

REACH

Small and Medium Enterprise Access to Credit

REACH САР ТУТМЫН СОНИН

2017 оны 06 сар №14

ЭНЭ УДААГИЙН ДУГААРТ:

1. Онцлох Үйл Явдлуудаас
2. Амжилтын Түүх
3. Зээлийн Боловсрол: Байгууллагад зориулсан бизнесийн зээл
4. Таны Мэдлэгт Булан: Зээлийн эргэн төлөлтийн хэлбэрүүд
5. Монгол улсад хэрэгжүүлж буй олон улсын байгууллагын төслүүд
6. Бизнес зөвлөгөө: Өрсөлдөөнийг үнэлэх үр өгөөжтэй шинжилгээ
7. Салбаруудад болсон онцлох үйл явдлуудаас
8. Хөдөлмөр эрхлэлтийг дэмжих сангийн жижиг бизнесийн зээл
9. REACH Төслийн 7 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. 5 САРД БОЛСОН ОНЦЛОХ ҮЙЛ ЯВДЛУУДААС

ХасБанктай хамтран "BUSINESS TO BUSINESS" уулзалтуудыг зохион байгууллаа.

REACH Төсөл ХасБанктай хамтран Эрүүл мэндийн болон худалдааны салбаруудын бизнес эрхлэгчдэд зориулан санхүүжилт, хамтын ажиллагааг дэмжих "BUSINESS TO BUSINESS" уулзалтуудыг тус тус зохион байгууллаа. Энэхүү уулзалтуудын зорилго нь бизнесийн байгууллага хоорондын хамтын ажиллагааг бий болгох, өөрийн эрхэлж буй бизнесээ бусдад таниулах, харилцагчаа нэмэгдүүлэх замаар борлуулалтын орлогыг өсгөж арилжааны банкны болон төсөл хөтөлбөрийн зээлд хамрагдах боломжийг нэмэгдүүлэхээс гадна хөнгөлөлттэй нөхцөлөөр зээл авах боломжийг олгоход оршиж байлаа.

Эрүүл мэндийн салбарын "BUSINESS TO BUSINESS" уулзалт нь 2017 оны 5 сарын 12-нд зохион байгуулагдсан бөгөөд уулзалтаар, уг салбарт үйл ажиллагаа явуулж буй ЖДБ эрхлэгчдэд тулгамдаж байгаа асуудлуудыг шийдэх гарц, хэрхэн бизнесээ өргөжүүлэх талаар хэлэлцсэний зэрэгцээ цаашид санхүүгийн болон санхүүгийн бус үйлчилгээ, сургалт, бизнесийг дэмжих хөтөлбөрүүдээр хамтран ажиллах санамж бичгийг REACH Төсөл, ХасБанк, Монголын хувийн хэвшлийн эрүүл мэндийн байгууллагын нэгдсэн холбоо, Монголын шүдний мэргэжилтнүүдийн холбоо болон МЭЗБН "ЭМ" холбоотой хамтран үзэглэлээ. Энэхүү санамж бичгийн хүрээнд холбоодын гишүүн байгууллагууд ХасБанкнаас зээл авахад зээлийн хүүгийн хувийг болон зээлийн шимтгэлийн хувийг бууруулах боломж бүрдсэнээс гадна REACH Төслийн сургалт, уулзалт хэлэлцүүлэг, зөвлөх үйлчилгээнд хамрагдах боломжтой болсон юм.



2. АМЖИЛТЫН ТҮҮХ



Энэ удаагийн амжилтын түүх булангаараа АНУ-ын Олон Улсын Хөгжлийн Агентлаг /ОУХА/-ийн зүгээс Хөгжлийн Шийдэл ТББ-тай хамтран хэрэгжүүлж буй REACH Төслийн харилцагч Г.Алтанхуягийн Хүүгийн гутал ХХК нэртэй гутлын бизнесийг онцолж байна.

Бизнес эрхлэгч Г.Алтанхуяг нь 2007 оноос эхлэн Хүүгийн гутал ХХК-ийг байгуулан үйл ажиллагаагаа явуулж эхэлсэн байна. Гэвч энэхүү бизнесийн түүх нь анх аав, ээж 2 нь 1998 онд гэрээрээ гутал хийж Дэнжийн 1000-ын зах дээр гар дээрээсээ зардаг байсан үеэс эхлэлтэй. Тэрээр 2007 оноос гутлын үйлдвэрлэлээ 2 давхар тоосгон байшин болгож томсгож байсан бөгөөд одоогийн байдлаар өөрийн үйлдвэрийн байранд 40-60 ажилтантай үйлдвэрлэлээ явуулж байна.

Өөрийгөө хөгжүүлэх, шинэ мэдээлэл, мэдлэг олж авах, орлогоо нэмэгдүүлэх, бизнес төслийн талаар мэдлэгүүдээ нэмэгдүүлэхийг үргэлж эрэлхийлдэг бизнес эрхлэгч Голомт банкны эдийн засагчтай уулзсанаар АНУ-ын ОУХА-ийн REACH Төсөлтэй холбогдох боломж бүрдсэн юм. Г.Алтанхуяг нь

Бизнесийн салбар:

Үйлдвэрлэл, худалдаа

Бизнесийн нэр:

Хүүгийн Гутал ХХК

Бизнесийн байршил:

Улаанбаатар хот

Бизнес эрхлэгчийн нэр:

Гансүх овогтой Алтанхуяг

REACH Төслийн тогтмол явагддаг “Ашиг нэмэгдүүлэх 5 алхам”, “Бизнест амжилт дагуулах ялгарах стратеги”, “Бизнесийг төлөвлөх нь”, “Санхүүгийн тайлан уншиж ойлгох нь” сургалтад өөрөө болон ажилтнуудаа хамруулснаар санхүүжилтэд хамрагдах, ОУ-ын төслийн зээлд хамрагдах боломж болон бизнес төслөө хэрхэн бичих, орлогоо хэрхэн нэмэгдүүлэх, үйлдвэрлэлийн өртөг, бусдаас ялгарах арга, үр ашгийн тооцооллоо хэрхэн гаргах тал дээр мэдлэг чадвараа нэмэгдүүлсэн юм.

“АНУ-ын ОУХА-ийн REACH Төслийн сургалтуудад хамрагдаж өөрийн бизнесийн үндсэнд нь зөв авч яваагаа бататган ойлгож авсандаа баяртай байна. Санхүүгийн илүү мэдлэгтэй болох нь хөрөнгө оруулагчийн итгэлийг илүү төрүүлэх ач холбогдолтой юм. Баярлалаа. Амжилт хүсье.”

Цаашид Г.Алтанхуяг нь үйлдвэрлэлийн үйл ажиллагаагаа өргөжүүлж тоног төхөөрөмж, загвараа сайжруулан орлогоо нэмэгдүүлэх тал дээр анхааран REACH Төсөлтэй байнгын холбоотой хамтран ажиллаж байна.



3. ЗЭЭЛИЙН БОЛОВСРОЛ

БАЙГУУЛЛАГАД ЗОРИУЛСАН БИЗНЕСИЙН ЗЭЭЛ

Бизнесийн зээл нь бизнес эрхлэгч хуулийн этгээдийн үйл ажиллагаанд шаардагдаж буй эргэлтийн хөрөнгө, үндсэн хөрөнгийг нэмэгдүүлэх, үндсэн бизнесээс гадна шинээр хэрэгжүүлж буй бизнес төсөл, төлөвлөгөөг хэрэгжүүлэх, түүнтэй холбогдон гарах зардлуудыг санхүүжүүлэхэд зориулан олгогддог зээл юм. Байгууллагын зээлийн төрлүүдийг дурдвал: Эргэлтийн болон үндсэн хөрөнгийн зээл, Хөрөнгө оруулалтын зээл, Шугамын зээл, Лизингийн зээл (түрээсийн зээл), Хөдөө аж ахуйн зээл зэрэг багтдаг. Үүнээс энэ удаад шугамын зээл болон лизингийн зээлийн талаар бизнес эрхлэгчдэд танилцуулж байна.



БИЗНЕСИЙН ЗОРИУЛАЛТАЙ ШУГАМЫН ЗЭЭЛ

Бизнес эрхлэгчийн бизнесийн үйл ажиллагааны эргэлтийн хөрөнгийг санхүүжүүлэх зорилгоор зээлдэгчийн харилцах дансны доод үлдэгдлээс давсан гүйлгээ хийж зарлага гаргах тодорхой мөнгөн дүнгийн эрхийг зээлдэгчийн харилцах дансанд нээхийг бизнесийн зээлийн шугам гэнэ.

Энэ нь байнга биш боловч үе үе гэнэтийн санхүүжилт шаардлагатай болдог банкны найдвартай харилцагчдад олгогддог зээл юм.

Мөн худалдааны бизнест бараа материалын эргэц нь хурдтай бизнес эрхлэгчдэд шугамын зээл илүү тохиромжтой байдаг. Зээлдэгч шаардлагатай үедээ шугамын зээлийн эрхийн хэмжээнд зарлага гаргах боломжтой юм. Харилцах дансны доод үлдэгдлээс давсан зарлагын гүйлгээ хийсэн тохиолдолд зээл олгогдсон гэж үзэж, шугамын ашиглагдаж буй мөнгөн дүнгээс хүү бодож эхэлдэг. Ашиглагдаагүй дүнд нь эх үүсвэр бэлэн байлгасны шимтгэлийг банк өөрийн тогтоосон хувь хэмжээгээр хүү тооцдог. Эх үүсвэр бэлэн байлгасны шимтгэл нь шугамын зээлийн хүүнээс харьцангуй бага байдаг. Зээлдэгч шугамын зээлээ хэзээ ч ашиглаж болзошгүй учраас банк кассандаа тэр хэмжээний бэлэн мөнгийг бэлэн байлгах шаардлагатай болдог. Тэрхүү шаардлагатай мөнгийг бэлэн байлгасны шимтгэлийг банк тооцдог. Хумих хугацаа ихэвчлэн шугамын зээлийг ашиглах гэрээнд заасан хугацааны сүүл хэсэгт болон улирлын нөлөөлөл өндөртэй бизнесийн хувьд борлуулалт, үйлчилгээний орлого өндөр байдаг саруудад хийгддэг. Энэ нь бизнес эрхлэгчдэд зээлийн эргэн төлөлтийн илүү уян хатан нөхцөлийг бүрдүүлж өгдөг давуу талтай.

ЛИЗИНГИЙН ЗЭЭЛ (ТҮРЭЭСИЙН ЗЭЭЛ)

Бизнесийн байгууллагын үндсэн хөрөнгийг санхүүжүүлэх чанараараа үндсэн хөрөнгийн зээлтэй адил боловч тус зээлийн гэрээнд бэлтгэн нийлүүлэгч оролцож байдаг. Лизингийн зээлийг банк зээлдэгчдэд олгож, бараа үйлчилгээний төлбөрийг бэлтгэн нийлүүлэгч талд шилжүүлэх үүрэг хүлээдэг. Бэлтгэн нийлүүлэгч банкнаас шилжүүлсэн төлбөрийг хүлээн авснаар барааг зээлдэгч авах боломжтой болдог.

Бэлтгэн нийлүүлэгчийн хувьд ч арилжааны банктай лизингийн зээлээр өөрийн худалдаалж буй тоног төхөөрөмжөө худалдан авагчид борлуулах гэрээ байгуулснаар худалдааны бизнесийн эргэлтийг түргэсгэх давуу тал бий болдог.

Нөгөө талд бараа худалдан авагч тал банк хоёрын хооронд зээлийн харилцаа бий болдог. Ихэнх арилжааны банкнууд бэлтгэн нийлүүлэгчийн барааг өөрийн зээлийн эх үүсвэрээр санхүүжүүлж, барааг борлуулах боломжийг олгосны төлөө гэрээнд заасны дагуу барааны үнийн дүнгээс шимтгэл тооцож авдаг. Лизингийн зээлийн хувьд зээлийн зориулалт тодорхой байдаг нь зээлийн зориулалтад хяналт тавихад хялбар болгодог давуу талтай. Тус зээлийн үндсэн шаардлагад зээл хүсэгч лизингээр худалдаж авч буй барааны 20-40%-г өөрөөс санхүүжүүлэх боломжтой буюу урьдчилгаа төлбөр төлөх боломжтой байх гэсэн шаардлага банкнуудын хувьд нийтлэг юм.

Зээлийн санхүүжилтээр авсан бараа болон өөрөөс санхүүжүүлсэн мөнгөн хөрөнгө нь тус зээлийн барьцаа хөрөнгө болдог. Зээлээр авсан бараа нь бизнест ашиглагдах хугацааны явцад элэгдэж чанар байдал, үнэ цэнээ алдаж байдаг тул тус зээл урьдчилгаа төлбөрийг харилцагчаас шаарддаг.

Эх сурвалж: Э.Баярбаатар, "Зээлийн шинжээчдэд зориулсан гарын авлага" 2014 он

4. ТАНЫ МЭДЛЭГТ БУЛАН



ЗЭЭЛИЙН ЭРГЭН ТӨЛӨЛТИЙН ХЭЛБЭРҮҮД

Зээл хүсч буй бизнес эрхлэгчдийн хувьд зээлийн эргэн төлөлтийн хэлбэрүүдийн талаар тэр бүр анхаарч үздэггүйгээс шалтгаалж санхүүгийн тооцоолол, төлөвлөлтөө хийхэд хүндрэл үүсч байдаг. Иймд зээлийн эргэн төлөлтийн хэлбэрүүдийн талаарх мэдээллийг хүргэж байна.

Банкны зээлийн эргэн төлөлтийн нөхцөл ямар ч байж болно. Гагцхүү банк харилцагчид санал болгосон, харилцагч үүнийг хүлээн зөвшөөрсөн шинжтэй байдаг. Энэ нь зээлийн гэрээнд талууд гарын үсэг зурсанаар баталгааждаг. Зээлийн эргэн төлөлтийн хуваарь дараах нийтлэг төрхтэй байдаг.

Үндсэн төлбөр нь зээлийн хугацааны туршид сар бүр тэнцүү байх нөхцөл: Энэ нь ихэвчлэн богино болон дунд хугацааны иргэдийн хэрэглээний зээлийн төрлүүдэд, иргэд болон байгууллагын богино, дунд хугацааны зээлүүдийн нөхцөл ийм байдаг.

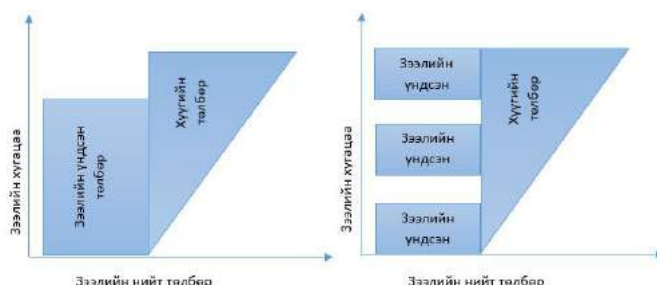
График 1



Зээлийн хугацааны эхэн болон хугацааны дунд үед үндсэн төлбөрөөс чөлөөлөх: Үндсэн хөрөнгө худалдан авах зориулалттай зээлүүд, шинээр эхлүүлэх гэж буй төслийн зээлүүдэд хугацааны эхэнд бэлэн мөнгөний орох урсгал тогтвортой орох боломжийг бий болгож хугацааны эхний саруудад үндсэн төлбөрөөс чөлөөлдөг.

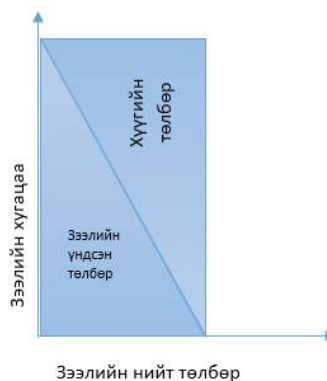
Зарим улирлын шинж чанартай бизнесийн орлоготой иргэд, аж ахуй нэгжүүдэд борлуулалтын орлого багасдаг, ажил бүрэн зогсдог саруудад үндсэн төлбөрөөс чөлөөлдөг. Арилжааны банкнууд нийтлэг байдлаар богино хугацаат зээлд 3-4 сар, дунд хугацааны зээлд 5-6 сар, урт хугацааны зээлд 12 сар хүртэлх хугацаагаар үндсэн төлбөрөөс чөлөөлөх нөхцөл заасан байдаг. Энэ нь зээлдэгчид зээлийн дарамт бага байх, зээлийн хугацаа хэтрэлд гаргахгүй байхад эерэгээр нөлөөлдөг.

График 3



Зээлийн үндсэн төлбөрийг хүүгийн төлбөрийн хамт тэнцүү хэмжээгээр төлөх: Үүнийг урт хугацаат моргейжийн зээлүүдийн нөхцөлөөс харж болно. Жишээ нь орон сууц худалдан авах зээл 10-20 жилийн хугацаатай байдаг. 120-140 сарын хугацаатай зээлийн үндсэн төлбөрийг тэнцүү хэмжээтэй төлж, хүүг зээлийн үлдэгдлээс тооцох юм бол зээлийн эхний сар, жилийн төлбөр маш өндөр гарах ба энэ нь ихэнх зээл хүсэгчдийн хувьд боломжгүй дүн байдаг. Тиймээс тус зээлийн хугацааны туршид төлөх хүүний нийт төлбөрийг тооцож үндсэн төлбөрийн хамт зээлийн нийт төлбөрийг сар бүр ижил дүнтэй байхаар хуваарь гаргадаг. Тус хуваарийн нийт хугацааны эхний саруудыг төлбөрт хүүгийн төлбөрийн эзлэх хэмжээ их, үндсэн төлбөрийн хэмжээ бага байдаг. Зээлийн хугацааны төгсгөлд энэ байдал эсрэг болдог.

График 4



Зээлийн үндсэн төлбөр, хүүгийн төлбөрийг хуримтлуулан төлөх: Борлуулалтын орлого нь жилийн тодорхой сард бөөнөөр орж ирдэг зарим онцгой төрлийн бизнесийн хувьд зээлийн үндсэн төлбөрийг хуримтлуулж төлөхөөс гадна зээлийн хүүгийн төлбөрийг мөн хамтад нь хуримтлуулан төлөх боломжтой байдаг. Жишээ нь газар тариалангийн бизнесийн хувьд тариа, ногоо тариалах, арчлах, хураах, тээвэрлэхтэй холбоотой зардлууд гардагч тариа, ногоог борлуулах хүртэл борлуулалтын орох урсгал байдаггүй. Тиймээс борлуулалтын орлого орж ирэх үед зээлийн нийт дүнгээр эсвэл 2-3 удаагийн хэсэгчилсэн төлөлтөөр бүрэн төлөх хуваарь гаргадаг.

Эх сурвалж: Э.Баярбаатар, "Зээлийн шинжээчдэд зориулсан гарын авлага" 2014 он

5. МОНГОЛ УЛСАД ХЭРЭГЖИЖ БҮЙ ОЛОН УЛСЫН БАЙГУУЛЛАГУУДЫН ТӨСЛҮҮД

ЖИЖИГ, ДУНД ҮЙЛДВЭРИЙГ ДЭМЖИХ БАЙГАЛЬ ОРЧНЫГ ХАМГААЛАХ ХОЁР ҮЕ ШАТТАЙ ТӨСЛИЙН ЗЭЭЛИЙН ХОЁРДУГААР ШАТНЫ ТАНИЛЦУУЛГА /Two step loan project, jica/



Зээлийн зориулалт	<ul style="list-style-type: none"> Эдийн засгийн тогтвортой өсөлтийг хангаж, ядуурлыг бууруулах, ЖДБизнес эрхлэгчдийг урт хугацааны санхүүжилтээр дэмжих, Байгаль орчныг хамгаалах олон талт ажлыг дэмжих, Банк болон ЖДҮ эрхлэгчдийг бизнесээ амжилттай хэрэгжүүлэхэд шаардлагатай дэмжлэгийг үзүүлэх,
Зээлийн нөхцөл	<p>Хэмжээ:</p> <ul style="list-style-type: none"> ЖДҮ чиглэлээр нэг зээлдэгчид 10,000-400,000 ам.доллар буюу түүнтэй тэнцэх төгрөг, Агаарын бохирдлыг багасгах чиглэлээр нэг зээлдэгчид 600,000 ам. доллараас дээш зээл олгох боломжтой (Ж нь: агаарын бохирдлыг багасгахад чиглэсэн болон нүүрсний чанарыг сайжруулахад чиглэсэн төслүүд) <p>Хугацаа: 3-10 жил</p> <p>Валют: MNT эсвэл USD</p> <p>Хүү: MNT-8% (жилийн) /6 сар тутамд хувьсах-2017.01.01-2017.06.30 хүртэл/ USD-5.89% (жилийн) /6 сар тутамд хувьсах-2017.01.01-2017.06.30 хүртэл/</p> <p>Шимтгэл: 0.5%</p> <p>Өргөдлийн хураамж: 100,000 төгрөг</p> <p>Үндсэн төлбөрөөс чөлөөлөгдөх хугацаа:</p> <ul style="list-style-type: none"> 3 жил хүртэлх хугацаатай зээлийн хувьд 1 жил хүртэл, 4-7 жил хүртэлх хугацаатай зээлийн хувьд 2 жил хүртэл, 7-10 жил хүртэлх хугацаатай зээлийн хувьд 3 жил хүртэл
Зээлдэгчид тавигдах шаардлага	<ul style="list-style-type: none"> Монгол улсын нутаг дэвсгэр дээр байгуулагдаж үйл ажиллагаагаа явуулдаг байх, Хувийн өмч давамгайлсан аж ахуйн нэгж байх ($\geq 51\%$), Аж ахуйн нэгжийн орлогын албан татварыг тогтмол төлсөн байх, Үндсэн ажилчдын тоо 199 ба түүнээс бага байх, Өмнө авч байсан хугацаа хэтэрсэн зээлийн өргүй, төлбөрийн чадвартай байх, Сүүлийн 3 жилийн хугацаанд алдагдалгүй ажилласан, ашигт ажиллагааны түвшин өсөлттэй байх, Төслийн нийт өртөгийн 20-иос багагүй хувийг зээлдэгч өөрийн хөрөнгөөс биет болон мөнгөн хэлбэрээр гаргасан байх, Төслийн хөрөнгө оруулалтын өгөөж (FIRR) нь 13 хувиас багагүй байх, Зээл олгосон хугацааны туршид жилийн цэвэр үйл ажиллагааны орлогод эзлэх өрийн үйлчилгээний харьцаа 1.3 ба түүнээс их байх
Хориглох зээлийн зориулалт	<ul style="list-style-type: none"> Дахин санхүүжилт хийх, Цэрэг, зэр зэвсгийн зориулалтаар зээлийг ашиглах, Хэрэглээндээ зориулах, Үл хөдлөх хөрөнгө буюу хувийн хэрэглээний байшин, орон сууц худалдан авах, Байгаль орчинд хор хөнөөлтэй аливаа бизнесийн төрөл, Уул уурхайн олборлолтын бизнес, Хувь хүн, Архи тамхи, согтууруулах ундааны үйлдвэрлэл, худалдаа, Нийт санхүүжилтэд эргэлтийн хөрөнгийн санхүүжилтийн эзлэх хувь 40-өөс ихгүй байх
Бүрдүүлэх материал	<ul style="list-style-type: none"> Банкны зээлийн бодлого журам болон бизнесийн зээлийн үйл ажиллагааны журамд заагдсан бүрдүүлэх материалууд Бизнес төсөл Байгаль орчны үнэлгээ хийлгэсэн дүгнэлт Бусад-ААН-ийн бүрдүүлэх материал
Анхаарах зүйлс	<ul style="list-style-type: none"> Төсөл хүлээн авсан тухай бүр ИБГ-БХХэлтэст даруй мэдэгдэж байх, Зээл олгох шийдвэр гарсан тухай бүр Төслийн нэгжид хүргүүлэх төслийн товч танилцуулга, санхүүгийн үзүүлэлтүүдийг дэлгэрэнгүй байдлаар заасан маягтын дагуу бэлтгэж ИБГ-БХХэлтэст ирүүлж байх,

6. БИЗНЕС ЗӨВЛӨГӨӨ

ӨРСӨЛДӨӨНИЙГ ҮНЭЛЭХ ҮР ӨГӨӨЖТЭЙ ШИНЖИЛГЭЭ

Та өөрийн жижиг бизнесийг амжилтанд хүргэхийн тулд өрсөлдөгчдийнхөө тухай өөрийн компани болон өөрийн үйлчлүүлэгчдийнхээ тухай мэддэг шигээ сайн мэддэг байх ёстой. Харамсалтай нь жижиг бизнес эрхлэгчид, өрсөлдөгч нь эсрэг гудамжинд нь яг ижил төрлийн бизнес нээж ашгийг нь тасалдуулах хүртэл хэн юу хийдэг, яагаад гэнэт гараад ирсэн тухай юу ч мэддэггүй. Өрсөлдөөнийг үнэлэх шинжилгээ нь танд өрсөлдөгчдийнхөө хүчтэй болон сул талыг тодорхойлох боломжийг нээж өгдөг. Өрсөлдөгчдийнхөө үйлдлийг мэдсэний үндсэн дээр ямар бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг та зах зээл дээр санал болгох, түүнийхээ маркетингийг хэр зэрэг үр дүнтэй сайн хийх, өөрийнхөө бизнесийг ямар байр сууринд тавихаа илүү сайн мэдэх болно.

1-р алхам: Өрсөлдөөнийг тодорхойл

2-р алхам: Хүчтэй болон сул талаа тодорхойл

3-р алхам: Боломж болон аюулыг тодорхойлон хар

4-р алхам: Одоогийн байр сууриа тодорхойл.



1-р алхам: Өрсөлдөөнийг тодорхойл

Бизнес бүрт өөрийн өрсөлдөгч байдаг. Чухам ямар хэрэгцээг таны бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ хангадаг яг тэр хэрэгцээг хангахын тулд таны үйлчлүүлэгч хаашаа явдаг болохыг тогтоох шаардлагатай.

Эхлээд үндсэн өрсөлдөгчдөө таньж ав. Тэд бол зах зээлд тэргүүлэгчид буюу өөрөөр хэлбэл, таны эрхэлж буй бизнесийн зах зээл дээр давамгайлж байгаа компаниуд болно. Тэдгээр нь тантай ижил шинэ үйлчлүүлэгчийн төлөө эрэлд уралдаж байж магадгүй. Дараа нь хоёрдогч болон шууд бус өрсөлдөгчдийг хай. Эдгээр нь тантай яг мөр зэрэгцэн явж байгаа биш боловч таны үйл ажиллагаа явуулж буй зах зээлд ерөнхийдөө чиглэж буй хүмүүс болно. Эцэст нь, чадварлаг өрсөлдөгчид анхаарлаа хандуул. Тэдгээр нь таны зах зээл рүү орхоор зэхэж байгаа, дараа таны эсрэг өрсөлдөх хүмүүс болж таарна



2-р алхам: Хүчтэй болон сул талдаа анализ хий

Өрсөлдөгчдөө ямар хүмүүс байгааг мэдсэний дараа тэдний хүчтэй болон эмзэг сул тал нь юу болохыг тогтоо. Үйлчлүүлэгчид яагаад тэднээс худалдаж авч байгаа, тэр нь үнээс болж байна уу? эсвэл үнэ цэнэтэй өөр чанар байна уу? үгүй бол үйлчилгээтэй холбоотой юу? Хялбар тохиромжтой болохоор нь уу? Нэр хүндтэй болхоор нь уу? Бодитоор мэдрэгдэж болох аль болох олон хүчтэй болон сул талыг илрүүлж тогтоо. Энэ нь бодит байдлаас илүү үйлчлүүлэгчдийн мэдрэмж, хүртэхүй чухал байдагтай холбоотой.



3-р алхам: Боломж ба аюул

Хүчтэй ба сул талууд нь компани өөрөө хянаж болдог хүчин зүйлүүд юм. Гэвч өрсөлдөөнийг харахад хянаж болдоггүй гаднын хүчин зүйлийг шийдвэрлэхэд уг компани хичнээн сайн бэлтгэлтэй байгааг тогтоож болдог. Үүнийг боломж ба аюул гэж нэрлэдэг.

Боломж ба аюулд олон төрлийн өргөн хүрээтэй зүйл хамрагддаг. Энэ нь технологийн дэвшил, зохицуулалтын болон хууль эрхийн үйл ажиллагаа, эдийн засгийн хүчин зүйл эсвэл шинэ өрсөлдөгч ч байж болно.



4-р алхам: Байр сууриа тодорхойл

Өрсөлдөгчдөө хүчтэй болон сул талаа нэгэнт тодорхойлсны дараа таны компани энэхүү өрсөлдөөний хаана нь байна вэ гэдгийг тодорхойлох шаардлагатай болно. Таны хийсэн шинжилгээний үр дүнгээс хархад тэдгээрийн зарим нь мэдээжээр байж болох боловч таны бизнес чухам яаж явагдаж байгааг олж харахад хэцүү байдаг.

Үүнийг харж болох нэгэн үр дүнтэй арга зам нь таны бизнесийн хүчтэй ба сул тал болон боломж ба аюулыг нягтлах шинжилгээ юм. Өрсөлдөгчдөдөө үнэлгээ өгсөн үзүүлэлтээр адил өөрийнхөө бизнест бас үнэлгээ өг. Ингэснээр та өөрийнхөө бизнесийг энэхүү өрсөлдөөнт орчны хаана нь байгааг маш тодорхой харж болно. Энэ нь та бизнесийнхээ ямар талыг сайжруулахыг тодорхойлоход туслах бөгөөд илүү олон үйлчлүүлэгчтэй болохын тулд өөрийнхөө бизнесийн ямар шинж чанарыг илүү ашиглахыг хэлж өгөх болно.

7. САЛБАРУУДАД БОЛСОН ОНЦЛОХ ҮЙЛ ЯВДЛУУДААС

БАЯН-ӨЛГИЙ САЛБАР

REACH Төслийн Баян-Өлгий салбар нь 2017 оны 05 дугаар сарын 09-нд Баян-Өлгий аймгийн Татварын хэлтэстэй хамтран “Татвар төлөгч танд зөвлөө” сэдэвт хэлэлцүүлэг зөвлөгөөнийг зохион байгууллаа. Үйл ажиллагааны гол зорилго нь ЖДБизнесүүдэд өөрийн бизнесийн цар хүрээ, онцлогт тохирсон санхүүжилтийг олж авах боломж, арилжааны банкнуудаар олгогдож буй төслийн зээл, бизнесийн зээлийн тухай ойлголт өгөх байв. Түүнчлэн тус үйл ажиллагааны үеэр бизнесүүдийн татвар төлөх нийгмийн сэтгэлгээг төлөвшүүлэх, хуулиар хүлээсэн үүргээ нэр төртэйгээр ханган биелүүлж байгаа шилдэг татвар төлөгчдийг олон нийтэд таниулах, сурталчлах, татвар төлөгчдөд талархал илэрхийлэх, нэмэгдсэн өртгийн албан татварын хуулийн хэрэгжилтийг сайжруулах талаар санал мэдээлэл солилцлоо.



ДОРНОД САЛБАР

REACH Төслийн Дорнод салбар нь хөрш зэргэлдээ Сүхбаатар аймагт болсон “Үйлдвэрлэл эрхлэгчдийн 2 дугаар зөвлөлгөөн”-д оролцож төслийн танилцуулга хийв. Үулзалтанд 100 гаруй бизнес эрхлэгчид оролцсон ба мөн энэ үеэр “Бизнес төлөвлөгөө боловсруулах үр чадвар олгох” сургалтыг зохион байгууллаа. Түүнчлэн тус аймгийн ЖДБ эрхлэгчид REACH Төслийн үйл ажиллагаанд хамрагдах хүсэл эрмэлзэлтэй байгаагаа илэрхийлэв.



ДУНДГОВЬ САЛБАР

Дундговь салбар нь 5 сард “Санхүүгийн боловсролыг нэмэгдүүлэх нь” сургалтыг зохион байгууллаа. Сургалтанд Дундговь аймаг дахь Монгол Банкны салбар оролцсон юм. Монгол Банкны олон нийтийн санхүүгийн суурь мэдлэгийг дээшлүүлэх хөтөлбөрийн хүрээнд хамтран зохион байгуулсан тус сургалтанд санхүүгийн суурь мэдлэг мэдээлэл олгох, санхүүгээ хэрхэн зөв удирдаж зохион байгуулах, бизнесийн орлого болон зарлагыг хэрхэн төлөвлөж хэвших тухай мэдлэг олгож, түүнчлэн Монгол Банкны зүгээс зохион бүтээсэн Төсөвчин аппликейшнийг хэрхэн ашиглах талаар мэдээлэл өглөө.



СЭЛЭНГЭ САЛБАР

Сэлэнгэ салбар нь 2017/05/17-нд Сэлэнгэ аймгийн “Ажлын байр нэмэгдүүлэх” төсөл хөтөлбөрүүд сэдвээр Хөдөлмөр халамж үйлчилгээний газар, Зээлийн батлан даалтын сан, Голомт Банктай хамтран сургалт зохион байгууллаа. Үг сургалтаар ЖДБ эрхлэгчид бизнесээ удирдах ойлголт мэдэгдэхүүнээ нэмэгдүүлснээс гадна бизнес төсөл боловсруулах аргачлалын талаар мэдлэг олж авсан байна. Мөн сургалтанд хамрагдсан 8 жижиг дунд бизнес эрхлэгч нарт бизнес төслийн зөвлөгөө өгч, Голомт банкны зээлэнд амжилттай зуучилж өгсөн нь сургалтын үр дүн байлаа.



8. ХӨДӨЛМӨР ЭРХЛЭЛТИЙГ ДЭМЖИХ САНГИЙН ЖИЖИГ БИЗНЕСИЙН ЗЭЭЛ

Зээлийн нөхцөл

Зээлийн хэмжээ	Иргэн 10 сая.₮ ААН 20 сая.₮
Зээлийн хүү	0.7%
Зээлийн хугацаа:	2019.09.09 хүртэл 24 сар хүртэл /Автомашин дангаар бол 12 сар/
Өргөдлийн хураамж	10,000 төгрөг
Шимтгэл	1%
Төлбөрийн хуваарь	Үндсэн төлбөрөөс 3 сар Үндсэн зээл төлөлт тэнцүү

Дээрх төслийн зээлд хамрагдах хүсэлтэй иргэд,
ААН байгууллагууд төслөө REACH Төслөөр хянуулах боломжтой.



Тавигдах шаардлага:

- Хугацаа хэтэрсэн болон чанаргүй зээлийн үлдэгдэлгүй, Сүүлийн 2 жил чанаргүй зээлийн түүхгүй байх
- Тухайн бизнесээ 1 жилээс дээш эрхэлсэн байх
- Харьяалагдах аймаг, дүүргийн Хөдөлмөрийн хэлтэсээс тодорхойлолт авсан байх

Барьцаа хөрөнгө

- Орон сууц - Банкны жишиг үнэлгээний 70%-д
- Амины орон сууц, хувийн сууц, үйлдвэрлэл үйлчилгээний зориулалттай үл хөдлөх хөрөнгө 50%-д
- Автомашин - 40%-д
- Зээлийн батлан даалтын сан /Нийт зээлийн 60 хүртэл хувьд/

Эх сурвалж: Голомт Банк

9. REACH ТӨСЛИЙН 7 САРД ЗОХИОН БАЙГУУЛАХ ҮЙЛ АЖИЛЛАГААНЫ ХӨТӨЛБӨР

Улаанбаатар салбарт:

- 2017.07.04-06 "Бизнесийг төлөвлөх нь" сургалт
- 2017.07.27 "Харилцагчдад зориулсан ажил хэрэгч уулзалт"

Орон нутгийн салбаруудад:

- 2017.7.03 Баян-Өлгий салбарт Тооцоолох цаг, зээлжих боломж сургалт
- 2017.7.06 Баян-Өлгий салбарт "Сүүний өртгийн сүлжээг хөгжүүлэх нь" Workshop
- 2017.07.06 Дундговь салбарт "Санхүүгийн шинжилгээ" сургалт
- 2017.07.29 Дундговь салбарт Төрийн банктай хамтарсан ажил хэрэгч уулзалт
- 2017.07.04 Дорнод салбарт "Амжилттай борлуулалтаа хэрхэн хийх нь" - Уулзалт
- 2017.07.16 Дорнод салбарт "Санхүүгийн хяналтыг хэрхэн хийх бэ" - Сургалт
- 2017.07.27 Сэлэнгэ салбарт "Зээлийн боловсрол" олгох сургалт

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."