

REACH

Small and Medium Enterprise Access to Credit

REACH САР ТУТМЫН СОНИН

2017 оны 07 сар №15

ЭНЭ УДААГИЙН ДУГААРТ:

1. Онцлох Үйл Явдлуудаас
2. Амжилтын Түүх
3. Зээлийн Боловсрол: Зээлийн үнэлгээний 5С зарчим
4. Таны Мэдлэгт: Яагаад мөнгөн урсгал гэж?
5. Монгол Улсад Хэрэгжиж Буй Олон Улсын Байгууллагын Төслүүд
6. Бизнес зөвлөгөө: Та өөрчлөгдөн хувьсах эрин үеийн маркетингтай хөл нийлүүлж чадаж байна уу?
7. Зээлийн Зуучлал: Оюу Толгойн ханган нийлүүлэгчдэд хөнгөлөлттэй зээл олгож байна.
8. REACH Төслийн 8 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:

№ 202 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. 6 САРД БОЛСОН ОНЦЛОХ ҮЙЛ ЯВДЛУУДААС

Жижиг, дунд бизнес эрхлэгчид ахисан төвшний бизнесээ удирдах арга барилд суралцаж байна.

АНУ-ын Олон Улсын Хөгжлийн Агентлаг /ОУХА/-ийн REACH Төсөл сар бүр тогтмол зохион байгуулдаг “Бизнесийг Төлөвлөх нь” гурван өдрийн сургалтаас гадна жижиг, дунд бизнес эрхлэгч захирал, менежерүүд болон түнш байгууллагуудын хүсэлтийн дагуу “Өглөөний цайн уулзалт”-аа тогтмол зохион байгуулахаар боллоо.

Энэхүү Өглөөний цайн уулзалт нь ЖДБ эрхлэгчдийн бизнесийн үйл ажиллагаанд шаардлагатай оновчтой гарц шийдлүүдийг олох боломж нь болж байна. Тухайлбал ЖДБ эрхлэгчид уг уулзалтад хүрэлцэн ирснээр ижил төрлийн бизнес эрхэлдэг өрсөлдөгчөөсөө туршлага судалж, хамтран ажиллаж болох түншээ олохоос гадна ахисан төвшний бизнесийн стратеги, ашгаа нэмэгдүүлэх болон загварчлан бүтээх арга хэрэгслүүдэд суралцаж, бизнестээ хэрхэн ашиглаж болох талаар хамтдаа хэлэлцэх боломж бүрдэж байгаагаараа онцлогтой.

REACH Төслийн хувьд энэхүү Өглөөний цайн уулзалтыг зөвхөн Улаанбаатар хотод төдийгүй бүх салбаруудад зохион байгуулж, орон нутгийн ЖДБ эрхлэгчдийн бизнесийн мэдлэг үр чадварыг дээшлүүлж, чадавхжуулхаар төлөвлөн ажиллаж байна.

Өглөөний цайн уулзалтад хамрагдах хүсэлтэй ЖДБ эрхлэгчид 7722-2210 утсаар болон reach@dsmongolia.org мэйлээр холбогдож хүсэлтээ урьдчилан өгөх боломжтой.



2. АМЖИЛТЫН ТҮҮХ



Бизнесийн салбар:

Такси үйлчилгээ

Бизнесийн нэр:

Мөнх Такси ХХК

Бизнес эрхлэгчийн нэр:

Раднаасамбуу овогтой Мөнхтогтох

Энэ удаагийн амжилтын түүх булангаараа АНУ-ын Олон Улсын Хөгжлийн Агентлаг /ОУХА/-ийн зүгээс Хөгжлийн Шийдэл ТББ-тай хамтран хэрэгжүүлж буй REACH Төслийн харилцагч Р.Мөнхтогтохын Мөнх Такси ХХК такси үйлчилгээний бизнесийг онцолж байна.

Такси үйлчилгээний салбар нь 2003 онд оргил үедээ хүрсэн гэж үздэг бөгөөд тухайн үед такси үйлчилгээ эрхлэн явуулдаг 61 байгууллагын 3960 тээврийн хэрэгсэл буюу нийслэл хотын 1000 хүн тутамд 3-4 такси ногддог, дэлхийн хөгжингүй орнуудын хэмжээнд хүрж байсан. Гэвч тодорхой шалтгаануудын улмаас өнөөдөр хувийн хэвшлийн 16-20 аж ахуйн нэгж байгууллага 550-600 орчим тээврийн хэрэгсэл таксин үйлчилгээнд ажиллаж байгаа бөгөөд энэ нь Улаанбаатар хотын хэрэгцээг бүрэн хангаж чаддаггүй гэж тооцогддог.

Уг салбарт үйл ажиллагаа явуулдаг томоохон төлөөллүүдийн нэг нь Мөнх Такси ХХК юм. Амжилттай яваа залуу бизнесийн төлөөлөл болох Р.Мөнхтогтох нь Улаанбаатар хотод орчин үеийн, чанартай такси үйлчилгээг нэвтрүүлэх зорилгоор Мөнх Такси ХХК-г 2012 онд байгуулсан байна. Өнөөдрийн байдлаар уг компани 90 гаруй тээврийн хэрэгслээр такси үйлчилгээ явуулж нийт зах зээлийн 13 орчим хувийг эзэлж байна.

Тэрээр Мөнх Такси ХХК-ийг нийслэлийн нийтийн тээврийн үйлчилгээг хөгжингүй орнуудын төвшинд хүрсэн түргэн шуурхай, найдвартай үйлчилгээтэй болгох мөрөөдөлтэй залуу энтрепренёр нэгэн. Р.Мөнхтогтох нь 2017 оны 01-р сард REACH Төслийн тогтмол зохион байгуулагддаг “Бизнесийг төлөвлөх нь” 3 өдрийн цогц сургалтад хамрагдсанаар өөрийн мөрөөдөлдөө хүрэхэд ойрхон байгаагаа ойлгосон төдийгүй REACH Төсөл нь холбож өгөх гүүр нь болж болохыг ойлгосон юм. Ингээд тэрээр REACH Төсөлтэй хамтран Мөнх Такси ХХК-ийн үйл ажиллагааг өргөжүүлэх бизнес төслийг боловсруулан хүссэн дүнгээрээ санхүүжилтээ авч чадсанаар өөрийн мөрөөдөлдөө хүрэхэд тун ойрхон болж ирээд байна.



3. ЗЭЭЛИЙН БОЛОВСРОЛ

ЗЭЭЛИЙН ҮНЭЛГЭЭНИЙ 5С ЗАРЧИМ



Зээлийн үнэлгээ гэдэг ойлголт нь зээлийн орчны үйл явцын дүн шинжилгээ хийх, тухайн төсөл шаардлагыг хангаж байна уу, үгүй юу гэдгийг шийдвэрлэх албан ёсны цогц үйл явц юм. Банк тус өөрийн олгож буй зээлийн төрөл хэлбэрт тохируулан зээлдэгчид тавих шалгуурыг санал болгодог бөгөөд энэ хэсэг зээлийн ажилтан нь нэлээд их цаг зарцуулдаг. Зээл авахыг хүсэгчийн зээлийн хэрэгцээг судалж үзэхдээ олон тооны хүчин зүйлүүдийг анхаарч үзэх шаардлагатай.

Монгол улсад үйл ажиллагаагаа явуулж буй арилжааны банкууд 5С зарчмыг баримтлан зээлийг үнэлэн зээлийн шийдвэрийг гаргаж байна. Тэгвэл 5С гэж юу болох талаар товчхон тайлбарлая.



- 1. Зээлжих чадвар (capacity to borrow)** - зээл олгогч нь зээлдэгчийн зээл авах боломжтой эсэхийг хууль зүйн талаас нь судална. Үүнд:
 - Зээлдэгч хууль эрхзүйн хувьд хариуцлага хүлээх бүрэн чадвартай
 - Насанд хүрсэн
 - Зээлдэгч байгууллагын эрх бүхий гишүүдийн зөвшөөрөл
- 2. Зээлдэгчийн шинж байдал (character)** - нэр хүнд, байр суурь, үнэнч шударга, ёс суртахууны байдал зэрэг хувь хүнийх нь шинжийг судална. Энэхүү судалгааг зээл олгогч зээлдэгчийн анкет,
- 3. Барьцаалах хөрөнгө (capital)** - Энэ нь С зарчмын хувьд зээлийн барьцаат хөрөнгө гэсэн утгаар ойлгогдоно. Мөн нөгөө талаас зээлдэгчийн капитал нь түүний санхүүгийн чадавхийн илэрхийлэгч болж өгдөг бөгөөд банкныг зээлийн эрсдэлээс хамгаалдаг гол хөшүүрэг гэж үздэг.
- 4. Орчин нөхцөл (condition)** - Зээл олгогч буюу банк тухайн бизнест гадаад орчны хүчин зүйлсүүдийн нөлөөлж буй нөлөөллийг судалдаг.
- 5. Хяналт (control)** - Зээл олгогч буюу банк нь тухайн зээл хүсэгчийн бизнесийн үйл ажиллагаанд зохих ёсны хяналтууд явагдаж буй эсэхийг үнэлдэг. Хөндлөнгийн хяналтын байгууллагын хяналт, шалгалтаас гадна зээл олгогчийн зүгээс тавих хяналт мөн үүнд багтана. Жишээлбэл, банкууд бизнесийн үйл ажиллагаа нь банкны нэгжээс тодорхой хэмжээнд ойр байх гэсэн шаардлага нь уг зарчимтай холбоотой.

4. ТАНЫ МЭДЛЭГТ БУЛАН

ЯАГААД МӨНГӨН УРСГАЛ ГЭЖ?

Аливаа бизнесийн хувьд ашиг олох нь хамгийн чухал зүйл юм. Гэвч компани зээл олгогч банкнуудаас богино хугацааны санхүүжилт /бүх төрлийн санхүүжилт бус богино хугацааны гэдгийг сайтар анхаарна уу./ авахаар хүсэлт тавилаа гэж төсөөлье. Банкны зүгээс зээлийн шийдвэр гаргалтанд бараа материалын худалдан авалтаас авлагын төлөлт хүртэлх бэлэн мөнгөний цикл буюу бизнесийн үйл ажиллагааны мөнгөн урсгал хамгийн чухал үүрэг гүйцэтгэдэг.

Яагаад мөнгөн урсгал хамгийн чухал хүчин зүйл гэдгийг одоо доор авч үзье.

Нэгдүгээрт, компани доторх мөнгөн урсгалыг хүний биеийн цусны эргэлттэй зүйрлэж болно. Бэлэн мөнгөний урсгал нь бизнесийн бүх үйл ажиллагаануудаар эргэлдэж, тэднийг үнэ цэнээр тэжээдэг. Энэ урсгал зогсох юм уу тодорхой хугацаагаар удаашрахад компанийн үйл ажиллагаанд хүндрэл гарна. Тухайлбал, компани бэлэн мөнгөгүй болоход компанийн удирдлага бие даасан шийдвэр гаргах чадваргүй болж, компаниас авлагатай ханган нийлүүлэгч, эсхүл зээл олгосон банк санхүүгийн байгууллага зэрэг гадны этгээдэд компанийн цаашдын хувь заяаг шийдэх эрх шилждэг.

Хоёрдугаарт, бэлэн мөнгөний урсгал нь аливаа

данс бүртгэлийн болон ня-бо бүртгэлийн аргын өөрчлөлтөөс үл хамаардгаараа онцлогтой. Өөрөөр хэлбэл, мөнгөн урсгалыг бүртгэх зарчим маш энгийн. Компани төлбөр хийх бүрд мөнгө гадагшилж, төлбөр хүлээн авах бүрд мөнгө орж ирнэ. Мөнгөн гүйлгээний тайланд баримталдаг энэ дүрэм гуйвуулах аргагүй тодорхой тул элдэв төрлийн ов мэх хэрэглэж өөрчлөх боломж тун хязгаарлагдмал байдаг.

Зээл олгогчийн хувьд таны бизнесийн өдөр тутмын үйл ажиллагаанаас зээлээ төлөхөд хангалттай хэмжээний ашиг олж байна гэдгээс илүүтэйгээр дотогшлох мөнгөн урсгалыг бий болгож чадаж байгаа эсэх нь чухал юм. Жишээлбэл, компани 100 төгрөгийн өртөгтэй бүтээгдэхүүнийг 120 төгрөгөөр бусдад авлага үүсгэн борлуулсан. Энэ тохиолдолд компани 20 төгрөгийн ашгийг аль хэдийн бий болгосон гэж үзэж болох боловч компани авлага автал компанийн мөнгөн хөрөнгө ямар нэгэн байдлаар нэмэгдэхгүй. Уг тохиолдолд компани ашигтай ажилласан гэх боловч магадгүй компанийн бэлэн мөнгөний нөөц ажилтнуудын цалин тавих, бараа материал худалдан авах, зээл төлөх зэрэг зардлуудад хүрэхгүй байх боломжтой.

Борлуулалт хийсэн хэдий ч бэлэн мөнгө тодорхой хугацаанд орж ирэхгүй байж болно. Гэвч авлага цуглуулах хугацаа уртсах тусам санхүүгийн чадавхи сул болно.



Бэлэн мөнгө бизнесийн бүх оролцогч талуудыг хөдөлгөөнд оруулна. (Ажилчид, нийлүүлэгч, түрээсийн эзэн, зээлдэгч)



5. МОНГОЛ УЛСАД ХЭРЭГЖИЖ БҮЙ ОЛОН УЛСЫН БАЙГУУЛЛАГУУДЫН ТӨСЛҮҮД

ДЭЛХИЙН БАНКНЫ "ЭКСПОРТЫГ ДЭМЖИХ ТӨСӨЛ"-ИЙН САНХҮҮГИЙН ДЭМЖЛЭГ

| | |
|---|--|
| Буцалтгүй тусламжийн хэмжээ | <ul style="list-style-type: none"> • Буцалтгүй тусламжийг дээд хэмжээ 100,000 ам.доллар • Зөвшөөрөгдсөн үйл ажиллагаанд гарсан зардлын 50 хувь хүртэл |
| Санхүүгийн дэмжлэгт хамрагдах аж ахуйн нэгжид тавих шалгуур | <ul style="list-style-type: none"> • Монгол улсад хууль ёсоор бүртгэгдсэн уул уурхайн бус салбарын 100% хувийн өмчит компани, хоршоо нөхөрлөл • Сүүлийн 2 жилийн хугацаанд 10,000-2,000,000 ам.долларын борлуулалтын орлоготой, ашигтай ажилласан, Монгол улсад зохих ёсны татвар төлсөн. • Сүүлийн 2 жилийн санхүүгийн тайланг хөндлөнгийн байгууллагаар хянуулж баталгаажуулсан байх • Байгаль орчин, нийгмийн менежментийн баримт бичгийн шаардлагыг хангасан байх • Экспортын хөгжлийн төлөвлөгөөтэй байх, шаардлагын дагуу боловсруулах • Гэрээ байгуулснаас хойш 2 сарын хугацаанд төлөвлөгөөний ажлыг эхлүүлэх чадамжтай байх |
| Санхүүгийн дэмжлэгт зөвшөөрөгдөх үйл ажиллагаа | <p>1. Бизнесийн стратеги ба төлөвлөлт:</p> <p>Үйл ажиллагаа:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Шинжилгээ, үнэлгээ • Зорилго стратеги гаргах • Бизнес төлөвлөлт <p>Холбогдох зардал:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Судалгаа болон зөвлөх үйлчилгээний зардал • Тээврийн болон томилолтын зардал • Лицензийн гэрээний төлбөр • Зах зээлийн болон/эсвэл өгөгдлийн сангийн мэдээлэл худалдан авах • Бусад зардал |
| | <p>2. Үйлдвэрлэлийн менежментийн шинэчлэлийн үйл ажиллагаа</p> <p>Үйл ажиллагаа:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Үйлдвэрлэлийн үр ашигтай байдал, дутагдалтай талуудад шинжилгээ хийх • Үйлдвэрлэлийн төлөвлөлт • Чанарын хяналтын системийг бий болгох • Процессийн загвар, үр ашгийг сайжруулах • Хангамжийн сүлжээг бий болгох болон/эсвэл сайжруулах <p>Холбогдох зардал:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Судалгаа болон зөвлөхийн үйлчилгээний зардал • Сургалтын зардал • Тээврийн болон томилолтын зардал • Бусад зардал |
| | <p>3. Бүтээгдэхүүний чанарын туршилт болон гэрчилгээ авах үйл ажиллагаа</p> <p>Үйл ажиллагаа:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Зөвлөх үйлчилгээ • Аудитын үйлчилгээ • Лабораторийн туршилт • Бүтээгдэхүүний хөгжүүлэлт болон сайжруулалт <p>Холбогдох зардал:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Зөвлөх үйлчилгээний зардал • Сургалтын зардал • Аудитын үйлчилгээний зардал • Лабораторийн төлбөр • Дээж бүтээгдэхүүний тээвэрлэлт • Судалгаа хөгжлийн зардал • Дээж бүтээгдэхүүний туршилт |
| | <p>4. Бүтээгдэхүүн нэвтрүүлэлт зардал</p> <p>Үйл ажиллагаа:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Экспортын зах зээлийн судалгаа • Дотоодын зах зээлийн судалгаа • Эрх зүйн орчны судалгаа • Маркетингийн стратеги, бодлого тодорхойлох • Бүтээгдэхүүн судалгаа, хөгжүүлэлт • Маркетингийн кампанит ажил • Борлуулалтын төлөөлөгчтэй болох • Шинэ агенттай болох <p>Холбогдох зардал:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Судалгаа болон зөвлөх үйлчилгээний зардал • Тээврийн болон томилолтын зардал • Өгөгдлийн сангийн мэдээлэл худалдан авах • Судалгаа хөгжлийн зардал • Лабораторийн төлбөр • Дээж бүтээгдэхүүний үйлдвэрлэл • Сав баглаа боодол, шошго • Аудио, видео продакшны зардал • Зураг авах • Орчуулга • Цахим хуудас хөгжүүлэлт |
| | <p>5. Экспортын яармаг, үзэсгэлэн худалдаанд оролцох, сургалтад хамрагдах</p> <p>Үйл ажиллагаа:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Бүртгүүлэх • Каталог, танилцуулга, брошур боловсруулах, хэвлүүлэх • Дээж бүтээгдэхүүний үйлдвэрлэл • Сав баглаа боодол болон шошго • Тээвэрлэлт • Сургалтад хамрагдах <p>Холбогдох зардал:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Бүртгэлийн зардал • Түрээсийн зардал • Хэвлэлийн эх бэлтгэх, хэвлүүлэх зардал • Дээж бүтээгдэхүүний үйлдвэрлэлийн зардал • Сав баглаа боодол үйлдвэрлэх, шошгожуулах зардал • Тээврийн зардал • Сургалтын төлбөр |



6. БИЗНЕС ЗӨВЛӨГӨӨ

Marketing



ТА ӨӨРЧЛӨГДӨН ХУВЬСАХ ЭРИН ҮЕИЙН МАРКЕТИНГТАЙ ХӨЛ НИЙЛҮҮЛЖ ЧАДАЖ БАЙНА УУ?

Дэлхийд алдарт нэр хүндтэй маркетингийн онолч, сэтгэгч Philip Kotler John Caslione нарын үзэж байгаагаар маркетерууд нь хурдацтай өөрчлөлтийн зэрэг болон сөрөг шуургаанд автоматаар хариу үйлдэл үзүүлэхэд үргэлжид бэлэн байх ёстой. Тэд та болон танай байгууллагын маркетеруудад ухаан бодолдоо санаж явах, дараах найман "маркетингийн задгай сэтгэлгээний стратегиуд"-ыг санал болгож байна.

1. Хэрэглэгчийн цөм сегментүүдээс бүрдэх зэх зээлийн хувь хэмжээгээ бэхжүүл

Энэ цаг үе нь олон хэрэглэгчийг шунаглан татахдаа гол нь бус харин хэрэглэгчийн цөм сегментүүдийг баттайгаар бэхжүүлж, хамгийн их ашгийг авч ирдэг, үнэнч хэрэглэгчид рүү довтолох өрсөлдөгчдийн довтолгоонд бэлэн бай.

2. Зах зээл дээр илүү хувь эзэмшихийн төлөө өрсөлдөгчидтэй дайчин тэмц.

Компани бүхэн зах зээлийн хувь хэмжээний төлөө тэмцэлддэг ба өнөөгийн хурдацтай өөрчлөлтийн эрин үед тэдний ихэнх нь сульдсаар. Маркетингийн төсөв ба борлуулалтын томилолтын зардлаа огцом багасгаж байгаа нь өрсөлдөгч тал хүнд байдалд орж байгаагийн дохио юм. Сульдаж буй өрсөлдөгчийн бүүруулсан зардлын хэмжээгээр зардлаа нэмэгдүүлэн хэрэв хэрэглэгчийн цөм сегментүүд рүү хүчтэйгээр давшил.

3. Хэрэглэгчийн хэрэгцээ ба хүсэл байнга өөрчлөгдөж байгаа тул хэрэглэгчээ өнөөдрийнхөөс илүүтэйгээр судалж бай.

Хурдацтай өөрчлөлт нь хэн бүхэнд нөлөөлж байгаа ба бүх хэрэглэгчид түүний дотор танай хамгийн сайн мэддэг гэж үзэж буй цөм хэрэглэгчид ч өөрчлөгдөж байгаа. Тэдэнтэй урьд өмнө хэзээ ч байгаагүйгээр илүү ойрт. Тэднийг өмнөхөөсөө илүүтэйгээр судал. Хуучны болон чиний оролдож үзсэн чамайг гаргаж ирээгүй маркетингийн мессежүүдтэй битгий зууралд.

4. Маркетингийн төсвөө барьж тогтоо, улмаар нэмэгдүүлэх арга замыг хай.

Өрсөлдөгчид таны цөм хэрэглэгчид рүү маркетингий шаргуу хийж байх үед танайх өөрийн хэрэглэгчид рүү чиглэсэн маркетингийн төсвөө танах тухай бодож байгаа бол энэ нь хамгийн мүү шийдэл юм. Яг үнэндээ бол та цөм хэрэглэгчдэд зориулах мүү маркетингийн зардлаа нэмэгдүүлэх эсхүл шинэ сегментүүдэд довтолоход зарцуулагдах мөнгийг татаж авах хэрэгтэй. Энэ цаг үед та өөрийн гэр орноо хамгаалан авч үлдэнэ.

5. Бүх зүйл аюулгүй гэдэгт төвлөр мөн цөм үнэ цэнд онцгой анхаарал хандуул.

Хурдацтай өөрчлөлт нь зах зээл дээрх хэн бүхнийг сандралд оруулж байхад ихэнх харилцагчид нь одоо байгаагаас илүү зүйлийг хүсэн өндөрлөг рүү тэмүүлдэг. Тэдэнд танай компани болон бүтээгдэхүүн үйлчилгээний аюулгүй, найдвартай байдлыг мэдэх хэрэгцээ үүсдэг. Харилцагчидтай хамтран цаашид бизнес хийх нь ямар ч аюулгүй болохыг ойлгуулах, тэдэнд найдвартай сэтгэгдлийг төрүүлэх бүтээгдэхүүн үйлчилгээг худалдаалахын тулд хийж чадах бүхий л зүйлээ хий.

6. Танд тохирохгүй байгаа хөтөлбөрүүдийг яаралтай орхи.

Сайн, мүү ямар ч цаг үед маркетингийн төсвөө ямагт нарийн задлан шинжилж бай. Та өөрөө үр ашиггүй байгаа хөтөлбөрүүдийг ирүүлэн тэдгээрийг зогсоох ёстой, өөр хэн нэгэн бус. Хэрвээ та өөрөө олж харахгүй, хэн нэг нь хөтөлбөр үр ашиггүйг илрүүлбэл маркетингийн зардлын төсвийн тандалтаас хамгаалж чадахгүй.

7. Шилдэг брэндээ хэзээ ч бүү хямдруул.

Өөрийн бий болгосон, хамгийн амжилттай брэндээ хямдруулах нь зах зээлд хоёр зүйлийг хэлдэг: танай үнэ өмнө нь хэт өндөр байсан, түүнчлэн танай бүтээгдэхүүн ирээдүйд үнэгүйдэх тул үнэ нь хямдарна. Хэрэв та арвилан хэмнэгч хэрэглэгчдийг илүүтэйгээр татахыг хүсч байвал хямд үнэтэй шинэ брэндийг бүтээ. Ингэснээр, таны өндөр үнэтэй брэндүүдэд мөнгө төлөхөд урьдын адил бэлэн, үнэ цэнийн мэдрэмжтэй хэрэглэгчдийг илүү ойрхон байлгаж чадна. Өөрчлөлтийн хурдац намжвал та бүтээгдэхүүний үнэ цэнийн шугамыг цааш үргэлжлүүлэх эсэхээ шийднэ.

8. Хүчтэй талаа хадгалж, сул талаа хая.

Танай хамгийн хүчтэй брэнд болон бүтээгдэхүүн хурдацтай өөрчлөлт бүхий зэх зээлд илүү хүчирхэг болох ёстой. Үнэ цэнийн хүчтэй байр суурь болон найдвартай худалдан авагч байхгүй, хүч султай брэнд эсхүл бүтээгдэхүүн дээр мөнгө болон цаг хугацаа бүү зарцуул. Аюулгүй байдлаараа анхаарал тат, зах зээлд санал болгож буй хүчирхэг брэнд болон бүтээгдэхүүн үйлчилгээг улам бүр хүчирхэгжүүлж үнэ цэнийг нэмэгдүүл. Хэзээд, нэн ялангуяа эдийн засгийн хурдацтай өөрчлөлтийн давллагааны үед танай брэнд хангалттай хүчирхэг болчихлоо хэмээн бодож болохгүйг санаж яв.

Эх сурвалж: Kotler Keller,
"Маркетингийн удирдлага" номоос

7. САЛБАНУУДАД БОЛСОН ОНЦЛОХ ҮЙЛ ЯВДЛУУДААС

БАЯН-ӨЛГИЙ САЛБАР

REACH Төслийн Баян-Өлгий салбарт 2017/06/21-нд “Бизнес төслийг хэрхэн бичих вэ” сэдэвт сургалт амжилттай зохион байгуулагдлаа. Үг сургалтад 25 жижиг, дунд бизнес эрхлэгч хамрагдсан бөгөөд хамрагдагсад бизнесээ удирдах ойлголт мэдэгдэхүүнээ нэмэгдүүлж, бизнес төсөл боловсруулах аргачлалын талаар мэдлэгтэй болсноор цаашид бизнесийн төслөө үнэн зөв, тооцоололтой бичих тал дээр зөвлөгөө мэдээлэл авсан үр дүнтэй сургалт болов.



ДОРНОД САЛБАР

REACH Төслийн Дорнод салбарт 2017/06/21-нд жижиг, дунд бизнес эрхлэгчдэд зориулсан ээлжит “Бизнес төслийг хэрхэн бичих вэ” сэдэвт сургалт зохион байгуулагдлаа. Үг сургалтаар бизнес эрхлэгчид банкны шаардлагад нийцсэн бизнес төслийг бичих чадварт суралцсан юм. Мөн тус өдөр REACH төсөл Дорнод аймгийн Хөдөлмөр, Халамжийн Хэлтэстэй хамтран 52 жижиг дунд бизнес эрхлэгчийг хамарсан “Бизнес уулзалт тайлант өдөрлөг”-ийг зохион байгуулсан. Үг өдөрлөгийн үеэр Дорнод аймгийн жижиг, дунд бизнес эрхлэгчид өөрсдийн үйлдвэрлэсэн бүтээгдэхүүнээ бусад бизнес эрхлэгчдэд танилцуулснаас гадна бизнесийн туршлагаа өөр хоорондоо хуваалцлаа.



ДУНДГОВЬ САЛБАР

REACH Төслийн Дундговь салбар нь 2017/06/16-нд ХасБанктай хамтран аймгийн 35 жижиг, дунд бизнес эрхлэгчдэд “Санхүүгийн тайлан, бүртгэлийг хөтлөх нь” сэдэвт сургалтыг амжилттай зохион байгууллаа. Үг сургалтаар бизнес эрхлэгчид санхүүгийн тайлангийн хөтлөлт, тайланг хэрхэн үншиж ойлгох болон бизнесийн санхүүгээ хэрхэн удирдах зэрэг чухал ойлголтуудтай болсон юм. Тус аймгийн ЖДБизнес эрхлэгчид дараа дараагийн үйл ажиллагаанд идэвхтэй оролцож бизнес, санхүүгийн мэдлэгээ байнга дээшлүүлэх хүсэлтэй байгаагаа илэрхийлэв.



СЭЛЭНГЭ САЛБАР

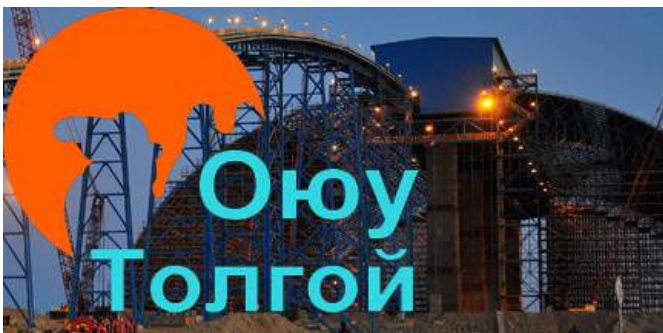
REACH Төслийн Сэлэнгэ салбар нь 2017/06/22-нд аймгийн 30 жижиг, дунд бизнес эрхлэгчдийг хамруулсан “Зээлийн зуучлал” сэдэвт бизнес сургалтыг амжилттай зохион байгууллаа. Жижиг дунд бизнес эрхлэгчид уг сургалтад хамрагдсанаар зээлийн бичиг баримтын бүрдүүлбэрийг хэрхэн хийх, банкны зээлийн судалгаа хэрхэн хийгддэг талаар мэдээлэл, зөвлөмж авлаа.



8. ЗЭЭЛИЙН ЗУУЧЛАЛ

ОЮУ ТОЛГОЙН ХАНГАН НИЙЛҮҮЛЭГЧДЭД ХӨНГӨЛӨЛТТЭЙ ЗЭЭЛ ОЛГОЖ БАЙНА.

Оюу Толгой компани арилжааны банкуудтай гэрээ байгуулсны үндсэнд Оюу Толгой компанийн ханган нийлүүлэгчид авлагаа барьцаалан хөнгөлөлттэй зээлийг авах боломжтой болсон байна. Тодруулбал, Оюу Толгой ХХК-ийн ханган нийлүүлэгч Оюу Толгой ХХК-аас авах авлагын нэхэмжлэхийн үнийн дүнгийн 50-80%-тай тэнцэх хэмжээний богино хугацааны зээлийг авах хөнгөлөлттэй нөхцөлөөр шуурхай боломжтой боллоо.



Одоогоор арилжааны банкуудын хувьд уг зээлийн нөхцөл болон тавигдах шаардлага харилцан адилгүй байгаа боловч дараах ерөнхий шалгуурыг тавьж байна.

- Монгол улсын хуулийн этгээд байх
- Оюу Толгой ХХК-д бараа, үйлчилгээ нийлүүлэх гэрээ хийгдсэн байх;
- Уг гэрээтэй холбоотойгоор бараа, үйлчилгээ нийлүүлсэн нэхэмжлэх гаргасан бөгөөд нэхэмжлэх баталгаажсан байх;
- Гэрээний орлогыг тухайн зээл авч байгаа банкны дансаар авах;

2016 онд Оюу Толгой ХХК нь 60 сая ам.доллартой тэнцэх хэмжээний бараа, үйлчилгээг худалдан авснаас 80% нь дотоодын ханган нийлүүлэгчдээс авсан бөгөөд энэ онд 80 орчим сая ам.долларын гэрээ хийхээр төлөвлөсөн байна.

Эх сурвалж: <http://ikon.mn>

9. REACH ТӨСЛИЙН 8 САРД ЗОХИОН БАЙГУУЛАХ ҮЙЛ АЖИЛЛАГААНЫ ХӨТӨЛБӨР

Улаанбаатар салбарт:

- 2017.08.22-24, "Бизнесийг төлөвлөх нь" 3 өдрийн сургалт
- 2017.08.11, "Жижиг, дунд бизнес эрхлэгчдийн зээлжилтийг дэмжих нь" ажил хэрэгч уулзалт

Орон нутгийн салбаруудад:

Баян-Өлгий салбар:

- 2017.08.14-нд "Бизнес төсөл боловсруулах үр чадвар олгох нь" сургалт

Дундговь салбар:

- 2017.08.09-нд "Санхүүгийн тайланг уншиж ойлгох нь" сургалт
- 2017.08.22-нд "Жижиг дунд бизнесийн зээлжилтийг дэмжих нь" ажил хэрэгч уулзалт

Дорнод салбар:

- 2017.08.10-нд "Бүтээгдэхүүнийг брэнд болгох нь" ажил хэрэгч уулзалт
- 2017.08.21-нд "Санхүүгийн тайланг уншиж ойлгох нь" сургалт

Сэлэнгэ салбар:

- 2017.08.15, Сэлэнгэ аймгийн Жавхалант сум, Зээлийн зөвлөх үйлчилгээ өдөрлөг
- 2017.08.23, "Бизнес төлөвлөгөө боловсруулах нь" 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**
№ 202 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."