



## 1. Гол үр дүн ба бодлогын зөвлөмж

- 1. Санхүүгийн чадавх нь үр ашигтай санхүүгийн хүртээмжит байдал, санхүүгийн тогтвортой байдал болон санхүүгийн зах зээлийг саадгүй явуулахыг дэмжихийг зорьж буй бодлого боловсруулагчдын дунд тэргүүлэх ач холбогдол бүхий асуудал болсон байна.** Орчин үед хүмүүс амьдралынхаа турш олон төрлийн эрсдлийг удирдах илүү том үүрэг хүлээх шаардлага тулгарч байна. Санхүүгийн сайн шийдвэр гаргаж, санхүүгийн үйлчилгээ үзүүлдэг байгууллагуудтай үр дүнтэй харьцаж чаддаг хүмүүс өөрсдийн санхүүгийн зорилгодоо хүрэх, өрхийнхөө амьжиргааг дээшлүүлэх, санхүүгийн болон эдийн засгийн эрсдэлд өртөхөөс зайлсхийх мөн эдийн засгийн өсөлтөнд дэмжлэг үзүүлэх илүү өндөр магадлалтай юм. Тиймээс санхүүгийн чадавхыг дээшлүүлэх нь засгийн газрын санхүүгийн хүртээмжит байдал мөн хэрэглэгчийн эрхийг хамгаалах чиглэлээрх бодлогын зорилтуудад нэмэлт нөлөө үзүүлэх бодлогын зорилт болон хувирсан байна. Энэ зорилтыг хангах үүднээс бодлого боловсруулагчид санхүүгийн чадавхыг дээшлүүлэх шаардлагатай хэсэг мөн тодорхой зорилтот арга хэмжээ авч болох хүн амын эмзэг бүлгийг тодорхойлох зорилгоор судалгааг оношилгоо хэрэгсэл болгон ашиглах нь түгээмэл болж байна.
- 2. Сангийн яам (СЯ)-ны хүсэлтийн дагуу Дэлхийн Банк улсыг хамарсан санхүүгийн чадавхын судалгааг 2012 онд явуулсан.** Энэхүү судалгаа нь бага, дунд орлоготой улс орны санхүүгийн чадавхыг үнэлэхэд зориулагдан боловсруулагдсан юм. Санхүүгийн чадавхт нөлөөлж буй гадаад хүчин зүйлсийн ач холбогдлыг илүү сайн олж мэдэх үүднээс уг судалгаанд санхүүгийн хүртээмжит байдал болон хэрэгжлэгчийн санхүүгийн эрхийг хамгаалах холбогдох асуудлуудыг үнэлсэн болно.
- 3. Санхүүгийн чадавхын судалгааны үр дүнд үндэслэн санхүүгийн боловсролын цогц стратеги боловсруулах нь зүйтэй гэж үзэж буй<sup>1</sup>.** Судалгаагаар хүн амын харилцан адилгүй давхаргыг хамарсан санхүүгийн чадавхтай холбоотой олон асуудлуудыг олж тогтоосон ба энэхүү тайланд санхүүгийн ойлголт болон бүтээгдэхүүний талаарх мэдлэгийг дээшлүүлэх, хүмүүсийн санхүүгийн зуршил ба хандлагыг сайжруулах үүднээс авч хэрэгжүүлж болох олон санаачлагыг тусгасан болно. Байгаа нөөцийг хамгийн үр ашигтай зарцуулахын тулд хамгийн хэрэгжүүлэх боломжтой, зардал багатай санхүүгийн чадавхыг сайжруулах эдгээр хөтөлбөрүүдийг ач холбогдлын хувьд ангилах нь чухал юм. Үндэсний санхүүгийн боловсролын стратеги боловсруулах явцад юу хамгийн тэргүүний ач холбогдол нь тодорхойлогдож болох юм. Эдгээр тэргүүний ач холбогдлыг хөтөлбөрүүдийн хэрэгцээ, зардал, хамрах хүрээ, зорилтот нөлөөлөл, тэдгээрийг дууриалган дэлгэрүүлж болох байдал гэх мэт олон шалгууруудад үндэслэн тогтоож болох ба тэдгээр нь одоо хэрэгжиж буй хөтөлбөрт суурилагдах боломжийг гарган ирж болох юм. Стратеги боловсруулах болон хамгийн ач холбогдолтой хөтөлбөрийг тогтооход төр, хувийн хэвшил болон иргэний нийгмийн салбарын оролцогч талуудыг хамарсан өргөн хүрээний хэлэлцүүлэг өрнүүлэх шаардлагатай ба ингэснээр санхүүгийн боловсролын ач холбогдлын талаарх нийтлэг байр суурийг бий болгоход чухал нөлөө үзүүлж болно.
- 4. Цаашилбал, энэхүү тайланд тусгагдсан судалгааны үр дүн болон зөвлөмжүүд нь санхүүгийн боловсролын хөтөлбөрүүд боловсруулан хэрэгжүүлэх удирдамж болж болох юм.** Тэдгээр нь тэргүүлэх ач холбогдол бүхий хөтөлбөрийг

<sup>1</sup> Энэхүү судалгааны үр дүн нь зөвхөн таамаглалд суурилсан ба шалтгаант нөхцлийг тогтоосон гэж үзэх боломжгүй юм.



боловсруулж, хянахад тустай хувь нэмэр оруулахаас гадна хөтөлбөрүүдийг хэрэглэгчийн санхүүгийн эрхийг хамгаалах гэх мэт чиглэлийн бусад санаачлага, шинэчлэлтэй ач холбогдлын хувьд зэрэгцүүлж, уялдуулна. Стратеги боловсруулах үйл явцад өгсөн гол зөвлөмжүүдийн нэг нь бүх хөтөлбөр, арга хэмжээг эхний ээлжинд жижиг загвараар туршиж, гагцхүү тэдгээрийн эерэг нөлөөллийг үнэлсний дараа бүрэн хэмжээгээр хэрэгжүүлэх явдал юм. Стратеги боловсруулалтын үйл явцын талаарх нэмэлт мэдээллийг ЭЗХАХБ/СБОУС-ний “Санхүүгийн боловсролын үндэсний стратегийн өндөр төвшний зарчим” (OECD/INFE High Level Principles on National Strategies for Financial Education)-ээс харна уу<sup>2</sup>.

## 1.1. Санхүүгийн ойлголт ба бүтээгдэхүүний талаарх мэдлэг

### Гол үр дүн

- 5. Монгол улсын хувьд түүнтэй ижил төвшний орлогтой орнуудтай адил санхүүгийн мэдлэг, боловсролын төвшин нь бэрхшээл болж байна.** Монгол улсын хүн амын ихэнх нь тоо бодох үндсэн чадвар эзэмшсэн ч гэлээ Монголчуудын дунд хуримтлал үүсгэх, хөрөнгө оруулалтын шийдвэр гаргахад шаардлагатай үндсэн санхүүгийн ойлголтын талаарх мэдлэг маш хязгаарлагдмал байх нь түгээмэл байна. Жишээлбэл, судалгаанд оролцогчдын гуравны нэг нь зээлийн хүүгийн төвшний талаар ойлголтгүй, 60 гаруй хувь нь инфляц тэдний хадгаламжид хэрхэн нөлөөлөх талаар ойлголтгүй байна. Бичиг үсэг тайлагдаагүй иргэд, бага орлоготой иргэд мөн Монголын баруун бүст амьдарч буй хөдөөгийн иргэд болон хүүхэд ахуйгаас хуримтлал үүсгэх талаар суралцаагүй иргэд хүн амын бусад бүлэгтэй харьцуулбал инфляц, хүү мөн эрсдлийг төрөлжүүлэн хувиарлах талаар бага мэдлэгтэй байгаа нь харагдаж байна..
- 6. Арилжааны банкуудыг санхүүгийн үйлчилгээ үзүүлэгч байгууллага хэмээн ихэвчлэн мэддэг боловч даатгалын компаниуд, бичил санхүүгийн байгууллага (БСБ) эсхүл бусад санхүүгийн байгууллага (СБ)-уудын үзүүлдэг илүү өргөн хүрээний санхүүгийн үйлчилгээний талаарх мэдлэг хязгаарлагдмал байна.** БСБ-уудын институтийн загвар шинэ хэвээр байгаа тул энэ дүгнэлтэнд гайхшрух учиргүй юм. Түүнчлэн одоогийн байгаа брокерийн компаниуд, Монголын Хөрөнгийн бирж (МХБ)-ийн нөхцөл байдлыг авч үзвэл энэ нь гайхшрух дүгнэлт биш юм. Гэсэн хэдий ч 2012 онд томоохон төрийн өмчит уул уурхайн компани болох Эрдэнэс Таван Толгой (ЭТТ)-н хувьцааг тараахтай холбогдуулан үнэт цаасны зах зээл хэрхэн ажилладаг талаар олон нийтэд мэдлэг олгох нь маш чухал юм. Эдгээр судалгааны үр дүн санхүүгийн ойлголт, мэдлэгийг түгээх гол чиглэлийг гаргаж ирж буй юм.
- 7. Түүнчлэн, хүн амын ихээхэн хэсэг ЭТТ –н хувьчлалын үр өгөөжийг хүртэхэд шаардлагатай мэдлэггүй байна.** ЭТТ-н хэсэгчилсэн хувьчлалын хүрээнд хувьцаа авах шаардлага хангасан Монгол иргэн хувьцааны оронд бэлэн мөнгө авах хүсэлт гаргах эрхтэй. ЭТТ-н хувьцааг тараах хөтөлбөрийн дараагийн үе шатанд бэлэн мөнгө эсвэл хувьцаа авах уу гэсэн асуултанд иргэдийн 39 хувь нь хувьцаа авах хүсэлтэй байгаагаа илэрхийлсэн байна. Хувьцаа авах хүсэлтэй байгаа иргэдийн 20-иос бага хувь нь брокерийн компаниудын явуулдаг үйлчилгээний талаар анхан шатны ойлголттой, гуравны нэг орчим нь МХБ-ээс явуулдаг үйлчилгээний талаар мэддэг байна. Хувьцааг арилжаалж чаддаг байхын тулд эдгээр байгууллагуудын талаарх мэдлэгтэй байх нь нэн чухал юм.

<sup>2</sup> Онлайн хэлбэрээр эндээс авна уу: [http://www.oecd.org/finance/financialeducation/OECD\\_INFE\\_High\\_Level\\_Principles\\_National\\_Strategies\\_Financial\\_Education\\_APEC.pdf](http://www.oecd.org/finance/financialeducation/OECD_INFE_High_Level_Principles_National_Strategies_Financial_Education_APEC.pdf)

**Зөвлөмжүүд**

8. **Хадгаламж, хөрөнгө оруулалтын бүтээгдэхүүн хэрэглэх боломжит хэрэглэгчдийн мэдлэгийг дээшлүүлэхийн тулд шинэлэг, интерактив арга хэмжээ, ялангуяа “соён гэгээрүүлэх” ажлыг насанд хүрсэн зорилтот иргэдэд зориулан явуулахыг авч үзэх нь зүйтэй.** Судагаагаар үүнийг хүргэх шинэлэг байдал нь чухал үүрэгтэй байдаг гэж тогтоосон байна. Учир нь насанд хүрэгчдийн сонголтыг өөрчилхөд бэрх, зөрүүд байдаг байна. Телевизийн олон ангит кино, бүрэн хэмжээний кино, видео бичлэг эсхүл радио хөтөлбөр гэх мэт шинэлэг аргаар мэдлэгийн гол мэссэжийг түгээх нь мэдлэг дээшлүүлэх, заншлыг өөрчлөхөд нилээд үр дүнтэй байдаг байна. Амжилттай хэрэгжүүлэхийн тулд эдгээр хөтөлбөрүүдийг хүмүүсийн сэтгэлд үлдэх, сэтгэл татам зохиол ашиглан хөгжилтэй, амьдралд ойр хэлбэрээр явуулах нь зүйтэй. Түүнчлэн тухайн мэссэжүүдээ аажмаар олон давтаж, бататгах нь илүү үр дүнтэй гэж таамагладаг. Жишээ нь Кэни улсад Макутано уулзвар гэх нэртэй телевизийн олон ангит киноны зохиолын зарим хэсэгт санхүүгийн боловсролын мэссэжүүдийг оруулсан байдаг ба үзэгчид тэдгээр сэдэвтэй холбоотой эмхтгэл авахаар мэссэж илгээх боломжтой байсан. Эдгээр мэссэжүүд иргэдийг гудсан доор мөнгөө хадгалхаас илүү тогтмол хадгаламжиндаа хийх эсхүл банкны данс нээхэд нөлөөлсөн. Хүмүүс бусад телевизийн олон ангит кинонуудтай адил Макутано уулзварыг үздэг учир нь үүнд гардаг дүрүүдийн амьдрал хүмүүсийнхтэй адил мөн киноны зохиол үзэгчдэд таалагддаг явдал юм. Түүний сацуу үзэгчид кино үзэх явцдаа санхүүгийн боловсролын мэссэжээс суралцаж буй явдал юм.
9. **Хэвлэмэл материалыг хэд хэдэн хүн уншиж, дараа нь дахин эргэн харахаар хадгалж болох боломжтой тул тэдгээр нь санхүүгийн боловсролыг хүргэх үр дүнтэй арга юм.** Эмхтгэл, товхимол, сурталчилгааны хуудас болон зурагт хуудас гэх мэт олон төрлийн хэвлэмэл материал ашиглаж болно. Сонин, сэтгүүлд нийтлэл, ялангуяа сонин эсвэл сэтгүүлийн мэргэжлийн санхүүгийн сэдэвтэй хэсэгт бус харин ерөнхий хэсэгт тавьсан тохиолдолд чухал хэрэгсэл болж чаддаг. Кэни, Энэтхэг болон Өмнөд Африк гэх мэт бичиг үсэг тайлагдалтын төвшин бага орнуудаг зурагт ном ашигласан нь илүү их үр дүнгээ өгсөн. Энэ тохиолдолд зурагт ном нь өрхийн гишүүд санхүүгийн суурь боловсролтой холбоотой сэдвээр ярилцаж, хэлэлцэхэд сайтар тусалдаг байна.
10. **Санхүүгийн боловсролыг зорилтот бүлгүүдийн тотмол (өдөр тутам) харьцдаг, тэдний итгэл олсон байгууллага, хувь хүнээр дамжуулан хүргэх нь зүйтэй.** Олон байгууллагууд иргэдийн санхүүгийн мэдлэг, чадавхыг бий болгоход туслахыг эрмэлздэг. Орон нутгийн байгууллага, орон нутгийн удиирдалагын удирдах ажилчид, нийгмийн ажилтан гэх мэт найдвартай зуучлагч этгээдүүд тэдгээр байгууллагуудад хүч нөөц, сургалт болон санхүүжилтийн чухал дэмжлэг үзүүлэх боломжтой ба тэдгээр нь хөдөө орон нутаг дахь алслагдаж, тусгаарлагдсан иргэдэд хүрэн ажиллахад чухал үүрэг гүйцэтгэх боломжтой.
11. **Санхүүгийн боловсролын талаарх анхаарах гол сэдвүүдэд:** (i) зээлийн хүүгийн утга, (ii) зээлийн зардлыг ойлгох чадвар, (iii) хүүгийн орлогоос тооцох хүү (нийлмэл хүү) болон инфляцын хадгаламжинд нөлөөлөх нөлөөлөл, мөн (iv) хадгаламжийн данс, хэрэглээний зээл, гуйвуулга болон ипотекийн зээл гэх мэт жижиглэнгийн үндсэн бүтээгдэхүүний гол үр өгөөж, онцлог чанар болон эрсдлүүд тус тус орно.
12. **Санхүүгийн боловсролын хөтөлбөрүүд “сургах мөчүүд”-ийн давуу талыг ашиглах нь зүйтэй.** Санхүүгийн боловсролын хөтөлбөрүүдийн нөлөөллийн үнэлгээнүүдээс гарсан гол сургамжуудын нэг нь сургах мөчүүдийн үеэр насанд хүрэгчдэд санхүүгийн боловсролыг олгох нь хамгийн үр дүнтэй байдаг явдал юм.



Сургах мөчүүд гэдэг нь хүний өөрийн амьдралдаа шууд тусгаж авахад хүргэх хүний амьдралын шинэ мэдээлэл шингээж чадах тийм үеийг хэлнэ. Санхүүгийн боловсролын сургах гол мөчүүдэд гэрлэлт, шинэ ажилд орох болон шинэ бизнес эрхлэх гэх мэт хүний санхүүгээ дахин цэгнэж үзэх үе орно.

13. **Цаашилбал, нийт иргэдэд ЭТТ-н хувьцааг тараахтай холбоотой тусгай хөрөнгө оруулалтын мэдлэг, боловсрол олгох хөтөлбөр боловсруулж, хэрэгжүүлэх нь зүйтэй юм.** Эдгээр хөтөлбөрүүд хувьчлалтай холбоотой гарч ирч буй сонголтууд, тэдгээрийн нэг бүрийн давуу болон сул талуудын талаар мэдлэг олгоход чиглэгдсэн байх нь зүйтэй юм. ЭТТ-н хувьцаа эзэмшигч нь МХБ болон брокерийн компаниудын олгож буй үйлчилгээ, мөн хувьцаа яаж зарж, худалдан авах, нэгээс дээш компанийн хувьцааг авах давуу талын тухай мэдлэгтэй болгох хэрэгтэй. Хувьчлалын үр өгөөжийг хувьцаа авсан иргэдэд хүртээхийн тулд телевиз, радиогийн хөтөлбөр, үндэсний болон орон нутгийн сонинд хэвлэсэн, ойлгоход хялбар мэдээ, мэдээлэл гэх мэт өргөн хэмжээний хөрөнгө оруулагчийн боловсрол олгох хөтөлбөр хэрэгжүүлэх шаардлагатай болно. Боловсролын хөтөлбөрүүдийн хүрээнд ЭТТ-н хувьчлалд зориулсан санхүүгийн вэбсайт нээх, мөн семинар, гудамжны арга хэмжээ, үзэсгэлэн худалдаа, телевиз, тоглоом болон гар утсаар дамжуулан сургалт, сурталчилгааны ажил өрнүүлэх нь зүйтэй. Хавсралт D (. 95-аас 100 хүртлэх тоог харна уу)-д энэ судалгаанд хамрагдсан бүсүүдэд хэвлэл мэдээллийн хэрэгслийг ямар цар хүрээнд ашигласныг харуулсан болно. Эдгээр нь мэдлэг, боловсрол олгох хөтөлбөрүүдийг хэрхэн үр дүн, үр ашигтай хүргэх талаар хэрэгтэй мэдээлэл олгож болох юм.

## 1.2. Санхүүд хандах хандлага, заншил

### Гол үр дүн

14. **Статистикийн хэрэгсэл ашиглан Монголын хүн амын санхүүгийн доорх дөрвөн чиглэлийн чадавхыг үнэлсэн болно.** Үүнд (i) ‘хяналттай төсөвлөлт, (ii) ‘ирээдүйд зориулж хуримтлуулах’, (iii) ‘ирээдүйгээ бодох’, мөн (iv) ‘санаачлагатай байх’ тус тус орно. Эхний хоёр чиглэл нь санхүүгийн заншилтай холбоотой бол сүүлийн хоёр нь хандлага, сэдэлтэй холбоотой. Бүх санхүүгийн чадавхыг 0 (хамгийн бага оноо)-с 100 (хамгийн өндөр оноо) хүртэлх онооны хооронд хэмжсэн болно. ‘Хяналттай төсөвлөлт’ гэдэг нь төсөвлөх, төсвөө хэтрүүлэхгүй байх мөн зардлаа үндсэн шаардлагатай, төсөвт багтах зүйлд эн тэргүүнд зориулан авах чадваруудаас бүрдэнэ. ‘Ирээдүйд зориулж хуримтлуулах’ гэдэгт оролцогчдын орлоготоо тохируулж амьдрах, гэнэтийн эсвэл нас ахисантайгаар гарах зардлаа санхүүжүүлэх мөн санхүүгийн зохих үйлчилгээг сонгох чадварыг илтгэнэ. ‘Ирээдүйгээ бодох’ гэдэгт хүмүүс хэр холыг хардаг мөн бодлогогүй алхам хийдгийг үнэлсэн. Эцэст нь ‘санаачлагатай байх’ оноогоор боломж гармагц хуримтлал үүсгэх гэх хандлага, мэдээлэл, зөвлөгөө хайх мөн амжилт гаргах хандлагыг үнэлсэн болно.
15. **Судалгаанд оролцогчид ихэнх чиглэлээр өндөр төвшний санхүүгийн чадавхтай гэдгээ харуулж чадсан ч хяналттай төсөвлөлт болон ирээдүйд хуримтлал үүсгэх тал дээр ирээдүйгээ бодох болон санаачлагатай байх талаас илүү өндөр оноо авсан байна.** Судалгаагаар дундаж Монгол иргэн хяналттай төсөвлөлт болон ирээдүйд зориулж хуримтлуулах гэх ангилалд (68.7) ба (66) оноо тус тус авч энэ чиглэлээр давуу талтай гэдгээ харуулсан бол ирээдүйгээ бодох болон санаачлагатай байх гэх ангилалд 62.7 ба 59.7 оноонууд тус тус авсан байна. Ирээдүйгээ бодох гэх



## Гол үр дүн

ангилалын хувьд хөдөлмөрийн хүчнээс гарсан судалгаанд оролцогчид нь албан бус хөдөлмөр эрхлэгчид, хувиараа хөдөлмөр эрхлэгчид, малчид болон тэтгэвэрт гарсан иргэдтэй харьцуулахад харьцангуй бага оноо авсан байна. Тэдгээр нь малчид болон ажилгүй иргэдтэй харьцуулбал төсөвтөө хяналт тавихтай холбоотой илүү их хүндрэлтэй тулгарах хандлагатай байна.

**16. Хөдөө орон нутаг болон бага орлоготой иргэд өдөр тутмын санхүүгээ бүрэн удирдаж чадаж байгаа боловч санаачлагтай байж, ирээдүйдээ зориулж хуримтлуулах тал дээр бэрхшээлтэй тулгарсаар байна.** Өндөр орлоготой хүн амын давхрагатай хаьцуулбал бага орлоготой иргэд нь өдөр тутмын санхүүгээ удирдахдаа нилээдгүй дээр байна (хяналттай төсөвлөлт). Харин өндөр орлоготой иргэд нь илүү их санаачлагтай байж, ирээдүйдээ зориулж хуримтлуулах хандлагатай байна. Иймээс, өдөр тутмын хүнд хэцүү байдал, тулгарч буй асуудлаа шийдвэрлэх гэсэн байнгын тэмцэл нь бага орлоготой хүн амын бүлгийн урт хугацааны төлөвлөлт, хэрэгцээний талаар тавих анхаарлыг сатааруулдаг байж болох юм. Хэдийгээр өндөр орлоготой иргэд нь өдөр тутмын санхүүдээ төдийлөн анхаарахгүй байхад гэмгүй байж болох ч бага оноо авсан бага орлоготой хүн амын давхарга илүү санаа зовинуулж байна. Учир нь энэ тэдний хэрэглээг зохицуулах, эдийн засгийн зочролыг давах туулах, үр өгөөжтэй хөрөнгө оруулалт хийх болон урт хугацааны амжиргаагаа баталгаажуулах нэг дор томоохон орлого олох чадварт нөлөөлөх юм. Үүнтэй адилаар малчид өдөр тутмын төсвөө удирдаж чадаж байгаа ч гэлээ хотын иргэдтэй харьцуулбал санаачлага муутай, ирээдүйдээ зориулж хуримтлуулхтай холбоотой бэрхшээлтэй тулгардаг байна.

**17. Хүүхэд ахуйгаасаа хадгаламжтай байж заншсан хүмүүс хүүхэд ахуйдаа хадгаламжтай байж заншаагүй хүмүүстэй харьцуулбал бүхий л санхүүгийн чадавхын чиглэлээр өндөр оноо авсан байна.** Бага насанд нь заншуулж сургах нь тодорхой үр өгөөжтэй. Учир нь багадаа хадгаламжтай (хуримтлалтай) байсан хүмүүс санаачлагатай байх, ирээдүйгээ бодох болон ирээдүйдээ зориулж хуримтлуулах гэх үзүүлэлтээр багадаа хадгаламжтай байгаагүй хүмүүсээс хамаагүй дээр оноо авсан байна.

## **Зөвлөмж**

**18. Бага наснаас нь санхүүгийн боловсрол олгохыг дэмжих нь зүйтэй.** Насанд хүрэгчдийн хандлага, урт хугацааны заншлыг өөрчлөх нь хэцүү ажил байж болох юм. Тиймээс санхүүгийн боловсролыг сургуульд олгох нь санхүүгийн чадавхын үндсэн зарчмуудыг заахад маш их ач холбогдолтой байж болох юм. Үндсэн зарчмуудад дараах орно: (i) гэнэтийн эдийн засгийн цочролыг даван гарах үүднээс хадгаламжийн үндэс, суурь бий болгох, (ii) ирээдүйд зориулж хуримтлал бий болгох, (iii) орлогодоо тохируулж амьдрах, мөн (iv) санхүүгийн шийдвэр гаргахдаа мэдээлэл, зөвлөмж хайх тус тус орно. Хэрэв хүмүүс өөрсдийн мөнгөө хэрхэн зохицуулах сайн зуршил бага наснаасаа сурах юм бол энэ нь тэдэнтэй насан туршид нь үлдэх магадлалтай юм. Сургуульд олгосон санхүүгийн боловсролын хөтөлбөрийн хэрэглэгчийн заншилд үзүүлэх нөлөөлөл олон улсын төвшинд харилцан адилгүй үр дүнтэй гарсан боловч ийм хөтөлбөрийг туршиж үзсэн орнуудаас суралцах чухал сургамж байна. Уг боловсролыг интерактив мөн сурагчдын одоогийн эсхүл ойрын ирээдүйн амьдралд шууд хамааралтай байвал илүү амжилттай байсан нь ажиглагдсан байна. Тиймээс өндөр чанартай



материал/сурах бичгийг мэргэжлийн хүмүүсээр боловсруулуулах шаардлагатай ба багш нарыг агуулга болон заах арга зүйн хувьд сайн бэлтгэх нь зүйтэй. Түүнчлэн одоо байгаа сургалтын хөтөлбөрүүд хангалттай хэрэглэгдсэн тул санхүүгийн боловсролын шинэ хичээл боловсруулж байхын оронд математик, эдийн засаг, нийгэм судлал гэх бусад хичээлтэй нэгтгэж явуулах нь зүйтэй байж болох юм<sup>3</sup>. Багш нарыг бэлтгэж, багш, сурагчдад зориулсан материал боловсруулж бэлтгэх хүч нөөц хязгаарлагдмал тул дор хаяж эхэн үедээ санхүүгийн боловсролыг нэг юмуу хоёр хичээлтэй нэгтгэх нь зүйтэй юм. Боломжтой бол эдгээр нэгтгэх хичээлүүд нь заавал суралцах хичээлүүд байх ба ингэснээр бүх сурагчид үр өгөөжийг нь хүртэх юм. Хичээлийг гурав эсвэл дөрвөн хичээлийн хагас жилийн турш заах (сургуулиасаа явах цагийг дөхүүлж заавал илүү тохиромжтой) нь зүйтэй.

19. **Санхүүгийн боловсролын хөтөлбөрийг үндсэн зорилтот бүлгээс гадна нэмэлт зорилтот бүлэгт төвлөрөн явуулах нь зүйтэй.** Нэмэлт зорилтот бүлгүүдийг ерөнхийд нь авч үзэх чухал юм. Жишээлбэл, зөвхөн сурагчид биш бас тэдний эцэг эхд чиглэгдсэн санхүүгийн чадавхын сургалт явуулах нь зорилтот үр дүнг илүү ихээр авчирдаг. Үүнтэй адилаар хөдөлмөрийн хүчнээс гарсан (гэхдээ тэтгэвэрт гараагүй) иргэдийг тэдний хамтран амьдрагчдын хамт зорилтот бүлэг болгох нь илүү их үр дүнг авчирдаг. Учир нь тэд хоюулаа зуршлаа өөрчлөх хүсэлтэй байдаг байна. Шинэ мэдлэгээ хэрэгжүүлэх чадвар нь нэмэлт зорилтот бүлэг тодорхойлон ажиллах тохиолдолд илүү их нэмэгддэг<sup>4</sup>.

### 1.3. Санхүүгийн хүртээмжит байдал

#### Гол үр дүн

20. **Санхүүгийн салбар хурдтай өсч буй нь албан ёсны хадгаламж, зээлийн бүтээгдэхүүнийг ихээр хэрэглэх болсноос харагдаж байна.** Монголчуудын томоохон хэсэг (78 хувь) албан ёсны СБ-уудад хадгаламжтай байдаг бол таван хүн тутмын гурав (42 хувь) нь албан ёсны СБ-аас зээл авсан байна гэсэн дүн гарчээ. Албан ёсны хадгаламж, зээлээс гадны хүн амын томоохон хэсэг нь аливаа төрлийн даатгалд хамрагдсан байна. Гэсэн хэдий ч даатгалын өндөр хэрэглээ нь албан журмын даатгалын бодлогоос үүдэлтэй байж болох юм. Хадгаламжийн бүлэг, гудсан доороо мөнгө хадгалах гэх мэт албан бус хадгаламжийн хэрэгслийг судалгаанд оролцогсдын гуравны нэг нь хэрэглэдэг байна. Судалгааны түүврийн тавны нэг орчим нь ямарваа нэг албан бус зээл авдаг байна. Хувийн тэтгэвэрийн бүтээгдэхүүн гэх мэт хөрөнгө оруулалтын бүтээгдэхүүнийг ашигладаггүй (15 хувь). Бичиг үсэг тайлагдаагүй малчид, албан бус ажил эрхэлдэг мөн бага орлоготой хүн амын бүлгүүд бусадтай харьцуулахад бага тооны санхүүгийн бүтээгдэхүүн хэрэглэдэг байна. Хөдөөгийн иргэдтэй харьцуулахад хотын иргэд албан ёсны хадгаламж ашиглах магадлал өндөр байна.

<sup>3</sup> Bruhn, Miriam, Arianna Legovinni, and Bilal Zia 'Financial Literacy for High School Students and their Parents: Evidence from Brazil.' Mimeo, World Bank, Washington, D.C., 2012./Брун, Мириам, Адрианна Леговинни болон Вилал Зиа 'Ерөнхий боловсролын сугуулийн сурагчид болон тэдний эцэг эхт зориулсан санхүүгийн суурь боловсрол: Бразилын туршлага' Мимео, Дэлхийн Банк, Вашингтон Д.С. 2012

<sup>4</sup> Yoko Doi, David McKenzie and Bilal Zia 'Who You train Matters: Identifying Complementary Effects of Financial Education on Migrant Households', World Bank Policy Research Working Paper no. WPS6157./Ёоко Дой, Дэвид Макэнзи болон Вилал Зиа 'Чи хэнийг сургах нь чухал: Нүүдэлчин өрхөд үзүүлэх санхүүгийн боловсролын дам нөлөөг тогтоох нь', Дэлхийн Банкны Бодлогын судалгааны бичиг баримт



### Гол үр дүн

21. **Монголчуудын ашигладаг бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ үзүүлдэг гол СБ нь арилжааны банкууд байна (88 хувь).** Бусад СБ-уудын үзүүлдэг бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ нь маш бага үүрэг гүйцэтгэдэг. Арилжааны банкууд болон бусад СБ-уудын үйлчилгээний хүртээмж болон ашиглалт бага орлоготой хүн амын давхрага, малчид болон хүүхэд ахуйгаасаа хадгаламжтай байж сураагүй иргэдэд хязгаарлагдмал байна.

22. **Хэдийгээр ондоо олон төрлийн саад бэрхшээл байгаа боловч санхүүгийн мэдлэгийн дутмаг байдал санхүүгийн бүтээгдэхүүний ашиглалт ба хүртээмжийг хойш татаж байж болох юм.** Санхүүгийн суурь боловсрол шалгах таавар шиг асуултуудыг хариулж чадсан судалгаанд оролцогчид нь мөн илүү их санхүүгийн бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ хэрэглэдэг байна. Түүнчлэн санхүүгийн үндсэн ойлголтуудын талаар илүү их мэдлэгтэй байх тусам олон төрлийн санхүүгийн бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ илүү их хэрэглэх эсвэл тэдгээр нь хүртээмжтэй байх харилцан хамаарал байгаа болно.

23. **Үүнтэй адилаар санхүүд хандах хандлага болон заншил нь санхүүгийн бүтээгдэхүүн, үйлчилгээний хүртээмж болон хэрэглээг хойш татаж байж болох юм.** Судалгаагаар санхүүд хандах хандлага ба зуршлын тодорхой нэг хэсгүүд нь Монголчуудын санхүүгийн салбар дахь оролцооны төвшинтэй шууд хамааралтай байна гэсэн хүчтэй нотолгоог олсон. Ирээдүйдээ зориулж хуримтлуулах эсвэл санаачлагатай байх тал дээр илүү гарамгай Монголчууд энэ тал дээр тэднээс муу иргэдтэй харьцуулахад илүү их санхүүгийн бүтээгдэхүүн хэрэглэж байна. Энэ нь гэнэтийн зүйлд хуримтлуулдаг мөн тэтгэвэрээ төлөвлөдөг иргэд хадгаламж, хөрөнгө оруулалтын бүтээгдэхүүн илүү их хэрэглэх магадлалтай байдагтай холбоотой байж болох юм. Түүнчлэн амжилтын хандлага тодорхойлох мөн мэдээлэл, зөвлөгөө авах илүү чадвартай иргэд санхүүгийн бүтээгдэхүүн ашиглахдаа илүү итгэлтэй байдаг байж магадгүй юм.

### **Зөвлөмжүүд**

24. **Санхүүгийн бүтээгдэхүүний шинэ хэрэглээг нэмэгдүүлэх үүднээс санхүүгийн чадавхыг нэмэгдүүлэх хөтөлбөрүүдийг одоо байгаа санхүүгийн бүтээгдэхүүнтэй нэгтгэж болох юм.** Санхүүгийн мэдлэгийг нэмэгдүүлэх нь санхүүгийн салбарыг өргөжүүлэн хөгжүүлэх гол хүчин зүйл гэж судалгааны үр дүн харуулж байж болох юм. Санхүүгийн боловсролын хөтөлбөрүүдийг банкны данс, албан ёсны зээл эсвэл албан журмын даатгал (жолоочийн албан журмын хариуцлагын даатгал үүнд орно) гэх мэт хүмүүсийн хамгийн түгээмэл хэрэглэдэг санхүүгийн бүтээгдэхүүнтэй уялдуулж болох юм. Ялангуяа бага орлоготой, хөдөө орон нутгийн иргэд хуримтлал бий болгох (санаачлагатай байх) эсвэл ирээдүйдээ зориулж хуримтлуулахдаа ихээхэн бэрхшээлтэй тулгардаг тул даатгалын компаниуд, банкууд болон бусад СБ-ууд ийм үйлчилүүлэгчдэд боловсролын хөтөлбөр олгохыг авч үзэх нь зүйтэй юм. Эдгээр хөтөлбөрийн хүрээнд жоохон ч гэсэн хуримтлал бий болгох болон ирээдүйн төлөвлөгөө боловсруулах хэрэгцээ шаардлагын ач холбогдлыг хэрэглэгчдэд ойлгуулах нь зүйтэй. Учир нь энэхүү хоёр санхүүгийн заншил нь тэдний урт хугацааны амьжиргаанд нөлөөлөх юм. Үүнтэй адилаар өндөр орлоготой иргэдэд хэрхэн төсөвлөх талаар мэдээлэл өгч, магадгүй гар утас эсвэл интернетэд суурилсан Juntos Finanzas гэх мэт хувийн санхүүгийн хэрэгслүүдээр хангах нь зүйтэй юм. Гэсэн хэдий ч ашиглах сургалтын материалыг мэдээллээр баялаг, тодорхой, хараат бус мөн маркетингаас ангид байлгах хэрэгтэй.



25. **Санхүүгий боловсролын ерөнхий хөтөлбөр нь дангаараа үр дүнтэй байхгүй байж магадгүй юм.** Харин түүнийг бусад арга хэмжээтэй нэгтгэх нь үр дүнтэй байж чадна. Санхүүгийн зуршлыг өөрчлөх гэсэн санхүүгийн уламжлалт боловсролын хязгаарлагдмал талыг судалгаагаар сайтар тогтоож чаджээ. Гэсэн хэдий ч санхүүгийн боловсролын арга хэмжээг сануулах (ж.нь хуримтлуул) эсвэл тодорхой санхүүгийн чадавхын мэссэжтэй (ж.нь дэлгүүр хэсэх эсвэл томоохон гуйвуулга хийх) холбох нь зуршлын хувьд өөрчлөлт авчрах илүү магадлалтай. Ийм арга хэмжээний бас нэг давуу тал нь тэд маш зардал багатай ба үндэсний хэмжээнд маш хурдан хугацаанд явуулах боломжтой байдаг байна<sup>5</sup>.
26. **Хангалттай үйлчилгээ авч чадахгүй байгаа хүн амын хэсгийн хэрэгцээнд тохирсон хадгаламжийн бүтээгдэхүүн нэвтрүүлэх зорилгоор Монголбанк (МБ) энэхүү судалгааны үр дүнг арилжааны банкууд болон ялангуяа БСБ-уудтай хуваалцахыг авч үзэж болох юм.** Монголд хэрэглэгчийн сонголт хэт хязгаарлагдмал байна. СБ-уудын хувьд үйлчилгээнд хангалттай хамрагдаж чадахгүй байгаа хүн амын бүлгийн хэрэгцээнд тохирсон бүтээгдэхүүн боловсруулж, тэдгээрийн хуримтлалын зорилтонд хүрэхэд тусламж үзүүлэх нь бизнесийн хувьд сайн санаа юм. Уг бүтээгдэхүүнүүд нь бага зардалтай “энгийн” эсвэл нээхэд хүндрэлтэй шаардлагаас чөлөөлдөг энгийн данснаас бүрдэж болох юм. Түүнчлэн хугацаат хадгаламж болон тусгай тодотголтой данс гэх мэт хувь хүний санхүүгийн үйлчилгээний хэрэглээг өөрчлөх бусад дизайны шийдэлтэй хадгаламжийн бүтээгдэхүүн шинээр бий болгож болох юм. Энэ хоёрын эхнийх нь тодорхой хэмжээний мөнгө байршуулаад хэсэг хугацаанд бэлэн мөнгө авахаа зогсоох эсвэл тухайн зорилго биелэх хүртэл идэвхитэй байх дансуудаас бүрдэх бол хоёрдугаарх нь машин, байр худалдан авах эсвэл боловсролын зорилгоор хадгаламж хуримтлуулах тодорхой зорилготой данснуудаас бүрдэнэ. Зээлийн бүтээгдэхүүнд зээлдэгчдэд дараачийн удаа авах том зээлийн эрсдлийг үнэлхэд хэрэгтэй мэдээллээр хангах жижиг, анхны туршилтын зээлүүдээс бүрдэх дизайн бүхий бараа бүтээгдэхүүн орж болно.
27. **Санхүүгийн мэдлэгээс гадна санхүүгийн хүртээмжит байдалд тулгарч буй бэрхшээлийг арилгах нь чухал юм.** Хот суурин газарт албан ёсны хадгаламжийн хэрэглээ/хүртээмжийн төвшин өндөр байгаа нь газарзүйн саад бэрхшээлийг илэрхийлж байх магадлал хамгийн өндөр байна. Улсын нутаг дэвсгэр том, хүн амын нягтаршил бага байгаа нь уламжлалт банкны үйл ажиллагааг ашиглан алслагдсан газарт үйлчилгээ үзүүлэх нь ашиггүй болгож байна. Албан ёсны хадгаламж, зээлийн үйлчилгээний эрэлтийг ялангуяа хөдөө орон нутагт нэмэгдүүлэхийн тулд хоёрдогч сонголт бүхий банкны үйлчилгээ хүргэх сувгийг боловсруулж, өргөжүүлэхийг авч үзэх нь зүйтэй. Мобайл эсвэл агент банкны үйлчилгээ нь санхүүгийн үйлчилгээ явуулах өртгийг Монгол шиг хүн амын нягтаршил багатай газарт эрс багасгадаг. Ийм орчинд мобайл банкны технологи хамгийн их үр нөлөөгөө үзүүлэх боломжтой. Учир нь тэд урьд нь үйлчилгээ үзүүлэх өндөр зардалтай холбоотойгоор албан ёсны санхүүгийн үйлчилгээ хүрч очиж чаддаггүй байсан тэрхүү газар, хүн амын хэсэгт хүрэх арилжааны чадамжтай аргыг олгож байгаа юм.

<sup>5</sup> Karlan, Dean, et al. ‘Getting to the top of mind: How reminders increase saving’ No. w16205. National Bureau of Economic Research, 2010./Карлан, Деан болон бусад. ‘Бодлын оргилд гарах нь: Сануулга хэрхэн хуримтлал нэмэгдүүлдэг вэ?’ No. w16205. Үндэсний эдийн засгийн судалгааны товчоо





#### 1.4. Хэрэглэгчийн эрхийг хамгаалах

##### Гол үр дүн

28. **Хэрэглэгчид санхүүгийн үйлчилгээ үзүүлдэг байгууллагуудын талаарх гомдол мөн зөрчилтөй байгаагаар тэр бүр мэдээлдэггүй.** Судалгаанд оролцогчдын зөвхөн 5 хувь нь сүүлийн 3 жилд санхүүгийн үйлчилгээний байгууллагатай зөрчилд орж байсан гэж мэдэгдсэн. Тийм боловч санхүүгийн үйлчилгээний байгууллагатай зөрчилдөөнд орсон иргэдийн зөвхөн хагас нь түүнийг шийдвэрлэх гэж оролдсон байна. Тааралдсан зөрчлийг шийдвэрлэхийг оролдоогүй гол шалтгаан нь СБ-ууд хэтэрхий хүчтэй гэж боддог хэмээн хариулсан байна. Магадгүй харилцагчийн гомдлыг хянан шийдвэрлэх зохих дотоод процедур дутмаг байдг учраас хөлцөнгүй байж, үүнтэй эвлэрэх явдал гардгийг харуулж байж болох юм.
29. **Арилжааны банкууд, даатгалын болон валют арилжааны компаниудын санхүүгийн үйлчилгээнд харилцагчид гайхалтай өндөр төвшинд сэтгэл хангалуун явдагтай харьцуулбал бусад СБ-ууд харилцагчдаар илүү бага сэтгэл ханамжтай байлгадаг байна.** Судалгаанд оролцогчдын 90 гаруй хувь нь арилжааны банкууд, даатгал болон валют арилжааны компаниудын бүтээгдэхүүн, үйлчилгээнд сэтгэл хангалуун байдаг гэж хариулсан байна. Харин БСБ, МХБ, брокерийн компаниуд мөн ялангуяа банк бус санхүүгийн байгууллага (ББСБ)-ууд хэрэглэгчдэд төдийлөн сэтгэл ханамж сайтай байлгаж чаддаггүй байгаа нь харагдаж байна.

##### Зөвлөмжүүд

30. **Шинэ болон одоо байгаа хэрэглэгчдийн өөрсдийн ашигладаг санхүүгийн үйлчилгээний үр өгөөжийг хүртэх боломжоор бүрэн хангах үүднээс хэрэглэгчийн эрхийг хамгаалах хүрээг бэхжүүлэх арга хэмжээ авах нь зайлшгүй шаардлагатай тул зөвхөн санхүүгийн боловсрол хүргэх нь хангалтгүй юм.** Хэрэглэгчдэд хамгийн тохиромжтой, хямд санхүүгийн бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ сонгох боломжо олгох хангалттай мэдээлэл хангасан байх нь зүйтэй. Тиймээс, бүх хэрэглэгчийн санхүүгийн үндсэн бүтээгдэхүүний талаарх мэдээллийг шаардаж, үнийн харьцуулалт хийсэн мэдээллийг зохицуулалтын чиг үүрэг бүхий байгууллагын вэб хуудсан дээр тавих нь зүйтэй.
31. **СБ-ууд дотоод гомдол хянан шийдвэрлэх холбогдох газар болон стандартын талаарх мэдээллийг хэрэглэгчдэд хангахыг шаарддаг байх нь зүйтэй юм.** Бүх СБ-уудын зүгээс гомдол хүлээн авч, түүнд хариу өгөх эрх бүхий байгууллага доторх албан тушаалтан эсвэл хэлтсийн холбогдох хаягийн мэдээллийг хэрэглэгчдэд өгөхийг үүрэг болгон зааж, хуулиар эсвэл журмаар шаарддаг байх нь зүйтэй. Энэ мэдээллийг маркетинг, сурталчилгааны материалаас гадна өргөдөл гаргах болон гэрээ байгуулахтай холбоотой материалуудад хавсаргасан байх нь зүйтэй. Хэрэглэгчдэд мөн байгууллагын гомдол хянан шийдвэрлэх процедурын талаарх мэдээллээр хангасан байх нь зүйтэй<sup>6</sup>.

<sup>6</sup> Хэрэглэгчийн эрх ашгийг хамгаалах, санхүүгийн суурь боловсролын өнөөгийн байдлын оношилгоо дүгнэлт. Дэлхийн Банк (2012).



32. Санхүүгийн зохицуулалтын чиг үүрэг бүхий байгууллагууд нь СБ-уудын хүргүүлсэн хэрэглэгчдийн гомдлын талаарх тоон мэдээлэлд дүн шинжилгээ хийж, улмаар уг мэдээллээ хяналт, зохицуулалтын үйл ажиллагаандаа ашиглах нь зүйтэй. Бүх СБ-ууд нь гомдлын талаарх мэдээллийг нэгтгэж, МБ болон Санхүүгийн зохицуулах хороо (СЗХ)-той хуваалцах нь зүйтэй. Хэрэглэгчийн гомдол, саналын талаарх энэхүү мэдээллийн дүн шинжилгээнд үндэслэн МБ олон СЗХ нь тулгардаг түгээмэл асуудлуудыг шийдэх удирдамж, заавар болон мэдлэг дээшлүүлэх компанит ажил явуулж болох юм.