



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE



**ՁԲՈՍԱՇՐՋԱՅԻՆ ՏԱՆ ԿԱՌԱՎԱՐՄԱՆ
ԳՈՐԾԱՐԱՐ ՈՒՂԵՑՈՒՅՑ**

ՉԲՈՍԱՇՐՋԱՅԻՆ ՏԱՆ ԿԱՌԱՎԱՐՄԱՆ ԳՈՐԾԱՐԱՐ ՈՒՂԵՑՈՒՅՑ

Այս ուղեցույցը ստեղծվել է Ամերիկայի ժողովրդի աջակցությամբ ԱՄՆ Միջազգային զարգացման գործակալության (ԱՄՆ ՄԶԳ) միջոցով: Դետագոտության բովանդակությունը միայն հեղինակներինն է և պարտադիր չէ, որ արտահայտի ԱՄՆ ՄԶԳ կամ ԱՄՆ կառավարության տեսակետները:



Երևան - 2016

ՆԵՐԱՃՈՒԹՅՈՒՆ

Սույն ուղեցույցը նպատակ ունի ծառայելու որպես գործնական ձեռնարկ գյուղական համայնքներում զբոսաշրջային տուն բացել ցանկացող ձեռներեցների համար:

Այն հնարավորություն կտա սկսնակ ձեռներեցին պատկերացում կազմել զբոսաշրջային տան կառավարման սկզբունքների, խնդիրների, հիմնադրման և գործարկման համար անհրաժեշտ ֆինանսական միջոցների կարիքի, ինչպես նաև առաջնղման գործիքների վերաբերյալ:

Մոդելը ենթադրում է հիմնադրման ծախսերի ֆինանսավորման նպատակով Հայաստանի ՓՄՁ ՁԱԿ-ի և ԱՄՆ ՄՁ «Գործընկերություն՝ հանուն գյուղական համայնքների բարգավաճման» (USAID/PRP) ծրագիր շրջանակում տրամադրվող աջակցման մեխանիզմների օգտագործում:

Հարկ է նշել, որ ուղեցույցում բերված է բիզնես մոդելի տիպային օրինակ, որը պետք է համապատասխանեցվի յուրաքանչյուր կոնկրետ բիզնես նախագծի առանձնահատկություններին:

Նշված ուղեցույցում ֆինանսական կանխատեսումները կատարվել են տիպային հյուրատան օրինակով, և իրական ֆինանսական արդյունքները կարող են որոշակիորեն շեղվել՝ պայմանավորված տարբեր փոխկապակցված հանգամանքներով:

Սույն ուղեցույցը մշակվել է ԱՄՆ ՄՁ-ի ֆինանսավորմամբ համատեղ իրականացվող «Գործընկերություն՝ հանուն գյուղական համայնքների բարգավաճման» (USAID/PRP) ծրագրի շրջանակում՝ «Ի-Վի Քոնսալթինգ» ՓԲԸ-ի կողմից:



www.evconsulting.com

ՏԻՊԱՅԻՆ ԲԻԶՆԵՍԻ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՊԱՐԱՄԵՏՐԵՐ

Հաշվի առնելով Հայաստանում հյուրատների գործունեության պրակտիկան և այս բիզնեսի տնտեսական նպատակահարմարության գնահատականը՝ այս ուղեցույցում որպես հյուրատան տիպային մոդել է դիտարկվել հյուրերի համար 3 սենյակ (յուրաքանչյուրում 2 ննջատեղ) տրամադրող հյուրատունը: Տիպային մոդելի տնտեսական հաշվարկները կատարվել են հետևյալ հիմնական ենթադրությունների հիման վրա՝

- Հյուրատունը գտնվում է զբոսաշրջային տեսարժան վայրի մոտակայքում (մինչև 30 կմ հեռավորությամբ), որը հաճախորդների հոսքի ապահովման կարևոր նախադրյալն է:
- Հյուրատանային գործունեությունը կազմակերպվում է սեփական առանձնատանը, որտեղ միաժամանակ բնակվում է նաև ձեռնարկատիրոջ ընտանիքը,
- Հյուրատունը բացի գիշերակացից և նախաճաշից մատուցում է ճաշ և ընթրիք, ինչպես նաև տրամադրում է լրացուցիչ ծառայություններ (օրինակ՝ գինու, պանրի համտես, զբոսավարի ծառայություն և այլն),
- Չբոսաշրջային ակտիվ ժամանակահատվածը կազմում է 6 ամիս՝ մայիսից հոկտեմբեր,
- Հյուրատունը գործում է ընտանեկան ձեռնարկատիրության հարկային ռեժիմում,
- Հյուրատան սեփականատերը և/կամ իր ընտանիքի անդամներից մեկը տիրապետում է որոշակի համակարգչային հմտությունների և օտար լեզվի, որը հնարավորություն կտա իրականացնել հյուրատան առաջմղումը համացանցում և հաղորդակցվել օտարերկրյա հաճախորդների հետ:

- Տվյալ մոդելը չի ենթադրում նոր հյուրատան կառուցում կամ կապիտալ շինարարական աշխատանքներ, այլ միայն առկա շինության վերափոխում և վերանորոգում:

Աղյուսակ 1. Բիզնեսի հիմնական պարամետրեր

Սենյակներ թիվ	3					
Տեղերի թիվ	6					
	Տարի 1	Տարի 2	Տարի 3	Տարի 4	Տարի 5	Տարի 6
Գիշերակացների թիվ՝						
Տարեկան	162	227	292	356	421	432
Ակտիվ զբոս. շրջանում	108	162	216	270	324	324
Պասիվ զբոս. շրջանում	54	65	76	86	97	108
Զբաղվածություն՝						
Տարեկան	7%	10%	13%	16%	19%	20%
Ակտիվ զբոս. շրջանում	10%	15%	20%	25%	30%	30%
Պասիվ զբոս. շրջանում	5%	6%	7%	8%	9%	10%

ՀՅՈՒՐԱՏԱՆ ՀԱՋՈՂՈՒԹՅԱՆ ԱՌԱՋՆԱՅԻՆ ՆԱԽԱԴԻՅԱԼՆԵՐ

Հյուրատների կառավարումն անձնական մեծ ներգավաճություն պահանջող գործունեություն է, որի արդյունավետությունը մեծապես կախված է գործունեության ձևաչափի ճիշտ ընտրությունից և իրագործումից: Նախքան հյուրատնային գործունեությամբ զբաղվելու ֆինանսական շահավետության դիտարկումը՝ ձեռներեցներին խորհուրդ է տրվում վերլուծել հյուրատան բացումից բխող բազմաթիվ մարդկային գործոնների ազդեցությունը հյուրատան բարեհաջող աշխատանքի վրա:

Ձեռնարկատիրոջ պատրաստակամություն և պատրաստվածություն

Հյուրատների կառավարման փորձը ցույց է տալիս, որ հաճախ ձախողման պատճառ է դառնում հյուրատան սեփականատերերի կողմից հյուրատների կառավարման բարդությունների թերագնահատումը:

Շատ կարևոր է որ, ձեռներեցը գործունեությունն սկսելուց առաջ գնահատի, թե՛ արդյոք նա և իր ընտանիքը պատրաստ են ընդունել հյուրատնային գործունեությունից բխող մարտահրավերները և արդյոք տիրապետում են հյուրատան կառավարման համար անհրաժեշտ հմտություններին:

Ձեռներեցը կարող է սեփական կարողությունները գնահատել ըստ ստորև բերված աղյուսակում ներկայացված կետերի:

Աղյուսակ 2. Սեփական կարողությունների գնահատման առաջնային կետեր

Պատրաստակամություն	Պատրաստվածություն
Բավարարել հյուրերի տարբեր պահանջները նրանց կացության ամբողջ ընթացքում՝ արդյունքում օրական աշխատելով 14-16 ժամ:	Հաճախորդների սպասարկման հմտություններ (մասնավորապես, համայնքի և զբոսաշրջային վայրերի վերաբերյալ տեղեկացվածություն, տարատեսակ ուտեստների պատրաստում, հատկապես տեղին բնորոշ ավանդական ճաշատեսակներ):
Ընդունել և սպասարկել տարբերի մտածելակերպ և հայացքներ ունեցող հյուրերի:	Բիզնեսի պլանավորման բազային հմտություններ:
Համակերպվել տան որոշ հարմարություններից (հեռուստացույց, հեռախոս) օգտվելու հնարավոր սահմանափակումներից:	Հաշվապահական և մարքեթինգային հմտություններ:
Վարել հյուրատան հաշվապահությունը, իրականացնել հյուրատան առաջնորդումը, շփվել հարկային և այլ տեսչական մարմինների հետ:	Համապատասխան օրենսդրության իմացություն:

Հյուրատուն կառավարելու պատրաստակամությունը և պատրաստվածությունը գնահատելու համար պոտենցիալ հյուրատան սեփականատիրոջը խորհուրդ է տրվում քննարկումներ անցկացնել գործող հյուրատների սեփականատերերի հետ՝ խնդիրների բնույթի վերաբերյալ ավելի համապարփակ պատկերացում կազմելու համար:

Պոտենցիալ խնդիրներ և ռիսկեր

Հյուրատան գործունեությունը կարող է զգալի անհարմարություններ պատճառել սեփականատիրոջ ընտանիքի անդամներին, ինչը կարող է բացասական ազդեցություն ունենալ բիզնեսի կայունության վրա՝ հաճախ բերելով հյուրատան գործունեության դադարեցմանը: Ընտանիքի անդամների համար դժվարություններ առաջացնող երևույթներից են՝

- Տան հարմարություններից օգտվելու սահմանափակումներ (խոհանոց, այգի, հեռուստացույց),
- Աշխատանքի և անձնական կյանքի հավասարակշռության խախտումից բխող լարվածություն և դժգոհություն,
- Հյուրերի հետ անձնական բնույթի կոնֆլիկտներ,
- Ընտանեկան խնդիրներից խուսափելու նպատակով խորհուրդ է տրվում մինչև հյուրատան հիմնումը խորհրդակցել ընտանիքի բոլոր անդամների հետ՝ մանրամասն քննարկելով նախաձեռնության դրական և բացասական կողմերը: Կարևոր է նաև քննարկել և հստակեցնել ընտանիքի անդամների ներգրավվածությունը և պատրաստվածությունը:

Հյուրատան բիզնես կոնցեպցիան

Հյուրատուն բացելուց առաջ անհրաժեշտ է հստակորեն ձևակերպել դրա կոնցեպցիան՝ գնահատելով հյուրատան առանձնահատկությունները և մրցակցային առավելություններն այլ հյուրանոցային հանգրվանների նկատմամբ: Գործունեության նախնական պլանավորման հարցում թերացումները բերում են հյուրատան արժեքային առաջարկի անկատարության:

Հյուրատան արդյունավետ առաջմղման համար անհրաժեշտ է պոտենցիալ հյուրերին ներկայացնել գրավիչ արժեքային առաջարկ: Արժեքային առաջարկը ձևավորող հիմնական առանձնահատկությունները պետք է նախապես սահմանել, ընդ որում՝ դրանք պետք է լինեն փոխկապակցված և համալրեն միմյանց: Հյուրատան բիզնես կոնցեպցիան ձևավորող հիմնական առանձնահատկություններն են՝

- Աշխարհագրական դիրք,
- Մատուցվող ծառայություններ,
- Հարմարություններ,
- Ներքին և արտաքին դիզայն ու հարդարում,
- Սեփականատիրոջ և իր ընտանիքի ներգրավվածության մակարդակ:

Անհրաժեշտ է հստակ ձևակերպել նաև գնային քաղաքականությունը, թիրախավորվող զբոսաշրջիկների սեգմենտը, զբոսաշրջիկների գրավման մեթոդները և հյուրատան զարգացմանը նպաստող այլ ռազմավարական նախաձեռնություններ:

Հյուրատունն առավել գրավիչ դարձնելու համար ցանկալի է որպեսզի այն ունենա հայկական ավանդական կամ տվյալ վայրին բնորոշ ճարտարապետական դիզայն: Յուրաքանչյուր գյուղական բնակավայրում հնարավոր է ոչ մեծ գումարներով ձեռք բերել հնաոճ կահկարասի, որոնցով կարելի է հյուրատանը հաղորդել յուրօրինակ դիզայն և տվյալ բնակավայրի տիպիկ կենցաղային միջավայր:

ՆԵՐԴՐՈՒՄԱՅԻՆ ԾԱԽՍԵՐԻ ԳՆԱՅԱՏՈՒՄ ԵՎ ՖԻՆԱՆՍԱՎՈՐՈՒՄ

Հիմնադրման ծախսեր

ԱՁ հաշվառվելու համար անհրաժեշտ է իրավաբանական անձանց պետական ռեգիստր ներկայացնել՝

- Դիմում,
- Անձնագրի և սոցիալական քարտի պատճեն,
- Գունավոր լուսանկար (3x4 սմ),
- Պետական տուրքի վճարման անդորրագիր՝ (հաշվեհամար՝ 90005160750):

Աղյուսակ 3. Իրավաբանական անձանց պետական ռեգիստրում գրանցման ծախսեր ՀՀ դրամով

Ծախսային հոդված	Անհատ ձեռներեց
Գրանցման պետական տուրք	3,000
Կնիք	10,000-12,000 (ոչ պարտադիր)
Նույնականացման քարտ և սարք	6,500
Ընդամենը	9,500

Գրանցումը հնարավոր է իրականացնել նաև Հայաստանի Հանրապետության արդարադատության նախարարության իրավաբանական անձանց պետական ռեգիստրի Էլեկտրոնային համակարգում (www.e-register.am)՝ հետևելով առցանց գրանցման հրահանգներին:

Կապիտալ ծախսեր

Այս բիզնես մոդելում ենթադրվում է, որ որպես հյուրատուն օգտագործվելու է ձեռներեցի սեփական առանձնատունը, որտեղ վերջինս բնակվելու է իր ընտանիքի հետ: Ենթադրվում է, որ հյուրերի համար նախատեսված սենյակները պետք է վերանորոգվեն և ապահովվեն առանձնացված սանհանգույցներով:

Հյուրերի սպասարկման համար կարող են օգտագործվել առկա կահույքը, խոհանոցային պարագաները և կենցաղային սարքավորումները: Սակայն սպասարկման որակի բարձր մակարդակ ապահովելու համար անհրաժեշտ է նոր գույքի գնում: Բնականաբար, նշված դեպքերը ենթադրում են ներդրումային ծախսերի տարբեր մակարդակներ, որոնք ներկայացված են Աղյուսակ 4-ում:

Աղյուսակ 4. Հիմնական կապիտալ ծախսերի ցանկ, հազար դրամ

Ծախսային հոդվածներ	Տարբերակ 1՝ ցածր	Տարբերակ 2՝ բարձր
Կապիտալ ներդրումներ, այդ թվում՝	2,290	3,950
Ննջասենյակների վերանորոգում (3 սենյակ)	1,050	1,050
Սանհանգույցի կառուցում	1,100	1,200
Կահավորում և ձևավորում	30	1,000
Խոհանոցային պարագաներ	–	320
Էլ. սարքավորումներ	–	200
Այլ ծախսեր (ընդհանուրի 5%)	110	180
Հյուրատան գրանցման ծախսեր	160	160
Ընդամենը	2,450	4,110

Չրջանառու միջոցներ

Չյուրատնային գործունեության դեպքում շրջանառու միջոցների կարիքը փոքր է: Որպես կանոն, հյուրերը ծառայությունների համար վճարում են անմիջապես հյուրատնից դուրս գալու պահին: Յետևաբար, հյուրատունը պետք է ընդամենը բավարար միջոցներ նախատեսի առավելագույնը 2-3 օրվա հյուրերի սննդի համար:

Ֆինանսավորում

Չյուրատան հիմնման ներդրումային ծախսերի ֆինանսավորման համար սկսնակ ձեռնարկատերերը կարող է օգտվել Հայաստանի ՓՄՁ ՁԱԿ-ի երաշխավորությամբ տրամադրվող մինչև 7 մլն դրամ, տարեկան 10% տոկոսադրույքով վարկից:

Այս մոդելի ֆինանսական հաշվարկներում ենթադրվում է, որ ներդրումային ծախսերի 50%-ը ֆինանսավորվում է վարկային միջոցներով, իսկ մյուս մասը ձեռներեցն իրականացնում է սեփական միջոցներով: Այսպես՝ կախված «Չիմնադրման ծախսերը» ենթաբաժնում հաշվարկված ներդրումային ծախսերի 2 մակարդակների միջև ընտրությունից՝ կարելի է առանձնացնել հյուրատան ֆինանսավորման կառուցվածքի 2 տարբերակ:

Աղյուսակ 5. *Բիզնեսի ֆինանսավորման կառուցվածքը ցածր և բարձր ներդրումային ծախսերի դեպքում, մլն ՀՀ դրամ*

Ֆինանսավորման աղբյուր	Ցածր	Բարձր
Հայաստանի ՓՄՁ ՁԱԿ-ի երաշխավորությամբ տրամադրվող վարկ	1.2	2.1
Ձեռներեցի սեփական ներդրում	1.2	2.0
Ընդամենը	2.4	4.1

Չնայած նկարագրված մոդելում ենթադրվում է, որ բոլոր ներդրումային ծախսերը իրականացվում են հյուրատան բացումից առաջ՝ բարձր ներդրումային ծախսերով մոդելի դեպքում ձեռներեցը կարող է

դիտարկել կահույքի, խոհանոցային և էլ. պարագաների ձեռքբերման գծով ծախսերի հետաձգման հնարավորությունը: Մասնավորապես, վերոնշյալ ձեռքբերումները կարող են իրականացվել աստիճանաբար՝ հյուրատան գործունեության առաջին 2-3 տարիների ընթացքում, ինչը թույլ կտա զգալիորեն նվազեցնել ներդրումային բեռը: Որպես այլընտրանք, կահույքի, խոհանոցային և էլեկտրական պարագաների ձեռքբերման համար կարող է օգտագործվել նաև ապամիկ գնման տարբերակը: Ձեռներեցը կարող է ներդրումային բեռը թեթևացնել նաև սեզոնային զեղչերից գրագետ օգտվելու պարագայում (որոշ դեպքերում զեղչերը կարող են հասնել մինչև 70%-ի): Վերանորոգման ծախսերը հնարավոր է կրճատել, եթե որոշ աշխատանքներ կատարվեն սեփական ուժերով:

ՀԱՐԿԵՐ

Համաձայն ՀՀ հարկային օրենսդրության՝ հյուրատները կարող են գործել ընտանեկան ձեռնարկատիրության, արտոնագրային վճարների, շրջանառության հարկի կամ ավելացված արժեքի հարկի դաշտերում: Ստորև բերված աղյուսակում ներկայացված են շրջանառության ծավալների և աշխատակիցների թվաքանակի պայմանները, որոնց ձեռնարկությունը պետք է բավարարի համապատասխան հարկային դաշտերում աշխատելու համար:

Աղյուսակ 7. Հարկման առանձնահատկությունները

	Նախորդ տարվա շրջանառության ծավալ ¹ (առանց ԱԱՀ), ՀՀ դրամ	Աշխատակիցների առավելագույն թվաքանակ
Ընտանեկան ձեռնարկատիրության դաշտ	18 մլն	Անսահմանափակ*
Արտոնագրային վճարի դաշտ	9 մլն	0
Շրջանառության հարկի դաշտ	115 մլն	Անսահմանափակ
Ավելացված արժեքի հարկի դաշտ	Անսահմանափակ	Անսահմանափակ

**Ընտանեկան ձեռնարկատիրությունում ներգրավված անձինք պետք է լինեն բացառապես ընտանիքի անդամներ:*

Որպես կանոն, հյուրատների շրջանառությունը չի անցնում շրջանառության հարկի սահմանաչափը, հետևաբար, ավելացված արժեքի հարկում աշխատելու սցենար այս մոդելով նախատեսված չէ:

Ընտանեկան ձեռնարկատիրություն

Համաձայն «Հարկերի մասին» ՀՀ օրենքի² ընտանեկան ձեռնարկատիրություն է համարվում շահույթ (եկամուտ) ստանալու նպատակով ընտանիքի մեկից ավելի անդամների կողմից համատեղ իրականացվող ձեռնարկատիրական գործունեությունը: Ընտանիքի անդամներ են համարվում ծնողը, ամուսինը, զավակը, եղբայրը, քույրը:

Ընտանեկան ձեռնարկատիրության սուբյեկտներ են համարվում այն անձինք, որոնց կողմից նախորդ օրացուցային տարվա ընթացքում

¹ Ընթացիկ տարում արտոնագրային վճարի (շրջանառության հարկի) շրջանառության ծավալի շեմը գերազանցելու դեպքում ձեռնարկությունը նշված շեմը գերազանցող գումարի մասով ընկնում է շրջանառության հարկի (ԱԱՀ-ի) հարկման դաշտ:

² «Հարկերի մասին» ՀՀ օրենք (ընդունված 1997թ-ի ապրիլի 14-ին):

գործունեության բոլոր տեսակների մասով մատակարարված ապրանքների և մատուցված ծառայությունների (կատարված աշխատանքների) իրացումից հասույթը՝ առանց ԱԱՀ-ի (այսուհետ՝ իրացման շրջանառություն), չի գերազանցել 18.0 մլն դրամը:

Ընտանեկան ձեռնարկատիրության սուբյեկտ համարվելու համար անձը պետք է բավարարի հետևյալ պայմանները՝

- 1) Յուրաքանչյուր տարվա հունվարի 1-ից մինչև այդ տարվա ավարտը (բացառությամբ օրենքով նախատեսված՝ տարվա ընթացքում շրջանառության հարկ կամ ԱԱՀ վճարող համարվելու դեպքերի), եթե մինչև այդ տարվա փետրվարի 20-ը իր հաշվառման վայրի հարկային մարմին է ներկայացրել վերադաս հարկային մարմնի ղեկավարի հաստատած ձևով ընտանեկան ձեռնարկատիրության սուբյեկտ համարվելու վերաբերյալ հայտարարություն և ընտանեկան ձեռնարկատիրությունում ներգրավված անձանց՝ ընտանիքի անդամ լինելը հիմնավորող համապատասխան փաստաթղթեր:

- 2) Պետական գրանցման կամ որպես անհատ ձեռնարկատեր հաշվառման օրվանից մինչև տվյալ տարվա ավարտը (բացառությամբ օրենքով նախատեսված՝ տարվա ընթացքում շրջանառության հարկ կամ ԱԱՀ վճարող համարվելու դեպքերի), եթե նոր ստեղծված (պետական գրանցում ստացած կամ որպես անհատ ձեռնարկատեր հաշվառման) անձը պետական գրանցման կամ որպես անհատ ձեռնարկատեր հաշվառման օրվանից մինչև այդ օրվան հաջորդող 20-րդ օրն իր հաշվառման վայրի հարկային մարմին է ներկայացրել վերադաս հարկային մարմնի ղեկավարի հաստատած ձևով ընտանեկան ձեռնարկատիրության սուբյեկտ համարվելու վերաբերյալ հայտարարություն և ընտանեկան ձեռնարկատիրությունում ներգրավված անձանց՝ ընտանիքի անդամ լինելը հիմնավորող համապատասխան փաստաթղթեր:

Ընտանեկան ձեռնարկատիրության մեջ ներգրավված ընտանիքի անդամներին (այդ թվում՝ վարձու աշխատող համարվող) ընտանեկան ձեռնարկատիրության մասով հարկային գործակալի կողմից վճարվող հարկվող եկամուտներից եկամտային հարկը հաշվարկվում է յուրաքանչյուր անձի համար ամսական **5** հազար ՀՀ դրամի չափով:

Հարկը վճարվում է մինչև եկամուտների հաշվարկման ամսվան հաջորդող ամսվա 20-ը (ներառյալ), որը նրանց համար համարվում է եկամտային հարկի գծով վերջնական հարկային պարտավորություն:

Արտոնագրային վճար

Համաձայն «Արտոնագրային վճարների մասին» ՀՀ օրենքի³ արտոնագրային վճար վճարող համարվելու համար ֆիզիկական անձինք (այդ թվում՝ անհատ ձեռնարկատերերը) պետք է բավարարեն նաև հետևյալ պայմաններին՝

- Չհանդիսանան համատեղ գործունեության պայմանագրի (բացառությամբ գյուղատնտեսական արտադրանքի արտադրության) կողմ,
- Գործունեությունը (բացառությամբ՝ իր բնույթով պայմանավորված իրականացման մշտական վայր չունեցող գործունեության տեսակների) իրականացնեն մեկ վայրում,
- ՀՀ պետական բյուջեի հանդեպ չունենան 100 հազար դրամը գերազանցող ժամկետանց հարկային պարտավորություններ (այդ թվում՝ հարկային օրենսդրությամբ սահմանված տույժերի և տուգանքների գումարը):

Նշված պայմանները բավարարող ֆիզիկական անձինք կարող են մինչև տվյալ տարվա ավարտն ընկած որևէ ժամանակահատվածի համար արտոնագրային վճար վճարող համարվելու/համարվել շարունակելու համար իրենց հաշվառման (բնակության, գործունեության իրականացման) հարկային մարմին ներկայացնել հավելված 2-ում ներկայացված դիմում-հայտարարությունը, որտեղ պետք է նշվեն՝

1. Արտոնագրային վճար վճարողի՝
 - ա. անունը և ազգանունը,
 - բ. անձնագրային տվյալները,
 - գ. սոցիալական քարտի համարը (առկայության դեպքում),

³ «Արտոնագրային վճարների մասին» ՀՀ օրենք (ընդունված 2010թ-ի դեկտեմբերի 22-ին):

դ. անհատ ձեռնարկատեր համարվող ֆիզիկական անձի հարկ վճարողի հաշվառման համարը (այսուհետ՝ ՀՎՀՀ):

2. Արտոնագրային վճարով հարկվող գործունեություն իրականացնելու ժամանակահատվածը.
3. Գործունեության իրականացման՝
 - ա. տեսակը (տեսակները),
 - բ. վայրը (բացառությամբ՝ իր բնույթով պայմանավորված իրականացման մշտական վայր չունեցող գործունեության տեսակների):

Դիմում-հայտարարություն ներկայացնող անհատ ձեռնարկատերը նույն օրը հարկային մարմնում հաշվառվում է որպես արտոնագրային վճար վճարող և ստանում հավելված 3-ում ներկայացված ձևի արտոնագիրը: Անհատ ձեռներեց չհանդիսացող ֆիզիկական անձը հաշվառվում և արտոնագիրը ստանում է ոչ ուշ քան դիմում-հայտարարության ներկայացման հաջորդ օրը՝ ֆիզիկական անձի ՀՎՀՀ-ի հետ միասին:

Արտոնագրային վճարի մեկ ամսվա չափի հաշվարկման համար սահմանվում է 1,0 գործակից: Մեկ ամսից ավելի ժամանակահատվածի համար արտոնագրային վճարի չափը հաշվարկելիս երկրորդ և հետագա ամիսների համար գործակիցը որոշվում է՝ նախորդ ամսվա համար որոշած գործակիցը նվազեցնելով 0,02 թվով:

Հյուրատների արտոնագրային վճարի չափը կարելի է հաշվարկել նաև հետևյալ բանաձևով՝

Արտոնագրային վճարի չափ = $R * A * (n - 0.02 * n * (n-1)/2)$, որտեղ՝

- R – հյուրատան սենյակների թիվ,
- A – հյուրատան մեկ սենյակի արտոնագրային վճարի ամսական չափ,
- n – արտոնագրի վկայականի գործողության ամիսների թիվ:

Յյուրատների արտոնագրային վճարի ամսական չափը հյուրատան յուրաքանչյուր սենյակի համար բերված է Աղյուսակ 8-ում:

Աղյուսակ 8. Յյուրատան մեկ սենյակի ամսական արտոնագրային վճարի չափ, ՀՀ դրամ

Երևան	Մարզ-կենտրոններ	Այլ քաղաքներ	Սահմանամերձ գյուղեր	Այլ վայրեր
15,000	10,000	10,000	0 ⁴	5,000

Արտոնագրային վճարը պետք է վճարել է մինչև դիմում-հայտարարության ներկայացումը՝ հետևյալ պետական գանձապետական հաշվեհամարին՝ 900005360111:

Արտոնագրային վճարի հաշվարկի օրինակ

Այլ քաղաքներում տեղակայված և 3 սենյակ ունեցող հյուրատների դեպքում արտոնագրային վճարի չափը 3 ամիսների համար կկազմի՝

- 1-ին ամիս՝ արտ. վճարի չափ = $3 \cdot 10,000 \cdot 1 = 30,000$ ՀՀ դրամ
- 2-րդ ամիս՝ արտ. վճարի չափ = $3 \cdot 10,000 \cdot 0.98 = 29,400$ ՀՀ դրամ
- 3-րդ ամիս՝ արտ. վճարի չափ = $3 \cdot 10,000 \cdot 0.96 = 28,800$ ՀՀ դրամ

Ընդամենը՝ 88,200 ՀՀ դրամ

Այլ կերպ, երեք ամիսների համար ընդհանուր արտոնագրային վճարը կարելի է հաշվարկել ըստ վերը նշված բանաձևի.

$3 \cdot 10,000 \cdot (3 - 0.02 \cdot 3 \cdot (3-1)/2) = 30,000 \cdot 2.94 = 88,200$ ՀՀ դրամ

⁴ Համաձայն «Սահմանամերձ համայնքներում իրականացվող գործունեությունը հարկերից ազատելու մասին» ՀՀ օրենքի (ընդունված 2014 թ.-ի նոյեմբերի 20-ին)՝ ՀՀ կառավարության հաստատած ցանկում ներառված սահմանամերձ համայնքներում «Արտոնագրային վճարների մասին» Հայաստանի Հանրապետության օրենքով նախատեսված գործունեությունը ազատվում է արտոնագրային վճարից, իսկ այդ գործունեությունն իրականացնող անհատ ձեռնարկատերերն ազատվում են ձեռնարկատիրական գործունեության համար օրենքով նախատեսված եկամտային հարկից:

Շրջանառության հարկ

Շրջանառության հարկի դաշտում աշխատելու համար հյուրատունը պետք է գրանցված լինի հարկային մարմիններում՝ որպես անհատ ձեռնարկատեր կամ առևտրային կազմակերպություն: Հաշվի առնելով գործունեության բնույթը և շրջանառության ծավալները՝ ավելի նպատակահարմար է գործունեությունն իրականացնել որպես անհատ ձեռնարկատեր:

Համաձայն «Շրջանառության հարկի մասին» ՀՀ օրենքի⁵՝ այլ գործունեության տեսակներից եկամուտները հարկվում են 5% դրույքաչափով այն դեպքում, երբ նախորդ օրացուցային տարվա ընթացքում գործունեության բոլոր տեսակների մասով մատակարարված ապրանքների և մատուցված ծառայությունների (կատարված աշխատանքների) իրացումից հասույթը՝ առանց ԱԱՀ-ի (այսուհետ՝ իրացման շրջանառություն), չի գերազանցել 115 մլն դրամը:

«Եկամտային հարկի մասին» ՀՀ օրենքի⁶ համաձայն՝ «Շրջանառության հարկի մասին» ՀՀ օրենքով շրջանառության հարկով հարկվող գործունեության տեսակների մասով հարկ վճարողները (տվյալ դեպքում՝ անհատ ձեռնարկատերը) եկամտային հարկը հաշվարկում և վճարում են ամսական 5,000 դրամի չափով:

Վարձու աշխատողների եկամտահարկը հաշվարկվում և վճարվում է օրենքով նախատեսված ընդհանուր կարգով: Սակայն, տվյալ տիպային մոդելի շրջանակներում վարձու աշխատողներ նախատեսված չեն:

Հարկային դաշտի ընտրություն

Որպես կանոն, հյուրատները նախընտրում էին գործել շրջանառության հարկի դաշտում, քանի որ արտոնագրային վճարի դաշտում աշխատելը զգալի ֆինանսական առավելություն չի տալիս շրջանառության հարկի դաշտում աշխատելու համեմատ: Այս ուղեցույցում ներկայացված մոդելը ցույց է տալիս, որ համեմատաբար բարձր զբաղվածության (տարեկան միջին՝ 20%) կամ սակագների

⁵ «Շրջանառության հարկի մասին» ՀՀ օրենք (ընդունված 2012թ.-ի դեկտեմբերի 19-ին):
⁶ «Եկամտային հարկի մասին» ՀՀ օրենք (ընդունված 2010թ.-ի դեկտեմբերի 22-ին):

(13,000 դրամ/գիշերակաց) կամ սենյակների թվի (5 սենյակ, 10 տեղ) պայմաններում արտոնագրային վճարի դաշտում գործելը **առավելագույնը տարեկան 200,000 դրամի առավելություն** կտա շրջանառության հարկի դաշտում գործելու համեմատ՝ **առանց 9 մլն դրամի սահմանագիծը հատելու**: Սակայն ներկայումս հյուրատների գերակշիռ մասը չի կարողանում ապահովել բարձր զբաղվածություն, ինչի արդյունքում արտոնագրային վճարի դաշտում աշխատելը կորցնում է ֆինանսական գրավչությունը: Ի լրումն, արտոնագրային վճարը մուծվում է արտոնագրային վկայականը ստանալուց առաջ, մինչդեռ հյուրատները միշտ չէ որ կարող են կանխատեսել հյուրերի հոսքը (հատկապես պասիվ զբոսաշրջային շրջանում)՝ գնահատելու համար արտոնագրային վկայականի ձեռքբերման ծախսերի արդարացվածությունը:

Օրենսդրական բարեփոխումների արդյունքում 2016թ.-ի հունվարի 1-ից սկսած ընտանեկան ձեռներեցության սուբյեկտ համարվելը հյուրատների համար առավել շահավետ տարբերակ է հարկային վճարների և տուրքերի տեսանկյունից, այն պարագայում, երբ հյուրատան գործունեության մեջ ներգրավված են բացառապես ընտանիքի անդամները և որոնց թիվը չի գերազանցում երկուսը:

2014թ.-ի նոյեմբերի 24-ին «Հարկերի մասին» ՀՀ օրենքում կատարված փոփոխությունների համաձայն՝ հյուրատնային ոլորտում ձեռնարկատիրական գործունեությամբ զբաղվող անհատ ձեռնարկատերերը կարող են ընտանեկան ձեռնարկատիրության սուբյեկտ համարվել «Հարկերի մասին» Հայաստանի Հանրապետության օրենքով սահմանված կարգով և ժամկետներում՝ անկախ տվյալ տարվա որևէ ժամանակահատվածի համար արտոնագրային վճար վճարող համարվելու հանգամանքից:

Վերոնշյալից ելնելով՝ այս ուղեցույցում ենթադրվել է, որ մոդելային հյուրատունը աշխատում է ընտանեկան ձեռնարկատիրության հարկի դաշտում՝ որտեղ ներգրավված է երկու աշխատող (ընտանիքի անդամ):

ՄԱՐՔԵԹԻՆԳ ԵՎ ԱՌԱՋՄՂՈՒՄ

Հյուրատան զբաղվածության ապահովման հարցում առաջնային դեր է խաղում հյուրատան տեղակայումը, այն է՝ մոտիկությունը զբոսաշրջային վայրերին: Սակայն սույն մոդելով նախատեսված զբաղվածության մակարդակն ապահովելու համար անհրաժեշտ է իրականացնել հյուրատան ծառայությունների ներկայացումը և առաջմղումը համացանցում: Արդյունավետ առաջմղում իրականացնելու համար պարտադիր է, որպեսզի ձեռնարկատերը կամ ընտանիքի որևէ անդամ տիրապետեն առցանց պորտալներում գրանցվելու և պորտալում իրենց էջին հետևելու համար բավարար համակարգչային գիտելիքների: Միջազգային առցանց պորտալների ծառայություններից օգտվելու համար պարտադիր է նաև անգլերենի իմացությունը:

Հաշվի առնելով, որ Հայաստանում հյուրատների հիմնական հաճախորդներն օտարազգի զբոսաշրջիկներ են՝ հյուրատունը պետք է պատշաճ կերպով ներկայացված լինի ոչ միայն հայկական, այլ նաև միջազգային առցանց պորտալներում: Առկա են ինչպես նեղ թեմատիկ ուղղվածություն ունեցող (օրինակ՝ www.booking.com՝ միայն հյուրանոցներ և հյուրանոցային հանգրվաններ), այնպես էլ զբոսաշրջային ծառայությունների լայն ասպարեզ են ներկայացնող պորտալներ (հանգրվաններ-ռեստորաններ, ընտանեկան հանգիստարկածային հանգիստ, և այլն):

Պորտալներում գրանցվելու համար հյուրատները պետք է նախ և առաջ ունենան էլեկտրոնային փոստի հասցե: Էլ. փոստ կարելի է անվճար ստեղծել հայտնի կայքէջերից մեկում (օրինակ՝ www.gmail.com, www.mail.ru, www.yahoo.com և այլն): Պորտալներում գրանցման ընթացակարգը ներառում է հյուրատան վերաբերյալ տվյալների լրացում (առցանց եղանակով): Պահանջվող տվյալները հիմնականում վերաբերում են հյուրատան աշխարհագրական դիրքին (պետք է նշել

հասցեն կամ նշել հյուրատան դիրքը քարտեզի վրա), սենյակների քանակին, մատուցվող ծառայություններին, սակագներին և վճարման եղանակներին:

Հյուրատան աշխարհագրական դիրքի, ծառայությունների և այլ առավելությունների հնարավոր չափ մանրամասն նկարագրությունն օգնում է զբոսաշրջիկներին ավելի հեշտ կողմնորոշվել հյուրատան ընտրության հարցում: Հյուրատան սեփականատիրոջ և հյուրատան պատմության վերաբերյալ կարճ տեղեկատվությունը ևս կարող է գրավել զբոսաշրջիկների ուշադրությունը և ազդել հյուրատան ընտրության վրա: Ծատ կարևոր է նաև պորտալում տեղադրել հյուրատան և դրա շրջակայքի նկարներ :

Չբոսաշրջային պորտալները, որպես կանոն, հյուրատներից գրանցման վճար չեն գանձում, սակայն յուրաքանչյուր պատվերից պահում են միջնորդավճար՝ ամրագրման արժեքի 5-15% չափով: Պորտալներն իրենց հաճախորդներին երաշխավորում են նաև հյուրանոցային օբյեկտներում վճարման եղանակների առկայությամբ, հետևաբար, պորտալների հետ համագործակցելու համար անհրաժեշտ է տիրապետել նաև համապատասխան վճարում ընդունելու ենթակառուցվածքներին (օրինակ՝ քարտային վճարում ընդունելու սարք, բանկային հաշվեհամար փոխանցումների ընդունելու համար): Ստորև բերված աղյուսակում ներկայացված են հիմնական զբոսաշրջային պորտալների միջնորդավճարների չափերը և հյուրատների՝ վճարում ընդունելու եղանակների հանդեպ պահանջները:

Աղյուսակ 9. Հայտնի զբոսաշրջային պորտալների հիմնական տվյալները

Պորտալ	Միջնորդավճար	Վճարման եղանակներ	Այլ առանձնահատկություններ
www.tripadvisor.com	12-15%	-	Կայքէջը տրամադրում է նաև մեծաթիվ առցանց գրանցման համակարգերի հյուրատների գները համեմատելու և դրանցով վճարում կատարելու հնարավորություն:
www.booking.com	15%	Կանխիկ, դեբետային/կրեդիտային քարտ և այլն	-
www.airbnb.com	3% (հաշվարկված առանց ԱԱՀ-ի գնի վրա)	Միջազգային բանկային փոխանցում, Western Union և այլն	-
www.lonelyplanet.com	Կայքէջում գրանցվելու համար անհրաժեշտ է գրանցվել դրա գործընկերներից որևէ մեկում՝ www.booking.com www.expedia.com www.hostelworld.com	-	Կայքէջում հնարավոր է գրանցվել նաև առանց համարների պատվիրման՝ հնարավորության՝ տեղադրելով միայն հեռախոսահամար և/կամ էլ. հասցե:

www.bedandbreakfast.com	8%	Պորտալն ընդունում է միայն առցանց վճարումներ: Յուրատանն անհրաժեշտ է ունենալ միայն բանկային հաշիվ կամ հաշիվ PayPal համակարգում:	Գրանցման դեպքում հնարավորություն է տրվում հյուրատունը ներկայացնել այլ զբոսաշրջային կայքէջերում (օրինակ՝ Expedia, Priceline և այլն): Յուրատան մասին տեղեկատվությունը թարգմանվում է ֆրանսերեն, իսպաներեն և իտալերեն լեզուներում պորտալի կողմից:
www.armhotels.am	10%	Յուրերը վճարումը կատարում են պորտալի կայքէջում՝ առցանց եղանակով: Յուրատանն ընդամենը անհրաժեշտ է բանկային հաշվեհամար՝ պորտալից վճարումն ընդունելու համար:	Պորտալը տրամադրում է հյուրատան վերաբերյալ տեղեկատվության կառավարման հարմարավետ համակարգից անվճար օգտվելու հնարավորություն:

Չբոսաշրջային պորտալներում գրանցվելիս հյուրատան սեփականատերը պետք է ունենա բանկային հաշվեհամար՝ անկանխիկ տարբերակով վճարումներն ընդունելու համար:

Ձեռներեցը պետք է նաև օրական 1-2 անգամ ստուգի իր էլեկտրոնային փոստը, որպեսզի ժամանակին հաստատի կամ մերժի ստացված պատվերները:

Պատվերներին, ինչպես նաև պորտալում հյուրատան վերաբերյալ զբոսաշրջիկների մեկնաբանություններին արագ արձագանքելու դեպքում հյուրատունը ավելի մեծ հնարավորությունների ունի զբոսաշրջիկների կողմից բարձր գնահատականների արժանանալու:

Գրանցվելուց առաջ ձեռներեցներին խորհուրդ է տրվում ծանոթանալ պորտալի պահանջներին և առաջարկվող ծառայություններին: Որոշ դեպքերում պորտալներից հնարավոր է ստանալ նաև առցանց առաջնման մեթոդների վերաբերյալ անվճար խորհրդատվություն (օրինակ՝ www.bedandbreakfast.com):

ՖԻՆԱՆՍԱԿԱՆ ԱՐԴՅՈՒՆՔՆԵՐԻ ԿԱՆԽԱՏԵՍՈՒՄ

Նշված բաժնում դիտարկվել են միայն կանխիկի հոսքի կանխատեսումները՝ այն օգտագործողի տեսանկյունից առավել պրակտիկ և հեշտ դարձնելու նպատակով: Նաև հաշվի է առնվել այն հանգամանքը, որ օգտագործողների մեծ մասը հանդիսանում են հյուրատաների սեփականատերերը, որոնք հիմնականում չեն տիրապետում ֆինանսական խորը գիտելիքների:

Յուրատան դրամական միջոցների ներհոսքը ձևավորվում է գիշերակացի, սննդի մատուցման և այլ ծառայություններից: Դրամական միջոցների ներհոսքը տարբեր է մոդելի տարբերակ 1-ի և տարբերակ 2-ի դեպքում, քանի որ տարբերակ 2-ի ներդրումները թույլ են տալիս ապահովել ծառայության որակի ավելի բարձր մակարդակ, որի դեպքում հնարավոր կլինի սահմանել գիշերակացի ավելի բարձր սակագին՝ 7,000 դրամ՝ տարբերակ 1-ի 5,000 դրամի փոխարեն: Ստորև բերված է հյուրատան տարեկան հասույթի բացվածքը 2 տարբերակների դեպքում:

Աղյուսակ 10. Հյուրատան եկամուտների կառուցվածքը տարբերակ 1-ի դեպքում, հազար ՀՀ դրամ

Հասույթի աղբյուր	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Գիշերակաց	864	1,200	1,534	1,868	2,203	2,268
Նախաճաշ	360	510	645	810	960	975
ճաշ	108	126	180	216	252	270
Ընթրիք	420	570	720	900	1,050	1,080
Այլ ծառայություններ ⁷	162	238	322	413	512	525
Ընդամենը	1,914	2,643	3,400	4,207	4,977	5,118

Աղյուսակ 11. Հյուրատան եկամուտների կառուցվածքը տարբերակ 2-ի դեպքում, հազար դրամ

Հասույթի աղբյուր	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Գիշերակաց	1,188	1,652	2,117	2,581	3,046	3,132
Նախաճաշ	360	510	645	810	960	975
ճաշ	108	126	180	216	252	270
Ընթրիք	420	570	720	900	1,050	1,080
Այլ ծառայություններ ⁸	162	238	322	413	512	525
Ընդամենը	2,238	3,097	3,983	4,920	5,820	5,982

Մոդելի 2 տարբերակների որոշ ընթացիկ ծախսեր տարբերվում են՝ պայմանավորված գիշերակացի սակագնի կամ ներդրումների մակարդակի հետ (օրինակ՝ ինտերնետ պորտալների միջնորդավճար, վարկի մարում, պահպանման ծախսեր): Որոշ ծախսեր նույնն են 2 տարբերակների դեպքում (օրինակ՝ ինտերնետի վճար, մատուցվող

⁷ Նշում՝ հյուրատան այլ ծառայությունները կարող են ներառել տրանսպորտ, զբոսավարի ծառայություններ և այլն:

⁸ Նշում՝ հյուրատան այլ ծառայությունները կարող են ներառել տրանսպորտ, զբոսավարի ծառայություններ և այլն:

սննդի ծախսեր, եկամտային հարկ): Ստորև բերված աղյուսակներում ներկայացված են հյուրատան ընթացիկ ծախսերը:

Աղյուսակ 12. Տարբերակ 1-ի ընթացիկ ծախսերը

	Տարի 1	Տարի 2	Տարի 3	Տարի 4	Տարի 5	Տարի 6
Մատուցվող սննդի և այլ ծառայությունների ինքնարժեք	(158)	(217)	(280)	(351)	(416)	(428)
Ինտերնետ պորտալների միջնորդավճար	(61)	(85)	(109)	(134)	(158)	(162)
Պահպանման ծախսեր	(55)	(55)	(55)	(55)	(55)	(55)
Կոմունալ ծախսեր	(115)	(137)	(165)	(193)	(221)	(242)
Ինտերնետ կապի վճար	(72)	(76)	(79)	(83)	(88)	(92)
Այլ վարչական ծախսեր	(68)	(68)	(68)	(68)	(68)	(68)
Վարկի տոկոս	(109)	(85)	(61)	(36)	(12)	-
Վարկի մայր գումարի մարում	(243)	(243)	(243)	(243)	(243)	-
Եկամտային հարկ	(120)	(120)	(120)	(120)	(120)	(120)
Ընդամենը	(1,001)	(1,086)	(1,180)	(1,283)	(1,380)	(1,166)

Աղյուսակ 13. Տարբերակ 2-ի ընթացիկ ծախսերը

	Տարի 1	Տարի 2	Տարի 3	Տարի 4	Տարի 5	Տարի 6
Մատուցվող սննդի և այլ ծառայությունների ինքնարժեք	(158)	(217)	(280)	(351)	(416)	(428)
Ինտերնետ պորտալների միջնորդավճար	(77)	(108)	(138)	(170)	(200)	(205)
Պահպանման ծախսեր	(94)	(94)	(94)	(94)	(94)	(94)
Կոմունալ ծախսեր	(133)	(160)	(192)	(224)	(256)	(281)
Ինտերնետ կապի վճար	(72)	(76)	(79)	(83)	(88)	(92)
Այլ վարչական ծախսեր	(68)	(68)	(68)	(68)	(68)	(68)
Վարկի տոկոս	(184)	(143)	(102)	(61)	(20)	–
Վարկի մայր գումարի մարում	(409)	(409)	(409)	(409)	(409)	–
Եկամտային հարկ	(120)	(120)	(120)	(120)	(120)	(120)
ԸՆԴԱՄԵՆԸ	(1,315)	(1,394)	(1,482)	(1,580)	(1,671)	(1,287)

Ստորև ներկայացված են ընթացիկ ծախսերի վերաբերյալ արված հիմնական ենթադրությունները:

Մատուցվող սննդի և այլ ծառայությունների ինքնարժեք – ենթադրվել է, որ մատուցվող սննդի և այլ ծառայությունների (օրինակ՝ տրանսպորտ, զինու համոես և այլն) ծախսերը միջինում կկազմեն Նշված ծառայությունների վաճառքի արժեքի մոտ 15%-ը: Սա ճիշտ է այն դեպքում, եթե հյուրատունը մատուցվող սննդի պատրաստման

համար մասամբ օգտագործում է Նաև սեփական տնտեսությունում արտադրված գյուղմթերքը:

Ինտերնետ պորտալների միջնորդավճար – ինտերնետ պորտալները, որպես կանոն, գրանցման վարձ չեն պահանջում: Միջնորդավճարի որպես միջին մակարդակ վերցված է գիշերակացի սակագնի շուրջ 10%-ը:

Պահպանման ծախսեր – պահպանման ծախսերն ուղղված են հյուրատան ընթացիկ տեխնիկական խնդիրների լուծմանը, օրինակ՝ ծորակի վերանորոգում, կոտրված ապակու փոխարինում և այլն: Ենթադրվել է, որ պահպանման տարեկան ծախսերը կազմում են հյուրատան ներդրումների 0.2%-ը:

Կոմունալ ծախսեր – հյուրատան կոմունալ ծախսերը կախված են դրա հյուրերի թվից և նրանց մատուցվող ծառայություններից: Նշված կապից ելնելով՝ կոմունալ ծախսերի մակարդակը գնահատվել է ընդհանուր վաճառքների 15%-ի չափով:

Ինտերնետ կապի վճար – հյուրատունն օգտագործում է ամսական 6,000 դրամ սակագնով ինտերնետ կապ: Նշված սակագնով հնարավոր է ձեռք բերել շուրջ 6Մբ/վ արագությամբ ինտերնետ կապ, ինչը ավելի քան բավարար կլինի ինտերնետի միջոցով հյուրատան առաջմղումն ապահովելու համար:

Այլ վարչական ծախսեր – այլ վարչական ծախսերը ներառում են հեռախոսակապի, բանկային հաշվեհամարի սպասարկման և հաշվետվությունների առցանց ներկայացման համար անհրաժեշտ էլեկտրոնային ստորագրության ձեռքբերման ծախսերը:

Ստորև բերված աղյուսակներում ներկայացված են հյուրատան սեփականատիրոջ դրամական հոսքերը:

Աղյուսակ 14. Տարբերակ 1-ի տարեկան դրամական հոսքերը, հազար ՀՀ դրամ

	Տարի 1	Տարի 2	Տարի 3	Տարի 4	Տարի 5	Տարի 6
Դրամական միջոցների ներհոսք	1,914	2,643	3,400	4,207	4,977	5,118
Դրամական միջոցների արտահոսք	(1,001)	(1,086)	(1,180)	(1,283)	(1,380)	(1,166)
Չուտ դրամական միջոցների հոսք	913	1,557	2,220	2,924	3,597	3,952

Աղյուսակ 15. Տարբերակ 2-ի տարեկան դրամական հոսքերը, հազար ՀՀ դրամ

	Տարի 1	Տարի 2	Տարի 3	Տարի 4	Տարի 5	Տարի 6
Դրամական միջոցների ներհոսք	2,238	3,097	3,983	4,920	5,820	5,982
Դրամական միջոցների արտահոսք	(1,315)	(1,394)	(1,482)	(1,580)	(1,671)	(1,287)
Չուտ դրամական միջոցների հոսք	923	1,702	2,501	3,340	4,148	4,695

ՀՅՈՒՐԱՏԱՆ ԲԱՑՄԱՆ ԵՎ ԳՈՐԾԱՐԿՄԱՆ ՊԼԱՆ

Ժամանակացույց շուկայի ուսումնասիրությունից մինչև առաջին հյուրերի այց

Փուլ	Տևողություն
Տարածաշրջանի զբոսաշրջային պոտենցիալի գնահատում	15 օր
Քննարկումներ և խորհրդատվություն գործող հյուրատների սեփականատերերի կողմից	15 օր
Ա/Ձ գրանցում	1 օր
Առանձնատան վերանորոգում/հյուրեր ընդունելու հարմարությունների ստեղծում	1-3 ամիս
Հյուրատան առաջմղում	1-2 ամիս
Ընդամենը ժամանակահատվածը՝ մինչև առաջին վաճառքը	3-6 ամիս

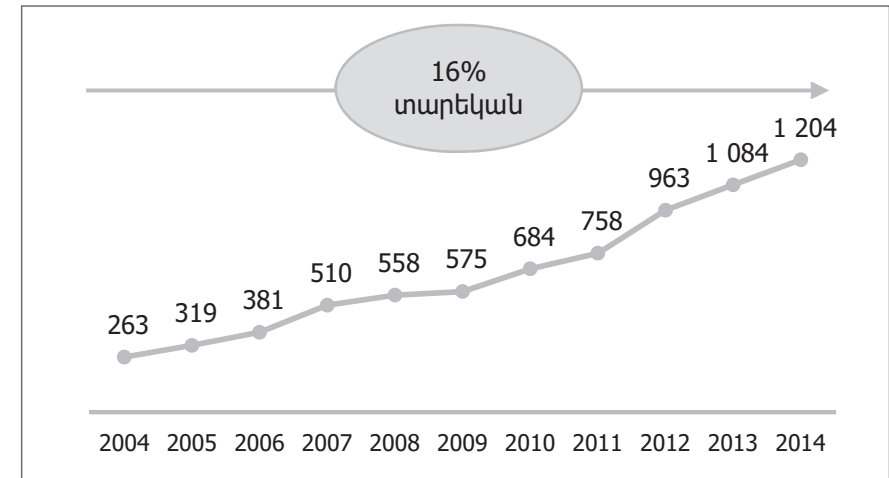
ՀԱՎԵԼՎԱԾ 1

ՀԱՅԱՍՏԱՆԻ ՀՅՈՒՐԱՏՆԱՅԻՆ ՀԱՏՎԱԾԸ ԱԿՆԱՐԿ

Ներգնա զբոսաշրջությունը Հայաստանի տնտեսության ամենադինամիկ զարգացող ոլորտներից է:

Վերջին տարիներին Հայաստանի ներգնա զբոսաշրջիկների թիվը աճի բավականին բարձր տեմպեր է գրանցում: Չբոսաշրջության դինամիկ աճին մեծապես նպաստել է զբոսաշրջային ենթակառուցվածքների զարգացումը, Երևանից դուրս զբոսաշրջային կենտրոնների զարգացումը (Ճաղկաձոր, Ջերմուկ, Դիլիջան, Տաթև) և ձմեռային տուրիզմի հնարավորությունների ընդլայնումը: Կարևոր դեր է խաղացել հյուրանոցային հանգրվանների և հանրային սննդի կետերի թվի ավելացումը և ծառայությունների որակի բարձրացումը, «Չվարթնոց» օդանավակայանի արդիականացումը: Հայաստանի բնության ամավելությունները նպաստում են զբոսաշրջության ոչ ավանդական տեսակների զարգացմանը, այդ թվում՝ արկածային, Էկո և ագրո զբոսաշրջության:

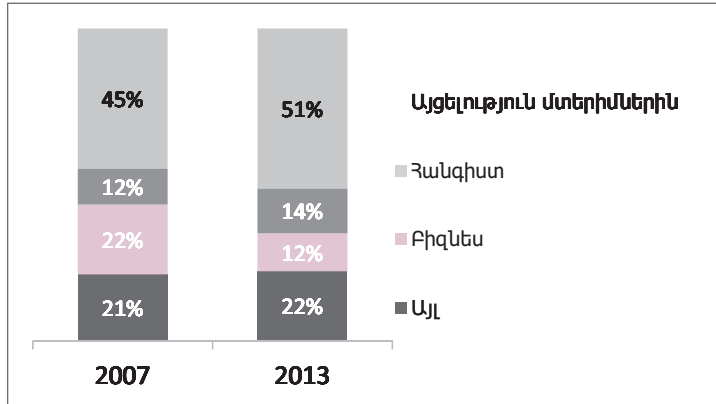
Գծապատկեր 1. Հայաստան ժամանած միջազգային զբոսաշրջիկների թիվ, հազ. մարդ



Աղբյուր՝ ՀՀ ազգային վիճակագրական ծառայություն (ՀՀ ԱՎԾ)

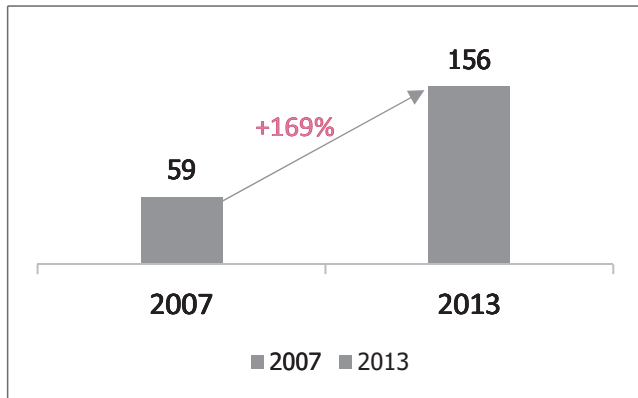
Չնայած միջազգային զբոսաշրջիկների դինամիկ աճին, դրանց գերակշիռ մասը հարազատներին այցելողներն են, որոնք ավելի սահմանափակ են օգտվում հիմնական զբոսաշրջային ծառայություններից: Նրանց միայն 3%-ն է օգտվում հյուրանոցային ծառայություններից: Միաժամանակ, արագ աճում է հանգստի նպատակով Հայաստան այցելողների թիվը: Ի տարբերություն նախորդ խմբի՝ հանգստի նպատակով ժամանողների 80%-ը հանգրվանել է հյուրանոցային և նմանատիպ հանգրվաններում: Հանգստի նպատակով ժամանումների հիմնական խթանը Հայաստանի բնությունը և տեսարժան վայրերն են:

Գծապատկեր 2. Ներգնա զբոսաշրջիկների բաշխվածությունն ըստ այցելության նպատակի



Աղբյուր՝ ՀՀ ազգային վիճակագրական ծառայություն (ՀՀ ԱՎՃ), Հայաստանի միջազգային այցելուների հետազոտությունն սեպտեմբեր 2006- օգոստոս 2007:

Գծապատկեր 3. Հանգստի նպատակով ժամանած զբոսաշրջիկների թիվ, հազար այցելու



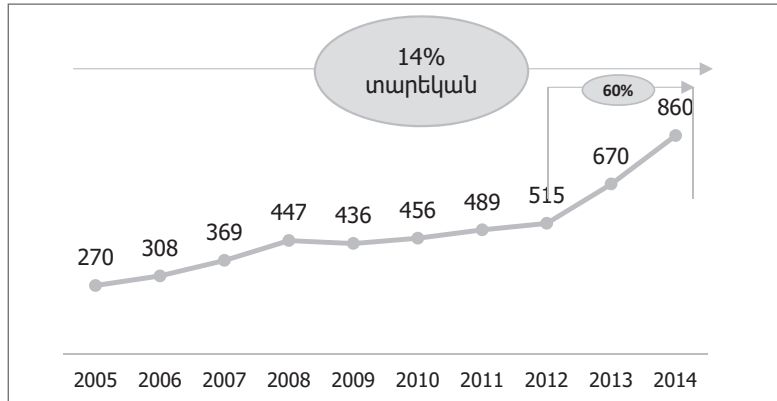
Աղբյուր՝ Հայաստանի միջազգային այցելուների հարցում (2013), Ձեռնարկությունների զարգացում և շուկայի մրցունակություն ծրագիր, Ի-Վի գնահատական

Հյուրատները հիմնականում պահանջարկված են ազգությամբ ոչ հայ զբոսաշրջիկների կողմից: 2013թ-ին հոսթելներում և հյուրատներում են բնակվել օտարազգի զբոսաշրջիկների միայն 3%-ը կամ շուրջ 12,000 զբոսաշրջիկ:

Սոցիալական փաթեթներում զբոսաշրջային ոլորտի ընդգրկումը խթանեց ներքին զբոսաշրջության կտրուկ աճը:

ՀՀ կառավարության 2012թ-ի դեկտեմբերի 27-ի որոշմամբ պետական հատվածի աշխատակիցների սոցիալական փաթեթների մեջ ընդգրկվեց հանգստի ապահովման ծառայությունը, ինչը զգալիորեն խթանեց ներքին զբոսաշրջությունը: Սոցիալական փաթեթները ծածկում են միայն ՀՀ Էկոնոմիկայի նախարարության կողմից հաստատված ցանկում ընդգրկված զբոսաշրջային օպերատորների տրամադրած ծառայությունները: Հետևաբար, սոցիալական բարեփոխումից օգտվելու համար հյուրատները պետք է համագործակցություն հաստատեն համապատասխան զբոսաշրջային օպերատորների հետ: Տուր օպերատորների հետ համագործակցության ցածր մակարդակը հյուրատներին թույլ չի տալիս օգտագործել ներքին զբոսաշրջության պոտենցիալը:

Գծապատկեր 4. Հայաստանի Ներքին զբոսաշրջիկների թիվ, հազ. մարդ⁹



Աղբյուր՝ ՀՀ ազգային վիճակագրական ծառայություն (ՀՀ ԱՎԾ)

Ներքին զբոսաշրջության սեզոնայնությունը չափազանց բարձր է՝ պայմանավորված արձակուրդային ժամանակաշրջանով և ձմեռային զբոսաշրջության ծառայությունների բարձր գներով: Ներքին զբոսաշրջության ամենաակտիվ սեզոնը հունիսից-սեպտեմբեր ընկած ժամանակահատվածն է:

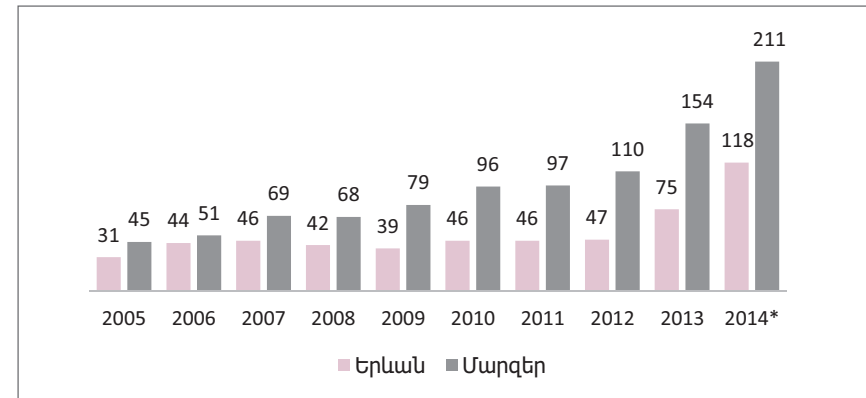
Հայաստանի հյուրանոցային ոլորտը զարգացման բարձր պոտենցիալ ունի: Զբոսաշրջիկների թվի դինամիկ աճը և դեմոգրաֆիայի ընդլայնումը բարենպաստ պայմաններ են ստեղծում գրեթե բոլոր տեսակի հյուրանոցային տնտեսությունների համար: Ոլորտի առանցքային խնդիրը տարբեր սեգմենտների ներսում որակի մակարդակի խիստ տարբերությունների շտկումն է:

Հյուրանոցային տնտեսությունների քանակն աճի միտում ունի: 2005-ից մինչև 2014թ. հոկտեմբեր հյուրանոցային տնտեսությունների թիվը մարզերում ավելի արագ է աճել (19%), քան Երևանում (16%):

⁹ Տվյալները արտացոլում են միայն հյուրանոցներում, հյուրանոցային հանգրվաններում, առողջարաններում և հանգստյան տներում հաշվառված զբոսաշրջիկներին:

Արդյունքում Երևանի հյուրանոցների կշիռը նվազել է մինչև 35%: Մարզերում հյուրանոցային ենթակառուցվածքի զարգացմանը նպաստել է միջազգային հյուրանոցների ընդլայնումը դեպի մարզեր (Ճաղկաձոր, Ջերմուկ, Դիլիջան): Միաժամանակ մարզերում ընդլայնումը եղել է կենտրոնացված առկա հիմնական զբոսաշրջային կենտրոններում:

Գծապատկեր 5. Հյուրանոցների և հյուրանոցային հանգրվանների թիվ



Աղբյուր՝ ՀՀ ազգային վիճակագրական ծառայություն (ՀՀ ԱՎԾ)

* Նշում՝ բերված է 2014թ-ի հոկտեմբերի 1-ի դրությամբ տվյալը (աղբյուր՝ ՀՀ Էկոնոմիկայի նախարարություն)

Հյուրանոցների զբաղվածությունը դեռևս ցածր է և ամբողջովին չի վերականգնվել տնտեսական ճգնաժամի ընթացքում արձանագրված անկումից հետո: Հյուրանոցների միջին զբաղվածությունն աշխարհում տատանվում է 50-70%՝ կախված սեզոնից և վայրից: Հայաստանում 2013 թվականին միջին զբաղվածությունը կազմել է 19%: Վրաստանում 2011թ.-ին այս ցուցանիշը 36% է եղել: Նույնիսկ հաշվի առնելով մարզերում ստվերայնության ավելի բարձր մակարդակը՝ զբաղվածության մակարդակը մարզային հյուրանոցներում կրիտիկական ցածր է: Մարզերում զբաղվածության բարձր մակարդակ նկատվում է միայն ակտիվ զբոսաշրջային

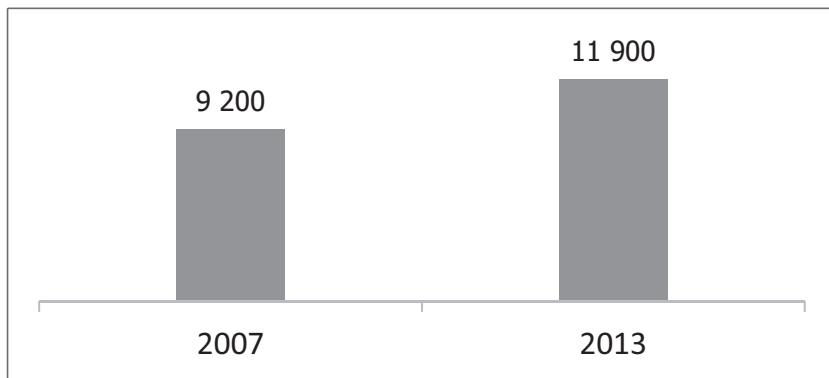
կենտրոններում (մասնագիտական գնահատական. Ձերմուկ՝ 65%, Ծաղկածոր՝ 50%): Չբաղվածության ցածր ցուցանիշը պայմանավորված է նաև զբոսաշրջիկների հոսքի բարձր սեզոնայնությամբ: Որպես կանոն, պիկային ժամանակահատվածում առկա է հյուրանոցային համարների պակաս, այն դեպքում, երբ ոչ սեզոնին հյուրանոցները հիմնականում դատարկ են:

Ցածր զբաղվածության մակարդակը խոչընդոտում է մեծ հյուրանոցների զարգացումը մարզերում, որը հնարավորություն է ստեղծում հյուրատնային սեգմենտի զարգացման համար:

Ըստ ԱՄՆ ՄԶԳ Ձեռնարկությունների զարգացում և շուկայի մրցունակություն ծրագրի՝ Հայաստանում հաշվվում է շուրջ 130 հյուրատուն:

2007-2013թթ. հյուրատների հանդեպ պահանջարկը չափավոր աճել է: Ներգնա զբոսաշրջիկների թվի մեջ հյուրատներում/հոսթելներում հանգրվանողների մասնաբաժինը 2013թ.-ին 2007թ.-ի հետ համեմատած՝ նվազել է՝ 1.8%-ից իջնելով 1.1%-ի, սակայն բացարձակ թվով նշված սեգմենտի հանդեպ պահանջարկն աճել է: 2007-2013թթ. այցելուների թվի շուրջ 30%-ով աճը զգալիորեն ավելացրել է սեգմենտի շուկայի ծավալը:

Գծապատկեր 6. Հյուրատներում/հոսթելներում հանգրվանած ներգնա զբոսաշրջիկների թիվը



Աղբյուր՝ Հայաստանի միջազգային այցելուների հարցում (2013), Ձեռնարկությունների զարգացում և շուկայի մրցունակություն ծրագիր

Օտարազգի զբոսաշրջիկները ավելի հակված են հյուրատներում հանգրվանելու, քան հայազգի զբոսաշրջիկները: Հայազգի զբոսաշրջիկների շրջանում առկա է բացասական վերաբերմունք օտար մարդկանց տանը բնակվելու նկատմամբ, մինչդեռ եվրոպական երկրներում հյուրատներում հանգրվանելու մշակույթը ձևավորված է: Հաճախ հյուրատները ևս հակված չեն ընդունել հայազգի հյուրերի՝ բացատրելով դա վերջիններիս սպասելիքների անհամաչափ մակարդակով, ինչը հյուրատան ձևաչափին անծանոթ լինելու հետևանք է: Այնուամենայնիվ, պետական հատվածի աշխատակիցների սոցիալական փաթեթներում զբոսաշրջության ծախսերի ներառումը կարող է նպաստել ներքին զբոսաշրջության հոսքը դեպի հյուրատներ ուղղելուն:

Մարզային հյուրատների շուկայի ծավալը 2013թ.-ին գնահատվել է շուրջ 275 մլն դրամ: Մարզային հյուրատների զբաղվածությունը գնահատվել է շուրջ 10%, ինչը ցածր է մարզերում հյուրանոցային հանգրվանների զբաղվածության միջին մակարդակից (13%):

ՀԱՎԵԼՎԱԾ 2¹⁰

ԴԻՄՈՒՄ- ՀԱՅՏԱՐԱՐՈՒԹՅՈՒՆ արտոնագրային վճար վճարող համարվելու մասին	Փաստաթղթի հերթական համարը (լրացվում է հարկային մարմնի կողմից)										
1. Ֆիզիկական անձի (անհատ ձեռնարկատիրոջ) անունը և ազգանունը											
2. Ֆիզիկական անձի անձնագրային տվյալները (սերիան, համարը, երբ և ում կողմից է տրվել)											
3. Ֆիզիկական անձի սոցիալական քարտի համարը (առկայության դեպքում)											
4. Անհատ ձեռնարկատիրոջ հարկ վճարողի հաշվառման համարը	<table border="1" style="width: 100%; height: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> </tr> </table>										
5. Գտնվելու (բնակության) վայրը											

¹⁰ «Արտոնագրային վճարների մասին» ՀՀ օրենքի հավելված 3:

Ցանկանում եմ իրականացնել գործունեության հետևյալ տեսակը (տեսակները)	Գործունեության իրականացման վայրը	Գործունեության իրականացման ժամանակահատվածի	Արտոնագրային վճարի չափը, դրամ
		սկիզբը	ավարտը
1. Բնակչության պատվերով կատարվող՝			
1.1. կոշիկի և կաշվե գալանտերեայի և համանման այլ արտադրատեսակների արտադրություն, կոշիկի և կաշվե գալանտերեայի պարագաների արտադրություն, կոշիկի և կաշվե արտադրատեսակների նորոգում			
հագուստի արտադրություն և նորոգում			
գլխարկների արտադրություն և նորոգում			
գորգերի և գորգագործական արտադրատեսակների արտադրություն և նորոգում			
փայտյա իրերի պատրաստում, կահույքի և տան կահավորանքի նորոգում			

ոչ թանկարժեք զարդերի արտադրություն և նորոգում
համակարգչային տեխնիկայի, հեռուստացույցների, լվացքի մեքենաների, օդորակիչների և այլ կենցաղային տեխնիկայի նորոգում, ծրագրային սպասարկում
հեծանիվների և հաշմանդամների սայլակների արտադրություն, անձնական օգտագործման և կենցաղային այլ արտադրատեսակների նորոգում
տնտեսական և զեղազարդ խեցեգործական արտադրատեսակների արտադրություն
այլ ճենապակե և խեցեգործական արտադրատեսակների արտադրություն
թիթեղագործական գործունեություն
2. Ժամացույցների, ժամանակաչափ սարքերի նորոգում, երաժշտական գործիքների նորոգում

3. Նեղ մասնագիտական գիտելիքների ձեռքբերման այլ դասընթացներ
4. Լեզուների ուսուցման դասընթացներ
5. Բարձրագույն և այլ հաստատություններ ընդունվելու համար նախապատրաստական դասընթացներ
6. Պարեր, երգեցողություն դասավանդողների գործունեություն
7. Կատարողական արվեստի բնագավառում գործունեություն, կատարողական արվեստի բնագավառում օժանդակ գործունեություն
8. Ստեղծագործական գործունեություն
9. Ինչույթավարների գործունեություն
10. Կրթական գործունեություն և արտադրողական դաստիարակություն մարմնամարզության և սպորտի բնագավառում

Գործունեության տեսակը (տեսակները)	Գործունեության իրականացման վայրը	Գործունեության իրականացման ժամանակահատվածի		Արտոնագրային վճարի չափը, դրամ
		սկիզբը (ամիս)	ավարտը (ամիս)	

Չարկային տեսչության պետ _____
(անունը, ազգանունը)

(ստորագրությունը)

Կ.Տ.

ԶՐՈՍԱՇՐՋԱՅԻՆ ՏԱՆ ԿԱՌԱՎԱՐՄԱՆ
ԳՈՐԾԱՐԱՐ ՈՒՂԵՑՈՒՅՑ
