



Stredoslovenská energetika
v roku 2005



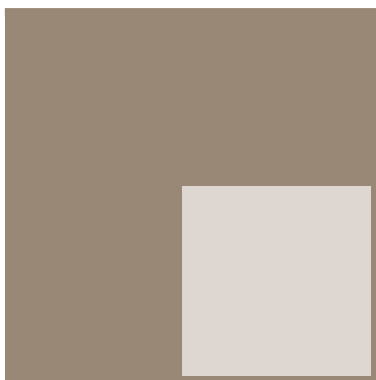
STREDOSLOVENSKÁ ENERGETIKA

Energia pre váš život



ČASŤ Č. 1

	Príhovor predsedu predstavenstva	4
	2. O spoločnosti	6
	3. História	11
	4. Aktivity	14
	5. Trh	16
	6. Distribúcia a obchod	17
	7. Zákazníci	22
	8. Zamestnanci	24
	9. Budúcnosť	25





Vážení zákazníci, obchodní partneri, priatelia,

rok 2005 bol pre Stredoslovenskú energetiku, a.s. opäť veľmi dynamickým obdobím. Počas neho sme spolu s našimi zamestnancami úspešne zvládli výzvy, ktoré sú súčasťou pokračujúcej liberalizácie trhu v energetike.

Od 1. januára 2005 si až 80 000 obchodných a priemyselných klientov na strednom Slovensku, hlavnom území nášho pôsobenia, môže zvoliť dodávateľa elektrickej energie, ktorý im poskytne najatraktívnejšiu ponuku a najlepšie služby. Pre domácnosti sa táto možnosť otvára od 1. júla 2007. V prostredí liberalizácie a narastajúcej konkurencie vám s hrdosťou a zároveň s vďakou môžeme oznámiť, že drvivá väčšina našich klientov sa rozhodla pre nás. Vnímame to ako prejav ich dôvery v naše služby i ako záväzok do budúcnosti. Zvlášť sme hrdí na uzatvorenie zmluvy s novým automobilovým závodom PSA Trnava. Vo vysoko konkurenčnej verejnej súťaži si nás vybral klient, ktorý sa nenachádza na tradičnom území nášho pôsobenia. Úspech, ktorý sme dosiahli, aj vďaka spolupráci s našimi kolegami z Electricité de France, je pre nás dôkazom, že naša konkurencieschopnosť stúpa. Tým smerujeme k tomu, aby sme sa stali energetickým lídrom na liberalizovanom slovenskom trhu.

Ďalším významným úspechom roku 2005 bolo pre nás, naše dcérske spoločnosti a pre celý región stredného Slovenska spustenie výstavby rozsiahleho závodu KIA a MOBIS neďaleko Žiliny. V rámci úzkej partnerskej spolupráce sme zostavili strategický projektový tím s cieľom zrealizovať vo veľmi krátkom časovom úseku vedenie na úrovni 110 kV, rozvodňu 110/22 kV a napojenie na úrovni 22 kV. Najmä vďaka spolupráci s našou dcérskou spoločnosťou EEM, a. s., profesionálom v oblasti inžinierskych a stavebných činností, sa nám podarilo dosiahnuť maximálnu spokojnosť nášho klienta. Zvlášť sme vnímali moment, keď o nás počas slávnostného otvorenia, predstavitelia KIA hovorili ako o spoločnosti s najintenzívnejšou orientáciou na zákazníka na Slovensku.

V rámci našej stratégie, prispievať k ďalšiemu rozvoju regiónu, sme v roku 2005 zvýšili objem investícií. V súčasnosti je to viac ako 1,3 mld. Sk. Investičné činnosti sme zamerali predovšetkým na nové pripojenia a rozšírenie siete. Zvláštnu pozornosť sme venovali zlepšeniu kvality siete prostredníctvom modernizácie a obnovy elektrických vedení a rozvodní, pokračujúcej automatizácii a zavádzaniu diaľkového ovládania. V roku 2005 sme v tejto oblasti dosiahli značný pokrok, čo dokazuje znížená frekvencia a trvanie prerušení v dodávke elektrickej energie. V záujme zvyšovania kvality našich služieb zákazníkom sa zameriame na ďalšie skvalitnenie v tejto sfére.

V rokoch 2006 až 2007 sme povinní implementovať tzv. unbundling spoločnosti. Organizačné a právne odčlenenie regulovaných distribučných činností, od ostatných neregulovaných činností, je kompletnou transformáciou spoločnosti. Unbundling v súčasnosti implementujú na všetkých liberalizovaných energetických trhoch v Európe a mal by zabezpečiť rovnaké podmienky pre všetkých jeho účastníkov. Toto opatrenie bude znamenať zásadnú zmenu v internej organizácii našej spoločnosti, ktorá sa postupne pretransformuje z jedného subjektu na viaceré spoločnosti v rámci skupiny SSE, a. s. I v tejto novej situácii budeme mať spoločný cieľ - pokračovať v politike v duchu filozofie starej viac ako 80 rokov. Stredobodom úsilia je a bude verejný záujem spoločnosti, nadradený záujmom čisto obchodným. Považujeme sa za významnú súčasť stredného Slovenska, sme si vedomí svojej zodpovednosti za rozvoj ekonomiky a blahobytu jeho obyvateľov.

Dôkazom tejto zodpovednosti bolo i rýchle nasadenie našej spoločnosti počas zimných kalamít v regióne v decembri 2005 a v januári 2006. Naši zamestnanci pracovali počas dňa i v noci. Vo veľmi nepriaznivých pracovných podmienkach a zlom počasí sa snažili čo najrýchlejšie obnoviť dodávku elektrickej energie zákazníkom. Verejný záujem je jednou zo základných hodnôt našej spoločnosti a predstavuje podstatnú časť nášho strategického poslania.

V roku 2005 sme posilnili svoju finančnú situáciu, znížili sme úroveň pohľadávok a zlepšili hotovostnú pozíciu. S takýmito výsledkami sme prirodzene veľmi spokojní a vďaka pozitívnemu vývoju situácie sa môžeme s istotou pozeráť do budúcnosti. Naším cieľom je posilňovať dlhodobé partnerstvo so súčasnými zákazníkmi a nadväzovať vzťahy s novými klientmi. Naďalej budeme pokračovať v rozvoji, zvyšovať našu konkurencieschopnosť a kvalitu služieb i úroveň vzťahov s klientmi.

Ako manažment spoločnosti sme si vedomí, že rok 2005 bol pre našich zamestnancov ďalším rokom, ktorý od nich vyžadoval vysokú mieru angažovanosti, flexibilitu a úsilie. Bez toho by sa nám nepodarilo dosiahnuť ambiciózne ciele našej spoločnosti. Za to všetko sa im chcem poďakovať.

Vážení klienti a obchodní partneri, dovoľte mi, aby som vám v mene svojom, ako i v mene Predstavenstva SSE, a. s., vyslovil vďaka za dôveru, ktorú ste nám prejavili v roku 2005. Zároveň vás môžem ubezpečiť, že naša spoločnosť vyvinie maximálne úsilie, aby aj naďalej zvyšovala svoju konkurencieschopnosť a kvalitu služieb tak, aby ste si aj v budúcnosti vybrali SSE, a. s., ako vašu - Energiju pre život a podnikanie.

Patrick Luccioni
predseda Predstavenstva SSE, a.s.



2. O spoločnosti

Vízia

Sme energetická spoločnosť, ktorá v stredoslovenskom regióne zohráva kľúčovú úlohu v poskytovaní energie pre život a podnikanie. Vytvára tým trvalo udržateľnú hodnotu pre svojich zákazníkov, zamestnancov, akcionárov aj celú spoločnosť.

Hodnoty

Úspech a trvalo udržateľný rozvoj našej spoločnosti sa opiera o sedem hodnotových pilierov:

Zákazník

Základným pilierom, na ktorom staviame budúcnosť našej spoločnosti, je spokojnosť zákazníkov.

Nasadenie

Vysoké pracovné nasadenie každého z nás považujeme za samozrejmosť, pretože je nevyhnutným predpokladom úspechu na liberalizovanom trhu.

Lojalita

Lojalita a korektnosť vzťahov medzi zamestnávateľom a zamestnancami je prirodzeným záväzkom pre každého z nich, aby zodpovedne plnili svoje povinnosti.

Rozmanitosť

Rozmanitosť a schopnosti našich ľudí sú našou najsilnejšou stránkou.

Uznanie

Uznanie miery angažovanosti a rozvoja schopností našich zamestnancov v nadväznosti na obchodné spoločnosti tvoria základný pilier personálneho riadenia.

Sociálne cítenie

Sme spoločnosť, ktorá citlivo vníma sociálnu dimenziu ľudskej existencie a preto sa rozličnými akciami snažíme podporovať sociálne najslabších zákazníkov.

Životné prostredie

Ako spoločnosť, ktorá pôsobí v energetickom sektore, si intenzívne uvedomujeme potrebu zachovať trvalo udržateľný rozvoj, a preto zodpovedne pristupujeme k ochrane životného prostredia v regióne stredného Slovenska.

Základné údaje

Stredoslovenská energetika, a. s., (SSE, a.s.) je distribučná a dodávateľská energetická spoločnosť, ktorá pôsobí v Žilinskom, Banskobystrickom a v časti Trenčianskeho regiónu. Stredoslovenská energetika, a. s., dodáva energiu pre život a podnikanie takmer 700 000 zákazníkom, 30 000 podnikateľským subjektom a organizáciám a 1,6 milióna obyvateľom. Svojim zákazníkom poskytuje komplexné služby súvisiace s rozvodom, dodávkou a používaním elektrickej energie. Stredoslovenská energetika, a. s., vznikla 1. januára 2002. Jej jediným zakladateľom bol Fond národného majetku Slovenskej republiky. Na základe Uznesenia Vlády SR č. 538 zo dňa 22. mája 2002, 49 % podiel Fondu národného majetku SR získala priamym predajom spoločnosť Electricité de France International, ktorá dňa 31. októbra 2002 vstúpila do spoločnosti ako strategický partner.



Predmet činnosti

Stredoslovenská energetika, a. s. podniká na základe licencií udelených podľa osobitných zákonov Slovenskej republiky v týchto hlavných činnostiach:

- distribúcia elektrickej energie,
- dodávka elektrickej energie,
- nákup elektrickej energie,
- údržba a výstavba elektrických sietí a zariadení,
- výroba elektrickej energie.

Okrem licencovaných činností podniká Stredoslovenská energetika, a. s., na základe pridelených živnostenských oprávnení, v ďalších činnostiach:

- meranie,
- kalibrácia meračov,
- poskytovanie energetických služieb,
- inžiniering.

Akcionárska štruktúra

51 % akcií vlastní Fond národného majetku Slovenskej republiky so sídlom Drieňová 27, 821 01 Bratislava.

49 % akcií vlastní Electricité de France International so sídlom 20 Place de la Défense Tour EdF - 920 50 Paris La Défense.

Skupina EdF

Skupinu EdF tvoria spoločnosti Electricité de France a siete európskych firiem a spoločností zriadených po celom svete, ktoré vykonávajú činnosti spojené s energetikou: výroba, obchod, transport, distribúcia, komercializácia a služby. Skupina sa angažuje v rentabilných stratégiách, ktoré spájajú ekonomický výkon s dobrým sociálnym systémom a environmentálnou zodpovednosťou. V roku 2005 dosiahla obrát 51,1 miliárd EUR. V kontexte otvorenia nových energetických trhov má skupina EdF ambíciu stať sa európskou jednotkou v oblasti energetiky. Už dnes je lídrom v produkcii, distribúcii a komercializácii elektriny v Európe. Riadi výrobný park s kapacitou 125,4 GW_e. Zásobuje energiou 42,1 milióna klientov na celom svete, z toho 36,2 milióna v Európe.



Identifikačné údaje

Stredoslovenská energetika, a. s.
Ulica republiky 5
010 47 Žilina
IČO: 36 403 008
IČ DPH: SK2020106682

Akciová spoločnosť je zaregistrovaná v Obchodnom registri Okresného súdu Žilina, oddiel Sa, vložka číslo: 10328/L, deň zápisu 1. 1. 2002.

Bankové spojenie: VÚB, a.s. Žilina

Č. účtu: 702432/0200

Telefón: 041/519 1111

Fax: 041/519 2575

E-mail: sse@sse.sk

Internet: www.sse.sk

Spoločnosti s majetkovou účasťou SSE

Elektroenergetické montáže, a. s.

Spoločnosť bola založená 2. 7. 2003, je najväčšou dcérskou spoločnosťou, so 100 % podielom SSE, a. s. Na základe výsledkov mimoriadneho valného zhromaždenia Stredoslovenskej energetiky, a. s., ktoré sa konalo dňa 28. júla 2004, bola schválená zmluva o predaji časti spoločnosti, divízie Stavebnomontážnych činností, do novovzniknutej dcérskej spoločnosti Elektroenergetické montáže, a. s. S účinnosťou od 1. septembra 2004 začal pôsobiť na slovenskom trhu nový právnický subjekt, ktorého predmetom činnosti je výstavba, obnova a rozvoj elektroenergetických zariadení zásobujúcich elektrickou energiou zákazníkov Stredoslovenskej energetiky, a. s.

Metrológia EV, spol. s r. o.

Dcérska spoločnosť Metrológia EV, spol. s r. o., bola založená 3. 4. 2003 a 1. januára 2004 sa oddelenila od materskej spoločnosti Stredoslovenská energetika, a. s., ktorá je jediný spoločník tejto spoločnosti. Svojou činnosťou nadviazala na 50-ročnú činnosť spoločnosti Metrológia SSE v oblasti overovania elektromerov, ktorú firma postupne rozšírila aj na overovanie vodomerov ako súčasti meračov tepla a kalibráciu meradiel elektrických veličín.

SPX, spol. s r. o.

Zakladateľmi SPX sú tri distribučné spoločnosti SSE, a. s., VSE, a. s. a ZSE, a. s. Založená bola 1. 12. 2004, ale svoju činnosť začala 26. 1. 2005. Činnosť tejto spoločnosti je zameraná na výmenu informácií pri obchodovaní s elektrinou prostredníctvom internetového portálu SPX.

SSE CZ, s.r.o.

Spoločnosť SSE CZ, s.r.o. bola založená 13. 12. 2005. Zaoberá sa obchodovaním s elektrickou energiou a zabezpečuje nákup a predaj elektrickej energie medzi SSE a zahraničnými partnermi. Stredoslovenská energetika, a. s. je jediný spoločník tejto spoločnosti.

SSE-PPS, s.r.o.

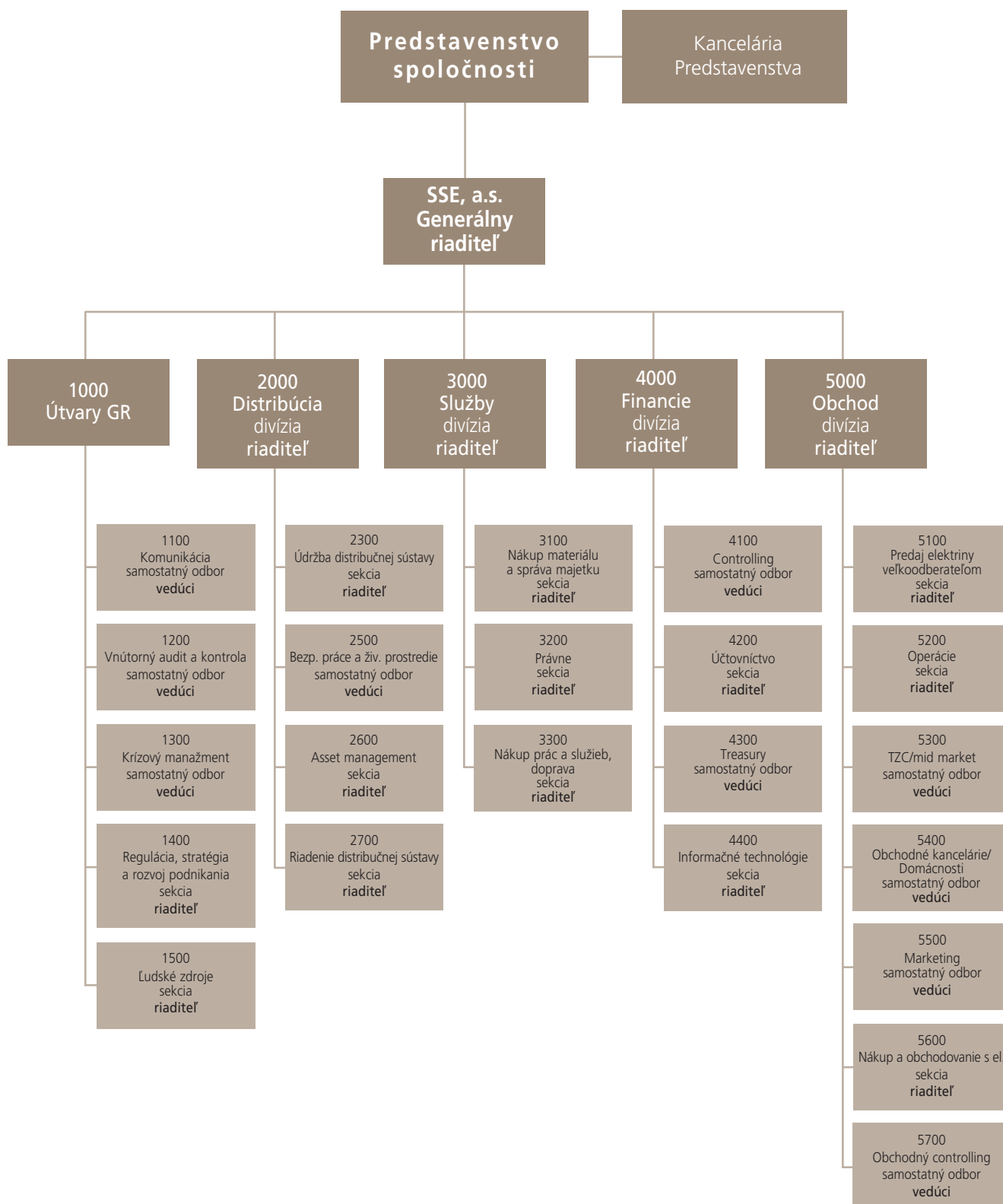
15. 6. 2005 SSE, a.s. založila spoločnosť SSE-PPS, s.r.o. Účelom založenia spoločnosti SSE – PPS, s.r.o. bolo jej použitie ako prevádzkovateľa cezhraničných vedení. Stredoslovenská energetika, a. s. je jediný spoločník tejto spoločnosti.

ENERGOTEL, a.s.

Spoločnosť bola založená dňa 7. 2. 2000 za účelom poskytovania dátových a telekomunikačných služieb. Stredoslovenská energetika, a. s. vlastní 16,67 % akcií.



Organizačná štruktúra spoločnosti k 31. 12. 2005



Vedenie spoločnosti k 31. 12. 2005

Rada výkonného vedenia

- Ing. Jaroslav Hanzel, generálny riaditeľ SSE, a.s.
- Ing. Ľubomír Kollárik, riaditeľ divízie Distribúcia
- Ing. Jaroslav Hanzel, poverený riaditeľ divízie Služby
- Ing. Vladimír Valach, riaditeľ divízie Financie
- Ing. Jaroslav Gabriel, riaditeľ divízie Obchod

Predstavenstvo

- Patrick Antoine Gaston Luccioni, predseda predstavenstva
- Ing. Juraj Laurinc, podpredseda predstavenstva
- Drs. Erik G. Regter, člen predstavenstva
- Dr. Peter Weis, člen predstavenstva
- Ing. Pavol Faktor, člen predstavenstva

Dozorná rada

- Ing. Peter Huňor, predseda
- Brice Francois Jean-Paul Alleman, podpredseda
- Ing. Zoltán Bán, člen dozornej rady
- Martin Hoffman, člen dozornej rady – od 14. novembra 2005
- Ján Ondrejka, člen dozornej rady
- Ing. Ján Smatana, člen dozornej rady – od 14. novembra 2005
- Ing. Ľubomír Kollárik, člen dozornej rady, zvolený zamestnancami spoločnosti
- Ing. Igor Pištík, člen dozornej rady, zvolený zamestnancami spoločnosti
- Miroslav Hruška, člen dozornej rady, zvolený zamestnancami spoločnosti
- Ing. Milan Kepeňa, člen dozornej rady – do 14. novembra 2005
- Ing. Jozef Ľahký, člen dozornej rady – do 14. novembra 2005



3. História

História spoločnosti

Vznik spoločnosti je spojený s obdobím medzi rokmi 1920 až 1923, teda obdobím elektrifikácie stredného Slovenska. Zohrali v nej kľúčovú úlohu Stredoslovenské elektrárne, účastinná spoločnosť v Banskej Bystrici (SSE) a Spojené elektrárne severozápadného Slovenska, účastinná spoločnosť v Žiline (SESzS). 1. januára 1961 boli tieto spoločnosti zlúčené do jedného podniku, Stredoslovenské energetické závody, národný podnik, so sídlom v Žiline, ktorý bol od roku 1990 samostatným štátnym podnikom.

Akiová spoločnosť Stredoslovenská energetika bola založená 1. januára 2002 Fondom národného majetku Slovenskej republiky (FNM SR) ako jediným zakladateľom na základe zakladateľskej listiny zo 17. decembra 2001.

V súlade s Uznesením Vlády Slovenskej republiky č. 583 z 22. mája 2002 bolo vydané rozhodnutie o privatizácii 49 % podielu FNM SR na podnikaní SSE priamym predajom spoločnosti Electricité de France International (E.D.F. INTERNATIONAL). 31. októbra 2002 valné zhromaždenie odsúhlasilo vstup strategického partnera do spoločnosti.



Významné udalosti roku 2005

január

Vznik dcérskej spoločnosti SPX, spol. s r. o., pre obchodovanie s elektrickou energiou.
Podpísanie zmluvy o dodávke elektrickej energie pre závod PSA Citroen Peugeot Trnava.
Spracovanie Implementačného plánu Dohody o sociálnej zodpovednosti spoločností EdF, ktorý sa vzťahuje na spoločnosti, v ktorých má EdF majetkovú účasť.

február

Podpísanie zmluvy o dodávke elektrickej energie pre závod KIA Motors Slovakia. Spustenie projektu Manažérska akadémia SSE, a. s., ktorý je jedným z dôležitých článkov personálnej politiky na roky 2004 až 2007.
Preradenie súčasného útvaru Controlling SAP – plánovanie do samostaného odboru Obchodný controlling, ktorý plní funkciu výkazníctva o vývoji kľúčových ukazovateľov v divízii Obchod (nákup a predaj elektriny, stav pohľadávok, vývoj prínosov a pod.), ako aj tvorbu cien a riadenie rizík súvisiacich s obchodom s elektrinou.

marec

Začiatok plnenia zmluvy o poskytovaní služieb infraštruktúry IT so spoločnosťou Hewlett Packard Slovensko, s.r.o.

apríl

Podpísanie zmluvy o spolupráci na Novom systéme odmeňovania zamestnancov so spoločnosťou PricewaterhouseCoopers Tax, k. s.

máj

Získanie druhého miesta v kategórii - najoriginálnejšie opatrenie pre rodinu, v projekte Zamestnávateľ ústretový k rodine, udeľovaný ministrom práce, sociálnych vecí a rodiny.
Riadne valné zhromaždenie - schválenie riadnej individuálnej účtovnej závierky za rok 2004, rozdelenia zisku za rok 2004 a Výročnej správy za rok 2004.

jún

Vznik dcérskej spoločnosti SSE-PPS, s. r. o.



júl

Víťazstvo na II. ročníku EdF Central European Football Trophy – medzinárodného turnaja v malom futbale. Zúčastnili sa na ňom tímy zo Slovenska, Maďarska a Poľska a uskutočnil sa v Lietavskej Lúčke pri Žiline.

august

Reorganizácia TZC na základe výstupov z Personálneho auditu (Proventus) a auditu efektivity (KPMG).

september

Slávnostné uvedenie prevádzky technologickej časti transformovne 110/22 kV v Tepličke nad Váhom, ktorá je najväčšou investíciou spoločnosti v roku 2005, pre automobilku KIA Motors Slovakia, MOBIS Slovakia a HYSCO Slovakia.

Začiatok výstavby satelitného TZC v Banskej Bystrici.

október

Začiatok činnosti nového segmentu zákazníkov Mid-market.

november

Mimoriadne valné zhromaždenie – schválenie zmeny Stanov vyplývajúcej z požiadaviek Obchodného zákonníka a zákona o účtovníctve, konsolidovanej účtovnej závierky za rok 2004, konsolidovanej výročnej správy za rok 2004, personálnych zmien v Predstavenstve a Dozornej rade.

Schválenie Strategického obchodného plánu na roky 2006 až 2008 Dozornou radou. Po jeho schválení komunikácia kampane QUO VADIS SSE 2008.

Príprava projektu reštrukturalizácie divízií Distribúcia a Obchod s cieľom prípravy na oddelenie distribučných činností.

Ukončenie výstavby satelitného TZC v Banskej Bystrici.

december

Založenie dcérskej spoločnosti SSE CZ, s. r. o., pre obchodovanie s elektrickou energiou.

Vplyvom mimoriadne zlých poveternostných podmienok došlo k častým a opakovaným prerušeniam dodávky elektrickej energie. Pracovníci SSE, a.s. a dcérskej spoločnosti Elektroenergetické montáže, a. s., boli v nepretržitej pohotovosti. Spoločnosť SSE vynaložila niekoľko desiatok miliónov korún na obnovu zničených vedení a zariadení.



4. Aktivity

Región

Sme jednou z kľúčových spoločností pôsobiacich v regióne stredného Slovenska. Preto sa prirodzene považujeme za jeho integrovanú súčasť a podľa toho aj konáme. Naším cieľom je podporovať rozvoj regiónu a zvyšovať blahobyt jeho obyvateľov prilákaním nových spoločností, investovaním do siete, poskytovaním atraktívnych pracovných príležitostí a podporovaním kolektívnych záujmov. Vzdelané obyvateľstvo, relatívne lacná a produktívna pracovná sila, vládna politika, podporujúca zahraničné investície a rozumné odbory robia Slovensko atraktívne pre zahraničné investície, čím sa zlepšuje ekonomická situácia a zvyšujú sa reálne mzdy. Navyše investori vytvárajú nové pracovné miesta a ich celkový vplyv na regionálne hospodárstvo a životnú úroveň obyvateľstva je veľmi pozitívny, čo sa odráža i v stúpajúcom dopyte po elektrickej energii.

Sme presvedčení, že silná orientácia na zákazníka v spolupráci s lokálnymi autoritami pri propagácii regiónu má svoje výhody. Keď sa KIA rozhodla pre žilinský región, uzavreli sme dohody o zavedení elektrickej infraštruktúry pri dodržaní mimoriadnych termínov. Nasadením interného projektového tímu sme 270-miliónový projekt zrealizovali v rekordnom čase a v plnej miere vyhovel požiadavkám nového zákazníka.

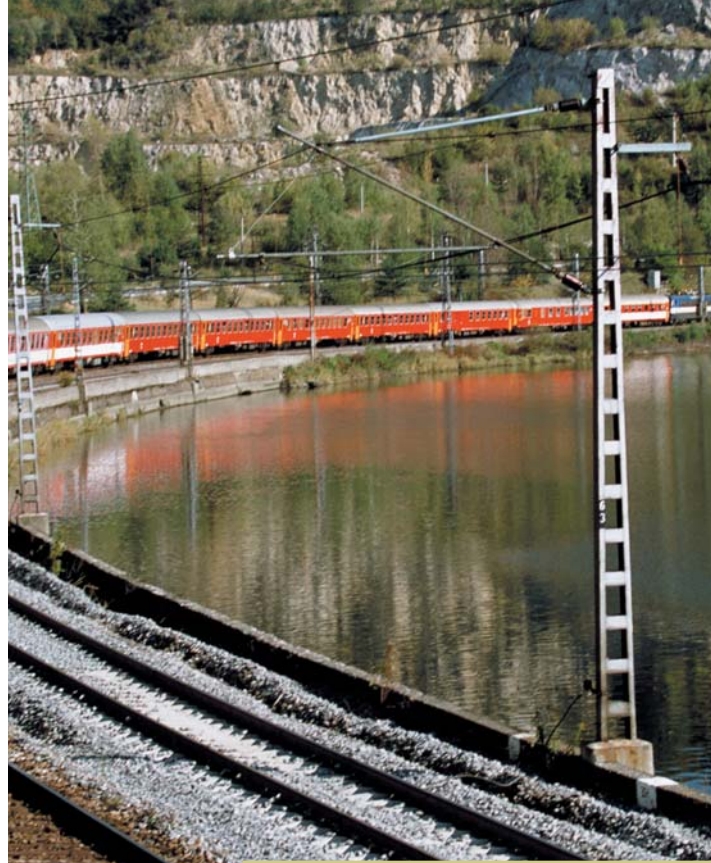
V rámci prípravného procesu nášho vstupu na liberalizovaný trh sme uskutočnili sériu stretnutí našich zástupcov so Združením miest a obcí Slovenska (ZMOS) alebo priamo oslovili odberateľov v regióne. Súčasne sme racionalizovali Obchodné kancelárie. Všetko sme vopred prediskutovali s predstaviteľmi ZMOS-u a regionálnej štátnej správy i samosprávy v mestách Žiar nad Hronom, Zvolen, Liptovský Mikuláš, Martin a Čadca.



S cieľom skĺbiť efektívnosť a výkonnosť so sociálnou zodpovednosťou sme vybudovali satelitné TZC v Banskej Bystrici. Udržali sme si tak dlhodobých zamestnancov cez nové pracovné pozície, ktoré viac zodpovedajú požiadavkám otvoreného a konkurenčného trhu a podporujú miestnu ekonomiku prostredníctvom proaktívnej zamestnaneckej politiky pokrývajúcou celé stredné Slovensko.

Každoročne sa podieľame na projektoch, ktorých cieľom je podpora sociálne slabších vrstiev obyvateľstva, zlepšovanie úrovne vzdelávania a zvyšovanie kvality zdravotníckych služieb v regióne. Výsledkom nášho snaženia je podpísanie dohody o spolupráci so Žilinskou univerzitou a odovzdanie finančných darov tým, ktorí majú potenciál vytvárať hodnoty pre región a v súlade s princípom solidarnosti aj sociálne odkázaným. V roku 2005 to boli napríklad Žilinská univerzita, Nemocnica s poliklinikou v Trstenej, Domov služieb pre deti a dospelých v Bytči a Žiline, detské domovy v Polomke, Ružomberku a Stránskej.

S prihliadnutím na spoločné záujmy budujeme pevné vzťahy s regionálnymi a komunálnymi orgánmi, propagujeme stredné Slovensko ako atraktívny región pre podnikanie a život. Taktiež sponzorujeme vybrané aktivity, vytvárajúce hodnoty pre spoločnosť na strednom Slovensku. V roku 2005 sme finančne podporili napríklad Volejbalový klub mládeže Žilina, Združenie DŽIVIPEN – ŽIVOT, Nadáciu Krajina Harmónie, Technickú univerzitu Zvolen a Združenie technických športov.



Ochrana životného prostredia

Uvedomujeme si, že svojou činnosťou významne vplyvame na životné prostredie, pričom vzhľadom na svoju územnú pôsobnosť, zasahujeme do 6. Národných parkov a 7. Chránených krajinných oblastí. Aj preto kladieme dôraz na ochranu životného prostredia do centra našej pozornosti. Cieľom aktivít v oblasti ochrany a tvorby životného prostredia je komplexná environmentálna výchova a vzdelávanie zamerané na zmenu prístupov, myslenia a konania v prospech trvalo udržateľného rozvoja a zachovania kvality života. V oblasti vodného hospodárstva a ochrany vôd sa zameriavame na ekologické úpravy a na výstavby nových ekologických elektrických staníc VVN/VN, resp. VN/NN staníc. V odpadovom hospodárstve v zmysle Zákona NR SR č. 223/2001 Z.z. o odpadoch sme schválili Programy odpadového hospodárstva, so zameraním na predchádzanie vzniku odpadov, uprednostňovaním zhodnocovania odpadov pred zneškodňovaním. Na zneškodnenie zväčša nebezpečných odpadov sme vynaložili v roku 2005 7,6 mil. Sk a za ich zhodnotenie získali 1,3 mil. Sk.

V rámci predvstupových a vstupových práv Slovenskej republiky do EÚ sa naši zástupcovia zúčastnili na rokovaní v pripomienkovaní vyhlášok Ministerstva životného prostredia v oblasti vyhlasovania chránených vtáčích území. Záväzkom Slovenskej republiky v rámci predvstupových práv do EÚ bolo v oblasti ochrany prírody vyhlásenie 38 chránených vtáčích území v SR. Konkrétnym krokom z našej strany bola v roku 2005 inštalácia viac ako tisíc kusov hrebeňových zábran na podperné body s rovinnými konzolami, ako prevencia pred zásahom elektrickým prúdom vzácných a chránených druhov vtáctva.

Sme niekoľkoročným partnerom medzinárodného festivalu odborných filmov EKOTOPFILM. Základnou myšlienkou festivalu je snaha o technologické a ekonomické skĺbenie vývoja ľudskej spoločnosti s udržívaním rovnováhy v prírode a so zachovaním a rozvíjaním humánnych aspektov života človeka.

5. Trh

Situácia na trhu

Z pohľadu právneho a regulačného rámca považujeme minulé roky pre našu spoločnosť za prelomové. Dôkazom toho sú predovšetkým významné zmeny v legislatívnom rámci - prijatie nového zákona o energetike, novelizácia zákona o regulácii a prijatie pravidiel trhu.

1. januára 2005 vstúpil do platnosti nový zákon o energetike č. 656/2004, ako aj novela zákona o regulácii v sieťových odvetviach č. 276/2001. Tieto zákony nanovo definujú pozície, práva a povinnosti účastníkov trhu s elektrickou energiou a rozhodujúcim spôsobom prispievajú k realizácii idey vnútorného trhu EÚ s elektrickou energiou a zemným plynom.

Unbundling

V zmysle zákona o energetike č. 656/2004 majú vertikálne integrované spoločnosti, ktoré zabezpečujú zároveň dve, alebo viac z nasledovných činností:

- prenos,
- distribúcia,
- dodávka,
- výroba elektriny,

povinnosť realizovať do 1. júla 2007 ich právne oddelenie.

Pravidlá trhu

30. marca 2005 prijala Vláda SR na základe vyššie uvedených zákonov Nariadenie č. 124/2005, ktorým sa určujú pravidlá pre fungovanie trhu s elektrickou energiou. Pravidlá trhu ďalej špecifikujú podmienky:

- pripojenia účastníka trhu s elektrinou do sústavy,
- prístupu účastníka trhu s elektrinou k sústave,
- prenosu elektriny,
- cezhraničnej výmeny elektriny,
- distribúcie elektriny,
- dodávky elektriny vrátane dodávky regulačnej elektriny a dodávky elektriny domácnostiam,
- poskytovania podporných služieb,
- poskytovania systémových služieb,
- prevzatia zodpovednosti za odchýlku; vyhodnocovania, zúčtovania a vysporiadania odchýlky účastníka trhu s elektrinou a odchýlky sústavy,
- spôsobu predchádzania vzniku preťaženia a riešenie preťaženia sústavy.

Implementácia pravidiel trhu

S cieľom zabezpečiť nediskriminačný princíp a vytvoriť rovnaké podmienky pre tretie strany musí byť regulovaný prevádzkovateľ distribučnej siete oddelený od ostatných činností a mal by zahŕňať organizačnú jednotku distribučných zákazníckych služieb. V divízii Obchod musia byť obchodné činnosti a dodávka oddelené od zdieľaných služieb (telefónne zákaznícke centrum, obchodné kancelárie a prevádzky). Implementácia Programu súladu by mala zabezpečiť funkčný unbundling. Zákon stanovuje, že právny unbundling musí byť implementovaný najneskôr do 1. júla 2007. Unbundling a implementácia pravidiel trhu si vyžadujú nové schopnosti, ako napríklad prechod zákazníka k inému dodávateľovi alebo riadenie odpočtových dát.

Naším prioritným cieľom pri realizácii požiadavky na právne oddelenie je zabezpečiť, aby naša sústava aj po transformácii spoločnosti poskytovala pripojeným účastníkom trhu spoľahlivú, bezpečnú a kvalitnú distribúciu elektrickej energie. Keďže sa zákonom určený termín 1. júl 2007 časovo zhoduje s dátumom úplného otvorenia trhu, museli sme riadiť proces zmeny s dostatočnou časovou rezervou. Relevantné projekty sme spustili už v závere roku 2005, pretože nastavenie procesov v novovzniknutých subjektoch musíme otestovať a doladiť ešte pred skutočným vznikom povinnosti tak, aby sme zabezpečili prevádzkyschopnosť našej sústavy aj po transformácii.

V zmysle novelizovaného zákona o regulácii v sieťových odvetviach sme vypracovali návrh Prevádzkového poriadku, ktorý podrobne definuje spôsob, akým sú Pravidlá trhu aplikované v našich podmienkach. Návrh Prevádzkového poriadku je zameraný predovšetkým na naše obchodné podmienky a bol predložený Úradu pre reguláciu sieťových odvetví v zákonom stanovenej lehote. Po schválení zo strany Úradu pre reguláciu sieťových odvetví bude Prevádzkový poriadok záväzný pre všetkých účastníkov trhu pripojených do našej sústavy.



6. Distribúcia a obchod

Distribúcia

V roku 2005 sme v oblasti distribúcie ukončili reorganizáciu, ktorej cieľom bolo ďalšie zvýšenie efektívnosti. Paralelne s týmto procesom sme spustili aj prípravu unbundlingu, ktorý by mal byť ukončený v roku 2006. Cieľom zmien bolo dosiahnuť:

- orientáciu na kľúčové procesy,
- zvýšenie výkonnosti,
- vyššiu transparentnosť,
- zefektívnenie procesu riadenia,
- zlepšenie orientácie na zákazníka.

Pri rozvoji distribučnej sústavy kladieme dôraz na zvyšovanie kvality dodávky, znižovanie doby bezprúdia, posilnenie siete a pripájanie nových zákazníkov.

Počas minulého roku sme začali využívať rozvádzače VN do vonkajšieho prostredia. Majú menšie nároky na záber pozemkov a navyše patria k bezúdržbovej technológii. Ďalej chceme pokračovať v inštalácii diaľkového ovládania a implementovať monitorovací systém kvality. Jeho hlavným prínosom bude využitie získaných údajov pri riešení problémov súvisiacich s dodávkou elektrickej energie. Súčasne s nasadzovaním najmodernejších technológií sme navrhli a vyprojetovali 110 kV rozvodňu s T-napojením na VVN sústavu. Znamená to výrazné zníženie investičných nákladov a zastavanej plochy. V rámci zvyšovania efektívnosti investícií sme zaviedli metodiku výpočtu návratnosti pre nové pripojenia. Pri rozvoji distribučnej sústavy kladieme dôraz na zvyšovanie kvality dodávky, znižovanie doby bezprúdia, posilnenie siete a pripájanie nových zákazníkov.

V súvislosti s členstvom Slovenskej republiky v EÚ participuje Distribúcia na aplikácii zákonov EÚ do legislatívy SR. Je členom v rôznych medzinárodných organizáciách ako napríklad EURELECTRIC a CIRED. To nám umožňuje spolupodieľať sa na tvorbe európskej legislatívy, medzinárodnej spolupráce a regulačných činností. V rámci zavádzania novej energetickej legislatívy sme aplikovali niekoľko nových zákonov (smerníc), ako napr. Zákon o energetike č. 656/2004.

Úrad pre reguláciu sieťových odvetví (ÚRSO) začal práce na smerniciach o kvalitatívnych podmienkach distribúcie elektrickej energie. Bola vypracovaná metodika pre štandardné ukazovatele SAIDI (priemerná doba bezprúdia u odberateľa za minútu na rok), SAIFI (priemerný počet výpadkov pripadajúcich na jedného odberateľa za rok), ktoré kvantifikujú plnenie tejto úlohy. Po konzultácii s expertmi EdF sme objem CAPEX-u rozdelili na nové pripojenia a kvalitu s cieľom zabezpečiť splnenie požiadaviek ÚRSO. Minulý rok bol v znamení implementácie projektov zameraných práve na túto oblasť. Analýza podielu SAIDI, SAIFI podľa napäťových hladín ukázala, že VVN sa podieľa na poruchovosti do 2 % a hladiny VN, NN do 98 %.



Úspešnosť prijatých opatrení dokazuje vyhodnotenie ukazovateľov SAIDI a SAIFI. V roku 2005 bol SAIDI = 192,15 min. na zákazníka a SAIFI = 3,59 dlhých porúch (porúch s dĺžkou trvania nad 3 minúty) na zákazníka. Uvedené ukazovatele sú priemerné na zákazníka a všetky napäťové hladiny.

Tak ako v roku 2004, aj v roku 2005 sa vyskytli neočakávané udalosti, ktoré ovplyvnili kvalitu dodávky v mesiacoch január, február, júl a december. Najrozsiahlejšie výpadky sme zaznamenali v decembri 2005, kedy bola postihnutá najmä severná časť nášho regiónu (zasiahnutých 200 trafostaníc, 36 000 odberných miest) a v druhej dekáde decembra, (1 149 postihnutých trafostaníc a približne 120 000 odberných miest).



Vývoj VN poruchovosti

Rok	Celkový počet porúch	Celkový počet porúch bez kalamít	Celkový počet dlhých porúch	Počet dlhých porúch bez VN poistiek s kalamitami	Počet dlhých porúch bez VN poistiek bez kalamít
2002	2 609	2 199	1744		
2003	2 271	2 189	1749	1069	1000
2004	2 554	2 302	1983	1185	1008
2005	1 920	1 668	568	544	423



Investičné plánovanie

Naša investičná politika je okrem znižovania poruchovosti a zvýšenia kvality dodávok elektrickej energie, strategicky zameraná predovšetkým na pripájanie nových zákazníkov. Rovnako významné položky investičného plánu tvoria nákupy IT v zavádzaní diaľkovo ovládaných úsekových vypínačov a nákup vozidiel i dopravnú - mechanizačnej techniky pre okamžité zásahy a odstraňovanie porúch na elektrických sieťach.

V plánovaní investícií sledujeme trend posilňovania existujúcich pozícií na trhu a zvyšovania počtu nových zákazníkov z oblasti priemyslu, podnikateľskej sféry a domácností. V minulom roku sme preinvestovali do technologických zariadení 893,4 mil. Sk a v rámci spoločnosti 1,329 miliardy Sk.

Investičné finančné prostriedky vkladáme predovšetkým do modernizácie distribučnej siete a postupného odstraňovania jej slabých miest, ktoré sú rizikom pre vznik prípadných porúch. Ďalšími dôležitými činnosťami, do ktorých ročne investujeme desiatky miliónov korún, sú skvalitňovanie služieb Telefónneho zákazníckeho centra, zavádzanie nových technológií údržby s minimalizovaním doby bezprúdia (práce pod napätím) a v neposlednom rade preventívne opatrenia na ochranu životného prostredia pred negatívnymi dopadmi vyplývajúcimi z charakteru našich činností.

Prehľad objemu investičných prostriedkov do napäťovej hladiny VN a NN investovaných do zvyšovania kvality dodávky

Investičné náklady v tis. SKK

Rok	2005
Podpätie	133 343
Kvalita NN	42 716
Kvalita VN	169 068



Distribučná sústava	2005	Investície (v mil. Sk)		
VVN	Nové pripojenia	299,9	395,8	893,4
	kvalita	95,9		
VN, NN	Nové pripojenia	148,4	497,6	
	kvalita	349,2		

Technické parametre distribučnej sústavy

		2005	2004	2003
Dĺžka elektrizačnej sústavy	km	31 946	31 804	31 718
Z toho vvv	km	2 629	2 625	2 625
vn	km	9 888	9 835	9 778
nn	km	19 429	19 344	19 315
Transformovne, rozvodne, distrib. trafostanice	počet	7 695	6 976	6 829
Z toho rozvodne vvn v staniciach zvn/vvn	počet	4	4	4
transformovne vvn/vn	počet	46	45	45
stanice vn/nn	počet	16	15	15
distribučné trafostanice vn/nn	počet	7 629	6 912	6 765
Inštalovaný výkon	MVA	2 110	1 992	1 922



Práce pod napětím

V našom úsilí o zlepšenie kvality dodávky elektrickej energie sme uviedli v roku 2003 nový produkt: Práce pod napětím (PPN). Je to spôsob údržby elektrického vedenia vysokého a nízkeho napätia, výrazne znižujúci počet a dĺžku plánovaných prerušení dodávky pre práce priamo pod napětím. Tým sa rozširujú možnosti častejšej preventívnej údržby a opráv sietí. Prvú organizačnú jednotku PPN zaškolili francúzski experti zo spoločnosti SERECT, ktorí disponujú vyše 40 – ročnými skúsenosťami a jedinečným know-how v tejto oblasti. V januári 2005 bola zaškolená druhá pracovná skupina pre prácu na vzdialenosť. V marci a apríli 2005 zaškolili druhú pracovnú skupinu, ktorá následne začala vykonávať práce.

Systém práce pod napětím má výhody pri znižovaní časovej náročnosti pracovných úkonov. Vytvára možnosti zníženia počtu pracovníkov pri rovnakom objeme prác a zároveň zvyšuje ich bezpečnosť. Okrem toho skracuje dobu bezprúdia v prepočte na jedného odberateľa a poruchovosť.

Obchod

Nákup elektrickej energie

Diverzifikácia zdrojov elektrickej energie bola našou stratégiou pri jej nákupe aj v uplynulom roku. Objem importu zo zahraničia bol menší ako v roku 2004, keďže bola ústretovejšia ponuka dominantného dodávateľa a vytvorili sa aj špecifické podmienky nákupu na slovenskom trhu s elektrinou.

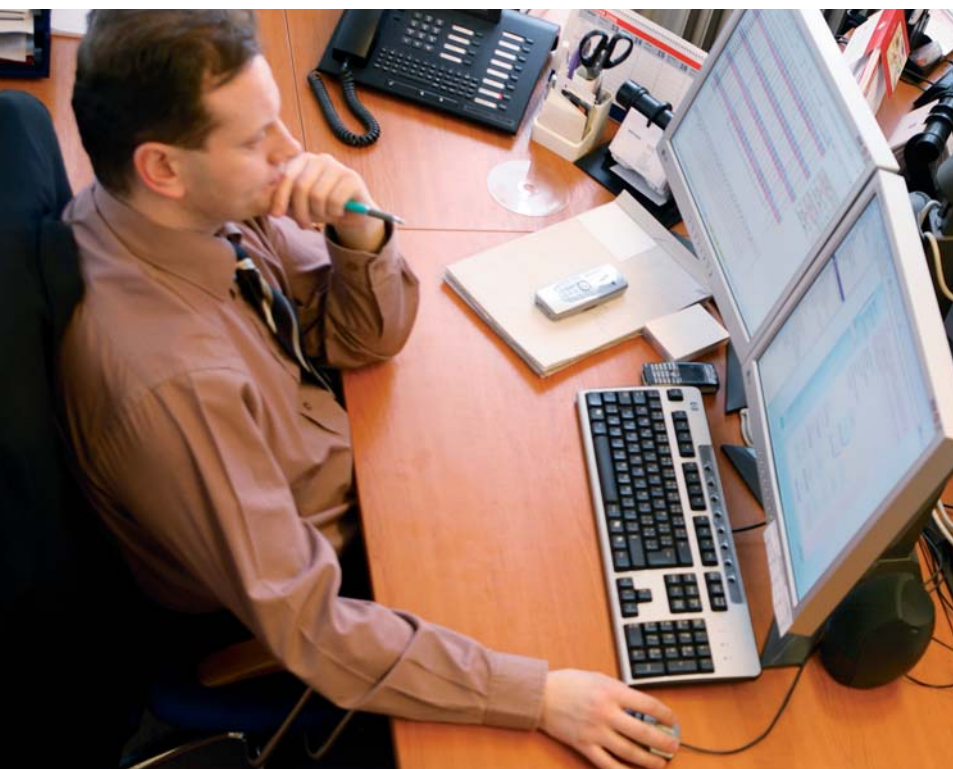
Rovnako úspešne ako v predchádzajúcich obdobiach sme prevádzkovali ostrovnú prevádzku - transformujúci tento benefit svojim zákazníkom. To všetko umožnilo minimálny nárast cien pre obyvateľov a dokonca aj zníženie cien pre niektoré kategórie priemyselných zákazníkov. To prispelo k udržaniu si dôvery na trhu.

Platforma SPX, už v novej právnej forme SPX, s.r.o., zaznamenala dynamický rast a stala sa všeobecne akceptovanou pre obchodovanie s elektrickou energiou na Slovensku. Rok 2005 bol poznamenaný všeobecným nárastom cien energií, elektrinu nevynímajúc. Na predpokladaný trend sme zareagovali skorším ročným nákupom a zabezpečili tak, aby sa tento jav premietol do cien zákazníkov v ďalšom období iba v obmedzenej miere. Princíp 1:1, zavedený systémovým operátorom na začiatku roka a nízka likvidita na trhu s elektrickou energiou na Slovensku, nás viedli k založeniu dcérskej spoločnosti SSE CZ, s.r.o. pre obchodovanie v Českej republike.

Predaj elektrickej energie

Predaj poznamenal trend zmien, ktorých cieľom je priblížiť sa Európskemu štandardu v oblasti starostlivosti o zákazníka. Preto sme zaviedli do praxe novú segmentáciu zákazníkov. Výsledkom bolo vytvorenie kategórie – veľkoodberateľ, na základe celkovej ročnej spotreby na všetkých odberných miestach zákazníka. To je základným predpokladom zvyšovania kvality starostlivosti o zákazníka. Ďalším dôležitým krokom bolo prijatie individuálnej formy starostlivosti o všetkých veľkoodberateľov, a to nielen na základe komunikácie, ale aj individuálnych ponúk a individuálnych kontraktov.

Prevzali sme zodpovednosť takmer za všetkých zákazníkov, s výnimkou samovýrobcov a poskytovateľov regulácie systémovému operátorovi. Komunikáciu všetkých závažných zmien sme úspešne zvládli formou pracovných stretnutí so zákazníkmi, tzv. PowerSSEminárov, ktoré boli špecializované priamo na jednotlivé odberateľské segmenty. Pozitívny ohlas zákazníkov a hladký nábeh nového kontrakčného systému je najlepšou verifikáciou prijatej stratégie v oblasti budovania dodávateľsko – odberateľských vzťahov.



7. Zákazníci

Segmentácia

Pre efektívnejšie riadenie obchodných vzťahov používame od októbra 2005 vlastný systém segmentácie zákazníkov – ich rozdelenie do skupín na základe interne dohodnutých kvantifikátorov. Jediným kvantifikátorom pre zaradenie zákazníka v rámci obchodnej segmentácie je jeho celková ročná spotreba na všetkých odberných miestach, ktoré sú evidované pod tým istým IČO. Každá skupina zákazníkov má v rámci našej obchodnej politiky určenú formu starostlivosti a cenotvorbu.

Predaj elektriny veľkoodberateľom obsluhuje zákazníkov s celkovou ročnou spotrebou nad 500 MWh ročne. Zákazníkov so spotrebou nad 7,5 GWh obsluhujú manažéri kľúčových zákazníkov. Zákazníkov so spotrebou od 2 GWh do 7,5 GWh obsluhujú manažéri veľkých zákazníkov. Zákazníkov so spotrebou od 0,5 do 2 GWh obsluhujú obchodní zástupcovia. Pre nových investorov prichádzajúcich zo zahraničia sme zriadili inštitút manažéra špeciálnych zákazníkov.

Obchod riadi metodicky aj zákazníkov s celkovou ročnou spotrebou do 500 MWh. Klienti so spotrebou nad 30 MWh majú v obchodnej kancelárii prideleného pracovníka a na TZC konkrétny kontakt. Pre podnikateľov a organizácie so spotrebou do 30 MWh ročne a pre domácnosti sú k dispozícii pracovníci v obchodných kanceláriách a v TZC. Kategorizácia odberných miest z pohľadu distribúcie nemá vplyv na obchodnú segmentáciu a riadi sa platným distribučným cenníkom.

Individuálny prístup

Nová segmentácia zákazníkov nám umožnila správne identifikovať potreby zákazníkov a poskytnúť im náležitú starostlivosť. Vďaka nej sme ako jediná distribučná spoločnosť na Slovensku mohli poskytnúť individuálny prístup všetkým zákazníkom, ktorí patria do sekcie veľkoodberatelia. Individuálny prístup nám umožnil predávať za na mieru šitých podmienok, čo má priaznivý vplyv na vývoj obchodnej marže.

Individuálnym prístupom a investíciami do zvýšenia zákazníckeho povedomia sledujeme náš dlhodobý cieľ – ponúkať kvalitný produkt čo najširšiemu okruhu zákazníkov. Fakt, že našu obchodnú ponuku akceptovali obe novovybudované automobilky – KIA pri Žiline, ako aj PSA pri Trnave nás presvedča, že táto cesta je správna.

Nové výzvy

Liberalizácia trhu umožnila, že od 1. januára 2005 si svojho dodávateľa elektrickej energie na Slovensku môže vybrať každý podnikateľský subjekt individuálne. Pre nás to v spojitosti s rastúcou dynamikou ekonomiky a novými investíciami na Slovensku znamená predovšetkým novú výzvu.

Zákazníci sú čoraz viac citlivejší na ceny a otvorenejší voči alternatívnym dodávateľom. Aby sme si udržali zákazníkov a zvýšili ich spokojnosť, ponúkame zákaznícky orientované produkty za konkurenčné ceny, s cieľom poskytovať vynikajúce zákaznícke služby a rozvíjať atraktívny korporátny imidž. Správnosť týchto krokov nám potvrdzuje i pozitívny výsledok prieskumu trhu z marca 2005 v segmente firemných zákazníkov, organizácií a podnikateľov.

Vynakladáme maximálnu snahu, aby sme vytvorili efektívny systém príjmu podnetov zo strany zákazníkov s cieľom zlepšiť kvalitu ponúkaných produktov. V rámci novej segmentácie sme zaciľili našu pozornosť aj na skupinu zákazníkov s malou spotrebou elektriny. Stratégia ponúknuť im špecifické produkty a starostlivosť sa ukázala ako správna.

Segment domácností je početne najväčšou skupinou našich zákazníkov. Umerne tomu máme záujem ponúkať im produkty a služby s primeranou váhou. Špecifický produkt pre domácnosti – akumulačné elektrické vykurovanie, ktoré má v našom regióne tradíciu, sme začali intenzívne podporovať znížením cien.



Pri príprave nových produktov a služieb čerpáme zo skúseností partnerov v skupine EdF. Vzájomná výmena skúseností medzi jednotlivými spoločnosťami skupiny má napriek odlišným vstupným podmienkam význam hlavne z pohľadu narastajúcej konkurencie na Slovensku.

Nové služby

Jedným z našich základných strategických cieľov je skvalitňovanie a zvyšovanie rozsahu a dostupnosti služieb zákazníkom. Pre zákazníkov z kategórie domácnosti a podnikateľa sme zaviedli modernú, jednoduchú a ľahko prístupnú formu komunikácie prostredníctvom Telefónneho zákazníckeho centra (TZC), ktoré poskytuje rovnocenné služby ako obchodné kancelárie.

Pre čoraz väčší počet zákazníkov využívajúcich služby TZC máme k dispozícii tri telefónne linky – pre domácnosti, pre podnikateľov a pre top zákazníkov. Toto rozdelenie pomáha vyhovieť špecifickým potrebám a požiadavkám rozdielnych typov zákazníkov. S cieľom zabezpečiť vysokú efektivitu a profesionalitu v komunikácii, rozšírili sme služby TZC aj pre zákazníkov mid-marketu a pre top zákazníkov, so špeciálnym tímom skúsených pracovníkov.

Vstupom na liberalizovaný trh sme zaviedli zmenu fakturačných algoritmov i vizuálnej a obsahovej stránky faktúry za elektrickú energiu (oddelenie fakturačných položiek dodávky a distribúcie), ako aj zmenu metodiky účtovania elektrickej energie a distribúcie (oddelené účtovanie tržieb elektrickej energie a distribúcie). Elektronická komunikácia s peňažnými ústavmi prebieha formou elektronických hlásení pri zavádzaní súhlasov k inkasu.

V poslednom štvrtroku 2005 sme pripravili implementáciu nového Distribučného cenníka pre zákazníkov otvoreného trhu (mesačný poplatok na základe hlavného ističa). Cenník je v súlade s novou segmentáciou. Úprava bola spojená s konkurenčným určovaním cien a našou politikou v oblasti zaisťovania zdrojov.



8. Zamestnanci

Pri realizácii podnikateľských zámerov sa opierame o základnú hodnotu spoločnosti - našich zamestnancov. Jednou zo strategických úloh na ceste k úspechu na liberalizovanom trhu je podpora prepracovanej personálnej politiky. Prostredníctvom rozličných foriem vzdelávania podporujeme osobný rast, zvyšovanie odbornosti a pripravenosť zamestnancov na meniace sa vnútorné i vonkajšie podmienky.

Jednou z kľúčových vzdelávacích aktivít v roku 2005 bolo otvorenie Manažérskej akadémie SSE (MA), ktorú absolvovali všetci naši manažéri. Hlavným cieľom MA je pomáhať zjednoteniu podnikovej kultúry v riadení a posunúť ju z autoritatívnej do výkonovo orientovanej polohy. To znamená poskytovať manažérom rovnaké informácie v rovnakom čase a vyrovnáť rozdiely v kompetenciách, zároveň vytvoriť priestor pre ďalší rozvoj manažérskych zručností a zdokonalenie schopností komunikovať v anglickom jazyku.

V roku 2005 sme investovali veľa času a energie do prípravy Nového systému odmeňovania zamestnancov odmeňovaných tarifnou mzdou s cieľom vytvoriť taký systém odmeňovania, ktorý bude predstavovať modernejší postoj k filozofii odmeňovania, charakterizovaný atribútmi spravodlivosti, stimulácie a objektivity. Do projektu boli zapojení zástupcovia všetkých našich útvarov, manažéri, špecialisti i zástupcovia SOZE pod taktovkou poradenskej spoločnosti PricewaterhouseCoopers. Implementácia projektu je plánovaná na rok 2006.

V závere roku 2004 bola na úrovni skupiny EdF podpísaná Dohoda o sociálnej zodpovednosti skupiny EdF, teda aj nás, ktorá hovorí o rozličných stránkach sociálnej zodpovednosti, od prístupu k zamestnancom, zákazníkom, celej spoločnosti, ostatným obchodným partnerom, či k životnému prostrediu. Pri implementácii Dohody spolupracovali zamestnanci rôznych oblastí a zamerania. Partnerom pri naplňaní záväzkov Dohody sa pre nás stali zástupcovia odborov SOZE.

Pôsobenie v štruktúrach EdF Group nám umožňuje zapájať sa do medzinárodných projektov, akým je napríklad aj projekt GEO, ktorý podporuje mobilitu zamestnancov v rámci skupiny EdF formou dlhodobejších pracovných kontraktov ale i krátkodobých stáží a študijných ciest.

V rokoch 2003 až 2005 sme začali zvyšovať schopnosti a know-how svojich zamestnancov. I keď sme dosiahli zlepšenie, je potrebné ďalšie zintenzívnenie. Zvláštnu pozornosť venujeme opatreniam v oblasti orientácie na zákazníka, unbundlingu a internacionalizácie, ako napríklad manažment zákazníkov, jazykové schopnosti, všeobecné manažérske schopnosti a znalosť IT. V tomto období sme zaviedli aj zmeny v kultúre riadenia, ktorá rozvíja vlastné iniciatívy, podporuje orientáciu na výsledky a postoje zamerané na riešenie problémov, rozvíja kreativitu a prehĺbuje personálnu zodpovednosť. Súčasná príprava na liberalizáciu trhu tieto zmeny prenesie aj na prevádzkové úrovne spoločnosti.

Naši zamestnanci sú spoločnosti prirodzene lojálni, čo dokazuje i nízka miera fluktuácie. Pozitívnym aspektom je predovšetkým silné stotožnenie sa našich zamestnancov s novým smerovaním a stratégiou. Vysoká úroveň stotožnenia je podporená mzdovou politikou, ktorá nás radí medzi atraktívnych zamestnávateľov v regióne. Svoj podiel má aj sociálne orientovaná zamestnanecká politika a kultúra, spoločný prístup manažmentu a odborov k prioritám - stálemu sociálnemu dialógu namiesto konfrontácie - v súlade s kultúrou skupiny EdF, ktorá je definovaná v Európskej sociálnej charte EdF.

Pre neustále sa zvyšujúce nároky zákazníkov na zlepšovanie kvality služieb, individualizácie prístupu a jednoduchú komunikáciu sme v minulom roku pokračovali v reštrukturalizácii útvarov zákazníckych služieb. Posilnili sme postavenie TZC ako najdostupnejšieho kontaktného miesta pre zákazníkov. Prepracovali sme stratégiu osobného kontaktu so zákazníkmi. Zlepšili sme odbornú pripravenosť zamestnancov prvého kontaktu so zreteľom na soft skills a zákaznícku orientáciu.



9. Budúcnosť

Rok 2006, posledný pred úplnou liberalizáciou trhu, je pre nás rokom zásadných organizačných a procesných zmien, ktoré sú reakciou na prijaté legislatívne úpravy, zavedenie nového regulačného rámca a proces unbundlingu.

Keď k tomu pripočítame rast cien energií vo svete aj na domácom trhu, plánovanú privatizáciu Slovenských elektrární, a. s., zvyšujúce sa povedomie zákazníkov a z neho vyplývajúce zmeny spotrebiteľského správania, tak nás v tomto roku očakávajú zvýšené požiadavky na všetky oblasti našej práce.

Súčasnú obdobie zásadných organizačných a procesných zmien od nás vyžaduje predvídavosť, plánovanie, prípravu a reaktivitu, aby sme obstáli v tvrdom konkurenčnom boji na liberalizovanom trhu.

Sme presvedčení, že silná orientácia na zákazníka je správnym smerom na ceste k úspechu. Našou víziou je stať sa lídrom na trhu, ktorý vytvára trvalo udržateľnú hodnotu pre svojich zákazníkov, zamestnancov, akcionárov a spoločnosť poskytovaním energie pre život a podnikanie.





Stredoslovenská energetika, a.s.

Ulica republiky 5
010 47 Žilina
tel.: 041/519 1111
fax: 041/519 2575
sse@sse.sk
www.sse.sk