



CEO SURVEY

2026 | СУДАЛГААНЫ
ТАЙЛАН



Insightful
Innovative
Strategic

2.0 AI INSIGHT ASSISTANT

Монголчуудын медиа хэрэглээ, амьдралын хэв маягийн судалгаанд суурилсан AI INSIGHT ASSISTANT 2.0 гарлаа.



AI СУДАЛГААНЫ ТУСЛАХ ТАНД:

- Судалгааны датан дээр анализ хийж хүссэн үр дүнгээ хялбар харахад тусална.
- Оновчтой медиа төлөвлөлт хийхэд тусална.
- Сонирхсон бүлгийн медиа хэрэглээ, амьдралын хэв маягийг гүнзгий ойлгоход тусална.
- Зорилтот сегментүүдийн ялгаатай байдалд тулгуурлан мессеж, зохиол, контентын санаа боловсруулахад тусална.
- Цаг хугацаа хэмнэж бүтээмж нэмэгдүүлнэ.

ӨМНӨТГӨЛ

Монгол Улсын хөгжилд бодит хувь нэмэр оруулж буй тэргүүлэх 50 компанийн гүйцэтгэх удирдлагын бизнесийн орчны талаарх төсөөлөл хандлага, шийдвэр гаргалтын өнөөгийн байдал, disruptive орчинд дасан зохицох стратегийн онцлогийг тодруулах зорилготой “CEO Survey 2026” судалгааны тайланг Үндэсний судалгааны Эм Эм Си Жи компанийн хамт олон нэгтгэн боловсруулж, та бүхэнд хүргэж байна.

Судалгаанд оролцож, үнэтэй санал бодлоо хуваалцсан ТОП-50 компанийн CEO нар, дэмжин ажилласан NCD Групп, ХААН Банк, Витафит Инвест ХХК, Zebra Select W&S ХХК, Хушхан брэнд болон тайлангийн дизайны ажлыг хийж гүйцэтгэсэн Adme нартаа гүн талархал илэрхийлье.

Хүндэтгэсэн,

ММCG

Insightful Innovative Strategic

02

▶ ЗАХ ЗЭЭЛИЙН ПОТЕНЦИАЛ, ӨСӨЛТ БА СТРАТЕГИЙН ШИЛЖИЛТ.

Хязгаарлагдмал орон зайнаас
глобал амбиц руу

17

04

▶ ХИЙМЭЛ ОЮУН УХААН (AI) БА ДИЖИТАЛ ШИЛЖИЛТ.

Туршилтаас бодит
бүтээмж рүү

45

01

▶ 2026 ОНЫ ЭДИЙН ЗАСГИЙН ТӨЛӨВ.

Глобал тодорхойгүй байдал
ба дотоодын сорилтууд

7

03

▶ СТРАТЕГИЙН ХӨРӨНГӨ ОРУУЛАЛТ.

Бүтээмжийн шилжилт ба
салбарын шинэ боломжууд

34

05

▶ ХӨДӨЛМӨРИЙН ЗАХ ЗЭЭЛИЙН ДЕФОРМАЦИ БА "БҮТЭЭМЖИЙН ХАВХ".

Хүний нөөцийн стратегийн
шинэчлэл

55

CEO 2026

СУДАЛГААНД ОРОЛЦСОН БАЙГУУЛЛАГУУД



CEO 2026

СУДАЛГААНД ОРОЛЦОГЧИД





НЭГ.

2026 ОНЫ ЭДИЙН ЗАСГИЙН ТӨЛӨВ:

**ГЛОБАЛ ТОДОРХОЙГҮЙ БАЙДАЛ БА
ДОТООДЫН СОРИЛТУУД**

2026 ОНЫ ХҮЛЭЭЛТ ЭЭРЭГ БАЙНА ...

2026 онд дэлхийн эдийн засгийн өсөлт харьцангуй тогтвортой боловч дунд түвшинд хадгалагдана гэсэн хүлээлт олон улсын байгууллагуудын дунд давамгайлж байна. Олон улсын валютын сан (IMF) 3.3 хувийн өсөлт таамаглаж байгаа бол OECD, S&P Global, Fitch Ratings зэрэг байгууллагууд 2.7–3.0 хувийн өсөлтийг төсөөлж, Дэлхийн банк хамгийн бага буюу 2.6 хувийн өсөлтийг хүлээж байна.

Дотоодын эдийн засгийн өсөлтийн тухайд захирлуудын дийлэнх нь 5%-6.7%-ийн хооронд байна гэсэн өөдрөг төсөөлөлтэй байгаа боловч энэ нь "нэрлэсэн өсөлт" байх эрсдэлтэйг анхааруулжээ. Өсөлтийн гол хөдөлгүүр нь уул уурхайн экспорт, тэр дундаа нүүрс, зэсийн биет хэмжээний тэлэлт хэвээр байна. Гэхдээ энэ нь макро түвшний тоон үзүүлэлт болон иргэдийн бодит худалдан авах чадварын хоорондох зааг (gap)-ийг улам гүнзгийрүүлнэ гэж захирлууд онцолж байна.

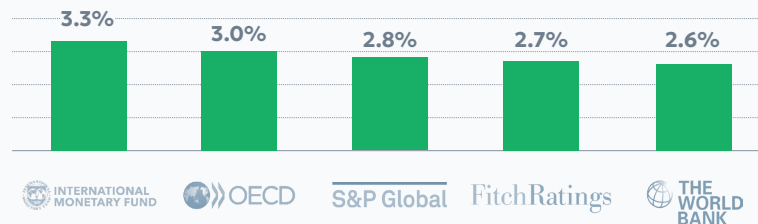
ХАРИН ОЛОН УЛСЫН БАЙГУУЛЛАГУУДЫН ТААМГААР МОНГОЛ УЛСЫН ЭДИЙН ЗАСГИЙН ӨСӨЛТ ДУНДЖААР 5.5-5.7 ХУВЬ БАЙНА.



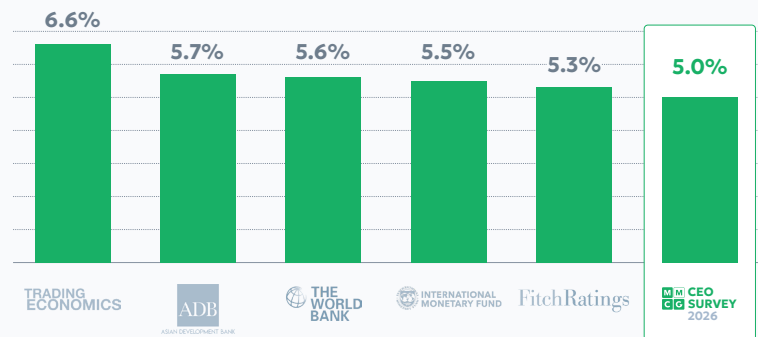
Захирлууд 2026 онд ЭДИЙН ЗАСАГ БАГА ЗЭРЭГ ӨСНӨ гэсэн хүлээлттэй байна ...



Дэлхийн эдийн засгийн 2026 оны хүлээлт



Монголын эдийн засгийн 2026 оны хүлээлт



2026 ОНЫ ЭДИЙН ЗАСГИЙН ТӨЛӨВ: ГЛОБАЛ ТОДОРХОЙГҮЙ БАЙДАЛ БА ДОТООДЫН СОРИЛТУУД

Дэлхийн эдийн засгийн 2026 оны төлөв байдал Монголын топ Гүйцэтгэх захирлуудын хувьд "болгоомжилсон хүлээлт" болон "тодорхойгүй байдал"-аар тодорхойлогдож байна.

Дэлхийн эдийн засгийн өсөлт ерөнхийдөө саармагжих буюу бага зэрэг буурах хандлагатай байгаа нь геополитикийн хурцадмал байдал (Орос-Украины дайн, Ойрхи Дорнодын зөрчил), АНУ-Хятадын худалдааны тарифын маргаан болон Трампын засаг захиргааны бодлогоос үүдэлтэй тарифын тогтворгүй байдалтай шууд холбоотой.

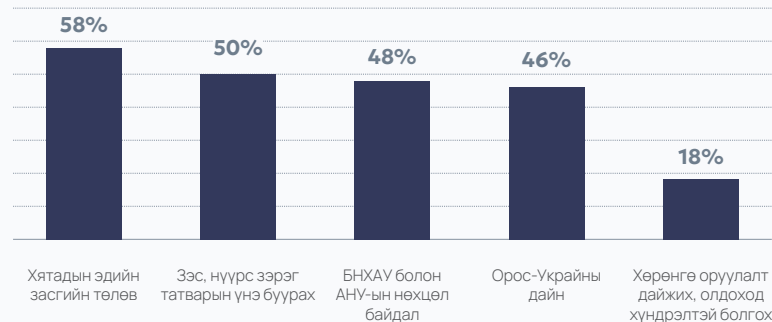
Гэсэн хэдий ч **зэс, алт зэрэг стратегийн түүхий эдийн үнийн өсөлт** нь экспортоос хамааралтай манай улсын хувьд "амьсгаа авах" орон зайг бүрдүүлж байна.



**ГАДААД ЭРСДЭЛИЙГ ТҮҮХИЙ ЭДИЙН
ҮНИЙН ӨСӨЛТӨӨР ДАВАХ НЬ...**



Эдийн засгийн өсөлтийг сааруулах гадаад хүчин зүйлс



Эдийн засгийн өсөлтийг сааруулах дотоод хүчин зүйлс



ЗАХИРЛУУД 2026 ОНЫГ “СОРИЛТТОЙ ӨСӨЛТИЙН ЖИЛ” ХЭМЭЭН ТОДОРХОЙЛЖ БАЙНА ...



“

Зэсийн үнэ олон улсын зах зээл дээр тонн тутамд 13 мянган ам.долларт хүрч, **түүхэн дээд түвшиндээ хүрээд байгаа** нь Монгол Улсын эдийн засагт эерэг боломж бүрдүүлж байна.

Цахилгаан автомашин болон хиймэл оюун ухаанд суурилсан дата төвүүдийн хөрөнгө оруулалт нэмэгдэж буйтай холбоотойгоор зэсийн үнэ тогтвортой хадгалагдаж, 2026 онд өсөлтийн чиг хандлага үргэлжилнэ гэсэн хүлээлттэй байна.

Х.АМАРЖАРГАЛ

Рио Тинто Монгол ХХК
Гүйцэтгэх захирал



“

2025 онд шатахууны хэрэглээ 2 сая тонноос 3 сая тоннд хүрч өссөн.

Хэрэглээний өсөлттэй харьцуулахад шатахуун хадгалах агуулах, тээвэрлэх дэд бүтцийн хөгжил хангалтгүй хэвээр байгаа бөгөөд нийлүүлэлтийн 94 хувийг бүрдүүлдэг ОХУ-ын нөхцөл байдал зэргээс шалтгаалсан нийлүүлэлт тасалдах эрсдэл байна.

Иймд бид **шатахууныг гуравдагч эх үүсвэрээс нийлүүлэх боломжийг судлах**, мөн агуулах болон холбогдох дэд бүтцийг үе шаттайгаар хөгжүүлэх чиглэлд зорин ажиллаж байна.

Ж.МӨНХНАРАН

Шунхлай ХХК
Гүйцэтгэх захирал



“

Томоохон улс гүрнүүдийн улс төр болон эдийн засгийн хоорондын харилцааны нөхцөл байдал нь **Монголын бизнесүүдэд экспортын шинэ боломжийг нээж** байна.

Харин энэ боломжийг бодит ажил болгохын тулд бид хурд, чанар, олон улсын стандарт гэсэн суурь зарчмуудыг нэгэн зэрэг хангах нь зайлшгүй шаардлагатай болж байна

Э.ТАЙВАН

Норд Роуд ХХК
Гүйцэтгэх захирал



“

Бидний амьдарч буй энэ үе бол олон хүчин зүйл нэгэн зэрэг өөрчлөгдөж, тодорхойгүй байдал байнгын шинжтэй болсон цаг үе юм.

Ийм нөхцөлд бизнесийн амжилтыг урт хугацааны таамаглал бус, харин хурдтай шийдвэр гаргах, дасан зохицох чадвар, цохилтыг даван туулах resilience тодорхойлж байна. Өөрөөр хэлбэл, **тогтвортой байдал гэдэг нь өөрчлөлтөд бэлэн байх чадвар** болж хувирч байна. Өөрчлөлт бол бидний саад биш, харин өсөлтийг хөдөлгөгч хүч юм.

Б.ТЭМҮҮЛЭН

М Банк ХК
Гүйцэтгэх захирал

ЦАЛИНГИЙН ӨСӨЛТ БА БҮТЭЭМЖИЙН ХАВХ

Судалгаанд оролцогч захирлуудын үзэж байгаагаар ажиллах хүчний хомсдол, инфляцаас давсан цалингийн өсөлт нь аж ахуйн нэгжүүдийн үйл ажиллагааны зардлыг үлэмж нэмэгдүүлж, бүтээмжийн "хавх"-нд оруулж байна.

Бүтээмж өсөхгүй байгаагийн гол шалтгаан нь практик үр чадвар дутмаг ажиллах хүчин байна. Сүүлийн жилүүдэд боловсролын тогтолцоонд шинэчлэл хийгдээгүйгээс шалтгаалан мэргэжилтнүүд ажлын байранд шууд үнэ цэнэ бий болгох чадвар сул байна. Үүний улмаас компаниуд ажилтнуудаа дахин сургах шаардлагатай болж, цаг хугацаа болон зардал нэмэгдэж байна.

Мөн инфляц, зардлын дарамт нь цалин нэмэгдэхээс бусад байдлаар бүтээмж нэмэгдүүлэх хөрөнгө оруулалтыг хязгаарлаж байна. Иймд компаниуд цаашид хүний тоо нэмэхээс илүү технологи, автоматжуулалтад тулгуурлан бүтээмжийг өсгөх, гүйцэтгэлд суурилсан цалингийн бодлого руу шилжих хандлагатай байна.

“

ЦАЛИН ӨССӨН Ч БҮТЭЭМЖ ӨССӨНГҮЙ...

Компанийн өсөлтөд сөргөөр нөлөөлж буй дотоод асуудал бэрхшээл юу байна вэ?



БИЗНЕСҮҮД "ТОГТВОРГҮЙ БАЙДАЛ + ТОДОРХОЙГҮЙ БАЙДАЛ + ХУДАЛДАН АВАХ ЧАДВАРЫН БУУРАЛТ" ЗЭРЭГ ДАВХАР ШОКТОЙ НҮҮР ТУЛАХААР БАЙНА ...



“

2026 онд Монголын эдийн засаг өсөлттэй хэвээр байх ч **инфляцын дарамт бизнесүүдэд улам илүү мэдрэгдэнэ.**

Учир нь инфляц бол зүгээр нэг макро тоо биш, хэрэглэгчийн худалдан авах чадвар, бизнесийн өртөгт шууд нөлөөлдөг сорилт юм.

Б.МӨНХЗҮЛ

Жүр Үр ХХК
Гүйцэтгэх захирал



“

2026 он худалдан авах чадварын бууралт, ханшийн дарамт хосолсон **сорилттой жил байхаар байна.**

Бид стратегийн томоохон шинэчлэл хийх, үйл ажиллагаагаа бүрэн дижитал хэлбэрт шилжүүлэхэд анхаарч байна. Хүний нөөцийн систем, борлуулалт болон логистикийн үйл ажиллагаандаа SAP систем болон бусад клауд платформуудыг нэвтрүүлж, автоматжуулж байна.

Н.БАТБААТАР

Нано Интернэйшнл ХХК
Ерөнхий захирал



“

Гаднын болон дотоодын **олон хүчин зүйлс бизнесийн орчныг хямруулж, байнгын тодорхойгүй байдалд оруулах** нь өдөр тутмын бодит нөхцөл болжээ.

Иймд удирдлагууд бид хямралыг тэсэн гарах, тодорхойгүй байдлыг хүлээх бус, давуу талыг нь олж харан, хурдан дасан зохицох стратеги барьж, зардлын бүтцийг богино хугацаанд тохируулж, өгөгдөлд суурилсан, хурдан шуурхай, уян хатан шийдвэр гаргах, чадамжаа бэхжүүлэх шаардлагатай болжээ.

Л.ЖАВЗМАА

Скай Хайпермаркет ХХК
Гүйцэтгэх захирал

СОРИЛТ

ТОГТВОРГҮЙ БАЙДАЛ

+

ТОДОРХОЙГҮЙ
БАЙДАЛ

+

ХУДАЛДАН АВАХ
ЧАДВАРЫН БУУРАЛТ

БИЗНЕСИЙН ОРЧИНД ТУЛГАРЧ БҮЙ ГАДААД ЭРСДЭЛ

Захирлуудын хувьд эдийн засгийн өсөлтийг сааруулж буй хамгийн том "саадын нэг" бол төрийн засаглалын тогтворгүй байдал, популизм болон үр ашиггүй төсвийн тэлэлт гэж үзэж байгаа бөгөөд төр "тоглоомын дүрэм"-ээ тодорхой байлгахыг хүсэж байна.

Төр өөрөө бизнес эрхлэгч болж, хувийн хэвшлийн орон зайг хумьж байгаа нь дотоодын болон гадаадын хөрөнгө оруулагчдын итгэлийг сулруулах гол хүчин зүйл болж байна.



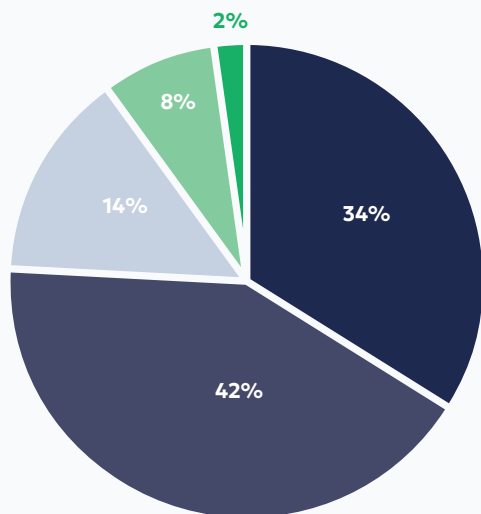
**ТӨР ӨӨРӨӨ СААД БОЛЖ
БАЙНА УУ?**

Компанийн өсөлтөд сөргөөр нөлөөлж буй
гадаад асуудал бэрхшээл юу байна вэ?



Бизнес дэх төрийн оролцоо хэр түвшинд байна вэ?

- Маш их
- Их
- Дунд зэрэг
- Бага
- Маш бага



“

ТӨРИЙГ “ДЭМЖИГЧ” ГЭХЭЭС ИЛҮҮТЭЙГЭЭР “ӨРСӨЛДӨГЧ” БОЛОН “ТОДОРХОЙГҮЙ БАЙДАЛ ҮҮСГЭГЧ” ГЭЖ ХАРАХ БОЛЖЭЭ ...



ТӨР



БОДЛОГО ТОГТВОРГҮЙ
ШИЙДВЭР ТОГТВОРГҮЙ
САДАА БОЛОГЧ

ЗАРИМ САЛБАРТ ТӨР ЗАХ ЗЭЭЛИЙН ХАМГИЙН ТОМ ТОГЛОГЧ БОЛЖ БАЙНА ...



“

Хувийн хэвшил бол эдийн засгийн өсөлт, ажлын байр, инновацийн гол хөдөлгөгч хүч. Гэтэл ДНБ-д төрийн эзлэх хувь 33 хувь байна. Олон улсын зөв жишиг 20-25 хувь байдаг.

Төр зах зээлийг орлох бус, хувийн хэвшлийн оролцоог дэмжих эрх зүйн орчныг бүрдүүлэх ёстой. Төр, орон нутгийн өмчийн хуулийн шинэчлэлээр дамжуулан томоохон бүтээн байгуулалтад хувийн хэвшлийн оролцоо оролцоог нэмэгдүүлэх нь чухал юм.

Б.ЛХАГВАЖАВ

Монголын үндэсний худалдаа аж үйлдвэрийн танхим Ерөнхийлөгч



“

Гадаадын эксперт, зөвлөх үйлчилгээ авахад гадаадын этгээдэд төлсөн орлогод 20 хувийн суутган ногдуулах татвар ногдож байгаа нь олон улсын шилдэг туршлагыг татахад саад болж байна.

Үндэсний өрсөлдөх чадварыг нэмэгдүүлэхийн тулд **энэ мэт чөдөр, тушаа зохицуулалтыг оновчтой болгох** шаардлагатай.

Б.БАТТУШИГ

Алтай Холдинг Групп Гүйцэтгэх захирал



“

Сүүлийн жилүүдэд олон салбарт төрийн оролцоо нэмэгдэж байгаа.

Тээвэр ложистикийн салбарт ч энэ хандлага мэдрэгдэж, хувийн хэвшлийн хөрөнгө оруулалт, өрсөлдөөний орчинд тодорхойгүй байдал нэмэгдэж байна.

Тиймээс төр нь өөрөө зарчим, зааг хязгаар, бодлогоо маш тодорхой болгож байж тогтвортой, ойлгомжтой хөрөнгө оруулалтын орчныг бий болно.

Г.ХИШИГБАТ

Монложистикс Холдинг ХК Гүйцэтгэх захирал



“

Төр өөрөө бизнесийн үйл ажиллагаа эрхлэхийн зэрэгцээ лиценз олгох замаар зах зээлд тодорхой этгээдэд давуу байдал бий болгож, улмаар **өрсөлдөөнийг хязгаарлаж байна.**

Энэ нь зах зээлийн чөлөөт өрсөлдөөний суурь зарчимд нийцэхгүй бөгөөд хувийн хэвшлийн шударга өрсөлдөх боломжийг алдагдуулж байна.

Ш.АЛТАНБАГАНА

Терра Экспресс ХХК Гүйцэтгэх захирал



**STRATEGIC
RECOMMENDATION.**

ӨСӨЛТӨӨС ИЛҮҮ ДАСАН ЗОХИЦОХ ЧАДВАРТ АНХААРАХ

Бизнесүүд 2026 онд зөвхөн "өсөлт" гэхээс илүүтэй "дасан зохицох чадвар" (agility)-т анхаарах зайлшгүй шаардлагатай. Эдийн засгийн цикл богиносож, улс төрийн шийдвэрүүд таамаглашгүй болсон тул удирдлагууд мэдрэмжээр биш, зан төлөвийн бодит дата дээр суурилсан "ухаалаг шийдвэр"-ийг гаргаж, дотоод үр ашгийг нэмэгдүүлэх замаар эрсдэлийг удирдах нь амжилтын цөм болно гэж үзэж байна.



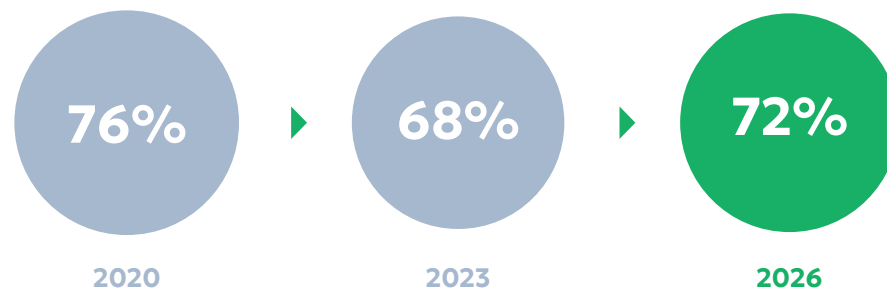
ХОЁР.

ЗАХ ЗЭЭЛИЙН ПОТЕНЦИАЛ, ӨСӨЛТ БА СТРАТЕГИЙН ШИЛЖИЛТ:

**ХЯЗГААРЛАГДМАЛ ОРОН ЗАЙНААС
ГЛОБАЛ АМБИЦ РУУ**

“

Retail салбарт зах зээлийн “ханалт”-ыг онцолж байгаа бол технологи, эрчим хүчний салбарт зах зээлийн потенциалыг “хангалттай бий” гэж харж байна ...



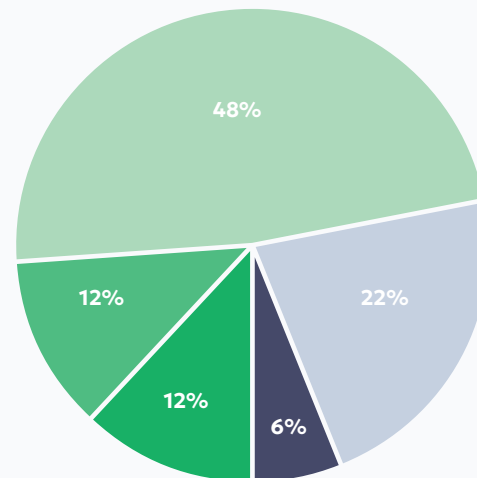
Захирлуудын 72% нь зах зээлд боломж, потенциал байгаа гэж харж байна.

ЗАХ ЗЭЭЛИЙН БОЛОМЖ ПОТЕНЦИАЛ БИЙ

2026 оны бизнесийн төлөв байдлыг тодорхойлогч суурь хүчин зүйл нь жижиг зах зээл (3.5 сая хүн) болон худалдан авах чадварын бууралт болж байна. Банк, санхүүгийн салбарт тоглогчдын тоо хэт олширч, зах зээлийн ханалт (saturation) мэдрэгдэж байгаа бол уламжлалт масс орон сууцны зах зээлд борлуулалт саарах хандлага ажиглагдаж байна. Харин технологийн салбарт орон зай байгаа бөгөөд харилцаа холбоо нь зөвхөн яриа биш, бүх бизнесийн суурь дэд бүтэц, хиймэл оюун ухааны тооцооллын талбар болж тэлж байна.

Танай салбарт бизнес эрхлэхэд зах зээлийн боломж потенциал хангалттай байж чадаж байна уу?

- Хангалттай боломж маш их бий
- Хангалттай их боломж бий
- Хангалттай боломж бий
- Хангалтгүй. Манай салбарт зах зээлийн ханалт мэдрэгдэж байна
- Хангалтгүй. Манай салбарт боломж багатай



ХУДАЛДАН АВАХ ЧАДВАР БУУРЧ БҮЙ ЭНЭ ҮЕД ӨРСӨЛДӨӨН НЬ ХЭН БОДИТ ҮНЭ ЦЭНИЙГ ХЭРЭГЛЭГЧДЭД ИЛҮҮ САЙН ХҮРГЭЖ ЧАДАХ ВЭ ГЭДГЭЭР ХЭМЖИГДЭНЭ ...



“

Харилцаа холбооны салбар өнөөдөр зөвхөн хэрэглэгчийн үйлчилгээний хүрээнээс хальж, бүх салбарын цахим шилжилтийн суурь дэд бүтэц болж байна.

Энэ өөрчлөлтийн хүрээнд харилцаа холбооны компаниуд **оператор байхаас илүү технологи бүтээгч** болж чадвал зах зээлийн бодит боломжууд нээгдэнэ.

Б.МАНДУУЛ

ОНДО ХХК
Гүйцэтгэх захирал



“

Дэлхийн эдийн засаг тогтворгүй хэвээр үргэлжилж, **хурдтай өсөлтөөс илүү болгоомжлол давамгайлах төлөвтэй байна.**

Ийм үед бизнесийн амжилт нь түр зуурын боломжоос илүү, суурь чадавч, бодит хэрэгцээг хэр сайн ойлгож, бэлтгэлээ хангаж чадсанаар тодорхойлогдоно.

Б.ГАНТУЛГА

Сүү ХК
Гүйцэтгэх захирал



“

Шинэ автомашины хэрэглээ өсөж, зах зээлд өрсөлдөөн их байгаа энэ үед хэрэглэгчдийн бодит хэрэгцээнд нийцсэн Nissan Patrol Y63 загварыг амжилттай нэвтрүүлсэн нь **шинэ автомашины зах зээлд потенциал байгааг** харуулж байна.

А.ГАЛИНДЭВ

Моннис Моторс ХХК
Гүйцэтгэх захирал



“

Монгол хүний нэг жилд хэрэглэх сүү, сүүн бүтээгдэхүүний хэрэглээ ДЭМБ-ын зөвлөсөн хэмжээнээс 5 дахин бага бөгөөд зах зээлийн 50 хувийг импортын бүтээгдэхүүн эзэлж байна.

Иймээс бид дотооддоо импортыг орлох эрүүл, чанартай, шинэ бүтээгдэхүүнийг үйлдвэрлэн, хүн амын эрүүл мэнд, амьдралын чанарт бодит хувь нэмэр оруулах **үндэсний баялгийг бүтээн ажиллаж байна.**

Г.БАЯРМАГНАЙ

АПУ ДЭЙРИ ХХК
Гүйцэтгэх захирал

2026 ОНЫ БОРЛУУЛАЛТЫН ОРЛОГЫН ТӨСӨӨЛӨЛ

Гүйцэтгэх захирлуудын дийлэнх нь 2026 онд компанийн борлуулалтын орлогыг "бага болон дунд зэргийн" (3-5%-аас 8%) өсөлттэй байна гэж төсөөлж байгаа нь макро эдийн засгийн тодорхойгүй байдалтай шууд холбоотой.



ОНЦЛОХ ӨНДӨР ӨСӨЛТИЙГ ЗӨВХӨН ТЕХНОЛОГИЙН ШИНЭЧЛЭЛ БОЛОН ЭКСПОРТЫН ШИНЭ ГАРЦ НЭЭСЭН КОМПАНИУД ХҮЛЭЭЖ БАЙНА ...

Онцлох өндөр өсөлтийг зөвхөн технологийн шинэчлэл болон экспортын шинэ гарц нээсэн компаниуд хүлээж байна. Энэхүү өсөлт нь зөвхөн зах зээлийн тэлэлтээс бус, харин инноваци хийж үйлчлүүлэгчдээ өгч буй үнэ цэнээ нэмэгдүүлэх, үр ашиггүй зардлаа танаж, бүтээмжийг өсгөх замаар ирэхээр байна.



“

Экспорт бол улс орны хөгжлийн гол хөдөлгүүр.

Экспортын тогтвортой өсөлт нь ганц компанийн хүчинд бус, салбар хоорондын уялдаа, хамтын тогтолцоонд тулгуурладаг.

Х.АНАНД

Монос Групп
Гүйцэтгэх захирал



“

Монгол Улсын хүнсний экспорт өртгөөр бус, ялгарлаар өрсөлдөх ёстой. Өмнө нь сул тал гэж үзэгдэж ирсэн газарзүйн хязгаарлалт, түүхий эдийн нийлүүлэлтийн гинжин хэлхээний хоцрогдол өнөөдөр дэлхийд хамгийн их эрэлттэй органик, цэвэр хүнсний үндэс болж байна.

Яг энэ ялгарлыг түшиглэн бид Монгол Улсын хүнсний экспортыг 4–5 дахин тэлэх зорилт тавин ажиллаж байна

Б.ТҮВШИНЖАРГАЛ

ТЭСО Фүүдс ХХК
Гүйцэтгэх захирал



“

Технологийн салбар бол ХХ зууны сүүлээс өнөөг хүртэл бүтээмжийг хамгийн өндөр түвшинд хүргэж буй салбар юм. Бид технологийн дэвшлийг ашиглан Монгол хүний амьдралын чанарыг дээшлүүлэх, улс орныхоо дижитал шилжилтэд бодит хувь нэмэр оруулах стратегийн төслүүдийг амжилттай хэрэгжүүлж байна.

Түүнчлэн Технологийн экосистемийн дэд бүтцийг тэлж, сэргээгдэх эрчим хүчээр ажиллах ногоон дата төвийн бүтээн байгуулалтыг эхлүүлээ. Энэхүү төв нь үндэсний хиймэл оюун болон тандан судалгааны хиймэл дагуулын үйл ажиллагааг дэмжих гол тулгуур болох юм.

Г.ХАТАНБОЛД

ИСТ Групп
Гүйцэтгэх захирал

ӨСӨЛТИЙН СТРАТЕГИ: БҮТЭЭМЖ, ТӨРӨЛЖИЛТ БА КЛАСТЕРЫН ХАМТРАЛ ...

Өсөлтийг хангах гол стратеги нь автоматжуулалт, AI ашиглан нэг ажилтанд ногдох бүтээмжийг 2-3 дахин өсгөхөд чиглэж байна. Дотоодын жижиг зах зээлд гацахгүйн тулд Төв Азийн (Казахстан, Киргиз, Узбекистан) орнууд руу чиглэсэн экспортын "Бизнес Кластер" байгуулах, олон улсын брэндүүдтэй франчайз болон стратегийн түншлэл (M&A) хийх нь тэргүүлэх чиглэл боллоо.

ӨСӨЛТИЙГ ХАНГАХ ГОЛ ЧИГЛЭЛ



ЗАХ ЗЭЭЛИЙН ӨСӨЛТИЙГ ХАНГАХ ХАМТРАЛЫН ШИНЭ КОНЦЕПТУУД "ӨРСӨЛДӨХ БИШ ХАМТРАХ"

01

ДОТООДЫН ЗАХ ЗЭЭЛИЙН ХАНАЛТ БА ТЭЛЭХ ХЭРЭГЦЭЭ

Захирлууд Монгол Улсын зах зээлийг хүн ам багатай, хязгаарлагдмал гэж үзэж байна. Зарим салбарт, тухайлбал санхүү болон барилгын салбарт зах зээлийн ханалт хэдийн мэдрэгдэж байгаа тул зөвхөн дотооддоо өрсөлдөх нь ирээдүйгүй гэж дүгнэжээ. Тиймээс бизнесүүд оршин тогтнохын тулд экспортын шинэ гарц хайх зайлшгүй шаардлагатай тулгарч байна.

02

СТРАТЕГИЙН ТҮНШЛЭЛ (M&A) БА ЭРСДЭЛЭЭ ХУВААЛЦАХ

Ганцаараа зүтгэж эрсдэл үүрэхээс илүүтэйгээр "стратегийн түнш болох" болон "бусад компанитай нэгдэх" (M&A) хандлага 2026 оны гол тренд болохоор байна. Захирлууд дангаараа шинэ зах зээлд нэвтрэх зардлыг даахаас илүү ижил сонирхолтой компаниудтай хүчээ нэгтгэж, хүн хүчээ чадавхжуулах нь өсөлт авчрах бодитой зам гэж харж байна.

03

ТӨВ АЗИЙН ЗАХ ЗЭЭЛ БА "БИЗНЕС КЛАСТЕР"

Захирлууд Төв Азийн орнуудыг (Казахстан, Киргиз, Узбекистан) Монголтой соёл болон эрх зүйн хувьд ойролцоо, хүн ам ихтэй, маш ирээдүйтэй зах зээл гэж онцолжээ. Энэхүү зах зээлд амжилттай нэвтрэхийн тулд дараах "Кластер"-ын загварыг санал болгож байна:

Нөөцийг хуваалцах: Оффисын талбай, логистик болон боловсон хүчний зардлаа дундаа хуваалцаж, зардлаа бууруулах.

Мэдлэгийн кластер: Зах зээлийн судалгаа, стандартын мэдээллээ нэгтгэж, хамтын хүчээр экспортын босгыг давах.

04

"ӨМЧЛӨХГҮЙГЭЭР ХУВААЛЦАХ" ФИЛОСОФИ

Зарим захирлууд "Өрсөлдөхгүйгээр хамтрах" болон "Өмчлөхгүй хуваалцья" (Sharing without owning) гэдэг ойлголтыг өнөөгийн дэлхий дахины гол стратеги, тренд хэмээн тодорхойлжээ. Энэхүү хандлага нь:

Нөөцийг оновчтой ашиглах (жишээ нь: нэг мэргэжилтнийг хэд хэдэн төсөл дээр цаг хуваан ажиллуулах)

Хөрөнгө оруулалтын өртгийг бууруулах, зардлыг хамтран удирдах хөшүүрэг болж байна.

“VALUE FOR MONEY” СОРИЛТ ЗАРДЛАА БУУРУУЛАХ УУ, ҮНЭЭ ӨСГӨХ ҮҮ?

Эдийн засгийн макро орчин, тэр дундаа инфляц болон валютын ханшийн савлагаа нь хэрэглэгчдэд өгөх үнэ цэнийг бодитой байлгахад гол саад болж байна. Компаниуд зардлаа хэмнэхийн тулд маркетингийн төсвөө танах хандлагатай байгаа ч, нөгөө талдаа логистик болон түүхий эдийн өртөг өсөж байгаа нь бүтээгдэхүүний үнийг өсгөхөөс өөр аргагүй байдалд оруулж байна. Энэхүү нөхцөл байдалд захирлууд “үнийн өрсөлдөөн”-өөс татгалзаж, чанар болон дагалдах үйлчилгээгээр дамжуулан “нэгдсэн үнэ цэн” (Integrated Value)-ийг бүтээхийг эрмэлзэж байна.



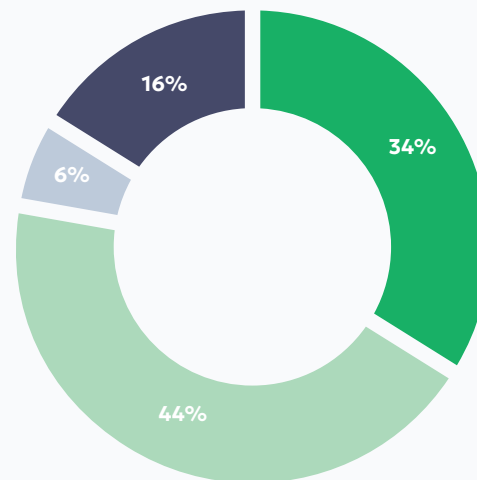
Бидний гол ялгарал бол дэлхийн түвшний стандарт, үйлдвэрлэл, технологи, чанарын жишиг юм. Энэ нь зах зээлд урт хугацааны итгэлцлийг бий болгодог.

Л.МЯГМАРЖАВ

М-Си-Эс Кока-Кола ХХК | Гүйцэтгэх захирал

Зардлын өсөлт дээр 2026 онд барих бодлого ямар байх вэ?

- Зардал бууруулах арга хэмжээ авна
- Хэвийн гэж үзэж байгаа тул арга хэмжээ авахгүй
- Бараа, үйлчилгээнийхээ үнийг өсгөнө
- Бусад



ДАТА АНАЛИТИК БА ТЕХНОЛОГИД СУУРИЛСАН ҮНЭ ЦЭН

Үнэ цэнийг нэмэгдүүлэх стратегийн гол хөшүүрэг нь дата өгөгдөл дээр суурилсан хэрэглэгчийг ойлгох процесс болж байна. AI болон дата аналитикийг ашиглан хэрэглэгчийн бусад хэрэгцээ, түүнчлэн хангагдаагүй хэрэгцээг урьдчилан таамаглах, түүнд нийцсэн бүтээгдэхүүн хөгжүүлэх (R&D) нь тэргүүлэх чиглэл боллоо. Тухайлбал, технологийн шийдлээр хэрэглэгчийн зан төлөвийн датаг шинжилж, бүтээгдэхүүн хөгжүүлэлтэд ашиглаж байгаа нь инновацын шинэ шат юм.

“ **ҮНЭ ЦЭНИЙГ НЭМЭГДҮҮЛЭХ СТРАТЕГИЙН ГОЛ ХӨШҮҮРЭГ НЬ ДАТА ӨГӨГДӨЛ ДЭЭР СУУРИЛСАН ХЭРЭГЛЭГЧИЙГ ОЙЛГОХ ПРОЦЕСС БОЛЖ БАЙНА ...**



“

Бид бүтээлч сэтгэлгээ, инновацад тулгуурлан харилцагч бүрийн нөхцөл байдал, зорилго, сорилтыг гүнзгий ойлгож, уламжлалт хандлагаас давсан шийдлүүдийг боловсруулдаг.

Цаашид судалгаа, стратеги, технологийн уялдаа холбоонд суурилсан шинэ арга барилаар богино хугацаанд бодит үр дүн, урт хугацаанд тогтвортой үнэ цэнийг бүтээхийг зорьж байна.

Г.МӨНХЗҮЛ

Очир Ундраа ХХК
Гүйцэтгэх захирал



“

Технологийн өөрчлөлт бол тасралтгүй өрнөх, амьд процесс.

Дэлхийн технологийн инновац хэрэглэгч болон зах зээлийн хэрэгцээ, шаардлага, хүслийн дагуу тасралтгүй хөгжиж, цасан бөмбөг шиг улам хурдацтай эрчимжиж байна. Энэ эрчтэй шилжилтийн үед байгууллага, хувь хүн бүр өөрийн үйл ажиллагаа, үйлчилгээ, стратегидээ зөв тусгаж хэрэгжүүлэх нь бизнесийнхээ ирээдүйг хамгаалах хамгийн чухал алхам болжээ.

Үүний үр дүнд **бизнесүүд бүтцийн шинэчлэл, дахин хуваарилалт руу орж байна.** Энэ өөрчлөлтийг зүгээр ажиглаад үлдэх үү, эсвэл мэдэрч удирдан амжилт олох үү гэдэг нь ирээдүйд хэн тогтвортой үлдэхийг шийдэх гол шалгуур болж байна.

С.ЭРДЭНЭБАЯР

ТЭСО Инвестмент ХХК
Гүйцэтгэх захирал

ХЭРЭГЛЭГЧДЭД ӨГӨХ ҮНЭ ЦЭНИЙГ НЭМЭГДҮҮЛЭХ: ТООНООС ЧАНАРТ, МЭДРЭМЖЭЭС ӨГӨГДӨЛД

Хүн ам зүйн бүтэц өөрчлөгдөхийн хэрээр хэрэглэгчдийн мэдлэг, мэдээлэл, үзэж харсан түршлага, цаашлаад гэр бүл төлөвлөлт зэрэг өргөн хүрээтэй шилжилт явагдаж байна.

Зах зээлийн өөрчлөлтөд дасан зохицохын тулд удирдлагын "мэдрэмж"-ээс татгалзаж, хэрэглэгчийн зан төлөв, амьдралын мөчлөг дэх өөрчлөлтийн нарийн судалгаа (Lifestyle data) дээр суурилсан шийдвэр гаргалт нь өсөлтийн баталгаа болно гэж үзэж байна. Тухайлбал өндөр настнуудад зориулсан үйлчилгээнүүд бий болгох, 30 хүртэлх насныхны гэрлэлт хойшилж байгаатай холбоотой амьдралын хэв маягийг ойлгох шаардлага үүсэж байна.

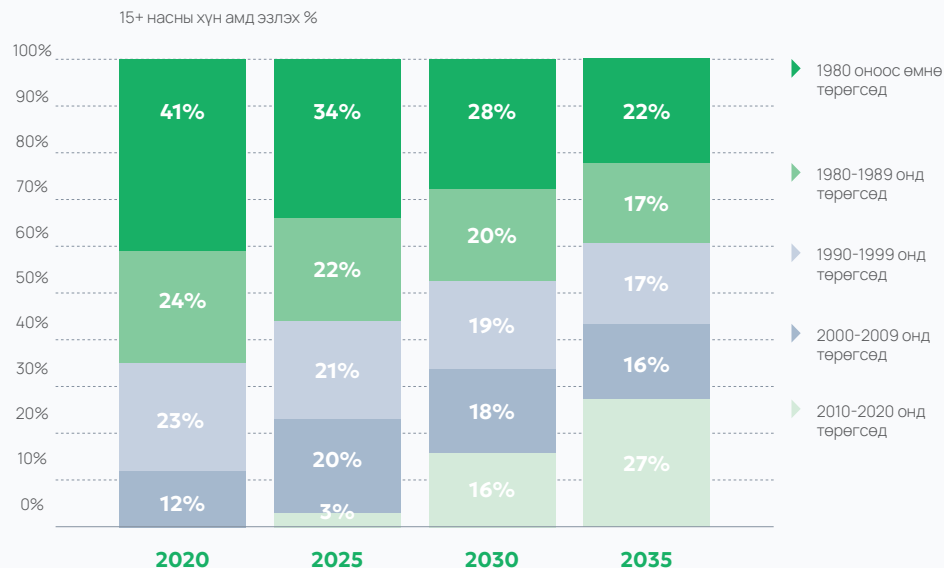
Ингэснээр тухайн сегментүүдэд уламжлалт ерөнхий ойлголтоор хандахгүйгээр хэрэглэгчийн өөрөө ч мэдээгүй байгаа "далд хэрэгцээг" (Unmet needs) урьдчилан таамаглаж, категори бүрд илүү хувьчилсан (Personalized) түршлага, илүү үнэ цэнтэй үйлчилгээг санал болгох боломж бүрдэх юм.

2035 ОНД GEN ALPHA + Z

1.3 САЯ ≈ 43%

“

Хүн ам зүйн бүтэц өөрчлөгдөж 2035 он гэхэд зах зээлийн 43 хувь нь Z болон Alpha үеийнхэн болно ...



ХЭРЭГЛЭГЧИЙН ЗАН ТӨЛӨВИЙН ШИЛЖИЛТ: "МИНИМАЛИЗМ"

2026 оны зах зээлийн дүр зургийг Гүйцэтгэх захирлууд "хэрэглээний соёлын томоохон шилжилт" гэж тодорхойлж байна. Монгол хэрэглэгчид, ялангуяа залуу үеийнхэн (Gen Z) нүсэр эд хогшил цуглуулахаас татгалзаж, чанар болон бодит хэрэгцээнд суурилсан "минималист" хэрэглээ рүү эрчимтэй шилжиж байна. Тэд брэндэд үнэнч байхаас илүүтэй тухайн моментод нүдэнд нь хамгийн гоё харагдсан, шинэлэг, хялбар шийдлийг сонгох хандлагатай болсон нь бизнесүүдийг бүтээгдэхүүн, үйлчилгээнийхээ "Үнэ цэнийн санал" (Value Proposition)-аа сууриар нь эргэж харахад хүргэж байна.



ҮНЭНЧ БАЙДАЛ АЛДАГДАЖ БАЙНА (LOW LOYALTY)

Шинэ үеийнхэн (Gen Z) нэг брэндэд үнэнч байхаа больж, тухайн мөчид юу гоё харагдаж байгааг сонгодог болсон.



АЯЛАЛ ЖУУЛЧЛАЛЫН ӨСӨЛТ

Дэлхийн тренд, шинэ бүтээгдэхүүний соёлыг үзэж, харж ирдэг болсон байна.



ХОТЖИЛТ (URBANIZATION)

Орон сууцны үнэ, амьдралын өртөг өндөр байгаа нь гэр бүл төлөвлөлтийг хойшлуулж, төрөлт буурахад нөлөөлж байна.



ГЛОБАЛ СТАНДАРТ

Сошиал медиа, гаднын платформ, үйлчилгээний хэрэглээний нөлөөгөөр дотоодын үйлчилгээ, бүтээгдэхүүнээс шаардах стандарт, хүлээлт өссөн байна.

ХЭРЭГЛЭГЧДИЙН ЗАН ТӨЛӨВ "МИНИМАЛИСТ" ХЭВ МАЯГ РУУ ШИЛЖИЖ, ТООНООС ЧАНАРЫГ ИЛҮҮД ҮЗЭХ БОЛСОН НЬ ПРЕМИУМ ҮЛ ХӨДЛӨХ ХӨРӨНГӨ БОЛОН ЭРҮҮЛ МЭНДИЙН ХҮНСНИЙ САЛБАРТ ШИНЭ "ХООСОН ОРОН ЗАЙ"-Г ҮҮСГЭЖ БАЙНА ...



“

Шинэ сегмент, шинэ хэрэглээ, шинэ соёлыг бий болгох зорилгоор **бүтээгдэхүүн хөгжүүлэлтдээ онцгой анхаарч ажиллаж байна.**

Уламжлалт орон сууц, хаусны хэв маягийг эвдэж, тэдгээрийн давуу талыг хослуулсан Casa Da Vinci Condo & Villa төсөл болон Garden city house төслүүдээ зах зээлд танилцуулсан нь хэрэглэгчдийн сонирхлыг татаж амжилттай хэрэгжиж байна.

Б.ХҮРЭЛХҮҮ

NCD Групп
Гүйцэтгэх захирал



“

Зарим чиглэлд зах зээлийн ханалт мэдрэгдэж эхэлсэнтэй зэрэгцэн **хэрэглэгчдийн зан төлөв өөрчлөгдөж байна.**

Өнөөдөр хүмүүс олон зүйл цуглуулахын оронд зөв, чухал худалдан авалт хийж, **харагдах байдлаас илүү чанарыг эрхэмлэж байна.**

Л.ЧУЛУУНБОЛД

Нэкт-Электроникс ХХК
Гүйцэтгэх захирал



“

Дэлхий дахинд өрнөж буй хурдацтай өөрчлөлтийн нөлөөгөөр хүн төрөлхтөн эрүүл, **тогтвортой амьдралын хэв маягийг эрхэмлэх хандлага улам бүр нэмэгдэж**, хүнс үйлдвэрлэлийн салбарт шинэчлэл, өөрчлөлтийг авчирсаар байна.

Энэхүү өөрчлөлтийг эергээр удирдан чиглүүлэх зорилгоор бид 2026 онд олон улсын чанарын стандартыг хангасан 10 гаруй шинэ болон шинэчилсэн бүтээгдэхүүнийг зах зээлд нэвтрүүлэхээр зорьж байна.

А.ОТГОНДАРЬ

Монос Хүнс ХХК
Гүйцэтгэх захирал



“

Цар тахлын дараа хүмүүс эрүүл мэнддээ онцгойлон анхаарах болсонтой холбоотойгоор сахрын агууламж багатай, байгалийн гаралтай болон функциональ (ашиг түстэй) найрлагатай бүтээгдэхүүнийг илүүд үзэх болсон.

Тиймээс **"амттай бөгөөд ашигтай"** байх хэрэглэгчийн шалгуурын дагуу дотоодын түүхий эдэд суурилсан, эрдэс уураг өндөртэй шар сүүний чихэр зэрэг инновац шингэсэн бүтээгдэхүүнийг хөгжүүлж үйлдвэрлэж эхлээд байна.

Б.НАНДИНЧИМЭГ

БОСА Холдинг ХХК
Гүйцэтгэх захирал

ХЭРЭГЛЭГЧИЙН ЗАН ТӨЛӨВТ ГАРЧ БҮЙ ЗАРИМ ТРЕНДУУД ...



ДИЖИТАЛ ХУДАЛДАН АВАЛТ

E-commerce болон социал худалдаа нь зөвхөн залуучууд биш, 40-50 насныхны дунд ч түгээмэл болсон. Энэ нь хүргэлтийн үйлчилгээний асар том зах зээлийг бий болгосон.



БОЛОВСРОЛТОЙ ХЭРЭГЛЭГЧ

Бүтээгдэхүүний орц, найрлага, үйлдвэрлэлийн процессыг нарийвчлан судалдаг хэрэглэгчдийн бүлэг бий болсон.



СААРАЛ ЗАХ ЗЭЭЛ РҮҮ ШИЛЖИХ

Инфляц өсөхөд иргэд татвар төлдөггүй, хямд (саарал) зах зээл рүү шилжих хандлага ажиглагдаж байна.



ЗЭЭЛЭЭР ХУДАЛДАН АВАХ ДАДАЛ

Өндөр дүнтэй худалдан авалтын дийлэнх нь заавал санхүүжилтийн хэрэгсэл буюу зээлээр хийгддэг болсон.



МИНИМАЛИСТ АМЬДРАЛЫН ХЭВ МАЯГ

Гэр ахуйн тавилгын салбарт "минималист" хэв маяг дэлгэрснээр айл бүр нүсэр стенк, тавилга авахаа больж байна.



БЭЛЭН ХООЛНЫ СОЁЛ

Гэртээ хоол хийхээс илүү хагас боловсруулсан эсвэл түргэн (ready-to-eat) хоол сонгох нь ихэссэн.



ЭРҮҮЛ МЭНД

Өвдсэн хойноо биш, өвдөхөөсөө өмнө нэмэлт витамин, эрүүл хүнс хэрэглэх соёлд эрчимтэй суралцаж байна.



ХУРДТАЙ, ХЯЛБАР ДИЖИТАЛ ҮЙЛЧИЛГЭЭ

Салбарт очихгүйгээр, 3 минутын дотор зээл авах эсвэл даатгуулах хурдтай, хялбар дижитал үйлчилгээг шаарддаг болсон. Мөн автомат машинаас бараа авах, чатботоор асуудлаа шийдвэрлэхийг илүүд үзэх болсон.

STRATEGIC RECOMMENDATION.



ХЭРЭГЛЭГЧДЭД БҮТЭЭГДЭХҮҮН ЗАРАХААС ИЛҮҮ ТУРШЛАГА САНАЛ БОЛГОХ

Бизнесүүд 2026 онд зөвхөн "бүтээгдэхүүн зарах" биш, харин хэрэглэгчийн амьдралын хэв маягт нийцсэн "туршлага" (User Experience) худалдах шаардлагатай. Дотоод процессыг автоматжуулснаар нэгж бүтээгдэхүүнд ногдох зардлыг бууруулж, тэрхүү хэмнэлтийг хэрэглэгчид очих "үнэ цэн" болгож хувиргах нь (жишээ нь: илүү хурдан хүргэлт, чанартай найрлага) зах зээлд тэсэж үлдэх хамгийн оновчтой стратеги болно. Хэрэглэгч төвтэй бизнес модель руу шилжиж чадаагүй компаниуд хурдацтай өөрчлөгдөж буй зах зээлийн гадна үлдэх эрсдэлтэй байна.

Тав тухын дээд тансаг
VILLA & CONDO

130M² - 260M² | 4-6 ӨРӨӨ



Та энэхүү QR кодыг
ашиглан дэлгэрэнгүй
мэдээлэл авах боломжтой

☎ 7507-5050
www.casa-davinci.mn

ХУД Арцатын ам, Нүхтийн зам дагуу
Casa Da Vinci хаус хотхон

pine
nut
Oil <sup>100%
ORGANIC</sup>

*Хүйтэн шахалтын аргаар боловсруулсан
дээд зэргийн Хушны самрын тос*

Хушны самрын тосны ашиг тус

Тосонд агуулагдах ПИНОЛИНЫ ХҮЧИЛ нь Хоолны дуршил бууруулдаг цорын ганц байгалийн гаралтай бүтээгдэхүүн. Тиймээс жин барьж байгаа үедээ өглөө бүр өлөн элгэн дээрээ ууж заншаарай.

E

Витамин E нь хөгшрөлтийг удаашруулж, дархлаа дэмждэг.

**OMEGA
3,6,9**

Омега 3-6-9-р баялаг тул тархи, зүрх, ходоод гэдсэнд тустай.

Mn

Манган нь яс үе мөчний эрүүл мэндэд тустай.

Zn

Цайр нь шарх эдгэрэлтийг түргэсгэдэг.



ГУРАВ.

СТРАТЕГИЙН ХӨРӨНГӨ ОРУУЛАЛТ:

**БҮТЭЭМЖИЙН ШИЛЖИЛТ БА
САЛБАРЫН ШИНЭ БОЛОМЖУУД**

ХӨРӨНГӨ ОРУУЛАЛТЫН ТӨЛӨВ БА СТРАТЕГИЙН ЧИГЛЭЛ

Монголын топ компаниудын хөрөнгө оруулалтын бодлого 2026 онд "болгоомжтой тэлэлт" болон "дотоод чадамжийг бэхжүүлэх" гэсэн хоёр үндсэн чиглэлд хуваагдаж байна. Эдийн засгийн тодорхойгүй байдал, санхүүжилтийн өндөр өртөг болон улс төрийн тогтворгүй байдлаас шалтгаалж CEO-уудын нэлээдгүй хэсэг нь шинэ хөрөнгө оруулалтыг түр азнаж, өмнөх жилүүдэд хийсэн төслүүдийнхээ үр ашгийг хүртэх, байгаа хөрөнгөө "чамбайруулах" тактикийг баримталж байна. Гэсэн хэдий ч технологийн дэд бүтэц, 5G нэвтрүүлэлт болон үйлдвэрлэлийн өргөтгөл хийж буй компаниудын хувьд хөрөнгө оруулалтыг үргэлжлүүлэн нэмэгдүүлэх замаар зах зээлд эзлэх байр сууриа хамгаалахаар зорьж байна.



Технологи, хүнсний салбарынхан шинэ төсөл, хөрөнгө оруулалтаа зоригтой нэмэгдүүлж байгаа бол уул уурхай, барилгын салбарт хөрөнгө оруулалтаа түр азнах, байгаа өгөөжөө хамгаалах тактик барих төлөвтэй байна ...

46%

▶ Шинэ хөрөнгө оруулалтыг нэмэгдүүлнэ.

14%

▶ Шинэ хөрөнгө оруулалтыг түр хугацаанд хойшлуулна.

36%

▶ Төлөвлөснийхөө дагуу явуулна.

ХӨРӨНГӨ ОРУУЛАГЧДЫН СОНИРХЛЫГ ХАМГИЙН ИХЭЭР ТАТАЖ БҮЙ САЛБАРУУД

ТЕХНОЛОГИ БА ФИНТЕК: Олон улсын зах зээлд гарах потенциалтай, экспортын баримжаатай өндөр технологийн шийдлүүд.

ХҮНС БА ХӨДӨӨ АЖ АХУЙ: Импортыг орлох болон нэмүү өртөг шингэсэн экспортын бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэлийн салбар.

СЭРГЭЭГДЭХ ЭРЧИМ ХҮЧ: Стратегийн чухал ач холбогдолтой ч хууль эрх зүй, үнийн зохицуулалтаас шалтгаалсан эрсдэл өндөртэй салбар.

ЭРҮҮЛ МЭНД БА БОЛОВСРОЛ: Нийгмийн хэрэгцээнд суурилсан, тогтвортой өсөлт үзүүлэх боломжтой "сошиал" хөрөнгө оруулалтын чиглэлүүд.

Монголд аль салбарт хөрөнгө оруулалт хийх сонирхолтой байна вэ?



ХӨРӨНГӨ ОРУУЛАЛТ ...



“

Цахим санхүүгийн үйлчилгээ, финтек инновацийн хөгжилд хөрөнгө оруулалт татахад Монгол Улсад хууль эрх зүйн орчны тогтвортой байдал, урьдчилан таамаглах боломж нь гол хүчин зүйл байдаг. Гэвч өнөө үед энэ орчин бүрэн төлөвшөөгүй, **хөрөнгө оруулагчид сайн итгэлтэй, урт хугацааны түнш хайхад асуудалтай тулгарч байна.** Бид энэ сорилтыг даван туулахын тулд зах зээлийн орчин, зохицуулалтын дүрмүүдийн тодорхой байдал, эрсдэлийн менежментийг сайжруулах шаардлагатай гэж үздэг.

КОЖИ КУРУШИМА

Мобиком Корпораци ХХК
Гүйцэтгэх захирал



“

Бид Монгол Улсыг бүрэн хамарсан бөөний сүлжээг худалдаа эрхлэгчидтэй хамтран байгуулж, **ухаалаг архитектур, дэвшилтэт технологиор амьдралын чанарыг дээшлүүлэхэд** хувь нэмрээ оруулж байна.

Мөн худалдааны салбарт хүртээмжтэй, бага өртөгтэй банк санхүүгийн үйлчилгээг хөгжүүлэх, уудам орон зайд цаг хэмнэж, тухтай зорчих **агаарын тээврийн шинэлэг салбарыг судлан ажиллаж байна.**

Я. НАВААН

Номин Холдинг ХХК
Гүйцэтгэх захирал



“

MSM Групп Jepsen & Jessen группээс томоохон хэмжээний стратегийн хөрөнгө оруулалт татаж чадсан нь **Монгол Улсын уул уурхайн бус салбар дахь хамгийн том хэлцлүүдийн нэг боллоо.** Энэ нь зөв суурь нөхцөл, зөв түншлэл бүрдсэн тохиолдолд Монгол Улс гадаадын хөрөнгө оруулагчдын хувьд сонирхол татсан, боломжтой зах зээл хэвээр байгааг илтгэх хүчтэй, эерэг дохио гэж бид үзэж байна.

МАРК ГАБЕЛ

МСМ Групп
Гүйцэтгэх захирал



“

Монголын хөрөнгө оруулалтын орчинд тулгарч буй хамгийн том тээг бол **зах зээлийн хөрвөх чадвар (liquidity) байхгүй байгаа** явдал юм. Хөрөнгө оруулагч орж ирж болох ч, хэрэгцээтэй үедээ хөрөнгөө хөрвүүлж гарч чадахгүй байгаа нь бизнесийн үнэ цэнийг бодитоор унагах, хөрөнгө оруулагчдын итгэлийг сулруулах гол шалтгаан болж байна. Мөн дээр нь бизнесийн аливаа үл ойлголцлыг шийдвэрлэдэг шүүхийн процесс хэтэрхий удаан байгаа нь хөрвөх чадварыг муутгаж, Монгол Улсын зах зээлийн дотоодын болон гадны хөрөнгө оруулагч нарт улам таагүй харагдуулж байна.

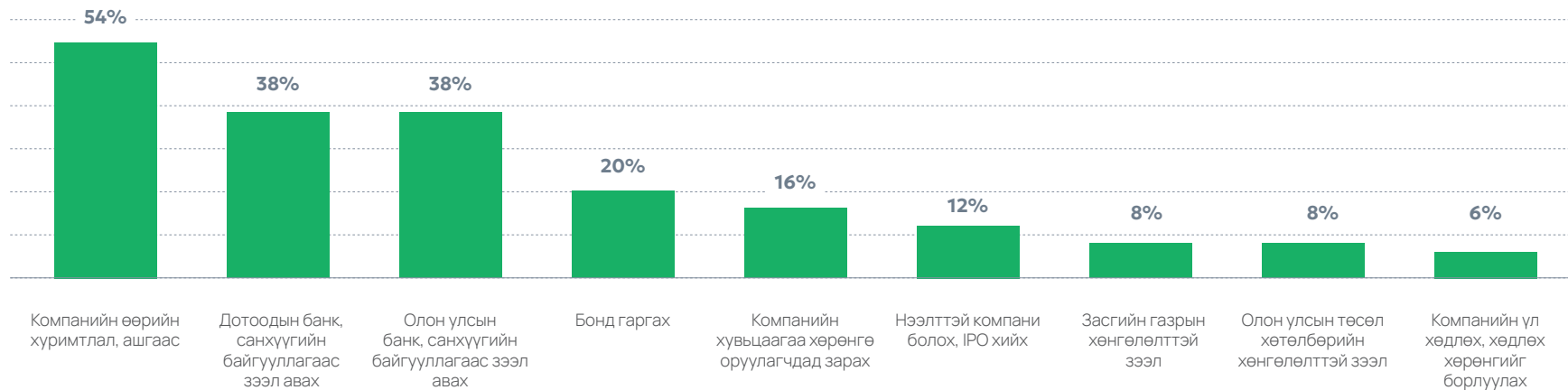
Б. ҮҮРЦАЙХБААТАР

Капитрон Банк
Гүйцэтгэх захирал



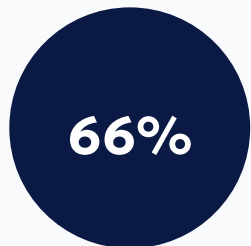
**КОМПАНИУД ЗӨВХӨН БАНКНЫ ЗЭЭЛД НАЙДАХААС ИЛҮҮ ОЛОН
ТУЛГУУРТ САНХҮҮЖИЛТИЙН СТРАТЕГИ БАРИМТАЛЖ БАЙНА.**

2026 онд ямар эх үүсвэрээс шаардлагатай санхүүжилт, хөрөнгө оруулалтыг татахаар төлөвлөж байна вэ?





ЗАХИРЛУУД ХӨРӨНГӨ ОРУУЛАЛТЫН ОРЧНЫГ
"ТААГҮЙ" ГЭЖ ҮНЭЛЖ БАЙНА ...



Хөрөнгө оруулалтын
орчин таагүй байна



Хөрөнгө оруулалтын
орчин таатай байна

САНХҮҮЖИЛТИЙН БҮТЭЦ БА ЗАХ ЗЭЭЛИЙН СОРИЛТ

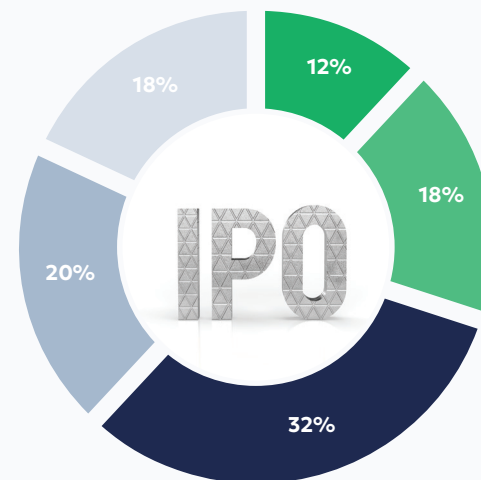
Захирлууд хөрөнгө оруулалтын орчныг "таагүй" гэж үнэлж байгаа бөгөөд үүнд засаглалын тодорхойгүй байдал, гэрээний эрх зүйн сул орчин болон хөрөнгө оруулагчдын итгэл суларсан нь гол нөлөө үзүүлж байна гэж нэрлэв. Иймээс компаниуд санхүүжилтийн эх үүсвэрээ компанийн өөрийн ашиг, бонд гаргах болон олон улсын банк санхүүгийн байгууллагын "ногоон зээл" -д төвлөрүүлж байна.

СУДАЛГААНД ОРОЛЦСОН КОМПАНИУДЫН 30 ХУВЬ НЬ ОЙРЫН 3 ЖИЛД НЭЭЛТТЭЙ КОМПАНИ БОЛОХ ТӨЛӨВЛӨГӨӨТЭЙ БАЙНА ...

2026 онд Монголын бизнесүүдийн хувьд IPO бол "эрсдэлтэй бөгөөд хүлээлттэй" сэдэв хэвээр байна. Компаниуд нээлттэй болох сонирхолтой байгаа ч төрийн зохицуулах байгууллагуудын хүнд суртал, хөрөнгийн зах зээл дэх үл итгэлцэл болон эдийн засгийн тогтворгүй байдал нь гол саад болж байна.

Танай компани ирэх 3 жилийн хугацаанд нээлттэй компани болох (IPO хийх) төлөвлөгөө байгаа юу?

- Үндсэн компаниа нээлттэй компани болгоно
- Охин компаниа нээлттэй компани болгоно
- Үгүй
- Хэлж мэдэхгүй байна
- IPO хийчихсэн

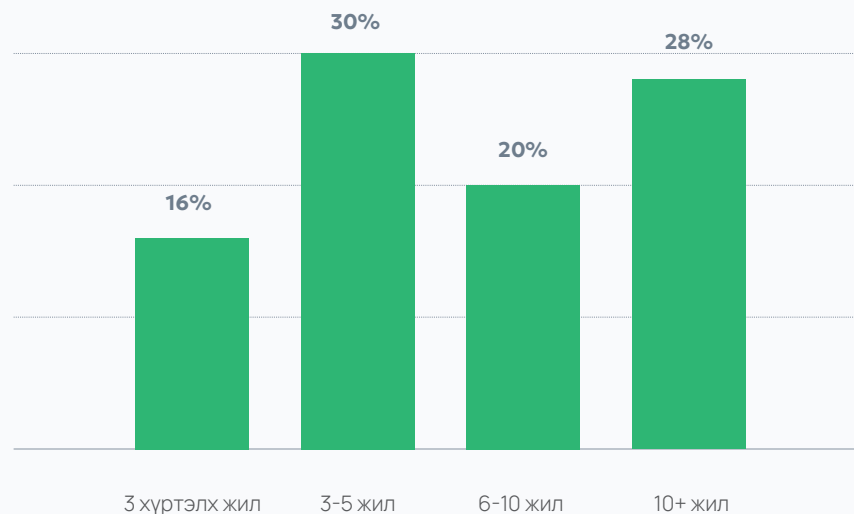


УРТ ХУГАЦААНД ОРШИН ТОГТНОХЫН ТУЛД БОГИНО ХУГАЦААНЫ ШИНЭЧЛЭЛ ХИЙХ ШААРДЛАГА ҮҮСЭЖ БАЙНА ...

Бизнесийн урт хугацааны (10 жил) төлөвлөлт үр дүнгүй болж, 2-3 жилийн мөчлөгтэй "Реню" (Renewal) стратеги зайлшгүй шаардлагатай болсон гэж захирлууд үзэж байна.

- **БОГИНО ХУГАЦАА (2-5 ЖИЛ)**: Захирлуудын 30 хувь нь одоогийн бизнес моделиороо 3-аас 5 жил ашигтай ажиллах боломжтой гэж үзэж байна.
- **ДУНД ХУГАЦАА (6-15 ЖИЛ)**: Технологи болон банк санхүүгийн зарим удирдлагууд 6-аас 10 жил эсвэл 11-ээс 15 жил ашигтай байх боломжийг харж байна. Тэд бизнес моделио хэзээ ч одоогийн байгаагаар нь орхихгүй, жил бүр сайжруулж явах ёстойг онцолсон юм
- **УРТ ХУГАЦАА (20-ИОС ДЭЭШ ЖИЛ)**: Хүнс, эмийн үйлдвэрлэл зэрэг тогтвортой салбарын компаниуд болон засаглал нь төлөвшсөн группүүд одоогийн моделиороо 25 жил, цаашлаад зуу зуун жил оршин тогтнох амбицтай ажиллаж байна

Одоогийн бизнес модель санхүүгийн хувьд хэдэн жил үр ашигтай ажиллах вэ?



ӨСӨЛТИЙН СТРАТЕГИ ...



“

Зах зээл, нөхцөл байдал маш олон хүчин зүйлээс хамаарч хурдтай өөрчлөгдөж байгаа үед бид ажиллаж байна.

Энэ нь компаниуд **хэрэглэгчдээ илүү ойр байж судалгаатай, хурдтай, шийдэмгий ажиллахыг шаардаж** байгаа.

Ч.ВАНЧИН-ЭРДЭНЭ

Витафит Инвест ХХК
Гүйцэтгэх захирлын орлогч



“

Стратеги гэдэг нь нэг удаа боловсруулж хэрэгжүүлээд орхих төлөвлөгөө бус, орчны өөрчлөлттэй уялдан тасралтгүй шинэчлэгдэж байдаг амьд процесс юм.

Үүнтэй зэрэгцэн өнөөгийн бизнесийн орчинд өрсөлдөхөөс илүү хамтрах, өмчлөхөөс илүү хуваалцах чиг хандлага давамгайлж байна.

Д.БАДРАЛ

Үнэт санхүүгийн нэгдэл
ТУЗ-ийн дарга



“

Эргэн тойронд бүх зүйлс хурдтай өөрчлөгдөж, технологи, улс төр, зах зээлийн аливаа **disruption хэзээ ч гарч болзошгүй** энэ цаг үед бид "Ambidextrous Organization" буюу "баруун, зүүн 2 гараа эн тэнцүү, зэрэг ажиллуулдаг" байгууллага болж, одоогийн бизнесээ улам сайжруулан төгөлдөржүүлэхийн зэрэгцээ ("Exploitation"), ирээдүйн шинэ боломжийг эрэлхийлж, бүтээхэд ("Exploration") төвлөрч ажиллах шаардлагатай болж байна.

Л.ГАНТӨМӨР

М-Си-Эс Холдинг ХХК
Гүйцэтгэх захирал



“

Монгол хүний бүтээмжийг нэмэгдүүлж, **үндэсний бизнесийг олон улсын түвшинд өрсөлдөх чадвартай болгох** нь бидний стратегийн тэргүүлэх зорилт юм.

Бид чадварлаг ажилтнуудаа хиймэл оюун ухаан, автоматжуулалт зэрэг технологийн хурдасгууруудтай уялдуулан, илүү бүтээмжтэй ажиллах орчныг бүрдүүлэхээр ажиллаж байна.

С.БОЛОР

ТЭСО Групп
Гүйцэтгэх захирал

ЗАСАГЛАЛЫН ХЭЛБЭРТ ГАРСАН ӨӨРЧЛӨЛТҮҮД

2026 оны бизнесийн орчинд Монголын топ компаниудын засаглалын хэлбэрт томоохон чанарын өөрчлөлт ажиглагдаж байна. Гүйцэтгэх захирлууд үүсгэн байгуулагчдын шүүд оролцоотой "босоо" удирдлагаас татгалзаж, өмчлөл болон удирдлагын заагийг тодорхой болгосон мэргэжлийн засаглалыг эрхэмлэх болжээ. Засаглалын шинэ соёл нь зөвхөн бүтцийн өөрчлөлт биш, харин гадаадын хөрөнгө оруулагчдад "итгэлцэл" төрүүлэх хэрэгсэл болж байна. Ялангуяа удирдлагын эрх мэдлийг дунд болон доод шатанд шилжүүлж, шийдвэр гаргалтыг хурдасгах "Agile Governance" буюу уян хатан засаглалыг хэвшүүлэх нь зах зээлийн хурдтай өөрчлөлтөд тэсэж үлдэх гол нөхцөл болж байна. Түүнчлэн, ТУЗ-ийн түвшинд хараат бус мэргэжлийн гишүүдийг урьж ажиллуулах нь засаглалын тэнцвэртэй байдал, стратегийн хяналтыг сайжруулахад чухал нөлөө үзүүлж байна.

“



Гүйцэтгэх захирлын хамгийн чухал үүргийн нэг бол **хөрөнгө оруулагчдын хүлээлт, ажилтан хамт олны эрх ашгийн хооронд зөв тэнцвэрийг олох явдал**. Энэ тэнцвэр дээр зөв соёл тогтож, ажилтнуудын эрх ашгийг хамгаалсан шийдвэрүүдээр дамжуулан урт хугацаанд бодит үнэ цэн бүтдэг.

Ц.ЭРДЭНЭБИЛЭГ

АПУХК | Гүйцэтгэх захирал

УЛАМЖЛАЛТААС МЭРГЭЖЛИЙН ЗАСАГЛАЛ РУУ

Үүсгэн байгуулагчид өдөр тутмын үйл ажиллагаанаас хөндийрч, мэргэжлийн Гүйцэтгэх захирлуудыг (CEO) томилж байна.

ХАРААТ БУС ТУЗ

ТУЗ-ийн түвшинд мэргэжлийн, хараат бус гишүүдийг ажиллуулснаар стратегийн хяналт болон тэнцвэртэй байдал хангагдана.

AGILE GOVERNANCE" БУЮУ УЯН ХАТАН ЗАСАГЛАЛ

Шийдвэр гаргалтыг дунд, доод шатны нэгжүүдэд шилжүүлснээр зах зээлийн хэрэгцээг маш хурдтай мэдэрч ажиллаж байна.

ЗАСАГЛАЛ БОЛ "ИТГЭЛЦЛИЙН" ГҮҮР

Олон улсын засаглалын стандарт нь гадаадын хөрөнгө оруулагчдад итгэл төрүүлэх хамгийн том хэрэгсэл болж байна.

STRATEGIC RECOMMENDATION.



ТООН ӨСӨЛТӨӨС ИЛҮҮ БҮТЭЭМЖ РҮҮ ЧИГЛЭСЭН ХӨРӨНГӨ ОРУУЛАЛТ ХИЙХ

Бизнесүүд 2026 онд хөрөнгө оруулалтаа "тоон өсөлт"-өөс илүүтэй "бүтээмж" рүү чиглүүлэх зайлшгүй шаардлагатай тулгарч байна. Зах зээлийн ханалтыг даван туулахын тулд шинэ категорийн тэлэлт хийх (жишээ нь: хүнс, дата центр), олон улсын стандартад нийцсэн экспорт руу шилжих нь хөрөнгө оруулалтын өгөөжийг баталгаажуулах гол зам юм.

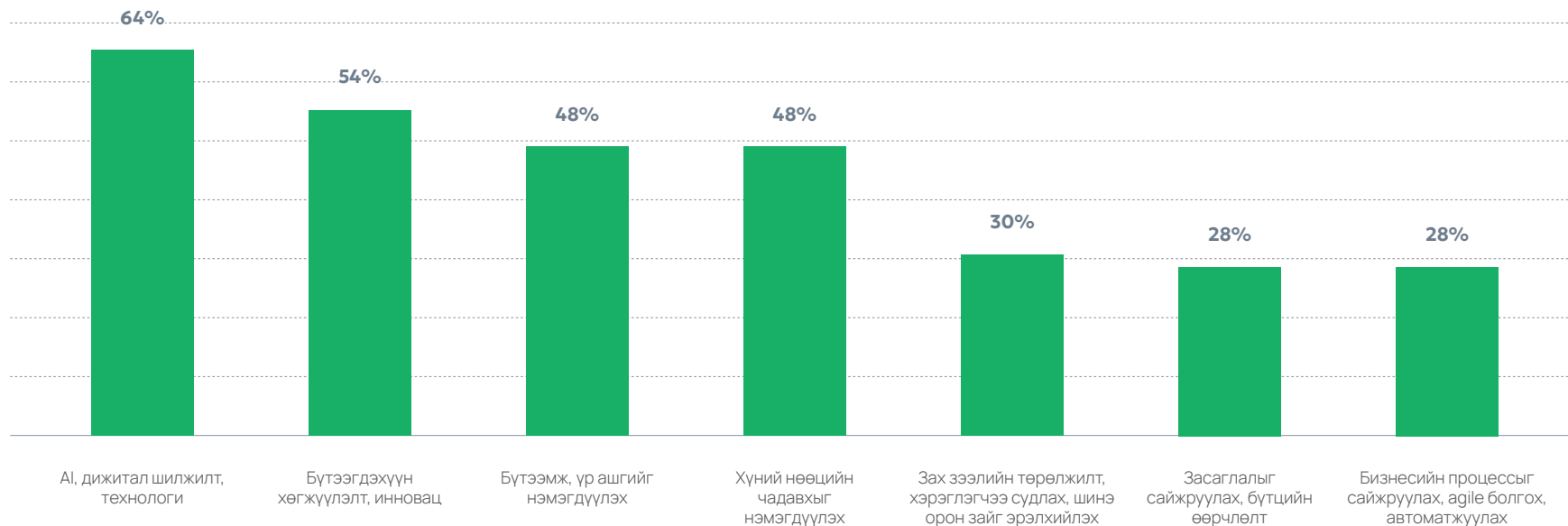
ДӨРӨВ.

ХИЙМЭЛ ОЮУН УХААН (AI) БА ДИЖИТАЛ ШИЛЖИЛТ:
ТҮРШИЛТААС БОДИТ БҮТЭЭМЖ РҮҮ



ИРЭХ 2 ЖИЛД КОМПАНИУДЫН СТРАТЕГИЙН ЧИГЛЭЛ НЬ AI, ДИЖИТАЛ ШИЛЖИЛТ, БҮТЭЭМЖИЙГ НЭМЭГДҮҮЛЭХЭД ЧИГЛЭЖ, ДОТООД ЧАДАВХАА БЭХЖҮҮЛЭХЭД АНХААРЧ БАЙНА ...

Танай компанийн ирэх 2 жилийн дотоод үйл ажиллагааны стратегийн тэргүүлэх чиглэл юу байх вэ? (2026 - 2027)



ДИЖИТАЛ ДЭД БҮТЭЦ БА АВТОМАТЖУУЛАЛТ

Стратегийн хөрөнгө оруулалтын хамгийн чухал суваг нь **AI, дижитал шилжилт болон процессын автоматжуулалт** болоод байна. Удирдлагууд технологийг зөвхөн хэрэглээ биш, харин хүн хүчнээс хамааралгүйгээр бүтээмжийг 2-3 дахин өсгөх үндсэн хөшүүрэг гэж тодорхойлжээ. Түүнчлэн, retail салбарт тээвэр логистикийн дэд бүтэц, нийлүүлэлтийн сүлжээний оновчлолд чиглэсэн хөрөнгө оруулалт нь ирэх 2 жилийн гол фокус байх нь тодорхой байна.

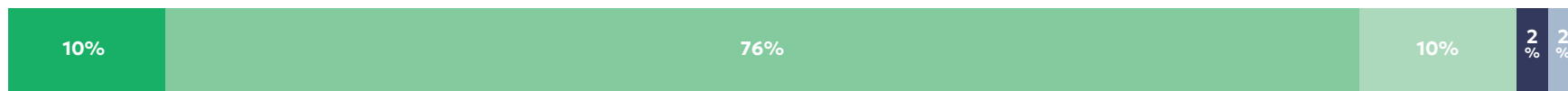
Ямар чиглэлд дижитал шилжилт хийгдэж байгаа вэ?



ҮЙЛ АЖИЛЛАГААН ДАХЬ AI НЭВТРЭЛТИЙН ТҮВШИН:



КОМПАНИУДЫН 76 ХУВЬ НЬ AI-ИЙГ
ХЭСЭГЧИЛСЭН БАЙДЛААР ҮЙЛ
АЖИЛЛАГААНДАА НЭВТРҮҮЛЖ БАЙНА ...



Туршилтын шатанд

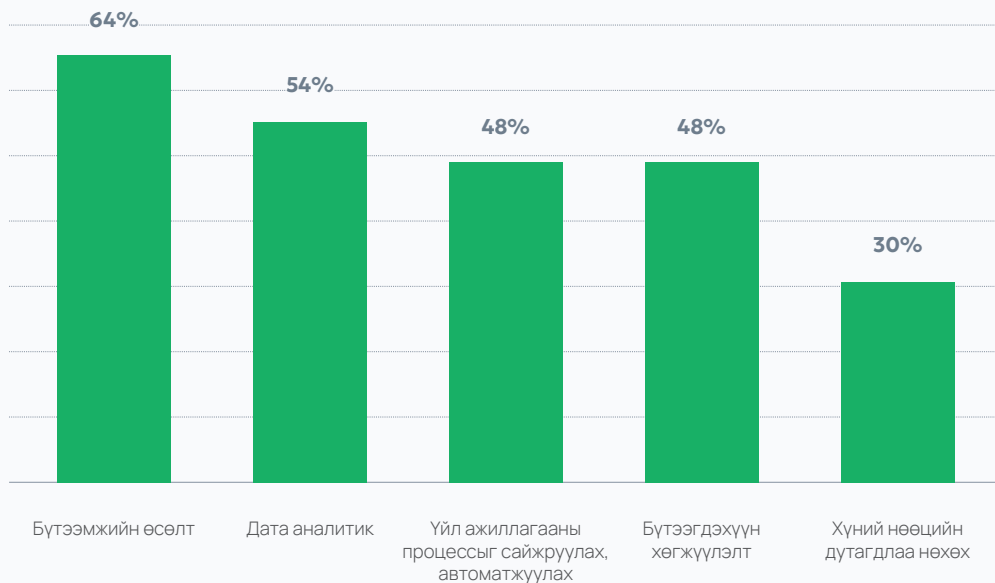
Хэсэгчилсэн байдлаар нэвтрүүлж байгаа

Өргөтгөсөн шатанд

СЕО НАРЫН ХУВЬД AI НЬ ТРЕНД БАЙХАА БОЛЬЖ, БОДИТ БИЗНЕСИЙН ҮР АШИГ БИЙ БОЛГОХ ХЭРЭГСЭЛ БОЛЖ БАЙНА

Монголын топ компаниудын хувьд AI нь зөвхөн технологийн "hype" байгаа больж, бүтээмжийг үсрэнгүй нэмэгдүүлэх (20 дахин хүртэл) бодит хэрэгсэл болж байна. Салбаруудын нэвтрэлтийн түвшин харилцан адилгүй байгаа ч банк санхүү, технологийн салбарт шилжилт хамгийн эрчимтэй байна. Тухайлбал, системийн нөлөө бүхий банкнууд нийт дуудлагынхаа дийлэнх чатботоор дамжуулан шийдвэрлэж байгаа бол санхүүгийн зээлийн үнэлгээг AI суурьтай системээр автоматжуулж байна. Түүнчлэн борлуулалтын таамаглал (forecasting) болон жижиглэн худалдааны цэгүүд дэх лангууны өрөлтийн аудитыг видео таних технологиор гүйцэтгэх нь түгээмэл болжээ.

GenAI хэрэглээний чиглэлүүд:



AI-ийг үйл ажиллагаандаа нэвтрүүлж буй бодит туршлагауд ...

ҮЙЛДВЭРЛЭЛИЙН ПРОЦЕСС

- Стандарт бус бүтээгдэхүүнийг ангилах
- Түүхий эдийн чанарыг тодорхойлох
- Талбайн зохион байгуулалт, хөдөлмөрийн аюулгүй байдлыг хангах
- Мөнгө угаах, терроризмыг санхүүжүүлэх луйвраас сэргийлэх
- Сэжигтэй үйлдлийг илрүүлэн, хулгайч таних

ХАРИЛЦАГЧИЙН ҮЙЛЧИЛГЭЭ

- Дуудлагад чатботоор дамжуулан текст болон дуу хоолойгоор хариулах
- Харилцагчтай ярьсан яриаг STT (Speech-to-Text) текст болгож, ажилтны үр чадварыг үнэлэх

БОРЛУУЛАЛТ

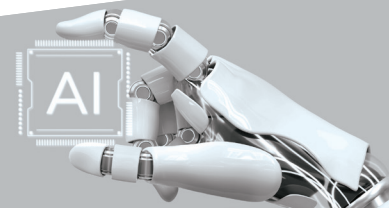
- Ирээдүйн борлуулалтын таамаглал
- Бараа материалын татан авалт, нөөцийн оновчлол

САНХҮҮ, БҮРТГЭЛ

- Давтамжтай, механик үйлдлүүдийг шөнийн цагаар гүйцэтгэдэг "робот нягтлан бодогч"
- Тайлан нэгтгэл

ХҮНИЙ НӨӨЦ

- Ажил горилогчийн үнэт зүйлийг шинжлэх
- Шинэ ажилтныг чиглүүлэх, дүрэм журам, зааварчилгаа өгөх AI хөтөч
- Хүний суралцах хурдад тохирсон онлайн контент боловсруулах



ХИЙМЭЛ ОЮУН УХААН (AI) БА ДИЖИТАЛ ШИЛЖИЛТ: ТУРШИЛТААС БОДИТ БҮТЭЭМЖ РҮҮ ...



“

Манай банк дижитал шилжилтийн хүрээнд **харилцагчдын санал хүсэлтийн 85 хувийг чатботоор хүлээн авч шийдвэрлэж байна.** Мөн нийт гүйлгээний 99.5 хувь, хэрэглээний зээлийн 86 хувь нь цахимаар олгогдож байгаа нь хиймэл оюунд суурилсан үйлчилгээ, дижитал сувгууд харилцагчдын өдөр тутмын хэрэгцээнд бүрэн нийцэж байгааг харуулж байна.

Р.МӨНХТУЯА

ХААН Банк ХК
Гүйцэтгэх захирал



“

Судалгаагаар аж ахуйн нэгж, байгууллагуудын +80% нь дижитал шилжилтийнхээ эхний шат дээр л явж байна.

Манай харилцагчийн үйлчилгээний 90% нь дижитал хэлбэрт шилжсэн.

Одоо бид энэ туршлагаа харилцагчдадаа хуваалцаж, дижитал шилжилтийг үр дүнтэй хийхэд нь зөвлөн ажиллаж байна.

Д.ЖАМЬЯНШАРАВ

Юнител Групп
Гүйцэтгэх захирал



“

Хиймэл оюун ухаан бол бизнесийн бүтээмж, өсөлтийг эрс нэмэгдүүлэх энэ зуунд нэг тохиож буй **боломж юм.** 2026 онд AI -ийн нөлөө илүү ойлгомжтой мөн тодорхой болно. Өөрчлөлтийн хурдыг бид удирдаж чадахгүй, харин түүнд хэр хурдан дасан зохицохоо бид өөрсдөө шийднэ.

О.ТЭНҮҮН

Оюуны Ундраа Пропертиез ХХК
Ерөнхий захирал



“

Хиймэл оюун шийдвэр гаргаж, 5G түүнийг бодит цагт хэрэгжүүлнэ. Ингэснээр **хүний өдөр тутмын амьдрал ухаалаг, илүү бүтээмжтэй болно.** Амьдралын хэвшлийн өөрчлөлт нь эдийн засаг болоод нийгмийн хөгжил дэвшлийг дагуулдаг.

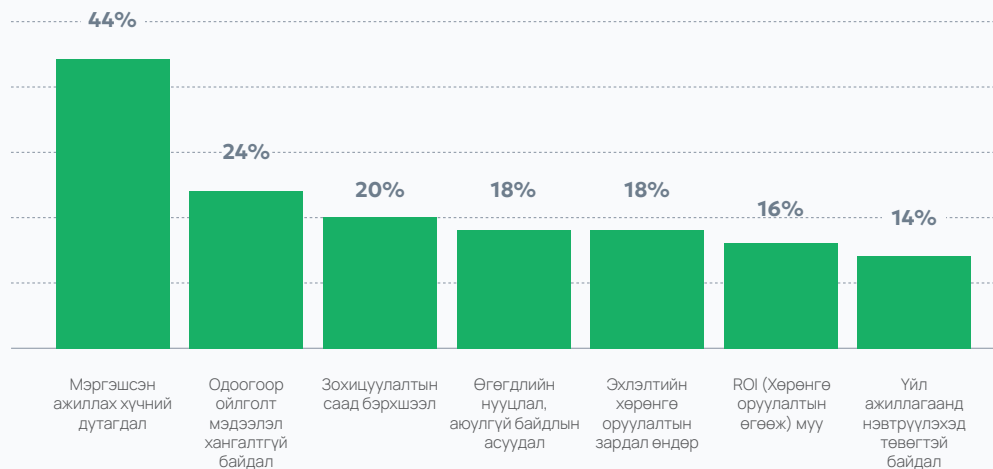
Г.АМАРЧИНГҮН

Скайтел Групп
Гүйцэтгэх захирал

ТУЛГАРЧ БҮЙ СОРИЛТ БА ХҮНДРЭЛҮҮД:

Хэдийгээр бодит кэйсүүд нэмэгдэж байгаа ч **"мэргэшсэн ажиллах хүчний хомсдол"** (AI инженерүүд) нь шинэ технологийг нэвтрүүлэхэд тулгарч буй #1 саад болж байна. Мөн **Монгол хэлний онцлог**, нутгийн аялга болон ярианы соёлоос шалтгаалан машин сургалтын алгоритм монгол хэлийг төгс танихгүй байгаа нь дүү хоолойгоор ажилладаг AI-ийн үр ашгийг сааруулж байна. Үүнээс гадна дата өгөгдлийн аюулгүй байдал, өндөр зардал болон хөрөнгө оруулалтын өгөөж (ROI) тодорхойгүй байгаа нь удирдлагуудын дунд эргэлзээ үүсгэж, нэвтрүүлэлтийг хэсэгчилсэн эсвэл түршилтын шатанд гацаах хандлагатай байна.

Шинэ технологи, AI нэвтрүүлэхэд саад болж буй зүйлс:



AI АШИГЛАХ УР ЧАДВАРЫГ НЭМЭГДҮҮЛЭХЭД ХЭРЭГЖҮҮЛЖ БҮЙ АРГА ХЭМЖЭЭ



60%

Одоогийн ажилтнуудад
AI сургалт орох



34%

Нийлүүлэгч
компаниудтай хамтрах



26%

AI салбарт мэргэжилтэн
ажилд авах



24%

Мэргэжлийн AI
компанитай хамтрах



2%

Их сургуулиуд болон
bootcamp байгуулах

STRATEGIC RECOMMENDATION.



ХИЙМЭЛ ОЮУН УХААН БОЛ ЗӨВХӨН ЗАРДАЛ ХЭМНЭХ ХЭРЭГСЭЛ БИШ

Монголын компаниудын дийлэнх нь AI-ийг хэрэглээний түвшинд ашиглаж байгаа ч бие даасан AI стратеги боловсруулаагүй байгаа нь стратегийн алдаа болох эрсдэлтэй. Гүйцэтгэх захирлуудын хувьд AI-ийг зөвхөн "зардал хэмнэх" хэрэгсэл биш, харин хүний нөөцийн дутагдлыг нөхөх, хүнээс хамааралгүй өсөлт (Decoupling) хийх үндсэн дэд бүтэц гэж харах шаардлагатай. Цаашид төлбөртэй лиценз бүхий олон улсын платформуудыг (SaaS) дотоодын кэйс дээр нутагшуулах, ажилтнуудынхаа "Digital Literacy"-г дээшлүүлэхэд чиглэсэн хөрөнгө оруулалт хийх нь зах зээлийн disruption-д тэсэж үлдэх цорын ганц гарц юм.



ТАВ.

ХӨДӨЛМӨРИЙН ЗАХ ЗЭЭЛИЙН ДЕФОРМАЦИ БА
"БҮТЭЭМЖИЙН ХАВХ":

ХҮНИЙ НӨӨЦИЙН СТРАТЕГИЙН ШИНЭЧЛЭЛ

ХӨДӨЛМӨРИЙН ЗАХ ЗЭЭЛИЙН 2026 ОНЫ ХАМГИЙН ТОМ СОРИЛТ БОЛ БОДИТ БҮТЭЭМЖТЭЙ УЯЛДААГУЙ "ЦАЛИНГИЙН ХӨӨРГӨДӨЛ" ...

Ихэнх компаниуд ажилтнуудынхаа цалинг 15%- 50% хүртэл нэмсэн боловч бүтээмжийн өсөлтөд нөлөөлөхгүй, зөвхөн инфляцыг нөхөх төдий байна гэж үзэж байна.



Цалин өсөлт
2025



Цалин өсөлт
2026



ЗАХИРЛУУД ХҮН НЭМЭХ БИШ, АВТОМАТЖУУЛАЛТ БОЛОН AI-ИЙГ ҮЙЛ АЖИЛЛАГААНДАА НЭВТРҮҮЛЖ, ХҮНИЙ ОРОЛЦООГ БАГАСГАХЫГ ЧУХАЛЧИЛЖ БАЙНА ...

Ажиллах хүчний олдоц муудаж, "Brain Drain" буюу чадварлаг боловсон хүчин гадагшаа дүрвэх урсгал хүчтэй байгаатай холбоотойгоор захирлууд "хүн нэмэх биш, технологи нэмэх" стратегийг баримталж байна. Хүний нөөцийн хомсдолыг нөхөх гол гарц нь автоматжуулалт, роботжуулалт болон AI ашиглан нэг ажилтны бүтээмжийг 2-3 дахин өсгөх замаар "цомхон бүтэц"-ээр ажиллах явдал гэж үзэж байна. Тухайлбал, 10 ажилтны хийдэг механик ажлыг "программ хангамжийн робот"-оор орлуулж, чөлөөлөгдсөн зардлаар үлдэж буй чадварлаг ажилтнуудын цалинг нэмэгдүүлэх бодлого нэн тэргүүнд тавигдаж байна.

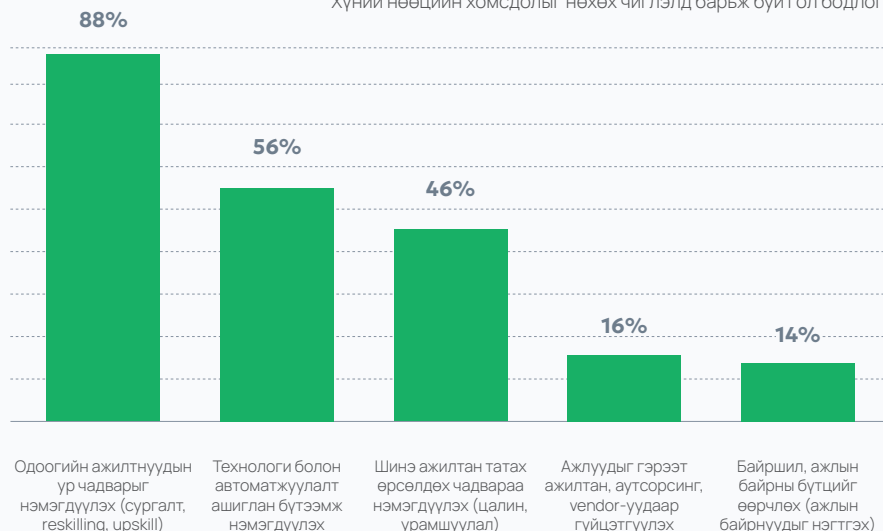


Монголчууд бид өөрсдийнхөө ажилд илүү их мэргэших, мэргэжлийн болох хэрэгтэй. Ингэж байж хурдтай, бүтээмжтэй, үр ашигтай ажиллах боломжтой.

Б.БОЛД

Түмэн Шувуут ХК | Гүйцэтгэх захирал

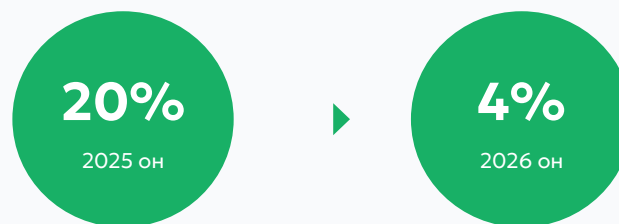
Хүний нөөцийн хомсдолыг нөхөх чиглэлд барьж буй гол бодлого



“БОСОО” СОЁЛООС “ХҮН ТӨВТЭЙ” УЯН ХАТАН СОЁЛ РУУ ШИЛЖҮҮЛЭХИЙГ ШААРДАЖ БАЙНА...

- Ажиллах хүчний эргэц 2025 онд 20 хувьтай байсан бол 2026 онд буурч 4 хувь болно гэсэн хүлээлттэй байна.
- Захирлуудын 56 хувь нь ирэх жилд ажиллах хүчний эргэц буурна гэсэн хүлээлттэй байгаа бол 18 хувь нь нэмэгдэнэ гэсэн хүлээлттэй байна.
- Ажиллах хүчний эргэцийг бууруулж чадварлаг ажилтыг хадгалах, татах бодлогын хүрээнд өрсөлдөхүйц цалин, урамшууллыг олгох, сурч хөгжих боломжийг бүрдүүлэх, эерэг таатай байгууллагын соёлыг бүрдүүлэхээр төлөвлөж байна.

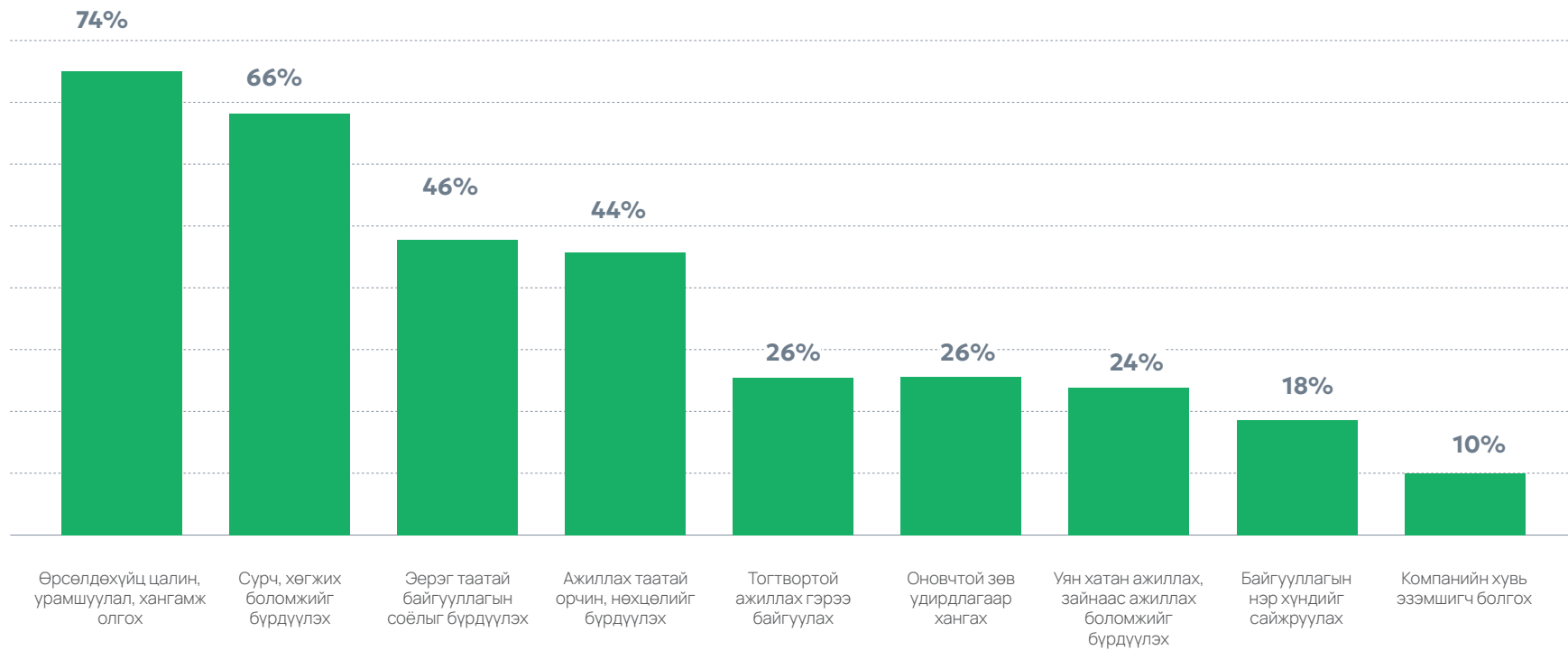
Ажиллах хүчний эргэц



Ажиллах хүчний эргэц 2026 онд ямар байх вэ?



Чадварлаг ажилтыг хадгалах, татах гол бодлого



ЗӨВХӨН ЦАЛИНГААР ӨРСӨЛДӨХ НЬ ҮР ДҮНГҮЙ БОЛЖЭЭ ...



“

Ажилтнуудыг компанид үлдээх хамгийн хүчтэй хөшүүрэг нь цалин хөлс бус, харин манлайлал, байгууллагын соёл юм. Эрүүл соёл удирдлагаас эхэлдэг бөгөөд манлайлал, соёл хэрхэн бүрдэж байгаагаас ажилтнуудын итгэл, үнэнч байдал шууд хамаардаг.

Г.ЧИНЗОРИГ

Премиум Нэксус ХК
Гүйцэтгэх захирал



“

Санаачилгатай, бүтээмжтэй байдал нь бизнесийн тогтвортой өсөлтийн үндэс төдийгүй хувь хүний карьерын хөгжил, ирээдүйд чухал нөлөөтэй үр чадвар юм.

Грийн групп нь хүний нөөцийн бодлогын хүрээнд энтрепрёнер хандлагыг чухалчилж, ажилтнуудын бүтээлч, санаачилгатай байдлыг дэмжин ажиллаж байна.

Б.АЛТАНГЭРЭЛ

Грийн Групп ХХК
Гүйцэтгэх захирал



“

Дэлхий даяар ажиллах хүчний хомсдол гүнзгийрч, AI-тай хослон шинэ сорилтууд үүсэж байна.

Ийм нөхцөлд **байгууллагууд ажилтнуудын стрессийг бууруулах, бүтээмжийг нэмэх зорилгоор ажлын процессыг автоматжуулж**, уян хатан ажлын цагийг нэвтрүүлэхээс өөр сонголтгүй болоод байна

Г.ЦЭВЭГЖАВ

ХасБанк ХК
Гүйцэтгэх захирал

ЗӨВХӨН ЦАЛИНГААР ӨРСӨЛДӨХ НЬ ҮР ДҮНГҮЙ БОЛЖЭЭ ...

Шинэ үеийн (Gen Z) ажилтнуудын тогтворгүй байдал, "ажил-амьдралын баланс"-ыг буруугаар тайлбарлах хандлага нь компаниудаас удирдлагын арга барилаа "босоо" соёлоос "хүн төвтэй" уян хатан соёл руу шилжүүлэхийг шаардаж байна. Зөвхөн цалингаар өрсөлдөх нь үр дүнгүй болсон тул урт хугацааны урамшууллын систем (ESOP - хувьцаа эзэмшүүлэх), сурч хөгжих боломж (Internal Academy), зайнаас болон уян хатан цагаар ажиллах нөхцөлийг бүрдүүлэх замаар "ажил олгогчийн брэнд" -ээ бэхжүүлж байна.



FLEXIBLE WORKING HOURS

Уян хатан ажлын цаг -
Ажил амьдралын тэнцвэр



INTERNAL ACADEMY

Дотоод сургалт -
Сурч хөгжих боломж



EMPLOYEE STOCK OWNERSHIP PLAN

Урт хугацааны урамшууллын систем

STRATEGIC RECOMMENDATION.



ХҮНИЙ НӨӨЦИЙН ФУНКЦИЙГ "ЗАХИРГААНЫ НЭГЖ"-ЭЭС "СТРАТЕГИЙН ТҮНШ" БОЛГОН ӨӨРЧЛӨХ

Компаниуд 2026 онд "мэргэшсэн ажиллах хүчний хомсдол"-ыг дотооддоо сургаж бэлтгэх (upskilling) болон ажилтны сэтгэл зүйн хэрэгцээг мэдэрсэн менежментээр даван туулах шаардлагатай. Цалингийн зардлын өсөлтийг бүтээмжийн өсөлтөөр нөхөж чадаагүй бизнесүүд зах зээлээс шахагдах тул хүний нөөцийн функцийг "захиргааны нэгж"-ээс "стратегийн түнш" болгон өөрчлөх нь эдийн засгийн савлагаатай үед амьд үлдэх суурь нөхцөл болно.

ЗУРГАА.

KEY TAKEAWAYS

ГОЛ ДҮГНЭЛТ

CEO SURVEY

KEY TAKEAWAYS

01.

СОРИЛТТОЙ ӨСӨЛТИЙН ЖИЛ

Дэлхийн эдийн засаг геополитикийн хурцадмал байдал, худалдааны дайн болон тарифын тогтворгүй байдлаас шалтгаалан "тодорхойгүй" төлөвт байгаа нь экспортоос хамааралтай манай улсад гадаад эрсдэлийг нэмэгдүүлж байна. Гэсэн хэдий ч зэс, алт зэрэг стратегийн түүхий эдийн үнийн өсөлт нь экспортоос хамааралтай манай улсын хувьд "амьсгаа авах" орон зайг бүрдүүлж байна.

02.

VALUE FOR MONEY

Инфляц болон өрхийн худалдан авах чадварын бууралттай холбоотойгоор хэрэглэгчид илүү "ухаалаг" сонголт хийх болжээ. Хүмүүс олон хэрэгцээгүй зүйл цуглуулах биш, харин өөрт хэрэгтэй нэг чанартай бүтээгдэхүүнд хөрөнгө оруулах буюу "Value for Money" зарчмыг эрхэмлэх болсон нь үйлдвэрлэгчдээс үнийн уян хатан бодлого, өндөр чанарыг шаардаж байна.

03.

"МЭДРЭМЖ"-ЭЭС "ЗАН ТӨЛӨВИЙН ДАТА" РҮҮ ШИЛЖИХ НЬ

Бизнесийн шийдвэр гаргалтад томоохон эргэлт гарч байна. Өмнө нь шинэ бүтээгдэхүүнийг зах зээлд гаргахдаа удирдлагын "мэдрэмж"-д тулгуурладаг байсан бол одоо "Зан төлөвийн дата"-г ашиглах зайлшгүй шаардлага тулгарчээ. Хэрэглэгчийн амьдралын хэв маягийн өөрчлөлтийг нарийн судалж, түүнд тохирсон техникийн шийдэл гаргах нь өрсөлдөх чадварын суурь болж байна.

04.

СЕГМЕНТҮҮДЭЭР НАРИЙВЧИЛСАН ӨСӨЛТ СТРАТЕГИ

Нийтлэг масс зах зээл хумигдаж байгаа тул компаниуд "Сегмент бүр дээрх нарийвчилсан стратеги"-ийг баримталж байна. Зах зээлийн хоосон орон зайг (niche market) олж харах, бүтээгдэхүүний категорийн тэлэлт хийх замаар борлуулалтын өсөлтийг хадгалах бодлого ноёлж байна.

05.

AI "HYPER"-ААС БОДИТ ХЭРЭГЖҮҮЛЭЛТ РҮҮ

Хиймэл оюун ухааны (AI) талаарх hype зогсож, бизнесүүд түүнийг "Бодит хэрэгжүүлэлт" буюу өдөр тутмын процесс, дата аналитик, хэрэглэгчийн үйлчилгээндээ нэвтрүүлж эхэллээ. AI нь зөвхөн технологийн гоёл биш, харин үйл ажиллагааны зардлыг танах, үр ашгийг нэмэгдүүлэх үндсэн хэрэгсэл болов.

06.

ЦАЛИНГИЙН ӨСӨЛТ БА БҮТЭЭМЖИЙН "ХАВХ"

Дотоодын бизнесүүдэд тулгарч буй хамгийн том "тушаа" бол "Бүтээмжийн хавх" юм. Ажиллах хүчний хомсдолоос шалтгаалж цалингийн зардал огцом өсөж байгаа ч ажилтнуудын бодит бүтээмж дагаж өсөхгүй байгаа нь ашигт ажиллагааг унагах эрсдэл дагуулж байна.

07.

AI + БҮТЭЭМЖИЙН ҮСРЭЛТ + БҮТЭЭГДЭХҮҮН ХӨГЖҮҮЛЭЛТ

"Бүтээмжийн хавх"-наас гарах гарцыг захирлууд "AI болон автоматжуулалт" гэж харж байна. Технологиор дамжуулж нэг ажилтанд ногдох үнэ цэнийг өсгөх замаар бүтээгдэхүүн хөгжүүлэлтийн (R&D) зардлыг оновчилж, зах зээлд хурдтай "тэлэлт" хийх стратегийг баримталж байна.

08.

ХАМТРАЛ БА МЭРГЭЖЛИЙН ЗАСАГЛАЛ

2026 онд компаниуд "ганцаараа зүтгэх" биш, харин стратегийн түншлэл (M&A) байгуулж эрсдэлээ хуваалцах, нөөцөө шэйрлэх хандлагатай байна. Үүний зэрэгцээ, гэр бүлийн удирдлагаас "Мэргэжлийн засаглал" руу шилжиж, ТҮЗ-ийн түвшинд хараат бус хяналтыг бий болгох нь хөрөнгө оруулагчдын итгэлийг татах, урт хугацаанд оршин тогтнох гол нөхцөл болж байна.



Сайн ЛОГО нь өөрийн гэсэн хүч чадал, гоо сайхан, хүсэл тэмүүллийг өөртөө шингээсэн байдаг.

©2017-2026 adme / all rights reserved

adme®
branding company



www.adme.mn



www.facebook.com/adme.llc



Монгол Улс, Улаанбаатар хот,
Хан-Уул дүүрэг, 18-р хороо
Парк Гарден плаза, 12-р давхар

www.mmcg.mn

Судалгаа, төлөвлөлтийн газар
Мэдээлэл цуглуулалт, боловсруулалтын газар

Утас/Факс: **976-7700 0188**
И-мэйл: info@mmcg.mn