

Хөрөнгө оруулалтын орчин: Тогтвортой байдал

Салбар хуралдаан 3: Эдийн засгийн төрөлжүүлэлт ба холбоосын суваг

Олон улсын бага хурал
Улаанбаатар хот, Монгол Улс
2019 оны 10 дугаар сарын 22



WORLD BANK GROUP

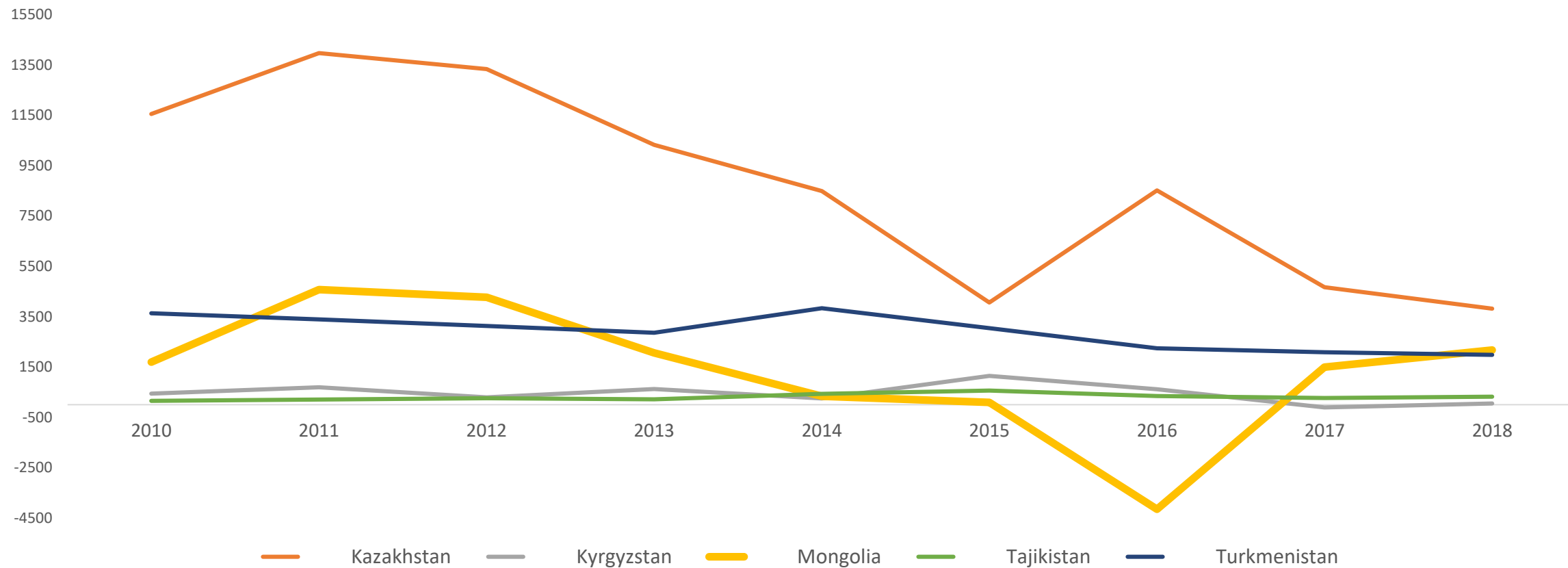
IFC | International
Finance Corporation

Агуулга

1. Монгол Улс дах ГШХО-ын нөхцөл байдал
2. Хөрөнгө оруулалтыг дэмжин сурталчлах бодлогын зарим гол зарчмууд
3. ГШХО-ын холбоосын суваг – Дотоодын ААН-үүдийг холбох

Монгол Улсад орох ГШХО 2016 онд доод цэгтээ хүрсэн ч нэмэгдэж байна

ГШХО-ын урсгал (үнийг сая \$)



ГШХО яагаад хөгжихөд чухал вэ

Тогтвортой ГШХО гэдэгт тухайн хөрөнгө оруулагч/компани үйл ажиллагаагаа цаашид авч явахад шаардлагатай хэмжээний ашиг орлого олдог байх, энэ нь тухайн улсын ашиг сонирхолтой зөрчилдөхгүй байхын зэрэгцээ тус улсын урт хугацааны хөгжлийн зорилтод хувь нэмэр оруулах, үр өгөөж авчирахуйц хөрөнгө оруулалтыг ойлгоно.

ГШХО-ын боломжит шууд үр өгөөж

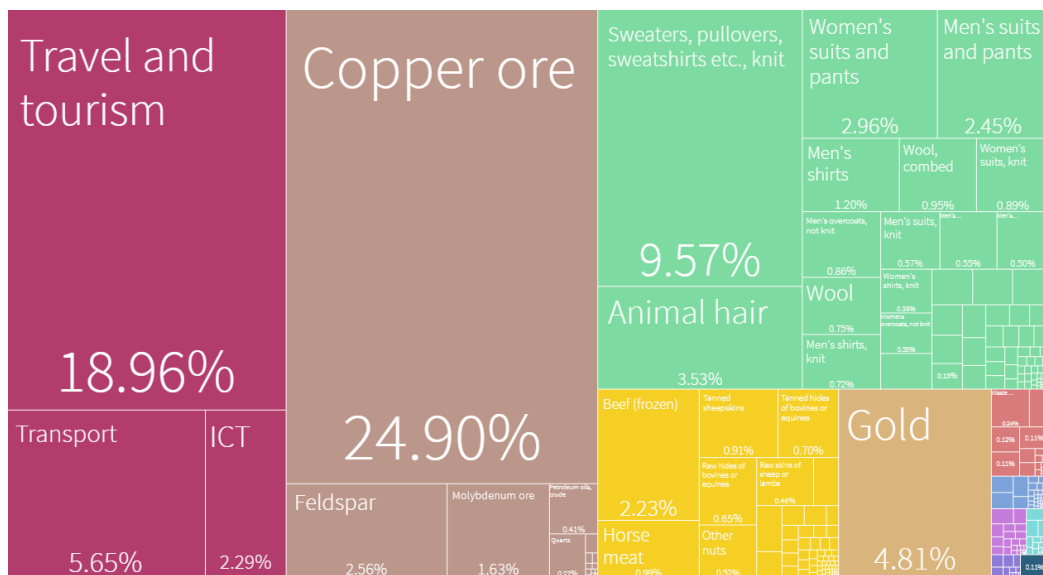
- Хөрөнгө оруулалт
- Ажил олголт
- Татвар болон экспортын орлого
- Цалин, урамшуулал
- Хүний нөөцийн хөгжил

ГШХО-аас хөгжлийн зорилгод оруулах хувь нэмэр

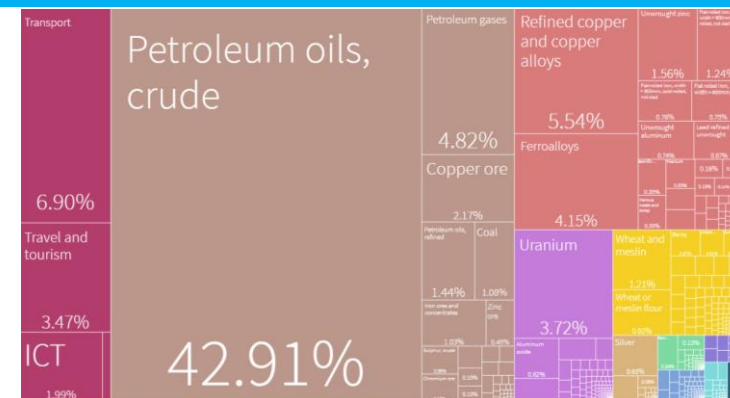
- Эдийн засгийн нэмүү өртөг
- Ажлын байр бий болгох
- Тогтвортой хөгжил:
 - Хөдөлмөр эрхлэлтийн нөлөө
 - Нийгмийн нөлөө
 - Байгаль орчны нөлөө
 - Хөгжлийн нөлөө

Монгол Улсын хөгжилд ГШХО яагаад чухал вэ

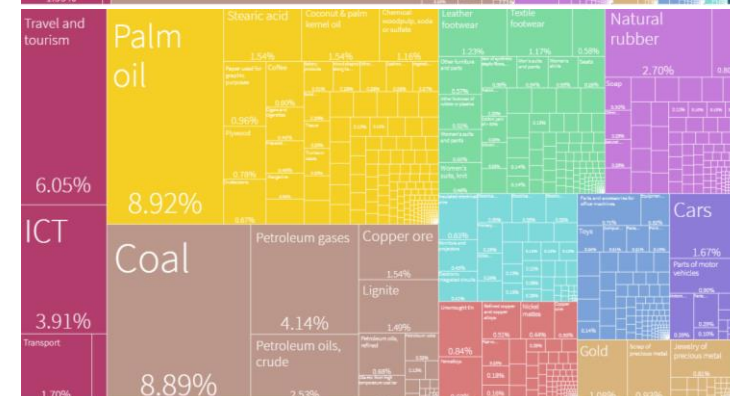
2002



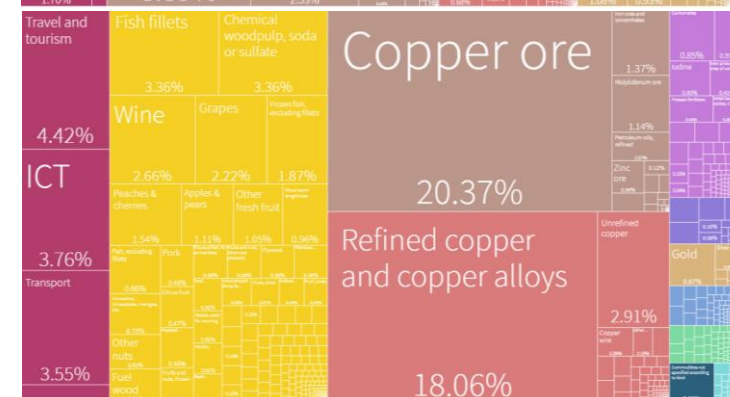
**Казakhstan
2017**



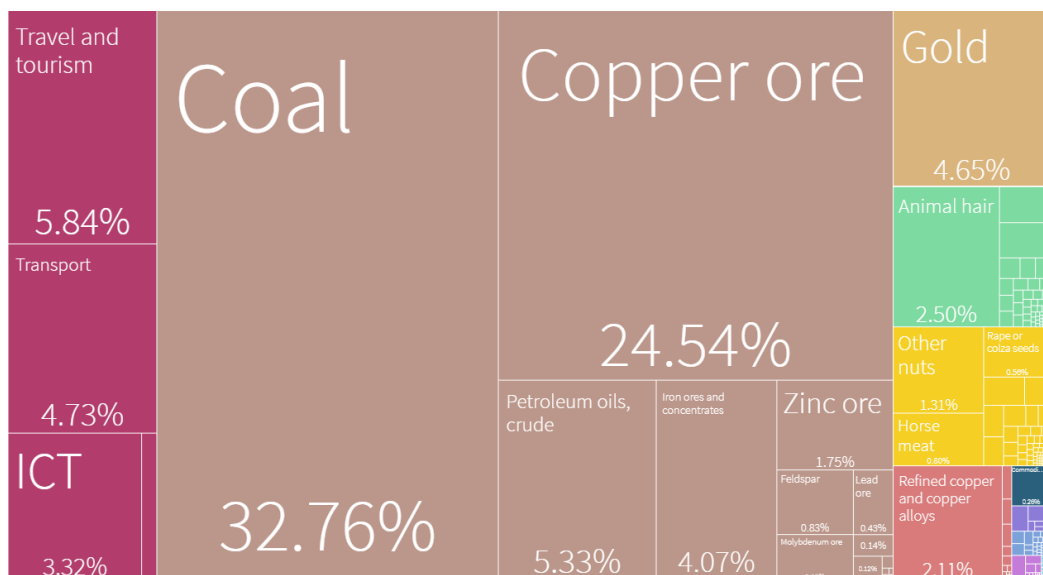
**Индонези
2017**



**Чили
2017**



2017



Эдийн засгийг төрөлжүүлэхэд ГШХО туслах нь

ГШХО-нд суурилсан эдийн засгийн төрөлжүүлэлт

Босоо төрөлжүүлэлт – “салбар дотроо”



Урсгал сөрөх үйл ажиллагаа



- Тээвэрлэлт
- Хадгалалт
- Цэвэршүүлэлт
- Химийн бодис
- Нарийн химийн
- Будаг
- Бордоо

Урсгал дагуу үйл ажиллагаа

Хэвтээ төрөлжүүлэлт – “салбар дамнах”

Монгол Улс дахь ГШХО-ын тухай сүүлийн үед нийтлэгдсэн МЭДЭЭЛЭЛ

- ✓ **“Moody's upgrade brings FDI optimism for Mongolia”** *(Financial Times - 22/02/2018)*
- ✓ **“Mongolia launches service center for foreign investors”** *(bne IntelliNews – 25/02/2019)*
- ✓ **“Issue of insufficient foreign investment persists”** *(Organization of Asia-Pacific News Agencies – 14/03/2019)*
- ✓ **“An investor prefers things to be more predictable, less uncertain”** *(The Mongolian Mining Journal – 30/06/2019)*
- ✓ **“Currently investment in mining is zero”** *(The Mongolian Mining Journal – 30/06/2019)*
- ✓ **“Mongolia sees sharp recovery in economy. Mongolia attracted foreign direct investments worth \$661.8 million in 4 months”** *(Central Asia News – 01/07/2019)*

Агуулга

1. Монгол Улс дах ГШХО-ын нөхцөл байдал
2. Хөрөнгө оруулалтыг дэмжин сурталчлах бодлогын зарим гол зарчмууд
3. ГШХО-ын холбоосын суваг – Дотоодын ААН-үүдийг холбох

Хөрөнгө оруулалтыг дэмжин сурталчлах зарим гол зарчмууд



Хөрөнгө оруулалтыг дэмжин сурталчлах гэдэг нь гадаадын, эсвэл дотоодын гэж сонгохыг хэлэхгүй



Хөрөнгө оруулалтын төрөл бүр хоорондоо адилгүй



Гадаадын хөрөнгө оруулалт нь мөнгөн урсгал биш, харилцаа холбоо юм



Стратегийн салбарыг идэвхтэй дэмжин сургалтчлах нь чухал

* in Agribusiness AVP

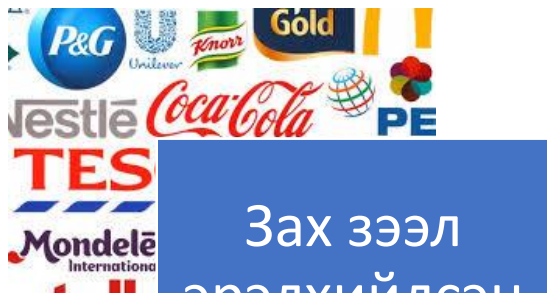


WORLD BANK GROUP

IFC International Finance Corporation

ГШХО-ын мотивац, ГШХО-ын холбоосын боломжууд, сорилтууд

Олборлох, ХАА-н салбарууд
Гадаадын хөрөнгө оруулагчид “нийгмийн лиценз” авах, эсвэл түүхий эдийн тасралтгүй нийлүүлэлтийг баталгаажуулахын тулд дотоодын эх үүсвэрийг өргөтгөх арилжааны ихээхэн сонирхолтой байдаг. Гол сорилт нь ҮДК болон дотоодын ААН хоорондын технологийн зөрүү байдаг ба дотоодоос нийлүүлж буй зүйлс нь ихэвчлэн орлуулах боломжгүй шинж чанартай байдаг.



Зах зээл эрэлхийлсэн

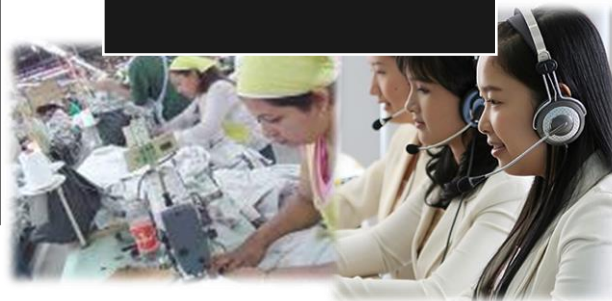
Нийтлэг салбар нь хүнс, ундаа үйлдвэрлэл, бизнесийн үйлчилгээ, жижиглэн худалдаа. Арилжааны үүрэг хариуцлага, дотоодын зах зээлд өрсөлдөж байхад зарим үед стандартаа бүүруулах шаардлагатай болдог учраас дотоодоос худалдан авалтаа нэмэгдүүлэх шаардлагатай болдог.

Байгалийн нөөц эрэлхийлсэн



Экспортод төвлөрсөн ХО (хувцас, машин, цахилгаан бараа, МТСУ)
Ажлын байр, гадаад валютын арилжаа бий болгогч
ДНӨ-ийн боломж өндөр (“Хатан зөгий”)
Дотоодын ААН-ийн сорилт: олон улсад өрсөлдөх чадвартай нийлүүлэгч

Үр ашиг эрэлхийлсэн



Тухайлбал, Аялал жуулчлын салбар. Орлуулах боломжгүй барааны дотоод холбоос үүсгэх боломж өндөр, гэхдээ хэмжээ хязгаарлагдмал. Дотоодоос худалдан авалт хийх шаардлагатай. Тогтвортой, найдвартай, чанартай нийлүүлэлттэй байх сорилттой тулгардаг.

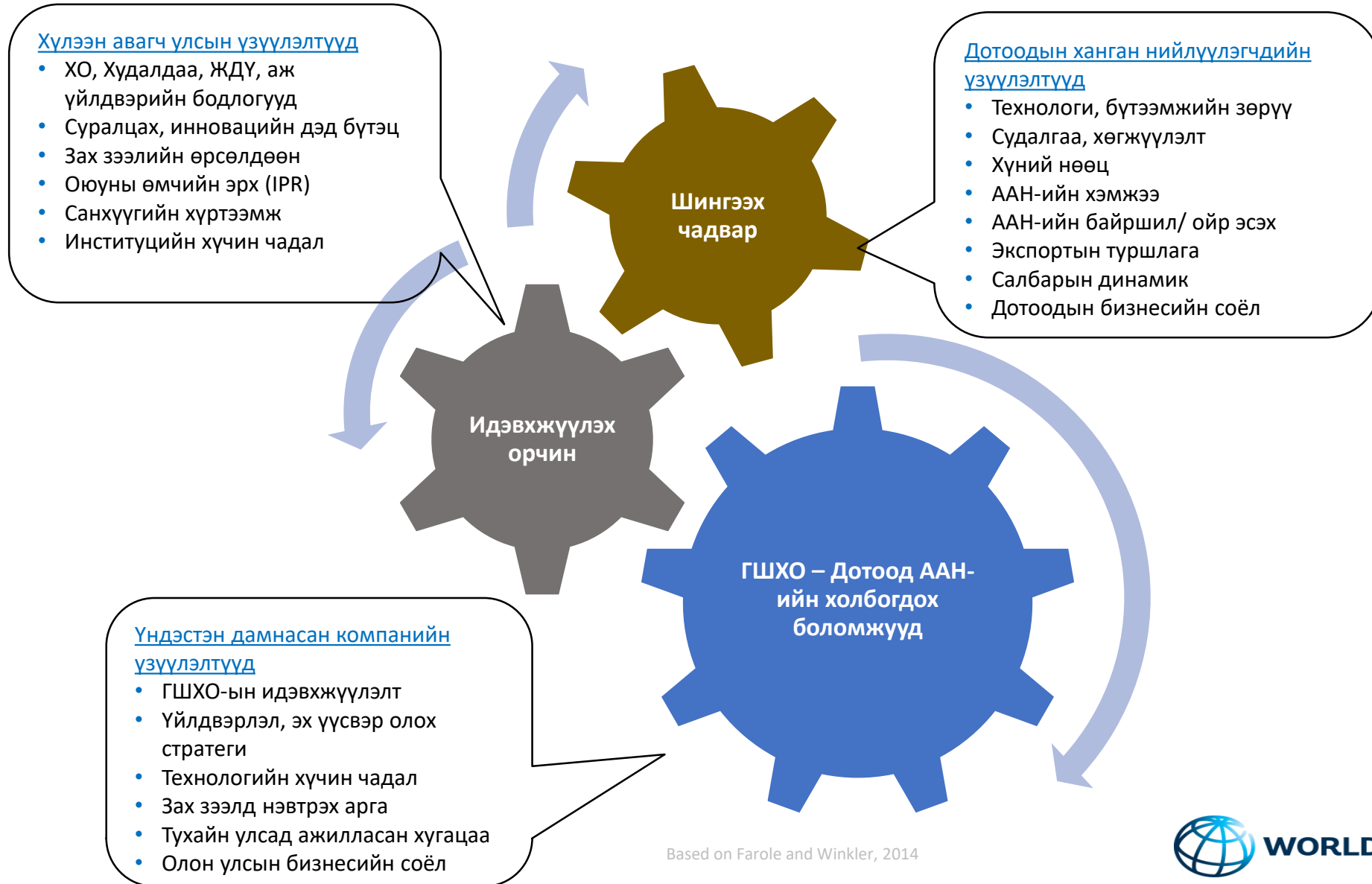
Стратегийн хөрөнгө эрэлхийлсэн



Агуулга

1. Монгол Улс дах ГШХО-ын нөхцөл байдал
2. Хөрөнгө оруулалтыг дэмжин сурталчлах бодлогын зарим гол зарчмууд
3. ГШХО-ын холбоосын суваг – Дотоодын ААН-үүдийг холбох

ГШХО-ЫН ХОЛБООСЫН СУВГУУД – тодорхойлогч болон холбогч хүчин зүйлс

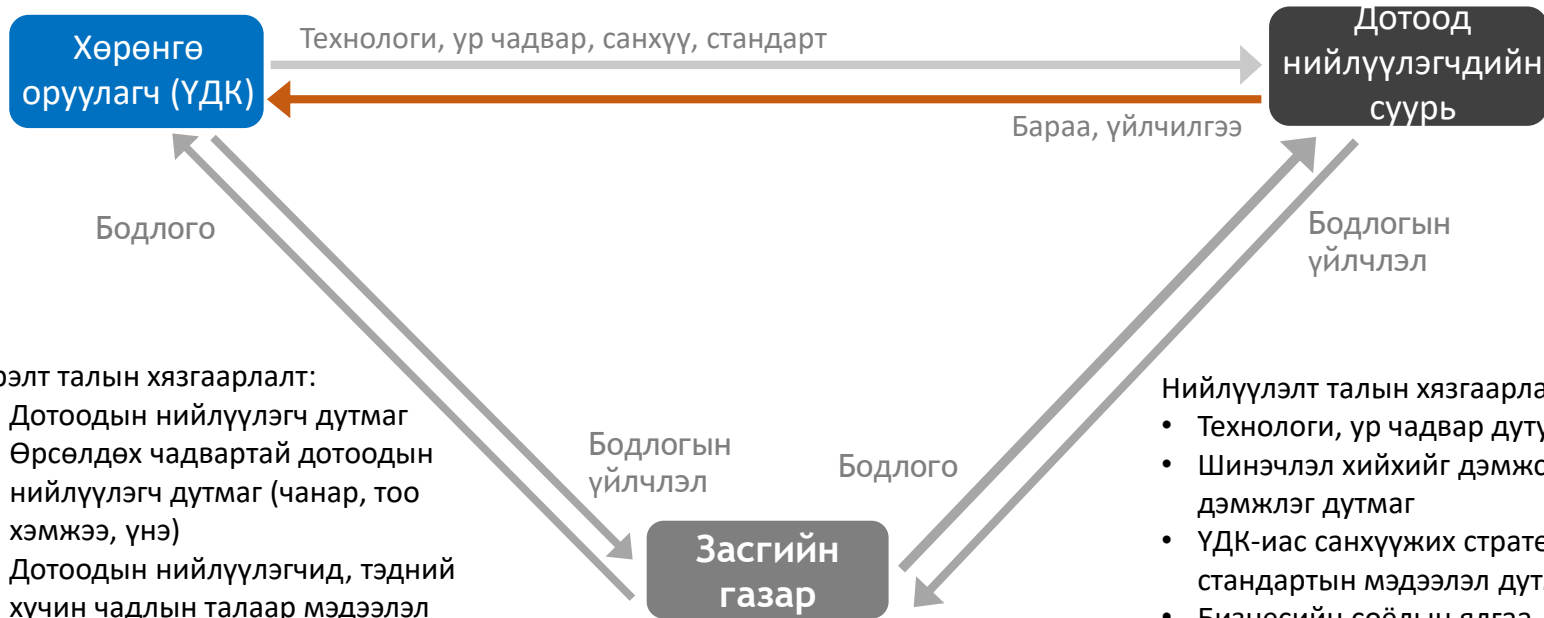


ГШХО-ЫН ХОЛБООС – Зах зээлийн түгээмэл алдаа болон хязгаарлалт



Зорилго

ДНӨ нэмэгдүүлэх, ажил эрхлэлт, дотоодын ААН-ийн бүтээмж, зах зээлд нэвтрэх



Эрэлт талын хязгаарлалт:

- Дотоодын нийлүүлэгч дутмаг
- Өрсөлдөх чадвартай дотоодын нийлүүлэгч дутмаг (чанар, тоо хэмжээ, үнэ)
- Дотоодын нийлүүлэгчид, тэдний хүчин чадлын талаар мэдээлэл дутмаг
- Хөрвөх чадварын харьцааны бодлого эсвэл урамшуулал алдаатай

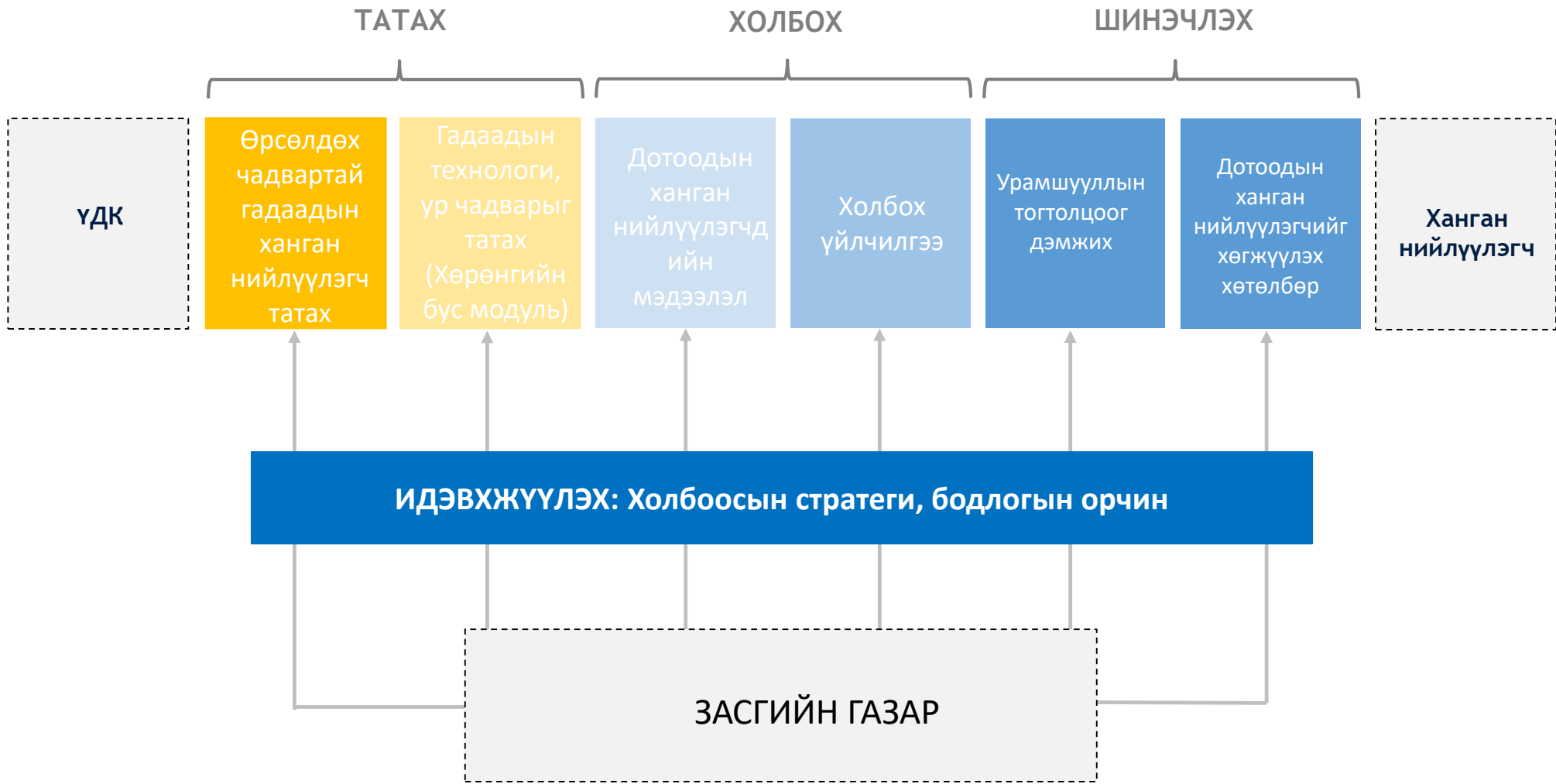
Нийлүүлэлт талын хязгаарлалт:

- Технологи, ур чадвар дутуу
- Шинэчлэл хийхийг дэмжсэн дэмжлэг дутмаг
- ҮДК-иас санхүүжих стратеги, стандартын мэдээлэл дутмаг
- Бизнесийн соёлын ялгаа

Төрийн хязгаарлалт:

- Бодлогын нийцэл хангалтгүй
- Зохицуулалтын алдаа
- Дэмжлэг үзүүлэх үйлчилгээ дутмаг

УЛС ОРНУУД ЮУ ХИЙЖ ЧАДАХ ВЭ – ГШХО-ЫН ХОЛБООСЫН ШИЙДЛИЙН БАГЦ



Жишээ – Гвинейн уул уурхайн салбарын ГШХО-ын онлайн зах зээл



2019 оны
байдлаарх үр
дүн

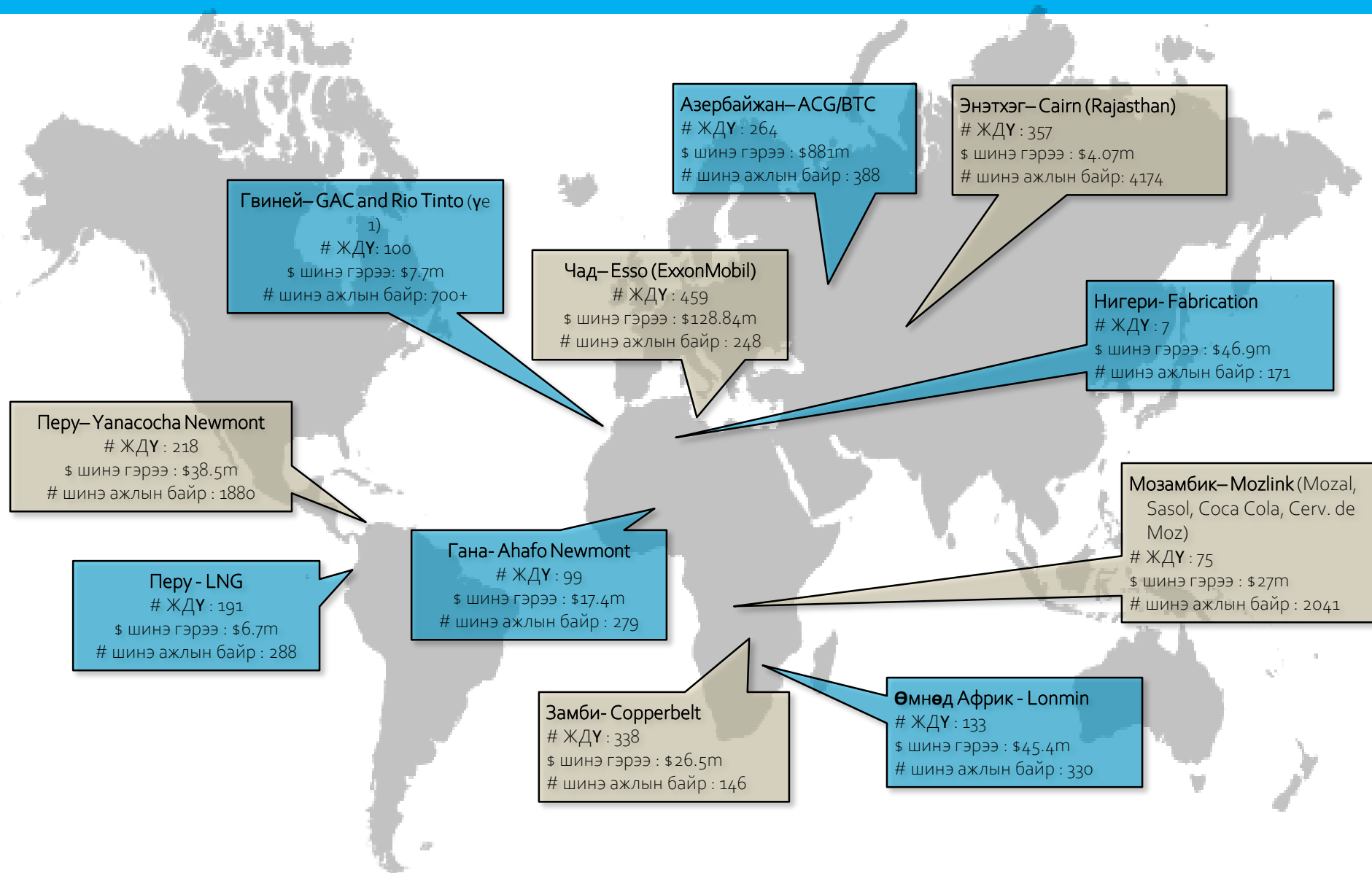
583 Бүртгэлтэй нийлүүлэгч

3 Худалдан авагчаар бүртгэгдсэн томоохон уул уурхайн гүйцэтгэгч

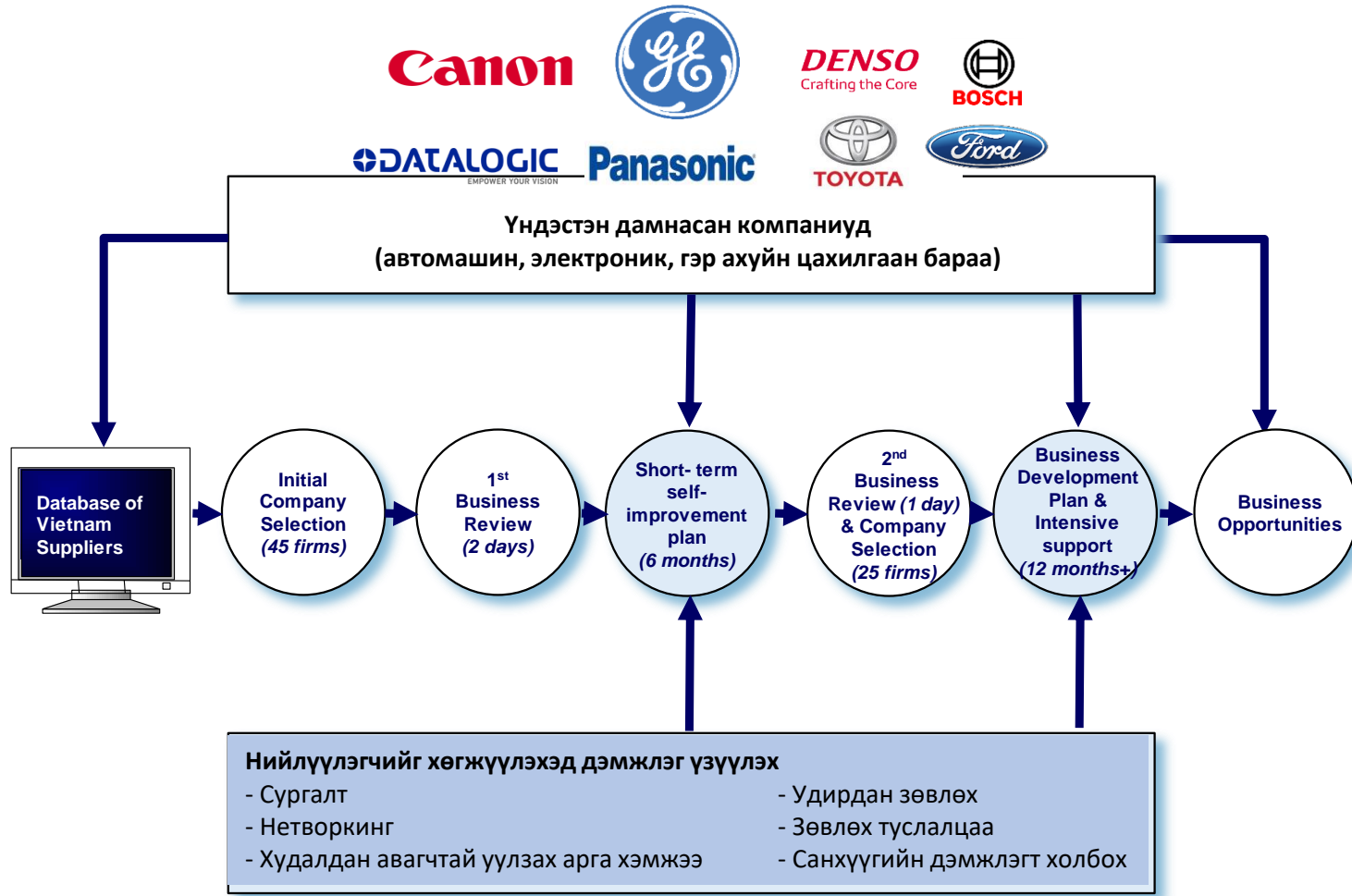
27 Чадавхжуулах ажил хийсэн

669 Чадавхжуулах ажилд оролцсон хүний тоо

Дотоодын ханган нийлүүлэгчдийг чадваржуулах боломжтой – ОУСК-ийн туршлага



Жишээ – Вьетнамын ханган нийлүүлэгчийг хөгжүүлэх хөтөлбөр



1-р үе шатны үр дүн

- Хөтөлбөр эхлүүлсэн 45 компаниас дунджаар **BR1-ээс BR2** болж сайжирсан компаниуд:
 - ✓ +44%(хамгийн өндөр хувь, нийт компанийн топ 25%)
 - ✓ +24% (3 дах өндөр хувь, 50-75%)
 - ✓ +15% (2 дах өндөр хувь, 25-50%)
 - ✓ <10% (хамгийн бага хувь, 0-25%)
- Оролцогчид дараах үр дүнг тайлагнасан:
 - ✓ 70% **хүчин чадал нэмэгдсэн** бөгөөд шинэ стандарт, удирдлагын арга нэвтрүүлсэн
 - ✓ 50% **ашиг, барааны эргэлт** нэмэгдсэн
 - ✓ 42% худалдан авагч ҮДК-тай **шинэ холбоо** үүсгэсэн
 - ✓ 9% худалдан авагч ҮДК-ийн **албан ёсны нийлүүлэгч** болсон
- 1-р үе шатанд 3 компани цагтаа амжихгүй гэсэн шалтгаанаар гарсан