



ТОРГОВЫЙ ДОМ



1. Планирование

- проведение исследований по изучению спроса на продукцию;
- подготовка проектов перспективных и текущих планов производства и реализации продукции;
- подготовка прогнозов реализации продаж.

2. Маркетинг

- поиск новых рынков сбыта продукции предприятий и новых контрагентов;
- операционная деятельность по сбыту электроэнергии (в перспективе), создание базы данных по сбыту (заявки на поставку, наличие резервов, емкость рынка).

3. Мониторинг поставок электрической энергии

- ведение коммерческих переговоров с контрагентами в интересах предприятия;
- обеспечение контроля за выполнением договорных обязательств по поставке продукции предприятия;
- осуществление контроля и принятие необходимых мер по обеспечению своевременного поступления средств за реализованную продукцию;
- обеспечение контроля учета выполнения договоров (акты-сверок, счета-фактуры), своевременное оформление сбытовой документации, составление предусмотренной отчетности о выполнении плана реализации продукции.

**Основные
направления
деятельности**

**Сбытовая деятельность на
внутреннем рынке электрической
энергии Республики Казахстан**

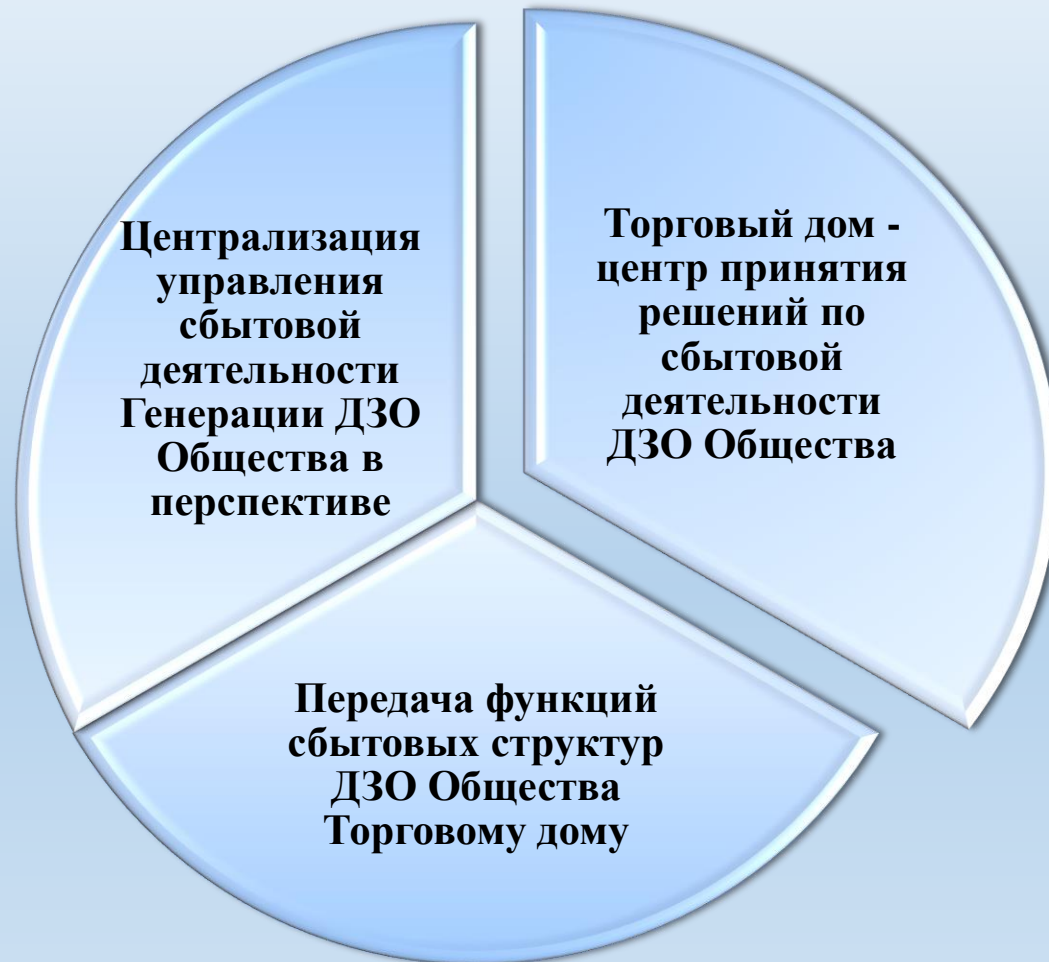
**Экспорт-импорт
электрической
энергии**

Продажа угля

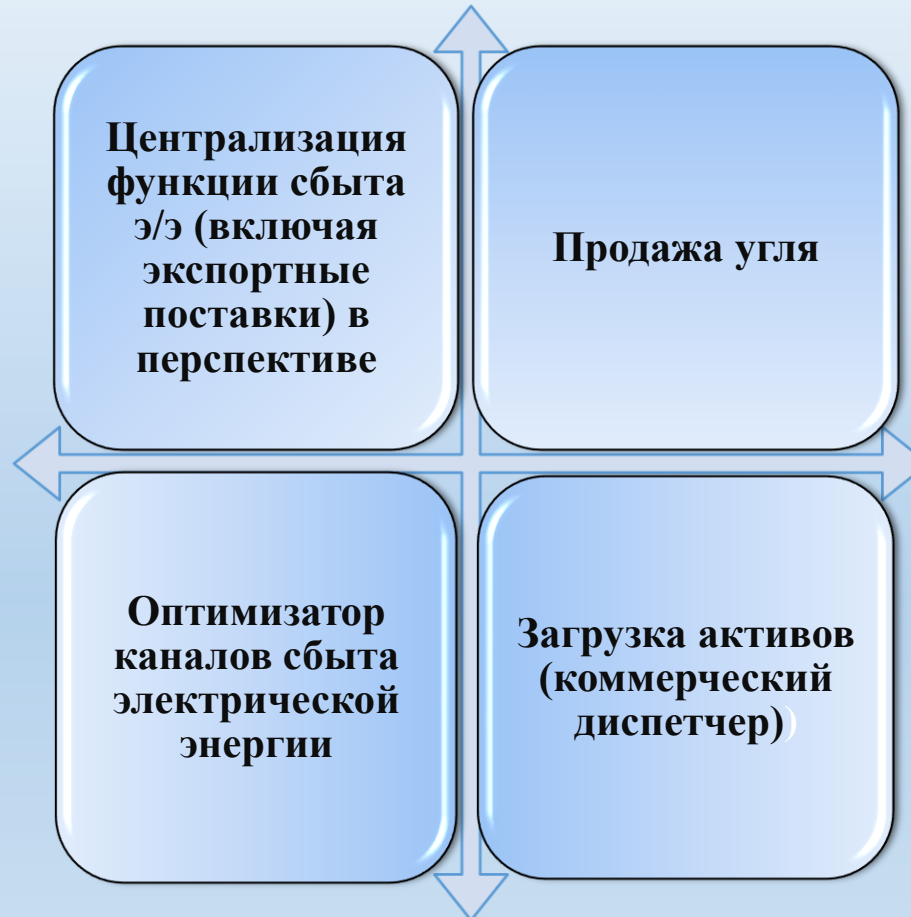
Целевая модель, способствующая реализации стратегических инициатив



Стратегические инициативы :



Торговый дом - центр прибыли



Операционная модель функционирования сбытовых операций



Продажа сухой золы



Внедрение системы сухого золоудаления – способ существенного уменьшения эксплуатационных затрат, а при наличии потребителей золы и шлака для нужд дорожного строительства и производства стройматериалов еще и способ получить дополнительный доход



Сухая зола широко применяется в строительстве, в качестве низкосортного цемента. При наличии специального оборудования возможно извлечение микросфер, сырья с более высокой коммерческой стоимостью и широким спектром применения

Максимальная производительность данной системы отбора на ГРЭС-2 составляет 196 560 тонн/месяц

Ожидаемый объем реализации золы 949 935,5 тонн/год

Экибастузская ГРЭС-2. Ввод оборудования по производству сухой золы. 2016г.

Максимальная производительность данной системы отбора составляет 196 560 тонн/месяц. Объем выхода золы на один энергоблок составляет 136,5 тонн/час (при условии несения нагрузки 500 МВт).

Зола будет краткосрочно храниться в силосах, установленных в здании склада сухой золы. Объем данных силосов незначительный: 2 x 1000 м³, т.е. суммарно 6 тыс. тонн золы.

Ожидаемый объем реализации золы 949 935,5 тонн/год.

Вывоз золы должен осуществляться специальным автотранспортом.

Продажа угля



Ввиду наличия партнера по управлению ТОО «Богатырь Комир», центром прибыли и ответственности остается актив. Общество осуществляет стратегическое управление.

Торговый дом - оказывает содействие, координацию и принимает участие в расширении рынков сбыта угля. При этом, на новых внешних рынках Торговый дом может также выступать в качестве Продавца.

Контакты:

+7 (7172) 69-23-76

+7 (7172) 69-24-08

+7 (7172) 55-30-52