

## 3

### ОЁМОЛ, СҮЛЖМЭЛ БҮТЭЭГДЭХҮҮНИЙ САЛБАРЫГ ХӨГЖҮҮЛЭХ ӨНӨӨГИЙН ШААРДЛАГА

**Б.Энхмаа**

2005 оны 1 дүгээр сарын 1-ний өдөр, зарим судлаачдын хэлсэнээр, дэлхийн оёмол, сүлжмэл бүтээгдэхүүний салбарт хувьсгал гарлаа. Учир нь энэ өдрөөр АНУ, Европын холбооны улсаас зарим улсуудын оёмол, сүлжмэл бүтээгдэхүүний экспортод тогтоож байсан квотыг бүрэн халах шилжилтийн үйл явц дуусгавар болсон юм. Ийнхүү Дэлхийн Худалдааны Байгууллагын (ДХБ) гишүүн аль ч орны уг төрлийн бүтээгдэхүүний экспортод хориг тавих боломжгүй болж байгаа билээ. Хэдийгээр энэ шилжилт нэгэн шөнийн дотор хийгдээгүй, бүхэл бүтэн 10 жилийн туршид тодорхой шатлалтайгаар явагдсан боловч, дэлхийн томоохон импортлогч орнууд чухал нэрийн барааны импортод тогтоосон хоригуу цуцлахаа эцсийн өдөр хүртэл хойшлуулсаар ирсэн учир энэ өдрөөс хойш уг салбарт гарах өөрчлөлтүүд нь ихээхэн гүн гүнзгий байж, оёмол сүлжмэл бүтээгдэхүүнийг голчлон үйлдвэрлэдэг хөгжиж буй орнуудын хувьд ихээхэн үр дагавартай байх болов уу гэсэн таамаглал судлаачдын дунд байгаа юм. Хөгжингүй орнуудын дотоодын үйлдвэрлэгч нар зах зээлээ хямд бүтээгдэхүүнд алдахгүйн тулд төрөл бүрийн хамгаалалтын арга хэмжээ авахуулахаар лоббидож, экспорт нь уг төрлийн бүтээгдэхүүний худалдаанд тогтоосон квотод түшиглэн хөгжсөн хөгжиж буй болон дорой буурай орнуудын үйлдвэрлэгч нар дампуурлаас аврах арга замыг хайн, гол импортлогч орнуудаас үзүүлэх хөнгөлөлт, дэмжлэгт найдаж суугаа билээ.

1974 онд байгуулагдсан Оёмол сүлжмэл бүтээгдэхүүний худалдааны олон талт хэлэлцээр (ОСБОТХ) нь уг төрлийн худалдааг өргөжүүлэх, оёмол, сүлжмэл бүтээгдэхүүний үйлдвэрлэлд учирч буй бэрхшээлийг бууруулах, экспортлогч болон импортлогч орнуудын аливаа нэгэн зах зээл болон бараа бүтээгдэхүүний үйлдвэрлэлд сөргөөр нөлөөлөх нөлөөллөөс зайлсхийх нөхцлийг бүрдүүлэх үндсэн зорилготойгоор байгуулагдсан байна. Энэхүү хэлэлцээр нь тухайн үеийн Тариф болон Худалдааны Ерөнхий Хэлэлцээрийш (ТХЕХ) үндсэн зарчимтай зөрчилдсөн хэд хэдэн арга хэмжээг оёмол, сүлжмэл бүтээгдэхүүний салбарын хувьд боломжтой болгожээ. ТХЕХ нь худалдааг тарифаар зохицуулах хувилбарыг илүүд авч үздэг байсан бөгөөд аливаа нэгэн улс орныг ялгаварлан

гадуурхах худалдааны нөхцлийг бий болгохыг хориглож байсан бол ОСБОТХ нь хэрвээ тухайн орны дотоодын үйлдвэрлэлд импортын өсөлт нь ноцтой хохирол учруулж байвал тухайн улсад орж ирэх импортын хэмжээнд хязгаарлалт тогтоож ч болох бололцоог олгон, тухайн орон нь экспортлогч улс орон болгрны хувьд квотыг тусгайлан тогтоох болжээ. Энэхүү хэлэлцээр нь тухайн үедээ хэдийгээр хөгжингүй орнуудад хөгжиж буй орнуудаас орж ирж буй хямд бараа бүтээгдэхүүнтэй өрсөлдөх өрсөлдөөнд дасан зохицох, салбарын бүтцээ өөрчлөх боломжийг олгох түр зуурын хэлэлцээр гэгдэж байсан боловч 1995 оны 1 дүгээр сарын 1-ний өдөр Оёмол, сүлжмэл бүтээгдэхүүний хэлэлцээр (ОСБХ) гарч ирэх хүртэл үргэлжилж, энэ хугацаанд хэд хэдэн удаа шинэчлэгдэж байв.

Энэхүү хэлэлцээрийн оронд гарч ирсэн ОСБХ нь ОСБОТХ-ыг үргэлжлүүлэн өргөжүүлэх явцыг зогсоож, эхний хэлэлцээрийн дүнд бий болсон квотын системийг 10 жилийн хугацаанд тодорхой хуваарийн дагуу халах төлөвлөгөө юм. Уг 10 жилийн хугацааны дараа буюу 2005 оны 1 дүгээр сарын 1-ний өдрөөс хойш ДХБ-ын гишүүн орны импортод квот тогтоохгүй боловч энэ нь гадаад худалдааны тарифийн зохицуулалтад ямар нэгэн хязгаарлалт болохгүй. Энэхүү хэлэлцээрийг ДХБ-ын гишүүн бүх орон мөрдөж, 1995, 1998, 2002, болон 2005 он гэсэн 4 шатлалтайгаар оёмол, сүлжмэл бүтээгдэхүүний квотыг бүрэн халах ёстой. Ийнхүү шат дамжлагатайгаар шилжилтийн хийсний гол зорилго нь үүнээс үүдэх өөрчлөлтөд дасан зохицох хангалттай цаг хугацааг экспортлогч болон импортлогч орнуудад олгох, шилжилтээс гарч болох аливаа сөрөг үр дүнгээс зайлсхийх оролдлого байсан юм. Гэсэн хэдий ч дэлхийн хамгийн том худалдан авагчид болох АНУ болох Европын холбоо уг шилжилтийн явцыг хурдасгах ямар ч арга хэмжээ аваагүйгээр барахгүй тогтоосон квотоо боломжит хамгийн их хувьд барьж, хамгийн мэдрэмтгий, чухал бүтээгдэхүүний квотыг u1101 эцсийн мөч хүртэл хадгалж байсан нь шилжилт ОСБХ-ийн төсөөлж, төлөвлөж байсан шиг алгуурхан, хялбар байлгүй, харин гэнэтийн, огцом болох хандлагыг гаргаж ирсэн. Түүнээс гадна шилжилтийн явц дууссаны дараа үсч бий болох өрсөлдөөнд өөрийн эдийн засгаа бэлтгэх дорвитой арга хэмжээ авалгүй, уг 10 жилийн давуу талыг гаргах тал дээр олигтой ажиллаж чадаагүйгээс одоо нэгэнт нөхцөл байдал хүндэрчихсэн үед өнгөрсөн борооны хойноос цув нөмрөв гэгч болж байгаа экспортлогч орнууд цөөнгүй байна.

### ***Шилжилтийн үр дагавар ямар байна вэ?***

ОСБОТХ нь нэг талаасаа хөгжингүй орнуудын зах зээлийн хямд төсөр бараа бүтээгдэхүүний дайралтаас хамгаалж, зарим, жишээлбэл Хятад болон Энэтхэг, орнуудын экспортыг ихээхэн хязгаарлаж байсан ба нөгөө талаас уг хэлэлцээр байгаагүй бол хэзээ ч оёмол, сүлжмэлийн үйлдвэрлэл нь хөгжихгүй байж магадгүй байсан Бангладеш, Камбожи зэрэг орнуудад тэдгээр бүтээгдэхүүний экспортод түшиглэсэн үйлдвэрлэл эрчимтэй хөгжих нөхцлийг бүрдүүлсэн юм. Манай улс ч мөн ялгаагүй дээрх улсуудын тоонд орж байгаа. Өрсөлдөх чадвар өндөртэй улсуудад зөвшөөрсөн экспортын хэмжээ нь бага байхад, үйлдвэрлэлийн хэмжээ багатай орнуудын хувьд энэ хэмжээ нь хамаагүй их, эсвэл бүр огт хязгаарлалт байдаггүй байв. Мэдээж өөрсдийн хэмжээнд тултал үйлдвэрлэчихсэн экспортлогчид квотын боломжтой зах зээлийг хайх нь ойлгомжтой. Ийнхүү оёмол, сүлжмэл бүтээгдэхүүний экспортын салбар нь маш

---

---

жигжиг, эсвэл бүр огт байхгүй байсан улсуудад уг салбарын үйл ажиллагаа цэцэглэж, мянга мянган, хүнийг хоолтой нь залгуулж, экспортын нилээн хувийг эзэлсэн, эдийн засгийн томоохон хөдөлгүүр хүч болжээ. Энэ нөхцөл байдал бол ердөө квот байсан учраас л үүссэн хэрэг.

Томоохон худалдан авагч орнууд квотын хязгаарлалтын дор оёмол, сүлжмэл бараа бүтээгдэхүүнээ нийлүүлдэг байсан нийлүүлэгч орныхоо тоог нэг хүртэл цөөлөхгүй нь лав ч, нилээн буруулах нь гарцаагүй. Хэн бодит өрсөлдөөнд оролцож чадна, хэн бараа u1073 бүтээгдэхүүнийг хямд, чанартай, хугацаанд нь үйлдвэрлэж чадаж байна тэр л нийлүүлэгч хэвээр үлдэж, чадахгүй нэг нь өөрийн байр сууриа чадварлаг өрсөлдөгчид тавьж өгөх гарцаагүй шаардлагатай тулах болно. Эрдэмтэн, суддаачдын үзэж байгаагаар квотын системийг халах явцаас хамгийн их хожлыг хүртэх улс нь Хятад, Энэтхэг байх бөгөөд харин хамгийн их хохирол амсах нь хүний хөдөлмөр дээр хэт тулгуурласан, техник технологийн дэвшил багатай, үйлдвэрлэлийн түүхий эдийн дотоодын нөөц хомс ядуу, буурай орнууд байх болно.

Хятад улс сүүлийн жилүүдэд буюу ДХБ-д элссэнээс хойш оёмол, сүлжмэл бүтээгдэхүүнийхээ салбарт маш их хөрөнгө оруулалтыг хийснээс гадна Хятад улс хямд хөдөлмөрөөрөө дэлхийн бусад орнуудыг "тэргүүлдэг" зэрэг шалтгааны улмаас энэ өөрчлөлтийн гол ялагчнь Хятад байх нь бараг гарцаагүй.

Ер нь АНУ болон Европын холбооны зах зээл дээр ийм л дүр зурагтай өөрчлөлтүүд гарах хандлагатай байна. Зах зээлийн өрсөлдөөн нь тун энгийн, жинхэнэ эрэлт нийлүүлэлтийн хуулиар зохицуулагдана. Хэн бараа бүтээгдэхүүнийг зах зээлийнүнээр эсвэл түүнээс доогуур үнээр нийлүүлж чадна, тэр л бараа бүтээгдэхүүнээ зарж чадна. Хэлэхэд тун энгийн, гэтэл асуудал хэзээ ч ийм хялбар байдаггүй. Зах зээлээ алдаж байгаа "бусад орнууд" ангилалд хэн багтаж байна? Нөгөө л ажилгүйдэл өндөр, эдийн засгийн хөгжил дорой улсууд. Монгол улс маань ч багтаж байгаа. Ийнхүү эдийн засгийн хуулиар худалдан авагчаа алдаж байгаа улсууд үүнээс гарах нийгмийн хүндрэлтэй асуудлаа яаж шийдэх вэ? Ажилгүй болж байгаа, эмэгтэйчүүд голцуу түг түмэн хүмүүсийн амиа зогоож байсан цалин хөлс, тэдний ард байгаа тэжээгдэгч нарын амьжиргаа, цаашлаад эдийн засгийн хөгжил, энэ бүх асуудлыг яах вэ? Гэвч зах зээлээ алдах асуудал нь зөвхөн ядуу орнуудаар хязгаарлагдахгүй, томоохон орнуудын дотоодын үйлдвэрлэгчдийн хувьд ч энэ аюул нүүрлэж байна.

### ***Зарим арга хэмжээний талаар***

ОСБХ-ийн дагуу өөрийн дотоодын зах зээлд орж ирж буй оёмол, сүлжмэл бүтээгдэхүүний импортод тогтоосон байсан квотоо бүрэн арилгасан орнуудг ДХБ-аас зөвшөөрөгдсөн зарим хамгаалалтын арга хэмжээг бусад ДХБ-ын гишүүн орнуудтай хийх худалдаанд хэрэглэж болно. Жишээлбэл, хэрэв импортын бүтээгдэхүүн нь зах зээлийн үнээс эсвэл экспортлогч орны үйлдвэрлэлийн зардлаас доогуур үнэлгээтэйгээр орж ирсэн, ингэснээр импортлогч орны ижил бараа үйлдвэрлэгч нарт материаллаг хохирол учруулсан гэж үзвэл тухайн экспортлогчийн хувьд анти-дампингийн арга хэмжээ авах бүрэн боломжтой.<sup>1</sup> Уг арга хэмжээний хүрээнд тарифын, квотын болон бусад

<sup>1</sup> /1994 онд ОСБХ хэрэгжиж эхлэхэд ДХБ-ын гишүүн нийт 6 орон худалдааны тоо хэмжээний хязгаарлалтыг ашиглаж байсан бөгөөд эдгээр орнууд нь АНУ, Европын холбоо,

худалдааны хязгаарлалтууд орно. Анти-дампингийн аргыг хэрэглэх нь нэн ховор, учир нь энэ аргыг хэрэглэх хамгийн үндсэн нөхцөл нь материаллаг хохирол учруулсан бол хэмээн заасан байгаа. Иймд материаллаг хохирол учруулахаар заналхийлж байгаа эсвэл учруулж магадгүй зэрэг нь энд хүчингүй. Энэхүү арга хэмжээний үргэлжлэх хугацаа нөхцөл байдлаас хамаарах боловч 5 жилээс хэтрэхгүй гэжээ. АНУ-ын дотоодын үйлдвэрлэгч нар сүүлийн жилүүдэд оёмол, сүлжмэл бүтээгдэхүүний салбарт ажиллаж байсан олон зуун мянган хүн ажилгүй болсон, хэрэв энэ янзаараа үргэлжилвэл удахгүй бүгд ажилгүй болж, Хятад улс АНУ-ын дотоодын зах зээлийг хөмрөн сүйрүүлэх гэж байгаа талаар Засгийн газартаа "гомдоллож", 11 нэр төрлийн бүтээгдэхүүний квотыг халахгүй үлдээж, хамгаалах арга хэмжээ авахуулахаар 2005 он эхлэхээс өмнө лоббидож эхэлсэн. Үүний зарим нь амжилттай болж, зарим бараа бүтээгдэхүүний хувьд хамгаалах арга хэмжээг авч байна. Харин энэхүү шийдвэр нь Хятадын талаас ихээхэн эсэргүүцэлтэй тулгарч байгаа бөгөөд гол маргаан нь, дээр хэлсэнчлэн, хамгаалах арга хэмжээг учраагүй байгаа хохирлоос сэргийлэх бус, харин зөвхөн бодит хохирол амссан үед хэрэглэх ёстой гэсэн санаан дээр тулгуурлаж байна.

Үүнээс гадна Хятад улс ДХБ-т элсэн орох бичигт заасанчлан хэрвээ Хятадын оёмол бүтээгдэхүүний экспорт нь тухайн орны дотоод зах зээлийн хэвийн байдлыг алдагдуулах аюул учруулахаар бол Хятадын импортыг 2005 оны 1 сарын 1 -ний өдрөөс эхлэн 9 жил хүртэл хугацаанд хязгаарлаж болох юм. Дээр дурьдсан зарим арга хэмжээг эс тооцвол дэлхийн томоохон импортлогч орнууд болох АНУ, Европын холбоо зэрэг нь яг ямар хамгаалалтын арга хэмжээг, ямар нөхцөлтэйгээр хэрэглэхээ эцэслэн шийдээгүй байгаа. Эдгээр улсууд нь хамгаалалтын арга хэмжээний хүрээнд Хятадын экспортыг хязгаарлаж, энэ нь тэдэнд зах зээлийн сул орон зайг ашиглах боломж урьдын адил бий болно гэсэн горьдлого тээгч орнууд цөөнгүй. Мөн тэдний найдаж байгаа өөр нэгэн зүйл нь Хөнгөлөлтийн системд хамрагдах асуудал юм. Хөнгөлөлтийн систем нь хөгжингүй орнуудын зүгээс хөгжиж буй орнуудын худалдааны таатай нөхцлийг бий болгох үүднээс тарифийн хөнгөлөлт үзүүлэх арга юм. Европын холбооны хуучин хөнгөлөлтийн системийн хугацаа 2004 онд дууссан бөгөөд 2005 онд шинэчлэгдэн батлагдана. Ямартаа ч энэ удаагийн системд нэгэнт Европын холбоотой өрсөлдөх бүрэн чадвартай болсон учир Хятад орохгүй нь, харин бусад улсуудын тухай тодорхой шийд гараагүй байгаа ч нэн ядуу орнуудын оёмол, сүлжмэл бүтээгдэхүүний импортод тусгай хөнгөлөлтүүд үзүүлэх магадлал өндөр байна. Хөнгөлөлтийн системд хамрагдах хамгийн гол шалгуур үзүүлэлт нь барааны гарал үүслийн тодорхойлолт юм. Энэ тодорхойлолт нь уг бараа бүтээгдэхүүнийг үйлдвэрлэхэд орсон түүхий эд нь мөн тухайн улсад бүрэн буюу хангалттай хэмжээгээр үйлдвэрлэгдсэн байх ёстой. Гэвч хөгжиж буй болон нэн ядуу орнуудаас нийлүүлдэг ихэнх оёмол болон сүлжмэл бүтээгдэхүүн нь уг шалгуурыг давж чаддаггүй. Иймд Европын холбоо хөнгөлөлтийн системээ шинэчлэхдээ энэ тодорхойлолтыг өөрчилж, тухайн улсад үйлдвэрлэгдсэн байх ёстой түүхий эдийн хувийг бууруулах арга замыг судалж байна.

---

Норвеги, Австри болон Швед байв. Үүнээс хойш Австри болон Швед улсууд нь Европын холбооны гишүүн орон болж, Норвеги улс оёмол, сүлжмэл бүтээгдэхүүний квотоо 2001 онд бүрэн халсан./

---

**Монгол улсын оёмол, сүлжмэл бүтээгдэхүүний салбар**

Монгол улсын Үйлдвэр, худалдааны яамнаас гаргасан мэдээллээр өнөөгийн байдлаар Монгол улсын оёмол бүтээгдэхүүний салбарт гадаадын 100 хувийн хөрөнгө оруулалттай 36, гадаадын хамтарсан хөрөнгө оруулалттай 44, дотоодын хөрөнгө оруулалттай 14 нийт 94 үйлдвэр үйл ажиллагаа явуулж байгаа бөгөөд гадаадын хөрөнгө оруулалттай үйлдвэрүүдийн 35 хувь нь БНХАУ, 23.7 хувь нь БНСУ, үлдсэн нь Хонг Конг, АНУ, Канад, Их Британи зэрэг орнуудын хөрөнгө оруулалттай үйлдвэрүүд байна.

Нийт 20 орчим мянган хүн ажилладаг энэ салбар 2003 онд 97.0 сая ам.долларын экспорт хийсэн нь Монгол улсын нийт экспортын 15 орчим хувь байгаа юм. Дор хүснэгтэд оёмол хувцасны экспортын хэмжээг 1999-2004 оны байдлаар харууллаа.

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Нийт экспорт	454,2	535,8	523,2	524,0	600,2	853,3
Оёмол хувцасны экспорт	18,4	73,2	44,2	18,8	37,4	96,5
Тоо хэмжээ (мян.ширхэг)	4399,6	6696,7	10066,8	6371,0	4329,6	26900,6
Нэгжийн үнэ (ам.дол./ширхэг)	4,2	10,9	4,4	2,9	8,6	3,6
Нийт экспортод эзлэх хувь (%)	4,0	13,7	8,4	3,6	6,2	11,3

Монголын оёмол, сүлжмэл бүтээгдэхүүний салбар нь ОСБОТХ-ээс үүдэн бий болсон квотын систем, АНУ-с Монгол улсад олгосон хөнгөлттэй нөхцлийг ашигласан экспортод тулгуурлан 1999 оноос эрчимтэй хөгжсөн. Хятад, Хонг Конг, БНСУ зэрэг квотдоо тултал экспортолж, зах зээлийн нэмэлт орон зай хайж байгаа орнуудын хувьд АНУ-руу ямар нэгэн квотын хязгаарлалтгүйгээр оёмол, сүлжмэл бүтээгдэхүүн гаргах боломж бүхий Монгол улс тун ч таатай үйлдвэрлэл эрхлэх орон байсан нь зайлшгүй. Монгол улсад үйл ажиллагаа эрхэлж буй оёмол, сүлжмэл бүтээгдэхүүний үйлдвэрүүд нь бараа бүтээгдэхүүнээ Канад, Европын холбоо зэрэг улсуудад гаргадаг ч ихэнх нь АНУ-руу экспортолдог байна. Урьд нь захиалгаа шууд захиалагч орноосоо авдаг байсан бол одоо Хятадын үйлдвэрлэгчээр дамжуулан захиалга авдаг үйлдвэрүүд олонхи нь болсон.

2005 оноос эхлэн оёмол, сүлжмэл бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэлийн салбарт ямар нөлөө үзүүлж байгааг тодруулах зорилготойгоор том, жижиг 10 үйлдвэрийн удирдах ажилтнуудаас товчхон санал асуулга авсан юм. Санал асуулгад хамрагдсан бүх үйлдвэрүүд АНУ-руу оёмол бүтээгдэхүүний хэд хэдэн төрлийн бараа бүтээгдэхүүн экспортолдог бөгөөд ихэнх үйлдвэрүүдийн хувьд ямартаа ч 2005 оныг дуустал захиалга бий учир үйл ажиллагаа мөн хугацаанд хэвийн байх болтой. Харин үүнээс хойш тэдний захиалга буурч, бизнесийн хүрээ хумигдаж, бүр даамжирвал үйлдвэр зогсонги байдалд орох магадлал өндөр гэжээ. Энэхүү санал асуулгад оролцсон үйлдвэрүүдийн ихэнх нь 300-аас дээш ажиллагсадтай дунд болон харьцангуй том үйлдвэрүүд юм.

Эдгээр үйлдвэрүүд нь АНУ-д өөрсдийн гэсэн харилцагчтай, зах зээл, захиалагчдаа бас тийм ч хурдан алдчихгүй л байх. Ер нь ч судлаачдын үзэж байгаагаар Хятад квотгүй боллоо, үйлдвэрлэлийн өртөг хямдхан байна гээд борлуулагч нар бүх ажлаа Хятадад даатгахгүй. Бүх өндөгөө нэг сагсанд хэзээ ч бүү хий гэдэгчлэн эрсдэлээ хувиарлах нь зүй, мөн хямд үнээс гадна түргэн шуурхай байдал, бүтээгдэхүүний чанар, тодорхой бүтээгдэхүүнийг хийх сурц гээд өөр бусад чухал хүчин зүйлсүүд байдаг. Тэхээр бид хэрэв өөрсдийн давуу талыг зөв зүйтэй тодорхойлж чадвал оёдол, сүлжмэлийн салбараа аюулаас аварч болох юм.

### ***Бид хэнтэй, яаж өрсөлдөх вэ?***

Одоогийн байдлаар бид ямар нэгэн давуу нөхцөлгүйгээр, Хятад, Тайланд, Энэтхэг, Бангладеш, Пакистан, Шри Ланка, Малайз, Латин Америкийн орнууд зэрэг дэлхийн томоохон үйлдвэрлэгч нартай, мөн гол импортлогч орнуудын дотоодын үйлдвэрлэгч нартай өрсөлдөх нь гарцаагүй боллоо. Мэдээж бүгд Хятадаас жийрхэж, зах зээлээ алдчихгүйн тулд өөрсдийн зүгээс хамаарах бүхий л арга хэмжээг авахыг оролдож байгаа, харин энэ өрсөлдөөнд амь үлдэх эсэхийг дараахь гол хүчин зүйлсүүд тодорхойлох болно.

**ҮНЭ.** Бараа бүтээгдэхүүний үнийг тогтооход ажилчдын цалин, ажлын нөхцөл, цахилгаан дулааны үнэ, автоматжуулалт, ажилчдын ур чадвар, валютын ханш, гаалийн татвар зэрэг хүчин зүйлс нөлөөлнө. Манай улсын цалингийн түвшин харьцангуй бага бөгөөд Хятад зэрэг орнуудын цалингийн хэмжээнээс нэг их айхтар зөрөөтэй бус. Манайх бусад нийлүүлэгч нартай үнээрээ өрсөлдөхийн тулд тэдэнтэй мөн л ойролцоо хэмжээний цахилгаан, дулааны зардалтай, валютын ханш нь тогтвортой, манай ажилчдын ур чадвар, бүтээмж тэднийхнээс дутахгүй байх ёстой. Гэтэл бид хэнтэй өрсөлдөж байгаа билээ. Дулаан уур амьсгалтай, бараг л картон цаасаар байшин бариад, үйлдвэр байгуулаад өдөр шөнөгүй ажиллахад огт дулаан шаардагдахгүй улсуудтай зуны ердөө 3-4 сар халаалтгүй ажиллах боломжтой, зузаан хана, байнгын гэрэлтүүлэг, халаалтгүй бол хүн ажиллах аргагүйгээс түрээсийн өндөр төлбөртэй тулдаг Монголын үйлдвэрлэгч нар өрсөлдөх болж байна.

Үүнээс гадна Монгол ажилчдын бүтээмж доогуур байдаг. Техник технологийн боломжоос гадна, манайхан, хатуухан хэлэхэд, хэтэрхий хайнга, хэнэггүй улсууд. Энэ өрсөлдөөнөөс амь гарахад Засгийн газар, гадаад орнуудын дэмжлэг хэрэгтэй нь үнэн ч үйлдвэрлэгч нар, уг салбарт ажиллагсад өөрсдөөс хамаарах бүх арга хэмжээг авах шаардлагатай. Хамгийн түрүүнд өөрсдийнажлын байрны сахилга батаа сайжруулж, хувийн бүтээмжээ нэмэгдүүлэх хэрэгтэй болов уу.

**Хугацаа:** Хувцас загварын улирал олширч байгаа, мөн техникийн дэвшлээс үүдэн агуулахын нөөцөө цаг тутамд нь тодорхойлох боломжтой болсон учир борлуулагчид нэг дор их хэмжээний бараа авалгүй, шаардлага үед нь богино хугацааны захиалга өгөх аргад шилжээд байгаа билээ. Нийлүүлэгчдийн хувьд энэ нь бага хэмжээний бараа бүтээгдэхүүнийг богино хугацаанд үйлдвэрлэж, борлуулагчдад тээвэрлэж хүргэх ёстой болж байна гэсэн үг. Ази болон Африкийн өртөг багатай нийлүүлэгчид АНУ, Европын холбоо зэрэг гол борлуулагч зах зээлүүдээс хол учир тэдэнтэй хил залгаа оршдог Латин Америкийн орнууд болон Зүүн Европын орнуудтай өрсөлдөх боломж тааруу. Манай орны хувьд тээвэрлэлтийн асуудал хүнд бэрхшээлийн нэгд тооцогддог.

Манайхаас нийлүүлж буй бараа бүтээгдэхүүний тээвэрлэлтийн зардал өндөр, хугацаа бусад орныхтой харьцуулахад удаан байдаг.

**Чаанар.** Дундаж зэрэглэлийн борлуулагч нар хангалттай чанартай бараа бүтээгдэхүүнийг хүлээн зөвшөөрдөг бол нэртэй брэндүүд өөрсдийн барааны өндөр үнэд тохирсон ямар ч өөгүй, чанарын оргил түвшинг шаарддаг. Чанартай бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэхэд ажилчдын ур чадвар, сурц, мөн шаардлага бүрэн хангахуйц тоног төхөөрөмжтэй, удирдлага сайтай байх нь гарцаагүй чухал. Нэг зүйлийг яг таг хийж сурах нь нэг хэрэг, гэвч дээр хэлсэнчлэн хувцас загварын улирал олширч, загвар нь цаг тутам өөрчлөгдөж байгаатай, мөн үргэлж шинэчлэгдэж байдаг техникийн дэвшилтэй уялдан ажиллаж чадах туршлагатай, чадвартай ажилчидтай байж өрсөлдөх чадвартай болох нээ.

Энэ мэт чухал хүчин зүйлс дээр давуу талтай байхаас гадна Засгийн газрын тодорхой хэмжээний дэмжлэгтэй байж бид өнөө үед бий болж байгаа "шударга" өрсөлдөөнд оролцох чадвартай болох нь гарцаагүй. Санал асуулгад оролцогчдын хариултаас харахад тэд Монголын оёмол, сүлжмэл бүтээгдэхүүний экспортын ирээдүй тун бүрхэг, одоогийн байдлаар үйлдвэрлэлийн захиалгатай байгаа хэдий ч 2006 он гэхэд үйлдвэрүүдийн дийлэнхийн бизнесийн хүрээ хумигдаж, дампууралын ирмэг дээр тулж очих болно гэжээ. Харин энэ байдлаас сэргийлэхэд засгийн газрын бодит, оновчтой арга хэмжээ чухал үүрэг гүйцэтгэж чадна гэж үзсэн байна. Тэдний бодлоор засгийн газар татварын ачааллыг хөнгөлөх, гадаад хөрөнгө оруулалтыг дэмжих, нийгмийн даатгалын шимтгэлийг хөнгөлөх, ажлын байрны түрээс болон гаалийн татварыг шийдэх талаарх арга хэмжээ авах нь нэн чухал юм байна. *Засгийн газар юу хийж байгаа болон юу хийх ёстой вэ?* Оёмол, сүлжмэл бүтээгдэхүүний салбарт үйл ажиллагаа явуулж буй үйлдвэрлэл эрхлэгчдэд өнөө үед үүсэн гарч байгаа хүндрэлтэй нөхцөл байдалд хэвийн үйл ажиллагаагаа явуулах, цаашид учирч болох бэрхшээлээс сэргийлэх, өрсөлдөх чадварыг нь сайжруулах дорвитой арга хэмжээ авах үүднээс Засгийн газар уг салбарын үйл ажиллагааг дэмжих талаар 2003 оны 9 дүгээр сард 207 тоот тогтоол, 2004 оны 12 дугаар сард 237 тоот тогтоолыг тус тус баталж, холбогдох арга хэмжээг авч байна. 237 тоот тогтоол нь хэрэгжүүлэх арга хэмжээг үндсэн 5 чиглэлээр тодорхойлсон. Үүнд:

- Оёмол, сүлжмэл бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэгчдийн нийгмийн даатгалын шимтгэл, татварын ачааллыг хөнгөлөх талаарх асуудлыг зохих арга хэмжээний хүрээнд шийдвэрлэх, уг төрлийн бүтээгдэхүүний дотоодын захиалга, хэрэглээг нэмэгдүүлэх, ажилчдыг шинээр мэргэшүүлэх, гадаадын зах зээлд зуучлах;
- Гадаад зах зээлийг өргөжүүлэх, ОХУ болон Европын холбооны улсын хөнгөлөлтийн системд хамааруулах, ажилчдын ур чадварыг дээшлүүлэх, технологийг шийнчлэх талаар гадаад хамтын ажиллагааны хүрээнд хөтөлбөр, төсөл хэрэгжүүлэх арга хэмжээг авах;
- Төсвийн болон орон нутгийн санхүүжилтээр бүтээгдэхүүн худалдан авахдаа дотоодын үйлдвэрүүдийн бүтээгдэхүүнийг нэн тэргүүнд сонгох;
- Үйлдвэрлэл, технологийн парк байгуулах бодлогын хүрээнд үйлдвэрлэгчдийг дэмжих боломжийг судлах;

- Бүтээгдэхүүний өрсөлдөх чадварыг сайжруулах, технологийн шинэчлэлийг хийх, ажилчдын ур чадварыг дээшлүүлэх, тэдэнд хос мэргэжил эзэмшүүлэх, гадаад орнуудтай хамтран ажиллах талаар үйл ажиллагаа явуулах зэрэг болно.

Уг тогтоолын хэрэгжилтийн хүрээнд 2005 оны 3 дугаар сард Засгийн газрын 32 тоот тогтоол гарсан бөгөөд энэ тогтоолын дагуу оёмол, сүлжмэл бүтээгдэхүүний салбарын ажин олгогчдоос төлсөн нийгмийн даатгалын

төлбөрийн 50 хүртэл хувийг 2005 оны 4 дүгээр сарын 1-ний өдрөөс 2006 оны 4 дүгээр сарын 1-ний өдрийг хүртэл үйлдвэрлэлийн үйл ажиллагааны үр дүнг харгалзан нөхөн олгож байхаар болжээ.

Дээрхи 237 дугаар тогтоолд тусгагдсан арга хэмжээг цаг алдалгүй авч хэрэгжүүлэх нь уг салбарын үйл ажиллагааг хэвийн үргэжлүүлэх, өнөө цаг үеийн хүндрэлийг даван туулах, цаашдын өрсөлдөөнд амжилттай оролцоход их түлхэц болох юм. Европын холбооны хөнгөлөлтийн системд хамрагдах талаар яриа, хэлэлцээр амжилттай явагдаж байгаа талаар хэвлэл, мэдээллийн хэрэгсэлээр мэдээлэгдэж байсан. Аливаа хөнгөлөлтийн u1089 системд хамрагдах үндсэн шалгуурын нэг бол бүтээгдэхүүний гарал үүслийн тодорхойлолт. Манай улсын хувьд оёмол хувцас үйлдвэрлэгчид маань бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэгдэхэд шаардлагатай түүхий эдийг бараг 100 хувь гаднаас импортлох, эсвэл захиалагчийн түүхий эдээр бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэх үйлчилгээ эрхэлдэг.

Магадгүй түүхий эдийн үйлдвэрлэл эрхлэх боломжийг судалж үзэх, энэ чиглэлээр гадаадын хөрөнгө оруулалт татах таатай нөхцлийг бүрдүүлж өгөх тал дээр ажиллах нь зүй болов уу. Мөн нэгэнт л бид одоогоор түүхий эдээ импортолдог тул энэ төрлийн бүтээгдэхүүний гаалийн болон бусад төрлийн татварын ачааллыг хөнгөлөх, чөлөөлөх арга хэмжээг засгийн газар тун удахгүй авна хэмээн найдаж байна. Одоогоор үйл ажиллагаа эрхэлж буй оёмол, сүлжмэл бүтээгдэхүүний үйлдвэрүүдийн дийлэнх олонхийн үйл ажиллагаа нь экспортод чиглэсэн, дотоодын зах зээлийн хувьд бараг хаалттай гэж хэлж болохоор байдаг. Сүүлийн 5-6 жилд уг салбарын үйл ажиллагаа эрчимтэй хөгжиж, энэ чиглэлийн дадлага туршлагыг бид хангалттай хуримтлуулсан. Хаалгаа барьсан, эзэд нь Хятад руугаа буцсан үйлдвэрийн байрууд, тоног төхөөрөмжүүд дээр үндэслэн үйлдвэрлэлийг дахин сэргээж болохыг үгүйсгэх аргагүй.

Энэ тохиолдолд бидэнд туршлага, үйлдвэрийн байр, тоног төхөөрөмж байхад бидний "Эрээний" гэж хэлж заншсан чанар тааруу, хямд үнэтэй бараа бүтээгдэхүүнтэй өрсөлдөхүйц бараа бүтээгдэхүүнийг дотоодын зах зээлд нийлүүлж, хот, хөдөөгийн иргэдийн хэрэгцээг тодорхой хэмжээгээр хангаад явах бүрэн боломж бий гэдэгт итгэж байна.

Чанар, хийцийн ахиц гаргая гэвэл бид техник, технологийн шинэчлэлээс хоцрохгүй л байх хэрэгтэй. Ингэж байж бид гадаад, дотоодын зах зээлд өөрийн гэсэн орон зайг баттай олж авч чадна. Үүний тулд бидэнд хөрөнгө оруулалт шаардлагатай, хөрөнгө оруулалт хийх санхүүжилт хэрэгтэй. Энэ асуудлыг 100



хувь гадаадын хөрөнгө оруулалтад даатгаад орхилгүй, дотоодын эх үүсвэрээр санхүүжүүлэх; тодруулбал, банк болон санхүүгийн байгууллагуудаас зээл олгох зохистой арга замыг судалж үзэх; мөн хөрөнгийн бирж дээр оёмол, сүлжмэл бүтээгдэхүүний үйлдвэрийн бонд гаргах боломжуудыг таниулах хэрэгтэй. Тус салбарт 20 000 хүн ажилладаг (өнгөрсөн 5 жилийн хугацаанд 30 000-аас 20 000 болж буурсан). Эдгээр 20 000 ажилчид цаанаа гэр бүлийн гишүүд болох 80 000-100 000 хүнийг тэжээдэг. Тус салбар нь улсын нийт экспортын 29.2%-ийг эзэлдэг. Авч хэрэгжүүлэх арга хэмжээнүүд нь тус салбарт үйл ажиллагаа эрхэлж буй компаниудыг бизнестээ үлдэхэд нөлөөлөхүйц орчинг бүрдүүлэх, цаашилбал

тухайн салбар дахь хөрөнгө оруулалтыг нэмэгдүүлэх нөхцлийг бий болгоход чиглэсэн байх ёстой.

Монгол Улс далайд шууд гарцгүй, хуурай газраар хүрээлэгдсэн орон. Гэхдээ тус улс хувцасны үйлдвэрлэлийн гол түүхий эд болох даавууны хамгийн том үйлдвэрлэгч болох Хятад улстай хил залган оршдог. Тэгэхээр Хятадыг аюул занал бус харин давуу тал гэж ойлгох хэрэгтэй.

2005 оны 1 дүгээр сард квот дуусгавар болсноор Монголын хувцасны үйлдвэрлэлд тун ноцтой нөлөө үзүүлсэн. Уулзаж ярилцсан компаниудын ихэнх нь Монголд үлдэж үйл ажиллагаагаа үргэлжлүүлэн явуулах хүсэлтэй байгаа боловч одоогийн нөхцөл байдалд ирээдүйгээ тун бүрхэгээр төсөөлж байгаагаа илэрхийлсэн. Эдгээр хувцасны компаниудын нэлээд нь квотын системийн Монголд олгож байсан давуу талыг ашиглах зорилгоор анх байгуулагдсан боловч одоо энэ давуу тал үгүй болох гэж байна. Эдгээр компаниуд хаалгаа барих эрсдэлд илүү ойрхон байгаа бөгөөд тэдний зарим нь анх байгуулагдахдаа 2005 оны 1 дүгээр сар хүртэл үйл ажиллагаа явуулахаар төлөвлөгөөтэй байжээ.

Квотын төгсгөлөөс гадна тус салбар амжилттай ажиллахад саад учруулж буй олон асуудлууд байна. Сүүлийн жилүүдэд энэ талаар хэд хэдэн тайланг холбогдох байгууллага, салбарын үйлдвэрлэгчид боловсруулсан байна. Бүх тайлангуудад Монголын Засгийн газрын зүгээс холбогдох талуудтай хамтран Монголын хувцасны үйлдвэрлэлийн уналтыг зогсоохын тулд нэн яаралтай хэрэгжүүлэх олон тооны арга хэмжээг тусгасан байна. Засгийн газраас хэрэгжүүлэхээр санал болгосон өөрчлөлтүүд нь (Засгийн газраас бидэнд өгсөн баримт бичигт тусгагдсан) зөв чиглэлд хийж буй томоохон алхам боловч одоогийн тулгараад буй нөхцөл байдлыг засахад хангалттай бус, тодорхой биш санагдсан.

Монгол Улсын Засгийн газар, хувцасны үйлдвэрлэгчид болон олон улсын байгууллагууд хамтын хүчээр арга хэмжээ авах шаардлагатай байна. Засгийн газар дангаараа тус салбарынхан нийтээрээ хаалгаа барих аюулаас урьдчилан сэргийлж чадахгүй боловч үйлдвэрүүдийг Монголд үлдээх, улмаар цаашид хөгжүүлэхэд таатай орчинг бүрдүүлж өгөх хэрэгтэй.

Тодорхой арга хэмжээнүүдийг дурдвал:

- Монгол Улсын Засгийн газар тус салбарынхантай хамтран салбарын хөгжлийн хэтийн зорилгыг тодорхойлон нийтэд хүргэх

- Компаниудад гадны өрсөлдөгчидтэй өрсөлдөх боломжийг олгох санхүүгийн болон бүтцийн таатай орчинг яаралтай бүрдүүлэх
- Монголын компаниудад өрсөлдөх боломж олгохын тулд дотоодын болон гадаадын компаниудын хооронд ялгавартай хандах байдлыг эцэслэх
- Үйлдвэрлэсэн бүтээгдэхүүнээ экспортлох эсвэл дотооддоо борлуулахаас үл хамааран түүхий эд, даавуу, утас зэргийг татвараас чөлөөлөх
- Үйлдвэрлэлийн тоног төхөөрөмжийн сэлбэг, хэрэгсэл, туслах материалыг импортын татвараас чөлөөлөх. Гадаадын өндөр зэрэглэлийн ажилчид ажиллуулдаг компаниудаас ажлын байрны татвар авахыг зогсоох
- Ажилчдын шагнал урамшуулалтай холбоотой бизнесийн үйл ажиллагааны зардлуудыг хүлээн зөвшөөрч, тийм төрлийн урамшууллуудыг дэмжих
- Салбарыг хөгжүүлэх, хөдөлмөр эрхлэлтийн нөхцлийг дээшлүүлэх талаар санал зөвлөмж гаргах зорилготой ажлын хэсгийг оёмол, сүлжмэлийн үйлдвэрлэгчид, үйлдвэрчний эвлэлийн байгууллагууд, төрийн байгууллагууд, оёмол, сүлжмэлийн салбарын гадаадын зөвлөхүүдийн төлөөлөлтэйгөөр байгуулах
- Улаанбаатар хотод бие даасан Нэхмэл, сүлжмэл болон хувцасны мэдээллийн төвийг байгуулж сургалт явуулах, маркетингийн зөвлөмж өгөх, чанарын талаар мэдлэг олгох, компьютер дизайн хийх болон лабораторийн шинжилгээ хийх зэрэг үйл ажиллагааг явуулах
- Дулааны үнийн тарифыг үйлдвэрийн газруудад ялгавартай тогтоосныг өөрчлөх
- Эрчим хүчний хэмнэлтийг урамшуулах
- Нийгмийн даатгалын дарамтыг тараан хуваарилах
- Тээвэрлэлттэй холбоотой зардал, хүнд суртлыг багасгах
- Чанарыг үйлдвэрлэлийн бүх түвшинд дээд түвшинд хүргэх
- АНУ-тай хөнгөлөлтийн хэлэлцээрүүд байгуулах хэлэлцээг үргэлжлүүлэх
- Дан ганц АНУ-ын зах зээлээс хараат байдлыг арилгахын тулд Европын орнууд, Япон болон бусад орнуудтай харилцаа, холбоо тогтоох
- Даавуу, материалын нийлүүлэгч Хятадтай харилцаагаа улам хөгжүүлэх
- Олон улсын жишигболсон үнэ тарифаар түрээслүүлэх орчин үеийн, эрчим хүчний хэмнэлттэй, хямд зардалтай, нэг давхар үйлдвэрийн барилгуудыг барих
- Сүлжмэл, оёдол болон бусад адил төрлийн үйлдвэрлэлийг хямд үнэтэй өргөн
- Хэрэглээний бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэхийн оронд чанартай, илүү нэмэгдсэн өртөг шингэсэн бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэх зам уруу чиглүүлэх
- Ноос, ноолуурын үйлдвэрлэлийн салбарт нэхмэлийн шат дамжлагад гарч буй доголдлуудыг нэхмэлийн төсөл боловсруулан хэрэгжүүлэх замаар шийдэж болох юм. Германы Хамтын ажиллагааны нийгэмлэгийн "Экспортын баримжаатай үйлдвэрлэл, худалдааны бодлого" төслөөс хийсэн судалгаанд энэ талаар мөн дурьдсан байсан. Энэ нь Монголын ноолуурын үйлдвэрлэлийн салбарт гарч буй чанарын дутагдлуудыг арилгахад ч хувь нэмэрээ оруулна гэж найдаж байна.

**Гадаад худалдаа:** Монгол Улсын Үйлдвэр, худалдааны яамнаас гаргасан оёмол, сүлжмэл бүтээгдэхүүний сүүлийн жилүүдийн импорт, экспортын статистик тоо баримтуудад дүн шинжилгээ хийхэд доорх чухал зүйлс ажиглагдсан. Үүнд:

- Экспортлогдсон сүлжмэл болон оёмол, сүлжмэл эдлэлийн нийт үнийн дүн 97 сая ам.долларт хүрч өссөн
- Нийт экспортлогдсон барааны тоо 37,12 сая ширхэгт хүрсэн
- Үүнээс тооцоход нэг ширхгийн үнэ 2,61 ам.доллар болж байгаа
- Оёмол, сүлжмэл эдлэлийн экспортын гол зах зээл нь АНУ байгаа бөгөөд нийт экспортын 97 хувийг тус улсад гаргаж байна.

2000 оны тоо баримтуудыг 2003 оныхтой харьцуулж үзэхэд АНУ-д экспортлосон сүлжмэл бүтээгдэхүүнүүдийн ширхгийн үнэ 5,45 ам.доллараас 2,01 ам.доллар болтлоо буурсан нь харагдаж байна. АНУ Монголын сүлжмэл бүтээгдэхүүний 98 хувийг, оёмол бүтээгдэхүүний 97 хувийг дангаараа импортлон авч байна.

Оёмол эдлэлийн тоо баримтаас үзэхэд ширхгийн үнэ нь 2003 онд 4,24 ам.доллараас 3,17 ам.доллар болж буурсан нь харагдаж байна. Нийт нийлүүлсэн бүтээгдэхүүний тоо хэмжээ 16,9-өөс 18,6 сая ширхэг болж өссөн боловч орлогын хэмжээ 71,7-оос 59,2 сая ам.доллар болж буурчээ. Энэ нь бүтээгдэхүүний нэмэгдсэн өртөг буурсныг харж болно. Тиймээс Засгийн газрын зүгээс хэрэгжүүлэх бодлого нь тус салбарыг нэмэгдсэн өртөг өндөртэй бүтээгдэхүүний үйлдвэрлэлийн өсөлтийг дэмжсэн салбар болгон хөгжүүлэхэд чиглэх ёстой. Пальто, юдэнтэй хүрэм, костюм зэргийг үйлдвэрлэх хүчин чадалтай оёдлын үйлдвэрүүд зөвхөн поло футболк, өдөр тутмын энгийн хувцас, өргөн хэрэглээний бүтээгдэхүүн төдийг үйлдвэрлэж байгаа нь олон тохиолдож байна. Иймэрхүү энгийн, өргөн хэрэглээний бүтээгдэхүүнийг түүхий эд их хэмжээгээр хүрэлцээтэй орнуудад үйлдвэрлэх нь хамгийн тохиромжтой байдаг учир монгол улсын хувьд ирээдүйгүй зүйл юм.

#### **Өрсөлдөх чадварын асуудлууд:**

Бид салбарын төлөөлөгчид, Үйлдвэрчний эвлэлийн байгууллагын удирдлагууд, гишүүдтэй уулзаж ярилцсан. Мөн Улаанбаатар хот болон ойролцоох хотуудаар явж үйлдвэрүүдтэй танилцсан. Үйлдвэрүүдийн үйл ажиллагааг хойш нь татаж буй маш олон тооны нийтлэг бэрхшээл, үзүүлэлтүүд байгаа нь харагдсан. Эдгээр багц асуудлууд оёдлын үйлдвэрлэлийн салбарын цаашдын хөгжил цэцэглэлтэд чөдөр болж байна. Эдгээр асуудлуудыг тодорхойлохдоо үйлдвэрүүд санаа нэгтэй байгаа нь харагдсан. Салбарын өрсөлдөх чадварт нөлөөлж буй асуудлуудыг дурдвал:

- Дотоод, гадаадын компаниудад ялгавартай хандах
- Тээвэрлэлт
- Бичиг баримтын дүрэм журам
- Нийгмийн халамжийн асуудлууд
- Хөдөлмөрийн хууль
- Цахилгаан эрчим хүчний зардал
- Дулааны зардал
- Байрны түрээс
- Импорт, экспортын дүрэм журмууд
- Гаалийн болон бусад татвар

- Сургалт
- Үйлдвэрлэлийг дэмжих нөөц
- Нэмэгдсэн өртөг өндөртэй бүтээгдэхүүний үйлдвэрлэлд шилжих

#### А. Дотоод, гадаадын компаниудын талаар

Гадаадын компаниудыг Монголд үйл ажиллагаа явуулахад дэмжих зорилгоор тодорхой хөнгөлөлт, урамшуулал үзүүлдэг нь дотоодын компаниудыг ялгаварлаж үзсэн явдал гэсэн ойлголт салбарынхны дунд нийтлэг байна. Дотоод, гадаадын бүх оёдлын үйлдвэрүүдэд Монголд үйлдвэрлэл явуулахад нь дэмжлэг үзүүлэх хэрэгтэй. Хэдийгээр гадаадын компаниудын хөрөнгө оруулалтыг Монголд татахын тулд хөнгөлөлт, урамшуулал үзүүлэх хэрэгтэй байж болох хэдий ч эдгээрийг буруугаар ашиглахаас сэргийлэх зорилгоор төрөөс хяналт тавих механизмыг бий болгох шаардлагатай байна. Янз бүрийн арга барил, туршлагыг ашиглаж болно. Бусад орнуудад ийм асуудал хэдийн тулгарч байсан тул Монгол улс тэдний туршлагаас суралцах хэрэгтэй. Дотоод, гадаадын компаниудад ийнхүү ялгавартай хандах нь бизнес эрхлэгчид хууль дүрмээс зайлсхийх, гажуудуулах аргыг хайхад хүргэдэг.

#### Б. Тээвэр

Монгол Улс далайд гарцгүй орон тул экспортын бүтээгдэхүүний ихэнх нь Орос, Хятадын нутгаар дамжин өнгөрөх шаардлагатай байдаг. Үүнтэй холбоотой хоёр хүчин зүйл тус салбарт сөргөөр нөлөөлж байна. Тээвэрлэлтийн зардал их өндөр байна. Энэ нь үйлдвэрлэлийн бүх салбаруудад адил нөлөөлдөг бөгөөд ЭЗБШӨЧ төслөөс энэ асуудлыг судалж байна. Нэлээд олон төрлийн арга хэмжээ хэрэгжүүлэх шаардлагатай байна. Түүхий эд нийлүүлэгч болон үйлдвэрлэгч, үйлдвэрлэгч болон худалдан авагчийн хоорондын тээвэрлэлтийн хугацааг хамгийн богино болгоход анхаарах хэрэгтэй. Тээвэрлэлтийг хамгийн хурдан шуурхай болгохын тулд тээвэрлэлт, гаалийн бүрдүүлэлт зэрэгтэй холбоотой журмуудыг хянан шинэчлэх шаардлагатай. Хэрэв Монгол улс үйлчилгээгээ шуурхай болгохгүй бол гадаадын захиалагчдаа бусад орнуудад алдаж болзошгүй.

#### В. Бизнесийн зардлууд болон нийгмийн асуудлууд

Аж ахуйн нэгж, байгууллагын орлогын албан татварын тухай хуульд бизнесийн зүй ёсны зардлуудад хязгаарлалт тогтоож, татвар ноогдох орлогод тооцохгүй байгаа нь оёмол, сүлжмэл бүтээгдэхүүний үйлдвэрлэлийн салбар болон аж үйлдвэрийн салбарт бүхэлд нь сөргөөр нөлөөлж байгаа санагдсан. Энэ хэсгийн дараах Г хэсэгт яригдах сургалтын зардлаас гадна татвар ноогдох орлогод тооцогддоггүй зардлуудыг тооцох бүрэн үндэслэлтэй. Үүнд бараа, материалын хорогдол, шагнал урамшуулал, тэтгэмж, даатгалын нэмэлт урамшуулал зэрэг орж байна. Эдгээр асуудлыг ЭЗБШӨЧ төслийн хүрээнд хэлэлцэж байгаа.

Оёмол, сүлжмэлийн үйлдвэрлэлийн салбарын хувьд ажилчдын унаа, хоолны зардал нь онцгой асуудал болж байна. Ажилчдад урамшуулал олгосноор тэдний ажилдаа хоцорч ирэх, цаг алдах нь багасч, эрүүл ахуйг сайжруулах бололцоо нээгдэх тул энэхүү урамшуулал эргээд ажил олгогч компанид үр ашгаа өгөх болно. Одоо үйлчилж буй систем эсрэгээр үйлчилж

байна, Ажил олгогчид бүтээгдэхүүнийхээ чанарыг дээшлүүлж, шилдэг бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэх, ажлын байр, боловсон хүчний асуудлыг чанаржуулах, ажилчдын сэтгэл ханамжийг дээшлүүлэх орчин бий болгоход дэмжлэг үзүүлэх хэрэгтэй. Тус салбарынхан,

үйлдвэрчний эвлэлийн удирдлагууд, олон улсын байгууллагын мэргэжилтнүүд хамтарч салбарыг хөгжүүлэх, ажлын орчныг сайжруулахад нааштай нөлөөлөх өөрчлөлт шинэчлэлийг боловсруулан нэвтрүүлэх ажлын хэсгийг байгуулан ажиллахыг зөвлөж байна.

### **Г. Сургалт, боловсон хүчний асуудлууд**

Тус салбарт сургалтын дорвитой үйл ажиллагаа үндсэндээ явагдахгүй байгаа. Үйлдвэрүүд туршлагатай ажилчид хангалтгүй байна гэж байнга гомдоллох боловч анхан шатны сургалт явуулах төдийгөөс хэтрэхгүй байна. Сургасан ажилчид нь ажлаас гарч магадгүй гэсэн айдас компаниудыг сургалт явуулахаас зайлсхийх шалтгаан болж байна. Аж ахуйн нэгж, байгууллагын албан татварын тухай хуулинд сургалт, зар сурталчилгааны зардлыг татвар ноогдох орлогын 10 хувиас хэтрүүлэхгүй байх заалт байдаг. Сургалтын зардлын талаарх шийдвэрийг менежментийн зардал/үр ашгийн дүн шинжилгээнд үндэслэн гаргах ёстой бөгөөд өөрөөр хэлбэл компаний удирдлага үйлдвэрлэлийн бүтээмж дээшлэх, чанар сайжрах түвшинд боловсон хүчнээ сургах шаардлагатай. Тиймээс угаасаа сургалт бизнесийн тодорхой зорилгод үйлчилж байгаа учир бүх төрлийн сургалт татварын өмнөх орлогод тооцогдох ёстой. Сургалт явуулах урмыг мохоохын оронд дэмжлэг үзүүлэх хэрэгтэй. Түүнчлэн сургалтанд ашиглагдах тоног төхөөрөмжийг худалдаж авахад хөнгөлөлттэй нөхцөл олгох шаардлагатай. Мөн компаниуд ажлын байрнаас гадуур сургалт явуулах эсвэл зориулалтын сургалтын төвүүдийг ашиглах явдлыг дэмжих хэрэгтэй. Засгийн газраас ажилгүйчүүдэд зориулж кетельчин бэлтгэх сургалтыг санхүүжүүлж байгааг сонсоход таатай байсан. Ажилчдыг компанидаа үнэнч байхыг дэмжин урамшуулах заалт хөдөлмөрийн хуулинд оруулахаас гадна Оёмол, сүлжмэл бүтээгдэхүүн, хувцасны үйлдвэрлэлийн сургалт, мэдээллийн төвийг Улаанбаатар хотод байгуулах хэрэгтэй юм. Ингэснээр тус салбарт нэн шаардлагатай үйлчилгээг бий болгохоос гадна чадварлаг ажилчдыг бэлдэхэд тус дөхөм болох юм. Түүнчлэн сургалтын чанар сайжирч, чанарын өндөр түвшинд бэлтгэгдсэн ажилчдаар салбарыг хангах бололцоотой болно. Өрсөлдөх чадвар сайтай бусад орон үүнийг хэрэгжүүлдэг юм. Энэхүү сургалт нь илүү гүнзгий боловсрол олгох бие даасан үйл ажиллагаа юм.

Бид Монгол Улсын Шинжлэх ухаан, технологийн их сургуулийн салбар Нэхмэлийн хүрээлэнд очиж үзэхэд тус хүрээлэнгийн багш, ажилчид орчин үеийн ямар ч техник тоног төхөөрөмжгүйгээр сургалтаа явуулж байна. Компьютер дизайны техник хэрэгслүүд, лабораторийн төхөөрөмжүүд гэх мэт техник, тоног төхөөрөмж тэдэнд зайлшгүй хэрэгтэй байна. Тус салбарын энэхүү сургалтын төвийн зарим үйлчилгээний төлбөрийг бүрэн төлөх чадвартай болтол нь төвийг төрийн зүгээс анхаарч, санхүүжүүлэх шаардлагатай. Иймэрхүү

сургалт, мэдээллийн төв нь тус салбар дэх маркетингийн мэдлэг чадварыг дээшлүүлэхэд хувь нэмэр оруулна.

Д. Үйлдвэрлэлийг дэмжих нөөц, бололцоо

Дээр дурдсан сургалтын асуудлаас гадна Монголын хувьд тус үйлдвэрлэлийг дэмжих шаардлагатай дэд бүтэц үгүй байгаа нь хүндрэлтэй байна. Энэ нь тус үйлдвэрлэлд муугаар нөлөөлж байгаа нь илэрхий. Зарим хүндрэлтэй асуудлуудыг дурдвал: дизайн, өндөр чанартай баглаа, боодол, утас, гоёл чимэглэл, шошго гэх мэт. Ихэнх хувцасны үйлдвэрүүд гаднаас орж ирсэн хувцасны дизайныг ашигладаг.

Харин дотоодын загваруудыг гараар хийдэг байна. Одоогийн хэрэглэж байгаа арга нь удаан, зардал ихтэй, нарийвчлал багатай, цаг хугацаа, нөөц материалын хувьд алдагдалтай юм. Сургалт, мэдээллийн төв нь тус үйлдвэрлэлд шинэ төрлийн компьютер дизайны техник, технологийг танилцуулж нэвтрүүлэх бололцоотой юм.

Тус төв нь гадаадын дизайнерууд, их сургууль болон захиалагчидтай холбоо барих хэрэгсэл болж болох юм. Тус салбар бүтээгдэхүүн савладаг картон хайрцагны импортоос бүхэлдээ хамааралтай байна. Түүнтэй өрсөлдөхүйц бүтээгдэхүүнийг Монголд үйлдвэрлэдэггүй юм байна. Энэ нөхцөл байдлыг анхааралдаа авч энэ төрлийн үйлдвэр байгуулах арга хэмжээ авах нь зүйтэй юм. 80% нь агаараас бүрддэг картон хайрцаг оруулж ирснээс нягтрал сайтай цаас импортлох нь хавьгүй дээр. Хатгамалын хувьд ч иймэрхүү байдал ажиглагдаж байна. Өндөр үнэтэй загварын ихэнх хувцас дээр хатгамал лого, эмблем гэх мэт зүйлийг хэрэглэдэг болж байна. Бидний ойлгож байгаагаар Монголд эдгээрийг үйлдвэрлэдэг ганцхан газар байдаг юм байна. Ийм үйлдвэрлэлийг сургалт, мэдээллийн төвд явуулж болох бөгөөд дадлагатай боловсон хүчнийг бэлтгэснээр компаниуд өөрийн үйлдвэр дээрээ ийм зүйлсийг хийдэг болоход хөрөнгө оруулалт хийж эхлэх юм. Бидний очиж үзсэн зарим үйлдвэрүүд импортоор орж ирдэг шошгоны нийлүүлэлт хоцорсноос үйл ажиллагаа нь саатсан байсан. Орчин үед иймэрхүү шошгыг бүтээгдэхүүндээ тохируулан өөрийн үйлдвэр дээрээ хийж гүйцэтгэх бүрэн боломжтой. Сургалт, мэдээллийн төвд энэ технологийн үзүүлэх сургалт хийж, ажилчдыг сургах боломжтой.

Оёмол, сүлжмэл эдлэлийн Сургалт, мэдээллийн төвийн бүтцийн талаар яаралтай нарийвчлан судлан, шийдвэрлэх хэрэгтэй. Үйлдвэрлэгчид, засгийн газрын албаны хүмүүс, хандивагчид, олон улсын байгууллагын мэргэжилтнүүд уулзаж энэ төвийг хурдан хугацаанд байгуулах нөхцлийг нарийвчлан ярилцахыг зөвлөмөөр байна.

Е. Байгалийн гаралтай нарийн ширхэгт бүтээгдэхүүний үйлдвэрлэл

Энэ салбарыг хамруулалгүй Монголын хувцасны үйлдвэрлэлийн талаар бичих нь учир дутагдалтай байх болно гэж үзсэн. Энэ салбарын гол үйлдвэрлэл нь ноос, ноолуурын үйлдвэрлэл юм. Энэ салбарын талаар хэд хэдэн тайлан боловсруулан гаргасан байна. Тэдний нэг нь 2004 оны 3 дугаар сард Германы Техникийн хамтын ажиллагааны нийгэмлэгийн "Экспортын баримжаатай үйлдвэр, худалдааны бодлого" төслийн боловсруулсан "Монгол, Хятадын ноолуурын үйлдвэрлэлийг харьцуулсан дүн шинжилгээ" тайлан юм. Тайланд

тус салбарын тухай нарийн мэдээлэл, Монгол, Хятадын үйлдвэрүүдийг харьцуулсан статистик тоо баримтуудыг оруулжээ.

Энэхүү тайлан тус салбарт үр бүтээлтэй ажиллахад учирч байгаа саад, бэрхшээлүүд болон үйлдвэрлэл, маркетингийн хүрээнд гарч буй доголдлуудыг илрүүлэн гаргасан байна.

Монголын хувцасны үйлдвэрлэл болон ноос, ноолуурын үйлдвэрлэлийн ирээдүйг хамтад нь авч үзэх нь зүйтэй. Монгол Улс ноос, ноолуурынхаа чанараар дэлхийд нэр хүндтэй. Гэхдээ Хятадын ноолуурын чанар дээшилж байхад Монголын ноолуурын чанар харамсалтай нь буурч байсан байна. Зөвлөх ажилтан хэд хэдэн ноолуурын үйлдвэрээр очиж үзэхэд зарим тохиолдолд ноолуурын байх ёстой зөөлөн чанар гарт төдийлөн мэдрэгдэхгүй байсан бөгөөд үйлдвэрийн зарим шат дамжлага хуучны арга барилд баригдсан нь ажиглагдсан.

1. Аж үйлдвэрийн нийт борлуулсан бүтээгдэхүүн /салбараар, оны үнээр, сая 7/

Аж үйлдвэрийн салбар	2006 VIII	2007 VIII	2006 I-VIII	2007 I-VIII	Үүнээс: Гадаадад	Дүнд эзлэх хувь	
						2006 I-VIII	2007 I-VIII
Нийт дүн	281 570.8	311 003.7	342 341.8	1 646 166.0	1 153 784.4	100.0	100.0
Боловсруулах үйлдвэр	36 686.1	47 535.2	221 024.4	329 521.5	129 892.7	16.5	20.0
Нэхмэлийн үйлдвэрлэл	17 224.2	8 902.2	77 934.9	65 782.8	52 490.8	5.8	4.0
Хувцас үйлдвэрлэл, үслэг арьс боловсруулалт	1 753.1	2 652.0	18 165.2	20 485.6	17 319.0	1.4	1.2

2. Аж үйлдвэрийн нийт үйлдвэрлэл /салбараар, оны үнээр, сая Т/

Аж үйлдвэрийн салбар	2006 VIII	2007 VIII	2006 I-VIII	2007 I-VIII	Дүнд эзлэх хувь	
					2006 I-VIII	2007 I-VIII
Нийт дүн	202 337.6	236 865.5	1245 362.0	1 603 166.0	100.0	100.0
Боловсруулах үйлдвэр	27 315.6	52 732.5	231 547.0	372 661.5	18.6	23.3
Нэхмэлийн үйлдвэрлэл	6 646.8	8 990.1	73 678.7	71 647.0	5.9	4.5
Хувцас үйлдвэрлэл, үслэг арьс боловсруулалт	1 777.5	2 708.2	19 420.7	21 131.9	1.6	1.3

3. Аж үйлдвэрийн нийт бүтээгдэхүүн, салбараар

/2002 оны зэрэгцүүлэх үнээр, сая Т/

Аж үйлдвэрийн салбар	2006 VIII	2007 VIII	2006 I-VIII	2007 I-VIII	2006I-VIII %
					2007 I-VIII
Нийт дүн	68 166.2	72 037.7	500 901.4	569 272.8	113.6
Боловсруулах үйлдвэр	21 024.2	30 451.8	169 394.9	226 520.7	133.7
Нэхмэлийн үйлдвэрлэл	3 629.6	4 841.0	42 866.7	46 963.4	109.6
Хувцас үйлдвэрлэл, үслэг арьс боловсруулалт	1 086.6	946.6	11 621.6	10 445.6	89.9

4. Гол нэрийн бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэл

Гол нэрийн бүтээгдэхүүн	Хэмжих. нэгж	2006 VIII	2007 VIII	2006 I-VIII	2007 I-VIII	2006 I-VIII %
						2007 I-VIII
Оёмол өмд	мян.ш	287.7	220.8	4 271.6	3 833.1	89.7
Богино өмд	мян.ш	54.8		367.5	404.4	110.0
Оёмол цамц	мян.ш	774.5	495.1	5 300.0	3 713.6	59.9
Оёмол футболк	мян.ш	143.0	190.1	1 829.6	1 803.6	98.6

Аж үйлдвэрийн нийт бүтээгдэхүүний үйлдвэрлэл 2007 оны эхний 8 сарын байдлаар 2000 оны зэрэгцүүлэх үнээр 569.3 тэрбум болж, өнгөрсөн оны мөн үеийнхээс 13.6 хувь буюу 68.4 тэрбум төгрөгөөр өссөн байна.

Үүнийг салбарын бүтцээр нь авч үзвэл боловсруулах аж үйлдвэрийн салбарын 33.7 хувийн өсөлтийн 20.2 нэгжийг төмрийн үйлдвэрлэлийн салбар 9.3 нэгжийг хүнсний бүтээгдэхүүн, ундаа үйлдвэрлэлийн салбар, 4.2 нэгжийг боловсруулах аж үйлдвэрийн бусад салбарууд хангасан байна. Өнгөрсөн оны мөн үетэй харьцуулахад металлын хүдэр олборлолт, цахилгаан, дулаан, уур үйлдвэрлэл, ус ариутгал, усан хангамж, нэхмэлийн үйлдвэр, дуу бичлэг хийх ажиллагаа, нүүрс олборлолт, кокс шингэн болон цацраг идэвхит түлш үйлдвэрлэл, төмрийн үйлдвэрлэл, газрын тос олборлолт, арьс шир боловсруулах, ширэн эдлэл, гутал үйлдвэрлэл гэх мэт олон салбаруудын үйлдвэрлэлт 0.7%-аас 5.4 дахин өссөн. Харин ашигт малтмал олборлолт, мебель тавилга үйлдвэрлэл, мод модон үйлдвэрлэл, хувцас үйлдвэрлэл, үслэг арьс боловсруулалт, эмнэлгийн багаж хэрэгсэл, нарийн хэмжүүр, хараа зүйн хэрэгсэл гэх мэт бусад салбарын орлого 1.4-33.3 хувиар буурсан байна. Аж үйлдвэрийн мэдээнд хамрагдсан гол нэрийн бүтээгдэхүүнийг өнгөрсөн оны мөн үеийнхтэй харьцуулахад 57.1 хувийнх нь үйлдвэрлэл өсч 42.9-нх нь буурчээ. Аж үйлдвэрийн салбарын дүнгээр 2007 оны эхний 8 сарын байдлаар /оны үнээр / 1646.1 тэрбум -~~₮~~ бүтээгдэхүүнийг дотоод гадаадын зах зээлд борлуулсан байна.



### Ашигласан ном зүй

1. Internet-strategic analysis, Internal analysis
2. Management Function and strategic-Thomas Bateman
3. Менежемент-Н.Цэнд Я.Шурав
4. Financial management-Timothy. Gallagher, Joseph. Andrew
5. Бизнесийн орчны шинжилгээ дүгнэлт-М.Хасбаатар
6. Бизнес эрхлэгчдэд зориулсан гарын авлага /Менежемнт/-Зах зээл судаллын хүрээлэн-МҮХАҮТанхим
7. Үйлвэрлэлийн менежмент. Амаржаргал
8. Экономика и управление предприятием