



ОРОН НУТГААС ЭХЛЭХ НЬ:

ХӨДӨӨ ОРОН НУТАГТ УУЛ УУРХАЙГААС ҮНЭ ЦЭНИЙГ БИЙ БОЛГОХ

СУДАЛГААНЫ ТАЙЛАН



THE UNIVERSITY OF BRITISH COLUMBIA

Зохиогчид

Доктор Жоселин Фрейзэр,

Докторын дараах судлаач, Бритиш Колумбын Их Сургуулийн Нийгмийн бодлого, Олон Улсын Харилцааны Сургууль болон Норман Б. Кийвелийн (НБК) нэрэмжит Уул Уурхайн Инженерийн Сургууль.

jocelyn.fraser@ubc.ca

Бат-Эрдэнийн Зоригтхүү,

Бритиш Колумбын Их Сургуулийн Норман Б. Кийвелийн нэрэмжит Уул Уурхайн Инженерийн Сургуулийн магистрын оюутан

zorigoo@mail.ubc.ca

Доктор Надя Кунз,

Туслах профессор, Бритиш Колумбын Их Сургуулийн Нийгмийн бодлого, Олон Улсын Харилцааны Сургууль болон Норман Б. Кийвелийн нэрэмжит Уул Уурхайн Инженерийн Сургууль.

nadja.kunz@ubc.ca

Талархал

Энэхүү тайланд тусгагдсан судалгааны ажил нь Митакс Акселерэйт Тэтгэлэгт (IT6768) хөтөлбөрийн дэмжлэгтэйгээр хийгдсэн. Тус тэтгэлгийн зорилго нь академик онолыг бодит амьдрал дээр тулгардаг хүндрэл бэрхшээлийг даван туулахад ашиглах, мөн компаниудыг өндөр чанартай, хараат бус судалгаанд оролцуулах юм.

Митакс Тэтгэлэг нь салбарын түнштэй байхыг шаарддаг. Энэ төслийн хувьд салбарын түнш нь Эрдэнэ Ресурс Девелопмент компани байлаа. Эрдэнэ Ресурс нь хөрөнгийн биржид бүртгэлтэй (Торонтогийн бирж: ERD; Монголын хөрөнгийн бирж: ERDN), Канад Улсад төвтэй компани бөгөөд Монгол улсад үнэт болон суурь металлын орд худалдан авалт, хайгуул болон ашиглалтын чиглэлээр үйл ажиллагаа явуулдаг. Тус компани нь Монгол Улсад алтны уурхайн төсөл ашиглалтад оруулах ажлынхаа хүрээнд орон нутгийн иргэдтэй харилцаж байгаа бөгөөд энэхүү судалгааны үр дүнгээс чиглэл авсан.

Эшлэл

Ж.Фрейзэр; Б.Зоригтхүү; Н.Кунз. (2020 он). Орон нутгаас эхлэх нь: Хөдөө орон нутагт Уул уурхайгаас үнэ цэнийг бий болгох нь. Судалгааны ажлын тайлан. Бритиш Колумбын Их Сургууль: Ванкувер хот, Канад улс.

Хураангуй

Нийгэм, байгаль орчинд ээлтэй болон эдийн засгийн үр өгөөжтэй бизнесийг амжилттай бизнес гэж хүлээн зөвшөөрөх хандлага нэмэгдсээр байна. Гэхдээ нийгэмд бий болгож буй үнэ цэнийг хэмжих хэцүү бөгөөд байгаль орчны нөлөөллийг зарим тохиолдолд дутуу үнэлсэн байдаг. Орд газар ашиглалтын улмаас газрын гадаргыг ихээхэн өөрчилж болдог, хөрөнгө нөөц хязгаарлагдмал эсвэл харах өнцөг зөрчилддөг уул уурхайн салбарт энэ нь илүүтэй үнэн юм. Уул уурхайн компаниуд нь бараа материал болон үйлчилгээг үйл ажиллагаа явуулж буй орон нутгаасаа худалдан авснаар тухайн орон нутагт урт хугацааны эерэг нөлөө бий болох, уул уурхайн компанийн өртөг зардал буурах болон бараа материалын хүргэлтийн хугацаа багасах боломжтой байдаг нь судалгаанаас харагдаж байна. Бараа үйлчилгээг тухайн орон нутгаас худалдан авах нь орон нутгийн бизнесүүдэд өсөж хөгжихөд нь туслах, уул уурхайн хамтын үнэ цэнэ бий болгох нэг арга зам юм. Гэвч цөөн хэдхэн бизнестэй, хүн ам багатай орон нутгаас бараа үйлчилгээ худалдан авах боломж хязгаарлагдмал байж болзошгүй юм.

Орон нутгийн худалдан авалтыг хөгжүүлэхэд тулгарах хүндрэл бэрхшээлийг давах ямар стратегиуд байж болох вэ?

2020 онд Бритиш Колумбын Их сургуулийн судлаачдын баг МИТАКС Акселерэйт хөтөлбөрийн санхүүжилттэй судалгааны төслийн хүрээнд дээрх асуудлыг авч үзлээ. Тус судалгаа нь Канадын Эрдэнэ Ресурс Девелопмент

компанитай хэрэгжүүлж буй хамтын ажиллагааны нэг хэсэг юм. Тус компани нь Монгол Улсын Баянхонгор аймагт алтны орд илрүүлсэн бөгөөд тус орд нь нүүдэлчин малчид хэдэн үеэрээ амьдарч ирсэн нутагт оршиж байгаа юм. Судалгааны хугацаанд Эрдэнэ Ресурс Девелопмент компани Баян-Хөндийн ордыг ашиглах боломжийг судалж байсан бөгөөд уурхай ашиглалтад орсноор тухайн бүс нутаг дахь анхны томоохон алтны уурхай болно. 2 дугаар сараас 6 дугаар сарын хооронд Бритиш Колумбын Их сургуулийн судлаачдын баг орон нутгийн дата мэдээлэлтэй танилцсан бөгөөд мөн түүнчлэн чанарын судалгааны аргачлалаар нийт 24 ярилцлага хийсэн. Ярилцлагын үр дүнд эдийн засгийн урт хугацааны эерэг нөлөөг уурхай болон орон нутгийн иргэд хэрхэн хамтарч бий болгох талаар оролцогч талуудын үзэл бодол илүү тодорхой болсон юм.

Ашиглахаар төлөвлөж буй уурхай оршиж буй орон нутгаас бараа үйлчилгээ худалдан авах боломж бага байгааг судалгааны үр дүн баталгаажууллаа. Харин сайн тал нь орон нутгийн худалдаа наймаа эрхлэгчид болон албаны хүмүүс уурхайг ашиглаж эхэлснээр бий болох бизнесийн боломжуудыг сонирхож байгаа явдал юм. Бид энэхүү тайланд судалгааны ажлын хүрээнд хийсэн судалгааны үр дүн, орон нутгийн худалдан авалтын стратеги боловсруулахад шаардлагатай санал зөвлөмж болон орон нутгийн худалдан авалтын боломжийг үнэлэх загварыг тус тус тусгалаа.

Удиртгал

Эдийн засгийн үнэ цэн болон капиталыг бий болж буй тухайн бүс нутагт нь хадгалж үлдээх нь тогтвортой нийгмийг дэмжинэ (Стаббс ба Конклин, 2008 он). Уул уурхайн салбарын эдийн засгийн үр өгөөжийг нэмэгдүүлэх нэг стратеги нь орон нутгийн худалдан авалт буюу уул уурхайн үйл ажиллагаанд хэрэглэгдэх бараа, үйлчилгээг тухайн орон нутгийн ханган нийлүүлэгчдээс худалдан авах юм. Судалгаанаас үзэхэд бараа, үйлчилгээг тухайн орон нутгаас худалдан авснаар уул уурхайн компанийн өртөг зардал буурах, бараа материалын хүргэлтийн хугацаа багасах болон ханган нийлүүлэлтийн сүлжээний үр ашиг сайжрах боломжтой (Гейпел, 2017 он; Овадиа, 2014 он; Шинг ба бусад, 2017). Үүнээс гадна тухайн орон нутгаасаа бараа үйлчилгээ худалдан авснаар орон нутгийн ажил эрхлэлт болон нийгмийн хөгжилд чиглэсэн хөрөнгө оруулалтад дэм болох эсвэл бүр өргөжүүлэх урт хугацааны эерэг нөлөө бий болгох боломжтой юм. Цаашлаад орон нутгийн худалдан авах ажиллагааны оновчтой стратегийн үр дүнд бусад салбарын хэрэгцээг хангах чадавхтай орон нутгийн бизнесүүд өсөн гарч ирж болно. Ийм чадавх бий болсноор зөвхөн уул уурхайгаас (эсвэл аливаа өөр ганц салбараас) хамааралтай болох эрсдэл багасах бөгөөд уурхай хаагдсаны дараа ч эдийн засгийн идэвхтэй үйл ажиллагаа үргэлжлэх нөхцөл бий болох юм. Орон нутгийн худалдан авалтыг оновчтой, зөв зохион байгуулж чадвал эдийн засгийн эерэг нөлөө нь уул уурхайн компаниудын зүгээс төлдөг татвар, цалин хөлс, ашигт малтмалын нөөц ашигласны төлбөр болон орон нутгийн хөрөнгө оруулалтаас

ч илүү байх боломжтой (Гейпел, 2017).

Гэхдээ орон нутгийн худалдан авалтын оновчтой хөтөлбөр боловсруулах нь амаргүй байж болно. Тэр тусмаа уул уурхайн төсөлтэй харилцаж байсан туршлага хязгаарлагдмал, хүн ам багатай, цөөн хэдэн хөлөө олсон, тогтсон бизнестэй орон нутагт энэ нь илүү хүндрэлтэй. Байж болох хүндрэл бэрхшээлийн нэг нь хөрөнгө оруулагчид болон хөгжлийн банкнуудын тогтоосон олон улсын стандартуудыг хангасан ханган нийлүүлэгчдийг бойжуулан бэлдэхэд шаардагдах хугацаа ба хөрөнгө юм. Компаниас гарах өртөг зардал нь бас нэг харгалзан үзэх асуудал юм. Ялангуяа уурхайгаа ашиглаж эхлээгүй байгаа бөгөөд үйл ажиллагаанаас орлого олж эхлэхээс өмнө орон нутгийн худалдан авалтын хөтөлбөр хэрэгжүүлэхээр ажиллаж байгаа компаниудад энэ нь илүү хамаатай. Түүнчлэн орон нутгийн бус компаниуд янз бүрээр лоббидож ханган нийлүүлэх гэрээ байгуулах нь орон нутгийн бизнесүүдийн боломжийг бууруулах бөгөөд энэ нь бас нэгэн бэрхшээл юм.

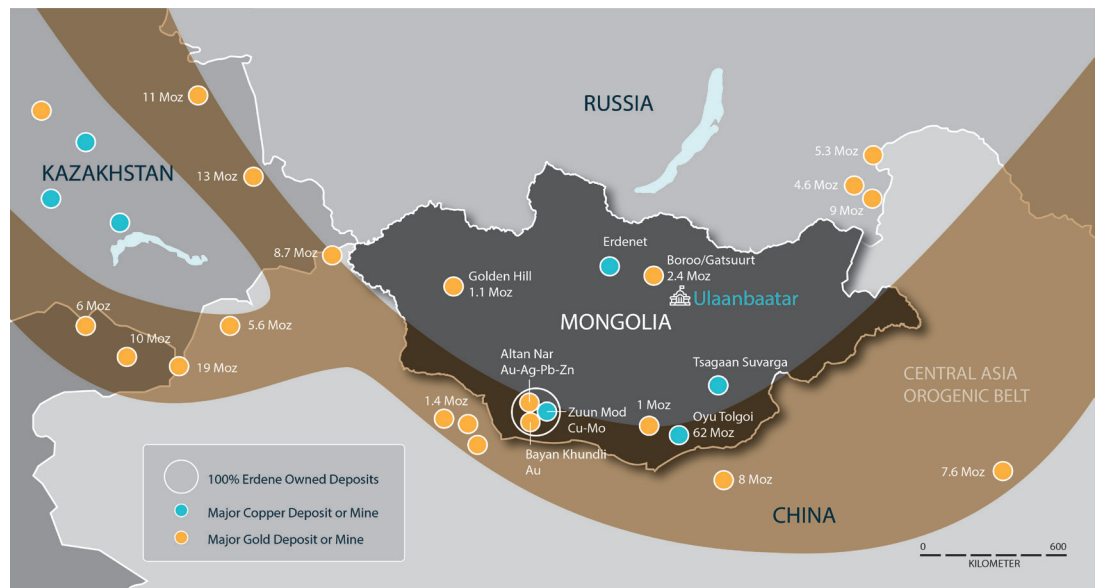
2020 онд Бритиш Колумбын Их сургуулийн судалгааны баг бараа үйлчилгээ нийлүүлэх боломжтой бизнес эрхлэгчид, аж ахуйн нэгжүүд цөөн байдаг бүс нутагт орон нутгийн худалдан авалтыг хөгжүүлэхэд тулгарах хүндрэл бэрхшээлийг даван туулах стратегийг тодорхойлох зорилгоор судалгаа хийсэн. Тус судалгааг Монгол Улсын баруун өмнөд бүс нутагт орших, Эрдэнэ Ресурс Девелопмент компанийн Баян Хөндий алтны уурхайн төслийг бодит кейс дээр хийсэн болно.

Тус судалгаа нь дараах зорилтуудыг агуулсан:

1. Баян Хөндий уурхайд бараа үйлчилгээ нийлүүлэх чадвартай орон нутгийн бизнесүүдийг олж тодорхойлох;
2. Орон нутгийн худалдан авалт болон бизнес хөгжилд саад тотгор болох зүйлсийг тодорхойлох; мөн
3. Уурхайн бүтээн байгуулалт болон ашиглалтын шатанд орон нутгийн худалдан авалт хийх, бизнесүүдийг хөгжүүлэх боломжуудыг ангилах .

Энэхүү судалгааны үр дүн нь тус уурхайн байгаль орчин ба нийгмийн нөлөөллийн менежментийн төлөвлөгөө болон

сөрөг нөлөөг бууруулах стратегиудыг сайжруулахад чиглэж байна. Мөн энэхүү судалгааны үр дүнг тус компанийн орон нутгийн хамтын ажиллагааны гэрээний (ОНХАГ) хэрэгжилт болон хяналтад ашиглах боломжтой. Түүнчлэн энэхүү судалгаанд хамтын үнэ цэнэ бий болгох үүднээс орон нутгийн иргэд ба малчидтай хамтран ажиллах бодит аргачлалуудыг тусгалаа. Хамтын үнэ цэнэ бий болгох гэдэг нь нийгэм эдийн засгийн үр нөлөө болон холбогдох бизнесийн гол үзүүлэлтүүдийг сайжруулах эдийн засгийн стратеги юм (Портер ба Кремэр, 2011 он).



Зураг 1 Төслийн байршил. Эх сурвалж: Эрдэнэ Ресурс

БАЯНХОНГОР АЙМАГ – СТАТИСТИК МЭДЭЭ	
Хүн амын тоо	-30,000
Монгол улсын ДНБ-д оруулж буй тус аймгийн эдийн засгийн эзлэх хувь	1.2%
Баянхонгор аймгийн ДНБ-ийн задаргаа, салбараар	Хөдөө аж ахуй (мал аж ахуй): 44% Үйлчилгээ: 30% Аж үйлдвэр: 26%
Өрхийн жилийн орлого (медиан утга)	13,590,000 төгрөг 6,385 канад доллар
Боловсрол (насанд хүрсэн хүн амд эзлэх хувь)	Хүн амын 39%, 10-12 ангийн боловсрол

Хүснэгт 1 – Бүс нутгийн статистик мэдээ.Эх сурвалж: Хөндий алтны төслийн БОННУ

Баянхонгор аймаг нь Монгол улсын баруун өмнөд хэсэгт оршдог. Аймгийн төв нь 30,000 орчим хүн амтай бөгөөд Монгол улсын нийслэл Улаанбаатар хотоос 640 км алслагдсан. Ашиглахаар төлөвлөж буй уурхайтай хамгийн ойр орших хоёр сум нь Шинэжинст (хүн ам: 2,450) болон Баян-Өндөр (хүн ам: 2,670) сумууд. Тус сумын төвүүд нь төлөвлөж буй уурхайгаас 70 ба 90 км-ийн зайд тус тус оршдог бөгөөд Баянхонгор аймгийн төвтэй шороон замаар холбогдсон. Тус хоёр сумын иргэдийн дийлэнх нь ямаа, хонь болон тэмээн сүрэг бүхий малчид бөгөөд мал маллаж амьжиргаагаа залгуулдаг. Эдгээр малчдын орлогын гол эх үүсвэр нь түүхий ноолуур.

Баянхонгор аймгийн нийгэм эдийн засгийн үндсэн зорилтууд нь бүс нутгийн эдийн засгийн өсөлт ба хөгжлийг хангах, мөн малын гаралтай бүтээгдэхүүний зах зээлийг бий болгох замаар малчдын амьжиргааг дэмжихэд оршдог. Баянхонгор аймагт аймгийн төв дээрх бизнесүүдийг эс тооцвол тун цөөн тооны бизнес үйл ажиллагаа явуулж байна.

Сумын хэмжээнд ажиллаж буй бизнесүүд талх нарийн боов, барилгын засал чимэглэлийн үйлчилгээ, кафе, гэрийн модон тавилга болон оёдлын чиглэлээр үйл ажиллагаа явуулдаг. Сумын төвийн хэд хэдэн жижиг дэлгүүрүүд хүнс болон ахуйн хэрэглээний бараа бүтээгдэхүүн худалдаалдаг. Мөн түүнчлэн тэмээний хоормог, ундаа болон тараг үйлдвэрлэдэг нэг бизнес байна (БОННУ, 2020 он).

Төсөл хэрэгжүүлэгч компани

Эрдэнэ Ресурс Девелопмент нь Монгол улсад үнэт болон суурь металлын орд худалдан авах, хайгуул хийх болон ашиглах чиглэлээр үйл ажиллагаа явуулдаг Канад Улсад төвтэй компани юм. Энэхүү компанийн хувьцаа Торонто болон Монголын хөрөнгийн бирж дээр бүртгэлтэй. Тус компани нь Монгол Улсад 2004 оноос хойш үйл ажиллагаа явуулж байгаа юм. 2020 оны 8 дугаар сарын байдлаар Монгол Улсын баруун өмнөд хэсэгт орших Хөндийн алтны бүс нутагт ашигт малтмал ашиглалт болон хайгуулын тус бүр гурван тусгай

зөвшөөрөл эзэмшиж байна.

Баян Хөндий алтны төсөл нь тус компанийн хамгийн ахисан шатандаа байгаа орд юм. Одоогийн байдлаар барилгын өмнөх шатандаа явж байгаа ба алтны эхний үйлдвэрлэлээ 2022 оны эхээр хийхээр төлөвлөжээ. Компани 2020 оны 7 дугаар сард тус төслийн техник эдийн засгийн үнэлгээ (ТЭЗҮ) зэрэг гарсныг зарласан. Мөн түүнчлэн тус компани нь бие даасан байгаль орчин, нийгмийн нөлөөллийн үнэлгээ (БОННУ) хийлгэсэн байна.

БАЯН ХӨНДИЙ АЛТНЫ ТӨСӨЛ – ТОВЧ МЭДЭЭЛЭЛ

Батлагдсан болон боломжит нөөцийн хэмжээ	3.4 сая тонн 409,000 унц – 1 тоннд агуулагдах алтны хэмжээ 3.73 грамм
Анхны хөрөнгө оруулалтын зардал	59 сая ам доллар
Борлуулах боломжтой алтны жилийн дундаж хэмжээ	63,500 унц
Уурхайн ашиглалтын нийт хугацаанд төлөх татвар болон АМНАТ	103 сая ам.доллар
Шинэ ажлын байр	400, үүнд төслийн талбайд байнга ажиллах гэрээт гүйцэтгэгчийн ажилчид багтсан

Хүснэгт 2 – Баян Хөндий алтны төслийн товч мэдээлэл. Эх сурвалж: Эрдэнэ Ресурс Девелопмент компани, Хэвлэлийн мэдээгдэл, 2020 оны 7 дугаар сарын 20.

Судалгааны арга

Энэхүү судалгааг хийхэд чанарын судалгааны аргачлалуудыг ашигласан. Тус судалгаа нь академик онолын болон мэргэжлийн бичиг баримт, материалуудыг судалж, танилцсанаар эхэлсэн. Түүнчлэн төслийн Байгаль орчин, нийгмийн нөлөөллийн үнэлгээ, компанийн удирдлагын төлөвлөгөө зэрэг компанийн дотоод баримт бичгийг судалсан болно. Онолын болон мэргэжлийн бичиг баримт, материал дээр үндэслэн ярилцлагын асуулт, удирдамжийг боловсруулсан. Энэхүү удирдамжийг ашиглан Баянхонгор аймаг болон Шинэжинст сумын засаг захиргааны албан хаагчид болон бизнес эрхлэгчид, мөн Монгол Улсад үйл ажиллагаа явуулдаг, ажил үйлчилгээ үзүүлэгч байгууллагын төлөөлөл болон салбарын мэргэжилтэн зэрэг нийт 24 хүнтэй ярилцлага хийсэн. Орон нутгийн худалдан авалтын төлөвлөгөө боловсруулахад тулгарах хүндрэл бэрхшээлүүд болон боломжуудыг тодорхойлох, мөн төсөл хэрэгжүүлэгч компанид орон нутгийн худалдан авалтын загвар боловсруулж өгөх зорилгоор эдгээр ярилцлагын дата мэдээлэлд дүн шинжилгээ хийсэн.

Судалгааны эцсийн шатанд төсөл хэрэгжүүлэгч компанийн бүтээн

байгуулалт, үйл ажиллагааны төлөвлөгөө болон зардлын тооцоонд дүн шинжилгээ нийж шаардагдах бараа үйлчилгээг нийлүүлэх боломжтой орон нутгийн бэлтгэн нийлүүлэгч байгаа эсэхийг тодорхойлсон. Мөн тус судалгаа нь зохих санхүүгийн дэмжлэг эсвэл чадавх бэхжүүлэх хөтөлбөрүүд байвал нэмэлтээр ямар боломжууд байж болохыг онцоллоо.

Судалгааны ажлын орон нутагт, газар дээр нь очиж хийгдэх байсан ажил Ковид-19-ийн улмаас тасалдсан. Дэлхий нийтийг хамарсан цар тахлын улмаас тодорхойгүй байдалтай тулгарсан бусдын адил судалгааны баг ч гэсэн төлөвлөгөөгөө өөрчилж хээрийн ажлыг виртуал судалгааны хэлбэрээр явуулахаар болсон. Судалгааны багийн нэг гишүүн тус судалгааны ажлын хүрээнд Монгол улсад богино хугацаанд ажиллаж чадсан. Багийн өөр нэг гишүүн төсөл хэрэгжүүлэгч компанийн өөр нэгэн судалгааны ажлаар урьд нь Баянхонгор аймагт тодорхой хугацаанд ажиллаж байсан. Нэмэлт ажиглалт мэдээлэл энэхүү судалгааны ажлын үр дүнг илүү баяжуулж болох байсан гэдгийг дурдах нь зүйтэй.

1 Орон нутгийн удирдлагаас аж ахуйн нэгжүүдийн жагсаалт гаргаж өгсөн.

Үр дүн

Судалгааны ярилцлагаас хүмүүс “орон нутгийн худалдан авалт” гэдгийг янз бүрээр ойлгож байгаа нь харагдсан. Ярилцлага өгсөн хүмүүсийн ойролцоогоор 45 хувь нь орон нутгийн худалдан авалт гэдгийг хөрш зэргэлдээ сумаас бараа үйлчилгээ худалдан авах гэж тодорхойлсон бол нөгөө 45 хувь нь орон нутаг гэдэг тодорхойлолтод аймаг багтах ёстой гэж үзсэн. Харин 10 хувь нь орон нутаг гэдэгт Монгол улсын аль ч цэгт үйл ажиллагаа явуулж буй ханган нийлүүлэгч багтаж болно гэж тодорхойлсон.

Судалгааны үр дүнгээс үзэхэд уул уурхайн компаниуд нь орон нутгийн оролцоо болон нэмүү өртгийн өөр өөр ангиллуудыг бий болгох хэрэгцээ байна. Учир нь орон нутгийн худалдан авалт болгон нэгэн ижил нөлөө үзүүлдэггүй тул энэ нь маш чухал юм. Нэлээдгүй уул уурхайн компаниудын хувьд орон нутгийн худалдан авалтад хуваарилсан төсвийнхөө ихээхэн хэсгийг бараа бүтээгдэхүүн импортлон борлуулдаг нийлүүлэгч компаниуд, эсвэл олон улсын үйлдвэрлэгч компаниудын дотоодод байрлах салбар нэгжүүдтэй байгуулсан гэрээний төлбөрт зарцуулдаг. Энэ арга барил нь тухайн уурхайн ойр орчимд үйл ажиллагаа явуулдаг бизнесүүдэд эдийн засгийн үр өгөөж багатай байдаг.

Гэсэн хэдий ч дотоодын худалдан авалт нь тухайн улсын эдийн засагт олон талын ашиг тус өгөх нөлөөтэй байдаг. Эдгээр шалтгааны улмаас хүн ам болон ханган нийлүүлэгч цөөн, мөн дэд бүтэц хязгаарлагдмал газар нутагт орон нутгийн болон дотоодын худалдан авалтыг хослуулан хэрэгжүүлэх хэрэгтэй.

Сум орон нутаг болон аймгийн удирдлагын албан тушаалтнууд өөрчлөгдөхөд үүсдэг хүндрэл бэрхшээлийн талаар ярилцлага өгсөн бараг бүх хүн дурдсан. Шинээр сонгогдсон албан тушаалтнууд уул уурхайн компаниудтай байгуулсан хамтын ажиллагааны гэрээг өөрчлөх, дахин хэлэлцэх хүсэл сонирхолтой байж болзошгүй. Энэ нь тодорхойгүй байдал үүсгэж, үл итгэх байдлыг өөхшүүлэн хөрөнгө оруулагчдын итгэлийг сулруулах аюултай.

ЯРИЛЦЛАГЫН ЭШЛЭЛҮҮД

“Уул уурхайн компаниуд орон нутгийн ханган нийлүүлэгчдэд орон нутгийн иргэдийг авч ажиллуулах шаардлага тавьж болно. Ханган нийлүүлэгчид орон нутгийн иргэдийг тэргүүн ээлжинд ажлын байраар хангаснаар уул уурхайн компаниудын ажиллуулж буй орон нутгийн ажилчдаас гадна орон нутгийн иргэдийн амьжиргаанд нилээдгүй хувь нэмэр оруулна”.

“Уул уурхайн компаниуд орон нутгийн бизнесүүдээр дамжуулан бараа бүтээгдэхүүнийг Улаанбаатар хот эсвэл өөр хаа нэг газраас худалдан авч болно. Энэ нөхцөлд ч бид ажлын байр бий болгохын зэрэгцээ зах зээлд өрсөлдөхүйц үнэ санал болгож чадна.”

“Манай аймагт ирж үйлдвэрлэл эрхлэн бараа бүтээгдэхүүн борлуулах тохиолдолд үүнийг орон нутгийн худалдан авалт гэж ойлгож болно. Учир нь эзэн нь хэн байхаас үл хамааран тус бизнес орон нутагт ажлын байр бий болгоно, татвар төлнө, мөн аймагт илүү их эдийн засгийн боломж бий болгоно.”

ХҮНДРЭЛҮҮД

БОЛОМЖУУД

Тус бүс нутагт томоохон хэмжээний алтны уурхай байхгүй

<ul style="list-style-type: none"> Хэдийгээр тус бүс нутагт жижиг хэмжээний алт олборлох үйл ажиллагаа байсан хэдий ч Баян Хөндий алтны уурхай ашиглалтад орсноор Баянхонгор аймаг дах хамгийн том алтны ил уурхай болох юм. Орон нутгийн худалдаачид болон үйлчилгээ үзүүлэгчдэд олон улсын шалгуурт нийцсэн томоохон алтны уурхайд бараа үйлчилгээ нийлүүлж байсан туршлага бараг байхгүй. Иймээс орон нутагт байж болох бизнесийн боломжуудын талаар ойлголт хязгаарлагдмал байна. Томоохон хэмжээний уурхайтай ажиллаж байсан туршлага байхгүй байгаа нь зарим ханган нийлүүлэгчид уурхайтай байгуулах гэрээний нийлүүлэлт болон чанарын нөхцөлийг хангана гэж өөрийн чадавхыг хэт өндрөөр үнэлэхэд хүргэж болзошгүй юм. 	<ul style="list-style-type: none"> Ярилцлага өгсөн хүмүүс уурхайд бараа үйлчилгээ нийлүүлэх боломжийн талаар суралцах, мэдэхийг сонирхож буйгаа, мөн Эрдэнэ Ресурс Development компанитай хамтран ажиллах хүсэлтэй буйгаа илэрхийлсэн. Энэ нь тус компанийн одоо хэрэгжүүлж буй төсөлд боломж бий болгож байна. Түүнчлэн тус бүс нутагт хэрэгжих ирээдүйн уул уурхайн үйл ажиллагаанд ч боломж бий болгож байна. Тус бүс нутгийн оролцогч талуудтай харилцах ажлын хажуугаар орон нутгийн бизнесүүд рүү чиглэсэн үйл ажиллагаа явуулах хэрэгтэй. Оролцогч талуудтай харилцах ажлын нэг зорилт нь ямар төрлийн бараа үйлчилгээ уурхайд шаардлагатай эсэх, сонгон шалгаруулалтад санал ирүүлэх журам болон сонгон шалгаруулалтын санал үнэлэх шалгуур үзүүлэлтүүдийн талаар ойлголт өгөхөд чиглэсэн байна. Аль болох олон ханган нийлүүлэгчид хүрэхийн тулд харилцааны янз бүрийн арга хэрэгсэл ашиглах хэрэгтэй болно. Жишээ нь гэрээт гүйцэтгэгч нарт зориулсан мэдээллийн семинар, интернетэд суурилсан харилцаа холбоо (компанийн цахим хуудас, Фейсбүүк хуудас), бусад сонирхсон талуудад зориулан компанийн оффис болон орон нутгийн албан байгууллагуудаас авах боломжтой мэдээллийн хэвлэмэл материалууд, олон нийтэд чиглэсэн мэдээ мэдээллийн үйлчилгээнүүд гэх мэт.
--	---

Олон улсын стандартууд

<ul style="list-style-type: none"> Туршлагатай ханган нийлүүлэгчид тендерийн стандарт болон гэрээний дүн, мөн чанар болон тоо хэмжээнд олон улсын стандарт хэрэглэх зэргийг орон нутгийн бизнесүүдэд саад бэрхшээл болно гэж үзэж байна. Орон нутгийн оролцогч талууд эдгээр саад бэрхшээлийг чанар, аюулгүй ажиллагааг хангах арга хэрэгсэл эсвэл сайжрах хөгжих боломж гэдэг талаас нь бус харин уул уурхайн компани орон нутгийн бизнесүүдтэй хамтран ажиллах чин сонирхолгүй байна гэж тайлбарлаж магадгүй. 	<ul style="list-style-type: none"> Ханган нийлүүлэгчийн менторын хөтөлбөрийн хүрээнд орон нутгийн бизнесийг туршлагатай том ханган нийлүүлэгчтэй түншлүүлж холбогдох стандартуудыг таниулж мэдүүлэх зорилгоор томоохон гэрээний багахан хэсгийг хариуцуулж болно. Ханган нийлүүлэгчдийн хооронд үүсэж болзошгүй өрсөлдөөний хүйтэн харилцааг бодолцож гэрээгээр хүлээсэн менторингийн үүргийг хэрхэн хэрэгжүүлэх тодорхой удирдамжийг компани гаргавал зохино. Орон нутагт чадавх бэхжүүлэх , уул уурхайн талаар аерэг бодол үлдээх нэг арга зам бол олон улсын стандартуудад нийцэх, чанар ба аюулгүй ажиллагааны шаардлагуудыг хангах чадварыг бий болгох юм.
---	---

Хүснэгт 3: Баян Хөндий төслийн хүрээнд хийгдэх орон нутгийн худалдан авалтын үйл ажиллагаатай холбоотой хүндрэл бэрхшээлүүд болон боломжууд.

ХҮНДРЭЛҮҮД

БОЛОМЖУУД

Хөдөө аж ахуйн эдийн засагтай, эдийн засгийг төрөлжүүлэхэд ХҮНДРЭЛТЭЙ Байж болзошгүй

<ul style="list-style-type: none"> • Тус бүс нутгийн эдийн засгийн үйл ажиллагааны үндсэн салбар нь мал аж ахуй (тэмээ, ямаа, хонь). • Борлуулдаг гол бүтээгдэхүүн нь түүхий ноолуур. • Малчин өрх, иргэдээс уурхайн хэрэгцээнд бараа үйлчилгээ худалдан авах боломж хязгаарлагдмал. 	<ul style="list-style-type: none"> • Төрөлжүүлэхээс илүүтэйгээр эдийн засгийн чадавхыг бэхжүүлэх байдлыг авч үзэж болно. Малчдын амьжиргааг дэмжсэн оновчтой хөтөлбөр энэ чадавхыг сайжруулж орон нутгийн бусад бизнесүүд өсөн гарч ирэх нөхцөл бий болгож болно. Ийм хөтөлбөрийн хүрээнд малчдад сайн угсаа үүлдрийн мал болон бэлчээрийн менежментийн дадал эзэмшихэд нь туслах боломжтой. Эдгээр ажил нь уурхайн газар ашиглалтын өөрчлөлт, нөлөөний мониторингийн нэг хэсэг болох боломжтой. • Түүнчлэн малчдад түүхий ноолуур зэрэг бүтээгдэхүүнийг нь зах зээлд илүү бага өртгөөр хүргэхэд дэмжлэг үзүүлж болох юм. Жишээ нь уурхайгаас аймгийн төв эсвэл Улаанбаатар хот буцаж буй ачаа тээврийн хоосон хүчин чадлыг ашиглаж болно.
Саад бэрхшээл	
<ul style="list-style-type: none"> • Уурхайн байршил алслагдсан, дэд бүтэц хязгаарлагдмал • Орон нутгийн ажиллах хүчний дийлэнх нь мэргэжлийн бус эсвэл чадвар сул • Зах зээлд нэвтрэх боломж бага. 	<ul style="list-style-type: none"> • Орон нутгийн чадавхыг сайжруулахад төр хувийн хэвшлийн түншлэл эсвэл тусгай зориулалтын компани ашиглаж байсан бусад улсын туршлага байдаг. • Зарим үндэстэн дамнасан эсвэл үндэсний томоохон ханган нийлүүлэгчид орон нутгийг дэмжсэн хөтөлбөртэй байдаг бөгөөд үүнийг ашиглаж болох юм.
Орон нутгийн нийлүүлэлт хязгаарлагдмал	
<ul style="list-style-type: none"> • Орон нутгийн бизнесийн бүртгэлд олон компани бүртгэгдсэн байдаг ч дийлэнхи хэсэг нь үйл ажиллагаа явуулдаггүй. • Үйл ажиллагааны сайн түүхтэй байсвэл амжилттай ажиллаж байгаа орон нутгийн бизнес харьцангуй цөөн (жишээ нь: ажилчдын тоо, жилийн орлого) 	<ul style="list-style-type: none"> • Бизнесийг бойжуулах гэх мэт орон нутагт суурилсан аргыг бусад бүс нутагт амжилттай хэрэгжүүлж орон нутгийн өмчлөлтэй бие даасан бизнесүүдийг бий болгосон байдаг. Ийм хөтөлбөрийн санхүүжилтэд нь ихэвчлэн орон нутаг, засгийн газар болон хувийн хэвшлийн түншлэл оролцдог. Энэ төрлийн хөтөлбөрийн хүрээнд орон нутгийн бизнес эрхлэгчдэд сургалт явуулж, менторинг хийж гарааны хөрөнгө олоход нь дэмжлэг үзүүлдэг. • Зарим хөгжлийн санхүүжилтийн агентлагууд орон нутгийн бизнесүүдэд санхүүгийн үйлчилгээ үзүүлдэг. Төсөл хэрэгжүүлэгч компани орон нутгийн бизнес эрхлэгч болон оролцогч талуудад эдгээр боломжийн талаар мэдээлэл өгөх, холбох арга хэмжээг зохион байгуулж болно.

Хүснэгэл 3. Баян Хөндий төслийн хүрээнд хийгдэх орон нутгийн худалдан авалтын үйл ажиллагаатай холбоотой хүндрэл бэрхшээлүүд болон боломжууд – үргэлжлэл

ЯРИЛЦЛАГЫН ЭШЛЭЛҮҮД

“Орон нутгийн бизнес эрхлэгчид гэрээний үүргээ тэр бүр ухамсарладаггүй. Жишээ нь тодорхой нэг тээврийн хэрэгслээр үйлчилгээ үзүүлнэ гэж тохироод гэрээ зурдаг. Тээврийн үйлчилгээ хэрэг болох үед гарын үсэг зурсан этгээд би завгүй болчихлоо, манай дүү эсвэл найз тээврийн хэрэгслээрээ үйлчилнэ гэж хэлдэг. Тэр тээврийн хэрэгсэл нь аюулгүй ажиллагаа болон техникийн шаардлагад нийцдэггүй. Үүнээс болж уул уурхайн компани гэрээг цуцлахад нөгөө этгээд компанийн талаар олон нийтийн дунд сөргөөр ярьж эхэлдэг.”

“Үнэнийг хэлэхэд бид уул уурхай болон уурхайн төслөөс бий болох боломжийн талаар мэдэхгүй. Манай суманд уул уурхайн төслөөс үзүүлсэн сөрөг эсвэл эерэг нөлөө байхгүй. Бид уламжлалт байдлаараа л амьдарсаар ирсэн.”

“Бидэнтэй хамтарч ажиллах боломж бололцооны талаар мэдээлэл өгөөд байгаарай. Ил тод байгаарай. Ингэснээр хандлага өөрчлөгдөнө. Тэгээд бид уурхайн хэрэгцээг, мөн ханган нийлүүлэгчийн хувьд юу хийж чадах вэ гэдгийг ойлгож эхлэнэ.”

“Орон нутгийн иргэд, аж ахуй нэгжүүдээс тухайн орон нутагт байхгүй бараа үйлчилгээ үйлдвэрлэж нийлүүлэхийг хүсэх нь боломжгүй зүйл юм. Ингэх нь сум болон аймагт бодит үйл ажиллагаа эрхэлдэггүй хоосон бизнесүүдийн тоог олшруулна. Үүний оронд уул уурхайн компаниуд тухайн орон нутагт үйлдвэрлэдэг, бэлэн бараа үйлчилгээ олж сонгох хэрэгтэй бөгөөд орон нутгийн бизнесийг байгаа чадавхи дээр нь суурилж цааш хөгжүүлэх хэрэгтэй. Ингээсэн тохиолдолд энэ нь илүү бодит сонсогдоно.”

Орон нутгийн худалдан авалтын стратеги боловсруулах нь

Орон нутгийн худалдан авалтын стратеги гаргах үндэслэл:

- Өртөг зардлыг бууруулна (хөдөлмөр, тээвэр болон бусад зардал буурна);
- Орон нутгийн болон үндэсний хэд хэдэн боломжит ханган нийлүүлэгчтэй болсноор ханган нийлүүлэлтийн сүлжээний найдвартай байдал сайжирна;
- Шууд бусаар ажлын байр нэмэгдэнэ;
- Орон нутгийн эдийн засгийн эргэлт нэмэгдэнэ;
- Төслийн талаарх орон нутгийн мэдлэг сайжирч, илүү танигдана; мөн
- Одоо байгаа бизнесүүдийн чадавхыг бэхжүүлж (стандарт, тоо хэмжээ, бараа бүтээгдэхүүний төрөл) орон нутагт үнэ цэнэ бий болгоно.

Төслийн орон нутгийн худалдан авалтын санаачилгын зорилтууд:

1. Орон нутгийн бизнесүүдийн төсөлд оролцох чадавхыг сайжруулах;
2. Орон нутгийн бизнес эрхлэлт, хөрөнгө оруулалтыг дэмжих;
3. Ханган нийлүүлэлтийн сүлжээний үр ашгийг сайжруулах;
4. Ур чадвар хөгжүүлэх замаар орон нутгийн иргэдэд үлдэх үнэ цэнэ бий болгох; мөн
5. Орон нутгийн бизнесүүдэд цаашид ханган нийлүүлэх гэрээ авах, эдийн засгийн хүндрэлийг даван туулах чадавхыг нь нэмэгдүүлэх зорилгоор шинэ стандартууд нэвтрүүлэх.

Орон нутгийн ханган нийлүүлэгчдийг Баян Хөндий төслийн худалдан авалтын боломжуудтай холбох дөрвөн шатлалт процесс ашиглав (Зураг 2).

Тодорхойлох 1	Уул уурхайн төсөлд бараа үйлчилгээ нийлүүлэх боломжтой Шинэжинст болон Баянхонгор аймгийн төвийн бизнесүүдийн жагсаалт гаргах
Үнэлэх 2	Бизнесүүдийг жилийн борлуулалт/орлого, ажилчдын тоо, үйл ажиллагаа явуулсан жилээр нь ангилах. Ханган нийлүүлэх гэрээний үр дүнд орон нутгийн иргэдэд үлдэх үнэ цэнийг үнэлэх
Ялгах 3	Худалдан авах зүйлсийг нэн чухал (уурхайн баяжуулалтын хэлхээг байгуулах гэх мэт цаг хугацааны ач холбогдолтой, өндөр туршлага чадвар шаардсан) ба нэн чухал биш (өндөр ур чадвар шаардаагүй, уурхайн барилгын ажил ба ашиглалтыг тасалдуулахгүй боловч яаралтай хэрэгтэй зүйл, жишээ нь цемент) гэсэн байдлаар ялгах
Холбох 4	Төслийн худалдан авах төлөвлөгөөнд тусгасан бараа үйлчилгээг тохирох ханган нийлүүлэгчтэй нь холбох.

Зураг 2: Ханган нийлүүлэгчийн зураглалын арга

Бичиг баримтын судалгаа, чанарын ярилцлагуудын үр дүн болон зураглалын арга зэргийг ашиглан орон нутгийн худалдан авалтын загварыг (Хүснэгт 5) боловсруулав. Үүнд орон нутгийн худалдан авалтын тусламжтайгаар бүс нутгийн эдийн засагт хэрхэн эерэг нөлөө үлдээх вэ гэдэг нь харгалзан үзэх гол зүйл байсан. Эдийн засгийн үлдэх эерэг нөлөөний нэг чухал тал нь орон нутгийн иргэдэд үлдэх үнэ цэнэ юм. Орон нутгийн иргэдэд үлдэх үнэ цэнэ гэдэг нь уул уурхайн үйл ажиллагаа дууссаны дараа орон нутгийн иргэдэд үлдэх боломжтой үнэ цэнэ (бараа бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ эсвэл чадвар туршлага) гэж тодорхойлогдоно.

Орон нутгийн худалдан авалтын загварыг хянаж, боловсруулахад хэд хэдэн асуултыг баримжаа болгон ашигласан болно.

Орон нутгийн иргэдийн бэлэн байдал

- Орон нутгийн бизнесүүд уурхайн тавьсан шаардлагад нийцсэн чанар бүхий үйлчилгээ, тоо хэмжээ бүхий бараа бүтээгдэхүүн нийлүүлэхэд хэр бэлэн/боломжтой байна вэ?
- Хэрэв компани (эсвэл бусад) олборлох боломжтой нэмэлт нөөцийг амжилттай баталгаажуулж чадвал орон нутгийн ханган нийлүүлэгчдэд дараачийн уурхайн бүтээн байгуулалтад бэлэн байхад нь хэрхэн тусалж чадах вэ?
- Зах зээлийн үр ашиггүй байдлыг багасгаж бараа үйлчилгээний чанарыг сайжруулах боломж байна уу?
- Орон нутгийн ханган нийлүүлэгчдийн өрсөлдөх чадварыг сайжруулах боломж байна уу?

Гэрээ байгуулах

- Том дүнтэй гэрээний шалгуурыг хангах боломжгүй бичил болон жижиг дунд бизнест боломж олгох үүднээс ямар гэрээг хувааж болох вэ?
- Орон нутгийн худалдан авалтын хүрээг тогтоосон гэрээ байдаг уу?
- Орон нутгийн ханган нийлүүлэгч өртөг зардал, чанар болон гүйцэтгэлийн хурдны хувьд илүү үр дүнтэй ажиллах ямар гэрээ байж болох вэ?
- Орон нутгийн ханган нийлүүлэгчидтэй байгуулсан түншлэлийг бэхжүүлэх ямар боломжууд байна вэ?

Үлдэх үнэ цэнэ

- Ямар бүтээгдэхүүн үйлчилгээ худалдаж авбал орон нутагт үнэ цэнэ үлдээж чадах вэ?
- Төслийн тайлан балансад бус орон нутгийн бизнес эсвэл орон нутгийн засаг захиргааны өмчлөлд байж болох юу байх вэ? Жишээ нь сэлбэг эд анги орон нутгийн компанийн өмчлөлд байж болох уу?
- Орон нутагт үнэ цэнэ бий болгоход тустай уурхай болон малчдын ямар хамтын ашиг сонирхол байж болох вэ? Жишээ нь байгаль орчны мониторинг, ус хамгаалал, малын эрүүл мэнд гэх мэт.
- Үлдэх үнэ цэнэ бий болгох үүднээс орон нутгийн бизнесүүдэд сургалт явуулах боломж байна уу? Жишээ нь орон нутгийн компанийг тээврийн хэрэгсэлд үйлчилгээ хийх, насос засаж сэлбэх сургалтад хамруулах.
- Ханган нийлүүлэгчийг хөгжүүлэх хэрэгцээг ойлгож зөвшөөрөх нь нийлүүлэлтийн сүлжээний тогтвортой байдлыг бэхжүүлэхэд тустай юм. Төслийн эхний долоон жилийн хугацаанд чадавх бэхжүүлэх ямар төрлийн ажил санаачилгууд гаргаж болох вэ?

Эцсийн үр дүн (5-8 жил)	Орон нутгийн ханган нийлүүлэгчдийг бэхжүүлж орон нутгийн эдийн засагт хувь нэмэр оруулахын зэрэгцээ бизнесүүдэд үнэ цэнэ бий болгодог зорилтот бөгөөд төлөвлөсөн орон нутгийн худалдан авах ажиллагаа.		
Нөлөө (3-5 жил)	<ul style="list-style-type: none"> • Орон нутгийн ханган нийлүүлэгчидтэй хамтран ажиллах замаар орон нутгийн эдийн засгийн хөгжилд оруулах төслийн хувь нэмрийг нэмэгдүүлнэ. • Орон нутгийн бизнесүүдийн эрэлт нийлүүлэлтийн өөрчлөлт болон шинэ боломжуудад зохих хариу үйлдэл үзүүлэх чадавхыг сайжруулна. 		
Ажлын үр дүн (1-3 жил)	Зах зээлийн үр ашиггүй байдал багасаж, бараа үйлчилгээний чанар сайжирсан байна.	Орон нутгийн ханган нийлүүлэгчдийн өрсөлдөх чадвар нэмэгдсэн байна.	Орон нутгийн ханган нийлүүлэгчидтэй илүү сайн түншлэлтэй болсон байна.
Хийх ажлууд	<ul style="list-style-type: none"> • Орон нутгийн худалдан авалтын багийн/ажилтны ажлын байрны тодорхойлолт боловсруулах • Орон нутгийн худалдан авалтын багийг бусад хэлтсийн мэргэжилтнүүдээс бүрдсэн холимог үүрэг бүхий баг байгуулах • Орон нутгийн худалдан авалтын журам болон гүйцэтгэлийн шалгуур үзүүлэлтийг боловсруулах • Урьдчилсан үнэлгээний журам болон бизнес оношилгоо боловсруулах • Орон нутгийн бизнесүүдэд урьдчилсан үнэлгээ болон оношилгоо хийх • Боломжит түншүүдтэй уулзах (бизнес сургалтын төвүүд, худалдааны танхим, орон нутгийн удирдлага, хөрөнгө оруулагчид, хөгжлийн агентлагууд гэх мэт.) • Ханган нийлүүлэгч хөгжүүлэх хөтөлбөрт хамтран ажиллах түнш, боломжуудыг хайх • Сонирхсон талуудад мэдээлэл хүргэх (урьдчилсан үнэлгээний журмын сургалт семинар зохион байгуулах) • Тухайлсан сэдвээр зөвлөх хөтөлбөр боловсруулах (ерөнхий бүтэц, сургалтын төлөвлөгөө): эрүүл мэнд, хөдөлмөр хамгаалал ба байгаль орчин (ЭМХХБО), гэрээ мөрдөлт, бизнес менежмент, чанарын баталгаа ба бусад • Менторингийн хөтөлбөр боловсруулж хэрэгжүүлэх • Орон нутгийн худалдан авалтын зорилтот түвшин, мониторингийн систем бий болгох • Бодлого, төлөвлөгөө, гарын авлага зэрэг материалуудад тогтмол хяналт хийх • Сар/улирал бүр зорилтот түвшинг тоон хэмжигдэхүүнтэй харьцуулж хянах • Тендерийн шалгаруулалтад сонгогдоогүй саналд тайлбар өгөх зэргээр орон нутгийн бизнесүүдэд тендерт оролцоход нь дэмжлэг үзүүлэх, хөнгөвчлөх • Орон нутгаас гэрээт гүйцэтгэгч сонгох тухай олон нийтэд зар мэдээлэл түгээх 		

Хүснэгт 5: Орон нутгийн худалдан авалтын загвар

Орон нутгийн худалдан авалтын боломжууд

Зураглал хийсний үр дүнд Баянхонгор аймгийн төв болон Шинэжинст суманд тогтвортой үйл ажиллагаа явуулдаг, төслийн худалдан авалтын урьдчилсан төлөвлөгөөнд заасан хэрэгцээнд нийцсэн үйлчилгээ үзүүлдэг 43 компанийг тодорхойлсон.

Бизнесийн төрөл	Баянхонгор болон Шинэжинстийн бизнесүүд
Барилгын материалын үйлдвэрлэл үйлчилгээ	Авто замын барилга угсралт, бетон хавтан болон блок, худалдаа үйлчилгээний болон орон сууцны барилга угсралт, засвар өөрчлөлт
Жижиг үйлдвэрлэл	Мужааны ажил, тавилга болон хэрэгсэл, төмөр хийц (хашаа г.м.), оёдол ба сүлжмэл (дүрэмт хувцас, ажлын хувцас, цагаан хэрэглэл), зорчигч тээвэр, нарийн боовны цех, хэвлэл, гутал, ус жүүсний үйлдвэрлэл
Хөдөө аж ахуй	Тахианы аж ахуй, сүү цагаан идээ, хүнсний ногоо болон жимс жимсгэнэ
Жижиглэнгийн худалдаа	Ажлын байрны бүх төрлийн бичиг хэрэг, цэвэрлэгээний бүтээгдэхүүн болон кемпийн хэрэглээний бараа материал, барилгын материал, засвар арчилгааны материал
Үйлчилгээ	Мал эмнэлгийн үйлчилгээ, тээврийн хэрэгсэл засвар, хог ачих булшлах үйлчилгээ, зочид буудал, үсчин

Хүснэгт 6 –Орон нутгаас худалдан авах боломжтой зүйлс

Малчдын амьжиргааг дэмжих нь

Өмнө нь дурдсанчлан тус орон нутгийн эдийн засгийн үндсэн үйл ажиллагаа нь бэлчээрийн мал аж ахуй юм. Орон нутгийн зарим малчид болон тэдний гэр бүлийн гишүүд уурхайд ажиллах эсвэл малын гаралтай бүтээгдэхүүнээ уурхайд нийлүүлэх сонирхолтой байж болно. Бусад иргэд нь тогтсон амьдралын хэв маягаа үргэлжлүүлэхийн зэрэгцээ амьжиргаагаа сайжруулах хүсэлтэй байх болов уу.

Байгаль хамгаалал, ус хамгаалал болон зах зээлд нэвтрэх зэрэг хамтын

ашиг сонирхол бүхий зүйл дээр малчидтай хамтран ажиллах нь төсөл болон малчдын хоорондын харилцааг сайжруулах, мөн хот болон хөдөөгийн оршин суугчдын үзэл бодлыг ойртуулах ач холбогдолтой юм. Малчдын амьжиргааг дэмжих хөтөлбөр нь орон нутгийн худалдан авалтын стратегид дэм болох, орон нутаг болон компанид нэмэлт үнэ цэнэ бий болгох арга хэрэгсэл байж болно.

Дүгнэлт ба зөвлөмж

Харилцаа холбоо – Бараа үйлчилгээ нийлүүлэх боломж, компанийн шаардлага болон худалдан авалтын процессын талаар орон нутгийн бизнесүүдэд мэдээлэл хэрэгтэй болно. Уурхайн талаар иргэдэд мэдээлэл өгөх, мөн орон нутгийн бизнес эрхлэгчдэд уурхайгаас үүсэж болох эдийн засгийн боломжуудыг ойлгуулахад чиглэсэн олон нийттэй харилцах стратеги хэрэгтэй.

Оролцогч талуудын зөвлөгөөн зохион байгуулах нь эхний чухал алхам юм. Компани орон нутгийн бизнес эрхлэгчид, эдийн засгийн хөгжил хариуцсан орон нутгийн албан хаагчид, сонгуульт албан тушаалтнууд болон бусад оролцогч талуудтай уулзаж тэдний ашиг сонирхол болон хамтын ажиллагааны боломжийн талаар ярилцах хэрэгтэй. Тэднээс ирсэн санал бодол орон нутгийн худалдан авалтын стратегийг илүү боловсронгуй болгоход тусална.

Худалдан авалтын журам тогтоох – Орон нутгийн бизнес эрхлэгчид болон үйлчилгээ үзүүлэгчид нь орон нутгаас худалдан авалт хийхэд тулгарах бэрхшээлийг ойлгож байгаа. Ярилцлага өгсөн хүмүүс орон нутгийн чадавх сул байгааг хүлээн зөвшөөрч байсан хэдий ч уурхайн худалдан авалтад оролцох хүсэлтэй гэдгээ илэрхийлсэн. Худалдан авалтын боломжууд болон ханган нийлүүлэгч сонгох шалгуурыг тодорхой заасан, амжилтгүй оролцсон ханган нийлүүлэгчид яагаад сонгогдоогүй

гэдгийг ойлгуулахад тусалдаг худалдан авалтын ойлгомжтой процесс бий болгох нь амжилтын нэг хүчин зүйл болно. Уурхайд тогтмол хэрэглэгддэг бараа үйлчилгээ нь орон нутгийн ханган нийлүүлэгчдийн тогтвортой зах зээлийг дэмжих магадлал илүү байдаг.

Багаар эхлэх –Эхний ээлжид сум болон аймгийн төвийн бизнесүүдтэй бага хэмжээний гэрээ байгуулж ажиллахад анхаарах хэрэгтэй. Орон нутгийн бизнесүүдийг сонгон шалгаруулалтад амжилттай оролцох цаашлаад гэрээгээр хүлээсэн үүргээ биелүүлэх чадварыг нь сайжруулахын тулд чадавх бэхжүүлэхэд зохих ажлуудыг хийх хэрэгтэй болно. Туршлагатай том ханган нийлүүлэгчээр менторинг хийлгэх боломж байгаа эсэхийг судлах хэрэгтэй. Менторинг хийснээр стандарт болон орон нутгийн ханган нийлүүлэгчид тавигдах шалгуурыг аажмаар нэмэгдүүлэх боломж гарч болно. Менторингийн хөтөлбөр хэрэгжүүлэхэд ментор буюу сургагчаас эхний ээлжид зардал гардаг ч урт хугацаандаа үр ашиг өгдөг болохыг баримт судалгаа харуулдаг.

Шаталсан арга боловсруулах –Орон нутгийн оролцоо ба бий болох үнэ цэнийн ялгаатай түвшинг илэрхийлсэн ангилал бүхий үнэлгээний систем нь цөөн тооны тогтсон бизнес бүхий орон нутагт худалдан авалтын боломжуудыг бий болгоход тустай байх болно. Эхний ээлжид төсөл жижиг ханган нийлүүлэгч болон үйлчилгээний компаниуд дээр төвлөрөх бөгөөд уурхай ажиллахын хэрээр шалгуур хангах компанийн тоог нэмэгдүүлэх арга зам хайх хэрэгтэй.

Санал бодол солилцох –Багийн гишүүд, гэрээт гүйцэтгэгчид болон орон нутгийн оролцогч талуудтай эртнээс уулзаж санал бодол солилцох хэрэгтэй. Зарим нь өөр улс, бүс нутагт хэрэгжсэн төсөлд ажилласан туршлагатай бөгөөд амжилттай хэрэгжсэн санаа мэдэж байж болно. Тэдгээр санааг судалж үзсэний үр дүнд зохих ажлуудыг тодорхойлж болох юм.

Бараа үйлчилгээ худалдан авалт нь уурхай ашиглалтын нийт хугацаанд гарах томоохон зардал. Эдгээр бараа үйлчилгээний тодорхой хэсгийг орон нутгаас худалдан авах нь эдийн засгийн эерэг нөлөө бий болгох бодит арга зам юм. Цөөн хэдэн тогтсон бизнес бүхий алслагдсан бус нутгаас худалдан

авалт хийхэд хүндрэл бэрхшээл тулгарах нь тодорхой. Зарим бараа үйлчилгээг орон нутгаас худалдан авах нь тохиромжгүй. Гэхдээ гол оролцогч талуудтай зөвлөлдөж орон нутгийн бизнесүүдэд зорилтот дэмжлэг өгснөөр орон нутгийн худалдан авалтын эхний боломжуудыг тодорхойлох боломжтой болно. Ингэснээр орон нутгийн иргэдтэй харилцах хөтөлбөрийг дэмжиж орон нутгийн бизнесүүдтэй түншлэл тогтоох ба эцсийн дүнд бүх оролцогч талуудад хамтын үнэ цэнэ бий болгоно.

Нэмэлт мэдээлэл авах

Доктор Жоселин Фрейзэр
Докторын дараах судлаач
jocelyn.fraser@ubc.ca

Жон Лёнс
Стратеги, Тусгай зөвшөөрөл Хариуцсан
Дэд Ерөнхийлөгч
jlyons@erdene.com

Бат-Эрдэнийн Зоригтхүү
Магистрын оюутан
zorigoo@mail.ubc.ca

Доктор Надя Кунз
Туслах профессор
nadja.kunz@ubc.ca

Уншвал зохих материалууд

Уул уурхайн хамтын үнэ цэн – Уул уурхайн орон нутгийн худалдан авалтын тайлагналын механизм.

<http://miningsharedvalue.org/mininglprm>

Дэлхийн банк; Казер Эдийн засгийн Хөгжлийн Түншүүд (2015 он). Баруун Африкт уул уурхайн орон нутгийн худалдан авалтыг нэмэгдүүлэх практик удирдамж. Дэлхийн Банк Групп, Вашингтон хот. © Дэлхийн Банк.

<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/21489> License: CC BY 3.0 IGO

<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/21489>

Олон улсын санхүүгийн корпораци (2008 он). Бизнес холболтын туршлагууд 51339: Орон нутгийн ханган нийлүүлэгчтэй гэрээ байгуулах ил тод систем бий болгох нь.

<http://documents1.worldbank.org/curated/en/992541468012902464/>

<pdf/513390WP0Chad010Box342025B01PUBLIC1.pdf>

Тогтвортой хөгжлийн олон улсын хүрээлэн (2019 он). Уул уурхайн салбарт орон нутгийн худалдан авалтыг дэмжих бодлого: Орон нутгийн худалдан авалтыг нэмэгдүүлэх нь.

<https://www.iisd.org/sites/default/files/publications/local-content-policies-mining.pdf>

Воланс (2020 он). Дахин сэргэх эдийн засаг худалдан авах нь: Хүсэж буй ирээдүйгээ бий болгоход гүйцэтгэх худалдан авалтын шийдвэрлэх үүрэг.

<https://volans.com/wp-content/uploads/2020/01/Procuring-a-Regenerative-Economy-FINAL.pdf>

Ашигласан материал

М.Ганболд., С.Али, (2017 он). Баялаг төрийн мэдэлд авахын аюул ба амлалт: Монголын уул уурхайн хөгжлийн кейс судалгаа. Баялгийн бодлого, 53, 1-11.

Ж.Гийпэл, (2017 он). Уул уурхайн орон нутгийн худалдан авалт: Баялгийн хараалыг давах гол хүчин зүйл. Олборлох салбар ба нийгэм, 4(3), 434-438. doi:<http://dx.doi.org/10.1016/j.exis.2017.07.001>

Ж.Овадиа, (2016 он). Сахарын Африк дах орон нутгийн худалдан авалт ба нефтийн салбарын хөгжил: Харьцуулсан судалгаа. Баялгийн бодлого, 49, 20-30.

М.Портер, М.Крэймэр. (2011 он). Хамтын үнэ цэнэ бий болгох нь. Харвард Бизнес Ревью, 89(1-2), 62-77.

В.Стаббс. К.Коклин. (2008 он). “Тогтвортой бизнесийн загвар”-ийн концепц. Байгууллага ба байгаль орчин, 21(2), 103-127. doi:[10.1177/1086026608318042](https://doi.org/10.1177/1086026608318042)

М.Шинг, К.Авуа-Оффэй, С.Лонг болон С.Усман. (2017 он). Уул уурхайн төслийн бүс нутагт үзүүлэх нөлөөнд орон нутгийн нийлүүлэлтийн сүлжээний гүйцэтгэх үүрэг. Олборлох салбар ба нийгэм, 4(3), 622-629.