



Манай хоршоо

Хөдөө аж ахуйн хоршоог удирдах нь

МОДУЛЬ



ХАА-н үйлдвэрлэлийн
орцын нийлүүлэлт





Манай хоршоо

Хөдөө аж ахуйн хоршоог удирдах нь

МОДУЛЬ 3

ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын нийлүүлэлт

Зохиогчийн эрх © Олон Улсын Хөдөлмөрийн Байгууллагын Олон Улсын Сургалтын Төв 2016

2016 онд монгол хэл дээр анх удаа хэвлэгдэв.

ОУХБ-ын Олон Улсын Сургалтын Төвийн хэвлэл нийтлэл нь Зохиогчийн эрхийн тухай түгээмэл конвенцийн 2 дугаар Протоколд заасны дагуу зохиогчийн эрх эдэлнэ. Гарын авлагыг хэсэгчлэн болон бүхэлд нь дахин хэвлэх буюу орчуулах эрх авах бол ОУХБ-ын Олон Улсын Сургалтын Төвд хандана уу. Гэвч эх сурвалжийг нь дурдсан тохиолдолд зөвшөөрөл авалгүйгээр иш татан ашиглаж болно.

Манай хоршоо: Хөдөө аж ахуйн хоршоог удирдах нь

ISBN: 978-92-9049-783-7

Нэгдсэн үндэстний байгууллагын практикт нийцүүлэн гаргадаг ОУХБ-ын Олон Улсын Сургалтын төвийн хэвлэл нийтлэлд Сургалтын төвийн зүгээс аливаа улс орон, бүс, газар нутгийн болон эрх барих байгууллагын эрх зүйн байдал, эсвэл тэдгээрийн хил хязгаарыг тогтоохтой холбоотой ямарваа нэг үзэл бодол илэрхийлдэггүй болно.

Зохиогчтой өгүүлэл, судалгаа болон бусад нийтлэлд илэрхийлэгдсэн үзэл бодлын талаарх хариуцлагыг гагцхүү тэдгээрийг зохиогч хүлээх бөгөөд Олон улсын хөдөлмөрийн товчоо хэвлэн нийтэлсэн нь тэдгээрт илэрхийлсэн үзэл бодлыг зөвшөөрсөн хэрэг биш юм. Фирмийн нэр болон арилжааны зориулалттай бүтээгдэхүүн, технологийн үйл явцын талаар дурдсан нь Сургалтын төвийн зүгээс тэдгээрийг сайшааж байгааг илэрхийлэхгүй бөгөөд тодорхой фирм, арилжааны зориулалттай бүтээгдэхүүн, технологийн үйл явцыг дурдалгүй орхигдуулсан бол энэ нь тэдгээрийг үгүйсгэсэн явдал биш болно.

Сургалтын төвийн хэвлэл нийтлэл, каталоги, шинэ бүтээлийн жагсаалтыг дараах хаягаар авч болно.

Publications, International Training Centre of the ILO

Viale Maestri del Lavoro, 10 - 10127 Turin, Italy

Telephone: +39 011 6936693

Fax: +39 011 6936352

E-mail: Publications@itcilo.org

Монгол гэрэл зургийг © Монголын Хөдөө Аж Ахуйн Хоршоологчдын Үндэсний Холбоо

Хэвлэлийн эхийг ОУХБ-ын Олон Улсын Сургалтын Төвийн загвараар бэлтгэж Монгол Улсад хэвлэв.

Гарчиг

Талархал	v
Товчилсон үгс	xi
Нэр томъёоны тайлбар	xii
Товч агуулга	1
Модуль 3: ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын нийлүүлэлт	5

СЭДЭВ 1

ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын худалдан авалт	7
Сэдвийн товч агуулга	9
Юуг худалдан авах вэ?	9
Хэр хэмжээгээр худалдан авах вэ?	11
Нийлүүлэгчийг сонгох нь	13

СЭДЭВ 2

Хадгалалт ба нөөцийн удирдлага	19
Сэдвийн товч агуулга	21
Нөөцөлж хадгалах уу?	21
Нөөцийг хэрхэн удирдах вэ?	23

СЭДЭВ 3

Үйлчилгээний борлуулалт	35
Сэдвийн товч агуулга	37
Борлуулалтын үйл явц	38
Үнийн бодлого	41
Орлогын тайлан	46
Гол суралцах зүйлс	48

Ном зүй.....	49
Хавсралт I. Хүлээн авсан болон хүргэсэн бараа материалын баримтын загвар.....	50
Хавсралт II. Нөөцийн бүртгэлийн хуудасны загвар.....	52

Талархал

Зохицуулагч

Карлиен ван Эмпел ОУХБ-ын "Африкийн хоршооллын төлөө" хөтөлбөр

Редактор

Анна Лавен "Роял Тропикал" институт

Эллен Магнус "Роял Тропикал" институт

Зохиогч

Алберт Мрума Моши Их сургуулийн салбар Хоршоо ба Бизнесийн коллеж

Ремко Мур "Роял Тропикал" институт

Сурган, заах аргыг

Том Вамбек ОУХБ/ОУСТ "ДЕЛТА" хөтөлбөр

Хэл, найруулгыг

Редакторын баг "Жулиет Хайдок транслэйшнз" ХХК

Зургийг:

5, 10, 19, 22, 32, 33-р хуудасны зургыг © Агритерра

35, 45, 47-р хуудасны зургыг © ОУХБ/М. Крозет

16-р хуудасны зургыг © Фотолиа

29, 31-р хуудасны зургыг © ОУХБ ОУСТ/Г. Палазо

39-р хуудасны зургыг © ОУХБ/П. Делоче

7, 13-р хуудасны зургыг © МХААХҮХ

Энэ материалын талаар санал, шүүмжээ өгч туслалцаа үзүүлсэнЭммаАллен, Жош Бижман, Нэвен Дэвид, Няакатонзи, Гопал Жоши, Эстер Н. Гичеру, Алехандро Гуарин, Марек Харсдорф, Анн Хэрберт, Хароун Калинеза, Наргиз Кишиева, Ричард Куало, Анна Лавен, Граниа Макки, Эллен Мангнус,Анчиета Мвити, Станли Мирингу, Алберт Мрума, Сам Мшуй, Дисмус О. Ороди, Хусейн Полат, Мерилий Робсон, Вероника Рубио, Констанзе Шиммел, Гай Чами, Алвин Урони, Карлиенван Эмпел нарт талархал илэрхийлье.

Энэхүү сургалтын материалыг дараах байгууллагууд боловсруулав:



Агритерра нь Голланд улсын хөдөөгийн иргэдийн байгууллагууд хамтран байгуулсан, олон улсын хамтын ажиллагааны байгууллага юм. Агритерра нь хөгжиж буй орнуудын хөдөөгийн иргэдийн байгууллагуудыг хүчирхэг төлөөллийн байгууллага болоход санхүүгийн туслалцаа шууд үзүүлэх, өрхийн хэмжээний ХАА-н үйлдвэрлэл эрхлэгчдийн харилцан туслалцааг дэмжих зэрэг олон чиглэлээр үйл ажиллагаа явуулдаг. Хөдөөгийн иргэдийн байгууллагууд нь хөгжиж буй орнуудад ардчиллыг хөгжүүлэх, орлогын жигд хуваарилалтыг нэмэгдүүлэх, эдийн засгийг хөгжүүлэхэд нэн чухал үүрэгтэй. Хэрэв малчид, тариаланчид хоорондоо нэгдэж, үйлдвэрлэлээ уялдаатай явуулж, зах зээлд эзлэх байр сууриа дээшлүүлбэл орлогоо нэмэгдүүлж, ажлын байр бий болгох зэргээр амжилтанд хүрэх боломжтой. Агритерра нь Голланд улсын болон хөгжиж буй орнуудын хөдөөгийн иргэдийн байгууллагын эдийн засгийн үйл ажиллагааг дэмжиж, тэдгээрийн хоорондын хамтын ажиллагааг идэвхжүүлэх, дэмжих, санхүүжүүлэх зорилготой ажилладаг.

<http://www.agriterra.org>



Неймеген хотын Олон улсын хөгжлийн судалгааны төв (НХОУХСТ) нь тэгш бус байдал, ядуурлыг бууруулах, хөгжлийг дэмжих, чадавх бэхжүүлэх зорилготой олон салбарыг хамарсан боловсрол, судалгааны институт юм. Тус байгууллага хөгжлийн судалгаагаар бакалавр, магистр, докторын зэргийн боловсрол олгохын зэрэгцээ хөгжил, эдийн засаг, социологи, хүн судлал зэрэг чиглэлээр эрдэм шинжилгээний ажил гүйцэтгэдэг. НХОУХСТ нь хөдөөгийн хөгжил, өртгийн сүлжээ, бараа түүхий эдийн бэлтгэл, зах зээлийн интеграци, өртгийн сүлжээний дүрэм, журам, стандартын улмаас бий болох нөлөөллийн үнэлгээ, жендерийн онол, бодлого, асуудлыг олон нийтийн анхааралд оруулах чиглэлээр олон салбарыг холбосон судалгаа хийдэг арвин туршлагатай.

<http://www.ru.nl/cidin>



Кени улсын Хоршооллын коллеж (КУХК) нь Найроби хотын төвөөс 17 км-т байгалийн сайханд оршдог. 1952 онд тус улсын хоршоодын үйл ажиллагаанд хяналт тавих засгийн газрын байцаагчдыг сургах зорилгоор байгуулагдсан бөгөөд цаашид их сургууль болох зорилттой ажиллаж байна. Тус байгууллага хоршооллын хөдөлгөөнийхөн ба тэдний эдийн засгийн түншлэгчдэд удирдлага, хяналтын зохих ур чадвар олгож, хоршооллын хөгжилд илүү хувь нэмэр оруулахад нь туслах зорилготой. Хоршооны менежмент, банкны үйлчилгээний чиглэлээр дипломын зэрэг, сертификат олгох сургалт, хоршооны ажилтан, удирдлагуудад зориулан богино хугацааны сургалт зохион байгуулдаг. Тус коллеж ISO 9001:2008 стандартын батламж авсан.

<http://www.cooperative.ac.ke>



“Африкийн хоршооллын төлөө” хөтөлбөр (КООПафрик) нь Олон улсын хөдөлмөрийн байгууллагын хоршооллын хөгжлийг дэмжих зорилготой бүс нутгийн техникийн хамтын ажиллагааны хөтөлбөр юм. Энэ нь олон улсын ба үндэсний олон байгууллагыг хамарсан түншлэлийн санаачлага бөгөөд бодлого, хууль, эрхзүйн таатай орчин, хоршооллын хүчирхэг босоо тогтолцоо, засаглал, үр шим, үйл ажиллагааг сайжруулахад дэмжлэг үзүүлдэг. Тус хөтөлбөрийг Танзани улс дахь ОУХБ-ын салбараас удирдан зүүн өмнөд Африкийн 9 орон (Ботсвана, Этиоп, Кени, Лесото, Руанда, Суазиланд, Танзанийн эх газар ба арлууд, Уганда, Замби улс)-д хэрэгжүүлж, Женев хот дахь ОУХБ-ын Хоршооллын хөтөлбөрөөс (ЭМП/КООП) техникийн туслалцаа үзүүлдэг. Анх 2007 оны 10-р сард Их Британийн Олон улсын хөгжлийн яамны (ОУХЯ) санхүүжилтээр хэрэгжүүлж эхэлсэн.

<http://www.ilo.org/coopafrika>



Жижиг аж ахуй эрхлэгч малчид, тариаланчдыг зах зээлд гарахад дэмжлэг үзүүлэх (ЖААЭМТЗЗГДҮ) түншлэл нь нийт 11 орны малчид, тариаланчдын үндэсний байгууллага ба АГРИНАТУРА-гийн хоорондын түншлэл юм. Бодлого, хууль эрх зүйн таатай орчин бий болгож, эдийн засгийн хувьд үр дүнтэй ажилладаг байгууллага, институтууд байгуулах замаар хөгжиж буй орнуудын өрхийн аж ахуй эрхэлдэг малчид, тариаланчдын бэлэн мөнгөний орлого олох чадавхийг сайжруулах зорилготой бөгөөд малчид, тариаланчдын байгууллагуудаас авч хэрэгжүүлж буй бодлогын арга хэмжээг дэмжиж, эрэлтэнд суурилсан судалгаа явуулдаг.

<http://www.esfim.org>



Олон улсын хөдөлмөрийн байгууллага (ОУХБ) нь Нэгдсэн үндэстний байгууллагын салбар байгууллага бөгөөд гишүүн орнуудынхаа засгийн газар, ажил олгогч, ажилчдын гурван талт хамтын ажиллагаа бий болгож, зохистой ажлын байрыг түгээн дэлгэрүүлэхэд чиглэн ажилладаг. ОУХБ нь дэлхий даяар эмэгтэй, эрэгтэй бүх хүмүүсийн амьдрах, ажиллах нөхцлийг сайжруулахад хоршоолол чухал үүрэгтэй гэж үздэг. Тус байгууллагын Хоршооллын хөтөлбөр (ЭМП/КООП) нь Хоршооллыг дэмжих тухай ОУХБ-ын 2002 оны 193 дугаар зөвлөмжийн дагуу ОУХБ-ын бүрэлдэхүүн байгууллагууд ба хоршоодод үйлчилдэг. Мөн Олон улсын хоршооллын холбоотой (ОУХХ) хамтран ажиллаж, Хоршооллыг сайшаан дэмжиж, цаашид хөгжүүлэх хорооны (ХСДЦХ/КОПАК) бүрэлдэхүүнд ажилладаг.

<http://www.ilo.org> ба <http://www.ilo.org/coop>



ОУХБ-ын Олон улсын сургалтын төв нь ОУХБ-ын сургалтын байгууллага бөгөөд тус төвийн “зайны сургалт” ба “суралцах арга, технологи”(ДЕЛЪТА) хөтөлбөр нь туршлагад суурилсан сургалтын аргазүйг нэвтрүүлэх зорилгоор өөрийн дотоод чадавхийг сайжруулах, гадны түншлэгч байгууллага, хэрэглэгчдэд сургалт зохион байгуулах үүрэгтэй. Ингэхдээ ОУХБ-ын Хүний хөгжлийн тухай 195 дугаар зөвлөмжийн дагуу ажилладаг. Тус төвийн аж ахуй, бичил санхүүгийн байгууллага, орон нутгийн хөгжлийн хөтөлбөрийн хүрээнд нь хоршоо ба нийгэм, эдийн засгийн хамтын үйл ажиллагаа эрхэлдэг бусад байгууллагад зориулж аж ахуй эрхлэгчдэд боловсрол олгох, жижиг аж ахуйн тогтвортой хөгжлийн бизнес орчинг бүрдүүлэх, өртгийн сүлжээ, бизнесийн хөгжлийн үйлчилгээ болон аж ахуй эрхлэгч эмэгтэйчүүдийг дэмжих зэрэг олон төрлийн сургалт зохион байгуулдаг.

<http://www.itcilo.org>



Нэгдсэн үндэстний байгууллагын Хүнс, хөдөө аж ахуйн байгууллага нь өлсгөлөнг таслан зогсоох чиглэлээр олон улсын хэмжээнд тэргүүлэгч байгууллага юм. Хөгжингүй болон хөгжиж буй бүх улс оронд хүрч ажилладаг. ХХААБ нь гэрээ хэлэлцээр хийх, бодлого хэлэлцэхэд бүх үндэстний эрх тэгш байдлыг хангах үүрэгтэй, төвийг сахисан байр суурьтай. Уг байгууллага хүн төрөлхтнийг хүнс тэжээлээр бүрэн хангахад анхаарч, ХАА, ой мод, загас агнуурын аж ахуйг сайжруулах, хөгжиж буй болон хөгжингүй улсуудад туслах, мэдээлэл, мэдлэгийн эх сурвалж нь болдог. НҮБ-ын ХХААБ нь 1945 онд анх байгуулагдсан цагаасаа өлсгөлөн нүүрлэж, ядуу хүмүүсийн 70 хувь нь амьдран суудаг хөгжиж буй хөдөө нутагт гол анхаарлаа хандуулан ажиллаж байна.

<http://www.fao.org>



Кени улсын ХАА-н үйлдвэрлэгчдийн үндэсний холбоо нь 1946 онд ашгийн бус, улс төрөөс ангид, ардчилсан гишүүнчлэл бүхий Кени улсын ХАА-н үйлдвэрлэл эрхлэгчдийн үндэсний холбоо (КУХААҮЭҮХ) нэрээр бүртгэгдсэн байгууллага. Энэ байгууллага малчид, тариаланчид амьжиргаагаа тогтвортой сайжруулахын тулд хүчтэй дуу хоолойгоо нэгтгэж, зөв мэдээлэлд суурилсан сонголт хийхэд дэмжлэг үзүүлэх зорилготой. Өөрөөр хэлбэл малчид, тариаланчдын хууль ёсны дуу хоолой болохынхоо хувьд гишүүддээ болон ХАА-д бүхэлд нь онцгой нөлөө үзүүлж буй асуудлуудыг тодорхойлох үүрэгтэй. Тус холбоо гишүүддээ төлөөллийн болон лобби үйл ажиллагаа явуулж, өмгөөллийн үйлчилгээ үзүүлдэг. Түүнчлэн олон улсын, бүс нутгийн ба үндэсний түвшинд гишүүд хоорондын дунд хамтын ажиллагаа, сүлжээг дэмжиж ажилладаг. Мөн гишүүдийнхээ эрх ашгийн төлөө судалгаа хийж, зөвлөх үйлчилгээг үзүүлдэг.

<http://www.kenfap.org>



Моши хотын Хоршоо, бизнесийн судалгааны их сургууль (МХХБСИС) нь Танзани улсад хоршооны нягтлан бодох бүртгэл, менежмент, хөдөөгийн хөгжлийн чиглэлээр хамгийн удаан буюу 48 жил ажилласан хоршооны сургалтын институт. 2004 оны 5 сард хуучин Хоршооны коллежийг өргөжүүлж МХХБСИС-ийг Сокоиний нэрэмжит Хөдөө аж ахуйн их сургуулийн (СНХААИС) салбар коллеж болгосон. Хоршоо ба бизнесийн боловсролыг бакалавр, магистрын түвшинд олгодог. Тус сургууль сургалт, судалгаа, зөвлөх үйлчилгээгээрээ дамжуулан хоршоод, хүн ард, бизнесийн байгууллага, хувиараа бизнес эрхлэгчдийг дэмжих, хөгжүүлэх, мэдлэг, ур чадвар олгох, сурталчлах зэрэг үйл ажиллагаа явуулдаг.

<http://www.muccobs.ac.tz>



Нигер улсын Хоршооны хөгжлийн төв (НУХХТ) нь Абуха-локохагийн хурдны замын 61 дүгээр тэмдэгтэд байрладаг. Хотын төвөөс зайтай, 14 га талбайг эзлэн оршиж, эрдэм шинжилгээ, сургалтын тааламжтай орчныг бүрдүүлсэн. Тус төв нь Холбооны улсын хоршооллын яам болон хоршооллын хөдөлгөөнийг дэмжигч бүхий л байгууллагад мэргэжлийн зөвлөгөө өгдөг. Ингэхдээ хоршооны талаарх бодлого, хууль тогтоомж, сургалтын чиглэлээр судалгааны ажил хийх, шилдэг туршлагуудыг нэвтрүүлж ажилладаг. Мөн хоршооллын салбарыг хөгжүүлэх бодлого, хөтөлбөрийг дэмжиж, хоршооны тэргүүлэгчид, хяналтын зөвлөлийн гишүүд, сургагч багш нарыг сургаж, хоршооны мэдээллийн сан бий болгож, дүн шинжилгээ хийдэг.



Royal Tropical Institute

“Роял Тропикал” институт (РТИ) нь Амстердам хотын олон улсын соёлын өвийн тухай мэдлэг, туршлагыг цуглуулдаг, олон улсын хамтын ажиллагааны бие даасан төв. Тус төв тогтвортой хөгжлийг дэмжих, ядуурлыг бууруулах, соёлын өвийг хамгаалах, соёлын солилцоог дэлгэрүүлэх зорилготой. Голланд улс эдгээр асуудалд анхаарлаа хандуулж, шийдвэрлэхэд дэмжлэг үзүүлдэг. Иймд тус төв нь дээрх чиглэлээр эрдэм шинжилгээ, сургалтын үйл ажиллагаа явуулж, зөвлөх ба мэдээллийн үйлчилгээ үзүүлдэг. Тэдний үйл ажиллагааны үндсэн чиглэл нь бодит амьдралын туршлагыг бодлого боловсруулах, хэрэгжүүлэхэд тусгадаг явдал. Тус институт соёлын өвийг хамгаалж, үзэсгэлэн зэрэг арга хэмжээ зохион байгуулж, уулзалт, мэтгэлцээн зохион байгуулахад байр, танхимаар хангадаг. Өөр өөр соёлын хувьд хуримтлагдсан мэдлэг, ойлголтыг сайжруулах ба харилцан солилцох үндсэн зорилготой. “РТИ нь Голланд улсаас гадаадын түншүүдтэйгээ хамтын ажиллагаа өрнүүлэхэд төр, хувийн хэвшлийн аль алиных нь төлөө ажилладаг төрийн бус байгууллага юм” (эрхэм зорилго).

<http://www.kit.nl>



UGANDA COOPERATIVE ALLIANCE LTD

Уганда Улсын Хоршоодын холбоо (УУХХ) нь тус улсын хоршооллын байгууллагуудын малгай байгууллага. 1961

онд Уганда улсын хоршоодын эдийн засаг, нийгмийн эрх ашгийг хамгаалах зорилгоор байгуулагдсан. Тус оронд бүх төрлийн хоршоог (анхан шатны хоршоо, мужийн ба үндэсний холбоо) дэмжиж зөвлөгөө үзүүлэх, чадавх бэхжүүлэх зорилгоор байгуулагдсан. УУХХ нь 6 чиглэлд төвлөрч үйл ажиллагаагаа явуулдаг. Үүнд: анхан шатны бүлгүүд, хоршоодын чадавхийг бэхжүүлэх, гишүүдийн хадгаламжинд суурилан хоршооны санхүүгийн системийг бэхжүүлэх, технологийн шинэчлэл хийх, эмэгтэйчүүдийг хүчтэй болгох, залуусын хувиараа хөдөлмөр эрхлэлтийг дэмжих ба байгаль орчныг хамгаалах, нөхөн сэргээх.

<http://www.uca.co.ug>



WAGENINGEN UR
For quality of life

Вагенинген хотын Их сургууль, эрдэм шинжилгээний төв (ВХИСЭШТ) нь хүмүүсийн

амьдралын түвшинг дээшлүүлэх зорилгоор байгалийн боломж, бололцоог нээн илрүүлдэг. Тус сургууль дэлхийн 100 гаруй орны засгийн газар, томоохон бизнесийн байгууллагад хүн амын эрүүл хүнс, амьдрах орчны асуудлыг хариуцаж ажиллах 10000 оюутан сургадаг, 6,500 гаруй ажилтантай томоохон их сургууль. Тус сургуулийн дэргэдэх Хөгжлийн төлөөх инновацийн төв (ХТИТ) нь өөрчлөлт хийх чадавх бий болгохын төлөө ажилладаг бөгөөд хүнсний үйлдвэрлэлийн тогтолцоо, хөдөөгийн хөгжил, агро бизнес, байгалийн нөөцийн менежмент зэрэг чиглэлд төвлөрч, инновацийг хөгжүүлэн мэдлэг түгээж, чадавх бэхжүүлдэг. Тус төв Вагенингений их сургууль, эрдэм шинжилгээний төвийн нээн илрүүлсэн мэдлэг туршлагыг сургалт, инновацийн нийгмийг бүхэлд нь хамарсан үйл явцтай холбож өгдөг.

<http://www.wur.nl/UK> ба <http://www.cdi.wur.nl/UK>



Товчилсон үгс

АСН	Африкийн санхүүгийн нийгэмлэг
БТНХ	Будаа тариалагчдын хоршоодын нэгдсэн холбоо
ТББ	Төрийн бус байгууллага



Нэр томъёоны тайлбар

Тайлан тэнцэл

Тодорхой цаг хугацааны байгууллагын санхүүгийн нөхцөл байдлыг илэрхийлэх тоон товчоон. Тайлан тэнцэл нь тухайн байгууллагын актив хөрөнгө, өр төлбөр, өөрийн цэвэр хөрөнгийг багтаасан байдаг. Тайлан тэнцлийн эхний хэсэг нь байгууллагын эзэмшилд буй үр өгөөж авчирдаг хөрөнгийг, хоёр дахь хэсэг нь санхүүгийн бүх эх үүсвэрийг харуулдаг (өглөг, өр төлбөр болон эздийн өмч зэрэг).

Эх сурвалж: <http://www.cdfifund.gov/CIIS/2010/FY%202010%20CIIS%20> (2011.10.17)

Зээлийн барьцаа

Зээлдүүлэгчийн зээл эсвэл өр төлбөрийг төлөх баталгаа болгон барьцаалсан хөрөнгө. Зээл, өр төлбөрийг төлөхгүй тохиолдолд эдгээр хөрөнгийг хураан авах нөхцөл бүрддэг. Барьцааг мөн зээлийн баталгаа гэж нэрлэдэг.

Эх сурвалж: <http://www.cdfifund.gov/CIIS/2010/FY%202010%20CIIS%20> (2011.10.17)

Өрсөлдөх давуу тал

Хоршоо бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэл, үйлчилгээгээ өрсөлдөгчдөөсөө илүү үр өгөөжтэй үзүүлэх чадвар. Ингэснээр өрсөлдөгчөө давж чаддаг.

Санхүүгийн тайлангууд

Байгууллагын санхүүгийн нөхцөл байдлыг тоогоор илэрхийлсэн бичмэл тайлан. Үүнд тайлан тэнцэл, орлого үр дүнгийн тайлан, мөн ихэнх тохиолдолд мөнгөн урсгалын тайлан багтдаг. Санхүүгийн тайлангуудыг ихэвчлэн улирал болон жилээр гаргадаг.

Эх сурвалж: http://www.investorwords.com/1957/financial_statement.html (2011.10.17)

Хүлээн авсан барааны бүртгэл

Хүлээн авсан бараануудыг бүртгэдэг бүртгэл. Энэхүү бүртгэл нь нийлүүлэгчээс бараа бүтээгдэхүүн хүлээн авсныг баталгаажуулдаг.

Зах зээлд эзлэх хувь

Тухайн компаний тодорхой нэг бүтээгдэхүүн эсвэл үйлчилгээний нийт борлуулалтын хувь хэмжээ.

Үйл ажиллагааны төлөвлөгөө

Төлөвлөгөөт зорилтуудад хүрэхийн тулд удирдлагын боловсруулан гаргасан богино хугацаатай, дэлгэрэнгүй төлөвлөгөө.

Эх сурвалж: <http://www.businessdictionary.com/definition/operating-plan.htm> (2011.10.17)

Органик бүтээгдэхүүн

Химийн бордоо болон хортон шавьж устгах хор гэх мэт ХАА-н үйлдвэрлэлийн орчин үеийн химийн орц, генетикийн өөрчлөлттэй ямар нэгэн хольц агуулаагүй үйлдвэрлэгдсэн болон үйлдвэрлэх явцдаа уусгагч эсвэл хүнсний химийн нэмэлт бүтээгдэхүүн ороогүй зүйлс.

Үнэ тогтоох	Бараа бүтээгдэхүүнээ зарж борлуулах үнэ тогтоох арга. Ихэнх тохиолдолд үнийг дундаж зардал болон хэрэглэгчийн хүсэн хүлээсэн бүтээгдэхүүний үнэ цэнийг өрсөлдөгч бүтээгдэхүүний чанартай харьцуулсан харьцаанаас хамааран тогтоодог. Эх сурвалж: http://www.businessdictionary.com/definition/pricing.html (2011.10.17)
Ашиг нэмэгдүүлэх	Байгууллага орлогоо нэмэгдүүлэхийн тулд үнийн түвшин болон хамгийн сайн үр дүнг тодорхойлох үйл явц. Байгууллага нь ашиг олох зорилгодоо хүрэхийн тулд үйлдвэрлэлийн түвшин болон борлуулалтын үнэ, үйлдвэрлэлийн зардал гэх мэт нөлөөлөх хүчин зүйлүүдэд зохицуулалт хийнэ. Эх сурвалж: http://www.investorwords.com/7690/profit_maximization.html (2011.10.17)
Ашигт ажиллагаа:	Бүх зардлуудыг хассаны дараа хөрөнгө оруулалт эсвэл бизнесийн үйл ажиллагаанаас олох эерэг үр дүн Эх сурвалж: http://www.investorwords.com/3880/profit.html (accessed 17 Oct. 2011)
Борлуулалтын удирдлага	Хэрэглэгчийг бараа, үйлчилгээг худалдан авахыг хөхиүлэн дэмжих үйл явц.
Борлуулалтын орлого	Тодорхой хугацаанд байгууллагын хэвийн үйл ажиллагааны үйлчилгээ болон бүтээгдэхүүн борлуулалтаас олсон орлогын нийт дүн. Эх сурвалж: http://www.businessdictionary.com/definition/sales-revenue.html (accessed 17 Oct. 2011)
Борлуулалтын хэмжээ	Тодорхой хугацаанд байгууллагын хэвийн үйл ажиллагааны явцад борлуулсан бүтээгдэхүүн эсвэл үйлчилгээний тоо хэмжээ. Эх сурвалж: http://www.businessdictionary.com/definition/sales-volume.html (2011.10.17)
Агуулахын нөөцийн хяналт	Агуулахад бараа бүтээгдэхүүнийг оруулах болон гаргах хөдөлгөөний бүртгэлийн тогтолцоо. Энэ нь ямар ч цаг үед агуулахад байгаа барааны бодит үлдэгдлийг харуулдаг.
Нөөц хадгалах зардал	Агуулахын түрээс, агуулахын удирдлага болон засаглал, агуулахад шаардагдах бусад тоног төхөөрөмж зэрэг нөөцийг тодорхой хугацаанд хадгалахтай холбоотой зардлууд.
Нөөцийн үлдэгдэлгүй болохтой холбоотой зардал	Агуулахад байгаа бараа материалаар эрэлт, шаардлагыг хангаж чадахгүй болох нөхцөл байдал Эх сурвалж: http://www.businessdictionary.com/definition/stockout.html (2011.10.17)

Нөөцийн тооллого	Агуулахын нөөцийн бодит үлдэгдлийг тодорхойлохын тулд тодорхой хугацааны явцад бараа, материалыг тоолох.
Нөөцийн эргэлт	Аливаа бизнесийн үйл ажиллагаанд эд хөрөнгийн эргэлтэнд орох хурд.
Нөөцийн эргэц	Тухайн жилд борлуулсан нөөцийн нийт үнийн дүнг агуулахад байгаа барааны дундаж үнийн дүнтэй харьцуулсан харьцаа.
Агуулах	Гишүүдийн хэрэгцээг хангах зорилгоор зохистой нөхцөлд бараа, бүтээгдэхүүн хадгалахтай холбоотой бүхий л үйл явц.
Агуулахын журнал	Нөөцөд байгаа бүх бараа, бүтээгдэхийг зүйл тус бүрийг хүлээн авах, гаргахад өдөр тутам хөтлөх бүртгэлийн дэвтэр.
Агуулахын бүртгэл хөтлөлт	Бараа бүтээгдэхүүнийг хүлээн авах, гаргах зэрэг агуулахын нөөцийн хөдөлгөөний бүх гүйлгээг бүртгэх үйл явц.
Нийлүүлэлтийн менежмент	Хоршооны худалдан авалт хийхдээ ашиглаж буй арга ба үйл явц.
Цэвэр орлого	Хоршооны хувьд санхүүгийн жилийн эцэст гардаг эдийн засгийн үр дүн Эх сурвалж: Х.Х.Мюнкнер ба Ж.Чапартегизендоиа (2011), Хоршооны нэр томъёоны тайлбар толь, ОУХБ-ын хоршооны тайлбар толь, Женев.
Худалдааны үйл ажиллагааны тайлан тооцоо	Энэ нь нийт орлого эсвэл нийт алдагдлыг тодорхойлох, худалдааны бүх зардлыг борлуулалтын орлоготой харьцуулсан харьцаа юм.

Товч агуулга

ХАА-н хоршооны удирдлагын тухай тус сургалтын багц ямар ач холбогдолтой вэ?

ХАА-н салбар бол “Малчид, тариаланчид дэлхийг хүнсээр хангадаг” гэсэн утгаараа дэлхийн хөгжилд хамгийн чухал салбар. Мөн дэлхий дахинаа ажлын байр бий болгож байгаа 2 дахь том салбар юм.¹

Олон орны хувьд ХАА-н салбар хөгжлийнх нь гол түлхүүр болсон тухай түүхэнд олонтаа өгүүлсэн байдаг. Орчин үед дэлхий дахинаа хоршоод нь мэдээллийн агентлаг, сургууль, “ногоон эрчим хүч” нийлүүлэгч зэрэг шинэ салбарт үйл ажиллагаа явуулж байгаа хэдий ч ХАА нь хоршооллын бие даасан, тогтвортой салбар хэвээр байна.

Энэхүү багц гарын авлагыг “Хүчирхэг бөгөөд төлөөллийг хангасан хөдөө аж ахуйн байгууллагууд нь аливаа улс оронд ардчиллыг хөгжүүлэх, орлогыг тэгш хуваарилах, эдийн засгийг хөгжүүлэхэд зайлшгүй

хэрэгтэй байдаг”² гэсэн итгэл үнэмшилд суурилан боловсруулж гаргалаа. Аргентин, Этиоп, Франц, Энэтхэг, Голланд, Шинэ Зеланд, Америкийн нэгдсэн улс зэрэг ХАА-н салбар чухал байр суурь эзэлдэг орнуудад хөдөө аж ахуйн хоршоод нь хүчирхэг байдгийг баримт нотолгоо харуулж байна.³

Гэхдээ ХАА-н хоршоонд гадаад, дотоод олон хүчин зүйл нөлөөлж байдаг. Гадаад хүчин зүйлд зах зээл, хууль дүрэм, дэд бүтцийн хөгжил, уур амьсгалын өөрчлөлт ордог. Дотоод хүчин зүйлд хоршооны засаглал, менежментийн асуудал багтдаг.

Хоршоо хэмээх аж ахуйн нэгжийн эн тэргүүний зорилт бол ашиг олох явдал биш, харин гишүүдийнхээ эрэлт хэрэгцээ, хүсэл сонирхлыг хангах явдал юм. Хоршооны гишүүд хувь нийлүүлсэн хөрөнгөөрөө дамжуулан хоршоогоо өмчилж,

1 Үйлчилгээний салбар бол ажлын байр бий болгодог дэлхийн хамгийн чухал салбар юм.
<http://www.ilo.org/public/english/dialogue/sector/sectors/agri/emp.htm> (2011.10.07)

2 Агритеппагийн тухай <http://www.agriterra.org/en/text/about-agriterra> (2011.09.22)

3 Дэлхийн 300 хоршоо, <http://www.global300.coop> (2011.10.07)

ардчилсан зарчмаар хяналт тавьж, хоршооноосоо үйлчилгээ авдаг. Ингэснээр хоршоогоо уян хатан шинж чанартай, иж бүрэн, хүч чадал сорьсон бизнесийн загвар болгодог. Хоршооны гишүүдийнхээ эрх ашиг, бизнесийн боломж, нийгмийн хариуцлага гэсэн асуудлууд нь хоорондоо зөрчилдөхөд хүрдэг.

“Манай хоршоо” сургалтын багц юун тухай танилцуулах вэ?

“Манай хоршоо” багц нь ХАА-н хоршоог удирдах тухай сургалтын багц юм.

“Манай хоршоо” сургалтын багц нь ХАА-н хоршооны менежментийг бэхжүүлэх зорилготой ба ингэснээр хоршоод гишүүддээ илүү чанартай, үр дүнтэй үйлчилгээ үзүүлнэ.

Энэхүү сургалтын багцыг 1978-1990 оны эхэн үед ОУХБ-аас боловсруулсан “Хоршооны менежментийн сургалтын хөтөлбөр”-т үндэслэн боловсруулав. Одоогийн байдлаар “Манай хоршоо” сургалтыг ОУХБ-ын Африк тивийн хоршооллын хэлтэс болон Хоршооллын

салбаруудын хамтын ажиллагааны санаачлагаар зохион байгуулдаг. Энэ бол хоршооллын хөгжлийн агентлаг, хоршооллын коллеж, хоршооллын байгууллага, ХАА-н үйлдвэрлэл эрхлэгч, их сургууль, НҮБ-ын агентлагууд зэрэг маш олон байгууллагын өргөн хүрээтэй хамтын ажиллагааны үр дүн юм. Эдгээр хамтрагч байгууллагын талаарх дэлгэрэнгүй мэдээллийг тус гарын авлагын эхний хэсгийн жагсаалтаас үзэж болно. Энэхүү гарын авлагын зорилго нь ХАА-н хоршооны менежерүүдийг (одоо ажиллаж байгаа болон цаашид ажиллах сонирхолтой) зах зээлийн баримжаатай хөдөө аж ахуйг хөгжүүлэх явцад хоршоонд байнга тулгардаг үндсэн сорилтуудыг тодорхойлж, шийдвэрлэх чадвартай болгоход оршино.

Дээр дурьдсанчлан хоршоо гишүүдийнхээ эрх ашиг, бизнесийн боломж ба нийгмийн төлөө үзүүлэх үйлчилгээнийхээ дунд өөрөө өөртэйгөө зөрчилдөх тохиолдол байдаг. Иймд хоршооны менежер нь гишүүддээ ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцоор хангах, бүтээгдэхүүнийг нь борлуулах зэрэг ХАА-н хоршооны нийтлэг үйлчилгээний талаар оновчтой шийдвэр гаргадаг байх хэрэгтэй.

1

Хөдөө аж ахуйн хоршооны үндсэн ойлголт

2

Хоршооны үзүүлэх үйлчилгээ



3

ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын нийлүүлэлт

4

Хөдөө аж ахуйн маркетинг

“Манай хоршоо” багц хэнд зориулагдсан бэ?

“Манай хоршоо” багц нь ХАА-н хоршооны менежер, менежерийн үүрэгт ажилтай ямар нэг байдлаар холбоотой гишүүнд зориулагдсан. Мөн ХАА-н хоршооны идэвхтэй гишүүд, тодорхой туршлага хуримтлуулсан хүмүүст зориулагдсан. Харин ХАА-н хоршоог анхлан байгуулж байгаа хүмүүст энэ материал тохиромжгүй. “Манай хоршоо” багц нь ХАА-н хоршоодыг чадавхжуулах сургалт зохион байгуулдаг дараах байгууллага,

хувь хүмүүст чухал хэрэгцээтэй. Үүнд:

- Дундын хоршоо, аймгийн холбоо, үндэсний холбоо зэрэг хоршооны байгууллагын удирдлага, менежер
- Хоршооны коллеж, ТББ, хувийн хэвшлийн ба бүх төрлийн сургалтын байгууллагад ажилладаг хоршооны сургагч багш
- Төрийн байгууллагын хоршооны нэвтрүүлэх үйлчилгээ хариуцсан мэргэжилтэн.

Багцад юу орсон бэ?

Тус сургалтын багцад доорх зурагт авлага, сургалтын дөрвөн модуль үзүүлсний дагуу сургагч багшийн гарын багтсан.



“Манай хоршоо” багцын сургагч багшийн гарын авлагад суралцагчдын оролцоог хангасан, суралцагч төвтэй сургалт зохион байгуулахад ашиглах сургалтын загвар хөтөлбөр, цуврал хичээл багтсан.

Модуль тус бүр хэд хэдэн сургалтын сэдвээс бүрдсэн. Сургалтын сэдэв бүрт товч агуулга, бодит амьдралын туршлага, дэлхийн өнцөг булан бүрт үйл ажиллагаа явуулж буй ХАА-н хоршооны

менежментэд тулгардаг нийтлэг бэрхшээлийг шийдвэрлэх арга замууд багтсан.

Мөн бие даан суралцагч сэдвийн агуулгыг өөрийн хоршоо, нөхцөл байдалд тохируулан суралцахад туслах зориулалттай сэдвийн

агуулга, тодорхойлолтын тайлбар, бие дааж гүйцэтгэх даалгавартай. Модуль ба сэдвийг нэг нэгнээс нь үл хамааран тусад нь суралцах боломжтой бөгөөд сургалтын хэрэгцээндээ тохируулан ямар ч дарааллаар хэрэглэж болно.

“Манай хоршоо” онлайнаар

“Манай хоршоо” нь зөвхөн сургалтын багц материал төдийгүй сургагч багш нарт зориулсан зайны сургалтын хөтөлбөр, явуулын сургалтын хэрэгсэл зэрэг холбогдох үйлчилгээ, арга хэрэгслийг агуулсан вэб хуудастай.

(www.agriculture-my.coop).

Багцын сургагч багшийн гарын авлагад суралцагчдын оролцоог хангасан, суралцагч төвтэй сургалт зохион байгуулахад ашиглах загвар сургалтын хөтөлбөр, цуврал хичээл, бодит жишээ багтсан.



Модуль 3:

ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын нийлүүлэлт⁴



Энэхүү модуль ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг хамтран худалдан авч, тэдгээрийг гишүүд болон бусад хэрэглэгчдэд борлуулах тухай аргачлал, үйл явцын тухай өгүүлнэ.

Чанар сайтай, боломжийн үнэтэй ХАА-н үйлдвэрлэлийн орц нь хөдөө аж ахуйн бүтээгдэхүүний гарцыг нэмэгдүүлэхэд малчид, тариаланчдад дэмжлэг болдог. ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын нийлүүлэлт нь бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэл ба бүтээмжийг тоо болон чанарын хувьд сайжруулахад чухал нөлөөтэй.

ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын нийлүүлэлтэнд үр, бордоо, хортон шавьж устгах хор, багаж хэрэгсэл, машин тоног төхөөрөмж, малын тэжээл, хадлан, зохиомол хээлтүүлэг зэрэг багтдаг.

Нийлүүлэлтийн удирдлагад ХАА-н үйлдвэрлэлийн ямар орцыг хаанаас, хэзээ, ямар үнээр худалдан авах,

хэрхэн зохион байгуулах, хэрхэн хадгалах, гишүүн болон гишүүн бус бусад хүмүүст хэрхэн борлуулах зэрэгтэй холбоотой асуудлууд багтдаг. Мөн зөв бүтээгдэхүүнийг боломжийн үнээр тохиромжтой хугацаанд зөв газарт найдвартай хүргэх асуудлыг энэхүү удирдлагад хамааруулна.

Хоршооны ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын нийлүүлэлтийн удирдлагад хоршооны гишүүдийн хэрэгцээнд нийцсэн ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг нийлүүлэх, энэхүү үйлчилгээний ашигт ажиллагааг хангах асуудал аль аль нь хамаарна. Энэ нь хоршооны гишүүдийн хүлээлтийг удирдахтай холбоотой. Гишүүд нь зөвхөн харилцагч биш хоршооны эзэмшигч юм. Гишүүд нь өндөр чанартай ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг боломжийн үнээр худалдан авах хүсэлтэй байдаг. Мөн тэд бусад нийлүүлэгчдийн (ихэнхдээ хувийн хэвшлийн) санал болгож байгаа үнээс хямдаар худалдан авахыг хүсдэг.

Түүнчлэн гишүүд тухайн хэрэгцээт барааг хэзээ ч, хүссэн тоо хэмжээгээрээ худалдан авах, төлбөрийн хувьд таатай нөхцөлтэй байх (тухайлбал: ургацаа хураан авч борлуулсны дараа төлбөрөө хийх) нэмэлт үйлчилгээг хүсдэг.

ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын нийлүүлэлтийн удирдлагад гишүүдээс

4 Энэхүү модуль нь М.Харпер, Ханган нийлүүлэлтийн үйлчилгээ, Хөдөө аж ахуйн хоршоодод зориулсан хоршооны удирдлагын сургалтын материал (1980. Женев, МАТКОМ, ОУХБ); М. Харпер, Агуулахын удирдлага, Хөдөө аж ахуйн хоршоодод зориулсан хоршооны удирдлагын сургалтын материал (1982. Женев, МАТКОМ, ОУХБ) зэрэг бүтээлүүд дээр үндэслэв.

гадна бусад оролцогч талуудтай хамтрах хамтын ажиллагааны удирдлага багтдаг.

Нийлүүлэгчидтэй сайн харилцаатай байх нь талууд бие биедээ итгэж гэрээ байгуулах, гэрээний үүргийн биелэлтийг хангах, харилцан ойлголцоход чухал ач холбогдолтой.

Нийлүүлэгчдээс гадна хоршоо нь судалгааны болон нэвтрүүлэх үйлчилгээ үзүүлэгч байгууллагуудтай хамтран ажиллах нь нийтлэг байдаг. Сайн харилцаа, байнгын

холбоо нь ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын болон технологийн талаарх шинэчилсэн мэдээллийг авахад тусалдаг.

Төр засгийн байгууллагатай харилцаатай байх нь хууль эрх зүйн зохицуулалтын мэдээллийг жишээ нь хортон шавьжны талаарх шинэчлэгдсэн журам авах боломжтой болдог. Хоршооны бас нэг чухал харилцаа бол хоршоод хоорондын болон холбоод эсвэл нэгдсэн холбоотой харилцаж ажиллах явдал юм.



Модулийн агуулга

Энэхүү модулиар ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын хамтарсан нийлүүлэлтэд тулгарах сорилтуудыг авч үзнэ.

ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг нийлүүлэх үүргийг хэрэгжүүлэх явцад хоршооны хоёрдмол шинж чанар болох гишүүдийн хэрэгцээг хангах үйлчилгээ, бизнес эрхлэх үйл ажиллагаа хоёрыг тэнцвэржүүлэх нь хоршоонд сорилт болдог.

ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг бага зардлаар нийлүүлэх, түүнээс орлого олох хоёрыг зөв уялдуулах нь хоршооны удирдлагад тулгардаг сорилт бөгөөд үүнийг шийдвэрлэснээр гишүүдийн хэрэгцээг хангаж зардлаа хянах боломжтой болно.

Энэхүү модуль нь дараах сэдвийг багтаасан 3 дэд бүлэгт хуваагдана:

Сэдэв 1: ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын худалдан авалт

Сэдэв 2: Хадгалалт ба нөөцийн удирдлага

Сэдэв 3: Үйлчилгээний борлуулалт

Сургалтын зорилт

Та энэхүү модулийг судалснаар:

- ➔ Хоршооны ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг нийлүүлэхтэй холбогдуулан гаргасан удирдлагын гол шийдвэрүүдийг тайлбарлах;
- ➔ ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг нийлүүлэх хугацааг тодорхойлох;
- ➔ Нөөцлөх эсэх талаар стратегийн шийдвэр гаргах;
- ➔ ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын захиалга болон агуулахын хяналтыг төлөвлөх;
- ➔ Хадгалалттай холбоотой зардал болон үр ашгийг тодорхойлох;
- ➔ Гишүүдийн сэтгэл ханамж болон зардал-үр ашиг хоорондын уялдааг хангахуйц шийдвэрийг гаргах;
- ➔ Үнэ тогтоох, үнийн зорилтыг тодорхойлох, үнийн стратеги болон хугацааг сонгох, үнийн бодлогыг хэрэгжүүлэх зэрэг асуудлуудыг багтаасан үнийн бодлого тодорхойлох;
- ➔ Нийлүүлэлтийн үйлчилгээний санхүүгийн гүйцэтгэлийг хэмжих.



Сэдэв 1

ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын
худалдан авалт

Сэдвийн товч агуулга

Хоршоо гишүүддээ ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын нийлүүлэлтээр хангах ажиллагаа нь худалдан авахаас эхэлнэ. Худалдан авалт гэдэгт ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын төрөл, үнэ, чанар, хэмжээ, хугацаа, байршил зэргийг харгалзан гишүүдийн хэрэгцээг хангахуйц орцыг худалдан авч нөөцлөхтэй холбоотой ойлголт юм. Мөн үүнд нийлүүлэгчийг хайх, үнэ тохиролцох, хэлцэл хийх, тээвэрлэлт болон төлбөрийн нөхцлийг тохиролцох зэрэг үйл ажиллагаа багтдаг.

Худалдан авалт нь нэг удаагийн үйл ажиллагаагаар дуусдаггүй бөгөөд нэг бус стратеги шийдвэр гаргах хэрэгтэй болдог. Юуны өмнө хоршооны гишүүдийн хэрэгцээ болон шаардлага (чанар, тоо хэмжээ, хугацаа) ялгаатай байдгийг анхаарах, хоёрдугаарт хоршоо ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг нийлүүлэх нь ашигтай эсэхийг шийдвэрлэх хэрэгтэй. Дараа нь нийлүүлэгчийг хайж, хэлцэл хийнэ.

Энэ сэдэвт худалдан авалттай холбоотой удирдлагын шийдвэр болон түүний хоёрдмол шинж чанарынталаар тусгасан. Бид цаашид эдгээр асуудлуудыг хэрхэн шийдвэрлэх талаар ярилцах болно.

Юуг худалдан авах вэ?

Юуг худалдан авах, ХАА-н үйлдвэрлэлийн ямар орцыг нийлүүлэх талаарх шийдвэр гаргахад дараах асуудлууд чухал:

Гишүүдийн хэрэгцээ юу вэ?

Хоршоо гишүүн бүр өөр өөр бөгөөд өөр өөрийн өвөрмөц онцлогтой. Гишүүдийн хэрэгцээ олон хүчин зүйлээс хамаардаг. Тухайлбал:

- хоршооны гишүүд, тэдний гэр бүлийн онцлог шинж (нас, хүйс, бие махбодийн чадамж, боловсролын түвшин, хувь хүний зорилго, сонирхол, эрсдэл даах чадвар);
- аж ахуйн эрхлэх хэлбэр (эрхэлдэг аж ахуйн хэмжээ, гэрээт ажилчид, ургац, ургацын төрөл, зүйл, малын тоо толгой, төрөл, хөрс, усан хангамжийн байдал).

ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын төрөл, чанар, тоо хэмжээ(баглаа боодол), хүргэлтийн хугацаа, байршилд дээрх нөхцөлүүд нөлөөлдөг. Модуль 2-т гишүүдэд шаардлагатай ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын тухай ойлголтыг авахад тань туслах зорилгоор хэрэгцээг үнэлэх аргачлал болон зарим санааг тусгасан. Хэрэгцээг тодорхойлоход гишүүдийн хэрэгцээний талаарх мэдээлэл цуглуулж, дүн шинжилгээ хийх, хэрэгцээг эрэмбэлэх, ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг нийлүүлэх болон нөөцлөх талаар шийдвэр гаргах зэрэг хэрэгтэй болдог. Энэ бүхэн нь агуулахын нөөцийг шаардлагатай тоо хэмжээгээр чанартайгаар хадгалах, зохистой ашиглахад нь хоршоонд тусалдаг.



Хэрэв хэрэгцээг оновчтой тодорхойлж чадвал агуулахын нөөцийн хомсдох эсвэл илүүдэл гарах эрсдэл буурна.

Гэхдээ хэрэгцээний үнэлгээг хичнээн сайн хийснээр худалдан авсан үйлдвэрлэлийн бүх орц борлогдоно гэсэн үг биш гэдгийг хоршооны удирдлага нь анхаарах хэрэгтэй. Үнэлгээ нь зөвхөн хэт ихээр нөөцлөх, эсвэл хомсдох эрсдлийг л бууруулахад тусална.

Түүнчлэн хоршоо гишүүдийнхээ олонхийн хэрэгцээг хангах уу, эсвэл цөөнхийн бүлгийн тусгай хэрэгцээг хангах уу гэдгийг тодорхойлох шаардлагатай. Гишүүн бүрийн хэрэгцээнд зориулж олон төрлийн бордоог бага хэмжээгээр авч нийлүүлснээс нэг төрлийн бордоог их хэмжээгээр худалдан авах нь ямагт хямд бөгөөд хялбар

байдаг. Иймд энэхүү асуудлыг хоршооны бүх гишүүдийн хурлаар хэлэлцэн шийдвэрлэх нь зүйтэй юм.

Гишүүд ургац хураах хүртлээ бордоо худалдан авахгүй байгаа нь хэрэгцээгүйдээ бус төлбөр хийх бэлэн мөнгөгүйгээс болдог байна. Гишүүд зээл авч чадаагүйн улмаас ХАА-н үйлдвэрлэлийн орц худалдан авах боломжгүй болдог нь үйлдвэрлэлд сөргөөр нөлөөлж, улмаар хоршооны эргэлтийн хөрөнгө, цэвэр орлого буурахад хүрдэг. Иймд гишүүдээ ХАА-н үйлдвэрлэлийн орц ашиглах боломж олгохын тулд хоршоо зээлийн үйлчилгээ үзүүлэхэд талаар бодох хэрэгтэй. Гишүүдийн үйлдвэрлэж буй бүтээгдэхүүнийг борлогдох хүртэл нь зээлээр орц ханган нийлүүлдэг хоршоодын туршлага бий.

Зах зээлийн хэрэгцээ юу вэ (хөдөө аж ахуйн бүтээгдэхүүний хувьд)?

Зах зээлд бүтээгдэхүүнээ борлуулах нь хоршооны гишүүдийн эцсийн зорилго. Эцсийн бүтээгдэхүүн зах зээл дээр борлогдсон тохиолдолд л ХАА-н үйлдвэрлэлийн орц нийлүүлсний үр дүн нь гарна. Иймд хоршоо ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг нийлүүлэхдээ тухайн бүтээгдэхүүний эцсийн зах зээлийг сайн тооцоолох шаардлагатай.

Хоршооны зорилго, стратеги юу вэ?

Хоршоо ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг нийлүүлснээр гишүүдээ тодорхой чиглэлээр дэмжиж байгаа хэрэг юм. Харин энэ нь хоршооны стратегитай нийцэж байх ёстой.

Гишүүдийн болон зах зээлийн хэрэгцээ нь тогтвортой байдаггүй гэдгийг анхаарах хэрэгтэй. Эдгээр хэрэгцээний нэг нь л өөрчлөгдөхөд хоршооны ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын худалдан авалтанд нөлөөлдөг. “Гүнжид”-ийн хоршооны жишээг авч үзье.

Дэлхийн зах зээлд бүтээгдэхүүний үнэ өсөхөд хоршооны гишүүд гүнжид тариалдаг талбайнхаа хэмжээг нэмэгдүүлэхээр шийдвэл хоршооны худалдан авах үр болон бордооны хэмжээг нэмэгдүүлэх шаардлага гарна.

Хэдий хэмжээгээр худалдан авах вэ?

ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг худалдан авч, борлуулах нь эрсдэлтэй ажил. Хэрэв хоршоо ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг борлуулж чадахгүй бол нэмэлт зардал (хадгалахтай холбоотой) гарч алдагдалд орно; мөн гишүүдийн хэрэгцээг хангах шаардлага гардаг. Агуулахын нөөцийн хомсдол, илүүдлийн аль аль нь хоршоонд сөрөг нөлөөтэй. Тэгвэл ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг худалдан авах оновчтой хэмжээг хэрхэн тодорхойлох вэ?

Хамгийн эхний алхам бол гишүүдэд хэрэгцээтэй ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын хэмжээг судалж тодорхойлох юм. Гишүүд өөрсдөө ямар хэмжээний нөөц шаардлагатай гэж тооцож байна вэ? Жижиг хоршооны хувьд бүх гишүүдийн хурлаар судалгааны хуудас бөглүүлж болно. Том хоршооны хувьд мэдээлэл цуглуулах өөрийн гэсэн тогтолцоог бий болгож болох юм. Жишээлбэл нэг гишүүн өөрийн хөрш 10 гишүүний ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын хэмжээний талаарх мэдээллийг цуглуулж хоршоондоо өгч болно. Мөн иймэрхүү мэдээллийг цуглуулахад гар утас ихээр ашиглаж байна. Зарим хоршоод эсвэл холбоод жил бүр мэдээллээ шинэчилдэг боловсронгуй тоон системтэй байдаг.

Дараа нь хоршоо хэрэгцээг хангахтай холбоотой зардлыг ашигтай харьцуулан үзэж уялдуулах нь зүйтэй. Сайн тооцоологдсон зардал-үр ашгийн тооцоо нь хоршоог зөв шийдвэр гаргахад тусалдаг. Модуль 2-т энэхүү тооцооны талаар авч үзсэн.

Хэрэв зардал-үр ашгийн тооцоогоор хоршоонд бөөнөөр худалдан авах хангалттай хөрөнгө байхгүй гэсэн дүгнэлт гарвал ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын өөр нийлүүлэгчийг хайх, мөн гадаад нөөцийг ашиглахаар шийдвэрлэж болох юм. Өөр нэг хувилбар нь банк худалдан авалтад санхүүжилт хийж, эргэн төлөлтийг ургац хураасны дараа авах боломжтой эсэхийг судалж болно.

Увс аймгийн “Ногоон худаг” хоршоо шинэ үйлчилгээг хэрхэн эрсдэлгүй нэвтрүүлсэн жишээг харъя.



Бодит жишээ 1.1: ХАА-н үйлдвэрлэлийн орц нийлүүлж эрсдлийг бууруулах нь

Хөдөө аж ахуйн хоршоодод тулгардаг асуудлуудын нэг бол хоршоо гишүүддээ шинэ үйлчилгээ үзүүлэхтэй холбоотой бэрхшээл юм. Хоршооны нэвтрүүлсэн шинэ үйлчилгээ амжилттай болсон тохиолдолд гишүүд сэтгэл ханамжтай байгаад зогсохгүй хоршоо ашигтай ажиллаж, улмаар нийтийн сайн сайхны төлөө ажиллах боломжтой болдог.

Үүний нэг тод жишээ бол Увс аймгийн Зүүнговь сумын "Ногоон худаг" малчны хоршооны туршлага юм. Уг хоршоо 162 гишүүнтэй бөгөөд хоршооны зүгээс гишүүддээ үзүүлдэг олон төрлийн үйлчилгээний нэг нь малын төрөл бүрийн тэжээл нийлүүлэх үйлчилгээ юм. Хамгийн оновчтой ханган нийлүүлэгчийг сонгох нь хоршоонд маш чухал байдаг тул тус хоршоо үнэ, чанар, тээврийн зардлын судалгаа хийсний үндсэн дээр ОХУ-аас овъёос, хивэг, үр тариа зэргийг импортлон оруулж ирж зах зээлийн ханшаас бага үнээр гишүүддээ нийлүүлж эхэлсэн байна.

Энэхүү шинэ үйлчилгээг нэвтрүүлэхийн тулд хоршоо банкнаас зээл авсан бөгөөд цаашдаа өөрийн гэсэн эх үүсвэр бий болгохыг зорьж байна. Тухайлбал Увс аймагт нэг уут овъёосны зах зээлийн ханш нь 13,500 төгрөг байхад гишүүддээ 10,800 төгрөгөөр, гишүүн бус малчдад 12,000 төгрөгөөр борлуулдаг байна. Мөн нэг уут хивэг зах зээлд 13,000 төгрөг, харин хоршоо гишүүддээ 9,500, гишүүн бус малчдад 11,000 төгрөгөөр, тэжээлийн үр тариаг бусад нийлүүлэгчид 1кг 1,200 төгрөгөөр зарж байхад гишүүддээ 1кг-ийг 680, гишүүн бус малчдад 900 төгрөгөөр борлуулдаг байна.

Тус хоршоо малын тэжээлийн үнэнд зөвхөн тээврийн зардал нэмээд гишүүддээ бөөний үнээр нийлүүлдэг бөгөөд харин гишүүн бус малчдад борлуулсан үнээсээ тодорхой хэмжээний орлого бүрдүүлж чаддаг. Хоршооны борлуулж буй малын тэжээл орон нутгийн зах зээлийн ханшаас харьцангуй хямд үнэтэй байгаа учраас гишүүн бус малчдын дунд ч эрэлт ихтэй байдаг байна.

Энэхүү ХАА-н үйлдвэрлэлийн орц нийлүүлэх үйлчилгээ үзүүлснээр хоршооны орлого төдийлөн нэмэгддэггүй боловч гишүүд эрсдэл давах чадвартай болж, малын үржил, тоо толгойн өсөлтөд сайнаар нөлөөлж, малын тэжээлийн чанар сайжирна гэж үздэг учраас гишүүддээ туслах үүднээс хоршооноос үзүүлж байгаа үйлчилгээ юм.

Эх сурвалж: Ногоон худаг хоршооны дарга Б.Өлзийтогтохтой хийсэн ярилцлагад үндэслэв.

Гишүүдийн хэрэгцээний өөрчлөлт

Цаг хугацаа өнгөрөх тусам хэрэгцээ өөрчлөгдөж байдаг. Жишээлбэл зээл авах боломж гарч ирсэнээр ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын эрэлтийг нэмэгдүүлж, чанарыг сайруулах шаардлагатай болдог. Хэрэгцээ өөрчлөгдөх нь хоршооны худалдан авах ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын төрөл, хэмжээнд нөлөөлдөг. ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын хэрэгцээнд олон хүчин зүйлс нөлөөлдөг. Үүнд:

- өрсөлдөгчдийн санал болгож буй таатай нөхцлүүд, жишээ нь хямд үнэ;
- ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын чанар болон үнэтэй холбоотой өөрчлөлтүүд;
- цаг агаарын өөрчлөлт;

- үйлдвэрлэлийн төрөл, зүйлийн өөрчлөлт (шинээр өөр төрлийн тариалалт хийх);
- урамшуулалд хамрагдах боломж;
- шинэ бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэх боломж;
- зээл авах боломж;
- зах зээлийн өөрчлөлтүүд, жишээлбэл үйлдвэрлэгчид хөрөнгө оруулалтын дэмжлэг авах баталгаат борлуулалтын суваг.

Гишүүн бус хүмүүс

ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцоо гишүүн бус хүмүүст худалдах эсэхээ хоршоо шийднэ. Гишүүн бус хүмүүс хоршооны ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын нийлүүлэлтээс ашиг хүртэх тохиолдол гардаг. Хоршооны гишүүн байхын ашигтай тал нь үнийн таатай нөхцөл, нэмэлт үйлчилгээ авах, бусад боломжоор хангагдах явдал юм. Гишүүн бус хүмүүст ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг борлуулах нь хоршооны орлого, түүнчлэн гишүүдийн хүртэх үр ашгийг нэмэгдүүлэх ач холбогдолтой. Хоршоо нь зөвхөн гишүүддээ нэмэлт үйлчилгээг үзүүлэх, эсвэл гишүүн бус хүмүүс ч энэхүү үйлчилгээг тодорхой төлбөртэйгээр үзүүлэх эсэхээ шийдвэрлэж болох юм.



Нийлүүлэгчийг сонгох нь

Үйлдвэрлэлийн орцыг найдвартай, үнэ өртгийн хямд байлгахад зөв нийлүүлэгчийг сонгох нь амин чухал юм. Үйлдвэрлэлийн орцыг худалдан авах нийтлэг суваг нь дундын хоршоо (эсвэл хоршоодын холбоо), үндэсний эсвэл орон нутгийн бөөний болон жижиглэнгийн борлуулагчид, мал аж ахуй, газар тариалан эрхлэгчид (гишүүн болон гишүүн бус), орон нутгийн нийлүүлэгчид байдаг. Найдвартай нийлүүлэгчийг сонгох нь бэлтгэн нийлүүлэлтийн удирдлагыг амжилттай хийхэд нөлөөлөх гол хүчин зүйл юм. Модуль 2-т бэлтгэн нийлүүлэгчийг сонгоход тэдгээрийн бэлэн байдал, үнэ өртөг боломжийн байх, хүртээмжтэй, зохистой байдал зэргээс хамаарах талаар тайлбарласан. Үйлдвэрлэлийн орцыг худалдан авах нийлүүлэгчийг сонгохдоо үйлдвэрлэлийн мөчлөгтэй уялдсан хэрэгцээтэй газар, цаг үед бэлэн байх зэргийг анхаарна.

ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг найдвартай, хямд өртгөөр худалдан авахын тулд зөв ханган нийлүүлэгчийг сонгох хэрэгтэй. ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцийг ихэвчлэн дундын хоршоо (эсвэл хоршоодын холбоо), орон нутгийн эсвэл үндэсний хэмжээний бөөний болон жижиглэнгийн худалдаачид, малчид, тариаланчид (гишүүн болон гишүүн бус), эсвэл бусад орон нутгийн нийлүүлэгчид нийлүүлдэг. Найдвартай, сайн нийлүүлэгчийг сонгох нь нийлүүлэлтийн удирдлагын амжилтын гол тулгуур юм. Модуль 2-т худалдан авалтын сонголт нь бэлэн байдал, боломжийн үнэ, боломжит нийлүүлэлт, баталгаа зэргээс шалтгаалдаг тухай тайлбарласан. ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын нийлүүлэгчийн бэлэн байдал гэдэгт үйлдвэрлэлийн мөчлөгтэй уялдуулан тухайн орцыг хэрэгцээтэй цагт, авахад хялбар газарт бэлэн байхаар тодорхойлогдоно.

Боломжийн үнэ гэдэг нь бүтээгдэхүүний үнэ болон хөнгөлөлт, урамшуулал, тээврийн зардал, төлбөрийн нөхцөл зэргийг багтаасан ойлголт юм. Боломжит нийлүүлэлт гэдэг нь ерөнхийдөө байршил болон хүргэлтийн хугацааг тодорхойлно. Баталгаа гэдэг нь нийлүүлэгчийн нийлүүлж буй ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын чанарын асуудал юм. ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын олон төрөл байдал, чанар, баталгаажуулалт зэрэг нь албан ёсны эрх бүхий газраас (стандартын алба, хортон шавьжны хорны хэрэглээг хянах г.м.) баталгаажсан эсэхийг анхаарах хэрэгтэй. Чанараас гадна барааны төрөл зүйл, тоо хэмжээ, нийлүүлэгчийн барааны хэмжээ (50 кг-аар савласан уу? 5 кг-аар уу?) зэргийг харгалзан үзнэ. Хэрэв нийлүүлэгч нь нэмэлт үйлчилгээ (тээвэрлэлт, мэдээллийн болон нэвтрүүлэх үйлчилгээ, зээл, барааны тээвэрлэлтийн даатгал зэрэг) үзүүлж байвал тухайн нийлүүлэгчийг сонгох бас нэгэн үндэслэл болдог.

Хамгийн сайн нийлүүлэгчийг сонгохдоо та Нийлүүлэгч Б-ийн үзүүлж буй бүх нэмэлт үйлчилгээний үнэ цэнийг Нийлүүлэгч А-ийн үнийн хөнгөлөлттэй харьцуулан үзэх ёстой. Дээр дурьдсан шалгууруудаас гадна нийлүүлэгчийг сонгох бас нэг шаардлага бол түүний найдвартай байдал юм. Нийлүүлэгчийг сонгох, гэрээ байгуулахад анхаарах зарим шалгууруудыг доорх зургаар онцлон харууллаа.⁶



6 М. Харпер: Нийлүүлэлтийн удирдлага, Хөдөө аж ахуйн хоршоодод зориулсан хоршооны удирдлагын сургалтын материал (МАТКОМ) (Женев, ОУХБ, 1980)

Дээрх зурагт зарим анхаарвал зохих асуултуудыг тусгасан байна. Үнээс гадна нийлүүлэгчийн санал болгож буй үйлчилгээний бусад нөхцөл хоршоонд таатай байх ёстой. Хоршоо өөрт ашигтай нөхцлөөр гэрээ хийх, зарим боломжтой зүйлүүдээс татгалзахаар нийлүүлэгчтэй зөвшилцөж болно. Гэрээ байгуулах нь сүүлийн шат бөгөөд энэ нь ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг нийлүүлэхтэй холбоотой нөхцлийг хоршоо болон нийлүүлэгч заавал биелүүлэхээр зөвшилцсөн тохиролцоо юм. Гэрээнд гарын үсэг зурснаар талууд заавал биелүүлэх нөхцөл шаардлагуудыг хүлээн зөвшөөрсөн гэсэн үг юм. Гэрээ нь эрх зүйн баримт бичиг бөгөөд хоёр талын харилцааг зохицуулах үндэслэл болдог. Хэрвээ хоршоо хүсвэл гэрээний нөхцлийг зөрчихөд үүсэх хариуцлагыг гэрээнд оруулж болно. Аман тохиролцоо(бичгээр хийнэ гэж заагаагүй бусад тохиролдолд)-г ихэнх улсын хууль эрхзүйд нотлоход хэцүү байдаг учраасгэрээнд талуудын тохиролцсон бүхий л саналуудыг тусгах шаардлагатай. Хэрвээ аман тохиролцоог нотолж чадаагүй тохиолдолд гэрээг давуу эрхтэйгээр авч үзнэ.

Хоршоо нь ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг шаардлагатай хэмжээгээр нийлүүлж чадах дундын хоршооны (хоршоодын холбооны) гишүүн байж болно. Анхан шатны хоршоо нь холбооноосоо худалдан авалтаа хийдэг туршлага нилээд нийтлэг байдаг. Зарим тохиолдолд хоршооны удирдлага нь ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцоо өөр нийлүүлэгчээс авахаар шийдвэрлэж болно. Дундын хоршоо нь ижил бараа бүтээгдэхүүнийг бөөний худалдаачдаас тийм ч таатай бус нөхцлөөр санал болгож болно. Энэ тохиолдолд хоршоо доорх асуудлуудад анхаарах хэрэгтэй:

- Илүү таатай нөхцөл бий болгохоор дундын хоршоотойгоо хэлцэл хийх.
- Дундын хоршооныхоо гишүүн, бас хэрэглэгчийн хувьд асуудлыг бүх гишүүдийн хурлаар хэлэлцүүлэх.
- Хэрвээ хоршоодын холбоо үр дүнтэй ажиллаж, хоршоо жилийн эцэст ногдол орлого хүртэнэ гэж үзвэл хоршоодын холбоогоо нийлүүлэгчээр сонгож болно.

Хоршоо нь нийлүүлэгчээ солих тохиолдол ч бий. Ихэнх гэрээ нийлүүлэгч гэрээний нөхцөл шаардлагуудыг биелүүлээгүй тохиолдолд цуцлагдахаар хийгддэг. Нийлүүлэгч нь барааны тоо хэмжээ, чанар, хүргэлтийн хугацаа, холбогдох мэдээллээр хангах, зөв газарт хүргэлт хийх, нэхэмжлэхэд тоо хэмжээ, үнийг үнэн зөв бичих зэрэг гэрээний нөхцөлүүдийг биелүүлж, харилцагчийн ёс зүйн хэм хэмжээг баримтлах ёстой. Хэрэв нийлүүлэгч нь бодит үндэслэлгүйгээр эдгээр нөхцлийг хангаагүй, үйлчилгээгээ сайжруулж чадаагүй бол хоршоо байгуулсан гэрээг цуцлах эсэх талаар анхаарах хэрэгтэй.

ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг хоршоо хэзээ нийлүүлэх нь зүйтэй вэ?

Хоршоо нь ХАА-н үйлдвэрлийн орцыг нийлүүлэх үүргийг хүлээхгүй байж болно. Жишээлбэл, илүү таатай үйлчилгээ болон үнэ санал болгож чадахгүй, мөн гишүүд нь ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг өөр газраас авч байгаа тохиолдолд хоршоо нийлүүлэлт



хийх шаардлагагүй. Үүний оронд мөнгө, зай талбайг бусад зүйлд эсвэл үйлчилгээнд ашиглаж болно. Түүнчлэн хоршоо нь өрсөлдөхүйц, хямд үнээр борлуулах боломжгүй бол энэхүү үүргийг илүү боломжийн байгууллагад үлдээх нь илүү зохистой байх талтай. Хоршооны борлуулалтын үнэ зардлаа нөхөж ашигтай байх ёстой төдийгүй бусад нийлүүлэгчдээс доогуур байх шаардлагатай.

Хоршоо нийлүүлэлтийн үйлчилгээ үзүүлээд алдагдалд орж болохгүй. Борлуулалтын үнэд нийлүүлэлтийн үйл ажиллагааны зардал болох гэрээ байгуулах болон бусад хөдөлмөр зарцуулалттай холбоотой зардлууд шингэсэн байх ёстой. Цаашид энэ талаар Сэдэв 3-т дэлгэрэнгүй тайлбарлах болно. Зайлшгүй нийлүүлэх ёстой орцыг эрэмбэлэх ёстой. Үйлдвэрлэлийн мөчлөгт зарим орц зайлшгүй шаардлагатай болохыг мартаж болохгүй юм. Жишээлбэл, үрийн шинэ төрөлд тусгай бордоо эсвэл хортон шавьжийн хор шаардлагатай болж болно. Хэрвээ гишүүд нь эдгээр нэн шаардлагатай зүйлсээр хангагдахгүй бол өмнөхөөс илүү хүнд байдалд орж болзошгүй. Гишүүдийнхээ хэрэгцээг хангахуйц ХАА-н үйлдвэрлэлийн бүх орцыг нийлүүлж байхын тулд үр, бордоо, хортон шавьжны хорыг багц болгон нийлүүлж болох юм.

Магадгүй ямар ч ашиг олохгүй байсан ч, эсвэл тогтмол нийлүүлэх баталгаагүй ч ХАА-н үйлдвэрлэлийн орц, бараа бүтээгдэхүүн нийлүүлэх шийдвэр гаргаж болно. Гишүүдийн эдийн засгийн гол үйл ажиллагаанд ХАА-н үйлдвэрлэлийн орц зайлшгүй шаардлагатай тохиолдолд л ийм шийдвэр гаргадаг. Мөн гишүүд хувийн худалдаачдаас худалдан авснаар санхүүгийн хувьд ноцтой асуудалд орсон, түүнчлэн хувийн худалдаачид үйлдвэрлэлд нөлөөлж болзошгүй чанар муутай ХАА-н үйлдвэрлэлийн орц нийлүүлэх, эсвэл эдгээр орцыг орлуулах боломжгүй тохиолдол байж болно. Ийм нөхцөлд ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг нийлүүлэхээс өөр аргагүй.

ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг нөөцлөхтэй холбоотой анхаарах нэг чухал асуудал бол агаар, усны эх үүсвэрийг бохирдуулах зэргээр хүрээлэн буй орчинд аливаа

сөрөг нөлөө үзүүлж болохгүй. Бараа бүтээгдэхүүнийг гадаад орчинд сөрөг нөлөө үзүүлэхээргүй, аюулгүй, найдвартай байдлаар нөөцлөх хэрэгтэй. Хоршоо үүнд хариуцлагатай хандахын тулд ямар үүрэг гүйцэтгэж болох вэ? Жишээлбэл, хоршоо нь өөрийн газар дээр химийн гаралтай ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг нөөцлөх бол эрүүл ахуй, аюулгүй байдлын эрсдлийг бууруулахын тулд анхааруулах тэмдэг тавьж, аюултай бүтээгдэхүүнүүдийг цоожтой агуулахад хадгалах хэрэгтэй.

Агуулах нь мөн ажиллагсдын аюулгүй байдлыг хангасан байх шаардлагатай. Ялангуяа бэлчээрийн мэрэгч амьтны хор хадгалах, бүтээгдэхүүнтэй харьцах ажиллагаанд аюулгүй байдлыг баримтлан ажилласнаар ажиллагсад, гишүүдийн эрүүл ахуйн эрсдлийг бууруулах юм. Холбогдох мэдээлэл өгөх (савны хаяг шошго, хортойг анхааруулсан тэмдэг, орцын хэмжээ, хадгалах, тээвэрлэх, ашиглах, хаяхад мөрдөх аргачлал г.м), гишүүдэд зориулсан сургалт зохион байгуулах нь аливаа сөрөг нөлөөллөөс урьдчилан сэргийлэх чухал арга зам болдог.



Бие даалт 1.1

Танай хоршоо гишүүдийнхээ ХАА-н орцын хэрэгцээг хэрхэн тодорхойлдог вэ?
ХАА-н үйлдвэрлэлийн орц нийлүүлэхдээ ямар стратеги баримталдаг вэ?



СЭДЭВ 2

Хадгалалт ба
нөөцийн удирдлага

Сэдвийн товч танилцуулга

Гишүүдийн эрүүл мэндийг хамгаалах, хэрэгцээг хангаж болохуйц тохиромжтой нөхцлөөр бараа, бүтээгдэхүүнийг агуулахад нөөцлөх бүхий л үйл явцыг хадгалалт гэж тодорхойлж болно. Хадгалалт нь дараах үйл ажиллагаануудыг багтаасан ойлголт юм.

Үүнд:

- Нийлүүлэгчээс бараа, бүтээгдэхүүнийг хүлээн авч шалгах;
- Агуулахад байршуулах;
- Албан бүртгэл хөтлөх;
- Агуулахад хүрэлцэхүйц зай талбай, тоног төхөөрөмжийн бололцоо байгаа эсэхийг нягтлах;
- Аюулгүй байдал, чанарын тогтолцоог мөрдөх;
- Элэгдэл, хорогдлыг хянах (агших, уурших, хулгайд алдах зэргээс үүссэн);
- Агуулахыг цэвэр байлгах;
- Муудаж гэмтсэн бүтээгдэхүүнийг ялгах.

Нөөцийг хадгалах, удирдах нь өртөг өндөртэй тул агуулахын зардлыг хамгийн хямд байлгах, хэрэгтэй үед нь гишүүдэд түгээх гэсэн хоёр зарчмыг уялдуулан баримтлах нь зүйтэй. Эхнийх нь нөөцийг байнга их хэмжээгээр хадгалах, харин сүүлийнх нь тодорхой хугацаанд хязгаартай нөөцийг хадгалах, эсвэл ямар ч нөөц хадгалахгүй гэсэн үг. Агуулахад бараа бүтээгдэхүүнийг нөөцөлснөөр мөнгөн хөрөнгөө ямар нэг байдлаар эргэлтэнд оруулахгүй уяж байдаг учраас үүнийг мөнгөтэй адил чухалчлан авч үзэх хэрэгтэй.

Бараа, бүтээгдэхүүний аюулгүй байдлыг хангах, зөв зөөж тээвэрлэхийн тулд тодорхой шалгуур үзүүлэлтийн дагуу хяналт тавих нь зүйтэй (нөөцийн хяналт хэсгээс үзнэ үү).

Нөөцөлж хадгалах уу?

Хөдөө аж ахуйн орцыг нөөцлөх нь гишүүдийн хэрэгцээг хангах боломж олгодог хэдий ч өртөг өндөртэй байдаг. Иймд хоршооны удирдлага нөөцлөх эсэх талаар хариуцлагатай шийдвэрийг гаргах шаардлагатай. Аливаа хоршооны нийлүүлэлтийн захиалга нь байнгын тогтвортой бус байдаг онцлогтой. Хэрэв нөөцлөн хадгалахаар шийдсэн бол хэзээ, хэр хэмжээгээр нөөцлөх, зардлаа хэрхэн бууруулахыг хоршооны удирдлага мөн шийдэх хэрэгтэй.

Бэлтгэн нөөцлөх оновчтой хувилбаруудын талаар ярихын өмнө хоршоо нь гишүүдийнхээ мал аж ахуй, газар тариаланд шаардлагатай ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг нөөцөлж хадгалахгүйгээр нийлүүлэх боломжтой эсэхийг судалж тогтоох нь чухал юм. Ингэснээр нөөцлөн хадгалахтай холбоотой зардал гарахаас сэргийлэх юм. Хоршоо бүтээгдэхүүний нийлүүлэлтийг өөр хувилбараар шийдвэрлэх боломжтой. Жишээ нь, жил бүр аравдугаар сарын эхээр гишүүдэд хэдэн мянган шуудай бордоо



хэрэгтэй болдог гэж үзье. Бүх гишүүдээс урьдчилан захиалга авсны дараа бордооны захиалгаа өгнө. Нэг нийлүүлэгчид бүх захиалгыг нийлүүлэх боломжтой бөгөөд тээвэрлэлтийг товлосон өдөрт нь шууд гишүүдэд хүргэхээр зохион байгуулж болно. Энэ тохиолдолд хоршооны тэргүүлэгчид болон ажилтнууд захиалгыг тээвэрлэж ирэх өдөр газар дээр нь очиж гишүүдэд шууд тараана. Шууд тараасан тохиолдолд хоршоонд хадгалалтын зай талбай шаардлагагүй болно. Олон гишүүн ижил бүтээгдэхүүнийг, ижил хугацаанд авахаар захиалга өгсөн, хүргэж ирэх өдөр нь тодорхой бөгөөд өөрчлөгдөхгүй тохиолдолд л ийнхүү зохицуулах боломжтой. Олон гишүүнд шууд хүргэлт хийх нь хүргэлтийн зардлыг хэмнэдэг. Тодорхой

бүтээгдэхүүнийг захиалсан хэмжээгээр нийлүүлэх боломжтой тохиолдолд шууд хүргэлт хийх шаардлагатай бөгөөд энэ нь зохион байгуулахад ч хялбар байдаг. Барааг хүлээн авангуутаа шууд хэрэглэдэг бол агуулах огт шаардагдахгүй юм.

Хэрэв энэхүү хувилбарыг хэрэгжүүлэх боломжгүй бол хоршоо ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг нөөцлөх агуулахтай байх зайлшгүй шаардлагатай. Түүнчлэн агуулахтай байх өөр бусад шалтгаанууд ч бий. Жишээлбэл, гишүүд бөөний худалдаачдын зардаг их хэмжээгээр биш хоршооноосоо бага хэмжээгээр худалдан авах сонирхолтой байж болно. Мөн жилийн туршид хэрэглэгддэг зүйлсийг байнга бэлэн байлгах хэрэгтэй болдог. Эсвэл бөөний худалдаачдад байнга нийлүүлж чаддаггүй ХАА-н үйлдвэрлэлийн

орцыг хоршоо авч “барааны нөөц” болгон хадгалж болох юм.

Сайн зохион байгуулагдсан агуулахын тогтолцоо нь тал бүрийн ашиг тустай ч зарим нэг сул талууд бас байдаг (Хүснэгт 2.1).



Хүснэгт 2.1: Хадгалалтын давуу болон сул талууд

Давуу тал	Сул тал
- Хоршоо нь ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг хэрэгцээтэй үед гишүүддээ нийлүүлэх боломжтой болно. - Бараа материалыг бороо, наранд муудах, хулгана идэх зэрэг эрсдлээс хамгаална. - Бараа материалын аюулгүй байдлыг сайн хангаснаар бүх төрлийн хорогдол багасна. - Хадгалалт нь нэг удаад их хэмжээгээр авч нөөцлөх боломж олгодог тул худалдан авалттай холбоотой зардал буурна. - ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг малчид, тариаланчид гэртээ хадгалахын оронд хоршоо аюулгүй орчинд хадгалснаар эрүүл ахуй, аюулгүй байдалд учрах эрсдлийг бууруулдаг.	- Агуулахын зай талбай, тоног төхөөрөмж, даатгал, хорогдол, ажиллагсдын цалин, хөрөнгө эргэлтэнд орохгүй байх зэрэг хадгалалттай холбоотой зардал өндөр байна. - Муудах эрсдэлтэй - Агуулахад нөөцөлсөн бүтээгдэхүүн нь технологийн өөрчлөлтөөс хамаарч хоцрогдох магадлалтай. - Нөөцөлж хадгалсан ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын үнэ зах зээл дээр буурахад гишүүд нь үүнээс өндөр үнээр худалдан авахаас өөр аргагүй байдалд хүрнэ. Энэ үед гишүүд нь хямд үнэтэйгээр өөр газраас авч болзошгүй тул хоршоо үнээ буулган алдагдалд орох тохиолдол үүсдэг.

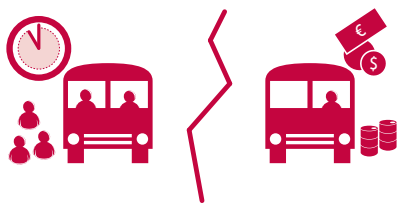
Агуулахын нөөцийг хэрхэн удирдах вэ?

Хүргэлтээр ирсэн бараа бүтээгдэхүүний хяналт шалгалт

Хяналт шалгалт нь хүргэлтээр ирсэн барааны бодит тоо хэмжээ, чанарыг өгсөн захиалга болон нийлүүлэгчээс өгсөн баримттай тулган шалгах үйл явц юм. Үүнд тоолох, хэмжих, чанарыг магадлах, шалгах, гадаад байдалд ажиглалт хийх зэргээр татан авсан барааны нөхцөл байдлыг тодорхойлох бүхий л ажиллагаа багтана. Бага хэмжээгээр худалдан авсан тохиолдолд хоршоо уут, багц нэг бүрийг шалгах боломжтой. Харин их хэмжээгээр авсан тохиолдолд таван уут тутамд түүвэр шалгалт хийж болох юм. Хяналт шалгалт нь зардал өндөртэй байдаг.

ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын тээвэрлэлт

Тээвэрлэлт нь зардал өндөртэй байдаг. Хоршооны удирдлага нь бараа бүтээгдэхүүний тээвэрлэлтийн үр ашигтай, үр дүнтэй байдлыг хангах ёстой. Иймд удирдлага өөрөө энэ үүргийг хүлээхээс гадна тээвэрлэгчтэй гэрээ байгуулна.



Хэрэгцээгүй зардал гаргахаас урьдчилан сэргийлэхийн тулд бараа бүтээгдэхүүний тээвэрлэлтийг оновчтой төлөвлөх шаардлагатай. Хоршоо өөрийн тээврийн хэрэгсэлтэй эсэх, эсвэл тээврийн хэрэгсэл худалдан авахаар төлөвлөж буй зэргийг харгалзан үзнэ. Хоршоо тээврийн

үйлчилгээ эрхэлдэг байгууллагаас тээврийн хэрэгсэл түрээслэх, нийлүүлэгч өөрөө тээвэрлэх боломжтой бол нэмэлт үйлчилгээ болгож тээвэрлэлтийг нийлүүлэгчээр хийлгэх нь хямд бөгөөд боломжит хувилбар юм. Зардал-үр ашгийн тооцоог гаргасны үндсэн дээр хамгийн хэмнэлттэй хувилбарыг сонгох нь зүйтэй. Хоршоо өөрийн машинтай байх нь давуу болон сул талуудтай (Хүснэгт 2.2).

Хүснэгт 2.2: Өөрийн тээврийн хэрэгсэл: Давуу ба сул талууд

Давуу талууд	Сул талууд
- Хоршоо өөрөө тээврийн хэрэгсэлтэй бол хүссэн үедээ тээвэр хийх боломжтой болно. Хоршооны тээврийн хэрэгсэл нь хэзээд бэлэн байдаг ба гишүүдээс өөр хэн ч хэрэглэдэггүй. - Хоршоо өөрөө тээврийн хэрэгсэлтэй бол тээврийн зардал багасна. - Хоршоо өөрөө тээвэрлэлтийн хуваари оновчтой хийх боломжтой. - Хоршоо тээвэрлэлтийн хэрэгцээгээ маш тодорхой мэддэг тул хэрэгцээндээ нийцсэн тээврийн хэрэгсэл худалдан авдаг. Тээврийн хэрэгсэл хөлслүүлдэг компани хоршооны хэрэгцээнд нийцэх машингүй байж магадгүй. - Машинтай байх нь хоршооны өмчлөх хөрөнгийн хэмжээг нэмэгдүүлэхээс гадна зээл авахад барьцаалах, баталгаа гаргах боломж нэмэгдүүлдэг. - Тээвэрлэлтийн зах зээл бүрэн хангагдаагүй байх тохиолдолд хоршоо бусдад машинаа түрээслүүлэх замаар орлогоо нэмэгдүүлэх боломжтой.	- Тээврийн хэрэгсэл худалдан авах нь хөрөнгө оруулалтын зардлыг нэмэгдүүлэх, банкнаас зээл авч, зээлийн хүү төлөх болдог. Зээл авахад хоршоонд барьцаа хөрөнгө шаардагдана. - Үйл ажиллагааны болон тогтмол зардал өндөрсдөг: цалин, нийгмийн даатгалын зардал, өдөр тутмын зайлшгүй хэрэгцээт зардал, шатахуун, элэгдлийн зардал, засвар үйлчилгээтэй холбоотой зардал, даатгал, зөвшөөрөл, замын хураамж, татвар, орлогын татвар, тээвэрлэлтийн үйл ажиллагааг удирдан зохион байгуулахтай холбоотой илүү цаг г.м. - Осол гэмтэл, эвдрэл гарсан тохиолдолд хоршоо тээвэрлэлтээ хийх боломжгүй болдог бол харин өөр байгууллагаас түрээсэлдэг нөхцөлд эдгээр асуудал үүсэхэд өөр тээврийн хэрэгсэл гаргаж өгдөг. - Тээврийн хэрэгслийг зүй бусаар ашиглах: Жолооч, хоршооны удирдлага, тэргүүлэгчид хувийн хэрэгцээндээ машин ашиглаж болзошгүй бөгөөд ингэснээр үйл ажиллагааны зардлыг өсгөж, хөрөнгийн үнэ цэнийг бууруулна. - ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын худалдан авалт нь улирлын чанартай, тээвэрлэлтийн зах зээл бүрэн хангагдсан тохиолдолд тээврийн хэрэгслээ түрээслүүлэх нь хэцүү байдгаас тээврийн хэрэгслээ бүрэн ашиглах боломжгүй.

Үнэн хэрэгтээ хоршоо өөрийн тээврийн хэрэгсэлтэй байх нь гаднаас түрээслэн хэрэглэснээс илүү зардалтай байдгийг ойлгох хэрэгтэй. Иймд тээврийн хэрэгслийг түрээслэх, ингэснээр нийлүүлэлтийн үйлчилгээний зардлыг бууруулах хувилбарыг анхаарах шаардлагатай.



Бие даалт 2.1

Танай хоршоо тээвэрлэлтээ хэрхэн зохицуулдаг вэ? Яагаад тэрхүү хувилбарыг сонгосон бэ?

Агуулахын нөөцийн хэмжээг тодорхойлох

Хадгалалт нь өртөг өндөртэй ч нэг удаад их хэмжээгээр худалдан авахад бөөний үнийн хөнгөлөлт эдлэх давуу талтай байдаг. Хоршоо нөөцлөх болон худалдан авах бараа бүтээгдэхүүний хэмжээг эдийн засгийн тооцоотойгоор гаргах шаардлагатай. Ингэснээр эрсдлийг бууруулаад зогсохгүй хадгалалтын үр ашгийг нэмэгдүүлдэг. Худалдан авах хэмжээ, хадгалалттай холбоотой шийдвэр нь хэд хэдэн хүчин зүйлээс хамааралтай. ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг их хэмжээгээр худалдан авч, хадгалах нь багаар авсантай харьцуулахад давуу болон сул талтай. Хөдөө аж ахуйн зарим нийлүүлэлт нь улирлын бус, бүтэн жилийн турш хэрэглэгддэг. Агуулахын нөөцийг их, бага хэмжээгээр захиалах нь давуу болон султай байдаг тул захиалгын хэмжээ үүнээс хамаарч байдаг. Нийлүүлэлтийн үйл ажиллагаа нь дараах хоёр зөрчилдөөнт хүчин зүйлээс хамаардаг. Үүнд:

- *Нөөцлөх өртөг:* Нөөцийг хадгалахтай холбоотой зардал;
- *Нөөцгүйгээс үүсэх өртөг:* Гишүүдэд хүрэлцэх нөөцгүйгээс үүсэх өртөг (гишүүд үйлчилгээ авч чадахгүй болох, гишүүдийн идэвх сулрах).

Захиалах нөөцийн хэмжээ нь дээрх хоёр өртгийн хамгийн бага байх хэмжээ юм.

Жишээлбэл: Гишүүд сар бүр 10 анжис

буюу жилд 120-ыг худалдан авдаг.

Хоршоо нь нийлүүлэгчид хичнээн анжис

ямар давтамжтайгаар захиалахаа шийдэх

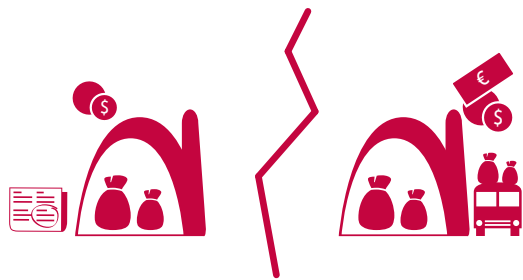
шаардлагатай. Энэ нь маш чухал шийдвэр

бөгөөд ийм шийдвэр гаргахад амаргүй.

Хэрэв хоршоо хэт их хэмжээгээр буюу 120



анжис нэг дор авбал зарагдаагүйг бүтэн жилийн турш хадгалах хэрэгтэй болно. Нэг удаад цөөн буюу хоёр ширхэгээр авбал хэдхэн хоногийн дараа дахин авах хэрэгтэй болно. Агуулахын нөөцийг их болон бага хэмжээгээр захиалах нь давуу болон сул талуудтай (Хүснэгт 2.3).



Санхүүгийн нөөцийг үр ашигтай зарцуулах, гишүүддээ сайн үйлчилгээ үзүүлэх нь хоршооны үүрэг юм. Дээрх жишээнд 120 анжис нэг дор авах, эсвэл хоёрыг авах нь оновчгүй юм. Иймд хоршооны удирдлага нь хэт ихээр эсвэл багаар бус, оновчтой хэмжээгээр захиалах нь зүйтэй. Энэхүү шийдвэр нь үнийн хөнгөлөлт авах боломж болон агуулахын нөөцийн эргэлтийн шаардлагаас хамаардаг.

Хүснэгт 2.3: Их болон бага хэмжээгээр нөөцлөхийн давуу болон сул талууд

	Давуу талууд	Сул талууд
Их нөөц	- Хоршоо агуулахын нөөцөө хурдан дуусгахгүй - Хоршоо их хэмжээний худалдан авалтаас үнийн хөнгөлөлт авна - Тээврийн зардал харьцангуй бага - Захиргаа, үйлчилгээний ажил бага - Гишүүд нь ирээдүйд бий болох үнийн өсөлтөөс хамгаалагдана	- Нөөцлөгдсөн хөрөнгийн хүүгийн зардал өснө - Муудах, асгарах, элэгдэх, эвдрэх, алдах зэрэг эрсдэл их - Агуулахад зай эзлэх тул хадгалалтын зардал өснө - Нэг төрлийн агуулахын нөөцийг их хэмжээгээр авснаар бусад бараа бүтээгдэхүүнийг авах мөнгөгүй болж, агуулахын нөөцийн төрөл багасна - Технологийн өөрчлөлтөөс шалтгаалж хадгалсан зарим бараа хоцрогдох, эсвэл хэрэгцээгүй болж болно - Даатгал болон харуул хамгаалалтын зардал өснө

Бага нөөц	- Хоршоо агуулахын нөөцдөө бага мөнгө зарцуулна - Бага хэмжээний бараа бүтээгдэхүүн авахад зээл авах шаардлагагүй - Муудах эрсдэл бага - Зай талбай бага шаардагдана - Даатгалын зардал бага, хулгайд алдах, шатах эрсдэл бага - Шинэ дизайнтай эсвэл хямд бараа гарч ирэхэд хуучин загварын, их хэмжээний бараа материалтай “зууралдах” шаардлагагүй	- Захиалга өгөх, хүлээн авах, төлбөр төлөх зэрэг бусад үйл ажиллагааны зардлууд өндөр - Олон удаагийн тээвэрлэлт шаардагдах тул тээврийн зардал өндөр - Хоршооны агуулахын нөөц дууссанаас гишүүд өөр газраас худалдан авч, хоршооны цэвэр орлогыг бууруулна - Хэрэглэгчийн сэтгэл ханамж буурна - Үнэ өсөх эрсдэлтэй
-----------	--	---

Их хэмжээгээр нөөцлөхийн давуу болон сул талуудад хоршоо болгоомжтой хандах хэрэгтэй. Зөвхөн бөөний үнийн хөнгөлөлтөд шүтэх нь сөрөг үр дагавар авчрах магадлалтай.

Агуулахын нөөцийн эргэлт нь тухайн бизнест бараа хэр хурдан эргэлдэж буй хурдыг илэрхийлдэг. Жишээлбэл: Хоршоо 20 анжис худалдан авахад ойролцоогоор хоёр сар орчмын хугацаанд борлуулж дуусгана. Улмаар дараагийн хоёр сард шаардагдах хэрэгцээг захиалан авна. Энэхүү тохиолдолд хоршооны агуулахын нөөцийн эргэц нь жилд 6 удаа байна гэсэн үг. Хэрэв хоршоо нэг удаадаа 60 анжис захиалан авна гэвэл агуулахын нөөцийн эргэц нь жилд хоёр удаа байна гэсэн үг юм. Нөөцийн эргэц хурдан байх нь ихэнх хоршоодод эдийн засгийн үр ашигтай байдаг. Энэ нь харьцангуй бага хэмжээгээр захиалсан тохиолдолд тэдгээрийг хэдхэн долоо хоног юмуу, сарын дотор борлуулна гэсэн үг юм. Ингэснээрээ агуулахын нөөцийн төрөл тус бүрт хэт их хөрөнгө түгжихгүйгээр эргэлтэнд оруулж илүү их орлого олох боломж бүрдэх юм.

Төвлөрсөн ба төвлөрөөгүй агуулахын нөөц

Хоршооны удирдлагын шийдвэрлэх шаардлагатай бас нэг асуудал бол нөөцийг нэг газар төвлөрүүлэх үү, эсвэл гишүүддээ ойрхон төвлөрсөн бусаар байлгах уу гэдгийг шийдвэрлэх юм. Том хоршооны тухайд төвлөрсөн агуулахтай, жижиг салбаруудтай байж болно. Төвлөрсөн агуулахын нөөцийн давуу ба сул талуудыг хүснэгт 2.4-т үзүүлээ.



Хүснэгт 2.4: Төвлөрсөн агуулахын нөөцийн давуу ба сул талууд

Давуу талууд	Сул талууд
• Хяналт тавихад хялбар • Хүргэлт болон хяналтыг нэг цэг дээр хийнэ • Нийлүүлэгчтэй харилцахад хялбар • Стандарт хэрэгжүүлэх боломжоор хангагдана • Бараа материалын эргэлт өндөр: актлах магадлал бага • Үйл ажиллагааны зардал бага	• Гишүүдийн хэрэгцээнд мэдрэмжгүй • Гишүүдэд хамгийн тохиромжтой газарт байршдаггүй • Байгалийн болон хүний оролцоотой (гал түймэр г.м.) гамшигт өртөх эрсдэлтэй

ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг хэзээ захиалах вэ?

Захиалах бараа материалын хэмжээг тодорхойлохоос гадна хоршоо хэзээ захиалах, хэзээ хүлээн авах, хоршооны агуулахад авах уу, малчид тариаланчдад шууд хүргэх үү (эсвэл аль алинд уу) зэргийг мэдэх шаардлагатай юм. Мэдээж хоршоо нь барааны өмнөх үлдэгдлийг дуусах хүртэл хүлээж болохгүй. Учир нь нийлүүлэгч хүргэлтийг захиалга авмагцаа хийдэггүйгээс хоршоо нь нөөцгүй болно. Зарим нийлүүлэгч захиалгын хүргэлтийг хэдэн сарын дараа хийх тохиолдол ч байдаг. Захиалга өгснөөс барааг хүлээн авах хүртэлх хугацаанд хичнээн хэмжээний бараа зарагдахыг хоршоо тооцож гаргах шаардлагатай. Хоршоо захиалга өгөх хугацааг тодорхойлохдоо дараах асуудлыг анхаарна:

- Бараа бүтээгдэхүүний эрэлт нь тариалалтын улирал болон бэлчээрийн бүтцээс хамаардаг;
- Захиалга өгснөөс барааг хүлээн авах хүртэлх хүлээх шаардлагатай хугацаа;
- Захиалсан бараа хугацаанаасаа хоцрох, эсвэл эрэлт өөрчлөгдөх зэрэг тулгамдсан үед бага хэмжээний нөөцийн үлдэгдэлтэй байх.

Хэрвээ хоршоо хүргэлтийн хугацаа болон долоо хоногийн борлуулалтын хэмжээг мэдэж байвал барааны төрөл бүр дээр нэмэлт захиалга хийх үлдэгдлийг тодорхойлж болно. Агуулахын нөөцийн үлдэгдэл нь тэрхүү хэмжээнд хүрмэгц хоршоо захиалга өгөх хэрэгтэй. Тухайлбал: Тахианы тэжээл нийлүүлэгч нь хоршоо захиалга өгснөөс хойш нэг долоо хоногийн дараа хүргэдэг. Хоршоо сар бүр 40 уут орчмыг борлуулдаг гэж үзвэл 10 уут тэжээл үлдсэн тохиолдолд хоршоо дараагийн захиалгыг өгөх хэрэгтэй болно. Хэрвээ барааны хүргэлт хойшлогдсон, эсвэл борлуулалт нэмэгдсэн тохиолдолд хоршоонынөөц тасрах эрсдэлтэй. Нөөцөд 15 уут үлдсэн тохиолдолд захиалга өгөх шийдвэрийг хоршоо гаргах нь илүү аюулгүй юм. Тэгвэл тахианы тэжээлийн захиалга өгөх шаардлагатай үлдэгдэл нь 15 уут болно.



Бие даалт 2.2

Танай хоршоо хэзээ захиалга өгдөг вэ? Энэхүү шийдвэр нь юунд үндэслэсэн бэ?

Энэхүү аргачлалаар хоршоо нь нөөц тус бүрийн байх хамгийн бага хэмжээг тодорхойлж болно. Агуулахын нөөцийг хэт их үлдэгдэлтэй эсвэл дуусгахгүйн тулд хоршооны менежер захиалгын сайн тогтолцоотой байх хэрэгтэй.

Агуулахын нөөцийн хяналт

Агуулахын нөөцийн хяналт нь бараа бүтээгдэхүүн агуулахад орох ба гарах хөдөлгөөнийг байнга бүртгэх, ямар ч цаг үед агуулахад байгаа барааны бодит үлдэгдлийг тогтоох тогтолцоо юм. Агуулахын нөөцийн хяналт нь орж байгаа болон гарч байгаа бараа бүтээгдэхүүнийг бүртгэх, барааны үлдэгдлийг тоолж баталгаажуулах, агуулахад байгаа нөөцөд үнэлгээ хийх гэсэн гурван гол элементийг агуулдаг.

Нийлүүлэлтийн үйлчилгээнд оруулсан хөрөнгө оруулалтаа найдвартай байлгахын тулд агуулахын хяналт нь ямар ч хоршооны хувьд маш чухал юм. Агуулахын нөөцийн үр дүнтэй хяналтын ашиг тусын зарим жишээг дурьдвал:

- Хяналт нь бараа бүтээгдэхүүнийг зөв цагт, оновчтой тоо хэмжээгээр байнга
- байлгах боломжийг олгодог. Үр дүнтэй хяналт нь оновчтой хугацаанд захиалга хийх, дахин захиалах хэмжээг тодорхойлоход туслахаас гадна нөөцгүй болох эрсдлийг бууруулдаг.
- Бараа бүтээгдэхүүн алслагдсан даруйд хоршоо мэдэх тул хулгай, залиланг багасгадаг.
- Агуулахад байгаа нөөцийг тоо хэмжээ болон үнэ цэнийн хувьд тодорхойлоход тусалдаг.
- Хулгай, зүй бус ашиглалт зэрэг хорогдлыг илрүүлэхэд тусалдаг.



- Эвдрэх, муудах, хугацаа дуусах зэргийг илрүүлэхэд тусладаг.
- Агуулахын нөөцийн үнэлгээнд тусладаг.
- Хоршооны санхүүгийн гүйцэтгэлийг илэрхийлэхэд туслах санхүүгийн тайланг бодитоор гаргахад тусладаг.

Өмнөх сэдэвт дурьдсаны дагуу гишүүдийн хэрэгцээний үнэлгээ нь гишүүдэд хэрэгцээтэй бүх барааг ямар хэмжээгээр, хэзээ шаардлагатай болохыг тодорхойлоход тусладаг. Энэхүү мэдээлэл бэлэн болмогц хоршооны стратеги болон зорилгод үндэслэн удирдлага нь нөөцийн зохистой нэр төрлийг тодорхойлж болно. Агуулахын зай талбай эсвэл санхүүгийн нөөц хязгаарлагдмал тохиолдолд худалдан авах бараа бүтээгдэхүүнийг эрэмбэлэх нь ач холбогдолтой байдаг. Хөрөнгө оруулалт хийхээр сонгогдсон бүх бараа бүтээгдэхүүний сар бүрийн цэвэр орлогын харьцаа нь аль бүтээгдэхүүн хоршоонд онцгой ашигтай, аль нь үр ашиг муутайг харуулдаг. Гишүүдийн тодорхой нэг хэрэгцээг хангахуйц ашиг багатай бараа бүтээгдэхүүний худалдан авалтаа үргэлжлүүлэх явцад хоршоо бараануудын ашгийн түвшингийн ялгааг мэдэж байх нь алдагдлыг урьдчилан мэдэх боломжтой болдог. Иймд удирдлага нь илүү оновчтой шийдвэр гаргаж болно.

Бүртгэл хөтлөлт

Агуулахын бүртгэл хөтлөлт нь бараа бүтээгдэхүүнийг хүлээн авах, буцааж гаргах зэргээр агуулахын нөөцийн бүх хөдөлгөөнийг бүртгэх үйл явц юм. Орж, гарч байгаа гүйлгээ бүрийг тухай бүрт нь баримтжуулан бүртгэх нь маш чухал байдаг. Агуулахын бүртгэлийг хийхээс төвөгшөөж болохгүй бөгөөд хоршоо нь нөөцийг нийлүүлэх үйлчилгээний бүртгэлийг оновчтой хийж хадгалах ёстой. Бүртгэл хөтлөлт нь тооллого хийлгүйгээр агуулахад байгаа нөөцийн үлдэгдлийг тоолох ажлыг хялбарчилдаг. Үүнтэй холбогдуулан хүлээн авсан болон гаргасан нөөцийг тухай бүр нь бүртгэж, үлдэгдлийг тооцож, тулгаж байх шаардлагатай. Бүртгэл хөтлөлтийг тухай бүр хийхгүй байснаас бий болох эрсдлүүд нь:

- Агуулахад дууссан бараа бүтээгдэхүүний талаар гишүүдэд буруу мэдээлэл өгөх
- Бараа материалыг оновчтой цагт дахин захиалахгүй байх.
- Илүүдэлтэй нөөцийг захиалж агуулахад нэмэх.
- Тайлан балансыг гаргах болон санхүүгийн удирдлагыг үр дүнтэй хэрэгжүүлэх боломжгүй болно.

Дараах агуулахын бүртгэлийн баримт бичгүүдийг хөтлөх нь зүйтэй. Үүнд: хүлээн авсан барааны падаан, хүргэлт хийсэн баримт (Хавсралт I), бараа тус бүрийн бүртгэлийн хуудас, агуулахын бүртгэлийн журнал, бараа авах падаан г.м (Хавсралт II).



Агуулахын зардал

Агуулахын зардлыг гишүүд эсвэл бусад үйлчлүүлэгчдийн худалдана авах бүтээгдэхүүний үнэд шингээх шаардлагатай байдаг. Агуулахын зардал нь өндөр байдаг бөгөөд барааг борлуулах үнэд шууд нөлөөлдөг. Агуулахын зардалд агуулахын байр, тоног төхөөрөмж, сав баглаа боодлын материал, хөдөлмөр зарцуулалт, хорогдол, даатгал, нөөцлөгдсөн бараанд түгжигдсэн мөнгөний үнэ цэнэ, халдваргүйжүүлэх болон хортон шавьжнаас хамгаалах, бичиг хэргийн зэрэг зардлууд багтдаг. ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг нөөцөлж хадгалах эсэх талаар шийдвэр гаргахад хоршооны удирдлага нь дараах зардлуудыг анхаарах шаардлагатай.

Агуулахын байшин барилга

Хэрэв хоршоо өөрийн байшинтай бол тайлант хугацаа бүрт элэгдлийг тооцох шаардлагатай (тухайн улсын хуулиар хэрхэн тогтоосноос хамаарна, ихэвчлэн жилээр). Элэгдлийг байшин барилгын үнэ өртгийг ашиглах нийт хугацаанд хувааж тооцож гаргадаг. Ашиглалтын хугацаа нь хоршооны санхүүгийн бодлогоос хамаардаг. Хэрэв агуулах түрээсэлдэг бол зардлыг нь сараар эсвэл жилээр төлдөг.

Өөрийн барилгыг барих эсвэл түрээслэх шийдвэр гаргахад байршлын хувьд гишүүдийн эрхэлж буй аж ахуйтай ойрхон эсэх, одоогийн байгаа агуулах нь гишүүдэд хүртээмжтэй эсэх, барилга барих, агуулахын үйл ажиллагаа явуулах хөрөнгө хүрэлцээтэй эсэхийг бодож нягтлах нь чухал юм.



мөн тооцно. Харин ашиглалтын хугацаа нь жилээс бага бол худалдан авсан үнэ нь зардалд тооцогдоно.

Сав баглаа боодол

Сав баглаа боодлын зардалд агуулахад хадгалахад шаардагдах уут, цаас, сав, сагс зэргийн зардал тооцогдоно.



Хорогдлын хувь хэмжээг барааны онцлогоос хамааруулан өртгийнх нь 0,1-0,2 хувиар тооцохыг зөвлөдөг.

Тоног төхөөрөмж

Агуулахад жин хэмжүүр, зөөвөрлөх суурь, ачих, буулгах, компьютер, оффисын тоног төхөөрөмж зэрэг тусгай төхөөрөмжүүд шаардлагатай. Хэрэв тоног төхөөрөмжийн ашиглалтын хугацаа нь нэг жилээс дээш бол хоршоо элэгдэлийн зардал тооцох хэрэгтэй. Хэрэв тоног төхөөрөмжийг түрээслэсэн бол түрээсийн зардлыг

Хөдөлмөр зарцуулалт

Агуулахад ажилладаг хүмүүсээс гадна агуулахын үйл ажиллагаанд хяналт тавьдаг болон удирддаг хүмүүсийн цалингийн харьцаа (нийгмийн даатгал, урамшуулал, бусад боломжит зардлууд) багтана.

Хорогдол

Хулгайлах, хумслах, гэмтэх, алдах, хортон шавьжид идэгдэх, муудах зэрэгтэй холбоотой хорогдолд зардал шаардагдах тул тооцох хэрэгтэй.

Даатгал

Хулгай, гал түймэр зэрэгтэй холбоотой тодорхой эрсдлүүдийг даатгуулах хэрэгтэй юм.

Агуулахад үлдсэн бараанд зарцуулсан мөнгө

ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг борлуулсан тохиолдолд мөнгөө банкинд байршуулж хүүгийн орлого олох боломжтой. Харин хадгалбал энэхүү орлого олох боломжоо алдах тул зардал гэж тооцно. Мөн банкны зээлийн хүүг тооцох шаардлагатай.

Халдваргүйжүүлэх, хортон шавьжийн хяналт

Халдвар, мэрэгчин болон хортон шавьжнаас агуулахыг хамгаалах, холбогдох зардлыг тооцох шаардлагатай.

Бичиг хэрэг

Нийлүүлэлтийн үйл ажиллагааны бүртгэл хөтлөлт зэрэгт бичиг хэргийн материал шаардагдах бөгөөд энэхүү зардлыг зардал-үр ашгийн шинжилгээнд тооцох нь чухал юм. Зардлаас гадна агуулах нь санхүүгийн ашигтай байх шаардлагатай бөгөөд ашгийг заавал мөнгөн утгаар тооцох боломжгүй байж болно. ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг малчид, тариаланчдын шаардлагатай үед нь авах боломжтой байлгах нь тэдгээрийн үйлдвэрлэл ба орлогод чухал хувь нэмэр оруулдаг. Энэ нь яваандаа хоршоонд нийлүүлэх бүтээгдэхүүнийг нэмэгдүүлэх юм. Агуулах нь захиалгын давтамжийг цөөрүүлдэг тул захиалгын зардлыг бууруулдаг.





СЭДЭВ 3

Бараа үйлчилгээг
борлуулах

Сэдвийн товч танилцуулга

Хоршооны үйл ажиллагаа эдийн засгийн хэмнэлттэй, энгийн байх нь гишүүдийн ашиг сонирхолд нийцдэг. Харин хэт сайн үйлчилгээ үзүүлэх гэж оролдвол хөрөнгийн дутагдалд орж удалгүй үйл ажиллагаа нь алдагдан зогсонги байдалд орж улмаар хөрөнгөө алдах төдийгүй гишүүд нь үйлчилгээ авч чадахгүй болж хөрөнгө оруулалтаа алдахад хүрнэ. Тиймээс хоршооны удирдлага гишүүддээ үзүүлэх үйлчилгээний эрэлт болон эдийн засгийн өгөөжийг тэнцвэржүүлэх замаар бүтээгдэхүүн тус бүрийн үйлчилгээний хамгийн тохиромжтой түвшинг тодорхойлж шийдвэрлэх хэрэгтэй.

Хоршоо нь зах зээлтэй холбоотой эрсдлийг даван туулахын тулд маркетинг, тээвэрлэлтийн зэрэг бусад зардлыг бүтээгдэхүүний борлуулалтаараа нөхөж, бага хэмжээний ч гэсэн ашигтай ажиллах ёстой. Ямар нэгэн бодитой эрсдэл тохиолдолгүй тайлан тэнцэл ашигтай гарвал санхүүгийн жилийн эцэст гишүүдэд үүнийг ногдол орлого болгон хуваарилна. Үр дүнтэй удирдлага нь хоршооны үйл ажиллагааны зардлыг хамгийн бага байлгахад чухал нөлөөтэй.

Хоршооноос тогтоосон үнэ нь борлуулалтын зорилготой уялдан гишүүдийн сэтгэл ханамж болон үр ашигтай байх хоёрын тэнцвэрийг хангаж байх ёстой. Хоршооны удирдлага нь бүтээгдэхүүнээ хямд үнээр борлуулахын тулд зардлаа бууруулах эсвэл илүү зардал гаргаж, өндөр үнээр борлуулах нэмэлт үйлчилгээ үзүүлж болно. Гишүүдийн эрэлт хэрэгцээнд нийцүүлэхэд нэмэлт зардал шаардлагатай гэсэн үг юм. Зарим зардлуудыг доорх хүснэгтэд нэгтгэн тусгалаа.

Хүснэгт 3.1: Гишүүдийг хэрэгцээг хангахтай холбоотой нэмэлт зардлууд

Үйлчилгээний төрөл	Зардлууд
Агуулахын нөөцийн өргөн сонголт	Захиргаа, аж ахуйн болон агуулахын нөөцийг хадгалах зардлууд
Зээл	Зээлийн хүүгийн зардал болон найдваргүй өр төлбөрийн эрсдэл
Бүх төрлийн бараа байнга бэлэн байх	Нөөцийн болон санхүүгийн зардлууд, муудах эрсдэл
Тохиромжтой байршил болон хүргэлт	Тээврийн зардлууд
Савлагааны өргөн сонголт	Хадгалалтын болон захиргаа, аж ахуйн зардлууд
Бүх төрлийн бүтээгдэхүүн, шинжлэх ухаан, технологийн ололтыг нэвтрүүлэх талаарх бүрэн мэдээлэл	Ажиллагсдын сургалт болон цалингийн зардал
Хамгийн хямд үнэтэй байх	Нийлүүлэлтийн үйлчилгээний зардлыг нөхөх бага хэмжээний орлого

Олон улсын хоршооллын “нийтийн сайн сайхны төлөө” зарчмыг хэрэгжүүлэхийн тулд

хоршоо зорилгоосоо хамаарч үйл ажиллагаандаа олон нийтийн ашиг сонирхлыг харгалзах хэрэгтэй. Энэхүү зарчмыг хэрэгжүүлэхэд хоршооны сонгож болох зарим арга замууд:

- Гишүүн бус хүмүүст ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг ижил үнээр эсвэл арай өндөр үнээр, гэхдээ бусад худалдаачдын үнэтэй харьцуулахад хямдаар борлуулах. Гэхдээ энэ нь ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын хүрэлцээ болон хоршооны нийлүүлэлтийн үйлчилгээний үр ашгаас хамаарна.
- Борлуулж буй ХАА-н үйлдвэрлэлийн орц нь бизнесийн зорилгод шууд бус эерэг нөлөө үзүүлж болох талтай ч хүрээлэн буй орчинд сөрөг нөлөөгүй байх ёстой. Цэвэр сайхан байгаль орчинтой, эрүүл хүмүүс гишүүддээ сайн үйлчилгээ үзүүлэхийн зэрэгцээ бүтээмж дээшлүүлдэг.
- Нийлүүлэлтийн үйлчилгээний цэвэр орлогын зарим хэсгийг эрүүл мэнд, боловсролын салбар, өнчин болон эмзэг бүлгийнхний сургалтын төлбөр, зэрэг нийгмийн үйлчилгээнд зарцуулах.

Гишүүддээ борлуулалт хийх

Нийлүүлэлтийн үйлчилгээг хоршоо гишүүддээ үзүүлдэг хэдий ч тухайн орон нутагт хувь хүмүүс ижил төстэй бизнесийг эрхэлдэг бөгөөд тэдгээрийн үзүүлж байгаа үйлчилгээний талаар гишүүд их мэдээлэлтэй байдаг.

Ийм учраас хоршоо нь өөрийн бүтээгдэхүүн, үйлчилгээний онцлог, ханган нийлүүлэлтийн нөхцлүүдийн талаар гишүүддээ сайн ойлгуулах ёстой. Энэ нь борлуулалтын менежментийн чухал хэсэг юм. Хоршооны удирдлага нь үнийн сонголт хийх, борлуулалтын нөхцлийг гишүүдэд таатай байхаар зохицуулалт хийх хэрэгтэй. Мөн хоршооны удирдлага нь борлуулалтын хамгийн оновчтой арга замыг тодорхойлно. Үүнд:

- Шууд борлуулалт: Хоршоо гишүүддээ шууд борлуулах.
- Төлөөлөгчөөр дамжуулан борлуулах: Хоршоо нь худалдааны төлөөлөгчийг цалинтайгаар эсвэл борлуулалтаас хамаарсан урамшуулалтай байхаар ажиллуулах (борлуулалтын дүнгээс хувь тооцох).
- Жижиглэнгийн худалдаачдаар дамжуулан борлуулах.

Борлуулалтын үйл явц

ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын хүртээмжтэй байдал

ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг хоршооны гишүүдэд хамгийн ойрхон байлгах бөгөөд

ингэснээр гишүүд нь үйлчилгээ авахын тулд хол явах шаардлагагүй болно. Хэрэв ийм боломжгүй бол хоршооны гишүүдийн ихэнх нь нийлүүлэлтийг өөрсөд рүүгээ ойртуулах практик зохицуулалтыг хийж болзошгүй. Энэ нь нийлүүлэлтийн үйлчилгээний нэг хэсэг эсвэл нэмэлт үйлчилгээний хувилбар байж болно. Эхний тохиолдолд зардлыг бүтээгдэхүүний үнэд шингээх, дараагийн хувилбарт нь харилцагч өөрөө үйлчилгээгээ сонгож, төлбөрийг тусад нь төлнө. Хоршоо нь өөрийн борлуулалтын цэгийг байгуулах эсвэл хоршооны борлуулалтын үндсэн цэгээс алслагдмал газарт борлуулалтын төлөөлөгч сонгон ажиллуулж болох юм. Мэдээж энэ нь зардалд нөлөөлнө.

Зээлийн зохицуулалт

Борлуулалтыг бэлэн мөнгөөр хийж болох боловч малчид, тариаланчид байнга бэлэн мөнгөтэй байдаггүй. Иймд хоршоо нь гишүүддээ ийм борлуулалтыг тусгай зохицуулалтаар зээлээр хийх боломжийг хайх хэрэгтэй. Энэхүү зээлийн зохицуулалт нь ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг худалдан авах эсэхээ гишүүд шийдвэрлэхэд чухал хүчин зүйл болдог. Зээлийн хэд хэдэн төрлөөр ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг худалдан авах боломж байж болох юм. Санхүүгийн үйлчилгээний бүтээгдэхүүнд доорх чухал хэсгүүд багтдаг. Үүнд:

- зээлийн хүүгийн зардал;
- эргэн төлөлтийн хугацаа;
- эргэн төлөлтийн нөхцөл;
- болзошгүй эрсдлийн зэрэг;
- нөхцлийг биелүүлээгүй тохиолдолд хүлээлгэх хариуцлага;
- зээлийн дээд хэмжээ;
- барьцааны шаардлага ба төрөл.

Зээл нь хоршоо болон гишүүний аль алинд нь эрсдэл дагуулдаг. Гишүүн нь ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцоо зээлээр авахын тулд зохих барьцааг байршуулах ёстой. Хоршоо нь гишүүдийн бүтээгдэхүүний борлуултыг хийдэг тохиолдолд гишүүний хоршоогоор дамжуулан борлуулж буй ургацын хэмжээг барьцаанд тооцож болно. Зээлийг гишүүдэд өгөх бүтээгдэхүүний урьдчилгаанаас суутгаж болно. Эрсдлийг бууруулах



өөр нэг арга нь бүлгийн зээл (гишүүдийн бүлэгт) олгох байж болно. Энэ тохиолдолд хувь гишүүний зээлийн эргэн төлөлтийн хариуцлагыг бүлэг хүлээнэ.



Бие даалт 3.1

Танай хоршоо ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцоо бэлэн мөнгөөр борлуулдаг уу, зээлээр борлуулдаг уу? Хэрвээ зээлээр олгодог бол танай хоршоо ямар зохицуулалт хийдэг вэ? Гишүүд эргэн төлөлтөө хэрхэн хийдэг вэ?

Нэмэлт үйлчилгээ үзүүлэх

Малчид, тариаланчдад ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын үйлчилгээг авах, зохистой ашиглахад нэмэлт үйлчилгээ хэрэгтэй байж болно. Эдгээр үйлчилгээг хоршоо эсвэл хувийн хэвшлийнхэн, төр засгийн агентлагууд, судалгааны байгууллагууд, ТББ-ууд зэрэг бусад үйлчилгээ үзүүлэгч нар үзүүлж болно. Олон хоршоо ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын нийлүүлэлтээс гадна бусад нэмэлт үйлчилгээг үзүүлдэг. Модуль 2-т эдгээр хэд хэдэн үйлчилгээний талаар тусгасан. ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын нийлүүлэлттэй шууд холбоотой үйлчилгээнүүд:

- ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг үйлдвэрлэл эрхлэгчдэд хүргэх;
- Техникийн зөвлөх үйлчилгээ: мэдээлэл, сургалт, нэвтрүүлэх үйлчилгээ гм.;
- Санхүүгийн үйлчилгээнүүд (төлбөрийн зохицуулалтыг харна уу).

Нэмэлт үйлчилгээг гишүүд болон бусад харилцагчдад үзүүлж болох бөгөөд энэ нь хоршоонд нэмэлт зардлыг бий болгох тул худалдан авагчдын авч буй барааны өртгийг нэмэгдүүлнэ. Хоршооны удирдлага энэхүү нэмэлт үйлчилгээг үзүүлэх эсэх, энэ үйлчилгээнээс хэн ашиг хүртэх, зардлыг хэн төлөх зэрэг асуудлаар шийдвэр гаргах хэрэгтэй.

Мэдээлэл, сургалт, нэвтрүүлэх үйлчилгээ нь ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг нийлүүлэх үйлчилгээний баталгаанд хувь нэмэр оруулж болно. Нэмэлт ур чадвар, чадавх ба мэдлэг нь ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг оновчтой хэрэглэх, нийлүүлэлтийн үр ашгийг нэмэгдүүлэхэд чиглэсэн байх хэрэгтэй. Эдгээр нь шинэ гишүүдийг татах нэмэлт үйлчилгээ байж болно. Мэдээлэл, сургалт, нэвтрүүлэх үйлчилгээ нь ХАА-н

үйлдвэрлэлийн орцын хэрэглээтэй холбоотой ба аюулгүй байдлын шалгуурыг хангах, тариалалтын туршлагаболон бусад зүйлстэй уялдсан байх нь зүйтэй юм.

Гишүүн бус хүмүүст борлуулалт хийх

Хоршоо нь гишүүн бус хүмүүст борлуулалт хийх эсэхийг шийдвэрлэж, энэхүү борлуулалтын үйл ажиллагаанд гишүүн болон гишүүн бус хүмүүсийн ялгааг тодорхойлж болно. Энэ тохиролдолд хоршоо гишүүн ба гишүүн бус хүмүүст хийх борлуулалтын ялгааг тодорхойлж, гишүүн байх болон гишүүн болохын давуу талыг харуулах хэрэгтэй. Жишээлбэл: хоршоо нь ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг гишүүн бус хүмүүст ялгаатай үнээр борлуулж болно. Хэрвээ ХАА-н үйлдвэрлэлийн орц хомс байвал гишүүдийг нэн тэргүүнд үзэж нийлүүлэх ёстой. Хоршоо нь хэрэглэгчдэд бэлэн мөнгөөр зарагдсан бараа бүтээгдэхүүний төлбөрийн баримтыг үйлдэж, агуулахаас бараа гаргахдаа баримтын нэг хувийг агуулахын ажилтанд өгч бараа гаргуулах зэргээр захиргаа, аж ахуйн шинжтэй ажиллагаа явуулна. Хоршоо борлуулалтын үйл явцдаа гишүүн болон бусад харилцагчидтай сайн харилцаатай байх нь мэдээж чухал юм.

Үнийн бодлого

Үнэ тогтоох

Хоршоо нь сайн үйлчилгээг бага зардлаар үзүүлэхийг хүсдэг бол хэрэглэгч нь санхүүгийн хувьд ашигтай байх хямд үнийг хүсдэг. Үнэ тогтоох нь нийлүүлэгч (хоршоо) болон хэрэглэгчийн аль алинд (гишүүн болон гишүүн бус) нь нөлөө үзүүлнэ. Үнэ тогтоох нь хоршоо бүтээгдэхүүн үйлчилгээг үзүүлсний хариуд хоршоо хэр хэмжээний орлого олохыг тодорхойлох үйл явц юм. Хоршооны зорилго нь ашгаа нэмэгдүүлэх бус гишүүддээ чанартай сайн үйлчилгээг үзүүлэхэд оршино. Иймээс ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын үнэ нь гишүүдийн төлбөрийн чадварт нийцэхүйц байхаас гадна бүх зардлаа нөхөж, илүү орлого олохуйц байх ёстой. Үнэ нь борлуулалтын нөхцөл (хэмжээ болон орлого), өрсөлдөөнд эзлэх байр суурь, ашигт ажиллагаа, хэрэглэгчийн сэтгэл ханамж болон хоршооны нэр хүнд зэрэг бизнесийн үйл ажиллагаанд нөлөө үзүүлдэг. Гишүүдийнхээ хэрэгцээг хангахуйц зардал-үр ашгийг тооцсон үнэ тогтоох нь дараах эерэг үр нөлөөтэй:

- гишүүдийн сэтгэл ханамж;
- борлуулалт, борлуулалтын орлого болон цэвэр орлого нэмэгдэнэ;
- гишүүд тогтвортой байна, шинээр гишүүд нэмэгдэнэ;
- хоршооны нэр хүнд өснө;
- цэвэр орлого нэмэгдсэнээр ажил гүйцэтгэх чадамж нэмэгдэнэ.



Бие даалт 3.2

Хоршоо нь боломжийн үнэтэй ХАА-н үйлдвэрлэлийн орц нийлүүлэх үйлчилгээг чанартай үзүүлж гишүүдийн хэрэгцээг хангах хэрэгтэй. Танай хоршооны нийлүүлж буй ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын талаар бодно уу? Танай хоршоо үнээ хэрхэн тогтоосон бэ? Үнэд ямар хүчин зүйл нөлөөлдөг вэ, үнийн ямар бодлогыг хэрэгжүүлэх нь зүйтэй гэж үзэж байна?

Үнийн бодлого нь дараах алхмуудаас бүрдэнэ:

- Өөрийн үнийн зорилгыг тодорхойлох
- Үнийн стратегийг сонгох
- Зохицуулалт хийж үнийн бодлогыг хэрэгжүүлэх

Үнэ тогтоох зорилго

Үнийг тогтоохын өмнө хоршоо эхлээд үнийн зорилгоо тодорхойлох шаардлагатай. Зорилго нь борлуулалтыг аль болох их хийх явдал уу, эсвэл орлогыг нэмэгдүүлэх үү? Хоршоо нь өрсөлдөөнд эзлэх байр сууриа нэмэгдүүлэхийн тулд түр хугацаанд хямд үнэ тогтоож болно. Зорилго нь борлуулалтын хэмжээ, борлуулалтын орлого, зах зээлд эзлэх хувь, өрсөлдөөнд эзлэх байр суурь, хоршооны нэр хүнд болон ашигт ажиллагаа гэх мэт хүчин зүйлсээр ялгагдаж болно.

Зорилгуудыг хослуулж бас болно. Үнийн бодлогын зорилгыг тодорхойлохдоо зардал, эрэлт, өрсөлдөөн, туршлага, харилцагчдад танигдах, хоршооны цэвэр орлогын зорилт зэрэг үнэд нөлөөлдөг хүчин зүйлсийг анхаарах хэрэгтэй. Үнийн зорилгуудыг дараах хүснэгтэд харууллаа:

Хүснэгт 3.2: Үнэ тогтоох зорилго

Борлуулалтын хэмжээг нэмэгдүүлэх	Борлуулалтын хэмжээ нь тогтоосон үнээс маш их хамаардаг. Үнийг өсгөхөд борлуулалтын хэмжээ буурч, үнийг бууруулахад өсдөг. Хүмүүс үнэ бага үед ихээр, өндөр үед бага хэмжээгээр авдаг бөгөөд энэ нь бүтээгдэхүүний эрэлтийн уян хатан байдлаас хамаардаг.
Борлуулалтын орлогыг нэмэгдүүлэх	Борлуулалтын орлого гэдэг нь бүтээгдэхүүн борлуулалтын нийт орлого бөгөөд энэ нь үнэ болон борлуулалтын хэмжээнээс хамаардаг. Үнэ нь хоршооны борлуулалтанд нөлөөлнө. Үнэ нь борлуулалтын орлогын өсөх, буурах шалтгаан болдог. Үнийн бодлогыг боловсруулахдаа шаардагдах борлуулалтын орлогын түвшинг тогтоох нь зүйтэй ба ингэснээр тухайн үнэ нь тэрхүү түвшинд хүрэх гол хүчин зүйл болох ёстой. Ихэвчлэн үнийн өсөлтийн хувь хэмжээ нь нийт борлуулалтын буурсан хувьтай ойролцоо байдаг. Хоршоо нь гишүүдийн төлбөрийн чадварт нийцэхүйц хамгийн тохиромжтой үнийг тогтоох (бусад нийлүүлэгчдээс хямд үнэтэй байх гм) шаардлагатай боловч нийт борлуулалтын хэмжээ болон орлого нь зардлыг нөхөж, цэвэр орлоготой байх үнийн хувилбарыг баримтлах хэрэгтэй.
Зах зээлд эзлэх хувь хэмжээг нэмэгдүүлэх	Хоршоо нь бусад өрсөлдөгчид ижил төрлийн ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг нийлүүлж байдаг өрсөлдөөнт зах зээлд үйл ажиллагаа явуулдаг. Иймд хоршоо нь үнийн бодлогыг зах зээлд эзлэх зорилтот хувь хэмжээнд хүрэхүйцээр тогтоож, зах зээлд илүү хувь эзэмшихэд тогтоосон үнэ нь хөшүүрэг болох ёстой. Өргөн утгаараа үнэ нь зах зээлд эзлэх хувийг тодорхойлдог. Хэрэв хоршооны зах зээлд эзлэх хувь нэмэгдвэл бусад нийлүүлэгчид нь үнээ буулгахаас өөр аргагүй болно. Энэ нь гишүүдийн хоршооноос худалдан авалт хийхэд хөшүүрэг болсноор хоршооны борлуулалтын орлого, цэвэр орлогыг нэмэгдүүлэхэд чухал нөлөө үзүүлдэг.
Өрсөлдөөнд эзлэх байр суурь	Бүтээгдэхүүний зах зээлд өрсөлдөх чадварт үнэ нөлөөлж болно. Үнэ нь зах зээлд эзлэх байр суурьт нөлөөлдөг тул үнийг тогтоохдоо бусад өрсөлдөгчдийн зах зээлийн үнийг харгалзаж, хоршоо үнээ тогтоож болно, ингэснээр үнэ нь өрсөлдөхүйц байж чадна. Зарим зах зээлд чанар дагаж үнэ өндөр байдаг. Хоршоо нь зах зээлийн борлуулалтын зорилгыг анхаарах хэрэгтэй.
Хоршооны нэр хүнд	Хоршооны борлуулж буй үнэ нь гишүүн болон гишүүн бус хүмүүсийн дунд тодорхой нэр хүндийг бий болгож болно. Хэрэв үнэ өндөр байвал хоршооны нэр хүнд нь зөвхөн ашгийн төлөө гэж ойлгогдоно. Хэрэв үнэ боломжийн байвал гишүүдийнхээ сэтгэл ханамжийн төлөө мэт гишүүддээ ойлгогдоно. Үнийн бодлого нь танай хоршооны бий болгохыг зорьж буй нэр хүндэд нөлөөлнө.
Ашигт ажиллагаа	Хоршооны ашигт ажиллагаа нь бараа бүтээгдэхүүний үнээс хамаардаг. Өндөр үнэ нь цэвэр орлогыг нэмэгдүүлж, хямд үнэ нь цэвэр орлогыг бууруулдаг. Үнэ өндөр байх нь борлуулалтын хэмжээг бууруулж, цэвэр орлогыг бууруулдаг. Үүний адил хямд үнэ нь борлуулалтын хэмжээг нэмэгдүүлж, улмаар цэвэр орлогыг нэмэгдүүлдэг. Хоршооны удирдлага үнийн бодлогыг тогтоохдоо гишүүдийг сэтгэл ханамжыг хангахуйц зардал хэмнэх, ашиг олох хоёрын тэнцвэрийг уялдуулахыг хичээх хэрэгтэй.

Үнийн стратегийг сонгох

Хоршоо үнээ тогтоохдоо үнийн стратегийг ашигладаг. Төрөл бүрийн бизнест ашигладаг үнийн олон стратеги байдаг ч хоршоо нь дараах стратегиудаас сонгож болно:

Зах зээлд анх гарах үнэ

Зах зээлд анх нэвтэрч таниулахын тулд бүтээгдэхүүн, үйлчилгээнд зориудаар хямд үнэ тогтоодог. Зорьсондоо хүрмэгц үнийг өсгөнө. Шинэ бүтээгдэхүүн гаргах, эсвэл зах зээлд анх удаа нэвтэрч ороход энэхүү стратегийг ашиглах нь маш оновчтой байдаг.

Хэмнэлттэй үнэ

Энэ нь мэдэгдэхүйц бага үнэ гэсэн үг. Гишүүддээ ийм мэдэгдэхүйц бага үнээр борлуулахын тулд борлуулалтын болон үйлдвэрлэлийн зардлыг хамгийн бага хэмжээнд байлгана.

Ижил үнэ

Энэхүү стратеги нь хоршоо үнээ бусад өрсөлдөгчидтэй ижил байлгах стратеги юм. Үүнд хоршооноос худалдан авалт хийх тодорхой давуу талууд байх ёстой. Жишээлбэл: Хоршооноос гишүүдийн худалдан авалт хийх гол хөшүүрэг нь хоршооны олох цэвэр орлого, мэдээлэл, нэвтрүүлэх үйлчилгээ, тээвэрлэлт зэрэг бусад нэмэлт үйлчилгээтэй хамраалтай байдаг. Түүнчлэн төлбөрийн таатай нөхцөл нь гишүүд(мөн гишүүн бус хүмүүс)-ийн хоршооноос худалдан авалт бас нэг хөшүүрэг болдог.

Бүх зардлаа багтаасан үнэ

Энэхүү үнийн стратегид бүтээгдэхүүний бүх зардлыг багтаахаас гадна тогтмол хувийг нэмж багахан хэмжээний ашгийг бий болгож түүнийгээ хоршоог хөгжүүлэхэд ашиглах буюу заримдаа гишүүддээ хуваадаг.⁷

Үнийн бодлогыг сайжруулах ба хэрэгжүүлэх

Энэ нь үнийн бодлогын эцсийн үе шат бөгөөд бодлогыг хэрэгжүүлэхэд бэлэн болгож сайжруулах ажиллагаа багтана. Тогтвортой үнэ бол бараа бүтээгдэхүүн худалдан авах, борлуулахтай холбоотой бүх зардлуудыг багтаасан үнэ юм. Тогтвортой үнэ тогтоох нь тийм ч амар ажил биш. Үүний тулд шүүн тунгаах, шинийг санаачлах, ухаалаг шийдвэр гаргах болон оролцогч талуудтай харилцан тохиролцох хэрэгтэй болно. Тогтвортой үнэ тогтоохын тулд дараах асуудлуудыг анхаарах хэрэгтэй:

- Олох орлогоо баталгаажуулахын тулд хоршоо нь борлуулалтын үнийг зардлаасаа илүү өндөрөөр тогтооно. Гарсан зөрүүг хадгалах, тээвэрлэх, цаг хугацааны зардлуудыг нөхөхөд ашиглана. Бүх бүтээгдэхүүн дээр ижил

⁷ <http://smbtn.com/books/gb52.pdf> (2011.10.17)

хэмжээний хувь нэмэгдэнэ гэсэн байр суурьтай байх хэрэгтэй болно. Гэхдээ хоршоо нь төлбөрийн чадвартай гишүүнд трактор хөлслүүлэхдээ зардал дээр 10%-ийг, ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцод зөвхөн хоёр хувийг нэмэхээр шийдвэрлэж бас болно. Энэ хувь нь гишүүдийн хэрэгцээ болон зах зээлийн өрсөлдөөнөөс хамаарна.

- Хоршоо нь аж ахуйн нэгжийн хувьд дэвшин хөгжихдөө зориулах цэвэр орлого олох ёстой. Хоршоо үнээ өсгөснөөр борлуулалт болон гишүүдэд үзүүлэх үйлчилгээ буурдаг.
- Үнийг бууруулахад борлуулалт өсч, гишүүдэд үзүүлэх үйлчилгээ сайжирдаг боловч цэвэр орлого багасдаг. Иймд тогтвортой үнийг тогтоохын тулд гишүүдийн сэтгэл ханамж болон цэвэр орлогын тэнцвэрийг хангах шаардлагатай.

Үнэд нөлөөлөх хүчин зүйлс

Бүтээгдэхүүний үнэд гадаад, дотоод хүчин зүйлс аль аль нь нөлөөлдөг бөгөөд хоршоо нь үнэд нөлөөлөх янз бүрийн хүчин зүйлсийг анхаарах шаардлагатай. Тогтвортой үнийг тогтоохын тулд үнэд нөлөөлдөг дараах хүчин зүйлсийг⁸ авч үзэх нь зүйтэй.



.....
8 Бизнес эрхлэгсийн гарын авлага (Пацула Медиа 2001)

Хүснэгт 3.3: Үнэд нөлөөлдөг хүчин зүйлс

Зардал	Зардал нь үнэд хамгийн түрүүнд нөлөөлдөг тул хоршоо нь тогтмол болон хувьсах зардлыг аль алиныг авч үзэх шаардлагатай. Хувьсах зардал нь бараа бүтээгдэхүүнийг авах үнэ, тээврийн зардлыг агуулдаг бол тогтмол зардал нь цалин, даатгал, хадгалах, түрээслэх, харуул хамгаалалт, бичиг хэрэг болон бусад захиргаа аж ахуйн зардлыг багтаадаг.
Бараа бүтээгдэхүүний эрэлт	Хоршоо нь бараа бүтээгдэхүүний эрэлтэд үндэслэн үнээ тогтоох ёстой. Хоршоо үнээ эрэлттэй уялдуулан эрэлт ихтэй бараанд өндөр үнэ, эрэлт багатай бараанд хямд үнэ тогтоож болно.
Өрсөлдөөн	Хоршооны нийлүүлэлтийн үйлчилгээ нь тусгаарлагдсан орчинд болдоггүй, өрсөлдөөнтэй зах зээл дээр хийгддэг. Иймд хоршоо өрсөлдөгчдийн тогтоосон үнэтэй уялдаатайгаар үнээ тогтоох шаардлагатай.
Үйлдвэрлэлийн стандарт журам	Үнэд тухайн бүтээгдэхүүний үйлдвэрлэлд баримтлах стандарт журмыг анхаарах шаардлагатай.
Эрх зүйн асуудал	Үнэ нь тухайн улсын хууль, дүрэм, үндэсний болон орон нутгийн хэмжээнд мөрдөгдөж байгаа эрх зүйн зохицуулалттай нийцсэн байх шаардлагатай.
Харилцагчдын хүлээлт	Бүтээгдэхүүн, үйлчилгээний үнэ нь харилцагчийн хүлээлтээр тодорхойлогдоно. Зарим хэрэглэгчид нь үнийн мэдрэмж өндөртэй байдаг.
Туршлага	Өнгөрсөн хугацаанд хүмүүсийн хүлээн зөвшөөрч төлж байсан үнийг үндэслэн бүтээгдэхүүний үнийг тогтооно.

Орлогын тайлан

Нийлүүлэлтийн үйлчилгээний санхүүгийн зохистой байдал буюу санхүүгийн гүйцэтгэлийг тодорхойлохоор санхүүгийн тайланг жил бүрийн эцэст гаргадаг. Энэхүү санхүүгийн тайланг нийлүүлэлтийн үйлчилгээний ашигт ажиллагааг тооцож, тодорхойлоход ашигладаг. Нийлүүлэлтийн үйлчилгээний орлого үр дүнгийн тайлан нь хоёр хэсгээс бүрддэг:

- Худалдааны үйл ажиллагааны тайлан тооцоо;
- Цэвэр орлого, алдагдлын тайлан

Худалдааны үйл ажиллагааны тайлан тооцоо

Энэ нь нийт орлого эсвэл нийт алдагдлыг тодорхойлох, худалдааны үйл ажиллагааны хувьсах зардлыг борлуулалтын орлоготой харьцуулсан харьцаа юм. Худалдааны үйл

ажиллагааны хувьсах зардал нь барааг худалдан авах, тээвэрлэх зэрэг зардлуудыг багтаадаг бөгөөд жилийн эхний болон эцсийн нөөцийн үлдэгдэл, бизнесийн цар хүрээнээс хамаардаг.

Цэвэр орлого, алдагдлын тайлан

Энэ нь бизнесийн үйл ажиллагааны цар хүрээнээс хамаардаггүй (цалин, түрээс, бичиг хэрэг, тэргүүлэгчдийн урамшуулал, зар сурталчилгаа, түр ажиллагсдын цалин, даатгал гм.) тогтмол зардал, эсвэл захиргаа аж ахуйн бусад зардлуудыг нийт орлоготой харьцуулсан санхүүгийн тайлан юм. Худалдааны үйл ажиллагааны тайлан тооцоонд гарсан нийт ашигт захиргаа аж ахуйн зардал хамаардаггүй бөгөөд цэвэр орлого эсвэл цэвэр алдагдлыг тооцохын тулд орлого алдагдлын тайлангийн зардлуудыг хасдаг. Хэрэв нийт орлого нь захиргааны зардлаас их бол үр дүнг нь цэвэр орлого гэж, харин нийт орлого нь захиргааны зардлаас бага бол үр дүнг нь цэвэр алдагдал гэж үздэг.





Гол суралцах зүйлс:

Энэхүү модульд ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын нийлүүлэлттэй холбоотой стратеги шийдвэрүүдийн талаар бид өгүүллээ. Хамгийн эхэнд худалдан авалттай холбоотой тулгардаг сорилтуудыг тусгасан. Хэт их нөөцлөх эсвэл барааг тасалдуулахгүйн тулд гишүүдийн хэрэгцээг тодорхойлох нь чухал талаар бид суралцсан. Хэрэгцээг тодорхойлоход түүнийг эрэмбэлэх асуудал мөн чухал. Ийм хэрэгцээний үнэлгээг худалдан авалт бүрийн өмнө хийх ёстой бөгөөд хэрэгцээ нь байнгын өөрчлөгддөг гэдгийг мэдэх хэрэгтэй. Үүнд олон гадаад хүчин зүйлс (цаг агаар, зах зээлийн эрэлт, эсвэл үнийн өөрчлөлт г.м.) нөлөөлдөг.

ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцын нийлүүлэгчийг сонгох гол шалгуурт бэлэн байдал, боломжийн үнэ, боломжит байдал, баталгаа ордог. ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг удирдахад тээвэрлэлт, төвлөрсөн эсвэл төвлөрсөн бус агуулахын нөөц, ихээр эсвэл багаар нөөцлөх зэрэг асуудлыг шийдвэрлэх шаардлагатай.

Хоршоо өөрийн тээврийн хэрэгсэлтэй байх шаардлагатай юу? ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг ямар давтамжтай худалдан авах вэ?

Зардал-үр ашгийн шинжилгээ нь ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг хоршоо өөрөө нийлүүлэх үү, эсвэл гадны үйлчилгээ үзүүлэгчээс авах нь илүү ашигтай юу гэдгийг тодорхойлоход тусална.

Дараа нь ХАА-н үйлдвэрлэлийн орцыг гишүүдэд борлуулах талаар үзсэн. Хоршоо бол зөвхөн нийлүүлэгч төдийгүй бусадтай өрсөлдөх шаардлагатай болдог. Хамгийн бага үнэ санал болгох нь хоршооны хувьд ашиггүй боловч гишүүдийг хоршооноос худалдан авалт хийхэд нөлөөлөх нэмэлт үйлчилгээний талаар анхаарах нь зүйтэй.

Harper, M. 1982. *Storage management, Material for cooperative management training in agricultural cooperatives* (Geneva, MATCOM, ILO).

—. 1980. *Supply management, Material for cooperative management training in agricultural cooperatives* (Geneva, MATCOM, ILO).

Henrÿ, H. 2005. *Guidelines for cooperative legislation*, 2nd ed. (Geneva, ILO).

Münkner, H.H.; Txapartegi Zendoia, J. 2011. *Annotiertes Genossenschaftsglossar, Annotated co-operative Glossary, Glosario cooperativo anotado* (Geneva, ILO).

Patsula Media, 2001. *Entrepreneur's guidebook*.

Нэмж уншиж судалвал зохих материалууд:

Chianu, J.N. et al., 2008. "Farm inputs market in western Kenya: Challenges and opportunities", in *African Journal of Agricultural Research*, Vol. 3, No. 3.

Available at: <http://www.academicjournals.org/AJAR>

Customer Experience Crossroads, 2005. *Handling complaints effectively: Give people justice, but watch out for the rocky shoals of embarrassment*, Available at: http://www.customercrossroads.com/customercrossroads/2005/07/handling_compla.html (accessed 16 Oct. 2011)

Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2006. *Supply management tools*, Adapted from: (MATCOM, ILO, 1986).

—. 1998/2001. *Agricultural cooperative development – A manual for trainers* (Rome).

Guenette, P. 2006. *The importance of input supply to value chain performance*, (ACDI VOCA).

Hansson, G. 1983. *Salesmanship Material for cooperative management training in consumer cooperatives* (Geneva, MATCOM, ILO).

Harper, M. 1985. *Supply services, Material for cooperative management training in agricultural cooperatives* (Geneva, MATCOM, ILO).

—. 1982. *Collecting and receiving agricultural produce, Material for cooperative management training in agricultural cooperatives* (Geneva, MATCOM, ILO).

Lieberman, D., 2000. *Get Anyone to Do Anything and Never Feel Powerless Again* (New York).

Strand, U. 1982. *Ordering goods, Material for cooperative management training in consumer cooperatives* (Geneva, MATCOM, ILO).

—. 1981. *Receipt of goods, Material for management training in consumer cooperatives* (Geneva, MATCOM, ILO).

Wadsworth, J. 1994. Inventory management strategies for local farm supply cooperatives, in *United States Cooperative Services Rural Development Administration Service Report*, No. 41.

ХАВСРАЛТ I

Хүлээн авсан, хүргэсэн бараа материалын баримтын жишээ⁹

Бараа материал хүлээн авсан баримт

Эв нэгдлийн хоршоо
Бараа материал хүлээн авсан баримт

№ ...01.....Огноо: ...2012/09/30.....

Хаанаас хүлээн авсан ...Промпт худалдааны компани.....

Захиалгын № ...011.....

Хүргэсэн баримт № ...0015.....

Барааны нэр	Сав баглаа	Тоо хэмжээ	Нэгж үнэ (төгрөг)	Нийт дүн	Агуулахын журналын хуудасны дугаар
ДАП боргоо	уут	300	70	21 000	01

Бараа хүлээн авсан

Агуулахын эрхлэгчийн нэр:

Барааны чанар:

Гарын үсэг:

Хүлээлгэн өгсөн

Жолоочийн нэр:

Гарын үсэг:

⁹ М.Харпер, Ханган нийлүүлэлтийн үйлчилгээ, Хөдөө аж ахуйн хоршоодод зориулсан хоршооны удирдлагын сургалтын материал (1980. Женев, МАТКОМ, ОУХБ); М. Харпер, Агуулахын удирдлага, Хөдөө аж ахуйн хоршоодод зориулсан хоршооны удирдлагын сургалтын материал (1982. Женев, МАТКОМ, ОУХБ)

Хүргэлтийн баримт

Тринити хөдөө аж ахуйн хоршоо
ХҮРГЭЛТИЙН БАРИМТ

Газар ...*А төвийн түгээлтийн гэд салбар* Огноо: ...*2012/09/30*...

Хаанаас хүлээн авсан ...*Промпт худалдааны компани*.....

Захиалгын № ...*011*.....

Хүргэсэн баримт ...*0015*.....

Барааны нэр	Тоо хэмжээ	Нэгжийн үнэ	Нийт дүн
<i>ДАП боргоо</i>	<i>100</i>	<i>70</i>	<i>7000</i>
	<i>НИЙТ ДҮН</i>		<i>7000</i>

Гарын үсэг

Хүлээлгэн өгсөн ажилтан

Хүлээн авсан

ХАВСРАЛТ II

Агуулахын бүртгэл болон хуудасны жишээ¹⁰

Агуулахын журналын загвар

АГУУЛАХЫН ЖУРНАЛ

Хэмжих нэгж: ...50 кг—ын уут.....

Барааны нэр: ...ДАП боргоо.....

Хүлээн авсан					Гаргасан					Үлдэгдэл		
Огноо	Лавлагаа дугаар	Тоо хэмжээ	Үнэ	Нийт дүн	Огноо	Лавлагаа дугаар	Тоо хэмжээ	Үнэ	Нийт дүн	Тоо	Үнэ	Нийт дүн
2012/09/30	01	300	70	21 000						300	70	21 000
					2012/10/03		10	70	700	200	70	14 000

¹⁰ М.Харпер, Ханган нийлүүлэлтийн үйлчилгээ, Хөдөө аж ахуйн хоршоодод зориулсан хоршооны удирдлагын сургалтын материал (1980. Женев, МАТКОМ, ОУХБ); М. Харпер, Агуулахын удирдлага, Хөдөө аж ахуйн хоршоодод зориулсан хоршооны удирдлагын сургалтын материал (1982. Женев, МАТКОМ, ОУХБ)

Бараа материалын тооллого, хяналтын хуудас

АГУУЛАХЫН ЖУРНАЛ

Огноо: ...2009/10/31.....

Агуулах: ...Төв агуулах.....

Барааны нэр	Журналын хуудас	Хэмжих нэгж	Нэгж үнэ (төгрөгөөр)	Тоо хэмжээ		Зөрүү		Тайлбар
				Журнал дахь үлдэгдэл	Counted	Илүүдэл	Дутагдал	
ДАП бордоо	1	уут	70	200	198		2	Цаашид хяналт шалгалт хийх талаар тэргүүлэгчдэд тайлагнана

Бэлтгэсэн

Нэр Алгар

Албан тушаал:Агуулахын тоологч

Гарын үсэг:Алгар

Хянасан

Нэр:Жаргал

Албан тушаал:Агуулахын эрхлэгч

Гарын үсэг:Жаргал

www.agriculture-my.coop