



Монголын уул уурхайн салбарын маркетинг ба борлуулалт

**З. Манлайбаатар
Б. Дэлгэрмаа
Ц. Оюунзул
Б. Хорол-Эрдэнэ**

**Улаанбаатар
2018 оны 3-р сар**

Монголын уул уурхайн салбарын маркетинг ба борлуулалт

**З. Манлайбаатар
Б. Дэлгэрмаа
Ц. Оюунзул
Б. Хорол-Эрдэнэ**

Хураангуй

Монголын уул уурхайн салбар сүүлийн арав гаруй жил эдийн засгийн өсөлтийн гол хөдөлгүүр, гадаад валютын нөөцийн гол эх үүсвэр болж байна. Гэхдээ түүхий эд экспортлоход хүндрэл бэрхшээл тулгарсаар байна. Бусад бүтээгдэхүүнтэй адилаар, уул уурхайн бүтээгдэхүүн экспортлох үйл явц дараах алхмуудаар дамждаг. Үүнд (i) худалдан авагчаа олж холбоо тогтоох, (ii) борлуулалтын гэрээ байгуулах, (iii) санхүүжүүлэх, (iv) тээвэрлэх, (v) хэлцлийг хаах.

Энэхүү судалгаагаар эрдэс түүхий эдийн экспортын үе шат бүрд тулгарч буй хүндрэл бэрхшээлийг тодруулж, тэдгээрийг шийдэх арга замыг тодорхойлохыг зорьсон. Түүхий эд бүр зах зээлийн үнэ тогтох онцлогтой. Энэ онцлогийг тодруулахын тулд судалгааны баг уул уурхайн компаниуд, мэргэжлийн холбоод, салбарын экспертүүдтэй ярилцлага хийсэн. Мэргэжилтнүүдийн үзэж буйгаар, нүүрс болон төмрийн хүдрийн экспортлогчид бусад түүхий эдийн зах зээлтэй харьцуулахад илүү хүнд сорилтуудтай тулгардаг ажээ. Тиймээс энэхүү судалгаанд нүүрс, төмрийн хүдрийн салбарын асуудлыг түлхүү авч үзэв.

Түлхүүр үгс: Уул уурхай, түүхий эдийн худалдаа, түүхий эдийн үнэ, түүхий эдийн тээвэрлэлт, Монгол

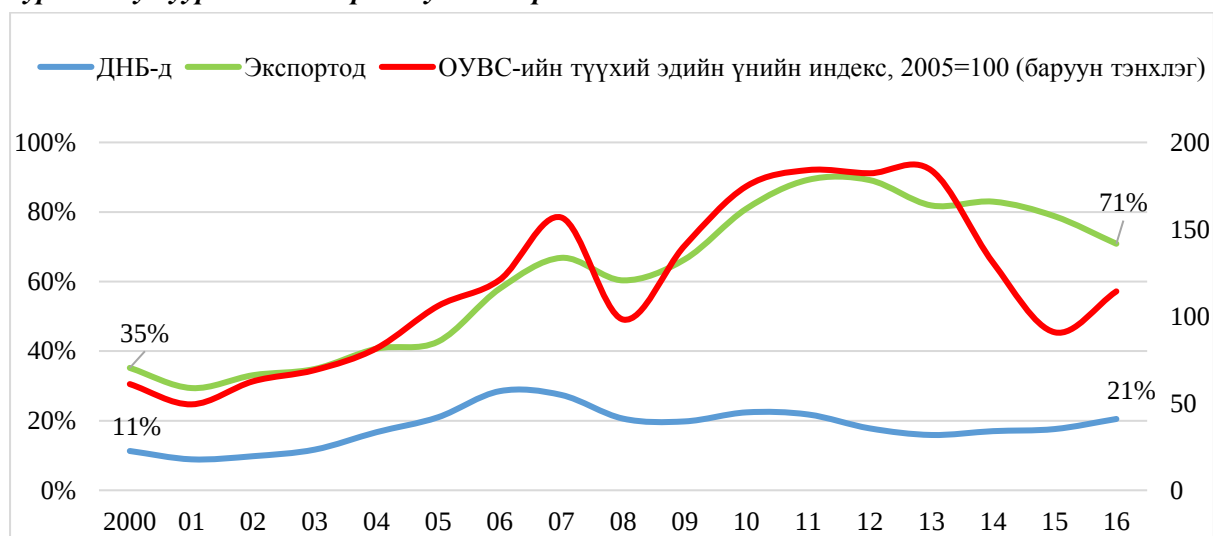
Гарчиг

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.....	12
Бусад ашигт малтмалын экспортын маркетинг, борлуулалт	16
Зэсийн худалдаа	17
Цайрын баяжмалын борлуулалт	18
Хайлуур жоншны борлуулалт	18
Бусад асуудал	19
Дүгнэлт, бодлогын зөвлөмж	23
Ашигласан эх сурвалж	26
Хавсралт 1. Судалгаанд оролцогчид.....	28
Хавсралт 2. Судалгааны асуултын удирдамж.....	29

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 чиглэнэ. 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 борлуулагддаг. Коксжих нүүрсний хувьд Монголын Засгийн газар “нэг цонх” буюу нүүрс

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

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 Одоогийн байдлаар 49 хувийн өмчлөл маргаантай байгаа (Ред.)

Нүүрсний экспортын маркетинг, борлуулалт

Монголын коксжих нүүрсний³ экспортын гол хоёр орд бол Таван толгой, Нарийн сухайт бөгөөд 6.4 тэрбум ба 125-380 сая тонн тус тус нүүрсний нөөцтэй (АМГ, 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, Саутгоби 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. Жишээлбэл, 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 дурдсан.

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 бэхжүүлэх 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 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 нүүрс 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 заалдах боломжгүй байдаг. Практикт гэрээ зөрчигдөх тохиолдол маш ховор байдаг 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 тэнхимийн 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 маш цөөхөн байдаг. Тухайлбал, 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 (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 (Lkhagva, 2017). Монгол улсын хууль улам сайжирч, тодорхой болохын хэрээр арбитрын шүүхийн ач холбогдол нэмэгдэнэ гэж найдаж байна.

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. Гэтэл 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 ашигладаг явдал юм.

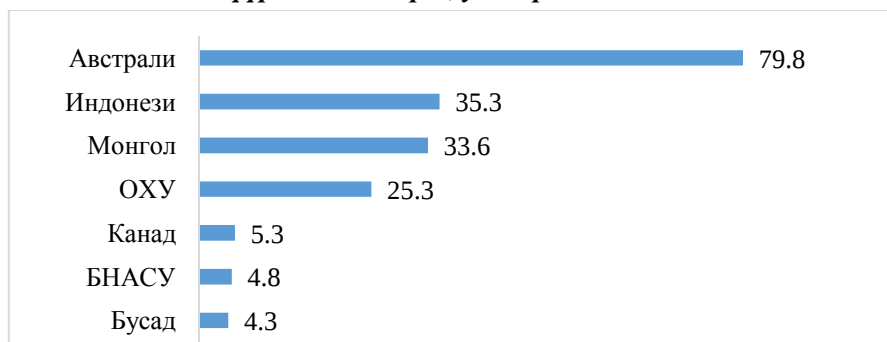
Олон улсын жишээ

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 улс Хятадын импортын нүүрсний зах зээлд гурав дахь том нийлүүлэгч болоод байна. (Зураг 3).

Зураг 3. Хятадын 2017 оны нүүрсний импорт, улсаар /сая тонн/



Эх сурвалж: International Trade Center, 2018

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

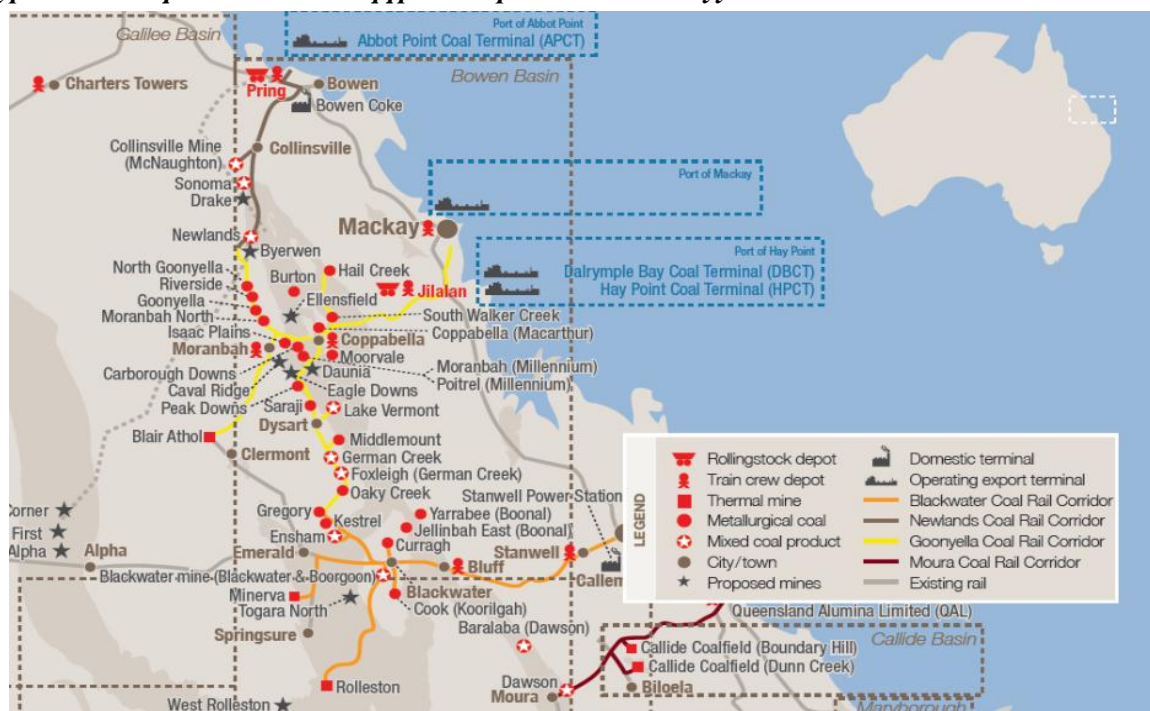
Нүүрсний экспортын тээвэрлэлт болон боомтууд

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, ариун цэврийг нэмэгдүүлэх, 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 арилжаалагддаг. 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, фьючерс 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 фьючерс, FOB Австралийн хатуу коксжих нүүрс (TSI)-ний фьючерс, 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 байдаг.

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 Нүүрсний 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)

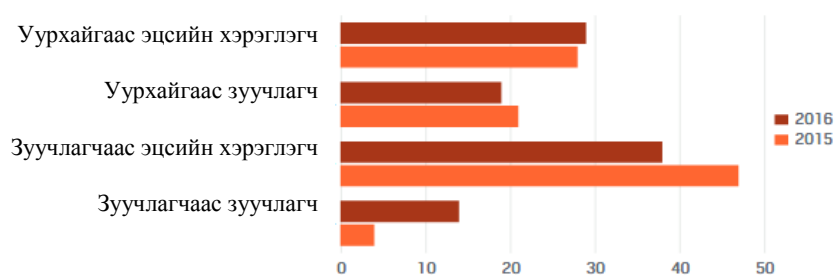
- Австралийн коксжих нүүрс (Platts) бага хэмжээний фючерс
- Австралийн коксжих нүүрс (TSI) Австралийн зүүн эргийн дээд зэрэглэлийн FOB нөхцөлтэй коксжих нүүрс
- Хятадын коксжих нүүрс (TSI) Дээд зэрэглэлийн коксжих нүүрс, СФР жинтанг

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 cargoes) 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 банкууд 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 харгалзан 6%, 3%-ийн импортын тариф 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 (Wuerman, 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 (ERI, 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 11.5 сая тонн. Гол үйлдвэрлэгч нь “Болд төмөр ерөө гол” компани (БТЕГ) 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.

БТЕГ 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.доллар/тонн	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 ФОБ (хил дээрх үнэ) үнийг жишиг үнэ болгон ашигладаг. Бусад уул уурхайн компаниудын адилаар, БТЕГ 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 боломжгүй. 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 БТЕГ-ын 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. БТЕГ 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 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 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 оныг 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, 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 үйлдвэрүүд хөрш Энэтхэгээс төмрийн хүдэр авч эхэлсэн. Санхүүгийн хямралын үед гэрээний үнэ зах зээлийн үнээс давсны улмаас Хятадын зарим гангийн үйлдвэрүүд дампуурсан. 2009 оны 5-р сард хэд хэдэн томоохон хувийн зуучлагчид Рижано 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 хаасан. 2010 онд нийлүүлэгчид болон худалдан авагчид богино хугацааны индексжүүлсэн гэрээ байгуулахаар тогтсон. Одоогоор Хятад улс төмрийн хүдрийг сарын дундаж үнэд тулгуурлан худалдаж авдаг. Сарын дундаж үнэ нь Гангийн индекс ба металлын бюллетень (Steel Index болон Metal Bulletin) зэрэг үнэлгээний агентлагуудын тодорхойлсон өдөр тутмын үнэ дээр тулгуурладаг. (FT, 2016).

2012 онд Хятад Бээжингийн олон улсын уул уурхайн бирж (CBMX) өмнө нь 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 фючерсийн 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 давсан. Санхүүгийн зах зээл дээр төмрийн хүдрийн бүтээгдэхүүнүүд стандарт гэрээгээр борлогддог явагддаг. Жишээ нь, санхүүгийн зах зээл дэх төмрийн хүдрийн стандарт гэрээний нэг нь “62 хувийн агуулгатай төмрийн хүдрийн CFR Тианжины боомтын гэрээ” юм. Энэ гэрээний дагуу 62 хувийн төмөр, 8 хувийн чийгшил, 3.5 хувийн хөнгөн цагаан, 4 хувийн цахиур, 7 хувийн фосфор, 0.05 хувийн хүхрийн агууламжтай, хамгийн багадаа 20 мянган тонн, 4 долоо хоногийн дотор ачиж, гүйлгээ хийсний дараах 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 болсон. Учир нь уналттай зах зээлд тэдний хямд аваад өндөр үнээр зардаг стратегитай худалдааны бизнес ажиллах боломжгүй байсан. 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 БНХАУ-ын Үндэсний барилгын материал, тоног төхөөрөмж импорт, экспортын корпорац (60 сая тонн), төрийн өмчит Тяньжин материал, тоног төхөөрөмжийн групп корпорац (43 сая), Хятадын Minmetals корпорац (40 сая тонн), H & C S холдинг (40 сая тонн) 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 уурхайг ажиллуулдаг. Сүүлийн арван жилд Фортескү метал 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 оршдог бөгөөд энэ нь эдийн засгийн үүднээс маш үр ашиггүй бүтээн байгуулалт юм.

Зураг 7. Пилбарагийн төмөр зам, уурхай



	Голдсворти төмөр зам	Хамасли 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 - оос Каэп ламбэр боомт	Клоуд брик - оос Хэдланд боомт	Рои хилл - оос 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 , Хамасли, 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 тодруулсан. Тус хороо баригдсан байгаа дөрвөн төмөр замын шугамыг бүгдийг ашиглах боломжтойг зарласан. Гэвч Сангийн яам 2006 онд Моунт Ньюманы шугамыг нээлттэй гэж зарлахаас татгалзсан. Харин 2008 онд Моунт Голдсворти, Хамассли, Робе ривер зэрэг төмөр замын шугамыг нээлттэй гэж зарласнаар дөрвөн шугамын гурав нь нээлттэй болсон.

Гэвч төмөр замын үйлчилгээний нэлээд хэсэг нь монопол шинжтэй болсон. БиЭйчПи Биллитон болон Рио Тинто компаниуд Үндэсний өрсөлдөөний хорооны шийдвэрийг эсэргүүцэж байв. Фортескү Моунт Ньюманы шугамыг нээлттэй болгохоос татгалзсан шийдвэрээ эргэж харах хүсэлт тавив.

Трибунал (2010) судалгаанд дурдсанаар:

- Олон уурхайн хувьд төмөр зам нь төмрийн хүдэр тээвэрлэх цорын ганц боломжит, эсвэл хамгийн үр ашигтай арга зам юм.
- БиЭйчПи Биллитон, Рио Тинто 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 хүндрэлтэй нөхцөл үүсгэдэг. Тэр дундаа төмөр замын шугамын эрэлт ихтэй хэсэг дээр илүү хүндрэлтэй.
- Голдсвортигийн үйлчилгээнээс бусад тохиолдолд нэвтрэх боломжгүй бол өөрөөр эзэмшигчдийн шугамд нэвтрэхийг оролдох боломжтой шинэ уурхайнууд ашиглаж болох шинэ төмөр зам баригдана. Фортескү аль хэдийн Моунт Ньюманы төмөр замын шугамаас нэлээд зайтай зэрэгцээгээр өөрийн төмөр замыг барьсан бөгөөд өөр бусдыг барихаар төлөвлөчихсөн.
- Шинэ төмөр замын шугамууд баригдаж болно. Гэхдээ эдгээрийг барих нь үргэлж үр ашигтай байх албаргүй. Үйлчилгээ бүр дэх гуравдагч талын бодит боломжит эрэлтийн түвшинг харвал өргөжилт шаардлагатай байж болзошгүй юм. Моунт Ньюманы төмөр замаас бусад тохиолдолд өргөжилт хийх нь шинэ төмөр замын шугам барихаас хамаагүй хямд зардал багатай.

Төмөр замын шугам эзэмшигчдийн хувьд төмөр замын шугам нь **салбарлалтад** (ramification) нэвтрэх боломжтой уурхай-төмөр зам- боомт гэсэн үйлдвэрлэлийн цогц системийн нэг хэсэг бөгөөд Үндэсний өрсөлдөөний хорооны шийдвэрээс татгалзсан. Фортескү өөрийн төмөр замыг Моунт Ньюманы төмөр замтай зэрэгцээгээр аль хэдийн барьчихсан. Ижил шалтгаанаар Рои хилл өөрийн төмөр замыг Моунт Ньюманы төмөр замтай зэрэгцээгээр барьсан.

Олон шинжээчид төмөр замыг нийгэм, эдийн засгийн үр ашиггүй гэж үздэг. Тэдгээрийн зарим шүүмжийг доор дурдлаа. Үүнд:

- Хувийн төмөр замууд нь энэ бүс дэх зах зээлийн өрсөлдөөнийг хязгаарлаж байна
- Эдийн засгийн хувьд барьж, ашиглахад их хэмжээний зардалтай.
- Төмөр зам нь хүний эрүүл мэнд болон аюулгүй ажиллагаанд эрсдэл учруулдаг
- Байгаль орчинд ноцтой хохирол учруулдаг.

Энэ жишээнээс гарч ирж буй хамгийн чухал санаануудын нэг нь монопол нь бүх салбарт зах зээл дээр үр ашиггүй байдлыг үүсгэдэг.

Бусад ашигт малтмалын экспортын маркетинг, борлуулалт

Зэсийн худалдаа

Зэс (10.8 мянган тонн нь 60,9 сая ам доллар) болон зэсийн баяжмалын (981 мянган тонн нь 1.032 тэрбум ам доллар) экспорт нь 2016 онд нийт экспортын гуравны нэг (34 хувь), уул уурхайн түүхий эдийн экспортын үнийн дүнгийн 48 хувийг эзэлж байна. Эрдмин, Ачит ихтийн уурхай нь зэсийн катодын (99.9 хувийн сорьцтой зэсийн хавтан) экспортын дийлэнхийг хийдэг бол Эрдэнэт, Оюутолгойн уурхайнууд нь зэсийн баяжмалын экспортын дийлэнхийг хийдэг. Зэсийн нийт экспортын 95 хувийг зэсийн баяжмал бүрдүүлдэг. Гаалийн ерөнхий газраас мэдээлснээр Монгол бүхий л зэсийн баяжмалаа Хятад улс руу гаргадаг.

Оюутолгой бол Монголын хамгийн том зэсийн баяжмалын үйлдвэрлэгч. Оюутолгойн үйлдвэрлэл болон худалдаа нь дараах дарааллаар явагддаг.

1. Уурхайгаас олборлосон зэсийн хүдрийг буталж, баяжуулагч руу хийнэ
2. Баяжуулагч том машинууд ажиллаж, 25-30 хувийн зэс болон бага хэмжээний алт, мөнгө, молибден зэргийг агуулсан зэсийн баяжмал үйлдвэрлэнэ
3. Хараат бус баяжмалын тест сайн чанартайг батлах ба Засгийн газар металл бүрээс хэдий хэмжээгээр зарагдахыг нарийн мэддэг.
4. Баяжмалыг хэрэглэгчдэд олон улсын зах зээлийн үнээр борлуулах бичиг баримт бэлтгэгдэнэ
5. Баяжмал Оюутолгойн хил дээрх агуулахад хүргэгдэж, төлбөр хийгдсэний дараа хэрэглэгчид руу тээвэрлэгдэнэ
6. Засгийн газар ашигт малтмалын нөөц ашигласны төлбөрийг авна.

Олон улсын хэмжээнд зэс нь цахимаар ажилладаг Нью еорк, Шанхай, Лондон гэсэн гурван металлын бирж дээр арилжаалагддаг. Монголын хувьд худалдааны гэрээнд Лондоны металлын биржийн үнийг ашигладаг. Дэлхийн зэсийн хамгийн том үйлдвэрлэгч Коделко нь зэсийн борлуулалтын хамгийн сайн жишээ юм.

Коделкогийн нүүрсний борлуулалт

Бид зэсийн арилжааны жишээ болгох үүднээс Коделкогийн зэсийн борлуулалтын үйл явцыг товчоор тайлбарлалаа. Дэлхийн хэмжээнд жилд 18.5 сая метр тонн зэс үйлдвэрлэгддэг бөгөөд үүний 5.75 сая тонныг нь дэлхийн хамгийн том зэс үйлдвэрлэгч Чили улс үйлдвэрлэдэг. Коделко 1.8 сая тон буюу дэлхийн үйлдвэрлэлийн 10 хувийг үйлдвэрлэдэг бөгөөд хамгийн том зэс үйлдвэрлэгч юм.

Коделко **open outcry** борлуулалтын аргыг хэрэглэдэг. Компани Лондоны металлын биржийн үнийг жишиг үнэ болгон ашигладаг. Коделко Хятадтай арилжаа хийхдээ Лондоны металлын биржийн үнэ дээр зэсийн катодод нэмэгдэл, зэсийн баяжмалд хөнгөлөлт тооцож төлбөр авдаг. Коделко Хятад дахь хэрэлдэгчдэд зэсийн катод зарахдаа ойролцоогоор Чилээс худалдан авагчийн тал хүртэлх 30 өдрийн усан замын тээвэрлэлт хийгдэх тухайн сарын Лондоны металлын биржийн өдөр тутмын ханш дээр үндэслэн тооцсон дундаж үнийг ашигладаг. Харилцагч талтай тохиролцсон нэмэлт дүн болон харилцагчийн хүссэн боомт хүртэл тээвэрлэхэд үйлдвэрлэгчийн зүгээс гарсан удирдлагын, логистикийн зардал болох нэмэгдэл уг үнэ дээр нэмэгдэнэ. Хэрвээ зэсийн баяжмал борлуулах бол үнэ дээр дурдсантай адилаар тодорхойлогдох боловч дундаж үнийг тооцоохдоо тээвэрлэлтээс дараах дөрвөн сарыг авч үзнэ. Учир нь баяжмалыг катод болгож хайлуулах болон боловсруулах үйлдвэрлэлийн хугацааг тооцох шаардлагатай. Катодод тооцож байсан нэмэгдлийн оронд уг баяжмалыг катод болгох

үйлдвэрлэлийг харгалзан хөнгөлөлт тооцдог. Эдгээр нь боловсруулах болон цэвэршүүлэх төлбөр гэж нэрлэгддэг.

Жил бүр коделко зэсийн баяжмал болон катод дээр хэрэглэгч бүртэй дараа жилийн борлуулалтыг тохиролцдог. Зарим тохиолдолд зэсийн баяжмалыг Коделко шууд өөр орнууд дахь хайлуулах үйлдвэрүүд рүү зардаг ба тэд зэсийн катодыг үйлдвэрлэдэг. Катодын борлуулалтын хэлцэл стандарт байдаг бол баяжмалынх чанараас хамааран хэлбэлздэг.

Коделко маш уламжлалт, байнгын үйлчлүүлэгчидтэй хэдий ч эдгээр үйлчлүүлэгчид нь хэд хэдэн нийлүүлэгчтэй байдаг гэдгийг дурдах хэрэгтэй. Энэ нь дэлхийн жил тутмын боловсруулсан зэсийн эрэлт 25 сая тонн бөгөөд үүний 18.5 сая тонн нь дэлхий даяарх зэсийн уурхайнуудад үйлдвэрлэгддэг бол үлдсэн хэсэг нь дахин боловсруулсан зэсийн хаягдал байдагтай холбоотой. Коделко 1.8 сая тонныг үйлдвэрлэдэг бөгөөд нийт гарцынхаа 85-95 хувийг зах зээлийн нөхцөлийн дагуу урт хугацааны гэрээгээр худалддаг, үлдсэн хэсгийг сар сараар спот хэлцлээр худалддаг.

Цайрын баяжмалын борлуулалт

Цайр бол Монголын уул уурхайн гол бүтээгдэхүүнүүдийн нэг. Монгол улс 2016 онд 126 мянган тонн цайр Хятад улс руу экспортолсон бөгөөд энэ нь уул уурхайн бүтээгдэхүүний 4.1 хувийг эзэлж байна.

Монголын хамгийн том цайрын уурхай бол Цайрт минерал юм. 1998 онд Монголын “Метал импекс” Co.,Ltd, China Non-ferrous Metal industry’s Foreign Engineering and Construction Co.,Ltd (NFC) хамтарсан Цайрт минерал ХХК-ийг байгуулж 2005 онд Төмөртийн овоон төслийг амжилттай хэрэгжүүлсэн.

Цайрт минерал урт хугацааны гэрээний дагуу үйлдвэрлэсэн бүх цайрын баяжмалаа China Non-ferrous Metal industry-д худалддаг. Тэд борлуулалтдаа Лондоны металлын биржийн ханшийг зах зээлийн жишиг ханшаар хэрэглэдэг. Цайрт минерал тээвэрлэлт, баяжуулах болон даатгал, ачих зэрэг бусад зардлыг хариуцдаг. Цайр нь Сүхбаатар аймгаас хатуу хучилттай 350 км авто замаар Сайншандад хүргэгдэж, тэндээс эцсийн хэрэглэгч (China Non-ferrous Metal industry) хүртэл галт тэргээр тээвэрлэгдэнэ. Компани нь авто замын тээвэрлэлтийг хариуцдаг. Орон нутгийн удирдлагаас орон нутгийн тээврийн хэрэгслийг ашиглахыг шаарддаг учир Цайрт минерал орон нутгийн тээврийн компаниудтай хамтран ажилладаг. Тэд худалдааны гэрээний дагуу нээлттэй тооцооны төлбөрийг(open account payment) ашигладаг.

Улаанбаатар төмөр замын Сайншанд өртөөнд хүргэгдсэний дараа Гаалийн ерөнхий газар экспортлоход бэлэн болсон бүтээгдэхүүнээс дээж авч Гаалийн ерөнхий газрын төв лабораторид илгээж Геологийн төв лаборатори цайрын баяжмалын агуулгыг тодорхойлдог. Геологийн төв лаборатори Улаанбаатар хотод байрладаг учир хүргэлт нь цаг хугацаа, зардал шаарддаг. Энэ нь цайрын худалдааны үйл явц дахь шийдвэрлэх асуудлуудын нэг юм.

Хайлуур жоншны борлуулалт

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

Хайлуур жонш нь нүүрс, төмрийн хүдрийн адил биржийн бус бараа юм. Өөрөөр хэлбэл Хайлуур жоншны борлуулалт худалдан авагч болон нийлүүлэгч талуудын хооронд дах хэлэлцээр дээр тулгуурлаж хийгддэг. Үнэ, төлбөрийн нөхцөл, худалдааны бусад нөхцөлүүд хэлэлцээрээр

тодорхойлогддог. Хайлуур жоншны нийт экспортын 85.5 хувь нь хил дээр хүргэх нөхцөл (DAF) дээр тулгуурладаг.

Уул уурхайн компаниуд хайлуур жоншийг авто зам болон төмөр замаар тээвэрлэдэг. Монгол дахь вагоны дутмаг байдал бол хайлуур жоншны борлуулалт дахь үндсэн асуудал юм. Оросын зарим хэрэглэгч компаниуд тээвэрлэлтийн зардлыг хариуцаж, хайлуур жонш худалдан авахын тулд өөрсдийн вагоныг илгээдэг. Хятадын худалдан авагчдын хувьд экспортолж буй компаниуд тээврийн болон бусад холбогдох зардлыг хариуцдаг.

Доор орон нутгийн бизнесийн орчин тэр дундаа өнөөгийн татварын тооцооллын системийн талаар холбогдох зарим асуудлыг дурдлаа. Үүнд:

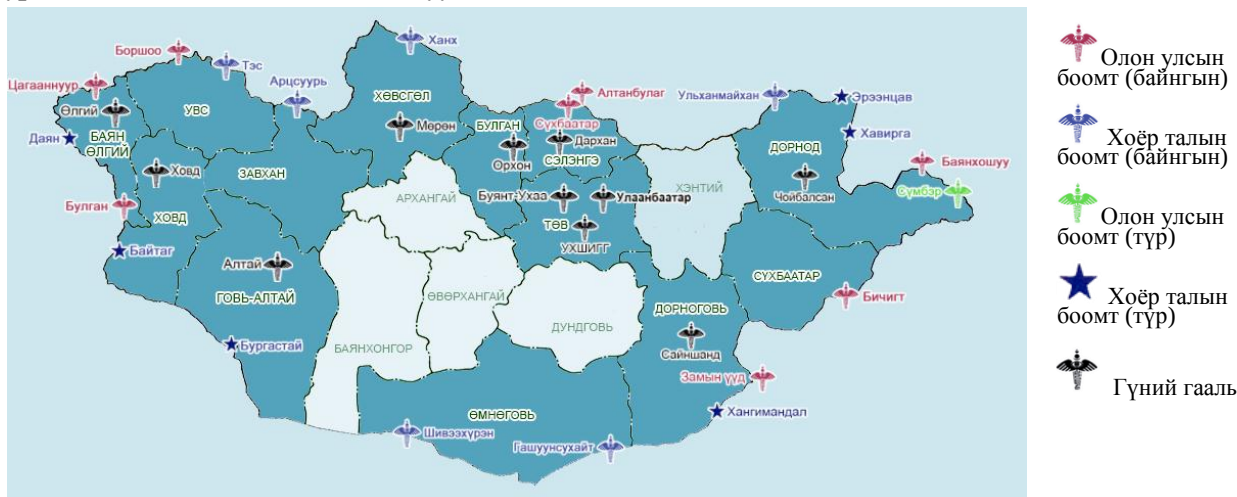
- Албан бус бичил уурхайнууд хайлуур жоншны борлуулалт дахь өөр нэг асуудал юм. Эдгээр бичил уурхайнууд хайлуур жонш гаргаж түүнийгээ албан ёсны зөвшөөрөлгүй, татвар төлдөггүй зуучлагч хувь хүмүүст худалддаг.
- Засгийн газар Ашигт малтмалын тухай хуульд жишиг үнийг Тянжины боомтын FOB үнэ дээр тулгуурлан тогтоосон бөгөөд ихэнх тохиолдолд экспортын үнэ DAF нөхцөл дээр тулгуурлаж байхад ашигт малтмал нөөц ашигласны төлбөр жишиг үнэ дээр тулгуурладаг. Тянжины FOB үнэ нь DAF нөхцөлийн үнэ дээр нэмэлтээр дараах зардлуудыг оруулдаг.
 - Хил нэвтрэхтэй холбоотой зардал
 - Хятадын талд төлөх татвар
 - Эрээнээс Тянжин хүртэлх (1050 км) тээврийн зардал
 - Ачиж, буулгах, агуулахын зардал

Татварын тооцооллын систем нь далд эдийн засгийг өргөжүүлэх сөрөг нөлөөг учруулж байна. Хайлуур жоншны уурхайнуудын хувьд ашигт малтмалын нөөц ашигласны төлбөр нь албан ёсны зөвшөөрөлтэй аж ахуй нэгжүүдэд татварын дарамт учруулж байна. Хайлуур жоншны худалдааг боловсронгуй болгохын тулд засгийн газрын дэмжлэг хэрэгтэй. Тухайлбал хууль эрх зүйн орчныг сайжруулах шаардлагатай.

Бусад асуудал

Хил дээрх нүүрс экспортлох үйл явцад нөлөөлж буй өөр нэг хүндрэл нь хилийн боомтуудын орон нутгийн статус юм. Орон нутгийн статустай хилийн боомтууд нь бодлогын өөрчлөлт болон бүс нутаг дахь хөрш орнуудаас тогтоосон хязгаарлалтуудад эмзэг. Өөрөөр хэлбэл ойролцоох бүсийн улс төрийн эрсдэл эдгээр хилийн боомтууд өндөр юм. Монголын нүүрсний экспортын ихэнх нь Улаанбаатар хотоос 1050 км ийн зайтай, Өмнөговь аймгийн Ханбогд суманд байрладаг ба орон нутгийн статустай Гашуун сухайт боомтоор экспортлогддог. Уг хилийн боомт “Монгол, Хятадын хилийн боомт тэдгээрийн дэглэмийн тухай Монгол Улсын засгийн газар, Бүгд Найрамдах Хятад Ард Улсын засгийн газар хоорондын хэлэлцээр”-ийн дагуу 2009 оны 8 сарын 17 ны өдрөөс хойш үйл ажиллагаа явуулж байна. Монголын хилийн боомтууд болон тэдгээрийн статусыг доорх зурагт дэлгэрэнгүй үзүүлээ.

Зураг 8. Монголын хилийн боомтууд



Эх сурвалж: Гаалийн ерөнхий газар

Өөр асуудал нь уул уурхайн түүхий эд дэх ашигт малтмалын нөөц ашигласны төлбөртэй холбогдоно. Монгол 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 малтмал 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 малтмал 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 өөр өөр түүхий эдийн ашигт малтмалын нөөц ашигласны төлбөрийг 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

Мөн зах зээлийн үнэ, боловсруулалтын түвшингээс хамааран дээр хүснэгтэд үзүүлсэн хувь дээр нэмэлтээр ашигт малтмалын нөөц ашигласны төлбөрийг давхар тогтоосон байдаг.

Ашигт малтмалын нөөц ашигласны төлбөрийг тогтооход ашиглагдаж буй жишиг үнэ бол худалдааны үйл явцад хүндрэл учруулж буй өөр нэг асуудал юм. Биднийг судалгаа явуулж байх

явцад, уул уурхайн компанийн зарим ажилчид жишиг үнэ бодит зах зээлийн үнээс өндөр тэр дундаа хайлуур жоншны хувьд өндөр байдаг гэдгийг дурдаж байсан. Бид татварын зүгээс уул уурхайн бүтээгдэхүүний маркетинг болон борлуулалтын явцад учирч буй бэрхшээл болон жишиг үнийн талаарх мэдээллийг тодруулахыг оролдсон. Дээрх мэдээллийг цуглуулахын тулд бид татвар, гаалийн ерөнхий газрын ажилчдад тусгайлан асуулга бэлдсэн хэдий ч харамсалтай нь засгийн газрын агентлагууд судалгаанд оролцохоос татгалзсан.

Уул уурхайн салбар дахь ил тод байдал нь өөр нэг чухал асуудал. Монголын олборлох үйлдвэрлэлийн ил тод байдлын санаачилгын (EITI) мэдээлснээр дэлхийн газрын тосны нийт нөөцийн 80-90%, дэлхийн боловсруулаагүй газрын тосны төлөвийн дөрөвний гурав нь төрийн өмчит компанийн мэдэлд байна (EITI, 2017). Газрын тосноос гадна дэлхийд нээгдээгүй нөөцийн 60% нь төрийн өмчит аж ахуй нэгжүүд нөөцийг ашиглах давуу эрхтэй улс орнуудад байдаг (EITI, 2017). Жишээ нь: Байгалийн баялгийн засаглалын хүрээлэн (NRGI)-ийн тайлангаас харахад 2011-2013 оны хооронд Африк дахь газрын тосны үйлдвэрлэгч тэргүүлэгч 10 улсын үндэсний газрын тосны компаниудын борлуулалтын борлуулалтын орлого тэдний засгийн газруудын нэгдсэн орлогын 56% -тай тэнцэж байна (NRGI, 2016). Энэ дүн хэр чухал гэдгийг үл харгалзан хийгдсэн гүйлгээний талаарх тодорхой мэдээлэл байхгүй бөгөөд энэ нь авлига, хайхрамжгүй байдал зэрэгт боломж олгож байна. Эдгээр туршлагууд нь засгийн газруудыг хичнээн хэмжээний орлого олсноо нуухад хүргэж тэд өөрсдийн сангаа нийтийн бараа үйлчилгээнд хэрхэн зарцуулж буйг нарийн мэдэхэд хүндрэлтэй болгодог (NRGI, 2016). Тиймээс төрийн болон төрийн өмчит компани үйл ажиллагаа явуулдаг, бүтээгдэхүүн хуваах гэрээтэй ашиглалтын тусгай зөвшөөрлийг хамтран эзэмшдэг эсвэл компаниуд мөнгөнөөс илүүтэйгээр биет түүхий эдээр төлбөр хийхийг илүүд үздэг зэргийн аль нь ч байсан ашигт малтмалын нөөцөөс хүлээн авч буй төсвийн орлого авлига, хариуцлагагүй байдлын талбар болдог (EITI, 2014).

Авлигын сөрөг нөлөө илэрхий бөгөөд өргөн хүрээнд судлагдаж байгаа хэдий ч ил тод байдлын арга хэмжээг хэрэгжүүлэхийн үр ашгийн талаар асуулт байсаар байна. ОУИТБС-д нэгдсэнээр гишүүн орны эдийн засгийн хөгжилд чухал эерэг нөлөөтэй хэдий ч авлигыг бууруулахад ахиц байхгүй байгааг Корригон олж тогтоосон (Corrigan, 2016). Мөн, Оге-ийн ажлаар гишүүн орнуудад ОУИТБС-д нэгдэх нь их хэмжээний гадаадын шууд хөрөнгө оруулалттай хамааралтай бөгөөд хөрөнгө оруулалтын таатай нөхцөлийг бүрдүүлэх эдийн засгийн сайн хэрэгсэл болдог гэсэн үр дүн гарсан (Oge, 2016). Нөгөө талаас Эттэрн ОУИТБС-ийн гишүүн байх нь Перу улсын хувьд авлигыг бууруулж байсан бол Мали улсын хувьд авлигад маш бага нөлөөтэй гэдгийг олж тогтоосон (Ettern, 2014). Тэрээр дээрх ялгаатай нөлөөг судлагдсан улс орнууд дахь иргэний нийгмийн ялгаатай хөгжилтэй холбон тайлбарласан бөгөөд ОУИТБС зөвхөн өмнө нь иргэний нийгмийн хөгжил сайн байсан тохиолдолд үр нөлөөтэй байдаг гэж үзсэн (Ettern, 2014). Rustad болон бусад ОУИТБС нь оролцогч талууд дэх иргэний нийгмийн оролцоо, тайлагнал, аудитын стандартуудыг бий болгоход үр дүнтэй гэдгийг олж тогтоосон хэдий ч тэд ОУИТБС-ыг санаачилгын ганц хоёр тал дээр тулгуурлан бүхэлд нь амжилттай эсвэл бүтэлгүйтсэн гэж дүгнэх нь дутагдалтай гэсэн байр сууриа хадгалсан.

Ил тод байдлын бодлогын үр ашигтай эсэх дээр хийсэн судалгаанууд тухайн орны уул уурхайн гүйлгээний өнөөгийн нөхцөл байдлыг хамгийн түрүүнд мэдэх хэрэгтэй гэдгийг дурддаг. Ил тод байдал нэмэгдсэнээр гадаадын шууд хөрөнгө оруулалт нэмэгдэж, эдийн засгийн хөгжил хурдсаж, тухайн улсын иргэний нийгмийн хөгжлөөс хамаарч авлигын түвшин буурна. Уул уурхайн гүйлгээний талаарх иргэдийн ойлголт нэмэгдэх нь чухал ач холбогдолтой. Хэрхэн уул уурхайн гэрээнүүд хийгддэг, хэрхэн үнэ болон худалдан авагчид тодорхойлогддог зэргийг ойлгосноор бид сайн уул уурхайн гүйлгээ болон ил тод байдлыг нэмэгдүүлэхийн тулд засгийн газрын анхаарах хэрэгтэй асуудлын хүрээг тодорхой болгоно гэж найдаж байна.

Монголын хувьд ОУИТБС болон Байгалийн баялгийн засаглалын хүрээлэн хоёулаа идэвхтэй үйл ажиллагаа явуулж байгаа бөгөөд ОУИТБС нээлттэй үр ашигтай эзэмшлийг (beneficial

ownership disclosure) дэмжихийн тулд Засгийн газартай хамтран ажиллаж байна. Тус санаачилга нь Засгийн газрын нээлттэй үр ашигтай эзэмшлийг (beneficial ownership disclosure) дэмжсэн хууль тогтоомж болон 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 зэргийг багтаасан 2020 он хүртэлх ерөнхий төлөвлөгөөг бэлдсэн (ОҮИТБС, 2017).

Бодлого боловсруулахад монголын уул уурхайн салбарын холбоодын оруулах үүрэг нь өөр нэг чухал асуудал болдог. Уул уурхайн салбарын холбоонууд уг салбарын талаарх ойлголтыг нэмэгдүүлэхэд гол үүрэг гүйцэтгэдэг. Монгол нүүрс ассоциаци, Монголын уул уурхайн үндэсний ассоциаци зэрэг хэд хэдэн уул уурхайн салбарын холбоонууд салбарын хөгжлийг дэмжихэд хүчин чармайлт гаргадаг. Гэсэн хэдий ч бодлого боловсруулах үйл явц дэх тэдний оролцоо хязгаарлагдмал байна. Зарим шинжээчид бодлого боловсруулагчид шийдвэр гаргахдаа салбарын холбоодын саналыг сонсдоггүй ба үүний үр дүнд чухал шийдвэрүүд үр дүнгүй байдаг гэж шүүмжилдэг.

Дүгнэлт, бодлогын зөвлөмж

Дүгнэлт бодлогын зөвлөмж

Монголын олборлох салбар үр ашигтай удаан хугацааны бодлогогүйн улмаас маркетинг, борлуулалт дээр үндсэн асуудлуудтай тулгарсаар байна. Ялангуяа, бүтээгдэхүүний онцлог шинж чанар, зах зээлийн нөхцөл байдал зэргээс хамаарч төмрийн хүдэр, хайлуур жонш, нүүрсний экспортлогчид бусад төрлийн ашигт малтмалын экспортлогчдоос илүү эрсдэл, хүндрэлтэй тулгарч байна. Зэсийн баяжмал, алт, газрын тос, цайрын хувьд хэрэглэгчидтэйгээ аль хэдийн урт хугацааны харилцаа тогтоосон цөөн тооны нийлүүлэгч байдаг эсвэл стандартчилагдсан чанартайгаар түүхий эдийг тээвэрлэх боломжтой, олон улсын бирж дээр үнэ тогтдог. Үүний эсрэгээр нүүрс, төмрийн хүдэр гэх мэт бусад түүхий эдийн зах зээл өөр онцлог шинжтэй байдаг. Тиймээс энэ судалгаанд бид төмрийн хүдэр, нүүрсний экспортын маркетинг, борлуулалт түлхүү анхаарсан.

Өөрсдийн судалгаанд үндэслэж бид дараах дүгнэлтүүдийг хийлээ.

- Ихэнх нүүрсний экспортлогчид түүхий эдийг уурхайн талбайгаас шууд худалдан авагчид худалддаг. Мөн тэд түүхий эдээ урьдчилсан төлбөртэй борлуулахыг илүүд үздэг боловч энэ нь эцсийн хэрэглэгч, ган боловсруулах үйлдвэрүүдэд тааламжтай биш юм. Энэ тохиолдолд худалдааны байгууллагууд мэргэжлийн зуучлагчийн хувиар уян хатан санхүүгийн үйлчилгээгээр хангаж, эрсдэлийг хуваадаг. Жишээ нь хятад олон зуучлагчид гангийн үйлдвэрүүд болон жижиг нүүрс, төмрийн хүдрийн уурхайнуудын дунд зуучлалын бизнес эрхэлдэг. Дэлхий даяар, түүхий эдийн зуучлалын бизнесийг борлуулалтын хэмжээгээр нь уул уурхайн салбараас өөрөөс нь ч том гэж үздэг.
- Маш олон нүүрс, төмрийн хүдрийн экспортлогч улсууд аль хэдийн түүхий эдийн бирж, худалдааны платформыг үүсгэн байгуулсан. Монгол өөрийн түүхий эдийн бирж ядахдаа уурхайн талбай дээрх үнийн цахим самбар зэргийг байгуулах зайлшгүй шаардлагатай байна. Түүнчлэн, компаниуд Эрдэнэс Таван толгойтой адил нээлттэй дуудлага худалдаагаар өөрсдийн түүхий эдээ борлуулах боломжтой. Орчин үеийн худалдааны систем нь маш олон давуу талтай. Нэг дүгээрт, тэд үнийн санал дээр тулгуурлан үнэ тогтох механизмыг үүсгэдэг. Хоёр дугаарт биржийн хүрэн дэх дэд бүтцийн дэмжлэгтэйгээр холбогдох эрсдэл, зардлыг бууруулна. Гурав дугаарт үнэ ил тод тогтдог, цаг хугацааны хувьд уян хатан учир энэ нь ашигт малтмалын нөөц ашигласны төлбөр болон татварыг тооцоход илүү хялбар. Дөрөв дүгээрт 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 байдаг. Ихэнх нүүрс болон төмрийн хүдэр экспортлогчид аль хэдийн өөрсдийн ийм үйлдвэрүүдтэй. Өөр нэг давуу тал нь бирж дээрх стандарт гэрээнүүд нь нийлүүлэгч болон худалдан авагчдыг үнийн хэлбэлзлийн эрсдэлээс хамгаалдаг.

- Уул уурхайн компаниуд болон салбарын шинжээчдийн хэлснээр бараг бүх уул уурхайн компаниуд өрийн зах зээлийн судалгааг хийдэггүй. Энэ нь тэдний бизнесийн загвараас болдог. Жишээ нь: Шинхуа МАК болон нарийн сухайтын орд дэх МАК компанийг Хятад хамгийн том компаниудын нэг Шинхуа энерги удирддаг бол Дачин тамсаг газрын тосны компани нь Хятад дахь Дачин аж үйлдвэрийн цогцолборын нэг компанийн эзэмшил юм. Мөн цайр олборлодог Tsairt mineral-ийг China Non-ferrous Metal industry's Foreign Engineering and Construction Co.,Ltd удирддаг. Гэсэн хэдий ч уул уурхайн компаниуд судалгааны ач холбогдлыг ойлгодоггүй, судалгаа хийх боломж нөхцөл муу зэрэг нь зах зээлийн судалгаа хоцорч буйн үндсэн шалтгаан юм. Тухайлбал, уул уурхайн компаниуд худалдааны өрийн шинжилгэ, зуучлагч эсвэл гангийн үйлдвэрүүд шиг үндсэн худалдан авагчид болон Австрали, Индонези, Бразил, Орос зэрэг улсуудын уул уурхайн компаниуд хоорондын гэрээний туршлагыг судлах нь тэдэнд ашигтай байх юм.
- Төлбөр, даатгал зэргийг хамарсан экспортын санхүүгийн үйлчилгээ Монголд сайн хөгжөөгүй. Түүхий эдийн экспортод тусгайлсан санхүүгийн үйлчилгээ арилжааны банкууд, бусад санхүүгийн үйлчилгээ үзүүлэгчдэд байдаггүй. Бизнесийн энэ хэсэг сайн судлагдаагүй бөгөөд ямар нэг төлөвлөгөө, бодлого одоохондоо байхгүй.
- Тээвэр, ложистикийн асуудал нь төмрийн хүдэр, нүүрс экспортлогчдод тулгарч буй үндсэн бэрхшээл юм. Авто замын нөхцөлийг сайжруулах, гаалийн зөвшөөрлийг хөнгөвчлөх, Монголын нүүрсэнд оноосон квотыг арилгах талаар Хятадын талтай зөвшилцөх зэрэгтэй адил өөр нэг боломжит шийдэл нь уурхайн талбайгаас хилийн боомт хүртэл шинэ төмөр зам барих юм. Гэсэн хэдий ч төмөр замын техник эдийн засгийн үндэслэл байхгүй. Жишээ нь: Сайншанд хотоос зүүн хил хүртэлх шинэ төмөр замын техник эдийн засгийн үндэслэл маш ерөнхий түвшинд арван жилийн өмнө хийгдсэн. Урьдчилсан дүгнэлтээр шинэ төмөр зам нь бага ашиглалтын түвшинтэй учир эдийн засгийн хувьд үр ашиггүй гэж гарсан хэдий ч 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 Находко далайн боомт хүртэлх төмөр замын нарийвчилсан судалгаа хийгдээгүй байгаа.

Тиймээс бид доорх санааг бодлогын зөвлөмжөөр санал болгож байна.

- Үнийн систем шууд эрэлт нийлүүлэлтийн хүчийг тусгах учир түүхий эдийн бирж нь түүхий эдийн худалдааны зах зээлийн механизмын цөм нь юм. Захиргааны хэт хяналт нь зах зээлийн үнийг гажуудуулж, үр ашиггүй байдалд хүргэдэг учир засгийн газраас хараат бус байх ёстой. Бусад орны нийтлэг туршлагаас үзэхэд төр, хувийн хэвшлийн түншлэл үүнийг удирдах хэрэгтэй. Тандалтын судалгаа болон зарим нэмэлт өөрчлөлтийн бэлтгэл ажил дууссан бөгөөд түүхий эдийн биржийн тухай хуулийн урьдчилсан үзэл баримтлал засгийн газраас дэмжигдсэн. Гэвч хууль зүйн хувьд одоо үйлчилж буй хуульд

зарим шаардлагатай нэмэлт өөрчлөлт оруулснаар үүнийг зохицуулах боломжтой учир тусгайлсан шинэ хууль шаардлагагүй байж болно. Зарим компаниуд өөрсдийн түүхий эдээ бирж дээр зарах хүсэлгүй эсвэл зарим компанийн түүхий эдийн стандарт шаардлагад нийцэхгүй байж болох тул уул уурхайн компаниуд биржийн арилжаанд оролцох эсэх нь нээлттэй байх хэрэгтэй.

- Зуучлагчид ямар ч зах зээлийн чухал тоглогч бөгөөд үйлдвэрлэгч хэрэглэгчийн зүгээс ирэх зарим дарамтыг хөнгөвчлөх, маркетингийн болон санхүүгийн эрсдэлийг бууруулах зуучлалын үйлчилгээ үзүүлдэг тул тэднийг бодлогын түвшинд дэмжих хэрэгтэй. Зарим шинжээчид Худалдааны тухай хууль нь зохицуулалт хийж, худалдааны үйл ажиллагаа дэмжих боломжтой гэж санал болгож байсан.
- Уул уурхайн салбарын компаниуд ялангуй төрийн өмчит компаниуд борлуулалтын болон бүх гэрээгээ ил тод хийх шаардлагатай.
- Экспортын санхүүгийн үйлчилгээг хөгжүүлэх шаардлагатай. Жишээ нь: Монголын экспорт импортын банкныг байгуулах нь боломжит шийдлүүдийн нэг юм. Түүнээс гадна олон улсын худалдааны эрсдэлээс хамгаалах тусгай даатгалын компани хэрэгтэй. Нарийвчилсан бодлогын судалгаа энэ чиглэлд хийгдэх хэрэгцээ шаардлага байна.
- Судалгааны мэдээлэл цуглуулалтын явцад уул уурхайн компанийн зарим судалгаанд оролцогчид татвар, ашигт малтмалын нөөц ашигласны төлбөр, үнийн механизм, өрсөлдөөн гэх мэт эдийн засгийн суурь мэдлэггүй байгаа нь ажиглагдсан. Мөн худалдаа, гэрээлэлт, гэрээлэлт зэрэг дээрх ур чадвар, мэдлэгийн дутагдал нь салбарын түвшинд нийтлэг болох нь ажиглагдсан. Тиймээс уул уурхай компани, засгийн газрын агентлагууд, салбарын шинжээчдэд эдгээр асуудлын талаарх 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 үүрэг гүйцэтгэх хэрэгтэй. Тиймээс Уул уурхайн үндэсний ассоциаци, Монгол нүүрс ассоциаци, Хайлуур жоншны холбоо гэх 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*.
- ERI. (2017). *Iron Ore Study*. Ulaanbaatar: Economic Research Institute.
- 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>
- Global Coal. (2017). *globalCoal*. Retrieved from Metallurgical Coal Trading: <https://www.globalcoal.com/coaltrading/metallurgicalcoaltrading.cfm>
- Government of mongolia. (2006, July 08). *Minerals Law*. Retrieved from Integrated Legal Information System of Mongolia: <http://www.legalinfo.mn/law/details/63?lawid=63>
- 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
- MRAM. (2016). *Annual Bulletin 2016*. Ulaanbaatar: Mineral Resources Authority of Mongolia.
- MRAM. (2016). *Iron Ore in Mongolia: Opportunities and Bottlenecks for the Economic Development of the Country*. Ulaanbaatar: The Mineral Resources Authority of Mongolia.
- 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>

Хавсралт 1. Судалгаанд оролцогчид

Н. Алгаа, Монголын Уул Уурхайн Ассоциацийн ерөнхийлөгч

Н. Ариунтуяа, Монголиан Майнинг сэтгүүлийн редактор

С. Ашидмөнх, Эрдэнэс Таван Толгой компанийн хөрөнгө оруулалт хари
Chief Investment Officer
at Erdenes Tavan Tolgoi LLC

S. Batbileg, Manager at Tavantolgoi LLC

O. Battsetseg, Financial Manager at Usukh Zoos LLC

B. Battur, General Manager at Market Research and Sales Support department of Energy Resource LLC

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 (аккредетив, 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?