

ԱՌՈՂՋԱՐԱՆԱՅԻՆ-ՎԵՐԱԿԱՆԳՆՈՂԱԿԱՆ ԶՐՈՍԱՇՐՋՈՒԹՅԱՆ ԶԱՐԳԱՑՄԱՆ ԳՆԱՅԻՆ ՀԻՄՆԱՀԱՐՑԵՐԻ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅՈՒՆԸ

Հիմնաբառեր - առողջարանային-վերականգնողական զբոսաշրջություն, կուրորտ, գին, զեղչային համակարգ, առաջարկ և պահանջարկ

Զբոսաշրջությունը ներկայումս համարվում է համաշխարհային տնտեսության առավել դինամիկորեն զարգացող ճյուղերից մեկը: Ըստ Զբոսաշրջության համաշխարհային կազմակերպության տվյալների՝ միջազգային զբոսաշրջիկների թիվը 2014թ. ամբողջ աշխարհում հասել է 1138 մլն-ի (նախորդ տարվա համեմատ աճել է 4.7%-ով)¹: Ըստ ՀՀ Ազգային վիճակագրական ծառայության տվյալների՝ 2014թ. ՀՀ է ժամանել 1203746 զբոսաշրջիկ (2013թ. Համեմատ ցուցանիշն աճել է 11.3%-ով)²:

Զբոսաշրջության հիմնական տեսակների մեջ իր առանձնահատուկ դերն ու նշանակությունն ունի առողջարանային-վերականգնողական զբոսաշրջությունը, որի հիմքում ընկած են առողջարանային-վերականգնողական ծառայությունները:

Առողջարանային-վերականգնողական զբոսաշրջությունը զբոսաշրջության այն տեսակն է, որի հիմքում ընկած է առողջարաններ այցելությունը՝ առողջարանային բուժում և հանգիստ ստանալու նպատակով: Այսինքն այս դեպքում մարդիկ այցելում են առողջարաններ՝ հանգստի և առողջության վերականգնման իրենց պահանջմունքները բավարարելու նպատակով:

ՀՀ-ն ունի առողջարանային զբոսաշրջության զարգացման զգալի ներուժ: ՀՀ-ում կան 10 կուրորտային գոտիներ, որոնք ունեն առողջարանային-վերականգնողական զբոսաշրջության զարգացման համար անհրաժեշտ բոլոր բնական բուժիչ ռեսուրսները՝ հանքային ջրեր, բուժիչ ցեխեր, բուժիչ տորֆեր, կլիմայաբուժության կազմակերպման համար բարենպաստ կլիմայական պայմաններ³: Սակայն ոչ բոլոր կուրորտային գոտիներում կան

¹ <http://media.unwto.org/press-release/2015-01-27/over-11-billion-tourists-travelled-abroad-2014>

² «Հայաստանի Հանրապետության սոցիալ-տնտեսական վիճակը 2014թ. հունվար-դեկտեմբերին», էջ 122, http://armstat.am/file/article/sv_12_14a_421.pdf

³ Атлас-климат и природные лечебно-оздоровительные ресурсы Армении / Под гл. ред. Б. Арутюняна. Ереван, 2010, с. 124–133

առողջարաններ (ՀՀ Առողջապահության նախարարության կողմից առողջարանային ծառայություններ մատուցելու լիցենզիա ունեն 13 առողջարաններ):

Առողջարանային-վերականգնողական զբոսաշրջության զարգացման համար խիստ կարևոր է գնային հիմնահարցերի վերլուծությունը այս ոլորտում: Առհասարակ, առողջարանային-վերականգնողական կազմակերպության կամ առողջարանի գնային քաղաքականությունը բաղկացած է մի քանի փուլերից.

1. գնային քաղաքականության նպատակների սահմանում,
2. ծախսերի գնահատում,
3. պահանջարկի առանձնահատկությունների որոշում,
4. մրցակիցների գների և մեթոդների վերլուծություն,
5. գնի վերջնական սահմանում:

Գնի ձևավորման նպատակները վերաբերում են ռազմավարական բնույթի միջոցառումներին.

- ✓ գոյատևման ապահովում,
- ✓ ընթացիկ շահույթի մաքսիմալացում,
- ✓ շուկայի մասնաբաժնի ցուցանիշներով առաջատար դիրքերի նվաճում,
- ✓ ապրանքի որակական ցուցանիշներով առաջատար դիրքերի նվաճում⁴:

ՀՀ-ում առողջարանային-վերականգնողական զբոսաշրջության զարգացմանը խոչընդոտող գործոն է առողջարանային հանգստի բարձր գները: Ներկայումս մեր կուրորտներում առողջարանային հանգստի մեկ օրվա արժեքը մեկ անձի համար կազմում է՝ Ջերմուկի առողջարաններում՝ 8500-100000 դրամ, Արզնիում՝ 18000-40000 դրամ, Հանքավանում՝ 9500 դրամ, Վանաձորում՝ 12500-22000 դրամ, Դիլիջանում՝ 10000-32000 դրամ⁵: Այս գները ներառում են գիշերակացը, օրական 3 անգամյա սնունդը և որոշ բուժական ծառայություններ: Գները տատանվում են՝ կախված սենյակների տեսակներից՝ ստանդարտ, կիսալյուքս, լյուքս:

Նշենք, որ առողջարանային հանգստի բուժիչ էֆեկտ ստանալու համար ըստ բժիշկների ցանկալի է առողջարանում գտնվել գոնե 14 օր: Այսինքն՝ երկու շաբաթ առողջարանում անցկացնելու համար անձը պետք է վճարի 119000-1400000 դրամ (կախված նրանից, թե որ առողջարանում է հանգստանում և ինչ սենյակ է

⁴ Туризм и гостиничное хозяйство. Учебник / Под ред. Засл. работника высшей школы проф., д э н. Чудновского А.Д. Изд. 2-е перераб. доп М.ЮРКНИГА,2005, с.141

⁵ <http://www.armhotels.am/EN/Hotels/Index/1>

նախընտրում): Եթե նաև ավելացվեն որոշ բուժական ծառայություններ, ապա այս գումարը, բնականաբար, կավելանա:

Ստացվում է, որ նման հանգիստը հազիվ թե հասանելի է միջին խավի բնակչին, քանի որ Հայաստանում, ըստ ԱՎԾ-ի տվյալների՝ միջին ամսական աշխատավարձը 2013թ. կազմել է 146524.0 դրամ⁶, էլ չենք խոսում այն մասին, որ ավելի ցածր վարձատրվող քաղաքացին կարող է միայն «երազել» առողջարանային հանգստի մասին:

Այժմ որոշենք առողջարանային հանգստի գնի ներքին սահմանը: Նախ նշենք, որ առողջարաններում բոլոր ծախսերը բաժանվում են 3 բաղադրիչների.

1. բուժում, այսինքն բուժական գործընթացի ապահովման հետ կապված ծախսերը,

2. գիշերավարձ, որն իրենից ներկայացնում է տեղակայման կազմակերպման հետ կապված ծախսերը,

3. սնունդ, այսինքն առողջարանում սննդի կազմակերպման հետ կապված ծախսերը⁷:

Ուղեգրի ինքնարժեքը որոշվում է ծախսերի այս 3 բաղադրիչների հիման վրա:

«Առողջարաններում և ուղեգրի ինքնարժեքը որոշում են՝ հաշվի առնելով ծախսերի այս երեք խմբերը: Եթե գնահատենք դրանց ընդհանուր արժեքը, ապա կստանանք 5000-7000 դրամ: Այսպես, բուժական ծառայությունների միջին արժեքը մեկ անձի համար կազմում է օրական 2000-3000 դրամ, սննդի վրա կատարված ծախսերը՝ օրական 2000-3000 դրամ, իսկ սենյակի ծախսը՝ օրական 1000 դրամ (նշված թվերը ստացվել են առողջարաններում մեր իրականացրած հարցումների արդյունքում): Ստացվում է, որ առողջարանը 1 օրում մեկ մարդու համար ծախսում է միջինը 5000-7000 դրամ: Մեր իրականացրած հետազոտությունները ցույց են տվել, սակայն, որ իրականում առողջարանները օրական մեկ մարդու համար ծախսում են շատ ավելի քիչ գումար, այն դեպքում, երբ ցածր սեզոնին առողջարանային ուղեգրերի գները սահմանվում են 8500 դրամից, իսկ բարձր սեզոնին՝ 15000 դրամից սկսած՝ հասնելով մինչև 100000 դրամ: Այս դեպքում հնարավոր ենք համարում առողջարանային հանգստի գները սահմանել 6500 դրամից սկսած (այս գնի պայմաններում «միջին աշխատավարձով ապրող» քաղաքացին իր աշխատավարձով կկարողանա հանգստանալ զոնե 14 օր): Այս դեպքում առողջարանների

⁶ <http://armstat.am/am/?nid=126&id=08001>

⁷ Н.Н. Кузьмина - Факторы, влияющие на стоимость услуг предприятий санаторно-курортного комплекса, Ползуновский вестник № 1, 2006, стр.125

գործունեությունը չի համարվի վնասաբեր, քանի որ ինչպես արդեն նշեցինք, նրանք 1 անձի համար օրական ծախսում են մեր նշած նվազագույն 5000 դրամից ավելի քիչ գումար:

Աշխարհի մի շարք երկրներում հյուրանոցային տնտեսության օբյեկտները զբոսաշրջության զարգացման նպատակով կիրառում են գնային ձկուն զեղչերի քաղաքականություն: Այսպես, օրինակ Մեծ Բրիտանիայում որոշ հյուրանոցային տնտեսության օբյեկտներ առաջարկում են 15% զեղչ 2 գիշերակացի և 20% զեղչ 3 գիշերակացի դեպքում⁸, ԱՄՆ-ում և Կանադայում՝ 15% զեղչ 2 գիշերակացի դեպքում⁹, Ավստրիայում՝ 14% զեղչ 2 գիշերակացի դեպքում¹⁰, Շվեդիայում, Հունգարիայում՝ 10% զեղչ 2 գիշերակացի դեպքում¹¹, Լեհաստանում, Լիտվայում, Լատվիայում՝ 20% զեղչ 2 գիշերակացի և 30% զեղչ 3 գիշերակացի դեպքում¹², Wyndham Hotels and Resorts հյուրանոցների և առողջարանների ցանցը, որը գործում է աշխարհի մի շարք երկրներում, առաջարկում է 30% զեղչ՝ նվազագույնը 3 հաջորդական գիշերակացի դեպքում¹³, և այլն: Կարծում ենք՝ նշված գնային քաղաքականությունը արդյունավետ միջոց է հանգիստը խթանելու համար:

Առաջարկում ենք ՀՀ առողջարաններում ևս ներդնել գների ձկուն զեղչային համակարգ հետևյալ սկզբունքով: Այսպես, քանի որ առողջարանային բուժման դրական ազդեցությունը զգալու համար ցանկալի է առողջարանում գտնվել գոնե 14 օր, իսկ մեր իրականացրած մարքեթինգային հետազոտության արդյունքները ցույց են տալիս, որ հանգստացողները մնում են հիմնականում 7-10 օր (իսկ ըստ ԱՎԾ-ի տրամադրած թվերի հիման վրա կատարված հաշվարկների՝ 3.1 օր), այս դեպքում առաջարկում ենք Հայաստանում առողջարանային գների քաղաքականության մեջ մտցնել ձկուն զեղչային համակարգ հետևյալ սկզբունքով. մինչև 7 օր հանգստի դեպքում գործելու է առանց զեղչի գինը, հետագա յուրաքանչյուր օրվա համար՝ օրվա արժեքի 10% զեղչով (այսպես մինչև 10-րդ օրը), և 20% զեղչով (11-րդ օրվանից սկսած): Այժմ ըստ

⁸ <http://www.discounts4hotels.co.uk/15-off-2-nights-and-20-off-3-night-stay-bookings-bestwestern-co-uk/>

⁹ <http://www.travelodge.com/deals-discounts/featured-offers/stay-2-save-15>

¹⁰ <http://www.vi-hotels.com/en/angelo-katowice/special-offers/offer-details/offer/ stay-2-nights-and-get-14-off/>

¹¹ <http://www.boutiquehotelbudapest.com/en/offers/stay-2-nights-get-10-off/>

¹² <http://www.bestwesterndeals.com/hotel-deals/special-offer.aspx?offer=137&affiliate=26&AspxAutoDetectCookieSupport=1>

¹³ http://www.wyndham.com/deals-discounts/featured-offers/stay-3-save-30?EID=WYN_Stay3_06172013_SL2

մեր առաջարկած նոր գնային քաղաքականության գնահատենք 14 օրվա հանգիստը առողջարաններում (ենթադրելով, որ 1 օրվա արժեքը կազմում է մեր առաջարկած 6500 դրամը): Եթե նախկինում այն կազմում էր 119000-1400000 դրամ, ապա այժմ կկազմի.

$$7*6500+3*(6500-6500*10\%)+4*(6500-6500*20\%)= \\ =45500+3*5850+4*5200=45500+17550+20800=83850$$

Այսպիսով, մեր կողմից առաջարկված գեղչային համակարգը կիրառելու դեպքում 14 օրվա հանգստի արժեքը 1 անձի համար կկազմի 83850 դրամ (իսկ եթե գեղչային համակարգը չլինի, ապա՝ 91000 դրամ (14*6500=91000 դրամ)):

Թերևս կարծում ենք, որ նշված ճկուն գնային համակարգը կխթանի առողջարանային զբոսաշրջիկների թվի մեծացմանը և նրանց կողմից առողջարանային հանգստի օրերի երկարեցմանը:

Բացի այդ, առաջարկում ենք նաև ընտանեկան գեղչեր հետևյալ սկզբունքով՝ 1 ընտանիքից 2 հոգուց ավելի մարդկանց հանգստանալու դեպքում յուրաքանչյուր հաջորդ անդամի համար 5% գեղչ սկսած հանգստի առաջին օրվանից: Այժմ հաշվարկենք, թե ընտանիքի 3-րդ անդամի հանգստի արժեքը որքան կկազմի 14 օրվա համար.

$$83850-83850*5\%=83850-4192.5=79657.5$$

Ըստ մեր հաշվարկի՝ 4 հոգանոց ընտանիքի հանգստի արժեքը 14 օրվա համար կկազմի 327015 դրամ (335400 դրամի (83850*4=335400) կամ 364000 դրամի (91000*4=364000) փոխարեն).

$$83850+83850+79657.5+79657.5=327015 \text{ դրամ}$$

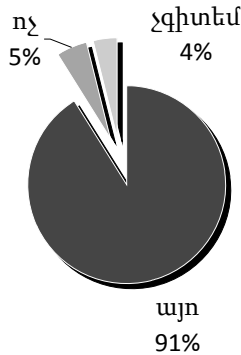
Այսպիսով, եթե ներկայումս 4 հոգանոց ընտանիքը 14 օրում հանգստանում է 476000-5600000 դրամով (119000*4=476000 կամ 1400000*4=5600000), ապա ըստ մեր առաջարկած գնային համակարգի, կարող է հանգստանալ 327015 դրամով:

Նշենք, որ ներկայումս առողջարանների գնային համակարգում գեղչեր կիրառվում են միայն փոքր երեխաների համար: Սակայն կարծում ենք, որ նման գեղչային համակարգի կիրառումը կնպաստի առողջարանային զբոսաշրջիկների թվի մեծացմանը:

Հաշվի առնելով այն, որ առողջարանները աշխատում են թերբեռնված առողջարանային հանգստի ցածր սեզոնի՝ ձմռան ընթացքում՝ մեր առաջարկած գեղչային համակարգից բացի առաջարկում ենք կիրառել նաև հատուկ ձմեռային գեղչային համակարգ՝ այդ ժամանակահատվածում առողջարանային հանգիստը խթանելու և առողջարանների թերբեռնվածության խնդիրը լուծելու նպատակով:

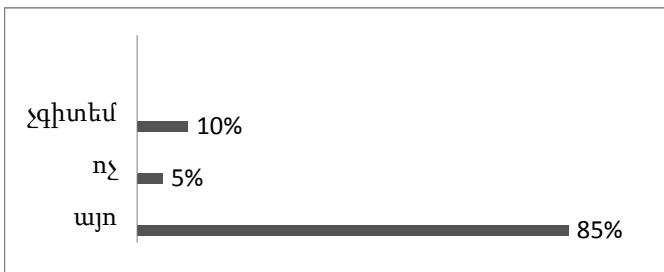
Սոցիոլոգիական հետազոտության միջոցով պարզել ենք բնակչության վերաբերմունքը առողջարանային հանգստի գեղչերի

հանդեպ¹⁴: Հարցվողների գերակշիռ մասը (91%) կողմ է եղել գեղչերի կիրառմանը (զծապատկեր 1):



Չծապատկեր 1. Ի՞նչ եք կարծում, արժի՞ առողջարանային հանգիստը խթանելու նպատակով կիրառել գնային գեղչեր՝ օրինակ 7 օրից ավելի հանգստի դեպքում՝ հետագա յուրաքանչյուր օրվա համար հնարավոր լինի հանգստանալ օրվա արժեքի 10% գեղչով (այսպես մինչև 10-րդ օրը), և 20% գեղչով (11-րդ օրվանից սկսած), բացի այդ ընտանիքից 2 հոգուց ավելի մարդկանց հանգստանալու դեպքում յուրաքանչյուր հաջորդ անդամի համար գործի 5% գեղչ սկսած հանգստի առաջին օրվանից:

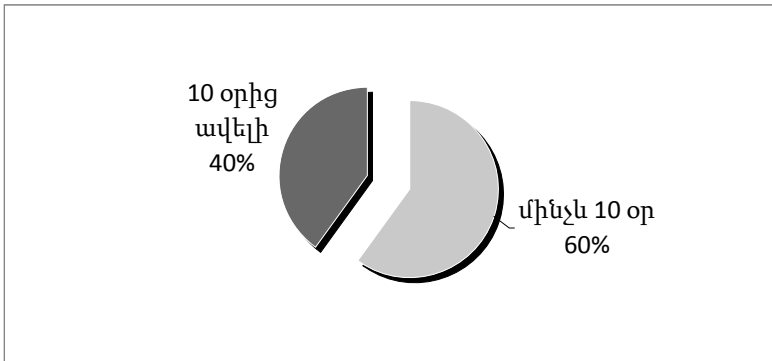
Հարցվողների մեծ մասը (85%) նշել է, որ գեղչերի կիրառման դեպքում կզնա առողջարան հանգստանալու (զծապատկեր 2):



Չծապատկեր 2. Նշված գեղչերի պայմաններում կգնայի՞ք առողջարան հանգստանալու:

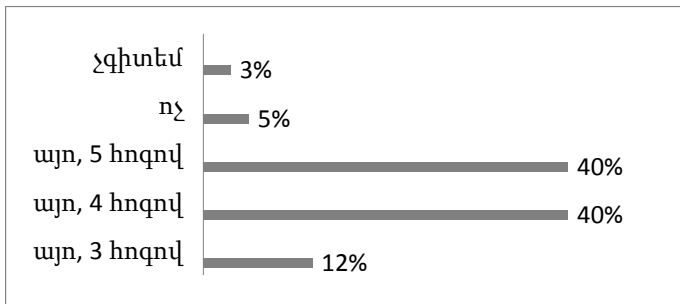
¹⁴ Հետազոտությունը կատարվել է հարցաթերթիկային հարցման միջոցով, համացանցի օգնությամբ, 2013թ. հուլիս-օգոստոս ամիսներին: Հարցման ընտրանքը կազմել է 475 մարդ, որպես գլխավոր համախմբություն ընդունվել է ՀՀ մշտական բնակչության քիվը ըստ 2011թ. մարդահամարի արդյունքների՝ 3018854 մարդ, իսկ վստահելիության աստիճանը ընդունել ենք 97%:

Հարցվողների 60%-ը գեղջերի կիրառման դեպքում նախընտրել է մինչև 10 օրով, իսկ 40%-ը՝ 10 օր և ավելի հանգիստը (գծապատկեր 3):



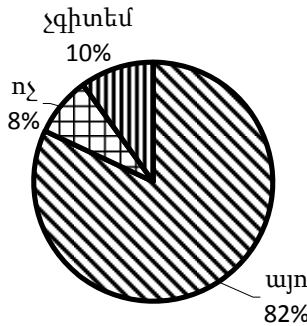
Գծապատկեր 3. Նշված գեղջերի պայմաններում քանի՞ օրով կգնայիք առողջարան հանգստանալու:

Հարցվողների գերակշիռ մասը նշել են, որ ընտանեկան գեղջերի դեպքում կգնան հանգստանալու ընտանիքի 4, 5 և ավելի անդամներով (գծապատկեր 4):



Գծապատկեր 4. Նշված գեղջերի պայմաններում կգնայի՞ք առողջարան հանգստանալու ընտանիքի ավելի շատ անդամներով (հաշվի առնելով ընտանիքից 2 հոգուց ավելի մարդկանց հանգստանալու դեպքում յուրաքանչյուր հաջորդ անդամի համար գործող 5% գեղջը սկսած հանգստի առաջին օրվանից) և եթե այո, ապա քանի՞ հոգով:

Չմեռային գեղջերի կիրառման դեպքում՝ ծնռանը հանգստա-
նալ ցանկացողների թիվը կազմել է 82% (գծապատկեր 5):



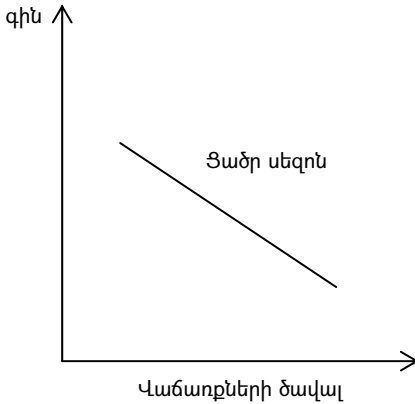
Գծապատկեր 5. Կզնայի՞ք հանգստանալու ծնռանը, եթե կիրառվեին
հատուկ ձմեռային գեղջեր:

Այսպիսով, հարցման արդյունքները վկայում են, որ գեղջերի կիրառման դեպքում էականորեն կաճեն առողջարանային զբոսա-
շրջիկների թիվը, և կընդլայնվեն առողջարանային հանգստի օրերը:
Նշենք, որ առանձին առողջարանների օրինակով շահույթի և սենյակ-
ների՝ ըստ գների բեռնվածության մասին համապատասխան տվյալ-
ներ չունենալու պատճառով (քանի որ նշված տեղեկատվությունը չի
հրապարակվում ո՞չ առողջարանների, ո՞չ էլ ԱՎԾ-ի կողմից) չենք
կարող հաշվարկել գեղջերի ազդեցությունը շահույթի ցուցանիշի վրա,
սակայն մեր սոցիոլոգիական հարցումն արդեն իսկ փաստում է
գեղջային համակարգի կիրառման արդյունավետ լինելու մասին:

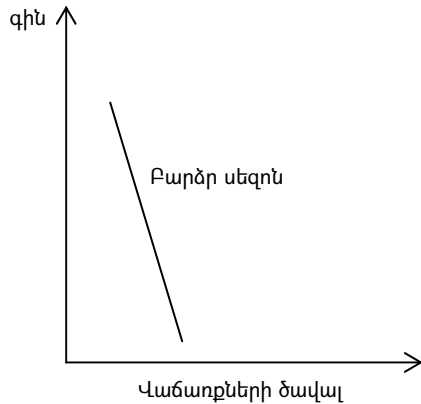
Այժմ դիտարկենք առողջարանային զբոսաշրջության ոլոր-
տում առաջարկի և պահանջարկի գործողության առանձնահատ-
կությունները:

Ինչպես գիտենք, առողջարաններն աշխատում են գերբեռնված
բարձր սեզոնի (ամռան) ժամանակ՝ չնայած գների բարձրացմանը
(ինչը վկայում է այն մասին, որ բարձր սեզոնի ժամանակ առողջարա-
նային զբոսաշրջության ոլորտում պահանջարկը ձկուն չէ): Առողջա-
րանային-վերականգնողական զբոսաշրջության ոլորտում ցածր սեզո-
նի (ձմռան) ընթացքում պահանջարկի կորը չի տարբերվում դասա-
կան պատկերացումից, այն ունի նվազող տեսք բացասական թեքվա-
ծությամբ, դրանում արտացոլվում է պահանջարկի օրենքի գործողու-

թյունը¹⁵: Բարձր սեզոնի ընթացքում պահանջարկը ձկուն չէ՝ այսինքն չնայած գների բարձրացմանը վաճառքների ծավալի կտրուկ անկում տեղի չի ունենում¹⁶:



ա) պահանջարկի կորը ցածր սեզոնին



բ) պահանջարկի կորը բարձր սեզոնին

Գծապատկեր 6. Պահանջարկի կորը առողջարանային-վերականգնողական զբոսաշրջության ոլորտում¹⁷

Այսպիսով, առողջարանային-վերականգնողական զբոսաշրջության ոլորտում ցածր սեզոնի ժամանակ պահանջարկը ձկուն է, իսկ բարձր սեզոնի ժամանակ՝ ոչ ձկուն:

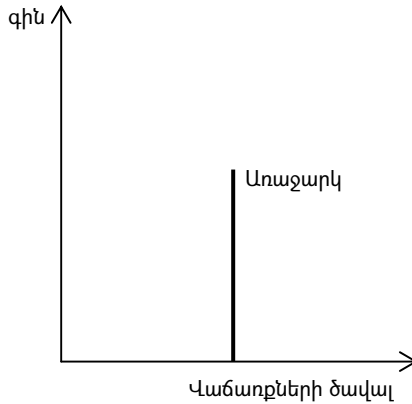
Եթե առողջարանային-վերականգնողական ծառայությունների շուկայում պահանջարկ ներկայացնում են բոլոր նրանք, ովքեր ցանկանում են ստանալ առողջարանային բուժում և հանգիստ, ապա առաջարկ ներկայացնողները համարվում են առողջարանները (իրենց մահճակալ/տեղերի քանակով), հետևաբար առողջա-

¹⁵ Туризм и гостиничное хозяйство. Учебник / Под ред. Засл. работника высшей школы проф., д э н. Чудновского А.Д. Изд. 2-е перераб. доп. М.Юрксина, 2005, стр.150

¹⁶ A.M. Sheela – Economics of hotel management, New Age International (P) Ltd., Publishers, 2002, p. 93

¹⁷ Курс экономической теории: учебник /под общ. ред. проф. Чепурина М.Н., Киселовой Е.А., – 5-е дополненное и переработанное изд. – Киров: “АСА”, 2004г., стр. 102

րանային զբոսաշրջության ոլորտի առաջարկը կլինի ոչ ձկուն և առաջարկի կորը կունենա այսպիսի տեսք.



Գծապատկեր 7. Առաջարկի կորը առողջարանային-վերականգնողական զբոսաշրջության ոլորտում¹⁸

Առողջարանային զբոսաշրջության ոլորտում առաջարկի և պահանջարկի գործողության առանձնահատկությունների վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ առողջարանային հանգստի գնի վրա ազդում են նաև պահանջարկի և առաջարկի ոչ ձկուն բնույթը: Կարծում ենք՝ առողջարանային հանգստի գների նվազմանը կնպաստի նաև Հայաստանի բոլոր կուրորտային գոտիներում նոր առողջարանների կառուցումը, ինչի հետևանքով կսրվի մրցակցությունը առողջարանների միջև, ինչը կնպաստի նաև առողջարանային ծառայությունների և սպասարկման որակի բարձրացմանն ու անընդհատ կատարելագործմանը:

Այս ամենի արդյունքում հնարավոր կլինի.

1. զարգացնել ներքին և ներգնա առողջարանային զբոսաշրջությունը,
2. լավացնել բնակչության առողջական վիճակը,
3. ապահովել բնակչության զբաղվածությունը կուրորտային գոտիներում,
4. զբոսաշրջային մուլտիպլիկատորի արդյունքում մեծացնել առողջարանային զբոսաշրջության մասնաբաժինը ՀՆԱ-ում,
5. մեծացնել հարկային մուտքերը, և այլն:

¹⁸ Գծապատկերն առաջարկվել է հեղինակի կողմից:

АННОТАЦИЯ

Гаяне Товмасын, к.э.н.

АНАЛИЗ ЦЕНОВЫХ ВОПРОСОВ РАЗВИТИЯ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО ТУРИЗМА В РА

Санаторно-курортный туризм - такой вид туризма, когда люди посещают санатории для лечения и отдыха. В Армении есть 10 курортных зон, которые имеют благоприятные условия для организации лечебно-оздоровительного туризма. В Армении одна из проблем развития сферы это высокие цены санаторного отдыха. В статье предлагается применять гибкую систему скидок, сделаны расчеты, социологические опросы.

ANNOTATION

Gayane Tovmasyan, PhD

THE ANALYSIS OF PRICE ISSUES OF SPA-RESORT TOURISM DEVELOPMENT IN THE RA

Spa-resort tourism is the kind of tourism, when people visit spas for health recovery and rest. There are 10 resorts in Armenia, which have favorable conditions for the organization of spa-resort tourism. However high prices prevent the development of the sphere. The article offers a new flexible system of price discounts. Some calculations and sociological surveys are made.