



НИЙСЛЭЛИЙН ЖИЖИГ, ДУНД ҮЙЛДВЭР
ҮЙЛЧИЛГЭЭГ ДЭМЖИХ ТӨВ /НӨҮГ/



ЦАР ТАХЛЫН НӨЛӨӨНД ӨРТСӨН УЛААНБААТАР ХОТЫН ЖДҮҮ ЭРХЛЭГЧДИЙН СУРГАЛТЫН ХЭРЭГЦЭЭ, ШААРДЛАГЫГ ТОДОРХОЙЛОХ СУДАЛГААНЫ ТАЙЛАН

Захиалагч: Нийслэлийн жижиг, дунд үйлдвэр үйлчилгээг
дэмжих төв НӨҮГ

Гүйцэтгэгч: Эм Ай Си Жи ХХК

АГУУЛГА

ЗУРГИЙН ЖАГСААЛТ	4
ХҮСНЭГТИЙН ЖАГСААЛТ	5
1 СУДАЛГААНЫ АРГАЗҮЙ.....	6
1.1 Судалгааны зорилго, зорилт.....	6
1.2 Судалгааны дизайн	6
1.3 Мэдээлэл цуглуулалтын арга ба түүвэр	7
1.4 Хүн ам зүйн ерөнхий мэдээлэл	8
2 БИЗНЕСИЙН ӨНӨӨГИЙН НӨХЦӨЛ БАЙДАЛ.....	11
2.1 Бизнесийн орлого, зарлага, ашигт ажиллагаа	11
2.2 Бизнес сэтгэлгээ ба бизнес эрхлэх сонирхол	12
3 БИЗНЕСИЙН МЕНЕЖМЕНТИЙН ЧАДАМЖ	16
3.1 Удирдлага, зохион байгуулалт.....	16
3.2 Санхүүгийн менежмент	17
3.3 Хүний нөөц, ажиллах хүч.....	18
3.4 Мэдээллийн технологийн ашиглалт, хэрэглээ	19
3.5 Борлуулалтын суваг.....	20
3.6 Бүтээгдэхүүн/Үйлчилгээний хөгжил.....	21
4 БИЧИЛ, ЖИЖИГ, ДУНД БИЗНЕС ЭРХЛЭГЧДИЙН ХЭРЭГЦЭЭ.....	24
4.1 Бизнесийн дэмжлэгийн хэрэгцээ.....	24
4.2 Сургалтын үйл ажиллагааны хэрэгцээ.....	27
4.3 Бүтээгдэхүүн үйлчилгээг сайжруулахтай холбоотой сургалтын хэрэгцээ	30
4.4 Борлуулалтаа нэмэгдүүлэхэд чиглэсэн сургалтын хэрэгцээ.....	32
4.5 Бичиг, баримт боловсруулахтай холбоотой сургалтын хэрэгцээ	33
4.6 Дэвшилтэт технологи ашиглахтай холбоотой сургалтын хэрэгцээ.....	34
4.7 Хувь хүний хөгжлийн сургалтын хэрэгцээ	36
4.8 Сургалтын зохион байгуулалт	37
4.9 Дижитал, технологийн дэмжлэгийн хэрэгцээ.....	38
5 ДҮГНЭЛТ, САНАЛ, ЗӨВЛӨМЖ	40

ТОВЧИЛСОН ҮГС

ББСБ	Банк бус санхүүгийн байгууллага
БЖДБЭ	Бичил, жижиг, дунд бизнес эрхлэгч
БИТ	Бизнес инкубатор төв
ДНБ	Дотоодын нийт бүтээгдэхүүн
ЕХОБ	Европын хөрөнгө оруулалтын банк
ЖДҮ	Жижиг, дунд үйлдвэрлэл
ЖДҮҮДТ	Жижиг дунд үйлдвэрлэл, үйлчилгээг дэмжих төв
НДШ	Нийгмийн даатгалын шимтгэл
НЗДТГ	Нийслэлийн засаг даргын тамгын газар
НӨАТ	Нэмэгдсэн өртгийн албан татвар

ЗУРГИЙН ЖАГСААЛТ

Зураг 1. Судалгааны хүрээ	7
Зураг 2. Насны бүтэц, %.....	9
Зураг 3. Гэрлэлтийн байдал, %	9
Зураг 4. Боловсролын түвшин, %.....	9
Зураг 5. Өрхийн орлого, %	10
Зураг 6. Өрхийн амьжиргааны түвшний өөрчлөлт, хүйсээр, %.....	10
Зураг 7. Бизнесийн жилийн борлуулалтын орлого, 2020 ба 2021 он, %.....	11
Зураг 8. Бизнесээ хөгжүүлэхтэй холбоотой сургалт, зөвлөгөө авах сонирхол, %.....	13
Зураг 9. Бизнесээ үргэлжлүүлэн хийх сонирхол, %.....	14
Зураг 10. Сургалтын хэрэгцээ ба тухайн чиглэлийн өөрийн мэдлэгийн түвшин, дундаж оноо	28
Зураг 11. Сүүлийн 2 жилд бизнесийн мэдлэгээ нэмэгдүүлэх сургалтад хамрагдсан эсэх (%)	29
Зураг 12. Дижитал, технологийн үйлчилгээг тогтмол ашигладаг байдал, %.....	38
Зураг 13. Цаашид тогтмол зохион байгуулах шаарлагатай үйл ажиллагаа, эрэмбээр, тоо.....	40

ХҮСНЭГТИЙН ЖАГСААЛТ

Хүснэгт 1. Тоон болон чанарын судалгааны түүврийн хэмжээ	8
Хүснэгт 2. 2022 оны бизнесийн дундаж орлого, үндсэн үзүүлэлтээр	12
Хүснэгт 3. Бизнесийн менежментийн чадамжийн үнэлгээ	16
Хүснэгт 4. Байгууллагын удирдлага, зохион байгуулалтын менежмент, үндсэн үзүүлэлтүүдээр, %	16
Хүснэгт 5. Байгууллагын санхүүгийн менежмент, үндсэн үзүүлэлтүүдээр, %	17
Хүснэгт 6. Байгууллагын хүний нөөцийн менежмент, %	18
Хүснэгт 7. Байгууллагын мэдээллийн технологийн ашиглалт, хэрэглээний менежмент, %	19
Хүснэгт 8. Байгууллагын борлуулалтын суваг, %	20
Хүснэгт 9. Байгууллагын бүтээгдэхүүн, үйлчилгээний хөгжил	22
Хүснэгт 10. Бизнесийн дэмжлэгийн хэрэгцээ	24
Хүснэгт 11. Бизнесийн чадавхыг дэмжих үйл ажиллагааны хэрэгцээ	25
Хүснэгт 12. Санхүүтэй холбоотой сургалтуудын хэрэгцээ ба энэ талаарх мэдлэгийн өөрийн үнэлгээ, дундаж оноо	30
Хүснэгт 13. Бүтээгдэхүүн үйлчилгээтэй холбоотой сургалтуудын хэрэгцээ ба энэ талаарх мэдлэгийн өөрийн үнэлгээ, дундаж оноо	31
Хүснэгт 14. Борлуулалттай холбоотой сургалтуудын хэрэгцээ ба энэ талаарх мэдлэгийн өөрийн үнэлгээ, дундаж оноо	33
Хүснэгт 15. Бичиг, баримт боловсруулахтай холбоотой сургалтуудын хэрэгцээ ба энэ талаарх мэдлэгийн өөрийн үнэлгээ, дундаж оноо	34
Хүснэгт 16. Дэвшилтэт технологи ашиглахтай холбоотой сургалтын сэдвийн хэрэгцээ, дундаж оноо	35
Хүснэгт 17. Хувь хүний хөгжилтэй холбоотой сургалтын сэдвийн хэрэгцээ, дундаж оноо	36
Хүснэгт 18. Бизнес инкубатор төвийн үйл ажиллагааны талаар гарсан гол санаа	41

1 СУДАЛГААНЫ АРГАЗҮЙ

1.1 Судалгааны зорилго, зорилт

Энэхүү судалгаа нь (i) бичил, жижиг, дунд бизнес эрхлэгчдийн нөхцөл байдлыг судлан тодорхойлох, (ii) тэдгээрийн санхүүгийн болон санхүүгийн бус сургалт, зөвлөх үйлчилгээний хэрэгцээг тодорхойлох гэсэн үндсэн хоёр зорилготой. Энэ хүрээнд дараах зорилтуудыг дэвшүүлээ.

БЖДБЭ-дийн бизнесийн суурь нөхцөл байдлыг тодорхойлох:

- Техник туслалцааны төслийн хяналт-шинжилгээ, үнэлгээний логик хүрээг боловсруулж, шалгуур үзүүлэлтүүдийн суурь түвшнийг тодорхойлох
- Бизнес эрхлэгчдийн хүн ам зүй, нийгэм, эдийн засгийн өнөөгийн нөхцөл байдлын суурь түвшнийг тодорхойлох;
- Бизнес эрхлэгчдийн бизнесийн өнөөгийн нөхцөл байдлыг удирдлага, зохион байгуулалт, хүний нөөц, санхүү, үйл ажиллагааны хувьд тодорхойлох

БЖДБЭ-дийн бизнесийн хэрэгцээг тодорхойлох:

- Санхүүгийн болон санхүүгийн бус сургалт, зөвлөх үйлчилгээний мэдлэгийн түвшнийг тодорхойлохын зэрэгцээ энэ чиглэлийн сургалт, зөвлөх үйлчилгээний хэрэгцээг тодорхойлох
- Бизнес тулгарч буй асуудлуудыг шийдвэрлэх арга зам, дэмжих боломжуудыг тодорхойлох

1.2 Судалгааны дизайн

БЖДБЭ-дийн бизнесийн суурь нөхцөл байдал ба бизнесийн хэрэгцээг тодорхойлох үндсэн хоёр зорилгын хүрээнд тоон ба чанарын судалгааны аргыг хослуулан ашиглалаа.

Төслийн суурь үзүүлэлтүүд хүрээнд төслийн хяналт-шинжилгээ, үнэлгээний логик хүрээ, үр дүнг хэмжих үзүүлэлтүүдийг тодорхойлж, тэдгээрийн суурь түвшний мэдээллийг цуглуулсан. Цаашид эдгээр суурь үзүүлэлтийг төслийн явцын болон эцсийн үнэлгээний үр дүнтэй харьцуулж, төслийн үр өгөөжийг тооцох юм. Бизнесийн хэрэгцээ тодорхойлох судалгааны хүрээнд бизнес эрхлэгчдийг чадавхжуулахад ямар төрлийн дэмжлэг шаардлагатай байгааг судаллаа. Тодруулбал, санхүүгийн болон санхүүгийн бус сургалт, зөвлөх үйлчилгээний хэрэгцээг нарийвчлан авч үзсэн. Энэхүү мэдээлэлд

үндэслэн техник туслалцааны төслийн бизнес эрхлэгчдэд зориулсан сургалт, үйл ажиллагааг цаашид төлөвлөх юм.

Зураг 1. Судалгааны хүрээ



1.3 Мэдээлэл цуглуулалтын арга ба түүвэр

Судалгааны мэдээллийг тоон (асуумж судалгаа) болон чанарын (ганцаарчилсан ярилцлага, фокус бүлгийн ярилцлага) аргыг хослуулан цуглууллаа. Зорилтод хороодын БЖДБЭ-дийн төлөөллөөс асуумжийн аргаар мэдээлэл цуглуулсан. Асуумж судалгаанд оролцогчдоос санамсаргүйгээр дүүрэг бүрээс төлөөлөл бүхий фокус бүлгийн ярилцлага зохион байгуулав. Түүнчлэн цугларсан мэдээллийг баталгаажуулах, олон талын эх сурвалжийн мэдээлэлтэй нэгтгэн, шинжлэх зорилгоор холбогдох тоо статистик болон баримт бичгүүдтэй танилцаж, шаардлагатай шинжилгээг гүйцэтгэсэн.

Судалгааны түүвэр, хамрах хүрээ.

Төсөлд Улаанбаатар хотын 1000 бизнес эрхлэгчдийг судалгаанд хамрууллаа. Ингэхдээ дараах шалгууруудыг ашигласан. Үүнд:

- Түүвэр байршлын хувьд тэнцвэртэй төлөөлөлтэй байх
- Нийгмийн бүлгүүдийг тэнцвэртэй хамруулах
- Үйлдвэрлэл, үйлчилгээ, худалдааны салбарт бизнес эрхэлдэг байх

Судалгааны мэдээллийг нийт 100 асуумж, 7 Фокус бүлгийн ярилцлагаар судалгааны мэдээлэл цуглуулсан. Түүврийн тархалтыг жигд байлгах үүднээс зорилтот төвийн 6 дүүрэг бүрээс 150, алслагдсан 3-н дүүргээс 100 ЖДБ эрхлэгчдийг судалгаанд хамруулсан. Түүврийн хэмжээг Хүснэгт 1-т харуулав.

Хүснэгт 1. Тоон болон чанарын судалгааны түүврийн хэмжээ

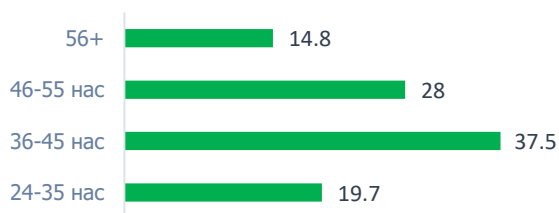
ТООН СУДАЛГААНЫ ТҮҮВЭР		Түүвэр	ЧАНАРЫН СУДАЛГААНЫ ТҮҮВЭР
Дүүрэг			ФБЯ
		Асуумж	
Төвийн дүүрэг	Баянгол	150	1
	Баянзүрх	150	1
	Сонгинохайрхан	150	1
	Сүхбаатар	150	1
	Хан-Уул	150	1
	Чингэлтэй	150	1
Алслагдсан дүүрэг	Багануур	34	1
	Багахангай	33	
	Налайх	33	
Нийт		1000	7

1.4 Хүн ам зүйн ерөнхий мэдээлэл

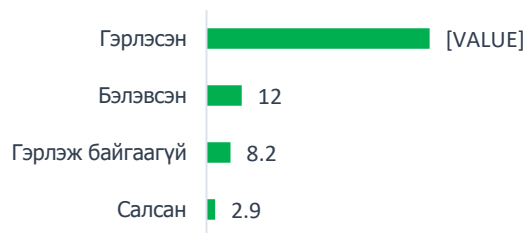
Судалгаанд оролцогчдын хүн ам зүйн ерөнхий мэдээллийг нас, хүйс, гэрлэлт, гэр бүлийн гишүүдийн тоо, боловсролын түвшин, өрхийн гишүүдийн хөдөлмөр эрхлэлт, өрхийн сарын орлого зэрэг үзүүлэлтүүдийн хувьд авч үзлээ.

Судалгаанд хамрагдсан бизнес эрхлэгчдийн 76% нь гэрлэсэн бөгөөд судалгаанд оролцогчдын дундаж нас 35, хамгийн залуу нь 21 настай, хамгийн ахмад нь 75 настай бизнес эрхлэгч оролцжээ. Бизнес эрхлэгчдийн 65.5% нь 36-55 насныхан, 14.8% нь 56 дээш насныхан, үлдсэн 19.7% нь 24-35 насныхан байна.

Зураг 2. Насны бүтэц, %



Зураг 3. Гэрлэлтийн байдал, %



Бизнес эрхлэгчдийн 51.7% нь бүрэн дунд боловсролтой, 34.5% нь дээд боловсролтой, 7.8% техник ба тусгай мэргэжлийн, 6.6% нь суурь боловсролтой байна. Бизнес эрхлэгчдийн гэр бүлийн гишүүдийн дундаж тоо 4 бөгөөд тэдгээрийн 65.9% нь 4 ба түүнээс олон ам бүлтэй өрхөд амьдарч байна.

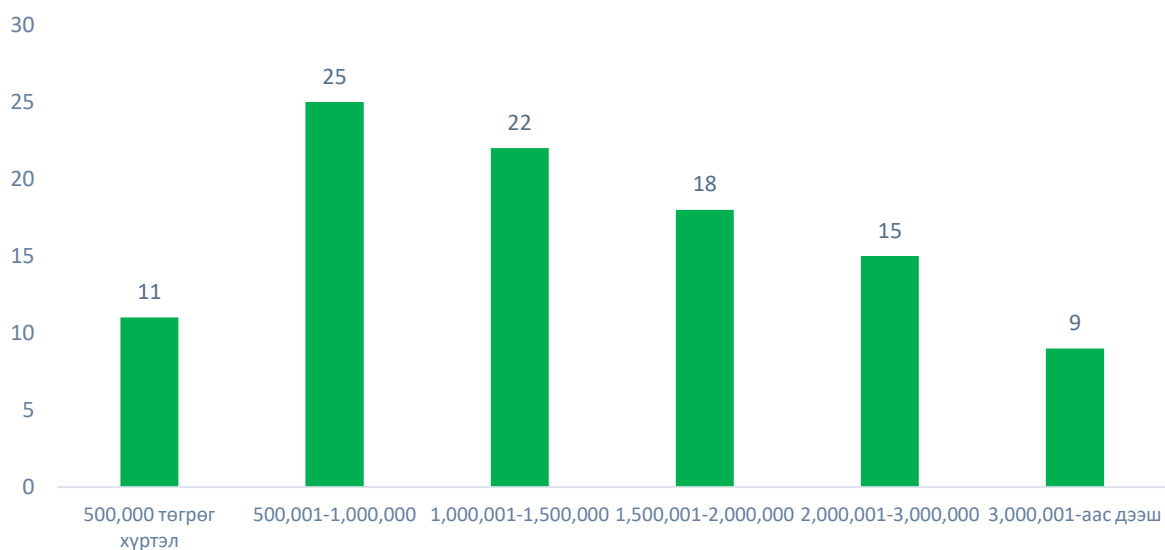
Зураг 4. Боловсролын түвшин, %



2022 оны II улирлын байдлаар өрхийн сарын дундаж орлого нийслэлийн хэмжээнд 1,649,499 төгрөг байна. Судалгаанд оролцогчдын 11% нь сард 500,000 төгрөгөөс бага орлоготой байна. Үүнийг нэг хүнд ноогдох орлогоор тоймлон тооцвол амьжиргааны баталгаажих доод түвшнээс (238,700 төгрөг¹) бага гарах ба эдгээр бизнес эрхлэгчдийн орлого өрхийн наад захын хэрэгцээгээ ч хангадаггүй болох нь харагдаж байна. Харин 3,000,000 төгрөгөөс дээш орлоготой өрх 9%-ыг эзэлж байна.

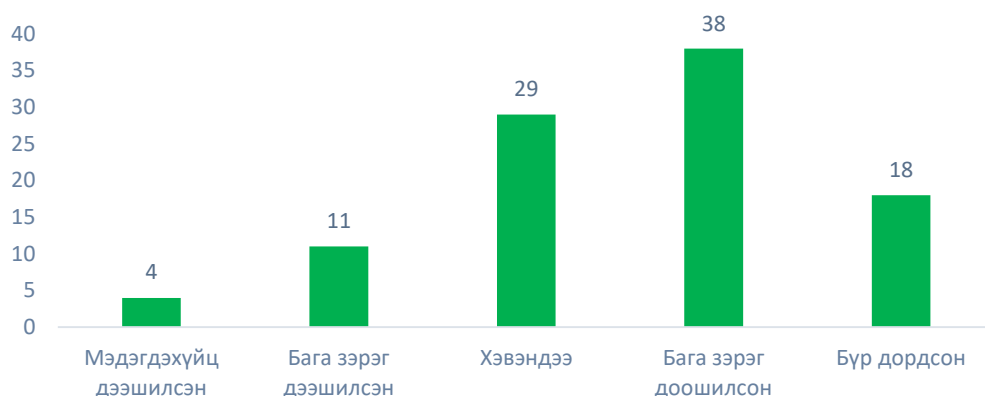
¹ ҮСХ, Статистикийн мэдээллийн нэгдсэн сан, хүн амын амжиргааны доод түвшин, нэг хүнд ноогдохоор, 2021

Зураг 5. Өрхийн орлого, %



Сүүлийн хоёр жилд өрхийн амьжиргааны түвшин хэрхэн өөрчлөгдсөнийг тодруулахад 15% нь дээшилсэн, 29% нь хэвээрээ, 56% нь доошилсон гэж үзжээ.

Зураг 6. Өрхийн амьжиргааны түвшний өөрчлөлт, хүйсээр, %



Өрхийн амьжиргааны түвшин дээшилсэн болон доошилсон голлох шалтгаануудыг дор дурдлаа.

Өрхийн амьжиргааны түвшин дээшилсэн шалтгаанууд:

- Бизнесийнхээ хажуугаар давхар ажил эрхэлсэн
- Бизнесийн үйл ажиллагаа сайжруулсан, өргөжүүлсэн
- Тогтмол орлоготой болсон, Цалин нэмэгдсэн

Өрхийн амьжиргааны түвшин доошилсон шалтгаанууд:

- Хэрэглэгч, үйлчлүүлэгчдийн худалдан авалт буурсан
- Бараа үйлчилгээний үнэ өссөн
- Түүхий эд, материал татан авалт удааширсан

2 БИЗНЕСИЙН ӨНӨӨГИЙН НӨХЦӨЛ БАЙДАЛ

Судалгааны энэ хэсгийг зорилтод хороодод бичил, жижиг, дунд бизнес эрхэлдэг 1000 бизнес эрхлэгчдийн мэдээлэлд үндэслэн боловсруулав. Судалгаанд оролцогчдын бизнесийн ерөнхий мэдээлэл, орлого, зарлага, ашигт ажиллагааны талаар энэ хэсэгт авч үзнэ.

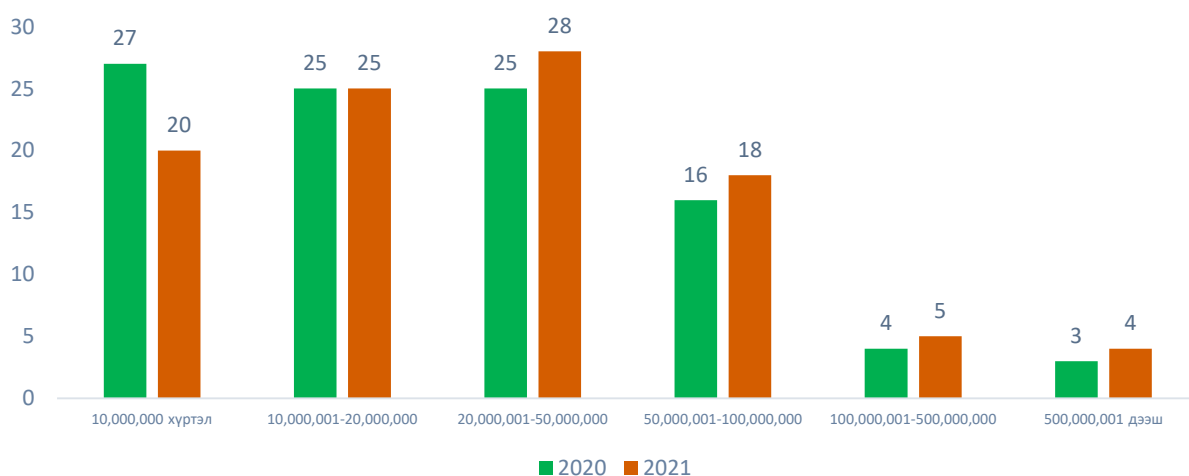
Бизнес эрхлэгчдийн 82% нь нэг төрлийн бизнес эрхэлж байгаа бол 18% нь 2 болон түүнээс дээш төрлийн бизнес эрхэлж байна. Судалгаанд оролцогчдын 53% үйлдвэрлэл, 26% үйлчилгээ, 21% худалдааны чиглэлээр бизнес явуулдаг байна.

Бизнес эрхлэгчдийн 43% нь 5 ба түүнээс доош жил үйл ажиллагаагаа явуулж байна. Тодруулбал, бизнес эрхлэгчдийн 12.3% нь нэг хүртэлх жил, 35.5% нь 2-5 жил үйл ажиллагаагаа эрхэлж байна. Харин бизнес эрхлэгчдийн 51.3% нь 6 ба түүнээс дээш жил үйл ажиллагаагаа эрхэлж буй туршлагатай, үйл ажиллагаа нь жигдэрсэн бизнесүүд судалгаанд хамрагдсан.

2.1 Бизнесийн орлого, зарлага, ашигт ажиллагаа

Бизнес эрхлэгчдийн 2021 оны борлуулалтын орлого дунджаар 15,0 сая төгрөг байна. Нийт бизнес эрхлэгчдийн 20% нь 10 сая хүртэлх төгрөгийн борлуулалтын орлоготой байна. 2020 онтой харьцуулахад бизнес эрхлэгчдийн 71%-ийнх нь орлого өссөн бол 12%-ийнх нь орлого буурчээ. Харин үлдсэн 17%-ийнх нь орлого өмнөх оноосоо төдийлөн өөрчлөгдөөгүй байна.

Зураг 7. Бизнесийн жилийн борлуулалтын орлого, 2020 ба 2021 он, %



Хүснэгт 2. 2022 оны бизнесийн дундаж орлого, үндсэн үзүүлэлтээр

Бизнесийн чиглэл	Үйлдвэрлэл	16,784,950
	Үйлчилгээ	20,334,252
	Худалдаа	41,161,275
Үйл ажиллагаа явуулсан жил	1	5,660,479
	2-5	20,698,579
	6-10	23,755,480
	11+	28,876,833

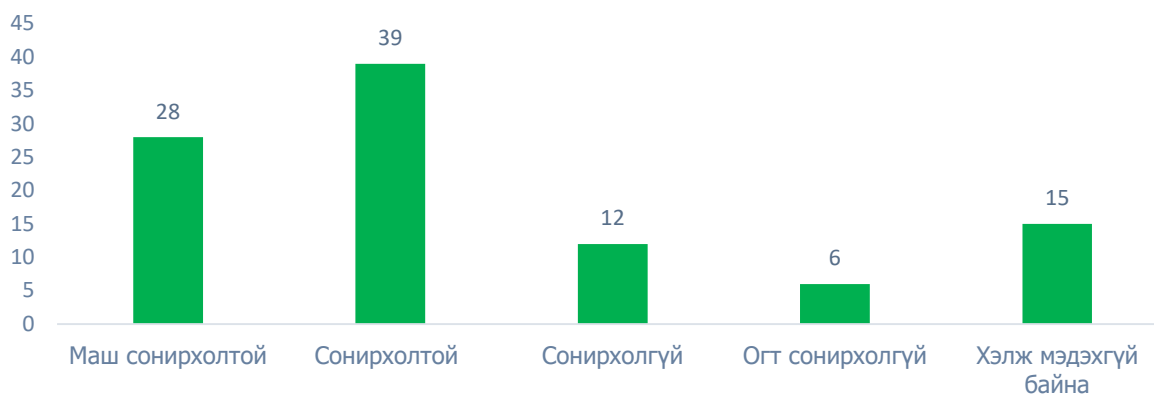
• Бизнес эрхлэгчдийн 42% нь тогтмол бизнесийн орлоготой. Харин 25% нь улирлаас хамаарсан орлоготой, 24% нь баяр ёслолоос хамаарч орлого хэлбэлзэлдэг, 9% нь шаардлагатай үедээ ажиллаж орлого олдог байна. Тогтмол орлоготой бизнесүүд хоол, хүнс үйлдвэрлэл, хүнсний худалдаа, бусад худалдаа, гутал үйлдвэрлэл, засварын чиглэлээр үйл ажиллагаа эрхэлж байгаа бол улирлаас хамаарсан бизнесүүд авто засвар, модон тавилгын үйлдвэр, эсгий урлалын чиглэлээр үйл ажиллагаа явуулж байна. Баяр ёслолоос хамаарсан бизнесүүдэд оёдол, үсчин гоо сайхан маникюр, хувцас үйлдвэрлэл, алт мөнгөний дархан хамрагдаж байна. Иймд тогтмол орлогоо өсгөхийн тулд бүтээгдэхүүн үйлчилгээнийхээ нэр төрлийг нэмэгдүүлэх, бизнесийнхээ маркетинг борлуулалтыг сайжруулах чиглэлийн мэдлэг мэдээлэл бизнес эрхлэгчдэд нэн шаардлагатай байна.

2.2 Бизнес сэтгэлгээ ба бизнес эрхлэх сонирхол

Бизнес эрхлэгчид бизнесээ хөгжүүлэхтэй холбоотой сургалт зөвлөгөө авах сонирхол, бизнесийн мэдлэг, ур чадвараа хөгжүүлэхэд хамгийн их шаардагддаг хэрэгцээний талаар энэхүү хэсэгт авч үзнэ.

Бизнес эрхлэгчдийн олонх (67%) нь цаашид бизнесээ хөгжүүлэхэд шаардлагатай ямар нэгэн сургалт, зөвлөх үйлчилгээнд хамрагдах сонирхолтойгоо илэрхийлсэн. Харин оролцогчдын 18% нь сургалт, зөвлөх үйлчилгээнд хамрагдах сонирхолгүй, 15% нь хэлж мэдэхгүй байна гэжээ. Бизнесийн үйл ажиллагаагаа эхлээд удаагүй байгаа бизнесүүд, эмэгтэй бизнес эрхлэгчид, үйлдвэрлэлийн салбарын бизнес эрхлэгчид бизнесийн сургалт зөвлөгөө авах сонирхлоо илүүтэй илэрхийлсэн байна.

Зураг 8. Бизнесээ хөгжүүлэхтэй холбоотой сургалт, зөвлөгөө авах сонирхол, %



Бизнесийн мэдлэг үр чадвараа хөгжүүлэхэд хамгийн их шаардлагатай байгаа хэрэгцээгээр (i) сургалт, (ii) санхүү, (iii) ажлын байр зэргийг нэрлэжээ. Эрэгтэйчүүдийн хувьд дэвшилтэт технологи ашиглалт, технологийн үр чадвараа өсгөх, дижитал орчинтой холбоотой сургалтууд авах сонирхолтойгоо илэрхийлсэн.

Харин эмэгтэйчүүдийн хувьд санхүү, татвар, борлуулалттай холбоотой сургалтууд илүүтэй шаардлагатай байна. Түүнчлэн хоёр дахь гол хэрэгцээ нь эмэгтэй бизнес эрхлэгчдийн хувьд санхүүгийн хэрэгцээ их байна.

Бизнес эрхлэгчдийн үйл ажиллагаагаа эрхэлж буй хугацаа өсөх тусам *бизнесийн үр чадвар, туршлагыг* бизнес эрхлэхэд чухал үзүүлэлт хэмээн үзэж байна.

Гурван бизнес эрхлэгч тутмын нэг нь бизнес эрхлэхэд тулгардаг хамгийн гол бэрхшээлээр санхүүгийн хомсдолыг нэрлэжээ. Түүнчлэн зээл авч чадахгүй байх (25%), гэр бүл хувийн шалтгаан (13%), бизнесийн талаарх мэдлэг, ойлголт дутмаг байх (11%) зэрэг бэрхшээлүүд бизнес эрхлэхэд нь тулгардаг байна. Эрэгтэй бизнес эрхлэгчдийн хувьд *авлига хээл хахууль, татвар хураамж* зэрэг төрийн үйлчилгээтэй холбоотой бэрхшээлүүдийг илүүтэй дурдаж байсан бол эмэгтэйчүүдэд гэр бүл хувийн шалтгаанаас үүдсэн бэрхшээлүүд илүүтэй тохиолддог байна.

10 сая хүртэлх борлуулалтын орлоготой бизнесүүдийн хувьд *санхүүгийн хомсдол, зээл авч чадахгүй байх, танилын хүрээгээ өргөтгөх боломж дутмаг* гэсэн бэрхшээлүүд бизнес эрхлэхэд нь түгээмэл тулгарч байгаа бол 10 саяас 50 саяын орлоготой бизнесүүдийн хувьд *санхүүгийн хомсдол, гэр бүл хувийн шалтгаан, зах зээл дэх өрсөлдөгчид их байх* гэсэн бэрхшээлүүд нийтлэг тулгарч байна. Бүлгийн ярилцлагын үеэр бага орлоготой бизнес эрхлэгчдэд орлого нотлох, барьцаа хөрөнгөгүйгээс зээл авч чаддаггүй тухай дурдаж байв. Харин 50-иас дээш сая орлоготой бизнесүүдийн хувьд

төрийн байгууллагын хүнд суртал, ханшийн тогтворгүй байдал, санхүүгийн хомсдол гэсэн бэрхшээлүүд нийтлэг ажээ.

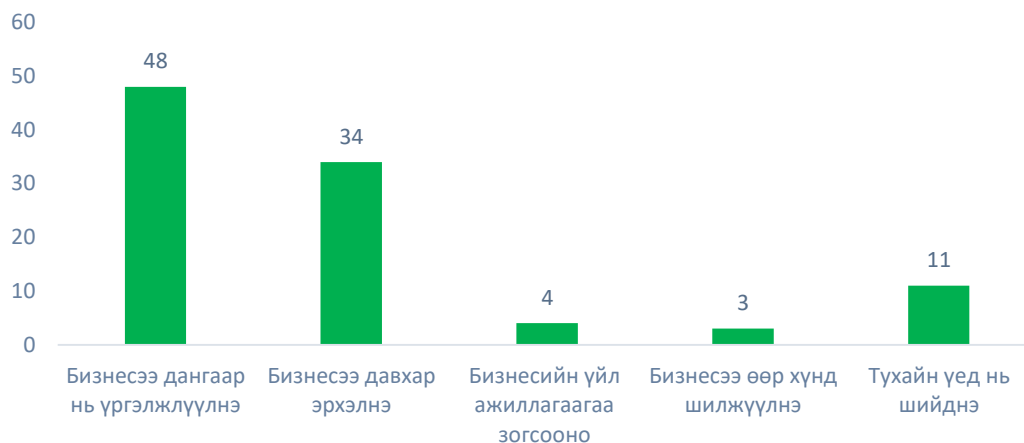
Эмэгтэйчүүд хамтарч ажилласнаар бизнест тулгарч байгаа зарим бэрхшээлийг бууруулах боломжтой бөгөөд бүлгийн ярилцлагын үеэр эмэгтэйчүүд хамтран ажиллах сонирхолтой байгаагаа илэрхийлж байв. Ингэснээр дараах үр дүнд хүрч болно хэмээн тодорхойлсон. Үүнд:

- Багийн системд орсноор эмэгтэйчүүдийн багаар ажиллах, зохион байгуулалттай ажиллах чадвар сайжирна.
- Бизнесийн данс болон хувийн данс ихэнх бизнес эрхлэгч эмэгтэйчүүдийн хувьд нэг байдаг бол хоршоонд нэгдэж дундын хадгаламжтай болсноор эмэгтэйчүүдийн санхүүгийн сахилга бат, зохицуулалт сайжирна.
- Хоршоогоороо үзэсгэлэн худалдаа зохион байгуулах, сургалтад суух, төсөлд хамрагдах, борлуулалтын нэгдмэл сувагтай болох гэх мэт боломжууд үүснэ.

Бизнес эрхлэгчдийн олонх нь бизнесээ тогтвортой эрхлэх хүсэлтэй байна. Өндөр цалинтай, бүтэн цагийн ажилтай болбол бизнесээ цаашид үргэлжлүүлэх эсэх талаар асуухад бизнес эрхлэгчдийн 48% нь бизнесээ үргэлжлүүлэн хийнэ, 34% нь бизнесээ давхар эрхэлнэ, 4% нь бизнесийн үйл ажиллагаа зогсооно, 11% нь тухайн үедээ шийднэ, 3% нь өрхийн аль нэг гишүүндээ шилжүүлнэ хэмээн хариулжээ. Энэ тохиолдолд эмэгтэй бизнес эрхлэгчид бизнесээ цаашид нь үргэлжлүүлэх сонирхолтой байгаа бол эрэгтэйчүүд бизнесийн үйл ажиллагаа зогсоох сонирхолтой байна.

Зураг 9. Бизнесээ үргэлжлүүлэн хийх сонирхол, %

НИЙСЛЭЛИЙН ЖИЖИГ, ДУНД ҮЙЛДВЭР ҮЙЛЧИЛГЭЭГ ДЭМЖИХ ТӨВ НӨҮГ



Орлогын хэмжээнээс үл хамааран өндөр цалинтай, тогтмол ажилтай болсон ч бизнесээ зогсооно хэмээн хариулсан бизнес эрхлэгчид тун бага байна. 28 сая хүртэлх орлоготой бизнес эрхлэгчид тогтмол ажлын хажуугаар бизнесээ давхар эрхлэх, харин 28 саяас дээш орлоготой бизнес эрхлэгчид зөвхөн бизнесээ хийх хандлага ажиглагдаж байна.

3 БИЗНЕСИЙН МЕНЕЖМЕНТИЙН ЧАДАМЖ

Тайлангийн энэ хэсэгт БЖДБЭ-ийн бизнесийн менежментийн чадамжийн үнэлгээг (i) удирдлага, зохион байгуулалт, (ii) санхүүгийн менежмент, (iii) хүний нөөц, (iv) мэдээллийн технологийн ашиглалт, хэрэглээ, (v) борлуулалтын сувгийн хөгжил, (vi) бүтээгдэхүүн/ үйлчилгээний хөгжил гэсэн 6 үзүүлэлтийн хүрээнд тодорхойлсон. Бизнесийн менежментийн чадамжийн үнэлгээг нийт 25 үзүүлэлтээр тодорхойлсон ба доорх хүснэгтэд үзүүлэлт тус бүрийн дунджийг тодорхойлж оруулж өгсөн. Хамгийн сайн үзүүлэлт нь байгууллагын удирдлага, зохион байгуулалт болон бүтээгдэхүүн/ үйлчилгээний хөгжил байгаа бол, дундаж үзүүлэлт нь хүний нөөцийн менежмент, борлуулалтын суваг байгаа бол, хамгийн муу үзүүлэлт нь мэдээллийн технологийн ашиглалт, санхүүгийн менежмент байна.

Хүснэгт 3. Бизнесийн менежментийн чадамжийн үнэлгээ

№	Бизнесийн менежментийн чадамжийн үнэлгээ	Үнэлгээ, %	Эрэмбэ
1	Удирдлага, зохион байгуулалт	70%	I
2	Санхүүгийн менежмент	22%	VI
3	Хүний нөөцийн менежмент	32%	IV
4	Мэдээллийн технологийн ашиглалт, хэрэглээ	30%	V
5	Борлуулалтын суваг	49%	III
6	Бүтээгдэхүүн/Үйлчилгээний хөгжил	59%	II

3.1 Удирдлага, зохион байгуулалт

Бизнес эрхлэгчдийн 74% бизнесийн төлөвлөгөө, алсын хараатай гэсэн бол 77% нь бүтээгдэхүүн, үйлчилгээгээ хөгжүүлэх бодлоготой, 48% нь үйл ажиллагааны дүрэм, журамтай хэмээн тодорхойлсон. Үүнээс үзвэл судалгаанд хамрагдсан бизнес эрхлэгчдийн хувьд менежментийн чадавх суусан байна. Тухайлбал бүтээгдэхүүн, үйлчилгээгээ хөгжүүлэх бодлого, төлөвлөгөө байгаа гэсэн хариултын хувь өндөр байна. Мөн чанарын судалгааны үеэр оролцогчдын хувьд өөрийн бизнестээ итгэх итгэл өндөр байгаа нь ажиглагдаж байсан.

Хүснэгт 4. Байгууллагын удирдлага, зохион байгуулалтын менежмент, үндсэн үзүүлэлтүүдээр, %

№	Удирдлага, зохион байгуулалтын менежмент	Салбар			Хүйс		Нийт, %
		Худалдаа	Үйлчилгээ	Үйлдвэрлэ	Эрэгтэй	Эмэгтэй	
1	Бизнес төлөвлөгөө, алсын хараа байгаа эсэх	53	28	19	38	62	74
2	Бүтээгдэхүүн, үйлчилгээгээ хөгжүүлэх бодлоготой эсэх	54	28	18	37	63	77

3	Байгууллага үйл ажиллагааны дүрэм, журамтай эсэх	43	38	22	36	64	48
---	--	----	----	----	----	----	----

ФБЯ болон оролцогч талуудтай хийсэн судалгааны үр дүнгээс үзвэл бизнесийн менежментийн арга барил, мэдлэг дутмаг байгаа талаар бүх талууд онцолж байсан.

3.2 Санхүүгийн менежмент

Мөн бизнес эрхлэгчдийн 26% нь санхүүгийн тайлан гаргадаг, 8% нь ажилчдынхаа НДШ төлдөг, 17% НӨАТ төлөгчөөр бүртгүүлсэн, 24% нь бизнесийн төсөл боловсруулан төсөл, хөтөлбөрүүдэд хандалт хийсэн, 15% нь байгууллагын данстай байна. Үүнээс үзвэл бизнес эрхлэгчид аж ахуйн нэгжийн санхүүгийн менежментийн анхан шатны шаардлагыг хангахгүйн дээр банк, санхүүгийн байгууллагаас бизнес эрхлэгчид тавьдаг шаардлагыг хангахааргүй байна.

Хүснэгт 5. Байгууллагын санхүүгийн менежмент, үндсэн үзүүлэлтүүдээр, %

№	Санхүүгийн менежмент	Салбар			Хүйс		Нийт, %
		Худалдаа	Үйлчилгээ	Үйлдвэрлэл	Эрэгтэй	Эмэгтэй	
1	Бизнесийн орлого, зарлага хөтөлдөг эсэх	51	29	21	34	66	80
2	Санхүүгийн тайлан гаргадаг эсэх	47	24	30	49	54	26
3	Ажилчдынхаа цалингаас НДШ төлдөг эсэх	45	23	33	51	52	8
4	НӨАТ төлөгчөөр бүртгүүлсэн эсэх	33	34	38	33	67	17
5	Бизнесийн төсөл боловсруулан төрийн, олон улсын болон бусад байгууллагаас төсөл, хөтөлбөрт хандалт хийж байсан эсэх	65	22	9	31	69	24
6	Байгууллагын бизнесийн данстай эсэх	46	25	30	55	49	15

Судалгааны явцад бизнес эрхлэгчдэд санхүүгийн менежментийн мэдлэг дутмаг байхын зэрэгцээ өнөөгийн түвшнээ өөрчлөх, шат ахих хүсэл сонирхол бага байгаа нь ажиглагдсан. Мөн ФБЯ болон оролцогч талуудтай хийсэн судалгааны үр дүнгээс үзвэл бизнес эрхлэгчдэд дараах асуудлууд түгээмэл тулгарч байна.

БЖДБЭ-н санхүүгийн менежментийн тулгамдсан асуудал

- Санхүүгийн орлого, зарлагаа бүртгэх болон хянах мэдлэг бага учраас бизнес хөгжүүлэх, хөрөнгө оруулалт хийх мэдлэг дутмаг
- Бизнесийн орлогоос санхүүгийн хуримтлал үүсгэж чадахгүйгээс байнгын санхүүгийн хомсдолтой байдаг

- Зээл авч чаддаггүй. Барьцаа хөрөнгө, батлан даалт байхгүй, төсөл бичээд өгөхөөр шалгардаггүй.
- Банкны зээлийн шаардлага хангадаггүй, харин ББСБ, Ломбард нь өндөр хүүтэй байдгаас өрийн дарамтад ордог. Цаашлаад барьцаа хөрөнгөө ч алдах эрсдэлтэй байна.
- Зээлийн шаардлага хангасан ч банк, санхүүгийн байгууллагаас санал болгож байгаа зээлийн хэмжээ бага байдгаас бизнесээ өөрчлөхүйц хөрөнгө оруулалт хийх боломж хязгаарлагдмал байдаг.
- Тоног төхөөрөмж, материалыг лизингээр авах боломж хязгаарлагдмал байдгаас бараа, материалын татан авалтын хэмжээ бага байдаг. Энэ нь үйлдвэрлэлийн хэмжээ бага байх, нэгж бүтээгдэхүүний үнэ өндөр байхад нөлөөлдөг.
- Ажлын байрны түрээсийн төлбөр өндөр, хэрэглэгч олонтой, төвлөрөл ихтэй байршлууд ихээхэн хэмжээний түрээсийн төлбөрийн урьдчилгаа шаарддаг.

Дээрх үр дүнгүүдээс дүгнэхэд бизнес эрхлэгчдийн санхүүгийн чадавх болон менежмент хангалтгүйгээс үүдэн мөнгөн болон тоног төхөөрөмжийн зээл авч чадахгүй байх, хуримтлал үүсгэж чадахгүй байх зэрэг бэрхшээлүүд учирч, улмаар бизнесээ өргөжүүлэх боломж хомс байна.

3.3 Хүний нөөц, ажиллах хүч

Судалгаанд оролцогчдын 98% нь ажлын байраа нэмэгдүүлэх сонирхолтой, 60% өөрийгөө болон ажилчдаа сургаж, мэргэшүүлдэг, 34% нь ажилтан сонгон шалгаруулах болон чөлөөлөх шалгууртай 21% нь ажилчдын цалин, хангамж урамшууллын системтэй байна. Үүнээс үзвэл судалгаанд хамрагдсан бизнес эрхлэгчдийн хувьд ажлын байраа нэмэгдүүлэх сонирхолтой байгаа боловч тухайн ажилчныг ажиллуулах орчин, цалин, хангамжийн тогтолцоог бүрдүүлээгүй байгаа нь харагдаж байна.

Хүснэгт 6. Байгууллагын хүний нөөцийн менежмент, %

№	Хүний нөөцийн менежмент	Салбар			Хүйс		Нийт, %
		Худалдаа	Үйлчилгээ	Үйлдвэрлэл	Эрэгтэй	Эмэгтэй	
1	Өөрийгөө болон ажилчдаа сургаж мэргэшүүлдэг эсэх	56	32	11	75	50	60
2	Ажилчдын цалин, хангамж, урамшууллын	56	32	11	58	18	21

	системтэй эсэх						
3	Ажлын байраа нэмэгдүүлэх сонирхол байгаа эсэх	53	28	18	75	81	98
4	Ажилтан сонгон шалгаруулж авах, халах дүрэм, журам байдаг эсэх	44	39	19	68	28	34

Бизнес эрхлэгчдийн хувьд хүний нөөц нэн тэргүүнд тулгамдаж байгаа асуудлуудын нэг бөгөөд шинээр ажилчин авахад тухайн ажилчныг ажлын байран дээр нь сургах шаардлага гардгаас үүдэн бизнесийн үйл ажиллагааг удаашруулах, нэмэлт зардал гаргах нөхцөл бүрдүүлж байгааг онцолж байсан. Одоогийн ажиллах хүчний хувьд бизнес эрхлэгч голдуу ганцаараа, эсвэл гэр бүлийн гишүүдийн хамтаар өрхийн үйлдвэрлэл эрхэлж байгаагаас ажлын ачаалал ихтэй байна. Үүнээс шалтгаалан суралцах, шинэ тоног төхөөрөмж эзэмших, шинэ бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ нэвтрүүлэх боломж хязгаарлагдмал байна. Мөн COVID-19 цар тахлын нөлөөгөөр одоогоор ажилтан авч цалинжуулах боломж ч хомс байна.

БЖДБЭ-н хүний нөөц, ажиллах хүчний тулгамдсан асуудал, шийдэл:

- Ажиллах хүчний нөөцийг нэмэгдүүлэх
- Мэргэшсэн, чадварлаг хүний нөөцийг бүрдүүлэх
- Одоогийн ажиллах хүчнийг орчин үеийн тоног төхөөрөмжтэй ажиллах ур чадварт сургах

3.4 Мэдээллийн технологийн ашиглалт, хэрэглээ

Судалгаанд оролцогчдын 31% байгууллагын албан фейсбүүк хуудастай байна, 42% нь байгууллагын болон бүтээгдэхүүний онлайн брошур танилцуулгатай, 27% нь байгууллагын санхүүгийн өдөр тутмын гүйлгээнд зориулсан цахим технологи болох пос, QR, monpay, socialpay гм хэрэгслүүдийг ашиглаж байна. Үүнээс судалгаанд хамрагдсан бизнес эрхлэгчдийн мэдээллийн технологийн ашиглалт, хэрэглээ хангалтгүй хэмээн дүгнэж болохоор байна.

Хүснэгт 7. Байгууллагын мэдээллийн технологийн ашиглалт, хэрэглээний менежмент, %

№	Мэдээллийн технологийн ашиглалт, хэрэглээ	Салбар			Хүйс		Нийт, %
		Худалдаа	Үйлчилгээ	Үйлдвэрлэл	Эрэгтэй	Эмэгтэй	
1	Байгууллагын цахим хаягтай эсэх (Вэбсайт, фейсбүүк гм)	56	31	12	65	54	31
2	Байгууллагын болон бүтээгдэхүүний онлайн, хэвлэмэл брошур, танилцуулгатай эсэх (самбар, хаяг гм)	42	43	18	71	59	42

3	Байгууллагын санхүүгийн гүйлгээнд зориулсан цахим технологи ашигладаг эсэх (pos, QR, monpay, socialpay гм)	23	36	48	82	68	27
---	--	----	----	----	----	----	----

Мөн цахимаар бизнес эрхлэх, дэвшилтэт технологийг үйлдвэрлэл, үйлчилгээндээ нэвтрүүлэх мэдлэг, ур чадвар туйлын дутмаг байна.

3.5 Борлуулалтын суваг

Бизнес эрхлэгчдийн 89% нь өөрийн ажлын байрнаас, 40% нь худалдааны төвүүдээр, 9% нь сүлжээ дэлгүүрүүдээр, 47% өөрийн фейсбүүк хуудсаар, 8% нь онлайн платформ ашиглаж бүтээгдэхүүн, үйлчилгээний борлуулалтаа хийж байна. Бизнес эрхлэгчид уламжлалт борлуулалтын сувгийг түлхүү ашиглаж байгаа ч сүүлийн жилүүдэд цахим борлуулалтын сувгийг борлуулалтдаа нэвтрүүлж үр нөлөөг нь хүртэж байгаагаа илэрхийлж байв.

Хүснэгт 8. Байгууллагын борлуулалтын суваг, %

№	Борлуулалтын суваг	Салбар			Хүйс		Нийт, %
		Худалдаа	Үйлчилгээ	Үйлдвэрлэл	Эрэгтэй	Эмэгтэй	
1	Өөрийн ажлын байрнаас	53	26	20	78	65	89
2	Худалдааны төвүүдээр	76	10	8	80	66	40
3	Сүлжээ дэлгүүрүүдээр	60	17	21	81	68	9
4	Өөрийн цахим хуудсаар дамжуулан хүргэлтээр	68	13	15	74	61	47
5	Онлайн платформ ашиглаж (Ardshop, Shoppy гм)	59	17	22	86	71	8

Фокус бүлгийн болон оролцогч талуудтай хийсэн ярилцлагын үеэр бизнес эрхлэгчид бүтээгдэхүүн, үйлчилгээний борлуулалт нь муудаж байгаа талаар илэрхийлж байв. COVID-19 цар тахлаас үүдэн хил гаалийн үйл ажиллагаа удааширснаас түүхий эдийн татан авалтын эргэлт буурч, улмаар түүхий эдийн зардал нэмэгдсэн. Иймд бараа үйлчилгээний үнэ өсөж, борлуулалт буурч байна. Түүнчлэн үзэсгэлэн худалдаа болон уламжлалт борлуулалтыг удаа дараа хорьсноос борлуулалтын хэмжээ өмнөх онуудаас мэдэгдэхүйц хэмжээгээр буурсан байна.

Бизнес эрхлэгчдийн хувьд бүтээгдэхүүн, үйлчилгээгээ цахимаар борлуулах нь борлуулалтыг нэмэгдүүлж байгаа ч тээвэрлэлтийн зардал өндөр байгаа нь ашиг буурах нөхцөлийг бүрдүүлж байна. Мөн онлайн шопуудын талаарх мэдлэг, мэдээлэл дутмаг байна. Нөгөө талаас онлайн шопуудын тавьж байгаа шаардлага болох бүтээгдэхүүний

олон төрөлт буюу өнгө, загвар, хэмжээний олон сонголттой байх шаардлагыг БЖДБЭ-д хангахгүй байна. Мөн худалдааны төв болон сүлжээ дэлгүүрүүдийн борлуулсан бараанаас авах борлуулалтын хувь өндөр байгаа нь бизнес эрхлэгчдэд очих ашгийн хэмжээг бууруулж, зарим тохиолдолд ашиггүй ажиллах нөхцөлийг үүсгэж байна. Энэ нөхцөл байдал нь онлайн шоп, сүлжээ дэлгүүрүүдтэй хамтран ажиллаж чадахгүй байх нөхцөлийг бүрдүүлж байна.

БЖДБЭ-н борлуулалтын сувгийн тулгамдсан асуудал

- Бүтээгдэхүүнээ үнэ нэмүүлж худалдааны төв, сүлжээ дэлгүүрээр борлуулахын оронд ЖДҮ эрхлэгч нар нэгдэж “Монголд үйлдвэрлэв” нэртэй худалдааны нэгдсэн төвтэй болох. Энэхүү нэгдсэн худалдааны төвийн ус, цахилгаан, цалин гэх мэт урсгал зардлуудаа хоршооны журмаар дундын сан үүсгэж шийдэх байдлаар явах.
- Онлайн шопууд жижиг дунд бизнес эрхлэгчдэд танилцуулга хийх явуулын цэгтэй болох, тавигдах шаардлага, зураг авалт, хаяг, шошгын талаарх мэдээллээр хангадаг байх
- Фейсбүүкээр борлуулахад хамгийн чухал асуудал нь хүргэлт байдаг. Өөрөө унаагүй болохоор хүргэж өгч чаддаггүй. Тиймээс хямд зардал бүхий хүргэлтийн үйлчилгээг санал болгох
- Худалдааны төвүүд дээр лангуу түрээслэн борлуулалт хийхэд түрээсийн төлбөр өндөр байна.
- Хөл хорио, цаг үеэс шалтгаалаад борлуулалт буурсан (жишээ нь, үзэсгэлэн худалдаа хаагдсан, хил гааль хаагдсан учраас сав баглаа боодлын үнэ өссөн. Нийлүүлэлт хийх боломжгүй болсон)
- Түүхий эд, материалын олдоц багассан. Үнэ нь нэмэгдсэн
- Дотоодын үйлдвэрлэлээр дамжуулан борлуулалтаа нэмэгдүүлэх
- Цахим худалдаа хийхэд зориулсан сургалт явуулах

3.6 Бүтээгдэхүүн/Үйлчилгээний хөгжил

Бизнес эрхлэгчдийн 31% нь сав баглаа боодолтой, 79% бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ нь танигдсан, 90% нь байнгын хэрэглэгч, үйлчлүүлэгчтэй гэсэн бол 69% нь түүхий эдийн тогтмол нийлүүлэгчтэй байна. Үүнээс үзвэл судалгаанд хамрагдсан бизнес эрхлэгчид бизнесээ олонд танигдсан байнгын хэрэглэгч, үйлчлүүлэгчтэй, мөн бүтээгдэхүүн, үйлчилгээгээ тодорхой түвшинд хөгжүүлж чадсан хэмээн тодорхойлж байна.

Хүснэгт 9. Байгууллагын бүтээгдэхүүн, үйлчилгээний хөгжил

№	Бүтээгдэхүүн/Үйлчилгээний хөгжил	Салбар			Хүйс		Нийт, %
		Худалдаа	Үйлчилгээ	Үйлдвэрлэл	Эрэгтэй	Эмэгтэй	
1	Сав баглаа боодолтой эсэх	56	13	29	89	74	31
2	Бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ нь танигдсан эсэх	54	26	19	76	63	79
3	Байнгын хэрэглэгч, үйлчлүүлэгчтэй эсэх	53	26	20	77	64	90
4	Түүхий эдийн тогтмол нийлүүлэгчтэй эсэх	52	23	25	75	63	69

Хэдийгээр бизнес эрхлэгчид өөрийн бүтээгдэхүүн үйлчилгээг тодорхой түвшинд хөгжүүлж, өөрийн хэрэглэгчтэй болсон ч эргэлтийн хөрөнгө бага байгаагаас бизнесээ өргөжүүлэх боломж хязгаарлагдмал, оюуны өмчөө хамгаалж чадахгүй байгаагаас бүтээгдэхүүний санаагаа бусдад алддаг, ижил төрлийн бүтээгдэхүүн зах зээл дээр элбэг, патентын эрх байхгүйгээс зах зээлийн үнээс доогуур үнээр худалдаалдаг, сав баглаа боодол хангалтгүй зэрэг олон асуудал байгааг судалгааны үеэр дурдаж байсан.

БЖДБЭ-н бүтээгдэхүүн, үйлчилгээний хөгжлийн тулгамдсан асуудал

Түүхий эд, бараа материал	Бүтээгдэхүүн/Үйлчилгээний нэр төрөл, хөгжил	Борлуулалт
<ul style="list-style-type: none"> Бүтээгдэхүүн, үйлчилгээний чанарыг сайжруулахын тулд түүхий эд, бараа материалын чанарыг сайжруулах хэрэгтэй байна. Бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэл явуулахад түүхий эд, материалын хүрэлцээ бага Патентын эрх байхгүйгээс зах зээлийн үнээс хамаагүй доогуур үнээр 	<ul style="list-style-type: none"> Эргэлтийн хөрөнгө бага байдгаас цөөн нэр төрлийн бараа үйлдвэрлэдэг. Үүнээс үүдэн хэрэглэгчээ алддаг. Үйлчилгээний бизнес эрхлэгчдийн хувьд банкны пос машин байхгүй, И-баримт өгөхгүй байгаагаас хэрэглэгчээ алдах тохиолдол байна Хуримтлал, эргэлтийн хөрөнгө үүсгэж чаддаггүй учраас бизнесээ өргөжүүлэх боломж хязгаарлагдмал Оюуны өмчөө хамгаалж чаддаггүй учраас бараа 	<ul style="list-style-type: none"> Борлуулалт муу байгаагаас бүтээгдэхүүнээ өргөжүүлэх, түүхий эдийн татан авалтаа хийж чадахгүй нөхцөлд байна. Гэр хороололд төвлөрөн үйл ажиллагаа явуулж байгаа нь зах зээлийн боломжийг хязгаарлаж байна. Тухайлбал зах зээлийн тохиромжтой бүс биш, иргэдийн худалдан авах чадвар муугаас үүдэн бараа бүтээгдэхүүнээ үнэтэй зарах боломжгүй, халамж, тэтгэвэр буух

<p>худалдаалдаг.</p>	<p>бүтээгдэхүүнээ алддаг, яг адилхан бараа бүтээгдэхүүнийг өөр үйлдвэрлэгчид дууриаж үйлдвэрлэдэг. Энэ нь бүтээгдэхүүнээ олон сонголттой болгох, төрөлжих боломжийг хязгаарладаг.</p>	<p>хугацаанаас шалтгаалж ху далдан авалт хийдэг.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Өрсөлдөгч олонтой (Жишээ нь: нэг төрлийн олон бараа бүтээгдэхүүн байдаг учраас бараа борлуулалт бага) • Бараа, бүтээгдэхүүнээ сурталчлах зардал өндөр байдаг • Сав баглаа боодол муу учраас нэг удаагийн баглаа боодлоор хийдэг. Олон тооны бараа материал үйлдвэрлэсэн тохиолдолд хэрэгцээгээ хангаж чаддаггүй
----------------------	---	--

4 БИЧИЛ, ЖИЖИГ, ДУНД БИЗНЕС ЭРХЛЭГЧДИЙН ХЭРЭГЦЭЭ

Энэ бүлэгт БЖДБЭ-дэд өөрийн бизнесээ хөгжүүлэхэд ямар төрлийн хэрэгцээ шаардлагатай байгааг тодорхойлохыг зорьсон. Ингэхдээ (i) бизнесээ хөгжүүлэхэд ямар төрлийн дэмжлэг илүү чухал байгааг, (ii) өөрийн бизнесээ хөгжүүлэхэд ямар чиглэлийн сургалт хэрэгцээтэй байгааг, тухайн сэдвийн талаарх өөрийн мэдлэгийн үнэлгээ, (iii) тухайн сургалтуудыг хаанаас, ямар хэлбэрээр авах сонирхолтой байгааг, (iv) хамтран ажиллах сонирхол, хэрэгцээ, (v) технологийн дэмжлэгийн хэрэгцээ, (vi) бизнесийн цаашдын хөгжил, зорилтыг зэрэг сэдвүүдийн хүрээнд бичлээ.

4.1 Бизнесийн дэмжлэгийн хэрэгцээ

Энэ хэсэгт БЖДБЭ-дэд ямар төрлийн дэмжлэг, хэрэгцээ илүү чухал байгааг тоймлон тодорхойлохыг зорьсон. Нийт 14 төрлийн бизнесийн дэмжлэгийн хэрэгцээг тодорхойлон 1-5 оноогоор чухлын зэргээр үнэлүүлэв.

БЖДБЭ-дэд борлуулалтын сувгаа нэмэгдүүлэх, танилын хүрээгээ тэлэх, зээл авах, бүтээгдэхүүн үйлчилгээгээ хөгжүүлэх, төрөлжүүлэх хэрэгцээ хамгийн чухалд тооцогдож байна. Худалдааны салбарын хувьд борлуулалтын сувгаа нэмэгдүүлэх хэрэгцээ хамгийн их байна.

Хүснэгт 10. Бизнесийн дэмжлэгийн хэрэгцээ

#	Хэрэгцээний төрлүүд	Худалдаа	Үйлчилгээ	Үйлдвэрлэл	Ерөнхий дундаж
1	Борлуулалтын сувгаа нэмэгдүүлэх	3.6	3.9	4.5	4.4
2	Танилын хүрээгээ тэлэх үйл ажиллагаануудад оролцож, нийгэмд идэвхтэй байх	3.3	4.3	4.4	4.4
3	Санхүүгийн байгууллагаас зээл авах	3.2	4.4	4.4	4.4
4	Санхүү, бүртгэл, тооцоогоо сайжруулах	3.6	4.4	4.2	4.4
5	Бүтээгдэхүүн, үйлчилгээгээ хөгжүүлэх, төрөлжүүлэх	3.4	4.2	4.3	4.3
6	Мэдээлэл, технологийг ашиглах мэдлэг, чадвараа нэмэгдүүлэх	3.3	4.3	4.2	4.3
7	Төсөл хөтөлбөрт шалгарч, хэрэгжүүлэх	3.0	3.9	4.2	4.1
8	Бусад ижил төрлийн амжилттай бизнесээс суралцах, туршлага солилцох	3.2	4.1	4.0	4.1
9	Удирдах, зохион байгуулах зэрэг софт ур чадвараа нэмэгдүүлэх	3.2	3.9	4.0	4.0
11	Бизнесийн ганцаарчилсан зөвлөх, менторинг үйлчилгээ авах	2.8	3.7	3.5	3.6
12	Хоршиж, хамтран ажиллаж үйл ажиллагаагаа өргөжүүлэх	2.7	3.5	3.4	3.5

13	Хоршиж, хамтран ажилласнаар дундын сан байгуулж, санхүүгийн асуудлаа шийдэх	2.6	3.0	3.0	3.1
----	---	-----	-----	-----	-----

Тэмдэглэгээ: Хамгийн өндөр оноо=5, Дундаж оноо=3, Хамгийн бага оноо=1

Бизнес эрхлэгчдэд борлуулалтын сувгаа нэмэгдүүлэх, зээл авах хэрэгцээ их байна.

Үйлдвэрлэл болон үйлчилгээ эрхлэгчдийн бүтээгдэхүүний борлуулалтын сувгаа нэмэх, зээл авах хэрэгцээ нэн чухал байна. Худалдааны салбарын бизнес эрхлэгчдийн хувьд санхүү, бүртгэл тооцоогоо сайжруулах, хоршиж дундын сан байгуулж, санхүүгийн асуудлаа шийдэх хэрэгцээ нэн тэргүүнд тавигдаж байна. Бизнес эрхлэгчдийн үйл ажиллагааны нарийвчилсан чиглэлээр нэн тэргүүнд шаардлагатай байгаа дэмжлэгийн хэрэгцээг жагсаавал:

- Санхүүгийн байгууллагаас зээл авах: Оёдол, үсчин, авто засвар, алт-мөнгөний дархан чиглэлээр бизнес эрхлэгчид
- Хоршиж, хамтран ажиллаж үйл ажиллагаагаа өргөжүүлэх: Оёдлын бизнес эрхлэгчид
- Дундын сан байгуулж, санхүүгийн асуудлаа шийдэх: Үсчний бизнес эрхлэгчид
- Бусад ижил төрлийн амжилттай бизнесээс суралцах, туршлага солилцох: Үйлдвэрлэл, үйлчилгээ, худалдааны салбарын бизнес эрхлэгчид
- Мэдээлэл, технологийг ашиглах мэдлэг, чадвараа нэмэгдүүлэх: Гар урлал, маникюрын бизнес эрхлэгчид
- Бүтээгдэхүүн, үйлчилгээгээ хөгжүүлэх, төрөлжүүлэх: Алт мөнгөний дархан

Бизнес эрхлэгчдэд нэн тэргүүнд шаардлагатай байгаа санхүүгийн бодит дэмжлэгээр (i) *түүхий эдийн нэг удаагийн худалдан авалтын төлбөр төлөх*, (ii) *тоног, төхөөрөмж худалдан авах лизингийн үйлчилгээнд холбож өгөх* гэсэн хоёр дэмжлэгийг нэрлэжээ. Ялангуяа энэ дэмжлэгүүд үйлдвэрлэлийн салбарынханд илүү хэрэгцээтэй байна. Үзэсгэлэн худалдааны лангууны түрээс, дундын хадгаламжийн сангийн эхлэлтийн санхүүжилт зэргийг дундаас дээгүүр ач холбогдолтой гэж үзсэн бол бусад санхүүгийн дэмжлэгийг салбар, чиглэлээс үл хамааран тийм ч чухалд тооцохгүй байна.

Хүснэгт 11. Бизнесийн чадавхыг дэмжих үйл ажиллагааны хэрэгцээ

#	Дэмжлэгийн төрлүүд	Ерөнхий дундаж
	Санхүүгийн дэмжлэг	
1	Түүхий эдийн нэг удаагийн татан авалтын төлбөр	4.2

2	Тоног, төхөөрөмж худалдан авах лизингийн үйлчилгээнд холбож өгөх	3.6
3	Харилцан солилцох нөхцөлөөр худалдан авагчтай холбож өгөх (бартер)	3.3
4	Үзэсгэлэн худалдааны лангууны түрээс	3.2
5	Дундын хадгаламжийн сангийн эхлэлтийн санхүүжилт	2.9
6	Цахим шилжилт хийхэд шаардлагатай хөрөнгө оруулалт - цахим төлбөр тооцоо, цахим худалдааны платформ ашиглах төлбөр	2.8
7	Мэргэжлийн холбоодын гишүүнчлэлийн төлбөр	2.0
	Технологийн дэвшлийн дэмжлэг	
8	Албан ёсны цахим, сошиал хаягтай болох	3.7
9	Байгууллагын санхүүгийн гүйлгээнд зориулсан цахим технологи (пос, QR, monpay, socialpay гм)	3.2
10	Онлайн платформд суурилсан дэлгүүрт бүтээгдэхүүнээ байршуулах, холбож өгөх	3.1

Тэмдэглэгээ: Хамгийн өндөр оноо=5, Дундаж оноо=3, Хамгийн бага оноо=1

Мөн санхүүгийн дэмжлэгээс гадна тухайн бизнесийг технологийн дэвшлийг ашиглан хэрхэн дэмжиж болохыг тодруулсан. Худалдаа эрхлэгчид төлбөр тооцооны шинэ технологиудыг ашиглах, үйлчилгээний салбарынхан албан ёсны цахим, сошиал хаягтай болох, үйлдвэрлэлийн салбарын бизнес эрхлэгчид албан ёсны цахим, сошиал хаягтай болохоос гадна онлайн дэлгүүрүүдэд бүтээгдэхүүнээ байршуулах сонирхолтой байна.

Бизнес эрхлэгчдийг борлуулалтаа нэмэгдүүлэхэд нь дэмжих хэрэгтэй байна. Цар тахалтай холбоотойгоор бизнес эрхлэгчдийн борлуулалт буурсан. Нөгөө талаар бизнес эрхлэгчдэд борлуулалтаа хэрхэн өсгөх талаар мэдлэг, мэдээлэл дутмаг төдийгүй үйлчлүүлэгчдээ нэмэгдүүлэхэд төдийлөн анхаарч чадахгүй байгаа нь судалгааны үеэр ажиглагдсан. Гэхдээ ихэнх бизнес эрхлэгчдийн хувьд үйлдвэрлэл, үйлчилгээний хүчин чадал бага учраас хэрэглэгчийн тоогоо өсгөсөн ч тэдний Тиймээс борлуулалтыг нэмэгдүүлж, үйлчлүүлэгчдийн тоог өсгөхийн тулд бизнес эрхлэгчдийн одоогийн хүчин чадлыг нэмэгдүүлэх шаардлагатай юм. Үүний тулд ажиллах хүч, тоног төхөөрөмж нэн тэргүүнд шаардлагатай болно. Гэвч тогтвортой ажилчидтай болох, шаардлагатай тоног төхөөрөмж авах асуудал нь бизнес эрхлэгчдэд сорилт болж байгааг судалгаанд оролцсон бизнес эрхлэгчид төдийгүй бусад оролцогч талууд ч тэмдэглэн хэлж байв.

Цахимаар борлуулалтаа хийх нь төрөл бүрийн давуу талтай гэдгийг бизнес эрхлэгчид мэдэрсэн ч үүнийг хэрхэн хөгжүүлэх талаар мэдлэг, мэдээлэл дутмаг байна. Тэд онлайнаар бүтээгдэхүүнээ борлуулахдаа голдуу хувийн сошиал хаяг дээрээ бүтээгдэхүүнээ байршуулах, зарын группүүдийг ашиглан борлуулалтаа хийдэг байна.

Иймд бизнес эрхлэгчдийн цахим борлуулалтыг дэмжих, шаардагдах мэдлэг ур чадварыг олгоход дэмжлэг шаардлагатай байна.

4.2 Сургалтын үйл ажиллагааны хэрэгцээ

Төслийн хүрээнд хийгдэх бизнес эрхлэгчдийн чадавхыг нэмэгдүүлэх нэг үйл ажиллагаа нь сургалт юм. Тиймээс БЖДБЭ-дэд бизнесээ эрхлэхэд нь ямар төрлийн сургалт, зөвлөгөө шаардлагатай байгааг энэ бүлэгт авч үзнэ. Бүлгийн эхний хэсэгт сургалтын хэрэгцээ болон бизнес эрхлэгчдийн бизнес эрхлэхэд шаардлагатай мэдлэгийн өөрийн үнэлгээг, дараагийн хэсгүүдэд сургалтын хэрэгцээг сэдэв бүрээр задалж, ямар сэдвээр, хэнээс сургалт авах сонирхолтой байгааг авч үзнэ.

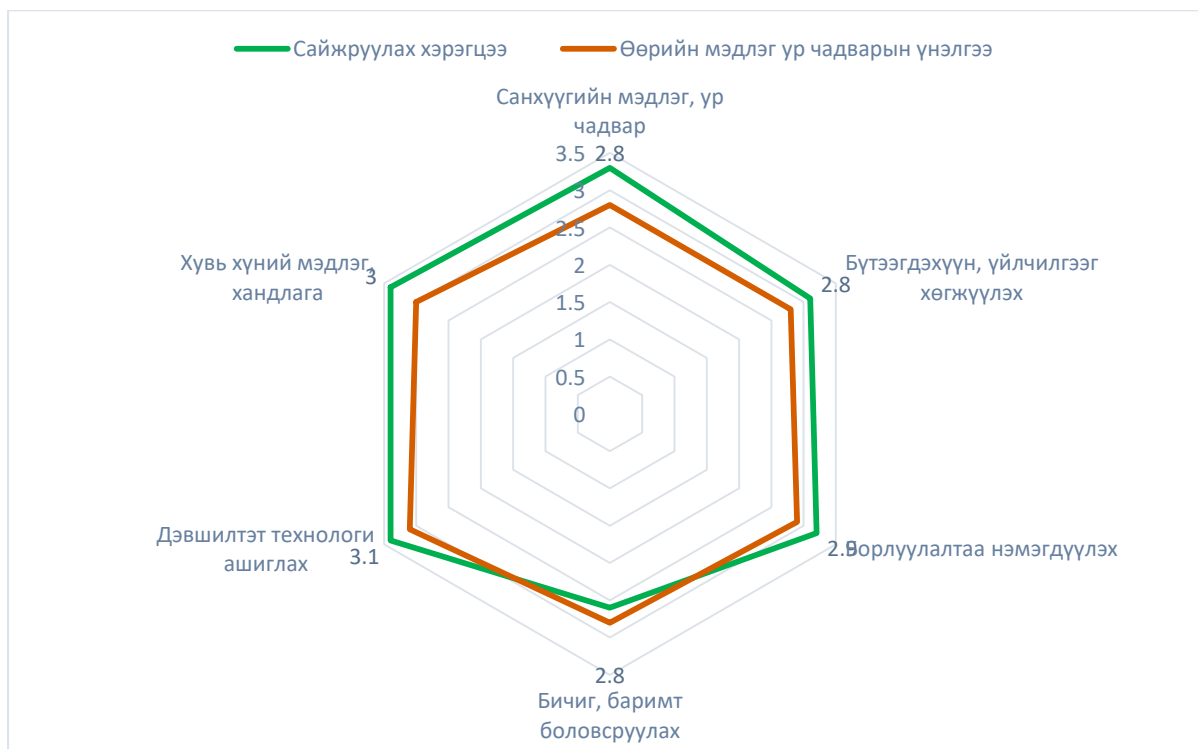
- **Сургалтын үйл ажиллагааны ерөнхий үр дүн**

Сургалтын хэрэгцээг тодорхойлохдоо сургалтын чиглэл, сэдвүүдийг зургаа ангилж, сэдэв бүрийг бизнес эрхлэгчдэд хэрэгцээтэй байгаа эсэхээр нь 1-5 оноогоор² үнэлүүллээ. Түүнчлэн бизнес эрхлэгчид тухайн сэдэв бүрийн хувьд өөрийн мэдлэг, ур чадварын түвшнийг үнэлсэн.

Бизнес эрхлэгчдэд *санхүү, технологи, бичиг баримт боловсруулах* сургалтуудад хамрагдаж, мэдлэгийн түвшнээ нэмэгдүүлэх хэрэгцээ хамгийн өндөр байна. Түүнчлэн борлуулалтаа нэмэгдүүлэх, бүтээгдэхүүн үйлчилгээг хөгжүүлэх, хувь хүний мэдлэг, хандлагыг өөрчлөх чиглэлийн сургалтын хэрэгцээ өндөр хэдий ч, нөгөө талаар энэ талын мэдлэг хангалттай гэж үзэх бизнес эрхлэгчдийн тоо олон байгааг харуулж байна. Мөн хувь хүний мэдлэг хандлагын талаарх өөрсдийн мэдлэгийг хангалттай сайн гэж үнэлсэн байна.

² 1=огт хэрэгцээгүй, 5=хамгийн их хэрэгцээтэй

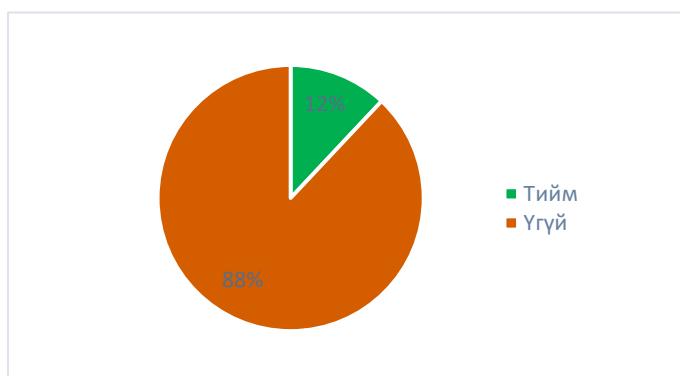
Зураг 10. Сургалтын хэрэгцээ ба тухайн чиглэлийн өөрийн мэдлэгийн түвшин, дундаж оноо



Бичил бизнес эрхлэгчид бизнесээ өргөжүүлж, хөгжүүлэх сонирхолтой ч яг юунаас, хэрхэн эхлэхээ мэддэггүй талаар БЖДБЭ-чидтэй ажилладаг оролцогч талуудын хэлж байв. Тодруулбал хэрэгцээгээ тодорхойлж чаддаггүй, нөгөө талаар сургалт, зөвлөх үйлчилгээ нь үнэ төлбөртэй байдаг байх гэсэн бодолтой байдаг нь ажиглагдсан. Оролцогч талуудын үзэж байгаагаар бизнес эрхлэгчдийг хөгжүүлэхэд ялангуяа бичил, өрхийн үйлдвэрлэл эрхлэгчдийг хөгжүүлэхэд илүү хүчин чармайлт шаардагддаг байна.

Зөвхөн 5 бизнес эрхлэгч тутмын 1 нь сүүлийн 2 жилийн хугацаанд бизнесийн мэдлэгээ дээшлүүлэх сургалтад хамрагдсан байна. Эмэгтэй бизнес эрхлэгчид (22.4%) эрэгтэйчүүдээс (15.2%) арай илүү сургалтад хамрагджээ. Үйл ажиллагааны салбарын хувьд сургалтад хамрагдалтаар төдийлөн ялгаа ажиглагдсангүй.

Зураг 11. Сүүлийн 2 жилд бизнесийн мэдлэгээ Хамрагдсан сургалтын чиглэлийг нэмэгдүүлэх сургалтад хамрагдсан эсэх (%) авч үзвэл:



- Маркетинг
- Бизнес төлөвлөгөө
- Төсөл бичих
- Мэргэжлийн ур чадвараа нэмэгдүүлэх сургалтууд
- Гарааны бизнес эхлэх сургалт, зөвлөгөө
- Санхүүгийн гэх мэт чиглэлийн сургалтуудад гол төлөв хамрагджээ.

Дээрх сургалтууд, БЭСТ хөтөлбөр зэрэг олон улсын байгууллагын хөтөлбөрийн сургалтууд, онлайн, фейсбүүкийн сургалтууд, Дэлхийн зөн болон хөдөлмөр, халамжийн үйлчилгээний төвөөс, нийслэл, дүүргийн ЖДҮҮДТ-ийн сургалтууд, үсчин, бизнес эрхлэгчдийн холбоо зэрэг мэргэжлийн холбоодоос зохион байгуулсан сургалтуудаас авсан байна.

- **Санхүүгийн мэдлэг, ур чадвартай холбоотой сургалтын хэрэгцээ**

Бизнес эрхлэгчид санхүүгийн мэдлэг авах хэрэгцээгээ ач холбогдолтой гэж үнэлсэн ба энэ талаарх мэдлэгээ нэмэгдүүлэх шаардлагатай гэсэн үр дүн гарчээ. *Орлого, зарлагаа тооцох, санхүүгийн бүртгэл хөтлөх арга, зээлийн материал бүрдүүлэх сургалтууд* бизнес эрхлэгчдэд хамгийн их хэрэгцээтэй байна. Мөн мэдлэгийн түвшинтэй нь харьцуулахад *БЖДБЭ-дэд зориулсан санхүүгийн бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ, эрсдэлийн удирдлага* гэсэн сэдвээр мэдлэг олгох шаардлага байна.

Үйлдвэрлэл болон худалдааны салбарынханд *санхүүгээ удирдах арга барилаа сайжруулах, БЖДБЭ-дэд зориулсан санхүүгийн бүтээгдэхүүн, үйлчилгээний мэдээлэл авах* хэрэгцээ илүү их байна. Мөн худалдааны салбарынханд *татварын тайлан гаргах хэрэгцээ* их байхад үйлдвэрлэлийн салбарынханд *НӨАТ төлөгчийн* талаарх мэдээлэл, зөвлөгөө илүү хэрэгцээтэй байна.

Харин оролцогч талууд бизнес эрхлэгчдийг санхүүгийн сахилга батаа сайжруулах, орлого, зарлагаа бүртгэж сурах шаардлагатайг онцолж байв. Үүнийг бизнес эрхлэгчид ч хүлээн зөвшөөрч байгаа ба фокус бүлгийн оролцогчид бараг бүгд хувийн болон бизнесийн данс нь нэг байдаг, үүний хэд нь бизнестээ, хэд нь хувийн зардалдаа

зарцуулагддагийг төдийлөн тооцдоггүй байна. Мөн хуримтлуулах зуршил, эрсдэлээ тооцох зэрэг арга барилд суралцах хэрэгтэй байгаа нь чанарын судалгааны үр дүнгээс харагдлаа.

Хүснэгт 12. Санхүүтэй холбоотой сургалтуудын хэрэгцээ ба энэ талаарх мэдлэгийн өөрийн үнэлгээ, дундаж оноо

№	Сургалтын төрлүүд	Салбар			Ерөнхий дундаж	Мэдлэгийн дундаж үнэлгээ
		Худалдаа	Үйлчилгээ	Үйлдвэрлэл		
1	Орлого, зарлагаа тооцох санхүүгийн бүртгэл хөтлөх аргад суралцах	3.3	4.2	4.3	4.2	3.1
2	Зээлд хамрагдахад тавигдах шаардлага, материал хэрхэн бүрдүүлэх	3.3	4.0	3.9	4.1	2.9
3	Санхүүгийн төлөвлөлт хийх, удирдах	3.2	3.7	3.9	3.9	3.0
4	БЖДБ-үүдэд зориулсан санхүүгийн бүтээгдэхүүн, үйлчилгээний талаарх мэдээлэл	3.1	3.7	3.8	3.9	2.3
5	Бизнес эрхлэхэд төрөөс авдаг татвар, хураамжуудын талаарх цэгцтэй мэдлэг	3.0	3.8	3.7	3.8	2.4
6	Эрсдэлийн удирдлага	3.0	3.6	3.5	3.7	2.5
7	Татварын тайлан гаргах	2.9	3.2	3.1	3.5	2.4
8	НӨАТ-д татвар төлөгчөөр бүртгүүлэх	2.7	3.2	3.6	3.4	2.4
9	НДШ-ийн талаарх мэдлэг, тайлан гаргах	2.7	3.0	3.2	3.3	2.3
10	Бизнес эрхлэгчид хамтран хадгаламж, зээлийн хоршоо байгуулах тухай	2.3	2.6	2.7	2.8	2.3
	Ерөнхий дундаж	3.0	3.5	3.6	3.7	2.6

Тэмдэглэгээ: Хамгийн өндөр оноо=5, Дундаж оноо=3, Хамгийн бага оноо=1

Санхүүгийн сургалтуудын талаас илүү хувийг (53.6%)-ийг Жижиг, дунд үйлдвэрлэлийг дэмжих төвүүдээс, 14.5%-ийг ОУ-ын төсөл хөтөлбөрөөс, 9.8%-ийг банк санхүүгийн байгууллага болон санхүүгийн зөвлөх үйлчилгээгээр мэргэшсэн байгууллагаас, 2.9%-ийг төрийн байгууллагаас тус тус авсан байна. Тиймээс цаашид ЖДҮҮДТ-өөс санхүүгийн чиглэлийн сургалтуудыг давтамжтай өгч байх нь чухал байна.

4.3 Бүтээгдэхүүн үйлчилгээг сайжруулахтай холбоотой сургалтын хэрэгцээ

Бизнес эрхлэгчид бүтээгдэхүүн үйлчилгээгээ сайжруулахтай холбоотой сургалтын хэрэгцээгээ ерөнхийд нь дунд түвшинд үнэлсэн бөгөөд энэ талаарх мэдлэгээ ч мөн дундаж гэж үзжээ. *Бизнесийн менежмент, үйлчилгээний стандарт, зах зээлийн судалгаа, гэрээ хэлэлцээр, бизнесийн стратеги ба үйл ажиллагааны төлөвлөгөөтэй*

холбоотой сургалтууд бизнес эрхлэгчдэд хамгийн их хэрэгцээтэй байна. Мөн мэдлэгийн түвшингээр нь харвал *сав баглаа боодлын шинэчлэлтийн* талаарх мэдлэг дутмаг байна.

Үйлдвэрлэлийн салбарынханд хүний нөөцийн асуудлаас бусад бүх сургалтын хэрэгцээ бусад салбаруудаас өндрөөр үнэлсэн байна. Ялангуяа *бизнесийн менежмент, үйлчилгээний стандарт, зах зээлийн судалгаа* зэрэг сургалтууд чухал хэрэгцээтэй байна. Худалдааны салбарынханд *гэрээ хэлэлцээр* хийхтэй холбоотой асуудлууд, үйлчилгээний салбарынханд *зах зээлээ судлах* асуудлууд илүү хэрэгцээтэй байна.

Бизнес эрхлэгчид *бизнесээ удирдах, гэрээ хэлцэл хийх, үйлчилгээний стандарттай* холбоотой сургалт, *бизнесийн стратеги ба төлөвлөгөө, байгууллагын бодлого, дүрэм журам* зэрэг байгууллагын бичиг, баримттай холбоотой сургалтуудыг илүү сонирхож байна.

Хүснэгт 13. Бүтээгдэхүүн үйлчилгээтэй холбоотой сургалтуудын хэрэгцээ ба энэ талаарх мэдлэгийн өөрийн үнэлгээ, дундаж оноо

№	Сургалтын төрлүүд	Салбар			Ерөнхий дундаж	Мэдлэгийн үнэлгээ
		Худалдаа	Үйлчилгээ	Үйлдвэрлэл		
1	Бизнесээ удирдан, зохион байгуулах, менежмент	2.9	3.7	4.0	3.8	3.1
2	Үйлчилгээний стандартын талаарх мэдлэг, ойлголт	2.9	3.7	4.0	3.8	3.0
3	Зах зээлийн судалгааны талаарх ойлголт	2.9	3.8	3.8	3.7	2.9
4	Гэрээ, хэлэлцээрийн ач холбогдол, нөхцөл, ур чадвараа нэмэгдүүлэх	3.0	3.7	3.6	3.7	2.9
5	Бизнесийн стратеги, үйл ажиллагааны төлөвлөлтийг боловсруулах, сайжруулах	2.7	3.6	3.7	3.5	2.9
6	Байгууллагын бодлого, дүрэм журмыг боловсруулах	2.6	3.4	3.6	3.4	2.9
7	Хүний нөөцөө удирдан, зохион байгуулах (ажилд авах, сургах, чиглүүлэх)	2.7	3.5	3.3	3.4	3.0
8	Сав, баглаа боодлын шинэчлэлт	2.6	2.3	3.6	3.1	2.7
	Ерөнхий дундаж	2.6	3.2	3.4	3.3	2.9

Бүтээгдэхүүн үйлчилгээгээ сайжруулахтай холбоотой сургалтуудын 60.1%-ийг Жижиг, дунд үйлдвэрлэлийг дэмжих төвүүдээс, 11.6%-ийг энэ чиглэлээр мэргэшсэн байгууллагуудаас, 10.1%-ийг ОУ-ын төсөл хөтөлбөрөөс, 4.7%-ийг төрийн байгууллагаас, 4%-ийг банк санхүүгийн байгууллагаас авч байжээ.

4.4 Борлуулалтаа нэмэгдүүлэхэд чиглэсэн сургалтын хэрэгцээ

Бизнес эрхлэгчид борлуулалтаа нэмэгдүүлэхтэй холбоотой сургалтын хэрэгцээгээ ерөнхийд нь дунд түвшинд үнэлсэн бөгөөд энэ талаарх мэдлэгээ ч мөн дундаж гэж үзжээ. *Үйлчилгээний соёл, стандартын талаарх мэдлэгээ сайн гэж үнэлсэн ч энэ талаарх мэдлэгээ ахиулах нь хамгийн их хэрэгцээтэй байсаар байна. Түүнчлэн фейсбүүк зэрэг нийгмийн сүлжээгээр бүтээгдэхүүнээ борлуулах, маркетинг хийх, сурталчлах, бүтээгдэхүүний зураг авалт хийж байршуулах* зэрэг сургалтуудын хэрэгцээ их байна. Цаашлаад онлайн платформд суурилсан дэлгүүрүүдэд бүтээгдэхүүнээ байршуулах мэдээлэл шаардлагатай байгаа нь мэдлэгийн өөрийн үнэлгээнээс нь харагдаж байна.

Үйлдвэрлэл эрхлэгчид *үйлчилгээний соёл, маркетингийн аргууд, хэрэглэгчээ халамжлах* талаар мэдээлэл авах сонирхол их байна. Эндээс үйлдвэрлэлийн салбарын бизнес эрхлэгчид бүтээгдэхүүнээ сурталчлах, үйлчлүүлэгчидтэй харилцах, халамжлах зэрэг борлуулалтын софт ур чадваруудыг эзэмших хэрэгцээ өндөр байхад худалдааны салбарынханд бүтээгдэхүүний зураг авалтыг хийх, сошиал сувгаар борлуулах ур чадвараа өсгөх хэрэгцээ их байна.

Бизнес эрхлэгчид *фейсбүүк хуудас нээх, түүгээр борлуулалт хийх мэдлэг, ур чадвараа нэмэгдүүлэх, үйлчилгээний соёл, стандартын талаарх мэдлэг, ойлголтоо нэмэгдүүлэх* сургалтуудыг илүү сонирхож байна.

Фокус группын судалгааны үр дүнгээс харвал бүтээгдэхүүнээ онлайнаар борлуулахдаа бизнес эрхлэгчдийн зарим нь сошиал хуудсаараа бүтээгдэхүүнээ борлуулах сонирхолтой байхад зарим нь онлайн дэлгүүрүүдээр борлуулах сонирхол байна. Гэвч сүлжээ дэлгүүр болон онлайн дэлгүүрийн ашгийн хувь өндөр байдаг нь үнийг өсгөж, бүтээгдэхүүний худалдан авалтад нөлөөлдөг. Бизнес эрхлэгчдийн бараа, бүтээгдэхүүнийг онлайнаар борлуулахад дэмжлэг үзүүлэх шаардлагатай.

Үүнийг Ард шопын төлөөлөлтэй хийсэн ярилцлагаар жишээлэн үзвэл БЖДБЭ-дэд зориулсан тусгай нөхцөл байдаггүй, бүтээгдэхүүнээ борлуулахаар төлөвлөж байгаа бизнес эрхлэгчид 3 төрлийн багцаас сонгодог аж. Гэхдээ БЖДБЭ-чид олноор бүтээгдэхүүнээ байршуулах бол энэ талаар удирдлагуудтай ярилцах боломжтой гэдгээ илэрхийлсэн. Нөгөө талаар хямд үнэтэй бүтээгдэхүүн үйлчилгээг үйлчлүүлэгчдэд хүргэхийн тулд “Монголд үйлдвэрлэв” зэрэг үйлдвэрийн үнээр борлуулдаг нэгдсэн төвүүдийг бий болгох, эсвэл хэд хэдэн бизнес эрхлэгчид хамтран олон цэгүүдэд лангуу түрээслэх боломжтой байх нь борлуулалтад илүү үр нөлөөтэй гэж үзэж байна.

Үйлчилгээний салбарынханд мөн ахуйн үйлчилгээ шиг нэгдсэн зохион байгуулалттай цэгүүд бий болгох, үүнийг дэмжих нь чухал байгааг илэрхийлж байв.

Хүснэгт 14. Борлуулалттай холбоотой сургалтуудын хэрэгцээ ба энэ талаарх мэдлэгийн өөрийн үнэлгээ, дундаж оноо

№	Сургалтын сэдвүүд	Салбар			Ерөнхий дундаж	Мэдлэгийн үнэлгээ
		Худалдаа	Үйлчилгээ	Үйлдвэрлэл		
1	Үйлчилгээний соёл, стандартын талаарх мэдлэг, ойлголтоо нэмэгдүүлэх	3.38	3.45	3.73	3.46	3.42
2	Фейсбүүк хуудас нээх, түүгээр борлуулалт хийх мэдлэг, үр чадвараа нэмэгдүүлэх	3.57	3.12	3.38	3.43	3.34
3	Маркетинг хийх аргачлалууд, бүтээгдэхүүнээ сурталчлах үр чадвар	3.51	3.12	3.50	3.42	3.17
4	Хэрэглэгчээ халамжлах арга барилд суралцах	3.32	3.32	3.46	3.34	3.42
5	Бүтээгдэхүүний зураг авалт, байршуулалт	3.44	2.89	3.40	3.30	3.25
6	Түгээлт, хүргэлтийн үйлчилгээний талаарх мэдлэг, ойлголт нэмэгдүүлж, туршлага судлах	3.14	2.06	3.25	2.91	3.06
7	Онлайн платформд суурилсан дэлгүүрүүдэд бүтээгдэхүүнээ байршуулах боломжийн талаар судлах	3.10	2.03	2.98	2.83	2.71
Ерөнхий дундаж		3.10	2.63	3.18	3.01	3.07

Борлуулалттай холбоотой сургалтыг бизнес эрхлэгчид 52.2%-ийг Жижиг, дунд үйлдвэрлэлийг дэмжих төвүүдээс 10.5%-ийг онлайн худалдааны сайтын төлөөллөөс, 9.1%-ийг ОУ-ын төсөл хөтөлбөрөөс, 8.7%-ийг маркетингийн зөвлөх үйлчилгээгээр мэргэшсэн байгууллага, ментороос, 4.3%-ийг маркетингийн багшаас, сүлжээ дэлгүүр болон холбогдох төрийн байгууллагаас тус бүр 3.3%-ийг, үлдсэн 8.7% нь мэдэхгүй юм уу хаанаас ч байсан болно гэж хариулсан.

4.5 Бичиг, баримт боловсруулахтай холбоотой сургалтын хэрэгцээ

Бизнес эрхлэгчид бичиг баримт боловсруулахтай холбоотой сургалтын хэрэгцээ болон мэдлэгээ ерөнхийд нь дундаас доогуур гэж үнэлжээ. Энэ төрлийн сургалтуудаас *төсөл бичих, санаагаа бизнесийн төсөл болгож боловсруулах* хэрэгцээ бизнес эрхлэгчдэд хамгийн их байна. Бичиг баримт боловсруулахтай холбоотой сургалтууд худалдааны салбарынханд илүү хэрэгцээтэй байгаа бол үйлдвэрлэл, үйлчилгээний салбарынханд төсөл бичихээс бусад сэдэв тийм ч хэрэгцээтэй биш байна.

Хүснэгт 15. Бичиг, баримт боловсруулахтай холбоотой сургалтуудын хэрэгцээ ба энэ талаарх мэдлэгийн өөрийн үнэлгээ, дундаж оноо

#	Сургалтын сэдвүүд	Салбар			Ерөнхий дундаж	Мэдлэгийн үнэлгээ
		Худалдаа	Үйлчилгээ	Үйлдвэрлэл		
1	Төсөл хэрхэн бичих, бизнес санаагаа төсөл болгон буулгах	3.56	3.12	3.23	3.40	2.85
2	Оюуны өмчтэй холбоотой мэдлэг (лиценз г.м)	3.24	2.78	2.54	3.01	2.57
3	Аж ахуйн нэгжээр улсын бүртгэлд бүртгүүлэхтэй холбоотой мэдээллүүд	3.09	2.65	2.90	2.95	2.82
4	Худалдан авах ажиллагаа, тендертэй холбоотой мэдлэг, ойлголт	3.01	2.86	2.85	2.95	2.53
	Ерөнхий дундаж	2.86	2.46	2.53	2.71	2.57

Бичиг баримт боловсруулахтай холбоотой сургалтыг бизнес эрхлэгчид эрхлэгчид 57.6%-ийг жижиг, дунд үйлдвэрлэлийг дэмжих төвүүдээс, 12.7%-ийг холбогдох төрийн байгууллагаас, 12.3%-ийг энэ чиглэлийн зөвлөх үйлчилгээгээр мэргэшсэн байгууллага, ментороос, 10.1%-ийг ОУ-ын төсөл хөтөлбөрөөс, үлдсэн 7.2% нь мэдэхгүй эсвэл энэ чиглэлийн сургалт шаардлагагүй гэсэн хариулт өгсөн байна.

4.6 Дэвшилтэт технологи ашиглахтай холбоотой сургалтын хэрэгцээ

Бизнес эрхлэгчдэд дэвшилтэт технологи ашиглахтай холбоотой сургалтын хэрэгцээ нэлээд байгаа ч тэд өөрсдийгөө энэ талаар тодорхой хэмжээний (дундаас дээгүүр) мэдлэгтэй гэж үнэлжээ. Бизнес эрхлэгчид нийт 10 төрлийн сургалтаас ихэнхийг нь чухал хэрэгцээтэй гэжээ. Ялангуяа *бизнесийн үйл ажиллагаатайгаа холбоотой шинэ тоног, төхөөрөмж ашиглаж сурах, интернэт орчноос хүссэн мэдээллээ хайж олох, ашиглаж сурах* хэрэгцээ өндөр байна. Бизнес эрхлэгчдийн энэ талаарх мэдлэгийн өөрийн үнэлгээний түвшинтэй харьцуулахад *компьютер дээр ажиллах, тэр дундаа энгийн хэрэглээний программууд, фотошоп зэрэг холбогдох мэргэжлийн программууд* дээр ажиллаж сурах шаардлага байна.

Үйл ажиллагаатай нь холбоотой *шинэ технологи ашиглаж сурах* хэрэгцээ худалдаа болон үйлчилгээний салбарынханд, *интернэтээс мэдээлэл хайх, төрийн үйлчилгээг цахимаар авах, төлбөр тооцооны дэвшилтэт технологийг үйл ажиллагаандаа нэвтрүүлэх* хэрэгцээ үйлчилгээ болон үйлдвэрлэлийн салбарынханд илүү чухал байна. Мөн үйлдвэрлэлийн салбарынханд *и-мэйл бичих* хэрэгцээ их байдаг нь

үйлчлүүлэгчдтэй харилцах, захиалга авах ажлууд илүү албан шинжтэй байх шаардлага тулгардгийг харуулж байна.

Чанарын судалгааны үр дүнгээс үзвэл төлбөр тооцооны дэвшилтэт технологи ашиглах хэрэгцээ их байдаг. Бэлэн мөнгөөр тооцоо хийдэг үйлчлүүлэгч ховор болсон. Гэвч пос машин авахад үнэтэй, шаардлага өндөртэй, шимтгэл авдаг учраас худалдааны салбараас бусад үйлдвэрлэл, үйлчилгээний салбарынхан авч ашиглах боломж хомс байдаг байна. Нөгөөтээгүүр утаснаас шууд гүйлгээ хийхэд өөрийн хувийн данс байдаг тул орлого, зарлагаа ялгахад хүндрэл учирдаг. Тиймээс эдгээр бизнес эрхлэгчдэд үйл ажиллагаанд нь тохирсон төлбөрийн системийг судалж, санал болгох, үйл ажиллагаанд нь нэвтрүүлэх шаардлага үүсэж байна.

Хүснэгт 16. Дэвшилтэт технологи ашиглахтай холбоотой сургалтын сэдвийн хэрэгцээ, дундаж оноо

№	Сургалтын сэдвүүд	Салбар			Ерөнхий дундаж	Мэдлэгийн үнэлгээ
		Худалдаа	Үйлчилгээ	Үйлдвэрлэл		
1	Өөрийн үйл ажиллагаатай холбоотой шинэ тоног төхөөрөмжийг судалж, ашиглаж сурах	3.4	4.5	4.0	4.1	3.5
2	Компьютер, гар утас зэргээр дамжуулан интернэтээс хүссэн мэдээ, мэдээллээ хайж, олж авах эх сурвалж нэмэгдүүлэх, ашиглаж сурах	3.2	4.2	4.0	4.0	3.7
3	Онлайн болон цахимаар төрийн үйлчилгээг авах	3.1	4.0	4.0	3.8	3.4
4	Компьютер дээр энгийн хэрэглээний программ дээр ажиллаж сурах	3.1	3.9	3.8	3.8	3.3
5	Компьютер дээр фотошоп зэрэг өөрийн ажил, мэргэжлийн программ дээр ажиллаж сурах	3.1	3.8	3.7	3.7	2.8
6	Интернэт банк ашиглах	3.0	3.8	3.6	3.6	3.9
7	И-мэйл бичиж, ашиглаж сурах	2.9	3.7	4.0	3.6	3.4
8	Төлбөр тооцоо хийх дэвшилтэт технологийг өөрийн бизнесийн үйл ажиллагаандаа нэвтрүүлэх (QR код, онлайн төлбөр төлөх хэрэгслүүд)	2.8	4.0	3.8	3.6	3.5
9	Онлайнаар цахим худалдааны сайтаас өөрөө захиалга хийж, хэрэгцээт зүйлсээ авах	2.8	3.9	3.7	3.5	3.4

10	Аппликейшнд суурилсан онлайн зээлийн үйлчилгээнд хамрагдаж, ашиглах	2.6	3.4	3.1	3.2	3.1
Ерөнхий дундаж		3.0	3.9	3.8	3.7	3.4

Дэвшилтэт технологи ашиглахтай холбоотой сургалтыг бизнес эрхлэгчид эрхлэгчид 47.1%-ийг Жижиг, дунд үйлдвэрлэлийг дэмжих төвүүдээс, 19.6%-ийг IT-гийн компаниас, 12.7%-ийг энэ чиглэлийн зөвлөх үйлчилгээгээр мэргэшсэн байгууллага, ментороос, 7.2%-ийг ОУ-ын төсөл хөтөлбөрөөс, 5.1%-ийг банк, санхүүгийн байгууллагаас, үлдсэн 8.3% нь мэдэхгүй эсвэл энэ чиглэлийн сургалт шаардлагагүй гэсэн хариулт өгсөн байна.

4.7 Хувь хүний хөгжлийн сургалтын хэрэгцээ

Бизнес эрхлэгчид хувь хүний хөгжлийн талаарх сургалтын хэрэгцээгээ ерөнхийд нь дундаж түвшинд үнэлсэн ч энэ талаарх мэдлэгийн түвшингээ хангалттай сайн гэж үзэж байна. Үүнийг сэдэв тус бүрээр нь задлан харвал зарим хэсэг нь мэдлэгийн түвшнээ хангалттай сайн гэж үзэж байхад нөгөө хэсэг нь эдгээр сэдвийн талаарх мэдлэгээ нэмэгдүүлэх хүсэлтэй байна. Ялангуяа *өөртөө итгэх итгэл, харилцааны ур чадвар, танилын хүрээллээ тэлэх, хамтран ажиллах болон ажил-амьдралыг тэнцвэржүүлэх* чиглэлийн сургалтын хэрэгцээ өндөр байна дүгнэж болно. Худалдааны салбарын бизнес эрхлэгчид хувь хүний хөгжилтэй холбоотой бүх сургалтын хэрэгцээг үйлдвэрлэл, үйлчилгээний салбарынхнаас өндрөөр үнэлжээ.

Бизнес эрхлэгчдэд өөрийгөө илэрхийлэх ур чадвар чухал байдаг нь оролцогч талуудтай хийсэн ярилцлагаас харагдсан. Ялангуяа банк болон төслийн зээл авахад бичсэн төслөө хамгаалах, ямар ач холбогдол, үр дүнтэйг ятган үнэмшүүлэх, банканд өөрийн материал, нотолгоог мөн хамгаалах ур чадварууд дутагддагийг хорооны засаг дарга болон ЖДҮҮДТ-ийн төлөөллүүдтэй хийсэн ярилцлагад дурдаж байв.

Хүснэгт 17. Хувь хүний хөгжилтэй холбоотой сургалтын сэдвийн хэрэгцээ, дундаж оноо

№	Сургалтын сэдвүүд	Худалдаа	Үйлчилгээ	Үйлдвэрлэл	Ерөнхий дундаж	Мэдлэгийн үнэлгээ
1	Өөртөө итгэх итгэл, харилцааны ур чадвар	3.5	4.3	4.1	4.0	4.1
2	Танилын хүрээг өргөжүүлэх, хамтран ажиллах	3.5	4.4	4.1	4.0	3.9
3	Ажил-Амьдралыг тэнцвэржүүлэх	3.4	4.2	4.0	3.9	3.9

4	Сэтгэцийн эрүүл мэнд/ стресс менежмент	3.0	3.8	3.6	3.4	3.6
5	Жендер/Гэр бүлийн хүчирхийлэл	2.5	3.2	2.9	2.9	3.4
Ерөнхий дундаж		2.8	3.4	3.3	3.2	3.5

Хувь хүний хөгжилтэй холбоотой сургалтыг бизнес эрхлэгчид эрхлэгчид 41.3%-ийг Жижиг, дунд үйлдвэрлэлийг дэмжих төвүүдээс, 20.7%-ийг энэ чиглэлийн зөвлөх үйлчилгээгээр мэргэшсэн байгууллага, ментороос, 11.6%-ийг эрүүл мэндийн ажилтан, эмчээс, 10.1%-ийг холбогдох төрийн байгууллагаас, 7.2%-ийг Олон улсын төсөл хөтөлбөрөөс, үлдсэн 9.1% нь мэдэхгүй эсвэл энэ чиглэлийн сургалт шаардлагагүй гэж хариулжээ.

4.8 Сургалтын зохион байгуулалт

Дээрх сургалтуудыг ямар хэлбэрээр, хэзээ авбал тохиромжтой талаар бизнес эрхлэгчдээс тодрууллаа. Сургалтыг харилцан яриа хэлбэрээр зохион байгуулж, үндсэн ойлголтыг таниулсны дараа танилцах, туршлага солилцох аялал, эсвэл дадлага хийх замаар бодит оролцоонд тулгуурлан зохион байгуулах нь илүү үр дүнтэй байна. Худалдаа, үйлчилгээний салбарынхан харилцан яриа хэлбэрээр, үйлдвэрлэлийн салбарынхан практик хэлбэрээр сургалтыг авахыг хүсэж байгаа нь тэдний үйл ажиллагааны онцлогтой шууд холбоотой нь ажиглагдлаа. Бизнесийн эрхлэгчдийн 50% нь танхимаар, 25% нь танхим ба цахим хосолсон хэлбэрээр, үлдсэн 25% нь онлайнаар сургалт авахыг илүүд үзэж байна. Сургалт, зөвлөгөөг утас болон фейсбүүк группээр дамжуулан авах нь илүү хурдан, хүртээмжтэй байхаар байна. Бизнес эрхлэгчид утсаар мэдээлэл авах, фейсбүүкийн групп болон бизнес инкубатор төвөөрөө дамжуулан мэдээлэл авахыг хүсэж байна.

Оролцогч талууд болох хороон засаг дарга, жижиг дунд үйлдвэрлэлийг дэмжих төвийн ажилтнууд бизнес эрхлэгчдэд зориулсан сургалтууд олноор хийгддэг ч ирцийн хувьд хангалтгүй байдаг талаар ярьж байв. Иймд ирцийг нэмэгдүүлэх тохиромжтой арга хэмжээг авах шаардлагатай байна.

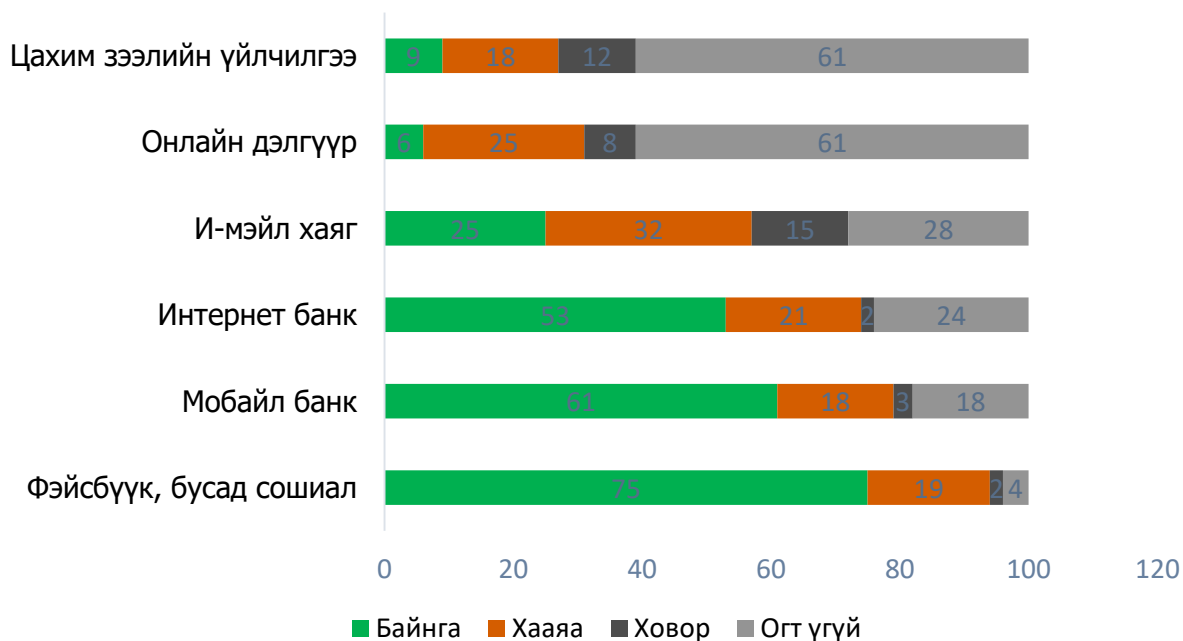
Сургалтын хэрэгцээ нь тухайн сэдвийн талаарх мэдлэг, ойлголт өгөхөөс гадна түүнийг тэдний бизнест хэвшүүлэх, дадал болгох нь илүү үр дүнтэй, хэрэгцээтэй ажил болох нь харагдаж байна. Тиймээс сургалт, менторын үйл ажиллагааг өөрсдийн бизнест нь суурилсан, жишээлсэн байдлаар зохион байгуулбал илүү үр дүнтэй болох магадлалтай.

4.9 Дижитал, технологийн дэмжлэгийн хэрэгцээ

Тайлангийн энэ хэсэгт бизнес эрхлэгчдийн дижитал технологийн эзэмшилт, хэрэглээ болон дижитал технологийг үйл ажиллагаандаа ашигласан байдлыг тодруулсан. Бизнесийн үйл ажиллагааг өргөжүүлж, тогтвортой авч явахын тулд эдүгээ цагт өргөнөөр нэвтэрч буй дижитал, технологийн хэрэгцээ маш өндөр байгаа ба цаашид ч өргөжсөөр байна.

Бизнес эрхлэгчдийн 76.1% нь дата, интернэтийг, 71% нь фейсбүүк болон бусад нийгмийн сүлжээг, 54.3% нь мобайл банкныг, 49.3% нь интернэт банкныг тогтмол ашигладаг байна. Харин онлайн дэлгүүр, цахим зээлийн үйлчилгээ, и-мэйл хаяг ашиглах байдал бизнес эрхлэгчдийн дунд харьцангуй бага байна. Эндээс бизнес эрхлэгчид өдөр тутамд шаардлагатай технологийг ашиглаж байгаа ч сүүлийн үед нэвтэрч байгаа дижитал хэрэглээний боломжуудын талаар төдийлөн мэдэхгүй байна хэмээн дүгнэж болохоор байна.

Зураг 12. Дижитал, технологийн үйлчилгээг тогтмол ашигладаг байдал, %



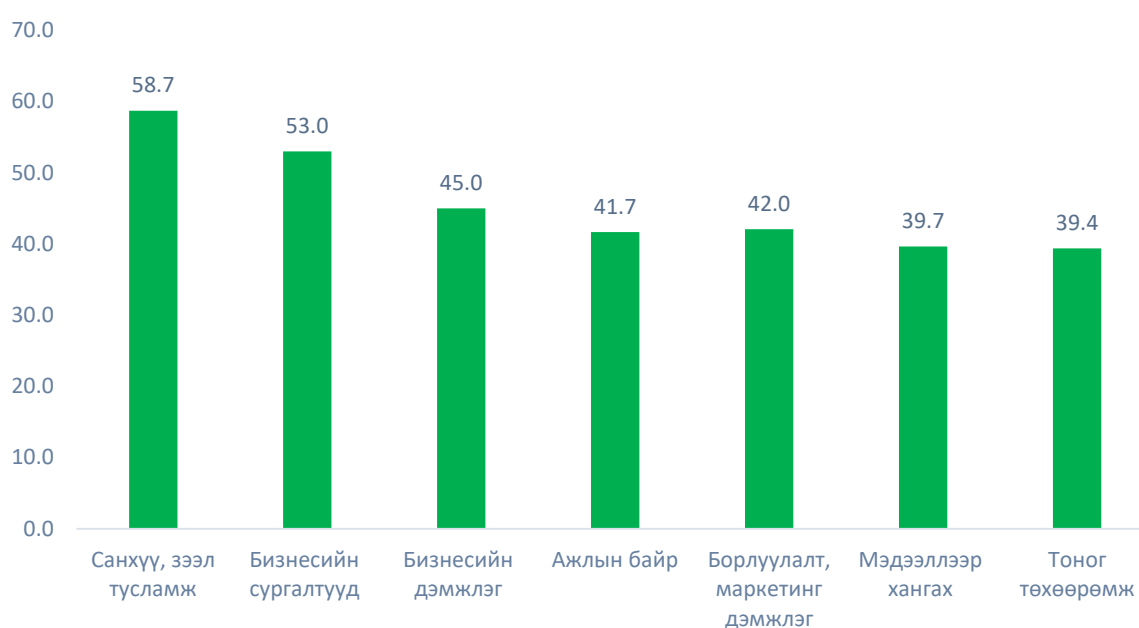
Дижитал, технологийн үйлчилгээг ашиглаж буй байдлыг үйл ажиллагааны төрлөөр авч үзвэл интернэт, фейсбүүк ашигласан байдал төстэй байгаа ч үйлдвэрлэлийн салбарынхан үйлчилгээ, худалдааны салбарынхантай харьцуулахад интернэт банкны ашиглалт бага байна. Мөн худалдааны бизнес эрхлэгчид цахим зээлийн үйлчилгээ, онлайн дэлгүүрийг бусад бизнесийн төрлөөс илүү ашигладаг ч эдгээр бизнес эрхлэгчийн зөвхөн 23% нь л онлайн дэлгүүрээр бүтээгдэхүүнээ борлуулдаг байна.

Бизнес эрхлэгчдийн дижитал, технологийн дэмжлэгийн хэрэгцээг харвал хэдий төхөөрөмж байгаа ч үүнийг үйл ажиллагаагаа өргөжүүлэх, өдөр тутмын ажлаа хялбарчлах гэх мэт үр өгөөжтэй байдлаар ашиглах мэдлэг, мэдээлэл, туршлага байхгүй нь харагдаж байна. Орчин үеийн дижитал технологийн хөгжил болон COVID-19 цар тахлын улмаас үүсэж буй энэхүү нөхцөлд техник, технологийг бизнесийн үйл ажиллагаандаа ухаалгаар ашиглах нь нэн чухал олгох ёстой чадвар юм.

5 ДҮГНЭЛТ, САНАЛ, ЗӨВЛӨМЖ

Тайлангийн энэ хэсэгт бизнес инкубаторын төвөөс бизнес эрхлэгчдийн авахыг хүсэж байгаа үйл ажиллагааны чиглэл болон бизнес эрхлэгчдэд чиглэсэн үйл ажиллагааг хөгжүүлэх саналуудыг авч үзсэн. Бизнес инкубаторын төвийг цаашид *сургалт өгөх, санхүү, зээл тусламж, бизнесийн дэмжлэг* гэсэн үйл ажиллагааг тогтмол явуулдаг байхыг бизнес эрхлэгчид хүсэж байна.

Зураг 13. Цаашид тогтмол зохион байгуулах шаарлагатай үйл ажиллагаа, эрэмбээр, тоо



Бизнес эрхлэгчид цаашдын үйл ажиллагааны талаар мэдэхгүй байх хандлага их байсан.

Бизнес эрхлэгчдийн хувьд ажлын байр нь маш чухал ба зөв байршлыг олох, түрээсийг багасгах, хамтран байрших гэх мэт саналуудыг дурдсан. Мөн хөрөнгийн эргэлтэд дэмжлэг үзүүлэх, зээл авахад туслах, хадгаламж зээлийн хоршоо нээх гэх шийдлүүдийг ярилцсан байна. Техник болон борлуулалтын хувьд бараа бүтээгдэхүүнийг цахимаар худалдаалах талаар сургалт олгох, шийдлүүд санал болгохыг чухалчлан дурдсан.

Хүснэгт 18. Бизнес инкубатор төвийн үйл ажиллагааны талаар гарсан гол санаа

Санхүү	Бүтээгдэхүүн борлуулалт
<ol style="list-style-type: none"> 1. Ашигтай байрлалд бизнес эрхлэгчдийг зуучлах 2. Бизнес эрхлэх боломжтой ажлын байрыг нэмэгдүүлэх 3. Бизнесийн үйл ажиллагааг өргөжүүлэхэд санхүүгийн дэмжлэг, туслалцаа үзүүлэх 4. Эргэлтийн хөрөнгөтэй болоход дэмжих 5. Бизнесийг дэмжих хамтын ажиллагааг явуулах (зээл олгох) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Бизнес эрхлэгчдэд чиглэсэн санхүү, дижитал технологи эзэмшүүлэх чиглэлийн сургалт явуулах (Цахимаар) 2. Олон сонголттой байх тусам борлуулалт нэмэгддэг 3. Зах зээлд бүтээгдэхүүн борлуулах суваг, лангууг нэмэгдүүлэх, зуучлах

Хэрэгцээ тодорхойлох судалгааны тоон болон чанарын мэдээлэлд үндэслэн төслийн цаашид тогтвортой хөгжлийг хангах дараах үйл ажиллагаануудыг зохион байгуулах шаардлагатай хэмээн үзэж байна. Үүнд:

Тогтвортой, үе шаттайгаар бизнес эрхлэгчдийн хэрэгцээнд тохирсон сургалт олгох. Судалгаанд хамрагдсан бизнес эрхлэгчид өөрсдийн үйл ажиллагааг сайжруулахад хэрэг болох сургалтууд, үр чадвар хөгжүүлэх арга хэмжээг авч хэрэгжүүлэх хүсэлтэй байна. Үүнээс хамгийн их дурдагдсан менторинг буюу бизнес бүрийн онцлог, бүтэц өөр байдаг тул бизнес эрхлэгчид ганцаарчилсан байдлаар эсвэл бүлгээр нарийн зөвлөгөө авч ажиллах хэрэгцээ байна. Сургалтын сэдвүүдийг хамгийн чухлаас эрэмбэлбэл: *санхүүгийн ерөнхий мэдлэг, зээлийн баримт бичиг бүрдүүлэлт, орлого зарлагын бүртгэл, төсөл бичих болон хэрэгжүүлэх сэдвүүд* байна. Мөн хувь хүний хөгжлийн сургалтууд, цахимаар бизнесээ эрхлэх, өдөр тутмын зарим үйл ажиллагааг автоматжуулах гэх мэт боломжуудыг тодорхойлж, үүний дагуу сургалт олгох хэрэгцээ бүхий л түвшний бизнес эрхлэгчдэд байна.

Бизнес эрхлэгчид хоорондоо туршлага солилцох үйл ажиллагааг зохион байгуулах. Бизнес эрхлэгчид хоорондоо туршлагаа хуваалцах хүсэлтэй ч нетворкинг хийх, ойролцоо бизнес эрхэлдэг хүмүүстэй танилцах, туршлага солилцох үйл ажиллагаа зохион байгуулагддаггүй. Иймээс сургалтад хамрагдаж, сургалтын мэдлэгээ үйл ажиллагаа дээрээ туршсан, олон жил үйл ажиллагаа явуулсан бизнес эрхлэгчид болон шинээр бизнесээ эрхэлж буй бизнес эрхлэгчдийн дунд туршлага солилцох үйл ажиллагаа зохион байгуулах эсвэл сургалтын хөтөлбөртөө багтаах хэрэгтэй. Туршлага солилцох арга хэмжээ зохион байгуулснаар амжилттай арга барил, тулгамдах магадлалтай эрсдэлүүдээс сэргийлэх, хамтарч ажиллах сонирхол нэмэгдэнэ. Энэ хүрээнд бизнесийг төрлөөр нь ангилж, мэдээлэл солилцох, хамтын ажиллагааны системийг бий болгох боломжтой.

Хөнгөлөлттэй зээл, санхүүгийн тусламж авах боломжийг нэмэгдүүлэх, дэмжлэг үзүүлэх. Бизнес эрхлэгчдийн томоохон асуудлуудын нэг бол зээл, санхүүгийн дэмжлэг авах шаардлага байдаг. Бизнес эрхлэгчдийн нэлээд хувь нь хөнгөлөлттэй зээл авах, хөрөнгө оруулагчтай холбогдох хүсэлтэй байсан. Бизнес эрхлэгчдэд санхүүгийн дэмжлэгийг хүртээмжтэй болгох нэг алхам бол арилжааны банк, ББСБ-уудаас олгож байгаа зээлийн шалгуурыг БЖДБЭ-д чиглэсэн байдлаар бууруулах шаардлага байна. Үүний дараа бизнесийн салбар, онцлогоос хамаарч зээл, хөрөнгө оруулалт хийх банк, байгууллагуудтай холбож ажиллавал зохистой.

Борлуулалт, маркетингийн сургалт, дадлагажуулах ажил, үйл ажиллагааг сайжруулахад дэмжих. Борлуулалт, маркетингийн онлайн сувгуудыг нэмэгдүүлэх нь жижиг бизнесүүдийг өргөжин хөгжихөд чухал үүрэгтэй. Мөн шууд борлуулалтын суваг болох зах, худалдааны төвүүдээр дамжуулан борлуулах сувгийг нэмэгдүүлэх, мөн хамтран үйлдвэрийн үнээр борлуулж болох нэгдсэн худалдааны цэгүүдийг байгуулах.

Бичил, жижиг бизнест чиглэсэн мэдээллээр тогтмол хангах. Шинэ төсөл хөтөлбөр, сургалт, ЖДҮ-тэй холбоотой аливаа зарлал боломжуудыг тэр даруй бизнес эрхлэгчдэд тогтмол хүргэх хэрэгтэй. Үүнд фейсбүүк бүлгэмүүдийг ашиглах, утсаар мэдээлэл түгээх аргуудыг ашиглах нь хамгийн тохиромжтой байна

Судалгааны үр дүн, олдворуудад үндэслэн дараах санал, зөвлөмжүүдийг боловсруулав.

Ерөнхий санал зөвлөмжүүд	Тодорхой зөвлөмжүүд
Бизнесийн удирдлага, зохион байгуулалтын хэрэгцээг хангах зөвлөмж	
Бизнесүүдийг борлуулалтын орлогоо нэмэгдүүлэхэд шаардлагатай мэдлэг, ур чадвараар хангах	Бизнесийн нягтлах бодох бүртгэлийг сайжруулахад чиглэсэн сургалт, менторын үйлчилгээг зохион байгуулах. Жишээлбэл, хуримтлал үүсгэх талаар мөн банк, санхүүгийн байгууллага, төр, олон улсын байгууллагаас өгч буй санхүүгийн дэмжлэгийн талаар мэдээлэл өгөх
	Орлогоо нэмэгдүүлэх, тогтвортой бизнесийг бий болгохын тулд бизнес төлөвлөлт, төсөвлөлт, цахим технологи, суваг ашиглах ур чадварыг нэмэгдүүлэх сургалт зохион байгуулах
Санхүүгийн хэрэгцээг хангах зөвлөмж	
Бизнес эрхлэгчдийн санхүүгийн боловсролыг дээшлүүлэх, ялангуяа төрөөс үзүүлж буй дэмжлэгээс хоцрох магадлалтай бүртгэлгүй, мэдээлэл авах боломж бага, барьцаа хөрөнгө муутай бизнес эрхлэгчдийг чиглэх	БЖДБЭ-ийн хувьд санхүү, зээлийн талаарх мэдлэг дутмаг байдгаас шалтгаалан ихэнх оролцогчдын өмнөх зээлийн түүх нь <i>"банкны найдваргүй зээлдэгч буюу хар жагсаалтад"</i> орсон талаар оролцогчид тэмдэглэсэн. Тиймээс энэхүү төслийн үр шим хүртэгчдийг бизнесээ сэргээхэд шаардлагатай нөхцөл байдлыг бүрдүүлэх арга хэмжээ авах нь ялангуяа дэлхий дахиныг хамарсан цар тахлын үед ач холбогдолтой байна.
	БЖДБЭ-ийн хувьд банкны зээлд хамрагдахад нэн тэргүүнд тулгамдаж байгаа асуудал бол <i>барьцаа хөрөнгийн асуудал</i> байна. Тухайлбал оролцогчдын хувьд ихэнх нь хашаа, байшин, гэрт амьдардаг байна.
	БЖДБЭ-ийн хувьд бизнесийн үйл ажиллагааг хэвийн тогтвортой явуулахад зээл авах шаардлага өндөр байна. Мөн БЖДБЭ-д нь төрөөс олгож буй хөнгөлөлттэй зээлийн хөтөлбөрт бичиг баримтын бүрдүүлэлт дутмаг байдгаас хамрагдаж чаддаггүй байна. Тиймээс санхүүгийн бүртгэл тооцоог сайжруулах, санхүүгийн гүйлгээг баримтжуулах, албажуулах ажлуудыг зайлшгүй зохион байгуулах шаардлагатай байна.
	БЖДБЭ-ийн хувьд дундын хадгаламж, зээлийн хоршоо бий болгох сонирхол өндөр байна. Тиймээс <i>дундын хадгаламж, зээлийн хоршоо</i> бий болгоход техник, аргазүйн дэмжлэг үзүүлэх шаардлагатай байна. Эдгээр асуудлуудыг тусгай хурлуудаар болон

	амжилттай ажиллаж буй S&C хоршоодоор очиж уулзаж байдлаар шийдвэрлэх боломжтой.
Хүний нөөцийн хэрэгцээг хангах зөвлөмж	
Бизнес эрхлэгчдэд шинэ ажлын байр бий болгох, ажиллах таатай орчныг санал болгох, ажилчдаа сургах, мэдлэг эзэмшүүлэх	БЖДБЭ-д хүний нөөц, ажиллах хүчний хувьд ажлын байраа нэмэгдүүлэх сонирхолтой байгаа боловч тухайн ажилчныг ажиллуулах орчин, цалин, хангамж, урамшууллын тогтолцоо болон ажилчин сонгон шалгаруулж авах механизм бүрдүүлж чадаагүй учраас ажилчид тогтвортой ажиллаж чадахгүй байна.
	Хүний нөөцийн үр чадвартай холбоотойгоор гар аргаар ажилладаг тоног төхөөрөмжүүд ашиглаж байгаа нь ашигт ажиллагааг бууруулж байна. Үүнээс хамааран ажилчдын цалин, урамшуулал бага, хангалтгүй байгаа нь ажилчдыг тогтвор суурьшилгүй ажиллах үндсэн нөхцөл болж байна.
	БЖДБЭ-ийн урамшуулал, цалин хангалтгүй байна. Энэ нь ажилчид тогтвор суурьшил бага байх, бизнесээ өргөжүүлэх боломж хомс байх нөхцөлийг бий болгож байна. Тиймээс БЖДБЭ-д бизнесээ өргөжүүлэх, ажиллах хүчний тогтвортой байдлыг нэмэгдүүлэх стратегийг зааж сургах шаардлагатай байна.
Мэдээлэл, харилцаа холбооны технологийн хөгжлийн хэрэгцээг хангах зөвлөх	
Бүтээгдэхүүнээ сурталчлахын тулд хамгийн сүүлийн үеийн технологийг үйлдвэрлэлдээ ашиглаж, бүтээгдэхүүнээ цахим борлуулалтын платформуудаар санал болгохыг уриалж, дэмжих	БЖДБЭ-ийн дунд мэдээллийн технологийн хэрэглээ хангалтгүй байна. Тиймээс цахим шилжүүлэг хийх, бүтээгдэхүүн, үйлчилгээндээ цахим арга хэрэгслийг ашиглах талаар сургалт, менторын үйлчилгээг зохион байгуулах шаардлагатай.
	БЖДБЭ-д бүтээгдэхүүн, үйлчилгээгээ сурталчлахдаа вэбсайт, Фейсбүүк, онлайн болон хэвлэмэл товхимол ашиглахгүй байна. Тиймээс энэ чиглэлийн сургалтуудыг зохион байгуулах шаардлагатай байна.
	POS машин, WR, Monpaу зэрэг цахим технологийн хэрэглээ хангалтгүй байна. Тиймээс цахим технологийг хэрэглэх тал дээр холбогдох үйлчилгээ үзүүлэгчдэд зориулсан сургалт, менторын үйлчилгээг зохион байгуулах шаардлагатай.
Бүтээгдэхүүн/үйлчилгээний хөгжлийн хэрэгцээг хангах зөвлөмж	
Борлуулалтын сувгийг нэмэгдүүлэх, жишээлбэл, БЖДБЭ-ийг цахим борлуулалтын платформуудыг ашиглахыг дэмжих.	БЖДБЭ-д борлуулалтын сувгийн хөгжлийн хувьд бизнес эрхлэгчид голчлон уламжлалт борлуулалтын суваг ашиглаж байгаа боловч цахим борлуулалтын сувгийг ач холбогдлыг ойлгосон байна. Цахим борлуулалтын сувагтай холбох, зуучлах үйл ажиллагааг зохион байгуулах

	хэрэгтэй. Тиймээс цахим худалдаа, интернэтийн хэрэглээний талаар сургалт зохион байгуулах шаардлагатай.
Хамтын ажиллагааг дэмжих	Хүрээлээ нэмэгдүүлэх арга хэмжээ, танилцах, туршлага солилцох аялал зохион байгуулах хэрэгтэй
	БЖДБЭ бизнесээ өргөжүүлэхийн тулд бүлэг, нөхөрлөлд нэгдэх сонирхол өндөр байна. Жишээлбэл, оёдлын бизнес эрхлэгчид хамтарсан үйлдвэр хэлбэрээр зохион байгуулалтад орж, бүтээмжээ нэмэгдүүлэх боломж байна. Тиймээс хамтын ажиллагааны ач холбогдлыг ойлгуулах, хоршоо, нөхөрлөлийг байгуулах талаар сургалтуудыг зохион байгуулах шаардлагатай.
Бусад	
БЖДБЭ Ковид-19 цах тахлын сөрөг үр дагавруудыг даван туулахад дэмжлэг үзүүлэхэд төслийг чиглүүлэх	Сүүлийн 2 жилийн турш БЖДБ-үүдэд цар тахал ихээхэн сөргөөр нөлөөлсөн. Ялангуяа бичил бизнес эрхлэгчдийн ихэнх нь албан ёсны бүртгэлгүйгээс хөнгөлөлттэй зээл, төсөл хөтөлбөрт хамрагдаж чадахгүй байх, эрсдэлийн үеийн менежментийн бодлого байдаггүйгээс хамгийн их хүнд туссаныг олон судалгаа харуулж байна. Тиймээс эрсдэлийн менежментийн талаарх ойлголт, ач холбогдлыг нэмэгдүүлэх сургалтыг зохион байгуулах шаардлагатай байна.