

Poznań, 29 października 2012 roku

Pan Mikołaj Budzanowski
Minister Skarbu Państwa
ul. Krucza 36/Wspólna 6
00-522 Warszawa

Szanowny Panie Ministrze,

dnia 26 października br. Wspólna Reprezentacja Związków Zawodowych Grupy Kapitałowej ENEA S.A. skierowała do Pana Ministra pismo w sprawie zmian w obszarze handlu hurtowego w Grupie. List ten został rozesłany przez organizacje związkowe pocztą elektroniczną do kadry kierowniczej i pracowników ENEA S.A..

Niniejszym chciałbym się odnieść do treści ww. listu.

Na wstępie chciałbym zaznaczyć, że piastując od ponad pół roku funkcję członka zarządu w spółce ENEA S.A. wielokrotnie dawałem wyraz woli współpracy ze stroną społeczną i prowadzenia merytorycznych dyskusji poprzedzających zmiany w obszarze handlu Grupy Kapitałowej, za który jestem odpowiedzialny. Ponadto, po powierzeniu mi przez Radę Nadzorczą obowiązków Prezesa Zarządu Spółki, niezwłocznie spotkałem się z przedstawicielami związków zawodowych i potwierdziłem swoją wolę do współpracy, a także zadeklarowałem gotowość do cyklicznych spotkań, których celem miało być omawianie ważnych spraw dotyczących funkcjonowania Spółki, w tym niezbędnych zmian organizacyjnych. Wcześniej, jako Wiceprezes Zarządu ds. Handlowych, odbyłem szereg bezpośrednich spotkań z pracownikami w Poznaniu i w Kozienicach, w których uczestniczyli także przedstawiciele strony społecznej, wyjaśniając potrzebę zmian w obszarze handlu hurtowego, ich zakres, starając się wyjaśnić wszelkie wątpliwości związane z tą reorganizacją.

Jestem więc zdumiony treścią listu, który organizacje społeczne wystosowały do Pana Ministra. W świetle powyższego, wyrażam ubolewanie, iż strona społeczna, zamiast skorzystać z możliwości wcześniejszej bezpośredniej dyskusji ze mną w celu skonfrontowania biznesowych argumentów za utworzeniem biura operacyjnego spółki ENEA Trading w Warszawie, ucieka się do kierowania na Pańskie ręce, jako przedstawiciela głównego Akcjonariusza Spółki, pisma zawierającego argumenty bądź nieprawdziwe, bądź też nie mające jakiegokolwiek uzasadnienia biznesowego.

Odnosząc się do kwestii merytorycznych poruszonych w piśmie organizacji związkowych, pozwalam sobie przedstawić następujące stanowisko.

1. ENEA Trading, jako jedyna ze spółek energetycznych z udziałem Skarbu Państwa nie rozwijała kompetencji handlu hurtowego na rynku międzynarodowym i handlu na własny rachunek na rynku krajowym. Konkurencja krajowa założyła spółki córki w celu pozyskiwania doświadczeń i poprawy wyników finansowych grupy kapitałowej, np. PGE założyła spółkę ELECTRA Deutschland GmbH, utworzoną w 2001 roku z siedzibą w Hamburgu i Pradze (obecnie PGE Trading GmbH z siedzibą w Berlinie). TAURON założył spółkę Polska Energia - Pierwsza Kampania Handlowa Sp. z o.o. działającą od 1999 roku w Katowicach i Ostrawie. Grupa ENERGA natomiast inkorporowała, działającą od 1998 roku, spółkę ELNORD, posiadającą doświadczenia w handlu międzynarodowym w celu uzupełnienia swoich doświadczeń ze sprzedaży energii na rynku krajowym o kompetencje zdobyte na rynkach zagranicznych. ENERGA zdecydowała także o utrzymaniu spółki ENERGA SLOVAKIA s.r.o w Bratysławie do realizacji transakcji międzynarodowych. Również początkujący na rynku energii elektrycznej koncern PGNiG, założył w 2011 roku w Monachium spółkę córkę PST, zatrudniając doświadczoną kadrę traderów z rynku niemieckiego do zdobywania doświadczeń i szkolenia polskich pracowników w zakresie handlu na rynkach gazu ziemnego i energii elektrycznej.

Pomimo znacznych kosztów ponoszonych przez lata na utrzymanie powyższych podmiotów, żaden ze związków zawodowych tamtejszych przedsiębiorstw nie kwestionował zasadności biznesowej tych działań, ani nie wykazywał obawy wpływu ich funkcjonowania na poziom zysków. Dowodzi to, iż przytoczone praktyki potwierdzają zasadność rozszerzania działalności i łączenia doświadczeń zdobytych na rynku krajowym i rynkach międzynarodowych. Kompetencje wyłącznie z rynku polskiego wkrótce nie będą wystarczające do efektywnego zarządzania aktywami wytwórczym i sprzedażowym na wspólnotowym rynku energii elektrycznej i uprawnień do emisji CO₂. Natomiast koszty ponoszone na utrzymywanie działań na rynkach międzynarodowych są biznesowo zasadne.

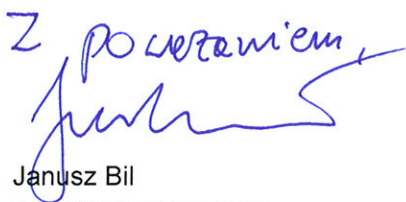
2. Niekwestionowanym faktem jest, że w ENEA Trading pracuje wielu doświadczonych, zaangażowanych i zmotywowanych pracowników, z których umiejętności należy maksymalnie korzystać i dalej rozwijać. Sama licencja maklerska, krajowa bądź zagraniczna daje prawo do wykonywania zawodu, jednak nie stanowi jeszcze potwierdzenia faktycznych umiejętności i rzeczywistych osiągnięć w handlu energią, w tym wygenerowanych zysków z handlu przyczyniających się do wzrostu wartości spółki. Ocena efektywności pracy leży w kwestii Zarządu ENEA Trading. Nadmienić jednak należy, że czas szkolenia tradera i/lub analityka biegłego na rynkach międzynarodowych wynosi od 2 do 3 lat. Konkurenci zdali sobie sprawę z wagi tego faktu, dlatego od lat zdobywają doświadczenia, które będą procentować w przyszłości.
3. ENEA Trading, jako jedyna ze spółek tradingowych na polskim rynku energii nie współfinansuje się z obrotu energią na własny rachunek (tzw. działań spekulacyjnych). Utrzymując się jedynie z opłat pobieranych od innych spółek Grupy Kapitałowej, przyczynia się do zmniejszenia konkurencyjności sprzedaży na rynku detalicznym oraz obniża zwrot z aktywów wytwórczych. Rozszerzenie działalności, otwarcie na nowe rynki i produkty ma na celu: zdobycie doświadczenia niezbędnego do funkcjonowania przedsiębiorstwa energetycznego w przyszłości i zmniejszenie obciążeń kosztowych ponoszonych przez spółki GK ENEA. Sprawnie funkcjonujący zespół

doświadczonych traderów jest w stanie zarobić, jedynie z własnej działalności, od 5 do 20 milionów złotych rocznie (w zależności od poziomu zaakceptowanego ryzyka), co pokryje koszty związane z rozszerzeniem działalności ENEA Trading. Wyliczenia te były prezentowane Radzie Nadzorczej i zostały oparte o praktyczne doświadczenia.

4. Zatrudnienie osób w biurze warszawskim będzie dotyczyć wysoko specjalistycznej kadry i ma na celu uzupełnienie brakujących kompetencji i etatów. Zmiany kadrowe w odniesieniu do obecnie zatrudnionych pracowników będą ograniczone do minimum i w pełni uwzględniać będą aspekt społeczny i prawa nabyte przez pracowników. Przyjęta koncepcja rozwoju stanowi element budujący wartość Grupy Kapitałowej dla akcjonariuszy. Rozwój Spółki, otwieranie się na nowe rynki oraz działalność na własny rachunek będzie miało w przyszłości pozytywny wpływ na poziom zysku.
5. Wariant pełnej centralizacji obszaru handlu hurtowego w lokalizacji poznańskiej był przedmiotem analiz. Koszt tych działań byłby dużo wyższy od wariantu zaaprobowanego przez Zarząd, a ponadto nie gwarantowałby niezbędnego rozwoju Spółki i możliwie szybkiego pozyskania nowych kompetencji w celu odrobienia wyżej opisanych zaległości względem konkurentów krajowych i zagranicznych. Stworzenie biura w Warszawie jest rozsądnym kompromisem pomiędzy potrzebą rozwoju spółki, a modelem pełnej centralizacji obszaru handlu hurtowego.

Chciałbym podkreślić, że zmiany organizacyjne dotyczące handlu hurtowego są na bieżąco komunikowane Radzie Nadzorczej.

Podsumowując, biorąc pod uwagę swoje ponad półroczne doświadczenie pracy w ENEA, wyrażam przekonanie, że Grupa, w celu utrzymania swojej pozycji na rynku, potrzebuje dalszych odważnych i gruntownych przemian niemal w każdym obszarze: organizacji pracy, jakości zarządzania na wszystkich szczeblach, komunikacji, obsługi klienta, kontrolingu i finansów etc. Konieczna restrukturyzacja całej organizacji będzie wymagać wsparcia akcjonariuszy, w tym przede wszystkim Skarbu Państwa. Ze swej strony natomiast pragnę zapewnić, że wszelkie zmiany będą prowadzone z poszanowaniem interesów pracowników, w duchu porozumienia i współpracy, tak aby zapewnić stabilny wzrost wartości Spółki.

Z poważaniem


Janusz Bil
p.o. Prezesa Zarządu
Wiceprezes Zarządu ds. Handlowych

Do wiadomości:

Pan Paweł Tamborski – Podsekretarz Stanu, Ministerstwo Skarbu Państwa