

Երախտագիր

Սույն գեկույցը պատրաստվել է նախագծի իրականացման մեջ ներգրավված ներդրիչյալ մասնագետների կողմից:

Յուջիրո Հիգաշի	Նախագծի ղեկավար, մակրոտնտեսություն, զարգացման բազմաբաղկանություն
Թեո Վան Տրիխտ	Շուկայավարում, վաճառքի խրանում
Կոիչի Հայասն	Էլեկտրատեխնիկա/Էլեկտրոնիկա (կառավարում)
Կիյոչի Սուգիբուչի	Էլեկտրատեխնիկա/Էլեկտրոնիկա (արտ. տեխնոլոգիա) Գոկտոր (գիտ.)
Կուցուիչ Կուրո	Մեքենաշինություն (կառավարում)
Մակոսու Կոնո	Մեքենաշինություն (արտ. տեխնոլոգիա) ՓՄՁ-երի գծով խորհրդատու
Տարաշի Սեկիկավա	Քիմիա/դեղագործություն (կառավարում) JCPA, USCPA
Տարաշի Կաչիվարա	Քիմիա/դեղագործություն (արտ. տեխնոլոգիա)
Տարաշի Յոչիցուգու	Թարգմանիչ (ռուսերեն)

Հետազոտական քիմը կամենում է իր խորին երախտագիտությունը հայտնել բոլոր նրանց, ովքեր պատրաստակամ գտնվեցին համագործակցելու մեզ հետ (սնունդները տրված են հավելված 1-ում):

Մենք հատկապես շնորհակալ ենք պրո. Գազիկ Նոյազարյանին, ՋՀԳ-ի տնօրենին, որը սերտորեն համագործակցեց մեզ հետ՝ օգնելով ընտրել խորհրդատուներին, սրամադրելով օգտավետ խորհուրդներ և ապահովելով աշխատանքային տարածք ՋՀԳ-ի ոչ մեծ գրասենյակում:

Թիմի հետ համագործակցել է նաև Արդյունաբերության և առևտրի նախարարությունը՝ սկսած մախարարի աուսչին տեղակալ պ-ն Մովսես Չավարյանից և վերջացրած երեք նպատակային ենթահատվածների համար պատասխանատու պաշտոնյաներով, որոնք զգալի օգնություն են ցուցաբերել դեպի ձեռնարկություններ այցելությունների կազմակերպման և ուղղորդման, մոդելային ձեռնարկություն ընտրելու գործում և սրամադրել արժեքավոր խորհրդատվություն:

Թիմը մեծապես շնորհակալ է ՀՀ Կենտրոնական բանկի խորհրդի անդամ դոկտ. Աշոտ Ավետիսյանից այն արժեքավոր ու տեղին մեկնաբանությունների և դիտողությունների համար, որ նա արել է մեր վերջնական գեկույցի նախագծի վերաբերյալ:

Այցելված 36 ձեռնարկությունների և ԳՀԻ-ների ղեկավարները համբերատար կերպով համագործակցել են հետազոտական քիմի անդամների հետ: Հատկապես մոդելային ձեռնարկությունների կառավարիչների համար սկսած է որ անսուանելի լինել քիմի կողմից հարատև հարցումների անցկացումը:

Հարկ ենք համարում ընդգծել այն բախտավորությունը, որ հաշոդվեց Հայաստանի լավագույն մասնագետներից շատերին մասնակից դարձնել սույն հետազոտությանը:

Քիմիական արդյունաբերության/դեղագործության հատվածում՝ պրոֆեսոր, դոկտ. Ռուբեն Վարդանյանը (Գիտությունների ակադեմիայի քրոպակից անդամ), մեքենաշինության հատվածում՝ պրոֆեսոր Արմինե Շահոյանը (գիտ. քեկնածու), էլեկտրատեխնիկայի/էլեկտրոնիկայի հատվածում՝ պ-ն Մտեվան Կանայանը (գիտ. քեկնածու) և պ-ն Սուրեն Հարությունյանը, մակրոտնտեսության հատվածում՝ պ-ն Գրիշա Շիրվանյանը (գիտ. քեկնածու) և հասարակական գիտության հատվածում՝ պ-ն Գարրի Հակոբովը (գիտ. քեկնածու, որն այժմ բնակվում է ԱՄՆ-ում՝ Ման Ֆրանցիսկոյում) իրենց դրական նպաստն են բերել հետազոտության հաջող իրականացմանը, վեհանձնաբար մեր տնօրենությանը սրամադրելով իրենց հարուստ գիտելիքներն ու մտավոր կարողությունները: Նրանք արժեքավոր մտքեր էին հաղորդում մեզ և խոյնուրդներ ստախա նույնիսկ այն բնագավառներում, որոնք դուրս էին գտնվում իրենց ուղղակի պատասխանատվության ոլորտից:

Մենք նաև կկամենայինք մեր անկեղծ շնորհակալությունը հայտնել օրդ. Արևիկ Բունիարյանին և մյուս քարգմանիչներին, ովքեր ժամեր շարունակ զբաղված էին բանավոր հաղորդակցության սպահովմամբ և դժվար մասնագիտական եզրեր պարունակող նյութերի քարգմանությունը:

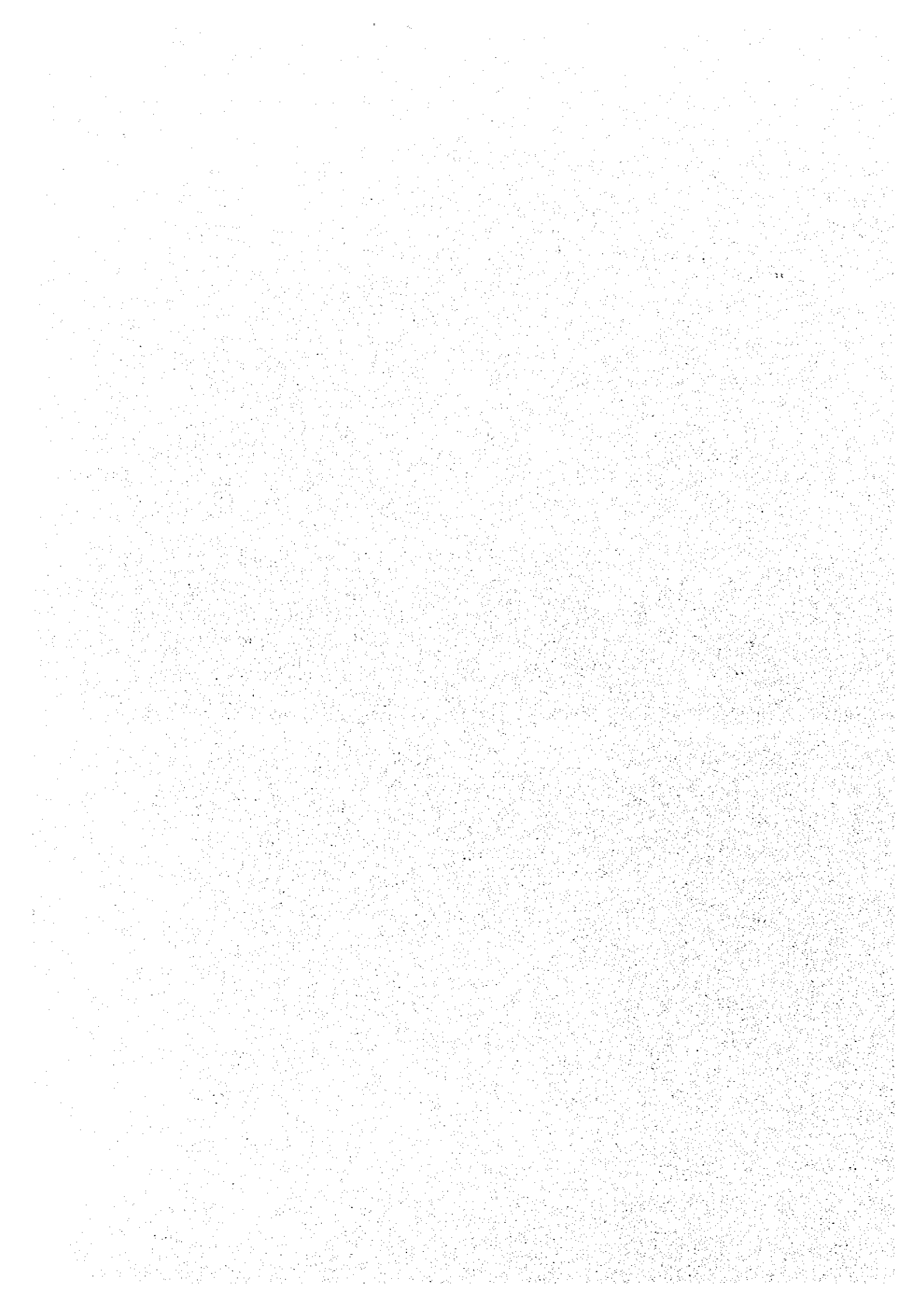
Մեզ իրապես հաճելի էր առիթ ունենալ աշխատելու նման գերազանց հայ մասնագետների հետ, որոնք հիմա մեր ընկերներն են:

Մենք խորապես երախտապարտ ենք ձեզ և մադրում ենք բաջ առողջություն:

Սևալաները, 1999թ.
Հետազոտական քիմի ղեկավար՝ Յուջիրո Հիգաշի

ՀԱՎԵԼՎԱԾ

- 1) Այցելված անձինք և գրասենյակները
- 2) Ձեռնարկության գնահատման թերթիկը
- 3) Ձեռնարկությունների գնահատման աղյուսակը
(ամփոփագիր)
- 4) Ձեռնարկությունների հարցաթերթիկը
- 5) Ձեռնարկությունների խոսքը
- 6) Սողելային ձեռնարկության ուրվագիրը («Սիրիուս»)
- 7) Սողելային ձեռնարկության ուրվագիրը («Հայ Թիմ»)
- 8) Հավաքված փաստաթղթերը



Այցելված անձինք և գրասենյակները

Անունը	Գրասենյակը (այցի օրը)
	<i>Կառավարական պաշտոնյաներ</i>
Mr. Darbinian Armen	Vice Prime Minister, Minister of Economy
Mr. Martirosyan Gagik	Vice Prime Minister
Mr. Baibourtian Armen	Deputy Minister of Foreign Affairs
Mr. Martirosian Armen	Deputy Minister of Foreign Affairs
Mr. Barkhudarian Levon	Minister of Finance
Mr. Ghaltakhchyan Pavel	Minister of Privatization
Mr. Markosian Ashot	Deputy Minister of Privatization
Mr. Zadoyan David	Minister of Regional Administration and Operative Issues
Mr. Avanesian Vahram	Minister of Economic & Structural Reforms
Mr. Khachatryan Armen	First Deputy Minister of Ministry of Agriculture
Mr. Dumikian Khachgik	Deputy Minister of Agriculture
Mr. Mnatsakanian Stepan	Minister of Statistics, State register and Analysis
Mr. Mkrtchyan Levon	Minister of Education and science
Mr. Stakyan Mihran	Vice-Minister of Education and science
Mr. Avetissian Ashot	Acting Chairman of the Central Bank, Dr.
Mr. Nercissians Vahram	Dr., Advisor to President
Mr. Mikaelian M.	Deputy Minister of Finance and Economy
Mr. Mouradian E.	Deputy Minister of Finance and Economy
Mr. Akopian Arthur	Head of Management of State Property, MoFE
Mr. Mkrtchian Hratch	Head of International Cooperation Coordination Div., MoFE
Mr. Karapetian Tigran	Head of Securities & Exchange Inspectorate MoFE
Mr. Khachatryan Khachik	Head of Licensing of Participants Markets of Securities, MoFE
Mr. Sargisian Sisak	Head of Central Dep't of Economic Policy Develop't, MoFE
Mr. Petrossian Hovhannes	Head of Accounting & auditing dep't, MoFE
Ms. Kirakosian Carine	Director of Economic Dep't, Prime Minister's Administration
Mr. Akopian D.Gukasovich	First Deputy Minister, Ministry of Social Security
Mr. Vartanian Rouben	First Deputy Minister, Ministry of Health, Dr.
Mr. Ter-Kazaryan Igor B.	Head of External relations Dep't, Ministry of Energy
Mr. Alaverdyan Armen	Deputy Chief of Tax Inspectorate
Mr. Tamazian Armen	Head of Methodology & Analysis Dep't of Tax Inspectorate
Mr. Petrossian Andranik M.	Head of Dep't of Foreign Relations, Ministry of Agriculture
Mr. Nersesyan Hrachya	Head of Transportation Dep't of Ministry of Transport
Mr. Margarian Samvel	Deputy Head of General Directorate Civil Aviation, MOT
Mr. Gishian Barsegh	Marketing Manager of General Directorate Civil Aviation MOT
Mr. Vardanian Michael	Head of North-East Asia Div of MoFA

Արդյունաբերության և առևտրի նախարարություն (ԱԱՆ)

Mr. Gevorgian Haik	Minister
Mr. Dzavarian Movses	First deputy Minister
Mr. Petrosyan Armen	Deputy Minister
Mr. Gasparian Yurii	Deputy Minister
Mr. Petrosyan Ara	Deputy Minister
Ms. Ter-Nikoghosyan Viktoria	Head of Investment & Export Policy Directorate, Ph.D.
Mr. Hakobyan Ara	Ex. Director, WTO Proj. Implementation Unit, (TACIS, GTZ)
Mr. Chalabyan Avetik	WTO Project Implementation Unit
Mr. Grigoryan Derenik R.	Head of Dep't of Industry Policy
Mr. Kirakossian Vache	Investment & Export Policy Directorate
Mr. Nazarian Alexander	Chief of Industrial Policy

Mr. Ovsepiyan Vanik	Head of Radioelectronics Dep't
Mr. Gevorgian Gagik	Chief Specialist of Radioelectronics Dep't
Mr. Eganian Sambel	Head of Machine-building Dep't
Mr. Gevorgian Artashes	Chief Specialist of chemical Dep't
Mr. Khloyan Robert	Machine-building Dep't
Mr. Shaginyan Ruben	Head of Chemicals
Mr. Babajanian Vahan	Investment Promotion Officer
Mr. Obcepiyan Barnik	Head of Electric and Electronics
Mr. Gevorkyan artashes	Department of Chemicals
Ms. Shahoyan Annineh	Advisor on Industrial Policy
Mr. Harutyunian Varujan	Acting Head of Regional Development Policy

Չարգացման հայկական գործակալություն (ՉՀԳ)

Mr. Yeghiazarian Gagik	Chief Executive Officer
Ms. Magoyan Nune	Deputy CEO
Mr. Ghazaryan Grigor	Deputy CEO, ESF Manager, Investment Promotion
Mr. Galstyan Levon	Investment and Export Programs Coordinator
Mr. Mehrabian, Boris V.	ADA Advisor (Member of Academy of Science)
Mr. Zargaryan Armen	Coordinator of Export Department Program (ITC)
Mr. Hakobyan Vahram	Executive Director of Trade Point Armenia

Ոչ կառավարական կազմակերպություններ

Mr. Gevorkian Miran Aramovich	Dr., Director of Institute of Economy, Professor
Mr. Vardanian Aram	Ph.D., President of Union of Industrialists & Entrepreneurs
Mr. Baghdasaryan Sahak	Executive Director, Union of Industrialists & Entrepreneurs
Mr. Sedrakyan Sedrak	Dr., President of Yerevan Stock Exchange
Mr. Don Fuller	Dr., Associate Director of American University of Armenia
Mr. Hambarian Artak R.	Dr., Associate Director of American University of Armenia
Mr. Aggashyan Rouben V.	Dr., Dean of Computer Science Faculty of SEUA
Mr. Hakobyan Vahram	Executive Director of Trade Point Armenia
Mr. Afrikian Evrik	Dr., Member of the National Academy of Sciences

Միջազգային կազմակերպություններ

Mr. Anayiotos George	Resident Representative of the IMF in RA
Mr. Saadat Owaize	Resident Representative of WB in RA
Ms. K. Chekalovich	UN coordinator, Resident Representative of UNDP in RA
Mr. Yannis Tzen	Chairman, Hellenic Foreign Trade Board (HEPO)
Mr. Avetyan Mher	Commercial Specialist – US Embassy in RA
Mr. Wayne West	Silbey International (USAID)
Mr. Timberg Thomas	Senior Economist of IRIS (USAID)
Mr. Kutchukian Alan	Managing Director of KPMG
Mr. Mahdessian Kevork	Head of Vocational Training, Cyprus Productivity Centre

Չունարկայրյան անվանումը (վայրը) _____ ()
 Գործունեության ոլորտը _____
 Բուժնետիր. կապիտալը _____ մլն դրամ Հիմնադրվել է _____ (թ.) Սեզի-շնորհվել է _____ (թ.)
 Հիմնական բաժնետերերը. 1- _____ 2- _____ 3- _____

	1990թ.	1993թ.	1995թ.	1997թ.	1998թ. (պլան)
Աշխատողների թվաքանակը					
Հիմնական տպարանքները					
1.	Բանակը				
	Միլիոն դրամ				
2.	Բանակը				
	Միլիոն դրամ				
3.	Բանակը				
	Միլիոն դրամ				
Շահույթը նախքան հարկումը					
Շահույթը հարկումից հետո					

(Ա)	Վտնաների խրատներ (20)	Գնահատման ստորերը					Նիշերը					Ենթադրելի.	
		1	2	3	4	5	5	4	3	2	1		
(Բ)	Տեխնոլոգիան (20)	1	Աշխատողների պահանջարկը և շուկան	5	4	3	2	1					
		2	Հումքի ձեռքբերումը	5	4	3	2	1					
		3	Որակային մրցունակությունը	5	4	3	2	1					
		4	Գնային մրցունակությունը	5	4	3	2	1					
(Գ)	Աճի ճեղքումը (10)	5	Տեխնոլոգիան	5	4	3	2	1					
		6	Մարքավորումը	5	4	3	2	1					
		7	Որակի հսկումը / ասնիտ. հոնգստեղծումը.	5	4	3	2	1					
		8	Նոր տպարանքների մշակումը	5	4	3	2	1					
(Դ)	Կառավարումը (20)	9	Ընթացիկ շահույթը	5	4	3	2	1					
		10	Աճի ճեղքումությունը/կարգադրությունը	5	4	3	2	1					
(Ե)	Աշխատողները (10)	11	Չարգ. մտապահակները - ասպեկտներ.	5	4	3	2	1					
		12	Ղեկավարությունը	5	4	3	2	1					
		13	Կատարողունակությունը	5	4	3	2	1					
		14	Կատարման սխալները/անհարմար. ընկալումը	5	4	3	2	1					
(Զ)	Միջավայրը (5)	15	Աշխատողների հմտությունը	5	4	3	2	1					
		16	Աշխատելու պատրաստակամությունը	5	4	3	2	1					
(Է)	Ամբողջական գնահատ. (15)	17	Շրջակա միջավայրի սրահայանումը	5	4	3	2	1					
(Ը)	Ամբողջական գնահատ. (15)	18	Ամբողջ. և միակցված գնահատումը	15	12	9	6	3					

Դասակարգումը. Ա Բ Գ Դ Ե Ընդհ. գնահատ. (100/100)

(Ա)-(Զ)-ի ուղղադասի գծանկարը

Նշումներ

Գնահատե՛ք _____

ՀԱՎԵԼՎԱԾ 3

Ձեռնարկությունների գնահատման աղյուսակը (ամփոփագիր)

(Էլեկտրատեխնիկա և էլեկտրոնիկա)

(Սիշերը)	Վաճառելիությունը (20)	Տեխնոլոգիան (20)	Աճի ներուժը (10)	Կառավարումը (20)	Աշխատողները (10)	Միջավայրը (5)	Անբողջական գնահատումը (15)	Ընդհանուր գնահատականը (100)
Սիրիոս	12	10	7	19	7	3	12	70
ՌՀԻ էլեկտրոնաշ	13	13	7	17	6	3	11	70
Մարս	13	13	6	8	6	3	12	61
Անդրոն	11	12	7	13	4	2	6	55
Մարտին	8	10	5	19	2	2	6	52
Կոմենտորի	11	12	5	8	4	2	6	48
Էլեկտրոն ձեռնարկություն	10	8	4	8	2	2	6	40
Տրանզիտոր (2)	7	7	4	7	2	2	3	32
Լոյս	7	6	2	8	2	1	3	29
Կոմէլեկտրոնաշ	4	8	2	6	2	3	3	28
Իմպուլս	5	7	2	6	2	3	3	28
Արմեյն	4	7	2	5	2	2	3	25
Տրանզիտոր (1)	4	4	2	4	2	1	3	20

Տրանզիտոր (1). Երևան
Տրանզիտոր (2). Աշտարակ

Չեղմարկությունների գնահատման արդյունակը (ամփոփագիր)

(Մեքենաշինություն)

Ընդհանուր գնահատականը (100)	Լնթողական գնահատումը (15)	Միջավայրը (5)	Աշխատողները (10)	Կառավարումը (20)	Աճի ներուժը (10)	Վաճառելիությունը (20)	Տեխնոլոգիան (20)	Ավտոմատացումը (20)	Ամբողջական գնահատումը (100)
73	12	3	7	15	8	16	12	12	73
70	10	3	7	17	8	15	10	10	70
60	9	3	6	14	5	13	10	10	60
48	8	3	4	10	4	11	8	8	48
45	6	2	5	10	4	10	8	8	45
40	6	2	3	8	4	9	8	8	40
38	6	2	3	9	3	8	7	7	38
32	3	2	3	6	3	8	7	7	32
20	3	1	2	4	2	4	4	4	20

Ձեռնարկությունների գնահատման աղյուսակը (ամփոփագիր)

(Քիմիական արդյունաբերություն և դեղագործություն)

(Ընթացիկ)	Վաճառելիությունը (20)	Տեխնոլոգիան (20)	Աճի ներուժը (10)	Կարավորումը (20)	Աշխատողները (10)	Միջավայրը (5)	Ամբողջական գնահատումը (15)	Ընդհանուր գնահատականը (100)
Քիմիական արդ-ն								
Պոլիլինիլացետատ	9	11	4	13	6	1	6	50
Ղողագործ	9	9	3	9	4	3	6	43
Քիմիապատկ	9	9	3	10	4	2	6	43
Վանաձորի քիմ. գործ-ն	9	9	4	8	5	1	6	42
Նաիրիտ	9	10	3	6	4	1	3	36
Քիմիական մանրաթելերի գործարան	7	6	2	6	4	1	3	29
Դեղագործություն								
Երևանի քիմիա-գործական ֆիրմա	11	8	4	10	6	3	6	48
Լիզին	11	10	3	7	4	3	6	44
Վիտամին	9	9	4	9	4	2	6	43

АНКЕТА

Исследование для разработки генерального плана развития
частного промышленного сектора в Армении

Японское гос. агенство по международному сотрудничеству (JICA)

Уважаемые дамы и господа,

Японское правительство по просьбе Правительства Армении приняло решение оказать техническое содействие Вашей стране в форме выработки в сотрудничестве с Вашими соответствующими организациями плана развития частного производственного сектора промышленности Армении.

Целью настоящей анкеты является непосредственный сбор информации по нынешнему состоянию промышленных предприятий, внутренним и внешним проблемам, с которыми в настоящее время сталкивается промышленное производство Армении, а также получение Вашего мнения в отношении возможных путей их решения и мер по развитию частного сектора.

Ваши ответы будут использованы в качестве исходных данных для анализа реального потенциала промышленного сектора, проблем и препятствий, а также для определения основных направлений развития сектора при выработке генерального плана развития.

Убедительная просьба как можно более подробно и откровенно ответить на сформулированные в анкете вопросы (если заполнение точных ответов на отдельные вопросы требует долгой подготовки, просьба сделать приблизительную оценку).

Благодарим Вас за сотрудничество!

Исследовательская группа JICA.

Дата ответа: " " 1998 г.		
Фамилия и имя:	Возраст __ лет	
Должность:		
Адрес электрон. почты:		
Тел:	Факс:	
Название Вашего предприятия:		
Адрес:		
Сфера деятельности предприятия:		
Учреждено в __ году	Приватизировано в __ году	
Форма собственности:		
1. А/О	2. Государственная	3. Др.(Указать)
Оплаченный капитал:		
Основные акционеры:	1. (%)	2. (%)
	3. (%)	4. (%)

1. Укажите следующие основные данные о состоянии Вашего предприятия.
 1.1. Количество сотрудников, сумма выручки от сбыта основной продукции и прибыль.

год		1990	1993	1995	1997	1998(plan)
Количество сотрудников						
Сбыт основной продукции (количество единиц и/или сумма)						
1.	Количество					
	Миллион драмов					
2.	Количество					
	Миллион драмов					
3.	Количество					
	Миллион драмов					
Прибыль до налога						
Прибыль после налога						

- 1.2. Балансовые отчеты в 1996 и 1997 гг.
 драмов)

(Единицы: миллион драмов)

Актив	1996	1997	Пассив	1996	1997
Наличные			Кредиторы		
Дебиторы			Краткосрочные займы		
Инвентарные запасы			Др. текущие долги		
Др. текущие активы			Долгосрочные займы		
Установленные активы			Капитал		
			Остаток		
Итого			Итого		

- 1.3. Укажите 3 самые серьезные проблемы в эксплуатации Вашего предприятия (например: отсутствие рабочего капитала, отсталая технология...)

(1)

(2)

(3)

2. Укажите основных покупателей Вашей продукции и Вашу оценку деятельности по сбыту.

- 2.1. Куда продаете продукцию (за период 1996-1997 гг.):

Внутри страны: %	→ (Страна)	1.	2.	3.
Экспорт: %		%	%	%

- 2.2. Как оцениваете конкурентоспособность своей продукции (отметьте соответствующую оценку).

Цена	на внутреннем рынке	5	4	3	2	1
	на зарубежных рынках	5	4	3	2	1
Качество	на внутреннем рынке	5	4	3	2	1
	на зарубежных рынках	5	4	3	2	1
Точность выполнения заказа (по сроку поставки тех. параметрам и др.)	на внутреннем рынке	5	4	3	2	1
	на зарубежных рынках	5	4	3	2	1

5-очень конкурентоспособные, 4-могут конкурировать, 3-средние, 2-слабые, 1-неконкурентоспособные

2.3. Что считаете необходимым для улучшения (в отношении параметров, оцененных от 1 до 3 в п.2.2.)

Цена	
Качество	
Точность выполнения заказа (по сроку поставки тех. параметрам и др.)	

2.4. Основные желаемые рынки в будущем для Вашего предприятия и их приблизительная пропорция.

Внутренний рынок	Зарубежные рынки		
	1.(страна)	2 (страна)	3.(страна)
%	%	%	%

3. О сырье и других приобретаемых со стороны материалах.

3.1. Откуда получаете сырье (вспомогательные материалы, комплектующие детали)

Внутри страны %	→ (Страна)	1.	2.	3.
Импорт %		%	%	%

3.2. Укажите Вашу оценку приобретаемого сырья и материалов (отметьте соответствующую оценку)

Цена	Внутренние поставщики	5	4	3	2	1
	Зарубежные поставщики	5	4	3	2	1
Качество	Внутренние поставщики	5	4	3	2	1
	Зарубежные поставщики	5	4	3	2	1
Выполнение заказа (срок поставки и др.)	Внутренние поставщики	5	4	3	2	1
	Зарубежные поставщики	5	4	3	2	1

5-Отличная, 4-Удовлетворительная, 3-Средняя, 2-Не совсем удовлетворительная, 1-Неудовлетворительная

3.3. Укажите Ваше мнение о том, как должны быть улучшены параметры, оцененные Вами от 1 до 3 в предыдущем вопросе.

Цена	
Качество	
Точность выполнения заказа (по сроку поставки тех. параметрам и др.)	

4. О парке оборудования на Вашем предприятии.

4-1. Возраст оборудования

0-5 лет	6-10 лет	11-15 лет	16-20 лет	21-25 лет	26 лет и более
%	%	%	%	%	%

(% был выбран -1. по количеству оборудования -2. по стоимости оборудования)

4.2 Об изготовителях оборудования

Отечественное	%	→	1. (страна)
Изготовлено в бывшем СССР	%		2. (страна)
Изготовлено в Восточной Европе	%		
Изготовлено в высокоразвитой стране	%	→	1. (страна)
Изготовлено в других странах	%	→	1. (страна)

4.3. О загрузженности работы оборудования

1997	г.	1996	г.	Год максимальной загрузки: _____ год (____ %)
%		%		

4.4. Укажите проблемы, касающиеся оборудования, с которыми в настоящее время сталкиваетесь.

.....

.....

.....

5. О возрасте и заработной плате сотрудников.

5.1. Возрастной состав сотрудников.

Количество сотрудников	Средний стаж	Средний возраст	в том числе				
			до 29 лет	30-39 лет	40-49 лет	50-59 лет	более 60 лет
чел.	лет	лет	чел.	чел.	чел.	чел.	чел.

5.2. Средняя зарплата (месяц) _____ драмов

Максимальная _____ драмов Минимальная _____ драмов

6. Что считаете необходимым для развития частного промышленного сектора в Армении ?

6.1. Ваши пожелания о роли правительства и принимаемых им мерах.

- (1)
- (2)
- (3)

6.2. Ваше мнение о необходимых мерах, принимаемых самими предприятиями.

- (1)
- (2)
- (3)

7. О проблемах, связанных с загрязнением окружающей среды.

7.1. Имеются ли на Вашем предприятии какие-либо экологические проблемы или возможные источники загрязнения окружающей среды ?

.....
.....

7.2. Какие меры по Вашему мнению необходимы для устранения проблем или улучшения ситуации ?

.....
.....

8. Ваше мнение о результатах ранее проведенных иностранными специалистами исследований.

8.1. Были ли случаи исследований Вашего предприятия экспертами-консультантами международных организаций или стран-доноров ?

1. Да

2. Не было

Исследование для Вас оказалось полезным ?

1. Да

2. Нет

Укажите причины:

.....
.....
.....

9. Что вы ожидаете от ЛИСА по содержанию и результатам проводимого им исследования ?

9.1. Ваши общие пожелания в отношении исследования и разрабатываемого ген. плана развития.

(1)

(2)

(3)

9.2. Желаете ли Вы проведения подробного обследования Вашего предприятия специалистами ЛИСА ?

1. Да

2. Нет

Желаете ли консультации специалистов по вопросам менеджмента и технологии Вашего предприятия?

1. Да

2. Нет

Укажите конкретно желаемые темы консультации.

.....
.....
.....

Спасибо !



Ձեռնարկությունների խոսքը -- հարցախույզի արդյունքները

Հայաստանի նպատակային ենթահատվածի ձեռնարկությունների փաստացի վիճակը գնահատելու, առկա հիմնահարցերը զատորոշելու և մոդելային ձեռնարկություն ընտրելու նպատակով կատարվել է հարցաքննության ուսումնասիրություն: Գրավոր հարցման է ենթարկվել նախորդ պիտազննմանը ընտրված 34 ձեռնարկություն (բացառությամբ քիմիայի և դեղագործության բնագավառի հետազոտական ինստիտուտների). պատասխաններ են ստացվել 27-ից:

Մասնավոր հատվածի զարգացման պլան մշակելու առումով կարևոր է հստակ պատկերացում կազմել տվյալ հատվածի ձեռնարկություններին հուզող հիմնահարցերի մասին: Այս նպատակով գնահատվել են «1) ի՞նչ հիմնահարցեր ունեք, 2) ի՞նչ միջոցառումներ եք ակնկալում կառավարությունից, 3) ի՞նչ կարևոր հիմնահարցեր կան, որ պետք է լուծեք ինքնուրույն» հարցերի պատասխանները և ստորև բնութագրվում են ձեռնարկություններից ստացված արձագանքների ամփոփ արդյունքները:

Ձեռնարկությունները մեծավ մասամբ լիովին գիտակցեցին մասնավոր հատվածի զարգացման վերաբերյալ սույն հետազոտության ողջ կարևորությունը և համագործակցեցին հարցման հաջող իրականացման խնդրում: Ընդ որում, համեմատաբար հաջող գործող ձեռնարկություններն առավել զգայուն էին ներկա պայմանների և բարելավման միջոցառումների նկատմամբ:

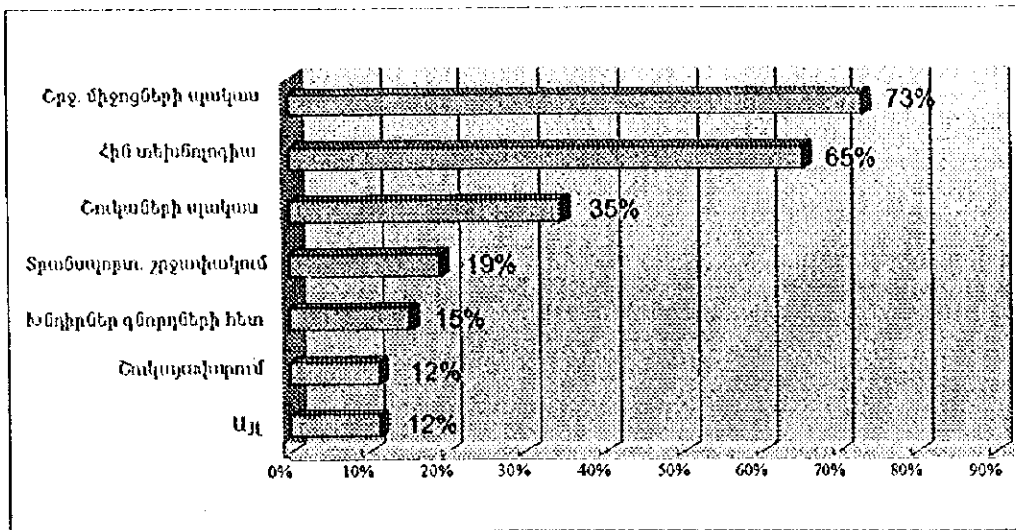
(1) Դիտազննված ձեռնարկությունների զատորոշված հիմնահարցերը

Տվյալ հատվածում կառավարման առկա հիմնահարցերի մանրաբնույթն իրականացվեց ձեռնարկություններից յուրաքանչյուրի հարցման ճանապարհով: Պատասխաններ (ընդունելի էին նաև հոգնակի պատասխանները) ստացվեցին 26 ընկերություններից: Արդյունքը ցույց է տրված հաջորդ էջում զետեղված նկար 1-ում:

Ինչպես երևում է նկար 1-ից, պատասխանած ձեռնարկությունների 60-70%-ը երկու առավել լուրջ հիմնահարց է համարում շրջանառու միջոցների պակասը և հին տեխնոլոգիան:

1) Շրջանառու միջոցների պակասը

Ֆինանսական միջոցների պակասը ոչ միայն դժվարացնում է առօրյա գործունեությունը, այլև հանգեցնում է այլ հիմնահարցերի, այդ քվում՝ ներդրումային նախաձեռնությունների պակասին, որոնք կոչված են տանելու այնպիսի դրական զարգացումների, ինչպիսիք են սարքավորման նորացումը, գործառնությունների կանոնակարգումը, նոր տեխնոլոգիայի ներդրումը և շուկայավարման իրականացումը:



Նկ. 1 Ձեռնարկությունների լրջագույն հիմնահարցերը

2) Հին տեխնոլոգիան

Ինչպես նրևում է գլուխ 2-ի հավելվածում հարցաթերթի արդյունքների վերլուծությունից, սարքավորումների միջին տարիքը գնրագանցում է 20 տարուց. միջոցների բացակայության պատճառով սարքավորումը չի նորացվում, ուստի և չի մնում այլ հնարավորություն, քան օգտագործել նրան սարքավորումը: Հին տեխնոլոգիայի հիմնահարցը նրկու կողմ ունի: Եթև առաջինը կարող է լուծվել ինքնաբերաբար՝ սարքավորման նորացման հետ մեկտև, ապա նրկորողը, որ կապված է կառավարման հմտությունների հետ և ներառում է սյնալիսի կողմեր, ինչպիսիք են նորագույն տեխնոլոգիա կիրառելու շահագրգովածությունը, վերջինիս ներդրման նկատմամբ դրական կեցվածքը և տեխնոլոգիայի օգտագործման ներքին համակարգի ապահովումը, արտացոլում է առկա մարդկային ռեսուրսների դրական մակարդակը: Ձեռնարկությունները հստակ գիտակցում են, որ ներկայումս կիրառվող տեխնոլոգիան ի գորու չլ արձագանքելու շուկայի կարիքներին և, հմտաբար, պահանջվում է նորամոծություն: Մյուս կողմից, այցնված որոշ ձեռնարկությունների կառավարիչներ արտահայտում էին հետևյալ կարծիքը. «Մեր ընկերության ճարտարագետները լավ հմտություններ ունեն: Մեզ պակասում է միայն նոր սարքավորումը»: Նման կառավարիչների մոտ ընդհանուրը՝ դա նրանց անկարողությունն է հասկանալ, որ ընկերության ճարտարագետների հմտություններն էլ ժամանակի ընթացքում հնանում են: Մինևույն ժամանակ, սակայն, համաշխարհային տեխնոլոգիաները զգալի ստաջընթաց են ապրում, իսկ այս տեխնոլոգիաներին տիրապետող ճարտարագետների հմտությունները նույնպես բարձր որակի են:

3) Վաճառքի շուկայի կորուստը

Պատասխանների մեծ մասում նշվում է, որ վերոհիշյալ երկու խոշոր հիմնահարցերի արդյունքը՝ դա վաճառքի շուկայի կորուստն է:

Ընդունված է համարել, որ շուկան պետք է զարգացվի՝ ապահովվի ձեռնարկության կատարիչների սեփական ջանքերի շնորհիվ, բայց ձեռնարկությունների ներկայացրած պատասխաններում շուկայի կորուստը որպես կանոն վերագրվում է արտաքին գործոնի ազդեցությանը, այն է՝ Խորհրդային Միության փլուզման պատճառով «շուկան անհետացավ»: Սակայն, ՆԽՄ-ի փլուզումից արդեն ութ տարի է անցել: Ձեռնարկությունները պետք է որ առնվազն «ժամանակ» ունենային ելք փնտրելու ստեղծված փակուղուց և փորձեին գործի դնել այն:

Ի լրումն, կար նաև մի ընկերություն (էլեկտրատեխնիկայի/էլեկտրոնիկայի ոլորտում), որը կարծում էր, բե շուկան չի ընդլայնվել, քանի որ իր արտադրած ապրանքները խիստ առանձնահատուկ են:

4) Այլ հիմնահարցերը

Բացի վերը բերված 3 պատասխաններից, 5 ընկերություններ որպես հիմնահարց են նշել Թուրքիայի և Ադրբեջանի կողմից երկաթուղու և ճանապարհների շրջափակումը: Նրանք ընդգծել են, որ շրջափակումը մեծապես սահմանափակում է դեպի շուկա ապրանքների փոխադրումը և հումքի ձեռքբերումը, ինչպես նաև բարձրացնում է փոխադրման ծախսերը:

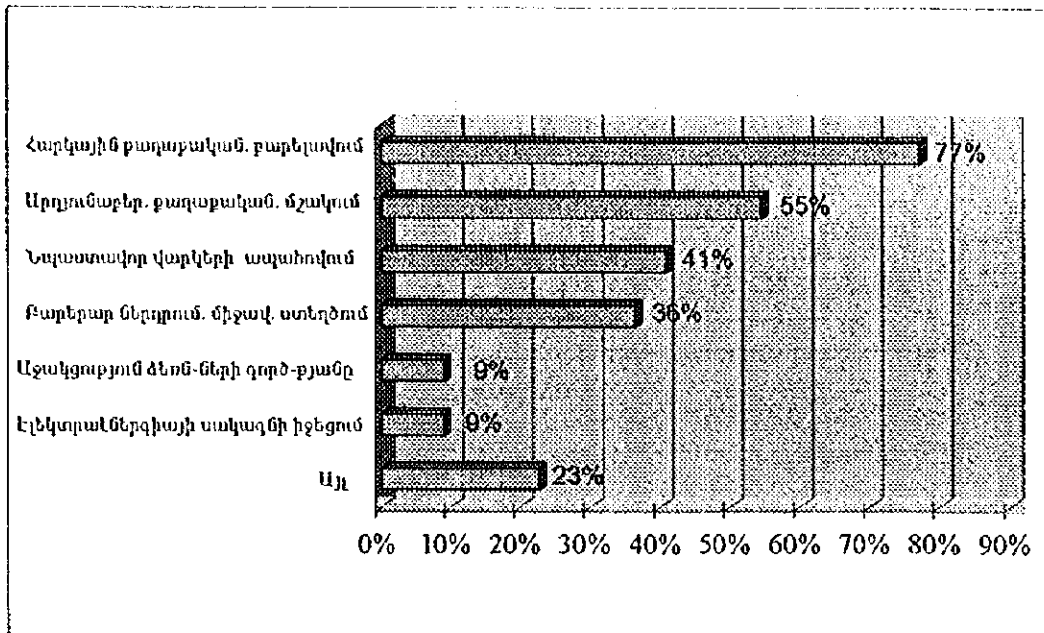
Ի հավելումն, որոշ ընկերություններ նշել են իրենց գնորդների հետ ունեցած հիմնահարցերը, որոնք ներառում են ստանալիք հաշիվների գանձման տևական ձգձգումները, հիմնական գնորդների հետ վճարումների կարգավորման անկարողությունը և ավանդական գնորդների հետ գործարքների ընդհատումը: ԱՊՀ երկրների գնորդների հետ վճարումները կարգավորելու անկարողությունը ևս իր ազդեցությունն է գործում հայկական ձեռնարկությունների վրա:

Եվ, վերջապես, 2 ընկերություններ հղել են իրենց արտադրանքի ոչ բավարար մրցունակությանը, իսկ 1 ընկերություն էլ հարկման համակարգի բարելավում է ակնկալում:

Պատասխաններից և ո՛չ մեկում չէին արժարժվել հումքի հետ կապված հիմնահարցեր (ձեռքբերման ուղերթը, զինը, որակը, առաքման ժամկետը) – մի փաստ, որ հավանաբար արդյունք է ներկա իրավիճակի, երբ ձեռնարկություններին հաջողվում է պատեհարար խույս տալ այս հիմնահարցից՝ շնորհիվ գործառնական ծախսերի բավական ցածր մակարդակի և հումքի ավելցուկային ծավալների ձեռքբերման:

(2) Ակնկալիքները կառավարությունից

Ձեռնարկություններին հարցում է արվել կառավարությունից նրանց ունեցած սպասելիքների մասին (հոգնակի պատասխաններն ընդունելի էին). պատասխանել են 22 ընկերություններ: Արդյունքը բերված է ճկար 2-ում:



Նկ. 2 Ակնկալիքները կառավարությունից

1) Հարկման համակարգի բարեփոխումը

Հարկման համակարգի բարելավումը՝ դա 17 ձեռնարկությունների պատասխանն էր այն հարցին, թե ի՞նչ են նրանք ակնկալում կառավարությունից: «Պատասխանները կարելի է ըմբիհանրացված ձևով դասակարգել հետևյալին.

- հարկային դրույքաչափերի իջեցում և հարկումից ազատում (ներառյալ տույժերն ու տուգանքները).
- բարենպաստ հարկային ռեժիմի կիրառում՝ որպես խթան վերամշակող արդյունաբերության և շուկայի պահանջարկին կողմնորոշված ձեռնարկությունների նկատմամբ:

Վերամշակող շատ ձեռնարկություններ արտադրում են պատվերով՝ ունենալով անկայուն կառավարում և բնութագրվելով գործունեության ցածր մակարդակով: Միևնույն ժամանակ, հումք և նյութեր ներկրող ձեռնարկությունները չեն կարող ստանալ դրանք,

3) Վաճառքի շուկայի կորուստը

Պատասխանների մեծ մասում նշվում է, որ վերոնիշյալ երկու խոշոր հիմնահարցերի սպառնալուծումը դա վաճառքի շուկայի կորուստն է:

Ընդունված է համարել, որ շուկան պետք է զարգացվի՝ ապահովվի ձեռնարկության կառավարիչների սեփական ջանքերի շնորհիվ, բայց ձեռնարկությունների ներկայացրած պատասխաններում շուկայի կորուստը որպես կանոն վերագրվում է սրտատիրն գործունի ազդեցությանը, այն է՝ Խորհրդային Միության փլուզման պատճառով «շուկան անհետացավ»: Սակայն, ՆԽՄ-ի փլուզումից արդեն ուր տարի է անցել: Ձեռնարկությունները պետք է որ առնվազն «ժամանակ» ունենային ելք փնտրելու ստեղծված փակուղուց և փորձելին գործի դնել այն:

Իրումն, կար նաև մի ընկերություն (Էլեկտրատեխնիկայի/Էլեկտրոնիկայի ոլորտում), որը կապում էր, քե շուկան չի ընդլայնվել, բանի որ իր արտադրած ապրանքները խիստ առանձնահատուկ են:

4) Այլ հիմնահարցերը

Բացի վերը բերված 3 պատասխաններից, 5 ընկերություններ որպես հիմնահարց են նշել Թուրքիայի և Լեյբերջանի կողմից երկարուղու և ճանապարհների շրջափակումը: Նրանք բնոգծել են, որ շրջափակումը մեծապես սահմանափակում է դեպի շուկա ապրանքների փոխադրումը և հումքի ձեռքբերումը, ինչպես նաև բարձրացնում է փոխադրման ծախսերը:

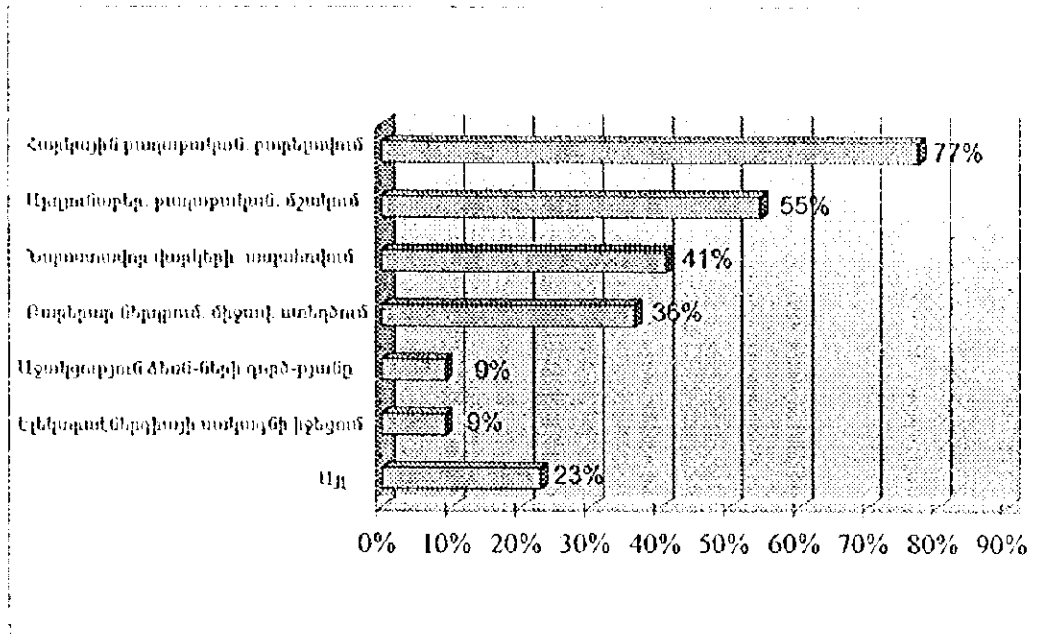
Ի հավելումն, որոշ ընկերություններ նշել են իրենց գնորդների հետ ունեցած հիմնահարցերը, որոնք ներառում են ստանալիք հաշիվների գանձման տևական ձգձգումները, հիմնական գնորդների հետ վճարումների կարգավորման անկարողությունը և ավանդական գնորդների հետ գործարքների բնդիատումը: ԱՊՀ երկրների գնորդների հետ վճարումները կարգավորելու անկարողությունը ևս իր ազդեցությունն է գործում հայկական ձեռնարկությունների վրա:

Եվ, վերջապես, 2 ընկերություններ հղել են իրենց արտադրանքի ոչ բավարար մրցունակությանը, իսկ 1 ընկերություն էլ հարկման համակարգի բարեկափում է ակնկալում:

Պատասխաններից և ո՛չ մեկում չէին արձարծվել հումքի հետ կապված հիմնահարցեր (ձեռքբերման ուղերթը, գինը, որակը, ստարձան ժամկետը) - մի փաստ, որ հավանաբար սպոյունը է ներկա իրավիճակի, երբ ձեռնարկություններին հաջողվում է պատեհաբար խույս տալ այս հիմնահարցից՝ շնորհիվ գործառնական ծախսերի բավական ցածր մակարդակի և հումքի ավելցուկային ծավալների ձեռքբերման:

(2) Ակնկալիքները կառավարությունից

Ձեռնարկություններին հարցում 1 ստվեկ կառավարությունից նրանց ունեցած սպասելիքների մասին (ուզեցնակի պատասխաններն բնութագրելի էին), պատասխանել են 22 ընկերություններ: Արդյունքը բերված է նկար 2-ում:



Նկ. 2 Ակնկալիքները կառավարությունից

1) Հարկման համակարգի բարեփոխումը

Հարկման համակարգի բարեփոխումը դա 17 ձեռնարկությունների պատասխանն էր այն հարցին, թե ի՞նչ են նրանք ակնկալում կառավարությունից: Վատասխանները կարելի է բնութագրելով ձեռնարկությունները հետևյալից.

- հարկային դրույքաչափերի իջեցում և հարկումից ազատում (ներառյալ տույժերն ու տուգանքները).
- բարենպաստ հարկային ուժիմի կիրառում՝ որպես խրան վերանշակող արդյունաբերության և շուկայի պահանջարկին կողմնորոշված ձեռնարկությունների նկատմամբ:

Վերանշակող շատ ձեռնարկություններ արտադրում են պատվերով՝ ունենալով անկայուն կառավարում և բնութագրվելով գործունեության ցածր մակարդակով: Միևնույն ժամանակ, հոմք և նյութեր ներկրող ձեռնարկությունները չեն կարող ստանալ դրանք,

քանի դեռ չեն վճարել ավելացված արժեքի հարկը (ԱԱՀ), իսկ սա արտադրական րիզնետոմ շրջանառու միջոցների ապահովման զգալի խաչընդուտ է, քանի որ այստեղ հումքի ձեռքբերումից մինչև արտադրությունն ու վաճառքն ընկած ժամանակահատվածը բավականին երկար է:

Բացի այդ, քեպետ ենքադրվում է, որ արտահանելի ապրանքների համար նախատեսված հումքի շրջանառությունից զանձված ավելացված արժեքի հարկը պետք է ապրանքների արտահանման ժամանակ հետ վերադարձվի, իրականում այս դրույքը հաճախ կիրառվում է ոչ պատշաճ կերպով (տեղեկություններ կան, որ որոշ ձեռնարկություններ այդպես էլ հետ չեն ստացել վճարված ԱԱՀ-ի գումարը): Ձեռնարկությունների հիմնական պահանջները վերաբերում են ավելացված արժեքի հարկի դրույքաչափի իջեցմանը և դրա վճարումից ազատմանը, ինչպես նաև վերամշակող արդյունաբերության նկատմամբ նպաստավոր հարկային ռեժիմի կիրարկմանը:

Չնայած Հայաստանի հարկային համակարգը զգալիորեն պարզ է դարձել, որոշ ձեռնարկություններ խնդրում էին այն էլ ավելի պարզեցնել՝ մի փաստ, որ հավանաբար խոսում է հարկային օրենսդրության կիրառման գործում տեղ գտած անարդարությունների մասին, որոնց բախվել են տվյալ ձեռնարկությունները:

2) Արդյունաբերական քաղաքականության մշակումը

Արդյունաբերական քաղաքականության հետ առնչվող սպասելիքները կառավարությունից բազմաբնույթ են, բայց նախ և առաջ նշվում էին մասնավոր հատվածի զարգացման կոնկրետ ծրագրերի և խրախուսական միջոցառումների հետևյալ տիպային պահանջները.

- արդյունաբերական զարգացման ռազմավարական պլանի ձևավորում.
- մասնավոր հատվածի զարգացման օրենքի կիրարկում.
- արտահանման ընդլայնման և ներդրումների խթանման արդյունավետ ծրագրի մշակում.
- մասնավոր հատվածի առաջնդմանը նպաստող միջոցառումների սահմանող օրենքի և կառավարական որոշման ընդունում.
- արտահանման խթանման և առևտրային քաղաքականության իրականացում:

Վերը նշված կետերից յուրաքանչյուրն արտացոլում է անբավարարվածությունը մասնավոր հատվածի զարգացման պետական քաղաքականության նկատմամբ, որն անհետևողական է կամ էլ խստառ քացակայում է:

3) Ներդրումային միջավայրի ստեղծումը

Միջոցների պակասով և գործառույթյունների ցածր մակարդակով մտահոգված ձեռնարկությունների շարքում շատ են մասնաշաղկապները, որոնք դժվարին իրավիճակից դուրս գալու հույսը կապում են արտասահմանից ուղղակի ներդրումների հետ, ներառյալ համատեղ ընկերությունների հիմնադրումը: Ներդրումային միջավայրի ստեղծման առումով նրանք կառավարությունից ակնկալում են հետևյալ կոնկրետ միջոցառումները.

- օտարերկրյա ներդրողների համար բարենպաստ պայմանների ստեղծում.
- ներդրողների ներգրավմանն ուղղված գործունեության ծավալում.
- առաջնային ոլորտների սահմանում:

Ի վրում, ձեռնարկությունների շարքում կային մասնաշաղկապ ընկերություններ, որոնք արտասահմանից ուղղակի ներդրումների կարևորությունը տեսնում էին նրանում, որ դրանք կօգնեն իրականացնել արդյունավետ կառավարում և ուսուցանել մարդկային ռեսուրսները, ինչը բույլ կտա արտադրել միջազգային չափանիշներին համապատասխանող ապրանքատեսակներ:

4) Նպաստավոր վարկերի ապահովումը

Ինչպես մատնանշվել է հոդված 2.3.1-ում, հաճախ չի պատահում, որ քաղաքային բանկերն իրենց բարձրադրույք ֆինանսական միջոցները որպես շրջանառու կապիտալ տրամադրեն արտադրական ձեռնարկություններին: Հարցման պատասխաններում մասնաշաղկապ է, որ ձեռնարկություններին պահանջվում են ցածր տոկոսադրույքով երկարաժամկետ վարկեր: Պատասխաններում առկա էին մասնաշաղկապ ֆինանսական համակարգին վերաբերող հետևյալ առաջարկությունները.

- Արդյունաբերության և առևտրի նախարարությունում հատուկ բաժինների ստեղծում, որոնք կվարկավորեն նյութերի և ծառայությունների պատվերներ ստացած ձեռնարկություններին.
- փոքր ու միջին բիզնեսի սատարում և ֆինանսական միջոցների հատկացման արդյունավետ համակարգի ձևավորում:

5) Կառավարությունից ակնկալվող այլ միջոցառումները

Թեպետև քիչ, բայց պատասխաններում կային մասնաշաղկապներ, որ կառավարությունը պետք է ուղղակի աջակցություն ցույց տա ձեռնարկությունների գործունեությանը: Դրանք կոնկրետ հանգում էին հետևյալին.

- կառավարության մասնակցությունը ձեռնարկությունների վերականգնողական ծրագրերին և գործունեությանը:

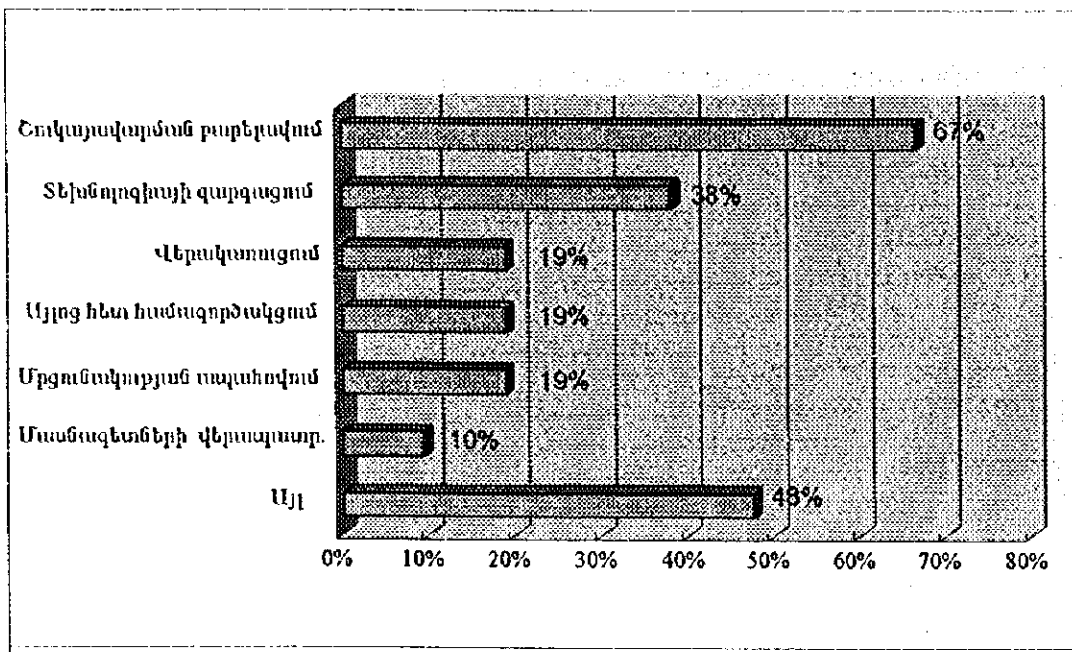
Բացի այդ, կար անբավարարվածություն՝ կապված հետևյալի հետ.

- կառավարությունը չի աջակցում վաճառել արտադրված ապրանքները:

Ձեռնարկությունների մի փոքր մասն էլ արձարժել էր Լներգետիկ խնդիրները (օրինակ՝ Էլեկտրաէներգիայի սակագնի իջեցման և Լներգիայի երաշխավորված մատակարարման հարցը) և տրանսպորտային խնդիրները (օրինակ՝ երկաթուղային շրջափակումը վերացնելու անհրաժեշտությունը): Ցանկություն էր արտահայտվել նաև վերականգնել պետական պատվերների համակարգը, ինչպես որ եղել էր նախկինում:

(3) Ձեռնարկությունների մակարդակով կարևոր խնդիրները

21 ձեռնարկություններից պատասխաններ են ստացվել այն հարցի առիվ, քի ձեռնարկություններն իրե՛նք ինչ խնդիրների վրա պետք է կենտրոնացնեն իրենց ջանքերը (հոգմակի պատասխաններն ընդունելի էին): Արդյունքը ցույց է տրված նկար 3-ում:



Նկ. 3 Ձեռնարկությունների խնդիրները

1) Շուկայավարումը

Այսօր շատ ձեռնարկություններ որպես բարձրագույն գերակայության խնդիր են նշում շուկայավարձան գործունեությունը՝ մի բան, որի մասին ձեռնարկությունները կարիք չունենին մտածելու կենտրոնից պլանավորվող տնտեսության պայմաններում: Էլեկտրատեխնիկայի/էլեկտրոնիկայի հատվածում մոդելային ընտրված «Միրիոս»

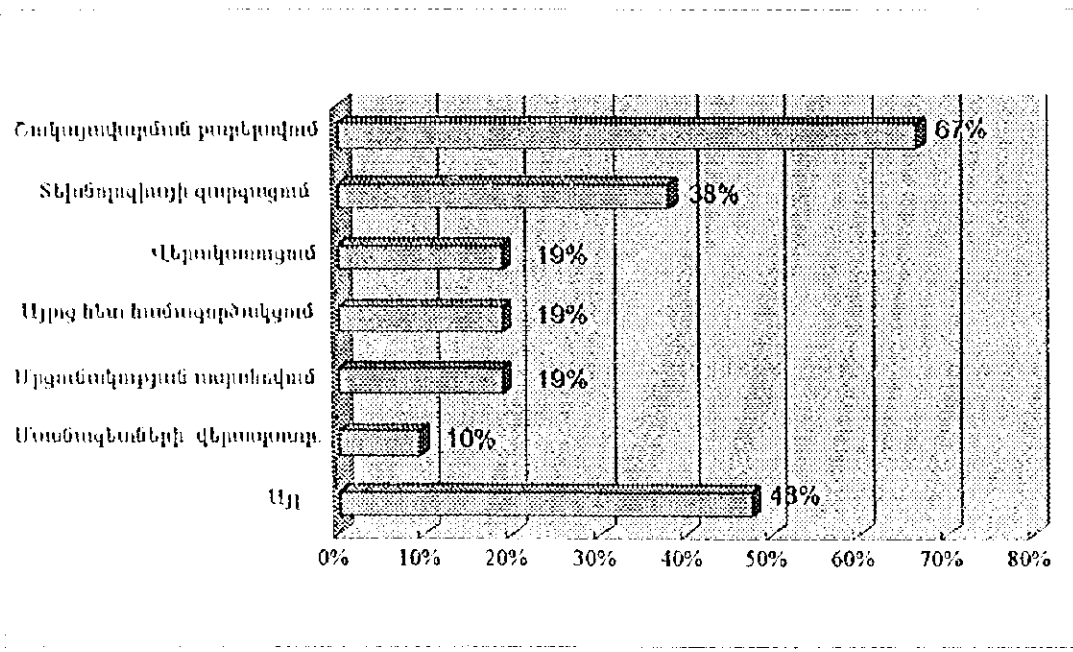
Բացի այդ, կար սնրավարարվածություն՝ կապված հետևյալի հետ.

- կառավարությունը չի աջակցում վաճառել արտադրված ապրանքները:

Ձեռնարկությունների մի փոքր մասն էլ արժարձել էր Լճերգետիկ խնդիրները (օրինակ՝ Էլեկտրաէներգիայի ասկազնի իջեցման և Լճերգիայի երաշխավորված մատակարարման հարցը) և տրանսպորտային խնդիրները (օրինակ՝ երկարուղային շրջափակումը վերացնելու անհրաժեշտությունը): Ցանկություն էր արտահայտվել նաև վերականգնել պետական պատվերների համակարգը, ինչպես որ եղել էր նախկինում:

(3) Ձեռնարկությունների մակարդակով կարևոր խնդիրները

21 ձեռնարկություններից պատասխաններ են ստացվել այն հարցի առիվ, քե ձեռնարկություններն իրենք ինչ խնդիրների վրա պետք է կենտրոնացնեն իրենց ջանքերը (ուղղակի պատասխաններն ընդունելի էին): Արդյունքը ցույց է տրվում նկար 3-ում:



Նկ. 3 Ձեռնարկությունների խնդիրները

1) Շուկայավարումը

Այսօր շատ ձեռնարկություններ որպես բարձրագույն գերակայության խնդիր են նշում շուկայավարման գործունեությունը՝ մի բան, որի մասին ձեռնարկությունները կարիք չունենին մտածելու կենտրոնից պրանավորվող տնտեսության պայմաններում: Էլեկտրատեխնիկայի/Էլեկտրոնիկայի հասվածում մոդելային ընտրված «Սիբիուս»

ընկերության նախագահը միաժամանակ գրադեցնում է շուկայավարձան բաժնի գլխավոր կառավարչի պաշտոնը: Որոշ ձեռնարկություններում համառոտակի սերտել են շուկայագիտության հիմունքները և իրականացրել են անմիջական սրդյունքների ապահովմանն ուղղված շուկայավարձան կոնկրետ գործունեություն, ինչը բերել է պատվերների գոյացմանը: Հետևաբար, շուկայավարձանը կարևորություն տալու պատճառներից մեկը կայանում է նրանում, որ համապատասխան համակարգի հիմունքը համեմատաբար հեշտ գործ է և ավելի քիչ ծախսեր է պահանջում, քան սարքավորման նորացումը և այլն: Բացի այդ, այն նաև պայմանավորում է տեղեկատվական և հեռահաղորդակցման ցանցերի, օրինակ՝ Ինտերնետի զարգացումը:

Ներկայացուցչական կարելի է համարել ստորև բերվող հետևյալ կարծիքները.

- օտարերկրյա գործընկերների հետ կապերի հաստատում.
- ձեռնարկությունների շուկայավարձանը և ընդլայնմանը սատարող գործնական կազմակերպության ստեղծում.
- նոր շուկաների ձեռքբերման համակարգի ձևավորում:

Ի հավելումն, պատասխանողների շարքում կային նաև որոշ ձեռնարկություններ, որոնք անհրաժեշտ էին համարում, որպեսզի պետական ձեռնարկություններն իրականացնեն «լորինգ»-ի գործունեություն: Սա խոսում է այն մասին, որ ձեռնարկությունները, կրելով ՆԽՄ-ի օրերի ժառանգությունը, չունեն ո՛չ իրենց սեփական ապրանքները և ո՛չ էլ ապրանքի մակնիշը խթանելու որևէ փորձառություն, և որ Հայաստանի ներքին շուկան շատ փոքր է:

2) Տեխնոլոգիայի կատարելագործումը

Ինչպես նկարագրվել է (1)-ում՝ ձեռնարկությունների ունեցած հիմնահարցերին առնչվող կետում, բոլոր ձեռնարկություններն էլ գիտակցում են, որ անհրաժեշտ է ներ դնել ժամանակի պահանջներին համապատասխանող նոր տեխնոլոգիա և սարքավորում:

- Նորագույն տեխնոլոգիայի ներդրումը

ընդհանուր պատասխան էր, բայց, հաշվի առնելով միջոցների պակասի պատճառով դրա իրականացման սահմանափակ հնարավորությունը, որոշ ձեռնարկություններ նշել են այնպիսի իրատեսական ուղիներ, ինչպիսիք են

- տեխնոլոգիայի պահպանումը և
- տեխնոլոգիական ներուժի վերականգնումը:

Ի լրումն, կար նաև մի ընկերություն, որը նոր վերամշակող արտադրության հայեցակարգեր էր որոնում, ներառյալ աշխատողների գիտակցականության ամրապնդումը, արտադրական մշակույթի բարելավումը և տեխնոլոգիական սատարումը:

3) Վերակառուցումը

Որոշ ձեռնարկություններ հղել են վերակառուցմանը՝ որպես մի խնդրի, որի հետ հարկ է գործ ունենալ, սակայն և ո՛չ մի ձեռնարկություն էլ չի մամրամասնել, քե ինչպես է տեսնում դրա լուծումները:

4) Այլ ձեռնարկությունների հետ համագործակցումը

Ձեռնարկությունները տարբեր տեսակետներ են արտահայտել ինչպես համագործակցման հնարավոր գործընկերների, այնպես էլ համագործակցության նպատակների մասին.

- ԱՌՀ երկրների հետազոտական ինստիտուտների և ձեռնարկությունների հետ կապերի վերականգնում, նպատակ ունենալով ընդլայնել շուկան Հայաստանում.
- նույն մասնագիտացման ձեռնարկությունների հետ համագործակցում.
- օտարերկրյա առաջատար ընկերությունների հետ համագործակցում, նպատակ ունենալով ներ դնել նորագույն տեխնոլոգիաներ:

5) Մրցակցային ուժի ամրապնդումը

Ձեռնարկությունների պատասխաններում շեշտվել է մրցունակության ամրապնդման նպատակով մրցակցային ուժ ունեցող նոր ապրանքների մշակման կարևորությունը: Ի լրումն, կար մի պատասխան, որտեղ հղում էր արվում նոր շուկաների գտնվածքին՝ որպես մրցունակության ամրապնդման միջոցի:

6) Մարդկային ռեսուրսների պատրաստումը

Հարցաբերքիկին պատասխանած ձեռնարկությունները մարդկային ռեսուրսների պատրաստման գործում արժեվորում էին օտարերկրյա կապերը:

Տեսակետը ներառում է.

- մարդկային այնպիսի ռեսուրսների պատրաստումը, որոնք կարող կլինեն աշխատելու շուկայական տնտեսության նոր արդյունաբերական և տնտեսական միջավայրում.
- կառավարչական դասի այնպիսի աշխատողների պատրաստումը, որոնք ունակ կգտնվեն համագործակցելու օտարերկրյա արտադրողների հետ:

7) Այլ

Բացի վերոհիշյալ կարծիքներից, կային նաև հետևյալ կարծիքները.

- ընդլայնել ապրանքի տեսականին.
- կրճատել հաստատագրված ծախսերը.
- գրավիչ պայմաններ ստեղծել օտարերկրյա ներդրողների համար:

Սիևնույն ժամանակ, առկա էին ներկա պայմանների բարելավմանը վերաբերող հոռետեսական պատասխաններ.

- միայն ձեռնարկության ուժերով հնարավոր չի հասնել իրավիճակի բարելավմանը.
- բոլոր եղանակներն էլ անարդյունավետ են, քանի որ զանազան հիմնահարցերին (ֆինանսական խնդիրներ, աշխատակազմի խնդիրներ) և շուկայական տնտեսությանը հարձարվելու համար երկար ժամանակ է պահանջվում.
- ներկա իրավիճակում ձեռնարկությունները հնարավորություն չունեն ձեռք առնել կոնկրետ միջոցառումներ:

ՀԱՎԵԼՎԱԾ 6

Մոդերայիզմի ձեռնարկության ուղղագիրը (ՄԻՐԻՈՒՄ)

Կետը/հոդվածը	Մանրամասները
(1) Հարցագրուցակցի լրիվ անունը	Հայկ Մեծյունյան, Նախագահ
(2) Նախագահի անունը	Հայկ Մեծյունյան
(3) Բիզնեսի բնագավառը	Էլեկտրոնիկա
(4) Ձեռնարկության պատմությունը Հիմնադրվել է. Սեվականաշնորհվել է.	1963թ. 1997թ.
(5) Սեփականատիրոջն ձևը	Բաժնետիրական ընկերություն (բաց տիպի)
(6) Բաժնետիրական կապիտալը	172,34 մլն դրամ (344,7 հազ. ԱՄՆ դոլար)
(7) Աշխատողների թվաքանակը	1641
(8) Հիմնական բաժնետերերը	Աշխատողները՝ 66% Կառավարությունը՝ 34%
(9) Ֆինանսական վիճակը Փաստացի ժամանակահատվածը Զուտ վաճառքը Շահույթը նախքան հարկումը	Հունվ.-դեկտ., 1998թ. 62,5 մլն դրամ (125 հազ. ԱՄՆ դոլար) -67,9 մլն դրամ (-135,8 հազ. ԱՄՆ դոլար), որից վնասը համախառն վաճառքից՝ -36,5 մլն դրամ
(10) Արտադրանքի գլխավոր գնորդները (1996-1997թթ. միջին տարեկանը) Ներքին Արտասահման	20% 80%, որից Ռուսաստան 80% Վրաստան 20%
(11) Մատակարարման աղբյուրը Ներքին Ներմուծում	30% 70%, որից Ռուսաստան 70% Ռվերաինա 20% Գերմանիա 10%

Մոդելային ձեռնարկության ուրվագիրը (Հայ ԹԻՄ)

Կետը/հոդվածը	ԱԱԿՈՆ	Երևանի տեխնոլոգ. սարքավորման գործարան (YFTE)	ՏՆԵՆՈՒՄՊԵՐՍ
(1) Հարցազրուցակցի լրիվ անունը	Ավետիսյան Գագիկ Տնօրեն	Բարսեղանյան Արման Տնօրեն	
(2) Նախագահի անունը	Ա.Մնացականյան	Ա.Մնացականյան	Ա.Մնացականյան
(3) Բիզնեսի քննադատը	Ալյոմինե պատուհաններ/դռներ/ցուցավեղիկ Կրպակ/տաղավար	Կաղապար, դրոշմոց, մետալյա կտտույր	Պետտալիեղիկեր
(4) Զեռն-ն պատմությունը Հիմնադրվել է. Սեփականաշնորհվել է.	1997թ. 1997թ.	1949թ. 1996թ.	
(5) Սեփականատիր. ձևը	Բաժնետիր. ընկերուր. (բաց տիպի)	Բաժնետիր. ընկերուր. (բաց տիպի)	Բնկերակցություն
(6) Բաժնետիր. կապիտալը	--	129,38 մլն դրամ (258,8 հազ. ԱՄՆ դոլար)	
(7) Աշխատողների թիվը	45 (1998թ.)	94 (1998թ. պլանը)	
(8) Հիմնական բաժնետերերը	Ա.Մնացականյան 80% Գ.Մնացականյան 20%	Ա.Մնացականյան 73,44% Գ.Մնացականյան 15,47% Ալյոք 11,09%	Ա.Մնացականյան 85% YFTE 15%
(9) Ֆինանսական վիճակը Փաստ. մեկահասվածը Ձուտ վաճառքը Շահ-քը մինչ հարկումը	Մայիս-դեկտ., 1998թ. 121,4 մլն դրամ 259,7 մլն դրամ	Հունվ.-դեկտ., 1998թ. 55,8 մլն դրամ -30,6 մլն դրամ	Հունվ.-սեպտ., 1998թ. 39,7 մլն դրամ 0,2 մլն դրամ
Ընդամենը Ձուտ վաճառքը Շահ-քը մինչ հարկումը	216,9 մլն դրամ (433,8 հազ. ԱՄՆ դոլար) 229,3 մլն դրամ (458,6 հզ. ԱՄՆ դոլ.), որից շահ-քը կմխ. վաճառքից՝ 22,9 մլն դր.		
(10) Արտադրանքի գլխավոր զնորդները (1996-1997թթ. միջին տարեկանը) Ներքին Արտահանում	100%	52 % 48%, որից Ռուսաստան 38% Հազախստան 62%	100%
(11) Մասնակար. աղբյուրը Ներքին Ներմուծում	-- 100%, որից Իտալիա 50% Հունաստան 50%	95% 5% (Հունաստան)	

Հավաքված փաստաթղթերը
(1998թ. հոկ./նոյ./դեկ. և 1999թ. փետ./մարտ ամիսներին
Հայաստանում զտնվելու ընթացքում)

- 1 Annual Report – Central Bank – 1997
- 2 Armenia will sell 10 of its large plants to foreign investors- USEmb. –10/96
- 3 Armenia: Industry Sector and Industrial Policy – USAID –9/1995
- 4 Armenian Commercial Law – Carl Ulbricht- 1995
- 5 Banking Guide – Central Bank –1997
- 6 The Bankruptcy Law of RA – 12/96
- 7 Briefing Paper on the Armenian Economy – IRIS – August 1, 1998
- 8 Comments on Transport Needs – R. Beilock- 11/1997
- 9 The CONSTITUTION of the Republic of Armenia.
- 10 Country Commercial Guide ARMENIA FY 1999 – US Emb.
- 11 Data & Forecast on Tourism until 2001
- 12 Development Plan of Civil Aviation (in Armenian) –
- 13 Development Plan of Civil Aviation (in Armenian) – year later
- 14 Economic Trends – May 1998 – TACIS
- 15 Economic Trends – Quarterly Issue April-June 1998 – TACIS
- 16 Economic Trends – June 1998 – TACIS
- 17 Economic Trends – August 1998 – Article on Privatization – TACIS
- 18 Economy: qualitative and quantitative profile. – 6/98 – UNDP
- 19 Enterprise Survey (96-97) – WB
- 20 The Environment of SME in Armenia – ABSC – 3/97
- 21 Financial Sector Reforms – 1998 – CBA/UNDP
- 22 Tax Guide of Armenia – Tax Inspectorate – 7/98
- 23 Guidelines for an Export Development Strategy – David Tunik – ITC – 10/98
- 24 Highlights: The Program of Activities of the GoA – Translated 3/98
- 25 Industrial Policy Advice to GA – UNIDO –8/98
- 26 Law on Education
- 27 Law on Investment Activities in RA – 9/97
- 28 Law on Privatization – Aug 27, 1992
- 29 Legislation on Foreign Economic Relations – MIT – 7/97
- 30 List of Credits/Grants Made to the Republic of Armenia by The World Bank – February, 1998
- 31 List of Laws available in English at A.U.
- 32 Loan Summary at October 10, 1998 –WB
- 33 Macro-Economic Indicators – MFE
- 34 Mass Privatization of Enterprises in Armenia – CEPRA –11/97
- 35 The Mortgage Law of RA – 7/95
- 36 Plan of Socio-economic development of RA, 1999-2001 (Exhibits only)
- 37 Private Sector Development – David Phillips – 12/95
- 38 Problems of the Armenian Information Technology: Sen. McConnell 3/98
- 39 Program on Socio-Economics Reforms in Agriculture and food sector in 1997-2000
- 40 Reference on Educational Institutions

- 41 Report on Impediments to Doing Business in RA , TARA-ARMENIA – 4/97
- 42 Republic of Armenia – Policy Framework Paper –IMF– 1996-1998
- 43 Republic of Armenia – Policy Framework Paper –IMF–1998-2001
- 44 School Improvement Program 1/1998
- 45 Shipping to and from Armenia – US Emb. 12/95
- 46 The State of Armenian SME – TARA,Inc. –9/97
- 47 Statistical Year Book – Ministry of Statistics – 1998
- 48 Strategy for Reform of General Education System.
- 49 Summary of 8 enterprises study – WB –12/95
- 50 Summary of Demand Study of Enterprises – WB– Nov 95
- 51 TACIS – WTO
- 52 Tourism Planning -- UNDP – 1997
- 53 Toward a System of Social Indicators for Armenia – IRIS – Nov. 1997
- 54 Transport Intermediary Survey – IRIS – Draft 10/1998
- 55 Transport Needs and Possible USAID Financed Projects in Armenia – IRIS – 12/1998

JICA