



MINISTRY OF
FINANCE MONGOLIA



ЭКСПОРТЫН ӨРСӨЛДӨӨНИЙГ ДЭМЖИХ САНХҮҮГИЙН ДЭМЖЛЭГ

Сургалтын хөтөлбөр – II: “Экспортын хөгжлийн төлөвлөгөө боловсруулах аргачлал

I. Ерөнхий зүйл

Хөтөлбөрийн зорилго

“Экспортын хөгжлийн төлөвлөгөө боловсруулах аргачлал” сургалтын хөтөлбөрийн зорилго нь энэхүү сургалтад оролцогчдод олгох мэдлэг, мэдээллийн цар хүрээг тогтоох, сургалтыг амжилттай, үр дүнтэй зохион байгуулахад дэмжлэг үзүүлэхэд оршино.

Оролцогчид

Сургалтын оролцогчид нь:

- Бүтээгдэхүүнээ экспортод гаргах зорилготой хувийн хэвшлийн аж ахуйн нэгжүүдийн төлөөлөл;
- Тус сургалтад хамрагдахыг хүссэн иргэд байна.

Төслийн сургалтын танхимд хийх нэг удаагийн сургалтад дээд тал нь 30 оролцогч оролцоно.

Сургалтын зорилт

Сургалтын төгсгөлд оролцогчид дараах мэдлэг, мэдээлэлтэй болсон байна. Үүнд:

- Монгол улсын Сангийн Яам болон Дэлхийн Банкны хамтран хэрэгжүүлж буй “Экспортыг дэмжих төсөл”-ийн Бүрэлдэхүүн хэсэг 2.2-ын хүрээнд олгогдох “Экспортын өрсөлдөөнийг дэмжих санхүүгийн дэмжлэг”-т хамрагдахад шаардлагатай “Экспортын хөгжлийн төлөвлөгөө”-г хэрхэн бичих талаар тодорхой ойлголттой болсон байна.
- Экспортын хөгжлийн төлөвлөгөөг бичихэд шаардлагатай зарим төрлийн судалгааг хэрхэн хийх талаар онолын мэдлэгтэй болсон байна.

Сургагч багш

Сургагч багш нар нь “Экспортыг дэмжих төсөл”-ийн Бүрэлдэхүүн хэсэг 2.2-ын “Санхүүгийн дэмжлэгийн баг”-ийн Бизнесийн шинжээч нар байна.

Сургалтын материал

Сургалтын явцад ашиглагдах үндсэн материал нь:

- Экспортын хөгжлийн төлөвлөгөөний жишиг загвар;
- Сургалтын танилцуулга байна.

Боловсруулсан сургалтын материалуудыг хөтөлбөрийн Хавсралт 2 болон 3-т хавсаргасан бөгөөд эдгээр нь энэхүү хөтөлбөрийн салшгүй хэсэг байна.

II. Сургалтын хөтөлбөр

Энэхүү сургалт нь үндсэн 5 хэсгээс бүрдэх бөгөөд сургалтын үргэлжлэх хугацаа нь нийт 2 цаг байна. Хавсралт 1-д сургалтын хөтөлбөрийг хавсаргав.

III. Сургалтын бэлтгэл

Сургалтыг сар бүр доод тал нь нэг удаа 2 цагийн үргэлжлэх хугацаатай заах бөгөөд төслийн сургалтын танхимд зохион байгуулна. Сургалт болохоос доод тал нь 14 хоногийн өмнө олон нийтэд сургалтын зарыг олон нийтийн сүлжээ, төслийн вэбсайт болон бусад боломжит мэдээллийн хэрэгслээр “Санхүүгийн дэмжлэгийн баг”-ийн туслах ажилтнууд зарлан, нэг удаагийн сургалтад дээд тал нь 30 оролцогч бүртгэж авна.

Сургалтын дундуур 10-15 минутын цайны завсарлагатай байх бөгөөд цайны завсарлага, тараах материал, сургалтад хэрэглэгдэх техник хэрэгсэл зэргийг сургалтын зохион байгуулагч урьдчилан бэлтгэсэн байна.

IV. Сургалтын агуулга

№	Агуулга
1. Экспортын хөгжлийн төлөвлөгөө (ЭХТ)-ний үндсэн агуулга, боловсруулах зарчим (Үргэлжлэх хугацаа: 10 минут)	
1.1.	<p>Экспортын хөгжлийн төлөвлөгөөний зорилго:</p> <p>Экспортын хөгжлийн төлөвлөгөөний зорилго нь санхүүгийн дэмжлэг хүртэгчийн бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг экспортод гаргах, шинэ зах зээлд нэвтрүүлэх, эсвэл экспортын зах зээлд зориулан шинэ бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ хөгжүүлэхэд чиглэгдсэн үйл ажиллагааг техникийн болон санхүүгийн хувьд төлөвлөн, хэрэгжүүлэх стратегиа тодорхойлоход оршино.</p>
1.2.	<p>ЭХТ-ий агуулга</p> <p>Экспортын хөгжлийн төлөвлөгөө нь дараах үндсэн 4 бүтцээс бүрдэнэ. Үүнд:</p> <ul style="list-style-type: none">- Байгууллагын танилцуулга Энэ хэсэгт санхүүгийн дэмжлэг хүсч буй байгууллага өөрийн үйл ажиллагааны түүх, үйл ажиллагааны чиглэл, дотоодын зах зээлд эзэлж буй өнөөгийн байр суурь, энэхүү амжилтад нөлөөлсөн хүчин зүйлс болон цаашдын төлөвлөгөө, хэтийн зорилтын талаар товч бичнэ.- Экспортын бүтээгдэхүүн, үйлчилгээний тодорхойлолт Энэ хэсэгт одоогийн үйлдвэрлэж буй бүтээгдэхүүн, үйлчилгээнээс алийг нь экспортод гаргах гэж байгаа болон түүний шалтгаан, бүтээгдэхүүний тодорхойлолт, бүтээгдэхүүний дотоодын болон гадаад зах зээлд зориулсан өртөг зэргийг товч бөгөөд тодорхой тайлбарлана.- Зах зээлийн судалгаа Санхүүгийн дэмжлэг хүсэгч нь тухайн бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг экспортод гаргахын тулд юуны түрүүнд зорилтот зах зээлээ сонгосон байх нь учирч болох олон эрсдэлээс сэргийлэхэд тустай байдаг. Иймээс зорилтот зах зээлийнхээ судалгааг олон талаас хийж энэ хэсэгт тусгана.- Үйл ажиллагааны болон санхүүгийн төлөвлөгөө Дээрх зах зээлийн судалгаа, түүнтэй холбоотой баримтлах стратегид үндэслэн санхүүгийн дэмжлэг хүсэгч тухайн ЭХТ-ий зорилгод хүрэхэд шаардлагатай үйл ажиллагааг үе шат тус бүрээр нь хэрэгжүүлэх цаг хугацаа, хариуцах эзэн, шаардлагатай төсвийн хамт төлөвлөх хэрэгтэй.
1.3.	<p>Баримтлах зарчим</p> <p>Экспортын хөгжлийн төлөвлөгөөг боловсруулахад дараах зарчмыг баримтална. Үүнд:</p> <ul style="list-style-type: none">- Үнэнч шударга- Логик дэс дараалалтай- Тухайн төслийн эцсийн үр дүнд хүрэхэд шаардлагатай бүх үйл ажиллагаа, төсөөлөл, таамаглалыг тусгасан байх
2. ЭХТ-нд байгууллагын танилцуулгыг бичиж тусгах аргачлал, жишиг загвар	

(Үргэлжлэх хугацаа: 10 минут)	
2.1.	<p>Байгууллагын өнөөгийн үйл ажиллагаа</p> <p>Байгууллагын бизнесийн түүхийг товч бичнэ. Компани байгуулагдсанаас эхлэн өнөөг ямар бизнес эрхэлсэн, үйлдвэрлэдэг бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ, түүний бусдаас ялгарах онцлог, үйлдвэрлэл, үйлчилгээний өнөөгийн суурилуулсан хүчин чадал болон ашиглалтын байдал гэх мэт ерөнхий танилцуулгыг бичнэ.</p>
2.2.	<p>Дотоодын зах зээлд эзэлж буй байр суурь, түүнд нөлөөлсөн хүчин зүйлс</p> <p>Үйлдвэрлэж буй бүтээгдэхүүн, үйлчилгээгээр дотоодын болон өнөөгийн экспортлож буй зах зээлийн хэдэн хувийг эзэлж байгаа, бизнесийн салбарт гаргасан амжилтад хүрэхэд ямар хүчин зүйлс нөлөөлсөн зэргийг тодорхой бичнэ.</p>
3. Экспортын бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ (Үргэлжлэх хугацаа: 30 минут)	
3.1.	<p>Экспортын бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг тодорхойлох</p> <p>Шинэ экспортлогч болон шинэ зах зээлд экспортлох гэж буй аж ахуйн нэгжийн хувьд:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Өнөөгийн үйлдвэрлэж буй бүтээгдэхүүнээс ямар бүтээгдэхүүнийг нь экспортод гаргахаар төлөвлөж байгаа - Энэ бүтээгдэхүүн нь ямар онцлогтой болох, энэ нь таны экспортлох гэж буй зах зээлийн хэрэгцээ, шаардлагад хэрхэн нийцэж байгаа, яагаад энэ бүтээгдэхүүнийг амжилттай экспортлож чадна гэж бодож байгаа <p>Шинэ бүтээгдэхүүн экспортлох гэж буй аж ахуйн нэгжийн хувьд:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ямар шинэ бүтээгдэхүүнийг яагаад экспортлох гэж байгаа, энэ нь ямар онцлогтой байх - Тухайн зах зээлийн хэрэгцээ, шаардлагыг хангаж чадах эсэх
3.2.	<p>Экспортын бүтээгдэхүүн, үйлчилгээний өртөг</p> <p>Экспортлох бүтээгдэхүүний нэгжийн өртөг, дотоод зах зээл дээр болох гадаад зах зээл дээр борлуулах үнийг тооцож харуулах шаардлагатай. Гадаад зах зээлд борлуулах үнэд дараах нэмэлт зардлуудыг тооцно. Үүнд:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Экспортлогч орны болон импортлогч орны төрөл бүрийн татварын зардал - Тээврийн болон даатгалын зардал - Гаалийн бүрдүүлэлтийн үед гарах захиргааны болон бусад зардал - Маркетингийн зардал гэх мэт.
3.3.	<p>Гадаад зах зээлд зориулан хийгдэх өөрчлөлт</p> <ul style="list-style-type: none"> - Экспортлох зах зээлийн хэрэгцээ, шаардлагад тулгуурлан экспортын бүтээгдэхүүн, үйлчилгээнд ямар өөрчлөлтүүдийг хийх шаардлагатай талаар тодорхой бичнэ. Тухайлбал: - Бүтээгдэхүүнийг олон улсын нэр хүндтэй лабораторид шинжлүүлэх эсэх, шинжлүүлэх бол шинжилгээний үр дүнд үндэслэн ямар ажлуудыг хийх - Загвар, дизайныг сайжруулах шаардлагатай бол хэрхэн сайжруулах

	<ul style="list-style-type: none"> - Бүтээгдэхүүний агууламжийг өөрчлөх эсэх, үүнд шаардлагатай технологийн шийдлүүд, авах арга хэмжээ - Бүтээгдэхүүний сав баглаа боодлыг солих, сайжруулах эсэх, зорилтот зах зээлд зориулан шошгыг өөрчлөх эсэх, шошгыг гадаад хэл дээр хэвлүүлэх эсэх зэрэг асуудлуудыг тусгана.
3.4.	<p>Үйлдвэрлэлийн хүчин чадалтай хэрхэн уялдах</p> <p>Экспортын бүтээгдэхүүний тоо хэмжээ нь тухайн үйлдвэрийн өнөөгийн суурилуулагдсан хүчин чадал ашиглалттай уялдах шаардлагатай. Хэрэв экспортод зориулан хүчин чадлыг нэмэгдүүлэх гэж байгаа бол шинээр суурилуулагдах хүчин чадлын талаар тайлбарлана. Гэхдээ шинэ бүтээгдэхүүн экспортлох, эсвэл шинээр экспортлогч болох гэж байгаа аж ахуйн нэгжүүдийн хувьд төслийн эхэнд үйлдвэрлэлийн хүчин чадлыг нэмэгдүүлэх хөрөнгө оруулалт оруулах нь өндөр эрсдэлтэй байж болно.</p>
<p>4. Зах зээлийн судалгаа, сонголт (Үргэлжлэх хугацаа: 30 минут)</p>	
4.1.	<p>Зах зээлийн судалгаа гэж юу вэ</p> <p>Зах зээлийн судалгаа нь бүтээгдэхүүн, үйлчилгээний шинж чанар, нийлүүлэлтийн байдал, бизнесийн нөхцөл боломж болон худалдан авалтын шийдвэр гаргалтын тухай мэдээллийг цуглуулах тасралтгүй үйл ажиллагаа юм. Дараах судалгаануудыг хийхийг зөвлөж байна. Үүнд:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Зах зээл тодорхойлох судалгаа – Market description survey - Зах зээлийн сегмент тодорхойлох – Market profiling – segmentation survey - Шинэ бүтээгдэхүүн хүлээн авах, эрэлтийн судалгаа – New product acceptance and demand survey - Борлуулалтын сувгийн судалгаа – Sales lead generation survey <p>Зах зээлийн судалгааны төрөл:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Анхдагч судалгаа: ярилцлага, судалгаа, санал асуулга фокус группын судалгаа г.м. - Хоёрдогч судалгаа: Өмнө нь хэвлэгдэж, нийтлэгдэж байсан мэдээлэлд дүн шинжилгээ хийх <p>Мэдээллийн төрөл:</p> <ul style="list-style-type: none"> - тоон - чанарын.
4.2.	<p>Зорилтот зах зээлийг тодорхойлох аргачлал</p> <p>Хэрэгцээ, хүсэл сонирхлоор ижил хэрэглэгчдийн бүлгийг зах зээлийн сегмент гэнэ. Зорилтот зах зээлийг сонгохдоо дараах үе шатаар ажиллана. Үүнд:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Зах зээлийг хэсэгчлэх: Зах зээлийг хэсэгчлэх шалгуур болон зах зээлийг хэсэгчлэх зарчим - Зорилтот зах зээлийн сонголт: Зах зээлийн сегментүүдийг үнэлэх болон зорилтот зах зээлийг сонгон авах - Зах зээлд байрших стратеги: Зорилтот зах зээлд байрших болон зорилтот зах зээл дээрх маркетингийн хольц бүрдүүлэх.
4.3.	<p>Өрсөлдөөний орчны судалгаа, өрсөлдөгчийн судалгаа</p>

	<ul style="list-style-type: none"> - Өрсөлдөөний орчны судалгаа: PEST анализ, PESTLE анализ, Портерийн 5 хүчин зүйлийн шинжилгээ.
4.4.	<p>Маркетингийн стратеги төлөвлөлт</p> <ul style="list-style-type: none"> - Зах зээлд нэвтрэх стратеги: хуваарилалтын суваг болон идэвхжүүлэлт - Шинэ зах зээлд бүтээгдэхүүнийг байршуулах: байршуулалтын концепц, байршуулалт, үр ашиг, маркетингийн хольц – 4P, хоногшуулалтын стратеги, - Үнийн болон маркетингийн бусад стратеги: үнийн стратегиуд, тэдгээрийн ялгаа, хэрэгжүүлэх стратеги
<p>5. Үйл ажиллагааны болон санхүүгийн төлөвлөгөө (Үргэлжлэх хугацаа: 40 минут)</p>	
5.1.	<p>Үйл ажиллагааны төлөвлөгөө боловсруулах</p> <p>Үйл ажиллагааны төлөвлөгөөний боломжит үе шат, хэрэгжүүлэх үйл ажиллагааг төлөвлөнө. Үйл ажиллагааны төлөвлөгөө нь тухайн төслийн хэрэгжүүлэх хугацааны туршид хийгдэх ажлуудыг хамруулсан байна.</p>
5.2.	<p>Экспортын үйл ажиллагааны санхүүгийн төлөвлөлт</p> <p>Төслийн үйл ажиллагааны ашигт ажиллагааны тооцоогоор төслийг хэрэгжүүлэх хугацаанд орж ирэх борлуулалтын орлого болон холбогдох зардлуудыг тооцон төслийн хугацаанд гарах үйл ажиллагааны ашгийг тооцож гаргана. Үүнтэй уялдуулан төслийн хугацааны мөнгөн урсгалын тооцоог хийх замаар тухайн хугацаанд экспортын үйл ажиллагааг хэрхэн, ямар эх үүсвэрээс санхүүжүүлэхийг тооцож үзнэ.</p>
5.3.	<p>Хүний нөөцийн төлөвлөлт</p> <p>Экспортын үйл ажиллагааг хэрэгжүүлэхэд оролцох ажилтнуудын туршлага, ур чадварыг тодорхойлж харуулахаас гадна үүнийг тухайн ажилтны хариуцах ажил, албан тушаалтай холбон харуулна.</p>

V. Сургалтын үнэлгээ

Сургалт бүрийн дараа сургалтад оролцогчдоор сургалтын үнэлгээний хуудсыг бөглүүлж авах бөгөөд сургалтын зохион байгуулагч үнэлгээний хуудсыг нэгтгэн дүгнэнэ. Хавсралт 2-оор “Сургалтын үнэлгээний хуудас”-ыг хавсаргав.



MINISTRY OF
FINANCE MONGOLIA



**“ЭКСПОРТЫН ӨРСӨЛДӨӨНИЙГ ДЭМЖИХ САНХҮҮГИЙН ДЭМЖЛЭГ”
СУРГАЛТЫН ХӨТӨЛБӨР**

9:50-10:00	Бүртгэл	
10:00-10:10	ЭХТ-ий үндсэн агуулга, боловсруулах зарчим	
	<ul style="list-style-type: none">- Экспортын хөгжлийн төлөвлөгөөний зорилго- Агуулга- Баримтлах зарчим	
10:10-10:20	ЭХТ-нд тусгах байгууллагын танилцуулга	
	<ul style="list-style-type: none">- Байгууллагын өнөөгийн үйл ажиллагаа- Дотоодын зах зээлд эзэлж буй байр суурь, түүнд нөлөөлсөн хүчин зүйлс	
10:20-10:50	Экспортын бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ:	Б.Хаш-Эрдэнэ
	<ul style="list-style-type: none">- Экспортын бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг тодорхойлох,- Өртөг тооцох- Шаардлагатай өөрчлөлтүүд	Бизнес хөгжлийн шинжээч
10:50–11:00	Цайны завсарлага	
11:00–11:40	Зах зээлийн судалгаа, сонголт	
	<ul style="list-style-type: none">- Зах зээлийн судалгаа, зорилтот зах зээлийг тодорхойлох- Өрсөлдөөний орчин, өрсөлдөгчийн судалгаа- Маркетингийн стратеги	
11:40–12:10	Үйл ажиллагааны болон санхүүгийн төлөвлөгөө	
	<ul style="list-style-type: none">- Үйл ажиллагааны төлөвлөгөө боловсруулах- Экспортын үйл ажиллагааны санхүүгийн төлөвлөлт- Хүний нөөцийн төлөвлөлт	

“Экспортыг дэмжих төсөл”-ийн сургалтын үнэлгээний хуудас

Бүрэлдэхүүн хэсгийн дугаар: II бүрэлдэхүүн хэсэг
Сургалтын хөтөлбөрийн нэр: “Экспортын хөгжлийн төлөвлөгөө боловсруулах аргачлал”
Он, сар, өдөр: 2017 оны ...-р сарын ...-ны өдөр
Сургагч багш: Санхүүгийн дэмжлэгийн баг

Дараах асуултад үнэлгээ өгнө үү.

Агуулга	Маш сайн	Сайн	Сайжруулах хэрэгтэй	Үнэлэх боломжгүй
Тохиромжтой материал хэрэглэсэн	()	()	()	()
Миний хүсэл сонирхолд нийцсэн	()	()	()	()
Зохион байгуулалт сайтай	()	()	()	()
Үр дүнтэй үйл ажиллагаа зохион байгуулсан	()	()	()	()
Үзүүлэн таниулах, тараах материал	()	()	()	()

Танилцуулга

Сургагч багшийн мэдлэг	()	()	()	()
Сургагч багш мэдээллийг ойлгомжтой хүргэсэн	()	()	()	()
Сургагч багш асуултад оновчтой хариулсан	()	()	()	()

Сургалтын хөтөлбөрийг хэрхэн сайжруулах талаар болон бусад санал хүсэлтээ бичнэ үү.

.....
.....
.....

Сургалтын хөтөлбөрт үнэлгээ өгнө үү.

Маш сайн	Сайн	Сайжруулах хэрэгтэй	Үнэлэх боломжгүй
()	()	()	()

Та “Экспортыг дэмжих төсөл”-ийн хүрээнд цаашид ямар агуулга, сэдэв бүхий сургалтын хөтөлбөрт оролцох хүсэлтэй байна вэ?

.....
.....