

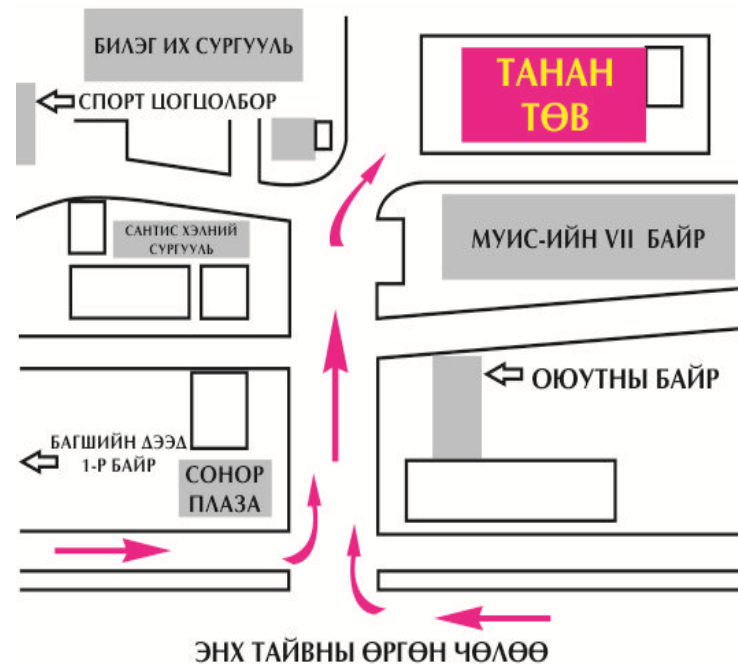
Бизнес эрхлэгчдийн сэтгэгдэл



**СОС анимал хээлт ХХК,
Ж.Гэрэлтуяа**
BPN-ийн сургалтанд найзаараа дамжуулан ирж суусандаа, тархиныхаа гэрлийг асаасандаа баяртай байна. 4 жилийн дараа бусдад бизнесийнхээ амжилтаас хуваалцана гэдэгтээ итгэлтэй байна. Хөтөлбөрт хамрагдах гэж байгаадаа баяртай байна. Та бүгдийн ажилд амжилт хүсье



MS Garment, Ц.Саранцэцэг
BPN-ийн сургалтанд хамрагдсандаа маш их баяртай байна. Миний хувьд энэ хөтөлбөрт хамрагдсанаараа “биелэхгүй юм шүү дээ” гэсэн гунигтай мөрөөдлийн маань үзүүрт гэрэл ассан зүйл боллоо. Би өөрөө хичээвэл миний мөрөөдөл биелэх боломжтойг ойлголоо. Өөр олон олон хүмүүст үр өгөөжөө өгч, амжилтын гүүр болох энэ буянлаг үйлст нь амжилт хүсье!



Хаяг:
СБД, 8-р хороо
Оюутны 33
"ТАНАН" төв, 404 тоот

Утас:
77113309, 70113309

И-Мэйл:
info@bpn.mn

**“Боловсрол эзэмшихийн
зорилго нь мэдэхэд бус
хэрэгжүүлэхэд оршино.”
Хэрбэрт Спэнсэр**

**Хэрэглээний сэтгэл судлалын хүрээлэн
ТББ, Б.Золзаяа**

Анх удаа санаандгүйгээр BPN -ийн сургалтанд хамрагдсандаа одоо ч гэсэн маш их баяртай байгаа. Хамгийн анх "Хамт олноо удирдах нь" сэдэвт сургалтанд суусныхаа дараа ажил дээрээ очиход нэг зүйл их өөрчлөгдсөн байсан тэр нь миний бодол, хандлага байсан. Бусад ажилчдаа ч бас миний адил өөрчлөгдөөсэй гэж хүсч байгаа. Би маш олон сургалт, хөтөлбөрт хамрагдаж байсан



BPN
Business Professionals Network



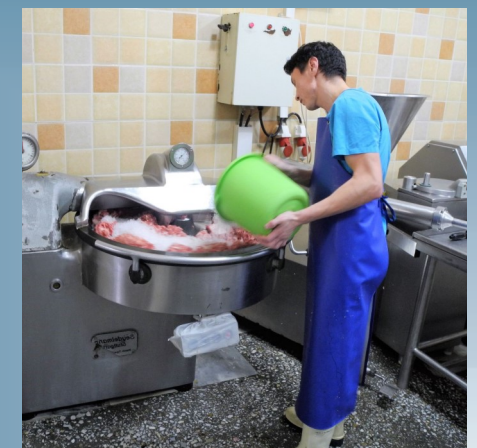
Монголын Үйлдвэрлэлийн Хөгжлийн Төлөө



Оны дугаарт:

- Олон улсын үйл ажиллагаа хариуцсан захирлын үг
- Асуудал бол боломж юм
- Б.Цолмон: “Дэлхийн зах зээл дээр гарна гэдэг мөрөөдөл биш боломж болсон”
- Бизнес академи
- Энэ оны хөтөлбөрийн оролцогчид
- Бизнес эрхлэгчдийн сэтгэгдэл

2017





Ханс Вилхэлм
Олон улсын үйл ажиллагаа
хариуцсан захирал

Эрхэм уншигч танаа

Гэр бүлтэйгээ эрхлэн, ноцолдох бяцхан гаварнуудыг харсан хэн ч өхөөрдөхгүй байхын аргагүй. Гэвч хожим ямар хохирол учруулахыг урьдчилан таамагладаггүй билээ.

Харин усан үзэм тариалагч нь усан үзмийн тариалангийн талбайд бяцхан гаварнууд хэрхэн хохирол учруулдгийг мэддэг. Усан үзмийн тариалангийн талбайд бяцхан гаврууд орвол их хэмжээний хохирол учруулж сүйтгэдэг. Тэд дөнгөж нахиалж буй навчсыг зулгаан, боловсорч буй усан үзмийг идээд зогсохгүй үндсийг нь ухаж сэндийчдэг. Тэд санаатайгаар зүтгүүтэж сүйтгээгүй юм. Харин мэдэхгүйдээ өнөөдөртөө боловсорч гүйцээгүйг идэн баясдаг. Ингэснээр дөнгөж дэлбээлж буй усан үзмийн модыг гэмтээж ургацыг нь багасгах түүгээр ч зогсохгүй гандахад хүргэдэг.

Усан үзмийн тариалангийн талбайг үрслүүлэн арчлах мөн ургац авахтай бизнесийг адилтган төсөөлбөл бид бүхний хувьд хамгийн түрүүнд бодох зүйл бол: Гэр бүл ба усан үзмийн тариалангийн талбай хоёрыг салгаж ойлгох хэрэгтэй. Учир нь аливаа “гэр бүлийн” харилцаа нь бизнес эрхлэх, цаашид өсөж дэвжихэд ихээхэн саад тотгор үзүүлээд зогсохгүй дампуурахад ч хүргэх аюултай.

Амжилтанд хүрэх 3 чухал ур чадвар бол: мэргэжлийн ур чадвар, бизнесийн удирдлагын ур чадвар, үнэт зүйлс юм.

ВРН сургалт болон зөвлөгөөгөөрөө дамжуулан “хор хөнөөлтэй гавар” хаана нуугдаж байдгийг энэ нь ихэвчлэн буруу буюу мэргэжлийн бус харилцаанаас үүдэлтэйг



**Гаврыг жижиг гэлтгүй
барихгүй бол боловсорч буй
усан үзмийн тариалангийн
талбайг сүйтгэдэг (Саломоны
мэргэн сургаалаас)**

ойлгуулахад оршдог. Үүний үр дүнд бизнесээ цаашид амжилттай авч явах бөгөөд ингэснээр хэрэглэгчийн хэрэгцээ шаардлагад нийцсэн бүтээгдэхүүн үйлчилгээг нийлүүлж, зах зээлд оршин тогтнох болно.

Бид бүхний ажлын үр дүн нь манай бүтээгдэхүүн үйлчилгээг худалдан авсан хэрэглэгчдээр дүгнэгддэг билээ. Усан үзмийн тариалангийн талбайн жишээн дээр амжилтын үр дүн нь салахын аргагүй амтлаг дарс бол бизнесийн хувьд үр жимс нь экспортын бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэх юм.

Хөтөлбөр болон сургалтуудад хамрагдсан олон бизнес эрхлэгчдийн бизнестээ хандах хандлага нь эерэгээр өөрчлөгдөж, өөрсдийн бараа бүтээгдэхүүнийхээ өрсөлдөх чадварт анхаарч байгаад нь бид тун их баяртай байдаг. Амжилт гэдэг мэдээж нэг сэрээд босоход бий болдог зүйл биш харин байнга мэргэжлийн өндөр түвшинд ажиллахыг шаардахаас гадна уналт, ялагдал ч бас нэг хэсэг нь болон явдаг. Хэн энэ хэцүү бэрхийг даван туулна тэр туршлагажин цаашаа үргэлжлүүлэн хийдэг. Бизнес эрхлэгчид энэ үе шатуудыг даван туулдаг бөгөөд энэхүү амжилтуудын талаар бид бизнес эрхлэгчидтэйгээ хуваалцдаг билээ. Бизнесийн удирдлагын суурь мэдлэг олгох сургалт болон бизнес зөвлөгөө авах хүсэлтэй бизнес эрхлэгчдийн тоо нэмэгдэж байгаатай холбогдуулан цаашид ВРН-ийн зүгээс тэднийг байнга дэмжин хамтран ажиллах болно. Бид цаашид өсөн дэвжих хүсэл зорилготой, хариуцлагаа ухамсарладаг мөн ухамсарлахад бэлэн бизнес эрхлэгчдийг эрхэмлэдэг.

Ингэснээрээ тэд хариуцлагатай ажилласныхаа үр шимийг хүртэж чаддаг. Тийм ч учраас олон олон амжилттай үйлдвэрлэгчид бий болоосой гэж хүсдэг.

Ингээд та нартаа усан үзмийн тариалангийн талбайгаас гавруудыг хөөн гаргах, шаардлагатай ур чадвартаа хөрөнгө оруулалт хийх зориг, үр жимсээ боловсорч гүйцэхийг нь хүлээх тэсвэр тэвчээр, саад тотгорыг зайлуулж, даван туулах эрч хүчийг хүсье.



Маркус Эппэр
ВРН Монгол салбарын үйл
ажиллагаа хариуцсан
захирал

Өнгөрсөн 12 сард Швейцарийн хамгийн олон уншигчтай сонин “Neue Zürcher Zeitung”-д Монгол дахь ВРН-ийн салбарын талаар нийтэлжээ. Энэхүү нийтлэлд ажлын байрыг нэмэгдүүлэхэд чиглэгдсэн ВРН-ийн хөтөлбөрийн үйл ажиллагааны талаар мэдээлсэн байна. ВРН-ийн гол үйл ажиллагаа нь бизнесийн удирдлагын сургалт, зөвлөгөөг газар дээр нь явуулдагаараа онцлогтой. ВРН-ийн энгийн хялбар зарчим нь ихийг сурч мэдэх боломжийг олгох бөгөөд зөвхөн бизнесийн удирдлагаар зогсохгүй бизнесийн ёсзүй, дүрэм болох зах зээлийг тодорхойлогч хэрэглэгчийн сонголтын талаарх мэдлэгийг түгээдэг. Үнэхээр энэ тал дээр швейцарын ноу-хау, туршлага зэрэг нь дэмжлэг болж буйг дурдсан байна.

1999 оноос хойш ВРН олон улс дахь салбаруудаараа дамжуулан 1100 орчим бизнес эрхлэгчтэй хамтран ажиллаад байна. Өнөөдрийг хүртэл Монгол дахь салбарын хөтөлбөрийн хүрээнд 2200 орчим ажлын байр хамрагдаж, 150 сургалт, семинарт 1800 орчим бизнес эрхлэгчид оролцжээ. Манай хөтөлбөрт салбартаа тэргүүлэгч компаниуд ч мөн хамрагддаг. Хөтөлбөрийн оролцогчдын талархлын үг болох: “Бидний үед Маркс, Ленин л их сургуульд үздэг байлаа. Бизнесийн удирдлагын суурь мэдлэгийг практикт тулгуурлан өгдөг ВРН-ийн явуулдаг үйл ажиллагаа их хэрэгтэй зүйл болсон”, “ВРН миний эдийн засгийн мэдлэгийг минь тэлж, алсын хараагаа тодорхойлон цаашид урам зоригтойгоор ажиллахад төдийгүй бизнесийн



Асуудал бол боломж юм

удирдлагын сургалтуудаар олж авсан мэдлэг маань асуудлаа олж тодорхойлон, даван туулахад тус дэм боллоо” гэсэн эдгээр үгс нь цаашдын ажил үйлст урам болдог билээ.

2018 онд ч бид бүхэн ажлын байр бий болгож буй бизнес эрхлэгчдээ дэмжин ажиллах болно. Амжилт гэдэг нэг сэрэхэд л бий болчихдог зүйл биш юм. Жижиг дунд бизнес эрхлэгчдийн хувьд өөрсдийн давуу тал, инновацидаа суурилан зах зээл дэх томоохон тоглогчдын эсрэг урт хугацаанд оршин тогтнох боломжтой байдаг билээ. Эдийн засаг хэдий тогтворгүй, хүнд ч өөрчлөн хувьсаж байдаг зах зээл дээр хэрэглэгчийн хүсэл сонирхолд нийцсэн бүтээгдэхүүн үйлчилгээг нийлүүлж, оновчтой үйл ажиллагаа хэрэгжүүлснээр даван туулдаг. Өөрөөр хэлбэл энэ цаг үе шалгуурууд танд шинэ боломжийг олгож байдаг. Асуудлыг өөрчлөлт, шинэчлэлт, боломж гэж харснаар шинэ үүд хаалгыг нээх болно.

Бид илүү их боломж байгаад итгэж байгаа учраас өөрсдийн үйл ажиллагаагаа энэ жилд өргөтгөн та бүхэнтэй хамтран ажиллахад бэлэн байна. Монгол улсын хөгжлийн хөшүүргийн нэг нь алсын хараатай, зорилготой жижиг дунд бизнес эрхлэгчид тул энэхүү хөшүүрэгт бид өөрсдийн зүгээс боломжит бүхнээрээ дэмжин ажиллах болно.





О.Эрдэнэсүрэн Сургалт хариуцсан зохицуулагч

Улиран одож буй 2017 он “BPN-Биенес Академи” - ийн хувьд амжилт бүтээлээр дүүрэн, бизнес эрхлэгчдийн хувьд ч сурч мэдсэнээр арвин жил байлаа.

2017 онд улс орон улс төр, эдийн засгийн хувьд давалгаатай, валютын ханш тогтмол өсч, төгрөгийн ханш унасан хүндхэн жил байсан хэдий ч үндэсний үйлдвэрлэл эрхлэгчдийн хувьд их ажлын хажуугаар өөрсдийн мэдлэг чадварыг ахиулан мэргэжлийн түвшинд хүрч ажиллахыг чармайн баялаг бүтээх хүсэл эрмэлзлэлээр дүүрэн жил байлаа.

“BPN-Биенес Академи” нь 2017 онд бизнесийн суурь мэдлэг олгох үндсэн 4 сургалт, нэмэлт 4 сургалтуудыг зохион байгуулснаас гадна тал өдрийн “Бизнес төлөвлөгөө” болон “Санхүү бүртгэл” –ийн чиглүүлэх сургалтыг нийт 12 удаа амжилттай явуулсан байна.

Бизнесийн суурь мэдлэг олгох үндсэн сургалтууд болох “Санхүүгийн менежмент”, “Маркетинг”, “Хамт олноо удирдах”, “Бизнесийн удирдлага” сургалтуудад манай хөтөлбөрийн оролцогчид болох нэмүү өртөг шингээсэн үйлдвэрлэл, үйлчилгээ эрхлэгчид, тэдгээрийн ажилтан, гэр бүлийн гишүүдээс гадна бусад салбарын бизнес эрхлэгчид хамрагдаж сургалтаар олж авсан мэдлэгээ өөрсдийн үйл ажиллагаанд амжилттай хэрэгжүүлэхийг зорин ажиллаж байна. Тэд өнөөдрийн байгаа түвшнээс ахисан түвшинд буюу мэргэжлийн түвшинд бизнесээ эрхлэх хүсэл эрмэлзлэл, эрч хүчийг олж аван ажиллаж байна. Дээрх сургалтуудад нийт 120 гаруй бизнес эрхлэгчид хамрагдсан байна.


Үндсэн сургалтуудаасаа гадна бид нэмэлт сургалтуудыг хөтөлбөрийн оролцогчид болон бизнес эрхлэгчиддээ санал болгож амжилттай зохион байгуулсан. Бид 2012 оноос хойш зөвхөн Швейцарь экспертийн сургалтуудыг санал болгодог байсан бол өнгөрөгч жилээс эхлэн бизнес эрхлэгчдийнхээ эрэлт хэрэгцээнд тулгуурлан үндэсний GSMi-ын захирал, стратегийн зөвлөх, АНУ-ын олон улсын зөвлөхүүдийн холбооны гэрчилгээтэй бизнесийн дасгалжуулагч Ц.Оюунжаргалын удирдлага дор “Борлуулалтын менежмент” сэдэвт 2 өдрийн сургалтыг 2 үе шаттайгаар амжилттай явууллаа. Сургалтын дараа сургагч багш:

“Сургагч багийн хувьд сургалт бүр дээр мэдээллийн технологийн ач холбогдлыг хэлж өгдөг. Харамсалтай нь Монголчууд маань энэ тал дээр хоцрогдож байна. Хөрш Хятад улс маань ямар хөгжилтэй байна. Хятадтай иүүд зүйрлэх нь хаашаа юм. Тэгэхдээ бид зэрэгцэж хөгжих хэрэгтэй. Хятадтай өрсөлдөж байгаа манай бизнес эрхлэгчид байна. Бид тэдэнтэй өрсөлдөхийн тулд илүү сайн, илүү чанартай бас ялгаатай онцлог бүтээгдэхүүн хиймээр байна. Манай жишжиг, дунд бизнесүүд энэ тал дээр хоцрогдолтой явж байна. ...Тиймээс би саяны сургалтаар бизнес эрхлэгчдэд мэдээллийн технологи нэвтрүүлэхгүй, давуу талыг ашиглахгүй байх нь том асуудалтай тулгарна гэдгийг ойлгуулахыг хичээсэн.”

ХЭМЭЭН ОНЦЛОН ХЭЛСЭН.

Үүнээс гадна бид “Цагийн менежмент” сургалтаа манай хөтөлбөрийн оролцогч “Асылмура” ХХК–ны ажилтан, ажиллагсадд зохион байгуулсан нь үнэхээр нүдээ олсон сургалтуудын нэг болсон. Сургалтын дараа “Асылмура” ХХК–ны ерөнхий захирал А. Адилбек: “BPN-с энэ удаа нийт ажилтан, ажиллагсадаа авсан “Цагийн менежмент”-ийн сургалт үнэхээр цаг үеэ олсон сургалт болж чадсаныг дурьдаад сургалтын дараагаар манай ажилтнууд өөрсдөө сайн дураараа ажлын цагаар “гар утасны” хэрэгцээгээ хязгаарлаж чадсан хэмээн онцолсон.


Ийнхүү бид улиран одож буй оныхоо амжилтын түүчээг улам ахиулан ирж буй шинэ ондоо хөтөлбөрийнхөө оролцогчид болон бусад бизнес эрхлэгчдэдээ үндсэн сургалтуудаа санал болгохоос гадна тэдний эрэлт хэрэгцээнд тулгуурлан нэмэлт сургалтуудыг санал болгох болно.



“Санхүүгийн менежмент” 2018.04.23 - 04.26 /4 өдөр/ Удирдагч: Ханс Вилхэлм

Зорилго: Сургалтаар санхүүгийн үндсэн ойлголтуудыг таниулах ба бизнес эрхлэгч компанийнхаа мөнгөн урсгалыг хянаж, зөв тооцоолсноор бизнесээ амжилттай удирдаж, зорилгодоо хүрэх мэдлэг чадвар эзэмшинэ. Мөн санхүүгийн тооцооллын аргууд, хугарлын цэг цаашилбал үйлдвэрлэлийн зардал болон ашгаа тооцох хэрэгслүүдтэй танилцаж, ашиглах сурах чадвар эзэмшинэ.

Ерөнхий агуулга: Эргэлтийн хөрөнгийн менежмент, санхүүгийн тайлан баланс, үр дүнгийн тайлан, тооцооллын чухал аргачлалууд, үнэ болон өртөг тооцох, хугарлын цэг



“Маркетинг” 2018.04.30 - 05.04 /4 ½ өдөр/ Удирдагч: Ханс Вилхэлм

Зорилго: Маркетингийн гол хэрэгслүүдийг бизнес эрхлэгчдэд таниулан, тэдгээрийг үйл ажиллагаандаа зөв хэрэглэх арга барилд суралцуулж, өөрийн бизнест тохирсон маркетингийн төлөвлөгөөг бие даан боловсруулах чадвар эзэмшүүлнэ.

Агуулга: Маркетингийн иж бүрдэл, хэрэглэгчидтэй харьцах, санал гомдлыг хүлээн авах, бизнес эрхлэгчийн зарчим: зах зээл, борлуулалтын сувгийг сонгох, маркетингийн гол хэрэгслүүд, маркетингийн төлөвлөгөө, төсөв, Mc Kinsey матриц эх мэт.



Хөтөлбөрийн оролцогч Б.Туяа

Гэр бүлийн ТИНЦ компанийнхаа нэг үйл ажиллагаа болгон одоогийн “Ногоодой” брэндээ санаачлан 2017 оны 6 сараас эхлэн гарааны бизнесээ эхлүүлсэн. Миний бие БНСУ –д ажиллах хугацаандаа ажиллаж байсан үйлдвэртэй сурсан зүйлээ охиныхоо мэдлэгтэй хослуулах санаа төрсөн. Охин маань АНУ-н Массачусетсын их сургуульд Биотехнологийн чиглэлээр суралцдаг. Манай компани Монгол орныхоо хөрсөнд тарьж ургуулсан газар тариаланчдынхаа хөлс хүч шингэсэн хүнсний ногоогоор зохицуулах үйлчилгээтэй хүнсний нэмэлт бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэж байна.

Монгол улс хүнсний нэмэлт бүтээгдэхүүнийхээ 96%, эмийн хэрэглээнийхээ 80%-ийг импортоор авдаг. Өдөр бүр өсөн нэмэгдэж буй хүн амын эрэлт хэрэгцээ эрүүл зөв хүнсийг эх орны эрүүл хөрсөнд ургасан хүнсний ногооны нөөцөд тулгуурлан дэвшилтэт технологи ашиглан шууд уух зориулалтаар, цаг зав хэмнэсэн, тууштай ууж эрүүл мэндээ урьдчилан сэргийлэх, эмийн хэрэглээг багасгах зорилгоор үйлдвэрлэж байна. Бид газар тариаланчидтайгаа нягт хамтран ажиллаж уламжлалт хүнсний ногооны хэрэгцээг орчин үеийн технологитой уялдуулж хэрэглэгчийн сэтгэл ханамж хэрэгцээ шаардлагыг дээдэлсэн, хүний эрүүл мэндэд тустай импортыг орлох, байгальд ээлтэй чанарын стандартын шаардалага хангасан нийгмийн хариуцлагатай үндэсний үйлдвэрлэгч болохоор зорин ажиллаж байна. Манай үйлдвэр хоногт 3,000-5,000 ширхэг, хүнсний ногоо боловсруулан шүүс гарган авах хүчин чадалтайгаар 5 нэр төрлийн бүтээгдэхүүн үйлвэрлэдэг. Гарааны бизнесээ эхэлж байгаа миний хувьд туршлага мэдлэг маань зарим зүйл дээр хүрэлцдэггүй учир сургалтуудад хамрагдаж байсан боловч тийм ч их үр дүнтэй байгаагүй ээ. BPN-ийн сургалтад сууснаар байгаа нөөц бололцоогоо бүрэн ашиглах хэрэгтэй юм байна гэдгийг маш сайн ойлгосон. Би өмнө нь зээл аваад л асуудлаа шийдэх юм байна гээд материалаа

“Зөв хандлага, бизнесээ мэргэжлийн түвшинд удирдах аргыг, өөрийн бизнес төлөвлөгөөг бодитойгоор хийж сурсан”



бүрдүүлж байсан. Ер нь би ч биш гарааны болон ЖДҮ-лэгчид нар зээл авчих юм бол гэсэн бодлоор буруу тооцоолол хийн өр зээлийн дарамттай ажиллан хийж байгаа зүйлдээ төвлөрч чадаагүй. Байгаа тоног төхөөрөмжөө бүрэн ашиглаж чадахгүй хэрнээ нэмж тоног төхөөрөмж авах зэрэг эдийн засгийн эргэлт муутай үед хүндрэлд ордгийг маш сайн ойлгосон. Мөн зөв хандлага, бизнесээ мэргэжлийн түвшинд удирдах аргыг, өөрийн бизнес төлөвлөгөөг бодитойгоор хийж сурсан. Манай компани ирээдүйд хүрэх замаа илүү тодорхой харж чадах төсөөлөлтэй болсон. Компани маань бизнесээ эхлээд удаагүй ч үндэс сууриа зөв тавьж, зөв соёл хандалагатай, мэргэжлийн, хариуцлагатай, хөгжлийн шинэ үеийн эхлэлээ зөв тавьж байгаадаа, зорилго нэгтэй олон найзтай бас мэргэжлийн зөвлөгөө өгдөг мэргэжилтэнтэй болсондоо маш их баяртай байна. БАЯРЛАЛАА





Хөтөлбөрийн оролцогч Б.Цолмон

Та өөрийгөө товч танилцуулахгүй юу?

Намайг Цолмон гэдэг. “Санхүүгийн тооцоолох групп” ХХК-ийн захирал. Манай компани 1997 оноос үйл ажиллагаагаа явуулж байгаа, программ хангамж зохиодог, одоогоор 3500 харилцагч байгууллагатай. Төрийн байгууллагын 80 орчим хувийг санхүүгийн программаар ханган ажилладаг. 2012 оны буюу BPN-ын анхны хөтөлбөрийн оролцогчдын нэг. Хэдийгээр сүүлийн хэдэн жил хямралтай байсан ч, энэ хямралд бага өртөж, ажлын байрны тоог нэмэгдүүлж өнөөдөр бизнесээ амжилттай хөгжүүлээд илүү том компани болох зорилготойгоор ажиллаж байна.

Бизнес явуулахад амар биш үе тохиолдож л байсан байгаа байх тэр үеэсээ хуваалцаач.

Бизнес эрхэлж байгаа хүн өдөр болгон их бага асуудлуудтай тулгарч байдаг. Бизнес эрхлэгчийн хувьд эдгээр асуудлуудыг шийдэж сурдаг. Компани өнөөдөр дампуураад тарчихгүй л бол тэр болгоныг асуудал гэж үзэхээ больдог. Асуудал бол угаасаа байдаг. Тэрийг шийдэх шийдэл, түүнийг даван туулах мэдлэг, хамт олонтой үед энэ бүхэн асуудал биш гэдэг зарчмаар өнөөдөр явдаг болсон.

Хамгийн том тулгарч байсан бэрхшээл юу байсан бэ?

Манай компани 1997 онд байгуулагдсан бөгөөд олон жил үйл ажиллагаагаа тогтвортой явуулан, байнгын харилцагчидтайгаар тогтвортой ажиллаж, энэ явцдаа удаан жил ажилласан ажиллагсдаа байр орон сууцаар урамшуулан бараг л нэгэн гэр бүл шиг болсон байсан. 2-3 жилийн өмнө манай гол программистууд буюу нөгөө итгэж найдаж, тусалж байсан хүмүүс маань өөрсдөө мөн адил санхүүгийн программаар хангадаг компани байгуулан бүгд ажлаасаа гэнэт гарсан нь том цохилт болж байв. Тусдаа гарсныхаа дараагаар нэг нэг аймгаар нь зах зээлийг эзэлж эхлэхэд нэг талаас харилцагч хэрэглэгчдийн маань итгэх итгэл алдарч, нөгөө талаас зах зээлээ алдах аюул тулгарсан. Үлдсэн хүмүүсийн хувьд ч мөн сайн хүмүүс нь гараад, захирал өөрөө сайн мэдэхгүйдээ гэсэн эргэлзээ бий болон уур амьсгал муу тийшээ өөрчлөгдөж, сэтгэл санаагаар унаж эхэлж байв. Тухайн жилийнхээ тайланг өгөх гэтэл бүх зүйл дугуу энэ үед “Энэ ажлыг би эхлүүлж, анхны захиалгыг өөрөө гүйцэтгэж байсан. Хийдэг аргыг нь би мэднэ. Өмнө нь

Дэлхийн зах зээл дээр гарна гэдэг мөрөөдөл биш боломж болсон

хийж байсан яагаад дахиад хийж болохгүй” гэж бодогдон бусдад өгөлгүйгээр өөрөө гардан хийж эхэлсэн. Бид бүгдийн хувьд компани эсвэл өгсөх, үгүй бол унах хамгийн хүнд үе дээрээ байв. Хэдийгээр хамгийн том харилцагчаа алдсан ч 3000 харилцагч маань байсан юм. Тэр үед хамтдаа шинээр бүгдийг эхлүүлэн, өнөөдрийг хүртэл ажилласаар, сайжирсаар явна.

Одоо та амжилттай байсан үеэсээ хуваалцаач. Ер нь яагаад энэ бизнесийг хийх болов?

Би бизнесийг намайг мөнгөтэй болгогч хэрэгслүүр гэж бодож байв. Тиймдээ ч бизнес эрхлэхэд тодорхой мэдлэг, мэдэгдэхүүнтэй байх ёстойг, бизнесийг мэргэжлийн түвшинд удирдах хэрэгтэйг ойлгоогүй байсан. Анх BPN-ийн хөтөлбөрт IT-ийн биш хувцас загварын чиглэлээр хамрагдахаар Ханстай уулзаж байв. Миний хувьд 10 жил бизнес амжилттай эрхэлчихсэн, компани өргөжүүлэх зорилгоор хувцас загвар луу оров оо. Бизнес эрхлээд жаахан амжилттай яваад ирэхээрээ өөр шинэ бизнес руу орох нь Монголд түгээмэл үзэгдлийн нэг. За тэгээд монгол хүний биеийн онцлог, загварын чиг хандлагатай холбоотой судалгаа зэргийг их хийсэн. Тэр үед сонин дээр BPN-н зар гарсныг хараад очиж уулзаад бүртгүүлээ. Тэгээд хөтөлбөрт хамрагдахын тулд бизнес төлөвлөгөөгөө бичиж өгөх шаардлагатай байв. Би ч шинэхэн буюу загварын бизнестээ тулгуурлан хувцас загварын салон байгуулаад шинээр монгол брэнд бий болгоно гээд бизнес төлөвлөгөө бичлээ. Үүгээр ч зогсохгүй байгууллагынхаа үүдний хэсгийг хувцасны дэлгүүр болгочихлоо. Нөгөө IT-ээ хөл дээрээ тогтсон бизнес, өөрөө цаашаа хөгжөөд явах бизнес гээд бүр хаячихсан. Бизнес төлөвлөгөөгөө бэлэн болгоод эхний уулзалтаа Ханстай хийлээ. Тэр уулзалтаас хамгийн сонин санагдаж байсан зүйл бол мэргэжлийн бизнес гэдэг нэр томъёо байсан бөгөөд анх удаа энэ талаар сонсож байсан юм. За тэгээд надаас их зүйл асуусан. Ярилцлагынхаа төгсгөлд Ханс “За чи өөрөө IT-ийн компанитай хүн. Энүүгээрээ манай хөтөлбөрт хамрагдвал зүгээр биш үү? Чи сайн бодоод сарын дараа хариугаа өгөөрэй” гээд явлаа. Би ч нилээд бодсоны эцэст загварын бизнесээ больсон. Тэр ярилцлагаас хамгийн үлдсэн зүйл нь бизнес “мэргэжлийн” байх хэрэгтэй гэдэг ойлголттой үлдсэн дээ. За тэгээд ном,

сэтгүүл уншиж, сургалт семинаруудад хамрагдаж ер нь бизнес эрхлэхэд багш хүн багшлахад, эмч хүн эмчилэхэд тодорхой мэдлэг шаардагддаг шиг бизнесийг эрхлэхэд бас зохих ёсны мэдлэгийг эзэмших ёстойг олж авсан. Тэр олж авсан мэдлэгийнхээ дагуу ч өнөөдөр би бизнесээ удирдан явж байна. Үнэхээр тэр дагуу нь явахаар үр дүнгээ өгч байгаа нь намайг ч мөн адил урамшуулж байдаг.

Энэ бүгдээс дүгнээд хэлэхэд манайхны дунд дахь түгээмэл ойлголт болох “Захирал гэдэг бол бүгдийг мэдэх албагүй, удирдлаган доор байгаа хүнээ удирдахад л хангалттай” гэдэг чинь буруу юм байна. Харин та үнэхээр мэргэжлийн түвшинд бизнесээ удирдахын тулд захирал хүн бол бизнесийнхээ процесст жижиг гэлтгүй бүхий л зүйлийг бүр мэргэжлийн түвшинд биш юмаа гэхэд ер нь хэрхэн үйл ажиллагаа авагдаж байгааг мэддэг байх ёстойг ойлгож авсан даа. Өнөөдөр та компани цааш нь үнэхээр хөгжүүлэе гэж бодож байвал хамгийн түрүүнд захирал өөрөө байнга сурах хэрэгтэй. Та сурахад таны доор ажиллаж байгаа хүмүүс чинь танаас сурна. Тэр хэрээрээ компани чинь ч цаашаагаа хөгжинө. Бизнес эрхлэхэд танил тал, хамаатан садан, мөнгө, зах зээл хэрэгтэй гэж их яригддаг. Энэ бүхэн тодорхой хэмжээгээр хэрэгтэйг үгүйсгэхгүй ч гол суурь нь мэдлэг шүү л гэж хэлмээр байна.

Хэрэв тэр үед загварын бизнесээ орхиогүй бол өнөөдөр та хаана байх вэ? Танай компанийн маргаашийн төсөөлөл юу вэ?

Тэгсэн бол би өнөөдөр программист ч биш оёдолчин ч биш байх байсан биз. 2 жилийн өмнө гадаад зах зээл гэдэг чинь хол байна даа гэж харж байв. Өнөөдрийн хувьд өөрийн сурч мэдсэний дагуу их зүйлийг өөрчилж, тэр хэмжээгээрээ ч амжилттай явж байна. Гадаадын компаниуд яагаад хамгийн их амжилтыг гаргаад байна вэ? гээд судлахаар бүгдийг технологийн дагуу хийж гүйцэтгэдэгт оршиж байгааг олж харсан. Тэгэхээр бид ч мөн адил бүтээгдэхүүнээ, бизнесээ энэ зарчмаар хөгжүүлээд явахад Монгол компаниудын хувьд дэлхийн зах зээл дээр өрсөлдөх боломж ойрхон байна гэж бодож байна. Дэлхийн зах зээл дээр гарна гэдэг мөрөөдөл биш боломж болсон. Тиймдээ ч 2-3 жилийн дараа гадаад зах зээлд бүтээгдэхүүнээ гаргах зорилготой ажиллаж байгаа.

Хүний нөөцийнхөө асуудлыг хэрхэн шийдсэн бэ?

Бид бүгдийн хамгийн том алдаануудын нэг бол мөнгө хэмнэлтийг хүний нөөц дээрээ хийдэг. Гэтэл энэ нь байгууллагын оршин тогтнохын нэг үндэс юм. Гучаас дээш хүнтэй компани зайлшгүй хүний нөөц гэсэн орон тоотой байх шаардлагатай. Хүний нөөц гэдэг нь нэг удаа ажилд ороод гардгийг хариуцагч биш харин хүмүүсийн ур чадварыг сайжруулахад анхаардаг, хариуцлагыг ухамсарлуулах, ажил бол ажил шүү гэдгийг ойлгуулдаг

хүнтэйгээ тулж ажилладаг, байгууллагыг хүчирхэг болгогч нэг түлхүүр нь юм. Манай байгууллагын хувьд байнгын сайн хүний нөөцөөр тасрахгүйн тулд дотоод сургалтуудыг тогтмол зохион байгуулж байгаа. Ер нь манай компани шинээр ирж байгаа хүмүүстээ сургалт явуулан тэндээсээ компанидаа шалгаруулж авдаг. Тэнцээгүй явсан хүмүүсийн хувьд ч гэсэн ихийг сурч авдаг тул ажлын ачаалал ихэссэн үед цагаар ажиллах боломжтой байдаг.

Санхүү дээрээ баримталдаг зарчмуудаасаа дурдвал.

За миний хувьд компани дээрээ ганц л тайлан гаргадаг. Энэ нь нэгдүгээрт өртөг зардлаа тооцон үнээ тогтоох бүрэн боломжийг олгоно. Хоёрдугаарт, би татвараа бүрэн дүүрэн төлснөөр төр засгаасаа бид ингээд ажиллаад байна шүү, тиймээс та бүхэн ч бас ажлаа хийгээчээ гээд шаардах бүрэн эрхтэй болно. За тэгээд аль болох зээл авахаас зайлсхийдэг. Манайхны дунд зах зээл бага, мөнгө хэрэгтэй байна гээд л яриад байдаг тэр үнэндээ тийм биш шүү. Миний хувьд тэгэж ярьж байгаа хүмүүсийн оюун санаа, сэтгэлгээ нь бага, шалтаг л хайгаад байна уу даа гэж боддог. Мөн би захирал гээд үнэтэй машинтай байхыг эрмэлзээд байдаггүй. Харин түүний оронд хэрэв эдийн засгийн хямрал боллоо гэхэд дор хаяж нэг жилийн цалингаа тавих цалингийн санг бүрдүүлсэн байх ёстой гэсэн зарчимтай ажилладаг даа.

Бизнес эрхлэгчиддээ зориулаад зоригжуулах хэдэн үг хэлнэ үү.

Бүх хүн чадвартай. Тиймээс бид хэдий чинээ өөрсдийгөө үнэлнэ, төдий чинээгээр амжилт хэмжигдэнэ. Угаасаа өсөлт, уналт байнга л байдаг тиймээс хүнд үедээ би чадна, даван туулна гээд бууж өгөлгүйгээр цаашаа тэмцээрэй.

Баярлалаа. Таны цаашдын ажилд амжилт хүсье

