

Postavenie SPP na trhu so zemným plynom

Ing. Dušan Randuška MBA
riaditeľ
Divízia obchodu a marketingu

Ing. Erich Gad'o
riaditeľ

Bratislava, Holiday Inn

5. novembra 2003

**SLOVENSKÝ
PLYNÁRENSKÝ
PRIEMYSEL**



Hlavné témy:

Trh so zemným plynom

Liberalizácia plynárenského trhu

SPP 2003 - zmeny a očakávania

Reštrukturalizácia

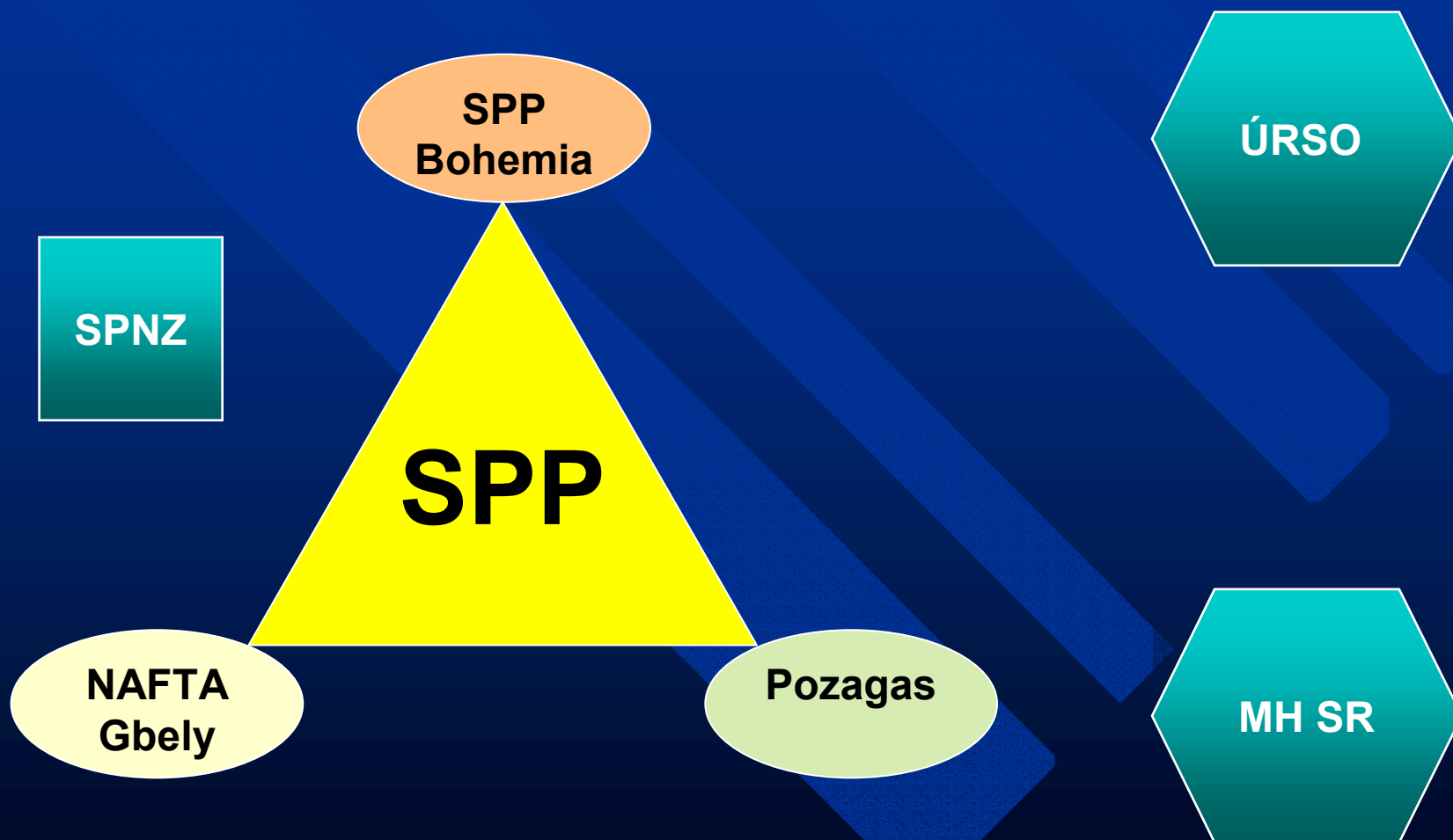
KAM

Záver

SPP a.s. - 2003

- privatizácia
- reštrukturalizácia - "sme v tom..."
- liberalizácia – vyvíjajúci sa proces ...

SPP a okolie



Regulácia trhu so zemným plynom

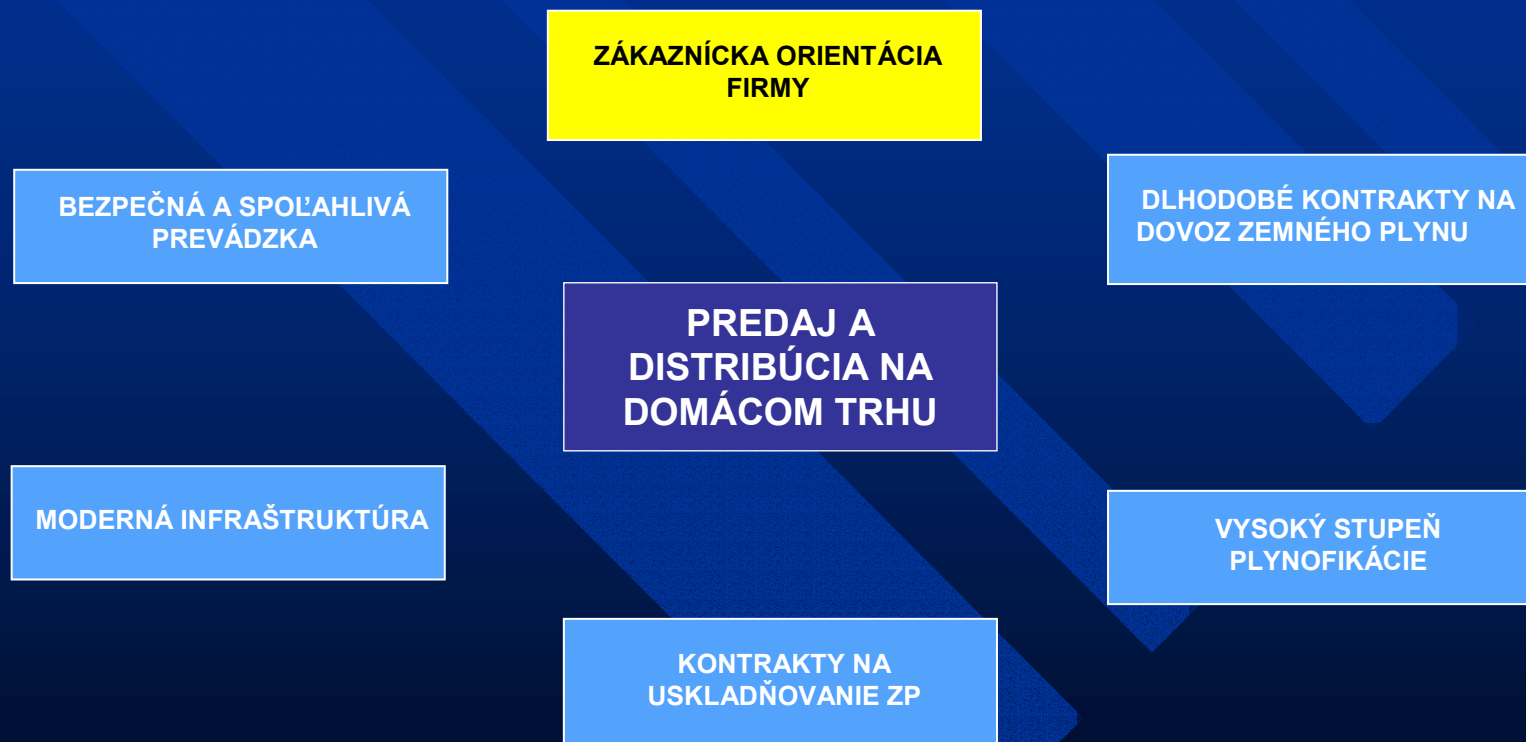
- Zákon č. 70/1998, Zákon č. 276/2001, Zákon č. 18/1996 Z.z. Rozhodnutie ÚRSO 1.1.2003 - nový tarifný systém
- 2003-2004 odstránenie medzitarifných dotácií
- 2004+ vývoj cien v súlade s trhom

Zmeny

- Plynárenská Direktíva II
- Novela energetického zákona
- Vstup SR do EU
- Požiadavky zákazníkov



KLÚČOVÉ FAKTORY ÚSPECHU - distribúcia a predaj



Bezpečnosť dodávok zemného plynu

- SPP garantuje bezpečné, spoľahlivé dodávky zemného plynu
 - Dlhodobý importný kontrakt
 - Uskladňovacie kontrakty
 - Know - how a dlhoročné skúsenosti na slovenskom trhu

Opatrenia pre prípravu na liberalizáciu trhu SR

- reštrukturalizácia spoločnosti
- zákaznícka stratégia (obchodná a marketingová politika)
- nový tarifný systém cien

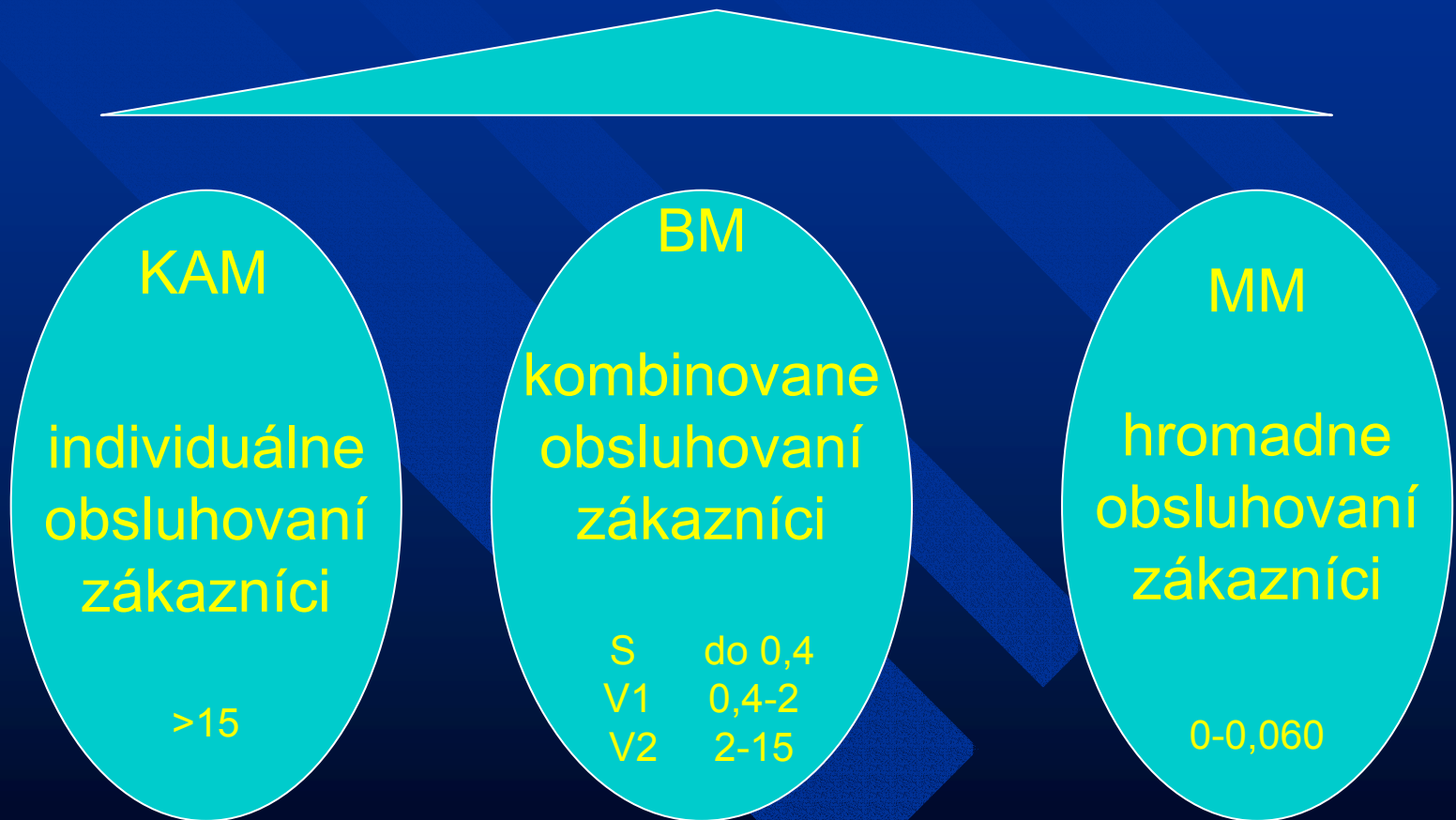
Regulácia

- SPP pristupuje k regulácii konštruktívnym spôsobom
- Plynárenský trh potrebuje stabilné a spoľahlivé regulačné pravidlá s dôvodu dlhodobovo návratných investícií v plynárenstve
- V budúcnosti bude potrebné prispôbiť regulačné pravidlá smernici EU, v súčasnosti je možné charakterizovať reguláciu ako „monopolnú“

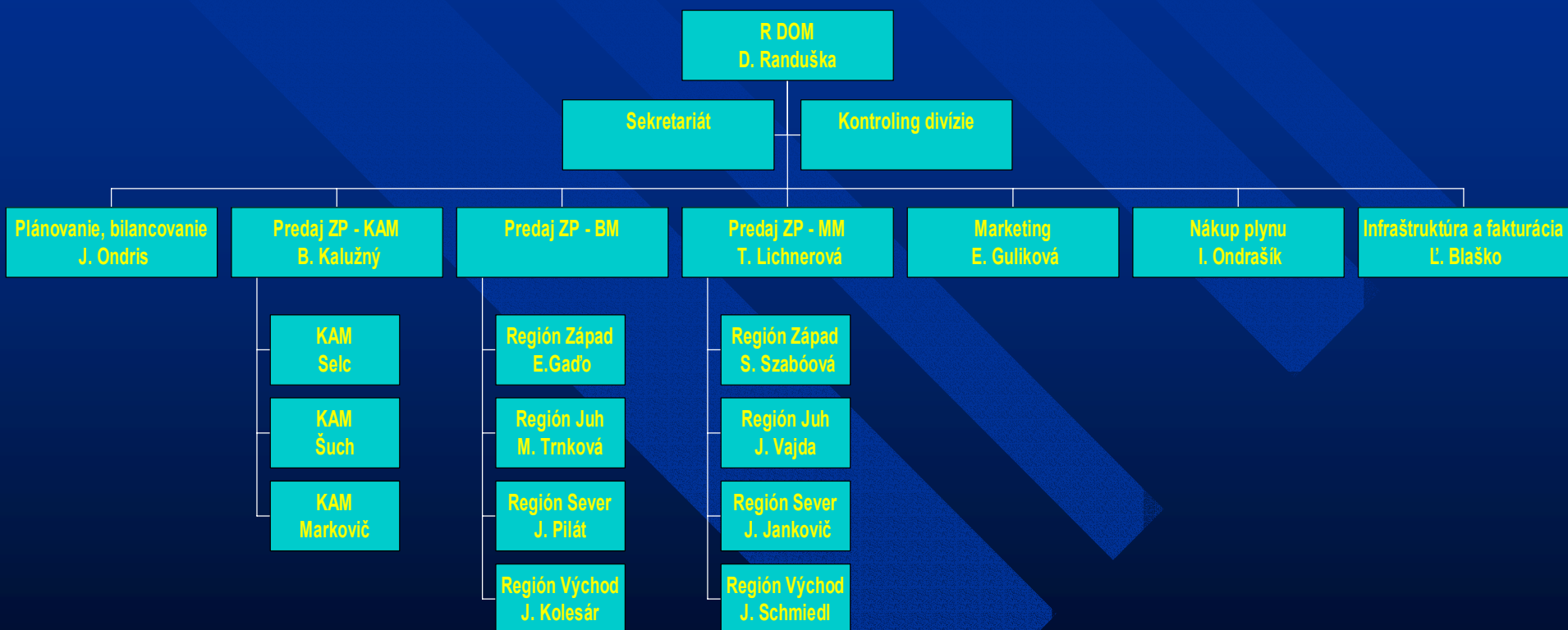
SPP a zákazníci

- Sme si vedomí postupného otváranie trhu s energiami
- Sme pripravení pripraviť konkurencieschopnú ponuku s príslušnými garanciami a kvalitou
- Cena musí odpovedať vývoju ropných produktov, pravidlám regulácie a rozsahu poskytovaných služieb
- Vývoj predajných cien je potrebné odhadnúť čo najreálnejšie v závislosti od vývoja nákupných cien

Nový spôsob obsluhy zákazníkov



Divízia obchodu a marketingu



Prínosy pre zákazníka

- obsluha jednou osobou - manažérom kľúčových zákazníkov obsluha všetkých odberných miest zákazníka z jedného miesta
- obsluha u zákazníka
- poznanie potrieb zákazníka
- rýchle reagovanie na požiadavky zákazníka
- zabezpečenie štandardu obsluhy

Prínosy pre SPP a.s.

- vytváranie dlhodobých vzťahov so zákazníkom
- znalosť zákazníka
- identifikácia hodnotového reťazca zákazníka - poznanie potrieb
- rozšírenie ponuky produktov a služieb
- uspokojenie potrieb - zabezpečenie lojality zákazníka
- zlepšenie image spoločnosti

Závery

Chceme zákazníkom dodávať energiu „na plný plyn“

Čo ponúkame:

Dlhodobé bezpečné, spoľahlivé a kvalitné dodávky zemného plynu za primerané ceny.

Proces Zmeny:

Dlhé roky monopol

Nová organizácia → Nové služby a produkty

Chceme byť dodávateľom Vášho výberu

Dlhodobé poskytovanie nových služieb a produktov