



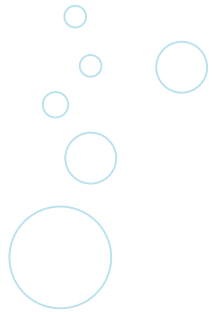
MONGOLIAN NATIONAL CHAMBER OF
COMMERCE AND INDUSTRY



Монголын ЖДҮ–ийн экспортын санхүүжилт

КОВИД–19 цар тахлын нөлөөллийг бууруулах,
дунд хугацааны чадавхийг хөгжүүлэх хувилбарууд

2020 оны 8 сар



ХУРААНГУЙ

Хөрөнгө оруулалт, бизнес эрхлэгчдийг үйлдвэрлэлд чиглүүлэх нь эдийн засгийн хөгжлийн чухал үе шат юм. Амжилттай яваа Азийн орнуудад, засгийн газар нь экспортыг нэмэгдүүлэх болзолтой үйлдвэрлэлийн технологийг шинэчлэх бодлого хэрэгжүүлсэн байдаг. Экспортод чиглэсэн бодлого болон тууштай байдал нь үндэсний аж үйлдвэрлэлийг шинэ түвшинд гаргадаг. Экспортын гарцыг нэмэгдүүлэх бодлого баримтлах нь эдийн засгийн хөгжил болон аж үйлдвэрлэлийн хөгжилд нөлөөлөх ач холбогдлыг үнэлж баршгүй юм. Засгийн газраас бодлогын хэрэгжүүлэлтэд хэр их тууштай оролцох эсэхээс хамаарч урт хугацаанд амжилт олох, эс олохыг тодорхойлж, үндэсний үйлдвэрлэлийг дэлхийн хэмжээнд өрсөлдөх чадвартай болгож, тогтвортой хадгалахад хүргэдэг. Байгалийн нөөцийн баялаг нь дангаараа тогтвортой, хүртээмжтэй эдийн засгийн өсөлтийн баталгаа биш бөгөөд ард иргэдэд тэгш бус хуваарилагддаг. Экспортыг нэмэгдүүлэх чадамжтай эдийн засгийн салбар, оролцогчдыг дэмжих ёстой. Хүртээмжтэй эдийн засгийн өсөлтийг хангахын тулд компаниуд бүтээгдэхүүнээ Олон Улсад гаргаж, дэлхийн хэмжээнд өрсөлдөх чадвартай болох шаардлагатай. Зөвхөн нэмүү өртөг шингэсэн бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэж, дотоодын хаалттай зах зээлд борлуулах нь эдийн засгийг өсгөхөд хангалтгүй юм. Олон Улсын шаардлагыг хангаагүй ба дэлхийн өрсөлдөх чадварын үндсэн шалгууруудыг давж чадаагүй компаниудын экспортыг дэмжих шаардлагагүй. Улсын санхүүжилт, нөөц боломжийг экспортын зах зээл дахь боломжийг ашиглах, хөгжүүлэх чадвартай компани, хуулийн этгээдэд чиглүүлэх нь зөв. Гадаад тоног төхөөрөмжийн дистрибьютор компаниуд буюу экспортын өрсөлдөх чадварыг дээшлүүлэхэд хувь нэмрээ оруулж буй компаниуд нь одоогийн эдийн засгийн хямралтай нөхцөлд экспортыг нэмэгдүүлэхэд нэн чухал үүрэг гүйцэтгэж байгаа тул тэдгээрийг идэвхжүүлж, дэмжих шаардлагатай байна.

Монгол Улсын экспортын зах зээлд цөөн тооны уул уурхайн түүхий эд, угаагдаагүй нүүрс, боловсруулаагүй ноолуур, угаагаагүй ноос, түүхий арьс шир давамгайлж байгаа байдал, мөн ийм их байгалийн баялаг ихтэй улс атлаа савхи гаднаас импортлох шаардлагатай байгаа нь Монгол Улсын нэмүү өртөг шингэсэн бүтээгдэхүүний экспортыг идэвхжүүлж, дэмжиж чадаагүй байгааг харуулж байна. Үүний нэг шалтгаан нь экспортыг дэмжих механизм, ялангуяа экспортын даатгал, санхүүжилт байхгүй байгаа явдал юм.

Энэхүү судалгаа нь Монгол Улс нэмүү өртөг шингэсэн бүтээгдэхүүний экспортод санхүү болон боловсон хүчний нөөцийг чиглүүлэх, экспортын санхүүжилтийг илүү үр дүнтэй болгох механизмыг бүрдүүлэх зайлшгүй шаардлагатай байгааг харуулж буй юм.

Судалгааны гол ололт, зөвлөмжийг дараах байдлаар хураангуйлж болно, үүнд:

- Монгол Улсад уул уурхай болон бусад салбаруудын нэмүү өртөг шингэсэн бүтээгдэхүүн экспортлох, улмаар эдийн засгийг хурдацтай хөгжүүлэх ашиглагдаагүй боломж байсан хэвээр байна.
- Цөөн тооны тохиолдлыг эс тооцвол экспортын санхүүжилтийн шийдлүүд өнөөгийн байдлаар бараг байхгүй бөгөөд ашиглагдахгүй байна.
- Хэрэв зардал багатай, зохистой экспортын санхүүжилтийн шийдлүүдийг авах боломжтой бол экспортлогчид экспортын хэмжээгээ дунджаар 80% нэмэгдүүлэх боломжтой гэж үзэж байна.
- Экспортыг дэмжих бодлогын хүрээг бий болгож, хөгжүүлэх шаардлагатай. Экспортын Зээлийн (батлан даалтын) Агентлаг (ЭЗА) байгуулах нь ЭЗА-тай 100 гаруй улсын туршлагаас харахад экспортын баримжаатай салбарыг хөгжүүлэхэд нэн чухал тулгуур болно.
- Монгол Улсын Засгийн газар, Парламент болон улс төрийн бусад хүрээнд ЭЗА байгуулах талаар улс төрийн зөвшилцөлд яаралтай хүрэх шаардлагатай.
- Ирээдүйд байгуулах ЭЗА-ийн бэлтгэл/хамрах хүрээ, бүтцийн талаарх дэлгэрэнгүй тодорхойлолтыг дараагийн, тусгай судалгааны хүрээнд тодорхойлох шаардлагатай.
- ЭЗА-ийн үйл ажиллагааг амжилттай эхлүүлэхийн тулд бодлого, хууль эрхзүйн болон санхүүгийн талаас нь дэмжихээс гадна түүнийг хурдан босгох ноу-хау/туршлага шаардлагатай болно. Ижил төстэй холбогдох төслүүдээр дамжуулан сургалт зохион байгуулж, ноу-хау нэвтрүүлвэл энэ тал дээр эерэг хувь нэмэр оруулах нь дамжиггүй.
- Бусад Европын Холбооны гишүүн орнууд, тухайлбал Төв Европын орнуудын зохих/хамааралтай мэдлэг, туршлагыг ашиглавал хурдан ахиц гаргах боломжтой.
- Хувийн хэвшлийн экспортын санхүүжилтийн шийдлүүд, Олон Улсын зах зээлд түгээмэл хэрэглэгддэг экспортын санхүүжилтийн банкны бүтээгдэхүүнийг (факторинг, форфэйтинг г.м) нэвтрүүлж, ашиглахад чиглэсэн хууль эрх зүйн орчинг боловсронгуй болгох шаардлагатай.
- Худалдаа, экспортын санхүүжилтийн зардлыг бууруулах үүднээс экспортын санхүүжилтийн гадаад эх үүсвэрийг татварын суутгал, өөрийн хөрөнгийн доод хэмжээний өндөр шаардлагаас чөлөөлөх гэх зэргээр Монголбанк болон СЯ-ны зохицуулалтыг боловсронгуй болгох нь чухал ач холбогдолтой.

- КОВИД-19-ийн экспортлогч компаниудад үзүүлэх нөлөө 2020 онд хүчтэй байх төлөвтэй байна. Компаниудад хийсэн судалгааны үр дүнгээс харахад экспортын хэмжээ дунджаар 47%-иар буурч байгаа бол компаниудын гуравны нэг нь 75%-иас дээш хувиар буурна гэх хүлээлттэй байна. Энэхүү уналтыг экспортлогчдын санхүүгийн хүртээмжийг түргэн нэмэгдүүлэх замаар нөхөх боломжтой юм. Гэсэн хэдий ч гол шалтгаан нь засаг захиргаа (хил хаах гэх мэт) ба зах зээл (эрэлт буурах)-тай холбоотой тул энэхүү судалгаанд санал болгож буй экспортын санхүүжилтийн арга хэмжээ нь энэхүү уналтыг бүрэн тэнцвэржүүлэх боломжгүй юм.
- Олон Улсын Банкуудын Монгол Улс дахь худалдааг (импорт ба экспорт) санхүүжүүлэх эрсдэлийн дуршил, сонирхол хязгаарлагдмал байгаа нь дараах хүчин зүйлүүдээс улбаатай юм. Үүнд:
 - а) Улсын / Улс төрийн эрсдэл (Улсын зэрэглэл В байгаатай холбоотой),
 - б) Монгол Улсын арилжааны банкуудын санхүүжилт авах чадвар бага (засаглал, хөрөнгө оруулалт, зээлийн чанар гол асуудал болж буй), иймээс маш цөөхөн банк Олон Улсын санхүүжилт авах боломжтой, мөн
 - в) Монгол Улсын корпорацууд болон ЖДҮ-ийн санхүүжилт авах чадвар маш бага (компанийн засаглал, стратеги, санхүүгийн тайлан, капитал хуримтлал ба ашиг орлого/мөнгөн гүйлгээний чанар муу).
- ЖДҮ болон корпорацуудын (экспортын) санхүүжилт авах боломжийг зээлийн мэдээллийн сангийн тогтолцооны ил тод байдал, санхүүгийн тайлагнал, стратеги/төлөвлөлтийг эрс сайжруулах замаар нэмэгдүүлэх боломжтой.
- Зарим асуудлуудыг шийдвэрлэхэд системтэй, урт хугацааны хүчин чармайлт, шийдлийг шаардаж буй бол бусад асуудлыг харьцангуй богино хугацаанд шийдвэрлэх боломжтой байна.
- Бүх түвшинд (хууль эрх зүйн зохицуулалт, арилжааны банкууд, томоохон корпорацууд, ЖДҮ-үүд) чадавхыг бэхжүүлэх, боловсрол олгож, ноу-хау нэвтрүүлэх нь засгийн газар, банк, компаниудын түвшинд чанар, найдвартай байдалд чиглэсэн тогтвортой хөгжлийг бие болгох бөгөөд энэ нь экспортын баримжаатай салбарууд болон компаниудад амжилт олох нөхцөлийг бүрдүүлнэ.
- Судалгааны үр дүнгийн нэг нь Монгол Улсын ЭЗА-ийг байгуулахад Монголын дотоодын санаачилга, хүч нөөцөөс гадна ОУ-ын

хөгжлийн байгууллага болон хандивлагчдын техникийн дэмжлэг, санхүүжилт шаардлагатай болохыг тогтоосон явдал юм.

Европ Монголын Худалдаа Аж Үйлдвэрийн Танхим дахь судалгааны баг нь энэхүү судалгааны ажлыг түргэн шуурхай, далайцтай дэмжсэн ЕХ-ны санхүүжилттэй “Монгол Улсын худалдааг дэмжих төсөл” (TRAM), мөн тус судалгааг дэмжиж, анхаарал хандуулан ажилласан МҮХАҮТ-д талархал илэрхийлж байна.

Гол нэр томъёоны тайлбар

Судалгааны зохиогчдын энэхүү судалгаанд ашигласан гол нэр томъёо нь дараах утгыг илэрхийлнэ, үүнд:

1. Экспортын санхүүжилт: Бараа, үйлчилгээний экспортыг санхүүжүүлэхэд тусгайлан ашигладаг банкны бүтээгдэхүүнүүд (аккредитивын хөнгөлөлт, факторинг, форфэйтийнг, ханган нийлүүлэгчийн зээл, худалдан авагчийн зээл, ЭЗА-ийн батлан даалттай зээл,...)
2. Экспортын өмнөх санхүүжилт: Бараа, үйлчилгээний бодитоор экспортлохоос өмнөх үе шатанд үйлдвэрлэлийн болон капитал хөрөнгө оруулалтыг санхүүжүүлэхэд тусгайлан ашигладаг банкны бүтээгдэхүүнүүд.
3. Экспортын зээлийн агентлаг (ЭЗА): Олон Улсын зээл, хөрөнгө оруулалтын даатгагчдын холбооноос (Бернийн холбоо гэх) тодорхойлсны дагуу ¹ ихэвчлэн экспортын гэрээ (болон экспортын өмнөх холбогдох санхүүжилт)-нээс үүсэх улс төрийн, арилжааны болон зээлийн эрсдэлийг батлан даах зорилготой төрийн өмчит (эсвэл төрийн санхүүжилт бүхий) байгууллага юм. Зарим улс орнуудад ЭЗА нь ийнхүү батлан даасан экспортыг санхүүжүүлдэг. ЭЗА нь үндэсний экспортыг дэмжих, эдийн засгийн бодлогын түгээмэл хэрэглэгддэг хүчтэй хэрэгсэл юм.
4. Экспортын зээлийн даатгал: Бернийн холбооноос тодорхойлсны дагуу Экспортын гэрээ болон/эсвэл түүнийг санхүүжүүлэхтэй холбоотой зээлийн, арилжааны болон/эсвэл улс төрийн эрсдэлийн даатгал. - <https://www.berneunion.org/Stub/Display/17>
5. Худалдааны санхүүжилт: Худалдааны санхүүжилт нь худалдааны санхүүжилтэд ач холбогдолтой бөгөөд энэ нь дотоодын болон олон улсын худалдааны хэлцлийн аль алинд хамаарна. Худалдааны хэлцэлд бараа бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ эрхлэгчээс гадна худалдан авагч байх шаардлагатай. Банк, санхүүгийн байгууллага гэх мэт янз бүрийн зуучлагчид худалдааг санхүүжүүлэх замаар эдгээр хэлцлийг хөнгөвчлөх боломжтой.
6. Зээлийн шугам: зээлийн шугам гэж банк эсвэл бусад санхүүгийн байгууллагаас засгийн газар, бизнес эрхлэгчид, эсвэл харилцагч хувь хүнд олгосон зээлийн хэрэгслийг хэлэх бөгөөд харилцагчид хөрөнгө шаардлагатай үед тухайн хэрэгслээс зээл авах боломжтой юм.

¹ <https://www.berneunion.org/>

7. Үндсэн хөрөнгийн барьцаа: экспортын гэрээ болон/эсвэл экспортын авлага нь экспортын/эргэлтийн хөрөнгийн зээлийн шугам нээлгэхэд хангалттай байдаггүй.
8. Форфэйтинг: худалдааны санхүүжилтийн хүрээнд фортэйтинг нь капитал бараа бүтээгдэхүүнийг экспортлох/импортлоход дунд хугацааны санхүүгийн дэмжлэг үзүүлэх үйлчилгээ юм. Дэмжлэг үзүүлэгч гуравдагч этгээдийг фортфэйтер гэж нэрлэдэг.
9. Факторинг: факторинг нь санхүүгийн хэлцэл бөгөөд бизнес эрхлэгч нь авлагын дансаа гуравдагч этгээдэд хөнгөлөлттэй үнээр зарж, борлуулах явцыг дэмжих төлбөрийн үүрэг хүлээгчийн санхүүжилтийн нэг хэлбэр юм.
10. Арифметик дундаж: Математик, статистикийн ухаанд энгийн ойлгомжтой үед дундаж буюу голч гэж нэрлэдэг арифметик дундаж нь цуврал утгын нийлбэрийг утгын тоонд хуваасан дүнг хэлнэ.
11. Зохистой хэм хэмжээ: “Зохистой хэм хэмжээ” гэж тухайн улсын зохицуулагч байгууллага (төв банк)-наас банк, банктай адил байгууллагыг зохистой, хариуцлагатай ажиллуулахад зориулж гаргасан удирдамж, ерөнхий хэм хэмжээг хэлнэ.
12. Улс орны эрсдэл: Улс орны эрсдэл гэж тухайн улс оронд хөрөнгө оруулахтай холбоотой тодорхойгүй байдал, нарийвчлан үзвэл хөрөнгө оруулагчдад алдагдал хүлээхэд хүргэж болох тодорхойгүй байдлын хэмжээг хэлнэ. Энэхүү тодорхойгүй байдал нь улс төрийн, эдийн засгийн, валютын ханш эсвэл технологийн нөлөөлөл гэх мэт олон хүчин зүйлээс үүдэлтэй байж болно.
13. Компаниудын зээл төлөх чадвар: тухайн бизнес нь зээл (эсхүл батлан даалт)-ийн бүтээгдэхүүн үйлчилгээ авах хэмжээнд банк/зээлдүүлэгчдийн тавих шаардлагыг хангаж, хангалттай эрүүл үйл ажиллагаа явуулж буйг хэлнэ.
14. Зээлийн удирдлага: Зээлийн удирдлага гэж зээл олгох, зээлийн нөхцөлийг тогтоох, зээлийг хугацаанд нь буцаан төлүүлэх, мөн компанийн зээлийн бодлогыг дагаж мөрдүүлэх гэх зэрэг зээлийн бусад чиг үүргийн хэрэгжилтийн үйл явцыг хэлнэ.
15. Дагалдах эрсдэл ба бүтээгдэхүүн: Дагалдах гэж “байгууллага, салбар, эсхүл тогтолцооны үндсэн чиг үүрэг буюу үйл ажиллагаанд шаардлагатай дагалдах дэмжлэг үзүүлэх”-ийг хэлнэ. Эрүүл мэндийн даатгалын дагалдах үйлчилгээ нь үүнээс ялгаагүй юм. Эдгээр нь даатгалын бүтээгдэхүүнийг сайжруулахад туслах зорилготой хоёрдогч бүтээгдэхүүнүүд юм.

16. S&P: Standard & Poors Global Rating Agency - урт хугацааны зээлийн зэрэглэлийн чиглэлийг өнөөдрийн өнцгөөс үнэлдэг байгууллага юм.
17. Moody's: Хөрөнгө оруулагчдын үйлчилгээний зэрэглэл тогтоох систем, үнэт цаасыг AAA-с C хүртэл зэрэглэлд ангилдаг бөгөөд AAA нь хамгийн өндөр, C нь хамгийн бага чанартайг илтгэнэ.

Агуулга

ХУРААНГУЙ	3
Гол нэр томъёоны тайлбар	7
Агуулга	10
Товчилсон үгсийн жагсаалт	12
1 Оршил	13
1.1 Тодорхойлолт	13
1.2 Арга зүй.....	13
1.3 Оролцогч талууд.....	13
2 Макро эдийн засгийн нөхцөл байдал - Гадаад худалдаа ба экспорт 15	
2.1 Өнөөгийн нөхцөл байдал - Макро эдийн засгийн суурь мэдээлэл ...	15
2.2 Экспортын гол статистик мэдээлэл ба үнэлгээ	16
2.2.1 2018 оны Монгол Улсын экспорт, улсаар.....	16
2.2.2 Статистик ба цаашдын төлөв байдлын үнэлгээ.	18
2.3 Гадаад худалдааны санхүүжилт (ялангуяа экспорт)	19
2.4 Дүгнэлт.....	20
3 Үндэсний экспортын салбарын байдал - компаниудын харах өнцөг	21
3.1 Өнөөгийн нөхцөл байдлын тодорхойлолт	21
3.1.1 Танай компани аль салбарт хамаардаг вэ?.....	21
3.1.2 Танай компани хэдэн ажилтантай вэ?.....	22
3.1.3 Танай компани хэр том бэ (2019 оны борлуулалтын орлого, тэрбум төгрөгөөр)?.....	23
3.1.4 Танай экспортын борлуулалтын эзлэх хувь (%) хэд вэ?.....	23
3.2 Ерөнхий ажиглалт	24
3.3 Экспортлогчдын хүлээлт.....	24
3.3.1 Экспортын санхүүжилттэй холбоотой таны хэрэгцээг хангахад хамгийн тохиромжтой одоо авах боломжтой эсхүл ирээдүйд Монгол Улсад нэвтрүүлбэл зохих банкны ямар бүтээгдэхүүнүүд байна вэ?	24
3.3.2 Төрөөс экспортын ямар хэлбэрийн дэмжлэг авах шаардлагатай байна вэ?	25
3.3.3 Арилжааны банкуудаас экспортын ямар хэлбэрийн дэмжлэг авах шаардлагатай вэ?	25
3.4 Монгол Улсад экспортын санхүүжилт авахад тулгарч буй гол бэрхшээлүүд юу вэ?.....	26
3.4.1 Экспортын санхүүжилт авахад тулгарч буй бусад саад, бэрхшээлийг тодорхойлно уу.	26

3.4.2	Хэрэв экспортын санхүүжилтийг илүү чөлөөтэй авах боломжтой бол та нэг жилийн дотор экспортоо хэдэн хувь (одоо байгаа экспортын %) нэмэгдүүлэх боломжтой вэ?	27
3.5	Экспортлогчдын зөвлөмж	27
3.6	КОВИД-19 цар тахлын Монгол Улсын ЖДҮ-үүдэд үзүүлэх хүлээгдэж буй нөлөө	28
3.6.1	2019 онтой харьцуулахад 2020 онд КОВИД-19-ийн хямралаас үүдэн таны экспортын хэмжээ хэр буурах төлөвтэй байна вэ?	28
3.6.2	КОВИД-19 танай компанид үзүүлэх бусад нөлөөллийн талаар дурдана уу?.....	30
3.6.3	Дүгнэлт	30
4	Банкны салбар.....	31
4.1	Дотоодын банкны салбарын тогтолцоо	31
4.2	Олон улсын арилжааны банкууд	33
4.3	Олон улсын эрсдэлийн дуршил.....	34
4.4	Олон улсын хөгжлийн санхүүгийн байгууллагууд	35
4.5	Санхүүгийн хүртээмж	36
4.6	Экспортын өмнөх санхүүжилт (ЭӨС)	36
4.7	Монгол Улсад Экспортын Санхүүжилт (ЭС) авахад тулгарч буй саад бэрхшээл	38
5	Экспортын санхүүжилтийн схемийн хураангуй – Монгол Улсад ашиглах боломжтой загварууд	42
5.1	ЭЗА буюу Экспортын Зээлийн Даатгалаар дамжуулан төрөөс үзүүлэх дэмжлэг.....	42
5.2	Экспортын өмнөх санхүүжилтийн бүтээгдэхүүн	45
6	Зөвлөмж.....	47
6.1	Төрийн өмчит ЭЗА байгуулах	47
6.2	Арилжааны банкны шийдэл (факторинг болон бусад төрлийн худалдааны санхүүжилт).....	49
6.3	ЖДҮ-үүдийг экспортын санхүүжилтээр хангах хувилбарууд	50
6.4	Монгол Улсын Засгийн газар болон төрийн байгууллагуудад хандсан зөвлөмж	50
7	Дүгнэлт	51

Товчилсон үгсийн жагсаалт

АХБ	Азийн Хөгжлийн Банк
АЧҮ	Активын чанарын үнэлгээ
ББСБ	Банк бус санхүүгийн байгууллага
ГШХО	Гадаадын шууд хөрөнгө оруулалт
ДНБ	Дотоодын нийт бүтээгдэхүүн
ЕСБХБ	Европын сэргээн босголт, хөгжлийн банк
ЕХ	Европын холбоо
ЕХН	Европын хамтын нийгэмлэг
ЖДҮ	Жижиг дунд үйлдвэр
ДУХ	Дунд/урт хугацааны
ЛатАм	Латин Америк
МБ	Монголбанк
НӨАТ	Нэмэгдсэн өртгийн албан татвар
ОУВС	Олон улсын валютын сан
ОУСБ	Олон улсын санхүүгийн байгууллага
ӨСХ	Өргөтгөсөн санхүүжилтийн хөтөлбөр
УБХБ	Улаанбаатар хотын банк
ҮДБ	Үндсэн дутагдлын бүртгэл
ФАТФ	Олон улсын санхүүгийн гэмт хэрэгтэй тэмцэх түр хороо
ХБ	Монгол Улсын Хөгжлийн Банк
ХСБ	Хөгжлийн санхүүгийн байгууллага
ХХАХҮЯ	Хүнс, хөдөө аж ахуй, хөнгөн үйлдвэрийн яам
ХХБ	Худалдаа хөгжлийн банк
ЧЗ	Чанаргүй зээл
ЭӨС	Экспортын өмнөх санхүүжилт

1 Оршил

1.1 Тодорхойлолт

- **Зорилтууд:** Энэхүү судалгааны зорилго нь Монгол Улсын ЖДҮ-үүд болон томоохон корпорацуудын бүтээгдэхүүн (үйлчилгээ) экспортлох чадавх, ялангуяа экспортын санхүүжилт авахад тулгарч буй өнөөгийн нөхцөл байдлын талаар тодорхойлохыг зорьсон болно. Энэхүү судалгааны зорилт нь экспортод чиглэсэн холбогдох дэд бүтцийг бий болгох арга хэмжээ, шаардлагатай дэмжлэгийг санал болгоход чиглэсэн болно. Эдгээр арга хэмжээ, санал нь богино хугацаанд КОВИД-19-ийн нөлөөллийг багасгаж, дунд хугацаанд экспортын санхүүжилтийн чадавхыг бий болгох юм.
- **Хамрах хүрээ:** Энэхүү судалгааны хамрах хүрээ нь Монгол Улсын ЖДҮ, корпорацуудад экспортын санхүүжилтийн хүртээмжийг сайжруулах талаар ерөнхий зөвлөмж гаргах явдал юм.
- **Хамрах хүрээнд багтаагүй асуудал:** Экспортын зээлийг дэмжих механизм бий болгох талаар нарийвчилсан санал дэвшүүлэх асуудал нь гол оролцогч талуудын ойлголцол, уялдаа холбоог шаарддаг бөгөөд судалгааны цар хүрээ нь судалгааны багийн чадавхаас давсан хүн хүч шаардах тул энэхүү судалгааны хамрах хүрээнд багтаагүй болно. Энэхүү судалгааны хамрах хүрээнд нэмүү өртөг шингээгүй байгалийн баялгийн экспортын асуудалд ороогүй болно. Макро эдийн засгийн нарийвчилсан статистик, дүн шинжилгээг бусад эх сурвалжаас авч болох тул энэхүү судалгааны хамрах хүрээнд мөн оруулаагүй болно.

1.2 Арга зүй

Судалгааны баг нь суурь дата, мэдээлэл үүсгэх үүднээс эх сурвалж ашиглах, оролцогч талуудтай ярилцлага хийх, асуулга судалгаа бөглүүлэх зэргээр судалгааны холимог арга ашигласан. Шинжилгээ хийж, дүгнэлт гаргахад шинжээчдийн мэдлэг, туршлагад түшиглэсэн болно.

1.3 Оролцогч талууд

Судалгааны ажлын чиглэлтэй хамааралтай оролцогч талуудыг дараах байдлаар тодорхойлсон. Судалгааны баг судалгааг хийх явцад тэдэнтэй ойр хамтран ажилласан болно.

- МҮХАҮТ зэрэг салбарын төлөөлөл бүхий экспортлогч компаниуд ба бизнесийн холбоо.
- Дотоодын арилжааны банкууд (худалдааны санхүүжилт хийдэг системийн банкууд) ба салбарыг төлөөлдөг МБХ.
- Олон улсын арилжааны банкууд.

- Олон улсын хөгжлийн санхүүгийн байгууллагууд.
- Монгол Улсын Засгийн газар: Сангийн Яам, Гадаад Харилцааны Яам, Хүнс, Хөдөө Аж Ахуй, Хөнгөн Үйлдвэрийн Яам.
- Банкны системийн зохицуулагч – Монголбанк.
- Европын Холбооны Монгол дахь төлөөлөгчийн газар.
- ЕХ-ны санхүүжилт бүхий “Монгол Улсын худалдааг дэмжих” (TRAM) төслийн баг.

2 Макро эдийн засгийн нөхцөл байдал - Гадаад худалдаа ба экспорт

Дэлхийн өндөр эдийн засгийн хөгжилтэй улс орнууд нэмүү өртөг шингэсэн бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг экспортлоход анхаарлаа төвлөрүүлсний үр дүнд өнөөгийн эдийн засаг, санхүүгийн байр суурьд хүрсэн байдаг. Эдгээр орнуудтай харьцуулахад Монгол Улс байгалийн баялаг, түүхий эдээ байгалиас буюу газрын хэвлийгээс олборлосон байдлаар экспортлохоос бараг холдож чадалгүй ирсэн. Бүх байгалийн нөөц, түүний дотор алт, түүхий нүүрс, мөн хонины ноос, ямааны ноолуур, малын арьс ширний ихэнх хувьд энэ байдал хэвээр байсаар байна. Нэмүү өртөг шингэсэн үйлдвэрлэл, боловсруулах үйлдвэр, экспортын санхүүжилтийг зохих түвшинд дэмжихийн тулд дотоодын банкны системийн чадавч бүрдээгүй, төрийн бодлого, зохион байгуулалттай дэмжлэг бараг байхгүй байгаа тул ЖДҮ-үүдийн дийлэнх нь (дотоодын томоохон үйлдвэрлэгч компаниуд ч тэр) импортыг орлох хүчин чадалтай болох боломжгүй ба тоног төхөөрөмжид хөрөнгө оруулах чадалгүй, хөрөнгө оруулалт татахад томоохон хүндрэлтэй тулгарч байна.

2.1 Өнөөгийн нөхцөл байдал - Макро эдийн засгийн суурь мэдээлэл

Монгол Улс нь бүс нутагтаа хамгийн нээлттэй эдийн засгийн нэг бөгөөд гадаад худалдаа нь ДНБ-ний 123%-ийг эзэлж байна (2018, Дэлхийн худалдааны байгууллага). Монгол Улс худалдааны бодлогын шинэчлэл хийх, уул уурхайн салбарын хамаарлыг бууруулах зорилготой боловч түүний хэрэгжилт маш удаашралтай явагдаж байна.

Монгол Улсын макро эдийн засгийн төлөв байдал

(2020 оны 6 сарын байдлаар)

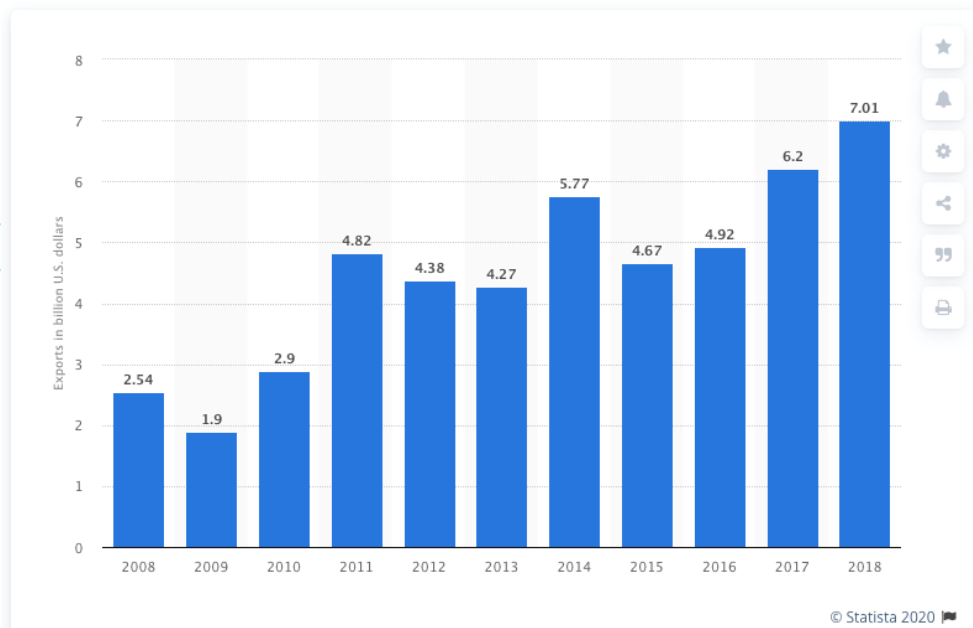
	нэгж	2018	2019	2020 төс	2021 төс	2022 төс	2023 төс
Дотоодын Нийт Бүтээгдэхүүн	тэрбум төгрөг	32,411.2	36,897.6	37,250.0	42,230.1	45,774.7	50,038.0
ЭЗ-ийн өсөлт	хувь	7.2	5.1	(1.0)	7.7	5.0	6.5
Инфляци	хувь	8.1	5.2	8.0	7.0	6.0	6.0
Гадаад худалдааны нийт эргэлт	сая ам. Долл	12,886.8	13,747.7	11,670.6	14,070.4	13,964.6	14,909.2
Экспортын хэмжээ	сая ам. Долл	7,011.8	7,620.2	6,095.2	7,892.8	7,341.7	7,892.8
Импортын хэмжээ	сая ам. Долл	5,875.0	6,127.4	5,575.4	6,177.5	6,622.8	7,016.4
Гадаад худалдааны тэнцэл	сая ам. Долл	1,136.7	1,492.8	519.9	1,715.3	718.9	876.5

Эх сурвалж: Монгол Улсын Сангийн Яам.

Оюу Толгойн ил уурхай ашиглалтад орсноос хойш Монгол Улсын худалдааны тэнцэл ашигтай гарч эхэлсэн нь тодорхой хэмжээний амжилт юм. Гэвч экспортын бүтээгдэхүүнүүдийн төрөл, хэмжээ хангалтгүй байна.

2.2 Экспортын гол статистик мэдээлэл ба үнэлгээ

Монгол Улсын экспорт, 2008-2018 он, тэрбум ам. доллар.



Макро түвшинд Монгол Улсын нийт экспорт эерэг өсөлттэй байгаа нь харагдаж байна: сүүлийн 10 жилийн хугацаанд (2009-2019) экспортын ам.доллараар хэмжигдэх дүн дөрөв дахин нэмэгдсэн, өөрөөр хэлбэл жилд дунджаар 15%-иар өссөн. Хэрэв бид 2008 оноос 2019 он хүртэлх өсөлтийг тооцвол экспортын хэмжээ 3 дахин буюу жилд 12%-иар өссөн байна. Монгол Улсын экспортын асуудал нь хоёр хэлбэрийн төвлөрөлтэй холбоотой: газарзүйн (92% нь БНХАУ-руу гардаг) ба бүтцийн (түүхий эдийн/ашигт малтмалд суурилсан = 88% нь ашигт малтмалын).

2.2.1 2018 оны Монгол Улсын экспорт, улсаар

Монгол Улсын нийт экспорт 2018 онд 7 тэрбум ам.доллар, 2019 онд 7.62 тэрбум ам.долларт хүрч, 8.7%-ийн өсөлт үзүүлсэн.

Монгол Улсын 2018 оны түүхий эдийн экспортыг хүлээн авсан тэргүүлэх улсуудыг авч үзвэл:

- БНХАУ 92% (6.5 тэрбум ам.доллар)
- Их Британи 2.46% (172 сая ам.доллар)
- ОХУ 1.22% (85 сая ам.доллар)

- Итали - 54 сая ам.доллар
- Сингапур - 30 сая ам.доллар
- Япон - 26 сая ам.доллар
- Азийн бусад улс - 25 сая ам.доллар
- БНСУ - 21 сая ам.доллар
- ХБНГУ - 12.2 сая ам.доллар
- Хонконг - 11.8 сая ам.доллар

Монгол Улсын 2018 оны экспортын бүтцэд дараах гол бүтээгдэхүүний ангилал багтжээ.

- 45% (3.21 тэрбум ам.доллар): Нүүрс, газрын тос, тэдгээрийн нэрсэн бүтээгдэхүүн; битумэн бодис; эрдэс лав
- 38% (2.67 тэрбум ам.доллар): Хүдэр, шаар, үнс
- 5.17% (362 сая ам.доллар): Ноос, нарийн болон том ширхэгтэй амьтны үс; морины дэлний утас, нэхмэл даавуу
- 2.7% (189 сая ам.доллар): Давс; хүхэр; шороо ба чулуу; шавардлагын материал, шохой болон цемент
- 2.07% (145 сая ам.доллар): Байгалийн болон таримал сувд, үнэт болон хагас үнэт чулуу, үнэт металл, үнэт металлаар бүрсэн металлууд, тэдгээрээс хийсэн эдлэлүүд; дуураймал үнэт эдлэл; зоос
- 1.22% (86 сая ам.доллар): Мах, махан бүтээгдэхүүн
- 1.17% (82 сая ам.доллар): Зэс ба зэсэн эдлэл
- 1.13% (79 сая доллар): Загас, хавч, далайн нялцгай биетэн болон бусад усан сээр нуруугүй амьтдын махан бүтээгдэхүүн
- 0.543% (38 сая ам.доллар): Нэхмэл, оёмол бэлэн хувцас, хэрэглэл
- 0.306% (21 сая ам.доллар): Цөмийн реактор, бойлер, машин болон механик хэрэгсэл; тэдгээрийн эд ангиуд

Үүнээс харахад боловсруулсан буюу үйлдвэрлэсэн бүтээгдэхүүн нь нийт экспортын багахан хувийг буюу 2018, 2019 онд 4% -ийг эзэлж, улмаар 2020 оны эхний зургаан сард КОВИД-19 нөлөөллийн улмаас 3% болж буурсан байна. Дэлгэрэнгүй мэдээллийг дараах хүснэгтээс харна уу.

Хүснэгт 2. Экспортын гүйцэтгэл /сая ам.доллар/

Төрөл	2018			2019			2020			Δ (2019/2018)			Δ (2020/2019)		
	Тоо/гэм (млн нэгж)	Дүн	%	Тоо/гэм (млн нэгж)	Дүн	%	Тоо/гэм (млн нэгж)	Дүн	%	Дүн	Өсөлт	% ²	Дүн	Өсөлт	% ²
1. Уул уурхай		3,165	88%		3,483	88%		2,625	93%	318	10%	9%	(858)	-25%	-22%
1.1. Эсийн худар, баяжмал	734	1,014	28%	749	1,062	27%	676	741	26%	48	5%	7%	(321)	-30%	-8%
1.2. Чулуун нурс	18,024	1,405	39%	18,030	1,540	39%	8,853	890	24%	136	10%	4%	(850)	-55%	-22%
1.3. Боловсруулагүй нефть	3,299	232	6%	3,977	80	5%	951	34	7%	(33)	-15%	-7%	(146)	-8%	-4%
1.4. Тэнгэрийн худар, баяжмал	3,373	166	4%	4,115	252	6%	4,124	283	10%	96	6%	3%	31	12%	7%
1.5. Манганыгуудт /кг/	3,432	144	4%	4,665	196	5%	10,974	606	21%	51	36%	7%	430	210%	10%
1.6. Цайрын худар, баяжмал	62	108	3%	72	107	3%	67	80	3%	(1)	-1%	0%	(27)	-25%	-7%
1.7. Жонц, лейцит, нефелин	196	64	2%	286	93	2%	314	76	3%	29	44%	7%	(17)	-18%	0%
1.8. Мольбдений худар, баяжмал	3	23	1%	3	25	1%	3	21	1%	2	10%	0%	(4)	-15%	0%
1.9. Гантбодын худар, баяжмал	0	2	0%	0	2	0%	0	0	0%	(0)	-3%	0%	(2)	-99%	0%
1.10. Мангос /тонн/	0	0	0%	0	-	0%	109,148	60	2%	(0)	0%	0%	60	0%	2%
1.11. Бусад	260	35	7%	83	26	7%	32	34	7%	(13)	-27%	0%	8	31%	0%
2. Мал амь, ауй	235	269	8%	203	291	7%	143	122	4%	22	8%	1%	(169)	-58%	-4%
2.1. Аньд мал, малын мах	11	24	1%	11	23	1%	3	7	0%	(2)	-6%	0%	(5)	-67%	0%
2.2. Арс, шир	212	11	0%	178	10	0%	131	6	0%	(2)	-15%	0%	(4)	-4%	0%
2.3. Малын өлөн гэдэс	0	4	0%	0	4	0%	0	4	0%	1	14%	0%	0	3%	0%
2.4. Ноолуур	7	222	6%	6	244	6%	4	100	4%	22	10%	7%	(144)	-59%	-4%
2.5. Ноос, бусад ус, хилгэс	4	7	0%	5	10	0%	3	4	0%	3	45%	0%	(6)	-59%	0%
2.6. Бусад	1	1	0%	2	1	0%	0	0	0%	(1)	-45%	0%	(0)	-52%	0%
3. Газар тариалан	12	3	0%	26	6	0%	19	6	0%	3	116%	0%	(0)	-5%	0%
4. Амь үлдвэрлэл	159	144	4%	216	159	4%	135	75	3%	14	10%	0%	(84)	-53%	-2%
4.1. Хүнс	12	35	1%	12	29	1%	3	7	0%	(6)	-16%	0%	(22)	-77%	-7%
4.2. Ноолууран эдлэл	0	10	0%	0	13	0%	0	9	0%	3	33%	0%	(4)	-29%	0%
4.3. Бусад нүүрс, гутал, эдлэл	2	6	0%	1	5	0%	2	6	0%	(1)	-12%	0%	1	13%	0%
4.4. Уул уурхай	29	57	2%	71	52	1%	11	36	1%	(5)	-8%	0%	(16)	-3%	0%
4.5. Шалтгаан, электрон бараа	0	2	0%	0	0	0%	0	0	0%	(1)	-70%	0%	(0)	-8%	0%
4.6. Машин механизм, тэнгэр гөвөрөмж, эд анги	2	33	7%	1	55	7%	1	14	0%	22	69%	7%	(41)	-75%	-7%
4.7. Бусад	115	3	0%	131	3	0%	119	2	0%	1	26%	0%	(1)	-32%	0%
5. Бусад	0	0	0%	0	0	0%	0	1	0%	(0)	-3%	0%	0	30%	0%
Нийт дүн		3,581		3,939			2,828		10%	358			(1,111)	-28%	

%² - Нийт өсөлтэд оруулсан хувь нэмэр (contribution to growth)

Эх сурвалж: Монголбанк, Гадаад худалдааны тойм 6/2020.

2020 оны эхний хагас жилийн байдлаар нийт экспортын хэмжээ өнгөрсөн оны мөн үеэс 28% (1,111 сая ам.доллар)-аар буурсан байна. Уул уурхайн бүтээгдэхүүний экспортын бууралт 25%, малын гаралтай бүтээгдэхүүний экспорт 58%, боловсруулсан бүтээгдэхүүний экспорт 53%-иар тус тус буурсан байна. Уул уурхайн бус экспортын энэхүү түгшүүртэй уналт нь КОВИД-19-той холбоотой үйл явдал, засгийн газрын арга хэмжээнүүдийн нөлөөнөөс үүдэлтэй байж болох юм.

2.2.2 Статистик ба цаашдын төлөв байдлын үнэлгээ.

- Экспортоо зохих ёсоор санхүүжүүлэх чадавх байхгүйгээс үүдэн капиталын хөрөнгө оруулалт байхгүй эсхүл хязгаарлагдмал, эдийн засагт оруулах нэмүү өртөг багатай байна. Амжилттай яваа томоохон экспортлогчдын тоо маш цөөн байна.
- Худалдаачид болон үйлдвэрлэгчид гадны худалдан авагчдаас ихээхэн хамааралтай (түүхий эд, бүтээгдэхүүн, хагас боловсруулсан ноос/ноолуурыг БНХАУ-ын худалдаачид санхүүжүүлдэг бөгөөд эдгээр нь экспортын дийлэнхийг эзэлж байна). Энэ нь Монгол Улсын компаниуд гадаадын худалдан авагч/худалдаачдаас хараат байдлыг бий болгож, ихэвчлэн Монгол Улсын компаниудад хохиролтой байдаг.
- Төрийн болон хувийн хэвшлийн экспортыг дэмжих, санхүүжүүлэх үр дүнтэй тогтолцоог бий болгож, хөгжүүлэх нь энэхүү сул талыг шийдвэрлэж, Монгол Улсын урт хугацааны, өргөн хүрээний үндэсний ашиг сонирхолд нийцнэ.

2.3 Гадаад худалдааны санхүүжилт (ялангуяа экспорт)

Системийн тэргүүлэх банкууд (Хаан Банк, ХХБ, Голомт Банк болон Хас Банк) хэдэн арван жилийн туршид худалдааг санхүүжүүлэхэд оролцож ирсэн. Гэсэн хэдий ч Монгол Улсын нөхцөлд худалдааны санхүүжилт нь бараг зөвхөн импортын санхүүжилт (капитал болон өргөн хэрэглээний бараа бүтээгдэхүүний аль алинд)-ээр хязгаарлагдаж буй юм. Судалгааны багийн дүгнэлт, ялангуяа системийн ач холбогдолтой дотоодын арилжааны банкуудын мэдээллээс харвал “Экспортын санхүүжилт” тусгайлсан бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ Монгол Улсад бараг байхгүй байна.

Худалдааны санхүүжилт нь системийн банкуудаас олгосон нийт компанийн болон ЖДҮ-ийн санхүүжилтийн 5-7 хувийг эзэлж байна. Үүнээс 95 гаруй хувь нь импортын санхүүжилт байгаа тул компанийн болон ЖДҮ-ийн санхүүжилтийн маш бага хэсэг нь (0.5%-иас бага) экспортын санхүүжилтийг бүрдүүлдэг.

Монгол Улсын Хөгжлийн банк (ХБ) нь Хөгжлийн банкны тухай хуульд заасны дагуу экспортын санхүүжилтээр хангах үүрэгтэй гэж бид ойлгож буй юм. Гэвч экспортын санхүүжилтийн тодорхой бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг Хөгжлийн банкнаас олгохгүй байна. Экспортыг дэмжих санхүүжилттэй хамгийн ойр гэж үзэхээр бүтээгдэхүүн үйлчилгээ нь дотоодын арилжааны банкуудаар дамжуулан олгож буй ноолуур болон/эсвэл алт үйлдвэрлэгчдэд чиглэсэн зээл юм. Энэхүү бүтэц нь бидний үзэж буйгаар “экспортын санхүүжилт”-ийн олон улсын стандартын шаардлагад нийцэхгүй байна.

Экспортын болон экспортлогч компаниудын санхүүжилтийг (арилжааны банкууд болон ХБ-ны аль аль нь) эргэлтийн хөрөнгийн энгийн зээлийн хэлбэрээр, ихэвчлэн дотоод валют (төгрөг)-аар олгодог бөгөөд нийт зээлийн зөвхөн 20-35%-д гадаад валютаар санхүүжүүлж байна. Арилжааны банкууд үндсэн хөрөнгийн барьцаа шаарддаг (экспортын гэрээ болон/эсвэл экспортын авлага нь ихэвчлэн экспортын/эргэлтийн хөрөнгийн зээлийн авахад хангалттайд тооцдоггүй.)

Форфэйтинг болон факторинг зэрэг олон улсад өргөн хэрэглэгддэг экспортын санхүүжилтийн арга техник Монгол Улсад ховор хэрэглэгддэг. Энэ нь банкууд ийм хууль эрхзүйн/санхүүжилтийн бүтцэд бүрэн найдах боломжгүй байгаа буюу хууль эрх зүйн орчин хангалттай түвшинд хөгжөөгүй, ойлгомжгүй байгаа (авлага болон/эсвэл хөдлөх/биет бус бусад хөрөнгө болон эрхийг бусдад шилжүүлэх боломжгүй байдал)-тай холбоотой.

Дотоодын арилжааны бус банкуудад (жишээ нь Хөгжлийн Банк, ЖДҮ-ийг хөгжүүлэх сан) экспортын санхүүжилтийн тухайлсан бүтээгдэхүүн байхгүй байна. Засгийн газар жил бүр ноолуурын санхүүжилтийн хөтөлбөрийн хүрээнд Хөгжлийн банкнаас зээлдэгчдэд шууд хэлбэрээр эсвэл арилжааны банкуудаар

дамжуулан санхүүжилт олгодог нь экспортын санхүүжилтийн (үнэндээ экспортын өмнөх) үүргийг тодорхой түвшинд гүйцэтгэдэг гэж хэлж болно.

Түүхий эд бүтээгдэхүүний санхүүжилт/экспорт:

Экспортын ба экспортын өмнөх санхүүжилтэд олон улсын банкууд оролцдог цөөн хэдэн чиглэлийн нэг нь нэр хүнд бүхий түүхий эдийн худалдаачид буюу шууд экспортлогчдын олгодог түүхий эдийн экспортын өмнөх санхүүжилт юм.

Олон улсын банкууд Монгол Улсын дотоодын ихэнх компаниудтай олон шалтгаанаар шууд хэлцэлд оролцдоггүй бөгөөд үүнд санхүүгийн тайлангийн найдвартай байдал, ил тод байдал, аудит, мөн компаниудын санхүүгийн чадавх хангалтгүй байдаг гэх зэрэг голлон нөлөөлдөг.

2.4 Дүгнэлт

а) Уул уурхайн болон уул уурхайн бус салбарт экспортын өсөлтийг сэргээж, хадгалах. Ашигт малтмалын экспорт нь Монгол Улсын эдийн засгийн гол тулгуур хэвээр байх болно.

- Дотоод үйлдвэрлэлийн хувь хэмжээг нэмэгдүүлэхийг эрмэлзэх (энэ нь эдийн засгийн харилцаатай орнуудыг төрөлжүүлэх болно)
- Экспортын санхүүжилтийг сайжруулах (түүнийг хүртээмж, хэмжээ болон нөхцөлийг сайжруулах)
- Монгол Улсын экспортлогчдын өрсөлдөх чадварыг дээшлүүлж, БНХАУ-ын худалдаачдын өндөр (далд) өртөгтэй (урьдчилсан) санхүүжилтийн хамаарлыг бууруулах.

б) Уул уурхайн бус экспортын салбаруудыг дэмжих

- Экспортыг дэмжих схем, шаардлагатай бодлогын хүрээг бий болгох
- Монгол Улсын арилжааны банкуудаас санал болгох экспортын санхүүжилтийн шийдлийн хүртээмж, хэмжээг сайжруулах
- Нэмүү өртөг шингэсэн бүтээгдэхүүн боловсруулж, үйлдвэрлэх болон бүтээгдэхүүн хөгжүүлэхэд дэмжлэг үзүүлэх

3 Үндэсний экспортын салбарын байдал - компаниудын харах өнцөг

3.1 Өнөөгийн нөхцөл байдлын тодорхойлолт

Судалгааны баг нь уул уурхайн бус экспортлогч компаниудаас түлхүү мэдээлэл цуглуулж, нөхцөл байдлын талаарх үндсэн ойлголт авах үүднээс онлайн асуулга хуудас бэлтгэж, илгээсэн. Монголын Үндэсний Худалдаа Аж Үйлдвэрийн Танхим буюу МҮХАҮТ-тай хамтран 240 экспортлогчдыг тодорхойлсон. Үүнээс 67 компани онлайн санал асуулгад хариулсан бөгөөд тэдгээрийн 13 нь цахим шуудангаар явуулсан (өргөтгөсөн) хувилбарт хариулсан. Ийнхүү хариулсан түвшин 28% байсан нь судалгааны багийн хүлээлтээс доогуур байгаа боловч энэ нь КОВИД-19-өөс үүдэлтэй хямралын улмаас компаниуд завгүй байсантай холбоотой байж болох юм. Гэсэн хэдий ч судалгаанд хамрагдагсад хэмжээ, салбарын хувьд ялгаатай байсан нь **Монгол Улсын уул уурхайн бус экспортын салбарыг зохистойгоор төлөөлөх түүвэр** болсон.

Нэмж дурдахад судалгааны баг нүүрсний олборлолт, ноолуур, хүнс болон шингэн хүнс зэрэг салбарт тэргүүлэгч томоохон экспортлогч компаниудын төлөөлөгчидтэй биечлэн ярилцлага хийсэн нь бага боловч бусад талын мэдээллийг тусгах боломж олдсон.

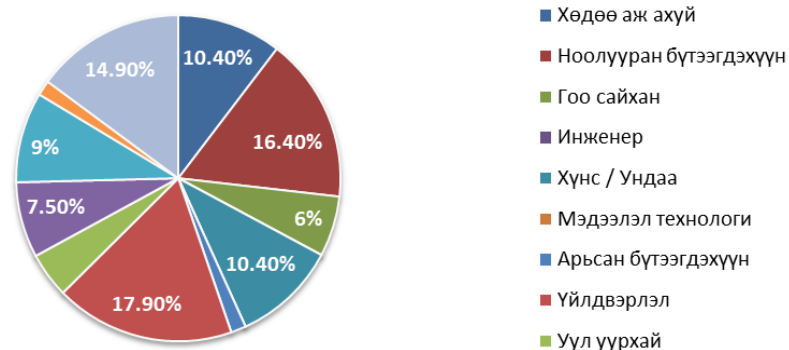
Судалгааны үр дүнг дараах бүлэгт нарийвчлан тусгав.

3.1.1 Танай компани аль салбарт хамаардаг вэ?

Судалгааны үр дүнгээс харахад судалгаанд хамрагдагсдын төлөөлж буй экспортын хамгийн том гурван салбар нь үйлдвэрлэл (17.9%), ноолуур (16.4%), хөдөө аж ахуй, хүнс, ундаа (10.4%) байна. Судалгаанд оролцсон бусад томоохон салбаруудад нэхмэл болон оёдлын үйлдвэр (9%), худалдаа, экспорт (7.5%) тус тус хамаарч байна. Үлдсэн хэсэгт гоо сайхны бүтээгдэхүүн, арьс ширний үйлдвэр гэх мэт жижиг салбарууд орж байна. Уул уурхайн компаниуд судалгаанд оролцогчдын 4.5% -ийг бүрдүүлсэн.

Зураг 1: Бизнесийн салбар

Танай компани аль салбарт хамаардаг вэ?



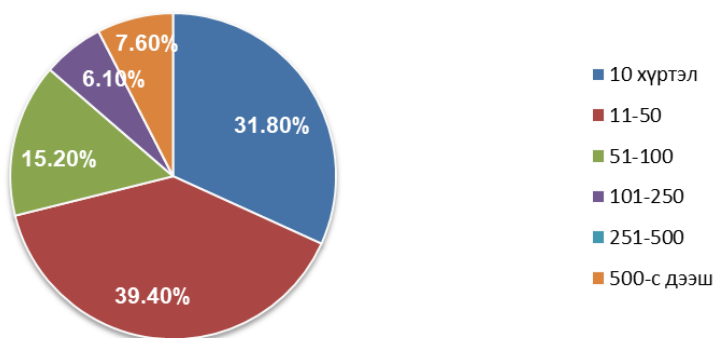
3.1.2 Танай компани хэдэн ажилтантай вэ?

Судалгаанд оролцогчдын ажилчдын тоо 10-аас 500-ийн хооронд хэлбэлзэж байна. Ихэнх компаниуд 11-50 (39.4%), 10 хүртэлх (31.8%) ажилтантай байна. Тиймээс 50-аас доош ажилтантай ЖДҮ-үүд судалгаанд оролцогчдын 71 хувийг эзэлж байна.

Гэсэн хэдий ч 500-аас дээш тооны ажилтантай 5 том компани судалгаанд хариулт өгсөн нь томоохон экспортлогчдын байр суурийг мөн төлөөлсөн болно.

Зураг 2: Ажилтны тоо

Танай компани хэдэн ажилтантай вэ?

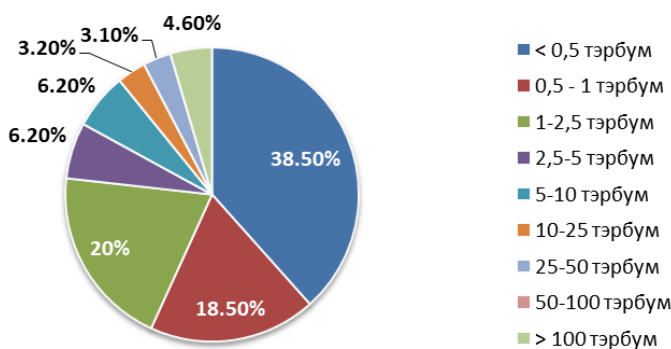


3.1.3 Танай компани хэр том бэ (2019 оны борлуулалтын орлого, тэрбум төгрөгөөр)?

Судалгаанд оролцогчдын дөрөвний гурваас дээш хувь нь 2.5 тэрбум төгрөгөөс доош орлоготой ЖДҮ-үүд байна. Харин 0.5 тэрбум төгрөгөөс доош борлуулалттай жижиг компаниуд хамгийн том бүлгийг (38.5%) бүрдүүлж байна. Түүний дараа 0.5-1 тэрбум төгрөг (25%) болон 1-2.5 тэрбум төгрөг (20%)-ийн орлоготой компаниуд түлхүү хамрагдсан байна. 2019 онд 100 гаруй тэрбум төгрөгийн орлоготой гурван оролцогч байна.

Зураг 3: Орлогын хэмжээ, төгрөгөөр

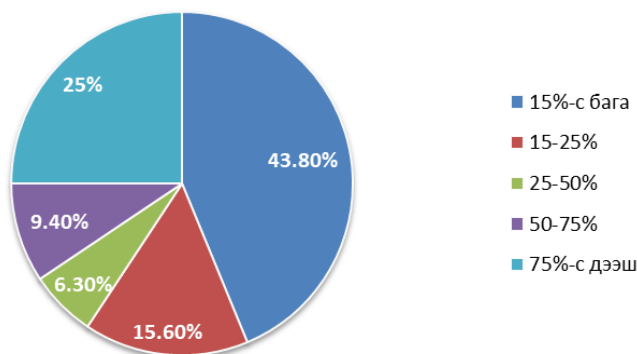
Танай компаний орлогын хэмжээ хэд вэ (2019 оны борлуулалтын орлого тэрбум төгрөгөөр)?



3.1.4 Танай экспортын борлуулалтын эзлэх хувь (%) хэд вэ?

Зураг 4: Экспортын борлуулалтын эзлэх %

Таны экспортын борлуулалтын хэдэн хувийг (%) эзэлж байна вэ?



Судалгаанд хамрагдагсдын экспортын эзлэх хувь хэмжээ хоёр хэсэгт хуваагдсан байгаа нь ажиглагдаж байна.

А) Компаниудын 43.8%-д экспортын эзлэх хувь хэмжээ 15% -иас бага байгаа нь эдгээр компаниуд экспортолж эхэлж байгаа бөгөөд цаашид экспортын хувийг нэмэгдүүлэх боломж байгаа гэсэн үг юм.

Б) Компаниудын 25%-д нь экспортын эзлэх хувь хэмжээ 75%-иас дээш байгаа нь эдгээр компаниуд олон улсын зах зээл дээрх байр сууриа сайн эзэлсэн гэсэн үг юм.

3.2 Ерөнхий ажиглалт

Бүтцийн хувьд авч үзвэл судалгаанд оролцогчид нь ихэвчлэн олон төрлийн салбарыг хамарсан ЖДҮ-д хамаарах уул уурхайн бус компаниудыг төлөөлж буй гэж дүгнэж болно. Тиймээс бид судалгааны үр дүнг төлөөлөх чадвартай, ач холбогдолтой гэж үзэж болно.

Судалгаанд оролцогчдын дийлэнх нь ижил төстэй үзэл бодол, санаа зовнил илэрхийлсэн нь нэгдмэл санал бодолтой байгааг харуулж байна.

3.3 Экспортлогчдын хүлээлт

Экспортлогчдын дурдсан ихэнх асуудал компаниудын санхүүжилттэй холбоотой байна. Зээлийн болон экспортын өмнөх санхүүжилтийн хомстол нь экспортлогчдыг үр дүнтэй бөгөөд ашигтай ажиллахад хүндрэл учруулж байна. Өндөр хүү эсвэл гадаад валютын ханшийн савалгаа нь экспортлогч ихэнх компаниудад санхүүгийн хамгийн том дарамт болж байна.

3.3.1 Экспортын санхүүжилттэй холбоотой таны хэрэгцээг хангахад хамгийн тохиромжтой одоо авах боломжтой эсхүл ирээдүйд Монгол Улсад нэвтрүүлбэл зохих банкны ямар бүтээгдэхүүнүүд байна вэ?

Зураг 5: Экспортын санхүүжилтийн хэрэгцээ



Сонирхолтой нь зөвхөн нэг компани бага хүүтэй (хөнгөлөлттэй) зээлийг энэ хэсэгт чухал ач холбогдолтой гэж хариулсан нь доорх хэсгээс эрс ялгаатай байна.

3.3.2 Төрөөс экспортын ямар хэлбэрийн дэмжлэг авах шаардлагатай байна вэ?

Энэ асуултад хамгийн өндөр давтамжтай өгсөн хариултыг доор жагсаав (нийт 57 оролцогч).

1. Урт хугацаатай, бага хүүтэй зээл (хариултуудын 42%)
2. Экспорт, импортын хил, гаалийн хяналтыг хөнгөлөх (12%)
3. Татварын хөнгөлөлт (11%)
4. Монгол Улсын үйлдвэрлэлийн салбарыг санхүүжилт, хууль эрх зүйн орчноор дэмжих (7%)
5. Экспортын болон импортын бүтээгдэхүүнд НӨАТ (Нэмэгдсэн өртгийн албан татвар)-ыг халах (5%)

3.3.3 Арилжааны банкуудаас экспортын ямар хэлбэрийн дэмжлэг авах шаардлагатай вэ?

1. Бага хүүтэй зээл (нийт хариултын 73%)
2. Экспортын компаниудад тавих банкны шаардлагыг хөнгөлөх (14%)
3. Экспортын санхүүжилтийн тусгай зориулалтын зээл (13%)
4. Хүү багатай факторингийн бүтээгдэхүүн (10%)
5. Санхүүгийн зөвлөгөө (5%)

3.4 Монгол Улсад экспортын санхүүжилт авахад тулгарч буй гол бэрхшээлүүд юу вэ?

Зураг 6: Экспортын санхүүжилт авахад тулгарч буй бэрхшээлүүд:



Судалгааны үр дүнгээс үзэхэд, **Монгол Улсад экспортын санхүүжилт авахад тулгарч буй гол бэрхшээл нь зээлийн өндөр хүүгийн асуудал байна**; оролцогчдын **83.1%** оролцогчид үүнийг хамгийн гол асуудал болохыг онцолсон байна. Бусад томоохон шалтгааныг дурдвал: арилжааны банкны шаардлага (53.8%), үүний дотор голчлон барьцаа хөрөнгийн шаардлага (56.9%) байна. **Компанийн гуравны нэг нь банкны зохистой бүтээгдэхүүн байхгүй байгааг дурдав.**

Нөгөө талдаа, компаниудын 40% нь мөнгөн урсгал хангалтгүй байгаа нь зээл авахад бэрхшээл учруулж байна гэжээ.

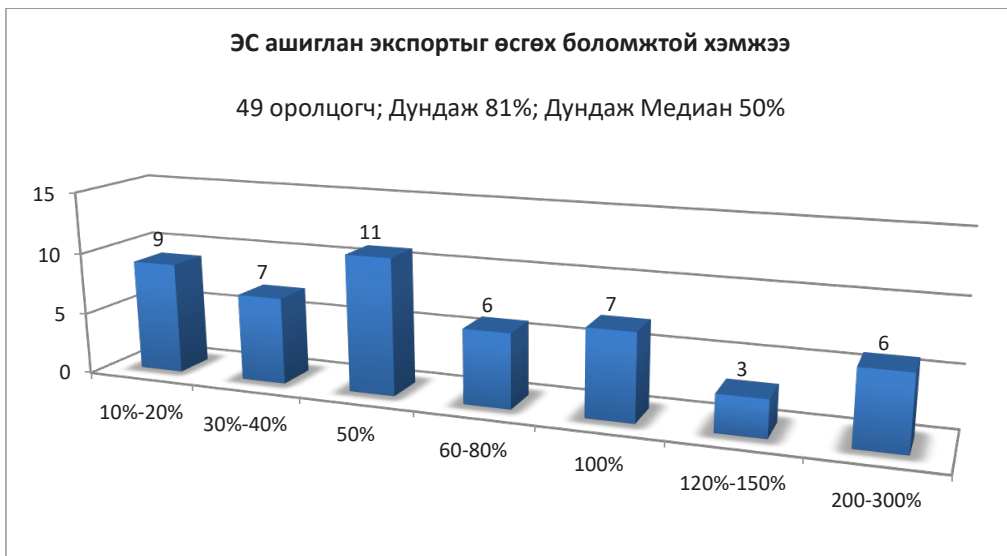
Хууль эрх зүйн саад бэрхшээлийг нийт хариултын 33.8% -д дурдсан байна.

3.4.1 Экспортын санхүүжилт авахад тулгарч буй бусад саад, бэрхшээлийг тодорхойлно уу.

1. Төрийн хүнд суртал, тусгай зөвшөөрөл
2. Ачаа тээвэрлэлт, шуудангийн систем хөгжөөгүй
3. Эрх зүйн орчны асуудал
4. Гаалийн болон хилийн хяналтын процесс-д цаг хугацаа их зарцуулдаг
5. Хүний нөөц, экспортын болон олон улсын худалдааны мэргэжилтэн дутмаг

3.4.2 Хэрэв экспортын санхүүжилтийг илүү чөлөөтэй авах боломжтой бол та нэг жилийн дотор экспортоо хэдэн хувь (одоо байгаа экспортын %) нэмэгдүүлэх боломжтой вэ?

- Оролцогчид экспортын боломжит өсөлтөө 25% -аас 300% хооронд хариулсан.
- 49 хариултын арифметик дундаж нь 81% байсан ба боломжит экспортын өсөлтийн медиан дундаж 50% байсан; үлдсэн 18 компани энэ асуултанд хариу өгөөгүй.



Энэ нь судалгааны маш чухал үр дүн бөгөөд экспортын санхүүжилт нь Монгол Улсын экспортын боломжийг нэмэгдүүлэхэд нэн чухал ач холбогдолтой гэх судалгааны багийн дүгнэлтийг дэмжиж байна.

3.5 Экспортлогчдын зөвлөмж

Сонгогдсон экспортлогч нартай хийсэн хэлэлцүүлэг болон судалгааны багийн дүгнэлт дээр үндэслэн зөвлөмжүүдийг дараах байдлаар ангилав. Үүнд:

- Өндөр - хамгийн их нөлөө үзүүлэх/оролцогчдын сэтгэл ханамжийг сайжруулах боломжтой
- Дунд - их нөлөөл үзүүлэх/оролцогчдын сэтгэл ханамжийг сайжруулах боломжтой
- Бага - оролцогчдын сэтгэл ханамжийг сайжруулах боломжтой

	Зөвлөмж	Үр нөлөө
1	Бага хүүтэй, хямд зээл авах суваг нээх.	Өндөр
2	Экспортлогчдыг даатгуулах зорилгоор экспортын батлан даалтын сан байгуулах.	Өндөр
3	Монгол Улсын Засгийн газраас экспортлогчдод татварын таатай орчин бүрдүүлэх.	Өндөр
4	Монгол Улсын Засгийн газраас экспортлогчдод таатай хууль, эрх зүйн орчин бүрдүүлэх.	Дундаж
5	Дотоодын банкууд экспортлогч компаниудад зээлийн хугацааг сунгах хэрэгтэй.	Дундаж
6	Банкууд факторингийн бүтээгдэхүүнийг илүү тааламжтай болгох, экспортын компаниудад авах боломжийг сайжруулах.	Дундаж
7	Хил дамнасан тээврийн логистикийг боловсронгуй болгож, ЖДҮ болон экспортолж эхэлж буй компаниудад илүү өртөг багатай болгох.	Дундаж
8	Экспортлогч эсхүл ирээдүйд экспортлох зорилготой компаниудад тусалж, чиглүүлэх зорилгоор зөвлөх агентлагуудыг байгуулах.	Бага

Экспортлогч компаниудын зөвлөмжүүдийг доорх байдлаар хураангуйлав, үүнд:

1. Хүртээмжтэй бөгөөд хямд өртөгтэй (илүү боломжийн, илүү хүртээмжтэй ба урт хугацааны) экспортын санхүүжилт
2. Дээрх зорилгыг хангах ЭЗА байгуулах, мөн
3. Экспортлогч компаниудад ээлтэй татвар, эрх зүйн орчныг боловсронгуй болгох.

3.6 КОВИД-19 цар тахлын Монгол Улсын ЖДҮ-үүдэд үзүүлэх хүлээгдэж буй нөлөө

3.6.1 2019 онтой харьцуулахад 2020 онд КОВИД-19-ийн хямралаас үүдэн таны экспортын хэмжээ хэр буурах төлөвтэй байна э?

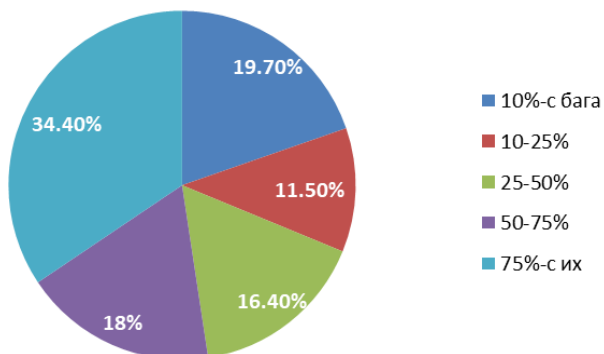
КОВИД-19 нь экспортлогч бизнесүүдэд маш ихээр нөлөөлсөн. Хил хаагдаж, гаалийн хяналтын үйл ажиллагаа чангарч/удааширсантай холбогдуулан экспортлогчдын үйл ажиллагаа нь урьд өмнө байгаагүйгээр буурсан байна. Судалгаанд оролцогчид 2020 онд экспортын хэмжээ нь дунджаар 47% буурна гэж таамаглаж байна. Судалгаанд оролцогчдын бараг 40% нь КОВИД-19-тэй холбоотой асуудлаас болж экспортын хэмжээ 75-аас дээш хувиар буурна гэж таамаглаж байна.

Судалгааны нэг эерэг үзүүлэлт гэвэл экспортлогчдын гуравны нэг нь экспортын хэмжээ 25-иас ихгүй хувиар буурна гэх хүлээлттэй байна.

Энэ нь судалгааны сонирхолтой үр дүн бөгөөд 2020 оны эхний хагас жилийн байдлаар уул уурхайн бус экспортын хэмжээ 56%-иар буурсантай харьцуулахад ойролцоо дүн юм.

Зураг 7: КОВИД-19 нь компаниудын экспортын хэмжээнд үзүүлэх нөлөө

Ковид-19-ын улмаас экспортын хэмжээ 2019 онтой харьцуулахад 2020 онд хэдэн хувиар буурах төлөвтэй байна вэ?



Экспортын хэмжээд үзүүлэх КОВИД-19 нөлөөллийн цар хүрээ нь янз бүр байна.



3.6.2 КОВИД-19 танай компанид үзүүлэх бусад нөлөөллийн талаар дурдана уу?

1. Орлогод шууд нөлөөлж байна
2. Хил хаалттай тул дэлхийн зах зээлээс эд материал авах боломж улам хэцүү болж байна
3. Банкууд экспортлогчдод нэмэлт зээл олгохгүй байна
4. Олон улсын худалдан авалт хэсэгчлэн болоод бүрэн зогссон
5. Агаарын болон бусад тээвэрлэлтийн сувгууд зогссон эсвэл мэдэгдэхүйц удааширсан
6. Засгийн газрын дэмжлэг үзүүлэх арга хэмжээ үр дүнгүй эсхүл зорилтот бүлгээ нарийн оноогүй

3.6.3 Дүгнэлт

Экспорт ба дэлхийн худалдаа нь Монгол Улсын эдийн засагт чухал үүрэг гүйцэтгэдэг. Монгол Улс эдийн засгийн тогтвортой байдал, төрөлжилтийг нэмэгдүүлэхийн тулд олон улсын худалдаа, экспортыг хүчтэй дэмжих хүчин чармайлт гаргаж байна. Монголын компаниудад гадаад, дотоодын зээлийн санхүүжилтийг ашиглах боломж бий. Гэсэн хэдий ч, өртөг багатай зээл олгох, татварын хөнгөлөлт үзүүлэх, гаалийн бүрдүүлэлтийг хялбаршуулах, мөн экспорттой холбоотой санхүүгийн бүтээгдэхүүн, боломжийн талаар нээлттэй хуваалцах нөхцөлийг хангахын тулд Монгол Улсын засгийн газар, дотоодын банкууд нар нь экспортлогч компаниудтай хамтран ажиллах шаардлагатай байна.

Засгийн газар экспортлогч компаниудад бодит дэмжлэг үзүүлэхгүй байна гэж судалгаанд оролцогчид үзэж байна.

Түүнчлэн, ЖДҮ болон томоохон компаниудад экспорттой холбоотой банкны бүтээгдэхүүн (зээл, баталгаа) авах хүртээмж, боломж бага бөгөөд хүндрэлтэй байдаг. Экспортлогчдын талаас экспортын өмнөх санхүүжилт болон экспортын зээлийн даатгал дутагдалтай байгаа нь хамгийн тулгамдсан асуудал гэж үзсэн бөгөөд банкуудын хэт өндөр хүү, барьцаа хөрөнгө болон бусад шаардлагууд нь саад бэрхшээл үүсгэж байна.

Үүний зэрэгцээ, хэрэв хүртээмжтэй болон хямд өртөгтэй экспортын санхүүжилт авах боломж нээгдвэл экспортлогчид экспортын хэмжээгээ дунджаар 80 орчим хувиар өсгөх боломжтой гэсэн байна.

Компаниуд болон банкуудын судалгааны үр дүн (доорх хэсэг) болон ЕХТ-ийн багийн мэргэжлийн санал дүгнэлт, хувь хүмүүстэй хийсэн ярилцлагын үр дүнг харахад **Засгийн газрын зүгээс экспортыг дэмжсэн тууштай бодлого мөн “Бернийн нэгдсэн холбооны загвар бүхий” ЭЗА байгуулах хэрэгцээ, шаардлага байгааг харуулж байна.**

4 Банкны салбар

4.1 Дотоодын банкны салбарын тогтолцоо

Бүтэц ба хураангуй

Дотоодын банкны системийг дараах байдлаар ангилж болно.

Банкуудын нийт тоо (2020 оны 5-р сарын байдлаар)	13
Төрийн өмчит банкууд	Нэг тусгай чиг үүрэг бүхий банкийг оруулаад нийт 2
Арилжааны банкууд	12
Системийн банкууд	5
Системийн бус банкууд	7

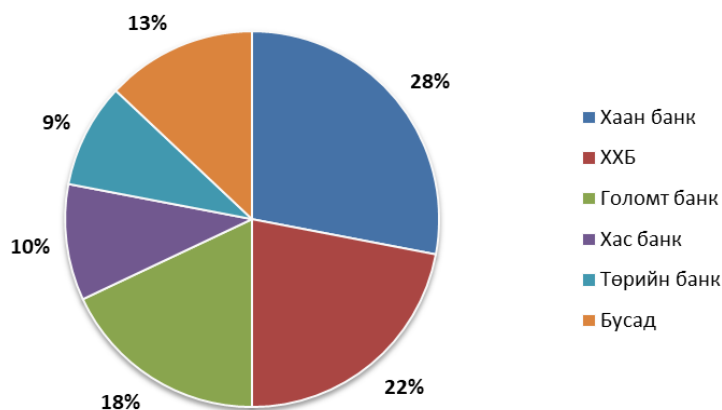
2020 оны 5-р сарын байдлаар Монгол Улсад 13 банк үйл ажиллагаа явуулж байгаагаас 2 нь төрийн өмчит, 11 нь хувийн хэвшлийн арилжааны банкууд байна. 2020 оны 6/7-р сард ХХБ болон УБХБ нэгдсэн. Таван банк нь системийн ач холбогдолтой буюу сүүлийн 6 сарын хугацаанд банкны системийн нийт активын 5 хувиас дээш хувийг эзэлж байгаа банк гэж тодорхойлсон байна. Системийн банкууд нийт 1.25 тэрбум ам.долларын өөрийн хөрөнгөтэй. Нэг зээлдэгчид өөрийн хөрөнгийн 20%-иас ихгүй хувьтай тэнцэх зээл олгох дээд хязгаар бүхий зохистой харьцаа үйлчилдэг тул хамгийн том банкнаас нэг этгээдэд хамгийн ихдээ 40 сая ам.долларын зээл олгох боломжтой байна. Энэ нь байгалийн баялгийн экспорт эсвэл боловсруулсан бүтээгдэхүүний томоохон экспортлогчийг найдвартай, тасралтгүй санхүүжилтээр хангахад хангалтгүй юм.

Топ 5 системийн ач холбогдолтой банкныг (тэдгээрийн хэмжээгээр) доор жагсаасан болно, үүнд:

Банкны нэр	<u>Эзэмшил</u>	<u>Ү/А-ны чиглэл</u>
Хаан банк	Хувийн	Ихэвчлэн иргэдэд үйлчлэх банк
Худалдаа хөгжлийн банк	Хувийн	Ихэвчлэн байгууллагуудад үйлчлэх банк
Голомт банк	Хувийн	Иргэд/байгууллагад үйлчлэх банк
ХАС банк	Хувийн	Иргэдэд болон ЖДҮ-үүдэд үйлчлэх банк
Төрийн банк	<i>Төрийн</i>	Ихэвчлэн иргэдэд үйлчлэх банк

2019 оны 12-р сарын байдлаар банкуудын зах зээлд эзлэх хувийг нийт активаар доор харуулав.

Зураг 8: Банкны салбар, активаар



Эх сурвалж: Монголбанк

Төрийн өмчит банкуудаас Монгол Улсын Хөгжлийн банк нь бодлогын буюу тусгай чиг үүрэг бүхий банк юм. Хөгжлийн банк нь дэд бүтэц, эрчим хүч, аж үйлдвэрийн паркийн төслийн санхүүжилт, экспортын санхүүжилтээр хангах чиг үүрэгтэй юм. Төрийн банк жижиглэнгийн буюу иргэдийн банкны хувиар түлхүү ажилладаг. Эдгээр төрийн өмчит банкууд нь олон улсын худалдааны санхүүжилтэд чухал үүрэг гүйцэтгэдэггүй.

Системийн ач холбогдол багатай 7 банк байдаг. Эдгээрээс ердөө 2 нь л 1 тэрбум төгрөг (362 сая ам.доллар)-өөс дээш активтай. Тэдгээр 2 нь Улаанбаатар хотын банк, Капитрон банк юм. Системийн бус хамгийн жижиг 5 банк тус бүр нийт 500 тэрбум төгрөг (181 сая ам.доллар)-өөс бага активтай. Системийн бус банкууд банкны системийн нийт активын дөнгөж 12.6 хувийг эзэлдэг. Эдгээр системийн бус банкууд нь олон улсын худалдааны санхүүжилтэд чухал үүрэг гүйцэтгэдэггүй.

Дүгнэлт: Зөвхөн хувийн өмчит системийн 4 банк болох Хаан Банк, Худалдаа хөгжлийн банк, Голомт банк, ХАС банк нар нь Монгол Улсын компаниудад олон улсын худалдааны санхүүжилт олгох мэдлэг, чадавхтай байна.

Үүний зэрэгцээ, Монголд “Худалдааны санхүүжилт” гэхээр бараг бүхэлдээ импортын санхүүжилт (хэрэглээний болон капитал бараа

бүтээгдэхүүний) гэж ойлгодог. **Бүх системийн банкууд экспортын санхүүжилтийн хувьд маш төстэй дүр зургийг харуулж байна: зээлийн багц/санал болгох бүтээгдэхүүнд бараг байхгүй байна.**

Банкны системийн хүчин чадал

Сүүлийн 3-4 жилийн хугацаанд хэд хэдэн хүчин зүйлээс шалтгаалан дотоодын банкууд санхүүгийн чадамж суларсан бөгөөд эдгээр шалтгаануудыг доор дурдсан болно.

Монгол Улс 2017 оны 5-р сард Олон Улсын Валютын Сан (ОУВС)-тай хамтарсан Өргөтгөсөн санхүүжилтийн хөтөлбөрт хамрагдсан. Энэ хөтөлбөрийн хэрэгжих хугацаа 2020 оны 5-р сард дуусах байсан боловч 2019 оны 7-р сард хэрэгжилтийг царцаасан байсан. Энэ хөтөлбөрийн эхний нөхцөлийн дагуу бүх банкууд тусгайлан томилогдсон гадаад аудиторын хийх Активын Чанарын Үнэлгээ (АЧҮ)-нд хамрагдсан. Энэхүү АЧҮ-ний хүрээнд стресс туршилтыг хийсэн бөгөөд ингэснээр 6 банкиг дахин хөрөнгөжүүлэх шаардлага үүссэн. Нэмж оруулах шаардлагатай өөрийн хөрөнгийг аль ч банк зохих эсвэл хангалттай түвшинд гаргаагүй. Тиймээс өнөөдөр зарим системийн шинжтэй банкууд тус улсын компаниудын санхүүжилтийн шаардлагыг, түүний дотор худалдааны санхүүжилтийн хэрэгцээ шаардлагыг хангах чадваргүй байна гэсэн үг юм. Үүний хамгийн том жишээ бол тус улсын хамгийн том банк болох Хаан банк нь салбар дахь ноёрхлоо эрс өргөжүүлж, 2018 онд нийт салбарын цэвэр ашгийн 65% эзэлж байсан бол 2019 онд 95%-д хүргэсэн явдал юм.

2018 болон 2019 онуудад ДНБ-ий бодитой тэлсэн хэдий ч энэ хугацаанд Чанаргүй Зээл (ЧЗ)-ийн харьцаа 2016 онд 7.43% байснаас 2020 оны эхээр 10.34% болж өсчээ. ЧЗ-ийн хэмжээ нэмэгдсэнээр дотоодын арилжааны банкуудын компаниудад олгох зээл, ялангуяа худалдааны санхүүжилтийг өргөжүүлэх боломжийг улам бүр хязгаарлаж байна. ЧЗ-ийн хэмжээ нэмэгдсэнээр активын өсөлтөд шаардагдах хөрөнгийн хэмжээг бууруулдаг. КОВИД-19-өөс эхтэй эдийн засгийн өсөлт удаашрах нөлөө нь Монголын банкуудын ЧЗ-ийн харьцааг улам нэмэгдүүлж, 15-20%-д хүргэх төлөвтэй байна.

Дүгнэлт: дотоодын банкуудын Монгол Улсын компаниудад худалдааны санхүүжилт олгох чадавх сүүлийн жилүүдэд суларч байгаа ба дахин сэргэх хүртлээ 2020 онд улам доройтох төлөвтэй байна.

4.2 Олон улсын арилжааны банкууд

Монгол Улсад үйл ажиллагаа явуулж буй гадаадын банкны салбар байхгүй. Тус улсад одоогоор гадаадын банкуудын 5 төлөөлөгчийн газар үйл ажиллагаагаа явуулж байна. Үүнд:

Bank of Tokyo Mitsubishi UFG	Токио Мицүбиши ЮФЖИ Банк
Sumitomo Mitsui Banking Corporation	Сумимото Мицуй Банкны Корпорац
Bank of China	БНХАУ-ын Банк
Industrial and Commercial Bank of China	БНХАУ-ын Худалдаа Аж үйлдвэрийн банк
ING Bank	Ай Эн Жи Банк

Эдгээр төлөөлөгчийн газрын үйл ажиллагаа нь корреспондент банкны үйлчилгээ болон цөөн тооны худалдааны санхүүжилтээр хязгаарлагддаг. Японы банкууд худалдааны санхүүжилтийн дэмжлэгээ Японы экспортлогчтой холбоотой хэлцлээр хязгаарладаг. ING банк нь төлөөлөгчийн газраа 2020 оны 9-р сарын 15-ны дотор хааж, Монгол Улсын банкуудтай байгуулсан бүх худалдааны санхүүжилт, корреспондент банкны үйл ажиллагаагаа зогсооно.

Худалдааны санхүүжилтийг үндсэн хэрэгслээ болгодог гадаадын банкууд Монгол Улсад байхгүй байгаа нь олон улсын стандартад нийцсэн банкны бүтээгдэхүүн, санхүүжилт олгох боломж, чадавхыг ихээхэн хязгаарлаж байна.

Төлөөлөгчийн газаргүй гадаадын банкууд Монгол Улсад бага хэмжээний үйл ажиллагаа явуулдаг бөгөөд БНХАУ, Европын тэргүүлэх банкууд дотоодын зарим системийн ач холбогдолтой банкуудад гадаад худалдааг санхүүжүүлсэн байна.

Дүгнэлт: Улс орны зэрэглэл, дотоодын банкуудын зэрэглэл сул (S&P: В тогтвортой, Moody's: 2020 оны 6-р сарын байдлаар сөрөг төлөвтэй В3) байгааг харгалзан үзвэл олон улсын банкууд дундын зуучлагчгүйгээр эсхүл дотоодын банкуудаар дамжуулан Монгол компаниудад санхүүжилт өгөх боломж хязгаарлагдмал байна. Монгол Улсын зөвхөн хамгийн том, хамгийн сайн удирдлагатай компаниуд/конгломератууд олон улсын банкуудын харилцагч болох шалгуурыг хангадаг.

Монгол Улсын ихэнх ЖДҮ, аж ахуйн нэгж жижиг хэмжээтэй байгаа (олон улсын жишгээр) нь олон улсын болон гадаад банкуудын шууд санхүүжилтийг авах / сонирхлыг татах болзлыг хангаж чадахгүй байна.

4.3 Олон улсын эрсдэлийн дуршил

Дээр дурдсанчлан дотоодын банкуудтай холбоотой асуудлаас гадна 2016 оны зунаас хойш тус улсыг сонирхох олон улсын эрсдэлийн дуршил эрс буурсан. Энэ нь банкны салбар дахь хөрөнгийн зохистой харьцааны талаарх удаан үргэлжилсэн тодорхойгүй байдал, төрийн өмчит банкуудын дуулиан, ОУВС-гийн хөтөлбөртэй холбоотой асуудлууд, мөнгө угаахтай тэмцэх/терроризмын санхүүжилттэй тэмцэх (МУТ/ТСТ) стратегийн хангалтгүй байдал, Олон улсын санхүүгийн гэмт хэрэгтэй тэмцэх түр хороо буюу ФАТФ-

аас 2019 оны 10-р сар хүртэл саарал жагсаалтад оруулсан явдал гэх зэрэг олон хүчин зүйлийн үр дүн юм.

Европын Холбоо нь 2020 оны 5-р сард өндөр эрсдэлтэй улс орнуудын жагсаалтад Монголын оруулснаар байдал улам дордсон. Урт хугацааны туршид олон улсын худалдааны санхүүжилтийг Европын сэргээн босголт, хөгжлийн банк (ЕСБХБ), Азийн Хөгжлийн Банк (АХБ) зэрэг олон улсын санхүүгийн байгууллагууд (ОУСБ)-аас шууд авах боломжтой байсаар ирсэн. Практик дээр эдгээр ОУСБ-аас худалдааны санхүүжилтийг авах 2 арга байдаг.

- Шууд худалдааны шугам
- Зээлийн батлан даалт

Хоёр дахь тохиолдолд олон улсын арилжааны банк нь аккредитив зэрэг худалдааны баримтыг үндэслэн дотоодын банкинд тогтмол санхүүжилтийг олгож, улмаар дотоодын банкууд нь ОУСБ-ын батлан даалтад үндэслэн санхүүжилтийг дотоодын компанид (импортлогч болон экспортлогч, гэхдээ түлхүү импортлогч) дамжуулан олгодог. Үүнд олон тал оролцдог, өртөг өндөртэй, мөн батлан даалтын төлбөрийг санхүүжилтийн тогтмол зардал дээр нэмж төлөх шаардлагатай байдаг тул энэхүү бүтэц нь төвөгтэй байдаг. Гэвч олон улсын банкуудаас шууд худалдааны шугам байхгүй учраас энэ арга зам түгээмэл ашиглагдсан хэвээр байна.

Хоёр дахь бүтцийн бас нэг хязгаарлагдмал тал нь ОУСБ-аас дотоодын банкуудад олгох зээлийн шугамтай байх ёстой. Гэвч банк болгон ийм шугам нээлгээгүй бөгөөд Монгол улс дахь системийн банкуудын зарим нь компанийн засаглал хангалтгүй мөн/эсвэл хөрөнгийн зохистой харьцааг хангаж чадахгүй гэх шалтгаанаар ОУСБ-уудын эрсдэлийн дуршилд тавигдах шаардлагыг хангаж чаддаггүй.

Дүгнэлт: Сүүлийн жилүүдэд Монгол Улсын банкууд, улмаар компаниуд багахан хэмжээний олон улсын худалдааны санхүүжилтийн эх үүсвэр татах боломжтой болсон. Зээлийн шугам нээх олон улсын банкуудын тоо буурч байна. Бүх системийн банкууд ОУСБ-ын худалдааны санхүүжилтийн шаардлагыг хангаагүйгээс энэ асуудал улам хүндэрч байна.

4.4 Олон улсын хөгжлийн санхүүгийн байгууллагууд

Олон Улсын Санхүүгийн Байгууллагууд (ОУСБ) Монгол Улсад байрлах / үйл ажиллагаа эрхлэх нь дээр дурдсан шалтгаануудын улмаас нэн чухал байр суурийг эзэлж байна. Эдгээр ОУСБ нь Монгол Улсад үйл ажиллагаа явуулснаар улсын тэргүүлэх корпорац, ЖДҮ зэрэгт дунд, урт хугацааны санхүүжилт олгох, системийн банкуудад зорилтот зээлийн шугамын үйлчилгээ нэвтрүүлэх зэрэг чухал туслалцаа үзүүлдэг. ОУСБ нь Монгол Улсын компаниудад зөвлөгөө өгөх, чадавхыг бэхжүүлэх үйл ажиллагаа явуулах нь Монгол Улсын санхүүгийн зах зээлийн хөгжилд чухал хувь нэмэр оруулна.

Түүнчлэн, АХБ, ЕСБХБ, ОУСК нь “Худалдааны зуучлал” эсхүл үүнтэй төстэй хөтөлбөр, бүтээгдэхүүн санал болгодог. Эдгээрийг ихэвчлэн Монгол Улсын импортыг санхүүжүүлэх болон/эсвэл эрсдэлийг бууруулах зорилгоор ашигладаг (Монгол Улсын арилжааны банкуудаар дамжуулж, импортлогч компаниудад шууд өгөх нь ховор). Санхүүжилтийн хэмжээ ойролцоогоор 175 сая ам.доллар хүртэл, хугацаа ихэвчлэн нэг жил хүртэл байдаг.

Олон Улсын Санхүүгийн Байгууллагууд (ОУСБ) цөөн тооны Монгол Улсын системийн ач холбогдолтой банкуудтай (болон нэг, хоёр ББСБ) хамтран ажиллахаар сонгосон байдаг бол бусад дотоодын банкууд одоогоор эрсдэл даах шалгуурыг даваагүй байна.

4.5 Санхүүгийн хүртээмж

Монгол Улсад олон улсын худалдааг санхүүжүүлэхэд тулгарч буй ноцтой хүндрэлүүдийн нэг нь уул уурхайн салбар дахь дотоодын томоохон корпорац, аж ахуйн нэгжүүдийн зээлийн төвлөрөл юм. Банкны системийн нийт байгууллагын зээлийн 80 гаруй хувийг цөөн хэдэн томоохон компаниудад олгосон байдаг. Хувь хүн зээлдэгчдийн 90 гаруй хувь нь зөвхөн жижиг зээл авах шаардлага хангадаг (20 сая төгрөг буюу 7500 ам.доллар хүртэл). ЖДҮ-ийн санхүүгийн хүртээмж хязгаарлагдмал байна. Монгол Улс нь Жижиг, дунд үйлдвэр, үйлчилгээг дэмжих тухай хуульд ЖДҮ-г салбараас нь хамааран харилцан адил бус тодорхойлсон байдаг. Аж үйлдвэр, жижиглэн худалдаа эрхлэгч: дээд тал нь 199 ажилтантай, борлуулалтын орлогын дээд хязгаар 1.5 тэрбум төгрөг; худалдаа: дээд тал нь 149 ажилтантай, борлуулалтын орлогын дээд хязгаар 1.5 тэрбум төгрөг; үйлчилгээ: дээд тал нь 49 ажилтантай, жилийн борлуулалтын орлогын дээд хязгаар 1 тэрбум төгрөг. Монгол Улсад бүртгэлтэй бизнесийн бараг 90% нь ЖДҮ-үүд байдаг боловч 37,000 орчим ЖДҮ-ийн ердөө 10% нь банкуудаар дамжуулан санхүүжилт авдаг бөгөөд үүнд дараах саад бэрхшээл нөлөөлдөг: өндөр хүү, зээлийн барьцааны шаардлага, урт хугацааны зээл авах санхүүжилт байхгүй, мөн эдгээр боломжит зээлдэгчийн зээл эргэн төлөх чадвар бага (компанийн засаглал, менежмент, нягтлан бодох бүртгэл, капитал, ашигт ажиллагаа гэх мэт сул).

Зээлийн энэхүү төвлөрөл нь банкны системд эрсдэл учруулж, эдийн засгийг төрөлжүүлэхэд саад болж, худалдааны санхүүжилт эрүүл хөгжихөд бэрхшээл учруулж байна.

4.6 Экспортын өмнөх санхүүжилт (ЭӨС)

Экспортлогчид өөрсдийн экспортын төлбөрийг үр дүнтэй, ил тод, цаг тухайд нь авах нь нэн чухал байдаг. Аль болох их нэмүү өртөг шингээж, экспортыг нэмэгдүүлэх, үйлдвэрүүдийн технологи, тоног төхөөрөмж шинэчлэх, түүхий эд худалдан авах зэрэгт компаниудад экспортын өмнөх санхүүжилт шаардлагатай байдаг.

Үүнийг экспортлогч компани нь нэг банк эсвэл хэд хэдэн банкинд борлуулалтын гэрээ, нэхэмжлэхээ үзүүлж, санхүүжилт авах хүсэлт гаргах замаар хийдэг. Бараа, бүтээгдэхүүнийг ихэвчлэн томоохон хэмжээний худалдан авалт, борлуулалтын сүлжээ бүхий Дэлхий даяар хүлээн зөвшөөрөгдсөн худалдааны компаниуд худалдаж авдаг. Тэд түлхүү нэг жилийн хугацаатай ханган нийлүүлэлтийн гэрээг уул уурхайн компаниудтай байгуулдаг. Ханган нийлүүлэлтийн гэрээний үндсэн дээр экспортлогч нь бараа, бүтээгдэхүүнээ экспортлох, мөн олборлолтоос өмнө борлуулалтын орлогоо хүлээн авах боломжтой болдог. Орлогоо урьдчилан хүлээж авах нь уул уурхайн компанид цаашдын хайгуул, тоног төхөөрөмж, ложистик, угаах байгууламж гэх зэрэгт хөрөнгө оруулах боломжийг нээж өгдөг.

Олон улсын санхүүгийн найдвартай байдал тогтоогүй Монгол Улстай төстэй өөр зарим улс орнуудад олон улсын банкууд санхүүжилт олгохоос татгалздаг. Экспортын өмнөх санхүүжилтийг хангахын тулд экспортлогч компаниуд ханган нийлүүлэх гэрээ, түүний хүрээнд хийх төлбөр тооцоог оффшор бүсэд төвлөрүүлэх шаардлагатай болдог. Монгол Улсын хувьд үүнийг ихэвчлэн Хонг Конг-д хийдэг бөгөөд энэ төрлийн санхүүжилтийн бүтцэд оролцох сонирхолтой, хангалттай тооны олон улсын томоохон банкууд байрлаж буй бусад олон улсын санхүүгийн төвүүдийг ашиглах боломжтой юм. Худалдан авагч тал нь худалдан авалтын төлбөрөө экспортлогчийн оффшор дансанд байршуулах шаардлагатай байдаг.

Банкууд экспортлогчид гадаад валютын зээлээ эргэн төлөхөд саад болох хөрөнгийн урсгалын хяналт гэх зэрэг “улс орны эрсдэлтэй үйл явдал”-аас сэргийлэх зорилгоор ийм оффшор бүтцийг ашигладаг.

Дээрх хувилбарууд нь уул уурхайн бус бүтээгдэхүүний экспортод ашигтай байж болох юм. Гэвч ийм экспортын хэлцлийн үнийн дүн бага (олон улсын жишгээр), Монгол улсын экспортлогч компаниудын өрсөлдөх чадвар сул тул ийм хувилбарыг олон улсын худалдан авагчид болон/эсвэл тэдгээрийн банкууд бараг санал болгодоггүй.

Дээр дурдсанчлан, Монгол Улсын арилжааны банкууд экспортлогчдод ийм том экспортын өмнөх санхүүжилтийг хангах санхүүгийн болон техникийн чадавхгүй байна. Зарчмын хувьд Монгол Улсын банкны системд нэг зээлдэгчийн авах боломжтой зээлийн дээд хэмжээ 40 сая ам.доллар хүртэл байгаа. Гэхдээ олгосон зээлийн хэмжээ ихэвчлэн маш бага дүнтэй байдаг. Энэ нь байгалийн баялаг, ашигт малтмалын экспортыг урьдчилан санхүүжүүлэхэд хангалтгүй юм. Дотоодын банкууд хамтарсан ч гэсэн (урьд өмнө хэзээ ч ийм зүйл хийж байгаагүй) зээлийн хэмжээ хангалтгүй байх болно.

ЭӨС-тэд тулгарах бас нэг асуудал бол оффшор бүс дэх санхүүгийн бүтцийн хувьд ч Монгол Улсын экспортлогчдод итгэх итгэл, улмаар эрсдэлийн дуршил багассан явдал юм. Энэ нь санхүүгийн эх үүсвэрийн хомстолоос үүдээгүй, харин ЭӨС-ийн банкуудын эцсийн дүнд харах гүйцэтгэлийн эрсдэл

буюу олон улсын худалдан авагчтай хийсэн борлуулалтын гэрээгээ биелүүлэх экспортлогчийн чадавх, хүсэл эрмэлзэл байгаа эсэхэд итгэхгүй байх явдалтай холбоотой юм. Хэрэв бараа, бүтээгдэхүүнийг бодитоор нийлүүлж чадахгүй бол орлого орж ирэхгүй бөгөөд ЭӨС-ийн хүрээнд олгосон урьдчилгаа төлбөрийн зээлийг буцаан төлөх боломжгүй юм. Дотоод шалтгаан (түүхий эд материал авах чадваргүй болох, бүтээгдэхүүний чанар муу, менежментийн алдаа) эсвэл гадны шалтгааны (улс төрийн хөндлөнгийн оролцоо, улс орны эрсдэлийн үйл явдалтай холбоотой хүч хэрэглэх арга хэмжээ) улмаас ханган нийлүүлэх гэрээг биелүүлэх боломжгүй болж болно. Өнгөрсөн хугацаанд Монгол Улсын экспортлогч компаниуд ийм сааталтай учирсан буюу гэрээгээ огт гүйцэтгээгүй/дутуу гүйцэтгэсэн мартагдаагүй түүх бий.

Үүний үр дүнд Монгол Улсын уул уурхайн салбарт ч гэсэн олон улсын томоохон хэмжээний ЭӨС авах боломж байхгүй болсон. Тиймээс уул уурхайн бус компаниудад эдгээр санхүүгийн эх үүсвэрийг олж авах нь бүр ч хэцүү юм.

Жишигт хамаарахгүй нэг онцгой тохиолдол бол идэвхтэй, ашиглах боломжтой хэвээр байгаа Оюу Толгой (ОТ)-д зориулсан олон тэрбум долларын ЭӨС юм. Учир нь олон улсын зээлдүүлэгчид Монгол Улсын хувьд уг төслийн ач холбогдол маш өндөр байгаа тул аливаа эрсдэлтэй үйл явдал гарахгүй гэж үзэж байгаа юм.

Банкны консорциумыг ЕСБХБ болон ОУСК (тус бүр 500 сая ам. Долларын санхүүжилт олгосон) тэргүүлж буй бөгөөд, А болон В үе шатанд олон улсын арилжааны 15 банкуудын хамтран санхүүжилт хийсэн.

Энэхүү зохион байгуулалт нь экспортын авлагыг (Монгол Улсын эрсдэлийг арилгах үүднээс) оффшор бүсэд цуглуулахаар зохицуулагдсан байдаг. Энэхүү санхүүжилтийн хэлбэр (өнөөг хүртэлх) амжилттай явж ирсэн нь ийм хэлцэл, зохион байгуулалт ашиглагдах боломжтой болохыг харуулж байна. Гэсэн хэдий ч энэхүү хэлцлийг (2018-2019 онд) УИХ/Засгийн газраас өөрчлөхийг оролдсон байдаг.

4.7 Монгол Улсад Экспортын Санхүүжилт (ЭС) авахад тулгарч буй саад бэрхшээл

Судалгааны үр дүн болон дотоод, гадаадын арилжааны банкууд, ОУСБ-уудтай хийсэн ярилцлагын үр дүнд үндэслэн ЭС-д учирч буй саад бэрхшээлийг дараах байдлаар ангилсан болно. Үүнд:

- Компаниудын төлбөрийн чадвар

Энэ бол дотоодын болон олон улсын банкуудын хамгийн их дурдсан гол шалтгаан юм. Зээлдэгчдийн чанар, зээл эргэн төлөх чадвар, найдвартай байдлын түвшин ерөнхийдөө доогуур байгаа нь банкны системийн Чанаргүй Зээл/Хугацаа Хэтэрсэн Зээл(ЧЗ/ХХЗ)-ийн харьцаа өндөр байгаагаас харагдаж байна. Ихэвчлэн энэ үзүүлэлт нь компани жижигрэх тусам буурч байдаг бөгөөд ЖДҮ-үүд томоохон корпорацуудтай харьцуулахад зээл эргэн төлөх чадвар муу/зээл авах чадвар бага харагддаг.

Компаниудын “төлбөрийн чадвар”-ыг тодорхойлоход дараах зүйлс хамаарна, үүнд:

- Компанийн засаглал, ил тод байдал, менежмент
- Санхүүгийн тогтвортой байдал, ашиг ажиллагаа, үнэлгээ, мөнгөн урсгал
- Мэдээллийн ил тод байдал / нягтлан бодох бүртгэл / аудит
- Бүтээгдэхүүний чанар, үйлдвэрлэлийн хэмжээ, зах зээлийн эрэлт

Жишээлбэл, жилд ойролцоогоор 100 орчим Монгол Улсын компаниуд санхүүгийн тайландаа олон улсын нэр хүнд бүхий (“Big 4”) аудитын компаниудаар аудит хийлгэдэг.

- Дотоодын банкуудын төлбөрийн чадвар

Олон улсын арилжааны банкууд болон ОУСБ-уудын дүгнэлтээр дотоодын арилжааны банкуудад дээрхтэй төстэй асуудлууд тулгарч байгаа бөгөөд илүү боловсронгуй түвшинд байна.

Дотоодын арилжааны банкуудын “төлбөрийн чадвар”-ыг тодорхойлох үндсэн хүчин зүйлсэд дараах зүйлс хамаарна, үүнд:

- Компанийн засаглал, ил тод байдал, менежмент
- Санхүүгийн тогтвортой байдал, ашигт ажиллагаа, үнэлгээ, зээлийн чанар, хугацаа хэтэрсэн зээлийн сан
- Худалдааг санхүүжүүлэхэд зориулж зээлийн шугам олгохдоо олон улсын банкуудаас “өндөр” шаардлага тавьдаг (дотоодын банкуудын “төлбөрийн чадвар”-ын асуудалтай холбоотой)
- Дотоодын арилжааны банкууд ЭС-ийн бүтээгдэхүүн, үйлчилгээгүй/хязгаарлагдмал ноу-хауттай (энэ байдлыг өөрчлөх зах зээлийн сэдэл байхгүй)

- Банкуудын дунд өрсөлдөөн багатай, зээлдэгчийн талаас эрэлт (мэдлэг/боловсрол) хангалтгүй
- Олон улсын (Монгол Улсад салбаргүй) арилжааны банкууд алсаас зээлийн/эрсдэлийн үнэлгээ хийх, хяналт тавих чадвар хязгаарлагдмал, мөн хэлцлийн үнийн дүн бага тул шууд санхүүжилт олгох, Монголын экспортлогчдын эрсдэлийг хүлээн авах чадваргүй буюу сонирхолгүй.
- Зохицуулалтын орчин:

Монголбанкны зохицуулалт одоогоор гадаадын санхүүжилтийг дараах хоёр хэлбэрээр саармагжуулж байна.

а / Гадаадаас хүлээн авсан санхүүжилтийн нөөцийн хэмжээ 15 хувиас доошгүй (2 жил хүртэлх хугацаанд) мөн

б / Татвар суутгалын дарамт. (давхар татварын гэрээтэй орнуудын хувьд ихэвчлэн 10%, үгүй бол зээлийн хүүгийн 20%, цөөн тохиолдолд 5% (Сингапур, Солонгос))

Эдгээр хоёр зүйл нь гадаадын санхүүжилтийн өртгийг жилийн 2%-иар нэмэгдүүлдэг (жилийн 8 хувийн хүүтэй ам.долларын зээл авах тохиолдолд).

Энэхүү байдал нь а) худалдааны санхүүжилтийг (экспортын санхүүжилтийг оруулаад) илүү өртөг өндөртэй болгож, үүнээс үүдэн б/ санхүүжилтийн хүртээмжийг хязгаарлаж байна. Арилжааны банкуудад чиглэсэн дунд, урт хугацааны гадаад валютын санхүүжилт байхгүй тохиолдолд гадаад худалдаа, экспортын санхүүжилтэд ахиц гарахгүй. Монгол Улсын гадаад валютын хадгаламжууд дунджаар нэг жилээс доош хугацаатай байдаг.

Зөвлөмж: Бид Монголбанк, СЯ зэрэгт дээр дурдсан зохицуулалтыг боловсронгуй болгож шинэчлэхийг чухалчлан зөвлөж байна, тухайлбал, экспортын санхүүжилтийн гадаадын эх үүсвэрийг эдгээр дарамтаас салгаж, улмаар арилжааны банкуудад зээлдэгчиддээ зардал хэмнэх боломжийг олгох нөхцөлийг бүрдүүлэх. Өндөр хүүтэй зээл нь экспортлогч компаниудын хувьд хамгийн тэргүүнд тулгарч буй саад, бэрхшээл хэмээн үзэж байна.

- Хууль эрх зүйн орчин
 - Эргэлзээ дагуулсан хууль болон шүүхийн хараат бус байдал, шүүхийн шийдвэрийн хэрэгжилт.

Дээрх дутагдал нь олон улсын хөрөнгө оруулагчдын ба банкуудын эрсдэлийн дуршлыг бууруулах, мөн дотоодын банкууд “барьцаа хөрөнгө”-ийг банкны хуулгаас илүүд үздэг шалтгаан болохыг олон зүйлээс харж болно.

Дүгнэлт:

Монголын жижиг, том компаниудад экспортын санхүүжилтийг сайжруулах боломжийг бүрдүүлэх үүднээс дээр дурдсан бүх асуудалд анхаарч, сайжруулах шаардлагатай.

Эдгээр асуудлуудын заримыг шийдэхэд системтэй, урт хугацааны хүчин чармайлт, шийдэл шаардагдах бол заримыг нь харьцангуй богино хугацаанд шийдвэрлэх боломжтой юм.

Бүх түвшинд (хууль эрх зүйн зохицуулалт, арилжааны банкууд, томоохон корпорацууд, ЖДҮ-үүд) чадавхыг бэхжүүлэх, боловсрол олгож, ноу-хау нэвтрүүлэх нь чанар, найдвартай байдалд чиглэсэн тууштай хөгжлийг, улмаар зээл авах чадварыг нэмэгдүүлнэ.

5 Экспортын санхүүжилтийн схемийн хураангуй – Монгол Улсад ашиглах боломжтой загварууд

5.1 ЭЗА буюу Экспортын Зээлийн Даатгалаар дамжуулан төрөөс үзүүлэх дэмжлэг

Зээлийн даатгал нь бизнесийн харилцагчид худалдан авсан бараа, үйлчилгээний төлбөрөө төлөхгүй байх эрсдэлийн эсрэг компаниудад олгох даатгал юм. Мөн валютын болон улс төрийн эрсдэл гэх мэт бусад эрсдэлийг хамарч болно.

Зээлийн даатгалын зах зээл

Зээлийн даатгал нь XIX зууны төгсгөлд үүссэн боловч дэлхийн нэгдүгээр дайны дараа түлхүү хөгжсөн юм. Даатгалын харилцагчдад том, жижиг бүх компаниуд болоод тэдгээр компаниудын худалдааг санхүүжүүлэх банкууд болон факторингийн компаниуд багтдаг.

Зээлийн даатгалыг хувийн зээлийн даатгалын компаниуд, төрийн экспортын зээлийн агентлаг (ЭЗА)-ууд болон олон талт байгууллагууд санал болгож болно. Ихэнх хөгжсөн болон хурдацтай хөгжиж буй орон, зарим хөгжиж буй орнууд өөрсдийн нутаг дэвсгэрт үйл ажиллагаа явуулдаг дор хаяж нэг зээлийн даатгагчтай байдаг.

Худалдааны холбоо болох Бернийн Холбоо нь ОУ-ын худалдааны эрсдэлийн даатгалд голлон анхаардаг. Дэлхий дээрх нийт олон улсын худалдааны (жилд ойролцоогоор 20 их наяд ам.доллар) 13 орчим хувийг Бернийн Холбооны даатгалын үйлчилгээ хариуцдаг.

Зээлийн даатгал юунд ашиглагддаг вэ?

Зээлийн даатгалын шууд ашиг тус:

1. Эрсдэлийг бууруулах: Энэ нь экспортлогч компанийг төлбөрийн алдагдлаас хамгаалдаг бөгөөд ингэснээр түүний тогтвортой байдлыг баталгаажуулдаг
2. Зээлийн менежмент: Мөнгөн урсгал илүү тогтвортой болсноор компаниудын төсвийн төлөвлөлтийг нарийвчилж өгдөг
3. Санхүүжилт: Энэ нь экспортлогч болон худалдан авагчийн зээлийн хүртээмжийг сайжруулдаг. Барьцаа хөрөнгө эсвэл банкаар дамжуулан шууд хамрагдах байдлаар зээлийн даатгал авах боломжтой тохиолдолд банкууд эргэлтийн хөрөнгө, борлуулалт, экспортыг санхүүжүүлэхэд илүү бэлэн байдаг. Учир нь ингэснээр банкуудын эдгээр зээлд хуваарилах хөрөнгө буурдаг.

Зээлийн даатгалын өргөн хүрээний ашиг тус:

1. Экспортлогчийн маркетингийг илүү үр дүнтэй болгодог. Хэрэв зээлийн даатгагч нь худалдан авагчийн зээл эргэн төлөх чадвар сул байгаагаас үүдэн түүнтэй холбоотой зээлийг даатгахаас татгалзсан тохиолдолд экспортлогч нь тэр худалдан авагчид худалдахаар цаашид чармайх шаардлагагүй болно. Ингэснээр худалдагч тал нь зээлийн даатгалд хамрагдах боломжтой бусад зээл авах чадвартай худалдан авагчдад анхаарлаа төвлөрүүлэх болно.
2. Өмнө нь төдийлөн таниагүй худалдан авагч эсвэл шинэ зах зээлд үйл ажиллагаа явуулах боломжуудыг нээж өгдөг

Зээлийн даатгалын төрөл

Зээлийн даатгалын төрлийг хооронд нь ялгах хэд хэдэн арга байдаг.

Нэгдүгээрт дараах байдлаар хугацаагаар нь ялгаж болно, үүнд:

- Богино хугацааны зээлийн даатгал, өөрөөр хэлбэл бараа, үйлчилгээний худалдаа эрхлэхэд зориулсан зээлийн энгийн даатгал.
- Дунд/урт хугацааны зээлийн даатгал, буюу тоног төхөөрөмжийн, дэд бүтцийн төслийн зээлийн даатгал.

Давтамжаар мөн ялгаж болно, үүнд:

- Борлуулалтын орлогыг бүхэлд нь буюу хөрөнгийн эргэлтийг хамрах: Компанийн борлуулалтын орлого эсхүл түүний томоохон хэсгийг даатгалд хамруулах. Худалдагч компани нь даатгалын ерөнхий гэрээ байгуулах ба түүний хүрээнд тус компанийн бүтээгдэхүүнийг худалдан авах гэж буй компаниудад тус бүр зээлийн дээд хязгаар тогтооно. Энэ даатгалыг богино хугацааны зээлд ихэвчлэн ашигладаг.
- Нөхцөл байдлын эсвэл нэг удаагийн хэлцлийг хамрах: Тодорхой нэг хэлцлийн зээлийн эрсдэлийн даатгал. Энэ даатгалыг ихэвчлэн тогтсон бүтэцтэй, дунд/урт хугацааны зээлд ашигладаг.

Хамгаалагдсан эрсдэлийн төрлөөр нэмэлтээр ангилж болно, үүнд:

- Арилжааны эрсдэлийн даатгал, өөрөөр хэлбэл хувийн компани төлбөрийн чадваргүй болох эсвэл удаа дараа дампуурснаас үүдэх авлага төлөгдөхгүй байх эрсдэл
- Улс төрийн эрсдэлийн даатгал, өөрөөр хэлбэл худалдан авагч төрийн байгууллага нь төлбөр төлөхгүй байх, улс төрийн дараах үйл явдлын улмаас үүдэн авлага төлөгдөхгүй байх эрсдэл, үүнд:

- Давагдашгүй хүчин зүйл, жишээ нь дайн, улс төрийн үймээн самуун, байгалийн гамшиг эсвэл эрүүл мэндийн эрсдэл (цар тахал)
- Валют шилжүүлэх боломжгүй болох
- Засгийн газраас төлбөр тооцоонд түр хориг тавих

Дөрөвт, хамрах хугацаагаар дараах байдлаар ангилж болно, үүнд:

- **Зээлийн өмнөх/Экспортын өмнөх** (эсвэл үйлдвэрлэхийн өмнөх) эрсдэл: Хэрэв худалдан авагч нь барааг хүлээн авахаас өмнө төлбөрийн чадваргүй болсон, эсвэл улс орны улс төрийн үйл явдлуудаас үүдэн барааг хүргэх боломжгүй болсон тохиолдолд үйлдвэрлэлийн зардал нөхөн төлөгдөхгүй байх эрсдэл.
- **Зээлийн эрсдэл:** Бараа, үйлчилгээг хүргэсний дараа худалдан авагч төлбөр төлөхгүй байх эрсдэл

Эцэст нь хамрах хүрээгээр дараах байдлаар ангилж болно, үүнд.

- Дотоодын зээлийн даатгал, өөрөөр хэлбэл тухайн улс дахь худалдан авагч, худалдагчийн хооронд хийсэн борлуулалтын гэрээний дагуух зээлийн эрсдэлийн даатгал
- Хил дамнасан (эсвэл экспортын) хэлцлийн зээлийн даатгал. Үүнд худалдан авагч улс дахь улс төрийн эрсдэлийн даатгал багтдаг.

Богино хугацааны зээлийн даатгал

Энэ нь гол төлөв 1-ээс 360 хоногийг хамрах зээлийн нөхцөлийн даатгал юм. Эдгээр зээлийг нийлүүлэгчийн зээл гэж нэрлэдэг. Ихэвчлэн зээлийн хугацаа нь барааны эдийн засгийн настай холбоотой байдаг. Жишээлбэл цэцэг нь тоног төхөөрөмжөөс хавьгүй богино хугацааны төлбөрийн нөхцөл шаардана.

Худалдааны зээлийн 90 орчим хувь нь богино хугацаатай байдаг бөгөөд энэ нь дэлхий даяар худалдаалагддаг бараа бүтээгдэхүүний төрлийг илтгэж буй юм. Богино хугацааны зээлийн даатгалын ихэнх хувь нь эргэлтийн горимд байдаг. Компанийн багцыг бүхэлд нь даатгалд хамруулснаар даатгагч эрсдэлээ сайн тараах ба хэлцэл бүрт авах шимтгэл бага болох боломжтой.

Өндөр хөгжилтэй орнуудад богино хугацааны эрсдэлийн даатгалын өндөр хөгжсөн, хувийн даатгалын зах зээл байдаг бөгөөд үүнийг шууд болон тусгай зуучлагчаар санал болгож болно. ЭЗА нь хөгжиж буй орон болон бага зэрэг хөгжсөн орнуудад богино хугацааны зээлийн даатгалд чухал үүрэг гүйцэтгэдэг.

Дунд ба урт хугацааны зээлийн даатгал

Дунд/урт хугацаа (ДУХ)-ны зээлийн хугацаа 1 жилээс 15 жил хүртэл хэлбэлздэг. Энэ төрлийн даатгалыг голчлон ЭЗА болон олон талт байгууллагууд санал болгодог боловч урт хугацааны зээлийг даатгах хувийн даатгагчдын чадавх улам бүр сайжирсаар байна.

Худалдагч компаниуд ихэвчлэн төлбөр хүлээн авахаас өмнө удаан хүлээхийг хүсдэггүй тул банкууд худалдан авагчид зээл олгох замаар эдгээр хэлцлийг санхүүжүүлдэг. Худалдагч компани нь барааг үйлдвэрлэх явцад эсвэл оройтлоо гэхэд барааг хүргэж өгмөгцөө энэхүү зээлийн хөрөнгөөс төлбөрөө авдаг. Эдгээр зээлийг худалдан авагчийн зээл гэж нэрлэдэг. Энэ тохиолдолд банк нь зээлийн эрсдэлийн даатгуулагч юм. ДУХ-ны бизнесийн хувьд ердийн даатгалын хэлбэр нь нэг удаагийн хэлцлийг хамрах даатгал юм.

Нэмэлт эрсдэл ба бүтээгдэхүүн

Худалдааны хэлцлийн санхүүгийн эрсдэл зөвхөн зээлийн (өмнөх) эрсдэлээр хязгаарлагдахгүй. Зээлийн даатгагчид дараах хэд хэдэн эрсдэлийг нэмэлтээр даатгаж болно, үүнд:

- **Бондын даатгал:** Худалдагч тал нь заримдаа банкны бонд (ө.х. урьдчилгаа төлбөрт) гаргаж өгөх үүрэгтэй болдог. Даатгагчид худалдан авагч эдгээр бондыг хууль бусаар эргүүлэн татах эрсдэлийг даатгах боломжтой. Энэхүү даатгал нь худалдагчийн банкны санхүүжилтэд олгох хөрөнгийг нэмэгдүүлж өгдөг.
- **Валютын эрсдэлийн даатгал:** Экспортын хэлцэл хийх тохиолдолд заримдаа худалдан авагч нь үйлдвэрлэгчийн зардлыг үйлдвэрлэхэд гаргасан валютаас өөр валютаар төлдөг. Энэхүү валютын эрсдэлийг зээлийн эрсдэлээс гадна ихэнх тохиолдолд даатгуулж болдог.

Дээрх сэдвийн талаарх нэмэлт мэдээллийг Бернийн Холбооны вэбсайтаас авах боломжтой. <https://www.berneunion.org/>).

5.2 Экспортын өмнөх санхүүжилтийн бүтээгдэхүүн

Ихэнх Европын компаниуд, ялангуяа ЖДҮ-үүдийн санхүүгийн чадавх сул (их эмзэг байдал, хөрөнгийн хуримтлал бага, санхүүгийн хөшүүрэг сул, байгаа мөнгөн урсгалынхаа бүх/ихэнх хэсгийг үндсэн хөрөнгөнд болон/эсвэл бизнесээ тогтвортой өргөжүүлэхэд хөрөнгө оруулах шаардлагатай байсан 1990-2000 оны эхэн үе хүртэлх (Монгол Улсын 2015-2020 онтой харьцуулахуйц үе) Төв Европын онуудын жишээг харвал засгийн газар ч, хувийн хэвшлийн арилжааны банкууд ч тэр экспортын өсөлтийг илүү өндөр/хурдтай байлгахад тулгарч байсан гол бэрхшээл болох эргэлтийн хөрөнгийн дутагдал/компаниуд өрсөлдөх

чадвартай бүтээгдэхүүн боловсруулж, экспортын гэрээ байгуулсан ч экспортын гэрээгээ санхүүжүүлэх чадваргүй байсан асуудлыг олж харсан.

Иймээс ЭЗА-ууд экспортын өмнөх санхүүжилтийн тодорхой арга замыг тодорхойлж, экспортын өмнөх санхүүжилтийн бүтээгдэхүүн, тэдгээрийн даатгалыг боловсруулж, баталсан. Экспортын өмнөх санхүүжилтээр хангах, түүнийг ЭЗА-ийн даатгалд хамруулах нь экспортын үйлдвэрлэлийг дэмжих нэн чухал хэрэгсэл бөгөөд арилжааны банк ийм хэлцэлд ороход эрсдэлийг нь багасгаж өгдөг.

“Бернийн Холбооны загвар” бүхий экспортын зээл, даатгалын агентлаг (экспортын өмнөх санхүүжилтийг даатгах чадвартай) бий болгох нь экспортыг нэмэгдүүлэх, дотоодын банкны тогтолцоог хөгжүүлэхэд чухал үүрэг гүйцэтгэж, засгийн газрын эдийн засгийн бодлогын чухал хэрэгсэл болно. Үүнийг цөөн хэдэн “жижиг/дунд” улсаас дурдахад Бүгд Найрамдах Чех Улс, Бүгд Найрамдах Словак Улс, Унгар Улс, Бүгд Найрамдах Польш Улс зэрэг улс орнууд, мөн АНУ, Холбооны Бүгд Найрамдах Герман Улс, Франц Улс, Япон Улс болон БНХАУ-д амжилттай хэрэгжүүлсэн туршлага бий.

6 Зөвлөмж

Судалгааны баг бүх оролцогч талуудтай харилцсан ажлын үр дүн, дүн шинжилгээ, дүгнэлтэд үндэслэн Монгол Улсын компаниудын экспортын чадавхыг үр дүнтэй, үр дүнтэй дэмжихийн тулд дараах чиглэлүүдэд анхаарлаа хандуулахыг санал болгож байна.

6.1 Төрийн өмчит ЭЗА байгуулах

Энэхүү судалгааны гол дүгнэлт нь Монгол Улс экспортын зээлийн хэрэгслийг бий болгох, хөгжүүлэх боломжийг бүрдүүлэхийн тулд төрийн дэмжлэг, санхүүжилт бүхий ЭЗА байгуулах хэрэгтэй болно.

ЭЗА-аас бүтээгдэхүүний хөгжүүлэхдээ экспортын зээлийг шууд өгөхөөс илүү **зээлийн батлан даалтад** илүү анхаарах нь зүйтэй. Монгол Улсын арилжааны банкны системд хөрвөх чадвар хангалттай байгаа нь харагдаж байгаа бөгөөд одоо байгаа арилжааны банкуудтай өрсөлдөх чадвартай төрийн өмчит зээлдүүлэгч байгуулах шаардлагагүй юм. Чиг үүргийг нь нарийвчлан буюу тодорхой заагаагүй, мэргэжлийн удирдлага, мэргэшсэн хяналтгүй төрийн өмчит/менежмент бүхий банкуудтай байх нь санхүүгийн систем болон түүний (ялангуяа олон улсын) нэр хүндэд сайнаасаа илүү муугаар нөлөөлдөг болохыг бид Хөгжлийн банкны жишээнээс харж болно.

Монгол Улсын ЭЗА нь бүтээгдэхүүн хөгжүүлэхдээ үндсэн гурван чиглэлд анхаарлаа хандуулах хэрэгтэй, үүнд:

а/ Монгол (ба/эсвэл олон улсын) арилжааны банкууд Монгол Улсын экспортлогчдод олгох экспортын (ачилтын дараах) санхүүжилтийг батлан даах (үндсэн бүтээгдэхүүн: нийлүүлэгчийн зээл, худалдан авагчийн зээл)

б/ экспортын гэрээгээр үйлдвэрлэх үе шатанд Монгол (ба/эсвэл олон улсын) арилжааны банкууд Монгол Улсын экспортлогчдод олгох экспортын өмнөх санхүүжилт (ө.х. ачилтын өмнөх санхүүжилт)-ийг батлан даах (үндсэн бүтээгдэхүүн: экспортын өмнөх богино хугацааны эргэлтийн хөрөнгийн шугам/зээл, экспортын өмнөх дунд хугацааны зээл).

в/ Монгол экспортлогчдын нэрийн өмнөөс Монгол Улс (ба/эсвэл олон улсын) арилжааны банкуудаас олгосон (гаргасан бүтээгдэхүүн) экспортын холбогдолтой батлан даалтыг давхар батлан даах (үндсэн бүтээгдэхүүн: тендерийн баталгаа, гүйцэтгэлийн баталгаа, хадгаламжийн баталгаа).

Салбарын сонголт:

Тогтвортой өсөлтийг дэмжих үйлдвэрлэл болон бусад өндөр нэмүү өртөг шингэсэн салбар, бүтээгдэхүүнийг түлхүү хөгжүүлэх үүднээс боловсруулаагүй (эсхүл хагас боловсруулсан) түүхий эд, бүтээгдэхүүнээс давуу эрх олгох хэрэгтэй.

Үүний зэрэгцээ, нийт экспортод ашигт малтмалын түүхий эдийн эзлэх хувь өндөр байгаа тул ирээдүйн ЭЗА-ийн үйлчилгээ (баталгаа)-нд тэдгээрийн хамрагдах боломжийг орхигдуулж болохгүй. ЭЗА-ийн багцын бүтэц ба/эсвэл худалдааны нөхцөл болон үнэ тогтоох журмыг нэвтрүүлэх нь Засгийн Газрын эдийн засгийн бодлогын зайлшгүй, практик хэрэгсэл болно. Юутай ч ЭЗА нь ямар ч үед уул уурхайн бус бүтээгдэхүүн экспортлогчдын хэрэгцээг хангах хангалттай хүчин чадалтай байх нь зүйтэй.

ЭЗА нь хэд хэдэн төрлийн эрсдэлийг таних, үнэлэх, хэмжих болоод удирдах чадварыг хөгжүүлэх шаардлагатай болно.

а/ Монгол Улсын компаниуд/экспортлогчдын арилжааны/санхүүгийн/ гүйцэтгэлийн эрсдэл

б/ гадаадын худалдан авагч/импортлогчдын санхүүгийн эрсдэл (Монгол экспортлогч компаниудын гэрээний нөгөө талууд)

в/ гадаадын банкуудын санхүүгийн эрсдэл (гадаад импортлогчдод үйлчилдэг)

г/ улс орны эрсдэл (улс төрийн, шилжүүлэг, валют гэх мэт)

ЭЗА-ийн зохистой үйл ажиллагаа нь дараах зүйлсийг хэрхэн шийдвэрлэхээс хамаарна, үүнд:

- Таатай хууль эрх зүйн орчин
- Мэргэжлийн баг ажиллуулах
- Зохистой, хараат буй хяналтыг бүрдүүлэх
- Хариуцлагын тогтолцоог бүрдүүлэх

Бүтцийн болон эрх зүйн харгалзан үзэх зүйлс

Засгийн газар ЭЗА-ийн үүрэг гүйцэтгэх шинэ институт байгуулах уу, эсвэл одоо байгаа боломжтой аж ахуйн нэгжүүдийн аль нэгд бүтцийн өөрчлөлт, дахин зохион байгуулалт хийж, сайжруулах нь зүйтэй эсэхийг судалж байж шийдвэрлэх шаардлагатай. Ялангуяа Хөгжлийн Банкны хуульд заасан чиг үүрэгт экспортын санхүүжилтийг хангах талаар заасан тул түүнийг харгалзан үзэж болох юм. Гэсэн хэдий ч Хөгжлийн Банк нь үүргийнхээ энэ хэсгийг хангалттай, сайн гүйцэтгэж ирээгүй.

Ирээдүйн ЭЗА-ийн нэг гол асуудал бол түүний нэр хүнд юм. Энэ байгууллага нь дотоодын банкууд төдийгүй олон улсын банкууд болон бусад оролцогч талуудын итгэл, хүлээн зөвшөөрлийг хурдан олж авах нь нэн чухал ач холбогдолтой юм. Үүнд хүрэхийн тулд сөрөг түүхэнд дарагдаагүй эсвэл ямар нэг дарамт байхгүй шинэ аж ахуйн нэгж байгуулахыг судалгааны багийн зүгээс чухалчлан зөвлөж байна.

Өөр нэг бүтцийн асуудал бол хувьцаа эзэмшигчид болон хариуцах яамдын бүтэцтэй холбоотой юм. Олон улсын туршлага, практикаас харахад ЭЗА-ийг дан хувьцаа эзэмшигчээс эхлээд олон яам/агентлаг хамтран хувьцаа эзэмшиж, хяналт тавьдаг олон хувилбар байна. Монгол Улсын Засгийн Газар, төрийн байгууллагууд, банкны салбарын бүтцийн онцлогийг харгалзан үзвэл энгийн, төвлөрсөн өмчлөлд тулгуурлан нэг (эсвэл хоёр) яам (Сангийн Яам, ХХААХҮЯ болон/эсвэл Гадаад Харилцааны Яам)-ны харьяан дор, маш тодорхой чиг үүрэг, хяналт, түүнчлэн хамтын ажиллагааны журамтай ажиллуулах нь зүйтэй гэж судалгааны баг үзэж байна.

Ийм байгууллагыг үр дүнтэй, үр ашигтай бөгөөд шаардлагатай богино хугацаанд бий болгохын тулд зөвлөгөө, түншлэлийн дэмжлэг үзүүлэх бусад улс орнуудын ЭЗА-тэй холбоо тогтоохыг зөвлөж байна.

ЭЗА байгуулахад Засгийн газраас гаргах санхүүжилтийн хэмжээ, үндсэн хөрөнгийн хэмжээний талаар гол оролцогч талуудтай анхны зөвшилцөлд хүрсний дараа ЭЗА-ийн зохион байгуулалтыг нарийвчлан судлах хэрэгтэй. Холбоо тогтоож, зөвлөлдсөн гадаадын ЭЗА-ийн мэргэжлийн зөвлөгөө, харьцуулсан судалгаанд үндэслэн энэхүү судалгааны багийн тооцооллоор уг нарийвчилсан судалгааг хийхэд ойролцоогоор 100-150 сая еврогийн хөрөнгө эхний түвшинд хангалттай байж болохоор байна.

6.2 Арилжааны банкны шийдэл (факторинг болон бусад төрлийн худалдааны санхүүжилт)

Арилжааны банкуудаас санал болгох экспортын санхүүжилтийн бүтээгдэхүүнийг хөгжүүлэх зорилгоор дараах зөвлөмжийг гаргаж байна, үүнд:

- Хууль эрх зүйн орчинд шаардлагатай өөрчлөлтийг хийх: авлага, түүнтэй адилтгах хэрэгслийн эрх шилжүүлэх зохицуулалтыг сайжруулах (вексель гэх мэт).
- Эрсдэлийн жин багатай экспортын санхүүжилтийн бүтээгдэхүүнийг дэмжих зорилгоор Монголбанкны журмыг сайжруулж, батлах (ингэснээр арилжааны банкуудын хөрөнгийн зохистой харьцааг дэмжинэ).
- Монгол Улсын дотоодын банкуудад өргөн хүрээний, өрсөлдөх чадвартай эх үүсвэрийг бий болгох зорилгоор арилжааны банкуудын ил тод байдал, төлбөрийн чадварыг янз бүрийн олон улсын зээлдэгчийн шаардлагад нийцэх хэмжээнд сайжруулах. Ингэснээр эргээд экспортын санхүүжилтийн бүтээгдэхүүн, шийдлийг гол төлөв гадаад валютаар, илүү өрсөлдөхүйц үнээр хангах боломжийг тэдэнд олгоно.

6.3 ЖДҮ-үүдийг экспортын санхүүжилтээр хангах хувилбарууд

Дээр тайлбарласанчлан олон улсын банкууд Монгол Улсын экспортлогч ЖДҮ-үүдэд шууд санхүүжилт олгох боломж хязгаарлагдмал юм. Иймээс Монголын ЖДҮ-үүдийн экспортын санхүүжилтийн эх үүсвэр нь Монгол Улсын арилжааны банкууд давамгайлсан хэвээр байх болно.

Дотоодын арилжааны банкуудын экспортын санхүүжилтийн тодорхой бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг хөгжүүлэх, салбарын зээлийн/өрсдэлийн үнэлгээний тодорхой аргачлалыг боловсруулж, нэвтрүүлэх, өрсөлдөхүйц үнээр гадаадын санхүүжилтийг татах чадвар, чадавхыг бэхжүүлэх нь зүйтэй. Энэ нь эдгээр банкуудын ЖДҮ-үүдэд зохих ёсоор үйлчлэх чадварыг нэмэгдүүлэх болно.

6.4 Монгол Улсын Засгийн газар болон төрийн байгууллагуудад хандсан зөвлөмж

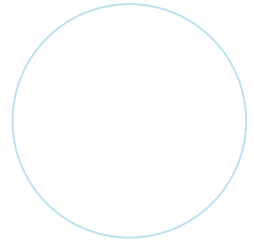
Бүх оролцогч талууд, тухайлбал олон улсын банкууд, ОУСБ-ууд, дотоодын экспортлогч, арилжааны банкуудын хариултуудад үндэслэн экспортын баримжаатай бизнесийн орчныг амжилттай хөгжүүлэх, хадгалахад дараах зүйлс чухал ач холбогдолтой харагдаж байна. Үүнд:

- Гадаадын шууд хөрөнгө оруулалтыг татах таатай орчин болж хөгжих (ноу-хау нэвтрүүлэх, экспортын өрсөлдөх чадвартай бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг хөгжүүлэх компаниудын мэргэжлийн чадавхыг нэмэгдүүлэх, валютын ханшийн тогтвортой байдлыг илүү хангах үүднээс валютын нөөцийг сайжруулах)
- Ил тод байдал/хууль дагах ёс/сайн Мөнгө Угаахтай Тэмцэх/Терроризмыг Санхүүжүүлэхтэй Тэмцэх механизмыг дэлгэрүүлэх - саарал жагсаалтаас гарах (улс орон, дотоодын банкуудын “зээл авах чадвар” сайжирна)
- Дунд болон урт хугацааны экспортыг дэмжих, хөгжүүлэх стратегийг Улсын эдийн засгийн бодлогын чухал бүрэлдэхүүн хэсэг болгон хөгжүүлэх
- Дээрх стратегийн хүрээнд ЭЗА-ийг байгуулах
- Дотоодын арилжааны банкны салбарын ил тод байдал, зохицуулалт хийх (албадлагын арга хэмжээ авахыг хойшлуулахгүй байх)
- Төрийн өмчит банкууд/байгууллагууд хувийн хэвшлийн банкуудтай өрсөлдөхгүй байх (эсвэл хязгаарлагдмал байдлаар өрсөлдөх).

7 Дүгнэлт

- i. Монгол Улсад нэмүү өртөг шингэсэн бүтээгдэхүүн экспортолж, улмаар эдийн засгийг хурдацтай хөгжүүлэх ашиглаагүй боломж байсан хэвээр байна.
- ii. Цөөн тооны тохиолдлыг эс тооцвол экспортын санхүүжилтийн шийдлүүд өнөөгийн байдлаар бараг байхгүй бөгөөд ашиглагдахгүй байна.
- iii. Хэрэв зардал багатай экспортын санхүүжилт авах боломжтой бол экспортлогчид экспортын хэмжээгээ дунджаар 80% нэмэгдүүлэх боломжтой гэж үзэж байна.
- iv. Экспортыг дэмжих бодлогын хүрээг бий болгож, хөгжүүлэх шаардлагатай. Экспортын Зээлийн (батлан даалтын) Агентлаг (ЭЗА) байхгүй байгаа нь экспортын баримжаатай салбарыг хөгжүүлэхэд гол тээг болж байна.
- v. ЭЗА байгуулах талаар улс төрийн зөвшилцөлд хүрэх шаардлагатай.
- vi. Ирээдүйд байгуулах ЭЗА-ийн бэлтгэл/хамрах хүрээ, бүтцийн талаарх дэлгэрэнгүй тодорхойлолтыг дараагийн, далайцтай/нарийвчилсан судалгааны хүрээнд тодорхойлох шаардлагатай.
- vii. ЭЗА-ийн үйл ажиллагааг амжилттай эхлүүлэхийн тулд бодлого, хууль эрхзүйн болон санхүүгийн талаас нь дэмжихээс гадна түүнийг хурдан босгох ноу-хау шаардлагатай болно. Сургалт зохион байгуулж, ноу-хау дамжуулах болоод холбогдох төсөл хэрэгжүүлснээр энэ тал дээр эерэг хувь нэмэр оруулах нь дамжиггүй.
- viii. Бусад орнууд (Төв Европ, түүхий эдийн бүтээгдэхүүн давамгайлсан Латин Америкийн зарим нэг орнууд)-ын зохих/холбогдох мэдлэг, туршлагыг ашиглавал хурдан ахиц гаргах боломжтой.
- ix. Хувийн хэвшлийн экспортын санхүүжилтийн шийдлүүд, олон улсын зах зээлд түгээмэл хэрэглэгддэг экспортын санхүүжилтийн банкны бүтээгдэхүүн (факторинг, форфэйтинг г.м)-ийг нэвтрүүлж, ашиглахад чиглэсэн хууль эрх зүйн орчинг боловсронгуй болгох шаардлагатай.
- x. Худалдаа, экспортын санхүүжилтийн зардлыг бууруулах үүднээс экспортын санхүүжилтийн гадаад эх үүсвэрийг татварын суутгал, өөрийн хөрөнгийн доод хэмжээний өндөр шаардлагаас чөлөөлөх гэх зэргээр Монголбанк болон СЯ-ны зохицуулалтыг боловсронгуй болгох нь чухал ач холбогдолтой.

- xi. Судалгааны үр дүнгийн нэг нь Монгол Улсын ЭЗА-ийг байгуулахад хөгжлийн байгууллагууд болон хандивлагчдын дэмжлэг, санхүүжилт шаардлагатай байж болохыг тогтоосон явдал юм.
- xii. Олон Улсын Банкуудын Монгол Улсын худалдааг (импорт ба экспорт) санхүүжүүлэх эрсдэлийн дуршил, сонирхол хязгаарлагдмал байгаа нь дараах хүчин зүйлүүдээс улбаатай юм. Үүнд: а/ улсын/улс төрийн эрсдэл (улсын зэрэглэл В байгаатай холбоотой), б/ Монгол Улсын арилжааны банкуудын санхүүжилт авах чадвар бага (засаглал, хөрөнгө оруулалт, зээлийн чанар гол асуудал болж буй), иймээс маш цөөхөн банк олон улсын санхүүжилт авах боломжтой, мөн в/ Монгол Улсын корпорацууд болон ЖДҮ-ийн санхүүжилт авах чадвар маш бага (компанийн засаглал, стратеги, санхүүгийн тайлан, капитал хуримтлал ба ашиг орлого/мөнгөн гүйлгээний чанар муу) тус тус хамаарна.
- xiii. ЖДҮ болон корпорацуудын (экспортын) санхүүжилт авах боломжийг зээлийн мэдээллийн сангийн тогтолцооны ил тод байдал, санхүүгийн тайлагнал, стратеги/төлөвлөлтийг эрс сайжруулах замаар нэмэгдүүлэх боломжтой.
- xiv. Зарим асуудлуудыг шийдвэрлэхэд системтэй, урт хугацааны хүчин чармайлт, шийдлийг шаардаж буй бол бусад асуудлыг харьцангуй богино хугацаанд шийдвэрлэх боломжтой байна.
- xv. Бүх түвшинд (хууль эрх зүйн зохицуулалт, арилжааны банкууд, томоохон корпорацууд, ЖДҮ-үүд) чадавхыг бэхжүүлэх, боловсрол олгож, ноу-хау дамжуулах нь засгийн газар, банк, компаниудын түвшинд чанар, найдвартай байдалд чиглэсэн тогтвортой хөгжлийг бие болгох бөгөөд энэ нь экспортын баримжаатай салбарууд болон компаниудад амжилт олох нөхцөлийг бүрдүүлнэ.
- xvi. Экспортлогч компаниудад үзүүлэх КОВИД-19-ийн нөлөө 2020 онд хүндэрч, экспортын хэмжээ дунджаар 47% -иар буурах төлөвтэй байна. Гол шалтгаан нь засаг захиргаа (хил хаах гэх мэт) ба зах зээл (эрэлт буурах)-тай холбоотой тул энэхүү судалгаанд санал болгож буй экспортын санхүүжилтийн арга хэмжээ нь энэхүү хүндрэлийг бүрэн тэнцвэржүүлэх боломжгүй юм.





This project is funded by the European Union.



Энэхүү хэвлэлийн агуулгыг Зөвхөн Компани бүрэн хариуцах ба Европын Холбооны үзэл санааг ямар нэгэн байдлаар тусгаагүй болно.