևորգյանը 2024 թվականի ընթացքում մոտ 3 մլն. ԱՄՆ դոլարի գործարք է իրականացրել «Մանթաշյանց» ակումբի ներսում:

«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի շրջանակներում իրականացված համագործակցության արդյունքում Վակ Գրուպ ընկերության համահիմնադիր Արման Հարությունյանը և Prodigy ինտերնետ մարքեթինգային ընկերության և Digital Caramel գովազդային տեխնոլոգիական ընկերության հիմնադիր Արսեն Սուլթանյանը Ուզբեկստանում բացել են հանրահայտ Cole Haan բրենդի նոր խանութ:

«Մանթաշյանց Արցախ» մասնաճյուղի մի խումբ ակումբականներ, համագործակցելով Լոս Անջելեսի մասնաճյուղի գործընկերոջ հետ Լոռու մարզի Մարգահովիտ գյուղում կյանքի են կոչում ներդրումային նոր ծրագիր: Մանթաշյանականների հիմնադրած «ԱՆՏԱՌ ՌԵԶՈՐԹ» ՍՊԸ-ն արդեն մեկնարկել է առաջին փուլով 1.5 մլն. ԱՄՆ դոլար արժողությամբ հյուրանոցային և ժամանցային համալիրի կառուցման աշխատանքները:



GLAMPING հանգստավայր
Մոտ 1.5 մլն. դոլար ներդրում Մարգահովիտում



«ԱԳԱԹ»

Թալինում կբացվի առևտրի կենտրոնը

«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի անդամներ, «Ագաթ» խանութների ցանցի համահիմնադիրներ Վահե և Շանթ Թադևոսյանների, «Սիգնում» խորհրդատվական ընկերությունների խմբի հիմնադիր Նիկա Մանուկովայի և Թալինի քաղաքապետարանի համագործակցության արդյունքում Թալին քաղաքում կբացվի «Ագաթ» խանութ սրահը:

«Ագաթ»-ը Հայաստանում գործունեություն ծավալող խոշոր առևտրային ցանցերից է, որը ներկայացված է նաև մի շարք մարզերում:



Marlenka Ապրանքատեսակը ներկայացվեց Հայաստանում

Silk Soft ընկերության հիմնադիր, մանթաշյանական Արթուր Սարգսյանը, ակումբի ներսում իրականացված համագործակցության շնորհիվ Հայաստանում ներկայացրել է Չեխիայում հիմնադրված «Մառլենկա» ապրանքանիշը: «Մառլենկա»-ն վաճառվում է աշխարհի ավելի քան 50 երկրներում և շարունակաբար ընդլայնում է իր առևտրային աշխարհագրությունը:



«Սիգնում» խորհրդատվական ընկերությունների խմբի հիմնադիր Նիկա Մանուկովան 2024 թվականին «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի անդամների համար իրականացրել է 15 նախագիծ

«Սիգնում» խորհրդատվական ընկերությունների խմբի հիմնադիր Նիկա Մանուկովան 2024 թվականին «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի անդամների համար իրականացրել է 15 նախագիծ: Նշված ծառայությունների 60%-ը տրամադրվել է դրամաշնորհի տեսքով, որն ամրագրել է Վերակառուցման և զարգացման եվրոպական բանկը:

«Սիգնում» խորհրդատվական ընկերությունը միակն է, որը նման գործարքներ կատարելու պայմաններում դրամաշնորհներ է տրամադրում «Մանթաշյանց» ակումբի անդամներին:



Mantashyants
ENTREPRENEURS UNION

Կուլիսների Ետևում...

*Ուլքեր են պտտում
հայկական բիզնեսի
մեծ անիվը*

«Մանթաշյանց» գործարարների ակումբի գրասենյակը, հանդիսանում է այն առանցքը, որտեղից կազմակերպվում և ղեկավարվում է աշխարհի ամենամեծ հայկական բիզնես համայնքի գործունեությունը: «Մանթաշյանց»-ի՝ մեկ տասնյակի հասցնող թիմն ապահովում է ակումբի անխափան աշխատանքը՝ մշտապես կապ պահպանելով անդամների հետ և տեղեկացնելով նրանց սպասվող միջոցառումների մասին:

Ակումբի գրասենյակի աշխատակիցները մեծ ուշադրություն են դարձնում անդամների կարիքներին և հետաքրքրություններին՝ ձգտելով ստեղծել միջավայր, որտեղ յուրաքանչյուր գործարար կարող է զարգացնել իր հմտությունները և ընդլայնել կապերը: Նրանք կազմակերպում են տարբեր ձևաչափերի միջոցառումներ՝ սկսած բիզնես նախաճաշերից մինչև միջազգային ֆորումներ, որոնք նպաստում են անդամների միջև փորձի փոխանակմանը և համագործակցության նոր հնարավորությունների բացահայտմանը:

«Մանթաշյանց»-ի թիմը մշտապես հետևում է բիզնես աշխարհի նորություններին՝ ձգտելով ամեն ինչ անել, որպեսզի ակումբը շարունակի լինել ժամանակակից զարգացումների ուղեծրում և կարողանա իրականացնել հայկական բիզնեսի առաջնորդողի իր դերը:

Գրասենյակի թիմը մշտապես ուշադրություն է դարձնում նաև միջազգային գործընկերների հետ աշխատանքին՝ ընդլայնելով ակումբի կապերը և ստեղծելով համագործակցության նոր հարթակներ: Հատկապես մեծ կարևորություն է տրվում միջազգային բիզնես այցերի և ֆորումների կազմակերպմանը, այլ երկրներից գործընկերների ներգրավմանը: Այս գործունեությունը նպաստում է հայկական բիզնեսի գլոբալացմանը և միջազգային շուկաներում ներկայության ամրապնդմանը:



Սեդա Հովհաննիսյան
Փոխտնօրեն



Արթուր Իգիթյան
Կոմերցիոն տնօրեն

Ակումբի աշխատակազմի նվիրվածությունը և պրոֆեսիոնալիզմն է «Մանթաշ-
յանց»-ի առաքելության իրականացման գլխավոր գործոնը:

Դա այն մարդիկ են, որոնք որպես կանոն մնում են կուլիսների ետևում և որոնց
այսօր ցանկանում ենք ներկայացնել հանրության լայն շրջանակներին:



Անժելա Գաբրիելյան
Քոմյունիթի մենեջեր



Անիտա Մնացականյան
Քոմյունիթի մենեջեր



Ինեսսա Բարսեղյան
Քոմյունիթի մենեջեր



Լիլիթ Ատունյան

Բիզնեսի զարգացման տնօրեն



Անահիտ Սուքիասյան

Արտաքին կապերի մենեջեր



Անի Ղարիբյան

*Բիզնեսի զարգացման տնօրենի
օգնական*



Մարիամ Փոքրիկյան

*Հանրային կապերի պատասխանատու,
Միջոցառումների կազմակերպիչ*



Նորա Հայրումյան

*Միջոցառումների
պատրասխանավոր*



Վարդուհի Մկրտչյան

Կայքէջի ադմինիստրատոր



Շահանե Պետրոսյան

Ինտերգրման մենեջեր



Դավիթ Հայրիյան

Ինտերգրման մենեջեր



Mantashyants

ENTREPRENEURS UNION

Սիրելի գործարար,

Ուզում ես լինել մշտապես աճող բիզնես համայնքի մաս

Ուզում ես դառնալ բիզնես միջավայր ձևավորող թիմի անդամ

Ուզում ես ձեռքի մեկ սեղմումով խնդիրներ լուծել աշխարհի բոլոր կողմերում

Միացիր «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբին

Բիզնես այցեր, քննարկումներ, սեմինարներ, ակումբի ներսում իրականացվող հազարավոր գործարքներ, պետություն-մասնավոր գործընկերություն, ոլորտային խմբերի մասնակցություն... Ահա, թե ինչ է սպասվում քեզ «Մանթաշյանց» գործարարների ակումբում:

Միացիր և հիշիր՝ **«Մենք»-ն ուժեղ է «Ես»-ից:**



+374 95 269 289

MANTASHYANTS.ORG

INFO@MANTASHYANTS.AM

7/7 St. Grigor Lusavorich str., Yerevan, Armenia



website



facebook



instagram