



Аж ахуйн нэгжийн нэр: Мах Импекс ХХК

Экспортын бүтээгдэхүүн, үйлчилгээний нэр: Жерки

Экспортын бүтээгдэхүүн, үйлчилгээний HS код: 551587

Экспортын бүтээгдэхүүний зураг



Экспортын зорилтот орны нэр: Хонг Конг

Огноо: 2021-06-03

I. Төслийн товч танилцуулга

Мах Экспорт ХХК нь мах, махан бүтээгдэхүүн, гадаад худалдаа, мал аж ахуйн чиглэлийн үйл ажиллагаа явуулахаар 2018 оны 1-р сард байгуулагдсан аж ахуйн нэгж бөгөөд экспортын чиглэлд БНХАУ руу хатаасан мах болох жерки мөн борц экспортлодог туршлагажсан экспортлогч аж ахуйн нэгж юм. 2020 оны байдлаар жилд 1,7 сая ам.доллартай тэнцэх хэмжээний нийт борлуулалт хийж, үүний 750 мянган ам.доллартай тэнцэх хэмжээний борлуулалт нь экспортын орлогоос бүрдэж байна.

Цаашид бид жеркины экспортод төвлөрч, үүн дундаа Хонг Конгийн зах зээлд гарахаар зорьж буй бөгөөд судалгаагаар уг зах зээл нь жилд 41 сая ам.долларын зах зээл байна. Мах Экспорт ХХК нь уг зах зээлд нэвтэрснээр эхний жилд зах зээлийн 1% буюу 500 мянган ам.доллар, 3 дах жилд 5% буюу 2 сая ам.долларын борлуулалт хийхээр төлөвлөж байна.

Уг зах зээлд нэвтрэхдээ өндөр зэрэглэлийн жерки буюу Jack Links брэндийн категорит өрсөлдөх бөгөөд өрсөлдөөний гол давуу тал нь артисан жеркиг боломжийн үнээр буюу өрсөлдөгчөөс даруй 40% хямд үнээр нийлүүлэх тактикаар ажиллаж улмаар зах зээлд эзлэх хувь өсөх бүрт үнийн зөрүүг бууруулж 20%-д хүргэх тактиктэй ажиллана.

II. Аж ахуйн нэгжийн танилцуулга

Бүтэц, зохион байгуулалт

Мах Экспорт ХХК нь мах, махан бүтээгдэхүүний үйлдвэрлэл, гадаад худалдаа, мал аж ахуйн чиглэлийн үйл ажиллагаа явуулахаар 2018 оны 1-р сард Улаанбаатар хотод үүсгэн байгуулагдсан бөгөөд Кластер ХХК-ийн охин компани юм. Мах Экспорт ХХК нь Экспортыг дэмжих төслийн Түншлэлийн хөтөлбөрт бие даан оролцохоор хүсэлт гаргаж байна.

Үйл ажиллагааны мэдээлэл

Регистрийн дугаар	Оноосон нэр	Бүртгэсэн огноо	Хэлбэр	Төрөл	Хувьцаа эзэмшигчдийн тоо	Хуулийн этгээдийн хаяг
6548111	Магнат	2021-05-17	ХХК	Ашгын бусдд	12	СХД - 19р байр 230тоот shd

ДД	Үйл ажиллагааны код	Үйл ажиллагааны чиглэл
1	169544	Ашгын бус
2	123123	Нийгэмийн зүтгэлтэт
3	150222	Ашиг
4	123	test

Хавсралт. Улсын бүртгэлийн гэрчилгээ



Эцсийн өмчлөгчдийн мэдээлэл

дд	Ангилал	Улсын нэр	Эцэг /эх/-ийн нэр	Нэр	Бүртгэсэн огноо	Эзэмшлийн хувь
1	Иргэн	Монгол	Баатар	Цүогтоо	2021-05-17	60%
2	Иргэн	Израйл	Баатараа	Цогтсайхан	2021-05-17	30%
3	Нэмлээ иргэн	Хужаа	Болдоо	Баатар	2021-05-17	10%

Хавсралт. Иргэний үнэмлэх.



III. Дотоодын зах зээл дэх бизнесийн мэдээлэл

Мах Экспорт ХХК нь 2018 оноос хойш мах, махан бүтээгдэхүүний үйлдвэрлэл эрхэлж буй бөгөөд борлуулалтын орлого жил дарааллан өсч, сүүлийн 3 жилд дунджаар жилд 30 хувиар өссөөр өнгөрсөн жилийн борлуулалтын орлого 1,7 сая ам.долларт хүрээд байна. Нийт борлуулалтын 45 орчим хувийг экспортын орлогоос бүрдүүлж буй бөгөөд үлдэх 55 хувийг дотоодын борлуулалтаас бүрдүүлж байна. Нийт борлуулалтын өсөлтийг экспортоос хийж буй бөгөөд дотоодын борлуулалт тогтворжсон байна.

Дотоодоос жилдээ 900 мянга орчим ам.долларын борлуулалтыг тогтмол хийж буй бөгөөд шинээр байгуулагдсан цагаасаа гарал үүсэл нь тодорхой, чанартай махыг онлайн хүргэлтээр хийх болсноор дотооддоо амжилттай ажиллаж чадсан.

Экспортын хувьд БНХАУ-ын зах зээлд хатаасан махыг амжилттай нэвтрүүлснээр жил бүр борлуулалт өсч уг зах зээлд байр сууриа тэлсээр байна.

Экспорт болон дотоодын борлуулалт

дд	Утга	2018	2019	2020
1	Борлуулалт (ам.дол)	8,600,000	190,000	9,800,000
	Үүнээс дотоодын борлуулалт	1,250,000	150,000	260,000
	Үүнээс экспортын борлуулалт	56,000	680,000	760,000

Бүтээгдэхүүн болон борлуулалтын сувгийн харьцуулсан борлуулалтын мэдээ

дд	Утга	2018	2019	2020
1	Дотоодын борлуулалтын голлох бүтээгдэхүүн (ам.дол)	10,000,000	500,000	9,000,000
	Хонины савласан мах	500,000	50,000	500,000
	Үхрийн савласан мах	450,000	450,000	450,000
	Борц	150,000	150,000	150,000
2	Дотоодын борлуулалтын суваг (ам.дол)	10,000,000	500,000	9,000,000
	Хүргэлт	900,000	80,000	70,000
	8 нэрийн дэлгүүрүүд	100,000	200,000	300,000

Экспортын борлуулалтын задаргаа

дд	Утга	2018	2019	2020
1	Экспортын борлуулалтын голлох бүтээгдэхүүн (ам.дол)	500,000	400,000	800,000
	Жерки	12,000	30,000	50,000
	Борц	40,000	370,000	90,000
2	Экспорт хийгдсэн улсаар (ам.дол)	500,000	400,000	800,000
	БНХАУ/Борц/	18,000	80,000	50,000
	БНХАУ /Жерки/	98,000	70,000	96,000

Экспорт болон дотоодын борлуулалт

дд	Санхүүгийн үзүүлэлтүүд	2018 - 1-р улирал	2019	2020
1	Нийт хөрөнгө C1	20,000	40,000	9,000
2	Нийт хөрөнгө C2	13,000	9,000	1,000
3	Эргэлтийн хөрөнгө	80,000,000.24	99,000	559,999
4	Нийт өр төлбөр	98,000	5,790	600,000
5	Богино хугацаат өр төлбөр	869,000	765,000	796,000
6	Нийт эзэмшигчдийн өмч	44,000	780,000	950,000
7	Нийт борлуулалт	10,000,000	9,000,000	5,000,000
8	Нийт ашиг	790,000.88	8,960,000	500,000
9	Цэвэр ашиг	460,000	740,000	850,000
	Санхүүгийн үзүүлэлтүүд	2018 - 1-р улирал	2019	2020
10	Debt to equity (4/6)	2.227	0.007	0.632
11	Current ratio (3/5)	92.06	0.129	0.704
12	ROE (9/6)	10.455 %	0.949 %	0.895 %
13	Gross margin (8/7)	0.079 %	0.996 %	0.1 %
14	Asset turnover (7/(1+2)/2)	0.023	0.02	0.5

IV. Экспортын бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ

Экспортын бүтээгдэхүүний - Жерки

Олон улсын зах зээлд уг бүтээгдэхүүнийг үйлдвэрлэгчдийн хувьд дунджаар 8 ажилтантай, сарын 310 мянган ам.долларын борлуулалттай байдаг бөгөөд нэг ажилтанд ногдох дундаж борлуулалт сарын 39 мянган ам.доллар байдаг. Ашигт ажиллагааны хувьд 5 хувийн цэвэр ашигтай байдаг.

Салбарын хувьд бүтээгдэхүүн нь өсөлтийн үедээ явж буй бөгөөд, салбарт нэвтрэх саад бэрхшээл өндөр, технологийн өөрчлөлт багатай, салбарын глобалчлагдсан байдал сул байдаг эерэг талууд байна.

Сул талын хувьд хэт төвлөрсөн байдалтай буюу брэндийн тархац өндөртэй бизнест борлуулалт хэт ихээр хамаарсан байдалтай байна.

Шинэ бүтээгдэхүүнийг зах зээлд нэвтрүүлэх нь борлуулалтыг өсгөх, конвенинс дэлгүүрүүдийн эрэлт үйлдвэрлэгчдэд гол хүчин зүйл болох, олон улсын өрсөлдөөн нь хөгжиж буй орнуудад өндөр чанартай бүтээгдэхүүний үйлдвэрлэлд хөрөнгө оруулалт хийх гэсэн чиг хандлагууд уг салбарт харагдаж байна.

Өртгийн тооцоолол

дд	1 кг Жерки хийх орц	Хэмжээ	Өртөг, ам. доллар /АНУ/	Өртөг, ам. доллар /Монгол/
1	Үхрийн гуя, кг	2.5	18.1	30
2	Үхрийн гуя, кг	25	3.8	50
3	Соус, гр	25.5	1.5	15
4	Нунтаг сонгино, гр	2.5	14	30
	НИЙТ ӨРТӨГ		37.4	125
	ҮНЭ		65800	1200

Өртгийн задаргаа

дд	Өртгийн задаргаа	Хувь	Кг ам.дол /АНУ/	Кг ам.дол /Монгол/
1	Цалин	9.3%	5	4
2	Орц: мах, амтлагч, савлагаа	68.8%	37	23
3	Түрээс	0.2%	0	0
4	Ашиглалт	0.9%	0	0
5	Маркетинг	0.1%	0	0
6	Элэгдэл	1.4%	1	1
7	Бусад	14.2%	8	6
8	Ашиг	5.1%	3	2
	Нийт	100%	54	36

V. Экспортын зах зээлийн судалгаа

Ази болон ойрх дорнодын Жерки - импорт

дд	Үхрийн мах	Мян Ам.дол	Тонн	Тонн үнэ ам.дол	Нийлүүлэгч улс	Стандарт	Тариф
1	Япон	43,829	9,167	4,781	Австрали, АНУ, Шинэ Зеланд, БНХАУ	11	11%
2	Хонг Конг	41,341	10,807	3,825	БНХАУ, Бразил, Австрали, Парагвай, АНУ	95	30%

Эх үүсвэр: <https://www.youtube.com/>

Нэмэлт тайлбар

Одоогийн байдлаар Монгол улс БНХАУ-ын нийт жеркины импортын 100 орчим хувийг дангаараа хангаж буй боловч үнийн хувьд бусад томоохон импортлогч улсуудаас хамгийн хямд үнээр БНХАУ руу нийлүүлж байна.

Харин зах зээлийн хэмжээ, нэгж бүтээгдэхүүний үнэ, тариф, өрсөлдөгчдийн байдлаас харахад Хонг Конг, Сингапур, АНЭУ, Саудын Араб зэрэг улсууд руу экспорт хийх нь боломж өндөртэй харагдаж байна.

Зорилтот зах зээл

дд	Харьцуулах улс, орнууд	Худалдах үнэ	Стандарт шаардлага багатай	Тариф	Тээвэрлэлтийн хувьд ойр байдал	үнэ2	үнэ2	Нийлбэр оноо
1	Хонг Конг	10	5	6	4	5	2	32
2	Сингапур	10	2	3	4	5	6	30
3	Саудын Араб	3	6	7	4	2	2	24
4	АНЭУ	2	4	6	8	12	3	35

Экспортыг өрсөлдөөний орчин, өрсөлдөгчийн судалгаа - Хонг Конг

Хонг Конгийн жеркины зах зээл нь жилд 11,000 тоннн импорттой зах зээл бөгөөд энэ нь мөнгөн дүнгээр 41 сая ам.доллар юм. Дундаж импорлосон жеркины үнэ кг нь 3,8 ам.доллар байна.

Өрсөлдөгч брэндүүд

- Bee Jin Heang /өөрийн дэлгүүрт задгайгаар зардаг. кг нь 75 ам.доллар/
- Jack Links /25 гр савласан 30 ширхэгээр борлуулдаг. Кг нь 97 ам.доллар/
- Biltong Chief /500 гр савлагаа. Кг нь 62 ам.доллар/
- Kirkland Signature /340 гр савлагаа. 128 ам.доллар/

Жерки үйлдвэрлэгч гол компаниуд

- Link Snacks Inc.
- ConAgra
- Oberto Sausage Company

Дээрх 3 компани зах зээлийн 89 хувийг эзэлдэг бөгөөд Links Snacks Inc 50%, ConAgra 21%, Oberto Sausage Company 18%-ийг хангаж байна. Уг зах зээл нь брэндийн өндөр төвлөрөлтэй бөгөөд дээрх 3 компанид дийлэнх борлуулалт ногдож буй тул эхний ээлжинд уг салбарт ороход бусад дунд болон жижиг өрсөлдөгч брэндүүдтэй зах зээлийн 11% буюу 4,5 сая ам.долларын зах зээлд өрсөлдөх боломж харагдаж байна.

SWOT шинжилгээ - Хонг Конг

Хонгконгийн жеркины салбарт нэвтрэхэд олон улсын гол өрсөлдөгчидтэй харьцуулсан SWOT шинжилгээ дараах байдалтай гарч байна.

- Давуу тал
 1. Салбарт нэвтрэх саад бэрхшээл өндөртэй
 2. Бүтээгдэхүүний хувьд амьдралын мөчлөгийн өсөлтийн үед байгаа
 3. Хэрэглэгчдийн бүлэг төвлөрөл багатай
- Сул тал
 1. Ашигт ажиллагаа багатай
 2. Бүтээгдэхүүний төвлөрөл өндөртэй
 3. Стандарт шаардлага хангасныг нотлох үйл ажиллагаа
- Боломж
 1. Махны үнийн хямд үнэ
 2. Ирэх 5 жилд борлуулалтын өсөлт өндөр байна
 3. Нэг хүнд ногдох махны хэрэглээ өсч байгаа
- Аюул
 1. Хэрэглэгчид Монгол жеркины хувьд бэлэн бус, итгэл үнэмшилгүй байх

Экспортын борлуулалтын төлөвлөгөө

дд	Утга	2017 2р улирал	2018	2019
1	Нийт борлуулалт	100,000	40,000	530,000
2	Экспорт	50,000	40,000	300,000
3	Жерки - Хонг Конг	30,000	600,000	75,000
4	Хонг Конг - ЗЗЭХ	0.3%	0.22%	5%

VI. Маркетингийн стратеги

Бүтээгдэхүүн Жерки → Хонг Конг

Бүтээгдэхүүний хувьд олонд хүрсэн бүтээгдэхүүнүүдээс хямд үнэтэй байх давуу талаа ашиглан боломжийн үнээр гадна байгалын гаралтай, артисан жерки гэсэн мэссэжийг зах зээлд нэвтрүүлнэ.

Үүний тулд бүтээгдэхүүний орц, найрлаганд орж буй түүхий эд, материалыг гарал үүслийн баталгаатай, тослог багатай, сода багатай гэсэн байх тал дээр бүтээгдэхүүнийг хөгжүүлж, уг үзүүлэлтийг баталгаажуулах баримт бичгүүдийг бүрдүүлнэ.

Брэнд, сав баглаа боодлын хувьд Хонг Конгийн зах зээлд зориулсан брэндинг үүсгэж, 80 гр савлагаатай, мөн уг савлагаануудыг 5-аар багцалсан жижиг хайрцаган савлагаатай, мөн уг 5 жижиг савлагааг нэгтгэн нэг том тээвэрлэлтийн хайрцагт савлана.

Үнэ

Дээд зэрэглэлийн махаар хийсэн жеркины зах зээлд боломжийн үнэ санал болгох тактикаар нэвтэрнэ.

Салбарын тэргүүлэгч Jack Links-н бүтээгдэхүүнээс 40%-иар хямд үнэ санал болгоно. Уг үнийн түвшинд манай компанийн хувьд 5 хувийн цэвэр ашигтай ажиллах бөгөөд өртгийн сүлжээнд оролцогч Хонг Конгийн импортлогч дистрибьютер компани 20 хувийн ашигтай, жижиглэнгийн борлуулагч супермаркет, сүлжээ конвенинс дэлгүүрүүд 30 хувийн ашигтай ажиллана.

Зах зээлд амжилттай нэвтэрч, зах зээлийн 5 хувьд хүрэх үед дээд зэрэглэлийн махаар хийсэн жерки нийлүүлэгч тэргүүлэгч компанийн бүтээгдэхүүний үнийн зөрүүг аажмаар бууруулж, 30%, 20% гэсэн дарааллаар нийлүүлэлтийн үнийг аажмаар өсгөнө. Уг үнийн өсөлтийг даган чанарын баталгаажуулалт, бүтээгдэхүүн хөгжүүлэлтийг давхар сайжруулна. Бүтээгдэхүүний үнийн зөрүү 30%-д хүрэх буюу кг жеркины нийлүүлэлтийн үнийг 33-с 38 ам.долларт хүргэхэд манай компанийн ашигт ажиллагаа 5 хувиас 17 хувь болж өсч, үнэ 43 ам.долларт хүрэхэд ашигт ажиллагаа 28 хувь болж өснө.

Дээрх үнийн санал нь инкотермсийн хувьд FCA нөхцөлөөр буюу Монгол улс доторх тээвэрлэгч рүү хүргэх нөхцөлөөр тээвэрлэлтийн үнэ ороогүй үнэ болно.

Зах зээлд нэвтрэлт, хуваарилалтын сувгууд

Зах зээлд нэвтрэхэд нийлүүлэлтийн сүлжээний хувьд 2 тактикаар ажиллана.

1-т жеркины борлуулалтын 40 хувь хийгддэг конвенинс сүлжээ дэлгүүрүүд рүү хандах бөгөөд Хонг Конгийн голлох 2 сүлжээ болох 7-Eleven, Circle K сүлжээ дэлгүүрүүдийн төв оффист хандана.

2-т жеркины борлуулалтын 44 хувийг хийдэг бөөний худалдаа буюу дистрибьютор байгууллагууд руу хандах бөгөөд Хонг Конгийн зах зээлд махан бүтээгдэхүүн импортлогч голлох дараах 6 аж ахуйн нэгжүүд рүү хандана.

1. Angliss Hong Kong Food Services Ltd
2. Itochu Hong Kong Ltd
3. Cargill (Hong Kong) Limited
4. Eurogroup Far East Limited
5. Goodwell Sam Cheong Grocery Company Ltd
6. Shin Tai Ho (Hong Kong) Company Ltd

Идэвхижүүлэлт

Идэвхижүүлэлтийн үйл ажиллагааны бэлтгэл ажилд бүтээгдэхүүний брэндинг, компанийн брэндбүүкийг боловсруулж, вэбсайт хөгжүүлэлт, компанийн болон бүтээгдэхүүний хэвлэлийн болон видео танилцуулга боловсруулна.

Дараах агуулгаар идэвхижүүлэлтийн ажлыг боловсруулж бэлтгэнэ:

- Өгөх мэдрэмж: Өлсгөлөн мэдрэмж дээр суурилсан сурталчилгаа хийнэ.
- Идэвхижүүлэлтэнд ашиглах дүр төрхүүдийг дараах 4 зорилтот бүлгийг хамруулж оролцуулна:
 - Мэргэжлийн спортынхон /гүйлт, дугуй, бодибилдингийн дасгалжуулагчид, бөх, бокс/;
 - Аялагчид /гэр бүлийн болон адал явдалт аялагчид/;
 - Спортлог оюутнууд, сурагчид /багийн спорт-хөлбөмбөг, сагс, волейбол/;
 - Кето хоолчид;
- Идэвхижүүлэлтийн сувгууд: Сошиал платформууд, онлайн хуудасны сурталчилгаа, SEO, блог, дэлгүүр дээрх амталгаат худалдаа;

Харилцагч түнш аж ахуйн нэгжүүдтэй дараах байдлаар харилцаа тогтооно:

- Албан имэйлээр холбогдож, танилцуулга хийх
- Хонг Конгийн Хүнсний экспод оролцох (HongKong Food Exhibition, August, 1-р түвшний талбайн түрээс 48 мкв 5 хоног нь 23500 USD-бусад аж ахуйн нэгжтэй хуваалцах)
- Сүлжээ дэлгүүрүүдийн экспод оролцох (NACS Convenience Summit Asia-Virtual, August, 795 USD)

Хонг Конг дах маркетинг, идэвхижүүлэлтийн үйл ажиллагааны зардлыг дистрибьютерийн 20 хувийн ашигт ажиллагаа болон жижиглэнгийн 30 хувийн ашигт ажиллагааны зардалд шингээж гаргах бөгөөд манай аж ахуйн нэгжийн зүгээс уг үйл ажиллагаанд зардал гарахгүй.

Харин дээрх 2 өртгийн сүлжээнд оролцогч хамтран ажиллагч байгууллагын удирдлагын багийг жилд нэг удаа тус тусад нь Монголд урьж, бизнес аялал хийх бөгөөд үхрийн махны нийлүүлэгч малчид, фермерийн үйл ажиллагаатай танилцуулах, үйлдвэрийн цех, стандарт хангалтыг харуулах, бизнесийн төлөвлөгөө, цаашдын хамтын ажиллагааны талаар уулзалт хийх зэрэг ажлуудыг дотоодын аялалтай хослуулан хийнэ.

Зорилтот орон буюу Хонг Конг руу жилд 1 удаа бизнес уулзалт, экспогийн чиглэлээр оролцож бүтээгдэхүүнээ танилцуулах, зах зээлийн судалгаа хийх, борлуулалтын хяналт хийх чиглэлээр ажлуудыг зохион байгуулна.

Үйл явц

Хонг Конгийн зах зээл рүү жерки гарахад шаардлагатай бичиг баримтын бүрдэл:

1. A140 - Authorization requirement for SPS reasons for importing certain products
2. A150 - Authorization requirement for importers for SPS reasons
3. A210 - Tolerance limits for residues of or contamination by certain (non-microbiological) substances
4. A220 - Restricted use of certain substances in foods and feeds and their contact materials
5. A310 - Labelling requirements
6. A330 - Packaging requirements
7. A852 - Processing history
8. A853 - Distribution and location of products after delivery
9. B310 - Labelling requirements

FCA нөхцөлөөр инкотермсийн нөхцөлийг тохирч буй тул экспортын зөвшөөрлийг дистрибьютер тал хариуцан ажиллана.

VII. Үйл ажиллагаа болон санхүүгийн төлөвлөгөө

дд	Үйл ажиллагаа	Төсөв ам.дол	Хугацаа	Хариуцах хүн
1	Вэбсайт хөгжүүлэх	1,000,000	6-9 сар	Маркетингийн менежер
2	Брэндбүүк, сав баглаа боодлын дизайн боловсруулах	50,000	1-2 сар	Гүйцэтгэх захирал
3	dfgsdgs	10,000	fdsgdsfg	123123
	Нийт	1060000		