

Уул уурхайн салбарын маркетинг ба борлуулалт

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

Эдийн засгийн судалгаа, эрдэм шинжилгээний хүрээлэн
2018-03-13

Агуулга

1. Судалгааны зорилго, аргачлал
2. Нүүрсний экспортын маркетинг ба борлуулалт
3. Бусад ашигт малтмалын экспортын маркетинг ба борлуулалт
4. Дүгнэлт, санал зөвлөмж

1. Судалгааны зорилго, аргачлал

- Уул уурхайн компаниуд ашигт малтмал экспортолж буй үе шатуудыг судалж, үе шат бүрд тулгарч буй бэрхшээл, шийдэх арга замыг тодорхойлох

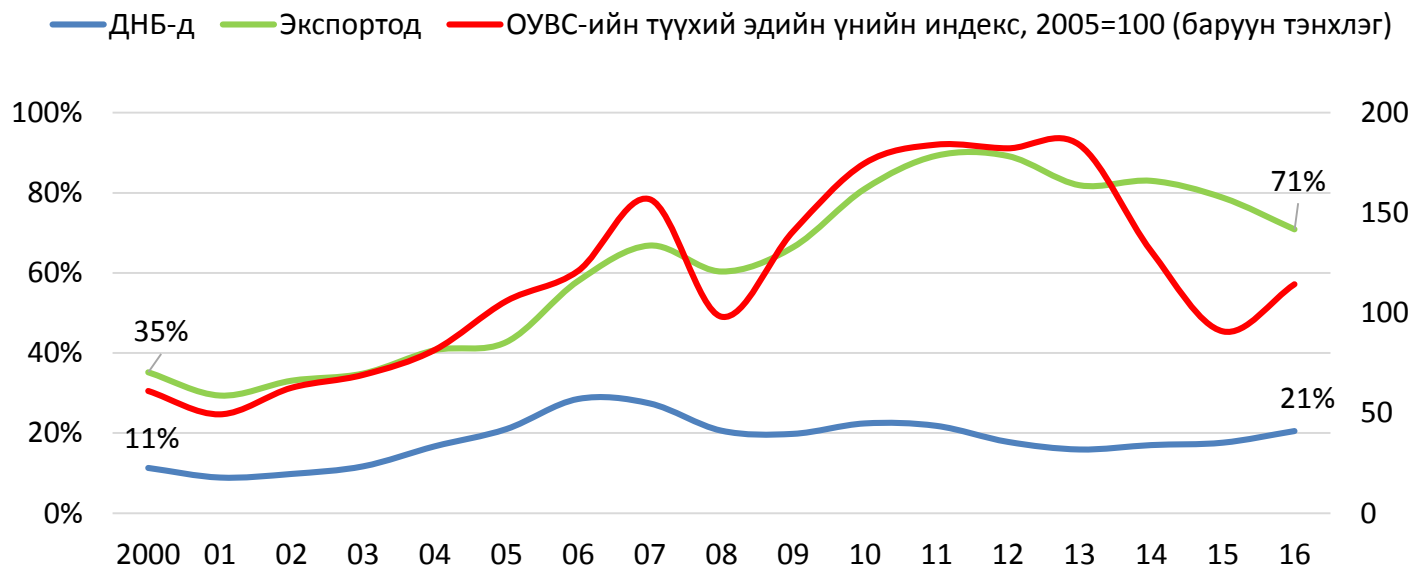
Ашигт малтмал экспортолж үндсэн алхмууд



- Хагас бүтэцлэгдсэн болон гүнзгийрүүлсэн ярилцлага, 2017 оны 11 сард
- Уул уурхайн компани - 8
- Салбарын эксперт, ТББ, хэвлэл мэдээлэл - 9
- Ашигт малтмал экспортологч улсуудын харьцуулсан судалгаа

1. Судалгааны зорилго, аргачлал

Уул уурхайн салбарын эзлэх хувь



Эх сурвалж: Үндэсний Статистикийн Хороо, Монголбанк

- Уул уурхайн экспорт үнийн таатай боломжийг бүрэн ашиглаж чадахгүй байна.
- Уул уурхайн компаниудын борлуулалт, зах зээлийн мэдээлэл ил тод биш

1. Нүүрсний экспорт

- Таван толгой, Нарийн сухайтын ордоос Хятадын хойд хэсэгт
- Хөшөөтийн уурхайгаас Хятадын баруун хойд хэсэгт



Таван толгойн орд:

- Эрдэнэс Таван Толгой – төрийн өмч
- Таван Толгой ХК – орон нутгийн өмч
- Энержи Ресурс – хувийн өмч

Нарийн сухайтын орд:

- МАК - хувийн
- Чинхуа МАК - хувийн
- Саут Гоби Сэндс - хувийн
- Өсөх зоос - хувийн

2. Нүүрсний экспорт

Харилцагчаа олох, холбоо тогтоох:

- Ихэнх компани нүүрсээ Хятадын жижиг, дунд хэмжээтэй зуучлагчаар дамжуулж борлуулдаг
 - Зуучлагчид тээвэр, логистикоо хариуцдаг, уян хатан санал тавьдаг
- Зах зээл өсөлттэй үед худалдан авагчаа олж, холбоо тогтооход бэрхшээлгүй

Гэрээ байгуулах, үнэ тогтоох

Зах зээлийн эрсдэл,
хязгаарлагдмал захиалга



Борлуулалтын ихэнх
гэрээ нэг удаагийн

- Эрдэнэс Таван Толгой: гэрээний үнэ зах зээлийн үнэтэй ойролцоо

Гэрээний үнэ	=	Хятадын далайн боомтын үнэ	-	Уурхай хүртэлх бүх тээврийн зардал, хил гаалийн зардал	-	Угаах өртөг
\$73 (ЭТТ)		\$170		Тээвэр \$67+хил нэвтрэх \$5+ачих 3\$+татвар 17%		~\$3

Эх сурвалж: Нүүрсний зах зээлийн судалгаа, 2017, ЭЗСЭШХ

- Эрдэнэс Таван Толгой уурхайн аман дээр нээлттэй дуудлага худалдаа хийж эхэлсэн
- Жижиг компаниуд харьцангуй бага үнээр борлуулдаг

2. Нүүрсний экспорт

Тээвэр, логистик

- Бүх компани нүүрсээ авто замаар тээвэрлэдэг → өртөг их
- Таван толгойн орд:
 - хил хүртэлх зай 270 км → тээврийн зардал их
 - замын ачаалал их, Хятадын гаалийн нэвтрүүлэх хурд буурсан → хил нэвтрэх хугацаа уртассан
 - боомт орон нутгийн статустай → Хятадын орон нутгийн захиргаа гааль, тээврийн хураамжийг гэнэт нэмдэг
 - төмөр зам барих төсөл гацсан
- Нарийн сухайт, Хөшөөт: хилд ойр, замын ачаалал бага, хил нэвтрэх бэрхшээл бага

2. Нүүрсний экспорт

Бусад асуудал

Компанийн бизнесийн
загвар, судалгааны чадавх



Зах зээлийн дэлгэрэнгүй
судалгаа хийдэггүй

Нүүрсний бирж, платформ,
үнийн самбар байхгүй



Татварын асуудал

Экспортын санхүүжилтийн
үйлчилгээ байхгүй



Тээвэрлэлтээс өмнө 30%
хүртэл урьдчилгаа

Гэрээ зөрчих, маргаан үүсгэх тохиолдол бараг гардаггүй

3. Бусад: төмрийн хүдрийн экспорт

- Болд Төмөр Ерөө Гол хамгийн том экспортлогч, төмөр замаар тээвэрлэдэг (70 км төмөр зам барьсан)
- Алтайн Хүдэр авто замаар тээвэрлэдэг, үйлдвэрлэл буурсан
- Умард Хятадын гангийн үйлдвэрүүдэд нийлүүлдэг



3. Бусад: төмрийн хүдрийн экспорт

Гол бэрхшээл: Төмөр замын дотоодын тариф өндөр

- Уурхайгаас хил хүртэл ~ 1100км + урт тээврийн хөнгөлөлт байхгүй

↳ Тээврийн зардал өндөр ~ \$17 / тн

- + УБТЗ дотоодын тээврийн зардлаа нөхөхийн тулд хил нэвтрэх шимтгэл өндөр тогтоодог

- + Гол хэрэглэгч Бугатын үйлдвэр хүрэх зам тойруу, хилээс цааш 908 км

↳ Дөт зам барих төсөл (~ 318 км-ээр богино) төлөвлөгдсөн боловч шийдэгдээгүй

3. Бусад: төмрийн хүдрийн экспорт

Гол бэрхшээл: АМНАТ тооцох жишиг үнэ

Арилжааны платформ байхгүй + борлуулалтын гэрээ ил тод биш, найдваргүй

↳ Хятадын үнийн индексийг жишиг болгосон + тооцоолол төвөгтэй

↳ Тогтоосон татварын талаар маргаан гардаг

Зах зээлийн үнэ /ам.доллар/	Боловсруулалтын түвшнээс хамаарч үндсэн хувь (5.00) дээр нэмж ноогдуулах хувь		
	Хүдэр	Баяжмал	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 ба түүнээс дээш	5.00	3.50	2.00

Эх сурвалж: Ашигт малтмалын тухай хууль, 47-5 заалт.

3. Бусад: зэсийн ба цайрын баяжмал

- Зэс, цайрыг дэлхийн зах зээлд биржээр борлуулдаг → Оюу Толгой, Эрдэнэтийн зэсийн баяжмал, Цайрт Минералын цайрын баяжмал стандарт (гэхдээ ил тод биш) гэрээгээр борлуулагддаг → Экспортын борлуулалтын бэрхшээл бага
- Гол зах зээл Хятад
- Эрдэнэт, Цайрт Минерал баяжмалаа төмөр замаар, харин Оюу Толгой засмал замаар тээвэрлэдэг
- Цайрын баяжмалын экспортын нэг бэрхшээл нь баяжмалын дээжээ Улаанбаатар хот дахь Геологийн төв лабораторид шинжлүүлэхээр илгээдэг → Сайншанд өртөөнд ачаа сул зогсох зардал их

4. ДҮГНЭЛТ

- Нүүрс, төмрийн хүдрийн экспортлогчид борлуулалтын явцад илүү бэрхшээлтэй тулгарч байна.
 - Үндсэн шалтгаан нь тээвэр, логистикийн асуудал
 - Түүхий эдийн арилжааны арга хэлбэр хоцрогдсон
- Компаниуд зах зээлийн судалгаа бараг хийдэггүй, шаардлагагүй гэж үздэг
- Нүүрсний ихэнх компани уурхайн аман дээрээс борлуулалт хийдэг
- Экспортын санхүүжилт, төлбөр, даатгалын үйлчилгээ сайн хөгжөөгүй

4. Санал, зөвлөмж

- **Түүхий эдийн бирж, худалдааны платформ** хөгжүүлэх. Энэ талаарх урьдчилсан судалгаа хийгдсэн.
- Бодлогын түвшинд **зуучлагч, худалдаачдын** үйл ажиллагааг дэмжих.
- Уул уурхай компаниуд, ялангуяа төрийн өмчит компаниуд бүх гэрээгээ **ил тод** болгох
- **Экспортын санхүүгийн үйлчилгээг** хөгжүүлэх. Гэхдээ экспорт Импортын банк байгуулах эсэх талаар нэмэлт судалгаа хийх шаардлагатай
- Уул уурхайн салбарын гэрээ, борлуулалт, татвар, засаглалын асуудлаар уул уурхайн компаниуд, төрийн байгууллагын мэргэжилтнүүдийн **чадавхыг бэхжүүлэх**

Анхаарал хандуулсанд баярлалаа