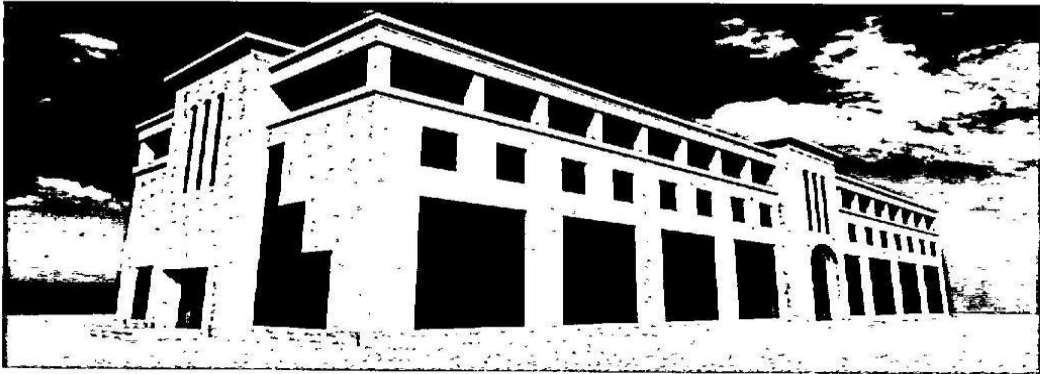
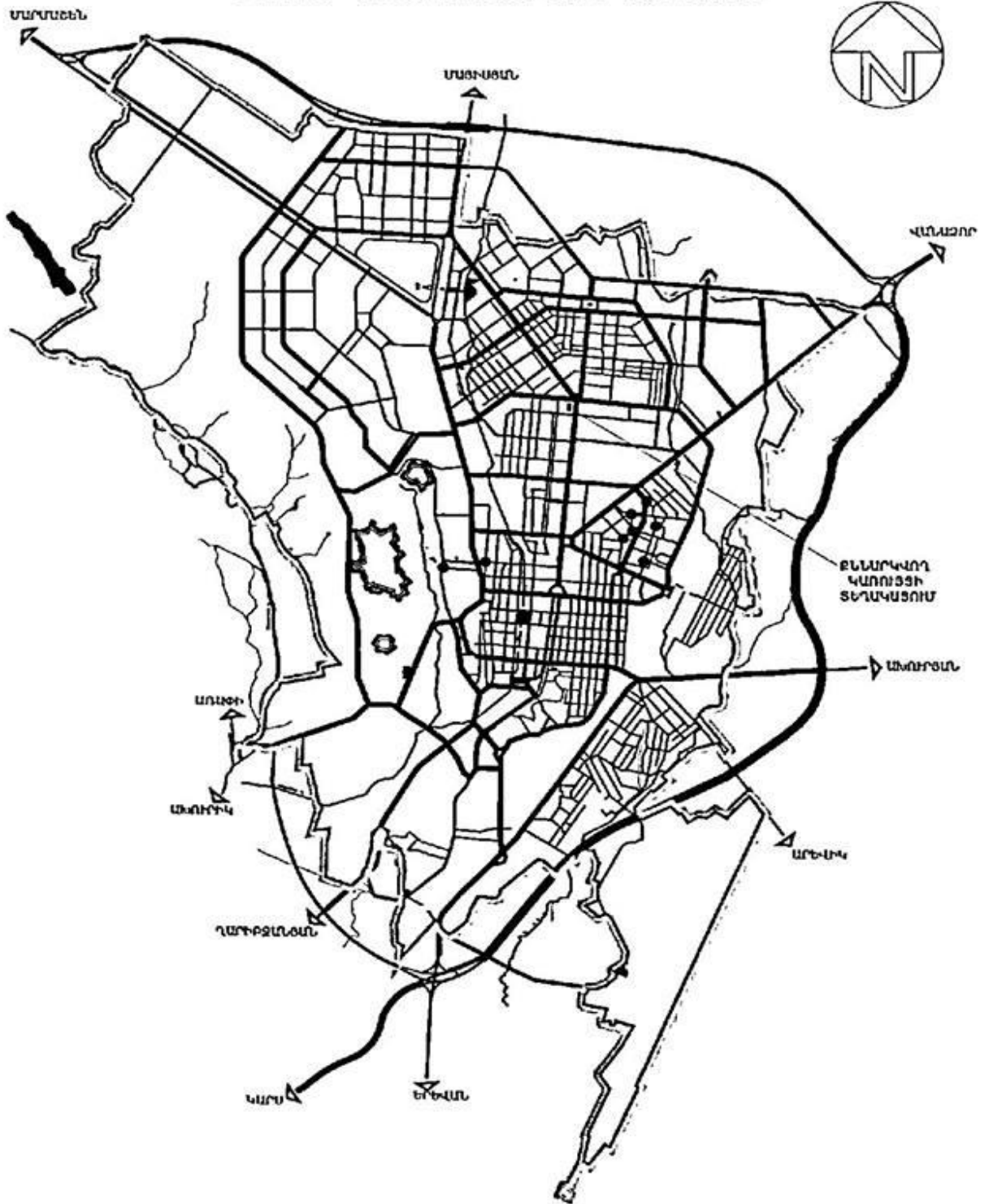


Հավելված N1
ՀՀ կառավարության 2017 թվականի
նոյեմբերի 9-ի N 1430 - Ն որոշման

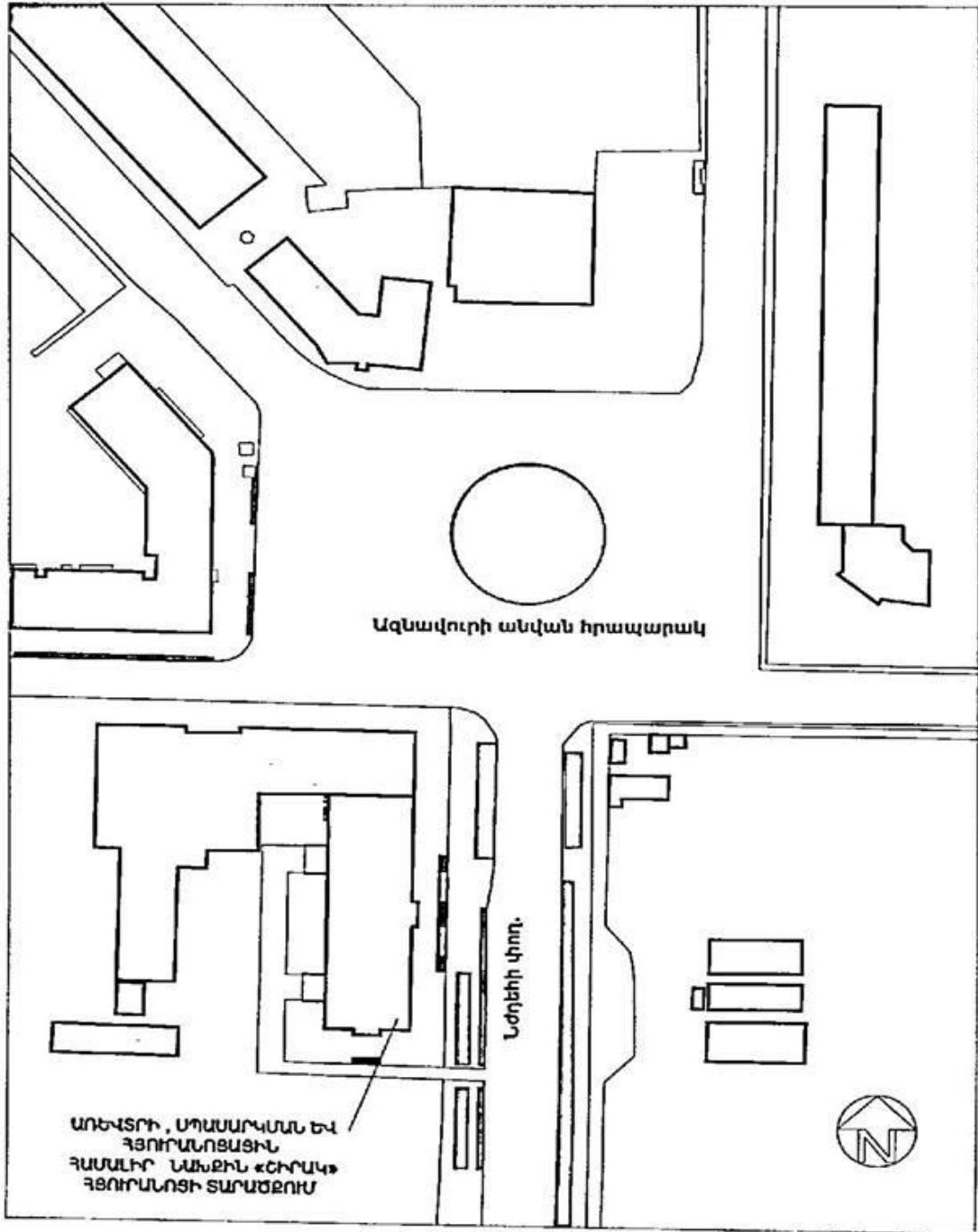
ԿԱՌՈՒՅՑԻ ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ՏԵՍԵՐ



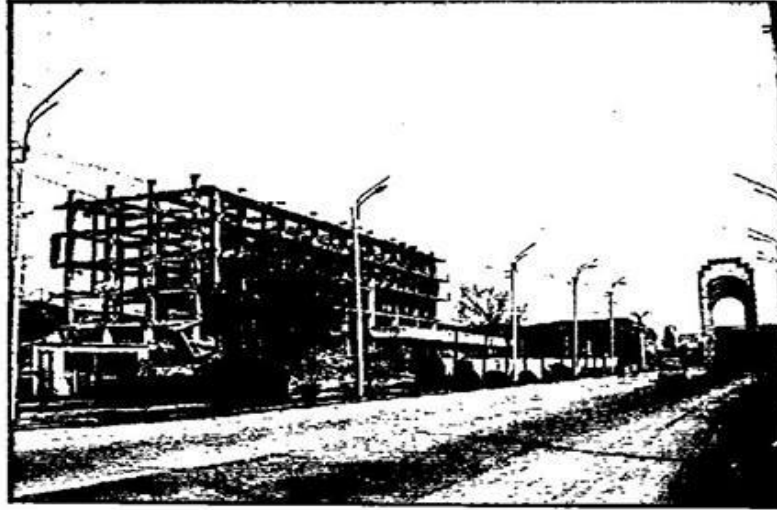
ԱՌՆԱԶԱՐԿՎՈՂ ԿԱՌՈՒՅՑԻԻ ՏԵՂԱՔԱՇԽՈՒՄԸ ԳՅՈՒՄՐԻ
ՔԱՂԱՔԻ ՀԱՏԱԿԱԳԾԱՅԻՆ ՈՒՐԿԱՆԿԱՐՈՒՄ



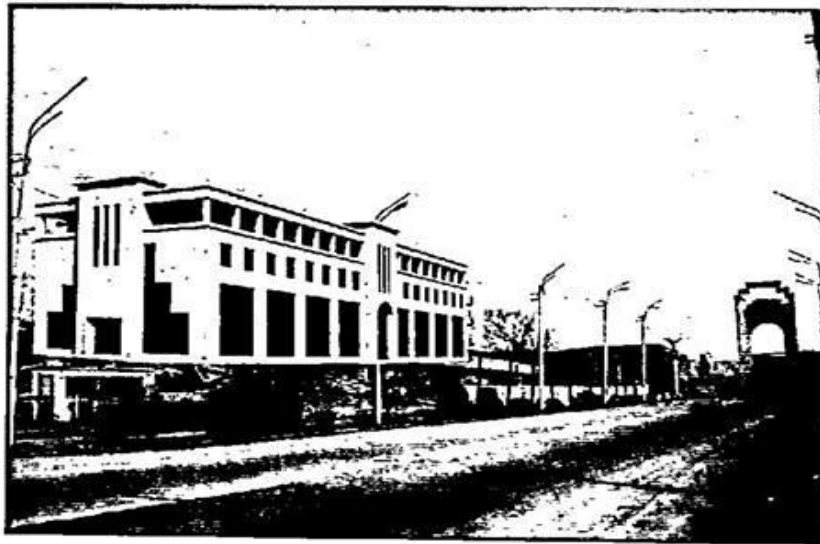
ՎԼՆԱԿԱՐԻ ԿԱՏԱԿԱԿԻՑ



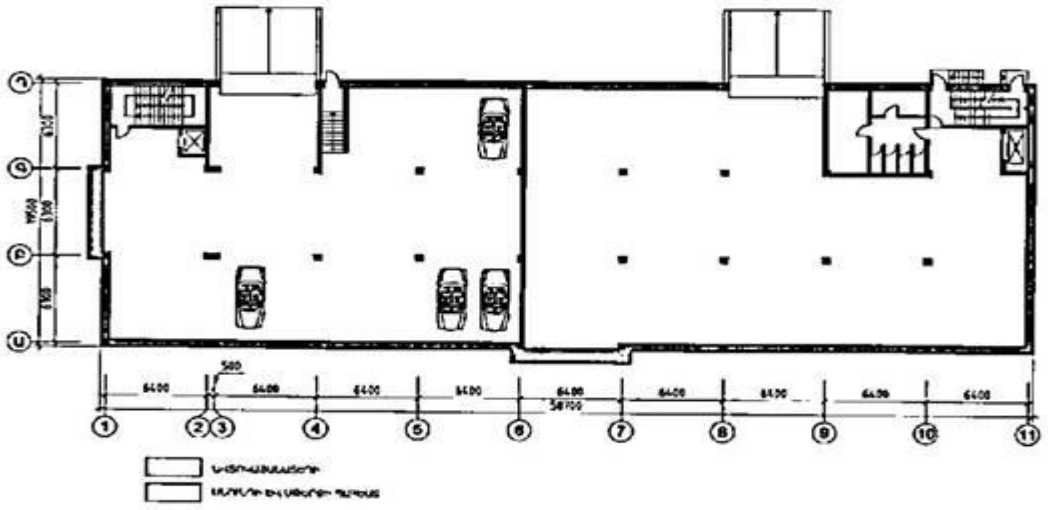
ՏԵՂԱՆՔԻ ՆԵՐԿԱՅԻՍ ԻՐԱՎԻՃԱԿԻ ԼՈՒՄԱՆԿԱՐ



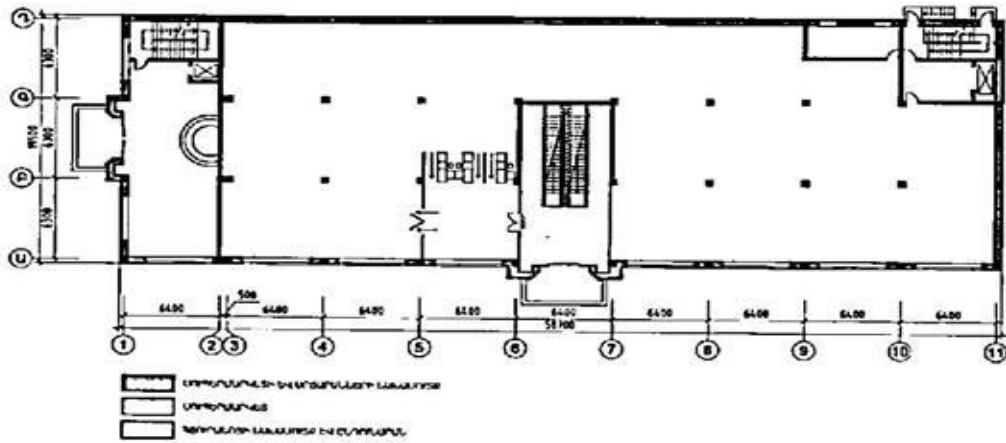
ՏԵՂԱՆՔԻ ԼՈՒՄԱՆԿԱՐԸ ԱՌԱՋԱՐԿՎՈՂ ՕՐՑԵԿՏԻ ՏԵՂԱԴՐՈՒՄԿ



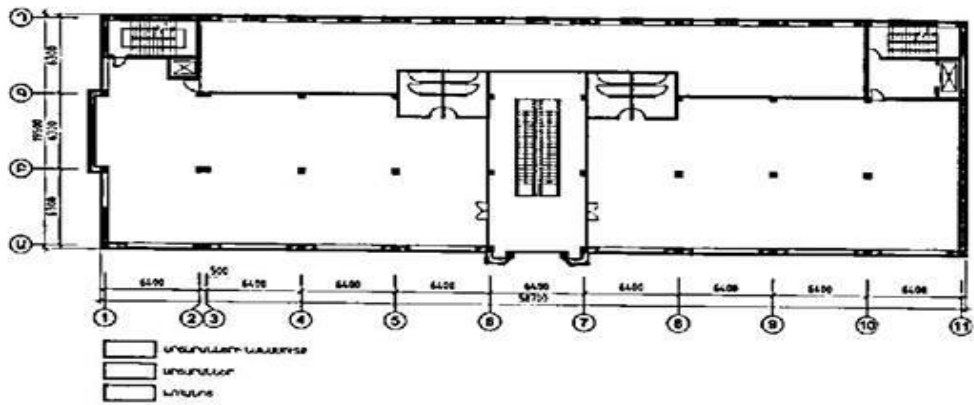
ՆԿՈՒՄՆԻՆ ԳՐԿԻ ԳԱՏԱԿԱԳԻԾ



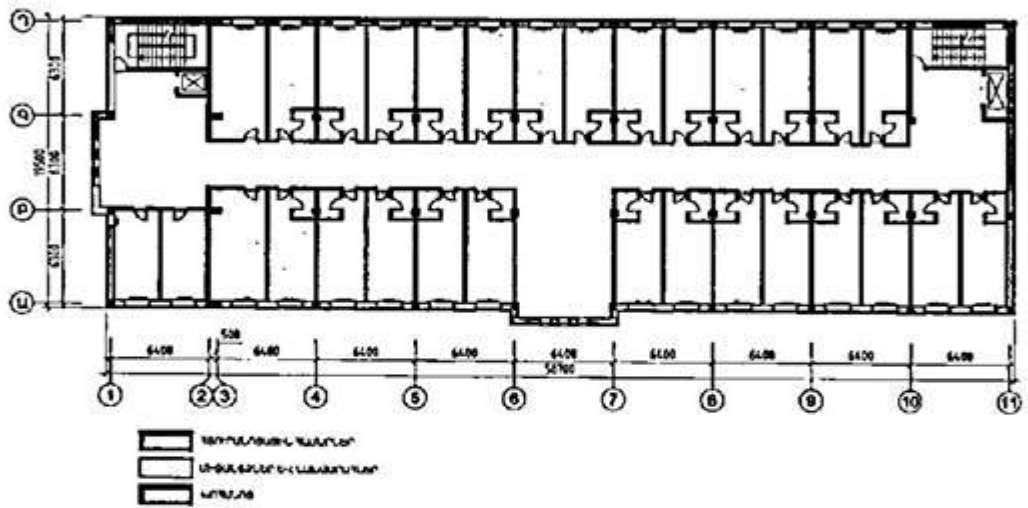
ԱՌՍՁԻՆ ՀԱՐԿԻ ՀԱՏԱԿԱԳԻԾ



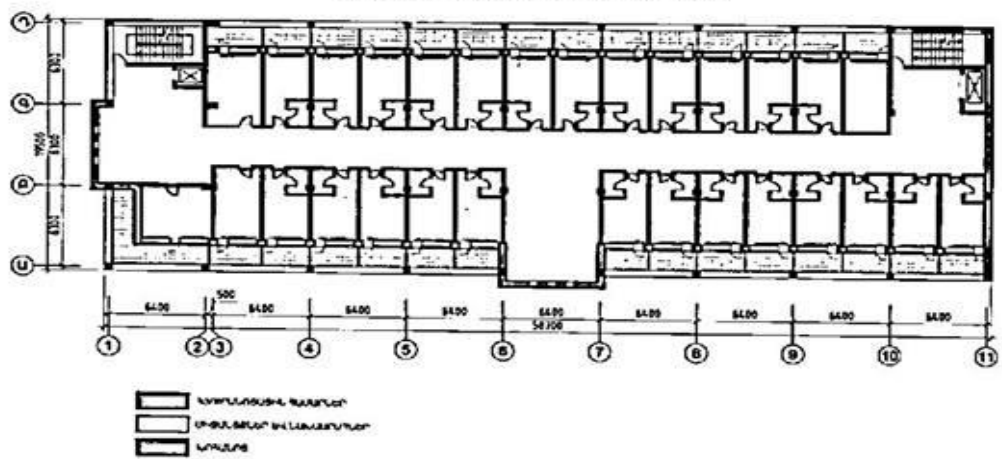
ԵՐԿՐՈՐԴ ԲՆՐԿԻ ԲՈՏԱԿԱԳԻԾ



ԵՐՐՈՐԴ ԶԱՐԿԻ ԶԱՏԱԿԱԳԻԾ



ՉՈՐՐՈՐԴ ԲԱՐԿԻ ԲԱՏԱԿԱԳԻԾ



ՀԱՅԱՍՏԱՆԻ ՀԱՆՐԱՊԵՏՈՒԹՅԱՆ
ԿԱՌԱՎԱՐՈՒԹՅԱՆ ԱՇԽԱՏԱԿԱԶՄԻ
ՂԵԿԱՎԱՐ

Վ. ՍՏԵՓԱՆՅԱՆ

ՆԵՐԳՐՈՒՄԱՅԻՆ ԾՐԱԳԻՐ

Ծրագրի անվանումը
**«Բասեն» հյուրանոցային համալիրի և
առևտրի կենտրոնի կառուցում**

Վայրը՝	ՀՀ Շիրակի մարզ, քաղ. Գյումրի, Շահումյան 123Ա
Կազմակերպությունը՝	«Բասենի Գոլք» ՍՊԸ
Տնօրենը՝	Գևորգ Եղիկյան
Էլ. հասցեն՝	gevorgyeghikyan@mail.ru
Հեռախոսահամարը՝	093-90-90-07

քաղ. Գյումրի

2017 թ.

1. Ամփոփ նկարագիրը

Նախատեսվում է Գյումրի քաղաքի երբեմնի գեղեցիկ կառույցի՝ նախկին «Շիրակ» հյուրանոցի և նրան հարող տարածքում կառուցել հյուրանոցային համալիր, առևտրային կենտրոն և սննդի սպասարկման վայր՝ «Բասենի Գոլք» սահմանափակ պատասխանատվությամբ ընկերության կողմից:

2. Ընկերության հակիրճ բնութագիրը

«Բասենի Գոլք» սահմանափակ պատասխանատվությամբ ընկերությունը զբաղվում է մանրամեծածախ առևտրով և սպասարկման ծառայությունների մատուցմամբ:

Իրավաբանական հասցեն՝ Հայաստանի Հանրապետության Շիրակի մարզ, քաղ. Գյումրի, Շահումյան 123Ա:

Ընկերությանն է պատկանում «Բասենի Գոլք» սուպերմարկետների ցանցը Գյումրի քաղաքում:

2016 թվականին ընկերության շրջանառությունը կազմել է շուրջ 6,0 մլրդ դրամ:

Տնօրեն՝ Գևորգ Եղիկյան

Էլ. հասցեն՝ gevorgyeghikyan@mail.ru

Հեռախոսահամարը՝ 093-90-90-07:

3. Ներդրման նկարագրությունը

Գյումրին, ունենալով հզոր զբոսաշրջային ներուժ, հարուստ պատմամշակութային արժեքներ, չի կարողանում զգալի առաջընթաց գրանցել զբոսաշրջության զարգացման ուղղությամբ, որի պատճառներից մեկը համապատասխան զբոսաշրջային ենթակառուցվածքների բացակայությունն է քաղաքում: Այժմ, երբ Գյումրու համայնքն սկսում է զարգացման ու վերակառուցման նոր թափ հավաքել, առավել քան արդիական է դառնում հյուրանոցային սպասարկման ոլորտում հավուր պատշաճի ներկայանալու հարցը:

Ծրագրով առաջարկվում է Գյումրի քաղաքի երբեմնի գեղեցիկ կառույցը՝ նախկին «Շիրակ» հյուրանոցը և նրան հարող տարածքը, որը 1988 թվականի երկրաշարժից մինչ օրս փլատակների է վերածված, տրամադրել «Բասենի Գոլք» սահմանափակ պատասխանատվությամբ ընկերությանը, որը նախատեսում է նշված տարածքում կառուցել հյուրանոցային համալիր, առևտրային կենտրոն և սննդի սպասարկման վայր:

Առաջարկվող հյուրանոցային, առևտրի և սպասարկման կառույցը նախատեսվում է կառուցել նախկին «Շիրակ» հյուրանոցի տարածքում, որը գտնվում է Գ. Նժդեհ փողոցի և Շառլ Ազնավուրի հրապարակին հարող տարածքում: Ներկայումս այստեղ գտնվում է նախկին հյուրանոցի շենքի կիսավեր երկաթբետոնե հենակմախքը, իսկ շրջակա տարածքը

վերածվել է ադրանոցի: Եվ այս տխուր վիճակը տարիներ շարունակ ազդում է քաղաքի ընդհանուր տեսքի վրա:

Ծրագրով նախատեսվում է երեք տարվա ընթացքում կառուցել և շահագործել չորս-հարկանի կառույցը՝ որի առաջին հարկը կգրադեցնի առևտրի կենտրոնը (960 քառ. մ), երկրորդ հարկը՝ հասարակական սննդի օբյեկտները՝ իրենց խոհանոցային տնտեսություններով (1015 քառ. մ): Երրորդ և չորրորդ հարկերը կգրադեցնի հյուրանոցը՝ հյուրանոցային համարներով, վարչական և օժանդակ տարածքներով (2072 քառ. մ):

Կառույցի ստորգետնյա հարկը նախատեսված է հաճախորդների ավտոմեքենաների կայանատեղիի համար, իսկ մյուս հատվածը պահեստային և օժանդակ տարածքների համար: Առևտրի կենտրոնի և հասարակական սննդի օբյեկտների մուտքն իրականացվելու է Գ. Նժդեհ փողոցի կողմից, իսկ հյուրանոցինը՝ շենքի կողքի ճակատից:

Հյուրանոցային համալիրի լիարժեք շահագործման դեպքում մեծ ուշադրություն կդարձվի սպասարկման ոլորտի մակարդակի բարձրացման և մասնագետների ու աշխատողների վերապատրաստման հարցերին: Մինևույն գնային արժեք, սակայն սպասարկման վատ որակ ունեցող հյուրանոցը չի կարող պահանջված լինել, ուստի շեշտը դրվելու է բարձր սպասարկման մակարդակ ունենալու վրա:

Ինչպես նշվել է նախնական հաշվարկներով՝ համալիրի կառուցման և լիարժեք շահագործման համար ներդրողի կողմից նախատեսվում է շուրջ 1,0 մլրդ դրամի ներդրում: Ներդրման տեսակով այն կարելի է համարել գործող ձեռնարկության ընդլայնում և մասամբ էլ վերապրոֆիլավորում՝ հաշվի առնելով այն հանգամանքը, որ «Բասեն» խանութների ցանցը Հայաստանի Հանրապետության Շիրակի մարզում և հատկապես Գյումրի քաղաքում առևտրի սպասարկման ոլորտում զգալի հեղինակություն և վստահություն է վայելում: Այս տարիների ընթացքում ընկերության կողմից առևտրի սպասարկման ոլորտում վարված ճիշտ մարքեթինգային քաղաքականությունը նույնպես ներդրվելու է սպասարկման մեկ այլ ոլորտի հյուրանոցային համալիրի արդյունավետ շահագործման հարցում:

Հյուրանոցային համալիրը կրելու է «Բասեն» անվանումը, որի սեփականատերն է հանդիսանալու «Բասենի Գոլք» սահմանափակ պատասխանատվությամբ ընկերությունը: Նախնական հաշվարկներով նախատեսվում է շուրջ 100-150 աշխատատեղերի ստեղծում:

Առաջին տարում նախատեսվում է իրականացնել հյուրանոցի վթարային շենքի ապամոնտաժման աշխատանքները, տարածքի մաքրման աշխատանքները, շինարարական և այլ տեսակի ադրի հեռացումը, տարածքի տեխնիկական հետազննության և հիմքերի ուսումնասիրության աշխատանքները:

Երկրորդ և երրորդ տարիների ընթացքում նախատեսվում է իրականացնել նախագծանախահաշվային, կառուցապատման, սարքավորումների և գույքի ձեռքբերման աշխատանքները և օբյեկտի շահագործումը:

4. SWOT վերլուծությունը

Ուժեղ կողմերը	Թույլ կողմերը
<ul style="list-style-type: none"> • Աշխարհագրական դիրքը • Հյուրանոցային ենթակառուցվածքի զարգացում 	<ul style="list-style-type: none"> • Ոչ բավարար տվյալներ հյուրանոցի զարգացման ռազմավարության ուղղությամբ
<ul style="list-style-type: none"> • Ծառայությունների մատուցման մեծ շրջանակ 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ոչ բավարար տուրիստների խմբերի հոսք 2. Հյուրանոցային սպասարկման ոլորտում հյուրընկալության կազմակերպման մասնագետների պատրաստման և վերապատրաստման համապատասխան կրթական համակարգի բացակայությունը:
Հնարավորություններ	Սպառնալիքներ
<ul style="list-style-type: none"> • Արդյունավետ գնային քաղաքականություն հաճախորդների ներգրավման համար • Մատուցվող ծառայությունների որակի բարձրացում 	<ul style="list-style-type: none"> • Ոչ բարենպաստ տնտեսական իրավիճակ երկրում

5. Շուկայի ուսումնասիրությունը

Մրցունակության բարձրացումն այսօր լուրջ խնդիր է բազմաթիվ երկրների համար: Ամեն տարի Համաշխարհային տնտեսական ֆորումի փորձագետները գնահատում են աշխարհի երկրների մրցունակության գործոններն զբոսաշրջության ոլորտում: Հյուրանոցային ծառայությունների զարգացվածությունը, իրավական կարգավորումը, քաղաքական կայունությունը, բիզնեսի անվտանգությունը, զբոսաշրջության զարգացման գործընթացում պետական աջակցությունը, երկրում զբոսաշրջության գրավչությունը կարևոր ցուցանիշ է հանդիսանում Հայաստանի Հանրապետության Շիրակի մարզի զարգացման համար:

«Բասեն» հյուրանոցային համալիրն իր տեսակով, գործածությամբ և հարմարավետությամբ լինելու է եզակի Գյումրիում: Օրինակ՝ 10-15 տարի առաջ հյուրանոցային խնդիրներ Գյումրիում չէին կարող լինել, քանի որ թե զբոսաշրջության և թե քաղաքի վերակառուցման հարցում Գյումրին կաղում էր: Այսինքն՝ պահանջարկ չկար: Բայց Գյումրին, ունենալով հարուստ զբոսաշրջային ներուժ վերջին տարիների ընթացքում, նկատվում է զբոսաշրջիկների կողմից դեպի Գյումրի հոսք, ինչպես նաև Գյումրու հանդեպ հետաքրքրության բարձրացում: Ուստի, հաշվի առնելով նշված նկատառումները, կարիք է առաջացել ունենալ նման հյուրանոցային համալիր:

6. Ձեռնարկության մարքեթինգային քաղաքականությունը

Հաշվի առնելով այն հանգամանքը, որ «Բասենի Գոլք» սահմանափակ պատասխանատվությամբ ընկերությանը պատկանող «Բասեն» խանութների ցանցն արդեն իսկ Հայաստանի Հանրապետության Շիրակի մարզում և հատկապես Գյումրիում մեծ վստահություն է վայելում, ուստի պատճառ չեն տեսնում առաջնիման քաղաքականության հարցում մտավախություն ունենալու համար:

Բացի դրանից՝ ինչպես նշվել էր մասնագետների և աշխատողների համապատասխան վերապատրաստումներով կապահովվի բարձր սպասարկում, որը, համատեղելով գնային ճկուն քաղաքականության հետ, կառաջացնի բարձր պահանջարկ:

Հանրապետության տուր օպերատորների հետ համագործակցությամբ, ինչպես նաև ինտերնետով, հեռուստատեսությամբ գովազդային ճիշտ քաղաքականություն վարելով, փորձեր կձեռնարկվեն Գյումրիում ներգնա և արտագնա զբոսաշրջության զարգացման ուղղությամբ՝ Գյումրու պատմամշակութային արժեքների և այլ զբոսաշրջային գրավչությունների հետ մեկտեղ առաջարկելով սպասարկման նոր որակ, հարմարավետություն և գնային ճկուն քաղաքականություն ունեցող հյուրանոցային համալիր:

7. Վաճառքի կանխատեսումը

Հյուրանոցներում վաճառքի կառավարումը հիմնական խնդիրներից մեկն է և, եթե չիրականացվի վաճառքի կառավարումը, ապա կորուստները կլինեն զգալի: Հյուրանոցի տնօրինությունն զգալի կորուստներ կունենա ինչպես հիմնական ծառայությունների վաճառքի դեպքում, այնպես էլ օժանդակ խաչվող հյուրանոցային պրոդուկտների պարագայում:

Հյուրանոցային բիզնեսում վաճառքի արդյունավետության ցուցանիշներն են համարների ծանրաբեռնվածությունը, սենյակի միջին սակագինը, համարների վաճառքներից եկամուտը, միջին օրական եկամուտը, միջին օրական եկամուտը մեկ հյուրի կտրվածքով, մարդկանց միջին քանակը մեկ սենյակի կտրվածքով, մեկ հյուրի բնակեցման միջին տևողությունը, այլ հյուրանոցային պրոդուկտների վաճառքների միջին քանակը մեկ հյուրի կտրվածքով: Բացի այս ցուցանիշներից՝ հյուրանոցային ոլորտում առկա է սեզոնային սակագնային քաղաքականության, տուրիստական գործակալությունների և միջնորդների վաճառքների իրականացման, կորպորատիվ միջոցառումների անցկացման և B2B վաճառքների կառավարման, կրկնակի կամ խաչվող վաճառքների իրականացման ու այլ խնդիրներ:

8. Ֆինանսական հաշվարկները

Ֆինանսական հաշվարկների համար կներդրվի կառավարման ավտոմատացված համակարգ, որը հանդիսանում է ցուցանիշների և գործոնների առկայությունն արդյունավետ կառավարելու և գնահատելու համար անփոխարինելի գործիք, որի շնորհիվ հնարավոր է՝

- կառավարել հյուրանոցի գնացուցակները.
- վերահսկել տուրիստական գործակալության ամրագրումը, արագ պատրաստել փոխադարձ ակտեր և փաստաթղթեր.

- գնահատել տուրիստական գործակալության կամ միջնորդի աշխատանքի ցուցանիշները՝ բնակեցումները, չեղարկումները և վաճառքի ծավալները.

- կորպորատիվ միջոցառումների կազմակերպում, խմբակային բնակեցում, փաստաթղթերի կազմում.
- B2B վաճառքների լիարժեք կառավարում.
- անհատական կոմերցիոն առաջարկների պատրաստում.
- խաչաձև վաճառքների իրականացում.
- հյուրանոցի վաճառքի ստորաբաժանման աշխատանքի թափանցիկության մեծացում և վերահսկում.

- ցանկացած ցուցանիշներով հաշվետվությունների պատրաստում և այլն:

Ընկերությունը ներկայումս զբաղվում է մանրամեծածախ առևտրով, որի շրջանառությունը տարեկան կազմում է 5-6 մլդ դրամ:

Հյուրանոցային համալիրը կունենա մոտավորապես 50 սենյակ:

9. Նախատեսվող ծախսերը

500 մլն դրամ՝ շինության կառուցման համար:

200 մլն դրամ՝ սարքավորումների ձեռքբերման համար:

300 մլն դրամ՝ այլ գույքի ձեռքբերման համար:

Չի հաշվարկվել աշխատանքի արժեքը:

10. Ընկերության տարեկան կանխատեսվող շրջանառությունը

- Հյուրանոցային համալիրի մասով՝ 100 մլն դրամ.

- Մանդի սպասարկման մասով՝ 110 մլն դրամ.

- Առևտրի սպասարկման մասով՝ 850 մլն դրամ:

Ծրագրի տարեկան եկամտաբերությունը կանխատեսվում է՝ 110 մլն դրամ (11%):

11. Ծրագրի սոցիալ-տնտեսական ազդեցությունը

Հյուրանոցներում ծառայությունների ոլորտի արդյունավետ կառավարումը զարգացնում է զբոսաշրջությունը, ինչը նպաստում է մարդկանց զբաղվածությանը:

Շինության ավարտից հետո դրա սոցիալ-տնտեսական ազդեցությունը մարզի և հատկապես Գյումրի քաղաքի վրա զգալի կլինի հատկապես աշխատատեղերի ստեղծման հարցում:

Գործարար զբոսաշրջության զարգացմանը նպաստում է ոչ միայն զբոսաշրջային, այլ նաև տնտեսական (գործարար) գրավչությունը:

Զբոսաշրջության այս ոլորտի զարգացման համար կարևոր նախապայմաններից մեկը համապատասխան ենթակառուցվածքների առկայությունն է: Պահանջվում է բարձր մակարդակի ենթակառուցվածքների առկայություն՝ կոնֆերանս-սրահներով համալրված հյուրանոցներ, ցուցասրահներ՝ համալրված նորագույն սարքավորումներով, ինչպես նաև համապատասխան բարձր որակավորմամբ և մասնագիտական գիտելիքներով մարդկային ռեսուրսներ:

ՀԱՅԱՍՏԱՆԻ ՀԱՆՐԱՊԵՏՈՒԹՅԱՆ
ԿԱՌԱՎԱՐՈՒԹՅԱՆ ԱՇԽԱՏԱԿԱԶՄԻ
ՂԵԿԱՎԱՐ

Վ. ՍՏԵՓԱՆՅԱՆ