

Z n a l o s t i p o d p o ř e n é i n f o r m a t i k o u

Východočeská energetika, a.s.



VÝCHODOČESKÁ ENERGETIKA
SKUPINA ČEZ

Počet zaměstnanců:	1 627	Kontaktní osoba:	Ing. Josef Fiala
Tržby:	11 903 765 000,- Kč	Funkce:	vedoucí odboru analýz
Web:	www.vce.cz	Telefon:	495 842 267



© 1994 - 2007 GIST, s.r.o.

Východočeská energetika, a.s. Hradec Králové, člen Skupiny ČEZ je dominantním vlastníkem rozvodných zařízení na území Východních Čech. V aktivitách týkajících se nákupu, distribuce a prodeje elektrické energie konečnému spotřebiteli, tzn. týkající se hlavního předmětu podnikání, má společnost na svém zásobovacím území přirozený monopol.

Další aktivity společnosti mají doplňkový charakter, a jejich smyslem je poskytnout zákazníkům komplexní služby.

Již od svého založení se VČE snaží být moderní, prosperující a především zákaznický orientovanou akciovou společností.

Ve vztahu k tradicím a bohaté historii je hlavním cílem uspokojení všech reálných požadavků zákazníků.

Jako člen Skupiny ČEZ od 01.09.2003 vystupuje pod novým logem, které charakterizuje silnou a sebevědomou společnost a jednotnou obchodní značku – Duhová energie.

Pro zefektivnění řízení nákladů a výnosů ve společnosti jsme usilovali o zpřesnění kalkulací produktů. To se nám podařilo ve spolupráci se společností GIST, s.r.o., kterou jsme vybrali na základě odbornosti, referencí z energetického trhu, flexibility reakce na naše požadavky a dostupnosti.

Nadefinované kalkulace produktů se chystáme promítnout i do procesu plánování. S metodikou krycích příspěvků totiž dostáváme novou dimenzi pro definování a kvantifikaci cílů s dopadem do odpovědností za jednotlivé položky i za dílčí procesy při realizaci produktu.

Ing. Josef Fiala
vedoucí odboru analýz

Přesnější řízení nákladů a výnosů

Pro zefektivnění řízení nákladů a výnosů ve společnosti jsme usilovali o zpřesnění kalkulací produktů. To se nám podařilo ve spolupráci se společností GIST, s.r.o., kterou jsme vybrali na základě odbornosti, referencí z energetického trhu, flexibility reakce na naše požadavky a dostupnosti.

Do roku 2002 jsme kalkulovali pouze energetické produkty na úrovni přímých variabilních nákladů, tyto kalkulace probíhaly mimo náš hlavní systém SAP.

Záměrem bylo rozvinout kalkulace produktů a provázat je s hodnocením celého výsledku hospodaření společnosti. Řešení jsme chtěli realizovat vlastními silami v BW SAP.

Projekt jsme směřovali na vydefinování principů, které bude možné v budoucnosti dále rozvíjet, přičemž bylo nutné respektovat základní východiska:

- Respektování předpokládaného budoucího vývoje v oblasti energetiky – liberalizace trhu a s ní spojená regulace
- Dodržování povinností vůči regulátorovi
- Respektování stávajících číselníků ve společnosti VČE
- Respektování stávajícího SW a datové základny ve vazbě na strategické záměry v jejich využívání

Produkty = přinášená hodnota do společnosti

Vydefinovali jsme skupiny produktových skupin, úhly pohledu, které jsou důležité pro naše rozhodování – produkt, zákazník, dodavatel, prodejce.

Prostřednictvím aplikovaného krycího příspěvku, jednoznačným přiřazením jak variabilních, tak i části fixních nákladů dle výkonových jednotek jsme získali metodiku pro plánování a hodnocení prodeje, také pro zlepšení řízení efektivity produktů z různých úhlů pohledu.

Získali jsme metodiku pro řízení i neenergetických produktů, které nepodléhají regulačním pravidlům.

Pro plánování a hodnocení nákupu silové elektřiny jsme definovali samostatný controllingový objekt, prostřednictvím kterého lze controllingově podchytit právě procesy týkající se nákupu silové elektřiny. Můžeme průběžně bilancovat energii dle typu nakoupené elektrické energie, dodavatele a pásma.

Oba tyto objekty – produktová skupina i skupina nákupu – nám pomáhají rychleji určit odpovědnosti za vzniklé odchylky a rychle reagovat na změny energetického trhu.

Se zpřesněním kalkulací jsme jednoznačně oddělili kalkulace pro cenotvorbu a kalkulace pro řízení, které odhalují zodpovědnosti a provazují náklady a výnosy spojené s produktem až do výsledku hospodaření. Je přesně určeno, co budeme řídit přes produkty a co přes střediska. Tento manažerský pohled na výsledek hospodaření vhodně rozšiřuje účetní pohled a určuje pravidla, jak systém flexibilně rozvíjet.

Společně s kalkulacemi jsme od společnosti GIST obdrželi i metodiku pro systematizaci reportů. Díky reportingové mapě můžeme efektivněji pracovat s informacemi, které jsou důležité pro včasné a správné každodenní rozhodování, což je základ našeho úspěchu.

Prostřednictvím aplikovaného krycího příspěvku, jednoznačným přiřazením jak variabilních, tak i části fixních nákladů dle výkonových jednotek jsme získali metodiku pro plánování a hodnocení prodeje, také pro zlepšení řízení efektivity produktů z různých úhlů pohledu.

Ing. Marcela Kantová
vedoucí controllingu