



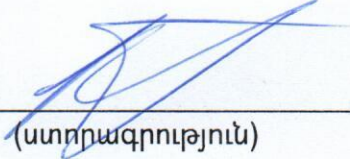
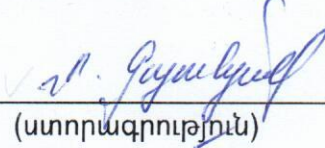



«ՄԵՏԱԼ ԳՐՈՒՊ» ՍՊԸ

ՏԱՐԵԿԱՆ ՀԱՇՎԵՏՎՈՒԹՅՈՒՆ

«ՄԵՏԱԼ ԳՌՈՒՊ» ՍՊԸ

Պատասխանատու անձանց հայտարարություն

Մեր լավագույն տեղեկացվածության համաձայն «ՄԵՏԱԼ ԳՌՈՒՊ» ՍՊԸ (այսուհետ՝ Ընկերություն) ֆինանսական հաշվետվությունները ճշգրիտ և լիարժեք ձևով արտացոլում են Ընկերության ակտիվների և պարտավորությունների, ֆինանսական վիճակի, եկամուտների և ծախսերի իրական պատկերը, իսկ կառավարման մարմինների տարեկան զեկույցը ճշգրիտ և լիարժեք ձևով արտացոլում է Ընկերության ընդհանուր վիճակը, բիզնեսի արդյունքները և զարգացումը և ներառում է այն հիմնական ռիսկերի նկարագիրը, որի հետ առնչվել կամ առնչվում է Ընկերությունը:

Ռաֆայել Հակոբջանյան	Միակ մասնակից, Տնօրեն		30.04.26
(անուն, ազգանուն)	(պաշտոն)	(ստորագրություն)	(ամսաթիվ)
Մելանիա Գոյունյան	Խորհրդի նախագահ		30.04.26
(անուն, ազգանուն)	(պաշտոն)	(ստորագրություն)	(ամսաթիվ)
Վահե Չանչուրյան	Խորհրդի անդամ		30.04.26
(անուն, ազգանուն)	(պաշտոն)	(ստորագրություն)	(ամսաթիվ)
Գևորգ Յորդանյան	Խորհրդի անդամ		30.04.26
(անուն, ազգանուն)	(պաշտոն)	(ստորագրություն)	(ամսաթիվ)
Արտակ Հակոբյան	Ֆինանսական Տնօրեն		30.04.26
(անուն, ազգանուն)	(պաշտոն)	(ստորագրություն)	(ամսաթիվ)



«ՄԵՏԱԼ ԳՐՈՒՊ» ՍՊԸ

Կառավարման մարմինների տարեկան զեկույց

Ընկերության կառավարման մարմինների 2025 թվականի գործունեության
տարեկան սույն զեկույցը ներառում է

1. Ընկերության բիզնես արդյունքների և զարգացման իրական պատկերի նկարագիրը,
2. Կարևոր դեպքերի նկարագիրը,
3. Ընկերության հետագա հնարավոր զարգացման նկարագիրը:

1. Ընկերության բիզնես արդյունքների և զարգացման իրական պատկերի նկարագիրը

«Մետալ Գոուպ» ՍՊԸ-ն հիմնադրվել է 2015 թվականի սեպտեմբերի 29-ին:

Ընկերությունը համարվում է շահույթ ստանալու նպատակով հիմնադրված առևտրային կազմակերպություն հանդիսացող իրավաբանական անձ, որի կանոնադրական կապիտալը բաժանված է կանոնադրությամբ սահմանված չափերով բաժնեմասերի:

Ընկերության հիմնական գործունեությունն է շինանյութի մեծածախ և մանրածախ առևտուրը, ինչպես նաև անուրների ու ձգված ամրալարերի արտադրությունը:

«ՄԵՏԱԼ ԳՈՒՈՒՊ» ՍՊԸ-ն իր գործունեությունը սկսել է ծավալել 2017թ. փետրվար ամսից և կարճ ժամանակահատվածում դարձել է հանրապետության շինանյութի ներմուծմամբ և վաճառքով զբաղվող առաջատար ընկերություններից մեկը: Ընկերությունը զբաղվում է հիմնականում մետաղական արտադրատեսակների առևտրով (պողպատյա շինարարական ամրաններ, ամրալար, մետաղալար, կլոր և քառանկյուն հատումով խողովակներ, պողպատյա թիթեղներ, անկյունակներ, ժապավեններ, ձողեր, տավրային հեծաններ, խողովակների կցամասեր, եռակցման էլեկտրոդ), ունի նաև որոշ արտադրատեսակների սեփական արտադրություն (շինարարական անուր (xamyт), գիպսաստվարաթղթի պրոֆիլներ, տանիքի ծածկեր ցինկապատ և գունավոր):

Ընկերության ընդհանուր մատակարարների թիվը՝ ապրանքների և այլ օժանդակ նյութերի գծով, կազմում է ավելի քան 100, իսկ ծառայություն մատուցող ընկերություն հանդիսացող մատակարարների հետ միասին գերազանցումը է 300-ը:

Ընդհանուր մատակարարների թվում մեծ տեսակարար կշիռ են կազմում «Արկաթ» ՍՊԸ-ն (21.93%), Երևանի Պողպատյա Խողովակների Գործարան «Մետալ Ստիլ» ՓԲԸ-ն (20.60%), «Ագ իմպեքս» ՍՊԸ-ն (16.62%), «Գլոբալ Թրեյդինգ Իննովեյշնս» ՍՊԸ-ն (Ռուսաստան) (9.07%),

«Մետալլոտորգ» ԲԸ -ն (Ռուսաստան) (6.33%) և «Զի Թի Բի Սթիլ»

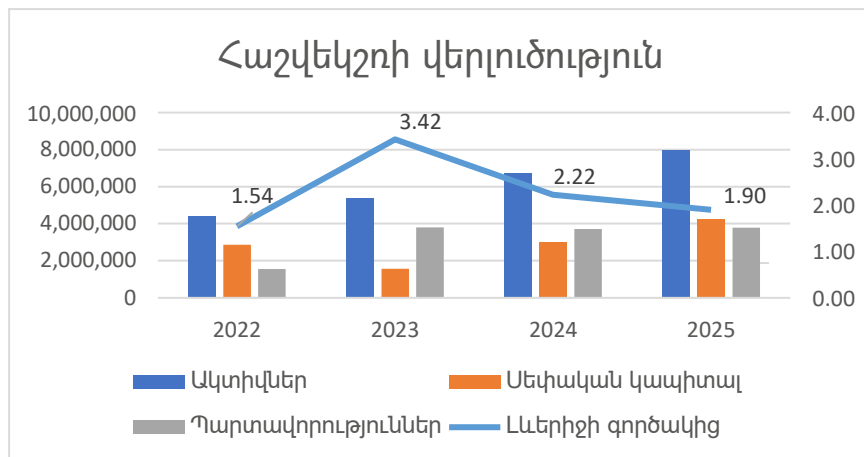
ՍՊԸ-ն (6.18%): Ընկերությունն իր ապրանքներն իրացնում է ներքին շուկայում:

Ընկերության գործունեության առնչվող ռիսկերն են.

Վարկային/դեֆոլտի ռիսկ: Վարկային կամ դեֆոլտի ռիսկը այն հավանականությունն է, որ Ընկերությունը դժվարությունների կամ ֆինանսական անվճարունակության պատճառով չի կարողանա ժամանակին կատարել իր պարտավորությունները՝ ներառյալ վարկերի և պարտատոմսերի մարումը:

Ընկերության վարկային ռիսկը պայմանավորված է ֆինանսական լներիջի մակարդակով, որը արտահայտվում է Ընկերության ընդհանուր պարտավորությունների և սեփական կապիտալի հարաբերակցությամբ: 2025 թվականի վերջի դրությամբ Ընկերության ֆինանսական լներիջի գործակիցը կազմել է 0.9: Գործակցի տվյալ մակարդակը համարվում է ընդունելի, իսկ պարտքային բեռը՝ չափավոր:

Ընկերության ակտիվների, պարտավորությունների, սեփական կապիտալի դինամիկաները 2022 թվականից մինչև 2025 թվականը ներկայացված են ստորև.



2025 թվականի վերջի դրությամբ Ընկերության ընդհանուր պարտավորությունների կազմում մեծ տեսակարար կշիռ են կազմում կարճաժամկետ փոխառությունները, որոնք տրամադրվել են Ընկերության միակ մասնակից Ռաֆայել Հակոբջանյանի և իր հոր՝ Նորիկ Հակոբջանյանի կողմից: Այս հանգամանքը վարկային ռիսկի ազդեցությունը մեղմացնում է՝ շնորհիվ ավելի ճկուն վերադարձի պայմանների:

2023 թվականից վերոնշյալ փոխառությունները դարձել են անտոկոս և առանց վճարման ֆիքսված ժամանակացույցի:

Իրացվելիության ռիսկ: Ընկերությունը վարում է իրացվելիության կառավարման քաղաքականություն՝ դրամարկղում և բանկային հաշիվներում պահելով բավարար միջոցներ, ինչպես նաև պահելով բարձր իրացվելիություն ունեցող ակտիվներ՝ գործառնական պարտավորությունները ժամանակին մարելու նպատակով:

Ընկերության կողմից իրացվող ապրանքատեսակների վաճառքների դանդաղման կամ հաճախորդների կողմից վճարումների ուշացման դեպքում Ընկերությունը կարող է բախվել դրամական միջոցների ժամանակավոր պակասի, ինչը կարող է բացասաբար անդրադառնալ գործառնական ծախսերի ֆինանսավորման և պարտավորությունների ժամանակին ու ամբողջությամբ կատարման վրա:

Ընկերության ընդհանուր իրացվելիության գործակիցը, որը հաշվարկվում է որպես ընթացիկ ակտիվների և ընթացիկ պարտավորությունների հարաբերակցություն, արտացոլում է ընկերության կարճաժամկետ պարտավորությունները փակելու ունակությունը: 2025 թվականի դեկտեմբերի 31-ի դրությամբ Ընկերության ընդհանուր իրացվելիության գործակիցը կազմել է 1.83: Այս ցուցանիշը վկայում է, որ Ընկերության ընթացիկ ակտիվները գերազանցում են ընթացիկ պարտավորություններին՝ ապահովելով բավարար իրացվելիության մակարդակ:

Շուկայական ռիսկ: Տոկոսադրույքների և արտարժույթի փոխարժեքների շուկայական տատանումները կարող են բացասաբար ազդել Ընկերության դրամական հոսքերի և ֆինանսական արդյունքների վրա: Մետաղական և շինարարական հումքի շուկայական գների տատանումները կարող են ազդել Ընկերության վաճառքից ստացվող եկամուտների վրա: Փոփոխությունները շուկայական պայմաններում կարող են հանգեցնել շահույթի կրճատման, և ֆինանսական պլանավորման դժվարացումների:

Տնտեսական ռիսկ: Ընկերության և առհասարակ շինարարական ոլորտի հաջողությունը և գործունեությունն ուղղակիորեն կախված են Հայաստանի Հանրապետության ընդհանուր տնտեսական վիճակից: Եթե երկրի տնտեսությունը վատթարանա, հաճախորդների ֆինանսական հնարավորությունները կարող են նվազել, ինչի հետևանքով նրանք կարող են հետաձգել կամ կրճատել շինարարական աշխատանքների պատվերները: Սա, իր հերթին, կարող է հանգեցնել ընկերության եկամուտների կրճատման:

Արտարժույթային ռիսկ: Ընկերության կողմից ներմուծվող շինանյութերի և հումքի վճարումների մի մասը կատարվում է արտարժույթով: ՀՀ դրամի արժեզրկման դեպքում կարող են աճել ներմուծման ծախսերը, ինչը կարող է բացասաբար ազդել արտադրանքի ինքնարժեքի վրա և, հետևաբար, վաճառքների ծավալի, դրամական հոսքերի և շահութաբերության վրա: Ապրանքները ներմուծվում են Ռուսաստանի Դաշնությունից, Թուրքիայից, Ուկրաինայից և Իրանից: Գործարքները կատարվում են ռուբլիով, ԱՄՆ դոլարով և եվրոյով:

Պարտքային ռիսկ: Պարտքային ռիսկը պայմանավորված է այն հանգամանքով, որ Ընկերության պայմանագրային գործընկերները, կարող են չկատարել կամ ուշացնել իրենց պարտավորությունները: Այս ռիսկը հիմնականում արտահայտվում է դեբիտորական պարտքերի չվերադարձման կամ ուշ վերադարձման միջոցով, ինչը կարող է հանգեցնել ֆինանսական կորուստների, դրամական հոսքերի նվազման և բացասաբար անդրադառնալ Ընկերության ընթացիկ գործունեության և պարտավորությունների կատարման վրա:

Օրենսդրական դաշտի փոփոխության ռիսկ: Ընկերության գործունեությունը առնչվում է գործող օրենսդրական կարգավորումների հետ, որոնք ներառում են նաև արտոնություններ, օրինակ՝ Իրանից ներմուծվող մետաղների մաքսատուրքերից ազատման հնարավորությունը: Օրենսդրական դաշտի փոփոխությունները կամ արտոնությունների վերացումն ու փոփոխումը կարող են հանգեցնել ծախսերի ավելացման, արտադրության ինքնարժեքի բարձրացման և ընկերության ֆինանսական արդյունքների անկման:

Հարկային դաշտի փոփոխություններով պայմանավորված ռիսկ: Հարկային օրենսդրության, ինչպես նաև հարկային մարմինների որոշումների հնարավոր փոփոխությունները կարող են նշանակալիորեն ազդել Ընկերության գործունեության արդյունավետության և դրամական հոսքերի վրա:

Մրցակցային ռիսկ: Ընկերության գործունեության՝ շինարարության ոլորտում գոյություն ունեցող մրցակցային միջավայրը, ինչպես նաև դրա հնարավոր սրացումները, կարող են առաջացնել ռիսկեր, որոնք բացասաբար կանդրադառնան Ընկերության գործառնական և/կամ ֆինանսական արդյունքների վրա: Շուկայում գործող կամ նոր մուտք գործող մրցակից ընկերությունների գործունեությունը, իրենց կողմից գների նվազեցումը կամ որակի բարելավման քաղաքականությունը կարող են բացասաբար ազդել ընկերության շուկայական դիրքի, վաճառքի ծավալների և

շահութաբերության վրա:

Քաղաքական ռիսկ: ՀՀ քաղաքական դաշտում ցանկացած անորոշություն կամ անկայունություն, այդ թվում՝ քաղաքական իշխանության, իրավական դաշտի կամ կարգավորող նորմերի փոփոխությունները, կարող են ստեղծել ռիսկեր, որոնք բացասաբար կանդրադառնան Ընկերության գործունեության և բիզնես գործընթացների վրա:

Ընկերության գործունեությունը և հումքի ներմուծումը մասամբ հիմնված է Հայաստանի՝ ԵԱՏՄ անդամակցության վրա: Որոշակի ապրանքների մաքսատուրքերից ազատման և առևտրային արտոնությունների առկայությունը պայմանավորված է այս անդամակցությամբ: ԵԱՏՄ-ից Հայաստանի դուրս գալը կամ համապատասխան պայմանագրերի վերանայումը կարող է հանգեցնել ներմուծման կամ արտահանման նոր հարկերի, մաքսատուրքերի և կարգավորումների սահմանման, ինչը կարող է բարձրացնել արտադրության ինքնարժեքը և բացասաբար ազդել ընկերության ֆինանսական արդյունքների վրա:

Գործառնական ռիսկ: Քանի որ Ընկերության գործունեությունը հիմնված է մետաղական արտադրանքի անընդհատ արտադրական գործընթացների վրա, տեխնիկական խափանումները, սարքավորումների մաշվածությունը, էլեկտրամատակարարման կամ հումքի մատակարարման խնդիրները կարող են հանգեցնել արտադրության դադարեցման կամ ծավալների նվազման՝ բացասաբար անդրադառնալով ընկերության եկամուտների վրա:

Արտաքին հանգամանքներով պայմանավորված ռիսկ: Ընկերությունը կարող է բախվել արտաքին գործոններից բխող այնպիսի ռիսկերի, որոնք չեն կարող կառավարվել կամ կանխատեսվել: Շատ հանգամանքներ, որոնք պայմանավորված են պետական քաղաքականությամբ, միջազգային զարգացումներով, առողջապահական կամ այլ արտակարգ իրավիճակներով, գտնվում են ընկերության վերահսկողությունից դուրս: Օրինակ՝ Ընկերությունը չի կարող կանխատեսել, թե ապագայում ինչ որոշումներ կընդունի կառավարությունը՝ արտակարգ դրության, բնական աղետների, համաճարակների, տնտեսական անկման կամ այլ նմանատիպ իրավիճակների դեպքում:

Տրանսպորտային և լոգիստիկ գործընթացների ռիսկ: Նման ռիսկ կարող է առաջանալ սահմանային անցակետերում ուշացումների, փոխադրումների հետ կապված վարչարարական խափանումների կամ տրանսպորտային միջոցների տեխնիկական

խնդիրների հետևանքով: Այսպիսի խոչընդոտները կարող են ժամանակավորապես դադարեցնել ապրանքների մատակարարումը, ավելացնել ծախսերը և խախտել մատակարարման ժամանակացույցը, ինչը անմիջական ազդեցություն ունի եկամուտների և հաճախորդների վստահության վրա:

Շինարարական ոլորտի ակտիվության նվազման ռիսկ: Ընկերության վաճառքները սերտորեն կապված են շինարարական ոլորտի ակտիվությունից: Տնտեսական դանդաղ աճը, շինարարական ծրագրերի կրճատումը կամ ներդրումների նվազումը կարող են հանգեցնել ընկերության արտադրանքի պահանջարկի անկման: Այսպիսի զարգացումները կարող են հանգեցնել վաճառքների ծավալների կրճատմանն ու ընկերության եկամուտների անկայունությանը:

Մետաղական հումքի գների տատանման ռիսկ: Քանի որ Ընկերության հիմնական ապրանքատեսակները պողպատյա շինարարական ամրաններն ու այլ մետաղական հումքերն են, ընկերությունը բարձր կախվածություն ունի մետաղների միջազգային շուկայի գներից: Գների աճը կամ անկումը կարող է անմիջապես ազդել արտադրության ինքնարժեքի և ընկերության շահութաբերության վրա:

Խոշոր մատակարարների հետ կապված ռիսկ: Ընկերությունն առնչվում է մի շարք խոշոր մատակարարների հետ, որոնք ապահովում են մետաղական հումքի և շինարարական ապրանքների մատակարարումները: Մատակարարների կողմից պարտավորությունների կատարման ժամկետների ուշացումը կամ պայմանագրերի խզումը կարող է հանգեցնել արտադրության դադարի, արտադրանքի ինքնարժեքի աճի, վաճառքների կրճատման և դրամական հոսքերի նվազման: Արդյունքում, նման դեպքերը կարող են բացասաբար անդրադառնալ Ընկերության գործունեության և ֆինանսական արդյունքների վրա:

Միաժամանակ հարկ է նշել, որ մատակարարների կառուցվածքը համեմատաբար դիվերսիֆիկացված է, քանի որ Ընկերության ամենախոշոր մատակարարը՝ «Արկաթ» ՍՊԸ-ն, ապահովում է մատակարարումների 21.93%-ը, ինչը չի ձևավորում զգալի կախվածություն մեկ մատակարարից: Ուստի, մատակարարների հետ կապված ռիսկը գնահատվում է որպես կառավարելի:

2. Կարևոր դեպքերի նկարագիրը

Ընկերությունում 2024 թվականից սկսվել է ներդրումների նոր փուլ: Ընկերությունը որոշել է մուտք գործել նաև տանիքի ծածկերի և գիպասատվարաթղթի պրոֆիլների

արտադրության ոլորտ: Այդ նպատակով 2024-2025թթ. ընթացքում լիզինգով ձեռք են բերվել շուրջ 280 մլն ՀՀ դրամի սարքավորումներ:

2025 թվականի սկզբից ընկերությունը մետաղական արտադրատեսակների շուկայում առաջարկում է նորույթ՝ սեփական արտադրության կոնստրուկցիոն պրոֆիլներ, որոնք օգտագործվում են մետաղական կոնստրուկցիաներով, սենդվիչ պանելներով կամ ծալքաթիթեղներով արտադրական, հասարակական և ջերմատնային արագ հավաքվող շենք- շինություններ կառուցելու համար: Նշված պրոֆիլները լայն տարածում ունեն արտասահմանյան նախագծողների կողմից արվող նախագծերում և իրենց կրողունակությամբ համարվում են ավելի թեթև և քիչ ծախսատար պրոֆիլներ: Այդ նպատակով լիզինգով ձեռք է բերվել շուրջ 104 մլն ՀՀ դրամի սարքավորումներ:

Ընկերության հասույթը ձևավորվում է ինչպես արտերկրից ներմուծվող, այնպես էլ ներքին շուկայից ձեռքբերվող ապրանքների վաճառքից: Հասույթի կառուցվածքում ընդգրկված են ինչպես արտադրանքի իրացումից, այնպես էլ ծառայությունների մատուցումից և աշխատանքների կատարումից ստացված եկամուտները:

Ներկայումս Ընկերության արտադրանքը և ներկրված ապրանքները ամբողջությամբ իրացվում են ՀՀ ներքին շուկայում:

31.12.2025թ.-ի դրությամբ Ընկերության ընդհանուր ակտիվների մեծությունը կազմել է ավելի քան 7.9 միլիարդ ՀՀ դրամ: Նույն պահի դրությամբ կապիտալի համարժեքության գործակիցը (սեփական կապիտալի հարաբերությունն ընդհանուր ակտիվներին) կազմել է 0.53, իսկ ակտիվների շահութաբերությունը եղել է 15.02 %:

3. Ընկերության հետագա հնարավոր զարգացման նկարագիրը

«ՄԵՏԱԼ ԳՌՈՒՊ» ՍՊԸ-ն կարճ ժամանակահատվածում ձևավորվել է որպես Հայաստանի շինանյութերի և մետաղական արտադրատեսակների շուկայում առաջատար ընկերություններից մեկը: Ընկերության գործունեությունը ներառում է ինչպես մեծածախ և մանրածախ առևտուր, այնպես էլ ներմուծում և սեփական արտադրություն, ինչը ստեղծում է համակցված և ճկուն բիզնես մոդել:

Ֆինանսական տեսանկյունից ընկերությունը գտնվում է կայուն դիրքում: Պարտքային բեռը գնահատվում է չափավոր, իսկ կապիտալի համարժեքության և ակտիվների շահութաբերության ցուցանիշները վկայում են արդյունավետ կառավարման և կայուն եկամտաբերության մասին: Սա հնարավորություն է տալիս ընկերությանը անցնել

զարգացման հաջորդ փուլ՝ կենտրոնանալով մասշտաբավորման և շուկայի ընդլայնման վրա:

Հետագա զարգացման տեսանկյունից առաջնային ուղղություններից է արտադրական կարողությունների խորացումը: Նոր արտադրատեսակների (Ծալքաթիթեղների և տանիքի ջրահեռացման աքսեսուարների) թողարկումը, դրանց ծավալների ընդլայնումը թույլ կտա ոչ միայն բարձրացնել շահութաբերությունը, այլ նաև նոր սեգմենտ գրավել շուկայում և ապահովել մրցակցային առավելություն:

Զարգացման հաջորդ կարևոր ուղղությունը արտահանման շուկաների մուտքն է: Ներկայումս ընկերության ամբողջ իրացումը իրականացվում է Հայաստանի ներսում, ինչը սահմանափակում է աճի պոտենցիալը: Տարածաշրջանային շուկաները, մասնավորապես հարևան երկրները, կարող են հանդիսանալ բնական ընդլայնման ուղղություն: Հատկապես սեփական արտադրության կոնստրուկցիոն պրոֆիլները կարող են դառնալ արտահանման հիմնական շարժիչ ուժը՝ հաշվի առնելով դրանց տեխնոլոգիական առավելությունները և կիրառման լայն հնարավորությունները:

Ընդհանուր առմամբ, «Մետալ Գոուպ» ՍՊԸ-ն ունի բոլոր նախադրյալները վերածվելու տեղական շուկայի առաջատարի: Դրա համար անհրաժեշտ է համատեղել արտադրության զարգացումը, վաճառվող տեսականու ընդլայնումը և բիզնես մոդելի կատարելագործումը՝ կենտրոնանալով շուկայի պահանջարկի և հաճախորդների գոհունակության վրա:

Ստորև ներկայացվում են Ընկերության ֆինանսական ցուցանիշների կանխատեսումները 2026-2027 թվականների համար:

Ցուցանիշ	2027 Կանխատեսում	2026 Կանխատեսում	2025 Աուդիտ անցած	2024 Աուդիտ անցած
Արտադրանքի, ապրանքների, աշխատանքների, ծառայությունների իրացումից հասույթ	14,053,138	13,257,677	12,492,916	15,493,901
Իրացված արտադրանքի, ապրանքների, աշխատանքների, ծառայությունների ինքնարժեք	(11,613,252)	(11,031,669)	(10,493,705)	(13,072,597)
Համախառն շահույթ	2,439,886	2,226,008	1,999,211	2,421,304
Վարչական և իրացման ծախսեր	(684,332)	(623,174)	(595,703)	(599,044)

Արտադրանքի, ապրանքների, աշխատանքերի, ծառայությունների իրացումից շահույթ	1,755,554	1,602,834	1,403,508	1,822,260
Գործառնական ծախսեր այլ	(64,618)	(61,541)	(347,998)	(39,547)
Գործառնական եկամուտներ այլ	111,437	106,130	346,531	31,778
Գործառնական շահույթ (վնաս)	1,802,373	1,647,423	1,402,041	1,814,491
Ֆինանսական ծախս/եկամուտ	(32,404)	(30,861)	(34,192)	(42,740)
Այլ ոչ գործառնական շահույթ (վնաս)	65,042	101,945	59,137	(2,945)
Զուտ շահույթ (վնաս) նախքան շահութահարկի գծով ծախսի նվազեցումը	1,835,011	1,718,507	1,426,986	1,768,806
Շահութահարկի գծով ծախս (փոխհատուցում)	(286,561)	(272,915)	(240,362)	(314,069)
Զուտ շահույթ (վնաս) շահութահարկի գծով ծախսի նվազեցումից հետո	1,548,450	1,445,592	1,186,624	1,454,737

Ցուցանիշ	2027 Կանխատեսում	2026 Կանխատեսում	2025 Աուդիտ անցած	2024 Աուդիտ անցած
Հիմնական միջոցներ	1,020,261	1,009,772	952,076	586,748
Ոչ նյութական ակտիվներ	650	715	749	854
Այլ ոչ ընթացիկ ակտիվներ	661,000	661,000	672,729	483,283
Ընդամենը ոչ ընթացիկ ակտիվներ	1,681,911	1,671,487	1,625,554	1,070,885
Պաշարներ	2,900,000	2,803,326	2,447,030	2,120,077
Տրված ընթացիկ կանխավճարներ	600,000	543,631	-	-
Դեբիտորական պարտքեր վաճառքների գծով	2,834,218	2,699,255	3,058,843	2,721,895
Այլ դեբիտորական պարտքեր	50,000	41,792	-	-
Դրամական միջոցներ և դրանց համարժեքներ	953,070	907,686	856,307	813,844
Այլ ընթացիկ ակտիվներ	32,692	31,135	-	-

Ընդամենը ընթացիկ ակտիվներ	7,369,980	7,026,825	6,362,180	5,655,816
Ընդամենը ակտիվներ	9,051,891	8,698,312	7,987,734	6,726,701
Կանոնադրական (բաժնետիրական) կապիտալի զուտ գումար	800,000	800,000	530,000	530,000
Էմիսիոն եկամուտ	-	-	-	-
Կուտակված շահույթ	2,848,450	1,300,000	3,681,608	2,494,984
Ընդամենը սեփական կապիտալ	3,648,450	2,100,000	4,211,608	3,024,984
Երկարաժամկետ բանկային վարկեր և փոխառություններ	1,299,080	2,116,565	299,675	272,318
Թողարկված պարտքային արժեթղթեր	2,000,000	2,000,000	-	-
Այլ ոչ ընթացիկ պարտավորություններ	400	420	366	426
Ընդամենը ոչ ընթացիկ պարտավորություններ	3,299,480	4,116,985	300,041	272,744
Կարճաժամկետ բանկային վարկեր և փոխառություններ	1,100,000	1,143,000	2,172,712	2,281,302
Կրեդիտորական պարտքեր գնումների գծով	824,548	1,155,992	1,274,887	1,025,988
Ստացված ընթացիկ կանխավճարներ	100,000	106,704	-	-
Այլ կրեդիտորական պարտքեր	65,980	62,838	28,486	121,683
Այլ ընթացիկ պարտավորություններ	13,433	12,793	-	-
Ընդամենը ընթացիկ պարտավորություններ	2,103,961	2,481,327	3,476,085	3,428,973
Ընդամենը պարտավորություններ	5,403,441	6,598,312	3,776,126	3,701,717
Ընդամենը սեփական կապիտալ և պարտավորություններ	9,051,891	8,698,312	7,987,734	6,726,701