



САУДА ҮЙІ



1. Жоспарлау

- өнімге сұранысты зерттеу бойынша зерттеулер жүргізу;
- өнім өндіру мен сату бойынша перспективті және ағымдағы жоспарлардың жобаларын дайындау;
- сату бойынша болжамдар әзірлеу

2. Маркетинг

- кәсіпорын өнімін өткізудің жаңа нарығын және жаңа контрагенттер іздеу;
- электр энергиясын өткізу бойынша операциялық қызмет (перспективада), өткізу бойынша деректер базасын құру (жеткізуге өтінім, резервтердің болуы, нарықтың сыйымдылығы)

3. Электр энергиясының жеткізілуіне мониторинг

- кәсіпорынның мүддесі үшін контрагенттермен коммерциялық келіссөздер жүргізу;
- кәсіпорын өнімдерін жеткізу бойынша шарттық міндеттемелердің орындалуы үшін бақылауды қамтамасыз ету;
- сатылған өнім үшін қаражаттың уақытылы түсуін қамтамасыз ету бойынша бақылауды жүзеге асыру және қажетті шаралар қабылдау;
- шарттардың (салыстырып тексеру актілері, шот-фактуралар) орындалуын есепке алуға бақылау жасауды қамтамасыз ету, өткізуге байланысты құжаттарды уақытылы ресімдеу, өнімді сату жоспарының орындалуы туралы көзделген есептілікті дайындау

**Қызметтің негізгі
бағыттары**

```
graph TD; A[Қызметтің негізгі бағыттары] --- B[Қазақстан Республикасы электр энергиясының ішкі нарығындағы өткізу қызметі]; A --- C[Электр энергиясын экспорттау-импорттау]; A --- D[Көмір сату];
```

**Қазақстан Республикасы электр
энергиясының ішкі нарығындағы
өткізу қызметі**

**Электр энергиясын
экспорттау-
импорттау**

Көмір сату

Стратегиялық бастамаларды іске асыруға ықпал ететін мақсатты модель



Стратегиялық бастамалар :



Сауда үйі - пайда алу орталығы



Өткізу операцияларының жұмыс істеуінің операциялық моделі



Құрғақ күлді сату



Құрғақ күлді жою жүйесін енгізу – пайдалануға арналған шығындарды елеулі түрде азайту тәсілі, ал жол салу мен құрылыс материалдарын шығару мұқтаждықтары үшін күл мен қожды тұтынушылар болған жағдайда ол қосымша табыс табудың да тәсілі.



Құрғақ күл құрылыста төмен сұрыпты цемент ретінде кеңінен қолданылады. Арнайы жабдықтар болған жағдайда коммерциялық құны неғұрлым жоғары және кеңінен қолданылатын микросфералар, шикізат алынып тасталуы мүмкін.

2-МАЭС-те аталған жүйені іріктеудің мейлінше жоғары өнімділігі айына 196 560 тоннаны құрайды.

Күл сатудың күтілетін көлемі жылына 949 935,5 тонна

Екібастұз 2-МАЭС. Құрғақ күл өндіретін жабдықтарды іске қосу. 2016 жыл.

Аталған іріктеу жүйесінің ең жоғары өнімділігі айына 196 560 тоннаны құрайды. Бір энергия блогының күл шығару көлемі сағатына 136,5 тоннаны құрайды (500 МВт жүктемені атқарған жағдайда).

Күл құрғақ күл қоймасы ғимаратында орнатылған сүрлемдерде қысқа мерзімде сақталатын болады. Бұл сүрлемдердің көлемі болмашы ғана: 2 x 1000 м³, яғни жиынтығында - 6 мың тонна күл.

Күл сатудың күтілетін көлемі - жылына 949 935,5 тонна.

Күл арнайы автокөлікпен шығарылуы тиіс.

Көмір сату



«Богатырь Көмір» ЖШС-ны басқару бойынша серіктестің болуына байланысты пайда мен жауапкершіліктің орталығы актив болып қала береді. Қоғам стратегиялық басқаруды жүзеге асырады.

Сауда үйі – көмір сату нарығына жәрдемдеседі, үйлестіреді және оны кеңейтуге қатысады. Мұның үстіне, Сауда үйі жаңа ішкі нарықта сондай-ақ Сатушы ретінде де қатыса алады.

Телефондары:

+7 (7172) 69-23-76

+7 (7172) 69-24-08

+7 (7172) 55-30-52