

# PETROL

# 1

januar  
1993

## GLASILO DELAVCEV PETROLA

Leto XXXII

### Januar

PO	4 11 18 25
TO	5 12 19 26
SR	6 13 20 27
ČE	7 14 21 28
PE	☾ ☺ ☻ ☼ 29
SO	2 9 16 23 30
NE	3 10 17 24 ☽

### Februar

PO	1 8 15 22
TO	2 9 16 23
SR	3 10 17 24
ČE	4 11 18 25
PE	5 12 19 26
SO	6 ☾ 20 27
NE	☺ 14 ☽ 28

### Marec

PO	☾ ☺ ☻ ☼ 22 29
TO	2 9 16 ☽ 30
SR	3 10 17 24 ☽
ČE	4 11 18 25
PE	5 12 19 26
SO	6 13 20 27
NE	7 14 21 28

### April

PO	5 12 19 26
TO	☺ ☻ ☼ 20 27
SR	7 14 21 28
ČE	1 8 15 ☽ ☽
PE	2 9 16 23 30
SO	3 10 17 24
NE	4 11 18 25

### Maj

PO	3 10 17 24 31
TO	4 11 18 25
SR	5 12 19 26
ČE	☺ ☻ ☼ 20 27
PE	7 14 ☽ ☽
SO	1 8 15 22 29
NE	2 9 16 23 30

### Junij

PO	7 14 21 28
TO	1 8 15 22 29
SR	2 9 16 23 30
ČE	3 10 17 24
PE	☺ 11 18 25
SO	5 ☻ 19 ☽
NE	6 13 ☽ 27

### Julij

PO	5 12 ☽ ☽
TO	6 13 20 27
SR	7 14 21 28
ČE	1 8 15 22 29
PE	2 9 16 23 30
SO	3 10 17 24 31
NE	☺ ☻ ☼ 18 25

### Avγουst

PO	☺ 9 16 23 30
TO	3 ☻ ☽ ☽ 31
SR	4 11 18 25
ČE	5 12 19 26
PE	6 13 20 27
SO	7 14 21 28
NE	1 8 15 22 29

### September

PO	6 13 20 27
TO	7 14 21 28
SR	☺ 8 15 ☽ 29
ČE	2 ☻ ☽ 23 ☽
PE	3 10 17 24
SO	4 11 18 25
NE	5 12 19 26

### Oktober

PO	4 11 18 25
TO	5 12 19 26
SR	6 13 20 27
ČE	7 14 21 28
PE	1 ☻ ☽ ☽ 29
SO	2 9 16 23 ☽
NE	3 10 17 24 31

### November

PO	1 8 15 22 ☽
TO	2 9 16 23 30
SR	3 10 17 24
ČE	4 11 18 25
PE	5 12 19 26
SO	6 ☽ 20 27
NE	☻ 14 ☽ 28

### December

PO	☻ ☽ ☽ 27
TO	7 14 21 28
SR	1 8 15 22 ☽
ČE	2 9 16 23 30
PE	3 10 17 24 31
SO	4 11 18 25
NE	5 12 19 26

*Srečno  
1993*

## Petrol v tujini

Kaj so delali in kako so uspeli naši predstavniki v tujini

### Petrol Trade Žiga Medič

V letu 1992 bomo imeli 780 tisoč ton prometa. Veliko smo transportirali po železnici in z avtocisternami (145 tisoč ton). Transport je potekal iz Avstrije, Italije, Madžarske in ČSFR, tako da nismo odvisni samo od enega dobavitelja, vendar se srečujemo s težavami, ker so kvalitete dobav zelo različne. Avstrijci so prvovrstni dobavitelji, dobri so Italijani, težave pa imamo včasih z Madžarsko. To velja za kopni promet. Obenem ne potrebujemo lastnih skladišč v Sloveniji, kadar dobimo blago z avtocisternami. Za dobave po železnici pa angažiramo skladišče v Račah in Celju. Prepeljali smo 50 tisoč ton bencina eurosper 95, 23 tisoč ton bencina super 98, 1,5 tisoč ton motornega bencina 91, 42 tisoč ton diesla, 12 tisoč ton jeta A-1, 300 ton aviobencina, tisoč ton mazuta in 14,4 tisoč ton bitumna. Za prihodnje leto predvidevamo enako dinamiko dobav po železnici, cca 7–10 tisoč ton mesečno, obenem smo že prosili Avstrijce, da bodo še naprej predelovali bencin super, ki ga od 1. marca zase ne bodo več proizvajali in ga bodo nadomestili z neosvinčenim bencinom super plus, ki bo dražji (cca 35 dolarjev za metrično ton). Po morski poti prihajajo zdaj ladje druga za drugo, a z dobro usklajenimi termini lahko prihranimo 10–15 tisoč dolarjev na dan (preko stojnine). Samo iz predelave smo dobavili letos čez 500 tisoč ton derivatov, in v celotnem prometu, ki ga ocenjujemo na 1,3 milijarde šilingov, predstavlja predelava 66 odstotkov. Kopne dobave znašajo 23 odstotkov celotnega prometa. Poleg 95 odstotkov prometa z naftnimi derivati bi želeli več narediti na kemijskem področju. Za transport po železnici smo morali do-

seči nižjo ceno, in res smo ga uspeli poceniti za 10 dolarjev pri toni, tako da stane prevoz tone blaga 20 dolarjev, vendar bomo poskusili še kaj storiti, čeprav so ti stroški celo nižji od Shellovih.

Pri finančnem poslovanju smo dosegli napredek v koordinaciji med Petrolom, Cypet Oilsom in Petrol Tradom. Šlo je za posle visoke vrednosti, pri katerih je izredno pomembno natančno planiranje in izvedba finančnih operacij. Precej smo uspeli znižati bančne stroške, pri čemer ima zasluge Petrol, ki ga največje evropske banke akceptirajo z višjo stopnjo bonitete kakor slovenske banke, tako da so nam letos v celoti odpadli stroški za konfirmacijo akreditivov, ki so znašali do 1,75 odstotka, in zdaj dosežejo naši stroški za bančno poslovanje v skupnem prometu cca 0,7 odstotka.

### Predstavnništvo v Moskvi Tone Ipavc

Nedvomno pomeni Ruska federacija za Petrol in tudi za Slovenijo najpomembnejši zunanjetrgovinski trg, saj gre za deželo z velikimi zalogami surovin (nafte, zemeljskega plina, žlahtnih kovin, lesa itd.). Prav to pa je tudi razlog, da mora Petrol na tem velikem trgu vztrajati, saj je naša ključna naloga oskrba Slovenije z nafto, derivati in zemeljskim plinom. Poleg tega moramo na ruskem trgu prodajati izdelke nekaterih slovenskih proizvajalcev (opreme, zdravil, blaga široke porabe, otroške hrane itd.).

Vladi Ruske federacije in Republike Slovenije sta decembra 1991 podpisali protokol o blagovni menjavi v letu 1992, ki ga je Petrol začel uresničevati šele v drugi polovici leta, in sicer zaradi problemov na ruski strani (neprestane

spremembe zakonodaje, nejasnosti glede državnega dela in dela, ki pripada dobaviteljem nafte itd.). Tako je prvo polletje minilo v reševanju plačil za nafto, dobavljeno leta 1991, ki je stala cca 17 milijonov dolarjev. Problem smo uspešno rešili, in sicer tako, da smo iz Slovenije izvozili za 10 milijonov dolarjev avtobusov, tovornjakov, garažne opreme in akumulatorjev, 7 milijonov dolarjev pa smo namenili pokrivanju dolga ruskega kupca za prevzeta zdravila.

Prvi tanker nafte smo kupili junija, nato jih je do konca leta 1992 sledilo še 10. Tako smo uvozili 588.501 tona surove nafte, od tega po meddržavnem protokolu cca 500.000 ton. S tem smo v celoti realizirali sklenjeno letno pogodbo z državno naftno družbo Nafta iz Moskve, ne pa tudi protokola, ki predvideva 700.000 ton surove nafte.

Dosti slabša je situacija glede naftnih derivatov, saj smo decembra kupili in uvozili le 25.000 ton diesla.

S takim izvozom iz Ruske federacije smo zagotovili plačilo oziroma izvoz prioritetnega blaga iz Slovenije v Rusijo (zdravil, substance, opreme za pekarnice itd.) ter dveh projektov (Soči in Puščina). Navezujemo tudi stike s partnerji, ki so na osnovi protokola lastniki 62 odstotkov vrednosti nafte, ki jo je Petrol kupil leta 1992. Teh partnerjev je deset in prav vsi so v tjemenski oblasti. S prvim smo že sklenili okvirno pogodbo o prodaji slovenskega blaga, vrednega 5,057 milijona dolarjev, in konkretno pogodbo o prodaji 21 avtobusov tam-busa.

Sodelovanje z ostalimi naftaši nas čaka v začetku leta 1993. Dela bo torej dovolj. Če bo ostal sistem blagovne menjave, kakršnega smo imeli lani, Petrol ne bo le pomemben uvoznik nafte, derivatov in zemeljskega plina, ampak tudi pomemben izvoznik slovenskega blaga v Rusko federacijo.

### Cypet Oils Lojze Blenkuš

Delniška družba Cypet Oils je imela v letu 1992 približno enako prometa kakor v letu 1991 in tudi dobiček bo bolj ali manj enak preteklemu letu. Delo pa vsebinsko ni tako teklo, kakor je bilo načrtano in se kot ideja pojavilo že leta 1990. Takrat, ob ustanovitvi Cypet Oilsa, so se dejavnosti skoraj spontano razvijale, za Petrol pa so bile nekoliko neobičajne. Začeli smo s posli na področju tekstila in podobnih artiklov, tudi kemije, in sicer v obe smeri

### IZVOLJENI UPRAVNI ORGANI

Petrol Trgovina in Istrabenz sta že pred nekaj meseci podpisala pogodbo o skupnem lastništvu Instalacije v Serminu, po kateri ima Istrabenz 65%, Petrol Trgovina 35-odstotni delež, odločata pa soglasno. Zdaj so izvolili še upravne organe – skupščino, upravni odbor in direktorja podjetja. V skupščini so Janez Umek (predsednik), Marina Zafošnik, Jordan Klajban, Vilma Morgan, Cvetka Erzetič, v upravnem odboru Peter Požrl (predsednik), Adriano Glavina, Zdenko Prodan, Tomaž Jere in Marjan Boc. Direktor podjetja je Rinaldo Glavina.

(uvoz in izvoz), toda ne za Ciper, tam smo posle samo opravljali. V tem času blago ni prihajalo iz Slovenije, niti ji ni bilo namenjeno, ampak republikam nekdanje Jugoslavije. Z lanskim letom, ko je ta trg propadel, so se zadeve tudi nam postavile na glavo, tokove smo poskušali nadomestiti s slovenskim blagom, a pokazalo se je, da to ni tako enostavno. Izvozniki so ponujali Petrolu predvsem blago, ki je ostalo zaradi izgube jugoslovanskega trga, bilo pa je vajeno določenih ugodnih, na primer cenovnih pogojev, ki pa za trgovce, ki bi delali z nami preko Cipra, niso bili sprejemljivi, saj so vse ponudbe, ki smo jih dobili, imele za 25 odstotkov previsoko ceno. Treba je poudariti, da glede pogojev niti bližnji niti daljni vzhod nista enaka Evropi. Z odprtjem Petrolovega predstavništva v Alžiriji so se začele aktivnosti na tem področju, komercialni dogovori, vse pa naj bi šlo preko Cypet Oilsa – predvsem v pogledu finansiranja. Poudariti je treba, da je imel Alžir že pred leti pri uvozu blaga slabo lastnost, da je odpiral akreditivne na izredno dolgo dobo. Tega ne more prenesti noben izvoznik in potrebuje banko, ki mu to premošča. Žal se je politični položaj v Alžiriji toliko spremenil, da je bila pripravljenost bank v drugem polletju lanskega leta povsem negirana. Naša orientacija se je preusmerila v Iran, pa tudi v Saudsko Arabijo, Kuvajt in še nekatere države. Tu smo vzpostavili stike, Petrol ima z Iranom sklenjeno pogodbo za nafto, ki pa je še ni začel uresničevati.

Omenil sem že, da to tržišče ni enako evropskemu in Petrol bi se moral zanj organizacijsko nekoliko pripraviti. Predvsem je važno, da gre ogromno blaga, ki ga te države uvažajo, preko tendrov, ki pa so dokaj ozek in krut postopek. Obenem je treba gledati na cenovni vidik. Zastavlja se še vprašanje, kaj lahko Cypet Oils v kombinaciji s Petrolom izvaža na ta tržišča. Nismo proizvajalci, ampak traderji. Morali bi dobiti konstantne blagovne tokove v Sloveniji, obdelati kompletno tržišče glede na slovenske možnosti, kajti Petrol je finančni »mogotec«, ki bo lahko spremljal izvoz, a ne sam, potreboval bo izvozno banko in orientacijo na določene države, predvsem na tiste, v katerih nameravamo črpati nafto, ter poskusiti slovensko politiko pripraviti do tega, da bi se močneje angažirala v teh državah. Države, ki veliko izvažajo v Iran, Saudsko Arabijo, na primer Nemčija, Japonska, imajo močne državne aranžmaje. To pomeni, da je ta del sveta še vedno

vezan na državne dogovore, in bi moral izdelati analizo ter oditi na tržišče skupaj s slovenskim gospodarstvom in slovenskimi bankami.

## Predstavništvo v Alžiriji Matjaž Pust

Delam v državi, v kateri se je letos riziko zelo povečal in ob političnem položaju ne more biti drugače. Zato tudi ne gre za finančni, temveč za politični riziko. V gospodarstvu je bila precejšnja zmeda zaradi menjav na vrhu in v vladi. Petrol je letos plačal v Alžiriji okrog 15 milijonov dolarjev za zemeljski plin, 6 milijonov za nafto, ki smo je dobili 60 tisoč ton, nismo pa izpolnili pogodbe s Sonatrachom za 250 tisoč ton.

Za zemeljski plin imamo fiksno pogodbo za 20 let, letos naj bi kupili 150 milijonov kubikov, kar bomo izpolnili, prihodnje leto bomo kupili 350 milijonov m<sup>3</sup>, kar bo stalo cca 27 milijonov dolarjev. Nekaj podjetij bi želelo dobiti alžirsko nafto predvsem za predelavo v kerozin, vendar bi še raje imela kar kerozin. Največ smo delali na področju blagovnih tokov. Dali smo nekaj ponudb, pri čemer smo cenovno konkurenčni, in odgovorili smo na tenderje. Predvsem gre za razne avtodele, od Iskre-avtoelektrike je v ponudbi za 7–9 milijonov frankov, TAM pride prihodnje leto in bo imel trg za 2 tisoč motorjev letno, Impol ima možnost za plasma blaga, vrednega 8–9 milijonov dolarjev, dogovarjamo se za dobavo kartona v vrednosti 44 milijonov frankov. Naše cene so konkurenčne, politika Alžirije pa je taka, da se zadolžuje za nad dve leti. Pri vsem tem je pozitivno, da smo v Sloveniji dobili izvozno družbo, ki bo prihodnje leto kreditirala in zavarovala posle, a ker je v Alžiriji

sogovornik država, se moramo tudi mi dogovarjati na državni ravni. Prihodnje leto bo treba pritisniti na vlado, da bo postavila Alžirijo na prioriteto listo, saj dobivamo od tam del energije, na katero smo vezani za več let.



V Ini proslavili

## DOGODEK LETA

Poskusno delovanje centralne plinske postaje Molve III

V drugi polovici decembra je začela poskusno delati centralna plinska postaja Molve III. Projekt, ki ga imenujejo Podravina, je vreden milijardo dolarjev, letno pa naj bi dajal po 2 milijardi kubikov plina, 342 tisoč ton kondenzata in 130 tisoč ton surovine za etan oziroma etilen.

Kako velik je pomen nove plinske postaje kaže dejstvo, da se je slovenska dejanja udeležilo veliko število političnih in gospodarskih osebnosti Hrvaške s predsednikom vlade ing. Hrvojem Šariničem na čelu.



## VLAGANJA V ZAHODNO SIBIRIJO

Occidental Petroleum in Černogor-neft iz Rusije sta sklenila pogodbo za skupno vlaganje v razdelavo dveh naftnih polj, Vanjogan in Ajogan v zahodni Sibiriji. Sedanja dnevna proizvodnja, ki znaša 40 tisoč sodčkov, naj bi se do leta 1994 povečala za 50 odstotkov. V projekt, ki naj bi trajal 25 let, bi bilo treba vložiti 800 milijonov dolarjev.



## Prodaja blaga v novembru 1992

VRSTA BLAGA	količina v tonah					
	PRODAJA 11/1991	PRODAJA 11/1992	INDEKS 11/92 11/91	PRODAJA 01-11/ 1991	PRODAJA 01-11/ 1992	INDEKS 01-11/ 92/91
BENCIN 86 okt	1	0	0	8.025	0	0
BENCIN 91 okt	1.223	1.308	107	6.745	16.805	249
BENCIN 95 okt	3.342	8.244	247	28.118	77.263	275
BENCIN 98 okt	32.126	33.267	104	353.419	344.321	97
PLINSKO OLJE D-1	11	121	1.100	24.429	15.327	63
PLINSKO OLJE D-2	25.078	22.816	91	238.146	226.554	95
KURILNO OLJE EL in LS	27.307	23.953	88	308.292	280.627	91
KURILNO OLJE LAHKO	1.604	1.305	81	12.477	8.747	70
KURILNO OLJE NAD 1% S	10.095	15.097	150	140.304	56.063	40
KURILNO OLJE DO 1% S	4.448	1.752	39	50.042	89.690	179

## »Računalnik je super zadeva«

Pravzaprav sem se bolj slučajno odločila prav za bencinski servis Trnovo v Ljubljani in Barje I ob obvoznici. Lahko bi bila šla tudi kam drugam, vendar je bila odločitev pravilna. Servisa sta razmeroma blizu drug drugega, čeprav spada prvi med mestne, drugi leži ob avtocesti. Obenem je razlika med njima že od daleč očitna. V Trnovem imajo majhen kiosk, ki je znotraj sicer prenovljen, a je kljub temu vse zelo na tesnem (zgrajen je bil leta 1973, modernizacija je že dalj časa načrtovana, a z uresničitvijo bodo počakali, ker ne vedo, kaj bo z novo cesto), servis ob obvoznici je velik, prostoren, ves zasteklen in samopostrežen.

Razlika med bencinskima servisoma je tudi v obsegu ponudbe: poleg goriv imajo v Trnovem 190, na Barju 534 artiklov.

S tem pa sem že pri podrobnostih.

### TRNOVO v Ljubljani

odprto: 7<sup>h</sup> do 20<sup>h</sup>.

število zaposlenih: 5

mesečna prodaja:

goriva – 275 ton

dotatni material – 600 000 tolarjev

Med mojim obiskom sredi delovnega dopoldneva je bilo pred črpalkami vendov nekaj avtomobilov, in ko sem vprašala, če jih je vedno toliko, so me poučili, da je to zelo malo, da stojijo vozila pogosto prav do ceste. Pa saj so edini servis na tem področju. Vozniki pa tako kakor povsod kupujejo različne količine, ko dobijo plačo, več, ob koncu meseca manj, najpogosteje za tisoč tolarjev (nekaj več kakor na servisih, ki sem jih doslej obiskala).

Blaga dodatne ponudbe prodajo precej, največ obveznega pribora, žarnic, pa sezonskega blaga, zdaj na primer za odmrzovanje stekla, ključavnic in podobnega. Tudi promet z oljem je dober in tudi na tem servisu prodajo največ LiquiMolyja (delno zaradi cene, delno zato, ker ga prodajalci bolj ponujajo, saj je tekmovanje med servisi, ki ga je organiziral proizvajalec, zanimivo, in zdaj so nekje okrog 20. mesta), in tudi tu kupujejo Castrol tisti, ki imajo boljše avtomobile, ter oni, ki se spoznajo na olje.

In ostalo blago? O prodaji pijač se še pogovarjajo, bonboni in čokolada

so sicer zapeljivo razporejeni po policah, vendar jih kupujejo bolj slučajno tisti, ki pridejo iskat v objekt kaj drugega, ostali gredo v samopostrežno trgovino na drugi strani ceste. Tudi sladoleda niso v sezoni prodali toliko, kolikor so pričakovali ob dejstvu, da je v bližini osnovna šola. Izbira igrač ni posebno velika, interes zanje pa tudi ne – čeprav so cene res nizke, a kaj, ko jih iz avtomobila ni videti, otroci pa običajno ne hodijo v objekt plačevati bencina.

Ko bodo servis modernizirali, se bo marsikaj spremenilo in teklo tako dobro, kakor teče zdaj delo z računalnikom, s katerim je vse hitreje opravljeno in povzroča manj napak kakor »ročno« računanje. Obvladajo ga vsi, in ponosni so zlasti na to, da so se v glavnem sami naučili ravnati z njim.

### BARJE I

odprto: non stop

število zaposlenih: 8

mesečna prodaja:

goriva – 515 ton

dotatni material – 2,515 000 tolarjev

Na servisu niso vedeli, da jih bom obiskala, a ko je poslovodja bral v našem časopisu o poslovanju o nekaterih drugih servisov, ga je takoj zanimalo, kako je pri njem in bil je »oborožen« z vsemi podatki.

Na splošno je manj prometa kakor pred junijem 1991. Prej se je ustavljalo pri njih tudi po 15, 17 avtobusov, ki so

prihajali z Juga, kar ni tako zelo povečalo prodaje goriv, toda noben potnik ni odšel vsaj brez zavoja cigaret in steklenice žgane pijače. Morda bo v prihodnje spet nekoliko bolje, ker so na dolenski avtocesti odprli tunele in se bo promet povečal, »zares« pa bo šlo šele takrat, ko bo v Bosni mir. Kljub splošno manjšemu prometu pa so nekatere police spraznjene, vino je kupljeno, določenih vrst bonbonov nimajo (pomislite, s čim je možno pritegniti kupca na tako oddaljen servis, saj pridejo nekateri prav zaradi drobnih bonbonov, ki jih drugod sploh nimajo, a ko so v objektu, kupijo še kaj drugega), dobro gredo piškoti iz motela Podlehnik, čokolade prodajo po 200 kg na mesec in vozniki se tudi ponoči radi posladkajo. Z igračkami ni najbolje. Lutke ostajajo, nekaterih drugih je zmanjkalo, a na nove morajo čakati. Prodaja bo še boljša, ko bodo igrače zbrane na policah ob oknih, in jih bodo otroci videli iz avtomobila, medtem ko so zdaj sredi prodajnega prostora.

Ni pa treba opozarjati na cigarete, zlasti na Marlboro, ker kar same drsijo s polic. To pa ne velja za avtokozmetiko, ki je prodajo poleti več kakor pozimi, vendar manj kakor v preteklosti, ker vse manj voznikov samih skrbi za svoje vozilo, čeprav je njihovo delo gotovo temeljitejše in natančnejše kakor v delavnicah. Tudi avtomateriala bi z veseljem prodali več, a na obvoznicah ljudje res samo v nujni sami popravljajo avtomobile, Barje I nima posebnega zaledja, in končno vozijo po avtocesti v glavnem boljši avtomobili. Gume prodajajo in splača se jih imeti, toda v skladišču nimajo izbire, ali jih sploh nimajo. Prav tako zmanjka akumulatorjev, filtrov, ročnih brisalcev, skratka blaga, ki ga v zimski sezoni več potrebujejo, na servisu pa ne smejo imeti prevelike zaloge. Olja prodajo na splošno manj kakor v preteklih časih, ker pač dalj traja in ga je treba





redkeje menjati, Delto je v količinski prodaji zamenjal Liqui Moly, ki ni le cenejši, ampak zaradi privlačnih ponudb proizvajalcev tudi za prodajalce zanimivejši. Seveda pa pri dobrih avtomobilih še ne more konkurirati Castrolu.

Posebej so na servisu ponosni na računalnik, ki »je super zadeva«. Dobili so ga prvi, bili takorekoč pionirji, in težko je bilo zaorati ledino. Toda zdaj so že pravi profesionalci, in pri njih se učijo tudi drugi. Niso pa tako zadovoljni z javnim telefonom, ki je nameščen na

zunanji steni. Stranke, ki jim je name-njen, so se ga sprva razveselile, vendar je aparat slab in ne dela, kakor bi bilo potrebno, in nam ne prinaša koristi. Najbrž bi drugače deloval, če bi bil last pošte, ki bi potem verjetno bolj poskrbela zanj in ga redno servisirala.

J. K.

## Leto 1992 je bilo uspešno

### Poslovanje v Istrabenzu v očeh direktorja JANKA KOSMINA

Leto 1992 je bilo za Istrabenz uspešno, marsikaj smo doživeli, najbolj pomembno pa je to, da smo postavili nove temelje in nove razvojne izzive, ki so se kazali predvsem v tem, da smo sprejeli odločitev o drugačni organiziranosti podjetja, da smo se ojunčili in prenesli dejavnosti, ki so bile včasih nekoliko zapostavljene, v nova podjetja, in da so že prvi rezultati pokazali, da je bila naša odločitev pravilna. To velja predvsem za Istragas, podjetje, ki posluje s tehničnimi plini, za katere nismo prav vedeli, kaj nam pomenijo in kaj bi z njimi. Že v preteklih letih smo se zavedali, da je nekaj treba storiti, zdaj se je potrdilo, da so bili ti občutki pravilni in z ustanovitvijo novega podjetja skupaj z italijanskim partnerjem, ki je kupil delež, uspešno razvijamo dejavnost, ki očitno postaja zelo zanimiva in perspektivna.

Nova vodstva, novi kadri, ki smo jih uspeli pritegniti, dajejo tem dejavnostim drugačen pomen in novo perspektivo. Prišli so ljudje z ambicijami, ki se želijo potrditi, to pa vodi k uspešnejšemu delu in doseganju neprimerno boljših rezultatov, kakor smo jih pričakovali in realizirali v prejšnji organiziranosti.

Druga zelo pomembna zadeva v letu 1992 je povezovanje na naftnem področju s tujimi partnerji, s čimer mislim predvsem na Ino in ÖMV, in rekel bi, da smo dosegli največ, kar se je dalo doseči, da smo svojo dosedanjo dejavnost in svoje premoženje, ki je vanjo vključeno, ovrednotili z najvišjo vrednostjo, da smo s tem zagotovili nov razmah tako v gradnji novih bencinskih servisov v Sloveniji, kakor pri razvijanju nekaterih drugih aktivnosti. Kljub takim spremembah pa zelo lepo sodelujemo s svojim slovenskim konkurentom Petrolom

in imamo z njim korektno odnose. Dokaz temu je firma, ki smo jo skupaj ustanovili oziroma smo Petrolu odstopili delež – to je Instalacija. Vsi smo spoznali, da bomo skupaj več naredili in dosegali rezultate, ki bodo bolj zadovoljili oba partnerja, kakor če bi bil en sam lastnik. Odločitev smo ob koncu leta potrdili s formiranjem skupnih organov in z dogovorom o nadaljnjih razvojnih korakih v tem podjetju, to se pravi s posodabljanjem in gradnjo novih kapacitet.

### Varčevalni ukrepi

Vedno je možno še kaj izboljšati, vendar smo bili že v preteklosti organizirani v skladu s potrebami, naši stroški – če mislim predvsem na režijski del podjetja – so bili vedno manjši kakor pri drugih podobnih podjetjih in tu nimamo več veliko narediti, posebno ne zdaj, ko smo uspešno zaključili gradnjo svojega informacijskega sistema, ki je racionaliziral in posodobil vse, kar smo prej opravljali z veliko več zaposlenimi.

V letu 1992 smo za več kakor 110 ljudi zmanjšali število zaposlenih, ne da bi zmanjšali storilnost. Celo povečali smo jo, kajti v okviru tega zmanjšanja smo zaposlili kar precej novih ljudi z ustrezno višjo in visoko izobrazbo.

Kaj posebnega zdaj res ne moremo več racionalizirati, seveda je pa pri stroških vedno možno še kaj prihraniti. Glede na to, da se bomo srečevali z domačo in tujo konkurenco, bomo v prihodnje morali veliko več nameniti promocijam, predstavltvam, torej širitvi dobrega glasu ne samo s samimi storitvami, ampak tudi s predstavljanjem svojih možnosti in kvalitete v javnosti.

### Privatizacija

Želel bi biti konkreten in jasen – doslej nismo ničesar privatizirali, ampak smo samo svoje dejavnosti organizirali v podjetjih, pri katerih ima Istrabenz najmanj večinski delež, vse družbeno premoženje pa smo pustili nedotaknjeno na ravni Istrabenza – krovnega podjetja. Zdaj čakamo, da bomo realizirali zakon in predpise o lastninjenju, ki bodo sledili. Poskusili bomo doseči, da bi zaposleni v Istrabenzu pridobili čim večji možni delež, ker sodimo, da jim pripada glede na vse, kar smo naredili v zgodovini podjetja. Nikdar nam ni nihče ničesar podaril, niti pomagal, nasprotno, vedno smo se srečevali z mnogimi težavami, in kar imamo danes, smo sami ustvarili. Zato bi bilo pravično, da bi imeli zaposleni – tako tisti, ki so zdaj v podjetju, kakor oni, ki so že odšli – pravico do čim večjega deleža. In to bomo poskušali tudi realizirati. Ne vem še, na kakšen način, vsekakor bomo proučili možnosti, ki jih bo zakon dopuščal, ne da bi nam kdo lahko očital, da smo se šli divjo privatizacijo – pojem, ki ga sicer ne sprejemam, kajti ali gre za normalen postopek lastninjenja ali za krajo. Toda pri nas ni bilo ne prvo ne drugo.

### Načrti za leto 1993

Vse naše dejavnosti, vsa naša podjetja naj bi se razširila na nova tržišča. Tu mislimo storiti vse, da bi postali spodoben konkurent Petrola v Sloveniji tako v lastnem interesu, kakor v interesu potrošnikov, in mislim, da nam Petrol ne bo delal prevelikih težav, saj smo mu tudi mi pripravljeno omogočiti, da se pojavi na našem trgu, da postane tu naš konkurent, in se na ta način izboljšajo storitve obeh, kar bi moralo prinesiti obema tudi boljše dohodkovne rezultate.

## Privatizacija, danes v Sloveniji osrednja točka dnevnega reda

V času, ko vsi govorimo o privatizaciji in pričakujemo od nje čudežno ozdravitev slovenskega gospodarstva, je Fundacija Pharos skupaj z Gospodarskim vestnikom in Zvezo ekonomistov Slovenije organizirala konferenco o problemih in izkušnjah privatizacije, na kateri so poleg slovenskih sodelovali tudi predstavniki Treuhandanstalta iz Berlina. Na programu so bila predavanja, razprava ter tri vzporedne delavnice o vrednotenju podjetij, o privatizacijskem marketingu – iskanju kapitala in vlagateljev – o poslovnem načrtu kot osnovi za uspešno privatizacijo in reorganizacijo. Vmes je bila tiskovna konferenca, ki se je je udeležilo veliko število predstavnikov tiska (organizatorji so bili lahko zadovoljni tudi z odzivom gospodarstvenikov), kar potrjuje, da je tematika zanimiva, in da kljub pogostim razpravam o njej še premalo vemo.

Na tiskovni konferenci je bila večina vprašanj namenjena nemškim gostom, ki so dejali, da so že ob prvem branju ugotovili razliko med svojim in našim zakonom o privatizaciji. Medtem ko je v slovenskem vse natančno definirano, je nemški samo okvir, brez trdnih pravil, kar mu daje večjo prožnost in možnost za prilagajanje trgu. Seveda pa je vprašanje, kaj je bolje. Predstavniki Treuhandanstalta je tudi dejal, da razume brezplačno razdelitev dela premoženja v Sloveniji, saj so zaposleni ustvarili vrednost, ki jim jo je treba zdaj vrniti. Vendar to morda ni najbolj pravilna pot, saj ni povsem gotovo, da bomo po njej dosegli najboljše ekonomske učinke.

Privatizacija mora biti kolikor je mogoče oddaljena od politike, kajti postopati je treba po ekonomskih vidikih in merilih, vendar politike ne bi smeli povsem izločiti, ker odloča, kaj in kako bo privatizirano.

V Nemčiji se pri privatizaciji srečujejo s tremi velikimi problemi. Podjetja niso sposobna prodati svojih proizvodov, čeprav so s kvaliteto, ceno in zanesljivo dobavo konkurenčna. V vzhodni Evropi manjka politična in gospodarska stabilnost, v zahodni pa novinci težko uspejo. Zato podjetja ne zaslužijo dovolj denarja in za rentabilno poslovanje morajo bolj manjšati število zaposlenih, kakor so prvotno predvidevali. To ljudi psihično obremenjuje, čeprav ne bodo vsi takoj brez dela, ali ga bodo dobili drugod, ali se bodo vključili v izobraževalne programe. Toda ljudje so razočarani, če morajo drugam, kajti delovno okolje jim pomeni tudi komunikacijsko središče. Težko pa preneso tudi pogled na skladišča, kjer ležijo njihovi proizvodi, ki ne morejo na trg. Vse to vnemirja tudi politike, ki pa razmišljajo kratkoročno, v obdobjih med volitvami. Med negativne izkušnje spada tudi vzhodnonemška industrija, ki ni bila pripravljena na privatizacijo. Podjetja so bila v obupnem stanju, delavci pa so samo zato imeli delovna mesta, da ne bi bilo opaziti brezposelnosti. Oktobra 1990 je bilo v tedanji NDR 15 milijonov prebivalcev, od katerih je delalo 10 milijonov – 4,5 milijona v industriji in storitveni dejavnosti, 5,5 milijona v vojski, na železnici, pošti, v zdravstvu in stranki. Zdaj dela 6 milijonov ljudi, 4 milijoni nimajo delovnega mesta. To pa ne pomeni štirih milijonov brezposelnih – takih je »samo« 1,4 milijona. Toda 10 milijonov ne bo nikdar več dobilo dela v vzhodnem delu Nemčije;

v najboljšem primeru 7,5 milijona. Med preostalimi (2,5 milijona) so predvsem ženske in stari od 50 in 65 let.

Na vprašanje, koliko je zahodne nemške pokrajine stala privatizacija vzhodnih, ni bilo preciznega odgovora, a po oceni znaša bilijon mark. V vsoto pa je všteto vse, tudi potrebne socialne storitve, infrastruktura, ekološka škoda...

Med gosti konference je bil dosedanji slovenski minister za planiranje, ki je bil v vladi zadolžen tudi za izvedbo privatizacije:

### DR. DAVORIN KRAČUN

Koliko bo privatizacija pripomogla k vstopu Slovenije v Evropo?

Privatizacija je pogoj za vstop v Evropo. Evropa, normalno tržno gospodarstvo ne pozna družbenega kapitala. Z zakonom o privatizaciji se tega problema rešimo, s privatizacijo ustvarimo pogoje za normalno lastniško strukturo. To pa gospodarski partnerji od Slovenije tudi pričakujejo in nam bo olajšalo poslovanje z njimi.

Ali bo naša miselnost o »razprodaji«, kakor nekateri imenujejo privatizacijo, močno vplivala na proces?

Miselnost oziroma pričakovanja imajo včasih pomemben vpliv na gospodarske procese in postopke. Lahko pa pomirim vse tiste, ki se bojijo razprodaje, da ima že sam zakon o privatizaciji mnoge varovalke, da ne bi prišlo do pretirane razprodaje. Po drugi strani si ne moremo delati iluzij o tem, da je t. i. družbeno premoženje v vsakem primeru visoko vredno. Koliko so vredna podjetja, je jasno, in koliko je vredno podjetje, ki prinaša izgubo, je tudi bolj ali manj jasno. Poleg tega, da vzpostavimo normalno lastniško strukturo, želimo tudi to, da podjetja dobijo lastnike, ki so zainteresirani za njihovo normalno poslovanje, da bodo potem, ko bodo prišla v roke novih lastnikov, zaposlovala ljudi, plačevala davke in oskrbovala trg. To pa je cilj, za katerega je včasih vredno žrtvovati tudi nekaj knjižne vrednosti.

Pri nas je samoupravljalška miselnost še precej močna. Delničar je pa tudi neke vrste samoupravljalček, čeprav v drugačni obliki. Ali ne bi morali tudi s te strani prikazati privatizacije, saj bi imeli delavci do nje potem najbrž drugačen odnos?



Ne bi rekel, da je samoupravljalška tradicija ovira za privatiziranje. Prej obratno. Naš zakon v veliki meri upošteva dejstvo, da ima Slovenija razvito samoupravljalško tradicijo in prav zato precej pozornosti posveča možnosti za interni odkup podjetja. To pomeni, da tistemu, ki je pripravljen žrtvovati nekaj prihrankov in sprejeti poslovno tveganje, ne bodo pripadale samo tradicionalne samoupravljalške pravice, ki so v normalnem pravnem sistemu nedefinirane, ampak tudi normalne lastniške pravice. Mislim, da bo precej ljudi v podjetjih izkoristilo možnost, s čimer bo tudi osnovni interes privatizacije izpolnjen – podjetja bodo dobila lastnike, ki so v resnici življenjsko zainteresirani za dobro poslovanje.

To predvideva zakon, toda delavci se ne posvečajo pretirano branju zakonov. Ali to pomeni, da bo od posameznega podjetja odvisno, kako bo znalo predstaviti privatizacijo pri sebi doma?

Kadar gre za pomembne zakone, najbrž lahko pričakujemo, da vsi tisti, ki jih zakoni tako ali drugače zadevajo, tudi poznajo. Če ima nekdo ambicije, da bi svoj sedanji delovni status oplemenitil s statusom solastnika podjetja, lahko pričakujemo, da bo sposoben dojeti in razumeti zakon. Najbrž ne potrebujemo lastnikov podjetij, ki ne poznajo zakona. Za razliko od samoupravnega sistema, v katerem so bili ljudje po sili lastniki, bo novi sistem omogočal, da so solastniki podjetij z vsemi pravicami in dolžnostmi, ki iz tega izhajajo, ljudje, ki se iz lastnega interesa na osnovi lastne računice odločijo za to. In mislim, da je v tem pomemben napredek.

Na konferenci je sodeloval tudi svetovalec Treuhanda

## DR. WOLFGANG MÜLLER-STOFEN

Treuhand je bila ustanovljena še v NDR. Ali se je njena vloga od takrat močno spremenila?

Da, močno se je spremenila. V prvem zakonu za Treuhand, ki so ga nekoč sprejeli, je bilo upravljanje ljudskega premoženja središče dejavnosti. Treuhand bi bila sicer mogla tudi privatizirati, vendar to ni bila njena dolžnost.

V zvezi s Treuhand zdaj ne govorijo samo o privatizaciji, ampak tudi o prodaji, s čimer razumem, da preidejo podjetja v celoti v druge roke. Ali je res tako?

Privatizacija je izraz, ki so ga vedno uporabljali, kadar je državna last prešla v privatne roke. Privatizacija je splošna beseda, ki pomeni razdržavljanje, in če je izvedena preko Treuhand, gre dejansko za privatizacijo preko prodaje delov podjetij.

V kolikšni meri pa prodajate tujcem, torej izven ZRN?

V zelo velikem obsegu, približno 10 odstotkov in tujci imajo včasih celo določene prednosti, ki izhajajo iz tega, da hočemo s privatizacijo, ki nam pomeni tehnično sredstvo, doseči konkurenčnost, in da bi odpravili konkurenčne monostrukture, smo zelo zainteresirani tudi za tuja podjetja. Po letu 1945 smo imeli s tujci zelo dobre izkušnje. Ko sem bil še generalni pooblaščenec Treuhand, sem sodeloval pri organiziranju, zdaj imamo pisarno v New Yorku, predstavnik v Tokiu in reprezentante v različnih evropskih državah, na primer v Franciji, Španiji, Angliji, Švici, Italiji. Ti ljudje so tam doma in so priznani v gospodarskih krogih, in poskušajo zainteresirati investitorje, da bi prišli v Nemčijo.

Kolikšen odstotek pa smejo tujci kupiti? Ali je omejeno, ali lahko tudi 100-odstotno?

Nobene omejitve ni. Vsak tujec lahko postane lastnik zemljišča, podjetja kakor vsak nemški državljan.

In Nemci ne nasprotujejo? Pri nas pogosto slišimo, da je to razprodaja Slovenije in da tujci ne smejo priti.

V Zvezni republiki ne poznamo takega razmišljanja. Gotovo je v deželi s preko 70 milijonov prebivalcev tudi nekaj takih, ki si ne želijo tujih investitorjev, nisem pa še slišal resnega mnenja, ki bi bilo proti kupovanju iz tujine in o razprodaji nihče ne govori. Poglejte samo avtomobilsko industrijo. Eden naših največjih proizvajalcev je Opel, katerega lastnik je General Motors, drugi je Ford, tudi ameriško podjetje, in za nas nista nič negativnega, ampak celo pozitivna, ker smo preko njiju povezani s svetovnim gospodarstvom. Seveda lahko nastane

tudi problem v državi, ki je manjša od Zvezne republike, ki nima enakih finančnih sredstev, in bi celotno gospodarstvo moglo preiti v tujino. Lahko si predstavljam, da tam potegnejo določene meje. Nečesa pa ne smemo spregledati – vsaka tuja investicija prinaša nov element v konkurenco, prinaša v državo kapital, know-how in končno krepeke povezuje deželo z mednarodnim gospodarstvom.

Na današnjem srečanju je bila Treuhand prikazana tako, kakor da je vse samo pozitivno. Nemški mediji pa govorijo tudi o problemih, celo o nepremagljivih težavah.

Zanimivo je, če sem v tujini, slišim o Treuhand samo pozitivna mnenja, v Nemčiji pa zelo veliko negativnega.

V obeh delih?

Da, v obeh, v vzhodnem celo več. Toda nekaj moramo upoštevati. Treuhand dolžijo za vse, kar se tam dogaja. Na današnji tiskovni konferenci smo govorili tudi o socialnih težavah, ob čemer moram reči, da gre mnogim veliko bolje kakor prej, kar pa hitro pozabimo. Razlog za kritiko je v tem, da transformacijski proces, ki pri nas poteka,

zelo pogosto označujejo kot pot skozi dolino solz, in s tem bremenijo Treuhand. Toda razlogi so povsem drugod. Treuhand je prevzela gospodarstvo, ki je bilo povsem na tleh, in bi se prej ali slej zrušilo. Razlogi so v mnogih komponentah, seveda pa so bile storjene tudi napake. Gotovo jih dela tudi Treuhand, in tam so ljudje, ki ne dosegajo ravni, potrebne za opravljanje težkih nalog. Toda kritika teh napak se ustavlja samo na površju, ki dejansko ni bistveno. Kritika mora zadevati transformacijski proces, za katerega pa spet dolžijo Treuhand. Vendar smo v Treuhandu ponosni na delo, ki smo ga opravili. Ko sem bil prvič v njem – to je bilo oktobra 1990 – nas je bilo samo nekaj sto, ki smo upravljali vse gospodarstvo in ga morali privatizirati. Vendar nismo imeli niti pregleda nad tem, kakšna so podjetja. Ko sem nekoč sedel v svoji pisarni, je nekdo planil v sobo in rekel, da je spet našel podjetje, ki nam pripada in ima šest tisoč ljudi. In ta Treuhand je v nekaj mesecih zrastle na več kakor štiri tisoč zaposlenih. Jasno je, da nastajajo ob tem tudi težave, in da sodelujejo ljudje, ki ne odgovarjajo zahtevam, in prav tako jasno je, da morajo v takem privatizacijskem procesu nastajati napake.

## Pota slovenske energetike

*Slovenski odbor svetovnega energetskega kongresa je decembra organiziral v Preddvoru kolokvij, na katerem so razpravljali o identifikaciji in oblikovanju osnov za strategijo razvoja energetike v Sloveniji med leti 1993 in 1997.*

*Delo se je začelo s skupnim sestankom, nadaljevalo po sekcijah, na koncu so pregledali zaključke, ki so jih pripravile posamezne sekcije, in o njih razpravljali.*

V sekciji za nafto in plin so kot izhodišča za razpravo izbrali cilje in strategijo razvoja ter predloge za rešitev in sprejeli nekaj zaključkov.

Naftno-plinsko gospodarstvo mora imeti enakopraven položaj v slovenski energetski politiki kakor tudi pri določanju virov za vlaganje v razvoj novih kapacitet.

Pariteto cene naj na osnovi enega od sprejetih scenarijev, po naročilu vlade in ob tesnem sodelovanju posameznih sektorjev energetike izdela strokovna ustanova, ki bo usposobljena tudi za nafto in plin.

Potrebno je formulirati čistost primarne in končne energije (prednost ima zemeljski plin) in sprejeti ustrezne zakonske predpise in ukrepe ter jih nato tudi izvajati.

Naftno-plinsko gospodarstvo je tržno in podvrženo konkurenci. Zato te veje energetike ni možno organizirati v javna podjetja. Posebej velja to za plinsko gospodarstvo, v katerem je že zdaj zagotovljeno državno upravljanje in ni razloga za spremembe. Prav tako ni potrebno uvajati javnih podjetij za oskrbo z daljinsko toploto in distribucijo zemeljskega plina.

Za bolj racionalno rabo energije bi morali v večji meri izkoristiti prednosti, ki jih daje zemeljski plin, zlasti pri

proizvodnji električne energije v javnih elektrarnah, pri proizvodnji električne in toplotne energije v kogeneracijah, pri direktni uporabi zemeljskega plina v široki porabi ter proizvodnji toplote v kotlovnica za daljinsko ogrevanje.

V sekciji so menili, da bi morali omogočiti vlaganje v razvoj naftno-plinskega gospodarstva vsem, ki so za to zainteresirani, vendar naj bi imel domači kapital večinski delež.

Na slovenskem trgu je treba omogočiti nastop tako domači kakor tuji konkurenci, ki pa mora imeti kvalitetno blago in dobre storitve. Ob tem je treba upoštevati, da so nekateri sistemi – zlasti za zemeljski plin – že zgrajeni, njihove dimenzije pa prilagojene celotnim slovenskim potrebam do leta 2007.

Prisotni v sekciji za nafto in plin so svojim zaključkom pripisali pripombo, da se je ena od sekcij na kolokvijju posvetila ekonomiki, v njej pa ni bilo nobenega predstavnika naftnega in plinskega gospodarstva. Zato bodo šele tedaj potrdili zaključke plenarne seje, ko bodo upoštevana tudi njihova mnenja.

Na kolokvijju so torej predlagali nekaj smernic za delo, v kolikšni meri jih bodo upoštevali in kdaj jih bodo uresničevali, bo pokazala prihodnost.

J. K.

Najprej je bil v službi v Shellu, nato v Agipu, leta 1964 je ustanovil lastno podjetje za gradnjo bencinskih servisov, ki jih je prodajal drugim, nato pa nekaj obdržal zase in začel trgovati z gorivi. Čez nekaj let je uredil predelovalne naprave in laboratorij, kupoval rečne ladje za prevoz po Donavi in prekoceanski tanker, vložil 50 odstotkov vrednosti v Lauda Air, začel prodajati goriva v tujini, odprl hotel – zdaj načrtuje tudi prihod v Slovenijo: **ing. Hannes NOUZA**, rojen Dunajčan, samostojen podjetnik, lastnik avstrijske firme **AVANTI** s sedežem na Dunaju.

## Odloča samo eden, in to sem jaz

Ali ste takrat, ko ste odšli iz Agipa in ustanovili podjetje za gradnjo bencinskih servisov, nameravali ostati samo pri tem poslu, ali ste že od vsega začetka vedeli, da boste tako razširili svojo dejavnost?

Ne, tega nisem vedel. Dejansko sem začel brez kapitala in sem lahko izkoristil samo svoj tehnični know-how, ki pa je bil potem, ko sem delal v naftnih podjetjih, najprej v Shellu in nato v Agipu, usmerjen v finalni trg, finalni trg pa predstavljajo bencinski servisi. Sprva nisem nameraval graditi niti bencinskih servisov, imel sem le možnost. Toda v Avstriji smo potrebovali nove bencinske servise, kar sem izkoristil, in dovoljenja, ki sem jih prigrispodaril, prodal velikim naftnim družbam. Ko pa sem postal podjetnik, sem gradil bencinske servise in jih prodajal skupaj z dovoljenjem. To je teklo do leta 1974, ko je nastala naftna kriza in je bil trg zasičen z bencinskimi servisi. Ostalo mi je 13 objektov, ki jih nisem mogel spraviti v promet, iskal sem možnost, da bi imel od investiranega denarja dobiček, ter sprva razmišljal predvsem o prodaji. Potem sem prišel na idejo, da bi s svojimi 13 bencinskimi servisi motil naftni trg in s tem pripravil velike naftne družbe, da bi kupile moje servise. Ko pa sem jih upravljal, sem spoznal, da je to najpomembnejši posel v naftni branži, ki je šel tako dobro, da servisov nisem prodal, temveč sem jih še nekaj zgradil in za delo na finalnem trgu ustanovil podjetje Avanti.

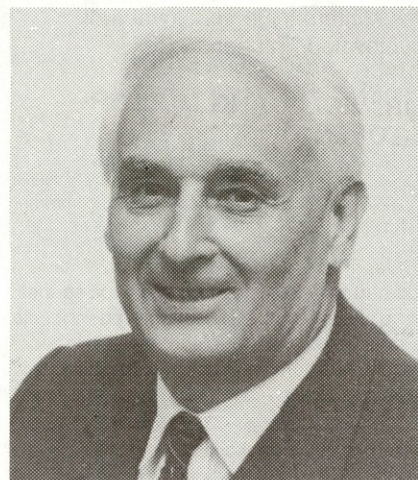
Kje pa ste kupovali naftne derivate?

Najprej smo kupili cisterno, nato še eno, blago smo kupovali pri italijanski firmi API v Mestrah ter od tam vozili neposredno na bencinske servise. To je povzročilo sicer relativno visoke transportne stroške, a ko smo vse stroške razdelili in preračunali, smo bili vendarle konkurenčni ponudnikom v Avstriji, ÖMV in multinacionalnim koncernom. Ostale družbe so me nekoliko izključevale, tako da sem bil prisiljen postaviti se na lastne noge, zgradil skladišče, uredil lasten laboratorij, lastne mešalne naprave, nabavil ladje. Tako smo postali povsem neodvisni od avstrijskega naftnega gospodarstva in drugi prodajalec naftnih derivatov.

V 80-ih letih smo začeli konkurirati ÖMV in dr. Schenz se vedno izgovarja, da smo mi krivi, da nima nobenih dobičkov, jaz pa odgovarjam, da smo bolj sposobni, da ne prodajamo ceneje, ampak bolje...

Kaj to pomeni?

Da imamo tesnejši stik s strankami. Razvil se je nekakšen patriotizem, pravijo, da morajo podpirati majhno firmo in iz tega vlečemo dobiček. Nimamo nižjih cen, vendar tudi nismo dragi, in na avstrijskem trgu stalno ekspandiramo. Zdaj se tudi veliki začenjajo z nami pogovarjati, sicer je naš odnos še nekako mešanica ljubezni in sovražstva, a počasi obvladujemo avstrijski trg in oprti na ta uspeh smo se leta 1989 odločili, da bomo stopili tudi na inozemsko področje. V Avstriji imamo



majhen trg, to pomeni, da je za posamezne switch posle ali menjalne posle naš trg premajhen. Potem smo rekli, če se bomo lotili večjega menjalnega posla, mora biti podjetje Avanti sposobno na lastnem finalnem trgu plasirati te proizvode. Izbral sem nekaj držav, prva je bila Zvezna republika Nemčija, nato Španija. Tam imajo samo 3500 bencinskih servisov in spoznal sem, da imamo možnosti. Zdaj imamo v Španiji kakšnih 30 servisov in veliko skladišče v Taragoni, a od tujih podjetij smo med vodilnimi. Nastopamo tudi na Madžarskem, kjer nismo ustanovljali JV, ampak smo ostali samostojni. Imamo svojo oskrbovalno bazo in logistiko ter vodimo 23 bencinskih servisov. Ob koncu leta 1993 jih bo 40. Tudi v prihodnje bomo ostali samostojni. Madžarska leži ob Donavi in oskrbujemo se iz lastnih skladišč na reki, začeli smo graditi v ČSFR, leta 1993 bomo imeli 56 bencinskih servisov na Češkem in 5 na Slovaškem, imamo podjetje v Romuniji, zainteresirani smo za bolgarski trg, vendar je še prezgodaj za nastop. Enako velja za Hrvaško in Srbijo, ki tudi ležita ob Donavi. Za ta trg smo sicer zainteresirani, a dokler traja vojna, ne bomo ničesar podvzeli.

Na Slovenijo še niste mislili?

Prav zdaj sem jo nameraval omeniti. Leta 1993 bomo odšli na vaš trg. Vemo, da bodo Slovenci vodili, in mi jih želimo samo podpirati s svojim know-how in kapitalom.

Potem ne boste nastopali kot Avanti?

O, da, kakor na Madžarskem bomo dali tudi v Sloveniji svoje ime. Ne bomo gradili veliko bencinskih servisov, ampak bomo poskusili postaviti naprave, ki bodo pospeševale tujski



promet, čim več bomo storili za avtomobile, za informacije tujskemu prometu, sodelovali pri gradnji motela, predvsem pa bi hoteli preko Kopra delati za Slovenijo. Imamo lasten prekomorski tanker in blago bi lahko dobavljali preko koprskega terminala, lahko pa bi tudi s cisternami vozili blago iz Avstrije. Slovenija je torej zanimiv partner.

Vendar ni to niti Petrol niti Istrabenz.

Ne, ne, to so zasebniki, s katerimi bomo začeli sodelovati od samega začetka, od pridobitve zemljišča, investicij za prvi terminal. Morda bomo pozneje sodelovali tudi s Petrolom, vendar to ni naš način. Ne začnemo tako, da postavimo direktorja, ki išče in nekaj najde, ampak poiščemo zemljišče in če se nam zdi uporabno, ga poskusimo kupiti, dobimo dovoljenje, investiramo in opravljamo posel.

Pravite, da vas veliki v Avstriji poskušajo ovirati.

Lahko bi rekel, da uničiti.

Niste se pa nikdar pogovarjali o sodelovanju?

Ne. No, z ÖMV smo včasih sodelovali. Potem so bili pa spet drugi predelovalci po naročilu ljubosumni, in naše pogodbe so bile pretrgane. Nikdar nisimo prišli daleč, kajti v nadzornem svetu ÖMV so vedno, kadar jim je šel posel slabo, trdili, da je kriv Avanti. Nikdar nismo imeli pravega poslovnega sodelovanja, toda ne po naši krivdi, ampak morda iz njihove bojzani pred našo sposobnostjo. Zdaj pa nas tudi ne zanima več, ker smo dovolj močni in samostojni.

Bencinske servise dajete v najem?

Vsi so naša last, vodijo jih pa najemniki, ki so pri nas zelo zadovoljni in lahko rečem, da smo dobra poslovna družina.

Predelujete nafto v svoji rafineriji ali drugod?

V svojem obratu v Avstriji sploh ne predelujemo surove nafte, ampak samo polproizvode. Surovo nafto nam po naročilu predelujejo v polproizvode, in sicer so veliko predelovali za nas v Romuniji, zdaj pa smo zelo angažirani v Bratislavi, v Slovnaftu, kjer imamo dolgoročne pogodbe in delo relativno dobro poteka.

Vsako povezavo z drugimi lastniki rafinerij spremljajo določeni egoizmi. Rafinerije morajo prodati svoje blago, in če ste povezani z močno rafinerijo, bo lastna proizvodnja trpela. Na primer ÖMV ima premajhen trg in preveliko proizvodnjo, svoje proizvode hoče seveda prodati. Enako velja na Hrvaškem. Ina je to že spoznala. Na Reki ima krasno rafinerijo, imela je še drugo, ki je zdaj uničena. V takih razmerah interesi kolidirajo. Mi pa nismo rafinerijska konkurenca, ampak stranka z velikim trgom.

Avanti ima tudi potovalno agencijo, hotel, gostinske lokale.

Potovalne agencije nimamo več. Bil sem soustanovitelj Lauda Air, v katerega sem vložil 50 odstotkov. Takrat sem odprl potovalno agencijo, potem je Lauda vzel še tretjega partnerja, Grka Vavaresusa in dogovorili smo se, da bom jaz oskrboval podjetje z gorivi, Vavaresus prodaja vozovnice preko svojih turističnih agencij in jaz sem izstopil iz tega posla. Hotel imamo na Semmeringu. Vendar se v Avstriji na tem področju ni možno zelo razširiti. Toda obrate ustanovljamo tudi v tujini. Na primer na Madžarskem ga pripravljamo ob avtocesti, enako v Španiji. Potrebni know-how imamo, vendar to ni posel, ki bi prinašal dobiček, ampak je dodatek k našemu osnovnemu poslu, prodaji goriv.

Kako ravnate, če gre nekemu vašemu področju slabo? Ali ga drugi podpirajo, ali skrbi vsak zase?

Ne, ne, vendar so smernice dane. Potovalni urad na primer ni bil lukrativen, in ni imel smisla, a h konstrukciji Lauda Air se je prilegel. Ko pa je prišel Vavaresus, ki je bil veliko močnejši in se je dosti bolje spoznal na posel, smo mu prodali svojo agencijo. Toda dokler smo jo imeli, nam je prinesla 30-odstotni delež pri prodaji goriva na letališču. Oskrbujemo vse družbe – Singapur Air, Swiss Air, Lufthanso, ker smo se dogovorili, da bomo prodali dolo-



čeno število njihovih vozovnic, oni pa bodo na Dunaju jemali naše gorivo. V tem smo uspeli in tako je ostalo. Enako imamo urejeno na Donavi, kjer oskrbujemo z gorivom vse ladje. Sami imamo 20 ladij, s katerimi prevažamo blago, vendar jih je za vse potrebe premalo, zato naročimo transport tudi pri drugih družbah.

Ali vi sami vse vodite, ali je za vsako podjetje nekdo odgovoren?

Pri meni se vse steka, in podjetje vodim zelo patriarhalno. iz njega sem naredil holding, ki mu predsedujem, posamezne deželne družbe delajo samostojno, z lastnim predsedstvom, jaz pa jih nadzorujem preko nadzornega sveta, in vse zelo dobro deluje. Najpomembnejša pri vsakem podjetju je zdrava finančna pozicija, a o njej lahko odloča samo eden. In to sem jaz.

J. K.



## ZAHVALA

Ob izgubi mojega očeta Stanka KRŽETA se iskreno zahvaljujem vsem sodelavcem, ki ste ga pospremili na njegovi zadnji poti, meni pa izrekli sožalje.

Posebno se zahvaljujem sodelavkam OE Sistem in cene za finančno pomoč, za podarjeno cvetje in za spremstvo na njegovi zadnji poti.

Vsem še enkrat najlepša hvala

Mihela Jarc



## PRIŠLI – ODŠLI

### PRIŠLI

#### TRGOVINA

##### Notranja trgovina

#### TOE Celje

Avugust Ogrinc, prodajalec

#### TOE Kranj

Katja Kajžar, prodajalka, pripravnica

#### TOE Ljubljana

Andrej Skvarča, prodajalec

#### OE Inženiring

Boštjan Klofutar, analitik v kontrolnem laboratoriju

#### ZEMELJSKI PLIN

Friderik Veber, referent za VPD, Simon Sedej, programer, pripravnik

### ODŠLI

#### TRGOVINA

##### Notranja trgovina

#### TOE Brežice

Franc Merslavič, poslovodja, pokoj, Alojz Šenica, poslovodja, pokoj, Ivan Šušterič, pomočnik poslovodje, pokoj, Alojz Mikec, prodajalec, pokoj, Jože Rožman, poslovodja, pokoj, Anton Gregorič, poslovodja, pokoj, Anton Kastelic, vodja izmene, pokoj, Jože Gerjevič, skladiščnik, pokoj, Ludvik Peskar, pomočnik poslovodje, Branko Šavrič, pomočnik skladiščnika, pokoj, Jože Lašič, voznik, pokoj, Štegan Kranjc, poslovodja, pokoj.

#### TOE Celje

Jože Dover, poslovodja, pokoj, Franc Ocvirk, poslovodja, pokoj, Karel Jelenko, poslovodja, pokoj, Stanko Peklar, poslovodja, pokoj, Terezija Skale, snažilka, pokoj, Jožica Levec, kurirka, pokoj, Karel Herič, pomočnik poslovodje, pokoj, Anica Strlič, blagajničarka, pokoj, Erna Drogenik, prodajna referentka, pokoj, Marija Ernestl, telefonistka, pokoj, Janez Najdenik, voznik viličarja, pokoj, Zdravko Remsko, poslovodja, pokoj, Damjan Tamše, prodajalec

#### TOE Kranj

Jože Ramovš, višji referent za dodatni asortiment, pokoj, Jože Rogelj, pomočnik poslovodje, pokoj, Dušan Zupan, poslovodja, pokoj, Alojz

Kralj, vodja izmene v trgovini, pokoj, Marija Rozman, snažilka (Primoško), pokoj, Marija Rozman, snažilka (Voklo), pokoj, Anton Zupan, vodja izmene, pokoj, Marjan Črnilec, poslovodja, pokoj, Ana Mihovec, snažilka, pokoj, Jože Jenko, samostojen referent, pokoj, Anton Jamnik, samostojen referent, pokoj, Alojz Šernek, poslovodja skladišča goriv, pokoj, Stanislav Dolenc, voznik, pokoj

#### TOE Ljubljana

Stevan Tomc, prodajalec, smrt, Janez Ponikvar, poslovodja, pokoj, Marjan Kralj, poslovodja, pokoj, Martin Vidic, poslovodja, pokoj, Anica Vidic, pomočnica poslovodje, pokoj, Jelena Gradišar, snažilka, pokoj, Ciril Zajc, prodajalec, pokoj, Marjan Lampret, prodajalec, pokoj, Justina Mihalič, snažilka, pokoj, Anton Zajec, poslovodja, pokoj, Konrad Sivec, prodajalec, pokoj

#### TOE Maribor

Ludvik Kosi, pomočnik poslovodje, pokoj, Štefan Ciz, vodja enote, pokoj, Franc Kolbl, prodajalec, pokoj, Rudolf Dvoršak, voznik viličarja, pokoj, Hermina Polič, prodajna referentka, pokoj, Mirko Pauman, pomočnik vodje gasilcev, pokoj, Stanislav Mlakar, pomočnik skladiščnika, pokoj

#### TOE Nova Gorica

Ciril Kranjc, vodja izmene, pokoj, Gabrijela Peresin, prodajalka, pokoj, Albin Spacal, prodajalec, pokoj, Angela Petrič, snažilka, pokoj

#### OE Inženiring

Anda Pirkmajer, kemotehnica, pokoj, Bogomir Kovačič, laborant, pokoj, Jožica Laninšek, strojna referentka, pokoj, Justi Zapužek, poslovna sekretarka, pokoj

#### Zunanja trgovina

Vojin Barišič, predstavnik v Beogradu, pokoj

#### ZEMELJSKI PLIN

Natalie Košar, pripravnica, Matjaž Pungartnik, referent za VPD

#### SSF

Terezija Urbančič, samostojna referentka računovodske službe, pokoj, Elizabeta Kuhelj, samostojna referentka računovodske službe, pokoj, Andrej Pervinšek, sistemski analitik

## EURO-TOYOTA JE STEKLA

Sredi decembra je prvi Toyotin osebni avto, izdelan v Evropi, prišel iz proizvodne hale novega Toyotinega obrata v britanskem Derbyshiru, 180 km severozahodno od Londona. In 1140 delavcev podjetja je pozdravilo metalno modri Carina sedan, prvi model, ki ga je Toyota razvila za evropski trg.

Japonski avtomobilski proizvajalec je vložil 700 milijonov funtov v ureditev proizvodne hale in 140 milijonov funtov v gradnjo motornega obrata v severnem Walesu. V prvem letu naj bi v britanski Toyotini tovarni proizvedli 36 tisoč vozil, srednjeročno bi izdelali 200 tisoč avtomobilov letno. 70-odstotkov avtomobilov naj bi prodali na kontinentalnem evropskem trgu, ostalo na britanskem otoku.

Tovarna v Derbyshiru bo povezala v proizvodnjo 160 evropskih dobaviteljev, večinoma britanska podjetja.

## RUSIJA IN KAZAHSTAN KOT NAFTNI KARTEL

Rusija in Kazahstan hočeta ustanoviti kartel naftne in plinske industrije nekdanjih sovjetskih republik. In kakor so povedali po razgovoru novega ruskega predsednika vlade Viktorja Černomirdina in kazahstanskega predsednika Nursultana Nazarbajeva v Alma Ati, naj bi deloval tako kakor organizacija držav proizvajalk nafte, Opec.

Ruski predsednik vlade je bil v času Sovjetske zveze visok funkcionar na naftno-plinskem področju, ki ga očitno hoče spet oživiti. Zdaj pridobivanje nafte v Rusiji zaradi zastarelih naprav močno nazaduje.

Agencija Interfax pa poroča, da je Nazarbajev upal, da bodo pristopile tudi ostale azijske naftne republike Uzbekistan, Turkmenija in Azerbajdžan.

Moskva in Alma Ata, ki v okviru SND politično in gospodarsko tesno sodelujeta, pripravljata tudi dogovor o ohranitvi dobavnih in političnih obvez.

# PETROL

Glasilo delavcev v sestavi Petrola • Ureja uredniški odbor: Marinka Biček, Minka Demšar, Rajko Muljavec, Darinka Pavlič, Cvetka Pisar, Štefan Prša, Ada Valenčič • Odgovorni urednik: Egon Šerbela • Urednik: Jelka Žmuc-Kušar • Tehnični urednik, lektor in korektor: Jelka Žmuc-Kušar • Naslov uredništva: Petrol, Ljubljana, Dunajska 50, tel.: 061/112 155.