

**МОНГОЛ УЛС БОЛОН ШИЛЖИЛТИЙН УЛС ОРНУУДЫН
ЖИЖИГ, ДУНД ҮЙЛДВЭРИЙН ЭКСПОРТЫГ ДЭМЖИХ БОДЛОГО, АРГАЧЛАЛ,
АРГА ХЭМЖЭЭНИЙ ТАЛААРХ СУДАЛГААНЫ ДҮН ШИНЖИЛГЭЭ**

Төсөл № G/21/04

**Монгол улсын Экспортын Баримжаатай Үйлдвэр,
Худалдааны Бодлого төслийн захиалгаар**

Эва Готц-Дэбницка, Байгалмаа нар бэлтгэв

Улаанбаатар хот, 2004 оны 10-р сар

Агуулга

Ерөнхий тойм

1. Танилцуулга
 - 1.1. Ерөнхий танилцуулга
 - 1.2. Төслийн зорилт
2. Жижиг, дунд үйлдвэрийн /ЖДҮ/ экспортыг яагаад дэмжих хэрэгтэй вэ?
3. Польш улс дахь ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих бодлого, аргачлал, арга хэмжээ, 1992-2003
 - 3.1. Польш улсын экспортын гүйцэтгэл
 - 3.2. Польш улсын экспорт дахь ЖДҮ-ийн салбарын үүрэг роль
 - 3.3. Польш улсын ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих бодлого
 - 3.3.1. Төрийн баримт бичиг: Үндэсний эдийн засаг дахь ЖДҮ.ЖДҮ-т чиглэсэн бодлого, 1995-1997
 - 3.3.2. Төрийн баримт бичиг: 2002 он хүртэлх ЖДҮ-т чиглэсэн төрийн бодлого
 - 3.3.3. Төрийн баримт бичиг: 2003-2006 онуудын ЖДҮ-ийн талаарх төрийн үзэл баримтлал
 - 3.4. ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих бодлогыг хэрэгжүүлж буй байгууллагууд
 - 3.4.1. Эдийн Засгийн Яам
 - 3.4.2. Польш улсын Элчин сайдын яамдын Худалдааны хэлтэс
 - 3.4.3. Польш улсын Аж Ахуйн Нэгжийн Хөгжлийн Агентлаг
 - 3.4.4. Гадаад Худалдааны Хүрээлэн
 - 3.4.5. Экспортын Зээлийн Даатгалын Корпораци
 - 3.4.6. Үндэсний Эдийн Засгийн Банк
 - 3.5. ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих хэрэгсэл
 - 3.5.1. Техникийн тусламж – экспортыг дэмжих төслүүд, 1992-2003
 - 3.5.1.1. Экспортыг дэмжих ЭКСПРОМ I хөтөлбөр
 - 3.5.1.2. ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих ЭКСПРОМ II хөтөлбөр
 - 3.5.1.3. Үндэсний экспортыг хөгжүүлэх хөтөлбөр
 - 3.5.2. Байгууллагуудын хэрэгжүүлж буй ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих аргачлал, арга хэмжээ
 - 3.5.2.1. Эдийн Засгийн Яамны Гадаадын Хөрөнгө Оруулалт, Экспортыг Дэмжих Газар
 - 3.5.2.2. Польш улсын Аж Ахуйн Нэгжийн Хөгжлийн Агентлаг
 - 3.5.2.3. Экспортын Зээлийн Даатгалын Корпораци
 - 3.5.2.4. Үндэсний Эдийн Засгийн Банк
 - 3.6. Польш улсын ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих бодлого, аргачлал, арга хэмжээний гол онцлог
4. Чех улсын ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих бодлого, аргачлал, арга хэмжээний ерөнхий танилцуулга, 1992-2003
 - 4.1. Чех улсын экспортын гүйцэтгэл, экспорт дахь ЖДҮ-ийн үүрэг роль
 - 4.2. Чех улсын ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих бодлого
 - 4.2.1. Экспортод чиглэсэн бодлого
 - 4.2.2. ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих бодлого
 - 4.3. ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих бодлогыг хэрэгжүүлж буй байгууллагууд
 - 4.3.1. Худалдаа, Үйлдвэрийн Яам

- 4.3.2. Чех улсын Худалдаа, Экспортыг Дэмжих Зөвлөл
 - 4.3.3. Чех улсын Худалдааг Дэмжих Агентлаг
 - 4.3.4. Экспортын Зээлийн Даатгалын Компани
 - 4.3.5. Чех улсын Экспортын Банк
 - 4.4. ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих аргачлал, арга хэмжээнүүд
 - 4.4.1. ЖДҮ-ийг дэмжих МАРКЕТ хөтөлбөр
 - 4.4.2. Экспорттой холбогдолтой мэдээлэл, зөвлөгөө, боловсролын үйлчилгээ үзүүлснээр ЖДҮ-ийг дэмжих МАРКЕТИНГ хөтөлбөр
 - 4.4.3. ЖДҮ-ийн дизайны үйл ажиллагааг дэмжих ДИЗАЙН хөтөлбөр
 - 4.5. Чех улсын ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих бодлогын гол онцлог
 - 5. Болгар улсын Худалдааг Дэмжих Агентлаг
 - 5.1. Болгар улсын Худалдааг Дэмжих Агентлагийн эрхэм зорилго, амжилт
 - 5.2. Болгар улсын Худалдааг Дэмжих Агентлагийн тодорхой үйл ажиллагаа
 - 6. Монгол улсын ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих бодлогын ерөнхий тойм
 - 6.1. Монгол улсын экспортын гүйцэтгэл
 - 6.2. Монгол улсын ЖДҮ-ийн ерөнхий тойм, экспорт дахь тэдгээрийн үүрэг роль
 - 6.3. ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих бодлого, аргачлал, арга хэмжээ
 - 6.3.1. Засгийн газрын тушаал: Экспортын үйлдвэрлэлийг дэмжих
 - 6.3.2. Засгийн газрын тушаал: ЖДҮ-ийг дэмжих хөтөлбөр
 - 6.3.3. Засгийн газрын тушаал: Хөдөө нутагт ЖДҮ-ийг дэмжих
 - 6.4. ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих байгууллагууд
 - 6.4.1. Үйлдвэр, Худалдааны Яам
 - 6.4.2. Гадаад Хэргийн Яам
 - 6.4.3. Гадаадын Хөрөнгө Оруулалт, Гадаад Худалдааны Агентлаг
 - 6.4.4. Олон улсын санхүүжилт бүхий бизнесийн хөгжлийн хөтөлбөр
 - 6.4.5. Төрийн бус байгууллагууд болон салбарын нийгэмлэгүүд
 - 6.5. Дотоод байдал
 - 6.5.1. Монголын экспортыг дэмжих талаар экспорттой холбоотой байгууллагуудын төлөөлөгчид ямар бодолтой байдаг вэ
 - 6.5.2. Бизнес эрхлэгчид Монголын экспортыг дэмжих талаар ямар бодолтой байдаг вэ
 - 6.6. ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих үйл ажиллагааны талаарх ерөнхий дүгнэлт
 - 7. Зөвлөмж
- Хавсралт
- Хавсралт 1: Ажлын даалгавар
- Хавсралт 2: Судалгааны хүрээнд явуулсан ганцаарчилсан ярилцлагын жагсаалт
- Хавсралт 3: ДХБ-ын хүрээнд олон улсаар хүлээн зөвшөөрөгдсөн төрөөс экспортыг дэмжих арга хэмжээний гол хэлбэр

Ерөнхий тойм

“Монгол Улс болон шилжилтийн үйл явцад буй бусад улс орнуудын жижиг, дунд үйлдвэрийн экспортыг дэмжих бодлого, хэрэгжүүлж ирсэн аргачлал, арга хэмжээний талаарх баримтын судалгаа” сэдэвт энэхүү тайланг G/21/04 дугаар бүхий төслийн хүрээнд Монгол улсын Улаанбаатар хотод хэрэгжиж буй “Экспортын Баримжаатай Үйлдвэр, Худалдааны Бодлого” төслийн захиалгаар бэлтгэн боловсруулав.

Энэхүү төслийн үндсэн зорилго нь Монгол улсын аж ахуйн нэгжүүдийн гадаадын зах зээлд нэвтрэн гарах бололцоог сайжруулахад оршино.

Энэхүү төслийн шууд зорилго нь Монгол улсын жижиг, дунд үйлдвэрийн экспортыг дэмжих бодлогыг зах зээлийн эдийн засагт шилжих үйл явцад буй бусад улс орнуудын ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих бодлого, энэ чиглэлээр хэрэгжүүлж ирсэн арга хэмжээнүүд болон холбогдох аргачлалтай харьцуулж, тэдгээрийн туршлагыг үндэслэн ЖДҮ-ийн экспортыг хөхиүлэн дэмжих чиглэлээр Монгол улсын Засгийн газраас хэрэгжүүлэх арга хэмжээ болон холбогдох аргачлалын талаар санал дэвшүүлэхэд оршиж байгаа юм.

Зөвлөлт Холбоот улсын нөлөө Монгол улсын эдийн засаг, төрийн захиргаанд 70 жил ноёрхож ирсний эцэст 1990 оноос эхлэн Монгол улс хуучин социалист улс орнуудын нэгэн адил зах зээлийн эдийн засгийг байгуулж эхэлсэн билээ. Энэхүү өөрчлөлт явагдахаас өмнө Монгол улс нь олон улсын түвшинд нилээн тусгаарлагдсан байдалтай байсан бөгөөд гадаад худалдааны түншүүд нь гол төлөв ЗХУ, бусад социалист улс орнуудаас бүрддэг байсан.

Сүүлийн жилүүдэд Монгол улс эдийн засгийг тогтворжуулах бодлогыг амжилттай хэрэгжүүлсэн төдийгүй эдийн засгийн бага зэргийн өсөлт бий болгож чадсан билээ. Худалдааны үнийн чөлөөлөлт амжилттай хэрэгжиж байна. 1997 онд тус орон ДХБ-ын гишүүнээр элссэн. Гэсэн хэдий ч экспортын чиглэлээр үйлдвэрлэж буй бүтээгдэхүүн нь олон улсын түвшинд өрсөлдөх чадвар дорой, Монгол улсын бүтээгдэхүүнийг гадаадын зэх зээлд нэвтрэхийг дэмжих таатай бус тогтолцоо гэх зэрэг шалтгааны улмаас Монголын экспортын хэмжээ хангалтгүй хэвээр байгаа төдийгүй буурсаар байгаа билээ.

Хуучин социалист улс орнууд ч зах зээлийн эдийн засагт шилжих үйл явцын анхны мөчөөс эхлэн нэгэн ижил төрлийн хүндрэл, бэрхшээлтэй тулгарч байжээ. Тэдгээрийн зарим нь өөрсдийн экспортын чиглэлийг өөрчлөх, экспортын хэмжээг нэмэгдүүлэх чиглэлээр амжилт гаргах болсон. Экспортыг дэмжих бодлого, холбогдох аргачлалыг боловсруулж тэдгээрийг одоогоор хэрэгжүүлж байгаа билээ. Экспорт болон ЖДҮ-ийг дэмжих тогтолцооны бүтцийг амжилттай бий болгосон байна.

Тэдгээрийн зарим туршлагыг Монгол улсын ЖДҮ-ийн экспортыг хөгжүүлэн дэмжих зорилгоор Монгол улсад хэрэгжүүлж болох юм.

Жижиг, дунд үйлдвэрийн эдийн засгийн ач холбогдол, эдийн засгийн өсөлтөд оруулах хувь нэмрийг хүлээн зөвшөөрч буй илрэл нь ЖДҮ-ийг улам илүүд анхаарах болсон явдал юм. Бизнес эрхлэлтийг дэмжих, ЖДҮ-ийн хөгжлийг эрчимжүүлэхэд чиглэгдсэн төрөл бүрийн бодлого, хөтөлбөрийг Засгийн газар хэрэгжүүлдэг. Эдгээр хөтөлбөр нь гол төлөв ЖДҮ-ийн санхүүжилт, технологи,

холбогдох шинэчлэл, менежмент болон олон улсын хамтын ажиллагаа гэх зэрэг чиглэлээр тулгамдаж буй саад бэрхшээлийг арилгахад чиглэгдсэн байдаг.

Төрийн болон хувийн хэвшлийн байгууллагуудын хувьд компаниудыг дэмжих гол салбар нь экспорт юм. Экспортын ач холбогдлыг хүлээн зөвшөөрснөөр экспортлогч байгууллагуудад дэмжлэг үзүүлэх, экспортын бизнесийн үйлчилгээний салбарыг хөгжүүлэх зорилгоор төр засаг нь хүчин чармайлт гаргахын зэрэгцээ ихээхэн хэмжээний төрийн санхүүжилтийг зарцуулдаг билээ.

Экспортыг хөхиүлэн дэмжих гэдэгт нэг талаас бие даасан нөгөө талаас өөр хоорондоо уялдаатай үйл ажиллагааг нэгтгэн ойлгоно. Үүнд:

- Гадаадын зах зээлд нэвтрэх, улмаар экспортын гэрээ байгуулах үйл явцын онцлогтой шууд хамааралтай,
- Төрийн сангаас хамтран санхүүжигдэж буй санхүүгийн бус үйл ажиллагаа, үүнд: мэдээлэл, зөвлөгөө олгох, болон зохион байгуулалтын гэх зэрэг үйл ажиллагаа орно.

Энэ нь экспортыг хөхиүлэн дэмжих байгууллагууд дараах 3 төрлийн үйл ажиллагааг хариуцсан байх ёстой гэсэн үг юм. Үүнд:

- Экспортлогч, экспортын бодлогын чиглэлээр шийдвэр гаргагчдад шаардлагатай мэдээллийг цуглуулах, боловсруулах, тараах,
- Экспортлогч болон экспорт хийх боломжтой компаниудыг олж тогтоох, тэдгээрт экспортын менежментийн чиглэлээр сургалт зохион байгуулж, зөвлөгөө өгөх,
- Экспортлогчдын бүтээгдэхүүнийг гадаадын зах зээл дээр сурталчлах, дэлгэрүүлэх, холбогдох үр дүнг хянах.

Санхүүгийн аргачлалыг ихэнх тохиолдолд “зөвхөн” экспортыг хөхиүлэн дэмжих үндсэн аргачлал гэх утгаар бус харин экспортыг хөхиүлэн дэмжих, экспортыг хөгжүүлэх хэлбэр хэмээн ойлгодог билээ.

Энэхүү судалгаа нь экспортыг дэмжих бодлого, холбогдох арга хэмжээг түлхүү анхаарсан боловч бусад улс орнуудад хэрэглэж ирсэн арга хэмжээний ерөнхий тоймыг дэлгэрэнгүй болгох зорилгоор санхүүгийн аргачлалыг нэгэн адил тусгасан болно.

Энэхүү судалгаанд Польш, Чех, Болгар улс гэх зэрэг төвлөрсөн эдийн засгаас зах зээлийн эдийн засагт амжилттай шилжиж буй Төв болон Зүүн Европын 3 улс оронд хэрэгжүүлж буй ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих бодлого, аргачлал, холбогдох арга хэмжээг танилцуулсан болно.

1989 онд Польш улс зах зээлийн эдийн засагт шилжих шилжилтээ эхэлсэн. Түүнээс хойш Польш улс экспортоо их хэмжээгээр өсгөж чаджээ. 2003 он гэхэд Польш улс экспортоо 1990 оныхтой харьцуулахад 374%-иар нэмж 53,567.9 сая ам. долларт хүргэсэн билээ. 2003 онд тус орны эдийн засгийн өсөлтийн хамгийн гол хөдөлгүүр нь экспорт байсан бол 2004 онд энэ байдал хэвээр хадгалагдсан болно.

Экспортыг нэмэгдүүлэхэд ЖДҮ-ийн гүйцэтгэх үүрэг нь шилжилтийн үеийн эхний мөчөөс эхлэн байнга нэмэгдэж ирсэн. 2002 онд ЖДҮ-ийн экспортын хэмжээ нь тус улсын нийт экспортын 44.5%-д хүрчээ.

Польш улсын Засгийн газар 90-ээд оны буюу шилжилтийн эхэн үеэс улс орны эдийн засгийн хөгжилд гүйцэтгэх ЖДҮ-ийн үүрэг, Польшийн ЖДҮ-ийн экспортын хангалтгүй байдлын талаар сайтар мэдээлэлтэй байсан билээ. Тиймээс 1995 оноос эхлэн Польшийн Засгийн газар нь ЖДҮ-ийг хөгжүүлэн дэмжих зорилгоор хэд хэдэн хөтөлбөр бэлтгэн боловсруулжээ. ЖДҮ-ийг хөгжүүлэх бодлого нь дараах зорилттой байжээ. Үүнд:

- Үндэсний эдийн засаг дахь ЖДҮ-ийн эзлэх хувь хэмжээг нэмэгдүүлэх,
- ЖДҮ-ийн экспортын хэмжээг нэмэгдүүлэх,
- ЖДҮ-ийн дэмжих үйлчилгээний орчин үеийн салбарыг бий болгох.

ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих тогтолцоо нь Эдийн Засгийн Яам, Экспортыг Дэмжих Газар, Польш улсаас гадаадын улс орнуудад суугаа Элчин сайдын яамдын Худалдааны Хэлтэс, Бизнес Эрхлэлтийг Хөгжүүлэх Польш улсын Агентлаг, Үндэсний Зөвлөлийн Үйлчилгээний Тогтолцоо, Гадаад Худалдааны Хүрээлэн, Экспортын Кредитийн Даатгалын Корпораци, Үндэсний Эдийн Засгийн Банк гэх зэрэг байгууллагуудаас бүрдэнэ.

Эдгээр байгууллагууд экспортыг дэмжих олон төрлийн багц арга хэмжээг хэрэгжүүлж ирсэн бөгөөд үүнд барааны нэр төрлийг бүтээх, холбогдох зах зээлийг бий болгох, гадаадын худалдааны үзэсгэлэнд оролцуулах зорилгоор гадаадад зорчих зардлыг нөхөн олгох, бүтээгдэхүүний гэрчилгээний зардалд татаас олгох, экспортын менежментийн чиглэлээр сургалтын хөтөлбөр хэрэгжүүлэх, экспорттой холбоотой мэдээллээр хангах, экспортын зориулалт бүхий зээлийн даатгал хийх, баталгаа гаргах гэх зэрэг ЖДҮ-ийг дэмжихэд чиглэгдсэн олон улсын санхүүжилт бүхий техникийн туслалцааны хөтөлбөр орно.

Энэхүү судалгаанд тусгагдсан удаах улс бол Чех улс юм. Тус улсын экспортын нийт хэмжээ ДНБ-ний 58 хувьтай тэнцэж байгаа. 2002 онд нэг хүнд ноогдох экспортын хэмжээ 3,250 ам. долларт хүрсэн бол энэ нь Польш улсын үзүүлэлтээс ойролцоогоор 3 дахин их юм.

Хэдийгээр ерөнхий үзүүлэлтээр ЖДҮ-ийн экспортын хэмжээ нь 1997 оноос хойш тасралтгүй өсөж 2002 он гэхэд тус улсын нийт экспортын 72%-ийг ЖДҮ бүрдүүлж байсан бол 2003 оны байдлаар экспортын нийт хэмжээнд эзлэх ЖДҮ-ийн хувь хэмжээ зөвхөн 34%-тай байж буурах хандлагатай болжээ. 1997-2000 онуудад экспортын нийт хэмжээнд эзлэх ЖДҮ-ийн хувь нь 36%-иас давсан байжээ.

Польш улсын нэгэн адил экспортын баримжаатай ЖДҮ-ийг хөгжүүлэх, тэдгээрийн экспортыг дэмжих Чех улсын бодлого нь хэд хэдэн албан ёсны баримт бичигт тусгалаа олжээ. Экспортын баримжаатай ЖДҮ-ийг хөхиүлэн дэмжих Чех улсын Засгийн газрын бодлого нь дараах 3 зорилтыг багтаасан байдаг. Үүнд:

- Нэг хүнд ноогдох экспортын хэмжээг нэмэгдүүлж, үүнийг хэмжээний хувьд харьцуулж болохуйц бусад Европын улс орнуудын жишигт хүргэх,

- Экспортын өсөлтийг дэмжих, ялангуяа нэмүү өртөг бүхий экспортыг түлхүү дэмжих замаар худалдааны тэнцлийн үзүүлэлтэд эерэг нөлөө бий болгох,
- Тус орны нийт экспортод эзлэх ЖДҮ-ийн хувь хэмжээг нэмэгдүүлэх.

Экспортыг хөхиүлэн дэмжих бодлого нь аж ахуйн нэгжүүдийн хэмжээг үл харгалзсан байдлаар тэдгээрт дэмжлэг үзүүлэх тогтолцоо бий болгох, таатай нөхцөл бүрдүүлдэг болно. ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих аргачлал, арга хэмжээг ЖДҮ-ийг дэмжих бодлогод тодорхойлсон байдаг. Чех улсын ЖДҮ-ийг дэмжих бодлогын хэтийн зорилтыг дараах байдлаар тодорхойлжээ: *нийгэм эдийн засгийн хөгжлийн үндсэн угтвар нөхцөл болох үндэсний эдийн засгийн өсөлт бий болгох, технологийн хөгжил дэвшил, өрсөлдөх чадварыг сайжруулах, ажилгүйдлийг багасгах, бүс нутгийн, нийгмийн давхаргын ба эдийн засгийн ялгааг арилгах гэх зэрэг чиглэлээр ЖДҮ нь хувь нэмрээ оруулж чадахуйц нөхцөлийг бүрдүүлэх ажээ.*

ЖДҮ-ийн экспортыг хөгжүүлэх, тэдгээрийн үйл ажиллагаанд дэмжлэг үзүүлэх бодлогыг хэрэгжүүлдэг төрийн тогтолцоонд Чех улсын Худалдаа, Үйлдвэрийн Яам, Худалдаа, Экспортыг Дэмжих Зөвлөл, Худалдааг Дэмжих Агентлаг, Экспортын Зээлийн Даатгалын компани, Экспортын Банк гэх зэрэг байгууллагууд орно.

ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих бодлогын хүрээнд Чех улсын ЖДҮ-үүд нь тэдгээрийн эрэлт хэрэгцээнд нийцүүлж тусгайлан боловсруулсан хөтөлбөрөөр дамжуулан улсын төсөв буюу бусад эх үүсвэрээс өөрсдийн экспортын баримжаа бүхий бизнесийн төлөвлөгөөний зориулалтаар санхүүжилт авч болдог.

Экспортыг амжилттай хөгжүүлж чадсан шилжилтийн үйл явцын 3 дахь жишээ орон нь Болгар улс болно.

Болгар улсын Худалдааг Дэмжих Агентлаг (БУХДА) нь сүүлийн 2 жилд Шилжилтийн Эдийн Засгийн Худалдааг Дэмжих шилдэг байгууллагаар тодорч 2004 оны 10-р сард чуулсан Худалдааг Дэмжих Байгууллагуудын Дэлхийн 5-р Чуулганаас шагнал хүртэж байжээ.

2001 онд Болгар улсын Засгийн газар Эдийн засгийн яамны дэргэд худалдааг дэмжих нэгдсэн байгууллага болох БУХДА-г байгуулжээ. Энэхүү байгууллагын эрхэм зорилго нь *Болгарын болон гадаадын аж ахуйн нэгжүүдийн хамтын ажиллагааг дэмжих замаар Болгар улсын эдийн засгийг бэхжүүлэх, Болгарын компаниудын гадаад худалдааг нэмэгдүүлэх, олон улсын зах зээл дээр тэдгээрийн эзэмшиж буй хувь хэмжээг нэмэгдүүлэхэд туслалцаа дэмжлэг үзүүлэхэд оршино.*

Өргөн цар хүрээтэй энэхүү үйл ажиллагааг зохион байгуулах үүднээс БУХДА нь өөрийн үйл ажиллагааг 3 газраар дамжуулан хэрэгжүүлдэг. Үүнд: 1) Гадаад Судалгаа, Зөвлөгөөний Газар, 2) Олон Улсын Хөтөлбөр, Хамтын Ажиллагааны Газар болон 3) Олон Улсын Үзэсгэлэн, Сурталчилгааны Газар.

Зөвлөлт Холбоот улсын нөлөө Монгол улсын эдийн засаг, төрийн захиргаанд 70 жил ноёрхож ирсний эцэст 1990 оноос эхлэн Монгол улс хуучин социалист улс орнуудын нэгэн адил зах зээлийн эдийн засгийг байгуулж эхэлсэн билээ. Энэхүү өөрчлөлт өрнөхөөс өмнө Монгол улс олон улсын түвшинд нилээн тусгаарлагдмал байдалтай байсан бөгөөд гадаад худалдааны түншүүд нь гол

төлөв ЗХУ, бусад социалист орнуудаас бүрддэг байсан. Сүүлийн жилүүдэд Монгол улс нь эдийн засгийн тогтворжуулах бодлогыг амжилттай хэрэгжүүлсэн төдийгүй бага зэргийн эдийн засгийн өсөлт бий болгож чадсан билээ. Худалдааны үнийн чөлөөлөлт амжилттай хэрэгжиж байна. 1997 онд тус орон ДХБ-ын гишүүнээр элсэхийн зэрэгцээ өөрийн хууль тогтоомж болон холбогдох бусад эрх зүйн баримт бичгийг олон талт худалдааны зарчимд нийцүүлэх чиглэлээр олон арга хэмжээнүүд авч хэрэгжүүлсэн боловч экспортын чиглэлээр үйлдвэрлэж буй бүтээгдэхүүн нь олон улсын түвшинд өрсөлдөх чадвар сул дорой байгаа тул Монголын экспортын хэмжээ хангалтгүй хэвээр байгаа төдийгүй буурах хандлагатай байгаа билээ.

2003 оны урьдчилсан тоо баримтаас үзэхэд Монгол улсын экспортын нийт хэмжээ нь 600.2 сая ам. долларт хүрсэн бол өмнөх жилийн үзүүлэлттэй харьцуулахад 14.5%-иар нэмэгдсэн байв. Хэдийгээр Монгол улсын экспортын нийт хэмжээ 1991 оноос хойш ихээхэн нэмэгдсэн боловч энэ нь 1990 оныхоос доогуур үзүүлэлттэй хэвээр байгаа юм. Монгол улсын экспортын хэмжээ нь зэсийн баяжмал, алт, ноолуур гэх зэрэг Монгол улсын экспортын гол бүтээгдэхүүний дэлхийн зах зээл дахь үнийн хэлбэлзлээс ихээхэн хамаарч тогтворгүй хэвээр байгаа юм.

Монгол улсын экспортын гол зах зээл нь Хятад, АНУ, Орос улс, Сингапур, Нэгдсэн Вант улс гэх зэрэг улс орнуудаас бүрддэг. 2003 оны байдлаар Монгол улсын нийт экспортын 86.3% нь эдгээр зах зээлд оногдож байжээ. Монгол улсын экспортод чиглэсэн зах зээлийн дунд Хятад улсын ноёрхсон байр суурь тууштай өссөөр байгаа билээ. Бусад зах зээлд нийлүүлж байгаа Монгол улсын экспортын хэмжээ тогтвортой бус байгаа нь эдгээр зах зээл дахь Монголын компаниуд тогтвортой байр суурь олж чадаагүйг харуулахын зэрэгцээ уг экспорт нь тохиолдлын шинж чанартай байгаагийн илрэл байж болзошгүй юм.

Монгол улсын экспортын гол бүтээгдэхүүн нь ашигт малтмал /зэс, алт, молибден, тугалга, жоншны баяжмал/, амьтны гаралтай түүхий эд /ноос, ноолуур, арьс, шир, ангийн үс/, хэрэглээний бараа /арьс, хонины арьс, үслэг эдлэл, хивс, ноолууран ба тэмээний ноосон нэхмэл бүтээгдэхүүн, ноосон ба ноолууран хөнжил/ зэргээс бүрдэнэ.

Цөөн тооны бараа бүтээгдэхүүнээс бүрдсэн Монгол улсын экспорт нь гадаадын 4-5 зах зээл дээр төвлөрдөг. Экспортын барааны нэр төрлийг нэмэгдүүлэх, тэдгээрийг гадаадын зах зээлийн шаардлагад нийцүүлэх, дотоодын аж ахуйн нэгжүүдийг шинэчлэх, зах зээлийн боломжуудыг олж тогтоох зорилгоор судалгаа хийх, уламжлалт бус зах зээлд экспортоо нэмэгдүүлэх замаар шинэ зах зээлийг бий болгох нь Монгол улсын аж үйлдвэрийн салбарын өмнө тулгарч буй асуудал болж байгаа гэсэн үг.

Хэдийгээр Монгол улсын Засгийн газар ЖДҮ-ийн салбарыг хөгжүүлэх чиглэлээр ихээхэн хүчин чармайлт гаргаж байгаа боловч жижиг, дунд үйлдвэрийн тодорхойлолт байхгүй хэвээр байгаа юм.

Монгол улсын Үндэсний Статистикийн Газрын мэдээллийн дагуу 2002 оны байдлаар Монгол улсад нийт 26,765 аж ахуйн нэгж албан ёсоор бүртгүүлж идэвхтэй үйл ажиллагаа явуулж байсан бол шилжилтийн эдийн засаг бүхий Европын улс орнуудад ашиглаж буй ЖДҮ-ийн тодорхойлолтын дагуу тэдгээр нь жижиг компаниудын ангилалд багтаж байгаа юм. ЖДҮ-ийг тодорхойлох албан ёсны шалгууруудыг өнөөг хүртэл тодорхойлоогүй байгаа учраас нийт экспортод

ЖДҮ-ийн эзэлж буй хувь хэмжээний талаар ямар нэгэн статистикийн тоо баримт байхгүй хэвээр байна.

Монгол улсын Засгийн Газар нь олон улсын зах зээл дээр өрсөлдөх чадвартай өндөр үр ашиг бүхий үндэсний үйлдвэрлэлийг бий болгохыг нэн тэргүүний зорилт болгон ажиллаж байгаа билээ. ЖДҮ-ийн экспортыг хөгжүүлэх нь Засгийн газрын анхаарч байдаг чухал асуудлын нэг юм. Жижиг, дунд бизнес эрхлэгчдийн бизнесийг хөгжүүлэхэд тус дэм болох, таатай нөхцөл бүрдүүлэх чиглэлээр олон тооны шинэ санаачилгыг боловсруулсан болно. Тухайлбал, *Экспортын Үйлдвэрлэлийг Дэмжих, ЖДҮ-ийг Дэмжих Хөтөлбөр болон Хөдөө орон нутагт ЖДҮ-ийг Дэмжих* гэх олон хөтөлбөрийг Засгийн газар баталсан билээ.

Экспортын үйлдвэрлэлийг дэмжих хөтөлбөр нь гол төлөв уул уурхайн салбарт чиглэсэн юм. Уг хөтөлбөр нь олон зорилтыг дэвшүүлж байгаа боловч эдгээр зорилтыг хэрхэн хэрэгжүүлэх арга хэмжээг тодорхойлоогүй байна. Үүнээс гадна уг хөтөлбөрийн хэрэгжилтийг Үндэсний Зөвлөл хянан зохицуулах үүрэгтэй байсан боловч Үндэсний Зөвлөлийг 2001 оны 46-р дугаар тушаалаар татан буулгасан болно. Иймээс энэхүү хөтөлбөр нь үндсэндээ ямар нэгэн удирдлага болон зохицуулалтгүйгээр албан бус хэлбэрээр хэрэгжиж байгаа гэж болох юм.

ЖДҮ-ийг дэмжих хөтөлбөр нь гадаадын хөрөнгө оруулалттай компаниудад чиглэгдсэн юм. Шилжилтийн эдийн засаг бүхий Европын улс орнууд л гэхэд тодорхой хэмжээ бүхий гадаадын хөрөнгө оруулалттай компанийг дотоодын ЖДҮ-ийн ангилалд багтаан тооцдог байжээ. Үүний нэгэн адил уул уурхайн салбарын компаниудыг ЖДҮ хэмээн үл тооцдог байв.

Хөдөө орон нутагт ЖДҮ-ийг дэмжих хөтөлбөр нь экспортыг хөгжүүлэхэд чиглэгдээгүй гэж хэлж болох юм.

ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих үйл ажиллагааг Үйлдвэр, худалдааны яам, Гадаад хэргийн яам, эдийн засгийн асуудал эрхэлсэн дипломат ажилтнууд, Гадаадын хөрөнгө оруулалт, гадаад худалдааны агентлаг, олон улсын санхүүжилт бүхий бизнесийг хөгжүүлэх хөтөлбөр, төрийн бус байгууллагад, салбарын холбоод гэх зэрэг байгууллагууд хэрэгжүүлдэг.

Үйлдвэр, худалдааны яам нь худалдаа, үйлдвэр, үүнд экспортыг дэмжих болон ЖДҮ-ийн хөгжил зэрэг асуудалтай холбоотой бүх асуудлыг хариуцсан тэргүүлэгч байгууллага билээ. Тус яам нь худалдаа, үйлдвэрийн бодлого боловсруулах, худалдаа, үйлдвэрийг дэмжих таатай орчинг бүрдүүлэх чиглэлээр ажилладаг. Тус яамны Үйлдвэрийн бодлого, зохицуулалтын газар нь ЖДҮ-ийн хөгжлийн асуудлыг хариуцдаг бол Худалдаа, эдийн засгийн хамтын ажиллагааны бодлого, зохицуулалтын газар нь экспортыг дэмжих асуудлыг хариуцдаг байна.

Монгол улсаас гадаадад суугаа элчин сайдын яамдын эдийн засгийн асуудал эрхэлсэн дипломат ажилтнууд нь Гадаад хэргийн яаманд харьяалагдана. Тэдгээр нь гадаадын үзэсгэлэн, худалдааны яармагт оролцох явдалд Монголын компаниудад тусалцаа үзүүлж, зарим тохиолдолд гадаадын зах зээлийн талаарх мэдээллийг цуглуулдаг.

Гадаадын Хөрөнгө Оруулалт, Гадаад Худалдааны Агентлаг /ГХОГХА/ нь Үйлдвэр, худалдааны яаманд тайлагнана: ГХОГХА-ын гол үүрэг нь юуны түрүүнд хөрөнгө оруулалттай холбоотой аливаа асуудлыг хариуцахын зэрэгцээ ЖДҮ-д зөвлөгөө өгөх үйлчилгээг нэгэн адил үзүүлэх үүрэгтэй юм. ГХОГХА-ын дэргэдэх Экспортыг дэмжих төвийг 2 жилийн өмнө байгуулсан бол одоогоор тус төвд 2 хүн ажилладаг бөгөөд санхүүгийн эх үүсвэр дутмаг байгаагаас үүдэн экспортыг дэмжих үйл ажиллагаа нь хязгаарлагдмал байгаа.

Сүүлийн жилүүдэд Монгол улсад олон улсын хандивлагчдын санхүүжилт бүхий худалдааны чиглэлтэй төслүүд ихээр хэрэгжих болсон. Үүнд, Германы Техникийн Хамтын Ажиллагааны Нийгэмлэгээс /ГТХАН/ хэрэгжүүлж буй Монгол-Германы хамтарсан *"Экспортын баримжаатай үйлдвэр, худалдааны бодлого"* төсөл юм. Уг төсөл нь худалдааны бодлого болон ДХБ-тай холбоотой асуудлаар голлон ажилладаг юм. ГТХАН-ийн хэрэгжүүлж буй удаах төсөл бол Герман улсын санхүүжилт бүхий *ЖДҮ-ийг Дэмжих Төсөл* юм. Энэ нь 6 салбарт техникийн тусламж үзүүлдэг бөгөөд үүнд мод боловсруулах, барилга, арьс/үслэг эдлэл, хэвлэл, ноос/ноолуур болон эко-аялал жуулчлал зэрэг салбарууд ордог. *Хувийн Хэвшлийн Хөгжлийн Төсөл* нь Нидерланд улсын санхүүжилт бүхий ГТХАН-ийн хэрэгжүүлж буй төсөл юм. Энэ төсөл нь өөрийн сонгон авсан компаниудын өрсөлдөх чадвар, тэдгээрийн үр ашгийг сайжруулах зорилгоор тэдгээрт орчин үеийн менежментийн арга барил, туршлагыг нэвтрүүлэхэд чиглэгдсэн техникийн туслалцаа үзүүлдэг болно. *Эдийн Засгийн Бодлогын Шинэчлэл ба Өрсөлдөх Чадварын Төсөл* нь АНУ-ын Олон Улсын Хөгжлийн Агентлагийн санхүүжилттэй төсөл юм. Уг төслийн гол зорилго нь хувийн хэвшлийн өсөлтийг бий болгох, үндэсний үйлдвэрлэл, эдийн засгийн салбаруудын өрсөлдөх чадварыг нэмэгдүүлэхэд тус дэм болохуйц таатай орчинг бүрдүүлэх замаар хувийн хэвшил давамгайлсан тогтвортой эдийн засгийн өсөлтийг нэмэгдүүлж, улмаар эрчимжүүлэхэд оршино. *Хувийн хэвшлийн хөгжлийн төсөл* нь Дэлхийн банкнаас Монгол улсын Засгийн газарт олгосон хөнгөлөлттэй зээлээр санхүүжиж байгаа төсөл болно.

ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих үйлчилгээ үзүүлдэг хэд хэдэн байгууллага байдаг. Хамгийн гол байгууллага нь *Монголын худалдаа, аж үйлдвэрийн үндэсний танхим /МҮХАҮТ/*. МҮХАҮТ нь өөрийн гишүүн болох 800 гаруй компанид экспорттой холбогдолтой үйлчилгээ үзүүлдэг бизнесийн төлөөллийн гол байгууллага билээ. *Монголын бизнесийн хөгжлийн агентлаг /МБХА/* нь төрийн болон хувийн хэвшлийн дэмжлэгтэйгээр төрийн бус байгууллага хэлбэрээр анх 1994 онд байгуулагджээ. Уг байгууллага нь ЖДҮ-д бизнесийн хөгжил, зах зээл, экспортын чиглэлээр дэмжлэг үзүүлэхэд чиглэсэн ТАСИС-ийн хөтөлбөрүүдийг хэрэгжүүлдэг байжээ. Техникийн их сургуулийн харъяа *ЖДҮ-ийн Судалгаа сургалтын төв* нь маркетингийн болон менежментийн чиглэлээр сургалт зохион байгуулах, мэдээлэл, мэргэжлийн зөвлөгөө олгох үйлчилгээ үзүүлдэг. Үүнээс гадна *салбарын холбоод* байдаг бөгөөд үүнд *Монголын Ноос, Ноолуурын Холбоо, Монголын Хөнгөн Үйлдвэрлэгчдийн Холбоо, Махны Холбоо* зэрэг орно. Тус холбоодын зорилго нь салбарын тулгамдаж буй асуудлуудыг тодорхойлох, тэдгээрийг семинар, бага хурал, сургалт зохион байгуулах замаар шийдвэрлэх, өөрсдийн гишүүдийг төлөөлж Засгийн газартай харьцаж лоббидох үүргийг гүйцэтгэх зэрэгт оршино.

2004 оны 10-р сарын 16-18-д Улаанбаатар хотноо Монгол улсын экспортыг дэмжих семинар зохион байгуулагдаж үүнд Үйлдвэр, худалдааны яам, Гадаадын хөрөнгө оруулалт, Гадаад худалдааны агентлаг, Монголын худалдаа, аж үйлдвэрийн үндэсний танхим, Монголын бизнесийн хөгжлийн агентлаг,

Монголын ажил олгогч эздийн нэгдсэн холбоо зэрэг экспортыг дэмжих чиглэлээр үйл ажиллагаагаа явуулдаг байгууллагуудын доод ба дунд түвшний төлөөлөгчид оролцжээ.

Оролцогчдын үзэж байгаагаар ЖДҮ-ийн экспортыг макро түвшин болон компанийн түвшинд хөгжүүлж эхлэх нь ЖДҮ-ийн тулгамдаж буй гол асуудал болж байгаа гэжээ. Үүнд, экспортыг дэмжих стратеги бодлого байхгүй, Монголын дипломатуудын туслалцаа сул, гадны санхүүжилтэд хүрэх хүртээмж хангалтгүй, экспортын баримжаатай үйлчилгээ байхгүй, төрийн болон хувийн хэвшил хоорондын харилцан ярилцлага байхгүй, компаниудад зах зээлийн ур чадвар, экспортын менежментийн мэдлэг байхгүй байх зэрэг асуудал оржээ.

Сүүлийн үед бизнес эрхлэгчдийн хэрэгцээ, бизнесийн орчны талаар бодож байгаа бодол санааг тодорхойлох үүднээс бизнес эрхлэгчдийн дунд хэд хэдэн судалгаа явуулсан билээ. 2002 онд *Монгол улсад Худалдааг дэмжих үр өгөөжтэй сүлжээг бий болгох бэлтгэл ажлын тусламж төслийн* хүрээнд экспортлогчдын дунд судалгаа явуулсан юм. 2004 онд Хувийн Хэвшлийн Хөгжлийн төсөл нь *Бизнес Боломж олгох Орчин* сэдэвт судалгаа явуулжээ. 2004 онд Техникийн Их Сургуулийн харъяа ЖДҮ-ийн Судалгааны Төв нь бизнес эрхлэгчид төрөөс ямар бодлого хүсэж байгаа, өнөөгийн бодлого нь тэдгээрийн бизнес хэрхэн нөлөөлж байгааг тогтоох зорилгоор ЖДҮ-ийн дунд судалгаа явуулжээ. Үүнээс гадна таны анхааралд толилуулж байгаа энэхүү судалгааны хүрээнд ч гэсэн хэд хэдэн ганцаарчилсан ярилцлагыг хийсэн болно. Ингэснээр бизнес эрхлэх нөхцөл, экспортыг дэмжих талаарх бизнес эрхлэгчдийн эрэлт хэрэгцээ, шаардлага зэргийн талаар сайтар мэдэх болсон билээ.

Бизнес эрхлэгчдийн үзэж байгаагаар бизнесийг хөгжүүлэхэд дараах бэрхшээлүүд тулгарч байна. Үүнд, татвар /82%/, авилгал /81%/, шударга бус өрсөлдөөн /78%/, гадны санхүүжилтэд хүрэх хүртээмж /69%/, хүний нөөцийн дутмаг байдал /62%/, шинэ санаа, технологид хүрэх хүртээмжийн дутмаг байдал /55%/, бизнесийг хөгжүүлэх үйлчилгээ хангалтгүй байх /40%/ гэх зэрэг хүндрэлүүдийг заажээ. Монгол улсаас экспортыг санхүүжүүлэх нь экспортыг хөгжүүлэхэд тулгарч буй гол бэрхшээлүүдийн нэг гэж экспортлогчид онцлон тэмдэглэжээ. Экспортлогчдод экспортыг санхүүжүүлэх хангалттай эргэлтийн хөрөнгө байхгүй байна. Өөр нэгэн бэрхшээл бол гадаадын зах зээл, гадаадын зах зээлийн шаарддаг стандарт, тариф, баримт бичиг, савлагаа, шошго, өрсөлдөөн гэх зэргийн талаарх мэдээллийн найдвартай эх сурвалж дутмаг байгаад оршиж байна.

Экспортлогчдын тодорхойлсон өөр нэгэн томоохон бэрхшээл бол ноолуур, арьс зэрэг Монголын уламжлалт түүхий эдийн хомсдол билээ. Ноолуур, арьсыг Хятад улсад худалдаалж, хууль бусаар гаргаж байгаа бөгөөд үүний үр дүнд дотоодын зах зээл дээр бий болсон хомсдолын байдал нь түүхий эдийн үнэ нэмэгдэхэд хүргэж байна.

Үүнээс гадна компаниуд технологи, тоног төхөөрөмжийг сайжруулах, өөрийн бүтээгдэхүүн, тэдгээрийн дизайн, савлагаа зэргийг гадаадын зах зээлийн шаардлагад нийцүүлэх ёстойг хүлээн зөвшөөрчээ. Бизнес эрхлэгчдийн 58% нь технологийн шинэчлэл хийхэд дэмжлэг хэрэгтэй гэж хэлсэн бол 43% нь мэдээллийн үйлчилгээ хэрэгцээтэй байгааг дурьдаад, 30% нь сургалт, зөвлөгөө өгөх үйлчилгээ хэрэгтэй байгааг онцолжээ.

Эдгээр мэдээллүүд ЖДҮ-д дутмаг байгаа юм. Салбарын холбоодод хамрагдах компаниудын 70% орчим нь холбоодын үйлчилгээг хангалтгүй гэж үнэлжээ. Харин Монголын Худалдаа, аж үйлдвэрийн үндэсний танхим нь хамгийн тустай, мэргэжлийн түвшинд үйл ажиллагаагаа явуулдаг гэж онцолжээ. Монголын экспортлогчдын үзэж байгаагаар ГХОГХА нь гадаадын хөрөнгө оруулагчдад үйлчилгээ хүргэхэд илүүтэйгээр анхаардаг гэжээ. Мэргэжлийн зөвлөгөө олгох үйлчилгээ Монгол улсад байхгүй байна. Нэгэнт экспортлогчид гадаадын зах зээлийн талаарх мэдээллийг Монголд олж авч чадахгүй байгаа тул гадаадад байдаг хамаатан садангуудаас тусламж эрэлхийлэх ёстой болдог юм.

Бизнес эрхлэгчдийн бодол санаа экспортыг дэмжих байгууллагын ажилчдын бодол санаатай адилхан байгаа боловч өнөөг хүртэл дорвитой зүйл хийгдээгүй байгаа билээ.

Европын хуучин социалист улс орнуудад эдгээртэй адилхан бэрхшээл тулгарч байжээ. Эдгээр улс орнуудад хэрэглэж байсан зарим зарчим, шийдэл нь тус дэм болохуйц бөгөөд хэрэгцээтэй чиглэл өгч болох бөгөөд Монголд эдгээрийг хэрэглэх тохиолдолд зарим нэг тохируулга хийж болох юм. Гэсэн хэдий ч ЖДҮ, үндэсний экспортыг дэмжих бодлого, арга хэмжээний хүлээн зөвшөөрсөн загвар үгүй билээ. Улс орон болгон эдгээрийг шийдвэрлэхдээ үндэсний агуулгад нийцүүлэх ёстой.

Шилжилтийн эдийн засаг бүхий Европын улс орнуудын туршлагад үндэслэн үндэсний түвшинд экспортыг хөгжүүлэх, дэмжих цогцтой, нэгдсэн, өргөн цар хүрээтэй арга хэмжээг хэрэгжүүлэх гол байгууллага болох Үндэсний экспортын зөвлөл бий болгохыг зөвлөж байгаа болно. Үндэсний экспортын зөвлөлийг байгуулах гол агуулга нь тус орны өрсөлдөх чадварыг сайжруулах хүчин чармайлтад хамрагдах ёстой талуудын оролцоог хангах, улс орны экспортын боломжийг судлах, хувийн болон төрийн талаас ижил тооны өргөн болон дээд түвшний төлөөллөөр дамжуулан түншлэлийг тогтворжуулахад орших юм.

Үндэсний экспортын зөвлөлийн гол үүргийн нэг нь Үндэсний экспортын стратегийг боловсруулахыг санаачлах явдал байж болно. Үндэсний экспортын бодит стратеги нь стратегийн эрхэм зорилгыг биелүүлэхэд шаардагдах санхүүгийн эх үүсвэрийг хэрхэн хуваарилах асуудал, экспортын гүйцэтгэлийг тогтвортой сайжруулахад шаардагдах арга хэмжээ /өөрөөр хэлбэл, экспортын орлого, бүтээгдэхүүн, зах зээлийн төрөл, өртөг нэмэх, шинэ экспортлогчдын тоо зэрэг асуудлууд/ болон чадавх /үүнд санхүүгийн эх үүсвэр, худалдааг дэмжих сүлжээний байгууллага, экспортыг дэмжих хөтөлбөр, уг сүлжээнд ажиллах мэргэжилтэн зэрэг асуудал орно/ зэргийг нарийвчлан тодорхойлох болно.

Шилжилтийн эдийн засаг бүхий Европын улс орнууд экспортыг дэмжих, ЖДҮ-ийг хөгжүүлэх, үүнд ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжин хөгжүүлэх зэрэг асуудлыг хариуцаж ажиллах төрөлжсөн төрийн агентлагийг бий болгосон байдаг. Монгол улсад ГХОГХА-ийг байгуулсан байна. Харамсалтай нь санхүүгийн эх үүсвэр дутмаг байдлаас үүдэн тус агентлаг нь эрх зүйн үүргээ биелүүлж чадахгүй байгаа. Шилжилтийн эдийн засгийн компаниудын хүчин чармайлтад туслалцаа үзүүлэхгүй бол өөрсдийн экспортын зах зээлийг авч явах буюу хөгжүүлэх, өөрчлөгдөж байдаг дэлхийн худалдааны тогтолцоонд олон улсын түвшинд өрсөлдөх чадвартай болж чаддаггүй. Тиймээс ГХОГХА-ийг бэхжүүлэх буюу ГХОГХА-ийг зөвхөн гадаадын хөрөнгө оруулалтыг дэмжих байгууллага болгож экспортыг дэмжих шинэ байгууллага байгуулах зэрэг хоёр асуудлыг

нухацтайгаар авч үзэх хэрэгтэй байна. Аль ч тохиолдолд тухайн байгууллага нь хувийн хэвшилд чиглэгдсэн, үүрэгт нь тохирсон санхүүгийн эх үүсвэртэй, бизнесийнхэнд холбогдох үйлчилгээ үзүүлж чадахуйц ажиллах боловсон хүчин, тоног төхөөрөмжтэй байх ёстой юм.

Хэдийгээр шилжилтийн эдийн засаг бүхий Европын улс орнуудад экспортыг дэмжих буюу ЖДҮ-ийн хөгжлийн агентлагийг төр эзэмшин удирддаг боловч Монгол улсад төрийн болон хувийн хэвшлийн хамтын эзэмшил бүхий экспортыг дэмжих агентлаг бий болгох асуудлыг авч үзэж болох бөгөөд авч үзэх ёстой ч асуудал билээ. Энэхүү агентлаг нь компани, экспортын баримжаатай төрийн бус байгууллага, төрийн агентлагуудад үйлчилгээ үзүүлж, Үндэсний экспортын стратегийг боловсруулах, хэрэгжүүлэхэд идэвхтэй оролцоход бэлэн байх ёстой юм.

Энэхүү агентлагийн үндсэн нэгэн үүрэг нь экспортын өрсөлдөх чадварыг үндэсний хэмжээнд бий болгож тогтворжуулахад шаардагдах үйлчилгээг үзүүлэх Экспортыг дэмжих сүлжээг бий болгон бэхжүүлэхэд чиглэгдэх ёстой бөгөөд ганц агентлагийн чадавхаас хэтэрсэн энэхүү үйлчилгээг үзүүлэх сүлжээ байгуулах нь нэн чухал болох билээ.

Дээр дурьдсан асуудлын хүрээнд шилжилтийн эдийн засаг бүхий Европын улс орнуудад нэн чухалд тооцогдож байсан дараах асуудлыг авч үзэх ёстой гэж зөвлөж байна. Үүнд:

- Экспортыг дэмжих өргөн цар хүрээтэй тогтолцоон дахь ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжихийн ач холбогдол,
- Олон улсын санхүүжилт бүхий экспортыг хөгжүүлэн дэмжих төсөл,
- ЖДҮ-ийг дэмжих Сангийн ач холбогдол,
- Экспортын баримжаатай үйлчилгээг хөгжүүлж, тэдгээрийн төрөл бүрийн чиглэгдсэн бүлгүүдийн хэрэгцээнд нийцүүлэн боловсруулах,
- Экспортын боломж бүхий шинэ бүтээгдэхүүнийг боловсруулах,
- Экспортыг дэмжих хамтарсан үйлчилгээ /компаниудын бүлэгт зориулсан/,
- Сургалтын үйлчилгээ боловсруулах,
- Үйлчилгээ үзүүлдэг сүлжээнээс санал болгож буй үйлчилгээг дэмжих,
- Гадаадад суугаа элчин сайдын яамдын худалдааны хэлтсийн ач холбогдол,
- Экспортын санхүүжилтийг дэмжих,
- Экспортын талаар олон нийтийн сурталчилгааны ажил өрнүүлэх.

1. Оршил

Ерөнхий тойм

Монгол улс бол Орос улс, Хятад улсын хооронд байрласан далайд гарцгүй орон юм. Хэдийгээр Монгол улс нь газар нутгийн хувьд дэлхийн томоохон улс орнуудын нэг боловч дөнгөж 2.5 сая хүн амтай билээ. Хүн амын нягтрал бага /1 хавтгай км-т 1.3 хүн оногдоно/. Хот суурин газрын хүн амын хувь нь өндөр бөгөөд нийт хүн амын ойролцоогоор 50%-г эзэлдэг. Энэ нь гол төлөв нийслэл Улаанбаатар хот, Дархан, Эрдэнэт гэх аж үйлдвэрийн хотуудад төвлөрсөн байдаг. Хүн амын 1/3 нь хонь, ямаа, үхэр, тэмээ, сарлаг, адуу зэрэг мал маллах уламжлалт нүүдэлчний хэв маягтай амьдардаг бөгөөд эдгээр нь мал аж ахуйн түүхий эд материалыг хангадаг.

Тус орон нь зэс, нүүрс, алт, молибден, уран, жонш зэрэг ашигт малтмалаар баялаг. Бохирдолгүй, эвдрээгүй байгаль нь Монгол улсын баялгийн бас нэгэн боломжийн эх үүсвэр билээ.

Монгол улсын эдийн засаг ба төрийн захиргаанд Зөвлөлтийн ноёрхол оршин тогтнож 70 жил өнгөрсний эцэст тус орон нь 1990 оноос эхлэн хуучин социалист орнуудын нэгэн адил зах зээлийн эдийн засгийг бий болгож эхэлсэн билээ. Энэхүү өөрчлөлт гарахаас өмнө Монгол улс олон улсын түвшинд нилээн тусгаарлагдмал байсан бөгөөд гадаад худалдааны түншүүдэд нь ЗХУ, бусад социалист улс орнууд ордог байсан.

Шинэчлэл өөрчлөлтүүд 1990-ээд онуудын эхэн үеэс эхлэн өрнөсөн билээ. 1992 оны Үндсэн Хууль нь шинэчлэлт өөрчлөлтийн хууль эрх зүйн үндсийг баталгаажуулж өгсөн. Төрийн өмчийн үйлдвэрүүдийн хувьчлал нь хувийн хэвшилд чиглэсэн төрийн бодлогын өөрчлөлтийн гол тулгуур байв. Малыг ч төрийн өмчийн зарим үйлдвэрүүдийн нэгэн адил амжилттай хувьчилсан юм. Үүнтэй зэрэгцэн орон сууцыг хувьчилж, хувийн хөрөнгийн зах зээл шинээр бий болсон.

1996 оноос эхлэн гадаад худалдааг чөлөөлж, төрийн захиргаа болон татварын тогтолцоог шинэчилсэн билээ. Үүнээс гадна боловсрол, эрүүл мэнд, эрчим хүчний салбаруудад шинэчлэл хийсэн. Хувьчлал ЖДҮ-ийг хөгжүүлэхэд эерэг нөлөө үзүүлж шинэ бизнес бий болоход хүчтэй хөшүүрэг болж өгсөн юм. Банкны салбарыг хүлээн зөвшөөрч, хувийн банкнууд бий болж, өөрийн бүтээгдэхүүнээ ЖДҮ-ийн хэрэгцээнд тохируулах болжээ.

Сүүлийн жилүүдэд Монгол улс эдийн засгаа амжилттай тогтворжуулж, эдийн засгийн өсөлт гаргаж чаджээ. Худалдааны чөлөөлөлт амжилттай хэрэгжиж байгаа. Тус улс нь 1997 онд ДХБ-ын гишүүнээр элссэнээс хойш дотоодын хууль тогтоомжийг олон талт худалдааны зарчимтай нийцүүлэхээр хэд хэдэн арга хэмжээ авсан болно. Гэсэн хэдий ч Монголын экспортын хэмжээ хангалтгүй байгаагаас гадна Монголын бүтээгдэхүүний олон улсын түвшинд өрсөлдөх чадвар нь сул, Монголын бүтээгдэхүүнийг дэмжих байгууллагын орчны нөхцөл нь тааламжгүй байгаа зэрэг шалтгаанаас үүдэн буурсан билээ. Монгол улсын үйлдвэрүүд олон улсын өрсөлдөөнөөс хамгаалдаг байсан ЭЗХАХ-ны /СЭВ/ хаалттай зах зээлийн хүрээнд л ажиллаж байсны улмаас Монголын экспортын чанар харьцангуй муу байсан юм. Өнөөдөр Монголын ЖДҮ-д гадаадын зах зээлийн шаардлагын талаар мэдлэг хомс байгаа нь хэвээр билээ. Тиймээс

ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих, хөгжүүлэхэд чиглэсэн үндэсний үйлдвэрлэлийн, экспортын баримжаатай оновчтой бодлогуудыг боловсруулах шаардлагатай байна.

Хуучин социалист гэх дараах улс орнууд зах зээлийн эдийн засаг руу шилжих шилжилтийн үеийн эхэн үеэс л иймэрхүү бэрхшээлтэй учирч байсан. Тэдгээрийн зарим нь экспортын чиглэлийг өөрчлөх, хөгжүүлэх үйл явцаа амжилттай хэрэгжүүлж байгаа. Шинэ зах зээлийг нээж, бүтээгдэхүүний бүтцийг түүхий эд материалаас үйлдвэрлэсэн бүтээгдэхүүн болгон өөрчилж, ЖДҮ-ийн нийт экспортод эзлэх хувь нь нилээд нэмэгдсэн байна. Экспортыг дэмжих бодлого, арга хэмжээг боловсруулж, хэрэгжүүлж байгаа билээ. Экспорт, ЖДҮ-ийг дэмжих байгууллагын бүтцийг амжилттай бий болгож чаджээ.

Эдгээр улс орнуудын зарим туршлагыг Монголын ЖДҮ-ийн экспортыг хөгжүүлэн дэмжих зорилгоор Монгол улсад амжилттай хэрэгжүүлж болох юм.

Төслийн зорилт

Монгол улс ба шилжилтийн улс орнуудын жижиг, дунд үйлдвэрийн экспортыг дэмжих бодлого, аргачлал, арга хэмжээний талаарх судалгааны тайланг Монгол улсын Улаанбаатар хотод хэрэгжиж буй ГТХАН-ийн G/21/04-ийн Экспортын баримжаатай үйлдвэр, худалдааны бодлого төслийн захиалгаар бэлтгэсэн болно.

Энэхүү төслийн ерөнхий зорилго нь Монголын компаниудын гадаадын зах зээлд нэвтрэн гарах бололцоог сайжруулахад оршино.

Энэхүү төслийн шууд зорилго нь Монголын ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих бодлогыг зах зээлийн эдийн засагт шилжиж буй бусад улс орнуудын ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих бодлого, арга хэмжээтэй харьцуулж, олж авсан сургамж дээр үндэслэн ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжин хөгжүүлэхэд Монгол улсын Засгийн газрын хэрэгжүүлж болохуйц *арга хэмжээнүүдийг* санал болгоход оршино.

2. Жижиг, Дунд Үйлдвэрийн Экспортыг Яагаад Дэмжих Хэрэгтэй Вэ?

ЖДҮ-ийн эдийн засагт гүйцэтгэх үүрэг, эдийн засгийн өсөлтөд оруулах хувь нэмрийг хүлээн зөвшөөрснөөр ЖДҮ-ийн асуудал нь төрийн анхаарлыг ихээр татах болсон. Тухайлбал, ЭЗХАХБ /OECD/-ийн орнуудын нийт аж ахуйн нэгжүүдийн 95-аас дээш хувийг ЖДҮ эзэлж, ДНБ-ийн ихээхэн хувийг бүрдүүлж, хувийн хэвшил дахь хөдөлмөр эрхлэлтийн 50-иас дээш хувийг бүрдүүлдэг. ЖДҮ нь шинэ ажлын байр бий болгодог. Өнөө үед ихэнх засгийн газрууд бизнес эрхлэлт, ЖДҮ-ийн хөгжлийг эрчимжүүлэх төрөл бүрийн бодлого, хөтөлбөрийг хэрэгжүүлж байна. Эдгээр хөтөлбөр нь санхүү, технологи, шинэ санаачилга, менежмент, гадаад улс орнуудтай харилцах гэх зэрэг асуудлаар ЖДҮ-т тулгамдаж буй бэрхшээлийг арилгахад чиглэгдсэн байдаг.

Төрийн болон хувийн байгууллагын компаниудыг дэмжих гол хэлбэрийн нэг нь тэдгээрийн экспортыг дэмжих явдал билээ. Экспортын ач холбогдлыг хүлээн зөвшөөрснөөр төр засаг нь экспортлогчдод зориулж экспортын бизнесийн үйлчилгээний салбарыг хөгжүүлэхэд дэмжлэг үзүүлэх үүднээс төрийн сангийн багагүй хөрөнгийг зарцуулж, ихээхэн хүчин чармайлт гаргадаг.

Экспортыг дэмжих шалтгаан юунд оршиж байна вэ?

- Эдийн засгийн өсөлт, ашгийг бий болгож, үндэсний ДНБ-д хувь нэмрээ оруулах,
- Татварын орлогыг нэмэгдүүлэх,
- Дотоодын ажил эрхлэлтийн боломжийг нэмэгдүүлэх,
- Компаниудыг өрсөлдөх чадвараа хадгалах нөхцөлийг бүрдүүлэх,
- Бүс нутгийн имиджид нөлөөлөх,
- Тус орон/бүс нутаг руу ирээдүйн хөрөнгө оруулалт татах зэрэг болно.

Аустрэйд /AUSTARDE/ буюу Австралийн худалдааг дэмжих агентлагийн хийсэн судалгаанаас үзэхэд экспортлогчид нь:

- Өөрсдийн ажилчдад жилд дунджаар 14,700 австрали доллар төлдөг нь экспорт эрхэлдэггүй аж ахуйн байгууллагын ажилчдад олгож буй цалингаас хавьгүй илүү юм,
- Хөдөлмөр хамгааллын хувьд илүү аюулгүй ба эрүүл ахуйн хувьд таатай нөхцөлийг бий болгодог,
- Сургалтад хамрагдах болон ажилдаа албан тушаал дэвшиж ажиллах боломж илүүтэй байдаг,
- Бусад аж ахуйн нэгжүүдтэй харьцуулахад шинэ болон өөрчлөгдөж буй технологийг илүүгээр нэвтрүүлдэг байна.

Тус судалгаанаас үзэхэд экспортыг хөгжүүлсний үр дүнд:

- Австралийн иргэн бүрийн амьжиргааны түвшин сайжирсан,
- ДНБ-ийн 20 орчим хувийг экспорт бүрдүүлдэг,
- 5 ажлын байрны 1 нь экспортоос хамаардаг /Австралийн хөдөө орон нутагт бол 4-ийн 1 байх жишээтэй/ байна.

Улс орон бүхэлдээ экспорт хөгжүүлсний үр шимийг нь хүртээд зогсохгүй. экспортлогчид өөрийн олон улсын үйл ажиллагаанаас дараах үр ашгийг олж авдаг байна. Үүнд:

- Худалдааны эргэлт болон ашгийг нэмэгдүүлэх,
- Дотоодын зах зээл дэх хэрэглээний уналт буюу түүний хэлбэлзлийн сөрөг үр дагаврыг зөөлрүүлэх,
- Сүүлийн үеийн технологи ашиглах бололцоо нэмэгдэх,
- Хүний нөөцийн бололцоог илүүтэй ашиглах,
- Өрсөлдөгч байгууллагуудаас суралцах боломж нээгдэх,
- Өрсөлдөх чадварыг нэмэгдүүлэх зэрэг болно.

Хэдийгээр экспорт нь тухайн улс орон/бүс нутаг болон экспортлогчдод ашигтай байсан ч экспортлогчдын үйл ажиллагаанд олон тооны саад бэрхшээл, эрсдэл учирдаг. Үүнд:

- Компанийн хэмжээ жижиг байх (үйлдвэрлэлийн чадавх хомс, тогтвортой хэлбэрээр хэрэгцээ хангах чадвар байхгүй, өрсөлдөх чадвар бүхий бүтээгдэхүүн хомс байх зэрэг),
- Санхүү, менежментийн нөөц хязгаарлагдмал байх (менежментийн цаг, нөөц хомс, туршлагатай ажилтнуудыг олох бэрхшээл, орон нутгийн хэмжээнд ур

чадвар, сургалтын нөөц дутмаг, экспортын худалдааг хянах зардал, гадаадын зах зээлд сурталчилгаа хийх зардал /танилцуулга, савлагаа, сурталчилгаа, худалдааны үзэсгэлэн, г.м/, бүтээгдэхүүнээ гадаадын зах зээлийн шаардлагад нийцүүлэх зардал, экспортын худалдаагаа санхүүжүүлэх буюу үйлдвэрлэлээ нэмэгдүүлэхэд шаардагдах хөрөнгө оруулалт хийх чадваргүй/хүсэлгүй байх),

- Гадаадын зах зээлийн талаар мэдээлэл/мэдлэг хомс (хамгийн тохиромжтой гадаадын зах зээлийг тодорхойлох бэрхшээл, чиглэгдсэн зах зээлийн худалдааны зохицуулалтыг ойлгох бэрхшээл, улс төрийн буюу соёлын саад тотгор, зах зээл, бизнес эрхлэлтийн талаарх дотоодын мэдлэг хомс, гадаад хэлний мэдлэг дутмаг),
- Эрсдэлийн тухай ойлголт (санхүүгийн эрсдэл/төлбөр хойшлогдох/кредитийн захидал/нэмэлт эрсдэлийг зохицуулах хүсэлгүй байх),
- Үйл ажиллагааны туршлага дутмаг байх (баримт бичиг боловсруулалт, тээвэрлэлт, зах зээлийн мэдээлэл г.м., гэрээтэй холбогдсон хуулийн бэрхшээл, хүлээн зөвшөөрөгдсөн төлбөрийн хэлбэр болон бизнесийн бусад нөхцөлийг тогтооход гарах бэрхшээлүүд) зэрэг болно.

Экспортлогчдод учирч буй саад бэрхшээл нь дотоодын болон олон улсын зах зээлээс ихээхэн хамаардаг юм.

Дотоодын зах зээл дээр амжилттай үйл ажиллагаа явуулж өөрийн бүтээгдэхүүнээ борлуулахад ямар нэгэн бэрхшээлтэй тулгарч байгаагүй компаниуд экспортын үйл ажиллагаанд шинээр орохдоо ихэнх тохиолдолд экспорт гэдэг нь маш хэцүү төвөгтэй хэмээн эмээдэг байна. Эдгээр компаниуд экспорттой холбоотой нэмэлт эрсдэлийг зохицуулах шалтгааныг олж харахыг хүсдэггүй юм. Тэд гадаадын зах зээлийн талаар мэдээлэлгүй байгаа төдийгүй ийм мэдээллийг хаанаас олж авахыг нэгэн адил мэддэггүй болно. Тэдэнд экспортын үйл ажиллагаа явуулах туршлага, ажиллах боловсон хүчин аль аль нь байдаггүй. Экспортын үйл ажиллагаа явуулахыг хүссэн ч хэрхэн эхлүүлэхээ мэддэггүй байдаг.

Экспортын тодорхой туршлагатай ЖДҮ нь бусад зах зээл/хэрэглэгчдэд зориулсан экспортоо нэмэгдүүлэх үйлдвэрлэлийн чадавх болон мэдлэг хангалтгүй байх буюу тогтвортой хэлбэрээр хэрэгцээг хангах боломжгүй байж болох юм. Эдгээр компаниуд үйлдвэрлэлийг нэмэгдүүлэхэд шаардлагатай хөрөнгө оруулалт хийх буюу бүтээгдэхүүнийхээ нэр төрлийг шинэ хэрэглэгчдийн шаардлагад нийцүүлэхийг хүсдэггүй буюу боломжгүй байдаг байна.

ЖДҮ-үүд экспортоос үр шим хүртэх боломжтой ч гадаадын зах зээлд гарах явцад учрах бэрхшээлийг бие даан шийдвэрлэж чадахгүй нь тодорхой юм. Санхүүгийн болон хүний нөөц хангалтгүй байдаг тул төр засгаас экспортлогчдын хэрэгцээнд нийцэх, гадаадын зах зээлд ноёрхох байр суурийг олж авахад дэмжлэг үзүүлэх, саад бэрхшээлийг арилгах, эрсдэлийг бууруулах зорилготой хөтөлбөр, төслүүдийг хэрэгжүүлдэг.

Экспортыг дэмжих гэдгийг дараах тусдаа болон өөр хоорондоо уялдаа холбоотой цогц үйл ажиллагаа гэж ойлгодог юм. Үүнд:

- Гадаадын зах зээлд нэвтрэх, экспортын гэрээ байгуулах гэх зэргийн онцлогтой шууд холбоотой,

- Санхүүгийн бус боловч ихэнх тохиолдолд мэдээлэлд тулгуурласан төрийн сангаас хамтран санхүүждэг зөвлөгөө өгөх, зохион байгуулах үйл ажиллагаа зэрэг орно.

Энэ нь экспортыг дэмжих байгууллагууд гурван төрлийн үндсэн үйл ажиллагааг хамрах ёстой гэсэн үг. Үүнд:

- Экспортлогч, экспортын бодлогын шийдвэр гаргагчдад хэрэгцээтэй мэдээллийг цуглуулах, боловсруулах, түгээх,
- Экспортлогч, экспортын үйл ажиллагаа эрхлэх бололцоотой аж ахуйн нэгжүүдийг олж тогтоохын зэрэгцээ тэдгээрт экспортын менежментийн чиглэлээр сургалт зохион байгуулах, зөвлөгөө үзүүлэх,
- Гадаадын зах зээлд экспортлогчдын санал болгож буй бүтээгдэхүүнийг сурталчилж, үр дүнг хянах.

Санхүүгийн аргачлал, арга хэмжээнүүд нь ихэнх тохиолдолд “цэвэр” экспортыг сурталчлах гэдэг утгаасаа гадна экспортыг дэмжих, хөгжүүлэх арга хэмжээ гэж ойлгодог билээ.

Энэхүү судалгаа нь экспортыг дэмжих бодлого, аргачлал, арга хэмжээнд гол анхаарлаа төвлөрүүлсэн боловч бусад улс орнуудад хэрэглэж буй арга хэмжээний өргөн цар хүрээтэй мэдээллийг хүргэхийн тулд санхүүгийн арга хэмжээг мөн оруулсан болно.

3. 1992-2003 онд Польш улсад хэрэгжиж байсан ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих бодлого, холбогдох арга хэмжээний тойм.

3.1. Польш улсын экспортын гүйцэтгэл.

Польш улс 1989 оноос эхлэн зах зээлийн эдийн засаг руу шилжих үйл явцаа хэрэгжүүлсэн билээ. Түүнээс хойш Польш улс экспортоо ихээр нэмэгдүүлж чаджээ. Польшийн экспортын хэмжээ нь 2003 онд 1990 онтой харьцуулахад 374%-иар нэмэгдэж 53,567.9 сая ам. долларт хүрсэн юм. Экспорт нь 2003 он гэхэд Польшийн эдийн засгийн өсөлтийн хамгийн чухал хөдөлгүүр болж энэ байдал нь 2004 онд ч гэсэн үргэлжилсээр байв. Худалдааны алдагдал нь 2003 онд буурч энэхүү хандлага нь энэ жилд ч гэсэн үргэлжлэх болно гэсэн тооцоотой байгаа.

Экспортод чиглэсэн зах зээлийг нухацтайгаар өөрчлөх явц богино хугацааны туршид газар авчээ. 1980 онд Зөвлөлт Холбоот улс нь Польшийн экспортод 33.1%-тай байж худалдааны хамгийн гол түнш байсан бол дараагийн байранд 8.0%-тай Холбооны Герман улс ордог байв. Гурав дахь түнш нь 6.9%-тай Чех улс байжээ. Харин 1992 он гэхэд 31.4%-тай Герман улс хамгийн гол түнш болж дараагийн байранд 6.0%-тай Голланд, 5.6%-тай Итали зэрэг улс орнууд орсон байв. Орос улс руу гаргах экспорт бүрэн алга болжээ. Өнөө үед экспортын гол түншүүд нь Герман улс ба “хуучин” Европын Холбооны бусад улс орнууд байгаа хэдий ч Польшийн экспортод эзлэх Төв ба Зүүн Европын орнууд болон Ази, Латин Америкийн улс орнуудын байр суурь ч гэсэн өсөж байгаа. 2002 онд Орос улс руу гаргасан экспортын хэмжээ дөнгөж 3.2%-тай байв. 2003 онд Польш, Герман улс хоёрын хоорондын худалдааны баланс нь анх удаагаа эерэг гарчээ.

Польш улс экспортоор гаргадаг бүтээгдэхүүний бүтцийг мөн сайжруулж чаджээ. 1980 онуудад гол бүтээгдэхүүний бүлэг нь зэс, нүүрс зэрэг түүхий эдээс бүрдэж байв. 1995 онд экспортын гол бүтээгдэхүүн нь аж үйлдвэрийн бараа бүтээгдэхүүн байсан бөгөөд эдгээр нь Польш улсын нийт экспортын 69%-ийг эзэлж байжээ. 2003 онд тэдгээрийн хувь нь 85.2%-д хүрч нэмэгджээ. Польшийн экспортод эзлэх түүхий эд материалын хувь нь 1995 онд 12.7%-тай байсан бол 2003 онд 6.9% болж буурчээ. Экспортлохоор санал болгож байсан бүтээгдэхүүн нь хэрэглэгчдийн хэрэгцээнд илүүгээр нийцэж, экспортлогчид зах зээл дахь байр сууриа илүү сайн арга замаар эрэлхийлэх чадвартай болжээ.

3.2. Польш улсын экспортод ЖДҮ-ийн салбарын үүрэг.

Тус улсын нийт экспорт дахь ЖДҮ-ийн гүйцэтгэх үүрэг нь шилжилтийн эхэн үеэс тогтвортой өсөж иржээ.

2002 онд анх удаагаа ЖДҮ-ийн экспортын үзүүлэлт нь нийт экспортынхоос илүү гарчээ. ЖДҮ-ийн экспортын хэмжээ нь 2001 оныхтой харьцуулбал 15.1%-иар өссөн байв. Үүний зэрэгцээ Польшийн нийт экспорт нь 13.6%-иар нэмэгджээ. Экспорт дахь ЖДҮ-ийн хувь нь 44.5%-тай байж 2001 оныхтой харьцуулахад 0.6%-иар өсөв. Энд онцлон тэмдэглэхэд 2000-2002 онуудад Польш улсын эдийн засаг зогсонги байдалд орсон байсан билээ. Үүнээс өмнө 1998 ба 1999 онуудад ЖДҮ-ийн экспорт нь ойролцоогоор 48%-д хүрч байсан болно /47.3% ба 47.7%/.

2002 онд ЖДҮ-ийн экспортын нийт өсөлт нь 50-249 ажилтантай компаниудын идэвхтэй үйл ажиллагааны /өөрөөр хэлбэл дунд хэмжээний аж ахуйн нэгжүүд/

үр дүнд бий болж нийт ЖДҮ-ийн экспортын 50%-иас дээш хувийг эзэлжээ. Тэдгээрийн экспорт нь өмнөх жилийнхтэй харьцуулахад 20.7%-иар өссөн байв. ЖДҮ-ийн бусад бүлгүүдийн экспортын хувьд гэхэд 9 хүртэлх ажилтнуудтай компаниуд 8.8%-ар, 10-49 ажилтнуудтай компаниуд 10.5%-иар тус тус өссөн болно.

Хүснэгт 1: Компанийн хэмжээтэй дүйцүүлсэн ЖДҮ-ийн экспортын хэмжээ ба бүтэц

Зүйл анги	1995		2001		2002	
	сая ам. долл.	%	сая ам. долл.	%	сая ам. долл.	%
Нийт ЖДҮ-ийн экспорт. Үүнд :	8,815.4	100.0	15,847.6	100.0	18,242.0	100.0
0-9 ажилтан	2,774.9	31.5	3,886.4	24.5	4,228.8	23.2
10- 49 ажилтан	2,451.6	27.8	4,136.0	26.1	4,571.4	25.1
50- 249 ажилтан	3,589.0	40.7	7,825.3	49.4	9,441.8	51.8

Эх сурвалж: 2002-2003 онд Польш улсын ЖДҮ-ийн салбарын нөхцөлийн талаарх тайлан

Дунд хэмжээний компаниудын /50-249 ажилтантай/ давамгайлсан байр суурь нь 1995 оноос ихэвчлэн жижиг компаниудыг /9 хүртэлх ажилтан/ хохиролд оруулах замаар тогтмол өсөж байсан. Нийт ЖДҮ-ийн экспортод жижиг компаниудын хувь 1995 онд 31.5%-тай байсан бол 2002 онд 23.2% хүртэл буурчээ.

Өмнөх жилүүдийн нэгэн адил 2002 онд экспортын дийлэнх хэсгийг 2 салбарт харъяалагдах компаниуд гүйцэтгэжээ: үйлдвэрлэлийн боловсруулалт, худалдаа болон засвар. Эдгээрийн нийлбэр хувь хэмжээ нь 95.3%-д хүрчээ. 1995 оноос хойш худалдааны салбарын компаниудын экспортод эзлэх хувь хэмжээ буурсан нь экспортлогч-үйлдвэрлэгчид худалдааны зуучлагчаар дамжуулахгүйгээр гадаадын түншүүдтэй шууд холбоо тогтоодог болсныг харуулж байгаа билээ.

2002 онд Польш улсын эдийн засгийн 5 салбарын бүтээгдэхүүний эмхтгэлд тусгасан экспортын барааны нийлбэр нь /нийт 21 салбар байдгаас/ ЖДҮ-ийн нийт экспортын 59.3%-ийг бүрдүүлдэг болов.

Энэ нь Польш улсын ЖДҮ нь олон улсын зах зээлд нийлүүлэхээр үйлдвэрлэж буй бүтээгдэхүүний чиглэл түс бүрээр төрөлжиж эхэлснийг харуулж байгаа болно. Эхний байранд /16.4%/ 16-р хэсэг болох Машин, механик болон цахилгаан тоног төхөөрөмж орж, удаах байруудад буюу 17-р хэсэгт Тээврийн хэрэгсэл /11.6%/, 15-р хэсэг болох Үндсэн металл, үндсэн металлан бүтээгдэхүүн /10.9%/, 20-р хэсэг болох Төрөл бүрийн бараа /10.6%/ ба 11-р хэсэг болох Хөнгөн үйлдвэрийн материал, бүтээгдэхүүн /9.8%/ тус тус оржээ. 1995-аас 2002 оны хооронд ЖДҮ-ийн экспортын бүтэц нь экспортод гаргаж буй бүтээгдэхүүний нэр төрлийн нэгэн адил нилээд өөрчлөгджээ.

Өмнөх жилүүдийн нэгэн адил 2002 онд Польшийн ЖДҮ-ийн экспорт нь гол төлөв хөгжингүй орнууд, нэн ялангуяа Европын Холбооны улс орны зах зээлд /нийт ЖДҮ-ийн экспортын 67%/ гарчээ. Өмнөх жилийн үзүүлэлттэй харьцуулахад ЖДҮ нь Европын Холбооны /ЕХ/ зах зээлд нийлүүлж байсан экспортын хэмжээг 15.3%-иар нэмэгдүүлсэн байв. Төв ба Зүүн Европын улс

орнуудын хувь 23.7% байсан бол хөгжиж буй улс орнуудын хувь 4.3%-тай тэнцэж байлаа.

Гадаадын хөрөнгө оруулалттай ЖДҮ нь Польшийн экспортод чухал үүрэг гүйцэтгэж байгааг онцлон тэмдэглэх нь зүйтэй билээ. 2001 онд тэдгээр нь ЖДҮ-ийн нийт экспортын 50%-ийг бүрдүүлж байсан бөгөөд экспортын өсөлтийн хэмжээ нь бусад салбарынхаас 2 дахин өндөр байжээ.

3.3. ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих бодлого.

Шилжилтийн эхэн үе буюу 1990 оноос эхлэн ЖДҮ-ийн эдийн засгийн хөгжилд гүйцэтгэх үүрэг роль, гадаадын зах зээл дахь Польшийн ЖДҮ-ийн экспортын хангалтгүй байдлын талаар Польш улсын Засгийн газар нь сайтар мэдээлэлтэй байсан.

Тиймээс Засгийн газар нь ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих асуудалтай шууд буюу шууд бусаар холбогдох ЖДҮ-ийн салбарын хөгжил болон гадаад худалдааны хөгжлийн талаар хэд хэдэн хөтөлбөр, саналуудыг дэвшүүлжээ.

Шилжилтийн үеийн эхэн үеэс эхлэн ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих, хөгжүүлэх бодлогын талаар Засгийн газраас гаргасан зарим баримт бичгүүдийг доор танилцуулж байна.

3.3.1. Засгийн газрын баримт бичиг: *Үндэсний эдийн засаг дахь жижиг, дунд үйлдвэр ба жижиг, дунд үйлдвэрт чиглэсэн бодлого, 1995-1997.*

Үндэсний эдийн засаг дахь жижиг, дунд үйлдвэр ба жижиг, дунд үйлдвэрт чиглэсэн бодлого гэсэн баримт бичгийг 1995 онд Сайд нарын Зөвлөлөөр баталснаар 1995-1997 онуудад ЖДҮ-д чиглэсэн засгийн газрын бодлогын чиглэлүүдийг анх удаа тодорхойлжээ. Энэхүү баримт бичиг нь улс төрийн, эрх зүйн, эдийн засгийн үр ашигтай нөхцөлтэйгөөрөө ЖДҮ-ийн салбарын зохих хөгжлийг хөхиүлэн дэмжихэд чиглэсэн эрчимтэй бодлогыг санал болгожээ. ЖДҮ-д чиглэсэн бодлого нь дараах баримт бичиг дээр үндэслэсэн байв. Үүнд:

- 1993 онд Сайд нарын Зөвлөлөөс баталсан *Үйлдвэрлэлийн Бодлогын Удирдамж*,
- 1995 онд Сайд нарын Зөвлөлөөс баталсан *Үйлдвэрлэлийн Бодлогын Удирдамж, Польш Улсын Үйлдвэрлэлийн Олон Улсын Түвшин Дахь Өрсөлдөх Чадвар*,
- ЖДҮ-д чиглэсэн төрийн бодлогод тавих Европын Холбооны дүрэм ба шаардлагууд.

Үндэсний эдийн засаг дахь жижиг, дунд үйлдвэр ба жижиг, дунд үйлдвэрт чиглэсэн бодлого баримт бичиг дараах үндсэн зорилтыг дэвшүүлсэн билээ. Үүнд:

- Үндэсний эдийн засагт эзлэх ЖДҮ-ийн хувийг нэмэгдүүлэх,
- ЖДҮ-ийн салбарын экспортыг нэмэгдүүлэх,
- Орчин үеийн ЖДҮ-ийн үйлчилгээ, дэмжлэгийн салбарыг бий болгох.

ЖДҮ-ийн салбарт чиглэсэн *Бодлогод* дараах зүйлүүд тусгагдсан байв. Үүнд:

- ЖДҮ-ийг бий болгох, хөгжүүлэх, тэдгээрийн бизнесийн үйл ажиллагааны эрсдэлийг бууруулах үр дүнтэй нөхцөлүүдийг бий болгон бүрдүүлэх. Банк, санхүүгийн салбарыг ЖДҮ ба ЖДҮ-ийн үйлдвэрлэлийн хэрэгцээнд нийцүүлэх болон бусад асуудлыг шийдвэрлэх.
- Баталгаатай санхүүжилтийн сүлжээг бий болгох зэрэг ЖДҮ-ийн хөгжлийн санхүүгийн аргачлал, арга хэмжээг нэмэгдүүлэх, сайжруулах нөхцөлийг бий болгох.
- ЖДҮ, бизнес эрхлэх боломжтой хүмүүст зориулсан менежмент, маркетинг, чанарын систем, үйлдвэрлэл, технологи зэрэг сэдэвт сургалтын хөтөлбөрт хамрагдах нөхцөлийг бүрдүүлэх.
- Дотоод, гадаадын зах зээл дээр өрсөлдөх чадвартай ЖДҮ-ийн үйлдвэрлэлийн чадавх, бүтээгдэхүүнийг нэмэгдүүлэх нөхцөлийг бий болгох. Энэхүү чиглэл дэх гол зорилго нь бизнесийн мэдээлэл, шинэ техник технологид хүрэх хүртээмжийг хөнгөвчлөх, шаардлагатай чанарын болон бүтээгдэхүүний гэрчилгээ авах явцыг хөнгөвчлөх зэрэгт оршиж байв.

ЖДҮ-т чиглэсэн бодлогыг хэрэгжүүлснээр гарах үр дүн:

- Компаниудын тоог нэмэгдүүлэх, үүнд нэн ялангуяа бүтцийн ажилгүйдлийн түвшин ихтэй салбарыг анхаарах,
- Польшийн бүтээгдэхүүн, үйлчилгээний өрсөлдөх чадварыг нэмэгдүүлэх, ЖДҮ-ийн үр өгөөжтэй байдлыг сайжруулах,
- Бизнесийн орчинг сайжруулах.

ЖДҮ-т чиглэсэн хөтөлбөрүүдийг дараах 3 эх үүсвэрээс санхүүжүүлсэн:

- Улсын төсөв,
- ЕХ-ны Фар ба АНУ-ын ОУХА, Дэлхийн Банк, Ноу-Хау Сан зэрэг гадаадын хандивлагчдын сан болон дэмжлэгийн хөтөлбөр,
- Компаниудын өөрийн хөрөнгө.

3.3.2. Засгийн газрын баримт бичиг: 2002 он хүртэлх ЖДҮ-т чиглэсэн төрийн бодлого.

2002 он хүртэлх ЖДҮ-т чиглэсэн төрийн бодлого баримт бичгийг Үйлдвэрийн яам боловсруулж, Сайд нарын Зөвлөл 1998 онд баталжээ.

Энэхүү хөтөлбөрийн гол зорилго нь ЖДҮ-ийн салбарын хөгжлийн боломжийг бий болгох, бүрэн ашиглах нөхцөлийг бүрдүүлэхэд оршиж байв. Дараах дунд хугацааны 3 үндсэн зорилтыг тавьсан байна. Үүнд:

I. Нэгдүгээр зорилт: ЖДҮ-ийн салбарын өрсөлдөх чадварыг нэмэгдүүлэх. Үүнд, төр засгийн үүргийг дараах байдлаар тодорхойлжээ:

- Бизнесийн Зөвлөлдөх сүлжээг бий болгох замаар эдийн засгийн дэд бүтцийг хөгжүүлэх,
- ЖДҮ-т бизнес эрхлэхэд нь шаардлагатай мэдээллээр хангаж байх байгууллагын сүлжээг байгуулах,
- Бизнесийн менежментийн талаарх мэдлэг олж авах хүртээмжийг хөнгөвчлөх.

II. Хоёрдугаар зорилт: ЖДҮ-ийн салбарын экспортыг нэмэгдүүлэх. Үүнд:

- Гадаадын худалдааны үзэсгэлэн, яармагт оролцох оролцоог улсын төсвөөс хамтран санхүүжүүлэх,
- Гадаадад суугаа Польш улсын Элчин сайдын яамдын Эдийн засгийн хэлтсээс хүргүүлсэн мэдээллийг үндэслэн экспортын мэдээллийн тогтолцоог хөгжүүлэх,
- Европын Нэгдмэл Зах Зээлийн зохицуулалтын талаарх мэдээллийг сурталчлах,
- Экспортын Кредитийн даатгалд хүрэх ЖДҮ-ийн хүртээмжийг нэмэгдүүлэх зорилгоор экспортын кредитийн даатгалын дүрэм, зохицуулалт, журам зэргийг хялбаршуулах.

III. Гуравдугаар зорилт: ЖДҮ-ийн салбарт оруулах хөрөнгө оруулалтыг нэмэгдүүлэх. Үүнд:

- Баталгаат зээлийн тогтолцоог хөгжүүлж экспортод зориулсан зээл болон банк, санхүүгийн үйлчилгээг ЖДҮ-т хүртээмжтэй болгох.

Дээрх хөтөлбөрийн 2/3-ыг төрийн төсвөөс санхүүжүүлсэн бол 1/3-ыг нь дэмжлэгийн хөтөлбөрөөс буюу ихэнх хувийг ЕХ-ын Фар Хөтөлбөрөөс санхүүжүүлсэн болно.

3.3.3. Засгийн газрын баримт бичиг: 2003-2006 онуудад Жижиг, дунд үйлдвэрт чиглэсэн Засгийн газрын бодлогын удирдамж.

2002 онд Засгийн Газар нь 2003-2006 онуудын Жижиг, дунд хэмжээний үйлдвэрт чиглэсэн Засгийн газрын бодлогын удирдамж хэмээх хөтөлбөрийг баталсан билээ.

2006 он хүртэлх ЖДҮ-т чиглэсэн төрийн бодлогын үндсэн зорилго нь ЖДҮ-ийн салбарын эдийн засгийн үйл ажиллагааг эрчимжүүлэх, тус салбар дахь ажил эрхлэлтийн өсөлт, өрсөлдөх чадвар, Европын Нэгдмэл Зах Зээл дээр үйл ажиллагаагаа явуулах чадварыг тус тус нэмэгдүүлэхэд оршино. ЖДҮ-ийн салбарт чиглэсэн засгийн газрын үйл ажиллагаа 4 чиглэлд үндэслэн хэрэгжих бөгөөд тэдгээрийн 3 нь шууд ба шууд бусаар экспорттой холбоотой билээ. Үүнд:

- ЖДҮ-ийн хөгжилд үр нөлөө үзүүлэх санаачилгыг дэмжих,
- ЖДҮ-ийн салбарын байгууллагын орчинг хөгжүүлэх,
- Олон улсын түвшинд компани, пүүс тэдгээрийн үйл ажиллагааг нэгтгэх асуудлыг дэмжих,
- ЖДҮ-ийн салбарын эрх зүйн, захиргааны орчинг сайжруулж, нийгэмд бизнес эрхлэх хандлагыг хөгжүүлэх.

ЖДҮ-ийг хөгжүүлэхэд үр нөлөөтэй санаачилгыг хэрэгжүүлэхдээ:

- Бизнес эрхлэх, өргөжүүлэх талаар мэдлэг, мэдээлэл олж авах боломжоор бизнес эрхлэгчдийг хангах /сургалтад хамрагдах явдлыг дэмжих/,
- Төрөлжсөн зөвлөгөө өгөх үйлчилгээг бизнес эрхлэгчдэд хүртээмжтэй болгох /төрөлжсөн зөвлөгөө үзүүлэх үйлчилгээг хамтран санхүүжүүлэх/,

- Бизнесийн үйл ажиллагааг тохируулах, төрөлжүүлэх, өргөжүүлэх зэрэг үйл явцад санхүүгийн дэмжлэг үзүүлэх зэрэг болно.

ЖДҮ-ийн байгууллагын орчинг хөгжүүлэх явцыг дараах үйл ажиллагаагаар хэрэгжүүлж байна. Үүнд:

- Бизнес эрхлэгчдэд сургалт, мэдээлэл, зөвлөгөө өгөх үйлчилгээ үзүүлдэг байгууллагын хөгжлийг дэмжих, үүнд Зөвлөгөө үзүүлэх Төвүүд, ЖДҮ-д зориулсан Үндэсний Үйлчилгээний Тогтолцоо, Евро Мэдээллийн төвийн сүлжээ, г.м байгууллагууд орно.
- ЖДҮ-т зориулсан зээл, зээлийн баталгааны Нэгдсэн сан байгуулах,
- ЕХ-ны эрх зүйн зохицуулалт, экспортын боломж, шинэ технологи зэрэг мэдээллийн талаар Интернэтийн мэдээллийн санг байгуулах ба өргөтгөх.

Олон улсын тавцан дээр компани, пүүс, тэдгээрийн үйл ажиллагааг нэгтгэх явцыг дэмжих—ийг дараах үйл ажиллагаагаар хэрэгжүүлж байна. Үүнд:

- Эдийн засгийн нэгдсэн зорилгод хүрэх, зах зээл дээр өрсөлдөх илүү чадвартай болгох зорилгоор ижил төрлийн үйл ажиллагаа эрхэлж буй компаниудын нэгтгэх явцыг дэмжиж тэдэнд зөвлөгөө үзүүлэх, тэдний хамтын бизнес сурталчилгааны үйл ажиллагааг нь санхүүжүүлэх хэлбэрээр дэмжих,
- Польшийн төвүүдийг гадаад улс оронд байгуулах ажилд зохион байгуулалтын болон санхүүгийн дэмжлэг үзүүлэх, гадаадын худалдааны үзэсгэлэн, яармагт оролцуулах, худалдааны аялалд явуулахад дэмжлэг үзүүлэх зэрэг хэлбэрээр ЖДҮ тэдгээрийн бүтээгдэхүүнийг сурталчлах.

ЖДҮ-т чиглэсэн энэхүү хөтөлбөр нь дараах дөрвөн эх үүсвэрээс санхүүжиж байна. Үүнд:

- Улсын төсөв,
- ЕХ-ын Фар хөтөлбөр,
- ЖДҮ-ийн өөрийн хөрөнгө,
- Дэлхийн Банк.

3.4. ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих төрийн бодлогыг хэрэгжүүлж буй байгууллагууд.

ЖДҮ-т чиглэсэн бодлогыг хэрэгжүүлэх, экспортыг дэмжих арга хэмжээг нэвтрүүлэх зорилгоор төрийн байгууллагуудын сүлжээг шилжилтийн эхэн үед байгуулсан билээ.

ЖДҮ-ийн экспортыг сурталчлах, дэмжих тогтолцоонд дараах байгууллагууд багтана. Үүнд:

- Эдийн засгийн яам, Экспортыг дэмжих зөвлөл, Гадаадын хөрөнгө оруулалт, экспортыг дэмжих газар,
- Гадаадад суугаа Польш улсын Элчин сайдын яамдын Худалдааны хэлтэс,
- Бизнес эрхлэлтийг хөгжүүлэх Польш улсын агентлаг, Үндэсний зөвлөгөө үзүүлэх үйлчилгээний тогтолцоо,
- Гадаад худалдааны хүрээлэн,

- Экспортын зээлийн даатгалын корпораци,
- Үндэсний эдийн засгийн банк.

Дээрх байгууллагуудын хэрэгжүүлж байсан экспортыг дэмжих бодлогын арга хэмжээний талаар 3.5.2.-р бүлэгт танилцуулсан болно.

3.4.1. Эдийн засгийн яам.

Эдийн засгийн яам нь экспортыг дэмжих чиг үүргээ Гадаадын хөрөнгө оруулалт, экспортыг дэмжих газраар дамжуулан хэрэгжүүлдэг.

Гадаадын хөрөнгө оруулалт, экспортыг дэмжих газар нь Польш улсад гадаадын шууд хөрөнгө оруулалтыг татах, Польшийн экспортыг дэмжих, экспортыг дэмжих үйл ажиллагаанд шаардлагатай санхүүгийн эх үүсвэрийг бий болгож зохицуулах болон Польш улс дахь гадаадын хөрөнгө оруулалт, Польшийн экспортыг дэмжих эдийн засгийн аргачлалын менежмент зэрэг асуудлыг хариуцаж ажилладаг.

Тус газрын экспорттой холбогдолтой үүрэг нь дараах үйл ажиллагаанаас бүрддэг. Үүнд:

- Польшийн экспортыг дэмжиж, Польшийн эдийн засгийн тааламжтай дүр төрхийг бий болгох
- Гадаадын дэмжлэгийн тогтолцоонд дүн шинжилгээ хийж туршлага судлах, эдийн засгийн дэмжлэгийн Польшийн загварыг оновчтой болгох саналыг боловсруулах
- Экспортыг дэмжих, үр дүнг тооцох эдийн засгийн аргачлалыг бий болгох
- Польш улсын эдийн засаг, экспортыг дэмжихэд зориулсан дотоод, гадаадын санхүүгийн эх үүсвэрийг бий болгох, ашиглалтыг нь зохицуулах,
- Тус яамны холбогдох газартай хамтран гадаадад суугаа Польш улсын Элчин сайдын яамдын худалдааны хэлтсийн сурталчилгааны ажлыг зохицуулах, хянах.

1995 онд байгуулагдсан Экспортыг Дэмжих Зөвлөлийн дэмжлэгтэйгээр тус яам экспортыг дэмжих үйл ажиллагаагаа хамтран явуулж байна. Тус Зөвлөл нь Худалдааны танхим, салбаруудын холбоод, Ажил олгогч эздийн холбоод, зөвлөгөө өгөх, санал боловсруулах эрх бүхий бусад байгууллага зэрэг олон тооны төрийн болон бизнесийн байгууллагуудын төлөөллөөс бүрдэнэ.

3.4.2. Польшийн Элчин сайдын яамдын Худалдааны хэлтэс.

Польшийн Элчин сайдын яамдын Худалдааны хэлтэс нь Польшийн экспортыг сурталчлахад чухал үүрэг гүйцэтгэдэг юм. Тэдгээр нь Эдийн засгийн яаманд тайлагнана.

Мөн дараах үүрэг гүйцэтгэнэ. Үүнд:

- Элчин сайдын яам суугаа тухайн орны эдийн засгийн байдлын талаар мэдээлэл цуглуулах:
 - Макро эдийн засгийн бодлого,
 - Гадаад худалдаа, гадаадын хөрөнгө оруулалтын тухай тоо баримтууд,

- Худалдааны түншийн хувьд Польш улсын байр суурь,
- Элчин сайдын яам суугаа орны эдийн засгийн байдалд гарч болзошгүй өөрчлөлтийг урьдчилан таамаглах,
- Энэ нь хоёр талын харилцаанд нөлөөлөх.
- Тухайн улс орны зах зээлийн байдлын талаар тайлан бэлтгэхдээ дараах асуудлыг онцлон анхаарах:
 - Польшийн бүтээгдэхүүнийг гаргаж болохуйц зах зээлийн орон зайг тодорхойлох,
 - Польшийн бүтээгдэхүүний хэрэгцээг дүгнэх,
 - Үнэ болон өрсөлдөөн.
- Өөрийн сурталчилгааны үйл ажиллагааг зохион байгуулах
- Худалдааны аялал зохион байгуулж, Польшийн экспортлогчдод түнш олоход нь туслах,
- Тухайн улс орны зах зээл, уг зах зээлд нэвтрэх стратегийн талаар Польшийн экспортлогчдод зөвлөгөө өгөх,
- Польшийн экспортлогчдын саналыг хэвлэмэл материал, Интернэт, шууд сурталчилгааны замаар сурталчлах.

3.4.3. Польш улсын Аж ахуйн нэгжийн хөгжлийн агентлаг.

Польш улсын Аж ахуйн нэгжийн хөгжлийн агентлаг /ПААНХА/ нь Эдийн засгийн яаманд тайлагнадаг төрийн агентлаг юм. 1995-2000 онуудад үйл ажиллагаагаа явуулж байсан ЖДҮ-ийг дэмжин хөгжүүлэх Польшийн Сан татан буугдсаны дараа 2000 онд тус агентлагийг байгуулсан билээ. ПААНХА нь аж ахуйн нэгж болон хүний нөөцийн хөгжилд тусгайлан зориулж Европын Холбооноос буюу улсын төсвийн сангаас олгож буй хөрөнгийг захиран зарцуулах үүргийг гүйцэтгэдэг болно.

Тус агентлагийн үндсэн зорилт нь эдийн засгийн хөгжлийн хөтөлбөрийг дараах хүрээнд хэрэгжүүлэхэд оршино. Үүнд:

- ЖДҮ-ийн хөгжил,
- Экспорт,
- Бүс нутгийн хөгжил,
- Орчин үеийн технологийн ашиглалт,
- Ажлын байр бий болгох, хүний нөөцийн хөгжил, ажилгүйдэлтэй тэмцэх явдал.

Эдгээр зорилтыг дараах үйл ажиллагаагаар хэрэгжүүлдэг. Үүнд:

- Аж ахуйн нэгжийн хөгжлийг дэмждэг ЖДҮ байгууллагуудад татаас олгох, шинэлэг санаачилгад зээл олгох,
- Зөвлөгөө, мэргэжлийн үйлчилгээ үзүүлэх,
- Бизнес эрхлэгч, ЖДҮ-ийн ажилчид, ажилгүйчүүд, төв, бүс нутгийн, орон нутгийн засаг захиргаа болон нийгмийн түншид зориулсан сургалт явуулах,
- Ноу-хау, эдийн засгийн мэдээлэл, судалгаа, дүн шинжилгээ олж авах боломжоор бизнес эрхлэгчийг хангах.

Тус агентлагийн үйл ажиллагааг Эдийн засгийн яам, бизнесмэнүүдийн гол байгууллагууд /Польшийн Ажил олгогч эздийн холбоо, Польшийн Хувийн ажил олгогч эздийн холбоо, Польшийн Гар урлалын холбоо, Польшийн Худалдааны

танхим, Худалдаа үйлчилгээний Үндэсний холбоо/-ын төлөөллөөс бүрддэг Хяналтын удирдах зөвлөл хянадаг юм. Бүс нутгийн засаг захиргаа ч гэсэн энэхүү Зөвлөлд төлөөлөлтэй байжээ.

ЖДҮ-ийн талаарх мэдлэгийг сайжруулах болон ЖДҮ-ийн сургагч, зөвлөгчдийн сүлжээг бий болгох зорилгоор тус агентлаг 1996 оноос үйл ажиллагаагаа явуулж буй **ЖДҮ-ийн Үйлчилгээний үндэсний сүлжээг /ҮҮС/** байгуулсан юм. 7 жилийн дараа энэ сүлжээ 180-аад орчим бизнесийн зөвлөгөө үзүүлдэг төвөөс бүрдэж байна. Гишүүн байгууллагын дийлэнх олонх нь бүс нутгийн болон орон нутгийн хөгжлийн агентлаг, бизнес дэмжих төв, худалдаа аж үйлдвэрийн танхимын бүс нутгийн болон орон нутгийн салбар, орон нутгийн сан буюу холбоод байдаг бөгөөд бүгд ЖДҮ-ийн экспорттой шууд холбоотой үйлчилгээ зэрэг төрөл бүрийн үйлчилгээ үзүүлдэг ашгийн бус байгууллагууд байдаг билээ. Эдгээр байгууллагуудын зөвлөгөө үзүүлэх, сургалт зохион байгуулах, мэдээлэл, санхүүгийн үйлчилгээний өндөр түвшинг хангах үүднээс итгэмжлэгдсэн тогтолцооны хүрээнд тус байгууллагууд үйл ажиллагаагаа явуулдаг. ҮҮС нь нээлттэй систем бөгөөд жил бүр шинэ төвийг гишүүнээр элсүүлдэг байна.

Эдгээр төв нь ЖДҮ-т дараах дөрвөн төрлийн үйлчилгээг үзүүлдэг. Үүнд:

Зөвлөгөө үзүүлэх үйлчилгээ – ЖДҮ-ийг байгуулах талаар суурь зөвлөгөө өгөхөөс гадна төрөлжсөн зөвлөгөөг маркетинг, санхүү, хууль, төлөвлөлт, менежмент, хүний нөөцийг хэрэгжүүлэх санаачилга, экспортыг дэмжих, чанар сайжруулах, орчныг хамгаалах зэрэг сэдвээр өгдөг юм.

Сургалтын үйлчилгээ – төрөлжсөн сургалт (маркетинг, экспортын менежмент, санхүү, менежмент, г.м.) ба ерөнхий сургалт (гадаад хэл, компьютер).

Мэдээллийн үйлчилгээ – Худалдааны түншүүдтэй холбох, компанийн найдвартай байдлыг баталгаажуулах, худалдааны үзэсгэлэнгийн талаар мэдээллээр хангах, г.м.

Санхүүгийн үйлчилгээ – Санхүүгийн эх үүсвэртэй болоход туслалцаа үзүүлэх

ҮҮС-ийн сүлжээ нь ЖДҮ-н хөгжлийн төрөл бүрийн хөтөлбөрийн хүрээнд зардлаа хуваах хэлбэрээр зарим үйлчилгээгээ явуулдаг байна.

3.4.4. Гадаад худалдааны хүрээлэн.

Гадаад худалдааны хүрээлэн нь гадаад худалдаа, дэлхийн эдийн засгийн талаар судалгаа явуулах статустай судалгаа, хөгжлийн байгууллага юм. Энэхүү хүрээлэнг Эдийн засгийн яам байгуулсан билээ. Гадаад худалдааны судалгааны хүрээлэнгийн эрхэм зорилго нь гадаадын эдийн засгийн харилцаанд дүн шинжилгээ хийж урьдчилсан таамаглал, тооцоо гаргахад оршино. Тус хүрээлэнгийн судалгааны ажлын анхааралд шинэчлэл, өөрчлөлтийн явц, мөн олон улсын эдийн засгийн харилцаан дахь Польш улсын нэмэгдэж буй оролцоо зонхилох байр суурийг эзэлдэг байна.

Польшийн компаниудыг сурталчлах, мэдээлэх зорилгоор тус хүрээлэнгийн харъяа **Гадаад худалдааны зах зээлийн мэдээллийн төвийг** 1991 онд байгуулсан билээ. Төвийн үйл ажиллагаанд:

- Гадаадын зах зээлийн талаарх мэдээллээр тогтмол хангаж байх,
- Худалдаа, хөрөнгө, үйлдвэрлэл болон хамтын ажиллагааны бусад хэлбэрээр Польшийн аж ахуйн нэгжүүдийг зохих гадаадын түншүүдтэй холбогдоход туслах
- Польшийн компаниудын үйлчилгээний экспортыг дэмжих, ялангуяа гадаадын зах зээл дээрх ЖДҮ-ийн барааг дэмжих зэрэг орно.

Гадаад зах зээлийн мэдээллийн тогтолцооны хүрээнд уг төв нь:

- Гадаадын зах зээлээс ирж буй эдийн засаг, худалдааны мэдээллийг сонгож, боловсруулж, компьютерийн мэдээллийн санд хадгалж байрлуулах. Энэ мэдээллийн сан нь Польшийн Элчин сайдын яамдын Худалдааны хэлтсийн системд шууд холбоотой байдаг. Мэдээллийн сангийн мэдээллийг гадаадын эдийн засгийн болон худалдааны хэвлэл мэдээллийн хэрэгсэл, ОУЦХХ/НҮБХӨБХ/ДХБ-ын хэвлэмэл материал, Интернэт зэрэг бусад эх сурвалжаас авдаг юм.
- Мэдээллийн сангаас мэдээллийг тодорхой хүсэлтийг үндэслэн гаргаж өгдөг.
- Зах зээлийн тухай хэвлэмэл материал болон мэдээллийн сэтгүүл зэргийг бэлтгэн түгээх.

Үүнээс гадна тус хүрээлэн дэлхийн 100 гаруй оронд түгээдэг Англи хэл дээрх хэвлэмэл материалуудыг хэвлэдэг тэдгээрийн нэгэн жишээ нь “Польш улс – таны бизнесийн түнш” нэртэй сэтгүүл билээ. Энэхүү сэтгүүлийг 8 хэл дээр /Польш, Англи, Герман, Франц, Орос, Итали, Португали, Испани/ хэдэн жилийн туршид тогтмол хэвлэж байгаа бөгөөд нэг ээлжид 100 мянган хувь гардаг юм.

3.4.5. Экспортын зээлийн даатгалын корпораци.

Экспортын зээлийн даатгалын корпораци КУКЕ нь Төрийн сангаас баталгаажуулсан экспортын даатгалын үйл ажиллагааг явуулах хууль ёсны эрх мэдэл бүхий Польшийн цорын ганц даатгалын байгууллага юм. 2004 оны 1-р сарын 1-ны байдлаар КУКЕ-ийн хувьцааны хөрөнгө нь 79,775.800 Польшийн злот буюу ойролцоогоор 22 сая ам. Доллар байжээ. КУКЕ-гийн хувьцаа эзэмшигчид:

- Эдийн засгийн яамаар төлөөлүүлсэн Төрийн сан,
- Үндэсний эдийн засгийн банк (төрийн өмчийн банк),
- БРЕ Банк С.А.(арилжааны банк).

КУКЕ-гийн эрхэм зорилго нь үндэсний бүтээгдэхүүн, үйлчилгээний экспортыг санхүүжүүлэх экспортлогч, байгууллагуудад даатгал болон баталгаагаар дамжуулан дэмжлэг үзүүлэхэд оршино.

КУКЕ нь 13 жилийн туршид үйл ажиллагаагаа явуулж иржээ. Энэ нь үйл ажиллагааны хэмжээ буюу экспортын чиглэлээс үл хамааран бүх экспортлогчдод үйлчилгээ үзүүлж, 190 гаруй орнуудаас авах авлагыг даатгуулах боломжийг олгодог юм. КУКЕ нь ЖДҮ-ийн хэрэгцээнд нийцсэн бүтээгдэхүүнийг мөн боловсруулсан билээ.

3.4.6. Үндэсний эдийн засгийн банк.

Төрийн өмчийн Үндэсний эдийн засгийн банк нь орон сууцны хөгжил, аж ахуйн нэгж, эрчим хүчний хэмнэлтийн зах зээл зэрэг салбарыг санхүүжүүлж, дэмжлэг үзүүлдэг чухал байгууллага билээ. Эрхэм зорилго нь Польш улсын эдийн засаг болон аж ахуйн нэгжүүдэд дэмжлэг үзүүлэхэд оршино. ЖДҮ-д банкны зээл авах бололцоог бий болгох зорилгоор бүс нутгийн болон орон нутгийн баталгаатай санхүүгийн эх үүсвэрийн сүлжээг бий болгосон байна.

Энэхүү банк нь Экспортын зээлийн хүү болон экспортын зээлийн баталгааны санд татаас өгөх хөтөлбөр зэрэг төрөл бүрийн төрийн санхүүгийн хөтөлбөрийг хэрэгжүүлдэг юм.

3.5. ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих арга хэмжээ.

Польш улсын Засгийн газрын Экспортыг дэмжих бодлогыг төрөл бүрийн аргачлал, арга хэмжээг хэрэгжүүлснээр гүйцэтгэж байжээ. Экспортыг дэмжих тогтолцоо нь сүүлийн 14 жилийн туршид экспортыг дэмжих нэг төслөөс олон тооны байгууллага, хөтөлбөр зэргээс бүрдсэн цогц тогтолцоо болж хөгжсөн билээ. Экспортыг дэмжих арга хэмжээний талаар төгс зургийг гаргаж үзүүлэх үүднээс энэ судалгаанд тэдгээрийн түүх, өнөөгийн байдал зэргийг танилцуулж байна.

3.5.1. Экспортыг дэмжих төслүүд 1993-2003.

3.5.1.1. Экспортыг дэмжих ЭКСПРОМ I хөтөлбөр.

Экспортыг хөгжүүлэх дэмжих анхны ЭКСПРОМ I хөтөлбөрийг 1992 онд экспортлогчдын хэрэгцээнд үндэслэн боловсруулан баталжээ. Хэрэгжилт нь 1993 оноос эхэлсэн юм.

Техникийн туслалцааны хөтөлбөрийн зорилт нь Польшийн экспортлогчдын экспортын чадавхыг сайжруулж, экспортлогчдын үйлчилгээний салбарын үйлчилгээний чадавхыг бэхжүүлэхэд оршиж байв. Тус хөтөлбөрийг дараах байгууллагууд дэмжсэн юм. Үүнд:

- Экспортын туршлагатай 200 компаниуд,
- Үйлдвэрлэлийн дизайны хүрээлэн,
- Савлагааны хүрээлэн,
- Польшийн Худалдаа, аж үйлдвэрийн танхим, 20 бүс нутаг, салбарын худалдааны танхим,
- Экспортын зээлийн даатгалын корпораци,
- Хувийн бизнесийн зөвлөх, дизайнерууд.

Техникийн туслалцааны хөтөлбөр нь ЖДҮ-ийн экспортлогчид руу анхаарлаа чиглүүлээгүй байжээ. Хэдийгээр экспортын туршлагатай бүх компаниуд энэхүү хөтөлбөрт оролцох боломжтой байсан ч олонх нь ЖДҮ-ийн салбарынхан байсан.

Тус компаниудыг Экспортыг хөгжүүлэх төлөвлөгөөг боловсруулж хэрэгжүүлэх сургалтад хамруулж, зөвлөгөө өгсөн бөгөөд үүнд дараах үйл ажиллагаа орсон байв. Үүнд:

- Сурталчилгааны материалын дизайныг гаргах, боловсруулах,
- Гадаадын худалдааны яармаг үзэсгэлэнд оролцох,
- Гадаад руу худалдааны аялалд оролцох,
- Зорилгот зах зээлийн судалгаа,
- Тохирох түншүүдийг олох,
- Бүтээгдэхүүн боловсруулах,
- Савлагаа, шошго боловсруулалт зэргийг тус схемийн хүрээнд хамтран санхүүжүүлжээ.

Энэхүү хөтөлбөрийн явцад салбарын аргыг нэвтрүүлэхээр шийджээ. Учир нь компаниудын хооронд хамтын ажиллагаа дутмаг байна гэж тогтоожээ. Тухайлбал, оёдлын үйлдвэрлэгчид импортолсон даавуу хэрэглэдэг байжээ. Нөгөөтэйгүүр, даавуу үйлдвэрлэгчид өөрийн бүтээгдэхүүнээ шууд гадаадын зах зээлд экспортолдог байв. Үүнээс гадна оёдлын ч бас даавууны ч үйлдвэрлэгчид мэргэжлийн хувцасны буюу даавууны дизайнеруудын үйлчилгээг ашигладаггүй байжээ. Байгаа боломж, бололцоог тэд ердөө л мэдэхгүй байв. “Хүмүүсийг хооронд нь холбох” хөтөлбөрийг оёдол, арьс шир, гутлын үйлдвэрийн салбаруудад хэрэгжүүлж эхэлжээ. Энэхүү төсөл нь 1990-ээд онуудад Польш улсын хамгийн том экспортын салбар болсон оёдлын салбарын цаашдын хөгжилд ихээхэн хувь нэмэр оруулсан болно.

Энэхүү хөтөлбөрт хамрагдсан бизнесийг дэмжих байгууллагууд үйлчилгээний чадавхыг бэхжүүлэхэд ихээхэн хүчин чармайлт гаргасан билээ. Тэдгээрт дараах зөвлөгөөг өгсөн байна. Үүнд:

- Бизнесийн төлөвлөгөө боловсруулах,
- Үйлдвэрлэгчдийн хэрэгцээг тогтоох,
- Боломжийн хэрэглэгчдийн тогтоосон хэрэгцээнд өөрийн үйлчилгээг тохируулах,
- Өөрийн үйлчилгээнд маркетинг, сурталчилгаа хийх,
- Худалдааны яармагт амжилттай оролцох үйл ажиллагааг хэрхэн зохион байгуулах,
- Зөвлөгөө өгөх бизнесийг хэрхэн эрхлэх, г.м.

Ижил төрлийн үйл ажиллагаатай байгууллагын менежмент, ажилтнуудтай танилцах, харилцаа холбоо тогтоох зорилгоор хэд хэдэн сургалтын аяллыг гадаад улс орнуудад зохион байгуулжээ.

Польш улсын Худалдаа, аж үйлдвэрийн танхим, Савлагааны хүрээлэн буцалтгүй тусламж авч өөрийн үйлчилгээний хүрээг тэлэх, үйлчлүүлэгчдээ илүү сайн үйлчилгээ үзүүлэх зорилгоор компьютерийн системийг хөгжүүлсэн билээ.

Уг хөтөлбөрийн 80%-ийг Европын Холбоо/Фар хөтөлбөр санхүүжүүлсэн бол 20%-ийг уг хөтөлбөрт хамрагдсан компани, байгууллагууд санхүүжүүлжээ. Энэ хөтөлбөрийг Германы зөвлөгөө өгөх компани хэрэгжүүлжээ.

Энэхүү хөтөлбөр нь Польш улсын үйлдвэрлэгчдэд зориулагдсан дэмжлэг үзүүлэх хөтөлбөрүүдийн анхных байсан бөгөөд эхэн үедээ компаниудыг татан оролцуулах бэрхшээлтэй тулгарч байжээ. Гэсэн хэдий ч олон нийтэд амжилт гаргасан хэдэн компаниудын талаар сурталчилсны дараа тооцоолж байснаар илүү тооны компаниуд уг хөтөлбөрт оролцох өргөдөл гаргажээ.

Хөтөлбөрийг зохицуулах нэгж нь Польш улсын Худалдаа, аж үйлдвэрийн танхимын бүтцэд хамаарч байжээ. Уг хөтөлбөрийг 1996 онд хэрэгжүүлэн дуусгавар болгожээ.

Уг хөтөлбөрт хамрагдсан компаниудын экспортын хэмжээ хоёр жилийн хугацаанд 30-60%-иар өсжээ.

3.5.1.2. ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих ЭКСПРОМ II хөтөлбөр.

Олж авсан туршлага дээр үндэслэн техникийн туслалцааны шинэ хөтөлбөрийг 1997 онд хэрэгжүүлж эхэлжээ. ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих хөтөлбөрийг боловсруулахад салбар сонгох аргыг хэрэглэжээ. Үүнд дэмжлэг авах 6 үйлдвэрлэлийн салбарыг сонгожээ. Үүнд:

- Эмийн хэрэгсэл, тоног төхөөрөмж,
- Оёдол,
- Хөнгөн тэрэгний сэлбэг, хэсэг бүрэлдэхүүн,
- Ган цутгах үйлдвэрийн бүтээгдэхүүн,
- Хуванцар бүтээгдэхүүн,
- Тавилга.

Энэхүү хөтөлбөрийг 2 үе шаттайгаар хэрэгжүүлжээ. Үүнд:

1. Баруун Европт ижил төрлийн үйл ажиллагаа явуулдаг сонгож авсан салбаруудын харьцуулсан дүн шинжилгээ.
2. Экспортыг хөгжүүлэх төлөвлөгөө, стратегийг боловсруулахад салбар бүрийн экспортын туршлагатай 30 ЖДҮ-т дараах 2 чиглэлээр дэмжлэг үзүүлэх:
 - **Компаниудын экспортын баримжаатай хөгжил.** Чиглэсэн зах зээлд шаардагдах чанарын удирдлагын ИСО-9000 стандарт, бүтээгдэхүүний гэрчилгээ зэрэгт хүрэх зорилготой зөвлөгөө өгөх явдал гол ажлуудын нэг нь байжээ. Үүнээс гадна, гадаадын зах зээлийн шаардлагад бүтээгдэхүүн, савлагаа зэргийг нийцүүлэх талаар зөвлөгөө өгөх үйлчилгээ үзүүлжээ.
 - **Олон улсын зах зээлд хүрэх хүртээмж.** Компаниудад гадаадын үзэсгэлэнд оролцох, гадаад орнуудад боломжийн үйлчлүүлэгчдийг тодорхойлох, хамтран ажиллах түншийг тогтоох, Интернэтээр сурталчилгаа хийх зэрэг чиглэлээр дэмжлэг үзүүлжээ.

Гадаадын үзэсгэлэнд оролцох, интернэтээр сурталчилгаа хийх, бүтээгдэхүүний каталогууд зэрэг үйлчилгээг хамтын ажиллагааг бий болгох зорилгоор бүлэг компаниудад л үзүүлсэн байв.

Энэхүү хөтөлбөрт хамрагдсан компаниуд нь зардлыг хуваах үндсэн дээр экспорттой холбогдолтой (экспортын бүтээгдэхүүний технологи ба чанарыг сайжруулахад) хөрөнгө оруулалтад буцалтгүй зээл авах эрхтэй байжээ.

Энэхүү хөтөлбөрийн үр дүнд жишээ нь эмийн тоног төхөөрөмжийн үйлдвэрлэгчид Бразиль, Зүүн Европын шинэ зах зээлд нэвтрэн орж чаджээ. Хамрагдсан бүх компаниуд бүтээгдэхүүний гэрчилгээ авах эсвэл ИСО-9000 стандартын дагуу чанарын тогтолцоог нэвтрүүлж чаджээ.

Уг хөтөлбөрийн 80%-ийг Европын Холбоо/Фар хөтөлбөр санхүүжүүлсэн бол 20%-ийг хөтөлбөрт хамрагдсан компани, байгууллагууд санхүүжүүлжээ. Энэхүү хөтөлбөрийг олон улсын зөвлөгөө өгөх компаниуд хэрэгжүүлж, Польшийн ЖДҮ-ийн Хөгжил ба Дэмжлэгийн Сан хянажээ. Энэхүү хөтөлбөр 2000 онд дуусгавар болжээ.

3.5.1.3. Үндэсний экспортын хөгжлийн хөтөлбөр.

Үндэсний экспортын хөгжлийн хөтөлбөр нэртэй дараагийн хөтөлбөрийг 2002 онд Польшийн Аж ахуйн нэгжийн хөгжлийн Агентлаг хэрэгжүүлж эхэлжээ. Энэхүү хөтөлбөрийн ерөнхий зорилго нь ЖДҮ-ийн салбарын экспортын өсөлтийг эрчимжүүлэхэд оршиж байв.

Энэхүү хөтөлбөр нь 2 хэсгээс бүрдэж байв: буцалтгүй тусламж болон техникийн тусламж:

1. Эхний хэсэг нь ЖДҮ, тэдгээрийн экспортын чадавхыг нэмэгдүүлэхэд гол анхаарлаа төвлөрүүлжээ – Компаниудын зардлыг хамтран санхүүжүүлэхэд зориулагдсан буцалтгүй тусламж нь хоёрдугаар хэсгийн зорилт байв.

Экспортын талаар танилцуулах. Экспортын үйл ажиллагаа эхлүүлэх буюу хөгжүүлэх сонирхолтой ЖДҮ-т зориулан зөвлөгөө өгөх, сургалтын хөтөлбөр; Экспортын шинэ үйл ажиллагаа хөгжүүлэх үндсэн асуудлуудыг хамарсан сургалтаас үүдэн гарах тодорхой ажлуудын талаар оролцогчдод туршлагатай сургагч багшаас ганцаарчилсан зөвлөгөө үзүүлэх уулзалтыг зохион байгуулах хөтөлбөр.

Экспортын сурталчилгааны хөтөлбөр. Экспортын зах зээлийн хөгжлийн бэлтгэл үе шатанд буцалтгүй тусламж үзүүлж, хэрэгжүүлэлтийг нь хамтран санхүүжүүлэх, үүнд үйл ажиллагаа явуулж буй экспортлогчдод зориулсан маркетинг, сурталчилгааны төлөвлөгөө мөн орно. Санхүүжилт авч болох зардлуудад: зөвлөгөө авах, сургалт, мэдээллийн үйлчилгээ, зах зээлийн судалгаа, худалдааны үзэсгэлэн, худалдааны аялалд оролцох, сурталчилгааны материал боловсруулах, хэвлэн гаргах, шуудангийн зардал, түнш хайх, компаниуд дээр очих, олон улсын бусад зах зээлийг хөгжүүлэх, сурталчилгааны зардал оржээ.

Бүтээгдэхүүн боловсруулах, гадаадын зах зээл дээр сурталчилгааны кампанит ажил өрнүүлэх, сурталчилгааны материал боловсруулахад гарах зардалд зориулан ЖДҮ бүрт 1,500-10,000 Еврогийн буцалтгүй тусламж өгч байсан зардлын 60%-иас илүүгүй зардлыг буцалтгүй тусламжаас гаргадаг байжээ.

2. Техникийн тусламжийн төсөл.

Техникийн тусламжийн төслийн зорилго нь экспортын бодлого, байгууллагын бүтцийг сайжруулах, үндэсний болон бүс нутгийн түвшинд зохион байгуулалттай замаар экспортын өсөлтийг эрчимжүүлэх арга хэмжээ,

механизмыг нэвтрүүлэх зэрэгт оршиж байв. Энэхүү төсөл нь 4 гол үүрэгтэй байжээ. Үүнд:

- Бүс нутгийн эрх бүхий этгээд болон бүс нутгийн бизнесийн байгууллагуудад зориулсан сургалт, зөвлөгөө өгөх хөтөлбөр: уг хөтөлбөрт сургалт, зөвлөгөө өгөх явцад /хийж суралцах/ сурагчдын боловсруулсан бүс нутгийн экспортыг хөгжүүлэх төслийн хэрэгжилтэд зориулсан 20,000 Еврогийн буцалтгүй тусламж оржээ. 16 бүс нутгийн экспортыг дэмжих төслүүд энэхүү буцалтгүй тусламжийн хүрээнд хэрэгжсэн байна. Үүнд, бүс нутгийн экспортыг дэмжих интернэтийн порталууд, бүс нутгийн экспортлогчид гадаадын орнуудад худалдааны аяллын хүрээнд явах, бүс нутгийн экспортлогчид Экспортын Чуулган зохион байгуулах, бүс нутгийн экспортлогчид мэдээллийн санг бий болгох, г.м.
- Экспортыг хөгжүүлэх шинэ аргачлалыг боловсруулахад Эдийн засгийн яаманд зөвлөгөө үзүүлэх, өөрөөр хэлбэл Испани, Италийн туршлагад үндэслэн ЖДҮ-ийг зохион байгуулж, удирдах экспортын консорциумыг бий болгосон
- Экспортыг дэмжих, хөгжүүлэх төв, бүс нутгийн эрх бүхий этгээд болон бүс нутгийн бизнесийн байгууллагуудын төлөөлөгчдөд зориулсан ЕХ-ны орнуудад экспортыг дэмжих байгууллагуудад туршлага судлах сургалт аяллын хөтөлбөр, энэхүү хөтөлбөрийг дуусгавар болохын өмнө сургалт аяллын хөтөлбөрт оролцсон хүмүүсийн сурч мэдэж авсан туршлага, зөвлөмжийг Польшийн экспортыг дэмжихэд чиглэсэн бага хурал дээр олны хүртээл болгон танилцуулсан билээ.
- Бизнесийн зөвлөхүүд, сургагчдад зориулсан “ЖДҮ-ийн зөвлөхүүдэд зориулсан экспортын үндсэн техник арга барил, арга хэмжээ” ба “Экспортыг хөгжүүлэх шинэ аргачлал: экспортын консорциум” сэдэвт сургалтын хөтөлбөр оржээ.

Уг төслийг Испанийн зөвлөгөө өгөх компаниар удирдуулсан Польш болон гадаадын зөвлөгөө өгдөг компаниудын консорциум хэрэгжүүлж, Польшийн Аж ахуйн нэгжийг дэмжих агентлаг хянасан юм.

Энэхүү хөтөлбөрийг дараах байгууллагууд хамтран санхүүжүүлсэн. Үүнд:

- Европын Холбоо/Фар хөтөлбөр,
- Оролцогч компаниуд,
- Улсын төсвөөс.

Энэхүү төслийг 2003 онд хэрэгжүүлэн дуусгавар болгожээ.

3.5.2. Төрөл бүрийн байгууллагуудын хэрэгжүүлж буй ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих арга хэмжээ.

ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих арга хэмжээг ихэвчлэн Эдийн засгийн яам, Польшийн Аж ахуйн нэгжийн хөгжлийн Агентлаг хэрэгжүүлдэг юм.

3.5.2.1. Эдийн засгийн яам, Гадаадын хөрөнгө оруулалт, экспортыг дэмжих газар.

Эдийн засгийн яам нь экспортыг дэмжих экспортын сурталчилгааны зардлыг нөхөхөд экспортлогчид дэмжлэг үзүүлэх хэд хэдэн арга хэмжээг хэрэглэдэг юм. Энэхүү арга хэмжээг төрийн хөрөнгөөс санхүүжүүлдэг билээ.

Тус яамны хэрэглэж байсан аргачлал, арга хэмжээ нь зөвхөн ЖДҮ бус, бүх экспортлогчдод нээлттэй байжээ. Гэсэн хэдий ч хөтөлбөрт оролцож байсан компаниудын ихэнх нь ЖДҮ-ийн салбарынх байсан юм.

1. Гадаадын яармаг худалдаанд оролцсон зардлын зарим хэсгийг нөхөн төлөх.

Эдийн засгийн яам нь 1995 оноос эхлэн гадаадын худалдааны яармаг үзэсгэлэнд оролцох зардлыг хамтран санхүүжүүлж байгаа билээ. Жил бүр тус яамнаас зардлыг дааж оролцуулах гадаадын үзэсгэлэн яармагуудын жагсаалт гаргадаг юм. Жишээ нь 2004 оны жагсаалтад Орос, Украин, Белорусь, Узбекистан зэрэг орнуудад болох Польшийн бүтээгдэхүүний 7 салбарт үзэсгэлэн болон дэлхий даяар зохион байгуулагдах 81 салбар-үзэсгэлэн зэрэг оржээ. Оролцох зардлын нөхөн төлбөрийг буцааж олгох асуудлыг Польшийн компанийн самбар, /булан/ замын маршрутыг үзэсгэлэн зохион байгуулахаар тус яамнаас итгэмжлэл авсан зохион байгуулагч нар хариуцах ёстой байдаг.

Нөхөж авах боломжтой зардалд:

- 4,000 ам. доллар хүртэлх өртөг бүхий үзэсгэлэнгийн орон зай, стандартын булан /самбар/,
- Үзэсгэлэнд тавих бүтээгдэхүүний тээвэрлэлтийн 50% хүртэлх зардал, гэхдээ энэ нь 650 ам. доллараас хэтэрч болохгүй.

Үзэсгэлэн буусны дараа оролцогч компани нь зарим зардлын нөхөн төлбөр авахын тулд өргөдөл, бүх тооцооны хуудсыг тус яаманд хүргүүлэх ёстой.

Энэ нь ЖДҮ-ийн дунд хамгийн түгээмэл хэрэгсэл билээ. Жил бүр хэдэн зуун компаниуд үзэсгэлэнд оролцсон зардлын нөхөн төлбөрийг буцааж авдаг юм.

2. Гадаадын худалдааны үзэсгэлэнд явахдаа худалдааны аялалд оролцсон зарим зардлын нөхөн төлбөр.

Бизнесийг дэмжих байгууллага, бүс нутгийн удирдлагын зохион байгуулж буй худалдааны аялалд оролцсон компани нь аяллын зардлын хэсгийг буцааж авахдаа яаманд өргөдөл гаргаж болно. Энэхүү аяллын гол зорилго нь худалдааны үзэсгэлэнд оролцох, боломжийн түнштэй холбоо тогтоох зэрэг байх ёстой.

Нэг компани нь нийт зардлын 50% хүртэлх хэмжээтэй /НӨТ ороогүй/ дүйцэхүйц буцалтгүй тусламж авч болох боловч энэ хэмжээ нь ойролцоогоор 2,000 ам. доллараас хэтэрч болохгүй. Нөхөн төлбөрийн журам нь үзэсгэлэнд оролцох явдалтай адилхан байдаг.

3. Бүтээгдэхүүний гэрчилгээний зардалд зориулсан татаас.

Энэхүү арга хэмжээний хүрээнд компаниудад гадаадын зах зээл дээр шаардах бүтээгдэхүүний гэрчилгээг авахад хэрэгцээтэй зардлын зарим хэсгийг санхүүжүүлэхэд тусламж үзүүлдэг юм.

Буцалтгүй тусламж нь дараах зардлыг дааж болно:

- Бүтээгдэхүүний гэрчилгээ авахтай холбоотой зөвлөгөө авах үйлчилгээний зардлын 50% хүртэлх
- Бүтээгдэхүүний гэрчилгээний зардалтай холбоотой зардлын 50% хүртэлх.

Нэг компанид ноогдох буцалтгүй тусламжийн хэмжээ нь ойролцоо 13,000 ам. доллар байдаг. Нөхөн төлбөр авах журам нь үзэсгэлэнд оролцохтой адилхан.

4. Сурталчилгааны түүвэрлэсэн хөтөлбөр.

Энэхүү аргачлал, арга хэмжээг нэг салбарын бүлэг компаниудыг дэмжих, тэдгээрийг хамтран ажиллах, экспортыг дэмжих хамтарсан үйл ажиллагаа явуулахыг нь эрчимжүүлэх зорилготой боловсруулсан юм. Хамгийн доод талын таван ЖДҮ-ээс бүрдсэн бүлэг нь дараах салбарынх байж оролцох эрхтэй байна. Үүнд:

- Хүнс боловсруулах,
- Тавилга,
- Оёдол, хувцас, гутал,
- Тээврийн хэрэгслийн сэлбэг хэрэгсэл,
- Цахилгаан бараа, компьютерийн хэрэглээний програм,
- Эмийн хэрэгслүүд, тоног төхөөрөмж.

Буцалтгүй тусламжийн хэмжээ нь 13,000 ам. доллар хүртэлх байж болох боловч төслийн 50%-иас илүү хэтэрч болохгүй.

Өрсөлдөөнд оролцох уг төслийн өргөдлийг дараах шалгуураар дүгнэх ёстой. Үүнд:

- Уг төслийн экспортод чиглэсэн байдал,
- Бүтээлч байдал,
- Энэ төслийн үр дүнд худалдааны шинэ холбоо тогтоох буюу одоо байгаа холбоогоо бэхжүүлэх боломж,
- Уг төсөлд оролцох компаниудын тоо /их байх тусам сайн/.

Энэхүү хэрэгсэл нь гадаадад загварын шоу зохион байгуулах гэж буй хувцасны компаниудын дунд нэн ялангуяа түгээмэл байдаг.

5. Гадаад Худалдааны Хүрээлэн.

Гадаад худалдааны хүрээлэнгээс хэрэгжүүлж буй хөтөлбөр нь 1999 оноос эхлэн үйл ажиллагаагаа явуулж байгаа. Гадаад худалдааны хүрээлэн хэмээх арга хэмжээний гол зорилго нь компанийн удирдлага, ажилтнуудын экспортын

менежмент, үйл ажиллагааны арга барилын талаар мэдлэгийг нь нэмэгдүүлэхэд оршино.

Компани нь итгэмжлэгдсэн сургалтын байгууллагын явуулж буй дараах төрлийн сургалтыг сонгож болох билээ. Үүнд:

- Их сургууль дүүргэсний дараах сургалт (доод хэмжээ нь 220 цаг),
- Гүнзгийрүүлсэн сургалт (доод хэмжээ нь 95 цаг),
- Энгийн сургалт (доод хэмжээ нь 6 цаг).

Буцалтгүй тусламжийн хэмжээ нь авч болох цэвэр зардлын 50% хүртэлх хэмжээтэй байх боловч энэ нь энгийн сургалтын хувьд 260 ам. доллараас, гүнзгийрүүлсэн сургалтын хувьд 520 ам. доллараас, их сургууль дүүргэсний дараах сургалтын хувьд 1,050 ам. доллараас тус тус хэтэрч болохгүй.

Нэг компанид нэг жилд ноогдох буцалтгүй тусламжийн дээд хэмжээ нь 3,150 ам. доллар байна. Энэхүү хэмжээнд их сургууль дүүргэсний дараах сургалтад 3 ажилтан буюу гүнзгийрүүлсэн сургалтад 6 ажилтан, энгийн сургалтад 12 ажилтан хамруулах боломжтой билээ.

Энэхүү буцалтгүй тусламжийг Яам нь итгэмжлэгдсэн сургалтын байгууллага руу шууд шилжүүлдэг юм.

6. Экспортын мэдээлэл.

Экспортыг Дэмжих Интернэт Порталийг www.exporter.gov.pl 2003 онд ашиглалтад оруулжээ. Энэхүү порталыг нь гадаадад суугаа Польш улсын Элчин сайдын яамдын Худалдааны хэлтэс, Гадаад худалдааны хүрээлэнгээс явуулсан зах зээлийн судалгаан дээр үндэслэсэн олон тооны гадаад зах зээлийн талаарх шинэчилсэн эдийн засгийн мэдээлэлд шууд бөгөөд шуурхай хүрэх хүртээмжээр компаниудыг хангах зорилготойгоор боловсруулжээ. Үүнд, Польшийн үйлдвэрлэгчдийн бүтээгдэхүүний санал, Польшийн бүтээгдэхүүний талаар гадаадаас ирүүлсэн лавлагаа зэрэг мэдээлэл орсон байдаг.

Хэдийгээр энэ нь ЖДҮ-т түлхүү зориулагдсан боловч Польшийн үйлдвэрлэгч бүр өөрийн компанийн танилцуулга, бүтээгдэхүүний тайлбар зэргийг үнэ төлбөргүйгээр байрлуулах боломжтой байдаг.

7. Ноён Экспорт уралдаан.

Эдийн засгийн яам жил бүр Польшийн шилдэг экспортлогчийг «Ноён Экспорт» хүндэт цолоор шагнадаг юм. Энэхүү цолыг авахын тулд компани нь нийт экспортод буюу чиглэсэн зах зээл дээрх экспортод эзлэх хувиа ихээр нэмэгдүүлэх зэрэг хэмжиж болохуйц амжилт гаргасан байх ёстой.

Үүнээс гадна Эдийн засгийн яам *Экспортын Консорциум* гэсэн шинэ арга хэмжээ нэвтрүүлэх тал дээр ажиллаж байгаа. Уг арга хэмжээг Итали Испани улсуудад амжилттай хэрэглэж байсан юм. Италийн экспортын 8%, Испанийн экспортын ойролцоогоор 6%-ийг экспортын консорциум гүйцэтгэж байгаа билээ.

Экспортын консорциум гэдэг нь консорциумын гишүүдийн бүтээгдэхүүнийг экспортлох зорилгоор хэд хэдэн ЖДҮ-үүд /ойролцоогоор ижил хэмжээнийх/ нэгдэн компани байгуулахыг хэлж байгаа юм. Энэ компани нь гишүүдээсээ хараат бус байдалтай байх бөгөөд менежментийг нь мэргэжлийн экспортын менежер гүйцэтгэдэг юм.

Экспортын консорциумын зардлын зарим хэсгийг консорциумын үйл ажиллагааны эхний 3 жилд төрийн хөрөнгөөс санхүүжүүлэхээр төлөвлөж байна.

3.5.2.2. Польшийн Аж ахуйн нэгжийн хөгжлийн Агентлаг.

1. Экспортлогчдыг хөгжүүлэх хөтөлбөр.

Техникийн туслалцааны энэхүү хөтөлбөрийн зорилго нь бүс нутгийн экспортод оролцох ЖДҮ-ийн оролцоо, бүс нутгийн ДНБ-д оруулах хувь нэмрийг нь нэмэгдүүлэх, гадаадын зах зээл дээрх өрсөлдөх чадвар, үр өгөөжтэй байдлыг сайжруулахад оршино. Ажилгүйдлийн өндөр түвшинтэй сонгосон 5 бүс нутгийн экспортлогчид ба экспорт хийх боломжтой этгээдүүд энэхүү хөтөлбөрт оролцох эрхтэй билээ. Энэхүү хөтөлбөрийг 2004-2005 онд хэрэгжүүлж байгаа юм.

Энэ хүрээнд дараах үйл ажиллагааг хэрэгжүүлж болох юм:

А. Экспортын төлөвлөлт, экспортын бүтээгдэхүүнийг боловсруулах:

- Экспортод чиглэсэн зах зээл дэх тус компанийн өрсөлдөх чадварын үнэлгээ хийх,
- Аж ахуйн нэгжийн экспортын стратеги боловсруулах.

Б. Экспортын маркетингийн ур чадварыг хөгжүүлэх – экспортыг хөгжүүлэх төлөвлөгөөний түүвэрлэсэн арга хэмжээг хэрэгжүүлэх:

- Зах зээлийн судалгаа, тохирох түншүүдийг тодорхойлох, гадаадын үзэсгэлэн яармагт оролцох замаар ЖДҮ-ийн өрсөлдөх чадварыг сайжруулахад чиглэсэн зөвлөгөө өгөх, мэдээллийн болон техникийн үйлчилгээ.

В. Экспорт эхлүүлэх – компанийн байранд зөвлөгөө өгөх хөтөлбөр:

- Экспортын маркетинг,
- Экспортын гүйлгээ.

Уг хөтөлбөрийн хүрээнд буцалтгүй тусламжийн доод хэмжээ нь 500 ам. доллар байх бөгөөд дээд хэмжээ нь 10,000 ам. доллараас хэтрэхгүй байх ёстой. Буцалтгүй тусламжийг зардлаа хуваах зарчим дээр олгоно. Хөтөлбөрийн төсвөөс гарах хамтарсан санхүүжилтийн дээд хэмжээ нь төслийн авч болох нийт зардлын 50%-тай тэнцэнэ. Үлдсэн зардлыг компани өөрийн хөрөнгөөс гаргах ёстой.

Техникийн туслалцааг ЖДҮ-ийн өөрсдийн сонгосон бүс нутгийн экспортын үйлчилгээ үзүүлдэг компани үзүүлнэ.

Төрөл бүрийн хөтөлбөрийг хэрэгжүүлэхээс гадна тус агентлаг нь бизнесийн хөгжлийн талаар ЖДҮ-т зориулсан гарын авлага, хэвлэмэл материал хэвлэж гаргадаг юм.

3.5.2.3. Экспортын зээлийн даатгалын корпораци.

2003 онд Экспортын зээлийн даатгалын корпораци буюу КУКЕ-гаар даатгуулсан Польшийн экспортын нийт үнэ нь 1,684.56 ам. долларт хүрсэн билээ. Энэ нь өмнөх жилийнхээс 96%-иар их байсан бөгөөд төлөвлөж байснаас 21%-иар их байжээ.

Экспортлогчид нь импортлогчдод төлбөрийн илүү хялбар нөхцөл, санал өгөх зэрэг асуудлаар гадаадын пүүсүүдтэй өрсөлдөх ёстой байдаг. Үүний сацуу хүргүүлсэн бараа, үйлчилгээнийхээ төлбөрийг авч чадахгүй байх эрсдэл учирдаг юм. Иймэрхүү төрлийн эрсдэл нь гадаад худалдаа санхүүжүүлж буй байгууллагуудад ч гэсэн учирдаг билээ. Экспортын төлбөртэй холбогдсон эрсдэлийг тус корпорациас санал болгож буй олон тооны бүтээгдэхүүнийг ашиглан КУКЕ-аар даатгуулж болно. Санал болгож буй бүтээгдэхүүн нь аюулгүй арилжаа хөгжүүлэх, шинэ зах зээлийг эзэлж авах боломж олгодог юм.

ЖДҮ-т чиглэсэн КУКЕ-гийн бүтээгдэхүүний жишээнүүд:

1. Экспортын авлагын даатгал – Евро бодлого.

Даатгалд хамрагдах аж ахуйн нэгж: 800,000 ам. доллар хүртэлх жилийн экспортын худалдааны эргэлттэй ЖДҮ.

Даатгалын агуулга: 180 өдөр хүртэлх зээлээр бараа, үйлчилгээ хүргүүлснээс үүдэн гарсан экспортын авлагатай.

Даатгалын хүрээ: дампуурах буюу төлбөр хойшлуулах зэргээс үүдэн гарсан авлагын алдагдалтай /арилжааны эрсдэл/.

Орнууд ба өртэй этгээдүүд: 30 Европын орнуудын өртэй этгээд.

Зардал: 2004 оны 4-р сарын 1-ны тарифаар даатгалын хураамж нь 104 ам. доллараас эхэлдэг. Уг хураамжийг даатгалын гэрээ байгуулсан сарын өмнөх сарын сүүлчийн өдрийн ханшаар Польшийн злотоор төлөх боломжтой байдаг.

2. Зах зээлийн бус эрсдэлийн эсрэг экспортын авлагын даатгал – эргэлтийн хөрөнгө ба ганцаарчилсан даатгалын гэрээ.

Даатгалд хамрагдах аж ахуйн нэгжүүд: экспортын гэрээ гүйцэтгэж буй дотоодын бизнес эрхлэгчид.

Даатгалын агуулга: 2 жил хүртэлх зээлээр бараа, үйлчилгээ хүргүүлснээс үүдэн гарсан экспортын авлага.

Даатгалын хүрээ: өртэй этгээд нь жинхэнээр дампуурах, дампууралт, төлбөр хойшлогдох, өртэй этгээд нь гэрээгээ нэг талаас цуцлах, улс төрийн буюу байгалийн гамшгийн тохиолдолд /арилжааны ба улс төрийн эрсдэл/.

Орнууд ба өртэй этгээд: эрсдэл ихтэй орнуудын хувь, төрийн өртэй этгээд – Албани, Армени, Азербайжан, Белорусь, Бурма, Болгар, Доминика улс, Эквадор, Югослав /Серб ба Монтанегро/, Гамби, Гуана, Ирак, Иран, Казакстан,

Киргизстан, Куба, Либия, Македони, Молдав, Монгол, Нигер, Пакистан, Орос улс, Румын, Сомали, Туркменистан, Украин, Узбекистан, Венесуэл, Вьетнам.

Зардал: Зардал нь өртэй этгээдийн улс ба импортлогчийн зээл авсан хугацаа зэргээс ихээр хамаарах болно. Жишээ нь Оросоос 30 өдрийн дотор төлөгдөх ёстой авлагын даатгал нь даатгуулсан эргэлтийн хөрөнгийн нийт үнийн 0.351%-тай тэнцэх үнэтэй байна.

3. Экспортын зах зээл хайх зардлыг даатгуулах.

Даатгалд хамрагдах аж ахуйн нэгжүүд: гадаадын шинэ зах зээлд орохыг төлөвлөж буй дотоодын бизнес эрхлэгчид /хувьцаат компани, хязгаарлагдмал хариуцлагатай компани буюу төрийн өмчийн аж ахуйн нэгж байж, 3 жилээс доошгүй үйл ажиллагаа явуулж, жилийн орлого нь 50 сая ам. доллараас хэтэрдэггүй байх/.

Даатгалын агуулга: шинэ зах зээл дээр барааны худалдаа ба/буюу үйлчилгээ үзүүлэхийг эхлэх болон шинэ бараа, үйлчилгээ буюу шинэ үйлчлүүлэгч зэргийг өргөтгөх зэрэгтэй холбоотой зардал ба зарлага.

Даатгалын хүрээ: учирсан зардал ба зарлагыг төлөхөд хүрэлцэхүйц үнэд хүргэж даатгуулсан зах зээл дэх хамтран ажилладаг талтай гэрээ байгуулж чадаагүй тохиолдолд.

Орнууд ба өртэй этгээд: нэг буюу түүнээс дээш гадаадын зах зээлд гарахтай холбогдсон зардал ба зарлагыг энэхүү даатгалаар даатгуулж болно.

Зардал: тухайн жилийн төсөвлөсөн зардлын 3% буюу өрсөлдөөний эсрэг урьдчилсан төлбөр хийсэн тохиолдолд тус төсвийн 5%.

3.5.2.4. Үндэсний эдийн засгийн банк.

1. Экспортын зээлийн хүүгийн хөтөлбөрт зориулсан татаас.

Бусад улс орнуудад хэрэгжиж байсан тогтолцооны жишиг дээр бий болсон тогтмол хүүтэй экспортын хүүд зориулсан татаасын тухай хууль /ДОКЕ/ нь 2001 оны эцэст хүчин төгөлдөр болсон билээ.

ДОКЕ хөтөлбөрийн хүрээнд экспортлогчид Польшийн буюу гадаадын банк, олон улсын санхүүгийн байгууллагаас авсан экспортын зээлийн тогтмол хүүд зориулж улсын төсвөөс татаас авах эрхтэй юм.

Экспортын зээл нь дараах нөхцөлийг хангасан тохиолдолд ДОКЕ-ийн хөтөлбөрт хамрагдаж болох билээ. Үүнд:

- Гарын үсэг зурсан гэрээнд үндэслэсэн Польшийн бараа, үйлчилгээний экспортыг санхүүжүүлэх,
- Зээлийг төлөх хугацаа нь 2 жилээс дээш байх,
- Зээлийн төлбөрийг ижил хэмжээний хэсэгчилсэн төлбөрөөр хийж байх ёстой,
- Экспортын гэрээнд нь гэрээний нийт өртгийн 15%-тай тэнцэх урьдчилгаа бэлэн мөнгөн төлбөр хийх заалт оруулсан байх,

- Зээлийг экспортын зээлийн даатгалын корпораци КУКЕ-гаар даатгуулсан байх,
- Экспортолж буй бараа буюу үйлчилгээ нь Польшийн гаралтай гэдгийг баталгаажуулсан байх.

ДОКЕ хөтөлбөр дараах давуу талтай юм:

- Хөрөнгө оруулалт зэрэг экспортын саналыг өргөтгөх боломж бий болгох харьцангуй боломжийн нөхцөлтэй дунд ба урт хугацааны зээлд хүрэх хүртээмжийг экспортлогчдод олгож байдаг,
- Гадаадын импортлогчид Польшийн экспортлогчдод өрсөлдөх чадвар бүхий нөхцөлтэйгөөр арилжааны зээлийг санал болгох,
- Польшийн бүтээгдэхүүнд илүү өндөр хүү ноогдуулахад хүргэх CIRR нөхцөлөөр зээлд хүрэх хүртээмжийг импортлогчдод олгож байдаг.

2. Экспортын зээлийн баталгааны сан.

ЖДҮ-ийг хөгжүүлэхэд учирдаг хамгийн гол бэрхшээл нь санхүүгийн болон зээлийн түүх дутмаг байдагт оршдог билээ. Энэхүү бэрхшээлийг даван туулах зорилгоор Экспортын зээлийн баталгааны санг байгуулсан болно. Энэхүү санг Үндэсний эдийн засгийн банк БГК удирдан ажиллуулдаг юм.

Өнөө үед үйлчилж буй хууль, тогтоомжийн дагуу уг сангийн зорилго нь Польш улсын үндэсний хэмжээнд байгаа ийм төрлийн цорын ганц байгууллагын хувьд Польшийн буюу гадаадын банкнуудын зээлийг авахад ЖДҮ-ийн хүртээмжийг хөнгөвчлөх замаар ЖДҮ-ийг хөгжүүлэх явцад дэмжлэг үзүүлэхэд оршино.

Энэхүү Баталгааг дараах хоёр арга замаар авч болно. Үүнд:

- Энгийн арга зам: баталгааг зээлийн хүүг тооцохгүйгээр зээлийн хэмжээний хамгийн дээд тал нь 70%-г хамруулна. Нэг баталгааны хэмжээ нь 1.5 сая ам. доллараас илүү байж болохгүй.
- Хялбар арга зам: баталгааны хүүг тооцохгүйгээр зээлийн хэмжээний хамгийн дээд тал нь 50%-г хамруулна. Нэг баталгаа нь 50,000 ам. доллараас /зээлэгч компани нь хоёр жилээс бага хугацаанд үйл ажиллагаагаа явуулж буй тохиолдолд/ буюу 100,000 ам. доллараас /зээлдэгч компани нь хоёр жилээс урт хугацаагаар үйл ажиллагаа явуулж буй тохиолдолд/ илүү байж болохгүй.

Баталгааны зардал нь баталгааны хугацаанаас хамаарч 1-2%-тай байдаг юм.

3.6. Польш улсын Экспортыг дэмжих бодлого, арга хэмжээний гол онцлог.

Энэхүү тайланд өгүүлж буйгаар Польш улс экспортын баримжаагаа өөрчлөх, хөгжүүлэх тал дээр томоохон амжилт гарган өнөөгийн байдлаар экспорт нь эдийн засгийн хөгжлийн хамгийн чухал хөдөлгүүр болсон боловч экспортын ерөнхий амжилт нь хангалтгүй хэвээр байгаа билээ. Тиймээс Польш улсын Засгийн газар шилжилтийн үеийн эхэн үеэс эхлэн экспорт, ЖДҮ-ийн хөгжлийг дэмжих механизмыг бий болгох асуудалд онцгой анхаарал хандуулж ирсэн болно.

Польшийн ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих бодлого нь дараах гол асуудлаас бүрддэг юм. Үүнд:

- Эдийн засгийн яам нь экспортыг дэмжих ажлын гол зохицуулагчийн үүргийг гүйцэтгэж, экспортыг дэмжих зарим арга хэмжээг шууд хэрэгжүүлдэг юм. Зохицуулагчийн хувьд энэхүү ажлыг Экспортыг дэмжих зөвлөлийн дэмжлэгтэйгээр хийж байгаа.
- ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих нь ЖДҮ-ийн хөгжлийн тогтолцоо болон бүх компаниудад чиглэсэн экспортыг дэмжих тогтолцооны хэсэг бүрэлдэхүүн билээ.
- Польш улсын экспортыг дэмжих тогтолцооны экспортын баримжаатай бодлогыг хэрэгжүүлэх ажлыг хариуцаж ажилладаг ганцхан төрөлжсөн байгууллага байхгүй билээ. Хэмжээнээс үл хамаарч бүх компаниудад зориулсан хэрэгслүүд болон арга хэмжээг Эдийн засгийн яамны Гадаадын хөрөнгө оруулалт, экспортыг дэмжих газар хэрэгжүүлдэг юм. ЖДҮ-т чиглэсэн хэрэгсэл болон хөтөлбөрийг ЖДҮ-ийг дэмжих чиглэлээр төрөлжсөн Польшийн Аж ахуйн нэгжийн хөгжлийн агентлаг санал болгодог билээ.
- ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжин хөгжүүлэх аргачлал болон арга хэмжээний төрлийг сүүлийн 15 жилийн туршид компаниудын хэрэгцээ, хүсэлтэд нь нийцүүлэн өргөжүүлсэн болно.
- Экспортын баримжаатай хувийн болон төрийн байгууллагуудын сүлжээ бий болгох, тус сүлжээний үйлчилгээний чадавхыг бэхжүүлэх нь нэн чухал асуудал байв. Бүс нутгийн, салбар худалдааны танхим, Савлагаа, дизайны хүрээлэн, хувийн зөвлөх, бүтээгдэхүүний нийгэмлэг, орон нутгийн, бүс нутгийн хөгжлийн агентлаг зэрэг байгууллагууд нь шилжилтийн эхэн үед экспортын баримжаатай үйлчилгээний чадавхыг бэхжүүлэхэд туслалцаа үзүүлдэг байжээ. ЖДҮ-т итгэмжлэгдсэн үйлчилгээ үзүүлэх байгууллагын сүлжээг бий болгож, үйлчилгээг нь улсын төсвөөс хамтран санхүүжүүлж байгаа билээ. Эдгээрийг төрөл бүрийн бизнесийн асуудлаар тогтмол сургалтад хамруулж байгаа болно.
- Гадаадад суугаа Польш улсын Элчин сайдын яамдын Худалдааны хэлтэс нь Польшийн компаниудыг, тэр дундаа ЖДҮ-ийг сурталчлахад гүйцэтгэх үүрэг нь улам чухал болж байгаа билээ. Үндэс суурь нь Эдийн засгийн яамны Худалдааны хэлтсийг зохицуулах, тэдгээрийн ажилтнуудын дипломат статусыг хадгалахад оршиж байв. Тэдгээрийн ажлын 75% нь ЖДҮ-ийг сурталчлах ба экспортыг хөгжүүлэхэд зарцуулагдсан гэсэн тооцоо байдаг байна. Худалдааны хэлтэс нь гадаадын түншийг хайхад туслалцаа үзүүлэх, гадаадын зах зээлийн талаарх бодит мэдээллээр хангах зэрэг ажил хийдэгт ЖДҮ-д өндрөөр талархан хүлээн авч байгаа болно.
- Гадаадын үзэсгэлэнд оролцох, экспортын менежментийн сургалтын хөтөлбөрийг тус тус хамтран санхүүжүүлэх нь Польш улсын ЖДҮ-д экспортыг дэмжих хэрэгсэл дундаас хамгийн түгээмэл хэрэглэдэг нэгэн арга хэмжээ байгаа юм.
- Өнөөгийн байдлаар санхүүгийн аргачлал нь ЖДҮ-ийн дунд нийтлэг хэрэгсэл болж чадаагүй байгаа билээ. Хэдийгээр Экспортын зээлийн даатгалын КУКЕ корпораци 1991 онд байгуулагдсан боловч сүүлийн жилүүдэд Польшийн экспортын ойролцоогоор 3%-ийг л жилд даатгалд хамруулсан байна. Эхэн үедээ КУКЕ-ийн бүтээгдэхүүнийг бүх компаниудад зориулсан боловч 1990-ээд оны сүүлээс КУКЕ ЖДҮ-ийн хэрэгцээг чухалчилж, бүтээгдэхүүн ба хялбаршуулсан журмыг боловсруулснаар даатгуулсан экспортын хэмжээ тодорхой хэмжээгээр өсөхөд нөлөөлсөн билээ. Гэсэн хэдий ч энэхүү аргачлалыг Польшийн ЖДҮ-д хангалттай хэмжээгээр хэрэглэхгүй байгаа юм.
- Одоогоор төрөлжсөн Экспортын зээлийн банк байхгүй юм. Экспортын зээлийг арилжааны банкнууд олгож байгаа бөгөөд ЭкСИБанк байхгүй

байгаа нь Польшийн экспортыг хязгаарлаж байгаа нэгэн хүчин зүйл гэж үздэг байна. Банкны зээл авах ЖДҮ-ийн хүртээмжийг бий болгох зорилгоор Экспортын зээлийн баталгааны санг бий болгосон байна.

- ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих дэмжлэг нь Польш улсын санхүүгийн байдал, улсын төсвийн боломжоос хамаардаг юм. Тиймээс энэ нь Чех, Унгар улс зэрэг хуучин социалист орнуудаас хамаагүй бага байгаа билээ. 1991 онд экспортыг дэмжихэд 8.9 сая ам. доллар зарцуулсан бол 2003 онд 16.3 сая ам. доллар болж өссөн байна. ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжихийг Европын Холбоо ба Дэлхийн Банк зэрэг хандивлагчдын сангаас болон компаниудын хөрөнгөөс нэмж санхүүжүүлж байгаа билээ. Экспортыг дэмжих интернэтийн порталийг нээлттэй болгон мэдээлэл олгох үйлчилгээнээс бусад ЖДҮ-ийн зөвлөгөө, сургалтын бүх үйлчилгээг зардал хуваах үндсэн дээр үзүүлж байгаа юм.

4. 1993-2003: Чех улсын хэрэгжүүлж байсан ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих бодлого, арга хэмжээний ерөнхий тойм.

4.1. Чех улсын Экспортын гүйцэтгэл, ЖДҮ-ийн экспортод гүйцэтгэх үүрэг.

Чех улсын экспорт нь ДНБ-ийн ойролцоогоор 58%-ийг бүрдүүлдэг байна. Нэг хүнд ноогдох экспорт нь 2002 онд 3,250 ам. доллар хүрсэн нь Польш улстай харьцуулахад ойролцоогоор 3 дахин өндөр байжээ.

Тус орны эдийн засагт ЖДҮ-ийн салбарын эзлэх чухал байр суурийг дараах тоо баримтаас харж болно:

Худалдаа үйлдвэрийн яамны мэдээллийн дагуу 2003 онд ЖДҮ-ийн тоо нь нийт компаниудын 99%-ийг эзэлж байсан бөгөөд нийт ажилтнуудын 63%-ийг ажиллуулж байжээ.

Үндэсний эдийн засгийн нийт бүтээгдэхүүнд ЖДҮ-ийн эзлэх хувь нь 52%-д хүрчээ. Энэхүү хувь нь сүүлийн жилүүдэд буурах хандлагатай байгаа. 2002 онд энэ нь 52.2%-тай байв.

Хэдийгээр ЖДҮ-ийн экспортын бодит тоо нь 1997 оноос хойш зогсолтгүй өсөж байгаа боловч /2002 хүртэл 72%-иас илүүгээр/, нийт экспорт дахь ЖДҮ-ийн экспортын эзлэх хувь нь буурах хандлагатай байгаа бөгөөд 2003 онд дөнгөж 34%-тай гарчээ. 1997-2000 онуудад нийт экспортод эзлэх ЖДҮ-ийн хувь нь 36%-иас давж гарчээ.

Экспортын 19.9%-ийг 50-249 ажилчидтай дунд хэмжээтэй компаниуд гаргасан бөгөөд 49 хүртэлх ажилчидтай жижиг компаниуд нь 11.5%-ийг гаргасан байжээ. 249 хүртэлх хүмүүсийг ажиллуулдаг бизнес эрхэлдэг хувь хүмүүс нь 2003 онд нийт экспортын 2.6%-ийг гаргажээ.

4.2. ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих бодлого.

Польш улсын нэгэн адил Чех улсын ЖДҮ-ийн баримжаатай экспортыг дэмжих бодлого нь хэд хэдэн баримт бичигт тодорхойлогдсон экспортын баримжаатай бодлого болон ЖДҮ-г хөгжүүлэх бодлогоос уялдан гарсан билээ.

4.2.1. Экспортын баримжаатай бодлого.

Чех улсын Засгийн газрын экспортын баримжаатай бодлогыг дараах 3 стратеги зорилтоор тодорхойлсон. Үүнд:

- Бусад Европын орнуудтай харьцуулж болохуйц хэмжээнд нэг хүнд ноогдох экспортын хэмжээг нэмэгдүүлэх,
- Экспортын өсөлт, нэн ялангуяа илүү өндөр нэмүү өртөг бүхий экспорт, худалдааны балансын үр дүнд эерэг нөлөө бий болгохыг дэмжих,
- Нийт экспортод эзлэх ЖДҮ-ийн хувийг нэмэгдүүлэх.

1990-ээд онд нийт эдийн засгийн өөрчлөлт шинэчлэл ба гадаад худалдааны өргөн цар хүрээтэй өөрчлөлтийн хүрээнд экспортыг дэмжих төрийн чиглэлийг боловсруулсан билээ. Төвлөрсөн төрийн захиргааг экспортыг дэмжих үйл ажиллагаа явуулдаг байгууллагын нэгэн адил өөрчлөн зохион байгуулжээ. Их

бага хэмжээгээр экспортыг дэмжих үйл ажиллагаатай төрийн болон төрийн бус байгууллагыг байгуулахад шаардлагатай эрх зүйн нөхцөлийг бүрдүүлсэн байв. Экспортын баримжаатай гол байгууллага болох Экспортын зээлийн даатгалын компани ЭГАП 1992 онд, Экспортын банк ГЕБ 1995 онд, Худалдааг дэмжих агентлаг 1997 онд тус тус байгуулагджээ. 1999 онд Худалдаа, үйлдвэрийн яам нь Чех улсын Худалдаа, экспортыг дэмжих зөвлөлийг санаачилжээ.

Экспортын баримжаатай бодлого нь экспортын баримжаатай аргачлал, арга хэмжээг улсын экспортыг дэмжих загварын үндсэн 5 чиглэлээр тодорхойлжээ. Үүнд:

- I. Экспортын тариф, тарифын бус саад бэрхшээлийг арилгах, гадаад худалдааны стратегийг боловсруулах, экспортын баримжаатай төрийн бодлогыг зохицуулах,
- II. Төрийн дэмжлэгтэйгээр экспортыг санхүүжүүлэх, даатгуулах болон хөгжлийн тусламжид хандах,
- III. Мэдээллийн технологи, зөвлөгөө өгөх, тусламж ба мэргэжлийн боловсрол,
- IV. Чех улсын бүтээгдэхүүн ба компаниудыг гадаадад сурталчлах ба таниулах,
- V. Богино хугацааны экспортын баримжаатай арга хэмжээг нэмэх.

Экспортыг дэмжих аргачлал, арга хэмжээнүүд гэдэгт экспортын үйл явцтай шууд, онцгой холбоо харилцаатай экспортын баримжаатай бодлогын хүрээнд хэрэгжүүлэх аливаа нэгэн арга хэмжээг ойлгоно.

Экспортыг дэмжих, сурталчлах байгууллага гэдэгт экспортыг дэмжих зорилгоор төр байгуулсан улсын төсөвтэй ямар нэгэн хэмжээгээр холбоотой төрийн захиргааны нэгж байгууллагыг хэлнэ.

Экспортын баримжаатай бодлого нь нөхцөлийг бүрдүүлж, хэмжээнээс үл хамааран бүх компаниудад дэмжлэг үзүүлэх байгууллага, арга хэмжээг тогтоодог юм. ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих арга хэмжээг ЖДҮ-ийг дэмжих бодлогод тодорхойлсон байдаг.

4.2.2. ЖДҮ-г дэмжих бодлого.

Чех улсын ЖДҮ-ийг дэмжих бодлогын урт хугацааны зорилтыг *нийгмийн эдийн засгийн хөгжлийн үндсэн нөхцөл болох үндэсний эдийн засгийн бүтээгдэхүүн, технологийн өсөлт, өрсөлдөх чадвар, ажилгүйдэл болон бүс нутгийн, нийгмийн, эдийн засгийн ялгаатай байдлыг бууруулах түвшинд хувь нэмэр оруулах боломжтой байхаар жижиг ба дунд үйлдвэрүүд үйл ажиллагаа явуулж болох нөхцөлийг бүрдүүлэхэд оршино* хэмээн тодорхойлсон байна.

Энэхүү зорилтыг биелүүлэх нь эдийн засгийн бүтээгдэхүүн, ажил эрхлэлтэд ЖДҮ-ийн эзлэх хувийн өсөлтөөр хэмжигдэх болно. Үүнээс гадна уг бодлогын зорилтууд хэрэгжсэнээр Европын, дэлхийн бусад эдийн засгийн хөгжингүй орнуудын гүйцэтгэлтэй харьцуулахад Чех улсын байр суурь үндэсний болон бүс нутгийн түвшинд сайжирсан байх болно.

ЖДҮ-ийг хөгжүүлэх бодлогын дунд хугацааны зорилтыг дараах байдлаар тодорхойлсон болно. Үүнд:

- Эдийн засгийн өсөлтийн шинэчлэл, экспорт, ажилгүйдлийг бууруулах, бүтцийн хувьд өөрчлөгдөж буй эдийн засгийн хувьд хоцрогдсон бүс нутгийг эдийн засгийн сэргэлт зэрэгт гүйцэтгэх ЖДҮ-ийн хувийг нэмэгдүүлэх,
- ЕХ-ны зах зээлд амжилттай нэвтрэхэд ЖДҮ-т тааламжтай нөхцөл бүрдүүлэх зорилгоор ЖДҮ-ийн ашиглаж буй технологи, өрсөлдөх чадварыг сайжруулах,
- Бүтээлч ЖДҮ, их сургуулиудын судалгааны төв, Чех улсын Шинжлэх Ухааны Академи, хувийн ба төрийн судалгааны хүрээлэн, том үйлдвэрлэгчдийн хамтын ажиллагааг дэмжих,
- Хувь хүмүүст бизнес эхлэхэд нь тусламж үзүүлэх,
- ЖДҮ-ийг дэмжихэд чиглэсэн хэрэгсэл, механизмыг ЕХ-ны хууль тогтоомжийн дагуу хэрэглэж, тусламжийг хуваарилах механизмыг оновчтой болгох.

ЖДҮ нь эдийн засгийн томоохон салбарыг төлөөлдөг тул дэмжих арга хэмжээг дараах хуваарилалтаар бие даасан аж ахуйн нэгжийн төрлөөр ялгаварлах ёстой гэж үзсэн болно. Үүнд:

- Шинээр бизнес эрхлэгчид,
- Өмнө нь бизнесийн үйл ажиллагаа явуулж байгаагүй боловч богино хугацааны туршид /2 жил хүртэл/ оршин тогтнож буй аж ахуйн нэгж,
- Арилжааны санхүүжилт авах чадвартай үйл ажиллагаа явуулж буй аж ахуйн нэгж.

ЖДҮ-ийн гүйцэтгэл, өрсөлдөх чадварыг дэмжих, тэдгээрийн эдийн засгийн сул чадвараас үүдэлтэй сул талыг арилгах зорилгоор улсын төсвөөс ЖДҮ-т зориулсан тусламжийг хуваарилах журмыг 1992 онд баталсан ЖДҮ-ийг Төрөөс дэмжих тухай хуульд тодорхойлсон бөгөөд шаардлагатай өөрчлөлтийг 1996 ба 2000 онд хийж уг хуулийг шинэчлэн найруулжээ.

4.3. ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих бодлогыг хэрэгжүүлж буй байгууллагууд.

ЖДҮ-ийн экспортыг хөгжүүлэн дэмжих арга хэмжээг хэрэгжүүлдэг төрийн байгууллагуудын тогтолцоонд дараах байгууллагууд ордог юм. Үүнд:

- Худалдаа үйлдвэрийн яам,
- Худалдаа, экспортыг дэмжих зөвлөл,
- Худалдаа болон худалдааг дэмжих агентлаг,
- Экспортын зээлийн даатгалын компани,
- Экспортын банк.

4.3.1. Худалдаа, үйлдвэрийн яам.

Худалдаа, үйлдвэрийн яам нь гадаад худалдаа, экспортын баримжаатай бодлогын төрийн төв захиргааны байгууллага юм. Энэ нь менежментийн үүргийг гүйцэтгэх ёстой боловч удирдан зааварчлах үүргээс зохион байгуулах, зохицуулах үүргийг давамгайлж гүйцэтгэдэг билээ.

Уг яамны санаачилгын дагуу экспортлогчдын хэрэгцээ, шаардлагыг илүүтэйгээр ойлгох, экспортыг хөгжүүлэн дэмжихэд төрийн хүчин чармайлтыг үр өгөөжтэйгөөр зохицуулах зорилгоор Худалдаа болон худалдааг дэмжих

агентлаг болон Экспортыг дэмжих зөвлөл зэрэг хэд хэдэн байгууллагуудыг байгуулсан юм.

Худалдаа, үйлдвэрийн яамны санаачилгын үр дүнд *гадаад худалдааны бодлого, гадаад худалдаа, экспортыг дэмжихтэй холбоотой асуудлыг Чех улсын Гадаад албаны үйл ажиллагаанд оруулах чиглэлээр Гадаад хэргийн яам болон Худалдаа, үйлдвэрийн яам хоорондын хамтын ажиллагааны гэрээг 1997 онд байгуулжээ. Энэхүү гэрээний үндсэн дээр гадаадад суугаа Элчин сайдын яамдын Худалдааны хэлтэст ажиллах ажилтнуудын тоо 1998 онд 66 байсан бол өнөө үед 103 болж өссөн бөгөөд гадаад худалдааны сүлжээ нь ихээхэн өргөжин 1998 онд худалдааны хэлтсийн тоо 57 байсан бол өнөө үед 80 болсон байна. Сонгон шалгаруулалтын хамтарсан хороо байгуулагдаж Худалдааны хэлтэст ажиллах ажилтнуудыг сонгон шалгаруулах ажилд ихээхэн анхаарал хандуулж байгаа. Шалгарсан бүх ажилтнуудын мэргэжил /боловсрол, ажлын туршлага/, хэлний /дэлхийн 2-оос доошгүй хэлний мэдлэгтэй байх/ ба ёс суртахууны /Үндэсний аюулгүй байдлын газраас тодорхойлолт гаргах/ шалгууруудыг хангасан байх ёстой байдаг. Үүний улмаар гадаадад суугаа Элчин сайдын яамдын Худалдааны хэлтсийн ажлын гүйцэтгэл нилээд сайжирсан билээ. Хоёр яамны хамтарсан төслийн хүрээнд эдгээр ажилтнуудыг юуны түрүүнд компьютер, цахилгаан холбооны технологи, тээврийн хэрэгсэл, хэрэгцээтэй сурталчилгааны материал зэргээр хангасан байна. Эдгээр ажилтнуудын ажлыг жил бүр зөвхөн хоёр яам үнэлэхээс гадна, Прагад чуулдаг Худалдааны хэлтсийн ажилтнууд ба Чех улсын экспортлогчдын жил бүрийн уулзалт зэргээр бизнес эрхлэгчид дүгнэдэг билээ.*

Худалдаа, үйлдвэрийн яам нь гадаадад зохион байгуулагдаж буй олон улсын худалдааны яармаг, үзэсгэлэнд санхүүгийн хөнгөлөлттэй нөхцөлөөр экспортлогчдыг албан ёсоор оролцуулах ажлыг зохион байгуулдаг юм. Үүнээс гадна тус яам нь хэвлэмэл сэтгүүл, каталог зэргээр дамжуулан Чех улсын сурталчилгааг санхүүжүүлдэг билээ. 1994 оноос хойш уг яам гадаадын үзэсгэлэнд оролцох компаниудын оролцоог хамтран санхүүжүүлж байгаа.

1998 онд тус яам гадаадын үзэсгэлэнд экспортлогчдыг албан ёсоор оролцуулах ажлыг 59 удаа зохион байгуулжээ. 2001 он гэхэд энэхүү тоо нь 68-д болж өссөн бөгөөд 2002 онд нийт 71 арга хэмжээг зохион байгуулжээ. Эдгээр арга хэмжээ нь тус орны үйлдвэрийн бараг бүх томоохон салбарыг хамарсан болно. Үйлдвэрлэгчдээс гарсан үзэсгэлэнгийн талбай ба сурталчилгааны материалын зарим зардлыг экспортыг дэмжих ажлын хүрээнд санхүүжүүлсэн билээ.

4.3.2. Чех улсын Худалдаа, экспортыг дэмжих зөвлөл.

Чех улсын Худалдаа экспортыг дэмжих зөвлөл нь худалдаа, экспортын салбар дахь зөвлөх үйлчилгээ үзүүлэх нэгжийн хувьд өөрийн үйл ажиллагааг 1999 оны 8-р сард эхэлсэн юм. Экспорттой шууд, шууд бусаар холбоотой төрийн байгууллага, агентлаг болон Худалдааны танхим, Ажил олгогч эздийн холбоод, салбарын нийгэмлэг зэрэг байгууллагуудын төлөөлөгчид энэхүү зөвлөлийн гишүүд билээ.

Тус Зөвлөлийн үйл ажиллагаа эдийн засгийн бодлогын зорилт, хамтарсан төслүүдийн хэрэгжилтийн явцад оролцогч байгууллагуудын хоорондын харилцаа, хамтын ажиллагааг сайжруулах, олон нийтийн мэдлэг ойлголтыг нэмэгдүүлэх зэрэгт чиглэгдэж байна. Уг Зөвлөлийн санаачлагын үр дүнд бизнес

эрхлэгчид, экспортлогчдод зориулсан нэгдсэн мэдээллийн тогтолцоог бий болгох зэрэг ажил хэрэгжиж эхэлсэн билээ. Уг Зөвлөл нь төрийн дэмжлэгийг хэрэгжүүлэхэд хэрэглэх хэрэгслийн үр өгөөжтэй байдал, экспорттой холбоотой байгууллагын үйл ажиллагаа, мэдээллийн эх үүсвэр зэрэгт гол анхаарлаа төвлөрүүлж ажилладаг юм. Үүнээс гадна уг Зөвлөлийн бүтэц нь экспорттой холбоотой этгээдийн хооронд түншлэлийг бэхжүүлэхэд тохиромжтой үндэс суурийг бүрдүүлдэг тул экспортын баримжаатай бодлогын зохицуулалтыг сайжруулахад мэдэгдхүйц хувь нэмэр оруулсан болно.

4.3.3. Чех улсын Худалдаа болон худалдааг дэмжих агентлаг.

Чех улсын Худалдаа болон худалдааг дэмжих агентлагийг 1997 онд Худалдаа, үйлдвэрийн яам санаачлан байгуулсан билээ.

Гол зорилго нь Чех улсын болон гадаад орны компаниудын хооронд олон улсын худалдаа, хамтын ажиллагааг санхүүгийн бус арга хэмжээгээр дамжуулан дэмжихэд оршино. Экспортлогчдыг гадаадын зах зээлд гаргаж эдийн засгийн хөгжил болон ажлын шинэ байр бий болгоход хувь нэмэр оруулахад уг Агентлагийн мэргэжлийн мэдээлэл, тусламж, зөвлөгөө өгөх үйлчилгээ нь тус дэм болдог юм. Мөн түүнчлэн тус агентлаг нь сонирхолтой болон найдвартай бизнесийн түнш, нийлүүлэгчдийг хайж байгаа, Чех улсын зах зээлд нэвтэрч буй гадаадын компаниудад холбоо тогтоож өгөх түншийн үүргийг гүйцэтгэдэг билээ.

Чех улсын Агентлагийн үйл ажиллагаа дараах зүйлээс хамаарна. Үүнд:

- Худалдаа, үйлдвэрийн яам, төрийн захиргааны байгууллага, бусад яамдын харъяа агентлагийн хоорондын хамтын ажиллагаа,
- Улс төрийн болон санхүүгийн дэмжлэг /улсын төсөв, санхүүгийн бусад эх үүсвэр байгаа эсэхээс хамаарах/,
- Дэлхийн эдийн засгийн хөгжил болон олон улсын зах зээлийн байдал,
- Эдийн засгийн хөгжил, компаниудын хөгжил болон төрийн эдийн засгийн бодлого.

Тус агентлагийн эрхэм зорилго нь *үйлчлүүлэгчидтэй мэргэжлийн түвшинд харьцахад тулгуурлах, экспортын шийдлийг тухайн үйлчлүүлэгчийн хэрэгцээнд нийцүүлэн боловсруулах, ..., нөгөөтэйгүүр экспортын үйлчилгээ болон зах зээлийн мэргэжилтнүүдийн багийн чанарыг байнга сайжруулснаар үндэсний экспортыг дэмжих шилдэг агентлаг болгоход оршино.*

2004 он хүртэлх Чех улсын Агентлагийн стратегийн зорилтыг 1997 онд дараах байдлаар тодорхойлсон болно. Үүнд:

- Гадаадын орнуудад болон тус орны бүс нутагт явуулах худалдааны үйл ажиллагааг тэлэх.,
- Тус агентлагийн бүтээгдэхүүн болон үйлчилгээг дэлхийн шилдэг Худалдааг Дэмжих Байгууллагын хүрэх ёстой үйлчилгээний чанарын түвшинд болон компаниудын хэрэгцээнд нийцүүлэх,
- Санал болгож буй үйлчилгээний уян хатан байдал, үр өгөөжийг тус тус нэмэгдүүлэх.

Газар нутгийн хамрах хүрээг тэлэх нь.

Газар нутгийн хамрах хүрээг тэлэх гэдэг нь тус орон ба гадаадад Чех улсын Агентлагийн төлөөлөгчдийн сүлжээг бий болгохыг хэлж байгаа юм.

Тус орны экспортын баримжаатай стратеги болон Чех улсын компаниудын шаардлагаас хамааран гадаадад 40 төлөөлөгчийн газруудын сүлжээг бий болгохоор төлөвлөжээ. Үүний зорилго нь зах зээлийн мэдээллийг цуглуулах, худалдааны түншийг хайж тогтоох, зах зээлийн ерөнхий хөгжил, худалдааны нөхцөлийг судлах, Чех улсын компаниудыг гадаадад сурталчлахад туслах зэрэг үйл ажиллагааг явуулахад оршино.

Чех улсын Худалдааны агентлагийн бүс нутгийн төлөөлөгчийн газрууд тус орны бүх бүс нутагт төлөөлөлтэй билээ. Сүлжээг бүс нутгийн худалдааны танхим болон хөгжлийн агентлагийн хамтын ажиллагаан дээр үндэслэн байгуулсан байдаг. Зорилго нь агентлагийн үйлчилгээг компаниудад илүү хүртээмжтэй болгох, бүс нутагт компаниудын экспортын бололцоог илүүгээр хүлээн зөвшөөрүүлэхэд оршино.

Бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг компаниудын хэрэгцээнд нийцүүлэх нь.

Чех улсын Агентлаг нь өндөр чанартай үйлчилгээг дараах чиглэлүүдээр үзүүлэхийн төлөвлөсөн байна. Үүнд:

- Улс орны тухай мэдээлэл – сонгосон орнуудын талаарх мэдээллийг цуглуулах, боловсруулах, үүн дээр тулгуурлан мэдээллийн сан байгуулах,
- Бүтээгдэхүүний мэдээлэл – сонгосон бүтээгдэхүүнийг экспортод гаргах боломжийн талаарх мэдээлэл,
- Гадаадын төрийн хөрөнгөөр худалдан авах, худалдаалах болон тендер зохион байгуулах талаарх мэдээлэл,
- Зөвлөгөө үзүүлэх үйлчилгээ – компаниудад зориулсан үндсэн зөвлөгөө өгөх үйлчилгээ болон экспортын зах зээлд нэвтрэх стратегийн талаарх цогц зөвлөгөө үзүүлэх үйлчилгээ,
- Гадаадад үзүүлэх үйлчилгээ – тохиромжтой түнш олох, гадаадын яармаг үзэсгэлэнд бэлтгэхэд туслалцаа үзүүлэх, импортын тухай хууль тогтоомжийг хянаж үзэх,
- Экспортын сургалт, хэвлэмэл материалууд – гадаадын зах зээлд нэвтрэхээс өмнө юуны түрүүнд ЖДҮ-т зориулсан сургалтын хөтөлбөр,
- Чех улсын тухай мэдээлэл – Чех улсын эдийн засаг, үйлдвэрлэл, экспортлогчид, импортлогчид, гадаад үзэсгэлэн, худалдааны зохицуулалт зэрэг мэдээллийн талаарх мэдээллийн сан,
- Экспортлогчдод зориулсан Интернэт – Чех улсын экспортлогчдод зориулсан экспортын талаарх мэдээлэл бүхий www.czechtrade.cz гэсэн интернэтийн порталыг бий болгох, өөрийн вэб хуудастай болоход нь компаниудад туслалцаа үзүүлэх, интернэтийг ашиглах талаар сургалт зохион байгуулах г.м.,
- Гадаад худалдааны байгууллага – үзэсгэлэн яармагт оролцоход нь ЖДҮ-т туслалцаа үзүүлэх,
- Гадаад зах зээлийн кампанит ажиллагаа – бүтээгдэхүүний нийгэмлэгтэй хамтран Чех улсын худалдаа нь гадаадын зах зээл дээр өөрийн зах зээлийн кампанит ажиллагааг боловсруулдаг.

Санал болгож буй үйлчилгээний уян хатан байдал үр өгөөжийг нэмэгдүүлэх.

- Чех улсын агентлагийн ажилтнууд – мэргэшил, ажиллах сонирхлыг хөгжүүлэх, ажилтнуудыг тоог нэмэгдүүлэх. 2004 он гэхэд Чех улсын агентлаг нь гадаадад суух 80 төлөөлөгчийг оролцуулан нийт 160-180 ажилтантай болно.
- Оффисын байр – сургалтын шинэ байрнууд орчин үеийн тавилга, компьютер, прожектор зэрэг тоног төхөөрөмжөөр бүрэн тоноглогсон байх, г.м.,
- Маркетинг - Чех улсын агентлаг нь маркетингийн менежменттэй, үйлчлүүлэгчдийн хэрэгцээг мэдэж, үйлчилгээгээ тэдгээрт нийцүүлдэг орчин үеийн худалдаа дэмждэг байгууллага байх болно,
- Мэдээллийн систем – мэдээллийн дотоод систем, интернэтийн вэб сайт хуудас, мэдээллийн эх сурвалжийн бүртгэл зэргийг бий болгох.

2003 оны сүүлчээр Чех улсын Худалдааны агентлаг нь Чех улсын Худалдааны танхимуудын сүлжээтэй хамтран дэлхийн 26 оронд 30 төлөөлөгчийн газар болон 13 бүс нутгийн албыг ажиллуулж байв.

Чех улсын агентлагийн үйлчилгээ нь дараах зүйлд чиглэгдэж байна. Үүнд:

- Чех улсын экспортлогчид, боломжийн болон сонирхогч экспортлогчид,
- Чех улсад түнш болон нийлүүлэгчдийг хайж буй гадаадын үйлдвэрлэгчид буюу импортлогчид.

Компаниудад зориулсан үйлчилгээний зардлыг хувааж хариуцах хэлбэрээр нөхдөг бол тус оронд түнш хайж буй гадаадынханд үнэгүй үйлчилгээ үзүүлдэг байна.

Улсын төсөв нь Чех улсын агентлагийн санхүүжилтийн гол эх үүсвэр байдаг. Бүс нутгийн Худалдааны Албанууд нь бүс нутгийн төсвөөс санхүүждэг. Компаниудад үзүүлсэн үйлчилгээний орлого нь агентлагийн төсвийг нэмэгдүүлж байдаг. ЕХ-ны Фар хөтөлбөрийн санхүүжилт нь санхүүжилтийн хамгийн эцсийн эх үүсвэр юм.

2002 оны 10-р сард Чех улсын агентлаг нь чанарын удирдлагын тогтолцоогоор ИСО 9001:2000 гэрчилгээг авсан Европын гурав дахь үндэсний экспортыг дэмжих байгууллага болсон билээ. Энэхүү гэрчилгээг авснаар үйлчлүүлэгчдэд үйлчилгээний чанарын үр өгөөжид анхаарлаа хандуулж байдгийг харуулна. Үүнээс гадна энэ нь экспортлогчдод зориулан нэмүү өртгийг тогтмол нэмэгдүүлэх үүргийг хүлээж байгаа болно.

4.3.4. Экспортын зээлийн даатгалын компани.

Экспортын зээлийн даатгалын компани ЕГАП нь 1992 онд байгуулагджээ. ЕГАП-ыг байгуулснаар дараах үр дүнд хүрчээ:

- Даатгалын үнэ буурсан,
- Даатгалын хамгаалалтын хүрээ нэмэгдсэн,
- Хөшүүрэг болох урамшуулал болон даатгалын үнийн хямдралын тогтолцоог хэрэгжүүлсэн,

- Даатгалын хураамжийг хэсэгчлэн төлөх хувилбар, өргөн цар хүрээтэй хөрөнгө оруулалтын төсөлд экспортлогчдын оролцоог баталгаажуулах үүднээс дахин даатгалыг гадаадын зээлийн даатгагчид санал болгох боломжийг бий болгосон.

Төрийн дэмжлэг бүхий даатгалаас ялгаатайгаар ЕГАП нь экспортлогчид нь төрийн дэмжлэггүйгээр улс төрийн болон арилжааны эрсдэлийн эсрэг богино хугацааны авлагын арилжааны даатгалыг санал болгодог юм.

ЕГАП нь арилжааны зээлийн бусад даатгагчидтай харьцуулбал олон тооны ЖДҮ-т үйлчилгээ үзүүлдэг учраас Чех улсын зах зээлийн экспортын даатгалд тэргүүлэх байр суурь эзэлж чаджээ.

ЕГАП нь өөрийн үйлчилгээ, бүтээгдэхүүнээ экспортлогчид, тэр дундаа ЖДҮ-ийн хэрэгцээнд нийцүүлэх зорилгоор Чех улсын Худалдаатай түлхүү хамтран ажилладаг юм.

ЖДҮ-ийн салбарын үйлчлүүлэгчдийн хүрээг тэлэх зорилгоор ЕГАП нь төрийн дэмжлэг бүхий даатгалын бүтээгдэхүүнээ тохируулах үүднээс дараах журмыг баримталдаг юм. Үүнд:

- Даатгалын эрсдэлийн хуваарилалтыг оновчтой болгох зорилгоор экспортын баримжаатай төрийн бодлогын зорилтуудтай уялдуулан экспортын газар нутгийн бүтцийн төрлийг цаашид дэмжих,
- Даатгалын бүтээгдэхүүний бүтцийг экспортлогчдын хэрэгцээ, олон улсын зах зээлийн хандлагатай нийцүүлэх,
- Бүс нутгийн хөгжил болон ажил эрхлэлтийн талаар баримтлах төрийн бодлогыг дэмжих зорилгоор худалдааны байгууллагын хамтын ажиллагааг эрчимжүүлэхдээ тэдний чөлөөтэй үйл ажиллагаа явуулах журмыг баримтална. ЕГАП нь өөрийн бүтээгдэхүүнээ бүтцийн өөрчлөлт бүрэн хийсэн компаниудын экспортын хөтөлбөрийг дэмжихэд онцгойлон анхаардаг юм.
- ЕГАП нь төрийн дэмжлэгтэй даатгалыг ЖДҮ-ийг дэмжихэд чиглүүлдэг юм. Үүнээс гадна эдгээр аж ахуйн нэгжүүдэд зориулан шинэ бүтээгдэхүүнийг боловсруулдаг билээ.
- Даатгалын үнийн үнэлгээг тогтмол хийж, шаардлагатай тохиолдолд гадаадын экспортлогчдоос өрсөлдөх илүү давуу эрхийг хадгалах болон даатгалын эдийн засгийн үр дүнг харгалзаж үзэх зорилгоор даатгалын үнийг шинэчилнэ.

Арилжааны даатгалын хувьд ЕГАП нь:

- ЖДҮ-ийг арилжааны даатгалд хамруулах зорилгоор хүнд суртлыг багасгасан, олон талын давуу талтай болон хямдруулсан даатгалын хураамж бүхий арилжааны даатгалын хялбаршуулсан хувилбарыг боловсруулжээ.
- ЖДҮ-ийн хэрэгцээ, тэдгээрийн экспортын боломжийг хадгалахтай холбогдуулж төрийн дэмжлэгтэй даатгалыг арилжааны даатгалтай хослуулсан байгууллагын шийдлийг олноор төлөөлж чадсаны хувьд ЕХ-ны жижиг эдийн засгуудын туршлагыг ашигладаг.

ЕГАП-ын эрчимтэй хөгжлийг даатгуулсныг экспортын зээлийн хэмжээнээс харж болно. Энэ нь 1998 онд 35 тэрбум Чех крон байсан бол 2001 он гэхэд 86 тэрбум Чех крон болж 145%-иар өссөн байв.

4.3.5. Чех улсын Экспортын банк.

Чех улсын Экспортын банк ЧЕБ-ийг 1995 онд байгуулжээ. Түүний гол үүрэг нь:

- Үйлдвэрлэгчдийн зээлийн баталгаа гаргах,
- Экспортын үйлдвэрлэл болон богино хугацааны экспортын зээлийг санхүүжүүлэх зээл олгох,
- Чех улсын хөрөнгө оруулалтыг гадаадад санхүүжүүлэх зэрэгт оршино.

ЧЕБ нь арилжааны банкнуудын бараг бүх журам, дүрмийг мөрддөг юм. ЧЕБ болон арилжааны банкнуудын гол ялгаа нь үйл ажиллагааны чиглэлийн эрх зүйн үндэслэл буюу экспортыг санхүүжүүлэхэд дэмжлэг үзүүлэхэд оршиж байна. ЧЕБ-ын гол зорилго нь ашиг нэмэгдүүлэхэд бус, харин экспортын дэмжлэгийг ихэсгэхэд чиглэж байгаа юм.

ЧЕБ нь төрийн шууд буюу шууд бус /ЕГАП/ өмч бүхий хувьцаат компани юм. Түүний бондыг төрөөс баталгаажуулан ЧЕБ-ийн алдагдлыг улсын төсвөөс нөхөн төлдөг тул үүгээрээ компаниудыг илүүгээр санхүүжүүлж чадах билээ.

Төрийн дэмжлэгийн хувьд ЧЕБ нь дараах журам дүрмийг мөрддөг юм. Үүнд:

- Экспортын баримжаатай бодлогын чиглэлтэй уялдуулан өөрийн үйл ажиллагаатай нийцүүлэх,
- Уламжлалт бараа, хөрөнгө оруулалт болон инженерийн үйлдвэрлэлд түлхүү анхаарлаа хандуулахыг үргэлжлүүлэхийн сацуу экологийн инженер зэрэг шинэ технологийг дэмжих,
- Гуравдагч орнуудын зах зээл рүү чиглэсэн экспортын үйл ажиллагааны явцад ялангуяа ЕХ-дахь үйлдвэрлэгчид болон экспортлогчдын нягт хамтын ажиллагааны чиглэлээр дамжлагын бүтцэд гарч буй өөрчлөлтүүдэд хариу үйлдэл хийх,
- Гадаад дахь арилжааны компаниудын хөрөнгө оруулалтад дэмжлэг үзүүлэх буюу төслийн санхүүжилтийн хэлбэрээр хэрэгжсэн экспортыг дэмжихийг түлхүү анхаарах /хөрөнгө оруулагчид олгосон зээлийн хэлбэрээр хөрөнгө оруулагчийн хамааралтай компаниудын арилжааны үйл ажиллагааг өргөтгөх/,
- Бүтцийн өөрчлөлт хийж буй буюу амжилттай хийгээд дуусгасан аж ахуйн нэгжүүдийн экспортын баримжаатай үйл ажиллагааг өөрийн бүтээгдэхүүнээр дамжуулан дэмжих,
- Төрийн дэмжлэгтэй экспортын нэмэлт санхүүжилтийн хамтаар хөнгөлөлттэй зээлийг идэвхтэй ашиглах,
- Зээлийн хүсэлт, баримт бичиг бүрдүүлэх зэрэг экспортыг дэмжих болон экспортлогчдын үйл ажиллагааг хөнгөвчлөх үйлчилгээ, бүтээгдэхүүний хүрээг өргөтгөх,
- Баталгаа гаргах зэрэг экспортыг дэмжих үйл ажиллагааны хэрэгсэл болгож Экспортын Эрсдэлийн Санг бий болгох,
- ЖДҮ-т чиглэсэн экспортын баримжаатай бодлогыг дэмжихэд шаардлагатай санхүүгийн хөрөнгө эрэлхийлэх,

- Экспортыг дэмжих буюу энэхүү салбартай холбоотой ажилладаг бөгөөд төрөөс байгуулсан бусад байгууллагуудтай хамтран ажиллах шинэ хэлбэрүүдийг хайж олох.

ЕГАП ба ЧЕБ хоёулаа Чех улсын агентлагтай нягт хамтран ажилладаг юм. ЖДҮ-т зориулж боловсруулсан энэхүү 3 байгууллагын онцгой нэгэн бүтээгдэхүүн бол *Зах Зээлийг Төлөвлөх нь хэмээх* төсөл юм. Төслийн зорилго нь шинэ зах зээлд нэвтрэх буюу үйл ажиллагаа явуулж буй зах зээл дээр худалдаагаа өргөтгөх маркетингийн стратегийг судлах зах зээлийн талаар судалгаанд зориулан нэмэлт зээл олгоход оршиж байдаг.

4.4. ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих арга хэмжээ.

ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих бодлогын хүрээнд Чех улсын ЖДҮ-ийн хэрэгцээнд онцгойлон нийцүүлэн боловсруулсан хөтөлбөрөөр дамжуулан улсын төсөв болон санхүүгийн бусад эх үүсвэрээс экспортын бизнесийн төлөвлөгөөг санхүүжүүлэхэд дэмжлэг авч болох юм. Үүний талаарх мэдээллийг Худалдаа, үйлдвэрийн яамнаас эрхлэн жил бүр шинэчлэгдэж хэвлэдэг *Чех улс дахь Аж ахуйн нэгжүүдэд зориулсан дэмжлэг* хэмээх хэвлэмэл материал болон тус яамны вэб хуудсаар бизнес эрхлэгчдэд түгээдэг болно.

Төрийн байгууллагаас хэрэгжүүлж буй ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих хөтөлбөрийг өнөө үе хүртэл улсын төсвөөс хамтран санхүүжүүлж байгаа.

4.4.1. ЖДҮ-ийг дэмжих МАРКЕТ хөтөлбөр.

Энэхүү хөтөлбөрийн зорилго нь гадаадын болон дотоодын зах зээл дахь ЖДҮ-ийн өрсөлдөх чадварыг сайжруулахад оршиж байв. Дэмжлэгийг чанарын удирдлагын гэрчилгээ авахад нь татаасын хэлбэрээр үзүүлж байжээ.

Эдгээр татаасыг 50-250 ажилчинтай дунд зэргийн хэмжээтэй компаниудад итгэмжлэгдсэн гэрчилгээ олгодог байгууллагаас ИСО 14001-ны дагуу орчны удирдлагын гэрчилгээ буюу ИСО 9001:2001 ба ИСО 14001-ны дагуу хамтран хэрэгжүүлэх ба баталгаажуулсан чанарын хяналтын тогтолцооны гэрчилгээг олгоход зориулжээ.

Жижиг хэмжээний компани буюу 0-50 ажилчинтай компаниудын хувьд татаасыг ИСО 9001:2001-ны дагуу чанарын хяналтын тогтолцооны гэрчилгээг баталгаажуулдаг байгууллагаас авахад олгож байв.

Энэхүү хөтөлбөрийн хүрээнд ЖДҮ нь гэрчилгээ авах төлбөр болон гэрчилгээ авахтай холбогдуулан мэргэжлийн зөвлөгөө авах үйлчилгээний зардлын 50% хүртэлх хэмжээнд гэрчилгээний татаас авах хүртээмжтэй болсон юм. Нэгдсэн тогтолцооны гэрчилгээг ИСО 14001 ба ИСО 9001:2001-ны дагуу авах тохиолдолд татаасын дээд хэмжээ нь 300,000 Чех крон байсан бөгөөд бусад тохиолдолд 200,000 Чех крон байжээ.

4.4.2. Экспорттой холбоотой мэдээлэл, зөвлөгөө, боловсролын үйлчилгээгээр дамжуулан ЖДҮ-ийг дэмжих МАРКЕТИНГ хөтөлбөр.

Энэхүү хөтөлбөрийн зорилго, зорилт нь Чех улсын ЖДҮ-ийн гадаадын зах зээлд гарах хүртээмжийг хөнгөвчлөх, Чех улсын ЖДҮ-т болон бусад орнуудад

үйлчилж буй мэдээлэл, зөвлөгөө ба боловсролын үйлчилгээний хүрээ, чанарын ялгааг бууруулахад оршиж байв. Энэ хөтөлбөрийн үр дүнд ЖДҮ-д дэлхийн зах зээл дээр байгаа боломжийг ашигласнаар өөрийн эргэлтийн хөрөнгө, ашгийг нэмэгдүүлж чаджээ.

Дараах төрлийн дэмжлэгийг үзүүлжээ. Үүнд:

- **Маркетингийн мэдээлэл.**

Энэхүү хөтөлбөр нь маркетингийн мэдээллийн нийт зардлын 50%-д татаас авах боломжийг бизнес эрхлэгчдэд олгожээ. Уг татаасын дээд хэмжээ нь жилд 100,000 Чех крон байжээ.

Энэхүү хөтөлбөрийн хүрээнд Чех улсын Худалдаа дэмжих агентлаг нь өөрийн төлөөлөгчийн газартай орнуудад маркетингийн судалгаа бэлтгэжээ. Маркетингийн судалгааны шаардлага болон агуулгыг буцалтгүй тусламж хүссэн өргөдөлд тодорхой заах ёстой байв. Үүнээс гадна Чех улсын агентлаг нь чиглэсэн зах зээл дээр нь гадаадын түншүүдтэй хамтын ажиллагаа бий болгоход бизнесийн холбоо, тусламжийн боломжийг олгожээ.

Түүнчлэн буцалтгүй тусламж нь гадаадын зах зээлд нэвтрэх талаар чанартай шийдвэр гаргах явцад шаардагдах бизнесийн лавлах, тендерийн нөхцөлүүд, тоо баримт, төрөлжсөн өгүүллэгүүд болон бусад мэдээллийн чанартай материалуудыг худалдан авахад зориулсан байв.

Компаниуд нь тус орондоо Чех улсын агентлагийн мэргэжилтнүүдийн болон тухайн үеийн олон улсын сүлжээний хүрээнд үзүүлж байсан бусад үйлчилгээг ашиглах боломжтой байжээ. Чех улсын агентлаг нь гадаадын зах зээлд нэвтрэх эсэх шийдвэр гаргах асуудлаар туслалцаа үзүүлэх, экспортын маркетингийн стратегийн боловсруулалт, ганцаарчилсан экспортын зөвлөгөө, тохиромжтой экспортын зах зээлийг сонгоход тусламж үзүүлэх зэргийг санал болгожээ.

Чех улсын агентлагийн төлөөлөгчийн газаргүй улс орнуудад маркетингийн судалгаа хийх төрөлжсөн компанид үүрэг хүлээлгэх үүднээс түүнийг томилдог байжээ. Маркетингийн судалгааны шаардлага, агуулга болон зохиогчийн талаарх мэдээллийг буцалтгүй тусламж хүссэн өргөдөлдөө тодорхой заах ёстой байжээ.

Маркетингийн мэдээллийн дараах үндсэн төрлийг шаардлагын дагуу гаргах боломжтой байжээ. Үүнд:

- Эдийн засгийн үндсэн үзүүлэлтүүд,
- Үйлдвэрлэл, экспорт, импорт, хэрэглээ, салбарын хөгжил,
- Түгээлтийн сүлжээний танилцуулга,
- Гол импортлогчид болон үйлдвэрлэгчид, салбарын нийгэмлэгүүд,
- Зах зээл дахь өрсөлдөөн,
- Үнийн түвшин,
- Зах зээлийн бүтэц,
- Эрэлт,
- Чех улсын бүтээгдэхүүний экспортын нөхцөл,
- Гаалийн төлбөр,

- Зах зээлийн хүртээмж,
- Боломжийн түншүүдийн санал,
- Экспортын төлөв.

- **Маркетингийн боловсрол**

Энэхүү хөтөлбөр нь маркетингийн боловсролын нийт зардлын 50%-д татаас авах боломжийг компаниудад олгосон болно. Уг татаасын дээд хэмжээ нь жилдээ 200,000 Чех крон байжээ.

Сургалтын хөтөлбөрүүдийг Чех улсын агентлаг болон Боловсролын Яамнаас итгэмжлэгдсэн экспортын баримжаатай сургалтын байгууллага боловсруулах буюу хамтран зохион байгуулж байсан бөгөөд уг хөтөлбөрийн хүрээнд сургалтын хөтөлбөрийг хамтран санхүүжүүлж байжээ.

Ерөнхийдөө сургалтын хөтөлбөр нь дараах төрлийн байж болно. Үүнд:

- Сургалтын цогц хөтөлбөр - өөрөөр хэлбэл *Экспортын гүйлгээг хэрхэн зөв хийх* вэ сэдэвт Чех улсын Худалдааны агентлагийн семинар зэрэг олон сэдвээс бүрдсэн хичээл,
- Экспортын маркетингийн ажилтнуудад тулгарч байдаг тодорхой нэгэн бэрхшээлтэй асуудалд чиглэсэн төрөлжсөн хичээл /жишээ нь бизнесийн эрх зүйн асуудал, олон улсын зах зээлийн судалгаанд цахим хэвлэл мэдээллийн хэрэгсэл ашиглах, гадаадын түншүүдтэй хэлэлцээр хийх/,
- Интернэт ашиглахад чиглэсэн сургалтын хичээл: Интернэтэд суурилсан маркетингийн боломж, бололцоо.

- **Маркетингийн сурталчилгааны материал, Интернэт маркетинг.**

Уг хөтөлбөр нь сурталчилгааны материал боловсруулан хэвлэх нийт зардлын 50%-д татаас авах боломжийг бизнесмэнүүдэд олгожээ. Уг татаасын дээд хэмжээ жилдээ 150,000 Чех крон байжээ.

Сурталчилгааны материалд ухуулах хуудас, гарын авлага, сурталчилгаа, Интернэтийн вэб сайт, гадаад хэл дээрх урилга зэрэг материалууд ордог. Уг хөтөлбөрийн шаардлагын дагуу сурталчилгааны материалыг хэрхэн ашиглах, тоо хэмжээ, хэлний хувилбар, хэн тэдгээрийг хэвлэх зэрэг мэдээллийг өгөх ёстой байжээ.

- **Илтгэл, үзэсгэлэн худалдааны шоунд зориулсан татаас.**

Энэхүү хөтөлбөрийн хүрээнд Худалдаа, үйлдвэрийн яамны албан ёсны оролцоо бүхий арга хэмжээнээс бусад гадаадын үзэсгэлэн болон худалдааны шоунд оролцохдоо татаас авах боломжийг бизнес эрхлэгчдэд олгожээ.

Энэхүү хөтөлбөрийн хүрээнд дараах зорилгоор татаас авч болно:

- Нэг арга хэмжээнд үзэсгэлэнгийн талбайн нийт зардлын 50%-д буюу дээд хэмжээ нь 100,000 Чех крон,

- Жилдээ нэг арга хэмжээнд булан байршуулах, ажиллуулах нийт зардлын 50%-д буюу дээд хэмжээ нь 50,000 Чех крон,
- Олон улсын жижиг бизнес эрхлэгчдийн оролцох дотоодын үзэсгэлэн, худалдааны шоу.

4.4.3. ЖДҮ-ийн дизайны үйл ажиллагааг дэмжих ДИЗАЙН хөтөлбөр.

Энэхүү хөтөлбөрийн гол зорилго нь Чех улсын бүтээгдэхүүний дизайн болон өрсөлдөх чадварыг сайжруулахад оршиж байв.

Энэхүү хөтөлбөр нь дизайныг бизнесийн стратегитай нэгтгэхэд аргачлалын туслалцаа үзүүлэх, дизайнерыг сонгоход туслах, дизайнер болон бизнесмэнүүдийн хоорондын үр өгөөжтэй хамтын ажиллагааг өрнүүлэх оновчтой нөхцөлийг бүрдүүлэх, чанартай дизайны ажлыг худалдан авах зэрэг боломжийг ЖДҮ-т олгожээ.

Энэхүү хөтөлбөрийн хүрээнд компаниуд нь дизайн бүтээх төлбөрийн 50%-тай дүйцэх хэмжээний дизайны үйлчилгээний татаас авах боломжтой байжээ. Энэхүү хөтөлбөрийн хүрээнд уг татаасыг жилдээ нэг л удаа авах боломжтой байв.

4.5. Чех улсын ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих бодлогын үндсэн асуудал.

Чех улсын экспортод эзлэх ЖДҮ-ийн хувь нь харьцангуй бага байгаа. Тиймээс засгийн газар нь Чех улсын ЖДҮ-ийн экспортыг эрчимжүүлэн дэмжихэд ихээхэн хүчин чармайлт зарцуулж байгаа билээ.

Чех улсын ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих бодлогын үндсэн асуудал:

- Шилжилтийн эхэн үеэс эхлэн Худалдаа, үйлдвэрийн яамны гүйцэтгэх үүргийг зөвхөн бодлого боловсруулах төдийгүй экспортын баримжаатай үйл ажиллагааг зохицуулах болон зохион байгуулах асуудал руу эрчимтэй чиглүүлж байв,
- ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих бодлогыг экспортын баримжаатай бодлогын хүрээнд Чех улсын бүх компаниуд болон ЖДҮ-ийг хөгжүүлэх бодлогод чиглэн хэрэгжүүлдэг,
- Зах зээл болон бүтээгдэхүүний боловсруулалт, санхүүгийн үйлчилгээ зэрэг ЖДҮ-т чиглэсэн экспортын баримжаатай өргөн цар хүрээтэй дэмжлэгийг өөрчлөгдөж буй зах зээл, компаниудын нөхцөл байдал болон улсын төсвийн санхүүгийн байдалтай уялдуулах хэлбэрээр хэрэгжүүлдэг,
- Төр болон хувийн хэвшил хоорондоо санал бодол, сэтгэгдэл, төсөөллөө харилцан солилцох үндэс суурь болох Худалдаа, Экспортыг Дэмжих Чех улсын Зөвлөлийн үүргийг чухалчлах,
- ЖДҮ-ийг дэмжих болон сурталчлах тогтолцоонд гадаадад суугаа Чех улсын Элчин сайдын яамдын Худалдааны хэлтсийг идэвхтэй оролцуулах. Худалдааны хэлтэс нь Гадаад хэргийн яамны шууд харъяа байгууллагын хувьд ЖДҮ-ийн экспортын баримжаатай үйл ажиллагаанд тэдгээр албыг үр өгөөжтэйгөөр ашиглах зорилгоор Худалдаа, үйлдвэрийн яам болон Гадаад хэргийн яамдын хооронд тусгай гэрээ байгуулсан билээ.

- Тусгай байгууллагыг байгуулах - Чех улсын компаниуд болон Чех улсын нийлүүлэгчдийг хайж буй гадаадын үйлдвэрлэгчдэд нэгэн зэрэг экспорттой холбогдсон үйлчилгээг үзүүлэх Чех улсын агентлаг гэдэг байгууллагыг бий болгосон. Чех улсын Худалдааг дэмжих агентлаг нь бүс нутгийн болон олон улсын төлөөлөгчдөөс бүрдсэн өргөн цар хүрээтэй сүлжээг байгуулж чаджээ. Тус байгууллагын үйлчилгээ нь компаниудын хэмжээ болон экспортын туршлагаас хамааран ялгаатай байдаг байна. Чех улсын агентлаг нь экспортын баримжаатай үйлчилгээ үзүүлдэг төрийн бус байгууллагууд болон экспортыг дэмжих үйл ажиллагаанд хамрагдах төрийн өмчийн бусад байгууллагуудтай нягт хамтран ажилладаг юм.
- Чех улсын Экспортын банк болон Экспортын зээлийн даатгалын компани зэрэг экспортлогчдод зориулан санхүүгийн үйлчилгээ үзүүлдэг төрийн дэмжлэгтэй, идэвхтэй болон үр өгөөжтэй байгууллагуудыг шилжилтийн эхэн үед байгуулсан билээ.
- ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих тогтолцоонд экспорттой холбогдсон үйлчилгээ үзүүлдэг хувийн болон төрийн бус байгууллагуудыг хамруулдаг.
- Улсын төсөв, бүс нутгийн төсөв, компаниудын хөрөнгө, Европын Холбооны Фар хөтөлбөр болон Дэлхийн Банк зэрэг олон улсын байгууллага хөтөлбөрөөс экспортыг дэмжих үйл ажиллагааг санхүүжүүлдэг.

5. Болгар улсын Худалдааг Дэмжих Агентлаг.

Болгар улсын Худалдааг дэмжих агентлаг нь сүүлийн хоёр жилийн туршид *Шилжилтийн эдийн засгийн Худалдааг Дэмжих шилдэг Байгууллагаар /ХДБ/* тодорсон билээ.

Дэлхийн Худалдааг Дэмжих Байгууллагын шагналыг анхны удаа 2004 оны 10-р сарын 1-2-нд Мальтад чуулсан Худалдааг Дэмжих Байгууллагуудын Дэлхийн 5-р бага хурал дээр гардуулсан юм.

Энэхүү шагналын үндсэн зорилго нь:

- Худалдааг Дэмжих Байгууллагын ололтуудыг хүлээн зөвшөөрч, амжилтыг нь шагнах,
- Сүлжээ байгуулах явдлыг эрчимжүүлж, "шилдэг практикийг" сурталчлах,
- Худалдааг дэмжихэд гарч буй бүтээлч арга барил болон санаачилгыг хөхиүлэн дэмжихэд оршино.

Уг шагналын гол чиглэл нь ХДБ-ын Дэлхийн бага хурлын өмнөх 2 жилийн туршид ХДБ-ын гаргасан мэдэгдхүйц өөрчлөлт болон бодит ололтууд байжээ.

Энэхүү бүлэгт дэлхий нийтээр хүлээн зөвшөөрөгдсөн Худалдааг Дэмжих Байгууллагын жишээн дээр зохион байгуулалтын бүтэц, үйл ажиллагааг нь танилцуулсан болно.

5.1. Болгар улсын Худалдааг дэмжих агентлагийн эрхэм зорилго.

2001 онд Болгар улсын Засгийн газар нь Эдийн засгийн яамны харъяа нэгдсэн худалдааг дэмжих байгууллага болох Болгар улсын Худалдааг дэмжих агентлагийг /БТДА/ байгуулжээ. Энэ нь 1963 онд байгуулагдсан Худалдааны хүрээлэнгийн уламжлал болон Эдийн засгийн яамны дэргэд 1997 онд байгуулагдсан Болгарын Аж ахуйн нэгжүүдийг дэмжих төвийн туршлагыг хослуулсан байгууллага байв. Тус байгууллага нь гадаад худалдаа, гадаад худалдааны харилцаанд тавих засгийн газрын анхаарлыг бэхжүүлдэг юм. Энэхүү бизнесийн баримжаатай байгууллага нь өөрийн анхаарлаа тус орны нийт худалдааны гүйцэтгэлийг бэхжүүлэхэд төвлөрүүлсэн байгаа.

Олон улсын зах зээл дээр Болгар улсыг эдийн засгийн чухал түнш болгох зорилго биелүүлэхийн тулд БХДА эрхэм зорилгоо дараах байдлаар тодорхойлжээ: *"Гадаадын болон Болгарын аж ахуйн нэгжүүдийн олон улсын хамтын ажиллагааг дэмжин, олон улсын борлуулалт болон зах зээлд эзлэх хувийг нэмэгдүүлэхэд Болгарын компаниудад тусламж үзүүлэх замаар Болгар улсын эдийн засгийг бэхжүүлнэ"* гэжээ.

Энэхүү зорилгод хүрэхийн тулд БХДА нь гадаадын зах зээлд Болгарын бизнесийн сонирхлыг нэвтрүүлэн өргөтгөх иж бүрэн аргачлалыг баримтлах үүднээс Болгарын бизнесийн салбар, түүний гол сонирхогч талуудтай нягт ажиллаж байна.

Уг агентлаг нь Болгарын бараа, үйлчилгээний экспортыг дэмжих, гадаадад Болгарын бизнесийн сонирхлыг хамгаалан өмгөөлөх, тус орны худалдааг дэмжих, хүчин чармайлтыг дэмжих чиглэлээр үр өгөөжтэй ажиллахыг эрмэлзэж

байгаа билээ. Үүнтэй холбогдуулан БХДА нь дараах нэн тэргүүний салбарт гол анхаарлаа хандуулж байгаа болно. Үүнд:

- Эдийн засгийн худалдаатай холбоотой гадаад бодлого болон эдгээр бодлогын хэрэгжилт,
- Гадаад худалдааны харилцааны салбар дахь төр-хувийн хэвшлийн түншлэл,
- Өргөн цар хүрээтэй эдийн засгийн болон худалдааны мэдээллийг цуглуулах, түгээх
- ЖДҮ-т зориулсан үйлчилгээг хөгжүүлэх зэрэг төрөл бүрийн бизнесийн асуудлаар зөвлөгөө үзүүлэх,
- Болгарын компаниудын экспортын стратегийг боловсруулж, тэдгээрийг Европын болон дэлхийн зах зээлд нийцүүлэх,
- Салбарын нийгэмлэг болон танхимуудтай хамтран ажиллаж үндэсний эдийн засаг дахь тэдгээрийн үүргийг сайжруулах.

Болгар улсын Худалдааг дэмжих агентлагийн ирээдүйн төлвийг худалдааг дэмжих тэргүүний байгууллага хэмээн Болгарын бизнесийн салбар болон олон улсын этгээдүүд хүлээн зөвшөөрдөг байдлаар төсөөлж байна. Үүнээс гадна БХДА-г Болгар улсын эдийн засгийн өсөлтөд болон Болгарын бизнес, худалдааг даяаршуулахад хамгийн чухал хувь нэмэр оруулж байдаг гэж хүлээн зөвшөөрүүлэхэд оршино.

Уг агентлаг нь зорилтоо биелүүлэх үүднээс дараах байгууллагуудтай хамтран ажилладаг юм. Үүнд:

- Болгар улсын Засгийн газар,
- Болгарын компаниуд, юуны түрүүнд ЖДҮ болон ТББ,
- Гадаадын засгийн газрууд, Болгар улсад боломжийн түнш хайж буй компаниуд болон ТББ,
- Олон тооны салбар танхим болон бүс нутгийн нийгэмлэгүүд,
- Санхүүгийн байгууллагууд.

БХДА-ийн үндсэн үйл ажиллагааны нэг хэсэг бол төв, бүс нутаг болон орон нутгийн түвшин дахь экспортыг дэмжих чиглэлээр идэвхтэй үйл ажиллагаа явуулж буй төрийн болон төрийн бус байгууллагуудыг оролцуулсан ЖДҮ-д бизнесийг дэмжих үйлчилгээний сүлжээг бий болгох явдал юм.

Мөн БХДА нь Үндэсний экспортын стратегийг боловсруулах ажилд идэвхтэй оролцдог билээ. Үндэсний экспортын стратеги нь өрсөлдөх чадвартай аж үйлдвэрлэлийн салбарын Болгарын экспортыг дэмжих талаар баримтлах төрийн бодлогын тухай үндэсний баримт бичиг юм. Цаашилбал, БХДА нь экспортыг дэмжих чиглэлээр хэрэгжүүлж буй төрийн бодлогын гол хэрэгслийн хувьд Үндэсний экспортын стратегийг хэрэгжүүлэх гол үүрэг гүйцэтгэгчдийн нэг билээ.

5.2. БХДА-ны өвөрмөц үйл ажиллагаа.

Анх удаагаа экспортын үйл ажиллагаа явуулах гэж буй экспортлогчдын мөн түүнчлэн байр сууриа олсон компаниудын ч хэрэгцээнд нийцсэн үйлчилгээг Болгарын бизнесийн өргөн цар хүрээний үйлчилгээг явуулахаар БХДА зохион байгуулсан байдаг. Эдгээр компаниудад экспорт болон худалдааны талаар

ерөнхий мэдээлэл, зөвлөгөө өгч, экспортын шинэ зах зээлийг ойлгох, сонгох болон нэвтрэхэд нь БХДА туслалцаа үзүүлдэг юм.

Өргөн цар хүрээтэй үйл ажиллагааны менежментийг явуулахдаа БХДА нь ажлаа дараах гурван газраар дамжуулан гүйцэтгэдэг. Үүнд:

- Гадаад судалгаа, зөвлөгөө өгөх газар,
- Олон улсын хөтөлбөр, хамтын ажиллагааны газар,
- Олон улсын үзэсгэлэн, сурталчилгааны газар.

Эдгээр газар бүр нь өөрийн гэсэн туршлага, үйл ажиллагаатай байдаг юм.

Гадаад судалгаа зөвлөгөө өгөх газар.

Гадаад судалгаа, зөвлөгөө өгөх газар нь үйлчилгээгээ:

- Болгарын компаниуд,
- Болгар улсад түнш, нийлүүлэгч хайж буй гадаадын үйлдвэрлэгчдэд үзүүлдэг юм.

БХДА-ийн үндсэн бодлого нь өнөөгийн өрсөлдөөнтэй дэлхийн зах зээл дээр Болгарын компаниудад амжилттай ажиллахад нь туслалцаа үзүүлэхэд оршдог бөгөөд иймээс уг агентлаг нь олон улсын худалдааны хөгжил, өөрчлөлтийг нарийн судалж байдаг байна. Тиймээс энэ газар нь бүтээгдэхүүний болон тухайн орны талаар судалгаа явуулахаас гадна худалдааны орчны дотоод болон дэлхийн хөгжлийн явцад дүн шинжилгээ хийж олон улсын тавцан дахь Болгарын экспортлогчдын гүйцэтгэлийг сайжруулахад ашиглаж болох боломж болон учирч болзошгүй аюул зэргийг үнэлэх талаар төрөлжсөн судалгааны тайланг боловсруулж гаргадаг билээ.

Үүнээс гадна уг газар нь гадаад худалдааны бодлого боловсруулах явцад дэмжлэг болохуйц онцгой судалгааны тайланг төрийн эрх мэдэлтэнд зориулж боловсруулдаг юм. Үйл ажиллагааны өөр нэгэн чиглэл бол дараах асуудлаар мэдээлэл цуглуулж, хангах асуудал. Үүнд:

- Гадаадын эдийн засаг, зах зээл,
- Үндэсний болон олон улсын стандарт,
- Хууль тогтоомж,
- Болгарын компаниудын танилцуулга,
- Гадаад худалдааны зохицуулалт, хөрөнгө оруулалтын бодлого, худалдааны хамтын ажиллагаа.

Мөн түүнчлэн уг газар нь олон улсын үйлчлүүлэгчдэд дэмжлэг үзүүлэх, Болгарын компаниудын талаар мэдээлэл дээр нарийвчилсан зөвлөгөө өгөх, үйлчилгээ үзүүлэх, Болгарын үйлдвэрлэгчтэй хэлэлцээр зохион байгуулах, олон улсын үйлчлүүлэгчид дараагийн шатны ганцаарчилсан үйлчилгээ үзүүлдэг юм.

И-Бизнесийн Төвийг БХДА-ийн вэб хуудсан дээр ажиллуулдаг бөгөөд энэ нь Болгарын болон гадаадын компаниудад боломжийн бизнесийн түнш хайхад нь бололцоо олгодог билээ.

Олон улсын хөтөлбөр болон хамтын ажиллагааны газар.

Олон улсын хөтөлбөр болон хамтын ажиллагааны газар нь олон улсын худалдааг дэмжих байгууллагууд болон бусад байгууллагуудтай хамтран худалдааг дэмжих төслийн хэрэгжилтийг хариуцдаг юм. Байгуулагдсан цагаас хойш БХДА нь Европын Хороо, Германы Техникийн Хамтын Ажиллагааны Нийгэмлэг, Япон Улсын Олон Улсын Хамтын Ажиллагааны Агентлаг, Япон Улсын Гадаад Худалдааны Байгууллага, Хелленик Гадаад Худалдааны Газар зэрэг олон улсын болон хоёр талын хандивлагчдын санхүүжилт бүхий хөтөлбөрийн хэрэгжилтэд оролцож ирсэн билээ.

Уг газар нь экспортлогч болон импортлогчдод зориулан богино хугацааны бизнесийн сургалт зохион байгуулах, бизнесийн чуулган явуулах, илтгэл бэлтгэх зэрэг болно. Үүнээс гадна гадаадын харилцагч байгууллага, гадаадын худалдааны танхим, Болгар улсад суугаа гадаадын элчин сайдын яамдын төлөөлөгчидтэй нягт холбоотой байдаг. Тиймээс уг Газар нь дэлхийн 30 гаруй байгууллагатай бизнесийн харилцаа тогтоож ажилладаг юм. Түүнчлэн уг газар нь Бельгийн Гадаад Худалдааны Газар, Испанийн Гадаад Худалдааны Хүрээлэн, Португалийн Худалдаа, Аялал Жуулчлалын Газар, Чех улсын Худалдааг Дэмжих Агентлаг, Турк улсын Экспортыг Дэмжих Төв, Румын улсын Гадаад Худалдааны Төв зэрэг олон улсын худалдааг дэмжих байгууллагууд болон Болгар улсын засгийн газрын байгууллагуудтай хамтын ажиллагааны гэрээг боловсруулдаг билээ.

Олон улсын үзэсгэлэн болон сурталчилгааны газар.

Олон улсын үзэсгэлэн болон сурталчилгааны газрын зорилго нь гадаадад Болгарын бүтээгдэхүүн болон компаниудыг сурталчлахад оршино. Энэ нь Болгарын компаниудын олон улсын худалдааны яармаг, үзэсгэлэнд оролцох оролцоог зохион байгуулдаг юм. Үүнээс гадна уг газар нь мэдээллийг дэлхий даяар түгээдэг бөгөөд Болгар улсын санал болгож буй боломжийг гадаадын бизнесмэнүүдэд мэдээлэх үүрэгтэй төрөл бүрийн хэвлэмэл материалыг боловсруулах, хэвлэх ажлыг хянадаг билээ.

6. Монгол Улсын ЖДҮ-ийг Дэмжих Бодлогын Ерөнхий Тойм.

6.1. Монгол улсын экспортын гүйцэтгэл.

2003 оны урьдчилсан дүнгээс үзэхэд Монгол улсын нийт экспортын хэмжээ 600.2 сая ам.долларт хүрсэн бөгөөд энэ нь өмнөх жилтэй харьцуулбал 14.5%-иар өссөн байв.

Хүснэгт 2. 1990-2003 Монгол улсын экспорт (сая ам. доллараар)

Жил	Экспорт
1990	660.7
1991	348.0
1992	388.4
1993	382.6
1994	367.5
1995	511.6
1996	424.3
1997	451.5
1998	316.8
1999	335.6
2000	466.1
2001	385.2
2002	524.0
2003	600.2

Эх сурвалж: 2003 оны Монгол улсын гадаад худалдааны тойм. Монгол улсын Худалдаа, Аж Үйлдвэрийн Үндэсний Танхим.

Хэдийгээр Монгол улсын экспорт 1991 оноос хойш ихээхэн нэмэгдсэн боловч энэ нь 1990 оны хэмжээнээс доогуур хэвээр байгаа билээ. Монгол улсын экспортын хэмжээ нь зэсийн баяжмал, алт, ноолуур зэрэг Монголын экспортын гол бүтээгдэхүүний дэлхийн зах зээл дээрх үнийн хэлбэлзлийн улмаас хувирамтгай байна. Жишээ нь 1995 онд зэсийн экспорт нь Монголын нийт экспортын 66%-ийг эзэлж байсан бол дэлхийн зах зээлийн үнэ буурснаас 2000 онд зэсийн экспорт 34% болж буурсан билээ.

Хүснэгт 3: Монгол улсын экспортын бүтэц (бүс нутгаар, тухайн үеийн үнээр, сая ам. доллар)

Бүс нутаг	1999	2000	2001	2002	Өөрчлөлт %
Ази	224.5	297.0	277.4	252.4	112.4
Европ	142.7	94.6	87.3	86.0	60.2
Америк	79.8	131.7	146.7	167.9	210.4
Африк	-	-	0.1	-	-
Австрали	7.2	12.5	10.0	17.7	245.8
Нийт	454.2	535.8	521.5	524.0	115.4

Эх сурвалж: Монгол улсын Статистикийн 2003 оны Тайлан

1995-2002 онуудад Европын зах зээлд гаргасан экспортын хэмжээ 40%-иар буурсан байхад Америк, Австрали руу гаргасан экспортын хэмжээ 110% ба 145%-иар тус тус нэмэгдсэн байв.

Монгол улсын экспортын гол зах зээл бол Хятад, АНУ, Орос, Сингапур ба Нэгдсэн Вант улс билээ. 2003 онд Монголын нийт экспортын 86.3% нь эдгээр зах зээл рүү чиглэсэн байжээ.

Монгол улсын нийт экспортод эзлэх Хятад улсын зах зээлийн хувь 2002 онд 41%-тай байсан бол 2003 онд 6%-иар өсөж 47%-д хүрсэн байв. Сингапурт гаргасан экспортын хэмжээ 0.1%-иас 6% болж өсжээ. Нөгөөтэйгүүр, АНУ руу гаргасан экспортын хэмжээ тус хугацаанд 32%-иас 23% болж буурсан боловч энэ нь өмнөх жилийнхээс 4%-иар өссөн байжээ. Орос руу гаргасан экспортын хэмжээ 9%-иас 6% болж буурсан байхад, Солонгос руу гаргасан экспортын хэмжээ ч гэсэн 4%-иас 0.1% болж буурсан боловч энэ нь өмнөх жилтэй харьцуулахад 1%-иар өссөн байжээ.

Монгол улсын чиглэсэн зах зээлийн үр дунд Хятад улсын давамгайлах байдал тууштай өсөж байгаа билээ. Янз бүрийн зах зээл рүү гаргаж буй экспортын хэмжээний хэлбэлзэл нь Монголын компаниуд сонгосон зах зээл дээр бат бэх байр суурьтай болоогүй бөгөөд экспортоо янз бүрийн зах зээл рүү тохиолдлоор гаргаж буйг илэрхийлж болох юм.

Монголын экспортын гол бүтээгдэхүүн: ашигт малтмал /зэс, алт, молибден, тугалга, жоншны баяжмал/, амьтны гаралтай түүхий эд материал /ноос, ноолуур, арьс, шир, ангийн үс/, хэрэглээний бараа /арьс, хонины арьс, үслэг эдлэл, хивс, ноолууран ба тэмээний ноосон нэхмэл бүтээгдэхүүн, ноосон ба ноолууран хөнжил/.

СМТ-ийн үндсэн дээр АНУ, ЕХ-ны зах зээлд бүтээгдэхүүнээ шууд экспортолдог гадаадын өмч бүхий оёдлын үйлдвэрүүд Монголд олноор бий болсноос үүдэн сүүлийн жилүүдэд бэлэн хувцас ба нэхмэл эдлэлийн экспортын хэмжээ өсөж байгаа билээ.

2003 онд Монголын ашигт малтмалын экспортын хэмжээ нь 207.5 сая ам. долларт хүрч өмнөх жилүүдтэй харьцуулбал 25% буюу 34.2 сая ам. доллараар өссөн байв. Нэхмэл эдлэлийн экспорт нь 16.3 сая ам. доллар, зэсийн баяжмалынх – 21.5 сая ам. доллар, арьс, шир – 5.4 сая ам.доллараар тус тус нэмэгджээ.

Нэхмэл эдлэлийн экспорт нь Монголын нийт экспортын 26.9%, алт – 23.8%, амьтны буюу ургамлын гаралтай бүтээгдэхүүн, хүнс – 5.78%, түүхий арьс шир, боловсруулсан арьс шир, арьс ширэн бүтээгдэхүүний хэмжээ 8.6%-ийг тус тус эзэлжээ. Энэхүү нэрлэгдсэн экспорт нь 2002 оны Монголын нийт экспортын 98.4%-ийг эзэлжээ.

2002 онд зэсийн баяжмалын 91.8% ба 8.2% нь Хятад, Орос улс руу тус тус экспортолсон байхад 2003 онд 99%-ийг Хятад улс руу гаргажээ. 2003 онд жоншны баяжмалын 76.2% ба 15.7%-ийг Орос, Украин улсын зах зээл руу тус тус экспортолсон бөгөөд бага хэмжээгээр Хятад, Казакстан руу гаргажээ. Хятад улс бол түүхий тос, угаасан түүхий ноолуур, түүхий арьс ширний экспортын гол зах зээл юм. 2003 онд ямааны самнасан ноосыг Хятад /41%/, Итали /31.7%/,

Япон /14.4%/ зэрэг орнууд руу экспортолсон байхад өмнөх жилд нь Хятад /24.3%/, Итали /34.6%/, Англи /15.7%/, Япон /10.9%/-руу тус тус гаргажээ.

Экспортолсон барааны 80.4%-ийг бэлэн мөнгөөр тооцоо хийсэн бол бараа солилцоогоор 1.1%-ийн тооцоо хийгдэж, 17.5%-ийг дотооддоо боловсруулж, бараагаар солилцжээ.

Хязгаарлагдмал цөөн тооны бүтээгдэхүүнтэй Монголын экспорт нь 4-5 зах зээл дээр төвлөрдөг билээ. Тиймээс Монголын үйлдвэрлэгчдийн шийдвэрлэх асуудал, боломж нь экспортын бүтээгдэхүүний нэрийг төрөлжүүлэх, тэдгээрийг гадаадын зах зээлийн шаардлагад нийцүүлэх, дотоодын үйлдвэрийн чанарыг дээшлүүлж, зах зээлийн судалгаа явуулснаар шинэ зах зээл болон зах зээлийн боломжийг тодорхойлж, уламжлалт бус зах зээл дээр экспортыг сурталчлахад оршиж байгаа юм.

6.2. Монгол улсын ЖДҮ-ийн салбарын ерөнхий тойм, экспорт дахь үүрэг.

Хэдийгээр Засгийн газар нь ЖДҮ-ийн салбарыг хөгжүүлэх чиглэлээр хүчин чармайлт багагүй гарган зарцуулж байгаа боловч Монгол улсад жижиг, дунд үйлдвэр гэсэн тодорхойлолт байхгүй билээ.

Монгол улсын Үндэсний Статистикийн газрын мэдээллийн сангаас үзэхэд 2002 онд Монгол улсад бизнесийн идэвхтэй үйл ажиллагаа явуулж буй бүртгэлтэй 26,765 аж ахуйн нэгж байв. Тэдгээрийн 96.2% нь 50 хүртэлх ажилчидтай байсан нь шилжилтийн эдийн засаг бүхий Европын улс орнуудын хэрэглэдэг тодорхойлолтын дагуу бол эдгээр нь жижиг хэмжээний компаниудын бүлэгт харьяалагдаж байгаа билээ. Эдгээр ЖДҮ нь ДНБ-ний ойролцоогоор 60%-ийг үйлдвэрлэдэг байв.

Хүснэгт 4: 2002 оны аж ахуйн нэгжүүдийн бүтэц /салбараар/

Салбар	Тоо	Хувь
Үйлдвэрлэл	4,306	16.1
Худалдаа ба үйлчилгээ	15,115	56.5
Нийгмийн салбар	7,344	27.4
Нийт	26,765	100.0

Эх сурвалж: 2003 оны Монгол улсын Статистикийн тайлан

Худалдаа, Үйлчилгээний салбарын аж ахуйн нэгжүүд нь 56.5%-тайгаар нийт аж ахуйн нэгжүүдийн олонхыг эзэлсэн байхад үйлдвэрлэлийн аж ахуйн нэгжүүд дөнгөж 16.1%-ийг эзэлсэн байв.

Хүснэгт 5: 2002 оны аж ахуйн нэгжүүдийн бүтэц /бүс нутгаар/

Бүс нутаг	Улаанбаатар	Баруун бүс	Хангай бүс	Төв бүс	Зүүн бүс
Хувь	62.9	9.0	10.9	12.7	4.5

Эх сурвалж: 2003 оны Монгол улсын Статистикийн тайлан.

5-р хүснэгтээс үзэхэд Монголын компаниудын ихэнх нь Улаанбаатар бүсэд үйл ажиллагаагаа явуулдаг байна.

Хүснэгт 6: 2002 оны аж ахуйн нэгжүүдийн бүтэц /ажилчдын тоогоор/

№	Ажилчдын тоо	Тоо	Хувь
1	1-9	21,924	81.9
2	10-19	2,026	7.6
3	20-49	1,791	6.7
4	50 ба түүнээс дээш	1,024	3.8
	НИЙТ	26,765	100.0

Эх сурвалж: 2003 оны Монгол улсын Статистикийн тайлан

Монголын аж ахуйн нэгжүүдийн 82% нь 9 хүртэлх ажилчдыг ажиллуулдаг бөгөөд дөнгөж 10.5% нь 20-оос дээш хүнийг ажиллуулж байна. Энэхүү байдал нь экспортыг хөгжүүлэхэд тааламжгүй байдлыг бий болгож байгаа юм.

Хүснэгт 7: 2002 оны аж ахуйн нэгжүүдийн бүтэц /ажилчдын тоо, бүс нутгаар/

	1-9		10-19		20-49		50 ба түүнээс дээш	
	Тоо	%	Тоо	%	Тоо	%	Тоо	%
УБ	14,805	67.5	814	40.2	676	37.7	556	54.3
Орон нутаг	7,119	32.5	1,212	59.8	1,115	62.3	468	45.7
Нийт	21,924	100	2,026	100	1,791	100	1,024	100

Эх сурвалж: 2003 оны Монгол улсын Статистикийн тайлан

Аж ахуйн нэгжүүдийн 96% нь хувийн хэвшлийнх бөгөөд 70% нь Улаанбаатар, Дархан, Эрдэнэт зэрэг хотуудад байрладаг юм.

Хэдийгээр гол экспортлогчид нь “Эрдэнэт” уул уурхайн корпораци, “Говь”, “Буян”, “Монгол Амикал”, “Жуулчин” зэрэг том хэмжээний аж ахуйн нэгжүүд байх боловч жижиг, дунд үйлдвэрийн экспорт өсөж, тэдгээр нь Монголын экспортод чухал үүрэг гүйцэтгэх болно гэж тооцож байгаа билээ. Жишээ нь хөнгөн аж үйлдвэр, аялал жуулчлалын аж ахуйн нэгжүүдийн ихэнх нь жижиг, дунд үйлдвэрт хамаардаг юм.

ЖДҮ-ийн албан ёсны шалгуурыг одоогоор тодорхойлоогүй байгаа тул нийт экспортод ЖДҮ-ийн экспортын гүйцэтгэлийн эзэлж буй хувийн талаарх статистикийн тоо баримт байдаггүй билээ.

6.3. Монгол улсын ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих бодлого, арга хэмжээ.

Монгол улс Дэлхийн Худалдааны Байгууллагад 1997 онд элссэн билээ. Түүнээс хойш тус орон үйлдвэрлэгчдийг импортын түүхий эд материалаар хангах, экспортлогчид өрсөлдөх чадвартай үнээр гадаадад бүтээгдэхүүнээ борлуулах боломж олгохуйц импорт, экспортын чөлөөлөгдсөн болон нээлттэй олон улсын бодлогын дэглэм баталсан юм.

Монгол улсын Засгийн газар олон улсын зах зээл дээр үр өгөөжтэй өрсөлдөх чадвартай үндэсний аж үйлдвэрийг сэргээхэд нэн тэргүүнд анхаарч байгаа болно. Ерөнхий бодлогод дараах асуудлууд орсон билээ. Үүнд:

Хөдөө аж ахуй. Уг бодлого нь амьтны гаралтай түүхий эд материалыг боловсруулах хөдөө аж ахуйн боловсруулах үйлдвэрлэлийг хөгжүүлэх зорилготой юм. Мал аж ахуй, экспортын баримжаатай үйлдвэр болон ЖДҮ-ийн салбарт шинэлэг санаачлаг нэвтрүүлэх болно. Эдгээр санаачилга нь уг үйлдвэрүүдийн үйлдвэрлэл, чадавхыг нэмэгдүүлэх нөхцөл байдлыг бүрдүүлнэ. Амьтны гаралтай түүхий эд материал, бүтээгдэхүүний чанар, бүтээгдэхүүний боловсруулалт зэргийг сайжруулж, олон улсын чанарын стандартыг тогтооход хүчин чармайлт хийх болно. Үүнээс гадна уг санаачилга нь ноос, ноолуур болон мах, махан бүтээгдэхүүн зэргийн экспортыг нэмэгдүүлэх зорилготой байх билээ. Хот суурин, хөдөө нутаг буюу малчдыг үйлдвэрлэгчидтэй холбох бөөний болон жижиглэнгийн борлуулалтын сүлжээг бий болгох ажлыг дэмжих хэрэгтэй юм. Салбаруудын өрсөлдөх чадварыг сайжруулах зорилгоор ноолуур, ноос, арьс, шир, мах зэрэг салбарын баримжаатай хөтөлбөрийг боловсруулсан бөгөөд хэрэгжүүлж байгаа билээ.

Уул уурхай. Уг бодлого нь дотоодын болон гадаадын шууд хөрөнгө оруулалтыг хөхиүлэн дэмжиж, экспорт болон боловсруулалтыг нэмэгдүүлэхэд чиглэж байгаа билээ. Хөрөнгө оруулагчдын эрх ашгийг эрх зүйн, татварын болон санхүүгийн тогтолцоог бэхжүүлснээр хамгаалах ёстой. Энэхүү бодлого нь зэс, алт, нүүрс болон үнэт чулууны судалгаа явуулж, шинэ олборлолтын газрыг нээх, орон нутгийн боловсруулах болон өртөг нэмэх чиглэл бүхий хувийн хэвшлийн үйл ажиллагааг дэмжих зорилготой байгаа юм.

Аялал жуулчлал. Уг бодлого нь аялал жуулчлалыг хөгжүүлэх стратегийг хэрэгжүүлэх замаар аялал жуулчлалын үйлчилгээг олон улсын түвшинд хүргэж сайжруулахад чиглэсэн билээ. Гол зах зээл дээр сурталчилгаа явуулах боломжийг нэмэгдүүлэхэд хувийн хэвшилд дэмжлэг үзүүлэх ёстой юм.

Дээрх үйл ажиллагааны хүрээнд ЖДҮ-ийн экспортыг хөгжүүлэх асуудал бол Засгийн газрын хамгийн их анхаарлаа хандуулж байгаа асуудал юм. Бизнес хөгжүүлэхэд нь ЖДҮ-т дэмжлэг үзүүлхүйц нөхцөл байдал бүрдүүлэх чиглэлээр олон тооны санаачилга гарсан билээ.

Засгийн газар нь *Экспортын үйлдвэрлэлийг дэмжих, ЖДҮ-ийг дэмжих хөтөлбөр* болон *Хөдөө нутагт ЖДҮ-ийг дэмжих нь* зэрэг хөтөлбөрийг баталсан болно.

6.3.1. Засгийн газрын тогтоол: Экспортын үйлдвэрлэлийг дэмжих нь.

1998 онд Засгийн газар *Экспортын үйлдвэрлэлийг дэмжих нь* тухай 158-р тогтоолыг баталсан юм.

Энэхүү тогтоолын гол зорилтууд нь:

- Уул, уурхайн салбарын экспортыг өргөжүүлэх,
- Ашигт малтмал, хөдөө аж ахуйн баялгийг боловсруулснаар олон улсын зах зээл дээр өрсөлдхүйц эцсийн эко-бүтээгдэхүүний экспортыг нэмэгдүүлэх,
- Гадаадын зах зээл рүү чиглэсэн экспортыг өргөжүүлэх, гарах шинэ гарцуудыг эрэлхийлэх,
- Орон нутагт дэд бүтцийг бий болгон хөгжүүлснээр экспортын баримжаатай үйлдвэрлэлийг хөгжүүлэх,
- Экспортыг дэмжих дэд бүтэц, эрх зүйн орчинг сайжруулах,

- Тодорхой хотууд болон орон нутгуудад олон улсын худалдааны төвүүдийг байгуулах зэрэгт оршино.

Төлөвлөсөн зорилтыг биелүүлэхийн тулд дараах арга хэмжээ, хэрэгслийг хэрэгжүүлэхээр болов. Үүнд:

Уул, уурхай, газрын тосны салбарт:

- Уул, уурхайн салбарын үйлдвэрлэлийн чадавхыг сайжруулах, түүхий эд материал боловсруулалтын түвшинг дээшлүүлэх, эцсийн бүтээгдэхүүн болон цэвэр металлын экспортыг нэмэгдүүлэх,
- Газрын тосны олборлох газруудын илрүүлэлтийг хурдасгах, баялгийн нөөцөд тулгуурлаж үйлдвэрлэлийн чадавхыг бий болгох,
- “Эрдэнэт” зэсийн уурхайд технологийн өөрчлөлт нэвтрүүлж, хүдрээс цэвэр металл гаргах,
- Алтны олборлолт, боловсруулалтыг сайжруулж, байгаль орчинд үзүүлэх сөрөг нөлөөг бууруулах,
- Дэвшилтэд технологиор металл хүдрийг боловсруулах,
- Төмөртэй, Баянгол, Дорнод зэрэг газарт байрлах хайгуулын газрыг олборлох.

Хөдөө аж ахуй ба үйлдвэрлэлийн салбарт:

- Уламжлалт мал аж ахуйд тулгуурласан бүтээгдэхүүний экспортыг нэмэгдүүлэх зорилго бүхий төслийг боловсруулан хэрэгжүүлэх,
- “Технологийн Парк” бий болгох,
- Экспортын баримжаатай үйлдвэрлэл эрхлэхийг ЖДҮ-ийн дунд хөхиүлэн дэмжих,
- Олон улсын стандартад нийцэхүйц мах боловсруулах үйлдвэрлэлийн тоног төхөөрөмж, технологийг шинэчлэх,
- Илүүдэл газар тариалангийн бүтээгдэхүүний экспортыг нэмэгдүүлэх.

Аялал жуулчлалын салбарт:

- Аялал жуулчлалыг нэмэгдүүлэх зорилгоор гадаад руу чиглэсэн сурталчилгааг өргөжүүлэх,
- Аялал жуулчлал явуулах боломжтой газруудыг хөгжүүлэх,
- Томоохон зочид буудлуудын менежмент, үйлчилгээ, тавилгуудыг сайжруулж, хөтчийн шинэ журам зааврыг мөрдүүлэх,
- Ан агнах, загас барих, усан спорт, уулын аялал, морь тэмээ унах зэрэг шинэ үйлчилгээг нэвтрүүлж, аялал жуулчлалыг хөгжүүлэх.

Төлөвлөж буй үр дүнг дараах байдлаар тодорхойлсон болно. Үүнд:

- Үндэсний хадгаламж, гадаад валютын нөөц нэмэгдэж, тогтвортой хөгжлийн сангуудыг бий болгоно.
- Олон улсын зах зээл дээр өрсөлдөх чадвартай эцсийн бүтээгдэхүүний үйлдвэрлэлийг явуулах нөхцөл бүрдэнэ.
- Олон улсын зах зээл дээр харилцаа тогтоож ажилласнаар менежмент, маркетингийн ур чадвар сайжрах болно.

- Үндэсний үйлдвэрлэлийн салбар хөгжиж, хөдөлмөрийн зах зээл өргөжих болно.

Уг хөтөлбөрийн санхүүгийн эх үүсвэрүүд нь:

- Улсын төсөв,
- Гадаадын хөрөнгө оруулалт,
- Гадаад орнууд, АХБ, Дэлхийн Банк зэргээс авах зээл, санхүүгийн тусламж,
- ЖДҮ-ийг Дэмжих Сан.

Уг хөтөлбөрийг 1998-2010 онд хэрэгжүүлэхээр төлөвлөсөн байна. Дунд хугацааны үр дүнг дараах байдлаар тодорхойлсон болно:

- Үйлдвэр, худалдааны яам эсвэл Худалдаа, аж үйлдвэрийн үндэсний танхим буюу төрийн бус байгууллагын сонгон шалгаруулсан ЖДҮ-д олон улсын үзэсгэлэнд оролцсон байна.
- Герман болон Монгол улсын Засгийн газруудын хооронд байгуулсан гэрээний хүрээнд *ЖДҮ-ийг Дэмжих Төсөл* хэрэгжиж эхэлнэ.
- ГХОГХА-аас ЖДҮ-т зөвлөгөө өгдөг үйлчилгээ, гадаадын хөрөнгө оруулагчдад зориулсан үйлчилгээний төв болох *Нэг Цэгийн Үйлчилгээ* байгуулсан байна.
- Үйлдвэр, худалдааны яам ГТХАН-тэй хамтран худалдааны бодлого болон ДХБ-тай холбогдолтой асуудалд чиглэсэн төслийг үргэлжлүүлэн хэрэгжүүлж байна.
- Уул, уурхайн салбарын хөгжил амжилттай явагдаж, экспорт нь нэмэгдсэн байна.

Уг тогтоолын дагуу хөтөлбөрийн хэрэгжилтийг Үндэсний Зөвлөл хянах болно гэж оруулсан боловч Үндэсний Зөвлөлийг 2002 оны 46-р тогтоолоор татан буулгасан юм.

6.3.2. Засгийн газрын тогтоол: *ЖДҮ-ийг Дэмжих Хөтөлбөр*.

1999 онд Монгол улсын Засгийн газар *ЖДҮ-ийг дэмжих хөтөлбөр*-ийн талаар 10-р тогтоолыг баталсан билээ.

Уг тогтоол нь дараах зорилтуудыг дэвшүүлсэн байна. Үүнд:

- Мэдээллийн орчин, хүний нөөцийн хөгжил болон менежментийг сайжруулах,
- Орон нутгийн дэд бүтцийг хөгжүүлснээр ЖДҮ-т таатай орчин бүрдүүлэх,
- Байгаль орчин, эрүүл мэндэд үзүүлж буй сөрөг нөлөөг бууруулж, ЖДҮ-ийн хэрэглэж буй тоног төхөөрөмж, технологийг сайжруулснаар бүтээгдэхүүний өрсөлдөх чадварыг нэмэгдүүлэх,
- ЖДҮ, томоохон компаниудын хоорондын хамтын ажиллагааг сайжруулах,
- Гадаад хамтын ажиллагааг өргөжүүлж, ЖДҮ-ийг хөгжүүлэхэд зориулагдах дотоодын болон гадаадын хөрөнгө оруулалтыг хөхиүлэн дэмжих.

Уг тогтоолоор ЖДҮ-ийн доорх салбарыг нэн тэргүүний ач холбогдолтой гэж үзсэн билээ. Үүнд:

- Хувцас угаах, үсчин, гутал засвар зэрэг үйлчилгээ болон импортын бүтээгдэхүүнийг орлохуйц бүтээгдэхүүний үйлдвэрлэл,

- Олон улсын зах зээл дээр өрсөлдөх чадвар бүхий экспортын бүтээгдэхүүний үйлдвэрлэл,
- Дэвшилт технологид тулгуурласан үйлдвэрлэл, үйлчилгээ,
- Цахилгаан, зам, барилга, засвар, усны хэрэглээ, холбоо, тээвэр, барилгын материал зэрэг салбаруудад үйл ажиллагаа явуулж буй ЖДҮ,
- Байгалийн баялаг нөөц, түүхий эд материал ашиглаж буй ЖДҮ.

Тэргүүний ач холбогдол бүхий салбарыг жил бүр тодорхойлохоор болсон билээ.

Төлөвлөсөн үр дүн:

- Бүтээгдэхүүний нийлүүлэлт сайжирч, ДНБ 3.5%-иар нэмэгдэнэ.
- Ажил эрхлэлтийн түвшин 10%-иар өссөн байна.
- Чөлөөт өрсөлдөөн бий болно.
- Тээвэрлэлт, хүргэлтийн механизмыг сайжруулж, түүхий эд материалын нийлүүлэлтийг тогтворжуулна.
- Үйлдвэрлэлийн төвлөрөлтийг багасгаж, хөгжлийн тэнцвэртэй байдлыг бий болгоно.
- Импортын хэмжээ буурна.

Уг хөтөлбөрийг санхүүгийн дараах эх үүсвэрээс санхүүжүүлэх болжээ:

- Төвлөрсөн болон орон нутгийн төсөв,
- ЖДҮ-ийг дэмжих сан,
- Хандивлагч орон болон олон улсын байгууллагуудын зээл, тусламж,
- Банкны зээл, хувийн хөрөнгө оруулалт,
- Бусад.

Уг хөтөлбөрийн хэрэгжилтийг зохион байгуулах, зохицуулах, хянах зорилгоор Үндэсний Зөвлөлийг байгуулсан билээ. Зөвлөл нь яам, холбогдох төрийн болон төрийн бус байгууллагын төлөөлөгчдөөс бүрджээ.

Уг хөтөлбөрийг 1999-2004 онд хэрэгжүүлнэ гэж төлөвлөжээ. Хэрэгжилтийн хугацаа дуусах хүртэл уг хөтөлбөрийн хүрээнд дараах үйл ажиллагааг хэрэгжүүлжээ:

- Бизнес эрхлэгчдийн бизнесийн менежментийн мэдлэгийг сайжруулах зорилгоор төрийн болон төрийн бус байгууллагаас сургалтын хөтөлбөр, семинар, бага хурлуудыг зохион байгуулжээ.
- ЖДҮ-ийн эрх зүйн орчинг сайжруулж, аж ахуйн нэгжийн орлогын татварыг бууруулжээ.
- Засгийн газар нь нэн тэргүүний ач холбогдол бүхий салбарт хөрөнгө оруулсан гадаадын хөрөнгө оруулагчдад импортолсон тоног, төхөөрөмжийн НӨТ, гаалийн татвараас чөлөөлөгдөх болно гэсэн шийдвэр гаргажээ.
- Монгол, Орос улсын хэлэлцээрийн үр дүнд 2001 оноос эхлэн Орос улсын гаалийн татварыг 10%-иар бууруулжээ.
- “Ээрмэл” компанид шинэ ээрмэлийн шугам суурилуулж, тэмээний ноосны үйлдвэрлэлийн чадавхыг 50%-иар нэмэгдүүлжээ.
- Дэлхийн Банк, Германы төслүүдийн хүрээнд ЖДҮ нь гадны санхүүжилт авах хүртээмж нь илүү хялбар болжээ.

6.3.3. Засгийн газрын тогтоол: *Хөдөө нутагт ЖДҮ-ийг дэмжих нь.*

2003 онд Засгийн газар *Хөдөө нутагт ЖДҮ-ийг дэмжих нь* нэртэй 188-р тогтоолыг баталжээ.

Уг тогтоолын гол зорилго нь:

- ЖДҮ-ийг дэмжих хөтөлбөрийн хэрэгжилтийг бэхжүүлэх,
- Импортлосон бүтээгдэхүүнийг орлохуйц бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэх, хөдөө нутгийг өргөн цар хүрээтэй нийлүүлэлтээр хангах,
- Хөдөө нутагт ажил эрхлэлтийг нэмэгдүүлэх зэрэгт оршжээ.

Өнөөг хүртэл энэхүү хөтөлбөрийн хүрээнд дараах үр дүнд хүрсэн байна:

- 7 сумыг төвийн цахилгаан системд холбосон байна.
- 15 сумд түлшний станц барьжээ.
- Нар, салхины эрчим хүчээр малчдыг хангахад зориулагдсан улсын төсвөөс санхүүжих санг бий болгосон байна.
- Хөдөө нутагт зам барих, сайжруулах ажлууд эрчимжиж, илүү их хөгжил авчирчээ.

6.4. ЖДҮ-ийг дэмжих байгууллагууд.

ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих үйл ажиллагааг дараах байгууллагууд хэрэгжүүлдэг юм. Үүнд:

- Үйлдвэр, худалдааны яам,
- Гадаад хэргийн яам болон эдийн засгийн асуудал хариуцсан дипломатууд,
- Гадаадын хөрөнгө оруулалт, гадаад худалдааны агентлаг,
- Олон улсын санхүүжилт бүхий бизнесийн хөгжлийн хөтөлбөрүүд,
- Төрийн бус байгууллагууд болон салбар нийгэмлэгүүд.

6.4.1. Үйлдвэр, худалдааны яам.

Үйлдвэр, худалдааны яам нь экспортыг дэмжих болон ЖДҮ-ийн хөгжил зэрэг худалдаа, үйлдвэрлэлтэй холбоотой бүхий л асуудлыг хариуцаж ажилладаг байгууллага юм. Яам нь худалдаа болон үйлдвэрийн бодлогыг тодорхойлох, худалдаа, үйлдвэрийг дэмжих таатай орчныг бүрдүүлэх зэрэг ажилд түлхүү анхаардаг билээ. Үйлдвэрийн бодлого, зохицуулалтын газар нь экспортыг дэмжих асуудлыг хариуцаж ажилладаг юм. Мөн Гадаадын хөрөнгө оруулалт, гадаад худалдааны агентлагийн /ГХОГХА/ үйл ажиллагааг хариуцдаг.

Уг яам нь **ЖДҮ-ийг дэмжих санг** ажилуулдаг юм.

АНУ болон Монгол улсын хооронд байгуулсан *Хөдөө аж ахуйн бүтээгдэхүүний хариуд /төлөх/ тусламж* гэрээний хүрээнд Үйлдвэр, худалдааны яам болон АНУ-гийн Элчин сайдын яам хамтран ЖДҮ-ийг дэмжих санг байгуулахаар 1993 онд тохирчээ.

1998 он хүртэл Улаанбаатар хот, 21 аймгийн 1,021 аж ахуйн нэгжүүд арилжааны банкаар дамжуулан хөнгөлөлттэй зээл авчээ. 1998 онд арилжааны зарим

банкнууд дампуурсан тул уг Сангийн үйл ажиллагаа зогссон билээ. 2000 онд Санг Үйлдвэр, худалдааны яаманд шилжүүлжээ. Саяхнаас уг Сан нь арилжааны банкнуудаар дамжуулан зээл дахин олгож эхэлжээ. Арилжааны банкнууд ЖДҮ-т зээлээ өөрийн шалгуурын дагуу олгодог юм.

6.4.2. Гадаад хэргийн яам.

Гадаадад суугаа Монгол улсын Элчин сайдын яамдад ажиллаж, эдийн засгийн асуудал хариуцаж буй дипломатууд нь Гадаад хэргийн яаманд харъяалагддаг юм. Тэдгээр ажилтнууд Монголын компаниудад яармаг, үзэсгэлэнд оролцоход нь тусалж, гадаадын зах зээлийн талаар мэдээлэл цуглуулдаг билээ.

Эдийн засгийн асуудал нь Гадаад хэргийн яаманд харъяалагдаж байдаг нь Монгол улсын экспортыг дэмжихэд дипломатуудыг үр өгөөжтэй ашиглахгүй байгаагийн нэгэн шалтгаан болж байгаа юм. Саяхан Гадаад хэргийн яам болон Үйлдвэр, худалдааны яам экспортыг дэмжихэд Монголын дипломатуудын гүйцэтгэх үүргийг хамтран тодорхойлох талаар гэрээ байгуулжээ.

6.4.3. Гадаадын хөрөнгө оруулалт, гадаад худалдааны агентлаг /ГХОГХА/.

Гадаадын хөрөнгө оруулалт, гадаад худалдааны агентлаг ГХОГХА нь Үйлдвэр, худалдааны яаманд тайлагнадаг юм.

ГХОГХА-ийн гол гүйцэтгэх үүрэг нь хөрөнгө оруулалтын асуудал болон ЖДҮ-т зөвлөгөө өгөх үйлчилгээ үзүүлэхэд оршдог билээ. Үүнд:

- Монгол улсын хөрөнгө оруулалтын боломжуудын талаар бага хурал, семинар, хоёр талт бизнес уулзалт, бизнес болон худалдааны аялал зэргийг зохион байгуулах замаар Монголын хөрөнгө оруулалт, бизнесийн орчны эерэг имиджийг бий болгох зорилгоор хөрөнгө оруулалтыг дэмжих үйл ажиллагаа явуулах,
- Бизнес эрхлэгчдэд бүтээгдэхүүнээ сурталчлах, хөрөнгө оруулалтын төслийн тохиромжтой түнш хайх, тэдгээрийн шаардлагыг бодлого боловсруулах түвшинд хүргэх зэрэгт дэмжлэг үзүүлэх,
- Бизнес эхлүүлэх талаар мэдээллээр бизнес эрхлэгчдийг хангах,
- Хөрөнгө оруулалтын төлөвлөгөө болон сайжруулсан менежментийг боловсруулахад нь бизнес эрхлэгчдэд туслах,
- Монголын компаниудыг гүнзгийрүүлсэн судалгаа, зах зээлийн мэдээллээр цаг тухайд нь хангаснаар гадаадын зах зээл рүү чиглэсэн экспортынх нь чадавхыг нэмэгдүүлэхэд туслах,
- Монголын экспортлогчдыг хэрэгцээтэй мэдээлэл болон харилцаа холбоогоор хангах,
- Гадаадад болох худалдааны үзэсгэлэн зохион байгуулах,
- Гадаадын зах зээлийн импортлогчдын мэдээллийн санг бий болгох,
- Олон улсын худалдааг дэмжих байгууллага/агентлагуудтай холбоо тогтоох.

ГХОГХА-ийн харъяа Экспортыг дэмжих төвийг 2 жилийн өмнө байгуулсан бөгөөд энэ нь хоёр ажилтантай. Монголын нийлүүлэгчдийг хайж буй гадаадын үйлдвэрлэгчид буюу хэрэглэгчдэд чиглэсэн вэб хуудсыг байгуулжээ. Харамсалтай нь санхүүгийн эх үүсвэр дутмаг байдгийн улмаас энэхүү вэб

хуудсыг нэг жилээс илүү хугацаанд шинэчлээгүй байгаа билээ. Үүнээс гадна Экспортын Лавлах болон экспортыг дэмжих талаарх СД-ийг гаргажээ.

2003 онд зах зээлийн судалгааг хоёр оронд явуулжээ:

- Канадын байгууллагатай хамтарч Канад улс руу Монголын ямар бүтээгдэхүүнийг экспортолж болох талаар,
- Германы хүрээлэнтэй хамтарч Германы зах зээл рүү Монголын ямар бүтээгдэхүүнийг экспортолж болох талаар.

Үүнээс гадна ГХОГХА-ийн харъяа Экспортыг дэмжих төв нь компаниудад зориулж сургалтын хөтөлбөр зохион байгуулдаг. Энэ жил *Маркетинг, худалдааны сурталчилгаа* сэдэвт хоёр сургалт зохион байгуулжээ.

ГХОГХА нь үйлчилгээндээ төлбөр ноогдуулж болохгүй гэж хуульд заасан байдаг тул эдгээр сургалтын хөтөлбөрт компаниуд үнэгүй оролцжээ. Санхүүгийн боломж хомс байдаг тул экспортыг дэмжих үйл ажиллагаа нь хязгаарлагдмал байдаг байна.

6.4.4. Олон улсын санхүүжилт бүхий бизнесийг хөгжүүлэх хөтөлбөр.

Сүүлийн жилүүдэд Монгол улсад олон улсын хандивлагчдын санхүүжилт бүхий худалдаатай холбоотой хэд хэдэн төсөл хэрэгжиж байгаа билээ. Эдгээрийн хамгийн чухал нь:

ГТХАН-ийн Экспортын баримжаатай үйлдвэр, худалдааны бодлого төсөл. ГТХАН-ээс хэрэгжүүлж буй Монгол-Германы хамтарсан төсөл нь гол төлөв худалдааны бодлого болон ДХБ-тай холбоотой асуудалд түлхүү анхаардаг. Үүнээс гадна энэ нь ЕХ-руу чиглэсэн мах болон ноолуурын экспортын боломж зэрэг экспортын зарим асуудлаар техникийн тусламж үзүүлдэг билээ.

ГТХАН-ийн ЖДҮ-ийг дэмжих төсөл: ГТХАН-ээс хэрэгжүүлж буй Германы санхүүжилттэй энэхүү төсөл нь дараах 6 салбарт техникийн тусламж үзүүлдэг юм. Үүнд, мод боловсруулах, барилга, арьс/ангийн үс, хэвлэх, ноос/ноолуур болон эко-аялал жуулчлал. Энэхүү төслийн анхны зорилго нь ЖДҮ-ийн өрсөлдөх чадварыг сайжруулахад оршиж байв. Энэ хүрээнд гадаадын үзэсгэлэн, яармагт оролцоход нь ЖДҮ-ийг бэлтгэхэд нь тусалдаг. Энэхүү төслийн тусламжаар ЖДҮ болон түнш байгууллагууд нь нийт 16 олон улсын үзэсгэлэнд оролцсон бөгөөд энэхүү төслийн хүрээнд зохион байгуулагдсан сургалтын хөтөлбөрт 500 Монголын бизнес эрхлэгчид болон ЖДҮ-ийн ажилтнууд оролцжээ. Хоёрдугаар зорилго нь тодорхой салбарын технологийн хүрээлэнгийн техникийн чадавхыг сайжруулж үүгээр төсөл дуусгавар болсны дараа ч эдгээр технологийн хүрээлэн нь компаниудад зөвлөгөө өгөх үйлчилгээ үзүүлэхээ үргэлжлүүлэх чадвартай болно. Тухайлбал, уг төслийн шугамаар Монгол улсын Шинжлэх Ухаан Технологийн Их Сургуулийн Хөнгөн Аж Үйлдвэрийн Хүрээлэнд Английн хоёр дизайнер ажиллаж, тусламж үзүүлэх ажлыг санхүүжүүлж байна. Уг дизайнерууд нь 2004 онд хувцасны загвар зохион бүтээгчийн ангид шинээр элссэн оюутнуудад лекц уншиж, семинар зохион байгуулснаас гадна ноолуур, тэмээний ноос үйлдвэрлэдэг компаниудад сүүлийн үеийн загварын хандлагын дагуу бүтээгдэхүүний дизайн гаргахад нь тусалсан юм.

Хувийн хэвшлийг хөгжүүлэх төсөл-ийг Голланд улс санхүүжүүлж, ГТХАН хэрэгжүүлж байгаа юм. Энэхүү төсөл нь сонгосон компаниудад орчин үеийн менежментийн арга барил болон туршлагын талаар танилцуулах техникийн тусламж үзүүлснээр тэдгээрийн өрсөлдөх чадвар, ашигтай байдлыг сайжруулах зорилготой. Уг төслийн эхний шатанд 35 компани техникийн тусламжаа авсан бөгөөд 2-р шатанд 45 компани хамрагдсан байна. Уг техникийн тусламжийг зардал хуваах үндсэн дээр үзүүлдэг бөгөөд компани нь нийт зардлын 15%-ийг гаргах ёстой байдаг. Түүнчлэн эдийн засгийн шинэчлэлийн хөтөлбөр нь арилжааны үндсэн дээр компаниудтай бие даан ажиллах чадвартай Монголын бизнесийн зөвлөхүүдийн хэсгийг бэлтгэж байгаа билээ.

Эдийн засгийн бодлогын шинэчлэл, өрсөлдөх чадвар төсөл-ийг АНУ-ын ОУХА санхүүжүүлж байгаа. Энэхүү төслийн зорилго нь *хувийн хэвшлийн өсөлт болон өрсөлдөх чадвартай үйлдвэр, салбарын боломжтой орчинг сайжруулах замаар тогтвортой, хувийн хэвшлээр манлайлуулсан эдийн засгийн өсөлтийг хурдасган өргөжүүлэхэд* оршино. Уг төсөл нь ноолуур, аялал жуулчлал, мах болон арьсны үйлдвэрлэлийн салбарт чиглэж ажилладаг юм. АНУ-ын ОУХА болон ГТХАН нь хамтран Монголын ноолуурын компаниудын оролцоотойгоор Монголын арилжааны банкны санхүүжилтээр Берлин хотод Монголын ноолууран бүтээгдэхүүний түгээлтийн төвийг байгуулах үйл ажиллагаанд тусламжаа үзүүлсэн билээ. Уг төсөл нь сонгосон салбарын зах зээлийн талаарх мэдлэгийг олж өгөх, компаниудад гадаадын үзэсгэлэнд өөрийгөө хэрхэн танилцуулах зэрэг асуудлаар гарын авлага хэвлэж өгсөн юм. Энэхүү төсөл нь *Өрсөлдөх чадварын сан* ба *Бизнесийг хөгжүүлэх сан* хоёрын үйл ажиллагааг эрхэлдэг. Өрсөлдөх чадварын санг салбарын холбоодоор удирдуулсан бүлэг компаниудын боловсруулсан компаниудын өрсөлдөх чадварыг нэмэгдүүлэх төслийг дэмжихэд зориулсан. Бизнесийг Хөгжүүлэх Сан нь бие даасан компаниудын экспортыг хөгжүүлэх, сурталчилгааны төслийг дэмжихэд зориулсан юм. 2 сангаас зэрэг санхүүжилт авах тохиолдолд уг компани нь зөвшөөрөгдсөн нийт зардлын 50%-ийг төсөлд оруулах ёстой.

Хувийн хэвшлийн хөгжил төслийг Монгол улсын Засгийн газарт Дэлхийн Банкнаас олгосон зээлээр санхүүжүүлдэг юм. Уг төсөл 1998 онд эхэлсэн бөгөөд 2004 онд дуусгавар болсон билээ. Энэхүү төслийн хүрээнд 47 компани бизнесээ хөгжүүлэх урт хугацааны зээл авсан юм. Тэрхүү зээлийг арилжааны банкнуудаар дамжуулан олгосон бөгөөд жилийн хүүгийн хэмжээ нь зээлийг ам. доллараар авсан бол 10%, Монгол төгрөгөөр бол – 20%-иас дээш байжээ. Компаниудын ихэнх нь дунд хэмжээний байсан бөгөөд 2-3 нь л том хэмжээний компани байжээ. Энэхүү төсөлтэй ижил төрлийн төслийг Дэлхийн Банк ба Монгол улсын Засгийн газар хоёр хамтран боловсруулж байгаа билээ.

6.4.5. Төрийн бус байгууллага болон салбарын нийгэмлэгүүд.

ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих үйлчилгээг үзүүлдэг хэд хэдэн байгууллага, салбарын нийгэмлэгүүд байдаг юм.

Хамгийн чухал нь Монгол улсын Худалдаа, Аж үйлдвэрийн Үндэсний Танхим юм. Танхим нь хувийн хэвшлийн хамгийн гол төлөөлөгч мөн. Уг танхим нь 800 гаруй гишүүдтэй бөгөөд экспорттой холбоотой үйлчилгээг дараах чиглэлээр олгодог билээ. Үүнд:

- Гарал үүслийн гэрчилгээ,
- Патент, худалдааны маркийн бүртгэл,
- Арбитрын шүүх,
- Гадаад худалдааны баримт бичиг бүрдүүлэлтийн талаарх мэдээлэл,
- Гадаад яармаг, үзэсгэлэнгийн зохион байгуулалт,
- Бизнесийн холбоогоор хангалт,
- Гадаад худалдааны менежментийн талаарх сургалтын хөтөлбөр,
- ЖДҮ-т зөвлөгөө өгөх үйлчилгээ үзүүлдэг.

Уг танхим нь 1923 дугаарын тусгай утсыг ажиллуулдаг бөгөөд энэ нь ЖДҮ-т бизнесийг хөгжүүлэхтэй холбоотой янз бүрийн асуудлаар мэдээлэл өгөх зорилготой юм.

Тус танхим нь Улаанбаатар хотод Травел Март, Махны Экспо, ЖДҮ-т зориулсан үзэсгэлэн "Түншлэл" зэрэг олон улсын үзэсгэлэнг зохион байгуулдаг боловч эдгээр нь өнөөг хүртэл үзэсгэлэнд оролцох олон тооны гадаадын оролцогчид буюу олон улсын хэрэглэгчдийг татаж чадаагүй байгаа билээ.

Үүнээс гадна тус Танхим нь долоо хоногийн *Бизнес Таймс* сонин болон улирал бүр англи хэл дээр *Inspiring Mongolia* сэтгүүлийг гаргадаг юм. Гадаад худалдааны талаарх статистикийн тоо баримт агуулсан *Монголын Эдийн Засаг, Гадаад Худалдааны Цагаан Хуудас* нь жил бүр хэвлэгдэн гардаг билээ.

Тус танхим нь хөдөө нутагт 12 бүс нутгийн салбар, гадаадын орнуудад 22 төлөөлөгчийн газартай юм.

Тус танхим нь Берлиний Худалдааны Танхим, Турк, Италийн Худалдаа үйлдвэрийн танхим зэрэг гадаадын худалдааны танхимуудаас техникийн тусламж авчээ.

Бизнесийг хөгжүүлэх агентлаг нь 1994 онд төрийн ба хувийн хэвшлийн дэмжлэг бүхий төрийн бус байгууллага болж байгуулагдсан байна. Энэ нь ЖДҮ-т бизнес хөгжүүлэх, маркетинг, экспортын чиглэлээр дэмжлэг үзүүлэх ТАСИС-ын хөтөлбөрийг хэрэгжүүлжээ. Энэхүү хөтөлбөрийн хүрээнд орон нутгийн хэсэг зөвлөхийг бэлтгэсэн билээ. Италийн Худалдааны Зөвлөл болон Европын Ахлах Үйлчилгээний Сүлжээ зэрэг байгууллагын хамт уг агентлаг нь ЖДҮ-т сургалт зохион байгуулах, зөвлөгөө өгөх үйлчилгээ үзүүлжээ.

Өнөө үед уг агентлаг нь сул менежментийн улмаас үйл ажиллагаагаа зогсооход тулаад байна. Сургалтад хамрагдсан хэсэг зөвлөхүүд нь алга болжээ. Өмнө нь гаргасан амжилтууд нь үрэгдэн үгүй болжээ.

Техникийн Их сургуулийн дэргэдэх **ЖДҮ-ийн судалгаа, сургалтын төв** нь маркетинг, менежментийн чиглэлээр сургалтын хөтөлбөр, мэдээлэл, зөвлөгөө өгөх үйлчилгээ үзүүлдэг юм.

Монголын Ноос, Ноолуурын Нийгэмлэг, Монголын Хөнгөн Аж Үйлдвэрлэгчдийн Нийгэмлэг, Махны Нийгэмлэг зэрэг хэд хэдэн **салбарын нийгэмлэгүүд** байдаг билээ.

Тэдгээрийн гол зорилго нь салбарын бэрхшээлүүдийг тогтоож, семинар, бага хурал, сургалтын хөтөлбөр зэргийг зохион байгуулж уг бэрхшээлийн шийдлүүдийг олох болон засгийн газартай харьцахдаа өөрийн гишүүдээ төлөөлөн лоббидох үүргийг гүйцэтгэх зэрэгт оршино.

6.5. Дотоод байдал.

6.5.1. Экспорттой холбоотой байгууллагын төлөөлөгчид нь Монголын экспортыг дэмжих талаар ямар бодолтой байдаг вэ?

2004 оны 10-р сарын 16-18-нд Улаанбаатар хотноо Монголын экспортыг дэмжих талаар семинар явагдаж, үүнд Үйлдвэр, Худалдааны Яам, ГХОГХА, Худалдаа, Аж Үйлдвэрийн Үндэсний Танхим, Монгол улсын Бизнесийг хөгжүүлэх агентлаг, Монголын ажил олгогч эздийн нэгдсэн холбоо зэрэг экспорттой холбоотой байгууллагуудын доод, дунд түвшний төлөөлөгчид оролцжээ.

Уг семинарт оролцогчдын үзэж байгаагаар ЖДҮ-т экспортыг эхлүүлэх буюу хөгжүүлэхэд тулгарч буй бэрхшээлд дараах асуудлууд орно гэжээ. Үүнд:

Макро түвшинд:

- Экспортын үйлдвэрлэлийг дэмжих Засгийн газрын 1998 оноос хойшхи хөтөлбөр нь сайтар боловсруулагдаагүй бөгөөд уул, уурхайн салбарыг голчилсон байжээ.
- Экспортыг дэмжих стратеги, зорилт, хэрэгслийн тодорхой бус байдал.
- Гадаадад суугаа Монгол улсын Элчин сайдын яамдын Худалдааны асуудал хариуцсан дипломатууд зах зээлийн эдийн засагт гүйцэтгэх үүргээ биелүүлэхэд бэлэн бус байна.
- Экспортын баримт бичиг бүрдүүлэх, экспортын санхүүжилт үзүүлэх, экспортыг дэмжих банк байхгүй байна.
- Гадаадын хөрөнгө оруулагчдад зориулсан татаас, дэмжлэг сайн байна /жишээ нь гадаадын хөрөнгө оруулалт бүхий компаниуд эхний 3 жилд татвараас 100% чөлөөлөгдөж, дараагийн 3 жилд 50%-ийн хөнгөлөлт эдэлдэг бөгөөд экспортын үйлдвэрлэлийн 50%-иас илүү нь татвараас чөлөөлөгддөг/, Монголын компаниудад зориулсан ижил төрлийн хөшүүрэг хомс байна.
- Экспортыг дэмжих төрийн байгууллага байхгүй.
- Экспортын зээлийн даатгал байхгүй.
- Зах зээлийн судалгааны хүрээлэн байхгүй.
- Хүнд суртал, авилгал ялангуяа гаальд газар авсан байна.
- Экспортыг дэмжихэд янз бүрийн байгууллагын зохицуулалт, хамтын хүчин чармайлт дутмаг байна.
- Төрийн ба хувийн хэвшлийн хоорондын харилцаа дутмаг байна.
- Дизайн, савлагаа зэрэгт мэргэжлийн үйлчилгээ дутмаг байна.

Компанийн түвшинд:

- Компаниудад санхүүгийн эх үүсвэр дутмаг бөгөөд санхүүжилт авах хүртээмж хүнд байна.
- Ноу-хау хомс, технологи нь хуучирсан байна.
- ЖДҮ-ийн гадаадын зах зээлийн шаардлагын талаарх мэдээлэл хангалтгүй байна.

- Ажилчдын болон менежментийн ур чадвар сул байна.
- Компаниуд нь экспортыг дэмжих ажлыг идэвхтэй хийхгүй байна.
- Компаниудын экспортын менежментийн талаарх мэдлэг, туршлага дутмаг байна.
- Компаниудад экспортын стратеги, маркетингийн төлөвлөгөө байхгүй байна.
- Компаниуд гадаадын үзэсгэлэн, хамтарсан танилцуулах арга хэмжээнд оролцох хүсэл муутай байна.
- Брэнд бий болгох стратеги дутмаг байна.
- Тээврийн зардал өндөр байна.
- Бүтээгдэхүүний төрөл дутмаг байна.

6.5.2. Бизнес эрхлэгчид Монголын экспортыг дэмжих болон сурталчилгааны талаар ямар бодолтой байдаг вэ?

Сүүлийн жилүүдэд бизнес эрхлэгчдийн дунд бизнесийн орчны талаар юу бодож байдаг талаар хэд хэдэн судалгаа явуулсан байна. 2002 онд *Монгол улсын экспортын худалдааг дэмжих үр өгөөжтэй сүлжээ бий болгоход зориулсан бэлтгэлийн тусламж* төслийн хүрээнд экспортлогчдын дунд судалгаа хийжээ. Хувийн хэвшлийг дэмжих төсөл нь 2004 онд *Бизнесийг идэвхжүүлэх орчны судалгааг* явуулжээ. Техникийн Их сургуулийн дэргэдэх ЖДҮ-ийн судалгааны төв нь бизнес эрхлэгчид төрөөс ямар бодлогыг хүлээж байгаа болон өнөөгийн бодлого нь тэдгээрийн бизнест ямар нөлөөтэй байгаа талаарх судалгааг 2004 онд хийжээ. Мөн уг Судалгааны хүрээнд хэд хэдэн ганцаарчилсан ярилцлага хийсэн болно. Эдгээрээс үүдэн бизнес эрхлэгчдийн бизнесийн нөхцөл, экспортын дэмжлэгийн хэрэгцээ, шаардлагыг мэдэх болжээ.

Бизнес эрхлэгчдийн үзэж байгаагаар бизнесийг хөгжүүлэхэд татвар /82%/, авилгал /81%/, шударга бус өрсөлдөөн /78%/, банзны зээлийн өндөр хүү /70%/, гадны санхүүжилт авах боломж /69%/, хүний нөөц дутмаг байх /62%/, шинэ санаа, технологийн хүртээмж /55%/, бизнесийг хөгжүүлэх үйлчилгээ хомс /40%/ зэрэг саад тотгорууд байгаа юм байна.

Экспортлогчдын тодорхойлсноор Монголын экспортын санхүүжилт нь экспортыг хөгжүүлэхэд учирч буй гол саад тотгоруудын нэг билээ. Экспортлогчдод экспортын явцыг дэмжих ажлын хүч хангалттай байхгүй байна. Өөр нэгэн бэрхшээл бол гадаадын зах зээл, гадаадын зах зээлийн шаардлага, тариф, баримт бичиг бүрдүүлэлт, савлагаа, шошго, өрсөлдөөн зэргийн талаарх мэдээллээр хангах найдвартай эх сурвалж байхгүйд оршиж байна.

Экспортлогчдын онцолж тэмдэглэсэн бас нэгэн том бэрхшээл бол ноолуур, арьс зэрэг Монголын уламжлалт түүхий эд, материал хомс байгаад оршиж байна. Ноолуур, арьсыг Хятад улс руу худалдан, хууль бусаар гаргаж байгаа бөгөөд дотоодын зах зээл дээр хомс байгаа нь тэдгээрийн үнийг өсгөж байгаа билээ.

Маркетинг болон сурталчилгаа нь компаниудын ажилтнуудын маркетингийн сургалтын нэгэн адил тэргүүний ач холбогдолтой байгаа юм. Компаниуд нь технологийг сайжруулах, тоног төхөөрөмжийг шинэчлэх, тэдгээрийн бүтээгдэхүүний дизайн, савлагаа зэргийг гадаадын зах зээлийн хэрэгцээнд нийцүүлэх ёстойг хүлээн зөвшөөрч байгаа.

Бизнесмэнүүдийн 58% нь технологийн шинэчлэл, технологийг шилжүүлэхэд дэмжлэг хэрэгтэй гэж хэлсэн бол 43% нь мэдээллийн үйлчилгээ, 33% нь сургалтын ба зөвлөгөө үзүүлэх үйлчилгээ хэрэгтэй гэжээ.

Эдгээр мэдээлэл нь ЖДҮ-т бэлэн байхгүй байна. Компаниудын 70% нь салбарын нийгэмлэгийн гишүүд байдаг боловч эдгээр нийгэмлэгийн үйлчилгээ нь сул гэж дүгнэжээ. Монгол улсын Худалдаа, аж үйлдвэрийн үндэсний танхим нь хамгийн тусч болон мэргэжлийн гэж үнэлэгддэг билээ. Монголын экспортлогчдын үзэж байгаагаар ГХОГХА нь гадаадын хөрөнгө оруулагчдад илүү түлхүү анхаардаг гэжээ. Монгол улсад мэргэжлийн зөвлөгөө үзүүлэх үйлчилгээ байдаггүй. Экспортлогчид гадаадын зах зээлийн талаарх мэдээллийг Монголд олж чаддаггүй учраас гадаадад амьдарч буй гэр бүл, найз нөхдөөсөө дэмжлэг хүсдэг байна.

Компаниуд зөвлөгөө авах, мэдээллийн болон сургалтын зэрэг үйлчилгээнд мөнгө төлөхөд бэлэн байгаа бөгөөд тэдгээрт мөнгө байгаа гэдгээ илэрхийлжээ.

Одоогийн байдлаар Монголын экспортлогч нарын маркетинг, сурталчилгааны үйл ажиллагаа нь маш хязгаарлагдмал байгаа. Сурталчилгааны хамгийн гол хэрэгслэл нь Худалдааны танхим буюу бусад байгууллагын зохион байгуулж буй гадаадын үзэсгэлэнд оролцох явдал юм. Түнш, худалдан авагчдыг идэвхтэй эрж хайхын оронд тэд Улаанбаатарт боломжийн худалдан авагч ирэхийг хүлээдэг юм байна.

6.6. Монгол улсын экспортыг дэмжих үйл ажиллагааны талаарх ерөнхий дүгнэлт.

Монгол улс өөрийн эдийн засгийг нээлттэй болгох, экспортыг нэмэгдүүлэх, чиглэлийг нь өөрчлөх тал дээр чухал эхлэл хийсэн билээ. Хэдийгээр ЖДҮ болон тэдгээрийн экспортын чадавхыг хөгжүүлэх чиглэлээр тодорхой хүчин чармайлт хийгдсэн боловч экспортыг дэмжих бодлого хараахан байхгүй байна.

Экспортыг хөгжүүлэх, ЖДҮ-ийг хөгжүүлэх нь Үйлдвэр, худалдааны яаманд чухал ач холбогдолтой билээ. Экспортын үйлдвэрлэлийг дэмжих болон ЖДҮ-ийг хөгжүүлэх хөтөлбөрийг боловсруулжээ. Гэвч экспортын үйлдвэрлэлийг дэмжих 158-р тогтоол нь уул, уурхайн салбарт түлхүү чиглэжээ. Энэхүү тогтоол нь олон зорилтыг дэвшүүлсэн боловч тэрхүү зорилтыг биелүүлэх арга хэмжээг тодорхойлоогүй байна. Үүнээс гадна тус хөтөлбөрийн хэрэгжилтийг Үндэсний зөвлөл хянан зохицуулах байжээ. Гэвч тус Үндэсний зөвлөлийг 2001 оны 46-р тогтоолоор татан буулгасан байна. Тиймээс уг хөтөлбөрийн хэрэгжилт нь тохиолдлын шинж чанартай байж, ямарваа нэгэн менежмент болон зохицуулалтгүй байгаа билээ.

Үйлдвэр, худалдааны яам нь *ЖДҮ-ийг дэмжих хөтөлбөрийн* зорилтын нэг болсон ЖДҮ-ийн шалгуурыг үл тодорхойлжээ. Тиймээс дэмжлэгийн зарим арга хэмжээ нь ЖДҮ-т хүрч чадахгүй байгаа болно.

ЖДҮ-ийг дэмжих хөтөлбөр нь гадаадын хөрөнгө оруулалт бүхий компаниудад чиглэжээ. Уг нь тодорхой хэмжээний гадаадын хөрөнгөтэй компаниудыг дотоодын ЖДҮ гэж тооцдог билээ. Үүний нэгэн адил уул, уурхайн салбарын компаниудыг ЖДҮ гэж үздэггүй юм.

Тодорхой зорилт, арга хэмжээ, аргачлал болон бодит үр дүнд хүрэхэд шаардагдах санхүүгийн эх үүсвэр бүхий үндэсний экспортыг дэмжих стратеги одоогийн байдлаар боловсруулагдаагүй байна.

ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжихийг зохицуулах байгууллага байхгүй байна. Экспортыг дэмжих асуудал нь Үйлдвэр, худалдааны яамны Худалдааны бодлого, зохицуулалтын газрын хариуцаж буй асуудлын нэг бөгөөд ЖДҮ-ийг хөгжүүлэх асуудал нь тус яамны Үйлдвэрийн бодлого, зохицуулалтын газрын хариуцаж буй асуудлын нэг билээ.

Гадаадын хөрөнгө оруулалт, гадаад худалдааны агентлаг /ГХОГХА/ нь Монголын компаниудад гадаадын зах зээл дээр бүтээгдэхүүнийг нь сурталчлах, боломжийн түнш хайхад нь туслах зорилгоор байгуулагдсан хирнээ санхүүжилтийн хомс байдлаас болж хууль дүрэмд заасан үйл ажиллагаа, үйлчилгээг бүрэн хэмжээнд үзүүлэх чадваргүй байгаа билээ. Экспортын баримжаатай интернэтийн вэб хуудсыг сүүлийн жилд ердөөсөө шинэчлээгүй байгаа. Үүнээс гадна одоогийн үйлчилж буй хуулийн хүрээнд ГХОГХА нь үйлчилгээндээ төлбөр ноогдуулж, орлогоо нэмэгдүүлэх эрхгүй билээ.

Худалдааны асуудал эрхэлсэн дипломатууд ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих ажилд хараахан үр өгөөжтэй оролцохгүй байгаа юм. Гэвч саяхан Гадаад хэргийн яам болон Үйлдвэр, худалдааны яамны хооронд байгуулсан гэрээ уг байдлыг сайжруулах болно гэсэн найдлага төрүүлж байна.

Монгол улсын Худалдаа, Аж Үйлдвэрийн Үндэсний Танхим нь ЖДҮ болон экспортлогчдод үйлчилгээ үзүүлдэг гол байгууллага юм. Энэ нь орон даяар бүс нутгийн алба, гадаад улс оронд төлөөлөгчийн газруудтай билээ. Тус танхим нь гадаадын худалдааны танхим, олон улсын байгууллагуудтай хамтын ажиллагаа явуулж байна. Хэдийгээр тус танхимын менежмент нь ажилтнуудын мэргэжлийн чадварыг нэмэгдүүлэхэд анхаарч байгаа ч гэсэн компаниудад үзүүлж буй /үзэсгэлэн зохион байгуулах зэрэг/ үйлчилгээг сайжруулах хэрэгтэй байна.

ЖДҮ болон экспортлогчдод дэмжлэг үзүүлж буй төрийн бус байгууллагууд байдаг боловч тэдгээр нь дорвитой бус байдаг бөгөөд үзүүлж буй үйлчилгээ нь компаниудын хэрэгцээ, шаардлагыг хангадаггүй байна. Эдгээр байгууллагуудын ихэнх нь ЖДҮ-ийг сургалтын хөтөлбөрөөр хангахад түлхүү анхаардаг нь ЖДҮ-ийн орчин үеийн менежментийн арга барил, маркетинг, нягтлан бодох бүртгэл зэргийн талаарх мэдлэг хязгаарлагдмал байгаа өнөө үед эерэг өөрчлөлт болж байгаа юм. Зах зээлийг хөгжүүлэх буюу бүтээгдэхүүн боловсруулах зэрэгтэй холбогдсон бусад үйлчилгээ нь байхгүй байх буюу хязгаарлагдмал цар хүрээнд чанар муутай байдаг билээ.

Компаниудад тэдний бодол санааг төрд уламжлах механизм үгүйлэгдэж байна. Монгол улсын Худалдаа, Аж Үйлдвэрийн Үндэсний Танхим, салбарын нийгэмлэг нь төртэй зөвлөлдөх албан ёсны сувгуудыг бий болгодог билээ. Гэвч гишүүдийн ашиг сонирхлыг төртэй харилцах харилцаагаар уламжлан төлөөлөх зорилгоор байгуулагдсан салбарын нийгэмлэгүүдтэй хамтран ажиллах төрийн зарим байгууллагуудын сонирхол бага байна. Нөгөөтэйгүүр, салбарын нийгэмлэгүүд нь энэхүү хамтын ажиллагаанд хараахан бэлэн бус байгаа билээ.

Төрийн бизнесийн байгууллага болон судалгааны хүрээлэнгүүдийн хоорондын зохицуулалт, харилцаа маш сул байх буюу ердөөсөө байдаггүй билээ. Жишээ

нь судалгааны хүрээлэнгүүд нь технологи, гадаадын зах зээлийн байдал, гадаадын зах зээлийн савлагаа болон шошгоны шаардлага, түгээх суваг зэрэг асуудлаар олон тооны судалгаа хийсэн байдаг гэдэг боловч ихэнх тохиолдолд тэдний бэлтгэсэн тайланг төр ч бизнесийн байгууллагууд ч хэрэглэж байгаагүй билээ.

Шилжилтийн үеийн Европын улс орнуудаас ялгаатайгаар Монголын компаниудад экспортын бүтээгдэхүүн, экспортын зах зээлийг хөгжүүлэх, санхүүжүүлэхэд нь тусалдаг ямарваа нэгэн шууд хэрэгжүүлэх аргачлал, арга хэмжээ үгүй байна. Европын улс орнуудад эдгээр зорилтод хандивлагчдын санг ашигладаг юм. АНУ-ын ОУХА-ийн саяхан байгуулсан Бизнесийг хөгжүүлэх Сан болон Өрсөлдөх чадварын сан зэрэг нь зөв эхлэл болжээ.

Шилжилтийн эхэн үеэс эхлэн Европын улс орнууд зөвлөгөө, дизайн, санхүү, сурталчилгаа, сургалт зэрэг үйлчилгээг ЖДҮ-т үзүүлдэг итгэмжлэгдсэн байгууллагуудын сүлжээг бий болгох асуудалд ихээхэн анхаарал хандуулжээ. Монгол улсад олон улсын санхүүжилт бүхий төслүүд нь дотоодын зөвлөх, үйлчилгээ үзүүлэх байгууллагуудыг бэлтгэх тал дээр хүчин чармайлт гаргаж байгаа боловч эдгээр ажлууд нь өөр хоорондоо зохицуулалтгүй бөгөөд үйлчилгээ үзүүлдэг байгууллагуудын сүлжээг байгуулах байгууллага байхгүй байна.

Гадны санхүүжилтэд хүрэх хүртээмжийн асуудал нь Монголд үйл ажиллагаа явуулж буй бизнесийн гол бэрхшээлтэй асуудлын нэг болоод байна. Өнөөг хүртэл экспортыг санхүүжүүлэх ямарваа нэгэн аргачлалыг боловсруулаагүй байгаа. Ноолуур, арьс зэрэг түүхий эд, материалыг худалдан авах нь компаниудад тулгарч буй асуудал болж байна.

Бизнесийн нөхцөл нь Монголын компаниуд болон гадаадын хөрөнгө оруулалттай компаниудын хувьд адил тэгш бус байна. Тухайлбал, гадаадын хөрөнгө оруулагчийг импортолсон тоног төхөөрөмжийн НӨТ-өөс чөлөөлдөг юм. Иймэрхүү төрлийн хөшүүргүүд нь дотоодын хөрөнгө оруулагч, экспортлогчдыг ялгаварлаж байгаа юм. Уг нь аль аль нь хэрэгтэй байгаа билээ.

Компаниудын гадаадын зах зээлийн талаарх мэдлэг, ойлголт нь дутмаг байгаа бөгөөд бүтээгдэхүүний дизайн, брэнд, олон улсын маркетинг, сурталчилгаа зэрэг өртөг нэмэгдүүлэх үйл ажиллагааг боловсруулаагүй байна.

7. Зөвлөмж.

ЖДҮ болон үндэсний экспортыг дэмжих бодлого, арга хэмжээний төгс загвар гэж байдаггүй. Улс орон бүр үндэснийхээ агуулгад нийцүүлж тэдгээрийг бүтээх ёстой. Гэвч шилжилтийн эдийн засаг бүхий Европын улс орнуудын хэрэглэж байсан зарим зарчим, шийдлийг тодорхой хэмжээгээр өөрчилж Монгол улсад хэрэглэж болох юм.

Үндэсний экспортын зөвлөл. Хэдийгээр Монгол улсын Засгийн газар нь экспортыг хөгжүүлэх, шинэ санаачлагыг нэвтрүүлэх тал дээр ихээхэн хүчин чармайлт гаргаж байгаа боловч тэдгээрийг зохицуулах, хэрэгжилтийг нь хянах ямарваа нэгэн байгууллага байхгүй байна. Эдгээр санаачлага нь хувийн хэвшлийг хамруулж байгаа нь хязгаарлагдмал байгаа билээ. Тиймээс үндэсний түвшинд экспортыг хөгжүүлэн дэмжих ажлыг системтэй, нэгдмэл, цогц арга барилаар хэрэгжүүлэх гол байгууллага болох Үндэсний экспортын зөвлөлийг байгуулахыг зөвлөж байна. Энэхүү судалгаанд дурьдсан шилжилтийн эдийн засаг бүхий Европын улс орнуудад Экспортын Зөвлөлийг Үйлдвэр, худалдааны яам байгуулж байсан боловч Монголын нөхцөлд төрийн болон хувийн хэвшлийн хоорондын түншлэлийн хууль эрх зүйн үндсийг бэхжүүлэхийн тулд уг Зөвлөлийг УИХ-ын хуулиар батлуулан байгуулах ёстой гэж үзэж байна. Үндэсний экспортын Зөвлөлийн гол үүрэгт дараах асуудлууд орж болох билээ. Үүнд:

- Бизнес, аж үйлдвэр, хөдөө аж ахуй, хөдөлмөр, төрийн салбаруудын хооронд худалдаатай холбогдсон бэрхшээлүүдийг хэлэлцэн ярилцаж шийдвэрлэх чуулганыг зохион байгуулах,
- Экспортын саад, тотгоруудыг арилгах, экспортын хэмжээг нэмэгдүүлэх нөхцөл бүрдүүлхүйц эрх зүйн орчныг шинэчлэх талаар санал оруулах,
- Төрийн байгууллагуудаас баталсан экспортын бодлого, стратегийн зохицуулалтын талаар зөвлөгөө өгөх,
- Төрийн болон хувийн хэвшлийн экспортыг хөгжүүлэх үйл ажиллагааны хэрэгжилтийг хянан үнэлэх,
- Стратегийг боловсруулж, хэрэгжилтэд нь тусламж үзүүлэх, өөрөөр хэлбэл, стратегийн явцыг санаачлах, стратегийг боловсруулах ажлыг зохицуулах, улс төрийн түвшинд уг стратегийг батлуулах ажлыг өрнүүлэх, уг стратегийн хэрэгжилтэд шаардагдах хөрөнгийг төрийн салбараас гаргахад бэлэн байх байдлыг хангах, бизнесийн хүрээнд стратегийг сурталчлах, хэрэгжилтийг хянах, гүйцэтгэл, нөлөөг үнэлэх, шаардлагатай нэмэлт өөрчлөлтийг санал болгох зэрэг болно.

Үндэсний экспортын зөвлөлийг байгуулах утга санаа нь улс орны өрсөлдөх чадварыг нэмэгдүүлэх хүчин чармайлтад зохих бүх талуудын оролцоог хангах, дээр дурьдсан үүргээ биелүүлэх замаар экспортын бүх боломжийг ашиглах, төрийн болон хувийн хэвшлийн хоёр талын дээд хэмжээний болон ижил тооны төлөөлөлтэй түншлэлийг тогтворжуулахад оршино. Энэхүү зорилтыг хэрэгжүүлж, улс төрийн дэмжлэг авахын тулд уг зөвлөлийн гишүүдийг УИХ-ын дарга томилж болох билээ.

Харилцан яриаг үр өгөөжтэй удирдаж, ажлын харилцааг өрнүүлэх зорилгоор Үндэсний экспортын зөвлөл нь албан ёсны бүтэцтэй байхыг шаардаж болох юм.

Үндэсний экспортын стратеги. Монголын экспортыг хөгжүүлэн дэмжих, ЖДҮ-ийг хөгжүүлэх чиглэлээр төрөл бүрийн хөтөлбөр хэрэгжиж байгаа ч өнөөг хүртэл

тодорхой тавьсан зорилт, аргачлал, арга хэмжээнээс гадна бодит үр дүнд хүрэхэд шаардлагатай санхүүгийн хөрөнгө зэргийг боловсруулаагүй байгаа билээ. Санхүүгийн буюу бусад шалтгаанаас үүдэн зарим хүчин чармайлт нь давхцаж, заримыг нь орхигдуулсан байж болох юм. Хэрэгжүүлсэн арга хэмжээний үр дүнг тооцож үнэлээгүй байна. Тиймээс үндэсний өрсөлдөх чадвар, урт хугацааны хөгжилд нөлөөлөхүйц асуудлыг тусгасан үндэсний экспортын стратегийг төрийн болон хувийн хэвшлийн байнгын үргэлжлэх харилцан хэлэлцэж зөвлөлдөх хэлбэрээр боловсруулах нь чухал байгаа билээ.

Үндэсний экспортын бодит стратеги нь стратегийн хэтийн зорилго, уг хэтийн зорилгодоо хүрэхэд шаардагдах нөөцийг хэрхэн хуваарилах, экспортын гүйцэтгэлийг тогтвортой сайжруулах арга хэмжээ /өөрөөр хэлбэл, экспортын орлогын нөхцөл, бүтээгдэхүүн, зах зээлийн төрөл, өртгийг нэмэх, шинэ экспортлогчдын тоо зэрэг/, чадавх /санхүүгийн хөрөнгө, худалдааг дэмжих сүлжээний байгууллагууд, экспортыг дэмжих хөтөлбөр, уг сүлжээний ажилтнууд/ зэргийг тодорхойлох ёстой болно.

Монгол улсын Үндэсний экспортын стратеги нь ганцаарчилсан бүтээгдэхүүний салбарын стратеги, мөн дараах салбар хоорондын нийтлэг шаардлагуудыг тусгаж байх нь зүйтэй:

- Худалдааны мэдээлэл,
- Экспортын санхүүжилт,
- Экспортын чанарын менежмент,
- Экспортын чадвар,
- Экспортын шошго, савлагаа.

Уг стратеги нь экспортыг хөгжүүлэхэд ЖДҮ-ийн үүрэг ролийг тодорхойлсон байх ёстой.

Экспортыг дэмжих агентлаг. Европын шилжилтийн улс орнууд ЖДҮ-ийн экспортыг хөгжүүлэн дэмжих асуудлыг хамарсан экспортыг дэмжих эсвэл ЖДҮ-ийг хөгжүүлэх асуудлыг хариуцдаг төрөлжсөн төрийн агентлагийг байгуулсан билээ. Монгол улсад Гадаадын хөрөнгө оруулалт, гадаад худалдааны агентлаг /ГХОГХА/-ийг байгуулжээ. Харамсалтай нь санхүүгийн боломж дутмаг байдгаас уг агентлаг нь үүргээ бүрэн хэрэгжүүлж чадахгүй байна. Шилжилтийн эдийн засаг бүхий улс орнуудын компаниудын үйл ажиллагаанд нь дэмжлэг үзүүлэхгүй бол экспортын өөрийн зах зээлээ хадгалах буюу хөгжүүлэхэд, өөрчлөгдөж буй дэлхийн худалдааны тогтолцоонд олон улсын өрсөлдөх чадвартай болж чаддаггүй билээ. Тиймээс ГХОГХА-ийг бэхжүүлэх эсвэл ГХОГХА-ийг зөвхөн хөрөнгө оруулалтыг дэмжих байгууллага болгон экспортыг дэмжих цоо шинэ байгууллага байгуулах асуудлыг авч үзэх нь чухал байна. Аль ч тохиолдолд тэрхүү байгууллага нь хувийн хэвшилд чиглэсэн, үүргээ гүйцэтгэхэд нь шаардагдах санхүүгийн хөрөнгөтэй, бизнесийнхэнд хэрэгцээтэй үйлчилгээ үзүүлэх ажлын хүчин, тоног төхөөрөмжтэй байх ёстой юм.

Хэдийгээр шилжилтийн эдийн засаг бүхий Европын улс орнуудад экспортыг дэмжих буюу ЖДҮ-ийг хөгжүүлэх агентлагууд нь төрийн өмчийн байж, төрийн удирдлагатай байдаг харин Монгол улсад төрийн болон хувийн хэвшлийн хамтран эзэмших экспортыг дэмжих агентлаг байгуулах асуудлыг авч үзэж болох бөгөөд ёстой билээ. Тухайлбал, тус агентлагийг Монгол улсын Засгийн

газар, Худалдаа, аж үйлдвэрийн үндэсний танхим болон арилжааны банктай хамтран байгуулж болох юм.

Аль ч тохиолдолд уг агентлаг нь дараах үндсэн үүрэгтэй байна. Үүнд:

- Экспортын шилдэг зах зээл сонгох, нэвтрэхэд нь компаниудад туслах,
- Экспорт эрхлэх шинэ компаниудыг тогтоож, хөхиүлэн дэмжих,
- Өрсөлдөх чадварыг дээшлүүлэхэд нь компаниудад туслах,
- Тохиромжтой үед нь компаниудын үр өгөөжтэй хамтын ажиллагааг хөхиүлэн дэмжих,
- Үндэсний экспортын стратегийг боловсруулах, хэрэгжүүлэх үйл ажиллагаанд идэвхтэй оролцох,
- Дархан, Эрдэнэт хотоос эхлэн бүс нутгийн албаны сүлжээг бий болгох,
- Экспортын үйлчилгээ явуулдаг хувийн болон төрийн байгууллагуудын хамтын ажиллагааг бий болгож, өрнүүлэх,
- Төрөлжсөн худалдааг дэмжих бусад байгууллагуудтай хамтарсан хөтөлбөр хэрэгжүүлэх замаар үйлчилгээ үзүүлдэг байгууллагуудын сүлжээг бэхжүүлэх,
- Ижил төрлийн үйл ажиллагаа явуулдаг олон улсын байгууллага болон бусад улс орнуудын байгууллагуудтай хамтран ажиллах,
- Экспортыг хөгжүүлэх, үйлчлүүлэгчдийн сэтгэлд нийцэж байгаа эсэхийг хянаж, үнэлэх зэрэг болно.

Тус агентлаг нь компани, экспортын баримжаатай төрийн бус байгууллага, төрийн агентлагт дараах үйлчилгээг үзүүлэхэд бэлэн байх ёстой. Үүнд:

- Экспортыг дэмжих, өөрөөр хэлбэл Монголын компаниудын гадаад улсын яармаг, худалдаанд оролцох оролцоог зохион байгуулах, дотоод, гадаад руу худалдааны аялал зохион байгуулах, хэвлэмэл материал, лавлах зэргийг хэвлэх,
- Мэдээллийн үйлчилгээ, өөрөөр хэлбэл бизнесийнхэнд хэрэгцээтэй байх мэдээлэл, худалдааны статистикийн тоо, баримтуудыг цуглуулах, түгээх, олон улсын мэдээллийн сүлжээтэй хамтран ажиллах, боломжит импортлогчдод Монголын бүтээгдэхүүний талаарх туслах хэвлэмэл тайлан, худалдааны лавлах, худалдааны статистикийн тоо, баримт бүхий номын санг ажиллуулах, г.м.,
- Зах зээлийн судалгаа, дүн шинжилгээ, өөрөөр хэлбэл экспортын бололцоог судлах зах зээлийн судалгаа, тухайн орнуудын эрх зүйн болон худалдааны дэглэм, эдийн засаг улс төрийн орчин, шаардлагатай чанарын стандарт, техникийн зохицуулалт, тухайн зах зээл дээрх тухайн бүтээгдэхүүний экспортын бололцоог тогтоох судалгаа г.м.,
- Бүтээгдэхүүн буюу зах зээлээ хөгжүүлэх сонирхол бүхий одоо экспорт эрхэлж буй компаниуд, боломжит болон чадвартай экспортлогчдод экспортын талаарх зөвлөгөө өгөх,
- Уг сүлжээний бусад төрөлжсөн гишүүдэд лавлагааны үйлчилгээ үзүүлэх,
- Уг агентлагийн ажилтан болон компаниудын удирдлага, ажилтнуудад зориулагдсан хүний нөөцийн хөгжил зэрэг болно.

Уг агентлаг нь бие даасан байх бөгөөд төрийн болон хувийн хэвшлийн төлөөллөөс бүрдсэн Үйлдвэр, худалдааны сайдаар ахалсан Төлөөлөн Удирдах Зөвлөлөөр удирдуулсан байх ёстой.

Улсын төсөв болон хувийн компаниудын хөрөнгөөс санхүүжихээс гадна үзүүлж буй үйлчилгээний төлбөрөөр нэмэлт санхүүжилт олж авдаг байх ёстой. Зарим үндсэн мэдээллийн үйлчилгээ үнэ төлбөргүй байх боловч бусад үйлчилгээг төлбөртэй байдлаар зохион байгуулж, сонирхсон компанийн хэмжээнээс хамаарч үйлчилгээний төлбөрийг нь ялгавартай тогтоож болох юм.

Экспортыг дэмжих сүлжээ. Шилжилтийн эдийн засаг бүхий Европын улс орнуудын экспортыг дэмжих буюу ЖДҮ-ийг дэмжих агентлагууд нь орон даяар тархсан төрийн болон төрийн бус үйлчилгээ үзүүлэгчдийн экспортыг дэмжих сүлжээнд гол байр суурь эзэлдэг юм. Уг сүлжээг бэхжүүлэх зорилгоор хамтарсан төслийг хэрэгжүүлдэг билээ. Сүлжээний гишүүдэд зориулан сургалтын хөтөлбөр, семинар зэргийг гишүүдийн мэдлэг ур чадварыг тогтмол нэмэгдүүлэх зорилгоор байнга зохион байгуулдаг нь уг сүлжээнд орсны гол ач холбогдлыг тодруулдаг юм. Үзүүлж буй үйлчилгээний өндөр чанарыг баталгаажуулах үүднээс экспортыг дэмжих агентлагууд нь экспортын сургалтын хүрээлэн, үзэсгэлэн зохион байгуулагч, технологийг дамжуулах төв, чанарын менежментийн зөвлөх, бизнес эрхэлж буй хүмүүст зориулан төрөлжсөн үйлчилгээг үзүүлдэг байгууллагыг итгэмжлэх тогтолцоог нэвтрүүлсэн байдаг. Монголд худалдааны үйлчилгээ үзүүлдэг хэд хэдэн төрийн болон төрийн бус байгууллагууд байдаг боловч тэдгээрийн хоорондын хамтын үр өгөөжтэй ажиллагаа үгүй байна. Үндэсний экспортын зөвлөлийн дэмжлэг бүхий шинэ Экспортыг дэмжих агентлаг нь үндэсний хэмжээнд экспортын өрсөлдөх чадварыг бий болгох, тогтворжуулахад шаардагдаж буй төрөл бүрийн үйлчилгээг үзүүлдэг экспортыг дэмжих сүлжээг бий болгож, бэхжүүлэх учиртай билээ. Учир нь ийм төрлийн үйлчилгээг үзүүлэхэд нэг агентлагийн хүчин чадал хүрэлцэхгүй юм.

Дээрх ажлын хүрээнд дараах асуудлуудыг авч үзсэн байх ёстой болно. Үүнд:

ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих. ЖДҮ хөгжиж эхэлж байх үед ч, хожим хөгжин өргөжих үед ч төрөл бүрийн үйлчилгээ, тусламж хэрэгтэй байдаг. Тэдгээрийн хэрэгцээнд үндэслэн тусгайлан боловсруулсан санхүүгийн үйлчилгээнээс гадна дотоодын зах зээлд буюу экспортын биш ч гэсэн ЖДҮ-т менежментийн ур чадварыг хөгжүүлэх, технологи дамжуулах, зөвлөгөө, зах зээлийн болон зах зээлийн үнэлгээний мэдээлэл зэрэг чиглэлээр тусламж хэрэгтэй байдаг билээ. Монгол улсад одоогийн байдлаар эдгээр үйлчилгээний өргөн цар хүрээтэй тогтолцоо бүрдээгүйгээс гадна экспортыг сурталчлахыг дэмжих тогтолцоо ч бий болгоогүй юм. ЖДҮ-ийн экспортыг сурталчлахыг дэмжих нь илүү өргөн цар хүрээтэй экспортыг дэмжих тогтолцооны салшгүй нэгэн хэсэг байх ёстой. Польш Чех улсуудын жишгээс үзэхэд экспортын ихэнхийг дунд болон том хэмжээний компаниуд гаргадаг юм. Хэдийгээр Монгол улсын аж ахуйн нэгжүүдийн ихээхэн хэсгийг ЖДҮ эзэлдэг боловч тэдгээрийн экспортод оруулж буй шууд хувь нэмэр нь хэт бага байх хандлагатай байгаа. Европын улс орнуудад том компаниуд нь судалгаа, мэдээлэл, бодлогын дүн шинжилгээ хийх үйл ажиллагаанд өөрийн санхүүгийн нөөц болон сүлжээг ашигладаг. Харин Монголд байдал өөр: том үйлдвэрлэгчид нь ч мөн адил гадаадад томоохон байр суурийг бий болгох тал дээр ихээхэн бэрхшээлтэй учирдаг бөгөөд тэдгээрт бас л дэмжлэг хэрэгтэй байдаг. Шилжилтийн эдийн засаг бүхий Европын улс орнуудад экспортыг дэмжих ажлыг эдийн засгийн өрсөлдөх чадварыг сайжруулах, экспортын чадавхыг нэмэгдүүлэх зорилготойгоор боловсруулдаг бөгөөд энэ нь заавал ЖДҮ-т чиглэсэн байдаггүй юм. Энэ нь экспортын тодорхой боломжтой гэдгээ харуулж чадсан компаниуд буюу хэсэг компаниудад чиглэдэг болно. Тиймээс

Монгол улсад экспортыг дэмжихэд шаардагдах зүй ёсны шалгуурыг тогтоох нь нэн чухал байна.

Экспортыг хөгжүүлэн дэмжих төслүүд. Шилжилтийн эдийн засаг бүхий Европын улс орнууд нь ЖДҮ-т тус болохуйц экспортыг хөгжүүлэх, дэмжих өргөн хүрээний арга хэмжээг ашигладаг юм. ЖДҮ-ийн экспортыг хөгжүүлэх аргачлал, арга хэмжээ болон экспортыг дэмжих үйлчилгээг гадаадын зөвлөхүүдийн тусламжтайгаар олон улсын санхүүжилт бүхий төслүүдийн хүрээнд боловсруулжээ. Экспортыг дэмжих шинэ байгууллагын гол үүрэг нь бүх компаниуд, ЖДҮ, үйлчилгээ үзүүлдэг аж ахуйн нэгж зэргийн экспортын чадавхыг нэмэгдүүлэх, экспортыг хөгжүүлэх, дэмжих төслийг боловсруулж, улмаар АНУ-ын ОУХА, ГТХАН, ЕХ, Дэлхийн Банк, АХБ зэрэг олон улсын хандивлагчид болон хамтын ажиллагааны хөгжлийн агентлагуудтай тэдгээр төслийн санхүүжилт, хэрэгжилтийн талаар хэлэлцээр хийхэд орших болно.

ЖДҮ-ийг дэмжих сан. Үйлдвэр, худалдааны яам нь ЖДҮ-ийг дэмжих санг ажиллуулдаг. Компаниуд сангийн хөрөнгийг арилжааны банкнуудын тогтоосон шалгуур журмын дагуу зээлийн хэлбэрээр авч болдог билээ. Үүний улмаас яам нь тус хөрөнгийг яаж, юунд зарцуулж байгаа талаар бүрэн мэдээлэлгүй байх бөгөөд ЖДҮ-ийг дэмжих бодлогыг идэвхтэй явуулж чаддаггүй. ЖДҮ гадаадын зах зээлд гадаадын худалдан авагчдын шаардлагад нийцсэн бүтээгдэхүүнтэй нэвтрэхэд туслах зорилгоор уг сангийн хөрөнгийг түүвэрлэсэн компаниудын бүлэгт чиглүүлсэн экспортыг дэмжихэд зориулж татаасын хэлбэрээр ашиглуулах асуудлыг ҮХЯ шийдэх ёстой байна. Польш улсын туршлагаас үзэхэд экспортыг шууд дэмжих ажил буурах нь ЖДҮ-ийн экспортын хэмжээ буурахад нөлөөлдөг байна.

Экспортын баримжаатай үйлчилгээг хөгжүүлэх. Европын хуучин социалист улс орнууд шилжилтийн эхэн үеэс эхлэн төрийн болон хувийн экспортын үйлчилгээ үзүүлдэг байгууллагын ур чадвар, үйлчилгээний чадавхыг хөгжүүлэхэд ихээхэн анхаарч ирсэн билээ. Гадаадад үзүүлж буй үйлчилгээтэй танилцуулах, гадаад орнуудын ижил төрлийн байгууллагуудтай хамтын ажиллагааны харилцаа тогтоох зорилго бүхий сургалтын хөтөлбөр, сургалтын аялал зэргийг зохион байгуулжээ. Гадаадын худалдан авагчдын шаардлагад бүтээгдэхүүн, савлагаа нийцүүлэх ажлыг амжилттай гүйцэтгэхэд нь экспортлогчдод зарим үйл ажиллагааных нь чиглэлээр сургалтын, зөвлөгөө өгөх үйлчилгээ, техникийн дэмжлэг үзүүлэх үйлчилгээ зэргийг үзүүлснээр өсөж буй дотоодын хэрэгцээний шаардлагад нийцэх бизнесийн зөвлөгөө өгөх ур чадварыг Монголд тогтмол хөгжүүлэх хэрэгтэй байна. Дизайны үйлчилгээг ноолуур, ноос, арьс, ширний ЖДҮ зэрэгт зориулан боловсруулах нь маш чухал байгаа билээ.

Үйлчилгээг тохируулах шаардлага. Экспортыг дэмжих шинэ зөвлөл буюу агентлаг нь *одоогийн экспортлогчид, экспортлох боломжтой компаниуд /буюу экспортлох чадавхтай боловч экспортыг эхлүүлээгүй байгаа/, экспортлох эрмэлзэлтэй компаниуд /буюу экспортлох хүсэлтэй боловч хараахан чадавхаа бүрдүүлээгүй байгаа/ зэргийн бизнесийн хэрэгцээг авч үзэх ёстой билээ. Үзүүлэх үйлчилгээг үйлчлүүлэгчдийн янз бүрийн бүлгүүдийн хэрэгцээнд тохируулах ёстой болно.*

Шинэ бүтээгдэхүүн. Европын хуучин социалист улс орнуудаас ялгаатайгаар Монгол улс хязгаарлагдмал нэр төрлийн бүтээгдэхүүнийг маш ихээр

экспортолдог юм. Өнөөгийн үйл ажиллагаа нь зөвхөн уламжлалт салбарт чиглэсэн байна. Экспортыг дэмжих агентлаг болон бусад үйлчилгээ үзүүлдэг байгууллагууд нь экспортын боломжтой бүтээгдэхүүнийг хайж тогтоох, улмаар уг бүтээгдэхүүн болон савлагааг нь гадаадын худалдан авагчдын хэрэгцээнд нийцүүлэх тал дээр үйлдвэрлэгчдэд туслалцаа үзүүлэхэд бэлэн байх ёстой юм /энэ нь орон нутгийн үйлдвэр болон үйлдвэрлэгчдийг сайн танин мэдэхээс гадна гадаадын зах зээлийн хэрэгцээг бас мэддэг байх ёстой гэсэн үг/.

Компаниудад зориулсан хамтарсан экспортыг дэмжих үйлчилгээ. Шилжилтийн эдийн засаг бүхий Европын улс орнууд ЖДҮ-ийн экспортыг хамтран дэмжих үйл ажиллагаанд ихээхэн ач холбогдол өгдөг юм. Монголын компаниуд хамтран ажиллах хүсэлгүй байдаг, жишээ нь тэд гадаадын яармаг, үзэсгэлэнд хамтран оролцдоггүй. Хэдийгээр эхэн үедээ Польшийн ЖДҮ-ийн экспортлогчид хамтарсан үйл ажиллагааны эсрэг байсан боловч хэд хэдэн үйлдвэрлэгчдийн хамтарсан булан нь ганцаарчилсан бие даасан булангаас илүү үр ашгийг оролцогчдод авчирсан туршлагаас ойлгосон билээ. Хамтарч оролцох явдлыг мэргэжлийн илүү өндөр түвшинд бэлтгэх боломжтой бөгөөд сурталчилгаа, шуудангаар холбогдох, материал явуулах, каталог хэвлэх, боломжийн үйлчлүүлэгчдэд зориулж хүлээн авалт хийх зэрэг сурталчилгааны нэмэлт ажлуудыг хамт явуулж болох юм. Эдгээр ажлыг хамтарч хийснээр боломжийн худалдан авагчдын хараанд өртөгдөх нь хялбар болдог билээ. Саяхан Берлинд бий болсон Монголын ноолуурын үйлдвэрлэгчдийн хамтарсан борлуулалтын цэг нь амжилттай ажиллавал энэ нь хамтын ажиллагааны эхлэл болж болох юм.

Сургалт. Монголын үйлдвэрлэгчдийн экспортын менежмент, экспортын маркетингийн ур чадвар дутмаг байдаг нь экспортыг хөгжүүлэхэд хамгийн гол бэрхшээлийн нэг байдаг юм. Экспорттой холбогдсон сургалтын хөтөлбөрийн хэрэгцээ маш өндөр байна. Монгол улсын Худалдаа, аж үйлдвэрийн үндэсний Танхим, ГХОГХА, төрийн бус байгууллагууд зэрэг хэд хэдэн байгууллагууд ийм төрлийн сургалт явуулдаг билээ. Гэвч тэрхүү сургалтын чанар нь тэр болгон өндөр байдаггүй бөгөөд чухал ач холбогдолтой асуудлыг бүрэн хамруулж чаддаггүй юм. Экспортыг дэмжих шинэ агентлагийн үүрэгт ажлын хүрээнд төрөл бүрийн экспортын баримжаатай сургалтын стандартчилсан сургалтын хөтөлбөр боловсруулах ажил орох ёстой болно. Монголд буюу гадаад улс оронд тусгайлан сонгож авсан хэсэг сургагч багшид гадаадын мэргэжилтнүүд хичээл заах ёстой. Үүний дараа эдгээр сургагч багш нар компаниудад зориулан сургалтын хөтөлбөрөөс гадна дараагийн *сургагч багшид зориулсан сургалтыг* стандарчилсан сургалтын хөтөлбөрийн дагуу явуулах болно. *Сургагч багшид зориулсан сургалтын* хөтөлбөрийг гэрчилгээний хамт зөвхөн Экспортыг дэмжих агентлаг явуулах бөгөөд гэрчилгээг гардуулж байх ёстой. Компаниудад зориулан бусад байгууллагын буюу итгэмжлэгдсэн сургагч багшийн явуулах сургалт нь сургалтын өндөр чанарыг хангаж, тогтмол байлгах үүднээс тус агентлагтай байгуулах итгэмжлэлийн гэрээнд тулгуурлан явагдаж байх ёстой. Сургагчид нь юуны түрүүнд бизнесийн бодит туршлагатай байвал тун сайн. Европын улс орнуудын туршлагаас үзэхэд дан багшлах туршлагатай сургагчийг шилжилтийн үеийн эхэн үед л хүлээн зөвшөөрдөг байжээ.

Үйлчилгээг сурталчлах. Польш улсын туршлагаас үзэхэд хэдийгээр сурталчилгааны ажлууд хийгдэж байсан ч үйлдвэрлэгчид, түүний дунд ЖДҮ, тэдгээрийн хэрэгцээнд нийцүүлэн боловсруулсан үйлчилгээний талаар тэр болгон мэдээлэлгүй байсан байна. Жишээ нь нэгэн судалгаагаар экспортын

даатгалын хэмжээ бага байсан нь ЖДҮ-т энэхүү боломжийн талаар мэдэхгүй байсантай холбоотойг харуулжээ. Энэ нь экспортын үйлчилгээ үзүүлдэг байгууллага, ялангуяа шинээр үйл ажиллагаагаа эхэлж байгаа байгууллага нь үйлдвэрлэгчдэд хүрч ажиллахын тулд өөрийгөө эрчимтэй сурталчлах ёстой.

Худалдааны хэлтэс. Гадаадад суугаа худалдааны асуудал эрхэлсэн дипломат ажилтнууд нь дотоодын үйлдвэрлэгчдийн хэрэгцээ, шаардлагыг ойлгох, шинэ үүрэгт ажлыг биелүүлэхэд нь шаардагдах ур чадварыг олж авахад тус дэм болох сургалтын хөтөлбөрт хамрагдах ёстой юм. Худалдааны хэлтэс нь Экспортыг дэмжих агентлагтай идэвхтэй нягт хамтран ажиллах ёстой. Монголд түр ирэх хугацаандаа дипломат ажилтнууд сууж байгаа улс орнуудын зах зээлийн боломжийн талаар үйлдвэрлэгчдэд мэдээлэл хүргэх, мөн түүнчлэн өөрсдөө ч гэсэн үйлдвэрлэгчдийн хэрэгцээтэй танилцах зорилгоор үйлдвэрлэгчдэд зориулсан семинарыг зохион байгуулах нь зүйтэй юм.

Засгийн газрын ажилтнуудад зориулсан сургалтын хөтөлбөр. Хуучин социалист улс орнуудын нэгэн адил экспорттой хамааралтай төрийн агентлагийн ажилтнууд экспортыг дэмжих аргачлал, арга хэмжээ, бусад улс орнуудад хэрэглэж буй туршлагын талаар өөрсдийн мэдлэгийг нэмэгдүүлэх зорилгоор холбогдох экспортын сургалт, сургалтын аяллын хөтөлбөрт оролцох ёстой.

Экспортын санхүүжилт. Зүүн Европын улс орнуудын ЖДҮ-ийн нэгэн адил Монголын ЖДҮ-т экспортоо хөгжүүлэхэд нь гадны хөрөнгө, санхүүжилт хэрэгцээтэй байдаг юм. Экспортын явцын тээвэрлэлтийн өмнөх, дараах үе шатуудыг хамруулан экспортын зээлийн баталгаа, даатгалын хэрэгсэл зэрэг экспортыг санхүүжүүлэх маш сайтар зохион байгуулагдсан механизмуудыг бий болгох шаардлагатай байна.

Олон нийтийн сурталчилгааны кампанит ажил. Польш улс болон бусад улс орнууд эдийн засгийн өсөлтийн хөдөлгүүр болох экспортын ач холбогдлын талаар олон нийтийн сурталчилгааны ажлыг өрнүүлэх тал дээр удаан хугацааны туршид ажилласан билээ. Монгол улсад ийм төрлийн олон нийтийн сурталчилгааны ажил байхгүй байгаа гэж бодогдож байна. Үндэсний экспортын зөвлөл, Экспортыг дэмжих агентлаг нь хэвлэл мэдээллийн хэрэгслээр экспорттой холбогдолтой үйл ажиллагаа болон жинхэнэ орон нутгийн амжилттай экспортын туршлага зэргийг нэвтрүүлэх, экспортын талаарх зохиомж бичих уралдааныг оюутнуудын дунд зарлах, шилдэг экспортлогчийн нэр хүндтэй шагналыг бий болгох замаар экспортын нийгэм, эдийн засгийн үр ашигтай талуудын талаар олон нийтийн сурталчилгааны кампанит ажлыг санаачлах ёстой.

Бие даасан зөвлөх хатагтай Эва Готц-Дэбницагийн ажлын даалгавар

Уг төслийн товч танилцуулга.

Монгол улс зохион байгуулалтын бүтцийн ихээхэн өөрчлөлт хийсэн хэдий ч, зах зээлийн эдийн засагт шилжих энэхүү хугацаанд өөрийн эдийн засгийг тогтворжуулж эдийн засгийн тодорхой өсөлтийг бий болгож чадсан байна.

Гэсэн хэдий ч Монгол Улсын дотоодын зах зээл нь ядуурал, ажилгүйдлийн түвшинг дорвитой бууруулах хангалттай ба тогтвортой эдийн засгийн өсөлтийг бий болгоход хэт жижиг байгаа юм.

Өнөөгийн экспортын хүчин чадлыг шаардлагатай хэмжээгээр ашиглахад Монгол Улсын экспортын барааны өрсөлдөх чадварын сул дорой байдал, гадаадын зах зээлд хүрэх экспортын хүртээмжийн хязгаарлагдмал байдал, мөн түүнчлэн зохион байгуулалтын бүтцийн тааламжгүй нөхцөл зэрэг хүчин зүйлс нь саад тоггор учруулж байна. Хэдийгээр худалдааг чөлөөлөх явц амжилттай хэрэгжиж байгаа боловч хоорондоо уялдаа холбоо бүхий үндэсний үйлдвэрлэл, худалдааны бодлогыг уялдуулан зохицуулах шаардлага байсаар байна.

Төслийн ерөнхий зорилго нь Монголын компаниудын гадаад зах зээлд гарах гарцыг бүтцийн хувьд сайжруулахад оршино.

Герман улсын оруулж буй хувь нэмэр нь салбарын онцлог бүтээгдэхүүн, онцлог экспортын стратегийг боловсруулах, үйлдвэр, худалдааны бодлого болон экспортын баримжаатай компаниудад чиглэсэн зохицуулалт, институцийн бүтцийн ерөнхий нөхцөлүүдийн уялдаа холбоог сайжруулах, экспортын асуудлаар төр, хувийн хэвшлийн бодлогын шинж чанартай тогтмол харилцан ярилцлагыг өрнүүлэх зэрэг асуудлаар зөвлөгөө өгөх үйлчилгээг үзүүлэхэд оршдог билээ. Дээрх арга хэмжээг удирдах албан тушаалтан ба мэргэжилтнүүдийн макро эдийн засгийн мэдлэг, туршлагыг нэмэгдүүлэх төрөл бүрийн сургалтын хөтөлбөрийн хүрээнд хэрэгжүүлдэг.

Уг судалгааны зорилго:

Жижиг, дунд үйлдвэрийн экспортыг дэмжих ажлыг хөгжүүлэн дэмжихэд Засгийн газраас хэрэгжүүлэх хэрэгслийн талаарх судалгааны дүн шинжилгээ.

Уг судалгааны зорилт:

Монгол улсын жижиг, дунд үйлдвэрийн экспортыг дэмжих бодлогыг шилжилтийн бусад улс орнуудын шилдэг туршлагатай харьцуулсан дүн шинжилгээ.

Монгол улсын ЖДҮ-ийн экспортыг дэмжих, олон улсын зах зээлд хүрэхэд ашиглах маркетингийн бодлого зэрэг асуудлаар цаашдын санал, зөвлөмжийг гаргах.

Энэхүү судалгаанд ашиглах мэдээллийг цуглуулахад АНУ-ын ЭЗБШӨЧ төсөл, Монголын Ажил Олгогчдын Нэгдсэн Холбоо, Монгол улсын Худалдаа, Аж Үйлдвэрийн Үндэсний Танхим, Гадаадын Хөрөнгө Оруулалт, Гадаад

Худалдааны Агентлаг, Үйлдвэр, Худалдааны Яам, Монгол улсын Бизнесийг Хөгжүүлэх Агентлаг, ГТХАН-ийн ЖДҮ-ийг дэмжих төсөл болон уг салбарын бусад холбогдох байгууллагуудтай ажиллахыг бие даасан зөвлөхөд зөвлөсөн болно.

Уг судалгааг хүргүүлэх нь:

Зөвлөх нь уг судалгааны төсөл ба тайлангийн эцсийн хувилбарыг тоймын хамтаар ГТХАН-ийн Экспортын Баримжаатай Үйлдвэр, Худалдааны төсөлд Англи хэл дээр /хэвлэсэн ба цахим хэлбэрээр/ дараах цагийн хуваарийн дагуу хүргүүлэх болно:

А зорилгын хүрээнд тайлангийн төсөл:	2004 оны 11-р сарын 19
Б зорилгын хүрээнд тайлангийн төсөл:	2004 оны 12-р сарын 3
Гэрээний хугацаа:	2004 оны 10-р сарын 14-өөс 2004 оны 12-р сарын 3-н
Гэрээ үргэлжлэх хугацаа:	Ажлын 30 өдөр хүртэлх

Уг төслийн хүрээнд хийсэн ганцаарчилсан ярилцлагын жагсаалт:

1. Доктор Л. Оюунцэцэг, ЖДҮ-ийн Судалгаа, Сургалтын Төвийн Захирал
2. С. Дэмбэрэл, Монгол улсын Үндэсний Худалдаа, Аж Үйлдвэрийн Танхимын Дарга
3. Ж. Оюунчимэг, Монгол улсын Үндэсний Худалдаа, Аж Үйлдвэрийн Танхимын Бизнес, Хөрөнгө Оруулалтыг Дэмжих Төвийн Тэргүүн
4. Ж. Борхүүхэн, Монгол улсын Үндэсний Худалдаа, Аж Үйлдвэрийн Танхимын Эдийн Засаг, Зах Зээл Судалгааны Төвийн Тэргүүн
5. Отгонбат, Гадаадын Хөрөнгө Оруулалт, Экспортыг Дэмжих Төвийн Дэд Дарга
6. Доктор Д. Бадарч, Үйлдвэр, Худалдааны Яамны Үйлдвэрийн Бодлого, Зохицуулалтын Газрын Дарга
7. Я. Балгансүрэн, Үйлдвэр, Худалдааны Яамны Үйлдвэрийн Бодлого, Зохицуулалтын Газрын Ахлах Мэргэжилтэн
8. Удвал, Гадаад Хэргийн Яамны Европын Газрын Дарга
9. Хайнз Шумахер, ГТХАН-ийн ЖДҮ-ийг Дэмжих Төслийн Зохицуулагч
10. Давид Левай, Аж Ахуйн Нэгжийн Өөрчлөлтийн Төслийн Олон Улсын Төслийн Мэргэжилтэн
11. Б. Цолмон, Дэлхийн Банкны Үйл Ажиллагааны Ахлах Мэргэжилтэн
12. П. Нарангуа, Үйлдвэр, Худалдааны Яамны Худалдааны Бодлого, Зохицуулалтын Газрын Орлогч Дарга
13. У. Туул, Монгол улсын Бизнесийг Хөгжүүлэх Агентлагийн Бизнесийг Хөгжүүлэх Нэгжийн Тэргүүн
14. Б. Золтуяа, Үйлдвэр, Худалдааны Яамны Худалдааны Бодлого, Зохицуулалтын Газрын Ахлах Мэргэжилтэн
15. Болормаа, Махны Нийгэмлэгийн Дарга
16. Доктор Д. Энхтуяа, Монгол улсын Шинжлэх Ухаан Технологийн Их Сургуулийн Хөнгөн , Аж Үйлдвэрийн Хүрээлэнгийн Дарга
17. Брюс Харрис, АНУ-ын ОУХА-ийн Эдийн Засгийн Бодлогын Шинэчлэл, Өрсөлдөх Чадварын Төслийн Бизнесийн Хөгжлийн Ахлах Зөвлөх
18. Борхүү, Санширо Компанийн Ерөнхийлөгч
19. Насанбат, Үйлдвэр, Худалдааны Яамны Үйлдвэрийн Бодлого, Зохицуулалтын Газрын Мэргэжилтэн
20. Ёндон Ганбат, Монтулга ХХК-ийн Ерөнхий Захирал
21. Алис Элизабет, MCCWC ба Гоё компанийн Дизайны Нэгжийн Тэргүүн
22. Ариунболор, Түмэн Сор ХХК-ийн Ахлах Технологич

**ТТЕГ/ДХБ¹-ын Хүрээнд Олон Улсын Хүлээн Зөвшөөрөгдсөн Төрөөс Авах
Экспортыг Дэмжих Арга Хэмжээний Гол Хэлбэр**

Зах зээлийн судалгаа. Ихэнх Засгийн газар экспортлогчдыг экспортын боломжийн талаарх мэдээллээр хангадаг.

Олон улсын Худалдааны аяллууд. Ихэнх бүс нутаг болон үндэсний засгийн газрууд худалдаачид, боломжийн худалдан авагчдыг уулзуулах зорилгоор гадаад руу явах худалдааны аяллуудыг дэмждэг.

Олон улсын худалдааны үзэсгэлэн. Ихэнх үндэсний буюу бүс нутгийн засгийн газрууд тус орон буюу бүс нутгийн компаниудын бүтээгдэхүүнийг сурталчлах зорилгоор гадаад улсын худалдааны үзэсгэлэнд оролцоход нь компаниудад санхүүгийн тусламж үзүүлдэг.

Худалдааг Дэмжих Алба. Байнгын үйл ажиллагаа бүхий алба нь тус орон буюу бүс нутгийн экспортыг эрчимжүүлэх боломжтой байдаг.

Засгийн газрын ивээн тэтгэсэн судалгаа. Засгийн газрын судалгаа нь хүнсний технологи зэрэг экспортолж болох бүтээгдэхүүнийг боловсруулахад хүргэж болох юм.

Худалдааг санхүүжүүлэх хөтөлбөрүүд. Засгийн газрын агентлаг нь экспортыг санхүүжүүлэх буюу баталгаажуулж болно.

Даатгалын хөтөлбөрүүд. Даатгал нь олон улсын худалдааны авлагыг хамгаалахад чухал юм. Засгийн газрын агентлагууд нь зарим тохиолдолд ийнхүү хамгаалалтаар хангаж болдог.

Шууд бус татварын хөнгөлөлт. Шууд бус татварыг гол төлөв гадаадын худалдан авагч бус харин дотоодын худалдан авагчдад ноогдуулдаг юм. Төлөгдсөн аливаа шууд бус татварт худалдагчид нь “буцаах нөхцөлтэй” хүрээнд хөнгөлөлт үзүүлж болно. Экспортолсон барааны шууд татварт хөнгөлөлт үзүүлж болохгүй /орлогын буюу үл хөдлөх хөрөнгийн татвар зэрэг/. Энэ нь шууд татвар нь татварын саад тотгорын ихэнх хувийг эзэлдэг орнуудын үйлдвэрлэгчдийн алдагдал болж хувирах магадлалтай юм.

Чөлөөт худалдааны бүс. Эдгээр бүсүүд нь импортолсон барааг орон нутгийн хэмжээнд хэрэглэхгүй учир дахин экспортын зориулалтаар татвар төлөлгүйгээр боловсруулдаг газруудыг хэлнэ.

¹ Эдгар П. Хибберт, Худалдааг Дэмжих нь – Экспортыг Дэмжихэд Худалдааны Бодлогыг Хэрэглэх нь