

## Kaj smo dosegli lani

O poslovanju Petrola in sorodnih podjetij v Sloveniji

### FIZIČNI IN FINANČNI DOSEŽKI BOLJŠI

poudarja generalni direktor Petrol Trgovine, dipl. ing. Franc **PREMK.**

Oceno poslovanja Petrol Trgovine je možno podati z dolgočasnimi številkami, ki kažejo finančni obseg poslovanja in jim dodati komentar. Prešlo je že v navado, da v začetku marca posredujem za naš časopis informacije o delu in dosežkih v preteklem letu, in tako naj bo tudi letos.

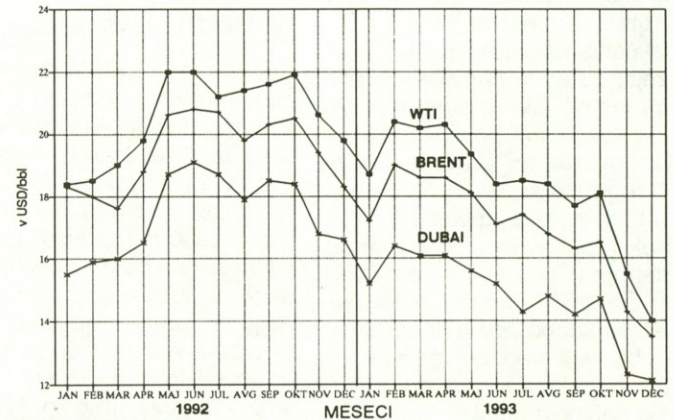
Poslovanje v letu 1993 je spremljalo več značilnosti. Presegli smo fizični obseg poslovanja, česar mnogi v začetku leta niso verjeli. Glede na posebno strog odnos vlade do priznavanja višjih cen naftnih derivatov in kljub doseženemu fizičnemu obsegu pro-

daje je finančni rezultat slabši kakor v letu 1992. Če pravim, da je slabši, izhajam iz ugotovitve, ki jo nudi vsota, preračunana v konvertibilno valuto – v dolarje, in ob njej upoštevam inflacijo. Toda negativne zunanje učinke smo poskušali čim bolj nevtralizirati s prodajo tistih proizvodov, katerih cen ne nadzorujejo, pa z dobrim gospodarjenjem in z zniževanjem nekaterih stroškov, vendar vseh zastavljenih ciljev nismo dosegli.

Ob pregledu fizičnega obsega smo ugotovili, da je bila celotna prodaja lani večja za 15 odstotkov oziroma, da smo preko bencinskih servisov in skladišč prodali 1,527 milijona ton blaga. Tako smo fizični obseg prodaje iz leta 1992 praktično povsod presegli, razen pri oljih in mazivih. Za popolnejšo sliko uspešnosti našega poslovanja moram poleg fizičnih rezultatov omeniti,

## GLASILO DELAVCEV PETROLA

### CENE SUROVE NAFTI ZA SODČEK V LETIH 1992 in 1993



VIR: Petroleum Economist

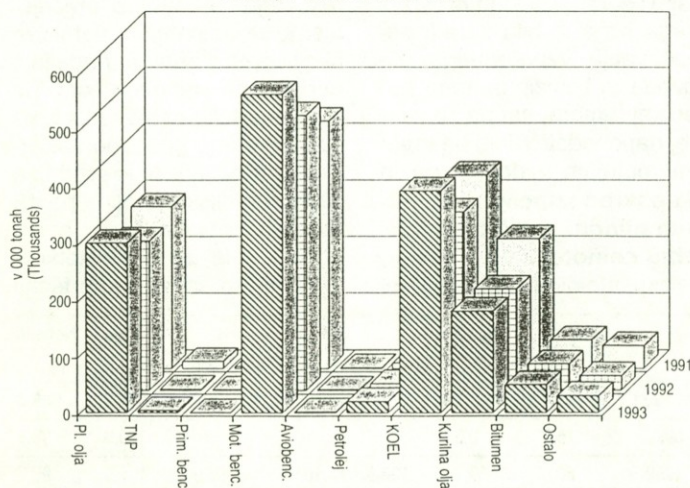
da smo lanske prihodke v primerjavi z letom 1992 povečali za 31 odstotkov, vendar je bil dobiček za 10 odstotkov nižji. To pomeni, da so kljub boljšim fizičnim in finančnim dosežkom končni rezultati slabši kakor leta 1992. In zdaj stojimo pred dilemo, kako naprej. V okviru svojih aktivnosti smo poskušali doseči plan, vendar so nam določeni finančni vplivi onemogočali, da bi bil rezultat tak, kakor bi ga smeli pričako-

vati na osnovi poslovanja.

V odhodkih so stroški prodaje večji in letos se bomo morali bolj angažirati ter zmanjšati te stroške. Če temu dodam dejstvo, da bomo leta 1994 morali izpeljati lastninjenje, vemo, da nas čaka dodaten zalogaj, na katerega se bomo morali pozorno osredotočiti ter na osnovi vseh informacij pripraviti najboljši program lastninjenja, ki bo zanimiv za naše delavce in tudi za

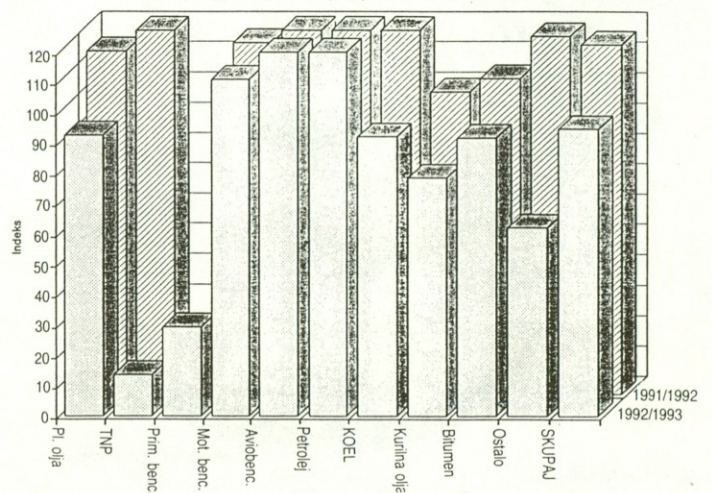
### PRODAJA DERIVATOV PETROL Trgovina

Realizacija v letih 1991, 1992 in 1993



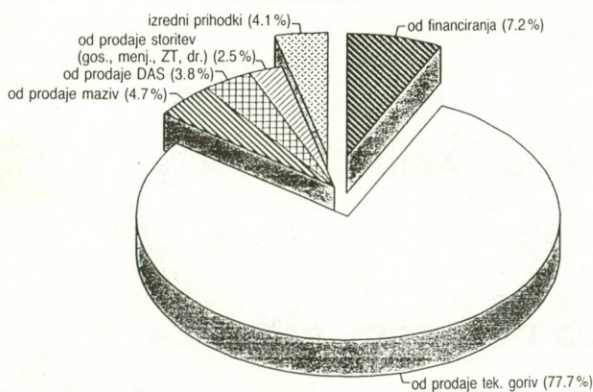
### PRODAJA DERIVATOV PETROL Trgovina

Indeksi prodaje derivatov 92/91, 93/92



## STRUKTURA PRIHODKOV v letu 1992

PETROL TRGOVINA



Viri: Kom. in fin. pods., BU

druge, ki bodo želeli vlagati v Petrol. Na osnovi tega in ob izkušnjah iz preteklosti, ki kažejo, da se je najbolje zanesti na lastne sile, moramo storiti vse, da bomo povečali obseg poslovanja ter ga opravljali s čim nižjimi stroški.

Lani smo pri investicijah izpolnili zastavljene cilje, vendar nam je ostalo še veliko nalog, ki jih bomo morali zaključiti letos, ko bo za te investicije treba najti sredstva in jih porabiti za tisto, kar nam bo prineslo največje učinke.

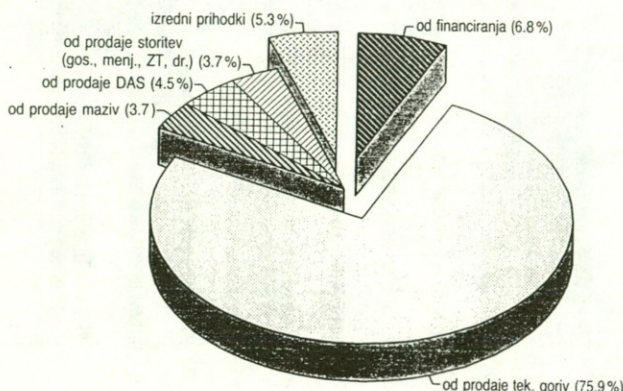
Za položaj Petrolovih delavcev smo bili tudi lani zadolženi tisti, ki odločamo o poslovnih nalogah in menim, da so vsi zaposleni imeli zagotovljeno socialno varnost. Upam, da bo tako tudi letos.

## POSLOVNO LETO SO ZAKLJUČILI Z IZGUBO

Zaradi negativnih ekonomsko-političnih dogodkov in spremenjenih makroekonomskih razmer na trgu so morali

## STRUKTURA PRIHODKOV v letu 1993

PETROL TRGOVINA



Viri: Kom. in fin. pods., BU

## v Zemeljskem plinu prilagoditi razvojne cilje

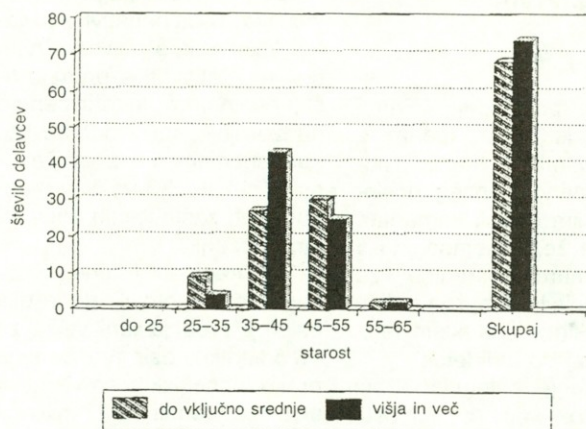
V letu 1993 smo zabeležili petnajstletnico rednega obratovanja slovenskega plinovodnega sistema, ki je bil zgrajen na podlagi dogovora 76 sedanjih kupcev zemeljskega plina. V tem času je slovenski plinovodni sistem postal del obsežnega evropskega plinovodnega sistema in je tako pomembno vpet v mednarodne poslovne tokove. V letu 1993 smo zaključili gradnjo šestih objektov, preko katerih so odjemalci pričeli odjemati zemeljski plin in za to porabili 1,5 milijona dolarjev. Nekatere investicije smo izvedli pod obratovalnim tlakom oziroma s pomočjočasne mobilne postaje, ne da bi prekinili dobavo zemeljskega plina potrošnikom. V letu 1993 smo vključili tudi nov sistem za nadzor, modeliranje in management, ki je nadomestil stari nadzorni sistem. Konec leta 1993 je naš plinovodni sistem skupaj obsegal 916 km cevovodov različnih premerov in tlakov in 192 mernoregulacijskih postaj na visokem in nizkem tlaku.

Nemoteno oskrbo slovenske industrije in široke potrošnje z zemeljskim plinom zagotavljamo s strokovnim operativnim vodenjem sistema in njegovim rednim vzdrževanjem. Pri tem je naša poglavitna naloga zanesljiv in varen transport plina do vseh potrošnikov. Za vse operative naloge od gradnje, nadziranja, vzdrževanja itd., je bilo konec leta v podjetju zaposlenih skupno 142 delavcev, večina na tehničnem področju, od tega je v enoti v Mariboru 20 delavcev, ki vzdržujejo plinovodni sistem v vzhodni Sloveniji. Zaradi zahtevne dejavnosti podjetja so zaposleni strokovno nadpovprečno usposobljeni.

oskrbe smo opravili v mesecu novembru, ko smo kljub zmanjšanim transportnim kapacitetam ob motenih dobavah iz Rusije prodajali celo večje količine zemeljskega plina od pogodbenih obveznosti. Zaslugo gre prav gotovo pripisati dobavi iz dveh virov, črpanju plina iz skladišč in najustrenejši uporabi notranje kapacitete plinovoda, kar omogoča nov nadzorni sistem.

Zaradi izrazito negativnih ekonomsko političnih dogodkov v zadnjih letih in spremembe makroekonomskih razmer na trgu smo morali prilagoditi svoje razvojne cilje, zato smo začeli zmanjševati dolgoročne pogodbene obveznosti za nakup in transport

## DELAVCI PO IZOBRAZBI



V celem letu 1993 smo zemeljski plin prevzemali iz dveh virov, to je iz Rusije in Alžirije. Dobava zemeljskega plina iz Rusije je bila zlasti v zimskih mesecih spremenljiva, kar je posledica nizkih temperatur v Rusiji, ki so vplivale na proizvodnjo, transport in večjo domačo porabo. Dobava alžirskega plina je bila zaradi priključevanja vzporednega plinovoda v Tuniziji motena konec septembra, kar pa so vnaprej napovedali. Kljub omenjenim motnjam v dobavi pa je bila **oskrba kupcev z zemeljskim plinom v celotnem obdobju nemotena**. Pomembno preizkušnjo glede sposobnosti

zemeljskega plina. To ima dolgoročen vpliv na zmanjšanje fiksnih stroškov poslovanja in je eden glavnih ukrepov za izboljšanje rezultatov poslovanja. Pomemben del tega cilja je bil realiziran že v letu 1993, kar se neposredno kaže v ugodnejših finančnih rezultatih tekočega leta. Kljub precejšnjemu zmanjšanju fiksnih stroškov smo zaradi, nadaljnje neustrezne cenovne, davčne in energetske državne politike poslovno leto ponovno zaključili z izgubo, saj se je prodajna cena zemeljskega plina po 13 mesecih veljavnosti v aprilu povečala le za 9 odstotkov, medtem ko so se samo tečaji

	Prihodek mio USD	Izguba mio USD	Število kupcev prod.	Število prod. mest zaposlenih	Prodaja v mio m <sup>3</sup>	Nabava v mio m <sup>3</sup>
Real. 1993	153,1	0,5	156	204	142	684,3
Ind. plan	115,7	2,3			100,6	95,5
Ind. 1992	80,6	59,7	109,9	108,5	95,9	101,5

tujih valut v tem obdobju zvišali za ca. 30 odstotkov, dodatno povečanje prodajne cene je bilo odobreno v drugi polovici septembra za 5 odstotkov, medtem pa so se tečaji tujih valut ponovno zvišali za 8,6 odstotka. Naše poslovanje je namreč močno odvisno od makroekonomskih pogojev poslovanja, saj je ca. 80 odstotkov naših stroškov poslovanja direktno, dodatnih 15 odstotkov pa posredno odvisnih od gibanja tečajev tujih valut, predvsem od ameriškega dolarja (USD), delno pa tudi od avstrijskega šilinga (ATS) in italijanske lire (ITL), ki neposredno vplivajo na stroške nabave zemeljskega plina in so se v letu dvignili od 16 (ITL) do 34 odstotkov (USD).

## KLJUB VSEMU LANI DOBIČEK

Za letos pa napoveduje direktor TIB Terminala, dipl. iur. **Julijan LAVRENČIČ** še boljše storitve

TIB Terminal d.d. za skladiščenje, špedicijo, pretovor, zunanjo in notranjo trgovino, je v letu 1993 posloval uspešno in kljub neugodnim razmeram med Slovenijo in Hrvaško pozitivno zaključil poslovno leto.

Hrvaško gospodarstvo je lani prodalo v Slovenijo za 35 odstotkov manj blaga kakor v letu 1992 in hkrati v Sloveniji kupilo za 22 odstotkov manj. Blagovna menjava je bila

manjša zaradi nerešenih problemov v političnih in gospodarskih odnosih.

Kljub navedenim dejstvom, na katera nismo mogli vplivati, in čeprav je obseg dela v TIB Terminalu zelo odvisen od blagovnih tokov s sosednjo Hrvaško, smo v letu 1993 ustvarili dobiček. V okviru poslovanja smo dali poudarek komercialnemu področju in si z agresivno politiko pridobili nove stranke, saj smo bili za večino slovenskih in hrvaških podjetij nepoznani.

V letu 1994 bomo svoje storitve še izboljšali in razširili tudi na druga področja v upanju, da se bodo končno razmere s sosednjo Hrvaško uredile, kar bo bistveno vplivalo še na boljši rezultat poslovanja.

## S PRIHODKI NISMO POKRILI VSEH STROŠKOV POSLOVANJA

Direktor Transporta Ilirska Bistrica, dipl. ing. **Robert MUHA** se zavzema za znižanje stroškov

V letu 1993 je obratovalo povprečno 110 vozil, kolikor smo jih tudi planirali. V primerjavi z letom prej pa jih je bilo 9 manj. Iz eksploatacije smo namreč izločili in prodali večje število vozil in prikolic, ki za nas niso bili več rentabilni, vključili pa smo 5 novih.

Tako se je povprečna skupna razpoložljiva tonaža voznega parka znižala od 3.442 ton v letu 1992 na 3.287 ton, kar predstavlja 5-odstotno znižanje skupne nosilnosti.

Medtem ko je v letu 1992 obseg prevozov padel, se je v lanskem letu kljub precej manjšemu številu vozil upada-

Podatki	Leto 1992	Leto 1993	Plan 1993	93/92	93/PL
število vozil	119	110	110	92	100
KM skupaj	10.171.067	10.977.094	11.278.763	108	97
KM s tovorom	5.353.702	5.875.872	6.071.178	110	97
TKM	121.394.083	133.744.059	139.476.349	110	96

kažejo trend k izboljšanju, saj so povprečni kilometri na vozilo porasli za 17 odstotkov, povečala se je tudi kilometraža na avtodan na delu in to na 388 km (za 10 odstotkov). Povprečna nakladalnost je enaka kakor leto prej, zelo spodbudno pa je povečanje izkoristka prevožene poti, za kar se bomo še naprej zavzemali.

Kljub temu pa so vsi fizični rezultati še pod planom, saj smo načrtovali za 3 odstotke večji obseg dela. Na nedoseganje plana vpliva predvsem še vedno premajhna proizvodnja v Sloveniji in s tem tudi manjše potrebe po naših storitvah, pomanjkanje dovolilnic za mednarodne prevoze, kakor tudi selektiven pristop do kupcev.

Število zaposlenih se je glede na leto 1992 znižalo za 62, glede na načrtovano pa je bilo v letu 1993 zaposlenih 6 delavcev manj.

Poleg vzdrževanja lastnega voznega parka smo v sektorju vzdrževanja opravljali popravila za druge stranke, kjer je opazen velik porast, saj so te ure v strukturi narasle s 13 na 18 odstotkov vseh ur, v proizvodnem obratu pa je bilo za izdelke opravljenih 13 odstotkov vseh ur v sektorju. V tem sektorju sta bila v letu 1993 boljše izkoriščena tako delovna sila kakor delovni čas.

Kljub takšnemu fizičnemu obsegu poslovanja pa z rezultatom ne moremo biti zadovoljni, saj s prihodki nismo pokrili vseh stroškov poslovanja.

Za boljše poslovanje v letošnjem letu bomo morali skupne napore vseh zaposle-

nje naših storitev umirilo oziroma se je opazno povečal fizični obseg poslovanja.

Tako so glede na enako obdobje lani za 8 odstotkov porasli prevoženi kilometri, polni km in TKM za 10 odstotkov, količina prepeljanega blaga pa je bila večja za 5 odstotkov.

Tudi pokazatelji na enoto

nih usmeriti k nadaljnjemu zniževanju stroškov, kajti le s konkurenčnejšo ceno svoje storitve si lahko obetamo povečan obseg poslovanja.

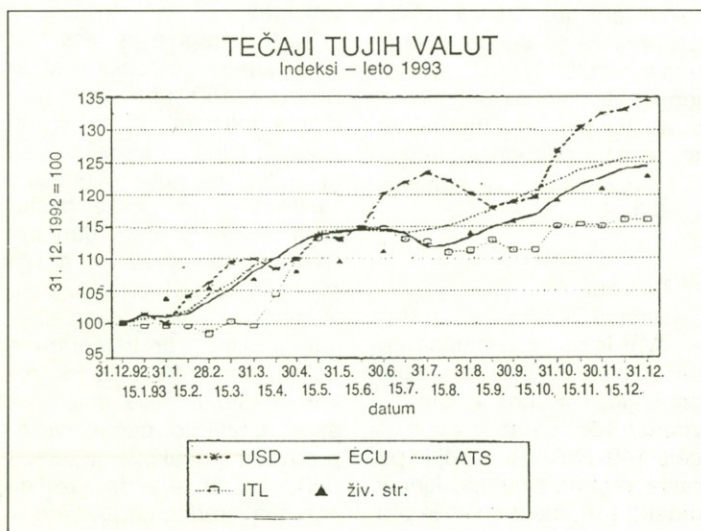
## POČASI STOPAMO V POZITIVNO SMER

Direktor Gostinstva **Marjan FERENČAK** je optimističen

Negativni trendi, ki vladajo v turizmu že vse od leta 1991, ko je bilo treba vse začeti znova, so se v letu 1993 po malem začeli obračati v pozitivno smer, kar nam daje nekaj upanja, da bo tudi leto 1994 boljše.

Prometni tokovi so se zdaj že definitivno popolnoma preusmerili, kar se odraža tudi v poslovanju posameznih PE znotraj OE Gostinstvo. Tako imamo prvič po letu 1990 pozitiven finančni rezultat v motelu Lom in restavraciji Tepanje, prav tako pa se promet obrača v pozitivno smer na Voklem. Pri PE Lom je treba poudariti predvsem zelo pozitivne učinke obnove obeh bifejev v Postojni. Izkušnje iz Postojne, ki potrjujejo pravilno poslovno odločitev, bi bilo potrebno s pridom izkoristiti tudi pri obnovi ostalih naših lokalov ob avtocestah, saj vsi kličejo po prenovitvi in posodobitvi (Lom, Tepanje, Voklo).

Popolnoma druga in manj razveseljiva slika pa se kaže v obeh naših motelih v smeri proti Hrvaški (motel Podlehnik, motel Čatež). Popolnoma ustavljen tranzit, oziroma preusmerjen promet preko Madžarske in nizka kupna moč hrvaškega prebivalstva sta se



v polni meri odrazila tudi na poslovanje obeh naših motelov, ki sta bila v preteklosti med vlečnimi konji razvoja in širjenja Petrolovega gostinstva v Sloveniji.

Položaj se počasi stabilizira in normalizira tudi v hotelu Špik, kjer smo z usmeritvijo na seminarski in kongresni turizem v času mrtvih sezon dosegli kar nekaj pozitivnih rezultatov. Razveseljivo je, da je po več zelenih zimah sledila zelo uspešna poletna sezona, saj smo bili v juliju in avgustu praktično polno zasedeni.

Predvsem je ugodna struktura gostov, ki se močno nagiba v korist tujcev, kar pomeni, da se nam je po malem uspelo vrniti na tuja tržišča. Kljub zamudi pri izvajanju obnovitvenih del pa je prve pozitivne rezultate pokazala tudi obnova campa v Gozdu Martuljku.

Če se bodo pozitivni trendi nadaljevali, in ob zavzetem delu vseh zaposlenih v OE Gostinstvo lahko z dobršno mero optimizma pričakujemo v letu 1994 boljše rezultate poslovanja, kljub temu pa si ne smemo delati utvar, da bi se stanje v motelu Podlehnik in motelu Čatež normaliziralo.

## BREZ KRIVDE KRIVI?

V Nafti Lendava so se tudi v letu 1993 srečevali s težavami

Težave, s katerimi so se v Nafti srečevali v lanskem letu, so imele velik vpliv na negativen poslovni rezultat. Vzroki so v neizkoriščenosti proizvodnih kapacitet, česar so bile krive predvsem cene surovin in končnih izdelkov, na katere

v podjetju niso imeli vpliva. To se je odrazilo tudi na likvidnostnih problemih, ki jih je poglabljala še plačilna nesposobnost kupcev Naftinih proizvodov. Tako na primer samo slovensko lesno gospodarstvo dolguje Naftinemu sektorju Petrokemija krepko nad 5 milijonov dolarjev. Z doseženim dohodkom zato niso mogli pokriti visokih stroškov finansiranja, predvsem negativnih tečajnih razlik in obresti. Največji vpliv na rezultat je imela rafinerija, ki ustvarja v Nafti 86 odstotkov prihodka. Ta je bil bistveno nižji od planiranega, saj so porasli materialni stroški. To pomeni, da je bila surovina dražja, temu pa korekcije rafinerijskih cen niso adekvatno sledile.

V rafineriji so predelali 483.602 toni surove nafte in plinskega kondenzata, kar je 3,6 odstotka manj kakor v letu 1992. V strukturi surovine predstavlja kondenzat 59,7 odstotka. V primerjavi s letom pred tem so predelali za 207 odstotkov več uvožene nafte (kondenzata so predelali za 15 odstotkov manj), Naftaplinske nafte pa za 42 odstotkov manj. V rafineriji so v letu 1993 skupno proizvedli 558.767 ton rafinerijskih produktov oziroma 88 odstotkov operativnega plana. Na neizpolnitev plana predelave so delno vplivale tudi motnje pri dobavah surovin.

V sektorju Petrokemija, kjer so prav tako diktirane cene surovin, cene končnih proizvodov pa določa trg, tudi niso dosegli planirane proizvodnje, saj so pri proizvodnji formalina, lenaforma, paraformaldehida karbamidnih lepil, fenolnih lepil in lendapora krepko pod planom.

Sektor Strojgradnja se je v lanskem letu spet srečeval s pomanjkanjem dela, kar je poleg tega, da nima nadomestnega proizvodnega programa, vplivalo na poslovni rezultat.

V sektorju Raziskave in pridobivanje nafte in plina so se zaradi zmanjševanja sredstev za raziskave nafte in plina začeli usmerjati s svojimi vrtalnimi uslugami navzven. Pričeli so namreč vrtati geotermalne vrtine in vrtine za pitno vodo. Sicer pa so načrpali manj oglikovodikov od planiranih.

## OCENA: ZELO USPEŠNO

V Istrabenzu smo zadovoljni s poslovanjem vseh svojih podjetij. Tako je zatrdil glavni direktor dipl. iur. **Janko KOŠMINA.**

V Istrabenzu kot krovnem podjetju smo s poslovnim rezultatom v letu 1993 lahko zadovoljni, čeprav številke v bilancah ne bodo povedale vsega, kar se je dejansko dogajalo. Krovno podjetje, ki nima več nobene lastne dejavnosti, in je postalo samo finančno podjetje, sestavlja rezultate iz dveh virov – iz rezultatov lastnih hčera in iz rezultatov, ki jih dosega samo pri poslovanju z denarjem. Tu je težko govoriti o uspešnosti ali neuspešnosti, ker bi terjalo zelo podrobno razlago in analizo posameznih elementov, ki vplivajo na dobiček. Po drugi strani pa predpisi, ki še vedno veljajo, zamegljujejo dosežene rezultate. Ob vsem tem gre tudi za politiko oziroma za strategijo prikazovanja rezultatov, ki je usmerjena bolj dolgoročno, cilje te strategije pa bomo morda urešničili v prihodnjem letu.

In kako je bil v posameznih podjetjih grupe?

### OMV-Istra

Celotna količinska prodaja v OMV-Istra se je močno povečala, saj je indeks v obeh podjetjih, v Kopru in Umagu, znašal 136, samo v Sloveniji celo 149. Nekoliko manj je porasla drobna prodaja, kjer je indeks 116, medtem ko je pro-

daja na debelo dosegla indeks 197. Vse to kaže, da smo bili v prodaji izjemno uspešni. V maloprodaji pa predvsem zato nismo mogli toliko storiti, ker smo teritorialno omejeni, in na našem področju ni bilo čutili učinkov cen bencina, ki so nižje kakor pri sosedih. Italijani imajo še bone, tako da kupujejo pretežno doma, Avstrijci, Madžari in tudi Hrvati so predalet od nas. Vendar pričakujemo, da se bodo najpozneje v letu 1995 možnosti izenačile, takrat Tržačani ne bodo več imeli bonov in upam, da bomo takrat ponovno dosegli rast, ki je padla z uvedbo bonov.

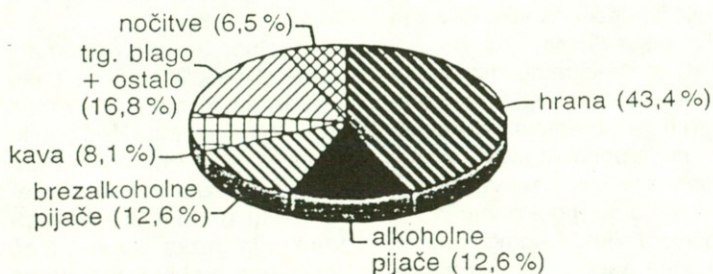
Rezultati letošnjega januarja potrjujejo, da se trend navzgor nadaljuje. Sicer pa smo lani v celoti prodali 462 tisoč ton, kar je neprimerno več kakor leta 1992, ko smo prodal 309 tisoč ton. Temu primerni so tudi učinki pri oblikovanju prihodkov in bruto dobička, vendar rezultatov ne smemo iskati v marži. Prav nasprotno, če gledamo samo maržo, vidimo, da komaj pokriva stroške poslovanja – mislim predvsem na maloprodajno maržo in na stroške ne bencinskih servisih. Vse naše tarnanje v zvezi s prenizko maržo je upravičeno in samo rezerve ter nekaj uspešnih poslov je prispevalo k zadovoljivemu končnemu rezultatu.

Enako velja za naše podjetje na Hrvaškem, s sedežem v Umagu, kjer je prodaja rahlo padla – verjetno zato, ker Hrvati veliko kupujejo v Sloveniji, kjer so cene nižje, končni rezultat pa je tudi tam spodbuden.

### Istragas

Tudi Istragas je posloval zelo uspešno. Indeks rasti je presegel 150, prvič smo prodali v letu dni 10 tisoč ton raznih plinov, uspešno se vključujemo v nove tehnološke rešitve v mnogih podjetjih, kjer spoznavajo nove in dodatne možnosti za uporabo tehničnih plinov v svojih tehnologijah. Podjetje je v veliki ekspanziji, saj gradimo kar tri centre s polnilnicami v Novi Gorici, Novem mestu in Celju, in je povsem upravičilo pričakovanja, predvsem pričakovanja tujega partnerja, ki je z doseženimi rezultati izredno zadovoljen.

## STRUKTURA PRODAJE OE GOSTINSTVO LJUBLJANA



## Instalacija

Podjetje Instalacija je prav tako lahko zadovoljno s poslovanjem, njegovo uspešnost pa potrjuje dejstvo, da smo skozenj prepeljali rekordno količino naftnih derivativ – 902 tisoč ton, od tega 95 odstotkov za Petrol, vse je delovalo brez težav, naprave so bile pravočasno obnovljene – predvsem msilim na železniško pretakališče, ki omogoča te operacije, s čimer smo dosegli zgornjo mejo možnosti za pretovor. Toda to ne zadošča za morebitne povečane potrebe slovenskega trga, zato smo že predlagali nekaj konkretnih zahtev, ki bi jih morali opraviti – predvsem obnoviti rezervoar Republiških blagovnih rezerv, ki jih iz nerazumljivih vzrokov ne moremo pripraviti do sporazuma, da bi lahko začeli obnavljati rezervoar z 22 tisoč kubiki oziroma povečati do 34 tisoč kubikov. Očitno so posredi dodatni interesi, ki onemogočajo, da bi hitro, pravočasno in učinkovito usposobili ta rezervoar, kar bi povečalo kapacitete skladišča za 10 ali celo 20 odstotkov.

Instalacija z hodkom, ki ga je ustvarila in s prihodki, ki jih je imela, pokriva realno amortizacijo in ustvarja minimalno akumulacijo, ki ji omogoča, da se sama vzdržuje. Za pomembnejšo rešitev, ki bi bila potrebna, pa bo treba poiskati sredstva priti tistih, ki bodo za to zainteresirani.

## Marina

Čeprav je marina majhna, je dosegla dobre rezultate, in kar neverjetno je, da samo z 80 mesti v vodi in 30 do 40 na suhem lahko tako uspešno posluje. To dokazuje, da je bilo delo zelo poslovno opravljeno, pa saj je potekalo izven standardov, brez omejenega delovnega časa, nepretrgano, kar predvsem tuji gostje izredno cenijo.

## STABILIZIRALI SMO SVOJ TRŽNI POLOŽAJ

saj nudimo tržišču stalno kvalitetne izdelke, je zapisal v poročilu direktor ÖMV – Mapetrol, dipl. oec. Alojz VIDMAR.

Poslovno leto 1993 smo končali uspešno, saj smo fizični obseg v primerjavi z letom 1992 povečali za 30 odstotkov. Prav tako smo zadovoljni s finančnim rezultatom, ki je nekoliko slabši kakor v predhodnih obdobjih, saj so prodajne cene naših izdelkov zaradi nastopa vedno nove konkurence ostale skozi vse leto nespremenjene, za uvožene surovine pa so se cene povečevale zaradi gibanja tečaja tujih valut. Tako smo morali izkoriščati znotraj poslovnega procesa vse rezerve, oziroma poslovati pod optimalnimi pogoji, da smo lahko ustvarili dosežen poslovni rezultat.

Ko ocenjujemo splošno tržno situacijo na slovenskem tržišču, moramo upoštevati splošno gospodarsko situacijo v letu 1993, ko

- je veliko število podjetij šlo v stečaj ali pa se znašlo tik pred njim,

- je industrijska proizvodnja upadala,

- je nenehno naraščalo število brezposelnih in se povečevalo število delavcev na čakalju, kar se je odražalo tudi na zmanjšani kupni moči prebivalstva,

- se je velik del gospodarstva soočal z velikimi likvidnostnimi problemi,

- se je pojavila številna nova konkurenca na področju maziv,

- je bilo tržišče maziv zelo slabo organizirano in je bil s tem omogočen prodor blaga neznanih blagovnih znamk pod zelo nelojalnimi prodajnimi pogoji.

Kljub gospodarskim razmeram in nastopu vedno večjega števila konkurenčnih podjetij na našem tržišču smo uspeli stabilizirati tržni položaj, saj nudimo tržišču konstantno kvalitetne izdelke, ki so na ravni zahodnoevropske kvalitete pod konkurenčnimi pogoji.

Na področju investicij bi posebej poudaril, da smo zaključili gradnjo novega industrijskega tira s pretakališčem za sprejete surovine po železnici. Seveda nam to omogoča mnogo bolj racionalno gospodarjenje z vidika logistike.

## RAZMERE NA TRGU SE NISO BISTVENO SPREMENILE

Direktor Olme dipl. ing. Boris HROBAT: »Brez močnejše slovenske industrije tudi mi ne moremo napredovati.«

V letu 1993 smo proizvedli 2546,60 ton izdelkov, kar je 98,3 odstotka proizvodnje iz leta 1992, in prodali 2541,4 tone, kar je 100,1 odstotka prodaje v predhodnem letu. Številke prodaje in proizvodnje ne kažejo nobene rasti, iz česar lahko sklepamo, da se gospodarstvo v Sloveniji še ni pobralo, a brez ekonomsko močnejše slovenske industrije tudi mi ne moremo napredovati.

Edine korake naprej lahko naredimo z novimi izdelki, ki jih zdaj ni na trgu in jih je treba uvažati, zato razvijamo nove izdelke, s katerimi računamo na dober odziv. Prav tako se trudimo, da bi razširili tržišča, kajti tudi to je pot do večje prodaje.

Od lani se razmere na trgu niso bistveno spremenile. Nova konkurenca je samo hujša in številnejša, cene pa še nižje. Močno nas motijo tako imenovani »instant businessmani«, ki brez pravih vlaganj, poslovnih navad, ekološke varnosti šušmarijo po trgu in povzročajo veliko škode.

Razmere na trgu poskušamo obvladovati tudi z večjo prisotnostjo, zato smo zaposlili še dva sodelavca, kar že kaže pozitivne tendence. Prepričani smo, da je naša pot edino pravilna, v preteklosti smo bili vajeni soočati se s problemi proizvodnje, zdaj pa prihaja obdobje problemov prodaje.

Cenovna politika je popolnoma sproščena in v tem pogledu smo neodvisni od države. Cenovni problemi se odražajo v potezah in cenah konkurence, ki cene niža in mi se jim moramo prilagajati. Iz dogajanj na trgu lahko predvidevamo, da se bo to še nadaljevalo, zato kot direktor apeliram na zaposlene v naši tovarni, naj imajo skrajno racionalen odnos do proizvodnje, surovin, embalaže in energije. In

to priporočilo velja prav za vse ravnih zaposlenih.

Na koncu naj poudarim, da smo v letu 1993 vzorno sodelovali s Petrolom, in da smo vse morebitne težave reševali hitro in v obojestransko korist.

## DVE LETI NA SLOVENSKEM TRGU

Interina sodeluje s Petrolom in z Istrabenzom, je zapisal njen direktor, dipl. oec. Željko KOHUT.

Podjetje Interina d.d. Ljubljana je bilo ustanovljeno pred dvema letoma s kapitalom Ine Industrije nafte Zagreb. Osnovna dejavnost je prodaja celotnega asortimenta Ine na slovenskem tržišču, kakor tudi nabava slovenskega blaga za potrebe Ine. V preteklem letu smo največji napredek dosegli pri povečanju plasmaja petrokemijskih proizvodov (predvsem polietilenov), kakor tudi tekočega naftnega plina. Poleg komercialnega nastopa na tržišču, je ena od pomembnih nalog podjetja aktivnost pri povečanju plasmaja proizvodov Ine preko drugih poslovnih partnerjev. V tem smislu organizira Interina tehnično-strokovno službo, ki obdeluje tržišče industrijskih in motornih olj, kakor tudi umetnih gnojil. Na področju olja sta največja partnerja Ine Petrol in Istrabenz.

V podjetju je zaposlenih 83 delavcev, od katerih so trije iz Ine, ostali so slovenski državljani.

Organizacijsko je podjetje razdeljeno na tri sektorje

- sektor plina, s sedežem v Kozini, kjer je tudi polnilnica,
- sektor naftnih derivatov
- sektor poslovnih aranžmajev.

V dveh letih svojega obstoja je podjetje celoten ustvarjeni dobiček ponovno investiralo v rekonstrukcijo in modernizacijo svojih proizvodnih enot, predvsem v polnilnico plina v Kozini, v mikroplinaro v Trzinu, ter v gradnjo skladiščnega prostora v Lendavi.



**PETROL**

Podjetje za notranjo in zunanjo  
ter finančno poslovanje  
Titova 66  
Ljubljana

**Zahvala vašim udeležencem  
v Kranjski gori 20. februarja**

20. februarja nam je v Ljubljano  
uslužbencev, da so na smučeh  
jokajočo petletno hčerko Katjo

Katja je bila z vrtcem Anders  
Kranjski gori v stavbi »Naša djeca«  
je pred odhodom avtobusov v  
stranišče in ko je prišla nazaj, da  
Otrok je seveda začel jokati

Vaši uslužbenci oziroma tekmovalci  
in so jo sprejeli ter nam telefonsko  
jim je povedal naslov in telefonsko  
mislili, da so nam telefonirali  
smučarskega tečaja. Ko smo  
iz doma »Naša djeca« v Kranjski gori  
in ste ga odpeljali tja. Preden so  
bili pripravljeni pripeljati ga ce

Za izredno ljubeznivost vaših uslužbencev  
še danes zahvalimo, ker smo  
februarja odšli še na družinski

Prosimo, da poiščete te vaše uslužbence  
jim sporočite našo prisrčno zahvalo

S pozdravi

o trgovino 28. 2. 1994

### smučarskih tekem 1994

telefoniral eden od vaših  
čču v Podkorenu našli

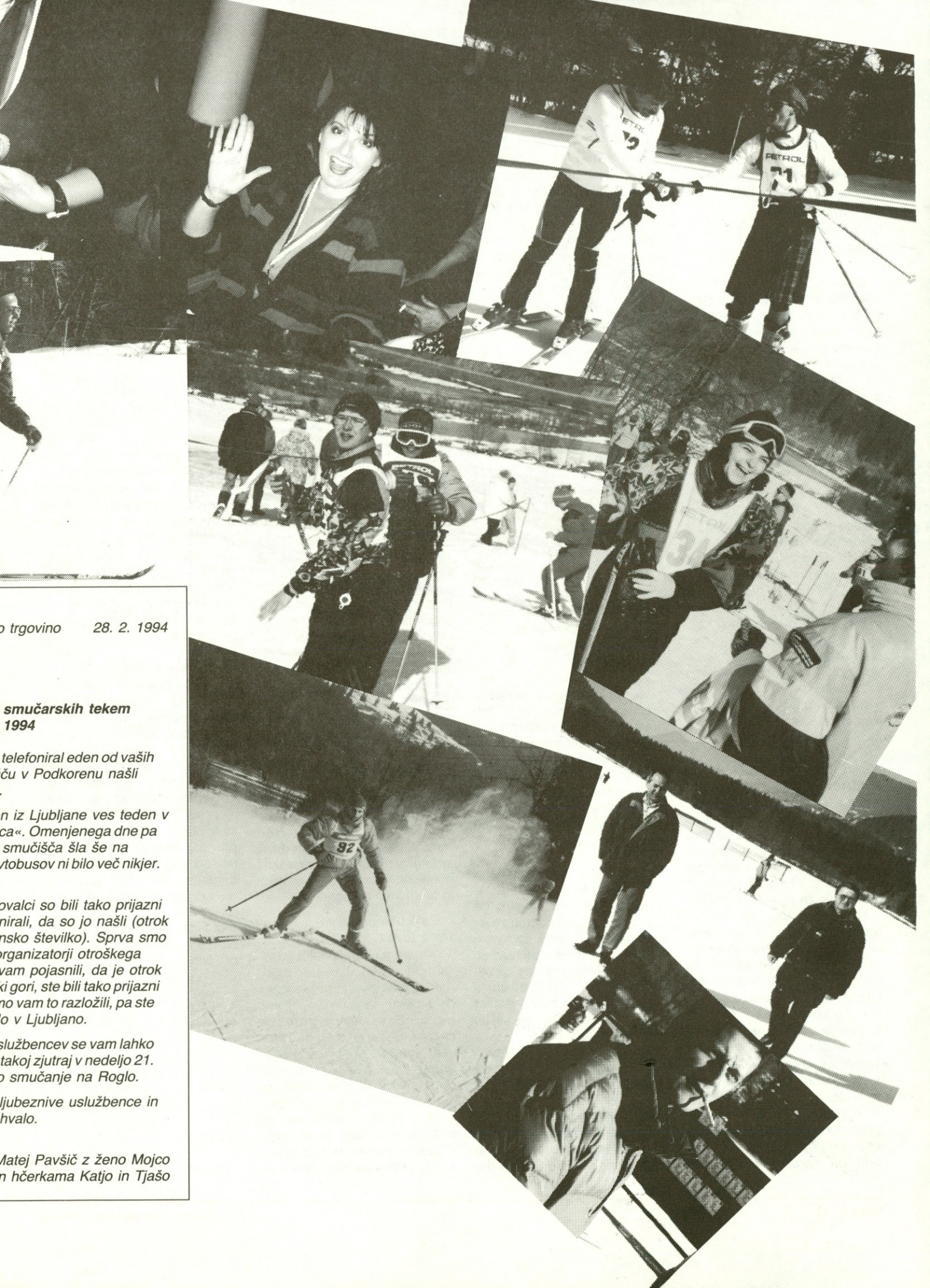
n iz Ljubljane ves teden v  
ca«. Omenjenega dne pa  
smučišča šla še na  
tobusov ni bilo več nikjer.

ovalci so bili tako prijazni  
nirali, da so jo našli (otrok  
nsko številko). Sprva smo  
organizatorji otroškega  
vam pojasnili, da je otrok  
ki gori, ste bili tako prijazni  
no vam to razložili, pa ste  
o v Ljubljano.

službencev se vam lahko  
takoj jutraj v nedeljo 21.  
o smučanje na Roglo.

ljubeznive uslužbenice in  
hvalo.

Matej Pavšič z ženo Mojco  
in hčerkama Katjo in Tjašo



# PRIUČENIH DELAVCEV NIMAMO

Direktor **Janez LOTRIČ** ima na skrbi dva sektorja: sektor za mednarodne finance in sektor za sistem.

Delo v Zunanji trgovini poteka v štirih sektorjih: v sektorju za energente, za kemijo, za mednarodne finance in za sistem. Vsi so med seboj povezani in prepleteni, obenem so samostojni tako organizacijsko kakor po dejavnosti. Toda slednja dva imata skupnega direktorja.

## Sektor za mednarodne finance

Sektor za mednarodne finance spremlja finansiranje poslov v tujini in poslovanje z mednarodnimi trgi. Sodeluje z našimi predstavniki v tujini, z vidika celotnega sistema usklajuje možnosti za finansiranje predvsem naftnih poslov in sodeluje tudi z našimi podjetji v tujini. V njem delajo mesečne plane za aktivnosti, ki so podlaga za fizične nakupe in za aktivnosti, ki jih opravljajo v sodelovanju s finančnim sektorjem pri tolarskem finansiranju.

Poleg tega ustanavljajo in vodijo poslovanje podjetij in predstavništva v tujini, poslovanje s tujimi in domačimi bankami v zvezi s finansiranjem zunanjetrgovinskih poslov ter njihove realizacije, vodijo finančno kontrolo zunanjetrgovinskega poslovanja, finančno planiranje za zunanjo trgovino.

Naloga sektorja za mednarodne finance je še risk management, kar pomeni aktivnosti, namenjene za zmanjševanje tveganj pri spremembah cen surove nafte in naftnih derivatov. To so predvsem tehnike, ki jih izvajajo na specializiranih naftnih borzah, kjer z instrumenti za nakup in prodajo določajo ceno nafte in derivatov, ki bodo šele prišli v Slovenijo, in s temi instrumenti v bistvu preprečujejo bistvene premike cen. To je predvsem pomembno pri spremembah cen v

kriznih situacijah, ko se cene dvignejo, s temi instrumenti pa se pred tem dvigom zavarujemo. Risk management je v bistvu instrument za zavarovanje pred bistvenimi spremembami cen, to se pravi, da se njihovo nihanje bistveno zmanjša, s čimer je gotovost našega poslovanja veliko večja oziroma je manjše tveganje, da bi delali z izgubo.

Pri delu se poslužujemo raznih orodij. Glavni je Reuterjev informacijski sistem, preko katerega dobimo sveže informacije z naftnega trga, z naftne borze, na njihovi osnovi lahko naglo reagiramo ter preko instrumentov risk managementa dnevno vplivamo na zmanjševanje tveganj, ki jih prinašajo spremembe cen.

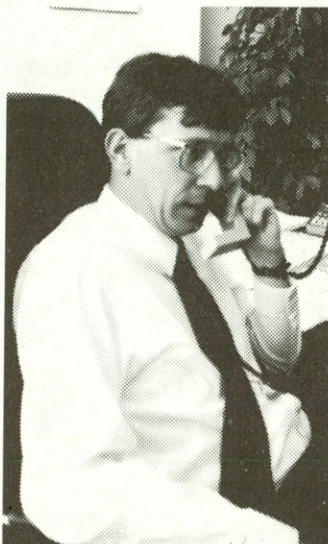
Na voljo imamo še drugi informacijski sistem, Emis, ki daje podatke Platts informacijskega sistema, in je pomemben predvsem za fizične nabave, oba sistema – Reuter in Platts – pa dajeta popolno informacijo o dogajanju na naftnih trgih.

Projektno finansiranje pomeni, da s finančno podporo konkretnih izvoznih projektov slovenskih podjetij ustvarjamo pogoje, v katerih lahko izvozno usmerjena podjetja uresničijo izvozne programe, mi pa se aktivno vključujemo v vse faze takih poslov. Gre za kompleksne blagovne povezave, ki so vezane na realizacijo konkretnih poslov.

Factoring in forfaiting delujeta v funkciji projektnega finansiranja v tem smislu, da spodbujamo proizvodnjo za izvoz takrat, ko smo sposobni vnaprej finansirati proizvodnjo na osnovi instrumentov za zavarovanje plačil, ki so običajna v mednarodni trgovini, in kadar ocenimo, da tveganj praktično ni.

To delamo iz dveh razlogov. Prvič, s povečevanjem izvoza ustvarjamo večji devizni priliv za Slovenijo, kar za nas kot velike uvoznike naftnih derivatov pomeni lažjo nabavo deviz, in s tako aktivno usmerjenostjo olajšujemo svoj položaj na de-

viznem trgu. Drugi pomemben element je v tem, da smo s svojim prispevkom k razširjanju izvoznih aktivnosti upravičeni do določenih efektov teh poslov.



## Sektor za sistem

Sektor za sistem spremlja zunanjetrgovinske posle z vidika slovenskih predpisov, sodelovanja z državnimi institucijami in pri izvajanju plačilnega prometa s tujino. V njem razvijamo več nosilnih aktivnosti. Glavna je vse, kar zadeva sistemska vprašanja zunanje trgovine, tu je veliko evidenc, poročil, dovoljenj, včasih so bili pomembni uvozni kontingenti, devizne pravice, kar zdaj ni več tako aktualno, ostaja pa še veliko predpisanih postopkov, ki jih vodi ta sektor.

Druga pomembna aktivnost je organizacija dela zunanje trgovine, kjer gre za organiziranje dela v skladu s predpisi in znotraj Petrola – predvsem sodelovanje z računovodskim in finančnim sektorjem.

Zelo pomemben je informacijski sistem in v Zunanji trgovini imamo skoraj pet let poseben sistem, v katerem so računalniki povezani in omogočajo delavcem, da med seboj komunicirajo s pomočjo baze podatkov. Sestavili smo ga zato, ker imamo specifičen program, ki zahteva posebne napore, sektor za informatiko pa je imel prioritete na drugih področjih, in se ni mogel istočasno ukvarjati še s to zadevo. V zadnjem letu in pol pa sodelujeta sektor za informatiko in

Zunanja trgovina pri razvijanju povezanega zunanjetrgovinskega sistema, ki bo povezan z glavnim informacijskim sistemom in bo čez dve, tri leta omogočal uniformirano delovanje informacijskega sistema v Zunanji trgovini, kakor v računovodstvu, financah, pa tudi pri drugih v hiši.

Tretja pomembna dejavnost je plačilni promet s tujino, sodelovanje s finančnim sektorjem in izvajanje celotne aktivnosti, ki je dokaj specifična in zahteva poznavanje zunanjetrgovinskih poslov v vseh fazah od fizične nabave, transporta, uvoza, carinjenja, špedicije do sodelovanja s poslovnimi bankami. Pri tem je cela vrsta aktivnosti, ki jih moramo sproti spremljati in poročati vsem organom, predvsem Banki Slovenije, zato zahteva naloga stalno sodelovanje z delavci Zunanje trgovine, ki se posvečajo posameznim poslom.

Poleg vsega tega opravljamo še posamezne specifične konkretne posle, na primer vse zunanjetrgovinske naloge v zvezi z uvozom zemeljskega plina.

## Izobraženost

V obeh sektorjih je zaposlenih 13 ljudi. Ker opravljajo specifične naloge, ki jih morajo samostojno izvrševati, je dokaj pomembna njihova izobrazba. Predvsem morajo razumeti vse elemente posameznega posla, vse rizike in vse točke, kjer se riziki lahko pojavijo, kajti samo tako lahko delajo pravilno in brez izgub. Ljudje potrebujejo veliko specifičnega znanja in zahtevne naloge morajo imeti ustrezno izobrazbo. Zato smo vedno pazili, da smo zaposlovali kandidate s primernimi šolami in priučenih delavcev nimamo.

J. K.

# Geotermalna voda vedno bolj zanimiva

V času, ko je konvencionalnih energentov vedno manj, glas ekologov in širše javnosti pa je vedno glasnejši, je svet začel resneje razmišljati o okolju prijaznih alternativnih virih energije. Eden od njih je gotovo geotermalna voda. »Kje smo pri tem v Sloveniji?« se je glasilo vprašanje, namenjeno dipl. inž. **Frideriku KRAMBERGERJU** iz Naftne Lendava.

Veliko je povedanega na temo »Geotermalni potencial Pomurja«, vendar le malo izkoriščenega. To veliko energetsko bogastvo skriva zemlja v globlinah od nekaj sto do nekaj tisoč metrov, a nam prav nič ne koristi, če je ne pripeljemo na površino. Dokaj zahtevna raziskovalna dela, pridobivanje geotermalne energije in raba v različne namene pa so povezani z velikimi stroški.

**S stališča konkurenčnosti je cena energije najbolj bistvena.**

Brez ozira v kakšne namene bo geotermalna energija služila, bo morala biti cenovno konkurenčna ostalim vrstam energije. Cena termalne energije pa je v veliki meri odvisna od tehnoloških rešitev za izkoriščanje. Velika prednost geotermalne energije je v tem, da je za okolje neoporečna in v celoti sprejemljiva pod pogojem, da izrabljeno vodo po odvzemu toplotne energije ponovno vračamo v ležišče. Vračanje izrabljene vode v ležišče pa mora biti obveza za vse vrste geotermalnih objektov. Edino tak pristop je iz gospodarskega in ekološkega pogleda sprejemljiv.

**Kako pa je s ceno vrtanja?**

Geotermalno energijo, nakopičeno v vodi, globoko v zemeljski skorji, je možno raziskovati in pridobivati samo z vrtinami. Raziskovalne, proizvodne in reinjekcijske vrtine predstavljajo največji strošek v celem projektu, saj vrtina, globoka okrog 4000 m, stane od 3,5 do 4 milijone dolarjev (odvisno od konstrukcije in opreme na ustju). Ker so stroški vrtine največja postavka, je potrebno pri projektiranju in gradnji upoštevati, da mora biti vrtina tehnološko zadovoljiva,

varna in ekološko neoporečna ter zgrajena po najnižjih možnih stroških.

**Kaj je še bistveno pri tem projektu?**

Želja in potreba po izkoriščanju geotermalne energije v Prekmurju sta veliki, vendar samo to ni dovolj. Potrebno je imeti znanje, opremo in denar, česar pa sam nihče nima v celoti. Kaj hitro je na dlani odgovor, da morajo potrebno znanje, opremo in denar, predvsem za raziskovalna dela, ki so rizična stopnja vlaganja, združiti vsi oni, ki se v Sloveniji čutijo odgovorne za energetiko. Združitev znanja in kapitala, ki temelji na tržno-podjetniških osnovah, bo dala rezultate in pripeljala energijo v Pomurju na površino.

**In kakšne so možnosti za uresničitev projekta?**

## OPEC se ne bo odrekel cenovni politiki

V nasprotju z nekaterimi tiskovnimi poročili in mnenji naftnih strokovnjakov je alžirski naftni minister Ahmed Benbitour izjavil, da se OPEC ni odpovedal politiki za dvig cen v korist tržnega deleža.

»Cilj ni v tržnem deležu,« je izjavil, »ampak v tem, da bomo imeli verodostojen sporazum, ki mu bomo omogočili, da bo deloval in bo vsakogar zadovoljil. Prvič v razmeroma dolgem času smo dosegli sporazum, ki ga vsi upoštevajo. Zanj moramo dobro skrbeti in mu dati čas, da bo odigral svojo vlogo.«

Minister je spregovoril o sedanji Opecovi proizvodnji, za katero so se dogovorili septembra in teče od letošnjega marca. Najvišja meja 12 članic organizacije pa znaša 24,52 milijona sodčkov na dan.

»Ves čas iščemo vse možne načine za zavarovanje koristi naftnih proizvajalcev. To velja tudi za ne-Opec države,« je nadaljeval alžirski minister.

Možnost za uresničitev geotermalnih projektov na področju Pomurja je velika, ker imamo vse potrebno znanje in velik del opreme doma. Nafta Lendava, sektor RPNP lahko skupaj z Geološkim zavodom in Rudarsko fakulteto v Ljubljani v celoti izdelata projekte in z odkupom opreme, vredne

milijon dolarjev naredi tudi vrtine, globlje od 4000 m pod optimalnimi pogoji. Z vključitvijo Petrola, države in občin, na katerih področju se geotermalni viri nahajajo, bi lahko prišli v kratkem času do podatkov, ki bi tudi druge pritegnili k sovlaganju.

Š. PRŠA

## TOKRAT KOT MANJŠI BRAT

**V Moškanjcih smo zgradili bencinski servis skupaj z zasebnikom, ki ima večinski delež**



# Nekaj dni po Avstraliji

**Stanko RAK in Bojan ŽNIDAR** z bencinskega servisa v Slovenskih Konjicah sta dobila Mobilovo nagradno potovanje

Svet je vsak dan manjši. Pot, za katero je bilo še pred nedavnim potrebnih več dni, prepotujemo v nekaj urah, namesto nekdanjih ur zadoščajo danes minute. Tudi priprave so vedno bolj enostavne. Najnужnejša prtljaga, nekaj denarja – pa gremo!

Toda če se nekdo odpravi v Avstralijo, to že ni več mačji kašelj. Vsaj pri nas še ne: Če pa dobi potovanje za nagrado, je še toliko bolj pomembno. In na nagradno potovanje sta se podala Stanko Rak in Bojan Žnidar z bencinskega servisa v Slovenskih Konjicah, omogočila pa ga je družba Mobil kot nagrado za najboljšo prodajo njenih olj.

Ko sem po vrnitvi obeh potnikov obiskala bencinski servis, da bi kaj več izvedela o tem, kako so uspeli prodati toliko Mobilovih olj, da so pristali na prvem mestu, mi poslovodja Rak ni znal natančno razložiti, v čem je skrivnost njihovega uspeha. Nikdar niso nikogar posebej prepričevali, naj kupi prav to znamko, in zanjo niso imeli nobene posebne reklame. Končno niti ne bi bilo povsem pošteno, če bi nekemu dajali posebno pozornost, ko imajo na policah različne znamke, vozniki pa raz-

lične želje in najpogosteje vnaprej vedo, katero olje bodo kupili. Tako fantje ne vedo, v čem je skrivnost njihovega uspeha, in tudi dejstvo, da so uspešni, jemljejo povsem skromno – zadovoljstvo jim je razbrati le v očeh, ne v besedah.

In kako je z ostalo prodajo? Ne slabo. Čeprav je obseg prometa odvisen tudi od dneva v mesecu, in čim večji je datum, tem nižja je kupljena količina goriva – včasih samo za 500 tolarjev. Sicer pa se precej večja prodaja neosvinčenega bencina, vendar ga v 99 odstotkih kupujejo za avtomobile s katalizatorji, ne zato, ker je nekaj cenejši od osvinčenega.

Na bencinskem servisu se tudi nad prodajo ostalega blaga ne pritožujejo, čeprav bi z veseljem več prodali. Neda leč od njih je mehanična delavnica in taki obrati so navadno zeleni sosedje. Toda konjiška ima lastno trgovino in za servis ni kupec, temveč konkurent. Enako tudi ostale štiri trgovine, v katerih prodajajo avtomobilsko opremo.

Veliko zanimanje strank velja plinu v jeklenkah, tako da vedno naglo poidejo. A čeprav obstaja pogodba za dobavo v 24 urah, morajo včasih čakati kar ves teden. Sicer imajo zanimivega ponudnika iz Maribora in bi bil tudi transport od tam ugodnejši, je veljavna pogodba podpisana za dobavo



celotnemu podjetju in roke so zavezane. Morda se bo sčasoma kaj spremenilo?!

Čeprav promet ni slab – in bo tak tudi ostal, dokler bodo ostali edini v Slovenskih Konjicah – bi bili prodajalci zadovoljni, če bi njihov bencinski servis postal samopostrežen. Potem bi moral vsak voznik priti plačat v objekt, in bi si spotoma ogledal blago, ki bi bilo v njem razstavljeno, ter se ob tem spomnil, da potrebuje še kaj drugega, ne le gorivo.

Ja, kaj pa potovanje v Avstralijo?

Nadvse zanimivo, polno novih doživetij, pravo odkrivanje sveta. Na Dunaju sta naša popotnika dobila vse potrebne papirje, vozovnice, voucherje za hotel, potrdila za rent a car ter se zadovoljno poslovila od predstavnika Mobila, ki ju je pospremil na letališče.

Njun cilj je bila Adelaida, vmes pa sta pristala v Kualalumpurju, kjer sta morala zamenjati letalo. Toda, glej ga zlomka, nenadoma sta ugotovila, da nimata voucherja za hotel, in da ne vesta niti njegovega imena. A nista se dala. S pravo detektivsko iznajdljivostjo ter s pomočjo policije sta končno pristala tam, kjer sta morala. Nato sta odšla na ogleda, spoznala mnoge zanimivosti ter stopila v nekaj trgovin, ki jih je tam na stotine – domov sta morala vendar prinesiti kakšno darilce, in slišala sta, da je Kualalumpur cenejši od Adelaide. V Petrolu pa smo sami dobri gospodarji, ki znamo obrniti vsako paro!

Toda komaj sta dobro prišla v mesto, že sta ga morala zapustiti – pred njima je bila pot v avstralsko Adelaido.

Prvi vtis ob prihodu v mesto je bil neobičajen, vse ulice so ravne, tečejo pravokotno druga na drugo in so si med seboj tako podobne, da se človek lahko pri priči izgubi. Kljub temu je središče zelo lepo, zanimivo, ljudi pa mrgoli kakor v mravljišču. A kdor bi mislil, da bo tu srečal prave Avstralce, bi se zmotil. Zdavnaj so jih izrinili iz mest na deželo. Vendar so tudi današnji meščani že pravi Avstralci, takšni so videti in tako se počutijo. Prvi dokaz je v tem, da jih klima prav nič ne moti, čeprav je vlažno, soparno in vetrovno, dež in sonce pa se neprestanoma menjavata. Prijazni in ljubeznivi so ter zelo gostoljubni. Turist spozna to ob vsakem srečanju, ko potrebuje dobro informacijo, ali ob obisku lokala, v katerem bi rad potešil lakoto.

In kaj najde na jedilniku?

Če je vegetarijanec, bo kmalu zadovoljen. Če je mesojedec, se mora ali odločiti, da bo prešel med vegetarijance ali da bo poskusil kenguruja, nevsakdanje ribe in školjke. Če mu ta hrana dobro tekne in je porcija nekoliko prevelika, lahko odvečne kalorije porabi v katerem od disco klubov, ki jih je veliko na voljo, vsi imajo dobro glasbo in so privlačno opremljeni. Ko človek stoji na cesti in jih ogleduje, se mu zazdi, da je v ameriškem barvnem filmu.



Toda ko naslednje jutro posije prijazno sonce, ga vleče vse kam drugam. Najprej na Otok kengurujev, kamor je najbolje odpotovati z avtobusom, ki je posebej opremljen za tako vožnjo in ima na primer posebne odbijače, da ga kakšna nepredvidna žival, ki nenadoma pridrvi na cesto, ne bi mogla poškodovati. Sicer pa so tudi vozniki zelo previdni. Če jim kakšen jež prečka cesto, ustavijo in počakajo, da je nevarnost mimo. Da, prav ste prebrali – nevarnost. Ti ježi imajo

posebne trde in ostre bodice, in če bi kolo zapeljalo čeznje, bi ga bilo treba zamenjati. No, ježi pa niso edina atrakcija otoka. Turist na vsakem koraku sreča brhke noje, poskočne kenguruje in prikupne koale. Živali so vajene človeške družbe, se znajo »pogovarjati« in mnoge se pustijo pobožati, vse pa že s svojo prisotnostjo vnašajo vzdušje, ki ga drugod ni možno doživeti.

Pa ne le živali, tudi rastlinje si je vredno ogledati, od pro-



stranih travnatih in grmičastih površin, preko rastlin, ki jih Evropejci niti ne poznamo, do gostega starega, visokega drevja. Naša popotnika je otok tako prevzel, da sta ga kar dvakrat obiskala, in čeprav je na njem za 500 km cest, ni pot niti predolga niti dolgočasna.

Pa še nekaj nadvse zanimivega in neobičajnega, celo napetega sta doživela. Imela sta vstopnici za Grand prix Formule 1 in polna pričakovanj sta odšla na stadion, poiskala svoja sedeža... vendar... po-

mislite, dva druga obiskovalca sta imela vstopnici za ista prostora. Seveda se niso mogli dogovoriti, prišli so policaji in morala sta z njimi. Na srečo se je kmalu izkazalo, da nista goljufa, da gre za napako, in smela sta nazaj.

Bila sta zadovoljna, obenem pa tudi razočarana, kajti start je bil mimo. Vseeno sta se vrnila na stadion in presenečena obstala – start je bil napačen, pa so ga razveljavili in ponovili.



## 30 let Sonatracha

Alžirska nacionalna družba ima ambiciozne načrte

Alžirska nacionalna družba Sonatrach je pred nedavnim praznovala 30 let svojega obstoja. Ko je generalni direktor družbe Abdelhak Bouhafs opisoval obsežne raziskave nafte in plina ter proizvodno strategijo, je izjavil: »Sonatrach se namerava na meji 21. stoletja lotiti modernizacije,« v katero bo vključeno tudi »odpiranje« ogljikovodikovega področja za tuje družbe.

Nacionalna naftna družba, ki so jo ustanovili 31. decembra 1963, točno leto dni po

pridobitvi državne neodvisnosti, se je lotila programa, s katerim bo podvojila izvoz zemeljskega plina s 35 milijard kubikov iz leta 1992 na 65 do 70 milijard v letu 2000. Prav tako namerava dvigniti proizvodnjo kondenzata in TNP, istočasno pa tudi omejiti padec svoje proizvodnje nafte. Najvišjo dnevno proizvodnjo so dosegli leta 1978 z 1.161 milijona sodčkov, leta 1992 pa so načrpali samo še po 771.800 milijona sodčkov na dan. Izvoz je v tem obdobju padel s 1.002 milijona na 332.100 milijona sodčkov na dan. Tako vsaj poroča letni statistični bilten Opeca.

V tej zvezi poskuša Sona-

trach spet dobiti nekdanji položaj, za to pa bo potreben proces, ki naj bi ga izvedli znotraj družbe in vanj vključili spodbude, ki so prinesle neodvisnost v začetku 80-ih let.

Ekspanzionistični program vključuje razvoj enajstih plinskih polj, ki so jih odkrili na jugovzhodu Hassi R'Mell, a jih še ne izkoriščajo. V program je vključen torej razvoj Salah polj v Reggan Basin na skrajnem jugu države, za katerega pripravljajo študijo o možnostih, sicer pa so se o polju Salah, ki so ga odkrili pred 15

leti, pogovarjali že s tujimi družbami.

Celotna Sonatrachova proizvodnja v letu 1992 je znašala 162,2 milijona ton naftnih ekvivalentov. Podatki o proizvodnji v lanskem letu še niso zaključeni, vendar je direktor Bouhafs izjavil, da je družba zaključila leto z 9 milijoni dolarjev dohodka in z izgubo med 600 in 700 milijoni dolarjev.

Po izračunih časopisa Petroleum Intelligence Weekly je bil Sonatrach v letu 1992 med desetimi največjimi naftnimi družbami na svetu.

### ZAHVALA

Ob prerani izgubi žene in matere KARLE ŽIGMAN se zahvaljujemo predstavnikom Petrola Zemeljski plin Ljubljana, Maribor – Bohova in Rafinerije Maribor za spremstvo na poslednjem slovesu.

Zahvaljujemo se za poklonjeno cvetje in izraženo sočustvovanje tudi vsem drugim – nekdanjim sodelavcem.

France Žigman  
s sinovoma

### ZAHVALA

Ob smrti moje mame PAVLE GREGORC se iskreno zahvaljujem sodelavcem za izrečena sožalja v težkih trenutkih in podarjeno cvetje.

Milena Gregorc

## ZADNJA NOVICA

Petrol Trgovina in Texaco sta podpisala dolgoročno pogodbo o sodelovanju, predvsem na področju maziv.

### Petrol je pravi partner

Ob podpisu pogodbe je generalni direktor za vzhodne države, **Steward CUSDEN** odgovoril na nekaj vprašanj za naše glasilo.

Kaj pričakujete od slovenskega trga?

Texaco je že več let prisoten v Evropi in svoje posle je razvijal v zahodnem delu celine. Zdaj se oziram po novih trgih, kjer lahko uspemo s prodajo maziv, saj imamo zelo visoko kvalitete proizvode, ki so podprti z ekstenzivnim raziskovalnim in razvojnim programom. Svoje možnosti vidimo na trgih, kakršen je slovenski, kajti Slovenija je v naših očeh dežela, ki se razvija in v kateri bomo lahko delovali.

In kaj naj bi vam prinesla pogodba s Petrolom?

Ko prihajate na novo področje ter nimate dovolj infrastrukture in ljudi, ki jih potrebujete, je dobro, da najdete partnerja, ki pozna lokalni trg in je napreden. V Texacu menimo, da je Petrol pravi za tako sodelovanje.

Kako pa razvijajo proizvodnjo maziv v novih državah vzhodne in srednje Evrope?

Texaco je v Rusiji sklenil dogovor za mešanje in proizvodnjo maziv in zdaj tudi že

prodajamo svoje proizvode v tej državi, čeprav še ne velikih količin. Vendar bi posle radi povečali.

Torej tam tudi proizvajate?

Da. Imamo pogodbo za blending in proizvodnjo. Rusija je za nas nov trg. V Moskvi imamo svoj urad in ljudi uvajamo v posel. Na Poljskem imamo JV in tudi tam bi radi povečali trgovanje z mazivi. Na Češkem, Slovaškem in



Madžarskem smo odprli predstavništva, distributerji pa v našem imenu prodajajo naše proizvode.

Za nas je to obdobje učenja, saj smo na novem področju in



potrebovali bomo čas, če bomo hoteli povečati posel. Pa saj tudi Rima niso zgradili v enem samem dnevu.

Za vas je to nov posel, za te dežele pa nov način dela.

Da, v mnogih od teh dežel se zanimajo za tehnični vidik maziv in hočejo kvalitetne proizvode. A Texaco jim vsekakor lahko ponudi dobre proizvode in mnogo kupcev jih visoko ceni.

Ali imajo v teh deželah tudi lastno proizvodnjo?

Mislím, da jo ponekod imajo. Doslej smo na to področje dobavljali proizvode iz svojih tovarn na Zahodu. Vendar se bomo zavzemali za možnost, da bi tam razširjali svojo proizvodnjo in blending. Take zadeve pa so odvisne od tega, kako hitro se želi podjetje razvijati in koliko lahko po konkurenčnih cenah prinese iz zahodne Evrope ter s tem konkurira.

Ali bodo nove države postale sposobne konkurirati zahodnim proizvajalcem?

Mislím, da bodo konkurenčne glede cen, vendar je vprašljiva kvaliteta baz in aditivov ter tehnologije, na osnovi katere jih sestavljajo. Posamezne dežele gotovo imajo možnost, da bodo kvaliteto svojih proizvodov prilagajale zahodni in ne dvomim, da jo bodo sčasoma tudi dosegle.

## PRIŠLI – ODŠLI

### PRIŠLI

#### TRGOVINA

Notranja trgovina  
TOE Ljubljana

Miran Vidič, prodajalec,  
Florjan Lindič, vzdrževalec

### TIB

Renata Jaksetič, pripravni-  
ca, Gregor Kosič, priprav-  
nik, Matjaž Kreševič, pri-  
pravnik, Dean Oblak, pri-  
pravnik

### GOSTINSTVO

Motel Lom

Brankica Devič, snažilka,  
Grodana Petrič, snažilka

### Strokovne službe

Alenka Špruk, poslovna se-  
kretarka, Marija Žagar, refe-  
rentka za koordinacijo

### ODŠLI

### TIB

Ivan Rolih, avtoklepar, inva-  
lid. pokoj, Marko Valenčič,  
pripravnik

### GOSTINSTVO

Motel Čatež

Emil Požgaj, natakar,  
Alenka Špruk, poslovna se-  
kretarka, Marija Žagar, refe-  
rentka za koordinacijo



**PETROL**

Glasilo delavcev v sestavi Petrola • Ureja uredniški odbor: Marinka Biček, Minka Demšar, Rajko Muljavec, Darinka Pavlič, Cvetka Pisar, Štefan Prša, Ada Valenčič • Urednik: Jelka Žmuc-Kušar • Naslov uredništva: Petrol, Ljubljana, Dunajska 50, tel.: 061/1714 290