

## СТРАТЕГИУД

### **Богино хугацааны стратеги (2008 он)**

- Улаанбаатар хот дахь Гермес худалдааны төвийн маркетингийг идэвхжүүлэх, нэгж талбайгаас орох түрээсийн орлогыг 35 хувиар нэмэгдүүлэх.
- Орхон аймгийн Эрдэнэт хотод салбар худалдааны төв байгуулах.

### **Дунд хугацааны стратеги (2009-2010 он)**

- Дархан Уул , Сэлэнгэ зэрэг аймгуудад салбар худалдааны төв байгуулах.
- БНХАУ-ын нэр хүнд бүхий барилгын материал үйлдвэрлэгч компаниудтай хамтарч Гермес худалдааны сүлжээгээр үйлдвэрлэгчийн үнээр бараа бүтээгдэхүүн борлуулах системд шилжинэ.
- БНХАУ-ын Дади авто компанитай байгуулсан албан ёсны онцгой эрхт төлөөлөгчийн гэрээний хүрээнд орон нутагт Pick-up буюу бага оврын ачаатай жип автомашины худалдаа, засвар үйлчилгээний төвийг байгуулах.
- “Гермес Ачаа Тээвэр” салбар компанийн үйл ажиллагааг эхлүүлнэ. Тяньжин, Бээжин, Эрээн, Замын Үүд, Улаанбаатар, Эрдэнэт, Дархан, Сэлэнгэ зэрэг маршрутад 40, 60 тоннын хөлдөөгч хөргөлттэй болон хөргөлтгүй чингэлэгт автотээврийн бизнесийг худалдааны төвийн сүлжээг түшиглэн хэрэгжүүлнэ.

### **Урт хугацааны стратеги (2009-2010 он)**

- “Гермес Лизинг” салбар компанийн үйл ажиллагааг хөгжүүлнэ.
- “Гермес Ачаа Тээвэр” салбар компанийн үйл ажиллагааг хөгжүүлнэ.
- Орон нутагт салбар худалдааны төвүүдийг томруулна. Сэлэнгийн чөлөөт худалдааны бүсэд худалдааны төв барина.

## ТӨСЛИЙН ҮНДЭСЛЭЛ

“Гермес Центр” худалдааны төв нь орон нутагт салбар худалдааны төвүүдийг байгуулж, худалдааны сүлжээг хөгжүүлэх зорилго тавьж ажиллаж байгаа. Энэ үүднээс 2008 онд нэмж хувицаа гарган 2 354 000 000 төгрөгийг хуримтлуулснаар дараах төслийг хэрэгжүүлнэ.

### Санхүүжүүлэх төсөл № 1.

Засгийн газрын “4000 орон сууц” хөтөлбөрийн хүрээнд Эрдэнэт хотод баригдах орон сууцны 7-р хороололд Гермес Худалдааны төвийг барьж ашиглалтанд оруулах

Санхүүжүүлэх төслийн төсөвт өртөг: 2,400, 000,00.00 төгрөг

Эрдэнэт хот дахь Худалдааны төвийн барилгыг барьж дуусгах хугацаа : 2008 оны 12 сар

### Байршил

“Гермес худалдааны төв”-ийг Засгийн газрын “4000 орон сууц” хөтөлбөрийн хүрээнд Эрдэнэт хотын ерөнхий төлөвлөгөө, Орхон аймгийн газар зохион зохион байгуулалтын төлөвлөгөөний дагуу 2007 оны 05-р сарын 07-оос хэрэгжиж эхэлсэн 2500 айлын орон сууц бүхий Эрдэнэт хотын орон сууцны 7-р хорооллын нутаг дэвсгэрт байгуулна.

### Газар

Орхон аймаг дахь Эрдэнэт хотын “Гермес худалдааны төв”ийн барилга байгууламжийг нийт 2000 шоо метр талбай бүхий газар дээр Барилга Хот Байгуулалтын Яамнаас барилга угсралтын БУ12-00035/07 тоот тусгай зөвшөөрөлтэй, Орхон аймгаас орон сууцны 7-р хороолол барих зөвшөөрөл авсан 0002600 тоот газрын гэрчилгээтэй бөгөөд Барилга Хот Байгуулалтын Яамны 0065/07 тоот батламж бүхий “4000 орон сууц хөтөлбөрт оролгогч”-оор бүртгэгдсэн “Хуанту Хуангун” ХХК-тай 2008 оны 2-р сарын 12-ний өдөр байгуулсан 05 тоот Барилгын ажлыг гүйцэтгэж хамтран ажиллах гэрээний дагуу барина.

### Эрдэнэт худалдааны төвийн ерөнхий зураг



Эрдэнэт хотод салбар худалдааны төвийг байгуулснаар 2008 оны 4 дүгээр улиралд “Гермес Центр” компанийн түрээсийн орлого 2007 оныхоос даруй нэг дахин нэмэгдэж, цэвэр ашиг мөн ижил хэмжээгээр өснө.

### Төсөвлөгдөж буй орлого эдийн засгийн үр дүн

*Одоогийн Улаанбаатар хот дахь Гермес худалдааны төвийн орлого:*

Борлуулалтын орлого (жилд)	780.0 сая төгрөг
Цэвэр ашиг (борлуулалтын 35%)	273.0 сая төгрөг

*Төслийн санхүүжилтээр барилдах Орхон аймгийн Эрдэнэт Хотноо, Орон сууцны 7-р хороололд барилдах “Гермес Худалдааны Төв”-ийн төсөвлөгдсөн орлого:*

Нийт талбай нийт ашигтай түрээслүүлэх	3600 м.кв талбай (Эрдэнэт хот. Нийт 80 000 хүн амтай )
Түрээслэх сарын үнэ нэгж м.кв талбайд	8000 төгрөг
Нийт орлого (жилд)	345.6 сая төгрөг
Цэвэр Ашиг (орлогын 35 хувь)	121.0 сая төгрөг

*Санхүүжилтийн төсөл № 1 хэрэгжсэнээр Гермесцентр ХК-ийн төсөвлөгдсөн бүлг орлого:*

Борлуулалтын орлого (жилд)	1 125.6 сая төгрөг
Бүлг цэвэр ашиг (жилд)	394. 0 сая төгрөг

## ДОТООД ХУДАЛДААНЫ ЗАХ ЗЭЭЛИЙН СУДАЛГАА

Монгол улс 2.6 сая (суурин хүн) хүнгэй. Нийт хүн амын 60.9% буюу 1.6 сая хүн хот суурин газар амьдардаг бөгөөд 70 мянган оршин суугчтай аймаг 2 (Эрдэнэт, Дархан), 994.8 оршин суугчтай хот нэг (Улаанбаатар хот) байна. Эндээс Эрдэнэт болон Дархан хотууд нь хүн амынхаа төвлөрлөөрөө Улаанбаатар хотын дараа орж байна.

Хүн амын хурдацтай өсөлт болон хэт төвлөрлөөс үүдэн бөөний болон жижиглэн худалдааны салбар жил ирэх тусам өрөгжиж байна. Бөөний болон жижиглэн худалдааны салбарын нийт борлуулалт 2007 оны байдлаар 814.3 тэрбум төгрөгт хүрсэн бөгөөд энэ нь өмнөх оноосоо 42.9 % буюу 244.6 тэрбум төгрөгөөр өссөн үзүүлэлт юм.

ДНБ-ийн тал хувийг бий болгож байгаа Орхон аймгийн хүн ам болон амжиргааны төвшин жил ирэх тусам өсч байгаа бөгөөд энэ ч үүднээсээ энэхүү аймагт худалдаа үйлчилгээний салбар бусад салбартай харьцуулахад өргөжиж байна. 2007 оны байдлаар аймгийн худалдаа нийтийн хоолны салбар 782 цэг салбар 9.7 тэрбум төгрөгийн бараа гүйлгээ хийсэн нь өмнөх оноосоо 9.8%-аар өссөн. Аймгийн хүн ам 2004 оноос дунджаар 0,99%-аар өсөхөд, худалдаа үйлчилгээний салбарын орлого 24,2%-аар, нийтийн хоолны салбарын орлого 17%-аар өсч байсан байна.

### Орхон аймгийн Худалдаа үйлчилгээний байгууллагын тоо;

Үзүүлэлтүүд	2004	2005	2006	2007
Барааны дэлгүүр	42	64	73	70
Хүнсний дэлгүүр	220	230	273	298
Үүнээс согтууруулах ундааны гүйлгээ	146	167	209	220
Авто сэлбэгийн дэлгүүр	14	18	19	14
Барилгын дэлгүүр	15	10	12	10
Нийт	437	489	586	612

## SWOT шинжилгээ

### **Давуу тал:**

- Бизнесийн салбарын багц сайн; Түрээс, Цахилгаан барааны лизинг худалдаа, автомашины лизинг засвар үйлчилгээ.
- Гадаад ба дотоодын нэр хүнд бүхий байгууллагуудтай хамтран ажиллах гэрээгээр үйл ажиллагаагаа баталгаажуулсан.
- Мөнгөн урсгал сайн, Өрийн харьцаа бага болон Ашигт ажиллагаа өндөр.
- Хөдөө орон нутагт байгаа салбаруудын нэр хүнд сайн. Салбар сүлжээгээ нэмж өргөжүүлнэ.
- Банк болон даатгалын байгууллагуудтай хамтран лизингийн борлуулалт, эд хөрөнгийн даатгал зэргийг хамтран шийдсэнээр санхүүгийн дэд бүтцийг байгуулсан.
- Худалдаалж буй гэр ахуйн цахилгаан бараа болон автомашин зэргийн чанар үйлчилгээ сайн бөгөөд үнэ бусад өрсөлдөгч байгууллагаас хямд.

### **Сул тал:**

- Салбар сүлжээг хангалттай тоогоор хөгжүүлээгүй. Борлуулж буй бараа бүтээгдэхүүний хувьд үйлдвэрлэгчийн чанарын доголдол гардаг. Компани өөрсдийн цахилгаан барааны засвар үйлчилгээний хэлтсийг байгуулах шаардлагатай.

### **Боломж:**

- 2008 онд Орхон аймагт нэмж худалдааны салбар төв барина. Салбар сүлжээг хөгжүүлнэ.

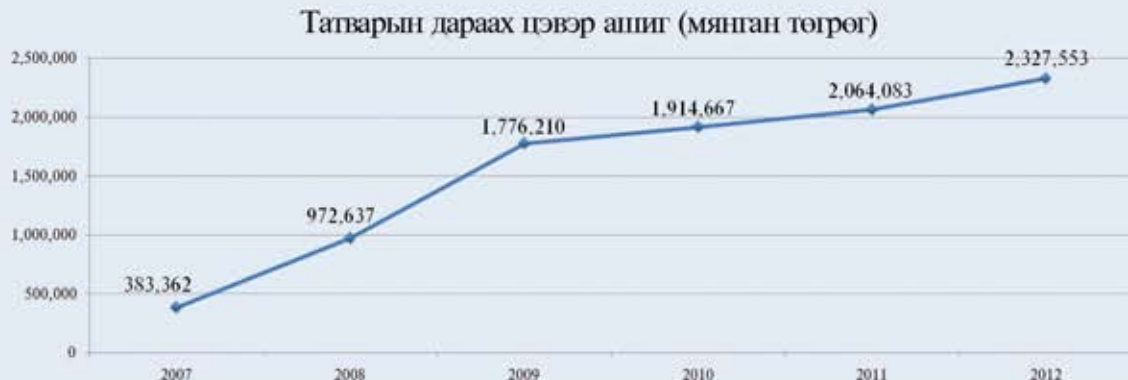
### **Аюул:**

- Салбар сүлжээ нэмэгдэж байгаагаас хүний нөөцийн доголдол үүсч болзошгүй.

## ТӨСЛИЙН САНХҮҮГИЙН ТААМАГЛАЛ

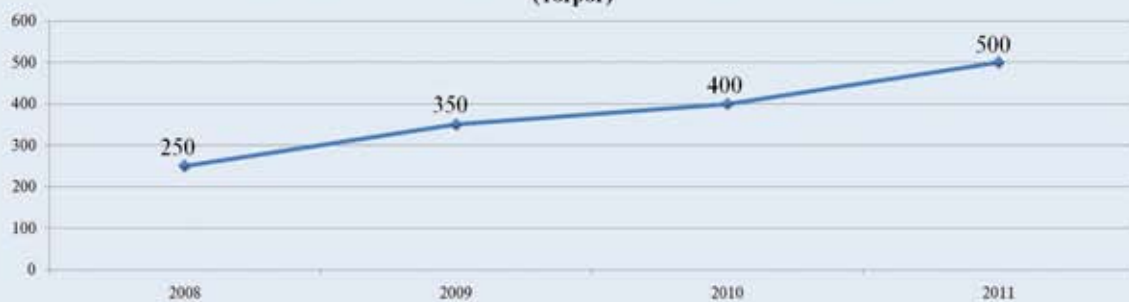
Санхүүгийн таамаглал		/мянган төгрөг/				
	2008	2009	2010	2011	2012	
<b>Орлого</b>						
Жилийн дундаж осолт	5%	7%	7%	7%	7%	
Түрээсийн орлого	900 000	1 683 000	1 800 810	1 926 867	2 061 747	
УБ хотын борлуулалт	500 000	525 000	551 250	578 813	607 753	
Автомашин борлуулалт	1 500 000	1 637 500	1 820 000	2 025 000	2 025 000	
Орон нутгийн борлуулалт	381 400	408 000	408 000	408 000	408 000	
НӨАТ	328 140	425 350	458 006	493 868	510 250	
<b>Нийт борлуулалт</b>	<b>3 609 540</b>	<b>4 678 850</b>	<b>5 038 066</b>	<b>5 432 547</b>	<b>5 612 751</b>	
ББӨ	1 626 678	1 592 195	1 725 836	1 875 916	1 867 178	
<b>Нийт ашиг</b>	<b>1 982 862</b>	<b>3 086 655</b>	<b>3 312 230</b>	<b>3 556 631</b>	<b>3 745 573</b>	
<b>Зардал</b>	<b>810 329</b>	<b>985 238</b>	<b>1 049 011</b>	<b>1 118 696</b>	<b>1 119 642</b>	
Үйл ажиллагааны зардал	582 210	806 325	867 090	933 489	971 550	
Элэгдэлийн зардал	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	
Зээлийн хүүний зардал	105 300	39 000	39 000	39 000	-	
НДШ зардал	49 779	68 941	74 136	79 813	83 068	
УХХАТ	14 000	20 000	20 000	20 000	14 000	
<b>Татварын өмнөх ашиг</b>	<b>1 151 573</b>	<b>2 072 389</b>	<b>2 232 004</b>	<b>2 404 329</b>	<b>2 694 023</b>	
ААНБОАТ 10%	115 157	207 239	223 200	240 433	269 402	
<b>Цэвэр ашиг</b>	<b>972 637</b>	<b>1 776 210</b>	<b>2 914 667</b>	<b>2 064 083</b>	<b>2 327 553</b>	

## ГЕРМЕС ЦЕНТР ХК-ИЙН 2007 ОНЫ ЦЭВЭР АШИГ БОЛОН ИРЭХ ЖИЛҮҮДИЙН ЦЭВЭР АШГИЙН ТААМАГЛАЛ



## ХУВЬЦААНЫ ЗАХ ЗЭЭЛИЙН ҮНИЙН ТААМАГЛАЛ

"Гермес центр" ХК-ийн нэгж хувьцааны зах зээлийн төсөвлөгдсөн үнэ  
(тогрөг)



## НОГДОЛ АШИГ ХУВААРИЛАХ БОДЛОГО

2008 оноос эхлэн "Гермес Центр" компани нь жилийн эцсийн цэвэр ашгийн 30%-ийг ногдол ашигт хуваарилж, үлдэх 70%-ийг компанийг цаашид хөгжүүлэх урт хугацааны стратеги төлөвлөгөөний дагуу зорилгот төслүүдийг санхүүжүүлэх бодлоготой ажиллана.

Нэгж хувьцааны EPS, P/E харьцаанууд төлөвлөсөн 4 жилд дараах байдалтай байна.

