

# Biz-up. Բիզնես սկսելը

ԻՆՔՆԱՉՔԱՂՎԱԾՈՒԹՅԱՆ ՀԱՏՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ  
ԵՐԻՏԱՍԱՐԴՆԵՐԻ ՀԱՄԱՐ





# Biz-up. Բիզնես սկսելը

ԻՆՔՆԱՉԲԱՂՎԱԾՈՒԹՅԱՆ ՀՄՏՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ  
ԵՐԻՏԱՍԱՐԴՆԵՐԻ ՀԱՄԱՐ

Copyright © International Training Centre of the International Labour Organization 2007

This publication enjoys copyright under Protocol 2 of the Universal Copyright Convention. Applications for authorization to reproduce, translate or adapt part or all of its contents should be addressed to the International Training Centre of the ILO. The Centre welcomes such applications. Nevertheless, short excerpts may be reproduced without authorization, on condition that the source is indicated.

---

CorbaneseV, Rosas G.  
Biz-up: Self-employment skills for young people  
Geneva, International Labour Office, 2006  
Turin, International Training Centre of the ILO, Turin, 2006

ISBN 978-92-9049-430-0

First edition 2007

Սույն գիրքը թարգմանվել և հրատարակվել է Հայաստանի գործատուների  
հանրապետական միության (ՀԳՀՄ) կողմից Աշխատանքի Միջազգային Կազմակերպության  
աջակցությամբ:

# ԲՈՎԱՆԴԱԿՈՒԹՅՈՒՆ

ՆԵՐԱԾՈՒԹՅՈՒՆ .....	6
ԳԼՈՒԻՆ 1. ՏԻՐԱՊԵՏՈՒՄ ԵՔ ԻՆՔՆԱԶԲԱՂՎԱԾ ԴԱՌՆԱԼՈՒ ՀՆՏԿԱՆԻՇՆԵՐԻՆ .....	8
1.1. Ի՞նչ է իրենից ներկայացնում ինքնազբաղվածությունը .....	8
1.2. Արդյոք ձեզ համա՞ր է ինքնազբաղվածությունը .....	9
ԳԼՈՒԻՆ 2. ԲԻԶՆԵՍ ԳԱՂԱՓԱՐՆԵՐԻ ՁԼԱՎՈՐՈՒՄ .....	11
2.1. Բիզնես գաղափարների ձևավորում .....	11
2.2. Տեղեկատվության որոնում և ցանցային աշխատանք .....	15
ԳԼՈՒԻՆ 3. ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅՈՒՆ .....	17
3.1. Շուկայական վերլուծություն .....	17
ԳԼՈՒԻՆ 4. ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐ .....	21
4.1. Մարդկային ռեսուրսներ .....	21
4.2. Բիզնես սկսելու համար անհրաժեշտ գումարներ և եկամտի հաշվետվություն ..	22
ԳԼՈՒԻՆ 5. ՖԻՆԱՆՍԱՎՈՐՈՒՄ .....	29
5.1. Ֆինանսավորման աղբյուրներ .....	29
5.2. Ռեսուրսների ղեկավարում .....	31
ԳԼՈՒԻՆ 6 - ԲԻԶՆԵՍ ՊԼԱՆՍԱՎՈՐՈՒՄ .....	32
6.1. Բիզնես պլան .....	32
6.2. Բիզնես պլանի մշակում .....	34
ՀԱՎԵԼՎԱԾՆԵՐ .....	37
Հավելված 1. Ինքնաբացահայտման գործիքներ .....	38
Հավելված 2. Բիզնես պլանի ձևաթուղթ .....	44
Հավելված 3. Բիզնես տերմինների բառացանկ .....	48
Հավելված 4. Ինտերնետային աղբյուրների ցանկ .....	50



# ՆԵՐԱԾՈՒԹՅՈՒՆ

Գրքույկը նպատակ ունի խթանելու սկսնակ բիզնեսը, զարգացնելու երիտասարդների ինքնազբաղվածության հմտությունները և հասկանալու բիզնես սկսելու անհրաժեշտ բայերը:

Ինքնազբաղվածությունը կարող է բերել և անձնական և ֆինանսական օգուտներ: Սակայն շատ երիտասարդներ, ունենալով հիանալի բիզնես գաղափարներ, դժվարանում են բիզնես պլան գրել և սկսել ծառայություններ մատուցել կամ ինչ-որ բան արտադրել: Բիզնեսը հովանավորելու համար գումար հայթայթելը նույնպես կարող է դժվար լինել հատկապես այն դեպքում, երբ ձեռներեցը չունի վարկային պատմություն կամ բավարար աշխատանքային փորձ: Այս ամենի հետ մեկտեղ կան շատ օրինակներ, երբ երիտասարդները ղեկավարում են հաջող բիզնեսներ: Ուղեցույցը օգնում է ընթերցողին ավելի լավ հասկանալ ինքնազբաղվածության հնարավորություններն և դժվարությունները:

## Ո՞ւմ համար է այս ուղեցույցը

Ուղեցույցի թիրախային խումբը 15-24 տարեկան երիտասարդներն են, ովքեր կարողանում են կարդալ, գրել և կատարել պարզ թվաբանական հաշվարկներ:

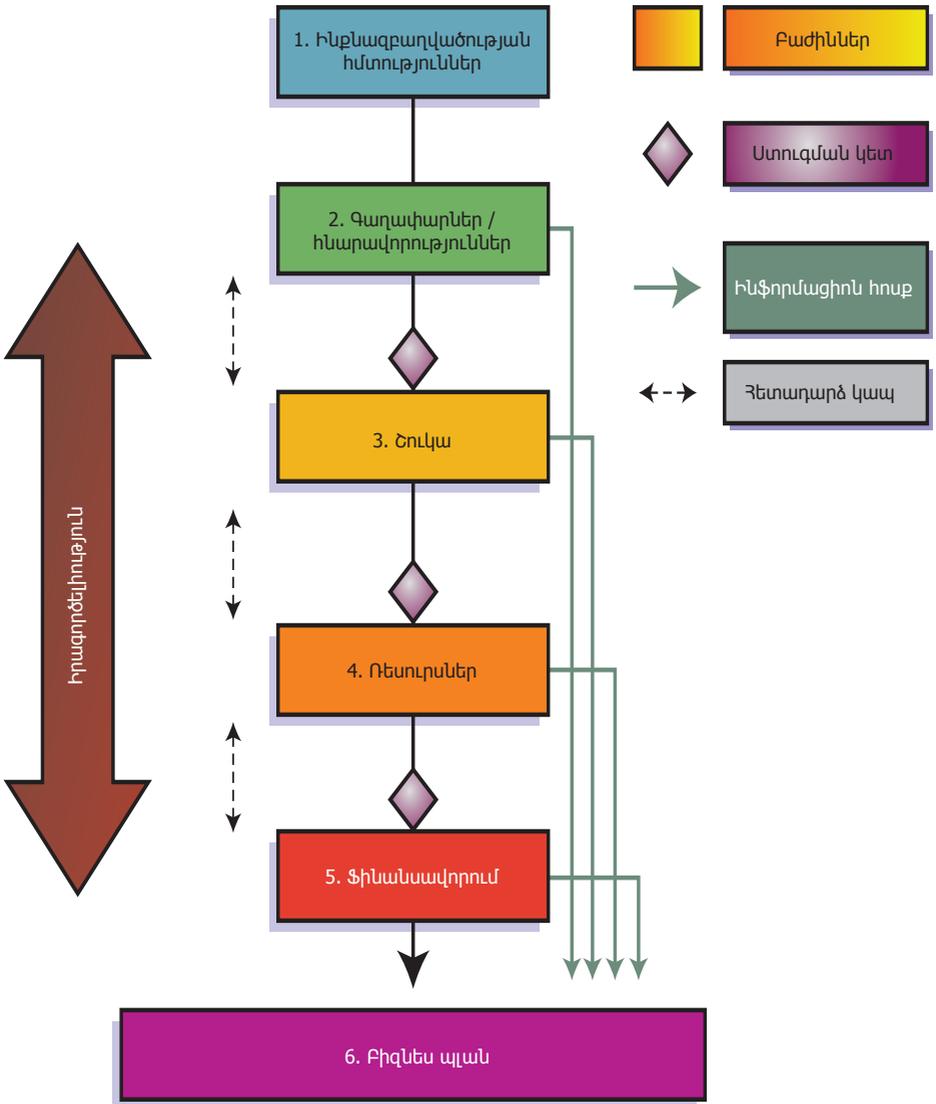
## Ինչպե՞ս օգտվել ուղեցույցից

Այս ուղեցույցը կարող է լրացնել մի շարք կրթական գործընթացների: Միևնույն ժամանակ, այն կարող է օգտագործվել ինքնուսուցման նպատակներով:

Ուսուցման գործընթացը սկսվում է սեփական ուժեղ և թույլ կողմերը գնահատումից, որոնք կապ ունեն ինքնազբաղվածության հմտությունների հետ: Այնուհետև ներկայացվում են բիզնես գաղափարներ ստեղծելու, դրանց շահութաբերության գնահատման և բիզնես պլաններ գրելու համար անհրաժեշտ հմտությունները:

## Ուղեցույցի կառուցվածքը

Սույն ուղեցույցը բաղկացած է 6 գլուխներից, որոնց հերթականությունը և բովանդակությունը ներկայացված են ստորև գծանկարում: Ներածությունը սովորեցնում է բիզնեսի հիմնական պայմանների և ձեռնարկատիրական հմտությունների մասին: Երկրորդ գլխում շեշտը դրվում է բիզնես գաղափարների ձևավորման, ինֆորմացիայի հայթայթման և ցանցային աշխատանքների վրա: Երրորդ գլխում խոսվում է բիզնես գաղափարների շահութաբերության գնահատման մասին, որից հետո հնարավոր է դառնում կատարել շուկայական վերլուծություններ: Չորրորդ գլուխը օգնում է պատկերացում կազմել այն մարդկային և ֆինանսական ռեսուրսների մասին, որոնք անհրաժեշտ են բիզնեսը ղեկավարելու համար, ինչպես նաև ներկայացնում է բիզնեսի պլանավորման եռությունը: Հինգերորդ գլուխը ներկայացնում է, թե որտեղից հայթայթել և ինչպես կառավարել ֆինանսական ռեսուրսները: Եվ վերջապես, վերջին գլուխը օգնում է օգտատերին այս ամենը հավաքել և կիրառել բիզնես պլանում: Կան օրինակներ, որոնք կամ ներառված են տեքստի մեջ կամ էլ կցված են հավելվածներում: Հավելվածների մեջ կարող եք գտնել նաև բիզնես տերմինների բառարան:



# ԳԼՈՒԽ 1. ՏԻՐԱՊԵՏՈՒՄ ԵՔ ԻՆՔՆԱԶԲԱԴՎԱԾ ԴԱՌՆԱԼՈՒ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՀԱՏԿԱՆԻՇՆԵՐԻՆ

## 1.1. Ի՞նչ է իրենից ներկայացնում ինքնազբաղվածությունը

Ինքնազբաղվածությունն ասելով հասկանում ենք այն ձևերը, որոնցով մարդիկ ստեղծում և կյանքի են կոչում նոր գաղափարներ և մեթոդներ՝ ապրանքներ արտադրելու և ծառայություններ մատուցելու համար: «Ինքնազբաղված», «ձեռնարկատեր» և «բիզնեսի ղեկավար» տերմինները բնութագրում են այն մարդուն, ով բիզնեսի, պայմանագրային կամ ազատ գործունեության միջոցով ստեղծում է իր սեփական շահույթը: Ինքնազբաղված է համարվում նա, ով աշխատում է միայնակ կամ փոքր խմբով մարդկանց հետ և ունի վճարովի կամ անվճար աշխատողներ:

Ձեռնարկատիրության գաղափարը ավելի լավ պատկերացնելու համար օրինակներ մտածեք հայտնի տեղական բիզնեսի, ինքնազբաղվածության կամ հաջողությունների հասած ձեռնարկատերի մասին և փորձեք մեկ նախադասությամբ նկարագրել, թե ինչով է նրանցից յուրաքանչյուրը զբաղվում:

### Օրինակ



Արջուկ հրուշակեղենի խանութը թխում, փաթեթավորում է հաց և խմորեղեն և վաճառում տեղական համայնքին:



Պարոն Ամիրյանը փականագործ է, նա վերանորոգում է սան տեխնիկայի հարմարանքներ՝ լվացարաններ, ծորակներ, ջրի խողովակներ, լոգարաններ:

## 1.2. Արդյոք ձեզ համար է ինքնազբաղվածությունը

Բիզնես սկսելուց առաջ պետք է ամփոփել զաղափարները և հասկանալ, թե արդյոք ունեք ձեռններեցին բնորոշ հատկանիշներ: Փորձեք պատասխանել հետևյալ հարցերին, որոնք բնութագրում են ձեռնարկատերերին:

- Արդյո՞ք դուք համառ և վճռական եք տրամադրված՝ հասնելու ձեր նպատակներին
- Արդյոք եռանդուն եք և ստեղծագործ
- Արդյոք նպատակասուլաց եք և ինքնավստահ:

Վերը նշված հատկանիշները ոչ ամբողջական են, ոչ էլ պարտադիր՝ հաջողված բիզնեսմեն դառնալու համար: Այլ կերպ ասած, չկան հաստատուն և ֆիքսված կանոններ: Ձեռնարկատիրական հմտությունները կարող են առաջանալ և զարգանալ ժամանակի ընթացքում, չնայած որոշ մարդիկ ավելի են հակված ինքնազբաղվածության, քան մյուսները:

## Ինչպե՞ս պարզեմ՝ արդյոք ինքնազբաղվածությունն ինձ համար է, թե ոչ

Ինքնազբաղվածության և ձեռնարկատիրության առաջին քայլը ինքնաբացահայտումն է, այսինքն՝ հասկանալ, թե արդյոք ունեք ինքնազբաղվածության հիմնական հատկանիշները: Ինքնագնահատման տարբեր գործիքներ կան՝ պատկերացում կազմելու ձեռններեցության մասին: Կարող եք փնտրել տարբեր գործիքներ և թեստեր, որոնք օգտագործվում են բիզնես գործակալությունների, կրթական և վերապատրաստման հաստատությունների և առևտրի պալատների կողմից: Այս ուղեցույցի հավելվածներում կարող եք գտնել ինքնագնահատման 3 գործիքներ: Ավելին, համացանցից կարող եք բեռնել ինքնաբացահայտման վարժություններ (ցանկը՝ հավելված 4-ում):

Հիշեք, որ այս գործիքները կարող են օգնել ձեզ բացահայտելու այն հատկանիշները որոնք ունեք և կարիք ունեք ձեռք բերելու, ինչպես նաև հասկանալ, որ չկան ճիշտ կամ սխալ պատասխաններ:

Երբ վերջացնեք ինքնագնահատման վարժություններից մեկը, արեք հետևյալը.

- Խնդրեք ընկերներից կամ ընտանիքի անդամներից մեկին, որպեսզի ստուգի ձեր պատասխանները: Կա՞ն այնպիսի հմտություններ, որոնք մյուսներն ավելի բարձր են գնահատել, քան դուք: Եթե այո, ապա ի՞նչ եք կարծում՝ արդյո՞ք դուք թերագնահատում թե գերագնահատում եք ձեր հմտությունները:
- Մտածեք, թե ինչպիսի հմտություններ պետք է ձեռք բերել (օրինակ՝ կազմակերպական և պլանավորման հմտություններ, ռիսկի դիմելու, արդյունավետ հաղորդակցման հմտություններ): Ինչպե՞ս կարող եք դրանց հասնել:

Հիշեք, որ այս հմտությունները օգտակար են ոչ միայն բիզնես սկսելու, այլ նաև աշխատանքային հեռանկարների և անձնական կյանքի համար:

# Ի՞նչ կլինի, եթե իմ ինքնագնահատումը համոզիչ չլինի

Եթե կասկածներ ունեք կամ ինքնագնահատման արդյունքները անորոշ են, ապա նախքան ինքնագրավածության գործունեություն սկսելը պետք է ավելի ուշադիր մտածել ձեր նպատակների մասին և լրացուցիչ հետազոտություն կատարել այդ ոլորտում: Չետոյալ հարցերին պատասխանելով՝ ավելի պարզ կպատկերացնեք ձեր գաղափարները:

- Ի՞նչն է ձեզ ավելի շատ հետաքրքրում՝ բարձր շահույթը, անձնակազմ բավարարվածությունը, թե՛ աշխատանքի գրաֆիկի նկատմամբ վերահսկողությունը: Մտածեք ձեր աշխատանքային և անձնական նպատակների մասին:
- Դուք նախընտրում ե՞ք ինքնուրույն նախաձեռնել: Միայն դուք ինքներդ եք մշակելու նախագծեր, պլանավորելու ձեր ժամանակը և ուշադրություն դարձնելու մանրուքներին:
- Ինչպե՞ս եք համակերպվելու տարբեր բնավորություն ունեցող մարդկանց հետ: Կարո՞ղ եք լեզու գտնել պահանջկոտ հաճախորդների, ոչ վստահելի մատակարարների և դժգոհ աշխատակիցների հետ: Բիզնեսի ղեկավարը պետք է կարողանա աշխատանքային հարաբերություններ հաստատել տարբեր մարդկանց հետ, ներառյալ՝ հաճախորդների, մատակարարների, աշխատակիցների, բանկիրների, իրավաբանների և հաշվապահների հետ:
- Որքա՞ն է ձեզ հաջողվում լավ և ճիշտ որոշումներ ընդունել: Բիզնեսի ղեկավարը պետք է կարողանա անկախ, արագ և ինքնուրույն որոշումներ կայացնել:
- Որքանո՞վ են ձեր ներկայիս հմտություններն ու աշխատանքային փորձը համապատասխանում բիզնեսի այն ոլորտին, որով հետաքրքրված եք: Չիշեք, թե ինչ հմտություններ եք ձեռք բերել դպրոցում և աշխատավայրում:
- Որքա՞ն լավ եք կարողանում պլանավորել և կազմակերպել: Ֆինանսների, մարդկային ռեսուրսների և արտադրության ճիշտ պլանավորումը բիզնեսի ղեկավարման կարևոր հմտություններից է:
- Ի՞նչ գաղտնիություն կունենա բիզնեսը ընտանեկան կյանքի վրա: Բիզնեսի ղեկավարման առաջին մի քանի տարիները կարող են դժվարություններ ստեղծել ընտանեկան հարաբերություններում: Կարող են առաջանալ ֆինանսական դժվարություններ մինչև բիզնեսի շահույթ բերելը, սա կարող է տևել ամիսներ կամ, նույնիսկ, տարիներ: Դուք կարող եք կա՛մ հարմարվել կյանքի ցածր մակարդակին, կա՛մ՝ ռիսկի ենթարկել ընտանեկան միջոցները:

## Հաջո՞րդը

Ձեռնարկատիրական հմտություններին և դիրքորոշումներին տիրապետելը անհրաժեշտ, բայց ոչ բավարար պայման է՝ ինքնագրավածությամբ զբաղվելու համար:

Դուք պետք է ունենաք նաև լավ բիզնես գաղափար, որը կբերի շահույթ, և որը կկարողանաք համոզիչ կերպով ներկայացնել և ֆոնդեր հայթաթել՝ ձեր բիզնեսը ղեկավարելու համար:

# ԳԼՈՒԽ 2. ԲԻԶՆԵՍ ԳԱՂԱՓԱՐՆԵՐԻ ՁԵՎԱՎՈՐՈՒՄ

## 2.1. Բիզնես գաղափարների ձևավորում

Բիզնես գաղափարը բիզնեսի հիմնական գործունեության հակիրճ և հստակ նկարագրությունն է: Այն բացատրում է, թե ինչ է բիզնեսը և թե ինչպես են ապրանքներն ու ծառայությունները մտնում շուկա:

### Ինչպե՞ս ձևավորեմ բիզնես գաղափարներ

Բիզնես սկսելու հնարավորությունները շրջապատում են ձեզ: Առաջին խնդիրը ճիշտ գաղափար գտնելն է, որը կհամապատասխանի ձեր ռեսուրսներին, հետաքրքրություններին, հմտություններին:

Բիզնես գաղափար ձևավորելու ձևերից մեկը հիմնական օգտագործման առարկաներն ուսումնասիրելն է (տանը, փողոցում, խանութներում) և մտածել, թե մարդիկ ինչպիսի բարելավումների, փոփոխությունների համար են պատրաստ վճարել: Ձեռնարկատերերից շատերը հաջողված են, քանի որ կարողացել են բարելավել հաճախորդների կողմից արդեն գնահատված ապրանքներն ու ծառայությունները:

Գաղափարներ ձևավորելու համար պետք է ցանկանալ կամ կարիք ունենալ որևէ առարկայի կամ ծառայության, որը հասանելի չէ կամ դժվար է հայթայթել: Կան ապրանքներ, որոնք առաջանում են ժամանակի ընթացքում՝ անհատական շահերի կամ տեխնոլոգիայի զարգացման արդյունքում, օրինակ՝ բջջային հեռախոսները, դպրոցական ուսապարկերը, չմուշկները:

Բիզնես գաղափարներ ձևավորելու համար պետք է բաց լինել ցանկացած առաջարկության և մտքերի: Ունեցեք ինչքան հնարավոր է շատ մտքեր և կազմեք բոլոր բիզնես գաղափարների ցանկը: Դատարկ թղթի վերևում գրեք մի գործողություն, որն ուզում եք անել և դարձրեք այն վերնագիր: Այսպես յուրաքանչյուր էջի վրա գրեք ձեզ հետաքրքրող բոլոր գործողությունները: Այնուհետև յուրաքանչյուր էջում ավելացրեք ինչքան հնարավոր է շատ առարկաների անուններ, օգտագործեք ձեր երևակայությունը՝ այդ առարկաները ապրանքների և ծառայությունների վերածելու համար, որոնք կկարողանաք վաճառել:



## Ո՞րն է ամենահարմարն ինձ համար

Աչքի անցկացրեք քիչ առաջ ձեր գրած ջանկը, և փորձեք որոշել յուրաքանչյուր գաղափարի պոտենցիալ հաջողությունը: Ընտրեք այն գաղափարները, որոնց իրագործման համար ունեք հմտություններ: Համադրելով ձեր հմտությունները քիզնես գաղափարների հետ՝ կհասկանաք, թե որ գաղափարն է ամենահարմարը ձեզ համար: Յուրաքանչյուր ապրանքի համար շահութաբերության թեստ անցկացրեք՝ պատասխանելով հետևյալ հարցերին.

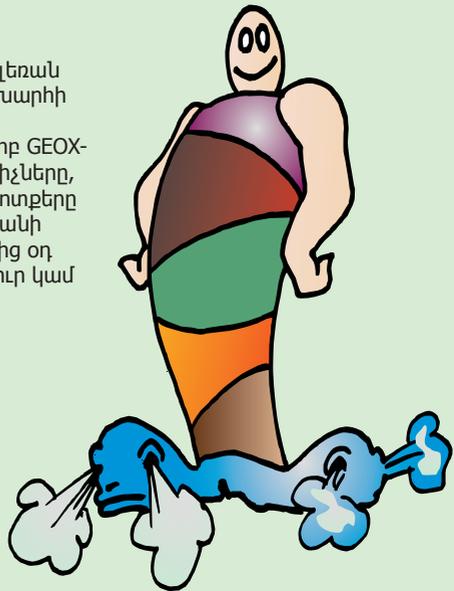
- Արդյոք կա՞ այդ ապրանքի կամ ծառայության կարիքը
- Ինչպե՞ս է այն արտադրվում: Ի՞նչ տեխնիկա և նյութեր են անհրաժեշտ այդ ապրանքը ստեղծելու կամ ծառայությունը մատուցելու համար: Որտեղի՞ց կարող եք նյութեր գնել և ի՞նչ կարծենա:
- Ի՞նչ դժվարությունների կհանդիպեք ձեզ անհրաժեշտ նյութերը հայթայթելու համար (հումքի սակավ ամկայությունը, թանկարժեք սարքավորումները կամ անհամապատասխան տեխնոլոգիան):

Այս վարժությունը ձեզ կօգնի ցանկից հանել այն գաղափարները, որոնք դժվար է իրականացնել կամ թանկ կարծենա: Հաջորդ նկարներում ներկայացված են բիզնեսի մի քանի հաջող գաղափարներ:

## ՀԱՋՈՂԱԿ ԲԻԶՆԵՍ ԳԱՂԱՓԱՐՆԵՐ

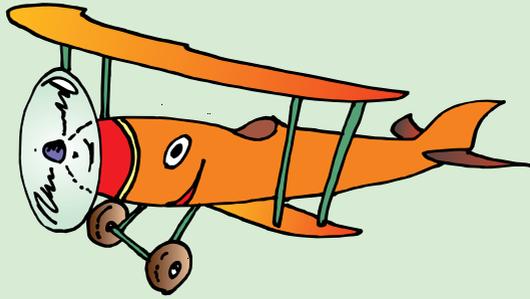
### Շնչող կոշիկներ

GEOX կոշիկների գաղափարը ծնվել է լեռան վրա և հայտնագործողին դարձրել աշխարհի ամենահարուստ մարդկանցից մեկը: Լեռնագնացություն սկսելուց առաջ, երբ GEOX-ստեղծողը կապում էր իր կոշիկի կապիչները, նա մտածեց, թե ինչքան կքրտնեն իր ոտքերը լեռը բարձրանալիս: Նա մտածեց. «Երանի ունենայի կոշիկեր, որոնց ներբաններից օդ կանցներ ներս, բայց չէր թափանցի ջուր կամ ձյուն»:



## Պոնի արագ առաքման ռուսական ընկերություն (Pony Express Russian Relay)

Ռուսական արագ առաքման ընկերություն ստեղծելու գաղափարը ծնվեց երկու նոր ավարտած երիտասարդների մոտ, ովքեր մի փոքր փորձ ունեին առաքման ծառայությունների ոլորտում: Ընկերության նպատակն էր ապահովել սուրհանդակային փոստային ծառայություններ Մոսկվայի և Ռուսաստանի այլ քաղաքների միջև: Սկսած 1994 թվականից՝ իրենց սուրհանդակային ծառայությունը դարձրեցին Ռուսաստանի ամենահաջող բիզնեսներից մեկը: Պոնի արագ առաքման ռուսական ընկերությունը առաջարկում է փոստային ծառայություններ Մոսկվայի և 185 քաղաքների միջև, ունի տարեկան 5 միլիարդ դոլլար տարեկան վաճառք և 270 հոգուց կազմված անձնակազմ:



## Գովազդային ցուցանակներ

Այն բանից հետո, երբ մի խումբ երիտասարդներ լսեցին, թե ինչպես են փոքր բիզնեսի ղեկավարները բողոքում գովազդային ցուցանակների թանկ գներից, նրանց մոտ ծնվեց խանութների համար Եժան ցուցանակներ արտադրելու գաղափարը: Կազմակերպությունը օգտագործում է ոչ պիտանի նյութեր, հատուկ դիզայն և գույների նորարար համադրություններ՝ ցածր գներով եզակի ցուցանակներ պատրաստելու համար: Նրանց առաջին աշխատաքն է եղել գեղեցկության սրահի գովազդի համար ցուցանակի վրա պատկերել մի հայտնի կնոջ՝ գեղեցիկ սանրվածքով:



## Փայտե փեղկեր

Օգտագործման համար ոչ պիտանի փայտից պատուհանների ուղղահայաց և հորիզոնական փեղկերի արտադրությունը մեկ այլ հաջողված բիզնես գաղափար է: Այս գաղափարը ծնվեց մի խումբ ուսանողների մոտ, երբ վերջիններս դպրոց գնալու ճանապարհին անցնում էին փայտե կահույքի գործարանի մոտով, որի բակում փայտե թափոններ էին կուտակված: Գործարանը փայտե թափոնները ժամանակ առ ժամանակ վաճառում էր մեկ այլ կազմակերպության, բայց դրանց տեղափոխման ծախսերը այնքան մեծ էին, որ որոշեցին հավաքել փայտը՝ ձմռանը որպես վառելիք վաճառելու համար: Ուսանողները տեսան, որ թափոնների 30%-ը պիտանի է պատուհանների փայտե փեղկեր պատրաստելու համար, և պայմանագիր կնքեցին կահույքի գործարանի հետ: Այսօր այդ բիզնեսի շրջանառությունը մոտավորապես հավասար է կահույքի գործարանի շրջանառությանը:



## Ոտնակով ջրի պոմպ

Ջրի պոմպի ստեղծման գաղափարը ծնվել է աֆրիկյան ֆերմերների մոտ, որտեղ պետք էր ջուրը դուրս քաշել ջրանցքներից և ջրհորներից՝ օգտագործելու տնային և ոռոգման նպատակներով: Ոտնակով պոմպի գաղափարը ձեռքով օգտագործվող պոմպի կատարելագործված տարբերակն էր: Մարմնի և ձեռքերի ուժն օգտագործելու փոխարեն՝ ֆերմերները գործի են դնում իրենց ոտքերն ու ամբողջ մարմնի ծանրությունը՝ պոմպի աշխատեցնելու համար: Էլեկտրական պոմպերը թանկ արժեն, բացի այդ, դժվար է դրանց պահելը և անընդմեջ օգտագործելու հետևանքով հաճախ կոտրվում են: Ավելին, էլեկտրական պոմպերը ոչ բոլոր տարածքներում են կիրառելի, և ֆերմերներն այնքան էլ հետաքրքրված չեն դա գնելով:

Ոտնակով պոմպը օրական 4 ժամ օգտագործման դեպքում հնարավոր է ոռոգել 0.5 հեկտար հող, խնայել էլեկտրական պոմպի ծախսերը և նվազեցնել ձեռքով օգտագործվող պոմպի ֆիզիկական ջանքերը:



## 2.2. Տեղեկատվության որոնում և ցանցային աշխատանք

Տեղեկատվության որոնումը և ստացումը, ինչպես նաև ցանցերի ստեղծումը խիստ կարևոր են ձեռք բիզնեսի շահութաբերությունը հասկանալու համար:

### Որտեղի՞ց և ինչպե՞ս գտնեմ ինձ անհրաժեշտ տեղեկատվությունը

Կան մի քանի հաստատություններ և գործակալություններ, որոնք ինքնազբաղվածության հնարավորությունների և բիզնես սկսելու ձևերի մասին տեղեկատվություն են տրամադրում: Այս կազմակերպությունների մեջ են մտնում Հայաստանի գործատուների հանրապետական միությունը (ՀԳՀՄ), ամենտրի պալատները, բիզնեսի զարգացման գործակալությունները, զբաղվածության կենտրոնները, բանկերը և մանր վարկային կազմակերպությունները, համայնքային կազմակերպությունները և հանրային մարմինները՝ քաղաքապետարանը և հարկային մարմինը: Այսօր ինֆորմացիա ստանալու ամենատարածված միջոցը ինտերնետն է, սակայն հեռախոսային տեղեկատուները (դեղին և սպիտակ էջեր) և հանրային ու մասնավոր ծառայությունները նույնպես օգտակար կարող են լինել: Ծառ կարևոր է գտնել բիզնեսի մասնագիտական աջակցության աղբյուրներ:

Օրինակ, բիզնես աջակցության, բիզնես կապեր ձևավորելու կամ տնտեսական զարգացման միտումների մասին ինֆորմացիա ստանալու համար կարելի է այցելել ՀԳՀՄ: Բիզնես խորհրդատվության համար կարող եք դիմել խորհրդատվական ընկերություններին, գործատուների միությանը, բիզնեսի աջակցման այլ կազմակերպություններին:

### Ի՞նչ է ցանցային աշխատանքը

Ցանցային աշխատանք նշանակում է գտնել, մշակել և զարգացնել օգտակար կապեր: Ամեն ինչ սկսվում է պարզելուց, թե ով է տիրապետում ձեզ համար անհրաժեշտ ինֆորմացիային և գիտելիքներին: Ընտանիքի անդամները, հանրային ծառայողները և գործարարները կարող են տրամադրել բավարար ինֆորմացիա և լրացուցիչ կոնտակտներ, որոնք անհրաժեշտ են բիզնեսի, զբաղվածության և համայնքային կյանքի մասին:

Հնարավոր է, որ դուք ցանկանաք ստեղծել ձեզ ծանոթ բոլոր մարդկանց մի ցանկ՝ նշելով նրանց տվյալները (անուն, ազգանուն), թե ինչով են զբաղվում և ինչպես կարող են ձեզ օգնել: Հետո կարող եք վերադասավորել այս ցանկը՝ ըստ կատեգորիաների (օրինակ՝ սկսնակ բիզնես, զբաղվածություն, կրթություն, ֆինանսավորում):



# ԳԼՈՒԽ 3. ՇՈՒԿԱՅԻ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅՈՒՆ

## 3.1. Շուկայի վերլուծություն

Բիզնես գաղափարի շահութաբերությունը պարզելու համար ամենակարևոր քայլը շուկայի պատշաճ ուսումնասիրությունն է: Բիզնեսի հաջողությունը մեծապես կախված է նրանից, թե ինչքան լավ է շուկան ուսումնասիրված:

## Ի՞նչ է շուկայի վերլուծությունը

Պարզելու համար, թե արդյոք ձեր բիզնես գաղափարը ունի պահանջարկ շուկայում, նախ անհրաժեշտ է ճանաչել պոտենցիալ հաճախորդներին, գնորդներին, բացահայտել նրանց կարիքները և ցանկությունները և թե ինչքան են նրանք պատրաստ վճարել ձեր առաջարկած ապրանքների կամ ծառայությունների համար:

Շուկայական վերլուծությունը պահանջում է ինֆորմացիայի հավաքում հետևյալի մասին.

- Ապրանք կամ ծառայություն և արտադրման գործընթացը
- Արտադրությունը սկսելու համար ձեզ անհրաժեշտ միջոցներն ու տեխնիկան, ինչպես նաև բիզնեսը վարելու համար անհրաժեշտ հմտությունները
- Բիզնեսի տեղակայման վայրի ընտրությունը (եթթուղիներ, մոտակա ծառայությունների հասանելիություն, հաղորդակցման ցանցային համակարգ)
- Ձեր հիմնական մրցակիցները (նրանք, ովքեր վաճառում կամ մատակարարում են նմանատիպ ապրանքներ կամ ծառայություններ)
- Ձեր պոտենցիալ հաճախորդները (նրանք, ովքեր գնելու են ձեր ապրանքները կամ ծառայությունները, ինչպես նաև դրանք գնելու նրանց դրդապատճառները)

Շուկայական հարաբերությունների փորձագետները սովորաբար դասակարգում են իրենց հաճախորդներին ըստ հետևյալ անհատական հատկանիշների՝

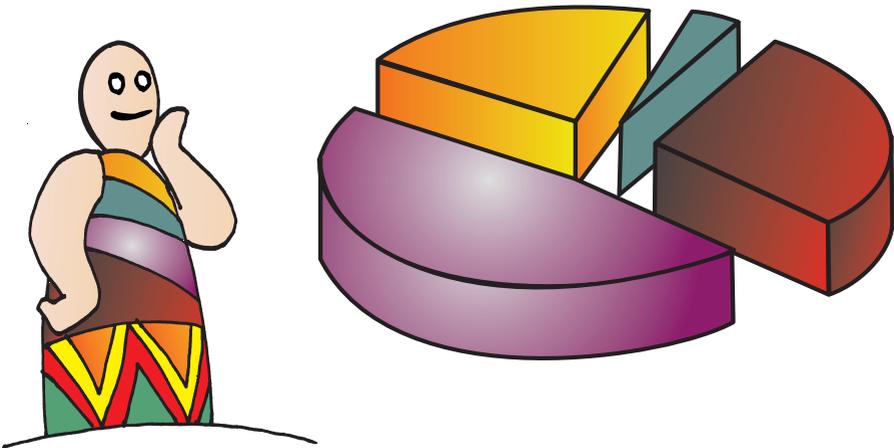
- Սեռ և տարիք. գնումների նախասիրությունները տարբերվում են կանանց և տղամարդկանց, երեխաների, երիտասարդների և մեծահասակների շրջանում
- Եկամուտ և մասնագիտություն. երկուսն էլ մատունաշում են հաճախորդների նախասիրություններն ու ծախսերի ծավալը
- Շնորհանկան կարգավիճակ. Շնորհանկան գնումների նախասիրությունները եապես տարբերվում են անհատների գնումների նախասիրություններից:

Մտապահեք 80/20 սկզբունքը, որի էությունը հետևյալն է: Ըստ կազմակերպությունների արտադրության 80%-ը գնում են ընդհանուր հաճախորդների միայն 20%-ը: Սա նշանակում է, որ հաճախորդների մեծ մասը գնում են ապրանքների մնացած 20%-ը: Յետևաբար, կարևոր է մշակել հատուկ ռազմավարություն՝ ուղղված այն հաճախորդներին, ովքեր գնում են ձեր ապրանքների մեծ մասը:

## Ո՞րն է շուկայի վերաբերյալ տեղեկությունների ստացման ամենաարդյունավետ եղանակը

Բիզնեսի աջակցման գործակալությունները, առևտրի պալատները, բանկերը կամ մանր վարկային կազմակերպությունները և զբաղվածության կենտրոնները մշակել են հատուկ ձևափաշեր, որոնց օգնությամբ կարող եք ուսումնասիրել շուկան:

Նկա 3.1-ում ներկայացված են այն ինֆորմացիայի տեսակները և դրանց աղբյուրները որոնք ձեզ պիտանի են: Նախընտրելի է, որ հետազոտության ձեր արդյունքները գրառեք, քանի որ այն պետք կգա բիզնես պլան մշակելիս:



## ՀԱՋՈՂԱԿ ԲԻՉՆԵՍ ԳԱՂԱՓԱՐՆԵՐ. ՆԿԱՐ 3.1

### Հաճախորդները

Առանձնացրեք ձեր պոտենցիալ հաճախորդներին՝ ըստ տարիքի, սեռի, աշխարհագրական դիրքի և եկամտի չափի:

Այսպիսի ինֆորմացիայի ստացման լավագույն ձևը հաճախորդների շրջանում հարցումներ իրականացնելն է: Կազմեք հարցաշար և սկսեք ընկերներից, բարեկաններից և խանութներից: Երբ ավելի վատահ լինեք, արդեն կարող եք մոտենալ նաև անձանոթներին:

### Միտումները

Հավաքեք ինֆորմացիա ներկայիս և ապագա շուկայական գաղափարի միտումների վերաբերյալ, որոնք ազդեցություն կունենան այն ոլորտի վրա, որը ձեզ հետաքրքրում է: Մասնավորապես, անհրաժեշտ է ինֆորմացիա հավաքել հետևյալի մասին.

- Ներկայիս շուկայի չափերը և մեծացման միտումները
- Ձեր բիզնեսի մասը ընդհանուր շուկայի մեջ
- Շուկայի ներսում հնարավորություններն ու խոչընդոտները
- Շուկայի վրա ազդող գործոնները (տեխնոլոգիա, դիզայն)

Անհրաժեշտ է խոսել այն մարդկանց հետ, ովքեր քաջատեղյակ են այդ բիզնեսին (հնարավոր է մեկ այլ թաղամասում նրանք նմանատիպ բիզնես ունեն): Ինֆորմացիայի լավ աղբյուր են նաև ձեր մրցակիցների մատակարարները և հաճախորդները, ինչպես նաև թոշակի անցած աշխատակիցները:

### Մատակարարները և բաշխումը

Ընտրեք ձեր բիզնեսի համար տեխնիկա և հումք մատակարարողներին, ինչպես նաև ձեր ապրանքների բաշխման ուղղությունները:

Չեռախոսային և գործարար տեղեկատուները կարող են ձեզ տալ նման բիզնես իրականացնող կազմակերպությունների ցանկը: Այս ինֆորմացիան կարող եք ստանալ ՀԳՀՄ-ից, առևտրի պալատներից և բիզնեսի գրանցմամբ զբաղվող մարմնից: Կարող եք կապ հաստատել նրանց հետ՝ ձեզ անհրաժեշտ ինֆորմացիան ստանալու համար:

### Մրցակցություն

Ձեր բիզնես գաղափարի համար լավագույն ստուգում կարող է լինել շուկայում մրցակցի արտադրած ապրանքների կամ ծառայությունների ուսումնասիրությունը: Վերլուծությունը հնարավոր է հեշտությամբ իրականացնել, եթե շուկայում յուրաքանչյուր մրցակցի չափաբաժինը հայտնի է, և ձեր ու մրցակցի արտադրած ապրանքները տարբերվում են իրարից: Կարևոր է ճանաչել մրցակիցներին և պարզել, թե ինչ կարծիք ունեն հաճախորդները ձեր մրցակիցների մասին:

Առանձնացնելով մրցակիցների հաճախորդներին՝ հարցրեք, թե գոհ են գվնած ապրանքից կամ մատուցված ծառայություններից և կուզենան արդյոք նոր ապրանք կամ ծառայություն ստանալ:

## ՀԱՋՈՂԱԿ ԲԻՉՆԵՍ ԳԱՂԱՓԱՐՆԵՐ

### **Տարածքը**

Նկարագրեք, թե ձեր բիզնեսի տեղակայման վայրը ինչպես կարող է ազդել բիզնեսի հաջողության վրա:

Անհրաժեշտ է ուսումնասիրել տարբեր տարածքներ, համեմատել զևերը կամ վարձավճարը: Պետք է հետևել մարդկանց և մեքենաների հաճախականությանը տարբեր ժամերին և շաբաթվա տարբեր օրերին, ինչպես նաև տրանսպորտայն միջոցների հասանելիությանը, վայրի հարմարավետությունը՝ մատակարարների տեսանկյունից:

### **Մարքեթային և գովազդային ռազմավարություն**

Մշակեք այնպիսի գովազդային ռազմավարություն, որը ձեր ապրանքն ավելի գրավիչ կդարձնի պոտենցիալ հաճախորդի համար:

Պետք է որոշել, թե ինչպիսի հնարավոր արդյունքներ կունենաք գովազդային արշավից հետո և թե ինչպիսի ռեսուրսներ են անհրաժեշտ դրանք կազմակերպելու համար (նաև տես Գլուխ 6-ը):

### **Մրցակցային առավելություն**

Նկարագրեք ձեր արտադրած ապրանքների կամ ծառայությունների առավելությունները՝ համեմատելով ձեր անմիջական մրցակիցների հետ:

Պետք է կարողանաք առանձնացնել ձեր ապրանքների կամ ծառայությունների տարբերիչ բնութագրերը, որոնք ավելի գրավիչ կդարձնեն հաճախորդների համար:

### **Բյուջե**

Չաշվարկեք, թե ինչպիսի ֆինանսական ռեսուրսներ են անհրաժեշտ բիզնեսը սկսելու և աշխատեցնելու համար, և թե ինչպիսի աղբյուրներից կարող եք ֆինանսավորում ստանալ:

Անհրաժեշտ է հաշվի առնել ֆինանսական պահանջները, ապրանքների արտադրման և ծառայությունների մատուցման համար անհրաժեշտ ծախսերը, հնարավոր եկամուտները և բիզնեսից ստացված շահույթները (տես նաև Գլուխ 4-ը և 5-ը):

## Իսկ եթե իմ գաղափարը չաշխատի՞

Շուկայական վերլուծությունը օգնում է մինչ ժամանակ և գումար ներդնելը պարզել, թե ինչքան շահութաբեր կլինի ձեր բիզնեսը: Հենց այս փուլում է, որ կարող եք բացահայտել, որ ձեր բիզնես գաղափարը հաջողության հասնելու քիչ շանսեր ունի (այն կարող է չափազանց թանկ արժենալ, ոչ ճիշտ հետաքրքրի և այլն): Յուրաքանչյուր տասը բիզնես գաղափարից միայն երկուսը կարող են ունենալ պոտենցիալ, դրանցից միայն մեկն է շահութաբեր լինում: Այսպիսով, մի հրաժարվեք ձեր նվիրվածությունից և խանդավառությունից և նորից փորձեք կյանքի կոչել մեկ այլ բիզնես գաղափար:

# ԳԼՈՒԽ 4. ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐ

## 4.1. Մարդկային ռեսուրսներ

Շուկայի վերլուծությունը օգնում է պատկերացում կազմել նյութական, տեխնիկական, աշխատանքային և ֆինանսական ռեսուրսների մասին, որոնք անհրաժեշտ են բիզնեսի ղեկավարման համար: Բիզնես գաղափարի շահութաբերությունը պարզելուց հետո պետք է վերլուծել բիզնեսի համար անհրաժեշտ պահանջները և համապատասխանեցնել դրանք ձեր հմտությունների հետ: Այս վերլուծությունը կօգնի պլանավորել ձեզ անհրաժեշտ արտաքին օգնությունը, պարզել, թե ինչպիսի վերապատրաստման կարիք ունեք և որոշել ձեր ձեռնարկության ամենահարմար ձևը:

## Կարո՞ղ եմ ամեն ինչ միայնակ անել, թե՞ աշխատողների կարիք կունենամ

Բիզնեսում անելիքները շատ են, և ոչ միշտ է հնարավոր ամեն ինչ միայնակ անել: Եթե արտաքին օգնության կարիք ունեք, պետք է որոշեք՝ արդյոք դրա համար աշխատողների ընդունել, թե պայմանագրեր կնքել այլ անձանց հետ: Յուրաքանչյուր բիզնեսի համար աշխատողներ ունենալը մեծ քայլ է, հատկապես, երբ նոր եք հիմնում ձեր բիզնեսը:

Նախքան աշխատողներ վարձելը պետք է հաշվի առնել հետևյալը.

1. Պահանջվող աշխատանքի հաճախականությունը
2. Աշխատանքային օրենսգրքի պահանջները
3. Աշխատավարձերի չափը

### Օրինակ՝

Կազմեք ձեր բիզնեսի բոլոր առաջադրանքների և աշխատանքների ցանկը, նշեք դրանց հաճախականությունը (ամեն օր, հաճախ, հազվադեպ) և առանձնացրեք այն աշխատանքները, որոնք ինքներդ կանեք: Նշեք, թե մյուս աշխատանքները ինչ հաճախականությամբ են պահանջվելու, որպեսզի որոշեք՝ ընդունեք մշտական աշխատող, թե ժամկետային պայմանագիր կնքեք այլ անձանց կամ կազմակերպության հետ: Վերջնական քայլը հաշվարկելն է, թե որքան աշխատավարձ պետք է վճարել և ունեք արդյոք այդ ֆինանսական միջոցները:

Աշխատողներ վարձելիս հիշեք, որ պետք է հետևեք աշխատանքային օրենսգրքին:

## 4.2. Բիզնես սկսելու համար անհրաժեշտ գումարներ և եկամտի հաշվետվություն

Մի շարք երիտասարդ ձեռնարկատերեր ֆինանսների պլանավորման վրա քիչ ջանքեր են ծախսում՝ մտածելով, որ բիզնեսը հաջողություններ կունենա և դժվար չի լինի լրացուցիչ ֆոնդեր հայթայթել: Իրականում նոր հիմնադրված բիզնեսը հիմնականում շատ ֆինանսներ է պահանջում, քան սկզբում նախատեսված էր:

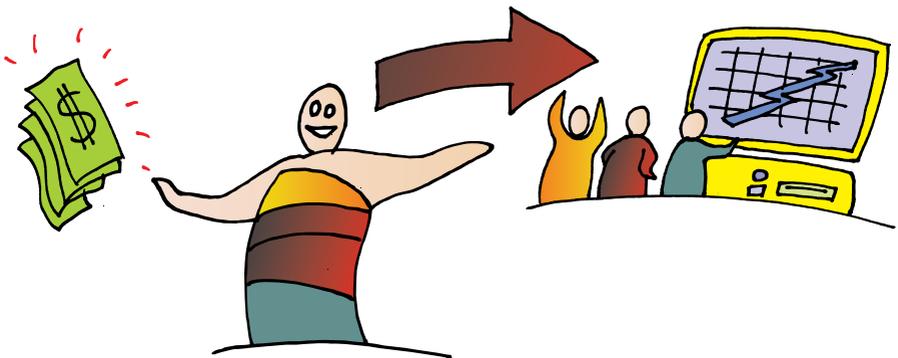
### Որո՞նք են բիզնես սկսելու համար անհրաժեշտ գումարները

Ֆինանսների պլանավորման առաջին քայլը սկսելու համար անհրաժեշտ է գումարների չափը որոշել: Սրանք բիզնեսը սկսելու պարտադիր ծախսերն են՝ սարքավորումներ, գույք, պիտույքներ, վերանորոգումներ, լիցենզիայի և այլ վարչական կամ իրավական վճարներ: Բիզնեսը սկսելուց հետո առաջացող ծախսերը համարվում են գործառնական ծախսեր:

### Գործունեության ձևերից ո՞րն է ամենալավն ինձ համար

Գործունեության ձևը կարող է ազդեցություն ունենալ սկզբնական անհրաժեշտ գումարների և եկամտի հաշվետվության վրա: Օրինակ, վատ ընտրված գործունեության ձևը կարող է հանգեցնել պարտքերի, գործառնական դժվարությունների կամ ոչ անհրաժեշտ հարկերի և վճարների: Ձեր գործունեության ձևը որոշելիս պետք է հաշվի առնել.

- Թե քանի մարդ է ընդգրկված բիզնեսում
- Յուրաքանչյուր գործընկերոջ դերը
- Անհրաժեշտ ֆինանսական ռեսուրսները



# Ռեսուրսներ

Գործունեության ցանկացած իրավական ձևի ընտրության դեպքում, կարիք կա.

- Պարզել, թե արդյոք լիցենզիայի կարիք ունեք գործունեությունը սկսելու համար
- Ընտրեք անվանում, որի տակ կգրանցեք ձեր բիզնեսը
- Պարզեք, թե ինչպիսի հարկեր եք վճարելու՝ գործունեության ձեր ընտրած ձևին համապատասխան

Այս խնդիրները պարզելու համար լավ կլինի մասնագիտական խորհուրդ ստանալ: Այսպիսի խորհուրդ հնարավոր է ստանալ Հայաստանի գործատուների հանրապետական միությունից, առևտրի պալատներից և բիզնեսի զարգացման գործակալություններից: Գործունեության ձևն ընտրելիս ձեզ կարող են նաև օգնել հաշվապահներ, իրավաբաններ և բանկիրներ: Գործունեության ամենատարածված իրավական ձևերը նշված են նկար 4.2-ում:

## Գործունեության իրավական ձևեր. Նկար 4.2

### Անհատ ձեռնարկատիրություն

Սա այն ձևն է, երբ ֆիզիկական անձը լիիրավ դեկլարում է բիզնեսը: Գլխավոր ամավելությունն այն է, որ ողջ շահույթը պատկանում է սեփականատիրոջը: Թերությունն այն է, որ սեփականատերը անձամբ պատասխանատու է բոլոր պարտքերի և պարտավորությունների համար:

### Գործընկերություն

Բիզնեսի սեփականությունը պատկանում է երկու կամ ավելի գործընկերների: Գլխավոր ամավելությունն այն է, որ բոլոր ծախսերը և շահույթը կիսվում են՝ համաձայն գործընկերության պայմանագրի: Փոքր բիզնեսի համար ամենա տարածված իրավաբանական ձևերից է սահմանափակ պատասխանատվությամբ ընկերությունը (ՍՊԸ):

### Փակ բաժնետիրական ընկերություն

Բիզնեսը վարում են երկու կամ ավելի մարդիկ՝ կախված յուրաքանչյուրի ունեցած մասնեբաժնից: Առավելությունն այն է, որ սահմանափակում է անդամներին՝ կատարել իրենց չափաբաժնից ավելի պարտքերի մարումներ: Գործառնության այս ձևի գլխավոր թերությունը խիստ իրավական պահանջներ են:

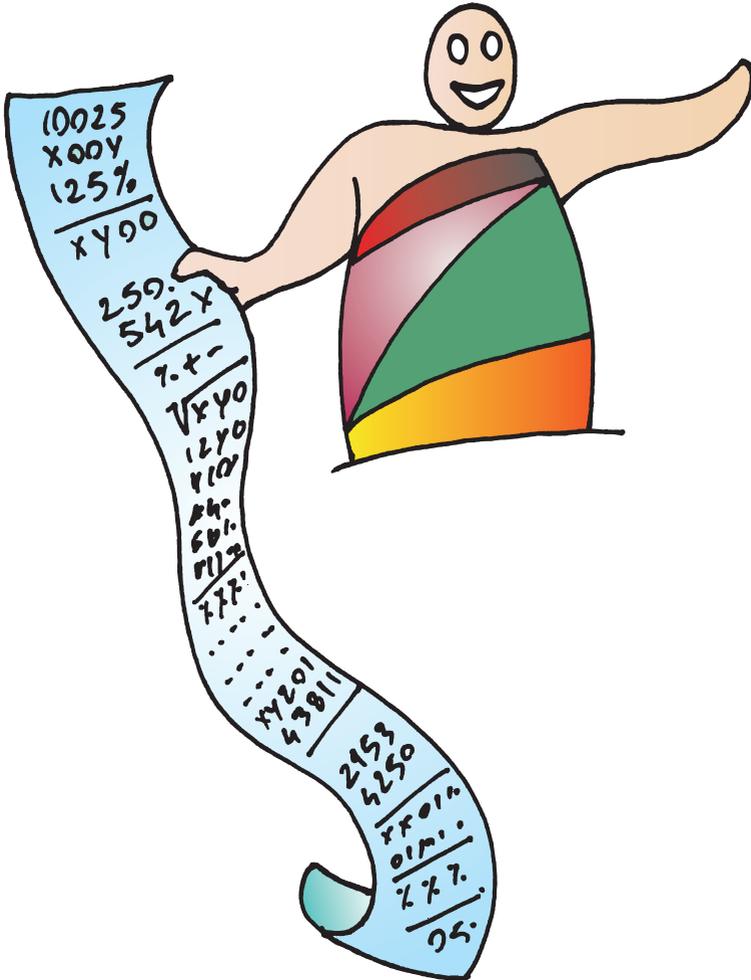
### Կոոպերատիվ

Մի խումբ մարդիկ կենտրոնացնում են իրենց ուժերը՝ իրականացնելու փոխշահավետ տնտեսական գործունեություն: Կոոպերատիվը համարվում է իրավաբանական անձ, որը դեկլարվում է սեփականատերերի կողմից: Կոոպերատիվին անդամակցությունը բաց է, այսինքն՝ յուրաքանչյուրն, ով ունի բավարար պայմաններ, կարող է միանալ կոոպերատիվին: Հիմնական ամավելությունն այն, որ կոոպերատիվի բոլոր շահույթները համաչափորեն բաժանվում են՝ ըստ յուրաքանչյուր անդամի հետաքրքրվածության: Որոշ երկրներում կոոպերատիվների համար սահմանվում են ցածր հարկեր, օրինակ՝ գրանցման ցածր վճարներ:

# Ինչպե՞ս հաշվեմ իմ բիզնեսը սկսելու համար անհրաժեշտ ծախսերը

Երբ արդեն պատկերացում եք կազմել արտադրության գործընթացի մասին, պետք է կազմել բիզնեսի բյուջեն, որը ներառում է ծախսերի և վճարների հաշվարկում, ինչպես նաև հնարավոր շահույթի կանխատեսում:

Նկար 4.3-ը կարող է ձեզ օգնել՝ հաշվարկելու բիզնեսը սկսելու համար անհրաժեշտ ծախսերը:



## ՍԿԶԲՆԱԿԱՆ ԱՆՅՐԱԺԵՆՏ ԳՈՒՄԱՐՆԵՐ. Նկար 4.3

Ծախս	Նկարագրություն	Գումարի չափ
1. Լիցենզիա, թույլտվություն և գրանցում	Ճշտեք պետական մարմիններից, թե ինչ վճարներ պետք է կատարեք ձեր բիզնեսը գրանցելու, լիցենզիա և թույլտվություն ստանալու համար:	
2. Կանխավճարներ • Վարձակալություն • Կոմունալ ծառայություններ	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Բիզնեսը սկսելու համար անհրաժեշտ վճարը (վարձակալության պայմանագիր)</li> <li>• Կոմունալ ծառայություններ մատակարարող ընկերություններից ճշտեք միջին վարձերը (ջուր, էլեկտրաէներգիա, հեռախոս)</li> </ul>	
3. Վերանորոգման աշխատանքներ	Ջարգրեք մի որևէ շինարարական կազմակերպության, թե ինչ կարժեռա գրասենյակները վերանորոգել կամ կառուցելը	
4. Սարքավորումներ	Խանութներից և մատակարարներից ճշտեք, թե ինչ կարժեռան ձեզ անհրաժեշտ սարքավորումները	
5. Մասնագիտացված վճարներ	Ներառեք հաշվապահական, իրավական և շինարարական վճարները	
6. Ապահովագրություն	Ապահովագրական ընկերություններից ճշտեք մոտավոր գները	
7. Մեքենաներ	Ճշտեք նոր և օգտագործված մեքենաների գները (մի մոռացեք եկամտի հաշվետվության մեջ ներառել վառելիքի, ապահովագրության և պահպանման ծախսերը):	
8. Սկզբնական ծախսեր • Գովազդ • Աշխատավարձեր • Ապրանքներ • Այլ ծախսեր	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Բիզնես սկսելու համար անհրաժեշտ գովազդ (հոլովակներ, բուկլետներ և այլն)</li> <li>• Աշխատավարձ՝ ըստ աշխատանքային պայմանագրերի:</li> <li>• Գրենական պիտույքներ, մաքրման համար պարագաներ</li> <li>• Գումար հատկացրեք չնախատեսված ծախսերի համար:</li> </ul>	
9. Գրենական պիտույքներ	Սկզբնական անհրաժեշտ գրենական պիտույքները՝ բիզնեսը սկսելու համար	

## Ի՞նչ է եկամտի մասին հաշվետվությունը

Բիզնեսի պլանավորման հաջորդ կարևոր քայլը բիզնեսի համար անհրաժեշտ ծախսերի և ստացված շահույթի միջև հարաբերակցությունն է: Եկամտի հաշվետվությունը ներառում է որոշակի ժամանակահատվածի համար բիզնեսի եկամուտներն ու ծախսերը: Այս երկուսի տարբերությունը կազմում է ձեր բիզնեսի օգուտը (կամ վնասը): Շատ ձեռնարկություններ չեն կարող շահութաբեր լինել գործունեության սկսնական շրջանում: Նկար 4.4-ում ներկայացված են եկամտի հաշվետվության տարբեր մասեր:

Եկամտի մասին հաշվետվություն. Նկար 4.4		
	Նկարագրություն	Գումարի չափ
1. Վաճառքները	Բիզնեսի եկամտի չափը, որը ներառում է բոլոր վաճառքները, չհաշված ետ վերադարձված ապրանքները կամ զեղչերը:	
2. Ապրանքների գինը  • Համախառն շահույթ	Ապրանքների արտադրության հետ կապված ծախսեր, որոնք ներառում են մատակարարներից գնված հումքը, ինչպես նաև արտադրման և իրացման գործընթացի ժամանակ առաջացած ծախսերը:  • Համախառն շահույթը վաճառքից ստացված շահույթի և կատարված ծախսերի տարբերությունն է: Այն չի ներառում գործառնական ծախսերը կամ շահութահարկը:	
3. Գործառնական ծախսեր • Աշխատավարձեր • Առաջխաղացման ծախսեր  • Գովազդային ծախսեր  • Այլ ծախսեր  • Վարձակալություն • Կոմունալ ծախսեր  • Մաշվածություն  • Վերադիր ծախսեր	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Աշխատողներին վճարվող աշխատավարձերը</li> <li>• Այս ծախսերը ներառում են ապրանքների անվճար օրինակների տրամադրումը՝ որպես գովազդ</li> <li>• Գովազդային միջոցների վրա կատարվող ծախսեր</li> <li>• Այլ ծախսերը կապված են ապրանքները վաճառելու հետ: Կարող են առաջանալ տեղափոխման, վարձակալության ծախսեր և այլ տպագրական ծախսեր:</li> <li>• Գրասենյակի վարձակալության ծախսեր</li> <li>• Էլեկտրաէներգիայի, ջրի, հեռախոսի և այլ կոմունալ ծախսեր</li> <li>• Տարեկան հաշվարկված այն գումարի կորուստը, որն առաջանում է գրասենյակի սարքավորումների մաշվածության հետևանքով</li> <li>• Այս ծախսերը չեն մտնում մյուս կատեգորիաների մեջ: Դրանք ներառում են ապահովագրությունը, գրեկական պիտույքները և մաքրման համար անհրաժեշտ միջոցները:</li> </ul>	

### Եկամտի մասին հաշվետվություն. Նկար 4.4

5. Ընդհանուր ծախսեր	Բոլոր ծախսերի գումարը՝ չհաշված հարկերը:	
6. Եկամուտ (հարկեր վճարելուց առաջ)	Հարկեր վճարելուց առաջ ստացված եկամուտ: Այն ստացվում է համախառն և բոլոր գործառնական ծախսերի տարբերությունից:	
7. Հարկեր	Կենտրոնական կամ տեղական կառավարման մարմիններին վճարվող հարկերը	
8. Չուտ շահույթը	Գումարի այն չափը, որը ստացվում է եկամտից՝ հարկերը վճարելուց հետո:	



# Իրականում ինչքա՞ն գումար է ինձ անհրաժեշտ բիզնես սկսելու համար

Շատ բիզնեսների ձախողման գլխավոր պատճառներից մեկը բավարար կապիտալի բացակայությունն է: Սա մի շարք հետևանքներ ունի, որոնք կարող են ազդել ձեր բիզնեսի վրա: Օրինակ, ձեր ապրանքի համար պետք է ընտրեք ոչ այնքան իդեալական փաթեթավորում, քանի որ բավարար միջոցներ չունեք: Նմանապես, չկարողանալով գնել որակյալ սարքավորումներ՝ ստիպված եք ներդնել ավելի շատ ժամանակ և աշխատուժ, որը կարող է բարձր ինքնաթեք ունենալ, և արտադրել ավելի քիչ (կամ ցածր որակի) ապրանքներ: Եկամտի հաշվետվությունը բիզնեսի իրական կարիքների և ձեր հնարավորությունների միջև տարբերությունն է:

## Ո՞րն է ոչ ֆորմալ տնտեսությունը

Մի գայթակղվեք ոչ ֆորմալ տնտեսության գաղափարով (ազատում հարկերից և գրանցման վճարներից, առանց սոցիալական ապահովության և պայմանագրերի աշխատողների վարձում և այլն): Երկարաժամկետ հատվածում ոչ ֆորմալ տնտեսության թերությունները շատ ավելին են, քան կարճաժամկետ շահույթները: Նկար 4.5-ում ներկայացված է ոչ ֆորմալ տնտեսությունը և դրա երկարաժամկետ թերությունները:

### Ոչ ֆորմալ տնտեսություն. Նկար 4.5

Ոչ ֆորմալ տնտեսությունը ներառում է աշխատողների և տնտեսական միավորումների այնպիսի գործունեությունը, որոնք օրենքով կամ փորձով չեն ենթարկվում պաշտոնական պայմանավորվածություններին:

Ոչ ֆորմալ տնտեսությունը, անշուշտ, կարող է շահույթ ստանալու հնարավորություններ տալ այն մարդկանց համար, ովքեր հակառակ դեպքում կմնան առանց ապրուստի միջոցների, սակայն ձեռնարկությունների, աշխատողների և բնակչության համար թերությունները շատ են: Դրանցից են.

- Ցածր արտադրողականությունը:
- Անհամապատասխանությունը օրենքին և կարգավորումներին
- Կառավարության եկամտի ձևավորմանը մասնակցություն չունենալը՝ հարկեր չվճարելու պատճառով:
- Այլ ձեռնարկությունների հետ ոչ արդար մրցակցությունը

#### Աշխատողների համար «ոչ ֆորմալ» լինել նշանակում է.

- Պաշտպանված չլինել սոցիալապես և աշխատանքային օրենսգրքի համաձայն
- Ի վիճակի չլինել օգտվել իրենց աշխատանքային իրավունքներից և պաշտպանել դրանք
- Աշխատել փոքր աշխատավայրում, ոչ ապահով և առողջության համար վնասակար, ցածր արտադրողականության պայմաններում, ունենալ ցածր և ոչ կայուն եկամուտ, չկարողանալ օգտվել դասընթացներից և տեխնոլոգիայից
- Ունենալ կազմակերպվելու և ներկայանալու խնդիրներ գործատուների և հանրային իշխանություններին հետ հանդիպումներում
- Չկարողանալ օգտվել հանրային ենթակառուցվածքներից և դրանց օգուտներից:

# ԳԼՈՒԽ 5. ՖԻՆԱՆՍԱՎՈՐՈՒՄ

## 5.1. Ֆինանսավորման աղբյուրներ

Բիզնեսի համար ֆինանսական ռեսուրսներ ապահովելը ամենադժվար խնդիրներից է, որ պետք է լուծեք: Շատ երիտասարդ ձեռնարկատերեր սահմանափակ քանակությամբ խնայողություններ ունեն իրենց բիզնեսը սկսելու համար:

### Որտեղի՞ց գտնեմ անհրաժեշտ գումար.

Ֆինանսական միջոցներ կարող եք գտնել մի շարք աղբյուրներից՝ վարկեր, անձնական խնայողություններ, առևտրային վարկեր և այլն, բայց սրանցից ոչ բոլորն են հեշտությամբ հասանելի: Վարկային կազմակերպությունների համար երիտասարդները համարվում են ռիսկային խումբ, քանի որ չունեն վարկային պատմություն և բավարար աշխատանքային և ձեռնարկատիրական փորձ: Այնուամենայնիվ, վարկ տրամադրելու որոշումները մեծապես կախված են բիզնես պլանի որակից:

Շատ երիտասարդների համար անձնական խնայողությունները կամ ընտանիքի ու ընկերների կողմից տրամադրված պարտքով գումարները (ոչ ֆորմալ աղբյուրներ) հանդիսանում են ֆինանսավորման ամենահնարավոր ձևը: Պետք է նաև ճշտել, թե արդյոք կան հատուկ ծրագրեր, որոնք օգնում են երիտասարդ ձեռնարկատերերին ֆինանսական միջոցներ հայթայթել: Կարող եք դիմել գործատուների միությանը (ՅԳՄ), Առևտրի պալատին, բիզնեսի զարգացման գործակալություններին, առևտրային բանկերին և փոքր ֆինանսական հաստատություններին, որոնք ավելի շատ տեղեկատվություն կարող են տրամադրել:

Նկար 5.1-ում ներկայացված են ֆինանսավորման հիմնական աղբյուրները:



## Ֆինանսավորման աղբյուրները. Նկար 5.1

### Անձնական խնայողություններ

Անձնական խնայողությունները բիզնես սկսելու ամենատարածված ֆինանսական աղբյուրն է: Բանկերը հաճախ պահանջում են անձնական ներդրում, քանի որ քիչ հավանական է, որ նոր բիզնեսների համար վարկեր տրամադրվեն, եթե իրարկե ձեռնարկատերը պատրաստ է կատարել որոշակի ֆինանսական ներդրումներ: Անձնական ներդրումը վկայում է սեփականատիրոջ պատրաստակամության և նվիրվածության մասին:

### Բիզնես գործընկերոջ ընտրություն

Հնարավոր է համագործակցության պայմանագրեր կնքել այն ֆիզիկական կամ իրավաբանական անձանց հետ, ովքեր կկարողանան ֆինանսական միջոցներ տրամադրել՝ կանխիկ գումարի, սարքավորումների կամ կրեդիտի տեսքով:

### Ոչ ֆորմալ ֆինանսավորում

Ոչ ֆորմալ ֆինանսավորման աղբյուրներ են ընտանիքը, ընկերները և համայնքային կազմակերպությունները: Համայնքային կազմակերպությունները կարող են նաև օգնել՝ պատրաստելու ֆինանսական հաշվետվություններ, տրամադրել իրավական և ցանցային խորհրդատվություն:

### Առևտրային վարկեր

Առևտրային վարկերը կարող են օգտագործվել բիզնեսն աշխատեցնելու համար, երբ մատակարարները տրամադրում են ապրանքները՝ նախքան դրանց դիմաց վճար ստանալը: Օրինակ, կարելի է թուղթ մատակարարող ընկերության հետ բանակցել և վերցնել թուղթ՝ 30-օրյա վճարման պայմանով: Այսպիսով, հնարավորություն կունենաք արդեն օգտագործված թղթի համար վճարել վաճառքից ստացված եկամտից:

### Փոքր բիզնես վարկեր

Փոքր բիզնես վարկ ստանալու հնարավորությունը կախված է մի շարք գործոններից, որոնք կոչվում են "Five C": Դրանք են՝ բնույթը, դրամական հոսքերը, գրավը, կապիտալը և պայմանները (character, cash flow, collateral, capital and conditions): Սկսնակները քիչ հավանական է, որ կստանան այսպիսի վարկեր, քան կայուն բիզնեսները, քանի որ վերջիններս համարվում են քիչ ռիսկային: Մյուս կողմից, կան բանկեր և փոքր կրեդիտային կազմակերպություններ, որոնք վարկեր են տրամադրում բացառապես նոր ստեղծված բիզնեսներին՝ օգտվելով այն երաշխիքներից, որոնք խթանում են փոքր բիզնեսների զարգացումը:

### Բիզնես ինկուբատորներ

Բիզնես ինկուբատորները սկսնակ ձեռնարկատիրություններին տրամադրում են անվճար բիզնեսի գրանցման և ղեկավարման աջակցություն, տարածք և այլ լրացուցիչ ծառայություններ: Նրանք ղեկավարվում են տնտեսական զարգացման գործակալությունների կամ տեղական ինքնակառավարման մարմինների կողմից և ստեղծված են ձեռնարկությունների զարգացմանը խթանելու համար:

## 5.2. Ռեսուրսների ղեկավարում

Ռեսուրսների՝ փողի, հաճախորդների, անձնակազմի և ինֆորմացիայի ղեկավարումը բիզնեսի կարևոր մասն է, ներառում է եկամտի և ծախսերի պլանավորումը և կազմակերպումը: Սրանք համարվում են այնպիսի հմտություններ, որոնք հնարավոր է սովորել, չնայած որ դրանց տիրապետելը փորձառության հետ է ձեռք բերվում: Այս առաջադրանքները կատարելու համար դուք մասնագիտացված հաստատությունների օգնության կարիք կունենաք (բիզնես խորհրդատվության ծառայություններ, բանկեր և վարկային միավորումներ, հաշվապահական ասոցիացիաներ, գործատուների միություններ և այլն): Նաև լավ կլինի դառնալ Հայաստանի գործատուների հանրապետական միության (ՀԳՀՄ) անդամ՝ մշտապես տեղեկացված լինելու արդյունաբերական զարգացումների մասին և կարողանալ օգտվել դրանցից:

### Ինչպե՞ս սովորեմ ղեկավարել ռեսուրսները

Կա մի պրակտիկ վարժություն, որը կօգնի հասկանալ, թե ինչպես ղեկավարել ձեզ անհրաժեշտ ինչ-որ բան գնելու համար անհրաժեշտ ռեսուրսները: Այս նպատակով պետք է մի որոշ ժամանակ հաշվարկեք, թե ինչքան է կազմում ձեր շաբաթական եկամուտը, ծախսերը և խնայողությունները: Հետո կարող եք հաշվել, թե ինչքան ժամանակ է անհրաժեշտ, որպեսզի կարողանաք բավարար գումար խնայել՝ գնելու ձեր զանկացած ապրանքը՝ հաշվի առնելով, որ հնարավոր է առաջանան անկանխատեսելի ծախսեր: Ժամանակահատվածի վերջում ստուգեք, արդյոք կարողացաք խնայել այնքան, ինչքան որ հաշվարկել էիք, թե ոչ:

Նմանատիպ մեկ ուրիշ՝ ավելի դժվար վարժություն իրենից ներկայացնում է կենցաղային եկամուտների և ծախսերի հաշվարկը: Սա անելու համար անհրաժեշտ է պարզել.

- Ձեր տան ամսական եկամուտը
- Ամսական ինչ ծախսեր են պահանջվում կենցաղը վարելու համար (ուտելիք, վարձակալություն, կոմունալ ծառայություններ, դպրոցի ծախսեր և այլն)
- Ամսական խնայողությունները (օրինակ՝ բանկային հաշվեհամարի վրա)
- Երկարաժամկետ կամ կարճաժամկետ պլանավորված ծախսերը

Նաև պետք է պլանավորեք չկանխատեսված ծախսերը (օրինակ՝ մեքենայի համար առաջացած նորոգման գումար):

Նաև հաշվի առեք կենցաղային կարիքները վճարելու համար բանկից վարկ վերցնելու տարբերակը: Այս գումարը պետք է մարվի որոշակի ժամանակահատվածում, և պետք է նկատի ունենաք ամսական մարումները:

Պատրաստեք ձեր ծրագիրը, ընտրեք հնարավոր տարբերակները և քննարկեք այն ընտանիքի որևէ անդամի կամ ուսուցչի կամ էլ խորհրդատուի հետ: Կպարզեք, որ շատ հեշտ է սխալվել, հատկապես երբ որոշում եք, թե ծախսերից որն է առավել առաջնային:

# ԳԼՈՒԽ 6 - ԲԻԶՆԵՍ ՊԼԱՆԱՎՈՐՈՒՄ

## 6.1. Բիզնես պլան

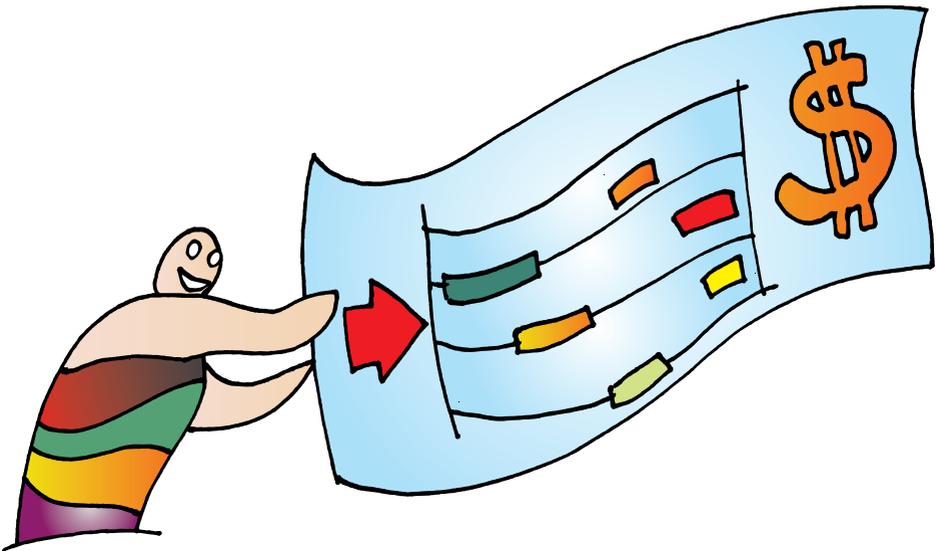
Բիզնես-պլանը փաստաթուղթ է, որը ձևակերպում է՝

1. բիզնեսի նպատակը և խնդիրները
2. ներդրումային առաջարկ, որը պետք է ներկայացվի ֆինանսական հաստատություններին և ներդրողներին

## Ինչ է բիզնես պլանը

Բիզնես պլանը գործիք է, որն օգնում է պլանավորել մարդկային, տեխնիկական և ֆինանսական ռեսուրսների օգտագործումը բիզնեսում առավելագույնիս հասնելու համար: Սովորաբար, այս փաստաթուղթը պատրաստվում է բիզնես սկսելու որոշումը կայացնելուց հետո և մինչև ձեռնարկության հիմնելը:

Բիզնես պլանում գետեղված տեղեկության մեծ մասը հավաքագրվում է շուկայի ուսումնասիրության և ֆինանսական պլանավորման ընթացքում: Հիմա ժամանակն է մշակել շուկայական ռազմավարությունը և դասավորել տեղեկությունը տրամաբանական կառուցվածքում: Եթե շուկայի վերլուծության մասին տեղեկությունը արդեն գրավոր եք կազմել, ուրեմն բիզնես պլանի երեք քառորդն արված է:



# Ինչու է մարքեթինգը կարևոր

Մարքեթինգը հաճախ հավասարեցվում է վաճառքի ռազմավարությանը (ինչպես վաճառել ապրանքը, երբ այն արդեն մշակված է): Ընդհակառակը, մարքեթինգային ռազմավարությունը սկսվում է պարզելուց, թե ինչ են ուզում պոտենցիալ գնորդները և երաշխիք ունենալ, որ ապրանքն արտադրվում է (կամ էլ ծառայությունը մատուցվում է) հաճախորդների կարիքներին համապատասխան:

Մարքեթինգի ամենակարևոր հատկանիշները ամփոփված են մարքեթինգային միջս հասկացության մեջ, որը հայտնի է որպես չորս 4Ա (անգլերեն՝ 4P) (ապրանք կամ ծառայություն, արժեք կամ գին, առաքում կամ բաշխում, առաջխաղացում):

6.1 Նկարի հարցերին պատասխանելը Ձեզ կօգնի ընդհանուր պատկերացում կազմել մարքեթինգային ռազմավարության մասին:

## Մարքեթինգային միջս. Նկար 6.1

### Ապրանք կամ ծառայություն

- Ձեր ապրանքը կամ ծառայությունը և գնորդների կարիքները համապատասխանում են
- Որոշել պոտենցիալ հաճախորդներին (հիշեք, որ կան տարբեր կարիքներ ունեցող հաճախորդներ)

### Արժեք կամ գին

- Որքան են պոտենցիալ հաճախորդները պատրաստ վճարել Ձեր ապրանքի կամ ծառայության համար:
- Արդյոք նրանք պատրաստ են այդքան վճարել: Մրցակիցների կողմից ինչ գին է առաջարկվում:
- Ինչ այլ գործոններ պետք է հաշվի առնել գինը որոշելիս

### Առաքում կամ բաշխում (որտեղ և ինչպես գնորդները կգնեն ապրանքը)

- Որն է լավագույն տեղը և վաճառքի լավագույն մեթոդը պոտենցիալ հաճախորդներին հասնելու և վաճառքի հնարավոր ամենաբարձր մակարդակը ունենալու համար
- Կարիք կա մեկից ավելի տեղ ունենալ տարբեր պոտենցիալ հաճախորդների կարիքները սպասարկելու համար (հիշեք, որ պետք է ստուգել նաև կապի միջոցների ամկայությունը, մատակարարների հետ աշխատելու հնարավորությունը և այլն):

### Առաջխաղացում

- Վաճառքին աջակցող չորս մեթոդները կարելի է միաժամանակ օգտագործել
  1. Գովազդ (բրոշյուրներ և կատալոգներ)
  2. Հրապարակայնություն (օրինակ՝ մամլո հարդրագրություններ, հովանավորություն, ընկերության մասին պատմելով, խնդրելով ընկերներին պատմել ընկերության մասին իրենց ընկերներին և ծանոթներին)
  3. Անձնական վաճառք
  4. Վաճառքի խթանման միջոցներ (գնիր մեկը, ստացիր մյուսը անվճար և այլն)
- Վաճառքի որ ձևերն են ու միջոցներն են առավելապես համապատասխանում Ձեր քիզնեսին, ապրանք տալուն, առաքմանը և պոտենցիալ հաճախորդներին:

## 6.2 Բիզնես պլանի մշակում

Բիզնես պլան ձևաթուղթ/օրինակ կարող եք ստանալ ՀԳՀՄ-ից, տեղական բիզնես զարգացման գործակալություններից կամ վարկեր տրամադրող հաստատություններից:

Բիզնես պլանի օրինակներ նաև կարող եք ներբեռնել համացանցից, որտեղ կարող եք գտնել գործիքների բազմազանություն, որոնք կօգնեն Ձեզ վերջնական տեսքի բերել Ձեր ինքնազբաղվածության պլանը: Կամ էլ կարող եք ընթերցել Նկար 6.2 օրինակը, որտեղ ներկայացված են բիզնես պլանի հիմնական վերնագրերը և բացատրվում է, թե յուրաքանչյուր վերնագիր որ կարիքները պետք է իր մեջ ներառի: Վերջապես Յավելված 2-ում ներկայացված է բիզնես պլանի ձևաթուղթ:

### Բիզնես պլան. Նկար 6.2

#### 1. Տիրույթները և ամփոփագիր

Տիրույթները իր մեջ է ներառում ընկերության անվանումը, սեփականատերերի անունները և կոնտակտային ինֆորմացիան: Ամփոփագիրը (հակիրճ բովանդակությունը) պետք է հստակ նշի ընկերության տեսլականը և կառուցվածքը, ապրանքները և ծառայությունները, շուկայի հնարավորությունները և բիզնեսի նպատակները՝ առաջին մի քանի տարիների ընթացքում: Եթե բիզնես պլանը վարկ ստանալու խնդրանք է, ապա հակիրճ բովանդակությունը պետք է ներառի պահանջվող գումարը, դրամական միջոցների նախատեսված օգտագործումը և տեղեկությունը, թե ինչպես ընկերությանը կհաջողվի իրականացնել պլանավորած գործունեությունը:

#### 2. Ընկերության նկարագիր

Այս բաժինը ընդհանուր տեղեկություն է տրամադրում ընկերության և իր մրցակցային առավելությունների մասին: Մրցակցային առավելությունը վերաբերում է ապրանքների առանձնահատկություններին, մրցակիցների հետ համեմատած (օրինակ՝ ծառայություն, առաքում և գտնվելու վայրը):

Ընկերության նկարագիրը պետք է ներառի ընկերության անվանումը և բիզնեսի տեսակը (արտադրանք, ծառայություններ և այլն), կարճ նկարագրություն, թե ինչ բիզնեսը է, արժեքը և ապրանքների /ծառայությունների տարածումը և ինչպես է բիզնես գործընթացի կառուցվածքը:

#### 3. Շուկայի վերլուծություն

Այս բաժինը պետք է՝

- Հստակ ներկայացնի ապրանքը
- սահմանի գոյություն ունեցող հաճախորդներին և նրանց առանձնահատկությունները
- Գնահատի շուկայի պոտենցիալը
- Ընտրի լավագույն միջոցները շուկայում մրցակցելու համար (օրինակ՝ վաճառքի մեթոդներ, հաղորդակցման և մարքեթինգային մեթոդներ, սպառման ցանցեր)

## Քիզնես պլան. Նկար 6.2

### 3. Շուկայի վերլուծություն (շարունակություն)

Այս ամենը նախապատրաստելու համար կարող եք օգտվել և տեղեկություններ ստանալ աղբյուրներից:

- Խորհրդատվական կազմակերպություններից
- Նույն բիզնեսում ժամանակին աշխատած մարդիկ, ովքեր հիմա թռչակի են անցել
- Տեղական մասնագետներ
- Հաճախորդներ և նույն կամ նմանատիպ բնագավառում աշխատող ընկերությունների մատակարարներ

### 4. Կառավարման պլան

Այս բաժինը նկարագրում է ընկերության կառավարման կառուցվածքը: Աշխատողների վերաբերյալ բաժինը նկարագրում է անձնակազմի դերն ու պարտականությունները, ինչպես նաև ընկերության ամենօրյա գործունեության համար բազմաթիվ աշխատանքները: Շահագործման բաժինը պետք է ցույց տա, թե ինչպես են ապրանքները և ծառայությունները արտադրվելու և տարածվելու:

### 5. Մարքեթինգային պլան

Այս բաժինը տրամադրում է տվյալներ հետևյալի վերաբերյալ՝ գնագոյացման (որքան են հաճախորդները պատրաստ վճարել և ո՞ր գործոնները պետք է հաշվի առնել վերջնական գինը սահմանելու համար)

- Ապրանքի և ծառայության տարածման ռազմավարություն
- Գովազդ (խթանման միջոցներ՝ ապրանքը կամ ծառայությունը գովազդելու համար)

### 6. Ֆինանսական պլան

Ֆինանսական պլանը նկարագրում է բիզնես սկսելու համար պահանջվող գումարի քանակը, կանխատեսումը, թե ապագայում ինչպես է ֆինանսավորվելու բիզնեսը և բիզնեսի ծրագրավորված գործունեությունը: Որպես կանոն, այն ներառում է հետևյալ կետերը՝

- Ֆինանսական հաշվետվություն. Բաղկացած է ընդհանուր եկամուտի, ընդհանուր ծախսերի և ընկերության սեփականատիրոջ կողմից ներդրման ընդհանուր գումարի նախահաշիվից
- Եկամուտի նախահաշիվ. Լավագույն նախահաշիվը (հիմնված շուկայի հետազոտության վրա) ցույց է տալիս, թե ընկերությունը ինչպես կաշխատի որոշ ժամանակահատվածում (եկամուտներ և ծախսեր)
- Ծախսածածկման վերլուծություն. Վաճառքի և ծախսերի միջև հարաբերության վերլուծություն պարզելու, թե որքան է պետք արտադրել, որպեսզի բիզնեսի եկամուտները ծածկեն ծախսերը
- Կանխատեսվող դրամական հոսք. Ցույց է տալիս ձեռնարկության համար բիզնես սկսելու և ղեկավարելու անհրաժեշտ ֆինանսական ռեսուրսների հոսքը
- Կապիտալ սարքավորումներ. Բիզնեսի համար արդեն հասանելի և անհրաժեշտ բոլոր սարքավորումների և նյութերի գույքագրում:

## Եզրափակիչ խորհուրդներ

Երբ արդեն բիզնես պլանը վերջնական տեսքի կբերվի և տեղեկությունը ստուգված կլինի, Դուք կարող եք խնդրել Ձեր ընկերներից որևէ մեկին կամ Էլ ընտանիքի անդամներին կարդալ այն: Դուք կարող եք նաև նախնական խորհրդի համար դիմել փորձագետի (օրինակ՝ գործարարի, խորհրդատուի կամ բանկի ծառայողի):

Դուք կարող եք սկսել միջոցներ փնտրել միայն երբ բավական վստահ կլինեք Ձեր պլանում: Հիշեք, որ բիզնես պլանը փաստաթուղթ չէ, որը Դուք միայն մեկ անգամ եք պատրաստում: Կատարյալ կլինի եթե Դուք թարմացնեք այն և օգտագործեք որպես կառավարման գործիք ընկերության գործունեության ողջ ժամանակահատվածում:

# ՀԱՎԵԼՎԱԾՆԵՐ



# Հավելված 1. Ինքնարացահայտման գործիքներ

## Օրինակ 1

Ա. Օգտագործելով գնահատման համակարգը՝ վերանայեք Ձեր հմտությունները «ինքնագնահատական» սյունակում:

Բ. Խնդրեք Ձեզ լավ ճանաչող մեկ այլ անձնավորությանը գնահատել Ձեր հմտությունները երկրորդ սյունակում: Հնարավոր է, որ Դուք էլ ցանկանաք արձագանքել ուրիշների կողմից Ձեր մասին տրված գնահատականին:

1. Սա իմ ուժեղ կողմերից մեկն է
2. Սա կարող եմ հետագայում զարգացնել
3. Սա իմ թույլ կողմերից մեկն է: Պետք է աշխատել այն լավացնելու համար:
4. Համոզված չեմ: Պետք է հայտնաբերել:

Ունեմ հետևյալ հմտությունները	Ինքնագնահատական	Այլ անձի գնահատական	Մեկնաբանություն
1. Հնարավորությունների փնտրում և նրանցից օգտվելը			
2. Նախաձեռնող լինելը			
3 Ստեղծագործ լինելը			
4 Սխալներից դասեր քաղելը			
5 Արդյունավետ պլանավորում			
6 Պատասխանատվություն			
7 Արդյունավետ ցանցեր ստեղծելը և աշխատելը նրանց հետ			
8 Քննադատական դատողությունը օգտագործելով ռիսկերի դիմել			
9 Կոնֆլիկտների լուծում			
10 Ինքնավստահություն			
11 Ինքնագնահատելու կարողություն			
12 Հաստատակամություն			
13 Բանակցություններ վարելու հմտություններ			
14 Ճկունություն			
15 Կարողությունները առաջադրանքներին համապատասխանացում			
16 Խորհուրդ փնտրելու կարողություն			

## Օրինակ 2

### Արդյոք պատրաստ եք սկսել քիզնես

1- Պատասխանեք հետևյալ հարցերին

Ա (այո), Ո (ոչ), Հ (համոզված չեմ)

1. Սիրում ես արդյոք որոշումներ կայացնել	
2. Մրցակցություն սիրում ես	
3. Ինքնակարգապահություն	
4. Դու նախորդ ես պլանավորում և ժամանակին ես կատարում գործերդ	
5. Կարող ես խորհուրդ վերցնել ուրիշներից	
6. Հարմարվող ես	
7. Պատրաստ ես աշխատել երկար ժամեր, հանգստյան օրերին և արձակուրդի ընթացքում	
8. Շատ ֆիզիկական և էմոցիոնալ էներգիա ունես	
9. Դու գիտես, թե որ հմտություններն ու ոլորտներն են կարևոր ծրագիրդ հաջողության հասցնելու համար: Ունես այդ հմտություններդ:	
10. Հմտություններիդ ու կարողություններիդ օգնում են գաղափարդ իրականացնելու համար	
11. Գիտես ինչպես գտնել նրան, ով քեզանից ավելի փորձառու է	
12. Ծրագիրդ համապատասխանում է կարիերայիդ նպատակներին	

2- Իսկոթեք Ձեր ընկերոջը կամ ընտանիքի անդամին ստուգել Ձեր պատասխանները, որպեսզի տեսնեք, թե որքանով են Ձեր մասին նրանց կարծիքները համապատասխանում Ձեր կարծիքին

3- Ուշադիր նայեք «ոչ» պատասխաններին և մտացեք, թե ինչպես կարող եք նրանց դարձնել «այո»

## Օրինակ 3

### Ինքնագնահատման հարցաշար

Ինքնագնահատման հարցաթերթիկը  
ավելի հարմար կլինի լրացնել, եթե արդեն  
աշխատանքային փորձ ունեք:

#### Խնդրում ենք տվեք մեկ պատասխան յուրաքանչյուր հարցին Մաս 1

1. Եթե ստիպված լինեի շաբաթական 50 ժամ աշխատել, ես...

Ա	Կտրտնջայի և կբողոքեի
Բ	Կանեի դա, եթե ստիպված լինեի
Գ	Կասեի, որ թեթև շաբաթ է
Դ	Կհիվանդանայի սթրեսից ու հոգնածությունից
Ե	Զգիտեմ

2. Ինչ կցանկանայիր անել բիզնես սկսելու համար

Ա	Չուզահեռ աշխատել ցածր աշխատավարձով
Բ	Ֆինանսական ռիսկի դիմել
Գ	Գրավ դնել տունը
Դ	Բոլոր վերը նշվածները
Ե	Զգիտեմ

3. Եթե զանգեիր երկու հարյուր պոտենցիալ հաճախորդների և նրանք ամեն անգամ  
հրաժարվեին, ինչ կանեիր..

Ա	Յաջողո՞ւ երկու հարյուրին կզանգեի
Բ	Կփորձեի ուրիշ մեթոդով հաճախորդներ ունենալ
Գ	Բջջային հեռախոս կզների
Դ	Մեկ ուրիշին կխնդրեի, որ հեռախոսազանգեր կատարեր
Ե	Զգիտեմ

4. Եթե մի բան նկատեիք, որը կօգներ Ձեր աշխատանքը ավելի արդյունավետ դարձնել,  
Դուք...

Ա	Կասեիք Ձեր ընկերներին, թե որքան կարկառուն եք Դուք
Բ	Կասեիք Ձեր վերադասին այդ գաղափարները
Գ	Առաջ կգնայիք և փոփոխությունները ինքներդ կանեիք
Դ	Կսպասեիք մինչև գաղափարը անհետանար
Ե	Զգիտեմ

5. Ինչպես մարդիկ կբնութագրեն Ձեզ

Ա	Լավատես և եռանդուն
Բ	Չգուշավոր և զուսպ
Գ	Շատախոս և հաճելի
Դ	Հանգիստ և հետևորդ
Ե	Չգիտեմ

6. Մինչև վարկ տրամադրելը բանկը խնդրում է Ձեզ բիզնես պլան գրել: Դուք...

Ա	Գնում եք մեկ այլ բանկ
Բ	Ձեզ անհրաժեշտ գումարի համար դիմում եք Ձեր ընտանիքին
Գ	Գնում և ուսումնասիրում եք մրցակցությունը և շուկայի պոտենցիալը
Դ	Գրավ եք դնում Ձեր տունը
Ե	Չգիտեք

7. Դուք բիզնեսի համար լավ գաղափար ունեք: Նախ և առաջ ինչ կանեք

Ա	Դռան վրա ցուցանակ կտեղադրեք
Բ	Կսկսեք ապրանքը գովազդել
Գ	Կուսումնասիրեք շուկայի պոտենցիալը
Դ	Բանկից վարկ կուզեք
Ե	Չգիտեք

8. Ինչպես կնկարագրեք Ձեր աշխատանքային սովորույթները

Ա	Աշխատում եմ 9:00-ից 18:00-ը, երկուշաբթիից ուրբաթ, և շաբաթ-կիրակի չեք աշխատում
Բ	Հանգիստ
Գ	Տենդագին
Դ	Երբ ինչ-որ բանի վրա աշխատում եմ, հասցնում եմ մինչև վերջ
Ե	Չգիտեմ

9. Ուրբաթ ուշ ժամին հաճախորդից մեծ պատվեր եք ստանում, որը պետք է լրացված լինի մինչ երկուշաբթի առավոտ: Գիտեք, որ այն նախապատրաստելու համար ժամանակ կպահանջվի: Ինչ եք անում

Ա	Բացատրում եք, որ չեք կարող անել դա
Բ	Կանչում եք Ձեր օգնականին և փոխանցում աշխատանքը
Գ	Արտաժամյա եք աշխատում և վերջացնում աշխատանքը մինչ երկուշաբթի
Դ	Փոխանցում եք խնդրանք Ձեր ղեկավարին
Ե	Չգիտեմ

**Մաս 2.**

1. Հասկանում եմ ինքս ինձ և գիտեմ, թե ինչ կարող եմ անել
2. Երբ ինչ-որ բանի հավատում եմ, կարող եմ ուրիշներին համոզել դրա ամավելությունների մասին
3. Չնայած, որ հաշվի եմ առնում ուրիշների կարծիքը, բայց վերջնական որոշումը ես եմ կայացնում
4. Ինձ դուր է գալիս տրվել ամեն ինչին, ինչ ես անում եմ. Հաջողությամբ ավարտված գործը ինձ բավականություն է պատճառում
5. Ինձ դուր է գալիս ուրիշներին կառավարել, ընդհուպ նրանց ասելը, թե ինչ պետք է անեն
6. Վախենում եմ բարդ աշխատանքից և երկար աշխատաժամերից
7. Անսպասելի իրավիճակները խթանող եմ համարում, հատկապես երբ գիտեմ, թե ինչ եմ անելու
8. Հավատում եմ, որ աշխատանքը հզորացնում է կարողություններս
9. Ինձ համար, գումարը հաջողության լավ չափանիշ է
10. Ինձ համար բարդ է ոչինչ չանելը կամ հանգիստ նստելը: Աշխատանքներ կատարելու պարտականությունը ինձ էներգիա է տալիս
11. Կարող եմ երկարատև պլաններ մշակել իմ նպատակները կատարելու համար և իմ ուզած կետին հասնել
12. Երբեք չեմ մտածում այլ ձևով աշխատանքը կատարելու մասին

	Այո		Ոչ

# Գնահատման համակարգ

## Մաս Ա

	Ա	Բ	Գ	Դ	Ե
1	2	3	4	1	0
2	1	2	3	4	0
3	3	4	2	1	0
4	1	3	4	2	0
5	4	1	3	2	0
6	2	3	4	1	0
7	1	3	4	2	0
8	2	1	3	4	0
9	1	2	4	3	0

### Ընդամենը 36-28

Դուք ունեք ձեռներեցության ունակություններ: Դուք անկախ եք և պատրաստ եք պատասխանատվություն վերցնել: Ունեք բիզնեսի լավ զգացում և ցանկանում եք հաջողության հասնել:

### Ընդամենը 27-20

Չետաքրքրված եք ձեռներեց դառնալ: Սակայն բիզնեսի համեստ զգացում ունեք: Դուք տատանվող եք և Ձեզ ժամանակ է հարկավոր՝ որոշում կայացնելու համար:

### Ընդամենը 19-10

Դուք նախընտրում եք ֆիրմայի կառուցվածքը, որպեսզի լավ աշխատեք և արդյուվետ լինեք: Ձեր ձեռներեցության կարողությունը ցածր է:

## Մաս Բ

1.	Ա
2.	Ա
3.	Ա
4.	Ա
5.	Ա
6.	Ո
7.	Ա
8.	Ա
9.	Ո
10.	Ա
11.	Ա
12.	Ա
13.	Ո

### Եթե Ձեր պատասխանն էր ԱՅՈ՝

- 7-9 անգամ – Դուք ունեք ձեռներեցության կարողություն
- 6-4 անգամ – Ձեզ մոտ զուսպ հետաքրքրություն է ձեռներեցության նկատմամբ
- 4 և ավելի քիչ անգամ՝ Ձեզ մոտ շատ քիչ հետաքրքրություն կա ձեռներեցության նկատմամբ:

## Հավելված 2. Բիզնես պլանի ձևաթուղթ

«ԲԻԶՆԵՍԻ ԱՆՎԱՆՈՒՄ»

«Բիզնեսի անվանում»

Հասցե՝

Յեռ.՝ (###) ## ## ##

### Բիզնես պլան

#### 1. Ամփոփագիր

- Ծրագրի անվանումը
- Ծրագրի գաղափարը և նպատակները
- Անձնակազմը, ղեկավարները, աշխատողների թիվը
- Ովքեր են սեփականատերերը
- Ծրագրի ղեկավարը
- Ինչ արտադրանք/ծառայություն, մրցակցային առավելությունները
- Ովքեր են սպառողները,
- Ինչն է Ձեր բիզնեսի առավելությունը մրցակիցների նկատմամբ
- Սեփական ներդրումները, դրանց չափը
- Ակնկալվող շահույթը

Ներկայացնել 1 էջում, համառոտ: Ամփոփագիրը գրվում է Գործարար Ծրագիրը ավարտին՝ օգտագործելով առկա տեղեկատվությունը: Ներառել այն ամենը, ինչ կարելի է ներկայացնել 5 րոպեում:

#### 2. Կազմակերպության նկարագրություն

- Կազմակերպության անվանում (Գազիկ Պողոսյան ՍՊԸ)
- գործունեության ոլորտը (Պաղպաղակի արտադրություն)
- իրավաբանական կարգավիճակը (ԱԶ, ՍՊԸ, այլ)
- հասցե, հեռախոս, ֆաքս, էլ-փոստ,
- աշխատողների թվաքանակը
- բաժնետերերի թիվը, սեփականատերերը
- սպառողները, ում եք վաճառելու (կարճ նկարագրություն; մանրամասնել Մարկետինգի բաժնում)
- կազմակերպության ուժեղ կողմերը և առավելությունները շուկայում, փորձառությունը, հմտությունները

#### 3. Ապրանքների/ծառայությունների նկարագրություն

##### 3.1. Ապրանքի/ծառայության նկարագրություն

- Անվանացանկը, մրցակցային առավելությունները
- Տեխնիկական առանձնահատկություններ (չափ, քաշ, արտաքին տեսք, դիզայն, փաթեթավորում)
- Ծառայության դեպքում՝ մատուցվող ծառայությունների պայմանները, սպասարկումը
- Նկարներ և գծագրեր
- Գին, որակական հատկանիշներ
- Բրոշյուրներ

### 3.2. Արտադրությունը

- Նկարագրել արտադրությունը և փուլերը, փուլերի ժամկետները և հերթականությունը,
- օգտագործվող միջոցները, նյութերը
- պահպանման միջոցները
- մատակարարները և մատակարարման ուղիները
- արտադրական ծախսեր
- արտադրության ծավալը
- արտադրական կարողությունը (մաքսիմալ ինչքան կարող եք արտադրել)
- արտադրական սարքավորումները և տարածքները

Նշել բիզնեսն իրականացնելու համար անհրաժեշտ սարքավորումների ցանկը, տարածքները, դրանց գները, մոդելները, ցուցակը և այլն:

## 4. Մարքեթինգ

### 4.1. Իրացման շուկայի նկարագրությունը

- տվյալ ոլորտում գործող կազմակերպությունները
- շուկայի մասնաբաժինը
- պահանջարկը թիրախային շուկայում
- շուկայի զարգացման միտումները` շուկայի մեծացում, սպառողների նախընտրությունների փոփոխություններ, արտադրատեսակների փոփոխություն
- Շուկա մուտք գործելու խոչընդոտները (ձեր բրենդի ճանաչումը, անհրաժեշտ հմտությունների զարգացում և վերապատրաստում, յուրահատուկ տեխնոլոգիայի անհրաժեշտություն, մրցակիցների հակազորի քաղաքականությունը և այլն)
- Վերոնշյալ խոչընդոտների հաղթահարման ուղիները

### 4.2. Արտադրանքի մասին

- առավելությունները և թույլ կողմեր
- ապրանքի առանձնահատկությունը, ինչով է այն առանձնանալու մրցակիցների ապրանքից
- ձեր ապրանքի համեմատությունը մրցակիցների նկատմամբ (զին, տեխնիկական առանձնահատկություններ, որակ և այլն)

### 4.3. Սպառողներ, շուկայի սեգմենտավորում

- որոշել թիրախային սպառողներին
- սպառողների ուսումնասիրություն
- նրանց կենսակերպը, մասնագիտությունը, զբաղվածությունը
- դեմոգրաֆիական տվյալներ (տարիքը, սեռը)
- եկամտի աղբյուրը, դրա մակարդակը
- կրթությունը
- աշխարհագրական դիրքը

## 4.4. Մրցակիցները

- Ուլքեր են ձեր մրցակիցները (կազմակերպություններ)
- Նշել հիմնական մրցակիցներին
- Փոխարինող ապրանքներ (օրինակ՝ սուրճ արտադրողները մրցում են թեյ արտադրողների հետ)

## 4.5. SWOT վերլուծություն

Ձեր կազմակերպության ուժեղ և թույլ կողմերը, հնարավորություններ և վտանգները (ռիսկերը):

## 4.6. Մարքեթինգային ռազմավարությունը

### 4.6.1. Խթանման ռազմավարությունը

- Ինչպես են սպառողները իմանալու ձեր արտադրանքի մասին
- գովազդի իրականացում և ինչ հաճախականությամբ
- գովազդային միջոցի ընտրությունը (ինտուստատեսություն, ռադիո, թերթ/ամսագիր, գովազդային վահանակներ, բրոշյուրներ, կատալոգներ և այլն)
- գովազդային բյուջեի որոշում (բիզնեսի սկզբում և ընթացքում)
- նմուշների տրամադրում
- ակցիաների իրականացում
- ցուցահանդեսների մասնակցություն
- ետերաշխիքային սպասարկում

### 4.6.2. Գնային քաղաքականությունը

- բարձր կամ ցածր գներ
- ինչով են դրանք պայմանավորված
- ապամիկրով գնումներ տրամադրելու հնարավորություն
- զեղչային քաղաքականությունը

### 4.6.3. Իրացման ուղիները

Արտադրող --> Սպառող

Արտադրող --> Մանրածախ վաճառող --> Սպառող

Արտադրող --> Մեծածախ վաճառող --> Մանրածախ վաճառող --> Սպառող

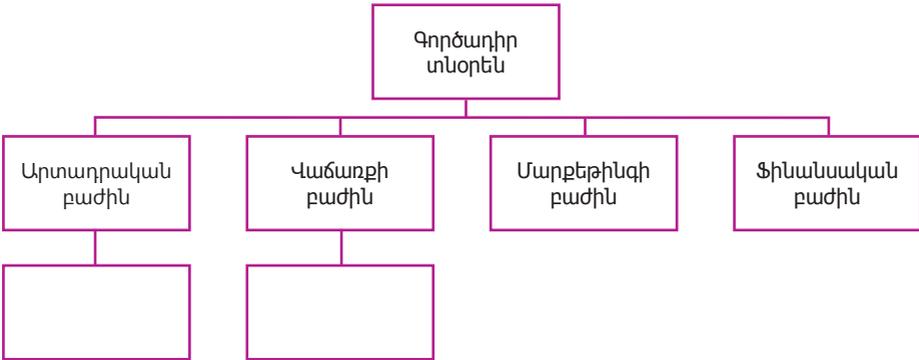
- Ընտրել, թե տարբերակներից որոնք են կիրառվելու
- Ընտրված տարբերակի համար նկարագրել յուրաքանչյուր օղակի հետ աշխատելու պայմանները (օրինակ՝ խանութներին տրամադրվելիք գները և այլն պայմանները)

## 4.7. Վաճառքի կանխատեսումներ

Նշել թե ըստ գալիք ամիսների, ինչքան եկամուտ եք ակնկալում ստանալ:

## 5. Կազմակերպության կառավարումը

### 5.1. Կազմակերպչական կառուցվածքը



### 5.2. Կազմակերպության անձնակազմը

- Նշել անհրաժեշտ անձնակազմի քանակը
- Նրանց մասնագիտական և կրթական միևնույն մակարդակը, փորձառությունը և այլն
- սահմանել յուրաքանչյուր պաշտոնի ամսեկան աշխատավարձը

## 6. Ֆինանսական պլան

### 6.1. Ֆինանսական միջոցների նկարագրություն

Թվարկեք այն բոլոր ֆինանսական ներդրումները, որոնք անհրաժեշտ են բիզնես իրականացնելու համար (քանակ և արժեքները)։

1. Սարքեր, Սարքավորումներ
2. Տարածքի գնում կամ վարձակալություն
3. Աշխատակազմ
4. Ադմինիստրատիվ այլ ծախսեր
5. Այլ

### 6.2. Եկամտի և ծախսերի կանխատեսում, ֆինանսական պլանավորում ըստ ամիսների

- Սկզբնական ներդրումը
- Մուտքեր/Եկամուտ (Վարկի ձեռքբերում, Եկամուտ վաճառքից, այլ)
- Ելքեր/Ծախսեր (հումք, աշխատավարձ, կոմունալ ծախսեր, վարձակալություն, վարկի մարում, հարկեր)։

### Հավելված 3. Բիզնես տերմինների ցանկ

Ինքնագրավածությունում և բիզնես սկսելու գործընթացներում օգտագործվող որոշ բառեր կարող են բարդ լինել հասկանալու համար: Հիմնական բիզնես տերմիններն ավելի լավ հասկանալու համար, աչքի անցկացրեք բառերի և սահմանումների ցուցակը և կշեք նրանք, որոնք արդեն Ձեզ ծանոթ են:

Գովազդ	Փորձել ազդել հաճախորդների գնման վարքագծի վրա՝ տրամադրելով ապրանքների և ծառայությունների մասին վաճառքի համոզիչ հաղորդագրություն:
Ակտիվներ	Անձին կամ բիզնեսին պատկանող ցանկացած սեփականություն: Ակտիվները ներառում են գումար, հող, կառույցներ, ներդրումներ, գույք, մեքենաներ, բեռնատարներ և այլ թանկարժեք իրեր:
Հաշվեկշռի թերթիկ	Բիզնեսի ֆինանսական դրության մասին հաշվետվություն, որը ցուցակագրում է ակտիվները, պարտավորությունները և կապիտալը ժամանակի որոշակի հատվածում:
Հաշվապահություն	Հաշվապահական գրքերում բիզնես գործարքների գրանցման գործընթաց:
Ծախսածածկման կետ	Բիզնեսի այն մակարդակն է, երբ եկամուտը (շահույթը) հավասար է ծախսերին (արժեքներին):
Բյուջե	Ֆինանսական ժամկետներում նշված պլան, օրինակ՝ որքան գումար է անհրաժեշտ բիզնես կառավարելու համար և որքան գումար է պետք ստեղծել
Բիզնես պլան	Փաստաթուղթ, որը ամփոփում է բիզնեսի գործառնական և ֆինանսական նպատակները և պարունակում է մանրամասն պլան և բյուջե, որը ցույց է տալիս, թե ինչպես պետք է նպատակները համաձայնացվեն: Բիզնես պլանը նույնպես պարունակում է ֆինանսական կանխատեսումներ բիզնեսի իրականացման և մարքեթինգային պլանի մասին:
Դրամական հոսքերի կառավարում	Ֆինանսական ռեսուրսների հոսքի մշտադիտարկման, վերլուծության և կանոնավորման գործընթաց: Փոքր բիզնեսների համար դրամական հոսքերի կառավարման առավել կարևոր կողմն է խուսափել դրամական ներհոսքի եւ արտահոսքի միջև անհամամասնությունից:
Գրավ	Ակտիվներ, որոնք ձեռներեցը պատրաստ է տրամադրել՝ վարկը տրամադրելու համար: Որպես գրավ կարող են հանդես գալ ակտիվների բոլոր օրինակները՝ տներ, մեքենաներ, սեփականություն կամ սարքավորումներ:
Հաճախորդների սպասարկում	Հաճախորդների կարիքները սպասարկելու կարողություն: Հաճախորդների սպասարկման բարելավումը իր մեջ ներառում է հաճախորդի կարիքների ուսումնասիրում և հաճախորդի հետ բարեկամական գործընթացների ստեղծման վերաբերյալ պլանների մշակում:
Մաշվածություն	Ժամանակի ընթացքում սարքավորումների արժեքի նվազում:

Ձեռներեց	Որևէ մեկը, ով ստեղծում է իր սեփական շահույթը բիզնեսի, պայմանագրի կամ անկախ գործունեության տեսքով: Ինչպես նաև օգտագործվում է մատնակշեշու նոր բիզնես նախաձեռնությունը սկսող մարդուն:
Ֆիքսված ծախս	Ծախս, որը զգալիորեն չի փոփոխվում արտադրանքի ծավալի փոփոխությունից: Որպես օրինակ կարող է հանդիսանալ վարձու աշխատողի աշխատավարձը:
Փոփոխական ծախսեր	Ցանկացած ծախս, որը զգալիորեն փոփոխվում է ապրանքների և/կամ ծառայությունների ծավալից կածված: Որպես օրինակ կարող է ծառայել հումքի գինը:
Սահմանային արժեք	Լրացուցիչ ծախսեր, կապված արտադրության ապրանքի և մեկ միավորի հետ
Շուկայի հետազոտություն	Հաճախորդների, մրցակիցների և մարքեթինգային ռազմավարությունների մասին տեղեկության հավաքագրում և վերլուծություն: Ձեռներեցները օգտագործում են շուկայի հետազոտությունը նոր բիզնեսի շահութաբերությունը որոշելու, նոր ապրանքների և ծառայությունների հանդեպ հետաքրքրությունները ստուգելու, բիզնեսի բարելավման և մրցակցային ռազմավարություններ մշակելու համար: Այլ կերպ ասած, շուկայի հետազոտությունը հնարավորություն է տալիս բիզնեսներին որոշումներ կայացնել՝ թույլ տալով նրանց ավելի զգայուն լինել հաճախորդների կարիքների նկատմամբ և ավելացնել իրենց իսկ եկամուտը:
Մարքեթինգ	Գործընթաց է, որը հայթայթում է բիզնեսի հնարավոր հաճախորդների, որոնք հետաքրքրված կլինեն ապրանքներով և ծառայություններով:
Գնագոյացում	Ապրանքի կամ ծառայության վաճառքի գնի սահմանում
Առաջխաղացում	Ընդհանրապես, առաջխաղացումը առևտրություն ունի ապագա հաճախորդների հետ՝ նպատակ ունենալով ազդել նրանց վրա՝ ընկերության ապրանքները և ծառայությունները գնելու համար: Առաջխաղացումը իր մեջ ներառում է բոլոր հասանելի մեթոդները հաճախորդներին ապրանքը ճանաչելի դարձնելու համար՝ նպատակ ունենալով, որ նրանք ձեռք կբերեն այն:
Մանրածախ	Ամփոփապես վաճառք սպառողներին: Հակառակը, մեծ քանակությամբ ապրանքի վաճառքը դիլերներին վերավաճառելու նպատակով «մեծածախ» գործունեություն է:
Փոքր բիզնես վարկեր	Փոքր բիզնես վարկը այն գումարն է, որը մի անձնավորություն պարտք է վերցնում փոքր բիզնես սկսելու կամ կառավարելու համար: Այս արտահայտությունը նույնպես օգտագործվում է գումար հատկացնող կազմակերպությունների կողմից՝ փոքր բիզնես ունեցող մարդկանց տրամադրվող վարկերի նկարագրման համար:
Կանոնադրական կապիտալ	Բիզնես սկսելու համար անհրաժեշտ սկզբնական ներդրում:

## Հավելված 4. Ինտերնետային աղբյուրների ցանկ

### Ա. ՕԳՏԱԿԱՐ ԿԱՅՔԵՐ

1. [www.employers.am](http://www.employers.am) - Հայաստանի գործատուների հանրապետական միություն
2. [www.varker.am](http://www.varker.am) - ՀՀ-ում վարկերի մասին տեղեկատվություն
3. [www.banker.am](http://www.banker.am) - Բանկերի և նրանց ծառայությունների մասին տեղեկատվություն
4. [www.smednc.am](http://www.smednc.am) - ՀՀ փոքր և միջին ձեռնարկատիրության զարգացման ազգային կենտրոն
5. [www.arlis.am](http://www.arlis.am) - ՀՀ օրենսդրություն, իրավական տեղեկատվական համակարգ
6. [www.taxservice.am](http://www.taxservice.am) - Հարկային օրենսդրություն և տեղեկատվություն (ՀՀ հարկային ծառայություն)

### Բ. ԻՆՔՆԱՉՔԱՂՎԱՃՈՒԹՅՈՒՆ

<http://www.donnadouglas.com/links.html>  
[http://www.sedi.org/html/new/fs1\\_new.html](http://www.sedi.org/html/new/fs1_new.html)  
[www.exploreselfemploy.ca](http://www.exploreselfemploy.ca)  
<http://www.cbasc.org>  
<http://www.strategis.ic.gc.ca>  
<http://www.yea.ca>  
<http://www.cybf.ca>  
[http://www.adviceguide.org.uk/index/life/employment/self-employment\\_checklist.htm](http://www.adviceguide.org.uk/index/life/employment/self-employment_checklist.htm)  
<http://www.nase.org>  
<http://www.wevonline.org/Training/SETOrientation.htm>  
<http://www.inc.com/home>  
<http://www.entreworld.org/Channel/SYB.cfm>  
<http://www.myownbusiness.org/>  
<http://www.benlore.com/>  
[http://www.business.com/directory/small\\_business/](http://www.business.com/directory/small_business/)  
<http://www.businessstow.com/>  
<http://www.toolkit.cch.com/>  
<http://www.businessownersidecafe.com>  
<http://wl.office.com/>

### Գ. ԻՆՔՆԱԳՆԱՀԱՏՈՒՄ

[http://www.cbasc.org/alberta/tbl.cfm?fn=self\\_analysis](http://www.cbasc.org/alberta/tbl.cfm?fn=self_analysis)  
<http://www.profitguide.com/quizzes/entre.asp>  
[http://www.bdc.ca/en/business\\_tools/entrepreneurial\\_self-Assessment/selfassessment.htm?iNoC=1](http://www.bdc.ca/en/business_tools/entrepreneurial_self-Assessment/selfassessment.htm?iNoC=1)  
<http://www.wd.gc.ca/apps/amiament.nsf>

### Դ. ԲԻՉՆԵՍ ՊԼԱՆԱՎՈՐՈՒՄ

<http://www.cbasc.org/>  
<http://www.morebusiness.com/>  
<http://www.business.gov>  
<http://www.businessnation.com/smallbiz.html>  
<http://www.planware.org/busplan.htm>  
<http://www.businessplans.org/business.html>  
<http://www.bplans.com/sp/>



