



ԳՈՐԾԱՐԱՐ ԾՐԱԳԻՐ

«Յուէֆգրուպ» ՍՊԸ

Երևան 2014

1. Ընկերությունը

1.1. Ընկերության գործունեության տեսակները

«ՅուէֆԳրուպ» ՍՊԸ (UFG Group Ltd) ընկերությունը /այս ու հետ Ընկերություն/ ստեղծվել է 2013թ. նոյեմբեր ամսին ՀՀ Ազատ Տնտեսական գոտում գործունեություն ծավալելու նպատակով:

Ընկերության հիմնական գործունեության տեսակն է ծրագրային ապահովման մշակում, վաճառք և ծրագրային ապահովման: Ընկերությունը ունի նեղ մասնագիտացված ուղվածություն և զբաղվելու է b2b սեգմենտում SaaS համակարգերի մշակումով և վաճառքով: Մասնավորապես առաջին համակարգը, որով Ընկերությունը պատրաստվում է շուկա մտնել – UFTrade առևտրային գործարքների մասնակիցների գործունեությունը համախմբող և բիզնես պրոցեսները ավտոմատացնող նոր էլեկտրոնային համակարգի (Clouding System) մշակում և շահագործում:

Ծառայությունները ամբողջությամբ արտահանվելու են ԱՊՀ երկրներ և Արևելյան Եվրոպա:

1.2. Ընկերության հիմնադիրները

Ընկերությունը ունի մեկ հիմնադիր – Կարեն Գևորգի Գյուլգյուլյան /ՀՀ քաղաքացի/

1.3. Ընկերության կառուցվածքը

Ընկերության կառավարումը իրականացնում է Գլխավոր տնօրենը: Գլխավոր տնօրենի կողմից նշանակվում են հետևյալ ուղղությունների ղեկավարներ.

- Հաճախորդների զարգացման գծով փոխտնօրեն
- Ադմինիստրատիվ հարցերով փոխտնօրեն
- Տվյալների բազաի և ծրագրի ճարտարապետ
- Ծրագրային ապահովման խմբի ղեկավար /պրոեկտի ղեկավար/
- Հաճախորդների սպասարկման և զարգացման խմբի ղեկավար

2. Ընկերության գործունեությունը

Ընկերության գործունեության նպատակն է մշակել, զարգացնել և սպասարկել UFTrade առևտրային գործարքների էլեկտրոնային համակարգ (Համակարգ): Համակարգի հիմնական առանձնահատկություններն են.

- Online էլեկտրոնային համակարգ, որը հասանելի է լինելու 24/7 աշխատանքային ռեժիմում
- Առևտրային գործարքներին բնորոշ պրոցեսների լիարժեք և ամբողջական ավտոմատացում
- Առևտրային գործարքների մասնակիցների միջև էլեկտրոնային փաստաթղթաշրջանառության կազմակերպում և ավտոմատացում
- Գնորդ – Հաճախորդ փոխհարաբերությունների էլեկտրոնային եղանակով կազմակերպում
- Գնորդ – Հաճախորդ փոխհարաբերությունների բոլոր փուլերի ավտոմատացում
- Գնորդ – Հաճախորդ փոխհարաբերությունների ամբողջ պատմության, գործարքների պատմության online հասանելիություն
- Էլեկտրոնային պատվերների կազմակերպման, վերահսկման, նրանց հիման վրա առաքումների կազմակերպման համակարգ
- Մեկ համակարգ – բոլոր ներկայացված երկրների համար
- Էլեկտրոնային ստորագրության առկայություն /ներկայացված յուրաքանչյուր երկրի համար լոկալ լուծում/:

Տեխնոլոգիական և բիզնես նորամուծություններ:

Դրված նպատակների հասնելու համար պլանավորվում է մի շարք տեխնոլոգիական և բիզնես նորամուծությունների կիրառում, մասնավորապես.

- ✓ Համակարգը մշակվելու է ASP.Net և NVC տեխնոլոգիաների կիրառմամբ.
- ✓ Կիրառվելու է բաշխված տվյալների բազաների սկզբունքը.

- ✓ Նախատեսվում է հնարավորություն միառժամանակ տարբեր էլեկտրոնային Ստորագրությունների մեխանիզմների և ալգորիթմների կիրառում.
- ✓ Ի տարբերություն շուկայում առկա համակարգերի, նախատեսվում է ոչ թե միայն հաշվապահական փաստաթղթերի փոխանակում մասնակից կազմակերպությունների միջև, այլ նաև էլեկտրոնային եղանակով ամբողջ բիզնես գործընթացի կազմակերպում.
- ✓ Հաշվետվությունների ձևավորման նոր, ճկուն համակարգի մշակում, որը թույլ կտա յուրաքանչյուր օգտագործողին ներբռնել և ձևավորել հաշվետվությունները և հաշվապահական փաստաթղթերը իրեն համապատասխան ֆորմատով.
- ✓ Միջազգային գործարքների սպասարկման հնարավորություն.
- ✓ Ճկուն կապ կազմակերպության հաշվապահական և պահեստի ցրագրերի հետ.

3. Շուկայի վերլուծում և վաճառքներ

Վաճառքները պլանավորվում է իրականացնել ԱՊՀ երկրներում և Արևելյան Եվրոպայի երկրներում: Նպատակային երկրներն են ՌԴ, Ուկրաինա, Բելոռուս, Ղազախստան, Մոլդովա, Լիտվա, Լատվիա, Եստոնիա, Չեխիա, Սլովենիա, Ռումինիա, Խորվատիա, Չեռնոգորիա, Հունգարիա:

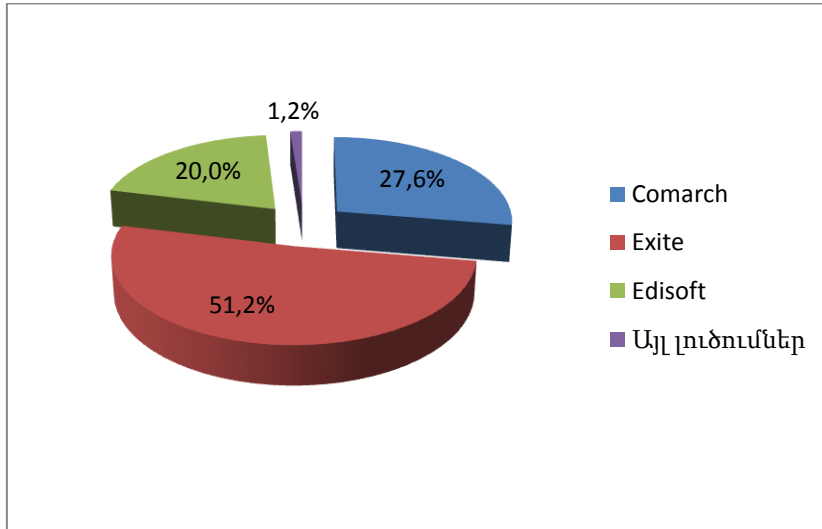
Հիմնական մրցակիցներն են ԱՊՀ երկրների շուկայում

- Comarch (Poland),
- Exite (Ուկրաինա)
- Edisoft (Էստոնիա),

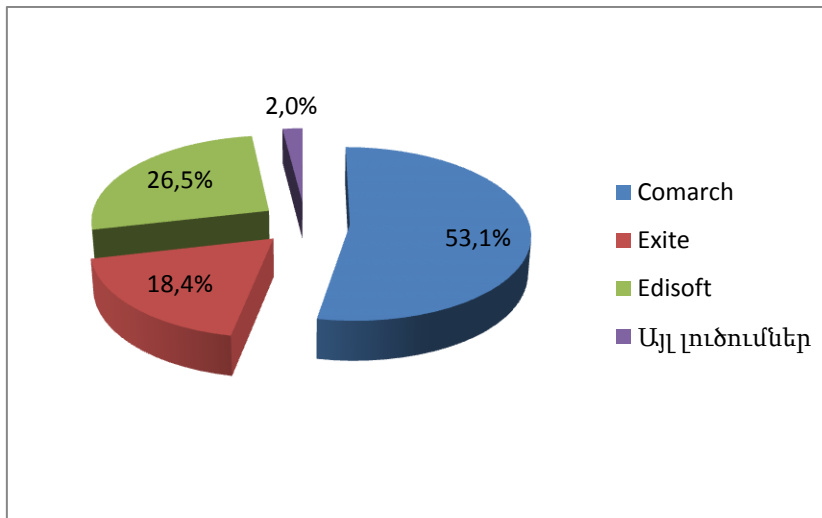
Արևելյան Եվրոպայի երկրներում`

- Comarch
- EDI Document (Գերմանիա):

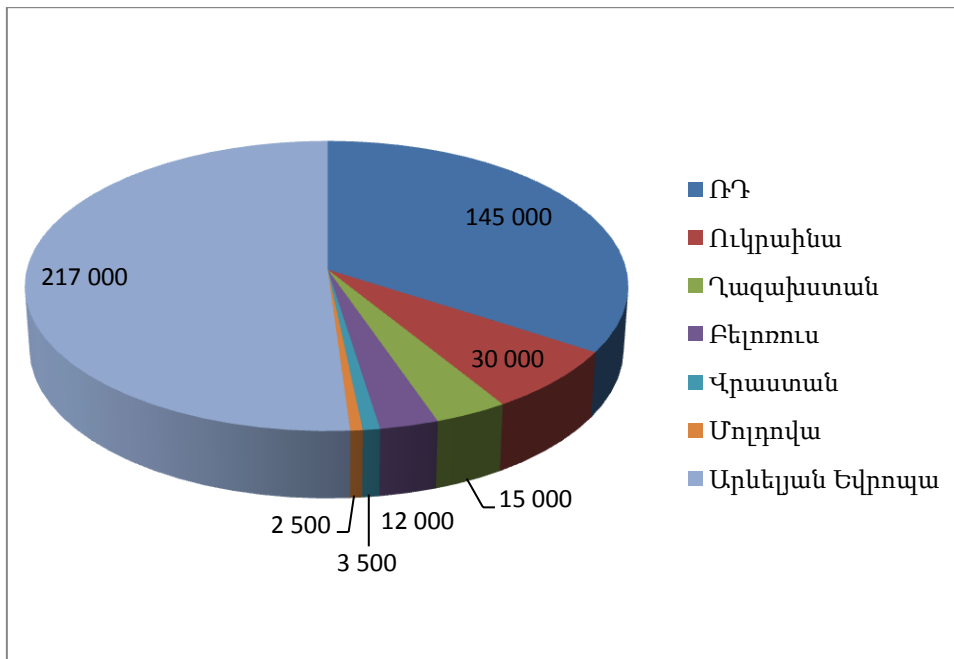
2013 թվականի դրությամբ Ուկրաինայում մրցակցային իրավիճակը հետևյալն է.



2013 թվականի դրությամբ ՌԴ-ում մրցակցային իրավիճակը հետևյալն է.



2013 թվականի դրությամբ պատենցիալ հաճախորդների քանակը ըստ երկրների հետևյալն է.



Այսպիսով ներկայումս շուկայի պոտենցիալը ՌԴ-մ և Ուկրաինայում կազմում է ավելի քան 175'000 կազմակերպություն: Միջին տարեկան աճը 10-12%:

Համակարգի թաղարկումը և աշխատանքների սկիզբը պլանավորվում է 2014 թվականի 3 – 4 եռամսյակներին: Վաճառքները կազմակերպվելու է 3 փուլերով`

1. Առաջին փուլում պլանավորվում է փորձնական աշխատանք մինչև 200 հաճախորդների հետ, համակարգի աշխատանքային պայմաններում թեստավորման նպատակով: Առաջին փուլը պլանավորվում է ավարտել մինչև 2014 թվականի վերջ: Առաջին փուլում վաճառքները իրականացվելու են ՌԴ:
2. Երկրորդ փուլում իրականացվելու են ակտիվ վաճառքներ Ռուսաստանի Դաշնությունում և Ուկրաինայում: Առաջին կիսամյակում պլանավորվում է ներգրավել մինչև 3500 կազմակերպություն, ընդ որում` 3000 - ՌԴ, 500 - Ուկրաինա: Մինչև 2015 թ. վերջ հաճախորդների քանակը հասցվելու է մինչև 8500 - 10000:
3. Երրորդ փուլը սկսվելու է 2016 թվականի առաջին եռամսյակից և նպատակն է ԱՊՀ այլ երկրներ, Արևելյան Եվրոպա: Հաճախորդների քանակը 18000 – 20000:

Հաշվի առնելով վերը բերված վաճառքների եռամյա պլանավորումը, նշված ժամանակահատվածում նախատեսվում է ապահովել վաճառքներից հասույթ՝

2014 թ. – 320'000 դր. համարժեք հասույթ:

2015 թ. – 4'200'000 դր. համարժեք հասույթ:

2016 թ. – 13-14.5 մլն. դր. համարժեք հասույթ:

4. Աշխատակիցներ

Դրված խնդիրների իրականացման և աշխատանքների իրականացման նպատակով և ելնելով Ընկերության կառուցվածքից կազմակերպությունը բացելու է մինչև 2014 թվականի վերջ 24 նոր աշխատատեղ, այդ թվում.

1. Ադմինիստրացիա – 2 աշխատակից /միջին աշխատավարձ 635'000 դր./
2. Ծրագրավորողներ – 14 աշխատակից, որից 5 բարձր որակավորում ունեցող մասնագետ, 9 – սկնակ ծրագրավորողներ /միջին աշխատավարձ 495'000 դր./
3. Հաճախորդների սպասարկում - 8 աշխատակից /միջին աշխատավարձ 165'000 դր./

Առաջին փուլում (մինչև 2014 թվականի մայիս ամիսը) աշխատանքի են ընդունվելու, ադմինիստրացիայի 2 աշխատակիցները, 7 ծրագրավորող և 3 հաճախորդների սպասարկման մասնագետ: Մնացած աշխատակիցները ընդունվելու են 3 – 4 եռամսյակների ընթացքում:

2015 թվականի ընթացքում ներգրավվելու են ևս 10-13 աշխատակից, որից 6-7 ծրագրավորող և 5-6 հաճախորդների սպասարկման մասնագետ:

2016 թվականի ընթացքում ներգրավվելու են ևս 5-7 աշխատակից, որից 2-3 ծրագրավորող և 3-4 հաճախորդների սպասարկման մասնագետ:

5. Ներդրումներ

Ընկերության բնականոն աշխատանքի կազմակերպման նպատակով բաժնետերը փոխանցելու է կազմակերպությանը UFTTrade համակարգի հեղինակային իրավունքը, 200

մին դրամ ընդհանուր արժողությամբ, ինչպես նաև 2014 թվականի ընթացքում ներդնելու է Ընկերություն 141 մլն. դրամ ընդհանուր ծավալով, հետևյալ ծախսային հոդվածներով.

1. Համակարգչային և գրասենյակային տեխնիկա 6 մլն.
2. Գրասենյակային կահույք 2.5 մլն. դրամ
3. Գրասենյակի տարածքի վերանորոգման ծախսեր /Ազատ տնտեսական գուտու կազմակերպիչի տարածքում գրասենյակի վերանորոգում/ մինչև 3 մլն. դրամ
4. աշխատավարձ – մինչև 95 մլն. դրամ;
5. վարձակալություն և կոմունալ ծախսեր – 4.5 մլն դրամ;
6. Սերվերների վարձակալում – 3.5 մլն. դրամ;
7. Լիցենզիոն ծրագրային ապահովում – 6.5 մլն. դրամ;
8. Մարքեթինգային ծախսեր և գործուղում 9.5 մլն դրամ;
9. այլ ծախսեր – 10.5 մլն. դրամ:

6. Տեղեկատվություն ռազմավարական գործընկերների մասին

Վաճառքների հնարավոր արագ և օպտիմալ կազմակերպման համար ձեռք են բերվել նախնական համաձայնություններ մի շարք կազմակերպությունների հետ ռազմավարական համագործակցության վերաբերյալ: Գործընկերների ներգրավում մեր կարծիքով կնպաստի առաջին փուլում ներգրավել անհրաժեշտ նվազագույն հաճախորդների քանակ: Այդ նպատակով հետևյալ կազմակերպությունների հետ նախնական համաձայնություն է ձեռք բերվել իրենց հաճախորդների հետ համատեղ վաճառքներ կազմակերպելու վերաբերյալ.

1. Willance (ՌԴ)
2. ABSolutions (ՌԴ)
3. АКБ Собинбанк (ՌԴ)
4. ВТБ Факторинг (ՌԴ)
5. ЧелябинвестБанк (ՌԴ)
6. Первый Украинский Международный Банк (ՌԴ)
7. Data Center myLoc (Գերմանիա)