

## ЖИЖИГ, ДУНД АЖ АХУЙН НЭГЖҮҮДИЙН ДУНД ЯВУУЛСАН САНАЛ АСУУЛГЫН ДҮН

Судалгааны хэлтсийн эдийн засагч Г. Ариунхишиг

### **ОРШИЛ:**

Эдийн засагчдын өмнө тулгараад байгаа хамгийн гол асуудлууд бол эдийн засгийг хэрхэн хөгжүүлэх вэ, хөгжлийг хэрхэн тогтвортой байлгах вэ гэдэг асуултууд юм. Ялангуяа ядуу буурай орнуудын хувьд эдгээр нь бүр ч хурцаар тавигдаж байгаа билээ. Өнөөдөр дэлхий дээр нэг тэрбум гаруй хүн өдрийн нэг ч хүрэхгүй ам.доллараар амь зууж байна гэсэн тооцоолол байдаг. Тэдгээр хүмүүст нэг удаагийн хүмүүнлэгийн тусламж үзүүлж болно, бүр амьдрах орон байраар ч хангаж өгч болно. Гэвч тэдэнд өнөө, маргаашийг аргацаах бус ирээдүйгээ төлөвлөх боломжтой, үр хүүхдийнхээ боловсролд зохих ёсоор нь анхаарал тавьж чаддаг байх санхүүгийн чадавхийг, боломжийг олгох ямар арга замууд байна вэ. ЖДААН-ийг хөгжүүлэх, үйл ажиллагааг нь дэмжих эдийн засаг, нийгмийн таатай орчинг бүрдүүлэх, шаардлагатай бөгөөд боломжтой бүхий л арга хэмжээг авах нь дээр дурьдсан асуултуудын хариултын нэгэн боломж мөн гэдэгтэй маргах хүн гарахгүй болов уу.

Зарим хүмүүс ЖДААН нь ажилгүй хүмүүсийг ажлын байраар хангах зөв арга гэдэгтэй санал нийлдэггүй. Зарим нь нэгэнт үйл ажиллагаа нь эрсдэлтэй учраас ЖДААН нь дампуурал, амжилтын ирмэг дээр дэнчигнэж байдаг гэж ч хэлж байдаг. Гэтэл энэ салбар маань хүмүүст шинийг санаачлах, өөрсдийнхөө авъяас чадварыг ашиглах талбар болж өгөх давуу талтай. Мөн эдийн засгийн хямралын үед томоохон компаниуд зардлаа бууруулах алхамаа ажилчдын тоогоо цөөлөх замаар эхэлж, эдгээр шинэхэн ажилгүйчүүдийн ихэнх нь ЖДААН байгуулах замаар өөрсдийн “амиа” авардаг. Шумпетерийн онолын дагуу эдийн засгийн хөгжлийн гол хөдөлгүүр нь хүч нь шинэ санаа, санаачлага гэсэн байдаг бөгөөд шинэ санаа, санаачлагыг гаргагч, хэрэгжүүлэгч нь ЖДААН-үүд юм. Энэ салбар нь хүчтэй хөгжсөн, хөгжлийг нь дэмжих бодлого бүхий улс орнууд харьцангуй өндөр хөгжлийн түвшинтэй, хүчтэй эдийн засагтай байдаг. Хэдийгээр мянга

мянган ЖДААН нь эдийн засгийг томоохон хэсгийг чирч явдаг боловч тэд мөрөн дээрээ түмэн янзын дарамтыг ЖДААН байсныхаа төлөө үүрч явдаг нь үнэн. Иймд энэ судалгааны ажлаараа Монголын ЖДААН-үүдэд тулгараад байгаа гол бэрхшээл, дарамтуудыг тодорхойлж, эдгээрийн даван туулах арга замуудын талаар, ялангуяа Монгол Банк үүнд ямар үүрэгтэй оролцож болох талаар харуулахыг зорилоо.

## **I. МОНГОЛЫН ЖИЖИГ, ДУНД БИЗНЕСИЙН САЛБАР**

Монгол улс 1990 оны эхэнд төвлөрсөн төлөвлөгөөт эдийн засгийн тогтолцооноос чөлөөт зах зээлийн эдийн засгийн тогтолцоо руу орох шилжилтээ эхэлсэн билээ. Энэ үеэс л хувийн хэвшил анхлан байгуулагдах нөхцөл бүрдэж, хөгжиж эхэлсэн гэж хэлж болно. Үүнд, 1) хуучин тогтолцоонд үйл ажиллагаагаа явуулж байсан аварга том үйлдвэрүүд задарч, мөн төрийн өмчийг хувьчилж эхэлсэн, 2) тодорхой хэмжээний хөрөнгийн хуримтлалтай байсан болон богино хугацаанд бий болгож чадсан хүмүүс зах зээлийн орон сул орон зайг сайн ашиглаж чадсан, 3) ер нь шинэ нийгэмд шилжиж, зах зээл либералчлагдсан нь аж ахуйн нэгжүүд олноор бий болох үндсэн шалтгаан болсон. Ялангуяа эхний хөрөнгө оруулалт бага шаардагдах, эдийн засгийн масштабын зардал бага салбаруудад ЖДААН олноор байгуулагдаж, асар хурдтайгаар өрсөлдөөнийг бий болгож байсан.

ҮСГ-аас гаргадаг статистикийн мэдээнээс харахад 2004 оны 3 дугаар сарын эцсийн байдлаар 32.4 мянган хуулийн нэгж бүртгэгдсэнээс 26.5 нь идэвхитэйгээр үйл ажиллагаагаа явуулж байна. Ойролцоогоор 95 хувь нь хувийн аж ахуйн нэгжүүд байгаа бөгөөд хувьчлалын үр дүнд энэхүү хувь улам бүр өсөх хандлагатай байгаа юм. Хувийн секторын ДНБ-д эзлэх хувь нь одоогийн байдлаар 75 орчим хувьтай байна. Хувийн секторын хамгийн жин дарах салбарууд нь хөдөө аж ахуй; тээвэр, холбоо харилцаа; гэр ахуйн болон хэрэглээний зүйлсийн засвар, бөөний болон жижиглэн худалдааны салбарууд бөгөөд 2003 оны эцсийн байдлаар энд дурьдагдсан салбаруудын ДНБ-д эзлэх хувь нь 63.9 хувьтай байв.

Монгол улсын Засгийн газрын 1991 оны 97 дугаар тогтоолын дагуу жижиг аж ахуйн нэгжүүдийг зөвхөн ганц үзүүлэлтээр буюу ажилчдын тоогоор нь тодорхойлсоныг дараахь хүснэгтэд харуулав.

## Хүснэгт 1. ЖДААН-ийн хуучин тодорхойлолт

Салбар	Нэг ээлжинд ажиллах ажилчдын тоо
Хөдөө аж ахуйн	15 хүртэл
Барилга	40 хүртэл
Худалдаа	5 хүртэл
Үйлчилгээ	10 хүртэл
Үйлдвэрлэл	50 хүртэл
Хүнсний үйлдвэрлэл	30 хүртэл
Бусад салбарууд	15 хүртэл

Тодорхойлолтын үзүүлэлтийг зөвхөн ажилчдын тоогоор хязгаарлалгүй, борлуулалтын орлого, активийн хэмжээ зэрэг бусад үзүүлэлтийг багтаасан бол илүү бодит, үр дүн бүхий бодлого боловруулж, хэрэгжүүлэхэд ашиглахад илүү дөхөм болох байсан болов уу. 37 дугаар тогтоолыг 1999 онд хүчингүй болгосон ба үүнээс хойш албан тодорхойлолт гараагүй байна.

Засгийн газраас ЖДААН-ийг хөгжүүлэх дорвитой бодлого явуулах шаардлагыг бий болгож буй эдийн засгийн болон нийгмийн хэрэгцээг дараахь байдлаар тайлбарлаж болно. ЖДААН-ийг дэмжсэнээр боломж болон хэрэгцээ дээр үндэслэсэн ажлын байрыг бий болгож, ингэснээр хүн амын амьжиргааны түвшинг нэмэгдүүлнэ. Тодорхой бараа бүтээгдэхүүний хувиарлалтын болон зарим зах зээл дэх эрэлт, нийлүүлэлтийг тэнцвэрт байдлыг хангах, үр дүнг байдлыг сайжруулахаас гадна шударга өрсөлдөөний орчинг бүрдүүлж, шинэ санаа санаачлагыг дэмжих магадлалтай. Мөн эдгээр дэмжих бодлогууд нь далд эдийн засагт үйл ажиллагаагаа явуулж буй бизнесүүдэд ил гарч ирэх шалтаг болж, татварын суурь баазыг өргөжүүлж, эдийн засгийн шинжилгээг илүү бодитоор хийх боломжийг олгох юм.

Эдгээр шалтгааны улмаас Засгийн газар зохих арга хэмжээг авч, дэмжих бодлогуудыг боловсруулж, хэрэгжүүлж байгаа бөгөөд энэ талаар бид дараагийн бүлэгт дэлгэрэнгүй авч үзэх болно. Үүнээс гадна олон улсын санхүү, хөгжлийн байгууллагууд ЖДААН-ийн үйл ажиллагааг дэмжих зорилготойгоор зээл олгох, сургалт, семинар зохион байгуулах, зөвлөгөө өгөх зэргээр төрөл бүрийн төсөл хэрэгжүүлж байна. Гэсэн хэдий ч тодорхойлолтгүйгээр эдгээр бодлого, төслийн зорилтот бүлэг нь хэн бэ гэдгийг хэлэхэд бэрхшээлтэй юм. ЖДААН гэж хэлэх нь нэг хэрэг гэвч, ЖДААН гэдэгт хэн орох вэ гэдэг нь улс орнуудын хувьд ялгаатай бөгөөд манайх шиг өөрийн гэсэн албан тодорхойлолтгүй улсад гадны байгууллагынхан төслөө хэрэгжүүлэхдээ ашигладаг тодорхойлолт нь байгууллага болгоны хувьд өөр ч байж болохыг үгүйсгэхгүй. Тэрнээс гадна ЖДААН болон

том компаниудыг ялгах шугамыг чухам хаагуур зурах вэ? Өөрөөр хэлбэл, ЖДААН гэдэг этгээдийн талаар холбогдох байгууллага, нэгж болгонд нэгдмэл, жишиг ойлголтыг бий болгохгүй бол хэрэгжүүлж буй бодлого, төслүүд нь ашиг тусаа өгч, зорилгот бүлэгтээ үнэхээр хүрч байгаа эсэх нь тодорхойгүй.

Энэхүү судалгааны ажлын хүрээнд санал асуулгыг дараахь 2 зорилготойгоор явууллаа.

1. ЖДААН албан тодорхойлолтыг санал болгох
2. ЖДААН-үүдэд тулгарч буй бэрхшээл, дарамтыг тодорхойлж, зарим бодлогын санааг дэвшүүлэх

Эдийн засгийн томоохон төвүүд болон аймгуудын эдийн засгийн байдлын тэгш оролцоог харгалзан Улаанбаатар хот, Дархан-Уул, Орхон аймгууд; харьцангуй алслагдмал Булган аймаг, нийслэл хоттой ойрхон Төв аймаг; болон хилийн аймаг болох Сэлэнгэ аймгийн нийт 1154 аж ахуйн нэгжүүдээс санал асуулга авлаа. Нийт оролцогчдын 446 нь буюу 38.7 хувь нь Улаанбаатар хотод, 201 буюу 17.4 хувь нь Дархан-Уул аймагт, 186 буюу 16.1 хувь нь Орхон аймагт, 94 буюу 8.2 хувь нь Төв аймагт, 80 буюу 6.9 хувь нь Булган аймагт, 146 буюу 12.7 хувь нь Сэлэнгэ аймагт ту тус үйл ажиллагаагаа явуулж байна.

**Хүснэгт 2. Оролцогчдын хувь, аж ахуйн нэгжүүдийн хувь (байршлын хувьд)**

Хот болон аймаг	Аж ахуйн нэгжийн тоо	Нийт ААН-д эзлэх хувь	Оролцогч ААН-ийн тоо	Нийт оролцогч ААН-д эзлэх хувь
Улаанбаатар	18975	60.3%	446	38.7%
Дархан-Уул	1215	3.9%	201	17.4%
Орхон	1139	3.6%	186	16.1%
Төв	760	2.4%	94	8.2%
Булган	491	1.6%	80	6.9%
Сэлэнгэ	1301	4.1%	146	12.7%
Нийт	23881	75.9%	1153	100.0%

Өмнө дурьдсанчлан санал асуулга нь 2 хэсгээс бүрдэх ба энэ бүлэгт бид санал асуулгын дүнд үндэслэн ЖДААН тодорхойлолтын саналыг дэвшүүлэх болно.

**Хүснэгт 3. Эрхэлж буй бизнес, салбараар**

Салбар	Оролцогчийн тоо	Нийт оролцогчид эзлэх хувь
Барилга	52	4.9%
Боловсрол	24	2.2%
Боловсруулах үйлдвэр	53	5.0%
Эрүүл мэнд, нийгмийн халамжийн үйлчилгээ	40	3.7%
Бөөний болон жижиглэнгийн худалдаа	416	38.9%
Зочид буудал, зоогийн газар	135	12.6%
Үйлчилгээ	132	12.3%
Санхүү	77	7.2%
Хөдөө аж ахуй	91	8.5%
Холбоо харилцаа	22	2.1%
Уул уурхай	18	1.7%
Бусад	9	0.8%

Бүгд	1069	100%
------	------	------

Санал асуулгад оролцогчдын дийлэнхи нь буюу 63.8 хувь нь бөөний болон жижиглэнгийн худалдаа, үйлчилгээ, зочид буудал ба зоогийн газар гэсэн салбаруудад үйл ажиллагаагаа явуулж байна. Статистикийн мэдээлэлээс харвал нийт бүртгэлтэй байгаа 31478 аж ахуйн нэгжийн 14285 нь буюу 45 хувь нь дээр дурдсан салбарт үйл ажиллагаагаа эрхэлдэг. Эдгээр салбарууд нь ялангуяа бизнесээ эхэлж байгаа бичил болон жижиг аж ахуйн нэгжүүдийн хувьд тун тохиромжтой байдаг нь эхний хөрөнгө оруулалт ихээр шаардахгүй, үйл ажиллагааны зардал харьцангуй бага, мөн хүний хөдөлмөр дээр хэт тулгуурлаагүй зэрэг давуу талтай. Санал асуулгын үеэр зочид буудал, зоогийн газрын бизнес эрхэлдэг гэж хариулсан хүмүүсийн дийлэнхи нь жижиг гуанз, цайны газар, хөдөө орон нутагт ялангуяа 3-5 өрөөтэй жижигхэн дэн буудлын газрууд ажилуулдаг болох нь ажиглагдсан.

Бөөний болон жижиглэнгийн худалдааны тухайд гэвэл нь энэ нь бэлэн хувцас, гэр ахуйн бараанаас эхлээд хүнсний бүтээгдэхүүн гээд бүх төрлийн бараа бүтээгдэхүүний худалдааг хамардаг. 1990-ээд оны эхэн үеэс Монголчууд Орос болон Хятад гэсэн 2 том гүрний дунд бараа зөөх замаар өөрсдийн газарзүйн байршлын давуу талыг тун чадамгай ашиглаж байв. Өнөөдрийн зарим том, том бизнесүүд өөрсдийн гараагаа дээрх аргаар буюу бидний нэрлэж заншсанаар ганзгын наймаагаар эхэлсэн. Өнөө үед, ганзгын наймаачид ихэвчлэн Эрээн, Бээжингээс бараа зөөж байна. ЖДААН-үүдийн томоохон хувь нь тун жижиг, бичил бизнесүүд бөгөөд энэ бичил бизнесүүдийн олонхи нь ганзгын наймаачид байгаа юм. Энэ төрлийн бизнесийн эргэлт нь ихэнхи тохиолдолд жилийн 5 сая төгрөгт эргэлддэг бөгөөд гэр бүлийн 2-3 гишүүнийг ажиллуулж, 10 ба түүнээс дээш ам бүлтэй өрхийг тэжээж байдаг.

Илүү бодит тодорхойлолтыг гаргаж ирэхийн тулд салбаруудын хоорондын ижил төстэй ба ялгаатай талуудыг авч үзэх хэрэгтэй. Бөөний болон жижиглэн худалдааны бизнес нь цөөхөн хэдхэн, голчлон гэр бүлийн гишүүдээ ажилуулдаг бол уул уурхайн салбарт бизнес эрхлэгч нь чадвартай, туршлагатай хүн авч ажиллуулах шаардлагатай болдог. Тодруулж хэлбэл, зарим салбарууд заавал боловсрол мэдлэгийн өндөр түвшин, мэргэжлийн ур чадвар шаардахгүй, энгийн, өдөр тутмын амьдралын мэдлэгтэй хүнийг хүлээн зөвшөөрдөг. Мөн хэрэв капитал шаардагдах салбарын хувьд их хэмжээний эхний хөрөнгө оруулалт нь зайлшгүй юм. Бид дараагийн асуултуудаа авч үзэхэд эдгээр ялгаанууд чухал байр суурь эзлэх болно.

#### Хүснэгт 4. Ажилчдын тоо

Ажилчдын тоо	Оролцогчийн тоо	Нийт оролцогчид эзлэх хувь
1	210	19.0%
2 – 4	453	41.1%
5 – 9	187	17.0%
10 – 19	160	14.5%
20 – 49	64	5.8%
50 – 100	20	1.8%
101 – 250	9	0.8%
250-аас их	10	0.9%
Нийт	1103	100.0%

Улс орнуудын хувьд ЖДААН тодорхойлохдоо ашигладаг хамгийн түгээмэл үзүүлэлт нь ажилчдын тоо байдаг. Дээрх хүснэгтээс харахад манай санал асуулгад оролцогчдын 77 хувь нь 10-аас доош ажилтантай, 97.4 хувь нь 50-аас доош ажилтантай, 99.2 хувь нь 100-аас доош ажилтантай гэсэн дүн гарчээ.

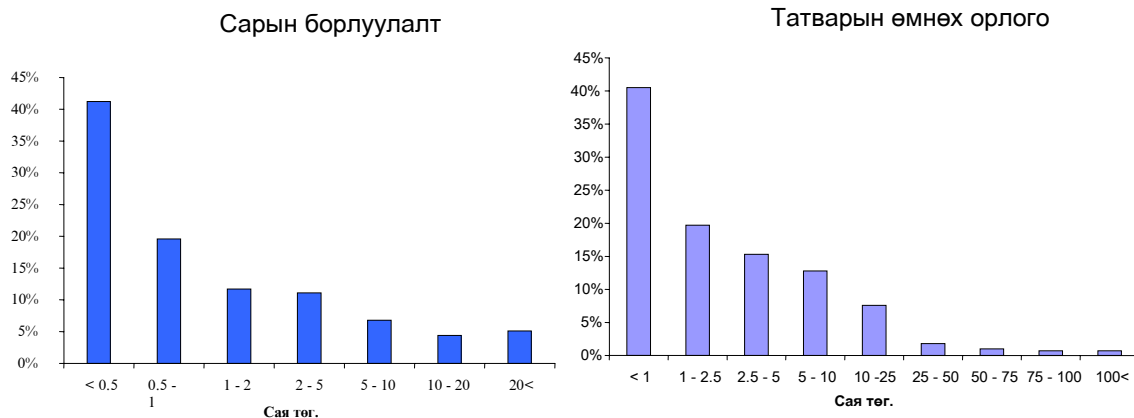
Бас нэгэн түгээмэл хэрэглэгддэг шалгуур бол борлуулалтын орлого юм. Хэдийгээр зарим улс орнууд эхний хөрөнгө оруулалтын хэмжээг бас нэгэн боломжит үзүүлэлтээр авдаг боловч манай орны хувьд энэ нь тохиромжгүй байж болох талтай. Шилжилтийн эхний жилүүдэд бусад шилжилтийн эдийн засагтай орнуудын мөн адил инфляцийн түвшин маш өндөр байв. Харин эдийн засгийн таатай бодлогууд, мөнгөний зөв зүйтэй бодлогын дүнд инфляцийн түвшинг 1998 он гэхэд нэг оронтой тоо хүртэл бууруулж, үүнээс хойш үргэлж 10 хувиас доош болон 10 хувь орчимд байлаа. Үүнээс гадна техник, технологийн шинэчлэлүүд сүүлийн үед эрчимжиж, Монгол улс гадаад зах зээлд илүү их нээлттэй болох тусам шинэ технологи, тоног төхөөрөмж илүү хямд, олдоц сайтай болж байна. Энэ мэт шалтгааны улмаас 5 болон түүнээс олон жилийн өмнө тодорхой бизнес эхлэхэд шаардагдаж байсан эхний хөрөнгө оруулалтын хэмжээг өнөөдөр яг тийм бизнес нээхэд шаардагдах хөрөнгө оруулалттай харьцуулахад тун төвөгтэй.

Мөн санал асуулгын хүрээнд оролцогчдоос татварын өмнөх ашгийн талаар асууж, үүнийг ЖДААН-н тодорхойлолтын үзүүлэлт болгож ашиглаж болох эсэхийг судалж үзлээ. Гэвч манай улсын хувьд татварын ачаалал харьцангуй өндөр байдгаас татвараас зайлсхийх үзэгдэл газар авсан, аж ахуйн нэгжүүд нь өөрсдийн үйл ажиллагаа, төлөвлөгөөнд зориулсан болон татварын албанд зориулсан 2 өөр тайлантай байх нь одоо нэгэнт илэрхий байна. Мөн бичил болох жижиг аж ахуйн нэгжүүд ихэнх тохиолдолд “Орлогыг нь тухай бүр тодорхойлох боломжгүй ажил, үйлчилгээ хувиараа эрхлэгч иргэний орлогын албан татварын тухай” хуулийн дагуу татвар төлдөг. Тодруулбал, тэд жилийн тогтмол хэмжээний татварыг (патентын гэдэг) төлдөг учир тэдний хувьд тайлан гаргаад татварын өмнөх ашгаа бодитоор тооцоод явах нь ховор. Дор график болон хүснэгтэд

борлуулалтын орлого, татварын өмнөх ашиг, эхний хөрөнгө оруулалтын хэмжээний талаар асуусан асуултад оролцогчдын хариулсан байдлыг харууллаа.

График 1.

График 2.



Хүснэгт 5. Эхний хөрөнгө оруулалтын хэмжээ (сая төгрөг)

Эхний хөрөнгө оруулалт	Оролцогчийн тоо	Нийт оролцогчид эзлэх хувь
<0.5	427	38.7%
0.5 – 1	211	19.1%
1 – 2	170	15.4%
2 – 5	115	10.4%
5 – 10	91	8.3%
10 <	89	8.1%
Нийт	1103	100.0%

Өмнө хэлсэнчлэн эдгээр хариултуудыг салбар болгоноор нь ангилж эдгээр салбаруудын ялгааг тодорхойлж өгөх нь зүйтэй. Иймд бид тодорхойлолтын үзүүлэлт болгож оруулах гэж буй ажилчдын тоо болон борлуулалтын орлогыг салбар тус бүрээр нь дараахь хүснэгтүүдэд харууллаа.

Хүснэгт 6. Ажилчдын тоо, салбараар

Салбар \ Ажилчин	Барилга (%)	Боловсрол (%)	Боловсруулах үйлдвэрлэл (%)	Бөөний болон жижиглэн худалдаа (%)	Зочид буудал, зоогийн газар (%)	Үйлчилгээ (%)	Санхүү (%)	ХАА (%)	Холбоо харилцаа (%)	Уул уурхай (%)	Эрүүл мэнд, халамж (%)
1	7.7	4.3	7.8	30.7	5.3	23.5	9.1	18.0	9.5	0.0	5.0
2 - 4	19.2	30.4	35.3	49.5	27.8	47.0	32.5	41.6	47.6	5.6	42.5
5 - 9	13.5	21.7	23.5	8.9	29.3	14.4	26.0	19.1	23.8	16.7	25.0
10 - 19	34.6	13.0	15.7	6.4	24.8	10.6	23.4	12.4	4.8	44.4	20.0
20 - 49	15.4	17.4	7.8	3.5	8.3	2.3	7.8	7.9	9.5	5.6	0.0
50 - 100	9.6	8.7	7.8	0.2	3.0	1.5	1.3	0.0	0.0	0.0	0.0
101-250	0.0	0.0	2.0	0.5	0.8	0.0	0.0	1.1	4.8	5.6	2.5

250<	0.0	4.3	0.0	0.2	0.8	0.8	0.0	0.0	0.0	22.2	5.0
------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	------	-----

### Хүснэгт 7. Борлуулалтын орлого, сая төг, салбараар

Салбар Ажилчин	Барилга	Боловсрол	Боловсруулах үйлдвэрлэл	Бөөний болон жижиглэн худалдаа	Зочид туудал, зоогийн газар	Үйлчилгээ	Санхүү	ХАА (%)	Холбоо харилцаа	Уул уурхай	Эрүүл мэнд, халамж
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
<0.5	24.5	47.4	36.0	45.3	29.1	52.8	42.9	45.2	33.3	35.3	39.5
0.5 - 1	10.2	26.3	18.0	20.7	26.0	20.3	14.3	20.2	9.5	5.9	15.8
1 – 2	4.1	10.5	14.0	11.7	11.8	8.1	12.9	11.9	19.0	17.6	5.3
2 – 5	12.2	5.3	8.0	8.0	19.7	8.9	11.4	9.5	14.3	17.6	18.4
5 – 10	12.2	10.5	6.0	6.5	6.3	6.5	7.1	6.0	4.8	5.9	15.8
10 – 20	20.4	0.0	12.0	3.1	3.1	0.0	4.3	7.1	14.3	0.0	2.6
20<	16.3	0.0	6.0	4.7	3.9	3.3	7.1	1.2	4.8	17.6	2.6

Санал асуулгын асуултандаа бид илүү тодорхой мэдээлэл авахын тулд 11 салбарыг тусгасан. Харин ЖДААН-ийн тодорхойлолтыг энэ бүх салбар дээр гаргах шаардлагагүй тул салбаруудыг ерөнхийд нь хөдөө аж ахуй, худалдаа, үйлчилгээ, үйлдвэрлэл гэсэн 4 үндсэн чиглэлээр нь ангилж, авч үзье. Харин зарим тохиолдолд барилга, зам засвар зэргийг бусад үйлдвэрлэлийн төрлөөс ангид авч үзэх нь илүү зохистой байж болох юм.

Манай улсад бичил бизнесийн үйл ажиллагаа болон бичил зээлийн үйлчилгээ нь тун эрчимтэй хөгжиж байна. ҮХЯ-ны сайдын илтгэлд<sup>1</sup> дурьдсанаас харахад үйл ажиллагаа эрхэлж буй нийт ААН-ийн 96 хувь нь ЖДААН бөгөөд ДНБ-ийн 60 хувийг бүрдүүлдэг гэжээ. Хэдийгээр тодорхой тоог нь гаргах боломжгүй ч эдгээр ЖДААН-үүдийн чамлахааргүй өндөр хувь нь бичил бизнес юм. Бичил бизнес эрхлэгчид гэдэг маань өөрсдийн болон гэр бүлийнхээ хамгийн энгийн хэрэглээг хангах санхүүгийн эх үүсвэртэй байхын тулд хөдөлмөрлөж байгаа хүмүүс байдаг. Тэд бараг хэзээ ч мөнгөн хуримтлал үүсгэж чаддаггүй учир бизнесээ өргөтгөх нь битгий хэл, эргэлтийн хөрөнгийн бэрхшээлд орох нь ч элбэг. Амьдралын баталгаажих доод түвшин хот, хөдөөд ялгаатай хэдий ч дунджаар өрх гэрийн нэг гишүүнд ойролцоогоор 20,000 төгрөг ноогдож байхаар тогтоогдсон. Санал асуулгад оролцсон бичил бизнес эрхлэгчидтэй хийсэн ярилцлагаас үзэхэд ихэнхийн нь өрх гэрийн орлого амьжиргааны доод түвшинтэй ойролцоо, эсвэл үл ялиг дээр байдаг гэжээ. Тэдний эдийн засгийн үйл ажиллагаа нь жижиглэн

<sup>1</sup> Худалдаа аж үйлдвэрийн танхимаас зохион байгуулсан “Бичил болон жижиг бизнес эрхлэгчдийг дэмжих үндэсний чуулган”-ы үеэр ҮХЯ-ны сайдын тавсан илтгэл



худалдаа болон үйлчилгээ байдаг бөгөөд эдгээр нь нэг их хөдөлмөр ч, капитал ч шаарддаггүй. Харин хөдөө орон нутгийн иргэдийн хувьд тэд ихэвчлэн мал аж ахуй, ан агнуур зэрэг үйл ажиллагаа эрхэлдэг.

ЖДААН-ийг онцлон тодорхойлохын гол зорилго нь тэднийг томоохон өрсөлдөгч нараас ялгах, тэдний үйл ажиллагаанд туслалцаа үзүүлэх, дэмжих илүү бодитой, тэдэнд чиглэсэн бодлого боловсруулах, хэрэгжүүлэх; ингэснээр, нийт хүн амын амьжиргааг дээшлүүлж, эдийн засгийн хөгжлийг тэтгэх юм. АХБ-аас хэдэн жилийн өмнө манай улсын далд сектор ДНБ-ын 35 орчим хувьд хүрч байна гэсэн судалгаа хийгдсэн байдаг. Үүний ихээхэн хувь нь бичил бизнес байгаа гэдэг нь илэрхий. Иймд дээрх зорилгуудын үүднээс бичил болон жижиг дунд аж ахуйн нэгжүүдэд ялгаатай тодорхойлолтуудыг гаргах нь зайлшгүй шаардлагатай болов уу. Ингэх нь Засгийн газар, холбогдох яамдууд, дотоодын болон олон улсын байгууллагуудад бодлогын зорилтоо илүү тодорхой байлгах, мөн хамгийн үр дүнтэй хэлбэрээр хэрэгжүүлэх боломжийг бий болгохоос гадна сүүдэрт байгаа олон арван бичил аж ахуйн нэгжүүдийг албан болгох давуу талтай юм.

Доорхи хүснэгтэд санал асуулгын үр дүнд тулгуурласан бичил болон жижиг дунд аж ахуйн нэгжүүдийн тодорхойлолтыг санал болголоо. Гол шалгуур үзүүлэлтээр ажилчдын тоо ба борлуулалтын жилийн орлогыг сонгох нь илүү зохистой, мөн хангалттай гэж үзэв.

**Хүснэгт 9.** Бичил болон ЖДААН-ийн тодорхойлолтын төсөл

Төрөл	Салбар	Тайлбар	Ажилчдын тоо	Жилийн борлуулалтын орлого (сая төг.)
Бичил	Худалдаа	Бөөний болон жижиглэн худалдаа	2 хүртэл	6 хүртэл
	Үйлчилгээ	Засвар, өрх гэрийн болон хувийн үйлчилгээ, тээвэр, дэн буудал, зоогийн газар	5 хүртэл	5 хүртэл
	Хөдөө аж ахуй	Мал аж ахуй, газар тариалан, ан агнуур, ойн аж ахуй	5 хүртэл	5 хүртэл
Жижиг ба Дунд	Худалдаа	Бөөний болон жижиглэн худалдаа	10 хүртэл	6-24
	Худалдаа	Засвар, өрх гэрийн, хувийн, нийгмийн болон эрүүл мэндийн үйлчилгээ, агуулах, санхүү, тээврийн, боловсролын үйл ажиллагаа, зочид буудал, зоогийн газар	20 хүртэл	6 – 48
	Үйлдвэрлэл	Уул уурхай, олборлолт, үйлдвэрлэл, тог, цахилгаан, усан хангамж	30 хүртэл	120 хүртэл
	Хөдөө аж ахуй	Мал аж ахуй, газар тариалан, ан агнуур, ойн аж ахуй	20 хүртэл	4 – 48
	Барилга	Барилга байгууламж, зам засвар	50 хүртэл	240 хүртэл

## **II. ЖИЖИГ, ДУНД БИЗНЕСИЙН САЛБАРТ УЧИРЧ БУЙ БЭРХШЭЭЛ БОЛОН ТУЛГАМДСАН АСУУДЛУУД**

ЖДААН-үүдийн үйл ажиллагааг дэмжих зорилго нь үргэлжид Засгийн газрын мөрийн хөтөлбөрт багтаж ирсэн билээ. 1999 оны 2 сард гаргасан Засгийн газрын 10 дугаар тогтоолоор ЖДААН хөгжлийг дэмжих төслийг баталжээ. Уг тогтоолд ЖДААН-г дэмжих эдийн засгийн болон нийгмийн шаардлагыг дурьдаад, уг төслийн үндсэн чиглэлийг дараахь хэлбэрээр тодорхойлсон байна. Үүнд:

- ◆ Удирдлагын бүтэц, боловсон хүчин болон мэдээллийн орчинг сайжруулах;
- ◆ Хөдөө орон нутагт ЖДААН үйл ажиллагаа явуулах орчинг бүрдүүлэх;
- ◆ ЖДААН-үүдийн хэрэглэдэг техник, технологийн шаардлагатай шинэчлэлийг хийж, ингэснээр сөрөг хаялгыг багасгаж, тэдний өрсөлдөх чадварыг дээшлүүлэх;
- ◆ ЖДААН-ийн хамтын ажиллагааг дэмжих;
- ◆ Мөн ЖДААН-г дэмжихэд чиглэсэн бүхий л төрлийн дотоодын болон гадаадын хөрөнгө оруулалтыг дэмжиж, гадаад хамтын ажиллагааг өргөжүүлэх гэжээ.

Уг төсөл нь 1999 оноос 2004 оныг хүртэл хэрэгжсэн бөгөөд уг тогтоолд дурьдсаны дагуу бол төслийн амжилттай хэрэгжилтийн дүнд эдийн засгийн өсөлт 3.5 хувиар нэмэгдэж, бараа бүтээгдэхүүний нийлүүлэлт өсөж, ажилгүйдэл буурч, бизнесийн шинэ санаачлага идэвхжиж, эдийн засгийн үйл ажиллагааны хэт төвлөрөлт саарч, хөдөө орон нутаг болон хот суурин газарт ЖДААН тэгш хөгжих орчин бүрдүүлэх юм. Яамдууд болон Засгийн газрын агентлагууд бүгд энэ төсөлд өөрсдийн гэсэн үүрэгтэйгээр оролцоно. Мөн хэд хэдэн төрийн бус байгууллагууд энэ төсөл болон Засгийн газраас хэрэгжүүлж буй ижил төстэй зорилго бүхий бусад хөтөлбөр, төслүүдийн хэрэгжилтэд чухал үүрэг гүйцэтгэж байна. Уг хөтөлбөрийн хүрээнд 14 аймгийн 45 сумдад төвлөрсөн цахилгааны нийлүүлэлтийг бий болгож, нилээн хэдэн сумдад мэдээлэл, холбооны шинэ үйлчилгээг нэвтрүүлж, дэд бүтцийг сайжруулах зорилгоор хэд хэдэн чухал зам тавигдаж, бусад хэд хэдэн чухал хөгжлийн алхмыг төрийн болон гадаадын санхүүжилтээр хийж гүйцэтгэжээ.

Засгийн газраас хэрэгжүүлж буй төслүүдээс гадна “Ажлын байр бий болгох” АХБ-ны, “ЖДААН-ийг хөгжүүлж, санхүүгийн секторыг бэхжүүлэх” Германы KfW банкны төсөл зэрэг олон улсын байгууллагуудаас хэрэгжүүлж буй

хэд хэдэн төслүүд байна. Эхний төслийн үндсэн зорилго нь бичил болон жижиг аж ахуйн нэгжүүдэд зээл олгох замаар ажлын байр болон хүн амын орлого нэмэгдүүлэх боломжийг бий болгох юм. Төслийн эхний хэсэг нь 1994 оноос 2001 оны хооронд хэрэгжсэн бөгөөд энэ хугацаанд нийт 3.0 сая ам.долларын зээлийг төсөлд оролцогч банкуудаар дамжуулан АХБ-ны тусгай сангаас олгосон байна. Төслийн 2 дугаар хэсэг 2001 оны 5 дугаар сараас хэрэгжиж эхэлсэн бөгөөд 2004 оны эцсийн байдлаар 2.5 сая ам.долларын санхүүжилтыг оролцогч банкуудад тараажээ. 2 дугаар хэсгийн хэрэгжилтийн дүнд нийт 1336 ажлын байрыг бий болгожээ. KfW банкны төсөл нь ЖДААН-үүдэд дунд болон урт хугацааны зээлийг олгож, ингэснээр хувийн секторыг хүчирхэгжүүлж, ажлын байрыг бий болгож, экспортын суурийг өргөтгөх замаар эдийн засгийн өсөлтийг дэмжих зорилготой юм. Уг төслийн хүрээнд нийт 8.7 сая еврогийн хөрөнгө оруулалтын зээл нь оролцогч банкуудаар дамжин олгогдох бөгөөд төслийн явцад тус банкууд нь жижиг, дунд зээлийн үйл ажиллагаа эрхлэх талаар гадаадын мэргэжилтэнүүдээс зөвлөгөө авдаг.

Хэдийгээр эдийн засгийн орчин сайжирч, дэд бүтэц хөгжиж, санхүүгийн салбар тогтворжиж байгаа хэдий ч ЖДААН-үүдэд бэрхшээлүүд тулгарсаар байна. Хувийн салбарын оролцогч нар хүндрэлтэй асуудлаар татварын өндөр түвшин, төрийн албан хаагчдын хүнд суртал, хээл хахууль, хяналтын систем зэргийг тоочдог бөгөөд дийлэнхи олонхи нь санхүүжилтийн асуудал хамгийн гол бэрхшээл хэмээн үзэж байна. Иймд судалгааны ажлын энэ хэсэгт санхүүжилтийн талаар дэлгэрэнгүй ярилцаж, зарим нэгэн бодлогын чанартай санааг дэвшүүлэхээр зорилоо.

Өнөөдрийн байдлаар манай улсын хэмжээнд нийт 17 банк, 98 ББСБ, 300 гаруй Хадгаламж зээлийн хоршоод үйл ажиллагаагаа явуулж, пүүс компаниуд болон өрх гэрүүдийн зээл болон санхүүгийн хэрэгцээг хангаж байна. Сүүлийн жилүүдэд иргэд, олон нийтийн санхүүгийн салбарт итгэх итгэл нэмэгдсэнээр уг салбарын үйл ажиллагаа мэдэгдэхүйц өргөжиж сайжирлаа. 2004 оны эцсийн байдлаар банкуудаас хувийн секторт олгосон төгрөгийн зээл 118.6 тэрбум төгрөг, валютын зээл 201.4 тэрбум төгрөгт хүрсэн нь өмнөх оныхтой харьцуулахад 18.2 тэрбум, 67.5 тэрбум төгрөгөөр тус тус өсчээ. Хэрвээ бид уг зээлийг бүтцээр нь ангилж үзвэл 2004 оны байдлаарх нийт зээлийн 58.6 хувь нь хувийн аж ахуйн нэгжүүдэд, 35.9 хувь нь хувь хүнд олгосон зээл байна. Хувь хүнд олгосон зээл нь жижиг бизнесийн, хэрэглээний, цалин болон тэтгэвэрийн зэрэг төрлийн зээлүүд байгаа бөгөөд жижиг бизнесийн зээл нь ихээхэн хувийг эзэлж байгаа юм.

Нийт 595 банкны салбар, тооцооны төв үйл ажиллагаа явуулж байгаагын 470 нь хөдөө орон нутагт байна. Гэвч ихэнх тохиолдолд нэг сумд зөвхөн нэг банкны салбар, тооцооны төв үйл ажиллагаагаа явуулж, тэд санхүүгийн үйлчилгээгээ энгийн төлбөр тооцоогоор хязгаарлах хандлага ажиглагддаг. Хөдөө орон нутагт хүн ам нь бага, дэд бүтцийн хөгжил дорой, бизнесүүд нь сул учраас банкуудад шинэ салбар, тооцооны төв байгуулах зардал гаргах сонирхол төдийлэн байхгүй байгаа юм. Бусад санхүүгийн байгууллагын хувьд ердөө 10 ч хүрэхгүй ББСБ нь хөдөө орон нутагт үйлчилгээгээ хүргэж байгаа бол ХЗХ нь арай илүү идэвхтэй боловч хангалттай түвшинд хүрч хөгжиж чадаагүй. Ломбард, хамаатан садан, гэр бүл, найз нөхөд, хувь хүмүүс зээлийн үйлчилгээнд чухал үүрэг гүйцэтгэсээр байна. Ихэнхи тохиолдолд санхүүгийн байгууллагаас зээл авахын тулд хамгийн их бэрхшээлтэй тулгардаг хэрэглэгч нар нь ЖДААН-үүд байдаг хэдий ч зээл, санхүүжилт хамгийн ихээр шаардагддаг нь ч мөн адил тэд байдаг. Санал асуулгад оролцогчдоосоо бид тэдний зээлийн эрэлтийн талаар, зээлийн нийлүүлэлт хэр хангалттай байгаа талаар, мөн тэдний хувьд бизнесээ эхлэхэд болон үргэлжлүүлэхэд шаардлагатай санхүүжилтийн эх үүсвэр нь хэн байдаг талаар асууж хариултыг дор нэгтгэлээ.

**Хүснэгт 11. Анхны хөрөнгө оруулалтын эх үүсвэр**

Эх үүсвэр	Оролцогчдын тоо	Оролцогчдын хувь
Банк	337	30.2%
ББСБ	59	5.3%
Бусад байгууллага	53	4.7%
Ломбард	38	3.4%
Хувь хүмүүс	351	31.4%
Хувийн	230	20.6%
2-оос дээш эх үүсвэрээс	49	4.4%
Нийт	1117	100.0%

Эхний хөрөнгө оруулалтаа нийт оролцогчдын 30 орчим хувь банкуудаас зээл авах замаар бүрдүүлсэн бол харин 50 гаруй хувь нь өөрсдийн хөрөнгөөр эсвэл бусад хувь хүнээс, тодруулбал хамаатан садан, гэр бүл, найз нөхдөөсөө зээл авч санхүүжүүлжээ. Ломбард болон хувь хүмүүс нь өндөр хүүтэй, богино хугацаатай зээлийг олгодог хэдий ч банкнаас зээл авах шаардлагыг хангаж чадахгүй, чадамжгүй хэмээг тооцогддог зээлдэгч нарын хувьд хамгийн түгээмэл зээл олгогчийн байр сууриа хадгалсаар байна. Оролцогчдын ердөө 5.3 хувь нь л ББСБ-аас анхны хөрөнгө оруулалтын зээлээ авсан гэж хариулжээ. Эндээс харахад хувь хүний зээл тийм өндөр хувьтай байгаа нь ББСБ-ууд болон бусад санхүүгийн байгууллагуудад үйл ажиллагаагаа тэлэх маш их орон зайг байгаа, ялангуяа хөдөө орон нутагт “халуун цэг” болох боломж байгааг илтгэж байна.

## Хүснэгт 12. Үйл ажиллагааны зээлийн эх үүсвэр

Эх үүсвэр	Оролцогчдын тоо	Оролцогчдын хувь
Банк	688	58.9%
ББСБ	105	8.9%
Бусад байгууллагууд	52	4.4%
Ломбард	41	3.5%
Хувь хүн	222	19.1%
Бусад	61	5.2%
<b>Нийт</b>	<b>1169</b>	<b>100%</b>

Харин бизнесээ хэдийнээ эхэлчихсэн, үйл ажиллагаагаа тодорхой хугацаанд эрхэлж буй аж ахуйн нэгжүүдийн хувьд санхүүжилтийн эх үүсвэр нь арай өөр түүхийг өгүүлж байгаа юм. Бараг 60 хувь нь банкнаас, 9 хувь нь ББСБ-аас зээл авдаг гэсэн боловч хувь хүмүүс идэвхтэй зээлдүүлэгч нар хэвээр байна. ББСБ-ыг хөдөөд хөгжүүлэх зорилготойгоор Монголбанк дүрмийн сангийн хэмжээг хот суурин газарт 100 сая төгрөг, хөдөө орон нутагт 10 сая төгрөг хэмээн ялгаатай тогтоосон боловч Улаанбаатар хотоос бусад газарт ББСБ-ын үйл ажиллагаа тун хангалтгүй түвшинд байна. Манай өнөөгийн эдийн засгийн нөхцөлд банкны зээл нь бусад зээл олгогч нартай харьцуулахад харьцангуй хямд, хялбар, хугацааны хувьд уян хатан байгаа бөгөөд энэ нь банк гэж хариулсан оролцогчдын хувь өндөр байхад нөлөөлсөн байх. Харин хувь хүн гэж хариулсан оролцогчдын хувь, ББСБ гэж хариулсан оролцогчдын хувиас өндөр байгаа нь ББСБ-уудад үйл ажиллагаагаа тэлэх орон зай байгааг харуулаад зогсохгүй, найз нөхөд, хамаатан садны хоорондын холбоо нилээн нөлөө бүхий байгааг харуулж байна. Хөрөнгийн зах зээл хөгжөөгүй, өнөөг хүртэл унтаа байдалд байгаа учир өрийн бичиг, хувьцаа гаргах замаар санхүүжилт олно гэдэг бол одоохондоо мөрөөдөл гэж хэлэхээр байгаа юм. Хувь хүнээс болон ломбарднаас олгож буй зээл нь ихэнх тохиолдолд багахан хэмжээний, өндөр хүүтэй, богино хугацааных бөгөөд санхүүжилтийн хэмжээ нэмэгдэх тусам энэ төрлийн эх үүсвэрийг ашиглах нь тун ярвигтай, өртөг өндөртэй, үүнийгээ дагаад эрсдэлтэй алхам болдог. Тийм ч учраас дунд болон том зээлдэгчдийн хувьд 15 сая төгрөгөөс дээш хэмжээний зээлийг гаргаад өгчих ломбард, хувь хүн байгаа гэдэг тун эргэлзээтэйгээс ихэнх тохиолдолд банкны зээлийг эдгээр дунд болон том зээлдэгч нар хүртдэг.

## Хүснэгт 13. Зээлийн эрэлт

Зээлийн эрэлт	Оролцогчдын тоо	Оролцогчдын хувь
Өндөр	396	35.3%
Дунд зэрэг	484	43.2%
Бага	171	15.3%
Байхгүй	70	6.2%
<b>Нийт</b>	<b>1121</b>	<b>100%</b>

Ойролцоогоор нийт санал асуулгад оролцогчдын 80 хувь нь зээлийн эрэлтийг өндөр болон дунд зэрэг хэмээн тодорхойлжээ. Хөдөө орон нутгийн оролцогчдын 79 хувь нь

зээлийн эрэлт өндөр болон дунд зэрэг гэж хариулсан нь мөн адил хариултыг өгсөн хотын хэрэглэгчдээс ялимгүй их буюу 1.4 хувиар илүү байгаа нь бидний хүлээлтээс гажсан үр дүн юм. Санал асуулгын явцад бид шантарсан буюу чадамжгүй зээлдэгч нартай ихээхэн таарсан. Шантарсан буюу чадамжгүй зээлдэгч нар гэдэгт зээл авах ихээхэн сонирхолтой байсан боловч банкинд өгсөн зээлийн хүсэлт нь үргэлж бүтдэггүйгээс дахин зээл авах хүсэлт гаргахаас залхсан болон бусдаас авсан мэдээлэл дээрээс үндэслэн өөрсдийгөө шаардлага хангаж чадахгүй гэсэн дүгнэлтийг хийсэн учраас зээл авах өргөдөл хэзээ ч гаргаж байгаагүй бизнес эрхлэгчид орж байгаа юм.

**Хүснэгт 14.** Зээлийн нийлүүлэлт

Зээлийн нийлүүлэлт	Оролцогчдын тоо	Оролцогчдын хувь
Сайн	437	40.3%
Хангалттай	440	40.6%
Хангалтгүй	207	19.1%
<b>Нийт</b>	<b>1084</b>	<b>100%</b>

Оролцогчдын ихэнх нь буюу 80 орчим хувь нь тэдний зээлийн хэрэгцээ тодорхой хэмжээгээр хангагдсан гэж үзжээ.

Улаанбаатар хотын оролцогчдын 79.8 хувь нь зээлээр хангагдаж байна гэсэн бол хөдөөгийн оролцогчдын 85.1 хувь нь мөн хариултыг өгчээ. Энэ нь магадгүй салбар, тооцооны төвийн дэд бүтэц хамгийн сайтай ХААН банкны үйл ажиллагаа сэргэсэнтэй холбоотой байж болох талтай. Хөдөө орон нутагт байгаа бизнес эрхлэгчид ихэнх тохиолдолд бичил байдаг бөгөөд тэд бизнесээ хэрэглээний, цалин, тэтгэвэрийн зээлээр санхүүжүүлэх боломжтой байдаг; энэ төрлийн зээлийг дээр дурьдсан болон зарим цөөхөн банкууд олгодог юм. 1990 онтой харьцуулахад зээлийн олдоц, санхүүгийн үйлчилгээ, бараа бүтээгдэхүүнийг санал болгож буй банкны тоо хөдөө орон нутагт мэдэгдэхүйц нэмэгдсэн. Сонирхолтой нь зээл тодорхой хэмжээгээр нийлүүлэгдэж байна гэж хариулсан хэрэглэгчид маань эргээд зээлийн олдоц сайн биш, зээлийн эрэлт өндөр хэвээр байна гэж хариулжээ. Магадгүй энэ нь эдгээр хэрэглэгчид зээлийн эрэлт, зээлийн хэрэгцээ гэдэг 2 ойлголтоо салгаж ойлгоогүй, зээл хэрэгтэй л бол түүнийгээ зээлийн эрэлт хэмээн тодорхойлж байгаатай холбоотой байж болох талтай. Нөгөө талаас, тэд эхний эргэлтээ зээлээр санхүүжүүлсэн боловч бизнес нь тэлэх тусам эргэлт нь ихсэж, үүнийг санхүүжүүлэх зээлийн эрэлт үүссэн байж болох юм.

Манай санал асуулгад оролцогчдын ихэнхи нь их бага хэмжээгээр банкнаас зээл авсан хүмүүс байгаа тул бид банкнаас зээл авахад ямар бэрхшээлүүд учирдаг талаар тодорхойлохыг оролдов. Хамгийн эхний бэрхшээл банкны зээл авах хүсэлтээ тавихаас эхэлдэг. Оролцогчдын хэлсэнээр бол хамгийн түгээмэл учирдаг асуудал бол барьцаа хөрөнгө хангалтгүй, эсвэл огт байхгүй зэрэг нь юм. Мөн адил хэмжээний бэрхшээл учруулдаг нь зээлийн баримт бичиг бүрдүүлэлт байна.

Оролцогчдын 12.3 хувь нь зээлийн нөхцөл, гэрээ нь хэт хатуу байна хэмээн дурьджээ. Зээлийн ажилтнуудын хүнд суртал, хээл хахууль, зээл хүсэгчдийн өөрсдийн буруугаас үүдэж асуудал үүсдэг хэмээсэн байна.

#### Хүснэгт 15. Зээл авахад учирдаг бэрхшээлүүд

Зээл авахад учирдаг бэрхшээл	Оролцогчдын тоо	Оролцогчдын хувь
Барьцаа хөрөнгө	493	36.2%
Баримт бичиг бүрдүүлэлт	431	31.4%
Зээлийн гэрээ хатуу	169	12.3%
Зээлийн ажилтнуудын хүнд суртал	111	8.1%
Хээл хахууль	42	3.1%
Өөрийн буруу	31	2.6%
Бусад	86	6.3%
<b>Нийт</b>	<b>1363</b>	<b>100%</b>

Барьцаа хөрөнгө дутмаг байх нь зээлдэгч нарын, ялангуяа хөдөө орон нутгийн хэрэглэгчдийн хувьд хамгийн том бэрхшээл юм. Бизнесийн үйл ажиллагаа нэгэнт эхэлчихсэн аж ахуйн нэгжүүдийн хувьд энэ нь анхлан

зээл авч байгаа зээлдэгч нарыг бодвол тэгтэлээ бэрхшээл болдоггүй.

1990-ээд оны эхэн үед хот суурин газрын оршин суугчид өөрсдийн орон сууцыг үнэгүй хувьчилж авсан. Гэвч хөдөө нутагт үл хөдлөх хөрөнгө эзэмшдэг өрх гэрүүд тун цөөхөн юм. Хөдөөгийн өрх гэрүүд ихэвчлэн мал аж ахуйн, газар тариалангийн үйл ажиллагаа эрхэлдэг. Тэгтэл малаа барьцаалж зээл авна гэдэг нь бараг бүтэшгүй санаа; учир нь байгалийн гамшиг, малын гоц халдварт өвчин зэргээр малын тоо толгой хоргодох шалтгаан мундахгүй. Газар өмчлөх тухай хууль батлагдсан хэдий ч одоохондоо уг хуулийн хэрэгжилт нь захиргааны шатандаа явагдаж байна. Иймд иргэд болон бизнес эрхлэгчдэд газар эзэмших эрх, тухайн газрыг заагдсан зориулалтын дагуу хэсэг хугацааны туршид хэрэглэх эрх нь байдаг. Тэд мэдээж өөрсдийн газар эзэмших эрхээ барьцаалж, зээлийн хүсэлт гаргаж болох боловч банкууд үүнтэй холбогдон гарах эрсдэлээс үүдэн ихэнх тохиолдолд энэ төрлийн барьцааг хүлээн зөвшөөрдөггүй. Малын даатгал хөдөө орон нутгийн малчдын хэрэглээ болж, дээр дурьдсан хуулийн хэрэгжилт жигдрээд ирэхийн цагт хөдөө орон нутгийн хэрэглэгчдийн барьцааны асуудал тодорхой хэмжээгээр шийдэгдэх болов уу. Бусад хөгжиж буй орнуудын туршлагаас харахад, банкууд нь барьцаа хөрөнгөгүй хэрэглэгчтэйгээ харилцан итгэлцэлийг бий болгох замаар шаардлагатай зээлийг олгодог байна. Өөрөөр хэлбэл, банк нь хэрэглэгчид эхний шатанд шаардлагатайгаас бага хэмжээний зээлийг олгож, бизнес, санхүүгийн зөвлөгөөг өгөх, эхний зээл төлөгдөхөөр арай

илүү хэмжээтэй дараагийн зээлийг олгох гэх мэтчилэн явна. Ингэх нь зээлдэгчийн бизнесийн чадавхийг хөгжүүлэхийн хажуугаар зээл эргэн төлөх чадамжийг сайжруулж, барьцааны асуудлыг шийдэхээс гадна банкийг тодорхой эрсдэлүүдээс хамгаалах юм.

Зээлийн өргөдөлд хавсаргах баримт бичиг гэдэгт бизнесийн төлөвлөгөө, Үл Хөдлөх Хөрөнгийн Бүртгэлийн Газраас (ҮХХБГ) тухайн зээл хүсэгчийн хөрөнгө нь барьцаанд тавих шаардлагыг хангасан гэсэн тодорхойлолт; Монголбанкнаас мөн ямар нэгэн хугацаа хэтэрсэн, зээлийн өр байхгүйг гэрчилсэн гэрчилгээнүүд; үүнээс гадна уг өргөдлөөс хамааран бусад баримт бичиг орно. Санал асуулгын явцад оролцогчид маань ҮХХБГ-ын газраас гэрчилгээ авахын тулд их хэмжээний шимтгэл төлдөг, төлчихөөд 10 хоног хүлээх шаардлагатай болдог, ажилтнууд нь хүнд суртал ихтэй зэрэг асуудлыг хөндөж байв. Хэрэв тэдэнд уг баримт яаралтай хэрэгтэй бол нэмэлт шимтгэл төлөх шаардлагатай болдог. Бусад банкнаас авсан зээлийн тухайд бол энэ төрлийн мэдээллээр банкуудыг хангах зорилготойгоор Монгол банк Зээлийн мэдээллийн санг байгуулж, ажиллуулж байна. ЗМС нь хэд хэдэн холбогдох байгууллагуудаас мэдээлэл цуглуулж, зээлийн үйл ажиллагаанд шаардлагатай мэдээллээр банкуудыг болон ББСБ-ыг хангадаг. ЗМС ажиллуулах журмын дагуу бол тохиролцооны үндсэн дээр мэдээлэл авдаг байгууллагуудтай санд байгаа мэдээллээ хуваалцана гэжээ. Гэвч хамгийн сайн үр дүнд хүрэхийн тулд магадгүй ЗМС санг зөвхөн зээлийн үйл ажиллагаанд ашиглаж, татварын алба зэрэг бусад байгууллагуудад хаалттай байлгах нь зохистой байж болох. Харин хэрэглэгчид өөрсдөд хамааралтай мэдээллийг авах, өөрсдийн зээлийн чадамжийг үнэлэх боломжийг нээж өгвөл илүү үр дүнд хүрч ч магадгүй юм.

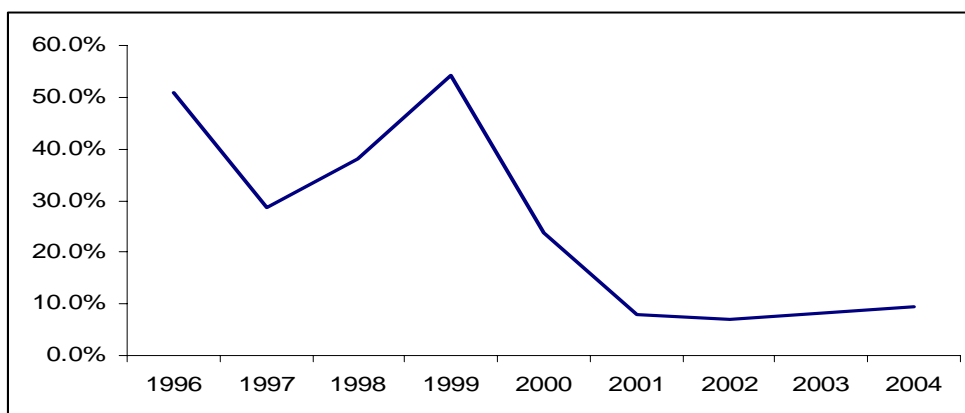
Өөр нэгэн чухал баримт бол бизнесийн төлөвлөгөө юм. Энэ төлөвлөгөө нь тухайн зээл хүсэгч нь ямар төрлийн бизнес эрхлэх, ямар хэмжээний эргэлттэй байх, эдийн засгийн өгөөж ямар байх талаар буюу товчхондоо гэвэл зээлдэгч нь уг зээлийг эргэн төлөх мөнгийг хэрхэн бий болгох гэж байгааг харуулах бичиг байдаг. Харамсалтай нь бичил бизнесүүдийн хувьд тэдний үйл ажиллагаа бие биенээсээ бараг ялгаагүй, бизнесийн шинэ санаа тун хомсхон байдаг билээ. Нэгэнт бизнесийн санаа нь адил учир бизнес төлөвлөгөө бичих, эсвэл бэлэн төлөвлөгөө зарах “бизнес” эрхэлдэг хэсэг бүлэг хүмүүс байна. Гэтэл бизнесүүдээр өөрсдөөр нь төлөвлөгөөг бодуулья, гаргуулья гэхээр зохих мэдээлэл, мэдлэг дутмаг байдаг. Мэдээлэл, мэдлэг дутмаг байгаа байдал нь ЖДААН-үүдэд тулгарч буй томоохон бэрхшээлийн нэг гэж санал асуулгад оролцогчид хариулсан байна. Тийм учраас хамгийн сүүлийн үеийн зах зээлийн мэдээлэл өгөх, бизнесийн боломж, эрсдэл, эрдэлийн удирдлага, маркетинг болон бусад зохих чиглэлийн



мэдлэг олгох сургалт, семинарыг ЖДААН-үүдэд зориулан зохион байгуулах хэрэгтэй. Хэдийгээр энэ төрлийн ажил зохион байгуулагддаг хэдий ч бичил болон жижиг бизнес эрхлэгчдийн хувьд хэтэрсэн үнэтэй байх нь элбэг.

Зээл авах гэдэг нэг асуудал байдаг бол зээлийг эргэн төлнө гэдэг илүү том асуудал. Чанаргүй зээлийн нийт зээлд эзлэх хувь багасах хандлагатай байсан ч сүүлийн 2-3 жилд бага хэмжээгээр нэмэгдэж байна.

**График 3.** Нийт зээлд чанаргүй зээлийн эзлэх хувь



**Хүснэгт 16.** Зээл эргэн төлөхөд учирдаг бэрхшээлүүд

Бэрхшээл	Оролцогчдын тоо	Оролцогчдын хувь
Хүү өндөр	406	23.2%
Хугацаа богино	519	29.7%
Бизнесийн эрсдэл	269	15.4%
Дотоодын эдийн засгийн байдал	113	6.5%
Дэлхийн эдийн засгийн байдал	28	1.6%
Татварын ачаалал	226	13.0%
Ханшийн өөрчлөлт	140	8.0%
Бусад	46	2.6%
Нийт	1747	100%

Хэдийгээр чанаргүй зээлийн нийт зээлд эзлэх хувь бага хэмжээгээр нэмэгдсэн ч гэсэн энэ нь 1999 оны түвшинтэй харьцуулахад хамаагүй бага байгаа юм. Гэвч энэ нь тодорхой хэмжээгээр асуудал үүсгэж байна. Санал асуулгад оролцогчдын хариулсан байдлаас

харахад зээл эргэн төлөхөд учирдаг хамгийн том бэрхшээл нь зээлийн өндөр хүү, богино хугацаа, өөрөөр хэлбэл, банкны зээлийн нөхцөл гэжээ. Бизнесийн эрсдэл, татварын ачаалал нь зээлдэгчдэд дарамт учруулдаг ч дээр дурьдсан 2 асуудал нь бараг хоёр дахин их бэрхшээл болдог аж. Одоогийн байдлаар төгрөгийн зээлийн жигнэсэн дундаж хүү 31.8 хувь, валютын зээлийнх 18.5 хувь байгаа бөгөөд зээл нь ихэнх тохиолдолд богино хугацааны буюу 1 жил хүртэл хугацаатай байна.

Зээлийн эрэлт өндөр, зээл олголтын зардал маш өндөр байгаагаас зээлийн хүү өндөр байгаагын гол шалтгаан билээ. Дээр дурьдсанчлан хөрөнгийн зах зээлд сэрүүлэг шаардагдаж байна. Монголын хөрөнгө биржийн үйл ажиллагаа тун идэвхгүй, зөвхөн цөөхөн хүн л ХБ чухам ямар төрлийн үйл ажиллагаа явуулдаг болохыг, яагаад үүнийг хөгжүүлэх нь гарцаагүй шаардлагатай болоод байгааг

мэддэг. Хэрэв томоохон компаниуд нь өрийн бичиг эсвэл хувьцаа гаргах замаар хөрөнгийн бирж дээр санхүүжилтээ олж чаддаг бол одоогийх шиг банкны зээлдэгчийн жагсаалтаас жижиг зээлдэгчдийг шахаж гаргахгүй л болов уу. Банкны зээлийн хүү аль хэдийн хангалттай өндөр түвшинд байгаа ч банкнаас зээл авах магадлал бага учир түүнээс ч өндөр хүүтэй эх үүсвэрт хандах хандлагыг бий болгож байна. Түүнээс гадна бичил болон жижиг зээлийн жигнэсэн дундаж хүү нь том хэмжээний зээлийн хүүгээс хамаагүй өндөр байгаа юм. Зээлдэгчид өндөр хүүтэй зохицож ядаж байхад нь хэтэрхий шахуу зээлийн хугацаа нь асуудлыг улам бүр хүндрүүлдэг. Тодорхойгүй нөхцөл байдал болон эрсдэлээс шалтгаалаад зээлийн хугацаа богино байдаг. Оролцогчдын 55.7 хувь нь зээлийн хүү өндөр байна гэсэн ч 50 хүрэхгүй хувь нь зээлийн хүсэлт гаргахдаа зээлийн хүү онцгойлон авч үздэг байна. 51.9 хувь нь зээлийн хугацаа бизнес эрхлэхэд хэтэрхий богино, 78.1 хувь нь хэрэв зээлийн хугацаа 3 жил хүртэл байвал илүү зохистой гэж үзжээ. Хэдийгээр оролцогчдын 90 хувь нь зээлийн хугацааг сунгах шаардлагатай болдог гэсэн ч зөвхөн 30 хувь нь л хугацааг сунгах бүрэн боломж байдаг гэсэн байна. Эндээс харахад нэгэнт зээл олгогдсон бол банкууд зээлийн эргэн төлөлтийн нөхцөл, хуваарийн талаар уян хатан бодлого барих нь зүйтэй болов уу. Зээлийн хугацааг сунгахаас татгалзах нь тэдний хувьд зөвхөн илүүдэл эрсдэлийг бий болгох бөгөөд дахин нэг чадамжгүй зээлдэгчийг зах зээл дээр “төрүүлэх” болно.

### **Ш. ТӨГСГӨЛ**

ЖДААН-ийг хөгжүүлэхийн тулд авах ёстой хамгийн эхний бөгөөд чухал алхам бол албан тодорхойлолтыг гаргах юм. Тодорхойлолтыг гаргаснаар ЖДААН-ийг дэмжих бодлого, дотоодын болон олон улсын төслүүдийн үр шимийг хүртэх ёстой хүмүүст нь илүү бодитоор хүргэх болно. Үүнээс гадна ЖДААН-ийн үйл ажиллагааг дэмжих, хөгжүүлэх хөтөлбөр, төслүүд, бодлогыг хэрэгжүүлэх нь далд эдийн засагт үйл ажиллагаа явуулж буй аж ахуйн нэгжүүдийг бодит байдалд гарч ирэх шалтгаан нь болж болох юм. Ингэснээр татварын суурийг өргөтгөж, татварын гүйцэтгэлийг сайжруулах нь зайлшгүй. Бас нэгэн чухал зүйл нь зээл олголтын зардалыг буруулах арга хэмжээ авах шаардлагатай байна. Зээл хүсэгчид байгууллагууд руу явж барьцаанд тавих гэж буй үл хөдлөх хөрөнгийн болон бусад төрөл бүрийн гэрчилгээ цуглуулдаг, банкны зээлийн ажилчид өөрсдөө явж тухайн үл хөдлөх хөрөнгийг, жишээлбэл, үнэлдэг. Энэ болгон зээл олголтын явцын зардлыг нэмэгдүүлж байгаа юм. Энэ мэт шаардлагагүй олон “айлчлал”-аас зайлсхийх нэгэн арга байгаа нь холбогдох байгууллагуудын шаардлагатай мэдээллийг агуулсан мэдээллийн сүлжээний үйл ажиллагааг улам

бүр боловсронгуй болгох асуудал. Харилцаа, холбооны сувгууд Монголд эрчимтэйгээр хөгжиж буй, Монголбанкны ЗМС-ын үйл ажиллагаа үр ашгаа өгч байгаа билээ. Тийм учраас энэ нь огт боломжгүй зүйл бол огтхон ч биш юм. Дор санал асуулгаас гарсан гол дүгнэлтүүдийг жагсаан бичлээ.

- ◆ Зээлдэгч нар ихэнх тохиолдолд худалдаа, үйлчилгээний бизнес эрхэлж байгаа нь магадгүй зээлийн олдоц, хугацаа, нөхцөлөөс хамаарч байж болох юм. Зөвхөн энэ төрлийн бизнес нь л өнөөдрийн нөхцөл байдалд өндөр хүүтэй, богино хугацаатай, хатуу нөхцөлтэй зээлийг эргэн төлөх эх үүсвэрийг бүрдүүлэх боломжтой. Зээлийн хүү буурч, хугацаа нь урт болбол энэ нь бизнесүүдэд өөр салбарт хүчээ үзэх боломжийг нээж өгөхөөс гадна шинэ санаа, санаачлагыг дэмжих нь гарцаагүй. Одоогоор, шинэ санааг дэвшүүлсэн бизнес нь нэг их түгээмэл биш бөгөөд бизнес эрхлэхийг хүсэгчид нь ихэвчлэн бага эрсдэлтэй, хүмүүс ашиг хийж чадаад байх шиг санагдсан салбар руугаа хошуурдаг.
- ◆ Хөдөө орон нутаг дахь санхүүгийн зуучлал нь 1996-1999 оны үетэй харьцуулахад хамаагүй сайжирсан боловч бичил зээлийн эрэлт өндөр хэвээр байна.
- ◆ Зээлдэгчид зээл эргэн төлөхөд тулгардаг хамгийн том бэрхшээлээр зээлийн хүү болон хугацаа гэсэн банктай шууд хамааралтай зүйлсийг дурьдсан байна. Зээлийн энэ мэт нөхцөл нь эргээд зээлийн эрсдэлийг бий болгодог гэсэн таамаглалыг тодорхой хэмжээгээр баталж байх шиг.
- ◆ Бизнесээ эхэлчихсэн аж ахуйн нэгжүүд ихэнх тохиолдолд шаардлагатай санхүүжилтийн хомсдолоо банкны зээлээр нөхдөг. Харин бизнесийн гарааны санхүүжилтийг сонирхолтой нь хувь хүмүүс хоорондын болон ломбардны зээлээр санхүүжүүлэх түгээмэл байгаа юм. Эндээс харахад ББСБ-уудад үйл ажиллагаагаа бичил зээлийн зах зээл дээр тэлэх боломж байна.
- ◆ Мөнгөний зохистой бодлогын дүнд инфляцийн түвшин буурч нэг оронтой тоонд хүрч буурсан, цаашдаа ч гэсэн тогтвортой байх хандлага ажиглагдаж байгаа өнөө үед банкууд зээлийн хүү, хугацаагаа дахин нэг эргэж хармаар байна. Зээлийн иймэрхүү нөхцөлийг хадгалах нь зээлийн эрсдэлийг нэмэгдүүлэхээс гадна банкуудын хувьд цаашдаа ашгийг нэмэгдүүлэх зөв зохистой бодлогын хувилбар байж чадахгүй л болов уу.

ХАВСРАЛТ

**Оролцогчдын хувь, аж ахуйн нэгжүүдийн хувь (байршлын хувьд)**

Хот болон аймаг	Аж ахуйн нэгжийн тоо	Нийт ААН-д эзлэх хувь	Оролцогч ААН-ийн тоо	Нийт оролцогч ААН-д эзлэх хувь
Улаанбаатар	18975	60.3%	446	38.7%
Дархан-Уул	1215	3.9%	201	17.4%
Орхон	1139	3.6%	186	16.1%
Төв	760	2.4%	94	8.2%
Булган	491	1.6%	80	6.9%
Сэлэнгэ	1301	4.1%	146	12.7%
Нийт	23881	75.9%	1153	100.0%

**Бизнес эрхэлж буй салбар**

Салбар	Оролцогчийн тоо	Нийт оролцогчид эзлэх хувь
Барилга	52	4.9%
Боловсрол	24	2.2%
Боловсруулах үйлдвэр	53	5.0%
Эрүүл мэнд, нийгмийн халайж	40	3.7%
Бөөний болон жижиглэнгийн худалдаа	416	38.9%
Зочид буудал, зоогийн газар	135	12.6%
Үйлчилгээ	132	12.3%
Санхүү	77	7.2%
Хөдөө аж ахуй	91	8.5%
Холбоо харилцаа	22	2.1%
Уул уурхай	18	1.7%
Бусад	9	0.8%
Бүгд	1069	100%

**Бизнес эрхэлж буй хугацаа**

Хугацаа	Оролцогчдын тоо	Оролцогчдын хувь
1 жил хүртэл	214	19.2%
1-3 жил	268	24.1%
3-5 жил	332	29.9%
5 жилээс илүү	298	26.8%
Нийт	1112	100.0%

**Ажилчдын тоо**

Ажилчдын тоо	Оролцогчдын тоо	Оролцогчдын хувь
1	210	19.0%
2 - 4	453	41.1%
5 - 9	187	17.0%
10 - 19	160	14.5%
20 - 49	64	5.8%
50 - 100	20	1.8%

101-250	9	0.8%
250-аас илүү	10	0.9%
Нийт	1103	100.0%

#### Анхны хөрөнгө оруулалтын хэмжээ

Анхны хөрөнгө оруулалт	Оролцогчдын тоо	Оролцогчдын хувь
500,000 хүртэл	427	38.7%
500,001-1,000,000	211	19.1%
1,000,001-2,000,000	170	15.4%
2,000,001-5,000,000	115	10.4%
5,000,001-10,000,000	91	8.3%
10,000,000-аас илүү	89	8.1%
Нийт	1103	100.0%

#### Анхны хөрөнгө оруулалтын эх үүсвэр

Эх үүсвэр	Оролцогчдын тоо	Оролцогчдын хувь
Банк	337	30.2%
ББСБ	59	5.3%
Бусад байгууллагууд	53	4.7%
Ломбард	38	3.4%
Хувь хүн	351	31.4%
Өөрийн хөрөнгөөр	230	20.6%
2-оос илүү эх үүсвэрээс	49	4.4%
Нийт	1117	100.0%

#### Сарын борлуулалтын орлого

Сарын борлуулалтын орлого	Оролцогчдын тоо	Оролцогчдын хувь
500,000 хүртэл	436	41.2%
500,001-1,000,000	207	19.6%
1,000,001-2,000,000	124	11.7%
2,000,001-5,000,000	117	11.1%
5,000,001-10,000,000	72	6.8%
10,000,001-20,000,000	47	4.4%
20,000,000-аас илүү	54	5.1%
Нийт	1057	100.0%

#### Татвараас өмнөх жилийн орлого

Татвараас өмнөх орлого	Оролцогчдын тоо	Оролцогчдын хувь
1,000,000 хүртэл	419	40.5%
1,000,001-2,500,000	204	19.7%
2,500,001-5,000,000	158	15.3%
5,000,001-10,000,000	132	12.8%
10,000,001-25,000,000	79	7.6%
25,000,001-50,000,000	19	1.8%
50,000,001-75,000,000	10	1.0%
75,000,001-100,000,000	7	0.7%
100,000,000-аас илүү	7	0.7%
Нийт	1035	100.0%

### **Зээлийн эрэлт**

<b>Зээлийн эрэлт</b>	<b>Оролцогчдын тоо</b>	<b>Оролцогчдын хувь</b>
Их	396	35.3%
Дунд зэрэг	484	43.2%
Бага	171	15.3%
Байхгүй	70	6.2%
<b>Нийт</b>	<b>1121</b>	<b>100%</b>

### **Зээлийн нийлүүлэлт**

<b>Зээлийн нийлүүлэлт</b>	<b>Оролцогчдын тоо</b>	<b>Оролцогчдын хувь</b>
Сайн	437	40.3%
Хангалттай	440	40.6%
Хангалтгүй	207	19.1%
<b>Нийт</b>	<b>1084</b>	<b>100%</b>

### **Зээлийн эх үүсвэр**

<b>Эх үүсвэр</b>	<b>Оролцогчдын тоо</b>	<b>Оролцогчдын хувь</b>
Банк	688	58.9%
ББСБ	105	8.9%
Бусад байгууллагууд	52	4.4%
Ломбард	41	3.5%
Найз нөхөд, хамаатан	222	19.1%
Бусад	61	5.2%
<b>Нийт</b>	<b>1169</b>	<b>100%</b>

### **Зээл авахад учирдаг бэрхшээлүүд**

<b>Зээл авахад учирдаг бэрхшээл</b>	<b>Оролцогчдын тоо</b>	<b>Оролцогчдын хувь</b>
Барьцаа хөрөнгө	493	36.2%
Баримт бичиг бүрдүүлэлт	431	31.4%
Зээлийн гэрээ хатуу	169	12.3%
Зээлийн ажилтнуудын хүнд суртал	111	8.1%
Хээл хахууль	42	3.1%
Өөрийн буруу	31	2.6%
Бусад	86	6.3%
<b>Нийт</b>	<b>1363</b>	<b>100%</b>

### **Зээлийн хүү**

<b>Зээлийн хүү</b>	<b>Оролцогчдын тоо</b>	<b>Оролцогчдын хувь</b>
Хэтэрхий өндөр	606	55.7%
Боломжийн	470	43.2%
Бага	12	1.1%
нийт	1088	100%

### **Зээл авахад зээлийн хүү нөлөөлдөг эсэх**

<b>Зээлийн хүүгийн нөлөө</b>	<b>Оролцогчдын тоо</b>	<b>Оролцогчдын хувь</b>
Маш их	517	48.7%
Тодорхой хэмжээгээр	469	44.2%
Нэг их биш	64	6.0%
Бусад	12	1.1%
<b>Нийт</b>	<b>1062</b>	<b>100%</b>

### Зээлийн хугацаа хангалттай эсэх

Хангалттай юу?	Оролцогчдын тоо	Оролцогчдын хувь
Тийм	551	51.9%
үгүй	511	48.1%
Нийт	1062	100%

### Зээлийн зохистой хугацаа

Зохистой хугацаа	Оролцогчдын тоо	Оролцогчдын хувь
3 сар	14	1.3%
3-6 сар	50	4.5%
6-12 сар	282	25.3%
1-3 жил	523	47.0%
3 жилээс илүү	244	21.9%
Нийт	1113	100%

### Зээл эргэн төлөхөд учирдаг бэрхшээлүүд

Бэрхшээл	Оролцогчдын тоо	Оролцогчдын хувь
Хүү өндөр	406	23.2%
Хугацаа богино	519	29.7%
Бизнесийн эрсдэл	269	15.4%
Дотоодын эдийн засгийн байдал	113	6.5%
Дэлхийн эдийн засгийн байдал	28	1.6%
Татварын ачаалал	226	13.0%
Ханшийн өөрчлөлт	140	8.0%
Бусад	46	2.6%
Нийт	1747	100%

### Зээлийн хугацааг сунгах шаардлага

Зээлийн хугацааг сунгах шаардлага	Оролцогчдын тоо	Оролцогчдын хувь
Цаг үргэлж гардаг	248	23.2%
Заримдаа	695	64.8%
Хэзээ ч үгүй	129	12.0%
Нийт	1072	100%

### Зээлийн хугацааг сунгах боломж

Сунгах боломж	Оролцогчдын тоо	Оролцогчдын хувь
Боломжтой	311	29.6%
Боломжгүй	278	26.5%
Зарим тохиолдолд	461	43.9%
Нийт	1050	100%

### Ашигласан ном хэвлэл

Г. Ариунхишиг, “Банкны зээлдэгчдийн дунд явуулсан санал асуулга”; Судалгааны ажил эмхтгэл, Монголбанк, 2002

О. Эрдэмбилэг, “Жижиг дунд үйлдвэрийг тодрхойлох, түүний шалгуурын асуудал”

Klapper L., Sarria-Allende V., Sulla V., “Small and Medium Size Enterprise Financing in Eastern Europe”, 2002

Beaugrand P., 'And Schumpeter Said, "This is How Thou Shalt Grow": the Further Quest for Economic Growth in Poor Countries', 2004.

<http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=17134.0>