

Konferencja Modelowanie Preferencji a Ryzyko'13

18 marca 2013 (poniedziałek), godz. 16.00 – 18.00

Sesja, organizowana przez **Polską Sekcję INFORMS** (The Institute for Operations Research and the Management Science)

1. T.Błaszczyk (UE.Katowice), M. Horeyn (UE.Katowice), Z.Nosal
(Przedsiębiorstwo Komunikacji Miejskiej Sp. z o.o. w Jaworznie)
Podejmowanie decyzji w planowaniu miejskiej komunikacji zbiorowej

W pracy zaprezentowany zostanie przegląd problemów decyzyjnych towarzyszących procesom planowania komunikacji zbiorowej na poziomie lokalnym. Autorzy pracy wprowadzą ponadto propozycję zastosowania metody DEA do analizy potoków pasażerskich w oparciu o dane gromadzone w systemie elektronicznej karty miejskiej.

2. M. Ślosarek (Accurente sp. z o.o.)
Zarządzanie ryzykiem w programach i projektach obszaru sprzedaży i obsługi klienta w sektorze energetycznym

Począwszy od 2007 roku, kiedy to nastąpiło uwolnienie rynku dla klientów biznesowych, w sektorze energetycznym rozpoczęła się era nowych wyzwań stawianych Spółkom energetycznym oraz rosnące oczekiwanie produktowe i cenowe ich klientów.

Bieżące problemy, takie jak słabo wykwalifikowani pracownicy, mnogość i archaiczność systemów rozliczeniowo - informatycznych uniemożliwiających efektywną i sprawną obsługę Klientów, aktywną sprzedaż energii elektrycznej i produktów okołoenerygetycznych, niska jakość świadczonych usług, zbliżające się planowane uwolnienie taryfy klientów indywidualnych oraz rosnąca konkurencja na rynku są podstawowymi przesłankami do wdrożenia w Spółkach energetycznych szeregu innowacji i inicjatyw wpływających na poprawienie w możliwie najkrótszym czasie istniejącej pozycji na rynku. Z uwagi na konieczność wdrożenia dużej ilości wrażliwych społecznie zmian wpływających na podstawowe obszary działalności Spółek energetycznych, niezbędne staje się wprowadzenie odpowiedniej struktury projektowej, która zagwarantuje bieżący monitoring postępów prac, pozwoli na zidentyfikowanie powiązań międzyprojektowych a przede wszystkim zapewni szybką decyzyjność, która szczególnie w przedsięwzięciach realizowanych wspólnie przez różne Spółki istniejące w ramach Grup Kapitałowych, staje się kluczowa.

We wdrażaniu zmian w sektorze energetycznym w obszarze sprzedaży i obsługi klienta niezwykle istotne staje się zarządzanie ryzykiem, zarówno na poziomie programów, jak również poszczególnych projektów. Duża liczba interesariuszy projektów, różne, często wykluczające się oczekiwania beneficjentów wobec przewidzianych do osiągnięcia efektów, oddziaływanie na bardzo wrażliwą sferę ludzką (obowiązujące umowy społeczne), możliwość wejścia w konflikt ze związkami zawodowymi, jak również bezpośrednio oddziaływanie na otoczenie zewnętrzne (klientów), powodują konieczność wprowadzania zmian w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu. W związku z tym konieczne jest rzetelne i stałe monitorowanie ryzyka, które może zmaterializować się w ramach projektów lub programów oraz świadome i odpowiedzialne zarządzanie nim.

Prezentacja ma na celu przybliżenie sposobu prowadzenia projektów i programów w sektorze energetycznym oraz związanym z nimi ryzykiem oraz metod zarządzania nim.

3. Damian Pustelnik (SAS Institute)

Zarządzanie ryzykiem kredytowym z elementami oceny wiarygodności kredytowej kontrahentów jako element polityki zarządzania ryzykiem handlowym w grupie energetycznej

Projektując modele oceny ryzyka kredytowego w obszarze handlu energią elektryczną, Spółki energetyczne biorą pod uwagę najlepsze praktyki w obszarze zarządzania ryzykiem kredytowym oraz zapisy zawarte w dokumencie pod nazwą Basel II i III opracowanym przez Bazylejski Komitet ds. Nadzoru Bankowego (w części poświęconej ryzyku kredytowemu) wraz z zapisami Dyrektywy Unii Europejskiej CRD opartej na dokumencie Basel II i III. Niemniej jednak, w zakresie obrotu energią elektryczną i produktami powiązanymi, ze względu na skalę działania poszczególnych podmiotów oraz wysoki stopień regulacyjności rynku energii, jakość oraz konstrukcja wykorzystywanych do oceny wiarygodności kredytowej kontrahentów modeli powinna być zbliżona do standardów bankowych. Zgodnie ze wspomnianymi powyżej wytycznymi, ogólny model oceny klienta powinien zawierać elementy oceny:

- *ilościowej*, gdzie powinny zostać wzięte pod uwagę wskaźniki finansowe wyznaczone na podstawie sprawozdania finansowego (np. wskaźniki płynności, wskaźniki zadłużenia),
- *jakościowej*, gdzie analizowane powinny być elementy niemierzalne opisujące klienta i jego otoczenie (np. rodzaj branży, w jakiej funkcjonuje klient, forma prawna, jakość kadry zarządzającej).

Zasadą jest, że stosowane modele nie powinny stanowić w swym działaniu narzędzia w pełni zautomatyzowanego. Powinny one dopuszczać możliwość dokonania subiektywnej oceny ze strony osób odpowiedzialnych za analizę kredytową w Spółkach energetycznych i zastosowania korekty istniejących ocen wynikających z przyjętego modelu (przełamanie). Przełamanie może wynikać z czynników dodatkowych (np. ryzyka uzależnienia firmy od jednej osoby, postępowania sądowego, itp.).

Artykuł ma na celu przybliżenie sposobu definiowania i oceny wiarygodności kredytowej kontrahentów Spółek energetycznych, jak również praktyczne przedstawienie metodologii wyznaczania - stosowanego w energetyce jako miarę koncentracji - wskaźnika Herfindahla - Hirschmana, w celu określenia poziomu zdywersyfikowania ekspozycji na ryzyko kredytowe.

Franciszek Szweda (Stowarzyszenie „Rytm Śląska”)
Śląski Klastr Informatyczny – forum współpracy biznesu i nauki

Idea klastrów oparta jest na wykorzystaniu potencjału poszczególnych grup, poprzez przenikanie się wiedzy, doświadczenia i kapitału intelektualnego.

Tworzona przez klastr sieć powiązań obejmuje nie tylko przedsiębiorstwa, ale także instytucje otoczenia biznesu i ośrodki naukowe.

To zakorzenienie w lokalnych strukturach sprawia, że klastr ma charakter trwały. Jest to korzystne dla regionu jak i dla przedsiębiorstw, dla których siła powiązań lokalnych staje się elementem budowania przewagi konkurencyjnej.

Wzrost konkurencyjności podmiotów klastra sprawia, że sprawniej reagują one na lokalne warunki popytu, tworząc innowacyjne produkty coraz lepszej jakości, natomiast ośrodki naukowe, współpracując z przedsiębiorcami, rozszerzają swoje pole działań badawczych, i jednocześnie lepiej rozpoznają potrzeby rynku dla swoich absolwentów.

Celem funkcjonowania „Śląskiego Klastra Informatycznego” jest:

- upowszechnienie wiedzy na temat systemów ERP ich zastosowań,
- upowszechnienie nowych metod zarządczych oraz narzędzi wymiany informacji w przedsiębiorstwie,
- zacieśnienie współpracy z firmami i instytucjami naukowo-badawczymi tworzącymi technologie, wspomagające systemy ERP,
- współpraca przedsiębiorstw, firm IT i uczelni w procesie tworzenia nowych produktów,
- wykorzystanie wyników badań naukowych w praktyce oraz wykorzystanie informacji praktycznych dla celów badawczych.