

## GLASILO DELAVCEV PETROLA

### Dobre možnosti

#### Slovenska vladna delegacija na obisku v Moskvi

V začetku novembra je bila v Ruski federaciji slovenska vladna delegacija, ki jo je vodil podpredsednik mag. Herman Rigelnik, v njej pa so bili Vojka Ravbar, namestnica ministra za zunanje zadeve, Jože Škoberne, podpredsednik Gospodarske zbornice, mag. Marko Voljč, generalni direktor Ljubljanske banke in Nada Slivnik, sodelavka ministrstva za zunanje zadeve.

Zaradi pomembnosti ruskega tržišča se je nekaj gospodarstvenikov samoiniciativno priključilo razgovorom slovenske delegacije s predstavniki ruskega ministrstva za gospodarstvo, gospodarske odnose s tujino in za finance.

Razgovori so potrdili obojestransko voljo za realizacijo protokola, ki sta ga državi podpisali v začetku letošnjega leta in v katerem je predvideno, da bo blagovna menjava v obe smeri znašala 350 milijonov dolarjev. Glede na tradicionalno dobre odnose, ki jih ima Petrol v Ruski federaciji, smo pričakovali,

da bo tudi letos izpolnjen celoten program za nabavo surove nafte in naftnih derivatov. Čeprav imamo zamudo, upamo – vsaj na osnovi razgovorov, ki smo jih imeli v tej zvezi v Moskvi – da bomo lahko kupili toliko surove nafte, kakor smo se prvotno dogovorili, predvidevamo pa, da bo manj uspeha pri naftnih derivatih, ker smo šele letos podpisali pogodbo z ruskim partnerjem Rosneftprodukt.

Rusi so nam pripovedovali o težavah, ki jih imajo, in morajo devize, ustvarjene z izvozom, dajati tudi za odplačilo kreditov, in da bo dinamika plačila kreditov leta 1993 še hujša. Kljub temu so nam zagotovili, da bodo glede na zanimive izvozne tokove, ki potekajo v Sloveniji, poskušali najti rešitve v svoji težki situaciji, in nas obenem odkrito opozorili, da moramo iskati povezavo z regijami, kjer črpajo surovo nafto oziroma predelujejo naftne derivate. Njihov nasvet smo takoj upoštevali, z dobavitelji surove nafte

smo navezali prve stike in se začeli konkretno dogovarjati, kar nam daje možnosti, da bomo v Rusko federacijo dobavljali slovenske proizvode. Predvidevamo, da bomo morali svoje aktivnosti v odnosu do Ruske federacije okrepiti in se v predstavništvu primerno opremiti ter razmisliti o drugih oblikah poslovnega sodelovanja z ruskimi partnerji. Vse to vodi k neposrednemu sodelovanju s tistimi, ki črpajo surovo nafto in onimi, ki jo predelujejo v naftne derivate.

Meddržavni sporazumi bodo še vedno potrebni, ker bo država usmerjala izvoz strateških surovin, med katere spadajo tudi surova nafta, naftni derivati in zemeljski plin, in bo sama razpolagala vsaj s polovico tega blaga, v drugi polovici pa bo hotela biti udeležena pri deviznih učinkih.

Takoj po vrnitvi iz Moskve smo imeli doma razgovore z dobaviteljem nafte in podpisali z njim prvo pogodbo, ki sicer ne bo zagotavljala velikih količin – gre za 4 milijone dolarjev – vendar vidimo v tem začetek novih oblik sodelovanja in ta pogodba nam bo vodila pri razgovorih z drugimi dobavitelji surove nafte iz Rusije.

F. P.

#### PRODAJA NAFTNIH DERIVATOV V MESECU SEPTEMBRU LETA 1986 DO 1992

– v tonah

	Skupna prodaja			Bencini			Plinska olja			Kurilno olje EL			Kurilna olja-mazuti		
	1986	1987	indeks	1986	1987	indeks	1986	1987	indeks	1986	1987	indeks	1986	1987	indeks
mes.	122.788	125.882	103	32.139	34.503	107	30.124	29.385	98	17.946	18.609	104	24.479	22.273	91
kum.	1.071.258	1.159.679	108	247.064	281.562	114	233.681	235.662	101	147.335	177.705	121	289.176	299.672	104
	1987	1988	indeks	1987	1988	indeks	1987	1988	indeks	1987	1988	indeks	1987	1988	indeks
mes.	125.882	136.831	109	34.503	41.032	119	29.385	29.545	101	18.609	19.074	102	22.273	22.996	103
kum.	1.159.679	1.119.213	97	281.562	311.074	110	235.662	242.541	103	177.705	176.896	100	299.672	239.000	80
	1988	1989	indeks	1988	1989	indeks	1988	1989	indeks	1988	1989	indeks	1988	1989	indeks
mes.	136.831	145.485	106	41.032	40.705	99	29.545	26.016	88	19.074	33.937	178	22.996	25.229	110
kum.	1.119.213	1.179.515	105	311.074	334.075	107	242.541	224.950	93	176.896	233.557	132	239.000	236.483	99
	1989	1990	indeks	1989	1990	indeks	1989	1990	indeks	1989	1990	indeks	1989	1990	indeks
mes.	145.485	127.533	88	40.705	41.930	103	26.016	27.115	104	33.937	22.575	67	25.229	21.222	84
kum.	1.179.515	1.141.549	97	334.075	358.002	107	224.950	225.674	100	233.557	243.469	104	236.483	192.419	81
	1990	1991	indeks	1990	1991	indeks	1990	1991	indeks	1990	1991	indeks	1990	1991	indeks
mes.	127.533	116.324	91	41.930	36.972	88	27.115	25.227	93	22.575	29.233	129	21.222	13.194	62
kum.	1.141.549	1.033.103	91	358.002	317.031	89	225.674	209.252	93	243.469	244.974	101	192.419	170.245	88
	1991	1992	indeks	1991	1992	indeks	1991	1992	indeks	1991	1992	indeks	1991	1992	indeks
mes.	116.324	124.456	107	36.972	43.507	118	25.227	24.212	96	29.233	33.086	113	13.194	15.110	115
kum.	1.033.103	951.148	92	317.031	351.121	111	209.252	195.411	93	244.974	226.567	92	170.245	117.257	69

## Prihodnje leto še odprto

V nekdanji Sovjetski zvezi smo običajno v decembru podpisovali pogodbe za naslednje leto, po izkušnjah pa vemo, da so jih operativno začeli izvajati marca ali aprila, lani avgusta, letos smo šele septembra dobili prvo blago, za katero smo decembra lani podpisali pogodbo, in v kateri je predvideno, da nam bo ruski partner dobavil 500 tisoč ton surove nafte.

Kako bo prihodnje leto, ali bomo dobivali blago na osnovi istega protokola ali bo kako drugače, zaenkrat še ni možno povedati. Odprto je vprašanje, kako bo s podpisanimi, a še ne poslanimi količinami, kakor tudi vprašanje o količinah za prihodnje leto, za katere se bomo še dogovarjali. Če bodo pogovori uspešno potekali, bi mogli še letos oblikovati dokončno pogodbo za trgovanje v letu 1993.

Dodati je treba, da lani nismo podpisali pogodb za naftne derivate. Sojuzneft-eksport v blagovni listi ni imel več tega blaga, zato nismo imeli partnerja, s katerim bi se pogovarjali, čeprav smo uradni kupci za Slovenijo. Tako smo namesto konec lanskega leta šele letos oktobra podpisali pogodbo za 115 tisoč ton D<sub>2</sub> in mazuta, ki naj bi ju dobili v tekočem letu oziroma v prvem četrtletju 1993. Prav tako računamo, da bomo še pred novim letom podpisali novo pogodbo.

## Akcija Liqui Moly

V juniju in juliju 1992 je Tehnochem iz Ljubljane kot zastopnik izdelkov Liqui Moly skupaj s Petrolom pripravil na naših bencinskih servisih propagandno-prodajno akcijo s svojimi motornimi olji.

Akcijo so dobro podprla sredstva javnega obveščanja (TV-spot, radijska sporočila) ter opazno označena na samih bencinskih servisih, hkrati pa so predstavniki Liqui Molyja pogosto obiskovali naše prodajalce, jim pomagali in svetovali.

V tekmovanju smo upoštevali relativno merilo (prodana motorna olja Liqui Moly v primerjavi s prodajo goriv), s čimer so vsi bencinski servisi imeli podobne možnosti za dobre rezultate.

Akcija je bila usmerjena na naše prodajalce, končni rezultati prodaje po dveh mesecih pa so pokazali velik porast prodaje olj Liqui Moly, kar je interes samega dobavitelja, hkrati pa tudi Petrol izboljšuje svoj tržni delež, kar je naš interes.

Po rezultatih so bili najboljši bencinski servisi:

TOE Brežice – Šentjernej, Novo mesto II in Brestanica

TOE Celje – Vojnik, Muta in Mozirje  
TOE Kranj – Medvode II, Kranj, Koroška c. 18a, in Kranj, C. Staneta Žagarja 53b

TOE Lj. – Dobrova; Lj., Dunajska c. 133 (II) in Kamnik I

TOE Maribor – Slivnica I (zahod);

Maribor, Na poljanah 10 in Dolnji Laškoš

TOE Nova Gorica – Idrija, Tolmin II in Ajdovščina II

Prodajalce s prvovršenih ter z bencinskih servisov, ki so bili absolutno najboljši, poleg tega pa še predstavnike naših skladišč (skupaj 50 ljudi) je podjetje Tehnochem povabilo na tridnevni izlet v Nemčijo (10.–12. 9. 1992), kjer so obiskali tovarno Liqui Moly v Ulmu, avtomobilski sejem v Frankfurtu in Nürnberg, vmes pa menda tudi niso bili predolgo lačni in žejni.

Bencinski servisi, ki so se uvrstili med 2. in 5. mestom, so tudi dobili praktične nagrade (vetrovke, radijske sprejemnike ipd.).

Svečana razglasitev najboljših prodajalcev je bila v organizaciji in režiji podjetja Tehnochem v Petrolovem hotelu Špik.

Na koncu so bile izžrebane še tri glavne nagrade za naše prodajalce, po teden bivanja v Parizu za dve osebi sta dobila prodajalca na bencinskem servisu Idrija ter Kranj (C. Staneta Žagarja 53b), teden dni v Rimu pa z bencinskega servisa Dobrova.

Svoje je primaknil še hotel Špik z vikend paketom za dve osebi, kar je dobil prodajalec z bencinskega servisa Kamnik I.

I. Mravlja

\*\*\*\*\*

## Najboljši prodajalec Mobilovih olj

Prodaja motornih olj Mobil I in Mobil super je v polnem teku. Poleg razpisanega tekmovanja med bencinskimi servisi se je Mobil odločil, da bo posebej nagradil prodajalce, ki pošljejo tedensko in mesečno največ ovojnic z dvema zapiračema Mobilovih plasten.

Najboljši prodajalec v mesecu septembru je bil **ROMAN KRAČUN** z bencinskega servisa Vojnik, ki je obenem tudi večkratni tedenski nagrajenec in med resnimi kandidati za končno nagrado, **veliki Mobilov zlatnik**.

Nagrado je izročil dipl. ing. Georg **Alt**, Mobilov manager, zadolžen za vzhodno Evropo, mi pa Romanu Kračunu čestitamo in obenem sporočamo ostalim prodajalcem: **nič še ni izgubljenega, akcija še traja, potrudite se!**



## Uspešnost se meri po zadnjem pristanku

Ko smo se osamosvojili, so mnogi podjetniki začeli tarnati, da jih bo pokopala izguba tržišča v nekdanji Jugoslaviji. Toda z enakimi problemi so se srečevali tudi podjetniki v tujini, ki sodelujejo z nami. Uspešno poslovanje Karante na Dunaju kaže, da tisti, ki je dovolj okreten in iznajdljiv, v vsakih pogojih lahko uspe. Kako, nam pripoveduje **Aleksander GERŽINA**, direktor Karante in Petrol Trade, torej človek, s katerim je tesno povezano tudi naše delo.

Ko ste izgubili jugoslovanski trg, ste se znali hitro preusmeriti in zdaj veliko delate z Rusijo. Obenem sodelujete s slovenskimi podjetji, ki želijo tja izvažati oziroma tam kupovati.

V okviru Jugoslavije smo veliko trgovali z Vzhodom. Posli so potekali na osnovi meddržavnih blagovnih list in kvaliteta pogosto ni bila na prvem mestu, prav tako pa tudi ne cene, saj se preko blagovne liste marsikaj izpelje, če je tržišče nezahtevno. Tu prihaja do problema, o katerem danes v Sloveniji veliko razpravljajo, in tudi skoraj vsak pomembnejši politik omeni, da ni več tržišč Rusije in drugih držav v Skupnosti. Trajalo bo kar nekaj časa, da se bo slovenska proizvodnja prestrukturirala, in iskati moramo možnosti na trgih, na katerih je že bila. Ne smemo pozabiti, da se je ogromno jugoslovanske trgovine začelo in končalo v Sovjetski zvezi, da je letna blagovna menjava dosegla tudi po 6,7 milijarde dolarjev in da je samo Genex, pri katerem sem nekoč delal v Grčiji, imel v najboljših letih skoraj za 2 milijardi dolarjev prometa, od tega s Slovenijo preko 400 milijonov. Slovenija je uvozila surovine in polizdelke, naredila končne proizvode ter jih preko beograjskih reeksporterjev izvozila na sovjetski trg. Rusi so blago plačevali z nafto, naftnimi derivati in drugimi strateškimi proizvodi. Za naša podjetja je bil to izvoz, prodaja na trg, na katerega so lahko plasirala blago po višji ceni kakor na Zahodu in dobila plačilo, kakršno jim je odgovarjalo, dinarje ali dolarje s konverzijo. Danes je zadeva povsem drugačna.

Pri iskanju Karantine poti sem si zastavil tri izhodišča – povezavo z blagovno in kapitalno močnimi podjetji (Petrol, Krka, Henkel Zlatorog in druga), povezavo s takimi partnerji izven Slovenije (Feni Kavardarci, agrarci in še nekateri), iskanje tržišč izven Avstrije. Z vodilnimi iz Petrola (še za časa direktorja Lojzeta Blenkuša), ki ni imel do takrat v tujini nobene poslovne enote in je bil uvozno logistično ozko vezan na Inin sistem, smo ocenili, da moramo nekaj narediti v tujini, ne da bi se prav zavedali, da smo s tem rešili oskrbo slovenskega trga v največji krizi. Srečna okoliščina je bila v tem, da je bil dr. Ocvirk zvezni minister za energetiko in industrijo in je podpisal dovoljenje za prvi milijon ton surove nafte za petrokemijo in uvozili smo prvi tanker. Feri Horvat pa je kot minister za zunanjo trgovino dal Sloveniji pravico do uvoza nafte.

Interes Karante je bil v tem, da prvič prinese posle, ki so bili zanimivi tudi za

njenega lastnika, banko, ki je pri tem odigrala pomembno vlogo, drugič, da začne za nafto prodajati blago. Taka povezava nafte, zdravil in močna spremljiva banka so omogočili, da smo ustvarili kvalitetne poslovne povezave predvsem z Rusijo. Tukaj bi želel spregovoriti tudi nekaj besed o Petrolu, ki lahko ob ostalih že prisotnih podjetjih odigra v Rusiji izredno vlogo za slovenski izvoz. Gotovo ima tudi Petrol določene slabosti, vendar ne smemo pozabiti, da nas je novembra 1989 Ina postavila na hladno, da smo Petrol-Trade ustanovili šele leta 1988, toda že leto pozneje izkoriščali vse njegove prednosti. Brez Ine smo pripeljali v Slovenijo toliko naftnih derivatov, da porabniki sploh niso občutili izpada, čeprav je bila zima pred vrati. Zveza slovenskih zadrug kot naša hišna banka je na osnovi dveh teleksov, ki sva ju poslala z direktorjem Premkom – on je napisal, da garantira vsa plačila kot predsednik kriznega štaba Petrola, jaz kot direktor Karante – nakazala na odprt račun 20 milijonov dolarjev kredita, za katerega smo pripeljali Petrolu blago, s katerim je oskrboval trg preko zime 1989/90. Petrol je točno ob času vse plačal in dobil pri tujih bankah ugled, ki je danes vsaj enakovreden ugledu bank, ki ga spremljajo. Petrol je v tem obdobju praktično preusmeril svojo nabavo, aktiviral Instalacijo Sermin, ki ji je z odhodom reeksporterjev padel promet, in vzpostavil sodelovanje s Sovjetsko zvezo. Leta 1987 smo se prvič pogovarjali v Sovjetski zvezi, kjer je imel izredno boniteto Zemeljski plin, in ruski managerji so nas vprašali, kje leži Ljubljana ter nam hoteli na ta način očitati, da se nismo prej pojavili. Ta direktna pot je dala dobre rezultate spet leta 1991, ko smo pripeljali iz Rusije 900 tisoč ton nafte, medtem ko je na primer veliki Agip od pogodbenih 3 milijonov ton dobil samo polovico. Sodelovanje je steklo in tudi mi smo začeli prodajati blago na ruskem trgu. V letu 1992 bo Petrol posredoval vsaj za 35 milijonov dolarjev slovenskega izvoza, Karanta pa preko 15 milijonov. Seveda so medtem vzpostavila z ruskimi podjetji stike tudi druga slovenska podjetja, na primer Slovenijales.

Pri sodelovanju Karante z Rusijo ima največji del Krka.

Krka je veliko delala preko beograjskih reeksporterjev, po spremembah v Jugoslaviji je izredno spretno preusmerila zunanjetrgovinsko poslovanje na firme, ki so v slovenskih asociacijah, predvsem zamejskih, in z njo smo nadaljevali vse, kar je že prej dosegla. Povezava postaja tako

močna, da bo odkupila 20-odstotni delež Karante.

V zadnjem času je zaradi vedno slabšega položaja v Rusiji sodelovanje izredno otežkočeno. V imenu Petrola, ki me je zadolžil za koordinacijo, sem imel več intenzivnih stikov. Tudi Rusi ne kupujejo več izključno v vezanih poslih, ampak po tržnih cenah. To bo v prvi fazi močno zmanjšalo slovenski izvoz, vendar pa s koordiniranimi nabavami ruskega blaga vendarle lahko pospešimo slovenski izvoz. Razpadel je tudi ruski bančni sistem in naše poslovne banke bodo morale tam drugače nastopati. Čimprej moramo ustanoviti mešano banko, ki jo bodo spremljale aдекватne traderske organizacije v Sloveniji, Rusiji in tudi drugod v tujini.

Posebej pomembno bo za take organizacije v Rusiji, da bodo v njih poznavalci ruskega trga, partnerjev, njihovih bonitet in da bodo skupaj z dobrimi mešanimi bankami in kreditnimi linijami realizirali vezane posle. Organizirati se bo treba naglo, ker tudi drugi prihajajo na to tržišče. Obenem bomo morali racionalno graditi mešane firme, pošiljati v Rusijo samo kvalitetne ljudi in zaposlovati ruske strokovnjake, ki poznajo svoj trg. O trgovanju se bodo morali še veliko dogovarjati na vladnih ravneh, pri čemer moramo opozarjati Rusijo, da smo majhna država, in če se 2 milijona prebivalcev energetskega pomembno veže, ne morejo Rusi kupiti samo za 50 odstotkov blaga v menjalnem poslu. Trgovati bi morali vsaj 1 : 1 oziroma Rusi naj bi kupovali več slovenskega blaga, kakor mi njihovega, saj jih je kar 50 milijonov. Toda tu bi morali najbrž odigrati pomembno vlogo vladni, bančni in poslovni krogi.

Posamezne panoge bodo potrebovale vse več denarja. Se ni bati, da bi naftaširaje dajali nafto tistim, ki plačujejo z denarjem, in ne za menjavo blaga?

Ruski trg in plasmaje moramo previdno obravnavati. Posamezne tovarne v Jugoslaviji so se preveč vezale na Rusijo in veliko izgubile, ker so padle v kvaliteto. V Sloveniji moramo poiskati proizvode in storitve, s katerimi ne bomo prodajali samo blaga, ampak tudi pamet. Tak primer so zdravila. Zdaj jih kupijo za 1,3 milijarde dolarjev, v prihodnje jih bodo zmogli le polovico. Zato bodo prisiljeni nabavljati substance, surovine in sami proizvajati, mi pa bomo morali prodati znanje. Vedno pa bo problem, kako bodo Rusi plačevali, in mešane firme ter banke bodo morale znati kupiti rusko blago in ga prodati zahodnemu trgu ter priti do sredstev, s katerimi bomo plačali svoje znanje oziroma blago.

Z vsem, kar sem povedal, ne bi želel ustvariti vtisa, da je šlo vedno vse gladko in uspešno. Pri traderjih velja enako pravilo kakor pri pilotih – uspešnost se meri po zadnjem pristanku.

**J. Kušar**

## Brzina je deviza

Bencinski servis v Slovenskih Konjicah in v Tepanju. Na obeh prodajajo naftne derivate, avtomaterial, olje, pa hrano in pijačo, cigarete. Na obeh imajo dovolj dela. Na obeh je prodaja dobra. Veliko skupnega, pa tudi različnega – morda tudi zato, ker leži prvi v mestu, drugi ob avtocesti.

Pa poglejmo vsak servis posebej.

### TEPANJE

odprto neprekinjeno;

11 zaposlenih;

mesečna prodaja:

– naftni derivati 600 ton

– avtomaterial 4 milijoni tolarjev

Ob obisku v Tepanju sem že od daleč opazila ogromno število avtomobilskih gum vseh velikosti, razvrščenih pred servisom in zaradi močnega vetra zvezanih z verigo. A če se je meni

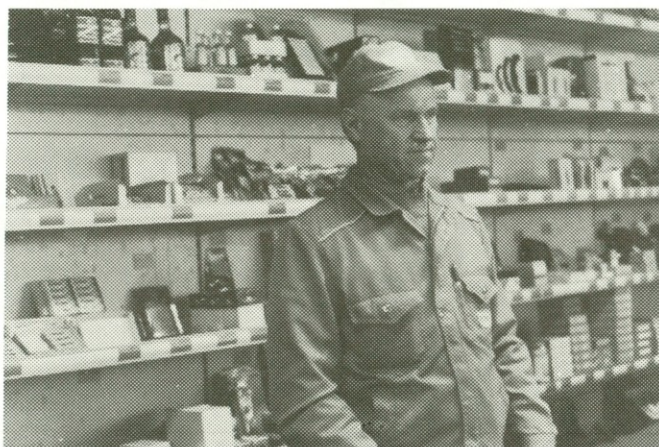
zdelo, da jih je za več mesecev, je bil poslovođa povsem drugačnega mnenja – gume prodajajo po vsej Sloveniji, vse tja do Mojstrane in okolice tovarne Sava, pri gumah za tovornjake so konkurenčni, ker imajo samo startno maržo in so cenejši kakor Savina trgovina v Mariboru.

Ker je servis star (prihodnje leto naj bi ga obnovili), je v njem bolj malo prostora za pregledno razstavljanje blaga, a glavno je, da imajo tiste avto-

dele, ki jih vozniki najbolj potrebujejo in znajo sami zamenjati. Tudi olja je vseh vrst in znamk, in enako kot v Slovenskih Konjicah, so tudi tu boljši avtomobili deležni kvalitetnejšega olja, slabši se morajo zadovoljiti s cenejšim (kar pa ne pomeni, da je to olje slabo, kajti takega v Petrolu ni).

Če v Slovenskih Konjicah stranke ne posegajo po hrani in pijači, v Tepanju oboje dobro prodajajo, čeprav je le korak do restavracije. In cigarete tako rekoč kar same poiščejo pot s police do kupčeve roke.

V Tepanju imajo še veliko kreditne prodaje, na DKV in UTA se je celo povečala, seveda pa so jo za mnoge domače kupce ukinili. Ostajajo obra-



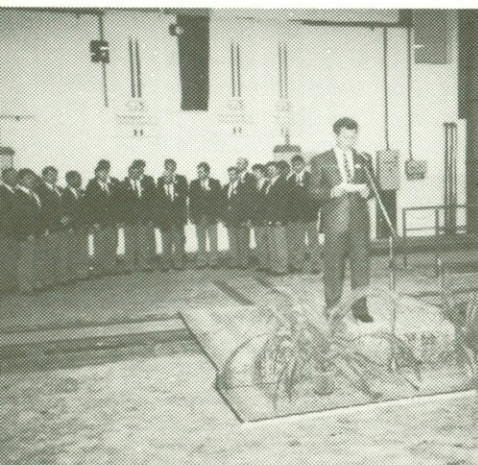
\*\*\*\*\*

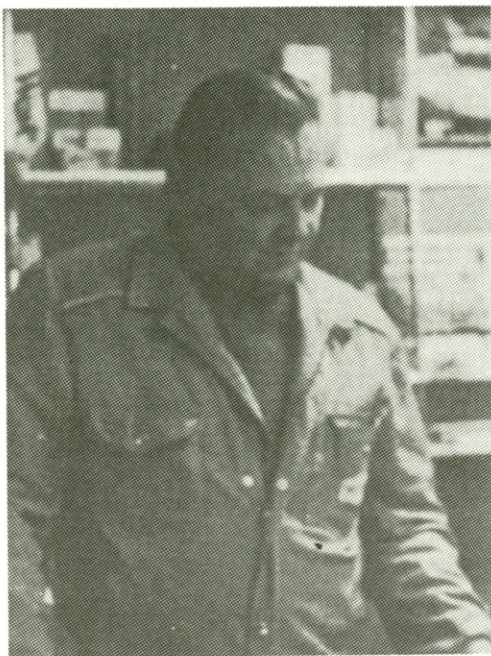
## TIB Terminal začel poslovati

Čeprav nekoliko neobičajno za naše razmere, so v TIB Terminal v dogovorjenem roku zaključili gradbena dela in novembra začeli poslovati.

Novo podjetje ni pomembno le za sam TIB in za delničarje, ampak za vso občino, saj bo imelo v njem delo najmanj 50 ljudi, ki bodo zaposleni v Transportovi ali eni od petih zunanjih špedicij, ali v carinski službi (to pomeni, ali pri carinjenju ali skladiščenju blaga).

Na otvoritvi se je zbralo veliko število zaposlenih in gostov, in ko je predsednik državnega predsedstva Milan Kučan prerezal vrvico, je bil to za vse svečan in vesel trenutek.





pa ne vedo, kako bi nadzorovali vsakega posameznika, kadar se ustavijo na primer po trije avtobusi po vrsti in turisti kot kobilice preplavijo bencinski servis.

#### SLOVENSKE KONJICE

odprto od 6. do 20. ure, ob nedeljah in praznikih od 7. do 14. ure; 6 zaposlenih;

mesečna prodaja:

- naftni derivati 350 do 400 ton
- avtomaterial 1,2 milijona tolarjev

S polic preurejenega bencinskega servisa pozdravijo kupca najprej šolski zvezki, ki v glavnem tam tudi ostajajo, ker so jih dobili tik pred začetkom pouka, ko so bili učenci že »oboroženi« in počakati bo treba na drugo nakupovalno rundo. Bolje je z igračami, saj otroške želje ne

poznajo sezone, starši pa so očitno mehkega srca. Za hrano in pijačo se kupci ne zmenijo veliko, ker jim je menda predraga, medtem ko pri cigaretah ne razmišljajo o varčevanju.

Nekoliko bolj zadaj so razvrščena vsa olja. Vozniki boljših avtomobilov se odločajo za dražja, najpogosteje za Castrol, tisti, ki gledajo na ceno, se radi odločajo za Liqui Moly, ker je za 10 tolarjev cenejši od ostalih. Taki kupci kupujejo tudi gorivo samo »za sproti«, za 200, 300 tolarjev.

Nekoč je veliko podjetij kupovalo blago na kredit, zdaj ga plačujejo z

boni, in razen pri gorivih, katerih porabe ne morejo določati, krepko varčujejo, kar se najbolj pozna pri čistilih in podobnem blagu.

Servis je preurejen in delo v njem je lažje. Le blago bi moralo biti drugače razporejeno. Zdaj nad njim ni pregleda, čim je več ljudi v prostoru. Zato večkrat kaj izgine in prodajalci si želijo, da bi bilo blago opremljeno z detektorji. Zelo zadovoljni pa so zaposleni z računalnikom, ki ga vsi obvladajo in jim prihrani precej dela in papirja, pa tudi napake hitreje odkrije.

**J. Kušar**



čunski čeki in boni, H-prodaja za blago dodatne ponudbe pa velja za kupce od Mojstrane do Varaždina. Tudi v Tepanju so zaposleni zadovoljni, da imajo računalnik, ki je zanje velika pridobitev – če je veliko strank, delo hitro teče – »brzina je deviza«, pravi poslovodja – in prvega v mesecu pomočnik poslovodje, ki opravlja to delo, ne porabi več celega dne za mesečni obračun. Ne zna pa računalnik še opozarjati na zmikavte, ki zlasti radi posežejo po pijačah in sladoledu (poleti tudi do 20 odstotkov tega blaga ne zamenja lastnika legalno), prodajalci

\*\*\*\*\*

## Boutique PETRA

Na bencinskih servisih prodajamo sicer zelo različno blago, vendar je tako ali drugače vendarle povezano z našim udejstvovanjem v prometu. Zdaj smo v Kranjski gori odprli nov lokal, **Boutique PETRA**, v katerem je možno dobiti blago, ki ga potrebujemo po vožnji – kristal, izbrana vina, zlatino, usnjeno obleko in kar sodi k njej, pa tudi nekaj drobnega blaga. Vse to je namenjeno tako obiskovalcem Kranjske gore in dopustnikom, kakor tudi prebivalcem iz sosednjih držav, ki radi kupujejo pri nas, če najdejo kaj lepega.

Sedanja ponudba je zanimiva, v prihodnje jo bodo dopolnjevali ali spreminjali glede na želje kupcev.



## Novi slovenski standardi – kdaj?

Če se bomo hoteli priključiti Evropi, bomo morali marsikaj spremeniti in izboljšati – tudi kakovost naftnih derivatov, ki jo določajo standardi. V preteklosti so veljali mili jugoslovanski predpisi, zdaj so se na uradu za standardizacijo in meroslovje odločili, da bodo oblikovali nove, slovenske standarde. V ta namen so ustanovili tehnični odbor (TC), v katerem so proizvajalci avtomobilov, razni inštituti in uporabniki, in mora sprejeti 168 standardov z naftnega področja, nosilec pa je Petrol. Inženirji Bedenk, Logar in Feldinova so pripravili osnutke standardov za tekoča go-

jih sestavili ljudje iz branže in jih prilagodili sposobnostim jugoslovanskih rafinerij. Te sposobnosti so bile pred 20, 25 leti še sprejemljive, toda zaradi varovanja okolja bi jih bilo potrebno spremeniti v ekološkem pogledu, česar pa niso mogli storiti, ker bi bila nujna ogromna vlaganja. Zato so standarde zadrževali na ravni, ki sploh ni več ustrezala, in je bila daleč od evropskih zahtev. Zdaj, ko pripravljamo nove standarde, moramo vse to spremeniti.

Zgledovali se boste pa pri zahodnih standardih. V kolikšni meri so drugačni od naših dosedanjih?

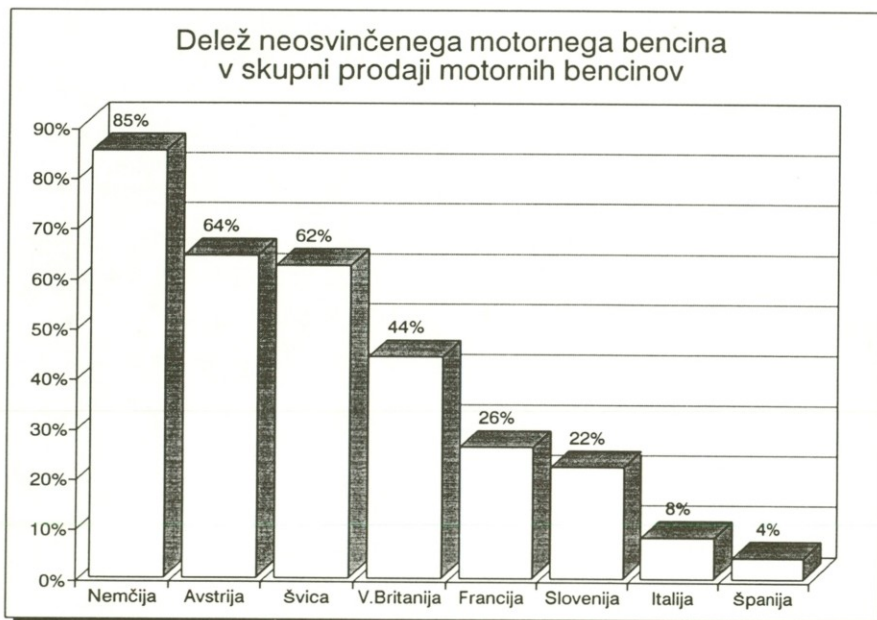
Predvsem se bomo zgledovali po mednarodnih, torej po ISO in po evropskih standardih. Kvaliteto goriv bomo določali predvsem po evropskih standardih, kajti kdor bo hotel biti v združeni Evropi, bo moral sprejeti njene standarde oziroma nacionalne standarde tako določiti, da bodo čim bližje evropskim. Predvidevamo, da bomo prvi standard sprejeli za neosvinčen bencin, ki bo dejansko prenos evropskega in se bo imenoval SLS EN 228.

Pri nas proizvaja naftne derivate samo lendavska rafinerija, ki se bo najbrž težko prilagodila novim zahtevam. Ostala goriva kupujemo na Zahodu, kjer imajo prave standarde, in tam ne bo problemov.

Ne, tam ne bo problemov. Uvoženo blago odgovarja zahtevam evropskih standardov. Drugače je z Nafto Lendava. A tudi v zahodni Evropi in v ZDA predvsem manjše rafinerije dobijo določen časovni odlog, v katerem se prilagodijo novim zahtevam, in traja morda 3, 4, 5 let. Računamo, da bo enako veljalo za lendavsko rafinerijo, zlasti, če se bo modernizirala in bo potem lahko proizvajala po sprejetih standardih. Do takrat se ji pa ne bo treba držati novih predpisov.

Na Zahodu se pripravljajo na to, da bodo prodajali samo neosvinčen bencin, pri nas to še dolgo ne bo prišlo v poštev.

Pri prodaji neosvinčenega bencina so prišli najdlje Nemci (85 odstotkov), Avstrijci (64 odstotkov) in Švicarji (62 odstotkov). V Franciji

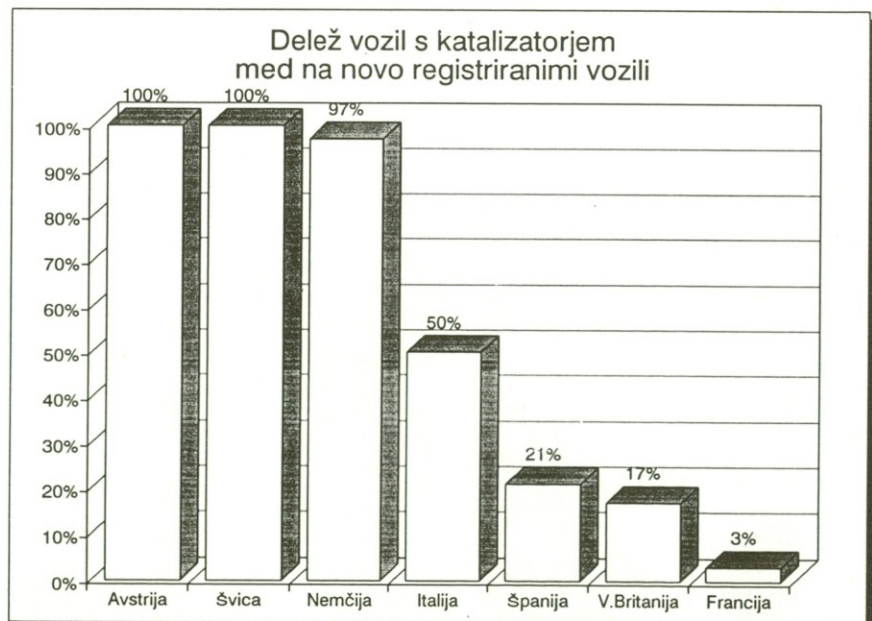


riva – neosvinčen in osvinčen bencin, D<sub>2</sub>, kurilno olje EL, ki bodo šli v proces za sprejem. To pomeni, da jih bodo poslali raznim institucijam, da bodo dale pripombe. Na njihovi osnovi bodo pripravili spremembe in besedilo ponovno dali v pretres. Krog se lahko vrti tudi več let, vendar v tehničnem odboru upajo, da bo prihodnje leto vse sprejeto, saj je zadeva med pomembnejšimi elementi za vključevanje Slovenije v Evropo.

Komisijo vodi ing. **Janez BEDENK**, ki nam natančneje predstavlja delo pri sprejemanju novih standardov.

Do zdaj so veljali jugoslovanski standardi.

Te standarde je bilo treba upoštevati. Toda za naftne derivate so



zavzema neosvinčen bencin 26 odstotkov, v Italiji in Španiji samo po 8 odstotkov, čeprav sta v ES. Slovenija proda 22 odstotkov neosvinčenega bencina. To se pravi, da smo že kar visoko, obenem se prodaja več, saj znaša indeks rasti kar 300 odstotkov. Toda ob tem je treba nekaj poudariti, kar vsi radi pozabljamo. Sam neosvinčen bencin še ne reši onesnaževanja okolja. Boljša kvaliteta goriv in novi standardi, ki jo bodo zahtevali, ne bodo rešili onesnaževanja, ki ga povzročajo izpušni plini avtomobilov. Treba bo sprejeti še druge stvari, predvsem dovoljene emisije škodljivih snovi v izpušnih plinih, homologacije vozil, ki jih uvažamo, dodatne tehnične preglede avtomobilov s katalizatorji. Šele potem bo vse v redu, kajti sam neosvinčen bencin nam sicer v izpuhu ne da svinca, vse druge emisije pa ostanejo in v nekaterih primerih so celo bolj škodljive. In dokler zakonodaja ne bo sprejeta, ne bo za okolje nič storjenega. Naš tehnični odbor za standarde ISO TC 28 apelira, da bi to čim hitreje sprejeli. Na ceste prihajajo avtomobili, ki so pripravljani za katalizator, lahko uporabljajo neosvinčen bencin, nimajo pa katalizatorja, ker ga naša zakonodaja ne predpisuje. To pomeni, da za nove avtomobile ničesar ne storimo, čeprav imamo možnost, da na ceste ne bi več prihajali avtomobili brez katalizatorja.

Celo uvažamo avtomobile brez katalizatorja, čeprav jih tovarne za druge kupce opremljajo z njimi.

Dober primer je Renault. Če nekdo sam uvozi avto te znamke na primer iz Avstrije, bo obvezno opremljen s katalizatorjem, ker v Avstriji drugačnih nimajo, toda neposredno iz tovarne v Franciji nam uvažajo enak tip brez katalizatorja. Za naslednje leto pripravljajo v Novem mestu proizvodnjo Clia, za katerega je predvidena vgradnja vplinjača, kar pomeni, da ne bo imel katalizatorja.

Koliko časa bo pa trajalo, da bodo pri nas sprejeti predpisi in kako dolgo obdobje bo dovoljeno za prilagajanje?

Za pripravo standardov za goriva je potrebna določena procedura, ki ni zelo kratka in poteka od delovnega osnutka, pri katerem smo zdaj, do predloga standarda, vmes pa je treba zbrati in obravnavati

vse pripombe. Zato predvidevam, da bo prvi standard za goriva pripravljen letos, ostali prihodnje leto. Drugo zakonodajo bo določal zakon o varovanju okolja, ki ga menda samo zaradi razprtij v parlamentu še niso sprejeli, čeprav je že v pripravi.

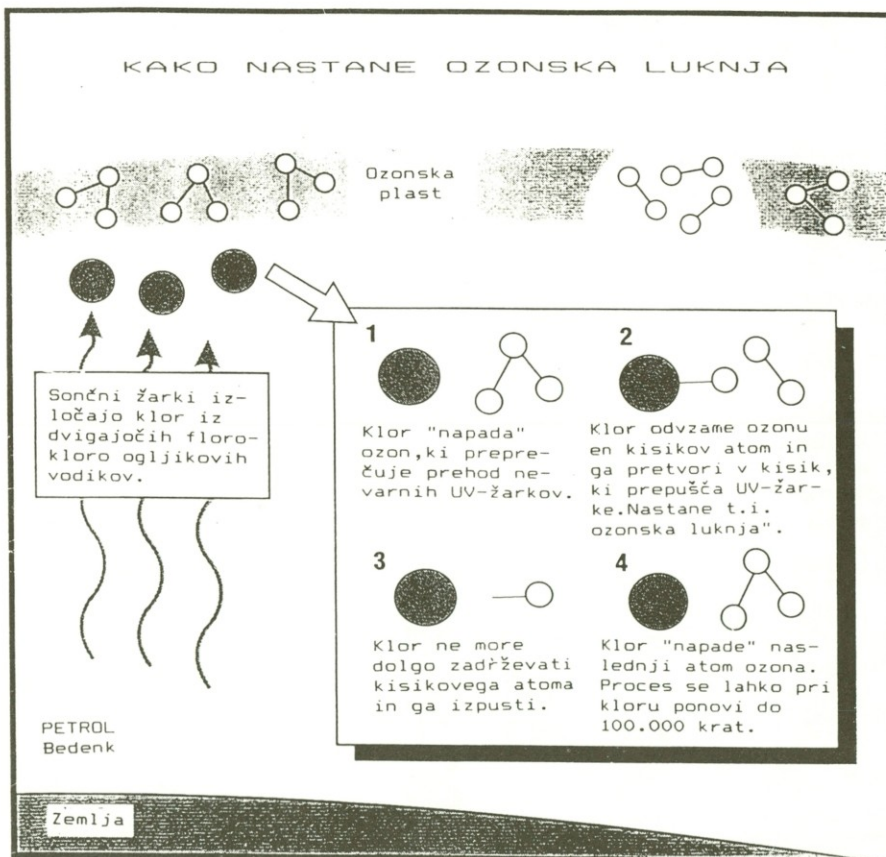
Kako dolgo bo trajalo prilagajanje?

Ko bo sprejet predpis o homologaciji vozil, ki bo določal količino CO v izpušnih plinih, nezgorelih ogljikovodikov, dušika, in bodo te meje določene, avtomatično ne bo mogel v Slovenijo oziroma na ceste več nov avto, ki ne bo imel katalizatorja. Vse to bo določal zakon o varovanju okolja, ki bo imel tudi podzakonske predpise.

Pri nas govorimo predvsem o bencinih, na Zahodu posvečajo skrb tudi dieslu. Ukvarjajo se s problemom tople grede, torej s CO<sub>2</sub>.

Problem nastajanja tople grede je povezan z zgorevanjem fosilnih goriv in CO<sub>2</sub>, enim od produktov zgorevanja. Problem so vsa kurišča, ki uporabljajo fosilna goriva (premog, plin, kurilno olje), kakor tudi motorji z notranjim zgorevanjem (tako dieselski kot bencinski). Zmanjšanje vrednosti ogljikovega dioksida v izpušnih in dimnih plinih lahko dosežemo le z zamenjavo fosilnih goriv ali z manjšo porabo goriva. Čim manj goriva bodo avtomobili porabili, tem manj CO<sub>2</sub> bo v zraku. To je edina rešitev in na Zahodu, predvsem v ZDA, poskušajo doseči manjšo porabo goriva. Do leta 1994 ali 95 naj bi bilo tudi že predpisano, koliko smejo porabiti posamezne kubature motorjev.

J. K.



Ozonska plast ščiti Zemljo pred delom nevarnih sončnih žarkov: ultravioletnih žarkov. Medtem ko je določen del teh žarkov pomemben za človeški organizem – med drugim spodbujajo presnovo in skrbijo za nastajanje vitamina D – pa prevelika količina UV žarkov lahko nevarno deluje na človeka in naravo. Posebno fluorokloro ogljikovodiki – poleg nekaterih ostalih mikroelementov – s pomočjo kompliciranega kemičnega procesa povzročajo razgradnjo ozonske plasti. Posledica: kjer se ozonska plast poškoduje, UV žarki neovirano prehajajo na Zemljo.

## PRIŠLI – ODŠLI

## Prišli

## TRGOVINA

Notranja trgovina

TOE Brežice

Sandi Štefančič, pripravnik

Zunanja trgovina

Suzana Jerebič, pripravnica, Jelka Breznik, referentka za mednarodne finance

## TRANSPORT ILIRSKA BISTRICA

Radivoj Čekada, avtomehanik, pripravnik, Tomaž Tomažič, avtomehanik, pripravnik, Ivan Mahne, avtoklepar, pripravnik

## MAPETROL

Nada Vudler, referentka za uvoz in izvoz

## GOSTINSTVO

Hotel Špik

Marija Petrovič, materialna knjigovodkinja, Nevenka Božič, likvidatorka-kontistka

## SSF

Tanja Tušar, pripravnica, Aleksandra Petrovič, pripravnica, Andrej Urbančič, organizator računalniške mreže

## Odšli

## TRGOVINA

Notranja trgovina

TOE Brežice

## PRODAJA BLAGA V SEPTEMBRU 1992

VRSTA BLAGA	količina pod. v tonah					
	PRO-DAJA 9/1991	PRO-DAJA 9/1992	INDEKS 9/92 9/91	PRODAJA 1-9/ 1991	PRODAJA 1-9/ 1992	INDEKS 1-9 92/91
BENCIN 86 okt.	108	0	0	7.989	0	0
BENCIN 91 okt.	1.294	1.539	119	4.073	14.092	346
BENCIN 95 okt.	3.028	8.242	272	21.182	60.589	286
BENCIN 98 okt.	32.542	33.726	104	283.787	276.440	97
PLINSKO OLJE D-1	92	24	26	24.361	15.136	62
PLINSKO OLJE D-2	25.135	24.188	96	184.891	180.275	98
KURILNO OLJE EL in LS	29.233	33.086	113	244.974	226.567	92
KURILNO OLJE LAHKO	764	895	117	9.732	6.351	65
KURILNO OLJE NAD 1% S	7.582	724	10	118.435	37.812	32
KURILNO OLJE DO 1% S	4.848	13.491	278	42.078	73.094	174

Martin Grubar, prodajalec, Marjan Vučajnk, pomočnik poslovodje

## TOE Ljubljana

Drago Razboršek, prodajalec, invalid. pokoj, Aljoša Repe, prodajalec

## ZEMELJSKI PLIN

Tomaž Krafogel, pripravnik, Suzana Sobočan, pripravnica, Janez Rutar, pripravnik, Marija Kesler, samostojna referentka za investicije, pokoj

## TRANSPORT ILIRSKA BISTRICA

Nataša Jenko, pripravnica, Elizabeta Novak, pripravnica, Jože Celin, avtoklepar, invalid. pokoj

## GOSTINSTVO

Motel Lom

Matjaž Lenarčič, kuhar, Fatima Bajrektarevič, snažilka

## TANKERJI PRIHAJAJO, PREDELAVA RASTE

V zadnjih dneh oktobra je prispel v urinjsko pristanišče na Reki tanker s 70 tisoč tonami surove nafte, v začetku novembra tanker s 125 tisoč tonami. Prvi je pripeljal nafto tipa arabian light, drugi iran light.

Tak ritem prihajanja tankerjev zagotavlja, da bo dovolj surovine za predelavo v novembru, pri čemer je treba upoštevati še obstoječe zaloge. Načrtujejo, da bo reška rafinerija ta mesec predelala 200 tisoč ton surove nafte in še 70 tisoč ton za tujega partnerja.

Po rednem remontu urinjskih naprav so začeli ponovno delati po stopnjah. Najprej so predelali dnevno po 6600 ton, nato celo do 15 tisoč ton, nato se je položaj nekoliko spremenil in dnevna predelava znaša 9 tisoč ton.

## PROBLEMI V RAFINERIJI SISAK

V Rafineriji nafte Sisak predelujejo zdaj samo domačo nafto (dnevno dobivajo po 3400 ton moslovske in slavonske), vendar se ne bojijo, da bi na tržišču, ki ga oskrbuje ta rafinerija, zmanjkalo naftnih derivatov. Toda če ne bodo kmalu uvozili načrtovanih količin surove nafte, bo problem z zagotavljanjem kurilnega olja za potrebe termoelektrarne v Sisku.

Proti koncu oktobra so v Rafineriji ustavili delo v reformingu in krekingu, medtem ko koking že ves oktober počiva.

# 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.

