



**MONMAP-AVC**

The Project for Formulation of Master Plan  
on the Agricultural Value Chain in Mongolia

<https://www.facebook.com/JICA.MONMAP.AVC>

**Хөдөө аж ахуйн бүтээгдэхүүний түгээлт  
ба  
фермерүүдийн зохион байгуулалт  
Монгол, Япон**

**2021 оны 11 дүгээр сарын 30**

**Харада Ко  
(HARADA KOH)**

## Гарчиг

### I Японы байршил

1. Хүнсний систем: Хүнсний бүтээгдэхүүний урсгал -----	1
2. Супермаркет үүссэнээр ХАА-н бүтээгдэхүүний түгээлтийн системд гарсан өөрчлөлт -----	1
3. Супермаркетын менежмент -----	2
4. Нэмүү өртгийн сүлжээ -----	3
5. ХАА-н гаралтай түүхий эд бүтээгдэхүүний борлуулалт-----	3
6. ХАА-н бүтээгдэхүүний стандарт, нэгдсэн код -----	4
7. Бөөний худалдааны үүрэг функц -----	4
8. Японы хэрэглэгчдийн сонголт ба худалдан авах арга -----	4
9. Хамтарсан борлуулалтад чиглэсэн үйл ажиллагаа -----	5
10. Японы ХАА-н хоршооны онцлог -----	5
11. Японы бөөний худалдааны зах зээлийн бүтэц -----	9

### II Монголын МАА-н бүтээгдэхүүний тулгамдсан асуудал ба хүнсний нэмүү өртгийн сүлжээг (FVC) сайжруулах тактик -----

8

Тулгамдсан асуудал: Зах зээлийн эдийн засагт тохирсон нүүдлийн МАА-г эхлэлийн цэг болгосон FVC бүтэц бий болгох

1. Зах зээлийн өөрчлөлтөд авах арга хэмжээ -----	8
2. Супермаркеттай арилжаа хийх тогтолцоо бүрдүүлэх -----	8
3. ХАА-н хоршооны борлуулалтын ажил үүрэг -----	8
4. Ноолуур болон түүхий арьсны боловсруулалт ба борлуулалт -----	9
5. Хяналт шалгалт, хорио цээрийн тогтолцоо бүрдүүлэх -----	9
6. Нэгдсэн код үүсгэх -----	10
7. Боловсруулалтын өртөг, Засгийн газрын дэмжлэг -----	10

### Нэмэлт хавсралт:

Японы хүнсний ногоо, жимс жимсгэнэ, МАА-н бүтээгдэхүүний худалдааны эргэлт -----	11
1. ХАА-н бүтээгдэхүүний түгээлтийн бүтэц -----	11
2. ХАА-н хоршооны хүнсний ногоо, жимс жимсгэний борлуулалтын бизнес -----	11
3. Цагаан будааны борлуулалтын бизнес -----	11
4. Махны чиглэлийн үхрийн борлуулалтын бизнес -----	12
5. Махны чиглэлийн гахайн борлуулалтын бизнес -----	12
6. Бройлер тахианы борлуулалтын бизнес -----	13

## 1. Японы байршил

Дэлхийн газрын зураг болон Ази тивийн газрын зураг

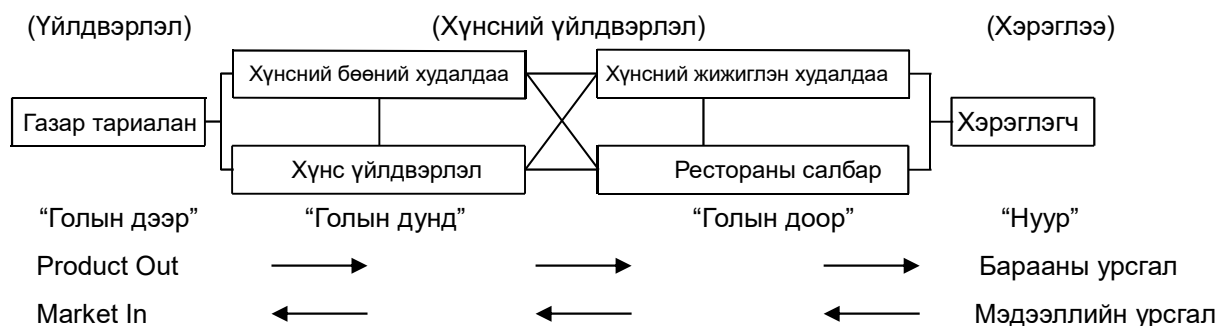
- Япон · Арал улс: Далайгаар хүрээлэгдсэн, автомашины тээвэрлэлт хийх боломжгүй.
- Урагш хойш сунаж тогтсон, 4 улиралтай, ургацын үе нь 3 сар тутамд хойд зүгт шилжинэ.
- Бүх муж хотуудтай, Япон даяар нэг ижил бөгөөд хот хөдөөгийн ялгаа бага.

### 1. Хүнсний систем: Хүнсний бүтээгдэхүүний урсгал

Эхний шат: Газар тариалан → Жижиглэн худалдаа → Хэрэглэгч

Хоёр дахь шат: Газар тариалан → Бөөний худалдаа → Жижиглэн худалдаа → Хэрэглэгч

Гурав дахь шат:



## 2. Супермаркет үүссэнээр ХАА-н бүтээгдэхүүний түгээлтийн сувагт гарсан өөрчлөлт

1) Супермаркет анх 1930-аад онд АНУ-д үүссэн бөгөөд богино хугацаанд АНУ-ын жижиглэнгийн худалдааны салбарт өргөжин тэлснээр үйлдвэрлэлийн салбарт томоохон нөлөө үзүүлэх болсон.

Японд 1960-аад онд орж ирснээсээ хойш хорьхон жилийн дотор жижиглэн худалдааны бизнесийн 80 орчим хувийг эзлэх болсон. Цар хүрээ нь өргөжин тэлснээр, бараа бүтээгдэхүүний үйлдвэрлэл, түгээлт, өдөр тутмын хоол хүнсний хэрэглээ, хэрэглэгчдийн худалдан авалт зэргээр Японы хүнсний системийг бүхэлд нь супермаркетын менежментийн хэв маягт нийцүүлэх хэмжээнд өөрчлөлт авчирсан.

1970-аад онд супермаркетын хүрээ өргөжин тэлэхтэй зэрэгцэн сүлжээ дэлгүүр (Convenience store), түргэн хоол (Fast food) зэрэг рестораны сүлжээний хэв маяг (Франчайз) хөгжиж, бараа бүтээгдэхүүн, борлуулалт болон нийлүүлэлтийн арга барил ихээхэн өөрчлөгдсөн.

2) Супермаркет, түргэн хоолны сүлжээ нь хуучны хувийн дэлгүүрээс тэс өөр менежментийг нэвтрүүлсэн.

ХАА-н бүтээгдэхүүнийг нийлүүлэхэд, ХАА-н салбарын үйлдвэрлэлийн онцлогийг харгалзахгүйгээр хүнсний үйлдвэрт үйлдвэрлэгддэг бусад нийтлэг хүнсний

бүтээгдэхүүнүүдтэй яг ижил нөхцлөөр хүргэх шаардлага тавьдаг.

Түүнчлэн, ХАА-н бүтээгдэхүүний импортын либералчлал өргөжихийн хэрээр хил дамнасан худалдан авалт ч хийх болсон.

- 3) Улс бүрт адилхан менежментийн нэг л арга. Супермаркет, түргэн хоол зэрэг сүлжээний менежментийн арга нь дэлхий дахинд нэг стандарттай байдаг.

Тиймээс тухайн улс эдгээр сүлжээний бараа таталтын аргыг нэвтрүүлж чадаагүй тохиолдолд гадаадаас авчирдаг.

- 4) Дэлгүүрийн талбай болон лангууны төлөвлөлт

Дэлгүүрийн бүх тасгийн бараа тус бүрийн талбайг нэг нэгж болгон, лангуу (барааны нэр төрөл бүрээр лангууны талбай) тус бүрээр борлуулалтын төлөвлөгөө гаргаж, гүйцэтгэлийг төлөвлөгөөтэй харьцуулах ба өмнөх онтой харьцуулан дэлгүүрийн тасаг тус бүрээр хянадаг.

### 3. Супермаркетын менежмент

- 1) Супермаркет нь сүлжээний аргаар олон салбар дэлгүүрүүдийг дараах зарчмын дагуу удирддаг.

**3S1C зарчимд тулгуурласан менежмент.**

**Стандартчилал: Standardization**

**Хялбарчлал: Simplification**

**Мэргэшүүлэлт: Specification**

**Төвлөрөл: Centralization**

- 2) **Төв нь бүх салбар дэлгүүрээ хянан удирдах.** Барааны төрөл олонтой стандарт салбар дэлгүүрт (1,000м<sup>2</sup>) 10,000 илүү нэр төрлийн бараа шаардлагатай. Үйлчлүүлэгчийн тоо ч их. Стандарт салбар дэлгүүрээр нэг өдөрт үйлчлүүлэх үйлчлүүлэгчийн тоо 2,000-3,000, томоохон салбарынх бол 5,000 давна. Гол ажиллах хүч нь цагийн ажилтнууд байдаг.

- 3) **Бүгдийг тоон байдлаар тодорхойлох**

Супермаркет нь **менежментийн мэдээллээ тоон хэлбэрээр хянана.** Дэлгүүрийн тасаг тус бүрээр борлуулалтын болон ашгийн төлөвлөгөө боловсруулах бөгөөд салбар дэлгүүрийн менежерээс эхлээд бүх ажилчдын үнэлгээг зорилгодоо хүрэх түвшингээр нь тодорхойлдог.

- 4) **POS (Point of Sales) System буюу Борлуулалтын цэгийн тогтолцоо**

Салбар дэлгүүрийн кассын бүртгэлээр барааны бар код уншсан мэдээллийг төвдөө илгээх бөгөөд тэр даруй өгөгдөлд дүн шинжилгээ хийнэ. Төв нь бүх салбарын нэгж бараа бүрийн борлуулалтад дүн шинжилгээ хийдэг.

Түгээмэл ашигладаг арга нь **“Борлуулалт муутай бараа (Poor selling commodity)”-г илрүүлэх** арга юм. Тодорхой хугацааны борлуулалтын гүйцэтгэл нь зорилтдоо хүрээгүй барааг олж илрүүлэн өөр бараагаар сольдог.

4) Менежментийн төлөвлөгөө болон гүйцэтгэлийг шалгах хугацаа долоо хоног байна.

**Жилийн 365 хоногийг 52 долоо хоногт хуваан төлөвлөгөө** боловсруулж, долоо хоногоор хэмжин жил, улирал, сар, долоо хоног, өдөр, үдээс өмнө, үдээс хойш гэх мэтчилэн хэсэгчилсэн нэгжээр дэлгүүрийн тасгийн талбайг удирдана.

**POS систем ашигласанаар барааны эргэлтийн мөчлөг богиноссон.**

#### 4. Нэмүү өртгийн сүлжээ (Value Chain)

Үйлдвэрлэлээс эцсийн хэрэглэгч хүртэлх бүх шатанд (“Голын дээр”, “Голын дунд”, “Голын адаг”) шинэ “Үнэ цэнэ” шингээж, тухайн бараа бүтээгдэхүүний үнэ цэнийг нэмэгдүүлнэ.

Жишээ: (Хүнсний ногоо, жимс жимсгэнэ) → Ургац → Стандартчилал → Хөргөлт  
Хадгалалт, ангилалт, савлалт → Дэлгүүр  
(МАН-н бүтээгдэхүүн) Амьд → Гулууз → Хэсэглэсэн мах → Жижиглэсэн мах  
→ Дэлгүүр

#### 5. ХАА-н гаралтай түүхий эдийн борлуулалт

Боловсруулсан хүнсний бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэгчид шаардлагатай стандарт үзүүлэлт (барааны чанар, хэмжээ), тоо хэмжээг гэрээний дагуу борлуулах нь үндсэн үзүүлэлт юм.

Дараах SCM аргаар түүхий эд нийлүүлэх тогтолцоо, хамтарсан борлуулалтын бүтцийг бий болгох шаардлагатай.

##### **SCM (Supply Chain Management) буюу Нийлүүлэлтийн сүлжээний менежмент**

Үйлдвэрээс эцсийн хэрэглэгч хүртэлх үйлдвэрлэл болон борлуулалт, түгээлтийн бүх үе шатанд хамгийн үр дүнтэй байдлаар менежмент хийх арга. Нийт зардлыг багасган өрсөлдөх чадварыг бэхжүүлэх арга.

Жижиглэнгийн дэлгүүрийн барааны агуулахаас эхлээд үйлдвэр дэх үйлдвэрлэлийн шугамын үйл ажиллагааг хамгийн оновчтой болгож, түүхий эдийн худалдан авалт, бүтээгдэхүүний нөөц, түгээлтийн нөөцийг хамгийн бага хэмжээнд байлгадаг.

Жишээ: (Ундаа) Түүхий эдийн худалдан авалт → Агуулах → Үйлдвэрлэл → Бүтээгдэхүүний нөөц → Борлуулалтын компани → Жижиглэнгийн дэлгүүр

Үйлдвэрлэгчийн хувьд үйлдвэрлэлийн шугам эхлэлийн цэг нь байх тул үйлдвэрлэх төлөвлөгөөндөө нийцүүлсэн түүхий эдийн худалдан авалт хамгийн чухал байдаг. Түүхий эд болох хүнсний ногоо, жимс жимсгэнэ нь хүнсний ногоо, жимсээрээ худалдаалагдах боломжтой бүтээгдэхүүн тул өрсөлдөөн ихтэй, тогтворгүй байдгаас түүхий эдийн тогтвортой нийлүүлэлтийг хангах нь чухал байдаг. Ханган нийлүүлэгч нь нийлүүлэлтийн сүлжээний менежментийн гарааны цэг гэдгийг ойлгох нь итгэлцлэлийн харилцаа бий болоход чухал үүрэгтэй. Энэ нь үйлдвэрлэгчид өөрсдийн гэсэн аж ахуй эрхэлдэгийн томоохон шалтгаан юм.

## 6. ХАА-н бүтээгдэхүүний стандарт, нэгдсэн код бий болгох

Хүнсний ногоо, жимс жимсгэнэ болон МАА-н бүтээгдэхүүний арилжаа нь холбогдох бүх тал буюу нийтээр хүлээн зөвшөөрсөн “стандарт үзүүлэлт”-д тулгуурлана. Жижиглэнгийн дэлгүүрийн захиалгыг мөн адил стандартчилдаг.

ХАА, ой, загас агнуурын яам нь бараа бүтээгдэхүүний нэр төрөл бүрээр стандарт тогтоосон бөгөөд үүнийг бүх худалдаа арилжааны стандарт болгон ашиглаж байна.

Түүнчлэн, компьютерээр бичиг баримт бүрдүүлэлт хийх үед бүх **стандарт бүтээгдэхүүнд улсын хэмжээний нэгдсэн код** зайлшгүй шаардлагатай болдог.

## 7. Бөөний худалдааны механизм

Бөөний худалдаа эрхлэгч нь жижиглэнгийн дэлгүүрт борлуулалт хийхдээ дараах 3 үзүүлэлтийг хангасан байх шаардлагатай.

- **Барааны нэр төрөл:** Жижиглэнгийн дэлгүүрийн барааны нэр төрлийг баяжуулахад дэмжилэг үзүүлэх.

- **Мэдээлэл өгөх:** үйлдвэрлэлийн болон хэрэглээний талбарын талаарх мэдээлэл өгөх.

- **Санхүүгийн дэмжлэг:** Нийлүүлэлт болон төлбөр авах эцсийн хугацаагаа хойшлуулах зэргээр дэмжилэг үзүүлэх.

Хамтарсан борлуулалт хийхийн тулд ийм “Бөөний худалдааны механизм” шаардлагатай.

## 8. Японы хэрэглэгчдийн сонголт ба худалдан авах арга

- Жимс, хүнсний ногооны худалдах, худалдан авах аргын онцлог  
Гадаадад: Жижиглэнгийн дэлгүүрт килограмаар худалддаг, үнийг килограмаар үзүүлдэг, тус тусад нь зардаг, худалдан авагч өөрөө сонгодог.

Японд: 1 ширхэг, 1 боодол, 1 багц, 1 таваг гэх мэтчилэн борлуулах нэгж нь тодорхой байдаг.

Барааг нэг бүрчлэн шалгах → Том, хэлбэр сайтай → Лангууны өрөлт →  
→ Өрсөлдөөн → том, жижиг, харагдах байдлаар нь үнийн ялгааг ихэсгэх. Тариалсан арга (Төрөл зүйл, тариалсан технологи) Жимс сонгох шалгуур Өндөр чанар, өндөр үнэ.

Тухайн улсаас хамааран жижиглэнгийн дэлгүүрийн худалдах арга, хэрэглэгчдийн худалдан авах арга өөр өөр байна. Жижиглэнгийн дэлгүүрийн худалдан борлуулах аргын ялгаа нь үйлдвэрлэлийн болон түгээлтийн сувгийн бүтцэд ихээхэн нөлөөлдөг.

- Японы хэрэглэгчдийн 80 орчим хувь нь шинэ хүнс (хүнсний ногоо, жимс жимсгэнэ, шинэ загас, мах) болон хүнсний бүтээгдэхүүнүүдийг супермаркет, худалдааны төв болон хамтын хоршоо (дэлгүүр) зэрэг “Масс жижиглэнгийн дэлгүүр”-ээс худалдаж авдаг.

## 9. Хамтарсан борлуулалтад чиглэсэн үйл ажиллагаа

### 1) Хүнсний ногоо, жимс жимсгэний худалдааны эргэлт

- Улс бүрийн бараа бүтээгдэхүүний түгээлтийн суваг ерөнхийдөө дараах байдалтай байна.

{ Үйлдвэрлэлийн талбарын үе шат }

{ Хэрэглээний талбарын үе шат }

Фермер → Зуучлагч → Бөөний худалдаа эрхлэгч → Бөөний худалдаа эрхлэгч → Жижиглэн дэлгүүр → Хэрэглэгч

Үйлдвэрлэлийн талбарын зуучлагч, бөөний худалдаачдыг алгасах гэхээсээ илүүтэй тэдний ноу хауг ашиглах.

“Бөөний худалдааны механизм” ба “Борлуулалтын үзэл баримтлал”-ыг бодитоор турших.

### 2) Хувь хүнтэй төлбөр тооцоо хийх

Хэдийгээр ижил төрлийн хүнсний ногоо, жимс жимсгэнэ тариалсан ч хөрс, тариалалтын аргаасаа хамааран чанар нь янз бүр байж болно. Худалдах үнэ барааны чанарыг илтгэх учир фермерүүдэд төлөх төлбөрийн тооцоо нь бүгдэд ойлгомжтой дүрэмтэй байх шаардлагатай.

Японы хувьд жижиглэнгээр худалдах үнэд стандарт (өнгө, хэмжээ, сахарын агууламж г.м) тогтоодог тул бүтээгдэхүүнийг зах зээлд гаргахдаа зохих стандартаар ангилж, фермер тус бүрээр бүртгэж авснаар борлуулалтын үр дүнг үнэн зөв тооцоолох боломж бүрдэнэ.

Жижиглэнгийн дэлгүүрт үнэтэй зарагддаг сайн бүтээгдэхүүн нийлүүлсэн фермерт аль болох ахиу төлбөр төлөх тал дээр санаачлага гаргах шаардлагатай болдог.

Хамтарсан борлуулалтын хамгийн чухал үүрэг нь улс бүрийн бодит нөхцөл байдалд тохирсон төлбөр тооцооны системийг нийтээрээ бий болгох явдал юм.

## 10. Японы ХАА-н хоршооны онцлог

### 1) Цогц бизнесийн үйл ажиллагаа

Хоршооны гишүүдийн үйлдвэрлэл, борлуулалт төдийгүй өдөр тутмын амьдралтай холбоотой цогц бизнесийн үйл ажиллагаа эрхэлдэг. Борлуулалт, худалдан авалт, зах зээлд нэвтрүүлэх, зээл, харилцан туслалцах зэрэг.

### 2) Нутаг дэвсгэрийн зарчим (Бүсчлэл) Бүх өрх нэгдэх

ХАА-н хоршооны нэгж байгуулах бүсийг тогтоож өгсөн байдаг ба тухайн нутаг дэвсгэрт харьяалагдах фермер нь өөр бүс нутгийн ХАА-н хоршооны гишүүн байж болохгүй. Японы ихэнх фермерүүд сайн дураараа ХАА-н хоршооны нэгжид элссэн байдаг.

### 3) Гурван шатлалт систем

- ХАА-н хоршооны нэгж: Гишүүд нь тухайн хот, тосгонд харьяалагддаг фермерүүд байна. Цогц бизнесийн үйл ажиллагаа эрхэлнэ.
- Мужийн холбоо: Нийслэл, муж, хотын ХАА-н хоршооны нэгжүүдээс санхүүждэг. Мужийн нутаг дэвсгэрт төрөлжсөн үйл ажиллагаа эрхэлнэ.
- Нэгдсэн холбоо: Мужийн холбоо болон ХАА-н хоршооны нэгжүүдээс санхүүждэг. Улсын хэмжээнд төрөлжсөн мэргэшсэн салбарын үйл ажиллагаа эрхэлнэ.

### 4) Нэгжийн ХАА-н хоршоо болон холбооны үүрэг функцийн хуваарилалт

Нэгжийн ХАА-н хоршоо нь өөрсдийн чадах хэмжээнд борлуулалт хийнэ. Харин мужийн холбоо болон нэгдсэн холбоо нь илүү сайн нөхцлөөр борлуулах боломжтой зүйлд дэмжлэг үзүүлдэг. Жишээлбэл, улсын хэмжээний супермаркетын төв нь бүх сүлжээ дэлгүүрийнхээ бараа таталтыг хариуцдаг тул улс даяар борлуулах худалдааны хэлэлцээрийг нэгдсэн холбоо нь хариуцаж хийдэг.

ХАА-н хоршоо, мужийн холбоо бүр өөрсдийн мэдлийн бараа бүтээгдэхүүнийг борлуулж болох ч, бусад холбооны барааг борлуулах боломжгүй тул илүү өргөн нутаг дэвсгэрт бизнес эрхлэхийн тулд нэгдсэн холбоо байгуулдаг.

### 5) Төрийн байгууллагатай харилцах харилцаа

Улс, нийслэл, муж, хот, тосгодын засаг захиргааны нэгж, үе шат бүрт нийцүүлэн тухай бүр зөвшилцөж, боловсронгуй болгоно.

### 6) Борлуулалтын үйл ажиллагаа

#### Борлуулалтын үйл ажиллагааны гол зарчим

- ① **Итгэмжилсэн борлуулалт**: ХАА-н хоршоо болон гишүүд хоорондын худалдах, худалдах авалт хийх бус, гишүүдээс итгэмжлэл аван, хоршооны нэрээр борлуулалт хийх арга. Барааныхаа нэр төрлөөс хамааран худалдан авах арга ч бий.
- ② **Хураамжийн арга**: Хоршоо нь гишүүдээс борлуулалтын дүнд нь дүйцүүлж хураамж авах арга. Хураамжийн хэмжээг барааны нэр төрөл тус бүрээр, жил бүр нэгдсэн хуралдаанаар тогтооно.
- ③ **Хамтын жимс ангилалт, борлуулалт**: ХАА-н хоршооны жимс ангилах газарт чанар, стандартыг нэгтгэж, нэмүү өртөг шингээж борлуулдаг.
- ④ **Хамтын тооцоо**: Үнийн хэлбэлзлийн эрсдэлийг багасгахын тулд тодорхой хугацаанд үнэ тохирон, үйлдвэрлэгчтэй дундаж үнээр тооцоо хийдэг. Үнэ тохирох хугацаа болон аргыг барааны нэр төрөл тус бүрээр тогтдог.

Фермертэй хийх төлбөр тооцоо: Жимс ангилах газарт стандарт тус бүрээр ангилж, стандартын дагуу борлуулалт хийсэн тоо хэмжээ, нэгж үнээр гишүүн бүртэй тооцоо хийдэг.

- ⑤ ①-④-ийн тодорхой агуулгыг ХАА-н хоршоо, эсвэл холбооны бодит нөхцөл байдалд нийцүүлэн ХАА-н хоршоо нь гишүүдтэйгээ зөвшилцөж шийдвэрлэдэг.

Итгэмжилсэн борлуулалт хийх тохиолдолд, эзэмшигч нь нийлүүлэгч болох



фермер учраас борлуулалтын дэлгэрэнгүй мэдээллийг фермерт нээлттэй болгоно. Нөхцөл байдлаас шалтгаалан, итгэмжилсэн борлуулалтаас гадна фермертэй зөвшилцөн худалдаж авна.

## **7) Хэрэглэгчдэд шууд борлуулалт хийх**

Фермерийн шууд борлуулалтын газар гэдгээрээ онцлогтой. Энгийн жижиглэнгийн дэлгүүрээс ялгаатай нь борлуулалтын цэг юм.

Дэлгүүрийн үйл ажиллагаа нь дэлгүүр фермерээс худалдаж аваад зарах биш, оролцогчдын сайн дурын үйл ажиллагаа болох харилцан тохиролцон дүрмээ гаргадаг. Дүрмийн жишээг доор үзүүлэв.

- Борлуулах бүтээгдэхүүн: Фермерүүдийн хүнсний ногоо, жимс жимсгэнэ, цэцэг, мах, тахианы өндөг, гар аргаар боловсруулсан хүнсний бүтээгдэхүүн.
- Үнийг фермерүүд өөрсдөө тогтоодог. Үнэ тогтоохдоо бүгд хамтран дүрэм гаргана.
- Зарагдаагүй барааг нийлүүлсэн фермер өөрөө буцааж авдаг. Дараагийн өдрийн нийлүүлэлт хийх үедээ буцааж авна.
- Нийлүүлэгч нь дэлгүүрийн зардал, ажиллах хүчний зардал, оффисын ажил, байрны төлбөр зэрэг бодит зардлыг өөрөө хариуцна.
- Борлуулалтын үнийг нийлүүлэгч буюу фермертэй тооцно.

## **8) ХАА-н төрөлжсөн хоршоо**

Японд ерөнхий ХАА-н хоршоод борлуулалт хийдэг ч, тодорхой нэг сорт, малын төрөл зүйлд тулгуурласан нэг төрлийн бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэдэг фермерүүд тусдаа хамтарсан борлуулалтын зохион байгуулалтад орж борлуулалт хийдэг.

Эдгээрийг “ХАА-н төрөлжсөн хоршоо” гэдэг. Өргөн нутаг дэвсгэрийг хамарсан борлуулалт хийх болох тул төрөлжсөн холбоод ч нэгдсэн холбоо байгуулдаг.

Фермерүүд нь ХАА-н төрөлжсөн хоршоо болон ХАА-н ерөнхий хоршооны аль алиных нь гишүүн болдог.

## **9) Худалдан авалтын үйл ажиллагаа**

Худалдан авалтын үйл ажиллагааны үндэс Жишээ: Бордоо, пестицид

### **① Итгэмжилсэн худалдан авалтын арга**

Бордоо, пестицид хэрэглэх хугацаа нь тариалалт болон тариалалтын төрлөөс хамааран янз бүр байна.

Үйлдвэрлэгчид жилийн турш тасралтгүй үйлдвэрлэл явуулснаар зардлаа бууруулах боломжтой. ХАА-н хоршоод нь эрэлт, нийлүүлэлтийг зохицуулах үүрэг гүйцэтгэх замаар гишүүд болон үйлдвэрлэгчийн хэн хэнд нь ашигтай механизмыг бий болгодог.

Худалдан авалтын үйл ажиллагаа нь үйлдвэрлэгчээс худалдаж аваад гишүүдэд худалдах бус, захиалгын үндсэн дээр нийлүүлж, хураамжийг үйл ажиллагааны зардал болгон гишүүдээс татаж авах арга юм. Хураамжийн хэмжээг барааны нэр төрөл бүрээр нэгдсэн хуралдаанаар тогтоодог.

## ② **Захиалгыг бөөгнүүлэх**

Гишүүд жилийн турш ашиглах бордоо, пестицидыг ХАА-н хоршооны нэгжид урьдчилан захиалдаг.

ХАА-н хоршооны нэгж нь мужийн холбоо, үндэсний холбоонд урьдчилан тооцсон тоо хэмжээгээр захиалга өгдөг. Үндэсний холбоо нь улсын хэмжээний эрэлт хэрэгцээг харгалзан үйлдвэрлэгчидтэй нөхцлөө тохиролцдог.

## ③ **Хамтарсан тооцоо**

Бүтээгдэхүүнийг үйлдвэрээс ХАА-н хоршооны нэгж, эсвэл мужийн холбоо руу (Агуулах) татан авч хадгалах ба гишүүдэд хэрэгтэй болсон үед ХАА-н хоршоо нь хүргэж өгдөг.

Бордоо, пестицидын үнэ, тээврийн зардал, хадгалалтын төлбөр гэх мэтийг хамтарсан тооцооны аргаар тооцон, гишүүдийн ачааллыг тэнцүүлдэг.

## ④ **Чанарын хяналт шалгалт, сургалт**

Бордоо, пестицидыг ургац болон тухайн газар нутагт тохирсон найрлагаар үйлдвэрлэгчтэй зөвшилцөн үйлдвэрлэх бөгөөд үндэсний холбооны судалгааны хүрээлэнд бүтээгдэхүүний чанарын шалгалтыг хийдэг. Мөн уг судалгааны хүрээлэн нь ХАА-н хоршоод, мужийн холбооны гишүүдэд зориулсан сургалт ч зохион байгуулдаг.

## ⑤ **Аюулгүй байдлын арга хэмжээ**

ХАА-н бүтээгдэхүүний аюулгүй байдлыг чухалчлах тул гишүүдэд ашиглах заавар, ашиглах хэмжээ, давтамж зэргээ тэмдэглэх дадлыг суулгаж (мөшгих систем ) дэмжлэг үзүүлдэг.

## ⑥ **Хөрсний хяналт, ажлын хуанли**

ХАА-н хоршооны нэгж нь нэгдсэн холбоотой хамтран, гишүүдийнхээ тариалангийн талбай бүрийн хөрсөнд тогтмол үзлэг хяналт хийн бүртгэл хөтлөх бөгөөд бордооны хэрэглээний талаар гишүүдэд зөвлөгөө өгдөг.

Мөн сорт бүрээр жилийн тариалангийн ажлын хуваарь гаргаж гишүүддээ тараана.

## **10) Нэвтрүүлэх үйл ажиллагаа**

Хэрэглэгчдийн хэрэгцээнд суурилсан (market in) борлуулалттай холбоотой шинэ сорт, шинэ нэр төрлийг фермерүүдэд санал болгох, технологи, үйлдвэрлэлийн материалын нийлүүлэлт, үйлдвэрлэл, борлуулалт зэрэг цогц үйл ажиллагаа эрхэлдэг.

Улс болон мужийн ХАА-н туршилтын станц, ХАА-н технологийн сайжруулалт, ололтыг нэвтрүүлэх ажилтан нь суурь судалгаа, нэвтрүүлэх үйл ажиллагааг зохион байгуулж, харин борлуулалттай холбоотой ажлыг ХАА-н хоршоод гүйцэтгэнэ.

## **11) Хадгаламж, зээлийн үйлчилгээ**

Гишүүд, дэд гишүүд хадгаламж, борлуулалтын томоохон техникээ хоршоонд хадгалуулна. Холбоо үүнийг хөрөнгийн эх үүсвэр гэж үзэн ХАА-н үйлдвэрлэл, амьжиргаанд шаардлагатай санхүүжилт олгоно.

ХАА-н хоршооны нэгжийн илүүдэл мөнгийг “Шинрэн” буюу мужийн ХАА-н хадгаламж, зээлийн хоршоо, “Ноорин чүүкин” буюу ХАА, ой, загас агнуурын банк эргэлтэд оруулж, олсон ашгаа ХАА-н хоршооны нэгжид буцааж өгдөг.

JA банкны систем

ХАА, ой, загас агнуурын банк нь төвийн чиг үүрэгтэйгээр улсын хэмжээнд бүх мужийн ХАА-н хадгаламж, зээлийн хоршоо, ХАА-н хоршоодыг нэгтгэсэн санхүүгийн байгууллага болж ажилласнаар гишүүдийн хадгаламжийг нөхөн төлдөг тогтолцоог бий болгодог.

## 12) Харилцан туслах үйл ажиллагаа

Энэ бол ХАА-н хоршоодын хамтарсан даатгалын үйл ажиллагаа юм. Амь насны, барилга байгууламжийн зэрэг гамшгийн, автомашины хохирлын зэрэг олон төрлүүд бий.

## 11. Бөөний худалдааны зах зээлийн бүтэц

“Бөөний борлуулалтын зах зээлийн тухай хууль”-ийн дагуу Бөөний худалдааны захыг байгуулах, үйл ажиллагаа явуулах, арилжааны аргачлалыг нарийвчлан тогтоосон байдаг.

### 1) Бөөний худалдааны захын худалдааны аргачлал

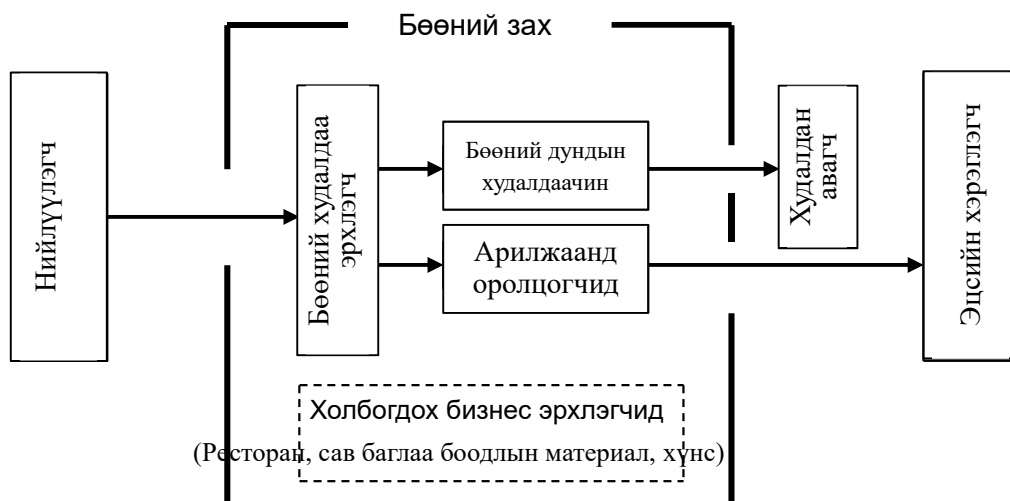
- ① Бөөний худалдаа захыг байгуулагч: Нийслэл, муж, хот, дүүргийн захиргаа. Ажиллуулах зөвшөөрлийг ХАА, ой, загас агнуурын яамнаас авдаг.  
Борлуулагч: Бөөний худалдаа эрхлэгч ААН-үүд (ХАА, ой, загас агнуурын сайд, эсвэл мужийн захирагчийн зөвшөөрөлтэй)  
Худалдан авагч: Бөөний дундын худалдаачид болон жижиглэнгийн худалдаачид (Нийслэл, муж, хот, дүүргийн захиргааны зөвшөөрөлтэй)
- ② Итгэмжилсэн борлуулалтын арга: Нийлүүлэгч нь бөөний худалдаа эрхлэгчид борлуулалтаа даатгадаг.
- ③ Борлуулалтын арга: **Зарчмын хувьд нийтийн дуудлага худалдааны** аргыг ашигладаг. 2002 онд үнэ тохиролцооны аргаар борлуулалт хийх боломжтой болсон.
- ④ Нийлүүлэгч: **Хэн ч ханган нийлүүлж болно**, ямар ч хязгаарлалт байхгүй. Бөөний худалдаа эрхлэгчид гэрээнээс татгалзаж болохгүй.  
Ялгаварлаж харьцахыг хориглоно. Том нийлүүлэгчид ч, жижиг нийлүүлэгчид ч эрх тэгш хандана.
- ⑤ Борлуулалтын үнэ: Бөөний худалдаа эрхлэгч нь **борлуулалтаас хойш 3 хоногийн дотор нийлүүлэгчид бэлнээр төлнө**.
- ⑥ Борлуулалтын хураамж: Нийлүүлэгч нь бөөний худалдаа эрхлэгчид **тогтсон хувиар хураамж** төлнө. Хураамжийн хэмжээг хуулиар тогтоодог.

Борлуулалтын хураамж

Борлуулалтын дүнд ногдох %

Хүнсний ногоо	Жимс жимсгэнэ	Цэцэг	МАА-н бүтээгдэхүүн	Далайн бүтээгдэхүүн
8.5	7.0	9.5	3.5	5.5

## 2) Арилжааны урсгал



Бөөний худалдааны зах зээлд дотоодод үйлдвэрлэсэн жимс, хүнсний ногооны эзлэх хувь

Он	Жимс, хүнсний ногоо
2002	93 %
2005	91 %
2006	92 %
2007	87 %

## 3) Үнэн зөв статистик мэдээлэл

Бөөний худалдаа эрхлэгч нь өдөр тутмын гүйлгээний дэлгэрэнгүй мэдээлэл (барааны нэр төрөл, гарал үүсэл, тоо хэмжээ, үнэ, борлуулсан газар г.м)-ийг зах үүсгэн байгуулагчдад өгөх үүрэгтэй. Үүсгэн байгуулагч бүр тухайн өдөр үнийг зарлах бөгөөд Хөдөө аж ахуй, ой, загас агнуурын яам нь улсын хэмжээнд захуудын гүйлгээний дэлгэрэнгүй мэдээллийг нэгтгэдэг. Энэ нь хөдөө аж ахуйн бүтээгдэхүүний түгээлтийн талаарх үнэн зөв мэдээлэл болдог.

## 4) Бөөний худалдааны зах зээлд эзлэх хувь өндөр байгаа шалтгаан (Хүнсний ногоо, жимс жимсгэнэ)

- ① Үнэ тогтоох объектив байдал: Үнийг нээлттэй дуудлага худалдаагаар тогтоодог. Бөөний худалдааны захын үнэ нь бусад худалдаа арилжаанд ч гол индекс нь болдог.
- ② Борлуулалтын төлбөрийн баталгаатай байдал: Борлуулалтаас хойш 3 хоногийн

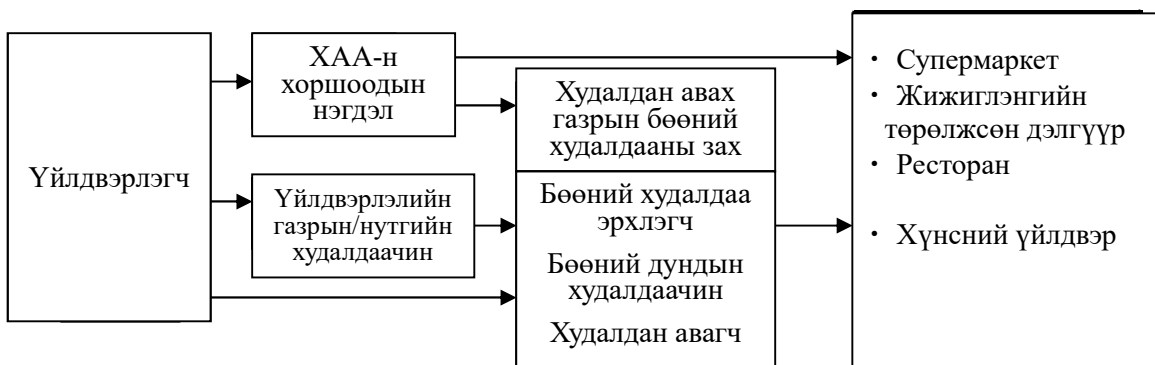
дотор бэлэн мөнгөөр төлбөр төлөх нь баталгаажсан байдаг.

- ③ Газар, барилга байгууламж: Орон нутгийн засаг захиргааны байгууллага нь газар, барилгыг хариуцаж, улсаас татаас авдаг. Бөөний худалдаа эрхлэгчид ашиглалтын төлбөр төлдөг.
- ④ Үнэ тогтворжуулах тогтолцоо: Тодорхой хүнсний ногооны (ялангуяа үнийг нь тогтвортой барих шаардлагатай хүнсний ногоо) үнэ тогтворжуулах тогтолцооны нөхөн олговор нь бөөний худалдааны зах дээр худалдаалагдаж буй хүнсний ногоонд хамаарна. (Сүүлийн үед зорилтот хүрээ нь бөөний захаас гадагш өргөжиж байна)
- ⑤ Бөөний худалдааны захтай ижил төстэй үйл ажиллагаа явуулахыг хориглодог: Бөөний захтай ижил төстэй худалдааны байгууламж барихыг хуулиар хориглосон.
- ⑥ Хамгийн том ханган нийлүүлэгч болох ХАА-н хоршоод нь бөөний худалдаа эрхлэгчдийг сонгон, борлуулалтаа итгэмжлэн даатгадаг.
- ⑦ Хамгийн том хэрэглэгч болох супермаркетууд нь худалдан авалтын зардлаа бууруулахын тулд бөөний дундын худалдаачдаар дамжуулан худалдан авалт хийдэг.

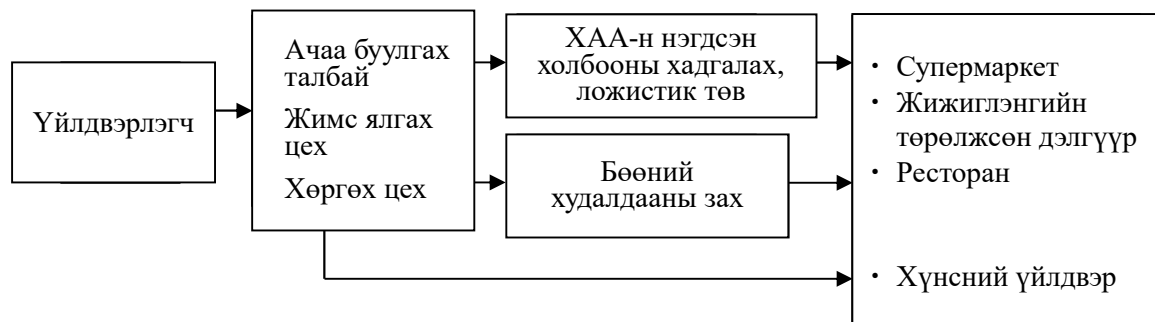
**Нэмэлт мэдээлэл:**

**Японы хүнсний ногоо, жимс жимсгэнэ, МАА-н бүтээгдэхүүний түгээлтийн суваг**

**1. Хөдөө аж ахуйн бүтээгдэхүүний түгээлтийн бүтэц**

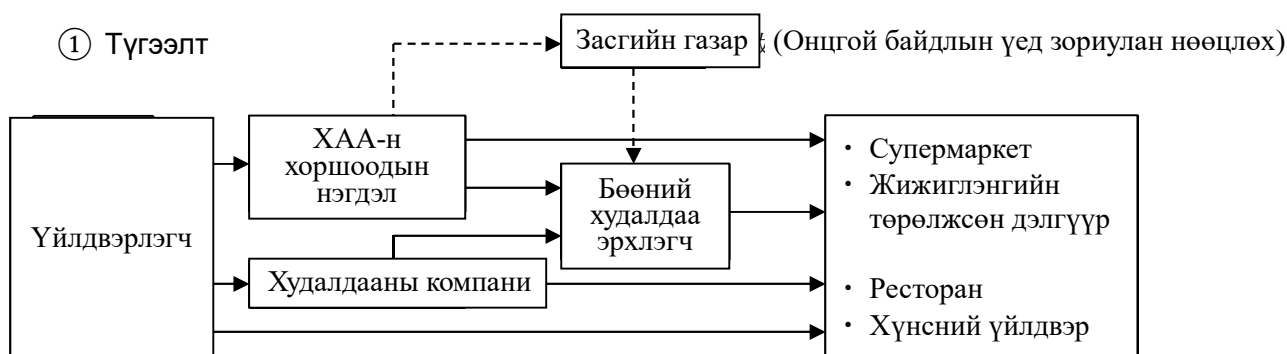


**2. ХАА-н хоршоодын хүнсний ногоо, жимс жимсгэний борлуулалтын суваг**



**3. Цагаан будааны борлуулалтын суваг**

① Түгээлт



② Үйлдвэрлэлийн үе шат

- Хамтын суулгац үржүүлэг. Будааны суулгацыг ХАА-н хоршооны үржүүлгийн газарт тарьж, гишүүддээ нийлүүлнэ.
- Үйлдвэрлэлийн технологийн зааварчилгаа өгч, хортон шавьжаас урьдчилан сэргийлэх ажлыг хамтран зохион байгуулна.

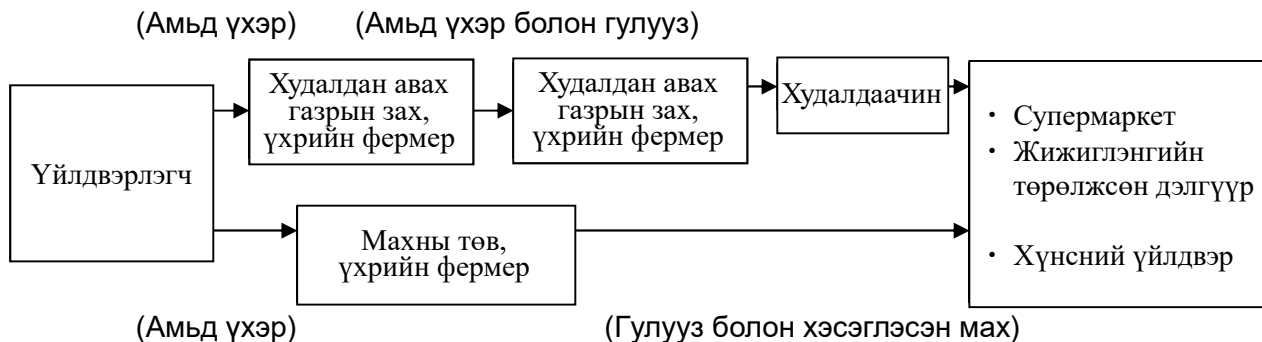
③ Борлуулалтын үе шат

- Хатаах, хадгалах агуулах (будааны элеватор). Гишүүд бор будааг ачуулж, томоохон элеваторт хатаах ба бага температурт хадгална. Борлуулалт хийх болгонд будааг тээрэмдэн, савлаж ачуулна.
- Мөн худалдан авах газартаа бага температурт хадгалах агуулах, будаа тээрэмдэн

- цэвэрлэх үйлдвэр байгуулдаг. Зах зээлд нийлүүлэх бүрт будааг тээрэмдэж савлана.
- Худалдан авагчийн хүсэлтэд нийцүүлэн холилт болон савлалтын хэмжээг өөрчилнө.
- Ургац хураалт жилд нэг удаа (намар), борлуулалтыг жилийн дунджаар тооцно. Бага температурт хадгалах ба хамтарсан тооцооны арга ашигладаг.

#### 4. Махны чиглэлийн үхрийн борлуулалтын суваг

##### ① Түгээлт



##### ② Үйлдвэрлэлийн үе шат

- Гишүүддээ махны чиглэлийн бордооны үхэр, тугал нийлүүлнэ.
- Тугалын дуудлага худалдаа зохион байгуулдаг.
- Тэжээлийн хангамж. Тэжээлийн түүхий эдийг үндэсний холбоо импортлох бөгөөд ХАА-н хоршоодын (нэгдсэн холбоо) тэжээлийн үйлдвэрт үйлдвэрлэнэ.
- Үхэр бордох технологийн зааварчилгаа, малын өсөлтийн байдлыг компьютерт бүртгэж, холбогдох зааварчилгааг өгдөг.

##### ③ Борлуулалтын үе шат

- Төхөөрөх: Хот, суурин зэрэг орон нутгийн захиргаанаас үйл ажиллагаа явуулдаг мал төхөөрөх газар болон ХАА-н хоршоодын санхүүжилтээр байгуулсан махны үйлдвэрт төхөөрөх ба гулууз болон хэсэгчилсэн мах болгож боловсруулдаг.

Хяналт шалгалтыг мужаас томилогдсон малын эмч хийнэ. Гахай, бройлер тахиа ч мөн адил.

- Гулууз: Бөөний худалдааны захад дуудлага худалдаагаар борлуулна.

#### 5. Махны чиглэлийн гахайн борлуулалтын суваг

##### ① Түгээлт



② Үйлдвэрлэлийн үе шат

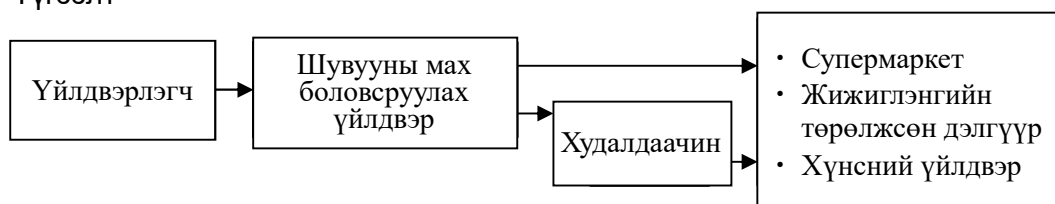
- Үржлийн гахай үржүүлэн гишүүддээ нийлүүлдэг.
- Тэжээлийн хангамж. Гахайн өсөлт бойжилтын үе шатанд нь тохирсон тэжээл үйлдвэрлэж, үйлдвэрээс шууд илгээнэ.
- Тэжээлийг цистернээр бөөнөөр нь тээвэрлэх бөгөөд ХАА-н хоршоодын гахайн байранд бункер түрээсэлж хадгална.
- Гахайн өсөлтийг хянаж, зааварчилгаа өгдөг.

③ Борлуулалтын үе шат

- Бордсон тухайн орон нутгийн махны үйлдвэрт гулууз, хэсэгчилсэн мах болгож боловсруулах бөгөөд жижиглэнгийн савлагаа хүртэл боловсруулалт хийнэ.
- Супермаркет, хамтын хоршоо (дэлгүүр), ресторан, хүнсний үйлдвэрлэгчдэд худалдаалдаг.
- Гулууз, дотор эрхтэн, арьс зэргээр гахайны тоо толгой тус бүрээр гүйлгээний дэлгэрэнгүй мэдээлэл гаргах ба үүнд тулгуурлан гишүүдтэй тооцоо хийдэг.

## 6. Бройлер тахианы худалдааны суваг

① Түгээлт



② Үйлдвэрлэлийн үе шат

- Дэгдээхий нийлүүлэлт.
- Тэжээлийн хангамж. Тахианы өсөлт бойжилтын үе шатанд нь тохирсон тэжээл үйлдвэрлэж түгээнэ.
- Тахианы байр бүрийн бүх тахиаг ачуулж өөр тахиануудаар солих “All in - All out” буюу “Бүгдийг оруулж бүгдийг гаргах” аргыг ашигладаг.

③ Борлуулалтын үе шат

- Тухайн газрын тахианы мах боловсруулах үйлдвэрт нядалж, хэсэгчлэн боловсруулах бөгөөд жижиглэнгээр худалдаалах савлагааг хийнэ.
- Мөн худалдан авах газарт нь борлуулах газруудыг байгуулан хөргөгчтэй агуулахад хадгалах ба борлуулах дэлгүүрүүдэд түгээнэ.
- Супермаркет, хамтын хоршоо (дэлгүүр), жижиглэнгийн төрөлжсөн дэлгүүр, хүнсний үйлдвэрлэгчдэд худалдаалдаг.



## II Монголын МАА-н бүтээгдэхүүний тулгамдсан асуудал ба хүнсний нэмүү өртгийн сүлжээг (FVC) сайжруулах тактик

**Асуудал : Зах зээлийн эдийн засагт тохирсон нүүдлийн МАА-г эхлэлийн цэг болгосон FVC системийг бий болгох**

### 1. Зах зээлийн өөрчлөлтөд авах арга хэмжээ

① Улаанбаатар хотын хүн амын төвлөрөл. Орчин үеийн том хот болон орон нутгийн хоорондын ялгаа томрох.

② Жижиглэнгийн худалдаанд гарсан өөрчлөлт. Зах, жижиглэнгийн худалдааны захын худалдаачны дэлгүүрийн хэмжээ, барааны нэр төрөл, борлуулах арга болон супермаркет, конвiniенс дэлгүүр зэрэг том сүлжээний жижиглэнгийн дэлгүүр хоорондын ялгаа

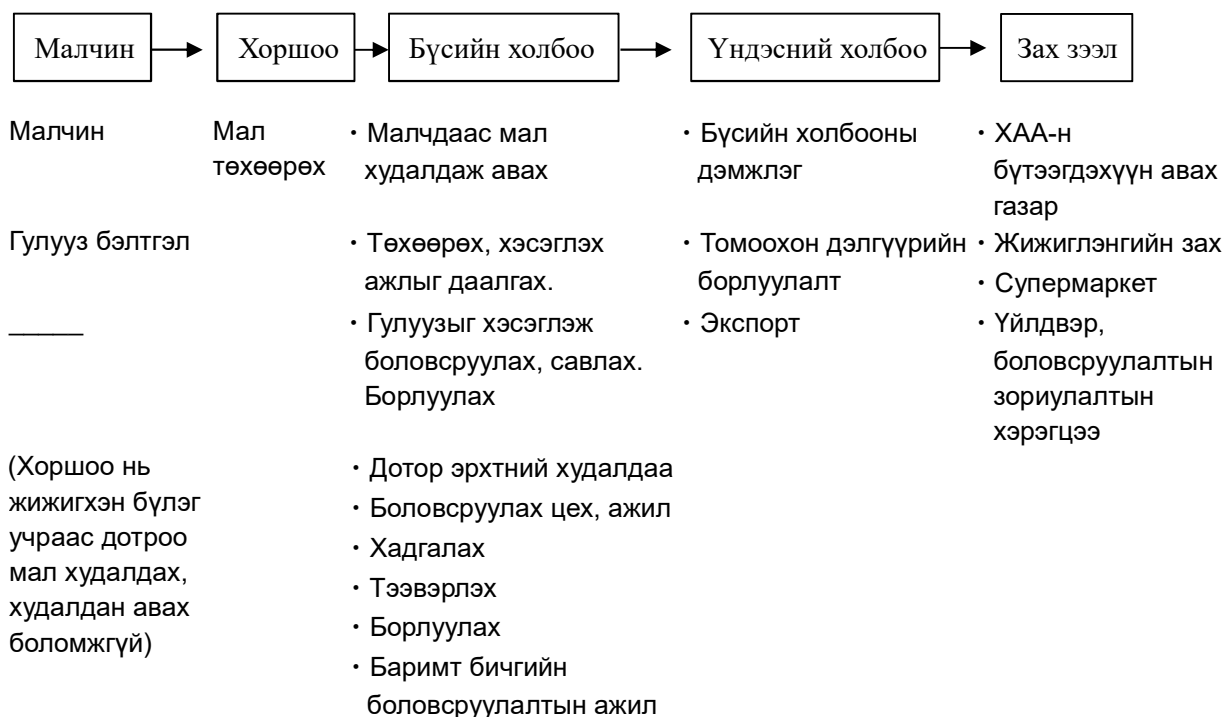
③ Жижиглэнгийн дэлгүүрийн орчин үежихтэй холбоотойгоор хэрэглэгчдийн худалдан авах зан төлөвийн өөрчлөлт

### 2. Супермаркеттай арилжаа хийх тогтолцоог бүрдүүлэх. FVC-д тохирсон хамтарсан борлуулалтын системийг бий болгох

Супермаркет, конвiniенс дэлгүүр зэрэг нь ердийн зах, жижиглэнгийн зах, жижиглэнгийн дэлгүүрүүдээс тэс өөр удирдлагын менежмент, бараа таталт, борлуулалтыг явуулдаг учраас энгийн жижиглэнгийн дэлгүүр, байгууллага, үйлдвэрүүдэд чиглэсэн борлуулалтын аргаас өөр системийг бий болгох зайлшгүй шаардлагатай юм.

### 3. ХАА-н хоршоодын зохион байгуулалтад тулгуурласан борлуулалтын суваг

① Хоршоодын хүнсний нэмүү өртгийн сүлжээнд чиглэсэн арга хэмжээний хуваарилалт



② **Бизнесийн орлого зарлагын үүрэг хариуцлага, менежментийн үүрэг хариуцлагыг хоршоод, бүсийн холбоо, үндэсний нэгдсэн холбоо үүрэх.**

Хуучин, уламжлалт түгээлтээс “Зах зээлийн эдийн засаг”-т шилжихтэй холбоотой зардлын зарим хэсэгт төр дэмжлэг үзүүлж, хоршоодын борлуулалтын үйл ажиллагааг тогтвортой үргэлжлүүлэх, хөгжүүлэхэд чиглэсэн заавар чиглэл өгч, татаас олгох.

③ **Хоршоод болон холбоод нь нөсөр биш байх.** Нэгдсэн холбоо нь зардлыг бууруулж, үйл ажиллагааны үр ашгийг нэмэгдүүлэхийн тулд шаардлагатай бол тусад нь компани байгуулах.

④ **Ажилтнуудыг сургах.** Бүсийн холбоод, үндэсний нэгдсэн холбооны гол үүрэг нь бөөний худалдаа эрхлэгчидтэй өрсөлдөх боломжтой тогтолцоог бүрдүүлэх, хүний нөөцөө хөгжүүлэх юм. Ажилтнуудыг богино хугацаанд ажилд нь сургахын тулд анхан шатны сургалт зохион байгуулах шаардлагатай ч, өдөр тутмын ажлаа хийнгээ тодорхой асуудлаар туршлагажсан ажилтан болох нь хамгийн үр дүнтэй арга. Ажилтнууд өөрсдөө хүчин чармайлт гарган ажиллах тийм ажлын орчин бий болгох.

Бүсийн холбоод болон үндэсний нэгдсэн холбооны зүгээс хоршоодыг дэмжих хамгийн том ажил нь хүний нөөцийг нөхөх явдал юм.

#### **4 . Ноолуур, түүхий арьс ширний боловсруулалт ба борлуулалт**

Монголын ноолуур, түүхий арьс шир сайн чанартай. Эдгээрийг дотооддоо боловсруулдаг. “Говь” компани ноолуураар эцсийн бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэн, дотоод болон гадаадын зах зээлд нийлүүлдэг хэдий ч түүхий ноолуурын дийлэнх хэсгийг худалдаачид малчдаас бэлэн мөнгөөр худалдан авч гадагш нь экспортлодог. Түүхий ноос ч мөн ижил. Ноолуур, арьс шир боловсруулан нэмүү өртгийг дотоодын аж ахуйн нэгжүүд болон малчдын орлого болгох механизмыг бий болгох нь чухал. Үүнд төрийн байгууллагууд бодлогоор дэмжих, татаас олгох шаардлагатай.

#### **5 . Хяналт шалгалт, хорио цээрийн тогтолцоо бүрдүүлэх**

Мал төхөөрөх, ангилан бүтээгдэхүүн болгох явцад хорио цээрийн хяналт хийх шаардлагатай байдаг. Хяналт шалгалтийг төхөөрөхөөс өмнөх амьд мал, төхөөрсний дараа гулууз, дотор эрхтэнд хийнэ. Дотооддоо борлуулахаас гадна гадаад руу экспортлоход ч зайлшгүй шаардагдах процесс. Түүнчлэн гулуузыг хэсэгчлэн ангилах, савлах боловсруулалт хийх явцын эрүүл ахуйн хяналтанд ч хамаарна. Хяналт шалгалтыг мэргэшсэн төрийн албан хаагч явуулах бөгөөд тэрхүү тогтолцоог бүрдүүлэх нь төрийн үүрэг юм.

#### **6 . Нэгдсэн код үүсгэх**

Бүтээгдэхүүний захиалга авахаас авхуулаад барааг нийлүүлэх, үйлдвэрлэх хүртэлх бүхий л бүх бичиг баримтын боловсруулалт компьютераар хийгдэнэ. Үүний тулд бүтээгдэхүүн тус бүрийн код дугаар шаардлагатай болно.

Зарим бизнес эрхлэгч нар өөрсдийн компанийн кодыг ашигладаг бөгөөд энэ нь төөрөгдөл үүсгэх шалтгаан болдог. (Японд ч мөн адил супермаркетууд өөрсдийн зориулалтын дугаарыг ашиглан төөрөгдөл үүсгэж байсан).

Улсын хэмжээний нэгдсэн бараа тус бүрийн код дугаарыг үүсгэх явдал юм.

#### **7 . Боловсруулалтын өртөг, засгийн газрын дэмжлэг**

Одоогийн байдлаар малчин гэртээ мал төхөөрөн эцсийн хэрэглэгчид мах борлуулах хүртэлх боловсруулалт, тээвэрлэлт, хадгалалт зэрэг зардлууд нарийн тодорхой болоогүй

уламжлалт аргаар явагддаг.

Тиймээс одоогийн түгээлтийн сувгийг өөрчилж бүхий л шат дамжлагын зардлуудыг тодорхой болгож, түүнийг үнэнд шингээвэл өрсөлдөх чадвар буурна. Бусад орнуудын өрсөлдөх нөхцөл, талбар өөр байдагтай холбоотой.

Тэр дундаа амьд мал, гулууз махны хорио цээрийн хяналт, түгээлтийн процесс дахь эрүүл ахуйн хяналтын зардал нь нүүдлийн МАА-н цэгээс түгээлт эхлэх тул зардал өндөр гарна.

Гадаад руу экспортлох амьд мал, гулууз, хэсэгчилсэн мах, лаазласан, гэрийн тэжээвэр амьтны хоол гэх зэрэг боловсруулсан бүтээгдэхүүн бүгд импортлогч орны шаардлага журамд нийцэхгүй тохиолдолд экспортлох боломжгүй юм.

Орчин үеийн зах зээлийн эдийн засагт тохирсон системийг хурдан шуурхай бүрдүүлэхийн тулд фермер, хоршоо, хувийн хэвшлийн хичээл чармайлтаас давсан өртөг зардлын тал дээр засгийн газар бодлогоор дэмжиж, татаас өгөх шаардлагатай.

Иймэрхүү төрийн бодлого өндөр хөгжилтэй орнуудад ч хэрэгждэг. Монгол улсын Засгийн газрын дэмжлэгийн эх үүсвэр нь газар доорх баялгийн нөөц юм.

Монголд хоршоо, Монголын Хөдөө аж ахуйн хоршоологчдын үндэсний холбоо байдаг ч хоршооны гишүүд тоо цөөн, малчдын бүлгийн хэмжээний, Японы жижиг хэмжээний үйлдвэрлэлийн корпораци шиг байгууллага, хоршооны зохион байгуулалттай үйл ажиллагаа явуулах хэмжээний том биш юм.

Үндэсний холбоо (НАМАС) -ны үйл ажиллагааны агуулга нь зөвлөгөө үзүүлэх, тэрнээс борлуулалт зэрэг бодит үйл ажиллагаа явуулах боломжгүй. Японы үндэсний төв холбоо шиг байгууллага. Ер нь одоо байгаа ХАА-н хоршооны үйл ажиллагааг тэлж томруулахаас илүүтэй орон нутаг болон улсын хэмжээгээр нэг бүс болгосон шинэ зохион байгуулалттай байгууллагыг бий болгосон нь үр дүнтэй.