

Эдийн засгийн судалгаа, эрдэм шинжилгээний хүрээлэн



УУЛ УУРХАЙН САЛБАРЫН МАРКЕТИНГ БА БОРЛУУЛАЛТ

**УЛААНБААТАР
2018 ОН**

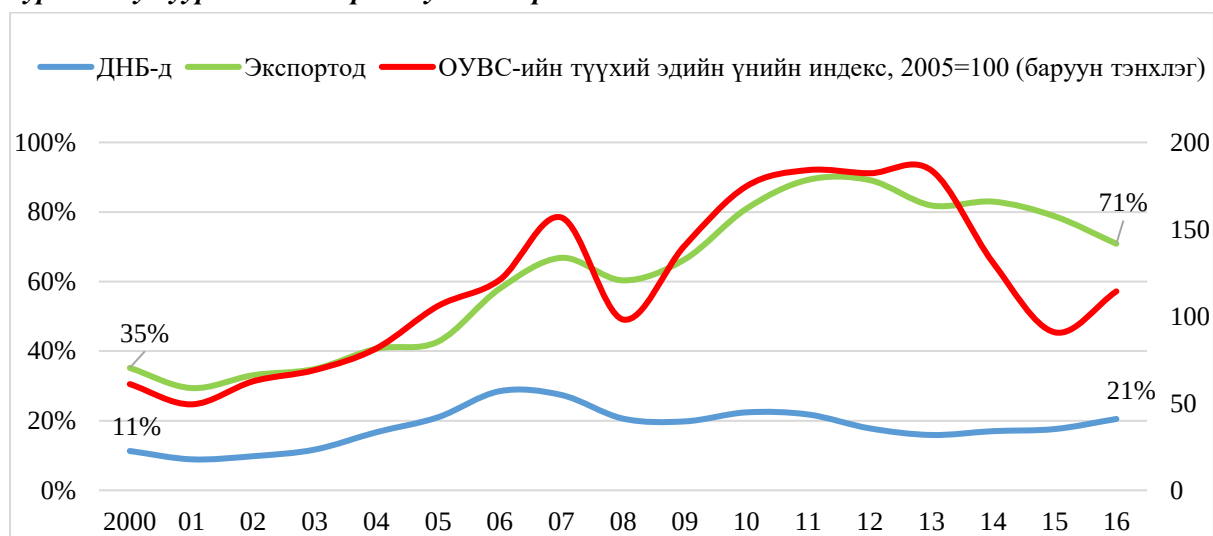
Гарчиг

Оршил	1
Нүүрсний экспортын маркетинг, борлуулалт	3
Олон улсын жишээ.....	6
Төмрийн хүдрийн экспортын маркетинг, борлуулалт.....	11
Өнөөгийн нөхцөл байдал, тулгарч буй асуудал.....	11
Олон улсын жишээ.....	13
Бусад ашигт малтмалын экспортын маркетинг, борлуулалт	16
Зэсийн худалдаа	17
Цайрын баяжмалын борлуулалт	18
Хайлуур жоншны борлуулалт	18
Бусад асуудал	19
Дүгнэлт, бодлогын зөвлөмж	22
Ашигласан эх сурвалж	25
Хавсралт 1. Судалгаанд оролцогчид.....	27
Хавсралт 2. Судалгааны асуултын удирдамж.....	28

Оршил

Монголын уул уурхайн салбар сүүлийн арав гаруй жил эдийн засгийн өсөлтийн гол хөдөлгүүр, гадаад валютын нөөцийн гол эх үүсвэр болж байна. Дотоодын нийт бүтээгдэхүүн болон экспортын орлогод оруулж буй тус салбарын хувь нэмэр 2000-аад оноос хойш эрс нэмэгдсэн. Энэ хандлага эрдэс бүтээгдэхүүний үнээс хүчтэй хамаардаг (Зураг 1). Гэхдээ Монголын уул уурхайн салбар 2015 оноос хойших түүхий эдийн (тэр дундаа нүүрс ба төмрийн хүдрийн) үнийн өсөлт, бусад өрсөлдөгчийн нийлүүлэлтийн тасалдал зэрэг сүүлийн үед үүссэн таатай боломжийг төдийлөн сайн ашиглаж чадаагүй. Түүхий эд экспортлоход хүндрэл бэрхшээлүүд тулгарсаар байна. Иймээс эрдэс бүтээгдэхүүний экспортод тулгарч буй асуудал, бэрхшээлүүдийг тодруулж, шийдвэрлэх арга замыг тодорхойлох нь чухал юм.

Зураг 1. Уул уурхайн салбарын хувь нэмэр



Эх сурвалж: Үндэсний статистикийн хороо, Монголбанк

Нөгөө талаас, байгалийн баялаг ихтэй зарим оронд уул уурхайн салбарын маркетинг, борлуулалтын үйл ажиллагааг ил тод, нээлттэй болгох шаардлагууд тавигдах болов. Олборлох Үйлдвэрлэлийн Ил Тод Байдлын Санаачилга (EITI)¹ байгууллагын зөвлөж буйгаар, уул уурхайн компаниуд түүхий эдийн тээвэрлэлт, логистикийн мэдээллээ нээлттэй болгох шаардлагатай. Байгалийн баялаг бол тухайн улсын бүх ард түмний өмч бөгөөд уг баялгийг хэрхэн ашиглаж буй мэдээлэл ил тод байх ёстой. Ялангуяа, төрийн өмчийн компаниуд борлуулалт, маркетингийн мэдээллээ нээлттэй тайлагнах ёстой. Монгол орон ашигт малтмалын нөөц арвинтайн дээр төрийн өмчийн компани олонтой боловч уул уурхайн компаниудын хийсэн борлуулалтын гэрээ хэлцлийн талаар мэдээлэл тун хомс. Ийм мэдээлэл зөвхөн татварын орлого бүрдүүлэхэд төдийгүй байгалийн баялгийн засаглалыг сайжруулахад чухал үүрэгтэй. Ил тод байдал нэмэгдсэнээр гадаадын шууд хөрөнгө оруулалт нэмэгдэж, эдийн засгийн хөгжил хурдсаж, тухайн улсын иргэний нийгмийн хөгжлөөс хамаарч авлигын түвшин буурна. Уул уурхайн хэлцлүүдийн талаарх иргэдийн ойлголт нэмэгдэх нь чухал ач холбогдолтой.

Энэхүү судалгааны зорилго нь Монгол улсын түүхий эдээ борлуулж байгаа үйл явц, экспортын үе шатанд үйлдвэрлэгчдэд тулгарч буй бэрхшээлийг тодруулахад чиглэсэн. Түүхий эд бүрийн зах зээл онцлогтой, үнэ тогтолт, борлуулалтын механизм нь ялгаатай. Жишээ нь, алтыг үндсэндээ Монголбанк олон улсын зах зээлд борлуулдаг бол коксжих нүүрсний зарим хэсгийг шууд гэрээгээр уурхайн амнаас Хятадын худалдан авагчдад, зарим хэсгийг дуудлага худалдаагаар борлуулдаг. Коксжих нүүрсний хувьд Монголын Засгийн газар “нэг цонх”

¹ Шалгуур 4, Олборлох Үйлдвэрлэлийн Ил Тод байдлын Стандарт, EITI 2016, Осло

буюу нүүрс олборлогчдыг нэг борлуулагч төлөөлөн Хятадын худалдан авагчидтай сайн хэлцэл хийх бодлогыг дэмждэг. Бид тус бодлогын нүүрсний олборлолт, маркетингд үзүүлэх нөлөө, бусад талуудад өөр ямар хувилбар байж болохыг тодруулахыг зорьсон.

Зэсийн баяжмалын хувьд Эрдэнэт, Оюутолгой гэсэн хоёр гол үйлдвэрлэгчтэй. Эрдэнэт 100 хувь төрийн өмчит² компани бол Оюутолгойд 34 хувийг төр эзэмшдэг. Хоёр компани хоёулаа бүтээгдэхүүнээ Хятад руу борлуулдаг. Үүний нэгэн адилаар төмрийн хүдрийг Хятадын худалдан авагчдад шууд борлуулдаг. Гэхдээ төмрийн хүдрийн дийлэнхийг хувийн өмчийн компаниуд олборлодог.

Мөн бид түүхий эдийн экспортын үнэ хэрхэн тогтдог талаарх олон улсын харьцуулсан судалгаа хийсэн. Үүгээр уул уурхайн компаниуд борлуулалтын гэрээг хэрхэн хийдэг, ижил төстэй компаниудын олон улсын туршлага ямар байгааг авч үзсэн.

Тус салбарын талаар гүнзгий ойлголт, мэдээлэл авахын тулд бид нүүрс экспортлогч 7, цайрын баяжмал экспортлогч 1 нийтдээ уул уурхайн 8 компани, салбарын шинжээч ба төрийн бус байгууллагын 9 мэргэжилтэнтэй ярилцлага хийсэн. Харин Эрдэнэт, Оюутолгой зэрэг гол экспортлогчид болон Татварын ерөнхий газар, Гаалийн ерөнхий газар зэрэг төрийн байгууллагууд судалгаанд оролцохоос татгалзсан. Төмрийн хүдрийн гол экспортлогч Болд Төмөр Ерөө Гол компанийн удирдлага утсаар товч мэдээлэл өгсөн. Судалгаанд оролцогчдын жагсаалтыг Хавсралт 1-д, ярилцлагын удирдамжийг Хавсралт 2-т харуулав. Бид мөн холбогдох бодлого, судалгааны ажил, бусад бичиг баримтуудад тойм шинжилгээ хийсэн.

² 2018 оны байдлаар 49 хувийн өмчлөл маргаантай байгаа (Ред.)

Нүүрсний экспортын маркетинг, борлуулалт

Монголын коксжих нүүрсний³ экспортын гол хоёр орд бол Таван толгой, Нарийн сухайт бөгөөд тус тус 6.4 тэрбум ба 125-380 сая тонн нүүрсний нөөцтэй (АМГТГ, 2016). Үүнээс гадна, Ховд аймаг дахь Хөшөөтийн уурхай 171 сая тонн нүүрсний нөөцтэй, Хятадын Баостил Баи гангийн үйлдвэрт нүүрсээ экспортолдог.

Одоогоор Таван толгой ордод Эрдэнэс Таван толгой, Энержи ресурс, Таван толгой ХК (орон нутгийн) зэрэг компани олборлолт хийж байна. Харин Нарийн сухайт ордод Монголын алт (МАК), Чинхуа МАК, Өсөх зоос, Саут гоби сэндс компаниуд олборлолт явуулж байна. Эдгээрээс орон нутгийн өмчит Таван толгой ХК хамгийн удаан буюу 1996 оноос, Өсөх зоос хамгийн сүүлд буюу 2014 оноос хойш олборлолт хийж байна. Нүүрсний чанарын хувьд Таван толгойн нүүрс өндөр чанартай бөгөөд тэнд олборлолт эрхэлж буй компаниуд өндөр чанартай коксжих нүүрс экспортолдог бол Нарийн сухайт ордын нүүрсний гуравны нэг нь коксжих нүүрс бөгөөд чанар муутай.

Зураг 2. Монголын экспортын нүүрсний гол ордууд



Эх сурвалж: ЭЗСЭШХ, 2017

Тэмдэглэл: Нарийн сухайт ордод Сүмбэрийн нөөц, Овоот толгойн цогцолбор багтана

Дэд бүтцийн хувьд, нүүрсийг Хятадын хил хүртэл авто замаар тээвэрлэж байна. Засгийн газраас “Шинэ төмөр зам” төслийг санаачилсан бөгөөд эхний шатанд Таван толгойн уурхайгаас Гашуун сухайт боомт хүртэлх 270 км замыг барих байсан. Уг төслөөр барихаар төлөвлөж буй төмөр замыг дээрх зурагт улаан өнгөөр дүрслэв.

Энэ судалгааны хүрээнд бид Таван толгой, Нарийн сухайт ордод олборлолт хийж буй 7 компани (Эрдэнэс Таван Толгой, Таван Толгой ХК, Энержи Ресурс, Монголын алт (МАК), Чинхуа МАК, Өсөх зоос, Саут гоби сэндс)-тай болон салбарын шинжээчидтэй ярилцлага хийсэн. Улмаар бид

³ Бас металлургийн нүүрс ч гэж нэрлэдэг. Компаниуд эрчим хүчний нүүрс бас экспортолдог боловч хэмжээ бага.

уурхайн байршил, нүүрсний төрөл, тээвэр логистик, компанийн бүтцээс хамаараад борлуулалтын үе шатуудад компани тус бүрд онцлог болон нийтлэг тулгардаг асуудлуудыг тогтоосон. Нарийвчилсан үр дүнг дараах хэсгүүдэд тайлбарлав.

1. Эцсийн хэрэглэгч болон зуучлагчтай хамтрах

Монгол бол нүүрс үйлдвэрлэгч бөгөөд экспортын нүүрсний 98 хувийг Хятад улс руу гаргадаг. Монголын ихэнх нүүрс экспортлогчид нүүрсээ зуучлагч буюу завсрын худалдаачдаар дамжуулан борлуулдаг боловч эцсийн хэрэглэгчдэд шууд борлуулж байгаа компаниуд ч бас байна. Тухайлбал, Монголын нүүрсний зарим компани Бугат, Чалко гэх мэт Хятадын гангийн үйлдвэр, нүүрс угаах компаниудтай хамтарч байхад бусад нь Хятадын Винсвэй зэрэг зуучлан борлуулагчтай хамтарч байна. Зарим тохиолдолд төрийн өмчит компанийн худалдан авагчийг сонгохын тулд тендер зарлах, томоохон чуулган зохион байгуулах, иргэдийн төлөөлөгчдийн хурал болон компанийн төлөөлөн удирдах зөвлөлийн хурлаар шийдэх, овоолго нөөц хэт ихэссэн үед онлайнаар худалдах зэрэг арга хэмжээ авч байна.

Салбарын зарим шинжээчийн үзэж буйгаар Монголын жижиг ба дунд хэмжээний нүүрсний компаниуд гол төлөв зуучлагчтай харьцдаг, учир нь зуучлагчид төлбөр тооцооны уян хатан нөхцөл амлахаас гадна тээвэр логистикийн асуудлыг хариуцдаг. Нүүрсний компаниуд тээвэр логистикийн асуудлыг дангаараа шийдэхэд хүндрэлтэй, санхүүгийн чадавхтай зуучлагчдын зүгээс санхүүгийн дэмжлэг үзүүлэх боломжтой тул зуучлагчдын үйл ажиллагааг зохицуулсан хууль шаардлагатай байж болох юм. Худалдааны хуулийн төсөл нэлээд хэдэн жил Засгийн газрын түвшинд хэлэлцэгдэж байна. Уг хуулийн зорилго нь дотоод, гадаад худалдаа, худалдаа эрхлэгчдийн эрх, үүрэг, төрийн болон төрийн бус байгууллагуудын оролцоо, худалдааны бүртгэл, цахим мэдээллийн сан, төрөөс үзүүлэх дэмжлэг зэргийг зохицуулах юм. Гэхдээ хуулийн төсөл УИХ-аар хараахан хэлэлцэгдээгүй байна.

Үүнээс гадна, түүхий эдийн бирж нь бүх талуудад тохирсон, өрсөлдөөнт хувилбар бөгөөд уг биржийг байгуулж, зохицуулах боломжтой гэдгийг шинжээчид дурдаж байв.

Харилцагчидтай холбоо харилцаагаа бэхжүүлэхээс гадна компаниуд зах зээл, боломжит харилцагчид, зуучлагчдын талаар тогтмол судалгаа хийдэг. Ялангуяа томоохон компаниуд өөрийн маркетинг судалгааны нэгжтэй, эсвэл судалгааны байгууллагатай хамтардаг. Цөөн компани боомтууд дээрх ачаа тээвэр, үнэ, бусад нарийн мэдээллийг агуулсан SX coal зэрэг Хятадын нүүрсний салбарын нэгдсэн цахим сүлжээнд холбогдсон байдаг. Харин хурал чуулган, семинар, үзэсгэлэн яармагийг худалдааны түнш, харилцагчидтай холбоо тогтоох чухал арга гэж үзэхгүй байна. Ерөнхийдөө, нүүрсний компаниуд салбарын хөгжлөө хурдасгах, ажилтнуудынхаа чадавхыг сайжруулах чиглэлд гүнзгийрүүлсэн судалгаа хийх шаардлагатай байна.

2. Гэрээ ба үнэ тогтоолт

Түншүүдтэйгээ урт хугацааны гэрээ байгуулах нь ашигтай ч зах зээлийн тогтворгүй байдал, захиалгын хэмжээ зэргээс шалтгаалаад ихэнх борлуулалтын гэрээ нэг жилээс богино хугацаатай байдаг. Эрсдэлээ бууруулахын тулд ихэвчлэн урьдчилгаа төлбөр авах нөхцөлтэй гэрээ хийгддэг аж.

Гэрээний үнэ тохирохдоо олборлогч тал дараах нөхцөлүүдийг харгалзаж шийд гаргадаг. Үүнд:

- Олон улсын жишиг, тэр дундаа Австрали, Хятадын боомтын үнэ
- Өрсөлдөгчдийн үнэ
- Тоо хэмжээ, урьдчилгаа төлбөр зэрэг бусад хүчин зүйл

Компаниудын борлуулалтын үнэ ба дэлхийн зах зээл дэх үнийн зөрүү нь үндсэндээ компани тус бүрийн тээвэрлэлтийн зардлын онцлогтой холбоотой байдаг. Далайгаар тээвэрлэсэн нүүрс ба Монголоос экспортолсон нүүрсний үнийг шууд харьцуулж болохгүй. Учир нь худалдааны татвар, тээврийн зардал ихээхэн ялгаатай. Үүнтэй адилаар, уурхай бүрээс экспортолж буй нүүрсний үнэ ч ихээхэн ялгаатай. Жишээ нь, 2017 оны 10-р сард Эрдэнэс Таван Толгойн нүүрс 68 ам.доллараар зарагдсан. Энэ үнэ дээр тээврийн ба угаах зардал, бусад өртгийг нэмж тооцвол тухайн үеийн дэлхийн зах зээлийн үнэтэй өрсөлдөхүйц байгаа юм. Харин Таван толгой ХК (орон нутгийн) нүүрсээ хэт доогуур үнээр борлуулж байгаа нь зах зээлд сөргөөр нөлөөлж байгааг бусад компанийн төлөөлөл онцолж байв. Хятадын хэрэглэгчид үнэд үндэслэн сонголтоо хийдэг учраас нүүрс олборлогчид ямар нэг тохиролцоонд хүрэх нь чухал байна. Иймээс Монголын компаниуд экспортолж буй нүүрсийг нэгдсэн нэг үнэтэй гаргах Засгийн газрын “нэг цонх”-ны бодлогыг дэмжиж байна.

3. Тээвэр, логистик

Манай улсын нүүрсний уурхай бүрийн байршил, хилээр нэвтрэх боомтоос хамаараад тээвэрлэлтийн асуудал ялгаатай байна. (Зураг 2)

Шивээ хүрэн боомт ачаалал багатай, хил нэвтрэхэд хурдан, Нарийн сухайт ордоос боомт хүртэл 56 км сайжруулсан болон засмал замтай тул нүүрс тээвэрлэлт хүндрэл багатай. Ховдын Булган боомтын хувьд ч адил, зөвхөн нэг компани нүүрс экспортод гаргадаг тул ачаалал бага, хил нэвтрэхэд бэрхшээлгүй. Харин Таван толгой ордоос хилийн боомт хүртэл 267 км бөгөөд 2017 оны сүүлчээр энэ зам дээр ачаалал нэмэгдэж, хил нэвтрэх гэсэн ачааны машины 100 км урт цуваа үүссэн. Энэ хүндрэл Монголын хилийн хяналт, шалгалтаас шалтгаалсан төдийгүй Хятадын талын бодлоготой ч холбоотой юм. Хятадын орон нутгийн засаг захиргаа Монголын нүүрсний экспортод квот тогтоох болсон. Хил нэвтрэлтийг нэмэгдүүлж, хяналт, шалгалтыг хурдасгахын тулд ачааг буулган буцааж ачих хүндрэлийг шийдэж ачаатай машиныг рентген туяагаар шалгаж эхэлсэн. Гэвч тээвэрлэлт гол бэрхшээлийн нэг хэвээр байна. Ачааг хил нэвтрүүлэхээс гадна хятад, монгол жолооч нар өөрсдөө хил нэвтрэх ёстой болдгоос гаалийн хяналт шалгалтад нэмэлт ачаалал үүсгэдэг.

Таван толгой уурхайн дэд бүтцийг хөгжүүлэхийн тулд 2011 оноос хойш Гашуун сухайт боомт хүртэлх 270 км төмөр зам барих төлөвлөгөө байгаа боловч улс төрийн тодорхойгүй байдал, санхүүжилтийн асуудлаас болоод төмөр замын барилгын ажил 2016 оноос 2019 он болж хойшлоод байна. Төмөр зам барих нь зөвхөн тээвэрлэлтийн ачааллыг бууруулаад зогсохгүй байгаль орчинд ээлтэй, тээврийн зардал тавин хувь бага, тээвэрлэлт тогтмолжих оновчтой шийдэл юм. Гэвч төмөр зам барьснаар тээвэрлэлтийн бүх асуудал шийдэгдэхгүйг судалгаанд оролцсон компаниуд бүгд сануулж байв. Барьсан төмөр замын хүчин чадал жилдээ 20-30 сая тонн байх бол компаниудын олборлолтын хүчин чадал 60 сая тонн хүрэх боломжтой бөгөөд илүүдлийг авто замаар тээвэрлэхээс өөр аргагүй. Иймээс авто тээврийн нөхцөлийг сайжруулах шаардлага чухал хэвээр байх юм.

Тээвэрлэлттэй холбоотой нэг чухал асуудал бол худалдааны нөхцөл. Нарийн сухайтад олборлолт явуулж буй компаниудын гэрээгээр тохирсон худалдааны нөхцөл нь EXW, FCA бөгөөд энэ нөхцөлөөр барааг уурхайн амнаас ачсанаас хойших тээвэрлэлтийг худалдан авагч хариуцна. Тээврийн хэрэгсэл өмчлөх шаардлагагүй учраас энэ нөхцөл уурхайн компаниудад ашигтай нөхцөл юм.

Олон улсад, жишээ нь Японд, худалдан авагчид ихэвчлэн CIF⁴ нөхцөл хэрэглэдэг. Олон Улсын Нүүрсний Худалдаа байгууллагын үнэлгээгээр, Европын хэрэглэгчдийн 50 гаруй хувь нь (тоо

⁴ Cost Insurance & Freight – Худалдагч тал өөрийн агуулахаас боомт хүртэлх тээвэр, даатгалыг хариуцна, түүнээс цааших зардлыг худалдан авагч тал хариуцна.

хэмжээгээрх) худалдааны CIF болон FOB нөхцөлийг уян хатан хэрэглэдэг бол үлдсэн хэсэг нь CIF болон DES нөхцөлийг хэрэглэж байна.

4. Гадаад харилцаа болон бусад асуудал

Арбитр. Судалгаанд оролцсон зарим компани борлуулалтын гэрээний маргаан гарсан тохиолдолд арбитраг хандах нь хамгийн тохиромжтой шийдэл гэж үзэж байв. Учир нь арбитр нь шүүхийг бодвол хэлцлийн зардал багатай, давж заалддаггүй. Манай нүүрс экспортлогчдын практикт гэрээ зөрчигдөх тохиолдол ховор гардаг боловч маргаан шийдэх нэг чухал арга зам нь арбитр юм.

Монголд арбитрын үйл ажиллагааг 1995 онд анх парламентаар баталсан Арбитрын тухай хуулиар зохицуулдаг бөгөөд 2003 онд НҮБ-ын загвар хуульд нийцүүлэхээр өөрчилсөн боловч олон улсын стандартад төдийлөн нийцдэггүй байв (Lkhagva, 2017). Иргэд, аж ахуйн нэгжид хүртээмжтэй болгох, олон улсын стандартад нийцүүлэх зорилгоор уг хуульд хамгийн сүүлд 2017 онд нэмэлт өөрчлөлт оруулсан. 1960 онд байгуулагдсан Монголын үндэсний арбитрын шүүх арбитрын хэргийг шийдвэрлэж байна. Тус шүүх эдүгээ Монголын худалдаа, аж үйлдвэрийн танхимын дэргэд ажилладаг. Олон улсын стандартад илүү нийцүүлж, хуулийг шинэчлэх зорилгоор Хууль зүй, дотоод хэргийн яамны удирдлага дор 2013 оноос хойш MDSKhanLex LLP, Sidley Austin LLP зэргээс бүрдсэн баг ажиллаж байна.

Монголд арбитраар хэрэг шийдүүлсэн тохиолдол цөөн буюу 2014 онд 41, 2015 онд 70, 2016 онд 58 тохиолдол гарчээ. Гадаадын хөрөнгө оруулагчдын хувьд олон улсын арбитр нь ялангуяа Монголын төрийн байгууллагуудтай хийсэн гэрээтэй холбоотой маргаан гарсан тохиолдолд чухал хамгаалалт болдог ажээ (Allens Law Firm, 2016). Хуульд оруулсан сүүлийн өөрчлөлтүүд маргаан шийдэх, хохирогч талд зохих нөхөн төлбөр олгох асуудлыг тодорхой болгосноор Монгол дахь арбитрын үйл ажиллагаа илүү үр дүнтэй, боловсронгуй болсон бөгөөд хуулийн орчин тодорхой болохын хэрээр арбитрын шүүхийн ач холбогдол нэмэгдэнэ гэж судлаачид үзэж байна (Lkhagva, 2017).

Эдийн засгийн нөхцөл. Дэд бүтэц, тээвэрлэлтийн хүндрэлээс гадна нүүрсний экспортод нөлөөлдөг чухал хүчин зүйл бол Хятадын эдийн засгийн байдал юм. Хятадын талын хил нэвтрэлт удааширснаар нүүрс олборлох компаниудад хүндрэл учирсан. Үүн дээр нэмээд нүүрсний хэрэглээг хязгаарлаж агаарын бохирдлыг бууруулахад чиглэсэн Хятадын байгаль орчны зохицуулалт чангарч, нүүрсний импортыг багасгаснаар уул уурхайн компаниудад улам илүү дарамт учрах болов.

Монголын талаас Засгийн газар нүүрсний нийлүүлэлтийг дэмжих арга хэмжээ авахын зэрэгцээ хил нэвтрүүлэх үйл ажиллагааг сайжруулах шаардлагатай байна. Үүний нэг нь нүүрс олборлогчдод санхүүгийн дэмжлэг үзүүлэх Экспорт импортын банк байгуулах явдал байж болох юм. Гэхдээ одоогоор ийм банкны үйл ажиллагааг зохицуулах хууль байхгүй байна.

Олборлох компаниуд гуравдагч орны зах зээлд экспортлохыг сонирхдог боловч энэ хувилбар эдийн засгийн хувьд ашиггүй юм. Жишээлбэл, Японы импортын нүүрсний 67 хувийг Австрали нийлүүлдэг бол үлдсэнийг нь Индонез, Канад, Орос, АНУ нийлүүлдэг. Эдгээр орны экспортлогчдын гол давуу тал нь далайн хямд тээвэр юм.

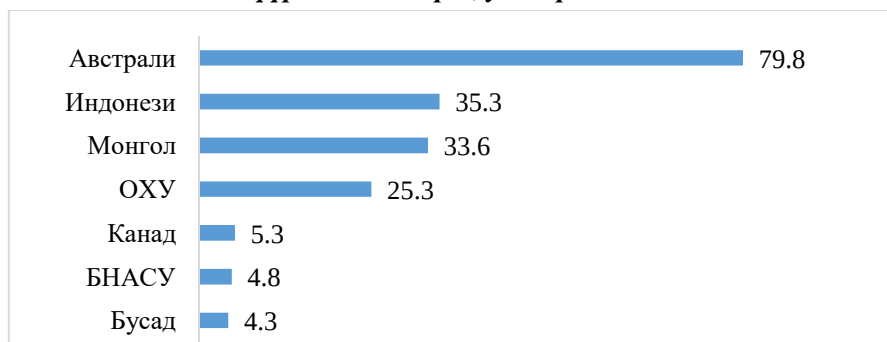
Олон улсын жишээ

Дэлхийн нүүрсний зах зээлийг авч үзвэл Хятад, Энэтхэг, Япон, Өмнөд Солонгосыг хамарсан Азийн зах зээл гол бүс бөгөөд их хэмжээний эрчим хүчний болон металлургийн нүүрсийг Австрали, Индонез, АНУ, Монгол, Орос зэрэг гол экспортлогчдоос худалдан авдаг.

Хятад улс дэлхийн коксжих нүүрсний хагасыг хэрэглэдэг бөгөөд энэ хэрэглээ ойрын жилүүдэд улам нэмэгдэх хандлагатай байна (Carbon Bried Clear on Climate, 2016). 2000 оноос хойш

Австралийн коксжих нүүрс, Индонезийн эрчим хүчний нүүрсний экспорт огцом өссөн. 2017 оны байдлаар Монгол нь Хятадын импортын нүүрсний зах зээлд гурав дахь том нийлүүлэгч болоод байна. (Зураг 3).

Зураг 3. БНХАУ-ын 2017 оны нүүрсний импорт, улсаар /сая тонн/



Эх сурвалж: International Trade Center, 2018

Үүнээс гадна, 2017 онд Хятад БНАСУ-ын нүүрс болон бусад бүтээгдэхүүний импортод хориг тавьсан нь ОХУ, Австрали, Монголын нүүрсний экспорт өсөхөд нөлөөлсөн (ЭЗСЭШХ, 2017). Дэлхийн нүүрсний хамгийн том импортлогч бөгөөд Монголын нүүрсний гол хэрэглэгч Хятадын нүүрсний худалдааны талаар дараах хэсэгт дэлгэрэнгүй авч үзье.

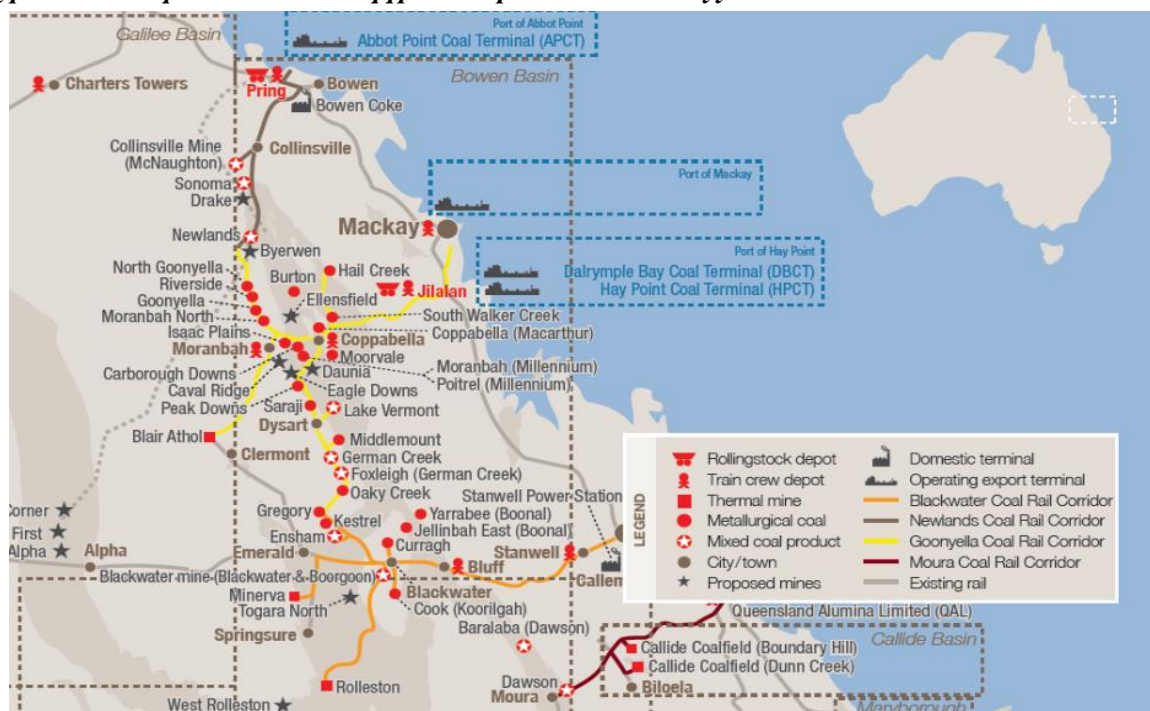
Нүүрсний экспортын тээвэрлэлт болон боомтууд

Австралийн нүүрсний экспортын гол боомтууд нь Квинсландын уул уурхайн хамгийн том боомт болох Ньюкастл, Гладстоин, Кембла боомт юм. Квинсланд муж чанар сайтай нүүрсний арвин нөөц, хөгжингүй дэд бүтэцтэй (Binns, 2012). Нүүрсийг дотооддоо төмөр замаар тээвэрлэдэг. Квинсландад төмөр замын гол ачаа нь нүүрс бөгөөд шинэ төмөр зам, хөдлөх бүрэлдэхүүнээ уул уурхайн компаниуд өөрсдөө санхүүжүүлдэг. 19-р зууны эхээр Квинсландад ачааны вагоныг хөнгөн цагаанаар хийх туршлага нэвтэрсэн нь ачаа буулгах хугацааг ихээхэн хэмнэжээ.

КюАр Нэйшнл болон Пасифик Нэйшнл бол Квинсланд, Шинэ Өмнөд Уэлс, Өмнөд Австрали мужуудын төмөр замын гол компаниуд юм. Төв Квинсланд дахь нүүрсний уурхай болон боомтуудыг доорх зурагт харуулав. Зурагт тэмдэглэснээр экспортын дөрвөн том далайн боомт болон нүүрсний уурхай, хотуудыг холбосон төмөр замын сүлжээ байна.

Төмөр замаас хол байрлалтай уурхайнууд төмөр зам хүртэл бүтээгдэхүүн тээвэрлэхдээ ачааны машин ашигладаг. Австралийн нүүрсний салбар авто замын тээврийн орон нутгийн иргэдэд үзүүлэх нөлөөг анхаарч, тээврийн хэрэгслийн аюулгүй байдал, эрүүл ахуйг сайжруулах, дуу чимээг бууруулахын тулд аль болох зэлүүд зам сонгож авах зэргээр байгаль орчинд үзүүлэх сөрөг нөлөөг бууруулахыг зорьж байна. (Minerals Council of Australia, 2017)

Зураг 4. Төв Квинсланд дахь нүүрсний орд болон боомтууд



Эх сурвалж: (ABC, 2017)

Хятадын нүүрсний зах зээл дээрх арилжаа ба үнэ тогтоолт

Нүүрсний гадаад худалдааны дийлэнх хэсэг нь далайн тээврээр хийгддэг бөгөөд бусад хэсэг нь хилийн худалдаагаар арилжаалагдаг. 2015 онд, дэлхийн нийт нүүрсний худалдаа 1.2 тэрбум тонн байсан бол үүний 93 хувийг далайн тээвэр бүрдүүлсэн. Мөн нийт далайн тээврийн 833 сая тонныг дулааны нүүрс, 271 сая тонныг коксжих нүүрс бүрдүүлжээ (Schernikau, 2016).

Хэдийгээр дуудлага худалдаа нь борлуулалтын нийтлэг уламжлалт арга хэрэгсэл боловч мэдээлэл технологийн дэвшлээр түүхий эдийн худалдааг бирж, онлайн платформ ашиглан своп, фючерс зэрэг шинэ үүсмэл хэрэгслээр хийх боломж бүрдэж байна. Биржээр борлуулах нь Австралид нүүрс борлуулах нийтлэг хэлбэр юм. CME групп дулааны болон коксжих нүүрсний аль алиных нь опционыг клиринг хийх болон борлуулдаг. Тэд дэлхийн түвшний эрсдэлийн менежментийг хийж Европ, Өмнөд Африк, Австрали, Индонези, Хятад, АНУ-ыг хамарсан дулааны болон коксжих нүүрсний жагсаалтыг санал болгодог. CME ClearPort-ээр хийж буй клиринг гүйлгээн дэх шууд урсгалтай боловсруулалтын технологийн тусламжтайгаар CME групп дэлхий даяарх үйлдвэрлэгч, хэрэглэгч, зуучлагчдад иж бүрэн бүтээгдэхүүн, шийдлүүдийг хүргэж, хамтран ажилладаг. Одоогоор CME гурван төрлийн Австрали нүүрсний бүтээгдэхүүнийг санал болгож байна. Үүнд: Австралийн коксжих нүүрс (Platts)-ний бага хэмжээтэй фючерс, FOB Австралийн хатуу коксжих нүүрс (TSI)-ний фючерс, FOB Австралийн дээд зэрэглэлийн коксжих нүүрс (TSI)-ний дундаж үнийн опцион ордог.

Биржээр борлуулалт хийх нь дараах давуу талтай. Үүнд:

- CME клирингэд суурилсан CME ClearPort-ээр баталгаажсан найдвартай байдлын урт хугацааны түүх.

- Өрсөлдөхүйц төлбөрийн нөхцөл
- Хэрэглэгчийн эрсдэлийн систем
- CME ClearPort-ээр арилжаалагдсан бүтээгдэхүүний багцын үр ашигтай маржин
- CME ClearPort-ээр арилжаалагдсан фючерс гэрээнүүд зохицуулалтын хувьд бүрэн хамгаалагдсан.

Бирж дээр фючерс гэрээ борлуулахын тулд компаниуд тодорхой шаардлага болон тээвэрлэлтийн шалгуур хангасан байх хэрэгтэй.

Глобалкол бол үнийн хамгийн бага эрсдэл, хамгийн хурдан тээвэрлэлтийг дэмжих зорилго бүхий уүүрсний борлуулалтын стандарт хэлцлийг санал болгодог дэлхийд танигдсан платформуудын нэг юм. Коксжих нүүрсээ борлуулахын тулд компаниуд брэндийн ба брэндийн бус зах зээл дээрх Австралийн FOB коксжих нүүрсний гэх мэт стандарт, шалгууруудыг хангасан байх хэрэгтэй. Үүний нэгэн адил Хятад улс мэдээллийн платформд зориулсан гүйлгээний зургаан төрөлтэй. Үүнээс IAOT нь томоохон хэрэглэгчдийн хувьд хамгийн чухал гүйлгээний төрөл болдог бол LT нь нүүрсний байнгын онлайн борлуулалтад тохирох төрөл юм.

Эдгээр борлуулалтын нөхцөлийг дурдвал:

- Захиалгын гүйлгээний хэлцэлд урих (IAOT)
- Гүйлгээний жагсаалт (LT)
- Худалдан авах гүйлгээний өрсөлдөөн (LPT)
- Борлуулах гүйлгээний өрсөлдөөн (CST)
- Дуудлага худалдааны гүйлгээ (AT)
- Гүйлгээний тендер (BT)

Фючерс нөхцөлөөр борлуулснаар ирээдүйн тодорхой бус байдал, үнийн хэлбэлзлийн эрсдэлээс сэргийлэх боломжтой. Хамгаалалтын үүсмэл хэрэгслүүдийн хувьд хэмжээ, хэлбэлзэл, үнэ цэн гэсэн гурван үндсэн шинжтэй. Хэрэглэгч, үйлдвэрлэгч, зуучлагчид бүгд үнэ тохиролцоход оролцдог. Жишээ нь, коксжих нүүрсний далайгаар хийгдсэн худалдаа 2016 онд 270 сая тонн байсан бол үүний хагасыг Хятад хэрэглэсэн. Далианы фючерсийн бирж коксжих фючерс болон Далианы коксжих нүүрсний фючерс гэсэн хоёр гэрээг гаргасан. Коксжих нүүрсний своп хэлцэл арилжиж болох гурван индекс байдаг. (Freight Investor Services, 2017)

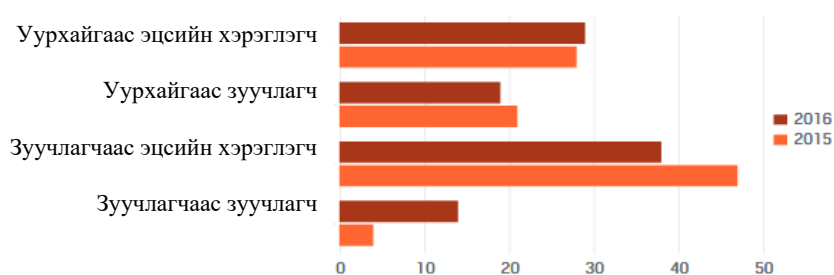
- Австралийн коксжих нүүрс (Platts) бага хэмжээний фючерс
- Австралийн коксжих нүүрс (TSI) Австралийн зүүн эргийн дээд зэрэглэлийн FOB нөхцөлтэй коксжих нүүрс
- Хятадын коксжих нүүрс (TSI) Дээд зэрэглэлийн коксжих нүүрс, CFR жинтанг

Зуучлагчид

Зуучлагч нь уурхай болон эцсийн хэрэглэгчдийг холбоход чухал үүрэгтэй. Сайн танигдсан компаниуд болон жижиг тоглогчид гэсэн хоёр төрлийн зуучлагч байдаг. Ихэнх тохиолдолд жижиг дунд хэмжээтэй нүүрсний компаниуд уян хатан нөхцөлтэй тээвэрлэлт, логистикийн үр ашгийг харгалзан зуучлагчидтай хамтран ажилладаг.

2016 оны эхний хагас жилд дахин худалдааны (re-trade) ачааны тоо, Хятадын өндөр эрэлтийн улмаас Ази номхон далайн бүс дэх коксжих нүүрсний боомтын арилжаа 9 хувиар өсөж, 31 сая тоннд хүрсэн. Борлуулалт нэмэгдэхийн хэрээр үүнийг дагасан зуучлалын үйлчилгээ өссөн.

Зураг 5. Ази, Номхон далайн коксжих нүүрсний борлуулалт, харилцсан хувиар %



Эх сурвалж: Platts (S&P Global Platts, 2016)

2016 онд зуучлагч эцсийн хэрэглэгч хооронд хийгдэж буй коксжих нүүрсний борлуулалт 10 нэгж хувиар буурсан хэдий ч энэ нь 40 хувийг эзэлдэг давамгайл хэлбэр хэвээр байна.

Нүүрсний гол зуучлагчдыг харвал, Глэнкор нүүрс олборлохоос гадна том зуучлагч юм. Мөн Хонконгод төвтэй Нобл групп, Пибоди энерги, Каргил зэрэг компаниуд том байр суурь эзэлдэг. Витол, Трафигура, Меркури зэрэг том газрын тос худалдаалагчид нүүрсний борлуулалтад анхаарлаа хандуулдаг. Мөн Макгуэр групп, Голдмэн Сакс, Морган Стэнли зэрэг банкнууд нүүрсний биет арилжаанд идэвхтэй оролцож байна (Thomson Reuters, 2009). Томоохон зуучлалын компаниуд дэлхий даяар салбараа байгуулж үйл ажиллагаагаа явуулдаг. Жишээ нь, Трафигура болон Нобл группийн төлөөлөгчийн газар Улаанбаатар хотод байрладаг.

Зуучлал нь уурхай болон эцсийн хэрэглэгчдийн аль алинд ашигтай тусдаг. Учир нь тэд үнийн эрсдэлийг үүрч, тээвэрлэлтийн аюулгүй байдлыг хангахад тус болдог. Худалдан авагч тал санхүүгийн хувьд бага хязгаарлалттай тулгардаг бол зуучлагчид нийлүүлэгч талын эрсдэлийг бууруулснаар тогтмол үнийн гэрээнээс илүү уян хатан тохиролцоо хийх боломж олгодог (Freight Investor Services, 2017).

Чөлөөт худалдааны хэлэлцээрүүд

Нүүрсний импортыг нэмэгдүүлэх хамгийн чухал арга зам нь чөлөөт худалдааны хэлэлцээр юм. Жишээ нь, Индонези болон Хятад хоорондоо чөлөөт худалдааны хэлэлцээр байгуулсан ба Индонезиос импортолж буй нүүрсийг татваргүй оруулдаг. Үүнтэй адилаар, Австрали ч мөн зуучлагч талуудтай арилжааны харилцаатай бөгөөд энэ нь худалдаа, хөрөнгө оруулалтыг нэмэгдүүлж, Австралийн эдийн засагт мөнгө татаж, ажлын байр бий болгоход тусалдаг. Азийн эдийн засгийн хурдацтай өсөлт үргэлжилж буй нөхцөлд Азийн томоохон эдийн засгуудтай худалдааны ойр харилцаагаа хадгалах нь Австралийн тасралтгүй өсөлтөд чухал ач холбогдолтой. Хятад болон Австралийн чөлөөт худалдааны хэлэлцээрийг авч үзвэл дулааны болон коксжих нүүрсэнд харьцангуй бага буюу 6%, 3%-ийн импортын тариф тус тус үйлчилдэг.

Төмрийн хүдрийн экспортын маркетинг, борлуулалт

Өнөөгийн нөхцөл байдал, тулгарч буй асуудал

Монгол Улсын төмрийн хүдрийн нөөц арвин бөгөөд 2016 оны байдлаар 1.7 тэрбум тонны геологийн нөөцтэй (АМГТГ 2016). Нийтдээ 63 орд газар (16.5 - 55.6 хувийн төмрийн агуулгатай) бүртгэгдсэн. Гэсэн хэдий ч саяхныг хүртэл төмрийн хүдрийн салбарт ямар нэгэн үйл ажиллагаа явагддаггүй, идэвхгүй байж ирсэн. 2000 аад оны сүүлээс олон улсын зах зээлд төмрийн хүдрийн үнэ огцом өсөж, бодит хөрөнгө оруулалт дотоодын уурхайнуудад хийгдсэнээр төмрийн хүдрийн үйлдвэрлэл болон экспорт идэвхэжсэн. 2013 онд төмрийн хүдрийн экспорт дээд хэмжээндээ хүрч нийт экспортын 15 хувийг дангаараа бүрдүүлсэн. Үүнээс хойш дэлхийн зах зээл дээр үнэ буурахын хэрээр экспортын хэмжээ буурчээ. 2016 онд нийт экспортын 5 хувийг төмрийн хүдэр бүрдүүлсэн.

Төмрийн хүдрийн эцсийн хэрэглэгч бол гангийн үйлдвэрүүд юм. Манай улсад Дарханы төмөрлөгийн үйлдвэрийг оруулаад 5 гангийн үйлдвэр бүртгэлтэй байдаг. Эдгээр нь хүчин чадлын хувьд жижиг бөгөөд Орос, Хятадаас орж ирж буй гангийн үнэ, чанартай өрсөлдөхөд хүндрэлтэй байдаг. Мөн дотоодын гангийн зах зээл хязгаарлагдмал. Тиймээс дотоодын ган үйлдвэрлэлийн салбарыг хөгжүүлэх нь Монголын хувьд боломжит стратеги биш гэж үздэг (Wuperman, Zorig, Erdenebulgan, & EPCRC, 2015). Тиймээс төмрийн хүдрийн зорилтот зах зээл нь дотоодын зах зээл биш Хятадын хойд хэсгийн уурхайнууд юм. Саяхан хийгдсэн судалгааны үр дүнгээс үзэхэд (ЭЗСЭШХ, 2017) Хятадын хойд хэсгийн Баостил групп Баи Төмөр ба Ган компани, Бугатын Төмөр ба Гангийн групп, Шоуган Уул Уурхайн Хөрөнгө Оруулалтын компани зэрэг төмрийн хүдэр болон гангийн үйлдвэрлэгчид нь Монголын төмрийн хүдрийн гол хэрэглэгчид юм. Бугатын Төмөр ба Гангийн групп нь Өвөр Монголын Бугат хот дахь хамгийн том төрийн өмчит үйлдвэр юм.

Монголын төмрийн хүдрийн үйлдвэрлэлийн нийт хүчин чадал жилд 11.5 сая тонн. Гол үйлдвэрлэгч нь “Болд төмөр ерөө гол” компани бөгөөд тус үйлдвэр үнийн уналтыг үл харгалзан ойрын жилүүдэд тогтвортой үйл ажиллагаа явуулж байна. 2016 онд төмрийн хүдрийн 4 уурхай идэвхтэй үйл ажиллагаа явуулсан ба нийт үйлдвэрлэл хүчин чадлынхаа 65% буюу 7.5 сая тоннд хүрсэн.

“Болд төмөр ерөө гол” компанийн үзэж буйгаар, ашигт малтмалын нөөц ашигласны төлбөр тооцох жишиг үнийн аргачлал болон төмөр замын тариф төмрийн хүдрийн экспортод тулгарч буй гол бэрхшээл юм. Ашигт малтмалын хуульд төмрийн хүдрийн ашигт малтмалын нөөц ашигласны төлбөр нь жишиг үнэ болон хүдрийн боловсруулалтаас доорх хүснэгтэд үзүүлсний дагуу хамаарахаар тусгасан.

Хүснэгт 1. Төмрийн хүдрийн ашигт малтмалын нөөц ашигласны төлбөр

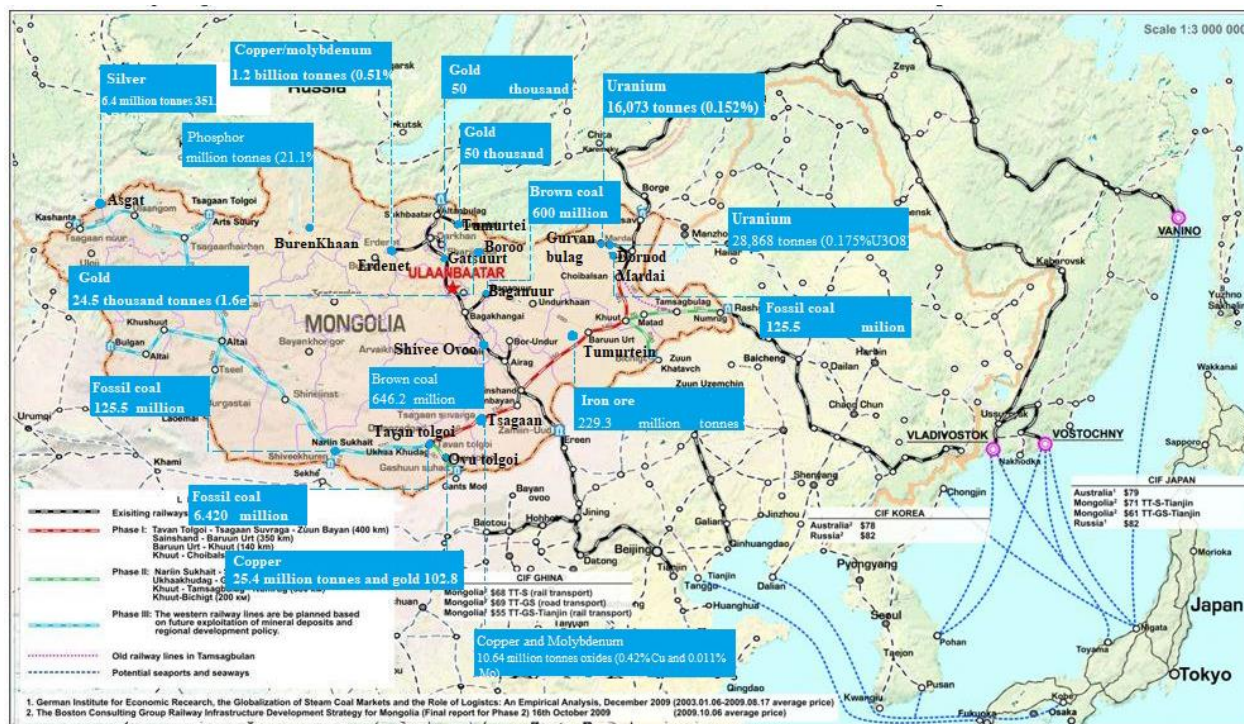
Суурь 5 хувь дээр боловсруулалтын түвшнээс хамаарах нэмэлт
хувь

Жишиг үнэ, ам.дол/тн	Хүдэр	Баяжмал	Эцсийн бүтээгдэхүүн
0-60	0.00	0.00	0.00
60-70	1.00	0.70	0.40
70-80	2.00	1.40	0.80
80-90	3.00	2.10	1.20
90-100	4.00	2.80	1.60
100-аас дээш	5.00	3.50	2.00

Татварын алба Австралийн үйлдвэрлэгчид болон Хятадын гангийн компаниудын хоорондын Дампер/Хедланд боомтын FOB (хил дээрх үнэ) үнийг жишиг үнэ болгон ашигладаг. Бусад уул уурхайн компаниудын адилаар, “Болд төмөр ерөө гол” компанийн хувьд ч жишиг үнэ бодит борлуулалтын үнээс үргэлж өндөр тогтож иржээ. Зарим тохиолдолд хүдэр болон баяжмалын хоорондын боловсруулалтын түвшнийг тодорхойлоход хэцүү байдаг учраас татварын түвшнийг тогтооход хүндрэл үүсдэг байна. Тиймээс татварын түвшин болон татварын хуулийг хэрэгжүүлэхэд гардаг асуудлууд нь төмрийн хүдэр экспортлогчдод хүндхэн дарамт учруулдаг аж. Гэхдээ татварын албаны зүгээс харвал, уул уурхайн салбар дахь борлуулалтын гэрээний ил тод байдал дутмаг нөхцөлд борлуулалтын үнэд тулгуурлаж татвар оноох нь хүндрэлтэй. Энэ нөхцөлд түүхий эдийн бирж байгуулах, түүхий эдийг бирж дээр борлуулах, биржийн үнийг хэрэглэх нь дээрх асуудлын нэг боломжит шийдэл юм.

Авто замын тээвэр зардал өндөр учир төмөр замаас, эсвэл Хятадын хилээс хол байрлалтай төмрийн хүдрийн уурхайнууд эдийн засгийн хувьд ашиггүй. Тиймээс Монголын төмрийн хүдэр ихэвчлэн төмөр замаар Хятадын гангийн үйлдвэрүүд рүү тээвэрлэгддэг. Гэхдээ Монголд төмөр замын тариф харьцангуй өндөр, цорын ганц тээвэрлэгч Орос, Монголын хамтарсан “Улаанбаатар төмөр зам” компанийн зүгээс холын тээвэрт ямар нэг хөнгөлөлт үзүүлдэггүй. Жишээ нь, Монголын хойд хэсэгт байрлах “Болд төмөр ерөө гол” компанийн уурхайгаас Хятадын хил хүртэл 1100 км зайтай бөгөөд зөвхөн дотоодын тээвэрлэлтийн зардал нь тонн тутамд 17 ам.доллар болдог. “Улаанбаатар төмөр зам” компани нь дотоодын ачаа, зорчигч тээврээс хүлээсэн алдагдлыг нөхөх үүднээс хилийн тээврийн тарифыг өндөр тогтоосон учир хил нэвтрэхэд багагүй хэмжээний нэмэлт зардал төлдөг. “Болд төмөр ерөө гол” компани нь Засгийн газарт хүсэлт гаргах, Засгийн газар, “Улаанбаатар төмөр зам”, Гаалийн ерөнхий газар зэрэг байгууллагуудын дунд олон талт уулзалт зохион байгуулах зэргээр төмөр замын тарифыг бууруулах чиглэлд сүүлийн үед идэвхтэй ажиллаж байна. Гэвч асуудал одоогийн байдлаар тодорхой шийдэлд хүрээгүй байна.

Зураг 6. Одоогийн болон төлөвлөж буй төмөр замын сүлжээ



Эс үүсвэр: Зам, тээвэр, барилга, хот байгуулалтын яам

Төмөр замын зардлыг бууруулж, тээвэрлэлтийн хүчин чадлыг нэмэгдүүлэх өөр нэг арга зам нь төмрийн хүдэр тээвэрлэх Зүүнбаян-Ханги чиглэлийн төмөр замыг барьж ашиглалтад оруулах юм. Ханги боомт нь Замын-Үүд, Гашуун сухайт боомтуудын дунд байрладаг ба шинэ төмөр зам нь одоогийн төмөр замаар Замын-Үүд боомтоор тойрч Бугатын төмөрлөгийн үйлдвэрт хүрэхээс хавьгүй дөт болох юм. Хэрвээ зах зээлийн эрэлт өсвөл одоо буй төмөр замын хүчин чадал хангалтгүй. Тиймээс төлөвлөгдөж буй төмөр зам нь Монгол-Хятадын хил дээрх төмөр замын ачааллыг бууруулна. Одоогийн төмрийн хүдэр тээвэрлэдэг замын урт Сайншандаас эхэлж тооцвол 908 км. Дээрх зурагт үзүүлсэнчлэн, уг маршрут Замын-Үүд боомтоор хил гарч, Эрээн хотод шилжүүлэн ачилт хийгддэг. Үүний дараа Жинин болон Хөх хотоор дайрч Бугатын төмөрлөгийн цогцолборт хүрдэг. Харин Ханги чиглэлд 281 км урт төмөр зам баригдаж, хятадын төмөр замтай холбогдвол төмрийн хүдрийн тээвэрлэлт одоогийнхоос 318 км ээр богино болно. Мөн шаардлагагүй зуучлалын зардал хэмнэгдэх юм. Гэхдээ уг төсөл нь дээрх зурагт харуулсан нэгдсэн төлөвлөгөөнд ороогүй бөгөөд Засгийн газар хараахан хэлэлцээгүй байна.

Олон улсын жишээ

Хятадын төмрийн хүдрийн зах зээл дээрх борлуулалт ба үнэ тогтоолт

2010 он хүртэлх хугацаанд төмрийн хүдрийн үнэ жил тутам дэлхийн гол гурван нийлүүлэгч болон гурван гол гангийн үйлдвэрийн хоорондын хэлцлээр тодорхойлогдож ирсэн. Хэлэлцээр удаан хугацаанд хийгддэг бөгөөд хэд хэдэн үе шат дамждаг. Энэ нь цуврал ерөнхий хурлууд, мэдээллийн хэлэлцүүлгүүдээр эхэлж нарийвчилсан уулзалтуудаар эцэслэн боловсруулагддаг байв. Хэрэв хамгийн багадаа нэг худалдан авагч болон нэг нийлүүлэгч тохиролцоонд хүрвэл бусад компаниуд тухайн тогтмол үнийг ирэх жилийн зах зээлийн үнээр хүлээн зөвшөөрөх үүрэгтэй. Худалдан авагч нь бусад худалдагчдаас илүү өндөр үнээр худалдаж авахгүй, худалдаж буй талууд бусад худалдан авагчдад доогуур үнээр зарахгүй. Жил бүрийн жишиг үнэ нь FOB үнэ байх бөгөөд тээвэр болон бусад зардал үүн дээр нэмэгдэнэ. (Liu, 2011).

Хуучин үнийн тогтолцоо нь Хятадын гангийн эрэлтийн өсөлттэй хамт нурсан юм. Австрали, Бразил зэрэг Хятадын уламжлалт нийлүүлэгчид тогтмол нэг жилийн гэрээнд хүлэгдсэн учир өсөж буй эрэлтийг хангахын тулд Хятадын зарим гангийн үйлдвэр хөрш Энэтхэгээс төмрийн хүдэр авч эхэлсэн байна. Санхүүгийн хямралын үед гэрээний үнэ зах зээлийн үнээс давсны улмаас Хятадын зарим гангийн үйлдвэр дампуурсан. 2009 оны 5-р сард хэд хэдэн томоохон хувийн зуучлагч Рижао боомт хотод Хятадын анхны албан бус төмрийн хүдрийн худалдааны платформыг байгуулж, анхны төмрийн хүдрийн улсын индексийг нийтэлжээ. Гэвч Хятадын төмөр, гангийн холбоо үүнийг дамын наймааг үүсгэж, жишиг үнийн түүхэн механизмыг тогтворгүйжүүлэх эрсдэлтэй гэж үзэн удалгүй уг төвийг хаав. 2010 онд нийлүүлэгчид болон худалдан авагчид богино хугацааны индексжүүлсэн гэрээ байгуулахаар тогтов. Одоогоор Хятад Улс төмрийн хүдрийг сарын дундаж үнэд тулгуурлан худалдаж авдаг. Сарын дундаж үнэ нь Гангийн индекс ба металлын бюллетень (Steel Index and Metal Bulletin) зэрэг үнэлгээний агентлагуудын тодорхойлсон өдөр тутмын үнэ дээр тулгуурлаж байна (FT, 2016).

2012 онд Хятад улс цөөн томоохон гадаадын нийлүүлэгчид давамгайлдаг байсан түүхий эдийн үнэ тогтоох үйл явцад өөрсдийн нөлөөг бэхжүүлэх үүднээс Хятадын анхны төмрийн хүдрийн биет худалдааны платформыг нээсэн. Хятадын ган үйлдвэрлэгчид шинэ платформыг сонгоно гэж найдаж байгаа бөгөөд цаашдаа Сингапурт байрлалтай БиЭйчПи Биллитоны дэмжлэгтэй Глобал Оор арилжааны биржтэй өрсөлдөхийг зорьж байна. CBMX нь зах зээлийн бодит тэнцвэрийг харуулах, дамын наймаа, хууран мэхлэлт зэргээс сэргийлэх үүднээс үнэ тогтоох шинэ индексийг нэвтрүүлсэн.

Төмрийн хүдрийн фьючерсийн спот зах зээл лангууны арын арилжааны своп болон опционы гэрээнүүд дэлхий даяарх төмрийн хүдрийн жишиг үнийн дагуу борлуулагддаг. Жишээ нь, Сингапурын бирж, CME групп, LCH.Clearnet, NOS клиринг, Интэрконтинантал бирж бүгд

төмрийн хүдрийн гэрээнд тулгуурлаж Гангийн индексийг гаргадаг. Үүсмэл хэрэгслээр арилжигдсан төмрийн хүдрийн хэмжээ тогтмол өсөж байна. 2013 онд дээр дурдагдсан биржүүд дээр 300 сая тонн төмрийн хүдэр арилжсан бол энэ хэмжээний арилжааг 2014 оны зөвхөн эхний хагас жилд хийсэн бөгөөд энэ нь тухайн жилийн дэлхийн нийт төмрийн хүдрийн үйлдвэрлэлийн 30 хувиас давжээ. Санхүүгийн зах зээл дээр төмрийн хүдрийн бүтээгдэхүүнүүд стандарт гэрээгээр борлогдож байна. Жишээ нь, санхүүгийн зах зээл дэх төмрийн хүдрийн стандарт гэрээний нэг нь “62%-ийн агуулгатай төмрийн хүдрийн CFR Тянжины боомтын гэрээ” юм. Энэ гэрээний дагуу 62%-ийн төмөр, 8%-ийн чийгшил, 3.5%-ийн хөнгөн цагаан, 4%-ийн цахиур, 7%-ийн фосфор, 0.05%-ийн хүхрийн агууламжтай, хамгийн багадаа 20 мянган тонн хүдрийг 4 долоо хоногийн дотор ачиж, арилжаа хийснээс хойш 8 долоо хоногийн дотор хүргэдэг.

Тогтмол үнийн систем нурахаас өмнө зуучлагчид төмрийн хүдрийн зах зээлд чухал тоглогчид байсан. Металл бюллетиний мэдээлснээр, Хятадын зуучлагчид их хэмжээний түүхий эдийг улс руугаа оруулж байв. Гэвч түүхий эдийн үнэ унаснаар худалдааны компаниуд, тэр дундаа Хятадын дотоодын жижиг зуучлагчид зах зээлд тэсэж үлдэхэд хэцүү болов. Учир нь уналттай зах зээлд тэдний хямд аваад өндөр үнээр зардаг стратегитай худалдааны бизнес ажиллах боломжгүй болжээ. Харин Хятадын томоохон зуучлагчид зах зээл дэх байр сууриа авч үлдсэн. 2014 оны байдлаар, хувийн эзэмшлийн Риу ган лиан групп (жилийн худалдааны хэмжээ 120 сая тонн), төрийн өмчит Үндэсний барилгын материал, тоног төхөөрөмж импорт, экспортын корпорац (60 сая тонн), төрийн өмчит Тяньжин материал, тоног төхөөрөмжийн групп корпорац (43 сая), Хятадын Минметалс корпорац (40 сая тонн), Эйч энд СиЭс холдинг (40 сая тонн) зэрэг нь Хятадын таван том зуучлагч юм (Zhu, 2015).

Уурхай-төмөр зам-боомтын нэгдсэн систем ба Пилбарагийн төмөр замын түүх

Эзлэхүүн ихтэй нүүрс, төмрийн хүдэр зэрэг материалыг далайн боомт руу зөөх үндсэн тээврийн хэрэгсэл бол төмөр зам. Мөн байгалийн баялгийн арвин нөөцтэй далайд гарцгүй орны хувьд төмөр зам нь түүхий эдийн экспортоо хилийн боомт хүргэх үндсэн хэрэгсэл болдог. Гэсэн хэдий ч төмөр зам барих, ажиллуулах зэрэг нь хаана ч маш нарийн төвөгтэй бизнес юм. Үүнийг бид Монголын уул уурхайн бүс дэх төмөр замын төслүүдийн талаарх өнөөгийн маргаан мэтгэлцээнээс илхэн харж болно. Энэ хэсэгт уул уурхайн тээвэрлэлтийн өнгөрсөн үеийн сургамжийг хуваалцах үүднээс Зүүн Австралийн уурхайгаас далайн боомт хүртэл төмрийн хүдэр зөөх зориулалттай баригдсан Пилбарагийн төмөр замын түүхийг сонгож авлаа.

Зүүн Австралийн Пилбарагийн бүс нь дэлхийн хамгийн том төмрийн хүдэр олборлогч бөгөөд бүтээгдэхүүнийхээ дийлэнхийг Хятад, Япон, Өмнөд Солонгос руу экспортолдог. Тус бүсийн томоохон үйлдвэрлэгч нь БиЭйчПи Биллотон, Рио Тинто хоёр бөгөөд тус бүрдээ нэлээд олон тооны уурхай ажиллуулдаг. Сүүлийн арван жилд Фортеску металл групп гол үйлдвэрлэгчдийн нэг болсон бол Рои Хилл компани 2015 онд үйл ажиллагаагаа эхлүүлсэн. Эдгээр компани өөрсдийн уурхайгаас Хэдланд, Дампир, Каэп ламбэр зэрэг боомт руу төмрийн хүдрийг хүргэхдээ өөрсдийн эзэмшлийн төмөр замын шугамыг ашигладаг. Энэ бүс нутгийг 265 км-ийн зайтай боомтуудтай холбодог зургаан төмөр зам байдаг. Хэдланд боомт хүрэх төмөр замын гурван шугам нь 150 км гаруй хэсэгтээ яг зэрэгцээ байрладаг бөгөөд энэ нь эдийн засгийн үүднээс маш үр ашиггүй бүтээн байгуулалт юм.

Зураг 7. Пилбарагийн төмөр зам, уурхай



	Голдсворти төмөр зам	Хамассли төмөр зам	Моунт Ньюман төмөр зам	Робе ривэр төмөр зам	Фортеску төмөр зам	Рои хилл төмөр зам
Байршил	Моунт Голдсворти - Хэдланд боомт	Тоом прэйс - Дампир	Моунт Ньюман - Хэдланд боомт	Пиновонако - Каэп ламбэр боомт	Клоуд брик - Хэдланд боомт	Рои хилл - Хэдланд боомт
Төмрийн хүдрийн анхны тээвэрлэлт	1966. оны 5-р сар	1966 оны 6- р сар	1969 1-р сар	1972 оны 8-р сар	2008 оны 4- р сар	2015 8-р сар
Урт	112 км	288 км	426 км	168 км	260 км	344 км
Эзэмшигч	БиЭйчПи Биллитон	Рио Тинто	БиЭйчПи Биллитон	Рио Тинто	Фортеску	Ханкок

Source : An Engineering Heritage Western Australia, 2015 ; www.nrw.com.au ; Western Asian Legislation, 2010

1960-аад оны эхээр Хамтын нөхөрлөлийн орнууд төмрийн хүдрийн экспортын хоригийг цуцалснаар Пилбара муж дахь уул уурхайн салбар эрчимтэй хөгжиж, экспортын өсөлт Австралийн эдийн засагт чухал үүрэг гүйцэтгэх болсон. Уурхайгаас далайн боомт хүртэл нэлээд зайтай учир төмөр зам баригдсан. Моунт Голдсворти, Хамассли, Моунт Ньюман, Робе ривэр нь анхны төмөр замууд бөгөөд БиЭйчПи Биллитон, Рио Тинто эзэмшдэг. Сүүлд баригдсан төмөр замууд Моунт Ньюманы төмөр замтай зэрэгцээ буюу маш ойрхон баригдсан.

Фортескү төмөр замаа барихаас өмнө (2004-2008 онд) өөрийн галт тэргийг тухайн үед ашиглалтад буй төмөр замаар явуулах боломжийг Үндэсний өрсөлдөөний хорооноос хүссэн. Тус хороо нь нэгэнт баригдсан дөрвөн төмөр замын шугамд бүгдэд нь холбогдох эрх олгох зөвлөмж гаргасан. Гэвч Сангийн яам 2006 онд Моунт Ньюманы шугамд холбогдох эрх олгохоос татгалзав. Харин 2008 онд Моунт Голдсворти, Хамассли, Робе ривер зэрэг төмөр замын шугамд холбогдох эрхтэйг зарласнаар дөрвөн шугамын гурав нь нээлттэй болсон. Үүний дараа БиЭйчПи Биллитон болон Рио Тинто Төмрийн хүдэр компаниуд тэдний эсрэг гарсан дээрх шийдвэрүүдийг цуцлах нэхэмжлэлийг Австралийн өрсөлдөөний маргаан шийдэх зөвлөлд гаргав. Фортескү компани мөн Моунт Ньюманы шугамд холбогдох эрх олгохоос татгалзсан шийдвэрийг эргэж харах хүсэлт гаргав.

2010 онд уг зөвлөл дараах дүгнэлт гаргасан:

- Олон уурхайн хувьд төмөр зам нь төмрийн хүдэр тээвэрлэх цорын ганц боломжит, эсвэл хамгийн үр ашигтай арга зам юм.
- БиЭйчПи Биллитон, Рио Тинто компаниуд урьдчилсан хуваарийн дагуу зохицуулахаас илүүтэйгээр “шаардлагатай үед нь” гэсэн зарчмаар боомт болон уурхайн хэрэгцээндээ тааруулж төмөр замаа ашигладаг. Энэ нь гуравдагч талд үйл ажиллагаагаа эзэмшигчийн үйл ажиллагаанд тохируулахад хүндрэл үүсгэдэг. Тэр дундаа төмөр замын шугамын эрэлт ихтэй хэсэг дээр илүү хүндрэлтэй.
- Голдсвортигийн үйлчилгээнээс бусад тохиолдолд, хэрвээ нэвтрэх эрх олгоогүй бол шинэ уурхайнууд ашиглаж болох шинэ төмөр зам барина. Фортескү аль хэдийн Моунт Ньюманы төмөр замын шугамтай зэрэгцээ өөрийн төмөр замыг барьсан бөгөөд дахин шинийг барихаар төлөвлөж байна.
- Шинээр төмөр зам барьж болно. Гэхдээ энэ нь эдийн засгийн хувьд тэр бүр үр ашигтай байхгүй. Боломжит гуравдагч талын эрэлтийн түвшин үйлчилгээ бүрд хангалттай их байвал өргөжилт хийж болно. Моунт Ньюманы төмөр замаас бусад тохиолдолд байгаа замаа өргөжүүлэх нь шинэ шугам барихаас хавьгүй хямд байна.

Төмөр зам эзэмшигчдийн хувьд төмөр замын шугам нь цаашид өргөтгөж, салаалуулах боломжтой уурхай-төмөр зам-боомт гэсэн үйлдвэрлэлийн цогц системийн нэг хэсэг бөгөөд тэд Үндэсний өрсөлдөөний хорооны шийдвэрийг давж заалдсан. Улмаар Фортескү болон Рои хилл компаниуд Моунт Ньюманы төмөр замтай зэрэгцээгээр өөрсдийн шинэ төмөр замыг барьсан.

Зарим мэргэжилтнүүд эдгээр төмөр замыг нийгэм, эдийн засгийн хувьд үр ашиггүй гэж үздэг. Тэдний шүүмжийг дурдвал:

- Хувийн төмөр замууд энэ бүсэд төмрийн хүдрийн зах зээлийн өрсөлдөөнийг хязгаарлаж байна
- Барьж, ашиглахад зардал их
- Хүний эрүүл мэнд, аюулгүй ажиллагаанд эрсдэл учруулдаг
- Байгаль орчинд ноцтой хохирол учруулдаг

Дээрх жишээнээс гарах гол дүгнэлт нь, ямар ч салбарын хувьд монопол зах зээл дээр үр ашиггүй байдал үүсдэг.

Бусад ашигт малтмалын экспортын маркетинг, борлуулалт

Зэсийн худалдаа

2016 онд зэс (10.8 мянган тонн нь 60,9 сая ам доллар), зэсийн баяжмалын (981 мянган тонн нь 1.032 тэрбум ам доллар) экспорт нийт экспортын 34 хувь, уул уурхайн экспортын нийт үнийн дүнгийн 48 хувийг эзлэв. Эрдмин, Ачит ихт үйлдвэрүүд катодын цэвэр зэс (99.9 хувийн сорьцтой зэсийн хавтан), Эрдэнэт, Оюутолгойн уурхайнууд зэсийн баяжмал экспортолдог. Зэсийн нийт экспортын 95 хувийг зэсийн баяжмал бүрдүүлдэг ба Гаалийн ерөнхий газрын мэдээллээр зэсийн бүх баяжмал Хятад улс руу экспортлогддог.

Зэсийн баяжмалын хамгийн том үйлдвэрлэгч Оюутолгойн үйлдвэрлэл болон худалдаа дараах үе шатаар явагддаг.

1. Уурхайгаас олборлосон зэсийн хүдрийг буталж, баяжуулагч руу хүргэнэ
2. Баяжуулах машинууд 25-30 хувийн зэс болон бага хэмжээний алт, мөнгө, молибден агуулсан зэсийн баяжмал үйлдвэрлэнэ
3. Баяжмалын хөндлөнгийн шалгалтаар чанарыг батламжлах ба Засгийн газар металл бүрийн борлуулалтын хэмжээг нарийн мэддэг
4. Баяжмалыг олон улсын зах зээлийн үнээр хэрэглэгчдэд борлуулах бичиг баримтыг бэлтгэнэ
5. Баяжмалыг Оюутолгойн хил дээрх агуулахад хүргэж, төлбөр хийгдсэний дараа хэрэглэгчид хүргэнэ
6. Засгийн газарт ашигт малтмалын нөөц ашигласны төлбөрийг төлнө

Олон улсын хэмжээнд зэсийг Нью-Йорк, Шанхай, Лондоны металлын биржээр цахимаар арилждаг. Монголын хувьд ихэвчлэн худалдааны гэрээнд Лондоны металлын биржийн үнийг ашигладаг.

Дэлхийн хамгийн том зэс олборлогч Коделко зэсийн борлуулалтын хамгийн сайн жишээнд тооцогддог тул энэ талаар тодруулж авч үзье.

Коделкогийн зэсийн борлуулалт

Коделкогийн зэс борлуулах үйл явцыг жишээ болгон товч тайлбарлая. Дэлхий даяар жилд 18.5 сая тонн зэс олборлодог бөгөөд үүний 5.75 сая тонныг хамгийн том зэс олборлогч Чили улсад олборлодог. Коделко компани 1.8 сая тонн буюу дэлхийн үйлдвэрлэлийн 10 хувийг дангаараа үйлдвэрлэдэг, хамгийн том зэс үйлдвэрлэгч юм.

Коделко нээлттэй дуудлага худалдааны аргыг хэрэглэдэг ба Лондоны металлын биржийн үнийг жишиг үнэ болгодог. Коделко Хятадтай арилжаа хийхдээ жишиг үнэ дээр катодын зэсэнд нэмэгдэл, зэсийн баяжмалд хөнгөлөлт тооцдог. Хятадын хэрэлдэгчдэд катодын зэс борлуулахдаа тээвэрлэлт хийх сарын Лондоны металлын биржийн өдөр тутмын ханшийн дундаж үнийг ашигладаг ба усан онгоц Чилээс Хятадын боомт хүртэл ойролцоогоор 30 өдөр явдаг. Жишиг үнэ дээр харилцагчтай тохиролцон нэмж буй нэмэлт дүн бол харилцагчийн хүссэн боомт хүртэл тээвэрлэхэд үйлдвэрлэгчийн зүгээс зарцуулсан удирдлага, логистикийн зардал юм. Зэсийн баяжмал борлуулахад дээр дурдсантай адилаар үнэ тодорхойлогдох боловч дундаж үнийг тооцохдоо тээвэрлэлтээс хойших дөрвөн сарыг авч үзнэ. Энэ нь баяжмалыг боловсруулан катодын зэс үйлдвэрлэх хугацааг тооцож буй юм. Мөн түүнчлэн катодын зэсэнд тооцож байсан нэмэгдлийн оронд баяжмалыг боловсруулан катодын цэвэр зэс үйлдвэрлэх зардлыг тусгаж жишиг үнээс хөнгөлөлт тооцдог. Үүнийг боловсруулах болон цэвэршүүлэх төлбөр гэж нэрлэдэг.

Коделко жил бүр хэрэглэгчидтэй дараа жилийн зэсийн баяжмал, цэвэр зэсийн борлуулалтыг тохиролцдог. Зарим тохиолдолд Коделко зэсийн баяжмалыг бусад орны хайлуулах үйлдвэрүүдэд шууд зарж, тэд цэвэр зэс үйлдвэрлэдэг. Цэвэр зэсийн борлуулалтын хэлцэл стандарт байдаг бол баяжмалынх чанараас хамааран өөр өөр байдаг.

Коделко уламжлалт, байнгын үйлчлүүлэгчидтэй боловч эдгээр үйлчлүүлэгч өөр хэд хэдэн нийлүүлэгчтэй байдаг. Энэ нь дэлхийн боловсруулсан зэсийн эрэлт жилд ойролцоогоор 25 сая тонн бөгөөд үүний 18.5 сая тонныг зэсийн уурхайнууд нийлүүлдэг бол үлдсэн хэсэг нь дахин боловсруулсан зэсийн хаягдал байдагтай холбоотой. Коделко 1.8 сая тонныг үйлдвэрлэдэг бөгөөд үүний 85-95 хувийг зах зээлийн нөхцөлтэй урт хугацааны гэрээгээр, үлдсэн хэсгийг сар сараар, спот хэлцлээр худалддаг

Цайрын баяжмалын борлуулалт

Цайр уул уурхайн салбарын гол бүтээгдэхүүнүүдийн нэг бөгөөд манай улс 2016 онд 126 мянган тонн буюу уул уурхайн нийт экспортын 4.1% -тай тэнцэх цайрын баяжмалыг Хятад улс руу экспортолсон.

Монголын “Металл импекс” болон Хятадын Өнгөт төмөрлөгийн гадаад дахь барилга, зураг төслийн компани (NFC) хамтран 1998 онд Монголын хамгийн том цайрын уурхай болох “Цайрт минерал” ХХК-ийг байгуулж, 2005 онд Төмөртийн овоо төслийг амжилттай хэрэгжүүлсэн.

“Цайрт минерал” үйлдвэрлэсэн цайрын бүх баяжмалаа урт хугацааны гэрээний дагуу, Хятадын Өнгөт төмөрлөгийн үйлдвэрт худалддаг. Борлуулалт хийхдээ Лондоны металлын биржийн ханшийг жишиг болгодог. “Цайрт минерал” тээвэрлэлт, баяжуулалт болон даатгал, ачилт гэх мэт зардлыг хариуцдаг. Цайрын баяжмалыг Сүхбаатар аймгаас хатуу хучилттай 350 км авто замаар Сайншандад хүргэж, тэндээс эцсийн хэрэглэгч (Хятадын Өнгөт төмөрлөгийн үйлдвэр) хүртэл төмөр замаар тээвэрлэнэ. Орон нутгийн удирдлагын зүгээс орон нутгийн тээврийн хэрэгслийг ашиглахыг шаарддаг учир “Цайрт минерал” орон нутгийн тээврийн компаниудтай хамтран ажилладаг. Тэд худалдааны гэрээний дагуу дараа төлбөрийн аргыг ашигладаг.

Цайрын баяжмалыг Сайншанд өртөөнд хүргэсний дараа гаалийн байгууллага экспортод ачигдахаар бэлэн болсон бүтээгдэхүүнээс дээж авч гаалийн төв лаборатори, геологийн төв лабораторийн шинжилгээнд хамруулан цайрын баяжмал дахь агуулгыг нарийвчлан тогтоодог. Геологийн төв лаборатори Улаанбаатар хотод байрладаг учир ингэж хол тээвэрлэж дээж авах нь цаг хугацаа болон эдийн засгийн үүднээс үр ашиггүй бөгөөд цайрын экспортын хувьд шийдвэрлэх асуудлуудын нэг болж байна.

Хайлуур жоншны борлуулалт

2016 оны байдлаар Монгол улс хайлуур жоншны дэлхийн нийт нөөцийн 8.5%, 49.3 сая тонн геологийн нөөцтэйгөөр (A+B+C) дэлхийд нөөцөөрөө гуравт эрэмбэлэгдэж байна. Гаалийн ерөнхий газрын мэдээлснээр 2016 онд 201.8 мянган тонн хайлуур жонш олборлож, хайлуур жоншны 38 уурхай 59 сая долларын үнийн дүн бүхий 248.8 мянган тонн хайлуур жоншийг экспортолжээ. Нийт экспортын 69%-ийг ОХУ, 31% -ийг БНХАУ руу экспортолсон байна.

Хайлуур жонш нь нүүрс, төмрийн хүдрийн адил биржийн бус бараа юм. Өөрөөр хэлбэл, хайлуур жоншны борлуулалтыг худалдан авагч, нийлүүлэгч компани хоорондын хэлэлцээр дээр үндэслэн хийдэг. Үнэ, төлбөрийн нөхцөл болон худалдааны бусад нөхцөлийг хэлэлцээрээр тохирдог. Хайлуур жоншны нийт экспортын 85.5 хувь нь хил дээр хүргэх нөхцөл (DAF)-өөр хийгддэг.

Уул уурхайн компаниуд хайлуур жоншийг авто болон төмөр замаар тээвэрлэдэг ба борлуулалтад тулгарч буй үндсэн асуудал бол вагоны дутмаг байдал юм. Оросын зарим худалдан авагчид

Орон нутгийн бизнесийн орчин, тэр дундаа өнөөгийн татвар тооцох аргачлалын талаар Жонш олборлогчдын холбооны төлөөлөл онцолсон. Үүнд:

- Хайлуур жоншны хувьд, татварын тооцох аргачлалаас болоод далд эдийн засаг өргөжих хандлагатай байна. Тиймээс ашигт малтмалын нөөц ашигласны төлбөр нь албан ёсны зөвшөөрөлтэй аж ахуй нэгжүүдэд татварын дарамт болж хувирч байна. Хайлуур жоншны худалдааг боловсронгуй болгохын тулд төрөөс хууль эрх зүйн орчныг сайжруулах шаардлагатай байна гэж Жонш олборлогчдын холбоо үзэж байна.

Нүүрс экспортлоход тулгарч буй өөр нэг бэрхшээл бол хилийн боомтуудын орон нутгийн статус юм. Орон нутгийн статустай хилийн боомтууд бодлогын өөрчлөлт болон хөрш орны тогтоосон хязгаарлалтад эмзэг байдаг. Өөрөөр хэлбэл, ойролцоох бүсийн улс төрийн эрсдэл эдгээр хилийн боомтуудад өндөр байдаг. Монголын нүүрсний экспортын дийлэнхийг Улаанбаатар хотоос 1050 км-ийн зайтай, Өмнөговь аймгийн Ханбогд суманд байрладаг, орон нутгийн статустай Гашуун сухайт боомтоор хийдэг. Уг хилийн боомт “Монгол, Хятадын хилийн боомт, тэдгээрийн дэглэмийн тухай Монгол Улсын Засгийн газар, БНХАУ-ын Засгийн газар хоорондын хэлэлцээр”-ийн дагуу 2009 оны 8 сарын 17-ноос хойш үйл ажиллагаа явуулж байна. Монголын хилийн боомтууд болон тэдгээрийн статусыг доорх зурагт дэлгэрэнгүй үзүүлээ.

Олон улсын боомт (байнгын)

Хоёр талын боомт (байнгын)

Олон улсын боомт (түр)

Хоёр талын боомт (түр)

Гүний гааль

Эх сурвалж: Гаалийн ерөнхий газар

Ашигт малтмалын нөөц ашигласны төлбөр бол уг салбарт тулгарч буй өөр нэг асуудал юм. Улсын Их хурал 2006 онд Ашигт малтмалын тухай хуулийг баталсан ба энэ хуулийн зорилт нь Монгол Улсын нутаг дэвсгэрт ашигт малтмал эрэх, хайх, ашиглах болон хайгуулын талбай, уурхайн эдэлбэрийн орчныг хамгаалахтай холбогдсон харилцааг зохицуулах юм. Хуулийн 47-р зүйлд ашигт малтмалын олборлолт дахь ашигт малтмалын нөөц ашигласны төлбөрийг тогтоож өгсөн. Энэ зүйлд ашиглалтын тусгай зөвшөөрөл эзэмшигч нь уурхайн эдэлбэрээс олборлож худалдсан, эсхүл худалдахаар ачуулсан болон ашигласан бүх төрлийн бүтээгдэхүүний борлуулалтын үнэлгээнээс тооцож ашигт малтмалын нөөц ашигласны төлбөрийг улсын төсөвт төлнө гэж тусгасан. Борлуулалтын үнэлгээ нь доорх арга зүйгээр тодорхойлогдоно. Үүнд:

- Хэрвээ бүтээгдэхүүн экспортлогдсон бол ашигт малтмалын нөөц ашигласны төлбөр тухайн бүтээгдэхүүн болон ижил төстэй бүтээгдэхүүний олон улсын зах зээл дээрх үнэ болон олон улсын худалдаан дахь сарын дундаж үнийг тооцох зарчим дээр тулгуурлаж тооцогдоно
- Хэрвээ бүтээгдэхүүний зах зээлийн үнэлгээ тогтоогдох боломжгүй бол борлуулалтын үнэлгээ ашигт малтмалын тусгай зөвшөөрөл эзэмшигчийн мэдүүлснээр тодорхойлогдоно

Доорх хүснэгтэд 2017 оны байдлаар зарим түүхий эдийн ашигт малтмалын нөөц ашигласны төлбөрийн хэмжээг үзүүлээ.

Хүснэгт 2. Нөөц ашигласны төлбөрийн хувь

Ашигт малтмал	Ашигт малтмалын нөөц ашигласны төлбөр
Дотоодын зах зээлд борлуулсан нүүрс	Борлуулсан дүнгийн 2.5 хувь
Монголбанкинд худалдсан алт	Борлуулсан дүнгийн 2.5 хувь
Бусад ашигт малтмал	Борлуулсан дүнгийн 5 хувь

Эх сурвалж: Ашигт малтмалын хууль, www.legalinfo.mn

Дээрх хүснэгтэд дурдсан хувь дээр зах зээлийн үнэ, боловсруулалтын түвшнээс хамааран ашигт малтмалын нөөц ашигласны төлбөрийг давхар тогтоодог.

Ашигт малтмалын нөөц ашигласны төлбөрийг тогтооход ашиглаж буй жишиг үнэ худалдааны үйл явцад хүндрэл үүсгэж байна. Зарим судалгаанд оролцогч зарим ашигт малтмалын жишиг үнэ нь зах зээлийн бодит үнээс өндөр байдгийг дурдаж байсан. Бид уул уурхайн бүтээгдэхүүний маркетинг, борлуулалтын явцад учирч буй татварын бэрхшээл болон жишиг үнийн талаар тодруулахын тулд Татварын ерөнхий газар болон Гаалийн ерөнхий газраас мэдээлэл авахыг хүссэн боловч харамсалтай нь эдгээр байгууллага судалгаанд оролцохоос татгалзсан.

Өөр нэг чухал асуудал нь уул уурхайн салбарын ил тод байдал юм. Олборлох үйлдвэрлэлийн ил тод байдлын санаачилгын (EITI) мэдээлснээр төрийн өмчит компаниуд дэлхийн газрын тосны нийт баталгаат нөөцийн 80-90%, таамаг нөөцийн дөрөвний гурвыг эзэмшиж байна (EITI, 2017). Мөн төрийн өмчийн аж ахуйн нэгжүүд давуу эрхтэй нөөц ашигладаг улсуудад дэлхийн газрын тосны ашиглаагүй нөөцийн 60% байдаг (EITI, 2017). Байгалийн баялгийн засаглалын хүрээлэн (NRGI)-ийн мэдээлснээр, 2011-2013 онд Африкийн газрын тосны үйлдвэрлэлээр тэргүүлэгч 10 улсын төрийн өмчит газрын тосны компаниудын борлуулалтын орлого төсвийн орлогынх нь 56%-тай тэнцэж байна (NRGI, 2016). Гэвч хийгдсэн борлуулалтын хэлцлийн талаар ил тод мэдээлдэггүй бөгөөд энэ нь авлига, хайхрамжгүй байдал газар авахад хүргэж байна. Эдгээр орны засгийн газрууд хэчнээн хэмжээний орлого олсноо нууж, нийтийн бараа үйлчилгээнд төрийн

сангийн хөрөнгийг хэрхэн зарцуулж буй талаар мэдээлэл өгөхдөө хойрго ханддаг (NRGI, 2016). Тиймээс төр, төрийн өмчит компани үйл ажиллагаа явуулдаг, бүтээгдэхүүн хуваах гэрээтэй, ашиглалтын тусгай зөвшөөрлийг хамтран эзэмшдэг, эсвэл мөнгөөр биш, биет түүхий эдээр төлбөр хийдэг зэргийн аль нь ч байсан уул уурхайн салбараас олж буй төсвийн орлого нь авлига, хариуцлагагүй байдлын хөрс болдог (EITI, 2014).

Авлигын сөрөг нөлөөг өргөн хүрээнд судалж буй боловч ил тод байдлын үр нөлөөний талаарх судалгаа дутмаг байна. ОУИТБС-д нэгдсэнээр гишүүн орны эдийн засгийн хөгжилд чухал эерэг нөлөөтэй боловч авлигыг бууруулахад ахиц гарахгүй байгааг Корриган шүүмжилжээ (Corrigan, 2016). Харин Оге улс орнууд ОУИТБС-д гишүүнээр элсэх болон гадаадын шууд хөрөнгө оруулалтын өсөлт хоёр эерэг хамааралтай бөгөөд энэ нь хөрөнгө оруулалтын таатай нөхцөлийг бүрдүүлэх эдийн засгийн сайн хэрэгсэл болдог гэж дүгнэсэн (Oge, 2016). Өөр нэг судалгаагаар, ОУИТБС-ийн гишүүн байх нь Перу улсын авлигын түвшнийг бууруулсан бол Мали улсын авлигын түвшинд бага нөлөө үзүүлснийг тогтоожээ. Энэ нь тухай улсууд дахь иргэний нийгмийн хөгжилтэй холбоотой бөгөөд зөвхөн иргэний нийгэм төлөвшсөн улс орнуудад ОУИТБС үр нөлөөтэй байдаг ажээ (Ettern, 2014). Нөгөө талаар, ОУИТБС нь оролцогч талуудын иргэний нийгмийн оролцоо, тайлагнал, аудитын стандартуудыг бий болгоход үр дүнтэй байдаг бөгөөд ОУИТБС-ыг ганц хоёр баримтад тулгуурлан бүхэлд нь амжилттай, эсвэл амжилтгүй гэж дүгнэх нь учир дутагдалтай юм (Siri Aas Rustad, 2017).

Ил тод байдлын бодлогын үр нөлөөний тухай өмнө хийгдсэн судалгаанууд нэн тэргүүнд тухайн орны уул уурхайн хэлцлийн өнөөгийн нөхцөл байдлыг мэдэх шаардлагатай гэж үздэг. Ил тод байдал нэмэгдсэнээр гадаадын шууд хөрөнгө оруулалт нэмэгдэж, эдийн засгийн хөгжил хурдсаж, тухайн улсын иргэний нийгмийн хөгжлөөс хамаарч авлигын түвшин буурна. Уул уурхайн хэлцлийн талаарх иргэдийн ойлголт нэмэгдэх нь чухал ач холбогдолтой. Уул уурхайн гэрээг хэрхэн хийдэг, үнэ болон худалдан авагчдыг хэрхэн тодорхойлдог зэргийг ойлгосноор цаашид уул уурхайн хэлцлүүдийг сайжруулах, ил тод байдлыг нэмэгдүүлэхийн тулд засгийн газрын анхаарвал зохих асуудлын хүрээг тодорхой болгоно гэж найдаж байна.

Монголын Улсад ОУИТБС болон Байгалийн баялгийн засаглалын хүрээлэнгүүд идэвхтэй үйл ажиллагаа явуулж байгаа бөгөөд ОУИТБС бенефициар эздийг ил болгохын тулд Засгийн газартай хамтран ажиллаж байна. Үйл ажиллагааны үндэсний төлөвлөгөө 2016-2018, Авлигатай тэмцэх үндэсний хөтөлбөр 2017-2023, Төрөөс эрдэс баялгийн салбарт баримтлах бодлого 2014-2025 зэрэгт тусгагдсан Засгийн газрын авлигатай тэмцэх санаачилгыг хэрэгжүүлэхэд туслалцаа үзүүлэх, бенефициар эздийг ил тод болгох хууль тогтоомж, журам зэргийг багтаасан 2020 он хүртэлх ерөнхий төлөвлөгөөг ОУИТБС боловсруулаад байна (ОУИТБС, 2017).

Бодлого боловсруулахад Монголын уул уурхайн салбарын холбоодын оруулах үүрэг чухал юм. Уул уурхайн салбарын холбоод уг салбарын талаарх ойлголтыг нэмэгдүүлэхэд гол үүрэг гүйцэтгэдэг. Монгол нүүрс ассоциаци, Монголын уул уурхайн үндэсний ассоциаци зэрэг хэд хэдэн уул уурхайн салбарын холбоо салбарын хөгжлийг дэмжихэд идэвхтэй ажилладаг. Гэсэн хэдий ч бодлого боловсруулах үйл явцад тэдний оролцоо хязгаарлагдмал байна. Зарим шинжээчид бодлого боловсруулагчид шийдвэр гаргахдаа салбарын холбоодын саналыг сонсдоггүй, үүний үр дүнд чухал шийдвэрүүд үр дүнгүй болж буйд шүүмжлэлтэй хандаж байна.

Дүгнэлт, бодлогын зөвлөмж

Монголын олборлох салбар урт хугацааны үр ашигтай бодлогогүйн улмаас маркетинг, борлуулалтын шатандаа хүндрэл бэрхшээлтэй тулгарсаар байна. Ялангуяа, бүтээгдэхүүний онцлог шинж чанар, зах зээлийн нөхцөл байдал зэргээс хамаарч төмрийн хүдэр, хайлуур жонш, нүүрс экспортлогчид бусад ашигт малтмал экспортлогчидтой харьцуулахад илүү их эрсдэл, хүндрэлтэй тулгарч байна. Зэс болон цайрын баяжмал, алт, газрын тосны хувьд хэрэглэгчидтэйгээ урт хугацаанд харилцаатай, цөөн тооны нийлүүлэгчтэй, стандартын түүхий эд нийлүүлэх боломжтой, олон улсын бирж дээр үнэ тогтдог зэрэг давуу талтай. Харин нүүрс, төмрийн хүдэр гэх мэт түүхий эдийн дотоодын зах зээл өөр онцлогтой. Тиймээс энэ судалгаа нүүрс, төмрийн хүдрийн экспортын маркетинг, борлуулалтад түлхүү анхаарсан.

Судалгааны үр дүнд үндэслэн дараах дүгнэлтүүдийг хийж болно.

- Ихэнх нүүрс экспортлогчид түүхий эдээ уурхайн амнаас худалдан авагчдад борлуулдаг. Тэд түүхий эдээ урьдчилсан төлбөртэй борлуулахыг илүүд үздэг боловч энэ нь эцсийн хэрэглэгч буюу гангийн үйлдвэрүүдэд тохиромжгүй. Энэ тохиолдолд зуучлагчид санхүүгийн уян хатан үйлчилгээ үзүүлж, эрсдэлийг хуваалцдаг. Жишээ нь: Хятадад гангийн үйлдвэрүүд болон нүүрс, төмрийн хүдрийн жижиг уурхайнуудын хооронд үйлчилгээ үзүүлдэг зуучлалын бизнес түгээмэл байдаг. Дэлхийн хэмжээнд, түүхий эдийн зуучлалын бизнес борлуулалтын хэмжээгээр уул уурхайн салбараас өөрөөс нь ч том гэж үздэг.
- Нүүрс, төмрийн хүдэр экспортлогч улс орнууд түүхий эдийн бирж, худалдааны платформыг үүсгэсэн байдаг. Монголын хувьд түүхий эдийн бирж байгуулах, дор хаяж уурхайн талбайд үнийн цахим самбар байрлуулах шаардлагатай байна. Түүнчлэн, компаниуд Эрдэнэс Таван толгой компанитай адил нээлттэй дуудлага худалдаагаар түүхий эдээ борлуулах боломжтой. Орчин үеийн борлуулалтын систем маш олон давуу талтай. Нэгдүгээрт, үнийн саналд үндэслэн үнэ тогтох механизм ажилладаг. Хоёрдугаарт, биржийн хүрээнд дэд бүтцийн (клиринг, төлбөр тооцоо гэх мэт) дэмжлэгтэйгээр эрсдэл, зардлыг бууруулдаг. Гуравдугаарт, үнэ ил тод тогтдог, цаг хугацааны хувьд уян хатан учир ашигт малтмалын нөөц ашигласны төлбөр болон татварыг тооцоход илүү хялбар. Дөрөвдүгээрт, биржийн систем түүхий эд нийлүүлэгчдээс чанарын стандартыг шаарддаг учир уул уурхайн компаниуд түүхий эдийн баяжуулах үйлдвэр барих гэх мэтээр түүхий эдээ боловсруулж, нэмүү өртөг шингээх эрмэлзэлтэй болдог. Ихэнх нүүрс, төмрийн хүдэр экспортлогчид ийм үйлдвэрүүдтэй болсон. Өөр нэг давуу тал нь бирж дээрх стандарт гэрээнүүд нийлүүлэгч, худалдан авагчдыг үнийн хэлбэлзлийн эрсдэлээс хамгаалдаг.
- Уул уурхайн компаниуд болон салбарын шинжээчдийн мэдээлснээр, ихэнх уул уурхайн компаниуд зах зээлийн судалгаа хийдэггүй. Зарим талаар тэдний бизнесийн загвар үүнд нөлөөлдөг: Жишээ нь: Нарийн сухайтын орд дахь Шинхуа МАК болон МАК компанийг Хятадын хамгийн том компаниудын нэг Шинхуа энерги удирддаг бол Дачин тамсаг

газрын тосны компани Хятадын Дачин аж үйлдвэрийн цогцолборын компанийн эзэмшилд байдаг. Мөн Цайрт минерал компанийг Хятадын Өнгөт төмөрлөгийн гадаад дахь барилга, зураг төслийн компани (NFC) удирддаг. Гэсэн хэдий ч уул уурхайн компаниудын судалгааны ач холбогдлын талаарх ойлголт сул, судалгаа хийх чадавх муу зэрэг нь зах зээлийн судалгаа дутмаг буйн үндсэн шалтгаан юм. Уул уурхайн компаниуд худалдааны шинжилгээ, зуучлагч гангийн үйлдвэрүүд гэх мэт үндсэн худалдан авагчид болон Австрали, Индонези, Бразил, Орос зэрэг улсуудын уул уурхайн компаниуд хоорондын гэрээний туршлагыг судлах нь өөрсдөд нь хэрэгтэй юм.

- Монголын хувьд төлбөр, даатгал зэргийг хамарсан экспортын санхүүгийн үйлчилгээ сайн хөгжөөгүй. Арилжааны банк болон бусад санхүүгийн байгууллагууд түүхий эдийн экспортод тусгайлсан санхүүгийн үйлчилгээ үзүүлдэггүй. Энэ төрлийн бизнес сайн судлагдаагүй бөгөөд ямар нэг бодлого, төлөвлөлт байхгүй байна.
- Төмрийн хүдэр, нүүрс экспортлогчдод тулгарч буй үндсэн бэрхшээл бол тээвэр, логистикийн асуудал юм. Авто тээврийн нөхцөлийг сайжруулах, гаалийн зөвшөөрлийг хөнгөвчлөх, нүүрсний экспортод оноосон квотыг арилгах талаар Хятадын талтай зөвшилцөхөөс гадна уурхайн талбайгаас хилийн боомт хүртэл шинэ төмөр зам барих асуудал шийдлээ хүлээж байна. Гэхдээ Сайншанд хотоос зүүн хил хүртэлх шинэ төмөр замын техник эдийн засгийн үндэслэл арван жилийн өмнө маш ерөнхий түвшинд хийгдсэн. Ашиглалтын түвшин бага учир шинэ төмөр зам нь эдийн засгийн хувьд үр ашиггүй гэж урьдчилсан дүгнэлт гарсан боловч өмнөх судалгаа албан ёсоор эцэслэгдээгүй, зах зээлийн нөхцөл байдал тухайн үеэс эрс өөрчлөгдсөн зэргийг харгалзан үзвэл судалгааг дахин нарийвчлан хийх шаардлагатай. Мөн Монголын хойд хилээс Оросын Находка, Восточный зэрэг далайн боомт хүртэлх төмөр замын нарийвчилсан судалгаа хийгдээгүй байна.

Тиймээс бид дараах бодлогын зөвлөмжийг санал болгож байна.

- Үнийн систем эрэлт нийлүүлэлтийг илэрхийлдэг учир түүхий эдийн бирж түүхий эд борлуулалтын зах зээлийн чухал механизм юм. Захиргааны хяналт зах зээлийн механизмыг гажуудуулж, үр ашиггүй байдалд хүргэдэг учир бирж төрөөс хараат бус байх ёстой. Бусад орны туршлагаас үзэхэд төр, хувийн хэвшлийн түншлэлээр биржийг удирдах нь илүү үр дүнтэй. Зарим арга хэмжээнд шаардлагатай бэлтгэл ажил болон тандалт судалгаа хийгдсэн бөгөөд түүхий эдийн биржийн тухай хуулийн урьдчилсан үзэл баримтлалыг засгийн газар дэмжсэн. Гэхдээ одоо үйлчилж буй хуулиудад шаардлагатай нэмэлт өөрчлөлт оруулах замаар, тусгайлсан шинэ хууль гаргалгүй биржтэй холбоотой харилцааг зохицуулж болох юм. Зарим компани бүтээгдэхүүнээ бирж дээр зарах сонирхолгүй, бүтээгдэхүүн нь биржийн стандартад нийцэхгүй байж

болох тул уул уурхайн компаниуд биржийн арилжаанд оролцох эсэх нь нээлттэй байх хэрэгтэй.

- Зуучлагчид нь үйлдвэрлэгч ба хэрэглэгчийн үйл ажиллагааг хөнгөвчилж, маркетинг болон санхүүгийн эрсдэлийг бууруулах үйлчилгээ үзүүлдэг тул тэднийг бодлогын түвшинд дэмжих хэрэгтэй. Зарим шинжээч Худалдааны тухай хууль гаргах замаар зохицуулалт хийж, худалдааны үйл ажиллагааг дэмжих санал дэвшүүлж байв.
- Уул уурхайн компаниуд, ялангуяа төрийн өмчит компаниудын борлуулалтын болон бусад гэрээг ил тод болгох шаардлагатай.
- Экспортын санхүүгийн үйлчилгээг хөгжүүлэх шаардлагатай. Жишээ нь: Монголын экспорт импортын банкныг байгуулах нь нэг шийдэл байж болох юм. Түүнээс гадна олон улсын худалдааны эрсдэлээс хамгаалах тусгай даатгалын компани хэрэгтэй. Энэ талаар нарийвчилсан бодлогын судалгаа хийх шаардлагатай байна.
- Судалгааны мэдээлэл цуглуулалтын явцад зарим уул уурхайн компаниуд татвар, ашигт малтмалын нөөц ашигласны төлбөр, үнийн механизм, өрсөлдөөн гэх мэт эдийн засгийн суурь мэдлэг дутмаг байгаа нь ажиглагдсан. Мөн худалдаа, хэлцэл, гэрээлэлт зэрэг ур чадвар, мэдлэгийн дутагдал салбарын түвшинд нийтлэг байгааг салбарын мэргэжилтнүүд хүлээн зөвшөөрч байв. Тиймээс уул уурхайн компани, засгийн газрын агентлагууд, салбарын шинжээчдэд дээрх ур чадвар, мэдлэг мэдээлэл олгох тогтмол сургалт хийх зэргээр олон улсын байгууллагуудтай хамтран ур чадварыг бэхжүүлэх төсөл хэрэгжүүлэх шаардлагатай.
- Уул уурхайн холбоод бодлого боловсруулах, салбарын мэдлэг ур чадварыг нэмэгдүүлэхэд чухал үүрэгтэй. Тиймээс Уул уурхайн үндэсний ассоциаци, Монгол нүүрс ассоциаци, Хайлуур жоншны холбоо гэх мэт төрийн бус байгууллагуудын оролцоог бодлого боловсруулах үйл явцад нэмэгдүүлэх хэрэгтэй.

Ашигласан эх сурвалж

- ABC. (2017, May 27). Coal mines and ports in central Queensland.
- ADB. (2014). *Rail Infrastructure Tariffs*. Bangkok: Asian Development Bank.
- Binns, V. (2012). *Developments in the coking coal market*. BHP Billiton.
- Carbon Brief Clear on Climate. (2016, May 03). *Carbon Brief Clear on Climate*. Retrieved from The global coal trade: <https://www.carbonbrief.org/mapped-the-global-coal-trade>
- CME Group. (2017, November). *CME Group Inc*. Retrieved from Coal- Futures, Options and OTC Clearing: <http://www.cmegroup.com/trading/energy/coal-futures-options.html>
- Corrigan, C. C. (2016). The effects of increased revenue transparency in the extractives sector: The case of the extractive industries transparency initiative. *The Extractive Industries and Society* .
- EITI . (2017). *TOR for a targeted effort on transparency in commodity trading*.
- EITI. (2014). *Briefing note: EITI and commodity trading*.
- EITI. (2017). *Beneficial Ownership transparency: milestones on the road to 2020*.
- Etter, L. (2014). *Can transparency reduce corruption? Evidence from firms in Peru and Mali on the impact of the Extractive Industries Transparency Initiative (EITI) on corruption* .
- Freight Investor Services . (2017). *FIS*. Retrieved from Trade Coking Coal Futures: <http://freightinvestorservices.com/trade-coking-coal-futures>
- FT. (2016, March 9). *How is iron ore priced?* Retrieved from Financial Times: <https://www.ft.com/content/aeaaddf4-e5de-11e5-a09b-1f8b0d268c39>
- globalCoal. (2017). *globalCoal*. Retrieved from Metallurgical Coal Trading: <https://www.globalcoal.com/coaltrading/metallurgicalcoaltrading.cfm>
- Liu, H. (2011). The Study of Iron Ore Pricing Mechanism and China's Countermeasure. *Contemporary Logistics* (5), 19-25.
- Minerals Council of Australia. (2017, October). *Minerals Council of Australia*. Retrieved from Australia's Coal Industry: http://www.minerals.org.au/resources/coal/exports/ports_and_transport
- NRGI. (2016). *Commodities Trading Transparency*.
- Oge, K. (2016). To disclose or not to disclose: How global competition for foreign direct investment influences transparency reforms in extractive industries . *Energy Policy* .
- Queensland Government Department of Natural Resources. (2016). *Queensland's mining and petroleum industry overview*. Queensland: Queensland Government Department of Natural Resources.
- Reuters. (2012, January 16). *China launches its first physical iron ore trading platform*. Retrieved from Reuters: <https://www.reuters.com/article/us-china-ironore-platform/china-launches-its-first-physical-iron-ore-trading-platform-idUSTRE80F06520120116>
- S&P Global Platts. (2016). *Met Coal H1 2016 Spot Trade Review*. Platts.
- Schernikau, D. L. (2016). Why Coal Continues to Power the World- Economics of the International Coal Trade. *Euracoal*.

- Siri Aas Rustad, P. L. (2017). Has the Extractive Industries Transparency Initiative been a success? Identifying and evaluating EITI goals . *Resources Policy* .
- Steinweg, T., & Schuit, A. (2014). *Impacts of the global iron ore sector case study: Altain Khuder in Mongolia*. Amsterdam: Centre for Research on Multinational Corporations.
- Thomson Reuters. (2009, May 19). *Reuters*. Retrieved from Thomson Reuters web site: <https://www.reuters.com/article/coal-factbox-traders/factbox-the-worlds-top-coal-trading-companies-idUSLI62998020090519>
- TSI. (2014). *TSI Monthly Iron Ore Review*. The Steel Index.
- Wuperman, Zorig, Erdenebulgan, & EPCRC. (2015). *The Iron Ore and Steel Sector in Mongolia*. GIZ, Program Integrated Mineral Resource Initiative.
- Zhu, S. (2015, February 23). *Who are China's top iron ore traders*. Retrieved from Metal Bulletin: <https://www.metalbulletin.com/Article/3426878/FEATURE-Who-are-Chinas-top-iron-ore-traders.html>
- АМГТГ. (2016). *Жилийн тайлан 2016*. Улаанбаатар: Ашигт малтмал газрын тосны газар .
- АМГТГ. (2016). *Төмрийн хүдрийн салбар: Монголын эдийн засгийн хөгжил дэх боломж, сорилтууд*. Улаанбаатар : Ашигт малтмал газрын тосны газар .
- УИХ. (2006, 7-р сар 08). *Ашигт малтмалын тухай хууль*. Retrieved from Эрх зүйн мэдээллийн нэгдсэн систем : <http://www.legalinfo.mn/law/details/63?lawid=63>
- ЭЗСЭШХ. (2017). *Төмрийн хүдрийн зах зээлийн судалгаа*. Улаанбаатар: Эдийн засгийн судалгаа, эрдэм шинжилгээний хүрээлэн.

Хавсралт 1. Судалгаанд оролцогчид

Н. Алгаа, Монголын Уул Уурхайн Ассоциацийн ерөнхийлөгч

Н. Ариунтуяа, Монголиан Майнинг сэтгүүлийн редактор

С. Ашидмөнх, Эрдэнэс Таван Толгой компанийн хөрөнгө оруулалтын мэргэжилтэн

С.Батбилэг, Эрдэнэс Таван Толгой компанийн менежер

О.Батцэцэг, Өсөх-Зоос компанийн санхүүгийн менежер

Б.Баттөр, Энержи ресурс компанийн зах зээлийн судалгаа, борлуулалтын хэлтсийн ерөнхий менежер

Д. Далайбаяр, Монголын алт компанийн Борлуулалтын хэлтсийн захирал

Б. Дэлгэрмаа, EITI Монгол байгууллагын харилцааны менежер

Н. Дорждарь, Монголын Байгалийн нөөцийн засаглалын хүрээлэн (NRGI)-ийн захирал

Ч. Хашчулуун, Судлаач

Э. Оджаргал, Монголиан Майнинг сэтгүүлийн сурвалжлагч

Г. Оюунтуяа, Цайрт минерал компанийн ерөнхий менежер

М. Сүхбаатар, Болд Төмөр Ерөө Гол компанийн дэд захирал, Монголын төмөрлөг үйлдвэрлэгчдийн холбооны нарийн бичиг

С. Цэвэгмид, Жоншны холбооны тэргүүн

Ш. Цолмон, Монголын Олборлох үйлдвэрлэлийн ил тод байдлын санаачилга (EITI)-ын ерөнхий нарийн бичиг

П. Өлзийнаран, МонЭнКо компанийн төслийн менежер

Нэрээ нууцалсан төрийн албан хаагч

Хавсралт 2. Судалгааны асуултын удирдамж

Уул уурхайн компаниуд

Энэхүү судалгааг Эдийн засгийн судалгаа, эрдэм шинжилгээний хүрээлэн (www.eri.mn), Уул уурхай, хүнд үйлдвэрийн яам, Японы олон улсын хамтын ажиллагааны байгууллага (ЖАЙКА) хамтран хийж байна. Энэ судалгаа нь уул уурхайн компаниудын маркетинг, борлуулалтын үе шат бүрд гарч буй асуудлыг тодруулж, хүндрэл бэрхшээлийг шийдэх арга замыг тодорхойлох гол зорилготой.

Судалгаанд оролцогчийн өгсөн мэдээллийн нууцыг Монгол Улсын “Байгууллагын нууцын тухай” хууль болон “Статистикийн тухай” хуулийн дагуу чандлан хадгалж, зөвхөн судалгаа шинжилгээний зорилгоор ашиглах болно.

1. Судалгаанд оролцогчийн үндсэн мэдээлэл

- 1.1. Байгууллагын нэр
- 1.2. Судалгаанд оролцогчийн нэр, албан тушаал
- 1.3. Олборлодог ашигт малтмалын төрөл
1. Зэс 2. Нүүрс 3. Алт 4. Төмрийн хүдэр 5. Цайр 6. Газрын тос
- 1.4. Олборлолт явуулж эхэлсэн он

2. Борлуулалтын түншээ олох

- 2.1. Танай компани экспортын түүхий эдээ хэрхэн борлуулдаг вэ?
..... %-ийг эцсийн худалдан авагчид, %-ийг зуучлагчид борлуулдаг.
- 2.2. Танай компани экспортолж буй түүхий эдийнхээ зах зээл, эцсийн хэрэглэгчид, зуучлагчид, өрсөлдөгчдийн талаарх судалгааг хэрхэн хийдэг вэ? Хэр дэлгэрэнгүй судалдаг вэ? Ямар давтамжтай судалдаг вэ?
- 2.3. Зах зээлийн судалгаа хийхэд ямар хүндрэл, бэрхшээл тохиолддог вэ?
- 2.4. Танай компани одоогоор экспортын худалдан авагч эцсийн хэрэглэгч/ эсвэл зуучлагчаа хэрхэн сонгож байгаа вэ? Худалдан авагч, зуучлагчдаас сонгон шалгаруулдаг уу, өөрсдөө худалдан авагчдад ханддаг уу? Худалдан авагчтайгаа салбарын үзэсгэлэн, яармаг, хурлын үеэр, эсвэл төрийн байгууллага, мэргэжлийн холбоогоор дамжуулан холбоо тогтоож байсан уу?
- 2.5. Танай түүхий эдийн гол худалдан авагч эцсийн хэрэглэгч, эсвэл зуучлагч нь ямар компаниуд вэ?
А. Б. В.
- 2.6. Танай компани бүтээгдэхүүнээ олон улсын зах зээлд сурталчилдаг уу? Ямар сувгаар, хэрхэн сурталчилдаг вэ?
- 2.7. Худалдан авагчаа олох, холбоо тогтоох явцад ямар бэрхшээл тохиолддог вэ?
- 2.8. Зах зээлээ судлах, худалдан авагчаа олох, холбоо тогтоох явцад төрийн ба төрийн бус байгууллагын зүгээс ямар бодлого, дэмжлэг шаардлагатай байна вэ?

3. Борлуулалтын гэрээ хийх

- 3.1. Экспортын худалдан авагчидтай хийх борлуулалтын гэрээ ихэвчлэн ямар хугацааг хамардаг вэ? Энэ нь юутай холбоотой вэ?
- 3.2. Танай компани борлуулалтын үнийн судалгаа хийдэг үү? Борлуулалтын гэрээнд үнэ хэрхэн тохирдог вэ? Ямар нэг жишиг үнэ барьдаг уу? Тийм бол аль бирж, боомтын үнийг харгалздаг вэ?

- 3.3. Борлуулалтын гэрээнд бүтээгдэхүүний чанар, стандартад ямар шаардлага тавигддаг вэ? Сав баглаа, тээвэрлэлтийн нөхцөл зэрэгт ямар тусгай шаардлага тавьдаг вэ?
 - 3.4. Худалдан авагчтай борлуулалтын гэрээ байгуулах явцад ямар хүндрэл бэрхшээл гардаг вэ?
4. Тээвэрлэлт
 - 4.1. Танай компани экспортын бүтээгдэхүүнээ хэрхэн тээвэрлэж, аль хилийн боомтоор нэвтрүүлдэг вэ?
 - 4.2. Экспортын бүтээгдэхүүнээ тээвэрлэх, гааль нэвтрүүлэхтэй холбоотой ямар бэрхшээл тохиолддог вэ?
 - 4.3. Экспортын бүтээгдэхүүний ачилт, тээвэрлэлт, гааль нэвтрүүлэхэд тохиолдох эрсдэлээс хэрхэн сэргийлдэг вэ? Боруулалтын гэрээнд ийм эрсдэлийг харгалзсан ямар агуулгатай заалт тусгадаг вэ?
 - 4.4. Борлуулалтын гэрээнд ямар худалдааны нөхцөл (incoterms: CIF, FOB...) ихэвчлэн сонгодог вэ? Ө.х. тээвэрлэлт, татвар, даатгалын зардлыг талууд хэрхэн хуваадаг вэ? Яагаад ихэвчлэн ийм нөхцөлийг сонгодог вэ?
 - 4.5. Тээвэрлэлтийн шатанд төрийн ба төрийн бус байгууллагын зүгээс ямар бодлого, дэмжлэг нэн тэргүүнд шаардлагатай байна вэ?
5. Санхүүжилт
 - 5.1. Экспортын борлуулалтын үед санхүүжилтийн ямар бэрхшээл тулгардаг вэ?
 - 5.2. Борлуулалт хийхдээ төлбөр тооцооны ямар нөхцөл (аккредитив, инкасс, баталгаа, шилжүүлэг) ихэвчлэн сонгодог вэ? Төлбөрийг урьдчилж авдаг уу, дараа авдаг уу, хэсэгчилж авдаг уу? Яагаад ихэвчлэн ийм нөхцөлийг сонгодог вэ?
6. Гэрээний маргаан
 - 6.1. **Худалдан авагч, зуучлагчтай** байгуулсан борлуулалтын гэрээ зөрчигдөх тохиолдол хэр их гардаг вэ? Голчлон ямар эрсдэл тохиолддог вэ? Маргаанаа хэрхэн шийдвэрлэдэг вэ? Хэнээс туслалцаа авдаг вэ?
 - 6.2. **Тээвэрлэгч, санхүүжүүлэгч, даатгагчтай** байгуулсан гэрээ зөрчигдөх тохиолдол хэр их гардаг вэ? Голчлон ямар эрсдэл тохиолддог вэ? Маргаанаа хэрхэн шийдвэрлэдэг вэ? Хэнээс туслалцаа авдаг вэ?
7. Бусад бэрхшээл, шийдэх арга зам
 - 7.1. Уул уурхайн бүтээгдэхүүн экспортлох явцад өөр ямар бэрхшээл тохиолддог вэ?
 - 7.2. Бүтээгдэхүүнээ экспортод гаргахад **дотоодын** бизнесийн орчинтой холбоотой ямар бэрхшээл тохиолддог вэ?
 - 7.3. Бүтээгдэхүүнээ экспортод гаргахад **гадаадын** бизнесийн орчинтой ямар бэрхшээл тохиолддог вэ?
 - 7.4. Экспортын борлуулалт, маркетингийн шатанд **төрөөс болон төрийн бус байгууллагаас** ямар бодлого, зохицуулалт, дэмжлэг шаардлагатай байна вэ?