© В.А. Овинников, Н.В. Федоров, Д.В. Еремеев, О.В. Устинович, Е.Н. Токмина, И.И. Егорова, 2008

УДК 658.1

В.А. Овинников, Н.В. Федоров, Д.В. Еремеев, О.В. Устинович, Е.Н. Токмина, И.И. Егорова

НЕКОТОРЫЕ ПОДХОДЫ К ПРОВЕДЕНИЮ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ПРОДАЖ КАМЕННО-БУРОЙ УГОЛЬНОЙ СМЕСИ

Основной стратегией любого предприятия является увеличение прибыли за счет увеличения продаж своей продукции на внутренних и внешних рынках. И основным критерием увеличения продаж будет естественно дешевизна продукции и качество. Тепловые электростанции России в настоящее время значительно износились от использования основного вида топлива, а точнее от использования угля имеющего отклонения от стандартных типоразмеров и физико-химических свойств углей, и поэтому ТЭС стали предъявлять требования к поставляемому топливу от угольных предприятий. Необходима новая стратегия создания новых видов топлива и улучшения качества его для сжигания в котлах тепловых электростанций с учетом улучшения экологических и технологических особенностей сжигания и выброса вредных веществ в окружающую среду. Угольным предприятиям России нужно пересмотреть все аспекты по улучшению качества поставляемого топлива с тщательным изучением в своих долгосрочных планах маркетинговую стратегию продаж новых видов топлива. Каменно-бурая угольная смесь является новым видом топлива для тепловых электростанций и результатом научных исследований и экспериментов, ученых ряда институтов России. Изготовлением каменно-бурой угольной смеси (КБУС) будет заниматься усреднительно-подготовительный комплекс, который является производственной основой изготовления такого вида топлива, и будет входить в состав новой организационно-экономической структуры межпроизводственного комплекса (МПК). Задача МПК куда войдут угольные предприятия, усреднительно-подготовительные комплексы (УПК), тепловые электростанции, железная дорога, электроподстанции, линии электропередач, зависящие друг от друга напрямую - это работа на конечный продукт, снижение затрат на производство, увеличение прибыли, захват рынка производства дешевой электроэнергии и потребителей, как внутренних, так и внешних. Возможно и вхождение в структуру МПК и гигантов потребления электроэнергии (например, алюминиевого производства), но все равно межпроизводственный комплекс будет работать на конечный продукт, в данном случае на производство дешевого алюминия, снижение затрат на производство, увеличение прибыли, захват рынка производства дешевого алюминия и потребителей. И неважно кто войдет в структуру МПК, химические, металлургические производства, как производители в этой схеме конечного продукта, главное, что всем будет экономически выгодно это объединение в структуру

МПК [1]. Надо учесть, что производство КБУС для собственных нужд это прогнозируемый и планируемый объем производства топлива для ТЭС, входящего в структуру МПК. Производство же КБУС для внешних потребителей это не прогнозируемый объем реализации продукции, который будет опираться на маркетинговую стратегию продаж нового вида топлива, для чего необходимо разработать специфический бизнес – план для механизма реализации продукции УПК. Усреднительно-подготовительный комплекс будет представлять из себя комплекс технологических работ, которые будут заключаться в следующем:

а) смешивание каменных и бурых углей с целью получения каменно-бурой угольной смеси определенного качества для сжигания его на ТЭС;

б) усреднение каждого вида топлива для определенных типоразмеров топлива под технологию сжигания для каждой ТЭС;

в) приготовление кокса и полукокса для нужд металлургической отрасли;

г) приготовление брикетов и термобрикетов из угольной пыли и мелких кусков угля не пригодных для сжигания в котлах ТЭС;

д) химическая переработка угля: получение химических компонентов (серы, водорода и т.д.) и химических продуктов (нефти, масел и т.д.).

Цель создания УПК, это не только насыщение собственного производства всей структуры МПК качественным топливом, но и рост и динамика производства каменно-бурой угольной смеси с целью реализации данного вида топлива для других потребителей, не входящих в структуру МПК. Динамика реализации КБУС заключается в первую очередь в том что, УПК насыщая собственные нужды МПК, получает некоторую самостоятельность увеличения объема производства и продаж на стороне, как дополнительные источники получения прибыли и увеличения дохода самого УПК. В этом и заключается экономическая самостоятельность УПК, которая, входя в структуру МПК, поставляет по трансфертной цене внутри структуры МПК дешевое топливо по фиксированной цене, а остальное топливо не входящее в плановое производство для нужд МПК будет продаваться по рыночной цене для других рыночных структур. В данном случае УПК будет работать на двух потребителей: в первом случае на собственную структуру МПК; во втором случае на внешний рынок потребителей. Стратегия экономического жизненного цикла продукции усреднительно-подготовительного комплекса ясна в первом случае, у УПК есть стабильный партнер - это ТЭС в составе МПК, ясны объемы поставок топлива, цена топлива, затраты производства данного топлива, потому что УПК работает, как и весь межпроизводственный комплекс на выпуск конечной продукции – электроэнергии и тепла. Экономическая защищенность предприятия УПК в структуре МПК заключается именно в том, что есть четкий слаженный механизм реализации востребованной продукции для конкретного постоянного потребителя тепловой электростанции, которая является конечным производителем продукции – электроэнергии и топлива в структуре МПК. Есть общий бизнес-план реализации продукции МПК и понятен объем производства КБУС, вклад и прибыль УПК от конечной реализации продукции. А если бы предприятие УПК существовало бы отдельно от структуры МПК, каков был бы жизненный цикл продукции УПК, если существует неопределенность для кого производим и как будет реализоваться продукция УПК на рынке, и есть ли смысл создавать УПК, когда ряд тепловых электростанций сжигает топливо напрямую от угольных предприятий, не оценивая качество по-

ставляемого топлива? Поэтому у ряда ТЭС в настоящее время стоит дилемма: либо менять концепцию сжигания топлива и продлить жизненный цикл котлов тепловых электростанций, либо сжигать старым способом до полного физического износа и потом строить новые производственные объекты ТЭС. Но в любом случае строительство новых объектов ТЭС обойдется дороже, чем замена технологий сжигания углей в котлах действующих тепловых электростанций. Но ряд ТЭС понимают это, и более того понимают значимость того, что государственные теплоэнергегетические комплексы в прошлом, и взамен им нужны новые экономические производственные структуры - это межпроизводственные комплексы, которые объединят в единую структуру все частные производства. Но, к сожалению, большинство частных предприятий находятся в состоянии погони за сверхприбылью, но в итоге теряют именно настоящую свою прибыль, стабильность и сокращают свой жизненный цикл предприятия, а не жизненный цикл своей продукции. В итоге в России прошли процессы реструктуризации угольных предприятий и объектов теплоэнергетики, которые вылились в банкротство и ликвидацию большинства дееспособных предприятий, которым просто были нужны постоянные потребители и экономическая защищенность со стороны потребителей, как в нашем случае с УПК. Обычно экономические кризисы начинают способствовать объединению ряда производств любой формы собственности в единую экономическую производственную структуру. Так, например монополисты объединяются в олигополию для ценового сговора и извлечения суперприбыли. А для чего должны объединяться производства, у которых существуют проблемы с реализацией своей продукции. Так, например, находясь в самостоятельной экономической и юридической обособленности друг от друга угольные предприятия и тепловые электростанции устанавливают свои рыночные цены, которые являются высокими и в итоге угольные предприятия, завышая цены на свою продукцию, автоматически увеличивают цены на продукцию электроэнергии ТЭС, что в итоге сказывается на увеличение цен на продукцию других производств зависящих напрямую от цены на электроэнергию, например производство алюминия. Алюминиевые заводы, как и металлургические заводы в России в настоящее время являются основными гигантами потребления электрической энергии. Объединение производств в МПК даст каждому предприятию, вступившему в структуру межпроизводственного комплекса: во-первых, экономическую защищенность и стабильного потребителя; во-вторых, между предприятиями установится единая система формирования трансфертных цен внутри МПК и энергетики будут получать дешевый уголь через УПК; в-третьих, у предприятий будет возможность реализовывать свою продукцию на стороне без ущерба основного производства конечной продукции в структуре МПК. Имея такую экономическую самостоятельность УПК вправе иметь дополнительный бизнес-план реализации КБУС на стороне и взнос, например от таких продаж и прибыли будет составлять до 10 % в общий фонд межпроизводственного комплекса с целью стратегической защиты от экономических кризисов, как самих себя, так и каждое предприятие входящие в структуру МПК.

Дополнительный бизнес-план представляет собой всестороннее описание бизнеса и микро и макроэкономи-ческой среды, на которую может пов-лиять реализация КБУС и в которой будет действовать производственная структура УПК, а также системы управления, в ко-

торой он нуждается для достижения поставленных целей. Хотя бизнес-план реализации каменно-бурой угольной смеси в целом можно считать инструментом для вовлечения инвестиций и извлечением дополнительной прибыли, он служит и другим целям развития производственной структуры УПК:

- выявлению целей предпринимательской деятельности;
- оказанию содействия выработке стратегии и оперативной тактики для достижения целей бизнеса;
- созданию системы измерения и учета результатов деятельности;
- предоставлению инструментария управления финансами;
- предоставлению средств оценки сильных и слабых сторон бизнеса, а также выявления альтернативных стратегий выживания.

Основными разделами бизнес-плана самостоятельной реализации продукции каменно-бурой угольной смеси УПК в структуре межпроизводственного комплекса будут являться следующие пункты:

- Введение (краткое описание)
- Глава 1. Основные понятия бизнес - планирования.

1. Стратегическое планирование.

▪ План и стратегия развития фирмы.

▪ Схема процесса стратегического планирования.

2. Понятие бизнес-плана.
3. Цели и методика составления бизнес-плана.
4. Функции бизнес-плана.

- Глава 2. Содержание бизнес-плана.

1. Основные требования к содержанию.
2. Структура бизнес-плана.
3. Резюме организационно-производственной инфраструктуры в бизнес-плане.
4. Организационный раздел бизнес-плана.
5. Правовое обеспечение деятельности УПК.
6. Сводный маркетинговый план.
7. Конкуренция на рынках сбыта.
8. Оценка рынков сбыта продукции.
9. План производства (производство и эксплуатация).
10. План НИОКР и инженерной доработки продукта.
11. План мероприятий по обеспечению хозяйственной эффективности.
12. Финансовый раздел

▪ План вовлечения инвестиций в реализацию бизнес-плана.

▪ План управления финансовыми ресурсами.

- Глава 3. Этапы работы над бизнес-планом.
- Глава 4. Реинжиринг бизнес процессов.
- Глава 5. Реализация бизнес плана.

1. Бизнес-диагностика продаж КБУС.
2. Продвижение бизнес-плана.

▪ Реклама бизнес-плана.

▪ Презентация бизнес-плана.

3. Реализация бизнес-плана.

▪ Понятие реализации бизнес-плана.

▪ Стадии реализации бизнес-плана.

▪ Управление реализацией бизнес - плана по результатам.

▪ Феномен сопротивления новациям, его выявление и управление им в процессе реализации бизнес-проекта.

▪ Реализация бизнес-плана через Интернет.

▪ Контроль и систематическое перепланирование бизнеса.

▪ Принятие управленческих решений при реализации КБУС

- Глава 7. Страхование бизнес-плана и управление рисками.

Исходя из вышеперечисленных элементов бизнес-плана необходимо выделить маркетинговый раздел, который должен заключаться в том, что применение КБУС позволит увеличить объем продаж углей Кузбасса и КАБа на 15-20 % в первый год реализации бизнес-плана, и в последующие годы примерно ежегодно на 5 %. А для потребителя - других тепловых электростанций России, не входящих в структуру МПК - создание и применение резервного вида топлива на момент возникновения дефицита проектных марок угля, плановый переход на новые технологии сжигания каменно-бурой угольной смеси. Концепция бизнес-плана реализации новых видов топлива направлена в основную очередь на интересы не только стороны производящей продукцию, но и другой стороны пользующейся продукцией УПК.

В стратегии увеличении продаж каменно-бурой смеси необходимо составить комплексный план с целью выявления будущих потенциальных покупателей и потребителей.

Сводный маркетинговый план основан на следующем:

1) планируемые показатели для целевого сегмента рынка;

2) каналы, которые будут использованы для заполнения сегмента рынка:

продажи с использованием возможностей руководящего персонала; продажа существующими торговыми предприятиями (торговые дома и др.), дистрибьюторы, совместная мааркетинговая деятельность;

3) доля рынка, которая будет занята в течение определенного периода времени.

Чтобы показать ценность КБУС, следует продемонстрировать некоторые особенности, которые помогут продавать эту продукцию: абсолютная взаимозаменяемость по отношению к проектному виду топлива, понижение ее себестоимости, улучшение экологической составляющей, возможность стратегического планирования и увеличения прибыли как поставщика, так и потребителя.

По умеренным прогнозам применение КБУС позволит увеличить объем продаж углей Кузбасса и КАБа в течение 7 лет на 50-60 % , что является неоспоримым ростом рентабельности предприятий КАТЭКа.

КБУС следует рассматривать как продукцию длительного пользования, как стратегическое топливо для тепловых электростанций. Производитель может вернуть свои вложения в течение одного года, если рассматривать только технико-экономическое обоснование проекта, что говорит о быстрой экономической окупаемости этого инновационного и инвестиционного проекта. Однако если рассматривать все аспекты использования смеси, то полученный результат несоизмерим с вложенными в него капиталом.

Уникальные достоинства предполагаемой продукции можно использовать для того, чтобы занять качественно новое место в топливно-энергетическом балансе РФ.

В терминах преимуществ сегментации рынка, возможно, использовать упомянутые факторы для достижения лидирующего положения, которое займет новая система и тактика продаж.

Для производства КБУС используется уголь Березовского разреза (ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания») и ряд марок углей, добываемых на шахтах ОАО ХК «Кузбассразрезуголь».

Основываясь на маркетинговой стратегии, тактике продаж, рассмотрены следующие вопросы:

- определяет ли стратегия средств для достижения целей;

- соответствует ли стратегия оценке места на рынке;

- достаточно ли вложение средств для оправдания риска;

- есть ли убеждение в том, что стратегия основана на фактах, а не на предположениях;

- не делает ли принятая стратегия уязвимой к переменам на рынке;

- какова вероятность потерять инвестиционные вложения и инвесторов?

Ответы на все эти вопросы необходимо изложить при составлении бизнес-плана, однако, для окончательного резюме необходимы опытные промышленные испытания КБУС.

Необходимые капиталовложения в подготовительном периоде составляют 9 500 000 рублей или 265 000 ЕВРО или 385 000 $ США. Эта цифра оправдана, с учетом тех возможностей, которые дают промышленное применение КБУС, рост продажи данного топлива на внутреннем и мировом рынках.

Маркетинговая стратегия включает планы продаж продукции и услуг, используя различные каналы:

- продажи с использованием возможностей руководящего персонала;

- продажа торговыми организациями (ООО ТД «Сибирский уголь», ОАО ТД «Кузбассразрезуголь» и т. д.);

- продажа через дистрибьюторов.

- продажи руководящим персоналом.

Поскольку потенциальные потребители предлагаемой продукции производят большие затраты, важно, чтобы руководитель УПК и его заместители периодически сами представляли продукцию и услуги.

Основная часть продаж осуществляется непосредственно торговыми предприятиями, поскольку продукция требует передачи значительного объема информации потребителю. Подход в целом, структура ценообразования и размер прибыли таковы, что торговые издержки гарантируют индивидуальный подход к продажам.

Руководство УПК вправе напрямую без посредников реализовывать свою продукцию, но и вправе воспользоваться услугами дистрибьюторов.

Целевая установка дистрибьюторам - один из ключевых элементов, встроенных в маркетинговый план и связанных с продвижением продукции УПК по регионам России через дистрибьюторскую сеть.

Применение КБУС подходит к особенностям деятельности дистрибьютора и учитывает все возможности потенциального потребителя.

Такой стратегический маркетинговый подход полностью использует преимущества колоссальных возможностей, связанных с тем, что эти профессионалы уже работали с подобной продукцией и услугами. У дистрибьюторов уже есть длительный опыт практической работы в этой сфере.

Используя такой подход, можно сохранить контроль над рынком, развиваться в разумном темпе и получить отличные результаты от продаж.

Следует использовать при проведении бизнес - планирования некоторые особенности продаж каменно - бурой угольной смеси:

- характеристика потребителя;

- география;

- сезонность влияния;

- эффективность использования;

-доступность в использовании каналов распределения аналогичной продукции, имеющейся на рынке.

Необходимо выявить также зоны действия и применения каменно - бурой угольной смеси на территории России. Основными зонами действия должны быть муниципальные целевые регионы, традиционно использующие Кузбасские угли. Это позволит уменьшить затраты и практически немедленно обеспечить поставку. Никто из потенциальных конкурентов не в состоянии сделать это.

Необходимо в случае успешной апробации найти механизмы стимулирования торговли.

Следует предусмотреть такие стимулы как повышенное участие в прибыли, денежная помощь, льготные продажи среди постоянных потребителей КБУС.

Для успешной реализации угольной смеси необходимо составить совместный план маркетинга. Привлечение в совместную деятельность по продажам выпускаемой продукции (КБУС) солидных фирм, в том числе и непосредственных потребителей, даст прибыль, доверие и стабильное присутствие на рынке структуры УПК. Для успешного продвижения КБУС на рынке необходимо провести опытное сжигание, либо непосредственно в котлах ТЭС, либо на промышленных установках в условиях опытных испытаний сжигания угольной смеси.

В бизнес-плане должно быть определено опытное предприятия для сжигания КБУС. Руководство деятельностью на этапе подготовки и проведения промышленных испытаний предлагается возложить на ОАО ХК «Кузбассразрезуголь» или на одно из его подразделений. Данные испытания связаны со сжиганием КБУС на опытных установках или лабораториях ТЭС и по этим данным будет формироваться технологические аспекты производства КБУС на УПК.

Все равно без научного обоснования концепции сжигания КБУС в одиночку руководству УПК будет сложно на первых этапах реализовывать программу реализации бизнес-плана продаж КБУС. Опытные сжигания и реализацию КБУС может помочь провести и сам межпроизводственный комплекс. В случае отсутствия необходимых условия для проведения опытных сжиганий на предприятиях МПК предлагается другой вариант реализации программы бизнес-плана при поддержке соответственно государственных органов и крупных компаний в регионах непосредственно заинтересованных в реализации данного бизнес-проекта.

Для внедрения новых технологий сжигания КБУС перед запуском и освоением нового топлива на всех тепловых электростанциях России, входящих в структуру МПК или не входящих в нее нужна временная структура. Например, для первичного управления концепцией создания новых технологий приготовления смесей угля на УПК на этапе промышленного освоения КБУС предлагается создать Консорциум как функционально-организацион-ную группу (ФОГ) в составе Межпроизводственный комплекс, ОАО ХК «Кузбассразрезуголь», ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания», Комитет по углю РФ. Комитет по углю РФ со стороны государства при соответствующей поддержке науки в данном случае становится управляющей компанией в совместной деятельности хозяйствующих субъектов, что в принципе не противоречит концепции развития

К работе Консорциума предполагается предложить участие:

- администрациям Красноярского, Алтайского краев; Кемеровской, Новосибирской, Томской областей;
- ОАО «Кузбассразрезуголь», ОАО «Новосибирскэнерго», ОАО «Томскэнерго», ОАО «Алтайэнерго», ОАО «Сибирьэнерго»;
- ряду банков;
- другим заинтересованным организациям.

Сформированная таким образом функционально-организационная группа (ФОГ), используя трастовые отношения внутри группы и целенаправленную политику управления собственностью через перекрестное владение финансовыми активами, обеспечивает не только высокую

степень управляемости, но и совместную организацию маркетинга.

Принцип финансирования определяется целесообразностью привлечения средств из разных источников: бюджет, внебюджетные фонды, инвестиционный капитал, частный капитал.

Поскольку сферы финансового обращения наиболее трудно прогнозируемые, необходима система оценки ближайших перспектив для осуществления гибкой политики стимулирования или сдерживания средств по различным направлениям.

Помимо денежных форм финансирования проекта участниками предусматривается участие российских и иностранных юридических лиц и граждан за счет денежного, товарно-сырье-вого и интеллектуального покрытия, которыми, в принципе, можно внести до 90 % капитала. И, так как консорциум собирается постоянно работать по высокодоходным схемам финансовых и коммерческих операций, он и его участники, например фонд, обязаны применить эти схемы в первую очередь для преобразования материальных взносов в денежную форму, без ущерба для имущественных интересов участников и инвесторов.

Финансирование направлений осуществляется по контрактной или венчурной форме конкретных проектов на заданные сроки. Рисковые работы не должны превышать 30 % от объема работ с гарантированной формой возврата ресурсов для конкретных инвесторов. Механизм возврата финансовых ресурсов должен быть отражен в структуре бизнес-плана и вложенные инвестиции должны быть застрахованы государственными финансовыми институтами. Такой механизм является важным разделом структуры бизнес-плана с точки зрения стабильного участия инвесторов в разработке модели реализации продукции УПК каменно-бурой угольной смеси. Участие инвесторов подразумевается в виде приобретения акций со стороны российских инвесторов, а разработка высокотехнологичных технологических процессов производства КБУС может вестись с помощью иностранных инвесторов.

Объемы финансирования определяются ассоциативно с участниками консорциума в соответствии с условиями долевого вложения средств инвесторов и государственных финансовых институтов.

Рост капитала фонда финансирования совместных проектов и, как следствие, рост эффективности во многом определяются способностью систем организационного управления к прогнозу развития и оперативной координации основных направлений деятельности программы.

Одной из основ взаиморасчетов в рамках программы предлагается вексельная форма. Преимущества вексельной формы расчетов заключается в соединении в векселе двух важнейших функций - кредитной и расчетной.

Предусмотрено усиление участия центральных органов государственного управления в проекте. При этом степень монополизма снижается, если государственные органы различных уровней участвуют не через подведомственные структуры, а прямо, в порядке ассоциативного (акционерного) участия.

В связи с дефицитом денежных средств, в основу финансирования программы на подготовительном этапе предлагается принять принцип вексельного или товарного кредитования.

1. Предприятия – участники консорциума передают в ФОГ в счет финансирования, свой вексель (простой, переводной) или Варрант.

2. Функционально-организацион-ная группа размещает данные ценные бумаги

в залоговый фонд уполномоченного банка.

3. Уполномоченный банк выпускает финансовые процентные векселя на величину залогового Фонда с эмиссией, пропорционально сроку действия векселей (варранта), гарантируя при этом кредитную линию.

4. Выпущенные банковские векселя передаются исполнителям Программы для проведения нужных финансовых операций в виде кредита.

5. Исполнители Программы погашают кредит путем выполнения работ на сумму полученных средств и в объемах, установленных Советом Консорциума.

6. Уполномоченный банк получает денежные средства за счет предъявления векселей, находящихся в залоговом фонде у эмитента или индоссанта.

7. На момент выполнения работ ФОГ становится собственником данных технологий стоимостью пропорционально вложенных средств.

8. В случае получения в счет финансирования варранта, ФОГ выдает своему оператору (коммерческой, торгующей, иной организации) доверенность на право получения и реализации продукции. Средства от реализованной продукции поступают в уполномоченный банк, в счет погашения кредита.

Надежность описанной схемы повышается за счет:

- использования при расчетах между участниками совместной деятельности учтенных векселей взамен денежной массы и «дружеских» векселей;
- консолидированной ответственности всех участников за товарное обеспечение векселя.

Учет движения векселей необходим еще и потому, что вексель является абстрактным обязательством. Он может появляться и обращаться, не будучи обязательно связанным, с товарной сделкой. Кроме того, нельзя исключать вариантов выставления клиентами, обслуживающимися в разных банках, так называемых «дружеских» векселей и их дисконтирование в своих банках. Поэтому баланс совместной деятельности целесообразно осуществлять Вексельному учетному центру по уполномочивающему договору с банком. Согласно договору реестр учета векселей должен предоставляться банку оперативно в согласованные партнерами сроки.

Проведение посредством векселя эффективного взаимозачета и взаимокредитования предприятий (с учетом инфляции и конечной товарной прибыли - коммерческого кредитования) будет способствовать:

- сокращению потребного объема оборотных средств предприятий и целевому их использованию, что, в свою очередь, приведет к уменьшению масштабов их индексации и искусственно создаваемой Правительством кредитной эмиссии:
- ускорению расчетов меду предприятиями, достижению ритмичности сбыта и поставок;
- преобразованию части долгов между предприятиями и, следовательно, разумному возврату долгов, сокращению искусственной деби-торской задолженности;
- хозяйственной самостоятельности и устойчивости финансово-промыш-ленной группы.

Бесконтрольное вексельное обращение приводит, как правило, к криминализации товарно-денежных отношений за счет:

- концентрация групп или вексельного портфеля для целей безусловного взыскания денежных активов или имущества векселедателя;
- скрытое обналичивание криминально образованных денежных активов;

- производство запрещенных законодательством товарных сделок.

Кредитные и расчетные свойства векселя определяют необходимость ведения достаточно надежных учетных операций и прогнозирования структуры и динамики вексельного портфеля. Учетные операции необходимы для своевременной покупки (возврата) товарных векселей, то есть векселей, выписанных на основе реально совершенной товарной операции или уже купленных у своих клиентов коммерческими структурами.

Поэтому для вовлечения в вексельный оборот максимального количества участников, быстрого прохождения пути организации вексельного обращения, динамического контроля за платежеспособностью векселедателей по состоянию вексельного портфеля, определения условий рискового кредитования (овердрафт) и взаимокредитования целесообразно создание ВУДа (вексельно-учетный дом).

Обработка денежных средств, эмиссия финансовых векселей возлагается на уполномоченные банки, которые должны обеспечивать проведение всех видов финансово-расчетных и кредитных операций в российской и иностранной валюты.

Из всего вышеизложенного следует, что концепция создания новых видов топлива напрямую зависит от потребителей КБУС и направлена должна быть на удовлетворение потребностей по качеству и по другим характеристикам требованиям и технологическим особенностям сжигания углей в котлах ТЭС. Бизнес-план и его индивидуальный подход увеличат объемы продаж КБУС и решат многие проблемы предприятий теплоэнергетики, усреднительно-подготовитель-ные комплексы и межпроизводственные комплексы придут взамен неэффективным экономическим производственным структурам. Будущее КАТЭКа за рацио-нальным использованием угольных ресурсов и химической переработкой огромных залежей углей в условиях ограниченности ресурсов и экологической напряженности в местах добычи и использования канско-ачинс-ких углей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Овинников В.А.* Анализ экономических затрат предприятий теплоэнергетики при нерациональном использовании углей КАТЭКа» Горный информационно-аналитический бюллетень. Выпуск № 3., г. Москва. 2008. ГИАБ

Коротко об авторах

Овинников В.А. – кандидат технических наук, профессор Сибирского федерального университета (СФУ) г. Красноярск,
Федоров Н.В. – кандидат экономических наук, доцент,
Еремеев Д.В. – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой,
Устинович О.В. – старший преподаватель,
Токмина Е.Н. – старший преподаватель,
Егорова И.И. – старший преподаватель кафедры,
кафедра «Бухгалтерский учет и аудит», Сибирский государственный аэрокосмический университет им. ак. Решетнева, г. Красноярск.

Рецензент д-р техн. наук, проф. *А.В. Минеев.*