

վերլուծական տեղեկանք, տիպային պայմանագրեր: Յուրաքանչյուր կառավարիչ պետք է ունենա գործարքների արդյունավետության, հաճախորդի շահութաբերության գնահատման, ռեսուրսների արժեքի հաշվարկման և ներդրումների եկամտաբերության վերլուծության բազիսային մեթոդիկա, ինչպես նաև կարողանա կիրառել դա իր աշխատանքում: Անհրաժեշտ է, բանկի բոլոր ծառայությունների մասին տվյալներ անհատական կառավարչի համար լինեն համախմբված և բաց:

Եվ վերջապես, ամենաակնհայտ հիմնախնդիրը անհատական կառավարչի պաշտոնի համար աշխատակիցների հավաքագրման կադրային սխալներն են: Սա ունի առավել ծանր և դժվար վերացվող հետևանքներ, քանի որ սխալ ընտրությունը կարող է բացասաբար անդրադառնալ բանկի վարկանիշի վրա: Մենք թվարկեցինք միայն հանգուցային պահերը, որոնք շատ դեպքերում խոչընդոտ են տեղական բանկերում դեպի հաճախորդն ուղղորդված արդյունավետ համակարգի կառուցման ճանապարհին: Բայց դրանք բավական են, որպեսզի շեշտենք մեր շարադրածի հիմնական միտքը՝ հաճախորդի համար պետք է աշխատի ոչ միայն անհատական կառավարիչը, այլև ողջ բանկը:

ԷՂՈՒԱՐԴ ՄՈՒՐԱԴՅԱՆ

ՀՀ ԳԱԱ Մ.Քոթանյանի անվան
տնտեսագիտության ինստիտուտի հայցորդ

ԿԱԶՄԱԿԵՐՊՈՒԹՅԱՆ ՖԻՆԱՆՍԱԿԱՆ ԴՐՈՒԹՅԱՆ ԿԱՅՈՒՆԱՑՄԱՆ ՎԵՐԼՈՒԾԱԿԱՆ ԾՐԱԳՐԻ ՄՇԱԿՄԱՆ ՄՈՏԵՑՈՒՄԸ

Մրցակցային պայքարում ճգնաժամային իրավիճակի մոտալուտ սպասման կամ դրա դրսևորման պայմաններում առաջանում է կազմակերպության ռազմավարության փոփոխության անհրաժեշտություն: Հետևաբար, այդպիսի դեպքերում կազմակերպության ֆինանսիստները պարտավոր են մշակել հավաքական ծրագիր, որի իրագործմամբ շահույթի ստացումը կարճաժամկետ փուլում կհամարվի առաջնահերթ խնդիր, իսկ երկարաժամկետ ռազմավարական խնդիրը կհանգի ճյուղի զարգացման ուղղության վերլուծությանն ու մարքեթինգային հնարավորությունների գնահատմանը: Կազմակերպության ճակատագրի համար ամենավտանգավորը կլինի այն դեպքը, երբ ղեկավար մարմինների կողմից տարանջատում չկատարվի կարճաժամկետ և երկարաժամկետ հեռանկարների միջև: Մովորաբար մենեջերները ձգտում են արագ ձեռք բերվող արդյունքները ծառայեցնել շահույթի ստացմանը, ինչը, որպես կանոն, հնարավորություն չի ընձեռում կայունացնել կազմակերպության ֆինանսական դրությունը երկարաժամկետ հատվածում: Այսպես, գների բարձրացումը և արտադրության խթանման ֆինանսավորման ծավալների կրճատումը նշանակում է կարճաժամկետ փուլում շահութաբերության մակարդակի բարձրացում, սակայն ենթադրում է շուկայական տարբեր հատվածներում կազմակերպության մասնաբաժնի կրճատում, դիրքերի թուլացում: Ուստի սույն հոդվածի շրջանակներում խնդիր է դրվել մշակել և առաջարկել կազմակերպության ճգնաժամի հաղթահարման ծրագիր, որը միտված կլինի կազմակերպության ֆինանսական վիճակի կայունացմանը, սպասվող կամ արդեն առկա ճգնաժամի բացասական ազդեցությունների նվազեցմանը: Առաջարկվող ծրագրի հիմքում առաջարկվում է դնել հետևյալ ֆինանսական ցուցանիշները.

1. վաճառքի շահութաբերությունը՝ M , որը հաշվարկվում է որպես զուտ շահույթի (Π) և իրացումից զուտ հասույթի (B) հարաբերություն,
2. բաժնետիրական կապիտալի շահութաբերությունը՝ R , որը հաշվարկվում է որպես զուտ շահույթի (Π) և բաժնետիրական կապիտալի (a) հարաբերություն,
3. ակտիվների շահութաբերությունը՝ (Π_a), որը հաշվարկվում է որպես զուտ շահույթի (Π) և ակտիվների (A) հարաբերություն,
4. ակտիվների ներհոսքի գործակիցը՝ G , որը հաշվարկվում է որպես ակտիվների (A) և բաժնետիրական կապիտալի (a) հարաբերություն,
5. ակտիվների շրջանառելիությունը՝ w , որը հաշվարկվում է որպես իրացումից զուտ հասույթի (B) և ակտիվների (A) հարաբերություն:

Վերոնշյալ ցուցանիշների հիման վրա բաժնետիրական կապիտալի շահութաբերությունը կարելի է ներկայացնել հետևյալ հավասարման տեսքով՝

$$R = M * w * G = \frac{\pi}{B} * \frac{B}{a_{ax}} * \frac{a_{ax}}{a_{ax}}, (1):$$

Հայտնի է, որ շուկայական տնտեսության պայմաններում կազմակերպության հիմնական նպատակը բաժնետիրական կապիտալի շահութաբերության բարձր մակարդակի ապահովումն է, որն այլ մրցակից կազմակերպությունների համեմատ հնարավորություն է ընձեռում ձեռնարկել վաճառքի շահութաբերության, ներհոսքի և ակտիվների շրջանառելիության գործակիցների արժեքների բարելավում: Ուստի այդ համատեքստում դիտարկենք բաժնետիրական կապիտալի շահութաբերության բարձրացման մի քանի ուղիներ:

Դիտարկենք վաճառքի շահութաբերության ավելացման հնարավորությունը՝ օգտվելով շահույթի հաշվարկման ստորև բերված բանաձևից՝

$$\Pi = P * Q - J_1 - J_2, (2)$$

որտեղ՝

P — ապրանքի միավորի միջին գինն է,

Q — վաճառքի ֆիզիկական ծավալն է,

J_1 — փոփոխում ծախսերն են

J_2 — հաստատում ծախսերն են:

Ընդհանուր ծախսերը՝ $J = J_1 + J_2$:

Այդ դեպքում (1) հավասարումը կստանա ստորև բերված տեսքը.

$$R = \frac{P * Q - J}{Q} * \frac{Q}{A_0} * \frac{A_0}{a}, (3)$$

Բաժնետիրական կապիտալի շահութաբերության հաշվարկման առաջարկվող մեթոդը կարելի է ներկայացնել որպես մի քանի փոփոխականներով ֆունկցիա՝ $R = R(P, Q, J, A, a)$: Իրենց հերթին R ֆունկցիայի փոփոխականները կախված են ոչ միայն մեկը մյուսի, այլև այլ փոփոխականների հետ: Մի շարք կազմակերպություններում շրջանառու կապիտալը կազմում է ակտիվների հիմնական բաժինը, իսկ դրա կառուցվածքը հեռու է օպտիմալ համարվելուց: Յուրաքանչյուր կոնկրետ դեպքում հնարավոր է հեշտությամբ բացահայտել գրեթե բոլոր հավանական կախվածությունները անհրաժեշտ ճշգրտության աստիճանով և ընդգրկել դրանք ընդհանուր բանաձևում: Արտադրողները սովորաբար գտնում են, որ շահույթի ավելացման բարդույթի ռացիոնալ լուծումը հանգում է վաճառքի ծավալի ավելացմանը: Մասնավոր ածանցյալը՝

$\frac{\partial R}{\partial Q}$,

հնարավորություն կընձեռի գնահատել բաժնետիրական կապիտալի շահութաբերությունը

$$\frac{\partial R}{\partial Q} \approx \frac{\Delta R}{\Delta Q}$$

միավոր արտադրանքի հաշվով վաճառքի ծավալը փոփոխելու դեպքում, քանի որ որտեղ $\Delta R = R - R_0$, $\Delta Q = Q - Q_0$, R_0 -ն R -ի նշանակությունն է Q_0 , իսկ R -ը՝ Q վաճառքի

դեպքում: Հետևաբար, $\frac{\partial R}{\partial Q}$ մասնավոր ածանցյալը կարելի է ներկայացնել հետևյալ տեսքով՝

$$\frac{\partial R}{\partial Q} = \frac{(P' * Q + P - J') * Q - P * Q - J}{Q^2} * w * G + M * \frac{A - A' * Q}{A^2} * G + \frac{A' * a - a' * A}{a^2} * M * w, \quad (5)$$

Նշենք, որ ⁽³⁾ բանաձևը կարող է ներկայացվել հետևյալ տեսքով՝

$$\frac{\partial R}{\partial Q} = P' * w * G + w * G * \left(\frac{J}{Q^2} - \frac{J'}{Q} \right) + M * G * \frac{1}{A} - M * G * \frac{A' * Q}{A^2} + M * w * \frac{A' * a - a' * A}{Q^2}, \quad (5)$$

Այժմ պարզաբանենք ձևափոխված (5) բանաձևը՝ քննարկելով կոնկրետ իրավիճակներ:

1. Ենթադրենք վաճառքի ծավալի ավելացումը տեղի է ունենում այնպիսի իրավիճակում, որի դեպքում անփոփոխ են մնալու P , J , A , a , մեծությունները, և կփոխվի միայն Q -ն: Արդյունքում, մասնավոր ածանցյալը կունենա հետևյալ տեսքը՝

$$\frac{\partial R}{\partial Q} = w * G * \frac{J}{Q^2} + M * G * \frac{1}{A}, \quad (6):$$

(6) բանաձևը հնարավորություն է ընձեռում հաշվարկել բաժնետիրական կապիտալի շահութաբերությունը Q -ի փոփոխությանը համարժեք՝ վերջինիս միավորի հաշվով ընտրված մասշտաբի դեպքում՝

$$R = R_0 + \Delta Q * \left(w * G * \frac{J^0}{Q_0^2} + M * G * \frac{1}{A_0} \right), \quad (7),$$

որտեղ՝

Q_0 , A_0 և J^0 հաշվարկվում են մինչև վաճառքի ծավալի փոփոխությունը:

Նշվածից հետևում է, որ Q_0 և A_0 բարձր նշանակությունների դեպքում R կփոխվի նվազ ձևով, նույնիսկ եթե ΔQ կազմի մի քանի տոկոսային կես (2-5%):

2. Ենթադրենք վաճառքի ծավալի ավելացմանը զուգընթաց տեղի է ունենում զնի նվազում: Այդ դեպքում (5) բանաձևը կընդունի հետևյալ տեսքը՝

$$\frac{\partial R}{\partial Q} = P' * w * G + w * G * \left(\frac{J}{Q^2} + M * G * \frac{1}{A_0} \right), \quad (8):$$

Ելնելով (8) բանաձևից՝ բաժնետիրական կապիտալի շահութաբերությունը կարող ենք ներկայացնել հետևյալ տեսքով՝

$$R = R_0 + \Delta Q_0 * w * G * \left(\frac{J}{Q_0^2} + M * G * \frac{1}{A_0} + \Delta P \right), \quad (9):$$

Քանի որ $\Delta P < 0$, ապա բաժնետիրական կապիտալի շահութաբերության բարձրացումը կկատարվի մինչև (9) բանաձևով որոշվող մեծությունը:

Համանման ձևով կարող են փոփոխվել բոլոր այն փոփոխականները, որոնք ներառվում են R -ի հաշվարկում: Մեր կարծիքով առաջարկված մեթոդը կարող է արդյունավետ կիրառվել ոչ միայն շահույթի կարճաժամկետ ավելացման նպատակով, այլև կազմակերպության գործունեության երկարաժամկետ պլանավորման գործընթացում: Այսպես, երկարաժամկետ պայմաններ

րում վաճառքի ծավալի փոփոխության դեպքում փոփոխվում են մասնաշաղկապի գները և լրիվ ծախսերը: Այդ դեպքում հնարավոր է որոշել R-ի առավելագույն նշանակությունները, որոնք կարող է հաղթահարել կազմակերպությունը՝ չփոխելով իր ռազմավարությունը: Բավարար կլինի գրոյի հավասարեցնել $\frac{\partial R}{\partial Q}$: (5) բանաձևից հետևում է, որ վաճառքի այն ծավալը, որը կապահովի

R-ի առավելագույն նշանակություն, կորոշվի հետևյալ հավասարությունից՝

$$w * G * (P' + \frac{J}{Q^2} - \frac{J'}{Q}) + M * G * \frac{1}{A} = 0, (10)$$

Այդ դեպքում ընդունում ենք, որ ակտիվները և բաժնետիրական կապիտալը մնում են անփոփոխ: Եթե R-ի առավելագույն նշանակությունը բավարար է կազմակերպության գործունեության երկարաժամկետ փուլի ընթացքում, ապա կարճաժամկետ փուլում իրականացվող միջոցառումները միաժամանակ կնպաստեն կազմակերպության զարգացմանը մաս երկարաժամկետ հեռանկարի համար, հակառակ դեպքում անհրաժեշտ կլինի ճշգրտում կատարել զարգացման ռազմավարական պլանում:

Առաջարկված մոտեցման դեպքում հիմնական խնդիրը հանգում է կազմակերպության շահութաբերության բարձրացմանն ու դրամական հոսքերի կայունացմանն ուղղված անհրաժեշտ որոշումների ընդունմանը: Նշենք, որ այս մոտեցման հիմքում դրված մեթոդիկան կարող է կիրառվել կազմակերպության երկարաժամկետ մարքեթինգային գործունեությունը գնահատելու համար:

Նշված մեթոդիկայի յուրաքանչյուր գործնական կիրառման դեպքում անհրաժեշտ է ունենալ իրական կախվածություններ, որոնք կարող են լինել ավելի բարդ ֆունկցիոնալ կապի մեջ: Հարկ ենք համարում նշել, որ նմանաբնույթ վերլուծությունները նպատակահարմար են մասնաշաղկապի ֆինանսական տնտեսական ճգնաժամի հետևանքով արտադրության ծավալի անկման հավանական սպասումների պատճառով:

Այժմ ներկայացնենք առաջարկված ֆինանսական դրության կայունացման վերլուծական ծրագրի կիրառական նշանակությունը մեր կողմից հետազոտվող կազմակերպությունների համեմատության տեսանկյունից: Նախ՝ օգտվելով ստորև բերված թիվ 1 աղյուսակի տվյալներից, փորձենք վերլուծել ՀՀ միջին և խոշոր առևտրային կազմակերպություններում ֆինանսական արդյունքների բաղադրիչների շարժի փոփոխությունը:

Աղյուսակ 1

ՀՀ արդյունաբերության ոլորտի կազմակերպությունների ֆինանսական արդյունքների բաղադրիչների փոփոխման միտումները՝ /մլն դրամ/

Ցուցանիշները	Տարիները						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
1. Արտադրանքի, ապրանքների, աշխատանքների, ծառայությունների իրացումից զուտ հասույթ	341628,5	333177,8	354637,8	418647,2	484972,8	634158	605574.9
2. Իրացված արտադրանքի, ապրանքների, աշխատանքների և ծառայությունների ինքնաթեք	344629,1	326253,9	30957,0	389514,7	382559,3	469763.8	449064.7
3. Համախառն շահույթ	-3000,6	6923,9	-30996	-100000	94399	189712	159725

Բերված տվյալներից հետևում է, որ ՀՀ միջին և խոշոր առևտրային կազմակերպություններում 2000-2006թթ. ընկած ժամանակահատվածում տնտեսության մեջ իրացումից զուտ հասույթ ցուցանիշը նվազ տեմպերով աճել է 2000-2002թթ. ընթացքում, իսկ 2003-2005թթ. ընկած

¹ Աղյուսակի կառուցման հիմքում ընկած են ՀՀ ԱՎԾ-ի «Հայաստանի վիճակագրական տարեգրքի» 2003 թ., էջ 404-407 և 2006թ. էջ 397-399, 2007 թ. համապատասխան տվյալները:

Ժամանակահատվածում աճի տեմպը նկատելիորեն բարձրացել է: Սակայն, 2006 թ. նախորդ տարվա համեմատ իրացումից զուտ հասույթը նվազել է 4,51 տոկոսով: 2006թ. 2000թ. տնտեսության մեջ աճը կազմել է 1,77 անգամ: Հետաքրքիր իրավիճակ է արձանագրվել իրացված արտադրանքի, ապրանքների, աշխատանքների և ծառայությունների ինքնարժեք ցուցանիշի գծով: Մինչև 2003թ. տնտեսության մեջ գործող միջին և խոշոր առևտրային կազմակերպություններում նկատվել է ինքնարժեքի մակարդակի անկում, որը տոկոսային արտահայտությամբ 2003թ. 2000թ. համեմատ կազմել է 8,64%: Հաջորդող տարիներին տնտեսության մեջ նորից նկատվել է ինքնարժեքի մակարդակի բարձրացում: 2005թ. 2000թ. նկատմամբ ինքնարժեքի մակարդակի բարձրացումը կազմել է 59%: Սակայն պետք է նկատել, որ 2006թ. 2005թ. ինքնարժեքը նվազել է 4,4 տոկոսով:

Ամբողջ տնտեսության մեջ խոշոր և միջին առևտրային կազմակերպությունների հաշվեկշռային շահույթ առկա է եղել 2001 թ. և 2004-2006 թթ.: Վնասով եղել են 2000, 2002 և 2003 թթ: Եթե վնասի առկայությունը ֆինանսական վիճակի առումով խիստ ահազանգող հանգամանք է, ապա զուտ շահույթի առկայությունը փաստում է ՀՀ միջին և խոշոր կազմակերպություններում ֆինանսական վիճակի կայունացման ուղղությամբ առկա ձեռքբերումները:

Հետազոտված կազմակերպություններից այժմ ներկայացնենք «Երևանի Արարատ կոնյակի-գինու-օղու կոմբինատ» ԲԲԸ-ում ֆինանսական արդյունքների շարժի վերլուծությունը՝ օգտվելով թիվ 2 աղյուսակի տվյալներից:

Աղյուսակ 2

Ֆինանսական արդյունքների շարժի վերլուծությունը «Երևանի Արարատ կոնյակի-գինու- օղու կոմբինատ» ԲԲԸ-ում / հազ. դրամ/

Ցուցանիշի անվանումը	2004	2005	2006
1	2	3	4
Արտադրանքի, աշխատանքների, ծառայությունների իրացումից զուտ հասույթ	819870	2687931	4118326
Իրացված արտադրանքի, աշխատանքների, ծառայությունների արտադրական ինքնարժեք	691135	-2184689	-3672290
Համախառն շահույթ /վնաս/	128735	503242	446036
Իրացման ծախսեր	-165402	-306792	-437531
Վարչական ծախսեր	-63925	-149072	-214926
Արտադրանքի, ապրանքների, աշխատանքների, ծառայությունների իրացումից շահույթ /վնաս/	-100592	47378	-206421
Իրացված ապրանքներին բաժին ընկնող առևտրային հավելագին	18066	233177	200558
Գործառնական այլ ծախսեր	-62692	-5977	-48731
Գործառնական շահույթ/վնաս	-145218	274578	-54594
Այլ ոչ գործառնական շահույթ/վնաս, այդ թվում	59673	11144	236429
Սովորական գործունեությունից շահույթ/վնաս	-85545	263434	181835
Զուտ շահույթ/ վնաս/ նախքան շահութահարկի գծով ծախսի նվազեցումը	-85545	263434	181835
Շահութահարկի գծով ծախս/ փոխհատուցում/		-31000	-26992
Զուտ շահույթ /վնաս/ շահութահարկի գծով ծախսի նվազեցումից հետո	-85545	232434	154843
Մեկ բաժնետոմսին բաժին ընկնող բազային շահույթ / վնաս/	-1809	4917	3276

Թիվ 2 աղյուսակում բերված տվյալներից հետևում է, որ «Երևանի Արարատ կոնյակի-գինու- օղու կոմբինատ» ԲԲԸ-ում 2004-2006 թթ. իրացումից զուտ հասույթը աճել է 3298456 հազ. դրամով կամ 5.02 անգամ: Պետք է նկատել, որ այդ ժամանակահատվածում ինքնարժեքը նույնպես աճել է, որի մեծությունը կազմել է 5.31 անգամ՝ փաստորեն դրսևորելով իրացումից զուտ հասույթի նկատմամբ աճի բարձր տեմպ: Եթե 2004 թ. կազմակերպության գործունեությունը եղել է վնասով՝ 85545 հազ. դրամ, ապա 2005 և 2006 թթ. ապահովվել է շահութաբերության ցանկալի

մակարդակ Սակայն, 2006 թ. 2005 թ. համեմատ զուտ շահույթ/ վնաս/ շահութահարկի գծով ծախսի նվազեցումից հետո ցուցանիշն այնուամենայնիվ նվազել է՝ կազմելով 33.38 տոկոս:

Կատարված վերլուծության արդյունքներից կարելի է եզրակացնել, որ հետազոտվող կազմակերպությունում կազմակերպության զարգացման աճի տեմպերը պահպանելու համար անհրաժեշտ կլինի ապահովել բաժնետիրական կապիտալի շահութաբերության առավելագույն մեծություն: Մասնավորապես «Երևանի Արարատ կոնյակի-գինու-օղու կոմբինատ» ԲԲԸ-ի համար կատարված կանխատեսումը ներկայացվել է թիվ 3 աղյուսակում՝ ելակետային համարելով 2006 թ. տվյալները՝

Աղյուսակ 3

Բաժնետիրական կապիտալի շահութաբերության կանխատեսումը «Երևանի Արարատ կոնյակի-գինու- օղու կոմբինատ» ԲԲԸ-ում¹

Փոփոխական գործոններ	«Երևանի Արարատ կոնյակի-գինու- օղու կոմբինատ» ԲԲԸ	
	հազ. դրամ	ε գնային էլաստիկությունն է
Հաստատուն ծախսեր	652457* a/100	4,21*a
Փոփոխուն ծախսեր	3672290* a/100	23,71*a
Իրացման ծավալ	236685* a/100	1,528*a
Միավորի միջին գին	17400 * a/100 [(1+ε *(0,108+a/100))]	11237 * a/100 [(1+ε *(0,108+a/100))]

Թիվ 3 աղյուսակի տվյալներից հետևում է, որ հետազոտվող կազմակերպությունում վաճառքի ծավալի անկման դեպքում շահույթի նվազումը կարող է փոխհատուցվել փոփոխուն ծախսերի կրճատման և գնի բարձրացման հաշվին: Սակայն գնի բարձրացման դեպքում հարկ կլինի հաշվի առնել գնային էլաստիկությունը: Այսպես, գնային էլաստիկության դեպքում, երբ բավարարվի $\varepsilon < -\frac{1}{0,108 + a/100}$ անհավասարությունը, ապա շահույթը կլինի ավելի փոքր, քան եղել է մինչև գնային բարձրացումը:

Եղել է մինչև գնային բարձրացումը:

Հետևաբար, «Երևանի Արարատ կոնյակի-գինու- օղու կոմբինատ» ԲԲԸ-ում ֆինանսական վիճակի կայունացման նպատակով հարկ կլինի իրականացնել հետևյալ միջոցառումները.

1. Եթե հաստատուն ծախսերը կրճատվեն առնվազն 6 տոկոսով ($a=6\%$), ապա դա կհանգեցնի կազմակերպության շահույթի աճի 39113,34 հազ. դրամով կամ 25,26 տոկոսով:

2. Երկրորդ դեպքում խնդիրը կհանգի փոփոխուն ծախսերի կրճատմանը: Փոփոխուն ծախսերն ուղղակի համամասնական կապի մեջ են իրացման ծավալի հետ, ուստի այն կազմակերպություններում, որոնք ապրում են ճգնաժամային իրավիճակ, փոփոխուն ծախսերի կրճատումը համարվում է շահույթի ավելացման միակ աղբյուրը: Այսպես, «Երևանի Արարատ կոնյակի-գինու-օղու կոմբինատ» ԲԲԸ-ում փոփոխուն ծախսերի կրճատումը 6 տոկոսով կհանգեցնի շահույթի 139,26 տոկոսով ավելացմանը:

3. Իրացման ծավալի ավելացումը պետք է իրականացվի առանց գների իջեցման, ինչը գործնականում կապված է որոշակի դժվարությունների հետ՝ առաջին հերթին պայմանավորված ներքին շուկայում առկա մրցակցությամբ, արտաքին շուկայի մասով իրավիճակը խնդրահարույց կլինի: $a=6\%$ իրացման ծավալի փոփոխության դեպքում կազմակերպության շահույթը կաճի ընդամենը 9.1 տոկոսով: Եթե կանխատեսվող տարում նախատեսվի մինչև 10 տոկոս իրացման ծավալի աճ, ապա շահույթը կավելանա 15,28 տոկոսով:

4. Կազմակերպությունը շահույթի ավելացման լավագույն հնարավորություն կստանա գների բարձրացման դեպքում: Մասնավորապես, գնի 6 տոկոս փոփոխությունը վաճառքի

¹ Աղյուսակում a-ն կազմակերպության շահույթի վրա ազդող փոփոխությունն է տոկոսներով, ε -ը գնային էլաստիկությունն է (համախառն շահույթ/ իրացումից զուտ հասույթ):

ծավալն անփոփոխ թողնելու դեպքում կազմակերպության շահույթը կավելացնի 686,35 հազ. դրամով:

Փաստորեն, եթե «*Երևանի Արարատ կոնյակի-գինու-օղու կոմբինատ*» ԲԲԸ-ում *եղակետային համարներ 6 տոկոս փոփոխությունը դիտարկված փոփոխականների համար, ապա բաժնետիրական կապիտալի շահութաբերությունը կկազմի՝*

1. հաստատուն ծախսերի փոփոխության դեպքում՝ 51,28 տոկոս,
2. փոփոխուն ծախսերի կրճատման դեպքում՝ 97,9 տոկոս,
3. իրացման ծավալի ավելացման դեպքում՝ 44,67 տոկոս,
4. գների բարձրացման դեպքում՝ 41,12 տոկոս:

Ակնհայտ է, որ եթե նկատի չունենանք ճգնաժամի հետևանքով հարկադրական բնույթ կրող փոփոխուն ծախսերի կրճատման հանգամանքը, ապա մյուս երեք փոփոխականների հաշվով ամենաբարձր շահութաբերության մակարդակ կապահովվի հաստատուն ծախսերի կրճատման դեպքում: Ուստի, կազմակերպություններում իրականում ծախսերի ռազմավարության նկատմամբ իրականացվող քաղաքականությունն էլ կանխորոշում է գործունեության արդյունավետությունը: Կարծում ենք, որ առաջարկված մոտեցումը կարող է նպաստել կազմակերպություն շահութաբերության բարձրացման ուղիների բացահայտմանը, որի արդյունքում էլ ֆինանսական դրության կայունացման համար կապահովվեն անհրաժեշտ երաշխիքներ:

ԷՂՈՒԱՐԴ ՄՈՒՐԱԴՅԱՆ

*ՀՀ ԳԱՄ Մ.Զոքանյանի անվան
տնտեսագիտության ինստիտուտի հայցորդ*

ԳՈՐԾԱՐԱՐ ԱԿՏԻՎՈՒԹՅԱՆ ԴԵՐԸ ՖԻՆԱՆՍԱԿԱՆ ԴՐՈՒԹՅԱՆ ԿԱՅՈՒՆԱՑՄԱՆ ԳՈՐԾԵՆԹԱՑՈՒՄ

Կազմակերպության ֆինանսական դրության կայունացման կարևորագույն բաղադրիչներից է գործարար ակտիվությունը, որի կառավարման միջոցով լուծվում է ավանսավորված կապիտալի շրջանառելիության արագացման խնդիրը: Գործարար ակտիվության վերլուծությունը բնութագրում է կազմակերպության ինչպես ընթացիկ, այնպես էլ հիմնական գործունեության արդյունքները և արդյունավետությունը: Ռուս տնտեսագետ Վ.Պ.Սավչուկի կարծիքով՝ կազմակերպության ռեսուրսների օգտագործման արդյունավետության գնահատման և նրա դինամիկ զարգացման ընդհանրացնող ցուցանիշներին վերաբերում են.

- ներդրված կապիտալի շրջանառելիության գործակիցը, որը բնութագրում է կազմակերպության գործունեության մեջ ներդրված միջոցների միավորի հաշվով իրացվող արտադրանքի ծավալը,
- տնտեսական աճի կայունության գործակիցը, որը ցույց է տալիս, թե ինչպիսի միջին տեմպերով կարող է զարգանալ կազմակերպությունը:

Գործարար ակտիվության վերլուծության համար որակական չափորոշիչներ են համարվում արտադրանքի (ծառայությունների) իրացման շուկայի սահմանները, կազմակերպության վարկանիշը: Կազմակերպության գործարար ակտիվության եղակետում դրվում է հետևյալ պայմանը՝

$$T_{\Sigma} > T_{\Pi} > T_{\text{վ}} > 100\%,$$

¹ Sh'u Савчук В.П. „Финансовый анализ деятельности предприятия„ (международные подходы), стр. 23-26: