

1  
ՀԱՇՎԵՏՈՒ ԹՈՂԱՐԿՈՂԻ ՀԱՇՎԵՏՎՈՒԹՅՈՒՆ

**ՏԻՏՂՈՍԱԹԵՐԹ**

- Ընթացիկ հաշվետվություն
- Եռամսյակային ֆինանսական հաշվետվություն
- Տարեկան հաշվետվություն

**« ԵՐԵՎԱՆԻ ՈՍԿԵՐՉԱԿԱՆ ԳՈՐԾԱՐԱՆ » բաց բաժնետիրական ընկերություն,  
«ԵՈԳ» ԲԲԸ**

թողարկողի ֆիրմային անվանումը (անունը, ազգանունը)  
**Բաց բաժնետիրական ընկերություն**

կազմակերպական - իրավական ձևը  
**ք.Երևան 0023, Արշակունյաց, 12 հեռ. 58-66-18, ֆաքս 52-57-13**

գտնվելու վայրը, հասցեն, կապի միջոցները (հեռախոս, ֆաքս, էլ-փոստ և այլն)

**N 6      11 .11. 2010թ.**

հաշվետվության համարն ու ամսաթիվը

|  |                       |
|--|-----------------------|
| տեղաբաշխված արժեթղթերի դասը`           | <b>սովորական</b>      |
| արժեթղթերի քանակը`                     | <b>10.348.896 հատ</b> |
| արժեթղթերի անվանական արժեքը(արժույթը)` | <b>1000</b>           |

«Մենք` ստորագրող անձինք, հավաստիացնում ենք, որ հաշվետվությունում ներառվող տեղեկությունները ճշգրիտ և ստույգ են և չեն պարունակում բացթողուններ, որոնք կարող են խեղաթյուրել հաշվետվության ամբողջականությունը»:

| ստորագրող անձինք`<br><b>Ազատուհի Մակարյան</b> | <b>գլխ. հաշվապահ</b> |                  | <b>11 .11. 2010թ.</b> |
|---|----------------------|------------------|-----------------------|
| (անուն, ազգանուն)                             | (պաշտոն)             | (ստորագրություն) | (ամսաթիվ)             |
| (անուն, ազգանուն)                             | (պաշտոն)             | (ստորագրություն) | (ամսաթիվ)             |
| (անուն, ազգանուն)                             | (պաշտոն)             | (ստորագրություն) | (ամսաթիվ)             |

Ստորագրությունները վավերացնում են (ստորագրությունները վավերացվում են տնօրենների խորհրդի նախագահի կամ գործադիր տնօրենի կամ նման իրավասություն ունեցող այլ անձի կողմից)`

| <b>Գազիկ Կաֆյան</b> | <b>գլխավոր տնօրեն</b> |                  | <b>11 .11. 2010թ.</b> |
|---------------------|-----------------------|------------------|-----------------------|
| (անուն, ազգանուն)   | (պաշտոն)              | (ստորագրություն) | (ամսաթիվ)             |

**« ԵՐԵՎԱՆԻ ՈՍԿԵՐԶԱԿԱՆ ԳՈՐԾԱՐԱՆ » ԲԲԸ**

**Միջանկյալ հաշվետվություն**

**III եռ. 2010թ**

|                      |  |
|----------------------|--|
| <b>Հասցե</b>         | <b>ք.Երևան 0023, Արշակունյաց փ, 12</b> |
| <b>Հեռախոս</b>       | <b>58-66-18, 52-53-21</b>              |
| <b>Ֆաքս</b>          | <b>52-57-13</b>                        |
| <b>Էլփոստ</b>        | <b>Info@yerjewel.com</b>               |
| <b>Ինտերնետ կայք</b> | <b>www.yerjewel.am</b>                 |

## ԿԱՌԱՎԱՐՄԱՆ ՄԱՐՄԻՆՆԵՐԻ ՀԱՅՏԱՐԱՐՈՒԹՅՈՒՆ

Մենք՝ «Երևանի Ոսկերչական գործարան» ԲԲԸ գլխավոր տնօրեն՝ Գագիկ Կաֆյանը գլխավոր հաշվապահ՝ Ազատուհի Մակարյանը սույնով հայտարարում ենք այն մասին, որ մեր լավագույն տեղեկացվածության համաձայն ֆինանսական հաշվետվությունները ճշգրիտ և լիարժեք ձևով արտացոլում են Ընկերության ակտիվների և պարտավորությունների, ֆինանսական վիճակի, եկամուտների և ծախսերի իրական իրական պատկերը, իսկ կառավարման մարմինների գեկույցը ճշգրիտ և լիարժեք ձևով արտացոլում է Ընկերության ընդհանուր վիճակը, բիզնեսի արդյունքները, զարգացումը և ներառում է այն հիմնական ռիսկերի նկարագիրը, որի հետ առնչվել կամ առնչվում է ընկերությունը:

Գլխավոր տնօրեն

Գագիկ Կաֆյան

Գլխավոր հաշվապահ

Ազատուհի Մակարյան

## Միջանկյալ գեկույց

### 2010թ. երրորդ եռամսյակի ընթացքում Ընկերության կողմից իրականացված գործունեության վերաբերյալ Ձեկուցող «Երևանի Ոսկերչական գործարան» ԲԲԸ գլխավոր տնօրեն Գագիկ Կաֆյան

Ստորև ներկայացնում ենք «ԵՐԵՎԱՆԻ ՈՍԿԵՐՉԱԿԱՆ ԳՈՐԾԱՐԱՆ» ԲԲԸ–ի 2010թ. 3-րդ եռամսյակի ֆինանսատնտեսական գործունեության վերաբերյալ տեղեկատվություն:

2010 թվականի 3-րդ եռամսյակի ընթացքում «ԵՐԵՎԱՆԻ ՈՍԿԵՐՉԱԿԱՆ ԳՈՐԾԱՐԱՆ» ԲԲԸ արտադրանքի, ապրանքների և ծառայությունների իրացումից հասույթը կազմել է 16 339,0 հազ. դրամ, որի դիմաց իրացման ծախսերը կազմել են 3 794,0 հազ. դրամ, նախորդ տարվա 2 379,0 հազ. դրամի դիմաց, իսկ վարչակառավարչական ծախսերը կազմել են 26 770.00 հազ. դրամ, նախորդ տարվա 26 922.00 հազ. դրամի դիմաց:

2010 թվականի 3-րդ եռամսյակի ընթացքում ոսկու գների կտրուկ տատանումները և զգալի աճը կրճատել է գնորդների կողմից պատվերները, որի արդյունքում զգալի նվազել է արտադրանքի իրացումից հասույթը նախորդ տարվա նույն ժամանակաշրջանի համեմատ, գործառնական այլ եկամուտներից հասույթը նույնպես զգալիորեն նվազել է նախորդ տարվա նույն ժամանակաշրջանի համեմատ:

2010 թվականի ընթացքում ձեռնարկվել են միջոցներ անարդյունավետ ծախսերի կրճատման վերաբերյալ, մասնավորապես կրճատվել է գովազդի ծախսերը: Բնական է, ընկերության գործունեության ոլորտը ենթադրում է, որ գովազդի ծախսերը պետք է լինեն հիմնական ծախսային հոդվածներից մեկը, սակայն ելնելով առկա ֆինանսական իրավիճակից աշխատում ենք գտնել գովազդի ավելի քիչ ծախսատար տարբերակներ, օգտագործել ինտեռնետի հնարավորությունները:

Նկատի ունենալով վերը նշվածը ընկերությունը 2010 թվականի 3-րդ եռամսյակի տնտեսական գործունեության արդյունքում հաշվետու ժամանակաշրջանի վնասը կազմել է 31 359. հազ. դրամ, նախորդ տարվա նույն ժամանակաշրջանի 4 402 հազ. դրամ վնասի դիմաց:

Ընկերության վնասը հիմնականում պայմանավորված է ոսկու գների կտրուկ տատանումներով: Տարին ճգնաժամային է ամբողջ աշխարհի համար և մենք չենք կարող անմասն մնալ դրանից: Պետք է հիշել, որ պատմականորեն ամեն մի ճգնաժամին հաջորդում է տնտեսական վերածնունդ: Թե ինչքանով մեզ կհաջողվի վերադասավորել մեր ուժերը, օգտվելով իրավիճակից, նոր շուկաներ մտնելու համար, ամրապնդվելու արդեն ունեցած շուկաներում, պաշտպանել մեր արտադրողին, օգնել վաճառողին և վերավաճառողին՝ կախված կլինի ինչպիսի ձեռք բերումներով կամ կորուստներով դուրս կգա ճգնաժամից մեր ըկերությունը: Ներկայացված զարգացման ծրագիրը իր շեշտադրումներով կարող է հանդիսանալ հիմնարար՝ ճգնաժամին հակազդելու համար: Սա պետք է ամել շտապ, ժամանակ չկորցնելով:

Բոլորիս հայտնի է, որ հունքի արժեքը ոսկերչության և ադամանդագործության մեջ հիմնական ծախսային տարրն է ինքնարժեքի ձևավորման գործընթացում: Անհրաժեշտ է ձևավորել ոսկերչական արտադրությունը թանկարժեք մետաղներով ապահովելու խնդիրը:

Վիճակագրությունը ցույց է տալիս, որ ոսկու գնի կտրուկ տատանումների հետևանքով ռիսկերի կառավարման հնարավորությունը նվազում է, որի արդյունքում ոսկերչական իրերի արտադրությամբ զբաղվող կազմակերպությունների շրջանակը կտրուկ նվազում է: Սակայն «ԵՐԵՎԱՆԻ ՈՍԿԵՐՉԱԿԱՆ ԳՈՐԾԱՐԱՆ» ԲԲԸ, հիմնվելով ԵՐԵՎԱՆԻ ՈՍԿԵՐՉԱԿԱՆ ԳՈՐԾԱՐԱՆ-1 «ԳՆՈՄՈՆ» ԲԲԸ-ի հզորությունների և ճշգրիտ սարքավորումների տեխնիկական հզորությունների վրա, կատարում է կոնստրուկտորատեխնոլոգիական մշակման, նոր ոսկերչական իրերի ստեղծման և արտադրությունում ներդնելու ուղղությամբ աշխատանքներ՝ միաժամանակ ապահովելով շուկայի մարկետինգային ուսումնասիրություններ և նոր գնորդների հայտնաբերում: Երկու ընկերությունների համատեղ գործունեության արդյունքում ձևավորվել է առանձնահատուկ ձեռագրի ոսկերչական իրերի շուկա, որը հաջողությամբ պահպանվում է:

Ընկերության վերջնական նպատակն է 2010 թվականի և հաջորդ տարիների ընթացքում նշված հզորությունների առավելագույն օգտագործմամբ նվազեցնել արտադրական ծախսերը, կրճատել աշխատատարությունը, փոփոխել արտադրական կառուցվածքը, որոնց շնորհիվ իջեցնել արտադրանքի ինքնարժեքը՝ ապահովելով բարձր շահութաբերություն:

## Ընկերության գործունեության վերաբերյալ տեղեկություններ

Ընկերության գործունեության հիմնական տեսակներն են՝ պերճանքի առարկաների, ոսկերչական իրերի և թանկարժեք զարդեղենի, ժամացույցների, թանկարժեք և կիսաթանկարժեք քարերի, կիսաֆաբրիկատների արտադրություն և վաճառք, նոր տեխնոլոգիաների մշակում, մասնագետների ուսուցման, վերապատրաստման, ցուցահանդեսների և տոնավաճառների կազմակերպում:

Ընկերության կանոնադրական կապիտալը կազմում է 10 348 896 000 դրամ, որը կազմում է 10 348 896 հատ սովորական անվանական բաժնետոմս, մեկ բաժնետոմսի անվանական արժեքը կազմում է 1000 դրամ: Բոլոր 10 348 896 բաժնետոմսերը տեղաբաշխված են բաժնետերերի միջև և լրիվ վճարված են նրանց կողմից, ընդ որում 8 279 117 սովորական անվանական բաժնետոմսեր (80 տոկոսը) համարվում են պետական սեփականություն (տնօրինվում են ՀՀ էկոնոմիկայի նախարարության կողմից), իսկ 2 069 779 սովորական անվանական բաժնետոմսեր (20 տոկոսը) սեփականության իրավունքով պատկանում են մասնակի անհատույց սեփականաշնորհման մասնակիցներին:

Ընկերության կառավարման բարձրագույն մարմինը բաժնետերերի ընդհանուր ժողովն է, ընդհանուր ղեկավարումն իրականացնում է տնօրենների խորհուրդը, իսկ գործունեության ղեկավարումն իրականացնում է գլխավոր տնօրենը:

#### **Ընկերության արտադրության ուղղություններն են՝**

- ոսկերչական իրերի պատրաստում և վաճառք;
- ոսկյա ժամացույցների(նաև թանկարժեք քարերով) պատրաստում և վաճառք;
- թանկարժեք և գունավոր մետաղներից մեդալների, հուշամեդալների պատրաստման պատվերների կատարում;
- ոսկերչական արտադրության սարքավորումների, հանդերձանքի, գործիքների պատրաստում և վաճառք;
- ծառայությունների մատուցում ;

Ընկերությունը բյուջեյի, սոցապի նկատմամբ պարտավորությունները կատարում է ժամանակին:

#### **Ընկերության կառավարման մարմինների վերաբերյալ տեղեկություններ**

Ընկերության կանոնադրությամբ սահմանված Ընկերության կառավարման մարմիններն են Ընկերության մասնակիցների ընդհանուր ժողովը և Ընկերության գործադիր մարմինը՝ գլխավոր տնօրենը: Ընկերության կառավարմանը մասնակցող անձինք են՝ Գագիկ Կաֆյանը (գլխավոր տնօրեն), Ազատուհի Մակարյանը (գլխավոր հաշվապահ):

#### **Ընկերության հետագա հնարավոր զարգացման նկարագիրը**

Ընկերության գործունեության հիմնական ուղղություններն են՝

- ոսկերչական իրերի նոր նմուշների մշակում, դրանց մոդելների և նմուշների պատրաստում;
- ժամացույցների իրանների դիզայնի և համապատասխան կոնստրուկցիաների մշակում;
- ոսկերչական արտադրության սարքավորումների, գործիքների մշակում և արտադրությունում ներդրում;
- ոսկերչական իրերի պատրաստման անհրաժեշտ հանդերձանքի, հարմարանքների նախագծում և ներդրում;
- շքանշանների, մեդալների, հուշամեդալների արտադրության նախապատրաստում;
- նոր տեխնոլոգիաների մշակում և ներդրում;
- մարքեթինգային հետազոտության և պատվերների փաթեթի ապահովում:

#### **Տեղեկություններ Ընկերության նախատեսվող գործունեության վերաբերյալ**

2010 թվականին նախատեսվող աշխատանքներ.

- 50 նոր ոսկերչական իրերի արտադրության համար անհրաժեշտ հանդերձանքի մշակում և պատրաստում,
- 5 նոր ժամացույցների արտադրության համար անհրաժեշտ հանդերձանքի մշակում և պատրաստում,
- 10-12 տիպի հոբելյանական մեդալների, հուշամեդալների, պետական շքանշանների և մեդալների հանդերձանքի մշակում և պատրաստում,
- արույրից և ցամից պատրաստված դետալների խոշոր թողարկման համար անհրաժեշտ հանդերձանքի մշակում և պատրաստում: .

Ընկերության արտադրանքի սպառման հիմնական շուկաներն են հանդիսանում՝

- Ռուսաստանի Դաշնություն
- Ղազախստան
- Մոլդովա
- Գերմանիա
- Թուրքմենիա
- ԱՄՆ

Նշված շուկաներում զբաղեցրած դիրքերը ամրապնդելու և հետագա զարգացման համար անհրաժեշտ է ապահովել շուկայում բարձր պահանջարկ ունեցող տեսականու արտադրությունը: Տվյալ պահին թվարկված բոլոր շուկաներում բարձր պահանջարկ ունեն թեթև քաշ ունեցող ոսկերչական իրերը, ինչպես նաև սպիտակ ոսկյա իրերը թանկարժեք քարերով՝ հատկապես շատ քանակությամբ: Դիրքերը ամրապնդելու գրավական է համարվում պատվերների կատարման ժամանակահատվածի շարունակական նվազեցումը:

Բոլոր շուկաներում, ինչպես նաև կազմակերպվող տարբեր ցուցահանդեսներում լայն ներկայացվում և ակտիվ մասնակցություն են ունենում Հոնկոնգի և Չինաստանի տարեց տարի զարգացող արտադրողները: Ի շնորհիվ ցածր աշխատանքային ծախսումների՝ օրինակ մեկ թանկարժեք քարի ներդրման արժեքը կազմում է 0.10 ԱՄՆ դոլար, նրանք առաջարկում են էժան և բարձր պահանջարկ ունեցող իրեր:

Հարկ է նշել, որ որակական հատկանիշներով այդ արտադրանքը զիջում է Ընկերության արտադրանքին: Ինչ վերաբերվում է Ընկերության արտադրանքի վերջնական սպառողներին, ապա նրանք հիմնականում հանդիսանում են նախկին ԽՍՀՄ քաղաքացիների, որոնք այժմ բնակություն են հաստատել այլ երկրներում:

Ռեսուրսահարկերով արտաքին շուկաներում ստեղծված իրավիճակն ու վերլուծելով տարբեր տոնավաճառներում մասնակցության արդյունքները, կարելի է արձանագրել, որ այժմ Ընկերության համար ռազմավարական նշանակություն է ձեռք բերում նախկին ԽՍՀՄ տարածքում դիրքերի ամրապնդումը և վաճառքի ավելացումը: Ի շնորհիվ շուկայում պահպանվող դիրքերի և Ընկերության առևտրային նշանի (բրենդի) հայտնի լինելուն, անհրաժեշտ է մաքսիմալ կերպով օգտագործել իրավիճակը՝ զուգահեռաբար տանելով աշխատանքներ այլ շուկաների հայթայթման և պահպանման գործում: Առանձին կետով հարկ է նշել, որ տվյալ մրցակցային պայմաններում հատուկ նշանակություն է ձեռք բերում ժամկետների և որակի պահպանումը:

Ընկերության արտադրանքի արտահանման հիմնական միջոցներն են.

1/ Ավիաուղիները

2/ Սուրհանդակային ծառայությունները

3/ Բեռնափոխադրող կազմակերպությունները:

Ընկերության արտադրանքը նախատեսված է միջին և բարձր խավի սպառողների համար: Այս արտադրանքը չունի տարիքային և սեռական սահմանափակում: Չնայած այն հանգամանքին, որ այն չի ներկայացնում կենսական անհրաժեշտություն, այն հանդիսանում է գեղեցկության և շքեղության խորհրդանիշ ինչպես կանանց, այնպես էլ տղամարդկանց համար: Ելնելով շարունակաբար բարդացող մրցակցային պայմաններից, անհրաժեշտ է դառնում ընդլայնել սպառողների ծավալը՝ ներգրավելով նաև բնակչության այն մասը, որն ունի կայուն, սակայն միջինից ցածր եկամուտ: Դրա

հիմնական միջոց է հանդիսանում թեթև քաշով և հետևաբար հարաբերական ցածր գներով, իրերի արտադրությունը:

Ներքին շուկայում Ընկերության հիմնական մրցակիցներն են հանդիսանում ոսկու վաճառքով զբաղվող խոշոր խանութները, ինչպես նաև Երևան քաղաքի տարբեր շրջաններում տեղաբաշխված ոսկու շուկաները: Մրցակիցների կողմից մրցակցության հիմնական միջոցներ են հանդիսանում ցածր գինը և ակտիվ գովազդը: Արտաքին շուկայում Ընկերության հիմնական մրցակիցներ են հանդիսանում.

1. ՌԴ ներկայացնող մի քանի խոշոր և բավականաչափ հայտնի ընկերություններ, մասնավորապես՝ «Էստետ», «Ռուսսկիե սամոցվետի» և այլն: Ըստ առկա տեղեկատվության, «Էստետ» ֆիրման կատարում է պատվիրված ապրանքի մատակարարումը պատվերը տեղադրելուց 20 օր հետո, ինչը հանդիսանում է չափազանց արդյունավետ աշխատանքի ոճ և համարվում է պատվերների թվի աճի հիմնական գրավական:

2. Ուկրաինական «Կիևի Ոսկերչական Գործարանը», Ղազախստանը ներկայացնող «Ալտին» Ֆիրման և այլն:

3. Թուրքական արտահանողները, որոնք ի շնորհիվ էժան աշխատուժի կարողանում են առաջարկել ցածր գներ:

4. Չինական արտադրողները, որոնք օգտվելով էժան աշխատուժից, ապահովում են տեխնիկապես բարդ իրերի արտադրությունը՝ միաժամանակ սահմանելով նրանց համար հարաբերական ցածր գներ: Հարկ է նշել, որ չինական արտադրանքի ուսումնասիրումը ցույց է տալիս, որ որակական հատկանիշներով նրանք զիջում են վերը շարադրյալ արտադրողների արտադրանքին:

5. Իտալական արտադրողները, որոնք ի շնորհիվ արտադրանքի բարձր որակի և հատկապես դիզայնի զբաղեցնում են համաշխարհային շուկայում խոշոր միջ:

Մեծածախ առևտրով զբաղվող հաճախորդներին Ընկերության մրցակիցների կողմից առաջարկվում են համագործակցության ճկուն տարբերակներ՝ սկզբնական փուլում կանխավճարային պայմաններով, հետագայում «վճարումը ապրանքը ստանալիս» և «ապառիկ» հիմունքներով: Տվյալ պայմաններում հետզհետե դժվարանում է մրցակցել արագ զարգացող չինական արտադրողների հետ:

Ընկերությունն այսօր հանդիսանում է մեղալների և հուշամեղալների միակ արտադրողը ներքին շուկայում: Տվյալ ոլորտը կարող է նաև շահավետ լինել Ընկերության համար արտաքին շուկայում որակական և գնային ճիշտ քաղաքականության մշակման դեպքում:

Ընկերության գործունեության վրա հնարավոր է բացասական ազդեցություն ունենալ.

- Ընկերության կողմից տեսականու նորացման և թարմացման ուշացումը
- Գների կտրուկ աճի դեպքում
- Համաշխարհային շուկայում ոսկու գների կայունության դեպքում ազգային տարադրամի շարունակական արժևորումը
- Գնային սխալ քաղաքականության իրականացում
- Ժամկետների խախտում
- Գովազդի բացակայություն
- Հարկային օրենսդրության կտրուկ փոփոխություններ

Մարքեթինգային ուսումնասիրությունների բացակայությունը

Ամենակարևորը - դա ավանդական շուկաների պահպանումն է և նոր շուկաների հայթհայթումն է: Սրա հետ կապված կուզենայի նշել, որ արտադրողները առևտրային ցանցին ոսկերչական իրերը որպես կանոն տրամադրում են վճարման տարեկետման իրավունքով, սա առավել ակտուալ է ներկայիս ֆինանսատնտեսական իրավիճակում:

Արտադրողներին էլ որպես կանոն տրամադրվում է կոնսիգնացոն եղանակով և շուկայական գնից ցածր գնով: Այստեղ մեծ է բանկերի դերը, հաշվի առնելով հեյջինգի



(ապահովագրման) մեխանիզմի կիրառումը: Պետք է ձգտենք ներդնել այս մեխանիզմը, ներգրավել մեր բանկերին, իհարկե ՀՀ ԿԲ համակարգող դերակատարությամբ:

Այս աշխատածնի կիրառման համար անհրաժեշտ պայման է տեղական ոսկիարդյունահանող ձեռնարկությունների զարգացումը:

Մեր ներքին աշխատանքում պետք է ապահովենք մարքեթինգի ծառայության կողմից շուկաների մանրակրկիտ ուսումնասիրությունը և վերլուծությունը, հիմնվելով դրա վրա 2010-2011 թ.թ. հասնենք տեսականու աճի՝ մինչև 150 տեսակ իրի, ըստ շուկաների, 11 նոր մեդալների կոնստրուկտորա - տեխնոլոգիական մշակում և ներդրում, 3 ժամացույցների մոդելների մշակում և ներդրում, էլեկտրոնոգիոն հարգադրոշմների արտադրության իրականացում, արտադրության դիֆերսիֆիկացիա, մասնավորապես ոչ թանկարժեք մետաղներից աքսեսուարների արտադրություն:

Եվ իհարկե, բոլոր դեպքերում, շուկայական տնտեսության պայմաններում, պետք է կարողանանք բարձրացնել աշխատանքի արտադրողականությունը, ապահովել ֆինանսական ներդրումների բարձր արդյունավետությունը, աշխատել խնայողաբար, ուստի միայն այս դեպքում կկարողանանք կյանքի կոչել մեր բոլոր պլանները:

Գագիկ Կաֆյան

Գլխավոր տնօրեն

Ազատուհի Մակարյան

Գլխավոր հաշվապահ

### Ընկերության ֆինանսական վերլուծություն 2010թ. III եռամսյակ

Նկատի ունենալով 2010թ. 3-րդ եռամսյակի «Երևանի Ոսկերչական գործարան» ԲԲԸ տարեկան ֆինանսական հաշվետվությունը, ներկայացնում են ընկերության 2010 թվականի 3-րդ եռամսյակի ֆինանսատնտեսական գործունեության վերաբերյալ որոշ տվյալներ.

Ընկերության ընդհանուր ակտիվները հաշվետու եռամսյակի վերջի դրությամբ կազմել է 4 521 433,0 հազ.դրամ, այդ թվում ոչ ընթացիկ ակտիվները 846 494,0 հազ.դրամ, ընթացիկ ակտիվները՝ 3 674 939,0 հազ.դրամ, որոնք կազմում են ընդհանուր ակտիվների համապատասխանաբար 18.72% և 81.28%-ը:

2010թ. 3-րդ եռամսյակի ֆինանսատնտեսական գործունեության արդյունքում հաշվետու եռամսյակի վնասը կազմել է 31 359.00 հազ.դրամ:

Հաշվապահական հաշվառման կազմակերպման համար պատասխանատու է գլխավոր տնօրենը:

Ընկերությունում հաշվապահական հաշվառումն իրականացվում է 1C- Ձեռնարկություն հաշվապահական ծրագրով:

## Ֆինանսական կայունության վերլուծություն

1. **Ֆինանսական անկախության գործակիցը** ցույց է տալիս, թե ընկերության ընդհանուր միջոցների որ մասն է ձևավորվել սեփական կապիտալի հաշվին: Այլ կերպ, այն սեփական կապիտալի տեսակարար կշիռն է կազմակերպության ընդհանուր կապիտալում:

$$Q_1 = \frac{\text{Սեփական կապիտալ}}{\text{Հաշվեկշռի հանրագումար}} = \frac{3513486}{4521433} = 0,78$$

Այս ցուցանիշի ցանկալի փոքրագույն մակարդակը կազմում է 0.5:

2. **Պարտավորությունների և սեփական կապիտալի հարաբերակցության գործակիցը** իր իմաստով մոտ է նախորդ գործակցին և ցույց է տալիս, թե սեփական կապիտալի միավորի հաշվով որքան պարտավորություններ ունի կազմակերպությունը:

$$Q_2 = \frac{\text{Պարտավորություններ}}{\text{Սեփական կապիտալ}} = \frac{1007947}{3513486} = 0,29$$

Այս ցուցանիշի ցանկալի փոքրագույն մակարդակը կազմում է 1:

3. **Ինքնավարության գործակիցը** ցույց է տալիս, թե կազմակերպության միջոցների, որ մասն է ձևավորվել երկարաժամկետ ներգրավված աղբյուրների հաշվին:

$$Q_3 = \frac{\text{Սեփական կապիտալ} + \text{Երկարաժամկետ պարտավորություններ}}{\text{Հաշվեկշռի հանրագումար}} = \frac{3660276}{4521433} = 0.81$$

Այս գործակիցը ավելի մեղմ է, քան ֆինանսական անկախության գործակիցը, դրա իջեցումը դիտվում է որպես բացասական երևույթ, քանի որ իր միջոցների ֆինանսավորման համար արդեն սկսել է ներգրավել միջոցներ կարճաժամկետ հիմունքներով:

4. **Գործող կապիտալ:** Այն ցույց է տալիս, թե ընթացիկ ակտիվների, որ մասն է ապահովված սեփական կապիտալով և երկարաժամկետ պարտավորություններով կամ երկարաժամկետ հիմունքներով ներգրավված միջոցների որ մասն է ուղղված ընթացիկ ակտիվների ֆինանսավորմանը:

$$Q_4 = \text{Ընթացիկ ակտիվներ} - \text{Կարճ պարտավորություններ} = 3674939 - 861157 = 2813782$$

**5. Ընթացիկ ակտիվների՝ գործող կապիտալով ապահովվածության գործակից:** Այն ցույց է տալիս, թե ընկերության ընթացիկ ակտիվների, որ մասն է ձևավորվել սեփական կապիտալի և երակարաժամկետ պարտավորությունների հաշվին:

$$Q5 = \frac{\text{Գործող կապիտալ}}{\text{Ընթացիկ ակտիվներ}} = \frac{2813782}{3674939} = 0,77$$

Այս ցուցանիշի նորմատիվային փոքրագույն արժեքը կազմում է 0,1:

**6. Պաշարների գործող կապիտալով ապահովվածության գործակից:** Այն ցույց է տալիս ընկերության ապրանքանյութական պաշարների, որ մասն է ձևավորվել սեփական կապիտալի և երկարաժամկետ պարտավորությունների հաշվին:

$$Q6 = \frac{\text{Գործող կապիտալ}}{\text{Պաշարներ}} = \frac{2813782}{1108104} = 2.54$$

**7. Սեփական կապիտալի մանրայնության գործակից:** Այն ցույց է տալիս, թե ընկերության սեփական կապիտալի հաշվին ձևավորված միջոցների, որ մասն է գտնվում շարժունակ (մոբիլ) վիճակում:

$$Q7 = \frac{\text{Գործող կապիտալ}}{\text{Սեփական կապիտալ}} = \frac{2813782}{3513486} = 0,80$$

## **Հաշվեկշռի իրացվելիության վերլուծությունը**

**Իրացվելիությունը բնութագրող ցուցանիշներն են.**

**1. Ընթացիկ իրացվելիության գործակից:** Այն ցույց է տալիս ընկերության կարճաժամկետ պարտավորությունների ընթացիկ ակտիվներով ապահովվածության աստիճանը և որոշվում է ընթացիկ ակտիվների և կարճաժամկետ պարտավորությունների հարաբերությամբ:

$$Q8 = \frac{\text{Ընթացիկ ակտիվներ}}{\text{Կարճաժամկետ պարտավորություններ}} = \frac{3674939}{861157} = 4,27$$

Այս ցուցանիշի սահմանային նվազագույն արժեքը 2 է:

2. **Արագ իրացվելիության գործակից:** Այն ցույց է տալիս կարճաժամկետ պարտավորությունների առավել իրացվելի ակտիվներով ապահովվածության աստիճանը և որոշվում է առավել իրացվելի ակտիվների (դրամական միջոցներ, կարճաժամկետ ֆինանսական ներդրումներ, դեբիտորական պարտք) և կարճաժամկետ պարտավորությունների հարաբերությամբ:

$$Q9 = \frac{\text{Արագ իրացվելի ընթացիք ակտիվներ}}{\text{Կարճաժամկետ պարտավորություններ}} = \frac{2500187}{861157} = 2,90$$

Այս ցուցանիշի սահմանային նվազագույն արժեքը 1 է:

## ՇՐՋԱՆԱՌՈՒ ՄԻՋՈՑՆԵՐԻ ՇՐՋԱՆԱՌԵԼԻՈՒԹՅԱՆ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅՈՒՆ

1. **Ակտիվների շրջանառելիության գործակից:** Այս ցուցանիշը բնութագրում է համախառն ակտիվների շրջանառության արագությունը:

$$Q10 = \frac{\text{Արտադրանքի իրացումից հասույթ}}{\text{Ակտիվների միջին մեծություն}} = \frac{16339}{4581461} = 0.004$$

2. **Ընթացիկ ակտիվների շրջանառելիության գործակից:** Այս ցուցանիշը բնութագրում է ընթացիկ ակտիվների շրջանառության արագությունը:

$$Q11 = \frac{\text{Արտադրանքի իրացումից հասույթ}}{\text{Ընթացիկ ակտիվների միջին մեծություն}} = \frac{16339}{3733090} = 0.004$$

3. **Պատրաստի արտադրանքի շրջանառելիության գործակից:** Այս ցուցանիշը բնութագրում է պատրաստի արտադրանքի շրջանառության արագությունը:

$$Q12 = \frac{\text{Իրացված արտադրանքի արտադրական արժեք}}{\text{Պատրաստի արտադրանքի միջին մեծություն}} = \frac{12348}{681035} = 0.02$$

Ստորև ներկայացվում է «Երևանի Ոսկերչական գործարան» ԲԲԸ-ի կողմից 2010թ. երրորդ եռամսյակի ընթացքում հաշվարկված և պետ. բյուջե վճարված գումարներն, ըստ հարկատեսակների.

**Հարկային պարտավորություններ 2010թ. III եռամսյակ «ԵՈԳ» ԲԲԸ**

|                  | հաշվ.           | վճար.           |
|------------------|-----------------|-----------------|
| ԱԱՀ              | 2 619.0         | 2 619,0         |
| Ե/հ              | 2 109.0         | 2 724,0         |
| Շ/հ 1% կանխավճար | 126.4           | 126,4           |
| Գ/հ              | 116.0           | 116.0           |
| <b>Ընդամենը</b>  | <b>4 970.4</b>  | <b>5 585.4</b>  |
| Սոցապ վճար       | 5 494.0         | 5 475.0         |
| Հ/հ              | 184.0           | 187.0           |
| Բնապահպ.         | 8.0             | 8.0             |
| <b>Ընդամենը</b>  | <b>5 686.0</b>  | <b>5 670.0</b>  |
| <b>Ամբողջը</b>   | <b>10 656.4</b> | <b>11 255.4</b> |

Գլխավոր տնօրեն

Գագիկ Կաֆյան

Գլխավոր հաշվապահ

Ազատուհի Մակարյան