

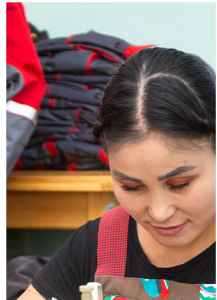


ЗАСГИЙН ГАЗРЫН ХЭРЭГЖҮҮЛЭГЧ АГЕНТЛАГ
ЖИЖИГ, ДУНД ҮЙЛДВЭРИЙН ГАЗАР



УУЛ УУРХАЙН ХУДАЛДАН АВАЛТАД

ЖИЖИГ, ДУНД ҮЙЛДВЭР, ҮЙЛЧИЛГЭЭ
ЭРХЛЭГЧДИЙГ ХОЛБОХ АРГА ЗҮЙ



Монгол Улсын Засгийн газрын Хэрэг эрхлэх газрын санаачилгаар Канад Улсын Засгийн газрын Гадаад хэргийн яамны санхүүжилтээр хэрэгжиж буй "Монгол Улс: Институцийн өөрчлөлт хийх замаар эрдэс баялгийн менежментийг сайжруулах (MERIT)" төслийн дэмжлэгтэй хэвлэв.

MERIT төсөл нь Канадын мэргэжлийн үйлчилгээний байгууллагаар дамжуулан 8 жил (2016-2024)-ийн хугацаанд хэрэгжих бөгөөд төрийн байгууллагуудын менежментийг сайжруулах замаар олборлох салбарын эдийн засаг, нийгмийн тогтвортой хөгжилд оруулж буй хувь нэмрийг нэмэгдүүлэхэд дэмжлэг үзүүлэх зорилготой.

ГАРЫН АВЛАГЫГ БОЛОВСРУУЛСАН:

ЭРИК КАРЛЗЕН

MERIT төслийн техникийн зөвлөх

ТҮВШИНБАЯРЫН ТУУЛ

MERIT төслийн ЖДҮ хариуцсан мэргэжилтэн

ХЯНАСАН:

АЛТАНГЭРЭЛИЙН ГЭРЭЛЗАЯА

Засгийн Газрын хэрэгжүүлэгч агентлаг

ЖДҮ-ийн газрын Бодлого зохицуулалтын хэлтсийн дарга

ТОВЧИЛСОН ҮГИЙН ТАЙЛБАР:

ЖДҮ	Жижиг, дунд үйлдвэр
ЖДҮҮ	Жижиг, дунд үйлдвэр, үйлчилгээ
УУК	Уул уурхайн компани
ОНХА	Орон нутгийн хамтын ажиллагаа
УЗ	Удирдах Зөвлөл
ХХХ	Хөдөлмөр хамгааллын хувцас

■ ӨМНӨХ ҮГ

Эрхэм хүндэт жижиг, дунд үйлдвэр, үйлчилгээний асуудал хариуцсан мэргэжилтнүүддээ энэхүү гарын авлага очих өдрийн мэндийг хүргэе.

"Алсын хараа-2050" Монгол Улсын урт хугацааны хөгжлийн бодлогын "4.5.Олон улсад өрсөлдөх чадвартай бичил, жижиг, дунд бизнес эрхлэгчдийг хөгжүүлж, ажлын байрыг нэмэгдүүлэх зорилт"-ын хүрээнд бичил, жижиг, дунд үйлдвэрлэлийн бэлтгэн нийлүүлэлт, борлуулалтын тогтолцоог кластерын зарчмаар хөгжүүлэх нөхцөлийг бүрдүүлэх, Монгол Улсын Засгийн газрын 2020-2024 оны үйл ажиллагааны хөтөлбөрийн 3.3.14-т "Оюутолгой, Эрдэнэт зэрэг томоохон үйлдвэрийн захиалгат ажлыг үндэсний жижиг, дунд бизнес эрхлэгчид гүйцэтгэх боломжийг нэмэгдүүлнэ" хэмээн тусгасан. Үүний дагуу уул уурхайн томоохон компаниуд болон үндэсний төсөл хөтөлбөрүүдийн худалдан авалтад жижиг, дунд үйлдвэр эрхлэгчдийн бараа бүтээгдэхүүний бэлтгэн нийлүүлэлтийг нэмэгдүүлэх чиглэлээр Засгийн газрын хэрэгжүүлэгч агентлаг Жижиг, дунд үйлдвэрийн газар болон Канад улсын санхүүжилттэй MERIT төсөл хамтран олон арга хэмжээг хэрэгжүүлээд байна.

Энэхүү гарын авлагыг өмнө зохион байгуулсан үйл ажиллагаа, арга хэмжээ, туршлагад үндэслэн орон нутгийн бараа бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг тухайн орон нутагт хэрэгжүүлж буй төсөл хөтөлбөр болон үйл ажиллагаа явуулж буй уул уурхайн компаниудад нийлүүлэхэд хувь нэмрээ оруулах зорилгоор боловсруулсан MERIT төслийн багт талархал илэрхийлье.

Ингээд та бидний хамтран хэрэгжүүлж буй ажил үйлс амжилтад хүрч, бэлтгэн нийлүүлэгчдийн тоо хэмжээ өсөн нэмэгдэж, орон нутгийн эдийн засгийн хөгжилд хувь нэмэр оруулахыг хүсэн ерөөе.

*Монгол Улсын Засгийн Газрын хэрэгжүүлэгч агентлаг
Жижиг, Дунд Үйлдвэрийн Газрын Бодлого зохицуулалтын хэлтсийн дарга*

А. Гэрэлзаяа

■ ОРШИЛ

ЖДҮҮ эрхлэгчид уул уурхайн компаниудтай хамтарч ажиллан, уул уурхайн бэлтгэн нийлүүлэлтийн сүлжээн дэх өөрийн байр суурийг өргөжүүлэн амжилтад хүрэх гол түлхүүр бол тэдэнд уул уурхайн компаниудад үйлчилгээ, бараа бүтээгдэхүүнээ нийлүүлэх боломж бий гэдгийг ойлгуулах, тэдний зүгээс компаниудад нийлүүлж болох хэрэгцээт бараа бүтээгдэхүүний талаарх мэдээлэлтэй болох явдал юм.

Аймаг, сумдын ЖДҮҮ-ний асуудал хариуцсан болон бусад холбогдох албан хаагчид нь тухайн орон нутгийн ЖДҮҮ эрхлэгчдийг орон нутагт үйл ажиллагаа явуулж буй уул уурхайн компаниудтай холбож тэдний бараа бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг зуучлан борлуулах сүлжээг үүсгэн, үр дүнд хүргэхэд гол үүрэгтэй. Үүний тул асуудал хариуцсан албан хаагчдад дараах зөвлөмжийг санал болгож байна. Үүнд:

- Хамтын ажиллагааны харилцаа (нэтворк) үүсгэх, хэвшүүлэх
- ЖДҮҮ эрхлэгчид болон мэргэжлийн холбоодоос мэдээлэл цуглуулах
- Уул уурхайн компани (УУК)-дын худалдан авалтын талаарх мэдээлэл цуглуулах
- Орон нутгийн ЖДҮҮ болон холбоодоос УУК-д нийлүүлсэн бараа бүтээгдэхүүн, үзүүлсэн үйлчилгээний талаарх мэдээллийг цуглуулах
- Нийлүүлсэн бараа бүтээгдэхүүн үйлчилгээг сайжруулах санал хүсэлт, шүүмжлэлийг ЖДҮҮ эрхлэгч болон мэргэжлийн холбоодод хүргэх
- Аймгийн ЖДҮҮ хариуцсан мэргэжилтний үүрэг
- Тогтвортой хамтын ажиллагааг бий болгох нэгдсэн уулзалт, нэтворк

Энэхүү үйл ажиллагааны гол оролцогч талууд нь орон нутгийн ЖДҮҮ эрхлэгчид, мэргэжлийн холбоод, аймаг сумдын асуудал хариуцсан мэргэжилтнүүд болон уул уурхайн компаниуд юм. Орон нутагт мэргэжлийн холбоод нь илүү түгээмэл байна. Мэргэжлийн холбоод нь тухайн салбарын үйлдвэр, үйлчилгээ эрхлэгчдийн эрх ашгийг хамгаалах чиглэлээр эвлэлдэн нэгдсэн, нэг зорилготой, бизнесийн хувьд ижил төрлийн бүлэг хүмүүс бөгөөд тэд санхүү болон бизнесээ өргөжүүлэх зорилгоор хамтран ажиллаж байна. Аймаг, сумдын мэргэжилтнүүд мэргэжлийн холбоод болон хоршоодоор дамжуулан ажиллах нь шууд ЖДҮҮ эрхлэгчидтэй ажиллахаас илүү үр дүнтэй байдаг.

■ ХАМТЫН АЖИЛЛАГААНЫ ХАРИЛЦАА (НЭТВОРК) ҮҮСГЭХ, ХЭВШҮҮЛЭХ

Тухайн салбарт үйл ажиллагаа явуулж буй бизнесүүдтэй харилцаа холбоо, хамтын ажиллагаа үүсгэх нь бизнес эрхлэгчдийн суурь мэдээлэл болох тэдний үйлдвэрлэж буй бараа бүтээгдэхүүн, үзүүлж буй үйлчилгээний болон уул уурхай компаниудын хэрэгцээт бараа бүтээгдэхүүний мэдээллийг нэгтгэн мэдээллийн санг амжилттай үүсгэх үндэс болдог. Хамтын ажиллагаа, харилцаа үүсгэх арга зам:

- Үйл ажиллагааны хэлбэрээ сонгох /уулзалт, семинар, бусад/. Та ажлын бүх цагаа зөвхөн энэхүү харилцаа холбоо, хамтын ажиллагаанд зарцуулж чадахгүй тул үйл ажиллагааны зорилгодоо тохируулан уулзалтаа биечлэн болон цахимаар зохион байгуулж болох юм. Тухайлбал чухал уулзалтуудаа биечлэн зохион байгуулахаар төлөвлөж, бусад дагах уулзалтыг цахимаар зохион байгуулах гэх мэт.
- Цагаа үр дүнтэй ашиглах. Сонгож төвлөсөн уулзалтад тогтмол, үр дүнтэй оролцох /утсаар холбогдох, уулзалтууд, семинар гэх мэт/
- Уулзалтад бэлдэх. Уулзалтын үеэр бусдад мэдээлэх гол мэдээлэл болон асууж тодруулах зүйлээ урьдчилан бэлдэх. Ер нь уулзалтад бэлтгэлтэй оролцох бөгөөд уулзалтаас олж мэдсэн зүйлээ баримтжуулах (бичиж тэмдэглэх).
- Эргэх холбоо. Эхний байдлаар харилцаа холбоо үүсгэн холбогдох нь чухал боловч эргэн холбогдохгүй бол тухайн хүн, байгууллагатай тогтоосон таны харилцаа, хамтын ажиллагаа замхрах талтай. Уулзалт, арга хэмжээний дараа та уулзалтын тэмдэглэл, холбогдох нэмэлт мэдээллийг мөн хамтрагчдын сонирхсон хуваалцаж болохуйц мэдээллийг оролцогчдод илгээгээрэй. Харилцаа хамтын ажиллагааг хаана ч үүсгэж болох бөгөөд Та шинэ харилцаа үүсгэх боломжийг мөн өмнө нь үүссэн хамтын ажиллагааг бэхжүүлэхийг үргэлж эрэлхийлж байгаарай.

■ ЖДҮҮ ЭРХЛЭГЧИД БОЛОН МЭРГЭЖЛИЙН ХОЛБООДООС МЭДЭЭЛЭЛ ЦУГЛУУЛАХ

Заримдаа бизнес эрхлэгчдээс тэдний үйлдвэрлэж буй бараа бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ, үйлдвэрлэлийн хүчин чадал, зах зээлийн талаарх мэдээлэл авахад хүндрэлтэй байдаг. Энэ нь итгэлцэлтэй холбоотой байж болзошгүй ба мэргэжлийн холбоод болон ЖДҮҮ эрхлэгчид нь тухайн мэдээллийг юунд ашиглах гэж байгаа талаар мэдээлэлгүй, сайн ойлголтгүй байгаатай холбоотой байдаг.

ЖДҮҮ–ний асуудал хариуцсан мэргэжилтэн нь мэргэжлийн холбоод болон ЖДҮҮ эрхлэгчидтэй холбогдон тэднээс мэдээлэл цуглуулах гол хүн юм.

- Бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэлийн болон үйлчилгээний төрөл;
- Хүчин чадал. Үйлдвэрлэлийн хүчин чадал, борлуулалтын хэмжээ мөн үйлдвэрлэлийн хүчин чадлыг нэмэгдүүлэх боломж;
- Үйлдвэрлэл болон борлуулалтыг цаг тухайд нь гүйцэтгэж байгаа байдал /хуваарийн дагуу/;
- Чанар. Хэрэв ЖДҮҮ эрхлэгчийн бараа бүтээгдэхүүнийг үнэлэх тусгай чанар стандарт нь хараахан бүрдээгүй бол ЖДҮҮ–ний асуудал хариуцсан мэргэжилтэн нь бусад мэргэжлийн байгууллага, мэргэжилтэнтэй зөвлөлдөн үнэлгээг хийх боломжтой;
- Хүргэлт. ЖДҮҮ эрхлэгч нь бараа бүтээгдэхүүнээ худалдан авагчид хүргэж өгөх боломжтой эсэх

Биечилсэн уулзалт хийх нь дээрх мэдээллийг цуглуулахад хамгийн тохиромжтой арга юм. Гэвч санхүү зардлын байдлаас шалтгаалан утсаар болон интернэт ашиглан уулзалт хийж мэдээлэл цуглуулах нь түгээмэл байдаг.

Мэдээж ЖДҮҮ–ний асуудал хариуцсан мэргэжилтэн нь шууд ЖДҮҮ эрхлэгчидтэй холбогдсоноос мэргэжлийн холбоод, хоршоодтой холбогдон мэдээллээ цуглуулах нь илүү үр дүнтэй. Жишээлбэл: аймаг эсвэл суманд зөгийчдийн холбоо байвал уг холбоо нь холбогдох мэдээллийг ЖДҮҮ–ний асуудал хариуцсан мэргэжилтэнд өгөх гэх мэт. Эсвэл холбооны УЗ–ийн гишүүд мэргэжилтэнтэй хамтарч ажиллан шаардлагатай мэдээллийг цуглуулах боломжтой юм.

Аль ч тохиолдолд, тухайн салбарт байгаа мэргэжлийн холбоод, хоршоодтой хамтын ажиллагааг бий болгох, илүү бэхжүүлэх, хэрэв ямар нэг холбоо байхгүй бол үүсгэн байгуулахад нь дэмжлэг үзүүлэх нь чухал юм.

Шинээр үүсэж байгаа холбоог дэмжих, үйл ажиллагаа явуулж байгаа холбоодыг бэхжүүлэх арга замууд:

- Амжилттай ажиллаж байгаа мэргэжлийн холбоо байхгүй тохиолдолд холбооны ач холбогдол, амжилтын талаар бизнес эрхлэгчдэд танилцуулах уулзалтуудыг хийж чиглүүлэх
- Мэргэжлийн холбоо үүсгэн байгуулах хууль эрх зүйн, улсын бүртгэлтэй холбоотой мэдлэг ойлголт өгөх, шинээр үүсгэн байгуулагдаж байгаа холбоо нь хуулийн дагуу үүсгэн байгуулагдах ёстойг ойлгуулах
- Амжилттай ажиллаж байгаа холбооны сайн туршлага, сургамжаас суралцах. Уулзалт семинаруудад холбоодын төлөөлөл, УЗ–ийн

гишүүдээс урьж оролцуулан тэдний үйл ажиллагааны сайн туршлагаас сонсох, харилцан ярилцах.

- Уул уурхайн компаниудад нийлүүлэлт хийхэд мэргэжлийн холбоодтой ажиллах нь хамтдаа борлуулалтын хүчин чадлаа нэмэгдүүлэх, ихээхэн хэмжээгээр борлуулах боломж бүрдэнэ гэдгийг онцлох хэрэгтэй. Зах зээлийн хэрэгцээ шаардлагад нийцсэн бүтээгдэхүүний чанар болон тоон хэмжээг анхаарч үзэх нь чухал. Энэ нь холбооны хувьд нийлүүлэх гэж буй бараа бүтээгдэхүүнээ гишүүдээсээ сонгоход чухал ач холбогдолтой. Мэргэжлийн холбоод нь уул уурхайн компанид шаардлагатай томоохон хэмжээний нийлүүлэлтийг хийх бүрэн боломжтой. Түүнчлэн мэргэжлийн холбоод нь бүтээгдэхүүний чанарын доод стандартыг хангах, тогтоох боломжтой. Жишээлбэл, оёдолчдын холбоодод мастер оёдолчин мөн чанар шалгагч ажиллаж байдаг.
- Мэргэжлийн холбоодын бүтцийг бэхжүүлэх. Шинээр үүсгэн байгуулагдсан болон одоо ажиллаж байгаа холбоо, хоршоодод байгууллагын зорилго, удирдлагын бүтэц зохион байгуулалт, гишүүдийн үүрэг хариуцлага нь тодорхой байх зэрэгт дэмжлэг үзүүлж, чиглүүлэх
- Холбоо, хоршоод гишүүдээ нэмэгдүүлэхэд анхаарах. Гишүүнчлэлээ нэмэгдүүлэх стратеги төлөвлөгөө боловсруулан хэрэгжүүлэн ажиллахад дэмжлэг үзүүлэх
- Холбоодын гишүүдэд бүтээгдэхүүний чанар хамгийн чухал гэдгийг онцолж анхааруулах.
- Уул уурхайн компани болон холбоод шууд хамтарч ажиллахад чиглүүлэх. Уулзалт семинаруудад уул уурхайн компанийн худалдан авалтын менежер эсвэл холбогдох албан тушаалтныг урин оролцуулж мэргэжлийн холбоодтой танилцан, мэдээлэл солилцох боломжоор хангах.

ЖДҮҮ эрхлэгч эсвэл мэргэжлийн холбоодтой шууд ажиллаж байгаагаас үл хамааран ЖДҮҮ-ний асуудал хариуцсан мэргэжилтэн уулзалтын үеэр дараах зүйлийг чиглүүлэн удирдах хэрэгтэй. Үүнд:

- Мэдээллийг ямар зорилгоор цуглуулж байгааг тайлбарлах. Аймаг, сумын түвшинд уул уурхайн бэлтгэн нийлүүлэлтийн сүлжээг бий болгох, уул уурхайд нийлүүлж болох боломжит бүтээгдэхүүн үйлчилгээг тодорхойлохын тулд мэдээллийн санг үүсгэж байна. Энэхүү мэдээллийн сан нь аймгийн хэмжээний мэдээллийн санд нэгтгэгдэнэ гэх мэтээр.
- Мэдээллийн сан нь ЖДҮҮ эрхлэгчид болон мэргэжлийн холбоодод яагаад чухал болохыг тайлбарлах. Тухайлбал уул уурхайн компаниуд нь орон нутгийн бизнесүүд болон мэргэжлийн холбоодын үйлдвэрлэдэг бараа бүтээгдэхүүн, үйлчилгээний талаар мэдээлэлтэй тохиолд

нийгмийн хариуцлага, орон нутгийн хамтын ажиллагааны гэрээ / хэрэв байгаа бол/нийхээ хүрээнд орон нутагт үйлдвэрлэдэг бараа бүтээгдэхүүн болон үйлчилгээ худалдан авах боломж нэмэгдэх юм.

- Худалдан авалтыг хийхдээ уул уурхайн компаниуд ихэвчлэн дараах зүйлсийг анхаардаг. Үүнд:
 - Бараа бүтээгдэхүүн, үйлчилгээний нэр төрөл
 - Нийлүүлж чадах тоо хэмжээ
 - Бүтээгдэхүүн үйлчилгээний чанар, стандарт
 - Үнэ
 - Үйлдвэрлэлийн хүчин чадал, нийлүүлэлтийн хуваарь
- Уул уурхайн компаниуд өөрийн хэрэгцээт бараа бүтээгдэхүүн, үйлчилгээний талаар дээр дурдсан мэдээллүүдийг хэдий их мэднэ төдий чинээ орон нутгаас худалдан авах магадлал нь өндөр байх болно.
- Мэргэжлийн холбоод болон бизнесүүдээс цуглуулсан мэдээллийг цаашид хэрхэн ашиглах вэ? Бодит, үнэн зөв мэдээллийг итгэлцэл бий болгосноор цуглуулах бөгөөд энэ нь их эгзэгтэй, анхааруштай. Бизнес эрхлэгчдэд та бүхний мэдээллийг зөвхөн танай зах зээлийг нэмэгдүүлэхэд ашиглана бусад төрийн байгууллагад буюу татварын алба (бизнесүүд их эмзэг байдаг) эсвэл ижил төстэй бизнес эрхлэгчдэд задруулахгүй гэдгийг хэлж ойлгуулбал бодит мэдээлэл бүхий мэдээллийн санг үүсгэхэд дөхөм болно. Мэргэжлийн холбоодын гишүүдтэй ерөнхий мэдээллийг (тодорхой нэр бүхий ЖДҮҮ эрхлэгчидтэй холбоогүй) хуваалцах нь тохиромжтой.
- Хэрэв эхний уулзалтаар бизнес эрхлэгч эсвэл холбоо нь хэрэгцээт мэдээллийг тантай хуваалцах боломжгүй бол та дараагийн уулзалтыг товлоорой. ЖДҮҮ эрхлэгч эсвэл холбооны гишүүнтэйгээ ярилцаж байгаад дараагийн уулзалтын цагийг товлоод уулзалтын өмнө тэдэнтэй холбогдож сануулаарай.
- Бизнес эрхлэгч, холбоо танд шаардлагатай мэдээллийг өгөх боломжгүй, татгалзвал та тэдний шийдвэрийг ойлгоорой. Энэ тохиолдолд, ЖДҮҮ асуудал хариуцсан мэргэжилтэн та хэрэгцээтэй байгаа мэдээллийг өөрөө баримжаалаад УУК-д дамжуулж болно.
- Аймаг, сумдын түвшинд мэдээлэл цуглуулах асуумж, ашигласан нэгж (формат) ижил байх нь чухал юм. Сумдын мэдээллийг нэгтгэн нийт аймгийн түвшний мэдээллийн санг үүсгэн тэрхүү мэдээлэлд үндэслэн уул уурхайн бэлтгэн нийлүүлэлтийн холболтын ажил хийгддэг.
- Мэдээллийг цуглуулахад цаг хугацаа их чухал /он сар г. м/ юм. Тухайн мэдээллийг тодорхой хугацаанд шинэчилж байх хэрэгтэй. Тухайлбал жил бүр гэх мэт. Хэрэв, ЖДҮҮ асуудал хариуцсан мэргэжилтэн солигдох, шинэ мэргэжилтэнтэй болох тохиолдолд мэдээллийн

санг хэрхэн, хэн бүрдүүлдэг, нэгтгэдэг мөн юунд ашигладаг талаар товчхон зааварчилгаа байх хэрэгтэй. Үүнийг ЖДҮҮ асуудал хариуцсан мэргэжилтэн гарын авлага болгон боловсруулахыг зөвлөж байна. Шинээр томилогдсон албан хаагчийг дадлагажуулах хөтөлбөрт мэдээлэл цуглуулах, нэгтгэх, ашиглах талаар дэлгэрэнгүй мэдээллийг заавал багтаасан байх шаардлагатай. Түүнчлэн мэдээллийн сангийн талаарх мэдээллийг бусад сумдын болон орон нутагт үйл ажиллагаа явуулж байгаа мэргэжлийн холбоодтой хуваалцаарай.

- Мөн одоо ашиглаж байгаа мэдээлэл байгаа бол цуглуулсан шинэ мэдээлэл нь хэр нийцэж, тохирч байгаа эсэхийг нягтлаарай.
- Бусад сумдын мэргэжилтнүүдтэйгээ нягт хамтран ажиллаарай. Ингэснээр, ЖДҮҮ эрхлэгчдийн мэдээллийг хэрхэн амжилттайгаар цуглуулсан арга барилаас суралцана. Бусадтайгаа ололт амжилт, тулгамдаж буй бэрхшээлээ хуваалцах нь хийж буй үйл ажиллагаагаа улам чанаржуулан баяжуулахад тустай.
- Аймгийн байгаль орчин болон уул уурхайн асуудал хариуцсан мэргэжилтэнтэй хамтран ажиллаарай. Эдгээр мэргэжилтэн нь уул уурхайн компаниудтай харьцдаг гол хүмүүс бөгөөд тэдний тусламжтайгаар уул уурхайн компаниудтай харилцаа тогтооход хялбар байх болно.

Санал болгож буй алхмууд:

Бусад сумдын ЖДҮҮ асуудал хариуцсан мэргэжилтэнтэй уулзахдаа, дүрд тоглох аргаар эсвэл тохиолдож байсан жишээ ашиглан ярилцан туршлагаа солилцвол зүгээр. Тухайлбал бүлгээрээ дараах асуудлыг ярилцаж болох юм. Үүнд:

- Бизнес эрхлэгчид болон холбоодын гишүүд тэднээс авсан мэдээллийг хэрхэн ашиглах бол гэдэгт маш их эргэлздэг. (Бизнесийн нарийн мэдээллүүд тэдний өрсөлдөгчидтэй эсвэл татварын газарт мэдээлэгдэх эсэх гэх мэтээр бодож бодит мэдээллээ хуваалцахаас эргэлздэг.) Ийм эргэлзээг хэрхэн шийдэх талаар.
- ЖДҮҮ болон холбоод эдгээр мэдээллүүд шаардлагагүй гэж үзвэл яах вэ?
- ЖДҮҮ болон холбоод бүтээгдэхүүний чанар анхаарах шаардлагагүй гэж үзэж байна. Тэд, бидний бүтээгдэхүүн үйлчилгээ нь анхнаасаа төгс, сайн чанартай гэж үзэж байна. Ийм тохиолдолд яах вэ?

■ УУЛ УУРХАЙН КОМПАНИ (УУК)-ДЫН ХУДАЛДАН АВАЛТЫН ТАЛААРХ МЭДЭЭЛЭЛ ЦУГЛУУЛАХ

Сумын мэргэжилтнүүд орон нутагт үйл ажиллагаа явуулж буй уул уурхайн компаниудтай харилцаа холбоо тогтоох, хамтын ажиллагааг өргөжүүлэхэд чухал үүрэгтэй. Дээр дурдсан ижил арга барилаар ажиллан бэлтгэн нийлүүлэлт хийхэд шаардлагатай холбогдох мэдээллийг цуглуулна. Үүнд:

- Бараа бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ
 - Уул уурхайн компанид шаардлагатай байгаа бараа бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ
 - Өнгөрсөн хугацаанд тэд /уул уурхайн компаниуд/ орон нутгаас худалдан авалт хийсэн үү? Хэнээс, ямар бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг хэдий хэмжээгээр худалдан авсан вэ? Худалдан авалттай холбоотой ямар сайн туршлага, асуудал гарсан бэ?
 - Уул уурхайн компаниудын худалдан авалтын богино, дунд, урт хугацааны төлөвлөгөө нь юу вэ?
- Нийлүүлэлтийн хэмжээ. Нэг удаагийн болон нийт худалдан авалтын хэмжээ?
- Нийлүүлэлт хийх хугацаа. Тухайн үйлчилгээ болон бараа бүтээгдэхүүн нийлүүлэлтийг хэзээ авах хүсэлтэй байгааг мэдэх:
 - 7 хоног бүр, сар бүр эсвэл улирал бүр гэх мэтчилэн, түүнчлэн сарын эхэн болон дундуур гэх мэтээр нийлүүлэлтийн нарийвчилсан хуваарийг гэрээний заалтад хавсралтаар тусгадаг.
- Чанар, стандарт. Уул уурхайн компаниудын бүтээгдэхүүн, үйлчилгээнд тавигдаж буй шаардлагууд, стандарт?
 - Савлагаа, Сав баглаа боодол
 - Бүтээгдэхүүний шинэ байдал (амархан мууддаг бүтээгдэхүүнд)
 - Бүтээгдэхүүний чанар шалгах тодорхой журам
- Бүтээгдэхүүн хүлээн авах байршил. Холбоод болон ЖДҮҮ эрхлэгч бүтээгдэхүүнээ хүргэж өгөх газрын байршил тодорхой байх.
- Одоогийн бэлтгэн нийлүүлэгчдийн мэдээллийг цуглуулахдаа ямар бүтээгдэхүүнийг ямар хэмжээгээр нийлүүлдэг (энэ нь худалдан авалтын хэмжээг хэлж өгдөг) мөн нэр утасны дугаарыг авах хэрэгтэй.

Сумын мэргэжилтэн нь орон нутагт үйл ажиллагаа явуулж буй уул уурхайн компаниудын шийдвэр гаргах түвшний хүмүүстэй харилцаа холбоо тогтооход чухал үүрэгтэй бөгөөд идэвх, санаачилгатай ажиллах шаардлагатай. Уул уурхайн компаниудтай хийгдэж буй яриа хэлэлцүүлэг өрнүүлэх үед яагаад заавал орон нутгаас худалдан авах шаардлагатай вэ, орон нутгаас худалдан авалт хийснээр уул уурхайн компанид болон орон нутагт ямар давуу талууд үүсч болох вэ гэдгийг онцлох нь чухал.

Хэдийгээр уул уурхайн компаниуд нь ОНХА-ны гэрээгээр заасан үүргээ биелүүлэх зорилгоор орон нутгаас худалдан авалт хийж байгаа боловч энэ нь гол шалтгаан болох ёсгүй. Орон нутгаас худалдан авалт хийх давуу талуудыг (худалдан авалтын зардал хэмнэгдэж, бараа бүтээгдэхүүний тээвэрлэлтийн цаг багасна ингэснээр шинэ бүтээгдэхүүн хэрэглэх боломжтой болно, орон нутгийн иргэд болон уул уурхайн компанийн хамтын ажиллагаа сайжирна, уурхайгаас орон нутагт оруулж байгаа хувь нэмэр нэмэгдэнэ гэх мэт) сайтар ойлгуулах хэрэгтэй. Нөхцөл байдал аймаг сумдад өөр өөр байдаг тул өөрийн стратегиа тухайн нөхцөл байдал болон зорилгодоо тохируулах нь чухал гэдгийг санаарай.

Мэргэжилтнүүд “Хамтын ажиллагааны харилцаа үүсгэх” хэсэгт дурдагдсан зарим арга барилыг анхаарч үзэх хэрэгтэй, эдгээрээс суралцаарай. Харилцаа холбоо үүсгэх эхний шатанд биечлэн уулзах нь илүү ач холбогдолтой ч утас болон имэйлээр харилцах нь хялбар тул энэ арга нь цаашид илүү түгээмэл байх болов уу.

Туршлага:

Сумдын болон бусад мэргэжилтнүүдтэй хийсэн уулзалтын үеэр бүлгээрээ хэлэлцэх зарим нэг жишээ санал болговол:

- Орон нутгаас худалдан авалт хийснээр уул уурхайн компанид болон орон нутагт ямар давуу талууд үүсэх вэ? Яагаад орон нутгаас худалдан авалт хийх шаардлагатай бэ?
- Уул уурхайн компаниуд нь орон нутгаас худалдан авалт хийхдээ эргэлзэж дурамжхан байна. Тэд одоогийн хамтран ажилладаг, нийлүүлэлт хийдэг бизнесүүддээ сэтгэл ханамжтай байна. Та яах вэ?
- Уул уурхайн компаниуд нь ЖДҮҮ эрхлэгчдийн нийлүүлж чадах бараа бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг мэддэггүй.
- ЖДҮҮ эрхлэгчдийн бараа бүтээгдэхүүний чанарт эргэлзэж байна.

■ ОРОН НУТГИЙН ЖДҮҮ БОЛОН ХОЛБООДООС УУК-Д НИЙЛҮҮЛСЭН БАРАА БҮТЭЭГДЭХҮҮН, ҮЗҮҮЛСЭН ҮЙЛЧИЛГЭЭНИЙ ТАЛААРХ МЭДЭЭЛЛИЙГ ЦУГЛУУЛАХ

Уул уурхайн бэлтгэн нийлүүлэлт хийсний дараа УУК-ын санал, сэтгэгдэл, шүүмжийг сонсон энэ талын мэдээллийг хүлээн авах нь бүтээгдэхүүн, үйлчилгээний чанар стандартыг дараагийн түвшинд хүргэн, сайжруулахад чухал ач холбогдолтой юм.

Эргэх холбоо буюу нийлүүлэлт хийснийхээ дараа ЖДҮҮ болон холбоод уурхайн худалдан авалтын ажилтануудтай холбогдон нийлүүлсэн бараа бүтээгдэхүүнтэй холбоотой мэдээлэл, санал, шүүмжлэл авах нь маш чухал. Гэхдээ зарим нэг шалтгаанаас болоод бизнес эрхлэгчид уурхайтай эргэн холбогддоггүй. Энэ үед мэргэжилтэн нь төвийг сахих нь зүйтэй. Эргэх холбооны гол зорилго нь шударга санал шүүмжтэй мэдээлэл цуглуулж бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг сайжруулах явдал юм.

Эргэн холбогдохдоо бүтээгдэхүүний чанартай холбоотой нээлттэй асуултуудыг тавьж ярилцах нь чухал.

Жишээлбэл, Хэрэв УУК- иуд ихэвчлэн ЖДҮҮ эрхлэгчдийн үйлдвэрлэж байгаа ажлын / хөдөлмөр хамгааллын/ хувцас чанаргүй гэж үздэг. Иймээс холболтын дараах уулзалтаар бүтээгдэхүүний чанартай холбоотой нарийвчилсан асуултуудаар доголдлын талаар олж мэддэг. Ямар материалаар оёсон, гэрээгээр хүлээсэн үүргээ биелүүлж байгаа эсэх, ерөнхийд нь оёдол гологдсон эсвэл өмсгөлд асуудал байна уу? гэх мэт.

Эдгээр нь бэлтгэн нийлүүлэлттэй холбоотой тоо хэмжээ, цаг хугацаа, дараагийн үйлчилгээнүүд гэх мэт холбогдолтой зарим мэдээллийг дэлгэрэнгүй олж мэдэхэд туслана.

Зарим тохиолдолд, хэрэглэгчийн судалгаа авах нь үр дүнтэй байдаг. Судалгаа боловсруулахдаа дараах зүйлд анхаараарай:

1. Судалгааны зорилго тодорхой байх. Бүтээгдэхүүн үйлчилгээний чанар, нийлүүлэх хугацаа, тоо хэмжээ, нийлүүлэлтийн дараах үйлчилгээ үзүүлэх болон бүтээгдэхүүн нийлүүлэлт
2. Эхлээд ерөнхий байдлаар бүтээгдэхүүн, үйлчилгээнд санал аваад дараа нь нарийн мэдээлэлтэй холбоотой асуулт оруулаарай.
3. Судалгааг энгийн бөгөөд богино байлгах. Амархан ойлгохоор энгийн үг хэллэг ашиглан судалгааны асуумжаа бэлдээрэй.
4. Нээлттэй асуултыг цөөхөн оруулж өгөх. Бид нарийвчилсан мэдээлэл олж авахын тулд их нуршдаг. Иймд тодорхой тохирсон асуултад төвлөрч асуумжаа боловсруулаарай.

■ НИЙЛҮҮЛСЭН БАРАА БҮТЭЭГДЭХҮҮН ҮЙЛЧИЛГЭЭГ САЙЖРУУЛАХ САНАЛ ХҮСЭЛТ, ШҮҮМЖЛЭЛИЙГ ЖДҮҮ ЭРХЛЭГЧ БОЛОН МЭРГЭЖЛИЙН ХОЛБООДОД ХҮРГЭХ

Бүтээгдэхүүн үйлчилгээтэй холбоотой санал шүүмжийг УУК-иас авсны дараа аймгийн болон сумын мэдээллийн баазад нэгтгэн оруулахаас

гадна холбоод болон бизнес эрхлэгчдэд холбогдох санал сэтгэгдэл, шүүмжлэлийг дамжуулах нь зүйтэй. Энэ нь гол зүйлд чиглэсэн шударга, мөн хүндэтгэлтэй байх хэрэгтэй. Санал болгож буй арга зүй:

- Гол зүйлдээ анхаарлаа төвлөрүүлэх бөгөөд ямар нэгэн байдлаар тухайн асуудлыг шийдвэрлэхээр зорих УУК-иас ирүүлсэн гомдол саналтай холбоотой аль болох нарийн мэдээллүүдээр үйлдвэрлэгчдийг хангах. Жишээ нь:
 - Хөдөлмөр хамгааллын хувцас (ХХХ)-ыг үйлдвэрлэхэд ашигласан даавууны чанар нь гэрээний заалтыг хангахгүй байна.
 - Гэрээний зайлшгүй даган биелүүлэх ёстой техникийн нөхцөл, стандартыг тодорхойлох. Гэрээний техникийн нөхцөл, стандартыг УУК-ийн зөвшөөрөлгүйгээр өөрчлөхгүй.
 - Гэрээний техникийн нөхцөл, стандартыг дагаж мөрдөөгүйгээс гарах урт хугацааны үр дагаврыг тайлбарлах- “ирээдүйд ямар ч хамтын ажиллагаа байхгүй болно”
 - Дараа дараагийн захиалгад шаардлагатай түүхий эд, материалыг хамтран бэлтгэх талаар холбоод болон бизнесүүдтэй ярилцах
- Зарим тохиолдолд, УУК нь шууд бизнесүүдтэй холбогдож санал шүүмжээ дамжуулдаг. Магадгүй УУК-тай ярилцаад холбоод болон бизнесүүд яагаад тэдний үйлдвэрлэсэн бүтээгдэхүүн чанарын хувьд гологдсон, цаашид тэд юун дээр анхаарах талаар тайлбарлуулаарай. Ямар нэг тайлбаргүйгээр танай бүтээгдэхүүн бидний хамгийн наад захын чанарын шаардлага хангасангүй гэж хэлэх нь мэргэжлийн бус юм.
- Зарим тохиолдолд, УУК-ийн хувьд бүтээгдэхүүн үйлчилгээний чанар нь гол асуудал биш харин нийлүүлэх хугацаа, тоо хэмжээ болон хоорондын харилцаа нь асуудал байж болзошгүй. Ийм тохиолдолд энэ тал дээр мэргэжлийн холбоод болон бизнесүүдтэйгээ ажиллаарай.

■ АЙМГИЙН ЖДҮҮ ХАРИУЦСАН МЭРГЭЖИЛТНИЙ ҮҮРЭГ

Аймгийн ЖДҮҮ асуудал хариуцсан мэргэжилтэн нь сумдаас ирсэн мэдээллийг (УУК-д бэлтгэн нийлүүлсэн болон ЖДҮҮ эрхлэгчдийн) нэгтгэж цогц мэдээлэл боловсруулах үүрэгтэй. Тухайн мэдээллүүдийг цаг тухайд нь нэгтгэхийн тулд сумдын ЖДҮҮ мэргэжилтэнтэй нягт хамтран ажиллах хэрэгтэй. Түүнчлэн аймгийн мэргэжилтэн нь сумдын мэргэжилтнүүдэд тулгамдаж байгаа бэрхшээл болон асуудлыг тодорхойлон шийдвэрлэх тал дээр хамтарч ажиллах хэрэгтэй. Энэ нь аймгийн мэргэжилтнийг шийдэлд төвлөрөн ажиллахыг шаардана. Зарим арга туршлагаас хуваалцвал:

- Яагаад энэ мэдээллийг цуглуулж байгааг тайлбарлаарай. Эдгээр мэдээллийг цуглуулж нэгтгэснээр танай суманд үйлдвэрлэгдэж байгаа бараа бүтээгдэхүүн болон үйлчилгээний талаарх мэдээллийн сантай болох бөгөөд ямар боломжит бүтээгдэхүүнийг УУК-ийн бэлтгэн нийлүүлэлтийн сүлжээнд ашиглаж болохыг тодорхойлно.
- Яагаад энэхүү мэдээллийн сан чухал бэ? ЖДҮҮ эрхлэгчдэд энэ мэдээлэл яагаад чухал вэ? гэдгийг тайлбарлаарай. Хэрэв, орон нутагт үйл ажиллагаа явуулж буй ЖДҮҮ эрхлэгчдийн бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэлийн, нийлүүлэлтийн мэдээлэлтэй бол УУК нь орон нутгийн үйлдвэрлэл эрхлэгчдээс худалдан авалт хийх магадлал өндөр байх болно.
- Хэрэв сумдын мэргэжилтэн эхний уулзалт эсвэл утсаар шаардлагатай мэдээллийг өгөх боломжгүй байвал дараагийн уулзалтыг товлоорой. Сумдын мэргэжилтний цаг заваас шалтгаалан тэд хэзээ шаардлагатай мэдээллийг цуглуулж өгөх талаар тэдний амлалтыг аваарай. Дараагийн уулзалтын өдөр цагийг харилцан ярилцаж товлоод тухайн үед түрүүлж холбогдоорой.
- Мэдээллийн сангийн мэдээлэл нь бүх сумд болон аймгийн хэмжээнд нэг бүтэц, агуулга формат, ижил хэмжих нэгж ашигласан байх нь чухал.
- Зөвхөн уул уурхайтай сумдтай ажиллахаас гадна бусад сумдтай хамтран ажиллаарай. Мөн ЖДҮҮ хариуцсан мэргэжилтнээс гадна бусад сумдын мэргэжилтэнтэй холбогдон тэднээс ЖДҮҮ эрхлэгчдийн мэдээллийг цуглуулсан сайн туршлага, мэдээллийн сангийн асуумж байвал харилцан туршлага судалж, алдаа оноогоо ярилцаарай.

■ ТОГТВОРТОЙ ХАМТЫН АЖИЛЛАГААГ БИЙ БОЛГОХ НЭГДСЭН УУЛЗАЛТ, НЭТВОРК

Аймгийн хэмжээнд мэдээлэл солилцох уулзалтыг хийж байх нь амжилттай хамтын ажиллагааг бий болгодог бөгөөд энэхүү уулзалтаар өнгөрсөн хугацаанд юу болоод өнгөрөв, ямар ажил хийгдэв, яагаад үүнийг хийхээр төлөвлөснөө ярилцах нь хамтран ажиллагч талуудын сонирхож буй асуултад хариулан ярилцах боломжийг олгодог.

- Аймаг, сумдын мэргэжилтний хариуцан хэрэгжүүлж буй УУК бэлтгэн нийлүүлэлтийн хамтын ажиллагаа (орон нутагт үйл ажиллагаа явуулж буй ЖДҮҮ болон УУК)-ны санаачилгыг цаашид мэргэжлийн холбоод үргэлжлүүлэх нь чухал. Эцсийн зорилго нь орон нутаг дах УУК болон бизнес эрхлэгчид өөрсдийн санаачилгаар мэдээллээ солилцон, хамтран ажиллах явдал юм. Харин аймаг, сумдын мэргэжилтнүүд нь эдгээр уулзалтуудыг чиглүүлэх, хамтран зохион байгуулах хэрэгтэй.

- Тогтмол уулзалтуудыг төлөвлөснөөр оролцоог нэмэгдүүлэх боломжтой бөгөөд энэ тал дээр идэвхтэй ажиллаарай. Дараагийн уулзалтыг чиглүүлэх гол хүмүүсийг сонгож урьдчилан томилох нь тухайн уулзалтад оролцогчдын идэвх оролцоог нэмэгдүүлэх болно.
- Уулзалтын үеэр оролцооны аргыг ашиглан хамтрагч байгууллагуудын (ЖДҮҮ, мэргэжлийн холбоод, УУК) оролцоог нэмэгдүүлээрэй.
- ЖДҮҮ эрхлэгч тус бүртэй салангид ажилласнаас мэргэжлийн холбоодтой хамтран ажиллах нь илүү ач холбогдолтой. Мэргэжлийн холбоод болон УУК-иуд хооронд харилцаа үүсгэхэд чиглүүлж дэмжлэг үзүүлээрэй. Ингэснээрээ УУК-иудын орон нутгаас хийж буй худалдан авалтын хэмжээг нэмэгдүүлэх, чанар хүртээмжийг нэмэгдүүлэх, цаашдын хамтын ажиллагааг сайжруулах амжилтын үндэс болно. Мэргэжлийн холбоод болон УУК-дын үр бүтээлтэй шууд хамтын ажиллагаа нь цаашид уул уурхайн бэлтгэн нийлүүлэлтийн сүлжээг тогтвортой хөгжүүлэхэд чухал нөлөө үзүүлэх болно.

УУК-д орон нутгаас нийлүүлж буй бараа бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг нэмэгдүүлэх, сайжруулах энэ үйл ажиллагааг хэрэгжүүлэх стратегийг боловсруулах, амжилттай гүйцэтгэхэд аймгийн болон сумдын мэргэжилтнүүдээс мэргэжлийн холбоодод үзүүлж буй дэмжлэг, чиглүүлэг, оролцоо нь зайлшгүй шаардлагатай байна.
