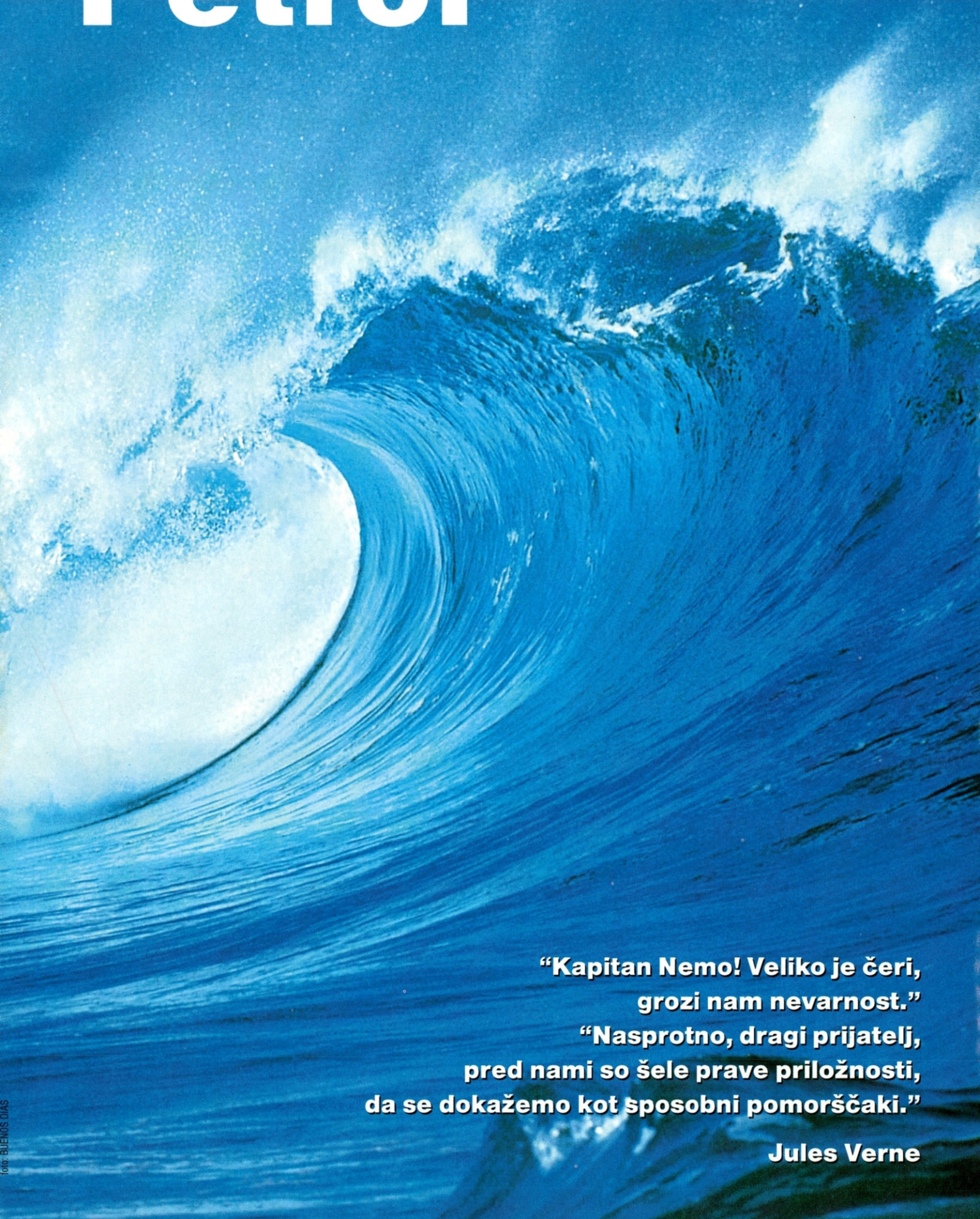


Časopis družbe

Petrol

Ljubljana, julij 2000

št. 7



**“Kapitan Nemo! Veliko je čeri,
grozi nam nevarnost.”**

**“Nasprotno, dragi prijatelj,
pred nami so šele prave priložnosti,
da se dokažemo kot sposobni pomorščaki.”**

Jules Verne

■ Pred nami so priložnosti, da se dokažemo3

Iz Petrolovih logov4, 5, 6

Petrol postal družbenik v podjetju Aquasystems6

/Prva Petrolova poslovna konferenca/

■ Uprava tokrat predvsem v vlogi (zadovoljnega) poslušalca7, 8

/Na štiri oči/

Na žalost je vedno več stečajev9, 10

/Odprti telefon/

Kam romajo vprašanja, kritike in pohvale kupcev?11

/Srečanje najboljših BS 2000/

Nagrade in druženje za najboljše12, 13

/Na obisku pri najemniku/

Vsak poprime za vsako delo14, 15

Nafta Lendava16

Med odbojko, raftingom in lokostrelstvom tudi beseda o Petrolu17

■ Soodločamo18

/Skrbimo za okolje/

Pomembni okoljski vidiki - ravnanje z odpadki19, 20

/Poslovna odličnost/

Humor, samozavest, poslušanje in pohvala21

/Letalski miting Cerklje 2000/

Jeklene ptice prekrile nebo nad Cerkljami22, 23

Na progi proti gradu Bogenšperk prva zmaga moštvu Petrol Racinga ..24

To je bil naš dan25

Pesem je zazvenela iz grl pevki ŽPZ Petrol25

Vrtimo naftni globus26

Prišli - odšli27

Za razvedrilo27

PETROL

Časopis izdaja Petrol d.d. Ljubljana

Ureja uredniški odbor: Rajko Muljavec, Bojana Pečko, Edo Škufca, Ines Vrenko (glavna urednica), Jelka Žmuc Kušar (odgovorna urednica)

Oblikovanje: Petrol d.d. Iris Lukšič, Tehnična ureditev: Janez Jerala,

Naslov uredništva: Ljubljana, Dunajska 50,

Vodstvo podjetja: dipl. prav. Janez Lotrič, predsednik uprave

Nadzorni svet: dr. Miran Mejak, predsednik,

Naklada: 2300 izvodov, Tisk: TCR Delo, Priprava naslovnice: SOLOS d.o.o.

Fotografiji avion in telefon kot podton - Buenos Dias



Prvi odzivi strank na Hip Hop zelo dobri



Nagrade in druženje za najboljše



Med odbojko, raftingom in lokostrelstvom tudi beseda o Petrolu



Jeklene ptice prekrile nebo nad Cerkljami

16. svetovni naftni kongres

**NAFTA
ZA GLOBALNI
RAZVOJ**

Calgary - Kanada



Nafta za globalni razvoj

16. svetovni naftni kongres

Calgary, Kanada

Prireditelj: Svetovni naftni kongresi

Organizator: Kanadski naftni kongres

4600 udeležencev - prek 3000 delegatov,

nekaj sto spremljevalcev,

600 razstavljalcev,

več kakor 400 novinarjev - iz 97 držav

Kakor se spodobi za veliko prireditev, se je 16. kongres naftašev začel z veliko prireditvijo v Jubilee Auditorium Sunday, veliki zgradbi, ki stoji na prostrani vzpetini ob robu Calgaryja. Posebno pozornost gostov so najprej pritegnili plesalci skupine Prvobitni narod, oblečeni v indijansko nošo, z vrtnčenjem peres, vrtenjem obročev, pa z izvrstnim bobnanjem, ki ga je spremljala pesem. V ogromnem šotoru, opremljenem v stilu divjega Zahoda, so postregli s specialitetami domorodcev, začinjeni mi z nepogrešljivimi dodatki današnjega dne.

Osrednja prireditev se je začela nekaj ur pozneje v veliki dvorani, k uspehu programa pa so največ pripomogli nastopajoči otroci, ki so s svojo neposrednostjo in izjemno spretnostjo izzvali prisotne h krepkemu ploskanju.

Seveda tudi brez govorov ni šlo.

Predsednik kanadske vlade **Jean Chretien** je poudaril, da Kanada pošilja globalno sporočilo: "Verjamemo, da se klima resnično spreminja in da bo povpraševanje po ogljikovodikih raslo." Prevzete finančne obveze so pripomogle k okoljskim izzivom v velikih kanadskih družbah, ki vidijo v njih gospodarsko priložnost.

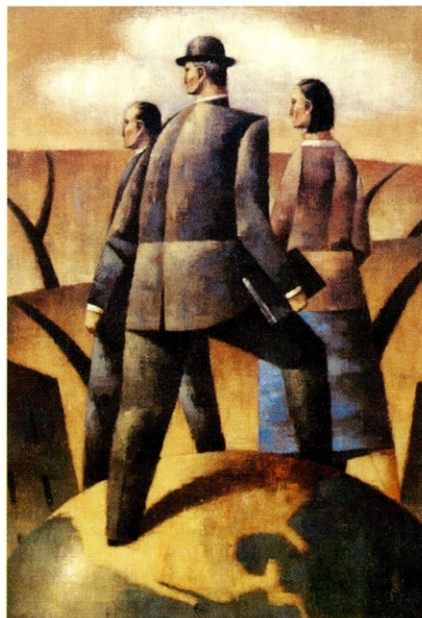
Ralph Klein, premier Alberte, pokrajine, v kateri leži Calgary, je pohvalil kongres, ker daje priložnost za sodelovanje pri inovativnih rešitvah, prenovah in usmeritvah ter ponudil gostom tehnologijo in storitve Alberte. "Na kongresu ne bomo sprejeli samo 300 tehničnih referatov, ampak imamo tudi priložnost za udeležbo na eni največjih naftnih prireditev na zemlji."

Dirk van der Meer, ki je dva mandata vodil Svetovni naftni kongres, je dejal: "Naša industrija je bila zelo uspešna pri odkrivanju in zmanjševanju stroškov v proizvodnji nafte in plina. Razburjenje, ki ga povzroča tehnologija, se bo odrazilo na našem kongresu," napolitičnem, nevtralnem in neodvisnem forumu naftne in plinske industrije. Dodal je, da prisostvuje več državnih družb in raziskovalnih ustanov, "geografska razporeditev sodelujočih jasno kaže, da gre res za ,svetovni, naftni kongres". Nato je naštel nekaj vprašanj, na katera bo kongres poskušal odgovoriti: Kdaj bodo neobičajni viri energije postali običajni? Kdaj se bo industrija odzvala na družbene potrebe na ekološko in družbeno odgovoren način? Kakšen vpliv bo imel obnovljiva energija na oskrbo, povpraševanje in cene?

Strokovno delo se je odvijalo v več dvoranah istočasno, največ poslušalcev pa so pritegnile plenarne seje, na katerih so nastopili tudi predsedniki nekaterih največjih svetovnih naftnih družb. Referatom v posameznih sekcijah, ki so bili posvečeni raziskavam in proizvodnji surove nafte in zemeljskega plina, je sicer prisluhnilo veliko delegatov, a le tistih, ki se sami ukvarjajo s takimi nalogami, medtem ko so bili za širše občinstvo manj zanimivi.

V začetku stoletja se je naftna industrija vse bolj razvijala in širila, odgovorni v podjetjih pa so začutili potrebno, da med seboj izmenjajo ideje in informacije. Začeli so organizirati srečanja, na katerih so razpravljali o proizvodnji in predelavi surove nafte ter o problemih, s katerimi so se srečevali. Leta 1933 so v Londonu organizirali prvi svetovni naftni kongres (SNK), kmalu zatem pa so ustanovili stalen organizacijski odbor. V posameznih državah so začeli oblikovati nacionalne komiteje, ki so včlanjeni v SNK in z njim tesno sodelujejo, vsi skupaj pa posvečajo pozornost znanstvenim dosežkom, ekonomskim, finančnim in managerskim posledicam, ki jih prinaša razvoj naftnega gospodarstva.

SNK je ustanovilo 9 držav, danes ima 57 članic. Med njimi je tudi Slovenija, ki je zaprosila za sprejem leta 1992 in kmalu dobila pozitiven odgovor. Slovenski nacionalni komitej, v katerega so včlanjena podjetja za prodajo nafte in proizvajalci motornih olj, ves čas dejavno sodeluje v svetovni organizaciji, njegovi člani pa se udeležujejo tudi kongresov, ki so organizirani vsako tretje leto in vedno na drugem koncu sveta. Letos je bil v Calgaryju v Kanadi.





Robert Petersson, predsednik kanadskega Imperial Oil Ltd, je poudaril vlogo tehnologije v kanadski naftni industriji. 50-odstotno povečanje tehnoloških raziskav v zadnjem desetletju se je odrazilo v padcu proizvodnih stroškov. Vloga tehnologije bo še naprej rasla in skrbela za pomen okolja. "Tehnologija bo vplivala na vse veje industrije, gospodarska rast in skrb za okolje bosta stopala z roko v roki." Tehnološka prenova omogoča raziskave in proizvodnjo v bolj oddaljenih področjih in globljih off-shore predelih. Tehnologija bo omogočila industriji, da bo v večji meri zadostila potrebam okolja.

Zakladnik Alberte **Steve West** je dejal, da dostop in poslovno okolje Alberta odražata državni vidik. Uprava javnega uslužnostnega energetskega podjetja v Alberti skrbi za ravnotežje med razvojem naravnega bogastva ter varovanjem okolja in ljudi. Pot k znižanju emisij tople grede je pripeljala do nove okoljske uslužnostne industrije z več kakor tisoč podjetji. "Primeren razvoj energetskega bogastva bo pozitiven in okolja ne bo uničeval, ampak ga bo varoval." Države bi morale vpeljati ostrejšje okoljske standarde, tudi bencin brez žvepla, kar pa bo nedvomno prizadelo potrošnike, ki morajo biti pripravljene na višje cene.

Zakladnik Stive West



Skrb za okolje spodbuja tehnološki razvoj

Prišel je čas, ko se mora vsak posameznik sprizniti s tem, da so cilji iz Kyota povezani z njegovim osebnim življenjem.

Še nekaj o kanadskem naftaštvu

Danes ste dejali, da spoštujete naftno panogo. Kaj ste s tem hoteli povedati?

Želel sem poudariti, da smo z vsemi investicijami po svetu, še posebej s tistimi v tehnologijo, pripomogli k trajnemu razvoju človeške rase bolj kot katerakoli druga panoga. V zadnjih 10 letih to še posebej velja za okoljevarstveni vidik, kjer je napredek kakor v prvih 80 letih. Ni torej dvoma, da bo v naslednjih 10 ali 20 letih ta panoga odkrila neverjetne stvari in jih umestila v prostor, onesnaženje pa se bo v kratkem času silovito zmanjšalo.

Tudi plin utegne biti pomemben, vendar ni deležen take pozornosti kot nafta. Zakaj?

Nafta je bila od nekdaj merilo v panogi, vendar ji je za nas danes plin že enakovreden. V Alberti pa sploh, saj dejansko plin že prinaša več "royalties" kot nafta. Nafta je pa kapitalsko bolj intenzivna panoga, stroški črpanja so višji in zelo je povezana z avtomobilizmom. Zemeljski plin nima take tradicije kot nafta in najbrž tudi veliko ljudi ne povezuje petrokemijske industrije s plinom, kakor je primer pri nafti in avtomobilih.

Vse več raziskujete. Ali to pomeni, da tudi najdete vedno več nafte?

Če gledamo na te osnove z vidika nove tehnologije, bi lahko imeli več nafte. Kot sem rekel, je oljnih peščenjakov tu za 100 in več let in s tehnologijo, ki jo danes imamo, so zagotovljene stalne rezerve nafte, ki bodo tam še dolgo. Torej, nafte imamo več kot pred 10 leti.

Imate nekaj velikih podjetij, in menda tudi zelo veliko majhnih, s 5 do 10 zaposlenimi ter le z nekaj vrtinami, ki lahko delujejo eno ali pa sto let. Bi mi hoteli to razložiti?

Imamo veliko majhnih investitorjev, ki vlagajo v vrtine in kupijo pravico do vrtanja. Takih samostojnih podjetnikov imamo v provinci na stotine. To je lahko družinsko podjetje, ponekod pa imajo ljudje rezerve kar na svoji farmi in jih lahko sami začnejo izkoriščati. V prvih obdobjih, nekako do leta 1930, smo okrog 10 odstotkov province razdelili takim, kar se je izkazalo za pravilno. Imamo torej vse vrste možnosti, ne le velikih podjetij.

Če bi kot Kanadčanka imela tu košček zemlje in bi verjela, da je pod površino nafta, bi s peto zvirtala luknjo in že bi nafta privrela na dan.

V tem primeru bi dobili koncesijo. In na tak način je bilo razdeljeno v Alberti okrog 10 odstotkov vseh površin. Če imate torej kos zemlje, za katerega verjamete, da skriva nafto, lahko najamete opremo in delovno skupino, vrtalne naprave in vrtate. Če vam uspe, imate velik zadenek.

In koliko od teh nekaj stotih je zares uspešnih?

Zaradi nove tehnologije, ki vključuje tudi sistem tridimenzionalne seizmike, s katerim lahko tam, kjer menite, da je nafta, vrtate sredi divjine, pravzaprav danes sko-

raj ne naletite več na prazno vrtino ali pa zelo redko. V večini primerov je v državi možno proizvajati nafto po 30 dolarjev. Če gre cena surove nafte navzdol, za majhno podjetje to pomeni alarm za stečaj.

In komu potem prodajajo to nafto?

Prodajajo jo velikim družbam, včasih pa kar opustijo vrtine, da jih drugi lahko kupijo in se vrnejo, ko je cena nafte spet visoka.

Imate tudi majhne rafinerije?

Imamo nekaj manjših, a ne veliko.

Ali drži, da izvažate 50 odstotkov proizvodnje?

Da, drži, vendar predvsem na splošno, nekatere proizvode namreč izvozimo tudi 80- do 90-odstotno. Shell ima na primer proizvodnjo etilenglikola, ki ga v celoti izvažava v Azijo, predvsem Korejo in tudi drugam, za tekstilno industrijo.

Kaj pa zemeljskega plina?

Zemeljskega plina izvozimo 12 odstotkov oziroma z 12 odstotki oskrbujemo ameriško tržišče, izvažamo veliko petrokemikalij, dejansko 80 odstotkov, ki jih porabijo predvsem v tekstilni industriji.

Imajo vaše rafinerije višek kapacitet, tako kot v Evropi, ali bi jih morali še graditi?

Veste, s kapacitetami je pa tako, ni dovolj, da govorimo o količinah, ki jih lahko rafinerije proizvedejo, vse bolj pomembna je kvaliteta in zaradi nje bomo morali graditi nove kapacitete. Pri viških kapacitet je zato bolj pomembno, ali ustrezajo. Če jih bo potrebno predelati, bo to stalo stotine milijonov dolarjev.

So standardi taki kakor v EU?

Standardi glede žvepla bodo do leta 2005 šli do 30 ppm, kar ni tako nizko kakor v Nemčiji, kjer bo 10, toda daleč stran od tistega, kar je bilo, in ti standardi bodo krepko znižali emisije, obenem bo to stalo tudi ogromno denarja.

Danes so vas vsi spraševali o davkih. Ali predstavljajo poseben problem?

Ljudje so zelo občutljivi na nekatere davke, eden takih je davek na bencin, saj menijo, da davek zavzema velik delež v strukturi cene energije in vedno, ko se cena nafte dvigne hočejo, da znižamo davke. Ko je bila nafta poceni, pa jih očitno ni motilo, da cena vsebuje tudi davke. Nihče ne mara davkov, tudi jaz ne in najbrž tudi ne vi - in to velja že od časa Robina Hooda naprej.



Dosežki pri emisijah, ki jih je težko izboljšati

Predsednik ameriškega Naftnega instituta **Red Cavaney** je povedal, da so se avtomobilске emisije po letu 1970 zmanjšale za 70 odstotkov kljub temu, da se je hitrost vožnje podvojila. Kakovost proizvodov in nadzor nad emisijami sta se izboljšala s pomočjo sodelovanja med avtomobilsko in naftno industrijo, ki ima že stoletno tradicijo. Toda pot do napredka v prihodnosti ni tako jasna in industriji bosta morali uravnotežiti okoljske potrebe s povečanimi zahtevami do individualnega prevoza.

Razvoj goriva brez žvepla bo dramatično zmanjšal onesnaženost, je bil prepričan izvršni direktor Daimler-Chryslerja **Juergen Hubbert**. Zmanjšanje emisij CO2 za 25 odstotkov v prihodnjih petih letih je odvisno od razvoja učinkovitejših motorjev z manjšo porabo goriva. Prav tako se mora industrija boriti s povečanim povpraševanjem po močnejših avtomobilih. "Motorji z direktnim vbrizgom bi mogli zmanjšati porabo goriva za 5 odstotkov." Vendar uporabljajo gorivo brez žvepla." Hubbert svari, da so uporabne energetske možnosti oddaljene za cela leta. Industrija razvija gorilne celice in lahko proizvajajo avtomobile z vgrajeno celico, ki imajo prostora za pet ljudi in prtljago. Toda zadovoljiva infrastruktura za polnjenje gorilnih celic je oddaljena za 10 do 15 let. "Naftna in avtomobilska industrija sta povezani in gorivo brez žvepla je ključ do možnosti, da bi premaknili svet."

Kaj pa "premikanje" avtomobilov?

Povezava med naftno industrijo in gradnjo motorjev obstaja že dolgo. Seveda obstaja vse od začetka motori-

Zgradba HuskyOila je med najvišjimi v mestu





zacije. V preteklosti smo se pogosto in intenzivno pogovarjali, uresničili smo razne pobude - za zmanjšanje količin svinca v gorivu, boljšo kakovost dieselskega goriva... Zdaj gre za to, da za tehniko prihodnosti, za direkten vbrizg v bencinske in dieselske motorje, ponudimo gorivo, ki po možnosti ne bo vsebovalo žvepla. Zato sem na kongresu spodbujal naftno industrijo, naj čim hitreje začne proizvajati gorivo brez žvepla.

V kolikšni meri sta industriji med seboj odvisni?

To je zelo enostavno. Če ne bi bilo avtomobilov, bi bila prodaja nafte za polovico manjša in brez nafte se avto še dolgo ne bi premikal. Gotovo pa bo prišel čas, ko bomo s pomočjo vodika lahko ponudili avtomobile brez izpušnih plinov, kar pa zahteva visoka vlaganja in tehnično infrastrukturo, zato v prihodnjih 10, 15 letih tega še ne bomo dosegli.

Ali cene nafte vplivajo na gradnjo motorjev?

Vsekakor. V Evropi smo doživeli že dve razmeroma težki krizi, ko so se naftne cene nepričakovano povišale, čeprav so bile še vedno nižje od današnjih, ko

Izvršni direktor Daimler-Chryslerja Juergen Hubbert



so dosegle 30 dolarjev za sodček. Ljudje reagirajo na visoke cene, se odločajo za manjše avtomobile in razmišljajo, da bi z bencinskega motorja prešli na dieselski. Vse to kaže, da so vozniki občutljivi na stroške in cene.

Sodi k temu gradnja trilitrskega motorja?

K temu sodi, da mnogi intenzivno poskušamo proizvajati vozila, ki porabijo tri litre in mi smo zagotovo med prvimi, ki so to dosegli s smartom, ki ga dobro prodajamo.

Bolje kakor na začetku?

Veliko bolje in danes dobiva smart že položaj kulta. Letos bomo prodali krepko prek 100 tisoč teh vozil.

Razmišljate o novem podobnem avtu, ali vam eden zadošča?

Ne, eden nikakor ni dovolj, a model ali dva ne rešita problema. Zagotoviti moramo, da bo poraba pri vseh vozilih manjša, da bo tudi 12-cilindrski avto občutno manj porabil, in to bomo tudi dosegli, če bo opremljen z izklopom cilindrov, ali če bo v mestu vozil samo s 6 cilindri. V takem primeru lahko tudi veliki motorji porabijo 15, 20 odstotkov manj in s tem v celoti več privarčujemo, kakor če nekje vozi trilitrski avto. Zato mora biti cilj, da zmanjšamo porabo in emisije pri vsakem vozilu, ki bo v prihodnje prišlo na trg. A ob tem je potrebna primerna kakovost goriva.

Zaloge nafte so sicer še velike, še več pa je zemeljskega plina. Kljub temu malo avtomobilov vozi na plin. Zakaj? Ker mu ljudje ne zaupajo?

Obstajata dva razloga. Prvi je v tem, da je potrebno vgraditi dodaten rezervoar, ker mora biti volumen veliko večji kakor za tekoče gorivo, s čimer izgubimo prostor. To se pravi, da je uporabnost vozila manjša.

In tukaj niste še ničesar dosegli?

Do zdaj še ne. Drugi razlog je v tem, da je uporaba garaž za vozila na zemeljski plin prepovedana. Tako je tudi zaradi varnosti uporaba omejena.

Kaj pa druga pogonska sredstva?

Vsi se že več let ukvarjamo z elektro vozili, a do danes še nismo našli rešitve, ki bi bila sprejemljiva za voznike. Vsi poskusi so spodleteli, tudi tisti, ki so jih delali v Ameriki in jih pospremili z velikimi napovedmi. Nekaj avtomobilov so oddali v leasing, niso jih pa prodali. Ljudje preprosto niso pripravljeni načrtovati poti, po 150 km pa ostanejo brez energije in lahko obstanejo sredi križišča. Električna energija ima torej pri neposredni uporabi malo možnosti.

Prav tako smo delali poskuse z biodieslom, s katerim je možno voziti. A poraba je večja, prav tako je tudi emisij več kakor pri bencinu, zato nam bo služil kot alternativno gorivo v času, ko bomo na tesno z nafto.

Kakšen pomen ima ekologija?

Vsi živimo v tem svetu, zato moramo to, kar nam je na voljo, čuvati, ohraniti in izgrajevati. Kljub temu je zelo težko, ker so med mnenjem in obnašanjem ljudi velike razlike. Pogosto doživimo, da tisti, ki govorijo o ekologiji, niso pripravljeni plačati nekoliko dražje alternative in zahtevajo klimatsko napravo, vedno bolj opremljen avto in vedno večjo moč. Toda v avtomobilski in naftni industriji moramo doseči vse pogoje, da bodo ljudje v prihodnje vozili boljše in učinkovitejše avtomobile. Ne pričakujem pa, da bi mogli ljudi vzgojiti.

Kdaj bomo pa vozili z vodo?

Če lahko prav presodim s svojega tehničnega vidika, nikdar.

Fabrizio d'Adda, predsednik Enichema, je prepričan, da bo težko doseči okoljske zahteve. Rafinerijska industrija se 25 let ni spremenila in dejansko bi morali spremembe omejiti, da bi bile izvedljive. Rafiniranje mora postati bolj učinkovito in povezano s petrokemijsko industrijo. Boljše recikliranje (feedstock) in uporaba (emission gases) za proizvodnjo moči lahko izboljšata učinkovitost. "Vedeti moramo, kaj od nas pričakujejo, kakšno gorivo moramo proizvajati. Lahko se spopademo z današnjimi potrebami, toda rafinerije se bodo morale leta 2015 srečati s potrebami 800 milijonov lastnikov avtomobilov."

Nasvet, ki prihaja od Shella: Za preživetje panoge je potrebna učinkovitost

Van der Veer meni, da konec naftne industrije ni nujno povezan z zadnjo izčrpano kapljico nafte. Po njegovem se lahko že veliko prej zgodi, da bo morala nafta svoj prestol odstopiti drugim energetskega virom. To je ponazoril tudi s primerom, da konca kamene dobe ni povzročilo pomanjkanje kamenin, temveč je bila to posledica konkurence orodij, izdelanih iz bron, ki so bolj zadovoljevale potrebe tedanjih ljudi.

V svojem govoru je van der Veer tudi dejal, da mora panoga delovati z nižjimi stroški in bolj učinkovito, če se želi soočiti z novimi oblikami energije. Opozoril je na dogajanja v preteklosti, odkritje parnega stroja, jedrske energije, ki sta "izzivala" nafto. Potencialni novi izzivi pa vključujejo sončno energijo in vodikove gorilne celice.

V Shellu spremljajo obe možnosti, ob tem da sploh ne podcenjujejo sposobnosti obstoječe tehnologije, da bi se uprta tem grožnjam. Po njegovem je tehnologija gorilnih celic velika nevarnost za naftno industrijo. Zato je njihov cilj, da si zagotovijo prvenstvo, če se bo to zgodilo.



Globalizacija in tehnologija spremenjata strukturo finančnih virov

Faisal Bin Turki Bin Abdul Aziz AL-Saud, svetovalec saudijskega ministra za nafto in rudna bogastva, je dejal, da velike naftne družbe financirajo investicije z denarjem od prodaje nafte vse od leta 1986, ko so cene padle in so bile prisiljene izposoditi si denar za vlaganja. Obratno pa članice Opeca plačujejo investicije z notranjimi sredstvi. Ker mednarodne banke ne morejo iti v korak s povečanim povpraševanjem po energiji, se zavzemajo za tesnejše sodelovanje z Opecom, vključno s članicami iz Zaliva. AL-Saud je zatrdil, da Saudska Arabija pozdravlja to spremembo, vendar postavlja določene pogoje. Kraljevina vabi mednarodne naftne družbe, naj podajo predloge za vlaganje, ki bodo koristni za obe strani. Z veseljem bo sprejela njihovo udeležbo pri raziskavah, razvoju in proizvodnji plina, a Saudska Arabija bo obdržala odgovornost za razvoj na svojem področju.



Večjo podporo zmanjšanju plinov v topli gredi

Skoraj štiri leta po tem, ko so se industrijske države sveta dogovorile, da bodo zmanjšale emisije plinov v topli gredi, je naftna industrija še vedno daleč stran od

Delegati prihajajo na plenarno zasedanje





sklepov, za katere se je opredelila. Obstajajo velike razlike med mnenjem največjih energetskih podjetij glede protokola iz Kyota iz leta 1997, ki jih čas ne bo zgladil.

Številna naftna in plinska podjetja so oblikovala združeno fronto proti Kyotu, kajti zahteve so bile po njihovem mnenju preostre, preveč ambiciozne in zaradi tega nerealne. Takrat sta se tabora ločila. Tisti, ki so nasprotovali, so še okrepili svoje stališče, ob tem da postavljajo pod vprašaj tudi znanstvena dognanja, ki so dokazovala, da je zgozrevanje fosilnih goriv pripeljalo do globalnega segrevanja.

Nekatera podjetja pa so se postavila na drugačno stališče in podpirajo Kyoto. Med njimi je tudi Shell. To je potrdil direktor Royal Dutch/Shell Group **Jeroen van der Veer**. Dejal je, da bo Shell dosegel cilje iz Kyota z zniževanjem plinskih emisij za 10 odstotkov v primerjavi z letom 1990, in to celo do leta 2003, torej vsaj pet let pred ciljnim datumom. V Kyotu vidijo simbol in se zavedajo, da je potrebno zelo resno gledati na skrbi glede klimatskih sprememb. Za družbe ni toliko pomembno, ali ima znanost prav ali ne, temveč to, da pokažejo, kaj vse je možno storiti. Shell je namreč med redkimi podjetji,

ki so se lotila raziskav in izkoriščanja obnovljivih virov, kakršna sta veter in sončna energija. "Če svet vidi emisije kot problem, je to za nas poslovna priložnost, ki odraža našo podjetniško naravnost, in razlog, da se ukvarjamo z obnovljivimi viri," je dejal van der Veer. Iz njegovih izjav je bilo možno razbrati tudi to, da bo izboljšanje ozračja povezano z velikimi stroški, ki jih bo na koncu plačal potrošnik.



Konkurenca in potrebe okolja krepijo energetsko industrijo

Naftna industrija ni izčrpana in staromodna, prej bi rekel, da so jo preoblikovale spremembe, ki so pospeševale drugačen pristop do produktivnosti, kar se odraža v bolj živahni industriji, je dejal **Sir John Browne**, predsednik BP-Amoco. Združevanje je pripomoglo k temu, da je industrija postala bolj konkurenčna. Večje povpraševanje, predvsem po zemeljskem plinu (30 bcf/d več kakor leta 1990), je vzpodbujalo razvoj čistejših proizvodov, s katerimi bi zadostili okoljskim zahtevam. Tehnološke spremembe so pripomogle do večje učinkovitosti. Globalizacija, ki je nepopolna celo v energetskem sektorju, je povečala neomejen dotok znanja. Obenem nosi odgovornost za tenkočuten nastop v deželah, kjer družbe nastopajo. "Razprava o globalizaciji je obsežna in pomembna in je ne bi smeli obravnavati kot nekaj obrobnega." Produktivnost ima več oblik in merimo jo lahko z izkušnjami in znanjem zaposlenih. Človeška produktivnost temelji na kombinaciji izkušenj in zmožnosti za oblikovanje novih idej. Produktivnost s tehnološkega vidika pa izhaja iz uvajanja znanstvenih dosežkov skozi celoten spekter dejavnosti. Obstaja tudi stroškovna produktivnost, ki pomeni odpravljanje upravnih služb.

Konkurenca poganja vse te faktorje in spodbuja napredek ter pripomore, da postanejo rezultati očitni. Vsak napredek je možno opaziti, nadzorovati in posnemati. Tehnologija pa je še posebej mobilna. Le malo je področij, ki znanju niso dostopna. Ko bomo začeli razumevati učinek preteklih dogajanj - vpliv prestrukturiranja in val tehnoloških sprememb - bomo začeli doumevati, kakšne možnosti obstajajo za industrijo:

graditi na rasti, ki smo jo spremljali zadnjih deset let, zadostiti potrebam rastočega svetovnega tržišča, ki se širi zaradi vedno večjega števila prebivalstva in večje razvitosti - globalna industrija dobavlja globalnemu tržišču, konstruktivno in komercialno odgovoriti na vse okoljske izzive - od klimatskih sprememb do potreb po čistem zraku v mestih, združiti rast poslovanja - naftnega, plinskega in petrokemijskega - z rastjo virov produktivnosti.

"Vsak dan si moramo prislužiti."



Vse oči so uprte v Opec

Morda največjo pozornost na kongresu so udeleženci posvetili govoru generalnega sekretarja Opeca **Rilwanuja Lukmana**, ki je nastopil med svečanim kosilom, za katero so bile vstopnice oddane že pred začetkom kongresa, čeprav jih je bilo potrebno plačati. Da bi potešili široko radovednost, so organizatorji zunaj dvorane namestili televizorje, prek katerih so prenašali nastop prvega moža naftnega gospodarstva.

"Najprej bi želel vašo pozornost usmeriti na dolgoleten cilj naše organizacije v naftni panogi - sodelovanje, ki je sčasoma raslo in postalo že sinonim za besedo OPEC. "Sodelovanje in stanovitnost" bosta ključna za prihodnost panoge.

Med tiskovno konferenco
Rilwanuja Lukmana



Današnje stanje na trgu in višja raven cen sta zagotovo zelo drugačna od tiste, ki smo jo videli še pred dvema letoma, ko je kombinacija močno nepredvidenih faktorjev grozila, da bo spravila panogo na kolena. Zaloge so bile velike, povpraševanje je bilo nizko in cene postavljene na bistveno nižjih osnovah. Nobeno področje delovanja panoge ni ušlo potencialnim pogubnim učinkom tega kolapsa. Samo v letu 1998 so proizvajalci Opeca izgubili okrog 56 milijard dolarjev pri izvoznih prihodkih, kar je ogrožalo pomembne razvojne programe. V naftnih podjetjih so dobički alarmantno padali, kar je vodilo k fragmentaciji ali zniževanju investicij, medtem ko so potrošniki odkrili negotovost glede oskrbe in velikih presežkov v njihovih nazadujočih panogah, kar je postajalo nevarno za njihovo ekonomijo.

Zaradi pravočasnega ukrepanja Opeca in kolegov iz ne-Opecovih držav smo krizo prešli. Proizvodnja se je nižala, vse dokler cene niso pristale na razumni ravni, z namenom, da trg ne bi bil več tako nestanoviten. Znotraj organizacije se je obnovila prodornost, saj se je sodelovanje Opec z ne-Opecovimi proizvajalci dvignilo na višjo raven. Marca letos je organizacija ponovno poklicala k orožju, tokrat za zaščito cen, da se ne bi dvignile previsoko, kar bi prizadelo gospodarstva držav uvoznic nafte. To je povečalo proizvodnjo in še enkrat je bilo sodelovanje ključno.

Lahko se zgodi, da se bo zdaj več igralcev na globalni naftni sceni zbralo okrog Opecovega načina razmišljanja - da bo upravljanje z naftnimi trgi postalo skupna odgovornost. Mi smo bili ves čas za to, da je edina pot naprej prek koncentriranega skupnega delovanja, kjer industrija, proizvajalci, potrošniki, podjetja in vlade vlečejo v skupno smer. Da pa bi upravljali poslovanje na učinkovit način, mora nekdo imeti prst na sprožilcu. In to je ravno tisto, kar Opec počne, še posebej zadnjih 18 mesecev. Organizacija se sedaj odziva hitreje kakor kadarkoli prej na potrebe tržišča.

Sodobna vrtna ploščad v Kanadi



Obdavčenje

Pozornost bi želel usmeriti na obdavčevanje nafte, kar močno vpliva na panogo, in posebej na končnega potrošnika. Zadnjih nekaj mesecev, so na naftne proizvajalce letele ostre kritike zaradi visokih cen naftnih proizvodov. Zato želim spregovoriti proti teoriji, da so proizvajalci nafte neposredno odgovorni za višje cene bencina in kurilnega olja. Seveda je povezava med cenami surove nafte in cenami, ki jih plačujejo potrošniki, toda glavni razlog za rastoče cene je predvsem obdavčenje teh proizvodov v državah potrošnicah nafte.

Eno najvišjih stopenj obdavčitve ima Evropska Unija, kjer okrog 68 odstotkov končne cene predstavljajo davki, 16 odstotkov dobijo predelovalci in trgovci, preostalih 16 pa izvozniki nafte. Dejansko dobijo države nekaterih industrijskih držav vsaj trikrat več kot izvozniki nafte od prodaje surove nafte.

Motoristi so zagotovo opazili, da se cene bencina ne znižajo za toliko, kot bi bilo pričakovati, kadar cene surove nafte padajo. Razlog je v tem, da tedaj, kadar cena surove nafte pade, nekatere industrijske države izkoristijo priložnost za povečanje davščin na bencin in tako vzdržujejo cene na enaki ali celo višji ravni. Vzemimo na primer Veliko Britanijo. Cene surove nafte, ki so bile leta 1995 nekaj nad 17 dolarjev za sodček, so leta 1996 poskočile na 21 dolarjev in nato v letu 1998 padle na dobrih 12 dolarjev, ter leta 1999 spet porasle na okrog 17 dolarjev. Pričakovali bi, da bodo cene surove nafte in naftnih proizvodov neposredno povezane. Toda nikakor. Če pogledamo cene sodčka nafte v Veliki Britaniji, vidimo, da so v tem obdobju dejansko stalno naraščale, in da je vlada vsako leto sistematično dvigovala davčne stopnje na predelan sodček nafte od zgolj 64 dolarjev v letu 1995 do 80 dolarjev leta 1997 in nato še višje, na 96 dolarjev leta 1999.

Okolje

Velikega pomena za Opec in njegove prihodke v novem tisočletju je razprava



o okolju in tako imenovani zeleni davki. Želim poudariti, da so države Opeca globoko zaskrbljene za stanje v okolju in čutijo potrebo, da ga zaščitijo za bodoče generacije. Zato je organizacija globoko vpletena na vsaki stopnji pogajanj o klimatskih spremembah podpira vse razumne ukrepe, ki jih je potrebno sprejeti, da bi omogočili boljše okolje. Vendar mora vsako dejanje temeljiti na odkritosti in pravičnosti. Splošno je znano, da je eden glavnih ukrepov manjša uporaba fosilnih goriv. Poudaril sem, da davki ponekod zajemajo znaten delež cene naftnih proizvodov. Temu dodajte še napovedane nove davke in dobili boste dvojno obdavčenje nafte - tokrat v imenu čistejšega okolja. Po protokolu iz Kyota bi proizvajalci nafte vsako leto izgubili milijarde dolarjev, izgube, ki si jih razvijajoče ekonomije težko privoščijo. Zakonodajalci opravljajo ta gibanja s skrbjo za naš planet, toda večino predlaganih davkov bi namenili le povečevanju proračunskih prihodkov. Kot skupina izvoznic fosilnih goriv bi Opec izgubil največ, več kot zaradi katerega koli drugega razloga za zmanjšanje porabe. Zaradi tega stoji na načelnem stališču, da je potrebno nadomestiti izgube, pravica, ki jo je priznala tudi konvencija za klimatske spremembe pri Združenih narodih.

Policaji na kolesih so bili razvrščeni po vsem mestu



Prihodnost nafte

Če na kratko pogledamo še na prihodnost nafte, vidimo, da pripada Opecu. Organizacija ima okrog 77 odstotkov vseh dokazanih svetovnih rezerv in globalno proizvaja več kot 40 odstotkov nafte. Ob sedanjih stopnji izplena bi Opecove rezerve nafte, ki obsegajo okrog 800 milijard sodčkov, po pričakovanjih lahko trajale okrog 80 let. Če to primerjate s proizvodnjo ne-Opeca in z njihovimi rezervami, ki so v obsegu okrog 240 milijard sodčkov, bi te lahko izkoristili v približno dvajsetih letih. Še več, ne-Opecovi proizvajalci trenutno delujejo s polnimi zmogljivostmi. Imajo le 23 odstotkov vseh dokazanih rezerv na svetu in dosegajo 60 odstotkov globalne svetovne proizvodnje.

Glede na Opecov model za napovedovanje energije, se bo povpraševanje povečalo od približno 73 milijonov sodčkov na dan v letu 1998 na 76 milijonov v letošnjem letu. V naslednjem desetletju se bo žeja po nafti v svetu povečala za 14 milijonov na več kot 90 milijonov sodčkov dnevno, ter po ocenah prišla do leta 2020 na 103 milijone sodčkov dnevno. Te projekcije so skupne globalnemu razvoju gospodarstva, ki naj bi se povečevalo za 3,5 odstotka v obdobju 1998-2000, 3,4 odstotka letno v obdobju 2000-2010 in 3,3 odstotka med 2010-2020. Proizvodnja v ne-Opecovih državah v prvih dveh desetletjih novega tisočletja naj bi po napovedih bila dokaj stabilna in sicer okrog 49 milijonov sodčkov dnevno, države članice Opeca pa bodo prevzele levji delež povečanega povpraševanja.

Glede na napovedi uporabe bo Opec moral povečati proizvodnjo. Obseg njegovih prihodnjih investicij je ogromen, saj znaša desetine milijard dolarjev v naslednjih nekaj desetletjih. Za to pa so potrebni ustrezni prihodki in primeren delež iz prodaje nafte. To je tudi razlog, zakaj so pravične in stabilne cene surove nafte tako pomembne za države članice Opeca. Toda če pogledamo na pretekla tri leta, vidimo, da je Opecova košarica nafte januarja 1997 stala 24,34, decembra 1998 9,44 dolarja in 29,11 dolarjev marca letos. Takšna cenovna nihanja so popolnoma nesprejemljiva. Nihče ne more načrtovati proračuna v tako zelo negotovem poslovnem okolju, kar je tudi razlog za naše nedavno srečanje, kjer smo se dogovorili za bolj podroben nadzor in opazovanje dogajanj na trgu, kar bi nam omogočilo boljše prilagajanje cen spremembam v ponudbi in povpraševanju.

Povzetek

Vse odločitve in dejanja Opeca so zajeta v številnih klavzulah, zapisanih v 2. členu statuta organizacije, ki jamči podporo stabilnim cenam, zagotovljeni oskrbi in povpraševanju, omogoča donose investitorjem in varuje interese držav članic. Te klavzule bodo tudi v bodoče sestavni del vsake bodoče odločitve.

Toda poudariti moram še duh sodelovanja in pripadnosti ustanovitvenim načelom znotraj Opeca, ki je omogočil prave pogoje za podporo in lahko še nadalje okrepi naftno industrijo in ji prinese razcvet in dovolj bogastva za udeležence, vse do zadnjega končnega potrošnika.

Sedaj je čas, da spoznate Opec kot odgovorno in zrelo organizacijo, ki je občutljiva tako za potrebe proizvajalcev kakor porabnikov.

Po testnem obdobju je Opec pri polni moči in želi uspeti. Napake so pozabljene, iz njih smo se veliko naučili. V zadnjih dveh letih se je organizacija odzvala tako na visoke kakor na nizke cene nafte. To samo po sebi zanika teorije številnih klevetnikov, ki pravijo, da Opec deluje kartelno. Naših članic pa ne more nihče obtoževati, da skrbijo le za svoj blagor. Opec išče v svetu išče rešitve iz zagat. Toda sam more nositi vseh bremen za stabilnost trga in ne morem dovolj poudariti, kako zelo pomembno je za države članice vzdrževanje in nadaljnji razvoj že sedaj močnih vezi z ne-Opecovimi proizvajalkami. Toda naša iztegnjena roka ne sega le do tja. Sodelovanje med proizvajalci in porabniki je naslednja pomembna sestavina za zdravje naftne industrije v 21. stoletju. Če se napredek zadnjega leta v pove-

zavah Opeca in ne-Opeca odraža tudi pri državah porabnicah, sta naša prihodnost in blaginja zagotovljeni.”



Zemeljski plin privablja porabnike kot gorivo prihodnosti

Čeprav je plin okolju prijazen, po obsegu zalog močan in cenovno ugoden vir energije, oskrbuje samo 18 odstotkov sveta - manj kakor nafta in premog. “Pričakujemo, da bo v prihodnjih 20 letih poraba plina preseгла porabo premoga, v 60 letih pa tudi porabo nafte,” je dejal **Andy Jenkins** iz TransCanada PipeLines. “Svetovna energetska poraba naj bi se do leta 2020 povečala več kakor za 50 odstotkov, največjo porast pa bodo dosegli v Aziji in Latinski Ameriki. Plin bo pomagal zadostiti potrebam, ki jih bo povzročila gospodarska rast na teh področjih.” Ker predvidevajo, da se bo poraba plina v celotnem svetu do leta 2020 skoraj podvojila z 90 na 174 bilijonov kubičnih metrov, se bo morala primerno povečati tudi infrastruktura plinovodov. “Pri razvoju plinovodov bo imela najvidnejšo vlogo nova tehnologija, avtomatično mehanično varjenje, zagotavljanje kakovosti, višja kakovost jekla kakor na primer X80 in X100 stopnje, neposredni podatki o plinovodnih sistemih ter sistem globalnega pozicioniranja za izboljšanje in podatkov o upravljanju.” Z uporabo visokotlačnega transporta in močnejšega jekla se bodo občutno zmanjšali transportni stroški. Če bi uporabljali jeklo X100, bi se stroški znižali za 30 odstotkov. Nove tehnologije razvijajo torej sestavljene okrepljene cevovode, izdelane iz prvovrstnih materialov, ki pripomorejo, da so stene cevi veliko lažje.

Januarja 1999 so dokazane zaloge plina v svetu ocenjevali na 5,545 bilijonov kubičnih metrov, od katerih je 70 odstotkov v Ruski federaciji in na Srednjem vzhodu.

Po klobukih in telovnikih so delegati prepoznali asistente, ki so bili vedno pripravljeni priskočiti na pomoč /fant brez klobuka je Slovenec John Perčič/



Cene, cene, cene

Robert Priddle, izvršni direktor Mednarodne agencije za energijo (IEA) s sedežem v Parizu, je udeležencem kongresa dejal, da je trg surovin poslal jasno sporočilo, da apetitom po nafti v svetu ni zadoščeno. Pričakuje, da bodo temu sporočilu prisluhnili proizvajalci nafte. Ob tem je omenil tudi novi mehanizem, s katerim je Opec marca začel avtomatično povečevati proizvodnjo, ko je cena preseгла območje 23-28 dolarjev za sodček, čemur pravijo, da je to bolj rahel in tihi način upravljanja trga. Lukman je temu nasprotoval, češ da ljudje izven Opeca sploh ne vedo, kaj vse bo kartel storil do naslednjega srečanja. Opec noče črpati več nafte, ko na ceno vplivajo muhasti razlogi ali sezonski faktorji in morajo po njegovem o tem še razmisliti. Meni namreč, da v takšnih pogojih, ko cene naraščajo zaradi špekulativnih razlogov, ne bodo kar poskočili in začeli povečevati količine nafte na trgu. Če bi bilo naraščanje trajno, bi se čutili obvezane, da nekaj storijo in tudi bodo, če se le ne bo izkazalo, da gre za naključje.

Medtem ko so potrošniki vse bolj nezadovoljni zaradi rastočih cen bencina in kurilnih olj, pa proizvajalci nafte kot tudi področja, kjer črpajo nafto, tiho prevzemajo koristi, ki jih prinašajo višje cene surovin. Kot pravijo analitiki, bodo kanadski proizvajalci nafte dosegli rekordne dobičke v tem letu. Vsako povečanje cene sodčka nafte za dolar prispeva okrog 150 milijonov v proračunsko blagajno province Alberta.

Priddle je dejal, da cena surove



nafte najbolje pokaže, da na trgu ni dovolj nafte, medtem ko Lukman pravi, da je Opec v skrbeh, saj ne želijo, da bi zaradi nenadzorovanih reakcij trg preplavilo preveč nafte. Zato želijo najprej ugotoviti, kaj se na tržišču pravzaprav dogaja.

Oba moža se razhajata pri kritičnih zadevah, se pa strinjata, da mora biti cena nafte razumna za vsakogar. Nobeden se ni želel opredeljevati, toda kaže, da je cena nekje med 20 in 25 dolarji primeren kompromis.

Oba sta vse svoje komentarje tudi zavila v leporečje diplomatskega jezika in se strinjata, da je sodelovanje ključ za gospodarsko rast, tako v državah proizvajalkah, kot porabnicah nafte.

Priddle je tudi dejal, da nasprotovanje ni beseda, s katero bi opisal medsebojne odnose. Res da se ne strinjajo o vsem, toda obstajajo komunikacije, izmenjujejo si informacije, poslušajo in razumejo stališča drugega.

Staro in novo si podajata roko in živita v soglasju



spodarska rast na teh področjih." Ker predvidevajo, da se bo poraba plina v celotnem svetu do leta 2020 skoraj podvojila z 90 na 174 milijard kubičnih metrov, se bo morala primerno povečati tudi infrastruktura plinovodov. "Pri razvoju plinovodov bo imela najvidnejšo vlogo nova tehnologija, avtomatično mehanično varjenje, zagotavljanje kakovosti, višja kakovost jekla kakor na primer X80 in X100 stopnje, neposredni podatke o plinovodnih sistemih ter sistem globalnega pozicioniranja za izboljšanje in podatkov o upravljanju."

Z uporabo visokotlačnega transporta in močnejšega jekla se bodo občutno zmanjšali transportni stroški. Če bi uporabljali jeklo X100, bi se stroški znižali za 30 odstotkov. Nove tehnologije razvijajo torej sestavljene okrepljene cevovode, izdelane iz prvovrstnih materialov, ki pripomorejo, da so stene cevi veliko lažje.

Januarja 1999 so dokazane zaloge plina v svetu ocenjevali na 5,545 milijard kubičnih metrov, od katerih je 70 odstotkov v Ruski federaciji in na Srednjem vzhodu.

Podjetja prevzemajo družbeno odgovornost, toda Združeni narodi opozarjajo, da bi bilo potrebno več storiti

Dick Cheney, predsednik Halliburton Company, je bil zelo odkrit. Dejavnost naftne industrije je izredno dragocena za celotno družbo, njeni upravljalci pa se pri delu ozirajo na tri zadeve - dobiček, družbo in okolje. "Tukaj nisem zato, da bi se opravičeval v imenu industrije. Svet potrebuje energijo." Izziv je v tem, da so udeleženci dejavno in del rešitve. Kot primer je navedel, da so se sredstva za zaščito okolja, ki so v letu 1970 znašala 700 milijonov dolarjev, do danes povišala na skoraj 10 milijard. Industrija lahko prispeva k infrastrukturi in izboljšanju življenja, medtem ko poganja razvoj in še vedno omalovažuje vpliv okolja. Cheney je poudaril, da je Halliburton družbeno odgovorno podjetje, ki gleda na zaposlene, poslovne partnerje in vlado kot na delničarje. Zasebni sektor bi moral uporabljati tehnologijo za pomoč okolju in slediti najvišjim etičnim standardom. "Nič se ne zgodi neopaženo. Eno samo slabo jabolko lahko vse zagreni. Ugled je globalen."



Družbena odgovornost v mednarodnem tržnem gospodarstvu

Skupna družbena odgovornost zajema celotno delovanje podjetja, od zdravja, varnosti in varovanja okolja do pogojev za zaposlovanje, industrijskega in delavskega standarda, družbenega razvoja in človekovih pravic, je prepričan predsednik skupine Statoil **Olav Fjell**.

Nekateri odklanjajo skupno družbeno odgovornost kot navidezno nasprotje in dokazujejo, da se podjetja lahko osredotočijo le na poslovanje. Toda poslovanje ne pomeni samo povečevanja dobička. Nekateri vidijo v njem življenje in opozarjajo, da je pomembna kakovost najbolj uspešnih in prožnih podjetij na svetu njihova težnja, da bi dosegla osrednje vrednote in občutek za druge cilje, ki so nad proizvodnjo denarja.

Skupna družbena odgovornost je delno podobna takim vrednotam. Nekateri bi jo imenovali etična razsežnost poslovanja: družbe delajo dobro, ker je to njihova mo-

ralna pravica, a izven občutka za družbene obveze. Toda glavni motiv poslovnega sveta za družbeno odgovornost je dolgoročen, privzgojeno koristiljublje, ne nesebičnost. Družbe v veliki meri ravna odgovorno zato, ker storijo prav, če delajo dobro. S tega vidika postane skupna družbena odgovornost strategija za doseganje konkurenčne prednosti in sredstvo, ki pomaga poslovanju dosegati strateške cilje. Obstaja več pogledov na skupno družbeno odgovornost kot strategijo za doseganje konkurenčne prednosti. Uporabnost dobrega glasu v trgovanju je eno. Družbe lahko dosežejo znatne dobičke. Če imajo zagotovljeno dobro ime na trgu, kjer so porabniki vedno bolj družbeno zavedni, dosežejo upoštevanja vredno pomembnost. Tudi vedno večje število vlagateljev postavlja družbeno odgovorna merila za izkoriščanje kapitala. In enak izbor bi mogel obstajati za trg delovne sile: visoka stopnja družbene odgovornosti bi pomagala pritegniti dragocene zmožnosti. Nekateri odklanjajo skupno družbeno odgovornost kot cenen okras, ki je usmerjen bolj v spremembo dojemanja kakor v izboljšanje stvarnosti. Toda nekaterih bistvenih vrzeli med dojetjem in resničnostjo - med besedo in dejanjem - ni možno dolgo braniti. Tu ni prostora, da bi se skrivali v današnjem povezanem svetu. Dobro ime je možno doseči in ohraniti samo z rezultati. Skupna družbena odgovornost nosi v sebi globlje in širše zavzemanje, s katerim podjetja lahko dosežejo nov pogled v družbo, kar bo pripomoglo, da bodo postala politično in kulturno bolj občutljiva. Podjetja iz naftne industrije pa bodo bolj pripravljena na obravnavanje "ključnih tveganj".

Skupna družbena odgovornost je dinamična zamisel, ki se je razvijala pod vplivom med poslovanjem, vlado in družbo. V današnjem globaliziranem gospodarstvu je razvoj posebno hiter. Globalizacija prinaša novo vrsto odnosov - novo ravnotežje - med poslovanjem, vlado in družbo. Položaj poslovanja se je okreplil predvsem na račun vlade, obenem se je začela pojavljati civilna družba z mednarodnimi igralci. Pomembnost in možnosti za poslovanje, podjetništvo in prosti trg so zdaj široko priznani. Priznanja prihaja, ker neposredna tuja vlaganja predstavljajo enake ugodnosti za razvite in razvijajoče dežele. "Kdo bi si mislil," je pred nekaj leti dejal Fidel Castro, "da bomo mi, ki smo tako doktrinirani, ki smo odklanjali tuje naložbe, nekega dne tako nujno potrebovali tuja vlaganja!"

V luči nedavnega gospodarskega razkroja v Aziji in Latinski Ameriki je prav tako potrebno upoštevati, da neposredna tuja vlaganja ne prinašajo enake destabilizacijske nevarnosti za beg kapitala kakor portfoljo vlaganja ali kratkoročna posojila. To velja zlasti za vlaganja mednarodnih naftnih družb, ki težijo k dolgoročnemu zagotavljanju kapitala. Nastopanje v posamezni državi ter obseg vlaganja naftni družbi pogosto zagotavljata poseben vpliv in s tem posebno odgovornost za delovanje, kar prispeva k hitrejšemu razvoju.

Za naftno industrijo je globalizacija ustvarila vrsto novih možnosti. V 70-ih in 80-ih je bila omejena s priložnostmi in polna gotovine, v 90-ih pa zasuta s priložnostmi, a na kratko z denarjem. Danes imajo mednarodne naftne družbe dostop do večine držav, ki proizvajajo nafto.

Poslovno vzdušje v naftnih državah je danes precej drugačno kakor sredi 70-ih, ko je bil poudarek na nacionalizaciji, samozaupanju in zaščiti upstreama. V izkoriščanju naravnega bogastva so videli predvsem politično in strateško dejanje, manj komercialno. Danes izhajajo iz predpostavke, da mednarodne naftne družbe lahko doprinesejo dragocen prispevek k razvoju proizvodnje v naftnih državah, ne da bi ogrozile nacionalni nadzor nad naftnim bogastvom.

Z globalizacijo se je povečevala vloga trgovanja v svetovnem poslovanju. Ljudje zdaj več pričakujejo od trgovskega poslovanja in manj razumejo njegov pomen za rast, blaginjo in razvoj. Zahtevajo, da se poslovanje postavi po robu izzivom globalizacije in da je v večji meri del rešitve kakor del problema.

Po Fjellovem mnenju prinaša globalizacija tri izzive. Prvič, zagotovilo, da najrev-

nejše države ne bodo z globalizacijo potisnjene na rob. Drugič, zagotovilo, da gospodarska rast zaradi globalizacije ne bo nevarno ogrožena. Tretjič, zagotovilo, da razviti svet z nižjim življenjskim standardom ne bo videl posledic globalizacije.

"Pravzaprav smo že srečali izzive globaliziranega sveta. Z delom, ki ga opravljamo vsak dan, ne služimo samo zase, ampak prispevamo tudi k rasti, blaginji in razvoju v lokalnih skupnostih in v vseh državah, kjer nastopamo. To je vsaj zame dejanski pomen skupne družbene odgovornosti."

Skupna družbena odgovornost predstavlja zvezo med dobičkom in temeljnimi načeli. Ti principi predstavljajo podporo do biološkega in fizičnega okolja ter odgovornost do družbenega okolja. Skupna družbena odgovornost pravi, da stremimo za tem, da bi opravljali posel trdno in odgovorno.

Toda v čem je pomen podpore in odgovornosti za trgovino in industrijo? Razprava o tem vprašanju je potekala med mnogimi, ki so se pogovarjali o globalizaciji - med trgovskimi in industrijskimi voditelji, delničarji, uslužbenci, sindikati, vladami, multilateralnimi ustanovami in nevladnimi organizacijami.

Na enem od forumov je kot podpredsednik nastopil Slovenec Aleš Peternel





Delničarji se danes uspejo med seboj konstruktivno obvezati in voditi dialog, medtem ko pred nekaj leti družbe in nevladne organizacije niso bile pripravljene poslušati druga druge. Zdaj pa mnogi iščejo organizacije, kakršna je na primer Amnesty International, da bi dobili informacije in nasvete. Glede določenih smotrov skupne družbene odgovornosti se je razvilo soglasje znotraj naftne industrije ter med trgovino, vlado in družbo. Toda mnenja se razlikujejo, ko pride do podrobnosti pri predlogih in do vprašanja, kako bi jih dosegli. Nekatere naftne družbe so bolj pripravljene kakor druge priznati odgovornost. Razlike v pogledih prav tako odražajo različne vloge. Kje stojite, je odvisno od tega, kje sedite in perspektive NGO in vlade so drugačne kakor perspektive družb. To govori o pomenu dodatnega pojasnjevanja, kaj je in kaj ni odgovornost trgovine in industrije. Obstaja meja med tem, kaj družbe lahko storijo in kaj bi od njih mogli pričakovati in te meje bi morali prepoznati. Posamezne družbe ne morejo same rešiti velikih izzivov družbene odgovornosti, pa naj gre za človekove pravice ali za borbo proti korupciji. A medtem ko družbe delajo povsem lokalno in razmišljajo globalno, je

**Predsednik skupine
Statoil Olav Fjell**



potrebno najti splošno rešitev in jo uresničiti v sodelovanju med oblastjo, poslovnim svetom in nevladnimi organizacijami.

Privatizacija in globalizacija

Pravite, da ni pomembno, kaj rečemo, temveč kaj delamo; govorili ste tudi o socialnih odgovornostih. Toda ali ni ravno to tisto, kjer več govorimo kot storimo?

Ne, menim, da mi več naredimo kot govorimo in tudi če je videti, da kaj drugače delamo, kakor smo rekli, da bomo, bi to pomenilo precejšen pritisk, tudi doma na Norveškem.

Ali lahko sploh kaj storite?

Najbrž ne mnogo. Zato pa lahko postorimo več manjših zadev, saj delujemo na način, ki je v skladu z našimi načeli, kar tudi prispeva k socialnim izboljšavam. Menim, da je pomembneje, če uresničimo več manjših stvari, kakor da le govorimo o velikih.

Zdaj, ko boste privatizirani, bo lastnike zanimal rezultat...

Že zdaj, ko smo 100-odstotno v državni lasti, moramo imeti ustrezne donose in dobre finančne rezultate.

Ali podjetje sploh zanima privatizacija, ali ste proti njej?

Predlog smo izdelali v podjetju, torej smo zanj zainteresirani. Pred nekaj meseci smo dobili novo vlado, ki je predlagala parlamentu, naj do konca junija izpelje privatizacijo. Potem se je odločila, da bodo zaradi nesoglasij med vodilnimi strankami proces odložili, tako da bodo šele novembra pripravili predlog in ga predložili parlamentu. Upamo, da bo parlament odločal v prvi četrtini prihodnjega leta, čeprav so taki procesi vedno dokaj negotovi.

Dolgo je bilo videti, da boste ostali državno podjetje.

Jasno je bilo rečeno, da bo Statoil še naprej državno podjetje oziroma da bo norveška vlada imela večinski delež. Prepričani so, da bi bilo izgubljeno marsikaj, kar smo leta gradili, če bi navzven razpršili lastništvo. Zdaj želi država z večinskim deležem imeti zagotovilo, da bo nacionalna naftna družba obdržala konkurenčno izhodišče.

Še vprašanje o globalizaciji - rekli ste, da je mnogo priložnosti. Toda za koga?

Menim, da oblikujejo priložnosti tako za podjetja, ki delujejo po vsem svetu, kot tudi za ljudi, ki tam živijo, saj globalni operator s seboj pripelje prvovrstne načine delovanja, iz česar lahko pridobimo mnoge koristi.

Vse to pripelje do novih načinov medsebojnih odnosov - med kom, med ljudmi na isti ravni ali tudi med bogatimi in revnimi?

Zbuja se velika skrb o vrzelih med bogatimi in revnimi, ki se povečuje in zadevo moramo resno jemati. Toda globalizacija v naši panogi pomeni, da sooblikujemo gospodarsko rast v različnih deželah, kar je pomembno za posamezno državo in tudi za njene politike, ki morajo zagotoviti, da se to razdeli na najboljši način.

Po vaše lahko torej politiki in gospodarstveniki delujejo skupaj?

Menim, da imamo različne korenine, toda pomembno je, da se pogovarjamo, da sodelujemo.



Razvoj goriv v globaliziranem gospodarstvu: vedno večja vloga zemeljskega plina

V zadnjem času smo doživeli veliko sprememb, je poudaril **Peter I. Bijur**, predsednik Texaco Inc. Osrednji element teh sprememb je seveda globalizacija in spremljajoča polemika o tem, ali je to šiba božja našega planeta. Pred nekaj leti pojem globalizacija sploh še ni bil v našem besednjaku. Danes pa že vsak razume, kaj ta beseda pomeni: bližnjico, s katero svet odpira pot konkurenci in tudi virom, svet, ki bo posloval z močnimi povezavami preko meja.

Pri globalizaciji ne gre le za spremembe. Gre tudi za hitrost teh sprememb, ki ne prihajajo z reaktivno hitrostjo, temveč s hitrostjo svetlobe.

Globalizacija, ki jo usmerja tehnologija, je torej nekaj novega in vzbuja osuplost. Je osnova za novo ekonomijo, ki temelji na znanju in preoblikuje svet. Tako globalizacija ni le drug vidik poslovnega razvoja, ampak je bolj podobna premiku tektonskih plošč. In ni čudno, da se zdi nekaterim neprijetna.

Protestniki hočejo predstaviti novo realnost kot osrednji problem današnjega časa, kajti ekspanzijsko naravo globalizacije je najlažje kriviti za vse mogoče probleme.

Kljub temu pa vejamem, da je dal generalni sekretar ZN Kofi Annan zelo natančno diagnozo s tem, ko je dejal skupini aktivistov: "Karkoli je pripeljalo do tega, da se borite, zdravilo ni v protestih proti globalizaciji kot taki. Revni niso revni zaradi globalizacije temveč zaradi premalo globalizacije, kajti oni je niso deležni, oni so iz nje izključeni"

Ne verjamem, da je globalizacija vir zatiranja. Moti ker ustvarja nove poglede na svet, ki so v mnogih primerih vse prej kot prijetni. Vodi nas k temu, da soočimo ustvarjanje bogastva v razvitih deželah z naraščajočo bedo v najbolj revnih državah sveta. Z vsakim letom postaja to nasprotje večje in pogled nanj vse težji.

V ZDA govorijo politiki o "digitalnih razlikah", toda oddaljenost med znanjem gospodarstev v razvijajočih državah ni ločnica, ampak prepad.

V preteklem desetletju so učinki globalizacije in tehnologije že dvignili stotine milijonov ljudi iz revščine. Za štiri milijarde ljudi, ki živijo s štirimi dolarji na dan ali celo manj, je večja nevarnost, da globalizacija ne uspe, kakor da uspe.

Sprejemi so bili dobra priložnost za dodatno razpravo in izmenjavo mnenj



Zato se vprašanje ne glasi: "Ali je globalizacija prava pot?", temveč "Ali gremo v korak z njo?"

Toda vse dokler se človeška rasa povečuje za več kot 77 milijonov ljudi na leto, bo tudi sedanji naval globalizacije in oblikovanje bogastva pod težkim pritiskom za ohranitev tempa.

Nekateri se sprašujejo, kaj ima to opraviti z zemeljskim plinom.

To tržišče je že po svoji naravi globalnega značaja in energija je ključnega pomena za gospodarski in socialni razvoj, ali če se izrazim v literarnem slogu - je gorivo, ki poganja ljudi, da se lahko izvečejo iz revščine. Globalizacija tržišč zemeljskega plina in ostali energetski razvoj pomagata premostiti prepad. Zato sta zemeljski plin in elektrika tako pomembna. Dostop do energije je obenem dostop do znanja in novih priložnosti.

Še vedno dve milijardi ljudi nimata elektrike in hladilnih sistemov. Zanje je internet v najboljšem primeru glas v daljavi, svetloba za branje in študij nedosegljivo razkošje. Za ta del človeštva je sončni zahod dogodek, ki jih ohranja v temi, stran od možnosti za boljše življenje.

Naša panoga mora zagotoviti zanesljive in stroškovno učinkovite vire energije za rastočo svetovno populacijo s tržišči, ki bodo omogočala prenos te energije. Če tega ne storimo, je le malo možnosti, da se bo globalizacija uresničila v polnem zamah v desetletjih, ki so pred nami.

Toda v interesu naftašev je, da pripomorejo k bolj celovitemu širjenju koristi globalizacije, v partnerstvu z vladami držav, multilateralnimi agencijami.

Vlade morajo sodelovati, da bi omogočile dostopno in enakomerno okolje, ki bi privlačilo privatne investitorje z veliko sredstvi.

Nadaljevati morajo z dviganjem preprek konkurenci.

Podpirati morajo reforme v energetskem sektorju in oblikovati človeške in institucionalne kapacitete, potrebne za vzdrževanje reform in za uspeh na tržiščih.

In mi moramo nadaljevati z iskanjem



novih načinov za dostave energetske storitve, od telekomunikacij, ki jih poganja sončna energija, do vaških "mini-omrežnih sistemov" do hibridnih vetero-dizel generatorjev.

V tem je razlog za upanje. V zadnjem desetletju je 76 držav v razvoju vpeljalo zasebno udeležbo v prenos in distribucijo elektrike in plina. Skupne investicije so znašale skoraj 200 milijard dolarjev. Toda to še vedno ni dovolj.

Energetska panoga je pripravljena ponuditi kapital, tehnologijo in strokovno podporo, da bi se narodi hitreje povzpeli po lestvici od tradicionalne biomase do proizvodnje elektrike z zemeljskim plinom in goriv prihodnosti.

Zemeljski plin je kritičen del v tej energetske lestvici, klin, ki spaja najstarejše oblike energije z bolj futurističnimi. Že sedaj je kombinacija rastoče porabe, vse bolj konkurenčnih tržišč, naprednih tehnologij in zavesti, da je potrebno paziti na okolje, povzdignila zemeljski plin v središče globalne energetske ekonomije.

Pred dvajsetimi leti bi sedanja osrednja tema mojega govora - globalizacija zemeljskega plina - bila slišati kot nekaj nasprotujočega, saj je bil tedaj zemeljski plin pomemben igralec le na lokalni ravni.

In medtem ko so tržišča zemeljskega plina še vedno večinoma regionalna, se soočamo tudi s popolnoma globaliziranim plinskim trgov, ki ga poganjajo iste sile, ki so vzpodbudile globalizacijo.

Torej ne gre za vprašalnico "ČE", temveč "KAKO" in "KDAJ".

V ZDA je proces deregulacije že odprle meje plinskih tržišč v posameznih zveznih državah konkurenci in opogumilo povezovanje elektro podjetij.

Liberalizacija plinskega trga je tudi prometna po Veliki Britaniji, Argentini, Kanadi in se sedaj seli v osrednjo Evropo. Upstream in downstream v plinskem sektorju privabljata tuje investitorje prav tako kot v elektro dejavnosti, s katero je vse bolj tesno povezan.

V določenih predelih je plin že preskočil iz ograd lokalnih trgov na obsežne regionalne trge. EU uvaža 41 odstotkov potrebnih količin plina. Tudi ZDA,

drugi največji proizvajalec plina na svetu, uvaža 14 odstotkov. In ugotovili smo, da je celo na zelo zrelem trgu ZDA mogoče, da se bo povpraševanje po zemeljskem plinu povečalo do leta 2015 za 40 odstotkov. Da bi zadovoljili takim potrebam, bo potrebno za tretjino povečati uvoz iz Kanade.

In v razvijajočem svetu, od plinovoda Bolivija-Brazilija v Latinski Ameriki... do predlaganega zahodnoafriškega plinovoda do sodelovanja med Bagladešem in Indijo..... vidimo, da se regionalna tržišča zemeljskega plina razvijajo z veliko hitrostjo, kar vključuje tudi gradnjo plinovodov in infrastrukturo za utekočinjeni zemeljski plin. Še najbolj dramatična pa so verjetno gibanja, kjer se z ladijskim prevozom utekočinjenega plina začnajo tkati trgovske niti med različnimi plinskimi trgi, čeprav zaenkrat v dokaj skromnem obsegu.

Kako blizu smo torej sedaj takšnemu globalnemu tržišču? Še najbolj verjeten odgovor je: bližje, veliko bližje, kakor je morda sedaj videti.

Zagotovo tudi razvojni dosežki elektronske trgovine zelo hitro širijo transparentnost energetskega tradinga po svetu, kar je kritičnega pomena za oblikovanje globalnega tržišča z zemeljskim plinom.

Seveda pa ne pričakujem, da bi tudi z elektriko po internetu zelo konkurenčno severno ameriško tržišče kmalu podleglo cenam plina, ki bi jih oblikovali drugje po svetu. Zakoni fizike se niso spremenili in prenos plina je še vedno dražji na enoto kot transport surove nafte. Vendarle pa se s tem, ko tržišča rastejo, širita tudi nova infrastruktura za transport in tehnologija, kar bo znatno zmanjšalo stroške.

Medtem pa so zelo očitne koristi globalizacije zemeljskega plina že spodbudile vlade, da odpravijo ovire, ki še vedno onemogočajo konkurenco v številnih primerih. Če povzamem, nihče od nas si ne more privoščiti, da bi načrtoval na predpostavkah, da bodo ločene regionalne plinske povezave trajale večno. Tehnologija sicer še ni povsem pripravljena, da bi podpirala svetovni cenovni sistem, toda povpraševanje je že tu. Ko so tržišča dovolj velika in lačna, ter potencial na strani ponudbe dovolj obilen, pride skoraj sama po sebi tudi nova tehnologija.

Toda kaj s prihodnostjo, ki je za horizontom?

Pred kratkim sem se pogovarjal z našim analitikom, ki je pripravljal prikazovanje razmerij med energetske porabo v zadnjih treh stoletjih, od začetka industrijske revolucije. Primerjal je tone premoga s tonami naftnega ekvivalenta in emisije ogljika v odnosu do rasti BDP.

V obeh primerih je prišel do zelo padajočih rezultatov: hiter svetovni trend v smeri odpravljanja ogljika.

V razstavnih paviljonih so gostje lahko dobili tudi najpodrobnejše informacije o posameznih podjetjih



Globalno pospešeno odpiranje trgov pri zemeljskem plinu je morda edini večji korak, ki ga lahko naredijo vlade in panoga, da bi v desetletjih, ki so pred nami, lahko govorili o zares znatnih dosežkih pri omejevanju ogljika.

Toda hkrati se z veliko hitrostjo premikamo v smeri komercializacije energetskih tehnologij, ki so neodvisne od ogljika, kot sta na primer fotovoltika in gorilne celice. Jasno je torej razvidno, da bo zaradi naraščajočih potreb po energiji v razvijajočem svetu potrebno najti energetske rešitve, ki so drugačne od tistih, ki smo jih uporabljali med svojo industrializacijo.

Te priložnosti lahko izkoristimo, če preskočimo stare vzorce energetskega razvoja, in jih soočimo s tistimi, ki vključujejo "mini omrežja", distribucijo proizvodnje in nove tehnologije - zelo podobno, kot je zaradi prenosnih telefonov v številnih razvijajočih državah postala tradicionalna "bakrena žica" že zastarela.

Texaco, tako kot mnogi naši konkurenti, ki so se nekoč zelo ozko opredelili kot naftna podjetja, strateško investira v partnerstva in skupna podjetja (JV) z edinim ciljem, da bi se komercializirale tehnologije, ki smo se jih še pred 20 leti branili iz strahu, da predstavljajo nevarnost naši panogi.

Danes vemo, da predstavljajo našo prihodnost. Pred menoj je disk, ki je del vodikovega skladiščnega sistema, in ga je razvilo podjetje, ki se imenuje Energy Conversion Devices, Inc.

V mojih rokah je potencialna rešitev za enega najbolj zamotanih vozlov med nami in vodikovo ekonomijo: stabilno, stroškovno učinkovito sredstvo, ki lahko polni, hrani in transportira vodik.

Do sedaj so vodik skladiščili in transportirali v utekočinjenem ali plinskem stanju. Nepraktično, drago in potencialno nevarno.

S to pomembno tehnologijo pa lahko vodik skladiščimo v trdnem stanju, kar ni povezano z nikakršnim tveganjem.

Energija znotraj diska takšne velikosti lahko poganja lap-top računalnik 12 ur in sistem, ki ni večji od običajnega rezervoarja za gorivo, 300 milj izleta v avtomobilu na gorilno celico.

Predstavljajte si priložnosti, ki nam jih ponuja. Vodik za premagovanje velikih daljav z uporabo obstoječe infrastrukture, ... enostaven in učinkovit način za polnjenje gorilnih celic v avtomobilih, domovih in tovarnah... Tehnologija, ki lahko prinese

energijo na še tako oddaljene konce sveta.

Morda ne za časa mojega življenja, toda verjamem, da bomo priča pojavu vodikove ekonomije in tehnologija, kakršna je ta, nas bo privedla do tja.

Mislím, da se vsi na tej konferenci strinjamo, da se bo v prihajajočem stoletju povpraševanje po energiji še nadalje dramatično povečevalo. Tega ne sprejemamo le zaradi lastnega interesa kot ponudniki energije, temveč tudi zato, ker bo raba energije vzpodbujala bodočo gospodarsko rast, ki jo tako željno čakajo tisti, ki si prizadevajo za boljše življenje.

Vendarle pa energetski profil ne bo monoton. Energetski proizvodi se bodo razporedili v mozaik, ki vključuje motor z notranjim izgorevanjem kot tudi vozila na hibridni pogon, gorilne celice, sončno energijo in veter.

Seveda pa zemeljski plin ostaja med najčistejšimi viri energije v tem mozaiku.



Zunaj "šolskih klopi"

V eni od zgradb, kjer je potekal kongres, je bil pripravljen tudi razstaviščni prostor, na katerem so se predstavile številne naftne družbe in z raznim reklamnim blagom pritegovale tudi pozornost običajnih obiskovalcev.

Za zaprisežene naftaše je bilo pripravljenih nekaj strokovnih ekskurzij, najbolj pa so bili navdušeni tisti, ki so si ogledali pridobivanje nafte iz škripljavcev. Poskrbljeno pa je bilo tudi za spremljevalce oziroma spremljevalke delegatov, ki se niso udeleževali strokovnih predavanj ali razprav.

Še na nobenem naftnem kongresu pa niso toliko pozornosti posvetili predstavnikom medijev, ki so imeli na voljo vse tehnične pripomočke za delo, obenem so se smeli gibati po vsem konferenčnem prostoru ter poslušati vsa predavanja.

Demonstrantje so se zbirali v manjših skupinah in niso uspeli (ali hoteli) razburiti niti mimoidočih





Ne samo o stroki

Organizatorji kongresa so se želeli izkazati tudi kot dobri gostitelji in so poskusili pokazati kaj več kakor novosti, spremembe in sploh dogajanje v naftnem svetu.

Med nenaftnimi zadevami je bila gotovo najbolj zanimiva "domača gostoljubna noč". Posamezni Kanadčani so povabili po tri tujce iz različnih držav na večerjo, ki so jo pripravili doma ali pa so z gosti odšli v restavracijo. Večer je minil med razgovorom o vsakodnevnem življenju in interesih sogovornikov, pa o deželah, iz katerih so prihajali gostje. Pri tem se je izkazalo, da je Slovenija za Kanadčane (tako kakor za mnoge delegate na kongresu - celo iz Evrope) popolna - ali vsaj precejšnja - neznanka, in da bomo morali še marsikaj storiti, da bodo tujci vedeli, kje približno naj nas iščejo na zemljevidu.

Organizirana je bila tudi kanadska noč, na kateri so predstavili plesne, pevske in splošno glasbene zanimivosti, uprizorili so ognjemet in Večjo sproščenost pa je preprečilo vreme, ki tudi sicer v dneh kongresa ni bilo pretirano naklonjeno. Skoraj vsak dan je bilo potrebno kar nekajkrat odpreti dežnik (od domačinov so ga le redki nosili s seboj), temperature pa so se gibale najraje okrog +15 stopinj, medtem ko so se pri nas doma ljudje potili ob +32.

Dirk van der Meer je lahko zadovoljen, saj mu je SNK uspelo pripeljati na izjemno raven



Med dogodki, ki jih ni pripravil organizator 16. svetovnega naftnega kongresa, a jih je potrebno omeniti, so bile demonstracije. Končno bi bilo že kar čudno, če jih ne bi bilo, saj so ob gospodarskih srečanjih prešle že v navado nasprotnikov. Kanadski gostitelji kongresa so se poskusili zavarovati z močno varnostno službo in z mrežastimi ograjami okrog prizorišča kongresa, vendar so le delno uspeli. Demonstranti so pač povedali svoje nekaj sto metrov stran, vendar se jih ni nikdar ni zbralo veliko in tudi glasni niso bili. **Organizator je pričakoval na kaj hujšega in je po vsem mestu postavil skupine policistov, ki bi posegle v dogajanje takoj, ko bi bilo potrebno. Dva člana skupine »Študenti za svoboden Tibet«** pa sta kljub zaporam našla pot v dvorano ter sredi govora predsednika družbe BP-Amoco sira Johna Browna dvignila transparent in z glasnimi vzkliki "BP-Amoco in PetroChina zapustita Tibet" prekinila govornika. Čeprav so bili ob vseh vratih varnostniki, se niso premaknili, dokler demonstranta nista povedala, kar jima je ležalo na duši. John Brown pa je pokazal, kako se obnaša pravi sir. Niti z očesom ni trenil, **ampak je mirno počakal, da sta demonstranta zapustila dvorano ter šele pozneje komentiral nastop svoje družbe v Tibetu.**

Marsičemu bi se svet uspel izogniti, če bi ljudje znali (in hoteli) ohraniti mirno kri.



Križem rok pa nista sedela niti izvršni odbor in stalni svet Svetovnih naftnih kongresov, ki sta imela več sestankov, najpomembnejše pa so bile volitve novega predsednika, saj je dosedanjemu, Dirku van der Meeru, potekel mandat. Za njegovo nasledstvo sta se potegovala dva kandidata in pri drugem glasovanju je premočno zmagal Norvežan Eivald Roeren.

Dirk van der Meer predaja predsedniško funkcijo

Kaj se je od zadnjega kongresa pred tremi leti zgodilo v naftni panogi tako pomembnega, da je potrebno omeniti?

To je bilo zelo razgibano obdobje za naftno panogo, saj so se tedanja visoka pričakovanja o hitro rastočih gospodarstvih na Daljnem vzhodu in povečanem povpraševanju po nafti precej spremenila. Prišlo je do azijske krize, povpraševanje po nafti na Daljnem vzhodu je dramatično upadlo, obenem pa se je ponudba nafte zaradi znižanih stroškov pri pridobivanju povečala. In to je pripeljalo do tega dramatičnega padca cen, o katerem je govoril dr. Lukman, in cene so padle na 10 dolarjev za sodček. Edina pot za obvladovanje položaja je bila v času od Pekinga do danes, tako za Opec kakor za ne-Opec, da se odločita za znižanje proizvodnje. To se je zgodilo lani in je povzročilo dvig cen na raven, ki je bila sprejemljiva za proizvajalce. Obenem pa vidimo, da se gospodarstvo popravlja, povečuje se povpraševanje, kar pomeni spet nov pritisk na cene in kakor ste slišali na tiskovni konferenci, Opec sedaj razmišlja o ponovnem povečanju proizvodnje, da bi spet cene prišle na razumno raven. Če torej odgovorim na vprašanje, kaj se je tako pomembnega zgodilo v zadnjih 3 letih, je odgovor nedvomno velika fluktuacija cen surove nafte.

Ali verjamate, da se taki dogodki, kakršne smo doživeli pred letom dni v Aziji, lahko ponovijo in na enak način vplivajo na cene nafte?

Vsi skupaj upamo, da ne, toda za ekonomijo so od nekdaj značilna ciklična gibanja, s tem da je razviti zahod užival sadove izjemno dolgo trajajoče gospodarske rasti. Če bi na tej ravni prišlo do določenih sprememb in bi se stopnje rasti znižale, bi to lahko vplivalo na cene. Potrebno je poudariti zelo pomembno zadevo, ki se je zgodila v času od Pekinga do danes, in sicer neprestan revolucionaren vpliv tehnologije, tako informacijske tehnologije, ki spreminja način upravljanja podjetij, o čemer je danes govoril tudi Sir John in način poslovanja, kar so opisovali ljudje iz

Shella. Na drugi strani pa je tehnologija za pridobivanje in predelavo nafte, ki je vse bolj učinkovita. Tehnološki pritisk, ki je bil v Pekingu le nakazan, se je nadaljeval z izredno hitrostjo.

Naslov letošnjega srečanja je "Nafta za globalni razvoj". Ali menite, da ima nafta lahko velik vpliv na dogodke?

Če pogledate nazaj, je nafta že imela pomemben vpliv v zadnjih 100 letih in je omogočala veliko energije ob primernih cenah, tudi njena uporaba je enostavna, zato je veliko prispevala k izboljšanju življenjske ravni širom sveta. Danes ljudje živijo v boljših pogojih kot kdajkoli prej; res da revščina še obstaja, toda če pogledate samo proizvodnjo hrane - ta je takšna, da bi bilo v načelu mogoče nahraniti vse, kar se sicer ne zgodi, toda razlog ni v pomanjkanju kapacitet. To je v veliki meri omogočila poceni energija iz nafte. Podobno velja za zdravstvene razmere, dolžina življenjske dobe se povečuje. Res da tudi zaradi vse večje razpoložljivosti zdravil, toda energija je omogočala uporabo opreme in strojev, s čimer je prišlo do ogromnega povečanja svetovnega bogastva, kar je pripeljalo tudi do tega, da je sposobnost posameznika za življenje takšna, kot še nikdar doslej.

Ali se vam ne zdi, da govorite le o razvitem svetu? Kaj pa nerazviti?

Tako kakor sem rekel - izreden napredek v razvitem svetu se širi vse bolj tudi v države tretjega sveta. To lahko vidite tudi tu na kongresu, kjer je prisotnih 97 držav, kar pomeni, da se širi znanje, lahko slišite, da Kitajska počne neverjetne stvari in povečuje gospodarsko moč države, prihajajo tudi novi viri zemeljskega plina in s tem hkratno očiščevanje mest od smoga, v katerih kurijo s premogom, ki je zelo neprijeten za okolje. Zrak tam sicer še ni najboljši, toda v primerjavi s preteklostjo so danes velike razlike.

Da, toda bojim se, da se bo razlika med obema poloma vse bolj povečevala.

No, od določenega trenutka se razlike ne bo več tako povečevale, ampak bodo manjše. Stopnje gospodarske rasti v državah v razvoju bodo večje od tistih v razvitem svetu, in kakor ste slišali, Opec meni, da se bo v Evropi in ZDA povpraševanje po energiji povečevalo največ za odstotek na leto, drugje po svetu pa za 3 odstotke.

Koliko in v kateri smeri lahko Svetovni naftni kongresi vplivajo na te dogodke?

SNK lahko omogočijo podlage za razgovore in izmenjavo informacij. In to je tisto, s čimer se ukvarja drugi del naše skupine, ko vodijo razprave o globalizacijskih učinkih, ki vključujejo ves svet. Govorimo o ključnih ljudeh, tehnologijah, izmenjavi informacij, da ljudje, ki jih je tukaj okrog 4.000 lahko posrkajo informacije in jih odnesejo domov. Tukaj je prisotnih 97 držav, in informacije, ki jih na kongresu podajamo, bodo zelo hitro razširjene. Zato tudi s časom, ki ga namenimo razgovoru, nenazadnje tudi najinemu, nudimo storitve ostalim delom sveta.

Odhajate z mesta predsednika SNK. Kakšna bo vaša zapuščina nasledniku?

Menim, da je organizacija tako živa, kot še nikdar, saj smo privabili več udeležencev kot kdajkoli, organizacija je postala mednarodna, svetovni naftni kongres v polnem smislu, kajti še pred nedavnim sta dominirali Evropa in Severna Amerika, sedaj pa govorimo takorekoč o združenih narodih, predstavniki imajo enakopraven glas in menim, da je to zame zelo pohvalno.

Dirigentsko palico prevzema Eivald Roeren

Včeraj ste postali predsednik SNK. Kako se počutite?

Krasno! Konkurenca je bila zelo močna, zato sem še bolj zadovoljen z rezultatom. Moram pa tudi izraziti svojo hvaležnost mnogim državam, ki so me podprle, saj je v prvem krogu glasovalo zame 30 držav, v drugem pa 39. Če torej upoštevam, da je bilo prisotnih 48 članov, je to zame zelo ugoden rezultat.

In kako vidite vlogo predsednika?

Predsednik mora delovati v imenu vseh članic. Sam se bom moral osvoboditi Norveške, ne morem biti več član norveškega nacionalnega komiteja, saj naj bi zastopal vse države članice na enakopravni osnovi. Moral bom uskladiti in načrtovati sestanke, toda nameravam več kakor to. Države bom spodbujal k aktivni vlogi, da bodo izbrale najboljše ljudi in zagotovile uspešno delo. V panogi je potrebno še veliko storiti, saj je zelo pomembna za gospodarsko in socialno rast, kakor tudi za okolje.

Boste karkoli spremenili?

Pred prvim srečanjem izvršnega odbora se ne morem opredeliti. Tam bomo

Eivald Roeren prevzema bogato dediščino, ki jo želi še povečati





določili način delovanja in tudi področja, ki jih je potrebno posebej izpostaviti. Rad bi le dejal, da naj ne bi prišlo do diskontinuitete, da bodo spremembe potekale, kakor je bilo zastavljeno in da bi želel še večje vključevanje držav iz vseh regij sveta, da bi bile dobro zastopane različne kulture in tudi različne veje.

Poleg tega jasno vidim vse večjo potrebo po socialni sprejemljivosti kot tudi glede okoljskih vprašanj. To seveda ni nič novega, vendar je socialna odgovornost nekaj, kar postaja vse bolj pomembno in je bilo potrjeno tudi na tem kongresu. Sam pa menim, da smo le načeli površino in da utegne to postati naslednjič celo najkonkretnejši predmet razprave.

Ali lahko SNK kakorkoli vpliva na naftno-plinsko panogo?

Upam, da. SNK mora biti mesto, kjer se predstavijo nove ideje, ne le v formalni obliki, temveč tudi preko razprav. Želel bi, da bi SNK postal mesto, kjer nastajajo inovacije, mesto, kjer se prebijajo nove stvari, pa naj gre za finančno, znanstveno, okoljsko ali socialno področje. SNK bi želel videti na prvi liniji razvoja, da daje spodbude podjetjem in s tem tudi regijam in državam.

Kako gledate na pomen okolja in vse večji pomen zemeljskega plina?

Veliko ljudi smatra 20. stoletje za stoletje nafte, 21. pa bo stoletje zemeljskega plina in najbrž tudi drugih oblik energije, na primer gorilnih celic, in v mnogih primerih preoblikovanih plinov v utekočinjeno stanje ter morda še drugih oblik energije, Toda predvsem bomo pričala močnejšemu razvoju plina in njegove uporabe na globalni sceni. To še ne pomeni, da bo nafta izgubila svoj položaj, govorenje o prihajajočih spremembah temelji na okoljevarstvenih razlogih, saj so izpusti ogljika v primerjavi s premogom bistveno manjši.

Poglavje »Konkurenca in potrebe okolja krepijo energetsko industrijo« je prevedel in predelal Matjaž Zaletel, ostalo gradivo sta pripravili Milojka Burkeljca in Jelka Kušar.



Ob koncu kongresa

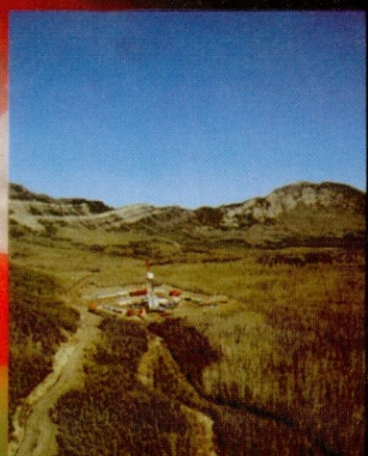
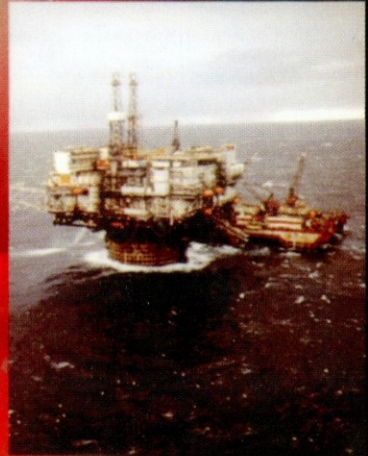
Raziskovalci in proizvajalci so bili zadovoljni. Saj je res, da drug drugega redno spremljajo pri delu in da so neposredne stike že zdavnaj vzpostavili (pri čemer pa ne pozabijo, da obstaja nekaj, kar se imenuje poslovna skrivnost), a na kongresu se je bilo še bolj enostavno pogovoriti in ob koncu posameznih forumskih srečanj so morali organizatorji včasih prav lepo prositi sodelujoče, da so zapustili dvorano in dali prostor naslednji skupini. Skupno sporočilo, ki zadeva tudi laike, pa bi mogli videti v ugotovitvi, da smo za nekaj dalj časa lahko pomirjeni - mati Zemlja nam ne obljublja samo velikih zalog zemeljskega plina, ampak tudi precej surove nafte, občutno več, kakor je bilo znano še pred tremi leti, ob času 15. svetovnega naftnega kongresa. Toda po kakšni ceni bomo prišli do nje in njenih proizvodov?

To vprašanje se je zastavljalo na kongresu in z njim se srečujemo vedno znova v vsakodnevnem življenju. Ti še tako dolgo, kar so v Opecu govorili, da je 21,22 dolarjev za sodček zanje primerna vsota. V Calgaryju pa je generalni sekretar kartela odločno trdil, da proizvajalci ne morejo pod 25 dolarjev. Kaj se bo dejansko dogajalo, ne ve nihče. Zagotovo pa bodo cene še lep čas ostale na višji ravni, kakor bi si želeli uporabniki naftnih derivatov, in skrbele, da inflacija ne bo prenizko padla.

Najpogosteje izrečena beseda na predavanjih kongresa je bila »globalizacija«, pojavljala pa se je tudi izraz »skupna družbena odgovornost«. Vsi, ki so ju uporabljali, so dajali vtis, da mislijo povsem resno, da verjamejo v socialno odgovornost in v lastne besede. Toda s tem, da je razvoj vedno hitrejši, se razlike med bogatimi in revnimi samo povečujejo, saj Tretji svet ni sposoben slediti Prvemu. Še zelo zelo dolgo pa se ne bo nihče odpovedal lastnemu dobičku zato, da bi pomagal nekemu drugemu.

Slovenska delegacija se nabita z novim znanjem poslavlja od Calgaryja (Janez Bedenk pa mu iz letala maha v slovo)





Calgary - Kanada

Med dogodki, ki so v juniju zajeli delo največjega kroga sodelavcev, je bila podelitev priznanj bencinskim servisom, ki so se lani najbolj odrezali. Med prodajalci so le še redki, ki jim delo in njegovi rezultati niso pomembni. Največja večina želi uspeti in se trudi, da bi čim več prispevala k skupnemu rezultatu svojega servisa in preko njega k rezultatu podjetja. Mnogi pa si tudi želijo, da bi bil njihov bencinski servis povsem na vrhu seznama najboljših. Žal pa se včasih zgodi, da kakšna nepredvidena malenkost razblini skoraj doseženi cilj. A kakor kaže ocenjevanje, to večine tekmovalcev ne potre, ampak jih celo vzpodbudi k večji zagnanosti. In takim bi morali še posebej čestitati.

Pred bralci so tudi rezultati akcije za boljšo prodajo Protona, Antifrizna in časopisov. Nekdo je rekel, da voznikov ne more prisiliti, da bi pogosteje menjavali motorno olje, ali da bi uporabljali Antifriz in brali časopise. A za to niti ne gre. Potrebno pa je ljudi prepričati, da je Proton za njihovo vozilo najbolj primeren, da je Antifriz tisto, kar potrebujejo, in da bodo pri nas dobili vse časopise, ki jih želijo prebrati, obenem pa jim zaradi nakupa ni potrebno iskati parkirnega prostora. Ne samo v Petrolu, tudi drugod običajno najvišji vodilni delavci predstavljajo ali predlagajo nove projekte. Na naši poslovni konferenci je bilo drugače. Glavno besedo so imeli predvsem mlajši sodelavci. Vsak se je po svoje pripravil na nastop, vsak je na drugačen način poskušal pritegniti pozornost poslušalcev, vsi pa so zelo resno vzeli svojo nalogo. Končno so s prispevkom pokazali svoje znanje in ideje prisotnim ter preko njih vsem zaposlenim. In nagrada jim je bila bolj dodatna vzpodbuda kakor cilj. Omeniti je potrebno tudi podpis pogodbe z mestno občino Maribor za prevzem 26-odstotnega deleža v Aquasystems. Preko nje se podajamo na novo področje, ki nam bo dalo dodatne možnosti za širitev dejavnosti.

In še novica iz našega uredništva. Tudi uredniki niso vedno mlajši in jih je včasih potrebno zamenjati. Tako smo dobili novo glavno urednico, s katero si bova nekaj časa delili naloge. Po letih je res še mlada, vendar ima v novinarskem delu dobre izkušnje in bo znala profesionalno opravljati naloge, obenem je polna energije in prežeta z željo, da bi bili bralci o vsem čim bolj obveščeni. A ker je naftna stroka zanjo nova, bo sprva potrebovala nekaj podpore in verjamem, da ji boste stali ob strani, kakor ste pred leti tudi meni.

Jelka Kušar

Konec junija je bila v Gozdu Martuljku prva Petrolova poslovna konferenca, na kateri se je zvrstilo več zanimivih predavanj, ki so jih pripravili razni sodelavci in jih tudi sami predstavili. Tako je uprava prvič dobila predvsem vlogo poslušalca, saj so njeni člani šele ob koncu konference na kratko spregovorili o poteku najpomembnejših projektov, sprejetih v preteklosti. Predsednik uprave pa je dodal nekaj misli o načinu dela, metodologiji in pogledih v prihodnje delo naše družbe.



Janez Lotrič:

Pred nami so priložnosti, da se dokažemo

Začetek vsakega dela predstavlja strategija in nobena družba ne more poslovati brez nje. V Petrolu smo pripravili zelo kakovosten poslovni strateški načrt, ki ga tudi uresničujemo, a če hočemo zadeve izvajati, moramo stalno meriti učinke in uspešnost pri izvajanju strategije.

Ključna metoda za merjenje naše učinkovitosti je projekt "Poslovna odličnost", pri katerem gre za samoocenjevanje, razmišljanje in samoreflektiranje našega dela, s čimer želimo odpraviti napake, povečati učinkovitost in uveljaviti strategijo podjetja. Projektno delo je bilo v Petrolu še pred nekaj leti abstraktna zadeva, ki se je srečevala s precej nerazumevanja, zbudila strah in odpor. Zdaj je postala naša stalnica in vse teče skozi posamezne projekte, ki so na različnih ravneh, od strateških preko poslovnih do podjetniških in pobude za uvajanje prihajajo od zgoraj in od spodaj - odvisno od vrste projektov. Strateški projekti so glavna naloga uprave, ki mora oblikovati najpomembnejše smernice za strategijo ter oblikovati glavne strateške projekte in spremljati njihovo izvajanje. Poslovni projekti konkretizirajo posamezne strateške sklope, podjetniški projekti pa so mikro izvedba poslovnih procesov.

Drugi pomembni segment, ki je razmeroma nov za našo družbo, so poslovni procesi in njihov reinženiring. Njihovo upravljanje je izredno pomembna naloga vsakega managementa, ki naj bi prevetрил vse, kar teče v življenju in pokaže, kakšni so učinki poslovnih procesov, poslovnih funkcij, kje so problemi, dobre in slabe strani, vse skupaj pa naj bi pomagalo izboljšati poslovanje. Nekaj projektov smo že uresničili. Na primer reorganizacijo skladišč in gasilske službe, kar je bilo izrazito procesni projekt, prav tako reorganizacijo inženiringa in investicij, izvajamo pa še nekaj drugih. Vsi dobro pokažejo, kako je zadeve potrebno gledati, o njih razmišljati in uresničevati. Gre za dopolnjevanje s kontrolingom. Pričakujem, da bomo na prihodnji poslovni konferenci že predstavili strateški in operativni kontroling, pa tudi procesni reinženiring, ekonomiko procesov, kar sta dve komplementarni zadevi, ki imata isti cilj: analizo stanja in predlog ukrepov za izboljšanje poslovanja. Predvsem gre za stroške, za obvladovanje sprememb in tudi za spremembo poslovne kulture.

Naj se ustavim še ob intelektualnem kapitalu. Predstavljamo ga vsi zaposleni v Petrolu in pomeni podjetniško izkoriščanje naših sposobnosti, našega znanja in njegove izrabe v poslovnih procesih, poslovnih projektih in poslovanju družbe kot celote.

Nadaljevanje na strani 8

Enota CELJE

Letos smo se zbrali na Celjskem

Osmi junij je bil prekrasen sončen dan. In ravno na ta dan je bil organiziran v prelepi Savinjski dolini v naselju Juvan - športni park "Prodnik"- piknik za tiste zaposlene petrolovce, ki so dosegli zelo dobre rezultate v prodajno pospeševalnih akcijah Proton, Antifriz, čašopisi.

Nagrajenih udeležencev je bilo veliko in z najrazličnejših bencinskih servisov, majhnih in velikih. Skratka, na pikniku so bili vsi tisti, ki so si prislužili nagrade. Nekateri so se pripeljali z osebnimi avtomobili, drugi z avtobusom, med njimi pa je bil tudi udeleženelec, ki je priletel v športni park s padalom.

Za organizacijo aktivnosti ter za vse nas je bilo zelo dobro poskrbljeno, na kar smo bili ponosni predvsem vsi sodelujoči iz OEM Celje. Organizator (Sektor organizacija trgovine) je namreč za kraj srečanja izbral prostor prav na našem območju v bližini Celja.

Na koncu naj izrazim željo, da bi se vsi nagrajeni bencinski servisi in vsi sodelujoči pri pospeševalno prodajnih akcijah čim bolj potrudili za doseganje dobrih in še boljših rezultatov, kajti akcije še potekajo, nagrade pa so privlačne.

Stanko Rak

Osem zaposlenih na bencinskem servisu Stupari v BiH si je izkušnje nabiralo na Gorenjskem



Enota KRANJ

Usposabljanje delavcev iz BiH

V mesecu juniju je v naši enoti potekalo dvodnevno usposabljanje bodočih zaposlenih na bencinskem servisu Stupari iz Bosne in Hercegovine, ki se nahaja ob glavni cesti Tuzla-Sarajevo in je od Tuzle oddaljen 36 kilometrov.

Usposabljanje je potekalo na bencinskih servisih Hrušica I. in Hrušica II. V dveh dneh so se bodoči zaposleni seznanjali z delovnim utripom na servisu, spoznavali sistem in način dela ter seveda predvsem raven storitev na naših

bencinskih servisih. Poleg vsesplošnega zanimanja so se najbolj posvetili prevzemu avtocisterne z gorivom. Preizkusili pa so se tudi v dodatnih storitvah, predvsem v čiščenju stekel.

Na koncu so ugotovili, da sta dva dneva kar premalo za tako usposabljanje in so želeli ostati še kakšen dan. Žal jim tokrat tega ni dopuščal čas, saj so imeli že naslednjega dne tehnični prevzem bodočega bencinskega servisa.

Vseh osem udeležencev usposabljanja je pokazalo izredno zanimanje za delo, zato upravičeno predvidevamo, da bodo dostojno zastopali ime Petrola v BiH.

Sandi Zevnik



Preizkušali so se tudi v dodatnih storitvah

Enota NOVA GORICA

Negotovost pred procesom reorganizacije

Vsako pride enkrat na vrsto, bi lahko rekli tudi v organizacijski enoti veleprodaje Nova Gorica. Nekajletni procesi prestrukturiranja in reorganizacije v Petrolu so nas doslej vedno obšli. Kot kaže pa neizogibno prihaja čas, ko bodo spremembe posegle tudi v naše okolje.

Naša enota je po lokaciji in stažu gotovo ena najstarejših v državi, saj so na njej že pred drugo svetovno vojno Italijani pretovarjali naftne derivate za vojaške potrebe. Takšna tradicija je seveda globoko vpeta v okolje, še bolj pa

med zaposlene. Prav zato sta strah in nelagodni občutki pred napovedanimi spremembami, ko naj bi postopno prenehali z delovanjem na tej lokaciji, še toliko bolj izraziti. Uprava ter vodilni nam obljublajo (in prepričan sem, da tako tudi mislijo), da bodo storili vse, da bi bile spremembe za zaposlene čim manj boleče. Poiskali naj bi tudi optimalno rešitev za vsakega posameznika ter poskrbeli za njihove nadaljnje zaposlitve oziroma preživetje.

Prav gotovo takšno poseganje v tradicionalne navade in lahko tudi razvade vnaša zlasti med starejše zaposlene strahove, ki pa navadno le niso tako veliki, kot se zdijo na prvi pogled.

Če je program, ki ga je zastavilo vodstvo podjetja, kvaliteten in če bo prinesel podjetju dober poslovni rezultat, pomeni to prijaznejšo bodočnost tudi za zaposlene. Upamo, da bo res tako!

Bogomir Batagelj

Enota KOPER

Tudi z majhnimi so lahko težave

Na slovenski obali je poleg hotelov in restavracij tudi polno majhnih lokalov, dnevnih barčkov, v katerih gostje posedijo ob skodelici kave, kozarcu soka ali česa močnejšega, ali pa samo mimogrede kupijo cigarete.

Slednje pa je blago, ki ga mnogi lastniki lokalov kupujejo v Petrolu. Pravzaprav bi bilo potrebno reči, da ga prevzemajo v Petrolu, kajti nekateri med njimi ne plačujejo svojih računov tako, kakor bi jih morali, ali pa so celo zabredli med dolžnike. Takim smo ustavili dobavo, posledica za je za polovico manjši promet s cigaretami kakor lani.

Podobno oziroma celo slabše se dogaja posameznim najemnikom lokalov. Ljudje so naivno verjeli, da so barčki zlata jama, iz katere lahko zajemajo z veliko žlico, čez nekaj časa pa ugotovijo, da ni tako krasno, nekaj časa se borijo s težavami, potem pa izginejo - z neplačanimi računi v žepu. K sreči niso vsi taki, vendar moramo biti pri vsakem posamezniku zelo previdni in paziti, kaj se z njim dogaja.

Patrik Piciga

Enota NOVO MESTO

Izjeme ne potrjujejo pravil

V zadnjih petih letih praktično nismo zaposlovali novih delavcev na bencinskih servisih. Zato se je kljub prizadevanjem, da bi se nekateri predčasno upokojili, povprečna starost zaposlenih na enoti zviševala. Če ne bi v letu dni nihče odšel in nihče prišel, pomeni, da bi bila po tem obdobju povprečna starost višja za eno leto.

Zaradi nekoliko večje intenzivnosti predčasnih upokojitev oziroma programa za reševanje tehnoloških presežkov pa se je v zadnjem letu povprečna starost prodajalcev vendarle znižala. Precej bencinskih servisov je bilo oddanih v najem brez Petrolovih prodajalcev, torej je lahko najemnik zaposlil prodajalce po lastni izbiri. Zato je povprečna starost zaposlenih na najemnih bencinskih servisih kar za 10 let nižja od povprečne starosti sodelavcev na objektih, ki jih upravlja Petrol. Na nekaterih najemnih bencinskih servisih je povprečna starost celo 22 ali 24 let, vendar pa je servis z najvišjo povprečno starostjo 51 let tudi najemni in je v letu 1999 zasedel celo 2. mesto v tekmovanju za najboljši bencinski servis. To pa je po drugi strani zgovoren dokaz, da je tudi v zrelejših letih človek lahko uspešen pri delu, le če mu zdravje dobro služi.

Andrej Gerjevič

Enota MARIBOR

Prednost konkurence

Junija smo na področju naše enote dobili novo cestno povezavo, avtocesto na relaciji Slivnica - Maribor Tezno. Novi odsek avtoceste pelje v smeri Avstrije, zato se vsi vozniki, zlasti turisti, v izogib mestni gneči odločajo za pot po novi, še nedokončani obvoznici.

To pa je žal povzročilo zmanjšanje prometa na našem novem bencinskem servisu Slivnica II, ki ima tudi Hip-Hop trgovino. V zadnjem mesecu smo namreč izgubili okoli 30 odstotkov pro-

meta, ki ga sedaj na ta račun pobira konkurenca OMV saj je naslednji, pa tudi vsi ostali servisi ob novi avtocesti v njihovi lasti. Naš je šele objekt na mejnem prehodu Šentilj.

Menimo, da bi ob gradnji cest morali bolj intenzivno sodelovati pri načrtovanju svojih objektov in s tem preprečiti, da konkurenca pobira naš že dosežen tržni delež. Tega bomo namreč ob kasnejših popravkih težko pridobili nazaj. Konkurenca pa je tudi sicer v zadnjem času vedno bolj agresivna, zato z investicijami na tako frekventnih lokacijah ne bi smeli varčevati in bi morali dovolj hitro sprejeti prave odločitve, da bi prehiteli konkurenco in ohranili ali celo še povečali svoj tržni delež.

V prihodnosti je načrtovanih več avtocestnih povezav s sosednjimi državami, kjer se obetajo velike možnosti za nove investicije in s tem še večja prisotnost Petrola na našem področju.

Valerija Rojc

American Express Magna

Nova plačilna kartica si uspešno utira pot

Pred slabima dvema mesecema je luč sveta zagledala nova kartica American Express Magna. Kot smo v prejšnji številki časopisa Petrol pisali, kartica združuje najodmevnejše prednosti obeh matičnih kartic. Prav zato sta tako Petrol kot tudi partner American Express predvidevala dober odziv med prebivalci.

Kot kaže, so se napovedi uresničile, saj statistični podatki potrjujejo velik interes za novost na sicer precej zasičenem slovenskem trgu plačilnih kartic.

Na sedežu podjetja American Express v Ljubljani, ki izdaja nove plačilne kartice, so doslej prejeli že preko 3.500 prijavnice za Magna American Express kartico. Na trg so jih do konca junija poslali že 1.600, pri ostalih pa postopek še poteka.

Zvedeli smo tudi, da je v prvih dneh po predstavitvi nove kartice v javnosti (tudi s pomočjo velikih obcestnih "jumbo" plakatov s sporočilom "Magna gre v svet") na sedež American Expressa dnevno prispele celo do 200 prijav, zdaj pa jih prejmejo do 50 dnevno.

Ines Vrenko



Enota LJUBLJANA

Prvi odzivi strank na Hip Hop zelo dobri

Če lahko potožimo, da imamo v ljubljanski regiji kar nekaj bencinskih servisov v zelo slabem, skoraj razpadajočem stanju in nam gotovo niso več v ponos, čeprav so bili pred desetletji paradni konji, pa se lahko pohvalimo z nekaj zelo lepimi "Hip Hopi.". Še posebej smo ponosni na koticke za peko svežih dobrot.

Ko vstopiš v prodajalno, te kar preмами prijeten vonj po svežem pecivu in lahko rečemo, da se je to pri naših strankah "prijelo." Tudi prodajalci, ki so po naključju postali peki, so se že navadili novih veščin in presenečen sem bil, kako jim gre delo dobro od rok. "Danes sem jih pa prežgal," je bil pošten prodajalec in pokazal poln krožnik nečesa črnega, kar je bilo po obliki podobno francoskemu rogljičku. Ampak tudi to je del posla, da se ti kdaj kakšna zadeva ponesreči.

Za podrobne analize prodaje na novih Hip Hop servisih je še prezgodaj. Lahko pa ugotovimo, da so prvi odzivi naših strank zelo ugodni, kar se kaže tudi v povečanem prometu dodatnega asortimana. Verjamemo, da bo projekt uspel, zlasti še, če se bomo tudi v prihodnje tako borili za dobre rezultate, kot smo se do sedaj.

Edo Škufca



Petrol postal družbenik v podjetju Aquasystems

Predsednik uprave Petrola Janez Lotrič in mariborski župan Boris Sovič sta 27. junija v Mariboru svečano podpisala sporazum, po katerem Mestna občina Maribor mesto družbenika v podjetju Aquasystems odstopa slovenski naftni družbi. Po podpisu sporazuma se bo Petrol z ostalimi družbeniki Aquasystems lahko dokončno dogovoril o vseh medsebojnih družbeniških razmerjih in se aktivno vključil v začetek gradbenih del, ki bodo mestu Maribor prinesla sodoben sistem čiščenja odpadnih voda.

Mariborski župan Boris Sovič in predsednik uprave Petrola Janez Lotrič pri svečanem podpisu sporazuma



V koncesijski pogodbi za gradnjo in upravljanje s čistilno napravo v Mariboru, ki jo je Mestna občina Maribor sklenila z ustanovitelji družbe Aquasystems, d.o.o., je občina zagotovila eni od družb, ki so v njeni lasti, možnost pridobitve 26-odstotnega deleža kapitala družbe Aquasystems. Sprva je bilo predvideno, da ta delež prevzame komunalno podjetje, ki pa kasneje v kapitalskem vstopu ni več videlo poslovnega interesa. Tako se je Mestna občina Maribor odločila, da odstopi pravico do vplačila kapitala eni od uglednih slovenskih družb, ki mora biti finančno močna in stabilna, poleg tega pa mora sočasno omogočiti perspektivne dodatne programe in s tem nove razvojne možnosti v Mariboru. Mestna občina Maribor se je na osnovi ponudb odločila, da možnost vstopa v Aquasystems odstopi družbi Petrol. Razlog za takšno odločitev je zlasti dejstvo, da je Petrol uveljavljeno, finančno močno in stabilno podjetje, ki razpolaga z vsemi potrebnimi kadrovskimi in

materialnimi resursi in je zato lahko povsem enakovreden sogovornik ostalim uglednim in močnim družbenikom Aquasystems.

Vstop v podjetje Aquasystems za Petrol pomeni prvi večji korak pri uresničevanju dolgoročno zastavljene strategije širjenja na področje ekologije. Tudi zato, ker Slovenija v naslednjem obdobju v okviru javnih investicij načrtuje nekaj velikih ekoloških projektov, Petrol ocenjuje, da je to sicer mlada, vendar perspektivna dejavnost, in zato s podjetniškega vidika nedvomno predstavlja pomembno poslovno priložnost.

Kdo sestavlja podjetje Aquasystems?

Podjetje Aquasystems d.o.o. ima sedež v Mariboru, njegovi delničarji pa so tuja ugledna podjetja Suez Lyonnaise des Eaux, Degremont, Aquanet, Stycon in odslej tudi Petrol. Prvo pomembno pogodbo je podjetje Aquasystems podpisalo prav z Mestno občino Maribor, določa pa 22-letno koncesijsko obdobje za delovanje čistilne naprave in triletno obdobje za gradnjo. Celotna investicija je "težka" dobrih 54 milijonov nemških mark.

Ines Vrenko

Uprava tokrat predvsem v vlogi (zadovoljnega) poslušalca



Direktor enote Ljubljana Edo Škufca si je s projektom o komuniciranju z zaposlenimi pridobil "naziv" zmagovalca po oceni vseh udeležencev...

Kot je bilo napisano že v uvodu, je 21. in 22. junija potekala v hotelu Špik prva Petrolova poslovna konferenca. Ne le po imenu, pač pa tudi po vsebini in predvsem po načinu predstavitev posameznih projektov se je tokratno srečanje razlikovalo od prejšnjih. Zakaj? Doslej so na podobnih srečanjih, kakršno je denimo razvojna konferenca, o poslovanju podjetja in načrtih za prihodnje poročali predvsem člani uprave. Tokrat pa so govorniški oder zasedli tisti sodelavci, ki samostojno ali v skupinah vodijo posamezne projekte.

Organizatorji konference so pripravili tudi tekmovanje za najboljši projekt po mnenju vseh udeležencev ter po mnenju uprave. Kot se je izkazalo, je bila takšna, za Petrol nova ideja zadetek v polno, saj je med vsemi nastopajočimi spodbudila zdrav tekmovalni duh in tako še dodatno prispevala h kakovosti posameznih projektov.

Rok Blenkuš in Marija Gabrovšek pa sta bila zmagovalca po oceni uprave



O čem je tekla beseda?

Na poslovni konferenci je bilo predstavljeno 11 projektov, ki so pomembno zaznamovali delo družbe v preteklem letu, vsi projekti pa se še nadaljujejo.

Direktor sektorja upravljanje maloprodaje Igor Matičič je skupaj s sodelavci spregovoril o oddaji bencinskih servisov v najem. Po predstavitvi doslej že narejenega (do 15. junija letos je v najem oddanih že 116 servisov) je skupina razgrnila še načrte za prihodnje. Projekta skupina je na koncu ocenila, da rezultati dosedanjega dela potrjujejo pravilnost strateške odločitve vodstva podjetja, da je oddalo servise v najem. Menili pa so tudi, da bo v prihodnje ob nadgradnji sistema mogoče doseči še boljše rezultate tako na najemnih bencinskih servisih kot tudi prihranke v raznih sferah podjetja.

Rok Blenkuš iz sektorja logistika in Marija Gabrovšek, direktorica sektorja DAS sta si s projektom "Optimizacija logistike v Petrolu - primerjava logistike 1998-2000" po mnenju uprave podjetja pridobila priznanje in nagrado za najboljši projekt. Kot sta dejala, se je projekt optimizacije logistike začel v letu 1998 z namenom, da bi racionalizirali oskrbo bencinskih servisov in skladišč s kosovnim blagom in belimi gorivi. Končni cilj obeh delov projekta je znižati stroške logistike na področju trgovine. Pri logistiki kosovnega blaga smo že uspeli doseči izboljšanje nabavnih pogojev, tako tistih, ki so vezani na samo nabavno ceno, kot tudi onih, ki so vezani na stroške distribucije (zmanjšanje števila skladišč, preno-

va skladišča Zalog in preobrazba v osrednji distribucijski center).

Pri logistiki belih goriv smo znižanje stroškov transporta dosegli na dva načina: z znižanjem prevoznih tarif tako pri cestnem kot pri železniškem prevozu in z optimizacijo prevoznih poti.

Znižanje stroškov skladišč bomo v Petrolu do konca leta 2000 dosegli po dveh poteh: s popolnim zaprtjem nekaterih majhnih skladišč in z racionalizacijo poslovanja ostalih. To v praksi pomeni, da manipulacija z vsemi belimi derivati (razen z letalskimi gorivi) poteka samo še v velikih trošarinskih skladiščih (Zalog, Celje, Rače), medtem ko preostala skladišča opravljajo vlogo razvoznih mest za kurilno olje in plinsko olje.

O zelo pomembnem dosežku letošnjega leta - modelu za oblikovanje cen motornih bencinov, ki je bil sprejet aprila - ter o zavarovanju pred finančnimi tveganji sta zbranim spregovorila Alenka Vrhovnih Težak in Sašo Ugrina. Med prednostmi, ki jih tako Petrolu kot tudi ostalim naftnim družbam v Sloveniji prinaša model, sta omenila zlasti: predvidljivost marž, podoben sistem oblikovanja cen kot v drugih državah EU, jasne osnove kriterijev za nastop korekcije prodajnih cen, primerljivost prodajnih cen pred dajatvami z evropskimi povprečnimi prodajnimi cenami, enostavne preračune in skrajšanje rokov za korekcijo prodajnih cen.

Direktor sektorja investicij Miha Gostiša je predstavil načrtovanje in izvajanje investicij ter še posebej reorganizacijo sektorja, ki ga vodi.

O terjatvah iz poslovanja ter konkretnih predlogih za nadgradnjo izterjave je go-

vorila direktorica sektorja za finančne storitve Nevenka Šubelj. Slišali smo, da nameravamo v kratkem v Petrolu vzpostaviti sistem bonitetnih razredov za kupce in limite pri obsegu poslovanja oziroma izpostavljenosti. Le tako bomo lahko bolj uspešno obvladovali terjatve in jih spremenili v denar.

Usmeritev Petrola v plinsko dejavnost zamuja, je bila ena glavnih ugotovitev projekta "Vloga in mesto plinske dejavnosti v Petrolu in na slovenskem trgu", ki ga je predstavil Matko Pohar, direktor sektorja plinske dejavnosti. Temu je dodal, da mora Petrol, če želi postati pomemben oskrbovalec s plinom, agresivno nastopati na trgu in ne sme izpustiti prav nobene priložnosti.

Direktorica sektorja tuji trgi Ksenija Pirš-Stupan je predstavila potek in rezultate dosedanjega poslovanja Petrola na tujih trgih, torej na Hrvaškem in v BiH, ter nekatere nevarnosti in priložnosti. O preoblikovanju Petrolovega gostinstva v samostojno družbo je več povedal Ljubo Jasnič, direktor sektorja gostinstvo.

Izjemno zanimiva in hkrati občutljiva tema ter izvirna predstavitev projekta "Komuniciranje z zaposlenimi v OEM Ljubljana" sta direktorju enote Ljubljana Edu Škufci prinesla priznanje in tudi nagrado za najboljši projekt po mnenju vseh udeležencev poslovne konference. Kot smo lahko slišali, Slovenija nima tradicije dobrega komuniciranja z zaposlenimi, ob tem pa še kako drži dejstvo, da je le dobro obveščen de-

lavec lahko konstruktiven in ustvarjalen. Komuniciranje z zaposlenimi, kakršno smo od začetka letošnjega leta začeli izvajati v enoti Ljubljana, vključuje naslednje pomembne točke: redno izmenjavo informacij na bencinskih servisih in enoti, pomoč zaposlenim, motiviranje zaposlenih za dodatno izobraževanje, sodelovanje zaposlenih pri izboljšanju poslovanja, udeležbo na družabnih srečanjih, reševanje medsebojnih nesoglasij, vlogo inštruktorjev, reševanje problemov alkoholizma in skrb za delovno okolje.

Opredelitev in pozicioniranje marketinga družbe Petrol je na poslovni konferenci predstavil direktor sektorja marketinške komunikacije Toni Balažič. Če želimo v Petrolu doseči zastavljeno marketinško usmerjenost podjetja, moramo čim prej vzpostaviti marketinški informacijski sistem ter celovit sistem marketinškega načrtovanja. K temu pa bo bistveno pripomogla prav odlična koordinacija marketinških aktivnosti in sodelovanje med področji in sektorji.

Potrebna izhodišča za uvajanje modela poslovne odličnosti v Petrolu ter probleme, ki se na tej poti pojavljajo, je predstavila Anja Kocjančič, ki vodi skupino za poslovno odličnost.

Nazadnje je vsem udeležencem konference o ciljnem vodenju zaposlenih spregovorila Jana Škrinjar, direktorica sektorja ravnanje s človeškimi viri. Kot je dejala, ciljno vodenje predstavlja preskok v poslovnih navadah managerjev, saj vključuje spremljanje delovne us-

pešnosti posameznika ter enkrat letno ocenjevanje te uspešnosti. Orodje, ki se pri tem uporablja, pa je letni pogovor.

Ines Vrenko

Nadaljevanje s strani 3

Pričakujem, da se bo pojem intelektualni kapital udomačil v naši družbi, kakor so se projekti in poslovna konferenca, da bo postal sestavni del naše kulture, da bomo začeli razmišljati o razvoju intelektualnega kapitala ter s tem o povečanju vrednosti družbe.

Dejansko smo v Petrolu razvijali intelektualni kapital že preko 50 let. Zdaj pa prihaja v našo zavest kot pomemben del naše vrednosti in kapitala v celoti. V svetu kapitala ne merijo več samo skozi bilanco, skozi številke, ampak tudi skozi nemerljive elemente. Z drugimi besedami bi lahko rekel, poudarek je na zaposlenih, na njihovih sposobnostih, motivacijah, pripravljenosti za delo, kar je ključni del uspešnega poslovanja podjetja. To pomeni, da smo vsi skupaj za vizijo družbe in njene cilje. Brez skupnega pogleda podjetja ne moremo uspešno razvijati.

Če govorimo o intelektualnem kapitalu, pomeni, da ga bomo poslej organizirano spremljali in razvijali kot sestavni del poslovanja, kot pomembno aktivnost v podjetju. Razvijali ga bomo s pomočjo izobraževanja mladih sodelavcev, s podpiranjem dodatnega študija, managementa, obvladovanjem in razvojem znanja, kar smo delali že zdaj, in bomo samo še dvignili raven. Razmišljamo o nekaterih novih organizacijskih oblikah, na primer o klubu Petrol, kjer bi se srečevali in skupaj razmišljali o posameznih poslovnih problemih.

Razvojne konference že poznamo in so namenjene predvsem pogledu v naslednje poslovno leto, razmišljanju o poslovnih politikah in planu dela. Uvedli bomo pa še strateške konference, kjer bomo na najvišji strateški ravni razmišljali o položaju družbe v domačem in mednarodnem okolju. Brez merjenja lastnega dela ni možno kakovostno delati in skozi nagrado za poslovno odličnost kot metodo za ugotavljanje lastne uspešnosti bomo preverjali svojo učinkovitost in uspešnost pri uveljavljanju projektnega dela, pri procesnem inženiringu, dograjevanju in povečevanju intelektualnega kapitala in povečevanju uspešnosti celotnega podjetja in njegove vrednosti.



Prva poslovna konferenca je bila vseskozi delovno obarvana; prav vsi predavatelji so med odmori predstavljali še svoje panele ter bili pripravljeni odgovorjati na dodatna vprašanja.



Dušan ŠPENKO

V naftni stroki delate že dolga leta.

Teče že trideseto leto, odkar sem pričel delati na bencinskem servisu Istrabenza. Delo poslovodje sem nato opravljal oziroma nadaljeval v Petrolu na bencinskem servisu in v trgovinah avtomateriala. Potem so trgovine začeli zapirati, prišla je nova reorganizacija in odprli so mesta prodajnih predstavnikov.

Mesta prodajnih predstavnikov so bila razpisana.

Da, vendar se ni za prodajo dodatnega asortimenta nihče prijavil. Potem smo se dogovorili, da bom jaz prevzel to delo, saj sem dolgo - teče že 30. leto - prodajal to blago.

Zakaj pa ga ni nihče hotel prevzeti?

To je zelo zahtevno področje, ki zajema v celoti 1500 do 2000 artiklov - od šivanke do vozila. Nekatere smo sicer opustili, zato pa uvajamo nove, ob enem vseh ne ponujamo vsem. Gorenjsko področje, za katero skrbim, pa je bilo še precej neobdelano.

Skrbite za celotno kranjsko enoto?

Da, za celotno kranjsko regijo.

Kdo so pa vaše stranke?

Med našimi kupci so vsi, od majhnega zasebnika do velikega podjetja.

Ali je pri vašem delu razlika med majhnim podjetnikom in veliko družbo?

Seveda, na vsakega se moramo druga-

če pripraviti, pa tudi razgovori in prijemi niso povsod enaki, saj srečujemo pri vsakdanjih razgovorih različne profile poklicev.

In v čem se najbolj razlikujejo? Najbrž ne samo po količini blaga, ki ga naročijo?

Danes ni pomembno samo prodati, večja umetnost je, da kupci plačajo fakture. Z vsemi, z velikimi in majhnimi, ravnamo enako. Končno nam deset majhnih kupcev pomeni toliko kakor en velik. Če je na mojem področju deset majhnih strank, predstavljajo finančno toliko kakor ena velika. V sedanjem trenutku so pa plačila zelo pomembna.

Kdo slabše in kdo težje plačuje?

To je različno in ni odvisno samo od velikosti. Povsod moramo biti zelo pozorni, kdaj bo pri kom zaškripalo. Zato mora biti vsak od nas tudi dober psiholog.

Ali lahko vnaprej zaslutite, kdaj bo pri kom zaškripalo? Ali položaj strank posebej spremljate ali vas tudi kdo preseneti?

Težko je vnaprej predvideti, v kakšnem stanju bo posamezno podjetje. V pomoč nam je računalniški sistem, preko katerega spremljamo gibanje plačil. Nekatere stranke nam seveda tudi dolgujejo in s tistimi, ki nimajo poravnanih računov, se drugače pogovarjamo. Poskušamo jim dopovedati, s kakšnimi problemi se srečujemo, one pa nam potožijo o svojih težavah. Prodajni predstavniki igramo pravzaprav dve vloge - vlogo prodajalca in vlogo izterjeval-

ca. Stranka nam pa ne more ničesar prikriti, saj v računalniški mreži zaznamo vsak premik, vsako plačilo.

Veliki kupci najbrž jemljejo tudi večje število artiklov.

Da, in tudi tu imamo določene težave. Velik kupec ima večje potrebe in jemlje več različnih artiklov, mi pa moramo poskrbeti, da ga oskrbujemo in servisiramo celoten izbor.

Pa ga morate prepričevati, da se odloči za naročilo?

Marsikoga moramo res prepričevati, da naroči blago, še bolj pa, da se odloči za nove artikle. Pravzaprav je to odvisno od njegovega finančnega položaja. Poleg tega imamo tudi močno konkurenco.

Mislite na velika podjetja ali na majhne preprodajalce?

Vzemiva za primer avtoplašče. Na našem področju jih ponujajo tudi proizvajalci. Mi smo pri tem artiklu majhni, proizvajalec je precej močnejši in ima veliko preprodajalcev oziroma zastopnikov. Zato je boj z njimi zelo trd. Kljub temu smo marsikaj storili.

Čeprav najbrž lahko nudijo boljše pogoje, večje popuste.

Proizvajalci nam na terenu konkurirajo bodisi s plašči ali z drugimi izdelki. Če pravim, da je naša potniška mreža veliko dosegla, ne smem pozabiti komercialne, s katero smo se zavzemali, da bi pri dobaviteljih dosegli boljše, ali enake pogoje, kakor jih imajo njihovi pro-

Na žalost je vedno več stečajev

Zato morajo biti prodajni predstavniki vedno zelo pozorni, kdaj bo pri kom zaškripalo. Sicer pa stranke ne morejo ničesar povsem prikriti, saj v računalniški mreži zaznamo vsak premik, pripoveduje Dušan ŠPENKO, prodajni predstavnik za dodatni asortiment v kranjski enoti veleprodaje. Delo je res naporno, vendar ga nekoliko blažijo dobri delovni pogoji, ki jih nudi naše podjetje

dajalci. In to nam je pri nekaterih tudi uspelo. Zdaj nekoliko lažje prodremo, saj smemo dati strankam večje popuste kakor prej.

Kateri artikel pa najpogosteje prodajate?

Na našem področju predvsem avtoplašče - zlasti odkar nudimo boljše pogoje. Uspeli smo tudi pri vulkanizerjih, ki prej niso kupovali pri nas. Večjim podjetjem prodajamo specialne bencine, parafin jemljejo predvsem svečarji.

Obstaja kakšna skupina artiklov, ki jo kot celoto jemlje več kupcev?

Nekatere stranke kupujejo določene segmente, ki jih jemljejo kot komplet. Naročajo pa tudi posamezne artikle, če jih prej prodajo kakor ostale. A kakor sem že omenil, prevladuje prodaja avtoplaščev.

Kako pa pridete do novih strank? Jih je sploh možno še kaj pridobiti?

Da, nove stranke še vedno pridobivamo, predvsem za prodajo avtoplaščev, parafina in cigaret, za katere se pri nas prej niso zanimali. Vendar se moramo za to krepko potruditi, in delamo skupaj

z veleprodajo in z direktorji, kar pa ne ostane brez uspeha.

Ali ustanavljajo na vašem področju veliko novih podjetij?

Obratno moram reči: veliko jih zapirajo. Na novo odpirajo manjše trgovine, gostinske lokale, medtem ko gre pri večjih podjetjih samo za prestrukturiranje. Iz starega nastane novo oziroma dobi drugo ime.

Ali od takega kupca lahko pričakujete, da bo v prihodnje sposoben plačevati?

Če ostanejo isti ljudje, se moramo drugače pogovarjati kakor prej. Dati nam morajo garancijo, ali urediti stare račune. A na žalost je vedno več stečajev. Marsikdaj pa gre ljudem samo za to, da bi v kratkem času dobro zaslužili in s tem namenom ustanovijo podjetje, ga kmalu zapro in odpro novo.

In ostanejo vaša stranka?

Ostanejo ali tudi ne, ker se prepričamo, ali je še smiselno.

Ali se odločite, da z njimi ne boste več sodelovali in jih morda ne obiščete več, če dvomite v njihovo sposobnost?

Obiščemo jih in se poskusimo za nazaj pogovoriti na miren način ter doseči, da bi čim prej poravnali dolgove, saj obresti hitro rastejo.

Kaj pa storite s strankami, ki gredo v stečaj in ne odpro novega podjetja?

Zadnja možnost je odpis, a se ga raje ne poslužujemo. Najprej se odločimo za zaporo, kar pomeni, da stranka v Petrolu ne more več kupovati. Ostalo urejamo preko sodišča.

Nekaj podjetij vam še vedno redno plačuje račune. Ali jim nudite zato kakšne boljše pogoje?

Da, s takimi strankami delamo po drugem ključu, jim nudimo drugačne pogoje.

Ali se njihovo število povečuje?

Število dobrih strank, dobrih plačnikov stagnira.

Torej se vam tudi v prihodnje obeta trdo delo?

Vendar moram ob tem poudariti, da so delovni pogoji, ki jih nudi naše podjetje, dobri. Seveda pa moramo biti vedno budni. Delo opravljamo v soncu, dežju, snegu in poledici in z vedno bolj zahtevnimi strankami.

Jelka Kušar

Slovenija zahteva prehodno obdobje za rezerve naftnih derivatov

Zavod za obvezne rezerve nafte in naftnih derivatov, ki ga je predvidela dopolnitev zakona o blagovnih rezervah in v okviru katerega se zbirajo sredstva za zagotovitev potrebnih zalog, je začel v polni meri delovati šele letos. Denar za njegovo delo se v javni gospodarski zavod steka že od konca lanskega leta, saj je vlada z uredbo zadnje dni novembra naložila zavezancem - vsem uvoznikom in proizvajalcem, ki so v prejšnjem ali tekočem letu uvozili več kot 25 ton naftnih derivatov, plačevati članarino zavodu v višini 0,37 tolarja za liter. Ker je vlada izračunala, da bo to po vsej verjetnosti premalo, je z uveljavitvijo modela za oblikovanje cen naftnih derivatov v začetku aprila letos znesek dvignila na 0,55 tolarja za liter. Načrt, ki so ga slovenski pogajalci posredovali Bruslju, predvideva postopno oblikovanje zalog. Do konca leta 2002 naj bi vzpostavili 60-dnevne zaloge, za preostalih 30 dni pa naj bi v pogajanjih dosegli prehodno obdobje do konca leta 2005.

Slovenija v okviru pristopnih pogajanj z EU na področju energije zahteva do 31. decembra 2005, to je tri leta po ciljnem datumu pristopa k EU, prehodno obdobje za oblikovanje in vzdrževanje minimalnih zalog naftnih derivatov. EU namreč predpisuje, da mora imeti vsaka država članica 90-dnevne zaloge surove nafte oziroma naft-

nih derivatov. Kot so pokazali izračuni, ki jih je Slovenija posredovala Bruslju, je v državi za 18 dni zalog. Manjka jih torej še za 72 dni, ali približno 500.000 prostorninskih metrov skladiščnih zmogljivosti.

Strateške državne zaloge pa je pri tem potrebno ločiti od komercialnih zalog, ki jih imajo naftni trgovci predvsem za oskrbovanje bencinskih črpalk po državi. V Petrolu imamo denimo samo v skladišču v Serminu na obali za nekaj več kot 200.000 prostorninskih metrov skladiščnih zmogljivosti, svoje zaloge pa ima tam tudi država.

Država trenutno nima rezervoarskih zmogljivosti za 60-dnevne zaloge, pa tudi v primeru, da bi bila vsa skladišča polno izkoriščena ter da v njih ne bi bilo komercialnih zalog, bi imeli za 20 do 30 dni zalog. Država bo zato morala zgraditi manjkajoče skladiščne zmogljivosti ali pa rezervoarje najeti v tujini.

Kam romajo vprašanja, kritike in pohvale kupcev?

Lani oktobra naj bi zaživela brezplačna telefonska številka za pomoč in informacije našim kupcem, ki pa žal uradno še ni začela delovati. Kljub temu smo si prizadevali zbirati vprašanja, reklamacije, pritožbe, predloge in pohvale vsaj pri najkjučnih klicih, ki so prihajali v naše podjetje. Poleg tega pa ves čas uspešno komuniciramo z našimi kupci po elektronski pošti (Petrol info.si).

Seveda se največ vprašanj navezuje predvsem na cene goriv, prodajna mesta kurilnega olja, posebne prodajne pogoje pri kurilnem olju, prodajna mesta sezonsko zanimivih artiklov, vprašanja o lokacijah določenih storitev in pa cel kup splošnih vprašanj o podjetju.

je že kar navadili na to, da zvišujemo cene ob torkih. Ravno v času, ko pišem ta članek, je neverjetno veliko

se v juniju še ni nič podražilo?" Smola, vendar večina še ne ve, da bo jutri gorivo dražje!

Ni pa vedno tako. Pred nekaj več kot dvema mesecema me je po telefonu poklicala gospa, ki je želela videti video posnetke z nekega našega bencinskega servisa. Obstajal je namreč sum, da je nekdo zlorabljal sinovo bančno kartico, zato je želela s posnetkom odkriti, kdo je kartico v resnici uporabljal.

Sin je namreč ugotovil primanjkljaj na bančnem računu. Ko je zahteval pri svoji banki izpisek, se je izkazalo, da je sporni znesek nastal na Petrolovem bencinskem servisu. Ves čas je vztrajal pri trditvi, da sam v omenjenem času in na omenjenem servisu ni kupoval ničesar, kartice mu niso ukradli, ker jo ima še vedno pri sebi, podpisi na slipih (bilo jih je več) pa niso bili identični njegovemu podpisu. Zato je nastal sum, da so mu na bencinskem servisu prodajalci sami zlorabljali kartico.

Fanta smo povabili v Petrol, preverili vse podatke in ob pomoči naših strokovnih služb začeli raziskovati. Trajalo je skoraj mesec dni in vloženo je bilo veliko truda preden smo ugotovili, da je povsem neupravičen sum, da bi naši prodajalci zlorabili kartico. Zato smo zopet poklicali fanta in mu pojasnili, da imamo zanesljive dokaze o korektnem poslovanju naših prodajalcev in mu predlagali, da bomo na njegovo željo poiskali pomoč policije.

Zgodba se je nenadoma dramatično zasukala, na srečo v Petrolovo dobro. Ob omenjanju policije je mladenič priznal, da je njegovo bančno kartico zlorabljal kar njegov brat. Tega seveda ni sta želela priznati, saj ju je bilo strah odziva staršev.

Zgodba pa je bila zelo poučna tudi za vse petrolovce. Ugotovili smo, da moramo zaupati lastnim prodajalcem, ki delajo v prid podjetju. Res je sicer, da so pripombe kupcev dragocene, a so marsikdaj naperjene proti Petrolu. Prav zato jih je potrebno najprej skrbno preveriti in šele nato iskati krivca.

Tudi pritožbe se pojavljajo v valovih, zelo odvisno od počutja ljudi. Včasih se mi zdi, da se vsi črni oblaki zgrinjajo samo nad Petrolo, ljudje so nestrpni, vsaka malenkost jih spravi iz tira, vsako našo najmanjšo napako odkrijejo v trenutku. Takrat se vedno vprašam, kako uspevajo naši prodajalci, ki imajo vedno veliko dela z ljudmi, ohranjati mirno kri. Toda ker po nevihti vedno posije sonce, se tudi klici naših kupcev pogosto spremenijo v prijetno klepetanje. Velikokrat z veseljem ugotovim, da nas kljub pripombam cenijo, da je njihova kritika dobronamerna.

Posebej je zanimiva pogostost klicev. Najhujši so ponedeljki, ker so se ljud-

vprašanj: "Ali je res možno, da je bila zadnja podražitev bencina 30. maja? Ali

Alenka Grošelj Poznič

Nagrade in druženje za najboljše

Tako kot vsako leto, smo tudi letos razglasili najboljše bencinske servise po oceni INO službe. Srečanje zmagovalcev je tokrat v celoti potekalo v Ljubljani, saj je organizacija takšnega srečanja tako precej enostavnejša in racionalnejša. Po uradni podelitvi priznanj v Petrolovi "kocki" smo za popestritev letošnjega druženja organizirali še tekmovanje v "fun ballu", razmeroma novi družabni igri, ki v zadnjem času doživlja velik uspeh v Sloveniji.

Pri "fun ballu" gre za tekme dvakrat po dveh medsebojno povezanih igralcev (z vrvo, pripeto na približno 1,2 m visoko vrvo, ki omogoča skupno premikanje levo in desno, vendar zelo omejeno gibanje naprej in nazaj). V novi igri so se najboljše odrezali prav predstavniki OEM Maribor.

Med tekmami "fun balla" pa so najbolj neučakani lahko igrali košarkarske "trojke" ali pa sodelovali v metanju prostih metov na koš. V sončnem, toda prijetnem vremenu po nevihti smo bili

Zmagovalna skupina: poslovodje najboljših bencinskih servisov po enotah maloprodaje



Poslovodje drugouvrščenih bencinskih servisov



vsi udeleženci prijetno utrujeni pred večerjo v gostišču Livada. Tam smo za popestritev pripravili tudi presenečenje, ki smo ga poimenovali nagradna "praskanka". S praskanjem premaza na 25 poljih smo odkrivali "polna" polja v obliki stilizirane plastenke Protona. Najboljši pa si je za nagrado prislužil paket z mobilnim telefonom našega dobavitelja Mobitela.

KDO JE NA LESTVICI ZMAGOVALCEV?

Prvo mesto si po letošnjem tekmovanju enakopravno delijo bencinski servisi

PREVALJE (OEM Celje) - poslovodkinja Marija Vončina,

ŠENČUR (OEM Kranj) - poslovodja Darko Zavrļ,

IZLAKE (OEM Ljubljana) - poslovodja Franc Vozelj,

MARIBOR POBREŽJE (OEM Maribor) - poslovodja Milan Jurič,

VIPAVA (OEM Nova Gorica) - poslovodja Viljem Verč,

DOBOVA (OEM Novo mesto), poslovodja Peter Polovič,

ŽERJAV (pogodbeni in zasebni BS) - poslovodja Janez Kugovnik in najemnica Marijana Kugovnik,

Od sedmih letošnjih zmagovalcev (po enotah) so kar štirje (Prevalje, Šenčur, Vipava in Žerjav) obdržali svoje lansko



V dvorani ŠRC Ježica smo se pomerili v fun - ballu

Srečanje najboljših bencinskih servisov 2000

odlično prvo mesto. Bencinski servis Dobova je tokrat zmagal prvič.

S svojo visoko kakovostjo sta tudi v letu 1999 vztrajala bencinski servis Izlake (OEM Ljubljana), ki je vseskozi (že 14 let) med nagrajenci, in bencinski servis Slivnica I (OEM Maribor), ki je med nagrajenci 8. leto zapovrstjo.

Seveda pa velja pohvaliti tudi druge bencinske servise, ki so zelo blizu nagrajenim.

Vsi nagrajeni bencinski servisi (teh je 10 odstotkov sodelujočih v enoti) so v skladu s pravilnikom dobili enkratno denarno nagrado, poleg tega pa tudi priznanja na svečani prireditvi. Prvo-uvrščene Petrolove bencinske servise smo spoznali že na javni predstavitvi in podelitvi nagrad Turistične zveze Slovenije v okviru vseslovenske akcije "Moja dežela - lepa, urejena in čista".

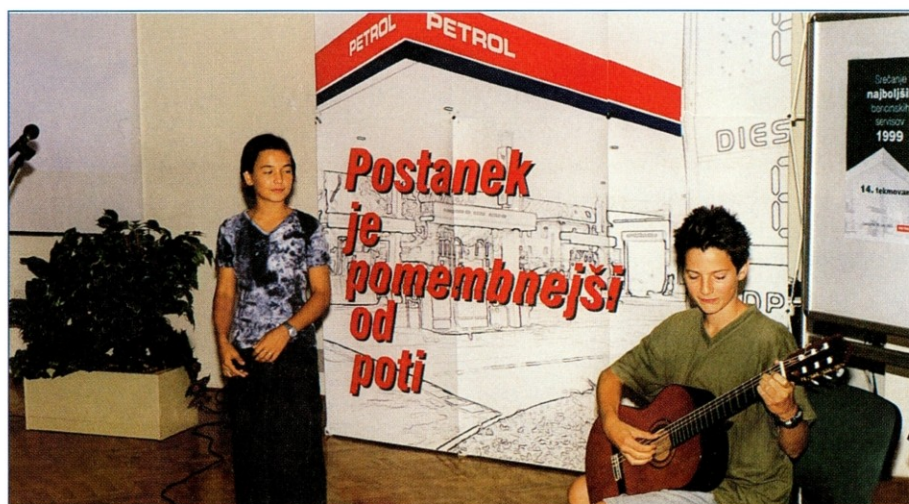
Bencinski servisi enote Koper sicer imajo svojo lestvico, vendar pa zaradi premajhnega števila objektov (le 6 jih je) ne tvorijo posebne skupine. Zmagovalec pa je ponovno bencinski servis ILIRSKA BISTRICA (poslovodja Milan Jaksetič).

Vsekakor velja omeniti, da v Petrolu vztrajno ohranjamo tradicijo tekmovanja za najboljše bencinske servise. Tako smo že prvega dne letošnjega januarja začeli s 15. tekmovanjem, katerega rezultati bodo nared v letu 2001. Vsi zaposleni na Petrolovih bencinskih servisih pa si iz dneva v dan s svojim delom in skrbjo za ponudbo, videz in prijaznost na svojih delovnih mestih nabirajo točke.

Jože Gostiša



Tudi tretje mesto je lep uspeh



Nastop mladih iz ene izmed ljubljanskih osnovnih šol

Vsem nagrajencem je nazdravila tudi Mariča Lah, članica uprave za področje trgovine



Predstavnik OEM Maribor Tone Glogovšek je prejel pokal za najboljšo ekipo v športnih tekmovanjih



Vsak poprime za vsako delo

Med najemnikom in prodajalci vladajo prijateljski odnosi, kar pripomore k uspešnejšemu poslovanju in daje možnost, da Silvo ŠETNIK vodi dva bencinska servisa - Otočec II in Drnovo. Poleg tega so najemnik in njegovi prodajalci povsem predani delu, tako da jim vsakodnevne naloge in trud, ki ga vložijo vanje, niso odveč, ampak se jih lotevajo z veseljem in mladostno zagnanostjo.

Že precej časa je poslovanje na naših bencinskih servisah tesno povezano z računalnikom, brez katerega si dela sploh ni več možno predstavljati. In vsi naši prodajalci ga znajo uporabljati. Razlika med njimi je le v tem, da so se nekateri bolj na silo naučili rokovati z njim, ker so to od njih zahtevali, in ga uporabljajo le takrat, ko je nujno potrebno, drugi pa so se ga lotili z veseljem in redno deskajo po njem tudi takrat, kadar zase potrebujejo podatke. Med slednjimi je zagotovo najemnik Silvo Šetnik, ki mu računalnik predstavlja del vsakdana in ga obvladuje z "levo" roko. Po njem se sprehaja kot pravi strokovnjak in pri priči najde vse, kar ga zanima.

V Petrol je prišel leta 1996 in začel delati kot prodajalec na bencinskem servisu Čatež, kmalu zatem je postal poslovodja v Drnovem, kjer je decembra 1998 postal najemnik in istega dne tudi na Otočcu II.

Sam dela na Otočcu, kar si "ob takem poslovanju, kakršnega imam v Drnovem", lahko dovoli, saj mu sme po-



Silvo Šetnik je v računalniku odkril prijatelja

vsem zaupati. To potrjuje tudi promet, ki se je povečal kar za 100 odstotkov, odkar je objekt v najemu. Vendar je še vedno premajhen, da bi lahko preživljal dva človeka, en sam pa ne bi mogel delati od 6.00 do 20.00. Delovnega časa nočejo skrajšati, saj bi se potem zmanjšal tudi promet, s tem pa tudi zaslužek in kmalu bi se utegnili zastaviti vprašanje o usodi bencinskega servisa.

Med kupci so tako domačini kakor tujci, glavni prodajni artikel pa so goriva, saj se za ostalo blago stranke manj zanimajo.

Tudi na Otočcu II gre bolje, odkar ga vodi Silvo Šetnik. Celoten promet se je povečal za 70 odstotkov, v trgovini pa je še enkrat večji kakor prej. Najbolje prodajajo hrano, pijače in cigarete, pa tudi precej motornega olja Proton, zlasti sinta, medtem ko se za garant vozniški manj zanimajo. Marsikatera stranka na bencinskem servisu tudi zamenja olje.

Omeniti je potrebno še jeklenke, ki gredo dobro v promet, saj jih razen na bencinskem servisu v okolici nihče ne prodaja. Zaledje pa je precej veliko in odkar je urejen dovoz z zadnje strani bencinskega servisa, prihaja še več domačinov. K večji prodaji rezervnih delov, na primer filtrov in svečk, ter goriva, pripomore tudi servis Avto-moto zveze, ki stoji za Petrolovim objektom. Prav tako povečujejo prodajo tranzitni potniki, katerih število se je v zadnjem času, ko se je zgostil promet v južne države, spet povišalo, največ pa jih pride takrat, ko so v Nemčiji prazniki, in poleti, medtem ko je pozimi manj dela.

Kdo ga ne pozna!





Da si voznica ne bo umazala rok

Vsekakor so tujci dobre stranke, saj ne gledajo na ceno kakor domačini, ampak kupijo, kar potrebujejo ali slučajno zagledajo in jim je všeč. A čeprav se število vozil proti jugu povečuje, je med tujimi vozniki, ki se ustavljajo na bencinskem servisu zelo veliko Italijanov, ki prihajajo na Otočec, kamor jih privabi casino.

Seveda pa vsa prodaja ne teče sama od sebe. Za stranke se je potrebno potruditi in jih pridobiti - predvsem voznike tovornjakov, ki so se na Otočcu že navadili na to, da si na račun najemnika smejo sami postreči s pijačo iz hladilnika in ob plačilu goriva povedo, kaj so vzeli. Poleg tega je Silvo Šetnik kupil majhen aparat za kuhanje kave, ki stoji na polici nedaleč od blagajne in stranki,

Kava za nagrado



ki kupi nekaj več blaga, postrežejo s topljo pijačo.

Pomembno je tudi to, da so na bencinskem servisu precej povečali ponudbo, in najbrž bi jo še bolj, če bi imeli kaj več prostora. Tako pa so namestili samo nekaj novih polic in hladilno skrinjo, a ker je tudi skladišče majhno, so napolnili z blagom celo garderobne omarice. In da bi se kar najbolj približali strankam (sebi pa povečali promet in s tem zaslužek), so podaljšali delovni čas. Zdaj imajo odprto od 5.00 do 23.00 ter ob nedeljah, vse delo pa opravljajo samo trije ljudje (zadnjih nekaj mesecev dela po tri ure na dan še snažilka, ki jim odvzame nekaj opravil - verjetno najbolj osovraženih pri moških; zato so tudi zelo zadovoljni, da jo imajo). Vse naloge zmorejo, ker so vsi do kraja predani delu, delno tudi zato, ker so zelo mladi. Najstarejši med njimi je Sil-

vo Šetnik, a tudi on šteje komaj 27 po mladi. Kljub mladostni energiji pa včasih le začuti utrujenost, tako se že zdaj veseli nekaj dni dopusta, saj si ga lani ni mogel prav nič privoščiti. Baterije pa je potrebno polniti, tudi če so nove. In v dneh, ko bo samo v mislih (in najbrž tudi po telefonu) spremljal delo na svojih servisih, ga ne bo skrbelo, kaj počno fantje, saj jim povsem zaupa. Odnosi med njimi so zelo dobri, vsi trije niso samo sodelavci, ampak tudi prijatelji. Vsak poprime za vsako delo in med seboj ne delajo razlik. Z veseljem priskočijo tudi voznikom na pomoč, če se jim pokvari avto. Eden od prodajalcev je električar, pa tudi Silvo Šetnik je po poklicu elektrotehnik, kar marsikdaj pride prav. Žal pa za večje posege v motorje avtomobilov ob gostem prometu nimajo časa.

Jelka Kušar

Gozd Martuljek bo v petek in soboto, 21. in 22. julija, že petič prizorišče dnevov športa in zabave. Vabljeni vsi, ki se želite preskusiti v različnih športnih panogah. Seveda pa bo poskrbljeno tudi za tiste, ki bi se za vikend radi le sprostili ob dobri glasbi ali ob spremljanju različnih športnih tekmovanj. Najboljši bodo nagrajeni!

ŠPORT IN ZABAVA

PETEK, 21. JULIJ

- ob 14. uri - preskus spretnosti v športnem plezanju za obiskovalce pod strokovnim vodstvom
- ob 16. uri - turnir v malem nogometu
- ob 17. uri - streljanje z lokom z LK Jesenice
- ob 17. uri - kvalifikacije za tekmovanje v hitrostnem - športnem plezanju za starejše kategorije
- ob 18. uri - zabava z ansambлом TIP TOP
- ob 21. uri - finale v hitrostnem - športnem plezanju za starejše kategorije
- razglasitev rezultatov in podelitev nagrad najboljšim

SOBOTA, 22. JULIJ

- ob 05. uri - pohod na ŠPIK - 2472 m (težja tura)
- lažja tura: Beli potok - Zaprete - Jasenje
- ob 08. uri - teniški turnir v dvojicah
- ob 08. uri - turnir v hokeju na asfaltu
- ob 08. uri - turnir v lokostrelstvu 900 krogov - LK Jesenice
- ob 10. uri - turnir v odbojki na mivki
- ob 16. uri - turnir v košarki, trojke
- ob 14.00 - tekmovanje v športnem plezanju za mlajše kategorije
- ob 17. uri - lutkovna predstava za najmlajše obiskovalce
- ob 18. uri - ansambel TIP TOP in zabavni program
- bogat srečelov - PGD Gozd Martuljek,
- otroške karaoke
- razglasitev rezultatov in podelitev nagrad najboljšim

INFORMACIJE IN PRIJAVE ZA ŠPORTNA TEKMOVANJA:

Hotel Špik Tel.: 04 5880 120 Fax.:04 5880 115

**Vabljeni! Dobimo se pod Špikom!
V petek, 21.07. in v soboto 22.07.2000**

Stroka podprla razvojni projekt

za proizvodnjo biodiesla

Takoj zatem, ko so v Nafti Lendava izdelali študijo "Možni dodatni in komplementarni razvojni programi družbe Nafta Lendava d.o.o. za obdobje 2000-2005/2010", so prešli od besed k dejanjem. V sodelovanju z vsemi zainteresiranimi so začeli predstavljati posamezne razvojne projekte.

Sklubom managerjev in podjetnikov Lendave ter ob sodelovanju RRA "Mura" in Pomurskega tehnološkega centra je bila organizirana okrogla miza o geotermalni energiji. Predstavljene so bile številne zanimive možnosti in programi za izkoriščanje geotermalne energije v Nafti Lendava, občini Lendava in Prekmurju ter v severovzhodni Sloveniji nasploh. Kar 70 odstotkov tega obnovljivega vira energije se nahaja prav v tem predelu države, z njimi pa bi v prihodnje lahko nadomestili vsaj tretjino energetskega potreb. Drugi, za pomursko regijo, v bližnji prihodnosti pa tudi za vso državo pomemben obnovljivi vir energije predstavlja izvedba Naftinega razvojnega projekta za proizvodnjo biodiesla iz olja navadne ogrščice in rabljenih jedilnih olj ter živalskih maščob. Nafta Lendava je

projekt že predstavila svojim zaposlenim. Sredi letošnjega junija pa je organizirala še okroglo mizo, na katero je povabila vse zainteresirane. Na predstavitvi razvojnega projekta za proizvodnjo biodiesla so predstavniki kmetovalcev, ministrstev, združenj za izkoriščanje obnovljivih virov energije, fakultet ter drugih strokovnih organizacij z navdušenjem podprli projekt in ponudili vso podporo pri prizadevanjih za njegovo izvedbo. Predstavitve sta se udeležila tudi predstavnika lastnikov, prisotni pa so bili še predstavniki sindikata in zaposlenih.

Projekt biodiesel bo uspešno izveden, če bo dobičkonosen. Analize to potrjujejo. A da bo zaživel, bo potrebno na ravni države zagotoviti take pogoje, kakor jih imajo Nemčija, Avstrija in nekatere druge države. Nafta Lendava kot

nosilka projekta bo vodila posebno neformalno skupino, ki si bo prizadevala, da tudi Slovenija sprejme pogoje, kakršne so za podobne ekološke projekte zagotovile zahodnoevropske države. Predstavnika kmetijskega in gospodarskega ministrstva sta obljubila podporo in pomoč pri teh prizadevanjih. Po ocenah naj bi v Sloveniji proizvedli prve količine biodiesla že oktobra leta 2001.

Vsekakor bo potrebno še pred tem v najkrajšem času izvesti finančno sanacijo Nafta Lendava in nato po njeni reorganizaciji v holding odpreti vrata poslovnim partnerjem in investitorjem, ki bi želeli vlagati kapital v številne dobičkonosne razvojne projekte.

Štefan Prša

Ponovno aktivna enota prve medicinske pomoči

Vskladu z merili za organiziranje in opremljanje enot za prvo pomoč v gospodarskih družbah je bila v Nafti Lendava ustanovljena ekipa prve medicinske pomoči, katere člani smo letos spomladi opravili 80-urni tečaj in s tem pridobili teoretično znanje za nudenje prve pomoči. Praktični del smo vadili ves teden in se nato udeležili šestega izbirnega regijskega preverjanja usposobljenosti ekip prve pomoči CZ in RK, ki je bilo tokrat v Londonu. Preverjanje sta organizirala uprava za obrambo Murska Sobota in regijsko združenje RK za Pomurje. Udeležilo pa se ga je 24 enot in 28 ekip, ki delujejo v društvih, organizacijah in občinah Pomurja. Gostje srečanja so bile ekipe s sosednje Madžarske. Vsi sodelujoči so pokazali visoko stopnjo znanja in pripravljenosti za nudenje prve medicinske pomoči. Maksimalno število, to je 300 točk, so dosegle ekipe Ljutomera (II. ekipa), DOŠ Lendava (I. ekipa) in ekipa Šalovci. Za republiško preverjanje enot je bila z žrebom določena druga ekipa Ljutomera, vendar je organizator obljubil, da bo poskušal

doseči, da bi se republiškega preverjanja udeležile vse tri ekipe.

Ekipa prve pomoči iz Nafta Lendava, ki je po daljšem času zdaj prvič sodelovala na takem tekmovanju, je pokazala solidno pripravljenost in od možnih 300 dosegla 220 točk.

Člani enote se bomo tudi v prihodnje trudili, izvajali bomo praktične vaje in se naslednje leto udeležili VIII. regijskega preverjanja usposobljenosti ekip prve medicinske pomoči, ki bo v Murski Soboti. S prizadevnim delom želimo pomagati v vseh primerih, ko bo to potrebno v podjetju, pa tudi zunaj njega, ter tako izraziti vso zahvalo upravi podjetja, ki nam je omogočila, da smo se lahko usposabljali v rednem delovnem času. Prav tako se zahvaljujemo za vso opremo in uniforme, saj smo na ta način na tekmovanju dostojno predstavili družbo.

Rozika Bukovec



V skupnem seštevku tekmovanj pa je bil končni rezultat naslednji:

- | | |
|-----------------|-----------------------|
| 1. mesto | OEM Maribor |
| 2. mesto | OEM Ljubljana |
| 3. mesto | OEM Novo mesto |



Srečanje nagrajenih bencinskih servisov v tekmovanju Proton, Antifriz in časopisi

Med odbojko, raftingom in lokostrelstvom tudi beseda o Petrolu

Letošnji 6. junij je bil po svoje prav poseben dan. V kraju Juvanje pri Ljubnem ob Savinji smo organizirali srečanje poslovodij nagrajenih bencinskih servisov iz tekmovanja Antifriz, Proton in časopisi. Sam dogodek je bil organiziran v Športnem centru Prodnik, udeleženci pa so imeli enkratno priložnost, da se med raftingom in vožnjo s kajakom seznanijo z lepotami reke Savinje in pokrajine.

Sicer pa je bila športna ponudba še bistveno bolj pestra. Organizirali smo tekmovanja v odbojki in lokostrelstvu, za zaključek pa še tekmovanje v raftingu na mirni vidi. Rezultati so bili precej izenačeni, same tekme pa krepko borbeno obarvane. Tekmovale pa so ekipe vseh enot maloprodaje, ekipa inštruktorjev in ekipa direktorjev.

V odbojki je zmagi nasproti najhitreje pritekla ekipa OEM Ljubljana, v lokostrelstvu si je naslov zmagovalcev priborila ekipa OEM Maribor, v raftingu pa ekipa inštruktorjev.

Vsem prvouvrščenim ekipam po posameznih tekmovanjih smo pripravili praktične nagrade, prve tri ekipe v skupnem seštevku pa so dobile še pokale, po katerih se bodo gotovo spominjale sončnega dneva ob Savinji. Srečanje so popestrili še Petrolovi dobavitelji, ki so imeli na srečanju svoje predstavitve. Tako so se predstavila podjetja Fructal, Gosser in Magistrat International.

Po oceni udeležencev srečanje ni bilo le prijetno in zabavno, pač pa tudi izjemno koristno in dobro pripravljeno. Takšna srečanja, so nam dejali sodelujoči, so prava priložnost, da se v neformalnih pogovorih odpre vrsta zanimivih vprašanj, seveda pa tudi za izmenjavo izkušenj in nasvetov. Prav zato so si vsi skupaj zaželeli čim več takšnih in podobnih srečanj. Posebej pozitiven odmev je pospremil dejstvo, da je celotna prireditev potekala na istem mestu brez nepotrebnih poti.

Jože Gostiša



V našem časopisu smo uvedli stalno rubriko "soodločamo", v kateri naj bi pisali predvsem o delu sveta delavcev in seveda o drugih oblikah soodločanja v Petrolu. Vsekakor bodo zelo dobrodošla tudi vaša vprašanja, na katera se bomo v uredništvu potrudili najti odgovore, prav tako razmišljanja o določenem problemu, predlogi, kritični pogledi in pohvale...

Odzivanja na problematiko

Pri delu sveta delavcev je v letošnjem letu najbolj v ospredju spremljanje rezultatov poslovanja in sprotno odzivanje na tekočo problematiko. Spremljanje poslovnih rezultatov je bilo zaradi znane problematike okrog modela cen še pogostejše. Vendar ima svet delavcev prav v zvezi z gospodarjenjem pravico do obveščeni in uprava je svojo obvezo do poročanja o tovrstnih dogodkih vedno izpolnila.

Razprava pa je o problematiki, ki je ustno podana na seji, četudi zelo izčrpno, zelo skopa ali je sploh ni, zato se je svet ponavadi strinjal s poročili in poslovnimi potezami uprave. Le pri urejanju odnosov z državo ob sprejemanju modela za oblikovanje cen je svet delavcev zagovarjal ostrejšše zahteve do države in celo predlagal tožbo za izgubljeni dobiček na račun omejevanja cen naftnih derivatov. Po celoviti predstavitvi argumentov uprave za in proti takšnemu razmišljanju in v prid nadaljnjim pogajanjem je svet podprl ravnanje uprave, ker je prevladalo spoznanje, da se je v zaostrenih odnosih še težje pogajati.

Sproti se je svet delavcev odzival na spremembe aktov, o čemer je bilo pred dokončno odločitvijo uprave organizirano skupno posvetovanje, obravnaval program oddaje bencinskih servisov v najem in se večkrat seznanjal z delom nadzornega sveta, kot pa oblikoval stališča predstavnikom delavcev v njem. V večini primerov gre za informacije, ki so bile objavljene v našem časopisu v drugih rubrikah.

Morebiti velja omeniti še stališča do problematike počitniških domov, v katerih je svet zahteval, da zmogljivosti ostanejo predvsem za počitnikovanje delavcem Petrola po sprejemljivih cenah, da je potrebno z enotami dobro gospodariti in jih vzdrževati in le tiste, za katere resnično ni interesa zaposlenih za koriščenje, oddati oziroma prodati po poprejšnjem soglasju sveta delavcev.

Danes za jutri

Na zadnji seji v juniju je svet sprejel predlagani program reševanja presežkov delavcev, ki je bil že predhodno usklajen po posameznih vprašanjih in se v bistvu ne razlikuje od vseh dosedanjih. Še vedno gre namreč zgolj za dogovorno obliko z vsakim posameznikom. Po razjasnjenih dilemah okrog stalnih presežkov je svet sprejel predlagani program v celoti.

Svet je obravnaval še informacijo o prostovoljnem dodatnem pokojninskem zavarovanju, ki prav gotovo zanima vse zaposlene in o čemer bo še dovolj napisanega tudi v našem časopisu. Prav je, da takšna gradiva pripravijo za objavo njihovi sestavljalci. Svet delavcev je in bo tudi v bodoče podprl vse predloge uprave, ki bodo v prid vsem zaposlenim. Hkrati pa je svet predlagal upravi, da v projektno skupino za pripravo pokojninskega načrta in izbiro najustrežnejšega izvajalca vključi tudi delavskega direktorja Hinka Lobeta. Prav pri iskanju najustrežnejše oblike dodatnega pokojninskega zavarovanja zaposlenih pričakuje svet delavcev pomoč strokovnih služb in aktivno sodelovanje

vseh, ki kakorkoli poznajo problematiko, da bi resnično že danes sprejeli to, kar bo za večino jutri najboljše.

Še pred koncem leta bo treba z upravo tudi uskladiti deleže družbe in posameznika, da bi dodatno zavarovanje veljalo že za leto 2000.

Pravna varnost zaposlenih

Na področju soupravljanja se več ali manj vsi še učimo, zato prav izobraževanju članov sveta delavcev namenimo precejšnjo pozornost. Kar pogosto (kolikor redne delovne dolžnosti posameznika dopuščajo) se udeležujemo seminarjev in predavanj, ki jih organizira Studio participatis in združenje svetov delavcev, v katerega smo včlanjeni. Vsaj dvakrat ali trikrat v letu organiziramo poglobljeno obravnavo določene problematike z zunanjim predavateljem. Na zadnji seji sveta smo pozornost namenili pravni varnosti zaposlenih. V bodoče naj bi bila tudi stalna naloga sveta, da letno oziroma v dogovorjenih obdobjih oceni stopnjo pravne varnosti zaposlenih. Svet delavcev se je v izobraževalnem delu seznanil s tem, kako se sploh lotiti tovrstne ocene in kaj vse je potrebno preveriti, predvsem pa kako na osnovi ugotovitev sestaviti poročilo in predlagati spremembe.

Zgolj informativno smo tokrat obravnavali poročilo o delu disciplinske in pritožbene komisije v letu 1999 ter o delovno-pravnih sporih, ki pa je pravzaprav le del celotne problematike, ki naj bi jo zajeli v oceno pravne varnosti zaposlenih. Po papirjih sodeč smo urejena družba, saj je po tolikšnih reorganizacijah število nezadovoljnih ali kakorkoli prizadetih delavcev v primerjavi s številom zaposlenih povsem zanemarljivo. Pa je temu res tako? To naj potrdi ali ovrže prav ocena pravne varnosti.

Bojana Pečko



Najboljše bencinske servise opremljamo z ličnimi zabojniki za zaoljeno plastično embalažo

Tudi ravnanje z odpadki na bencinskih servisih in skladiščih Petrola štejejo za pomembni okoljski vidik. Tej karakterizaciji botruje predvsem dejstvo, da na naših lokacijah nastaja cela vrsta odpadkov, ki so po svojih karakterističnih lastnostih prepoznani za nevarne. Ko smo v začetku leta 1999 pregledovali sistem za ravnanje z okoljem, smo ugotovili, da sistematično ločevanje vseh vrst nevarnih odpadkov, razen odpadnih olj in embalaže, še ni bilo urejeno. Zaradi tega je bilo potrebno tej problematiki posvetiti veliko pozornost.

Dvostenski zbiralnik za odpadna olja



Pomembni okoljski vidiki - ravnanje z odpadki

Kaj pravzaprav so nevarni odpadki?

Nevarni odpadki so tisti, ki lahko zaradi svojih fizikalnih, kemijskih ali bioloških lastnosti ogrožajo naše zdravje. Njihov vpliv na organizem je lahko direkten ali posreden preko prehranjevalne verige. Seznam nevarnih snovi je zelo dolg (PCB, klorirana topila, aromatska topila, organski pesticidi, svinčeve spojine, naftni derivati ...). Posebni odpadki so tisti, ki niso nevarni, vendar je potrebno zaradi njihove količine ali lastnosti ravnati z njimi na poseben - predpisan način. Nevarne in posebne odpadke deponirajo ločeno in so pod posebno kontrolo (vodenje evidenc, odstranjevanje na predpisan način). Med nevarne odpadke štejejo tudi različne komunalne odpadke, ki so onesnaženi s strupeno oziroma nevarno snovjo (npr. karton, ki je prepojen z motornim oljem).

Ravnanje z odpadki je zakonsko opredeljeno s pravilnikom o ravnanju z odpadki (UL RS 84/1998, dop. 45/2000), ki ga v celoti upošteva interno navodilo NA 21.09.06 Ravnanje z odpadki na bencinskih servisih in skladiščih, in so ga izdelali v Sektorju za varovanje okolja, varstvo pri delu in požarno varstvo. Navodilo je prilagojeno našemu poslovanju in opredeljuje ravnanje z vsemi vrstami odpadkov in še posebno ravnanju z nevarnimi odpadki.

Za vse nevarne odpadke velja, da jih je potrebno ločeno zbirati, hraniti na ustreznih mestih, kontejnerje je potrebno označiti ter voditi evidenco o količinah in odvozu. Pri tem je potrebno omeniti, da v Petrolu odvoz in odstranjevanje nevarnih odpadkov izvajajo podjetja, ki imajo pooblastilo države.

Nevarni odpadki, ki jih najpogosteje srečujemo v Petrolu:

- * odpadna olja, emulzije in maziva vseh vrst,
- * odpadna embalaža olj in odpadne zaoljene krpe,
- * odpadni akumulatorji in nekatere vrste baterij (ni-cd, in tiste ki vsebujejo živo srebro in kadmij)
- * odpadni proizvodi iz čiščenja avtociستم in skladiščnih rezervoarjev,
- * onesnažena goriva, kurilna olja,
- * onesnažena zemlja (prepojena z gorivi),
- * odpadna emulzija in mulji iz lovilcev olj in drugih ločilnih naprav,
- * izrabljeni oljni in zračni filtri.

V Petrolu smo v zadnjem času investirali in veliko storili za boljše ravnanje z nevarnimi odpadki, kar precej aktivnosti pa je še planiranih. V programih ravnanja z okoljem, ki so vitalni del sistema za ravnanje z okoljem ISO 14001 smo med drugim zapisali naslednje cilje:

- zmanjšanje količine odpadnih goriv za 30 - 40 odstotkov do konca leta 2001,
- postavitve dvoplaščnih zbiralnikov za odpadna olja na vse bencinske servise,
- postavitve zabojnikov za odpadne krpe in poškodovano polno embalažo,
- ureditev problematike odpadnih akumulatorjev.

Izvajanje programov je v polnem teku, kot posebej uspešno pa lahko omenimo ureditev ravnanja z odpadnimi avtomobilskimi gumami in akumulatorji, katere glav-

ni akterji so bili predstavniki sektorja za dodatni asortiment, ki so k reševanju problematike pritegnili tudi dobavitelje. Odpadne avtoplašče nam brezplačno odvažata Sava Tires, ki je naš glavni dobavitelj pnevmatik, odpadne akumulatorje pa brezplačno odvažata podjetje TAB Mežica, ki njihove uporabne sestavine reciklira v proizvodnem procesu. Za reševanje problema z zbiranjem nam je TAB Mežica dobavil nekaj več kot 50 zabojnikov za akumulatorje, ki se hitro polnijo. Hkrati s postavitvijo zabojnikov smo v času med 15.4. 2000 in 31. 5. 2000 načrtovali tudi prodajno akcijo, ki je bila uspešna, saj se je prodaja akumulatorjev proizvajalca TAB Mežica povečala za 22 odstotkov primerjalno z enakim lanskim obdobjem. Po informacijah, ki smo jih dobili z bencinskih servisov, kjer so zabojniki, so tudi kupci z zadovoljstvom sprejeli to novost. Do konca leta nameravamo postaviti še 50 zabojnikov, tako da bo z njimi opremljeno približno 100 bencinskih servisov. Omejitveni faktor v tem procesu je prostor, ki ga na nekaterih predvsem starejših bencinskih servisih ni dovolj. Tega problema pri novejših in obnovljenih bencinskih servisih ni, saj vsak projekt predvideva tudi t.i. ekološko točko - to je prostor za postavitev zabojnikov.

Posebno poglavje za ravnanje z odpadki v Petrolu je vsekakor zbiranje odpadnih motornih olj, ki je vsem verjetno dobro znano. V Petrolu znanje in izkušnje s tega področja s pridom uporabljamo tudi pri povečevanju prodaje maziv. Vsem svojim kupcem motornih in industrijskih olj tako nudimo brezplačen odvoz odpadnih olj. Projekt MOPO - Menjava olja prijazna okolju pa tako ali tako poznamo že vsi. V letu 1999 smo tako zbrali in ekološko uničili preko 1000 ton odpadnih olj. Odpadna olja uporabljajo kot gorivo v industrijskih pečeh, pod pogojem, da vsebujejo manj kot 15 odstotkov vode, 10 mg PCB ali PCT na 1 kg olja, da imajo plamenišče nad 63 (C in ustrezno kurilno vrednost. Odpadna olja je zato potrebno pred odstranitvijo analizirati. Analize odpadnih olj pripravlja Petrolov laboratorij, ki je tudi akreditiran za del postopkov.

Ravnanje z odpadnimi olji na naših bencinskih servisih in skladiščih opredeljuje NA 21.09.07 - Ravnanje z odpadnimi olji. Vprašanje, ki se pogosto pojavlja, se glasi: kaj storiti z odpadnim oljem neznanega izvora. V skladu z internim navodilom velja, da se ta olja ne smejo zbirati na bencinskih servisih. Razlog je v tem, da lahko že manjša količina strupene tekočine onesnaži celotno količino odpadnega olja do te mere, da ni možno sežiganje v kurilnih napravah. Odpadna olja neznanega izvora je možno zbirati v nekaterih skladiščih Petrola, pri čemer velja, da mora odstranjevalec podpisati izjavo, da odpadno olje ne vsebuje vode (10%), topil, bencinov, težkih kovin, usedlin, PCB ali drugih strupenih snovi. Če se na posamezni lokaciji pojavi problem odpadnega olja neznanega izvora, pa predlagamo, da odgovorna oseba s problematiko seznaní strokovne službe Sektorja za varovanje okolja, var-

Odpadne produkte čiščenja podzemnih rezervoarjev štejemo med nevarne odpadke



Zabojniki za zbiranje izrabljenih akumulatorjev dobro služijo svojemu namenu

stvo pri delu in požarno varnost, kjer bodo znali ustrezno svetovati. Vsekakor pa velja, da je nestrokovno odstranjevanje odpadnih olj na okolju neprijeten način - pa četudi se je znašlo pred vrati bencinskega servisa - nesprejemljivo, saj že verjetno vsi poznate rek "liter odpadnega olja onesnaži milijon litrov pitne vode".

Prva faza ravnanja z odpadki v Petrolu, v kateri bomo poskrbeli predvsem za ustrezno selekcioniranje in ustrezno odstranjevanje nevarnih odpadkov, se tako počasi zaključuje, v drugi fazi načrtujemo:

- postopno zmanjševanje količin nekaterih vrst odpadkov (izdelava programa gospodarjenja z odpadki),
- nadaljnje sodelovanja z dobavitelji (oljni filtri, baterije,..) na področju odstranjevanja odpadkov,
- ustrežnejše ravnanje s komunalnimi odpadki (zmanjševanje, ločevanje papirja itn..).

Ravnanje z odpadki je vsekakor velik slovenski problem, saj skorajda ne mine dan, da ne bi v medijih zasledili te problematike. Kljub težavam pa menimo, da smo v Petrolu na spremembe kar dobro pripravljeni, čeprav se moramo zavedati, da bo potrebno storiti še več tudi pri zmanjševanju stroškov odstranjevanja odpadkov. Za informacijo naj navedemo le, da letno v Petrolu "proizvedemo" skoraj 200 ton odpadnih goriv (čiščenje rezervoarjev), ki jih je možno delno reciklirati. Težave v tem primeru povzročajo dejstvo, da je odpadno gorivo običajno mešanica vseh goriv, ki jo je potrebno obdelati v rafineriji. Ob visokih stroških prevoza pa se pogosto tudi ekonomski račun ne izide.

**Marko Rozman
Stane Seitl
Ciril Pestotnik
Janez Prevc**

Humor, samozavest, poslušanje in pohvala

Priznanje Republike Slovenije za poslovno odličnost je najvišje državno priznanje, namenjeno podjetjem, ki v slovenskem prostoru kažejo najvišje dosežke na področju kakovosti izdelkov, storitev in kakovosti poslovanja.

V prizadevanjih, da bi se naša podjetja v prihodnosti lahko primerjala z evropskimi in drugimi tujimi podjetji, je bil tudi v Sloveniji zasnovan sistem priznanja za poslovno odličnost, katerega merila so enaka merilom evropske nagrade za kakovost.

Tudi v Petrolu smo se odločili, da sprožimo aktivnosti za pridobitev pri-

znanja Republike Slovenije za poslovno odličnost. S prvimi aktivnostmi smo začeli že v lanskem letu, kjer smo v okviru službe za zagotavljanje kakovosti izvedli prvo samooceno poslovanja družbe Petrol. V letošnjem letu nas čaka priprava vloge, zato se moramo projekta lotiti bolj odločno, tako da je uprava imenovala delovno skupino za poslovno odličnost.

To gotovo že vsi veste.

Mogoče pa še ne veste, da je priznanje predvsem nagrada za način dela, za uravnoteženo vodenje podjetja, v katerem je proces samozavedanja zelo pomemben.

Mogoče tudi še ne veste, da je za pri-

dobitev priznanja potrebno doseči izredne rezultate, ki zadovoljijo delničarje, kupce, zaposlene, dobavitelje, družbo ...

Doseči izredne rezultate je že samo po sebi težko, trajno uspešno delovati v naraščajoči svetovni konkurenci, bliskovitem tehnološkem razvoju, vedno spreminjajočem se delovnem procesu in pri hitrem spreminjanju ekonomskega in socialnega okolja, pa je še težje.

Delovanje v takih razmerah sploh ni lahko, zato boste mogoče potrebovali štiri čarobne besede:

Anja Kocjančič

HUMOR

Mnogi ljudje se, soočeni z uvajanjem sprememb, obnašajo, kot bi nosili pretesno perilo. To s čimer skušamo pomagati ljudem pri prehodu skozi spremembe, moramo jemati skrajno resno - ne da bi morali biti takšni tudi do sebe.

*Pravilo se glasi: **Razveseli se.***

POSLUŠANJE

Če bi bili ustvarjeni, da več govorimo, kot poslušamo, bi imeli dvoje ust. V času sprememb je občutljivost za zadržke drugih bistvena. Včasih morajo samo malo potožiti, preden se lahko odpravijo naprej.

Zato se pravilo glasi:

Poslušaj več. Govori manj.

SAMUZAVEST

Pogojna samozavest je odvisna od ugodnih okoliščin in dogodkov. Brezpogojna samozavest pa izvira iz spoznanja, da je ne glede na to, kaj se zgodi, vaše življenje smiselno in dragoceno.

Ko gredo stvari narobe, ponavljajte pravilo:

Jaz sem v redu in tega mi sploh ni treba dokazovati.

POHVALA

Še posebno na začetku uvajanja sprememb, ko se pričakuje zgodnje uspehe, je izjemnega pomena, da se skušajo ljudje drug drugega zalotiti, kako nekaj delajo dobro in ne že takoj odlično.

Pravilo se glasi:

Živela podpora. Dol s kritiko.

(povzeto po K. Blanchardu)

Pripravili smo tudi INTRANET STRAN Poslovna odličnost. Najdete jo v poglavju Kakovost. Obiščite jo!

Jeklene ptice

prekrile nebo nad Cerkljami

Po sobotni javni generalki je v nedeljo 25. junija na vojaškem letališču Cerklje ob Krki kljub slabemu vremenu potekal osrednji del vojaško-civilnega letalskega mitinga Cerklje 2000. Na tokratnem letalskem spektaklu je sodelovalo več kot 150 letal in helikopterjev iz 16 držav. Prireditelj doslej največje letalske predstave v Sloveniji je bilo ministrstvo za obrambo oziroma Slovenska vojska, družba Petrol je prevzela odgovorno nalogo soprireditelja, pokrovitelj prireditve pa je bil predsednik republike Milan Kučan.

Dopoldanski del sobotne generalke in nedeljske osrednje prireditve je bil sicer namenjen predstavitvi slovenskega športnega in rekreativnega letalstva ter poslovno-potniških letal. Obiskovalci - v soboto se jih je zbralo približno 15.000, v nedeljo pa več kot 25.000 - so videli najrazličnejše letalske zvrsti; od akrobacij s padali in lahкими plovili, prek predstavitev zgodovinskih letal, do ekipnih letalskih nastopov domačih aeroklubov in letalskih organizacij. V popoldanskem delu, ki je bil predvsem vojaško obarvan, pa so poleg letalstva slovenske vojske nastopila še tuja vojaška letala in helikopterji iz 15 držav. Kar nekaj sodobnih plovil je bilo v Sloveniji tokrat prvič predstavljenih. Prireditelj je napovedoval tudi nastope akrobatskih skupin italijanskega, ruskega in slovaškega vojaškega letalstva, Freccie tricolori, Ruskih vitezov in Belih albatrosov. Italijanska akrobatska skupina pa je žal nastopila le na generalki in navdušila občinstvo, ostali dve sta odpovedali svoja nastopa.

Pomembna vloga Petrola

Družba Petrol je kot soorganizator pomembno prispevala k poteku samega letalskega mitinga in seveda k dobremu počutju obiskovalcev. Tako smo v dveh dneh v rezervoarje plovil natočili več kot 250 ton kerozina. Več kot 250 ljudi, kolikor je štela Petrolova ekipa v Cerkljah, je poskrbelo, da je bilo obiskovalcem na voljo dovolj hrane in pijače. Direktor sektorja gostinstvo Ljubo Jasnič nam je dejal, da je sektor, ki ga vodi, dostojno predstavljal Petrol kot podjetje, ter dokazal, da se je poleg rednega dela sposoben tudi vključevati v organizacijo največjih prireditev v Sloveniji. "V gostinstvu bo to postala ena rednih dejavnosti. Že v začetku junija smo denimo postregli 1.500 gasilcem ljubljanskega območja ob paradi na Kongresnem trgu. Sicer pa bomo morali v prihodnje za organizacijo takšnih prireditev posodobiti tudi opremo," je še dejal Ljubo Jasnič.

Posebej je pohvalil vse delavke in de-

lavce, tako tiste iz motela Čatež kot tudi one, ki delajo v obratih prehrane v Petrolovi poslovni stavbi, za odlično opravljeno delo v Cerkljah. Kot je bilo slišati na sami prireditvi, je Petrolovo gostinstvo skupaj z rednimi dobavitelji uspelo zadovoljiti vse okuse, tako gledalcev kot tudi vojaških uradnih oseb in najvišjih predstavnikov slovenske države in zveze NATO.

Petrol povsod zraven

"Petrol je v Cerkljah sodeloval pri vseh operacijah, razen pri letalskem delu. Skrbeli smo za marketing - propagando, oglaševanje, za nastanitev in gostinsko ponudbo, pa tudi za press službo. Pri nas so bili akreditirani novinarji, prevzeli pa smo tudi prodajo vstopnic in ponudili celotno gostinsko ponudbo", je ob rob letošnjemu letalskemu mitingu dejal Ivan Pinterič, vodja vzdrževanja in investicij v sektorju gostinstvo.

Dejal je še, da je za Petrol letalski mi-

Veliki letalski spektakel, pri katerem je Petrol sodeloval kot soprireditelj, si je ogledal tudi predsednik države



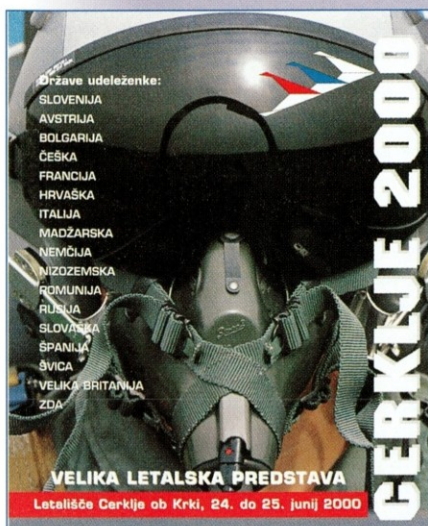


Petrolova ekipa je poskrbela, da je bilo v Cerkljah dovolj hrane in pijače za vse okuse

ting pomenil promocijo na celotnem slovenskem področju, pa tudi v državah, od koder so prišli letalci, saj smo se pojavljali v edicijah, na reklamnih panojih, plakatih, pa tudi preko televizijskih zaslonov, saj so si predstavo letalcev lahko ogledali v 14

Direktor sektorja gostinstvo Ljubo Jasnič je poudaril, da je bila na letošnjem letalskem mitingu v Cerkljah še posebej pohvaljena celostna grafična podoba, ki je delo arhitekta Andreje Detiček iz Petrolovega sektorja marketinške komunikacije.

Pohvaljeni izdelek smo lahko videli tako na obcestnih "jumbo" plakatih kot tudi na manjših plakatih, mapah, blokih, značkah in kuvertah, ki so bili pripravljani za letošnjo letalsko predstavo.



državah, nedeljski prenos pa je trajal polne 3 ure.

"Kljub temu, da je bila prireditev dobro pripravljena, se za nas ni končala tako ugodno, kakor smo predvidevali. Zgodilo nam jo je vreme, ki je bilo krivo, da je bilo veliko manj gledalcev, kakor

smo jih pričakovali. Računali smo, da jih bo prišlo kakšnih 80.000, a jih je bilo kar za polovico manj. Posledice smo čutili pri prodaji vstopnic in pri rezultatu gostinskih uslug, čeprav je bil še vedno ugoden", je ocenil Ivan Pinterič.

Ines Vrenko



Srečanje z italijanskimi piloti je bilo še posebej vznemirljivo

Vedno ostane kaj časa tudi za prijetno druženje



Deževno vreme nas ni



Na progi proti gradu Bogenšperk 1 prva zmaga moštvu Petrol Racinga

Za šest Petrolovih dirkačev je bila druga dirka za Seicento Petrol pokal precej naporna, še posebej za novince v ekipi. Na gorski dirki na Grgar, ki je potekala 18. junija, je zmagal Mičo Milosavljevič, med petrolovci pa je bil najboljši šesti Idričan Aleks Humar, lanski zmagovalec pokala.

Zadovoljen z dirko je bil Aljoša Tušek na osmem mestu, saj so mu, kot je dejal, ljubše krožne dirke. Več težav so imeli novinci, največ Blaž Podlesnik, ki mu jo je zagodla okvara na malem rdečem seicentu, veliko izkušenj in znanja pa so si pridobili na svoji prvi gorski dirki v karieri Marko Jager, Matjaž Zupančič in Zvonimir Blažun.

Pravilna izbira gum ob žgočem soncu, pravi pritisk v gumah in poznavanje proge so bili dejavniki, ki so tokrat še kako vplivali na razplet dirke. "Morda bi potreboval vsaj še en trening (imeli so le dva op.p.), da bi imel boljši občutek. A z dirkači, ki so že lani nastopali, se to-

krat nismo mogli kosati," je dejal po dirki Matjaž Zupančič. Enakega mnenja je bil tudi Zvone Blažun: "S svojim prvim nastopom sem zadovoljen, prav tako pa tudi z organizacijo dirke."

Na gorski dirki je v skupnem seštevku zmagal Slavko Dekleva pred Mišelem Zupančičem (oba BMW 320i, ST), sledili pa so Andrej Jereb (seat Ibiza kit car, A), Darko Peljhan (VW golf kit car, A), Miha Rihtar (ford escort, N) in Milan Bubnič (VW golf kit car, A).

Aleks Humar je v nedeljo 25. junija na tretji dirki Seicento Petrol pokala pripehljal moštvu Petrol Racinga prvo zmago. Na trikilometrski progi od Šmartnega pri Litiji do gradu Bogenšperk je bil Idričan najhitrejši, potem ko je imel zelo dober občutek že na treningu (2. najhitrejši čas): "Proga mi je ustrezala, tudi dež v prvi vožnji me ni oviral. Pričakoval sem dober rezultat, veseli pa me, da so tudi ostali naši fantje iz Petrol Racinga vozili zares dobro."

Tudi Aljoša Tušek na petem mestu ni skrival zadovoljstva. Mesto za njim pa se je uvrstil Blaž Podlesnik. Spet se je izkazal mladi Matjaž Zupančič, zmagal je namreč med novinci in pristal, na enajstem mestu. Malce manj je bil po dirki nasmejan Zvone Blažun, ki je dirko končal na petnajstem mestu: "Imel sem nekaj težav z nastavitvijo avta, svoje je dodal tudi dež. Kljub temu sem kot novinec dirko dobro odpeljal."

Marko Jager, zmagovalec med novinci na Grgarju, je imel tokrat največ smole med petrolovci, saj je bil že na treningu prehitel: "V enem izmed desnih ovinkov sem prepozno zaviral, odneslo me je v drevo, nato pa sem se prevrnil na streho. Meni ni bilo nič, avto pa bomo do naslednje dirke spravili v red."

Fante v rdečih seicentih je pohvalil tudi Mitja Klavora, izvršni direktor v Petrolu: "Všeč mi je, da na dirkah ne odloča le moč motorja, ampak tudi moštveni duh in borbenost dirkačev. To je in ostaja osnovni cilj Petrolove dirkalne ekipe. V avtomobilski šport poskušamo preko naše ekipe vnesti tudi "fair play", ne gre nam le za uspehe posameznikov. Predvsem pa skrb za interese sponzorjev, česar se v tem športu mnogi premalo zavedajo. Seveda sem vesel naše prve zmage, saj je to super za ekipo, nova spodbuda za fante. Ekipa kot celota napreduje iz dirke v dirko, to pa potrjuje, da se je vodstva Petrola na začetku sezone pravilno odločilo. Seicento Petrol pokal je edina prava perspektiva za slovenski avtošport. Nizek proračun, male, a profesionalne ekipe s pravimi tekmovalci, ki imajo poleg odlične dirkaške tehnike tudi moralne kvalitete."

Davorin Smodiš



Smola je tokrat doletela Marka Jagra, ki bo moral do naslednje dirke avto spraviti v red

Pesem je zazvenela iz grl pevk ŽPZ Petrol

Bogato pevsko sezono 1999/2000 smo pevke ŽPZ Petrol pričele z nastopom ob otvoritvi slikarske razstave v prostorih podjetja Geoplin v Ljubljani. Nadeljevale smo jo s koncertom v Zdravilišču Krka v Strunjanu in nato še v kulturnem domu v Šmartnem pri Litiji. V božično novoletnem času smo poleg klasičnih pesmi, ki so na programih v tem času, prepevale še prednovoletne kolednice. Z njimi smo se predstavile v Ljubljani v cerkvi Sv. Antona Padovanskega na Viču, v evangeličanski cerkvi Primoža Trubarja in izven Ljubljane v Slovenj Gradcu, Sevnici in Ambrusu ob Krki.

Spomladi smo gostovale v Prekmurju in Porabju. Koncertirale smo v evangeličanski cerkvi v Moravskih toplicah ter v Monoštru v slovenskem domu v hotelu Lipa ob otvoritvi razstave starih slovenskih knjig in slovenskem kulturnem prazniku. Pevsko sezono smo v mesecu juniju letošnjega leta zaključile s tremi koncerti.

Prvi koncert smo imele v prekrasnem okolju gradu Bogenšperk nad Litijo, kjer so naši glasovi odzvanjali v atriju in se vzpenjali ob starih grajskih zidovih v nebo in, upamo, tudi v srca poslušalcev, ki so se toplo odzvali na naše prepevanje. V prijetni dvorani Zavoda za zdravstveno zavarovanje v Ljubljani smo prepevale že drugič. Dobra akustika je naše glasove še požlahtnila. Koncert se je odvijal v dveh delih. V prvem delu smo zapele slovenske pesmi, v katerih se je odražala slovenska melanholična duša. Drugi del pa je bil povsem drugačen. Zazvenele so pesmi drugih narodov: ukrajinska, romska, italijanska, dalmatinska, makedonska, bolivijska in pesem sodobnega skladatelja Murray Schafferja. Na koncertu so nas spremljali glasbeniki, ki so zaigrali na kitare, klavir, violino, pojočo žago, flavto, tamburin in boben. Koncertni program je z izvirnim in domiselnim besedilom povezovala naša pevka Mojca Pečnik. Poslušalci, nekateri med njimi so že naši zvesti spremljevalci, so popolnoma zapolnili dvorano. Čutili so z nami, ki smo podajale pesmi, in nam odgovarjali z aplavzi.

A vsega lepega je enkrat konec, pravijo.

Črno beli turnir v Mostecu

To je bil naš dan

Lepo vreme, prekrasno okolje - to je bil naš dan, so rekli soigralci, ko smo se poslavljali po uspešnem in prijetnem doživljanju.

Gotovo se bralci še spomnijo našega dogovora, da bomo organizirali turnir v naravi, saj smo bili prepričani, da bodo vedro nebo, svež zrak in zeleno okolje posebno dobro delovali na naše sive celice, ko bomo razmišljali, kako naj predstavljamo črne in bele figurice. Zdaj vemo, da smo imeli prav. Res da so bila pravila igre taka kakor vedno, kljub temu je bilo vse drugače, veliko bolj napeto. Morda nekoliko tudi zato, ker smo se odločili, da bomo istega dne odigrali dva turnirja, kar pa je bilo za nekateri med nami preveč, in niso vzdržali ter odigrali eno samo igro. Pa še nekaj je bilo drugače. Medtem ko se na turnirju v poslovni zgradbi zberemo samo igralci ter le tu in tam zaide v našo družbo kakšen navijač, je prišlo v Mostec nekaj več sodelavcev, poleg tega so se ustavljali ob nas slučajni sprehajalci, ki so bili sprva nekoliko presenečeni, ko so zagledali našo skupino, potem pa jih je prevzela navijaška strast in so nas navdušeno bodrili.

Marjan Hanžič



Ob zapeljivi podpori gre lažje

REZULTATI

1. Zdenko Sodec
2. Ciril Smrkolj
3. Miha Negovac
4. Niko Flajs
5. Sašo Bončina
6. Marjan Hanžič
7. Igor Mravlja
8. Slavko Rančnik
9. Drago Kosič
10. Borut Škoflek
11. Bine Bovcon
12. Bojan Kovačič

1. Igor Mravlja
2. Marjan Hanžič
3. Miha Negovac
4. Bine Bovcon
5. Ciril Smrkolj
7. Drago Kosič
8. Borut Škoflek

Tako je bilo tudi s koncertom. Čestitke znancev in prijateljev pa so nam povedale največ. Zares lepo je bilo pogledati okoli sebe v zadovoljne obraze nastopajočih in poslušalcev, ki so vsaj za en večer pozabili na skrbi. Verjamem, da so vtisi s tega koncerta ostali v srcih poslušalcev in seveda tudi v naših.

Že naslednjega večera smo ponovno nastopile, tokrat v sodelovanju s Komornim moškim zborom podjetja Lek, ki ga vodi profesor Milivoj Šurbek. Prizorišče dogajanja je bila tokrat dvorana Kulturnega doma Črnuče. Koncert je izzvenel v dveh delih; v prvem smo nastopile pevke ŽPZ Petrol, v drugem pa KMŽ Lek. Po koncertu smo seveda izmenjali izkušnje in poklepetali v prijetnem vzdušju.

Zadovoljne smo zaključile sezono. Z optimizmom pričakujemo novo, za katero nam zborovodkinja že pripravlja kup novih izzivov.

Barbara Rozina

I. turnir

II. turnir

BP Austria testira na Koroškem kombiniran cestni in železniški prevoz

Proti koncu leta bo BP Austria začel testirati možnost, da bi prevoz s cisternami zmanjšal z 812.500 na 125.000 km. Razlog zanj je v tem, da bodo zaprli skladišče v Celovcu, od koder so doslej svojim bencinskim servisom in neposrednim porabnikom dobavljali pogonsko gorivo in kurilno olje.

Zdaj nameravajo s podporo kooperacijskih partnerjev razviti povsem nov koncept za kombiniran prevoz po cesti in železnici. Pri tem bodo uporabili napovedani kontejnerski prevoz s sistemom več prekatov, ki bo omogočal, da bodo po transportu z železnico neposredno poslali blago do končnih porabnikov. S tem bodo privarčevali vsako leto 700.000 transportnih kilometrov ter 600.000 kilogramov izpuha CO₂.

Če bodo rezultati testa ugodni, bodo nov transportni model uporabili tudi na drugih dolгих progah, na primer na Štajerskem in Tirolskem. Prevezla pa ga bodo tudi BP podjetja v drugih evropskih državah, najprej v Nemčiji.

V Nemčiji je davek na nafto dosegel 71 milijard mark

Po podatkih naftnega gospodarstva so v letu 1999 zvezni organi v Nemčiji pobrali 71,4 milijarde mark kot davek na nafto, medtem ko so leta 1990 zbrali "komaj" 35 milijard. Do januarja 2003 pa bo samo zaradi ekoloških prispevkov obdavčitev litra bencina zrasla na 21 pfenigov. Po napovedih naj bi vozniki reagirali tako, da se bodo manj vozili. Poraba nafte naj bi s predvidenih 125 milijonov ton v letu 2000 padla do leta 2015 na 109 milijonov ton. Najbolj naj bi se to poznalo pri bencinu, kjer naj bi prodaja padla za 8,7 milijona ton oziroma za 30 odstotkov. Delno pa naj bi se v padcu odražala tudi manjša poraba avtomobilov. Padec pričakujejo tudi pri dieselskem gorivu in kurilnem olju, vendar ne zaradi davkov, ampak zato, ker je ogrevanje vedno bolj učinkovito in zgradbe bolj izolirane. Samo pri letalskem gorivu in pri bencinu za kemijsko industrijo pričakujejo večjo prodajo.

Na mejnih predelih v Lombardiji nižje cene bencina

V Lombardiji so znižali cene bencina za 350 lir pri litru, da bi zaustavili tisoče avtomobilistov, ki vsak dan prekoračijo mejo v Švico, ker grede po gorivo v Tessin, kjer je bil pred tem liter cenejši za okrog 400 lir. V regionalnem svetu so se odločili, da bodo prekinili odtok kupne moči v treh lombardskih provincah, ki mejijo na Švico, od ukrepov pa bo imelo korist pol milijona prebivalcev. Od začetka leta so Lombardijci kupili v Tessinu za najmanj 100 milijard lir. S spremembo cene pa so se zgledovali pri Julijski krajini, kjer so pred nedavnim sprejeli enak ukrep, da bi zaustavili voznike, ki so se vozili po cenejši bencin v Avstrijo.

Druga stran medalje: upravljalci bencinskih servisov v Tessinu se bojijo, da bodo imeli pri prometu težke izgube. "Brez italijanskih kupcev lahko zapremo," se je pritoževal neki najemnik.

Slovaška vlada je preložila privatizacijo Transpetrola

Slovaška vlada je odločitev o privatizaciji državne uvozne naftne družbe Transpetrol zaradi notranjih trenj preložila. Pravosodni minister in predsednik krščansko-demokratskega gibanja Jan Črnogurski je zahteval, da ustavijo uresničevanje projekta, ker zanj "ni jasnih in prepričljivih razlogov". Obratno pa se finančna ministrica Brigita Schmoegnerova iz stranke demokratične levice zavzema za čim hitrejšo privatizacijo. Črnogurski vidi v privatizacijskem konceptu nevarnost, da se bodo prevozni stroški močno povišali in opozarja, da bi se mogel Slovaft zanimati za deleže v Transpetrolu. Zato "moramo počakati, da se lastniški odnosi v Slovaftu stabilizirajo".

Nov konkurent na romunskem trgu bencinskih servisov

Državno romunsko podjetje Petrom National Oil Company bo dobilo novega konkurenta, podjetje Rompetrol. Novinec je dobil od vlade dovoljenje za gradnjo mreže bencinskih servisov in deset lokacij v Bukarešti, za katere bo sklenil 49-letno pogodbo za leasing, na njih pa sme zgraditi bencinske servise. Rompetrol bo za to plačal 20.000 dolarjev, ki jih bodo porabili za ureditev infrastrukture v okolici bencinskih servisov, 3,50 dolarja od tone prodanih goriv in 2,5 odstotka neto dobička od prodanih proizvodov v trgovinah.

Predsednik Rompetrola je izjavil, da nameravajo v prihodnjih letih urediti v Romuniji 60 do 70 bencinskih servisov. Družba pa se je doslej ukvarjala s črpanjem nafte zunaj Romunije in z rafinerijskim poslom.

Ina prva po prihodkih, Pliva po dobičku

Hrvaška naftna družba Ina je z 10,3 milijarde kun skupnih prihodkov prva na lestvici hrvaških podjetij po ustvarjenih prihodkih v lanskem letu, farmacevtska družba Pliva pa je z 838,5 milijona kun čistega dobička prva po ustvarjenem dobičku.

Kot je objavil hrvaški Gospodarski vestnik je štiristo največjih hrvaških podjetij lani ustvarilo 128,6 milijarde kun prihodkov oziroma 4,8 odstotka več kot v letu prej. Ti prihodki predstavljajo 46,7 odstotka prihodkov, ki jih je ustvarilo 59.572 podjetij, ki so svoja poslovna poročila predložila hrvaškemu zavodu za plačilni promet.

Omenjena skupina je ustvarila 4,2 milijarde kun čistega dobička, delo pa daje 37,9 odstotka vseh zaposlenih na Hrvaškem.

Po višini prihodkov Ina s 6,8 milijarde kun sledi Hrvaško elektrogospodarstvo, na tretjem mestu pa so s 5,5 milijarde kun prihodkov Hrvaške telekomunikacije. Na lestvici dobičkov zasedajo drugo mesto Hrvaške telekomunikacije s 562 milijoni kun čistega dobička, Tovarna tobaka Rovinj pa je s 187 milijoni kun dobička tretja.

Med 400 "največjimi" po prihodkih jih je 35,6 odstotka iz trgovine, 31,5 odstotka pa iz predelovalne industrije.

Petrol d.d.

Sektor gostinstvo - Lom

Borko Subotič, natakar, Grega Kurnik, kuhar

OEV Kranj

Stanislava Kastelic, poslovni manipulant

Odšli

Petrol d.d.

Sektor belo blago

Tatjana Muljavec, komercialist IV

OEV Ljubljana

Helena Sušnik, adm.referent

OEV Maribor

Rosanda Heric, blagajnik, Šimun Kmetec, gasilec, Milan Kek, vodja gasilcev, Herman Toplak, gasilec

OEM Kranj

Alojz Sterle, prodajalec, Franc Baloh, poslovdja BS, Leopold Perko, pomočnik poslovdje, Natalija Piber, prodajalec, Jani Jamar, prodajalec, Darko Zavrl, poslovdja BS, Olga Krenner, pomočnik poslovdje, Cveto Erjavec, prodajalec, Drago Ščap, prodajalec, Jernej Pelko, prodajalec, Milan Jamnik, prodajalec, Mirko Štenkler, prodajalec, Franc Bukovec, prodajalec, Slavko Plešec, poslovdja BS

OEM Ljubljana

Zdravko Podgornik, poslovdja BS, Milan Dukarič, prodajalec, Stanislav Razboršek, pomočnik poslovdje, Zdravko Baš, poslovdja BS, Adolf Borko, vodja izmene, Aleš Fajdiga, vodja izmene, Martin Pošebal, prodajalec, Franc Škrbič, poslovdja BS, Anton Juvan, pomočnik poslovdje, Alfonz Potrebuješ, vodja izmene, Ludvik Smagur, prodajalec, Boris Kmetič, poslovdja BS, Tadej Grošelj, prodajalec, Franc Terglav, prodajalec, Mihael Aškerc, prodajalec, Franc Jager, pomočnik poslovdje, Slavko Grilc, poslovdja BS

avtor VINKO KORENT	PROSTOR ZA OBDE- LOVANJE S PARO	FR. UPRAV- NA ENOTA, ARRONDIS- SEMENT	GLAVNO MESTO LATVIJE	STROJ ZA RAZMNO- ZEVANJE	REDKA KOVINA (ZNAK Y)	CIGAN	KOREO- GRAF OTRIN	NAS NEKD. TE- LOVADEC (TINE)	COPRANJE	VRSTA KRITINE
PARKIRNI PROSTOR										
PLEMIČ										
ANGLEŠKI IGRALEC (JAMES BOND)										
FINSKO JEZERO, ENARE							VARSTVO OKOLJA	HIMA- LAJSKA KOZA		
LOJZE DOLINAR			DEL VOZA CANKAR IVAN				LJ. GLED. IGRALEC (MARKO)	NEZNANEČ ZNAČAJ, ETOS		
AM. FILM. IGRALEC NOLTE						DRUŽINA LIHOPRST. KOPI- TARJEV				
EGIPČAN. BOGINJA, IZIDA						OBRAT GLAVNO MESTO GANE				
CENTI- METER			AM. DIPLO- MAT, NO- BELOVEC (ELIHU)	AGAVI PODOBNA RASTLINA, ALOJA					ZANIMANJE ZA KAJ	STROJ, PRIPRAVA
PRITOK RENA V SVICI, AARE				OGR. KRALJ (MATIJA)						
risba KIH	ENOTA ZA JAKOST EL. TOKA	PRASKA PREBI- VALKE DANSKE		KMETIJ. DELAVEC						
BOG JAHVE V MOLIT- VAH, TUDI ADONAJ							JEGULJI PODOBNA MORSKA RIBA	TONE PAVČEK MUSLIM. SODNIK		
MAMA						KARTA S SALJIVČEVO PODOBO INOSLAV				
PAUL NEWMAN			AM. REKA Z ZNAMEN. SLAPOVI RUBIDIJ							
TV ZASLON							OBLEKA, OBLACILO (REDKO)			
DEL PRSNEGA KOSA							ČRTA, LINIJA			

BS, Igor Gros, pomočnik poslovdje, Maks Humar, vodja izmene, Franc Martinjak, prodajalec, Jože Pogačar, vodja izmene, Janez Premk, prodajalec, Slavko Kerin, prodajalec, Alojzij Medved, prodajalec

OEM Maribor

Jože Murko, vodja izmene

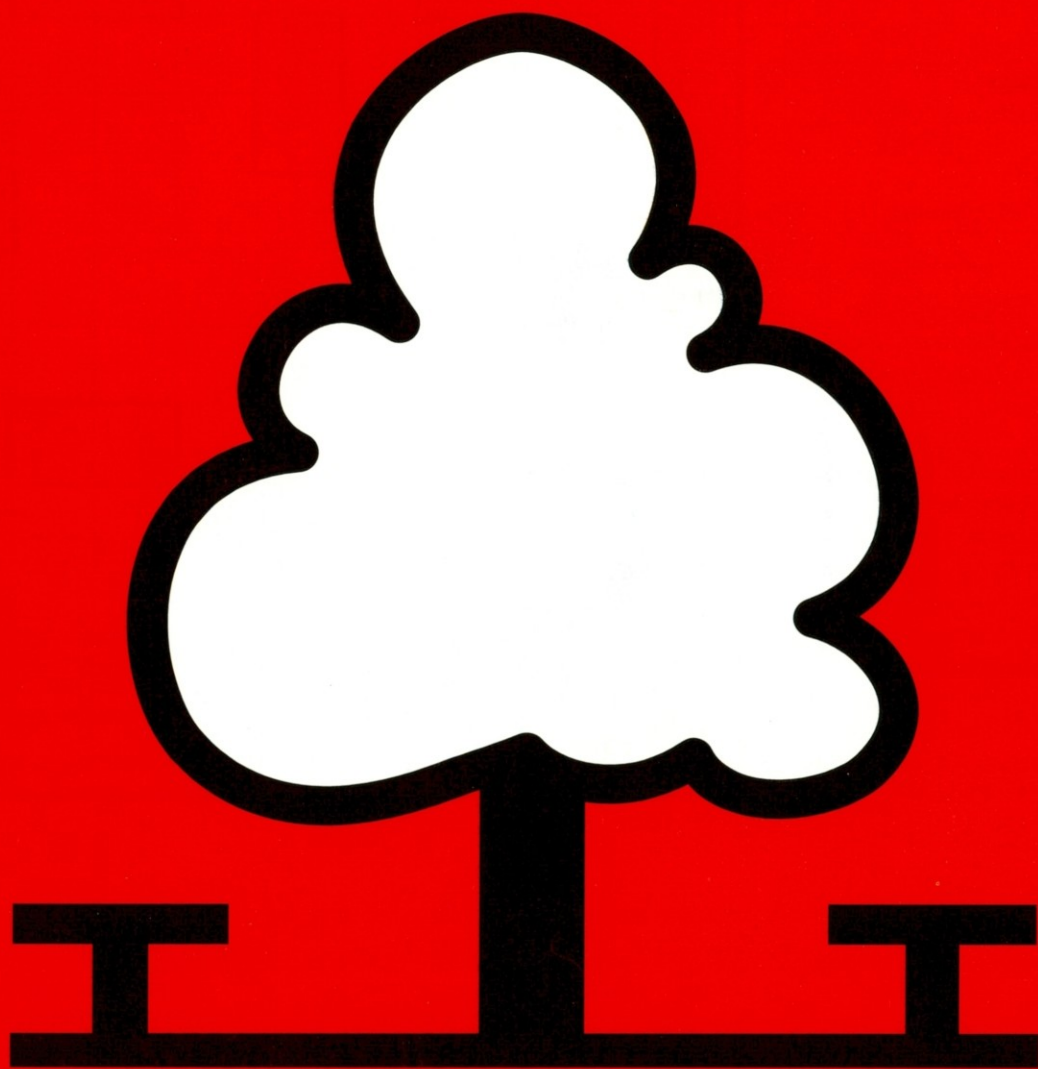
OEM Novo mesto

Anton Marn, prodajalec, Alojz Weiss, poslovdja BS, Peter Verščaj, poslovdja BS

OEM Primorska

Ana Piculin, prodajalec

ZA PIKNIK IN ZA PIKIJA



Maža za sonce, oglje za žar,
tak sprej, da zbeži komar -
in vreča hrane kužku v dar!

PETROL