

### Petrol pred preoblikovanjem

Petrol je med podjetji, ki se bodo lastninsko preoblikovala

V prejšnji številki smo se še spraševali, ali bomo javno ali privatno podjetje. Zdaj vemo, da se bomo preoblikovali po zakonu o lastninskem preoblikovanju podjetij, ki je bil sprejet novembra 1992, in ne po zakonu o gospodarskih javnih službah. Vendar manjkata še zakon o investicijskih družbah in zakon o oskrbi z energijo, ki pa je pripravljen v osnutku in ne predvideva, da bi Petrol postal javno podjetje.

Program za lastninsko preoblikovanje morajo podjetja sama pripraviti ter ga predložiti Agenciji za prestrukturiranje in privatizacijo, ki mora dati soglasje, preden ga začno izvajati. Če se podjetje z njeno odločno ne bo strinjalo, se lahko pritoži ministrstvu za ekonomske odnose in razvoj.

In kako bo po zakonu potekalo lastninsko preoblikovanje?

20 odstotkov bo pripadlo investicijskemu, 10 odstotkov invalidsko-pokojninskemu in 10 odstotkov odškodninskemu skladu, kar je skupaj 40 odstotkov.

20 odstotkov bodo dobili delavci na osnovi lastniških certifikatov, ki jih bodo **brezplačno** prejeli vsi zaposleni, nekdanji zaposleni in upokojeanci (certifikate bodo pravzaprav dobili vsi državljani Slovenije, ki so bili rojeni pred 5. decembrom 1992, ko je bil sprejet zakon o lastninskem preoblikovanju podjetij) in jih bodo lahko vložili v lastno, ali v kakšno drugo podjetje (smeli ga bodo tudi deliti). V svoje podjetje bodo smeli prinesli tudi certifikate družinskih članov. Nihče pa jih v prvih dveh letih ne more prodati.

Preostalih 40 odstotkov bo prešlo v Sklad RS za razvoj, in so namenjeni za notranji, delavski odkup. Polovico vsote bodo smeli delavci takoj podkupiti **po polovični ceni** (vendar bo to možno le tedaj, če bo sodelovala najmanj tretjina zaposlenih), preostalo v naslednjih štirih letih. Če pa se zaposleni za teh drugih 20 odstotkov ne bodo zanimali, ali bodo pogoji zanje preostri, bo Sklad s temi delnicami prosto razpolagal, lahko si bo pridobil polne upravljalске pravice ter svojo lastnino kadarkoli prodal na prostem trgu. Ker bo prodaja javna, bodo lahko sodelovali tudi tujci.

Prvotno naj bi bila vrednost certifikatov vezana na delovno dobo posameznika. Zdaj bo odvisna od starosti lastnikov. Tisti, ki še niso dopolnili 18 let, bodo dobili lastniški certifikat v vrednosti 100.000 tolarjev, državljani, stari od 18 do 23 let 200.000, od 23 do 28 let 250.000, od 28 do 38 let 300.000, kdor je prestopil 48 let življenja, pa 400.000 tolarjev.

Za odkup od Sklada RS za razvoj lahko podjetje uporabi razna sredstva:

denarna vplačila,

obveznice in druge vrednostne papirje,

konverzijo posojil,

obračunane, a ne izplačane osebne dohodke po poravnavi davčnih prispevkov iz plač,

obračunane, a ne izplačane osebne dohodke, za katere podjetje ni poravnalo davkov in prispevkov iz njih, podjetje pa izda do te višine delnice, ki jih prenese na pokojninski sklad in za ta del zniža vrednost družbenega kapitala,

vplačila v podjetje za nakup delnic ali deležev pred preoblikovanjem.

Ob tem je treba poudariti, da podjetje ne sme dati zaposlenim, nekdanji zaposlenim in upokojeancem **novenih posojil** ali kakršnihkoli jamstev za nakup delnic.

Sklad RS za razvoj bo med procesom notranjega odkupa jemal iz dividende zase samo 2 odstotka, razliko do dejansko dosežene dividende pa bo možno odkupiti.

Na podlagi lastništva pripadajo delavcem, odškodninskemu, invalidsko-pokojninskemu skladu ter investicijskim družbam navadne delnice, ki jim dajejo pravico do upravljanja in do dividende oziroma deleža pri dobičku (vse v sorazmerju z višino delnic). Podobno pripadajo delavcem vse pravice iz lastništva delnic, pridobljenih z notranjim odkupom.

Priprava in izvedba lastninskega preoblikovanja morata potekati v skladu z zakonom in lastninsko zakonodajo ter ob upoštevanju predpisane metodologije in navodil Agencije za privatizacijo RS, temeljita pa na programu preoblikovanja, ki ga sprejme organ upravljanja v podjetju (v Petrolu je to skupščina) ter odobri Agencija RS.

Pomemben del programa lastninskega preoblikovanja predstavlja **finančno in organizacijsko prestrukturiranje** podjetja, ki bistveno vpliva na prihodnje lastninske in upravljalске odnose v podjetju, na poslovno strategijo, vrednost podjetja ter interese in finančne možnosti novih lastnikov. Reorganizirati se mora v eno od oblik kapitalskih družb po zakonu o gospodarskih družbah. Lastninsko preoblikovanje lahko izvede z delitvijo podjetja na več samostojnih podjetij ali z izločitvijo posameznih programov oziroma sredstev.

# Nihče ni povsem zadovoljen

Razlogi za slabše rezultate, kakor bi jih želeli, so v glavnem enaki – prenizke cene, po katerih smemo prodajati, ter manjša industrijska proizvodnja. Trgovina se je ob tem začela srečevati še s konkurenco.

## TRGOVINA

V zadnjih letih je pri zagotavljanju naftnih derivatov za slovenski trg nastalo več sprememb. Vzporedno z osamosvajanjem države se je Petrol preusmerjal na nove nabavne vire. Nafto smo kupovali sami in jo dajali predelovat sredozemskim rafinerijam, nekaj tudi na Madžarsko. Reška rafinerija, ki nam je lokacijsko najbližje in je bila dolga leta naš glavni dobavitelj, je skupaj z rafinerijo v Sisku in Bosanskem brodu prisotna le še simbolično z neenergetskimi proizvodi. Zaradi spremenjenih nabavnih tokov smo več jemali v Nafti Lendava in uvažali iz drugih držav.

V strukturi uvoženih derivatov prevladujejo srednji destilati in motorni bencini, oskrba pa v glavnem poteka preko Sermina.

Pregled fizičnega obsega kaže, da je bila skupna prodaja v prvem polletju letos za 19 odstotkov nad lanskim nivojem, vendar le za 3 odstotke večja kakor v prvem polletju 1991. To pa še ne pomeni, da velja povečanje za vse blago.

Porast je očiten v energetskem delu, pri gorivih. Glavni vzroki za takšna gibanja so predvsem v nenormalno nizkih maloprodajnih cenah, obenem je bilo samo v prvih treh mesecih letos kupljenih skoraj toliko osebnih vozil kakor v vsem lanskem letu.

Po drugi strani so na rezultat vplivale slabe gospodarske razmere v naši državi ter vojno stanje v sosednjih državah, in s tem povezan izpad turizma in tranzitnega prometa.

Tako pri podrobnejši primerjavi prodaje posameznih derivatov glede na lansko prvo polletje ugotovimo, da je prodaja neenergetskih derivatov padla

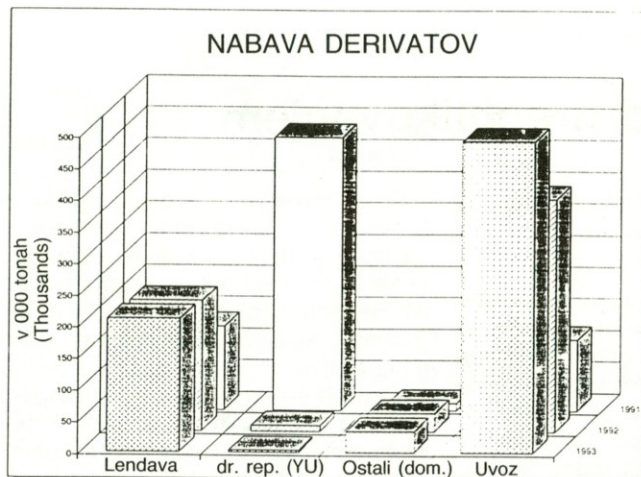
povsem vzeli iz prodaje, ker je elektrarna v Brestanici prešla na zemeljski plin.

Močno je porasla prodaja motornega bencina, in sicer za 19 odstotkov. Posebej je opazno povečevanje deleža neosvinčenega bencina, ki je z 10 odstotkov v prvem polletju 1991 porasel na 20 odstotkov leta 1992, in znaša zdaj že 25 odstotkov ter se iz meseca v mesec še povečuje. Prodaja letalskih goriv se povečuje, čeprav še ni na ravni izpred nekaj let, ker je letalski promet še vedno precej okrnjen.

Pri plinskem olju so se prodajni rezultati izboljšali, medtem ko je prodaja diesla lani zelo padla, se letos kljub izpadu tranzita proti jugu izboljšuje in je bila za 15 odstotkov večja od lanske. Prodajo kurilnega olja EL smo z uspešnimi proti-

konkurenčnimi prijemi uspeli količinsko precej povečati in sicer za 9 odstotkov v primerjavi z lanskim letom ter za 16 odstotkov glede na predlansko obdobje. Pri kurilnih oljih smo dosegli 10-odstotni porast glede na leto 1992, vendar je to še vedno za 30 odstotkov manj kakor leta 1991. Zmanjšana prodaja je posledica uvajanja zemeljskega plina, delno tudi ustavljenih dobav tistim kupcem, ki svojih obveznosti niso redno poravnali, padca industrijske proizvodnje, pa tudi pojava konkurence.

Vpliv konkurence je še bolj očiten pri prodaji neenergetskih derivatov,



za 10 odstotkov, glede na leto 1991 celo za 33 odstotkov. Prodaja energetskih derivatov pa je porasla za 20 oziroma za 5 odstotkov v primerjavi z letom 1991.

Najbolj se je zmanjšala prodaja derivatov, vezanih na industrijo in tistih, pri katerih se vedno bolj srečujemo s konkurenčnimi podjetji.

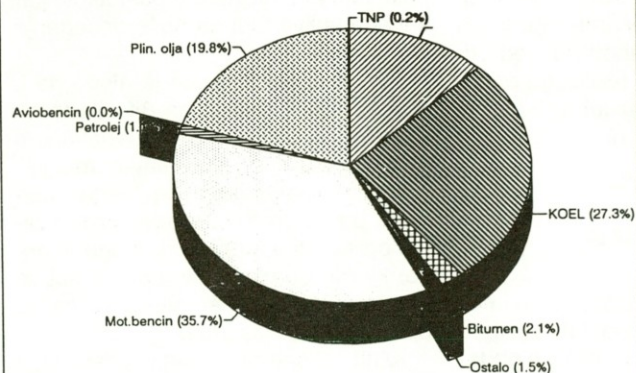
Prodaja TNP je spet začela rasti, saj znaša indeks kar 246, vendar so to še vedno manjše količine, saj je indeks glede na leto 1991 le 12. Pri tem gre za prodajo jeklenk na bencinskih servisih in ne več za oskrbo večjih odjemalcev kakor nekoč. Primarni bencin smo

## PRODAJA NAFTNIH DERIVATOV V 1. POLLETJU OD LETA 1986 DO 1993

| 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 |
| 707.642        | 777.365 | 110    | 145.303 | 173.936 | 120    | 147.429      | 151.233 | 103    | 98.881          | 126.157 | 128    | 216.599               | 222.202 | 103    |
| 1987           | 1988    | indeks | 1987    | 1988    | indeks | 1987         | 1988    | indeks | 1987            | 1988    | indeks | 1987                  | 1988    | indeks |
| 777.365        | 752.947 | 97     | 173.936 | 193.327 | 111    | 151.233      | 157.435 | 104    | 126.157         | 129.245 | 102    | 222.202               | 182.099 | 82     |
| 1988           | 1989    | indeks | 1988    | 1989    | indeks | 1988         | 1989    | indeks | 1988            | 1989    | indeks | 1988                  | 1989    | indeks |
| 752.947        | 791.787 | 105    | 193.327 | 210.108 | 109    | 157.435      | 148.961 | 95     | 129.245         | 158.774 | 123    | 182.099               | 175.940 | 97     |
| 1989           | 1990    | indeks | 1989    | 1990    | indeks | 1989         | 1990    | indeks | 1989            | 1990    | indeks | 1989                  | 1990    | indeks |
| 791.787        | 756.027 | 95     | 210.108 | 226.291 | 108    | 148.961      | 139.540 | 94     | 158.774         | 182.116 | 115    | 175.940               | 133.374 | 76     |
| 1990           | 1991    | indeks | 1990    | 1991    | indeks | 1990         | 1991    | indeks | 1990            | 1991    | indeks | 1990                  | 1991    | indeks |
| 756.027        | 720.977 | 95     | 226.291 | 213.752 | 94     | 139.540      | 141.668 | 102    | 182.116         | 175.332 | 96     | 133.374               | 129.927 | 97     |
| 1991           | 1992    | indeks | 1991    | 1992    | indeks | 1991         | 1992    | indeks | 1991            | 1992    | indeks | 1991                  | 1992    | indeks |
| 720.977        | 626.083 | 87     | 213.752 | 223.345 | 104    | 141.668      | 128.326 | 91     | 175.332         | 157.116 | 90     | 129.927               | 82.808  | 64     |
| 1992           | 1993    | indeks | 1992    | 1993    | indeks | 1992         | 1993    | indeks | 1992            | 1993    | indeks | 1992                  | 1993    | indeks |
| 626.083        | 744.406 | 119    | 223.345 | 265.705 | 119    | 128.326      | 147.187 | 115    | 157.116         | 203.398 | 129    | 82.808                | 91.301  | 110    |

Sestavila: A. Češarek

## PRODAJA NAFTNIH DERIVATOV



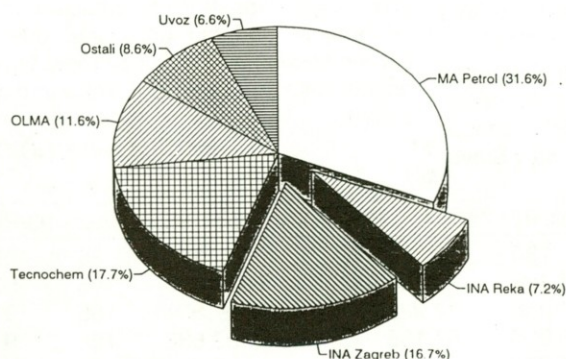
zlasti maziv. Pri motornih oljih je manjša za 8 odstotkov, pri industrijskih oljih za 20 odstotkov, pri masteh za 16 odstotkov.

Ob vseh teh relativno ugodnih količinskih rezultatih je potrebno povedati, da je bila vrednostna struktura (marže) pri posameznih derivatih precej drugačna od količinske. V količinski strukturi imajo največji delež motorni bencini s 35,7 odstotki, prav tako pri vrednostni, vendar bistveno večjega 55 odstotkov. Če je kurilno olje EL s 27,3 odstotka količinsko na drugem mestu, je vrednostno z 9,2 odstotka šele na četrtem. Najbolj očitna je razlika pri »ostalem blagu«, ki v količinski prodaji zavzema le 1,5 odstotka, vrednostno pa kar 13,8 odstotka.

Prodaja maziv in drugega sorodnega blaga je še vedno najbolj izpostavljena delovanju konkurence ter negativnim gospodarskim gibanjem, saj smo prodali 17 odstotkov manj maziv, v primerjavi z letom 1991 pa celo 56 odstotkov manj.

Obenem se povečuje število dobaviteljev, pa tudi njihov delež. Najbolj se je povečal delež domžalskega TechnocHEMA, in sicer s 3,6 odstotka v prvem polletju 1992 na letošnjih 17,7 odstotka.

## NABAVA MAZIV



Med manjšimi dobavitelji so tudi taki, ki se pojavljajo na trgu z znatnimi količinami (Gama, center za olja Castrol), po drugi strani je vedno več podjetij, ki uvajajo v svoj program tudi maziva (Avtotehna – Valvoline). Neposreden uvoz je za 20 odstotkov manjši kakor lani, najbolj izrazit pa je padec pri nekdanjih standardnih dobaviteljih iz nekdanje Jugoslavije, zlasti iz Hrvaške Ine.

Obseg investicij v preteklih šestih mesecih je bil glede na prejšnja leta še vedno zelo velik. Vendar pa do konca leta ne kaže najbolje, saj za izvedbo načrtovanega programa ne bo dovolj sredstev. Do polletja smo realizirali tretjino predvidenih investicij. Največji delež smo vložili v maloprodajno mrežo, predvsem v nove oziroma nadomestne projekte, nekaj smo namenili v sovlaganje. Dela so potekala na 47 objektih, od katerih smo približno polovico začeli graditi že lani. Sistematična modernizacija bencinskih servisov, pa tudi ekološka sanacija terjate znatna sredstva – prilagajanje zahtevam sodobnega trga je pač pogojeno z velikimi začetnimi vlaganji. Vendar pričakujemo, da bo obratovanje donosno in nam bo kmalu vrnilo vložena sredstva.

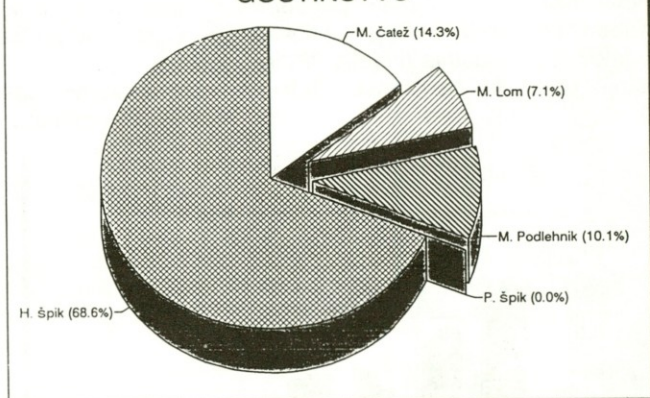
Razen v bencinske servise smo največ vlagali v program leasinga avtomobilov. Razne druge investicije, na primer nakup razne opreme, vzdrževanje, pa so pripomogle k boljšim pogojem za delo v vseh naših objektih.

## Gostinstvo

Gostinstvo in turizem sta med najbolj občutljivimi dejavnostmi na različne vplive, zlasti pa se pozna, da se zaradi bližine vojne tuji turisti še vedno izogibajo tudi našim krajem. Zlasti v smeri sever-jug se razmere še niso normalizirale, obenem vedno bolj občutimo padec kupne moči domačega prebivalstva.

Poslovni uspeh Gostinstva je zaradi vsega tega še vedno daleč od željenega, omeniti pa je treba tudi sprememnjeno strukturo prometa. Motela Podlehnik in Čatež sta najbolj prizadeta, saj najbolj občutita prekinjeno prometno pot proti Jugu, dodatno pa se pozna padec kupne moči hrvaških gostov. V motelu Podlehnik se promet počasi ponovno povečuje, doatne aktivnosti, usmerjene h gostom iz domačega zaledja, pa so bolj ali manj samo blažilo.

## ŠTEVILO NOČITEV OE GOSTINSTVO



Zanimivi so podatki o prodaji pijač, ki je bila v celoti za 3,3 odstotka večja od lanske. Najbolj se je povečala prodaja sadnih sokov in sicer za 50 odstotkov, zmanjšala pa se je prodaja žganja (indeks 87).

## ZEMELJSKI PLIN

Padanje industrijske proizvodnje in prodaje, nelikvidnost in drugi negativni trendi v slovenskem gospodarstvu so se močno odrazili na rezultatih poslovanja Petrol Zemeljski plin d. o. o.

Dobava zemeljskega plina iz Rusije je bila v primerjavi s prvim polletjem 1992 nekoliko boljša, saj je bila reducirana le prvih 10 dni januarja in pet dni februarja. Zaradi nemotene dobave alžirskega plina v celotnem obdobju in uporabe skladišč to ni vplivalo na prodajo zemeljskega plina.

Skupaj smo iz obeh smeri v prvem polletju nabavili 323,7 milijona kubičnih

metrov plina, kar je 3,1 odstotka manj od plana in 9,6 odstotka manj kakor v enakem lanskem obdobju.

Prodali smo 348,7 milijona kubičnih metrov plina, kar je 0,1 odstotka nad planom, toda 7,3 odstotka manj kakor lani.

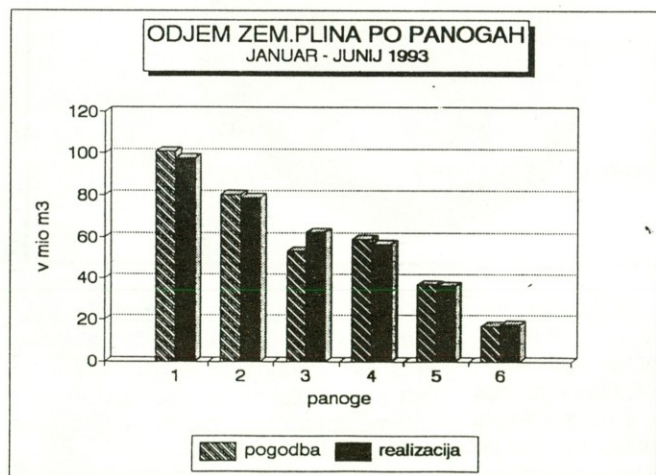
Na obseg prodaje v drugem četrtletju so vsekakor najbolj vplivali:

- nadaljnje padanje industrijske proizvodnje (6,6 odstotka nižja kakor v enakem obdobju lani, kar je na ravni leta 1974),
- počasnejše pričenjanje odjema pri novih kupcih na Dolenjskem in v Posavju,
- omejevanje prodaje zaradi neplačevanja,
- stečaji.

Pet panog je presegalo oziroma dosegalo skupne pogodbenne količine, največ energetika (indeks 117) in lesna industrija (indeks 107).

Ostalih devet panog je imelo skupno realizacijo manjšo od pogodbenih obveznosti.

Najslabše so realizirali pogodbe gradbeništvo (indeks 85), kovinsko predelovalna industrija (indeks 92) industrija usnja in čevljarstvo (indeks 92).



Panoge so združene v posamezne skupine:

1. metalurgija, kovinsko predelovalna, elektro,
2. papirna, tekstilna, usnjarska,
3. energetika,
4. gradbeništvo, nekovine, lesna,
5. kemija,
6. zdravstvo, trgovina, kmetijstvo.

Poleg manjše prodaje je na finančni rezultat poslovanja najbolj vplivalo naraščanje nabavnih in transportnih tarif, povezano z rastjo tečajev tujih valut. Šele 16. aprila 1993 smo po enoletnih prizadevanjih dobili soglasje vlade za spremembo cene plina za 9 odstotkov, medtem ko so se v tem času samo

tečaji tujih valut zvišali za 30 odstotkov.

Veljavni obračunski sistem, ki omogoča upoštevanje plačanih odpisanih terjatev oziroma prihodkov od finansiranja v prihodku tekočega obdobja, je razlog, da izguba v višini 238.124.000,00 SIT, ni še bistveno višja.

## TRANSPORT ILIRSKA BISTRICA

V obravnavanem obdobju smo imeli v obratovanju povprečno 110 vozil, to je 20 vozil manj kakor v enakem obdobju lani, saj smo zaradi manjšega obsega poslovanja v letu 1992, pa tudi še v letošnjem I. polletju izločili iz eksploatacije in prodali večje število vozil in prikolic, ki za nas niso bila več rentabilna. Tako se je povprečna skupna razpoložljiva tonaža voznega parka znižala od 3.667 ton v I. polletju 1992 na 3.251 ton v I. polletju letos, kar predstavlja 11-odstotno znižanje skupne nosilnosti.

Medtem ko je v letu 1992 število prevozov padalo, se je v letošnjem I. polletju kljub precej manjšemu številu vozil upadanje naših storitev umirilo oziroma je opazno celo povečanje fizičnega obsega poslovanja. Tako so glede na enako obdobje lani za 5 odstotkov porasli prevoženi kilometri, polni km in tkm, količina prepeljanega blaga pa je bila skoraj enaka lanski, saj smo v letošnjem letu, posebno v zadnjih dveh mesecih, vozili na sorazmerno dolgih relacijah. Tako je

porasla prevožena pot tone blaga, povečala se je kilometraža na avto dan na delu in to na 382 km (za 15 %) ter prepeljani kilometri na vozilo oziroma storilnost – na 7.709 km (+ 25 %).

Kljub temu pa so vsi fizični rezultati še pod planom, saj smo načrtovali za 7 odstotkov večji obseg dela, vendar je treba upoštevati dejstvo, da v Slove-

niji industrijska proizvodnja še vedno upada in je letos v primerjavi s I. polletjem lani nižja za 6 odstotkov, kar seveda vpliva tudi na naše doseganje planskih načrtov.

Število zaposlenih se je glede na I. polletje 1992 znižalo za 84, glede na načrtovano pa je bil v obravnavanem obdobju zaposlen en delavec manj.

Poleg vzdrževanja lastnega voznega parka smo v sektorju vzdrževanja opravljali popravila za druge stranke, kjer je opazen velik porast, saj so te ure v strukturi narastle z 10 na 13 odstotkov ur v sektorju.

Kljub takšnemu obsegu poslovanja pa s prihodki nismo uspeli pokriti vseh stroškov poslovanja.

Za boljši rezultat ob koncu leta 1993 se bomo morali bolj potruditi oziroma podvzeti varčevalne ukrepe za znižanje stroškov poslovanja ter še povečati sam fizični obseg dela.

J. LAVRENČIČ

## TIB TERMINAL

TIB TERMINAL d. d. je v I. polletju 1993 posloval uspešno, saj je dosegel pozitiven finančni rezultat.

Letos se je povečal obseg špediter-skih storitev, ravno tako smo nadaljevali z našimi tremi menjalniškimi mesti tako na mejah kakor tudi na sedežu podjetja, povečuje se število vozil, ki jih na Terminalu carinijo, ravno tako pa se je v zadnjem obdobju močno povečala količina skladiščenega blaga. V zadnjem obdobju se je s prihodom sanitarne in tržne inšpekcije povečalo carinjenje zelenjave in živil. V letošnjem letu načrtujemo, da bomo pričeli z nekaterimi novimi dejavnostmi, kar bo prispevalo k še boljšemu finančnemu rezultatu.

Gre za pralnico avtomobilov s čistilno napravo in bencinski servis, ki bo na voljo vsem voznikom, ne samo za interno uporabo. Pričakujemo, da bo oba objekta sofinansirala Petrol Trgovina.

Obseg dela na TIB Terminalu pa bo kljub angažiranosti vseh zaposlenih v prihodnjem obdobju predvsem odvisen od sosednje Hrvaške oziroma blagovnih tokov, ki bodo potekali z našo sosedo.

J. LAVRENČIČ

| Podatki       | I. poll. 92 | Plan       | I. poll. 93 | 93/92 | 93/PL |
|---------------|-------------|------------|-------------|-------|-------|
| Število vozil | 130         | 110        | 110         | 85    | 100   |
| km skupaj     | 4.824.428   | 5.455.944  | 5.088.234   | 105   | 93    |
| km s tovorom  | 2.549.066   | 2.926.856  | 2.676.891   | 105   | 91    |
| t km          | 57.800.096  | 67.156.943 | 60.892.638  | 105   | 91    |
| tone          | 321.927     | 366.064    | 323.514     | 100   | 88    |

## V obnovljenih Medvodah imajo več dela



Na mestu nekdanjega majhnega, zastarelega objekta imajo v Medvodah nov sodoben bencinski servis s štirimi vrstami goriv, plinom v jeklenkah, ročno avtopralnico in široko ponudbo dodatnega blaga. In število kupcev se je – zlasti ob sobotah in nedeljah – močno povečalo.



Tako imajo redno zaposleni, kakor tudi študentje, ki jim pomagajo, polne roke dela. Posebno zadovoljni so porabniki plina v jeklenkah, ki ga najraje zmanjka ob prazničnih dneh, ko so klasične trgovine zaprte. Sicer pa tudi ostalega dela ne zmanjka.



Od blaga, ki ga ponujajo police v prodajnem prostoru, le vino ne zbujajo posebnega zanimanja. Ostalo, od hlajenih brezalkoholnih pijač in sladoledov, sladkarij in cigaret do avtomobilske kozmetike in rezervnih delov, ki jih vozniki sami zamenjajo, pa motornih olj, ljudje pridno kupujejo.



Ročna avtopralnica ima veliko prometa. Ni pa še povsem jasno, ali res prinaša dobiček, ali 150 tolarjev, kolikor stane pranje, pokrije stroške postopka, ki traja sedem minut in pol, in pusti tudi nekaj čistega ostanka v blagajni, ali ne bi raje nekoliko podaljšali časa za pranje in dvakrat »nekoliko« povišali cene.

### STRUKTURA MALOPRODAJNIH CEN GORIV

| Elem. v strukturi cene               | Goriva ven. mere | MB-86 okt. | MB-98 okt. | NMB 95 okt. | NMB 91 okt. | PLO D-1    | PLO D-2   | KO EL     | KO LS     |
|--------------------------------------|------------------|------------|------------|-------------|-------------|------------|-----------|-----------|-----------|
|                                      |                  | L          | L          | L           | L           | L          | L         | L         | L         |
| NETO NABAVNA CENA                    |                  | 23,012     | 26,759     | 30,338      | 26,732      | 23,277     | 21,722    | 23,594    | 21,761    |
| ZNESEK MARŽE                         |                  | 3,163      | 5,215      | 4,516       | 3,980       | 3,354      | 3,088     | 1,232     | 2,196     |
| DAVČNA OSNOVA                        |                  | 26,175     | 31,974     | 34,854      | 30,712      | 26,631     | 24,810    | 24,826    | 23,957    |
| PROMETNI DAVEK                       |                  | 31,925     | 36,626     | 27,146      | 27,688      | 35,269     | 32,590    | 4,974     | 4,743     |
| MALOPRODAJALNA CENA                  |                  | 58,100     | 68,600     | 62,000      | 58,400      | 61,900     | 57,400    | 29,800    | 28,700    |
| MALOP. CENA – samopostrežba          |                  | 57,80      | 68,30      | 61,70       | 58,10       | 61,60      | 57,10     | –         | –         |
| % POVEČANJA NAB. CEN z dne 16. 4. 93 |                  | 11,05 %    | 11,04 %    | 11,04 %     | 11,05 %     | 11,04 %    | 11,04 %   | 10,00 %   | 10,60 %   |
| % POVEČANJA MPC z dne 16. 4. 93      |                  | 9,62 %     | 9,58 %     | 9,54 %      | 9,57 %      | 9,56 %     | 9,54 %    | 9,56 %    | 9,54 %    |
| SPECIFIČNA TEŽA                      |                  | 0,741      | 0,741      | 0,741       | 0,741       | 0,822      | 0,839     | 0,838     | 0,842     |
| % PROMETNEGA DAVKA                   |                  | 121,9684 % | 114,548 %  | 77,8840 %   | 90,1549 %   | 132,4370 % | 131,357 % | 20,0370 % | 19,7990 % |

Cene veljavne od 31. 7. 1993

PETROL – OE SISTEM IN CENE

# Kako pripraviti čim pravilnejšo napoved

Razgovor z direktorjem WIFO, prof. Helmutom Kramerjem

Čeprav so gospodarstvo v vzhodni Evropi imenovali plansko, je v zahodnem svetu planiranje in napovedovanje veliko bolj razvito in temeljito. Države imajo po več inštitucij, ki raziskujejo položaj in razmere ter pripravljajo napovedi za celotno gospodarstvo, za posamezne veje in tudi podjetja. Kljub obsežnemu znanju in velikih možnostih pa so morali pred nedavnim v OECD popraviti svoje napovedi, in jo bodo verjetno še enkrat. Enako se dogaja v Evropski skupnosti, pa v ZDA, Nemčiji, in tudi v Mednarodni agenciji za energijo.

Ker smo pri nas šele na začetku poti, se moramo še veliko naučiti – teorije iz knjig, prakse pri tistih, ki jo že obvladajo. In med boljšimi ustanovami v Evropi je gotovo WIFO, avstrijski inštitut za gospodarsko raziskovanje, raziskovalna organizacija, ki z znanstvenimi metodami posreduje pogoje in tendence gospodarskega razvoja v Avstriji kot delu mednarodnega gospodarstva.

Inštitut je bil ustanovljen leta 1927 in zaposluje 35 znanstvenikov. Pripravlja mesečne analize in četrtletne napovedi avstrijske konjunktore, spremlja mednarodne konjunktore in napovedi, ter raziskuje državni proračun, denarno in kreditno politiko, zunanjo trgovino, turizem, trg delovne sile, cene, učinkovitost gospodarsko-političnih instrumentov, investicije, inovacije, na gospodarskem področju pa industrijo, kmetijstvo, gradbeništvo, trgovino, promet in energetiko.

O načinu dela o možnostih in težavah nama je spregovoril direktor WIFO, prof. **HELMUT KRAMER**, ki dobro pozna tudi razmere v Sloveniji.

Kako pripravljate napoved?

Od podjetij dobivamo mesečna poročila o proizvodnji, pogodbah, oceno konjunktore, to razčlenimo po branžah in po zveznih deželah in predstavljamo bistveno informacijo, ki jo uporabljamo v svoji prognozi. Drugo pomembno informacijo dobimo iz tujine, od mednarodnih organizacij, predvsem od OECD iz Pariza in od Mednarodnega denarnega sklada iz Washingtona. Z njihovo pomočjo dobimo internacionalno podobo.

Tretja podpora, tudi mednarodna, so polletna srečanja evropskih gospodarsko-raziskovalnih inštitutov, na katerih izmenjamo mnenja in poglede na položaj. To so inputi. S pomočjo matematičnega modela in metode, po kateri obdelamo inpute, dobimo rezultate. To delamo četrtletno. Najdaljše časovne obdobje, ki ga obdelamo, sta dve leti. Trenutno se ukvarjamo z letom 1993 in 1994.

Ali vam podjetja morajo pošiljati podatke?

Ne, to delajo prostovoljno.

Ali kdo drugi zbira podatke v državi?

Centralni statistični urad dobiva mesečno popolne kvantitativne podatke. Dodatno pa prosimo za kvalitativne ocene. Ne toliko o tem, koliko ton so kje proizvedli, koliko šilingov so vredne pogodbe, ampak ali je položaj glede naročil slab, zadovoljiv, dober, kakšna je psihološka ocena. Celotno oceno pripravimo nato mi. Same podatke zahtevamo od centralnega statističnega urada in od podjetij, ki mu jih morajo pošiljati.

Pri nas nastajajo vsak dan nova podjetja. Kdo bi moral od njih zahtevati podatke? Statistiki?

Ne neposredno. Vsako podjetje, ki ga ustanovijo v Avstriji, se mora včlaniti v trgovsko zbornico, ki od njega zahteva mesečne statistične podatke.

Ali so tudi majhna podjetja to dolžna storiti?

Da, da, dolžnost vsakega podjetja je, da se včlani v trgovsko zbornico. To ni prostovoljno. Trgovska zbornica pove, kaj so njihove naloge. Enako velja za servise, za uslužnostno dejavnost. Seveda so pa podjetja tudi sama zainteresirana za pošiljanje podatkov, ker dobijo potem od nas v zahvalo rezultate svojih podatkov in njihove obdelave.

Torej imate s podjetji kar precej stikov.

Da, in ne samo pisnih. Relativno veliko tudi preko telefona. Zlasti če so vprašalne pole nelogične, ali če se nam zdi, da so v odgovorih napake.

V kolikšni meri se poslužujete podatkov OECD in Mednarodnega denarnega sklada?

Praktično črpamo iz njih podatke o vseh drugih državah, od Anglije in Francije do Slovenije, razen o Nemčiji. Ta država je



za nas tako pomembna, da si sami ustvarimo neposredno podobo.

Omenili ste energijo. Kako prognozirate njeno porabo? Avtomobilska industrija poskuša izdelati avtomobile z manjšo porabo goriva, gospodinjstva in industrija varčujejo. Po drugi strani se višajo ekološki davki, tehnologija se draži in vse to je treba vkalkulirati. Kaj storite z vsemi temi podatki v prognozi?

Razlikovati je treba med konjunkturno prognozo, ki je precej kratkoročna – za leto ali dve – ter med dolgoročno. To, kar ste našli, so trendi, ki se razvijajo dalj časa, na primer da avtomobili manj porabijo, ali da so zgradbe toplotno bolj izolirane, da kupujejo družine več gospodinjstvih strojev. Za kratkoročno prognozo je pravzaprav zanimivo skoraj samo to, koliko podjetja proizvajajo, kakšen je output, volumen proizvodnje tiste industrije, ki porabi veliko energije, na primer aluminijske, jeklarske, papirne itd. In če je konjunktura za te branže slaba, precej natančno vemo, kakšna bo poraba za celotno industrijo. Tudi za gospodinjstva vemo dokaj točno, koliko porabijo. To se ne spreminja naglo. Prej se je treba vprašati, ali bodo ljudje letos veliko potovali. Ne moremo pa napovedati, ali bo zima zelo mrzla, zato upoštevamo v prognozi normalno. Vreme pa lahko našo napoved nato povsem uniči.

V inštitutu imate različne referate, ki samostojno delajo, a najbrž morajo tudi med seboj sodelovati.

Da, preden so narejene četrtletne napovedi, se referati srečajo trikrat ali štirikrat in izmenjajo informacije. Zelo pomembno je, kako gre izvozu. Če izvažajo podjetja veliko energije, je to treba upoštevati. To je kratkoročna prognoza, ki je močno odvisna od konjunktore. Konjunktura pa pomeni, katere branže imajo šibke pogodbe, koliko izvažajo, koliko dohodka imajo gospodinjstva, ali ljudje morda ne bodo šli na dopust. Energetske napovedi so tudi dolgoročne – zdaj jo pripravljamo do leta 2005, v njej pa upoštevamo porabo goriv v vozilih, ob čemer računamo, da bo pri

osebnih avtomobilih verjetno padla s sedem, osem, na pet litrov, pa druge podobne trende. Trenutno ima 60 odstotkov gospodinjstev pomivalne stroje, do leta 2005 jih bo imelo 90 odstotkov.

Uporabljajte samo standardne statistične metode, ali prognozirate tudi trende?

V najnovejši metodi uporabljamo splošne ravnotežne modele. Ti modeli so sektorsko razčlenjeni in tu je možno uporabiti tehnološke koeficiente, potem pa ugotoviti celotno energetsko porabo. Če bi rekli, da bomo pripravili posebno obdavčenje energije in se vprašali, kakšne posledice bo to imelo na porabo energije in njeno proizvodnjo, bi naredili to z general equilibrium model.

Pa z različnimi scenariji?

Tu lahko uporabimo različne scenarije in rečemo, da bo energetska politika razen na davke polagala veliko pozornost na varčevanje z energijo in bo poraba hitreje padala. Zadeve je možno gledati alternativno. Normalno ne delamo ozke napovedi, ampak ugotavljamo, kaj je bolj verjetno, kaj je še možno, kaj ni možno.

Kratkoročne in dolgoročne prognoze morajo biti v določeni meri povezane.

Letna prognoza gotovo vpliva na dolgoročno, imamo pa občutek, da je ta vpliv premočen. Paziti moramo, da nismo preveč pod psihološkim vtisom neposredne situacije in da ne pozabimo na dolgoročen trend. To predstavlja določeno nevarnost. Pri kratkoročnih napovedih je dovoljeno le nekoliko korigirati, in sicer tedaj, ko pride do odklona. In treba je vedeti, čemu je odklon nastal. Trenutno imamo občutek, da slab gospodarski položaj ni povezan samo s konjunkturo, ampak tudi z dolgoročnejšim razvojem. Celotna nova ureditev v Evropi povzroča očitno toliko negotovosti v podjetjih, da le počasi spoznavajo, kje morajo investirati.

Povsod morajo pripravljati napovedi. Ali je treba narediti to tedaj, ko se spremembe začno pojavljati, ali potem, ko so že jasne?

Informacije in razvoj dnevno spremljamo, obenem imamo trdne termine za objavo prognoze in vmes ne revidiramo.



Prognoza je pripravljena 1. aprila, julija, oktobra in decembra in zavestno se ne odmaknemo od teh datumov. Preveč lahko in hitro bi sicer prišli pod politični vpliv. Imamo pa prav zdaj občutek, da smo 1. aprila previsoko prognozirali, da se je položaj poslabšal, čeprav smo že revidirali navzdol in bojimo se, da bomo morali iti 1. julija še enkrat navzdol.

Za koliko pa popravite, ne glede ali navzdol ali navzgor? V slovenski naftni družbi so napovedali, da bo prodaja letos za 5 odstotkov višja, v prvem četrtletju je pa porasla za 17 odstotkov. Ker imajo na voljo premalo podatkov, ne vedo, kako bo v prihodnje, kako naj revidirajo. Kaj je možno v takem primeru storiti? Najbrž ne povišati za 17 odstotkov.

Vprašanje je, ali so bili posebni razlogi za tak skok, kakšni so vzroki, ali so prehodni, ali bodo držali vse leto, ali je bilo tako le v prvem četrtletju, ali so za vsako četrtletje predvideli 5 odstotkov. Lahko rečemo, da je bil skok enkratni, da v naslednjih kvartalih ne bo več tako. Potem ima teh 17 odstotkov v prognozi težo četrte in pozneje skok ne bo več znašal 5, ampak morda 7 odstotkov. Če pa menim, da bo tak razvoj ostal vse leto, je treba prognozo krepkeje dvigniti.

Lani jeseni smo pri nas na primer že videli, da bo leto 1993 zelo slabo, da bo izvozna industrija v slabem položaju, vendar nismo mogli tako močno korigirati navzdol, kakor smo menili, da bi mogli. Kajti če bi ljudem rekli, da bomo naslednje leto zašli v težko recesijo, bi že s tem ustvarili to recesijo, ljudje bi bili pesimistični, gospodinjstva bi začela varčevati, podjetja nehala investirati. Tega pa nečemo.

Ali vam ljudje tako zelo verjamejo?

Določeno vlogo že igramo. In tudi če smo skoraj prepričani, da bo prišlo do težke recesije, bomo najbrž rekli, da bo prihodnje leto težko, da bo gospodarstvo pešalo, ne bomo pa omenjali, da prihaja katastrofa. Če bi bili prepričani, bi morda interno rekli vladi, naj bo previdna, ker bo leto zelo težko. Pomembno pa je, koliko objavite, kako reagira javnost, koliko pride v medije. Pri tem je treba biti previden, ker bi sicer mogli uničiti psihologijo.

Kakšne pa so posledice prenizke ali previsoke napovedi?

To je asimetrično. Če je razvoj slabši od prognoze, nastane neprijetna gospodarsko-politična situacija, ker je bil državni proračun preoptimističen in finančni minister nenadoma ugotovi, da mu manjkajo cele milijarde, ima premalo dohodkov iz davkov, več mora izdati za brezposelne itd. To je neprijetna situacija. Če je razvoj boljši od napovedi, ni tako neprijetno, politiki se hvalijo, da so dobro delali in gospodarsko-politično to ni velika nevarnost.

In samo gospodarsko?

Samo gospodarsko podjetniškega plana ni tako težko korigirati navzgor kakor navzdol in ustaviti investicije. To je žal enostransko, asimetrično tveganje napačnih prognoz. Mi lani nismo bili tako pesimistični, kakor bi najbrž smeli biti, ker bi bila potem konjunktura še slabša. To je vedno tvegano.

Kaj pa je možno narediti v položaju, v kakršnem je Slovenija? Industriji gre slabo, trge smo izgubili in iskati moramo nove, pravzaprav sploh začnemo na novo. Kakšna je vaša napoved, koliko časa bomo potrebovali, da bomo trdno stali na lastnih nogah? In kako se naredi tako napoved?

Povsod v svetu razmišljajo, kdaj si bodo opomogle dežele, ki so menjale sistem, ki s planskega sistema – ali karkoli je to že bilo – prestopajo v zahodno tržno gospodarstvo. Ker take izkušnje še nismo imeli v zgodovini, je težko napovedovati. Morali pa bi. Zdaj ugotavljamo, kaj so dolgoročne prednosti Slovenije, ki bi pomagale, da bi bila na svetovnem trgu konkurenčna. Najprej so stroški za delo veliko nižji kakor pri nas. Seveda je tudi produktivnost nižja, a če bo Sloveniji uspelo prevzeti proizvodne in organizacijske metode zahodnih držav in če stroški za delo ne bodo prehitro rasli, bo dosegla prednost. To se pravi, da bodo v stroških za enoto proizvoda stroški za delo nižji. Seveda se bodo plače povišale, a če bo produktivnost hitreje rasla, bo imelo slovensko gospodarstvo prednost pri stroških, in to tudi predvidevamo. Vemo pa tudi, da imajo nekatere naše sosesde, tudi Slovenija, relativno več ljudi s kvalifikacijami, ki jih pri nas primanjkuje, na primer tehnične stroke, diplomirani inženirji in inženirji. Včasih pri nas nekatere veje ne morejo proizvajati, ker jim primanjkuje tehnikov.

M. BURKELJCA  
J. KUŠAR



## Poslovni rezultati sedem velikih

Med sedem velikih spadajo: Amocco, British Petroleum Chevron, Exxon, Mobil, Royal, Dutch/Shell, Texaco.

Dodatne obremenitve, zlasti stroški s prestrukturiranjem, vključno z odpisi osnovnih sredstev, so terjale v lanskem letu znaten davek iz dobička pri vseh sedmih velikih naftnih družbah sveta.

Poleg že naštetih stroškov, ki so vplivali na poslovne rezultate v naftni industriji, velja posebej omeniti za tiste, ki opravljajo svojo dejavnost v ZDA, še dodatne stroške za posebne uvozne takse in nenazadnje stroške za socialne ugodnosti po upokojitvi.

Med ameriškimi naftnimi družbami je potreba po prestrukturiranju in s tem povezanimi izdatki v preteklem letu najmanj prizadela Chevron, saj je ta naftna družba pravočasno reagirala na spremenjene potrebe trga in ima večino teh obremenitev že za seboj – v letu 1992 so namenili zanje 40 milijonov dolarjev, kar je v primerjavi z letom poprej (185 milijonov) res bistveno manj. Amocco te sreče ni imel, saj se je šele začel prilagajati novim trendom; leta 1992 je za prestrukturiranje proizvodnih enot, kritje izgub in izdatke, vezane na zmanjševanje delovnih mest, porabil 846 milijonov dolarjev, leto prej pa le 43 milijonov. Čeprav se mu je prihodek povečal za 10 odstotkov, pa so izdatki pogoltnili ves dobiček. Pri Mobilu so v letu 1992 prav tako beležili znaten skok omenjenih stroškov, in sicer s 30 na 203 milijone dolarjev. Podobne rezultate sta dosegla tudi Texaco in Exxon.

Vendar pa vsi ti izdatki zbledijo v primerjavi z zneski British Petroleuma za te namene, saj so znašali 1.883 milijonov dolarjev, leto prej pa »le« 103 milijone. Večina teh stroškov je povezana z delovno silo in odpisi osnovnih sredstev, po dejavnostih pa je skoraj tretjina odpadla na rafinerijski in marketinški del, znaten delež 19,2 odstotka tudi na kemijo in 17,4 na raziskave in proizvodnjo, na ostale dejavnosti pa manjši deleži. Pri Royal Dutch/Shell pa so izredni prihodki prevladali nad obravnavanimi izdatki, kar se odraža tudi v zbirnem rezultatu, saj so ustvarili celo več dobička kakor pred letom.

Ne glede na dokaj ugodne okoliščine v zadnji četrtini leta 1992 je Chevron edina od ameriških družb, ki je izboljšala svoj celoletni finančni rezultat.

Na operativnem nivoju je uspelo edino Amoccu povečati prihodke iz kemijske dejavnosti, čeprav dobička zaradi izdatkov ni uspel ustvariti. Največje izgube na tem področju je imel Royal Dutch/Shell, zlasti v ZDA. Kljub težavam in šibkim ekonomskim kazalcem ter prevelikim kapacitetam pa je le nekaj znakov za oživljanje tržišča za petrokemične proizvode.

Rafinerijsko in marketinško (prodajno) področje – downstream – je še vedno pod velikimi pritiski zniževanja marž, se pa že nakazujejo tudi nekaj boljši časi, pri Chevronu pravijo, da se cenovna vojna pri bencinih umirja in s tem tudi normalizirajo prodajne marže; za rafinerijske marže to še ne velja, saj je bila rafinerijska dejavnost vpeta med stagnirajočim povpraševanjem in prevelikimi kapacitetami, potrebnimi znatnih tehnoloških sprememb, kar je močno zmanjšalo prihodke oziroma dobičke.

Upstream sektor (raziskave in črpa-

nje) je bil za vse naftne družbe bolj donosen, skrb so vzbujale le relativno nizke cene surove nafte, kar pa sedem velikih ni odvrnilo od iskanja novih oziroma reaktiviranja starih vrtin. Vendarle pa so vse, z izjemo Shella, zmanjšale dnevno proizvodnjo. Njihove rezerve bodo ob tem črpanju trajale pri BP 13,5 let, Amoccu 8,7 let, Shellu 12 let, Exxonu 11 let. Nekaj boljša je slika pri rezervah zemeljskega plina. Raziskave na splošno naj bi bile v bodoče še bolj strateško osredotočene, vključno z izdatki za te namene.

Posebno poglavje pa so izdatki za varovanje okolja. Preteklo leto je Chevron porabil samo za izboljšanje zraka 270 milijonov dolarjev in ocenjujejo porabo preko dveh milijard dolarjev v naslednjih petih letih. Tekoči izdatki za ekologijo pa so znašali še dodatnih 67 milijonov dolarjev, leta 1991 pa celo 245 milijonov. Takšne (in še večje) zneske namenjajo za varovanje okolja tudi ostale naftne družbe, kar v zbiru z ostalimi izdatki iz leta v leto zmanjšuje neto finančne rezultate.

## Dieselsko gorivo iz zemeljskega plina

Shellova sinteza srednjega destilata po dvajsetletnih raziskavah

Po dvajsetletnih raziskavah in investiranju milijarde dolarjev je v Royal Dutch/Shell Gruppe v Bintuluje (Malezija) začela delovati naprava, ki predeluje zemeljski plin v proizvode brez žvepla in aromатов, v surovi bencin, kerozin, dieselsko gorivo in v vosek na parafinski osnovi. Po podatkih podjetja je to prva taka naprava na svetu.

Številna nahajališča zemeljskega plina ležijo daleč stran od potrošniških centrov (na primer srednje Evrope ali Severne Amerike). Zalog ni možno izkoriščati, ker je gradnja ustreznih cevovodov pri sedanjih cenah goriv nerentabilna, zaradi političnih razmer pa tudi preveč tvegana. Tako leži na primer Iran na velikanskem »mehurju« zemeljskega plina, ne da bi ga lahko polno izkoriščal. Ne nedavna je bilo možno zemeljski plin transportirati na velike razdalje, če so ga ohladili na -161 stopinj Celzija (utekočinjenje = LNG) in vozili z ladjo do uporabnikov. Toda LNG projekti zahtevajo lastno infrastrukturo, so zelo dragi in so jih doslej le redko realizirali.

Sinteza srednjih destilatov na osnovi zemeljskega plina odpira temu nosilcu energije trge, ki jih je možno oskrbovati z obstoječo naftno infrastrukturo, tan-

kerji, skladiščnimi rezervoarji, avtoci-sternami.

Shellov postopek, s katerim iz zemeljskega plina lahko pridobivajo srednje destilate, poteka v treh stopnjah:

1. Zemeljski plin z delno oksidacijo pretvorijo v sintetični plin (ogljikov monoksid in vodik).

2. Iz sintetičnega plina s pomočjo Fischer-Tropscheve reakcije dobijo dolge ogljikovodikove molekule. V ta namen uporabijo velike reaktorje, ki imajo poseben katalizator. Pri reakciji se sprošča toplota (eksotermni proces), ki jo uporabljajo za proizvodnjo energije. To dokazuje, da je stopnja energijskega izkoristka Shellovega postopka za sintezo srednjega destilata visoka in znaša 63 odstotkov.

3. S pomočjo drugega katalizatorja razbijajo in razvijajo dolge ogljikovodikove molekule. Preko katalizatorja je možno vplivati tudi na to, kako velik je delež srednjega destilata in voska na parafinski osnovi.

Po Shellovih podatkih lahko v napravi dnevno predelajo do 2,7 milijona m<sup>3</sup> zemeljskega plina, iz katerega dobijo 12 tisoč soščkov srednjega destilata, kar je 1600 ton.

Pri napravi je Shell udeležen s 60 odstotki, ostali partnerji so še Mitsubishi (20 odstotkov) ter Petronas in vlada Saravaka (po 10 odstotkov). Konzorcij pa se imenuje Shell MDS.

## Gorenjci uspešni na Peci

Kakor smo obljubili jeseni, se v poletnem času zopet oglašamo po novem uspešnem pohodu. Tokratna »žrtev« je bila 2126 m visoka Peca.

Iz Kranja smo krenili že zelo zgodaj zjutraj in se z avtobusom odpeljali čez prelaz Jezersko v Avstrijo in preko Holmeca ter Mežice v dolino Topla. Od tod smo po lepi, izredno zanimivi poti peš krenili proti domu na Peci (1665 m). Po približno dveh urah hoje smo tam družno posedeli pred domom, se okrepčali in spočili za naslednji del vzpona. Na sedlu pod vrhom smo se spet ustavili za nekaj minut, ker se je od tod razprostiral čudovit pogled na Savinjske Alpe.

Po približno uri in 15 minut hoje smo osvojili koroškega očaka. V lepem vremenu je bil naš trud poplačan z enkratnim razgledom vse do Visokih Tur, Julijcev, Karavank in seveda do Kamniških Alp. Prav tako smo imeli čudovit razgled na Mežiško dolino in okolico. Po obveznem krstu in počitku smo se odpravili zopet proti domu na Peci. Tokrat smo naredili daljši počitek, si šli ogledat še votlino kralja Matjaža, ki tam že zelo dolgo časa spi.

V dolino smo se spustili po drugi poti, in sicer do vasi Podpeca. Pozno popoldan smo utrujeni, vendar dobre volje, dosegli zadnji cilj odprave – avtobus. Po isti poti smo se odpeljali proti domu, vendar brez obveznega postanka tudi tokrat ni šlo. Tik pred mejo z Avstrijo, v Holmecu, smo se v restavraciji dobro podkrepili in proti večeru vsi zadovoljni vrnili proti Kranju.

Vsi smo bili enotnega mnenja, da ni vsa lepota v Julijcih, Karavankah in Kamniških Alpah, tudi Koroška ima čudovite hribe in dolinice, kamor se bomo prav gotovo še vrnili.

Pa lep planinski pozdrav vsem skupaj z Gorenjske!

G. VONČINA

### ZAHVALA

Ob smrti svojega očeta se iskreno zahvaljujem sodelavcem iz TOE Kranj za podarjeni venec in izrečeno sožalje. Posebno se zahvaljujem vsem sodelavcem, ki so ga pospremili na njegovi zadnji poti.

Marjan Rezelj



direktor: prof. Zoran KRŽIŠNIK  
tel: +38 (0)61 219 744

MEDNARODNI GRAFIČNI LIKOVNI CENTER  
INTERNATIONAL CENTRE OF GRAPHIC ARTS

GRAD TIVOLI • TIVOLI CASTLE  
Pod turmom 3 • 61000 LJUBLJANA • SLOVENIJA  
tel: +38 (0)61 225 632, fax: +38 (0)61 319 752

**MGLC**  
LJUBLJANA



Datum: 13. 7. 1993

Spoštovani gospod  
Franc Premk, predsednik

PETROL  
Ljubljana, Dunajska 50

Spoštovani!

Dovolite mi, da se v imenu Mednarodnega grafičnega likovnega centra in v svojem imenu najvljudneje zahvalim za sponzorsko in moralno podporo pri pripravi in pri izvedbi jubilejnega 20. Mednarodnega grafičnega bienala. Brez vašega izrednega in dragocenega posluha za umetnost prav gotovo ne bi bilo mogoče realizirati tega, za promocijo Slovenije izredno pomembnega mednarodnega projekta.

V upanju, da bo sodelovanje med Petrolom in MGLC tudi v bodoče pomagalo pri premagovanju izredno težkih materialnih razmer, v katerih se kultura nahaja, vas vljudno pozdravljam.

S spoštovanjem,

Zoran Kržišnik, direktor

## Prodaja blaga v juliju 1993

| VRSTA BLAGA           | PRODAJA |        | INDEKS |         | PRODAJA  |        | INDEKS |       |
|-----------------------|---------|--------|--------|---------|----------|--------|--------|-------|
|                       | 6/1992  | 6/1993 | 6/93   | 1-6/92  | 1-6/1993 | 1-6/93 | 93/92  | 93/92 |
| BENCIN 91 okt         | 1.737   | 1.620  | 93     | 9.077   | 8.486    | 93     |        |       |
| BENCIN 95 okt         | 7.293   | 11.624 | 159    | 36.357  | 59.070   | 162    |        |       |
| BENCIN 98 okt         | 30.842  | 34.489 | 112    | 177.911 | 198.149  | 111    |        |       |
| PLINSKO OLJE D-1      | 7       | 6      | 86     | 15.029  | 25.337   | 169    |        |       |
| PLINSKO OLJE D-2      | 21.287  | 30.700 | 144    | 113.297 | 121.850  | 108    |        |       |
| KURILNO OLJE EL IN LS | 17.118  | 24.487 | 143    | 157.116 | 203.398  | 129    |        |       |
| KURILNO OLJE LAHKO    | 317     | 449    | 142    | 4.684   | 7.836    | 167    |        |       |
| KURILNO OLJE NAD 1% S | 4.697   | 6.112  | 130    | 36.016  | 50.180   | 139    |        |       |
| KURILNO OLJE DO 1% S  | 2.889   | 2.691  | 93     | 42.108  | 33.285   | 79     |        |       |

# Kaj nas čaka?

## OVEN

Romantična pričakovanja so za vas v tem mesecu obetavna. Vezani ali ne, boste vodo že znali speljati na svoj mlin, kolikor resno želite zagotoviti srečo v obstoječi zvezi ali pa najti ljubezen svojega življenja. 2. v mesecu je zelo pomemben dan, 15. in 19. pa se poskusite izogniti stresnim situacijam doma.

Na trenutke se vam zdi, da je vaša kariera obtičala na neki točki in se zlepa ne premakne naprej. Ne vzemite resno finančnega nasveta osebe, ki je vse prej kot kompetentna.

## BIK

Romantični Biki lahko pričakujejo srečne razplete v svojih zvezah, kljub temu pa se boste morali zelo potruditi, kolikor se boste želeli izogniti napetostim doma okoli 19. v mesecu. Denar je sicer bistven, ni pa edina pomembna stvar.

Precej močno ozadje se vam obeta za poslovno napredovanje, ki prihaja kot posledica naporov, napetosti in veliko dela. Občasno ste bili razočarani, ker za svoj trud niste prejeli zasluženega priznanja, sedaj se vam pa končno obeta tudi nagrada.

## DVOJČEK

Ljubezen in pustolovščine so v tem obdobju vaš zaščitni znak – potovanja, zabave, komuniciranje, glasba in prepoln urnik družabnih dogodkov. »Čudeži« se lahko zgodijo na romantičnem področju 1., 12., 17. in 19., seveda če niste trenutno vezani.

11. in 17. vas bo mikalo življenje čez lastne zmožnosti, zato poskusite te svoje ekstravagantne impulze zadržati pod nadzorom. Dvojčki se navadno podajajo v življenje brez pretiranega previdnega razmišljanja, nabiti s fizično in mentalno energijo. Če ste tudi sami takšni, si poskusite organizirati dodatno sprostitev in počitek.

## RAK

Veliko razmišljate o romantičnih čustvih in vas bo mogoče prav to spodbudilo, da osvojite srce osebe, ki vam je všeč. Morda pa je razlog teh razmišljanj ravno vaša dolgotrajna zveza, ki v tej fazi očitno ne gre nikamor naprej. Negotovo počutje vpliva tudi na vaše obnašanje. Če vaša zveza potrebuje dodatno spodbudo, je 5., 10., 19. in 21. lahko pravi trenutek za akcijo.

Možen razlog napetosti med partnerjem in vami so lahko finančne težave 17., 19. in 20. Napetosti se bodo različno odražale na vaše zdravje, zato bodite previdni in poskrbite za lastno varnost. 15. in 27. pazite na svoj želodec.

## LEV

Najlepše bi bilo, če bi vam lahko obljubili zvezde, žal pa tokrat to ne bo mogoče. Previdno in počasi se boste morali pomenkovati o čustvih in počutju partnerja. Izzivi in problemi bodo bolj izraziti 2., 10., 11., 15., 17., 19., 22. in 24.

Obetavni finančni razplet bo rezultat trdega dela in previdnega načrtovanja v preteklosti in v enaki meri tudi dobrega ustvarjalnega razmišljanja in manevriranja. Napredovanje – finančno ali poslovno – lahko pričakujete 10., 19. ali 27., dodatni zaslužek pa 26. in 29.

## DEVICA

Doživljate obdobje velike osebne popularnosti, v katerem boste privlačili nešteto pogledov, še posebno 4., 14. in 21. Rožnata očala, ki si jih boste nadelili 11., bodo kaj hitro postala zamegljena. Zanesla vas bodo romantična čustva, kako in koliko se ujemajo z resničnostjo, je že drugo vprašanje.

Manjši zdravstveni problemi vas bodo spodbudili, da poskrbite za čim boljše fizično počutje in se zmenite za zdravniški ali zobozdravstveni pregled.

## TEHTNICA

Zanimiv razvoj dogodkov in dolgoročni zvezi bo pogojeval dinamično ljubezensko življenje in družabne aktivnosti. 11. in 14. ne pustite poslovnim zadevam, da posegajo in se odražajo na zasebnem življenju.

Osebnostne finance se bodo v tem mesecu kosale z vašimi instinkti in impulzi, saj imate v mislih kar nekaj projektov, ki zahtevajo večjo vsoto denarja prav v trenutku vaših največjih restrikcij. Najverjetneje se boste zelo previdno dokopali do finančnih odločitev. Za premislek pa izpusite 10., 15. in 22., ki so kritični in temu nenaklonjeni dnevi.

## ŠKORPIJON

Romantični dogodki vas čakajo v oddaljenih krajih 4., 14. in 21., po vsej verjetnosti v akademskem okolju. V tem mesecu boste imeli prenatrpan urnik družabnih dogodkov, vendar 15. in 19. vaša pričakovanja ne bodo izpolnjena.

Ponovno se boste ukvarjali s poslovno finančno situacijo, ki ji že v preteklosti niste mogli priti do konca. V vsakem pogledu je to ugoden mesec za vašo finančno pričakovanja. Ob koncu meseca ne zaupajte osebi, ki vam je bila takoj pripravljena »priskočiti na pomoč«.

## STRELEC

Čeprav ste vedno pripravljeni na zabavo in druženje, boste ta mesec presegli sami sebe. Nekateri med vami načrtujejo potovanja. Kamorkoli se boste že odpravili, boste okoli sebe zelo hitro zbrali prijetno družbo. Če boste 11., 15. ali 19. spoznali novo osebo, ji ne zaupajte takoj – počakajte in videli boste zakaj.

Posli in služba vam v tem trenutku ne pomenita prav veliko, zato se poskušajte ogniti vsakršnim pomembnim odločitvam, ki lahko vplivajo na vašo prihodnost.

## KOZOROG

Čeprav se v tem obdobju nagibate k harmoniji v svoji obstoječi zvezi, vas bo kar nekajkrat dobro pretreslo. Nova poznanstva vam bodo razprla pogled tudi na tista področja, ki ste jih zavedno ali nezavedno potiskali v ozadje.

Doživljali boste boje sami s seboj glede poslovnih projektov, ki zahtevajo takojšno akcijo in vam ne dopuščajo časa za premislek. Posvetujte se z osebo, ki ji zaupate, pa čeprav vam rešitev ne more ponuditi na pladnju.

## VODNAR

Prav ta mesec bosta s partnerjem končno položila temelje za skupno prihodnost, vendar bo negotovost pri obeh razlog za resne napetosti 19.

Vaša ustvarjalnost in praktične ideje, združeni z nekoliko več delovne vneme, vam lahko sedaj prinesejo finančne ugodno-

sti. Odnos s sodelavci boste izboljšali, kolikor jim boste sami od sebe priskočili na pomoč.

Nekoliko več uric truda boste morali vložiti za izboljševanje svojega zunanega videza, kajti temu ste v zadnjem obdobju posvečali premalo skrb.

## RIBI

Planetarna slika je za vas ta mesec prav gotovo zelo ugodna, zaradi česar boste privlačili številne poglede. Najboljši dnevi za prijetne urice v dvoje so 2., 21. in 29., seveda pa je jasno, da ima tudi najlepša roža trne, zato ne prepuščajte vsega naključju.

Odsvetujemo vam vsakršno špekuliranje 7., 11. in 14., pa tudi pretiravanje pri nakupih. Ugotovili boste, da so vaši poslovni naporji dobili precejšnjo podporo pri vplivni osebi, ki bo stopila na sceno okoli 2. ali 7.

## PRIŠLI – ODŠLI

### Prišli

TRGOVINA  
OE Gostinstvo  
Hotel Špik  
Aleksandra Fiorelli, prodajna referentka

Motel Lom  
Slavko Debeljak, točaj, Damjana Turk, točajka, Martina Dajčar, točajka, Sladana Šljivci, točajka

TRANSPORT ILIRSKA BISTRICA  
Tanja Fabec, pripravnica

### Odšli

TRGOVINA  
TOE Celje  
Srečko Navršnik, poslovođa

TOE Kranj  
Pavel Zorič, pomočnik poslovođe, pokoj

TOE Ljubljana  
Alenka Hrvatini, pripravnica, Pavel Lemt, vođa izmene, pokoj

OE Gostinstvo  
Motel Lom  
Simon Šekoranja, natakar

Motel Podlehnik  
Angela Rep, snažilka

TRANSPORT ILIRSKA BISTRICA  
Emil Logar, voznik, pokoj, Jožef Šlenc, svetovalec direktorja, Desirée Seles, pripravnica

# PETROL

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