

**Զբոսաշրջությունը Հայաստանում. Խոչընդոտներն ու զարգացման
հնարավորությունները**

Միբելի՝ հայրենակիցներ,

Հայաստան-Միյուոք համաժողովի հարգելի՛ մասնակիցներ,

տիկնա՛յք և պարոնա՛յք:

Սրտանց ողջունում եմ բոլորիդ մայր հայրենիքում:

Հազարամյա պատմության ընթացքում Հայաստանը, եղել և մնում է աշխարհի ամենագեղեցիկ անկյուններից մեկը, զբոսաշրջության անսահման հնարավորություններով երկիր-դրախտավայր:

Գաղտնիք չէ, որ զբոսաշրջության ոլորտը ամենազգայուններից է աշխարհաքաղաքական և տարածաշրջանային զարգացումներում: Հայաստանի զբոսաշրջության ոլորտը, թերևս՝ առավել զգայուն: Զգայուն՝ հարևան երկրներում, մեր սահմաններում տեղի ունեցող յուրաքանչյուր պրոցեսի նկատմամբ: Մակայն կարծում եմ այդ պրեցեսները միշտ եղել են, կլինեն ու որքան խանգարում, երբեմն էլ նույնքան օգնում են: Փաստ է, որ վերջին 15 տարիների ընթացքում զբոսաշրջությունը Հայաստանում այն եզակի բնագավառներից է, որ դինամիկ զարգանում է՝ տարեկան միջին 20% աճելով:

Այդ իսկ պատճառով, երբեք ճիշտ չեմ համարել Հայաստանում զբոսաշրջության վիճակը կապել տարածաշրջանային իրադրության հետ կամ կատարել համեմատություններ հարևան երկրների հետ, մասնավորապես՝ Վրաստանի հետ: Չեմ ցանկանում երկար խոսել այս մասին, բայց առիթն օգտագործելով ցանկանում եմ մի քանի հանգամանք ընդգծել համեմատությունների սիրահարների համար.

Հայաստանը չունի ծով և շրջապատված է որոշ ոչ բարեկամ երկրներով՝ ի տարբերություն Վրաստանի, հետևաբար նույն հաջողությամբ կարելի է համեմատություն կատարել Իտալիայի կամ Մինգապուրի հետ:

Մյուս կողմից, մեր մշտական դիտարկումներից բերեմ փաստեր, որոնք խոսում են ի օգուտ Հայաստանի. Վրաստանում տուր օպերատորների, հյուրանոցների, ռեստորանների, տրանսպորտային ընկերությունների և զբոսաշրջության ոլորտի այլ մասնակիցների աշխատանքի մակարդակը անհամեմատ զիջում է մեզ: Զբոսաշրջիկների ճնշող մեծամասնությունը Հայաստանից հեռանում է հիացած տպավորություններով, ինչը չի կարելի ասել Վրաստանի պարագայում: Վստահ եմ, գերադասելի է ունենալ ընդհանուր քանակով թեկուզ պակաս, սակայն գոհունակությամբ մեկնող զբոսաշրջիկներ:

Շարունակեմ՝ ներկայացնելով իմ պատկերացումները Հայաստանի զբոսաշրջության վերաբերյալ: Նորություն չէ, որ Հայաստանում ընդհանուր բիզնես

միջավայրը աշխարհի ամենալավերից չես անվանի, բիզնես անելը Հայաստանում օրական 24 ժամ պայքար է. պայքարում էս հարկային աշխատակցից սկսած մինչև ինտերնետ մատակարար, քաղաքապետարանի չինովնիկից սկսած մինչև սահմանային մաքսավոր: Սակայն մի քանի բան անհերքելի. անգամ հազարամյա զարգացած պետություններում բիզնեսի համար կան բազմաթիվ դժվարություններ, իսկ որ ամենակարևորն է. ձգտում, նվիրվածություն, գիշեր-ցերեկ քրտնաջան աշխատանք և Հայաստանում էլ բիզնեսը կարող է ծաղկել ու բարձունքների հասնել: Օրինակները շատ են և այդպիսի օրինակներից մեկն էլ մեր ընկերությունն է.

Տասնհինգ տարի առաջ, երբ հիմնադրվեց “Հյուր Սերվիս” ընկերությունը՝ մենք ունեինք ընդամենը 3 աշխատակից, կրպակի չափ վարձակալված տարածք՝ մի հին համակարգչով: Մենք չունեինք ֆինանսական միջոցներ կամ ինչ-որ մարդկանց հովանավորչություն ու այն ինչ ստեղծվեց՝ ստեղծվեց այս կոլեկտիվում աշխատող մարդկանց միջոցով, կաթիլ-առ-կաթիլ, սրտացավ աշխատանքով: Այսօր “Հյուր սերվիս” ընկերությունն ունի 100 աշխատակից, հանդիսանում է խոշոր հարկ վճարող և սպասարկել է կես միլիոն զբոսաշրջիկների:

Հաջողությունները կարող են բազմապատկվել, եթե լուծվեն մի քանի խնդիրներ: Առանձնացրել եմ դրանցից երկուսը, որոնց հաղթահարման դեպքում զբոսաշրջության զարգացումը կլինի շեշտակի: Միանգամից ասեմ, դրանց մեջ չեն ոչ գուգարանների և ոչ էլ ճանապարհների խնդիրները. դրանց մասին խոսում են անգամ ամենաալարկոսները՝ իբրև տուրիզմի գիտակներ:

Թվարկվող երկու խոչընդոտների և անելիքների մեջ իր մեծ և անուրանալի դերն ունի Սփյուռքը: Եվ այսպես,

1. Հայաստանի ճանաչելիության բարձրացում: Օտարերկրյա մեր գործընկերների հետ ամենօրյա շփումներում համոզվում ենք, որ Հայաստանը շատ ու շատ երկրներում գրեթե անհայտ կամ քիչ ճանաչված է: Չեմ կարծում, թե դրա լուծման միակ ճանապարհը CNN-ով գովազդն է, ինչպես շատերն են կրկնում: Կան բազմաթիվ ճանապարհներ, ոչ այդքան մեծ ֆինանսական ռեսուրսներ պահանջող եղանակներ, որոնք բավականին արդյունք կարող են ապահովել. ամսագրեր, սոցիալական հարթակներ, ցուցահանդեսներ, զբոսաշրջային ուղղվածությամբ կայքեր և այլն: Քաջ հայտնի է, որ Ջրոսաշրջության պետական կոմիտեն տիկին Ջեյթունցյանի գլխավորությամբ ակտիվորեն աշխատում է այս ուղղությամբ, սակայն յուրաքանչյուրս այստեղ անելիք ունենք:

Բերեմ այդպիսի մի օրինակ, որն իրականացվել է վերջերս մեր ընկերության ջանքերով. Շվեդիայում լույս ընծայվող հայտնի "Det Händer" ամսագիրը իր աշնանային առաջին համարի 12 էջանոց ներդիրը նվիրեց Հայաստանին: Ամսագիրը Սկանդինավյան երկրներում տպագրվում է 1 միլիոն տպաքանակով և ունի ավելի քան 4 միլիոն ընթերցող: Հրատարակիչների նպատակն էր ընթերցողներին բազմակողմանիորեն ներկայացնել մեր երկիրը և խթանել Սկանդինավյան երկրներից

Հայաստան այցելելու ցանկությունը: Այլ երկրներին նվիրված նմանատիպ ներդիրների տպագրությունը ըստ նրանց դիտարկումների ճամփորդողների շրջանում առաջացրել էր թոփաքային հետաքրքրություն:

Ներդիրը պատրաստելու համար շվեդական ամսագիրը դեռևս ամիսներ առաջ դիմել էր «Հյուր սերվիս» ընկերությանը և այսօր կարող ենք հպարտությամբ արձանագրել, որ այն իրականություն է դարձել: Նշեմ, որ այդ ամսագրում նմանատիպ ներդիրի տպագրությունն արժե 80 հազար դոլլար, ինչը «Հյուր սերվիս» ընկերության շնորհիվ Հայաստանի համար դարձավ անվճար:

Երկրորդ մեծ խնդիրը՝ ուղիղ թոփաքներ: Ցամաքային ճանապարհներով մենք գրեթե կտրված ենք աշխարհից: Ուղիղ չվերթերի և հայտնի ավիաընկերությունների սակավությունը ավելի է փոքրացնում զբոսաշրջության զարգացումը Հայաստանում: Մի քանի ինքնաթիռ փոխելը, երկրից երկիր անցնելը դժվար է, ժամանակատար և հասու չէ բոլորին:

Տեղյակ եմ, որ այս ուղղությամբ ջանքեր չի խնայում Հայաստանի կառավարությունն ի դեմս Քաղաքապետի գլխավոր վարչության:

Բայց կա մի անհասկանալի իրողություն. միշտ հպարտանում ենք, թե որքան հաջողակ և մեծ կապիտալի տեր հայրենակիցներ ունենք Հայաստանում և արտերկրում, բայց որևէ կերպ չեմ կարողանում հասկանալ, թե ինչու հայկական ծագումով ավիաընկերություններ չեն ստեղծվում: Չեմ հավատում, որ դա բիզնես տեսանկյունից ոչ-շահավետ է կամ անհեռանկարային, չեմ հավատում շուկայի փոքր լինելու արգումենտին: Գուցե խանգարող այլ հանգամանքներ կան, բայց օդային մատչելիության խնդրի լուծումը մեզ օդի պես անհրաժեշտ է:

Եթե թվարկված խոչընդոտները միավորենք՝ կստացվի հետևյալ պատկերը. Երկիր որը շատ ճանաչված չէ, որտեղ հասնելը բավականին բարդ է, էլ չեմ ասում բազմաթիվ դեպքերում էլ՝ ամիսներով պետք է մուտքի թույլտվություն ստանալ:

Ամփոփելուց առաջ ցանկանում եմ մի նախաձեռնությամբ հանդես գալ, որը կարելի է իրականացնել զբոսաշրջության ոլորտի պետական մարմինների և սփյուռքի համատեղ ուժերով: Գիտեմ, որ աշխարհի տարբեր երկրներում գործող տուր-օպերատորների, գործակալությունների, ցանցային համակարգերի ղեկավարների և մենեջերների մեջ կան մեծ թվով ծագումով հայեր: Ցանկությունս է՝ հրավիրենք նրանց բոլորին Հայաստան ճանաչողական այց-ֆորումի և նպատակ դնենք, որ այդ ընկերությունները իրենց զբոսաշրջային ուղղությունների ցանկում Հայաստանն առաջարկեն որպես թոփ ուղղություն: Այս նախաձեռնությունը կարծում եմ հիանալի փոխգործակցության օրինակ կլինի և մեծապես կնպաստի Հայաստանում զբոսաշրջության զարգացմանը:

Մեր ընկերությունը պատրաստ է հոգալ այդպիսի զբոսաշրջային ընկերությունների ղեկավար մեր հայրենակիցների Հայաստանում գտնվելու և

շրջագայությունների ծախսը: Պատրաստ ենք նրանց սիրով ցուցադրել մեր չքնադ
երկրի բազմադարյա հարստությունները, երկիր, որի գրավչությունները շլացնում են,
երկիր, որն արևի հոտ ունի, երկիր, որով հպարտ ենք յուրաքանչյուրս !!!

Արամ Հակոբյան

«Հյուր Մերվիս» ընկերության հիմնադիր տնօրեն