



AKTUÁLNÍ INFORMACE Z OBLASTI OBCHODU S ELEKTŘINOU PRO ROK 2007

**Tisková konference ČEZ, a. s.
Hotel Palace, 30.8.2006**

**Alan Svoboda, ředitel divize Obchod ČEZ, a. s.
Bohumil Mazač, generální ředitel ČEZ Prodej, s.r.o.**



AGENDA

- **Vyhodnocení velkoobchodní aukce elektřiny**
- Prodej elektřiny koncovým zákazníkům



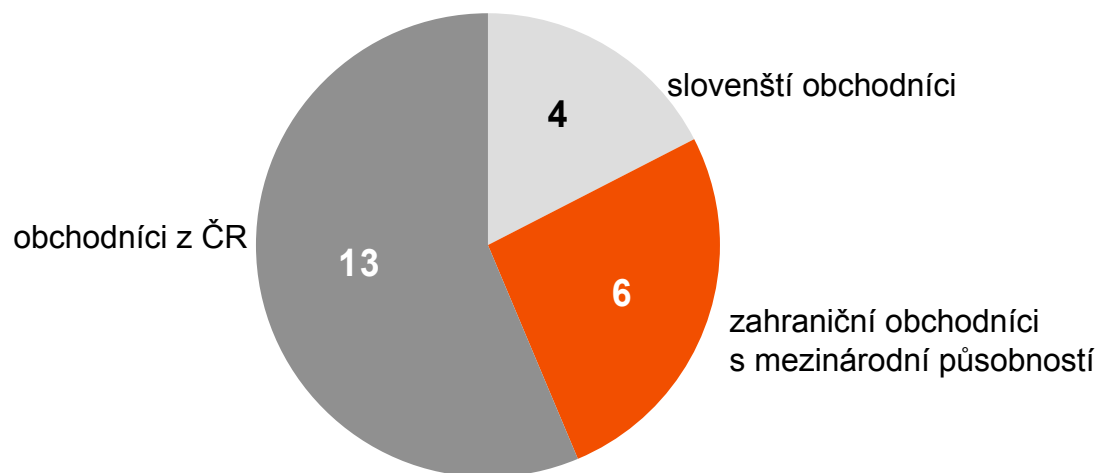
ČEZ POKRAČOVAL V PRODEJI ELEKTŘINY NA VELKOOBCHODNÍM TRHU PO AUKCI VPP DRUHOU AUKCI

- **ČEZ vyhlásil druhou aukci na elektřinu určenou všem obchodníkům, kteří jsou subjekty zúčtování**
 - termín zahájení kampaně - 15. 8. 2006, 12:00
 - zveřejnění v médiích 17. 8. 2006; k tomuto dni byly veškeré materiály umístění dokumentace na adrese www.cez.cz/aukce
 - termín pro předložení cenových návrhů a objednávek 29. 8. 2006
 - vyhlášení výsledků aukce - 30. 8. 2006 (dnes)
- **aukce se skládá ze dvou částí**
 - **I. část: aukce na 500 MW** ročního pásma (žlutá elektřina); výslednou cenu určuje poslední přijatá nabídka (tzv. marginální cena)
 - **II. část: aukce všech ostatních produktů**, kromě ročního pásma; byly stanoveny maximální ceny a prodaný objem závisel na výrobních možnostech ČEZ
- **dodacím místem přenosová soustava ČEPS**
- **aukce opět pořádána aukční kancelář FIN-servis, a.s.**



STRUKTURA OBCHODNÍKŮ V AUKCI 2007

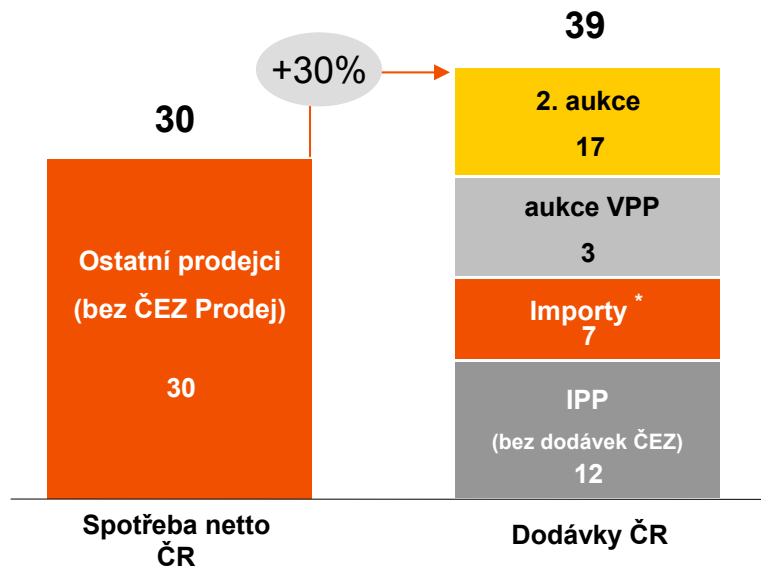
- 6 ZAHRANIČNÍCH OBCHODNÍKŮ S MEZINÁRODNÍ PŮSOBNOSTÍ
- 13 ČESKÝCH OBCHODNÍKŮ
 - 2 čeští obchodníci výhradně pro koncovou spotřebu v ČR
 - 7 českých obchodníků pro vývoz + koncovou spotřebu v ČR
 - 4 českých obchodníků převážně pro vývoz
- 4 SLOVENŠTÍ OBCHODNÍCI
- **CELKEM 23 OBCHODNÍKŮ**





DALŠÍ AUKCE ZVÝŠLA OBJEM TRŽNĚ DOSTUPNÉ ELEKTŘINY NAD RÁMEC POTŘEB ČR

Předpokládané pokrytí spotřeby ČR v roce 2007
TWh



- kampaň dále a rozšířila nabídku pro dodavatele koncovým zákazníkům v ČR (mimo Skupinu ČEZ) nad rámec potřeb

* bez dlouhodobých kontraktů



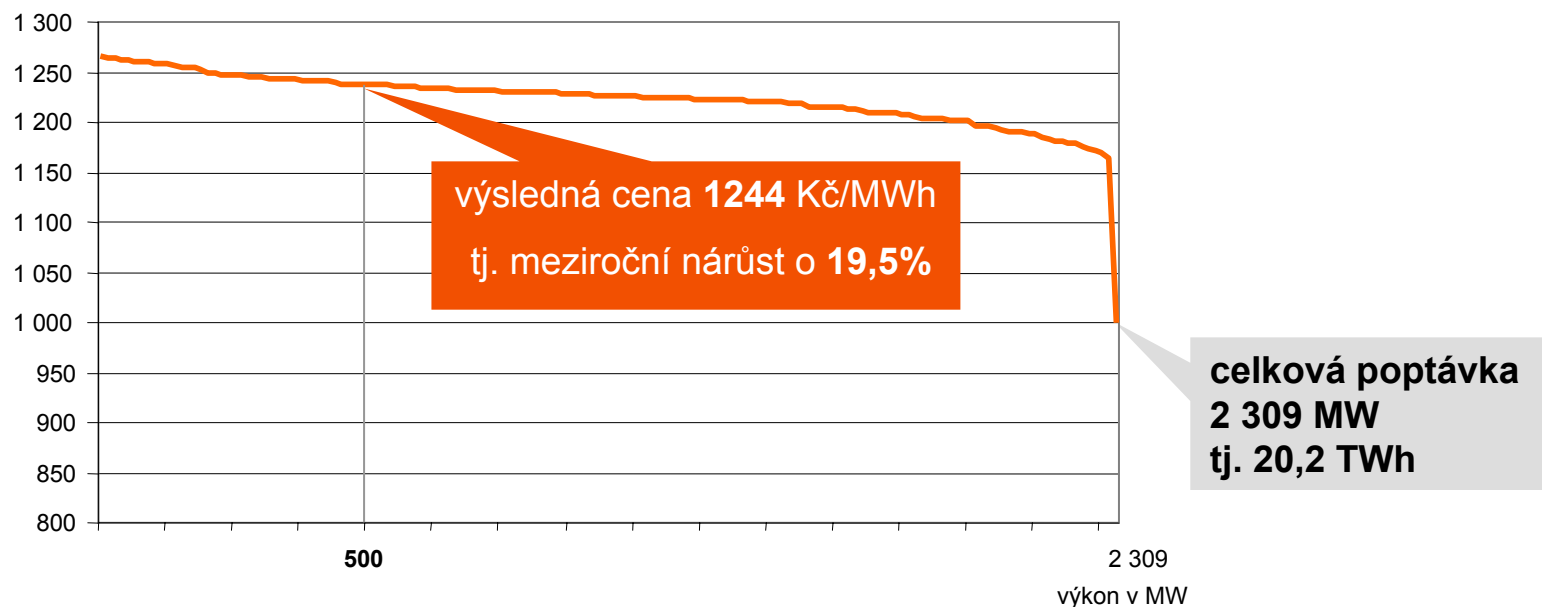
CENA „ROČNÍHO PÁSMO“ V DRUHÉ AUKCI VZROSTLA O 19,5% DÍKY VYSOKÉ POPTÁVCE OBCHODNÍKŮ

Hlavní výsledky aukce „ROČNÍ PÁSMO“

- počet přihlášených zájemců byl 22 z čehož 22 přihlášek bylo platných
- účastníci zadali celkem 167 nabídek - 2 309 MW (tj. 20,2 TWh)
- poptávka byla skoro 5x vyšší než nabízený objem
- nabídková cena úspěšných nabídek je v intervalu 1322 – 1244 Kč/MWh

Ceny energie z aukce „Roční pásmo“ - všechny nabídky

cena v Kč/MWh



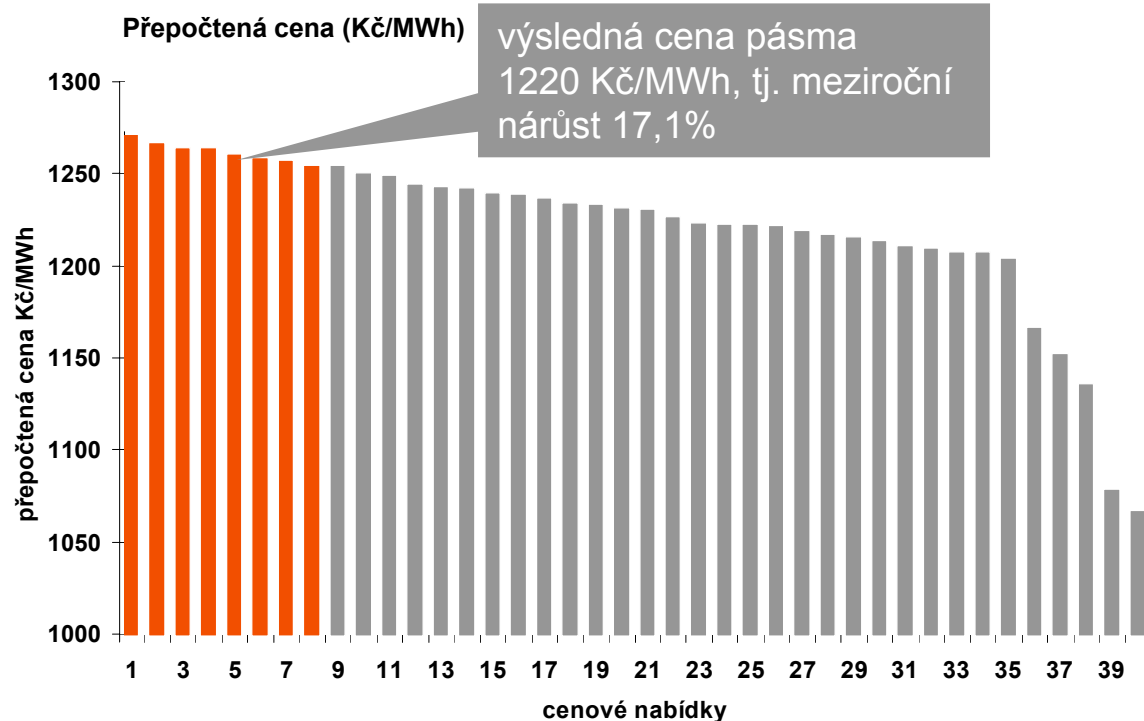


PRO SROVNÁNÍ MEZIROČNÍ RŮST VELKOOBCHODNÍ CENY ELEKTŘINY V AUKCI VPP BYL O 17,1%

Hlavní výsledky aukce „virtuální elektrárny“

- počet přihlášených zájemců byl 18, z čehož 15 přihlášek bylo platných
- účastníci zadali celkem 40 nabídek
- cena úspěšných nabídek je v intervalu 1255 – 1273 Kč/MWh

Ceny energie z virtuální elektrárny - všechny nabídky

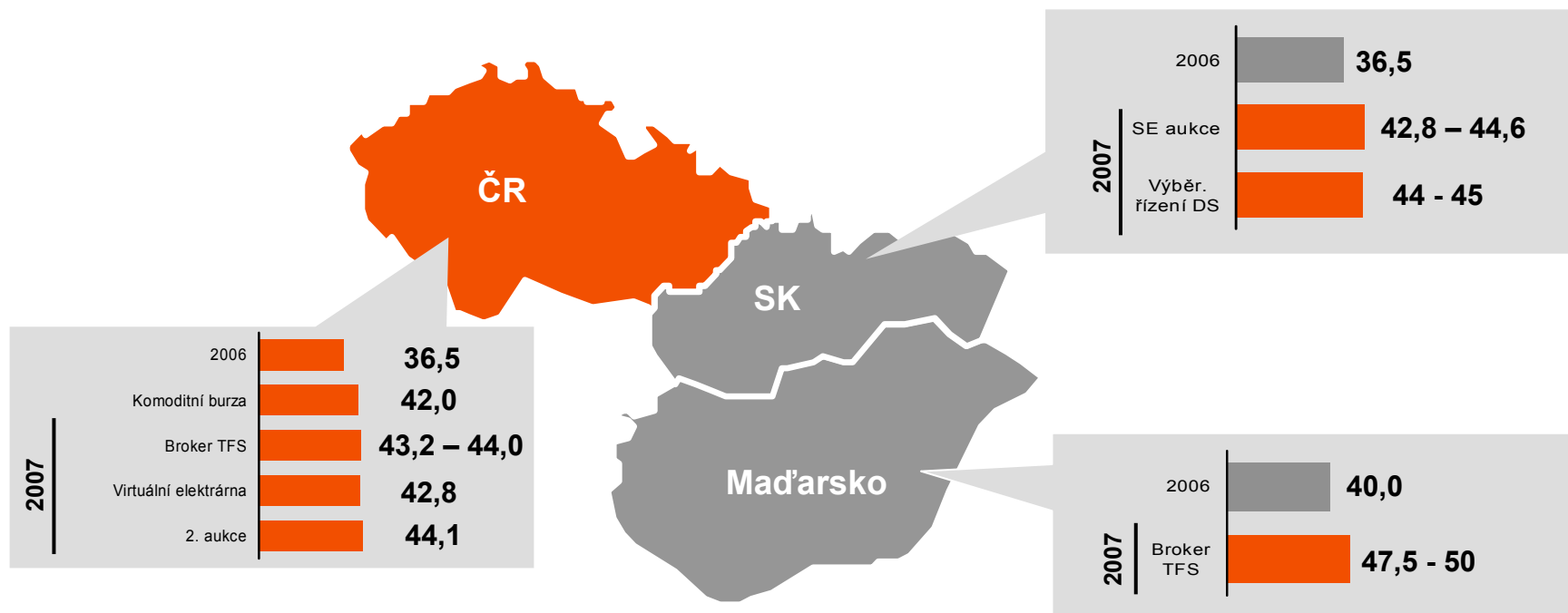


- pro zajímavost:** 80% nabídek má průměrnou cenu 1239,5 Kč/MWh, což představuje nárůst o 14,9 % oproti cenové úrovni roku



CENOVÁ ÚROVEŇ JIŽ UZAVŘENÝCH OBCHODŮ V REGIONU POTVRZUJE, ŽE NA TRHU ROSTE HLAD PO ELEKTŘINĚ ZAJIŠTĚNÉ NA ROK DOPŘEDU

**První indikátory velkoobchodních cen
pro rok 2007 v průběhu roku 2006**
EUR/MWh





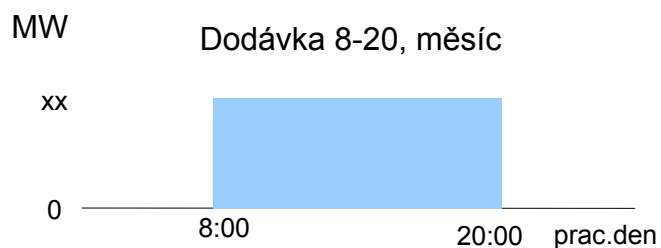
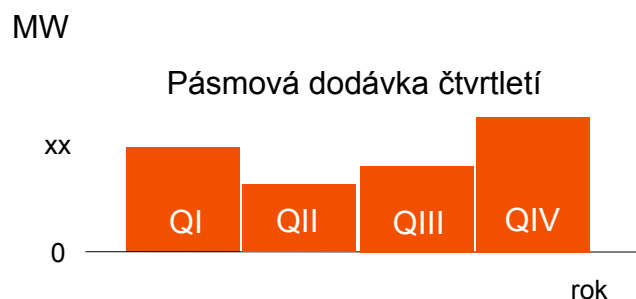
CENA NABÍZENÝCH SEZÓNNÍCH PRODŮKTŮ V DRUHÉ ČÁSTI AUKCE VROSTLA POUZE O 10,8%

ILUSTRATIVNÍ

I. Část - roční pásmo (žlutá)
MW



II. Část - ostatní produkty



Pokrytí spotřeby produkty z velkoobchodu



cena stanovena trhem

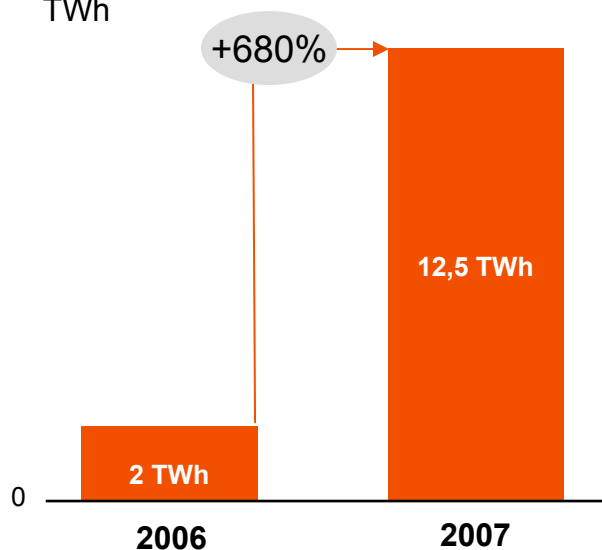


POPTÁVKA PO OSTATNÍCH PRODUKTECH V DRUHÉ ČÁSTI AUKCE JE O 680% VYŠŠÍ NEŽ V LOŇSKÉM ROCE

výsledky prodeje ostatních produktů

- počet přihlášených zájemců byl 19 z čehož 19 přihlášek bylo platných
- bylo poptáno 12,5 TWh což je oproti roku 2006 skoro 7krát více
- maximální ceny byly navrženy s meziročním nárůstem 10,8 %
- Vzhledem k velikosti poptávky ČEZ není schopen všechny poptávky uspokojit , ČEZ zpracovává své zdrojové možnosti s cílem maximálně uspokojit poptávaný objem. Krácení bude nutné určitě v rozsahu přes 2 TWh.
- výsledné přijetí nabídek sdělíme nejpozději do 4/9/2006 podle pravidel aukce

Meziroční srovnání objemu ostatních prodaných produktů (bez ročního pásma)
TWh



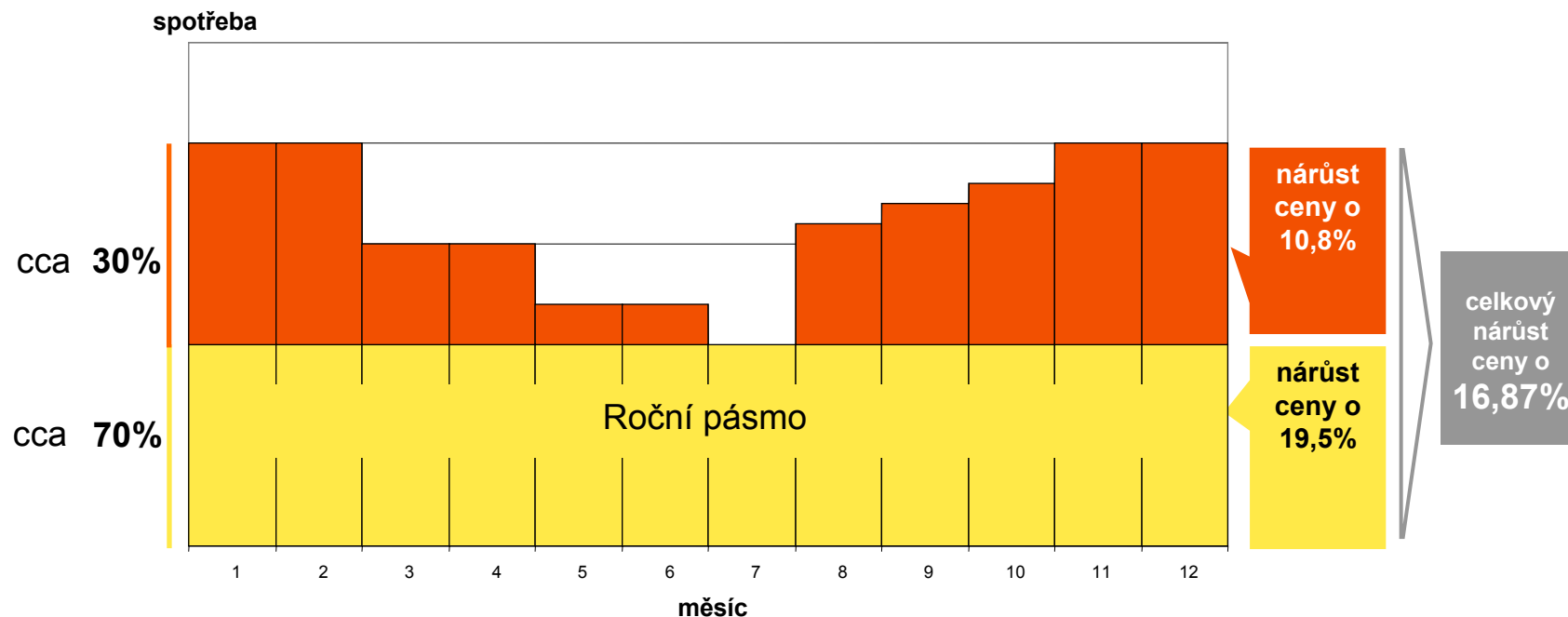


VÝSLEDKY PRODEJNÍ KAMPAŇ PŘEDSTAVUJÍ 16,87% NAVÝŠENÍ PRŮMĚRNÉ VELKOOBCHODNÍ CENY PRO OBVYKLÝ DIAGRAM KONEČNÉ SPOTŘEBY

Běžný diagram je pokryt kombinací produktů z velkoobchodní kampaně

- výsledná cena je tvořena z 70% produktem „ročním pásmo“ a z 30% ostatními produkty
- pokrytí digramu ročním pásmem (žlutá) s nárůstem ceny o 19,5 % a ostatními produkty s nárůstem 10,8% představuje zvýšení ceny o **16,87%**

Příklad typického diagramu konečné spotřeby - ilustrativní





PRODEJNÍ KAMPAŇ 2007

ČEZ PRODEJ, s.r.o.

**Tisková konference ČEZ, a. s.
Hotel Palace, 30.8.2006**

Bohumil Mazač, generální ředitel ČEZ Prodej, s.r.o.



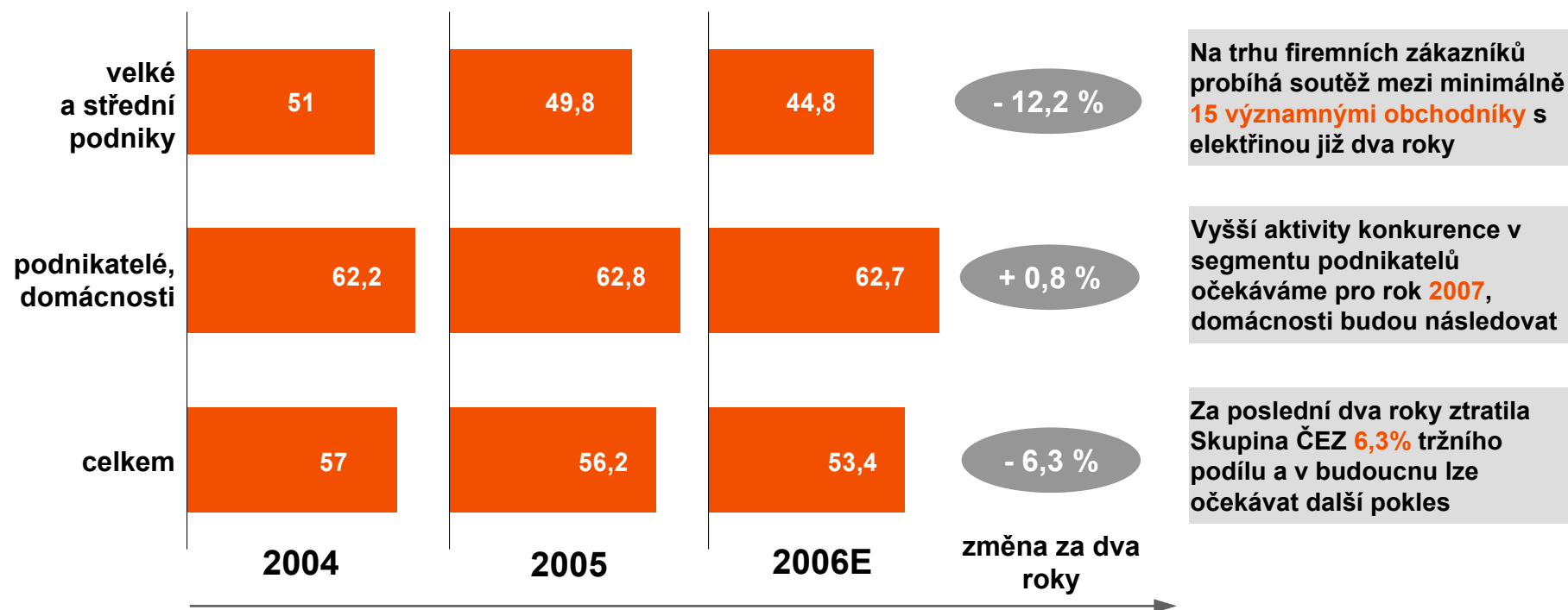
AGENDA

- nadále roste konkurence na trhu s elektřinou pro konečné zákazníky
- zvyšujeme úroveň obsluhy pro firemní zákazníky
- připravujeme nové produkty pro firemní zákazníky
- zahájili jsme prodej konečným zákazníkům i v zahraničí
- otázky a odpovědi



TRH S ELEKTŘINOU PRO KONEČNÉ ZÁKAZNÍKY V ČR JE PLNĚ LIBERALIZOVÁN - KONKURENČNÍ PROSTŘEDÍ VYÚSTILO V POKLES TRŽNÍHO PODÍLU SKUPINY ČEZ

Vývoj tržního podílu Skupiny ČEZ na koncovém trhu (%)



Realizovaná i očekávaná ztráta podílu Skupiny ČEZ na trhu s elektřinou pro konečné zákazníky je logickým důsledkem liberalizace trhu v ČR a je důkazem fungujícího tržního prostředí.



PRODEJNÍ AKTIVITY A INDIVIDUÁLNÍ OBSLUHA NAŠICH FIREMNÍCH ZÁKAZNÍKŮ POKRÝVÁ CELÉ ÚZEMÍ ČR



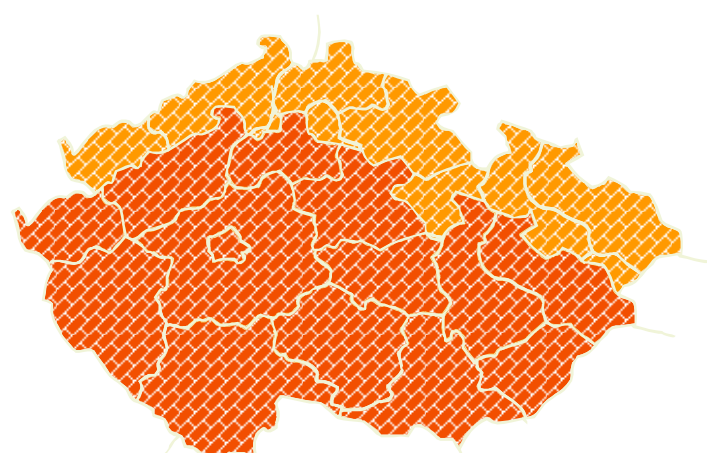
Region **Západ**



Region **Morava**



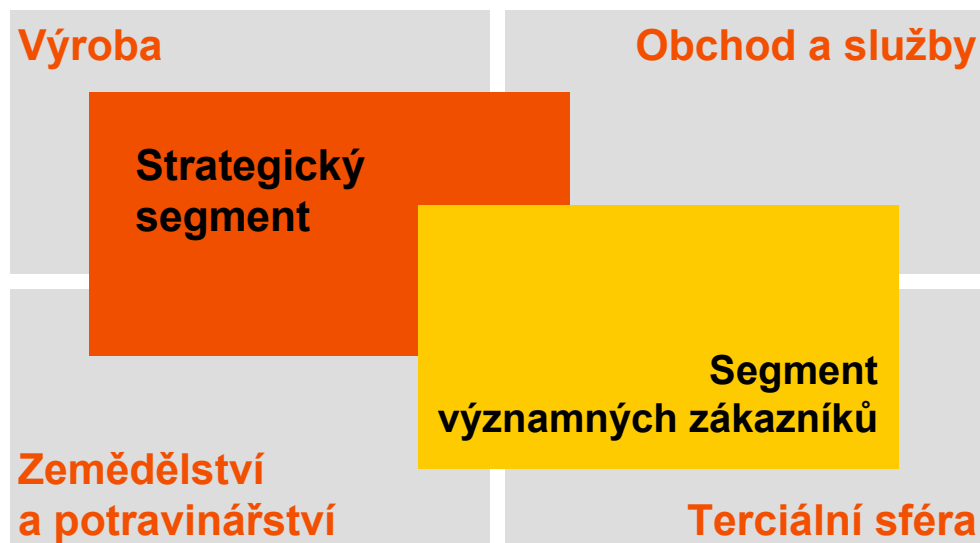
Region **Východ**



Strategický segment
Segment **významných** zákazníků



NOVÁ SEGMENTACE NAŠICH FIREMNÍCH ZÁKAZNÍKŮ REFLEKTUJE JEJICH OBOROVÉ ZAMĚŘENÍ A JE PODPOROVÁNA SPECIFICKÝMI OBCHODNÍMI TÝMY



Oborové segmenty

- zákazníci jsou na základě oborového členění zařazeni do segmentů a s ohledem na místo převažující spotřeby regionálně obsluhováni
 - Region **Východ**
 - Region **Západ**
 - Region **Morava**

Strategický segment (působnost celá ČR)

- Jedná se o největší zákazníky Skupiny, u kterých náklady na energii hrají dominantní roli, a kteří mají zcela specifické požadavky na úroveň obsluhy. Vůči tomuto segmentu budeme vystupovat nejen v roli obchodníka s elektřinou, ale i v roli poradců pro oblast energetiky.

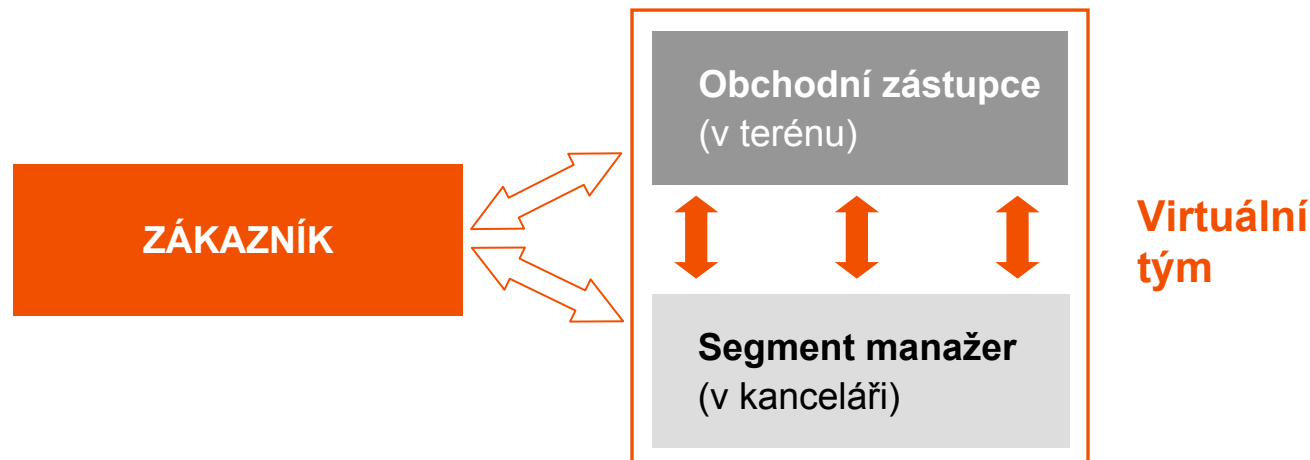
Segment Významných zákazníků (působnost celá ČR)

- Tito zákazníci mají specifickou potřebu ve formě jednotné obsluhy napříč celou ČR a často vybírají své dodavatele prostřednictvím veřejných či neveřejných výběrových řízení respektive veřejných obchodních soutěží (VOS).



NOVÝ MODEL OBSLUHY FIREMNÍCH ZÁKAZNÍKŮ ZACHOVÁVÁ INDIVIDUÁLNÍ PŘÍSTUP A POSKYTUJE VYŠŠÍ KVALITU A DOSTUPNOST OBSLUHY I STŘEDNÍM PODNIKŮM

Na základě dosavadních zkušeností a s ohledem na trendy v obsluze firemních zákazníků nabídneme našim zákazníkům obsluhu formou tzv. „**Virtuálního týmu**“



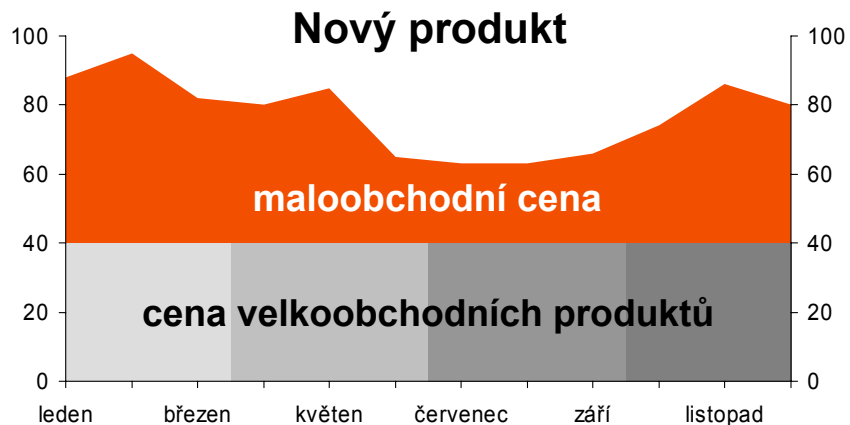
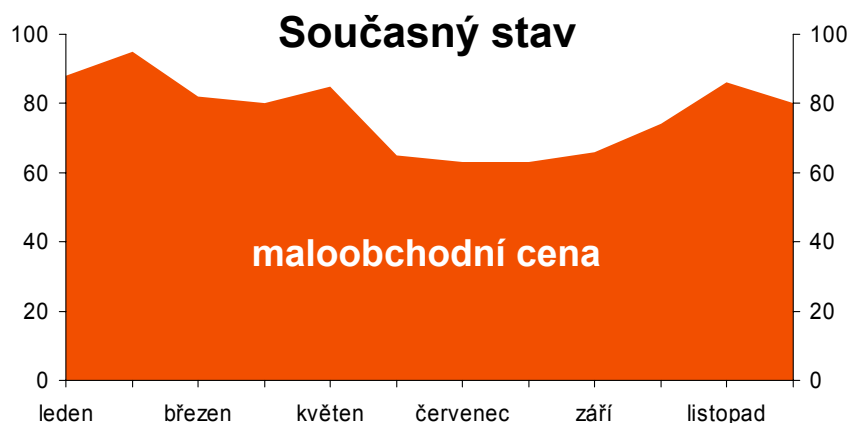
Výhody pro zákazníka

- ✓ efektivní a operativní řešení všech zákaznických požadavků při zachování osobního přístupu
- ✓ zvýšení dostupnosti obsluhy pro zákazníka a to i v případě „nedostupnosti“ OZ
- ✓ profesionální péče o zákazníka s maximální snahou vyřešit požadavek co nejdříve tzn. členem virtuálního týmu
- ✓ udržení osobní vazby zákazník - OZ při poskytnutí „partnera“ na straně ČEZ Prodej při řešení konkrétních požadavků



NOVÉ SLUŽBY S PŘIDANOU HODNOTOU KOMBINOVANÝ PRODUKT PRO VELKÉ ZÁKAZNÍKY

1/2



Pro rok 2007 umožníme našim největším zákazníkům, prostřednictvím služeb ČEZ Prodej, kombinovat maloobchodní a velkoobchodní produkty

- zákazník si bude moci svůj odběrový diagram rozdělit na velko/maloobchodně obchodovanou část
- na základě rozhodnutí zákazníka zprostředkuje ČEZ Prodej nákup velkoobchodních produktů (roční, čtvrtletní, ...) za aktuálně platnou cenu a podmínek platných pro takovéto služby
- „zbytkový“ diagram resp. jeho maloobchodní část si zákazník nakoupí za standardní podmínky pro konečné zákazníka



NOVÉ SLUŽBY S PŘIDANOU HODNOTOU PŘEVZETÍ RIZIKA DEVIZOVÝCH ZTRÁT

2/2

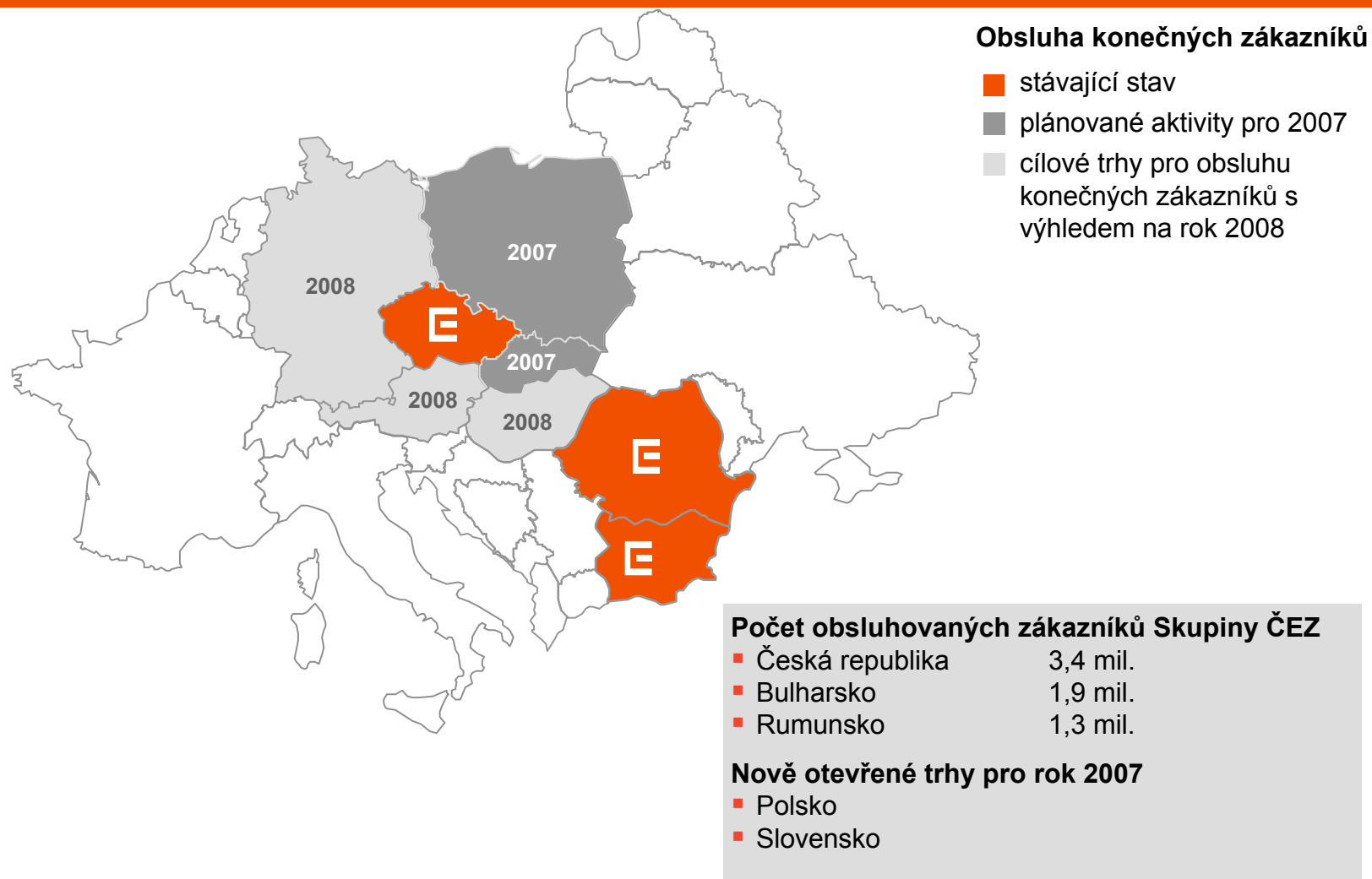
V prodejní kampani 2007 nabídneme firemním zákazníkům, kteří preferují generování svých nákladů v cizí měně (EUR), možnost stanovení roční ceny silové elektřiny v evropské měně (EUR).

- všechny nabízené produkty silové elektřiny budou oceněny v Kč i EUR
 - možnost volby měny (Kč vs. EUR) dle požadavku zákazníka
- přirozené devizové zajištění pro naše zákazníky
 - eliminace ztrát/rizik na straně zákazníka v případě kurzových změn
- vhodné pro zákazníky s finančními toky v EUR
 - pro zákazníka tato služba představuje jednodušší proces plánování nákladových položek





VE SNAZE KOMPENZOVAT PŘIROZENÉ ZTRÁTY TRŽNÍHO PODÍLU V ČR SE PRODEJNÍ AKTIVITY SMĚREM KE KONEČNÝM ZÁKAZNÍKŮ PŘESOUVAJÍ DO ZAHRANIČÍ





OTÁZKY A ODPOVĚDI

Děkujeme za pozornost ...