

**БИЗНЕС
ТӨЛӨВЛӨГӨӨ
ХИЙХ АРГАЧИЛАЛ**



РОН ЖОНСОН

Бизнес төлөвлөгөө хийх аргачилал

Зохиолч: Рон Жонсон

Орчуулагч: Б.Дашням

Эрхлэн гаргасан: Битпресс ХХК

© Энэхүү бүтээлийн эрх нь Монгол Улсын Зохиогчийн Эрхийн тухай хуулиар хамгаалагдсан болно. Бүтээлийг цахим хэлбэрээр түгээх эрхийг bookstore.mn цахим хуудас эзэмших бөгөөд зөвшөөрөлгүйгээр бүтнээр нь буюу хэсэгчлэн хувилах болон бусад ямар нэгэн хэлбэрээр олшруулах, ашиглахыг хориглоно.

www.bookstore.mn

Өмнөх үг

Аливаа бизнест нарийн нягт боловсруулсан төлөвлөгөө амин чухал. Таны өмнө төлөвлөгөө байна гэдэг бол өнөөдөр та оновчтой шийдвэр гаргаж чадна гэсэн үг бөгөөд бизнест хамаарах хүчин зүйлсийг бололцооны хэрээр харгалзан үзэхэд танд туслана. Бизнесийн төлөвлөгөө бизнесийг санхүүжүүлэгчдэд, түүнчлэн өдөр тутмын үйл ажиллагааг удирдан чиглүүлж байдаг тэр хүмүүст ч юу юунаас илүү чухал зүйл байдаг

Бизнесийн төгс боловсруулсан төлөвлөгөө нь таны бизнесийн үйл ажиллагааг алхам алхмаар хөтлөн амжилтад хүргэх хөтөлбөр юм.

Орчин үед бизнесийн хүчин зүйлс өөрчлөгдөж, бизнес болгонд интернет нэвтэрч, бизнесийн төлөвлөлтийн салшгүй хэрэгсэл болж хувирлаа. Хүмүүсийн эрүүл ахуй, аюулгүй байдал, хүрээлэн буй орчин болон бас хууль тогтоомжууд бизнест ихээр нөлөөлөх боллоо. Бизнес эрхэлдэг компаниуд нь үйлчлүүлэгчид, ханган нийлүүлэгчид болон бизнесийн түншүүд, ажилчин, албан хаагчид гэх зэрэг янз бүрийн хүмүүстэй харьцаж байдаг. Ертөнцийн өнцөг булан бүрт арьс өнгө, яс үндэс, нас хүйс, авьяас чадвар, амьдралын хэв маяг нь өөр өөр хүмүүс оршин амьдрах бөгөөд бизнесийн үйл ажиллагаа явуулахдаа энэ бүх онцлогыг харгалзан үзэж байвал та санаанд оромгүй их амжилт олох болно.

Г Бүлэг

Энэ номыг хэрхэн хэрэглэх вэ?

Бизнесээ төлөвлөж сур.

Шинжилгээ хий.

Шийдвэр гаргахдаа системтэй бай.

Интэрнет ашигла.

Аливаа өөрчлөлтийг тооц.

1. Төлөвлөлт ба сурах зүйл

Энэ номыг юуны өмнө ганцаараа ажилладаг эсвэл нэг хоёр бизнесийн түнш, хамтрагчтай ажиллах, жижиг, дунд бизнес эрхэлдэг менежерүүдэд зориулж байна.

Төлөвлөгөө хийнэ гэдэг маргаашийн бус өнөөдрийн тухайд аль болох оновчтой зөв шийдвэр гаргах явдал юм. Магадгүй төлөвлөгөөг бэлтгэх ажлын хамгийн чухал хэсэг нь нэгэнт дууссан төлөвлөгөө биш харин та төлөвлөгөөний явцын хэсэг бүр дээр ажиллаж байгаагаа мэдэж байх явдал бөгөөд нөхцөл байдал өөрчлөгдөхөд илүү оновчтой, зөв шийдвэр гаргах тэр арга юм. Учир нь та гадагшаа хэрэглэгч, ханган нийлүүлэгчид болон бизнесийн орчинтой хэрхэн холбогдсон, хэсэг бүр хоорондоо хэрхэн уялдаж байдгийг мэдэх ёстой.

2. Судалгааны ач холбогдол

Бизнес төлөвлөгөөг хийх тийм ч амар хялбар зүйл биш. Бүгдийг нэг амьсгаагаар хийчихгүй. Та бизнесийн аливаа санаа, сэдлээ нэг бүрчлэн үзэж, хэрхэн хэрэгжих боломжтой, худалдаа болон ашиг орлогоо хэрхэн яаж найдвартай болгох зэргийг бодолцох ёстой. Хэрэв та өөрийн бизнес болон хэрэглэгчид, ханган нийлүүлэгч, бизнесийн орчин болон өрсөлдөгчөө ч сайн мэддэг, бараагаа ямар үнээр, хэр их хэмжээгээр худалдаж чадахаа түүнчлэн бизнесийнхээ хэсэг бүрд ямар зардал гарахыг мэддэг бол энэхүү номын эхний бүлгүүдийг алгасан уншиж болох юм.

Эрсдэл болон бэрхшээл хүндрэл гарч болзошгүй шинэ бизнесийн амжилт, алдагдлыг судалсан хүн хэн ч гэсэн амжилт олох түлхүүр хүчин зүйлийн нэг бол “Шинжилгээ” буюу өөрөөр хэлбэл зах зээл болон бизнесийг тал бүрээс нь судална гэсэн үг гэдгийг мэднэ.

3. Гаргасан шийдвэрээ санхүүгийн хувьд хэрэгжүүлэх нь

Энэ ном шулуун замаар санасандаа хүрэх гэсэн хүмүүст зориулагдаагүй гэдгийг хэлэх хэрэгтэй. Номыг ашиглах арга нь тун энгийн. Эхнээс нь авахуулаад алхам алхмаар нэг бүрчлэн үз.

Ер нь тоолшгүй олон чухал шийдэл байдаг бөгөөд шийдлүүдийн ихэнх нь хоорондоо харилцан холбоотой учир их бага хэмжээний санхүүгийн нөлөө үзүүлдэг. Нэг шийдлийг өөрчлөхөд энэ нь санхүүгийн тооцоон дахь өөр олон тоо хэмжээг өөрчлөхөд хүргэдэг.

Та төлөвлөгөө хийхдээ юуны өмнө ойролцоо байдлаар зарим нэгэн тооцоо хийж, номын хэсэг бүлгээр нь ноорогловол зүгээр. Ер нь төлөвлөгөөн дээр ажиллах тусам ийм тооцоог дахин дахин хийх болдог. Та урьдчилсан нооргоо бизнесийн задаргааныхаа загвар адил дахин нягтлах хэрэгтэй. Бүх зүйлийг нэгмөсөн хийж чадахгүй гэдгийг дахин хэлье. Ямар дарааллаар шийдлээ гаргах вэ гэдгээ шийдэж, тооцоо хий.

Та ямар дарааллыг сонгосон байлаа ч гэсэн өмнөх зүйлээ эргэн үзэх хэрэгтэй болно. Төлөвлөгөөний хэсгүүдийг авч үзэх янз бүрийн дарааллууд байдаг. Зарим арга нь бусдаасаа илүү дээр байдаг.

4. Интернет болон дижитал технологийг ашиглах

Сүүлийн жилүүдэд мэдээллийн технологи үсрэнгүй хөгжиж, авч болох мэдээллийн тоо хэмжээ асар ихээр нэмэгдлээ. Энэ шинэ боломжийг та хэр ашиглаж чадах вэ? Сургалт, холбоо харилцаа, зах зээл судлал, худалдаа наймаанд хэрэглэх багаж хэрэгсэл болсон интернет нь таны бизнесийн анхаарал тавих ёстой зүйл яах аргагүй мөн билээ.

Гэхдээ энэ технологи үлэмж давуу талтай ч бас эрсдэл авчрах аюул бий. Та нянгийн хамгаалалт, боломжит тэжээлийн хамгаалалт, аюулыг зайлуулах гэх мэт хамгаалалтын найдвартай байдлын талаар ч анхаарах шаардлага гарна. Мөн интернетийг хэн яаж ашиглаж чадах вэ гэдэг талаар ч бодох ёстой. Интернет бол дижитал технологийн зөвхөн нэг тал юм. Дүрс богино хугацаанд мэдээллийн тоон системд шилжих боломжтой байдаг. Тоон өгөгдөхүүн, дуу, дүрс нь үнэндээ таны интернетээр хэрэглэгчдэд мэдээлж байх худалдаж буй бүтээгдэхүүн гэж ойлгож болно. Таны бизнесийнхээ төлөвлөгөөг хийхэд хэрэг болох өрсөлдөгчийн тухай болон тэдний бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ, үнэ ханш, мөн түүнчлэн үйлчлүүлэгчдийн хэрэгцээ, худалдан авах арга барил, хөрөнгө, ханган нийлүүлэгчид, бараа, үйлчилгээг авах боломж, хууль дүрмийн өөрчлөлт зэрэг ихэнхи мэдээллийг интернетээс авч болно. Интернетийн нэг давуу тал нь таныг хүмүүстэй богино хугацаанд холбодогт байгаа юм. И-мэйлээр дамжих нарийвчилсан мэдээллийн хурд нь өөрөө үнэ цэнэтэй зүйл юм. Таны компаний хэнд и-мэйл шаардлагатай вэ, хэр олон э-мэйл хаяг хэрэгтэй вэ, э-мэйл хэрэглэх дүрэм журам бий юу, та веб сайттай юу, үйлчлүүлэгчид чинь үүнийг юу гэж үздэг вэ, бүтээгдэхүүн үйлчилгээг сурталчлах вэб сайттай юу, үйлчлүүлэгчид бүтээгдэхүүнийг чинь онлайн хэлбэрээр худалдан авах боломжтой юу, эсвэл асуудлыг шийдэхийн тулд танай хүмүүстэй харилцан ажиллах боломжтой юу гэх зэрэг олон асуудал байдаг. Танд мэргэжлийн хүмүүс хэрэг болоход интернет ашиглах бодол төрнө. Ялангуяа интернет ашиглаж чаддаг хүмүүсийг та хүсч байвал шүү. Та өөрийн гэсэн сонголттой байж, э-мэйлд анхаарлаа хандуулж мэдээллийн сүлжээгээр үнэн зөв мэдээллийг хайж өөрийн веб сайтыг байгуул.

5. Өөрчлөлтөд зохицох

Татварын болон бусад хууль тогтоомж нь өөрчлөгдөж байдаг тул энэ өөрчлөлтийг мэдэж, түүнд хэрхэн хандаж зохицож ажиллахаа төлөвлөгөөндөө тусгаж байх нь чухал. Төлөвлөгөө

нь тавиур дээр бэлдээд тавьчихсан хөдөлгөөнгүй багаж хэрэгсэл биш харин таныг шийдвэр гаргахад туладаг, шинээр үүссэн нөхцөл байдлын үр нөлөөг тодорхойлох боломж олгодог зүйл юм.

II Бүлэг

Төлөвлөгөөг төлөвлөх нь

Та ямар учраас бизнес төлөвлөгөө хийх болов гэдэгээ мэдэж байх

Бизнес төлөвлөгөөний түлхүүр элемент-үүд юу болохыг мэддэг байх

Зарим үндсэн гол мэдээллийг цуглуулж бизнес төлөвлөгөөг бичих

6. Төлөвлөгөөний зорилго

Бизнесийн төлөвлөлт нь таны бизнест холбоотой хүчин зүйлүүдийг анхааран яг өнөөдөр оновчтой зөв шийдвэр гаргахад танд туслана.

Төлөвлөгөө бол бизнест мөнгө оруулах гэсэн хөрөнгө оруулагч нарт ч, өдөр бүхэн бизнес эрхлэн явуулах хүсэлтэй хүмүүст ч хэрэгтэй зүйл мөн.

Таны төлөвлөгөөнд зээл олгогчид хэрэг болох талаар туссан бол таны бизнесээ эхлэх мөн цаашид өргөтгөхөд хэрэгтэй зээл тусламж олдох боломжтой. Жижиг, дунд бизнес эрхлэгч пүүс компаний ихэнх менежерүүд голдуу түнш, хувьцаа эзэмшигч, хөрөнгө оруулагч зэрэг бизнес дэхь түшиг тулгууртай байдаг.

Менежер, найз нөхөд гэх мэт бусад хүмүүс хөрөнгө оруулагч болж мөнгө гаргаж болох боловч бас алдагдалд орох магадлалтай. Хөрөнгө оруулагчид бол гол нь эргэж ирэх ашиг, мөнгөө оруулсан тухайн бизнесийн ашигтай байх тал, цаашид өргөжин амжилт олох ирээдүйг нь голчлон сонирхдог. Тэд ялангуяа бэлэн мөнгөнд анхаарлаа хандуулдаг нь пүүс компаниуд бэлэн мөнгөний хяналт муугаас амархан дамдуурах талтай. Зээлдүүлэгчид мөнгөө эргүүлж авах баталгаатай байхыг хүсдэг. Энэ нь зээлдүүлэгчид ялангуяа бэлэн мөнгөний талаарх урьдчилсан мэдээ нь мөнгө зээл эргэн төлөгдөх эсэхийг заадаг гэсэн үг юм. Менежерүүд хэрэглэж буй арга барил, сонгосон байршил, зорилго, зардал, бараанд ногдуулсан үнэ, сонгон авсан зах зээлд хэрэгжих боломжтой үйл ажиллагаа зэрэгт итгэлтэй байхыг хүсдэг. Бизнест татагдан орсон олон менежер хийж буй ажилдаа тохирсон төлөвлөгөөний хэсэг бүрийг сонирхдог. Жишээ нь, маркетингийн болон худалдааны менежер үйлчлүүлэгчид, сурталчилгааны арга барил, худалдааны техник, үнийн стратегийг сонирхдог байхад худалдан авах асуудал хариуцсан менежер ашиглагдаж буй материал, өртөг, ханган нийлүүлэх

хугацаа, худалдан авсан материал хадгалалтын түвшин зэргийг сонирхож байдаг. Хөрөнгө оруулагчдын хувьд энэ асуудлыг бодлогын хүрээнд, тухайлбал, алслагдсан хязгаар нутагт ажлын байр буй болгох, шинэ технологи нэвтрүүлэхийг дэмжих, жижиг бизнес эрхлэгчдийн ур чадварыг сайжруулах, эдийн засгийн боломж муу, хөрөнгө мөнгөгүй бүлгийг ажлын байраар хангах ажлыг урамшуулах явдал юм. Хэрэв та зээл, хөрөнгө оруулалтыг сонирхож байгаа бол зээл олгогчдын талаарх бодлогод бизнесийн үйл ажиллагаа хэр зэрэг нэмэр хандив оруулж болохыг таны төлөвлөгөөнд яаж туссаныг харуулах хэрэгтэй.

Яг одоо та, таны хамтрагчид сайтар тунгаан бодсон шийдвэр гаргахын тулд төлөвлөгөөнийхөө талаар байнга бодож явах хэрэгтэй.

7. Бизнес төлөвлөгөөний ерөнхий тойм

1-р хүснэгт. Гарчгийг сайтар хар. Таны зорилго бол хэсэг бүрийг гүйцээн боловсруулах, эдгээр нь таны гүйцээж боловсруулсан төлөвлөгөөнд орох байрлалаараа байгаа болно. Өнөөдөр мэдээлэл хүлээн авах, дамжуулах арга хэрэгсэл нь олон, бас янз бүрээрээ бий болжээ.

Хүснэгт 1

БИЗНЕСИЙН ТОЙМ ТӨЛӨВЛӨГӨӨ
Бизнесийн нэр
Бизнесийн хаяг
Бизнесийн мөн чанар/төрөл
Бизнес, эрүүл мэнд, аюулгүй байдал хариуцсан хүмүүс
Харилцаа холбооны стратеги
Маркетинг ба худалдааны стратеги
Ашиг, алдагдлын прогноз таамаглал
Бэлэн мөнгөний урсгалын прогноз
Хөрөнгийн зарцуулалтын төлөвлөгөө
Бараа материал худалдан авах бодлого
Шаардлагатай сангууд-санхүүгийн эх суурь
Удирдлагын мэдээлэл
Хүрээлэн буй орчныг хамруулсан тусгай хүчин зүйлс
Үйл ажиллагааны төлөвлөгөө

Бизнес буюу бизнес төлөвлөгөө нь хэсэг бусаг зүйлсийн цуглуулга төдий зүйл биш юм. Бизнесийн янз бүрийн талууд, тухайлбал, худалдан авах материал, хүрч болох боломжтой үйлчлүүлэгчид, бараа үйлчилгээний хангалт зэрэг нь өөр хоорондоо харилцан нягт холбоотой байдаг. Энэ бүхэн таны төлөвлөгөөнд туссан байх ёстой. Тал бүрээс нь сайтар авч үзэн тооцоолж, төлөвлөгөөний бусад хэсгүүдийг үр дүнгийн боломжийн хирээр шинэчлэх хэрэгтэй.

Энэхүү ном нь таныг төлөвлөгөө зохиох ажлын явц дундуур алхам алхмаар хөтлөн шинэчлэлт, өөрчлөлт хэзээ хэрэгтэй болохыг ойлгож авахад хүргэх болно. Үнэндээ таны гаргаж буй бизнесийн талаарх шийдвэр бүхэн болон таны тодорхойлон бичиж байгаа бизнесийн олон талт үйл ажиллагаа санхүүгийн мэдээ баримттай холбоотой. Та ашиг, алдагдлын тооцоог байнга хийж, бэлэн мөнгөний урсгалыг урьдчилан тооцоолон, улмаар цаашид боловсронгуй болгох хэрэгтэй болно. Бизнесийг тал

бүрээс нь илүү нарийвчлан, алхам алхмаар авч үзэх учиртай.

8. Төлөвлөгөөт ажлын явцын хуваарь

2-р хүснэгтийг хар. Таны бэлтгэл ажил бүхэн цаг хугацаагаар төлөвлөгдсөн байх бөгөөд ажлынхаа явцийг энэ төлөвлөгөөний цагийн хуваариар хянах боломжтой. Бизнесийн талаарх шинэ мэдээлэл нь өмнөх ажлаа эргэн харж, ямар нэгэн өөрчлөлт оруулахад хүргэж байдаг.

Хүснэгт 2. ТӨЛӨВЛӨГӨӨНИЙ ЦАГИЙН ХУВААРЬ

Үйл ажиллагаа	хэсэг	хүмүүс ба арга барил	Зорилгот хугацаа	Биелэлтийн Хугацаа
ТӨЛӨВЛӨГӨӨГ ТӨЛӨВЛӨХ				
Төлөвлөгөөний төлөвлөлт	6-9			
Мэдээлэл цуглуулах	10			
Урьдчилсан/сорилтын/ шийдвэр гаргах	11			
Санхүүгийн стратегиа тоймлох	12			
Шийдвэр гаргагчид зөвлөлдөх	13-14			
ЧУХАЛ ШИНЖИЛГЭЭ				
Тусламж авах	15-32			
Ур чадвараа шалгах	33-39			
БИЗНЕСИЙН ТҮЛХҮҮР ХҮЧИН ЗҮЙЛҮҮД				
Түлхүүр хүчин зүйлүүдийг мэдэх	40-45			

Төлөвлөгөөний тоймолсон хэсгүүд	46-49			
Үйлчлүүлэгчид, өрсөлдөгч, гадны хүчин зүйлүүдийг шинжлэх	50-55			
СУУРЬ ТООЦОО				
Байрлалын бүтээгдэхүүн үйлчилгээ	56			
Өртөг зардлын үнэ, эрсдэлийг тооцох	57-60			
Байрлал ба үл хөдлөх хөрөнгийг авч үзэх	61			
Худалдаа, ашгийг урьдчилан тооцоолох	62-64			
Худалдааны процедурыг тодорхойлох	65-66			
ЧУХАЛ ШААРДЛАГАТАЙ ТООЦООНУУД				
Хөрөнгийн хэрэгцээг тооцох	67-68			
Тогтмол ба хувьсах зардлыг тооцох	69-77			
Санхүүгийнхээ хэрэгцээг тоймлон үзэх	78-80			
Нөөцийн түвшинг шийдэх	81			

9. Үүсгэн байгуулж өргөтгөх бизнесээ тоймлох

Та өөрийн бизнесээ өргөжүүлэх талаар аль хэдийн бодож төлөвлөсөн нь мэдээж. Одоо энэ санаагаа тодруулан цаасан дээр буулгах хэрэгтэй.

Та юу худалдахыг хүсч байна? Нэг бүтээгдэхүүнүү? эсвэл төрөл бүрийн бүтээгдэхүүн үү? Энэ нь ямар нэг үйлчилгээ юу эсвэл төрөл бүрийн үйлчилгээ юу? Зах зээлд таны эзлэх байр суурь? Та бага хэмжээний өндөр үнэ өртөгтэй, дээд зэргийн чанартай эсвэл дунд зэргийн чанартай, үнэ багатай, их хэмжээний бүтээгдэхүүнийг зах зээлд гаргах уу? Та бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэж, үйлчилгээг өөрөө эсвэл ажилчдаар юм уу гэрээлэгчдээр дамжуулан түгээх үү? Түүхий эд, эцсийн бүтээгдэхүүн эсвэл түүний бүрэлдэхүүн хэсгийг худалдан авах сонирхолтой юу? Өөрийн бизнесийн санааг худалдах уу?

Таны худалдан авагч, үйлчлүүлэгчид хэн бэ? Бараа, үйлчилгээндээ сонирхол төрүүлэх зорилготой худалдан авагч, үйлчлүүлэгчид яаж хүрэх вэ? Ямар нөхцөлд тэд танаас бараа худалдаж авна гэж боддог вэ?

Таны бараа бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ илүү сайн, хямд байж чадах уу? Бараа үйлчилгээ чинь бусдаас ялгарах онцлог нь юу вэ? Хэрэв хүмүүс болон пүүс компаниуд урьд өмнө нь танайх шиг бараа бүтээгдэхүүн болон үйлчилгээ байхгүй байсан бол түүний учир шалтгааныг юу гэж боддог вэ?

Та бараа бүтээгдэхүүнээ эцсийн хэрэглэгчдэд хувь хүн эсвэл байгууллага уу?/ дистрибьютер юмуу жижиглэн худалдаалах дэлгүүрүүдээр дамжуулан хүргэх үү? Түгээн борлуулах ямар аргыг сонгох вэ?

Та өөрийн бараа бүтээгдэхүүнээ түгээх унаа тэрэгтэй юу? Хэрэв та үйлчилгээ явуулдаг бол ажилчдын баг эсвэл дам гэрээлэгчтэй байх уу?

Бараа бүтээгдэхүүнээ худалдаж, үйлчлүүлэгчдийг дэмжсэн ажил үйлчилгээ явуулсны дараа ямар асуудлыг авч үзэх вэ? Энэ бүхнийг та өөрөө юмуу эсвэл гуравдагч талаар дамжуулан хийж гүйцэтгэх үү? Үүнд ямар нэгэн баталгаа өгч чадах уу?

Ер нь хүмүүс миний өрсөлдөгчдийнхийг бус чухам яагаад манай бараа үйлчилгээг сонгох болов?" гэдэгт заавал хариулах ёстой гол асуулт юм.

Хэрэв та бараа, үйлчилгээ хамгийн хямд нь гэж бодож байвал энэ талаар бодох хэрэгтэй. Ер нь хамгийн эрүүл бизнес бол бараа үйлчилгээ хэтэрхий хямд байхдаа биш. Дан ганц хямд үнэ өртөгт суурилсан бизнест өрсөлдөх чадвартай пүүс компаниуд хямд үнийг цохиж орж ирэх байнгын аюул байдаг.

Та худалдан авагч, үйлчлүүлэгчид санхүүгийн хувьд ямар хөнгөлөлт, урамшуулал, тухайлбал, төлбөр тооцоог богино хугацаанд барагдуулсан бол үзүүлэх үнийн хөнгөлөлт юм уу эсвэл эрэлт хүсэлтэд шуурхай хандах гэх мэт, үзүүлж чадах вэ?

Үнэ өртөгийн хувьд эхний үед зах зээл дааж чадахуйц өөрөөр хэлбэл хүмүүс төлж чадах

үнийг тогтоох ёстой. Хэрэв та худалдан авагч, үйлчлүүлэгчдэд төлж чадахуйц үнээс нь доогуур үнэ бүхий бараа, үйлчилгээг санал болговол таны бизнес явна. Хэрэв ингэж чадахгүй бол таны бизнес эхэлж ч чадахгүй.

Сайтар тооцоол. Бизнесийнхээ бүтцийг дахин авч үз.

Төлбөр тооцоог яаж зохион байгуулах вэ? Худалдан авагчид төлбөрийг кредит картаар хийх нөхцөл бололцоог хэр богино хугацаанд хангаж чадах вэ? Интернетээр бараагаа худалдах бол төлбөрийг хэрхэн цуглуулах вэ?

Эдгээр асуултын хариултыг та төлөвлөгөөндөө тусгасан байх ёстой.

10. Танд хэрэгтэй суурь мэдээллүүдийг цуглуулах

Та одоо өөрийн эрхлэн явуулах бизнесийнхээ талаар багагүй ойлголттой болсон бол санхүүгийн боломжтой үйлчлүүлэгчид мөн өрсөлдөгчид болон бизнесийн орчны талаарх мэдээлэл цуглуулах хэрэгтэй болно.

Таны хувьд санхүүгийн хувьд боломжтой худалдан авагч хэр олон байна, таны санал болгох бараа бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг хэр олон удаа хүлээн авах боломжтой, тэд чухам юу хүсч байна, хашаа явж юу сонирхон уншдаг, интернет ашиглаж чаддаг уу гэх зэргийг мэдэх шаардлагатай.

Та 7 хоногт эсвэл жилд нэг удаа мөн тусгай тохиолдолд худалдаж болох бараа бүтээгдэхүүнийг санал болгох уу? Бараагаа хаана худалдах вэ?

Хэрэв та бараа бүтээгдэхүүн худалдах үйл ажиллагааг үргэлжлүүлэн эрхлэх хүсэлтэй бол танд худалдан авах боломжтой хангалттай тооны үйлчлүүлэгчид хэрэгтэй.

Одоо та өрсөлдөгч ханган нийлүүлэгчдийнхээ тухай бодох цаг болсон. Юу өмнө эхлээд ижил төстэй бараа үйлчилгээг санал болгодог бизнесийнхний тухай хэлэцэх. Тэд таны бараа үйлчилгээг санал болгосон тэдгээр үйлчлүүлэгчид рүү хандаж байна уу үгүй юу, тэр зах зээлийг зорилгоо болгож байна уу? Хэрэв тийм бол тэдний хүчтэй хийгээд сул тал нь юу, тухайлбал, бараа бүтээгдэхүүний чанар, үнэ, түгээлт, баглаа боодол, бараа бүтээгдэхүүнээ танилцуулах арга барил, давуу байдал гэх зэрэг асуудлыг авч үзэх хэрэгтэй. Дараа нь танай бүтээгдэхүүн, үйлчилгээнүүдийг сонгон санал болгодог хүмүүсийн

тухай авч үз. Бараа бүтээгдэхүүнийг чинь яаж хэрэглэж байгааг ч сонирхоход илүүдэхгүй.

Бараа бүтээгдэхүүн, үйлчилгээгээ үйлчлүүлэгчдэд илүү өргөн таниулах, тэдний сонирхлыг татах талаар яаж ажиллах тухайгаа хэлэлц.

Ер нь хэрэв ямар нэгэн бүтээгдэхүүнийг санал болгож байгаа бол, жишээ нь, захиалга болон ханган нийлүүлэх хугацаа нь хөнгөн шуурхай байх гэх зэрэг нөхцлийг бүрдүүлсэн тийм үйлчилгээ ч байх ёстой. Өрсөлдөгчөөсөө илүү “сайн” бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ л танд өндөр үнэ санал болгох боломжийг олгоно. Бүтээгдэхүүн нь чанаржиж, үйлчилгээ нь сайжирсан

байна гэж хэрэглэгч, үйлчлүүлэгчид үзээд, үнэ хөлсөө дуртайяа төлж байх юм бол ОК гэсэн үг.

Бизнесийн орчин бол сайн судлах ёстой зүйлийн нэг байдаг. Таны дагаж мөрдөж байх аливаа шинэ зохицуулалт, түүхий эд материалын үнийн өөрчлөлт, үйлдвэрлэлийн шинэ техник, үйлчилгээний нөхцөл зэрэг таны төлөвлөгөөнд нөлөөлж болох хүчин зүйл байдаг. Бид энэ тухай хожим дэлгэрүүлж үзэх бөгөөд одоо юуны өмнө таны бизнест чухал ач холбогдол бүхий зүйлсийн жагсаалтыг гаргах хэрэгтэй.

11. Зарим туршилтын шийдвэрийг гаргах

Та бизнес санаагаа хэрэгжүүлэх талаар нилээд их зүйлийг бодож боловсруулсан болохоор одоо дүгнэлт хийх цаг болсон. Туршилтын шийдвэрүүд нь таны ажил хэргийн явцийг хянахад хэрэг болдог. 3-р хүснэгтийг үз.

Хүснэгт 3. Бизнесийн санаа, сэдлийн тойм

Таны бизнес хаанаас эхлэх вэ?	
Таны үйлчлүүлэгчид хэн бэ?	

Үйлчлүүлэгчиддээ яаж хүрэх, тэдний сонирхлыг хэрхэн татах вэ?		
Дараах хүснэгтэд бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ, чанарын түвшин, үнээ жагсааж бич	Нэг жилд хэдий хэрийн бүтээгдэхүүн борлуулахаа тооцоол	Төлбөр болон найдваргүй өрийг харгалзан эхний жил хэдий хэрийн орлого олох вэ?
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
ДҮН		

12. Санхүүгийн стратегийг төлөвлөх

Бизнес эрхлэн явуулахад чинь хэдий хэрийн мөнгө хэрэгтэй вэ? Үндсэн хөрөнгө, тавилга, тоног төхөөрөмж, холбоо, зар сурталчилгаа, лиценз зөвшөөрөл, түүхий эд болон бараа бүтээгдэхүүний агуулах, интернетийн үйлчилгээ зэрэгт хэр зэрэг мөнгө орох вэ? Ойролцоо тооцоо хийж үз. Энэ мөнгийг хаанаас авах вэ? Худалдаа наймаанаас мөнгө хэзээ орж ирэх

болон цалин, хий, цахилгаан, түрээс гэх зэрэгт хэдий хэр зардал орохыг тооцоол. Танд бизнесээ явуулахад “эргэлтийн хөрөнгө” хэрэгтэй юу? Энэ хөрөнгө хаанаас орж ирэх вэ? Хэрэв та эхний зардал болон бэлэн мөнгөний хэрэгцээгээ хангах мөнгийг зээлэх шаардлагатай бол хөрөнгийг эргэн төлөх өртөг болон зээлийн хүү ямар байх мөн төлбөрийн найдвартай байдлын талаар ямар санал тавих вэ гэдгээ нарийвчлан тооцоолох нь танд тустай.

Та өөрийн оруулах хөрөнгөтэй харьцуулан үзэлгүй хэтэрхий их мөнгө зээлэхгүй байхыг зөвлөе.

13. Гол шийдвэр гаргагчдын талаар таньж мэдэх

Та төлөвлөгөөг хийхдээ бизнесээс санхүүгийн ашиг олох гэсэн болон таны бизнесийн төлөвлөгөөг сонирхож болох бүх л хүмүүсийн талаар судлан үзэх хэрэгтэй.

- Хөрөнгө оруулагчид:

Тэд хожим ашиг олно хэмээн найдаж алдагдалд орж эрсдэл хүлээхэд ч бэлэн хүмүүс байдаг.

- Зээлдүүлэгчид:

Зээлдэгчид нь төлбөрийг үе шаттайгаар хийж, хүүг нь тогтмол төлнө гэж үзээд мөнгөө зээлүүлэн хүлээж байдаг хүмүүс юм.

- Буцалтгүй тусламж үзүүлдэг байгууллагын албан хаагчид:

Таны санхүүгийн байдал эрүүл байж, тусламжийн зорилго, нөхцөлд бизнес чинь хэр тохирч буйг таны төлөвлөгөө тодорхой харуулж байхыг тэд хүсч байдаг.

Хүнд хэцүү нөхцөлд худалдааны байгууллагуудад засгийн газар болон буяны олон байгууллага тусламж олгодог. Тэдгээр байгууллагад ажилладаг албан хаагчид тусламжийн зорилго, худалдааны байгууллагын амьдрах чадвар гэсэн хоёр зүйлд анхаарахаас гадна үйл ажиллагаа удирдан явуулах хүмүүсийн мэдлэг чадвар болон хийсэн төлөвлөгөө нь хэр үндэслэл сайтай зэргийг ч харгалзан үздэг.

Та бизнесийн төлөвлөгөөгөө хийж байхдаа тийм албан хаагчидтай уулзан таны үйл ажиллагаа тусламжийн зорилгод бүрэн нийцэх болно гэдгээ харуулах нь чухал байдаг.

Ер нь бизнес эрхлэн явуулах тэр хүмүүс өөрсдөө эцэслэн хийсэн бизнес төлөвлөгөөнийхөө хэрэгжих боломжид итгэсэн байх ёстой.

Хэрэв танайх маркетинг, худалдаа, бүтээгдэхүүн, түгээн борлуулах зэрэг төлөвлөгөөний янз бүрийн

хэсгийг хариуцсан менежерүүд зайлшгүй байх тийм томоохон байгууллага бол тухайн тэр хэсгүүдийн хэрэгжих боломж, бодитойд хүн бүр итгэлтэй байх ёстой. Хэдийгээр тэд таны төлөвлөгөөний баримт бичгийг үзэхгүй байж болох ч төлөвлөгөөнд ямар нэг байдлаар тусах ёстой хүмүүс.

- Ханган нийлүүлэгчид. Тэд тусгай зээлийн нөхцлөөр танд бараа бүтээгдэхүүн нийлүүлээд, үйлчлүүлэгч маань төлбөрийг цагт нь хийж дахин захиалга өгнө гэж итгэн хүлээж байдаг.
- Байнгын үйлчлүүлэгчид бол танаас байнга бараа бүтээгдэхүүн болон бусад үйлчилгээг хүлээж байдаг.
- Ажилчин, албан хаагчид нь ажиллах нөхцөл, ажлын байрны найдвартай байдал зэргийг сонирхож байдаг.

Мөн түүнчлэн та худалдааны үйл ажиллагаа болон үл хөдлөх хөрөнгө, осол аюул бүхий тоног төхөөрөмжийн аюулгүй байдал зэрэг таны бизнесийн найдвартай байх орчин нөхцлийг бүрдүүлэхэд хамаатай Татвар, Үндэсний Даатгалын байгууллагуудыг ч анхааран үзэх хэрэгтэй.

14. Гол шийдвэр гаргагчдын жагсаалт

Төлөвлөгөөнд үндэслэсэн таны бизнесийн талаар шийдвэр гаргахад оролцох хүн бүрийн нэр, албан тушаалыг 4-р хүснэгтэд тавьж, шийдвэр гаргахад хэрэгтэй ямар хүчин зүйлийг авч үзэх талаар товч бичнэ.

Хүснэгт 4. Шийдлийн үзүүлэлтүүд

Шийдвэр гаргагчид	Шийдлийн хүчин зүйлүүд

Ш Бүлэг

Амин чухал мэдлэг чадвар

Бизнес төлөвлөгөөнд хэрэгтэй мэргэжлийн мэдлэг, ур чадварын талаар авч үз.

Танд туслах хүнээ сонго. “Төлөвлөгөөний группийг” удирдан зохион байгуул.

Зорилгоо биелүүлэхэд таны мэдлэг, чадвар ямар байгааг шалга.

15. Төлөвлөгөө хийхэд чинь туслах хүмүүсийн жагсаалтыг гаргах

Хэрэв та ганцаараа эсвэл нэг хоёр түнштэй ажиллаж байгаа бол өөрийнхөө мэдлэг чадварын талаар бодох хэрэгтэй. Төлөвлөгөөн дээр тантай ажиллах нэг буюу хэд хэдэн түнш, юм уу ахлах менежерүүд байвал нэрийг нь бичиж, тэдний ур чадвар, маркетинг болон удирдлагын мэдлэг зэргийг тэмдэглэж ав. Танд татварын төлөвлөлт болон хөрөнгөтэй холбоотой асуудлын талаар мэдлэг ур чадвар бүхий хүмүүс байнга шаардлагатай болох тул энэ тухайд мэргэжилтний үйлчилгээг авах хэрэгтэй болно. Бас таны төлөвлөгөөнд гүнзгий оролцоогүй ч ур чадвар нь таны бизнест хэрэгтэй, үнэтэй санаа гаргаж болох хүмүүст анхаарлаа хандуулж бай. Таны бизнест тусгай зориулалтын машин тэрэг жолоодож чаддаг, түгээх үйл ажиллагаа болон аялал жуулчлалын ажлыг зохион байгуулах зэрэг тусгай мэргэшил бүхий хүмүүс хэрэгтэй.

Хүснэгт 5. Төлөвлөгөөнд оролцсон хүмүүс

ХУЧИН ЗҮЙЛ	НЭР	БУСАД ХҮМҮҮС	ТӨЛӨВЛӨСӨН ХУГАЦАА ХЭЛЭЛЦҮҮЛЭГ	БИЕЛСЭН ХУГАЦАА ХЭЛЭЛЦҮҮЛЭГ
Худалдааны Прогноз				
Бүтээгдэхүүн				
Худалдааны зар сурталчилгаа				
Худалдан авах бодлого				
Түгээх тогтолцоо				

5-р хүснэгтэд дурдсан бизнесийн хүчин зүйлсийг авч үзээд эхлэлийн цэг болгон цааш нь үргэлжлүүлэн явцын дунд хэрэгтэй зүйлийг нэмэж хасаад яв. Хүснэгтийн эхний баганад таны бизнест нөлөөлөх гол зүйлс, хоёр дах баганад төлөвлөгөөг боловсруулахад танд туслах

хүмүүс байна. Гурав дах баганад төлөвлөгөөнд оролцох бол /Г/, зөвлөх бол /Х/ гэж тэмдэглэн хүмүүсийн хэрхэн оролцохыг зааж өгнө. Сүүлчийн хоёр баганад гол хүмүүстэй зөвлөх хугацаа болон биелсэн хугацааг зааж өгнө.

16. Танд хэрэгтэй мэргэжлийн мэдлэг, ур чадварыг шалгах

6-р хүснэгт болон дараачийн хэсгүүдэд дурдсан мэргэжлийн мэдлэг, ур чадварыг шалгах жагсаалтыг сайн нягтлан хүснэгтийн баруун гар талын баганад тэмдэглэ.

Хүснэгт 6. Мэдлэг, ур чадварын шаардлага

Мэдлэг, ур чадвар	Арга хэмжээ
Санхүүгийн тайлан, бүртгэл	
Маркетинг	
Зар сурталчилгаа	
Худалдаа	
Экспорт/импорт	
Ерөнхий даатгал	
Амь даатгал	
Патент, copyright, худалдааны тэмдэг	
Хөрөнгө ба байршил	
Хүний нөөц	
Эрүүл мэнд ба аюулгүй байдал	
Хүнсний эрүүл ахуй	
Техникийн бичиг баримт	
Хүмүүсийн харилцаа	

17. Санхүүгийн тайлан бүртгэлийн зөвлөмж, ялангуяа татварын талаар мэдээ мэдээлэл

Танд үндэсний даатгал болон татварын /ашиг орлогын татвар, нэмүү өртгийн татвар г.м/ зохих гэрээ хэлэлцээрийг хэрхэн хийх мөн санхүүгийн болон худалдааны мэдээллийг олж авахад компьютер, интернетийг хэрхэн ашиглах талаарх зөвлөмж заавар чухал хэрэгтэй.

18. Зах зээлийн талаарх заавар зөвлөмж

Та өөрийн боломжит үйлчлүүлэгчдээ сайтар судлаж, тэдэнтэй биечлэн уулзаж ярилцснаар хэрэгтэй мэдээллээ олж авч болох юм. Ихэнх тохиолдолд та боломжийн үйлчлүүлэгчид болон өрсөлдөгчдийн талаарх мэдээлэл цуглуулах янз бүрийн арга замыг мэдэхгүй байж ч болно.

19. Худалдааны талаарх заавар зөвлөмж

Энэ нь хамгийн гол асуудал биш ч гэсэн таны бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг урамшуулах, хүмүүсийн худалдан авах сонирхлыг төрүүлэх тухайд сурч мэдэх зүйл их байдаг. Таны бизнесийн амжилт хүмүүсийн худалдан авах сонирхлоос хамаарна. Төлбөр таны дансанд орохоос өмнөх худалдаа бол худалдаа биш гэсэн үг бий. Хүмүүс худалдан авсан зүйлийнхээ

үнийг төлөхгүй байх эсвэл төлбөрийг байнга чирэгдүүлэх үед ямар арга хэмжээ авах, мөнгөний шилжүүлгийг хэрхэн хянах талаар таны мэдлэгт эргэлзэх ёсгүй

20. Зар сурталчилгааны заавар зөвлөмж

Муу сурталчилгаа бол мөнгөө салхинд хийсгэж байна гэсэн үг юм. Энэ нь ихэнх тохиолдолд шинжээч мэргэжилтний бяцхан зөвлөгөө ч үр ашгаа өгдөг тийм онцлог төрөл юм. Амжилт олохын тулд зар сурталчилгаа хангалттай тооны боломжит түншүүдэд хүрч тэдний бараа бүтээгдэхүүн худалдан авах сонирхлыг төрүүлж байх ёстой. Энэ зорилгод яаж хүрэхээ мэдэхгүй байвал тусламжийг хай. Бизнесийг тань дэмжих танилцуулга, ном товхимол гаргах зэрэг хямд төсөр арга замууд ч байдаг. Хэрэв та бүтээгдэхүүнээ сурталчлах, худалдан борлуулахад интернет ашиглая гэвэл таны веб сайт дээр ажиллах хүмүүсийг олох талаар бодох хэрэгтэй болно. Мөн өөр сурталчилгааны арга хэрэгсэл, тухайлбал, сонин сэтгүүлийг ашиглан үйлчлүүлэгчид танай сайтад хандах боломжийг авч үзэж болно.

21. Экспорт, импортын талаархи заавар зөвлөмж болон үйлчилгээ

Хэрэв та бараа бүтээгдэхүүн импортлох эсвэл экспортлох мөн ийм үйлчилгээ явуулахыг хүсч байгаа бол энэ талаарх дүрэм журам, худалдаа хийх гэж байгаа орныхоо ёс заншил, бизнесийн хүмүүсийн талаар тодорхой ойлголттой байх нь чухал.

22. Бизнесийн төрлийн талаарх зөвлөмж

Та ганцаараа эсвэл бусадтай хамтарч, үгүй бол хязгаарлагдмал хариуцлагатай компани байгуулан бизнес эрхлэх үү гэдгээ хамгийн түрүүнд шийдэх ёстой. Түүнчлэн худалдааны давуу эрхийг авах уу эсвэл бусдад санал болгох уу гэдэг асуудлыг ч авч үзэх хэрэгтэй. Онцгой тохиолдолд татварын болон хууль зүйн асуудлаар мэргэжсэн хүний туслалцаа ч танд хэрэг болно.

23. Даатгалын талаарх заавар зөвлөмж, үйлчилгээ

Таны бизнесийн онцлогт тохирсон, даатгуулж байвал зохих олон эрсдлүүд байдгийг харгалзан үзэж, хувь хүний, хамт олны болон гол үүрэг гүйцэтгэгч хүний даатгалын асуудлаар мэргэшсэн брокерын заавар зөвлөгөөг авах хэрэгтэй

24. Орчуулгын үйлчилгээ

Гадаадын түншүүдтэй хийх бизнес уулзалт, гэрээ хэлэлцээр түүнтэй холбоотой бичиг баримтыг яаралтай орчуулах шаардлага гарахад та орчуулгын үйлчилгээ юм уу шилдэг сайн орчуулагчийн тусламжийг авахыг хичээ.

25. Хууль зүйн заавар зөвлөмж, үйлчилгээ

Танд тоног төхөөрөмж, машин тэрэгний лизинг, түрээс, бараа бүтээгдэхүүн худалдах, худалдан авах түншүүдтэй хийх гэрээ хэлэлцээрийн талаарх хууль зүйн заавар зөвлөмж хэрэг болно. Мөн худалдааны давуу эрхийг эдэлж байгаа бол танд хууль зүйн зөвлөмж хэрэгтэй.

26. Патент, copyright, худалдаа ба үйлчилгээний тэмдэгтийн талаархи зөвлөмж, үйлчилгээ

Зохиогчийн эрх, худалдаа, үйлчилгээний тэмдэгтийн талаарх зохих заавар, зөвлөмжийг мэргэжлийн экспертүүдээс авах хэрэгтэй.

27. Өмч хөрөнгө, байрлалын талаарх зөвлөмж, үйлчилгээ

Та ямар өмч хөрөнгөтэй байх, худалдаж авах уу эсвэл түрээслэх үү гэдгээ сайтар нягтлан үзэх хэрэгтэй. Энэ талаар таны бизнесээ явуулах газрыг сайн мэдэх газрын мэргэжилтнээс заавар зөвлөгөө авбал зүгээр. Та үл хөдлөх хөрөнгийг хэрхэн ашиглах, ямар үйлчилгээ / хий, цахилгаан эрчим хүч, цэвэр бохир ус/ шаардлагатай талаар сайтар бодох ёстой.

28. Ажиллах хүчний талаарх заавар зөвлөмж, үйлчилгээ

Энэ талаар олон нийтийн хөдөлмөр эрхлэлтийн алба танд туслалцаа үзүүлэх болно. Шинээр ажилчдыг хэрхэн шилж сонгон ажилд авах тэрчлэн хөдөлмөр эрхлэлттэй холбоотой янз бүрийн журам зааврын талаар та анхаарах ёстой. Ажлын цаг, ажилчин албан хаагчидтай хийх гэрээ хэлэлцээрийн талаарх нарийн тодорхой дүрэм журам байдгийг санах хэрэгтэй. Энэ талаархи хууль тогтоомжууд нь шинэчлэгдэн өөрчлөгдөж байдаг тул ямарваа асуудал үүсэхэд

хурдан хугацаанд зөвлөгөө туслалцааг олж авах нь их чухал байдаг. Таны бизнес амжилт олох явдалд нөлөөлөх ажилчин, албан хаагчдад ажлын ур чадвар эзэмшихэд нь хэрхэн туслах вэ гэдэг асуудлыг ч бодолцох ёстой. Та бодвол шаардлагатай ур чадвар бүхий хүмүүсийг ажилд авах байх л даа. Гэвч бизнес гэдэг нэг байрандаа зогсоод байдаггүй. Ялангуяа харилцаа холбооны салбарт шинэ шинэ ололт гарч байдаг. Таны компьютерууд л гэхэд орчин цагийн арга технологээр ажиллана. Олон нийтийн байгууллагууд болон интернетээр янз бүрийн сургалтууд явагддаг.

29. Эрүүл мэнд болон аюулгүй байдлын талаарх мэдээлэл

Таны бизнесийн үйл ажиллагаа нь ажлын байр, бараа бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ, хүрээлэн буй орчны эрүүл ахуй, аюулгүй байдлын талаарх янз бүрийн зохицуулалтаас ямар нэг байдлаар хамаарч байдаг. Хэрэв та хүнсний бүтээгдэхүүн хийе гэж бодоход Хүнсний эрүүл ахуйн талаар бодолцох ёстой. Эрүүл мэнд, аюулгүй байдлын талаарх хууль тогтоомжийг та өөрийн үйл ажиллагаатай уялдуулан авч үзэх хэрэгтэй.

30. Хүрээлэн буй орчны талаарх мэдээлэл

Энэ талаарх хууль тогтоомж нь байнга өөрчлөгдөн шинэчлэгдэж байдаг бөгөөд таны эрхлэж байгаа бизнесийн үйл ажиллагааг ямар нэг хязгаарлан, өртөг зардал шаардаж байдаг. Танай худалдааны болон мэргэжлийн байгууллагуудаас энэ талаарх мэдээ, мэдээлэлийг авч болох юм

31. Техникийн бичиг баримтын талаар

Та өөрийн техникийн мэргэжилтэн, экспертүүдтэй бол тэд техникийн аливаа санаа сэдлээ жирийн хэлээр илэрхийлж чаддаг уу?

Энд үйлчлүүлэгчдэд зориулсан гарын авлага, техникийн баримт бичгийн зохиогчдийн туслалцаа чухал билээ.

32. Худалдааны талаарх заавар зөвлөмж

Та худалдаа эрхлэн явуулж байгаа бол худалдааны бусад мэргэжлийн байгууллагуудтай холбоотой байх ёстой. Тэд таныг түүхий эд материалын үнэ, шинэ материал, технологи, шинэ хууль тогтоомжийн талаарх орчин үеийн чиг хандлагатай хөл нийлүүлж явахад эдгээр байгуулага туслах болно.

33. Төлөвлөгөөний группийг удирдах

Хэрэв та тухайн бизнест зориулан шинэ бизнес төлөвлөгөөг зохиох үүрэг хариуцлагатай хүн бол түнш, захирлууд, менежерүүд зэрэг бизнесийг тань эрхлэн явуулахад туслах хүмүүсийг багтаасан багийг бүрдүүлэх хэрэгтэй. Энэ багийн гишүүд таны бизнес амжилт олоосой гэж үнэхээр хүсдэг гэдэгт та итгэлтэй байх ёстой. Та ч тэдэнд ямар бэрхшээл, асуудал байна тэр тухай илэн далангүй ярьж, хэзээ юу болох талаар гишүүн бүр тодорхой ойлголттой байх нь асуудлыг шийдэхэд тустай. Төлөвлөгөө зохиох, түүнд оролцох хүмүүсийн талаар таны хэрэглэж болох загварыг 2-р хүснэгтээс үзэж болно. Энэ талаар олон тооны заавар, зөвлөмж байдаг бөгөөд та итгэж болох, зохих заавар зөвлөгөөг өгч чадах тийм хүнийг олж авах хэрэгтэй.

34. Бизнесийг удирдан чиглүүлэх

Бизнесийг удирдах хүмүүс бизнесээ бүхэлд нь авч үзэн, хэсэг бүр нь хоорондоо хэрхэн зохицож байх ёстойг мэдэх нь чухал. Төлөвлөгөөг зохиоход бэлдэхээсээ илүү эдгээр хоорондын харилцан холбоог ойлгох нь гол юм. Удирдах хүмүүсийн мэдвэл зохих гол мэдлэг, ур чадварыг дурдвал:

- бизнесийн үзүүлэлтүүд
- маркетинг ба худалдааны аргууд
- мөнгөний менежмент
- удирдах хүмүүсийн харилцаа

35. Худалдааны ноу-хауг эзэмших

Та эхэлсэн бизнесийнхээ төрөлд, тухайлбал, худалдааны арга хэрэгсэл, амжилт олох гол хүчин зүйлүүдийн талаар тодорхой мэдлэг, ур чадварыг эзэмших нь чухал. Мөн худалдааны урлагын талаар ч тодорхой ойлголттой байх хэрэгтэй болно. Ер нь эрүүл бизнес нь хүмүүсийн хоорондын харилцаан дээр тогтдог гэдгийг санах хэрэгтэй.

36. Бизнесийн үзүүлэлтүүдийг ойлгох

Та бараа бүтээгдэхүүний агуулахын хэмжээ, машин тэрэгний хүчин чадал, барааны эргэлт, үнийн хүчин зүйлс, ашгийн хязгаар, гэрээ хэлэлцээр болон зээлийн нөхцлийн талаарх бизнес үзүүлэлтүүдийг мэддэг байх хэрэгтэй.

37. Маркетингид нэвтрэх

Шинжээч л биш бол танд зөвлөмж хэрэгтэй. Та тодорхой зарчмуудын талаар үндсэн ойлголттой болж түүнийг бизнест яаж хэрэглэх талаар бодох ёстой. Мөн бараа бүтээгдэхүүнээ яаж шинжлэх, зах зээлийг хэрхэн судлах, үйлчлүүлэгчдийн талаарх мэдээллийг яаж олж авах, хэрэгцээг хэрхэн тооцоолох, байж болох үнийг хэрхэн тодорхойлох, тухайн зах зээлээ хэрхэн таньж мэдэх зэрэг олон асуудлын талаар тодорхой ойлголттой байх хэрэгтэй.

38. Мөнгийг хянах

Та өртөг зардлыг тооцож, бэлэн мөнгөний урсгалыг зохицуулж, ашиг алдагдлыг тооцон, фондын эх үүсвэр, түүний ашиглалтын талаар оновчтой шийдвэр гаргаж сурах ёстой. Энэ нь толгой эргэм их тоо бодно гэсэн үг биш бизнест тоо цифр юуг харуулдаг, тооцоо буруу болвол яах ёстойг мэддэг байна гэсэн үг юм. Элэгдэл хорогдол, урсамтгай байдал, хөтлөгч араа гэж юу байдаг гэх мэт техникийн зарим нэр томъёог мэддэг байвал зүгээр. Таны төлөвлөгөөнд орсон тоо, цифр бүхэн үндэстэй байдаг. Та бэлэн мөнгөний урсгалыг эхний өдрөөс л эхлэн зохицуулан хянаж байх шаардлагатай. Мөнгийг зохицуулах чадвар бол ихээхэн давуу тал юм. Ихэнх бизнест үйл ажиллагаа эхлэх үе гэж байдаг бөгөөд энэ үед зарлага нь орлогоосоо их хэмжээгээр давж гарах нь бий Та энэ бүхнийг төлөвлөн санхүүгийн зохицуулалтыг энэ үеийг давж гарч чадахуйцаар хийх ёстой. Худалдан авах чадвартай үйлчлүүлэгчдийн жагсаалтыг гарган, худалдан авагчдын итгэл найдварыг төрүүлж, захиалга олж авах нь цаг хугацаа орох ажил хэдий ч зайлшгүй хийх ёстой зүйл юм. Мөнгө таны дансанд орж ирэх хүртэл худалдааг найдвартай гэж үзэх аргагүй.

39. Удирдах хүмүүсийн харилцаа

Аливаа бизнес эрхлэн явуулж буй удирдах хүмүүс банкны менежер, татварын байцаагч, үйлчлүүлэгчид, ханган нийлүүлэгчид, зөвлөхүүд, захирлууд, бизнесийн түншүүд, менежерүүд болон бусад ажилчин албан хаагчидтай байнга харилцах шаардлага гарч байдаг. Тэдэнтэй уулзан ярилцахдаа өөртөө татаж чадах ур чадвар танд бий юу? Хүнийг өөртөө татах ур чадвар бизнест амжилт олох нэг үндэс юм. Ажилчин нэг бүрийн бүрэн дэмжлэгийг хүлээж, тэдэнд мэдлэг ур чадвар эзэмшихэд нь тусалж, үйлчлүүлэгчид нь бараа бүтээгдэхүүний чанар, үйлчилгээнд сэтгэл хангалуун байхуйц тийм нэгэн нэгдмэл хамтач багийг бүрдүүлэх явдал чухал гэдгийг ажил олгогч нар хүлээн зөвшөөрдөг. Ер нь янз бүрийн хэлээр ярьдаг, дадал зуршил, арьс өнгө өөр хүмүүстэй бизнес хийх нь их тэвчээр шаардсан хэцүү ажил юм.

IV Бүлэг

Бизнесийн гол хүчин зүйлс

Таны бизнест амжилт олох гол хүчин зүйлсийн жагсаалтыг гарга.

Бизнесээ нарийвчлан тодорхойлж цаасан дээр буулга.

Боломжит үйлчлүүлэгчидээ анхааралдаа ав.

Өрсөлдөгчид болон тэдний бүтээгдэхүүний талаар судал.

Бизнесийнхээ орчныг судалж үз.

40. Танай ажилтан болон зөвлөхүүд төлөвлөлтөд хэрхэн оролцсоныг тоймлон авч үзэх

2-р хүснэгтийг хар. Хэрэв өөр хүмүүс төлөвлөгөөний хэсэг дээр тусалж байгаа бол байдлыг авч үзэн хүн бүр хэдийд юу хүлээж байгаагаа мэдэж байгаа гэдгийг харуулах цаг болсон.

41. Гол хүчин зүйлсийн өөрийн жагсаалтыг гаргах

Таны бизнесийн төлөвлөгөөний биелэх боломж зохистой оновчтой менежмент, маркетингийн бодлого, найдвартай санхүүгийн менежментээс ихээхэн хамаарч байдаг. Хойно дурдах жагсаалтыг сайн судал. /Жагсаалтыг 24 цагийн бизнес төлөвлөгөө бүлгээс авав./ Эдгээр санаан дээр үндэслэн тохиромжгүй зүйлүүдийг хасч, хамгийн чухал гэснээ нэмэн өөрийн жагсаалтыг гарга.

42. Менежмент

- Та болон таны менежментийн багийнхны шинэ санаа, түүнчлэн бараа бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэж, үйлчилгээ явуулах техникийн ур чадвар хэр вэ?

- Та болон танай менежментийн баг мөнгө санхүүг оруулаад удирдан захирах бүрэлдэхүүнийг олж авах чадвартай юу?

- Танай байгууллага бараа бүтээгдэхүүн, үйлчилгээгээ санхүүгийн чадвартай үйлчлүүлэгчид хүргэх боломжтой юу?

- Танай бараа бүтээгдэхүүнийг худалдан авах хүсэлтэй хүмүүсийн туслалцаатай бизнесийн төлөвлөгөөгөө өөрчлөн сайжруулах бэлтгэлтэй юу?

- Та болон танай ерөнхий менежер ажил мэргэжлийн ур чадвар, цаг хугацааг хамгийн

их үр дүнтэй байхаар зохицуулан удирдах боломжтой гэдэгт итгэлтэй юу?

- Танд хэрэгтэй мэдээллийн технологийн мэргэжил ур чадвар эзэмших боломжтой юу?

43. Маркетинг

- Таны худалдах бараа бүтээгдэхүүн болон үзүүлэх үйлчилгээний онцлог юу вэ?
- Хэн нэг нь танай бараа бүтээгдэхүүнийг худалдан авах гэж байна гэдгийг та яаж мэдэх вэ?
- Та бараа бүтээгдэхүүн болон үйлчилгээнийхээ үнэ тарифийг хэрхэн тогтоох вэ? Энэ үнийг хүмүүс төлөх боломжтой юу?
- Та бараа бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг энэ үнээр үйлчлүүлэгчид хүргээд ашиг олж мөн бэлэн мөнгөний урсгалыг зохицуулж чадах уу?
- Хэн нэг нь танай бараа бүтээгдэхүүн болон үйлчилгээг яагаад бусдаас илүү сонгох болов?
- Таны бодож байгаа бараа бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг олон түмэнд хүргэх цаг мөн үү? Үйлчлүүлэгчид таны бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг хүсч байна уу?
- Та зах зээл хөгжихийн хэрээр бараа бүтээгдэхүүнээ сайжруулж, шинэ бүтээгдэхүүн хийх боломжтой юу?
- Бараа бүтээгдэхүүнээ хэрхэн сурталчилах, хэр зэрэг зардал гарах талаар авч үзсэн үү?
- Таны өрсөлдөгчид хэн болох, тэд ямар бүтээгдэхүүн худалддагийг мэдэх үү?
- Та өөр худалдан авах чадвар бүхий хүмүүстэй өөрийн бүтээгдэхүүн, үйлчилгээний талаар ярилцсан уу?

44. Мөнгөний талаархи бодлого

- Таны бизнес ашиг олох уу?
- Та ямар ч төлбөрийг барагдуулах боломжтой юу?
- Ялангуяа эхний үед танд санхүүгийн ямар эх үүсвэр хэрэгтэй вэ?
- Боломжийн хүүтэй зээллэг танд хэрэгтэй юу? Үүнийг олж авч чадах уу?
- Та зээлийг хүүгийн хамт хугацаанд нь төлж чадах уу?
- Та гарах зардлыг нарийвчлан тооцож, ашиг орлого хэзээ орж ирэхийг авч үзсэн үү?
- Та шаардлагатай даатгал, лиценз, зөвшөөрлийн тухай эрэгцүүлэн бодсон уу?
- Танд ямар мэдээллийн эх үүсвэр, туслалцаа, заавар зөвлөмж хэрэгтэй вэ? Эдгээрийг хаанаас олж авах боломжтой вэ?
- Танд урьд өмнө тулгарч байгаагүй тийм асуудал байна уу?

45.Таны бизнесийн онцлог хүчин зүйлсийн талаарх төлөвлөгөө

Таны бизнесээ явуулахад шаардлагатай мөн түүнчлэн үндсэн хөрөнгө, машин тэрэг, тусгай зориулалтын тоног төхөөрөмж, материал түүхий эд хадгалах тусгай зөвшөөрөл, лиценз хэрэгтэй эсэхээ сайтар хэлэлц. Үүнд ямар нэгэн эрсдэл эсвэл тусгай даатгал бий юу? Зарим тохиолдолд та өөрийн ажилчил албан хаагчидтай бол даатгал зайлшгүй шаардлагатай болдог бөгөөд төлөвлөгөөнд тусгах хэрэгтэй.

46. Төлөвлөгөөний гол гол хэсгүүд дээр ажиллах

Танд бэлэн мэдээлэл байгаа бол төлөвлөгөөний гол хэсгүүдийг боловсруулж эхэл. 1-р хүснэгтийг хар. “Бизнесийн мөн чанар” гарчгийн дор бизнесийнхээ гол

онцлогийг тухайлбал, ямар бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг хэнд санал болгох талаар бич.

47.Бизнесийн санаагаа дахин эргэж нягтлах

“Бизнесийн мөн чанар” болон төлөвлөгөөний бусад хэсэг бүлэг, мөн цуглуулсан мэдээлэлээ үзэж Менежмент, Маркетинг болон Мөнгөний талаар төлөвлөгөөнд оруулсан зүйлээ эргэн харж нягтлан үз. Дахин боловсруулах зүйл байна уу?

48. Бизнесийнхээ талаар илүү нарийвчлан тодорхойлох

Та өөрийн бизнес болон үйлчлүүлэгчид, санал болгож байгаа бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ мөн үйлчлүүлэгчдэдээ яаж хүрэх, шаардлагатай материал хэрэгслэлээ хэрхэн олж авах, бараа бүтээгдэхүүнээр яаж хангах талаар нарийвчлан тодорхойлох хэрэгтэй.

49.Мэдлэг ур чадвараа сайжруулах төлөвлөгөө

Танд бизнесээ амжилт олоход хэрэгтэй мэдлэг, ур чадвар байна уу гэдгээ шалгаж үзэх хэрэгтэй. Бизнесээ амжилттай хийх түвшинд таны мэдлэг ур чадвар байгаа гэдэгт итгэлтэй бай. Танд бие хүний хувьд бүх л мэдлэг, ур чадвар байж болох юм. Танд хэрэгтэй тусгай мэдлэг ур чадварыг хаанаас олж авах вэ? Өөрийн зөвлөхүүддээ найдах уу? Та бизнесийн салбартаа шаардлагатай ур чадвар бүхий түншүүд, захирлууд, менежерүүд зэрэг хамтран ажиллагчидтай юу? Зарим нэгэн бизнесийн салбарын хүмүүст ачаа зөөх тусгай зориулалтын тэрэг барих, тээврийн үйл ажиллагааг удирдах, хөдөлмөр эрхлэлтийн алба, хөрөнгө оруулалтын талаар зөвлөгөө өгөх зэрэгт мэргэжил шаардагдаж байдаг. Та өөртөө болон танай хамтран ажиллагсад, ажилчдад сургалтын ямар төлөвлөгөө хэрэгтэйг тодорхойлон “хүмүүс” гэсэн нэрийн дор нэгтгэх хэрэгтэй. 6-р хүснэгт болон 16-р хэсгийг үз.

50. Үйлчлүүлэгчидээ гол анхаарлаа хандуулах

Худалдан авах чадвартай үйлчлүүлэгчдийг өөрт байгаа боломжоо ашиглан сайтар судал. Та үйлчлүүлэгчдийнхээ тухай бүгдийг мэдэх нь чухал. Таны зар сурталчилгаа, худалдааны үйл ажиллагаа эзнээ олсон байх нь гол зүйл.

Сонгосон үйлчлүүлэгчиддээ гол анхаарлаа хандуулахын тулд та өөрийн зах зээлийн талаар мэдээллийг цуглуулах хэрэгтэй. Худалдан авах эсэх тухайд компани, корпораци бус харин хүмүүс шийддэг. “Энэ хүмүүс яагаад чухам надаас бүтээгдэхүүн худалдан авах болов?” гэдгийг өөрөөсөө байнга асууж бай. Хэрэв таны боломжит үйлчлүүлэгчид хаана амьдардаг, юуг сонирхдог, юу уншдаг, үздэг, танай бүтээгдэхүүн, үйлчилгээнд хэдий хэрийн мөнгө зориулах боломжтой талаар авч үзэх нь чухал. Тэд бараа бүтээгдэхүүнийг дэлгүүрээс үү, интернетээр эсвэл шуудангаар захиалан авч байна уу? Хааяа нэг үү эсвэл байнга худалдан авч байна уу? Хэр олон удаа авч байна, өдөр бүр үү, долоо хоног бүр үү, сар болгон уу, эсвэл зөвхөн шинэ жилээр л авч байна уу? Хэрэв та бараа бүтээгдэхүүнээ хүмүүст жижиглэнгээр худалддаг бол энэ жижиглэн худалдаж борлуулах зах, түүний худалдан авагчид, тэдний хэрэгцээг харгалзан үзвэл зохино.

Хэрэв таны боломжит худалдан авагч пүүс компани, төрийн байгууллага юм уу орон нутгийн засаг захиргааны байгууллага бол тэдний ханган нийлүүлэх байнгын эх үүсвэр нь юу вэ? Тэдний ханган нийлүүлэгчид бүтээгдэхүүний эсвэл үйлчилгээний хэлбэрээр юм уу, худалдааны дараах үйлчилгээ юу, санхүүгийн үйл ажиллагаа юу? Тэдний

худалдан авах үйл ажиллагаа нь юу вэ? Танай бараа бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг хэн сонирхож байна? Энэ талаар шийдвэр гаргадаг хүмүүст хэн нөлөөлж чадах вэ? Ямар ханган нийлүүлэгчийг ашиглахыг шийдэхэд ямар критерийг хэрэглэх вэ? Ямар нөхцөл, ямар техникийн болон чанарын баталгаа тусгай стандартыг дагаж мөрдөхийг тэд шаардаж байна вэ? Шийдвэр гаргагчдын итгэл найдварыг хэрхэн хүлээх вэ?

51. Зах зээлээ ангилах

Зах зээлээ хэд хэдэн үе шаттай авч үз.

- Хүн амтай нь худалдаа хийх хот, тосгон, улс гүрэн, тив дэлхийг багтаасан газарзүйн бүс нутгийг тодорхойл.

- Танаас бүтээгдэхүүн худалдан авах хүмүүс болон байгууллагын худалдааны талаар шийдвэр гаргагчид тэдэнд нөлөө үзүүлэх хүмүүсийн хүсэл сонирхол, дадал зуршлыг судал.

- Таны бүтээгдэхүүн, үйлчилгээнд хамаарах хүмүүсийн дадал зуршил, түгээн борлуулагчид, агентууд, бөөний худалдаачид гэх зэрэг зуучлагчдын хэрэгцээ шаардлагыг судал.

- Бизнес хийх янз бүрийн байгууллагын онцлог, тэдний тоо хэмжээ, гол шийдвэр гаргагчид, худалдан авах бодлого, төлбөрийн гүйцэтгэл зэргийг тодорхойл.

Хэрэв та зуучлагчлагчаар дамжуулан үйл ажиллагаа явуулах бол тэдний бизнесийн хэрэгцээ шаардлага болон бас та өөрийн эцсийн худалдан авагчдын хэрэгцээг хангах ёстой. Худалдан авах талаар шийдвэр гаргагчдад нөлөөтэй хүмүүс, тэдний оролцоо ямар байгаа, тэдэнд яаж хүрэх, таны бараа бүтээгдэхүүн болон үйлчилгээ тэдний хэрэгцээ шаардлагыг хангаж чадна гэсэн итгэл үнэмшил бий болгох нь чухал ач холбогдолтой байдаг.

52. Зах зээлийн туршлагад анхаарах

Янз бүрийн худалдан авагч, үйлчлүүлэгчид зориулан төрөл бүрийн бүтээгдэхүүн хийж үйлчилгээ үзүүлэх нь бизнес эрхлэх хүний дур сонирхлыг татдаг. Гэхдээ энэ нь замбараагүй байдал, алдаанд хүргэх талтай. Бүтээгдэхүүний тусгай онцлог төрөл, янз бүрийн үйлчлүүлэгч бүхэн таны нөөц боломжийг цаашид тэлж байдаг. Та цөөн төрлийн бараа бүтээгдэхүүн, хязгаарлагдмал хүрээний үйлчлүүлэгчид анхаарах ёстой. Зах зээл дах “таааламжтай байдал”, энэ байдалд олж авсан давуу тал туршлага чинь бизнесийн санаа амжилт олох түлхүүр нөхцөл юм. Үйлчлүүлэгчиддээ ямар имиж бүрдүүлэх, энэ зорилгодоо яаж хүрэх тухайгаа хэлэлц.

53. Өрсөлдөгчидөө авч үзэх

Та өөрийн өрсөлдөгчдийн тухай юу мэдэх вэ? Өрсөлдөгчид чинь танай түншүүдэд ямар бараа бүтээгдэхүүн болон үйлчилгээг санал болгодог вэ? Хэрэглэгчдийг татаж байгаа тэдний бараа бүтээгдэхүүн, үйлчилгээний онцлог юу вэ? Таны мэдэж байвал зохих ямар шинэ санааг тэд дэвшүүлж байна вэ? Танайхтай харьцуулбал тэдний зах зээлд эзлэх байр суурь ямар вэ?

54. Бараа бүтээгдэхүүн болон үйлчилгээгээ тодорхойлох

Өөрийн үйлчлүүлэгчид болон өрсөлдөгчид мөн тэдний барааг үйлчлүүлэгчид хэрхэн хүлээн авдаг талаарх мэдээлэлд үндэслэн бараа бүтээгдэхүүн болон үйлчилгээнийхээ талаар тодорхойлж бич. Энэхүү хүчин зүйлсийг харгалзан үзэх нь та бусдаас

ялгаатай байхад чинь туслах болно. Үйлчлүүлэгчид хэрэгтэй хэрэггүй нь мэдэгдэхгүй, ашиг орлого орох эсэх нь тодорхойгүй бараа бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ танд зөвхөн хүндрэл бэрхшээл л авчрах бөгөөд энэ нь үнийг өсгөөд зогсохгүй хэрэглэгчдийн бүтээгдэхүүнийг сонирхох тэр сонирхлыг ч бууруулах болно. Эцсийн эцэст сайн бизнес гэдэг хүмүүст таалагдаж тэдэнд ашиг орлого авчирч байдаг.

55. Бизнесийн орчныг авч үзэх

Та бизнесийнхээ орчин хийгээд ач холбогдол бүхий гадаад хүчин зүйлсийг авч үзэх хэрэгтэй. Зээлийн хүү, валютын ханш, шинэ лицензийн хэрэгцээ, бүтээгдэхүүн болон үйлчилгээний шинэ стандарт зэрэг таны улс төрийн болон хууль зүйн талаас нөлөөлөх зүйлүүд байдаг. Мөн харгалзан үзвэл зохих эдийн засгийн болон нийгэм буюу технологийн хүчин зүйлс байна уу?

Эдгээр хүчин зүйлсийг бизнестээ тохируулан нарийвчлан нягтлах нь ашигтай.

Хүснэгт 7. Бизнесийн орчин

ХҮЧИН ЗҮЙЛС	НӨЛӨӨ	ХАРИУЛТ
Улс төрийн		
Эдийн засгийн		
Нийгмийн		
Техникийн		

Улс төрийн хүчин зүйлс:

Бизнесийн талаар засгийн газар ямар бодлого баримталж байна вэ? Таны бизнест нөлөөлж болох ямар өөрчлөлтийг та урьдчилан харж байна?

Эрүүл мэнд, аюулгүй байдал болон үйлчлүүлэгчид, бизнесийн орчин, татварын талаар ямар хууль тогтоомж гарч байна?

Эдийн засгийн хүчин зүйлс:

Валютын ханш, зээлийн хүү, инфляци болон үнийн ямар өөрчлөлт гарч байна? Таны бараа бүтээгдэхүүн болон үйлчилгээний хэрэгцээ ихэсч байна уу, багасч байна уу?

Нийгмийн хүчин зүйлс:

Энэ хүчин зүйлсийг таны үйлчлүүлэгчид үзүүлэх нөлөөг харгалзан авч үзэх хэрэгтэй бөгөөд хүмүүсийг авч ажиллуулах үед энэ нь чухал ач холбогдолтой. Хүмүүс шийдвэр гаргахад тэдний оролцоо, адил тэгш эрхтэй байх, ажлын цөхцлийн талаар юу хүсэн хүлээж байна? Гэр бүлийн зардлын өөрчлөлтийн нөлөө юу байна? Гэр бүлийн бүтэц/ ганц бие эсвэл хоёулаа ажил хийдэг/таны худалдаанд хэрхэн нөлөөлдөг? Ажлын орчин, дуу чимээ, бусад хүндрэлийн талаар хүмүүс юу бодож байна? Эдгээр хүчин зүйлс нь хөдөлмөрийн өртөг, ажилчид болон ханган нийлүүлэгчдийн хүлээлт болон таны үйлчлүүлэгчдийн хүсэл сонирхолд нөлөөлдөг.

Техникийн хүчин зүйлс:

Технологийн аливаа шинэчлэлт таны бизнест хэрхэн нөлөөлж байна? Улам сайжирч байгаа холбоо харилцааны систем болон байнга өөрчлөгдөх банк санхүүгийн практикийн нөлөө ямар байна? Шинэ технологийг харилцаа холбоонд ашиглах талаар мөн таны худалдаанд гарсан технологийн өөрчлөлтийг төлөвлөгөөндөө харгалзан үзэх ёстой. Таны бизнесийг өөрчлөх технологийн онцлог өөрчлөлт байна уу?

V Бүлэг

Үндсэн тооцоо

Та зах зээл дээр хаана бараа бүтээгдэхүүнээ борлуулж, үйлчилгээгээ явуулахаа шийд.

Бараа бүтээгдэхүүнийхээ үнэ, зардлын тооцоо, олох ашгаа авч үз.

Бизнесийнхээ хаяг болон хаана бизнесээ хийх тухай бод.

**Та яаж зар сурталчилгаагаа явуулах, бүтээгдэхүүнээ хэрхэн худалдаалах мөн таны
бүтээгдэхүүн,**

үйлчилгээний төлбөрийг яаж хийх вэ?

Та юу худалдахаа тооцоолж, худалдаа наймааныхаа зорилгыг тодорхойл.

56. Бүтээгдэхүүн, үйлчилгээгээ зэрэглэх

Хамрын алчуур эсвэл тосон балыг хямд материалаар хийдэг учир олноор нь хямдхан борлуулах болдог. Харин зарим бүтээгдэхүүнийг нягт нямбай урлаж үнэ ханшийг өсгөхийг хичээдэг. Энэ утгаар та бүтээгдэхүүн, үйлчилгээгээ зэрэглэ. /8-р хүснэгтийг хар/

Хүснэгт 8. Зэрэглэл

	Хямд үнэ	Дунд зэргийн үнэ	Өндөр үнэ
Дээд зэргийн чанар			Дэд зэргийн чанартай бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ нь өндөр үнэтэй, ашиг ихтэй ч борлуулалт их биш байдаг.
Дунд зэргийн чанар		Бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ чанарын хувьд сайн, дунд зэргийн үнэтэй бол ашиг сайн байна	
Муу чанар	Хямд бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ ашиг бага учир ашиг олохын тул хэмжээ их байх хэрэгтэй		

57. Үнийн бүтцээ дахин боловсруулах

Үйлчлүүлэгчдэд санал болгож байгаа үнэ, бараа бүтээгдэхүүн, үйлчилгээний үнэ хоёр шууд хамааралтай байх ёстой ч амьдрал дээр тийм байдаггүй. Учир нь бүтээгдэхүүний өртөг нь худалдаалах тоо хэмжээнээс хамаарч байдаг. Та ямар нэг бүтээгдэхүүн хийхэд үнэ нь хэр олныг хийсэн гэдгээс бус харин хэр олныг борлуулж чадах вэ гэдгээс хамаарна.

Та үйлчлүүлэгчид чухам юу хүсч байгаа, түүнийг яаж хэрэгжүүлэх, ямар зардал гарах, хэр зэрэг ашиг олж болохыг тооцоолж чанартаа тохирсон үнийг зохиож, энэ тухайд үйлчлүүлэгчдийн санал бодлыг харгалзан үзэх хэрэгтэй.

Бизнес ашигтай байх боломжийг тогтсон өртөгөөс бага үнэ өртөг бүхий бүтээгдэхүүн буюу үйлчилгээ бүрээс орох нийт ашиг орлогын хэмжээгээр тооцдог. Таны бараа бүтээгдэхүүний үнэ та хэр зэрэг өртөг зардал гаргаснаар бус харин зах зээл хүлээж авах тэр үнээр тодорхойлогдоно. Энэ нь зах зээлийн судалгаа, шинжилгээ хэрэгтэй гэсэн үг.

Магадгүй та бүтээгдэхүүн хийхэд гаргасан өртөг зардлаас олон дахин их үнэ санал болгож болох юм. Та энэ үнээрээ худалд. Дараа нь та гаргасан зардлаа дөнгөж нөхөх үнээр тэр бараа бүтээгдэхүүнээ худалдахад хүрнэ.

Хэрэв та бизнес эрхлэе гэвэл үйлчлүүлэгчдийг ямар нэгэн байдлаар хууран мэхлэх үйлдлээс байнга зайлсхийж байх ёстой.

58. Өртөг зардал, үнэ, ашиг орлогын талаар суурь тооцоог хийх

6-р бүлэгт эдгээр хүчин зүйлсийг тодорхой тайлбарлав. Энэ талаар ойролцоо тооцоог хийж үз. Үнийн бүтцээс харж эхний нэг жилийн бизнесийн үйл ажиллагаанаас олох ашгийг урьдчилсан байдлаар тооцоол. 9-р хүснэгтийг үз.

Хүснэгт 9. Ашгийн урьдчилсан тойм тооцоо

Бүтээгдэхүүн үйлчилгээ	Эхний жилд хийх худалдаа	Ашиг орлого, Худалдсан зүйлийн тоо х үнэ	Хувьсах зардал, Худалдсан зүйлийн тоо х хувьсах зардал/зүйл	Эхний жилийн Нийт ашиг орлого
А				
Б				
В				
Г				
Д				
НИЙТ АШИГ ОРЛОГО				
Бага хэмжээний нэмэгдэл зардал				
Нийт ашиг/алдагдал				

Бараа бүтээгдэхүүн болон үйлчилгээ бүрийг нэгбүрчлэн жагсааж, жилд олох ашиг орлогыг/ худалдааны хэмжээ х үнэ/ тооц. Дараа нь хувьсах зардлаа хас. Өөрөөр хэлбэл, бүтээгдэхүүн, үйлчилгээний аливаа өртөг зардал /хэрэв та жижиглэн худалдаа хийдэг бол худалдан авсан бараанд төлсөн төлбөр, худалдсан зүйл/. Мөн нийт ашгаа нэмээд дараа нь цэвэр ашгаа гаргахын тулд нэмэгдэл зардлаа хасна. Хэрэв энэ тооцоог

нарийвчлах гэвэл өөр бусад эх үүсвэрээс орсон ашиг орлого, банканд хадгалуулсан мөнгөний хүү, үндсэн хөрөнгийн худалдаа гэх зэрэг өөр бусад орлогыг тооцох хэрэгтэй.

59. Бизнесийн эрсдэлийг тооцох

10-р хүснэгтийг үз. Хэрэв худалдааны борлуулалт “муу” бол ямар ашиг олохыг тооцоолон эхний баганад бич. Дараа нь борлуулалт санаснаас илүү бол, эцэст нь хамгийн их бол ашиг ямар байхыг тус бүрээр нь тооцож болно. Хоёр дахь мөрөнд хувьсах зардлыг тооцоол. 3 дахь мөрөнд нийт ашгийг, 4 дахь мөрөнд тогтмол зардлыг хасаад борлуулалт бага байхад санхүүгийн эрсдэл гарч болохыг харгалзан янз бүрийн борлуулалтын түвшний ашгийг тооцоолон гаргаж болно.

Хүснэгт 10. Эрсдэлийг тооцох

	Борлуулалт бага	Борлуулалт хэвийн	Борлуулалт их	Борлуулалт хамгийн их
1. Үнэ х борлосон тоо				
2. Зардал/ зүйл х борлосон тоо /хувьсах зардал/				
3. Нийт ашиг = /үнэ – зардал/ х худалдааны хэмжээ				
4. Тогтмол зардал				

5.Цэвэр ашиг /тогтмол зардлаас бага нийт ашиг!				
--	--	--	--	--

Хүснэгт 10а. Эрсдэлийг задлан ялгасан жишээ

Худалдсан зүйл	20	50	70	150
Үнэ /10000₮/ х худалдаа	200000₮	500000₮	700000₮	1500000₮
Хувьсах зардал /4000₮зүйл/	80000₮	200000₮	280000₮	600000₮
Нийт ашиг	120000₮	300000₮	420000₮	900000₮
Тогтмол Зардал	300000₮	300000₮	300000₮	300000₮
Ашиг/ Алдагдал	/180000₮/		120000₮	600000₮

Энэ маягаар нэмэгдсэн өртөг болон тогтмол зардлыг ч тооцож болно.

60. Үнийн бүтцийг авч үзэх

Дээрх аргаар үнийн бүтцийг авч үзэх хэрэгтэй. Та ямар ч зардал гаргасан бай зах зээлийн үнээс илүү үнэ санал болгож чадахгүй. Үнийн бүтцийг авч үзэх нь эргээд танд хангалттай ашиг авчирах болно.

61. Үл хөдлөх хөрөнгө болон түүний байрлалыг тодорхойлох

Таны бизнес эрхлэн явуулахад үл хөдлөх хөрөнгө буюу байр мөн түүнчлэн байрлал тань тохиромжтой юу? Үл хөдлөх хөрөнгийг чухам юунд зориулан ашиглах вэ? Танай үйлчлүүлэгч болон ханган

нийлүүлэгчдэд үйлдвэр чинь ойр байх нь тустай юу? Танай дэлгүүрүүд бусад ижил төрлийн дэлгүүрийн дунд байх нь зөв үү эсвэл өрсөлдөгчдөөсөө хол байвал зүгээр үү? Байр чинь хувь хүний дуудлага хурдан шуурхай хүлээн авах боломжтой юу? Та бүх худалдаа наймаагаа утсаар юмуу үйлчлүүлэгчиддээ очиж хийдэг үү?

Бизнес тань чухам хаана байх вэ? Гарч болох зардлууд таны төлөвлөсөнтэй тохирч байна уу? Та түрээс болон бизнесийн янз бүрийн тариф, ханшны өөрчлөлтийг харгалзан үзсэн үү? Ямар байр, үйлчилгээ /цэвэр, бохир ус, цахилгаан, хий, холбоо, өндөр хурд бүхий интернет гэх зэрэг/ танд хэрэгтэй вэ? Материал, тоног төхөөрөмж зөөх болон ажилд унах ямар унаа тэрэг хэрэгтэй вэ? Хичнээн хүн ажиллуулах, хаана ажиллах, ажлын ямар нөхцөл, багаж хэрэгсэл тэдэнд хэрэгтэй вэ? Ажлын байрыг түрээслэх, эсвэл худалдан авах уу?

62. Худалдааны урьдчилсан прогнозыг гаргаж худалдааны зорилгоо тодорхойлох

Та одоо эхний жил сар сараар, дараачийн хоёр жил улирлаар, нарийвчилсан тооцоонд хэрэгтэй тоо баримтад тулгуурлан эхний бүдүүвч тооцоог хийх хэрэгтэй. Яг нарийн урьдчилсан тооцоо хийх нь боломжгүй мэт боловч ингэхгүйгээр та төлөвлөгөөтэй болж чадахгүй. Урьдчилсан прогноз нь төлөвлөгөө хийхэд маш чухал бөгөөд хожим бизнесийн үйл ажиллагааг хянахад ч хэрэг болдог. Нэгэнтээ урьдчилсан прогнозыг хийчихвэл энэ нь таны худалдааны зорилго чинь болно. 11-р хүснэгтийг ашигла.

Хүснэгт 11. Худалдааны урьдчилсан прогноз

Төрөл зүйл	1	2	3	4
	5			
ХУДАЛДАА/ НЭГЖЭЭР/ Эхний 1 жил				
			1-12 сар	
2 дах жил		I-IV улирал		
3 дах жил		I-IV улирал		

63.Худалдаанаас орох орлогоо урьдчилан тооцох

Гурван жилийн хугацааны худалдааны урьдчилсан прогнозыг үнийн бодлоготой уялдуулан гаргах нь тийм ч төвөгтэй биш. Инфляцийн хувьд инфляцийг харгалзан үзэлгүйгээр одоогийн үнэд үндэслэн төлөвлөх нэг арга байдаг. Хэрэв дараа жилээр төлөвлөх шаардлагатай бол дараа жилийн өртөг зардал, үнэд тулгуурлан төлөвлөнө. Төлөвлөгөөний хоёр гурав дах жилд үнэ яаж өөрчлөгдөх, зардал яаж өсөхийг аль алиныг нь тооцож болно. Худалдааны ашиг

орлогыг урьдчилан тооцоолохдоо үйлчлүүлэгчдийн төлөх хугацааг харгалзах ёстой. Ямар нэгэн хугацаанд хийсэн худалдааны нийт хэмжээг орж ирсэн орлого болон ашиг, алдагдлыг тооцоолоход ашиглаж болох бөгөөд орлого /бизнес орох бэлэн мөнгөний урсгал/ хүмүүс хэр хурдан төлбөр хийхээс хамаардаг. Тооцоог хийхдээ 12-р хүснэгтийг ашигла.

Хүснэгт 12. Худалдааны орлогыг урьдчилан тооцох

сар	Төрөл зүйл			/Эхний жил/	
	А	Б	В	Г	Д
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					

64. Зар сурталчилгааны стратеги

Үйлчлүүлэгчиддээ яаж хүрэхээ урьдаар шийдээд зар сурталчилгаа, интернет холбоо зэрэгт гарах зардлыг нарийвчлан тооцохдоо зар сурталчилгааны зардлыг эхний нэг жилд сараар, дараачийн жилүүдэд улирлаар гаргах нь оновчтой.

65. Худалдаа наймаа хийх явцад үүсэх аливаа асуудалд хариулах

Таны бүтээгдэхүүн, үйлчилгээний үйл ажиллагааг хэн эрхлэн гүйцэтгэх вэ? Тэд ямар арга барилаар ажиллах вэ? Баглаж боох, бараа бүтээгдэхүүнийг түгээх, тайлан тооцоо хийхэд ямар дэмжлэг туслалцаа үзүүлэх вэ? Эдгээрийг тоймлон гарах өртөг зардлыг хэрхэн барагдуулахыг тодорхойл. Худалдаа наймаа мөнгө орж ирсэн цагт дуусдаг гэсэн үг байдгийг санахад илүүдэхгүй билээ.

66. Худалдааны зээлийн хяналт

Та худалдаа, үйлчилгээгээ зээлийн нөхцлөөр эрхлэн явуулж байгаа бол зээлийн төлбөрийг хянах тогтолцоог бий болгох хэрэгтэй.

VI Бүлэг

Амин чухал тооцоо

Одоо та нилээд нухацтай тооцоо хийж эхлэх хэрэгтэй. Үндсэн хөрөнгө болон бэлэн мөнгөнийхээ хэрэгцээг тооцоол. Тогтмол болон хувьсах зардлаа тооцоол. Ашиг, алдагдал болон бэлэн мөнгөний урсгалын урьдчилсан прогнозыг гарга.

67. Үндсэн хөрөнгийн зардлыг тооцоолон бодох

Танд юу, хэзээ худалдан авах хэрэг байна вэ? Ямар үнэтэй, хэр удаан үргэлжлэх вэ? Таныг бэлэн мөнгөний хэрэгцээгээ тодорхойлох, тайлан тэнцэл гаргах болон бэлэн мөнгө, ашиг алдагдлыг тооцоход эдгээр мэдээлэл хэрэг болно. 13-р хүснэгтийг үз.

Хүснэгт 13. Үндсэн хөрөнгийн зардал

Үндсэн хөрөнгө	Эхний зардал	Урьдчилан худалдан авах сар өдөр	Хэрэглээний хугацаа	Солих он сар өдөр

Хэрэв та үндсэн хөрөнгө болох зүйлсээ түрээслэх эсвэл лизингээр авах бол энэ нь таны ерөнхий нэмэлт зардалд багтана. Үндсэн хөрөнгө эд зүйлсийг солих хугацааг эхний гурван жилийн төлөвлөгөөнд орохгүй ч хойшид удаан хугацааны нөхцөлтэй бэлэн мөнгөний урсгалын урьдчилсан прогноз хийх болон хөрөнгө оруулалтын стратегийн зардалд хэрэг болно.

68. Үндсэн хөрөнгийн элэгдэл хорогдлыг тооцоолох

Байшин барилга, багаж хэрэгсэл, үйлдвэрийн машин тоног төхөөрмж зэргийн элэгдэл, хорогдол тэдгээрийн ашиглагдах хугацааг тооцох ёстой. Энэ талаарх тоо баримтыг тайлан тэнцэл гаргах, ашиг орлогын тооцоо хийхэд ашиглаж болох бөгөөд энэ талаар нягтлан

бодогчтойгоо ярилцах хэрэгтэй. Энд төлөвлөгөөний зорилтод нийцүүлэн урьдчилан тооцоолох тухай ярьж байгаа бөгөөд үндсэн хөрөнгө чинь хэр удаан ашиглагдах тухайд бодитой тооцоо хийх ёстой.

69. Тогтмол зардлаа тооцох

Тогтмол зардал гэдэг нь худалдааны хэмжээнээс шалтгаалан хэлбэлзээд байдаггүй тэр зардлыг хэлдэг. Хэдий хэмжээний зүйл борлуулснаас шалтгаалан өөрчлөгдөж байдаг зардлын тэр төрлийг хувьсах зардал гэдэг. Хагас нь өөрчлөгдөж байдаг зардлын төрөл ч байдаг. Өөр нэгэн хүндрэл бол худалдааны тодорхой түвшинд та нэмэлт зардал ихсэх буюу өөрөөр хэлбэл илүү их байр, илүү хүн хүч, машин техник авах хэрэгцээ гарна. Бүх тогтмол зардлыг жагсааж бич. Үндсэн хөрөнгийн элэгдэл хорогдлыг /үндсэн хөрөнгийн зардал биш/ оруулж, худалдаанаас хамаарах зардлыг хасна.

14-р хүснэгтийг үз. Ашиг, алдагдлыг тооцохын тулд энэ хүснэгтэд байгаа зүйл бүрээр жилийн урьдчилсан зардлыг тооцох хэрэгтэй.

Та нягтлан бодох бүртгэлийн дүрэм журам, арга хэлбэрийг авч үзэхдээ тайлангийн жилийн өмнө болон хойнох төлбөр тооцоог харгалзан үзэх ёстой. Гэхдээ энэ нь тухайн жилийн зардалд хамаарах юм. Бэлэн мөнгөний урсгалыг тооцоолохдоо хэзээ мөнгө төлөгдөхийг тодорхойлох хэрэгтэй. Элэгдэл хорогдлыг тооцох тохиолдолд мөнгө төлөгдөөгүй ч зээлийн хүү болон хөрөнгийн худалдаа, худалдан авахтай холбоотой төлбөр байж болно.

Хүснэгт 14. Тогтмол зардал

	Жил 1	Жил 2	Жил 3
Ажилчдын цалин			
Ажилчдын даатгал			
Сургалт			
Түрээс			
Шатахуун /хий,цахилгаан гэх мэт/			
Холбоо			
Шуудан			
Бичиг хэрэгсэл			
Хэвлэл захиалга			
Зар сурталчилгаа			
Засвар үйлчилгээ			
Даатгалын төлбөр			
Татвар хураамж			
Хүүгийн төлбөр			
Банкны төлбөр			
Машин тэрэгний зардал			
Машины тэрэгний элэгдэл хорогдол			
Бусад хөрөнгийн элэгдэл хорогдол			
Бусад зардал			
НИЙТ НЭМЭЛТ ЗАРДАЛ			

70. Хувьсах зардлыг тооцох

Төсөвлөсөн худалдаа болон өөрийн бизнест үндэслэн аль зардал нь хувьсах, өөрөөр хэлбэл нь худалдааны үр дүнгээс хамаарч өөрчлөгдөж байдгийг сана. Жишээ нь, хэрэв хувьсах зардал чинь эцсийн бүтээгдэхүүн хийхэд гарсан бөгөөд мөн худалдсан барааг нөхөж авсан барааны

зардал бол анх худалдсан барааны зардал нь ашиг алдагдлыг тооцоход хэрэгтэй тэр хувьсах зардлууд байна.

71. Цалин хөлсийг тооцох

Хэрэв цалин хөлсийг байнгын ажилчин, албан хаагчдад долоо хоног сараар тогтмол олгодог бол ажлын хөлс тогтмол байна. Ажлын хөлсний хувь хэмжээ худалдааны хэмжээнээс хамаарч байвал энэ нь хувьсах зардал буюу хагас хувьсах / өөрөөр хэлбэл илүү цагийн хөлсийг ажил их байх үед олгоно./ зардал мөн. Хэрэв та түр болон улиралын ажилчид авдаг бол худалдаа зардал хоёрын хооронд шууд хамаарал байхгүй ч энэ нь хувьсах зардал байна.

72. Холбоо болон шуудангийн зардлыг тооцох

Зарим төрлийн бизнест эдгээр зардал нь худалдааны хэмжээнээс хамаарч байдаг. Эдгээрийг нарийн тооцох нь амаргүй ч урьдчилсан тооцоонд нягт нямбай хандах нь тийм ч чухал биш. Хэрэв гадаад орнуудтай худалдаа хийх зэрэг их хэмжээний зардал гарах бол шуудан холбооны зардлыг тоймлон гаргах, гэхдээ факс болон онлайн компьютер, холбооны системийн зардлыг оруулах хэрэгтэй.

73.Түрээс, усны татвар хураамж

Лизингээр эсвэл түрээслэх хөрөнгө хэрэгтэй эсэхийг урьдчилан бодсон уу? Түрээсийн төлбөрийг /урьдчилан, сараар, улиралаар эсвэл жилээр/ хэзээ төлөх боломжтой вэ? Энэ бүхнийг тогтмол зардалдаа оруул. Гэрээгээ ямар хугацаагаар хийсэн бэ? Түрээсийн гэрээг хэдийд сунгах вэ? Энэ бүхэн эхний гурван жилдээ багтаж байгаа бол таны төлөвлөгөөнд тусах ёстой. Нэмэлт төлбөр шаардлагатай юу? Үүний зардал гэрээний хугацаанд хүчинтэй байх бөгөөд ашиг, алдагдлын тооцоонд хэрэгтэй нэмэлт тоо баримт ч орсон байх ёстой. Урьдчилан бодсон бизнесийн жилийн татвар хураамж гэж юу вэ? Төлбөрийг үе шаттайгаар хэрхэн барагдуулах вэ? Та яаж төлбөрийг барагдуулах вэ?

74. Даатгалын зардлыг тооцох

Таны бизнест хэрэгтэй бүх даатгалыг жагсааж бич. Жилд хичнээн даатгал хэрэгтэйг бодож ашиг, алдагдлыг тооцохдоо хэрэглэ. Даатгалын зардлыг хэзээ төлөх вэ? Энэ талаарх тооцоог бэлэн мөнгөний урсгалыг урьдчилан тооцохдоо хэрэглэ. 15-р хүснэгтийг үз.

Хүснэгт 15. Даатгалын зардал

Даатгалын төрөл	Төлөх шаардлагатай	Жилийн нэмэлт төлбөр	Төлөх хугацаа

75. Зээл болон хүүгийн төлбөр

Үл хөдлөх хөрөнгийн барьцаа, банкны зээл, зээлийн хүүгийн нэмэгдэл зэрэг таны бизнест шаардлагатай зээл түүний хүү багтана. Үндсэн хөрөнгийн төлбөрөөс хүүгийн төлбөрийг салгаж үзэх хэрэгтэй. 16-р хүснэгтийг үз.

Хүснэгт 16. Зээл, хүүгийн төлбөр

Зээлийн төрөл	Тоо хэмжээ	Хугацаа	Хүү	Жилийн төлбөр		Төлөх боломжтой жилийн хүү	Сараар буюу улиралаар
				Хувь %	Үндсэн хөрөнгө		
				НИЙТ ДҮН			

76. Унаа тэрэгний зардал

Унааны зардал худалдааны хэмжээнээс хамаарахгүйгээр таны унаа тэрэгний заалтад тулгуурласан жилийн нийт зардал /элэгдэл, хорогдол нь тусдаа/ тогтмол зардлын унааны зардал гэсэн хэсэгт орно. Хэрэв унаа тэрэгний хэрэглээ худалдааны хэмжээнээс хамаарч байвал зардлын зарим хэсгийг /шатахууны зардал,/ хувьсах зардалд хуваарилж болно.

77. Элэгдэл хорогдол

Элэгдэл хорогдлыг бодох хасагдах тэнцлийн /унааны зардалд голдуу хэрэглэдэг/ болон шууд гэсэн хоёр арга байдаг. Хасагдах тэнцлийн аргаар элэгдэл хорогдлыг эхний жилийн үндсэн үнийн хувиар боддог. 10000000 төгрөгний үнэтэй тэрэгний элэгдлийн хувь жилд 25% гэвэл ойролцоогоор 2500000₮ болох жишээтэй.

Шууд арга нь тухайн хэрэгслэлийн ашиглалтын хугацааг /жишээ нь, 5 жил/ тооцдог. Хэрэв тухайн үеийн үлдэгдэл үнэ /200000₮ гэвэл/ элэгдэл хорогдол нь үлдэгдэл үнээс бага байх үндсэн үнийг хасч бодно. 17-р хүснэгтийг үз.

Хүснэгт 17. Элэгдэл хорогдол

Үндсэн хөрөнгийн зүйл	Анхны үнэ	Эцсийн үнэ	Худалдан авах хугацаа	Ашиглах хугацаа /жилээр/	Жилийн элэгдэл	Аргачлал

78. Санхүүгийн боломжит эх үүсвэрүүд

Хөрөнгө оруулагчид таны бизнест ямар хувь нэмэр оруулах вэ? Мөнгө болгож болох үндсэн хөрөнгийн зардлын үр ашгийг тооц. Танд тусгай сан хэрэгтэй юу? Сонголт бүхий зээл болон хувьцааг худалдан санхүүжүүлэх арга замыг ч авч үзэх хэрэгтэй. Бизнес эрхлэхээр зээлсэн мөнгийг хөрөнгө оруулалтаар орж ирсэн мөнгөтэй харьцуулсан харьцааг хөтлөгч араа гэж нэрлэдэг. Тийнхүү зээлдүүлэгчдээс гаргасан мөнгөний тоо хэмжээ хөрөнгө оруулагчдаас оруулсан мөнгөтэй тэнцүү бол хөтлөгч араа нэгтэй тэнцүү гэсэн үг. Дээрх харьцааг цаашид

ихэсгэхийн өмнө дахин эрэгцүүлэн бодох хэрэгтэй. Хэтэрхий их мөнгө зээлэх нь бас эрсдэл ихтэй зүйл. Амжилттай бизнест мөнгө зээлж бизнесээ эрчимжүүлэх нь бизнесмен хүний сонирхох зүйл. Учир нь ашиг орлого зээлийн хүүгээс өндөр байвал өөрийн хөрөнгөтэй хүнд их ашиг авчирдаг. Гэхдээ хүссэн амжилт гарахгүй бол бизнест аюултай үр дагавар авчирч болно.

79. Гол хөрөнгө оруулалтын стратегиа төлөвлөх

Бизнесийг хөтлөн явуулахад хэрэгтэй үндсэн зардлаа хэрхэн санхүүжүүлэхээ боловсруул. Бид одоо бизнест хэрэгтэй бэлэн мөнгөө хэзээ төлөвлөх, бэлэн мөнгөний урсгалыг зохицуулах, эргэн төлөгдөх хүү бүхий бизнесийн зээл зэрэгт шаардлагатай төлбөрүүдийг хэзээ хийх талаар мэдэх хэрэгтэй болно. Үүнийг эхний жилд сар сараар, дараагийн хоёр жилд улиралаар төлөвлөн дараагийн жилүүдэд үндсэн хөрөнгө оруулалтаа та хуваарилагдаагүй ашгаасаа хийх боломжтой болно. 18-р хүснэгтийг үз. Гол асуудал энэхүү хөрөнгө оруулалт нь таны бизнест хэр богино хугацаанд үр ашгаа өгөх вэ гэдэгт оршино.

Хүснэгт 18. Үндсэн хөрөнгө оруулалт

Үндсэн хөрөнгийн зүйл	Анхны үнэ	Ашиглалтын хугацаа /жилээр/	Худалдан авах хугацаа	Төлбөрийн арга	Зээлийн эцэс

80. Ашгийн урьдчилсан прогнозыг дахин боловсруулах

Танд одоо эхний гурван жилийн үйл ажиллагааныхаа ашиг, алдагдлыг урьдчилан тооцоход хэрэгтэй мэдээлэл хэрэгтэй. Таны ажлын үр дүн тооцооноос хамаарах бөгөөд танд тоо баримтаа нягтлан боловсруулах ажил байна. Гэвч та төлөвлөсөн бизнесийн чинь санхүүгийн чадавх найдвартайг харуулсан эхний үзүүлэлт хэрэгтэй. 10-р бүлгийн Ашиг алдагдлын хүснэгтийг ашигла. Мөн бизнес төлөвлөсөний дагуу явахгүй бол таны ашиг хэрхэн өөрчлөгдөхийг харуулах энгийн тооцоог хийж үз. Жишээ нь, Таны худалдаа саарч, өртөг зардал нэмэгдэн үнэ ханш өслөө гэж бодъё. Тэгвэл танд одоо эрсдэлийг тооцоход хэрэгтэй үнэн зөв тоо баримт хэрэг болно.

81. Хэдий хэрийн бараа бүтээгдэхүүнийг хадгалах хэрэгтэй вэ?

Агуулахад байгаа үндсэн гол материал, түүхий эд, болон эцсийн бүтээгдэхүүнийг хэдий хугацаагаар хадгалах, хэзээ дахин дүүргэх талаар сайтар бодох хэрэгтэй. 19-р хүснэгтийг үз. Янз бүрийн түүхий эд, материал, эцсийн бүтээгдэхүүнд зориулсан тусгай хүснэгт байвал зүгээр. Түүхий эдийг хэдий хугацаанд эцсийн бүтээгдэхүүн болгох, үүнд ямар нэмүү өртөг шаардагдах нь гол хүчин зүйл байдаг. Эцэст нь та өөрийн сонгосон бараа бүтээгдэхүүний нөөцийн санхүүгийн үр дагаварыг тооц. Түүхий эд материалыг хадгалахад зориулсан хөрөнгө болон нөөцөд байлгах эцсийн бүтээгдэхүүнийг тооцоолон, бараа бүтээгдэхүүнийг дахин шинэчлэхэд хэрэгтэй төлбөрийг хэзээ барагдуулахаа тодорхойл.

Хүснэгт 19. Түүхий эд, материалын нөөцийн түвшин

Зүйл	Түвшин /бага/		Түвшин/дунд/		Шинэчилсэн захиалгын бодлого		
	тоо	өртөг	тоо	өртөг	давтамж	тоо	өртөг
Түүхий эд, материалын нийт дундаж өртөг =							

82. Төлбөр тооцоог урьдчилан тооцох

Худалдаа наймааны урьдчилсан төлбөр тооцоо болон хөрөнгө оруулагчид болон зээлдүүлэгчдийн бэлэн мөнгө хэдийд хэрэг болох тухайд танд бодсон зүйл бий байх. Урьдаар бодож төлөвлөсөн үндсэн хөрөнгийн худалдаа, банкны хадгаламжийн хүү зэрэг ямар нэг орлогын эх үүсвэр бий юу? Бэлэн мөнгөний урсгалыг тооцох дараагийн алхам болгож эдгээр

хүчин зүйлсийг бэлэн мөнгөний урсгалын урьдчилсан прогноз гэсэн хэсэгт оруул. 20-р хүснэгтийг үз. Үндсэн хөрөнгийн зүйл, татвар, даатгал, болон нэмүү өртгийн татвар зэрэг бүх л зардал шимтгэлийн ерөнхий дүр зургийг гарга. Эдгээр төлбөрийн хугацаа хамгийн гол зүйл мөн.

Хүснэгт 20а. Бэлэн мөнгөний урсгалын урьдчилсан прогноз

Сар	1	3	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Нийт
Төлбөрийн баримт													
Эхний баланс													
Хөрөнгө оруулалт													
-ны зээл													
Бэлэн мөнгөний худалдаа													
Зээлийн худалдаа													
Үндсэн хөрөнгийн борлуулалт													
Хүү													
НИЙТ ТӨЛБӨР													
ТӨЛБӨР													
Энд бүх төлбөрийг жагсааж төлбөр хэзээ барагдуулахыг заа.													
НИЙТ ТӨЛБӨР													
Энд сар сараар бодож дүнг тавь: САРЫН ТӨЛБӨРӨӨС БАГА ТӨЛБӨР													
Энд сараар бодож дүнг тавь: БИЗНЕСТ ҮЛДСЭН БЭЛЭН МӨНГӨ													

83. Бэлэн мөнгөний урсгалын урьдчилсан прогнозыг боловсруулах

Таны бодсон тооцооноос эхний жилийн сар бүрийн болон хоёр дахь гуравдахь жилийн улирал бүрийн бэлэн мөнгөний хэрэгцээ харагдаж байна. Эндээс танд хэдий хэрийн эргэлтийн хөрөнгө, хэзээ шаардлагатай гэдгийг ч мэдэж болно. Эхний сарын сүүлчээр үлдсэн бэлэн мөнгийг хоёр дах сарын сүүлчээр үлдсэн мөнгийг төлөхийн тулд хоёр дах сарын төлбөрийг хассан төлбөрийн баримтад нэмж оруулна. Хэрэгцээ гарвал хэрэглэх бэлэн мөнгөний нөөцтэй бай. Худалдаа хийж эхлэхдээ мөнгөний урсгалыг сар болгон хянаж байх хэрэгтэй. Эргэлтийн хөрөнгөтэй холбоотой аливаа асуудлаа шийдэхийн тулд бэлэн мөнгийг нэмэгдүүлэх үү, зээл авах уу, эсвэл богино хугацааны зээл олох боломж байна уу гэдгийг шийдэх нь чухал.

84. Ашгийн урьдчилсан прогнозыг нягтлах

Эхний гурван жилийн ашигдалдагдлын тооцоог бэлэн мөнгөний урсгалын прогнозад үндэслэн нягтлан үз. Бэлэн мөнгөний урсгал дахь бэлэн мөнгөний хэрэгцээг хангахын тулд зээл, богино хугацааны зээлийн хэрэгцээг авч үзэх хэрэгтэй. Зээл болон богино хугацааны зээлийн хүү нь таны ашгийн түвшинг бууруулдаг бөгөөд ашиг орлогын урьдчилсан прогноз дахь тогтмол зардалд орж явдаг.

85. Тайлан тэнцэл

Үндсэн хөрөнгө болон түүнтэй холбоотой өр ширийг худалдааны үйл ажиллагааны бүр эхний үед авч үзэх ёстой байдаг. Та бизнесээ гарааны шугамнаас эхэлж байгаа бол бэлэн мөнгөний урсгалын прогнозын эхний багананы үзүүлэлтийг хэрэглэх нь ашигтай юм. Та үүнийг эхний гарааны мөнгө хаанаас орж ирэх, бизнес хийхээс өмнө юунд мөнгө зарцуулсан зэргийг харуулахад хэрэглэж болно. Энэ нь тайлан тэнцэл гаргахад үндэс суурь болж өгнө. Тайлан тэнцлийг төлөвлөгөөт хугацааны жил бүрийн сүүлчээр гаргаж байх нь хуваарилагдаагүй ашгийг тодорхойлж, хэдий хугацаанд өр төлбөрийг барагдуулах болон элэгдэл хорогдол, хөрөнгө оруулалт зэргийг авч үзэх бололцоог олгодог. 21-р хүснэгтийг үз.

Хүснэгт 21. Тайлан тэнцэл

ӨР ТӨЛБӨР	ҮНДСЭН ХӨРӨНГӨ
Хөрөнгө /өмчлөгчдийн/ Өмчлөгчийн оруулсан хөрөнгө Хуваарилагдаагүй ашиг	Үл хөдлөх хөрөнгө Байшин барилга Үйлдвэр Тавилга, эд хогшил Унаа тэрэг Компьютер
Хойшлогдсон төлбөр Тодорхой нөхцөлтэй зээл	Эргэлтийн хөрөнгө Түүхий эд Эцсийн бүтээгдэхүүн Бэлэн мөнгө
Тулгамдсан төлбөр Зээл олгогчид Татварын төлбөр Банкны богино хугацаатай зээл	

VII Бүлэг

Зохион байгуулах ажлыг төлөвлөх

Төлөвлөгөөнийхөө гол онцлогийг авч үз.

Бизнесээ хэрхэн удирдан зохион байгуулахаа бод.

Бизнесийг цаашид хөтлөн явуулах үйл ажиллагааны төлөвлөгөөг хий.

Бизнесийн хяналтыг төлөвлө.

Хүмүүсийг удирдан зохион байгуулах ажилд бэлд.

86. Бизнесийнхээ нэр, хаягаа эцэслэн тогтох

Энэ бол тийм ч хялбархан зүйл биш. Ихэнх хүмүүс хэлэхэд амар, бас бүтээгдэхүүн, үйлчилгээнийхээ онцлогыг харуулсан нэр өгөхийг хүсдэг. Таны өгсөн нэр бусдаас өөр, давхардахааргүй, танай “имижийг” тусгасан, бусдад буруу зөрүү ойлгогдохооргүй байвал зүгээр.

Таны бизнесийн үйл ажиллагаа эрхлэн явуулж буй байрлал чинь таны бизнесийн хаяг юм. Энэ нь таны зар сурталчилгааны танилцуулгад байна. Дахин хэлэхэд танай нэр таны зөв имижийг тусгасан байх ёстой билээ.

87. Бизнес төлөвлөгөөнийхөө гол онцлогийг авч үзэх

Лиценз, патент, copyright, худалдааны тэмдэг, даатгал зэрэг тусгай хүчин зүйлсийг авч үз. Одоо та бизнесээ эргэн харж бизнесийн тойм төлөвлөгөөний бизнесийн мөн чанарын талаар тодруул. Та боломжит үйлчлүүлэгчид болон санал болгох бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ, үнэ ханш, худалдааны нөхцлийн талаар шинээр юу сэдэв? Маркетинг ба Худалдааны талаарх төлөвлөгөөгөө дахин авч үз. Танай бэлэн мөнгөний урсгалын болон ашиг, алдагдлын прогнозын талаарх үр дүн таныг маркетинг болон худалдааны төлөвлөгөөгөө илүү боловсронгуй болгоход хүргэх болно. Төлөвлөгөөний Хүмүүс гэсэн хэсгийг дахин нягтал.

Санхүүгийн тогтвортой байдалыг шалга. Энэ нь нягтлан шалгах чухал хэсгийн нэг мөн. Худалдааны, бэлэн мөнгөний урсгалын, ашиг алдагдлын прогноз, анхны ба эцсийн тайлан тэнцэл зэрэг санхүүгийн үндсэн бичиг баримтуудыг харьцуулан үз. Эдгээр нь тогтвортой байж чадах уу? Жишээлээд худалдааг аваад үз. Орлого, бараа бүтээгдэхүүнийг сольж шинэчлэх, хувьсах зардал зэргийг тооцоолоход хэрэгтэй тоо баримт бий юу? Худалдаж авахад хэрэгтэй бэлэн мөнгө бий юу, ашиг алдагдлын болон тайлан тэнцэлд элэгдэл хорогдлыг харгалзан үзсэн үү?

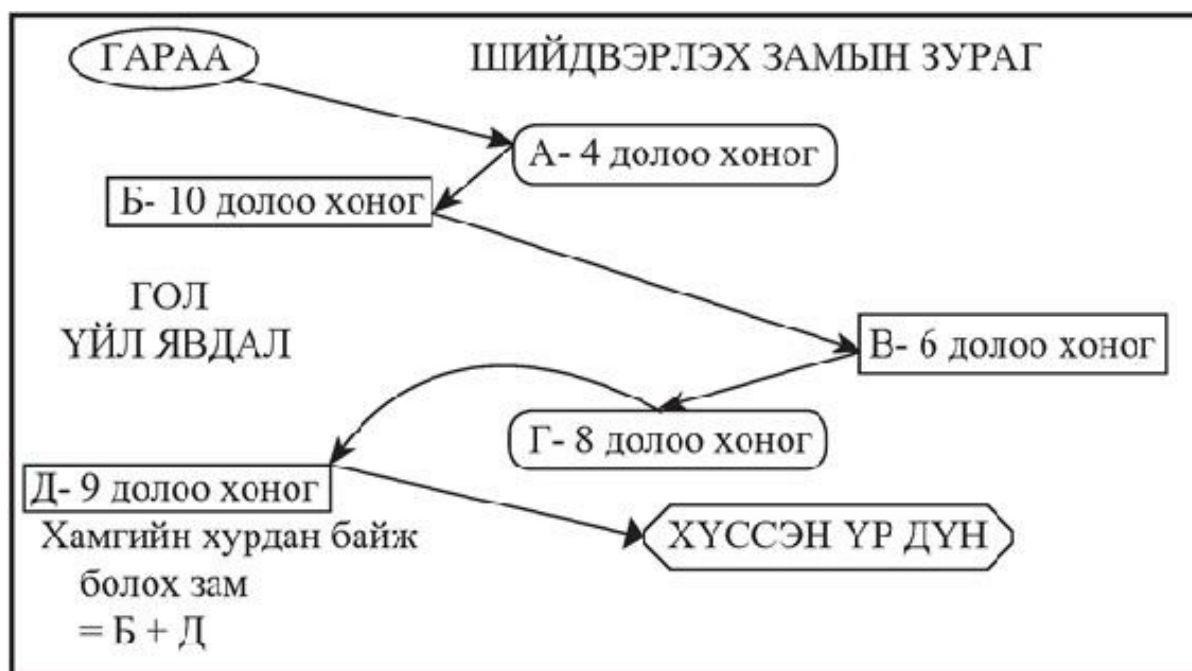
88. Бизнесийг удирдах төлөвлөгөө

Хэрэв танай бизнес амжилттай явж байгаа бол бизнесийг удирдах, хянах чухал үзүүлэлтүүд байдаг. Жишээ нь, таны худалдаа наймааны биелэлт зорилгодоо нийцэж байгаа, тогтмол зардал чинь таны тооцоонд орсон гэдэгт та итгэх ёстой. Эдгээр үзүүлэлтийн олонхийг тоо баримтыг худалдаа болон бэлэн мөнгөний прогнозад тохируулан хэрэглэснээр хянаж болно. Тэрчлэн та таны төлөө ажиллаж байгаа хүмүүсийг удирдах, урамшуулан шагнах хэрэгтэй. Ажлын өдөр дуусахад таны бизнесийн амжилт тантай хамт ажиллаж байгаа хүмүүс болон таны хувийн хариуцлагаас хамаарна.

89. Үйл ажиллагааныхаа төлөвлөгөөг бэлдэх

Та одоо бизнес төлөвлөгөөгөө ажил хэрэг болгох талаар бодох хэрэгтэй. Ажлын амжилт гаргахад хэрэгтэй алхам бүрийг авч үз. Бусдаас өрсөж ажлаа эхлэх хэрэгтэй. Ажлын шат бүхэн хэдий хэрийн цаг хугацаа шаардахыг тооцоолон шат бүрийг жишиг зургаар үзүүлж болно. 22-р хүснэгтийг үз. Зурагт үзүүлсэн ажлын эхлэлээс дуусах хүртэлх хамгийн урт “зам” үнэндээ ажил хэрэг бүтвэл хамгийн богино хугацаа байж болно. Энэ “хамгийн богино” замыг шийдвэрлэх зам гэж нэрлэдэг. Учир нь энэ замд болох ямар нэгэн үйл явдал санаснаас удаан болж бүх л ажиллагааг сунжруулах болдог. Энэ замд болох үйл явдал болгон “шийдвэрлэх” ач холбогдолтой.

Хүснэгт 22.



90. Бизнесээ хянах төлөвлөгөө

Сар бүрээр хуваарилсан бараа бүтээгдэхүүн, үйлчилгээний зорилгоо тодорхойл. 23-р хүснэгтийг үз. Хэрэв таны худалдаа хэд хэдэн хэсэгт хуваагдаж, муж болон худалдагч нарт хуваарилагдаж байгаа бол танд хэсэг бүрт зориулсан тусгай хүснэгт хэрэгтэй. Бизнесийн мэдээ баримтыг цуглуулан сар сараар харьцуулан үз. Орсон орлогыг хянах төлөвлөгөөг зохио. Худалдааны прогнозад үндэслэн та эдгээр тоо цифрээр хүснэгт гаргаж болно. 24-р хүснэгтийг үз.

Хүснэгт 23. Худалдааг хянах

	Сар 1	Сар 2
	Прогноз	Прогноз
ХУДАЛДАА		
“А” төрөл зүйлийн тоо		
“А”-ийн үнэ		
“А”-аас орох орлого		
“Б” төрөл зүйлийн тоо		
“Б”-ийн үнэ		
“Б”-ээс орох орлого		
“В” төрөл зүйлийн тоо		
“В”-ийн үнэ		
“В”-ээс орох орлого		
НИЙТ ОРЛОГО		
ӨР ТӨЛБӨР		
Бэлэн мөнгөний худалдаа		
Зээлийн худалдаа		
НИЙТ ХУДАЛДААНЫ ТӨЛБӨР		

Хүснэгт 24. Өр төлбөрийг хянах

	Сар 1	Сар 2
	Сарын прогноз Бодит байдал	Сарын прогноз Бодит байдал
ӨР ТӨЛБӨР		
Бэлэн мөнгөний худалдаа		
Зээлийн худалдаа		
НИЙТ ХУДАЛДААНЫ ӨР ТӨЛБӨР		

Бэлэн мөнгөний урсгалыг хянах төлөвлөгөөг зохиож зардлыг орлоготой адилтган хянаж болно. Бэлэн мөнгөний урсгалын прогноз нь энгийн боловч нүсэр арга бөгөөд хоёр баганад өр төлбөр бүрийн урьдчилсан болон бодит зардлыг сар эсвэл улирлаар үзүүлнэ. Зардлын хувьд сар бүрээр төсвийн талаарх тоо баримтыг авч үзэх нь энгийн хялбар юм.

Санхүүгийн тайлангийн төлөвлөгөөг зохио. Жижиг бизнест бэлэн мөнгөний анализын ажлын хүснэгт багтаасан энгийн систем хангалттай байдаг бол том бизнест тайлангийн нарийн систем хэрэгтэй. Одоо том бага бизнест зориулан зохиосон компьютерийн програмууд байдаг.

Зах зээлийг хянах төлөвлөгөөг зохио. Та одоогийн байдлаар зах зээл, үйлчлүүлэгчид, өрсөлдөгчид болон бизнесийн орчноо судлан төлөвлөгөөгөө зохиох хэрэгтэй.

91. Хүмүүсийг удирдан зохион байгуулах төлөвлөгөө

Таны бизнесийн төлөө, тантай хамт ажиллах ажилчин, албан хаагчдыг ажилд авах, сургах, урамшуулах төлөвлөгөөг зохио.

VIII Бүлэг

Төлөвлөгөөг жишиж үзэх

Төлөвлөгөөнийхөө хэсэг бүлэг бүрийг нягтлан үз.

Тооцоонд хэрэглэсэн нөөц хүснэгтүүдтэй төлөвлөгөөндөө

оруулж байгаа тоо баримтыг тохируул.

Төлөвлөгөөнийхөө хэсэг бүрийг гүйцээн боловсруул.

Шинэ тоо баримт гарч ирвэл шаардлагатай өөрчлөлтийг хий.

92. Төлөвлөгөөний хэсэг бүрийг шалгаж, гүйцээн боловсруулах

Та төлөвлөгөөг хэсэг бүрээр нь нягтлан үзэж бэлэн болгох хэрэгтэй. Хамгийн чухал нь шийдвэр гаргагчид сэтгэл хангалуун байх уу гэдэгт асуудал байна. Одоо та төлөвлөгөөний хэсэг бүрийг эргэж харж хоорондоо харилцан уялдаатай баримт бичиг болжээ гэдэгт итгэх ёстой.

93. Бизнесийн нэр, хаяг

Танд одоо сонгон авсан нэр тань таалагдаж байна уу? Товчхон, дурсамжтай аятайхан болж чадсан уу? Бизнес эрхлэн явуулах байрлалаа эргэн хар. Бизнесийн хаяг нь таны хийж байгаа бизнесийн онцлог дүр төрхийг тусгасан байх нь чухал.

94. Бизнесийн мөн чанар

Таны бизнесийн шинж чанар нь бизнесийн тань санааг илэрхийлж байна уу? Таны анхаарлыг нь татах гэсэн үйлчлүүлэгчид танай бараа бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг сонирхож байна уу?

95. Бизнесийн хүмүүс

Бизнесийн амжилтын чухал хүчин зүйлсийн нэг таны болон танай ажиллагсадын ур чадвар, туршлагыг хэрхэн олж авахыг тодорхойлох нь төлөвлөгөөний чухал хэсэг юм. Та өөрийн болон ажиллагсадынхаа ур чадварыг ямар сургалт, сургалтын хөтөлбөрөөр хэрэгжүүлэхийг төлөвлөх нь тустай.

96. Маркетинг ба худалдаа

Та маркетингийн стратегийн үндсийг тодорхойл. Таны зах зээлийн мэдлэг юунд үндэслэсэн бэ? Та үйлчлүүлэгчид, тэдний тоо, худалдан авах дадал зуршил, танай бараа бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг юу гэж үздэг, таны өрсөлдөгчид, тэдний үйл ажиллагааны талаар ямар мэдээлэлтэй вэ? Зах зээлийн талаарх мэдээллийг олж авах ямар алхам хийх вэ?

Үйлчлүүлэгчиддээ хэрхэн хүрэх, тэдний санал хүсэлтийг барагдуулах ямар арга хэрэглэх талаар тодруул. Худалдааны урьдчилсан прогнозын тоо баримтыг хэрхэн ашиг орлого болгохоор төлөвлөснөө нягтлан үз.

97. Ашиг алдагдлын урьдчилсан прогноз.

Ашиг алдагдлын прогнозыг гурван жилийн хугацаанд авч үзнэ. Энэ нь та өөрийн алдаа мэдгийг харах сүүлчийн боломж юм. Төлөвлөгөөний энэ хэсгийг, тухайлбал, худалдааны болон бэлэн мөнгөний урьдчилсан прогнозыг нарийн нягт шалгаж тооцооны бүх алдааг зас. Эдгээр прогнозын тоо баримт тайлан тэнцэлтэй тохирч байна уу? Түүхий эдийн үнэ болон зээлийн хүү өсөх нөхцөлд эрсдэлийн түвшин боломжтой эсэхийг эрсдэлийн талаархи үнэлгээ хийхдээ анхааран үзсэн үү?

98. Бэлэн мөнгөний прогноз

Төлөвлөгөөний энэ хэсгийг гүйцээн боловсруулж, ашиг алдагдлын урьдчилсан прогноз болон төлөвлөгөөний бусад хэсэгтэй хэр зэрэг уялдаж байгааг нягтлан үзэх хэрэгтэй. Урьдчилсан прогнозыг эхний жил сар сараар, дараагийн хоёр гурав дах жилд улирал улирлаар гаргах шаардлагатай. Төлбөр хийх тухай мэдэгдэл, шаардлагыг хүлээн авч байгаа хугацааг анхаарах ёстой. Энэ нь таны төлөвлөгөөний чухал хэсэг юм. Бизнес тодорхой хугацаанд ашиггүй байж болох боловч өр төлбөрийг төлөх чадваргүйгээр цаашаа явахгүй.

Хүснэгт 25. Бизнесийн ерөнхий тойм төлөвлөгөө

	Гол асуултууд
БИЗНЕСИЙН НЭР	Энэ таны бизнесийн шинж чанартай тохирох уу?
БИЗНЕСИЙН ХАЯГ	Хаяг зөв имижийг бүрдүүлж байна уу? Үл хөдлөх хөрөнгө тань зорилгодоо нийцэж байна уу?
БИЗНЕСИЙН ШИНЖ ЧАНАР	Энэ нь таны санаанд нийцэж байна уу?
БИЗНЕСТ ОРОЛЦОХ ХҮМҮҮС, ЭРҮҮЛ МЭНД, АЮУЛГҮЙ БАЙДАЛ	Таны бизнес амжилт олоход хэрэгтэй ажлын ур чадвар, түүнийг олж авах ямар арга хэмжээ авах вэ? Эрүүл мэнд, аюулгүй байдал, хүмүүсийн ажлын байрны талаар тодорхой бодлого байна уу? Үйлчлүүлэгчид, бизнесийн хүмүүс, чадварлаг ажилчин, албан хаагчдын талаар
ХАРИЛЦАА ХОЛБООНЫ СТРАТЕГИ	Та хамтран ажиллагсад, үйлчлүүлэгчид, ханган нийлүүлэгчид хэрхэн харилцан ажиллах вэ? Шийдвэр гаргах, төлөвлөх ажлын талаарх мэдээллийг хэрхэн олох вэ?

Хүснэгт 25а. Бизнесийн ерөнхий тойм төлөвлөгөө /үргэлжлэл/

Гол асуултууд	
МАРКЕТИНГ БА ХУДАЛДААНЫ СТРАТЕГИ	Маркетинг ба худалдааны стратеги таны бизнесийн шинж чанартай тохирч байна уу? Та өөрийн чинь бараа бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг авах боломжит үйлчлүүлэгчдээ олж авсан уу?
АШИГ АЛДАГДЛЫН ПРОГНОЗ	Таны эдгээр прогноз бодитой, өөрийн тань одоогийн таамаглал төсөөлөлд үндэслэж чадсан уу?
БЭЛЭН МӨНГӨНИЙ УРСГАЛЫН ПРОГНОЗ	Та орлогын бүх л эх үүсвэр болон зардлаа тодорхойлсон уу? Өр төлбөрөө барагдуулах нөхцлөө бүр-дүүлсэн үү?
ҮНДСЭН ХӨРӨНГИЙН ЗАРДЛЫН ТӨЛӨВЛӨГӨӨ	Та үндсэн хөрөнгийн нийт зардлаа нэгтгэн гаргасан уу? Түүнийг хэрхэн санхүүжүүлэх вэ?
БАРАА БҮТЭЭГДЭХҮҮН ХУДАЛДАН АВАХ БОДЛОГО	Хэдий хэрийн бараа бүтээгдэхүүнээр үйл ажиллагаагаа эхлэх, хадгалах талаар тодорхой шийд гаргасан уу?

Хүснэгт 25б. Бизнесийн ерөнхий тойм төлөвлөгөө. /үргэлжлэл/

Гол асуултууд	
ШААРДЛАГАТАЙ САНГУУД-САНХҮҮГИЙН БААЗ СУУРЬ	Та санхүүгийн найдвартай суурь баазтай гэдэгтээ сэтгэл хангалуун байдаг уу? Танд шаардлагатай сангуудын эх үүсвэр чинь баталгаатай юу?
МЕНЕЖМЕНТИЙН МЭДЭЭЛЭЛ	Та бизнесийнхээ үйл ажиллагааг хянах, санхүүгийн болон бусад чухал мэдээллийг ашиглах ямар арга хэрэгсэл байгаа вэ?
БИЗНЕСИЙН ОРЧИН ОНЦЛОГ ХҮЧИН ЗҮЙЛС	Таны бизнест хамаарах бүхий л хүчин зүйлсийг харгалзан үзсэн үү? Бизнесийн орчны хүчин зүйлсийн талаар юу төлөвлөсөн бэ?
ҮЙЛ АЖИЛЛАГААНЫ ТӨЛӨВЛӨГӨӨ	Хэрэгжүүлэх шаардлагатай гол үйл ажиллагаа болон шийдвэрээ тодорхойлсон уу? Үйл ажиллагааны шат бүрийн зорилтоо төлөвлөсөн үү?

99. Үндсэн хөрөнгийн зардал

Үндсэн хөрөнгийн зүйл бүрийн үнэ, хэзээ худалдаж авах, төлбөрийн нөхцөл зэргийг харуулсан хүснэгт гаргах нь ашигтай байдаг. Хөрөнгийн зүйл бүрийн ашиглах хугацаа, элэгдэл хорогдлыг тодорхойлох хэрэгтэй.

100. Бараа бүтээгдэхүүн худалдаж авах, түүний хяналт

Энэ талаарх бодлогоо өмнө дурдсан байдлаар тодорхойл

101. Шаардлагатай сан, санхүүгийн бааз суурь

Бизнест шаардлагатай сангийн эх үүсвэрийг жагсаан үүнийг үндсэн хөрөнгийн зардал болон эргэлтийн хөрөнгөд хэрхэн ашиглахыг тодорхойл. Энэ нь цаашид бэлэн мөнгөний урсгалын болон ашиг алдагдлын урьдчилсан прогноз, тайлан тэнцэлтэй уялдах ёстой.

102. Менежментийн талаархи мэдээ мэдээлэл

Та өөрийн ашиглах хяналтын болон тайлангийн тогтолцооны гол зүйлийг нарийвчлан тодорхойл.

103. Бизнесийн орчин болон онцгой хүчин зүйлс

Таны бизнест хамаарах лиценз, зөвшөөрөл, мэргэжилтэй ажиллагсад зэрэг онцгой хүчин

зүйлсийг тодорхойл. Бизнесийн орчны хүчин зүйлс нь таны үйл ажиллагааны шинж чанараас хамаарах болно. Үйлдвэрлэлийн салбар дахь практик түүнтэй холбоотой дүрэм журам, хууль тогтоомжийн нөлөг харгалзан үзэх хэрэгтэй.

104. Үйл ажиллагааны төлөвлөгөө

Та бизнес төлөвлөгөөгөө хэрэгжүүлэх үйл ажиллагааны хөтөлбөрөө одоо эцсийн хувилбараар гүйцээж боловсруул.

IX Бүлэг

Төлөвлөгөөг хэрэгжүүлэх

Менежмент, маркетинг болон мөнгөний талаар гүйцээж боловсруул Төлөвлөгөөгөө хэрэгжүүл Өөр хувилбарыг авч үз. Төлөвлөгөөг зохих ёсоор нарийвчлахад бэлэн бай.

105. Төлөвлөгөөний гол зүйлд анхаарах

4-р бүлгийн жагсаалтыг эргэн харж үргэлжлүүл. Эдгээр жагсаалтыг 24 цагийн бизнес төлөвлөгөөнд үндэслэн зохиосон.

106. Менежментэд хамаарах хүмүүс

- Та болон танай удирдлагын баг бараа бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэх, үйлчилгээ явуулахад шаардлагатай мэргэжлийн ур чадвартай юу?

- Та болон танай байгууллага бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг боломжит үйлчлүүлэгчид хүргэх чадвартай юу?

- Таны бизнес төлөвлөгөөнд танай бүтээгдэхүүнийг худалдан авах хүмүүсийн онцлогт тохирсон ямар нэг өөрчлөлт орсон уу?

- Та болон танай ерөнхий менежер цаг хугацааг бүрэн үр дүнтэй ашиглах чадвартай юу?

- Та өөрийн багийн мэдлэг, ур чадварын дутууг нөхөх арга хэмжээ авсан уу? Тэдний цаг үетэйгээ зохицон ажиллах боломжийг хангах талаар юу төлөвлөсөн бэ?

- Та өөрийн бизнест хэрэгтэй гэсэн чадварлаг ажилчдыг цөмийг авах боломжтой юу?

- Танд хэрэгтэй баг бүрдүүлэхэд танай ажиллах нөхцөл, цалин боломжтой юу?

- Ажилчид чинь ажилдаа цагтаа ирж байх боломжтой унаа, тээврийн хэрэгсэл бий юу?

- Таны бизнест хэрэг болох мэргэжилтэй ажилчин, албан хаагчдад хамаарах онцгой шаардлага бий юу? Тийм хүмүүсийн анхаарлыг татаж, ажилд авч чадна гэдэгт итгэлтэй байна уу?

- Танай ажилчин, албан хаагчдын тэтгэвэр тэтгэмжийн талаар авах арга хэмжээг төлөвлөсөн үү?

- Өдөр болгон харьцах шаардлагатай янз бүрийн хүмүүстэй хамтран үр ашигтай ажиллаж чадна гэдэгт итгэлтэй байна уу?

- Эрүүл мэнд, аюулгүй байдлыг анхааралдаа авсан уу?

107. Маркетинг ба худалдаа

- Таны борлуулах бараа бүтээгдэхүүн болон явуулах үйлчилгээний онцлог юу вэ?
- Таны бараа бүтээгдэхүүнийг хэн нэгэн нь худалдан авах нь гэдгийг яаж мэдэх вэ?
- Таны бүтээгдэхүүн, үйлчилгээний үнэ ямар байх вэ? Таны санал болгосон үнийг хүмүүс хүлээн авах боломжтой гэж бодож байна уу?
- Та тийм үнээр бараа бүтээгдэхүүнээ борлуулж, үйлчилгээ явуулж ашиг олж чадна гэж бодож байна уу?
- Яагаад хэн нэг нь таны бараа бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг зах зээлийнхээс өөр үнээр хүлээн авах ёстой юм бэ?
- Яагаад хүмүүс таны өрсөлдөгчдөөс биш чухам танаас бараа бүтээгдэхүүнийг чинь худалдан авах ёстой юм бэ?
- Таны зөвхөн толгойд байгаа бараа бүтээгдэхүүн болон үйлчилгээг эхлэх цаг үе мөн үү? Хүмүүс үүнийг хүсэх тэр цаг мөн үү?
- Таны бараа бүтээгдэхүүн болон үйлчилгээ зах зээлийн хөгжилд нийцэх үү?
- Та бараа бүтээгдэхүүнээ хэрхэн сурталчилах мөн хэдий хэрийн зардал гарахыг харгалзан үзсэн үү?
- Таны өрсөлдөгчид хэн, тэд ямар бараа бүтээгдэхүүн худалддаг гэдгийг мэдэх үү?
- Та ямар нэг худалдан авах боломж бүхий үйлчлүүлэгчидтэй бараа бүтээгдэхүүн, үйлчилгээнийхээ талаар ярилцаж үзсэн үү?
- Үйлчлүүлэгчдийн зүгээс тавих шаардлагыг хангах талаар төлөвлөсөн үү?
- Зах зээлийн нөхцөл байдал, худалдан авагч, үйлчлүүлэгчдийн хэрэгцээнд нийцүүлэн үйл ажиллагаа явуулахаа төлөвлөсөн үү?
- Хэрэв та зуучлагчидтай /бөөний худалдаачид, түгээгчид, агентууд гэх мэт./ хамтран ажиллахаар шийдсэн бол тэд танд бараа бүтээгдэхүүнээ борлуулах, үйлчилгээ явуулахад чинь дэмжин туслана гэдэгт итгэлтэй байна уу?

108. Мөнгөний бодлогын менежмент

- Таны бизнес ашиг олох уу?
- Та гарч ирсэн өр төлбөрийг барагдуулах боломжтой юу?
- Ялангуяа эхний үйл ажиллагаа явуулах үед танд ямар санхүүгийн эх үүсвэр хэрэгтэй болох

вэ?

- Энэ санхүүгийн эх үүсвэрүүдээс өөрийн ашгийг бий болгоход бэлэн үү?
- Танд боломжийн хүүтэй зээл хэрэгтэй юу? Ийм зээл олж авч чадах уу?
- Та авсан зээлээ хугацаанд нь төлөх боломжтой юу? Хүүгийг нь төлж чадах уу?
- Бараа бүтээгдэхүүн, үйлчилгээндээ санал болгох үнэ өртөгөө судалгаанд үндэслэн тооцоолсон уу?
- Интернет болон эрүүл мэнд, аюулгүй байдал, бизнесийн орчны талаарх өртөг зардлыг төлөвлөгөөндөө оруулсан уу?
- Ялангуяа үндсэн болон эргэлтийн хөрөнгийн хэрэгцээгээ сайтар судлан үзсэн үү?
- Хэдийд орлого орж эхэлнэ гэж бодож байна?
- Шаардлагатай даатгал, лиценз, зөвшөөрлийн талаар авч хэлэлцсэн үү?
- Заавар зөвлөмж, мэдээллийн ямар эх үүсвэр танд хэрэгтэй вэ? Үүнийг хаанаас олж авах боломжтой вэ?
- Урьд өмнө тулгарч байгаагүй ямар нэгэн асуудал байна уу?
- Зарим тоног төхөөрөмжийн элэгдэл хорогдлыг багасгах талаар юу хийсэн бэ?
- Түрээсийн төлбөр гэнэт өөрчлөгдөх зэрэг санамсаргүй тохиолдлыг харгалзан үзсэн үү?
- Нягтлан бодогчид болон банкны менежерүүдтэй нөхөрсөг харьцаа тогтоож чадсан уу?

109. Байрлал

- Та өөрийн байшин барилгад тохиромжтой байрлалаа сонгож чадсан уу?
- Танай байшин барилгад цэвэр бохир ус, агааржуулалт болон өндөр хүчдэл зэрэг шаардлагатай бүх л үйлчилгээ бий юу?
- Таны оффис болон бараа материалын агуулах, үйлдвэрийн тоног төхөөрөмж хангалттай юу?
- Таны ханган нийлүүлэгчид, үйлчлүүлэгчид, түгээн борлуулагчдын унаа тэрэг танайд орж гарахад тохиромжтой юу?
- Та найдвартай эх үүсвэрээс түүхий эд материалаа хангадаг гэдэгт итгэлтэй байдаг уу?

110. Төлөвлөснөө хэрэгжүүлэх

- Та төлөвлөгөөг хэрэгжүүлэх менежерүүдээ цуглуулан төлөвлөгөөнийхөө нэг хувийг өг.

Менежер бүрийн зорилго нь ямар ч маргаангүй, сар сараар хэрэгжүүлэх зорилтод тодорхой тусч, хяналтын тогтолцоотойгоо уялдсан байх ёстой. Үйл ажиллагааны үзүүлэлтүүдэд тулгуурлан сар болгоны сүүлчийн долоо хоногт багтаан төлөвлөгөөний биелэлтийн

тайланг гаргаж байх нь тустай байдаг. Ерөнхий гүйцэтгэх менежер холбогдох менежерүүдийн хамт тайланг сонсож үр дүнг хэлэлцэнэ. Хэрэв хэлтэс бүр төлөвлөгөөнд тусгасан өөрийн төсөвтэй бол сар бүрийн ажлын үр дүн нь яг бодит орлогыг илтгэн харуулж чадах юм.

111.Төлөвлөснөөс өөрөөр өрнөх бизнесийн үйл явцыг харгалзан үзэх

Амьдрал дээр аливаа бизнес яг төлөвлөсөн ёсоор явдаггүй. Бизнес хэрхэн явж, юу болж байгааг тайлбарлахын тулд хаана, хэдий хэрийн бараа бүтээгдэхүүн борлуулах, зар сурталчилгааны хэрэгсэл ямар байх гэх мэт төлөвлөгөөний үндэс болдог таамаглал төсөөллөө авч үзэх нь чухал. Энэ нь таны “эрсдлийн судалгааны” үр дүнг авч үзэхэд ч хэрэгтэй юм. Энэ талын тоо баримт өөрчлөгдөж байгаа нөхцөл байдалд оновчтой шийдэл гаргах үндэс болж өгдөг. Энэ нь төлөвлөгөөгөө мөрдөх, санамсаргүй хүндрэл бэрхшээлийг даван туулахад чухал ач холбогдолтой юм. Зах зээлийн байдал, ханган нийлүүлэх өөр эх үүсвэр, зар сурталчилгааг өөрөөр хийх, өөр үйлчлүүлэгчид олох боломж байгаа эсэх талаарх мэдээ, мэдээллийг нягтлан шалгах хэрэгтэй болно. Гол асуудал хувьсан өөрчлөгдөж байгаа зах зээлд та зохицож чадах эсэх, таны төлөвлөгөөний үр дүн болсон нарийн нягт судалгаа болон зах зээлийн ажиглалтын чинь талаарх мэдээлэл үр ашиггүй болж болоход байгаа билээ.

112. Бизнесийн төлөвлөгөөнд өөрчлөлт оруулах

Бизнесийн төлөвлөгөөг нөхцөл байдалтай уялдуулан жилд нэг удаа шинэчлэн өөрчилж байх нь зөв практик юм. Энэ нь хоёр дах жилийн улирлаар гардаг тоо баримтыг сараар болгож, бизнесийн

хүрээнд гарах аливаа өөрчлөлтүүдийг харгалзан үзэж, дөрөв дэх жилийн тоо баримтыг шинэчлэнэ гэсэн үг юм. Бүх л тоо баримтыг авч инфляцийн хүчин зүйлсийг нэмж болох боловч тоо баримт бүрийг шинээр боловсруулан үр дүнг цаг хугацаатай нь авч үзэхэд хамгийн чухал нь. Үнийн өөрчлөлтийн талаар юу мэдэж байгаа, бараа бүтээгдэхүүний бүтцийн өөрчлөлт, түүхий эдийн шинэ эх үүсвэр, зардлын зүйл бүрт тавих хяналт байдаг.

Төлөвлөгөөний энэ хэсгийг цаашид боловсруулахдаа ялангуяа өрсөлдөгчид бий гэдгээ тооцоолон, бизнесийн орчныг дахин авч үзэхээ мартаж болохгүй билээ. Түүнээс гадна үйлчлүүлэгчиддээ ойртон, тэдний хэрэгцээ яаж өөрчлөгдөж байгааг мэдэж байх нь чухал.

Х бүлэг

Таны хувийн төлөвлөгөө

Дараах хуудсуудад төлөвлөгөөний гол хэсэг, гарчиг, хүснэгтүүдээс жишээ загвар авсан бөгөөд та хуудсуудыг ихэнх тохиолдолд жишээ загварын дагуу өөрийн хэрэгцээ шаардлагад тохируулан бөглөж болно.

БИЗНЕСИЙН ТӨГС ТӨЛӨВЛӨГӨӨ

Таны хувийн төлөвлөгөө

БИЗНЕСИЙН ШИНЖ ЧАНАР

Бараа бүтээгдэхүүн болон үйлчилгээнийхээ шинж чанарыг тодорхойлож худалдан авагч, үйлчлүүлэгчид болон ханган нийлүүлэх арга хэлбэрээ тоймлон бич.

Бизнесийн төгс төлөвлөгөө

ГОЛ ХҮМҮҮС

Өөрийгөө оруулан танд хүчин зүтгэх хүмүүсийг нэрлэн, таны бизнесийн амжилт ололтод хувь нэмрээ оруулах тэдний туршлага, мэргэжлийн мэдлэг, ур чадварыг тоймлон бич. Хэрэв ажилчин албан хаагчид авах бол ямар мэргэжил, ур чадвар бүхий хичнээн хүн авах түүнчлэн ажилчин, албан хаагчдын эрүүл ахуй, аюулгүй байдлын талаар ямар бодлого явуулахаа зааж бич.

Дээр дурдсанаас өөр танд шаардлагатай мэргэжил, ур чадвар байна уу? Энэ талаар юу бодож байгаа, ямар нэгэн сургалт хөтөлбөр бий юу?

Таны хувийн төлөвлөгөө

ХОЛБОО ХАРИЛЦАА

Худалдан авагч, үйлчлүүлэгчид, ханган нийлүүлэгчид болон бизнесийн бусад түншүүдтэй хэрхэн харилцах талаар тоймлон бич. Түүнчлэн төлөвлөгөө болон шийдвэр гаргахад хэрэгтэй бизнесийн мэдээ мэдээллийг хэрхэн олж авахаа бич.

Та интернет болон бизнесийн талаарх сонин сэтгүүл зэрэг зүйлийг хэрхэн ашиглах талаараа тодруулах хэрэгтэй.

Бизнесийн төгс төлөвлөгөө

ХУДАЛДААНЫ ТАЛААРХ ТӨЛӨВЛӨГӨӨ

ҮЙЛЧЛҮҮЛЭГЧИД

Таны бараа бүтээгдэхүүнийг худалдан авах, үйлчилгээ хийлгэхэд оролцох гол гол шийдвэр гаргагчдыг нарийвчлан тодорхойл.

ЭРЭЛТИЙН ЗАГВАР

Эхний жилийн худалдааг урьдчилсан байдлаар тоймлон худалдаанд улирал тутам гарах онцгой өөрчлөлтийг урьдчилсан байдлаар тодорхойл.

Таны хувийн төлөвлөгөө

ХУДАЛДААНЫ ТАЛААРХ ТӨЛӨВЛӨГӨӨ

ҮНИЙН БОДЛОГО

Тогтоох үнэ, түүнийг хэрхэн тодорхойлсноо тоймлон бич.

ҮЙЛЧЛҮҮЛЭГЧИДДЭЭ ХҮРЭХ

Худалдан авагчдад бараа бүтээгдэхүүн худалдан авах болон үйлчлүүлэх сонирхол төрүүлэхүйц бүтээгдэхүүн, үйлчилгээнийхээ талаар боломжит үйлчлүүлэгчдэд хэрхэн мэдээлэх тухайгаа тоймлон бич.

Бизнесийн төгс төлөвлөгөө

БЭЛЭН МӨНГӨНИЙ УРСГАЛЫН ПРОГНОЗ-ЭХНИЙ ЖИЛ /үргэлжлэл/													
сар	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Нийт
Түрээс /үндсэн хөрөнгө/													
Цэвэр бохир ус													
Шатахуун /хий, цахилгаан/													
Холбоо													
Шуудан													
Бичиг хэрэг													
Хэвлэлийн захиалга													
Зар сурталчилгаа													
Засвар үйлчилгээ													
Унаа тэрэгний зардал													

Таны хувийн төлөвлөгөө

БЭЛЭН МӨНГӨНИЙ УРСГАЛЫН ПРОГНОЗ – ЭХНИЙ ЖИЛ /үргэлжлэл/													
сар	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Нийт
Даатгалын төлбөр													
Бусад хураамж													
Зээлийн төлбөр													
Банкны төлбөр													
Банкны зээлийн хүү													
Нэмэгдсэн өртгийн татвар													
Бусад зардал													
НИЙТ ТӨЛБӨР													
САРЫН ТӨЛБӨРӨӨС БАГА ТӨЛБӨР													
ҮЛДЭХ МӨНГӨ													

Бизнесийн төгс төлөвлөгөө

БЭЛЭН МӨНГӨНИЙ УРСГАЛЫН ПРОГНОЗ- 2,3 дахь ЖИЛ								
Жил/Улирал	2/1	2/2	2/3	2/4	3/1	3/2	3/3	3/4
ТӨЛБӨР								
Нээлтийн тайлан тэнцэл								
Хөрөнгө оруулалт								
Зээл								
Бэлэн мөнгөний худалдаа								
Зээлийн худалдаа								
Үндсэн хөрөнгийн борлуулалт								
Хүү								
НИЙТ ТӨЛБӨР								

Таны хувийн төлөвлөгөө

БЭЛЭН МӨНГӨНИЙ УРСГАЛЫН ПРОГНОЗ – 2.3 дахь ЖИЛ /үргэлжлэл/								
Жил/Улирал	2/1	2/2	2/3	2/4	3/1	3/2	3/3	3/4
ТӨЛБӨР								
Лизингийн татвар								
Хөрөнгө худалдаж авах								
Үйлдвэр худалдаж авах								
Тавилга хэрэгсэл								
Машин тэрэг худалдаж авах								
Түүхий эд. Материал								
Худалдах бараа								
Ажиллагсадлын цэвэр цалин								
Орлогын татвар								
Сургалтын зардал								

Бизнесийн төгс төлөвлөгөө

БЭЛЭН МӨНГӨНИЙ УРСГАЛЫН ПРОГНОЗ – 2.3 дахь ЖИЛ /үргэлжлэл/								
Жил/Улирал	2/1	2/2	2/3	2/4	3/1	3/2	3/3	3/4
Түрээс /үндсэн хөрөнгө/								
Цэвэр бохир ус								
Шатахуун /хий. цахилгаан/								
Холбоо								
Шуудан								
Бичиг хэрэг								
Хэвлэлийн захиалга								
Зар сурталчилгаа								
Засвар үйлчилгээ								
Унаа тэрэгний зардал								

Таны хувийн төлөвлөгөө

БЭЛЭН МӨНГӨНИЙ УРСГАЛЫН ПРОГНОЗ – 2.3 дахь ЖИЛ /үргэлжлэл/								
Жил/Улирал	2/1	2/2	2/3	2/4	3/1	3/2	3/3	3/4
Даатгалын төлбөр								
Бусад хураамж								
Зээлийн төлбөр								
Банкны төлбөр								
Банкны хүү								
Нэмүү өртгийн татвар								
Бусад зардал								
НИЙТ ТӨЛБӨР								
САРЫН ТӨЛБӨРӨӨС БАГА ТӨЛБӨР								
Үлдэгдэл МӨНГӨ								

Бизнесийн төгс төлөвлөгөө

Үндсэн хөрөнгийн зүйл	Эхний үнэ	Худалдан авах хугацаа	Төлбөрийн хэлбэр	Зээл болон лизинг

Таны хувийн төлөвлөгөө

БЭЛЭН МӨНГӨНИЙ УРСГАЛЫН ПРОГНОЗ – ЭХНИЙ ЖИЛ /үргэлжлэл/													
сар	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Нийт
Даатгалын төлбөр													
Бусад хураамж													
Зээлийн төлбөр													
Банкны төлбөр													
Банкны зээлийн хүү													
Нэмэгдсэн өртгийн татвар													
Бусад зардал													
НИЙТ ТӨЛБӨР													
САРЫН ТӨЛБӨРӨӨС БАГА ТӨЛБӨР													
ҮЛДЭХ МӨНГӨ													

Бизнесийн төгс төлөвлөгөө

БЭЛЭН МӨНГӨНИЙ УРСГАЛЫН ПРОГНОЗ- 2,3 дахь ЖИЛ								
Жил/Улирал	2/1	2/2	2/3	2/4	3/1	3/2	3/3	3/4
ТӨЛБӨР								
Нээлтийн тайлан тэнцэл								
Хөрөнгө оруулалт								
Зээл								
Бэлэн мөнгөний худалдаа								
Зээлийн худалдаа								
Үндсэн хөрөнгийн борлуулалт								
Хүү								
НИЙТ ТӨЛБӨР								

Таны хувийн төлөвлөгөө

Бизнесийн төгс төлөвлөгөө

ҮНДСЭН ХӨРӨНГИЙН ЗАРДАЛ

Эхний гурван жил шаардлагатай үл хөдлөх хөрөнгийн жагсаалтыг гарга. Үүнд: Барилга байшин, машин тэрэг орно. Үндсэн хөрөнгөө бүрэн мөсөн худалдаж авсан эсэх, эсвэл зээлээр юмуу түрээс, лизинг алин болохыг зааж өг.

Үндсэн хөрөнгийн зүйл	Эхний үнэ	Худалдан авах хугацаа	Төлбөрийн хэлбэр	Зээл болон лизинг

Таны хувийн төлөвлөгөө

НӨӨЦИЙН ТҮВШИН: ТҮҮХИЙ ЭД.МАТЕРИАЛ							
Зүйл	Нөөцийн түвшин		Нөөцийн түвшин		Захиалга		
	тоо	өртөг	тоо	өртөг	давтамж	тоо	өртөг

НИЙТ түүхий эд, материалын дундаж үнэ = _____

Бизнесийн төгс төлөвлөгөө

НӨӨЦИЙН ТҮВШИН							
Зүйл	Нөөцийн түвшин		Нөөцийн түвшин		Захиалга		
	тоо	өртөг	тоо	өртөг	давтамж	тоо	өртөг
НИЙТ түүхий эд, материалын дундаж үнэ = _____							

Бизнесийн төгс төлөвлөгөө

НӨӨЦИЙН ТҮВШИН : ЭЦСИЙН БҮТЭЭГДЭХҮҮН							
Зүйл	Нөөцийн түвшин		Нөөцийн түвшин		Захиалга		
	тоо	өртөг	тоо	өртөг	давтамж	тоо	өртөг
НИЙТ түүхий эд, материалын дундаж өртөг = _____							

Бизнесийн төгс төлөвлөгөө

САНХҮҮГИЙН БААЗ

Таны компани хэрхэн санхүүжих, зээл, богино хугацааны зээл хэрэгтэй юу?: Нээлтийн болон, хаалтын тайлан тэнцэл гаргахад дараахи хуудсыг ашиглаж болно.

Таны хувийн төлөвлөгөө

МЕНЕЖМЕНТИЙН МЭДЭЭЛЛИЙН СИСТЕМ

Санхүүгийн болон бусад тоон тайланг яаж гаргах талаар тэмдэглэн бич.

Бизнесийн төгс төлөвлөгөө

НЭЭЛТИЙН ТАЙЛАН ТЭНЦЭЛ

/жилийн эцэс/

ӨР ТӨЛБӨР

ЭД ХӨРӨНГӨ

Хөрөнгө / өмчлөгчийн/
Өмчлөгчийн хөрөнгө

Үндсэн эд хөрөнгө

оруулалт _____
Үлдсэн ашиг _____

Барилга байшин _____
Үйлдвэр _____
Тавилга _____
Унаа тэрэг _____
Компьютер _____

Хойшлогдсон
өр төлбөр

Эргэлтийн
хөрөнгө

Хугацаат зээл _____

Түүхий эд _____
Эцсийн
бүтээгдэхүүн _____
Дебторууд _____
Бэлэн мөнгө _____

Богино хугацаатай
өр төлбөр

Кредиторууд _____
Татварын өр _____
Богино хугацаат
зээл _____

Таны хувийн төлөвлөгөө

ХААЛТЫН ТАЙЛАН ТЭНЦЭЛ
/оны эцэс/

ӨР ТӨЛБӨР	ЭД ХӨРӨНГӨ
Хөрөнгө / өмчлөгчийн/ Өмчлөгчийн хөрөнгө	Үндсэн эд хөрөнгө
оруулалт _____	Барилга байшин _____
Үлдсэн ашиг _____	Үйлдвэр _____
_____	Тавилга _____
	Унаа тэрэг _____
	Компьютер _____
Хойшлогдсон өр төлбөр	Эргэлтийн хөрөнгө
Хугацаат зээл _____	Түүхий эд _____
_____	Эцсийн _____
	БҮТЭЭГДЭХҮҮН
	Дебторууд _____
	Бэлэн мөнгө _____

Богино хугацаатай өр төлбөр	
Кредиторууд _____	
Татварын өр _____	
Богино хугацаат _____	
зээл _____	

Бизнесийн төгс төлөвлөгөө

ОНЦГОЙ ХҮЧИН ЗҮЙЛС

Лиценз зөвшөөрөл гэх мэт онцгой хүчин зүйлс мөн шаардлагатай онцгой даатгалууд, бизнесийн орчны хүчин зүйлсийн талаар явуулах үйл ажиллагааг тодорхойлон бич.

Таны хувийн төлөвлөгөө

ҮЙЛ АЖИЛЛАГААНЫ ТӨЛӨВЛӨГӨӨ

Хэрэв та төлөвлөгөөндөө тулгуурлан шинээр авч явуулах үйл ажиллагааныхаа талаар бич. Ямар мэдээлэл шинээр шаардлагатай, хаанаас олж болох талаар тэмдэглэ.

Шийдвэр	Зорилт тавьсан хугацаа	Шаардлагатай мэдээлэл

Table of Contents

Өмнөх үг

I Бүлэг. Энэ номыг хэрхэн хэрэглэх вэ?

II Бүлэг. Төлөвлөгөөг төлөвлөх нь

III Бүлэг. Амин чухал мэдлэг чадвар

IV Бүлэг. Бизнесийн гол хүчин зүйлс

V Бүлэг. Үндсэн тооцоо

VI Бүлэг. Амин чухал тооцоо

VII Бүлэг. Зохион байгуулах ажлыг төлөвлөх

VIII Бүлэг. Төлөвлөгөөг жишиж үзэх

IX Бүлэг. Төлөвлөгөөг хэрэгжүүлэх

X бүлэг. Таны хувийн төлөвлөгөө