

ГАРААНЫ БИЗНЕСИЙН САНХҮҮЖИЛТИЙН ӨНӨӨГИЙН БАЙДАЛ

З.Алтанчимэг*, Ж.Сарантуяа**, Ц.Болортуяа

Хураангуй: Орчин үед эдийн засгийн хөгжлийг хурдасгах, мэдлэгийг баялаг болгох гол түлхүүр нь инновацид суурилсан хөгжил болж байна. Улс орон бүр шинжлэх ухаан, өндөр технологи, инновацид оруулах хөрөнгө оруулалтаа нэмэгдүүлж, үндэсний инновацийн чадавхиа бэхжүүлэхэд анхаарч байна.

Манай улсын хувьд эрх зүйн орчныг сайжруулах, инновацийн тухай хуулийг хэрэгжүүлэх, шинэчлэх, дагалдах журмыг боловсруулах, инновацийн санг бүрдүүлэх шаардлагатай байгаа талаар салбарынхан хөнддөг. Ялангуяа гарааны компанийн эко системийг бүрдүүлэх, тэднийг санхүүжүүлэх, бойжуулах, бүтээгдэхүүний борлуулалтыг нэмэгдүүлэх зайлшгүй шаардлагатай байна.

Судалгааны үр дүнгээс харахад манай орны гарааны бизнесүүдийн хувьд санхүүжилт татах боломж хязгаарлагдмал, уламжлалт санхүүжилт босгох арга замыг ашиглаж байгаа нь тэдний өсөлтөд гол саад болж байна.

Түлхүүр үгс: Гарааны компани, гарааны компанийн санхүүжилтийн эх үүсвэрүүд

Abstract: The innovation based development is the key factor to boosting the modern economy and creating wealth via knowledge. The countries have been giving significantly increasing investment to the science, high technology and innovation to strengthen their national innovation capacities. It has been discussed widely addressing numerous aspects on improvement of the legal environment, enforcement of the law on innovation, development of supplementary legal documents and creation of innovation foundation in the country recent years. Particularly, there is a need for creating eco system for nurturing start-ups, boosting growth and support to the increase of their products. According to the results of the study, there is a limited opportunity for attracting the investment, dependence on the traditional methods on fund raising gets burden for the their growth.

Key words: Start-up company, financing sources of start-up companies

* МУИС-ийн Бизнесийн сургууль, (Email) zaltanchimeg@gmail.com

** МУИС-ийн Бизнесийн сургууль, (Email) sarantuyaj@yahoo.com

Удиртгал

Аж ахуйн нэгжийг үүсгэн байгуулах, цаашид үйл ажиллагааг хангахад санхүүгийн нөөц чухал үүрэгтэй юм. Иймээс нь гарааны бизнесийг санхүүжүүлэх асуудал нь компанийг судлах судалгаанд өөрийн гэсэн байр суурийг эзлэх болсон чухал чиглэлийн нэг болоод байгаа билээ. Гарааны бизнес гэдгийг маш энгийнээр тайлбарлавал, бизнес эхлүүлэх явдал бөгөөд хөгжлийн болон зах зээлийн судалгааны шатанд байгаа шинээр байгуулагдсан компаниуд буюу аж ахуйн нэгжүүд юм. Сүүлийн үед энэхүү нэр томъёог өндөр өсөлттэй ажиллах зорилготой технологийн компаниудтай холбох болсон. Гарааны бизнес нь ажил эрхлэлтийг нэмэгдүүлж, өрсөлдөөн, инновацийг бий болгоход оруулах хувь нэмэр нь улам бүр ач холбогдолтой болж, энэ төрлийн бизнесийн санхүүжилт нь эдийн засагт ч нөлөөтэй болж ирж байна. Цаашилбал эдгээр шийдвэр нь тэд зээл, өмч гэдгийг хэрхэн харж байгаа, бизнес үйл ажиллагаагаа явуулж чадах уу, унах эрсдэлтэй эсэх, бизнес нь цаашдаа өргөжих чадвартай эсэхийг тогтооход чухал нөлөөтэй (Cassar, 2002, р. 262-263).

Санхүүжилтийн шийдвэр нь ихэнхдээ бизнес эрхлэгчид байгаа боломжтой сонголт юу байна вэ гэдгээс ихээхэн хамаарна. Олдоцтой, авч болох төрөл бүрийн санхүүжүүлэлтийн эх сурвалж нь гарааны бизнес хөгжих, тэсч үлдэх, бизнесээ гараанаас нь эхлүүлэн хөгжүүлэх зэрэгт ихээхэн нөлөөтэй. Бизнес эрхлэгч хөрөнгө оруулалтыг татаж чаддаг байх нь хамгийн чухал чадварын нэг хэмээн Amit Raphael, Glisten Lawrence, Muller Eitan (1990) нар судалгаандаа дурдсан байна.

Монгол улсад сүүлийн жилүүдэд шинэ технологи, инноваци дээр суурилсан шинэ санаа хөгжүүлэгч стартап компаниуд эрчимтэй хөгжиж эхэлсэн төдийгүй гарааны компаниудыг чадавхижуулах хөтөлбөрүүд ч ихээр хэрэгжиж байна. Гэвч стартап компанийн санхүүжилтийн асуудал нь өнөөг хүртэл шийдвэрлэгдэж чадаагүй байгаа нь тэдний хөгжлийн үе шатанд томоохон чөдөр тушаа болсон хэвээр байна.

Энэ судалгааны зорилго нь: Монголын гарааны бизнес эрхлэгчдийн хөрөнгө оруулалт татаж байгаа байдал, тулгарч байгаа саад бэрхшээлийн талаар судлан гаргахыг зорьсон.

Онолын судалгаа

Гарааны компани

Гарааны компани (Start up company) нь шинэлэг бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ, үйл явц эсвэл платформыг тойрсон бизнесийн загварыг бий болгох замаар зах

зээлийн хэрэгцээг хангах зорилготой, шинээр гарч ирж буй, хурдацтай хөгжиж буй бизнес юм (Robehmed, Natalie (16 December 2013).

Start up англи хэлэнд шууд утгаараа процесс, үйл ажиллагааны эхлэл буюу гараанаас эхлэх гэсэн үг бөгөөд “Start up business” гэдэг нь шинэ бизнес эрхлэх гэсэн утгыг агуулдаг байна.

Старт-ап компани гэдэг нэр томъёог анх 1976 онд Форбес сэтгүүлд шинээр байгуулагдан, богино хугацаанд бизнесийн үйл ажиллагаа явуулж байгаа компанийг нэрлэхдээ хэрэглэсэн бөгөөд мэдээллийн технологийн салбар эрчимтэй хөгжиж, олон тооны компани шинээр байгуулагдсантай холбоотой гэж үздэг. 2000 оны эхээр Цахиурын хөндийд үүссэн “Dot com bubble” буюу технологид суурилсан интернет компаниуд олноороо төрөн гарч эхэлсэн үеэс үүдэлтэй. Эдгээр компаниудын онцлог нь технологиор өрсөлдөн, интернетийн зах зээлд нэвтрэн үйлчлүүлэгчдэд бүтээгдэхүүнээ хүргэн олон тэрбум долларын ашиг олох болсон нь хөрөнгө оруулагчдын (Venture capitalist/Angel investors) сонирхлыг маш ихээр татаж эхэлсэн. Түүнээс хойш гарааны бизнесийн хөгжил өдрөөс өдөрт хөгжиж дан ганц интернэт бус технологиор дамжин банк, санхүү, даатгал, худалдаа, тээвэр зууч, үл хөдлөх зэрэг бүхий л салбарт хөрвөн орж ирж байна.

Хөгжлийн үе шатнаас хамаарч санхүүжилтийн эх үүсвэрийг оновчтой сонгох нь

Гарааны бизнесээ эхлэх эсвэл өргөжүүлэхэд хөрөнгө оруулалтыг олох нь олон бизнес эрхлэгчдэд тулгардаг хамгийн том саад бэрхшээлүүдийн нэг юм (Berger, Cowan, Frame, 2011). Шинээр бизнес эхлүүлэхэд үйл ажиллагаанд шаардлагатай эргэлтийн хөрөнгө шаардагдахаас гадна үндсэн хөрөнгө бүрдүүлэхэд санхүүжилтийн хэрэгцээ үүсдэг бөгөөд гарааны компани ихэвчлэн эхлээд дотоод санхүүжилтийн эх үүсвэрээр үүсэн байгуулагдаж дараа нь гадны санхүүжилтийн эх үүсвэрийг татан өргөжин тэлдэг байна (Paul, Whittam and Wyrer, 2007).

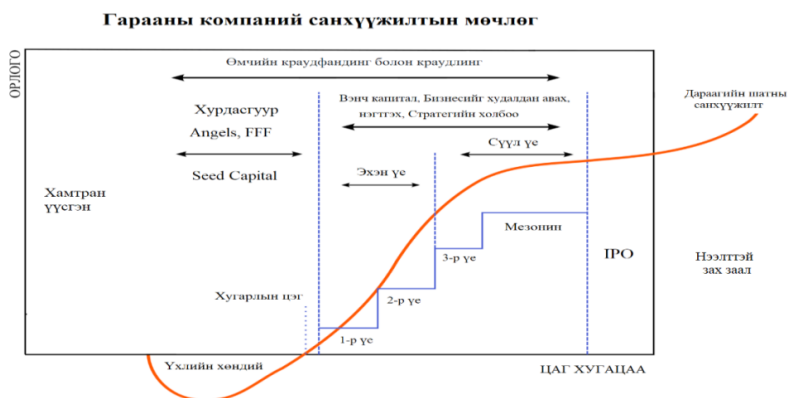
Гарааны бизнесийн амжилт хөгжлийн асуудлууд нь санхүүжилтийн боломжоос ихээхэн хамаардаг бөгөөд бизнес эхлэх хамгийн чухал үе шатуудын нэг нь санхүүгийн хангалттай эх үүсвэрийг бий болгох явдал юм. Гарааны бизнес хөгжлийн аль үе шатанд байгаагаас хамаарч боломжтой санхүүжилтийн олон хэлбэрийн аль нь чухам яг тохирох вэ гэдэг нь хөрөнгө оруулалтын өгөөж, зээлийн нөхцөл, санхүүгийн мөнгөн хөрөнгөөс гадна үзүүлдэг дэмжлэг байгаа эсэх зэрэг олон зүйлийг харгалзан үзэх болдог.

Гарааны компаний хөгжлийн үе шатыг

- **Эхлэлийн үе шат (Seed stage)**- Бизнесийн шинэ санааг хөгжүүлэх, зах зээлийн судалгаа хийх, техник—эдийн засгийн үндэслэл боловсруулах, бүтээгдэхүүний загвар, үйлчилгээний концепци гаргах, бизнес төлөвлөгөө бэлтгэх, хөрөнгө санхүүжилтын эх үүсвэр олох гэх зэрэг үйл ажиллагаа явагддаг.
- **Эхэн үе шат (Early stage)**- Бизнесийн шинэ санааг туршин хэрэгжүүлэх, бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг зах зээлд эхлэн гаргаж бизнесийн үйл ажиллагааг эхлэн явуулах үе шат.
- **Дунд шат (Midstage)**- Бизнес тогтвортой болж, компаний үйл ажиллагаа жигдрэн, бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ нэмэгдэж, зах зээлд эзлэх байр суурь бэхжинэ.
- **Сүүлийн шат (Last stage)**- Компаний үйл ажиллагаа бүрэн тогтворжиж, старт- апын шатнаас гарна. Цаашид хөрөнгийн зах зээлд нээлттэй хувьцаа гаргах боломжтой.

Гарааны бизнесийн хөгжлийн үе шатаас хамааран хөрөнгө татах арга хэлбэр өөр өөр байдаг бөгөөд эдгээр төрлийг дараах байдлаар ангилдаг (Leach & Melicher, 2012).

Зураг 1. Гарааны бизнесийн хөгжлийн үе шат, хөрөнгө оруулалтын хамаарал



Эх сурвалж: Leach & Melicher, 2012

Эхлэлийн үе шатанд байгаа аливаа компаний хувьд бизнес эрхлэгч санаагаа бизнес болгон хувиргахад санхүүгийн эх үүсвэр дутагдаж байгаа үед үрийн санхүүжилт (Seed financing) шаардлагатай болдог. Энэхүү санхүүжилтыг бизнесээ өргөжүүлэх анхны хөрөнгө оруулалт гэж нэрлэдэг. Бизнесийнхээ онцлог шинж чанараас шалтгаалан технологийн хөгжилд хурдацтай хөгжиж

буй компаниуд өсч хөгжих, бүтээгдэхүүнийхээ хөгжлийг хурдасгах үүднээс энэ төрлийн хөрөнгө оруулалтыг хайж байдаг (Brezak Brkan, 2010). Санхүүжилт босгох эхний үе шатанд энэ хөрөнгө оруулалтыг босгодог бөгөөд ихэвчлэн хувийн хадгаламж, гэр бүлийн гишүүд, найз нөхөд, хувь хүн, компаниас хөрөнгө оруулалт татаж болно. (smallbusiness.chron.com, 2013). Судалгаа хөгжлийн үед гэр бүл, найз нөхдийн хөрөнгө оруулалтаар бизнесээ эхлэх нь бизнес бат бөх оршин тогтнох, оюуны хулгайн эрсдэл багатай байдаг нь венчур хөрөнгө оруулалтаас арай илүү давуу талыг бий болгоно.

Бизнес эрхлэгч үйлдвэрлэлээ бүрэн хэмжээгээр явуулж бүтээгдэхүүнээ зах зээлд гаргах хүртэлх бүрэн хэмжээний хөрөнгө оруулалт татах хэрэгтэй болдог. Бизнесийн эхэн үед эхлэлийн санхүүжилт (Startup financing) хийх бөгөөд энэ үед бизнесийн тэтгэгч сахиусан тэнгэрүүд, венчур хөрөнгө оруулагчаас санхүүжилт босгох нь илүү тохиромжтой байдаг. Энэ нь инноваци бүхий бизнесийн хувьд ашигтай урт хугацаанд хөгжих боломж олгодогтой холбоотой. Mason Colin-ий үзэж байгаагаар гарааны бизнесийн эхэн үеийн санхүүжилтийн ихэнхи хэсгийг бизнесийн тэтгэгч сахиусан тэнгэрүүд гаргадаг байна. Shane Scott, Cable Daniel (1981) нарын өгүүлснээр гарааны бизнесийг сонгож хөрөнгө оруулах нь хөрөнгө оруулагчийн хувьд эрсдэлтэй өндөртэй учир нь зарим хөрөнгө оруулалт авсан бизнес эрхлэгчид хэт ашиг хөөдөг бол, нөгөө хэсэг нь боломжийг ашиглах байдал нь харилцан адилгүй байдагтай холбоотой байна. Хэдийгээр хөрөнгө оруулалтын хэмжээ төдийлөн их байдаггүй ч судалгаа, хөгжил, ямар нэг санааг дэмжиж хөгжүүлэх, түүнийг бизнес болтол хөгжүүлж үйл ажиллагаа эхлүүлэхэд шаардлагатай дараагийн хөрөнгө оруулалт авах тэр үе шатанд хүргэхэд тустай байдаг байна (Smith et al., 2011, p. 40).

Hellmann Thomas and Puri Manju (2003) нарын үзэж байгаагаар венчур капитал нь эдийн засагт өрсөлдөөнийг хүчтэй болгож шинэлэг бизнесийг дэмжиж хөгжүүлэхэд хувь нэмрээ оруулдаг байна. Зарим венчур хөрөнгө оруулагчид уламжлалт байдлаас өөрөөр дөнгөж эхлэлийн үед ч хөрөнгө оруулалтыг хийж эхэлдэг. Ингэж бүр эхэн үеэс нь бизнест үрийн хөрөнгө оруулалт хийдэг нь уламжлалт хөрөнгө оруулагчаас ялгардаг. Банкнаас зээл авч санхүүжүүлэх нь гарааны бизнес эхэн үедээ зээл авах боломжгүй нь үл хөдлөх хөрөнгө, барьцаа хөрөнгөгүй байдагтай холбоотой. Хөрөнгө оруулалтын хэмжээ харьцангуй их байдаг нь сэтгэл түгшээсэн зүйл болж хувирч зээлийн гэрээ хийх нь дарамт болох талтай байдаг. Иймээс гадаад санхүүжилтийн өөр боломжит хувилбар хөрөнгө оруулагч сахиусан тэнгэрүүд, венчур хөрөнгө оруулагч болдог.

Berger and Udell (1998, p. 624) нарын үзсэнээр өндөр өсөлттэй, эрсдэл их дагуулдаг бизнесийн хувьд өөрөөр санхүүжилт хийх нь эрсдэлтэй, сэтгэл санааны хувьд түгшүүр дагуулах нь их байх тул хөрөнгө оруулагч сахиусан

тэнгэр, венчур хөрөнгө оруулалт зохистой, гэхдээ салбарын мэдлэг, туршлагыг өмнөө сайн судлах хэрэгтэй байдаг байна (Garmaise, 1997). Бизнесийн санааг гаргаж хөгжүүлж дуусан үйл ажиллагаа эхлэх тэр үе шат хүртэл дээрх хувилбарууд тохиромжтой ч бүтээгдэхүүнийг хөгжүүлж дуусч бизнес эрхлэгч оюуны хулгайгаас айж сэрэмжлэх хэрэггүй болж хөрөнгө оруулагчид энэ талаар мэдүүлэх боломж бүрдсэн тухайн үед томоохон гадаад санхүүжилт авахаас өөр гарцгүй болж ирнэ.

Гарааны бизнесийн түгээмэл хэрэглэдэг санхүүжүүлэх аргууд

Олон улсад гарааны бизнесийг санхүүжүүлэх дараах аргуудыг түгээмэл хэрэглэж байна.

<p>Өөрийн санхүүжилт (Self-financing)</p>	<p>Бизнес эрхлэгч гарааны бүр эхэн үед шаардлагатай хөрөнгө санхүү олж авах өөр нэг эх сурвалж нь өөрсдийнхөө хөрөнгөөр санхүүжилт хийх явдал юм (Spilling, 2006, р.160). Бизнесийн хэмжээ, эхэн үедээ бизнес нь өргөжих байдал, шаардлагатай хөрөнгө санхүүжилтийн хэрэгцээ зэргээс хамаарч гарааны бизнесийн эхэн үед тохиромжтой байдаг байна. Компания босгох, хөгжүүлж эхлэхэд хангалттай хөрөнгө оруулалт боловч ч цаашид үйл ажиллагаагаа өргөжүүлэхэд гаднаас нэмэлт хөрөнгө оруулалт шаардагддаг. Өөрийн санхүүжилт хийх нь бизнесээ, компания бүрэн хяналтандаа байлгаж чаддаг нь давуу талтай. Бизнес эрхлэгчдийн хүрээлэлд орох салбарын туршлага, мэргэжлийн хүрээний танилын хүрээ өргөжүүлэх байдал сул байдаг:</p>
<p>Гэр бүл, найз нөхөд</p>	<p>Бизнес эрхлэгчийн гэр бүл, найз нөхөд хөрөнгө оруулалт гэж юу болох талаар ихэнхдээ дэмжлэг үзүүлж сонирхолтой, биелэх боломжтой бизнес төсөлд хөрөнгө оруулдаг. Гэр бүл, найз нөхдөөсөө хөрөнгө оруулалт авах нь хялбар, албан бус үйл явцтай, хөрөнгө оруулагчтай шууд харилцах ба янз бүрийн эрсдлийн үнэлгээ, шалгуур бараг үгүй зэрэг давуу талтай байдаг. Гэхдээ гэр бүл, найз нөхдөөс авах хөрөнгө санхүүжилтийн хэмжээ ихэнхдээ хязгаарлагдмал, энэ хөрөнгөөр зөвхөн бизнесээ, компания байгуулах эхэн үед л хангалттай байх магадлалтай. Хувийн харилцааны оролцоо ихтэй тул хөрөнгө оруулагчийн нөлөө ихдэг ба энэ төрлийн харилцаа муудах, сулрах нь бизнесийг унагах, эрсдэл үүсч гарз хохирол нь гэр бүл, найз нөхөд нь буудаг байна (McKinsey, 2007, р. 111).</p>
<p>Нийтийн санхүүжилт (Crowd-Funding)</p>	<p>Нийтийн санхүүжилт нь харьцангуй шинэлэг ойлголт бөгөөд хэрэглэгч нь өөрсдөө хөрөнгө оруулагч болж хувирдаг. Хэд хэдэн хүмүүс эсвэл олон нийт нийлж шинэ төслийг бага багахан хөрөнгө оруулалт хийж санхүүжүүлэх ба энэ нь нийт хөрөнгийн хэмжээгээр үлэмж хэмжээний нөөцийг бүрдүүлж чаддаг. Энэхүү аргаар санхүүжилт хийлгэхэд төслийн санаа хэр зэрэг итгэлтэй вэ гэдгээсээ илүүтэй хэн нэгний оруулж буй хөрөнгө, түүнээс авах ашгийн хэмжээг тэнцвэртэй байлгах нь хамгийн чухал (Ordanini, 2009). Энэхүү загварт гурван тоглогч оролцоно. Үүнд, нэгдүгээрт санхүүжүүлэлт хайж байгаа төсөл санаачлагч, нөгөө талаас тодорхой хэмжээний эрсдлийг үүрч ирээдүйд ашиг авах сонирхолтой олон нийт, гуравдугаарт нийтийн санхүүжилтийн байгууллага буюу бизнес эрхлэгч, төслийг дэмжиж санхүүжүүлэх сонирхолтой олон нийтийг нийтийн санхүүжилтийн механизмын дагуу холбогч талууд оролцдог (Ordanini et al., 2011, р. 444-445).</p>

<p>Өөрийн нөөц бололцоог ашиглах (Bootstrapping)</p>	<p>Банкнаас мөнгө зээлж хөрөнгө босгохгүйгээр бүтээлчээр нөөцөө бүрэн дүүрэн ашиглах аргад хамаарна. Энэ нь дотооддоо олсон орлого, зээлийн карт, орон сууцны зээл, хэрэглэгчдээс авсан урьдчилгааны хөлс зэргээс ихээхэн хамааралтай. Өөрийн нөөц бололцоог ашиглахад хугацаанд баригдахгүй таатай нөхцлөөр санхүүжилт хайх боломж олгохын зэрэгцээ өмчийн эзэн арай ахиу орлого олох, эрх мэдэл нэмэгдэж хяналт тавих боломжтой, компанийг өргөжүүлэхэд хөрөнгө оруулагчийг царайчлалгүйгээр нэлээдгүй хугацаа, мөнгө хөрөнгө зарж аажим ашиг бололцоотой байдаг. Өөрийн нөөц бололцоог ашиглахад бусад санхүүжилттэй компанитай харьцуулахад хүссэнээр компани өргөжүүлэх хэмжээний мөнгө олох бололцоогүй, борлуулалт, зах зээлд эзлэх хувь, өрсөлдөөнд эзлэх байр суурины хувьд ч хязгаарлагдмал байх бөгөөд зөвхөн өндөр өсөлтийг дэмжихэд л тодорхой дэмжлэг болох талтай юм.</p>
<p>Ухаалаг лизинг (Smart Lease)</p>	<p>Бизнес эрхлэгч үл хөдлөх хөрөнгийг лизинг хийж тодорхой хэмжээний мөнгийг гараагаа эхлэхэд олж авах боломжтой. Үнэ ихтэй тоног төхөөрөмжийг худалдан авахад санхүүгийн хувьд боломжгүй ч лизинг хийх нь ашигтай сонголт бөгөөд банкны зээлтэй харьцуулахад арай зардалтай мэт санагдах ч ашиглаж эхлэхэд зардал буурна. Иймээс гарааны бизнес санхүүжүүлэлтийн хэмжээг бууруулахад эхэн үедээ лизинг авах нь зөв сонголт байдаг.</p>
<p>Бизнесийн сахиусан тэнгэр – албан бус хөрөнгийн зах зээл (Business Angels – Informal Risk Capital Market)</p>	<p>Энэхүү аргыг 1900 оны эхээс хэрэглэж эхэлсэн. Сахиусан тэнгэр буюу санхүүжүүлэгчид нь гарааны бизнест хөрөнгө оруулж хариуд нь өмч эзэмших болзол тавьдаг. Бизнесийн сахиусан тэнгэр нь амжилтад хүрнэ гэдэгт итгэсэн бизнес, төсөлд хөрөнгө оруулах сонирхолтой. Дийлэнхдээ өндөр орлоготой нэгэн байдаг. Хөрөнгө оруулахдаа зөвхөн ашгийн төлөө бус зорилгоор ч хөрөнгө оруулах сонирхолтой байдаг. Бизнесийн сахиусан тэнгэр буюу албан бус хөрөнгийн зах зээл нь нэмэлт дэмжлэг үзүүлж байгаа гэдэг утгаараа венчур зах зээлтэй нэлээд төстэй. Гэхдээ бас тодорхой байдлаараа ялгаатай. Бизнесийн сахиусан тэнгэр компаний бүр гарааны үеэс нь мөн өөрсдийн оршин суугаа хүн амыг дэмжсэн хөрөнгө оруулалт хийдэг. Тэд сайн мэддэг, ойгодог салбарт л дийлэнхдээ хөрөнгө оруулалт хийдэг (Compers, 2002, р. 325). Бизнесийн сахиусан тэнгэр буюу албан бус хөрөнгийн зах зээл нь албан венчур зах зээлтэй харьцуулахад албан бус шинжтэй нь тавигддаг шаардлага, нөхцөл, заалт нь тийм ч нарийвчлалтай бус илүү бизнес эрхлэгчид илүү тохируулсан байдаг. Гэсэн ч сонирхол татахуйц, биелэгдэхүйц бизнес төлөвлөгөөтэй байхыг шаардана (McKinsey, 2007, р. 113). Бизнесийн сахиусан тэнгэрүүд харьцангуй ижил төстэй бүлэг хөрөнгө оруулагчид байх ч гарааны бизнесийг хөгжүүлэхэд хэрхэн оролцоотой байх, хөрөнгө оруулагч, бизнес эрхлэгчийн үзэл бодлыг нэгтгэх зэргээс үүдэн бүлэг дотроо ялгаатай байдаг. Энэ нь ч гарааны бизнес амжилттай байх эсэхэд ч нөлөөтэй. Иймээс бизнесийн сахиусан тэнгэрээс авах бодит санхүүжилтэд анхаарахаас гадна ямар санхүүжүүлэгч сахиусан тэнгэрийг сонгох нь зүйтэй вэ гэдэг асуудал ч мөн чухал (Compers, 2002, р. 325). Сахиусан тэнгэрүүд ихэвчлэн технологийн инноваци, эсвэл өөрсдийн сайн мэддэг салбарт хөрөнгө оруулалт хийдэг ба хөрөнгө оруулагчид нийтлэг наад зах нь 5-7 жил болж байж өгөөж өгөх урт хугацаандаа ашиг хүртэнэ гэсэн хүлээлттэй байдаг байна.</p>

<p>Венчур хөрөнгө оруулалт-эрсдэлт хөрөнгийн зах зээл (Venture Capital – Risk Capital Market)</p>	<p>Энэ нь хөрөнгө оруулагчийн хөрөнгийг сонирхож буй бизнес шууд оруулдаг нэг төрлийн санхүүгийн зуучлалын арга юм. Ашиг орлого олохын тулд компанид өөрсдийн ашиг сонирхол, хувь хүртэх байдлаар холбох зорилготой байдаг. Тодорхойгүй, эрсдэл ихтэй шинэхэн бизнес, гарааны бизнест хөрөнгө оруулж үүнийхээ хариуд зах зээлд байгаагаас ч өндөр ашиг хүртэхийг эрмэлздэг. Венчур хөрөнгө оруулалтын компани нь хувийн компаниудад зөвхөн хөрөнгө оруулж компани өөрийн бизнесийн багцийг удирдахад тусламцаа дэмжлэг үзүүлэхийн дээр хяналт үнэлгээ хийхэд нэлээд идэвхитэй оролцоотой байдаг. Тэд өөрсдийн оруулсан хөрөнгийг компанийн дотоод өсөлтийг дэмжихэд зарцуулж ингэснээр нээлттэй зах зээл хувьцаа (IPO) гаргаж арилжих, арилжаа хийх замаар өгөөж авах гол зорилготой юм. Венчур хөрөнгө оруулалт нь хөрөнгө оруулах, хяналт үнэлгээ хийх, хөрөнгө оруулалтаа татах үйл ажиллагааг явуулна. Улс орнуудын туршлагаас үзэхэд жишээ нь АНУ-д венчур хөрөнгө оруулалт нь эрүүл мэнд, мэдээллийн технологийн салбарт ихэвчлэн хөрөнгө оруулалт хийгддэг байна. Тухайлбал, Silicon Valley компани нь венчур хөрөнгө оруулалт хийдэг гол хөрөнгө оруулагч бөгөөд АНУ-ын жилд венчур хөрөнгө оруулалтын 30% -ийг дангаараа эзэлдэг байна. Энэ төрлийн хөрөнгө оруулалт нь гарааны үеэс эхлэн, нээлттэй хувьцаат компанийн аль алинд нь тохиромжтой хөрөнгө оруулалтын хэлбэр юм. Венчур хөрөнгө оруулагчид нь мэргэжлийн хөрөнгө оруулалтын талаар мэргэшиж хөрөнгө оруулалтыг өгөөжийг хамгийн их байлгах арга замыг хайдаг. Мөнгөн хөрөнгө оруулалт оруулахын зэрэгцээ оюуны хөрөнгө оруулалтын аль алиныг оруулдаг. Тэд бизнесээ гардан удирдаж буй удирдлагад дэмжлэг үзүүлэх, зөвлөж ажиллах, томоохон мэргэжлийн хүрээнд нэгдэх, компанийн үнэ цэнийг нэмэгдүүлэхэд дэмжлэг үзүүлж ажилладаг. Энэ төрлийн хөрөнгө оруулагчид бизнесээ богино хугацаанд өсгөх зорилготой бизнесийг илүү сонирхдог тул ийм зорилгод баримжаалсан мэргэжлийн түвшинд боловсруулсан бизнес төлөвлөгөөтэй байхыг шаардана (McKinsey, 2007, р. 113). Венчур хөрөнгө оруулагч зөвхөн мөнгө санхүүгийн хөрөнгө оруулалт хийхийн зэрэгцээ зорилгоо биелүүлж хурдан өсөлтөд хүрэхэд бүхий л дэмжлэг үзүүлдэг (Spilling, 2006, р. 152).</p>
<p>Бизнес альянс (Business Alliances)</p>	<p>Компани бусад аж ахуйн нэгж компаниудтай ашиг олох зорилгоор хамтрах хэлцэл хийж зардлаа бууруулах зорилгоор байгуулна. Бизнес альянсыг цаг хожиж зах зээлд түргэн нэвтрэх, бүтээгдэхүүнээ зах зээлд гаргах, борлуулалтын сувгийг бүрэн дүүрэн ашиглах, газар зүйн хувьд тэлэх, хэрэглэгдэд хүрэх, бүтээгдэхүүний найдвартай байдлыг таниулах, дангаараа ажиллахад нөөц хүрэлцэхгүй байх, хэрэглэгчийн таашаалд нийцүүлэх, бүтээгдэхүүн хөгжүүлэх, хамрах хүрээгээ нэмэгдүүлж ашгаа нэмэх, өрсөлдөөнд хамтрах, бизнесийн туршлага хуримтлуулах, төсөлд хамтрах зорилгоор байгуулдаг байна. Иймээс бизнес альянс байгуулахад салбарын мэдлэг, мэргэжлийн холбоод, салбарын танил талын хүрээлэл, хуульч, үзэсгэнлэн яармаг, хөрөнгө оруулалтын чуулга уулзалтууд, банкны эздийн талаар нэлээд сайн судалсан байх шаардлагатай байдаг байна. Бизнес альянс нь компани дангаараа ажиллахад нөөц дутмаг байх гарааны үе шатанд тустай ч нэгэнт бизнес голдролоо олж компани амжилттай ажиллаж эхлэхэд заавал нэгдэж ажиллах шаардлага басдаг.</p>

<p>Компанийн хөрөнгө оруулагчид (Corporate Investors)</p>	<p>Компанийн хөрөнгө оруулагчдыг жижиг бизнес эрхлэгчид хөрөнгө оруулах эх сурвалж гэхээс илүүтэй шинэ гарц, боломж гэж үздэг. Компанийн хөрөнгө оруулагчид жижиг компанийг худалдан авах замаар өөрсдийн бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг нэмэгдүүлж жижиг бизнесүүд үйл ажиллагааны чиглэлээ цашид өргөжүүлэхэд хөрөнгө оруулалтыг ашигладаг. Жишээ нь Microsoft компани Hotmail компанийг 425 доллараар худалдан авсан байдаг. Компанийн хөрөнгө оруулалт нь жижиг бизнеснүүд өрсөлдөгчидтэй түншлэх байдал болон шууд хөрөнгө оруулагч компанитай өрсөлдөх боломжийг хаадаг. Олонхи бизнес эрхлэгчид өнөө үед компани байгуулахдаа л томоохон санхүүгийн бус үйл ажиллагаа эрхэлдэг компани тэднийг худалдан авахтай гэсэн зорилготойгоор байгуулж, нэгэнт томоохон компанийн нэг хэсэг болсны дараа бусад асуудлаа шийддэг болсон байна.</p>
<p>Санхүүгийн компаниуд (Finance Companies)</p>	<p>Арилжааны банкнаас шинэ компани зээл авч чадахгүй тохиолдолд өөрөөр санхүүжүүлэх боломжит аргын нэгэн нь санхүүгийн үйл ажиллагаа явуулдаг компаниуд юм. Санхүүгийн үйл ажиллагаа эрхэлдэг компаниуд эрсдэл өндөртэй бизнесийг санхүүжүүлэх нь түгээмэл бөгөөд арилжааны банкуудтай харьцуулахад харьцангуй өндөр хүүтэй зээл олгодог.</p>
<p>Банкууд (Banking Institutions)</p>	<p>Гараанаас эхлээс цааш үйл ажиллагаа явуулах богино хугацааны капиталыг банкнаас зээлж хөрөнгө мөнгө олж авах нэн тохиромжтой арга юм. Банкны зээл авахад үл хөдлөх хөрөнгө, батлан даалт байршуулахыг шаарддаг (McKinsey, 2007, p. 112). Хэдийгээр банкууд компанийн санхүүжилтэнд чухал эх сурвалж ч харин мэдлэгт суурилсан гарааны бизнесүүд зээл тэр ч бүү хэл ямар ч үл хөдлөх хөрөнгөгүй, банкууд ч эдгээр төрлийн гарааны бизнест хөрөнгө оруулдаггүй байна (Spilling, 2006, p. 153). Уламжлалаар банк зээлийн түүхийг харгалздаг ба шинээр байгуулагдсан компанийн хувьд энэ шалгуурыг хангахгүй, цашид тодорхойгүй зүйл ихтэй зэрэг нь зээл олгоход найдваргүй, зөвхөн бизнес эрхлэгч л өөрөө барьцаа болох болдог. (Gompers, 2002, p. 431). Зээл авлаа ч зээл, зээлийн хүүгээ төлөх чадвартай байх хэрэгцээ үүсдэг нь компанийг санхүүгийн хувьд эрх чөлөөгүй болгодог. Банкнаас зээл авах нь өмчийн эзэн хэвээрээ байх ч зээлийн хүү төлж хүүссэн хэмжээгээрээ өгөөж хүртэх боломжгүй, гэсэн хэдий ч санхүүжүүлэх хамгийн уян хатан боломжийн нэг мөн (McKinsey, 2007, p. 113).</p>
<p>Засгийн газрын санхүүжилт (Government Financing)</p>	<p>Дэлхийн улс орнуудад залуу, гарааны бизнесийн санхүүжилтийн хөтөлбөрийг хэрэгжүүлсээр ирсэн. Эдгээр хөтөлбөрийг хэрэгжүүлэх үндэслэл нь энэ төрлийн компани, бизнесийг санхүүжүүлэх байдал хангалтгүй байдагт оршино (Gompers, 2002, p. 496). Засгийн газрууд нийгэм эдийн засгийн шалтгаанаар санхүүжүүлэх сонирхолтой байдаг нь нэгдүгээрт, шинэ гарааны компаниуд тодорхой тооны ажлын байрыг нэмэгдүүлдэг, хоёрдугаарт нийгэм, эдийн засагт таатай өөрчлөлт авчирдаг гэдэг үндэслэлтэй холбоотой. Жишээ нь хэрэв компани үйл ажиллагааг илүү үр ашигтай болгох шинэ процессийг хөгжүүлсэн гэж үзье, энэ нь дуурайх хуулахад амархан, тэгвэл ашгийн тодорхой хувь нь хуулж хэрэгжүүлсэн компанид орно гэсэн үг. Тэгвэл хөрөнгө оруулагчид энэ бизнест хөрөнгө оруулахаас татгалзаж, нийтээрээ энэ үр ашигтай процессийн үр өгөөжийг хүртэж чадахгүй болно (Gompers, 2002, p. 496). Цаашилбал, нэгэнтээ гарааны компаниуд санхүүжилт олж авч чаддаггүй учраас энэ орон зайг бөглөхийн тулд гарааны бизнесийг бүр эхэн үеэс нь хөрөнгө оруулах зүйтэй хэмээн засгийн газрын хөрөнгө оруулалтын асуудлыг дэмжигчид үздэг байна (Gompers, 2002, p. 497).</p>
<p>Факторинг (Factoring)</p>	<p>Ихэнх тохиолдолд компанийн мөнгө авлага болон гацдаг. Энэ мөнгийг ирээдүйд орж ирэх авлага болон үлддэг. Хэдий ирээдүйд авах авлагатай ч компанид шууд хэрэглэх мөнгөн хөрөнгийн шаардлага хэрэгцээ зайлшгүй гарна. Бэлэн мөнгөний хомсдлыг факторинг ашиглах байдлаар багасгаж болдог. Ингэснээр бизнес эрхлэгч богино хугацаанд мөнгөтэй болж худалдан авсан тал ирээдүйд орж ирэх авлага авахдаа боломжийн ашиг хийх боломж ч үүсдэг.</p>

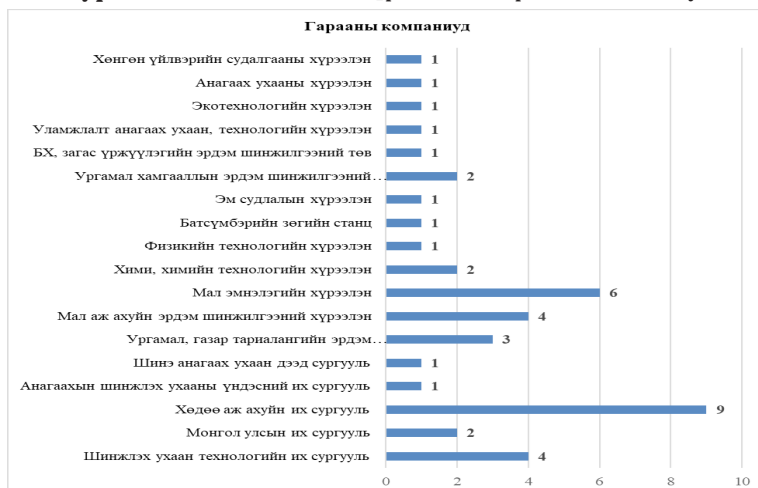
Кредит карт (Credit cards)	Үнжиг бизнесүүд өөрсдийн бизнесийг санхүүжүүлэхэд зээлийн картыг ашиглах нь байдаг. Зээлийн картын компанийн хувьд цаг хугацаандаа эргэн төлөлт хийгдэх нь л чухал болохоос мөнгөө юунд, хэрхэн зарцуулж байгаад ач холбогдол өгдөггүй. Хэрэглэгч зээлээ хамгийн бага хэмжээгээр сардаа төлөлт хийж үлдсэн хэсгийг тодорхой хүүтэй хамт төлөх боломж олгодог. Хэдийгээр боломжийн сонголт мэт санагдаж байгаа ч бизнесийг ийм байдлаар санхүүжүүлэх нь эрсдэлтэй тул болгоомжлох нь зүйтэй байдаг байна.
Хувьцаа арилжих (Public Stock Sales)	Компани хувьцаагаа олон нийтэд арилжиж хөрөнгө босгож болдог. Хувьцааг энгийн буюу хөрөнгийн зах зээлд хэн ч худалдан авч болох байдлаар эсвэл хязгаарлагдмал хаалттай байдлаар тодорхой хувь хүмүүст арилжих байдлаар арилждаг. Энгийн хувьцаа гаргах нь их хэмжээний хөрөнгө босгох боломжтой ч өмчийн эзэн өмчөөсөө саланги болох, хяналтаа алдах зэрэгт бэлтгэлтэй байх нь зүйтэй байдаг.

Монгол улс дахь гарааны компани

Монгол улсын инновацийн тухай хуулинд заасаар “Гарааны компани” гэж инновацийн бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэх зорилгоор үүсгэн байгуулагдсан, зах зээлд бүтээгдэхүүн, үйлчилгээгээ нийлүүлж эхлээгүй байгаа компанийг хэлнэ гэж тодорхойлсон.

БСШУСЯ 2016 оноос гарааны компаниудыг бүртгэн гэрчилгээ олгож эхэлсэн. 2018 оны 04 сарын байдлаар БСШУСЯ-нд бүртгэлтэй шинжлэх ухаан, технологийн үйлдвэрлэл эрхэлдэг 42 гарааны компани байна (ШУТС, 2018). Үүний зэрэгцээ БСШУСЯ-нд бүртгэгдээгүй боловч гарааны компани үүсгэн 70 орчим гарааны бизнес үйл ажиллагаа явуулж байна.

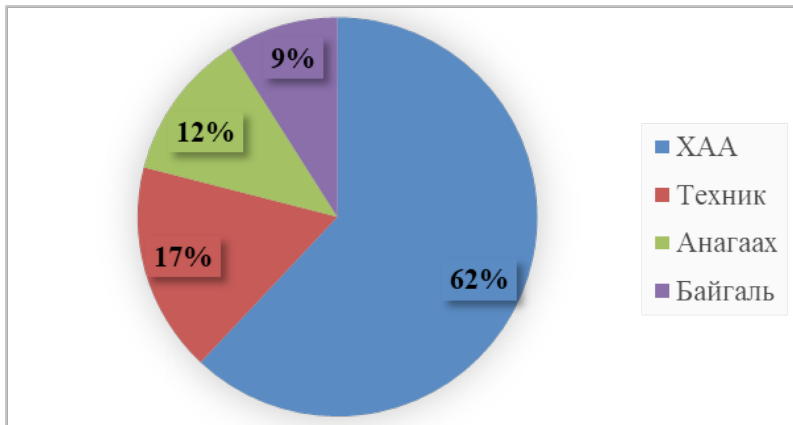
Зураг 2. БСШУСЯ-нд бүртгэлтэй гарааны компаниуд



Эх сурвалж: ШУТС, 2018

Гарааны компаниудыг салбараар Зураг 3-т харууллаа.

Зураг 3. БСШУСЯ-нд бүртгэлтэй гарааны компаниуд /салбараар/



Эх сурвалж: ШУТС, 2018

Судалгааны арга зүй

Монголын гарааны бизнес эрхлэгчдийн хөрөнгө оруулалт татаж байгаа байдал, тулгарч байгаа саад бэрхшээлийг тодруулах зорилгоор БСШУСЯ-нд бүртгэлтэй, бүртгэлгүй гарааны бизнес эрхэлж байгаа аж ахуйн нэгжээс санамсаргүй түүврийн аргаар 34 гарааны компани сонгон санал асуулга явуулж SPSS 23.0 программаар боловсруулалт хийж үр дүнг гаргав. Судалгааны санал асуулгыг 2018 оны 11 сарын 25-наас 12 сарын 25-ны өдрүүдэд явуулж, нийт 60 ш санал асуулгын хуудас таараагдснаас 48 ш (80.0%) хариулттай хуудсыг цуглуулан авч үүнээс шаардлага хангасан 34ш (70.8%) асуулгыг судалгаанд ашигласан. Санал асуулга 3 бүлгийн нийт 24 асуултаас санал асуулга бүрдсэн.

Судалгаанд оролцогчдын ерөнхий мэдээлэл

Судалгаанд оролцсон гарааны компаниудын 29.4% нь харилцаа холбоо, мэдээлэл технологийн салбарт, 26.5% нь хөдөө аж ахуй, газар тариалангийн салбарт, 20.6% нь анагаах ухаан, биотехнологийн салбарт, 11.8% нь хувцас үйлдвэрлэл, үслэг арьс боловсруулалтын салбарт 11.7% нь бусад салбарт үйл ажиллагаа явуулдаг байна.

Зураг 4. Судалгааны оролцогч компаниудын үйл ажиллагааны чиглэл



Бизнесийн үйл ажиллагааны чиглэлийн хувьд 58% нь үйлчилгээ, 24% нь худалдаа, 18% нь үйлдвэрлэлийн чиглэлээр үйл ажиллагаа явуулж байна.

Зураг 5. Судалгааны оролцогч компаниудын өмчлөлийн хэлбэр



Судалгаанд оролцсон гарааны компаниудын Өмчлөлийн хэлбэрийн хувьд төрийн өмчийн компани 11.8%, 79.4% нь хувийн, 8.8% нь холимог компани байсан.

Зураг 6. Судалгааны оролцогч компаниудын үйл ажиллагаа явуулж байгаа хугацаа



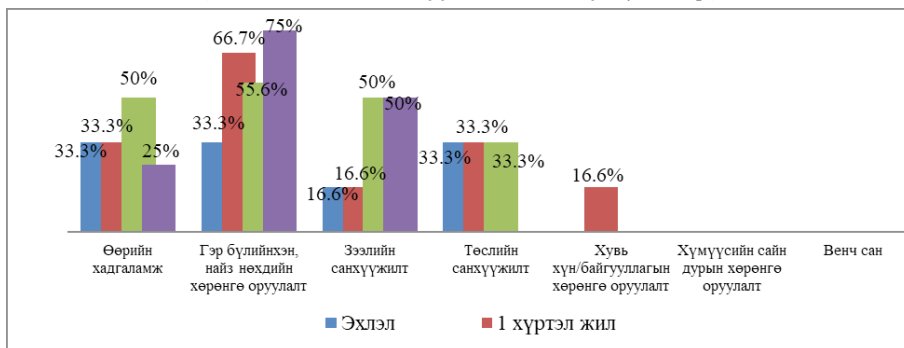
Судалгаанд хамрагдсан компаниудын 79.4% нь эхлэх болон эхэн үедээ явж байгаа компаниуд байгаа нь энэ төрлийн бизнес хөгжиж эхлээд удаагүй байгааг харуулж байна. Нийт компаниудын 97.1% нь дотоодын хөрөнгө оруулалттай, 2.9% нь гадаадын хөрөнгө оруулалттай компаниуд байсан.

Зураг 7. Судалгаанд оролцогч гарааны компаниудын санхүүжилтийн эх үүсвэр



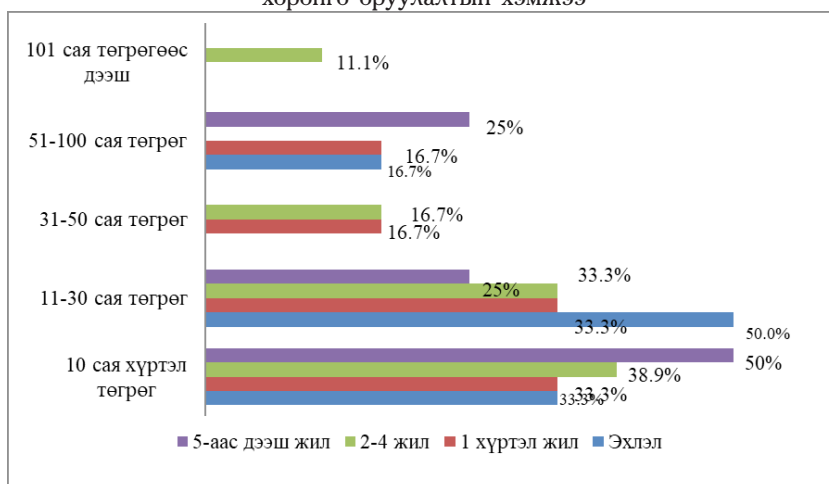
Эндээс дүгнэхэд гарааны бизнес эрхлэгчид гэр бүл, найз нөхдийн хөрөнгө оруулалт, өөрийн хадгаламж, төслийн санхүүжилт, банкны зээл зэрэг санхүүжилтийн эх үүсвэрээр хөрөнгө оруулалт хийн бизнесээ эхлэж байгаа нь харагдаж байна. Судалгаанд оролцогч гарааны компаниудын санхүүжилтийн эх үүсвэрийг гарааны компаниудын үйл ажиллагаа явуулж байгаа хугацаагаар нь харьцуулсныг <Зураг 7> харууллаа.

Зураг 8. Гарааны компаниудын санхүүжилтийн эх үүсвэр /Үйл ажиллагаа явуулж байгаа хугацаагаар/



Бизнес эрхэлж байгаа хугацаанаас гарааны компаниудын санхүүжилтийн эх үүсвэр, хэлбэр нь төдийлөн ялгаатай харагдахгүй байна.

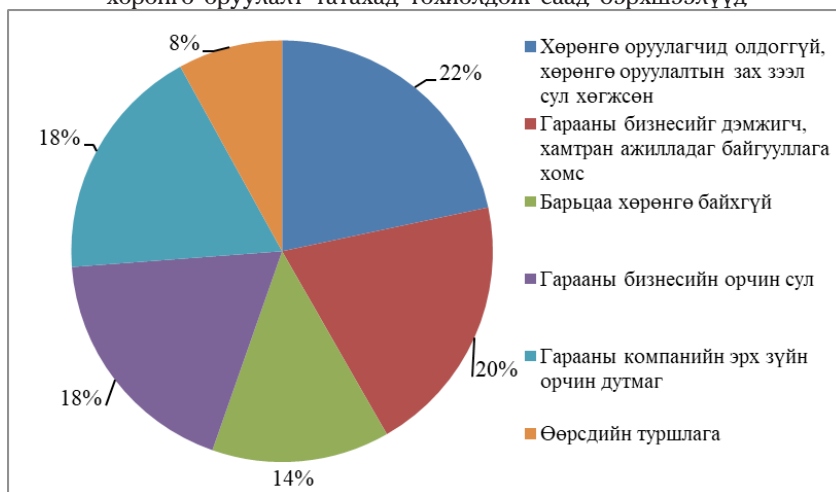
Зураг 9. Судалгаанд оролцогч гарааны компаниудын хөрөнгө оруулалтын хэмжээ



Бизнесээ эхлэхдээ нийт компаниудын 73.6% нь 30 хүртэл сая төгрөгний хөрөнгө оруулсан бөгөөд 8.8% нь хангалттай хүрэлцээтэй байсан, 35.3% нь хүрэлцээтэй байсан гэсэн бол 52.9% нь санхүүжилт хүрэлцээгүй байсан хэмээн үзсэн байна. Үүнээс үзэхэд дийлэнхи үйл ажиллагаа явуулж буй гарааны бизнесүүд өсөлттэй байж чадаагүй эхлэлийн шатандаа нэлээд хугацаа зарцуулдаг нь харагдаж байна.

Бизнесээ өргөжүүлэхэд дахин санхүүжилт нэн шаардлагатай байгаа хэмээн нийт хамрагдсан компаниудын 50.3% нь үзсэн бол 8.8% нь л ойрын хугацаанд шаардлагагүй хэмээн үзсэн байна. Судалгаанд хамрагдсан компаниудын 85.3% нь санхүүжилт татахдаа батлан даалтын санд хандаагүй гэж хариулсан бол 11.8% нь хандсан боловч дэмжлэг авч чадаагүй бол зөвхөн нэг компани л дэмжлэг авч чадсан байна. Эндээс үзэхэд шинээр бизнес эрхлэгчид батлан даалтын сангийн талаарх ойлголт муу байгаа, хэрхэн хандах талаар мэдлэг муу байгаа нь харагдаж байна.

Зураг 10. Гарааны компаниуд үйл ажиллагаагаа жигд явуулах санхүүжилт, хөрөнгө оруулалт татахад тохиолдож саад бэрхшээлүүд



Гарааны компаниуд үйл ажиллагаагаа жигд явуулах санхүүжилт, хөрөнгө оруулалт татахад тохиолдож буй хамгийн том саад бэрхшээлүүдийн нэг нь хөрөнгө оруулагчид олдоггүй, хөрөнгө оруулалтын зах зээл сул хөгжсөн хэмээн нийт судалгаанд хамрагдагсдын 79.4% нь үзсэн байна. Мөн түүнчлэн 73.5% нь гарааны бизнесийг дэмжигч, хамтран ажилладаг байгууллага хомс, 50.0% нь барьцаа хөрөнгө байхгүй, 67.6% нь гарааны бизнесийн орчин сул, 66.6% нь гарааны компанийн эрх зүйн орчин дутмаг, 29.4% өөрсдийн туршлага бага байдаг зэрэг хүндрэл бэрхшээлүүд байна хэмээн үзжээ.

Бизнесийн үйл ажиллагаагаа явуулахад тулгарч байгаа саад бэрхшээлийн хувьд 29.4% үйлдвэрийн тоног төхөөрөмжийн муу, 23.5% нь хүний нөөцийн асуудал, 20.5% эргэлтийн хөрөнгө хангалтгүй, 14.7% нь бизнес төлөвлөгөө хэтийн зорилгоо боловсруулж чадаагүй зэрэг бэрхшээл байна хэмээсэн байна. Харин гадаад орчны зүгээс тулгарч байгаа саад бэрхшээлийн хувьд 52.9% нь бизнесийн зээлийн хүү өндөр, 47.1% нь төр, засгийн зүгээс санхүүгийн болон бусад дэмжлэг тусалцаа байдаггүй, 41.2% нь хууль эрх зүйн орчин муу, 38.2% нь татварын хэмжээ өндөр, 29.4% нь туршлага судлах, зөвлөгөө авах боломж болон хамтын ажиллагаа муу хэмээн үзэж байна. Гарааны бизнес эрхлэгчдийн 38.2% нь бизнес анжел, венчур капитал, краудфандиг зэрэг гарааны бизнесийн санхүүжилтын арга хэлбэрүүдийн талаар мэдэхгүй гэсэн бол 32.4% нь сонсож байсан, 14.7% нь туршиж үзсэн, 14.7% нь энэ талаар сайн мэднэ хэмээсэн. Эндээс гарааны бизнест санхүүжилт татах арга хэлбэр, бусад хувь хүн болон байгууллагуудтай хэрхэн хамтран ажиллах

талаарх мэдлэг, туршлаг ихээхэн дутагдалтай байгаа нь харагдаж байна.

Дүгнэлт

Манай орны хувьд гарааны бизнес хөгжөөд төдийлөн урт хугацаа өнгөрөөгүй, энэ төрлийн бизнесийг өргөжүүлэхэд шаардлагатай хөрөнгө оруулалтын бодлого, эрх зүйн орчны хувьд төгс болж хараахан амжаагүй байгаа ч бусад дэлхийн улс орнуудын сайн туршлага, гарсан алдааг давтахгүй байх том боломж бидэнд байгаа нь гарааны бизнесийг амжилттай хөгжүүлж улс орны эдийн засаг, ажлын байрыг шинээр нэмэгдүүлж бүтээмжийг нэмэгдүүлэх зэрэг олон талын үнэлэшгүй хувь нэмрийг авчиргах боломж бүрэн байгаа билээ.

Гарааны бизнес эрхлэгчдийн хөрөнгө оруулалт татаж байгаа байдал, тулгарч байгаа саад бэрхшээлийг тодруулах зорилгоор БСШУСЯ-нд бүртгэлтэй, бүртгэлгүй гарааны бизнес эрхэлж байгаа аж ахуйн нэгжээс санамсаргүй түүврийн аргаар 34 гарааны компани сонгон санал асуулга явуулсан.

Судалгаанд оролцсон гарааны компаниудын 58% нь үйлчилгээ, 24% нь худалдаа, 18% нь үйлдвэрлэлийн чиглэлээр үйл ажиллагаа явуулж байгаа бөгөөд 73.6% нь 30 хүртэл сая төгрөгний хөрөнгө оруулсан бөгөөд 8.8% нь хангалттай хүрэлцээтэй байсан, 35.3% нь хүрэлцээтэй байсан гэсэн бол 52.9% нь санхүүжилт хүрэлцээгүй байсан хэмээн үзсэн.

Мөн түүнчлэн судалгаанд оролцсон гарааны компаниудын 41.2% нь өөрийн хадгаламж, 55.9% нь гэр бүлийнхэн, найз нөхдийн хөрөнгө оруулалт 14.7% нь төслийн санхүүжилт, 11.8% нь банкны зээл авч өөрийн бизнестээ хөрөнгө оруулалт хийсэн байна. Венчур хөрөнгө оруулалт, бизнесийн сахиусан тэнгэр, краудфандиг зэрэг гарааны бизнесийн санхүүжилтийн түгээмэл хэлбэрүүдийг огт ашиглаагүй болох нь харагдсан. Үүнээс үзэхэд бүтээлч санааг олох, хөгжүүлэх, түүнийг бизнес болгон хөгжүүлэхэд шаардлагатай мэдлэг, чадвар, дадлыг бүх шатны болосролын хөтөлбөрт оруулж чанартай боловсролоор дэмжих хэрэгцээ байгааг ч судалгааны үр дүн харуулж байна.

Бизнесийн үйл ажиллагаагаа явуулахад тулгарч байгаа саад бэрхшээлийн хувьд 29.4% үйлдвэрийн тоног төхөөрөмжийн муу, 23.5% нь хүний нөөцийн асуудал, 20.5% эргэлтийн хөрөнгө хангалтгүй, 14.7% нь бизнес төлөвлөгөө хэтийн зорилгоо боловсруулж чадаагүй зэрэг бэрхшээл байна хэмээсэн нь гарааны бизнес эрхлэгчдийг дэмжин ажиллаж, тэдэнд мэргэжлийн зөвлөгөө өгөх, салбарын туршлага эзэмшүүлэх, нэмэгдүүлэхэд мэргэжлийн холбоод, бизнесийг дэмжих байгууллагуудын санаачлага, оролцоо чухал байгааг нь илэрхий байна.

Судалгааны үр дүнгээс үзэхэд гарааны компанийн эко системийг бүрдүүлэх, тэднийг санхүүжүүлэх, бойжуулах, бүтээгдэхүүний борлуулалтыг

нэмэгдүүлэх зайлшгүй шаардлагатай байна. Ялангуяа гарааны эрх зүйн орчныг сайжруулах, инновацийн тухай хуулийг хэрэгжүүлэх, шинэчлэх, дагалдах журмыг боловсруулах, хэрэгжих механизмыг бүрдүүлэх, бодлогоор дэмжих шаардлагатай байна.

Амжилттай ажиллаж байгаа гарааны бизнесийг санхүүгийн болон санхүүгийн бус хэлбэрээр урамшуулах, үйл ажиллагааг олон нийтэд таниулах, хөрөнгө оруулалтын өргөн ашигладаг аргуудын шинэлэг хэлбэрийг нэвтрүүлж буй хөрөнгө оруулагчийг ч урамшуулах зэргээр бизнес эрхлэгч төдийгүй, хөрөнгө оруулагчдыг ч адил урамшуулснаар гарааны бизнесийг хөгжлийг урагшуулах боломж байгаа гэж үзэж байна. Тулгамдаж буй асуудлыг шийдэхэд дотоодын томоохон компаниудыг энэ төрлийн бизнест оруулах хөрөнгө оруулалтыг бодлогоор дэмжиж энэ төрлийн бизнесийг дэмжих эрх зүйн механизмыг бүрдүүлэх шаардлагатай байна.

Ашигласан материал

- [1] Agnes W. Njeru, Gregory S. Namusonge, John M. Kihoro., (2012) “Size as a Determinant of Choice of Source of Entrepreneurial Finance for Small and Medium Sized Enterprises in Thika District”, ‘International Journal of Business and Social Science’ Vol. 3 No. 16, pp.53-58
- [2] Akinola.A.O., (2013) “Entrepreneurship in Nigeria Funding and Financing Strategies”, ‘European Journal of Accounting Auditing and Finance Research’, Vol.1, No.4, pp.115-128
- [3] Ganbold Solongo., (2017) “Financial Resources Management for SME’S of Mongolia”, ‘International Business Research’ Vol. 10, No. 6, ISSN 1913-9004, pp.145-163
- [4] Harrison, R. T, Mason, C. M. & Girling, P., (2004) “Financial Bootstrapping and Venture development in the Software Industry”, ‘Entrepreneurship and Regional Development’ Vol16, No.4, pp. 307-333
- [5] Marina.K.Čalopa, J. Horvat, M. Lalić., (2014), “Analysis of financing sources for Start-up companies”, ‘Management’ Vol. 19, No.2, pp.19-44
- [6] Mason, C. M. (2006) “Informal sources of venture finance”, ‘In The life cycle of entrepreneurial ventures’ Springer US, Vol.2, pp. 259-299
- [7] Paula-Alexandra., (2017) “Entrepreneurship and Innovation in South Korea”, International conference RCIC 17, Redefining Community in Intercultural Context Bari, 5-6 June 2017, pp.231-236
- [8] Shane, S., & Cable, D. (2002) “Network ties, reputation, and the financing of new ventures”, ‘Management Science’, Vol.48, No.3,

pp.364-381

- [9] Stuart, T. E., Hoang, H., & Hybels, R. C. (1999) "Interorganizational endorsements and the performance of entrepreneurial ventures", 'Administrative science quarterly', Vol.44, No.2, pp.315-349
- [10] Togtokhbuyan, L. Huo Xuexi., (2014) "Analysis of the returns of small and medium-sized", 'Journal of Finance and Accounting' Vol.2, No.3, pp. 41-47
- [11] Uruba Andaleeb, Dr. S.D Singh., (2016) "A study of Financing Sources for Start-up Companies in India", 'International Review of Business and Finance' Vol.8, No.1, ISSN 0976-5891, pp.1-4
- [12] Van Auken, Howard E. and Neeley, Lynn (1996) "Evidence of Bootstrap Financing among Small Start-Up Firms", 'Journal of Entrepreneurial and Small Business Finance' Vol. 5, Iss.3, pp. 235-249