

## ЭКСПОРТЫН ЗЭЭЛИЙН ДААТГАЛЫН ҮНДЭСЛЭЛ, ОЛОН УЛСЫН ТУРШЛАГА

Э.Хулан\*, Ө.Гэрэлт-Од\*\*, Г.Бурмаа\*\*\*

**Хураангуй:** 1990-ээд оноос Монгол улс чөлөөт зах зээлийн тогтолцоонд шилжсэнээр улсын томоохон аж ахуйн нэгжүүд үйл ажиллагаагаа зогсоон, эдийн засгийн бүтцэд томоохон өөрчлөлтүүд орсон бөгөөд энэ үеэс манай улсын эдийн засаг уул уурхайн салбараас хэт хараат болж, экспортын дийлэнх хувийг тус салбарын боловсруулаагүй бүтээгдэхүүн бүрдүүлэх болжээ. Экспортын бараа бүтээгдэхүүний төрөлжилт бага байгаа, худалдааны эргэлтэнд нэг улс давамгайлж байгаа нь тухайн улсын эдийн засгаас хараат байх, эдийн засаг эмзэг байх сөрөг талыг дагуулж байна. Эдийн засгийн энэхүү нөхцөл байдалд экспортын төрөлжилтийг нэмэгдүүлэх, мал аж ахуйн гаралтай түүхий эдийн боловсруулалтыг нэмэгдүүлэх, экспортын чиг баримжаатай үйлдвэрлэлийг өргөжүүлэх, хөгжүүлэх цогц бодлого чухал юм. Олон улсын туршлагаас үзэхэд санхүүгийн бүтээгдэхүүнээр дамжуулан экспортыг дэмжих нь чухал нөлөө үзүүлдгийг экспортын зээлийн даатгалыг нэвтрүүлсэн улсуудын эдийн засгийн өсөлт харуулдаг. Дэлхийн банкны мэргэжилтнүүд экспортын зээлийн даатгалыг нь төлбөрийн эрсдэлийг хамарсан даатгалын бодлого, эрсдэлийн удирдлагын бүтээгдэхүүнээс гадна төрийн бодлогын арга хэрэгсэл гэж тодорхойлсон байдаг. Даатгалын нийгэмд гүйцэтгэдэг үүрэг нь хохирол алдагдал нөхөх уламжлалт ойлголтоос хальж, даатгуулсан иргэд, аж ахуйн нэгжээс гадна тухайн нийгмийн өмнө тулгарч байгаа олон асуудлыг шийдвэрлэх арга хэрэгсэл болон хөгжиж байна. Иймээс энэ судалгааны ажлаар экспортын зээлийн даатгалын онцлог, олон улсын туршлагыг судалж, Монгол Улсад нэвтрүүлэх боломж, арга замыг тодорхойлох нь чухал байна. Уг судалгааны ажлаар экспортын даатгалын хөгжлийн хандлага, олон улсын туршлагыг харьцуулан судлан, өөрийн улсад экспортын зээлийн даатгалын нэвтрүүлэх боломжийг тодорхойлохыг зорьсон болно.

**Түлхүүр үгс:** Экспортын даатгал, төлбөр тооцоо, экспортын даатгалын тогтолцоо

**Abstract:** Since the transition to the market economy in the 1990s, Mongolian major corporations stopped their operations and made substantial changes to the economic structure. At that time, Mongolian economy was highly-dependent from the mining sector, and the vast majority of exports made from the unprocessed products of that industry. Depends on the lower diversification of export products and the dominance of trade in one country leads to economic dependence on that country's economy and bring negative

\* МУИС-ийн Бизнесийн сургууль

\*\* МУИС-ийн Бизнесийн сургууль, (Email) gereltod.u@gmail.com

\*\*\* МУИС-ийн Бизнесийн сургууль, (Email) fin\_burmaa@yahoo.com

impact of economic vulnerability. In this economic situation, international experience shows that needs to increase exports diversification and to raise livestock-raw material processing, and to develop comprehensive export-oriented manufacturing industries. Further more, promoting exports through financial products have an crucial impact on economic growth.

The World Bank experts are defined that is export credit insurance is not only responsible for payment risk protection instrument but also it will be used as public policy instruments. The role of the insurance for society is to evolve beyond the traditional perception of damage and loss and benefit from insured individuals and businesses, as well as the solving many social problems.

This study attempted to compare the export insurance development trend and international experience and to identify the potential possibilities for export credit insurance in the our country.

**Key words:** Export insurance, payment and export insurance system

### Сэдвийн судлагдсан байдал.

Экспортын зээлийн даатгал нь Монгол улсад нэн шинэ судалгааны сэдэв юм. Энэ чиглэлээр хийгдсэн дотоодын судалгааны ажлууд маш цөөн байна. Ч.Ундрам, М.Бага-Өрнөлт нарын “Монгол улсад экспортын даатгалын үйл ажиллагааг хөгжүүлэх тухай” илтгэл Санхүү эдийн засгийн сургууль дээр тавигдаж байсан ба Дэлхийн банкнаас Монгол улсад санхүүгийн шинэ бүтээгдэхүүн нэвтрүүлэх талаар хийгдсэн судалгаанд санал хэлбэрээр дурдагдаж тэмдэглэгдсэнээс өөрөөр нийтэд ил тод мэдээллэсэн судалгааны ажил байхгүй байна. Мөн энэ сэдвийн хүрээнд Монгол улсад экспортын даатгал нэвтрүүлэх арга зүйг боловсруулахын тулд эдийн засгийн суурь судалгааг “Хөдөө аж ахуйн давхар даатгал” ХК-аас хийсэн бөгөөд Монгол улсын уул уурхайн бус салбарын жижиг дунд үйлдвэрлэл эрхлэгчидийн зах зээлийн судалгааг хийсэн бөгөөд үүндээ экспортлогч аж ахуйн нэгжүүдийн тулгамдаж буй эрсдэл, асуудлуудыг асуумжын аргаар тодорхойлсон байна. Олон улсад экспортын зээлийн даатгалын агентлагуудын үйл ажиллагаа, экспортын зээлийн даатгал хэрэглэгч улсуудын зүгээс экспортын зээлийн даатгалын экспортод нөлөөлөх нөлөөллийн талаар судлагдсан судалгааны ажлууд нэлээдгүй байна. Мөн томоохон судалгааны агентлагууд экспортын зээлийн даатгалын цаашдын чиг хандлага, хэрэгжүүлэгч улс орнуудын хураамжийн орлогын динамик судалгаа, зах зээлийн тойм судалгаануудыг хийсэн байна. Эдгээрээс дурдвал: Dereck H.Aldcroft (1962) экспортын зээлийн даатгалын үүслийн талаар түүхчилсэн хэлбэрээр судалсан бөгөөд Их Британи, Герман, Нидерланд болон Европийн орнуудын эдийн засгийн урьдач нөхцөл, бүтээгдэхүүн нэвтрүүлэх үйл явцын талаас, Hideki Funatsu (1984), Peter M.Jones (2010) худалдааны зээлийн даатгалын ерөнхий зарчим, онолын үндэслэл талаас, Shi Yanjing, Wang Haiyan (2018) экспортын зээлийн даатгалын санхүүжилтийн эрсдэлийн хүчин зүйлийг тоглоомын онлыг ашиглан тус тус судалсан байна.

Үүнээс гадна гадаад худалдааны тооцоололд өргөн ашиглагддаг гравитти загварыг экспортын зээлийн даатгал болон экспортын даатгалын зах зээлийн судалгаанд түлхүү ашигладаг бөгөөд даатгалын бүтээгдэхүүний хүртээмж, эдийн засгийн үр өгөөжийг тооцох, бүтээгдэхүүний шугам боловсруулахад чухал тооцоолол болдог. Олон улсад хийгдсэн судалгааны ажлуудыг авч үзвэл: Helga Kristjónsdóttir (2001) Исландын, TurkExim (2017) Туркийн, Katalin Szekelyhidi Унгарын, Antti Weckstrom (2013) Оросын Н.Батнасан, Н.Отгонсайхан, Д.Нарандалай, Ц.Оюунбилэг (2012) нар Монгол Улсын хувьд гравитти загварт суурилсан судалгааны ажлуудыг тус тус хийсэн байна.

**ЭКСПОРТЫН ЗЭЭЛИЙН ДААТГАЛ ЭДИЙН ЗАСГИЙН ОНОЛЫН ҮНДЭСЛЭЛ.** Зээлийн нөхцөлөөр бараа үйлчилгээний борлуулалт хийдэг экспортлогчдын авлагын тооцоог хамгаалах зорилгоор хийгддэг даатгалыг **экспортын зээлийн даатгал** гэдэг. Экспортын зээлийн даатгал нь улс төрийн болон арилжааны эрсдэлийн шалтгаанаар гадаад зээлдэгч бараа үйлчилгээнийхээ төлбөр тооцоог гэрээний хугацаанд хийхгүй байх эрсдэлээс экспортлогчдыг хамгаалах зорилготойгоор олон улсад хийгддэг гэрээ юм. Энэхүү даатгал нь хувь хүнийг бус, компаниудын төлбөрийн эрсдэлийг даатгадаг. Зээлийн эрсдэл нь ихэвчлэн бүлэг худалдан авагчдыг даатгадаг ба удаан хугацаанд төлбөрийн чадваргүй болсны улмаас бий болсон авлага, нэхэмжлэлийн зөвшөөрөгдсөн хувийг төлдөг.

ICISA-ийн мэргэжилтнүүдийн тодорхойлсноор худалдааны зээлийн даатгал нь худалдан авагчидтай худалдаа хийснээр бий болсон төлбөрийн эрсдэлийг хамардаг бол худалдагч, бодлого баригчийн зүгээс зөвхөн экспортыг нь буюу өөрөөр хэлбэл өөр улс оронд байршдаг худалдан авагчтай хийсэн худалдааг даатгахаар тохиролцсон хэлбэрийг Экспортын зээлийн даатгал гэж нэрлэнэ.<sup>4</sup>

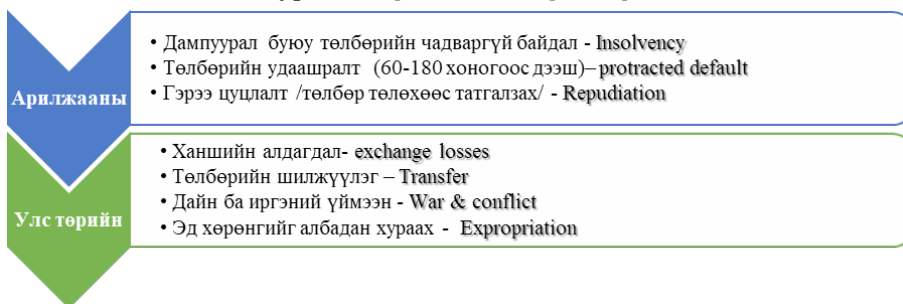
Дэлхийн банкны мэргэжилтнүүд худалдааны зээлийн даатгалыг бараа бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг хүргэхтэй холбоотой төлбөрийн эрсдэлийг хамарсан даатгалын бодлого, эрсдэлийн удирдлагын бүтээгдэхүүн гэж тодорхойлсон бол экспортын зээлийн даатгал нь төлбөрийн эрсдэлийг хамарсан даатгалын бодлого, эрсдэлийн удирдлагын бүтээгдэхүүнээс гадна төрийн бодлогын арга хэрэгсэл гэж үздэг.<sup>5</sup>

Экспортын зээлийн даатгал нь бусад даатгалын нөхөн төлбөрийн адилаар худалдан авагч буюу экспортлогчоос хохирол барагдуулах эрхээ хэвээр хадгалах зарчим буюу суборгацийн зарчмаар худалдан авагчийн эсрэг хууль ёсны арга хэмжээ авахыг зөвшөөрдөг. Эрсдэлийн удирдлагын бүтээгдэхүүний хувьд экспортлогч аж ахуйн нэгж, үйлдвэрлэл, худалдаа эрхлэгчид болон бараа үйлчилгээ нийлүүлэгчдийг худалдан авагчийн төлбөрийн удаашрал, төлбөрөө төлөхгүй байх дампуурах, төлбөрийн чадваргүй болох зэрэг эрсдэлүүдээс үүсэх хохирлоос найдвартай хамгаалдаг. Экспортын зээлийн даатгалыг нэг ба түүнээс дээш харилцагчийн урьдчилан төсөөлөөгүй дампуурлаас болж тухайн компанид сөрөг нөхцөл байдал үүсэхээс хамгаалж хийдэг. Өөрөөр хэлбэл экспортын зээлийн даатгал нь бизнесийн гадаад дансны авлагыг хамгаалах хэлбэр бөгөөд экспортлогчдыг улс төр, арилжааны эрсдэлээс шалтгаалан харилцагч төлбөр төлөхгүй байх нөхцөл үүсэхэд гадаад пассивын нөхөн олговор олгох үйлчилгээ юм.

<sup>4</sup> [http://www.icisa.org/trade-credit-insurance/1547/mercury.asp?page\\_id=1673](http://www.icisa.org/trade-credit-insurance/1547/mercury.asp?page_id=1673)

<sup>5</sup> World Bank Premier series on insurance Issue 15, 2/2010 page 3

### Зураг 1. Эрсдэлийн хамрах хүрээ



Эх сурвалж: Экспортын даатгалын тухай (ХААДДХК)

Арилжааны болон улс төрийн дээрх эрсдэлүүдийг хамардаг хэдий ч дайн ба иргэний үймээний үед цөмийн зэвсгээс үүдсэн аливаа хохирол, их тавын дунд үүссэн дайн, мөргөлдөөний дунд үүссэн хохирол, экспорт, импортын тусгай зөвшөөрөл авах саатлаас шалтгаалсан хохирол, илгээсэн бараа бүтээгдэхүүн гуравдагч орноос болж саатах, бараа, бүтээгдэхүүн үйлчилгээний чанартай холбоотой эрсдэлүүд хасагддаг.

Нийлүүлэгчийн зээлийн даатгал<sup>6</sup>-ын бүтээгдэхүүн нь худалдааны зээлийн даатгалын үндсэн бүтээгдэхүүнүүдийн нэг бөгөөд экспортлогчийн экспортын гэрээний авлага буюу худалдан авагчийн өр төлбөрөө төлөхгүй байх, өр төлбөрийн удаашралын эсрэг эрсдэлийн бүтээгдэхүүн юм. Богино хугацаат нийлүүлэгчийн зээлийн даатгал гэдэг нь даатгуулагч экспортын гэрээнд үндэслэн барааг илгээх, үйлчилгээг үзүүлэхтэй холбоотой үүсэх төлбөрийн эрсдэлээс хамгаалах нөхцөл бүхий даатгалын бүтээгдэхүүн юм. Уг даатгал нь ихэвчлэн худалдан авагчийн багцыг эрсдэлээс хамгаалдаг ба өр төлөлтийн удаашрал, төлбөрийн чадваргүй болох, дампуурал зэргээс үүдэлтэй төлөгдөөгүй үлдсэн авлага эсвэл нэхэмжлэлийн мөнгөн дүнгээс тохиролцсон хувь хэмжээгээр нөхөн төлбөр олгодог.

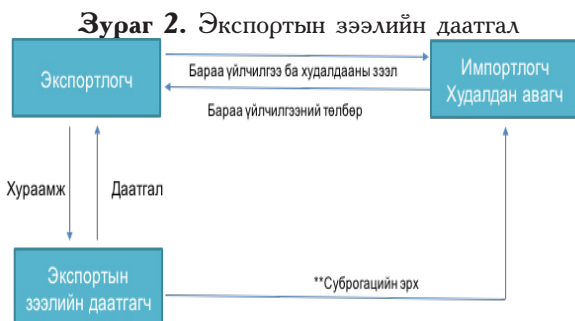
Богино хугацаат нийлүүлэгчийн зээлийн даатгал нь зээлдэгчдийнхээ төлөх ёстой өр, зээлийн төлбөрөө төлөхгүй байхаас үүсэх хохирлоос дансны авлагаа даатгахыг хүссэн бизнесийн байгууллагуудад зориулсан даатгал бүтээгдэхүүн юм. Уг даатгалын үндсэн хамгаалалт дээр мөн гадаад валютын үл хөрвөх байдал, дайн ба иргэний үймээн, самуун, эд хөрөнгийг албадан хураан улсынх болгох зэрэг улс төрийн эрсдэлийн улмаас үүсэх хохирлын хамгаалалтыг нэмж авч болдог.

Нийлүүлэгчийн зээлийн даатгалд экспортлогч харилцагчаа сонгон

<sup>6</sup> Хавсралт. Нийлүүлэгчийн зээлийн даатгалын жишээ

даатгуулж болдог ба дараах хэлбэрүүд байж болно. Үүнд:

- Тодорхой нэг харилцагчийг даатгах
- Зарим харилцагчдаа хэсэгчлэн даатгах
- Бүх харилцагчаа даатгах буюу “Бүтэн бараа эргэлт”-ийг даатгах зэргээр даатгуулагчид тохиромжтой, хүсэлд нийцсэн байдлаар даатгалын гэрээ хийдэг.



*\*Тэмдэглэл: Суброгацийн эрх нь нэхэмжлэлийг төлсөн экспортын зээлийн даатгагчид төлбөрөө төлж чадаагүй худалдан авагчаас зээлийн төлбөр цуглуулах тухай гэрээгээр олгосон эрх юм.*

Эх сурвалж: Экспортын даатгалын тухай ррт (ХААДДХК)

Хамрах хугацааны хувьд экспортлогч бараагаа ачуулснаас хойшхи цаг хугацаанд гарсан эрсдэлийг даатгадгаараа онцлогтой. Даатгалын хамрах хугацаа, даатгалын эхлэх, төгсөх хугацааг даатгуулагчтай сайтар тохиролцсоны үндсэн дээр тогтоодог. Уг даатгал нь ерөнхийдөө 365 хоногоос хэтрэхгүй, голчлон 90-180 хоногийн буюу богино хугацаатай арилжааны болон улс төрийн эрсдэлийг даатгадаг.

Хураамж тооцооллын хувьд худалдан авагчийн эрсдэл, төлбөр төлөлтийн түүх зэргийг тухайн худалдан авагчийн тайлан баланс, өмнөх худалдааны түүхийг үндэслэн тогтооно. Бараа эргэлтийн даатгалын хураамжийг тухайн компани ямар салбарт үйлчилгээ хийдэг, аль улс руу голчлон экспорлодог, нийт эргэлтийн хөрөнгө хэд байдаг зэргээс шалтгаалан хураамжийн хувийг тогтоодог. Бүх бараа эргэлтийн даатгалын хураамжийн хувь нэг худалдан авагчийн даатгалын хураамжийн хувиас бага байдаг.

Худалдан авагчийн зээлийн даатгал<sup>7</sup>-ын бүтээгдэхүүн нь экспортлогч экспортын гүйлгээний санхүүжилттэй холбоотойгоор гадаадын зээлдэгчийн

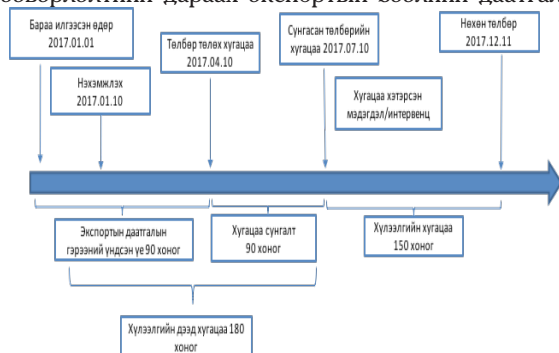
<sup>7</sup> Хавсралт1. Худалдан авагчийн зээлийн даатгалын жишээ

эсрэг төлбөрийг төлөх нэхэмжлэлийг даатгадаг бүтээгдэхүүн юм. Өөрөөр хэлбэл нь худалдан авагчид банк юм уу экспортлогч юм уу экспортлогчийн улсын банк санхүүжилтийн зээл олгодог бөгөөд худалдан авагчийн зээлээ буцаан төлөхгүй байх эрсдэлийн эсрэг даатгалын бүтээгдэхүүн юм. Даатгалын гэрээ эзэмшигч нь экспортлогч эсвэл зээлдүүлэгч банк байдаг. Худалдан авагчийн зээлийн даатгал нь экспортын зээлийн даатгалын агентлагуудын хувьд Базелийн хөрөнгийн коэффициентын тэг жингийн ач холбогдлын тооцоолоос гадна ЭЗА-ын баталгаат хэсэг дэх нэмүү өртөг шингэсэн улс орнуудын ба худалдан авагчийн эрсдэлийн үнэлгээг тооцоолдог хамгийн чухал бүтээгдэхүүнд тооцогддог болсон. Даатгуулсан гүйлгээ болон үндсэн эрсдэлээс хамааран ЭЗА-ууд зээлийг 100% даатгаж болдог. Гэвч, албан ёсоор дэмжигдсэн экспортын зээлийн зохицуулалтын (хэлэлцээр) хүрээнд ерөнхий хандлага нь урьдчилгаа төлбөрийн хамгийн багадаа 15%, өрийн санхүүжилтийн 90-99%-ийн даатгадаг.

Дэлхийн экспортын зээлийн даатгалын зах зээлд хөгжил дагасан өөрчлөлтүүд ихээхэн гарч, өрсөлдөөн улам бүр нэмэгдсээр байна. Экспортлогчид нь бүхий л импортлогч нарт хүртээмжтэй байж, бараа бүтээгдэхүүний хэмжээ, үнийн хувьд өрсөлдөхүйц байх үүднээс Засгийн газрын санхүүгийн удирдлагын хэрэгслүүдийг ашиглаж байна. Экспортогч компаниуд зээл тусламжийн шугаманд хандах, авлагын эрсдэлийг удирдах зэрэг өргөн хүрээтэй бүтээгдэхүүн үйлчилгээ хэрэгтэй байдаг. Экспортын зээлийн даатгалын бүтээгдэхүүнийг хэрэгцээгээр нь дараах байдлаар тодорхойлж болно.

Тээвэрлэлтийн өмнөх экспортын зээлийн даатгал буюу зарим тохиолдолд эргэлтийн хөрөнгийн даатгал гэж нэрлэдэг даатгал экспортын гэрээ байгуулсан өдрөөс барааг илгээх хүртэлх хугацааны захиалсан бараа, бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэлийн шатанд байхад худалдан авагчийн захиалга цуцлах эрсдэлээс сэргийлэх зорилготой бөгөөд үйлдвэрлэлийн үе шат 1 жил хүртэлх хугацаатай байж болох боломжтой бөгөөд ихэвчлэн 30-180 хоног байдаг ба үйлдвэрлэгч өөрөө бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэхэд шаардагдах хугацаагаараа даатгуулах боломжтой.

**Зураг 3. Тээвэрлэлтийн дараах экспортын зээлийн даатгалын механизм**



Тээвэрлэлтийн дараах экспортын зээлийн даатгал гэдэг нь бараа бүтээгдэхүүн ачигдсан өдрөөс эхлэн хэрэгждэг бөгөөд хэрэгжүүлэгч субектээсээ хамааран богино, дунд, урт хугацаанд даатгалын шугамын хувьд өргөн сонголттойгоор даатгадаг. Экспортын зээлийн даатгагчид ихэвчлэн зээлийн хязгаар, нөхцөлийг бий болгодог (ихэвчлэн нэхэмжлэхийн хугацаа болон хамгийн их төлбөрийн хугацаа) нийлүүлэгчийн бүх худалдан авагчдад зээлийн болон худалдааны мэдээллийн өгөгдлийн баазыг ашигладаг. Үүнээс гадна зээлийн даатгагч нь худалдан авагчийн эрсдэлд даатгалын эрсдэлийг тодорхой хязгаарт хүргэх боломжтой бөгөөд энэ нь тодорхой нэг худалдан авагчийн ерөнхий бодлогын хязгаар эсвэл зээлийн хязгаарт эзлэх хувь байж болно. Энэхүү худалдан авалтын хязгаар нь нийлүүлэгчийн хувьд шинэ худалдан авагчтай бизнесийн үйл ажиллагаа явуулах эсвэл одоо байгаа худалдан авагчтай хийсэн бизнесийн түвшинг түр зуур өсгөх, эсвэл тухайн улсын уламжлалт баярууд (Христийн Мэндэлсний Баярын эсвэл Талархалын баярын өдөр) зэрэг оргил үед бизнесийн төвшинг түргэсгэх боломжийг олгодог. Гэхдээ, эдгээрийг даван гарахын тулд нийлүүлэгч даатгагчаас шинэ буюу нэмэгдүүлсэн зээлийн хязгаарыг авахыг шаардах үүрэгтэй. Экспортын зээлийн даатгагч нь санхүүгийн нөхцөл байдал, экспортын хувьд улс төрийн нөхцөл байдал доройтсон нөхцөлд худалдан авагчийн зээлийн хязгаарын хэмжээг багасгах эсвэл цуцлах эрхтэй бөгөөд энэ өөрчлөлт нь ирээдүйн бизнесүүдэд хамаарах ба өмнө хүлээн зөвшөөрсөн эрсдэлийг хамардаг.

Даатгуулагчийн жилийн эргэлт, түүхэн алдагдлын харьцаагаар даатгалын хураамжийн хэмжээг жил бүр шинэчлэн тогтоодог байсан бол шинэ зарчмаар шимтгэлийн хувь хэмжээг даатгалын гэрээний эхэнд тооцоолж, хамгийн бага хураамжийг даатгалын гэрээний хугацааны туршид мөрдөх бөгөөд даатгуулагч сар, улирал, жилээр өөрийн бодит эргэлтийн хөрөнгийг мэдээлдэг. Экспортын



даатгалын гэрээ нь эрсдэлийг 100% тооцдоггүй бөгөөд ердийн тохиолдолд 75-95%-аас хэтэрдэггүй, даатгуулсан нийлүүлэгч ямар ч нөхцөлд тодорхой хэмжээний алдагдал хүлээдэг.

Зах зээл дээр өргөн ашиглагддаг орлох буюу өрсөлдөх бүтээгдэхүүнүүд нь банкны зээлийн захидал болон факторингийн үйлчилгээ (нэхэмжлэлийг хямдруулан авах) юм. Олон улсад худалдааны зээлийн даатгалын бүтээгдэхүүнүүд нь хөрөнгийн зах зээлийн эрсдэлийг шилжүүлэх гэрээ болон хөрөнгө буцаах арилжааны үнэт цаас зэрэгтэй өрсөлддөг байна. Дараах хүснэгтэнд хоёр гол бүтээгдэхүүн болон тэдгээрийн шинж чанар, үзүүлэлтийг харуулав.

**Хүснэгт 1. Экспортын зээлийн даатгал ба орлох боломжтой бүтээгдэхүүнүүд**

Онцлог	Зээлийн даатгал	Зээлийн захидал	Факторинг
Эрсдэлийн хамгаалалт	Төлбөрийн чадваргүй болох, төлбөрийн удаашралт, улс төрийн эрсдэл	Худалдан авагч төлбөрөө төлөхгүй байх	Төлбөрийн чадваргүй болох, төлбөрийн удаашралт
Нэмэлт үйлчилгээ	Зээлийн мэдээлэл, эрсдэлийн үнэлгээ, зах зээлийн мэдээлэл, өр төлбөр цуглуулах	Байхгүй	Өр төлбөр цуглуулах ба зээлийн мэдээлэл
Санхүүжилт	Байхгүй гэвч санхүүжилтийг дэмждэг	Байхгүй	Худалдааны авлагыг хямдруулан бэлэн мөнгө болгодог.
Харилцагчийн хамаарал	Худалдан авагч зээлийн даатгалын гэрээний талаар мэдэхгүй	Худалдан авагч зээлийн захидлын өргөдөл гаргадаг.	Факторингийн компанийн худалдааны авлагын цуглуулалт нь харилцагчийн хамаарлыг үүсгэнэ.

Экспортын зээлийн даатгалыг нэвтрүүлснээр аж ахуйн нэгжүүдэд олон улсын борлуулалтаа өсгөхөд туслах төдийгүй, тэдний бизнесийг илүү сайн удирдах боломжийг олгодог ба дараах үндсэн давуу талуудыг бий болгох боломжтой гэж үздэг. Үүнд:

1. Шинэ зах зээлд нэвтрэх. Экспортлогчдын орлогыг баталгаажуулж, дэлхийн зах зээлд итгэлтэй, зоригтой ажиллах нөхцлийг бүрдүүлнэ. Ингэснээр худалдан авагчийн найдваргүй байдлаас болж дампуурах айдас алга болж, шинэ зах зээлд бүтээгдэхүүнээ борлуулж, экспортоо нэмэгдүүлэн, үйлдвэрлэлийнхээ цар хүрээг өргөтгөх боломж нээгдэнэ

2. Борлуулалтаа нэмэгдүүлэх. Ихэнх экспортлогчид зээлийн нөхцөлийг өргөжүүлэх, эсвэл зээлийн шугамыг нэмэгдүүлэх замаар илүү их худалдан авдаг худалдан авагчид байдаг. Бизнесийн гадаадын авлагад зориулсан аюулгүйн сүлжээ нь боломжуудыг эзэмших, борлуулалтыг нэмэгдүүлэх боломжийг олгодог.
3. Санхүүжилтийн шинэ боломж. Банкууд экспортой холбоотой үйл ажиллагаа эрхлэгчидэд зээл олгохоос татгалзахад бэлэн байдаг. Зээлийн даатгалаар баталгаажсан үйл ажиллагаа эрхлэгчидэд банкууд гадаадын дансны авлагад нь зээл олгох боломжтой.
4. Зээлийн удирдлагын ачааллыг шилжүүлэх. Зээлийн эрсдлийн менежментийн дарамтыг багасгаж, зөвхөн үйлдвэрлэлд анхаарлаа төвлөрүүлэх боломжийг олгодог.
5. Татварын дарамтын бууруулах. Экспортын зээлийн даатгалд төлсөн шимтгэлийг татвараас хасагдах боломжтой тул бизнесийн нийт татварын дарамтыг бууруулна.

Мөн нөгөө талаас:

1. Эдийн засгийн төрөлжилтийг сайжруулах, нэмэгдүүлэх
2. Ажлын байрыг хадгалах, нэмэгдүүлэх
3. Өрсөлдөх чадварыг бэхжүүлэх, нэмэгдүүлэх зэргээр нийт эдийн засгийн хүртээмжтэй өсөлтийг бий болгодог.

## ЭКСПОРТЫН ЗЭЭЛИЙН ДААТГАЛЫН ХӨГЖЛИЙН ХАНДЛАГА, ОЛОН УЛСЫН ТУРШЛАГА.

Экспортын зээлийн даатгалыг хөгжүүлэхэд Их Британи нилээдгүй үүрэг гүйцэтгэсэн, тухайн бүтээгдхүүнийг нэвтрүүлсэн анхдагч улс юм. Экспортын даатгалын тухай ойлголт 19-р зууны сүүл үеэс гарч эхэлсэн бөгөөд анх 1820 онд экспортын даатгалын гэрээг Британийн арилжааны даатгалын компани галын болон амь насны хамгаалалтын хувьд санал болгон, байгуулж байжээ. Хөгжлийн хувьд Баруун Европт дэлхийн нэг<sup>8</sup> болон хоёрдугаар<sup>9</sup> дайны хооронд хамгийн сайн хөгжсөн байдаг энэ хугацаанд Европын орнуудад хэд хэдэн компаниуд байгуулагдаж, экспортын зээлийн даатгалыг хэсэгчилсэн хэлбэрээр болон засгийн газрын нэрийн өмнөөс экспортой холбоотой улс төрийн эрсдэлийг удирддаг байсан нь өнөөдрийн экспортын зээлийн даатгалын эхлэл юм.

Дэлхийн нэгдүгээр дайны сүүл үе болон дайн дууссаны дараа дипломат харилцаа олон улсын худалдааны төлөв байдалтай холбоотойгоор дайны дараах

<sup>8</sup> 1914-1918

<sup>9</sup> 1939-1945

шилжилтийн үеийн худалдааны хяналт Их Британы гадаад худалдааг сэргээхэд саад болж байжээ. Тухайн үеийн ерөнхий сайд David Lloyd George эдийн засгийг сэргээх, тэр дундаа гадаад худалдааны харилцааг сэргээхэд чиглэсэн чухал арга хэмжээг авч засгийн газрын зүгээс 26 сая фунт стерлингийн зээлийг арилжааны хэвийн бус эрсдэлээс хамгаалах баталгаа болгон олгохоор шийдвэрлэсэн байдаг. Ингээд 1919 онд Британийн засгийн газар улс төрийн эрсдэл, арилжааны эрсдэлийг хамарсан даатгалын бүтээгдхүүнийг бий болгож, 1919 оны 9 сарын 8-ний өдөр Экспортын зээлийн хэлтэс албан ёсоор байгуулагдаж, баталгааг үндсэн 3 схемийн дагуу гаргаж ажиллажээ.

1. Эхний баталгааны схемийг 1921 онд байгуулан, урьдчилгаа мөнгийг босгохын тулд Засгийн газар энэ төлбөрийг баталгаажуулах ажлаар эхлэсэн байна. Эрсдэлийн өртгийг тооцоход ихээхэн хүндрэлтэй, зээл дээтгэдын хэмжээг төлбөрийн үнийн дүнгийн 42,5% -иар хязгаарлагддаг байжээ. Үр дүн муутай гэж үзэж байсан боловч нийт 6.305.629 фунт стерлинг буюу нийт худалдааны маш бага батлан даалтад хамруулж байжээ. Энэ хэмжээ өссөөр эхний таван жилд 31 мянган фунт стерлинг болсон байна. Зээлийн санхүүжилт, даатгалын үр дүн муу байсан шалтгааныг Зээлийн Даатгалын Хороо, экспортлогчидийн үйл ажиллагааны уялдаа холбоо муу байснаар үүдэлтэй гэж үздэг.
2. Хоёрдугаар схемийг 1926 оноос эхлэжээ. Нэхэмлэхийн 42,5% байсныг 75% болгон өсгөсөн ба 1928 оноос шимтгэлийг 90 хоногийн хугацаатай 90 хоногт төлөгдөх төлбөрийг хамруулах болжээ. Франц, Герман, Голланд, Бельги, Швейцар зэрэг хөгжингүй орнуудын хувьд шимтгэлийг 10 суурь нэгжээр тогтоодог байжээ.
3. 1930 онд “Кредит Даатгалын Схем” гэж нэрлэгддэг гурав дахь схемийг нэвтрүүлсэн. Тус бүрийн эрсдэлийн даатгал, шимтгэл, зээлийн хугацааг тодорхойлох боломжтой, даатгалын хураамжийг 50-50 суурь нэгжээр тооцох болсон ба анхны гэрээг 1933 онд байгуулжээ. Энэхүү гэрээгээр экспортлогч болон энэхүү гэрээгээр талуудын хооронд тохиролцсон дүнгээс илүү гарсан бүх алдагдлыг даатгуулэх болжээ.

Энэ үеэс Европын бусад улс орнууд болон Ази, Африк гээд дэлхийн улс орнуудад экспортын зээлийн даатгал нэвтэрч эхэлсэн байна.

## Хүснэгт 2. Экспортын зээлийн даатгал нэвтрүүлэх болсон шалтгаан

Он	Улс	Шалтгаан
1906	Швейцарь	Ажилгүйдлийг багасгах, худалдааг дэмжих

1919 1921-Баталгааны эхний схем 1926-Баталгааны 2 дахь схем 1930-Зээлийн даатгал 1933-Дэлгэрэнгүй гэрээ	Их Британи	Ажилгүйдлийг багасгах  Худалдааг дэмжих  Дайны дараах эдийн засгийг тогворжуулах, сэргээх
1921 1922 1923 1925 1926 1927 1928 1929	Белги Дани Недерланд Финлянд Герман Австри, Итали Франц, Испани Норвеги	Дайны дараах эдийн засгийг тогворжуулах, сэргээх, олон улсын худалдааг сэргээх, үйлдвэрлэлийг нэмэгдүүлэх, сэргээх
1930 1931 1933 1935	Япон Чехсловак, Латви Польш Швед  Ирланд	Дэлхийн эдийн засгийн хямралын дараа худалдааны урсгалын тогтвортой байдлыг хангах, хөдөлмөрийн бүтээмж, ажил эрхлэлтийг хадгалах, нэмэгдүүлэх
1934	АНУ	Дайны дараах эдийн засгийг тогворжуулах, сэргээх, олон улсын худалдааг сэргээх, үйлдвэрлэлийг нэмэгдүүлэх, сэргээх
1937	Мексик	Вансо Mexicano de Comercia Exterior анхны хөгжиж буй орны экспортын зээлийн даатгагч
1956	Өмнөд африк	Бизнесийг үйл ажиллагааг өргөжүүлэх , Ажил эрхлэлтийг нэмэгдүүлэх, Олон улсад өрсөлдөх чадвараа нэмэгдүүлэх, Экспортыг нэмэгдүүлэх, Эдийн засгийг төрөлжүүлэх, Экспортын чиг баримжаатай үйлдвэрлэлийг нэмэгдүүлэх, Төлбөрийн баланс болон динамикийг бэхжүүлэх
1960-аад оноос	Аргентин, Боливи, Бразил, Грек, Хонг Конг, Солонгос, Пакистан, Перу, Португаль	

1970-аад оноос	Эквадор, Ямайка, Малайз, Филиппини, Сингапур, Шриланка, Тайвань, Урагвай, Венесуэль	Бизнесийг үйл ажиллагааг өргөжүүлэх, Ажил эрхлэлтийг нэмэгдүүлэх, Олон улсад өрсөлдөх чадвараа нэмэгдүүлэх, Экспортыг нэмэгдүүлэх, Эдийн засгийг төрөлжүүлэх, Экспортын чиг баримжаатай үйлдвэрлэлийг нэмэгдүүлэх, Төлбөрийн баланс болон динамикийг бэхжүүлэх
1980-аад оноос	Египет, Индонези, Тунис, Турк	
1990-ээд оноос	Чех, Унгар, Литва, Польш, Орос, Словак, Словани, Украин	
2000-аад оноос	Шинэ Зеланд, Пакистан, Африк, Македон, Вейтнам, Бангладеш	
2001	Хятад	
2003	Казакстан	
2017	Энэтхэг Эмират	

Өндөр хөгжсөн улс орнуудын туршлагаас харахад тухайн даатгалын бүтээгдхүүн нь экспортыг нэмэгдүүлэх үндсэн хөшүүрэг болсон байдгаас улс орнууд өрсөлдөх чадвараа дээшлүүлэх, эдийн засгаа төрөлжүүлэх, үйлдвэрлэлийг дэмжих үүднээс экспортоо бодлогоор дэмжихэд уш бүтээгдхүүнийг өргөн ашиглаж байна. Эдийн засгаа хүнд нөхцөл байдлаас гаргахын тулд нэн тэргүүнд экспортын салбараа дэмжиж, түүгээр дамжуулан нийт эдийн засгаа хөл дээр нь босгосон олон улс орон байна. Дээрх улсууд болон бусад улс орнуудын туршлагаас харахад экспортыг дэмжих цогц бодлогыг боловсруулж, тухайлсан байгууллагын хүрээнд дэмжлэгийг үзүүлдэг бөгөөд даатгал, баталгаа, санхүүжилт гэсэн ерөнхий гурван төрөлд хувааж авч үздэг байна.

**Зураг 4.** Экспортын зээлийн даатгал хэрэгжүүлэгч субект



АНУ: АНУ-ийн хувьд төлөөлөгчөөр томилогдсон банкаар дамжуулан зах зээлд экспортын зээлийн даатгалыг санал болгодог бөгөөд уг банк нь 100% засгийн газрын хөрөнгө оруулалттай, засгийн газрын яамны экспортыг дэмжих агентлагийн статустай боловч банкны бүтэцтэй онцгой аж ахуйн нэгж юм. Засаглалын тогтолцооны хувьд авилга, улс төрийн нөлөөллөөс ангид байх боломжит хувилбар юм.

Казакстан: Бие даасан боловч бүхэлд нь төр эзэмшдэг сангаар дамжуулан зах зээлд экспортын зээлийн даатгалыг санал болгодог. KazExportGarant-ийн хувьцааг 100% үндэсний халамжийн сан болох “Samruk Kazyna” эзэмшдэг. KazExportGarant нь “Baiterek” төрийн эзэмшлийнх бөгөөд дотоодын томоохон төсөл хөтөлбөрүүдийг хэрэгжүүлэгч хөгжлийн компанийн охин компани, Казакстан улсын экспортын зээлийн даатгалын агентлагийн үүргийг гүйцэтгэдэг цорын ганц тусгай даатгалын компани юм. Улсын үйлдвэрлэл, шинэлэг бүтээн байгуулалтыг хөгжүүлэх стратеги “2003-2015” гэсэн зорилтот ажлыг хэрэгжүүлэхэд тусалцаа үзүүлэх зорилгоор “Хөрөнгө оруулалтын даатгалын корпораци” нэрээр 2003 оны 5-р сарын 12-нд байгуулагдсан. Уг улс нь манай орны нэгэн адил түүхий эдийн чиг баримжаа, эдийн засгийн үйлдвэрлэлд экспортын чиг баримжаатай үйлдвэрлэлийг хөгжүүлэх зорилготой. 2004 оны 2-р сард Бернийн холбооны Прага клубын гишүүн, 2004 оны арваннэгдүгээр сарын 4-нд олон улсын үнэлгээний агентлаг “Moody’s Investors Service”-ээс тогтвортой үнэлгээг авсан Казакстаны анхны даатгалын байгууллага болсон. 2010 оны 9-р сард “JSC Export Credit Insurance Corporation KazExportGarant” болгон өөрчилсөн. Экспортын зээлийн даатгалын байгууллага үйл ажиллагаа явуулж эхэлснээс хойш эхний ээлжинд бүтээгдэхүүний шугамаа боловсруулж, экспортлогчидтой уулзаж, практикт ашиглаж болох арга хэрэгсэл, эдгээр арга хэрэгслийг маркетингийн бодлого, санхүүгийн стратегид хэрхэн хэрэгжүүлж болох талаар тодорхой арга хэмжээнүүдийг авч ашигласнаар 2017 онд боловсруулсан бүтээгдэхүүний экспорт 22%-р өссөн бодит үр дүнг үзүүлсэн байна. Одоогоор анхдагч буюу түүхий эдийн экспортыг бууруулж 2025 он гэхэд нэмүү өртөг шингэсэн экспортын хэмжээг дахин нэмэгдүүлэх зорилт тавин ажиллаж байгаа бөгөөд 2018 оны хувьд 100 тэрбум тенге-г даатгалын салбарын хөгжил, даатгалын дэмжлэг, гадаадын төлөөлөгчийн газруудыг байгуулах болон бусад ажлуудыг уг байгууллагаас зохион байгуулж ажиллаж байна.

БНХАУ: Бие даасан боловч бүхэлд нь төр эзэмшдэг корпорациар дамжуулан экспортын зээлийн даатгалыг хэрэгжүүлдэг хэлбэрийн нэгэн төлөөлөл бол Хятад улс юм. БНХАУ-ын Экспортын зээлийн даатгалын корпораци болох “Sinosure” нь 2001 оны 12-р сарын 18-нд Хятадын гадаад худалдааны эдийн засаг, худалдааны хөгжил, хамтын ажиллагааг хөгжүүлэхэд

дэмжлэг үзүүлж, төрийн дэмжлэгтэйгээр төрөөс санхүүжүүлэх үүрэг, үйл ажиллагааны чиглэлтэйгээр байгуулагдсан бөгөөд асар хурдацтайгаар хөгжиж байна. Sinosure байгуулагдсанаар 1995 оны 6-р сарын 30-нд бүх ард түмний 8-р их хурлаар батлагдаж байсан “Даатгалын тухай хууль”-д 2002 онд өөрчлөлт орсон байдаг. Sinosure-ийн зээлийн мэдээллийн сан нь дэлхий даяар 10 сая гаруй компани, 40 гаруй мянган банк, 800 гаруй салбарыг хамарч байгаа бөгөөд дотоодын 150 гаруй мэдээллийн суваг байдаг. Түүний кредит тайлагнах болон нөхөн сэргээх сувгууд нь 200 гаруй улс, бүс нутгийг хамардаг. 2017 оны эцсээр SINOSURE-ийн дэмжлэгтэйгээр гадаад дотоодын болон гадаад худалдаа, хөрөнгө оруулалт 3.3 их наяд ам.доллараас давсан; Үйлчлүүлэгчдийн тоо өссөн дүнээр 110 000, төлбөрийн хэмжээ 10.8 тэрбум ам.доллар байна. SINOSURE мөн экспортын санхүүжилтийг хөнгөвчлөх зорилгоор 200 гаруй банктэй хамтран ажиллаж, экспортын компаниудад 3 их наяд гаруй юанийн зээлийг олгосон. Даатгалын зах зээлийн хурдацтай өсөлтөнд SINOSURE компани ихээхэн үүрэгтэй оролцож байгаа ба үндэсний хөгжлийн зорилтуудыг хэрэгжүүлэхэд анхаарч, дэлхийн тэргүүлэх зээлийн даатгалыг бий болгохыг эрмэлзэн, тэргүүлэх технологи, шилдэг үйлчилгээний стандарт, засаглал, дотоод хяналт, аюулгүй ажиллагаа, тогтвортой хөгжлийн чадавхи бүхий цогц чадавхийг бий болгож чадсан байна. Мөн эдийн засгийн хурдацтай өсөлт, иргэдийн орлогын өсөлтөд бодит хувь нэмэр оруулж, даатгалын салбарт заавал даатгалын шинэ хэлбэрүүдийг гарган /автомашинны даатгал, ажилчдын гэнэтийн ослын даатгал, өндөр насны болон ажилгүйдлийн даатгал, зарим хариуцлагын даатгалууд гэх мэт/, гадаадын даатгагч, давхар даатгагч нарыг /ХБНГУ-ын Мюнхен Ре үндэстэн дамнасан компани гэх мэт/ зах зээл дээрээ орж ирэх боломж олгосон байна.

БНСУ: 1960 онд нэг хүнд ноогдох ДНБ \$158.4 орчим байсан бол 2017 оны байдлаар \$29742.8 болж, үсрэнгүй хөгжиж чадсан улс юм. 1968 онд экспортын даатгалын тухай анхны хууль батлагдаж экспортын зээлийн даатгалын анхны агентлаг байгуулагдсан. Энэхүү хууль батлагдсанаар олон улсын худалдаа, гадаадаас орж ирэх хөрөнгө оруулалтыг дэмжих хуулийн сайн орчинг үүсгэж чаджээ. Солонгос улсад ЭЗД хөгжих 2 үндсэн тулгуур үйл явц хэрэгжсэн бөгөөд эхний алхам нь: 1976 оны 7-р сарын 1-нд ЕХИМ банк байгуулагдсан бөгөөд дараах алхам нь: 27 улсын ЭЗД-ийн агентлагийг нэгтгэсэн Бернийн холбоонд нэгдсэн явдал юм. ЕХИМ банк үйл ажиллагаа явуулж эхэлснээрээ маш том давуу тал болсон төдийгүй Бернийн холбооны хөгжиж буй 9-н орны анхны экспорт-импортын банкны байгууллагыг байгуулж чадсан улс болсон. Ингэснээр олон улсын төвшинд тухайн улсын улс төр, эдийн засгийн эрсдэлийн хэмжээг бууруулж гадаад худалдааны итгэлцүүрийг бэхжүүлж чадсан. 1977 оны 1 сарын 1-нээс ЕХИМ банк ЭЗД-ын агентлагийн

бүх эрх үүргийг шилжүүлж авсан бөгөөд жилийн дотор бизнесийн хэмжээ \$8.3 саяаас \$14.5 болж байсан. ЕХИМ банк Солонгосын зах зээлд экспортын зээлийн даатгалыг маш сайн таниулж, эдийн засгийг эргэлтэнд оруулж чадсан бөгөөд 1992 оны 7-р сард экспортын зээлийн даатгалын сонгодог жишээ болсон экспортын зээлийн агентлагыг Худалдаа, үйлдвэрлэлийн яамны харъяа дотоодын өрсөлдөх чадварыг дээшлүүлэх, БНСУ-ын аж ахуйн нэгжүүдийг дэмжих зорилготойгоор (KEIC) байгуулсан. 2010 онд KEIC нэрээ K-Sure болгон шинэчилсэн. 1992 оноос хойш ЭЗД Солонгос улсад маш хурдацтайгаар хөгжсөн бөгөөд 2011 оны байдлаар K-Sure бизнесийн эзлэх хувь хэмжээ 192 их наяд вон буюу \$148.8 их наядад хүрч “Trade Finance” сэтгүүлээс азийн шилдэг экспортын зээлийн даатгалын агентлагаар шалгаруулсан байна.

БНПУ: Бие даасан боловч төр хамтран эзэмшдэг тусгай мэргэжлийн байгууллагаар дамжуулан экспортын зээлийн даатгалыг хэрэгжүүлэгч улс юм. Нийт хувьцааны 63.31%-ийг Ерөнхий сайдын мэдлийн Төрийн сан эзэмшдэг ба үлдсэн 36.69%-ийг Gospodartwa Krajowega банк эзэмшдэг. КУКЕ нь 1991 онд байгуулагдсан, европын экспортын зээлийн даатгалын агентлагуудтай хамтран ажиллаж тэдгээрийн туршлагад тулгуурлан OECD болон Европын холбооны хүрээнд даатгалын болон даатгалын цогц шийдлийг бий болгож, Польшийн бизнес эрхлэгчид үйлдвэрлэлийн салбараас үл хамааран, экспортын чиглэл эсвэл гэрээний гүйцэтгэлийн үе шатаас хамааран даатгалд хамрагдах боломжийг олгох болжээ. 2009 оноос Польшийн экспортыг нэмэгдүүлэх зорилготой Засгийн газрын Хөтөлбөрийн хүрээнд экспортын бараа, үйлчилгээтэй холбоотой гэрээний санхүүжилтийг гадаадын болон дотоодын бизнес эрхлэгчдэд олгох замаар Gospodartwa Krajowega банктай хамтран ажиллах болсон.

ХБНГУ: Хувийн даатгалын байгууллагаар дамжуулан засгийн газрын бодлогын хүрээний экспортын зээлийн даатгалын үйлчилгээг дотоодын экспортлогчдод санал болгож ажилладаг цөөн улсын нэг юм.

1990-ээд оны дунд үе хүртэл Европын зээлийн даатгагчид өөрийн орны засгийн газартай холбоотой эсвэл түүний эзэмшлийнх байсан боловч 1991 онд Их Британийн Экспортын кредит баталгаа, батлан даалтын албаны богино хугацааны хувьчлалын дараагаар ихэнх нь хувийн өмчид шилжиж төрийн хамааралгүй болсоор байна. Өнөөдрийн байдлаар дэлхийд экспортын даатгалын үйл ажиллагаагаар тэргүүлэгч 4 том компани байгаа бөгөөд гол тоглогчид Баруун Европт төвлөрч байсан боловч Зүүн Европ, Ази, Америк тийш хурдацтайгаар өргөжин тэлсээр байна.

1. Euler Hermes -1917 онд Хермес нэрээр үүсэн байгуулагдсан. 2017 оны эцсийн байдлаар дэлхийн 52 оронд төлөөлөгчийн газартай. Нийт бараа эргэлт нь 2'567'000



2. Atradius - 1925 онд NCM нэрээр үүсэн байгуулагдсан. 2017 оны эцсийн байдлаар дэлхийн 50 оронд 100 гаруй төлөөлөгчийн газартай. Нийт бараа эргэлт нь 1'837'000
3. Coface - 1946 онд үүсэн байгуулагдсан. 2017 оны эцсийн байдлаар дэлхийн 99 оронд төлөөлөгчийн газартай. Нийт бараа эргэлт нь 1'354'900
4. Sinosure - 2001 оноос үйл ажиллагаагаа эхэлсэн. Жилийн нийт бараа эргэлт тодорхойгүй.

Хамтын ажиллагааны нийгэмлэгүүд, холбоодын хувьд дэлхийн худалдааны салбарт ихээхэн үүрэгтэй ажиллаж ирсэн бөгөөд тэргүүлэгч байгууллагууд нь:

1. ICISA буюу International Credit Insurance and Surety Association: (55 гишүүнтэй) 1926 онд Лондон хотноо зохион байгуулагдсан худалдааны зээлийн даатгалын анхны олон улсын хурал дээр анхлан байгуулагдах эхлэл тавигдаж 1928 оны дөрөвдүгээр сард Парис хотноо Олон Улсын Зээлийн Даатгалын Ассоциаци буюу ICIA нэрээр байгуулагдсан. Үүсгэн байгуулагч гишүүд нь Бельгийн Cobac (одоо Euler Hermes), Испанийн Cridito у Caucip, Швейцарийн Eidgenössische (одоо Winterthur), Гермес (одоо Euler Hermes), НБА-ийн NCM (одоо Atradius), Францын SFAC (одоо Euler Hermes), Итали улсын SIAC (одоо Euler Hermes) болон Их Британий Худалдааны баталгааны хэлтэс (одоо Euler Hermes) байсан. 2001 онд нэрээ Олон Улсын Зээлийн Даатгал ба Батлан даалтын хамтын нийгэмлэг болгон сольсон бөгөөд зээлийн даатгал ба сургалттай холбоотой асуудлуудыг судалж, гишүүдийн ажиллагсад зээлийн даатгал ба оновчтой туршлагын талаархи мэдлэгийг олж авах, андеррайтерийн баталгааг олж авах, гишүүдийн эрх ашгийг төлөөлөх, гишүүдийн нийтлэг үйлдэл нь тэдний даатгуулагчийн ашиг сонирхлын үүднээс өөрсдийн үндэсний болон олон улсын эдийн засгийн ашиг сонирхлын төлөө харилцан ашигтай харилцааг хөгжүүлэхэд тус дөхөм үндсэн зорилготойгоор үйл ажиллагаа явуулдаг. Мөн арилжааны зээлийн даатгал, баталгаат бондыг олон улсын засгийн газар, хяналтын болон зохицуулах байгууллагуудад төвлөрүүлэхийн зэрэгцээ мэдээлэл, үзэл санааг нээлттэй солилцох боломжийг гишүүддээ олгодог. ICISA нь зээлийн болон даатгалын баталгаатай холбоотой асуудлаар олон улсын болон үндэстэн дамнасан байгууллагуудад зөвөлгөө өгч олон улсын худалдаа, эдийн засгийг хөгжлийг дэмжихэд чухал үүрэг гүйцэтгэдэг.
2. Berne Union: (83 гишүүнтэй) Бернийн холбоо нь 1934 онд Швейцарийн Берн хотод байгуулагдсан экспортын зээлийн болон хөрөнгө оруулалтын даатгалын салбарын олон улсын худалдаанд тогтвортой байдал, хамтын

ажиллагааг дэмжих зорилготой ашгийн бус олон улсын холбоо юм. Гишүүнчлэлийн хувьд нь хувийн даатгалын компаниуд болон ихэнх үндэсний экспортын зээлийн агентлагууд хамрагдана. Бернийн холбооны гишүүд экспортлогчид, хөрөнгө оруулагчид, банкуудад эрсдэлийг бууруулах бүтээгдэхүүнээр хангах замаар олон улсын худалдаа, гадаадын шууд хөрөнгө оруулалтыг дэмждэг. Гишүүд болон гадны оролцогч талуудтай мэргэжлийн солилцоо, мэдлэг, туршлага солилцох форум хэлбэрээр хамтран ажилладаг. Тус холбооны 2017 оны жилийн эцсийн тайланд<sup>10</sup> дурдсанаар “олон улсын худалдааны салбарт 2.35 их наяд ам.долларын хөрөнгө оруулалт хийж, дэлхийн нийт экспортын 14 хувийг дэмжиж байна”.

3. Prague club committee: (38 гишүүнтэй) 1993 онд байгуулагдсан бөгөөд 2016 оны 5-р сард Бернийн холбоотой нэгдсэн. Прагийн клуб нь Төв Европ, Ойрхи Дорнод, Төв Ази, Африкийн бүс нутгуудын хөгжиж буй болон шилжилтийн эдийн засагтай орнуудад экспортын төрөлжилтийг дэмжих, экспортын зээл, хөрөнгө оруулалтын даатгалын тогтолцоог бий болгох, хөгжүүлэхэд дэмжлэг үзүүлэх зорилготой ажилладаг.

## Дүгнэлт

Гадаадын ихэнх улс орнууд макро эдийн засгийн тогтвортой байдлыг хангаж, эдийн засгийн хөгжлийг хурдацтайгаар нэмэгдүүлэхийн тулд гадаад худалдааг дэмжсэн бодлого, тэр дундаа экспортыг дэмжих, санхүүгийн дэд бүтцийн тогтолцоог сайжруулах нэгдсэн бодлогыг түлхүү баримталж байна. Дэлхийн худалдааны байгууллага, Европын хамтын ажиллагаа, хөгжлийн байгууллага болон гадаад худалдааг дэмжсэн олон улсын банк, санхүүгийн байгууллагууд болон холбоод улс орнуудын тэнцвэртэй өрсөлдөөнийг бий болгох нийтлэг дүрэм журмыг<sup>11</sup> тогтоохыг зорьж ажиллаж байгаа бөгөөд тэдгээрийн батлан гаргасан хууль тогтоомж, хэлэлцээр, зөвлөмжийн дор улс орнууд нэгдэж, дагаж мөрдөн, эдийн засгийн гадаад харилцаагаа өргөжүүлэн тэлж, идэвхтэй оролцож, цаг үетэйгээ эн зэрэгцэн хөгжиж байна.

Олон улсын туршлагаас харахад экспортын зээлийн даатгалыг нэвтрүүлснээр дунд хугацаанд зорилтот экспортын хэмжээг бодитоор 3% орчим нэмэгдүүлж чаддаг байна. Иймээс дан ганц даатгалын тогтолцоог нэвтрүүлсэнээр эдийн засгийн төрөлжилтийг нэмэгдүүлж стратегийн зорилтот хүрч чадахгүй учраас олон улсын туршлагаар экспортын зээлийн агентлагын үйл ажиллагааг эдийн засгийн нөхцөл, чадавхидаа тохируулан нэвтрүүлэх нь зүйтэй.

<sup>10</sup> Berne Union 2017 Statistics <https://www.berneunion.org/DataReports>

<sup>11</sup> <http://www.oecd.org/trade/xcred/theexportcreditsarrangementtext.htm>

Одоо үйл ажиллагаа явуулж ЖДҮ эрхлэгчдийг дэмжих сан, зээлийн батлан даалтын сан зэргийг агентлагийн удирдлаган дор нэгтгэн монгол улсад экспортын чиг баримжаатай үйлдвэрлэлийг дэмжих, экспортыг дэмжих бодлогыг хэрэгжүүлэх үндсэн субект бүрдэх боломжтой болох юм.

Монгол Улсад хувьд экспортын даатгалыг нэвтрүүлснээр потенциалт экспортын төвшинд хүрэх боломж нэмэгдэх боломжтой бөгөөд оролцогчдын ОУ-ын зах ажиллах туршлага дутмаг, улс төр, эдийн засгийн тодорхойгүй нөхцөл байдлаас шалтгаалан эрсдэл үүсэх магадлал өндөр байхыг үгүйсгэхгүй. Иймд учраас манай улсад экспортын даатгалын тогтолцоог бүрдүүлэн хөгжүүлэхдээ төрийн дэмжлэгийг авах шаардлагатай байгаа ба олон улсад ажилласан туршлага бүхий, даатгалын зуучлалын байгууллагыг ашиглан тухайн бүтээгдхүүнийг зах зээлд нэвтрүүлэх боломжтой гэж үзэж байна.

### **Ашигласан материал**

- [1] Peter M. Jones 2010, *Trade credit insurance*, the world bank, 2rd edn, Washington DC. Berne union 2013, *the berne union 2013 yearbook*, London, United kingdom.
- [2] Organisation for Economic Co-operation and Development 2013, *OECD export credit insurance guide*. Paris, France.
- [3] Д.Авирмэд 2012, *Олон улсын худалдаа ба эдийн засаг*. Улаанбаатар хот
- [4] Г.Бурмаа 2017, *Арилжааны даатгал*. Улаанбаатар хот
- [5] СЗХ, *Даатгалын сабарын үйл ажиллагааны нэгдсэн тайлан 3/2018*
- [6] СЗХ, *Даатгалын сабарын үйл ажиллагааны нэгдсэн тайлан 2007-2018 оны эцсийн гүйцэтгэлээр*
- [7] Л.Даваажаргал (2006). *Гадаад худалдаа ба ханшийн хэлбэлзэл*
- [8] С.Мягмарсүрэн (2014). *Санхүүгийн секторын гүнзгийрэлт, түүний бодит секторт үзүүлэх нөлөө*
- [9] Ш.Батцэнгэл, Д.Больтогтох (). *Даатгалын салбарын хөгжлийн эдийн засгийн өсөлтөнд үзүүлэх нөлөөллийг тодорхойлох*
- [10] “Хөдөө аж ахуйн давхар даатгал” ХК (2017). *Экспортын даатгалын тухай ерөнхий ойлголт ppt*
- [11] “Хөдөө аж ахуйн давхар даатгал” ХК (2016). *Уул уурхайн бус салбарын жижиг дунд үйлдвэрлэл эрхлэгчидийн зах зээлийн судалгаа*
- [12] Вc. Lucia Petsakova (2014). *Performance of Export credit insurance*
- [13] Вc. Lucia Petsakova (2014). *Performance of Export credit insurance*
- [14] Berne union statistics (2017)
- [15] Brandi, C., & Schmitz, B. (2015). *Trade Flows in Developing Countries: What is the Role of Trade Finance?*

- [16] Brunner, H. P. (2015). Testing the Link between Accessible Export Finance and Insurance, and Regional Trade Growth in Africa and Asia: A Role for Regional Export Credit and Investment Guarantee Agency (ECIGA). Asian Development Bank Economics Working Paper Series
- [17] Credendo (2018) Credit insurance
- [18] Donetelle Porrini (2015). Risk classification efficiency and the insurance market regulation
- [19] Erik Feyen, Rodney Lester, Roberta Rocha (2011). What drives the development of the insurance sector
- [20] Fally, T. (2015). Structural Gravity and Fixed Effects. Journal of International Economics
- [21] Funatsu (1984). Theory of export credit insurance
- [22] Helga Kristjansdottir (2001). A gravity model for exports from iceland
- [23] ICISA Catalogue of credit insurance terminology
- [24] International monetary found World economic outlook 10/2018
- [25] Jordi van, Dijk (2006). Export credit insurance: A literature review
- [26] Katalin Szekelyhidi (2018). Application of the gravity model on the exports of the Hungarian food economy
- [27] Lenart Skarp(2014). Chinese export credit policies and programmes
- [28] MSCI (2018). MSCI Global market accesbility review
- [29] OECD. (2016). Arrangement on Officially Supported Export Credits (2016).
- [30] Olena Sokolovska (2016). Trade credit insurance: theoretical background and some international practices
- [31] Paul Riensta-Munnicha (2006). A theroretical analysis of economic impacts of export credit insurance and guarantees
- [32] Peter M.Jones (2010) Trade credit insurance
- [33] Swiss Re Sigma 3/2018
- [34] Thomas Chaney (2013). The gravity equation in international trade and explanation
- [35] Tinbergen, J. (1962). Shaping the world economy; suggestions for an international economic policy.
- [36] Turk Eximbank. (2016). Eximbank. Retrieved November 10, 2016,
- [37] Turk Eximbank. (2017). Historical Overview. Retrieved March 7, 2017
- [38] UK export finance (2015). How to access export credit agencies of European post-communist countries
- [39] UN (2010). Export dependence and export concentration
- [40] UNCTAD. A practical guide to trade policy analysis