

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 2 14 .05. 2009թ.**

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` <b>Ազատուհի Մակարյան</b>	<b>գլխ. հաշվապահ</b>		<b>14 .05. 2009թ.</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>14 .05. 2009թ.</b>
----- (անուն, ազգանուն)	----- (պաշտոն)	----- (ստորագրություն)	----- (ամսաթիվ)

**« ԵՐԵՎԱՆԻ ՈՍԿԵՐՉԱԿԱՆ ԳՈՐԾԱՐԱՆ » ԲԲԸ**

**Միջանկյալ հաշվետվություն**

I եռ. 2009թ

<b>Հասցե</b>	<b>ք.Երևան 0023, Արշակունյաց փ, 12</b>
<b>Հեռախոս</b>	<b>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.com</b>

## Մ Ե Ն Ք ՝ Գ Ե Ր Լ Ա Ն Ի Ո Ս Կ Ե Ր Ջ Ա Կ Ա Ն Գ Ո Ր Ժ Ա Ր Ա Ն ՝ Բ Բ Ը Գ Լ Խ Ա Վ Դ Ր Ե Ն Ո Ր Ե Ն ՝ Գ Ա Պ Ի Կ Կ Ա Ֆ Յ Ա Ն Ը

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

## ՇՇՀՅ ԿԻՅ Է 1/2»ՆՆՆՆ

### 2009թ. առաջին եռամսյակի ընթացքում Ընկերության կողմից իրականացված գործունեության վերաբերյալ Ձեկուցող «Երևանի Ոսկերչական գործարան» ԲԲԸ գլխավոր տնօրեն Գագիկ Կաֆյան

Ստորև ներկայացնում ենք «ԵՐԵՎԱՆԻ ՈՍԿԵՐՉԱԿԱՆ ԳՈՐԾԱՐԱՆ» ԲԲԸ–ի 2009թ. ֆինանսատնտեսական գործունեության վերաբերյալ տեղեկատվություն:

2009 թվականի 1-ին եռամսյակի ընթացքում «ԵՐԵՎԱՆԻ ՈՍԿԵՐՉԱԿԱՆ ԳՈՐԾԱՐԱՆ» ԲԲԸ արտադրանքի, ապրանքների և ծառայությունների իրացումից հասույթը կազմել է 73 182,0 հազ. դրամ, որի դիմաց իրացման ծախսերը կազմել են 6839,0 հազ. դրամ, նախորդ տարվա 10794,0 հազ. դրամի դիմաց, իսկ վարչականառավարչական ծախսերը կազմել են 28563.00 հազ. դրամ, նախորդ տարվա 42831.00 հազ. դրամի դիմաց:

2009 թվականի 1-ին 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, իսկ գործառնական այլ եկամուտներից հասույթը թեթևակի աճել է նախորդ տարվա նույն ժամանակաշրջանի համեմատ :

Նկատելի է ըկերության 2009 թվականի 1-ին եռամսյակի տնտեսական գործունեության որոշակի նահանջ նախորդ տարիների համեմատ՝ նախորդ տարվա նույն ժամանակաշրջանի համեմատ՝ 3006,0 հազ. դրամ շահույթի դիմաց հաշվետու ժամանակաշրջանի վնասը կազմել է 6200,0 հազ. դրամ:

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 անել շտապ, ժամանակ չկորցնելով:

Բոլորիս հայտնի է, որ հումքի 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 «ԳՆՈՍՈՆ» ԲԲԸ-ի հզորությունների և ճշգրիտ սարքավորումների տեխնիկական հզորությունների վրա, կատարում է կոնստրուկտորատեխնոլոգիական մշակման, նոր ոսկերչական իրերի ստեղծման և արտադրու-

թյունում ներդնելու ուղղությամբ աշխատանքներ՝ միաժամանակ ապահովելով շուկայի մարկետինգային ուսումնասիրություններ և նոր գնորդների հայտնաբերում: Երկու ըն-կերությունների համատեղ գործունեության արդյունքում ձևավորվել է առանձնահատուկ ձեռագրի ոսկերչական իրերի շուկա, որը հաջողությամբ պահպանվում է:

Ընկերության վերջնական նպատակն է 2009 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 էկամոնիկայի 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 մեղալների, հուշամեղալների պատրաստման պատվերների կատարում;
- ոսկերչական արտադրության սարքավորումների, հանդերձանքի, գործիքների պատրաստում և վաճառք;
- ծառայությունների մատուցում ;

Ընկերությունը բյուջեյի, սոցապի կատարում է ժամանակին:

նկատմամբ պարտավորությունները

### 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 գործնեության 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;
- մարքետինգային հետազոտության և պատվերների փաթեթի ապահովում:

### Տեղեկություններ Ընկերության նախատեսվող գործնեության վերաբերյալ 2009 թվականին նախատեսվող աշխատանքներ.

- 70 նոր ոսկերչական իրերի արտադրության համար անհրաժեշտ հանդերձանքի մշակում և պատրաստում,
- 4 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 հաստատ-տել այլ երկրներում:

Ռեսուրսասիրելով 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. Ռկրահնական «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 մեդալների և հուշամեդալների 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 2009-2010 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 հարգադրողների արտադրության իրականացում, արտադրության դիֆերսի-ֆիկացիա, 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 2009թ. I եռամսյակ

Նկատի ունենալով 2009թ.1-ին եռամսյակի «Երևանի Ոսկերչական գործարան» ԲԲԸ տարեկան ֆինանսական հաշվետվությունը, ներկայացնում են ընկերության 2009 թվականի 1-ին եռամսյակի ֆինանսատնտեսական գործունեության վերաբերյալ որոշ տվյալներ.

Ընկերության ընդհանուր ակտիվները հաշվետու տարվա վերջի դրությամբ կազմել է 4 589 991,0 հազ.դրամ, այդ թվում ոչ ընթացիկ ակտիվները 846032,0 հազ.դրամ, ընթացիկ ակտիվները՝ 3 743 959,0 հազ.դրամ, որոնք կազմում են ընդհանուր ակտիվների համապատասխանաբար 18.43% և 81.57%-ը:

2009թ.1-ին եռամսյակի ֆինանսատնտեսական գործունեության արդյունքում հաշվետու եռամսյակի վնասը կազմել է 6200.00 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:

$$Q_1 = \frac{\text{Սեփական կապիտալ}}{\text{Հաշվեկշռի հանրագումար}} = \frac{3647285}{4589991} = 0,79$$

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:

$$Q_2 = \frac{\text{Պարտավորություններ}}{\text{Սեփական կապիտալ}} = \frac{942706}{3647285} = 0,26$$

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:

$$Q3 = \frac{\text{Սեփական կապիտալ + Երկարաժամկետ պարտավորություններ}}{\text{Հաշվեկշռի հանրագումար}} = \frac{3804549}{4589991} = 0.83$$

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:

$$Q4 = \text{Ընթացիկ ակտիվներ - Կարճ պարտավորություններ} = 3743959 - 785442 = 2958517$$

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

$$Q5 = \frac{\text{Գործող կապիտալ}}{\text{Ընթացիկ ակտիվներ}} = \frac{2958517}{3743959} = 0,79$$

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:

$$Q6 = \frac{\text{Գործող կապիտալ}}{\text{Պաշարներ}} = \frac{2958517}{1172028} = 2.52$$

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

$$Q7 = \frac{\text{Գործող կապիտալ}}{\text{Սեփական կապիտալ}} = \frac{2958517}{3647285} = 0,81$$

**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:

$$Q8 = \frac{\text{Ընթացիկ ակտիվներ}}{\text{Կարճաժամկետ պարտավորություններ}} = \frac{3743959}{785442} = 4,77$$

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:

$$Q9 = \frac{\text{Արագ իրացվելի ընթացիկ ակտիվներ}}{\text{Կարճաժամկետ պարտավորություններ}} = \frac{2491439}{785442} = 3,17$$

Այս ցուցանիշի սահմանային նվազագույն արժեքը 1 է:

### ՇՐՋԱՆԱՌՈՒ ՄԻՋՈՑՆԵՐԻ ՇՐՋԱՆԱՌԵԼԻՈՒԹՅԱՆ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅՈՒՆ

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

$$Q10 = \frac{\text{Արտադրանիքի իրացումից հասույթ}}{\text{Ակտիվների միջին մեծություն}} = \frac{73182}{4577915} = 0.02$$

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

$$Q11 = \frac{\text{Արտադրանքի իրացումից հասույթ}}{\text{Ընթացիկ ակտիվների միջին մեծություն}} = \frac{73182}{3731123} = 0.02$$

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

$$Q12 = \frac{\text{Իրացված արտադրանքի արտադրական արժեք}}{\text{Պատրաստի արտադրանքի միջին մեծություն}} = \frac{62186}{775911} = 0.08$$

Ստորև ներկայացվում է «Երևանի Ոսկերչական գործարան» ԲԲԸ-ի կողմից 2009թ. առաջին եռամսյակի ընթացքում հաշվարկված և պետ. բյուջե վճաչրած գումարները, ըստ հարկատեսակների.

Հարկային պարտավորություններ 2009թ. I եռամսյակ «ԵՈԳ» ԲԲԸ

	հաշվ.	վճար.
ԱԱՀ	2 768.8	2 768.8
Ե/հ	2 058.7	2 058.7
Շ/հ 1% կանխավճար	1 313,5	1 313.5
Գ/հ	115.5	115,5
<b>Ընդամենը</b>	<b>6 256.5</b>	<b>6 256.5</b>
Սոցապ վճար	4 215.3	4 382.9
Հ/հ	166.4	166.4
Բնապահպ.	7.5	7.5
<b>Ընդամենը</b>	<b>4 389.2</b>	<b>4 556.8</b>
<b>Ամբողջը</b>	<b>10 645.7</b>	<b>10 813.3</b>

Գլխավոր տնօրեն

Գագիկ Կաֆյան

Գլխավոր հաշվապահ

Ազատուհի Մակարյան