



ХҮНС, ХӨДӨӨ АЖ АХУЙ,  
ХӨНГӨН ҮЙЛДВЭРИЙН ЯАМ



# СУДАЛГААНЫ ТАЙЛАН

**ЭКСПОРТЫН БҮТЭЭГДЭХҮҮН, ҮЙЛДВЭРЛЭЛД  
ТОХИОЛДОЖ БУЙ СААД БЭРХШЭЭЛҮҮД**

*(Уул уурхайн бус салбарын жижиг, дунд  
үйлдвэрлэл эрхлэгчид)*

УЛААНБААТАР ХОТ

2020 ОНЫ 4 ДҮГЭЭР САР

## АГУУЛГА

	Хуудас
Хүснэгтийн жагсаалт .....	3
Зургийн жагсаалт .....	3
<b>БҮЛЭГ 1. УДИРТГАЛ .....</b>	<b>4-6</b>
1.1 Үндэслэл .....	4-5
1.2 Зорилго, зорилт .....	5
1.3 Судалгааны арга зүй, аргачлал .....	6
<b>БҮЛЭГ 2. СУДАЛГААНД ОРОЛЦОГСДЫН ЕРӨНХИЙ МЭДЭЭЛЭЛ .....</b>	<b>7-8</b>
<b>БҮЛЭГ 3. ЭКСПОРТЫН БҮТЭЭГДЭХҮҮН ҮЙЛДВЭРЛЭЛ, ХУДАЛДАА .....</b>	<b>9-14</b>
<b>БҮЛЭГ 4. ЭКСПОРТЫН ҮЙЛ АЖИЛЛАГААНД ТОХИОЛДОЖ БҮЙ СААД БЭРХШЭЭЛҮҮД .....</b>	<b>15-21</b>
4.1 Засаглал, хууль эрхзүйтэй холбоотой саад бэрхшээлүүд .....	15-16
4.2 Экспорт хийхэд шаардагдах үндсэн шаардлагуудтай холбоотой саад бэрхшээлүүд .....	16-17
4.3 Хүний нөөцтэй холбоотой саад бэрхшээлүүд .....	17-18
4.4 Санхүүтэй холбоотой саад бэрхшээлүүд .....	18-19
4.5 Экспортын маркетингтэй холбоотой саад бэрхшээлүүд .....	19-20
4.6 Экспортлогч бус компаниудад тохиолдож буй саад бэрхшээлүүд	20-21
<b>БҮЛЭГ 5. ДҮГНЭЛТ, ЗӨВЛӨМЖ .....</b>	<b>22-25</b>
5.1 Дүгнэлт .....	22-23
5.2 Зөвлөмж .....	24-25
<b>АШИГЛАСАН МАТЕРИАЛ .....</b>	<b>26</b>
<b>ХАВСРАЛТ .....</b>	<b>27-43</b>
Судалгаанд оролцсон аж ахуйн нэгжийн жагсаалт .....	27-34
Асуулгын хуудас .....	35-43

## ХҮСНЭГТИЙН ЖАГСААЛТ

		Хуудас
Хүснэгт 2.1	Судалгаанд оролцсон аж ахуйн нэгжүүдийн хувийн жин, эдийн засгийн үйл ажиллагаа эрхэлж буй хугацаа ба ажиллагчдын тоогоор	8
Хүснэгт 3.1	Экспортлогч компаниудын хувийн жин, зарим сонгосон үзүүлэлтээр	10
Хүснэгт 4.1	Засаглал, хууль эрхзүйтэй холбоотой саад бэрхшээлүүд	15
Хүснэгт 4.2	Экспорт хийхэд шаардагдах үндсэн шалгуурууд болоод бараа, бүтээгдэхүүнээ экспортод гаргах шаардлагатай холбоотой саад бэрхшээлүүд	17
Хүснэгт 4.3	Хүний нөөцтэй холбоотой саад бэрхшээлүүд	17
Хүснэгт 4.4	Санхүүтэй холбоотой саад бэрхшээлүүд	18
Хүснэгт 4.5	Экспортын маркетингтэй холбоотой саад бэрхшээлүүд	19
Хүснэгт 4.6	Экспортлогч бус компаниудад тулгарч буй саад бэрхшээлүүд	20

## ЗУРГИЙН ЖАГСААЛТ

		Хуудас
Зураг 2.1	Судалгаанд оролцогч компаниудын хувийн жин, үндсэн үйл ажиллагааны салбараар	7
Зураг 2.2	Судалгаанд оролцогч компаниудын хувийн жин, жилийн борлуулалтын орлогын хэмжээгээр	8
Зураг 3.1	Экспортын үйл ажиллагаа эрхэлж буй хугацаа	9
Зураг 3.2	Экспортын бүтээгдэхүүн, нэр төрлөөр	9
Зураг 3.3	Экспортын зах зээлийн судлагдсан байдал	11
Зураг 3.4	Экспортын үйл ажиллагааны давуу тал	13

## БҮЛЭГ 1. УДИРТГАЛ

### 1.1 ҮНДЭСЛЭЛ

Монгол Улсын Засгийн газраас сүүлийн 10 гаруй жилийн хугацаанд эдийн засгийг төрөлжүүлэх, тэр дундаа уул уурхайн бус салбарын экспортыг бодитой дэмжих зорилтын хүрээнд олон бодлого, хөтөлбөр батлан хэрэгжүүлсэн. Тухайлбал, Экспортыг дэмжих хөтөлбөр (Засгийн газрын 2013 оны 239 дүгээр тогтоол), Экспортыг дэмжих үндэсний хөтөлбөр (2016 оны 211 дүгээр тогтоол), Монгол экспорт хөтөлбөр (2018 оны 278 дугаар тогтоол).

Монгол Улсын гадаад худалдааны бараа эргэлт сүүлийн 10 жилд нэмэгдэж, тэр дундаа экспорт бараг 4 дахин нэмэгдсэн байна. Үндэсний статистикийн хороо (ҮСХ)-ны мэдээлснээр<sup>1</sup>, 2019 оны гадаад худалдааны нийт бараа эргэлт 13,747.20 сая ам.доллар, үүнээс, экспорт 7,619.80 сая ам.долларт хүрсэн байна. Нийт экспортын бараг 90 орчим хувийг уул уурхайн, үлдсэн 10 гаруй хувийг уул уурхайн бус бараа, бүтээгдэхүүн эзэлж байна. Уул уурхайн бус бүтээгдэхүүний 80 орчим хувь нь нэхмэл бүтээгдэхүүн, үнэт чулуу, металл, гоёлын зүйлс, түүхий болон боловсруулсан арьс, шир байна.

Монгол Улсын хувьд экспортын үйл ажиллагаатай холбоотой бодлого, хөтөлбөрийн идэвхжилт, хэрэгжилт, үр дүн хангалтгүй, экспортын бүтээгдэхүүний нэр төрөл цөөн, гол төлөв түүхий эд болон хагас боловсруулсан бүтээгдэхүүн давамгайлж байгаа тул экспортын бүтээгдэхүүний төрлийг нэмэгдүүлэх шаардлагатай байдаг гэдгийг судлаачид<sup>2</sup> онцолжээ. Ялангуяа, экспортолж буй бүтээгдэхүүний төрлийг сайжруулах нь эдийн засгийн өсөлтийг бий болгоно. Нөөцийн орлогыг нийгмийн хувьд үр ашиг өндөртэй байх дэд бүтцийн төслүүд, хүмүүн капиталд хөрөнгө оруулахаас гадна өөрийн орны онцлогт тохирсон, олон улсад өрсөлдөх чадвартай салбарыг дэмжихэд зарцуулах шаардлагатай байна.

Монгол Улсын хувьд гадаад зах зээл рүү гарах хилийн боомт цөөн, гадаад худалдаанд шаардлагатай бичиг баримтын тоо их, тэдгээрийг олгох эрх бүхий байгууллагуудын үялдаа холбоо сул, дэд бүтцийн сул хөгжил, ачаа барааг хянаж шалгах систем бүрэн хөгжөөгүй байна. Манай улс “Бизнес эрхлэлтийн индекс”-ийн ерөнхий үзүүлэлтээр<sup>3</sup> 2018 онд 190 орноос 62 дугаар байранд жагссан. Уг тайлангийн сүүлийн 3 жилийн үр дүнгээс харахад, манай улсын зээл авах боломжийн шалгуур үзүүлэлт сайжирсан ч бусад үзүүлэлтүүдийн хувьд 2-20 байраар ухарсан. Ялангуяа, хил дамнасан худалдааны үзүүлэлт бусад үзүүлэлтүүдээсээ доогуур буюу 2018 онд 110 дугаар байрт жагсаж өмнөх оноос 7 байр ухарчээ.

---

<sup>1</sup> ҮСХ, [www.1212.mn](http://www.1212.mn)

<sup>2</sup> Д.Ган-Очир, 2017. “Түүхий эдийн үнийн уналт: Шилжих механизм, бодлогын асуудлууд”

<sup>3</sup> Дэлхийн банк, 2019. “Doing Business”

Манай улсад бараа бүтээгдэхүүн экспортод гаргахад 11 төрлийн бичиг баримт бүрдүүлж, 168 цаг зарцуулдаг бол импортод 12 төрлийн бичиг баримт шаардаж, 115 цаг зарцуулж байна<sup>4</sup>. Олон төрлийн зөвшөөрөл авах, бичиг баримт шаардах зэрэг нь экспортын худалдааны саад болж байгаагаас үүдэн экспортын барааны нэр төрлийг нэмэгдүүлэх, экспортын худалдааг өргөжүүлэх боломжийг хязгаарласаар байна.

Иймд дээр дурдсан гадаад худалдааны сөрөг үр дагавруудыг бууруулахад чиглэсэн бодлогыг оновчтой тодорхойлж, хэрэгжүүлэх механизмыг тодорхой зааж өгөх шаардлагатай байна. Үүний тулд, Хүнс, хөдөө аж ахуй, хөнгөн үйлдвэрийн яам (ХХААХҮЯ) “Экспортыг дэмжих” төслийг Дэлхийн банкны санхүүгийн дэмжлэгтэйгээр хэрэгжүүлж байна. Тус төсөл нь Монгол Улсын уул уурхайн бус салбарын жижиг, дунд үйлдвэрлэл эрхлэгчдийн экспортын бүтээгдэхүүний үйлдвэрлэл, худалдааны үйл ажиллагааны чадавхийг дээшлүүлэх, экспортын зах зээлд тэдний үйл ажиллагааг өргөжүүлэхэд дэмжлэг үзүүлэх юм. Төслийн хүрээнд олон улсад өрсөлдөх чадвараа дээшлүүлэх зорилготой жижиг, дунд үйлдвэрлэл эрхлэгчдийн өрсөлдөх чадвар, бүтээгдэхүүний чанарыг сайжруулахад чиглэсэн үйл ажиллагаа явуулна. Үүний тулд экспортын үйл ажиллагаа эрхлэгч болон эрхлэхийг хүсч байгаа боловч хараахан гадаад зах зээлд үйл ажиллагаа явуулж эхлээгүй байгаа жижиг, дунд бизнес эрхлэгчдийн өмнө тулгарч буй саад бэрхшээл, тулгамдсан асуудлуудыг нарийвчлан судлах хэрэгтэй болсон.

## **1.2 Зорилго, зорилт**

Судалгаагаар уул уурхайн бус салбарын жижиг, дунд үйлдвэрлэл эрхлэгчдийн экспортын бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэл, худалдаанд тохиолдож буй саад бэрхшээлийг судлах зорилготой.

Дээрх судалгааны зорилгыг хангахын тулд дараах асуудлуудыг дэлгэрэнгүй авч үзсэн болно. Үүнд:

- Экспортын үйл ажиллагаа эрхэлдэг болон эрхлэхийг хүсч буй уул уурхайн бус салбарын жижиг, дунд үйлдвэрлэл эрхлэгчдийн бизнесийн үйл ажиллагааны ерөнхий байдал;
- Уул уурхайн бус салбарын жижиг, дунд үйлдвэрлэл эрхлэгчдийн бизнес эрхлэх үр чадвар, бараа, бүтээгдэхүүн хөгжүүлэлт, зах зээлийн талаарх мэдлэг, мэдээлэл, компанийн хөгжил;
- Уул уурхайн бус салбарын жижиг, дунд үйлдвэрлэл эрхлэгчдийн экспортын бүтээгдэхүүний үйлдвэрлэл, худалдаанд тохиолдож буй саад бэрхшээлүүд;
- Уул уурхайн бус салбарын жижиг, дунд үйлдвэрлэл эрхлэгчдийн экспортын бүтээгдэхүүний үйлдвэрлэл, худалдааг дэмжих төр засгийн арга хэмжээний талаарх үзэл бодол.

---

<sup>4</sup> Монгол Банк, 2018. “Монгол Улсын гадаад худалдааны бодлогод анхаарах асуудлууд”

### 1.3 Судалгааны арга зүй, аргачлал

Судалгааг тоон судалгааны аргачлалын дагуу хийсэн. Судалгаанд статистик шинжилгээний бүлэглэх, харьцуулах, задлан шинжлэх, нэгтгэн дүгнэх аргуудыг ашигласан.

Судалгааны үндсэн нэгж нь уул уурхайн бус салбарын жижиг, дунд үйлдвэрлэл эрхлэгчид бөгөөд судалгаанд тэдний үйл ажиллагааны салбар, чиглэл бүрийн төлөөллийг хамруулахыг зорьсон. Мөн судалгаанд хамрагдсан аж ахуйн нэгжүүдийг “экспортлогч” болон “экспортлогч бус, гэхдээ экспортын үйл ажиллагаа эрхлэхийг хүсэгч” гэсэн 2 бүлэгт хуваан авч үзсэн. Судалгааны мэдээлэл цуглуулалтыг урьдчилан бэлтгэсэн стандарт асуулгын хуудас (Хавсралтаас харна уу)-ны тусламжтайгаар онлайн хэлбэрээр зохион байгуулсан.

Мэдээлэл цуглуулалтыг Google Documents дээр цахим хэлбэрээр [https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdLCZZOXA--NEu1ENm3BkQlzu7wxi-mpYgRpO6cIlg1Yy\\_rA/viewform](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdLCZZOXA--NEu1ENm3BkQlzu7wxi-mpYgRpO6cIlg1Yy_rA/viewform) хаягаар байршуулан, мэдээллийг цуглуулсан.

Мэдээлэл цуглуулалтыг дараах байдлаар зохион байгуулсан. Үүнд:

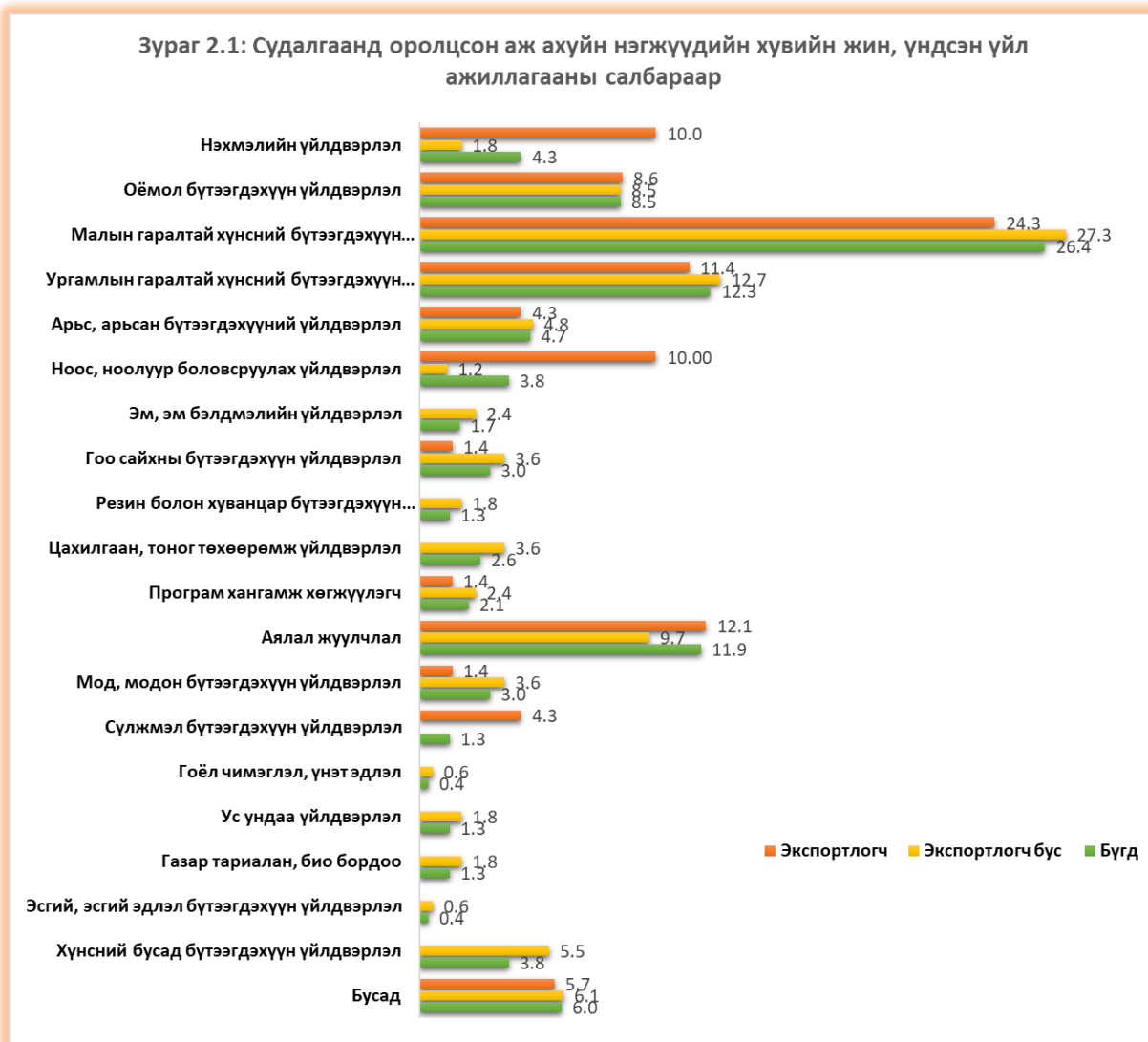
1. Хүнс, хөдөө аж ахуйн, хөнгөн үйлдвэрийн яамны цахим хуудаст судалгааны асуулгын холбоосыг байршуулсан. Мөн тус яамны facebook хуудаст байршуулж, аж ахуйн нэгжүүдийг судалгаанд оролцохыг урьсан. <http://mofa.gov.mn/exp/article/entry/2077>
2. Экспортыг дэмжих төслийн facebook хуудаст байршуулан, “boost” хийсэн. Үүний үр дүнд нийт 46934 хандалт авч, 5119 холболт (1.3к links) хийгдсэн байна. <https://www.facebook.com/ExportDevelopmentProject>
3. Үндэсний хөгжлийн газрын цахим хуудаст бүртгэлтэй 582 жижиг, дунд бизнес эрхлэгчдийн цахим шуудангийн хаягаар аж ахуйн нэгжүүдтэй холбоо барьж, судалгаанд оролцохыг урьсан. <http://industry4.nda.gov.mn/company?code=18>
4. МҮХАҮТ-ийн Гишүүнчлэлийн байгууллагатай холбогдож, тус танхимийн гишүүн байгууллагуудад судалгааны асуулгыг хүргүүлсэн.
5. Экспортын хөгжлийн төвтэй холбогдож, тус төвийн хамтран ажиллагч байгууллагад судалгааны асуулгыг хүргүүлсэн.

Ийнхүү аж ахуйн нэгжүүдтэй олон сувгаар судалгааны асуулгын хуудсыг хүргүүлж, мэдээлэл түгээсэн нь богино хугацаанд судалгааг явуулах боломжоор хангагдсан. Ингээд нийт 235 аж ахуйн нэгжийг судалгаанд татан оролцуулсан. Үүнээс, экспортлогч 70, экспортлогч бус 165 оролцсон байна (Хавсралтаас судалгаанд оролцсон компанийн жагсаалттай танилцана уу).

Судалгааны мэдээлэл цуглуулалтыг 2020 оны 3 дугаар сарын 26-ны өдрөөс 4 дүгээр сарын 11-ний өдрийг дуустал хугацаанд явуулсан. Судалгааны мэдээлэл боловсруулалтыг SPSS 26.0 нийгмийн судалгааны статистик мэдээлэл боловруулалтын програм хангамжийн тусламжтайгаар хийж гүйцэтгэв.

## БҮЛЭГ 2. СУДАЛГААНД ОРОЛЦОГСДЫН ЕРӨНХИЙ МЭДЭЭЛЭЛ

Судалгаанд нийт 235 аж ахуйн нэгж оролцсон. Тэдгээрийн 70 нь экспортлогч, 165 нь экспортлогч бус байна. Судалгаанд хамрагдсан аж ахуйн нэгжүүдийн эрхэлж буй үндсэн үйл ажиллагааны салбар, чиглэлийг Зураг 2.1-д харуулав.



Судалгаанд оролцсон нийт аж ахуйн нэгжүүдийн дөрөвний нэгээс илүү хувь нь малын гаралтай хүнсний бүтээгдэхүүний үйлдвэрлэл, аравны нэг гаруй хувь нь аялал жуулчлал, ургамлын гаралтай хүнсний бүтээгдэхүүний үйлдвэрлэл, оёмол бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэл эрхлэгчид тус тус байна. Хүнсний бусад бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэл эрхлэгч гэдэгт цагаан идээ боловсруулагч, зөгийн бал, талх, нарийн боов болон хүнсний бүтээгдэхүүн худалдаа эрхлэгч цөөн тооны аж ахуйн нэгж хамрагдсан байна. Бусад гэсэн ангилалд зөвлөх үйлчилгээ, боловсролын үйлчилгээ (албан бус түр сургалт, сургуулийн өмнөх боловсрол гэх мэт), хэвлэл, соёл урлагийн менежмент, контент хөгжүүлэлт, зам, металлургийн үйл ажиллагаа эрхлэгч аж ахуйн нэгжүүд орж байна.

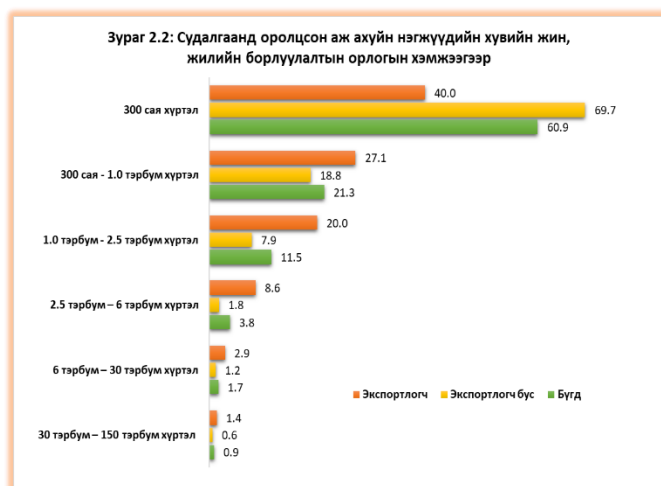
**Хүснэгт 2.1: Судалгаанд оролцсон аж ахуйн нэгжүүдийн хувийн жин, эдийн засгийн үйл ажиллагаа эрхэлж буй хугацаа ба ажиллагчдын тоогоор**

Сонгосон үзүүлэлт	Экспортлогч компани	Экспортлогч бус компани	Бүгд
<b>Үйл ажиллагаа эрхэлж буй хугацаа</b>			
1-3 жил	17.1	23.6	21.7
4-5 жил	15.7	18.2	17.4
7-10 жил	18.6	21.2	20.4
10-аас дээш жил	48.6	37.0	40.4
<b>Ажиллагчдын тоо</b>			
10 хүртэл	24.3	64.2	55.3
10-аас 50 хүртэл	42.9	27.9	32.3
51-ээс 200 хүртэл	20.0	6.1	10.2
250-аас дээш	2.9	1.8	2.1
<b>Дүн, %</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
<b>Тоо</b>	<b>70</b>	<b>165</b>	<b>235</b>

Судалгаанд оролцсон нийт аж ахуйн нэгжийн 40.4 хувь 10-аас дээш жил үйл ажиллагаа явуулж байна. Экспортлогч компаниудын бараг тал хувь нь 10-аас дээш жил үйл ажиллагаа явуулж байгаа туршлагатай бизнес эрхлэгчид байгаа бол экспортлогч бус компаниудын гуравны нэг нь 10-аас дээш жил үйл ажиллагаа эрхэлж буй нэгжүүд байна.

Судалгаанд оролцогчдын талаас илүү нь 10 хүртэл, гуравны нэг нь 10-аас 50 хүртэл ажиллагчидтай байна. Экспортлогч компаниудын бараг тал хувь 10-аас 50 хүртэл ажиллагчидтай бол экспортлогч бус компаниудын талаас илүү хувь нь 10 хүртэл ажиллагчидтай жижиг аж ахуйн нэгжүүд байна.

Судалгаанд оролцсон аж ахуйн нэгжийн 229 буюу 97.4 хувь нь Монгол Улсын иргэний өмч байна. Төрийн болон орон нутгийн өмчийн 2, хувийн гадаадтай хамтарсан 4 компани тус тус



судалгаанд хамрагдсан байна. Компанийн хариуцлагын хэлбэрээр харвал, экспортлогч аж ахуйн нэгжүүдийн 97.1 хувь ХХК байхад экспортлогч бус нэгжүүдийн 143 буюу 86.7 хувь нь ХХК, 10 буюу 6.1 хувь нь иргэн, 7 буюу 4.2 хувь нь хоршоо, үлдсэн 5 буюу 3.0 хувь нь ХК байна.

Судалгаанд оролцсон нийт аж ахуйн нэгжүүдийн дийлэнх нь 300 сая хүртэл жилийн борлуулалтын орлоготой жижиг компаниуд байна. Бараг

экспортлогч гурван компани тутмын нэг, экспортлогч бус таван компани тутмын нэг нь 300 сая-1.0 тэрбум хүртэл жилийн борлуулалтын орлоготой байна. Экспортын үйл ажиллагаа эрхэлдэг аж ахуйн нэгжүүдийг экспортлогч бус аж ахуйн нэгжүүдтэй харьцуулахад 2-3 дахин их жилийн борлуулалтын орлоготой байна.



### БҮЛЭГ 3. ЭКСПОРТЫН БҮТЭЭГДЭХҮҮН ҮЙЛДВЭРЛЭЛ, ХУДАЛДАА

Энэ бүлгээр экспортын үйл ажиллагаа эрхлээд тодорхой хугацаа болж байгаа 70 компанийн хөгжил, гадаад зах зээлийн мэдлэг, мэдээлэл, бүтээгдэхүүн хөгжүүлэлт, бизнес эрхлэх үр чадвар, экспорт эрхлэх шалтгаан, түршлагын талаарх тоо мэдээлэлтэй танилцах болно.



Экспортын үйл ажиллагаа эрхэлдэг нийт компанийн 37 гаруй хувь нь 5, түүнээс дээш жилийн хугацаанд экспортод бараа, бүтээгдэхүүнээ гаргаж байгаа түршлагатай компаниуд байна. Арав ба түүнээс дээш жилийн хугацаанд бизнесийн үйл ажиллагаа эрхэлж буй компаниудын 60 гаруй хувь нь хэдийнээ 5-аас дээш жилийн хугацаанд экспортын үйл ажиллагаа эрхэлж байна. Ерөнхийдөө, эдийн засгийн тухайн нэг салбар, чиглэлээр бизнесийн үйл

ажиллагаа эрхлээд 4 ба түүнээс дээш жил болж байгаа компаниудын дийлэнх нь экспортод бараа, бүтээгдэхүүнээ гаргадаг болжээ.

Экспортлогч компаниудын дийлэнх олонх нь зах зээлээ тэлэх/өргөжүүлэх (82.6%), ашиг орлогоо нэмэгдүүлэх (68.1%), өрсөлдөх чадвараа сайжруулах (43.5%) зорилгоор экспортын үйл ажиллагаа эрхэлж байна. Мөн шинэ техник, технологи, ноу-хоу нэвтрүүлэх (29.0%), мэдлэг, оюуны солилцоо хийх (17.4%), ханасан дотоод зах зээл (15.6%) шалтгаанаар ч гадаад зах зээлд бизнес хийж, экспортын үйл ажиллагаа эрхэлдэг байна. Тэгэхээр тэдний хувьд экспорт нь өнөөгийн бизнесийн орчин нөхцөлд үйл ажиллагаагаа өргөжүүлэх, өсөж тэлэх гол нөхцөл болж байгаа бол заримынх нь хувьд зах зээлийн давуу тал, боломжуудыг ашиглан олон улсын зах зээлд хүчтэй өрсөлдөх, хүч чадлаа сорих чухал талбар болдог ажээ.



Экспортын үйл ажиллагаа эрхэлж буй компаниудын 22.9 хувь нь малын гаралтай хүнсний, 17.1 хувь нь аялал жуулчлал, 11.4 хувь нь ноос, ноолууран, 8.6 хувь тус бүр нэхмэл, оёмол болон ургамлын гаралтай хүнсний бүтээгдэхүүн экспортлогчид байна. Мөн экспортлогч компанийн дунд арьс, арьсан (4.3%), сүлжмэл (4.3%) бүтээгдэхүүн болон гоо сайхны бүтээгдэхүүн (1.4%), програм хангамж хөгжүүлэгч (1.4%), мод, модон эдлэл бүтээгдэхүүн (1.4%) экспортлогчид цөөнгүй байна. Түүнчлэн, нийт экспортлогчдын 5.7 хувь нь бусад бараа,

бүтээгдэхүүн (хог хаягдал дахин боловсруулалт, монгол брэндийн гадаад худалдаа, экспортын үйлчилгээ)-ий экспортын үйл ажиллагаа эрхлэгчид байна.

Экспортлогч таван компани тутмын нэг нь 4-5 улсад, дөрвөн компани тутмын гурав нь 1-3 улс руу, арван компани тутмын нэг нь 5-аас олон улс орнуудад өөрсдийн бараа, бүтээгдэхүүнээ экспортлож байна. Давхардсан дүнгээр, экспортлогчдын 60 орчим хувь нь БНХАУ, 34.8 хувь нь БНСУ, 29.0 хувь нь Япон улс, 24.6 хувь нь ОХУ, 23.2 хувь нь АНУ, 20.3 хувь нь ХБНГУ, 10.1 хувь нь Итали улс руу тус тус өөрсдийн бараа, бүтээгдэхүүнээ гаргаж байна. Мөн Иран улс руу 7.2 хувь, Франц улс руу 5.6 хувь, Казакстан улс руу 5.3 хувь, Сингапур улс руу 2.9 хувь, Австри улс руу 2.8 хувь, Швейцари улсад 2.8 хувь тус тус бүтээгдэхүүнээ экспортлодог байна. Австрали, Испани, Канад, Их Британи, Швед, Тайван, Ирланд, Словак, Унгар, Норвеги, Дани, Польш улс руу экспортлогчид цөөнгүй (тус бүр 1.4%) байна.

Экспортлогч компаниудын 60 орчим хувийнх нь бизнесийн үйл ажиллагаанд экспорт 51 ба түүнээс дээш хувийг эзэлдэг байна. Нийт экспортлогчдын талаас илүү хувь нь сүүлийн 3 жилд экспортын хэмжээгээ нэмэгдүүлж чаджээ.

**Хүснэгт 3.1: Экспортлогч компаниудын хувийн жин, зарим сонгосон үзүүлэлтээр**

Сонгосон үзүүлэлт	Хувийн жин
<b>Компанийн бизнесийн үйл ажиллагаанд эзлэх экспортын хувь</b>	
10 хүртэл хувь	20.0
10-аас 20 хувь	4.3
21-ээс 50 хувь	18.6
51-ээс дээш хувь	57.1
<b>Сүүлийн 3 жилийн хугацаанд компанийн экспортын хэмжээнд орсон өөрчлөлт</b>	
Экспортын хэмжээ нэмэгдсэн	51.4
Экспортын хэмжээ хэвээр байгаа	22.9
Экспортын хэмжээ буурсан	25.7
<b>Экспортын гэрээний дундаж үнэ</b>	
3-5 сая төгрөг	18.6
5-10 сая төгрөг	10.0
10-50 сая төгрөг	20.0
50-100 сая хүртэл	14.3
100-500 сая төгрөг	14.3
500 сая-1 тэрбум төгрөг	4.3
1 тэрбумаас дээш төгрөг	15.7
Сайн ойлгохгүй байна	2.9
<b>Экспортын гүйлгээнд ашиглагддаг валют</b>	
Төгрөг	8.6
Доллар	61.4
Евро	7.1
Юань	18.6
Бусад	4.3
<b>Экспортын гүйлгээний төлбөрийн хэлбэр</b>	
Урьдчилан төлбөрийг авдаг	47.1
Бэлэн мөнгөөр төлбөр авдаг	17.1
Аккредитив	8.6
Нээлттэй данс	17.1
Гэрээнд заасан нөхцөлөөр	10.0

Дүн, % Тоо	100.0 70
---------------	-------------

Компаниудын дийлэнх экспортын гүйлгээндээ АНУ-ын доллар ашигладаг бөгөөд төлбөрийг урьдчилан авдаг аж. Хэдийгээр тэдний дийлэнх олонх нь БНХАУ руу бараа, бүтээгдэхүүнээ гаргадаг ч юанийг гүйлгээнд ашиглах байдал доллартай харьцуулахад даруй 3 дахин бага байна.

Экспортлогч компаниудаас импортлогч талаас зээлийн нөхцөлөөр бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ авах хүсэлт хүлээн авч байсан эсэхийг тодруулахад, тэдний тал хувьд ийм нөхцөл тавьж байсан гэж хариулсан байна. Харин бүтээгдэхүүн, үйлчилгээгээ зээлээр гадаадын худалдан авагчид борлуулах сонирхол бий эсэхийг тодруулахад, 40.0 хувь нь сонирхолтой байгаагаа онцолжээ.

Экспортын үйл ажиллагаанд бараа, бүтээгдэхүүний зорилтот зах зээлээ судлах, сонгох, экспортын зах зээлд нэвтрэх сувгуудаа тодорхойлох, зөв түнш худалдан авагчаа олох судлах нь нэг чухал процесс болдог. Экспортлогч нь төрөл бүрийн эх сурвалжийг ашиглан зорилтот орноос худалдан авагч эрж хайдаг бөгөөд улмаар боломжит худалдан авагчийг сонгоно. Судалгаанд оролцсон экспортлогч гурван компани тутмын нэг нь олон улсын үзэсгэлэн худалдаанд оролцох үедээ худалдан авагчаа олж, холбоо тогтоодог бол зарим компаниудын хувьд өөрийн болон дотоодын нэгдсэн цахим хуудсаар дамжуулан худалдан авагчаа олох (30.0%), гадаад зах зээлд худалдааны төлөөлөгч ажиллуулах (22.9%) зэргээр бүтээгдэхүүнээ борлуулдаг аж. Түүнчлэн, олон жилийн хамтрагчаа импортлогчоо болгосон, худалдан авагч, үйлдвэрлэгчийн шууд харилцааг дундын зуучаар дамжуулан тогтоож, борлуулалтаа хийдэг компани цөөнгүй байна.



Амжилттай экспорт хийхийн тулд юуны өмнө экспортын зорилгоо зөв тодорхойлж, гадаад зах зээл, экспорт эрхлэхтэй холбоотой гадаад, дотоодын хууль эрхзүйн орчин, гадаад худалдааны үнэ, тариф, татвар хураамжтай холбоотой дүрэм журам, зохицуулалтуудын талаар урьдчилан маш сайн судалсан байх ёстой. Ялангуяа, экспортлогч нь тус бүтээгдэхүүнийг экспортлогдож болох

эсэх, засгийн газрын холбогдох байгууллагаас экспортын лиценз авах шаардлагатай эсэх зэрэг дүрэм журмуудыг сайн судлах хэрэгтэй болдог. Экспортлогч компаниудын туршлагаас харахад, 60 гаруй хувь нь экспортын зах зээлийн үнэ тариф, 50-аас илүү хувь нь хэрэглэгчийн зан төлөв, 45 орчим хувь нь зах зээлийн багтаамжаа урьдчилан сайн судалдаг байна.

Экспортын бараа, бүтээгдэхүүний зах зээлийн хэрэгцээ, шаардлагыг хангаж буй байдал, сав баглаа боодол, шошгожуулалт, чанар, дизайн, стандартын шаардлага хангасан байх нь тухайн компанийн хувьд бүтээгдэхүүн хөгжүүлэлтэндээ ихээхэн анхаардаг гэсэн үг. Экспортлогч компаниудын 58.6 хувь нь тэдний бараа, бүтээгдэхүүн экспортын шаардлага (чанар, дизайн, стандарт, сав баглаа боодол, шошгожуулалт гэх мэт) бүрэн хангасан байдаг гэж өөрсдийгөө үнэлсэн бол үлдсэн 41.4 хувь нь зарим нэг талаараа шаардлага хангаж чаддаггүй гэж үзжээ.

Экспортын бараа, бүтээгдэхүүний чанар, стандартыг олон улсын жишигт хүргэхийн тулд компаниуд хүнсний аюулгүй байдал, чанарын удирдлагын тогтолцоо, эгзэгтэй цэгийн аюултай байдлын хяналт, олон улсын төлбөр тооцооны мэдээллийн аюулгүй байдлын стандарт зэрэг олон стандартыг нэвтрүүлсэн байхыг шаарддаг. Судалгаанд оролцсон экспортлогч компаниуд хэдийгээр тодорхой хугацаанд экспортын үйл ажиллагаа эрхэлж байгаа ч бараа, бүтээгдэхүүний чанар, стандартыг олон улсын жишигт хүргэснээ баталгаажуулсан байдал хангалтгүй байна. Тэдний 54.3 хувь нь ямар нэг стандарт нэвтрүүлж, тохирлын гэрчилгээ одоог хүртэл аваагүй байна. Харин давхардсан дүнгээр, чанарын удирдлагын тогтолцоо ISO 9001-2015 (27.5%), хүнсний аюулгүй байдлын удирдлагын тогтолцоо ISO 22000-2005 (25.9%), эгзэгтэй цэгийн аюултай байдлыг хянах тогтолцоо HACCP гэрчилгээ (22.5%), хүнсний аюулгүй байдлын GMP стандарт (17.5%), байгаль орчны удирдлагын тогтолцоо ISO 14001-2015 (12.5%), мэдээллийн аюулгүй байдлын удирдлагын тогтолцоо ISO 27001-2013 (10.0%), олон улсын төлбөр тооцооны мэдээллийн аюулгүй байдлын стандарт PCI DSS (7.5%) авсан аж ахуйн нэгжүүд цөөхөн байна.

Ямар нэгэн олон улсын стандартын тохирлын гэрчилгээтэй ердөө 11-хэн компани байгаа бөгөөд тэд чанарын удирдлагын болон хүнсний аюулгүй байдлын удирдлагын тогтолцоо, эгзэгтэй цэгийн аюултай байдлыг хянах тогтолцооны гэрчилгээ авчээ. Харин нийт экспортлогч компаниудын гуравны нэг нь олон улсын стандартын тохирлын гэрчилгээ авахаар төлөвлөгөө гарган ажиллаж байна.

Экспортлогч компаниудын дөрөвний нэг нь олон улсын стандартын тохирлын гэрчилгээ авахад дэмжлэг үзүүлэх сургалт, зөвлөх үйлчилгээ шаардлагагүй гэж үзсэн бол 45 гаруй хувь нь сургалт, зөвлөх үйлчилгээ авах хэрэгцээ шаардлага байгаа, гэхдээ өөрсдөө энэ төрлийн үйлчилгээний 10 хувь хүртэлх хэмжээний зардлыг төлөх боломжтой байдаг гэж хариулжээ. Мөн 17.1 хувь нь 10-30 хувь, 11.4 хувь нь 30-50 хувь зардлаа өөрсдөө гаргаж чадна гэжээ.

Экспортлогч нь өөрийгөө гадаад худалдааны болон улс төрийн эрсдлээс хамгаалахыг хүсвэл экспортын даатгал хийлгэдэг. Нийт экспортлогч компаниудын 58.6 хувь нь экспортын даатгалд хамрагдах эсэхээ сайн мэдэхгүй байна гэж хариулжээ. Энэ нь тэд экспортын даатгалын ач холбогдол, төрөл, бүтээгдэхүүний талаар сайн мэдээлэл байхгүйтэй холбоотой байж магадгүй. Харин тэдний гуравны нэг нь экспортын даатгал хийлгэхийг хүсч байгаа аж.

Экспортлогч компаниудаар экспортын үйл ажиллагааны бусдаас ялгарах давуу тал бий эсэхийг үнэлүүлэхэд, бараа, бүтээгдэхүүн сонголт, бүтээгдэхүүн хөгжүүлэлттэй ихэвчлэн холбон авч үзжээ. Тухайлбал, тэдний 66 гаруй хувь нь экспортын бүтээгдэхүүнээ маш зөв сонгосон, мөн 60 гаруй хувь нь экспортод гаргах бүтээгдэхүүнийхээ чанарыг байнга тасралтгүй сайжруулалт хийж чаддаг, гуравны нэг гаруй нь бүтээгдэхүүний хөгжил (чанар, дизайн, сав баглаа боодол, шошгожуулалт, стандарт гэх мэт) экспортын шаардлага бүрэн хангасан зэргээ давуу тал хэмээн үзэж байна.

Мөн түүнчлэн, тэдний гуравны нэгээс илүү хувь нь гадаад зах зээлд бизнес хийх, экспортын үйл ажиллагаа эрхлэх өндөр мэдлэг, ур чадвартай хүний нөөцтэй байгаагаа давуу тал гэжээ.

Бусад гэсэн ангилалд түншүүдтэйгээ урт хугацаанд тогтвортой ажиллахыг эрхэмлэдэг гэсэн хариулт тэмдэглэгдсэн байна.



Санхүүгийн хувьд экспортлогч компаниудад тавигддаг санхүүгийн анхдагч шаардлагуудыг хангаж чаддаг эсэх талаар тодруулахад, 65.6 хувь нь санхүүгийн тайлан баланс, орлого зарлага ил тод нээлттэй, олон улсын стандарт, норм, журмын дагуу гаргаж байгаа нь хамгийн өндөр хувийг эзэлж байна. Мөн гуравны нэг орчим хувь нь гадаад худалдааны олон улсын төлбөрийн арга хэрэгслүүдийг ашигладаг/мэддэгийн зэрэгцээ бараа бүтээгдэхүүнийхээ үнэ ханшийг гадаад зах зээл дэх валютын ханш, татвар тариф, бусад кардлуудыг нөхөөд ашигтай байх хэмжээнд зөв, оновчтой тогтоож чаддаг байна. Бараг гурван компани тутмын нэгд экспортоо өргөтгөх шаардлага тулгарвал банк санхүүгийн байгууллагаас экспортын санхүүжилт, зээлийг хүү, хугацааны боломжтой нөхцөлөөр авах бололцоотой байдаг аж. Харин дөрвөн компани тутмын нэгд шаардлагатай тохиолдолд бараа бүтээгдэхүүнийхээ сав баглаа боодолд нэмэлт хөрөнгө оруулалт хийх санхүүгийн боломж байдаг ажээ. Экспортлогч компаниудын дөнгөж 3.1-хэн хувь нь экспортын зах зээлд

бараа бүтээгдэхүүнээ сурталчлах хангалттай санхүүгийн эх үүсвэртэй гэж хариулжээ. Энэ нь экспортын маркетингийн зардалд зарцуулах санхүүгийн чадавхи компаниудад бага гэдгийг илтгэж байна.

Монгол Улсад бизнесийн орчинд сөргөөр нөлөөлдөг хүчин зүйлд засаглал, хууль эрхзүйн хүчин зүйл, өөрөөр хэлбэл, засгийн газрын үйл ажиллагаанаас ихээхэн хамааралтай санхүүгийн зах зээл, татварын орчин, бизнесийн эрх зүйн орчин туйлын хангалтгүй үнэлэгддэг үзүүлэлтүүд<sup>5</sup> ордог байна. Иймд экспортлогч компаниудын экспортын үйл ажиллагааг дэмжихийн тулд төр засгаас авч хэрэгжүүлэхийг хүссэн арга хэмжээний талаарх үзэл бодлыг тандахад, *нэгдүгээрт*, экспортыг дэмжсэн хууль эрхзүйн орчин, бодлогоо сайжруулах, *хоёрдугаарт*, санхүүжилтийг нэмэгдүүлэх (хөнгөлөлттэй зээл олгох, зээлийн хүүг бууруулах гэх мэт), *гуравдугаарт*, гадаад зах зээл дээр Монгол брэндингийн нэгдсэн бодлого, зохицуулалттай болох гэжээ. Мөн төрийн үйлчилгээг цахимжуулах, олон улсын чанарын стандартуудыг хангуулах инкубатор үйлчилгээ нэвтрүүлэх, зар сурталчилгаанд хөнгөлөлт үзүүлэх, визгүй зорчих орнуудын тоог нэмэгдүүлэх, ОХУ болон БНХАУ руу бараа бүтээгдэхүүн экспортлох асуудлыг хялбаршуулах зэрэг олон арга хэмжээг хүсч байна.

---

<sup>5</sup> МҮХАҮТ, МУИС-ийн Бизнесийн сургууль, 2017. “Монголын бизнесийн орчны судалгаа”

## БҮЛЭГ 4. ЭКСПОРТЫН ҮЙЛ АЖИЛЛАГААНД ТОХИОЛДОЖ БҮЙ СААД БЭРХШЭЭЛҮҮД

Өмнө хийгдсэн судалгаануудаас<sup>6</sup> харахад, Монгол Улсад бизнес эрхлэхэд тохиолддог хамгийн гол бэрхшээл буюу саад тотгорт засаглал, хууль эрхзүйн орчинтой холбоотой асуудлуудыг ихэвчлэн нэрлэсэн байдаг. Энэ удаагийн судалгаагаар ч гэсэн экспортлогч компаниудад экспортын үйл ажиллагаа эрхлэхэд хамгийн их түлгарч буй 3 гол саад бэрхшээлийг тодруулахад, *нэгдүгээрт*, экспортыг дэмжсэн хууль эрхзүйн орчин, бодлого хангалтгүй, *хоёрдугаарт*, хөрөнгө мөнгө, санхүүжилтийн дутагдал, *гуравдугаарт*, гадаад зах зээл дээр Монгол брэндингийн нэгдсэн бодлого, зохицуулалт, дэмжлэг хангалтгүй байдаг зэргийг нэрлэжээ. Эдгээрийн дараагаар, хүнд суртал, чадварлаг хүний нөөцийн дутагдалтай байдал мөн экспортын үйл ажиллагаа эрхлэхэд саад болж байна.

### 4.1 Засаглал, хууль эрхзүйтэй холбоотой саад бэрхшээлүүд

Сүүлийн жилүүдэд олон улсын байгууллагууд болоод дэлхийн худалдааны байгууллагуудын хүчин чармайлтын үр дүнд экспортод учирдаг олон саад бэрхшээл, хоригууд багассан ч экспортлогч болоод импортлогч орнуудын хууль тогтоомж, зохицуулалт, стандарт, гэрчилгээ баталгаажуулалттай холбоотой саад бэрхшээлүүд байсаар байна.

Экспортлогч компаниудад түлгарч байгаа засаглал, хууль эрхзүйтэй холбоотой саад бэрхшээлүүдийг хамгийн их давтагдсан утгаас нь эхлэн эрэмбэлэн Хүснэгт 4.1-т харуулав. Нийт компаниудын тавны нэгд ямар нэг саад бэрхшээл учирдаггүй гэж хариулсан байна. Хууль эрхзүйн хувьд хамгийн их тохиолддог саад бэрхшээлд экспортын үйл ажиллагаатай холбоотой бичиг баримт бүрдүүлэлт, экспортлох улсын хууль эрхзүйн шаардлага, мөн Монгол Улсын хууль эрхзүйн шаардлагууд орж байна.

**Хүснэгт 4.1: Засаглал, хууль эрхзүйтэй холбоотой саад бэрхшээлүүд**

Дотоодын болон олон улсын хууль эрхзүйн мэдлэг, үр чадвар, шаардлагуудтай холбоотой саад бэрхшээлүүд	Төр засгийн үйл ажиллагаатай холбоотой саад бэрхшээлүүд
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Экспортын үйл ажиллагаатай холбоотой бичиг баримт бүрдүүлэлт (43.3%)</li> <li>2. Экспортлох улсын хууль эрхзүйн шаардлага: татвар, тариф, хөнгөлөлт, чөлөөлөлт (34.3%)</li> <li>3. Монгол Улсын хууль эрхзүйн шаардлага: татвар, тариф, хөнгөлөлт, чөлөөлөлт гэх мэт (32.8%)</li> <li>4. Оюуны өмч, ноу-хоу, патент зэрэг экспорттой холбоотой олон улсын шаардлагууд (22.4%)</li> <li>5. Олон улсын худалдааны хууль эрхзүйн актууд, хэрэгцээ, шаардлагууд (19.4%)</li> <li>6. Бизнесстэй холбоотой маргаан, гомдлыг шийдэх арга механизм: арбитр болон бусад (17.9%)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Экспортыг дэмжсэн хууль эрхзүйн орчин, бодлого хангалтгүй (63.6%)</li> <li>2. Экспортыг дэмжсэн олон улсын болоод засгийн газрын төсөл, хөтөлбөрүүд ил тод нээлттэй бус, хамрагдахад хүндрэлтэй (60.6%)</li> <li>3. Гадаад зах зээл дээр Монгол брэндинг (органик, эко г.м чанарын сертификатжуулалт)-ийн нэгдсэн бодлого, зохицуулалт, дэмжлэг хангалтгүй (51.5%)</li> <li>4. Хүнд суртал (51.5%)</li> <li>5. Улс төрийн тогтворгүй байдал (48.9%)</li> <li>6. Авилга, хээл хахууль (40.9%)</li> </ol>

<sup>6</sup> МҮХАҮТ, МУИС-ийн Бизнесийн сургууль, 2017. “Монголын бизнесийн орчны судалгаа”

7. Экспортлох оронд үйлчилж буй чөлөөт худалдааны гэрээ, хэлэлцээрүүд (14.9%)	7. Гадаад зах зээлд бизнес эрхлэх, экспортын үйл ажиллагаа эхлүүлэхтэй холбоотой бичиг баримтын бүрдүүлэлт (34.8%)
---	--

Засаглалтай холбоотой саад бэрхшээлүүдэд экспортыг дэмжсэн хууль эрхзүйн орчин, бодлогын хангалтгүй байдал, олон улсын болон дотоодын төсөл хөтөлбөрүүд ил тод бус, хамрагдахад ихээхэн хүндрэл учруулдаг, Монгол брэндингийн нэгдсэн бодлого байхгүй зэргийг талаас илүү хувь нь нэрлэсэн байна.

Авилга, хээл хахууль, хүнд сурталтай холбоотой саад бэрхшээл ч мөн тодорхой хувийг эзэлж байна. Мөн түүнчлэн, улс төрийн тогтворгүй байдал буюу засгийн газар ойр ойрхон солигдож, асуудал хариуцсан дээд шатны байгууллагуудын удирдлагууд хэт богино хугацаанд солигдож байгаа нь үйл ажиллагааны тогтвортой байдал, дэмжлэг зэрэгт ихээхэн сөрөг нөлөөтэй байна.

Эндээс дүгнэхэд, экспортыг дэмжих оновчтой бодлоготой байх, авилга, хээл хахууль, хүнд суртлыг арилгах, тогтвортой, алсын хараатай залгамж холбоотой төрийн бодлогыг явуулах, төрийн байгууллагуудын уялдаа холбоог сайжруулах, шат дамжлагыг багасгах, төрийн үйлчилгээг цахимжуулах зэрэг үйл ажиллагаанд нэн тэргүүнд анхаарах хэрэгтэй нь харагдаж байна.

#### **4.2 Экспорт хийхэд шаардагдах үндсэн шалгуур, шаардлагуудтай холбоотой саад бэрхшээлүүд**

Монгол Улсад бараа, бүтээгдэхүүнийг экспортод гаргахдаа гаалийн мэдүүлгээс гадна нэлээд олон баримт бичгийг бүрдүүлэхийг шаарддаг. Үүнд: гадаад худалдааны гэрээ, үнийн нэхэмжлэл, баглаа боодлын тодорхойлолт, татварын урьдчилгаа төлсөн баримт, тээврийн зардал төлсөн баримт, чанарын гэрчилгээ, барааны гарал үүслийн гэрчилгээ (шаардлагатай бол), эрх бүхий байгууллагын лиценз, зөвшөөрөл (шаардлагатай бол), мэргэжлийн байгууллагын дүгнэлт (шаардлагатай бол), барааны техникийн нөхцөл, аж ахуйн нэгж байгууллагын гэрчилгээ гэх мэт. Өмнө хийгдсэн судалгааны дүнгээс харахад<sup>7</sup>, манай улсад экспортод бараа, бүтээгдэхүүнийг гаргахад 11 нэр төрлийн бичиг баримт бүрдүүлж, дунджаар 168 цаг зарцуулдаг гэнэ.

Энэ удаагийн судалгаанд оролцогч экспортлогч компаниудын бараг 30 орчим хувьд экспорт хийхэд шаардагддаг үндсэн шалгууруудтай холбоотой ямар нэг саад бэрхшээл учирдаггүй байна. Мөн бараа бүтээгдэхүүнээ экспортод гаргах шаардлагатай холбоотой ямар нэг саад бэрхшээл учирдаггүй гэж 13.6 хувь нь хариулсан байна.

Хүснэгт 4.2-т экспорт хийхэд шаардагдах үндсэн шалгуурууд болоод бараа, бүтээгдэхүүнээ экспортод гаргах шаардлагатай холбоотой саад бэрхшээлүүдийг хамгийн их давтагдсанаас эхлэн эрэмбэлэн харууллаа.

<sup>7</sup> Монгол Банк, 2018. “Монгол Улсын гадаад худалдааны бодлогод анхаарах асуудлууд”



**Хүснэгт 4.2: Экспорт хийхэд шаардагдах үндсэн шалгуурууд болоод бараа, бүтээгдэхүүнээ экспортод гаргах шаардлагатай холбоотой саад бэрхшээлүүд**

Экспорт хийхэд шаардагдах үндсэн шалгууруудтай холбоотой саад бэрхшээлүүд	Бараа, бүтээгдэхүүнээ экспортод гаргах шаардлагатай холбоотой саад бэрхшээлүүд
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Гадаад зах зээлд бизнес эрхлэх дотоодын болон олон улсын стандарт, норм хэмжээ (33.3%)</li> <li>2. Экспортын бараа бүтээгдэхүүнд зайлшгүй шаардлагатай гэрчилгээ, баталгаажуулалт, бусад шаардлагуудыг хангах (31.8%)</li> <li>3. Бараа бүтээгдэхүүнээ экспортлохтой холбоотой зөвшөөрөл, лиценз, хязгаарлалттай холбоотой (31.8%)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Бараа бүтээгдэхүүний түүхий эд материалын нийлүүлэлтийн тогтворгүй байдал (36.4%)</li> <li>2. Экспортод бараа бүтээгдэхүүнээ гаргахын тулд тэдгээрт өөрчлөлт шинэчлэл хийх бүтээгдэхүүн хөгжүүлэлттэй холбоотой (31.8%)</li> <li>3. Үйлдвэрлэлийн болоод технологийн боломж, хүчин чадал хангалтгүй байдал (22.7%)</li> <li>4. Гадаад зах зээлд гарахын тулд бараа бүтээгдэхүүндээ зөвшөөрөл, лиценз авах (22.7%)</li> <li>5. Бүтээгдэхүүн тээвэрлэлт, ложистик (19.7%)</li> <li>6. Бүтээгдэхүүн экспортын шаардлага (чанар, дизайн, сав баглаа боодол, стандарт гэх мэт) хангахад (13.6%)</li> <li>7. Хэл болоод соёл, зан заншил (13.6%)</li> <li>8. Бараа бүтээгдэхүүний хадгалалт (10.6%)</li> </ol>

Хүснэгтээс харахад, дийлэнх компаниудын хувьд экспортын бэлэн байдалтай холбоотой саад бэрхшээл ихээхэн тохиолддог байна. Ялангуяа, тухайн компанийн өөрсдийн үйл ажиллагааны тогтвортой байдал, бэлтгэл, хөгжлийн түвшингээс шалтгаалсан саад бэрхшээл багагүй учирдаг байна.

**4.3 Хүний нөөцтэй холбоотой саад бэрхшээлүүд**

Экспортлогч компаниудын бараг 50 гаруй хувь нь өөрсдийн удирдлага, менежментийн багаа гадаад зах зээлд бизнес хийх, экспортын зорилго, стратегиа зөв оновчтой тодорхойлох арга техникт сайн суралцсан байдаг гэж үнэлжээ. Мөн тал орчим хувь нь экспортод бараа, бүтээгдэхүүнээ гаргахад шаардагдах (гааль, логистик, Инкотермс, олон улсын төлбөр тооцоо, гадаад хэл, маркетинг гэх мэт) мэдлэг, үр чадвартай хүний нөөцөөр сайн хангагдаж чадсан гэжээ. Экспортын зах зээлийн соёлын ялгаа, зан заншил, харилцааны үр чадвар, гадаад түншүүдтэй ажиллах чадвар зэрэгт компанийн ажилтнууд сайн суралцаж чадсан байдаг гэж 60 орчим хувь нь хариулсан байна.

Хэдий ийнхүү өөрсдийн удирдлага, менежментийн баг, хүний нөөц бүрдэлт, ажилтнуудын үр чадвараа “сайн” хэмээн үнэлж байгаа ч тэдэнд хүний нөөцийн үйл ажиллагаатай холбоотой багагүй саад бэрхшээлүүд учирсаар байна.

**Хүснэгт 4.3: Хүний нөөцтэй холбоотой саад бэрхшээлүүд**

Саад бэрхшээлүүд
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Олон улсын худалдаа, бизнес, төлбөр тооцоо, маркетинг, гадаад харилцааны талаар мэргэшсэн туршлагатай ажиллах хүчин (37.9%)</li> <li>2. Экспортын үйл ажиллагаа явуулахад шаардлагатай мэргэшсэн хүний нөөц бэлтгэхтэй холбоотой сургалтын үйл ажиллагаа (36.4%)</li> <li>3. Гадаад зах зээлд бизнес хийх, экспортын үйл ажиллагаа эрхлэх талаар мэдлэг, үр чадвартай удирдлага, менежментийн баг (31.8%)</li> </ol>

Тухайлбал, тэдний гуравны нэгээс илүү хувь нь олон улсын худалдаа, бизнес, төлбөр тооцоо, маркетинг, гадаад харилцааны талаар мэргэшсэн туршлагатай ажилтнуудтай болохыг хүсч байна. Мөн экспортын үйл ажиллагаа явуулахад шаардлагатай мэргэшсэн хүний нөөц бэлтгэхтэй холбоотой сургалтын үйл ажиллагаа дутмаг байдаг гэж гуравны нэг нь хариулсан бол 31.8 хувь нь гадаад зах зээлд бизнес хийх, экспортын үйл ажиллагаа эрхлэх талаар мэдлэг, ур чадвартай удирдлага, менежментийн багаар дутагдаж байгаа аж.

#### 4.4 Санхүүтэй холбоотой саад бэрхшээлүүд

Жижиг, дунд экспортлогчдын дунд хамгийн их тулгамддаг асуудал бол хөрөнгө мөнгө, санхүүжилт байдаг. Экспортлогч компаниудын 7.5-хан хувь нь санхүүтэй холбоотой ямар нэг саад бэрхшээл байдаггүй, үлдсэн 90 гаруй хувьд ямарваа нэг саад бэрхшээл байнга тулгарч байдаг гэжээ.

#### Хүснэгт 4.4: Санхүүтэй холбоотой саад бэрхшээлүүд

Саад бэрхшээлүүд	
1.	Банк санхүүгийн байгууллагаас жижиг, дунд бизнес эрхлэгчдэд үзүүлэх экспортын санхүүгийн үйлчилгээ, зээлийн барьцаа, батлан даалт, экспортын даатгалын бүтээгдэхүүний шалгуур өндөр, хүртээмж бага (50.7%)
2.	Экспортын зах зээлд бараа бүтээгдэхүүнээ сурталчлах хангалттай санхүүгийн эх үүсвэр (47.8%)
3.	Экспортын үйл ажиллагаагаа өргөтгөхөд банк санхүүгийн байгууллагаас экспортын санхүүжилт, зээл авахад (40.3%)
4.	Банк санхүүгийн байгууллагын жижиг, дунд бизнес эрхлэгчдэд үзүүлэх санхүүгийн үйлчилгээ, бүтээгдэхүүн нэр төрөл цөөн, бэлэн байдал мүү (37.3%)
5.	Экспортын үйл ажиллагаа эрхлэхэд банк санхүүгийн байгууллагаас экспортын санхүүжилт, зээлийг хүү, хугацааны хувьд боломжит нөхцөлөөр авахад (37.3%)
6.	Импортлогч тал төлбөрөө цаг хугацаанд нь төлөхгүй байх (25.4%)
7.	Гадаад худалдааны олон улсын төлбөрийн арга хэрэгслүүдтэй холбоотой (17.9%)
8.	Бараа бүтээгдэхүүнийхээ сав баглаа боодолд хөрөнгө оруулалт хийх боломж (16.4%)
9.	Санхүүгийн тайлан баланс олон улсын стандарт, норм журмын дагуу гаргахад (16.4%)

Ялангуяа, экспортлогч компаниудад нэг талаас, *банк санхүүгийн үйлчилгээ, үйл ажиллагаатай*, нөгөө талаас, *өөрсдийнх нь санхүүгийн мэдлэг, ур чадвартай* холбоотой ихээхэн саад бэрхшээл тулгардаг байна. Тухайлбал, тэд санхүүтэй холбоотойгоор хамгийн их тохиолддог бэрхшээлүүдэд банк санхүүгийн байгууллагаас жижиг, дунд бизнес эрхлэгчдэд үзүүлэх экспортын санхүүгийн үйлчилгээ, зээлийн барьцаа, батлан даалт, экспортын даатгалын бүтээгдэхүүний шалгуур өндөр, хүртээмж бага (50.7%), экспортын зах зээлд бараа бүтээгдэхүүнээ сурталчлах хангалттай санхүүгийн эх үүсвэр дутмаг (47.8%), экспортын үйл ажиллагаагаа өргөтгөхөд банк санхүүгийн байгууллагаас экспортын санхүүжилт, зээл авахад хүндрэлтэй (40.3%), банк санхүүгийн байгууллагын жижиг, дунд бизнес эрхлэгчдэд үзүүлэх санхүүгийн үйлчилгээ, бүтээгдэхүүн нэр төрөл цөөн, бэлэн байдал мүү (37.3%), экспортын үйл ажиллагаа эрхлэхэд банк санхүүгийн байгууллагаас экспортын санхүүжилт зээлийн хүү, хугацааны хувьд боломжит нөхцөлөөр авах (37.3%) зэргийг нэрлэсэн байна. Эндээс харахад, банк санхүүгийн байгууллагаас жижиг, дунд

бизнес эрхлэгчдэд үзүүлэх экспортын санхүүгийн үйлчилгээг өргөтгөх, бүтээгдэхүүний нэр төрлийг олшруулах, нээлттэй болгох зайлшгүй хэрэгцээ шаардлага байна.

Экспортлогч таван компани тутмын нэгд санхүүгийн тайлан баланс олон улсын стандарт, норм журмын дагуу гаргахад болон гадаад худалдааны олон улсын төлбөрийн хэрэгслүүдтэй холбоотой саад бэрхшээл байнга тохиолддог байна.

Мөн экспортлогч компаниудын 25.4 хувьд импортлогч тал төлбөрөө цаг хугацаандаа төлөхгүй байх явдал ихээхэн тохиолдож байгаа нь санхүүгийн үйл ажиллагааны тогтвортой байдалд сөрөг нөлөө үзүүлэх талтай байна.

Санхүүтэй холбоотой саад бэрхшээлүүдээс харахад, *нэгдүгээрт*, компаниуд санхүүгийн олон улсын удирдлагын арга барилыг бүрэн эзэмших, *хоёрдугаарт*, хангалттай хэмжээний санхүүгийн эх үүсвэртэй байх нөхцөлийг бүрдүүлэх үүднээс банк, санхүүгийн байгууллагаас жижиг, дунд бизнес эрхлэгчдэд ээлтэй бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг нэмэгдүүлэх гарцаагүй шаардлагатай байна.

#### **4.5 Экспортын маркетингтэй холбоотой саад бэрхшээлүүд**

Гадаад зах зээлд амжилт олох нэг гол нөхцөл бол маркетинг, сурталчилгаа байдаг. Компани маркетингийн стратегиа тодорхойлж, төлөвлөгөө гарган, маркетингаар мэргэшсэн чадвар хүний нөөцийг ажиллуулж чадвал амжилттай экспорт хийх боломж бүрдэнэ. Экспортлогч компаниудын 50.0 хувь нь экспортын маркетингийн төлөвлөгөөтэй ажилладаг бөгөөд гуравны нэгээс илүү хувь нь гадаад зах зээлд маркетинг хийх мэргэшсэн чадварлаг хүний нөөцөөр хангагдсан байна. Гэхдээ экспортлогч компаниудад экспортын маркетингийн үйл ажиллагаатай холбоотой зарим нэг саад бэрхшээлүүд тулгарсаар байна.

#### **Хүснэгт 4.5: Экспортын маркетингтэй холбоотой саад бэрхшээлүүд**

<b>Саад бэрхшээлүүд</b>
1. Дотоодын болон гадаадын үзэсгэлэн худалдаа, арга хэмжээ зэрэгт оролцох маркетингийн болон урамшууллын санхүүжилттэй холбоотой (37.3%)
2. Гадаад зах зээлд маркетинг хийх мэргэшсэн хүний нөөц дутмаг (37.3%)
3. Бараа бүтээгдэхүүнээ экспортлох түнш, худалдан авагчаа сонгохтой холбоотой (29.9%)
4. Экспортын маркетингийн төлөвлөгөө, стратеги боловсруулах мэдлэг, үр чадвар сул (28.4%)
5. Экспортын зах зээл дэх гол өрсөлдөгчөө таних, өрсөлдөөний давуу, сул талаа тодорхойлохтой холбоотой (23.9%)
6. Экспортын зах зээлд гарах/нэвтрэх арга стратеги сонголттой холбоотой (20.9%)

Тэдэнд тохиолдож буй саад бэрхшээлүүдийг хамгийн давталттай утгаас эхлэн эрэмбэлэн харвал, гадаад зах зээлд маркетинг хийх мэргэшсэн хүний нөөц дутагдалтай (37.3%), дотоодын болон гадаад үзэсгэлэн худалдаа, арга хэмжээ зэрэгт оролцох маркетингийн болон урамшууллын санхүүжилт байнга дутмаг (37.3%), бараа бүтээгдэхүүнээ экспортлох түнш, худалдан авагчаа сонгох (29.9%), экспортын маркетингийн төлөвлөгөө, стратеги боловсруулах мэдлэг, үр чадвар сул (28.4%), экспортын зах зээл дэх гол өрсөлдөгчөө таних,

өрсөлдөөний давуу, сүл талаа тодорхойлох (23.9%), экспортын зах зээлд гарах/нэвтрэх арга стратеги сонголтоо хийж чадахгүй байх (20.9%) зэрэгтэй холбоотой саад бэрхшээлүүд тулгарч байна.

Экспортлогч компаниудын цахим худалдааны талаарх туршлагыг сонирхон үзэхэд, тэдний 62.9 хувь нь интернэт худалдаа хийж байгаагүй ажээ. Харин үлдсэн 37.1 хувь нь хийж байжээ. Цахим худалдаа хийж байсан болон хийдэг компаниудын хувьд төлбөр тооцоотой холбоотой (24.3%) асуудал ихээхэн тулгардаг байна. Мөн тээвэр ложистикийн (10.0%) болон хэрэглэгчийн санал гомдол (2.9%)-той холбоотой цөөнгүй саад бэрхшээл тохиолддог байна.

#### 4.6 Экспортлогч бус компаниудад тохиолдож буй саад бэрхшээлүүд

Судалгаанд экспортлогч бус 165 компани оролцсон. Тэдгээрийн хувьд бараа, бүтээгдэхүүнээ гадаад зах зээлд гаргахтай холбоотой тохиолдож буй 3 гол саад бэрхшээлд, *нэгдүгээрт*, экспортод бараа бүтээгдэхүүнээ гаргахад хаанаас, яаж эхлэхээ мэдэхгүй, *хоёрдугаарт*, санхүүгийн хүндрэл, *гуравдугаарт*, гадаадад бизнес эрхлэх, үйл ажиллагаа явуулах туршлагагүй зэргийг нэрлэжээ.

Үүний дараагаар, бараа бүтээгдэхүүнээ экспортлохтой холбоотой зөвшөөрөл, лиценз, хязгаарлалтын тухай мэдэхгүй, олон улсын худалдааны хууль эрхзүйн актууд, хэрэгээ, шаардлагуудын талаар мэдлэг хангалтгүй, экспортын бараа бүтээгдэхүүний гадаад зах зээлийн талаар мэдээлэл хомс, экспортод бараа бүтээгдэхүүнээ гаргахтай холбоотой өндөр шаардлагыг хангаж чадах эсэхдээ эргэлздэг зэргийг нэрлэсэн байна.

#### Хүснэгт 4.6: Экспортлогч бус компаниудад тохиолдож буй саад бэрхшээлүүд

Саад бэрхшээлүүд	
1.	Экспортод бараа бүтээгдэхүүнээ гаргахад хаанаас, яаж эхлэхээ мэдэхгүй байна (47.9%)
2.	Санхүүгийн хувьд хүндрэлтэй (47.2%)
3.	Гадаадад бизнес эрхлэх, үйл ажиллагаа явуулах туршлага байхгүй (37.4%)
4.	Бараа бүтээгдэхүүнээ экспортлохтой холбоотой зөвшөөрөл, лиценз, хязгаарлалтын тухай мэдэхгүй (30.7%)
5.	Олон улсын худалдааны хууль эрхзүйн актууд, хэрэгцээ, шаардлагуудын талаар мэдлэг хангалтгүй (29.4%)
6.	Экспортын бараа бүтээгдэхүүний гадаад зах зээлийн талаар мэдээлэл хомс (23.3%)
7.	Өөрийн орны экспортыг дэмжсэн хууль эрхзүйн орчин, бодлогын талаарх мэдлэг, мэдээлэл муу (19.6%)
8.	Экспортод бараа бүтээгдэхүүнээ гаргахтай холбоотой өндөр шаардлагыг хангаж чадах эсэхдээ эргэлзэж байна (19.0%)
9.	Олон улсын худалдаа, бизнес, төлбөр тооцоо, маркетинг, харилцааны холбооны талаар мэргэшсэн туршлагатай ажиллах хүчин дутагдалтай (18.4%)
10.	Хүнд суртал (12.9%)
11.	Тээвэрлэлт, ложистик, хадгалалттай холбоотой (10.4%)
12.	Авилга, хээл хахууль (10.4%)
13.	Бизнесийн өндөр эрсдэл хүлээхээс айж байна (6.1%)
14.	Гадаад зах зээл дэх хүчтэй өрсөлдөөнөөс айж байна (4.9%)

Экспортлогч бус компаниудын хувьд экспортын үйл ажиллагаа эхлүүлэхэд нэн тэргүүнд шийдвэрлэх шаардлагатай дараах асуудлууд байна. Үүнд:

1. Эргэлтийн хөрөнгийн болон худалдааны санхүүжилттэй болох (63.0%)
2. Экспортын зорилтот зах зээлээ сайн судлах (51.2%)
3. Экспортын бүтээгдэхүүний дотоодын болон олон улсын үзэсгэлэн худалдаа, арга хэмжээнүүдэд оролцох (40.7%)
4. Экспортын барааны болон компанийн нэр, брэнд, барааны тэмдэг зэргээ тухайн зорилтот зах зээлд бүртгүүлэх (34.6%)
5. Зорилтот экспортын зах зээлд нэвтрэх стратеги, сонголтоо (*жижиглэн худалдааны суваг, дистрибьютор, агентууд*) хийх (32.1%)
6. Олон улсын худалдаа, бизнес, төлбөр тооцоо, экспортын маркетинг, харилцаа холбоо, хэлэлцээр хийх үр чадварт ажилтнуудаа сургах (31.5%)

Экспортлогч бус компаниудын 43.0 хувь нь ойрын 1 жилийн дотор, 37.0 хувь нь 2-3 жилийн дотор, 6.1 хувь нь 3, түүнээс дээш жилийн дараа экспортод бүтээгдэхүүнээ гаргах төлөвлөгөөтэй байна. Харин тэдний 13.9 нь хэзээ экспортод бараа, бүтээгдэхүүнээ гаргаа сайн хэлж мэдэхгүй байна.

Экспортлогч компаниудын дөрөвний гурав нь БНХАУ руу бүтээгдэхүүнээ экспортлохыг хүсэгчид байна. Мөн ОХУ (42.9%), Япон (38.6%), БНСУ (35.4%), ХБНГУ (17.7%) тус тус экспортлох хүсэлтэй байна.

## БҮЛЭГ 5. ДҮГНЭЛТ, ЗӨВЛӨМЖ

### 5.1 Дүгнэлт

Энэхүү судалгаа нь Монгол Улсын уул уурхайн бус салбарын жижиг, дунд үйлдвэрлэл эрхлэгчдийн экспортын бүтээгдэхүүний үйлдвэрлэл, худалдаанд тохиолдож буй саад бэрхшээлийг судлах зорилготой байсан. Судалгаанд нийт 265 аж ахуйн нэгж хамрагдсан бөгөөд тэдгээрийн 70 нь экспортлогч, 165 нь экспортын үйл ажиллагаа хараахан эрхлээгүй, цаашид эрхлэхийг хүсэгчид байв.

Судалгааны үр дүнгээс дараах дүгнэлтийг хийж байна. Үүнд:

- Аж ахуйн нэгжүүдийн бизнесийн үйл ажиллагаа эрхэлсэн хугацаа нэмэгдэхийн хэрээр бараа, бүтээгдэхүүнээ экспортод гаргаж, гадаад зах зээлд бизнес эрхлэх байдал нэмэгдэж байна.
- Аж ахуйн нэгжүүдийн хувьд экспорт бол *нэг талаас*, бизнесийн орчин нөхцөлд үйл ажиллагаа өргөжүүлэх, өсөж тэлэх гол нөхцөл болдог бол *нөгөө талаас*, зах зээлийн давуу тал, боломжуудыг ашиглан олон улсын зах зээлд хүчтэй өрсөлдөх, хүч чадлаа сорих талбар болж байна.
- Хэдийгээр сүүлийн 3 жилийн хугацаанд аж ахуйн нэгжүүдийн хувьд экспортын хэмжээ нэмэгдсэн ч экспортын гэрээний дундаж үнэ харьцангуй бага буюу 50 сая хүртэлх төгрөг хооронд эргэлдэж байна.
- Олон улсын худалдаа, арилжаа ихэвчлэн доллараар хийгддэг тул долларын ханшийн өсөлт, бууралт нь улс орнуудын өрсөлдөх чадварыг илэрхийлэхэд чухал үүрэг гүйцэтгэдэг. Монгол Улсын төгрөгийн доллартай эсрэг харьцах ханш сүүлийн жилүүдэд хүчтэй суларсан ч экспортын үйл ажиллагаа эрхлэгч аж ахуйн нэгжүүд долларыг ихэвчлэн гүйлгээнд ашигласан хэвээр байна.
- Экспортлогч аж ахуйн нэгжүүд *нэгдүгээрт*, үнэ, тариф, *хоёрдугаарт*, хэрэглэгчийн зан төлөв, *гуравдугаарт*, зах зээлийн багтаамжаа хамгийн сайн судалдаг байна.
- Экспортлогч аж ахуйн нэгжүүд бараа, бүтээгдэхүүний экспортын шаардлага (чанар, дизайн, стандарт, сав баглаа боодол, шошгожуулалт гэх мэт)-ыг бүрэн хангасан байдаг гэж өөрсдийгөө үнэлж байгаа ч олон улсын жишигт хүргэснээ баталгаажуулсан байдал маш хангалтгүй байна.
- Экспортлогч аж ахуйн нэгжүүдийн экспортын даатгалын талаарх мэдлэг, мэдээлэл хангалтгүй байна.
- Экспортлогч аж ахуйн нэгжүүдэд экспортын үйл ажиллагаа эрхлэхэд хамгийн их тулгарч буй 3 гол саад бэрхшээлд, *нэгдүгээрт*, экспортыг дэмжсэн хууль эрхзүйн орчин, бодлого хангалтгүй, *хоёрдугаарт*, хөрөнгө мөнгө, санхүүжилтийн дутагдал, *гуравдугаарт*, гадаад зах зээл дээр Монгол брэндингийн нэгдсэн бодлого, зохицуулалт, дэмжлэг хангалтгүй байдал орж байна.

- Экспортлогч аж ахуйн нэгжүүд экспортын үйл ажиллагааг дэмжихийн тулд төр засгаас *нэгдүгээрт*, экспортыг дэмжсэн хууль эрхзүйн орчин, бодлогоо сайжруулах, *хоёрдугаарт*, санхүүжилтийг нэмэгдүүлэх (хөнгөлөлттэй зээл олгох, зээлийн хүүг бууруулах гэх мэт), *гуравдугаарт*, гадаад зах зээл дээр Монгол брэндингийн нэгдсэн бодлого, зохицуулалттай болохыг хүсч байна.
- Экспортлогч аж ахуйн нэгжүүдэд хууль эрхзүйн хувьд хамгийн их тохиолддог саад бэрхшээлд *нэгдүгээрт*, экспортын үйл ажиллагаатай холбоотой бичиг баримт бүрдүүлэлт, *хоёрдугаарт*, экспортлох улсын хууль эрхзүйн шаардлага, *гуравдугаарт*, Монгол Улсын хууль эрхзүйн шаардлагууд орж байна.
- Экспортлогч аж ахуйн нэгжүүдэд засаглалтай холбоотой хамгийн их тохиолддог саад бэрхшээлд *нэгдүгээрт*, экспортыг дэмжсэн хууль эрхзүйн орчин, бодлогын хангалтгүй байдал, *хоёрдугаарт*, олон улсын болон дотоодын төсөл хөтөлбөрүүд ил тод бус, хамрагдахад ихээхэн хүндрэл учруулдаг, *гуравдугаарт*, Монгол брэндингийн нэгдсэн бодлого байхгүйг нэрлэж байна.
- Экспортлогч аж ахуйн нэгжүүд хүний нөөцтэй холбоотой саад бэрхшээлд *нэгдүгээрт*, экспортын үйл ажиллагаа явуулахад шаардлагатай мэргэшсэн хүний нөөц дутмаг, *хоёрдугаарт*, тэдгээрийг бэлтгэхтэй холбоотой сургалтын үйл ажиллагаа тэрбур явагддаггүйг дурдсан байна.
- Экспортлогч аж ахуйн нэгжүүдэд нэг талаас, банк санхүүгийн үйлчилгээ, үйл ажиллагааны хангалтгүй байдал, нөгөө талаас, өөрсдийнх нь санхүүгийн мэдлэг, үр чадварын дутмаг байдалтай холбоотой саад бэрхшээл ихэвчлэн тулгардаг байна.
- Экспортлогч аж ахуйн нэгжүүдэд экспортын маркетингтэй холбоотой *нэгдүгээрт*, гадаад зах зээлд маркетинг хийх мэргэшсэн хүний нөөц дутагдал, *хоёрдугаарт*, дотоодын болон гадаад үзэсгэлэн худалдаа, арга хэмжээ зэрэгт оролцох маркетингийн болон урамшууллын санхүүжилт байнгын дутагдал, *гуравдугаарт*, бараа бүтээгдэхүүнээ экспортлох түнш, худалдан авагчаа сонгох чадвар сул зэрэг саад бэрхшээл байнга тулгардаг байна.
- Экспортлогч бус аж ахуйн нэгжүүдийн хувьд бараа, бүтээгдэхүүнээ гадаад зах зээлд гаргахтай холбоотой тохиолдож буй 3 гол саад бэрхшээлд, *нэгдүгээрт*, санхүүгийн хүндрэл, *хоёрдугаарт*, гадаадад бизнес эрхлэх, үйл ажиллагаа явуулах туршлагагүй, *гуравдугаарт*, экспортод бараа бүтээгдэхүүнээ гаргахад хаанаас, яаж эхлэхээ мэдэхгүй байх явдал орж байна.
- Экспортлогч бус аж ахуйн нэгжүүдийн хувьд экспортын үйл ажиллагаа эхлүүлэхэд нэн тэргүүнд *нэгдүгээрт*, эргэлтийн хөрөнгийн болон худалдааны санхүүжилттэй болох, *хоёрдугаарт*, экспортын зорилтот зах зээлээ сайн судлах, *гуравдугаарт*, экспортын бүтээгдэхүүний дотоодын болон олон улсын үзэсгэлэн худалдаа, арга хэмжээнүүдэд оролцох явдлыг чухалчилсан байна.

## 5.2 Зөвлөмж

Судалгааны гол үр дүн, дүгнэлтээс дараах зөвлөмжүүдийг санал болгож байна. Үүнд:

- Засаглал, хууль эрхзүйн орчинг сайжруулах: Экспортыг дэмжсэн хууль эрх зүйн орчин, засаглал, институцийг тодорхой болгоход онцгойлон анхаарах. Ялангуяа, Монгол Улсын гадаад зах зээл дээрх брэндингийн нэгдсэн бодлого, зохицуулалтыг бий болгох хэрэгтэй байна. Мөн түүнчлэн, экспортыг дэмжсэн төсөл хөтөлбөрүүдийг нээлттэй, ил тод болгож, хамрагдалтын түвшинг нэмэгдүүлэх нь чухал байна. Авилга, хээл хахууль, хүнд суртлыг арилгахын тулд төрийн үйлчилгээг цахимжуулах үйл ажиллагааг эрчимжүүлэх хэрэгтэй.
- Экспортын бэлэн байдлыг хангахад дэмжлэг үзүүлэх: Аж ахуйн нэгж байгууллагуудын экспортын бараа, бүтээгдэхүүнд зайлшгүй шаардлагатай гэрчилгээ, баталгаажуулалт, бүтээгдэхүүн хөгжүүлэлт, гадаад зах зээлд гаргах зөвшөөрөл, лиценз авахад дэмжлэг үзүүлэх хэрэгтэй байна. Мөн бараа, бүтээгдэхүүний түүхий эд материалын нийлүүлэлт, үйлдвэрлэлийн болоод технологийн боломж, хүчин чадлыг нэмэгдүүлэх, тээвэрлэлт, ложистик, хадгалалттай холбоотой үйл ажиллагааны хэм хэмжээ, гадаад хэл болоод соёл, зан заншилд суралцах арга барил эзэмшихэд дэмжлэг болохуйц сургалтыг аж ахуйн нэгжүүдийн дунд явуулах зайлшгүй шаардлага байна. Ялангуяа, их дээд сургуулиудын гадаад худалдаа, маркетингийн чиглэлээр суралцагчдын сургалтын хөтөлбөрийн агуулгыг экспортын үйл ажиллагаа явуулахад шаардлагатай мэргэшсэн хүний нөөц бэлтгэхэд чиглүүлэх хэрэгтэй байна.
- Экспортын санхүүжилтийг бий болгох, дэмжих: Банк, санхүүгийн байгууллагаас үзүүлэх санхүүгийн үйлчилгээг жижиг, дунд бизнес эрхлэгчдэд ээлтэй болгох. Үүний тулд, санхүүгийн үйлчилгээ, бүтээгдэхүүний нэр төрлийг нэмэгдүүлэх, зээлийн хүүг бууруулах, татварын орчинг уян хатан болгох, банк, санхүүгийн байгууллагын үйл ажиллагааны бэлэн байдлыг хангахад анхаарах зэрэг арга хэмжээг авч хэрэгжүүлэх хэрэгтэй байна. Ялангуяа, аж ахуйн нэгжүүдийн хувьд экспортын бараа, бүтээгдэхүүний хөгжүүлэлт, зар сурталчилгаанд зориулсан санхүүжилт дутмаг байгааг харгалзан энэ талын дэмжлэг, хөнгөлөлтийг үзүүлэхэд анхаарах хэрэгтэй байна. Нөгөө талаас, аж ахуйн нэгжүүдийн санхүүгийн эрсдэлт байдлыг бууруулахын тулд, гадаад худалдааны олон улсын төлбөрийн арга хэрэгслүүдийг танилцуулж, нэвтрүүлэх, санхүүгийн тайлан баланс олон улсын стандарт, норм журмын дагуу гаргах үр чадварт сургах үйл ажиллагаа мөн чухал байна.
- Экспортын маркетингийн үйл ажиллагаанд дэмжлэг үзүүлэх: Гадаад зах зээлд бизнесийг амжилттай явуулахад маркетинг, зар сурталчилгаа чухлыг харгалзан, аж ахуйн нэгжүүдэд дотоод, гадаадын үзэсгэлэн худалдаа, арга хэмжээнд оролцох маркетингийн санхүүжилтийн дэмжлэг үзүүлэх.



Эцэст нь дээр дурдсан үйл ажиллагаа, арга хэмжээг гадаад худалдааны иж бүрэн, нэгдсэн бодлогоор тодорхойлж, гадаад худалдааны гүйцэтгэл, идэвхжилт, хэрэгжилтийг хангахад анхааран ажиллах хэрэгтэй байна. Ялангуяа, гадаад худалдааг дэмжих, худалдааг хөнгөвчлөх институцийн орчинг бүрдүүлэх нь зүй ёсны хэрэг болсон байна.

## **АШИГЛАСАН МАТЕРИАЛ**

### **Монгол хэл дээр**

- Ган-Очир Д., 2017. “Түүхий эдийн үнийн уналт: Шилжих механизм, бодлогын асуудлууд”
- Дэлхийн банк, 2019. “Doing Business”
- Монгол Банк, 2018. “Монгол Улсын гадаад худалдааны бодлогод анхаарах асуудлууд”
- Монгол Банк, 2018. “Экспортын төрөлжилт ба эдийн засгийн өсөлт”
- Монгол Улсын Засгийн газар, 2018. “Монгол экспорт” хөтөлбөр
- Монгол Улсын их хурал, 2019. “Жижиг, дунд үйлдвэр, үйлчилгээг дэмжих тухай хууль”
- МҮХАҮТ, МУИС-ийн Бизнесийн сургууль, 2017. “Монголын бизнесийн орчны судалгаа”
- Сангийн яам, Экспортыг дэмжих төсөл, 2020. “2019 оны IV улирлын хяналт-шинжилгээний тайлан”
- ҮХГ, Дэлхийн банк, 2018. “Монгол Улсын хөрөнгө оруулалтын орчны шинэчлэлийн зураглал” Судалгааны тайлан
- ҮСХ, [www.1212.mn](http://www.1212.mn)
- Экспортыг дэмжих төсөл, 2019. “Гадаад худалдаа: Экспортын цикл”

### **Англи хэл дээр**

- Amjad, Rashid, and Ghani et al., 2012. Export Barriers in Pakistan: Results of a Firm-Level Survey
- JICA, 2017. Data Collection Survey on Business Environment and Investment Promotion in Mongolia
- NSBA and SBEA, 2016. Small Business Exporting Survey

## ХАВСРАЛТ: СУДАЛГААНД ОРОЛЦСОН АЖ АХУЙН НЭГЖИЙН ЖАГСААЛТ

### А. Экспортлогч аж ахуйн нэгжүүд

	Аж ахуйн нэгжийн нэр	Судалгааны асуулгад хариулт өгсөн хүний нэр	Судалгааны асуулгад хариулт өгөгчийн албан тушаал
<b>НЭХМЭЛ БҮТЭЭГДЭХҮҮН ҮЙЛДВЭРЛЭЛ</b>			
1	Гүүд ворлд	Чимэдрэгзэн	Захирал
2	Орхон Шийп ХХК	Э.Амар	Захирал
3	Гурван сор ХХК	Д.Цэрэнлхам	Гүйцэтгэх захирал
4	Мөнгөн пирамид ХХК	Ш.Далхжав	Гүйцэтгэх захирал
5	Тэнгэр-Ертөнц ХХК	Ч.Төгсжаргал	Захирал
6	Би си говь ХХК	Г.Сарангэрэл	Менежер
<b>ОЁМОЛ БҮТЭЭГДЭХҮҮН ҮЙЛДВЭРЛЭЛ</b>			
7	Бумбын Улаан Хонгор ХХК	Д.Нандин-Эрдэнэ	Захирал
8	Модерн Гэр ХХК	Алтантуяа	Захирал
9	Эрдэнэ урлал ХХК	Нандинцэцэг	Менежер
10	Асылмура ХХК	А.Гүлмайра	Захирал
11	Кашмер концепт ХХК	Цэнгүүн	Харилцааны менежер
12	Дээл брэнд	Оюунтунгалаг	Захирал
<b>МАЛЫН ГАРАЛТАЙ ХҮНСНИЙ БҮТЭЭГДЭХҮҮН ҮЙЛДВЭРЛЭЛ</b>			
13	Глобал Номадик Продактс ХХК	Б.Батжаргал	Үйлдвэрлэл хариуцсан захирал
14	Булган мах маркет	Д.Эрдэнэбат	менежер
15	Пермакултур хөгжил	П.Шүрэнцэцэг	Менежер
16	Аснеф ххк	Х.Амарзаяа	Захирал
17	Очирдагинас ХХК	Ж.Айбек	Маркетинг, төлөвлөлтийн албаны дарга
18	Спарк кашмер ХХК	Б.Мөнх-Алдар	Гүйцэтгэх захирал
19	АЗАТ ХХК	Бердмурат	Захирал
20	Монгема ХХК	Д.Лхагвадорж	Захирал
21	Домогт хийц ХХК	Г.Тогтохбаатар	Гүйцэтгэх захирал
22	Цалуут импекс ХХК	Оюунтуяа	Захирал
23	Erdmeat	Мөнхтүвшин	Захирал
24	Өнө мөнх глобал ХХК	Ө.Цэвэлдорж	Захирал
25	Тэсо ХХК	Г.Энхбаяр	Экспортын албаны дарга
26	Мах импекс ХК	Г.Бүдрагчаа	Захирал
27	Азат ХХК	Махан	Менежер
28	Мах маркет ХХК	Болор	Гүйцэтгэх захирал
<b>УРГАМЛЫН ГАРАЛТАЙ ХҮНСНИЙ БҮТЭЭГДЭХҮҮН ҮЙЛДВЭРЛЭЛ</b>			
29	Хаан жимс эсбити	Б.Одонбаяр	R and D
30	Одь тан ХХК	Чанцалдулам	Захирал

31	Гриин пинус	Х.Баянмөнх	Захирал
32	Эко эрдэнэ	Тэлмэн	Менежер
33	Хүчтэй эрчим ххк	П. Эрдэнэхуяг	Захирал
34	Тэгштайшир групп	А.Наранбаатар	Захирал
35	Цэс хайрхан ХХК	Одончимэг	Захиргаа, хүний нөөцийн албаны дарга
36	Шар доктор ХХК	О.Нэргүй	Нярав
<b>АРЬС, АРЬСАН БҮТЭЭГДЭХҮҮН ҮЙЛДВЭРЛЭЛ</b>			
37	Мөн Гүн коллекшн	Мөнхтүвшин	Захирал
38	Fucher holding LLC	И.Түмэндэлгэр	Дэд захирал
39	Мон Ирээдүй ХХК	Батдаваа	Гадаад харилцаа, чанарын хяналтын менежер
<b>НООС, НООЛУУР БОЛОВСРУУЛАХ ҮЙЛДВЭРЛЭЛ</b>			
40	Номадик Филтинг	З.Алдармаа	Захирал
41	Таймлесс ХХК	С.Мөнгөнчимэг	захирал
42	Баялаг Өлзий ХХК	Б.Балжинням	Бизнес хөгжүүлэлтийн менежер
43	Хаадын гэр ХХК	Батболд	Гүйцэтгэх захирал
44	Хантай Хайрхан ХХК	Г.Хулан	Гүйцэтгэх захирал
45	Сувд Кашмер ХХК	Сарантуяа	Ерөнхий менежер
46	Бээст кашимер ХХК	Г.Төмөрхүү	Үйлдвэрлэлт эрхэлсэн захирал
<b>ГОО САЙХНЫ БҮТЭЭГДЭХҮҮН ҮЙЛДВЭРЛЭЛ</b>			
47	Майцэцэг	Майцэцэг	Хувь хүн
<b>ПРОГРАМ ХАНГАМЖ ХӨГЖҮҮЛЭГЧ</b>			
48	Битмонэкс	Ө.Үнэнбүрэн	ТУЗ-н дарга
<b>АЯЛАЛ ЖУУЛЧЛАЛ</b>			
49	Premium Travel Mongolia	Нямсүрэн	Захирал
50	Гүүг -Аян ХХК	Б.Лхагвачулуун	Захирал
51	World summit LLC	О.Дашхүү	Ерөнхий менежер
52	STEPPEFUCHS	Үүрийн туяа	Ерөнхий менежер
53	Ар Монгол Трэвл	Батжаргал	Ерөнхий захирал
54	Ideal group	Өлзийбаяр	Захирал
55	Амикус ХХК	Н.Даваасүрэн	Захирал
56	Номадик Лежендс Тур	Булган	Захирал
57	Баянговь жуулчин ХХК	Ү.Цолмон	Нягтлан бодогч
58	Айрис Тур ХХК	Нинжин Гильясэд	Захирал
59	Кнут нүүдэл ХХК	Энхжаргал	Захирал
60	Жой монголиа трэвэл ХХК	Б.Ариунжаргал	Захирал
<b>МОД, МОДОН БҮТЭЭГДЭХҮҮН ҮЙЛДВЭРЛЭЛ</b>			
61	Хаадын гэр ХХК	Болор-эрдэнэ	Захирал
<b>СҮЛЖМЭЛ БҮТЭЭГДЭХҮҮН ҮЙЛДВЭРЛЭЛ</b>			

62	Говь Эрдэнэ Кашмер	Г.Оюун-Эрдэнэ	Төслийн мэргэжилтэн
63	Нанскашемир ХХК	С.Нансалмаа	Захирал
64	Кашмир саксесс ХХК	Энхзул	Захирал
<b>БУСАД</b>			
65	Shinjidaimetall LLC	Д.Болоржаргал	Захирал
66	Amarsanaa step	А.Нэргүй	Захирал
67	Тоба маркет ххк	Эрдэнэжаргал	Экспортын менежер
68	Монголын Хог хаягдалыг дахин боловсруулах үндэсний холбоо	Бямбасайхан	Ерөнхийлөгч
69	Азат ХХК		Захирал
70	Эф Эйч Жи		Захирал

## Б. Экспортлогч бус аж ахуйн нэгжүүд

	Аж ахуйн нэгжийн нэр	Судалгааны асуулгад хариулт өгсөн хүний нэр	Судалгааны асуулгад хариулт өгөгчийн албан тушаал
<b>НЭХМЭЛ БҮТЭЭГДЭХҮҮН ҮЙЛДВЭРЛЭЛ</b>			
1	Гэр коллекшн ХХК	Ж.Ганбат	Захирал
2	Хангай кашмер ХХК	Наранбадрал	Менежер
3	Мно	Дэмбэрэл	Үүсгэн байгуулагч
<b>ОЁМОЛ БҮТЭЭГДЭХҮҮН ҮЙЛДВЭРЛЭЛ</b>			
4	Очирхулан групп	Оюунбилэг	Захирал
5	Жи ЭндЭс ХХК /G&S Co LTD	С.Ганзориг	Захирал
6	Отса нэгдэл ХХК	Отгонбаяр	Захирал
7	ЭББТ ХХК	Туул	Захирал
8	Шалом	Батзориг	Борлуулагч
9	Уран хатан мандал	Ганзам	Захирал
10	Монгол бахархал	Ууганцэцэг	Үүсгэн байгуулагч
11	А.Болысхан	А.Болысхан	Захирал
12	Наран Шигтгээ	Чулуунбаатар	Менежер
13	Хүннү фейшн ХХК	Гансүх	Гүйцэтгэх захирал
14	ЮБЛ	Аюуш	Захирал
15	Айгеримтолбо ХХК	Саулеш	Менежер
16	Төгс таван жин	Оюунчимэг	Захирал
17	Зосон фэшн ХХК	Ариунболд	Гүйцэтгэх захирал
<b>МАЛЫН ГАРАЛТАЙ ХҮНСНИЙ БҮТЭЭГДЭХҮҮН ҮЙЛДВЭРЛЭЛ</b>			
18	Наран бяслаг	Эрдэнэчулуун	ТУЗ-ын дарга
19	Халхголын Хишиг	Түяа	Зөгийн аж ахуйн зөвлөх
20	Бэрхийн хажуу ХХК	Батхолбоо	Захирал
21	Саменкорнер	Алтанхуяг	Захирал
22	Стандарт Глобаль Экспресс ХХК	Соёлбаяр	Захирал

23	Гөүпрогресс	Ганжолоо	Захирал
24	Цогт баян улаан ХХК	Эрдэгэчимэг	Захирал
25	Оюухулан	Оуунчимег	Захирал
26	Өгөөмөр Мандал ХХК	А.Эрдэнэтөгс	Захирал
27	Малчин таван хошуу ХХК	Баттогтох	Захирал
28	Сэтэрт Сүрэг ХХК	Ц.Батнавч	Захирал
29	Хувиараа хөдөлмөр эрхлэгч малчин	Арьяа	Захирал
30	Гантүрүү ХХК	Д.Долзодням	Захирал
31	Онцын булаг хоршоо	Ц.Хажидмаа, Ц.Цэдэндамба	Дарга, гүйцэтгэх захирал
32	Мэргэн Жонон	Цолмонбаяр	Бизнес хөгжил
33	Толбот хүрэн хүлэг хоршоо	Х.Тунгалагтуяа	Гишүүн
34	Залаатаун	Ц.Хуяг	Нягтлан бодогч
35	Натурал Арт Проперти ХХК	Бат-Орших	Захирал
36	TST international ХХК	Цэрэн	Менежер
37	Их халбагант	Пүрэвцэрэн	Нягтлан
38	Жаргалант шанд ХХК	Н.Нямдорж	Захирал
39	Витафит Милк ХХК	С.Болорсайхан	Гүйцэтгэх захирал
40	Бөөрөлжүүтийн буянт сүрэг хоршоо	Ц.Дэлгэрсайхан	Хоршооны дарга
41	Green Biotex LLC	Мөнхбаяр	Гүйцэтгэх захирал
42	Жавхлант Дэлгэрхангай ХХК	Бүрнээбаатар	Захирал
43	Жагаа Сан райс ХХК	Жаргалсайхан	Захирал
44	Билгүүн марал од	Баасанжав	Менежер
45	Төв Энх Түшиг ХХК	Цэрэндулам	Захирал
46	Дорнын алтан тал хоршоо	Б.Оюунболд	Захирал
47	Номин сүү ххк	Сонороо	Захирал
48	Гопрорэсс	Ганжолоо	Захирал
49	Андүүд-Ар ХХК	Болортулга	Захирал
50	Би би экс эл ХХК	Баярмандах	Захирал
51	Зээгт хоршоо	Ц.Батгөмөр	Захирал
52	Мастер план	Дөлгөөн	Захирал
53	Монсүү	Долгормаа	Хүний нөөц нарийн бичиг
54	Стандарт мах ХХК	Батболд	Менежер
55	Ганчуб ххк	Мягмардаш	Захирал
56	Домогт хийц ХХК	Д.Баярмаа	Захирал
57	Mtm citi engineering LLC	Өнөрөө	Менежер
58	Монгол тэмээ корпораци ХХК	З.Энхбаяр	Гүйцэтгэх захирал
59	Увс Хүнс ХК	Уранчимэг	Менежер
60	Витафит Милк	Т.Сайнбилэг	Дэд захирал

61	Arigu Grow LLC	Сүнжидмаа	Харилцааны менежер
62	Хөвүүн хайрхан	Долгормаа	Нягтлан
63	Magic bee foods	Солонго	Захирал
<b>УРГАМЛЫН ГАРАЛТАЙ ХҮНСНИЙ БҮТЭЭГДЭХҮҮН ҮЙЛДВЭРЛЭЛ</b>			
64	Eco Plant	Амгаланбилэг	Хөрөнгө оруулалтын менежер
65	Ачлалт өндөр хөхий	Өлзийхишиг	Захирал
66	Хувь хүн	Ш.Очгэрэл	Өрхийн үйлдвэр эрхлэгч
67	Хувиараа бизнес эрхлэгч	Г.Энхтуяа	Зөгийчин
68	Ногоон бүрд агро гарден ХХК	Эрдэнэбаяр	Захирал
69	Сартагтай арвижих ХХК	Коля	Захирал
70	Дадал Буудай ХХК	Г.Нарантуяа	Гүйцэтгэх захирал
71	Жимст манхан ХХК	Ц.Цэдэндамба	Ерөнхий захирал
72	ОНАТ ХХК	М.Цэрэн	Захирал
73	Нуан тамгат хоршоо	Т.ХОРЛОО	Хоршооны дарга
74	Хатны улаан	Х. Амгалан	Захирал
75	Нью Ариг Ус ХХК	О. Алгирмаа	Гүйцэтгэх захирал
76	Үжээд	Наранцэцэг	Менежер
77	Сүлдэг тэнгэр Хоршоо	И. Батдэлгэр	Дарга
78	Intose ХХК	В.Selenge	Захирал
79	Оюухулан ХХК	Oyunchimeg	Захирал
80	М-Си-Эс Кока-Кола ХХК	Д. Батжаргал	Чанарын хэлтсийн дарга
81	Хөвсгөл Титаник ХХК	М.Баттулга	Хүний нөөцийн менежер
82	Шимт дээж ХХК	Ж.Энхтүвшин	Захирал
83	ЕДЕН ХХК	Ундрах	Орлогч захирал
84	Жаарай ХХК	И.Ням-Осор	Захирал
<b>АРЬС, АРЬСАН БҮТЭЭГДЭХҮҮН ҮЙЛДВЭРЛЭЛ</b>			
85	Aragont leather art studio	Э.Удвал	Захирал
86	ЖиЭлӨү ХХК	С.Ганбат	Захирал
87	Дөрванбулаг Увс ХХК	Б Гомбо	Захирал
88	Холтост нуга	Сvхээ	Захирал
89	Батдүмбээ	Батхишиг	Менежер
90	Delbax	Батжаргал	Захирал
91	Нацагийн уран удам ХХК	Б.Цэцэгжаргал	Менежер
92	Мандах гутал	Ганзориг	Гүйцэтгэх захирал
<b>НООС, НООЛУУР БОЛОВСРУУЛАХ ҮЙЛДВЭРЛЭЛ</b>			
93	Ветмон	Н.Гэрэлцолмон	Малын их эмч
94	Гэрэлт өргөө кашмер ХХК	Б.Мөнхцэцэг	Захирал
<b>ЭМ, ЭМ БЭЛДМЭЛИЙН БҮТЭЭГДЭХҮҮН ҮЙЛДВЭРЛЭЛ</b>			
95	Уянга найман нуур	Ганболд	Зөвлөх

96	Гарааны restepcor	Ганболд	Захирал
97	Зүртбаян	Баярсайхан	Захирал
98	"Халиун өвөг" НҮТББ	Т.Болормаа	Хүн, мал эмнэлгийн "Зооноз"өвчнөөс сэргийлэх сургагч багш
<b>ГОО САЙХНЫ БҮТЭЭГДЭХҮҮН ҮЙЛДВЭРЛЭЛ</b>			
99	Пексоль Биюти ХХК	Ундармаа	Захирал
100	Ёсөн шигтгээ мөнх	Мөнхөө	Захирал
101	Хээлэн мэйд ХХК	Баясгалан	Гүйцэтгэх захирал
102	Стилетто ХХК	Ч.Батцэцэг	Захирал
103	БОЖСС КОСМЕТИК	Ж.Батсүх	Захирал
104	Намуукосметикс ХХК	Халиун	Гүйцэтгэх захирал
<b>РЕЗИН БОЛОН ХУВАНЦАР БҮТЭЭГДЭХҮҮН ҮЙЛДВЭРЛЭЛ</b>			
105	Ерекше ххк	Ж.Амандых	Дэд захирал
106	Наргил орд	Л.Энхнаран	Захирал
107	Их шүүдэргэнэ импорт ХХК	Дөлгөөн	Санхүү
<b>ЦАХИЛГААН, ТОНОГ ТӨХӨӨРӨМЖ ҮЙЛДВЭРЛЭЛ</b>			
108	Чиглэл ххк	Баярмаа	Дотоод аудитор
109	Смарт-Крафи	Очхүү	Захирал
110	альфа филтер ХК	И.Мөнхбат	Захирал
111	Өргүүр ХХК	Сэлэнгэ	Нягтлан
112	Оргил турбин инженеринг ХХК	Нэргүй	Инженер
<b>ПРОГРАМ ХАНГАМЖ ХӨГЖҮҮЛЭГЧ</b>			
113	Нарийн гарц ХХК	Б.Очирбаяр	Ерөнхий захирал
114	Компьютер центр ХХК	Батцэрэн	Захирал
115	High Payment Solutions LLC	Б.Нямжаргал	Төслийн менежер
116	Вансифорус ХХК	Меруерт	Үйл ажилагаа хариуцсан менежер
<b>АЯЛАЛ ЖУУЛЧЛАЛ</b>			
117	Төгс магнай ХХК	Д.Эрдэнэ-Очир	Дэд захирал
118	Агар тэс эрдэнэ ХХК	Л.Баатарчүлүүн	Захирал
119	Алтайн номадисХХК	Амарсанаа.П	Захирал
120	Улаандав глобал ХХК	Мөнхзаяа	Үүсгэн байгуулагч
121	Гайхарь ХХК	Б. Дэлгэрсайхан	Нягтлан
122	MGL International	Энхтөр	Захирал
123	Зорголын гүнж ХХК	Г.Нарантуяа	Захирал
124	Zul Nature LLC	Purevdulam	Managing director
125	Чандмань Онон ХХК	Б.Насанжаргал	Захирал
126	Тэгш центр ХХК	Мөнхжаргал	Захирал
127	Энхнуга ХХК	Батцэнгэл	Захирал
128	Хөвчит нум ХХК	М.Баярмаа	Менежер



129	Тогтуун тал	Г.Батжаргал	Дэд захирал
130	Аяллын андууд ХХК	Энхчимэг	Менежер
131	Нүүдэлчний соёл ХХК	Т.Даваажаргал	Гүйцэтгэх захирал
132	Тэнүүн Сэтгэмж ХХК	Б.Хангай	Захирал
<b>МОД, МОДОН БҮТЭЭГДЭХҮҮН ҮЙЛДВЭРЛЭЛ</b>			
133	Дэлгэрконстракшн ХХК	Бадрал	Захирал
134	Минж даваа ХХК	Соёлзул	Захирал
135	Вакуум мод ХХК	М.Ардабек	Захирал
136	MC log house LLC	Батсүх	Ерөнхий захирал
137	Түмэн дэм ХХК	Энхэлзий	Захирал
138	Зоккимасс	Цолмон	Эзэн
<b>ГОЁЛ ЧИМЭГЛЭЛ, ҮНЭТ ЭДЛЭЛ</b>			
139	Мөнгөн талст ХХК	Э.Нямбаяр	Бизнесийн зөвлөх
140	Үүдэнчулуу ХХК	Оюунбилэг	Менежер
<b>УС, УНДАА ҮЙЛДВЭРЛЭЛ</b>			
141	Витсамо Фрут Жүүс ХХК	Г. Эрдэнэсүвд	Оффис, гадаад харилцааны менежер
142	Жигүүрбогд ХХК	М.Өлзийхишиг	Захирал
143	Жи Эн Бевережис ХХК	Дэлгэрмөрөн	Дотоод хяналт
<b>ГАЗАР ТАРИАЛАН, БИО БОРДОО</b>			
144	Өглөгчийн хэрэм ХХК	Энхжаргал	Захирал
145	Гарааны Био Ундарга ХХК	Алтансүх	Менежер
146	Хархорин ХК	Б.Ганбат	ТУЗ-ийн нарийн бичгийн дарга
<b>ЭСГИЙ, ЭСГИЙ ЭДЛЭЛ БҮТЭЭГДЭХҮҮН ҮЙЛДВЭРЛЭЛ</b>			
147	ЭЙАР хаадын гоёл ХХК	Ариунаа	Захирал
<b>ХҮНСНИЙ БУСАД БҮТЭЭГДЭХҮҮН ҮЙЛДВЭРЛЭЛ</b>			
148	Хувь хүн	Цэрэндоржийн Даваажав	Хувиараа үйлдвэрлэгч
149	БамбуушХХК	Мөнгөн-Эрдэнэ	Гүйцэтгэх захирал
150	Есөншанд ХХК	Д.Болд	Ерөнхий захирал
151	Заан Фүүдс ХХК	Болормаа	Гүйцэтгэх захирал
152	Стимо ХХК	Энх-Амар	Борлуулалтын захирал
153	Тэс-Оргил ХХК	Золзаяа	Захирал
<b>БУСАД</b>			
154	ГЭТЖЕНЕРОУС ХХК	Х. Гантөмөр	Захирал
155	Сэцэн Билгүүн	Лхагвасүрэн	Захирал
156	Вийзардлангвиж ХХК	Цэцэгдэлгэр	Захирал
157	U	U	Нябо
158	Ловиа скрийн принт энд эмбродери	Бунд	Менежер
159	Линограф ХХК	Болормаа	Менежер

160	Номадик Контент ХХК	Ганбүргэдийн Гантуяа	Үүсгэн байгуулагч, Гүйцэтгэх захирал
161	Оргихтөгөлдөр ХХК	Урансүх	Захирал
162	Мөнхсеквойя ххк	Нандин-Эрдэнэ	Захирал
163	Чоно Групп	Бямбахүү	Менежер
164	Ноёнхүрд ххк	Л.Баярмаа	Гүйцэтгэх захирал
165	Асгатын Өгөөж ХХК	Болор-Эрдэнэ	Захирал

## ХАВСРАЛТ

### АСУУЛГЫН ХУУДАС

Энэхүү судалгаагаар уул уурхайн бус салбарын жижиг, дунд үйлдвэрлэл эрхлэгчдийн экспортын бүтээгдэхүүний үйлдвэрлэл, худалдаанд тохиолдож буй саад бэрхшээлийг тодорхойлох зорилготой.

Судалгаагаар цуглуулагдсан мэдээллийн нууцыг Монгол Улсын Статистикийн тухай хуулийн дагуу чандлан хадгалах болно. Та судалгааны талаар тодруулах зүйлс байвал “Экспортыг дэмжих төсөл”-ийг хэрэгжүүлэх нэгжтэй 99035305; 99078000 тоот утсаар холбогдож болно.

#### БҮЛЭГ 1. ЕРӨНХИЙ МЭДЭЭЛЭЛ

№.	Асуулт	Хариулт
	Компанийн нэр:	..... .....
	Судалгаанд оролцсон хүний нэр, албан тушаал:	..... .....
1	Танай компанийн үндсэн үйл ажиллагааны салбар <i>(Хэдэн ч хариулт дугуйлж болно)</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Нэхмэлийн үйлдвэрлэл</li> <li>2. Оёмол бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэл</li> <li>3. Малын гаралтай хүнсний бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэл</li> <li>4. Ургамлын гаралтай хүнсний бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэл</li> <li>5. Арьс, арьсан бүтээгдэхүүний үйлдвэрлэл</li> <li>6. Ноос, ноолуур боловсруулах үйлдвэрлэл</li> <li>7. Эм, эм бэлдмэлийн үйлдвэрлэл</li> <li>8. Гоо сайхны бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэл</li> <li>9. Резин болон хуванцар бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэл</li> <li>10. Цахилгаан, тоног төхөөрөмж үйлдвэрлэл</li> <li>11. Програм хангамж хөгжүүлэгч</li> <li>12. Аялал жуулчлал</li> <li>13. Мод, модон бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэл</li> <li>14. Бусад .....</li> </ol>
2	Танай компани хэдэн жил үйл ажиллагаа явуулж байна вэ?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 1-3 жил</li> <li>2. 4-6 жил</li> <li>3. 7-10 жил</li> <li>4. 10-аас дээш жил</li> </ol>
3	Танай компани хэдэн ажиллагчидтай вэ?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 10 хүртэл</li> </ol>

		<ol style="list-style-type: none"> <li>2. 10-аас 50 хүртэл</li> <li>3. 51-ээс 200 хүртэл</li> <li>4. 201-ээс 250 хүртэл</li> <li>5. 250-аас дээш</li> </ol>
4	Танай компанийн өмчлөлийн хэлбэр	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Төрийн болон орон нутгийн өмчийн</li> <li>2. Монгол Улсын иргэний хувийн</li> <li>3. Хувийн гадаадтай хамтарсан</li> <li>4. Гадаад улсын</li> </ol>
5	Танай компанийн хариуцлагын хэлбэр	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ХХКомпани</li> <li>2. ХКомпани</li> <li>3. Нөхөрлөл</li> <li>4. Хоршоо</li> <li>5. Иргэн</li> </ol>
6	Танай компанийн жилийн борлуулалтын орлогын хэмжээ хэд вэ?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 300 сая хүртэл</li> <li>2. 300 сая - 1.0 тэрбум хүртэл</li> <li>3. 1.0 тэрбум - 2.5 тэрбум хүртэл</li> <li>4. 2.5 тэрбум – 6 тэрбум хүртэл</li> <li>5. 6 тэрбум – 30 тэрбум хүртэл</li> <li>6. 30 тэрбум – 150 тэрбум хүртэл</li> </ol>
<b>БҮЛЭГ 2. ЭКСПОРТЫН БҮТЭЭГДЭХҮҮН ҮЙЛДВЭРЛЭЛ, ХУДАЛДАА</b>		
7	Танай компани экспортын үйл ажиллагаа эрхлээд хэдэн жил болж байна вэ?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Экспортлогч бус, гэхдээ экспортын үйл ажиллагаа эрхлэхийг хүсч байгаа</li> <li>2. Экспортын үйл ажиллагаа эрхлээд: <ol style="list-style-type: none"> <li>a. 1 хүртэл жил</li> <li>b. 1-3 жил</li> <li>c. 3-5 жил</li> <li>d. 5-аас дээш жил</li> </ol> </li> </ol>
<b>АНХААРУУЛГА:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Хэрэв Асуулт 7-д “Экспортлогч” гэж хариулсан бол Асуулт 8-42-д хариулна уу.</li> <li>• Хэрэв Асуулт 7-д “Экспортлогч бус” гэж хариулсан бол Асуулт 43-аас эхлэн хариулна уу.</li> </ul>		
8	Танай компани ямар зорилгоор экспортын үйл ажиллагаа эрхэлдэг вэ?  (Хэдэн ч хариулт дугуйлж болно)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ашиг орлогоо нэмэгдүүлэх</li> <li>2. Зах зээлээ тэлэх/өргөжүүлэх</li> <li>3. Өрсөлдөх чадвараа сайжруулах</li> <li>4. Шинэ техник, технологи, ноу-хау нэвтрүүлэх</li> <li>5. Мэдлэг, оюуны солилцоо хийх</li> <li>6. Ханасан дотоод зах зээл</li> <li>7. Бусад .....</li> </ol>
9	Танай компани ямар нэр төрлийн бүтээгдэхүүн экспортолдог вэ?  (Хэдэн ч хариулт дугуйлж болно)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Нэхмэлийн үйлдвэрлэл</li> <li>2. Оёмол бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэл</li> <li>3. Малын гаралтай хүнсний бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэл</li> <li>4. Ургамлын гаралтай хүнсний бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэл</li> <li>5. Арьс, арьсан бүтээгдэхүүний үйлдвэрлэл</li> <li>6. Ноос, ноолуур боловсруулах үйлдвэрлэл</li> <li>7. Эм, эм бэлдмэлийн үйлдвэрлэл</li> <li>8. Гоо сайхны бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэл</li> <li>9. Резин болон хуванцар бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэл</li> <li>10. Цахилгаан, тоног төхөөрөмж үйлдвэрлэл</li> <li>11. Програм хангамж хөгжүүлэгч</li> <li>12. Аялал жуулчлал</li> <li>13. Мод, модон бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэл</li> </ol>

		14. Бусад .....
10	Танай компани хэдэн улсад экспортын бүтээгдэхүүнээ гаргадаг вэ?	1. 1 улс 2. 2-3 улс 3. 4-5 улс 4. 5-аас дээш улс
11	Танай компани ямар улс орнуудад экспортын бүтээгдэхүүнээ гаргадаг вэ? <i>(Хэдэн ч хариулт дугуйлж болно)</i>	1. БНХАУ 2. ОХУ 3. Итали 4. Япон 5. БНСУ 6. ХБНГУ 7. АНУ 8. Сингапур 9. Бусад .....
12	Танай компанийн бизнесийн үйл ажиллагааны хэдэн хувийг экспортын үйл ажиллагаа эзэлдэг вэ?	1. 10 хүртэл хувь 2. 10-аас 20 хувь 3. 21-50 хувь 4. 51-ээс дээш хувь
13	Сүүлийн 3 жилийн хугацаанд танай компанийн экспортын хэмжээнд өөрчлөлт орсон уу?	1. Экспортын хэмжээ нэмэгдсэн 2. Экспортын хэмжээ хэвээр байгаа 3. Экспортын хэмжээ буурсан
14	Таны бодлоор, танайх санхүүгийн хувьд экспортлогч компанид тавигддаг санхүүгийн анхдагч шаардлагуудыг хангаж чаддаг гэж бодож байна уу? <i>(Хэдэн ч хариулт дугуйлж болно)</i>	1. Санхүүгийн тайлан баланс, орлого зарлага ил тод нээлттэй, олон улсын стандарт, норм, журмын дагуу гаргадаг 2. Гадаад худалдааны олон улсын төлбөрийн арга хэрэгслүүдийг ашигладаг/мэддэг 3. Экспортын зах зээлд бараа бүтээгдэхүүнээ сурталчлах хангалттай санхүүгийн эх үүсвэртэй 4. Бараа бүтээгдэхүүнийхээ үнэ ханшийг гадаад зах зээл дэх валютын ханш, татвар тариф, бусад зардлуудыг нөхөөд ашигтай байх хэмжээнд зөв, оновчтой тогтоож чадсан 5. Экспортоо өргөтгөх шаардлага тулгарвал банк санхүүгийн байгууллагаас экспортын санхүүжилт, зээлийг хүү, хугацааны боломжтой нөхцөлөөр авах бололцоотой байдаг 6. Шаардлагатай тохиолдолд бараа бүтээгдэхүүнийхээ сав баглаа боодолд нэмэлт хөрөнгө оруулалт хийх боломжтой
15	Та компанийнхаа удирдлага, менежментийн баг гадаад зах зээлд бизнес хийх, экспортын зорилго, стратегия зөв оновчтой тодорхойлох арга техникт суралцсан байдлыг үнэлнэ үү?	1. Маш сайн 2. Сайн 3. Дундаж 4. Муу 5. Маш муу
16	Танай компани экспортод бараа бүтээгдэхүүнээ гаргахад шаардагдах (гааль, логистик, Инкотермс, олон улсын төлбөр тооцоо, гадаад хэл, маркетинг гэх мэт) мэдлэг, ур чадвартай хүний нөөцөөр хангагдсан эсэхийг үнэлнэ үү.	1. Маш сайн 2. Сайн 3. Дундаж 4. Муу 5. Маш муу
17	Экспортын зах зээлийн соёлын ялгаа, зан заншил, харилцааны ур чадвар, гадаад түншүүдтэй ажиллах чадвар зэрэгт танай	1. Маш сайн 2. Сайн 3. Дундаж

	компанийн ажилтнууд суралцсан байдлыг үнэлнэ үү.	4. Муу 5. Маш муу
18	Танай компани бүтээгдэхүүнээ ямар сувгаар борлуулдаг вэ?	1. Гадаад зах зээлд худалдааны төлөөлөгчтэй 2. Олон улсын үзэсгэлэн худалдаанд оролцох үедээ худалдан авагчаа олж, холбоо тогтоодог 3. Өөрийн болон дотоодын нэгдсэн цахим хуудсаар дамжуулан худалдан авагчаа олдог 4. Олон улсын худалдааны томоохон цахим хуудсуудаар дамжуулан борлуулдаг 5. Бусад
19	Таны бодлоор, гадаад зах зээлд маркетинг хийх мэргэшсэн чадварлаг хүний нөөц танай компанид бий юу?	1. Тийм 2. Үгүй
20	Танай компани экспортын маркетингийн төлөвлөгөөтэй юу?	1. Тийм 2. Үгүй
21	Таны бодлоор, танай компани экспортын зах зээлийн дараах зүйлсийг сайн судалсан байдаг уу? <i>(Хэдэн ч хариулт дугуйлж болно)</i>	1. Зах зээлийн багтаамж 2. Хэрэглэгчийн зан төлөв 3. Өрсөлдөөн 4. Орлох, дагалдах бүтээгдэхүүн 5. Үнэ, тариф 6. Хууль эрхзүйн орчин 7. Татвар хураамж 8. Экспортын дүрэм журам зохицуулалтууд 9. Бусад .....
22	Таны бодлоор, танай бараа, бүтээгдэхүүн экспортын шаардлага (чанар, дизайн, стандарт, сав баглаа боодол гэх мэт) хангасан гэж бодож байна уу?	1. Тийм, шаардлага бүрэн хангасан 2. Үгүй, зарим талаараа шаардлага хангадаггүй 3. Огт хангаж чадахгүй байгаа
23	Танай компани бүтээгдэхүүний чанар, стандартыг олон улсын жишигт хүргэхэд хэрхэн анхааран ажиллаж байна вэ? <i>(Хэдэн ч хариулт дугуйлж болно)</i>	1. Хүнсний аюулгүй байдлын GMP стандарт-г нэвтрүүлсэн 2. Чанарын удирдлагын тогтолцоо ISO 9001-2015-г нэвтрүүлсэн 3. Хүнсний аюулгүй байдлын удирдлагын тогтолцоо ISO 22000-2005-г нэвтрүүлсэн 4. Байгаль орчны удирдлагын тогтолцоо ISO 14001-2015-г нэвтрүүлсэн 5. Эгзэгтэй цэгийн аюултай байдлыг хянах тогтолцоо HACCP гэрчилгээ авсан 6. Олон улсын төлбөр тооцооны мэдээллийн аюулгүй байдлын стандарт PCI DSS-г нэвтрүүлсэн 7. Мэдээллийн аюулгүй байдлын удирдлагын тогтолцоо ISO 27001-2013-г нэвтрүүлсэн 8. Бусад .....
24	Танай компани ямар нэгэн олон улсын стандартын тохирлын гэрчилгээтэй юу?	1. Тийм. Хэрэв тийм бол стандартын нэрийг арын зайд бичнэ ҮҮ ..... 2. Үгүй 3. Авах төлөвлөгөөтэй байгаа
25	Танай компани олон улсын стандартын тохирлын гэрчилгээ авахад дэмжлэг үзүүлэх сургалт, зөвлөх үйлчилгээний зардлаас хэдэн хувийг төлөх боломжтой вэ?	1. Сургалт, зөвлөх үйлчилгээ авах шаардлагагүй. 2. 10 хувь хүртэл 3. 10 - 30 хувь

		4. 30 – 50 хувь
26	Танай компанийн экспортын гэрээний дундаж үнэ хэд вэ?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 3-5 сая төгрөг</li> <li>2. 5-10 сая төгрөг</li> <li>3. 10-50 сая төгрөг</li> <li>4. 50-100 сая төгрөг</li> <li>5. 100-500 сая төгрөг</li> <li>6. 500 сая-1 тэрбум төгрөг</li> <li>7. 1 тэрбумаас дээш</li> <li>8. Бусад.....</li> </ol>
27	Экспортын гүйлгээнд ямар төрлийн валют ашигладаг вэ?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Төгрөг</li> <li>2. Доллар</li> <li>3. Евро</li> <li>4. Юань</li> <li>5. Бусад.....</li> </ol>
28	Экспортын гүйлгээг төлбөрийн ямар хэлбэрээр хийдэг вэ?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Урьдчилан төлбөрийг авдаг</li> <li>2. Бэлэн мөнгөөр төлбөр авдаг</li> <li>3. Аккредитив</li> <li>4. Нээлттэй данс</li> <li>5. Бусад.....</li> </ol>
29	Импортлогч талаас зээлийн нөхцлөөр бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ авах хүсэлт ирж байсан уу?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Тийм</li> <li>2. Үгүй</li> </ol>
30	Бүтээгдэхүүн, үйлчилгээгээ зээлээр гадаадын худалдан авагчид борлуулах сонирхолтой байна уу?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Тийм</li> <li>2. Үгүй</li> </ol>
31	Танай компани экспортын даатгалд хамрагдахыг хүсч байна уу?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Тийм</li> <li>2. Үгүй</li> <li>3. Мэдэхгүй</li> </ol>
32	Таны бодлоор, танай компанийн экспортын үйл ажиллагааны давуу тал юу вэ? <i>(Хэдэн ч харцулт дугуйлж болно)</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Гадаад зорилтот зах зээлд бизнес эрхлэх дотоодын болон олон улсын стандарт, нормыг хангасан</li> <li>2. Гадаад зах зээлд бизнес хийх, экспортын үйл ажиллагаа эрхлэх өндөр мэдлэг, ур чадвартай хүний нөөцтэй</li> <li>3. Экспортын бүтээгдэхүүнээ зөв сонгосон</li> <li>4. Бүтээгдэхүүний хөгжил экспортын шаардлага (чанар, дизайн, сав баглаа боодол, стандарт гэх мэт) бүрэн хангасан</li> <li>5. Санхүүгийн олон улсын удирдлагын арга барилыг сайн эзэмшсэн</li> <li>6. Хангалттай хэмжээний санхүүгийн эх үүсвэртэй</li> <li>7. Экспортын бүтээгдэхүүнийхээ үнэ ханшийг гадаад зах зээл дэх валютын ханш, татвар тариф, бусад зардлуудыг нөхөөд ашигтай байх хэмжээнд зөв, оновчтой тогтоож чадсан</li> <li>8. Экспортын бүтээгдэхүүнээ гадаад зах зээлд сайн сурталчилж чаддаг</li> <li>9. Экспортын зах зээлийн соёлын ялгаа, зан заншил, харилцааны ур чадвар, гадаад түншээ сайн судалсан</li> <li>10. Экспортод гаргах бүтээгдэхүүнийхээ чанарыг байнга сайжруулж дээшлүүлэхэд анхаардаг</li> </ol>

		11. Экспортын захиалгыг хүлээн авч нийлүүлэх хангалттай нөөцтэй /хүний нөөц, эргэлтийн хөрөнгө, үйлдвэрлэлийн хүчин чадал/ 12. Бусад ..... .....
<b>БҮЛЭГ 3. ЭКСПОРТЫН БҮТЭЭГДЭХҮҮН ҮЙЛДВЭРЛЭЛ, ХУДАЛДААНД ТУЛГАРЧ БУЙ СААД БЭРХШЭЭЛ</b>		
33	Экспортын <u>дотоодын болон олон улсын хууль эрхзүйн мэдлэг, чадвар, шаардлагууд</u> -тай холбоотой ямар саад бэрхшээл учирдаг вэ?  <i>(Хэдэн ч хариулт дугуйлж болно)</i>	1. Ямар нэг саад бэрхшээл учирдаггүй 2. Монгол улсын хууль эрхзүйн шаардлага (татвар, тариф, хөнгөлөлт, чөлөөлөлт гэх мэт) 3. Экспортлох улсын хууль эрхзүйн шаардлага (татвар, тариф, хөнгөлөлт, чөлөөлөлт гэх мэт) 4. Экспортын үйл ажиллагаатай холбоотой бичиг баримт бүрдүүлэлт 5. Олон улсын худалдааны хууль эрхзүйн актууд, хэрэгцээ, шаардлагууд 6. Экспортлох оронд үйлчилж буй чөлөөт худалдааны гэрээ, хэлэлцээрүүд 7. Оюуны өмч, патент, ноу-хау зэрэг экспорттой холбоотой олон улсын шаардлагууд 8. Бизнестэй холбоотой маргаан, гомдлыг шийдэх арга механизм (арбитр болон бусад) 9. Бусад .....
34	Экспорт хийхэд <u>шаардагддаг үндсэн шалгуурууд</u> -ыг хангахтай холбоотой ямар саад бэрхшээл учирдаг вэ?  <i>(Хэдэн ч хариулт дугуйлж болно)</i>	1. Ямар нэг саад бэрхшээл учирдаггүй 2. Гадаад зах зээлд бизнес эрхлэх дотоодын болон олон улсын стандарт, норм хэмжээ 3. Экспортын бараа бүтээгдэхүүнд зайлшгүй шаардлагатай гэрчилгээ, баталгаажуулалт, бусад шаардлагуудыг хангах 4. Бараа бүтээгдэхүүнээ экспортлохтой холбоотой зөвшөөрөл, лиценз, хязгаарлалттай холбоотой 5. Бусад .....
35	Экспортын үйл ажиллагаа эрхлэхэд шаардлагатай <u>хүний нөөц</u> -тэй холбоотой ямар саад бэрхшээл учирдаг вэ?  <i>(Хэдэн ч хариулт дугуйлж болно)</i>	1. Ямар нэг саад бэрхшээл учирдаггүй 2. Гадаад зах зээлд бизнес хийх, экспортын үйл ажиллагаа эрхлэх талаар мэдлэг, ур чадвартай удирдлага, менежментийн баг 3. Олон улсын худалдаа, бизнес, төлбөр тооцоо, маркетинг, гадаад харилцааны талаар мэргэшсэн туршлагатай ажиллах хүчин 4. Экспортын үйл ажиллагаа явуулахад шаардлагатай мэргэшсэн хүний нөөц бэлтгэхтэй холбоотой сургалтын үйл ажиллагаа 5. Бусад .....
36	Экспортын үйл ажиллагаа эрхлэхэд <u>санхүү</u> -тэй холбоотой ямар саад бэрхшээл учирдаг вэ?  <i>(Хэдэн ч хариулт дугуйлж болно)</i>	10. Ямар нэг саад бэрхшээл учирдаггүй 11. Санхүүгийн тайлан баланс олон улсын стандарт, норм журмын дагуу гаргахад 12. Гадаад худалдааны олон улсын төлбөрийн арга хэрэгслүүдтэй холбоотой



		<ul style="list-style-type: none"> <li>13. Импортлогч тал төлбөрөө цаг хугацаанд нь төлөхгүй байх</li> <li>14. Экспортын зах зээлд бараа бүтээгдэхүүнээ сурталчлах хангалттай санхүүгийн эх үүсвэр</li> <li>15. Бараа бүтээгдэхүүнийхээ сав баглаа боодолд хөрөнгө оруулалт хийх боломж</li> <li>16. Экспортын үйл ажиллагаагаа өргөтгөхөд банк санхүүгийн байгууллагаас экспортын санхүүжилт, зээл авахад</li> <li>17. Экспортын үйл ажиллагаа эрхлэхэд банк санхүүгийн байгууллагаас экспортын санхүүжилт, зээлийг хүү, хугацааны хувьд боломжит нөхцөлөөр авахад</li> <li>18. Банк санхүүгийн байгууллагын жижиг, дунд бизнес эрхлэгчдэд үзүүлэх санхүүгийн үйлчилгээ, бүтээгдэхүүн нэр төрөл цөөн, бэлэн байдал муу</li> <li>19. Банк санхүүгийн байгууллагаас жижиг, дунд бизнес эрхлэгчдэд үзүүлэх экспортын санхүүгийн үйлчилгээ, зээлийн барьцаа, батлан даалт, экспортын даатгалын бүтээгдэхүүний шалгуур өндөр, хүртээмж бага</li> <li>20. Бусад .....</li> </ul>
37	<p>Бараа бүтээгдэхүүнээ <u>экспортод гаргах шаардлага</u>-тай холбоотой ямар саад бэрхшээл тулгардаг вэ?</p> <p>(Хэдэн ч хариулт дугуйлж болно)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Ямар нэг саад бэрхшээл учирдаггүй</li> <li>2. Экспортод гаргах шаардлагатай бүтээгдэхүүнээ зөв сонгоход туршлага муу</li> <li>3. Бүтээгдэхүүн экспортын шаардлага (чанар, дизайн, сав баглаа боодол, стандарт гэх мэт) хангахад</li> <li>4. Экспортод бараа бүтээгдэхүүнээ гаргахын тулд тэдгээрт өөрчлөлт шинэчлэл хийх бүтээгдэхүүн хөгжүүлэлтэй холбоотой</li> <li>5. Үйлдвэрлэлийн болоод технологийн боломж, хүчин чадал хангалтгүй байдал</li> <li>6. Бараа бүтээгдэхүүний түүхий эд материалын нийлүүлэлтийн тогтворгүй байдал</li> <li>7. Бараа бүтээгдэхүүний хадгалалттай холбоотой</li> <li>8. Гадаад зах зээлд гарахын тулд бараа бүтээгдэхүүндээ зөвшөөрөл, лиценз авахад</li> <li>9. Бүтээгдэхүүн тээвэрлэлт, ложистик</li> <li>10. Хэл болоод соёл, зан заншилтай холбоотой</li> <li>11. Бусад .....</li> </ul>
38	<p><u>Экспортын маркетинг</u>-тэй холбоотой ямар саад бэрхшээл тулгардаг вэ?</p> <p>(Хэдэн ч хариулт дугуйлж болно)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>7. Ямар нэг саад бэрхшээл учирдаггүй</li> <li>8. Гадаад зах зээлд маркетинг хийх мэргэшсэн хүний нөөц дутмаг</li> <li>9. Экспортын маркетингийн төлөвлөгөө, стратеги боловсруулах мэдлэг, ур чадвар сул</li> <li>10. Экспортын зах зээлд гарах/нэвтрэх арга стратеги сонголттой холбоотой</li> <li>11. Бараа бүтээгдэхүүнээ экспортлох түнш, худалдан авагчаа сонгохтой холбоотой</li> </ul>

		<p>12. Экспортын зах зээл дэх гол өрсөлдөгчөө таних, өрсөлдөөний давуу, сул талаа тодорхойлохтой холбоотой</p> <p>13. Дотоодын болон гадаадын үзэсгэлэн худалдаа, арга хэмжээ зэрэгт оролцох маркетингийн болон урамшууллын санхүүжилттэй холбоотой</p> <p>14. Бусад .....</p>
39	Цахим худалдаа хийж байсан/хийдэг эсэх, хэрэв тийм бол ямар саад бэрхшээл тулгардаг вэ?	<p>1. Интернет худалдаа хийж байгаагүй/хийдэггүй.</p> <p>2. Төлбөр тооцоотой холбоотой асуудал</p> <p>3. Тээвэр ложистик, хүргэлт</p> <p>4. Хэрэглэгчийн санал гомдол</p> <p>5. Бусад .....</p>
40	<p>Экспортын үйл ажиллагаа эрхлэхэд <u>төр засгийн үйл ажиллагаа</u>-тай холбоотой ямар саад бэрхшээл тулгарч байна вэ?</p> <p>(Хэдэн ч хариулт дугуйлж болно)</p>	<p>1. Ямар нэг саад бэрхшээл тулгараагүй</p> <p>2. Экспортыг дэмжсэн хууль эрхзүйн орчин, бодлого хангалтгүй</p> <p>3. Гадаад зах зээл дээр Монгол брэндинг (органик, эко г.м чанарын сертификатжуулалт) – ийн нэгдсэн бодлого, зохицуулалт, дэмжлэг хангалтгүй</p> <p>4. Гадаад зах зээлд бизнес эрхлэх, экспортын үйл ажиллагаа эхлүүлэхтэй холбоотой бичиг баримтын бүрдүүлэлт</p> <p>5. Экспортыг дэмжсэн олон улсын болоод засгийн газрын төсөл, хөтөлбөр ил тод нээлттэй бус, хамрагдахад хүндрэлтэй</p> <p>6. Улс төрийн тогтворгүй байдал</p> <p>7. Авилга, хээл хахууль</p> <p>8. Хүнд суртал</p> <p>9. Бусад .....</p>
41	Таны бодлоор, танай компани экспортын үйл ажиллагаа эрхлэхэд хамгийн их тулгарч буй 3 гол саад бэрхшээлээ хамгийн чухлаас эхлэн эрэмбэлнэ үү.	<p>1. ....</p> <p>2. ....</p> <p>3. ....</p>
42	Таны бодлоор, төр засгийн зүгээс экспортыг дэмжсэн ямар арга хэмжээ авч хэрэгжүүлээсэй гэж бодож байна вэ?	<p>1. ....</p> <p>2. ....</p> <p>3. ....</p>
		<p>(Хамгийн чухал гэж тооцсон 3 арга хэмжээг чухлаас эхлэн эрэмбэлнэ үү)</p>
<p><b>АНХААРУУЛГА:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Хэрэв Асуулт 7-д “Экспортлогч” гэж хариулсан бол Асуулгыг дуусгана уу.</li> <li>• Хэрэв Асуулт 7-д “Экспортлогч бус” гэж хариулсан бол Асуулт 43-46-д хариулна уу.</li> </ul>		
43	Танай компанийн хувьд бүтээгдэхүүнээ гадаад зах зээлд гаргахтай холбоотой ямар саад бэрхшээл тулгарч/тулгарна гэж бодож байна вэ?	<p>15. Экспортод бараа бүтээгдэхүүнээ гаргахад хаанаас, яаж эхлэхээ мэдэхгүй байна</p> <p>16. Гадаадад бизнес эрхлэх, үйл ажиллагаа явуулах туршлага байхгүй</p> <p>17. Экспортын бараа бүтээгдэхүүний гадаад зах зээлийн талаар мэдээлэл хомс</p> <p>18. Гадаад зах зээл дэх хүчтэй өрсөлдөөнөөс айж байна</p>
	<p>(Хамгийн чухал гэж үзсэн 3 гол саад бэрхшээлээ дугуйлна уу)</p>	

		<ul style="list-style-type: none"> <li>19. Бизнесийн өндөр эрсдэл хүлээхээс айж байна</li> <li>20. Экспортод бараа бүтээгдэхүүнээ гаргахтай холбоотой өндөр шаардлагыг хангаж чадах эсэхдээ эргэлзэж байна</li> <li>21. Олон улсын худалдааны хууль эрхзүйн актууд, хэрэгцээ, шаардлагуудын талаар мэдлэг хангалтгүй</li> <li>22. Бараа бүтээгдэхүүнээ экспортлохтой холбоотой зөвшөөрөл, лиценз, хязгаарлалтын тухай мэдэхгүй</li> <li>23. Олон улсын худалдаа, бизнес, төлбөр тооцоо, маркетинг, харилцааны холбооны талаар мэргэшсэн туршлагатай ажиллах хүчин дутагдалтай</li> <li>24. Санхүүгийн хувьд хүндрэлтэй</li> <li>25. Тээвэрлэлт, ложистик, хадгалалттай холбоотой</li> <li>26. Өөрийн орны экспортыг дэмжсэн хууль эрхзүйн орчин, бодлогын талаарх мэдлэг, мэдээлэл муу</li> <li>27. Авилга, хээл хахууль</li> <li>28. Хүнд суртал</li> <li>29. Бусад .....</li> </ul>
44	Танай компанийн хувьд хэзээнээс экспортод бүтээгдэхүүнээ гаргах төлөвлөгөөтэй байна вэ?	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Ойрын 1 жилийн дотор</li> <li>2. Ойрын 2-3 жилийн дотор</li> <li>3. 3, түүнээс дээш жилийн дараа</li> <li>4. Сайн хэлж мэдэхгүй байна</li> </ul>
45	<p>Танай компанийн хувьд экспортын үйл ажиллагаа эхлүүлэхэд нэн тэргүүнд шийдвэрлэх шаардлагатай ямар асуудлууд байна вэ?</p> <p><i>(Хэдэн ч хариулт дугуйлж болно)</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Экспортын зорилгот зах зээлээ сайн судлах</li> <li>2. Экспортын барааны болон компанийн нэр, брэнд, барааны тэмдэг зэргээ тухайн зорилгот зах зээлд бүртгүүлэх</li> <li>3. Зорилгот экспортын зах зээлд нэвтрэх стратеги, сонголтоо <i>(жижиглэн худалдааны суваг, дистрибьютор, агентууд)</i> хийх</li> <li>4. Эргэлтийн хөрөнгийн болон худалдааны санхүүжилттэй болох</li> <li>5. Олон улсын худалдаа, бизнес, төлбөр тооцоо, экспортын маркетинг, харилцаа холбоо, хэлэлцээр хийх ур чадварт ажилтнуудаа сургах</li> <li>6. Экспортын бүтээгдэхүүний дотоодын болон олон улсын үзэсгэлэн худалдаа, арга хэмжээнүүдэд оролцох</li> <li>7. Бусад .....</li> </ul>
46	<p>Танай компани ямар улс орнуудад экспортын бүтээгдэхүүнээ гаргах сонирхолтой байна вэ?</p> <p><i>(Хэдэн ч хариулт дугуйлж болно)</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. БНХАУ</li> <li>2. ОХУ</li> <li>3. Япон</li> <li>4. БНСУ</li> <li>5. ХБНГУ</li> <li>6. Бусад .....</li> </ul>

**ТАНЫ ХАМТЫН АЖИЛЛАГААНД БАЯРЛАЛАА!**