



MONGOLIAN CASHMERE

**"ГОВЬ" ХУВЬЦААТ КОМПАНИ
ХУВЬЦАА ЭЗЭМШИГЧДИЙН ЭЭЛЖИТ ХУРЛЫН
ТЭМДЭГЛЭЛ**

2023 оны 04 сарын 20 өдөр

Дугаар 01

Улаанбаатар хот

Говь ХК-ийн Хувьцаа эзэмшигчдийн ээлжит хурал 2023 оны 04 сарын 20-ны өдрийн 10:00 цагт ХУД, 15-р хороонд байрлах МҮХАҮТ-ын Их танхимд болов. Хурлыг Говь ХК-ийн ТУЗ-ийн дарга Д.Гэрэлмаа даргалж, ТУЗ-ийн хараат бус гишүүд М.Баяр, А.Жаргалмаа, ТУЗ-ийн ердийн гишүүн Ж.Оюунчимэг, Тэргүүн дэд захирал /Дизайн, үйлдвэрлэл, дэмжих/ Ц.Оргилболд, Тэргүүн дэд захирал /Борлуулалт/ Б.Ариунаа, Гадаад борлуулалт хариуцсан дэд захирал О.Мишээл, Дизайн үйлдвэрлэл хариуцсан дэд захирал Б.Болормаа, Санхүү хариуцсан дэд захирал Б.Энхмандах, Хүний нөөц хариуцсан захирал Д.Соёлмаа, Кэй Пи Эм Жи Аудит ХХК-ийн Аудит хариуцсан менежер Г.Золзаяа нар оролцов.

ХУРЛЫН НЭЭЛТ

ТУЗ-ийн дарга Д.Гэрэлмаа: Энэ өглөөний мэндийг та бүхэнд хүргэе. Хүрэлцэн ирсэн хувьцаа эзэмшигчдэдээ, энэ хурлыг зохион байгуулж байгаа болон ажлынхаа тайланг хүргэх гэж байгаа удирдлагын баг, Төлөөлөн удирдах зөвлөлийн гишүүд та бүхэнд дахин мэндчилгээ дэвшүүлье. Говь ХК-ийн хувьцаа эзэмшигчдийн ээлжит хурал эхлэхэд бэлэн болоод байна. Бид одоо хурлаа эхлүүлэхээс өмнө ирцийн мэдээг зайлшгүй авах ёстой болдог. Тооллогын комиссын дарга Н.Сайнзулыг урьж байна, ирцийн мэдээллийг өгнө үү.

1. ХУРЛЫН ИРЦИЙГ ТАНИЛЦУУЛАХ

Тооллогын комиссын дарга Н.Сайнзул танилцуулав.

Тооллогын комиссын дарга Н.Сайнзул бүртгэлийн өдрөөр Говь ХК-ийн нийт саналын эрхтэй хувьцааны тоо 780,112,500 байгаагаас хурлын материалтай урьдчилан танилцан санал өгөх арга хэлбэрээр 284,381,205 саналын эрхтэй 829 хувьцаа эзэмшигч, өнөөдрийн хуралд биечлэн оролцох арга хэлбэрээр 406,030,659 саналын эрхтэй 68 хувьцаа эзэмшигч оролцсоноор нийт хурлын ирц 88.50% болж хурлын ирц Компанийн тухай хуулийн 69 дүгээр зүйлийн 69.1 дэх заалтад заасан шаардлагыг хангасан тухай танилцуулав.

2. ХУРЛЫН ДЭГИЙГ ТАНИЛЦУУЛАХ

ТУЗ-ийн дарга Д.Гэрэлмаа танилцуулав.

ТУЗ-ийн дарга Д.Гэрэлмаа: Н.Сайнзул даргад баярлалаа. Хурлын ирц бүрдсэн учир өнөөдрийн хурал хүчин төгөлдөр болж байна. Хувьцаа эзэмшигчдийн хурлыг нээснийг та бүхэнд мэдэгдье. Хурлын дэг болон хуралд ирсэн хүмүүсээ танилцуулъя. Эхний ээлжид би та бүхэнд ТУЗ-ийн гишүүдээ танилцуулъя. Эрсдэл аудитын хорооны дарга, ТУЗ-ийн хараат бус гишүүн М.Баяр. Эрсдэл аудитын хорооны гишүүн ба ТУЗ-ийн хараат бус гишүүн А.Жаргалмаа. Цалин урамшууллын хорооны гишүүн, ТУЗ-ийн ердийн гишүүн Ж.Оюунчимэг. Мөн ТУЗ-ийн ажлын албаны ТУЗ-ийн нарийн бичгийн дарга М.Сэлэнгэ. Хамгийн цаад талд нь манай хараат бус

аудитораар ажилласан Кэй Пи Эм Жи Аудит ХХК-ийн аудитын менежер Г.Золзаяа ирсэн байна. Зүүн гар талд манай эрх бүхий албан тушаалтнууд сууж байна. Дизайн, үйлдвэрлэл, дэмжих үйл ажиллагаа хариуцсан Тэргүүн дэд захирал Ц.Оргилболд, Борлуулалт хариуцсан Тэргүүн дэд захирал Б.Ариунаа, Санхүү хариуцсан дэд захирал Б.Энхмандах, Гадаад борлуулалт хариуцсан дэд захирал О.Мишээл, Дизайн үйлдвэрлэл хариуцсан дэд захирал Б.Болормаа, Хүний нөөц хариуцсан захирал Д.Соёлмаа нар сууж байна.

Мөн манай үйлдвэрийн дарга, хуулийн хэлтсийн дарга нар хүрэлцэн ирсэн байгаа. Миний хувьд, түүнчлэн ТУЗ-ийн гишүүд болон эрх бүхий албан тушаалтнуудын хувьд жил бүрийн хувьцаа эзэмшигчдийн хурал маш чухал байдаг. Он гарснаас хойш бэлдсээр байгаад одоо тайлангаа тавих онцгой, хүндэтгэлтэй, хариуцлагатай мөч эхэлж байна гэдгийг та бүхэнд хэлмээр байна. Одоо хурлын дэгийг танилцуулъя. Хурлын үргэлжлэх хугацааг 2 цаг гэж төлөвлөсөн байгаа. Одоо Тооллогын комиссыг томилсон тухай ТУЗ-ийн тогтоолыг танилцуулна. Одоо би та бүхний өмнө ТУЗ-ийн нарийн бичгийн дарга М.Сэлэнгэ-г урьж байна.

3. ТООЛЛОГЫН КОМИССЫГ ТАНИЛЦУУЛАХ

ТУЗ-ийн нарийн бичгийн дарга М.Сэлэнгэ танилцуулав.

ТУЗ-ийн Нарийн бичгийн дарга М.Сэлэнгэ: Та бүхэнд өглөөний мэнд хүргэе. Говь ХК-ийн ТУЗ-ийн 2023 оны 3-р сарын 10-ны №10 тоот тогтоолоор энэ жилийн Тооллогын комиссын бүрэлдэхүүнийг томилсон байгаа. Тооллогын комиссын даргаар Дотоод аудитын хэлтсийн ахлах аудитор Н.Сайнзул, нарийн бичгийн даргаар Үйлдвэр бүртгэлийн албаны дарга Ц.Цэцэгбадам, гишүүдээр Ахлах аудитор Н.Мөнхзул, Хүний нөөцийн бодлого төлөвлөлтийн хэлтсийн дарга Б.Уянга, Программын төслийн менежер Г.Ганзаяа, Үйлдвэр хариуцсан нягтлан бодогч Б.Ууганзаяа гэсэн 6 хүний бүрэлдэхүүнтэй тооллогын комисс томилогдон ажиллаж байна. Эдгээр хүмүүс маань өнөөдрийн хэлэлцэж буй асуудалтай ямар нэгэн холбоотой эрх бүхий албан тушаалтан биш байгаа гэдгийг онцолж хэлмээр байна. Баярлалаа.

ТУЗ-ийн дарга Д.Гэрэлмаа: М.Сэлэнгэ-д баярлалаа. Залгуулаад би та бүхэндээ хэлэлцэх асуудлуудаа дарааллаар нь танилцуулъя:

1. Компанийн 2022 оны үйл ажиллагаа болон санхүү үр дүнгийн тайланг танилцуулах
2. 2022 оны санхүүгийн үр дүнгээс ногдол ашиг хуваарилахгүй тухай ТУЗ-ийн тогтоолыг танилцуулах
3. ТУЗ-өөс компанийн 2022 оны үйл ажиллагаа болон санхүүгийн тайлангийн талаар гаргасан дүгнэлтийг хэлэлцэн батлах
4. ТУЗ-ийн 2022 оны ажлын тайланг танилцуулах
5. ТУЗ-ийн гишүүдийн цалингийн хэмжээг шинэчлэх төслийг танилцуулах
6. ТУЗ-ийн 2023 оны цалингийн төсвийг танилцуулах
4. ТУЗ-ийн гишүүнд нэр дэвшигчдийг танилцуулах

Шийдвэр гаргах олон асуудал байгаа учраас цагаа баримтлах байдлаар ажиллая гэсэн бодолтой байна. Дэгийнхээ дагуу эхний асуудалдаа оръё. Эхний тайлан болох 2022 оны үйл ажиллагаа болон санхүүгийн үр дүнгийн тайланг Тэргүүн дэд захирал Ц.Оргилболд танилцуулна.

4. ХЭЛЭЛЦЭХ АСУУДЛЫГ ТАНИЛЦУУЛАХ

4.1 Компанийн 2022 оны үйл ажиллагаа болон санхүү үр дүнгийн тайланг танилцуулах

Тэргүүн дэд захирал Ц.Оргилболд танилцуулав.

Тэргүүн дэд захирал Ц.Оргилболд: Та бүхэнд энэ өдрийн мэндийг хүргэе. Хүрэлцэн ирсэн нийт хувьцаа эзэмшигчид, үнэт цаасны компанийн төлөөллүүд, аудитын компани болон ТУЗ-ийн гишүүддээ энэ өдрийн мэндийг хүргэе. Миний хувьд 2022 оны үйл ажиллагаа болон санхүү үр дүнгийн тайланг 2019 оноос хойш 5 жилийн хугацаатайгаар 2023 оныхоо төлөвлөгөөг оруулсан байдлаар танилцуулна. Энэ мэдээлэлтэй холбоотойгоор манай info.gobi.mn-д дэлгэрэнгүй мэдээлэл орсон, мөн хувьцаа эзэмшигчдийн хурлын товхимол дээр бас байгаа.

2022 оны онцлох үйл явдал:

2022 онд Говь ХК-ийн хувьд мэдээж үйл ажиллагаагаа тасралтгүй сайжруулах, загвар дизайныг шинэчлэх, гадаад ба дотоодын хэрэглэгчдэдээ илүү ойртох чиглэлээр, мөн компанийн хэмжээнд цахим шилжилт, бүтээмж зэргийг сайжруулан ажилласан. Компанийн үнэт зүйл болсон ажилтан болон ажилтнуудын эрүүл аюулгүй тухтай орчныг сайжруулах, цалин хангамжийг нь өсгөх гэх мэт цогц хөтөлбөрүүдийг хэрэгжүүлээд үүнийг Нарру ажилтан гэж нэрлээд байгууллагынхаа соёлыг сайжруулахад анхаарч ажиллаж байна. Мөн Говь ХК нь анх удаагаа ерөнхий дизайнераараа Итали улсын алдарт дизайнер болох ноолуурын болон сүлжмэлийн салбарт маш туршлагатай Жиоржио Спинаг томилж хамтран ажиллаж байна.

Брекситтэй холбоотойгоор Англит буюу Их Британи Умард Ирландын Нэгдсэн Вант улс дахь хэрэглэгчидтэйгээ ойртож очихоор охин компаниа байгуулсан. Ингэснээр манай вэбсайт Их Британид үйл ажиллагаагаа хэвийн явуулах хэмжээнд хүрсэн. Мөн 2022 онд олон улсын ХЭМАБ болон байгаль орчны тогтолцоонуудын стандартын ISO баталгаажуулалтыг гардан авсан. 2023 ондоо Чанарын удирдлагын тогтолцооны баталгаажуулалтыг авснаар ISO-ийн нэгдсэн удирдлагын тогтолцоотой болох юм. Нарру ажилтан хөтөлбөрийнхөө хүрээнд салбартаа тэргүүлэх цалин хангамжийг ажилтнууддаа санал болгосон байгаа. Цалингаа инфляцаас давуулж 28 хувиар нэмсэн байгаа. Үүнийгээ 2023 онд 4 мөн дунджаар 21-22 хувь орчим өсгөхөөр төлөвлөсөн бөгөөд эхнээсээ үе шаттайгаар нэмэгдүүлж байна.

Ажлын байрны орчин нөхцөлийг сайжруулах хүрээнд өмнөх жилийнхээ санхүүгийнхээ боломж төсөвтөө тааруулаад ямар ч байсан 5 тасагтай цэцэрлэгийг компанийнхаа байгууламж дээр байгуулсан. Тэгэхээр цэцэрлэгийн насны хүүхдүүдтэй ажилтнууд маань ирэхдээ хүүхдээ цэцэрлэгт нь өгөөд ар гэр хүүхдэдээ санаа зовохгүй ажлаа хийгээд, тарахдаа хүүхдээ аваад гэртээ харьдаг ийм нөхцөлийг бүрдүүлж өгсөн.

Борлуулалтын үзүүлэлтүүд:

Говь ХК-ийн бизнес моделийг маш ерөнхийгөөр тайлбарлавал Монголын ноолууран түүхий эдийг 5 үйлдвэрлэлээрээ дамжуулаад эцсийн бүтээгдэхүүн болгож Монголдоо нэмүү өртөг шингээгээд, тэр эцсийн бүтээгдэхүүнээ үндсэн 3 борлуулалтын сувгаар дамжуулж борлуулдаг ийм компани байна.

- Эхний суваг нь бидний мэдэх уламжлалт дотоодын борлуулалтын суваг. Бид монголдоо бүтээгдэхүүнээ зарж, жуулчид ирж худалдан авдаг суваг.

- 2-рт гадаад экспорт нь бөөний худалдаа буюу дэлхийн бусад брэндүүд биднээр бүтээгдэхүүнээ үйлдвэрлүүлээд өөрсдийн брэндийн шошгоо зүүлгээд дэлхийд өөрсдийн брэндээр борлуулдаг.
- 3-рт онлайн борлуулалт нь бидний хувьд харьцангуй шинэ ойлголт байгаа. Дэлхийд сүүлийн хэдэн жилд маш хурдацтайгаар өсөж байгаа. Геометр прогрессоор өсөх боломжтой ийм том дэлхийн хэмжээний салбар байгаа юм.

Дотоодын борлуулалт:

Нийт борлуулалтын сегментээр харвал, та бүхэнд харуулья гэж зорьсон зүйл нь 2023 оны төлөвлөлт байгаа. Өнгөрсөн 4 жилийг харуулж буй зорилго нь нэгдүгээрт тренд буюу өнгөрсөн жилүүдийн гүйцэтгэл ямар байсныг та бүхэнд зургаар харуулах, мөн улбар шараар тэмдэглэсэн хэсэг нь та бүхний мэдэж байгаагаар КОВИД-19-ийн цар тахлын нөлөөлөл маш өндөр байсан жилүүд байгаа. Харин 2019 оныг оруулсан шалтгаан нь цар тахлаас өмнө гаднын хүчин зүйлийн нөлөөгүйгээр Говь ХК-ийн үйл ажиллагаа хэвийн байх үед дотооддоо 940 мянган ширхэг бүтээгдэхүүнийг борлуулж, 134 тэрбум төгрөгийн цэвэр борлуулалт хийж байсан. Энэ үед Монголд 600 орчим мянган жуулчид ирдэг байсан, 2020-2022 онуудад жуулчдын тоо ийм хэмжээгээр буурсан байна.

Уг нь бид 2022 онд цар тахлын нөлөө харьцангуй багасаж олон улсын зорчигч тээвэр нэмэгдэнэ гэх мэт төсөөллүүдтэй байсан боловч БНХАУ-ын хувьд бол 2023 оноос л нээлттэй болж эхэлж байна гэх мэт нөлөөллүүд байлаа. Жуулчдын тоо буурснаас гадна дотоодод мөн нөхцөл байдал ямар байсан билээ. Борлуулах тоо ширхэг болон борлуулалтын дүн ч мөн буусан. Гэхдээ жилээс жилд өсөөд явсан үнийн дүнгийн үзүүлэлтүүдтэй байна.

2022 онд 94 хувийн борлуулалттай буюу 2019 онтой харьцуулахад борлуулалтын тоо ширхгээр 50 хувьтай нь тэнцэх хэмжээнд борлуулж чадсан байна.

2023 оныг яаж харж байна вэ гэвэл энэ оныг МУ-ын Засгийн газраас аялал жуулчлалыг дэмжих жил болгож зарласан. Үүнийг CNN зэрэг гадаадын байгууллагууд ч мөн дэмжээд Монгол бол жуулчлалд тохиромжтой чиглэл мөн гэдгийг баталсан контентууд хүртэл явж байна. Тэгэхээр 1 сая жуулчин гэж Засгийн газраас зорьж байгаа. Олон улсын нислэгийг бол нээгээд өгчихсөн, тийз хямдрах байх, олон авиа компани нэмэгдэж байна, шинэ нисэх ч мөн нээгдсэн. Нөгөө талдаа дотоодод яаж шингээх вэ гэхээр дотоодын нислэгийн тийзгийг ч мөн 50 хүртэл хувиар бууруулж хямдралыг үзүүлэх буюу төр өөрөө дотоодын авиа компаниудад дэмжлэг үзүүлэх байдлаар бүх аймгууддаа шингээх зохицуулалтыг хийх юм байна.

Тэгэхээр 1 сая жуулчин биш байлаа гэхэд 2019 онд 600 орчим мянган жуулчин ирэхэд 940 мянган ширхэг бүтээгдэхүүн борлуулж байсан бол 2023 онд 670 мянган ширхэг бүтээгдэхүүнийг арай илүү өөр үнийн бодлогоор борлуулж 170 тэрбум төгрөгийн борлуулалт хийнэ гэж харж байна.

Энэ дашрамд хэлэхэд, өчигдөрхөн бид Галлериа Улаанбаатарт Говь ХК-ийн жуулчдын улирлын нээлтийг хийсэн. 250 хүний суудалтай зал дүүрэн аялал жуулчлал, тур болон баазын компаниудын төлөөллүүд ирсэн нь хүлээлт их өндөртэй байгааг харуулж байна. Ер нь аялал жуулчлал бидний төсөөлсөн хэмжээнд очиж чадах юм байна гэсэн итгэлийг мөн төрүүлж байна.

Гадаад экспортын борлуулалт:

Гадаад экспортод цар тахлын нөлөө хэр байсныг та бүхэн тоо ширхгээс харж болно. Энэ маань гадаадын брэндүүдийн олон улсад хийдэг худалдаа ч мөн буурсан гэдгийг харуулж байна. Үүнийгээ дагаад гаднын брэндүүдийн манайд өгдөг захиалгын тоо буурч бидний борлуулсан

бүтээгдэхүүний тоо ч буурсан. Гэвч бид үүнийг жилээс жилд үнийн дүнгээр өсгөж явж чадсан. 2023 оны хувьд бол 2019 онд үйл ажиллагаа хэвийн байсан үетэйгээ адил хэмжээнд борлуулалт хийнэ гэдэг зорилго тавиад явж байна. Энэ бол бүрэн боломжтой. 400 мянган ширхэг бүтээгдэхүүнийг үйлдвэрлээд борлуулах тухай ярьж байна гэсэн үг.

Онлайн борлуулалт:

Сүүлийнх нь бидний сүүлийн 5 жилийн хамгийн их эрч хүч, хөдөлмөр, ухаанаа зарж байгаа энэ суваг байна. Цар тахлаас өмнө бид онлайн борлуулалт чухал юм байна гэдгийг ойлгож байсан. Дэлхийн тренд ч мөн ийшээ явж байна. Хүн өөрөө дэлгүүрт очихгүйгээр, хамгийн хялбарчилсан хэлбэрээр гар утаснаасаа, компьютероос авдаг болж байна. Ерөөсөө энэ платформ нь брэндийг хүнтэй нь холбоод өгчихдөг, түгээлтийн байдлаар бүтээгдэхүүнээ авдаг нөхцөл байдлыг бүрдүүлж өгсөн.

2019 онд борлуулсан бүтээгдэхүүн нь 36 мянган ширхэг бүтээгдэхүүн буюу өнөөдрийн өнцгөөс харахад бага тоо боловч дөнгөж эхэлж байхдаа 10 тэрбум төгрөгийн борлуулалт онлайнаар хийсэн. Тэр үед Германаас эхэлж байсан. 55 хувийн бохир ашгийн маржинтай байсан. Энэ үетэй харьцуулахад бид 2021-2022 онуудад маш их хөрөнгө оруулалт ба маш их ажлуудыг хийсэн. Бидний нүдэнд харагдаж буй нь вэбсайт руу ороход дотор нь байдаг бүтээгдэхүүнүүд болон үнийн дүн л харагдаж байгаа боловч үүний ард маш их ажил хийгдэж байдаг, дэд бүтцийн ажил, систем архитектор, вебийн UI/UX гэх мэт хөшигний ард хийгддэг эдгээр ажлуудыг бид цар тахлын нөлөөг ашиглаад энэ 3 жилд ийшээ хүчээ хаяж чадсан.

Жилээс жилд харвал бид цар тахлын үед ч борлуулалт болон үнийн дүнгийн тоо хэмжээг өсгөж чадсан. Ашгийн маржинаа үргэлж өсгөөд явж байсан юм. Онлайн борлуулалт нь өмнөх 2 зах зээлээс өөрөө их онцлогтой. Гадаадын экспортын хувьд брэндүүдийн захиалгаас хамаараад жилээс жилд өсөх боломжтой. Дотоодын хувьд Монгол өөрөө 3.5 сая хүн амтай, үүн дээр 1 сая жуулчин ирсэн ч бидэнд тэлэлт тийм хэмжээнд л байна. Харин онлайн борлуулалт бол арай өөр. Энэ талаар цаашдаа дэлгэрэнгүй ярья.

2019-2023 гол үзүүлэлтүүд:

Үндсэн үзүүлэлтүүд маань ер нь ийм байна, ийшээ 3 сегмент маань орчихсон. 2022 оны үзүүлэлт энд харагдаж байна. 2023 оны хувьд ямар зорилготой байна вэ гэвэл 1,320,000 ширхэг бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэж борлуулаад түүнээсээ 331 тэрбумын борлуулалтын орлого олно. Ингээд 17 тэрбум төгрөг орчмын цэвэр ашигтай ажиллахаар харагдаж байна.

Дотоодын зах зээл:

Саяны сегментүүдийг 2021 ба 2022 оноор нь задлаад харуулж байна. 2021 онд цар тахал бүрэн арилаагүй ч онцлогууд юу байсныг тодорхойлж яримаар санагдлаа. Борлуулалтын хувьд 40 хувиар, борлуулалтын тоо ширхгийг 14 хувиар өсгөж чадсан. Шалтгаан нь 1-рт үнийн бодлогоо өөрчилсөн, энэ нь бидний байнга хямдралтай, урамшуулалтай бүтээгдэхүүнүүд байнга борлуулж цар тахлын үеийг давж байснаасаа арай өөр бодлого оруулж ирсэн гэж ойлгож болно. Борлуулалтын бүтцийн хувьд дотоодын нийт борлуулалтын 80 хувь нь монголчууд, үлдсэн 20 хувь нь жуулчид байсан. 2021 онд Монголд жуулчид ерөөсөө ирээгүй шахуу байсан. Энэ онтой харьцуулбал манайхаас худалдан авалт хийсэн жуулчид нь нийт худалдан авагчдын 13 хувийг эзэлж байна. 2023 онд үүнийг бид 50:50 хувь болгоно.

Онцлоод хэлбэл 2022 оны хувьд бид цар тахал гээд хойш суусангүй, дэлгүүрийнхээ сайжруулалтуудыг хийсэн. Хэрэглэгчдэдээ улам ойртохоор шийдлээ, мөн жуулчид төдийгүй дотоодын худалдан авагчдад зориулан хими цэвэрлэгээ болон хувь захиалгын байрыг тохижуулан шинэчилсэн. Бас нэг бахархууштай зүйл гэвэл бид 2022 онд байгуулагдсан Чингис хааны музейд дэлхийд хамгийн том буюу 20 м.кв ноолуур дээр Чингис хааныхаа эш хөргийг бүтээж дурсгасан. Энэ нь музейд оронгуут шатаар гараад үүдэнд байдаг байгаа.

Гадаад экспортын борлуулалт:

Бөөний үнэ учраас экспортын борлуулалтын хувьд түрүүн хэлсэнчлэн үнийн бодлогоо өөрчилж чадсан байгаа. Тоо ширхгээ бол их өсгөөгүй учраас үйлдвэрлэлд бол харьцангуй нөлөөлөл гайгүй байсан. 2021 онд бид 84 харилцагчидтай байсан бол 2022 онд 40 харилцагчидтай болгож бууруулсан. Бид ерөнхийдөө стратегийн харилцагчдаа илүү сонгож шүүж цөөрүүлсэн. Ингэснээр Говь ХК-ийн хувьд жижиг харилцагчдыг болиулаад, зөвхөн масс захиалга авдаг болсон тул үйлдвэрийн бүтээмж сайжирна, өртгийн хувьд ч мөн илүү өрсөлдөхүйц үнэ санал болгох боломжтой болсон. Салбарын хувьд энэ компаниудыг Монголоос алдаж байгаа гэдэг утгаараа биш энэ үлдсэн 44 харилцагчид нь Монголын бусад жижиг дунд бизнесүүд рүү хуваагдаж орж, тэдэнд бас боломж бий болсон тул Монголдоо үлдэх хөрөнгө оруулалт гэж хэлж болно.

Онлайн борлуулалт:

Онлайны хувьд борлуулалтын орлого 54.3 тэрбум төгрөг болж 28 хувиар өсгөж чадсан. Тоо ширхгийг 33 хувь өсгөсөн. Бүтцээр нь харвал Европын холбоонд 64 хувь, Хойд Америкаас 25 хувь, БНХАУ-аас 11 хувийн орлогыг олж байна. Бидний онлайн худалдаан дээр хардаг үндсэн статистик дата бол онлайн вэбсайт дээр хэдэн хүн харилцагч байгаад хэдэн хүн худалдан авагч байна гэдэг нь гол метрикс байдаг.

Бид 2022 онд хэрэглэгчдээ 2.6 дахин өсгөж 650,000 хүнд хүргэсэн ба үүнээс худалдан авагч нь 1.6 дахин өсөж 140,000 хүнд бид 54 тэрбумын орлого хийсэн байгаа. Нэг харилцагчийг татах дундаж зардал гэж байдаг. Үүнийг 47 евро байсныг бид 15 евро болгож буулгаж чадсан. Энэ нь харилцагчийг татаад вэбсайтаа бүртгүүлээд худалдан авалт хийх замналыг нь богиносгож чадсан. Үүнийг хийхийн тулд хөшигний ард бид органик хайлт болон бидний өнөөдрийг хүртэл хийгдэж байгаа дэд бүтцийн асуудлыг шийдэн 50 гаруй олон улсын байгууллагуудтай буюу Google, Meta гэх мэт дэлхийн шилдгүүдтэй хамтарч ажиллаж байгаа. Энэ бүх хийж байгаа ажлуудын үр дүнд энэ зардал нь буурч байгаа. Нэг харилцагчийг 15 еврогоор авчрах нь 2023 онд ч мөн буураад явах болно.

Нэгдүгээрт харилцагч олж ирдэг зардал буурна. Хоёрдугаарт, харилцагчдын тоо өснө, тэгэхээр бидний зарж борлуулж буй бүтээгдэхүүнүүдийн тоо ч мөн борлуулалтын тоотой хамт өсөөд явах юм. Дотоод ба экспортын зах зээлтэй харьцуулбал хумигдмал зах зээл биш тул бид хэдий хэмжээгээр хүмүүст хүрч чадна тэр хэмжээгээрээ борлуулалтыг бараг л геометр прогрессоор өсгөж чадах зах зээл юм.

Бид Онлайн борлуулалтад 96 хүний бүрэлдэхүүнтэйгээр ажиллаж байна. Энийг онцлохыг хүслээ. Энэ олон өсөлтүүд хаанаас гарч ирж байгаа вэ гэвэл 1 жилийн дотор хэдхэн хүн ажиллаад хийчихдэг зүйл бол биш, сүүлийн 3 жилийн турш 2019 онд эхэлснээсээ хойш бид олон олон компаниудтай хамтарч үзлээ. Энэ бүхнээс бид одоо үр шимийг нь хүртээд эхэлж байна. Тэгэхээр дундаж зардлыг 3.4 дахин буулгасан байна. Эндээс мөн юуг онцолж хэлэх вэ гэвэл:

- Zalando буюу Европын хувьд Amazon шиг зах зээл, загвар талдаа хамгийн том борлуулалтын суваг байдаг. Бид зөвхөн Германд борлуулалт хийдэг байсан бол, үүгээр дамжуулаад Франц, Швед зэрэг улсуудад нэмж борлуулалт хийж байна.
- Gobicashmere.com хэмээх манай үндсэн вэбсайт маань одоо 10 хэлээр үйл ажиллагаагаа явуулж байна. UI/UX талаасаа мөн анхаарч хэрэглэгчдэдээ хаанаас юуг харахад ойлгомжтой байх талаас нь шинэчилж сайжруулаад 2022 оны 7 сард ажиллаж эхэлсэн.
- АНУ-ын патент болон худалдааны маркийг өгдөг баталгаажуулдаг байгууллага байдаг. Тэндээс бид дэлхийн №1 ноолууран пальто үйлдвэрлэгч компани гэдэг баталгаажуулалтаа авсан, үүнийгээ маркетингд ашиглаад явж байна.
- 4 дэх охин компаниа ИБУИНВУ-д байгуулсан. Их Британи улсад эдийн засгийн чадамж, худалдан авах чадвар маш өндөр тул маш том зах зээл байгаа.
- SEO буюу органик хайлтыг сайжруулах ажилбарууд хийгдэж байна. Энэ нь маш өргөн цар хүрээтэй, ажиллагаа маш ихтэй систем, хиймэл оюун ухаан зэрэг ажилладаг. Энэ нь юу вэ гэвэл ямар ч хэлээр ноолуур гээд хайхад ямар ч хайлтын систем дээр хамгийн түрүүнд манай вэбсайт гарч ирж манай вэб рүү холбодог. Энэ нь хэрэглэгчийг татах, бүртгэлтэй болсон хэрэглэгч худалдан авалт хийх, нэг хэрэглэгчийг татах зардлыг бууруулах гэх мэт ажлууд энд давхар хийгдээд явж байгаа, цаашдаа ч мөн хийгдээд сайжраад явах ажлууд байгаа. Тэгэхээр 2019 онд эхэлсэн ажлын үр дүн 2022 онд бол ийм байдалтай байна. 2023 онд бид улам өөдрөг байхаар төсөөлж байна. Одоо 4 жилд цуглуулсан хангалттай хэмжээний дататай болсон тул үүн дээр мөн боловсруулалт хийгдээд нэмж хийгдэх ажлууд байгаа.

Бүтээгдэхүүн хөгжүүлэлт:

Бүтээгдэхүүн хөгжүүлэлт гэдэг бол тасралтгүй процесс. Учир нь зах зээл өөрөө хэрэгцээгээ тодорхойлж байдаг, үүнийг бид дагаж бүтээгдэхүүнээ хөгжүүлэхээс өөр арга байдаггүй. Ингэж чадахгүй бол хэчнээн чанартай байсан ч манай борлуулалт өсөхгүй. Тиймээс бид үүнийг тасралтгүй хийж байдаг.

Үүнээс онцлоод хэлэх нь:

- 3D оёдолгүй сүлжмэл буюу сүлжмэлийн автомат машинаас программаар зохион байгуулалт хийгээд программчилсны дагуу бүтэн цамц бүтнээрээ гарч ирдэг. Ингэснээр бид оёдлын хог хаягдалгүй болж байна. Цахилгаан хэрэглээ багасгаж мөн хөдөлмөр зарцуулалт харьцангуй бага учраас энэ нь маш сайн шийдэл байгаа. Тэгэхээр үүгээрээ коллекцууд гаргаад илүү олон загварууд санал болгоод явж байна.
- Утасны чанар сайжруулалттай холбоотойгоор хэлэхэд ноолууран бүтээгдэхүүний онцлог нь утасны чанар муу байхад бид хэчнээн сайхан загвартай бүтээгдэхүүн хийгээд нэмэргүй. Тэгэхээр бидний олон жилийн түнш Taiyoseni гээд Японы №1 зэрмэл утасны үйлдвэр байдаг. Цар тахлын үеэр 3 жил олон улсын нислэг байхгүй байсан тул бид газар дээр нь очиж хамтарч ажиллаж чадахгүй байж байгаад 2022 оноос эхлээд хүмүүсээ сольж дадлагажуулж ажиллаж байна.
- CashmeReborn буюу дахин төрсөн ноолуур. Бид өмнө нь технологийн хаягдал утсаараа брэнддээ шингээгээд дахин ашигладаг байсан бол одоо CashmeReborn гээд тусдаа коллекц гаргадаг болсон байгаа. Тогтвортой хөгжил талаасаа энэ нь мөн барууны орнуудад их түгээмэл ойлголт болсон. Тэгэхээр энэ коллекц маань барууны орнуудад их таашаагдаж борлуулалт өсгөж байгаа.

Коллекц:

2022 онд 22 коллекц гаргасан. 5 үндсэн ба 17 капсул коллекц гаргасан. Капсул коллекцуудыг гаргаснаар бүгдэд нь хүлээлт үүсдэг болдог юм байна. Дотоодод ч мөн энэ капсул коллекц гарахыг хүлээдэг хэрэглэгчдийн бааз үүссэн байгаа. Тэгэхээр бид энийгээ цаашдаа ч үргэлжлүүлээд явна.

Тогтвортой хөгжил:

Тогтвортой хөгжил гэдэг нь зөвхөн уул уурхай ч гэлтгүй сүүлийн жилүүдэд бүх л салбарт яригдаж байна. Үйлдвэрлэл явуулдаг манай компанийн хувьд тогтвортой хөгжлийн хэлтсийг 2021 онд байгуулж байсан, 2022 онд Тогтвортой хөгжлийн үүрэг амлалт аваад бодлого зорилтуудыг тодорхойлоод, 2022 ондоо мөн БОНЗ-ын буюу ESG тайлангаа тавьсан. Энэ бүхний эцэст үр дүн нь Говь ХК-ийн хэмжээнд 2025 он гэхэд эрчим хүчний хэрэглээг 20 хувиар бууруулна, сэргээгдэх эрчим хүч буюу нарны эрчим хүчийг 15 хувь нэмэгдүүлнэ, ингэснээр үйлдвэрээс гарах хүлэмжийн хийг бууруулна, саарал усны хэрэглээг нэмэгдүүлж цэвэр усны хэмнэлтийг нэмэгдүүлнэ, мөн хог хаягдлын менежментийг мөн 30 хувь сайжруулна.

Говь ХК цаашид:

Говь ХК цаашид юунд зорьж байна вэ? Түрүүн ярьж байгаад цааш нь дэлгэрэнгүй тайлбарлая гэсэн онлайн борлуулалтын талаар би дэлгэрэнгүй яримаар байгаа. Эхлээд энэ нь юу вэ гэдгийг тайлбарлая. Геометр прогресс эсвэл хэдэн сая ам.доллар гэхээр хол бөгөөд хүнд сонсогддог. Бид яагаад Англи, АНУ, БНХАУ-ын тухай яриад байна вэ, энэ нь дэлхийн хүн амын 1/3 ч хүрэхгүй улс боловч дэлхийн ДНБ-ийн 63 хувийг бүрдүүлдэг зах зээл юм. Энэ 4 зах зээлийн эдийн засгийн багтаамж тэр хэмжээгээрээ чадалтай байна, тэр хэмжээгээрээ худалдан авах чадвар өндөртэй байж тэр хэмжээгээрээ бидний санал болгож буй бүтээгдэхүүнүүдийг худалдан авах чадвар өндөр байна. Энэ нь өөрөө боловсролын түвшнийг болон эдийн засгийн хөгжлийг илэрхийлж байдаг, бүх түвшнээр энэ 4 улс л гарч ирдэг. Тэгэхээр энэ зах зээл рүү буюу онлайн борлуулалтдаа бид 2025 он хүртэл төвлөрч ажиллаж байна. Дотоодод жуулчид сайн ирсэн тулдаа 2019 онд Говь ХК-ийн хувьд ийм хэмжээнд борлуулалт хийдэггүй байсан ч бид 1.5 сая ширхэг бүтээгдэхүүний борлуулалт хийж чадсан. 1.5 сая бүтээгдэхүүн бид үйлдвэрлэж чадсан, үйлдвэрлэснийгээ бид 80 сая ам.доллараар борлуулж чадсан. 2020 оныг бид маш өөдрөгөөр харж байсан боловч цар тахал болсон. Тэгэхээр 2020 онд хийх байсан ажлууд 2023 онд хийгдэж байна. Онлайн борлуулалтын хувьд бид одоо 4 жилийн туршлагатай болсон тул бүр өндөр түвшинд хийж чадаж байгаа гэдэгт итгэлтэй байж болно.

2025 оны хувьд үйлдвэрийн хүчин чадал ямар төрлийнх гэдгээс хамаарч 2-2.5 сая ширхэг эцсийн бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэх суурилагдсан хүчин чадал байгаа. Их хэмжээний хөрөнгө оруулалтыг огт хийхгүйгээр бид 2025 онд 2-2.5 сая ширхэг бүтээгдэхүүн үйлдвэрлээд түүнийгээ энэ том зах зээлүүдэд болон уламжлалт 2 борлуулалтын сувгаараа борлуулж 150 сая ам.долларын борлуулалт хийх боломжтой байна гэдэг эхний тооцоо гарсан. Энэ нь зүгээр уриа лоозон шинжтэй санагдаж магадгүй. Үүнийг яаж хийхийг тайлбарлая. Монгол одоо бол 3.5 сая хүн амтай улс, жуулчид 1 сая ирдэг байх гэхэд 500,500 мянгаар дотоод дах жуулчид худалдан авалт хийгээд явахад хийчих борлуулалт юм. Үүнийг бид 2019 онд ч хийж л байсан.

Үүнд яаж хүрэх вэ гэвэл Европын холбоонд 600 мянган ширхэг бүтээгдэхүүн, Хойд Америкт 200-250 мянган ширхэг бүтээгдэхүүн, мөн БНХАУ-д 150 мянган ширхэг бүтээгдэхүүн. Ингээд нийтдээ

2 сая ширхэг бүтээгдэхүүн борлуулахад бидний саяны борлуулалтын орлогын хэмжээнд очиж байгаа. Онлайн борлуулалт дээр бас нэг мартсан зүйл байна. Манай 3 борлуулалтын сувгаас ашгийн маржин хамгийн өндөр байдаг нь энэ суваг байгаа. Яагаад гэвэл бид тэнд хүн хүч аваачаад тэнд цалин тавьж ажигладаггүй. Түгээлтийн компани ашиглаад, вэбсайт дээр хийсэн худалдан авалтыг шууд хэрэглэгчийн гарт хүргэж өгдөг. Иймээс энэ нь хамгийн зардал багатай бизнес бөгөөд өсөлтийн хувьд маш их суваг байгаа.

Бид 2019 оноос онлайн борлуулалтыг хийж эхэлсэн. Хэрвээ бид тэгэхэд эхлээгүй байсан бол магадгүй өнөөдөр Говь ХК бас нэг Монгол компани л байх байсан болов уу? Бидний зорилт харин Монголд төвтэй Дэлхийн компани болох юм. Энэ зорилтын хүрээнд хийгдсэн ажлууд байна. Цаашид зорьж байгаа ажил нь юу вэ гэвэл, бид системийн шинэчлэлт сайжруулалтыг тасралтгүй хийж байна.

Product Lifecycle Management буюу бүтээгдэхүүний замнал хэмээх системийг нэвтрүүлэхээр ажиллаж байна. Манай компани шиг бүтээгдэхүүнээ түүхий эдээс нь худалдаж аваад өөрөө үйлдвэрлээд борлуулдаг компанид энэ систем нь анх дизайнерын толгойд байгаа загвар бүтээгдэхүүн болоод дэлгүүрт очих хүртэлх бүх замнал, туслах материал, дата, өртөг тооцоололтойгоо байж байдаг нэгдсэн дата систем юм. Энийг бид 2022 ондоо эхлүүлсэн. Энэ оны 7 сар гэхэд бүрэн ашигладаг болсон байх юм. Ингэснээр бүтээгдэхүүний загвар хөгжүүлэлтийг 2,3 дахин хөнгөвчлөх юм. Мөн нөгөө талдаа шийдвэр гаргах явц хурдан болно.

ERP-ийн хувьд дэлхийн компани болж байгаа урчаас дэлхийн шилдгүүдтэй хамтарч ажиллана. 2023 ондоо SAP, Oracle 2-ын аль нэг нь байхыг шийдээд 2024 ондоо бол дата бааз үүсчихсэн байна.

Data science гэдэг нь шинжлэх ухаан гэхээсээ илүүтэйгээр дата дээр суурилсан tool software шийдлүүд байна. Эдгээрийг цогцоор нь нийлүүлээд бид өнгөрсөн 4 жилийн турш хуримтлуулсан дата дээрээс хүний гараар биш AI буюу хиймэл оюун ухаан болон хамгийн сүүлийн үеийн технологийг ашигласнаар бидний хэрэглэгчдийн дараа жилийн тренд буюу хэрэглэгчид ер нь юу хүсэж байна гэдгийг бидэнд гаргаад өгөх юм. Энэ дээр бас нэг зүйл дурдахад Японы алдарт UNIQLO гэдэг брэндийн үүсгэн байгуулагч Yanaï Tadashi гэдэг хүн байдаг. Тэрээр "20-р зуун гэдэг бол нефтийг хэн сайн боловсруулж ашиглаж чадах вэ гэдэгт байсан. Ингэж чадсан улс орон хамгийн сайн улс байж чадсан. Харин 21-р зуун бол датаг хэн сайн боловсруулж чадах вэ гэдэгт байгаа" гэж томъёолж хэлсэн байсан. Үүний дагуу бид яг тэр чигийг дагаад явж байгаа, энэ нь өөрөө ч өнгөрсөн онуудаас харахад батлагдаад явж байна.

Мөн олон хэл дээр вэбсайттай болсноор ямар ч хэлтэй хүн өөрийн хэлээр уншаад худалдан авалт хийх хэмжээний вэбсайтаа хөгжүүлээд явж байна.

Бид мөн загварын компани тул бүтээгдэхүүний загвар дизайныг байнга хөгжүүлээд явж байна. Дэлхийн шилдэг дизайнеруудтай байнга харилцаж хамтарч бид нар өөрсдөө бүтээгдэхүүнээ сайжруулъя гэж байгаа. Үүний зэрэгцээ бид монгол ноолуураа ашиглаад хийж болох бүх л ноолууран бүтээгдэхүүнээр иж бүрэн look-ийг хэрэглэгчдэд энэ 3 сувгаар санал болгомоор байна. Үүний хүрээнд манай хөгжүүлэлт 2022 ондоо эхэлчихсэн явж байна. Энэ оны 6 сард манай Итали дизайнерын шинэ коллекц гарна. Тэнд бол эхний ээлжид гутлын 2 загвар зах зээлд гарна.

Мөн мэдээж компанийн хэмжээнд ISO 9001-ээ аваад нэгдсэн удирдлагын тогтолцооны 3 стандартын баталгаажуулалтаа авчихаар стандартын хувьд нийцсэн болно. Цаашдаа GOTS буюу Global Organic Textile Standard гэж органик текстил талаасаа хамгийн сайн стандарт байдаг. Үүнийг авсан байхад хэрэглэгчдэд энэ компани нь үнэхээр органик текстил үйлдвэрлэдэг юм байна, тэр нь худалдан авалтын сүлжээндээ хүртэл баталгаатай юм байна, авч буй ноолуур нь ч

тогтвортой юм байна гэсэн ойлголтыг өгнө. Энэ бүхний үр дүнд манай компани автоматжаад явах юм.

Эцэст нь хэлэхэд энэ бүхнийг Говь ХК хийнэ, манай ажилтнууд хийнэ. Тэгэхээр ажилтнуудтай холбоотойгоор түрүүн дурдаж хэлсэн зүйлээ цаашдаа ч хийгээд явна. Бид юунд зорьж буй вэ гэвэл хамгийн түрүүнд байгууллагын соёлын индексийг гаргаж тодорхойлсон байгаа, цалин хангамжийн асуудлыг шийдэх ёстой. Монголдоо ноолуурын салбартаа хамгийн өндөр цалинг бүх албан тушаал дээрээ олгоно. Ингэснээр Говь ХК-д хамгийн шилдгүүд ажилладаг болно.

Мөн ажлын байрны эрүүл ахуй, орчин нөхцөлийг сайжруулна. Нарру ажилтан хөтөлбөрийг 2022 оноос эхлэн үе шаттайгаар хэрэгжүүлж байна. Компанийн хэмжээнд санхүү боломжид тааруулаад явна. Нарру ажилтан гэдгийг хамгийн энгийнээр хэлэхэд хүн өглөө ажилдаа нарру ирдэг байх, ажилдаа ирэхийг хүсдэг байх, төсөв төлөвлөгөө нь тодорхой байх, цалин хөлс нь хангалттай байх, ажлын цаг нь тохиромжтой байх, мөн орой ажлаа тарахад нарру байх юм. Энэ ойлголтыг байгууллагынхаа соёлын хэмжээнд хийж байна гэж ойлгож болох юм. Энэ бүхнийг хийснээрээ бидний саяны ярьсан зорилт биелэх юм. Тэгэхээр ирээдүй бол илүү өөдрөг байна. Ингээд бид энэ зорилтдоо хүрч чадна гэж хэлмээр байна. Анхаарал хандуулсанд баярлалаа та бүхэнд.

ТУЗ-ийн дарга Д.Гэрэлмаа: Ц.Оргилболд захиралд баярлалаа. Хийсэн ажлынхаа талаар та бүхэнд дэлгэрэнгүй, ойлгомжтой сайхан илтгэл тавьж дууслаа. Хэлэлцэх асуудлын дараагийн хэсэгт шилжье. Одоо компанийн хувьцааны ханш, компанийн үнэлгээ болон ногдол ашгийн талаар манай ТУЗ-ийн нарийн бичгийн дарга М.Сэлэнгэ танилцуулна.

4.2 Хувьцааны ханш, ногдол ашгийн талаар танилцуулах

ТУЗ-ийн нарийн бичгийн дарга М.Сэлэнгэ танилцуулав.

ТУЗ-ийн нарийн бичгийн дарга М.Сэлэнгэ: Говь ХК-ийн 2022 оны санхүүгийн үр дүнгээс ногдол ашиг хуваарилахгүй болсон тухай шийдвэрийн үндэслэлийг та бүхэнд албан ёсоор танилцуулъя.

- Юуны өмнө 2022 оны хувьцааны арилжааны талаарх мэдээллийг товч танилцуулъя. 2022 оны хувьд манай компанийн хувьцааны ханш нэлээн тогтвортой байсан гэж хэлж болно. Хувьцааны дундаж үнэ маань 272.19 төгрөг байсан нь 2021 онтой харьцуулахад 0.6 хувийн өсөлттэй байна. Арилжаалагдсан тоо ширхгийн хувьд өдөрт арилжаалагдсан хувьцааны тоо ширхэг нь 62.5 хувиар буураад дунджаар 30,700 ширхэг байсан байна. Арилжааны үнийн дүнгээр харж үзвэл өдөрт дунджаар 8.5 сая төгрөгийн арилжаа хийгдэж байсан байна. 2022 оны сүүлээр компанийн нийт зах зээлийн үнэлгээ нь 193.7 тэрбум төгрөг байсан байна.
- Ногдол ашгийн мэдээллийг хүргэе. ТУЗ-ийн зүгээс манайх 2018 онд Ногдол ашгийн бодлогыг тодорхойлж Ногдол ашгийн журамдаа багтаасан. Та бүхэнд тараасан хурлын материалын 38-р нүүрэнд манай компанийн Ногдол ашгийн бодлого бүтнээрээ байгаа. Энэхүү бодлогын 2.3-т манай компани ямар нөхцөлд ногдол ашиг хуваарилахыг заасан байгаа. Ингэхдээ Компанийн тухай хуулийн 47-р зүйл, компанийн дүрмийн 8.12-т заасан ногдол ашиг хуваарилах нөхцөл хангагдсан нөхцөлд ногдол ашгийг хуваарилна гэж тодорхойлсон. Энэхүү нөхцөл нь хамгийн эхлээд ногдол ашиг төлсний дараа компани төлбөрийн чадвартай байх, мөн ногдол ашиг төлсний дараа компанийн өөрийн хөрөнгийн хэмжээ нь Компанийн тухай хуулийн 30.5-т заасан хувь нийлүүлсэн хөрөнгийн хэмжээ, давуу эрхийн хувьцааны төлөгдөөгүй ногдол ашиг, түүний татан буулгалтын үнэ зэргийн нийлбэрээс их байх гэсэн үндсэн нөхцөлүүд байдаг. Эдгээр нөхцөлүүдийг харгалзан үзэж,

ТУЗ хэлэлцээд 2023 оны 2-р сарын 3-ны өдрийн №2 тоот тогтоолын дагуу компанийн 2022 оны санхүүгийн үр дүн нь компанийн ногдол ашгийн бодлогын 2.3-т заасан ногдол ашиг олгох нөхцөлийг хангаагүй буюу санхүүгийн зохистой харьцааг хангахгүй байгаа тул ногдол ашиг хуваарилахгүй байхаар шийдвэрлэсэн. Энэхүү шийдвэрийг бид 2 сарын 3-ны өдрийн хурлын дараа тэр даруй Монголын хөрөнгийн бирж болон компанийн цахим хуудсаар мэдээлсэн. Өнөөдөр мөн хурал дээрээ албан ёсоор мэдэгдэж байна. Баярлалаа.

ТУЗ-ийн дарга Д.Гэрэлмаа: М.Сэлэнгэд баярлалаа. Хэлэлцэх асуудлын дараагийн хэсэгт орёе. Энэ хэсэгт ТУЗ-ийн дарга миний бие өөрийнхөө тайланг тавина. Өмнө жилийн хурлаар ТУЗ-ийн дэргэдэх хороодын дарга нар мөн тайлангаа тавиарай гэдэг саналууд ирсэн тул өнөөдөр ТУЗ-өөс хийж хэрэгжүүлсэн үйл ажиллагаа, ажлын тайланг танилцуулахад манай Эрсдэл, аудитын хорооны дарга М.Баяр дундуур нь орж ирж танилцуулна. Тайланг танилцуулахаас өмнө 2022 оны компанийн үйл ажиллагаа болон санхүүгийн тайланд ТУЗ-өөс ямар дүгнэлт өгснийг эхлээд танилцуулъя.

4.3 ТУЗ-өөс компанийн 2022 оны үйл ажиллагаа болон санхүүгийн тайлангийн талаар гаргасан дүгнэлтийг танилцуулах

ТУЗ-ийн дарга Д.Гэрэлмаа танилцуулав.

ТУЗ-ийн дарга Д.Гэрэлмаа: Говь ХК-ийн ТУЗ нь өөрөө сайн засаглалын зарчим, Компанийн тухай хууль, компанийн дүрмийн дагуу үндсэн үйл ажиллагаагаа явуулдаг. Гүйцэтгэх удирдлагын багийн тухайн жил хийж гүйцэтгэх ажлын бизнес төлөвлөгөөний зорилго зорилтуудыг баталж өгдөг. Компанийн урт болон дунд хугацааны стратегийн чиглэлүүдийг тодорхой болгох чиглэлээр хяналтаа тавьж ажиллаж байна. Энэ үйл ажиллагааны дагуу 2 сард 1 удаа ТУЗ-ийн хурал хуралддаг. Хурлаар бид үйл ажиллагааны болон тулгамдсан асуудлууд дээр тухай бүрд нь чиглэлээ өгөөд ажиллаж байсан.

2022 оны гүйцэтгэлтэй холбоотой танилцуулсан тайланг та бүгд сонслоо. КОВИД-19 гарлаа гээд бид бууж өгөөгүй. Маркетингийн зардал бол маш өндөр байсан. Бид маш их хэмжээний зээлтэй ч гэсэн шинэ борлуулалтын сувгийг төлөвшүүлэх, түүн дээрээ ажиллаж сурах маш их хэмжээний инновацыг бүтээсэн гэж бид бодож байгаа. Энэ нь өөрөө маш том амжилт. Үүнийг нэг талдаа би ТУЗ-ийн ажлыг хариуцаж буй хүн болон судлаачийн зүгээс хэлэхэд ойрын 5-6 жилийн том өсөлтийн хүчтэй суурийг бид компанийн хэмжээнд бүрдүүлсэн гэж дүгнэж байна. Цахим шилжилтийг Говь ХК маш хурдтай, магадгүй дэлхийн түвшинд хүрэхүйц хэмжээнд хийж, одоо тодорхой хэмжээний туршлагатай болж ажиллах арга барилаа олсон гэж үзэж байна.

Нөгөө талдаа маш олон стандартууд, ялангуяа олон улсын стандартуудыг хэрэгжүүлээд гэрчилгээнүүдийг авсан байгаа. Дотоод үйл ажиллагааг алдаа магадгүй байх магадлалыг бидэнд гаргаж өгдөг. Тэгэхээр ХЭМАБ-тай холбоотой, ажиллаж байгаа хүмүүст таатай нөхцөл бүрдүүлэх стандарт, мөн нөгөө талдаа БОНЗ-ын асуудлыг онцгой анхаарч, энэ жилийн нийгмийн асуудлыг тогтвортой бизнес загвар, хариуцлагатай үйлдвэрлэл гэдэгт анхаарч ажилласан. Энэ чиглэлээр хэмжилт хийх, дараа нь ахиц дэвшил гаргах боломжтой суурь шалгуур үзүүлэлтүүдээ гаргасан нь бид бүгдийн том амжилт гэж үзэж байна. Стандартын нөхцөлийг хангана гэдэг нь олон хүний хүч хөдөлмөр оролцоог шаардсан ажил байдаг. Үүнийг хийсэн менежментийн багийнхандаа би талархал илэрхийлмээр байна. Бас би цуцахгүйгээр цоо шинэ зүйл рүү алдаж оноод орж явсан онлайн багт талархал илэрхийлмээр байна.

Үндсэндээ ТУЗ-ийн зүгээс энэ бүх ажлыг бид хамтдаа хийсэн, энэ дунд ТУЗ-ийн гишүүд хол байгаагүй гэдгийг бас хэлье. Манай компани 2022 онд байгаа нөөц бололцоогоо тултал нь ашиглаж ийм үр дүнгүүдийг гаргалаа. Цар тахал болон 2022 онд өрнөсөн геополитикийн нөлөөллүүдээс болоод өмнө жилүүдэд хуримтлуулсан алдагдлуудыг буулгаж чадаагүй ч компанийн алдагдлыг 30 гаруй тэрбумаас 7 тэрбум руу буулгана гэдэг нь боломжийн хэмжээний үр дүн гаргасан гэж бодож байна.

Гэхдээ та бүхний хувьд бол гологдохоор л тоо байх л даа. Үүнийхээ өмнөөс хүлцэл өчье. Түүхий эдээс эхлээд эцсийн шат хүртлээ бүх шатанд ажилладаг том үйлдвэр өөрөө инерц ихтэй байдаг гэдгийг ойлгоорой гэдэг хүсэлттэй байна. Одоо дараагийн асуудал руу оръё.

4.4 ТУЗ-ийн 2022 оны ажлын тайланг танилцуулах

ТУЗ-ийн дарга Д.Гэрэлмаа танилцуулав.

ТУЗ-ийн дарга Д.Гэрэлмаа: 2022 онд Төлөөлөн удирдах зөвлөл ер нь юу хийсэн бэ, яаж ажилласан бэ гэдэг үр дүнг танилцуулъя. ТУЗ маань нийт 9 гишүүнтэй, үүнээс 5 хараат бус, 4 ердийн гишүүн байдаг. ТУЗ-ийн бүрэлдэхүүнд энэ намар өөрчлөлт орсон. Нандин-Эрдэнэ гишүүн удаан хугацаагаар гадагшаа явах болсон тул түр хугацаагаар Д.Хүрэлбаатар гишүүнийг томилсон байгаа.

ТУЗ-ийн үйл ажиллагааны ерөнхий бүтэц өөрчлөгдөөгүй. Компанийн тухай хууль, засаглалын сайн зарчмаа дагаад хувьцаа эзэмшигчдийн хурлаас томилогддог ТУЗ нь дотроо 3 хороогоор үйл ажиллагаа явуулдаг. Бидний ажлын тавцан ерөнхийдөө хуралдаанууд дээр өрнөдөг. Мэдээж хажуудаа дэмжих нэгж буюу ТУЗ-ийн ажлын албатай байдаг, нөгөө талаас хянах үүднээс хөндлөнгийн аудитын компани буюу дотоод аудитын хэлтсийн нэгжтэйгээр ажиллаад олон жил болж байна.

Та бүхний итгэлийг даахуйц байдлаар ТУЗ-ийн үйл ажиллагаа буюу манай засаглалын зарчмууд үйлчилдэг. Засаглалын түвшинд хэрэгжүүлдэг бүх дүрэм журмаа 2 дахь удаагаа шинэчлээд явж байна. Бид бодлогын баримт бичгүүдээ байнга дэлхийн шилдэг туршлагаас сураад хөгжүүлээд сайжруулах чиглэлээр нэлээд ажил хийж байгаа. Энэ талаар дэлгэрэнгүйг хороодын тайлан дээр ярьж өгье. Та бүхэнд тараасан хурлын материалын 40-41-р хуудас дээр дэлгэрэнгүй мэдээлэл байгаа тул би гол хэсгүүдийг танилцуулъя.

Нийт ээлжит хурал 14, ээлжит бус хурал 11 удаа зарлагдсан. Хэлэлцсэн асуудлын тоо 100, шийдвэр 78, удирдлагын багт 59 санал зөвлөмж, 54 үүрэг даалгавар өгсөн. Баталсан тогтоол 45 байна. Мэргэжлийн хүмүүс манай ТУЗ-д байдаг тул ажлын үр дүн маш сайн байлаа гэж бодож байна. ТУЗ-ийн хурал дээр өгсөн үүрэг даалгавруудыг хойноос нь байнга биелэлтийг нь асууж шалгаж явж байсан тул үр дүн сайн байсан гэж бодож байна.

Онцлох ажил:

1. 2021 онд манайх Тогтвортой хөгжлийн хэлтэстэй болсон. 2022 оны 4 сард ТУЗ-ийн гишүүд БОНЗ-ын чиглэлээр сургалт аваад, үүрэг амлалт аваад, тогтвортой хөгжил болон хариуцлагатай үйлдвэрийн чиглэлээр өөрсдийн бодлогыг батлаад ажилласан. 2022 оны БОНЗ-ын тайланг гаргаж тавьж байгаадаа бид маш их сэтгэл хангалуун байгаа. Энэ нь бид засаглалынхаа түвшинд харьцангуй эрчтэйгээр ажилласан. Дэлхийн зах зээлд үйл ажиллагаагаа явуулж буй компанийн хувьд ийм байхаас өөр аргагүй байгаа. Ингэснээр бид ирээдүйн өсөлт хөгжлийнхөө суурийг сайн тавьсан гэж бодож байна.

2. ТУЗ-ийн үйл ажиллагааны журамд өөрчлөлт оруулаад хараат бус гишүүд жилдээ нэг удаа хуралддаг болсон. Үүн дээр цэвэр мэргэжлийн нүдээр компанийн үйл ажиллагааг үнэлэх дүгнэх, стратегийн түвшинд цаашид яаж явах талаар бид бүгдийн санаа бодол уралддаг. Үүний дагуу ТУЗ-ийн үйл ажиллагаа, компанийг удирдан чиглүүлэх үйл ажиллагаа бас сүүлийн үеийн хандлагуудыг тусгах бодлого явж байгаа.
3. 11-р сард бид БОНЗ-ын хүрээнд компанийн ажилтнуудаа таатай нөхцөл байдлаар хангах үүднээс Ёс зүйн дүрмээ шинэчлээд шүгэл үлээх системийг нэвтрүүлсэн. Хүн үзэл бодлоо илэрхийлэх эрхээ эдлэх тавцантай байх ёстой, энэ тавцан нь дотоод системийн дагуу ёс суртахуунтай байх ёстой гэсэн зарчимтай явж байна.
4. 11 сард бид мөн компанийн засаглалын кодексийг хэрэгжүүлэх үүднээс Засаглалын бодлогыг тодорхойлоод шинэ кодексийн дагуу ажиллаж байна. Шат дараатайгаар олон төрлийн компанийнхаа хамтын ажиллагааны дүрэм журмыг сайжруулах, мөн энэ сайжруулалтаар засаглалаа бэхжүүлэх, улам сайжруулах чиглэлийг бариад явж байна.

Одоо Нэр дэвшүүлэх хорооны тайланг танилцуулъя. Хорооны даргаар Д.Хүрэлбаатар ажиллаж байна. Гадагшаа ажлаар явсан байгаа тул би оронд нь энэ хорооны тайланг тавья.

1. НЭР ДЭВШҮҮЛЭХ ХОРООНЫ ТАЙЛАН

Бүрэлдэхүүн:

Нэр дэвшүүлэх хорооны дарга: ТУЗ-ийн хараат бус гишүүн Д.Хүрэлбаатар
 Гишүүд: ТУЗ-ийн хараат бус гишүүн Д.Гэрэлмаа
 ТУЗ-ийн ердийн гишүүн Ц.Баатарсайхан

Хуралдсан тоо: 2 удаа

Хурлын үр дүн: 8 асуудлыг хэлэлцэн 11 төрлийн санал зөвлөмж, үүрэг даалгавруудыг өгч, хяналт тавьж ажилласан.

Онцлох ажил:

- Менежмент багийн жилийн болон хагас жилийн тайлан, тус тайланд гүйцэтгэх захирлаас өгсөн дүгнэлттэй танилцаж үйл ажиллагаа сайжруулах зөвлөмжийг өгөв.
- Менежмент багийн жилийн тайлан болон гүйцэтгэлд үндэслэн хамт олноо манлайлан удирдаж, амжилттай ажилласан хоёр удирдлагыг ТУЗ-ийн нэрэмжит шагналд нэр дэвшүүлэн, ТУЗ-ийн хурлаар хэлэлцүүлэн шагнав.
- 2022 оны ТУЗ-ийн өөрийн үнэлгээг хийж, үр дүнд нь үндэслэн ТУЗ болон хороодын үйл ажиллагааг сайжруулах хүрээнд цаашид гүйцэтгэх ажлуудыг хэлэлцэв. Сүүлийн 2 жилийн дотор үнэлгээний асуултууд нь илүү нарийн болсон тул сайжруулах чиглэлүүд аль чиглэлд илүү их байна гэдэг нөөц бололцоог энэ судалгааны үр дүнд гаргаж, үүнийхээ дагуу тасралтгүй сайжруулалт хийдэг.
- Шинэлэг ажлын хувьд ТУЗ-ийн гишүүд шинээр томилогдоход гэрээнээс илүүтэйгээр Санамж бичигт гарын үсэг зурдаг болсон.
- Нууц хадгалалтын гэрээний загварыг баталсан.
- ТУЗ-ийн Нэр дэвшүүлэх хороонд манай захирлуудын ажлын гүйцэтгэл яригддаг. Энэ дээр өндөр амжилттай ажиллаж байгаа, шинэ стратегийн чиглэлд тухайн жилийн зорилгыг тэргүүлж манлайлсан захирлуудаа бид урамшуулдаг бодлоготой үүнийгээ мөн шинэчилсэн.

- Эрх бүхий албан тушаалтнуудын залгамж халааны бодлого, сонгон шалгаруулах ба нэр дэвшүүлэх журмын заалтуудыг шинэчилж оруулсан.
- Мөн өнөөдрийн хурлаар ТУЗ-ийн гишүүнд нэр дэвших нэр дэвшигчдийг тодруулах ажиллагааг хорооны хурал дээр хийсэн.

2. ЦАЛИН УРАМШУУЛЛЫН ХОРООНЫ ТАЙЛАН

Бүрэлдэхүүн:

Цалин урамшууллын хорооны дарга: ТУЗ-ийн хараат бус гишүүн Д.Гэрэлмаа
 Гишүүд: ТУЗ-ийн хараат бус гишүүн Такэши Камбэ
 ТУЗ-ийн ердийн гишүүн Ж.Оюунчимэг

Хуралдсан тоо: 2 удаа

Хурлын үр дүн: 8 асуудлыг хэлэлцэж, 10 төрлийн санал зөвлөмж, үүрэг даалгавруудыг өгч, хяналт тавьж ажилласан.

Онцлох ажил:

- Байгууллагын жилийн төсвийн ихэнх хэмжээг цалин, хөдөлмөрийн зардал эзэлдэг. Зардлын том багц яригдаж буй тул бид энэ дээр байнгын хяналт тавьдаг. Энэ цалин урамшууллын систем, гүйцэтгэлийн үнэлгээний шалгуур үзүүлэлтээ эргэж нэг харсан ба шат дараатай шинэчлэх ажлыг хийсэн. Учир нь КОВИД нь нэлээн том савлагаа үүсгэсэн. Нөгөө талдаа бид алдагдал өндөртэй байсан тул ажилтнуудын цалинг түвшин түвшинд нь хөдөлмөрийн үнэ цэнийг бодитой үнэлж чадахгүй байх нөхцөл рүү орсон байсан, харин 2022 оноос энэ ажлын гүйцэтгэлийн үнэлгээ зэрэг дээр илүү нарийн ажлуудыг хийж энэ чиглэлээр зөвлөмж өгч ажиллаж байна.
- Байгууллагын соёлын судалгаа, ажилтнуудын сэтгэл ханамжийн судалгааны үр дүнг даацтайгаар хурал бүр дээр ярьдаг болсон. Энэ нь манай захирлуудын KPI буюу ажлын гүйцэтгэлийн үнэлгээг шалгах нэг чухал шалгуур үзүүлэлт болсон. Сэтгэл хангалуун ажилтан, ажлаа ойлгодог дарга маань өөрөө эргээд хүмүүстээ ажлаа чин сэтгэлээсээ хийж урам зоригтой байх боломжуудыг гаргадаг тул үүнийг бид их анхаарч ажилладаг.
- 2022 оны цалин урамшууллын гүйцэтгэлд хяналт тавьж, 2023 оны цалин урамшууллын төсвийг батлав.
- ТУЗ-ийн гишүүдийн цалингийн хэмжээг өөрчлөх асуудлыг хэлэлцэн 2023 оны хувьцаа эзэмшигчдийн хурлаар батлуулах санал боловсруулав.

3. ЭРСДЭЛ, АУДИТЫН ХОРООНЫ ТАЙЛАН

Бүрэлдэхүүн:

Эрсдэл, аудитын хорооны дарга: ТУЗ-ийн хараат бус гишүүн М.Баяр
 Гишүүд: ТУЗ-ийн хараат бус гишүүн А.Жаргалмаа
 ТУЗ-ийн ердийн гишүүн Д.Хулан

Эрсдэл аудитын хорооны дарга М.Баяр: Сайн байцгаана уу? Эрсдэл аудитын хороо жилдээ 4 удаа хуралддаг. Хамгийн олон зөвлөмж шийдвэр гаргасныг та бүхэн тайлан дотроос харсан байх гэж бодож байна. Тус хорооны гол зорилго нь эрсдэлээс сэргийлэх байдаг. Тэгэхээр бид үйлдвэрт явагдаж байгаа үйл ажиллагаа ба түүний чиглэл хэрхэн явагдаж буйг Дотоод аудитын хэлтсээр дамжуулан хяналт тавихаас гадна өөрсдөө мөн энд хөндлөнгийн аудиторын тусламжтайгаар жилийн гүйцэтгэл дээр тайланд нь үнэлгээ өгдөг.

Онцлох ажил:

- Компанийн эрсдэлийн удирдлага, дотоод хяналтын тогтолцоог сайжруулах чиг үүргийн хүрээнд Гүйцэтгэх удирдлагын зүгээс дотоод хяналтын тогтолцоог бүрдүүлэх ажлын явц, эрсдэлийн удирдлагын баг болон дотоод аудитын хэлтсийн ажлын гүйцэтгэл, тайлантай улирал бүр танилцаж удирдамжаар ханган ажиллав.
- 2022 онд эрсдэлийн удирдлагын бодлогыг шинэчилсэн үүнийг дагаад хэрэгжүүлэх журмаа шинэчлэн боловсруулсан. 2015 оноос хойш эрсдэлийн удирдлагын бодлогыг шинэчлээд явж байгаа. Эрсдэлийн удирдлагын журмыг 2015 оноос хэрэгжүүлж эхэлсэн. Энэ журмын дагуу бид жил бүр сайжруулаад өөрчлөөд явсан. Нийт 14 удаа шинэчилсэн байна.
- 2022 оны хөндлөнгийн аудиторын сонгон шалгаруулалтад хорооны гишүүдийн зүгээс хараат бус байдлын шалгуур үзүүлэлтийн дагуу үнэлгээг хийж, санал өгч оролцон ТУЗ-ийн хурлаар сонгов. Дэлхийд эхний 5-д ордог Кей Пи Эм Жи ХХК-аар Говь ХК-ийн 2022 оны тайланд аудит хийлгэсэн.
- Хөндлөнгийн аудитын байгууллагаас аудитын бус үйлчилгээ авах процессыг хэлэлцэн шийдвэрлэв.

Холбоотой талуудтай хийсэн гүйлгээ:

- 2022 онд их хэмжээний хэлцэл хийгээгүй.
- Говь ХК нь 2022 онд холбоотой талын санхүүжилтийн зардалд 3.3 тэрбум төгрөг төлсөн нь нийт санхүүжилтийн зардлын 13% эзэлж байна. Холбоотой талаас авсан санхүүжилтийн зардлын дундаж төгрөгийн хүү нь 7.3% байна.
- Говь ХК нь 2022 онд холбоотой талаас авсан худалдан авалтын дүн 2.6 тэрбум төгрөг буюу нийт худалдан авалтын 4.2%, дотоодын худалдан авалтын 5.1%-ийг эзэлж байна.
- Жич: Бүх холбоотой талын гүйлгээ нь Говь ХК-ийн Худалдан авалтын бодлого, холбогдох журмын дагуу үнийн харьцуулалт судалгааг хийн, сонгон шалгаруулалтын хороогоор орсны үндсэн дээр зах зээлийн үнээр хийгдсэн бөгөөд харилцан давуу байдлыг олгоогүй болно.

Цаашид гүйцэтгэх ажил:

ТУЗ-ийн дарга Д.Гэрэлмаа: Цаашид гүйцэтгэх ажлын талаар мэдээлэл өгье.

2022 оны 3-р сард Санхүүгийн зохицуулах хорооноос баталсан компанийн засаглалын кодекс шинэчлэгдсэн. Хувьцаат компаниуд засаглалаа сайжруулах зорилгоор ажиллаж буй байгууллагууд заавал өөрсдийн үнэлгээг хийж СЗХ-ны вэбсайтад байршуулдаг болсон. Энэ нь мөн бидэнд маш том түлхэц өгч байгаа гэдгийг хэлмээр байна. Засаглалын зарчмууд нь нарийсаад ирж байгаа тул үүний дагуу өөрийн үнэлгээг хийхээр бид нарт өөрсдийгөө сайжруулах нөөц бололцоо бий гэдгээ харж байна. Хагас жилд нэг удаа энэ үнэлгээг хийж компанийн вэбсайтад байршуулдаг. Энэ үнэлгээг байнга анхааралдаа байлгаж ТУЗ-ийн түвшинд барьж байдаг. Одоог хүртэл хийсэн болон цаашид хийх ажлуудыг энэ хэмжилтээс харж болно.

Энэ хүснэгтээс бид "Тайлагнал, мэдээллийн ил тод, байдал", "Аудит, хяналтын тогтолцоо", "Эрсдэлийн удирдлага" ба "Компанийн соёл"-ын хэсгүүдийн заалтуудыг бүрэн дүүрэн хангаж байгааг харж болно. "ТУЗ-ийн дэргэдэх хороод, тэдгээрийн чиг үүрэг" ба "Хувьцаа эзэмшигчдийн эрх" -ийн тал дээр сайжруулах чиг үүргүүд байна гэж харж байна. "ТУЗ-ийн бүтэц, зохион байгуулалт" дээр мөн бидэнд сайжруулж өөрчлөх зүйлс байна гэж харсан. Мөн арай бага оноо авсан "Эрх бүхий албан тушаалтны цалин урамшуулал" дээр мэдээллээ илүү ил болгож тайлагнах

асуудал байгаа. Гэхдээ манай цалинтай холбоотой асуудлыг цаашид ярина. Энэ нь бидэнд энэ чиглэлээрх оноогоо сайжруулах боломжийг олгох байх гэж харж байна.

Бодлого журмыг шинэчлэн сайжруулахтай холбоотой:

- ТУЗ-ийн гишүүнийг сонгон шалгаруулах, нэр дэвшүүлэх журмыг батлах;
- ТУЗ-ийн гишүүнд нэр дэвшигчид тавигдах шалгуур үзүүлэлтийг шинэчлэх;
- ЭБАТ-уудын залгамж халааны бодлогыг батлах;
- Компанийн цалин урамшууллын бодлогыг шинэчлэх;
- ТУЗ-ийн дэргэдэх хороодын үйл ажиллагааны журмыг шинэчлэх;
- Ашиг сонирхлын зөрчлийг зохицуулах, сонирхлын зөрчилтэй хэлцэл хийх журмыг батлах;
- Оролцогч талуудтай харилцах, хамтран ажиллах бодлоготой болох.

Үйл ажиллагаагаа сайжруулахтай холбоотой:

- Хөрөнгө оруулагчидтай харилцах хөтөлбөртэй болох. Анхаарал тавьсанд баярлалаа.

4.5 ТУЗ-ийн гишүүдийн цалингийн хэмжээг шинэчлэх төслийг танилцуулах

ТУЗ-ийн дарга Д.Гэрэлмаа танилцуулав.

ТУЗ-ийн дарга Д.Гэрэлмаа: Одоо дараагийн 5-р асуудал болох ТУЗ-ийн гишүүдийн цалингийн хэмжээг шинэчлэх төслийг танилцуулъя. Энэ асуудал дээр та бүхний саналыг авна. Ер нь аливаа ажил хөдөлмөр хүний мэдлэг чадвар болон туршлагыг үнэлдэг байх ёстой. Нөгөө талдаа хүний зарцуулж буй цагийг бас үнэлдэг байх ёстой.

Манай ТУЗ-ийн гишүүдийн цалин хамгийн сүүлд 2018 оны 4 сарын 17-ны өдрөөр батлагдсан байдаг. Одоогийн байдлаар ТУЗ-ийн гишүүд дараах байдлаар цалин авч байна:

Тогтмол цалин 1,000,000 ₮	ТУЗ-ийн хурал, Хувьцаа эзэмшигчдийн хурал, ТУЗ-ийн дэргэдэх хороодын хуралд оролцсон оролцоо тутамд 500,000 ₮
ТУЗ-ийн даргын албан тушаалын нэмэгдэл 800,000 ₮	
ТУЗ-ийн дэргэдэх хороодын дарга нарын албан тушаалын нэмэгдэл 300,000 ₮	

Хурлын давтамж:

Хурлууд	Хурлын давтамж
Хувьцаа эзэмшигчдийн ээлжит хурал	Жилд 1 удаа
ТУЗ-ийн ээлжит хурал	2 сар тутам буюу жилд 6 удаа
Эрсдэл, аудитын хорооны ээлжит хурал	Улирал тутам буюу жилд 4 удаа
Нэр дэвшүүлэх хорооны ээлжит хурал	Хагас жил тутам буюу жилд 2 удаа
Цалин, урамшууллын хорооны ээлжит хурал	Хагас жил тутам буюу жилд 2 удаа

Одоо оруулж байгаа санал:

ТУЗ-ийн гишүүдийн цалин		Одоогийн цалин	Шинэчлэх төсөл	Өсөлт %
Тогтмол цалин	Үндсэн	1,000,000	1,400,000	40%
	ТУЗ-ийн даргын нэмэгдэл	800,000	1,000,000	25%
	Хорооны даргын нэмэгдэл	300,000	400,000	33%
Оролцоонд үндэслэсэн цалин	Хувьцаа эзэмшигчдийн хурал, ТУЗ-ийн хурал, ТУЗ-ийн дэргэдэх хороодын хуралд оролцсон тоогоор	500,000	650,000	30%
Сарын дундаж цалин	ТУЗ-ийн гишүүд	1,518,000	2,072,000	36.5%
	Нийт /9 гишүүний/	13,658,000	18,646,000	36.5%

4.6 ТУЗ-ийн 2023 оны цалингийн төсвийг танилцуулах

ТУЗ-ийн дарга Д.Гэрэлмаа танилцуулав.

ТУЗ-ийн цалин	2022 он	2023 он	Өсөлт/бууралт %
Үндсэн цалин	128,400,000	161,200,000	25.5%
Оролцооны цалин	34,500,000	41,800,000	21.1%
Дүн	162,900,000	203,000,000	24.6%

Ингээд хамгийн сүүлийн хэлэлцэх асуудлыг ТУЗ-ийн нарийн бичгийн дарга М.Сэлэнгэ танилцуулна.

4.7 ТУЗ-ийн гишүүнд нэр дэвшигчдийн танилцуулгыг танилцуулах

ТУЗ-ийн нарийн бичгийн дарга М.Сэлэнгэ танилцуулав.

ТУЗ-ийн нарийн бичгийн дарга М.Сэлэнгэ: Говь ХК-ийн дүрмийн 6.2.3-д ТУЗ-ийн гишүүдийн бүрэн эрхийн хугацаа 3 жил байхаар заасан. 2020 оны 4-р сарын 24-ний Хувьцаа эзэмшигчдийн ээлжит хурлаар одоогийн ТУЗ-ийн бүрэлдэхүүнийг 3 жилийн хугацаатай томилсон. Нэр дэвшүүлэх хорооны 2023 оны 3-р сарын 6-ны өдрийн № 02 тоот тогтоолоор 2023 оны Хувьцаа эзэмшигчдийн ээлжит хуралд ТУЗ-ийн бүрэлдэхүүнд нэр дэвшигчдийг тодорхойлсон.

/Хувьцаа эзэмшигчдийн хурлын материалын 48-аас 52-р хуудас дахь нэр дэвшигчдийн танилцуулгыг танилцуулав./

ТУЗ-ийн дарга Д.Гэрэлмаа: Анхаарал тавьсанд баярлалаа. Хэлэлцэх асуудалтай холбоотой танилцуулгууд энэ хүрээд дуусч байна. Ингээд асуулт хариултын хэсэг эхэлж байгаа. Асуулт хариултын хэсэгт 20 минутыг төлөвлөсөн байгаа. Та бүхэн чөлөөтэй асуултаа асууна уу. Асуулт, санал хүсэлтээ хэлж амжихгүй бол та бүхнийг орж ирэхэд тарааж өгсөн санал хүсэлтийн

хуудаст бичээд өгөөрэй. Бид нэг ч хүний саналыг гээмээргүй байна. Одоо гараа өргөх юм бол та бүхний дунд байгаа манай ажилтнууд микрофон аваачиж өгнө.

5. АСУУЛТ ХАРИУЛТ

/Нийт 20 минут/

АСУУЛТ 1. Хувьцаа эзэмшигч Энхтөр: Сайн байна уу? Би хоцорч орж ирээд танилцаж чадсангүй. Ерөнхийдөө би MSE цахим хуудас руу ороод Говь ХК-ийн тухай нэлээн сонирхдог. Яагаад гэвэл би өөрөө хөнгөн үйлдвэрийн салбарт 40 гаруй жил ажиллаж байгаа. Манай хөнгөн үйлдвэрийн тэргүүлэх компани тул бид нар энийг анхааралтай ажиглаж, тодорхой хэмжээний туршлага авч байдаг, ийм ч учраас бид хувьцаа эзэмшигчдийн хуралд оролцдог. Надад хоёр асуулт байна. Үүнд:

1. Гаднаас хүн ирэхэд бид нар Говь руу дагуулж очоод баахан юм хардаг. Ер нь бол бүтээгдэхүүн сайтай, үнэ нь хямд гээд гаднын хүмүүс ихээхэн авдаг. Одоо байгаа асуудал нь манай 26 номероор хийж байгаа сүлжмэл бүтээгдэхүүн дээр бөөстөлт их байдаг. Тиймээс үүнийг сайжруулах тал дээр манай технологийн хүмүүс ямар ажил хийж байна вэ? Энэ бөөстөлт бол утасны чанараас хамаардаг юм. Тэр эцсийн бүтээгдэхүүн дээр очоод сүлжих дээр хэзээ ч засагддаггүй юмаа. Тэгэхээр сүүлийн үеийн дэлхийн жишиг Хятадын тэргүүлэх компаниудыг харахад 60 номероос дээш утас их хэмжээгээр хийж байна, бүүр 3 давхарлаж байна. 80 номер хийж байна. Энэ чинь утасны чанар дээшлээд бөөстөлт гэдэг юмнаасаа салаад байгаа нь юм. Говь ХК энэ чиглэлээр хэр ажиллаж байна? Ийм технологи нэвтрүүлсэн үү? Нэвтрүүлсэн бол бүтээгдэхүүний хэдэн хувийн шилжүүлсэн байна вэ? Энэ тал дээр сайн ажиллаасай гэж бодож явдаг хүний хувьд хэлмээр байна.

2. Говь ХК бүтээгдэхүүнийхээ 50 хувийг экспортолдог. Дотоодын борлуулалтын 50 хувийг гаднын хүмүүс ирж авдаг. КОВИД-ын үед хүнд байсан, ихээхэн алдагдалтай харагдсан. Энэ жил 7 тэрбумын алдагдалтай байсан. Тэгэхээр энийг жоохон багасгах ямар боломж байгаа, юун дээр алдсаныг тодруулж хэлж өгөөч ээ.

НӨАТ-ын хуулийн 14.1.4 дэх заалтаар НӨАТ-ын хасалт хийлгэх дээр саяхан 2020 билүү 2021 оноос хэрэгжээд эхэлсэн. Энийг анхнаас нь хөөцөлдөөд оруулж энэ хууль дээр тусгасан хүн бол би өөрөө, манай ноосны холбооны хүмүүс бүгдээрээ юм. Ноосоо эхэлж оруулаад дараа нь их хуралд ороход нь ноолуурыг оруулсан. Ялгаагүй нэг л салбарын хүмүүс шүү дээ. Ноос ноолуурын салбар бол маш хүнд салбар. Маш олон ажлын байр гаргадаг мөртөө ашиг маш багатай. Энийг яамны хүмүүс ч гэсэн хэлдэг. Говь ХК өндөр үнэтэй юм зардаг, ашиг өндөртэй л гээд байдаг. Гэхдээ алдагдалтай ажилладаг, гайгүй үедээ 10 хувийн л ашигтай ажилладаг юм байна шүү дээ. Ноосны салбар чинь бүтэн жил ажиллаад 6 хувийн ашигтай л байдаг. Тэгэхээр бидэнд төр засгийн дэмжлэг их хэрэгтэй байдаг гэдгийг би төрд их хүргэж явдаг хүн л дээ. Тэгэхээр НӨАТ-ын хасалт дээр танайх хэдэн төгрөгийн хасалт хийлгүүлсэн бэ? Ноосны салбар дээр томоохон үйлдвэрүүд жишээ нь 2 хивсний үйлдвэр гэхэд 400 сая төгрөгийн хасалт хийлгэдэг. Энэ Монголын 200 гаруй мянган малчин хүмүүс бол НӨАТ төлөгч биш ээ. Эндээс бүтээгдэхүүнийг авчхаад НӨАТ төлөөд байдаг, энэнээс 10 хувь нь шууд татвар болдог юм. Энийг хасуулах гэдэг чинь том юм шүү. Энийг асуумаар байна.

Хариулт:

Тэргүүн дэд захирал Ц.Оргилболд: Салбарын хүнээс асуулт ирүүлсэнд баярлалаа. Утасны үйлдвэрлэлийн хувьд бол таны хэлж байгаатай адил бөөстөлтийн асуудал байсаар ирсэн. Зүгээр

түүхий болон утасны ээрмэлийн технологид байгаа гэдэгтэй санал нийлж байна. Зарим асуудлуудыг арай хөнгөн байдлаар бэлэн бүтээгдэхүүн дээр боловсруулалтын аргаар засаж байгаа. Түүхий эдийн хувьд жилээс жилд дата харахад жоохон бүдүүрсэн богиноссон гэсэн асуудлууд бол байдаг юм. Би одоо 2022 оны 11 дүгээр сараас буцаад энэ ажилдаа ирсэн. Ээрмэлийн технологийн хувьд бол өмнө нь дурдсан №26.2 утсаар хийж байна. Би Гоёо ХХК-ийн Гүйцэтгэх захирал байх үед №28.2 утас руу шилжчихсэн байсан. Гэхдээ тэнд алдаа дутагдалтай зүйл их, бүрэн эзэмшсэн байгаагүй учраас бид Говь ХК-ийнхаа технологи руу нэгтгээд №26.2 болгож байсан.

Манай нарийн ээрэх технологиор бол №48.1 ийн утас хийгээд хослол даавуу хийж байгаа тэрний утсыг бол тэндээ бэлдэж байна. Нарийн ээрэх дээр бид №48.2-ийн борлонгийн ноолуураар нарийн сүлжмэлийн утас хийхээр туршилтууд хийгдээд явж байна. Бас 100% эзэмшиж чадаагүй бүтээгдэхүүнээ гаргаад борлуулж чадах уу гэдэг эргэлзээ байгаа учраас тэр бизнесийн эрсдэлийг өнөөдөр бид туршилтуудаа сайжруулаад Японы Taiyoseini гэдэг компанитайгаа илүү сайн хамтарч ажиллаад, эхний ээлжийн хүмүүс маань яваад ирсэн. Ээрмэлийн үйлдвэрийн самнах ажилтнууд болон ээрэхийн технологийн нийт дөрвөн ажилтан маань яваад 4 дүгээр сарын 21-ний өдөр ирсэн байгаа. Энэ хүмүүстэйгээ сайн тулж ажиллаад утсан дээр зохицуулалт хийгээд явж байгаа.

Нөгөө талаар алдаа дутагдал байна уу үгүй юу гэдгийг хүлээн зөвшөөрөөд явж байгаа. Нарийн утасны хувьд бол бид нар яг 2023 оны зорилт дээрээ анхан шатны үйлдвэрээс эхлээд хялгас ялгах технологи дээрээ хүртэл, ер нь бид нар өөрсдөө болчихсон гэж бодоод явдаг энэ технологийн шинэчлэл юу байна гэдгийг Хятадын элчин сайдын яамаар дамжуулаад энэ харилцан холбоог тогтоогоод, жишээ нь одоо манай дээр нийлүүлдэг "LFN" гэдэг машиныг нийлүүлдэг Донжа гэдэг үйлдвэр байгаа. Хялгасны технологи дээр гэхэд тэндээс технологич ирүүлэхээр, харин ээрмэлийн үйлдвэрийн хятадуудаас гэхэд ерөнхий таван чиглэлээр бид нар хүсэлтээ явуулчихсан байгаа. Энэ чиглэлээр бид нар өөрсдийн технологи дээр сайжруулалт хийх үү гэвэл хийнэ. Хийгээд явж байгаа гэж хэлэхэд болно.

Хоёрдугаарт, алдагдлын хувьд бол онлайн дээр бид нар ихээхэн хөрөнгө оруулалт хийчихсэн байсан. 2022 оны хувьд бол бид нар арай өөдрөг төсөөлчихсөн байсан нь Хятадын хил нээгдэх болов уу дотоодын борлуулалт өсөх болов уу гэсэн хүлээлт байсан. Гэтэл тэр хэмжээнд бол хүрж чадаагүй. Нийт худалдан авагчдын хувьд манайх 13 хувь нь жуулчид нь байсан. Гэтэл 2019 он гэхэд 50 хувь буюу тал нь жуулчдын борлуулалт байдаг байсан. Энэ жил бол хүний тоогоор 13 хувь эзэлсэн, нийт борлуулалтын 20 хувийг жуулчид хийсэн. Хятадын хил нээгээгүй байсантай энэ их холбоотой. За тэгээд 2023 оноос хойш энэ бүхэн дээрдэх байх.

Түрүүний тайланд та байж харсан байх, байгаагүй бол бид бас араас нь тэр мэдээллийг явуулж болно. Нөгөө талдаа онлайн борлуулалтын хувьд Европын холбоон дахь борлуулалт маань яг төсөөлсөн хэмжээнд хүрээгүй. Тэндээс бид нар үйл ажиллагааны зардлаа гаргачихсан байсан, маркетингийн зардлаа мөн гаргачихсан байсан, жоохон алдагдал хүлээсэн асуудал бол байгаа. Тэрийг хүлээн зөвшөөрч байгаа.

Ер нь бол би мэдээлэл болгоод хэлэхэд 2023 онд төлөвлөгөөний дагуу бидний хүссэн шиг буюу эхний 3 сард бидний борлуулалт 61 хувиар өссөн. Энийгээ нэмж гүйцээж аваад 80 хувьд хүргэхэд энэ оны сүүл гэхэд бид нар 17 тэрбум төгрөгийн цэвэр ашигтай ажиллаад 2024 он гэхэд хуримтлагдсан алдагдлаа нөхөж аваад 2024 он гэхэд ашигтай компани болчихно гэсэн төсөөлөлтэй явж байна.

НӨАТ-ын буцаалттай холбоотойгоор ялангуяа та ноосны холбоонд байгаа учраас илүү сайн мэдээлэлтэй байгаа байх. Түүхий эдийг бид нар хувь хүн эсвэл хоршоодоор дамжуулж авч байгаа. И-баримт болон НӨАТ-ын баримтуудыг шивүүлж авдаг болчихсон. Энэ болохоор үнэн дээр нөлөө өгч эцсийн дүндээ бид нар руу зардал нь шингэдэг байгаа. Малчдын 1 хувийн татварыг бид нар дааж авч түүхий эдээ худалдаж авч байгаа. Таны хэлж байгаачлан ашгийн хувь үнэхээр тийм байдаг. За 2022 оны хувьд бол НӨАТ-ын буцаан олголтоор 4.5 тэрбум төгрөгийн буцаалт авсан байна. Ерөнхийд нь тоонууд нь байгаа учраас ингээд хэлэхэд таны хариултад хариулж чадсан болов уу. Баярлалаа

АСУУЛТ 2. Хувьцаа эзэмшигч Ганболд:

За, хувьцаа эзэмшигч Ганболд гэдэг хүн байна. Надад бас жоохон тодруулах зүйл байгаад байгаа. Түрүүн компани засаглалын талаар нэлээн ажиллаж байгааг ярилаа. Энэ бол сайн зүйл. Хөрөнгийн бирж дээр байгаа компаниуд засаглалаа сайжруулж, ил тод байх, ашиг сонирхлын асуудлыг цэгцлэхгүй бол ер нь хөндүүр сэдэв байгаад байгаа. Хувьцаа эзэмшигч нар ч гэсэн сайн мэдэж байгаачлан Хөгжлийн банктэй холбоотой сонсголуд нэлээн явж байгаа. Тэр дээр бас Говь компанийн асуудал нэлээн хөндөгдсөн.

Ер нь бол ноолуурын салбарыг төр байнга дэмжиж байгаа, хөнгөлөлттэй зээлүүд өгч байгаа, энэ бол мэдээж зөв гэж бодож байна. Хөгжлийн банкнаас авсан зээлийн холбоотой Говь компани дээр авсан зээлээр Таван Богд Трейд, Таван Богд Фүүдс гээд хоёр компанийн бусад банкнаас авсан зээлийг төлөхөд зарцуулсан гэж Хөгжлийн банкны шинжээч нар тайлбарласан. Энэ ямар учиртай вэ?

Хоёрдугаарт, ТУЗ-ийн зүгээс хуулиар ашиг сонирхлын зөрчилтэй энэ хэлцлийг бол баталж байгаа гэж бодож байна. Энэ дээр ямар байр суурьтай байгаа вэ? Цаашид бас ийм асуудал гарах уу? Тайлбар авмаар байна. Дээрээс нь 2 сард компаниас бараа үйлчилгээ худалдан авах сонирхлын зөрчилтэй хэлцлийн жагсаалтыг баталсан байсан. Энэ дээр Таван Богдтой холбоотой 30 гаруй хувь хүн, иргэдийн жагсаалтыг баталсан байсан. Энэ нь өөрөө зөв үү? Цаашдаа энэ байдал ингээд явах уу? Энэ дээр ялангуяа ТУЗ-ийн хараат бус гишүүд ямар байр суурьтай байгаа вэ?

Хариулт:

ТУЗ-ийн дарга Д.Гэрэлмаа:

Баярлалаа. Хөгжлийн банктэй холбоотой асуудал бид бүгдийн ч бас санааг зовоосон. Би бас нэг тайлбар өгье. Хөгжлийн банкны зээлүүд бол чухал бөгөөд бага хүүтэй эргэлтийн хөрөнгөд зориулсан зээлүүд байдаг. Яг үнэндээ манайх шиг олон улсын түвшинд гарч байгаа глобал түвшинд өөрсдийгөө таниулж маркетинг хийх үйл ажиллагаанд бага хүү нь маш их дэм болсон гэж боддог. Энэ хугацаанд бид нар пальто, костюм хийдэг болсон гээд тасралтгүй инновац хийгээд олон улсад танигдахад улстайгаа хамт олон улсын маркетинг хийж байж илүү хэрэгждэг. Улс маань өөрөө үүн дээр улсаа таниулах ажлуудад төдийлөн ордоггүй ч гэсэн Хөгжлийн банкны зээлээр бид нарт нөхөж өгч байгаа гэдэг байр суурь дээрээс энэ зээлийг авч байсан.

Энэний үр өгөөжийг Говь ХК, манай хэрэглэгч нар болон Монгол Улсын эдийн засаг тэр чигээрээ бүрэн хүртэж байгаа гэж бодож байна. Холбоотой талууд руу орсон уу үгүй юу гэдэг дээр манайхаас Энхмандах захирал тайлбараа өгнө.

Санхүү хариуцсан захирал Б.Энхмандах: Бүгдэд нь энэ өдрийн мэндийг хүргэе. Хүрэлцэн ирсэн хувьцаа эзэмшигч нартаа баярлалаа. Монгол Улсын Хөгжлийн банкнаас өгсөн зээлийн талаар

танилцуулахаар бэлдсэн байна. Ерөнхийдөө 2013 оноос эхлээд Монгол Улсын Хөгжлийн банкнаас Говь ХК маань хөнгөлөлттэй зээлүүд авсан байгаа. Нийт 171.5 тэрбум төгрөгийн хөнгөлөлттэй зээл авсан ба үүний зориулалтаас 17 тэрбум төгрөг нь хөрөнгө оруулалтын зориулалттай, үүнээс 154.5 тэрбумын зээлийг эргэлттэй хөрөнгө мөнгөний зориулалттай авсан байгаа. 2013-2020 оны хугацаанд нийт хөрөнгө оруулалт маань өөрөө 137.6 тэрбум төгрөгийн хөрөнгө оруулалт хийсэн.

Нийт эргэлтийн хөрөнгө буюу ноолуур худалдан авалтад 332.2 тэрбум төгрөг мөнгийг зарцуулсан байгаа. Ер нь юу гэж хэлэх гэж байгаа вэ гэхээр бид нар Хөгжлийн Банкнаас авсан мөнгийг зориулалтын дагуу бүгдийг нь зарцуулсан. Хөгжлийн Банктай холбоотой сонсгол дээр танилцуулсан холбоотой талд шилжүүлсэн гэсэн яриа байгаа. Та бүхэн энэ процессуудыг сайн ойлгох хэрэгтэй байгаа. Эргэлтийн хөрөнгө буюу ноолуур татан авалт өөрөө 3 сарын сүүлээс 5 сарын хооронд л ноолуур гарч ирдэг. Бид нар тэр хугацаанд л авахгүй бол болдоггүй байгаа. Гэтэл Хөгжлийн Банкны хөнгөлөлттэй зээл олголт маань процесс нь маш удаан буюу 7,8 сард орж ирдэг. Тийм болохоор тэр хугацаанд бид нар холбоотой тал буюу Таван Богд Фүүдс, Пиццагаас мөнгө зээлээд тэгээд ноолуураа худалдаж авчхаад, Хөгжлийн Банкны мөнгө орж ирсэн үед буцааж төлсөн явдал байгаа юм. Түүнээс бус өөр зориулалтад ашигласан зүйл бол байхгүй. Баярлалаа.

ТУЗ-ийн гишүүн А.Жаргалмаа: Холбоотой талууддаа ТУЗ-ийн зүгээс ямар хяналт тавьдаг вэ гэдэг дээр бид бүхэн Говь ХК-ийн Худалдан авалтын бодлого болоод өөр бусад холбогдох дүрэм журмын дагуу зах зээлийн үнээр холбоотой талуудаас шаардлагатай худалдан авалтыг хийж болно гэдгийг жил бүрийн эхэнд батлаад тэгээд холбоотой талуудад ямар ямар компани ба хувь хүмүүс байж болох нэрсийн жагсаалтыг баталдаг байгаа. Жилийн эцсээр үүнийхээ гүйцэтгэлийг болон дүрэм журмын хэрэгжилт маань хэрхэн явсан бэ гэдгийг шалгадаг. Санхүүгийн тайлан дээр манай хөндлөнгийн аудит холбоотой талуудтай холбоотой ажил гүйлгээг шалгаад энэтэй холбоотой тодруулгыг бас зохих ёсоор хийж явдаг.

АСУУЛТ 3. Нэрээ хэлээгүй хувьцаа эзэмшигч: Хувьцаа эзэмшигч нарт энэ өдрийн мэнд хүргэе. Миний асуух гэж байсан асуулт гарчихлаа. Хариултаа ер нь авлаа. Гэхдээ Монголчууд бид нар дандаа шударга бус зүйлд хулхидуулаад сурчихсан хүмүүсээ. Би одоо Говь ХК-ийг хамгийн засаглал сайтай, яагаад гэвэл Японы 34 хувийн хөрөнгө оруулалттай, бүх зүйл тунгалаг явагддаг гэж ойлгодог. Тэгэхээр Хөгжлийн Банкны сонсгол дээр тэрийг би сонсоод яагаад ийм зүйл болсон юм бол гэж бодсон. Тэр дээр бол олон юм болсон шүү дээ. Таван Богд Трейдийн харьяа компаниудад хадгаламжид хүртэл байршуулсан гээд шинжээч уншихад жаахан эмзэглэж байсан. Тэгэхээр тэрнээс цааш бол ахиж ийм юм гарахгүй гэж найдаж байна.

Хөгжлийн Банкны сонсголыг үзэж байхад толгойд юу орж ирсэн бэ гэвэл Монгол Улс хөгжихгүй ээ, учир нь Монгол хүмүүс маш хариуцлагагүй байдаг гээд нэг Японы судлаачийн гаргасан дүгнэлт байдаг. Тэгээд би сонсгол сонсоод Япончууд 34 хувийг нь эзэмшдэг компани маань ахиад л нэр холбогдчихож. Цаад улсуудтайгаа ойлголцож байдаг байгаа даа гээд харамсаж байсан. Гэхдээ тийм зүйл болоогүй бүх зүйл зөв явсан бол сайн байна. Баярлалаа.

Хариулт:

ТУЗ-ийн дарга Д.Гэрэлмаа: Энэ дээр таны санаа зовж байгааг би маш сайн ойлгож байна. Бид нар ч гэсэн маш их санаа зовсон. Яг үнэндээ бизнесийн процесс чинь өөрөө тодорхой цаг

хугацааны зөрүүтэй байдаг. Энэ дээр манай ТУЗ-ийн зүгээс ийм алдаа гаргах үндэслэл байхгүй гэдгээ хаана ч очоод тайлбарлахад бэлэн байгаа. Баярлалаа.

Тэргүүн дэд захирал Ц.Оргилболд: Би нэмээд нэг тайлбар хэлье. Саяны эргэлтийн хөрөнгө, мөнгө санхүүгийн байдал зэрэг дүнгүүдийг тойм дүнгээс бол харсан байх. 2019 оны хувьд бид нар юу төлөвлөж төсөөлж явсан бэ гэхээр 2020-2022 оны цар тахал КОВИД гэх нөлөөг хэн ч түрүүлж харах боломж байгаагүй. 2019 онд Говь ХК 2,600 ажилтантай байсан, өнөөдөр бид нар 1,550 ажилтантай байна. 2,600 ажилтантай байж байхдаа КОВИД-ын үеийг давахад 2019 онд төлөвлөж төсөөлж байсан ажлууддаа бид нар эргэлтийн хөрөнгөндөө зарцуулах гээд тийм хэмжээний зээлийг авчихсан байсан. Тэгж бодож байсан боловч 2020 онд энэ бүхэн тохиолдсон. Энэ дунд зээлийн эргэн төлөлт дээр хугацаа хойшилсон, нөхцөл өнгөрсөн зүйлүүд бас байсан.

Нөгөө талдаа таны санаа зовж буй зүйлд сая манай санхүү хариуцсан дэд захирал бас хариуллаа. Зээлийн гэрээ хийгдсэн боловч хугацааны хувьд 7 сард бид нар зээлээ аваад ноолуураа авах гэхэд бидний хүссэн ноолуур олдохгүй. Тэгэхээр эргэлтийн хөрөнгийн хувьд бид өөр дээрээ мөнгөгүй байсан тул боломжит хувилбаруудыг хайж байгаад мөнгө авч ноолуураа эхэлж худалдаж авсан. Ноолуургүй бол Говь ХК өөр юу хийх билээ? Тиймээс түүхий эдээ бэлдэхийн тулд бид иймэрхүү зохицуулалтыг хийж байсан. Энд бидэнд нууж хаах юм байхгүй, тайлбар, гэрээ бүх шилжүүлэг зэрэг нь бэлэн байгаа. Үүнд битгий эргэлзээрэй. Шалгана гэхэд бид нар бас нээлттэй.

Мөн нэмээд хэлэхэд манайх хувьцаа эзэмшигчдэдээ Говь ХК-ийн үйлдвэртэй танилцуулах аялал зохион байгуулдаг болсон. Сая мэдээллийг нь аваагүй учраас үзээгүй хараагүй гэсэн хүмүүс байсан. Энэ бол хувьцаа эзэмшигчдийн хувьд цаашдаа ч нээлттэй байна. Тэгэхээр энэ дээр нууж хаах юм байхгүй тул таныг асуусанд баяртай байна.

Хоёрдугаарт, холбоотой талуудын худалдаа гэдэг чинь бид нар бүртгэх ёстой учраас бүртгэж байгаа. Тэр 30-аас бүгдээс нь худалдан авалт хийнэ гэсэн санаа бол биш. Тэр нь юу вэ гэхэд манайд сонгон шалгаруулалтын журам батлагдсан байдаг. Тэр нь ялгаагүй ТУЗ-өөс хараат хяналтад явж байдаг манай дотоод аудитын хэлтсийн процесс явж байдаг. Сонгон шалгаруулалт нь үнийн дүнгээс хамаараад ямар бүрэлдэхүүнээс бүрэлдэж хэн юугаа сонгох гэдэг бизнесийн зарчмаараа явна. Хямд, чанартай байх ёстой. Энэ бүх үзүүлэлтүүд хангагдаж байж бид нар үнэлгээгээ өгөөд тэр компаниас худалдаагаа хийдэг. Магадгүй тэд нарын нэг нь бид нарын саяын нэрлэдэг 30 компанийн нэг нь байж болно. Магадгүй учраас бид энд бүртгэлээ хийгээд явж байна. Та бүхэн энэ тал дээр битгий эргэлзээрэй, бүх юм нээлттэй шүү шалгаж болно гэж хэлмээр байна.

АСУУЛТ 4. Алекс капитал ҮЦК-ийн төлөөлөгч: Алекс капитал үнэт цаасны компаниас явж байна. Манай зүгээс Говь компанийн талаар асуудаг хөрөнгө оруулагч их байдаг. Одоо хүмүүс маш их алдагдалтай байгаа тул одоо яг яах уу гэдэг мэдээлэл маш их асуудаг. 2022 онд бид ажиглаж үзээд нэлээн боломжтой байгаа боловч уу гэж бодоод байгаа юм. Тэгээд энийг баталгаажуулах гээд ирээд асууж байгаа юм. Асуух нэг зүйл нь алдагдлын хэмжээ нь буураад явж байгаа. Тогтмол зардлын хэмжээ нь хэвийн байгаа нь сонин байна. Компани өсөлтийн цэг дээр 2023 онд ирж байна. Компани үүн дээр маш итгэлтэй байгаа нэг шинж нь олон улсын компаниудад байдаг хувьцаа халаасалдаг хөтөлбөр байдаг. Энэ дээр Говь ХК маань юу гэж бодож байна? Өөрсдийн хувьцааг халааслах бодол байна уу?

Хариулт:

Тэргүүн дэд захирал Ц.Оргилболд: Асуултад баярлалаа. Энэ бол яг бидний судалж буй асуудлуудын нэг байгаа. Гэхдээ одоохондоо тодорхой шийд гараагүй байна. Хувьцааны ханшийн талаар гэвэл би өөрөө хувьцаа эзэмшдэггүй. Одоо ТУЗ-д нэр дэвшиж байна. Миний өнцгөөс харахад бол үүнээс цааш доошлох нөхцөл байхгүй гэж би бодож байгаа. Яагаад гэвэл компанийн бүх үзүүлэлт сайжирна. Манай борлуулалтын орлого бол саяны түүхээс харахад 2023 оны төлөвлөгөөтэй ч бас харьцуулаад харахад ашиг алдагдлын хэмжээ буураад явчихсан. Ирэх жил гэхэд бидэнд хуримтлагдсан алдагдал байхгүй болчихсон байна. 2025 он гэсэн зорилтоо тавьчихсан байгаа. Эндээс ямар ч техник анализ хийсэн, компанийн хэмжээнд ч гэсэн бүх тооцоолол нь тодорхой болчихсон, ирэх 3 жилдээ үйлдвэрлэх тоо хэмжээндээ хүрэхэд зөвхөн хүн хүчээ нэмэх зохион байгуулалтаа шийдэх асуудал байгаа. Хийх ёстой хөрөнгө оруулалт болон шаардлагатай ажлаа бол өнгөрсөн 3 жилд хийчихсэн. Саяны хувьцаатай холбоотой асуулт дээр надаас хэлэх шийдэл бол байхгүй. Судлаад явж байна.

ТУЗ-ийн дарга Д.Гэрэлмаа: Оргилболд захирлын хэлсэн дээр нэг зүйл нэмье. Энэ жилийн тайлан дээр албаар урт хугацааны төлөвлөгөөг харуулж ямар төлөвтэй, ямар хүрээнд бид нар цараагаа харж байгаа, цаашид яаж явах уу гэдэг хүрээгээ тодорхой харуулсан болов уу гэж бодож байна. Ханшны хувьд бол мэдээж ханшаа өсгөх, зах зээлийн үнэлгээгээ сайжруулах бол бидний туйлын зорилго билээ. Магадгүй бид нарын хяналтад байхгүй юм гарвал магадгүй тийм бодлого зохицуулалт хийж магадгүй. Гэхдээ одоо бол хэлэх болоогүй байна. Баярлалаа.

АСУУЛТ 5. Хувьцаа эзэмшигч Ганболд: Би түрүүн асуусан асуултынхаа хүрээнд нэг санал хэлмээр байна. ТУЗ-өөс баталж байгаа хэлцлүүдийн мэдээлэл, шийдвэрүүдийг тухай бүрд нь зарлаад явбал зүгээр байна. Эсвэл хааяа гэнэт гарч ирээд байгаа болохоор хувьцааны ханш, компанийн нэр төрд сөрөг нөлөө үзүүлээд байгаа учраас тухай бүрд нь зарлаад press release-ийг идэвхтэй хийгээд явчихвал их зүгээр байна. Бас шалтгаанаа хэлээд тайлбарлавал хөрөнгө оруулагчид ойлгоно. Энэ дээр та хэд анхаараарай. Өнгөрсөн жил бас би энэ хуралд суусан. Хувьцаа эзэмшигч нарт мэдээлэл өгөх процессоо сайжруулна гэж хэлж байсан л даа. Тэр хүрээндээ энэ жилийн хувьд илүү сайжруулаад яваарай.

Хариулт:

ТУЗ-ийн дарга Д.Гэрэлмаа:

За баярлалаа. Үнэтэй чухал санал байна. Бид хичээх болно. Одоо саналт хураалтын үе шатдаа шилжих болно. Үүгээр манай асуулт хариултын хэсэг өндөрлөж байна. Цагаасаа бага зэрэг хэтэрлээ. Одоо ТУЗ-ийн нарийн бичгийн дарга М.Сэлэнгэ санал өгөх зааварчилгааг танилцуулна.

ТУЗ-ийн нарийн бичгийн дарга М.Сэлэнгэ: Одоо санал хураалт буюу хурлын үр дүнг хэлэлцэх хэсэгт шилжье. Та бүхнийг орж ирэхэд манай тооллогын комиссоос саналын хуудас өгсөн. Энэ саналын хуудас дээр таны эзэмшдэг хувьцааны тоог бичиж өгсөн байгаа. Доор нь та эргэж холбоо барих утас, и-мэйлээ бичээд өгөөрэй.

1-р хэсгийн 3 асуудлыг энгийн аргаар сонгоно. Та зөвшөөрсөн, татгалзсан, түдгэлзсэн гэдэг сонголтуудын нэг дээр нэмэх тэмдэг эсвэл зөв тэмдэг тавьж өгөөрэй. Өөр саналтай бол хамгийн хойно нь өөрийн саналыг бичиж болно. Дараах тохиолдлуудад санал хүчингүйд тооцогдоно. Үүнд:

- Саналыг зөв, + тэмдгээс өөр тэмдэглэгээгээр хийсэн.
- Засварласан.

- 1-ээс олон хувилбар сонгосон.
- Аль нэг хувилбарыг бөглөөгүй.

2-р хэсэгт Компанийн тухай хуулиар заасны дагуу ТУЗ-ийн гишүүдийг санал хураах кумулятив аргаар сонгоно. ТУЗ-д нийт 9 гишүүн нэр дэвшиж байгаа тул таны эзэмшдэг нийт хувьцааны тоог 9-өөр үржүүлж таны нийт кумулятив саналын тоо гардаг. Энэхүү саналаа та 9 нэр дэвшигчид дурын харьцаагаар хуваан өгч болно. Хэн нэгэн гишүүнд нь өгч болно. Эсвэл 2,3 гишүүнд хувааж өгч болно. Эсвэл өөрийн эзэмшиж буй хувьцааны тоог хүн бүрд тэнцүү хуваарилж сонгох мөн боломжтой. Хэрвээ энд та эргэлзэж байвал дундуур явж байгаа манай ажилтнуудаас шууд асуугаад саналаа үнэн зөв өгөөд хүчин төгөлдөр болох тал дээр анхаараарай. Ингээд санал хураалтаа эхэлье.

6. САНАЛ ХУРААЛТ

ТУЗ-ийн нарийн бичгийн дарга М.Сэлэнгэ санал хураалтыг албан ёсоор нээж нийт санал хураалт нийт 10 минут үргэлжлэв.

7. САНАЛ ХУРААЛТЫН ДҮНГ НЭГТГЭХ

Тооллогын комисс саналын хайрцгийг задлан, санал хураалтын дүнг нэгтгэв. Нийт 15 минут үргэлжлэв.

8. САНАЛ ХУРААЛТЫН ДҮНГ ТАНИЛЦУУЛАХ

Тооллогын комиссын дарга Н.Сайнзул танилцуулав.

Монгол улсын Компанийн тухай хуулийн 67.3, Говь ХК-ийн дүрмийн 6.1.10-6.1.16 заалтыг удирдлага болгон хувьцаа эзэмшигчдийн ээлжит хурлын санал хураалтын дүнг нэгтгэн тоолсныг үндэслэн **ТОГТООХ НЬ:**

- Нэг.** Нийт **88.50** хувийн саналын эрхтэй **690,411,864** ширхэг хувьцааны **894** ширхэг саналын хуудас хураасныг тооцсугай.
- Хоёр.** 2023 оны 4-р сарын 20-ны өдөр санал хураах хайрцгаар **52.05** хувийн саналын эрхтэй **406,030,659** ширхэг хувьцааны **65** ширхэг саналын хуудас хураасныг дурдсугай.
- Гурав.** Урьдчилж ирүүлсэн саналын хуудасны хувьд шуудангаар дамжуулж **34.00** хувийн саналын эрхтэй **265,238,300** ширхэг хувьцааны **1** ширхэг саналын хуудас, үнэт цаасны компаниар дамжуулж **2.39** хувийн саналын эрхтэй **18,662,252** ширхэг хувьцааны **2** ширхэг саналын хуудас, компанийн байранд **0.06** хувийн саналын эрхтэй **480,653** ширхэг хувьцааны **826** ширхэг саналын хуудас тус тус урьдчилж ирүүлснийг дурдсугай.
- Дөрөв.** Нийт саналын хуудаснаас **0.01** хувийн саналын эрхтэй **92,203** ширхэг хувьцааны **48** ширхэг саналын хуудас хүчингүй болсныг дурдсугай.
- Тав.** Говь ХК-ийн 2022 оны үйл ажиллагааны болон санхүүгийн тайлангийн талаар Төлөөлөн удирдах зөвлөлөөс өгсөн дүгнэлтийг хуралд оролцогчдын саналын эрхийн олонхоор буюу **99.99** хувийн саналаар баталсныг мэдэгдсүгэй.
- Зургаа.** Төлөөлөн удирдах зөвлөлийн гишүүдийн цалингийн хэмжээг шинэчлэн тогтоох тухай асуудлыг хуралд оролцогчдын саналын эрхийн олонхоор буюу **99.98** хувийн саналаар баталсныг мэдэгдсүгэй.

Долоо. Төлөөлөн удирдах зөвлөлийн 2023 оны цалингийн төсвийг батлах тухай асуудлыг хуралд оролцогчдын саналын эрхийн олонхоор буюу **99.99** хувийн саналаар баталсныг мэдэгдсүгэй.

Найм. Говь ХК-ийн Төлөөлөн удирдах зөвлөлийн хараат бус болон ердийн гишүүдийг сонгох асуудлаар хувьцаа эзэмшигчдийн өгсөн саналыг кумулятив аргаар тоолж, хамгийн олон санал авсан 9 гишүүдийг баталсныг мэдэгдсүгэй.

9. ХУРЛААС ГАРАХ ТОГТООЛЫГ ТАНИЛЦУУЛАХ

ТУЗ-ийн нарийн бичгийн дарга М.Сэлэнгэ танилцуулав.

Тооллогын комиссын санал хураалтын үр дүнд үндэслэн хурлаас гарах дараах 4 тогтоолын төслийг танилцуулав.

1. Компанийн 2022 оны үйл ажиллагааны болон санхүүгийн тайлангийн талаарх ТУЗ-ийн дүгнэлтийг батлах тухай
2. ТУЗ-ийн гишүүдийн цалингийн хэмжээг шинэчлэн тогтоох тухай
3. ТУЗ-ийн 2023 оны цалингийн төсвийг батлах тухай
4. ТУЗ-ийн гишүүдийг батлах тухай

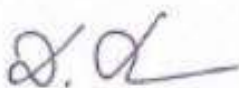
ХУРЛЫН ХААЛТ

ТУЗ-ийн дарга Д.Гэрэлмаа: Баярлалаа. Сая санал хураалтын дүн гарлаа. Тогтоол дээр миний бие гарын үсэг зурж баталгаажуулна. Хуралдаа идэвхтэй оролцсон, хүрэлцэн ирсэн хувьцаа эзэмшигч нартаа талархал илэрхийлье. Та бүхний итгэлийг алдахгүйгээр цаашид Говь ХК-ийнхаа хөгжил цэцэглэлтийг ялангуяа засаглалынхаа түвшинд нээлттэй ил тод болгох, та бүхний оруулсан хөрөнгийн өгөөжийг өсгөхийн төлөө бид бүхэн чармайж ажиллана гэдгээ хэлэхэд таатай байна. Үүгээр манай хурлын үйл ажиллагаа өндөрлөж байна. Та бүхэнд баярлалаа.

Хурал 12 цаг 15 минутад өндөрлөв.

Хурлын даргалагч:

ТУЗ-ийн дарга



Д.ГЭРЭЛМАА

Хурлын тэмдэглэл хөтөлсөн:

ТУЗ-ийн мэргэжилтэн



Г.ДЭМЧИГСЭЛМАА