

Τρίμηνη Περιοδική Έκδοση

του

ΠΑ.Σ.ΥΠ./Δ.Ε.Η.
(Μέλος ΓΕΝΟΠ/ΔΕΗ)

Μάιος - Ιούνιος -
Ιούλιος 2009

Αρ. φύλλ. 33

Τιμή φύλλου: 0,01 €

ΕΠΙΣΗΜΑΝΣΕΙΣ

ΔΕΗ

ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΟΣ ΣΥΛΛΟΓΟΣ ΥΠΑΛΛΗΛΩΝ ΔΕΗ (ΠΑΣΥΠ/ΔΕΗ)

Καποδιστρίου 42 • 104 32 Αθήνα • Τηλ. 210 5223612 • Fax: 210 5226726

Στουρνάρη 73-75 (Γραφεία ΓΕΝΟΠ-ΔΕΗ) • Τηλ. 210 5223680

ΗΜΕΡΙΔΑ ΠΑΣΥΠ-ΔΕΗ

«ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ»

Τρία χρόνια από το Διαχωρισμό Εμπορίας & Δικτύου



ΓΕΝΙΚΗ ΣΥΝΕΛΕΥΣΗ ΠΑΣΥΠ-ΔΕΗ

Αποδοχισμός και Πρόγραμμα Δράσης

Με αωσόλυτη εωιτυχία ωραγατωωοιήθηκε η Γενική Συνέλευση του Συλλόγου, όωου ακούωτηκαν εωθίκαιρες και ενόιαφέρωνες θέσεις αωό τα στέλέχη και τα μέλη του ΠΑΣΥΠ-ΔΕΗ.

**ΠΡΟΣΛΗΨΕΙΣ
ΑΠΟ ΤΗ ΔΕΗ Α.Ε.**

4.600

ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ

ΕΓΚΥΡΗ & ΑΜΕΣΗ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ
απο τό www.pasyp-deipress.blogspot.com

ΠΡΟΣΛΗΨΕΙΣ ΑΠΟ ΤΗ ΔΕΗ Α.Ε. 4.600 ΝΕΩΝ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ

Σχετικά με τις προσλήψεις εργαζομένων και με στόχο την **έγκυρη ενημέρωση όλων των ενδιαφερόμενων μερών, η ΔΕΗ Α.Ε. ανακοινώνει τα ακόλουθα:**

Η Εταιρεία διανύει μια εποχή με μοναδικές απαιτήσεις, πέραν κάθε προηγούμενου, σε ότι αφορά το εσωτερικό και το εξωτερικό περιβάλλον. Οι συνθήκες λειτουργίας της Επιχείρησής έχουν πλέον αλλάξει ριζικά και προσιδιάζουν σε πολύ λίγα σημεία με αυτές του παρελθόντος. Αυτό έχει να κάνει και με την ωρίμανση της Εταιρείας, αλλά και πολύ περισσότερο με τις αλλαγές στο ρυθμιστικό πλαίσιο της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης και στην αγορά.

Η ΔΕΗ, επιλέγοντας να είναι ένας ισχυρός ενεργειακός παράγοντας στον τόπο μας, εκπόνησε και δεσμεύτηκε με το Επιχειρησιακό Σχέδιο 2009-2014 να εξοικονομήσει συνολικά €2,2 δισεκατομμύρια στην εξαετία και €500 εκ. (σε τιμές 2008) για κάθε έτος λειτουργίας από το 2014 και μετά. Ο στόχος εξοικονόμησης δαπανών πρέπει να επιτευχθεί με κάθε θυσία, διαφορετικά διακυβεύεται η δυνατότητα χρηματοδότησης του επενδυτικού προγράμματος της ΔΕΗ. Και, φυσικά, το σχέδιο αυτό υπόκειται σε αναθεωρήσεις, στο βαθμό που σημειώνονται αλλαγές σε σημαντικά θέματα όπως περιβαλλοντικές απαιτήσεις ή μεταβολές στο επιχειρηματικό και θεσμικό περιβάλλον.

Αλλαγές στη λειτουργία

Αλλαγές πρέπει να γίνουν και στον τρόπο λειτουργίας της Επιχείρησης, ενώ σε ορισμένους τομείς επιβάλλεται να επαναπροσδιοριστεί η αναγκαιότητα δραστηριοποίησής της. Φαίνεται, για παράδειγμα, ότι δεν είναι πλέον δόκιμη η λειτουργία όλων των κατα-

στημάτων και των σημείων εξυπηρέτησης πελατών, όπως ήταν στο παρελθόν. **Σύγχρονες μέθοδοι είσπραξης λογαριασμών, απλοποίηση διαδικασιών, καθώς επίσης και άλλες μορφές βελτιστοποίησης της δουλειάς, καθιστούν αναγκαίο τον επαναπροσδιορισμό και τον εξορθολογισμό της λειτουργίας κατά τόπους.** Επίσης, η ομαδοποίηση εργασιών και η αναδόμηση λειτουργιών και σε άλλες μονάδες, θα καταστήσουν δυνατή τη διεκπεραίωση της εργασίας με μικρότερο αριθμό αλλά περισσότερο εκπαιδευμένων εργαζομένων, έτσι ώστε να μην καταστεί απαραίτητη η αντικατάσταση όλων όσων φεύγουν με συνταξιοδότηση.

Η Διοίκηση της ΔΕΗ, αναγνωρίζοντας το γεγονός του μεγάλου μέσου όρου ηλικίας του ανθρώπινου δυναμικού της, της απώλειας τεχνογνωσίας, λόγω της αποχώρησης εργαζομένων για συνταξιοδότηση, αλλά και της αναγκαιότητας τήρησης των κανόνων ασφαλούς εκτέλεσης της εργασίας, και αφού έλαβε υπόψη τις πρόσφατα αναθεωρημένες ανάγκες της Επιχείρησης σε νέους εργαζόμενους από τις Μονάδες της, θα υλοποιήσει κατά το 2009 και 2010 τις παρακάτω προσλήψεις:

- ❶ **2.035 προσλήψεις από την Προκήρυξη 1/2007**
- ❷ **142 προσλήψεις από την Προκήρυξη 2/2007**
- ❸ **120 προσλήψεις από την Προκήρυξη 1/2008**
- ❹ **277 νέες προσλήψεις για τη Γενική Διεύθυνση Παραγωγής με την έκδοση νέας Προκήρυξης μέσα στο 2009**
- ❺ **300 νέες προσλήψεις για τη Γενική Διεύθυνση Ορυχείων με την έκδοση νέας Προκήρυξης μέσα στο 2009**

- ❻ **241 νέες προσλήψεις για τη Γενική Διεύθυνση Μεταφοράς με την έκδοση νέας Προκήρυξης μέσα στο 2009**
- ❼ **460 νέες προσλήψεις για την Γενική Διεύθυνση Διανομής με την έκδοση νέας Προκήρυξης μέσα στο 2009**
- ❽ **Επιλεγμένες νέες προσλήψεις για τις λοιπές Γενικές Διευθύνσεις της Επιχείρησης με νέα Προκήρυξη το 2009**
- ❾ **Επιπλέον των παραπάνω, θα προκηρυχθούν περίπου 1.000 ακόμα νέες θέσεις μέσα στο 2010**

Πέρα από την πρόσληψη των παραπάνω 4.600 περίπου νέων εργαζομένων μέσα στο επόμενο διάστημα, η Διοίκηση της ΔΕΗ προσβλέπει, επίσης, στη συντόμηση του χρόνου που απαιτείται για τη διεκπεραίωση των διαδικασιών προκήρυξης-πρόσληψης, καθώς επίσης και στη βελτίωση της ίδιας της διαδικασίας. Έτσι, θα εξασφαλιστεί η πρόσληψη των νέων εργαζομένων με πολύ ταχύτερους ρυθμούς.

Είναι γεγονός ότι οι περίπλοκες διαδικασίες της Προκήρυξης 1/2007, όπου η διαχείριση 55.000 υποψηφίων - που επί της ουσίας, μέσω της πολλαπλής επιλογής θέσεων, αντιστοιχούν σε περίπου 550.000 υποψηφιότητες - η διαδικασία της εκδίκασης των ενστάσεων, ο έλεγχος της νομιμότητας και άλλες διαδικασίες, που στοχεύουν στην εξασφάλιση ποιοτικών και άρτιων αποτελεσμάτων, προκάλεσαν καθυστερήσεις στην πρόσληψη των 2.035 νέων εργαζομένων. Για το γεγονός αυτό, η Επιχείρηση εκφράζει την λύπη της για την ταλαιπωρία των υποψηφίων, αλλά και για την καθυστέρηση της ενδυνάμωσης των Μονάδων της με νέο ανθρώπινο δυναμικό.



Ιδιοκτήτης

Π.Α.ΣΥ.Π./Δ.Ε.Η.
Ρόζα Βιδάλη

Εκδότης & Δ/ντής Έκδοσης:

Φώτης Μελέτης

Επιμέλεια Έκδοσης:

Γιώργος Μπούκουρας
Φώτης Μελέτης

Υπεύθυνος Ύλης:

Φώτης Μελέτης

Συντακτική Επιτροπή:

Αθανάσιος Παπαδόγγονας,
Κώστας Διακουμάκος,
Σπύρος Αγαπάκης

Γραφεία:

Καποδιστρίου 42, 104 32 Αθήνα

Τηλ.: 210 52.23.612

Fax: 210 52.26.726

Στουρνάρη 73-75

(Γραφεία ΓΕΝΟΠ-Δ.Ε.Η.)

Τηλ.: 210 5223680

Τιμή φύλλου 0,01 €

www.pasyp-deipress.blogspot.com

email: pasyp-dei@tellas.gr

pasyp.deipress@gmail.com

Χορήγηση στους μισθωτούς αντιγράφων από τα έγγραφα που βρίσκονται στους ατομικούς και εμπιστευτικούς φακέλους τους

Σε απάντηση σχετικών ερωτημάτων, σας γνωρίζουμε τα εξής:

- ❶ Ο Νόμος 2472/1997 (ΦΕΚ 50/Α'/10-4-1997) «Προστασία του ατόμου από την επεξεργασία δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα», ρυθμίζει το σύνολο των θεμάτων που αφορούν την τήρηση και επεξεργασία αρχείων, καθώς επίσης το δικαίωμα πρόσβασης του υποκειμένου της επεξεργασίας στα εν λόγω αρχεία. Σημειώνεται ότι, όπως ήδη έχει κριθεί από την Αρχή Προστασίας Δεδομένων Προσωπικού Χαρακτήρα, το δικαίωμα πρόσβασης δεν εξαντλείται με απλή επίδειξη των εγγράφων, αλλά περιλαμβάνει και το δικαίωμα λήψης αντιγράφων (αποφάσεις ΑΠΔΠΧ υπ' αρ. 40/2006, 17/2002, 56/2003, 66/2006, 38/2007).
- ❷ **Οι μέχρι σήμερα ισχύουσες υπηρεσιακές ρυθμίσεις και οδηγίες της «ΔΕΗ ΑΕ», για την κατά περίπτωση χορήγηση ή μη χορήγηση στους μισθωτούς αντιγράφων των εγγράφων που τους αφορούν, αφενός μεν είναι προγενέστερες του παραπάνω νόμου, αφετέρου δε, δεν έχουν ισχύ νόμου. Είναι αυτονόητο ότι μετά την έναρξη ισχύος του Ν. 2472/1997 (δηλαδή μετά τη δημοσίευσή του στο ΦΕΚ στις 10-4-1997), όλα τα σχετικά θέματα ρυθμίζονται αποκλειστικά και μόνον από τον εν λόγω νόμο, σε συνδυασμό με τις αποφάσεις, που εκδίδει η Αρχή Προστασίας Δεδομένων Προσωπικού Χαρακτήρα κατ' εφαρμογή του νόμου.**
- ❸ Κατά συνέπεια και με δεδομένο ότι τα αιτούμενα έγγραφα (είτε αυτά περιέχονται στους ατομικούς είτε στους εμπιστευτικούς φακέλους), είναι προσωπικά δεδομένα των ενδιαφερομένων μισθωτών, έχουμε τη γνώμη ότι με βάση τις παραπάνω νομοθετικές διατάξεις υφίσταται νομική υποχρέωση της «ΔΕΗ ΑΕ» για τη χορήγηση φωτοαντιγράφων τους στους ανωτέρω μισθωτούς.

«ΤΡΙΑ ΧΡΟΝΙΑ ΔΙΑΧΩΡΙΣΜΟΣ ΕΜΠΟΡΙΑΣ-ΔΙΚΤΥΟΥ»

Με υψηλό το αίσθημα της ευθύνης ο ΠΑΣΥΠ-ΔΕΗ διοργάνωσε, σε συνεργασία με τη Διοίκηση της ΔΕΗ, στις 16/6/2009 Ημερίδα με θέμα «Τρία χρόνια από το Διαχωρισμό Εμπορίας και Δικτύου - Ευκαιρίες και Προοπτικές».

Μέσα από τις παρουσιάσεις, τις τοποθετήσεις και τις θέσεις των υπηρεσιακών παραγόντων, της ΓΕΝΟΠ-ΔΕΗ αλλά και του συλλόγου μας εκφράστηκε έντονα ο προβληματισμός και η αγωνία για την πορεία της Εμπορίας και του Δικτύου.

Ερχόμενοι τρία χρόνια μετά την πρώτη ημερίδα που είχαμε διοργανώσει το 2006 για το θέμα του Διαχωρισμού αναδείχθηκε εκτός των άλλων και η μη σωστή διαδικασία που τηρείται στο κλείσιμο των Πρακτορειών της Περιφέρειας σε συνδυασμό με την τεράστια έλλειψη προσωπικού, που αποτελεί το μεγάλο αγκάθι στην ανάπτυξη της Εμπορίας και του Δικτύου.

Στο θέμα έλλειψης προσωπικού αποτελεί προτεραιότητα για τη ΔΕΗ και οφείλει η διοίκηση να αντιδράσει όχι επικοινωνιακά αλλά πρακτικά και να προχωρήσουν άμεσα οι προσλήψεις προσωπικού, διότι όπως είχαμε επισημάνει έγκαιρα από την προηγούμενη ημερίδα, χωρίς νέους και εκπαιδευμένους εργαζόμενους δεν προχωρεί κανένας Διαχωρισμός και φυσικά δεν αντέχει κανένας παλαιός συνάδελφος το μέγεθος και την ένταση της εργασίας που έχει προκύψει από το Διαχωρισμό.

Σ' αυτό το σημείο και πριν προχωρήσουμε στους ομιλητές θέλω να ευχαριστήσουμε την Διεύθυνση Ανθρωπίνων Πόρων, τη Διεύθυνση Επικοινωνίας και τη Διεύθυνση Εκπαίδευσης που μας έδωσαν τη δυνατότητα να πραγματοποιήσουμε με επιτυχία την ημερίδα αυτή και φυσικά να ευχαριστήσουμε τις Διευθύνσεις Εμπορίας και Δικτύου για την άψογη παρουσίασή τους.

Ο ΠΑΣΥΠ-ΔΕΗ με την ημερίδα αυτή απέδειξε ότι μπορεί να δώσει τις λύσεις που επιθυμούν οι εργαζόμενοι καθώς και ότι με όπλα την ενημέρωση και την αγωνιστικότητα μπορούν τα προβλήματα του Διαχωρισμού να περιοριστούν.

Την Ημερίδα μας τίμησαν με τις ομιλίες τους και με την παρουσία τους οι Π. Αθανασόπουλος (Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος ΔΕΗ), Ν. Φωτόπουλος (Πρόεδρος ΓΕΝΟΠ/ΔΕΗ), Ε. Μπουζούλας (Γ.Γραμματέας ΓΕΝΟΠ/ΔΕΗ), Χ. Ποσειδών (Γ.Δ. Εμπορίας), Σπ. Βάσος (Διευθυντής ΔΔΕ), Φ. Μανδάνας (Διευθυντής ΔΣΗΕ), Ε. Καρακατσάνης (Διευθυντής Δ.Π.Ω.Λ.), Δ. Λαμπούσης (Διευθυντής ΔΜΠ), Σ. Σαμπάνης (Διευθυντής ΔΣΑΔΕ Εμπορίας), Ι. Αμανατίδης (Β. Δ/ντης Δ.Π.Θ. στη Γ.Δ.), Κ. Ανδρεάδης (Διευθυντής Κλάδου ΙΒΡ της Δ/νσης Δικτύου). Επίσης μας τίμησαν με την παρουσία τους η Διευθύντρια ΑΝ.Π. κα Τζανέτου, ο Βοηθός Γ.Δ.Δ. κ. Ρέρρες, ο Βοηθός Δ.Δ.Α.Δ.Δ. κ. Τσοθακίδης, ο Δ. Κλάδου Πωλήσεων Αττικής κ. Σιγάλας και ο Δ. Κλάδου Πωλήσεων Νησιών κ. Κουλιόπουλος.



ΡΟΖΑ ΒΙΔΑΛΗ,
Πρόεδρος
ΠΑΣΥΠ-ΔΕΗ

Με τη σειρά μου και εγώ σας καλωσορίζω όλους εσάς τα μέλη και μη του Συλλόγου μας, τους συναδέλφους της πρώτης γραμμής της Αθήνας και της Περιφέρειας.

Ανάμεσά μας υπάρχουν συνάδελφοι από την Κρήτη, τη Θεσσαλονίκη, την Αλεξανδρούπολη, την Άρτα, τα Γιάννενα, τη Στερεά Ελλάδα, τον Πύργο, την Τρίπολη, όλη την Πελοπόννησο και από τα νησιά μας. Σήμερα η αίθουσα γέμισε με Ελλάδα, κύριε Πρόεδρε. Όλοι εσείς είστε οι πνεύμονες που δίνουν οξυγόνο στη μεγαλύτερη επιχείρηση της χώρας μας, τη δικιά μας, την Ελληνική ΔΕΗ.

Ευχαριστώ πολύ και τους επίσημους προσκεκλημένους μας, με επικεφαλής τον Πρόεδρο και Διευθύνοντα της ΔΕΗ, τον κύριο Αθανασόπουλο, που τιμούν σήμερα την εκδήλωσή μας.

Οι εργαζόμενοι σηκώνουν το βάρος των εξελίξεων

Το πιο εύκολο για εμένα σήμερα θα ήταν να κάνω έναν συμβατικό χαιρετισμό προς όλους σας και να σας ευχαριστήσω που συμμετέχετε στις εργασίες της Ημερίδας μας. Θα μπορούσα να υψώσω τη φωνή μου, να χρησιμοποιήσω ξύλινη γλώσσα και, με διάφορα τεχνοκρατικά νούμερα ή συνδικαλιστικά τερτίπια, να αρκεστώ σε μια ευκολοχώνευτη διαδικασία που δεν θα αφήσει περιθώρια να αναπτυχθεί η ανάγκη που μας οδήγησε να προκαλέσουμε τη σημερινή Ημερίδα.

Τρία χρόνια μετά το διαχωρισμό Εμπορίας-Δικτύου και λίγες μέρες μετά τις Ευρωεκλογές, θέλω να μοιραστώ μαζί σας τα μηνύματα που έρχονται σαν ορμητικά κύματα από την κοινωνία. Θα μου πείτε, τι σχέση έχει το ένα με το άλλο; Έχει σχέση, γιατί πιστεύουμε ότι τα πάντα στη ζωή μας κινούνται γύρω από την ευρύτερη έννοια της πολιτικής.

Δυστυχώς διαβαίνουμε τις πύλες του 21ου αιώνα και γύρω μας θριαμβεύει η απάθεια. Εισπράξαμε την αδιαφορία για όλα τα προβλήματα που κυριαρχούν και νιώσαμε στο πετσί μας ένα ιδιότυπο κοινωνικό κενό, την αποχή. Οι Έλληνες έστρεψαν την πλάτη τους σε συμπεριφορές πολιτικών που πλήγωσαν, σε πρόσωπα που σύρθηκαν από κανάλι σε κανάλι, πασχίζο-

ντας να προκαλέσουν το ενδιαφέρον μας και να γίνουν πρότυπα και γητευτές της κοινωνίας, ηγέτες και αρχηγοί, σωτήρες και ηγεμόνες. Αυτόν τον αποξενωμένο άνθρωπο, εμείς που ασχολούμαστε με τα κοινά και χαρακτηριζόμαστε συνδικαλιστές και ηγέτες σωματείων, παρατάξεων και διάφορων άλλων οργάνων, έχουμε ιερή υποχρέωση να τον αφυπνίσουμε. Θα ήταν έγκλημα αυτή η απάθεια να μεταφερθεί και στο χώρο της ΔΕΗ και τούτο δυστυχώς κινδυνεύει να συμβεί.

Πρώτα οι εργαζόμενοι

Σαν Πρόεδρος του ΠΑΣΥΠ/ΔΕΗ, μακριά από εμάς κάθε συμπεριφορά που εξαγριώνει, που σπείρει το φανατισμό, το μίσος και την απόρριψη, στέλνουμε το μήνυμα σήμερα εδώ σε εσάς. Οι εργαζόμενοι της ΔΕΗ και παράλληλα πολίτες αυτής της χώρας, να γίνουν το πρώτο μέλημα της Ομοσπονδίας και όλων των πρωτοβάθμιων σωματείων. **Η επιχείρησή μας, που είναι μια από τις μεγαλύτερες οικονομικές επιχειρήσεις στη χώρα μας, αν θέλει να αναπτυχθεί και να είναι ισχυρή και ανταγωνιστική στην παγκόσμια αγορά ενέργειας, πρέπει να επενδύσει στο ανθρώπινο δυναμικό της.**

Στον εργάτη, στον διοικητικό, στον τεχνίτη, στον ορύχο και στους ανθρώπους της πρώτης γραμμής, η επιχείρηση πρέπει να τον αποκαταστήσει, να τον αφυπνίσει, να τον αναβαθμίσει, να τον ενεργοποιήσει, να του κινήσει το ενδιαφέρον για το μέλλον του, δίνοντάς του τη δυνατότητα να μετέχει σε όλες τις μεταρρυθμίσεις και τις αλλαγές, να νιώσει ότι δεν είναι ένα αντικείμενο χρήσης, αλλά ένα σημαντικό στέλεχος της επιχείρησης που παίζει πρωταγωνιστικό ρόλο στις εξελίξεις και βοηθά στο κεφάλαιο ανάπτυξης της ΔΕΗ, στην παγκόσμια αγορά ηλεκτρικής ενέργειας.

Δεν ωραιοποιήσαμε

Εμείς στον ΠΑΣΥΠ, από την αρχή της ιδρύσεως του Συλλόγου μας μέχρι και σήμερα, όχι μόνο μάθαμε από τα λάθη μας, αλλά είμαστε σε θέση να λέμε ότι ξεχωρίζουμε από τη μάζα των προσωπικών και συλλογικών συμφερόντων. Δεν ωραιοποιήσαμε ποτέ το άσχημο. Δε βουλευτήκαμε ποτέ ληλατώντας συνειδήσεις εργαζομένων συναδέλφων, δεν κλειστήκαμε ποτέ σε γραφεία προβάλλοντας το ατομικό μας συμφέρον. Χωρίς να είμαστε επαγγελματίες, αλλά με μοναδικό κίνητρο την αγωνία μας για τα κοινά, δίνουμε καθημερινά τη δική μας μάχη στους εργασιακούς χώρους. Βάζουμε ψηλά τον πήχη, γιατί δεν μας τραβάει κανένας προς τα κάτω.

Και δεν είμαστε εξαρτημένοι από κανέναν, αλλά μόνο από τους εργαζόμενους που μας στηρίζουν με την καρδιά τους όλα αυτά τα χρόνια, στην πολυετή παρουσία μας.

Εργαζόμαστε καθημερινά έχοντας πολύ κέφι και πολλή όρεξη για αυτό που κάνουμε. Για αυτό, μετά από πολύ προβληματισμό και με το αίσθημα της συλλογικής ευθύνης, θέλουμε μέσα από την Ημερίδα μας να βγουν υγιή συμπεράσματα, να επιτευχθούν οι στόχοι και ο καθένας από εμάς εδώ σήμερα να αναλάβει τις ευθύνες και τις υποχρεώσεις που του αναλογούν.

Κυρίες και κύριοι προσκεκλημένοι, συναδέλφισσες και συναδέλφοι, δεν είμαστε ανώνυμοι, δεν είμαστε αριθμοί που αποτυπώνονται από το χέρι ενός τεχνοκράτη με μαύρο μελάνι πάνω σε ένα κομμάτι χαρτί. Έχουμε ονοματεπώνυμο, έχουμε συγκεκριμένες θέσεις εργασίας, έχουμε καθορισμένο ωράριο, έχουμε η καθεμία και ο καθένας από εμάς ξεχωριστά τη δική του προσωπικότητα και τη δική του ιστορία στην επιχείρησή μας. Είναι ανάγκη η ΔΕΗ, αυτή η μεγάλη οικογένεια, να παραμείνει μεγάλη και αρωγός των Ελλήνων πολιτών.

Τρία χρόνια μετά λοιπόν, σηκώνουμε το βάρος των εξελίξεων μετά το διαχωρισμό και είναι αναγκαίο και οι δύο Γενικές Διευθύνσεις να μας ενημερώσουν και να κάνουν τον πρώτο απολογισμό τους με τα θετικά και αρνητικά αποτελέσματα, αλλά και ποι-οι είναι οι νέοι στόχοι τους.

Εμείς ως Σωματείο καθημερινά εισπράττουμε σωρεία προβλημάτων από τις ελλείψεις του προσωπικού, το κλείσιμο των πρακτορείων και καταστημάτων, ό-

που αυτό έχει συντελεστεί ή όπου πρόκειται αυτό να συμβεί. Εισπράττουμε καθημερινά την ανασφάλεια, την οργή, την κούραση των ανθρώπων της πρώτης γραμμής. Εισπράττουμε την ασυδοσία και την έλλειψη ευθύνης και υποχρέωσης των εργολάβων. Εισπράττουμε την απογοήτευση και την ανασφάλεια των πολιτών και των συνταξιούχων της επιχείρησης, όταν βλέπουν στις περιοχές τους να ξηλώνεται η επιγραφή ΔΕΗ. Αντιμετωπίζουμε προβλήματα από εργαζομένους στο δίκτυο, στην καταμέτρηση, στις βλάβες και στις νέες συνδέσεις. Θρηνούμε ανθρώπινες ζωές, λόγω έλλειψης μέτρων ασφαλείας και λόγω ελλείψεως προσωπικού.

Με αήθη τρόπο

Οι εικοσάχρονοι υπάλληλοι των τελευταίων σημαντικών προσλήψεων είναι οι σημερινοί σαρανταπεντάρηδες που κρατούν το βάρος της εργασίας με υπεράνθρωπες και φιλότιμες προσπάθειες και που στο παρελθόν αρκετοί μεγαλοσυνδικαλιστές και υπηρεσιακοί παράγοντες τους συκοφάντησαν, τους κυνήγησαν και τους πολέμησαν με αήθη τρόπο.

Στον ΠΑΣΥΠ πιστεύουμε ακράδαντα στην ορθότητα της άποψης ότι η ειλικρίνεια είναι το πιο δυνατό όπλο που έχει απομείνει στη σημερινή εποχή. Χρόνια τώρα ο Σύλλογός μας είναι μέλος της μεγαλύτερης Ομοσπονδίας εργαζομένων στην Ελλάδα. **Είμαστε μέλη και τέταρτη μεγάλη δύναμη στη ΓΕΝΟΠ. Συμμετέχουμε, προτείνουμε και την παρακολουθούμε άγρυπνα, έτσι ώστε το Συνδικάτο μας να είναι ισχυρό, αξιόπιστο και να υπερασπίζεται τα δικαιώματα των συναδέλφων μας.**

Θα ήταν τουλάχιστον μικρόψυχο σήμερα και μπροστά στον Πρόεδρο της ΓΕΝΟΠ, να μην αναφέρω ότι τον τελευταίο καιρό έχει σηκώσει ψηλά τη σημαία των αγώνων η Ομοσπονδία μας και μαζί της όλοι βιώνουμε σημαντικές αγωνιστικές στιγμές. Ισχυρό παράδειγμα, ο αγώνας όλων μας για το ασφαλιστικό. Αποδείξαμε ότι η τιμιότητα και η ειλικρίνεια της αγωνιστικότητάς μας και η σθεναρότητα με την οποία όλοι προσπαθήσαμε να σταματήσουμε τις αλλαγές σε όλα τα κεκτημένα ασφαλιστικά δικαιώματά μας, ξεσήκωσε και έπεισε αβίαστα όλο το προσωπικό, σε όλη την Ελλάδα.

Και επειδή προανέφερα ότι η ειλικρίνεια είναι το πολυτιμότερο όπλο και δυσεύρετο προσόν για όποιον την έχει, εμείς οι συνδικαλιστές πρέπει να κάνουμε και μία αυτοκριτική. Τι έχουμε πετύχει όταν είμαστε όλοι μαζί, τι είναι θεμιτό και επιθυμητό να γίνει προς όφελος των εργαζομένων, της επιχείρησης και της κοινωνίας. Και να βρούμε το λιγότερο οδυνηρό τρόπο για να το πετύχουμε. Μόνον έτσι οι συναδέλφοι θα μας εμπιστευτούν και θα στρατευτούν στο στρατό που κατά καιρούς έχει αναφέρει αγαπητέ Πρόεδρε της ΓΕΝΟΠ. Γιατί πρέπει να παραδεχτούμε ότι μέσα στην κατάρρευση του πολιτικού συστήματος δεν παραμείναμε εμείς οι συνδικαλιστές αλώβητοι. Γιατί εκτός από τα κακώς κείμενα

της κάθε Διοίκησης, κάποια στιγμή πρέπει να παραδεχτούμε και τα δικά μας κακώς κείμενα. Γιατί αν δεν ξεκαθαρίσουμε από ψευτοηγέτες, φαντάσματα παρατάξεων, που είναι απόντες από κάθε εργασιακό χώρο, απολαμβάνοντας το όπιο της δήθεν εξουσίας τους, απαξιώνοντας τους αγνούς, τους ρομαντικούς, τους τρελούς, η ζημιά που θα υποστούμε θα είναι αμετάκλητη.

Οι μεγάλες καρέκλες

Οι μεγάλες καρέκλες έχουν μεγάλες ευθύνες και όχι μεγάλες απολαύσεις. Αυτό ισχύει και για αυτούς που κλήθηκαν να ασκήσουν διοίκηση, αλλά και για εμάς που μέσα από εκλογικές διαδικασίες οριστήκαμε ηγέτες του συνδικαλιστικού κινήματος.

Πεπεισμένοι λοιπόν ότι ο μόνος δρόμος είναι ο ειλικρινής διάλογος, για να επιτευχθούν οι στόχοι της Ημερίδας μας, η καθεμία και ο καθένας από εμάς να συμβάλλει με τη δική του άποψη και θέση, για να μπορέσουμε από σήμερα κιόλας να μιλάμε με σιγουριά για το μέλλον. **Να μιλάμε για μια δυναμική πορεία ανάπτυξης της ΔΕΗ, για να κάνουμε πραγματικότητα τα όνειρά μας, για να συνθέσουμε και να μετατρέψουμε το κάθε λεπτό του κάθε εργαζομένου, όπου και αν υπηρετεί, να το κάνουμε στιγμή ευφορίας, λεπτό αξίας.**

Τα εμπόδια τα ξεπερνάμε με δυναμική παρουσία, μαζική συμμετοχή, μαχητικούς αγώνες και ειλικρινή διάθεση. Γιατί όλα αυτά καθορίζουν τη συνδικαλιστική μας ταυτότητα. Το ότι συνδικαλιζόμαστε στο χώρο της ΔΕΗ, δεν σημαίνει ότι πάψαμε να είμαστε και Έλληνες πολίτες. Γιατί είμαστε εργαζόμενοι, φορολογούμενοι, οικογενειάρχες. Γιατί δεν πρέπει να γυρίσουμε την πλάτη μας στα φαινόμενα της εποχής. Γιατί θέλουμε και απαιτούμε το σεβασμό. Μας ενδιαφέρει το μικρότερο κύτταρο της κοινωνίας, που είναι η οικογένεια, γιατί εκεί θα φυτευτεί ο σπόρος του αυριανού σκεπτόμενου πολιτικοποιημένου πολίτη, του αυριανού συνδικαλιστή. Μας ενδιαφέρει η παιδεία, γιατί εκεί θα απαξιώσουμε τους ημιμαθείς και φαφλατάδες κηπουρούς των φεουδαρχικών αντιλήψεων και υπηκόους οικογενειοκρατιών. Μας ενδιαφέρει ο πολιτισμός, γιατί είμαστε Έλληνες και στην πατρίδα μας γεννήθηκαν όλες οι μεγάλες επιστήμες και όλες οι μεγάλες προσωπικότητες που άλλαξαν το παγκόσμιο γίγνεσθαι. **Έχουμε οικολογικές ανησυχίες, γιατί ο Θεός μάς ευλόγησε να είμαστε κάτοικοι στο απέραντο γαλάζιο του ουρανού και της θάλασσας, την καρποφόρα γη και τα ψηλά απροσκύνητα βουνά της Ελλάδος μας. Μας ενδιαφέρει η πρόοδος και η ανάπτυξη, γιατί στο DNA μας υπάρχει κάτι ξεχωριστό, υπάρχει η σπίθα που σιγοκαίει και κρατά ζεστή την ελληνική φλόγα σε κάθε ελληνική ψυχή.**



**ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΑΘΑΝΑΣΟΠΟΥΛΟΣ,
ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ
ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ &
ΠΡΟΕΔΡΟΣ
ΔΕΗ Α.Ε.**

Ο εκσυγχρονισμός της ΔΕΗ είναι υπόθεση όλων των εργαζομένων

του μέγιστου δυνατού μεριδίου της αγοράς, με την κατάλληλη εμπορική και τιμολογιακή πολιτική, όσο εξαρτάται βέβαια από τη ΔΕΗ, κα-

θώς και τα κατάλληλα μέτρα προώθησης πωλήσεων και επικοινωνίας με τους πελάτες.

Αξιολογώντας την τριετή εμπειρία του λειτουργικού διαχωρισμού Διανομής-Εμπορίας, μπορούμε να πούμε με σιγουριά ότι ο απολογισμός είναι θετικός. Αποδεικνύεται ότι και υπό αυτό το ρυθμιστικό πλαίσιο μπορούμε να αναπτύξουμε δραστηριότητες επικεντρώνοντας τις προσπάθειές μας σε διαφορετικούς τομείς.

Έτσι, η Διανομή απαλλαγμένη από το φορτίο των εμπορικών δραστηριοτήτων, επικεντρώθηκε στην ανάπτυξη και συντήρηση των δικτύων μας και ήδη έχουμε τα πρώτα θετικά αποτελέσματα, τα δίκτυά μας εκσυγχρονίζονται και ενισχύονται, οι δείκτες ποιότητας της παρεχόμενης ενέργειας βελτιώθηκαν τα τελευταία χρόνια και οι χρόνοι εξυπηρέτησης των πελατών μας μειώνονται χρόνο με το χρόνο.

Πρέπει επίσης να τονίσουμε ότι το επιχειρησιακό μας σχέδιο 2009-2014 προβλέπει επενδύσεις άνω των 3 δις Ευρώ για τη Διανομή και μόνο.

Εμπορία

Η Εμπορία από την άλλη πλευρά της, έχει απαλλαγεί από τις υπηρεσίες δικτύου και μπορεί απερίσπαστα να ασκεί την εμπορική της δραστηριότητα εστιάζοντας στον πελάτη και στην όσο δυνατόν καλύτερη εξυπηρέτησή του. Η ανάπτυξη ενός σύγχρονου δικτύου πωλήσεων, ο εκσυγχρονισμός της υποδομής σε πληροφοριακά συστήματα με τον πελατοκεντρικό προσανατολισμό, η χρήση σύγχρονων εργαλείων marketing καθώς και η δημιουργία εναλλακτικών διαύλων προώθησης των πωλήσεων, αποτελούν τους στρατηγικούς στόχους της Εμπορίας, οι οποίοι σταδιακά κατακτώνται.

Η θετική αυτή τριετής εμπειρία δεν είναι απαλλαγμένη από κινδύνους που σχετίζονται με γενικότερες ασάφειες και στρεβλώσεις του ρυθμιστικού πλαισίου της αγοράς. Τέτοιοι κίνδυνοι μπορεί να προκύψουν από τις ρυθμιζόμενες αποδόσεις των μεγάλων επενδύσεών μας στα δίκτυα, όταν δεν καλύπτονται οι εύλογες αποδόσεις των σχετικών επενδύσεων που κάνουμε, το ρόλο της ΔΕΗ ως τελευταίου καταφυγίου, δηλαδή να παρέχει ηλεκτρική ενέργεια σε πελάτες οι οποίοι ταυτόχρονα να είναι και ανταγωνιστές της στον τομέα της ηλεκτροπαραγωγής και την απώλεια μεριδίων αγοράς στα κερδοφόρα τιμολόγια.

Διανομή

Συνεπώς, η Διανομή δεν μπορεί να επαναπαύεται στο ότι εξακολουθεί να απολαμβάνει ένα μονοπωλιακό καθεστώς. Αντίθετα, πρέπει να εντείνει τις προσπάθειές της ώστε να αποφέρει κέρδη τα οποία όμως θα προέρχονται από τη συνεχή βελτίωση των παρεχόμενων από αυτήν υπηρεσιών και θα επανεπενδύονται για τη βελτίωση του συστήματος.

Κύριε Πρόεδρε της ΓΕΝΟΠ, κύριε Γενικό Γραμματέα, κύριοι συνάδελφοι, σας ευχαριστώ θερμά για την πρόσκλησή σας να παρευρεθώ στην Ημερίδα του ΠΑΣΥΠ που έχετε οργανώσει για σήμερα. Χαιρετίζω την προσπάθειά σας, ευχόμενος κάθε επιτυχία για την εξαγωγή χρήσιμων συμπερασμάτων και είμαι βέβαιος ότι η πορεία της επιχείρησής και η δυνατότητά της να ανταποκριθεί στις σημερινές και μελλοντικές προκλήσεις είναι κορυφαίας σημασίας για εσάς, όπως και για όλους μας, για όλη την Ελλάδα. Σήμερα μας δίνεται η ευκαιρία να έρθουμε κοντά στο Σύλλογό σας, τον ΠΑΣΥΠ, και να εκθέσουμε μερικές σκέψεις μας και να ενισχύσουμε το διάλογο που πρέπει να υπάρχει μεταξύ της Διοίκησης και εργαζομένων.

Κοινοί στόχοι

Θέλω κατ' αρχήν να τονίσω ότι είναι ιδιαίτερα σημαντικός ο ρόλος των σωματείων των εργαζομένων, ιδιαίτερα στη σημερινή εποχή που χρειάζεται περισσότερο από ποτέ να υπάρχει διάλογος, αμοιβαία συνεργασία, κοινό όραμα, κοινοί στόχοι, έτσι ώστε μέσα από ενιαία δράση να αντιμετωπιστούν οι προκλήσεις των οικονομικών συνθηκών και του επιχειρησιακού περιβάλλοντος με επιτυχία.

Αντικείμενο της σημερινής σας Ημερίδας αποτελεί η τριχρόνη εμπειρία διαχωρισμού των δραστηριοτήτων της Διανομής σε Υπηρεσίες Δικτύου και Προμήθειες Ηλεκτρικής Ενέργειας. Όπως γνωρίζετε από το 2006, σε εφαρμογή του ρυθμιστικού πλαισίου απελευθέρωσης της αγοράς ηλεκτρικής ενέργειας στη χώρα μας, συνεστήθη η Γενική Διεύθυνση Εμπορίας με σκοπό να λειτουργεί ανεξάρτητα από το δίκτυο ως προμηθευτής ηλεκτρικής ενέργειας.

Η Γενική Διεύθυνση Διανομής παραχώρησε την εμπορική της δραστηριότητα στη Γενική Διεύθυνση Εμπορίας, ενώ κράτησε υπό την ευθύνη της και ως μονοπωλιακή δραστηριότητα την ανάπτυξη, συντήρηση και λειτουργία του δικτύου μέσης και χαμηλής τάσης, παρέχοντας τη δυνατότητα σε όλους τους χρήστες του δικτύου να προμηθεύονται την ηλεκτρική ενέργεια από όποιον προμηθευτή επιθυμούν.

Στόχος της Διανομής είναι η καλύτερη δυνατή παροχή υπηρεσιών εξυπηρέτησης των χρηστών του δικτύου, δηλαδή η ποιοτική εξυπηρέτησή τους και η παροχή υψηλής ποιότητας ενέργειας με το χαμηλότερο δυνατό κόστος.

Θετικός απολογισμός

Από την άλλη πλευρά, η Γενική Διεύθυνση Εμπορίας κλήθηκε να εκπληρώσει για λογαριασμό της ΔΕΗ το ρόλο του προμηθευτή ηλεκτρικής ενέργειας. Είναι υπεύθυνη για τις πωλήσεις ηλεκτρικής ενέργειας προς τους καταναλωτές κάθε κατηγορίας, σε όλη την επικράτεια. Επιδιώκει την εξασφάλιση για τη ΔΕΗ

Η Εμπορία χρειάζεται να είναι περισσότερο ανταγωνιστική και να προσαρμόζεται ταχύτερα στις μεταβαλλόμενες συνθήκες της αγοράς. Διαφορετικά, όσο θα χάνουμε πελάτες, τόσο περισσότερο θα κινδυνεύει με αυτοπεριθωριοποίηση η ΔΕΗ.

Τόσο η Διανομή όσο και η Εμπορία πρέπει να δημιουργούν νέες αξίες για τους πελάτες, τους εργαζόμενους, τους μετόχους, την κοινωνία και όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη.

Μέχρι σήμερα κατ' επανάληψη έχουμε δηλώσει ότι υπάρχουν στρεβλώσεις στην αγορά οι οποίες λειτουργούν σε βάρος της ΔΕΗ. Προς όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη έχουμε δηλώσει ότι η ΔΕΗ δεν ζητά μονομερείς σε όφελός της ρυθμίσεις, αλλά λειτουργία της αγοράς μέσα σε συνθήκες πλήρους ανταγωνισμού και με ίσες ευκαιρίες για όλες τις εταιρίες που δραστηριοποιούνται μέσα σε αυτή. Πιστεύουμε όμως ότι οι δυσκολίες αυτές σταδιακά θα εξαλειφθούν με την ωρίμανση της αγοράς και τις αναγκαίες ρυθμιστικές παρεμβάσεις από τους αρμόδιους φορείς της πολιτείας.

Από την άλλη πλευρά, πρέπει εμείς οι ίδιοι να αλλάξουμε, προσαρμοζόμενοι στις νέες συνθήκες που διαμορφώνονται. Αυτό σημαίνει ότι πρέπει να στρέψουμε την εταιρική μας κουλτούρα προς την κατεύθυνση της καλύτερης ικανοποίησης των αναγκών των πελατών μας. Μόνο όταν έχουμε ικανοποιημένους πελάτες θα μπορούμε να είμαστε σίγουροι ότι θα έχουμε και στο μέλλον βιώσιμες θέσεις εργασίας, καλύτερες αποδοχές και ένα σίγουρο μέλλον. Αυτά ισχύουν τόσο για τους εργαζόμενους της Διανομής, όσο και για τους εργαζόμενους της Εμπορίας.

Για να πετύχουμε αυτόν τον κεντρικό στόχο, δηλαδή την πλήρη ικανοποίηση των πελατών μας, χρειάζεται καθημερινά να γινόμαστε ολοένα και καλύτεροι, πιο αποτελεσματικοί, πιο δημιουργικοί, πιο καινοτόμοι. Επιβάλλεται να συγκρινόμαστε με τους εργαζόμενους και τα στελέχη των άλλων εταιριών που θα μας ανταγωνιστούν και θα μας κλέψουν τους πελάτες μας. Πρέπει να βλέπουμε ό,τι καλύτερο από εμάς κάνουν οι εργαζόμενοι των ανταγωνιστών μας και εμείς να γινόμαστε –και έχουμε τη δύναμη να γίνουμε– καλύτεροι από αυτούς. Γιατί αν εμείς δεν κάνουμε αυτήν τη σύγκριση, θα την κάνουν οι πελάτες μας οι οποίοι είναι αυτοί που παίρνουν και τις τελικές αποφάσεις, είναι αυτοί που κάνουν τις επιλογές τους.

Ξεκάθαρο σχέδιο

Η Διοίκηση έχει ένα ξεκάθαρο επιχειρησιακό σχέδιο για την περίοδο 2009-2014, κανένα όμως επιχειρησιακό σχέδιο δεν μπορεί να υλοποιηθεί εάν αυτό δεν υιοθετηθεί πλήρως και δεν υλοποιείται από τους ίδιους τους εργαζόμενους. Χρέος της κάθε Διοίκησης είναι να ακούει τους εργαζόμενους, τις ανησυχίες τους, τον προβληματισμό τους, τις ιδέες τους, για να παίρνει καλύτερες αποφάσεις.

Από την άλλη πλευρά, η δυναμική ανάπτυξη της ΔΕΗ και ο εκσυγχρονισμός της είναι υπόθεση των ίδιων των εργαζομένων. Όταν ο κάθε εργαζόμενος επιδεικνύει υψηλό ζήλο και επαγγελματισμό, όταν γίνεται νοικοκύρης και

πρωτάρης στον δικό του εργασιακό χώρο, τότε είναι περισσότερο από βέβαιο ότι η ΔΕΗ θα πάει πολύ μπροστά. Όταν ο κάθε εργαζόμενος συμβάλλει ώστε να μετατραπεί η ΔΕΗ σε μία λιτή, σύγχρονη και αποδοτική επιχείρηση, τότε είμαστε βέβαιοι ότι αυτή θα αντιμετωπίσει με επιτυχία τους ανταγωνιστές της.

Προκειμένου η ΔΕΗ να ανταποκριθεί στις σύγχρονες απαιτήσεις όπως αυτές διαμορφώνονται από τις νέες επιχειρηματικές συνθήκες και να παρέχει τις υπηρεσίες της σε λογικές τιμές, θα πρέπει να αλλάξουμε τον τρόπο που βλέπουμε την παρεχόμενη εργασία. Το ίδιο ακριβώς ισχύει και για τον τρόπο εξυπηρέτησης του εσωτερικού πελάτη, δηλαδή των επιχειρησιακών μονάδων, των Διευθύνσεων αλλά και των εσωτερικών συνεργατών στους οποίους καλείστε καθημερινά να παρέχετε άμεση και ορθή ενημέρωση και υποστήριξη, αξιοποιώντας όλες τις δυνατότητες των νέων τεχνολογιών.

Πέρα όμως και πάνω από την εξοικείωση με τα νέα μέσα, οι εργαζόμενοι οφείλουν να μάθουν να δραστηριοποιούνται μέσα σε σύνθετα περιβάλλοντα που απαιτούν εμπλουτισμό των δεξιοτήτων τους, σεβόμενοι πρωτίστως τη δική τους επαγγελματική οντότητα. Γιατί σε όλες τις επιχειρήσεις τα αντικείμενα εργασίας διευρύνονται, έτσι ώστε να δημιουργείται μεγαλύτερη προστιθέμενη αξία σε όφελος όλων των ενδιαφερομένων, αλλά κυρίως των εργαζομένων.

Βελτίωση αποδοτικότητας

Έτσι η εγκατάλειψη παγιωμένων και αντιπαραγωγικών πρακτικών και συνηθειών, η αποτελεσματική εκμετάλλευση των νέων τεχνολογιών και η προσφορά σύγχρονων υπηρεσιών στους καταναλωτές, αλλά και στους εσωτερικούς μας πελάτες, βελτιώνοντας την αποδοτικότητά μας και συγκρατώντας το κόστος λειτουργίας στα χαμηλότερα δυνατά επίπεδα, δεν αποτελεί ευχολόγιο αλλά κύρια επιταγή.

Κλειδί της επιτυχίας είναι η πλήρης αξιοποίηση του προσωπικού και η ταχεία προσαρμογή του στο νέο επιχειρηματικό περιβάλλον που αποτελεί τη μεγάλη πρόκληση για όλους μας. Όλοι γνωρίζουμε ότι στην πορεία αυτή θα αντιμετωπίσουμε δυσκολίες και εμπόδια. Ωστόσο με καλόπιστη συνεργασία και διάλογο και πάνω από όλα με αποτελεσματική στόχευση και στοχευμένη δράση η επιχείρηση θα αναπτυχθεί δυναμικά. Εμείς προσβλέπουμε σε αυτή τη συνεργασία για όλα όσα συμφέρουν τη ΔΕΗ και τους ανθρώπους της.

Έχουμε λόγους να πιστεύουμε ότι όλα τα μέλη του ΠΑΣΥΠ αντιμετωπίζουν αυτήν την πρόκληση με τον ίδιο ζήλο και επαγγελματισμό, καθώς σε μια από τις τελευταίες ανακοινώσεις σας διάβασα ότι δεσμεύεστε να εκπληρώσετε το εταιρικό όραμα και να ενισχύσετε το κύρος και την απόδοση της επιχείρησης προς όφελος των μετόχων, των πελατών και των εργαζομένων. Αυτή η δέσμευσή σας υποδηλώνει υψηλό επαγγελματισμό και ένα ξεκάθαρο όραμα για μια ισχυρή ΔΕΗ και προσωπικά τη χαιρετώ.

Σας ευχαριστώ πολύ για την προσοχή σας και σας διαβεβαιώ ότι με πολλή προσοχή θα μελετήσω τα χρήσιμα συμπεράσματά σας που θα προκύψουν από τις εργασίες της Ημερίδας.



**ΝΙΚΟΣ
ΦΩΤΟΠΟΥΛΟΣ,
ΠΡΟΕΔΡΟΣ
ΓΕΝΟΠ-
ΔΕΗ/ΚΗΕ**

Κύριε Διευθύνοντα Σύμβουλε, κύριοι Γενικοί Διευθυντές, κυρία συναδέλφισσα Πρόεδρε του ΠΑΣΥΠ, συνάδελφε Γραμματέα, αγαπητοί συνάδελφοι, ειλικρινά –και δεν είναι σχήμα λόγου, είναι λόγια που βγαίνουν από τα βάθη της καρδιάς μου– χαίρομαι ιδιαίτερα που παρευρίσκομαι σήμερα στην τόσο σημαντική Ημερίδα που διοργανώνετε.

Πριν μπω στα όσα ήθελα να πω, στο λίγο χρόνο που έχω στη διάθεσή μου, θέλω πραγματικά να συγχαρώ την Πρόεδρό σας για την πολύ ουσιαστική και ταυτοχρόνως γλαφυρή και διεισδυτική ομιλία που έκανε και ταυτοχρόνως, χωρίς να θέλω να σπείρω ζιζάνια, πρέπει να σας πω ότι είστε πολύ τυχεροί που έχετε ως Πρόεδρο αυτήν την κυρία, αυτήν τη συναδέλφισσα. Ειλικρινά σε συγχαίρω Ρόζα, η ομιλία σου ήταν πολύ ουσιαστική και εμένα με άγγιξε σε όλα τα σημεία.

Αγαπητοί συνάδελφοι, εγώ δεν θα σταθώ στο θέμα της Ημερίδας που διοργανώνετε, όπως και ο κύριος Διευθύνων Σύμβουλος, έτσι και εγώ θα περιμένω τα συμπεράσματα από την πολύ σημαντική αυτή Ημερίδα, να τα μελετήσω μαζί με τους συνεργάτες μου... [διακοπή] ...ως Πρόεδρος της ΓΕΝΟΠ ΔΕΗ με την ευκαιρία ότι είμαι σήμερα εδώ και έχω μπροστά μου μια σειρά σημαντικά συνδικαλιστικά στελέχη, να σταθώ σε δυο-τρία σημεία, κάποια από αυτά μου ήρθαν στο μυαλό να σταθώ με την ομιλία που άκουσα από την Πρόεδρό σας.

Κινδυνεύει η Επιχείρηση

Το πρώτο λοιπόν πράγμα που εγώ θα ήθελα να σας πω ως Πρόεδρος της ΓΕΝΟΠ ΔΕΗ και αισθάνομαι χρέος αυτό να το λέω όπου βρίσκομαι, κάθε μέρα, κάθε ώρα, κάθε στιγμή, είναι το εξής:

Αγαπητοί συνάδελφοι, κοιτώντας έναν-έναν από όλους εσάς στα μάτια, για μια φορά ακόμα σας κρούω τον κώδωνα του κινδύνου. Η επιχείρησή μας, η μεγαλύτερη επιχείρηση του ελληνικού λαού, η ναυαρχίδα της ελληνικής οικονομίας, εξακολουθεί να κινδυνεύει. Προς Θεού, συνάδελφοί μου! Τα κέρδη του Α' τριμήνου που παρουσίασε η ΔΕΗ και συγκεκριμένα ήταν 292.000.000 Ευρώ, να μη γίνουν το άλλοθι να κρυφτούν τα σοβαρά προβλήματα που εξακολουθούν να υπάρχουν κάτω από το χαλί. Η κερδοφορία του Α' τριμήνου... [διακοπή] ... πρόσκαιρη και συγκυριακή. Λέω πρόσκαιρη και συγκυριακή και το εξηγώ αμέσως γιατί εδράζεται στους εξής παράγοντες:

Πρώτον, είχαμε σημαντική αλλαγή προς το ευνοϊκότερο για τα συμφέροντα

Μεγάλες οι ευθύνες

της ΔΕΗ του τρόπου υπολογισμού της οριακής τιμής του συστήματος. Έχει συντελέσει αυτό σημαντικά στο να παρουσιαστούν κάποια κέρδη, αυτά τα κέρδη που ακούσατε.

Δεύτερος παράγοντας ήταν ότι πραγματικά φέτος η ΔΕΗ, για μια σειρά λόγους και θα αναφερθώ σε αυτούς, δαπάνησε 100.000.000 λιγότερα από ό,τι το αντίστοιχο τρίμηνο του 2008 για αγορές ενέργειας είτε από το χρηματιστήριο ενέργειας, είτε από εισαγωγές και αυτό είναι πολύ σημαντικό. Και δαπάνησε 100.000.000 λιγότερα για τους εξής δύο λόγους: Ο ένας ήταν το ότι έχουμε μειωμένη παραγωγή, μειωμένη ζήτηση κατά 3,7%, οπότε και εμείς οι αγορές που ήμασταν υποχρεωμένοι να κάνουμε ήταν λιγότερες και ο δεύτερος λόγος είναι ότι επιτέλους δέχσε ο Ύψιστος μετά από τρία χρόνια συνεχούς ανομβρίας να βρέξει... [διακοπή] ...χρησιμοποιήσουμε αρκετά τα υδροηλεκτρικά μας εργοστάσια με αποτέλεσμα να κάνουμε λιγότερες αγορές ή εισαγωγές.

Τρίτος και σημαντικότερος από όλους τους άλλους λόγος που εξηγεί την κερδοφορία του Α' τριμήνου -και θα δείτε εδώ γιατί λέω ότι είναι πρόσκαιρη και συγκυριακή- είναι η τεράστια, η πρωτοφανής πράγματι αν δούμε το τι συνέβαινε πριν από λίγους μήνες, πτώση της τιμής των καυσίμων. Η πτώση αυτή της τιμής των καυσίμων που όπως είπα ήταν τεράστια, μας έδωσε τη δυνατότητα να δαπανήσουμε 140.000.000 Ευρώ λιγότερα για αγορές καυσίμου από ό,τι το αντίστοιχο περσινό τρίμηνο.

Παραμένουν τα προβλήματα

Στον αντίποδα, αγαπητοί συνάδελφοι, γιατί και αυτό εξηγεί την κερδοφορία της επιχείρησης στο Α' τρίμηνο, στον αντίποδα της τεράστιας πτώσης της τιμής των καυσίμων, βεβαίως οφείλω να πω εδώ, να το θυμίσω για να μην το ξεχνάμε καθόλου, ότι οι αυξήσεις στα τιμολόγια, οι οποίες ήταν πρωτοφανείς, πρωτόγνωρες το τελευταίο χρονικό διάστημα, παρέμειναν.

Αυτοί είναι οι λόγοι που πραγματικά εξηγούν την κερδοφορία του Α' τριμήνου. Τα προβλήματα, αγαπητοί συνάδελφοι και συναδέλφισσες, εξακολουθούν να παραμένουν και, προς Θεού, όπως είπα, να μην παραπλανηθούμε από τα κέρδη του Α' τριμήνου και πάψουμε να ασχολούμαστε με αυτά.

Τα 500.000.000 Ευρώ κέρδη που είχε η επιχείρηση πριν από λίγα χρόνια, δεν εξαφανίστηκαν έτσι ως διά μαγείας, δεν πέταξαν, δεν έκαναν φτερά. Το φαινόμενο αυτό έχει την εξήγησή του, όπως όλα άλλωστε τα φαινόμενα. Ο λόγος που εξαφανίστηκαν αυτά τα κέρδη και για πρώτη φορά στην ιστορία της η επιχείρηση κλείνοντας τα οικονομικά της αποτελέσματα του 2008 παρουσίασε αρνητικά οικονομικά αποτελέσματα, οι ζημιές δηλαδή ήταν στο κόκκινο, έχει να κάνει με τα απaráδεκτα και απίστευτα που συμβαίνουν τα τελευ-

σε όλες τις Διοικήσεις και σε όλες τις κυβερνήσεις

ταία χρόνια σε βάρος της μεγαλύτερης επιχείρησης του Ελληνικού λαού.

Εξακολουθεί να υπάρχει το πρόβλημα με τον υπολογισμό της οριακής τιμής του συστήματος. Μπορεί να άλλαξε ως ένα βαθμό και βεβαίως αυτό είναι θετικό, άλλαξε θετικότερα για τα συμφέροντα της ΔΕΗ, αλλά εξακολουθεί να υπάρχει αυτό το πρόβλημα και πρέπει να συνεχίζουμε να αγωνιζόμαστε ώστε ο υπολογισμός της οριακής τιμής του συστήματος να μη γίνεται επί ζημία της ΔΕΗ.

Ζημιώνεται η ΔΕΗ

Εξακολουθεί η Επιχείρησή μας να αναγκάζεται να παρέχει υπηρεσίες δημόσιου συμφέροντος, τις γνωστότερες ως ΥΚΩ, Υπηρεσίες Κοινής Ωφέλειας, χωρίς να της δίνουν μία. Πεντακόσια και πάνω εκατομμύρια Ευρώ ετησίως ζημιώνεται η επιχείρηση από το γεγονός ότι παρέχει υπηρεσίες δημόσιου συμφέροντος και πέραν τα όσα προβλέπουν οι νόμοι, δυστυχώς το Κράτος, η Πολιτεία κάνει το κορόιδο, βάζει τη ΔΕΗ να ζημιώνεται προς ικανοποίηση των ιδιωτών ανταγωνιστών μας, χωρίς να μας δίνει μία.

Εξακολουθεί η επιχείρησή μας, η επιχείρηση του Ελληνικού λαού, να αναγκάζεται να τροφοδοτεί με ρεύμα ακόμα και εκείνους τους ανταγωνιστές της που έχουν δικές τους μονάδες παραγωγής ρεύματος. Στους κύριους αυτούς –και αναφέρομαι στον κύριο Μυτιληναίο, τον ιδιοκτήτη της εταιρίας Αλουμίνιον της Ελλάδος και βεβαίως και στα ΕΛΠΕ, στην Ενεργειακή Θεσσαλονίκης– στους κύριους αυτούς δίνουν τη δυνατότητα να πωλούν το ρεύμα των μονάδων παραγωγής που κατέχουν στο χρηματιστήριο ενέργειας, οικονομώντας σε βάρος του θύματος που, εν προκειμένω, το θύμα είναι η ΔΕΗ, εκατοντάδες εκατομμύρια Ευρώ ετησίως και βεβαίως την ίδια ώρα, για τις άλλες δραστηριότητές τους, υποχρεώνουν τη ΔΕΗ να τους δίνει το ρεύμα φθηνότερα από ό,τι της κοστίζει είτε να το παράξει, είτε να το αγοράσει.

Εξακολουθεί, αγαπητοί συνάδελφοι, να ζημιώνεται η επιχείρησή μας από το γεγονός ότι υποχρεώνεται να επιδοτεί τα κέρδη των βιομήχανων. Πού ξανακούστηκε αυτό; Να αναγκάζομαστε να δίνουμε το ρεύμα στους περισσότερους των καταναλωτών και μάλιστα στους βιομήχανους φθηνότερα από ό,τι μας κοστίζει να το αγοράσουμε ή να το παράξουμε; Μόνο το τιμολόγιο Α-150, το βιομηχανικό τιμολόγιο υψηλής τάσης δηλαδή, που χρησιμοποιούν 30 βιομηχανίες, 30 βιομήχανοι, ζημιώθηκε η επιχείρησή μας κατά 219.000.000 Ευρώ.

Αυτά λοιπόν, αγαπητοί συνάδελφοι, είναι τεράστια προβλήματα τα οποία σε καμία περίπτωση η πρόσκαιρη κερδοφορία του Α' τριμήνου του 2009 δεν πρέπει να μας κάνει να πάψουμε να τα βλέπουμε.

Πέρα από αυτά, θα ήθελα να σταθώ ιδιαίτερα στο τελευταίο γεγονός που συντελείται σε βάρος της επιχείρησης και το οποίο αν δεν το σταματήσουμε εδώ και τώ-

ρα, πραγματικά η ΔΕΗ δε θα έχει την προοπτική που φαίνεται από την αρχή του 2009 στο τέλος του χρόνου. Από την αρχή του 2009 φαίνεται ότι φέτος θα έχουμε κέρδη. Αν όμως αυτό που θα σας περιγράψω στη συνέχεια και που πιστεύω ότι οι περισσότεροι το ξέρετε δεν το σταματήσουμε, πιθανότατα παρά το ότι έχουμε μια σειρά ευνοϊκές συγκυρίες, αυτές που περιέγραψα στην αρχή, ούτε στο τέλος του 2009 θα έχουμε κέρδη.

Σε τι αναφέρομαι; Αγαπητοί συνάδελφοι, συνολικά στη ΔΕΗ, σε όλα τα επίπεδα τάσης, χαμηλή, μέση και υψηλή, υπάρχουν 32 διαφορετικά τιμολόγια. Κερδοφόρα για την επιχείρησή μας είναι μονάχα τέσσερα-πέντε από αυτά, από όλα τα υπόλοιπα ζημιωνόμαστε. Γιατί; Γιατί αναγκάζομαστε να δίνουμε το ρεύμα, όπως σας είπα, φθηνότερα από ό,τι μας κοστίζει να το αγοράσουμε ή να το παράξουμε. Τι γίνεται λοιπόν το τελευταίο τρίμηνο; Έχουμε έφοδο από τη μεριά των ιδιωτών, Ελλήνων και ξένων, να μας αρπάξουν –και συνειδητά χρησιμοποιώ αυτή τη λέξη– τους λιγοστούς κερδοφόρους πελάτες μέσω των οποίων έχουμε κέρδος και αντισταθμίζουμε τη χασούρα από τα άλλα 27-28 τιμολόγια. Γίνεται στην κυριολεξία έφοδος, μας παίρνουν τους πελάτες μας και στη μέση και στη χαμηλή τάση –και ιδιαίτερα αναφέρομαι στα τιμολόγια Γ-22 και Γ-21, τα εμπορικά μέσης και χαμηλής τάσης– χωρίς πραγματικά κανενός το αυτί να ιδρώνει για τον απίστευτο τρόπο με τον οποίο μας παίρνουν τους πελάτες και ταυτοχρόνως προκλητικό και ζημιογόνο για εμάς.

Γιατί λέω απίστευτο, προκλητικό και ζημιογόνο; Γιατί μπορούν και παίρνουν τους πελάτες μας κάνοντας τα εξής:

Πρώτον, χωρίς να δίνουν μία για Υπηρεσίες Κοινής Ωφέλειας. Αυτές μένουν στο κορόιδο της ΔΕΗ. Αυτοί μόνο παίρνουν τους πελάτες και οικονομάνε.

Δεύτερον, χωρίς να δίνουν μία για τη χρησιμοποίηση των δικτύων μας στη μέση και χαμηλή τάση. Το κορόιδο η ΔΕΗ να είναι καλά.

Και τρίτον και σημαντικότερο, έχοντας τη δυνατότητα –αυτό και αν είναι προκλητικό– να παίρνουν επιλεκτικές φέτες από την εικοσιτετράωρη μπάντα κατανάλωσης των πελατών. Δηλαδή παίρνουν, παραδείγματος χάρη, το Σκλαβενίτη, αλλά δεν τον παίρνουν όλο, παίρνουν μόνο εκείνη την μπάντα που τους συμφέρει, το φιλέτο, εκείνες τις ώρες που είναι φθηνή η ενέργεια. Τα σημεία των αιχμών, να είναι καλά το κορόιδο η ΔΕΗ, τα αφήνουν για τη ΔΕΗ.

Όλα αυτά λοιπόν είναι προκλητικά. Εάν αυτό συνεχιστεί, τότε πραγματικά, αγαπητοί συνάδελφοι, εγώ δεν είμαι καθόλου σίγουρος εάν και στο τέλος του 2009, όπως δείχνει η αρχή με το Α' τρίμηνο, θα έχουμε τελικά κέρδη.

Όλα αυτά λοιπόν είναι οι μεγάλες προκλήσεις σε βάρος της Επιχείρησης, τις οποίες εμείς πρέπει κάθε ώρα και κάθε στιγμή να τις έχουμε στο μυαλό για να τις αντι-

μετωπίσουμε όλοι μαζί και θα σταθώ στη συνέχεια στο «όλοι μαζί».

Η απαξίωση της επιχείρησής μας, αγαπητοί συνάδελφοι, γίνεται με πολλούς τρόπους. Η επιχείρηση είναι στο μάτι του κυκλώνα εδώ και πολλά χρόνια από τα ιδιωτικά συμφέροντα. Βάλλεται από πολλές κατευθύνσεις. Και όπως σας είπα η απαξίωσή της γίνεται με πολλούς τρόπους. Ένας τρόπος είναι και αυτό το οποίο ζούμε όλοι μας εδώ και χρόνια βεβαίως γιατί δεν είναι φαινόμενο που γεννήθηκε ξαφνικά εχθές, με την πραγματικά πρωτοφανή έλλειψη ιδίως εργατοτεχνικού προσωπικού, αλλά πλέον και διοικητικού προσωπικού.

Έλλειψη προσωπικού

Συνάδελφοι, είναι απαράδεκτο το σημείο στο οποίο έφτασε η επιχείρησή μας και εδώ έχουν ευθύνη όλες οι Διοικήσεις. Και επειδή Ρόζα μου είπες ότι η αλήθεια είναι πολύ σημαντικό πράγμα, βεβαίως οι αλήθειες πάντα πρέπει να λέγονται, γιατί χωρίς την αλήθεια πραγματικά δεν μπορείς να φτιάξεις στρατό και σε αυτό θα επανέλθω γιατί με αυτό θέλω να κλείσω.

Είναι λοιπόν, να σταθώ στην ουσία αυτού που επιχείρησα να περιγράψω πρωτότερα, πρωτοφανής η έλλειψη του προσωπικού και απαράδεκτη ταυτοχρόνως, στην κυριολεξία λειτουργεί διαλυτικά. Δεν είναι δυνατόν, αγαπητοί συνάδελφοι, το 1994 η ΔΕΗ να έχει 36.710 εργαζόμενους και σήμερα, 15 χρόνια μετά, όπως πολλές φορές λέω με χιλιάδες χιλιόμετρα περισσότερο δίκτυο στη χαμηλή, στη μέση, στην υψηλή, με εκατομμύρια περισσότερους πελάτες, με σχεδόν τα διπλάσια εργοστάσια, να έχουμε μονάχα 23.354. Δεν είναι δυνατόν στη μεγαλύτερη βιομηχανία της χώρας, μιλάμε για βιομηχανία και όχι για μια οποιαδήποτε εμπορική επιχείρηση, κατά κύριο λόγο η ΔΕΗ είναι βιομηχανία και μάλιστα βαριά βιομηχανία, δεν είναι δυνατόν ο μέσος όρος σε μια βαριά βιομηχανία η ηλικίες των εργαζομένων της να είναι 48 ετών. Δεν είναι δυνατόν οι εργαζόμενοι μέχρι 30 ετών, από τους 23.354 να είναι κάτω από 250. Και βεβαίως δεν είναι δυνατόν οι εργαζόμενοι που είναι πάνω από 50 ετών να είναι 8.454.

Όλα αυτά δείχνουν ότι εδώ συνειδητά απαξιώνεται η Επιχείρηση και μέσω της έλλειψης του εργατοτεχνικού προσωπικού. Ποιος, ειλικρινά, θα απολογηθεί, ποιος θα αναλάβει την ευθύνη για το γεγονός ότι τα τελευταία χρόνια έφυγαν σε σύνταξη 5.500 συνάδελφοί μας χωρίς να αντικατασταθούν, παίρνοντας μαζί τους με τη σύνταξή τους στο σπίτι τους την τεράστια, την ανεκτίμητη, την πολύτιμη τεχνογνωσία που απέκτησαν εργαζόμενοι σε αυτήν την επιχείρηση επί αρκετές δεκαετίες; Γίνεται καταστροφή και αυτήν την καταστροφή και μέσω αυτής της οδού πρέπει να τη σταματήσουμε, αγαπητοί συνάδελφοι.

Ο αγώνας της ΓΕΝΟΠ/ΔΕΗ

Γ' αυτό και η ΓΕΝΟΠ/ΔΕΗ αποφάσισε, ήρθε ο καιρός, αργήσαμε, χρόνια ολόκληρα

έπρεπε να είχαμε ξεκινήσει τον αγώνα και για αυτό το θέμα, μετά και τα αλληπάλληλα θανατηφόρα δυστυχώς ατυχήματα που είχαμε από την αρχή του χρόνου, αποφάσισε να ξεκινήσει αυτές τις απεργιακές κινητοποιήσεις.

Χθες είχαμε μία κίνηση από τη μεριά της Διοίκησης με την έκδοση ενός Δελτίου Τύπου στο οποίο αναφέρεται ότι θα προχωρήσει η επιχείρηση στην πρόσληψη 4.600 νέων συναδέλφων, μέσα σε αυτούς είναι και οι 2.035 που τους περιμένουμε χρόνια και χρόνια, είχαμε λοιπόν αυτήν την κίνηση από τη μεριά της Διοίκησης.

Σήμερα το μόνο που μου επιτρέπεται να πω, γιατί το κυρίαρχο όργανο είναι αυτό που θα αποφασίζει και θα καθορίζει κάθε φορά το τι γραμμή έχει η ΓΕΝΟΠ/ΔΕΗ και όχι αποκλειστικά ο Πρόεδρος της ή ο Γραμματέας της, εκείνο το οποίο μου επιτρέπεται να πω ως Πρόεδρος αυτή τη στιγμή, ούτε λέξη παραπάνω, είναι ότι κατ' αρχήν εκτιμούμε κύριε Πρόεδρε ως θετική αυτήν την πρώτη κίνηση. Βεβαίως θα συνεχιστούν οι κουβέντες με την Επιχείρηση.

Για να κλείσω αυτήν την ενότητα και να πάω στο κλείσιμο της ομιλίας μου, γιατί ήδη μιλάω αρκετά. Συνάδελφοι, πρέπει να έχουμε στο νου μας, επανερχόμενος στα προβλήματα που αντιμετωπίζει η επιχείρησή μας, στις πηγές και πηγές αφαίμαξής της, ότι εάν δεν προχωρήσει άμεσα το επενδυτικό πρόγραμμα της ΔΕΗ, τότε η ΔΕΗ δεν θα έχει μέλλον. Και εδώ υπάρχει σημαντικό θέμα. Δυστυχώς το εργοστάσιο φυσικού αερίου στο Αλιβέρι παραπαίει. Υπάρχει σημαντικότατο ζήτημα, καρκινοβατεί αυτή η ιστορία. Θα έπρεπε ήδη να έχουν προχωρήσει οι εργασίες και όμως έχουμε κολλήσει. Το ανθρακικό εργοστάσιο στο Αλιβέρι πάει περίπατο. Η ανθρακική μονάδα στη Λάρυμνα πάει περίπατο. Η μονάδα Μελίτη-II, η λιγνιτική μονάδα, ερωτηματικό τεράστιο. Είναι δυνατόν αγαπητοί συνάδελφοι, να γιατί λοιπόν λέει η ΓΕΝΟΠ/ΔΕΗ πολλές φορές ότι το παιχνίδι είναι στημένο σε βάρος της επιχείρησης.

Δεν μας αφήνουν

Δεν μας αφήνουν όχι μόνο να φτιάξουμε νέα μονάδα, αλλά ούτε να αντικαταστήσουμε τις παλιές μας. Είναι δυνατόν να παίρνει άδεια η ΔΕΗ να φτιάξει μονάδα στη Μελίτη της Φλώρινας και ενώ είναι γνωστό ότι ο λιγνίτης της περιοχής δεν επαρκεί και για άλλη μονάδα, μετά από λίγους μήνες να δίνεται και νέα άδεια στην ιδιωτική εταιρία ΤΕΡΝΑ, συμφερόντων του κυρίου Περιστερή, να φτιάξει και αυτή μονάδα, παρουσιάζοντας ψευδοχάρτα ότι δήθεν θα φέρνει λιγνίτη από το Κόσσοβο και τα Σκόπια; Μα πού τα λένε αυτά; Τί μας πέρασαν; Μπορούμε να τα χάψουμε αυτά; Να πιστέψουμε αυτές τις ανοησίες που λένε;

Και βεβαίως είναι δυνατόν να κάνει διαγωνισμό η ΔΕΗ αφού πρώτη πήρε την άδεια, να φτιάξει τη μονάδα της και να μην βρίσκεται ούτε ένας να δώσει προσφορά, ούτε η ABB, ούτε η Siemens, ούτε η Alstom ούτε η Hitachi; Το παιχνίδι είναι στημένο αγαπητοί συνάδελφοι και αυτό

πρέπει να το δούμε όλοι. Να βγάλουμε λοιπόν τα γυαλιά που ίσως φοράει ο καθένας μας, λέω ίσως, τα μπλε, τα πράσινα, τα κόκκινα και να δούμε όλοι ως ένας άνθρωπος το συμφέρον μας.

Εδώ λοιπόν να πάω στο κλείσιμο πατώντας πάνω στα όσα είπε η Ρόζα. Από την πρώτη στιγμή που οι συνάδελφοι στη ΓΕΝΟΠ/ΔΕΗ μου έκαναν την τιμή να μου αναθέσουν τα καθήκοντα του Προέδρου, έδωσα έναν όρκο και έκανα και μία υπόσχεση: Να παλέψω με όλες μου τις δυνάμεις, να κάνω το χρέος μου απέναντι στην Επιχείρηση και απέναντι σε όλους σας, σε εσάς, τους συναδέλφους. Για να μπορέσουμε να αντιμετωπίσουμε αυτές τις επιθέσεις σε βάρος της Επιχείρησης και σε βάρος των συμφερόντων μας, καταλάβαινα ότι το πρώτο πράγμα που πρέπει να κάνουμε γιατί δεν είχαμε ήταν να φτιάξουμε στρατό, Ρόζα μου. Αλλά ναι, για να φτιάξεις στρατό θα πρέπει να λειτουργείς πρώτα και πάνω από όλα στη βάση της αντικειμενικότητας και της αλήθειας. Εάν έμενα σε μία λογική να λειτουργώ ως Γραμματέας της ΠΑΣΚΕ και όχι ως Πρόεδρος της ΓΕΝΟΠ/ΔΕΗ, τότε δεν θα είχαμε κάνει τίποτε. Δεν είχα δικαίωμα να το κάνω αυτό και κανένας μας δεν έχει δικαίωμα να λειτουργεί ως εκπρόσωπος της παράταξης του στη ΓΕΝΟΠ.

Συνειδητά λοιπόν, από την πρώτη μέρα –και δεν τη λέω την αλήθεια μόνο από την ημέρα που ανέλαβα Πρόεδρος, τη λέω από τότε που ασχολήθηκα με το συνδικαλισμό– άρχισα στη βάση της αλήθειας και της αντικειμενικότητας να εργάζομαι για να φτιαχτεί αυτός ο στρατός, ο στρατός όλων μας, από ΠΑΣΚίτες, από ΔΑΚίτες, από Κομμουνιστές, από φίλους του Συνασπισμού, από ανένταχτους. Ο στρατός των εργαζομένων της ΔΕΗ που όλοι μαζί θα κάνουμε το χρέος μας απέναντι στην Επιχείρηση από την οποία ζούμε, απέναντι στην Επιχείρηση του Ελληνικού λαού.

Οι αλήθειες έχουν αξία

Στη βάση λοιπόν αυτή, αγαπητοί συνάδελφοι, γιατί οι αλήθειες έχουν την αξία τους και εδώ είναι τα γραφόμενα, ο Πρόεδρος που έχετε μπροστά σας δεν δίστασε να πει ότι για το κατόντημα στο οποίο βρίσκεται η Επιχείρηση σήμερα –και δεν δίστασε να το πει γιατί έτσι είναι η αλήθεια και οι αλήθειες πρέπει να λέγονται– έχουν ευθύνη τρεις. Ποιοί είναι οι τρεις; Πρώτη ευθύνη έχουν οι Κυβερνήσεις για το σημείο που έφτασε η ΔΕΗ. Όλες οι Κυβερνήσεις!

Όχι μόνο της Νέας Δημοκρατίας. Και του ΠΑΣΟΚ. Αυτό πρέπει να το λέει ο κάθε ΠΑΣΚίτης και ταυτοχρόνως πρέπει να το λέει και ο κάθε ΔΑΚίτης, γιατί στη βάση αυτής της αλήθειας και της αντικειμενικότητας φτιάχνονται στρατοί, χτίζεται σχέση εμπιστοσύνης και πάνω σε αυτήν μπορεί να κάνεις θαύματα.

Εδώ λοιπόν, προς επιβεβαίωση, όχι μία, και δυο και τρεις και τέσσερις φορές, αναφέρεται και από τον Πρόεδρό σας, και το λέω με μεγάλο σεβασμό και ταπεινότητα μπροστά σας, ότι ευθύνη έχουν όλες οι Κυβερνήσεις στην κυριολεξία.

Ποιοί άλλοι ευθύνονται πέρα από τις Κυβερνήσεις; Όλες οι Διοικήσεις! Όχι μόνο η τελευταία. Δεν πρέπει να είμαστε άδικοι με τον κύριο Αθανασόπουλο. Έχει τις δικές του ευθύνες, τεράστιες κατ' εμέ και κατά τη ΓΕΝΟΠ και το έχουμε πει πολλές φορές. Θα ήμασταν όμως άδικοι απέναντί του αν του τα φορτώναμε όλα.

Έτσι λοιπόν η ΓΕΝΟΠ λειτουργώντας αντικειμενικά, αυτή είναι η τελευταία ανακοίνωση, γράφει και για το τελευταίο θέμα «στη βάση αυτή και επειδή όλες οι διοικήσεις που πέρασαν λειτούργησαν σαν περαστικοί και ερασιτέχνες», αναφερόμαστε λοιπόν και στην ευθύνη όλων των Διοικήσεων.

Ποιος είναι ο τρίτος που φταίει για το κατόντημα της ΔΕΗ; Πέρα από τις κυβερνήσεις και τις Διοικήσεις, είμαστε και εμείς συνάδελφοι. Έχουμε και εμείς τεράστια ευθύνη για το σημείο που έφτασε η ΔΕΗ. Ναι, εμείς οι συνδικαλιστές. Και επειδή είναι εύκολο κανείς να τα λέει αυτά σε κλειστές αίθουσες, εγώ δεν τα λέω σε κλειστές αίθουσες, τα γράφω και στον «Παλμό», στον «Παλμό» που κυκλοφορεί λέει –είναι ο τίτλος του «Παλμού»: «Έχουμε και εμείς οι συνδικαλιστές ευθύνες για το κατόντημα της ΔΕΗ και μάλιστα τεράστιες». Και λέω «τεράστιες» γιατί όπως γράφει μέσα «σε πάρα πολλές περιπτώσεις δεν αντισταθήκαμε και δεν παλέψαμε όσο θα έπρεπε και έτσι όπως θα έπρεπε». Και μια σειρά άλλα, για να μην σας κουράσω.

Δεν μας ξερισεύει κανείς

Σας καλώ λοιπόν στη βάση των προβλημάτων που υπάρχουν σήμερα στην Επιχείρηση και που έχουν ευθύνη όλες οι κυβερνήσεις και όλες οι Διοικήσεις και εμείς, σήμερα να αφήσει στην μπάντα τα γυαλιά του ο καθένας, να σφίξουμε δυνατά ο ένας το χέρι του άλλου, γιατί δεν μας περισσεύει κανείς, να σταθούμε όρθιοι και να κάνουμε το χρέος μας, να κάνουμε το χρέος μας απέναντι σε αυτούς που κάτω από πολύ δύσκολες και αντίξοες συνθήκες, θυσιάζοντας και την ίδια τους τη ζωή σε πολλές περιπτώσεις, έχτισαν αυτόν το γίγαντα, τη ΔΕΗ, να κάνουμε το χρέος μας απέναντι στην ιστορία, να κάνουμε το χρέος μας απέναντι στους εαυτούς μας και τις οικογένειές μας, να υπερασπιστούμε τη ΔΕΗ. Κανείς δεν είναι τόσο παντοδύναμος που να μην έχει την ανάγκη των άλλων και κανείς μας δεν είναι τόσο ασήμαντος και αμελητέος που να είναι αχρείαστος. Δεν μας περισσεύει κανείς. Στη βάση της ειλικρίνειας, στη βάση της αλήθειας, στη βάση της αντικειμενικότητας, γιατί αυτό σημαίνει σεβασμός στην προσωπικότητα του καθενός, ας σταθεί ο ένας δίπλα στον άλλον, γερά λοιπόν δεμένες οι γραμμές μας, να κάνουμε το χρέος μας, να κάνουμε το καθήκον μας, να κάνουμε συνδικαλισμό. Γιατί ο συνδικαλισμός πρώτα και πάνω από όλα είναι φλόγα, είναι πίστη, είναι ψυχή, είναι πάθος, είναι αξίες, είναι αρχές, είναι ιδανικά.

Ψηλά τη σημαία του αγώνα και όλοι μαζί ενωμένοι να είστε σίγουροι ότι μπορούμε να πετύχουμε πολλά.

«ΤΡΙΑ ΧΡΟΝΙΑ ΔΙΑΧΩΡΙΣΜΟΣ ΕΜΠΟΡΙΑΣ-ΔΙΚΤΥΟΥ»



ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΜΠΟΥΖΟΥΛΑΣ, ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ ΓΕΝΟΠ-ΔΕΗ/ΚΗΕ

Δυστυχώς το συνδικάτο με τη Διοίκηση δεν μπορεί να συναντηθεί

Αγαπητό Προεδρείο, κύριοι της Διοίκησης, αγαπητοί εισηγητές, φίλες και φίλοι, η σημερινή ημέρα, δυστυχώς, βρίσκει τη Διοίκηση και το Συνδικάτο απέναντι. Είναι αλήθεια ότι αναπολώ τις εποχές εκείνες που συνδικαλιστικό κίνημα, ΔΕΗ, ΔΕΣΜΗΕ, Υπουργείο, καθόταν στο ίδιο τραπέζι για να πετύχουν τους κώδικες, για να πετύχουν τα εγχειρίδια, για να πετύχουν μια σειρά από ζητήματα. Σήμερα δυστυχώς το Συνδικάτο με τη Διοίκηση, δεν μπορεί να συναντηθεί, δεν μπορεί να τα βρει. Λες και έχουμε διαφορετικούς δρόμους, λες και έχουμε διαφορετικές προσεγγίσεις, λες και υπάρχει άνθρωπος μέσα στη ΔΕΗ που θέλει να έχει ακόμα έναν νεκρό.

Άρα λοιπόν, δεν μπορώ να κατανοήσω αυτή τη στάση από τον Πρόεδρο και Διευθύνοντα Σύμβουλο. Δεν μπορώ να την κατανοήσω. Θέλω όμως να θυμίσω και να προβληματίσω και να στείλω και ένα μήνυμα στη Διοίκηση, ότι πρέπει επιτέλους να καταλάβει: Δεν είναι μαγαζί προσωπικό της η ΔΕΗ. Αυτός ο κολοσσός είναι κομμάτι από τα χρήματα των εργαζομένων της ΔΕΗ, όπως αυτό αναφέρεται και στο νόμο 2773 με το άρθρο 34 αλλά και στην αναλογιστική μελέτη όπως και στα βιβλία της επιχείρησης για τη μετοχοποίηση.

Το δηλώσαμε

Όπως καταλαβαίνετε λοιπόν, ως εκφραστές των εργαζομένων, το συνδικαλιστικό κίνημα νοιάζεται για αυτήν την περιουσία. Νοιάζεται να μην ξεπουληθεί αυτή η περιουσία η οποία βγήκε από την τσέπη των εργαζομένων. Το ίδιο λοιπόν απαιτούμε και από τη Διοίκηση να νοιαστεί και μάλιστα αυτά τα κέρδη έπρεπε να είναι 1 δις και θα σας πω γιατί έπρεπε να είναι 1 δις. Επειδή δεν έχω μάθει στη ζωή μου να χαϊδεύω αυτιά. Κατανόω πραγματικά τον Πρόεδρο και Διευθύνοντα Σύμβουλο το ότι στρογγυλεύει τα πράγματα, στρογγυλεύει τις γωνίες, γιατί είναι αδιανόητο να πάει κόντρα στην πολιτική ηγεσία η οποία τον διόρισε. Εγώ όμως στο Συνδικάτο και αν θέλετε –διότι έχουμε ταυτότητα– από τη ΔΑΚΕ, από τη Νέα Δημοκρατία τόλμησα να πάω τη Νέα Δημοκρατία, την Κυβέρνηση, στα Ευρωπαϊκά Δικαστήρια, γιατί αυτό είναι το χρέος του συνδικαλιστή όταν μπλοκάρει και το ΠΑΣΟΚ και η Νέα Δημοκρατία τα 900 MW.

Όπως τολμώ να πω ότι αυτή η Κυβέρνηση μέσα από την πίεση του συνδικαλιστικού κινήματος άφησε τα 900 και είπε «προχώρα ΔΕΗ άνευ περιορισμού ισχύος να φτιάχνεις μονάδες».

Άρα πρέπει να λέμε και τα υπέρ και τα κατά και να λέμε και τι πετυχαίνουμε. Όπως μπορώ να αισθανθώ υπερήφανος, όταν στο ίδιο τραπέζι καθόμασταν και φτιάχναμε τους κώδικες. Αλλά δεν μπορώ σήμερα να αισθανθώ το ίδιο υπερήφανος όταν –και μπαίνω στο θέμα– για τη διέλευση, για παράδειγμα, που κάνουν οι έμποροι στο δίκτυο, για την ομαλή τροφοδοσία, αυτό το

κόστος που ανακτά το δίκτυο, που σήμερα υπάρχει διαβούλευση για αυτό το κόστος, δεν είναι μαζί ΔΕΗ και Συνδικάτο να πάρει ό,τι της αξίζει και όχι να παίρνει ψίχουλα. Και όχι μόνο για τη διέλευση. Ως κύριος του δικτύου, το δίκτυο πρέπει να ανακτά το κόστος και όχι μονάχα αυτό, αλλά και το κόστος που της επιβάλλουν λόγω του κοινωνικού προσώπου για τις άγονες γραμμές. Και αυτό πρέπει να το ανακτά. Και να το ανακτά πώς; Συν το εύλογο κέρδος.

Κοινά σημεία

Εδώ υπάρχουν κοινά σημεία μεταξύ Δικτύου και Εμπορίας. Ποια είναι τα κοινά εκείνα σημεία; Άγονες γραμμές έχει να εξυπηρετήσει το Δίκτυο, άγονες γραμμές έχει να εξυπηρετήσει και η Εμπορία. Ποια είναι η διαφορά όμως; Βγήκα κάποτε στα μέσα ενημέρωσης και είπα ότι αυτοί οι νταβατζήδες, αργότερα βαλιτσάκηδες, λόγω της οριακής τιμής του συστήματος που ήταν έμποροι αλλά στην παραγωγή, δηλαδή έκαναν εισαγωγή ρεύματος, γιατί κερδίζανε περισσότερα κάνοντας έγχυση παραγωγής στο σύστημα, όταν η οριακή τιμή του συστήματος θα διαμορφωνόταν προς τα κάτω, τότε θα έφευγαν όλοι από την Εμπορία της παραγωγής και θα γίνονταν έμποροι της Διανομής, που σημαίνει υψηλή και μέση τάση. Και θα μπόυνε και σε κάποια οικιακά τιμολόγια.

Ποία είναι η ευθύνη όμως εδώ; Και δεν το λέω με την κακή έννοια «ευθύνη». Το λέω υπό την έννοια ότι έχουμε ευθύνη γιατί δεν μπορούμε να συνεννοηθούμε. Προχθές πήγα στο ΔΕΣΜΗΕ και έκανα μια ερώτηση: «Για ποιο λόγο τη μπάντα την παίρνει αυτός που θέλει να τα βάλει στην τσέπη και να κερδίσει και το υπόλοιπο κομμάτι θα πρέπει η ΔΕΗ να το παίρνει;» Απάντηση: «Εγώ πρέπει να εξασφαλίζω στο εικοσιτετράωρο την Εμπορία. Αν η ΔΕΗ αποδέχεται να πάρει αυτό που θα βγάλει και από την τσέπη της να πληρώσει, είναι δικό της θέμα». Και ρωτάω εγώ: «Αφού λοιπόν αυτοί οι νταβατζήδες ήρθαν να το παίξουν έμποροι στο κομμάτι της υψηλής και της μέσης, γιατί δεν τα παίρνουν όλα και παίρνουν μόνο τη μπάντα;».

Οδηγία 54

Και πάω στην οδηγία 54 γιατί εδώ γίνεται μία παρανόηση. Το άρθρο 3 στην οδηγία 54 που μιλάει για τον ύστατο προμηθευτή και το τελευταίο καταφύγιο, λέει ότι αυτός που ορίζεται από το κράτος, που εγώ δεν έχω δει πουθενά να ορίζεται η ΔΕΗ ότι είναι το τελευταίο καταφύγιο. Θολά περιγράφεται στον 2773 και δεν λέει αν είναι προμήθεια εκεί που είναι, αλλά αν υποθεθεί ότι το τελευταίο καταφύγιο είναι η ΔΕΗ, τότε λέει η οδηγία ότι υποχρεούται να παρέχει ηλεκτρική ενέργεια στις ευπαθείς ομάδες των οικιακών καταναλωτών και στις επιχειρήσεις κάτω από 50 άτομα. Και δεν λέει αυτό μονάχα, λέει συν το εύλογο κέρδος.

Κύριε Πρόεδρε, κύριε Αθανασόπουλε, δικαιούστε λοιπόν με βάση την οδηγία 54 να αγοράζετε ακριβά και να πουλάτε φθηνά;

Γι' αυτό λοιπόν σας καλώ ως Διοίκηση μαζί να πάμε στις Βρυξέλλες, γιατί εμείς θα το κάνουμε πράξη. Θα πάμε όπου χρειάζεται. Το επιτελείο το νομικό το δικό μας είναι έτοιμο, να προσφύγουμε στην Ευρώπη για να ζητήσουμε ανάκτηση από τις ΥΚΩ, ανάκτηση από τις διελεύσεις, ανά-

κτηση από τις Υπηρεσίες δημοσίου συμφέροντος, ανάκτηση και από τις Υπηρεσίες που δεν προβλέπονται από τις ΥΚΩ. Καταλαβαίνετε για ποιες Υπηρεσίες μιλώ.

Επειδή άκουσα πάρα πολλές φορές η Διοίκηση να λέει «Μα πού θα βρω τα 14 δις να επενδύσω;» Τί κάνει η Ισπανία και η Πορτογαλία; Μήπως για όλα αυτά και έρχομαι, περίπτωση Παπαντωνίου «Σας χρωστάω για ΥΚΩ», ΠΑΣΟΚ κυβέρνηση. Στη συνέχεια Φώλιας, Νέα Δημοκρατία κυβέρνηση. Να έρθω στη διοίκηση; Μανιατάκης. Αυτά τα κόστη μόνο για ΥΚΩ συν τα υπόλοιπα υποχρεούται το Κράτος να τα δώσει ως κρατικό ομόλογο. Κόβοντας ένα κρατικό ομόλογο υπέρ της ΔΕΗ δεν ευνοεί τη ΔΕΗ, υποχρεούται να το κάνει γιατί έχει αδικήσει τη ΔΕΗ όλα αυτά τα χρόνια, με αυτό το κρατικό ομόλογο θα δώσει τη δυνατότητα στη Διοίκηση να κάνει επενδύσεις. Και να κάνει επενδύσεις αύριο. Και να κάνει επενδύσεις με πρόγραμμα. Για να μην βγαίνει ιδιώτης και βάζει 15 ερωτήματα. Το πότε η ΔΕΣΠΑ θα πάει το φυσικό αέριο στη μεγαλούπολη. Και τί απαντάτε κύριε της Διοίκησης όταν λέτε ότι θα κάνω μονάδα το 2011 και το φυσικό αέριο θα πάει το 2013. Τί απαντάτε όταν εξαγγείλατε τη μονάδα του Αλιβερίου και μέχρι σήμερα πληρώνεται για αυτή τη μονάδα χωρίς μονάδα να βλέπουμε. Διότι κάποιος έβαλε ένα φράχτη και έχει οικειοποιηθεί ότι είναι δικό του γιατί κάποιος πιθανόν, τελείες-τελείες, να κρύβονται και πρέπει η ΔΕΗ να πληρώνει το μάρμαρο προς αυτήν την κατεύθυνση. Και θα το πληρώσει χοντρά το μάρμαρο. Ή να έρχονται επιστολές από ιδιώτες προς τη ΔΕΗ που να λένε για το καλό σας όφελος και η ΔΕΗ να πληρώσει μερικά εκατομμύρια Ευρώ τσάμπα και βερεσέ.

Έχουμε χρέος ως συνδικάτο

Οφείλουμε λοιπόν και έχουμε χρέος ως Συνδικάτο, να παλέψουμε ενάντια προς αυτήν την πολιτική. Δεν θέλουμε αυτήν την πολιτική. Θέλουμε μία πολιτική η οποία να έχει ένα πρόγραμμα και μια προοπτική. Θέλουμε μία πολιτική η οποία να πάρει όχι μόνο εργατοτεχνικό προσωπικό. Και διοικητικό προσωπικό. Διότι πάτε να δείτε τι γίνεται στο γκισέ και στην Εμπορία.

Να καθίσουμε κάτω, επιβάλλεται και πρέπει να τα βρούμε. Πρέπει αυτά τα χρήματα να τα πάρουμε. Η ΔΕΗ τα δικαιούται. Να πάμε μπροστά, να αντιπαλέψουμε, όχι μονάχα στην Ελλάδα, να βγούμε στα Βαλκάνια, να βγούμε στην Ευρώπη, έχουμε αυτήν τη δυνατότητα. Και έχουμε τη δυνατότητα γιατί είμαστε φθηνοί ως τιμή κιλοβατώρας. Και πρέπει να λέμε την αλήθεια ότι είμαστε από τους φθηνότερους στην Ευρώπη, άρα είμαστε ανταγωνιστικοί. Τί μας λείπει; Ο υγιής ανταγωνισμός, αυτό μας λείπει, ο υγιής ανταγωνισμός. Δεν έχουμε υγιή ανταγωνισμό. Έχουμε μία ΔΕΗ που πρέπει να τα παίρνουν από παντού.

Με αυτήν τη λογική και με αυτά τα λίγα λόγια, όσο μπόρεσα τα έκανα πιο λίγα, ως προβληματισμό τα βάζω στην Ημερίδα σας, με μεγάλη χαρά περιμένω τα συμπεράσματα και ευελπιστώ ότι η Διοίκηση επιτέλους θα καταλάβει ποιο είναι το κοινό μας όραμα και όφελος, ότι θέλουμε μια ΔΕΗ δυνατή, αντάξια αυτών που προσδοκούμε όλοι μας.

**ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΠΟΥΚΟΥΡΑΣ,
ΑΝΑΠΛ. ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ ΠΑΣΥΠ**

Κυρία Γενική Διευθύντρια Ανθρωπίνων Πόρων, κύριε Διευθυντά Εμπορίας, κύριοι Διευθυντές, Βοηθοί Διευθυντές, κυρίες και κύριοι συνάδελφοι, ο διαχωρισμός σε Εμπορία και Δίκτυο πράγματι ήταν απόρροια της έκδοσης των οδηγιών της Ευρωπαϊκής Ένωσης για την απελευθέρωση της αγοράς ενέργειας. Πριν τρία χρόνια, σε αντίστοιχη Ημερίδα, προβληματιστήκαμε, συζητήσαμε για το θέμα του διαχωρισμού και της νέας δομής. Έτσι δημιουργήθηκε η Γενική Διεύθυνση Εμπορίας, σε ένα δύσκαμπτο θεσμικό περιβάλλον που της επιβάλλει πράγματι αξεπέραστους περιορισμούς. Ο καθορισμός των τιμολογίων, η είσπραξη δημοτικών τελών, ΤΑΠ, φόρων. Επίσης, σε ένα δύσκολο οικονομικό περιβάλλον μετάβασης, σε μια απελευθερωμένη, ολιγοπωλιακή αγορά ενέργειας, με σημαντικά όμως πλεονεκτήματα την εργατικότητα και την εμπειρία του προσωπικού που την στελέχωσε.

Τρία χρόνια μετά ερχόμαστε να συζητήσουμε τις προοπτικές αλλά και τα προβλήματα που παρουσιάστηκαν κατά τη λειτουργία της Γενικής Διεύθυνσης Εμπορίας, επιδιώκοντας να συμβάλλουμε στην αρτιότερη ενημέρωση των συναδέλφων, στην ανάδειξη των προβλημάτων και κυρίως στη διαμόρφωση και διάδοση ενός οράματος. Ενός οράματος στο οποίο η ΔΕΗ διατηρεί την ηγετική της θέση, εγγυάται την ασφάλεια εφοδιασμού της χώρας και συμβάλλει στην οικονομική ανάπτυξη.

Σημαντικό ρόλο στην υιοθέτηση όμως και διάδοση του οράματος διαδραματίζει το ανθρώπινο δυναμικό της επιχείρησης. Μπορούμε να πούμε σήμερα, υπό τις υπάρχουσες συνθήκες, ότι το ανθρώπινο δυναμικό της Γενικής Διεύθυνσης Εμπορίας ούτε να υιοθετήσει κανένα όραμα μπορεί, ούτε βέβαια να διαδώσει.

Η μάλλον αναποτελεσματική κατανομή του προσωπικού σε Εμπορία και Δίκτυο, η μείωση του προσωπικού λόγω συνταξιοδοτήσεων και τα ξεπερασμένα τεχνολογικά μηχανογραφικά συστήματα, δημιουργούν μια αυξανόμενη δυσανεμία και πίεση στο προσωπικό, με συνέπεια την υποβάθμιση της ποιότητας εξυπηρέτησης των πελατών και γενικότερα της εικόνας της Επιχείρησης.

Η πεποίθηση ότι επιχειρείται μια προσπάθεια σταδιακής απαξίωσης του ρόλου και της παρουσίας της Εμπορίας είναι πλέον διάχυτη, όχι μόνο στο προσωπικό αλλά γενικότερα στην Ελληνική κοινωνία. Η διαρκής ανάπτυξη αποτελεί την καλύτερη διάψευση της παραπάνω πεποίθησης.

Προβάλλει λοιπόν επιτακτικά η ανάγκη πρόσληψης τακτικού προσωπικού. Υπάρχουν πάγιες και διαρκείς ανάγκες στην Εμπορία που καλύπτονται από έκτακτο προσωπικό επί σειρά ετών. Με ικανοποίηση πληροφορηθήκαμε τις νέες προσλήψεις

Προοπτικές και προβλήματα από το Διαχωρισμό

που προανήγγειλε η Διοίκηση. Ρωτάμε με αγωνία, η Γενική Διεύθυνση Εμπορίας έχει μερίδιο σε αυτές τις προσλήψεις;

Προκύπτει η επιτακτική ανάγκη εκσυγχρονισμού των μηχανογραφικών συστημάτων, ταμειακό σύστημα, το λεγόμενο SAP, του απαραίτητου εξοπλισμού και συστημάτων ασφαλείας. Προβάλλει η ανάγκη επίλυσης των κτιριακών προβλημάτων. Τα κτίρια πρέπει να εξασφαλίζουν την ασφαλή και υγιεινή παραμονή συναδέλφων και πελατών, καθώς επίσης και τη δημιουργία ενός ευχάριστου εργασιακού περιβάλλοντος.

Προκύπτει η ανάγκη χορήγησης σχετικού επιδόματος στους συναδέλφους που επωμίζονται την ευθύνη εξυπηρέτησης των πελατών. Αποτελεί επιβράβευση αυτών που ήδη εργάζονται στα καταστήματα και κίνητρο για όλους τους υπόλοιπους.

Προκύπτει η ανάγκη διαμόρφωσης ενιαίας οπτικής ταυτότητας των καταστημάτων, απλοποίησης των διαδικασιών και οδηγιών.

Προκύπτει η ανάγκη ανάπτυξης νέων τρόπων εξυπηρέτησης των πελατών και διάδοσης των ήδη υπάρχοντων.

Προκύπτει η ανάγκη σύνταξης κατάλληλων μελετών που θα περιγράφουν την αναγκαιότητα της διακοπής λειτουργίας των όποιων καταστημάτων, λαμβάνοντας υπόψη τους οικονομικούς δείκτες παράλληλα με στοιχεία κοινωνικά και πολιτισμικά.

Προβάλλει έντονα η ανάγκη δημιουργίας κατάλληλων προϋποθέσεων ανάπτυξης του προσωπικού με απομόνωση νοσημάτων που θέτουν τροχοπέδη στην ανάπτυξη των συναδέλφων. Όταν ένας συνάδελφος επιλέγεται για θέση ευθύνης, θα πρέπει άμεσα να αποδεσμεύεται.

Τέλος, προκύπτει η ανάγκη συνεχούς εκπαίδευσης και επιμόρφωσης των συναδέλφων μέσω σεμιναρίων, οι ταμίες στα δικά τους θέματα, οι συνάδελφοι που ασχολούνται στην εξυπηρέτηση πελατών, μέχρι και οι Προϊστάμενοι των γραφείων.

Συνάδελφοι, η ευθύνη είναι μεγάλη. Καλούνται τα στελέχη της Επιχείρησης να ανταποκριθούν στο έργο εκσυγχρονισμού της Εμπορίας. Καλούνται οι εργαζόμενοι να υιοθετήσουν μια πελατοκεντρική κουλτούρα. Καλούνται όμως και τα συνδικαλιστικά σωματεία να προσεγγίσουν τις εξελίξεις με υπευθυνότητα, παραμερίζοντας ξεπερασμένες μεθόδους, στείρες αντιπαραθέσεις, συντεχνιακές και μικροκομματικές σκοπιμότητες.

Σαν Σύλλογος, θέλουμε από τη σημερινή Ημερίδα η Γενική Διεύθυνση Εμπορίας να βγει ενδυναμωμένη και όλοι εμείς θα αναλάβουμε την ευθύνη μεταφοράς των μηνυμάτων σε κάθε κατάσταση. Αποτελεί υπόσχεση.



**ΧΡΗΣΤΟΣ
ΠΟΣΕΙΔΩΝ,
ΓΕΝΙΚΟΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
ΕΜΠΟΡΙΑΣ**

Κυρία Πρόεδρε της ΓΕΝΟΠ, κυρία Πρόεδρε του ΠΑΣΥΠ, αγαπητοί συνάδελφοι, είναι πολύ μεγάλη χαρά για εμένα, που μου δίνεται η ευκαιρία από τη θέση του Γενικού Διευθυντή Εμπορίας να σας κάνω μία ενημέρωση για τους στόχους και το πρόγραμμα δράσης της Γενικής μας Διεύθυνσης.

Ένα από τα πρώτα πράγματα που κάναμε πριν από ένα χρόνο που ανέλαβα την κατεύθυνση της Γενικής Διεύθυνσης Εμπορίας, ήταν να μαζέψουμε στελέχη από όλη τη χώρα και από όλες τις ειδικότητες και να κοιτάξουμε πάρα πολύ προσεκτικά όλα τα θέματα με τα οποία ασχολείται η Εμπορία και να προκρίνουμε τους τομείς στους οποίους θα έπρεπε να δώσουμε έμφαση. Καταλήξαμε λοιπόν ότι οι κύριοι τομείς δραστηριότητας πρέπει να είναι αυτοί οι τρεις: Το ένα είναι τα τιμολόγια. Ο δεύτερος τομέας, οι βελτιώσεις στις διαδικασίες και τις λειτουργίες της Γενικής μας Διεύθυνσης. Και ο τρίτος τομέας, οι νέες δραστηριότητες.

Με τις κατευθύνσεις που είχαμε από το επιχειρησιακό πρόγραμμα της Επιχείρησης, μπορέσαμε και προχωρήσαμε πιο κάτω και διακρίναμε ότι αυτοί οι τομείς δραστηριότητας που σας είπα, τα τιμολόγια δηλαδή, οι βελτιώσεις στις διαδικασίες και οι νέες δραστηριότητες, πρέπει να στοχεύουν σε κάτι. Θα έπρεπε να στοχεύουν κατ' αρχήν στο ότι θα έπρεπε η ΔΕΗ να είναι ανταγωνιστική στην αγορά που διαμορφώνεται. Θα πρέπει να παίξει το ρόλο της με κοινωνική ευθύνη και θα πρέπει να φροντίσει και τις καλύτερες δυνατές συνθήκες για το προσωπικό της.

Προσωπικό

Ειδικότερα για το θέμα του προσωπικού, όταν λέμε «καλύτερες συνθήκες» εννοούμε βελτίωση των συνθηκών εργασίας, βελτίωση της ασφάλειας, διότι και εμείς έχουμε θέματα ασφάλειας, μπορεί να μην έχουμε ηλεκτροπληξίες, αλλά υπάρχουν θέματα ασφάλειας όταν να μεταφέρουμε χρήματα και κατά τρίτο ρόλο τα αντικείμενα με τα οποία ασχολείται το προσωπικό να είναι όσο γίνεται πιο ενδιαφέροντα ώστε να γίνεται και η καλύτερη δυνατή αξιοποίηση του προσωπικού.

Όπως βλέπετε, για να είμαστε επιτυχείς στην ανταγωνιστική αγορά θα πρέπει να φτιάξουμε και κατάλληλα τιμολόγια, θα πρέπει και να βελτιώσουμε τις διαδικασίες λειτουργίας μας ώστε να μπορούμε να κάνουμε ό,τι καλύτερο γίνεται για τον πελάτη, αλλά και να ασχοληθούμε με νέες δραστηριότητες οι οποίες θα υποστηρίξουν το

Θα πρέπει να βελτιώσουμε τις λειτουργίες μας

βασικό μας έργο, προσφέροντας και άλλες υπηρεσίες.

Για να παίξουμε το ρόλο μας με κοινωνική ευθύνη, θα πρέπει και τα τιμολόγια να ανταποκρίνονται στο κόστος και να είναι κοινωνικά αποδεκτά, αλλά και θα πρέπει με τη βελτίωση των λειτουργιών μας να μπορούμε να παρέχουμε επαρκή ηλεκτρική ενέργεια και σε καλές τιμές.

Βεβαίως και για τα θέματα του προσωπικού η βελτίωση των διαδικασιών, όπως θα δούμε παρακάτω, παίζει πολύ μεγάλο ρόλο όσον αφορά τις συνθήκες εργασίας και την ασφάλεια, αλλά και οι νέες δραστηριότητες μπορούν να αποτελέσουν ένα όχημα για καλύτερη αξιοποίηση του προσωπικού σε πιο ενδιαφέρουσες δραστηριότητες.

Θα πιάσουμε λοιπόν τους τρεις τομείς από την αρχή. Ας αρχίσουμε από τον τομέα των τιμολογίων. Ένα από τα πράγματα που κάναμε είναι συστήσαμε μία ομάδα για τα τιμολόγια η οποία έχει σκοπό να μεταλαμπαδεύσει την τεχνογνωσία που ήδη υπάρχει σε νεότερους συναδέλφους, αλλά και να αυξήσουμε αυτήν την τεχνογνωσία με τις νεότερες μεθόδους που υπάρχουν ανά τον κόσμο.

Τα τιμολόγια υψηλής τάσης

Μελετήσαμε ειδικότερα τα τιμολόγια υψηλής τάσης, διότι με Υπουργική Απόφαση τα τιμολόγια υψηλής τάσης έχουν απελευθερωθεί, συνεπώς κρίθηκε απαραίτητο να φτιάξουμε τέτοια τιμολόγια τα οποία να μπορούν να είναι ανταγωνιστικά και κοστοβαρή. Δηλαδή θα πρέπει και να ανταποκρίνονται στο κόστος και να είναι ανταγωνιστικά αλλά και να έχουν και ένα πρόσθετο χαρακτηριστικό, να μπορούν να είναι προσαρμοσμένα στις ανάγκες κάθε πελάτη. Κάναμε ειδική μελέτη πάνω σε αυτό και παράλληλα δώσαμε πάρα πολύ μεγάλη έμφαση στον τομέα της κοστολόγησης. Δηλαδή όταν λέμε ότι αυτά τα τιμολόγια πρέπει να είναι κοστοβαρή, δεν θα πιστέψετε πόσο δύσκολη δουλειά είναι να ξέρει κανείς ποιο είναι το πραγματικό του κόστος.

Πιστεύω ότι αυτή είναι η σπουδαιότερη δουλειά που έχουμε κάνει ως τώρα, έχουμε κάνει πάρα πολύ λεπτομερή ανάλυση του κόστους με ειδική ομάδα δικιά μας και έχουμε καταλήξει σε πάρα πολύ καλά συμπεράσματα. Μπορεί να σας φαίνεται όπως είπα δεδομένο αυτό, όμως δεν είναι καθόλου δεδομένο. Εάν ρωτήσετε δύο διαφορετικούς ανθρώπους μπορεί να σας δώσουν δύο τελείως διαφορετικές απαντήσεις και να έχουν καταλήξει με διαφορετικές μεθόδους και με διαφορετικά δεδομένα για ένα αποτέλεσμα. Άρα λοιπόν δίνω –και το ξαναλέω– πολύ μεγάλη σημασία στη δουλειά που έγινε από ομάδα δική μας, της Εμπορίας, για τη σωστή κοστολόγηση.

Βεβαίως το μείζον θέμα όπως ειπώθηκε από όλους τους προλαλήσαντες είναι ο ανταγωνισμός στη λιανεμπορική αγορά. Ένα από τα θέματα τα οποία είναι α-

παραίτητο να αντιμετωπίσουμε εδώ είναι ο εκσυγχρονισμός στα τιμολόγια. Έχετε ίσως ακούσει για τα τιμολόγια ρυθμιστικού ελέγχου. Τα τιμολόγια ρυθμιστικού ελέγχου είναι μία έννοια η οποία έχει εισαχθεί με την τελευταία Υπουργική Απόφαση. Αυτά τα τιμολόγια έχουν στόχο να αντανακλούν όλα, όσο γίνεται καλύτερα το κόστος, να μην έχουν δηλαδή σταυροειδείς επιδοτήσεις μεταξύ τους, να είναι όσο γίνεται πιο λίγα, όπως είπα νομίζω ο Πρόεδρος της ΓΕΝΟΠ έχουμε 32 διαφορετικά τιμολόγια πράγματι, πρέπει να γίνουν λιγότερα και πρέπει να αντανακλούν το κόστος, πρέπει δηλαδή να είναι ένα τιμολόγιο το οποίο ανταποκρίνεται στην πραγματικότητα. Αυτό το τιμολόγιο το ετοιμάζουμε τώρα αλλά δεν θα εφαρμοστεί αμέσως. Θα εφαρμοστεί σε μία τριετή περίοδο. Έτσι προβλέπει το ρυθμιστικό πλαίσιο.

Χρεώσεις

Αλλά θέματα πολύ μεγάλης σημασίας είναι οι διακριτές και μονοπωλιακές χρεώσεις. Αυτές οι χρεώσεις αναφέρονται στις χρεώσεις χρήσεως δικτύου, στις χρεώσεις χρήσεως συστήματος και στις υπηρεσίες κοινής ωφέλειας. Έχει πολύ μεγάλη σημασία αυτές οι χρεώσεις να εμφανίζονται διακριτά ούτως ώστε εάν δραστηριοποιούνται νέοι προμηθευτές όπως τώρα, να μπορούν να ξέρουν τι οφείλουν να πληρώσουν για αυτές τις υπηρεσίες. Αυτό το θέμα λοιπόν έχει προχωρήσει και έχει ολοκληρωθεί και με πρόσφατη κοινή Υπουργική Απόφαση έχει εγκριθεί η μεθοδολογία για τις μονοπωλιακές χρεώσεις, προχωράει και βρίσκεται σε πολύ μεγάλο βαθμό ωρίμανσης ο ακριβής προσδιορισμός αυτών των τιμών και ελπίζω πάρα πολύ σύντομα να αρχίσουν όλοι οι προμηθευτές να πληρώνουν τα ΥΚΩ. Όσον αφορά κύριε Πρόεδρε τις χρεώσεις χρήσεως συστήματος, τις πληρώνουν οι ίδιοι. Χρεώσεις ΥΚΩ δεν πληρώνουν ακόμα, αλλά αυτό το πολεμάμε να γίνει όσο πιο γρήγορα γίνεται.

Ένας άλλος τομέας είναι το κοινωνικό οικιακό τιμολόγιο. Αυτό είναι ένα τιμολόγιο το οποίο αφορά τις πλέον ευπαθείς ομάδες οικιακών καταναλωτών και το οποίο θα είναι σε ιδιαίτερα χαμηλές και προσιτές τιμές.

Ρήτρα καυσίμου

Η ρήτρα καυσίμου είναι ένα άλλο θέμα με το οποίο ασχοληθήκαμε, αυτός είναι ένας μηχανισμός ώστε να συνδέουμε το τιμολόγιο με την αύξηση ή τη μείωση των τιμών των καυσίμων.

Το βασικότερο όμως θέμα, όπως είπαμε και πριν, είναι το πρόβλημα της λειτουργίας λιανεμπορικής αγοράς. Τι συμβαίνει εδώ, έχουμε ορισμένα τιμολόγια τα οποία είναι πολύ υψηλά, είναι υψηλότερα του κόστους, αλλά και έχουμε άλλα τιμολόγια τα οποία είναι χαμηλότερα του κόστους. Τα χαμηλότερα του κόστους είναι τα αγροτικά, τα βιομηχανικά και ορισμένα οικιακά. Αυτά που είναι υψηλότερα του κόστους εί-

ναι κυρίως τα επαγγελματικά μέσης και χαμηλής τάσης. Αυτό που ονομάζουμε σταυροειδή επιδότηση είναι ότι τα υψηλά τιμολόγια ουσιαστικά, μας επιφέρουν έσοδα αρκετά ώστε να μπορέσουμε να αντισταθμίσουμε τις ζημιές τις οποίες μας δημιουργούν τα χαμηλά τιμολόγια. Αυτό υπό καλές συνθήκες όπως φέτος. Πέρυσι, παραδείγματος χάρη, αυτό δεν μπόρεσε να επιτευχθεί, ήταν ακριβώς αντίθετο, δηλαδή τα ζημιόγωνα τιμολόγια κέρδισαν και η ΔΕΗ σημείωσε ζημιές.

Αυτό λοιπόν είναι το πρόβλημα και πώς τώρα δημιουργείται το θέμα με τους ανταγωνιστές, οι ανταγωνιστές προσπαθούν να πάρουν εκείνους τους πελάτες οι οποίοι έχουν τα πολύ υψηλά τιμολόγια. Πάνε λοιπόν σε κάποιον, όπως ήταν ο Σκλαβενίτης χαρακτηριστικά και του λένε «θα σου κάνουμε μία έκπτωση επί αυτού που πληρώνεις στη ΔΕΗ, πληρώνεις παραδείγματος χάρη 97 Ευρώ η MWh, εμείς θα σου το δώσουμε 95» και αυτές οι τιμές που σας λέω είναι πάρα πολύ κοντά στην αλήθεια. Έτσι παίρνουν αυτόν τον πελάτη. Εμάς όμως από αυτόν τον πελάτη που μας στερούν, μας στερούν εκείνη ακριβώς την πηγή η οποία είναι απαραίτητη για να καλύψουμε τις τρύπες. Αυτό λοιπόν είναι κάτι που δεν μπορούμε να επιτρέψουμε και το αντιμαχόμαστε με νύχια και με δόντια και χαιρόμαι πάρα πολύ για τη στάση που έχει το συνδικαλιστικό κίνημα πάνω σε αυτό το θέμα.

Αντιμετώπιση του προβλήματος

Τρόποι αντιμετώπισης αυτού του προβλήματος. Μακροπρόθεσμα η αντιμετώπιση θα γίνει όταν τεθούν σε εφαρμογή τα τιμολόγια ρυθμιστικού ελέγχου, αλλά βραχυχρόνια, ώσπου να τεθούν αυτά, πρέπει να υπάρξει κάποιος άλλος τρόπος. Έχουμε προτείνει δύο εναλλακτικές λύσεις οι οποίες εξετάζονται. Η μία είναι όλοι οι προμηθευτές να συνεισφέρουν, κατά το μέτρο που σου παίρνουν έναν πελάτη, σε αυτό το οποίο εκείνος ο πελάτης συνεισφέρει ή συνεισέφερε στην επιδότηση των ζημιόγωνων τιμολογίων. Αυτό μπορεί να γίνει με διάφορους μηχανισμούς, ας μην μπούμε τώρα σε λεπτομέρεια, το ονομάζω συνεισφορά όλων των προμηθευτών και μπορεί να επιτευχθεί μέσω της θέσπισης ενός τέλους πρόσβασης. Άλλος τρόπος είναι οι κρατικές εγγυήσεις, δηλαδή η έκδοση ομολόγων, αυτό έχει εφαρμοστεί στην Ισπανία και στην Πορτογαλία και με αυτόν τον τρόπο εγγυώνται στην Επιχείρηση ότι κάποια στιγμή αργότερα αυτά τα χρήματα τα οποία δίνουν τώρα θα τα πάρουν.

Η προσωπική μου προτίμηση είναι ο πρώτος τρόπος γιατί είναι πιο άμεσος. Ο δεύτερος τρόπος είναι μακροπρόθεσμος και δεν συνδέεται άμεσα με τα χρηματοοικονομικά προβλήματα, προβλήματα χρηματοροών τα οποία μπορεί να τύχουν από την απώλεια των πελατών.

Θα μπω τώρα στον δεύτερο τομέα. Όπως σας είπα έχουμε τρεις τομείς δρά-

σης, ο ένας είναι τα τιμολόγια, ο άλλος είναι οι βελτιώσεις στις διαδικασίες μας και το τρίτος είναι νέες δραστηριότητες. Τώρα θα μπω στον δεύτερο τομέα, τις βελτιώσεις στη διαδικασία και στη λειτουργία της Εμπορίας. Μπορέσαμε και ξεχωρίσαμε τις διαδικασίες μας σε τρεις βασικές διαδικασίες ή αλυσίδες αξίας, αν θέλετε. Αυτές είναι, η μία για την αγορά ηλεκτρικής ενέργειας, η άλλη είναι η αλυσίδα αξίας εξυπηρέτησης των πελατών και η τρίτη είναι η αλυσίδα αξίας των λογαριασμών. Έχει σημασία να τα βάλει κανείς αυτά σε λεπτομερείς διαδικασίες, ώστε να εντοπίσει που ακριβώς χρειάζονται οι βελτιώσεις. Είναι καθαρά μία τεχνική που μας βοηθάει εμάς να κάνουμε καλύτερα αυτή τη δουλειά.

Αλυσίδα αξίας αγοράς

Ας πάρουμε την πρώτη αλυσίδα διαδικασίας, είναι η αλυσίδα αξίας της αγοράς. Δεν είναι τώρα η ώρα να αναλύσουμε πάρα πολύ την αγορά, θα πει και ορισμένα πράγματα για αυτά ο Διευθυντής Διαχείρισης Ενέργειας, ο κύριος Βάσσης, βασικά όμως θα ήθελα να επικεντρωθούμε στα κίτρινα κουτάκια, τα οποία δείχνουν πραγματικά τη διαδικασία. Η παραγωγή μας διοχετεύεται στην αγορά μέσω της Διεύθυνσης Διαχείρισης, δηλαδή η διαχείριση της ηλεκτρικής ενέργειας είναι μία πάρα πολύ σημαντική εργασία, η οποία στοχεύει να κάνει βελτιστοποίηση της παραγωγής και όλων των πόρων που χρησιμοποιούμε για να δώσουμε την ενέργεια στον ΔΕΣΜΗΕ, δηλαδή στο σύστημα. Εδώ φροντίζουμε για την επάρκεια και εφεδρεία ισχύος, για τη διαχείριση των υδάτινων πόρων, για τα θέματα άντλησης, εισαγωγές-εξαγωγές και δικαιώματα εκπομπών ρύπων. Όλοι αυτοί οι παράγοντες συνεκτιμώνται κατά τη διαχείριση της ηλεκτρικής ενέργειας.

Θα ήθελα χαρακτηριστικά να σας πω πόσο καλά είναι τα αποτελέσματα των υδατικών αποθεμάτων, στο πεντάμηνο για το 2008 είχαμε 1.346 γιγαβατώρες, φέτος 2.914, πάνω από 1.000 γιγαβατώρες. Αυτό είναι ένα πάρα πολύ πολύτιμο αγαθό το οποίο θα μας βοηθήσει σημαντικά στην κερδοφορία τη φετινή.

Κινούμενοι τώρα κατά μήκος της διαδικασίας, από τη Διαχείριση γίνονται οι προσφορές προς το σύστημα, πάλι από τη Διεύθυνση Διαχείρισης Ενέργειας και έτσι προσδιορίζεται η οριακή τιμή συστήματος.

Από εκεί και πέρα μπαίνουμε στην άλλη πλευρά της εξισώσεως, από τη μία πλευρά ήταν και η παραγωγή της ΔΕΗ, αλλά και η εγχύσεις που κάνουν οι τρίτοι. Όλα αυτά λοιπόν έρχονται σε αυτό το σημείο και από εδώ και μπρος αρχίζει η διάθεση της ενέργειας, η προμήθεια δηλαδή. Η ζήτηση προσδιορίζεται και η ενέργεια πηγαίνει τελικά στους πελάτες μας. Εδώ μέσα μπορούν να υπάρξουν παρεμβάσεις, όπως η διαχείριση της ζήτησης και τα νέα ενεργειακά προϊόντα τα οποία θα επηρεάσουν τη ζήτηση.

Ας προχωρήσουμε στη δεύτερη αλυσίδα. Αυτή είναι η αλυσίδα αξίας εξυπηρέτησης των πελατών. Ας αρχίσουμε από την πρώτη στιγμή, όπου κανείς είτε αποκτά έναν πελάτη είτε πλέον ξανακερδίζει έναν πελάτη, διότι μην ξεχνάτε ότι με τη δραστηριοποίηση νέων προμηθευτών, αν χάσουμε κάποιους πελάτες δεν θα τους χάνουμε μονίμως, όπως έχουμε δει και με τις υπηρεσίες τηλεφωνίας, οι πελάτες φεύγουν και ξαναέρχονται. Άρα λοιπόν πρέπει πάντοτε να είμεθα σε εγρήγορση, στην περίπτωση που χάνουμε πελάτες να τους ξαναπροσελκύσουμε. Αυτό είναι ένα θέμα marketing, αλλά, όπως σας είπα, και τα τιμολόγια και τα νέα προϊόντα, όλα αυτά θα στοχεύουν σε αυτό το στόχο.

Για την υποδοχή του πελάτη έχουμε ένα στόχο να αυξήσουμε την τηλεφωνική ή ηλεκτρονική υποδοχή του και εδώ από 1.700 θέλουμε να πάμε στις 3.500 κλήσεις ανά ημέρα.

Ενιαία οπτική ταυτότητα

Ένα μεγάλο θέμα είναι η ενιαία οπτική ταυτότητα όπως είπε και ο Γραμματέας πριν. Σε αυτό έχουμε φτιάξει μια ομάδα εργασίας η οποία έχει προχωρήσει σε καταστάματα, ίσως μπορούμε να ανοίξουμε ένα παράθυρο να δούμε κάποιες εικόνες εδώ, στη διαμόρφωση κάποιων καταστημάτων τα οποία ήδη έχουμε φτιάξει. Αυτό είναι στα σχέδια ακόμα, πριν τελειώσει, ας πάμε στο υπόλοιπο και ας πάμε και στην Κοζάνη, αυτό λοιπόν είναι μία προσπάθεια που κάνουμε ώστε όλα μας τα καταστήματα να έχουν μία ομοιομορφία και όσο γίνεται μία καλύτερη εικόνα για τους πελάτες μας.

Το επόμενο βήμα είναι η εξυπηρέτηση των αιτημάτων πελατών, τηλεφωνική εξυπηρέτηση, η μείωση του χρόνου απόκρισης είναι ένας στόχος που έχουμε και θέλουμε

να τον πάμε από 2 λεπτά και 49 δευτερόλεπτα στα 20 δευτερόλεπτα. Είναι ένας στόχος τον οποίον προωθούμε. Έχουμε το call center, το τηλεφωνικό κέντρο, το οποίο εξυπηρετεί τώρα την Αθήνα. Αυτό θέλουμε να το επεκτείνουμε να εξυπηρετήσει όλη τη χώρα. Έχουμε και μία νέα δραστηριότητα την οποία την ονομάζουμε επιγραμματικά one stop shop, σημαίνει εξυπηρέτηση μίας στάσης, θα σας μιλήσει για αυτό το θέμα ο κύριος Αμανατίδης, αυτό είναι μία προσπάθεια που κάνουμε ώστε όταν ένας πελάτης χρειάζεται εξυπηρέτηση και από την Εμπορία και από το Δίκτυο, να παίρνει όλη την εξυπηρέτηση από την πρώτη στάση που κάνει, δηλαδή από την Εμπορία.

Έτσι τον διευκολύνουμε να μην ασχοληθεί εκείνος με γραφειοκρατικά πράγματα τα οποία δεν τα ξέρει κιόλας πολύ καλά, εμείς τα ξέρουμε καλύτερα από αυτόν, μπορούμε να διεκπεραιώσουμε δηλαδή τις δουλειές του πολύ καλύτερα.

Στόχος μας είναι η συνεχής ικανοποίηση των αιτημάτων των πελατών μας. Μέσα σε αυτά τα πλαίσια η βέλτιστη κατανομή των καταστημάτων και του προσωπικού. Αυξάνουμε κατά 16% την εμπορική εξυπηρέτηση μέσω του συστήματος εξυπηρέτησης SAP, το οποίο είναι ένα πελατοκεντρικό σύστημα και το οποίο θα υποκαταστήσει τον ΕΡΜΗ, με το τηλεφωνικό κέντρο και νέες ταμειακές μηχανές και με τη βελτίωση της οπτικής ταυτότητας και της εικόνας.

Άρα λοιπόν έχουμε έναν στόχο, να διοχετεύσουμε πόρους προς την εμπορική εξυπηρέτηση, μειώνοντας τους πόρους αντίστοιχα στα λογιστήρια και στην υποστήριξη, αλλά πώς; Με το να διοχετεύουμε αυτές τις δραστηριότητες προς το κέντρο περισσότερο, χωρίς δηλαδή να χάνεται η αξία ή η ποιότητα αυτής της εργασίας, μπορούμε να εξοικονομήσουμε αυτούς τους πόρους και να τους ρίξουμε στην εμπορική εξυπηρέτηση.

Αλυσίδα αξίας λογαριασμών

Η τρίτη αλυσίδα αξίας είναι αυτή που ονομάζουμε «αλυσίδα αξίας λογαριασμών», δηλαδή το οικονομικό θέμα. Από την καταμέτρηση, την έκδοση λογαριασμών, αποστολή λογαριασμών, πληρωμή λογαριασμών, λογιστικός έλεγχος. Αυτά είναι τα βήματα αυτής της αλυσίδας. Είναι αυτονόητο ότι κάθε ένα από αυτά τα βήματα μπορεί να σπάσει σε πολύ μικρότερα, είναι δηλαδή σαν ένα βιβλίο με σελίδες που ανοίγουν και συνέχεια μπορούμε να κάνουμε άπειρες βελτιώσεις. Αλλά ας πάρουμε τις πιο χοντρικές βελτιώσεις τώρα.

Έχουμε συνεννοηθεί με το Δίκτυο και έχει γίνει πολύ σημαντική δουλειά να μειωθούν οι περιπτώσεις μη λήψης ένδειξης και τις έχουμε κατεβάσει από 0,6% και στοχεύουμε να πάνε στο 0%. Ήδη πάμε καλά σε αυτήν την κατεύθυνση. Όπως επίσης τα διορθωτικά σημειώματα να μειωθούν κατά 10%.

Οι έλεγχοι καταστρατήγησης τιμολογίων, ένα πολύ σημαντικό θέμα, έχουμε κά-



«ΤΡΙΑ ΧΡΟΝΙΑ ΔΙΑΧΩΡΙΣΜΟΣ ΕΜΠΟΡΙΑΣ-ΔΙΚΤΥΟΥ»

νει μεγάλες προόδους εκεί και θα σας το δείξουμε στην επόμενη διαφάνεια.

Για την αποστολή των λογαριασμών. Ένα 25% του προϋπολογισμού της Γενικής Διεύθυνσης Εμπορίας πηγαίνει για την αποστολή λογαριασμών. Είκοσι εκατομμύρια περίπου. Αυτό είναι ένα ποσό το οποίο δύσκολα μπορούμε να μειώσουμε, γιατί ακόμα δεν έχει γίνει αποδεκτή η ηλεκτρονική αποστολή λογαριασμών. Θα ήταν για λόγους της Εφορίας, του Υπουργείου Οικονομικών, είναι ένα δύσκολο θέμα το οποίο όμως πρέπει να το προσπαθήσουμε, διότι αν μπορούμε να γλιτώσουμε 20.000.000 είναι ένα πολύ σημαντικό πράγμα.

Προσπάθειες

Εδώ βλέπετε τις άλλες προσπάθειες που κάνουμε. Μία προσπάθεια που κάνουμε είναι η πληρωμή μέσω αυτομάτων συστημάτων, όπως είναι οι πάγιες εντολές τραπεζής ή μέσω άλλων τρόπων. Αυτό το θέμα έχει παρεξηγηθεί πάρα πολύ. Δεν προσπαθούμε να κλείσουμε καταστήματα, προσπαθούμε να μειώσουμε την εισπρακτική δραστηριότητα προκειμένου να αποσυμφορήσουμε ανθρώπους να κάνουν άλλες χρήσιμες δουλειές. Η είσπραξη δεν είναι αυτό που λέγεται core business της ΔΕΗ. Το core business της ΔΕΗ είναι η παραγωγή ηλεκτρικής ενέργειας και η πώληση ηλεκτρικής ενέργειας. Την είσπραξη μπορούν να την κάνουν καλύτερα άλλοι, οι οποίοι ειδικεύονται σε αυτό, όπως είναι οι τράπεζες και τέτοιου είδους οργανισμοί. Άρα λοιπόν, χωρίς αυτό να σημαίνει ότι μειώνουμε προσωπικό, σημαίνει ότι χρησιμοποιούμε το προσωπικό μας καλύτερα και αποσυμφορίζουμε αυτά τα γραφεία. Προωθούμε λοιπόν τις πληρωμές μέσω αυτομάτων λογαριασμών και ο στόχος μας είναι από το 43,6% που ήταν στην αρχή του χρόνου να πάμε στο 46%. Τα άλλα θέματα είναι απλώς θέματα παρακολούθησης.

Θα ήθελα να σας δείξω την επόμενη διαφάνεια που δείχνει κάποια από τα επιτεύγματα στον τομέα των ελέγχων. Από τον Οκτώβριο του 2008, σε συνεργασία με το Δίκτυο, κατορθώσαμε να αυξήσουμε τις εισπράξεις από φωτισμό οδών και πλατειών κατά 16%, με έσοδα 24% σε αυτόν τον τομέα. Πολλές φορές δεν γινόταν καταμετρήσεις, είχαν μείνει οι καταμετρήσεις για χρόνια αμέτρητες.

Στους αγροτικούς πελάτες η καταστράτηγηση φτάνει το 60% σε ορισμένες περιοχές. Από τον έλεγχο και την προσπάθεια που κάνουμε έχουμε 343.000 Ευρώ πρόσθετα έσοδα τα οποία θα πήγαιναν χαμένα. Και από τις παροχές στους μετασχηματιστές εντάσεως είχαμε μία απώλεια από λανθασμένες ενδείξεις των χαρακτηριστικών τους και έχουμε άλλα 519.000 Ευρώ όφελος.

Νέες Δραστηριότητες

Θα ήθελα τώρα να πω δυο λόγια για τις νέες δραστηριότητες, τις οποίες έχουμε βάλει μπροστά. Ακόμα δεν έχουμε προχωρήσει να εφαρμόσουμε κάποια από αυτές,



αλλά έχουμε μελετήσει πολλές και τις έχουμε φέρει σε ένα σημείο ωρίμανσης.

Υπηρεσίες δημοτικού φωτισμού, αυτό είναι μία από αυτές, σε συνεργασία με τους Δήμους θα μπορούσαμε να προσφέρουμε ολοκληρωμένες υπηρεσίες φωτισμού, συντήρησης, εγκατάστασης κ.λπ.

Διαχείριση της ζήτησης, αυτό είναι ένα τεράστιο θέμα το οποίο είναι ένα θέμα με το οποίο η Επιχείρηση πρέπει κάποια στιγμή να ασχοληθεί. Αυτό σημαίνει ότι θα πρέπει να εγκαταστήσουμε τέτοιου είδους μετρητές, έξυπνους μετρητές, οι οποίοι μπορούν να έχουν αμφίδρομη επικοινωνία με το κέντρο, να παίρνουν μηνύματα για το πότε η ζήτηση είναι υψηλή, να παίρνουν μηνύματα για το πότε η τιμή του ρεύματος θα είναι υψηλή, λόγω υψηλών φορτίων και να αποφασίζει ο κάθε πελάτης μόνος του πώς θα κάνει χρήση γνωρίζοντας τι ακριβώς θα χρεώνεται.

Ο τρίτος τομέας είναι η εξυπηρέτηση μίας στάσης που σας είπα, θα μιλήσει για αυτό αργότερα ο κύριος Αμανατίδης, ο οποίος ξεκίνησε αυτήν την εργασία όταν ακόμα ήταν στην Εμπορία ως Διευθυντής στη Θεσσαλονίκη, τώρα βρίσκεται στο Δίκτυο αλλά η δραστηριότητα που ξεκίνησε συνεχίζεται από άλλους στην Εμπορία και έχει δείξει πάρα πολύ καλά αποτελέσματα σε πολλά σημεία της χώρας.

Ενεργειακή απόδοση κτιρίων

Ένας άλλος τομέας είναι η ενεργειακή απόδοση κτιρίων, αυτός είναι ένας τομέας τον οποίο εξετάζουμε και ο Βοηθός Διευθυντής, ο κύριος Τσιρούλης, έχει ασχοληθεί ιδιαίτερα με αυτό το θέμα. Αυτό είναι μία νέα δραστηριότητα η οποία έχει μπει ως απαίτηση από τη νομοθεσία την Ευρωπαϊκή και την Ελληνική –θέλει ακόμα ψάξιμο– και ενδεχομένως να μπορέσει να αποτελέσει και μία επικερδή εργασία για τη ΔΕΗ.

Τελευταία αναφέρω μία άλλη προσπάθεια που κάνουμε, την εξετάζει ιδιαίτερα ο κύριος Βάσσης από τη Διεύθυνση Διαχείρισης Ενέργειας, για το ενδεχόμενο να ανοίξουμε ένα γραφείο Εμπορίας στη Βουλγαρία, το οποίο να μπορέσει να μας βοηθήσει να ρυθμίσουμε καλύτερα θέματα εισαγωγών ηλεκτρικής ενέργειας, αλλά και πωλήσεις στις γύρω χώρες. Και αυτό είναι υπό εξέταση.

Όπως είδατε, έχουμε δραστηριοποιηθεί σε πάρα πολλούς τομείς και σε πολλούς έχουμε ήδη δείξει αποτελέσματα και πάρα πολλά πράγματα μένει ακόμα να γίνουν. Πιστεύω ότι η έμφαση που πρέπει να δοθεί στο εγγύς μέλλον είναι στα ρυθμιστικά θέματα, δηλαδή στα θέματα λειτουργίας της αγοράς, χωρίς να αδικείται η ΔΕΗ και ειδικότερα θα πρέπει να μορφώσουμε απόψεις και πολύ ισχυρές πρωτοβουλίες και θέσεις προς τις ρυθμιστικές αρχές και προς το Υπουργείο όσον αφορά τη θέση της ΔΕΗ στην αγορά.

Σύγκριση

Πράγματα τα οποία δεν έχουμε κάνει ακόμα και τα οποία πρέπει να ξεκινήσουμε είναι η σύγκριση της λειτουργίας της Εμπορίας με τις παρόμοιες εταιρίες του εξωτερικού. Αυτό δεν έχει γίνει και είναι πάρα πολύ χρήσιμο να γίνει. Αυτό λέγεται bench marking, δηλαδή να συγκριθούμε με άλλες εταιρίες της Ευρώπης κυρίως.

Ένα τελευταίο θέμα είναι η διάρθρωση των τιμολογίων σύμφωνα με το πλήθος και ύψος των λογαριασμών. Αυτό είναι κάτι καινούριο για τη ΔΕΗ, δεν έχει γίνει ακόμα και να σας εξηγήσω τι είναι: Ως τώρα μπορεί ένας πελάτης να έχει παροχές στην υψηλή τάση, στη μέση τάση και στη χαμηλή τάση. Οι περισσότεροι έχουν ίσως δύο, έχουν μέση και χαμηλή, αλλά ενδεχομένως αν το πάρουμε στη γενικότητά του, ένας πελάτης μπορεί να έχει παροχές σε διάφορες τάσεις. Τότε, όσον αφορά το σκέλος της υψηλής και της μέσης, τον πελάτη αυτόν τον διαχειρίζεται η Διεύθυνση Μεγάλων Πελατών, όσον αφορά το κομμάτι της χαμηλής τον διαχειρίζεται η Διεύθυνση Πωλήσεων. Υπάρχει ένα σύστημα το οποίο λέγεται Key Accounts Management, βάσει του οποίου ένας τέτοιος πελάτης διαχειρίζεται από ένα κέντρο, δηλαδή κάποιος διαχειρίζεται τον Σκλαβενίτη, παραδείγματος χάρη, ο οποίος έχει παροχές σε όλες τις τάσεις. Αυτό είναι ένας νέος τρόπος τον οποίο πρέπει να εφαρμόσουμε, έχει εφαρμοστεί αλλού και είναι και αυτό μία από τις προτεραιότητες για το μέλλον.

Σας ευχαριστώ πολύ για την προσοχή σας και θα ακούσουμε με πολύ μεγάλη προσοχή τα σχόλια και τις ερωτήσεις σας.

66 Θα σας κάνω μια σύντομη παρουσίαση του ανανεωμένου εταιρικού μας κόμβου, ο οποίος είναι επικεντρωμένος στον πελάτη και στην όσο το δυνατόν καλύτερη εξυπηρέτησή του. Το διαδίκτυο είναι πλέον σήμερα ένα πανίσχυρο μέσον επικοινωνίας. Είναι ένα μέσον για την ανάπτυξη και εμπορικών δραστηριοτήτων και για πληροφόρηση και για άμεση εξυπηρέτηση των πελατών.

Προσπαθήσαμε ν' αξιοποιήσουμε αυτή τη δυνατότητα δίνοντας πελατοκεντρικό προσανατολισμό πλέον. Βλέπουμε ότι βγάλαμε τα θέματα των πελατών, την εξυπηρέτηση των πελατών σε πρώτο πλάνο. Ήδη από την πρώτη σελίδα έχουμε τους πελάτες μας ανά κατηγορία, τους οικιακούς, τους επαγγελματίες, τη βιοτεχνία και τη βιομηχανία και τις άλλες δραστηριότητες, οπότε ο κάθε επισκέπτης του κόμβου μπορεί κατευθείαν να μπει από την πρώτη σελίδα και να πάρει την πληροφορία ή την εξυπηρέτηση που χρειάζεται.

Αν μπορούμε, για παράδειγμα, στο σπίτι βλέπουμε ότι θέλει να κάνει μια αίτηση για

**ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΚΟΥΒΑΛΑΚΗΣ,
ΒΟΗΘΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΑΡΧΙΚΟ ΑΠΟΣΠΑΣΜΑ**

αρχική ηλεκτροδότηση. Θα μπει εκεί και θα ενημερωθεί, αν πρόκειται για διαμέρισμα, για μονοκατοικία ή πολυκατοικία. Ας μπούμε στο διαμέρισμα. Γράφουμε τα δικαιολογητικά που απαιτούνται και επίσης η αίτηση ηλεκτροδότησης, η υπεύθυνη δήλωση του εγκαταστάτη είναι μέσα, αν πατήσουμε την αίτηση ηλεκτροδότησης θα την πάρουμε και με αυτόν τον τρόπο προμηθεύεται την αίτηση ηλεκτροδότησης ο πελάτης και πηγαίνει έτοιμος μαζί με τη συμπληρωμένη δήλωση εγκαταστάτη, πηγαίνει πληροφορημένος και ενημερωμένος με τα κατάλληλα δικαιολογητικά στο κατάστημα της ΔΕΗ για να εξυπηρετηθεί. Γλιτώνουμε τουλάχιστον έτσι μία επίσκεψη. Το ίδιο ισχύει και για όλες τις άλλες κατηγορίες.

Επίσης, αν πάμε ξανά πίσω στο σπίτι και πιο πίσω, σε περίπτωση αλλαγής κατοικίας, έχουμε ξανά τα δικαιολογητικά που χρειάζονται και εδώ μπορεί να βρει όλη την πληροφόρηση και όλα τα έντυπα που προορίζονται για τον πελάτη και για την εξυπηρέτησή του.

Πάμε πίσω. Έχουμε τα τιμολόγια, τη χρέωση που κάνουμε στην οικιακή ενέργεια και επίσης στο αριστερό μενού μπορεί να βρει ο πελάτης συγκεντρωμένα όλα τα έντυπά μας που απευθύνονται σε αυτόν. Ας πατήσουμε την πρώτη επιλογή «έντυπα για πελάτες» και μπορεί πλέον ηλεκτρονικά να τα παραλάβει και να τα συμπληρώσει.

Αυτό εξυπηρετεί και τους συναδέλφους στα καταστήματα εμπορίας που μπορούν να τυπώνουν και αυτοί, ελλείψει των αιτήσεών τους και των συμβολαίων και όλου του έντυπου αυτού υλικού και να τα χρησιμοποιούν και να τα δίνουν προς τους πελάτες μας... 99

66 Θα μιλήσουμε για ένα θέμα σήμερα που πραγματικά όταν το ακούμε, διαχείριση ζήτησης, ίσως θα λέγαμε ότι εμείς στην Εμπορία δεν είμαστε τόσο εξοικειωμένοι για να το καταλάβουμε. Όπως θα δούμε όμως στην πορεία είναι πάρα πολύ σημαντικό θέμα.

Τί συμβαίνει σήμερα; Κάτι που διαβάζουμε πάρα πολύ συχνά και βλέπουμε στη χώρα μας, σε έντονο βαθμό, είναι το εξής: Παρασιτάζεται από τότε, αν θέλετε, που έγιναν πολύ φθηνά τα κλιματιστικά, που πάρα πολύς κόσμος τα έχει αγοράσει, όπως συμβαίνει σε χώρες με υψηλές θερμοκρασίες το καλοκαίρι και πολύ χαμηλές τον χειμώνα, παρουσιάζεται υψηλή ζήτηση σε συγκεκριμένους μήνες, όπως εμάς στη χώρα μας παρουσιάζεται τον Ιούλιο και τον Αύγουστο. Γιατί; Γιατί όλοι θέλουν να χρησιμοποιήσουν το κλιματιστικό για να έχουν ένα σωστό, ένα ωραίο περιβάλλον μέσα στο σπίτι τους. Και τί πρέπει να γίνει όμως; Θα πρέπει να φτιάχνουμε όσο αυτή η ζήτηση ανεβαίνει και ειδικά για ένα ή δύο μήνες το καλοκαίρι σε μας ή στη Σουηδία ή στη Φινλανδία το χειμώνα, πρέπει να υπάρχουν και να λειτουργούν εργοστάσια μόνο γι' αυτόν τον ένα μήνα ή τους δύο μήνες; Να έχουμε ένα τέτοιο κόστος και ν' αυξάνονται και οι ρύποι στο περιβάλλον;

Εδώ έρχεται η δραστηριότητα της Διαχείρισης Ζήτησης να δώ-

**ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΚΑΡΑΚΑΤΣΑΝΗΣ,
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
ΑΡΧΙΚΟ ΑΠΟΣΠΑΣΜΑ**

μετοχή των καταναλωτών στη μείωση της ζήτησης ώστε με κατάλληλα τιμολόγια και πληροφόρηση να αλλάξουν τις συνήθειές τους στη χρήση της ηλεκτρικής ενέργειας και επίσης να χρησιμοποιούν συσκευές, εξοπλισμό και κτιριακές κατασκευές υψηλής ενεργειακής απόδοσης.

Με λίγα λόγια, όπως θα δούμε και στην πορεία, να βρούμε τρόπους να πείσουμε τον καταναλωτή ότι ναι, είναι μεν ανάγκη πράγματι να βάλει το κλιματιστικό τις ώρες υψηλής θερμοκρασίας αλλά δεν είναι και τόσο μεγάλη ανάγκη την ίδια στιγμή να σιδερώσει η νοικοκυρά, να βάλει το πλυντήριο ρούχων και να βάλει παράλληλα και το πλυντήριο πιάτων. Και αν θέλετε, για να υπάρχει μια σχέση Win-Win, γιατί αυτές επιβιώνουν σήμερα στις πωλήσεις, πρέπει όταν και η Επιχείρηση, η Εμπορία, δεν πληρώνει κάτι ακριβά, αγοράζει φθηνά, μπορεί να τον πουλάει και φθηνά και να κερδίζει και ο πελάτης. Αλλά και το ανάποδο, όταν αγοράζει σε πολύ υψηλό κόστος, τότε θα πρέπει και ο πελάτης να το πληρώνει... 99

66 Η παρουσίασή μου αφορά ένα μέρος από τις δραστηριότητες της Διεύθυνσης όσον αφορά τα τιμολόγια που προσφέρει η επιχείρηση στους πελάτες της και ειδικότερα τα τιμολόγια μέσης και χαμηλής τάσης, δεδομένου ότι ο συνάδελφος ο κύριος Λαμπούσης θα σας μιλήσει για τα τιμολόγια υψηλής τάσης που θ' ακολουθήσουν.

Η τιμολογιακή πολιτική της επιχείρησης, στη μορφή που την γνωρίζουμε σήμερα, ξεκίνησε ουσιαστικά από το 1984 με την απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου 126 και με εφαρμογή σε όλη την επικράτεια. Σκοπός της τότε τιμολογιακής πολιτικής της επιχείρησης, δεδομένου ότι ήταν μια Δημόσια Επιχείρηση, ήταν η εξυπηρέτηση της κοινωνικής και οικονομικής ανάπτυξης της χώρας.

Τα τιμολόγια διαχωρίζονται με βάση την τάση, σε υψηλή, μέση, χαμηλή τάση και συνάρτηση της χρήσης, οικιακή, εμπορική, βιομηχανική, γεωργική, ΦΟΠ, έλξη εδώ στην Αθήνα και τα δημόσια.

Προκειμένου η Πολιτεία να εξυπηρετήσει τον σκοπό που προαναφέραμε δημιουργήσε τιμολόγια που να εξυπηρετούν

πολλές φορές συγκεκριμένες δραστηριότητες ή κοινωνικές ομάδες, με αποτέλεσμα να φθάσουμε σε έναν αριθμό 32 τιμολογίων, δύο στην υψηλή, εννέα στη μέση τάση, δέκα εννέα στη χαμηλή και κάποια ειδικά τιμολόγια για το αεροδρόμιο και τον φωτισμό του ΟΛΠ που δεν ισχύει πλην.

Φυσικά υπάρχουν υποκατηγορίες αυτών των τιμολογίων. Όπως προανέφερα, τα τιμολόγια εξυπηρετούσαν κοινωνικές και οικονομικές επιδιώξεις της Πολιτείας για την γενικότερη ανάπτυξη της, με αποτέλεσμα η επιχείρηση ΔΕΗ Α.Ε. πλέον, να κληρονομήσει αυτή την τιμολογιακή πολιτική η οποία μέσω επιδότησης από κάποια τιμολόγια που ήταν σχετικά ακριβότερα από το κόστος παραγωγής και διάθεσης, να επιδοτεί άλλα τιμολόγια τα οποία εξυπηρετούσαν μια κοινωνική ή οικονομική πολι-

τική. Έτσι βλέπουμε ότι τα βιομηχανικά τιμολόγια ή τα αγροτικά τιμολόγια να επιδοτούνται σε σημαντικό βαθμό. Εδώ βλέπετε μια προσέγγιση του κόστους αγοράς για την Εμπορία βάσει κάποιων τιμών που προσεγγίζουν καλύτερα το κόστος παραγωγής, οπότε εδώ βλέπετε τη διαφορά που έχουν αυτά τα τιμολόγια.

Ήρθε όμως το θεσμικό πλαίσιο όπως διαμορφώθηκε με τον Ν. 2773/1999 το οποίο επιτάσσει ότι όλα τα τιμολόγια θα πρέπει να καλύπτουν το κόστος παραγωγής και διάθεσης καθώς και μια εύλογη απόδοση για να μπορεί μια επιχείρηση να επενδύει, δεδομένου ότι παρέχει και υπηρεσίες οι οποίες έχουν αναγνωριστεί και από την Κοινότητα σαν υπηρεσίες κοινής ωφελείας, αυτές θα πρέπει να επιμερίζονται σε κάθε πελάτη και σε όλους τους προμηθευτές και προκειμένου να είναι διακριτές οι χρεώσεις για καλύτερη ενημέρωση του πελάτη, αυτές θα πρέπει να αναγράφονται στα τιμολόγια ανάλογα με το σκοπό τον οποίο εξυπηρετούν, δηλαδή σύστημα, δίκτυο, επικουρικές υπηρεσίες κοινής ωφελείας και κόστος παραγωγής... 99

«ΤΡΙΑ ΧΡΟΝΙΑ ΔΙΑΧΩΡΙΣΜΟΣ ΕΜΠΟΡΙΑΣ-ΔΙΚΤΥΟΥ»

Θα σας μιλήσω για το σύστημα υποδοχής ενδείξεων από πελάτες. Αναφέρθηκε λίγο πριν ο κύριος Κουβαλάκης σ' αυτό το θέμα και ήδη υπάρχει κάποιο πλαίσιο στο site στο internet σχετικά με το σύστημα αυτό.

Είναι ένα σύστημα το οποίο αυτή τη στιγμή βρίσκεται στο τελικό στάδιο υλοποίησής του και απαιτήσε τη συνεργασία πολλών Διευθύνσεων. Βεβαίως ανήκει στη Διεύθυνση Δικτύου αλλά έχει συμβάλει πολύ η Διεύθυνση Πληροφορικής, η Διεύθυνση Επικοινωνίας, η Διεύθυνση Πωλήσεων της Γενικής Διεύθυνσης Εμπορίας και η ΔΗΣ, τους οποίους ευχαριστούμε ιδιαίτερα.

Είναι γνωστό ότι υπήρχαν διάφορα προβλήματα, τα οποία διατυπώνονταν από τους καταναλωτές, σχετικά με την καταμέτρηση και την τιμολόγηση του ηλεκτρικού ρεύματος και ειδικότερα με τους «έναντι» λογαριασμούς. Αυτά πολλές φορές έπαιρναν μεγάλη δημοσιότητα. Αναγκαστήκαμε αρκετές φορές να βγούμε και σε κανάλια καθώς και στο Ραδιόφωνο για να δίνουμε απαντήσεις.

Ποια είναι τα αίτια αυτού του προβλήματος; Είναι ότι αφενός ο οποιοσδήποτε υπολογισμός σύμφωνα με τον αλγόριθμο για την «έναντι» χρέωση δεν είναι δυνατόν να λαμβάνει υπόψη του την αλλαγή στις καταναλωτικές συνήθειες των καταναλωτών. Μπορεί να λαμβάνει υπόψη του ιστορικά στοιχεία ή εν πάση περιπτώσει μια τάση της κατανάλωσης των πελατών, αλλά αλλαγές σε καταναλωτικές συνήθειες δεν είναι δυνατόν να συμπεριλάβει μέσα του.

Επίσης πολύ σημαντικό πρόβλημα είναι η ύπαρξη κλιμάκων για την τιμολόγηση των καταναλώσεων, ειδικά των οικιακών πελατών, που είναι πολύ σημαντικό. Δηλαδή για μία kWh πιθανόν ν' αλλάξει και το πάγιο και η χρέωσή του σε πολύ υψηλό βαθμό και έτσι

**ΚΩΝ/ΝΟΣ ΑΝΔΡΕΑΔΗΣ,
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΚΛΑΔΟΥ
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΚΑΙ
ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ ΔΙΚΤΥΟΥ ΤΗΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗΣ ΔΙΚΤΥΟΥ
ΑΡΧΙΚΟ ΑΠΟΣΠΑΣΜΑ**

έχουμε πολλά παράπονα. Επίσης συναντάμε πολύ συχνά δυσκολία στην λήψη των ενδείξεων είτε επειδή έχουμε κλειστά καταστήματα είτε εποχιακούς πελάτες, εξοχικά κ.λπ. εμπόδια στον μετρητή.

Για να λύσουμε αυτό το πρόβλημα προτείναμε να υπάρχει η δυνατότητα στους πελάτες, εφόσον το επιθυμούν, είναι προαιρετικό φυσικά, να αναγγέλλουν οι ίδιοι την ένδειξη του μετρητή τους σε ένα σύστημα το οποίο θα έχει τη δυνατότητα είτε μέσω μιας απλής τηλεφωνικής συσκευής να πληκτρολογήσει την ένδειξή του, είτε με αναγνώριση της φωνής, δηλαδή να πει τα νούμερα της ένδειξής του, αφού βεβαίως πει το δελτίο πελάτη του ή εν πάση περιπτώσει τον κωδικό ηλεκτρονικής πληρωμής και έτσι αντί για έναντι να πάρει εκκαθαριστικό λογαριασμό. Δηλαδή να παίρνει ουσιαστικά εκκαθαριστικό λογαριασμό κάθε δίμηνο, εφόσον το επιθυμεί.

Για να πετύχει αυτό το σύστημα όμως, παρόλο που δίνουμε αυτήν τη δυνατότητα, πρέπει να υπάρχει και μια εναλλακτική λύση για τους πελάτες οι οποίοι δεν θα καταφέρουν για κάποιο λόγο, είτε γιατί η προφορά τους ίσως να είναι τόσο περιέργη που να μην την αντιληφθεί το σύστημα, είτε για κάποιο λόγο επειδή θα βγει εκτός παραθύρου, είναι κάποιες λεπτομέρειες με τις οποίες δεν θα σας κουράσω αυτή τη στιγμή. Έτσι λοιπόν για να πετύχει θα πρέ-

πει να έχει τη δυνατότητα να δρομολογηθεί σε ένα call center κάποιος ο οποίος απέτυχε στην εισαγωγή των ενδείξεών του.

Έτσι λοιπόν σε συμφωνία με την Γενική Διεύθυνση Εμπορίας αποφασίστηκε από το υπάρχον προσωπικό του call center της Αριστείδου, το 10500 δηλαδή, πέντε άτομα προς το παρόν σε πρώτη φάση να δραστηριοποιηθούν σ' αυτό το κομμάτι και να λαμβάνουν τις κλήσεις από τους πελάτες οι οποίοι απέτυχαν να καταχωρίσουν την ένδειξή τους.

Το σύστημα λοιπόν αυτό το λέμε IVR, παρόλο που έχει πολύ περισσότερες δυνατότητες. IVR σημαίνει Interactive Voice Response και είναι απλώς ότι μπορεί να καταλάβει τη φωνή του, αλλά έχει πάρα πολλές άλλες δυνατότητες.

Τί ενσωματώνει; Ενσωματώνει αυτή την αναγνώριση φωνής λοιπόν, η αρχιτεκτονική του είναι ανοιχτή και η επικοινωνία γίνεται μέσω web, μέσω internet ουσιαστικά, έχει πολλαπλά κανάλια επικοινωνίας, δηλαδή και μέσω του internet και μέσω της φωνής και με SMS μέσα από ένα απλό κινητό τηλέφωνο. Είναι πολύ αξιόπιστο και έχει διαλειτουργικότητα με όλα τα πληροφοριακά συστήματα της ΔΕΗ.

Επεκτασιμότητα. Μπορεί να επεκταθεί, ήδη δηλαδή το έχουμε θέσει και σαν option στον ανάδοχο, για να μπορεί να υποδεχθεί μεγάλο όγκο τηλεφωνικών κλήσεων. Αυτή τη στιγμή έχει προδιαγραφεί για να μπορεί να πάρει 1.500 κλήσεις στην ώρα αιχμής, και βέβαια τις υπόλοιπες ώρες μπορεί να πάρει και τότε 1.500, αλλά σαν option έχουμε βάλει τις 10.000 κλήσεις. Μπορεί να το διαχειρίζεται κάποιος μέσω internet εξ αποστάσεως και μπορεί να γίνει ένα εξελιγμένο κέντρο επικοινωνίας με Customer Relationship Management, πολυμεσική επικοινωνία κ.λπ...

Εγώ ως τελευταίος ομιλητής υπόσχομαι να είμαι σύντομος και περιεκτικός. Θα σας μιλήσω λοιπόν για την εξέλιξη του σχεδίου One stop shop. Η όλη ιδέα γεννήθηκε στις αρχές Σεπτεμβρίου του 2008 στη Θεσσαλονίκη, όταν ο Πρόεδρος μας εξέφρασε την επιθυμία του και συγχρόνως την παραίνεσή του, ο πελάτης της ΔΕΗ να βλέπει την Επιχείρηση μέσα από ένα και μοναδικό παράθυρο, και ως τέτοιο παράθυρο επιλέχθηκε, ορίστηκε, το front office της Εμπορίας.

Έτσι λοιπόν γεννήθηκε το σχέδιο One stop shop το οποίο εντάσσεται στη στρατηγική CRM, τη στρατηγική Customer Relationship Management, βάσει της οποίας το front office της Εμπορίας υποδέχεται όλους τους πελάτες και αναλαμβάνει την διαχείριση όλων των αιτημάτων τους, είτε αυτά αφορούν την Εμπορία, είτε το Δίκτυο, είτε και τους δύο.

Τί είναι λοιπόν αυτή η στρατηγική CRM στην οποίαν εντάσσεται το σχέδιο One stop shop, όπως και όλα τα προηγούμενα σχέδια για τα οποία μίλησαν οι προλαλήσαντες, όπως το call center, η διαδικτυακή εξυπηρέτηση, το Σύστημα IVR και όλα αυτά τα οποία αναλύθηκαν προηγουμένως; Πού στοχεύει αυτή η στρατηγική;

Ας δούμε λοιπόν στον επόμενο πίνακα, πού είμαστε, στην αριστερή του στήλη και πού θέλουμε να πάμε μέσα απ' αυτή τη στρατηγική. Σήμερα λοιπόν ο πελάτης σε πολλές περιπτώσεις δεν γνωρίζει πού ν' απευθυνθεί. Στο front office της Εμπορίας; Στο front office του Δικτύου; Τις περισσότερες φορές πρέπει να απευθυνθεί και στα δύο. Θέλουμε λοιπόν ο πελάτης αύριο –πολλοί πελάτες το ξέρουν και από σήμερα– να γνωρίζει παντού και πάντοτε όχι απλώς πού ν' απευθυνθεί, αλλά και σε ποιον θ' απευθυνθεί. Πρέπει να έχουμε μια be to be, μία face to face εξυπηρέτηση στον πελάτη για πάρα πολλούς λόγους.

Σήμερα ο πελάτης πολλές φορές είναι υποχρεωμένος ν' απευθύνεται και στην Εμπορία και στο Δίκτυο για την ικανοποίηση μιας και μοναδικής του ανάγκης. Οι περισσότεροι από εσάς είστε άν-

**ΙΟΡΔΑΝΗΣ ΑΜΑΝΑΤΙΔΗΣ,
ΒΟΗΘΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΤΗΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗΣ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ-
ΘΡΑΚΗΣ**

επιαναλαμβάνω, για την Επιχείρηση αν η Επιχείρηση τον αντιμετωπίζει με δικαιοσύνη. Θέλουμε ο πελάτης να έχει τον συνήγορό του, σε εισαγωγικά, στην Επιχείρηση, τον οποίον και να εμπιστεύεται απόλυτα.

Σήμερα ο πελάτης ζητά την ικανοποίηση του αιτήματός του μέσα σε τακτική προθεσμία. Δεν φθάνει όμως αυτό. Στον πελάτη πρέπει να προσφέρεται ωφέλεια από την Επιχείρηση, ωφέλεια την οποίαν να αναγνωρίζει. Σήμερα, πάρα πολύ βασικό, ο πελάτης αξίας δύσκολα διακρίνεται και συνήθως αδικείται σε σχέση με τους υπόλοιπους. Δεν ασχολούμαστε με τον πελάτη αξίας διότι ακριβώς είναι πελάτης αξίας, μας προσφέρει πάρα πολλά και ασχολούμαστε με τους πελάτες οι οποίοι δεν είναι αξίας και συνήθως κοιτάνε να πάρουν από την Επιχείρηση. Θέλουμε ο πελάτης αξίας να αναγνωρίζεται και με κάθε τρόπο να ενισχύουμε τη σχέση μας με αυτόν. Άλλωστε, όπως είδατε, σήμερα μας φεύγουν πελάτες αξίας και αυτό μας στοιχίζει πάρα πολύ.

Τέλος, σήμερα προσπαθούμε να έχουμε ικανοποιημένους πελάτες ενώ θα πρέπει οι πελάτες όχι απλώς να είναι ικανοποιημένοι αλλά να μας εμπιστεύονται και να παραμένουν πιστοί σε εμάς ακόμα και σε περιόδους κρίσης. Δεν θα πρέπει λοιπόν οι πελάτες επειδή περιστασιακά κάποιος τυχαίος τους προσφέρει 1 ή 2 Ευρώ φθηνότερη την MWh να τον εμπιστεύεται και να φεύγει από εμάς, αλλά να εμπιστεύεται την Επιχείρηση και να παραμένει πιστός σε αυτήν...



66 Ξεκινώντας την παρουσίασή μου θα ήθελα να κάνω μια διαπίστωση, ότι ερχόμενος στη νέα Γενική Διεύθυνση βρήκα παρακινημένο προσωπικό που κάνει με ενθουσιασμό και μεράκι τη δουλειά του, παρά τις κάποιες δυσκολίες που ακόμη υπάρχουν, και υπάρχουν δυσκολίες σε μηχανογραφικά εργαλεία, σε χώρους και στη βέλτιστη κατανομή του προσωπικού. Πιστεύουμε όμως ότι με τον προγραμματισμό που έχουμε κάνει και τον οποίο σας ανέφερε και ο Γενικός κάποιους στόχους και κάποιες δράσεις που έχουμε προγραμματίσει, ότι και αυτόν τον χρόνο αλλά και τον επόμενο χρόνο θα δείτε αρκετές βελτιώσεις, δηλαδή τα προβλήματα αυτά θα αμβλυνθούν, ελπίζουμε.

Η Διεύθυνση Σχεδιασμού και Ανθρώπινου Δυναμικού κινείται πάνω σ' αυτές τις δράσεις, δηλαδή ανθρώπινου δυναμικού πάνω στα οικονομικά μεγέθη, δηλαδή παρακολουθούμε προϋπολογισμό και απολογισμό, τον επιχειρησιακό προγραμματισμό, δηλαδή προσπαθούμε να δέσουμε όλο το πρόγραμμα της Γενικής Διεύθυνσης σε ένα σχέδιο και να το παρακολουθήσουμε, να συντονίσουμε τη στέγαση των μονάδων και να κάνουμε αρκετούς ελέγχους πάνω στις δραστηριότητες που αναπτύσσονται στη Γενική Διεύθυνση.

Κοιτώντας την εξέλιξη του προσωπικού βλέπουμε εδώ ότι το 2008 είχαμε 1.073 τακτικούς και 232 εκτάκτους με 20 συμβάσεις έργου. Ο στόχος μας το 2009 ήταν να πάμε σε 1.114 τακτικούς και 165 εκτάκτους και αυτή τη στιγμή, απολογισμός τετραμήνου, οσονούπω θα έχουμε και πενταμήνου, είμαστε στους 1.080 με 183 εκτάκτους και 17 συμβάσεις έργου. Και από κάτω βλέπετε την εξέ-

**ΣΤΥΛΙΑΝΟΣ ΣΑΜΠΑΝΗΣ,
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΔΣΑΔΕ ΕΜΠΟΡΙΑΣ
ΑΡΧΙΚΟ ΑΠΟΣΠΑΣΜΑ**

λιξη του προσωπικού κάθε μήνα, την οποία ακολουθούμε, παρακολουθούμε δηλαδή και προγραμματίζουμε ανελλιπώς.

Κάποιες ίσως συζητήσεις θα γίνουν για τους εκτάκτους όπως και για τους τακτικούς. Περιμένουμε τις προσλήψεις να γίνουν.

Έχουμε υπολογίσει μέσα στον χρόνο κάποιες προσλήψεις. Θα αντικατασταθούν με κάποιους εκτάκτους εάν δεν γίνουν στον χρόνο ώστε να διευκολύνουμε λίγο τη δουλειά σας και επίσης προβλέπουμε και θέλουμε να ενισχύσουμε το call center της Αθήνας, μια και αυτό έχει μπει στόχος όπως σας είπα και ο Γενικός, για να κάνει καλύτερα τη δουλειά του, πληρέστερα τη δουλειά του και να σας ελαφρύνει στα front office των καταστημάτων.

Μια κύρια κατεύθυνση και μια κύρια αγωνία που είχαμε ήταν εάν το προσωπικό μας είναι εκπαιδευμένο αρκετά για να ανταπεξέλθει στα επόμενα κύματα που έρχονται. Έτσι λοιπόν σχεδιάσαμε -και όπως θα δείτε αργότερα θα υλοποιήσουμε μέσα στον χρόνο- μια αρκετά σοβαρή εκπαίδευση πάνω στο αντικείμενο, όπως το λέμε, και εμείς εστιάζουμε να εκπαιδεύσουμε προσωπικό πάνω στην εξυπηρέτηση του πελάτη, πάνω σε πωλήσεις, να φτιάξουμε πωλητές, ίσως σε μια επόμενη δεύτερη φάση, για να μπορέσουμε να βγούμε σωστότερα απέναντι στους ανταγωνιστές μας.

Επίσης εμπορικούς αντιπροσώπους και Key Account Managers όπως σας είπα και ο Γενικός, στελέχη τιμολογίων, τα οποία θα μπορούν αύριο να παίζουν στα δάχτυλά τους τα τιμολόγια, γιατί πάνω εκεί θα στηριχθούμε, και επίσης διαχειριστές ενέργειας για να παίξουμε στην αγορά της ενέργειας... 99

66 Θα σας πω για το νέο προτεινόμενο τιμολόγιο της υψηλής τάσης που προτάθηκε από μία εταιρία συμβούλων με την οποία συνεργαστήκαμε.

Το Δεκέμβριο του 2007 βγήκε μια Υπουργική Απόφαση βάσει της οποίας υπήρξε κάποια μερική απελευθέρωση των τιμολογίων υψηλής τάσης. Η συγκεκριμένη Υπουργική Απόφαση έλεγε ότι από 1^η Ιουλίου 2008 απελευθέρωνε το υφιστάμενο τιμολόγιο βάζοντας κάποιο πλαφόν 10% και επιπλέον βέβαια μπορούσε να εφαρμοστεί και οποιοδήποτε άλλο τιμολόγιο.

Στα πλαίσια λοιπόν αυτής της εν μέρει, ως το πούμε, απελευθέρωσης των τιμολογίων η ΔΕΗ προσέλαβε κάποιον Βρετανικό οίκο, την IPA, προκειμένου να μελετήσει νέα τιμολόγια για την υψηλή τάση τόσο ως προς τη δομή όσο και ως προς τον τιμοκατάλογό τους. Τα νέα αυτά τιμολόγια είχαν κάποιες προδιαγραφές, θα έπρεπε να είναι ευέλικτα, απλά, να ικανοποιούν τις μεταβαλλόμενες ανάγκες των πελατών και βε-

**ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΛΑΜΠΟΥΣΗΣ,
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ, ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΜΕΓΑΛΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ
ΑΡΧΙΚΟ ΑΠΟΣΠΑΣΜΑ**

βαίως να αντανakλούν το κόστος που προκαλούν οι πελάτες.

Για τους σκοπούς του έργου αυτού η IPA χρησιμοποίησε ένα δικό της μακροοικονομικό μοντέλο το οποίο λέγεται «έκλειψις» και βασίζεται σε κάποια πλατφόρμα γραμμικού προγραμματισμού, το Lido. Αυτό λοιπόν το μακροοικονομικό μοντέλο έκανε μια προσομοίωση της λειτουργίας της Ελληνικής αγοράς λαμβάνοντας υπόψη όλες τις ιδιαιτερότητες που υπάρχουν. Με τα εξαγόμενα αυτού του μοντέλου, που αφορούσαν την οικονομική λειτουργία του συστήματος, δομήθηκαν τα νέα τιμολόγια υψηλής τάσης τα οποία βέβαια ήταν κοστοβαρή, που σημαίνει ότι ο κάθε πελάτης θα έ-

πρεπε να πληρώνει σύμφωνα με το κόστος που δημιουργεί.

Το μοντέλο αυτό χρησιμοποιήθηκε για το διασυνδεδεμένο σύστημα μόνο, γιατί βέβαια δεν μας ενδιέφερε για τα νησιά, και έχει τα εξής χαρακτηριστικά: Προβλέπει κατ' αρχάς την κατανομή των μονάδων για την κάλυψη της ζήτησης καθώς επίσης κάνει πρόβλεψη της ανάπτυξης του συστήματος παραγωγής με ελαχιστοποίηση της καθαρής παρούσας αξίας των προβλεπόμενων επενδύσεων καθώς επίσης και πρόβλεψη του κόστους καυσίμων και κόστους λειτουργίας και συντήρησης.

Όταν λέμε πρόβλεψη του κόστους καυσίμων εννοείται βέβαια ότι δεν κάνει πρόβλεψη της τιμής του φυσικού αερίου ή του πετρελαίου, αυτήν την λαμβάνουμε υπ' όψιν σαν κάποια δεδομένη και απλώς κάνει πρόβλεψη ανάλογα με τη λειτουργία του κόστους του μίγματος δηλαδή του καυσίμου που χρησιμοποιείται... 99

66 Συναδέλφισσες και συνάδελφοι, θα προσπαθήσω πολύ επιγραμματικά και σε μια σύντομη παρουσίαση να σας δώσω κάποια σημεία και να γίνει κατανοητό τι ακριβώς κάνει η Διεύθυνση Διαχείρισης Ενέργειας, η Διεύθυνση η οποία είναι η νεότερη στη Γενική Διεύθυνση Εμπορίας, όπου μετράμε περίπου ένα χρόνο.

Κατ' αρχάς το αντικείμενο της Διεύθυνσης είναι να καθορίζει σε καθημερινή βάση ποιες από τις διαθέσιμες θερμικές και υδροηλεκτρικές μονάδες θα λειτουργήσουν σε ποιες ώρες και με ποια ισχύ. Καθορίζει τα προγράμματα εισαγωγών και εξαγωγών ηλεκτρικής ενέργειας της επιχείρησης βελτιστοποιώντας τη χρήση των ανωτέρων πόρων, υποβάλλει σε καθημερινή βάση προσφορές στον ΔΕΣΜΗΕ. Επιπλέον, εισηγείται αγορές δικαιωμάτων εκπομπών διοξειδίου του άνθρακα για την κάλυψη του ελλείμματος της επιχείρησης. Από το Μάρτιο που μας πέρασε είμαστε στο Bluenex, το Χρηματιστήριο Εμπορίας Ρύπων στο Παρίσι και σε καθημερινή βάση α-

**ΣΠΥΡΙΔΩΝ ΒΑΣΣΟΣ,
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ
ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ
ΑΡΧΙΚΟ ΑΠΟΣΠΑΣΜΑ**

γοράζουμε δικαιώματα εκπομπών του διοξειδίου του άνθρακα.

Να το δούμε εδώ και διαγραμματικά πώς λειτουργεί η αγορά ηλεκτρικής ενέργειας στη χώρα μας. Σε καθημερινή βάση λοιπόν η ΔΔΕ έρχεται σε επαφή με τη Διεύθυνση των υδροηλεκτρικών, τη Διεύθυνση των θερμικών, αγο-

ράζουμε ηλεκτρική ενέργεια, εισαγωγές οι οποίες γίνονται και υποβάλλουμε τις προσφορές, όπως ανέφερα και προηγουμένως, στον ΔΕΣΜΗΕ. Συγχρόνως στον ΔΕΣΜΗΕ υπάρχουν και τρίτοι παραγωγοί ή εισαγωγείς. Οι παραγωγοί αυτοί οι τρίτοι είναι είτε από θερμικές μονάδες είτε από ΑΠΕ. Οι θερμικές μονάδες αυτή τη στιγμή ουσιαστικά είναι δύο: Είναι ο Ήρων και τα ΕΛΠΕ στη Θεσσαλονίκη, τα ΕΝΘΕΣ, και πολύ σύντομα, από τον άλλο μήνα, θα μπει σε εμπορική λειτουργία και η μονάδα του Μυτιληναίου στο Αλουμίνιο της Ελλάδος.

Όλοι λοιπόν υποβάλλουν προσφορές στον ΔΕΣΜΗΕ και από τον ΔΕΣΜΗΕ μετά αγοράζουν οι διάφοροι προμηθευτές ηλεκτρική ενέργεια καθώς επίσης και η Γενική Διεύθυνση Εμπορίας για να την μοιράσει στους πελάτες της... 99

Κραυγή αγωνίας από τους εργαζόμενους σε Εμπορία και Δίκτυο

66 Αγαπητοί συνάδελφοι, συναδέλφισσες, τον τελευταίο καιρό γινόμαστε μάρτυρες ενός φαινομένου που πολλοί από τους μεγάλους μας πελάτες στη μέση αλλά και στη χαμηλή τάση να φεύγουν από την Επιχείρηση, και συγκεκριμένα από την Εμπορία και να αλλάζουν προμηθευτή πηγαίνοντας σε ιδιώτες εναλλακτικούς.

Πιο συγκεκριμένα τον τελευταίο μήνα τέτοιες περιπτώσεις είναι τα μεγάλα super markets, Βασιλόπουλος, Atlantic, Plus, Metro, Lidl και την τελευταία εβδομάδα η Τράπεζα Αττικής. Έφυγαν οι συγκεκριμένοι πελάτες και υπέγραψαν συμβάσεις προμήθειας με την εταιρία VERBUND ENERGA HELLAS, είτε καθολικά είτε ακόμα χειρότερα με μπάντα. Αυτό τί σημαίνει; Σημαίνει ότι στη ΔΕΗ μένουν μόνο σε ελάχιστες ώρες, χωρίς ιδιαίτερη σημασία, και τις μεγάλες καταναλώσεις τις πραγματοποιούν, τις προμηθεύονται δηλαδή από τον ιδιώτη προμηθευτή, ενώ το κόστος το συγκεκριμένο τις ώρες αυτές είναι πολύ υψηλό, γιατί στην κορυφή πρέπει να είσαι πάντα παρών και όλο το πακέτο αυτό το φάσμα το τρώει ο ιδιώτης.

Δηλαδή, συνάδελφοι, από τα λίγα τιμολόγια, όπως ακούσαμε, που είχαμε κέρδη, άρχισαν πλέον να φεύγουν οι πελάτες. Το ερώτημα λοιπόν είναι ποιος ευθύνεται. Ευθύνεται μήπως η Διεύθυνση Εμπορίας και τα στελέχη του Τομέα Εμπορίας; Ή κάποιοι άλλοι παράγοντες υψηλά ιστάμενοι; Μήπως τελικά ευθύνεται η ίδια η Πολιτεία που έχει θεσπίσει ένα θεσμικό πλαίσιο και είναι στη διακριτική της ευχέρεια να τροποποιήσει έτσι ώστε η ΔΕΗ να ανταγωνίζεται επί ίσοις όροις τους ιδιώτες;

Αυτό το σημερινό καθεστώς, αγαπητοί συνάδελφοι, λέγεται αθέμιτος ανταγωνισμός. Μήπως είναι ένας τρόπος φεύγοντας οι καλύτεροι πελάτες, γιατί ουσιαστικά έτσι είναι, να φύγει η Επιχείρηση από την κερδοφορία και να μπει στον μαρασμό;

Από την άλλη πλευρά η ΔΕΗ, παρότι ανώνυμη εταιρία, έχει επιφορτιστεί από την Πολιτεία να εκτελεί, όπως ακούσαμε, το κοινωνικό έργο, με χαμηλά τιμολόγια, τιμολόγια στους αγρότες, στους πολύτεκνους, στα νησιά, στο μη διασυνδεδεμένο δίκτυο. Για να μπορεί η ΔΕΗ ν' ανταγωνίζεται επί ίσοις όροις τους άλλους παρόχους θα πρέπει το κόστος της κοινωνικής πολιτικής για όλα αυτά τα τιμολόγια οπωσδήποτε να το αναλάβει η Πολιτεία.

Άρα η Πολιτεία πρέπει να δώσει απαντήσεις σ' όλα αυτά τα ερωτήματα. Τί θέλει λοιπόν; Θέλει να προχωρήσει στην απαξία, στην υποβάθμιση της ΔΕΗ και στη συνέχεια να προχωρήσει σε νέα μετοχοποίηση και να δοθεί η Επιχείρηση στους ιδιώτες;

Εμείς, συνάδελφοι, σαν εργαζόμενοι, οι πιο πολλοί πολλά χρόνια, και σαν συνδικαλιστές, αυτό το πράγμα δεν θα το επιτρέψουμε. Θα μας βρουν μπροστά τους.

Εκτός των άλλων, η Διεύθυνση Δικτύου επιβαρύνεται με όλη αυτή τη δουλειά για την αλλαγή του προμηθευτή, μέσα από το δικό του σύστημα εμείς, με το δικό της προσωπικό και χωρίς ουσιαστικά να αμειβεται. Δηλαδή η Διεύθυνση Δικτύου επιβαρύνεται με την παρακολούθηση της ΕΡΤ η Διεύθυνση Εμπορίας, προς το παρόν με την παρακολούθηση των δημοτικών τελών, δημοτικού φόρου, ΤΑΠ, που ουσιαστικά, προσωπική μου γνώμη αν μου επιτρέψετε, πρέπει όλα αυτά να παρακολουθούνται από τη Διεύθυνση Δικτύου, που αυτό σημαίνει ότι θα χρειαστεί ανθρώπινο δυναμικό που ήδη είναι πάρα πολύ λίγο. Δεν μπορεί λοιπόν η ΔΕΗ Εμπορία όπως και η VERBUND να παρακολουθούν όλα αυτά, δημοτικά τέλη, δημοτικό φόρο και ΤΑΠ.

Μπαίνουν λοιπόν ερωτήματα, αγαπητοί συνάδελφοι. Η ΔΕΗ τελικά τί θα κάνει; Θα επιβαρύνεται μόνο με τις συμπεριφορές των ιδιωτών, τις απαιτήσεις τους στις βλάβες, χωρίς ακόμη να έχει προσδιοριστεί το κόστος σε οποιαδήποτε βλάβη και την απαίτηση –έτσι όπως το ακούτε είναι– και την απαίτηση για ιδιαίτερη μεταχείριση και προτεραιότητα; Μόλις προχθές, κάποιους πελάτες από τη μέση τάση που δεν κατέστη δυνατόν να γίνει τηλεμέτρηση ο Διευθύνων της VERBUND πήρε τον δρόμο να πάει προς τον Διευθύνοντα της ΔΕΗ να παραπονεθεί.

Ποιο είναι λοιπόν το κέρδος της ΔΕΗ από όλη αυτή την ιστορία; Μήπως τα τέλη χρήσης; Τα τέλη χρήσης του δικτύου που πληρώνουν οι ιδιώτες με τιμολόγιο παροχής υπηρεσιών, που είναι τόσο χαμηλό; Ψίχουλα είναι, αγαπητοί συνάδελφοι. Αυτό το δίκτυο στήθηκε και συνεχίζει να στήνεται και να συντηρείται ακόμα με το αίμα συναδέλφων που θρηνούμε τώρα τελευταία σε αλληπάλληλα ατυχήματα.

Και δεν φθάνουν όλα αυτά, έχουμε και τις σημαντικές στρεβλώσεις στην οριακή τιμή του συστήματος. Οι όροι με τους οποίους λειτουργεί η αγορά και με τους περιορισμούς που βάζουν στη ΔΕΗ έχουν σαν αποτέλεσμα την αύξηση των τιμολογίων, να αυξάνει το κόστος λειτουργίας του συστήματος, κλείνει η αγορά της ηλεκτρικής ενέργειας στον τομέα Εμπορίας και απειλεί, είτε το θέλουμε είτε όχι, με διαμελισμό την παραγωγή της ΔΕΗ προκειμένου να απελευθερωθεί η αγορά, η προμήθεια στον τελικό καταναλωτή.

Μειώνεται έτσι η λιγνιτική παραγωγή, υποβαθμίζεται η λειτουργία των σταθμών των υδροηλεκτρικών και η Πολιτεία τί κάνει; Η Πολιτεία πρέπει να σκύψει με προσοχή στο πρόβλημα και να διαμορφώσει ένα θεσμικό πλαίσιο το οποίο να εξασφαλίζει συνθήκες υγιούς ανταγωνισμού. Αυτός δεν είναι ανταγωνισμός.

Θα ήθελα στη συνέχεια ν' αναφερθώ για λίγο για τη ρήτρα καυσίμου η οποία θεσπίστηκε βέβαια 30/11/2007 με Υπουργική

**ΧΡΗΣΤΟΣ ΓΑΡΟΥΦΑΣ,
ΜΕΛΟΣ Δ.Σ. ΠΑΣΥΠ-ΔΕΗ**



κή Απόφαση αλλά τελικά μετατέθηκε αντί της 1ης Ιανουαρίου 2009 στην 1η Ιανουαρίου 2010. Ποιος ο σκοπός της εισαγωγής της ρήτρας; Τί σημαίνει αυτό; Ρήτρα είναι ο περιορισμός του κινδύνου στον οποίον εκτίθεται η ΔΕΗ λόγω της υψηλής μεταβλητότητας των τιμών των καυσίμων, δηλαδή του πετρελαίου, του μαζούτ με χαμηλό θείο, του φυσικού αερίου, οι οποίες όταν ανέλθουν σε υψηλά επίπεδα, πέραν των αναμενομένων, επιδρούν στο λειτουργικό κόστος της Επιχείρησης, το οποίο δεν ανακτάται από τα τιμολόγια τα ρυθμιζόμενα.

Η ΔΕΗ όμως, αγαπητοί συνάδελφοι, παράγει από πετρέλαιο και φυσικό αέριο μόλις το 25% της ηλεκτρικής ενέργειας. Επομένως η συνολική ανάλογη αύξηση της τιμής για ένα παράγοντα της τάξεως του 25% είναι, για μένα, εντελώς αδικαιολόγητη. Μόνο αναλογική αύξηση μπορεί να είναι σωστή σε σχέση με την αντίστοιχη αύξηση των καυσίμων.

Το Υπουργείο και η ΡΑΕ έχουν ευθύνη γιατί διαμόρφωσαν πολύ χαμηλά την τιμή αναφοράς για να μπορούν να χρεώσουν τα τιμολόγια με νέες αυξήσεις. Με αυτόν τον τρόπο, έτσι, επιτρέπουν στους ιδιώτες να μπαίνουν στο παιχνίδι της εμπορίας.

Τέλος, θα ήθελα να επισημάνω και να ρωτήσω: Τί γίνεται με τη συμπαραγωγή, που οι ιδιώτες αγοράζουν από τη ΔΕΗ τόσο φθηνά και πωλούν τόσο ακριβά; Αναφέρθηκαν κάποιες περιπτώσεις εδώ στην αίθουσα.

Κλείνοντας, πιστεύω και εγώ ότι όλα αυτά τα ερωτήματα θα απαντηθούν μέσα απ' αυτή την Ημερίδα και θα δοθούν λύσεις από τους αρμόδιους για να συνεχίσει η ΔΕΗ να είναι κραταιά, να παρέχει υπηρεσίες σε όλους και ιδιαίτερα στους εργαζόμενους και συνταξιούχους με χαμηλά εισοδήματα.

Προτείνουμε λοιπόν να γίνουν αλλαγές, προσαρμογή στις οδηγίες διανομής στο νέο περιβάλλον της αγοράς. Να γίνει μελέτη και διαχωρισμός με βάση τους κώδικες διαχείρισης της ΡΑΕ και με την εμπειρία που αποκομίσαμε να γίνει ένας καινούργιος επαναπροσδιορισμός των αντικειμένων Εμπορίας και Δικτύου.

Αυτά και σας ευχαριστώ και θα ήθελα να υποβάλω πολλά ερωτήματα αν έχουμε τον χρόνο. ☺☺

ΑΝΟΙΚΤΗ ΕΥΧΑΡΙΣΤΗΡΙΑ ΕΠΙΣΤΟΛΗ ΤΟΥ ΠΑΣΥΠ/ΔΕΗ

Η συνεχής παρουσία του συλλόγου μας ενισχύθηκε περαιτέρω κατά την διοργάνωση ημερίδας που διεξήχθη σε κεντρικό ξενοδοχείο Αθηνών (Athens Imperial Hotel) στις 16/6/09, ημέρα Τρίτη και 8:30 πμ.

Θέμα της ημερίδας μας ήταν «**ΤΡΙΑ ΧΡΟΝΙΑ ΔΙΑΧΩΡΙΣΜΟΣ ΕΜΠΟΡΙΑΣ-ΔΙΚΤΥΟΥ**» «**ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ**».

Την ημερίδα μας τίμησαν με την παρουσία τους :

- Ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της ΔΕΗ Α.Ε., κ. **Αθανασόπουλος Τάκης**, ο οποίος απεύθυνε χαιρετισμό και ευχήθηκε επιτυχή αποπεράτωση των εργασιών της ημερίδας μας.
- Ο Πρόεδρος της **ΓΕΝΟΠ/ΔΕΗ-ΚΗΕ**, συν. **Νίκος Φωτόπουλος**, όπου και εκείνος με την σειρά του ευχήθηκε την καλή διεξαγωγή της ημερίδας μας.
- Ο Γραμματέας της **ΓΕΝΟΠ/ΔΕΗ-ΚΗΕ** συν. **Ευάγγελος Μπουζούλας**, επίσης απεύθυνε χαιρετισμό και ευχήθηκε καλή επιτυχία στις εργασίες.

Η παρουσία του Γενικού Διευθυντή Εμπορίας κ. **Χρήστος Ποσειδών** και η ομιλία του, η οποία αφορούσε τους Στόχους και την Δράση της ΓΔ/Ε, ήταν προάγγελος ότι η συνέχεια της παρουσίας στα θέματα του Διαχωρισμού Εμπορίας-Δικτύου, θα πρόδιδαν μια σοβαρή προετοιμασία που είχαν κάνει τις προηγούμενες μέρες και οι υπόλοιποι ομιλητές από πλευράς διοίκησης.

Παράλληλα από πλευράς συλλόγου οι εμπειριστατωμένες ομιλίες των :

- Ο Αναπληρωτής Γραμματέας του συλλόγου μας συν. **Γεώργιος Μπούκουρας** της Δ/σης Πωλήσεων
- Το μέλος του Δ.Σ. του συλλόγου μας συν. **Χρήστος Γαρούφας** από Περ. Μακεδονίας-Θράκης σηματοδότησαν μια ενδιαφέρουσα συνέχεια από ερωτήσεις των συναδέλφων και από απαντήσεις των μελών της Διοίκησης.

Το υψηλό επίπεδο των παρουσιάσεων, η σοβαρότητα και η υπεύθυνη προσέγγιση των θεμάτων που αφορούν τα προβλήματα που προέκυψαν τρία χρόνια μετά τον διαχωρισμό Εμπορίας-Δικτύου καθήλωσαν όλους μας στην αίθουσα μέχρι την λήξη των εργασιών.

Στελέχη μας από την Αθήνα και την Περιφέρεια που εργάζονται στην Πρώτη Γραμμή ανέδειξαν τα καθημερινά προβλήματα που αντιμετωπίζουν στους χώρους εργασίας τους.

Ελλείψεις προσωπικού, αθέμιτος ανταγωνισμός ιδιωτικών συμφερόντων, βλάβες δικτύου, καταμέτρηση, υγιής ανταγωνισμός, εκσυγχρονισμός, μηχανογράφηση, υγιεινή και ασφάλεια στην εργασία, εργατικά ατυχήματα, αυξήσεις τιμολογίων, μερική απασχόληση, ήταν μερικά από τα ζητήματα που αναδείχθηκαν στην Ημερίδα μας και κατόπιν στη Γενική Συνέλευση του Συλλόγου μας.

**Συναδέλφισσες, Συνάδελφοι,**

Η Τιμητική Βράβευση από το Προεδρείο του **ΠΑΣΥΠ** σε μέλη του Δ.Σ. του Συλλόγου μας που τίμησαν με την παρουσία τους την Ημερίδα μας και στη συνέχεια την Γενική Συνέλευση μας, έστειλε μήνυμα ότι οι δεσμοί που έχουν αναπτυχθεί μεταξύ μας όλα αυτά τα χρόνια έχουν γερές βάσεις γιατί στηρίχτηκαν σε ειλικρινείς συνεργασίες, συλλογικές αποφάσεις και προπάντων σε πραγματικές φιλίες!!!

Προβληματιστήκαμε – Τολμήσαμε και Πραγματοποιήσαμε μια μοναδική ξεχωριστή ημερίδα επιλέγοντας μέσα από τον διάλογο να σας ενημερώσουμε και αυτό θα πράξουμε.

Καταγράφουμε, αποκωδικοποιούμε και αποστάζουμε τα μηνύματα που της Ημερίδας μας καθώς και της Γενικής Συνέλευσης και σύντομα θα σας ενημερώσουμε υπεύθυνα και αξιόπιστα.

Στόχος μας είναι η σωστή ενημέρωσή σας.

Η πολύχρονη δυναμική πορεία μας στα συνδικαλιστικά δρώμενα έχει καταγραφεί στις συνειδήσεις των πολλών και είναι η παρακαταθήκη μας για τα μέλη μας και για τους επόμενους που θα μας διαδεχθούν.

Για τον ΠΑΣΥΠ, δεν υπάρχουν εμπόδια!

Για τον ΠΑΣΥΠ, υπάρχουν προκλήσεις και κατακτήσεις υψηλών στόχων για τον κάθε εργαζόμενο και για την ανάπτυξη της μεγαλύτερης επιχείρησης της χώρας μας την ΔΕΗ, την ΔΕΗ όλων των Ελλήνων!

Εσείς, είστε η δύναμή μας!

Ενισχύστε την φωνή του συλλόγου σας, εσείς όλα τα στελέχη σε όλη την Ελλάδα.

Ο **ΠΑΣΥΠ** δεν έχει φόβους και εξαρτήσεις γιατί στους κόλπους του αγκαλιάζει εσάς που μας δυναμώνετε με την εμπιστοσύνη σας και την αγάπη σας!

Συναδέλφισσες, Συνάδελφοι,

Η Επιχείρηση αλλάζει, αν θέλουμε να είμαστε πρωταγωνιστές και όχι κομπάρσοι ενισχύστε την φωνή του ΠΑΣΥΠ, γιατί: ΣΤΑ ΚΑΙΝΟΥΡΓΙΑ ΠΟΥ ΕΡΧΟΝΤΑΙ ΕΜΕΙΣ ΕΧΟΥΜΕ ΤΗΝ ΤΟΛΜΗ ΝΑ ΒΑΔΙΣΟΥΜΕ ΜΑΖΙ ΜΕ ΣΑΣ ΓΙΑ ΝΑ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΟΥΜΕ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΑ ΤΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΠΟΥ ΒΑΖΟΥΝ ΦΡΕΝΟ ΣΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ!!! ΕΥΧΑΡΙΣΤΟΥΜΕ, όλους τους ανθρώπους της διοίκησης που στάθηκαν δίπλα μας για την πραγματοποίηση της Ημερίδας μας.

ΠΑΝΩ ΑΠΟ ΟΛΑ ΕΥΧΑΡΙΣΤΟΥΜΕ όλες και όλους εσάς που συμμετείχατε από την Φλώρινα, την Αλεξανδρούπολη, τη Θεσσαλονίκη, την Λάρισα, τον Βόλο, τα νησιά μας την Κρήτη.....

ΜΑ ΠΑΝΩ ΑΠΟ ΟΛΑ ΕΥΧΑΡΙΣΤΟΥΜΕ εσένα που δεν κατάφερες να έρθεις αλλά μας διαβάζεις τώρα γιατί μας εμπιστεύεσαι!!!

Με απόλυτη επιτυχία πραγματοποιήθηκε η Γενική Συνέλευση του ΠΑΣΥΠ-ΔΕΗ στις 16/6/2009. Οι δεκάδες συνάδελφοι που παραβρέθηκαν είχαν την ευκαιρία να ακούσουν και να ενημερωθούν για το διοικητικό και οικονομικό απολογισμό, καθώς και για το πρόγραμμα δράσης του Συλλόγου.

Οι θέσεις και οι απόψεις του Προεδρείου και των μελών του ΠΑΣΥΠ-ΔΕΗ στη Γενική Συνέλευση ήταν επίκαιρες και ενδιαφέρου-

σες, ενώ ο διάλογος που ακολούθησε με τους συναδέλφους ήταν γόνιμος και εποικοδομητικός.

Στη Γενική Συνέλευση παραβρέθηκε ο εκπρόσωπος των εργαζομένων στο Δ.Σ. της ΔΕΗ Γιώργος Μαρινίδης, ενώ χαιρετισμό έκαναν ο Παναγιώτης Λόφτσαλης (Αντιπρόεδρος ΤΑΥΤΕΚΩ), Κώστας Κατσαρούς (Πρόεδρος Καταμετρητών), Θωμάς Παππάς (Πρόεδρος Διπλωματούχων Μηχανικών) και Γιάννης Τσακίρακης (Μέλος του Δ.Σ. Σπάρτακου).

ΡΟΖΑ ΒΙΔΑΛΗ, ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΠΑΣΥΠ

ΑΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ

Στους προσκεκλημένους που τίμησαν την Γενική Συνέλευση σήμερα, τους ευχαριστώ μέσα από τα βάθη της καρδιάς μου. Πραγματικά, οι γενιές, η γενιά η δική μου, η γενιά του Θωμά Παππά, του Τσακίρακη, του Λόφτσαλη, του Κατσαρού, δεν έχει να χωρίσει τίποτα και ειδικά εμείς που είμαστε στην ίδια παράταξη. Σε μια παράταξη που πλήγωσε πολύ το κόσμο της και χαίρομαι που αυτή η πρόταση και αυτή η κατάθεση ψυχής έγινε στη σημερινή Γενική μας Συνέλευση. Αυτό όμως, να ξέρετε, γίνεται γιατί ο ΠΑΣΥΠ δεν είναι ένας Σύλλογος άψυχος, ο ΠΑΣΥΠ έχει στόμα, έχει σώμα με όλα τα όργανά του μέσα, το βασικότερο όμως, είναι ότι έχει ψυχή και έχει πολλή μεγάλη αγκαλιά.

Σας ευχαριστώ και πάλι, σας αφήνω ελεύθερους να φύγετε, να συνεχίσουμε τις διαδικασίες μας και από όλους εμάς, εύχομαι τα καλύτερα για την παράταξη και το Σύλλογο μας.

Συναδέλφισσες, συνάδελφοι, κληθήκαμε σήμερα, όλοι μαζί, να πραγματοποιήσουμε τη Γενική μας Συνέλευση. Επειδή εμάς στον ΠΑΣΥΠ μας αρέσουνε οι καινοτομίες και η διαφορετικότητα, αποφασίσαμε να παράδωσουμε τη σκυτάλη του διοικητικού απολογισμού στα μέλη μας. Προβληματιστήκαμε πολύ πριν το κάνουμε γιατί η πλειοψηφία των ανθρώπων, που ασχολούνται με τα κοινά, έχουν συνηθίσει να κινούνται με στερεότυπες, τυπικές διαδικασίες και υποχρεώσεις που ενσαρκώνονται από ένα μικρό βιβλιαράκι που λέγεται καταστατικό και το έχει ο κάθε Σύλλογος και αυτό το καταστατικό λειτουργεί κάθε φορά που απαιτείται. Τα απλά μέλη ενός Συλλόγου, κλείνονται, ψηφίζουν, χειροκροτούν και τα εκλεγμένα μετά μέλη του κάθε Συλλόγου, υπάρχει μια ομάδα που γίνονται χειροκροτητές και μόνιμοι θαμώνες σε πολυτελή γραφεία, βιάζοντας ότι έτσι αξιοποιούνται και ότι ανεβαίνει η προσωπικότητά τους και ξεχνάνε εντελώς τον κόσμο που τους έχει εκλέξει. Και υπάρχει και η άλλη ομάδα των ανθρώπων που έχουν εκλεγεί και που σέβονται πάνω από όλα την ψήφο την δική σας και που επιλέγουνε έναν άλλο δρόμο. Έναν δρόμο που τον παίρνουν αφού έχουν υιοθετήσει ότι πρέπει να έχουν καθαρή σκέψη.

Εμείς στον ΠΑΣΥΠ προσπαθούμε με σκληρή δουλειά, να αποτινάξουμε από πάνω μας συμπεριφορές και πρακτικές πιθηκισμού. Έχουμε συνειδητοποιήσει από πάρα πολύ νωρίς ότι κανένα βάθρο εξουσίας δεν κρατιέται χωρίς την συμμετοχή όλων των μελών του Συλλόγου. Και στον τελευταίο εργαζόμενο και στο πιο απομακρυσμένο μέρος, σύνορο της Ελλάδας, αφουγκραζόμαστε την παραμικρότερη ανησυχία, αγγίζουμε και αναδεικνύουμε το οποιοδήποτε πρόβλημα, διότι έχουμε ξεχωρίσει στην συνείδησή μας τα παρακάτω: Το καθαρό από το βρώμικο, τη μάχη από τη μα-



ζοποίηση, την αλήθεια από τη συνθηματολογία.

Εμείς στον ΠΑΣΥΠ έχουμε κάνει τις επιλογές μας, ακολουθούμε με καθαρή σκέψη τους απλούς εργαζόμενους, είμαστε οπαδοί και συνοδοιπόροι όλων των συναδέλφων που δεν έχουν τίτλους, αλλά απλά καθημερινά ονόματα. Για εμάς υπάρχει η Μαρία, ο Γιώργος, ο Κώστας, η Ελευθερία, η Σοφία, είναι όλοι αυτοί οι συνάδελφοι, που με συνείδηση και περηφάνια, τιμούν το ψωμί τους, αυτό που παίρνουν από αυτή την Επιχείρηση και αυτοί οι άνθρωποι είναι οι εμπνευστές μας.

Μαζί τους κατεβήκαμε στους αγώνες και μαζί τους θέλουμε να συνεχίσουμε.

Εσείς είστε, συνάδελφοι, που μας κάνετε να νιώσουμε την επιτακτική ανάγκη να αναπτυχθούμε και να δηλώσουμε το παρόν μας με ανακοινώσεις, με δελτία τύπου, με εφημερίδες, επισκέψεις, περιοδείες, παρεμβάσεις προς κάθε κατεύθυνση.

Εσείς είστε συνάδελφοι, αυτοί που μας δείξατε τον δρόμο της τεχνολογίας ζητώντας να έχετε τη καθημερινή σας ενημέρωση μέσω του διαδικτύου και φτιάξαμε τη δική σας ηλεκτρονική εφημερίδα.

Εσείς μας πείσατε ότι πρέπει με θάρρος και τόλμη να αναδείξουμε το μεγάλο ζήτημα της ετεροαπασχόλησης που χρόνια τώρα, παγίδεψε συναδέλφους μας, εξαιτίας υπηρεσιακών παραλείψεων αλλά και νομικών ομηριών. Με αποτέλεσμα, οι συνάδελφοι αυτοί σήμερα να στερούνται χρήματα, κλιμάκια και την ελπίδα για μια αξιοπρεπή σύνταξη.

Εσείς είστε αυτοί που στέλνετε τα μηνύματα της ελλείψεως προσωπικού, γιατί κάθε χρόνος που περνάει αποχωρούν σε σύνταξη δεκάδες συνάδελφοί μας και απομένετε λίγοι στα πόστα σας, έχοντας να αντιμετωπίσετε όλο και περισσότερη δουλειά.

Εσείς μας τονίζετε ότι η απαίτηση για τον εκσυγχρονισμό της ΔΕΗ προϋποθέτει εξασφαλισμένους χώρους υγιεινής και ασφάλειας. Πράγμα που δεν υπάρχει σήμερα.

Εσείς μας μεταφέρετε το αίτημα για ένα καλύτερο περιβάλλον με λιγότερους ρύπους. Την ανάγκη νέων επενδύσεων που θα προστατεύσουν την φύση και τις εκμεταλλεύμενες περιοχές από τα εργοστάσια της ΔΕΗ στις τοπικές σας κοινωνίες.

Εσείς μας μεταφέρετε τα παράπονα των πελατών για τις αυξήσεις του ρεύματος όταν όλοι γνωρίζουμε ότι η Επιχείρηση αγοράζει ακριβά από το χρηματιστήριο ενέργει-

ας και πουλά φθηνό ρεύμα στην αγορά των εμπόρων.

Εσείς ήσασταν αυτοί που κρούσατε τον κώδωνα του κινδύνου και μας επισημάνατε λάθη και παραλείψεις της τελευταίας ΕΣΕ και μας οδηγείτε να απαιτήσουμε να ολοκληρωθεί η υλοποίηση της δεύτερης φάσης του μισθολογίου και να καταβληθούν άμεσα τα 25.000.000 Ευρώ.

Εσείς οι συναδέλφισσες και οι συνάδελφοι του ασφαλιστικού, εξειδικευμένοι σε κάθε αντικείμενο του ΙΚΑ-ΕΤΑΜ/ΤΑΠ-ΔΕΗ, και του ΤΑΥΤΕΚΟ/ΤΕΑΠΑΠ-ΔΕΗ, οι ΟΑΠίτιες δηλαδή και οι ΟΑΠίτες. Εσείς δίνετε καθημερινά την δική σας μάχη υπερβάλλοντας τον εαυτό σας.

Εσείς οι συνάδελφοι θύματα των εργατικών ατυχημάτων που με την απώλεια της ζωής σας, καθιστάτε εμάς και τη Διοίκηση συνυπεύθυνους για τις κακοτεχνίες, την απουσία της ασφάλειας και την έλλειψη προσωπικού και εμείς τρομάζουμε στη σκέψη ότι αν δεν επιμενόμεθα θα χαθούν και άλλες ζωές.

ΠΑΣΥΠίτιες και ΠΑΣΥΠίτες, με την ενεργό σας δράση πετύχατε την προώθηση και την λύση όλων των παραπάνω ζητημάτων. Εμείς σήμερα απολογούμαστε για όλα αυτά που εσείς μας έχετε υποδείξει και σας παρουσιάσαμε τα αποτελέσματα των ενεργειών μας. Δεν σταματάμε εδώ, έχουμε να δώσουμε ακόμα πολλούς αγώνες. Ήδη, έχουν εξαγγελθεί απεργιακές κινητοποιήσεις από τη ΓΕΝΟΠ, συμμετέχουμε. Και ήδη, είμαστε στην τελική ευθεία για τις εκλογές του προμηθευτικού Συνεταιρισμού και εδώ οφείλω να πω ότι πρέπει να δώσουμε πάλι την μάχη μας και για αυτό το κομμάτι που είναι αλληλένδετο με εμάς -γιατί τυχαίνει και τα τελευταία τρία χρόνια ο Πρόεδρος του Συνεταιρισμού να είναι και μέλος του Συλλόγου μας- και σας καθιστώ εσάς, τους αντιπροσώπους τους δικούς μας, στις δικές σας περιοχές για την επιτυχημένη διαδικασία των εκλογών του Συνεταιρισμού.

Σας ευχαριστώ όλους σας. Ήτανε πολλές οι ώρες που ήσασταν εδώ σήμερα, έστω και αυτός ο αριθμός που έχει μείνει, γιατί είναι πολλοί συνάδελφοι που είναι από την Περιφέρεια, είναι πολλοί συνάδελφοι που είναι από τα Κεντρικά, με πολλή εργασία και πολλή κόουραση. Σας ευχαριστώ που παραμείνατε και σας ευχαριστώ όλους εσάς που μας τιμήσατε στη σημερινή μας Γενική Συνέλευση.

ΚΩΣΤΑΣ ΔΙΑΚΟΥΜΑΚΟΣ, ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ ΠΑΣΥΠ**ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΔΡΑΣΗΣ**

Συναδέλφισσες και συνάδελφοι, θα ήθελα για μια ακόμα φορά να σας καλωσορίσω στην Γενική Συνέλευση, να σας ευχαριστήσω που ήρθατε, να σας ευχαριστήσουμε για την παρουσία σας στην Ημερίδα, όποιοι ήτανε, η οποία νομίζω ήτανε πάρα πολύ σημαντική και όλοι από εσάς, πήρατε κάποιες απαντήσεις για ορισμένα θέματα.

Θα προχωρήσουμε στο πρόγραμμα δράσης. Σήμερα ερχόμαστε αντιμέτωποι με τη μεγαλύτερη οικονομική κρίση των τελευταίων δεκαετιών με συνέπεια, οι εργαζόμενοι να δέχονται σε καθημερινή βάση επιθέσεις ενάντια στα συμφέροντα και τις κατακτήσεις τους. Οι εργαζόμενοι στη ΔΕΗ θα αγωνιστούν να προστατεύσουν τις κατακτήσεις του και να σταματήσουν τα συμφέροντα που επιδιώκουν τον τεμαχισμό και την διάλυση της Επιχείρησης. Ο ΠΑΣΥΠ/ΔΕΗ με ιστορία 30 χρόνων στην πλάτη του, με αγώνες γεμάτους ψυχή, πάθος και δυναμισμό απέδειξε ότι δεν φοβάται και τολμά να συγκρουστεί με πολιτικές και θέσεις που είναι ενάντια στα συμφέροντα των εργαζόμενων και φυσικά του Έλληνα καταναλωτή.

Οι άξονες που διέπουν το πρόγραμμα του ΠΑΣΥΠ/ΔΕΗ αντικατοπτρίζονται στο τρίπτυχο: Ανάπτυξη της ΔΕΗ Α.Ε., σεβασμός στον καταναλωτή, προστασία του εργαζόμενου.

Θα επιμένουμε να διεκδικούμε και να αγωνιζόμαστε, να σταματήσει η ασυδοσία των εργολάβων οι οποίοι με τις πρακτικές τους έχουν δημιουργήσει σοβαρά προβλήματα στη συντήρηση του δικτύου, στη καταμέτρηση, στις νέες συνδέσεις και στις βλάβες με αποτέλεσμα να παραπονείται, δικαίως αρκετές φορές, ο Έλληνας καταναλωτής. Νέες προσλήψεις σε διοικητικό και τεχνικό προσωπικό για την επαρκή κάλυψη των αναγκών της Επιχείρησης. Να διατηρηθεί ο έλεγχος του 51% από το Δημόσιο. Εκσυγχρονισμό των διαδικασιών και των μηχανογραφικών συστημάτων με γνώμονα τη καλύτερη εξυπηρέτηση των καταναλωτών. Χορήγηση του επιδόματος πρώτης γραμμής σε Εμπορία, Δίκτυο, ειδικά σε όσους επωμίζονται την ευθύνη εξυπηρέτησης πελατών. Να διορθωθούν οι στρεβλώσεις που δημιουργήθηκαν από την ΕΣΕ του 2009. Να σταματήσει το κλείσιμο πρακτορείων και να προχωρήσει η Διοίκηση σε νέο σχεδιασμό για την καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών.

Να αποκατασταθεί, άμεσα, η αδικία με τους ετεροαπασχολούμενους συναδέλφους και να δοθεί δίκαιη λύση σε όλες τις περιπτώσεις. Να περιφρουρηθεί για τους συναδέλφους, που εργάζονται στο ασφαλιστικό, η ειδική ΕΣΕ που υπέγραψε η Διοίκηση με την Ομοσπονδία. Να ενταθούν και να τηρηθούν με ευλάβεια τα μέτρα υγιεινής και ασφάλειας ώστε να σταματήσουμε να θρηνούμε νεκρούς συναδέλφους.

Ελαχιστοποίηση της εξάρτησης από εισαγόμενα καύσιμα και θωράκιση της παραγωγής με εθνικούς πόρους. Επαναλειτούργια των σχολών και διαρκής εκπαίδευση και επιμόρφωση, μέσω σεμιναρίων, του προσωπικού. Σαφής και αντικειμενικός καθορισμός των δικαιωμάτων και των υποχρεώσεων που απορρέουν από την παροχή υπηρεσιών κοινής ωφελείας. Να γίνει ο ενεργειακός σχεδιασμός της χώρας, ο οποίος πρέπει να βασίζεται στην επάρκεια ισχύος, στην ομαλή και ασφαλή τροφοδοσία καθώς και στην αναβάθμιση και συντήρηση των δικτύων για την ισορροπία του συστήματος. Να διορθωθεί άμεσα η ζημιά που συντελείται με τον τρόπο υπολογισμού της οριακής τιμής του συστήματος, παρά την βελτίωση του υπολογισμού σε ωριαία τιμή. Διότι μόνο με αυτόν τον τρόπο μπορεί να περιοριστεί σημαντικά η πτωτική πορεία της ΔΕΗ.

Απαιτούμε την δημιουργία νέων μονάδων σε αντικατάσταση των παλιών. Η προστασία του περιβάλλοντος είναι προτεραιότητα για να διασφαλιστεί η ανάπτυξη σε όλα τα επίπεδα. Να αξιοποιήσουμε τα οφέλη και τις παροχές που μας δίνουν οι ανανεώσιμες πηγές ενέργειας.

Την εφαρμογή της διαδοχικής ασφάλισης σε όλους τους ασφαλισμένους. Αύξηση του επιδόματος κατηγορίας 10% για τις κατηγορίες τις οποίες δεν επήλθε αύξηση από 01/07/2000 μέχρι σήμερα, έτσι ώστε να διατηρηθεί η διαφορά που υπήρχε την 01/03/1982, ΕΣΕ του '82. Χορήγηση του επιδόματος μέσου όρου ενδείξεων σε όλους τους συναδέλφους που απασχολούνται στην καταμέτρηση. Ανοίγμα των τερματικών κλιμακίων, όλων των κατηγοριών, κατά ένα μισθολογικό κλιμάκιο. Επέκταση του επιδόματος χειριστών 15% σε όσους χειρίζονται on line σύστημα καθώς επίσης και αύξηση της άδειας οθόνης κατά δύο μέρες ετησίως. Μισθολογική εξέλιξη των μισθωτών κατηγορίας T3, πρόσληψης μετά το 1990, πτυχιούχοι μηχανικοί τεχνολογικής εκπαίδευσης τριετούς ή τετραετούς φοιτήσεως.

Αύξηση του επιδόματος ανθυγιεινής και επικίνδυνης εργασίας σε 30%, για τους Y2 και Y3 που απασχολούνται στα μικροβιολογικά εργαστήρια του ΤΑΥΤΕΚΟ. Να καταβληθεί στους ΓΕ-3B το επίδομα απομόνωσης 30% και το επίδομα 40% για όσους εργάζονται σε σταθμούς παραγωγής και στα λιγνιτωρυχεία. Αύξηση διαχειριστικού επιδόματος από 3 σε 8 Ευρώ ημερησίως για τους υπόλογους διαχειριστές χρηματικού και για τους εισπράκτορες-ταμίες που διαχειρίζονται μετρητά, μέχρι 120.000 Ευρώ μηνιαίως.

Για τους εισπράκτορες-ταμίες που διαχειρίζονται μετρητά από 120.000 Ευρώ μηνιαίως και άνω, αύξηση από 5 Ευρώ, σε 10 Ευρώ ημερησίως. Χορήγηση επιδόματος ευθύνης στους επόπτες-διαχειριστές ίσο με εκείνο που χορηγείται στους υποτομεάρχες της Επιχείρησης.

**Θεσμικά**

Αύξηση επιδόματος βρεφονηπιακών σταθμών, στα 200 Ευρώ μηνιαίως. Αύξηση της χιλιομετρικής αποζημίωσης από 0,20 Ευρώ σε 0,30 Ευρώ για όσους συναδέλφους χρησιμοποιούν το ιδιωτικής χρήσεως αυτοκίνητό τους για ανάγκες της Επιχείρησης. Όσοι θεμελιώνουν συνταξιοδοτικό δικαίωμα -25 χρόνια άνδρες, 20 χρόνια γυναίκες- να παίρνουν τα 2/3 του εφάπαξ. Πραγματική σύγκλιση μισθών της Ευρωπαϊκής Ένωσης που αποτελεί πάγιο αίτημα και διεκδίκηση της ΓΣΕΕ και των Ομοσπονδιών. Ο χρόνος υπηρεσίας των συναδέλφων μας Y2, Y3 να προσμετρηθεί ως συντάξιμος, ανεξαρτήτως με ποια σύμβαση εργάστηκαν. Αναγνώριση της στρατιωτικής θητείας για μισθολογική εξέλιξη στο χρονοεπίδομα και θεμελίωση συνταξιοδοτικού δικαιώματος. Αναπροσαρμογή των κρατικών τιμολογίων για ιατρική περίθαλψη.

Λειτουργία φαρμακείων σε όλα τα ΠΕΚΑ και πολυιατρεία και κατάργηση της εισφοράς στα φάρμακα για τους εργαζόμενους και συνταξιούχους. Άδειες συμπαράστασης 12 ημερών για όσους έχουν πάνω από δύο παιδιά. Οι ημέρες των απεργιών να θεμελιώνουν συνταξιοδοτικό δικαίωμα. Να αναγνωρισθεί ο χρόνος ως ΔΟ2 ή T4 των συναδέλφων που προσελήφθησαν ως ΓΕ4, ΓΕ5 και από την πρόσληψή τους, ΣΧΟ ή ΣΧΑ, ετεροαπασχολήθηκαν ως ΔΟ2 ή Η4. Άδεια τριών μηνών με πλήρης αποδοχές στην περίπτωση γέννησης τρίτου τέκνου και άνω. Την άδεια αυτή να δικαιούνται και οι γονείς των οποίων το τρίτο τέκνο και άνω δεν έχει συμπληρώσει την ηλικία των έξι ετών.

Ο ΠΑΣΥΠ/ΔΕΗ θα συνεχίσει αταλά-ντευτα και με τη δύναμη που του δίνουν οι εργαζόμενοι να παλεύει για την ΔΕΗ ισχυρή και ανταγωνιστική και για την οικονομική αναβάθμιση προσωπικού. Θα είμαστε απέναντι σε όσους διοικούν με αλαζονεία και έπαρση καθώς επίσης και στους αμοραλιστές και καιροσκόπους του συνδικαλιστικού κινήματος που εκμεταλλεύονται την αγωνία και τον μόχθο των συναδέλφων, για να γίνουν οι μαριονέτες του συστήματος. Ισχυροί λόγοι συνεπάγονται ισχυρές πράξεις. Με δράση και αγωνιστικότητα αλλάζουμε το σκηνικό. Ανατρέπουμε το σάπιο κατεστημένο που βάζει φρένο στην ανάπτυξη της Επιχείρησης. Λέμε όχι στη δημαγωγία και στα κούφια λόγια. **Υπερασπιζόμαστε τις αξίες, την ενότητα και τα δικαιώματα των εργαζομένων. Η ειλικρίνεια είναι η καλύτερη πολιτική.**

ΔΙΚΑΙΟΣΥΝΗ ΑΠΕΝΑΝΤΙ ΣΤΟΥΣ ΣΥΝΑΔΕΛΦΟΥΣ

Ο διαχωρισμός Δ-Ε έπρεπε να γίνει για να προσαρμοσθεί η ΔΕΗ στις απαιτήσεις των Οδηγιών της Ε.Ε. αλλά και της Ελληνικής Νομοθεσίας (Ν. 2773/99, 3175/03, 3426/05) για τη διάκριση των ανταγωνιστικών (παραγωγή-εμπορία) από τις μη ανταγωνιστικές δραστηριότητες (Μεταφορά - Διανομή).

Η μελέτη, το σχέδιο και η οργάνωση του διαχωρισμού Δ - Ε ανετέθη από τη Διοίκηση του κ. ΜΑΝΙΑΤΑΚΗ σε ομάδα στελεχών της ΔΕΗ (με επικεφαλής τον τότε Δ/ντή Μεγάλων Πελατών κ. Γ. ΚΟΜΜΙΑ που ισηγήθηκε τις σχετικές αποφάσεις του Δ.Σ. που ελήφθησαν τότε. Η ίδια ομάδα έκανε και τη σχετική προετοιμασία.

Η ΓΔ/Ε ιδρύθηκε με την 64/11-4-2006 Απόφαση του Δ.Σ. και ο πρώτος μισθωτός που υπήχθη σε αυτήν ήταν ο πρώτος Γ. Δ/ντής της ο κ. Γ. ΚΟΜΜΙΑΣ την 11-7-2006, περιελάμβανε 4 ΒΟΚ, 24 Τομείς και 148 Καταστήματα Α, Β και Γ.

Αμέσως άρχισε η στελέχωση, ο διαχωρισμός από τη Διανομή και ο σχεδιασμός και η στοχοθεσία της επόμενης φάσης που ήταν ο εκσυγχρονισμός και η παρουσία στην Ηλεκτρική Αγορά, ένα βήμα μπροστά απ' όλους τους ανταγωνιστές όπως ταιριάζει στη ΔΕΗ.

- Το Σεπτέμβριο του 2006 ορίστηκαν οι 4 Δ/ντές των ΒΟΚ της Εμπορίας.

- Το Δεκέμβριο του 2006 ορίστηκαν οι 10 Βοηθοί Δ/ντές και Κλαδάρχες, οι 24 Τομειάρχες και οι 21 Δ/ντές των Καταστημάτων Α.

- Τον Ιούνιο και Ιούλιο του 2007 ορίστηκαν οι 31 Υποτομειάρχες και οι Προϊστάμενοι των 127 Καταστημάτων Β και Γ.

Παράλληλα υλοποιήθηκε ο διαχωρισμός από το Δίκτυο σε όλα τα επίπεδα που ολοκληρώθηκε την άνοιξη του 2007 μέσα από αλληπάλληλες συνεργασίες των στελεχών και των δύο πλευρών, αλλά και των απλών μισθωτών της Επιχείρησης.

Ο «τοκετός» υπήρξε αρκετά δύσκολος και επίπονος. Νοοτροπίες πολλών ετών, «μικροβολέματα», περίεργες αντιλήψεις περί εξουσίας διαφόρων στελεχών και «τοπικισμοί» κακώς εννοούμενοι αλλά και εσωτερικοί ανταγωνισμοί και άγνοια και καχυποψία δυσχέρησαν το έργο του διαχωρισμού. Σε ορισμένες δε ακραίες περιπτώσεις δημιουργήθηκε «αντιπαλότητα» και καχυποψία σε βαθμό ανεπίτρεπτο για συναδέλφους με κοινή πορεία και κοινά συμφέροντα.

Τελικά όλα ξεπεράστηκαν χάρις στην ψυχραιμία και τη σοφή στάση που επέδειξε η με-

γάλη πλειοψηφία στελεχών και μισθωτών και των δύο πλευρών.

Την ίδια χρονική περίοδο ετέθησαν οι βάσεις για όλα τα συστήματα και τις υποδομές που ήταν απαραίτητα για τον εκσυγχρονισμό της εξυπηρέτησης των πελατών και της συλλογής των εσόδων (νέα συστήματα μηχανογραφικά στην εμπορία), αλλά και για την εκπροσώπηση της ΔΕΗ ως Εμπορία στη ΡΑΕ στο ΔΕΣΜΗΕ αλλά και όπου οι κώδικες της Αγοράς απαιτούν.

Η ΔΕΗ απέκτησε έτσι την άδεια του Προμηθευτή, αφού εκάλυψε όλες τις προϋποθέσεις που ο Νόμος απαιτούσε.

Για όλα τα παραπάνω εμείς οι εργαζόμενοι, το συνδικαλιστικό κίνημα πιστεύουμε ότι ο διαχωρισμός και η ίδρυση της ΓΔ/Ε πέτυχαν γιατί σχεδιάστηκαν και πραγματοποιήθηκαν από ομάδα στελεχών και μισθωτών της ΔΕΗ που διέθεταν **και την τεχνογνωσία και την εμπειρία αλλά και την θέληση και την αγάπη για τη ΔΕΗ.**

Κάποιοι από εμάς τότε παρακολούθησαμε από κοντά τις ενέργειες του διαχωρισμού και σε στιγμές που μας ζητήθηκε βοηθήσαμε μέσα από το Σύλλογο.

Όλοι πιστέψαμε ότι κάτι καλό γίνεται στη μεγαλύτερη Επιχείρηση της χώρας, σε ό,τι αφορά το κομμάτι της Δ - Ε και σε συνδυασμό με την αλλαγή κουλτούρας, πάντα βέβαια υπέρ του κοινωνικού συνόλου και των εργαζομένων σε αυτή, όμως τον τελευταίο καιρό άλλα συμβαίνουν.

Πλήρης απαξίωση σε όλα τα επίπεδα της μεγαλύτερης Επιχείρησης της χώρας. Αναστάτωση στο στελεχειακό δυναμικό, άξια στελέχη ικανά και αποτελεσματικά με γνώση πολλών χρόνων τα μεταφέρουν από τη μία θέση στην άλλη (βλέπε Rotation).

Απαξιώνονται ικανά στελέχη της Επιχείρησης, τα περιθωριοποιούν, όταν με την τεχνογνωσία τους και την εμπειρία που διαθέτουν κατάφεραν τον διαχωρισμό Δ - Ε με μεγάλη επιτυχία παρ' όλες τις δυσκολίες που τελικά ξεπεράστηκαν, φέρνοντας από την αγορά εργασίας «ειδικούς συμβούλους τους βαφτίζουν», μαζέματα από κάθε εταιρεία, συγγενείς, κουμπάρους και παρακούμπάρους για να στελεχώσουν την Επιχείρηση και να την τρέξουν προς τα εμπρός. Ποιοί; Αυτοί που μόνο για τους παχουλούς μισθούς νοιάζονται, χωρίς



ΣΩΤΗΡΗΣ ΖΙΖΗΛΑΣ
Αντιπρόεδρος ΠΑΣΥΠ-ΔΕΗ

καμία σχέση με το αντικείμενο που λέγεται ΔΕΗ;

Λένε λοιπόν πως θα δώσουν ώθηση στην Επιχείρηση προς τα πάνω. Πώς;

Μήπως με τη διαμόρφωση της ΟΤΣ;

Με την επέκταση από την Παραγωγή στη Διανομή και την Εμπορία των λεγόμενων νταβατζήδων ενέργειας;

Με την παράφραση της οδηγίας της Ε.Ε. που μιλάει για τελευταίο καταφύγιο και ύστατο προμηθευτή, κατά πως τους βολεύει ορισμένους με αποτέλεσμα η ΔΕΗ να αγοράζει ακριβά και να πουλάει φθηνά;

Εμείς οι εργαζόμενοι και το Σ.Κ. πιστεύουμε ότι όλα τα παραπάνω στοχεύουν στη μεθοδευμένη προσπάθεια από ορισμένα κέντρα, απαξίωση της ΔΕΗ, η οποία βέβαια δεν είναι άσχετη με το προσωπικό της Εμπορίας.

Τώρα σε ό,τι αφορά το προσωπικό, το Σ.Κ. δεν ανέχεται το ξεγύμνωμα της Επιχείρησης.

Οι αγώνες των εργαζομένων και οι λόγοι διαμαρτυρίας τους δεν αφορούν σε καμία περίπτωση σε συντεχνιακά αιτήματα, παρά μόνο να γίνουν άμεσα προσλήψεις σύμφωνα με τις ανάγκες της.

Τα πρακτορεία κλείνουν το ένα μετά το άλλο, σε όλη την επικράτεια, χωρίς καμία ενημέρωση σε επίπεδο Ομοσπονδίας.

Με τη μείωση του προσωπικού τακτικού και εκτάκτου τα περισσότερα βρίσκονται σε δινή θέση, με αποτέλεσμα να μην πληρώνουν οι λιγοστοί συνάδελφοι που έχουν απομείνει.

Είναι αυτοί που πράγματι βρίσκονται στην πρώτη γραμμή. Είναι αυτοί που συνεχίζουν να δουλεύουν στην εξυπηρέτηση, πέρα από το ωράριό τους, μετά από μια και δυο φορές δολοφονικές απώπειρες ληστείας. Είναι αυτοί που ακόμη και σήμερα και παρά τις διαβεβαιώσεις της Δ/σης ότι θα λυθεί το πρόβλημα, μεταφέρουν δεκάδες, ακόμη και εκατοντάδες χιλιάδες ευρώ, πεζοί χωρίς καμία πρόληψη ή προφύλαξη, από το ταμείο στην τράπεζα, με αποτέλεσμα να έχουμε θρηνησί στο παρελθόν θύματα, τελευταία δε υπάρχει μεγάλη έξαρση των ληστειών συναδέλφων που μετέφεραν χρήματα.

Σ' αυτό το σημείο έχει πολύ μεγάλη σημασία η συμμετοχή μας. Έχει μεγάλη σημασία να ακουγεται η φωνή των εργαζομένων, για μια δίκαιη συμφωνία σχετικά με το χρόνο εργασίας που θα μπορεί να προστατεύσει τους εργαζόμενους στη ΔΕΗ α-

πό τα παρατεταμένα και εξαντλητικά ωράρια εργασίας. Για ισχυρότερα μέτρα προστασίας, για υγιεινή και ασφαλεία, ενάντια στην αυξανόμενη και επισφαλής απασχόληση ώστε να βελτιωθεί η προστασία τους.

Ένα άλλο θέμα που απασχολεί τους εργαζόμενους στη ΔΕΗ και επειδή μιλήσαμε και για εργαζόμενους στην πρώτη γραμμή, είναι η υλοποίηση της ΕΣΣΕ 2008-2009, σχετικά με την απορρόφηση των 25 εκατομμυρίων ευρώ ως δεύτερη δόση από το συνολικό ποσό των 75 εκατομμυρίων ευρώ που προβλεπόταν με την ΕΣΣΕ του 2003, δεδομένου ότι η 30-6-09 είναι πολύ κοντά. Γι' αυτό το θέμα θα θέλαμε σαν Σύλλογος να μας δώσει μια απάντηση η Δ/ση της ΔΕΗ

Σαν ΠΑΣΥΠ και επειδή εκπροσωπούμε κατηγορίες συναδέλφων και στην πρώτη γραμμή, σεβόμαστε βέβαια όλες τις κατηγορίες των συναδέλφων, θα θέλαμε η συμμετοχή όλων των κατηγοριών στην πίτα των 25 εκατομμυρίων ευρώ να είναι λογική και δίκαιη.

Διαμείνοντας ότι, (αυτή είναι η δική μας θέση αδιαπραγμάτευτα) κατά τη διαδικασία και διάρκεια των συζητήσεων για τη διαχείριση των 25 εκατομμυρίων ευρώ τη συμμετοχή εκπροσώπου του ΠΑΣΥΠ, αφ' ενός και αφ' ετέρου χωρίς καμία παραχώρηση από τις κατακτήσεις των συναδέλφων να καταλήξουμε σε μια συμφωνία που να εμπεριέχει πρωτίστως **τη λέξη δικαιοσύνη απέναντι στους συναδέλφους και ειδικά σ' αυτούς της πρώτης γραμμής.**

Επίσης να τελειώσει εδώ και τώρα η αδικία του επιδόματος στάθμης σπουδών της κατηγορίας ΔΟ2.

Καταλήγοντας έχουμε υποχρέωση και είναι πραγματικό το καθήκον μας σαν Σύλλογος να διατυπώνουμε ελεύθερα τις θέσεις μας για όλα τα θέματα που έχουν άμεση σχέση και επηρεάζουν το παρόν και το μέλλον των συναδέλφων μας εργαζομένων.

Σημειώνουμε ότι, ο ρόλος μας είναι, να έχουμε και να διατηρούμε το δικαίωμα της άποψης και της κριτικής καλόπιστα, όπου χρειάζεται αλλά, και προληπτικά, παρακολουθώντας από κοντά τις ενέργειες της Δ/σης και ανάλογα να επεμβαίνουμε, άλλοτε εποικοδομητικά και άλλοτε επικριτικά, αλλά και αγωνιστικά, πάντοτε κάτω από την ομπρέλα της Ομοσπονδίας, όσο και αν αυτό ενοχλεί ορισμένους, που θέλουν να μας βλέπουν σαν εμπόδια στις όποιες προσπάθειές τους να προωθήσουν μέτρα που μπορούν να βλάψουν την Επιχείρηση και να θίξουν τους εργαζόμενους σε αυτήν.

Τιμή σε δύο εξαιρετικούς συναδέλφους

Μιας και μιλάμε για ψυχή και μιας που προανέφερα ότι μας αρέσουν οι ρομαντικοί και οι τρελοί και πριν κλείσω αυτόν τον χαιρετισμό, θέλω να μου επιτρέψετε να κάνω μία υπέρβαση λίγο στο χρόνο σας και στους υπόλοιπους ομιλητές. Έχουμε δύο πολύ αγαπημένες φυσιογνωμίες στο Σύλλογό μας. Είναι πλέον συνταξιούχοι και είναι ευκαιρία σήμερα να τους ευχηθούμε όλοι μας ολόψυχα να είναι γεροί και να απολαύσουν τους κόπους μιας ζωής ευτυχισμένοι, μαζί με τις οικογένειές τους και τους φίλους τους. Όλα αυτά τα χρόνια ήταν πιστοί, είχαν ήθος και αξιοπρέπεια και υπερασπίστηκαν με ζήλο και σθένος τις θέσεις του Συλλόγου μας. Γεννήθηκαν, μεγάλωσαν, αντρειώθηκαν, έκαναν οικογένειες και ζουν στη λεβεντογέννα Κρήτη. Όταν ο Θεός έπλασε τους Κρήτες, του ξέφυγε από το δισκο-



πότηρό του περίσσεια φλόγα, μεγαλύτερη σπίθα, αλύγιστη περηφάνια και ζηλευτή τρέλα. Κανένας στην πατρίδα μας όμως δεν ανέλυσε καλύτερα τον Κρητικό χαρακτήρα από τον αξέχαστο Νίκο Καζαντζάκη. Και για αυτό εγώ με πολλή ταπεινότητα ζητώ από τους δύο Καπεταν-Μιχάληδες του Συλλόγου μας, το Γιώργο Σκουραδάκη και το Σταμάτη Πιπεράκη, να έρθουν κοντά μου, να κάνουμε μα-

ζί τον επίλογο του χαιρετισμού και πριν κλείσω να ευχαριστήσω όλους όσους παρευρεθήκατε στη σημερινή μας Ημερίδα, θέλω να εκφράσω την ειλικρινή μου εκτίμηση στην εξαιρετική ομάδα των συναδέλφων που βοήθησαν στην πραγμάτωσή της, καθώς και τους ανθρώπους της Διοίκησης που από την αρχή μας στήριξαν και μας βοήθησαν σε αυτήν την προσπάθεια.

ΑΙΤΗΜΑΤΑ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ για το κτίριο Περιοχής Ηρακλείου

Μετά από μεγάλο και διαρκή αγώνα, για να έχουμε αποτελέσματα, για ορισμένα αιτήματα Υγιεινής και Ασφάλειας των συναδέλφων της Περιοχής Ηρακλείου και που για χρόνια είχαν παγιωθεί, τώρα ήδη έχουν ικανοποιηθεί εν μέρει κάποια. Πιστεύω να ολοκληρωθούν και να έχει συνέχεια η προσπάθεια αυτή, διότι ποτέ δεν τελειώνει ο αγώνας για καλύτερες συνθήκες Υγιεινής και Ασφάλειας των συναδέλφων, που εργάζονται στο κτίριο της Περιοχής Ηρακλείου.

Επισημαίνω, τη φιλότιμη προσπάθεια του συναδέλφου κου Βαρσαμίδα Ιωάννη αλλά κυρίως τη μεγάλη και άξια συνάδελφο κα Δελή Δήμητρα, που με μεγάλη προσπάθεια διατήρησε καθαρό το σύνολο του κτιρίου αλλά και τον περιβάλλοντα χώρο.

Ωστόσο, πρέπει ν' αναφέρουμε και τη συμπαράσταση της Διευθύνσεως της Πε-

ριοχής Ηρακλείου στα αιτήματα των συναδέλφων για την Υγιεινή και Ασφάλεια που έμεναν υποσχέσεις όλα αυτά τα χρόνια.

Εμείς βέβαια, μπορεί να γίναμε δυσάρεστοι, αρκετές φορές στο παρελθόν, διεκδικώντας όσο το δυνατόν το καλύτερο, αλλά οφείλουμε να επαινούμε και την οποιαδήποτε προσπάθεια, είτε μικρή είτε μεγάλη, όταν αυτή γίνεται από οποιονδήποτε συνάδελφο.

Τα μέλη της Επιτροπής Υγιεινής και Ασφάλειας, αλλά και όλοι οι συνάδελφοι που χαίρονται για ορισμένα πραγματοποιηθέντα αιτήματα πρέπει να δίνουμε την πρέπουσα **προσοχή-βοήθεια**, ώστε να παραμένουν όλα στη θέση τους.

Ενημερωθήκαμε από τον Τομεάρχη Διοικητικού της Περιοχής Ηρακλείου κ. Βαρσαμίδα Ιωάννη ότι:

1. Υπάρχει, ήδη εξωτερικό μόνιμο συνεργείο καθαριότητας εσωτερικά-εξωτε-

ρικά όλου του κτιρίου της Περιοχής Ηρακλείου.

2. Αντικαταστάθηκε το σύστημα Πυρόσβεσης.
3. Βελτίωσαν την κεντρική εγκατάσταση του Κλιματισμού.
4. Έγινε διαγράμμιση πάρκινγκ στον προαύλιο χώρο αλλά και εξωτερικά του κτιρίου.
5. Κλάδεμα δέντρων και καθαρισμός του προαυλίου χώρου.

Κατά τη γνώμη μου, σαν Πρόεδρος Τοπικού Παραρτήματος ΠΑ.ΣΥ.Π. και Μέλος της Επιτροπής Υγιεινής Ασφάλειας και Εργασίας, προχωράμε με μικρά αλλά σταθερά βήματα, ώστε να ολοκληρωθούν όσα περισσότερα αιτήματα υπάρχουν ή που θα παρουσιαστούν στο μέλλον για την Υγιεινή και Ασφάλεια των συναδέλφων που εργάζονται στο κτίριο της Περιοχής Ηρακλείου.

Παπουτσάκης Μαρίνος

«Γαμπροί και νύφες»

Το τελευταίο διάστημα παρατηρούμε ότι διάφοροι «γαμπροί» που επιθυμούν να αποκτήσουν δικαιώματα στην προικισμένη «νύφη» ΔΕΗ προσπαθούν με «περίεργες» μεθόδους να παρεμβούν και να ανατρέψουν το Επιχειρησιακό και Αναπτυξιακό Πρόγραμμα της ΔΕΗ.

Νομίζουμε ότι η σημερινή διοίκηση θα σταθεί στο ύψος των περιστάσεων και δεν θα ενδώσει σε καμία πίεση μεγαλοπαραγόντων της Ενέργειας, που με δόλιους τρόπους θέλουν να δημιουργήσουν ταραχή και σύγχυση προς όφελος των συμφερόντων τους.

Ειδικά η πρόσφατη ανακοίνωση της ΓΕΝΟΠ-ΔΕΗ για το διαγωνισμό της Μεγαλόπολης, μας βρίσκει απολύτως σύμφωνους.

ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ

Ο Σύλλογός μας θέλει να εκφράσει τα θερμά του συλλυπητήρια:

- ◆ Στην οικογένεια της συναδέλφου Τούμπα Όλγας, για το χαμό της μητέρας της.
- ◆ Στην οικογένεια του συναδέλφου Καραμπά Παναγιώτη, για τον άδικο χαμό της κόρης του.
- ◆ Στην οικογένεια της συναδέλφου Σαρικάκη Μαρίας, που έχασε άδικα το γιο της.
- ◆ Στην οικογένεια του συναδέλφου Ρωμανάκη Εμμανουήλ, για τα δύο εγγόνια του που έφυγαν άδικα από τη ζωή.
- ◆ Στην οικογένεια της συναδέλφου Παπαηλιού Αναστασίας, που έχασε τη μητέρα της.
- ◆ Στην οικογένεια της συναδέλφου Καζάκου Ελένης, που έχασε τον αδελφό της. Επίσης να ευχηθούμε:
- ◆ Στην οικογένεια της συναδέλφου Γιαλουρή Καλλιόπης να της ζήσει το εγγόνι που απέκτησε από την κόρη της.
- ◆ Στη συνάδελφο Λάζαρη Γεωργία να της ζήσει το νεοφώτιστο εγγονάκι της

ΓΙΟΡΤΗ στο Βρεφονηπιακό Σταθμό Αμαρουσίου

Για ακόμα μια χρονιά ο βρεφονηπιακός σταθμός Αμαρουσίου στις 11.6.2009 οργάνωσε στις εγκαταστάσεις του μια ξεχωριστή εκδήλωση, με πρωταγωνιστές τα παιδιά μας.

Το εκπαιδευτικό προσωπικό του σταθμού έδωσε τον καλύτερό του εαυτό, προετοιμάζοντας την εκδήλωση με κέφι και μεράκι, το δε αποτέλεσμα δικαίωσε πλήρως την προσπάθεια αυτή.

Ειδικά τα βρέφη έως 3 ετών εξέπληξαν το κοινό, με τη συντονισμένη παρουσία τους, απολαμβάνοντας το θερμότερο χειροκρότημα.

Με μεγάλη ικανοποίηση χειροκροτήσαμε επίσης την έναρξη εργασιών συντήρησης και ανακίνησης του βρεφονηπιακού σταθμού από τη Διοίκηση της ΔΕΗ Α.Ε. και ιδιαίτερα ο Σύλλογός μας, που εδώ και χρόνια αγωνίστηκε για το συγκεκριμένο θέμα.

Ευχόμαστε τέτοιες εκδηλώσεις να συνεχίσουμε να βλέπουμε για πολλά ακόμα χρόνια. Εμείς θα είμαστε πάντα εδώ και θα συμβάλουμε δυναμικά όπου χρειαστεί.

Σπύρος Αγαπάκης



Χορήγηση μειωμένου ωραρίου μητρότητας στις τυφλές μητέρες

Εγκρίθηκε η χορήγηση μειωμένου ωραρίου μητρότητας στις τυφλές μητέρες - μισθωτές της Επιχείρησης, όπως αυτό καθορίζεται από τις ισχύουσες ρυθμίσεις της Επιχείρησης, αθροιστικά με το μειωμένο ωράριο εργασίας τους.

Η ΔΠΛΡ στην οποία κοινοποιείται το παρόν παρακαλείται για τις απαραίτητες ενέργειες ώστε η ως άνω ρύθμιση να συμπεριληφθεί στα πρότυπα απασχόλησης του μηχανογραφικού συστήματος απασχόλησης «Προμηθίας».

ΔΕΗ Α.Ε.-Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΜΕ ΤΟ ΜΟΝΑΔΙΚΟ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΕΡΓΟ



Από την ίδρυσή της έως σήμερα, η ΔΕΗ έχει να επιδείξει μία μοναδική συμβολή στην οικονομική και κοινωνική ανάπτυξη της Ελλάδας. Πραγματοποίησε τον πλήρη εξηλεκτισμό της χώρας, στήριξε δυναμικά την οικονομική ανάπτυξη, την απασχόληση, τις τοπικές κοινωνίες. Σήμερα έχει αναλάβει νέες σημαντικές πρωτοβουλίες και δράσεις που εντάσσονται στο τρίπτυχο **Οικονομία-Κοινωνία-Περιβάλλον**. Ειδικότερα, η ΔΕΗ:

- Πραγματοποιεί πολύ μεγάλες επενδύσεις με στόχο την εξασφάλιση πλήρους ενεργειακής επάρκειας για τη χώρα. Οι συνολικές επενδύσεις της μέχρι και το 2014 θα ανέλθουν σε 13,5 δισ. ευρώ και θα αποτελέσουν σημαντικό παράγοντα στήριξης της οικονομικής ανάπτυξης και της απασχόλησης.
- Στήριζει την περιφερειακή ανάπτυξη, κυρίως μέσω της παραγωγικής δραστηριότητάς της σε διάφορες περιοχές της χώρας, εξασφαλίζοντας μεγάλο αριθμό βιώσιμων θέσεων εργασίας και δημιουργώντας νέα εισοδήματα που στήριζαν τις τοπικές κοινωνίες.
- Συμβάλλει στη δημιουργία νέων αναπτυξιακών κατευθύνσεων στις τοπικές κοινωνίες όπου δραστηριοποιείται, μέσω παραχωρήσεων σημαντικών εκτάσεων της Επιχείρησής για την ανάπτυξη νέων οικονομικών δραστηριοτήτων.
- Εξασφαλίζει τις χαμηλότερες τιμές ρεύματος στους οικιακούς καταναλωτές μεταξύ όλων των χωρών της Ε.Ε. με βάση την αγοραστική τους δύναμη.
- Παρέχει ένα μοναδικό κοινωνικό έργο, όπως η τηλεθέρμανση και η ειδική τιμολογιακή πολιτική για τους πολύτεκνους, τους κατοίκους των μη διασπινδεδεμένων νησιών, τους αγρότες.

Για το Περιβάλλον

Ο Όμιλος της ΔΕΗ έχει ξεκινήσει την υλοποίηση περιβαλλοντικών επενδύσεων που ξεπερνούν τα 7 δισ. ευρώ, οι μεγαλύτερες που έχουν σχεδιαστεί να πραγματοποιηθούν στην Ελλάδα. Το επενδυτικό πρόγραμμα προβλέπει:

- Κατασκευή νέων θερμικών μονάδων σύγχρονης τεχνολογίας, φιλικών προς το περιβάλλον και εξοικονομών με τις πλέον σύγχρονες αντιτριπαντικές τεχνολογίες.
- Κατασκευή μεγάλων υδροηλεκτρικών έργων για παραγωγή καθαρής ενέργειας, υδροδότηση, αρδεύσεις κλπ.
- Πραγματοποίηση επενδύσεων στις Ανανεώσιμες Πηγές Ενέργειας ύψους 2 δισ. ευρώ μέχρι το 2014.

Όλες αυτές οι επενδύσεις θα έχουν άμεσα θετικά οφέλη για το περιβάλλον, καθώς θα εξασφαλισθεί μείωση ανά παραγόμενη κιλοβατώρα του διοξειδίου του άνθρακα (CO₂) κατά 25%, του διοξειδίου του θείου (SO₂) κατά 91%, των οξειδίων του αζώτου (NOx) κατά 39% και των σωματιδίων (PM) κατά 56%.

Παράλληλα, η ΔΕΗ έχει ήδη μία μοναδική προσφορά στον τομέα του Περιβάλλοντος με σημαντικές δράσεις, όπως:

- Ευρύτατες αποκαταστάσεις εκτάσεων εξαντλημένων ορυχείων με τη δημιουργία γεωργικών και βασικών εκτάσεων.
- Ορθολογική διαχείριση των υδάτινων πόρων της χώρας, με τη δημιουργία φραγμάτων που εξασφαλίζουν την υδροδότηση 2.500.000 κατοίκων της χώρας και την άρδευση σε 4.500.000 στρέμματα γεωργικών εκτάσεων.
- Δημιουργία νέων υδροβιότοπων και τοιμών φυσικού κάλλους, που προσφέρονται για τουριστική αξιοποίηση και ανάπτυξη άλλων παραγωγικών δραστηριοτήτων.