

# REACH

Small and Medium Enterprise Access to Credit

REACH САР ТУТМЫН СОНИН

2017 оны 04 сар №12

## ЭНЭ УДААГИЙН ДУГААРТ:

1. Онцлох Үйл Явдлуудаас
  - 1.1 Түншлэлийн хүрээнд сургалт, уулзалтууд зохион байгуулагдаж байна
  - 1.2 Сэлэнгэ аймгийн Жижиг, дунд бизнесүүдийн зээлжилтийг дэмжих форум зохион байгуулагдлаа
2. Амжилтын Түүх
3. Таны Мэдлэгт Булан
4. Бизнес зөвлөгөө
5. Зээлийн Боловсрол
6. Салбаруудад Болсон Онцлох Үйл Явдлуудаас
7. Зээлийн Зуучлал
8. REACH Төслийн 5 сард Зохион Байгуулах Үйл Ажиллагааны Хөтөлбөр

## ХОЛБОО БАРИХ:

### REACH Төслийн оффис:

№ 703, МАКС Тауэр,  
Жуулчины гудамж 4-4, Чингэлтэй  
дүүрэг, Улаанбаатар хот, Монгол улс

☎ + (976) 7722-2210

✉ reach@dsmongolia.org

🌐 www.dsmongolia.org

📘 www.facebook.com/REACHProject

### Баян-Өлгий Оффис:

№ 302 тоот, Гурван-Эрдэнэ Төв  
5-р баг, Өлгий сум, Баян-Өлгий аймаг

☎ Утас: 7042-2080

### Дорнод Оффис:

№ 11 тоот, Ольхон Худалдааны Төв,  
9-р баг, Хэрлэн сум, Дорнод аймаг

☎ Утас: 7058-2030

### Дундговь Оффис:

№ 205 тоот, Мандал Шилтгээн ХХК-ийн  
байр, 7-р баг, Бага тойруу, Сайнцагаан сум,  
Дундговь аймаг

☎ Утас: 7059-2209

### Сэлэнгэ Оффис:

№ 1 тоот, Алтан Булаг Төв  
Сүхбаатар сум, 2-р баг, Сэлэнгэ аймаг

☎ Утас: 7036-3440

## 1. ОНЦЛОХ ҮЙЛ ЯВДЛУУДААС

### 1.1 Түншлэлийн хүрээнд сургалт, уулзалтууд зохион байгуулагдаж байна

АНУ-ын ОУХА-ийн REACH Төсөл хамтран ажилладаг байгууллагуудтай түншлэлийн хүрээнд сургалт, уулзалтуудаа зохион байгуулж байна. Өнгөрөгч 3 сард ХасБанктай хамтран Баянгол, Хан-Уул, Баянзүрх дүүргийн жижиг, дунд бизнес эрхлэгчдэд “Бизнесийн Салбарын Макро Орчны 2017 Оны Ерөнхий Чиг Хандлага” сэдэвт ажил хэрэгч уулзалтыг зохион байгуулсан бол Худалдаа Хөгжлийн Банктай хамтран “Бизнесийг төлөвлөх нь” сургалтыг зохион байгууллаа. Энэхүү сургалт нь банкны зээлийн мэргэжилтнүүд болон бизнес эрхлэгч нарт харилцан санал, мэдээлэл солилцох, цаашдын хамтын ажиллагааг илүү сайжруулах боломжийг олгож байгаагаас гадна сургалтын үеэр бизнес эрхлэгчид бизнест тулгарч буй хүндрэл бэрхшээлийг хэрхэн шийдвэрлэх, зээлтэй холбоотой сонирхсон асуултуудаа нээлттэй тавьж холбогдох мэргэжилтнүүдээс дэлгэрэнгүй мэдээлэл, зөвлөгөө авч чадсанаараа үр дүнтэй сургалт боллоо.

### 1.2 Сэлэнгэ аймгийн Жижиг, дунд бизнесүүдийн зээлжилтийг дэмжих форум зохион байгуулагдлаа

03 сарын 28-нд, АНУ-ын Олон Улсын Хөгжлийн Агентлагийн зүгээс Хөгжлийн Шийдэл ТББ-тай хамтран хэрэгжүүлж буй REACH Төсөл Сэлэнгэ Аймгийн Засаг Даргын Тамгын Газар болон Сэлэнгэ Аймгийн Хүнс Хөдөө Аж Ахуйн Газартай хамтран “ЖИЖИГ, ДУНД БИЗНЕСҮҮДИЙН ЗЭЭЛЖИЛТИЙГ ДЭМЖИХ ФОРУМ-2017” сэдэвт уулзалт зохион байгууллаа.

Тус форум нь аймгийн жижиг, дунд бизнесүүдийн зээлжих чадавхийг сайжруулахад шардлагатай арга замуудыг оролцогч талуудын түншлэл, хамтын ажиллагааны үр дүнд бий болгох зорилготой юм. Энэхүү форумд Сэлэнгэ Аймгийн Засаг Даргын Тамгын газар, Сэлэнгэ Аймгийн Хүнс Хөдөө Аж Ахуйн Газар, Аймгийн Хөдөлмөр Халамж Үйлчилгээний хэлтэс, Татварын хэлтэс, Нийгмийн Даатгалын хэлтэс, Мэргэжлийн хяналтын газар, Зээлийн Батлан Даалтын Сан зэрэг төрийн байгууллагууд, аймгийн Бизнес эрхлэгч эмэгтэйчүүдийн холбоо болон Төрийн Банк, ХААН Банк, Голомт Банк, Капитал Банк, ХасБанкны төлөөллүүд илтгэл тавьлаа. Түүнчлэн форумд Сэлэнгэ аймгийн 17 сумын 120 гаруй Жижиг, дунд бизнесүүдийн төлөөллүүд оролцож, зээлжих чадавхиа хэрхэн хөгжүүлж амжилттай зээлдэгч болох талаар өөрсдийн саналыг хуваалцав.



## 2. АМЖИЛТЫН ТҮҮХ



*Бизнесийн салбар:*  
Сав баглаа боодол

*Бизнесийн нэр:*  
Монгол-Үүр ХХК

*Бизнес эрхлэгчийн овог, нэр:*  
Нямын Энхбаясгалан

Ням овогтой Энхбаясгалан нь 2008 оноос эхлэн сав баглаа боодлын үйлдвэрлэлээ байгуулан анх өндөгний үүр үйлдвэрлэн үйл ажиллагаа явуулж эхэлсэн.

Тухайн үед өндөгний үүр гаднаас маш их хэмжээгээр орж ирж байгааг хараад үүнийг ер нь дотооддоо үйлдвэрлэж яагаад болохгүй гэсэн бизнес сэтгэлгээгээр төсөл бичиж зээлд хамрагдаад үйлдвэрлэлээ эхлүүлж байсан бол одоо өндөгний үүрээс гадна цаасан уут үйлдвэрлэж байна.

Н. Энхбаясгалан нь үйлдвэрлэл байгуулагдсан цагаас хойш тасралтгүй үйл ажиллагаа явуулж, үйлдвэрлэсэн өндөгний үүр нь өөрийн гэсэн брэнд болж, "Монгол үүр" гэдэг нэрийг бий болгож чадсан.

Энхбаясгалан бараа бүтээгдэхүүнийхээ нэр төрлийг олшруулах, загвараа сайжруулах, орлогоо нэмэгдүүлэх, зардалуудаа ялгаж, ойлгож сурах хүсэлтэй байсан бөгөөд Голомт банкны эдийн засагчтай уулзсанаар АНУ-ын Олон Улсын Хөгжлийн Агентлаг /ОУХА/-ийн REACH төсөлтэй холбогдох боломж бүрдсэн юм.

Энхбаясгалан тун удалгүй REACH төслийн тогтмол явагддаг "Бизнесийг төлөвлөх нь", "Санхүүгийн тайлан уншиж ойлгох нь" сургалтад хамрагдсанаар төслөө илүү бодитой тооцоолж, хувьсах зардал, тогтмол зардалаа ялгаж ойлгох, үйлдвэрлэлийн өртөгөө зөв тооцох үйл ажиллагаа, үр ашгийн тооцооллоо гаргаж сурах тал дээр мэдлэг чадвараа нэмэгдүүлсэн юм.

*"АНУ-ын ОУХА-ийн REACH Төслийн сургалтуудад хамрагдаж бизнесийн үйл ажиллагааны байдлаа тодорхойлох, уялдуулах, харьцуулалтыг ойлгож авснаар ажил бизнест маань их тус болж чадсанд маш их баяртай байна."*

Цаашид Н.Энхбаясгалан авсан зээлээрээ үйлдвэрлэлийн үйл ажиллагаагаа өргөжүүлж, тоног төхөөрөмж, загвараа сайжруулан, орлогоо нэмэгдүүлэх тал дээр анхааран ажиллаж REACH Төсөлтэй байнгын холбоотой хамтран ажиллаж байна.



### 3. ТАНЫ МЭДЛЭГТ БУЛАН

*Хүн бүхний дотор  
Бизнесмен,  
Менежер,  
Мэргэжилтэн бий.*

Жижиг, дунд бизнес эрхлэгчид дараах шинж чанарыг өөртөө төлөвшүүлээгүйгээс болоод бизнес нь уналтад ордог. Тэгвэл танд доорх 3 төрлийн хүний ямар шинж чанаруудыг нь хөгжүүлэх хэрэгтэйг мэдэж аваарай.

#### ТА БИЗНЕСМЕН ҮҮ ? МЕНЕЖЕР ҮҮ? МЭРГЭЖИЛТЭН ҮҮ?



Ингэхэд хүн бүр амьд ахуй насандаа хувийн өчнөөн шинж чанар, хувь хүний олон төрх, олон "Би"-ийг эзэмшдэг юм. (Хүн бүр өөрийнхөө өмнөөс ярих бүртээ "Би" "Надад" гэж хэлдэг)



ЖЕАН ВАЙССЕ



#### **Бизнесмен хүн бол:**

- Хамгийн энгийн юмыг онцгой боломж болгон хувиргадаг
- Алсыг харагч
- Ирээдүй цагт аж төрдөг
- Мөрөөдөгч
- Үйл ажиллагааны цаана байгаа эрч хүч
- Ирээдүйд гарах галыг ноцоох уран сэтгэмж
- Шинэчлэгч
- Хэзээд ч өнгөрсөн үед байдаггүй, өнөө үед хаяа нэг байдаг, ирээдүйд амьдардаг
- "Ингэвэл ямар вэ?" гэсэн асуултад хариу болох үзэл санааг бүрдүүлэх эрх чөлөөтэй
- Идэвхитэй бүтээлч
- Үргэлж үл мэдэгдэх зүйлийг амжилттай шийддэг, ирээдүй рүү тэмүүлж байдаг,
- Боломжыг бололцоо болгон эмх замбараагүй байдлыг зохицол болгодог гэх мэт.



#### **Менежер хүн бол:**

- Төлөвлөлт, дэг журам, дараалал, урьдчилан таамаглах аргатай
- Эмх цэгцтэй
- Өнгөрсөн цагт аж төрдөг
- Юмыг байгаагаар нь хадгалахыг хичээдэг
- Бэрхшээл хүнрэлийг олж хардаг гэх мэт.



#### **Мэргэжилтэн хүн бол:**

- Хийгч
- Юмыг ухаж төнхөх дуртай
- Юмыг задалж салгах хэрэгтэй, дараа нь эвлүүлж нийлүүлэх хэрэгтэй
- Юмны тухай мөрөөдөх ёсгүй, юмыг хийх л хэрэгтэй
- Одоо цагт аж төрдөг
- Юмыг хийж болно гэдэг үнэнийг мэдрэх дуртай
- Ажил хийж л байвал аз жаргалтай байдаг
- Нэг л цаг хугацаанд нэг л юмыг хийдэг
- Үүнийг яаж хийх вэ ? гэдгийг л сонирхоно

Бизнесмен мөрөөднө,  
Менежер санаа зовно,  
Мэргэжилтэн эргэцүүлж бодно.

Жижиг бизнес эрхлэгч жирийн хүний зөвхөн 10 хувь нь Бизнесмен, 20 хувь нь Менежер, 70 хувь нь Мэргэжилтэн байдаг.

*Эх сурвалж: Бизнесийн ташаарлыг залруулах нь  
Майкл Е. Гербер 31-37-р хуудас*

**Дээрх чанаруудыг ижил тэнцүүлэх юм бол бид нар  
итгэмээргүй чадалтай хувь хүнийг төрүүлэх болно.**

# 4. БИЗНЕС ЗӨВЛӨГӨӨ

## ХЭРЭГЛЭГЧИЙН ҮНЭ ЦЭН, СЭТГЭЛ ХАНАМЖ, ҮНЭНЧ БАЙДЛЫГ БИЙ БОЛГОХ НЬ

Хэрэглэгчийн төсөөлж буй үнэ цэн (CPV) нь (customer-perceived value) тухайн санал болгож буй бүтээгдэхүүн, үйлчилгээнээс авч болох нийт ашиг тус ба түүнтэй холбогдон гарах нийт зардалд өгөх боломжит хэрэглэгчийн үнэлгээний зөрүүгээр хэмжигдэнэ.

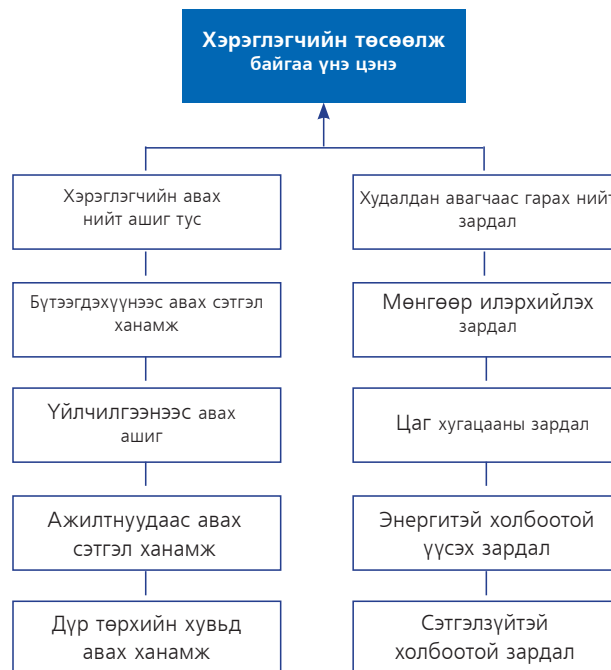
Худалдан авагчийн авах нийт ашиг тус (total customer benefit) гэдэг нь тухайн зах зээлд санал болгож буй бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ, хүмүүс, дүр төрхөөс худалдан авагчийн хүлээж буй эдийн засгийн, гүйцэтгэх үүрэг (бүтээгдэхүүний үүргээ гүйцэтгэх байдал) сэтгэлзүйн ашиг тусын мөнгөөр илэрхийлэгдэх үнэ цэнийг хэлнэ.

Харин худалдан авагчаас гарах нийт зардал (total customer cost) нь тухайн зах зээлд санал болгож буй зүйлийг үнэлэх, олж авах, хэрэглэх, түүнээс ангижрахтай холбоотойгоор худалдан авагчийн тооцоолж буй мөнгө, цаг хугацаа, энерги болон сэтгэлзүйн зардлуудын нийлбэр юм.

	C <sub>1</sub>	C <sub>2</sub>	C <sub>3</sub>	
P <sub>1</sub>	+	+	+	Өндөр ашигтай бүтээгдэхүүн
P <sub>2</sub>	+			Ашигтай бүтээгдэхүүн
P <sub>3</sub>		-	-	Ашиггүй бүтээгдэхүүн
P <sub>4</sub>			-	Маш ашиггүй бүтээгдэхүүн
	Өндөр ашиг өгдөг хэрэглэгчид	Ашигтай ч бус ашиггүй ч бус хэрэглэгчид	Алдагдал авчирдаг хэрэглэгчид	



Хэрэглэгчийн төсөөлж байгаа үнэ цэн нь хэрэглэгчдийн авах сэтгэл ханамж болон түүний ялгаатай сонголтуудын хувьд гарах зардал хоёрын зөрүүгээр хэмжигдэнэ. Тиймээс маркетерууд эдийн засаг, үйл ажллагаа, сэтгэлзүйн хувьд авах ханамжийг нэмэгдүүлэх эсвэл нэг болон нэлээд хэдэн зардлыг бууруулах замаар үнэ цэнийг өсгөж болно.



C<sub>1</sub>, C<sub>2</sub>, C<sub>3</sub> - Хэрэглэгчид,  
P<sub>1</sub>, P<sub>2</sub>, P<sub>3</sub>, P<sub>4</sub> - Бүтээгдэхүүн

Нүд бүр тухайн бүтээгдэхүүнийг тухайн хэрэглэгчид борлуулснаар ашигт байдал нь ямар байхыг харуулна. Нэгдүгээр хэрэглэгч ихээхэн ашиг оруулдаг. Тэрээр P<sub>1</sub>, P<sub>2</sub> гэсэн хамгийн ашигтай бүтээгдэхүүнүүдийг худалдан авдаг. 2-р хэрэглэгчийн хувьд ашигтай P<sub>1</sub> бүтээгдэхүүн болон ашиггүй P<sub>3</sub> бүтээгдэхүүнийг худалдан авдаг учраас ашиг, алдагдал нь адилхан. Харин 3-р хэрэглэгчийн хувьд ашигтай P<sub>1</sub> бүтээгдэхүүн болон ашиггүй P<sub>3</sub>, P<sub>4</sub> гэсэн хоёр ашиггүй бүтээгдэхүүнийг худалдан авдаг учир алдагдал авчирдаг хэрэглэгч юм. Тэгвэл 2 ба 3-р хэрэглэгчийн талаар компани юу хийх ёстой вэ?

- Ашиг багатай бүтээгдэхүүнийхээ үнийг бууруулж эсвэл түүнийг бүр борлуулахаа больж болно.
- 2 ба 3-р хэрэглэгчид ашиг өгдөг бүтээгдэхүүнүүдээ борлуулахыг оролдож боно.

Ашиггүй хэрэглэгчид урвахад компани санаа зовдоггүй бөгөөд харин ч тэднийг өрсөлдөгч рүү шилжихийг дэмждэг.

## 5. ЗЭЭЛИЙН БОЛОВСРОЛ

### Аккредитив гэж юу вэ?

АККРЕДИТИВ буюу LETTER OF CREDIT гэдэг нь банк худалдан авагчийн хүсэлтээр буюу өөрийн нэрийн өмнөөс, бэлтгэн нийлүүлэгч тал гэрээнд тодорхой заагдсан баримтуудыг тогтоосон хугацаанд банкинд бүрдүүлж өгсөн нөхцөлд тохиролцсон валютаар тодорхой хэмжээний мөнгийг түүнд төлөх банкны үүрэг болно.

### Ач холбогдол

Баримтын аккредитив худалдагч, худалдан авагчийн хоорондох ашиг сонирхлын зөрчлийг зохицуулахад чухал ач холбогдолтой. Үүнд:

- Худалдагч барааныхаа төлбөрийг дурдсан валютаар аль болох түргэн авах хүсэлтэй
- Худалдан авагч бараа ачигдсан нь баталгаатай болохоос нааш төлбөр хийх хүсэлгүй

Аккредитив нээгдсэнээр худалдагч тал худалдан авагчийн төлбөрийн чадвар, төлбөр хийхээс татгалзах эсэхээс цаашид хамаарахаа болино.

Аккредитивын үндсэн хэлбэр		
Буцаан үл дуудагдах (irrevocable LC)	Буцаан дуудагдах (revocable LC)	
Давхар баталгаажуулах байдлаар		
Баталгаатай Аккредитив (Confirmed LC)	Баталгаагүй Аккредитив (Unconfirmed LC)	
Аккредитивын ашиглах нөхцлөөр		
Дамжин төлөгдөх Аккредитив (Transferable LC)	Нөхөн сэргээгдэх Аккредитив (Revolving LC)	Стэнд-бай Аккредитив (Standby LC)
Төлөгдөх нөхцлөөр		
Шууд төлбөртэй (At sight/	Дараа төлбөртэй (Deferred payment)	
Нээгдэх нөхцлөөр (Банктай тохиролцоно)		
Барьцаа мөнгө байршуулж эх үүсвэртэй нээх	Барьцаа мөнгө байршуулахгүй зээлийн шугмын хүрээнд эх үүсвэргүй нээх	

### Аккредитивыг ямар үед хэрэглэдэг вэ?

- Бизнесийн харилцааг шинээр эхлэх үед
- Импортлогч орны нийгэм эдийн засгийн байдал тогтворгүй тохиолдолд
- Худалдан авагчийн төлбөрийн чадвар эргэлзээтэй бол
- Худалдан авагч авсан бараа бүтээгдэхүүнээ захиалгын дагуу, цагт нь хүлээн авахыг хүсэж байвал
- Тодорхой зориулалттай барааг
- худалдах/худалдан авах тохиолдолд

Эх сурвалж: Худалдаа хөгжлийн банк



БАНКНЫ БАТАЛГАА

Баталгаа буюу LETTER OF GUARANTEE гэж банк нь баталгаа гаргуулагч (импортлогч)-ийн нэрийн өмнөөс баталгаа хүлээн авагч (экспортлогч)-ийн өмнө хүлээж буй төлбөрийн болон ажил үйлчилгээний үүргийн биелэлтийг баталгаажуулж тодорхой мөнгөн дүнгээр хүлээсэн төлбөрийн үүрэг юм.

“Гадаадад гаргаж буй банкны баталгаа нь баримтын эсрэг худалдагч буюу экспортлогчид тодорхой үнийн дүн бүхий төлбөрийг төлөхөөр үүрэг хүлээсэн баримтыг хэлнэ”.

ГАДААДЫН БАТАЛГААНЫ ҮЕ ШАТ



Үйл ажиллагааны үе шатад дараах баталгааг гаргана.

- Тендерийн баталгаа
- Урьдчилгаа төлбөрийн баталгаа
- Гүйцэтгэлийн баталгаа
- Төлбөрийн баталгаа

Баталгааг ямар үед хэрэглэх вэ?

1. Импортлогч орны эрх зүйн орчин, дагаж мөрдөж байгаа дүрэм журам
2. Импортлогчийн санхүүгийн чадвар, 2 талын худалдааны туршлага
3. Бусад гэрээгээр заасан үүргийн биелэлтүүдээс шалтгаалан банкны баталгааг өргөн ашиглаж байна.

Баталгаа нь:

Экспортлогчийн хувьд:

- Төлбөр төлөхгүй байх эрсдлийг бууруулах
- Импортлогч талдаа төлбөр тооцооны олон боломжит хувилбаруудыг санал болгох

Импортлогчийн хувьд:

- Бараа нийлүүлэгдэхгүй байх эрсдлийг бууруулах
- Бараа бүтээгдэхүүний төлбөрийг дараа төлөх боломжууд нээгдэх

Эх үүсвэргүй аккредитив (баталгаа)-ын давуу тал

	Аккредитив (баталгаа)	Зээл (шууд төлбөр)
Зардал бага	Хямд санхүүжилтынэх үүсвэр олох боломжтой	Хүү төлнө.
Эргэлтийн эргэц нэмэгдэнэ	Мөнгөн хөрөнгөө эргэлтийн хөрөнгөдөө ашиглана.	Эргэн төлөлтийн хэмжээгээр эх үүсвэрийг зээл рүүгээ төлнө
Эрсдэл бага, хяналт нэмэгдэнэ	Бараа ачигдсоны дараа төлбөр төлнө.	Бараа хэзээ ирэхийг мэдэхгүйгээр төлбөр хийнэ.

Эх үүсвэргүй аккредитив (баталгаа)-ын хүсэлт гаргахад харилцагчаас бүрдүүлэх баримт материал

Эх үүсвэртэй	Эх үүсвэргүй
Аккредитив нээлгүүлэх хүсэлт (баталгаа гаргуулах)	Аккредитив нээлгүүлэх хүсэлт (баталгаа гаргуулах)
Холбогдох гэрээ хэлцэл, нэхэмжлэхийн хуулбар	Холбогдох гэрээ хэлцэл, нэхэмжлэхийн хуулбар
-	Банкны зээлдэгчийн бүрдүүлэх материал

Бэлтгэн нийлүүлэгчтэй гэрээ байгуулахдаа юуг анхаарах вэ?

- Төлбөрийн нөхцөл
- Тээврийн нөхцөл (INCOTERMS 2010)
- Баталгаажуулах эсэх
- Аккредитивтэй холбоотой гарах шимтгэл хураамжаа хэн хариуцах
- Хэсэгчилсэн ачилт, дамжин тээвэрлэлт
- Төлбөр хийхэд шаардлагатай баримтууд
- Ачилтын эцсийн огноо

Эх сурвалж: Худалдаа хөгжлийн банк

БАНКНЫ БАТАЛГАА

ЭХ ҮҮСВЭРТЭЙ БАТАЛГАА

Covered guarantee

Өөрөөр хэлбэл баталгааны дансанд мөнгөө байршуулж, баталгаа гаргуулах

ЭХ ҮҮСВЭРГҮЙ БАТАЛГАА

Банкны мөнгөн хөрөнгийг ашиглан баталгаа гаргуулах

## 6. САЛБАРУУДАД БОЛСОН ОНЦЛОХ ҮЙЛ ЯВДЛУУДААС

### БАЯН-ӨЛГИЙ САЛБАР

Баян-Өлгий аймгийн Хүнс, хөдөө аж ахуйн газар, Алтай сумын Засаг даргын тамгын газар болон АНУ-ын ОУХА-н "REACH" төсөл хамтран Алтай сумд "Мах, сүүний анхдугаар аян" үзэсгэлэн худалдаа болон сургалтыг амжилттай зохион байгууллаа. Монгол Улсын Засгийн газрын 2016-2020 оны үйл ажиллагааны хөтөлбөр, аймгийн Засаг даргын мөрийн хөтөлбөр, "Мах, сүүний анхдугаар аян" зохион байгуулах тухай аймгийн Засаг даргын захирамжийг хэрэгжүүлэх зорилтын хүрээнд уг аяныг зохион байгуулж, аянд хамрагдсан жижиг, дунд үйлдвэр эрхлэгчдийг REACH Төслийн сургалтад хамаруулан бизнесийн мэдлэг боловсролыг нь дээшлүүлээ.



### ДОРНОД САЛБАР

2017 онд Дорнод аймаг нь аялал жуучлалыг хөгжүүлэх жил болгож байгаа бөгөөд энэ бодлогын хүрээнд 2017.03.21 -23 ны өдрүүдэд Дорнод аймагт "Дорнын аялал" үзэсгэлэн яармаг зохион байгуулагдлаа. Энэ удаагийн үйл ажиллагаанд REACH төсөл нь Голомт банкны Дорнод салбартай хамтран бизнесийн зээлийн өргөдлийг газар дээр нь хүлээн авч хамтран ажиллаа. Үзэсгэлэн яармагт нийт 35 бизнес эрхлэгч, 14 сум, Сүхбаатар аймгийн бизнес эрхлэгчдийн төлөөлөл, Өвөр монголын Шилийн гол аймгийн худалдаа эрхлэгчдийг хариуцсан ажилтан Сүмбэр зэрэг зочид төлөөлөгчид олон сонирхолтой гар урлалын бүтээл, шилдэг үйлчилгээнүүдээ танилцууллаа.



### ДУНДГОВЬ САЛБАР

АНУ-ын ОУХА-ийн зүгээс Хөгжлийн Шийдэл ТББ-тай хамтран хэрэгжүүлж буй REACH Төслийн Дундговь салбар нь түншлэлийн хүрээнд 3 сарын 24-нд МҮХАҮТ-ын Дундговь салбар танхимтай хамтран жижиг, дунд бизнесүүдийн зээлжих чадавхийг дэмжих уулзалт зохион байгууллаа. Уулзалтад 100 гаруй бизнес эрхлэгчид, салбар танхимын гишүүд, тэргүүлэгчид оролцлоо. Уулзалтаар REACH Төслийн үйл ажиллагааны талаар мэдээлэл өгч бизнесүүдтэй хэрхэн хамтарч ажиллах, тэдэнд туслах, зөвлөх үйлчилгээ үзүүлэхээс гадна зээлийн зуучлалын үйлчилгээ үзүүлэх, бизнес эрхлэгчдэд хүссэн санхүүжилтээ авах чадавхийг нэмэгдүүлэх чиглэлээр мэдээлэл хийлээ.



### СЭЛЭНГЭ САЛБАР

REACH Төслийн Сэлэнгэ салбар ЖДБ эрхлэгч нартаа зориулан "Өглөөний Эртэч Бизнесмен" уулзалтыг тогтмол зохион байгуулж байна. 2017.03.22-ны өглөө 06:30- 08:30 цагийн хооронд тус уулзалт амжилттай зохион байгуулагдаж, уулзалтад ЖДБ эрхлэгчид, бизнесийн гараагаа эхэлж буй залуу бизнес эрхлэгчид оролцсон бөгөөд бизнес төлөвлөгөө хэрхэн боловсруулах, ялгарах стратеги, зах зээлийн шинэлэг мэдээ мэдээллийн талаар харилцан ярилцлаа. Бизнесийн гараагаа эхэлж буй залуучууд бизнес төлөвлөгөөг эмх цэгцтэй, зөв дэс дараалалтай хийснээр бизнесээ амжилттай эхлүүлэх суурийг тавихад REACH төслөөс зохион байгуулж буй уулзалт үр дүнгээ өгсөн төдийгүй, тухайлбал "AMORA" кофе шoft БАРТЕР үйлчилгээг нэвтрүүлэхээр боллоо.



## 7. ЗЭЭЛИЙН ЗУУЧЛАЛ

### Банкны зээлийн шийдвэр гаргалт юунаас хамаардаг вэ?

#### Зээлийн зориулалт:

- Зээл авах хэрэгцээ
- Өөрөөс санхүүжүүлэх хувь
- Баталгаажилт, хянах боломж

#### Зээлийн үр ашиг:

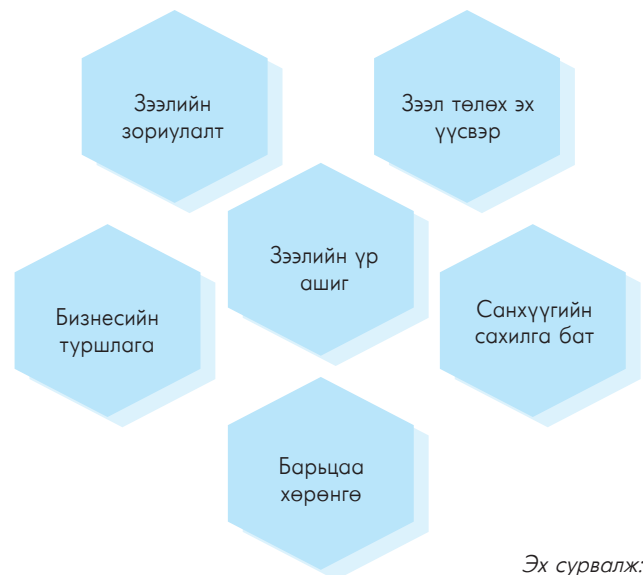
- Ашиг орлого нэмэгдүүлэх өгөөжтэй эсэх
- Зээл авсанаар бизнесийн цар хүрээ нэмэгдэх боломж
- Хөрөнгө оруулалтыг нөхөх хугацаа зээлийн хугацаанаас богино байх боломж

#### Зээл төлөх эх үүсвэр:

- Одоогийн ашиг орлогоос төлөх боломж
- Зээлийн санхүүжилтээс төлөх боломж
- Мөнгөн урсгал

#### Санхүүгийн сахилга бат:

- Зээл төлөлтийн түүх
- Орлогын баталгаажилт, үнэн бодит байдал



Эх сурвалж:  
ХасБанк

## 8. REACH ТӨСЛИЙН 5 САРД ЗОХИОН БАЙГУУЛАХ ҮЙЛ АЖИЛЛАГААНЫ ХӨТӨЛБӨР

- 2017.05.23-25 Улаанбаатар хот "Бизнес Төсөл Боловсруулах Аргачлал", "Санхүүгийн Тайланг Уншиж ойлгох нь", "Санхүүгийн Тайлангийн Шинжилгээ ба Хэрэглээ", "Зээлийн Боловсрол" сэдвээр сургалт
- 2017.05.12 Улаанбаатар хотод ажил хэрэгч уулзалт
- 2017.05.03 Дундговь салбарт "Тооцоолох цаг" сургалт
- 2017.05.10 Дундговь салбарт "Банкуудын нээлттэй хаалганы өдөрлөг болно.
- 2017.05.25 Дундговь салбарт Ажил хэрэгч уулзалт
- 2017.05.26 Дорнод салбарт "Санхүүгийн тайлангийн мэдлэг олгох" сургалт
- 2017.05.17 Сэлэнгэ салбарт Бизнес эрхлэгч эмэгтэйчүүдийн холбоотой хамтран "ЖДБ эрхлэгч эмэгтэйчүүд" өдөрлөг
- 2017.05.23 Сэлэнгэ салбарт Аймгийн Бизнес эрхлэгч эмэгтэйчүүдийн холбоотой хамтран "ЖДБ эрхлэгч эмэгтэйчүүд" уулзалт Сэлэнгэ аймаг Сайхан Сум
- 2017.05.08 Баян-Өлгий салбарт "Бизнес төсөл боловсруулах үр чадвар олгох", Бүтэгдэхүүний үрэлт, сав баглаа бодлын сургалт
- 2017.05.15 Баян-Өлгий салбарт "Орон нутагт үйлдвэрлэсэн бүтээгдэхүүний сав, баглаа боодлыг сайжруулах, түүнчлэн орон нутгийн брэндийг экспортлох боломж" сэдэвт уулзалт

Та дээрх сургалт, уулзалтанд бүртгүүлэх бол:

- **Улаанбаатар Оффис:**  
№: 703, МАКС Тауэр, Жуулчины гудамж 4-4, Чингэлтэй дүүрэг, Улаанбаатар хот, Утас: 7722-2210, И-мэйл: reach@dsmongolia.org
- **Баян-Өлгий Салбар**  
№ 302 тоот, Гурван-Эрдэнэ Төв 5-р баг, Өлгий сум, Баян-Өлгий аймаг. Утас 7042-2080
- **Дундговь Салбар**  
№ 205 тоот Мандал Шилтгээн ХХК-ийн байр, 7-р баг, Бага тойруу, Сайнцагаан Сум, Дундговь аймаг. Утас 7059-2209
- **Дорнод Салбар**  
№11 тоот, Ольхон Худалдааны Төв, 9-р баг, Хэрлэн сум, Дорнод аймаг. Утас 7058-2030
- **Сэлэнгэ Салбар**  
№1 тоот, Алтан Булаг Төв, Сүхбаатар сум, 2-р Сэлэнгэ аймаг. Утас 7036-3440

"Энэхүү сонинг АНУ-ын Олон Улсын Хөгжлийн Агентлаг (ОУХА)-аар дамжуулан Америкийн ард түмний өгөөмөр дэмжлэгтэйгээр бүтээсэн болно. Хөгжлийн Шийдэл ТББ нь сонинтой холбоотой хариуцлагыг бүрэн хүлээх бөгөөд үүнд АНУ-ын Засгийн Газар болон АНУ-ын ОУХА-ийн үзэл бодлыг илэрхийлээгүй болно."