



Үндэслэл:

Харилцаа холбооны тухай хууль

13 дугаар зүйл.Тусгай зөвшөөрөл авахад бүрдүүлэх баримт бичиг

13.1.1.**санхүү-эдийн засаг**, техникийн чадавх болон мэргэжлийн хүний нөөцийн талаарх тооцоо, мэдээлэл, тэдгээрийг хангасныг нотолсон баримт бичиг;

13.1.2.**хэрэгжүүлэх үйл ажиллагааны** талаарх мэдээлэл /үйлчилгээний хамрах хүрээ, байршил, технологи, **үйлчилгээний тарифын санал**/, тэдгээрийг хангасныг нотолсон баримт бичиг;

**САНХҮҮ- ЭДИЙН ЗАСАГ, ХЭРЭГЖҮҮЛЭХ ҮЙЛ АЖИЛЛАГААНЫ ТӨЛӨВЛӨГӨӨ
БОЛОВСРУУЛАХ НЭГДСЭН ФОРМАТ**

Төлөвлөгөөг хөрөнгө оруулалтаас хамааруулж нэг ба гурваас доошгүй жилийн хугацаатай боловсруулах бөгөөд төлөвлөгөө нь эмх цэгцтэй, ойлгомжтой, бүлэг хэсгүүд нь уялдаа бүхий мэдээлэл нь цаг хугацаандаа, үнэн бодитой, үр дүн нь хэмжигдэхүйц байвал зохино. Бизнес төлөвлөгөөнд дараах зүйлсийг зайлшгүй тусгана.

		Одоогийн явуулах үйл ажиллагааны чиглэл	Энэ хэсэгт үйл ажиллагааны чигллийн танилцуулга
		Бүтэц зохион байгуулалт, удирдлага, хүний нөөц;	Энэ хэсэгт тухайн байгууллагын боловсон хүчний бүтэц, зохион байгуулалт, удирдлагын багийн танилцуулга, инженер техникийн ажилтны мэргэжлийн дипломын хуулбар, тэдний өмнө хийж байсан ажил, ажлын туршлага, одоогийн хариуцан ажилладаг ажлын талаар танилцуулна. Тухайн байгууллагын зохион байгуулалтын бүтцийг схемчлэн зурж болно.Боловсон хүчний талаар одоо компанид нийт хэдэн хүн ажиллах, тэднээс хэд нь инженер техникийн ажилчинд гэх мэт мэдээллийг. Шаардлагатай тохиолдолд цаашид ажилчдын тоог нэмэгдүүлэх эсэх талаар тодруулна.
II	ЗАХ ЗЭЭЛИЙН СУДАЛГАА	Хэрэглэгч, зах зээлийн ерөнхий чиг хандлага;	Энэ хэсэгт хүсэлт гаргасан харилцаа холбоо, мэдээлэл технологийн зах зээлийн хэмжээ, гол өрсөлдөгч, хэрэглэгчдийн тоо хэмжээ, зах зээлийн өсөлт, ирээдүйн зах зээлийн байдал.
		Төлөвлөгөө бичих үндэслэл;	Яагаад шинээр үйл ажиллагаа эрхлэх болсон шалтгааныг бичиж, зах зээл, өөрийн хүчин чадлын хэмжээг харгалзан тухайн бизнесийг өргөжүүлэх
III	ТӨЛӨВЛӨЛТ	Бүтээгдэхүүн үйл ажиллагааны төлөвлөгөө;	Үйл ажиллагаа эрхлэн явуулснаар тухайн бүтээгдэхүүн үйлчилгээг ямар хэмжээгээр хүргэх, харилцагч, үйлчлүүлэгчдийн цар хүрээг тодорхойлж, тооцооллыг хийнэ.
		Маркетингийн төлөвлөгөө;	Өмнөх бүлэгт хийсэн зах зээл, хэрэглэгчдийн судалгааг үндэслэн

			боловсруулна. Үүнд зах зээлээ сонгох, бүтээгдэхүүн үйлчилгээг идэвхжүүлэх үйл ажиллагаа орно. Маркетингийн төлөвлөгөө нь маркетингийн иж бүрдлээс бүрдэнэ. Үүнд: бүтээгдэхүүн (үйлчилгээ), үнэ (үнийг хэрхэн тогтоох), байрлал (суваг, хуваарилалт), идэвхжүүлэлт (зар сурталчилгаа) зэргийг хэрхэн шийдвэрлэснээ тодорхойлно.
		Санхүүгийн төлөвлөгөө;	Санхүүгийн төлөвлөгөөнд бизнесийн үйл ажиллагаа явуулахад шаардагдах хөрөнгийн эх үүсвэр, орлого, зардал, ашиг, алдагдлыг тооцож, түүнийг хэрхэн удирдах талаар тусгана. Орлогыг тооцохдоо тухайн орлогыг бүрдүүлэх эх үүсвэр бүрээр тооцож нэгтгэн гаргана. Зардлыг тооцоход бүтээгдэхүүн үйлчилгээтэй холбогдон гарах, удирдлага зохион байгуулалттай холбоотой, эх үүсвэр татах / зээл, хүү/, албан татвар хураамж төлөх, хөрөнгө оруулалттай холбогдон гарах болон бусад шууд болон шууд зардал гэх мэтчилэн зардлын зүйл анги бүрээр тооцож, нэгтгэн гаргана. /Хавсрал файлын дагуу/
		Хөрөнгө оруулалтын төлөвлөгөө;	Нийт хөрөнгө оруулалтын хэмжээ, хугацаа, үүнээс өөрийн хөрөнгийн эх үүсвэр, хөрөнгө оруулалтыг хаанаас авахаар төлөвлөж байгаа /банкны зээл, гадаадын хөрөнгө оруулалт, олон улсын байгууллагын тусламж, гадаадын банкнаас авах зээл, хувь нийлүүлэгчдийн хөрөнгө оруулалт/-ын талаар бичих нотлох баримт. /Хавсралт файлаар хөрөнгө оруулалтын задаргааг бичих/
		Эрсдэлийн менежмент бууруулах арга зам;	Бизнес эрхлэхэд олон төрлийн эрсдэл учирч болох бөгөөд техник, санхүү, байгалийн гамшиг, хууль эрх зүй, улс төрийн эрсдэлийг зайлшгүй тооцож өөрийн бизнесийн онцлогт уялдуулан бичнэ. Мөн таны бизнест ямар төрлийн эрсдэл учрах магадлал өндөр болохыг тодорхойлж, эрсдэлийг доод хэмжээнд байлгах, түүнээс сэргийлэх, бууруулахын тулд та ямар арга хэмжээ төлөвлөснөө бичих нь зүйтэй.