

**БҮТЭЭГДЭХҮҮН ХУВААХ ГЭРЭЭ - БҮТЭЭГДЭХҮҮН ХУВААХ  
ЗАРЧИМ, ХУВААРИЛАЛТЫН БҮТЭЦ**  
(Бодлогын судалгаа)

*Д-р Г. Алтан-Оч*

**АГУУЛГА**

1. Ерөнхий ойлголт
2. Эрдсийн гэрээний төрлүүд
3. Бүтээгдэхүүн хуваах гэрээний ерөнхий агуулга
4. Бүтээгдэхүүн хуваах гэрээний үзүүлэлтүүд
5. Бүтээгдэхүүн хуваах гэрээнд хийсэн зарим дүн шинжилгээ
6. Бусад салбарт хэрэглэсэн олон улсын туршлага

Дүгнэлт

**Нэг. Ерөнхий ойлголт**

Бүтээгдэхүүн хуваах гэрээ (БХГ) нь газрын тосны хайгуул, олборлолтын явцад хамгийн түгээмэл хэрэглэгддэг гэрээний хэлбэр юм. БХГ-ний талууд нь нэг талаас ашигт малтмалын өмчлөгч болох төр, нөгөө талаас хайгуулын болон олборлолтын үйл ажиллагаанд техникийн болон санхүүгийн үйлчилгээ үзүүлэх гадаадын нефтийн компани (ГНК) байдаг. Төрийг ихэвчлэн засгийн газар юмуу эсвэл үндэсний нефтийн компани (ҮНК) гэх мэт түүний аль нэг агентлаг төлөөлдөг. ГНК нь эрсдэл хүлээж, үйлчилгээ үзүүлсэнийхээ шанд гаргасан нефтийн бүтээгдэхүүний тодорхой ногдол хувийг эзэмших эрх эдэлдэг. Тэгэхдээ төр нь нефтийн бүтээгдэхүүний өмчлөгч хэвээр үлддэг. Төр буюу түүний төлөөлөл болсон ҮНК нь хайгуул болон олборлолтын шатанд төрөл бүрээр оролцох өргөн боломжтой байдаг. Түүнээс гадна БХГ байгуулахад ихэвчлэн хоёр талын төлөөлөл багтсан хамтын удирдах байгууллага байгуулдаг ба тэр нь үйл ажиллагааг хянаж, мониторинг хийж ажилладаг.

БХГ-г анх 1966 онд Индонезид хэрэглэж эхэлсэн түүхтэй. Үндэсний тусгаар тогтнолын үзэл санаа улам дээшлэхийн хэрээр гадаадын компани, түүний концессыг улам ихээр шүүмжлэх болсон. Үүний улмаас засгийн газар шинээр концесс өгөхөө больсон байдаг. Үр дүн нь хэн хэндээ ашиггүй гацаа үүссэн учир хуулиа өөрчлөхөөс аргагүй байдалд хүрсэн. БХГ ингэж Индонезээс эхлээд баруун европоос бусад бүх нефть боловсруулдаг улсуудад түгэн дэлгэрсэн байдаг. Баруун европоос зөвхөн Мальт улс л ашигладаг.

БХГ нь бусад гэрээнүүдээс хоёр зүйлээр ялгагддаг. 1-рт, ГНК нь хайгуулын бүхий л эрсдлийг үүрдэг. Хэрэв нефть олдохгүй бол тэр ямар ч нөхөн төлбөр авахгүй. 2-рт, төр нь эрдэс баялаг, уурхайн байгууламж аль алийг нь өмчилдөг. Суурь шинжийн БХГ байгуулсан үед 4 янзын үндсэн орлогоос ашиг олдог. Үүнд: 1. ГНК нь төрд олборлосон нийт бүтээгдэхүүнд ногдох ашигт малтмалын татвар (роялти) төлнө. 2. Ашигт малтмалын татварыг хассаны дараа нийт бүтээгдэхүүний тохирсон хувийг (жишээ нь, 40%) ГНК зардлаа нөхөх зориулалтаар захиран зарцуулах эрхтэй. 3. Ингээд үлдсэн бүтээгдэхүүнийг "ашигт газрын тос" гэх ба төр, ГНК хоёр тохирсон ёсоор (жишээ нь төр-65%, ГНК-35%) хувааж авдаг. 4. ГНК нь өөрт ногдох ашигт газрын тосондоо орлогын албан татвар төлнө. Өнгөрсөн хугацаанд БХГ маш их өөрчлөгдсөн бөгөөд өнөөдөр олон янзын хэлбэртэй болсон.

1966-аас 1998 оны хооронд л гэхэд дэлхийн 74 улсад нийт 268 БХГ байгуулсан байна. Эдгээр гэрээнүүдийг бүсчилсэн байдлаар хүснэгтээр харуулъя.

Хүснэгт 1. Бүсүүд

Бүс	Гэрээний тоо	Хамгийн олон гэрээ
Ази ба Австрали	80	Индонези (37)
Төв америк ба Кариб	21	Гватемал (7)
Зүүн европ	28	Азербайжан (7)
Европ	2	Мальт (2)
Ойрхи дорнод	41	Йемен (17)
Хойд африк	15	Египет (6)/Ливи (6)
Өмнөд ба Төв африк	69	Нигер (10)
Латин америк	14	Перу (4)

### Хоёр. Эрдсийн гэрээний төрлүүд

Эрдсийн салбарт гэрээ байгуулах хоёр үндсэн арга байдаг: хоёр талын хэлэлцээр, сонгон шалгаруулалт (тендер). Хэлэлцээрийн үед ҮНК нь хайх, олборлох, эрдсийг экспортлох концессыг авахын төлөө тухайн улсын засгийн газарт хандаж хэлэлцээрт ордог. Компанийн зүгээс засгийн газарт тодорхой хэмжээний роялти төлбөр хийснээр гэрээг авдаг уламжлал тогтсон. Ийм гэрээ нь хэтэрхий нэг талыг барьсан, компанид илүү ашигтай байдаг. Учир нь компани эрдэс баялаг болон үйлдвэрлэлийн түвшнийг хянах боломжтой, өргөн эрхтэй байдаг. Энэхүү тэнцүү бус байдал нь засгийн газарт мэдээлэл дутмаг байх, мөн эрэл хайгуул явуулах санхүүжилт олоход бэрхшээлтэй байдлаас үүдэлтэй байдаг.

Ихэвчлэн засгийн газрын оронд ҮНК хэлэлцээрт оролцдог. Энд гурван шалтгаан байдаг. 1-рт, ҮНК-иуд нь засгийн газрыг бодвол баялгийн орд, уг ашигт малтмалд ямар технологи илүү тохиромжтой, гадаадын компанийн ажлын чадамжийн талаар илүү сайн мэдээлэлтэй байдаг. 2-рт, ҮНК нь засгийн газрыг бодвол улс төрөөс арай бага хамааралтай байдаг. 3-рт, ҮНК нь дотооддоо бүхий л эрэл хайгуул, олборлолтын ажлыг зохицуулж байдаг тул эдгээрт дотоодын компаниудыг татан оролцуулж, тэдний мэдлэг чадварыг дээшлүүлэх боломжоор хангах чадвартай байдаг.

Сонгон шалгаруулалтаар гэрээ байгуулахын тулд тодорхой стандартыг хангасан байх шаардлагатай. Тендерийн нөхцөл нь хуулийн хүрээнд роялти болон шагналын (бонус) төлбөрт голчлон тулгуурласан байдаг. Ялгавартай тендерийн сонгон шалгаруулалтын үед засгийн газар шийдвэр гаргахдаа тодорхой ялгавар гаргах боломжтой. Үүний нэг хэлбэр нь үйлдвэрлэлийн тусгай зөвшөөрөл юм.

Газрын тосны хувьд гэрээний 4 үндсэн төрөл байдаг: концесс, БХГ, үйлчилгээний гэрээ, хамтарсан үйлдвэр. Тодорхой нэг зорилгоор эдгээр төрлүүдийн алийг нь ч хэрэглэж болно. Ялгаа нь гэвэл, гадаадын компанид олгож байгаа хяналтын түвшин ямар байна вэ? нөхөн олговрыг хэрхэн зохицуулах вэ? ҮНК-ийн оролцооны түвшин хэр байна вэ? гэдэгт байдаг.

Ойрхи Дорнодын туршлагаас үзэхэд, сонгодог концессын гэрээ нь 3 зүйлээр тодорхойлогдоно. 1-рт, гадаадын компанид олборлох эрхийг зөвхөн эзлүүд нутагт, заримдаа улсыг бүхлээр нь өгсөн. 2-рт, гэрээг урт хугацаатай байгуулсан. 3-рт, гадаадын компани аль эрдсийг, хэзээ, хэрхэн олборлох талаар бүрэн эрхтэй байсан. Үйлдвэрлэл явуулах үүрэг хүлээгээгүй. Тиймээс газрын тосны үнэ унасан үед гадаадын компани

ямар нэгэн торгууль хүлээхгүйгээр үйлдвэрлэлээ бууруулах боломжтой байсан. Эзэн улс бүтээгдэхүүнд суурилсан төлбөр авахаас өөр дорвитой эрх эдэлдэггүй байсан.

Орчин үеийн концесс, тусгай зөвшөөрлийн гэрээний суурийг Оман (1967), Абу Даби (1974)-гийн концессын гэрээнүүд тавьсан. Тэдгээрт гадаадын компанид эрэл хайгуул, олборлолт, экспортын онцгой эрхүүд байгаа ч гэрээний хугацааг багасгасан, ажиллах үүрэг хүлээсэн, эрхээсээ татгалзах болзол, илүү өндөр роялти болон урамшууллын заалтууд туссан байна. Мөн төр буюу ҮНК хамтарсан үйлдвэрийн бүрэлдэхүүнд багтах нь ердийн зүйл болжээ. Шинэчилсэн концессын гэрээ нь 3 чухал асуултад чиглэсэн. Гадаадын компанид хэр их эрх өгсөн бэ? Орлогыг хэрхэн хувааж байна вэ? Гадаадын компани улсын хэрэгт хэр оролцож байна вэ?

Концесс, БХГ хоёрын үндсэн ялгаа нь эрдсийн өмчлөлд байдаг. Концессын үед бүх түүхий нефть ГНК-ийн бүрэн мэдэлд байдаг бол, БХГ-ний үед эзэн улсын өмчлөлд байх ба ГНК-д оногдох түүхий нефтийн эрхийг түүний эрсдэл үүрч, үйлчилгээ үзүүлсний төлөөх нөхөн олговор буюу шан гэж ойлгож болно. БХГ нь Индонезээс Египет, Ливи, Алжир зэрэг Африк, Ази, Ойрхи Дорнод, Өмнөд болон Төв Америкийн газрын тос олборлогч бусад улсуудад түгэн дэлгэрсэн бөгөөд ялангуяа хуучин ЗХУ болон Каспийн бүс нутагт илүү тархжээ.

Үйлчилгээний гэрээ нь ерөнхийдөө БХГ-тэй төстэй боловч цэвэр үйлчилгээний гэрээ нь бага зэрэг ялгаатай. ГНК нь хайгуул, олборлолтын эрсдэл үүрэгчийн хувиар тохирсон тогтмол хөлс буюу өөр төрлийн нөхөн олговор авдаг. Гэрээний нэр хэлж байгаа шиг ГНК нь үйлчилгээ үзүүлж, туршлага (ноу-хау) нийлүүлдэг. Гэхдээ тэрээр бүтээгдэхүүнд хувь эзэмшдэггүй. Эрсдэл үүрч үйлчилгээ үзүүлдэг учраас сүүлийн үед иймэрхүү төрлийн гэрээг “эрсдэл-үйлчилгээний гэрээ” гэж нэрлэдэг болсон. Ийм гэрээг анх Мексик (1950) хэрэглэсэн боловч 1960-аад оны сүүлээр ихэд дэлгэрч Иран, Иракт олон гэрээ байгуулагджээ. Энэхүү хоёр гэрээний ялгаатай тал нь гэрээлэгч хөлс авдагт, үйл ажиллагаанд хяналт тавьдагт байдаг.

Хамтарсан үйлдвэр байгуулсан нөхцөлд ГНК, төр (эсвэл түүний аль нэг агентлаг) хоёул нефть олборлох үйл ажиллагаанд идэвхтэй оролцож, тохирсон хувиар бүтээгдэхүүнд өмчлөх эрх эдэлнэ. Иймээс төр нь роялти, татвар, ашигт газрын тосноос гадна цэвэр ашгаас хувь хүртдэг. Гэвч энэхүү ашиг нь зардалтай. Учир нь төр олборлолт, үйл ажиллагааны зардлын ногдох хувийг хариуцдаг. Нэмж тэмдэглэхэд, ГНК нь борлуулалт эхэлтэл хайгуулын бүхий л шатанд төрийн хувьцааны оролцоог дааж явдаг. Хамтарсан үйлдвэр нь хувьцаат компанийн болон гэрээт гэсэн хоёр хэлбэртэй байдаг. Хувьцаат компанийн хувьд талууд тодорхой хувьцаа эзэмшинэ. Гэрээт үйлдвэрийн хувьд талууд үйл ажиллагааны гэрээ байгуулах ба бүтээгдэхүүний тодорхой хувь эзэмшдэг. Анхны хамтарсан үйлдвэрүүд 50:50 хувьцааны харьцаатай байсан бол Ливи (1973) улсын Occidental компанитай байгуулсан гэрээнээс хойш төр (засгийн газар) хамтарсан үйлдвэрийн 51 хувь буюу түүнээс дээш хувийг эзэмших болсон.

Ингээд одоо мөрдөгдөж байгаа гэрээнүүдийг эрсдэл үүрэх болон эрсдэл үл үүрэх байдлаар нь ангилж хүснэгтээр үзүүлье:

**Хүснэгт 2. Үндсэн гэрээний төрлүүдийн эрсдэл ба шан**

<i><b>Гэрээ</b></i>	<i><b>Гадаадын гэрээлэгч</b></i>	<i><b>Төр (Засгийн газар)</b></i>
Концесс	Бүх эрсдэл/Бүх шан	Бүтээгдэхүүн ба үнээс шан хүртэнэ
Бүтээгдэхүүн хуваах гэрээ	Хайгуулын эрсдэл/ Шангийн хувь	Шангийн хувь
Хамтарсан үйлдвэр	Эрсдэл ба шангийн хувь	Эрсдэл ба шангийн хувь
Цэвэр үйлчилгээний гэрээ	Эрсдэлгүй	Бүх эрсдэл

### Гурав. Бүтээгдэхүүн хуваах гэрээний ерөнхий агуулга

БХГ-нд хоёр тал оролцдогийн нэг тал нь Засгийн газар (ЗГ). Засгийн газрыг төрийн тэргүүн, аль нэг яам, эсвэл ҮНК төлөөлдөг. ҮНК маш ихээр гэрээ байгуулдаг. Нөгөө талаас ГНК оролцдог. Гадаад гэрээлэгч нь ганц компани байхаасаа илүүтэй хамтарсан үйлдвэр буюу консорциум байх нь маш элбэг. Гэвч гадаад гэрээлэгч хэд ч байсан гэрээний бүтцэд нөлөө үзүүлэхгүй. Тэднийг нэг түнш гэж үзнэ. ГНК нь газрын тосны орд газарт үйл ажиллагаа явуулдаг ч нэлээдгүй операторууд ДНК-ийг олборлолтын ажилд шууд оролцохыг зөвшөөрдөг байна.

Түүхий нефть олборлож эхэлмэгц, ГНК түүнээс хамаарсан роялти (ашигт малтмалын татвар)-г засгийн газарт төлж болно. Зарим улсад роялти төлдөггүй тохиолдол бий. Роялтиг бэлнээр төлсөн тохиолдолд тэр нь засгийн газарт нэн даруй орох мөнгөн урсгал болно. Харин бэлэн бус төлбөрөөр хийгдвэл дотоодын үйлдвэрлэл болон экспортод зориулсан үнэгүй түүхий нефтийн байдлаар хийгдэнэ. Хэрэв бэлнээр хийгдэж байгаа бол гарцын үнэ цэнийг тогтоох явдал туйлын ач холбогдолтой болдог. БХГ-г зарласан үнэ тохирч байгуулсан гэж үзье. Тэгвэл нефтийг яг нийлүүлэх үед, зарласан үнэ нь спот (эсвэл зах зээлийн) үнээс өндөр байвал засгийн газарт давуу талтай. Эсрэгээрээ зарласан үнэ нь спот үнээс доогуур байвал гадаад гэрээлэгчид ашигтай. Аль ч тохиолдолд роялти нь төсөл ашигтай эсэхээс үл хамааран Засгийн газарт орох хамгийн багаар бодсон орлого юм. Эндээс ашиг бага байх тусам ГНК-д үзүүлэх сөрөг нөлөө хамгийн их гэдэг нь харагдана. Хэрэв роялти хураамжийг орлогын албан татвараас хорогдуулж тооцдог бол засгийн газрын нийт орлого багасна гэсэн үг. Иймд роялтиг зардал гэж үздэг бол засгийн газарт илүү сайн.

Хоёрдахь шатанд оператор зардлынхаа зарим хэсгийг урьдчилж тохирсон хувь хэмжээгээр бүтээгдэхүүнээс тооцон авч хаадаг. Үүнийг “зардлын тос” гэж нэрлэдэг. Ихэнх гэрээнүүд зардлын тосны хязгаарыг 50 хувь (дундаж нь 33.3 хувь)-иар тогтоосон байдаг. Ийм хязгаарлалтгүй ч гэрээ бас байна<sup>133</sup>. Зардал нөхөх түвшин нь тухайн талбайн онцлогоос шалтгаална.

Үлдсэн газрын тосыг “ашгийн тос” гэж нэрлэдэг ба ГНК, Засгийн газар харилцан тохирсон хувиар<sup>134</sup> хувааж авна. ГНК харин энэ дүнгээсээ орлогын албан татварыг Засгийн газарт төлдөг<sup>135</sup>. Уг татварыг ДНК нь ГНК-ийн нэрийн өмнөөс төлдөг олон тохиолдол байна, эсвэл Засгийн газар энэ татвараа огт авдаггүй ч тохиолдол байна.

Үнэн хэрэгтээ БХГ-үүд дээрхээс илүү олон параметртэй байдаг. Зарим үзүүлэлтүүдийг дор авч үзье.

*Төсвийн систем.* Татварын түвшин БХГ-нд томоор тодорхойлогдсон байдаг. Хэрэв Засгийн газар нь өндөр роялти хураамж, ашгийн тосны ихэнх хувийг авахаар гэрээ хийгдвэл орлогын албан татвар хураах орон зай тэр хэмжээгээр багасч, ГНК-г эс урамшуулах болно. Засгийн газрын авах хэмжээ ихсэх тусам хамтын ажиллагаан дахь ГНК-ын сонирхол харилцан буурч байдаг. Ер нь ГНК ерөнхийдөө орлогын албан татварыг төлөх үүрэгтэй байдаг.<sup>136</sup> Гэвч ихэнхдээ шууд төлөгддөггүй учир нь Засгийн газрын ашгийн тосны хувь дээр нэмэгддэгт оршино. Орлогын албан татвар уг үйлдвэрийн ашигтай ажиллагаас хамаардаг бол роялти хураамж ашигт ажиллагаанаас үл хамаарна.

<sup>133</sup>Перу, Тринидад&Тобаго-гийн зарим гэрээ, Ливийн эртний БХГ-г харж болно. Энэ нь 2 үр дагавартай. Үүнд: 1) Ашгийн тосны хэмжээ нэмэгдэнэ. Талууд ногдох хувиа хүртэнэ. Хэрэв татвар зонхилж байвал татварын суурь ихэссэнээр Засгийн газар илүү орлого олно гэсэн үг. 2) ГНК зардлаа ашгийн тосны хувиасаа нөхөх болно.

<sup>134</sup>Ихэнх тохиолдолд ашгийн тосыг Засгийн газарт ашигтайгаар хуваарилдаг.

<sup>135</sup>Энд нэг зүйлийг маш сайн ойлгох хэрэгтэй: Татварыг бүх ашгийн тосонд БУС зөвхөн ГНК-д ногдох хэсэгт ногдуулна.

<sup>136</sup>Энд нэг зүйлийг маш сайн ойлгох хэрэгтэй: Татварыг бүх ашгийн тосонд БУС зөвхөн ГНК-д ногдох хэсэгт ногдуулна.

*Татвараас чөлөөлөх.* Зарим БХГ-үүд эхний тодорхой хугацаанд, жишээлбэл 5 жилд татвараас чөлөөлөхөөр заасан байдаг<sup>137</sup>. Үүний шалтгаан нь ирээдүйн хөрөнгө оруулалтыг шагнаж урамшуулахад оршино. Гэвч цаг хугацааны асуудал их чухал. Орлогын татвар үйлдвэрлэл эхэлсэн үед л хэрэгждэг. Тэгвэл төслийн эхнээс 5 жилийн татварын чөлөөлөлт олгосон гэж үзвэл хайгуул хийж 3 жилийг өнгөрөөсний дараагийн 2 жилд л татварын чөлөөлөлт эдэлнэ гэсэн үг. Тиймээс уг шагнал урамшуулал үр дүнтэй байх үүднээс цаг хугацааны хувьд үйлдвэрлэл эхлэхээс өмнө биш байхаар бодолцох нь чухал. Тэгэж чадвал ГНК татвараас чөлөөлөх хугацаанд амжиж түргэн хугацаанд эрдэс баялгийг боловсруулахаар шамдах болно.

*Урамшуулал.* Урамшуулал нь эзэн орны бас нэгэн орлогын эх үүсвэр юм. БХГ-үүдэд ихэнхдээ гарын үсэг зурах, бүтээгдэхүүн гарах, зарим тохиолдолд нээлт хийх үед ГНК төлөхөөр тусгасан байдаг. Гарын үсгийн урамшууллыг гэрээ байгуулах үед нэг удаа төлнө. Энэ нь эдийн засгийн хувьд авч үзвэл, хайгуул, олборлолтын үр дүнгээс үл хамаарсан зээлийн шинжтэй бөгөөд өнөөгийн үнэ цэнийг бууруулж байдаг. Нэлээн ховор хэрэглэгддэг нээлтийн урамшуулал нь мөн нэг удаа хийгддэг төлбөр. ГНК-ийн боловсруулсан техник, эдийн засгийн даалгавар (хөгжлийн төлөвлөгөө)-ыг ҮНК-ийн зүгээс баталгаажуулж, арилжааны нээлт хийсний дараагаар шаарддаг. Харин бүтээгдэхүүний урамшуулал нь хэвшсэн байдаг. Энэ нь бүтээгдэхүүн тодорхой шатанд хүрмэгц төлөгдөхөөр тусгасан байдаг. Мөн тодорхой давтамжтай ч байж болно. Уг урамшууллыг ашигтай байхаас үл хамааран төлөхөөс гадна ихэнх гэрээнүүдэд татвараас хорогдуулахаар тусгасан байдаг.

*Дотоод борлуулалтын үүрэг (ДБУ).* Хэрэв Засгийн газрын эрх ашиг дотоодын хэрэгцээгээ газрын тосоор хангахаар байгаа бол ГНК-д ДБУ хүлээлгэдэг. Бусад ихэнх хувьсагчийн адил энэ үзүүлэлт ч мөн олон төрлийн шинжтэй байдаг. Ялгаа нь шаардагдах хэмжээ, төлөх үнийн аль алинд илэрхийлэгдэнэ. Гэрээнд ГНК-д оногдох ашгийн тосны тодорхой хувийг, зарим тохиолдолд 100 хувь, дотоодын хэрэгцээнд нийлүүлэхийг тусгадаг. Ингэхдээ Үнэ ч бас янз бүр байдаг. Зарим гэрээнүүдэд маш их хямдруулсан үнэ тохиролцсон байдаг. Хэрэв үнийг дотоодын мөнгөн тэмдэгтээр хийвэл ГНК-д бас муугаар нөлөөлдөг.

*Экспорт, импортын гаалийн татвар.* Хайгуул, боловсруулалтын тоног төхөөрөмж, материалд гаалийн татвар ногдуулах нь маш ховор байдаг. Эзэн оронд байдаг хүнс гэх мэт бүтээгдэхүүнд харин гаалийн татвар ногдуулдаг. Гаалийн татвараас чөлөөлөх үндэслэл нь тоног төхөөрөмж орж ирсэн даруйдаа буюу гэрээний төгсгөлд Засгийн газарт шилждэгт оршино.

*Гэрээний хугацаа ба арилжааны шинж.* БХГ нь хайгуул болон олборлолтын гэрээ юм. Гэрээнд хамгийн богино хайгуулын хугацааг тогтоож, тодорхой хугацаагаар сунгах боломжтойгоор тусгасан байдаг. Үе шат бүрийн эцэст ГНК нь гэрээт талбайгаас тодорхой хувийн эрхээсээ татгалздаг нь түгээмэл практик. Хэрэв арилжааны нээлт зарлагдаж, ажлын хөтөлбөр батлагдмагц олборлолтын үе эхэлнэ. Зарим гэрээнд олборлолтын хугацааг заасан байдаг бол нөгөөд нь гэрээний нийт хугацааг заасан байдаг. Жишээ нь, Хайгуулын хугацаа 3 жил, үүний дараа 2 жилээр тус бүр 2 удаа сунгах боломжтой, олборлолтын хугацаа 25 жил, 5 жилээр сунгах боломжтой. Нөгөөтэйгүүр, гэрээний нийт хугацаа 30 жил, үүнээс хайгуулд дээд тал нь 7 жилийг зарцуулна гэж зааж болно. Энд орхигдуулж үл болох нэгэн зүйл байгаа нь, арилжааны шинжийг яаж тодорхойлох вэ, хэн уг талбайг эдийн засгийн хувьд ашигтай, эсвэл ашиггүй гэж тогтоох вэ, гэдэг асуудал. ГНК-ийн хувьд хайгуулын зардал нь ихэвчлэн их хэмжээний далд зардал бөгөөд түүнийг олборлолт эхэлмэгц түүхий тосоор нөхөж эхэлдэг. Хэрэв нөхөн төлбөрийн хэмжээ маш их бол энэ нь Засгийн газарт өр төлбөр болж, түүхий бүтээгдэхүүнд ногдох хувийг нь багасгана. Зарим гэрээнд гадаадын гэрээлэгчид олборлолтыг үр ашигтай явуулах талаар

<sup>137</sup>Зарим гэрээнүүдэд роялти хураамжаас ч чөлөөлсөн байдаг.

шийдвэр гаргахыг зөвшөөрсөн байдаг ч Засгийн газар авах жишиг дүнгээ тогтоосон байдаг. Ингээд авах дүн нь ГНК-ийн зорилттой нийцэж байвал ордыг олборлох ажлыг эхлүүлдэг. Энэ асуудал нь зардлын нөхөн төлбөрийн хязгаар тогтоогоогүй болон роялти байхгүй буюу бага БХГ-нд чухал ач холбогдолтой.

**Ажлын хөтөлбөр.** Ажлын хөтөлбөр нь дэлбэлэх, өрөмдөх, мэдээлэл боловсруулах, санхүүгийн үүрэг, дотоодын ажиллах хүчийг ажилд авах зэрэгтэй хамаатай ГНК-ийн амлалт үүргийг томьёолж өгдөг. Энэхүү хувьсагчийн хувьд хэлэлцээрт орж, сонгон шалгаруулалт явуулдаг нь ердийн нийтлэг зүйл болжээ. Ажлын амлалт бол хэлэлцээрийн нэлээн чухал сэдэв. Хайгуулын ажлын их бага хэсэг нь үр дүнд хүрч олборлолт явуулах хэмжээнд хүрч, зардлаа нөхөх орлого оруулдаг учир энэ нь хайгуулын эрсдлийн ихэнхийх багтаадаг.

**Оролцоо.** Ихэнх гэрээ ҮНК-ийг үйлдвэрлэлд оролцох боломжоор хангасан байна.<sup>138</sup> Гэвч энэ нь ҮНК хайгуулын шатанд зардал болон эрсдэлд хувь оруулна гэсэн үг биш юм. Ихэнх нь сонирхлын тээгч байдаг. ГНК хайгуулын үеийн бүхий л туршид зардал, эрсдлийг үүрдэг ба ҮНК-ийг тээж явдаг. Хэрэв талбайн арилжааны нээлтийг зарласан бол ҮНК нь ажлын сонирхлоо хэрэгжүүлэх (тэгэх албагүй ч) боломжтой. Оролцооны 5 хувь (Индонезийн зарим БХГ-үүд)-иас эхлээд 50 хувь (Алжир 1991, Хятад, Индонезийн зарим БХГ-үүд) хүртэл хэлбэлзэнэ. Гэвч 15 хувь (Малайз, Вьетнам) ба 25 хувь (Ангол, зарим Малайзийн БХГ-үүд) байх нь түгээмэл. Оролцох эсэхээ илэрхийлэхээс гадна хэзээ оролцох вэ, оролцооны хэлбэр юу вэ, зардлын ногдол хувь хэмжээ ямар байх вэ, санхүүжилт яаж босгох вэ зэрэг асуудлуудыг шийдэх хэрэгтэй болно. ҮНК-ийн санхүүжилт голчлон бүтээгдэхүүнээс гардаг. ГНК-ийн зүгээс авч үзвэл, өдөр тутмын үйл ажиллагааг удирдахад түншийн нөлөөлөл байх учраас эзэн орны аливаа оролцоог төдийлөн таашаадаггүй. Хоорондоо зөрчилтэй үзэл баримтлал нь төслийн үр ашигт муугаар нөлөөлж болзошгүй.

**Тогтмол ба хөвөгч масштаб.** Роялти, зардлын тос, ашгийн тос, бүтээгдэхүүний урамшууллыг тогтсон тогтмол хувиар тооцож болно. Эсвэл хөвөгч (хувьсагч) масштаб ашиглаж болно. Сүүлчийнх нь одоо стандарт болсон. Энд их олон төрлийн хөвөгч масштабыг хэрэглэж болох боловч дундаж өдрийн бүтээгдэхүүн болон Р-фактор<sup>139</sup> хоёрыг хамгийн түгээмэл хэрэглэж байна.

Эзлэхүүнд суурилсан хөвөгч масштабын жишээн дээр Индонезийн нэгэн гэрээг ашгийн тосны хувь хэмжээг хүснэгтээр харуулбал, ҮНК-ийн хувь 61.5385 хувиас багагүй, харин ГНК-ийн хувь 19.2308%-иас буухгүй байгаа нь харагдана.

Хүснэгт 3. Индонезийн ашгийн тос

Өдрийн дундач олборлолт (bbl-баррель тос)	ҮНК (%)	ГНК (%)
<=50,000	61.5385	38.4615
50,001-150,000	71.1538	28.8462
=>150,001	80.7692	19.2308

Нөгөөтэйгүүр, Р-фактор нь орлогыг зардалд харьцуулсан харьцааг илэрхийлнэ. Энэ нь юу гэсэн үг вэ гэвэл, ГНК-ийн зардлын нөхөн төлбөр болон ашгийн тосны орлогын хуримтлагдсан нийлбэрийг тодорхой үеийн туршид гаргасан хуримтлагдсан зардалд хуваана. Азербайжаны нэгэн БХГ-ний жишээн дээр үүнийг хүснэгтээр харуулъя.

<sup>138</sup>Оролцоогүй гэрээнүүдийг Египет, Оман, Катар, Йемен, Филиппин, Нигери, Туркменистан улсуудад харж болно.

<sup>139</sup>R-Factor



## Хүснэгт 4. Азербайжаны ашгийн тос

<i>Р-фактор</i>	<i>ҮНК (%)</i>	<i>ГНК (%)</i>
R<1.50	50	50
1.50<=R<2.00	60	40
2.00<=R<2.25	62.5	37.5
2.25<=R<2.50	65	35
2.50<=R<2.75	70	30
2.75<=R<3.00	75	25
3.00<=R<3.25	80	20
3.25<=R<3.50	85	15
R>=3.50	90	10

Хөвөгч масштабын загварыг ихэвчлэн хүлээгдэж буй нээлтийн хэмжээнд тулгуурлан хийдэг. Гэрээ эзлэхүүнд, эсвэл Р-факторт тулгуурласан байна уу гэдгээс үл хамааран хувь хэмжээг тогтоож байгааг анхаарах хэрэгтэй. Хэрэв хувь хэмжээ хэт өндөр бол масштаб уян хатан чанараа ихэнхдээ алдана. Ерөнхийдөө хөвөгч масштаб нь гэрээг илүү уян хатан болгодог. Төслийн үр ашиг нэмэгдэх тусам Засгийн газрын авах хэмжээ өсдөг. Энэ системд Засгийн газрын авах хэмжээ нь төслийн үр ашгийн функц болдог бол тогтмол системд эсрэгээрээ үр ашиг нь Засгийн газрын авах хэмжээний функц болдог.

## Дөрөв. Бүтээгдэхүүн хуваах гэрээний үзүүлэлтүүд

БХГ байгуулахад хэрэглэгдэх үзүүлэлтүүдийг 6 категорид ангилан хуваасныг 5-р хүснэгтэд харуулав. Үүнд суурь мэдээллийн дор гэрээлэгч талууд, гэрээнд гарын үсэг зурсан огноо, газрын тос олборлох ордын байршил, талбай, түүний онцлог, ойн бүсэд үү, уул нуруунд уу, хэр талд уу гэх мэт түүнчлэн оншор (дотоод түнш), эсвэл оффшор (гадаад түнштэй) эсэхийг багтааж авч үзнэ. 2 дахь категорид гэрээний элементүүдийг багтаав (үнэндээ ингэж хэлэх нь буруу юм, хүснэгтэд үзүүлсэн бүх үзүүлэлтүүд гэрээний элемент мөн билээ). 3 дахь категорид хайгуул, олборлолтыг оруулахаас гадна хайгуул дууссаны дараа олборлолт явуулах боломжгүй талбайн нийт гэрээлсэн талбайгаас хорогдуулах хувиар илэрхийлэгдэх эрхээс татгалзах гэрээний заалтыг хамруулна. 4 дэх категорид ГНК-иас Засгийн газарт төлөх, эсвэл үл төлөх урамшууллуудыг хамруулав. 5 дахь категорид бүх төрлийн албан татвар, ялангуяа орлогын албан татвар, гаалийн татвар, үнийн дээд хязгаар, дотоод борлуулалтын үүрэг (ДБҮ)-ийг багтаав. Үнэндээ ДБҮ нь татвар биш боловч ерөнхийдөө маш их хямдрал үзүүлдэг учраас ГНК-ийн санхүүгийн үүрэг гэж үзнэ. Эцсийн бүлэгт эрх зүйн орчны зохицуулалт болох төрөл бүрийн арбитраж болон шүүх, ГНК-ийн заавал ажиллах үүрэг, ҮНК-ийн оролцоо зэргийг тусгасан.

## Хүснэгт 5. Үзүүлэлтүүд

<i>Суурь</i>	<i>БХГ-ны элемент</i>	<i>Хайгуул ба олборлолт</i>	<i>Урамшуулал</i>	<i>Татвар хураамж</i>	<i>Эрх зүйн орчин</i>
Улс	Роялти/АШО	Хайгуул	Гарын үсэг	Орлогын албан татвар	Ажиллах үүрэг
Он	Зардлын тос	Олборлолт	Нээлт	Экспортын татвар	Оролцоо
Дотоод түнш	Ашгийн тос	Га (талбайн хэмжээ)	Бүтээгдэхүүн	Импортын татвар	Арбитраж
Гадаад түнш		Эрхээсээ татгалзах		Үнийн дээд хязгаар	
Талбай				Дотоод борлуулалтын үүрэг (ДБҮ)	

*Роялти.* Ихэнх гэрээнүүдийн роялти тогтмол утгатай байна. Харин зарим улсуудад, жишээ нь Хятад, Туркменистан, Сири, Йемен, Алжир, Египет, Чили, Эфиоп, Габон, Нигери улсуудад хөвөгч роялти хэрэглэжээ. Хөвөгч татвар хэрэглэсэн үед бодит олборлолтыг мэдэх боломжгүй учир хамгийн дээд утгыг авч үздэг.

1966-1998 оны хооронд авч үзэхэд, Ази болон Зүүн европын роялти бусад бүстэй харьцуулахад хамгийн доогуур буюу 4% ба 5%-иас хэтрэхгүй байхад бусад бүсэд 7%-9% байна. Энэхүү зөрүүтэй байдлыг Азийн олон гэрээнүүдэд, ялангуяа Азийн гэрээнүүдийн бараг талыг бүрдүүлдэг Индонезид роялти тусгаагүй байдагтай холбож үзэж болох талтай. Роялтигийн оронд 20%-ийн анхны шатахууны облигац<sup>140</sup> (АШО) хэрэглэдэг. АШО-г ашгийн тосны хувь хэмжээгээр харилцан талууд хуваах бөгөөд энэ нь роялтитэй мөн чанар адилхан юм. Засгийн газрын ашгийн тосны хувь и 50-90% гэж үзвэл, Засгийн газарт анхны бүтээгдэхүүний 20%-ийн 10-18% ногдоно. Үүнийг 10-18%-ийн роялти гэж ойлгож болохгүй учир нь энд бүх түүхий тосноос тооцдог роялти биш харин түүхий тосны гаралтын тавны нэгийг л авч үзэж буй. Тиймээс Азид бодит роялти үнэндээ гэрээлсэн роялтигаас өндөр гэж болно.

Түүнээс гадна Азийн гэрээнүүдийн 30% нь роялтийг хэлэлцэж буюу тендэрээр<sup>141</sup> тохирдог тул хэмжээг нь тогтоох боломжгүй байна. Ялгаа үүсэх бас нэгэн шалтгаан бол хамгийн доод болон дээд роялтигийн зай их зөрүүтэй байгаатай холбоотой. Азид 0-12.5% байхад, Зүүн европт 0-17.5% байна. Бусад бүх бүсэд зөрүү нь хамгийн багадаа 20% байна. Латин Америкт хамгийн доод болон дээд роялтигийн хэмжээний ялгавар 45%<sup>142</sup> байна. Энэ утгыг хасаад тооцвол тухайн бүсийн дундаж 20% байна. Одоогийн байдлаар роялтигийн хэмжээ улам нэмэгдэх хандлагатай байна, ялангуяа Зүүн европ, Хойд африкт. Хойд африк, Төв америк, Карибийн бүсэд дундаж роялти хамгийн өндөр буюу 10% байгаа ба цаашид өсөх хандлагатай. Цэвэр экспортлогч цэвэр импортлогчтой харьцуулахад илүү роялти төлдөг, мэдээж оншор гэрээ нь оффшортой харьцуулахад ГНК-ийн хувьд илүү хүнд юм.

Судалгаанаас үзэхэд, нийт БХГ-ний 91% нь роялти 0%, 10%, 12.5%, 20% гэсэн 4 ангилалын аль нэгэнд хамаарч байхад үлдсэн 9%-ийн ихэнх нь 12.5-20%-ийн хооронд байна. Нэг гэрээ 20%-иас их (Чили-45%), харин тавхан гэрээ 10%-иас доогуур роялти тохирсон байна.

*Зардлын тос.* Гэрээнүүдийн бараг 1/3 нь жилийн зардлын тосны олговрыг хөвөгч масштабаар, эсвэл дээд үнэ хүртэл хэлэлцэж буюу тендэрээр тохирохоор заасан байна. Зардлын тосны олговор 0% (Ливи, Перу, Румын, Тринидад)-иас 100% (Индонези, Либери, Бахрайн, Гватемали, Алжир, Энэтхэг, Азербайжан, Нигери)-ийн хооронд хэлбэлзэж байна. Энд хоёр зүйлийг тэмдэглэх нь зүйтэй. 1-рт, дээрх улсуудад бүх гэрээ 0% эсвэл 100% гэж хийгдэхгүй байна. 2-рт, тосны бүрэн нөхөн олговрыг зөвхөн тодорхой хугацаатай уяж өгсөн байна. Жишээ нь, эхний 5 жил. Ингэж хэрэглэх нь татварын чөлөөлөлттэй утга ижил юм.

Дараах ажиглалтыг хамгийн дээд утгаар нь авч үзсэн болно. 1966 оноос хойш зардлын тосны дундаж хамгийн бага нь Ойрхи дорнодод 37% байхад Латин америкт 45%, Хойд африкт 49% байна. Хамгийн өгөөмөр зардлын нөхөн төлбөртэй бүс гэвэл Ази 66% байхад Төв америк 69%-тай байна. Зүүн европ, Өмнөд/Төв африкт зардлын тосны хувь хэмжээ дэлхийн дунджийн түвшинд байна. Роялтитэй нэгэн адил зардлын тосны хувийн дээд, доод утгын зөрүү асар их байна. Азид зардлын тосны хувь хэмжээ 20%-100% байхад Ойрхи дорнодод 25-100%, Өмнөд/Төв африкт 30-100% хооронд хэлбэлзэж байна.

<sup>140</sup>FTP - first tranche petroleum

<sup>141</sup>Филиппиний зарим болон Монголын хоёр гэрээ ийм нөхцөлтэй.

<sup>142</sup>Чилид байгуулсан нэг гэрээний роялти 45%.



Одоогийн хандлага дэлхийн бараг бүх бүсэд зардлын тосны хувь нэмэгдэх чигтэй байхад харин Ойрхи дорнодод дундаж 40%-иас бага зэрэг буурах хандлагатай. Зардлын тосны дэлхийн дундаж одоогоор 70% байна.

Судалгаанаас үзэхэд, нийт гэрээний бараг тэн хагас нь зардлын тосны хувийг 40% эсвэл 100% гэж тохирсон байна. Харин 1/3 нь 30% буюу 50%-тай байна. 0%-тай гэрээ 2.5%-ийг эзэлж байгаа бол үлдсэн 20.5% нь 20-29% хооронд байна. Зардлын тосны хувийг ихэвчлэн бүхэл тоогоор тогтоож байгаа нь ажиглагдсан. Ингэхдээ 40% гэсэн тоо 45%-иас хавьгүй олон байна.

**Ашгийн тос.** Нийт 268 гэрээний зөвхөн 45 нь л тогтмол утга хэрэглэсэн бол бусад нь ямар нэгэн гарцад буюу өгөөжид суурилсан хөвөгч масштаб хэрэглэжээ. Хөвөгч масштаб олонх нь байгаа учир 6-р хүснэгтэд нэгтгэн үзүүлсэн судалгааг хамгийн бага (минимум), хамгийн их (максимум) утгаар авч үзэх шаардлагатай болов. Хүснэгтэд ГНК-ийн хувьд үзүүлэлтүүдийг харуулсан байгаа боловч Засгийн газрын хэмжээг тооцолоход их хялбархан буюу 100-аас ГНК-ийн хэмжээг хасахад гарах юм. Судалгаанаас үзэхэд, ГНК-д ногдох дундаж ашгийн тосны максимум хэмжээ хамгийн өндөр нь Төв америкт 65% байхад хамгийн нам нь хол тасархай 28%-тай Ойрхи дорнод байна. Минимум хэмжээний тухайд Ойрхи дорнод 16%-тай хамгийн доод түвшинд байгаа бол Төв америк, Зүүн европ, Латин америк 39%-тай хамгийн өгөөмөр зан гаргажээ.

**Хүснэгт 6. ГНК-д ногдох ашгийн тос**

	<i>Дундаж ашгийн тос</i>		<i>Максимум ашгийн тос</i>		<i>Минимум ашгийн тос</i>	
	<i>Максимум</i>	<i>Минимум</i>	<i>Дээд</i>	<i>Доод</i>	<i>Дээд</i>	<i>Доод</i>
Ази	44.15	28.21	100	15	60	10
Төв америк	64.71	36.57	95	40	85	20
Латин америк	48.00	38.80	50	40	50	30
Зүүн европ	51.93	37.00	80	40	60	10
Ойрхи дорнод	27.80	15.75	60	11.8	40	7.5
Хойд африк	38.67	18.00	100	19	50	10
Өмнөд төв африк	55.69	29.17	100	15	75	5

Одоогоор максимум ашгийн тосны хувь хэмжээ Ойрхи дорнодыг эс тооцвол өсөх хандлагатай. Харин Ойрхи дорнодод энэ нь нэлээн доогуур буюу 25%-тай байгаа боловч цаашид буурах шинжтэй. Латин америк ч мөн адил 45%-иасаа доошлох төлөвтэй. Оффшор гэрээг оншортой харьцуулахад ашгийн тос илүүтэй өсөх хандлага ажиглагдаж байна. Оффшорын хувьд ажиглагдсан бас нэгэн онцлог гэвэл, хөрвөгч масштабыг өгөөжид суурилсан биш харин илүүтэй эзлэхүүнд суурилсан байдлаар ашиглажээ. Хоёр хувьсагчийн аль алины хувьд экспортлогч ГНК-д импортлогчтой харьцуулахад бүр бага таашаалтай юм.

Роялти болон зардлын тосны адилаар ашгийн тосны хувьд ч тодорхой тоог голчлон хэрэглэж байгаа нь ажиглагдсан. Гэрээнүүдийн 1/3-ээс олонход нь ГНК-ийн ашгийн тосны хувь хэмжээ 10% юмуу эсвэл 30%-тай байна. Ерөнхийдөө 2/3 (гуравны хоёр)-ийн минимум ашгийн тосны хувь хэмжээ 5-30% хооронд байна. Максимум ашгийн тосны хувьд ойролцоо дүр зургийг харж болно. Бүх гэрээний ¼ (дөрөвний нэг) нь 40 буюу 50%-ийн аль нэгийг сонгосон байна. Зөвхөн 8 БХГ-нд 20% максимумтай байгаа бол бараг 30% нь 50%-иас дээш максимум тохирчээ. Энд мөн л бүхэл тоо хэрэглэх нь давамгайлж байна. Ингэснээр минимум болон максимум ашгийн тосны ялгавар нь 0, 10, 20, 30, 40%-д эргэлдэж байна. Гэхдээ 40%-иас илүү (85% хүртэл) ялгавар тогтоосон гэрээ 18 байна.

*Гэрээний хугацаа.* Судалгаанаас ажиглахад, хайгуулын минимум болон максимум хугацаа бүсүүдээр авч үзвэл ялгаатай боловч сүүлийн үед нэлээн их зөрүүтэй болсон байна. Зөвхөн Ойрхи дорнод болон Латин америкт л хайгуулын хугацаа дэлхийн дунджаас доогуур байгаа бол Өмнөд болон Төв африкт харин дэлхийн дунджаас илүү хугацаа хайгуулд зарцуулж байгааг дурдах нь зүйтэй. Гэвч хандлага нь маш өргөн хүрээнд ялгаатай байна. Өмнөд болон Төв африк болон Зүүн европт гэрээнд тусгасан хайгуулд зарцуулах хугацааг илүү нэмэгдүүлж байхад Ази болон Ойрхи дорнодод эсрэгээрээ илүүтэй бууруулж байна. Олборлолтын максимум хугацаа эрст тэс ялгаатай байгаа ба Ойрхи дорнодод 23 жил байгаа бол Латин америкт 30 жил байна. Хандлага нь бүхэлдээ буурах шинжтэй. Нэг бүсийн хүрээнд ч авч үзэхэд хайгуулын болон олборлолтын хугацаа маш их ялгаатай байгааг тэмдэглэх нь зүйтэй. Ийм үр дүн ялангуяа Ази болон Өмнөд/Төв африкт их байна.

*Талбай.* Эхний хайгуулын дараа эрхээсээ татгалзах талбайн хэмжээ мөн л янз бүр байна. Азид 20% байгаа бол Өмнөд/төв африк, Зүүн европт 35% байна. Өсөх, буурах хандлага нь мөн л бүсүүдийн хувьд эрс ялгаатай. Эрхээсээ татгалзсан талбайн хамгийн өндөр болон нам хувь хэмжээний ялгавраар нь авч үзвэл, Хойд африкт 10% байхад Азид даруй 50% байна. Оншор, оффшорын хувьд экспортлогч уу, эсвэл импортлогч уу гэдгээсээ хамаарч ижилхэн түвшинд байна.

*Урамшуулал.* Маш цөөхөн гэрээнд л нээлтийн урамшуулал тусгасан байна. Иймээс энэхүү үзүүлэлтийг судалгаанд авч үзсэнгүй. Харин гарын үсгийн болон бүтээгдэхүүний урамшууллын талаар судлахад, бүсүүдийн хооронд эрс тэс ялгаа байгаа нь ажиглагдлаа. Ерөнхийдөө Зүүн европ доод туйлыг нь бүрдүүлж байгаа бол дээд туйлыг нь Ойрхи дорнод төлөөлж байна. Бүтээгдэхүүний урамшуулал оншор, оффшорын хувьд адилхан түвшинд байна. Харин гарын үсгийн урамшуулал оншор гэрээнд оффшороосоо илүү өндөр тусгагдсан байна. Экспортлогчид илүү өндөр гарын үсгийн урамшуулал төлж байхад импортлогчид бүтээгдэхүүний урамшуулал илүү төлдөг болохыг ажиглаж болно. Масштабын доод болон дээд түвшинд байрласан бүсүүдэд гарын үсгийн урамшуулал эрс нэмэгдэх хандлагатай байхад бусад бүх бүсэд хэвээрээ буюу багавтар буурч байна.

Харин эдгээр бүсэд бүтээгдэхүүний урамшуулал нэмэгдэх хандлагатай. Цаашид гарын үсгийн урамшуулал Зүүн европ болон Азид хамгийн бага, харин Ойрхи дорнод болон Төв америкт хамгийн дээд хэмжээнд хүрэх төлөвтэй. Нөгөөтэйгүүр, бүтээгдэхүүний урамшуулал дунджаар Зүүн европ болон Төв америкт хамгийн бага байгаа бол Ойрхи дорнод болон Ази, Өмнөд/Төв африкт хамгийн их хэмжээтэй байна. Бүтээгдэхүүний урамшууллын хамгийн бага тархалтыг Зүүн европ болон Хойд африкт, харин ихийг Ази болон Өмнөд/Төв африкаас ажиглаж болно.

*Татвар.* Татварын хувьд 0-60% хооронд хэлбэлзэж байгаа бол хэн төлж байгаагаар ч ялгаатай байна. Нийт гэрээний 1/3-д нь ГНК татвараа шууд төлж байна. Харин 20% орчимд нь ҮНК нь ГНК-ийн нэрийн өмнөөс татварын тооцоог хийхээр тохиролцжээ. Цаашилбал 20% орчимд нь татварын талаар ямар нэгэн хариуцлага хүлээхгүй байдалтай байна. Үлдсэн тохиолдолд татварыг хэлэлцэж тохирохоор тусгасан байна. Орлогын албан татварын дундаж ГНК, эсвэл ҮНК байхаас үл хамааран 45% байгаа нь ажиглагдлаа. Энэ хэмжээ нь цаг хугацааны туршид харьцангуй тогтвортой байна. Үүний шалтгаан нь энгийн бөгөөд татварыг гэрээгээр тохиролцдоггүй харин тухайн улсын хууль эрх зүйгээр зохицуулдагт оршино. Татварын хууль тогтоомж өөрчлөгдөх нь нэн ховор байдаг онцлогтой. Өөрчлөлт орсон ч тун ялихгүй хэмжээтэй байдаг.

*Хөгжлийн чиг хандлага.* БХГ байгуулж эхэлснээс хойш роялти өөрчлөгдөхгүй өгийг хүргэжээ. Гэвч 1980-аад оны дунд үеэс хойш нэлээн ялгаатай болж ирсэн нь ажиглагдлаа. Хязгааргүй нөхцөл бүхий гэрээнүүд олшрохын хэрээр зардлын тосны хэмжээ үлэмж

нэмэгдэв. Роялтитэй адил өнөөдөр зардлын тосны маш их ялгаатай байдлыг харж болно. 1970-аад оны сүүлд 0-40% хооронд хэлбэлзэж байсан бол одоо 0-100%<sup>143</sup> болсон байна. 1970-аад оны сүүл хүртэл ГНК-ийн ашгийн тосны хувь 50%-иас хэтрэхгүй байсан бол одоо минимум ногдол хувь 85%-д хүрсэн байна. Цөөн тооны гэрээнүүдэд минимум хувийг 50%-иас доош нь оруулахгүй ч гэж тохирсон байдалтай. Максимум ашгийн тосны хувь хэмжээ ч мөн адил харилцан нэмэгдсэн байна; зарим гэрээнүүдэд 100% ажиглагдсан<sup>144</sup>. Энэ нь хөвөгч масштаб ихээр хэрэглэх болсонтой шууд холбоотой.

Хайгуулын хугацаа ч минимум, максимумын хувьд аль аль нь буурсан. Хайгуулын хугацаа буурсны үр дүнд Засгийн газар үйлдвэрлэлд илүүтэй хяналт тавих боломжтой болсон. Учир нь хайгуулын дараах үе шатуудад Засгийн газар буюу ҮНК-ийн зөвшөөрөл байнга шаардлагатай. Гэхдээ дэвшилтэт технологийн үр дүнд энэ нь буурах учиртай. Үүний дүнд эрхээсээ татгалзах хэмжээ мөн буурсан. Эртний БХГ-нүүдэд эрхээсээ татгалзах хэмжээ 0-50% хооронд байсан бол одоо энэ нь 1970-аад оны дунд үед 15%-25% болж буурсан. Гэхдээ одоогийн хандлага багавтар өсөх чигтэй байна.

Төрөл бүрийн урамшууллын хувьд тэдгээр нь ихэвчлэн хөвөгч масштаб хэрэглэдэг болсонтой холбоотой түүнийг нарийн чанд тогтоох боломжгүй юм. Нээлтийн урамшуулал бараг хэрэглэхээ больсон. Бүтээгдэхүүний урамшуулал багавтар өссөн бол гарын үсгийнх эсрэгээр байна. Бүтээгдэхүүний урамшуулал ихэнхдээ хөвөгч масштабтай байгаа учир зөвхөн максимум утгыг нь авч үзсэн болно. Дээрхтэй ижил шалтгаанаар ашгийн тосны бодит хүлээж авсан буюу төлсөн хэмжээг тодорхойлох боломжгүй юм.

Бусад үзүүлэлтүүдийн хувьд маш их зөрүүтэй байгаа учир дэлхийн хэмжээнд харьцуулалт хийх нь утгагүй билээ. Ийм учраас цөөхөн хэдхэн улсад гаалийн татвар болон үнийн дээд хязгаар тогтоосныг дурдаад өнгөрөе. ДБҮ-ийн хувьд тооцоололд ашиглаж байгаа үнийг аль болох хямдруулахаа больж, зарласан үнэ гэхээсээ зах зээлийн үнийг илүүтэй хэрэглэх боллоо. Ажиллах үүрэг ч цаг хугацааны явцад уян хатан болсон. Түүнийг тендерээр буюу хэлэлцээрээр тохиролцдог болсон төдийгүй хайгуулын үе шат бүрийн эцэст дахин авч үздэг болсон. ҮНК-ийн оролцоо харин үргэлж их ялгаатай байсаар ирсэн. Оролцооны хувь хэмжээ 5%-51% хооронд, харин дундаж нь 23% байна. Ихэнх гэрээнд ҮНК оролцох эрхтэй боловч заавал үүрэг хүлээхгүй байхаар тусгажээ.

#### **Тав. Бүтээгдэхүүн хуваах гэрээнд хийсэн зарим дүн шинжилгээ**

Аливаа төслийн техник-эдийн засгийн үндэслэл (ТЭЗҮ)-д нөлөөлдөг гол хоёр үзүүлэлт бол дотоод өгөөжийн хувь (ДӨХ)<sup>145</sup> болон өнөөгийн цэвэр үнэ цэнэ (ӨЦҮ)<sup>146</sup> юм. ДӨХ нь оруулсан хөрөнгө оруулалтыг тухайн хувиар зээлсэн гэж үзвэл түүнийг нөхөх хувь хэмжээг илэрхийлнэ. Энэ нь өнөөгийн орлогын үнэ цэнийг өнөөгийн зардлын үнэ цэнэд харьцуулсан хорогдуулалтын хувьтай тэнцүү. ӨЦҮ нь өнөөгийн орлогын үнэ цэнээс өнөөгийн зардлын үнэ цэнийг хассан ялгавраас тодорхой хорогдуулалтын хувиар тооцсоныг хэлнэ.

Хэрэв ӨЦҮ сөрөг гарвал ДӨХ хорогдуулалтын хувиас бага болох ба уг төслийг ашиггүй гэж үзнэ. Хэрэв ӨЦҮ, ДӨХ хоёул эсрэгээр бол тэдгээрийн илүү сайн хувилбар байхаас үл хамааран үйлдвэрлэлийг зөвшөөрөх (ТЭЗҮ-г батлах) нь зүйн хэрэг.

Гэрээлэгч хоёр талын хоорондох ашгийн тосны харьцаанаас хамаарч ДӨХ, ӨЦҮ хэрхэн өөрчлөгдөхийг шинжлэх нь чухал ач холбогдолтой. Хэрэв ашгийн тосны харьцаа 60/40 байсныг 50/50, дараа нь 40/60 болгож үзэхэд, газрын тосны үнэ доод түвшинд байвал

<sup>143</sup>Алжир, Азербайжан, Чили, Гватемали, Энэтхэг, Индонези, Либери, Нигери

<sup>144</sup>Энэтхэг, Либери, Ливи, Уганда, Зайри

<sup>145</sup>IRR - Internal Rate of Return

<sup>146</sup>NPV - Net Present Value

ДӨХ-ийн хэмжээ 25% байснаа 32 буюу 38 болж тус тус нэмэгдэнэ. Үүнтэй адилхан, хэрэв ГНК татвар төлөхөөр бол татварын чөлөөлөлт ДӨХ-ийг мэдэгдэхүйц нэмэгдэхэд хүргэж байна. Энэхүү нэмэгдэл нь газрын тосны үнэ нэмэгдэхэд улам өснө.

Роялтигийн өөрчлөлт мөн нөлөө үзүүлнэ. ГНК нь өндөр роялти төлөх тусам олборлолт эрт дуусахад (үнийг тогтмол гэж үзвэл) гайхаад байх зүйлгүй билээ. Гэхдээ шинжилгээнээс үзэхэд, барель тосны үнэ 5 доллар (\$5bbl<sup>147</sup>)-оор өсөхөд (бусад бүх үзүүлэлтүүд тогтмол гэвэл) ДӨХ бараг хоёр дахин нэмэгдэж байхад роялтигийн төлбөрөөс үл харгалзан ӨЦҮ олон дахин өсч байна. Эндээс роялти болон татварын хослол ДӨХ болон ӨЦҮ-д мэдэгдэхүйц нөлөө үзүүлдэг болох нь харагдана. Дахин тэмдэглэхэд, үнийн өсөлт ГНК-ийн ашгийг нэмэгдүүлэхэд голлох үүрэг гүйцэтгэхийн зэрэгцээ Засгийн газрын орлогыг үлэмж нэмэгдүүлнэ. Мөн зардлын тосны бүрэн нөхөн олговрын үед (зардлын тос 100%) дээрх хослолын нөлөө суларч байгааг харж болно. Энэхүү хослол нь бага үнийн түвшний үед үл мэдэгдэх нөлөө үзүүлж байснаа өндөр үнийн түвшинд ерөнхийдөө алга болж байна. Түүнчлэн бага үнийн түвшний үед зардлын тосны хэмжээ 40% байх нь зардлаа бүрэн нөхөхөд хангалтгүй гэдэг нь харагдсан.

Шинжилгээнээс үзэхэд, ГНК-ийн хувьд татвар төлөх нь роялтитай харьцуулбал ашиггүй байна. Дээрх хоёр үзүүлэлтийг 7-р хүснэгтээс үзүүлснээс харахад, 15%-ийн роялти төлөх нь 20%-ийн татвараас илүүтэй ДӨХ, ӨЦҮ-г бууруулж байна. Эндээс, ихэвчлэн хараалгаж байдаг роялти<sup>148</sup> нь энэ дэлхийн хамгийн муу зүйл байх *албагүй* гэсэн дүгнэлт хийж болно.

**Хүснэгт-7. Роялти болон татварын харьцуулалт**

<i>Роялти</i>			<i>Татвар</i>		
%	ӨЦҮ@12 <sup>149</sup>	ДӨХ	%	ӨЦҮ@12	ДӨХ
5	42,466	40	15	36,681	37
8	39,302	38	18	34,469	35
10	37,194	37	20	32,995	35
12.5	34,557	35	22.5	31,151	34
15	31,920	34	25	29,308	33

### **Зургаа. Бусад салбарт хэрэглэсэн олон улсын туршлага**

Газрын тос, байгалийн хийгээс бусад салбарт бүтээгдэхүүн хуваах гэрээг ашигласан нэгэн тохиолдол бол Батлан хамгаалахын бүтээгдэхүүн хуваах гэрээ<sup>150</sup> юм. Уг гэрээг<sup>151</sup> Канад улс, АНУ хоёрын хооронд анх 1956 онд байгуулсан бөгөөд 1956, 1957, 1961, 1962 онуудад тус тус өөрчлөлт оруулж байжээ. Гэрээнд Канадын талаас Батлан хамгаалахын бүтээгдэхүүний яам<sup>152</sup>, Худалдааны корпораци<sup>153</sup> болон АНУ-ын талаас Цэргийн яам<sup>154</sup>, Усан цэргийн яам<sup>155</sup>, Нисэх хүчний яам<sup>156</sup>, Батлан хамгаалахын хангамжийн агентлаг<sup>157</sup> тус тус оролцжээ. Гэрээний зорилго нь хил дамнасан цэргийн худалдааны тэнцвэр (баланс)-ийг хангахад оршино.

Үүнтэй төстэйгээр цэргийн эрдэм шинжилгээ, судалгааны ажлыг хуваах зориулалтаар байгуулсан Батлан хамгаалахын судалгаа хуваах хөтөлбөр<sup>158</sup> ч гэж бас байдаг.

<sup>147</sup>bbl – барель тос

<sup>148</sup>Ашигт ажиллагаанаас үл хамааран төлдөг учраас ихэнхдээ компаниуд өширхдөг.

<sup>149</sup>Барель тосны үнэ 12 доллар гэж үзээд хийсэн ӨЦҮ-гийн тооцоо.

<sup>150</sup>file://DPSAe Canada-USA.pdf

<sup>151</sup>file://DPSAe Canada-USA.pdf

<sup>152</sup>Department of Defence Production (Canada)

<sup>153</sup>Canadian Commercial Corporation

<sup>154</sup>Department of the Navy

<sup>155</sup>Department of the Navy

<sup>156</sup>Department of the Air Force

<sup>157</sup>Defense Supply Agency

<sup>158</sup>Defense Development Sharing Program

**ДҮГНЭЛТ**

1. Газрын тосны салбарт олон янзын гэрээний хэлбэрийг ашигладаг ч бүтээгдэхүүн хуваах гэрээг хамгийн өргөн дэлгэр хэрэглэдэг.
2. Бүтээгдэхүүн хуваах гэрээнд олборлолт явуулж, бүтээгдэхүүн гаргаж эхэлсэнээс хойш л гадаадын нефтийн компанид олборлолтын өмнөх болон үйл ажиллагааны зардлаа нөхөх асуудал яригддаг. Иймд зардлыг тодорхойлох нь үл тохиролцооны сэжүүр болж болзошгүй.
3. Онолоор бол, засгийн газар нь үйлдвэрлэлд хяналт тавьдаг гэх боловч үнэн хэрэгтээ бүх эрсдлийг үүрч буй хувийн түнш нь төслийг удирддаг. Гэвч сүүлийн үед үндэсний нефтийн компаниуд нь олонтаа хамтын үйлдвэрт оролцох эрхээ хэрэгжүүлэх сонирхолтой болсон.
4. Бүтээгдэхүүн хуваах гэрээнд газрын тосны нөөц, гадаадын нефтийн компанийн суурилуулсан бүх тоног төхөөрөмж, дэд бүтэц, барилга байгууламж нь засгийн газрын өмч байдаг. Гэсэн хэдий ч бүтээгдэхүүн хуваах гэрээ нь гадаадын компаниудын, ялангуяа АНУ-д бүртгэлтэй, анхаарлыг их татдаг. Учир нь тэд өмчилдөггүй ч, ашигт малтмалын орд амьд байх бүхий л хугацааны туршид нөөцийг тайлан балансдаа тусгах боломжтой. Энэ нь эрх зүйн гэхээсээ илүүтэй хандалтын чадавхтай гэдэг утгаараа боломжтой байдаг.
5. Хайгуулын үе шат дуусаж ордын бодит хэмжээ тогтоогдож, үндсэн характеристикиуд мэдэгдэх болсон ч бүтээгдэхүүн хуваах гэрээний нөхцөлүүдийг ихэсгэх буюу багасгах байдлаар өөрчилж үл болно. Ажил эхлэхээс өмнө тохирсон байдаг учраас хайгуулын эхний үе шатанд ажиллах үүрэг хүлээсэн бол үүнтэй төстэй асуудал мөн үүсэж болзошгүй. Гадаадын нефтийн компанийн хувьд хайгуулыг богино хугацаанд явуулсны дараа хойших ажлуудаа төлөвлөх сонирхолтой байдаг. Нэгэнт олборлолт эхэлсэн бол зардлын тосоор, төсөл алдагдалтай ч байхаас үл хамааран гадаадын нефтийн компани гаргасан зардлаа нөхөж авдаг. Янз бүрийн гэрээнүүдэд зардлыг ихэвчлэн татвар ногдуулах орлогоос хасч тооцдог. Энэ нь бүтээгдэхүүн хуваах гэрээний хувьд гадаадын нефтийн компанид оногдох ашгийн тос юм. Иймээс гадаадын нефтийн компаниуд зардлын нөхөн олговрыг аль болох өндөр байлгах маш их дуртай байдагт гайхаад байх зүйлгүй, зарим гэрээнүүдэд бүр зардлын тосны хэмжээг хамгийн их буюу 100%-иар тогтоосон ч байдаг. Засгийн газрын хувьд зардлын тосны хэмжээ их байх тусам ашгийн тосноос түүнд ногдох хэмжээ улам багасна гэсэн үг. Иймд энэхүү байдлаас гарах нэг арга бол роаялтигаар дамжуулан тодорхой орлогын урсгал бий болгох явдал юм.
6. Хорогдуулалтын хувиас хамааран эдийн засгийн түрээсийн утгаар улсын төсөв хангалттай бүрэлдэхгүйгээс зарим төсөл үр ашиггүй байж болно. Ингэж хатуурхах нь орлогоо максимумд байлгах зорилгод нь гарз хохирол учруулдаг гэдгийг засгийн газар хүлээн зөвшөөрөх болсон. Ийм учраас ихэнх бүтээгдэхүүн хуваах гэрээнд ашгийн тосыг хуваахдаа хөвөгч масштабыг ашигладаг болсон. Гадаадын нефтийн компанийн өгөөжийн хувь хэмжээнд суурилсан хөвөгч масштаб нэлээн үр дүнтэй гэдэг нь харагдсан. Энэхүү Р-фактор гэгч нь гэрээ илүү ашигт чиглэсэн болохыг илэрхийлдэг. Гэхдээ гэрээний үзүүлэлтүүдийн бүтэц муу бол газрын тосны үнэ хямд байх үед тэдгээр нь удаашруулах (эс урамшуулах) нөлөө үзүүлдэг. Хэрэв газрын тосны үнэ өндөр бол эдийн засгийн түрээсийн хэмжээ их байна. Засгийн газрын авах хэмжээ үлэмж боловч гадаадын нефтийн компанийн хувьд төсөл үр ашигтай бол муу бүтэцтэй схем ч гэсэн удаашралт биш.
7. Эдийн засгийн онолд бүтээгдэхүүн хуваах гэрээг гадаадын нефтийн компанийн хувьд үр дүнгүй, ашиггүй гэрээ гэж үздэг. Ийм учраас бүтээгдэхүүн хуваах гэрээ нь эдийн засгийн гэхээсээ илүүтэй улс төрийн гэрээ мөн.