

REACH

Small and Medium Enterprise Access to Credit

REACH САР ТУТМЫН СОНИН

2017 оны 08 сар №16

ЭНЭ УДААГИЙН ДУГААРТ:

1. АНУ-ын ОУХА-ийн REACH Төслийн Үйл Ажиллагааны Үр Дүн
2. Амжилтын Түүх
3. Зээлийн Боловсрол: Зээл авахдаа анхаарах зүйлс
4. Таны Мэдлэгт Булан: Шилдэг боловсон хүчнийг хэрхэн олж авах вэ?
5. Монгол улсад хэрэгжүүлж буй олон улсын байгууллагуудын төслүүд
6. Бизнес Зөвлөгөө: Өрсөлдөөн, зөвөөр сэтгэхүй
7. Салбаруудад Болсон Онцлох Үйл Явдлуудаас
8. Бизнес ба Маркетинг: Хэрэглэгчээ өөртөө дурлуул
9. REACH Төслийн 9 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. АНУ-ЫН ОУХА-ИЙН REACH ТӨСЛИЙН ҮЙЛ АЖИЛЛАГААНЫ ҮР ДҮН /2017 оны 6 сарын 31-ний байдлаар/



464

АМЖИЛТАЙ ЗУУЧИЛСАН
ЗЭЭЛИЙН ТОО



34 тэрбум ₮

ЗЭЭЛИЙН ЗУУЧЛАЛ



134

БИЗНЕСИЙН СУРГАЛТ



62

АЖИЛ ХЭРЭГЧ УУЛЗАЛТ



5,295

ТӨСЛИЙН ҮЙЛ АЖИЛЛАГААНД
ХАМРАГДСАН ЖИЖИГ, ДУНД
БИЗНЕСИЙН ТӨЛӨӨЛӨЛ



4,161

ЗӨВЛӨГӨӨ ӨГСӨН ЦАГ

Бизнесийн хэлбэр:

55 % Аж ахуйн нэгж

45 % Хувиараа бизнес эрхлэгчид

Байршил:

45 % Улаанбаатар хот

55 % Төсөл хэрэгжиж буй аймгууд

Хүйс:

44,5 % Эрэгтэй бизнес эрхлэгчид

55,5 % Эмэгтэй бизнес

2. АМЖИЛТЫН ТҮҮХ



Бизнесийн салбар:

Талх нарийн боов

Бизнесийн нэр:

Өгөөмж-Архад ХХК

Бизнес эрхлэгчийн овог, нэр:

Намсрай овогтой Энхжаргал

Энэ удаагийн амжилтын түүх булангаараа АНУ-ын Олон Улсын Хөгжлийн Агентлаг /ОУХА/-ийн зүгээс Хөгжлийн Шийдэл ТББ-тай хамтран хэрэгжүүлж буй REACH Төслийн харилцагч Н. Энхжаргалын Өгөөмж Архад ХХК талх нарийн боовны үйлдвэрийн бизнесийг онцолж байна.

Н. Энхжаргал нь анх 1990 оны үед картын бараатай цагт шарах шүүгээнд амттай еэвэн хийж бизнесийн гараагаа эхлүүлж 1999 оноос Өгөөмж-Архад нэртэй компаниа үүсгэн байгуулсан юм. Тухайн үед амттан ховор байсан тул хийсэн еэвэнг нь олон хүн худалдаж авъя гэдэг байсан тул тэрээр гэрээрээ боорцог, еэвэн хийж борлуулж эхэлсэн байна.

Н. Энхжаргал нь үйлдвэрлэл байгуулагдсан цагаас хойш тасралтгүй үйл ажиллагаагаа явуулж, үйлдвэрлэсэн еэвэн нь өөрийн гэсэн амжилттай брэнд болж одоогийн үйлдвэрлэл Өгөөмж-Архад ХХК-ийг бий болгож чадсан.

Тэрээр тоног төхөөрөмж авах зорилгоор төслийн зээлд хамрагдах хүсэлтэй байсан тул Голомт банкны эдийн засагчтай холбогдсоноор АНУ-ын

Олон Улсын Хөгжлийн Агентлаг /ОУХА/-ийн REACH Төсөлтэй холбогдох боломж бүрдсэн юм.

Н. Энхжаргал тун удалгүй REACH Төслийн тогтмол явагддаг “Бизнесийг төлөвлөх нь” “Санхүүгийн тайлан уншиж ойлгох нь” сургалтуудад мөн уулзалтад оролцож бизнесээ өргөтгөх, хөнгөлөлттэй зээл авах шаардлагыг хэрхэн хангах талаар мэдээлэлтэй болсон юм.

“АНУ-ын ОУХА-ийн REACH Төслийн сургалтуудад хамрагдаж бизнесийн үйл ажиллагааны байдлаа тодорхойлж, харьцуулалтыг ойлгож авсан. Санхүүгийн илүү мэдлэгтэй болох нь хөрөнгө оруулагчдын итгэлийг илүү төрүүлэх ач холбогдолтой юм. REACH Төслийн хамт олонд баярлалаа. Амжилт хүсье.”

Цаашид Н. Энхжаргал авсан зээлээрээ үйлдвэрлэлийн үйл ажиллагаагаа өргөжүүлж, тоног төхөөрөмж авч орлого нэмэгдүүлэх тал дээр анхааран ажиллаж REACH Төсөлтэй байнгын холбоотой хамтран ажиллаж байна.



3. ЗЭЭЛИЙН БОЛОВСРОЛ

ЗЭЭЛ АВАХДАА АНХААРАХ ЗҮЙЛС



*Та зээлээ төлж
чадах уу?*

Энэ асуулт бол таныг зээл авахад ихээхэн нөлөөлөх зүйл. Та ирээдүйд бизнес, үйл ажиллагаагаа хэрхэн өргөжүүлэх, түүгээрээ зээлээ хангалттай төлөөд явж чадна гэдгээ харуулах хэрэгтэй. Ингэхдээ бизнес төлөвлөгөө гаргавал их зүгээр.

Бизнес төлөвлөгөө гэхээр манайхан их томоор хүлээж аваад байдаг. Гэтэл энэ нь та бизнесээ хийхэд шаардлагатай зүйлсээ л тодорхойлчихсон байх хэрэгтэй гэсэн үг юм. Үүнд ирээдүйн орлого, зардлаа тооцож, зорилтот хэрэглэгч, үйлчлүүлэгчдээ тодорхойлох, бүтээгдэхүүн, маркетингаа ч тооцсон байх хэрэгтэй. Гэхдээ банкнууд зээлдэгчтэй зээлийн гэрээ байгуулах үедээ зээлийн эргэн төлөлтийн хуваарийг хавсралтаар баталдаг. Ингэхдээ зээлийн хугацаанд тухайн зээлдэгч сар бүр зээл болон зээлийн хүүнд хэдэн төгрөг төлөхийг зааж өгдөг юм.

Эргэн төлөлтийг тооцох хоёр арга бий. Нэг нь зээл болон хүүгийн төлбөр нь сар бүр тэнцүү байдаг бол нөгөө аргын хувьд сар бүр төлөх үндсэн зээлийн төлбөрийг нь сар бүр тэнцүү байхаар тооцож үүнтэй холбоотойгоор зээл болон хүүгийн төлбөр нь сараас сард буурч байхаар тогтоодог аж.



*Төлж чадна гэдгээ
ингэж батал*

Ингэж баталсан тохиолдолд л банк танд зээл өгнө гэдгийг санаарай. Ер нь таны орлого банкны дансаар дамждаг байвал хамгийн том баталгаа болох юм. Ингэснээр таныг зээлээ төлж чадах эсэх тооцооллыг хийхэд улам л хялбар болох аж. Бас бусад төлбөрийн баримтуудаар орлого зарлагаа харуулах хэрэгтэй учраас баримтуудаа хаяж болохгүй. Мөн өмнө нь хэрхэн ажиллаж байсныг тань батлах гэрээнүүдээ ч цэгцлээрэй.



*Барьцаа хөрөнгө
бий юу?*

Барьцаа хөрөнгө бол би авсан зээлээ төлж чадахгүй бол банканд буюу банканд мөнгөө хадгалуулсан бусад хүмүүст хохирол учруулахгүй гэдгээ баталгаажуулж байгаа хэлбэр юм. Иймд та өөрт байгаа хөдлөх /машин, тоног төхөөрөмж, бараа бүтээгдэхүүн г.м/ болон үл хөдлөх /ажлын байр, орон сууц, хашаа байшин г.м/ хөрөнгөө барьцаанд хүрэх эсэхийг тодорхойлоорой. Хэрэв барьцаанд хүрэхгүй бол Зээлийн батлан даалтын сан болон баталгаа зэрэг бусад боломжуудыг хайгаад үз.



Эх сурвалж:
<http://sme.golomtbank.com/page/3212.shtml?sel=6225&subsel=6287>

4. ТАНЫ МЭДЛЭГТ БУЛАН

ШИЛДЭГ БОЛОВСОН ХҮЧНИЙГ ХЭРХЭН ОЛЖ АВАХ ВЭ?

Ажил горилогчид олон байх тусам сонголт хийх боломж өсөж байгаа ч, нөгөөтээгүүр тэр олон хүнийг ангилж шигшихийн тулд багагүй хөдөлмөрлөх болдог. Эхний алхам бол анкетийн шалгаруулалт юм.



Анкетийн шалгаруулалт хийх зөвлөмж

Шаардлага хангахгүй ажил горилогчдыг илрүүлж хасахад аль болох бага цаг зарцуулж, шилдэг оролцогчдыг үнэлэхэд ихэнх цагаа зарцуул.

Элдэв ёсорхуу үгсийн дундаас гол зүйлийг нь ялгаж хар. Ажил горилогчийн гол амжилтууд руу шууд ор.

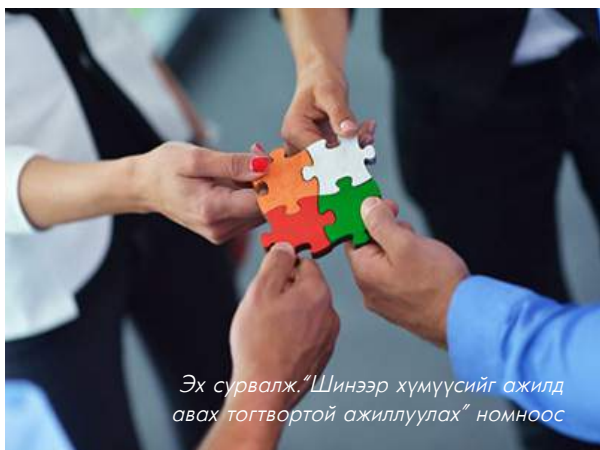
Ажил горилогчдыг хооронд нь харьцуулахаас зайлсхий. Түүний оронд тэднийг хайж буй зорилтот хүнтэйгээ харьцуулж үнэл.

Хэрвээ олон тооны анкет дундаас шалгаруулалт хийх гэж байгаа бол, эсвэл интернет мэдээллийн бааз ашиглах гэж байгаа бол программ хангамж ашиглаж, ажлаа автоматжуулах талаар бодож үзээрэй

Сонгон шалгаруулалтын явцад зайлсхийх хоёр алдаа

Шилдгийг нь авахаар улайран хөөцөлдөх.

Өөртэйгөө адилхан хүнийг сонгох.



Эх сурвалж. "Шинээр хүмүүсийг ажилд авах тогтвортой ажиллуулах" номноос

Зөв хүн олж сонгох зөвлөмж

Одоо ажиллаж байгаа хүмүүс дундаас эхлээд хай.

Байгууллагад шинэ уур амьсгал, ур чадвар, туршлага оруулж ирэхийн тулд гаднаас тохирох хүнийг эрж хай.

Ажлын байранд тохирох зөв хүнийг олж авахын тулд ямар хүн хайж байгаагаа сайтар мэддэг байх.

Өнгөрсөн хугацааны гүйцэтгэл бол ирээдүйн гүйцэтгэлийг таамаглах гол суурь гэдгийг сана.

Зөв боловсрол + Зөв туршлага + Тухайн ажилд тохирох зөн төлөв бүгд бүрдсэн хүн л сайн ажилтан болно гэдгийг сана.

"Яг над шиг" гэсэн төөрөгдлөөс сэрэмжил. Менежерүүд төгссөн сургууль, нас хүйс, үндэстэн хобби зэргээрээ адилхан хүнийг илүү үнэлэх хандлагатай байдаг. Үүнээс сэргийлэхийн тулд ажлын байранд тавих шаардлага, ажил горилогчийн ур чадварыг чиг баримжаа болгох хэрэгтэй.

Ажилтныг тогтвортой ажиллуулахад анхаарах зүйлс

1. Ажлын гарааг зөв тавих. Юу хийх, ямар соёлын орчинд ажиллах талаар сайтар ойлгуулах. Шинэ хамт олон нь түүнийг нээлттэй хүлээж авч буйг мэдрүүлэх.
2. Ажлын таатай орчин бүрдүүлэх, хүндлэл хүлээхүйц удирдагч томилох.
3. Мэдээллээр хангах.
4. Аль болох их эрх чөлөө өг.
5. Ажилтныг сорих.
6. Уян хатан байх.
7. Ажлын байрыг зөв зохион байгуулах.
8. Сэтгэл нь эргэсэн хүмүүсийг эрт илрүүлэх.
9. Ажилтнуудаа тогтоон барихад анхаарал тавих.

5. МОНГОЛ УЛСАД ХЭРЭГЖИЖ БҮЙ ОЛОН УЛСЫН БАЙГУУЛЛАГУУДЫН ТӨСЛҮҮД

АЗИЙН ХӨГЖЛИЙН БАНКНЫ АЖЛЫН БАЙР НЭМЭГДҮҮЛЭХ ТӨСЛИЙН ЗЭЭЛ

Азийн хөгжлийн банкнаас Монгол улсад хэрэгжүүлсэн Ажлын байр нэмэгдүүлэх төслийн эргэн төлөгдсөн хөрөнгийн эх үүсвэрийг жижиг, дунд үйлдвэрлэл, үйлчилгээг дэмжих ажлын байрыг шинээр бий болгох зорилгоор олгодог.

Оролцогч байгууллагууд нь: Хөдөлмөрийн яам, Аймаг дүүргийн Хөдөлмөрийн хэлтэс, Монгол Банк болон бусад арилжааны банкнууд байдаг.

Энэхүү зээлийн онцлог нь: Заавал ажлын байр нэмэгдүүлсэн байх шаардлагатай. Хамгийн багадаа 1 ажлын байрыг нэмэгдүүлсэн байх.

Зээлийн нөхцөл:

- 2015 оны 1 дүгээр сараас эхлэн нөхцөлийн хувьд зээлдэгчид аятайхан нөхцөлтэй болсон.
- Зээлийн хугацаа 2 жил буюу 24 сарын хугацаатай
- Зээлийн хүү сарын 0,84% , жилээр 10% хүүтэй
- 10 сая төгрөгний зээл байсан бол одоо 30 сая болж нэмэгдсэн.
- Олгосон зээлийг хуваарийн дагуу төлсөн. Ажлын байр амжилттай нэмэгдүүлсэн. Үйлдвэрлэл үйлчилгээгээ амжилттай эрхлэн явуулж байгаа бол зээлдэгч дахин зээл авахад банк өөрийн дүрэм журмын дагуу хүүн дээр нь хөнгөлөлт үзүүлж болно.
- Дээд тал нь тэдэн удаа зээл авна гэсэн хязгаар бол байхгүй.
- Та зээлээ 24 сарын дотор эргэн төлөх хуваарийн дагуу төлж дуусаад энэ зээлийн эх үүсвэр байгаад хэрэгжиж л байвал дахиад зээл авах бүрэн боломжтой.

Энэ зээлд хамрагдахын тулд яах вэ?

- Банкны салбар дээр очно
- Хүсэлтээ өгнө
- Зээлийн нөхцөл сайжирснаар эрэлт нэмэгдээд эх үүсвэр нь хурдан дуусч байгаа
- Хугацааны хувьд эргэн төлөлтөөс бид зээлээ олгодог тул банкны эдийн засагчаасаа асуугаад мэдээллээ авна.
- Харьяа дүүргийн хөдөлмөрийн хэлтсээсээ тодорхойлолт авах хэрэгтэй.
- Банк зээл олгох шийдвэрийг бие даан өөрсдийн зээлийн бодлого журмын дагуу гаргах бөгөөд зээлийн эх үүсвэрийг Монгол Банкнаас 5 хоногийн дотор авч зээлдэгчид олгоно.

Хөдөлмөрийн хэлтсийн тодорхойлолтыг хэрхэн авах вэ?

- Харьяа дүүргийн хөдөлмөрийн хэлтсээс тодорхойлолт авна.
- Хэдээр ажлын байр нэмэгдүүлэх вэ гэдгээ тодорхой мэддэг байх
- Төслөө бичсэн байх

Бизнес эрхлэгчдэд ямар шаардлага тавьж байгаа вэ?

- Хэрэгжүүлж буй төсөл, эрхэлж буй үйл ажиллагаа нь хүний биед эсвэл байгаль орчинд хохирол учруулахааргүй байх.
- Зээл авснаар ажлын байр шинээр нэмэгдүүлэх, цаашид тогтвортой хадгалагдах
- Барьцаа хөрөнгийн хэмжээ хангалтгүй тохиолдолд зээлийн батлан даалтын сангаас баталгаа гаргуулж болно.
- Хууль тогтоомжийн дагуу татвар, хураамж, төлбөр төлсөн байх.
- Зээлийг эргүүлэн төлөх санхүүгийн чадвартай байх.
- Чанаргүй болон муу зээлийн түүхгүй байх.
- Эцсийн зээлдэгч нь МУ-ын иргэн хуулийн этгээд байх.

Зээлийг эргүүлэн төлөх санхүүгийн чадвартай байх гэдгийг тодруулахгүй юу?

- Бизнес эрхлэгч 100 хувь зээл авч болохгүй, зарим тоног төхөөрөмжөө өөрөө авсан байх ёстой гэх мэт
- 100 хувь банкны зээлээр ажлын байрыг нэмэгдүүлж болохгүй энэ нь цаашлаад эрсдэлтэй бизнес эрхлэгч өөрөө тодорхой хувийн хөрөнгө оруулалт бизнестээ хийсэн байх ёстой.

Ажлын байр шинээр бий болгож тогтвортой хадгалж чадахгүй бол шаардлага хангахаа болино гэсэн үг үү?

Та анх эхлээд тодорхойлолт өгөхдөө 1 ажлын байрыг нэмэгдүүлнэ гэсэн бол тухайн нөхцөлөө хангаж байх ёстой илүү нэмэгдүүлбэл сайн үзүүлэлт болно. Энэ зээл нь эх үүсвэр нь байгаад зээл нь гарч л байвал өмнөх зээлээ дуусгаад дахиад хамрагдах боломжтой. Хөдөө орон нутаг болон бүх хотын иргэд хамрагдах боломжтой зээл юм.

6. БИЗНЕС ЗӨВЛӨГӨӨ

ӨРСӨЛДӨӨН ЗӨВӨӨР СЭТГЭХҮЙ

Стратеги бол өрсөлдөөнтэй нүүр тулсан байгууллага хэрхэн яаж хамгийн сайн үр дүнд хүрэхийг тайлбарладаг.

Хэрэв өрсөлдөөн байдаггүй бол стратегийн шаардлага байхгүй. Өрсөлдөөн “хоосон” гэж нэрлэгддэг орон зайд ч байж л байдаг.

Өрсөлдөөн нь өрсөлдөгчөө үгүй хийхээс илүүтэй үйлчлүүлэгчдийн хэрэгцээг хангахад төвлөрдөг.

Бидний ертөнцөд хангавал зохих хэрэгцээ маш их, тийм болохоор өрсөлдөөнд ялах арга зам ч олон.

“Ялагч бүхнийг олж авдаг” гэх загвар нь салбарт зөвхөн нэг л цар хүрээний (өсөлт өргөжилтийн) муруй байгаа ба бүх компани энэхүү муруйн дагуу байршина гэсэн алдаатай төсөөлөлд суурилдаг. Өөрөөр хэлбэл энэ нь зах зээлийн бүх оролцогчид зөвхөн бүх талаар хамгийн сайн, нэг л бүтээгдэхүүн үйлчилгээг санал болгохын төлөө өрсөлддөг гэсэн төсөөлөл дээр суурилсан загвар юм. Бодит амьдрал дээр цар хүрээний олон муруй байдаг ба муруй бүр нь үйлчлүүлэгчийн ялгаатай хэрэглээг хангахтай холбоотой.

Цар хүрээний муруй нь үйлдвэрлэсэн бүтээгдэхүүний тооноос хамааралтай үйлдвэрлэлийн зардлын функц юм. Уруу чиглэлтэй зардлын муруй нь үйлдвэрлэлийн хэмжээ нь хамгийн их компанид нэгж бүтээгдэхүүнд ногдох зардал хамгийн бага гэсэн утга илэрхийлнэ.

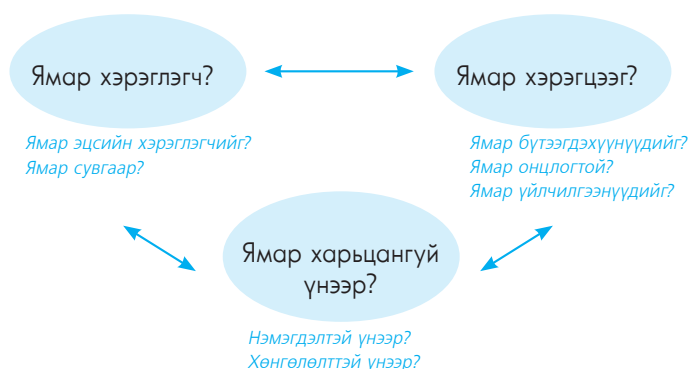
Ялгарахын төлөө өрсөлдөөн нь өрсөлдөөний тухай өөр маягаар сэтгэх, түүний мөн чанарын тухай өөрөөр ойлгоход хүргэдэг. Өөр өөр арга замыг ашиглан бүх анхаарал, хүч боломжоо тодорхой сонгосон хэрэглэгчид чиглэсэн онцгой үнэ цэнийг бий болгоход төвлөрүүлдэг. Харин өрсөлдөгчөө гүйцэх дуурайх асуудал үүнд байдаггүй.

Стратегийн өрсөлдөөн гэдэг нь бусдын явж буй замаас ялгаатай замыг сонгох гэсэн үг юм.

ӨВӨРМӨЦ ҮНЭ ЦЭНИЙГ САНАЛ БОЛГОХ

Үнэ цэнийн санал нь гадагш чиглэсэн, өөрөөр хэлбэл хэрэглэгчид болон эрэлтэд хандсан стратегийн элемент юм.

Үнэ цэнийн санал нь гурван асуултад хариу өгдөг.



Үнэ цэнийн санал нь гадагш чиглэсэн, өөрөөр хэлбэл хэрэглэгчид болон эрэлтэд хандсан стратегийн элемент юм. Үнэ цэнийг буй болгож буй хэлхээ нь компанид болж буй үйлдэлд төвлөрдөг. Стратеги нь эрэлт болон нийлүүлэлтийг зарчмын хувьд нэгтгэж, нэг цогц болгодог.

САЙН СТРАТЕГИЙН ТАВАН ШАЛГУУР

- 1. Үнэ цэнийн өвөрмөц санал** Танай компани тодорхой сонгосон хэрэглэгчиддээ зориулан, өвөрмөц үнэ цэнийг хамгийн боломжит үнээр санал болгодог уу?
- 2. Тохирсон үнэ цэнийн хэлхээ** Таны үнэ цэнийн саналыг хэрэгжүүлэх, хамгийн сайн үйл ажиллагааны цогц бий болсон уу? Энэ нь өрсөлдөгчдийн тань үнэ цэнийн хэлхээнээс ялгаатай юу?
- 3. Өрсөлдөгчдийнхөөс ялгаатай, сонголт бүхий шинж чанарууд** Таны өвөрмөц үнэ цэнийг хамгийн сайн зохион байгуулалттайгаар, хамгийн үр ашигтайгаар буй болгохын тулд юуг хийхгүй байх вэ? гэдэг тань тодорхой болсон уу?
- 4. Үнэ цэнийг буй болгох хэлхээний үйл ажиллагаа нэг бүрийн нийцэл** Таны үйл ажиллагаануудын үнэ цэнийг бусад үйл ажиллагаанууд нь ихэсгэж байдаг уу?
- 5. Стратеги байрлалын тууштай байдал** Байгууллагын хамгийн сайн үйл ажиллагааг хангах, хамгийн сайн үнэ цэнийг санал болгох, сайтар тохирсон үнэ цэнийн хэлхээг буй болгох, ухаалаг сонголт хийх, үйл ажиллагаа бүрэн нийцсэн байх боломжийг хангасан тууштай шинж чанартай стратеги танд байна уу?



САЛБАРУУДАД БОЛСОН ОНЦЛОХ ҮЙЛ ЯВДЛУУДААС

БАЯН-ӨЛГИЙ САЛБАР

REACH Төслийн Баян-Өлгий салбар 2017/07/24-нд ХасБанктай хамтран “Тооцоолох цаг-2” зээлийн боловсрол олгох сургалтыг амжилттай зохион байгууллаа. Тус сургалтаар зээлийн боловсрол, Монгол улсад хэрэгжиж буй төсөл хөтөлбөрүүд, Зээлийн батлан даалтын сангийн талаар мэдээлэл хүргэв. Үүний дараагаар ХасБанкны зээлийн мэргэжилтэн С.Катерина Бизнесийн зээл, эргэлтийн хөрөнгийн зээлийн талаар, зээлийн мэргэжилтэн Ш.Айжан урт хугацааны зээлүүдийн талаар мэдээлэл хүргэв. Энэхүү сургалтад аймгийн 25 ЖДБ-ийн төлөөлөл оролцлоо.



ДОРНОД САЛБАР

REACH Төслийн Дорнод салбар нь 7-р сарын 6 нд “Бизнес эрхлэгчдийн санхүүжилтийг дэмжих үүлзалт-хэлэлцүүлэг” сэдвийн хүрээнд арилжааны банкнууд болон төрийн байгууллагын төлөөлөл бүхий нийт 20 оролцогчтойгоор зохион байгуулагдлаа. Энэ удаагийн үүлзалт нь Төр, Банк санхүүгийн байгууллага, ТББ-ын түншлэлийг бий болгох, мэдээ мэдээллийг харилцан солилцож бизнес эрхлэгчдийн хүссэн санхүүжилтийг богино хугацаанд олж авахад дэмжлэг үзүүлэх мөн барьцааны гэрээ баталгаажуулалт, ЖДҮ эрхлэгчийн гэрчилгээ авах, банкаар дамжин олгогдож байгаа төслийн зээлийн сонгон шалгаруулалт зэрэг олон төрлийн саналыг хэлэлцэж төрийн байгууллага, хувийн хэвшлийн үйлчилгээг шуурхай болгох ач холбогдолтой үүлзалт боллоо.



ДУНДГОВЬ САЛБАР

REACH Төслийн Дундговь салбар нь 2017/07/03-нд МҮХАҮТ-ын Дундговь аймаг дахь салбар танхимтай хамтарч “Зээлийн боловсрол” сэдвийн хүрээнд сургалт зохион байгууллаа. Мөн МҮХАҮТ-аас ажил олгогч бизнес эрхлэгчдэд зориулж хөдөлмөрийн эрх зүйгээр сургалт, мэдээлэл хийлээ. Бизнес эрхлэгчид сургалтад хамрагдсанаар арилжааны банкнуудын бизнесийн зээлийн болон олон улсын төсөл хөтөлбөрүүдийн зээлийн төрөл, нөхцөл, тавигдах шаардлага, бүрдүүлэх материал, зээлийн хүү буурах нөхцөл, барьцаа хөрөнгийг гуравдагч эх үүсвэрээс хангаж болох боломж зэргийн талаар дэлгэрэнгүй мэдлэгтэй боллоо.



СЭЛЭНГЭ САЛБАР

REACH Төслийн Сэлэнгэ салбар нь 2017/07/03-нд аймгийн Бизнес эрхлэгч эмэгтэйчүүдийн холбоотой хамтран “Таны Бизнесийг Танд” ажил хэрэгч үүлзалтыг амжилттай зохион байгууллаа. Тус үүлзалтад Сэлэнгэ аймгийн Засаг дарга Ш. Оргил хүрэлцэн ирсэн ба аймаг орон нутгийн зүгээс бизнес эрхлэгч эмэгтэйчүүдэд төсөл хөтөлбөрүүдэд хамруулахад дэмжлэг тусалцаа үзүүлж, цаашид бүх талаараа бизнес эрхлэгч эмэгтэйчүүдийг дэмжиж ажиллана гэдгээ илэрхийлсэн юм. Тус үүлзалтаар бизнес эрхлэгч эмэгтэйчүүдийн өнөөгийн байдал тулгамдаж буй асуудлууд, холбооны цаашдын зорилго, хэтийн зорилт, гишүүнчлэлийн талаар мэдээлэл өгч харилцан санал бодлоо хуваалцсан үүлзалт боллоо.



8. БИЗНЕС БА МАРКЕТИНГ

ХЭРЭГЛЭГЧЭЭ ӨӨРТӨӨ ДУРЛУУЛ

Чанарын ач холбогдол

Бараа, үйлчилгээний чанар бол хэрэглэгчид бүтээгдэхүүнийг худалдан авахад хүргэх өөр нэг сэтгэл татах хүчин зүйл юм.

Харин худалдан авалт хийлгэхийн тулд байнга хямд үнийг санал болгох ёстой бол хэрэглэгч, үйлдвэрлэгчийн хооронд урт удаан, сэтгэл хангалуун холбоог бий болгохын тулд чанарыг үргэлж өндөр төвшинд хадгалах ёстой.



Хэрэглэгчийнхээ хүлээлтээс давж гар. Тэгвэл тэд эргэн ирсээр л байх болно.



Сэм Уолтон

Хэрэглэгчийн сэтгэл ханамж

Хэрэглэгчийг урхидан сэтгэл хөдлөлийг нь удирдах хамгийн хүчирхэг аргуудын нэг мөнгө буюу ихэнх хүмүүсийн хувьд биеэ барихад хэцүү болгох багыг төлж, ихийг авах амлалт юм.



Эх сурвалж:
"The Business Book" номноос

9. REACH ТӨСЛИЙН 9 САРД ЗОХИОН БАЙГУУЛАХ ҮЙЛ АЖИЛЛАГААНЫ ХӨТӨЛБӨР

Улаанбаатар салбарт:

- 2017.09.12 "Жижиг дунд бизнес эрхлэгчдийн зээлжилтийг дэмжих ажил хэрэгч уулзалт"
- 2017.09.20-22 "Бизнесийг төлөвлөх нь" сургалт

Орон нутгийн салбаруудад:

- 2017.09.18-нд Баян-Өлгий салбар, "Тооцоолох цаг-2" сургалт
- 2017.09.25-нд Баян-Өлгий салбар, "Үйлчилгээний стандарт" ажил хэрэгч уулзалт
- 2017.09.09-нд Дундговь салбар, "Зээлийн боловсрол олгох нь" сургалт
- 2017.09.14-нд Дундговь салбар, "Санхүүжилтийн эх үүсвэрийг олж авах нь" ажил хэрэгч уулзалт
- 2017.09.20-нд Дорнод салбар, "Санхүүгийн хяналтыг хэрхэн хийх вэ?" сургалт
- 2017.09.06-нд Сэлэнгэ салбар, "Бизнес төсөл боловсруулах үр чадвар олгох"- сургалт
- 2017.09.14-нд Сэлэнгэ салбар, "Өглөөний эртэч уулзалт"
- 2017.09.18-нд Сэлэнгэ салбар, "Санхүүгийн бүтээгдэхүүн үйлчилгээ авах нь" ажил хэрэгч 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**
№ 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."