

МАНАЙ ОЁМОЛ, СҮЛЖМЭЛ БҮТЭЭГДЭХҮҮНИЙ САЛБАР ХААШАА ЯВЖ БАЙНА ВЭ?

Судалгааны хэлтсийн эдийн засагч Г. Ариунхишиг

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

Юунаас эхлэв?

1974 онд байгуулагдсан Оёмол сүлжмэл бүтээгдэхүүний худалдааны олон талт хэлэлцээр (ОСБОТХ) нь уг төрлийн худалдааг өргөжүүлэх, оёмол, сүлжмэл бүтээгдэхүүний үйлдвэрлэлд учирч буй бэрхшээлийг бууруулах, экспортлогч болон импортлогч орнуудын аливаа нэгэн зах зээл болон бараа бүтээгдэхүүний үйлдвэрлэлд сөргөөр нөлөөлөх нөлөөллөөс зайлсхийх нөхцлийг бүрдүүлэх үндсэн зорилготойгоор байгуулагдсан байна. Энэхүү хэлэлцээр нь тухайн үеийн Тариф болон Худалдааны

Ерөнхий Хэлэлцээрийн¹ (ТХЕХ) үндсэн зарчимтай зөрчилдсөн хэд хэдэн арга хэмжээг оёмол, сүлжмэл бүтээгдэхүүний салбарын хувьд боломжтой болгожээ. ТХЕХ нь худалдааг тарифаар зохицуулах хувилбарыг илүүд авч үздэг байсан бөгөөд аливаа нэгэн улс орныг ялгаварлан гадуурхах худалдааны нөхцлийг бий болгохыг хориглож байсан бол ОСБОТХ нь хэрвээ тухайн орны дотоодын үйлдвэрлэлд импортын өсөлт нь ноцтой хохирол учруулж байвал тухайн улсад орж ирэх импортын хэмжээнд хязгаарлалт тогтоож ч болох бололцоог олгон, тухайн орон нь экспортлогч улс орон болгоны хувьд квотыг тусгайлан тогтоох болжээ. Энэхүү хэлэлцээр нь тухайн үедээ хэдийгээр хөгжингүй орнуудад хөгжиж буй орнуудаас орж ирж буй хямд бараа бүтээгдэхүүнтэй өрсөлдөх өрсөлдөөнд дасан зохицох, салбарын бүтцээ өөрчлөх боломжийг олгох түр зуурын хэлэлцээр гэгдэж байсан боловч 1995 оны 1 дүгээр сарын 1-ний өдөр Оёмол, сүлжмэл бүтээгдэхүүний хэлэлцээр (ОСБХ) гарч ирэх хүртэл үргэлжилж, энэ хугацаанд хэд хэдэн удаа шинэчлэгдэж байв.

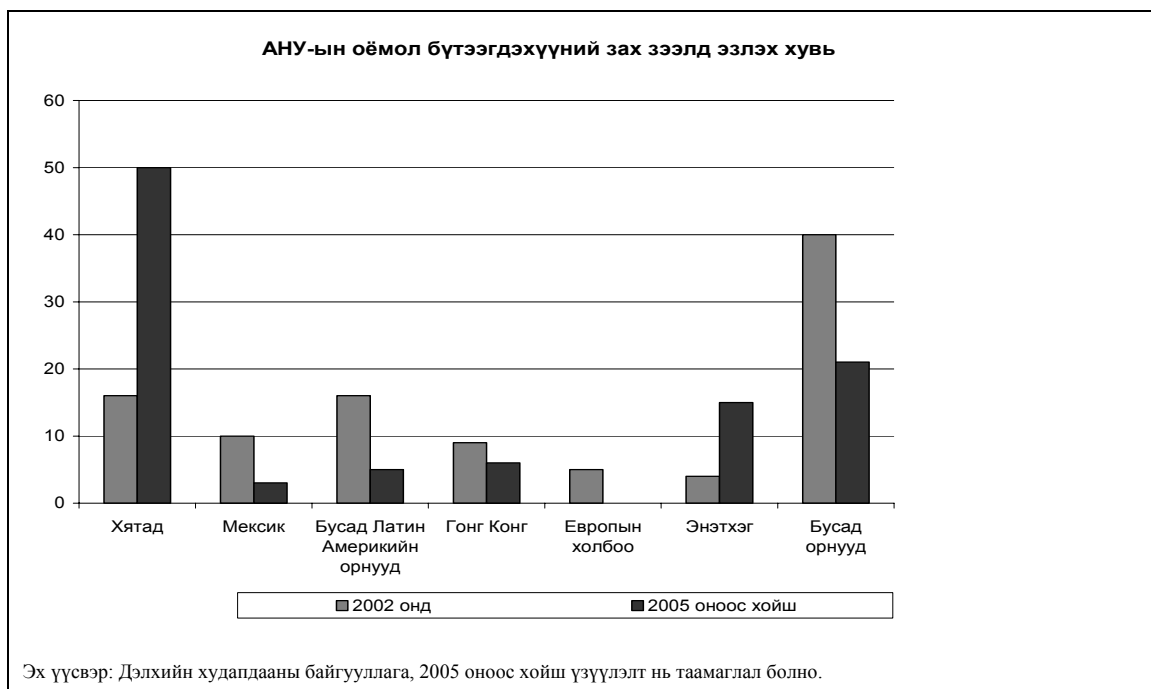
Энэхүү хэлэлцээрийн оронд гарч ирсэн ОСБХ нь ОСБОТХ-ыг үргэлжлүүлэн өргөжүүлэх явцыг зогсоож, эхний хэлэлцээрийн дүнд бий болсон квотын системийг 10 жилийн хугацаанд тодорхой хуваарийн дагуу халах төлөвлөгөө юм. Уг 10 жилийн хугацааны дараа буюу 2005 оны 1 дүгээр сарын 1-ний өдрөөс хойш ДХБ-ын гишүүн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

¹ Дэлхийн Худалдааны Байгууллага энэ хэлэлцээрийг залгамжлан гарч ирсэн

Шилжилтийн үр дагавар ямар байна вэ?

ОСБОТХ нь нэг талаасаа хөгжингүй орнуудын зах зээлийн хямд төсөр бараа бүтээгдэхүүний дайралтаас хамгаалж, зарим, жишээлбэл Хятад болон Энэтхэг, орнуудын экспортыг ихээхэн хязгаарлаж байсан ба нөгөө талаас уг хэлэлцээр байгаагүй бол хэзээ ч оёмол, сүлжмэлийн үйлдвэрлэл нь хөгжихгүй байж магадгүй байсан Бангладеш, Камбожи зэрэг орнуудад тэдгээр бүтээгдэхүүний экспортод түшиглэсэн үйлдвэрлэл эрчимтэй хөгжих нөхцлийг бүрдүүлсэн юм. Манай улс ч мөн ялгаагүй дээрх улсуудын тоонд орж байгаа. Өрсөлдөх чадвар өндөртэй улсуудад зөвшөөрсөн экспортын хэмжээ нь бага байхад, үйлдвэрлэлийн хэмжээ багатай орнуудын хувьд энэ хэмжээ нь хамаагүй их, эсвэл бүр огт хязгаарлалт байдаггүй байв. Мэдээж өөрсдийн хэмжээнд тултал үйлдвэрлэхсэн экспортлогчид квотын боломжтой зах зээлийг хайх нь ойлгомжтой. Ийнхүү оёмол, сүлжмэл бүтээгдэхүүний экспортын салбар нь маш жижиг, эсвэл бүр огт байхгүй байсан улсуудад уг салбарын үйл ажиллагаа цэцэглэж, мянга мянган хүнийг хоолтой нь залгуулж, экспортын нилээн хувийг эзэлсэн, эдийн засгийн томоохон хөдөлгүүр хүч болжээ. Энэ нөхцөл байдал бол ердөө квот байсан учраас л үүссэн хэрэг.

Томоохон худалдан авагч орнууд квотын хязгаарлалтын дор оёмол, сүлжмэл бараа бүтээгдэхүүнээ нийлүүлдэг байсан нийлүүлэгч орныхоо тоог нэг хүртэл цөөлөхгүй нь лав ч, нилээн буруулах нь гарцаагүй. Хэн бодит өрсөлдөөнд оролцож чадна, хэн бараа бүтээгдэхүүнийг хямд, чанартай, хугацаанд нь үйлдвэрлэж чадаж байна тэр л нийлүүлэгч хэвээр үлдэж, чадахгүй нэг нь өөрийн байр сууриа чадварлаг өрсөлдөгчид тавьж өгөх гарцаагүй шаардлагатай тулах болно. Эрдэмтэн, судлаачдын үзэж байгаагаар квотын системийг халах явцаас хамгийн их хожлыг хүртэх улс нь Хятад, Энэтхэг байх бөгөөд харин хамгийн их хохирол амсах нь хүний хөдөлмөр дээр хэт тулгуурласан, техник технологийн дэвшил багатай, үйлдвэрлэлийн түүхий эдийн дотоодын нөөц хомс ядуу, буурай орнууд байх болно. Хятад улс сүүлийн жилүүдэд буюу ДХБ-д элссэнээс хойш оёмол, сүлжмэл бүтээгдэхүүнийхээ салбарт маш их хөрөнгө оруулалтыг хийснээс гадна Хятад улс хямд хөдөлмөрөөрөө дэлхийн бусад орнуудыг “тэргүүлдэг” зэрэг шалтгааны улмаас энэ өөрчлөлтийн гол ялагч нь Хятад байх нь бараг гарцаагүй. Дор зурагт АНУ-ын оёмол хувцасны зах зээлд гарах өөрчлөлтийн таамаглалыг харууллаа.



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

Зарим арга хэмжээний талаар товчхон

ОСБХ-ийн дагуу өөрийн дотоодын зах зээлд орж ирж буй оёмол, сүлжмэл бүтээгдэхүүний импортод тогтоосон байсан квотоо бүрэн арилгасан орнууд² ДХБ-аас зөвшөөрөгдсөн зарим хамгаалалтын арга хэмжээг бусад ДХБ-ын гишүүн орнуудтай хийх худалдаанд хэрэглэж болно. Жишээлбэл, хэрэв импортын бүтээгдэхүүн нь зах

² 1994 онд ОСБХ хэрэгжиж эхлэхэд ДХБ-ын гишүүн нийт 6 орон худалдааны тоо хэмжээний хязгаарлалтыг ашиглаж байсан бөгөөд эдгээр орнууд нь АНУ, Европын холбоо, Норвеги, Австри болон Швед байв. Үүнээс хойш Австри болон Швед улсууд нь Европын холбооны гишүүн орон болж, Норвеги улс оёмол, сүлжмэл бүтээгдэхүүний квотоо 2001 онд бүрэн халсан.

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

Үүнээс гадна Хятад улс ДХБ-г элсэн орох бичигт заасанчлан хэрвээ Хятадын оёмол бүтээгдэхүүний экспорт нь тухайн орны дотоод зах зээлийн хэвийн байдлыг алдагдуулах аюул учруулахаар бол Хятадын импортыг 2005 оны 1 сарын 1-ний өдрөөс эхлэн 9 жил хүртэл хугацаанд хязгаарлаж болох юм. Дээр дурьдсан зарим арга хэмжээг эс тооцвол дэлхийн томоохон импортлогч орнууд болох АНУ, Европын холбоо зэрэг нь яг ямар хамгаалалтын арга хэмжээг, ямар нөхцөлтэйгээр хэрэглэхээ нь эцэслэн шийдээгүй байгаа. Эдгээр улсууд нь хамгаалалтын арга хэмжээний хүрээнд Хятадын экспортыг хязгаарлаж, энэ нь тэдэнд зах зээлийн сул орон зайг ашиглах боломж урьдын адил бий болно гэсэн горьдлого тээгч орнууд цөөнгүй. Мөн тэдний найдаж байгаа өөр нэгэн зүйл нь Хөнгөлөлтийн системд хамрагдах асуудал юм. Хөнгөлөлтийн систем нь хөгжингүй орнуудын зүгээс хөгжиж буй орнуудын худалдааны таатай нөхцлийг бий болгох үүднээс тарифийн хөнгөлөлт үзүүлэх арга юм. Европын холбооны хуучин хөнгөлөлтийн системийн хугацаа 2004 онд дууссан бөгөөд 2005 онд шинэчлэгдэн батлагдана. Ямартаа ч энэ удаагийн системд нэгэнт Европын холбоотой өрсөлдөх бүрэн чадвартай болсон учир Хятад орохгүй нь, харин бусад улсуудын тухай тодорхой шийд гараагүй байгаа ч нэн ядуу орнуудын оёмол, сүлжмэл бүтээгдэхүүний импортод

тусгай хөнгөлөлтүүд үзүүлэх магадлал өндөр байна. Хөнгөлөлтийн системд хамрагдах хамгийн гол шалгуур үзүүлэлт нь барааны гарал үүслийн тодорхойлолт юм. Энэ тодорхойлолт нь уг бараа бүтээгдэхүүнийг үйлдвэрлэхэд орсон түүхий эд нь мөн тухайн улсад бүрэн буюу хангалттай хэмжээгээр үйлдвэрлэгдсэн байх ёстой. Гэвч хөгжиж буй болон нэн ядуу орнуудаас нийлүүлдэг ихэнх оёмол болон сүлжмэл бүтээгдэхүүн нь уг шалгуурыг давж чаддаггүй. Иймд Европын холбоо хөнгөлөлтийн системээ шинэчлэхдээ энэ тодорхойлолтыг өөрчилж, тухайн улсад үйлдвэрлэгдсэн байх ёстой түүхий эдийн хувийг бууруулах арга замыг судалж байна.

Монгол улсын оёмол, сүлжмэл бүтээгдэхүүний салбар

Монгол улсын Үйлдвэр, худалдааны яамнаас гаргасан мэдээллээр өнөөгийн байдлаар Монгол улсад нийт 36 гадаадын 100 хувийн хөрөнгө оруулалттай, 44 гадаадын хамтарсан хөрөнгө оруулалттай, 14 дотоодын үйлдвэрүүд оёмол бүтээгдэхүүний салбарт үйл ажиллагаа явуулж байгаа бөгөөд гадаадын хөрөнгө оруулалттай үйлдвэрүүдийн 35 хувь нь БНХАУ, 23.7 хувь нь БНСУ, үлдсэн нь Хонг Конг, АНУ, Канад, Их Британи зэрэг орнуудын хөрөнгө оруулалттай үйлдвэрүүд байна. Нийт 20 орчим мянган хүн ажилладаг энэ салбар 2003 онд 97.0 сая ам.долларын экспорт хийсэн нь Монгол улсын нийт экспортын 15 орчим хувь байгаа юм. Дор хүснэгтэд оёмол хувцасны экспортын хэмжээг 1999-2004 оныхоор харууллаа.

	1999	2000	2001	2002	2003	2004*
Нийт экспорт	454.2	535.8	523.2	524.0	600.2	853.3
Оёмол хувцасны экспорт	18.4	73.2	44.2	18.8	37.4	96.5
Тоо хэмжээ (мян.ширхэг)	4399.6	6696.7	10066.8	6371.0	4329.6	26900.6
Нэгжийн үнэ (ам.дол./ширхэг)	4.2	10.9	4.4	2.9	8.6	3.6
Нийт экспортод эзлэх хувь (%)	4.0	13.7	8.4	3.6	6.2	11.3

* - урьдчилсан үзүүлэлтээр

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

2005 оноос эхлэн оёмол, сүлжмэл бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэлийн салбарт ямар нөлөө үзүүлж байгааг тодруулах зорилготойгоор том, жижиг 10 үйлдвэрийн удирдах ажилтнуудаас товчхон санал асуулга авсан юм. Санал асуулгад хамрагдсан бүх үйлдвэрүүд АНУ руу оёмол бүтээгдэхүүний хэд хэдэн төрлийн бараа бүтээгдэхүүн экспортолдог бөгөөд ихэнх үйлдвэрүүдийн хувьд ямартаа ч 2005 оныг дуустал захиалга бий учир үйл ажиллагаа мөн хугацаанд хэвийн байх болтой. Харин үүнээс хойш тэдний захиалга буурч, бизнесийн хүрээ хумигдаж, бүр даамжирвал үйлдвэр зогсонги байдалд орох магадлал өндөр гэжээ. Энэхүү санал асуулгад оролцсон үйлдвэрүүд нь ихэвчлэн 300-аас дээш ажиллагсадтай дунд болон харьцангуй том үйлдвэрүүд юм. Эдгээр нь АНУ-д өөрсдийн гэсэн харилцагчтай, зах зээл, захиалагчдаа бас тийм ч хурдан алдчихгүй л байх. Ер нь ч судлаачдын үзэж байгаагаар Хятад квотгүй боллоо, үйлдвэрлэлийн өртөг хямдхан байна гээд борлуулагч нар бүх ажлаа Хятадад даатгахгүй. Хэзээ ч бүх өндөгөө нэг сагсанд хий гэдэгчлэн эрсдэлээ хувиарлах нь зүй, мөн хямд үнээс гадна түргэн шуурхай байдал, бүтээгдэхүүний чанар, тодорхой бүтээгдэхүүнийг хийх сурц гээд өөр бусад чухал хүчин зүйлсүүд байдаг. Тэхээр бид хэрэв өөрсдийн давуу талыг зөв зүйтэй тодорхойлж чадвал оёдол, сүлжмэлийн салбараа аюулаас аварч болох юм.

Бид хэнтэй, яаж өрсөлдөх вэ?

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

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

халаалтгүй бол хүн ажиллах аргагүйгээс түрээсийн өндөр төлбөртэй тулдаг Монголын үйлдвэрлэгч нар өрсөлдөх болж байна. Үүнээс гадна Монгол ажилчдын бүтээмж доогуур байдаг. Техник технологийн боломжоос гадна, манайхан, хатуухан хэлэхэд, хэтэрхий хайнга, хэнэггүй улсууд. Энэ өрсөлдөөнөөс амь гарахад Засгийн газар, гадаад орнуудын дэмжлэг хэрэгтэй нь үнэн ч үйлдвэрлэгч нар, уг салбарт ажиллагсад өөрсдөөс хамаарах бүх арга хэмжээг авах шаардлагатай. Хамгийн түрүүнд өөрсдийн ажлын байрны сахилга батаа сайжруулж, хувийн бүтээмжээ нэмэгдүүлэх хэрэгтэй болов уу.

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

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

Энэ мэт чухал хүчин зүйлс дээр давуу талтай байхаас гадна Засгийн газрын тодорхой хэмжээний дэмжлэгтэй байж бид өнөө үед бий болж байгаа “шударга” өрсөлдөөнд оролцох чадвартай болох нь гарцаагүй. Санал асуулгад оролцогчдын хариултаас харахад тэд Монголын оёмол, сүлжмэл бүтээгдэхүүний экспортын ирээдүй тун бүрхэг, одоогийн байдлаар үйлдвэрлэлийн захиалгатай байгаа хэдий ч 2006 он гэхэд үйлдвэрүүдийн дийлэнхийн бизнесийн хүрээ хумигдаж, дампууралын ирмэг дээр тулж очих болно гэжээ. Харин энэ байдлаас сэргийлэхэд засгийн газрын бодит, оновчтой арга хэмжээ чухал үүрэг гүйцэтгэж чадна гэж үзсэн байна. Тэдний бодлоор

засгийн газар татварын ачааллыг хөнгөлөх, гадаад хөрөнгө оруулалтыг дэмжих, нийгмийн даатгалын шимтгэлийг хөнгөлөх, ажлын байрны түрээс болон гаалийн татварыг шийдэх талаарх арга хэмжээ авах нь нэн чухал юм байна.

Засгийн газар юу хийж байгаа болон юу хийх ёстой вэ?

Оёмол, сүлжмэл бүтээгдэхүүний салбарт үйл ажиллагаа явуулж буй үйлдвэрлэл эрхлэгчдэд өнөө үед үүсэн гарч байгаа хүндрэлтэй нөхцөл байдалд хэвийн үйл ажиллагаагаа явуулах, цаашид учирч болох бэрхшээлээс сэргийлэх, өрсөлдөх чадварыг нь сайжруулах дорвитой арга хэмжээ авах үүднээс Засгийн газар уг салбарын үйл ажиллагааг дэмжих талаар 2003 оны 9 дүгээр сард 207 тоот тогтоол, 2004 оны 12 дугаар сард 237 тоот тогтоолыг тус тус баталж, холбогдох арга хэмжээг авч байна.

237 тоот тогтоол нь хэрэгжүүлэх арга хэмжээг үндсэн 5 чиглэлээр тодорхойлсон.

Үүнд:

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

Уг тогтоолын хэрэгжилтийн хүрээнд 2005 оны 3 дугаар сард Засгийн газрын 32 тоот тогтоол гарсан бөгөөд энэ тогтоолын дагуу оёмол, сүлжмэл бүтээгдэхүүний салбарын ажил олгогчдоос төлсөн нийгмийн даатгалын төлбөрийн 50 хүртэл хувийг 2005 оны 4 дүгээр сарын 1-ний өдрөөс 2006 оны 4 дүгээр сарын 1-ний өдрийг хүртэл үйлдвэрлэлийн үйл ажиллагааны үр дүнг харгалзан нөхөн олгож байхаар болжээ.

237 дугаар тогтоолд тусгагдсан арга хэмжээг цаг алдалгүй авч хэрэгжүүлэх нь уг салбарын үйл ажиллагааг хэвийн үргэжлүүлэх, өнөө цаг үеийн хүндрэлийг даван туулах, цаашдын өрсөлдөөнд амжилттай оролцоход их түлхэц болох юм.

Европын холбооны хөнгөлөлтийн системд хамрагдах талаар яриа, хэлэлцээр амжилттай явагдаж байгаа талаар хэвлэл, мэдээллийн хэрэгсэлээр мэдээлэгдэж байсан. Аливаа хөнгөлөлтийн системд хамрагдах үндсэн шалгуурын нэг бол бүтээгдэхүүний гарал үүслийн тодорхойлолт. Манай улсын хувьд оёмол хувцас үйлдвэрлэгчид маань бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэгдэхэд шаардлагатай түүхий эдийг бараг 100 хувь гаднаас импортлох, эсвэл захиалагчийн түүхий эдээр бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэх үйлчилгээ эрхэлдэг. Магадгүй түүхий эдийн үйлдвэрлэл эрхлэх боломжийг судалж үзэх, энэ чиглэлээр гадаадын хөрөнгө оруулалт татах таатай нөхцлийг бүрдүүлж өгөх тал дээр ажиллах нь зүй болов уу. Мөн нэгэнт л бид одоогоор түүхий эдээ импортолдог тул энэ төрлийн бүтээгдэхүүний гаалийн болон бусад төрлийн татварын ачааллыг хөнгөлөх, чөлөөлөх арга хэмжээг засгийн газар тун удахгүй авна хэмээн найдаж байна.

Одоогоор үйл ажиллагаа эрхэлж буй оёмол, сүлжмэл бүтээгдэхүүний үйлдвэрүүдийн дийлэнх олонхийн үйл ажиллагаа нь экспортод чиглэсэн, дотоодын зах зээлийн хувьд бараг хаалттай гэж хэлж болохоор байдаг. Сүүлийн 5-6 жилд уг салбарын үйл ажиллагаа эрчимтэй хөгжиж, энэ чиглэлийн дадлага туршлагыг бид хангалттай хуримтлуулсан. Хаалгаа барьсан, эзэд нь Хятад руугаа буцсан үйлдвэрийн байрууд, тоног төхөөрөмжүүд дээр үндэслэн үйлдвэрлэлийг дахин сэргээж болохыг үгүйсгэх аргагүй. Энэ тохиолдолд бидэнд туршлага, үйлдвэрийн байр, тоног төхөөрөмж байхад бидний “Эрээний” гэж хэлж заншсан чанар тааруу, хямд үнэтэй бараа бүтээгдэхүүнтэй өрсөлдөхүйц бараа бүтээгдэхүүнийг дотоодын зах зээлд нийлүүлж, хот, хөдөөгийн иргэдийн хэрэгцээг тодорхой хэмжээгээр хангаад явах бүрэн боломж бий гэдэгт итгэж байна.

Чанар, хийцийн ахиц гаргая гэвэл бид техник, технологийн шинэчлэлээс хоцрохгүй л байх хэрэгтэй. Ингэж байж бид гадаад, дотоодын зах зээлд өөрийн гэсэн орон зайг баттай олж авч чадна. Үүний тулд бидэнд хөрөнгө оруулалт шаардлагатай, хөрөнгө оруулалт хийх санхүүжилт хэрэгтэй. Энэ асуудлыг 100 хувь гадаадын хөрөнгө оруулалтад даатгаад орхилгүй, дотоодын эх үүсвэрээр санхүүжүүлэх; тодруулбал, банк болон санхүүгийн байгууллагуудаас зээл олгох зохистой арга замыг судалж үзэх; мөн хөрөнгийн бирж дээр оёмол, сүлжмэл бүтээгдэхүүний үйлдвэрийн бонд гаргах боломжуудыг таниулах хэрэгтэй.

Ашигласан ном, хэвлэл

Mekong Capital, WTO Agreement on Textile and Clothing: Impact on garment manufacturing in Cambodia, Laos, and Vietnam

Hilgedunn Kyvik, The Global Textile and Clothing Industry Post ATC

Төрийн мэдээлэл сэтгүүл, 2004 он