

Časopis družbe

Petrol

Ljubljana, januar 2000

št. 1

PETROL

**Bogatejši za
najsodobnejšo
polnilnico
avtomobilskih
cistern**



Vsebina

Ambiciozne ideje, zahtevne naloge in uresničljivi cilji 3

■ **“V energiji smo se navadili videti pravico, ne dobrine”** 4 - 6

Od tu in tam 7, 8

V skladu z varnostnimi, ekološkimi in tržnimi zahtevami 9

Petrolovo gostinstvo se postavlja na svoje noge 10

Plin v Tržiču 11

Logistika: vpliv odločitev v preteklosti na tekoče poslovanje - koncept “preteklih stroškov” 12

Šest mesecev po uvedbi DDV..... 12

■ **Slovenski delniški trg in delnica Petrola v letu 1999** 13

Delo in ljudi moraš imeti rad 14, 15

Ne pelji mimo, misli na zimo 15

Nafta Lendava v Serminu pred rokom zaključila rekonstrukcijo rezervoarja za naftne derivate 16

Petrokemija pred pomembnimi razvojnimi cilji 16

Ali so kupci zadovoljni z našim delom? /II. del/ 17

■ **Dokaj neopazno sprejet zakon o varnosti in zdravju pri delu** 18

Reklamacija kot tržna niša 19

Če bi sam odločal, ne bi nikdar gradil rafinerije 20, 21

■ **Pet let Petrolove tekmovalne ekipe** 22, 23

Evropska unija 24

Cena nafte na svetovnem trgu v letu 1999 25

Šahisti so se kar dvakrat pomerili 25

Novice iz sveta 26

Prišli - Odšli 27

Časopis izdaja Petrol d.d. Ljubljana

Ureja uredniški odbor: Bojana Pečko, Rajko Muljavec, Štefan Prša, Jelka Žmuc Kušar (urednica),

Oblikovanje: Petrol Trgovina-maloprodaja, 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: TČR Delo,

Priprava naslovnice: SOLOS d.o.o.



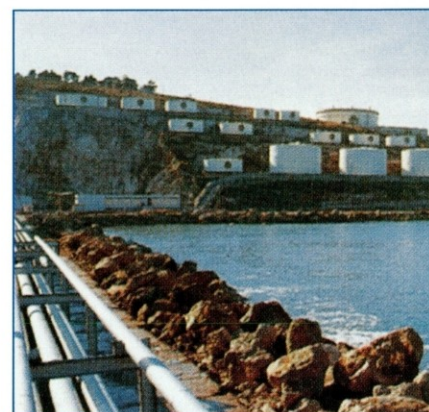
9 V skladu z varnostnimi, ekološkimi in tržnimi zahtevami



11 Plin v Tržiču



17 Ali so kupci zadovoljni z našim delom?



20, 21 Če bi sam odločal, ne bi nikdar gradil rafinerije

Namesto uvodnika

Po novoletni oddaji mi je v ušesih odzvanjal verz iz neke popevke: "Vzemi vse, kar življenje ti ponuja." Kakšna potrošniška misel! Toda besede so me spremljale in niso hotele iz glave. Končno se mi je posvetilo, da jih je možno tudi drugače razumeti, če hočete, nekoliko obrniti. Vzemi, kar ti življenje ponuja, dobro in slabo, dobro obdrži in razvijaj naprej, slabo spremeni. Toda kdo, posameznik ali skupina? Naj se vsak zapira v svojo ograjo ali bomo skupaj bolj uspešni?

Nekoč so nas učili, da je kolektiv začetek in konec sveta. Potem so nam dopovedovali, da je od posameznika največ odvisno. Resnica je verjetno nekje na sredi. Verjamem, da mora tisti, ki je na vrhu katerekoli sredine, dajati največ idej, vendar tudi drugih ne bi smel zavračati samo zato, ker niso njegove, ampak se po skupnem premisleku odločiti za najboljše. Vsak človek mora imeti občutek, da je prispeval nekaj koristnega, da je potreben in upoštevan, če hočemo, da bo njegovo delo koristno. In to na vseh ravneh. Prevedeno v jezik Petrola, tudi na bencinskem servisu kot najmanjši enoti. Prodajalec mora v svojem okolju imeti vse možnosti, da se razvija, obenem pa ne bi smel ljubovati nadrejenemu le zato, ker se mu reče poslovodja. S prehodom v najemništvo se marsikaj spreminja, vendar bistvo ostaja - kar najbolje prodajati v zadovoljstvo strank in lastno korist, obenem pa v delu poiskati smisel in užitek. Kakor naši predhodniki. Petrol ni od danes, na grbi ima že preko 50 let in da se zdaj razvijamo - kakor se radi pohvalimo - v sodobno energetska družbo, nam je omogočilo nekaj zanesenjakov, ki so leta 1945 začeli valiti prvih 30 sodov po Zalogu, pozneje pa vedno več pridnih in zagnanih ljudi, med katerimi so mnogi vztrajali po 30, 35 in več let, čeprav se jim tudi nista vedno cedila med in mleko. Ali si predstavljate, da bi se danes zavestno odpovedali delu zaslužka zato, da bi v podjetju zgradili nov objekt, pa če bi bil še tako potreben? Tisti, katerih prispevek danes včasih poskušamo izničiti, so tako ravnali in kar je nastalo, je dalo podlago za to, kar imamo danes, in kar bi jutri radi dosegli. Sprejemali so, kar jim je življenje ponudilo, poiskali najboljše in razvijali naprej - v svojo in našo korist. Naša naloga pa je, da nadaljujemo njihovo delo, ga pripeljemo na višjo raven in bogatimo. Ob tem pa ne pozabimo na sočloveka. Prijazna misel ali beseda ni nikdar odveč.

Srečno!

Jelka Kušar

Ambiciozne ideje, zahtevne naloge in uresničljivi cilji

Poslovna politika in plan za leto 2000

V začetku lanskega decembra je bila v Gozdu Martuljku četrta Petrolova razvojna konferenca, ki je trajala dva dni, udeležili pa so se je člani razširjenega kolegija.

Program je zajemal pregled poslovanja na posameznih področjih in oceno poslovnih rezultatov v letu 1999, sistem nagrajevanja, skladiščenje in uvajanje franšiznega sistema, gostinstvo in širitev Petrola na tuje trge, prestrukturiranje področja tehnologije in kakovosti, ekonomika kurilnega olja EL, poslovna politika podjetja in posameznih poslovnih področij v letu 2000, ter ocena njihovih rezultatov.

O posameznih temah so spregovorili člani uprave, v krajših razpravah so nato sodelovali tudi drugi člani kolegija.

O nekaterih zadevah smo v našem časopisu že pisali, z drugimi bomo bralce seznanili v naslednjih številkah. Tokrat posvečamo več pozornosti poslovni politiki in planu za leto 2000.

Pri pripravi poslovne politike in plana smo izhajali iz strateških poslovnih usmeritev, oblikovanih v strateškem poslovnem načrtu, tako da gre dejansko za prvo leto njunega uresničevanja. Letošnje leto bo za nas zelo zahtevno, glavni razlog pa bodo problemi na naftnem trgu - visoke cene nafte in naftnih derivatov ter politika vlade pri reguliranju cen, ki nas omejuje v razvojnih načrtih. Kljub njenim obljubam, da bo sprejela model za oblikovanje cen, smo se v plan-skih izhodiščih odločili za konservativno metodo, kar pomeni, da smo izhajali iz znanih elementov, obenem smo opredelili rebalans plana, ki ga bomo izvedli, če se bodo elementi izboljšali.

Pri oblikovanju poslovne politike za letošnje leto smo izhajali iz ključnih temeljnih usmeritev: pridobiti moramo večje zaupanje ljudi, zadovoljevati interese partnerjev (kupcev, dobaviteljev, lastnikov, lokalnih skupnosti in države), postati mednarodna družba za trgovanje z naftnimi derivati in oskrbovanje voznikov, ter nenazadnje, postati energetska družba. V našem osnutku pa je tudi internacionalizacija poslovanja.

Osnovni pogoji

Za uresničevanje vizije moramo izpolniti nekaj osnovnih pogojev. Na prvem mestu sta nadaljnja reorganizacija in notranje prestrukturiranje, ki ga moramo v letu 2001 zaključiti ter preiti v novo razvojno fazo, oblikovanje dejanskega koncerna.

Na ostalih poslovnih področjih se usmerjamo v energetiko, ekologijo in plin ter intenzivno razvijamo nastop na tujih trgih, načrtujemo nadaljnjo gradnjo bencinskih servisov na Hrvaškem in v BiH, najem skladišč, prodor v Črno goro... Pričakujemo, da se bo Nafta Lendava v letošnjem letu preusmerila v razvoj, da bomo zaključili razpravo z vlado o tem vprašanju ter izpeljali mednarodni razpis. Pogoji za vse to so izpolnjeni, smeri razvoja jasne (razvoj petrokemije in strojegradnje, sanacija rudarskih objektov in priprave na koncesijo za raziskave, priprave na gradnjo skladišč in elektrarne, odločitev glede rafinerije, kjer je še več opcij - od zapiranja in konzerviranja do preureditve v neenergetska rafinerijo). Naš cilj je, da presežemo razprave iz preteklih dveh let ter začnemo razvojno delati tudi v Nafti Lendava, ki jo želimo povsem pripojiti v sistem Petrol.

Pri razgovorih z vlado imamo vrsto odprtih tem, od skladišč in modela cen do ekoloških vprašanj, ki jih bomo morali razrešiti.

Konkretne naloge

Naš klasični razvoj je usmerjen v nadaljnjo gradnjo mreže bencinskih servisov, dodatno ponudbo, reorganizacijo vseh sektorjev poslovanja, v nove poslovne dejavnosti, iskanje strateških poslovnih partnerjev.

Če se ustavim pri posameznih konkretnih nalogah, naj najprej omenim fizični obseg poslovanja, ki ga moramo povečati najmanj za odstotek, in prepričan sem, da ga lahko dosežemo. Avtomobilov bo več, ljudje se več vozijo, zmanjšano prodajo ob italijanski meji smo vzeli v zakup, zdaj moramo poskrbeti za to, da se bodo vozniki ustavljali na naših bencinskih servisih. Prav tako moramo povečati prodajo ostalega trgovskega blaga in sicer za 2 odstotka, pri čemer ne vidim razloga, da bi bilo to problematično.

Obratno pa moramo znižati stroške - po planu realno za 7 odstotkov. Ko smo jih realizirali,

Letošnje leto
bo zelo
zahtevno

Nadaljevanje na str. 6



“V energiji smo se navadili videti pravico, ne dobrine”

pravi državni sekretar za energetiko dr. Robert GOLOB, ki je bil tik pred koncem leta pripravljen najti čas za intervju, namenjen bralcem časopisa Petrol.

Tema: približevanje EU, elektrika in plin, model za oblikovanje cen in obvezne zaloge naftnih derivatov, Nafta Lendava in - Petrol.

Kakšen je dejanski položaj energetike v Sloveniji? Če vprašate njene predstavnike, se vsi pritožujejo.

Da se vsi pritožujejo, je dejstvo, a mislim, da je tako že od osamosvojitve. Imam občutek, da je bila energetika včasih zaradi svojega pomena kot infrastrukturna panoga nekaj svojvrstnega. Ljudje smo se navadili, da nam je energija vedno na voljo, zato gledamo nanjo kot na pravico, ne kot na dobrino. In iz tega marsikaj izhaja - tudi odnos javnosti. Toda današnji položaj energetike ni dober in se bo moral spremeniti, vendar morda na drugačen način, kakor si predstavljajo nekateri, vodilni kadri, ki so v tem poslu že dalj časa.

Kaj to pomeni?

Včasih je imela poseben družbeni pomen. Zdaj tega ne bo več in ko se bodo vodilni ljudje začeli zavedati, da ne smejo več računati na pravice, ki bi izhajale iz posebnega družbenega pomena, ampak na pravice, ki si jih bodo izborili na trgu, bo energetika dobila pravo mesto. To pa bo takrat, ko bo znala svoje proizvode ali storitve primerno prodajati. A v tem trenutku jih v veliki meri še ne zna.

Približujemo se vstopu v EU. Ko bomo njeni člani, se bo vse postavilo na glavo. Ali bo državna energetska politika pomagala stopiti v pravo smer?

Ne bi rekel, da se bo vse postavilo na glavo. Mislim pa, da bo s približevanjem EU sprememba dobila pravi zagon in tudi usmeritev. Če bomo trenutek znali izkoristiti, bomo v dohodnem času, v 3 do 5 letih, prišli do energetskega sektorja, ki bo imel drugačno vlogo v narodnem gospodarstvu in drugačno podobo v javnosti. Ti dve zadevi sta v zadnjem času v veliki meri povezani, končno si preko podobe v javnosti tudi politiki ustvarjajo mnenje o sistemu ter se temu primerno do njega obnašajo.

Torej naj bi se to zgodilo do takrat, ko bomo postali člani EU.

Da, a ne zato, ker bi bilo nujno povezano s samim datumom vstopa, ampak ker so se spremembe začele prej, kakor smo si pred-

stavljali in bomo imeli dovolj časa, da že pred vstopom v EU opravimo večino dela. Upam, da nam bo uspelo, sicer bo imel sektor velike probleme, ko se bo moral soočiti z dejansko konkurenco

Dve veji, elektrika in plin, bosta verjetno že takoj imeli probleme - zaradi pravice tretjega do transporta, ko bodo prišla tuja podjetja z niskimi cenami. Kako se bodo domača znašla, če že zdaj tarnajo zaradi prenizkih cen? Ali bodo obsojena na propad ali bo država kaj podvzela?

Nekateri take napovedi izkoriščajo kot orožje proti spremembam. A raje vzemiva Petrol, ki je že šel skozi ta proces. Tudi on ima prenizke cene in se pritožuje. A ko se je bil prisiljen soočiti s konkurenco, se je ubranil. Torej obstajajo mehanizmi, pri čemer ne bi pretiraval z administrativnimi in protekcionističnimi, saj obstajajo tudi taki, ki jih imajo vse članice EU in omogočajo vladam, da določene stopnje zaščitijo nekatere nacionalne interese. Potem se mora vsaka vlada sama odločiti, od kod naprej je smiselno uvajati konkurenco z vidika zniževanja stroškov v panogi. V letošnjem letu bo pri nas najvažnejši element politike razmejevanje med ohranitvijo stabilnega temelja, ki ne bo pod tržnimi pritiski, da bi bila panoga ogrožena, in uvajanjem določenega segmenta trga. Preden se bo trg odprl, se bo vlada morala odločiti za pametno ravnovesje med protekcionističnimi ukrepi in ukrepi za odpiranje trga. Govorim predvsem o elektro in plinskem gospodarstvu.

Do določene mere bo verjetno zadevalo tudi naftno gospodarstvo.

Tudi, čeprav je naftno gospodarstvo že šlo skozi prvi del. Zdaj se je konsolidiralo v nekakšnem stacionarnem stanju, ki še ni dokončno, ker smo še vedno na pol poti med prejšnjim planskim in popolnim tržnim sistemom, toda mislim, da je samo vprašanje časa, da bo tudi naftni trg toliko odprt (tudi preko sproščenih cen), da ga bodo tuje multinacionalke začele osvajati. Do zdaj za to niso bile zainteresirane, ampak so se pretežno zanimale za lahek dobiček. In nič ni narobe, če vlada take tuje omejuje tudi z delno admini-

strativnimi ukrepi.

Ko bo trg odprt v Evropo, tako verjetno ne bo več šlo.

Še vedno bodo obstajali mehanizmi, čeprav ne tako enostavni kakor doslej, bodo pa enaki, kakor jih imajo vse druge članice.

Cene naftnih derivatov v Sloveniji so prenizke.

To pravita Petrol in Istrabenz.

Če bi tujci prodajali tukaj, bi enako rekli.

Še bolj glasni bi bili.

Če se bo naš trg odprl Evropi, ji bo potrebno približati tudi cene. Kdaj boste s tem začeli?

Povsem enak problem imamo pri električni energiji pri cenah za gospodinjstva, medtem ko smo jih za industrijo sprostili in pričakujemo padec. Pri cenah za gospodinjstva bodo pa pritiskali, naj jih dvignemo za 20, 30 odstotkov - podobno kakor zahtevajo zdaj za naftne derivate. Postopen prehod na tržne cene je bil zapisan v resoluciji o strategiji rabe in oskrbe z energijo, a očitno je to zaenkrat še pretrd oreh za naše krotilce inflacije, da bi se bili pripravljene spopasti z njim. Zato se bojim, da nas bo čez nekaj let hudo bolela glava. Toda v našem sekretariatu ne moremo dosti storiti.

Veliko je govora o novem modelu za cene naftnih derivatov in njihovi sprostivni.

To bi bilo potrebno.

Ali je po vašem mnenju koristno, da pri pripravi sodelujeta slovenski naftni družbi?

Menim, da v principu ne bi bilo nič narobe, če sodelujejo vsi zainteresirani, motilo bi me pa, če bi nosila projekt strokovna služba naftnih prodajalcev, ne pa strokovna služba ministrstva. Zato ne morem reči, da se z modelom a priori strinjam, strinjal pa se bom z modelom, ki jih bomo na vladi hoteli implemen-

tirati. Potem bomo prosili za mnenje vse prizadete in če bo strokovno prepričljivo, ga bomo upoštevali. Sedanjega modela niso pripravljali pri nas, v njem je nekaj argumentov, ki so manj strokovni, čutiti je tudi interese pripravljalcev, hudo pa je, da pristojne službe nočejo oziroma niso sposobne povedati svojega mnenja.

Naftna družba Petrol v sebi ne vidi monopolista, drugi ji to očitajo, ker ima 70-odstotni tržni delež. Kako bodo položaj ocenjevali v Bruslju, saj obstajajo o monopolizmu različne razlage - vse do te, da je monopolist tisti, ki ima določen tržni delež v celotni EU.

Če se podvržemo pravilom evropskega trga, bodo veljala za nas njegova merila in Bruselj bo govoril o prevladujočem položaju glede na odstotek, dosežen na evropskem trgu. Če govorimo o prevladujočem položaju pri pokrivanju več sektorjev (tu stopim na žulj Petrolu, ker se namerava ukvarjati z distribucijo naftnih derivatov, plina in elektrike, ki bi med seboj konkurirali), pride zadeva v roke urada za varovanje konkurence in Bruslja hkrati, kriteriji pa so enaki. In v posamezni regiji ne more imeti noben trgovec monopola nad tremi energenti.

Nad vsemi tremi skupaj ali nad vsakim posebej?

Nad vsemi tremi skupaj. Kot primer naj omenim Finsko, kjer so to izpeljali. Najprej se je podjetje Fortum ukvarjalo z elektriko in plinom, nato se je združilo z nacionalnim podjetjem za trgovanje z naftnimi derivati. Po združitvi so morali plin izločiti oziroma prodati večinski delež v plinskem sektorju.

Petrol je zainteresiran za nastopanje na ...

...v zadnjem času na vseh področjih...

...na trgu za električno energijo. Verjetno ga ne more zadeti očitek, da je monopolist.

Vsekakor mu bodo očitali, saj mu že zdaj pri naftnih derivatih in dokler je energetski trg zaprt, je to upravičeno. Vendar ne vem, zakaj bi nasprotovali, če je slovenska država to do sedaj manj ali bolj prikrito tudi sama podpirala. O vstopu Petrola na plinski trg pa niti ne moremo govoriti, ker je na njem že prisoten.

Delno v Geoplinu, delno preko lastne mreže, ki jo razvija.

Da. A kot predstavnika države in z vidika konkurence me skrbi, da bi dobil kot trgovec z naftnimi derivati prevelik vpliv na tistem delu trga za zemeljski plin, ki bo imel v lasti prenosno omrežje in bo energent tudi tržil. Dokler

sta funkciji med seboj povezani, je sporno, če želi Petrol dobiti prevladujoč vpliv. Pri tem bi lahko nastal konflikt interesov med poslovanjem Geoplina in Petrola.

Kaj pa pri elektriki?

Pri elektriki je bila situacija enaka, dokler je bil sistem integriran. Ko se bo začel razslojevati na posamezne, med seboj strogo ločene dejavnosti, vstop Petrola v tržne dejavnosti za vlado ne bi smel biti sporen.

Torej ne bi nasprotovala, če bi hoteli graditi elektrarno v Lendavi?

Ne, ne bi.

Koncesija za elektrarno na Savi je spodletela. Ali bo to kaj vplivalo na možnost za gradnjo v Lendavi?

Niti po energetskega zakonu niti po energetske politiki ne bi smelo biti povezave. Lahko pa bi jo potegnili. Če bi bila elektrarna v Lendavi namenjena domačemu trgu, bi povezava obstajala. Po razgovorih s Petrolom pa smo ugotovili, da energent ne bi bil namenjen izključno, ali pretežno, domačemu trgu, ampak predvsem izvozu, kar pomeni, da ne bi bilo povezave med njima, ker ne bi tekmovali za isti tržni delež.

EU zahteva tudi 90-dnevne zaloge naftnih derivatov. V Sloveniji lahko zgradimo skladišče na Serminu in v Lendavi. Dru-god iz ekoloških razlogov ni možno.

Vsaka država želi doma zgraditi skladišča.

Na Serminu ga lahko razširimo. Kaj pa v Lendavi?

Tudi tam ga lahko razširimo. Vendar lokacija pridobi na vrednosti predvsem tedaj, če obstaja rafinerija. Če je ni, nimamo dovoza do Lendave. Po mojih informacijah naftovod ne more služiti kot produktovod in po njem lahko prevažamo samo nafto.

Če pa rafinerije ne bi bilo, bi imeli več skladiščnega prostora.

Da, to že, a tedaj bi bilo smiselno, da bi potem, ko bi oblikovali zaloge, pripeljali nafto, napolnili skladišča in rafinerijo zaprli. Gre za dve fazi - za oblikovanje zalog in za vzdrževanje - in zaloge bomo morali od nekod pripeljati. V tej fazi je smiselno, da imamo rafinerijo, pripeljemo nafto, jo predelamo in skladiščimo.

Ali pripeljemo naftne derivate.

Potem je Sermin verjetno bolj primerna lokacija.

Samo premajhna.

To najbrž drži.

Kdo pa bo plačeval gradnjo skladišča in jo izvajal?

Zbiramo neke vrste članarino, ki bo morala zadoščati. Saj

smo se obvezali, da bomo do leta 2005 zgradili skladišče in vzpostavili zaloge. Upam, da so tisti, ki določajo odstotek, naredili pravi izračun. Res pa so sistem šele začeli izvajati, zato moramo z oceno nekoliko počakati.

Na sestanku z EU smo imeli precej neprijetno izkušnjo. Naši predstavniki so dejali, da imamo za 18 dni zalog, medtem ko smo v vseh dokumentih pisali, da jih je za 30 dni. V EU so na to zelo negativno reagirali in zahtevali, da popravimo dokumente.

Omenjala sva Lendavo. Kaj bo z Nafto Lendava?

Srčno upam, da bomo letos s skupnimi močmi našli rešitev, kar pa bo brez sodelovanja Petrola precej težko. Vlada je potrdila nekaj pogodb in določila novega člana uprave. V vseh ukrepih pa vidi en sam smisel - da spomladi izpeljemo razpis za strateškega partnerja, ugotovimo interes, če obstaja...

...in če ne obstaja?

Mislím, da enega interesenta imamo in to je Petrol, ki je že povedal, da se bo prijavil. Mi bomo morali samo ugotoviti, če je njegova ponudba najboljša. Petrol bi lahko ponudil še nekaj več, a ne v finančnem, ampak v razvojnem pogledu in če se bo izkazalo, da je njegova ponudba najboljša, bomo zadevo obravnavali.

Govorite o Nafti Lendava.

Da, o Nafti Lendava, in v tej luči je potrebno gledati aktivnosti. Mirka Horvata ne bi imenovali za člana uprave, če ne bi imeli jasno profiliranih namenov. Zavedamo se, da je prihodnost v petrokemiji. Če se bo rafinerija obdržala - kot energetska ali neenergetska - bomo zadovoljni, ni pa to nujen pogoj. Odločili smo se, da letos ne bomo več zavirali razvoja ostalih dejavnosti v Nafti Lendava na račun rafinerije. To je nesmiselno in nerazvojno.

Pred časom je Nafta Lendava iskala nafto in plin in zanimanje za koncesije še vedno obstaja. Tudi tujci bi jo želeli dobiti. Vidite smisel v raziskovanju?





Z nacionalnega vidika je smiselno podpirati raziskave in koristno bi bilo ugotoviti, ali je energetska odvisnost možno tako ali drugače omiliti.

Lepo bi bilo, če bi bili tako bogati, da bi lahko šli tudi v tujino.

Bojim se, da pri tem ne gre samo za bogastvo, ampak za premik v našem razmišljanju oz. za našo mentaliteto. Mislim, da moramo najprej to premagati.

Petrol je samostojen, Istrabenz je povezan z OMV, v svetu se povezujejo celo največje naftne družbe, da bodo preživele in živele. Kaj to pomeni za majhno podjetje, kakršno je Petrol?

Petrol ne namerava ostati majhen oziroma sam, ampak se bo povezoval. Mislim, da že dela korake v pravi smeri. Pričakujem, da se bo diverzificiral in iskal partnerja za vsako panogo posebej. S Shiteom namerava delati v poslu z električno energijo, za plin ima gotovo tudi že koga, čeprav ga še ni oznanil, kar zadeva samo naftno gospodarstvo, ne opažam posebnega interesa za povezovanje. Če so v družbi dovolj pametni in vidijo, da ne morejo ostalih panog razvijati brez povezovanja, bodo gotovo tudi dovolj pametni, in spoznali, da tudi v naftnem poslovanju ne bodo mogli dolgo ostati sami.

Ali pa le za domačo ograjo.

Pa še tu samo do trenutka, ko bomo šli v EU.

Potem bo potrebno najti tistega, ki bo največ prinesel in najmanj vzel.

Povezovanje z različnimi partnerji po posameznih panogah se mi zdi dober način za ohranjanje sorazmerno velike avtonomnosti. Če se priključi partnerju, ki ima vse tri segmente, bi se Petrol verjetno moral odpovedati svoji avtonomnosti. Če pa uspe izpeljati zadevo za vsako panogo posebej, in hkrati dovolj hitro krepiti ostale panoge do trenutka, ko začne iskati strateškega partnerja za naftno vejo, mislim, da lahko obdrži dovolj avtonomnosti. Zlasti če bo širil trgovinsko dejavnost in našel partnerja, ki ne bo vezan na energetiko, je prihodnost z vidika avtonomnosti precej bolj svetla, kakor bi bila sicer.

 **Jelka Kušar**

Nadaljevanje s str.3

smo ugotovili, da obstajata dve kategoriji. Najprej so tu stalni stroški (fakture raznih upravnih organov, električna, PTT, najemnine zemljišč, licence, komunala), ki jih na prvi pogled ni možno znižati, vendar bomo morali vsako postavko posebej obravnavati. Enako velja za materialne in transportne stroške, stroške intelektualnih storitev, študentsko delo, kakor tudi za vse ostalo. Že do zdaj smo veliko storili in lani so bili stroški za 5 milijard tolarjev nižji kakor v letu 1995, kar pove, kakšne so možnosti, zato bo to stalna in obvezna naloga vseh zaposlenih, če hočemo preživeti, poleg tega brez nižjih stroškov ne moremo doseči načrtovanega rezultata. Zlasti še zato, ker so zaradi politike cen problematične marže pri bencinu.

Reinženiring procesov

Ob vsem tem smo se tudi odločili, da se bomo sistematično lotili reinženiranja procesov v posameznih poslovnih funkcijah. Na tehnično tehnološkem področju smo ga že opravili, zdaj je na vrsti ocena ekonomske učinkovitosti informatike. Naloga je zelo kompleksna in dolgotrajna, a glede na višino sredstev, število zaposlenih, stalne in spremenljive stroške ter na vse ostalo, kar je povezano z dejavnostjo in glede na njen pomen za podjetje, se ji moramo pozorno posvetiti, ugotoviti prednosti in slabosti ter se odločiti, kaj bomo storili za boljše ekonomsko učinkovitost sektorja.

Investicije

Plan investicij je glede na ekonomski položaj zelo ambiciozen in če ga bomo hoteli uresničiti, se bomo morali zadolžiti, ker nam amortizacija in zadržani dobiček ne prineseta dovolj sredstev. Potrebno se bo lotiti tudi deinvestiranja, saj imamo precej premoženja, ki nam ne služi in nekaj ga moramo prodati. S tem bomo dobili dodaten vir za investiranje, zato bo nalogo potrebno izpeljati v prvem četrtletju letošnjega leta.

Kadri

Nadaljujemo tudi s programom za kadrovsko prestrukturiranje. Na eni strani še naprej oddajamo bencinske servise v najem, kar nam prinaša nekaj statističnega znižanja pri številu zaposlenih, medtem ko dejansko ne gre za zmanjšanje kadra, ampak samo za nov način dela, ki povečuje produktivnost in ekonomsko učinkovitost celotnega poslovnega področja.

Kmalu bomo pripravili dodatno statistiko o zaposlenih v skupini Petrol, saj je razmišljanje le o delniški družbi preozko in nevarno. Ključne ekonomske kazalce, ekonomiko, število zaposlenih, investicije, prodajo in nabavo, moramo razdelati in postaviti za celotno skupino, če hočemo imeti pravo sliko uspešnosti. Obenem bo to prvi korak k reorganizaciji v koncern, ki bo pomenil za seboj miselne premike v konceptu dela. Drugi korak bo pomenil pravo racionalizacijo in bo zajel tiste sodelavce, ki so se utrudili in želijo prekiniti z delom. Njihov cilj jim bomo pomagali doseči z odpravnimi, predčasno upokojitvijo in z ostalimi metodami, ki nam jih dovoljuje zakonodaja. S tem bomo pomagali tako posameznim sodelavcem kakor tudi podjetju, saj bosta oba imela korist. Izkušnje zadnjih dveh let pa nam potrjujejo, da smo na pravi poti.

Nagrajevanje

Če govorim o ljudeh, naj omenim potrebo, da dogradimo sistem nagrajevanja, ki je med ključnimi pogoji za doseganje ciljev na ostalih področjih, nagrajevanje individualne in skupinske uspešnosti, kadrovske politike in sistem izobraževanja. Če bomo to dosegli, bomo usposobljeni za vse izzive, ki so pred nami.

Delo s sodelavci je torej med ključnimi nalogami in enako pomembno kakor delo s kupci, obenem pa tudi težje. Sodelavcem se moramo posebno skrbno posvečati, jim dati vse možnosti za resničen razvoj ter vzpodbujati njihovo delovno vneto in inovativnost.


Nefinančni cilji

Naši nefinančni cilji so enako zahtevni. Intenzivno bomo nadaljevali z reorganizacijo, posvečali se bomo sistemu cen, dokončno uredili skladišča in sodelovali pri reševanju problemov v zvezi z Nafto Lendava. Poleg tega bomo še naprej krepili kulturo poslovnih sprememb. Po mojem prepričanju smo v tem pogledu že veliko storili, vsi vemo, za kaj gre, kaj hočemo, tako da moramo zdaj dogajanje predvsem pospešiti. V naše razmišljanje, pristop in filozofijo, torej v našo kulturo, se mora vtisniti spoznanje, da moramo biti sposobni hitro reagirati, delovati in spreminjati način dela.

Zaključek

Glavne usmeritve za letošnje leto so torej krepitev tržnega položaja, nadaljnja poslovna reorganizacija in konsolidacija, začetek koncernskega načina poslovanja, širitev novih dejavnosti, premišljen razvoj aktivnosti in ureditev odnosov z vlado.

Ideje so ambiciozne in naloge zahtevne, vendar tudi nujne, cilji pa kljub vsemu uresničljivi.

 **Janez Lotrič**

**Konkretni nalogi:
povečati obseg
poslovanja in
znižati stroške**

**Dograditi
moramo sistem
nagrajevanja**

tu tam Od tu in tam tu tu tu tam tam

Nove naloge - obsežnejše delo



Že pred časom je padla odločitev, da bomo imeli v Petrolu samo dva distribucijska centra, v Ljubljani in Celju. Decembra 1998 smo zaprli skladišče Dravograd, avgusta lani smo se dogovorili, da bomo v Celju prevzeli oskrbo področja, za katero sta bili dotlej zadolženi skladišči Maribor in Murska Sobota - najprej 13 bencinskih servisov in podjetja na murskosoboškem, nato na ptujskem, do konca lanskega leta tudi na mariborskem področju. Tako pripravljamo vsak dan blago za 30 bencinskih servisov in 30 podjetij, kar pomeni 60 enot, v vsaki pa je preko sto artiklov.

Ker se je število voženj povečalo (obenem so tudi razdalje daljše), smo prevzeli tudi šoferje, ki so prej delali za mariborsko enoto in so ohranili nekdanja področja - po eden vozi v Mursko Soboto, Ptuj in Dravograd, po dva v Maribor in Celje. Za nujne vožnje imamo na voljo dva kombija.

Dokler smo v skladišču Celje oskrbovali s kosovnim blagom samo svoje področje, smo zaposlovali 12 ljudi, zdaj imamo 20 sodelavcev. Štirje so prišli iz Maribora, dva iz celjske maloprodaje, dva smo dobili s prezporeditvijo.

Lahko rečem, da smo dobro začeli, čeprav smo imeli tudi nekaj težav. Prav vsa podjetja niso pravočasno dobila vsega blaga, ker so bili tovornjaki preveč zasedeni, poleg tega v skladišču nismo imeli dovolj velike zaloge. Moram pa dodati, da se vsi zaposleni resnično trudijo, da bi delo potekalo brez zastojev, največja pohvala pa velja vodji distribucijskega centra Zdravku Rateju, pa Marjanu Bugariju, Bojanu Poliču in Robiju Dobrotinšku.

Vojko Medved

Pomembna sta uspeh in zadovoljstvo strank



Na območju Ilirske Bistrice porabniki naročajo kurilno olje EL kar na bencinskem servisu, kjer organizirajo tudi razvor. Stranke lahko plačajo energent šoferju, ki odda njihov denar na servisu. Glavno težo naloge je prevzel poslovodja, ki se mu zato delovni dan precej podaljša, vendar nima priznanega večjega števila ur, ampak je nagrajen skozi maržo od kurilnega olja, ki po novem pripada ben-

cinskemu servisu. A ker prodajalci prevzamejo nekaj rednih nalog, ki jih poslovodja zaradi preobremenjenosti s kurilnim oljem ne more opravljati, razdelijo maržo na vse zaposlene.

Ob tem je potrebno povedati, da nova dolžnost ne ovira rednega dela. Servis je pri prodaji dodatnega asortimenta prav v vrhu lestvice, trgovina je dobro založena, večkrat naročijo nove artikle, jih ponudijo strankam in pri tem opozorijo na kakovost. Kupci so očitno spoznali, da se lahko zanesejo na nasvete prodajalcev in radi kupujejo na bencinskem servisu. Ob nedeljah in praznikih pogosto prihajajo samo v trgovino, v decembru pa so našli tudi veliko primernih daril.

Jože Terčon

Gorenjsko prednovoletno srečanje



V začetku decembra smo se člani kranjskega sindikata skupaj z upokojenimi sodelavci zbrali na tradicionalnem prednovoletnem plesu. Po dolgih letih smo se z Bleda preselili v kranjski hotel Creina, udeležba pa je preseгла vsa pričakovanja, saj je skoraj zmanjkalo prostora. To je dan, ko petrolovci svoje modro-rdeče uniforme zamenjamo za večerno toaleto. In ker je to precej neobičajno, smo se ob vratih kar malce čudno gledali, vendar nas je kmalu spravil v dobro voljo kranjski lajnar Rastko s skoraj pozabljenimi melodijami.

Po večerji smo se zavrteli ob glasbi dua Twix in se zabavali ob družabnih igrah. Opolnoči nas je kljub temu, da je bil Miklavžev večer, obiskal dedek Mraz. Za leto 2000 nam je zaželel najboljše plače, božičnico, trinajsto plačo ter visok regres, veliko strank in dobro prodajo.

Ples se je nadaljeval do jutranjih ur, ko so se nekateri od 140 udeležencev odpravili naravnost v službo, ostali pa k zasluženemu počitku, vsi pa smo zagotavljali, da se čez leto dni spet srečamo. Končno je tak večer dobra priložnost, da se v sproščenem okolju dotaknemo tudi resnih tem. Iz svoje kože pač ne moremo.

Vse za boljšo prodajo



December je mesec, ko imamo še posebno veliko dela. Lani pa je ta mesec pomenil še polno dodatnih aktivnosti. Izbirali smo "najlepše okrašeni bencinski servis", saj smo se v enoti potrudili, da bi dobili katero od obljubljenih nagrad. Zaposleni na naših bencinskih servisu, ki so dobro založeni z raznovrstnimi artikli, so svoje objekte tudi lepo okrasili. Petrolkar je obdaril otroke in odrasle, ki so prihajali k nam nakupovat, stranke so izpolnjevale kupone v želji, da bi dobile prvo nagrado, to je dva tisoč litrov goriva, vesele bi bile pa tudi česa drugega. Imele so vsakdanje, in tudi prav posebne želje, mi pa smo jim poskusili kar se da prijazno ustreči, jim prisluhnili in se potrudili, da bi pripomogli k večji prodaji še v tem zadnjem mesecu.



Med najlepšimi je bil bencinski servis Pobrežje

Ob koncu leta smo oddali v najem še štiri bencinske servise, katerih "novi šefi" so se trudili ter skupaj z nami urejali vse potrebne, vendar je potrebno priznati, da vse vendarle ni odvisno samo od nas.

Pa tudi praznovanje se je začelo zgodaj, najprej s poslovnimi partnerji in vodstvom uprave, z zaposlenimi in upokojeanci, ki so bili tokrat še posebej navdušeni, ker smo praznovali skupaj. Pozabili pa tudi nismo na najmlajše in jih povabili k dedku Mrazu v lutkovno gledališče.

No, dogajalo se je še marsikaj drugega, včasih bolj resnega in težkega, drugič vselega in sproščenega, a tako je pač življenje.

Valerija Rojc

Nič nas ni presenetilo



Zima nas je obdarila z izjemno prodajo avtomateriala. Pri tem so nam še dodatno pripomogli cestno prometni predpisi o uporabi zimske opreme, tako da planov nismo le dosegli, temveč tudi bistveno preseglji. Ob tem zaposleni na bencinskih servisih zaslužijo pohvalo za marljivo delo. Posebej pa se moram zahvaliti poslovojem, ki so težave okrog dobav iz skladišča Zalog sprejeli z razumevanjem ter v največji možni meri sodelovali z upravo organizacijske enote maloprodaje. Nekateri poslovoje so ob najhujši prodajni konici celo sami s svojimi osebnimi vozili prihajali v Zalog po blago. "Vse zato, da obdržimo svoje stranke," so povedali.

Resnično želimo, da bodo vse težave okrog dobav rešene, saj pričakujemo, da bomo spomladi v Zalogu začeli graditi novo sodobno opremljeno skladiščno halo, ki bo imela bistveno večje kapacitete kakor sedanja. To bo obenem tudi olajšalo delo

zaposlenim v veleprodaji, v maloprodaji pa prihranilo marsikatero pikro izrečeno v jezi, ko "spet ni blaga".

Če govorimo o izjemno dobrih rezultatih neprehrambenega blaga, pa samokritično ugotavljamo, da nam gre pri prodaji hrane nekoliko slabše. Trend padanja smo sicer pričakovali, vendar ne v takem obsegu, zato bomo v letošnjem letu posvetili bistveno večjo pozornost ravno temu segmentu prodaje, da bi negativni trend ustavili. Potrudili se bomo, ker vemo, da nam bo uspelo.

Edo Škufca

Dan X



Ko meteorologi v zadnjih oktobrskih ali prvih novembrskih dneh z gotovostjo napovedo zimo (sneženje, mraz, poledico in podobne nevšečnosti), to še ni zadosten razlog za vse kupce, da bi svoja vozilca temu primerno opremili. Še slabše je, da so mnogokrat nepripravljene tudi prodajalci take opreme. Nič drugače, morda celo slabše, se je dogajalo letos, saj se je zimi pridružil še zakon o cestnih predpisih.

ln zgodilo se je. Prišel je dan X, zima, sneg, zakonski predpisi. Doživljali smo pravi infarkt dogodkov. Bencinski servisi, nekateri že tako slabše založeni tudi zaradi premajhnih možnosti za skladiščenje, so dobesedno eksplodirali z željami ali zahtevami po teh artiklih. Nekaterim smo morali blago dovažati oziroma so ga sami prevzemali tudi po štirikrat dnevno, čeprav manjše količine in predvsem avtomobilske pnevmatike in snežne verige.

Potreben je bil velik napor, da tudi delovni čas smo morali podaljšati, da so bili kolikor toliko zadovoljni tako bencinski servisi ka-

kor tudi kupci v veleprodaji, predvsem vulkanizerji. Končni rezultati prodaje so bili zelo dobri, lahko pa bi bili še boljši, saj je proti koncu začelo krepko primanjkovati tovrstnih izdelkov in jih nismo mogli sproti obnavljati s pošiljkami proizvajalcev. Lepo bi bilo, če bi se take izredno velike prodaje ponovile še kdaj med letom, čeprav zahtevajo velik napor vseh služb, udeleženih v prodajnem procesu.

Bogomir Batagelj

Cilji so visoki, a dosegljivi



Zdaj je že čas, ko lahko govorimo o tem, kaj, koliko in kako smo delali oziroma naredili v lanskem letu, pa tudi česa nismo, čeprav smo želeli in načrtovali. Posvetiti pa se moramo predvsem novemu letu, ki prinaša nove cilje, nove naloge, nove priložnosti in nove nevarnosti. Ko si zadaš cilj, si pot do njega zarišeš kot ravno črto, v vsakodnevem poslovanju pa je zelo vijugasta, saj slalomiraš, ker želiš ujeti čim več priložnosti in se hkrati izogniti vsem nevarnostim. No, tudi v zasebnem življenju je podobno.

Cilji, ki smo si jih postavili za leto 2000, so visoki, a dosegljivi. Ker lani v enoti Novo mesto nismo povečali prodajnih prostorov, bomo morali biti zelo kreativni pri iskanju novih artiklov, ki bi jih lahko ponudili kupcem. Upajmo, da se bo vsesplošna mobilomanija še nadaljevala, čeprav nekateri že napovedujejo, da se bo ustavila. Pri gumah pa smo v jesenskem času videli, da se kljub upadanju prodaje lahko pojavi priložnost. In tudi v novem letu ne bo nihče izumil odrešilne čarobne palice, temveč bo moral vsak po svojih močeh prispevati vsaj delček v mozaiku.

Andrej Gerjevič

Plače v novi "obleki"



Ker se dolgoletno sodelovanje z Mehanografskim centrom - Centrom za informacijski inženiring izteka, smo morali razmisliti, kako bo z našim obračunom plač v prihodnje. Kupili smo program, ga testirali in plače za december, izplačane 15. januarja letos, so nove, vendar le po obliki.

Ker so novosti na tako občutljivem področju, kakor so plače, pri tako raznolikem nagrajevanju in obsegu, trd oreh, čeprav smo se potrudili, da bi vse mogoče napake odpravili že skozi testno obdelavo, vas lepo prosimo, da si novi plačilni list dobro ogledate in preverite obračun, ki bi moral biti sicer popolnoma enak vsem prejšnjim, saj vsebine nismo spreminjali. Če pa boste pri tem naleteli na kakšno nejasnost, pokličite oddelek za obračun plač (17 14-453, gospo Stanislavo Cvelbar).

Pri izplačilu za januar pa predvidoma sledi še druga novost. Plače bomo v skladu s spremembami pravilnika razdelili na dva dela, na

- * osnovno plačo,
- * stimulacijo (skupinska uspešnost).

Tudi pri tej spremembi velja načelo, da gre le za tehnične, ne vsebinske spremembe. Novosti pa naj bi bile s tem zaključene.



Stanislava Cvelbar

V skladu z varnostnimi, ekološkimi in tržnimi zahtevami

Instalacija na Serminu bogatejša za sodobno polnilnico avtociстern

Rojstna letnica Instalacije na Serminu sega v leto 1968, ko so bili postavljeni prvi rezervoarji. Od takrat se je marsikaj spremenilo, veliko je bilo zgrajenega ali vsaj obnovljenega in promet je iz leta v leto rasel. V letu 1999 do pretovorili že 1,5 milijarde ton naftnih derivatov, kar predstavlja 60 odstotkov porabe v Sloveniji. Ne povečuje pa se samo trgovanje, ampak tudi varnostne in ekološke zahteve, zato je potrebno naprave neprestano posodabljati in zlasti v zadnjih treh letih je bilo veliko storjenega.

Decembra so odprli novo sodobno polnilnico avtociстern, ki so jo že dalj časa potrebovali, saj stara ni več zadovoljevala tehnoloških in varnostnih zahtev. Z delom so začeli pred dvema letoma ter upoštevali vse



Nova avtopolnilnica v vsem blišču pričakuje prve odjemalce



"Nekoč" in "danes" v službi kupcev

Lastnika družno s kolesom ob kolesu - naj bo vedno tako



Znak za start je pod budnim očesom prvega moža Instalacije Borisa Gorupa dala sama ministrica za gospodarske dejavnosti prof. dr. Tea Petrin



evropske standarde in predpise glede varnosti in tehnologije. Tako ima nova polnilnica zaprt sistem polnjenja, hlape iz cisterne peljejo v zbiralec in utekočinijo v posebni čistilni napravi. Ves proces je računalniško voden in nadziran. Voznik se ob prihodu identificira s kartico, sam ob navodilih in nadzoru računalnika natoči gorivo, pri izhodu pa dobi dokument o polnjenju, opremljen z vsemi podatki.

Polnilnica omogoča istočasno polnjenje petih avtociстern s štirimi različnimi vrstami goriv. Njena kapaciteta znaša 600 m³ na uro oziroma okrog 2 milijona ton na leto.

 Jelka Kušar

Petrolovo gostinstvo se postavlja na svoje noge

V zadnjih letih smo se v Petrolu zavestno odločili za spremembe v organizaciji, katerih cilj je preglednost poslovnih procesov, predvsem pa njihova učinkovitost. Veter sprememb ni obšel našega gostinstva, ki je bilo bolj naša razvada kakor profitna dejavnost. To so potrjevali tudi poslovni rezultati zadnjih let.



Narobe bi bilo, če bi za slabe rezultate krivili zaposlene v gostinstvu. Presusmeritev prometnih tokov, ki jo je povzročila balkanska vojna, je največ prispevala k slabim rezultatom. Dodajmo jim še zastarelost gostinskih obratov in v določeni meri tudi apatičnost sodelavcev, ker se ni dogajalo nič novega. Zavedeli smo se, da moramo vzpodbuditi aktivnosti, ki bodo zagotavljale prihodnost dejavnosti v okviru Petrola in z njimi pritegniti tudi naše sodelavce gostinstva.

Pripravili smo strategijo razvoja, v kateri smo se opredelili za obcestno gostinstvo. Hotelske zmogljivosti niso sodile v koncept, zato smo pripravili program za izločitev motela Podlehnik in hotela Špik. Ob tem je potrebno dodati, da sta ta dva objekta prispevala preko 70 odstotkov izgube v dejavnosti gostinstva.

V mesecu septembru smo našemu, zdaj že nekdanjemu sodelavcu, oddali v najem motel Podlehnik za dobo petih let. Pri najemniku je našlo delo tudi 24 naših sodelavcev, z ostalimi pa smo se sporazumno dogovorili za prenehanje delovnega razmerja oziroma za prezaposlitev. Z najemnikom smo še vedno v stiku in veseli nas, da motel uspešno posluje, seveda s skoraj polovico manj zaposlenih, kakor jih je bilo v okviru Petrola.

Za rešitev hotela Špik smo iskali različne možnosti za rešitev, od prodaje do oddaje v najem, a brez uspeha. Zato smo se odločili, da ustanovimo družbo Špik d.o.o., ki ji bo Petrol oddal v najem hotel Špik, družba pa se obveže, da bo zaposlila 29 dosedanjih delavcev hotela.

Družba Špik d.o.o. je zdaj že ustanovljena in njen edini ustanovitelj, ter s tem lastnik, je Petrol d.d., Ljubljana. Nova gospodarska družba je pričela poslovati 1. januarja letos in poskrbeli smo, da bi prenos poslovanja potekal za goste čim bolj neopazno.

Z odpravo žarišč izgube postavljamo temelje za ustanovitev nove odvisne družbe Petrola za gostinsko dejavnost. V letošnjem letu nameravamo zgraditi še tri restavracije v verigi Na jasi, s čimer bo prva faza sanacije gostinstva zaključena. Druga faza pa bo že v celoti v rokah naših sodelavcev v okviru družbe Gostinstvo d.o.o., ki bi morala začeti poslovati 1. januarja 2001.

Borut Meh

Špik

Podlehnik

Na jasi

Plin v Trziču

Sredi lanskega decembra je zemeljski plin stekel po plinovodnem omrežju

V letu 1998 je bil objavljen javni razpis za gradnjo plinovodnega omrežja v Trziču, preko katerega naj bi oskrbovali gospodinjstva in malo industrijo.

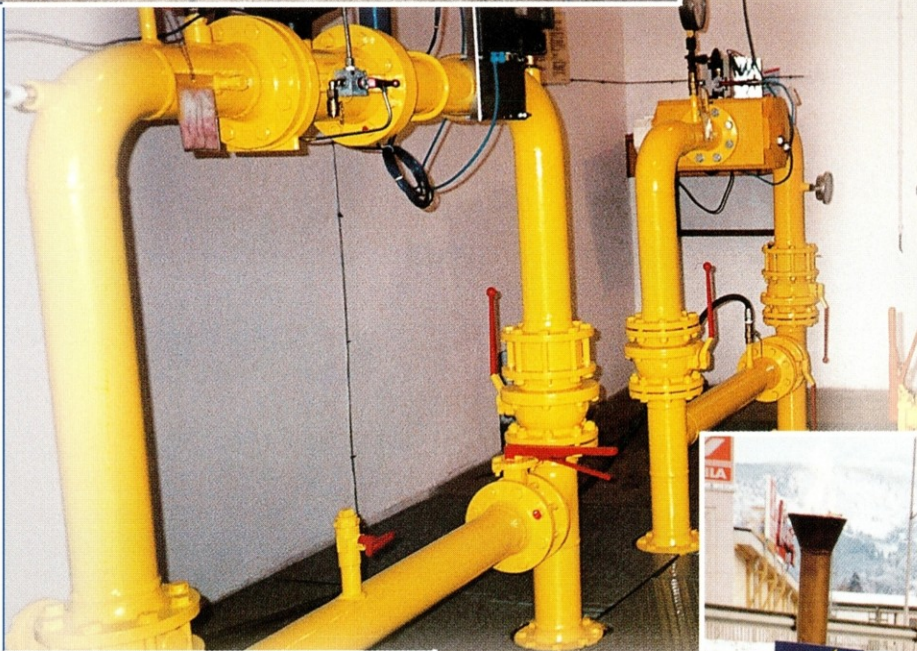
Koncesijo za plinifikacijo je dobil Petrol, ki je nato lani januarja podpisal pogodbo z občino Trzič in se lotil dela. V celoti bo zgrajenih 21 km mreže, plinifikacija pa bo potekala v treh fazah. Najprej bodo dobili zemeljski plin porabniki v središču mesta, v Ravnah, Slapu in Preski, v drugi fazi bodo na vrsti krajevne skupnosti Bistrica, Ročevnica, Loka, Pristava in Križe, v tretji pa naselja Sebenje, Retnje, Kovor, Polana, Blata in Zvirše, ki bodo dobila lokalne mreže ali male rezervoarje za utekočinjen naftni plin. Ko bo delo zaključeno, bo več kakor 15 tisoč prebivalcev Trziča in okolice imelo sodoben ogrevalni sistem, v katerega je Petrol doslej vložil 70 milijonov tolarjev, za drugo in tretjo fazo pa bo potreboval še 350 milijonov.

S tem Petrolovo nastopanje v plinskem poslu ne bo zaključeno. Nadaljeval ga bo v Idriji, kjer je že dobil koncesijo. Zanj se bo potegoval še v drugih občinah, saj je v svojo razvojno strategijo za prihodnja leta vnesel tudi poslovanje s plinom.

 Jelka Kušar



*Prišli so vsi,
da bi toploti
zaželeli srečno
in vse je zeblo*



*Naprave
bodo
natančno
merile
porabo
plina*

*Občina in
Petrol
odpirata
vrata*



*Kar
prepričajte se,
plin je res
v omrežju*



Logistika: vpliv odločitev v preteklosti na tekoče poslovanje - koncept "preteklih stroškov"

Ob izvajanju in zaključku velikih investicij, kakršne so v naftni panogi skladišča, polnilnice, transportna sredstva in podobno, je med zaposlenimi v podjetju pogosto slišati izjave v smislu: "Zdaj, ko smo v skladišče vložili toliko milijonov dolarjev, ga moramo uporabljati, da ne bomo delali izgube."

Take trditve niso samo napačne, temveč tudi škodljive za podjetje. Ne upoštevajo namreč tako imenovanega koncepta preteklih stroškov (angleško - sunk cost). Po definiciji so pretekli stroški izdatki v preteklosti, ki jih podjetje ne more več dobiti nazaj. Ker so nepovratni, ne smejo več vplivati na tekoče odločitve podjetja in se vodstvo zato nanje ne sme ozirati.

Kaj to pomeni v logistiki?

Celotni strošek logistike za posamezno blago je vsota vseh stroškov, ki nastanejo zaradi pomikanja blaga po nabavni verigi, to je od dobavitelja preko raznih transportnih sredstev in skladišč do končnih porabnikov. Za naftne derivate, ki jih Petrol pripelje s tankerjem v skladišče v Serminu, je tako potrebno upoštevati vsaj naslednje logistične

stroške:

- * strošek manipulacije blaga iz tankerja v skladišče,
- * strošek skladiščenja blaga (najemnina ali variabilni strošek skladiščenja),
- * strošek finansiranja zaloge oziroma oportunitetni strošek sredstev, ki so vezana v zalogi,
- * strošek zaradi evaporacije blaga v skladišču,
- * strošek manipulacije blaga iz skladišča v prevozno sredstvo,
- * strošek transporta (cestni, železniški...),
- * strošek zaradi transportne izgube,
- * posredne logistične stroške (špedicija, kontrola kakovosti in količine ter podobno). Ker je cilj logistike stroškovna optimizacija, poskušamo blago premikati po distribucijskem sistemu s kar najmanjšimi celotnimi logističnimi stroški. Recimo, da znašajo za dobavo tone blaga iz skladišča v Serminu neposredno na bencinski servis z avtociстерno 10 denarnih enot, za dobavo z železniško cisterno preko skladišča 11 denarnih enot, v skladišče, preko katerega gre pretovor, pa smo pred letom dni investirali

10 milijonov denarnih enot.

Kako oskrbovati bencinski servis?

Ekonomsko edini pravilen odgovor je: neposredno z avtociстерno, saj je investicija 10 milijonov denarnih enot za tekoče poslovanje podjetja vredna toliko pozornosti kot lanski sneg in ker bi v tem primeru kombiniran transport pri vsaki prepeljani toni pomenil za eno denarno enoto višje logistične stroške in s tem nižjo maržo.

Na Petrolova skladišča moramo zato gledati z drugimi očmi - kot sestavni deli celotne Petrolove distribucijske mreže predstavljajo za nas zmožnost in ne nujnosti za spremembo načinov transporta. Če se razmerje med cestnimi in železniškimi prevoznimi tarifami spremeni v korist slednjih (ob upoštevanju vseh ostalih logističnih stroškov), jo lahko z malo truda izkoristimo in na račun spremembe dosežemo nižje celotne stroške logistike in s tem boljšo maržo za podjetje. To je priložnost, ki je večina naših konkurentov v Sloveniji nima.

 Rok Blenkuš

Šest mesecev po uvedbi DDV...

Od uveljavitve zakona o davku na dodano vrednost ter zakona o trošarinah je minilo že pol leta.

V tem času smo ugotovili, da DDV ni preprosta davčna oblika in med drugim povzroča precej dela tako davčnim zavezancem kakor tudi davčni upravi.

Že julija lani smo ugotavljali, da smo se na uvedbo nove davčne zakonodaje v našem podjetju dobro pripravili in to lahko potrdimo tudi danes. Uvedbe DDV in trošarin smo se s skupnimi močmi lotili projektno, poskušali smo čim bolj prilagoditi poslovanje z vidika določb davka na dodano vrednost ter trošarin, prilagodili smo informacijski sistem in poskrbeli za izobraževanje tistih, ki se pri svojem delu posredno ali neposredno srečujejo z novo davčno ureditvijo. Ugotavljamo pa, da zaradi nejasnosti posameznih členov zakona oziroma pravilnika prihaja pri izvajanju zakona do raznih vprašanj in dilem, ki jih davčni zavezanci sami ne znamo razrešiti in moramo za uradno mnenje prositi ustrezne organe. Ob tem pa nastane problem, m saj za uradno pojasnilo, ki ga pri izvajanju davčne

zakonodaje smemo upoštevati, šteje le pojasnilo ministrstva za finance oziroma ustreznega davčnega organa, a da ga dobimo navadno traja dalj časa. Pojasnila panožnih, gospodarskih in drugih združenj ter organizacij v smislu davčnega inspiciranja nimajo nobene veljave in davčne zavezance samo begajo. Po pogovorih s poslovnimi partnerji vidimo, da se davčni in carinski organi ne držijo obljube, da bodo njihovi uslužbenci v letošnjem letu pregledovali samo formalno in izobraževalno in tudi ne upoštevajo sklepa vlade, izdanega 21. junija 1999, s katerim je naložila davčni in carinski upravi, naj pri opravljanju nadzora nad izvajanjem zakona o davku na dodano vrednost upošteva pravno načelo "v dvomu v prid zavezanca". Davčni zavezanci smo torej bolj ali manj prepuščeni volji posameznega davč-

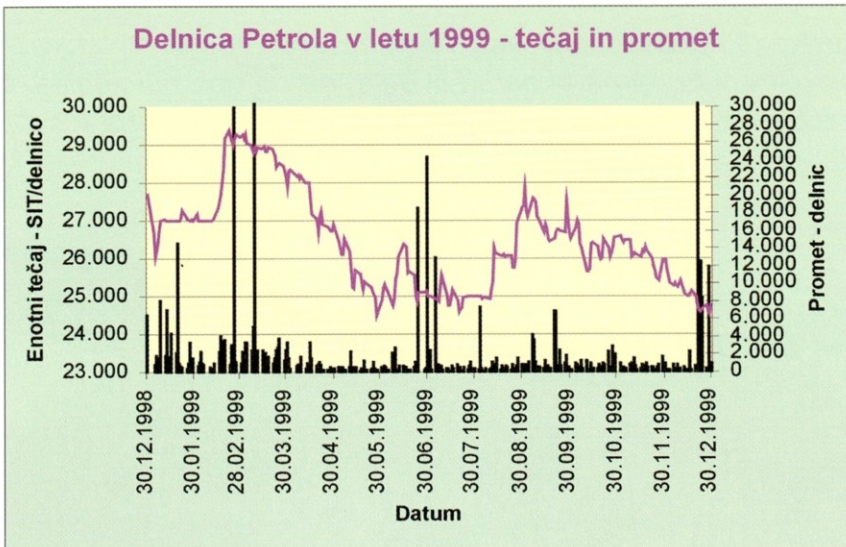
nega inspektorja, zato je najbolje, da se natančno držimo črke zakona.

Lahko trdim, da se največ problemov od uveljavitve zakona pa do danes pojavlja v zvezi z izdajanjem in na drugi strani sprejemanjem kvalitetna davčne listine, to je z računom. Njegova vsebina je natančno določena s 34. oziroma 35. členom ZDDV in če račun ne vsebuje vseh elementov, ki jih zakon predpisuje, davčni zavezanec nima pravice do odbitka vstopnega davka. Po besedah naših strank so davčni inspektorji pri pregledovanju kvalitetnih davčnih listin zelo strogi oziroma milo rečeno, pretiravajo, saj izločajo tudi račune, ki jim v nazivu podjetja manjka vejica.

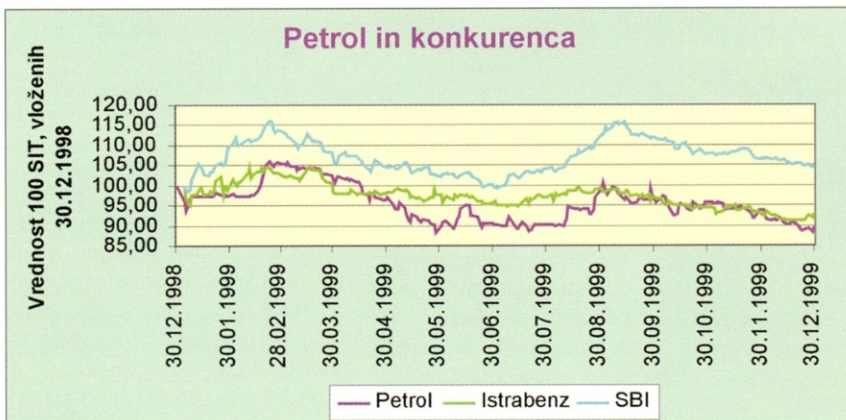
V Petrolu po uvedbi DDV še nismo imeli davčne inspekcije, zato s tem nimamo last-

Slovenski delniški trg in delnica Petrola v letu 1999

Delnica Petrola v letu 1999 - tečaj in promet



Petrol in konkurenca



Nadaljevanje s str. 12

nih izkušenj, kljub temu pa v službi za finančno dokumentarno kontrolo zavračamo vse račune, ki ne ustrezajo zakonodaji. Opažamo pa, da se stanje počasi umirja, tako da je zavrnjenih računov vedno manj, kajti naši dobavitelji oziroma izvajalci sprejemajo naše pripombe dobronamerno in napake popravijo. Povedati je potrebno, da smo tudi sami imeli precej problemov pri izdajanju pravih računov in da še vedno prihaja do manjših nepravilnosti. Verjamem pa, da jih bomo v najkrajšem času odpravili. Od zakonodajalca pričakujemo rešitev nekaterih dilem, predvsem pri določitvi ustrezne davčne stopnje za posamezne storitve, zato se ne zgodi tako redko, da dobimo račun dveh izvajalcev za enako storitev, davek pa je obračunan po različnih stopnjah. Želela bi opozoriti še na neko zadevo, ki je v našem podjetju kljub prizadevanjem še

vedno problem in sicer na rokovanje z računi. Zakonodajalec s 40. členom zakona kaznuje davčnega zavezanca, ki pri tem nima reda in discipline, saj zakon pravi, da si davčni zavezanec sme odbiti vstopni davek takrat, ko je prejel račun in ne kasneje. Zato ponovno opozarjam odgovorne osebe, naj računov po nepotrebnem ne zadržujejo na mestih, preko katerih potujejo.

V polletnem obdobju izvajanja zakona na dodano vrednost smo si tako mi kot naši poslovni partnerji pridobili kar precej izkušenj, hkrati pa je tudi zakonodajalec priznal nekatere pomanjkljivosti, ki jih bo poskušal popraviti s spremembami pravilnika. Prepričana pa sem, da to ne bodo zadnje spremembe, zato nas čaka še precej dela in prilagajanja.

Nataša Mlakar

Gibanje delniškega trga

Leto 1999 se je na delniškem trgu začelo zelo optimistično, kar se je odrazilo tako v rasti Slovenskega borznega indeksa (SBI) kot tudi naše delnice. Pričakovanja trga o liberalizaciji ureditve za portfeljske naložbe tujcev sta pripomogla k rasti delniškega indeksa, ki je zrasel vse do najvišje vrednosti v letu 1999, to je 1982 točk (19. februarja). Sledilo je razočaranje in padanje cen do začetka julija, ko je SBI padel vse do 1691 točk. Temu je sledila vnovična rast SBI do 1974 točk v začetku septembra in nato rahlo padanje do vrednosti 1806 točk konec leta. Zadnja rast je bila (znova) povezana z s pričakovanji o večji prisotnosti tujih vlagateljev na slovenskem trgu delnic kot posledica liberalizacije ureditve tujih portfeljskih naložb. Banka Slovenije je namreč znižala stroške za take naložbe na 0,7% (prej 2,5%) na tromesečje od vrednosti naložbe in skrajšala rok, po katerem je vlagatelj oproščen plačila teh stroškov na eno leto (prej štiri leta).

Delnica Petrola

Delnica Petrola je na tretjem mestu po tržni kapitalizaciji za Krko in Lekom. Tržna kapitalizacija je na zadnji trgovanjski dan v letu 1999 znašala 52 mrd SIT.

30.12.1998 je znašal enotni tečaj 27.722 SIT, 30.12.1999 pa 24.807 SIT, kar predstavlja 10,5% padec vrednosti naše delnice glede na vrednosti na zadnja trgovanjska dneva v letu. Najvišjo vrednost (enotni tečaj) v letu 1999 je naša delnica dosegla 22. februarja, in sicer 29.386 SIT, najnižjo pa 28. maja 24.484 SIT. Povprečna vrednost enotnega tečaja delnice je znašala 26.439 SIT.

Število delničarjev se je v enem letu zmanjšalo za 14 %, in sicer iz 67.318 na 58.004.

Primerjava s konkurenco

Če bi 30.12.1998 vložili 100 SIT v SBI, Istrabenz in Petrol, bi imeli 30.12.1999 105,89 SIT (SBI), 93,30 SIT (Istrabenz) in 89,49 SIT (Petrol).

Slovarček:

SBI (Slovenski borzni indeks) sestavlja 19 delnic. Te so delnice Krke, Leka, Petrola, Mercatorja, Luke Koper, Radenske, Merkurja, Intereurope, SKB Banke, Istrabenza, Dela, Blagovno trgovskega centra BTC, Droge Portorož, Kolinske, Aerodroma Ljubljana, Etola, Emone Obala Koper, Kovinotehne in Zdravilišča Moravske Toplice.

Vrednost indeksa se računa kot serija tržnih vrednosti izbrane košare delnic. Sestavne dele košare predstavljajo kapitalizacije posameznih delnic izraženih v tolarjih. Redne delnice morajo za vključitev v SBI izpolnjevati naslednje pogoje:

- * vključitev v uradno borzno kotacijo A oziroma B,
- * kapitalizacija v višini najmanj 500 milijonov tolarjev,
- * trgovanje najmanj 80 odstotkov vseh razpoložljivih trgovanjskih dni v obdobju zadnjih štirih mesecev,
- * najmanj dva meseca trgovanj od dneva uvrstitve v borzno kotacijo A oziroma B,
- * prosta prenosljivost delnic.

Alenka Vrhovnik Težak

Delo in ljudi moraš imeti rad

In s to lastnostjo se najemnik bencinskega servisa Gabrovka Vinko RESNIK resnično lahko pohvali. Strankam je vedno pripravljen ustreči in da ne bi zamudil dela, se ne upa niti zboleti. O zagnanosti pa govori tudi dejstvo, da je bil lani pri nagradni akciji za prodajo Protona v svoji kategoriji na tretjem mestu, predlani pa je bil nagrajen za prodajo antifrizna.

Pravzaprav ni nikdar razmišljal o tem, da bi postal najemnik niti poslovođa ali prodajalec na bencinskem servisu. Pa vendar... Delal je v komerciali Presada in tam bi tudi ostal, a je podjetje odšlo v stečaj. Potem je bil dve leti prijavljen na zavodu, obenem pa iskal novo zaposlitev. Toda tam, kjer bi bil rad delal, so hoteli mlajše in ostal je praznih rok. Nekega dne je izvedel, da v Petrolu nameravajo oddati bencinski servis Gabrovka v najem. Objekt je bil pol leta zaprt in v podjetju so razmišljali, da bi ga ukinili, vendar se je krajevna skupnost pritožila, kajti po-

tem bi veliko območje ostalo brez oskrbe z naftnimi derivati, in v Petrolu so začeli iskati najemnika. Odločitev je padla na Vinka Resnika. A komaj je odprl vrata svojega novega "domovanja", je doživel prvo presenečenje. Že tretji dan ga je obiskal tržni inšpek-

tor, ki pa je našel eno samo napako - tabla z nazivom podjetja še ni bila pritrjena.

Novega dela se je resnično veselil, obenem je bil tudi nekoliko zaskrbljen, kako bo šlo. Saj se je dodatno izšolal in delo z ljudmi mu je bilo vedno pri srcu, toda bal se je, kako bo "sodeloval" z računalnikom. Vendar je steklo brez zapletov. Motnje so se sicer pojavljale, a zato, ker je bila telefonska centrala stara, telefon pa dvojček. Toda centrala je kmalu obnovljena in najemnik že ima svojo številko. Pa tudi sicer se je v letu dni, kolikor tukaj dela, dobro ujel.

Ker je domačin, pozna veliko strank tudi zasebno, kar ima dobre in slabe strani. Dobre v tem, da lahko bolj neposredno opozori na posamezne vrste blaga in njihovo kakovost, slabe takrat, ko stranka šele potem, ko napolni rezervoar avtomobila, ugotovi, da nima



S prijaznim nasmehom sprejme vsakega kupca

V deževnem vremenu se kupci odpovedo celo cigaretam, da niso mokri

denarja, in ker se z Vinkom Resnikom poznata, pričakuje, da se sme zadolžiti. K sreči so se doslej taki spodrsaljaji dobro zaključili in le dvakrat je moral upnik nekaj dlje

potrpeti.

Čeprav oskrbuje bencinski servis Gabrovka veliko področje (na katero spadajo tako domačini kakor lastniki vikendov), nima toliko prometa, da bi bilo dela za dva, "še za enega je bolj žalostno". Toda ta "eden" ne more pomisliti na dopust, še zboleti ne sme tako težko, da bi obležal. Kajti potem bi bila edina rešitev v tem, da bi prosil za pomoč na sosednjem bencinskem servisu, vendar imajo tudi tam komaj dovolj rok, da opravijo vse delo in bi vsak par težko pogrešili. Da bi bencinski servis ostal zaprt, pa Vinko Resnik niti ne pomisli, saj se boji, da bi se vozniki preselili drugam in bi spet trajalo precej časa, preden bi se vrnili.

Seveda pa samo odprt bencinski servis ni dovolj, ampak je stranke potrebno pritegniti še s čim drugim. Ker jim Vinko Resnik ne

more nuditi širokega izbora blaga, jih poskuša na druge načine nekoliko razvajati. Čeprav je bencinski servis samopostrežen, ne gleda skozi okno, kako vozniki sami natočijo gorivo, ampak najpogosteje takoj sam prime za iztočno pipo. Bencinski servis je odprt od 7.00 do 11.00 in od 13.00 do 17.00, a če se kdo ustavi takrat, ko najemnik zapira, mu z veseljem postreže. Za tiste, ki po 7.00 uri zjutraj ne morejo več priti, odpre nekoliko prej. Na vratih pa ima napisan domač naslov in telefonsko številko, in če kdo nujno kaj potrebuje zunaj delovnega časa, ga lahko pokliče (in nekaterim je ta ugodnost že pošteno prišla prav). Ostalo trgovsko blago pripeljejo s tovornjakom iz Zaloga, tisto, kar hitro poide (skladiščni prostor je premajhen za večje zaloge), gre sam iskat na bencinski servis Litija, kjer prevzame blago na osnovi medskladiščnega poslovanja. To so predvsem cigarete in drobni prehranski artikli, na katere so se ljudje navadili ter včasih že kar avtomatično sežejo po njih. Zato jih tudi ne sme zmanjkati.

V letu dni je Vinko Resnik ugotovil, čemu se kupci ne odpovedo, čeprav pazijo na vsak tolar. Kadar potrebujejo kaj več, odidejo raje v klasično trgovino, kjer je blago nekoliko



"Natančno za 850 tolarjev, prosim!"

cenejše. Zato je celo prodaja brezalkoholnih pijač dokaj slaba. Marsikdaj pa bi kdo kupil kakšen rezervni del za avto, saj se mnogi vozijo v starejših letnikih in sami popravljajo manjše okvare. Toda prav tega blaga je v skladišču vse manj, saj ga počasi povsem ukinjamo. Na nekaterih bencinskih servisih so take odločitve najbrž veseli, v Gabrovki bo marsikateri kupec razočaran.

Kljub izostrenemu občutku (ali potrebi) za varčevanje pa se kupci v Gabrovki prav nič ne razlikujejo od strank na drugih bencinskih servisih, ko gre za mobitele in pridno kupujejo vse vrste, ki so na voljo. Prav tako dobro teče prodaja motornega olja - seveda Protona. Zanj je najemnik znal navdušiti voznike in jim prikazati kakovost v taki meri, da je njegov servis pri nagradni pospeševalni akciji v svoji kategoriji pristal na tretjem mestu. Precej manj pa ga menja, ker vozniki to raje sami opravijo, staro olje pa porabijo. Sicer pa tretje mesto ni prvi tekmovalni uspeh Vinka Resnika. Že predlani je dobil nagrado za prodajo antifriza.

K večji prodaji blaga na splošno nekoliko pripomore kartica Magna, ker ni potrebno takoj potegniti iz žepa gotovine, pa tudi zato, ker omogoča nekaj popusta. Vendar jo zaenkrat uporablja več podjetij kakor zasebnikov. Seveda je pa možno plačevati tudi z drugimi karticami.

Nad sodelovanjem z odgovornimi v Petrolu, pravi Vinko Resnik, se ne more pritoževati, saj mu pomagajo, če le morejo. In na pomoč računa zdaj pri strehi. Želi si podaljšati nadstrešek, kajti ob dežju se vozniki izognejo njegovemu objektu, njemu pa na vsak moker dan ostane nekaj litrov goriva, ki bi ga z veseljem pretopil v kovance. Sam si pa gradnje seveda ne more privoščiti. Čaka tudi na novo pogodbo, ki mu bo prinesla nekaj sprememb. Kakšne bodo, še ne ve, a obljublja mu, da bo zanj bolje kakor zdaj.



Blago, ki ga v Gabrovki najpogosteje iščejo

 Jelka Kušar

Ne pelji mimo, misli na zimo

Ko smo spomladi skupaj s podjetjem Sava iz Kranja analizirali rezultate in odmevnost akcije, v kateri smo na bencinskih servisih strankam merili profile avtomobilskih pnevmatik, smo se odločili, da bomo s podobnimi aktivnostmi nadaljevali.

Tako smo v akciji "Ne pelji mimo, misli na zimo" poslali na bencinske servise usposobljene ekipe študentov, ki so se na posameznem objektu zadržale po ves dan, kar se je izkazalo kot zelo dobro, saj so se nekatere stranke po pregledu prvega avtomobil kasneje vrnile še z drugim.

Usposabljanje smo v službi za pospeševanje prodaje pripravili skupaj s strokovnjaki iz tehnične službe, podjetjem Sava in predstavnikom podjetja, ki zastopa in prodaja brisalce znamke Valeo. K akciji smo pritegnili tudi svet za preventivo in varnost v prometu.

Študentje so merili globino dezenov na avtomobilskih pnevmatikah, saj smo prav takrat na bencinskih servisih prodajali zimske artikle po ugodnih, nižjih cenah. Strankam pa smo nudili tudi druge usluge. Ekipe so merile tudi količino in kakovost hladilne tekočine, raven motornega olja in količino Vitreksa. Pod drobnogled so vzele tudi vetrobranske brisalce in svetlobna telesa.

Strank je bilo več kot pet tisoč, in vsaka je dobila tudi zapisnik o pregledu ter reklamni letak o ugodnostih na naših bencinskih servisih. Vse po vrsti pa so akcijo pohvalile in izrazile željo, da bi kaj podobnega priredili tudi v prihodnje.

Da je bila akcija uspešna, pa pričajo tudi pohvalni prispevki v sredstvih javnega obveščanja.

Jože Gostiša

Nafta Lendava v Serminu **pred rokom** zaključila rekonstrukcijo rezervoarja za naftne derivate

Od koprške luke do Instalacije d.o.o. uspešno napreduje tudi zahtevna gradnja novega voda za transport naftnih derivatov

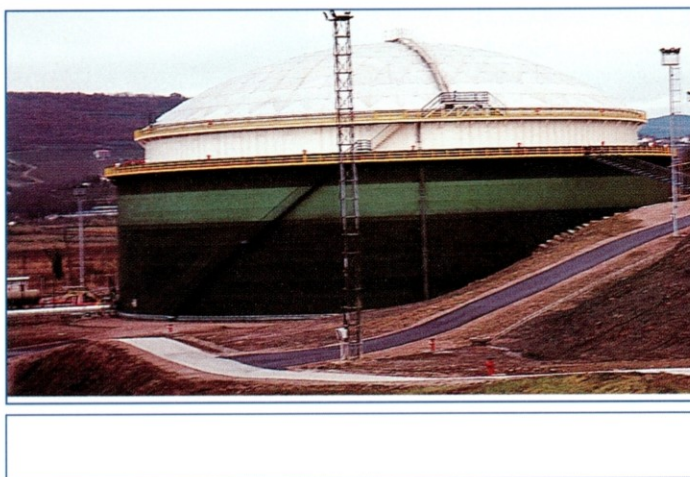
Nafta Lendava je sredi decembra za Instalacijo d.o.o. iz Sermina v roku uspešno zaključila rekonstrukcijo rezervoarja za skladiščenje naftnih derivatov, s katero je začela v oktobru. Vrednost posla je znašala nekaj nad 90 milijonov tolarjev. Kljub kratkemu pogodbenemu roku in zimskim razmeram je Nafta Lendava uspelo v celoti obnoviti rezervoar (zamenjava dna, obnova in antikorozivna zaščita oboda rezervoarja, nadgradnja oboda in povečanje prostornine s 13.759 na 16.000 m³, montaža plavajoče strehe in membrane, modernega hladilno-požarnega sistema ter modernega elektro in merno regulacijskega sistema). Tehnični pregled je bil sredi decembra. Nafta Lendava pa je še pred začetkom dela v Serminu zgradila za Petrol v Zalogu eno najmodernejših skladišč naftnih derivatov v Evropi.

Montažno remontne ekipe podjetja pa so prav tako za Instalacijo začele opravljati zelo zahtevno zamenjavo starega cevovodnega sistema za transport naftnih derivatov z novim modernim sistemom. Gre za požarno varnostno, tehnično in ekološko zelo zahtevno delo na trasi, dolgi 2.550 metrov od koprške luke do Instalacije v Ser-

minu. Vrednost posla znaša 600 milijonov tolarjev. Rekonstrukcijo cevovodov sta enakopravno izvedla Nafta Lendava in Energogroup iz Ljubljane.

“Prepričani smo, da bodo naše strokovne ekipe do kona marca uspešno zaključile tudi rekonstrukcijo cevovodov za trans-

port naftnih derivatov,” je izjavil predsednik uprave Nafta Lendava Cveto Žalik. Nafta Lendava je začela z delom v Zalogu, Serminu in z drugimi posli posredovati svoje bogate 55-letne strokovne izkušnje in znanje o pridobivanju, predelavi, ekološko varnem skladiščenju in transportu naftnih derivatov tudi drugim podjetjem. Njeni sodelavci so prepričani, da so dolžni strokovno svetovati in posredovati svoje bogate izkušnje, saj s tem lahko pripomorejo, da bo v naftnem gospodarstvu Slovenije manj ekoloških nesreč. Nafta



Lendava je namreč edino podjetje v državi, ki ima visoko strokovno usposobljene sodelavce, opremo in državna pooblastila za vse delo od pridobivanja surove nafte do končne porabe naftnih derivatov.

 **Stefan Prša**

Petrokemija pred **pomembnimi** razvojnimi cilji

Z večjim številom dobaviteljev do večje konkurenčnosti

V petrokemijski panogi se pojavlja huda mednarodna konkurenca, ki ima poleg ostalih prednosti tudi boljše pogoje pri cenah surovin. Zato je Nafta Lendava v želji, da bi izboljšala svoj konkurenčni položaj, pred dobrim letom sprejela ustrezne odločitve: čim večja predelava lastnega metanola v petrokemijske izdelke, zmanjševanje in kontrola vseh stroškov in energetskega medijev ter tehnoloških normativov, pocenitev proizvodnje z inovacijami in tehnološkimi rekonstrukcijami, povečevanje prodaje z agresivnejšimi načini trženja in podobno. Ti ukrepi so pripomogli, da je Petrokemija zaključila leto 1999 z dobičkom ter v novo leto stopila kot pomembna petrokemijska tovarna v tem delu Evrope.

Nafta Lendava izvozi na zahtevne zahodnoevropske trge 80 odstotkov svojih izdelkov. Da bi bili še bolj konkurenčni in uspešni, bodo morali še naprej povečevati proizvodnjo, a sedanje proizvodne zmogljivosti tega ne dopuščajo. Zato v letu 2000 načrtujejo investicijo v novo tovarno metanola in povečanje linije za proizvodnjo lepil.

V Nafti Lendava vidijo pot do večje konkurenčnosti tudi v večjem številu čim bolj ugodnih dobaviteljev surovin. Ena glavnih surovin za petrokemijo je zemeljski plin, ki ga našemu podjetju dobavlja Geoplina. Da bi pri tej strateški surovini v primerjavi s konkurenco dosegli vsaj podobno raven cene in bolj zanesljivo dobavo plina, nameravamo razširiti krog dobaviteljev. V ta namen se z nekaterimi že intenzivno pogajamo, z enim od njih pa so razgovori celo v zaključni fazi.

 **Stefan Prša**

Ali so kupci zadovoljni z našim delom? (II. del)

V prejšnji številki časopisa *Petrol* ste izvedeli, kako so kupci, anketirani v okviru raziskave "Zadovoljstvo s ponudbo blaga in storitev na Petrolovi prodajnih mestih", ocenjevali ponudbo blaga na naših bencinskih servisih. Danes pa si oglejmo, kako so kupci zadovoljni s plačilnim mestom in natakanjem goriva.

Zadovoljstvo s plačilnim mestom

Pri ugotavljanju, kako so kupci zadovoljni s plačilnim mestom, so raziskovalci iskali odgovor na vprašanje o

- * ceni izdelkov,
- * čakanju na plačevanje,
- * nasvetih prodajalcev,
- * varnosti pri plačevanju,
- * hitrosti postrežbe v trgovini,
- * urejenosti zaposlenih,
- * prijaznosti prodajalcev.

Vse našete kategorije, razen cen, so kupci ocenili zelo dobro (z ocenami med 4,6 in 4,7 na lestvici od 1 do 5). Po pričakovanju so najmanj zadovoljni s cenami blaga, ki ga prodajamo na naših bencinskih servisih.

Če primerjamo ocene kupcev o vsem naštetem glede na tip bencinskega servisa (mestni, tranzitni, lokalni), bi si rezultate lahko razlagali tako, da so kupci v mestih bolj kritični (oziroma kupci lokalnih prodajnih mest bolj tolerantni), ali pa so vsi našeti kriteriji v lokalnih okoljih boljši kakor v mestnih. Kupci na mestnih bencinskih servisih so bili v primerjavi s kupci na lokalnih obratih najmanj zadovoljni z nasveti prodajalcev. Najmanj so se ocene glede na tip bencinskega servisa razlikovale pri vprašanju o varnosti pri plačevanju.

Zadovoljstvo z natakanjem goriva

Da bi ugotovili, kako so kupci zadovoljni s tistim delom prodajnega mesta, ki je namenjen natakanju goriva, so jim Gralovi anketarji zastavljali vprašanja o

- * razpoložljivosti pripomočkov za vzdrževanje avtomobila (na primer, goba, voda...),
- * čakanju na natakanje goriva,
- * napravah za natakanje goriva,
- * razpoložljivosti pripomočkov za higieno (na primer, rokavice, papir...),
- * načinu postrežbe (samopostrežna ali klasična).

Tudi te kategorije so kupci dobro ocenili (z ocenami med 4,35 in 4,6). Nekoliko manj zadovoljni so bili z razpoložljivostjo pripomočkov za vzdrževanje avtomobila in s čakanjem na natakanje goriva.

Pri primerjavi cen glede na tip obiskanega bencinskega servisa se je ponovila slika, ki

smo jo dobili o zadovoljstvu kupcev s plačilnim mestom. Ponovno so bile v vseh kategorijah bolj kritične stranke mestnih bencinskih servisov in bolj širokogrudne tiste, ki obiskujejo lokalne obrate. V raziskavi se je pokazala največja razlika med ocenami kupcev pri vprašanju o razpoložljivosti pripomočkov za higieno.

Približevanje kupcem

Na vprašanje o cenah blaga v trgovini so kupci dejali, da so visoke, kar je razumljivo, saj prodajamo izdelke srednjega in visokega cenovnega razreda, poleg tega je bencinski servis specifično prodajno mesto. Ker se ugotovitve zavedamo, smo že v preteklosti organizirali akcijske prodaje, v katerih smo ponujali določeno blago po izjemno ugodnih cenah, in s takimi aktivnostmi bomo nadaljevali tudi v prihodnje. Obenem naj omenimo, da so cene proizvodov na bencinskih servisih v tujini na splošno za 10 do 20 odstotkov višje kakor v klasičnih trgovinah.

Že v letu 1998 smo začeli z akcijo "Prijazen bencinski servis" in to na lokacijah, kjer je v neposredni bližini konkurenčen servis. Prijaznost pa se je odražala predvsem v tem, da je vedno na cestišču vsaj en delavec, ki nudi strankam pomoč ali jim daje nasvete.

Prav tako smo posebno pozornost v odnosih do kupcev poudarjali v vseh programih za interno usposabljanje prodajalcev. Številno "prijaznih bencinskih servisov" želimo povečati in akcijo uvesti tam, kjer je več zaposlenih, medtem ko jo na lokacijah, kjer je manj sodelavcev, težko organiziramo.

Čakanje na točenje goriva je v veliki meri odvisno od prometa in števila agregatov. Ob rekonstrukcijah nesorazmerja odpravljamo, kjer je prostorsko možno, pri novih gradnjah pa potrebe upoštevamo že pri samem projektu. Če upoštevamo povprečno dnevno število kupcev, lahko rečemo, da je v povprečju čakanje kratko, razen seveda ob prometnih konicah.

Določene sugestije so stranke podale tudi glede pripomočkov za vzdrževanje vozila (goba, voda in podobno). Na pomanjkljivosti smo opozorili vse zaposlene na bencin-



skih servisih s prošnjo, da jim namenijo posebno skrb zlasti v zimskem času, ne glede na dejstvo, da je to lahko povezano tudi z dodatnimi stroški (brisalec za šipe).

Papirnate brisače in plastične rokavice so nameščene na določenem stojalu, ki pa ni na vseh bencinskih servisih postavljeno na najbolj primernem mestu in na to so opozorili tudi rezultati ankete. Ob pripravi nove zasnove bencinskega servisa bomo morali pripombe vsekakor upoštevati, tako da bo stojalo nameščeno tam, kjer kupec najpogosteje potrebuje brisače in tudi rokavice.

Lidija Bulog, Rok Cuderman, Stane Papež

Dokaj neopazno sprejet zakon o varnosti in zdravju pri delu

Zakon o varnosti in zdravju pri delu (Uradni list št. 56/99, 13. julija 1999) je državni zbor sprejel sredi lanskega julija, prinaša pa zelo veliko novosti in sprememb, ki so nujne za uskladitev s pravnimi normami in standardi, veljavnimi v Evropski uniji. Poleg zakona (pripravljali so ga skoraj sedem let) bo potrebno sprejeti še vrsto podzakonskih aktov, zlasti tehnične pravilnike o varnosti pri delu in varovanju zdravja, saj so nekateri pravilniki stari tudi do 40 let in več.

Zahteve, ki jih postavlja novi zakon, so tako visoke, da jim bo marsikateri delodajalec le težko sledil, rok za uskladitev z zahtevami, ki jih v celoti ne spoštujejo niti vsi v EU, pa je dve leti.

Največja težava je v tem, da smo v Sloveniji leta 1990 z namenom, da bi zmanjšali stroške dela, skoraj povsem izničili varstvo pri delu, vključno z obratnimi ambulantami. Novi zakon med drugim zahteva, da vsak delodajalec, ne glede na število zaposlenih, poskrbi za ustrezno medicino dela. Ali bo imel svojo ambulanto, ali pa se bo odločil za pogodbeno sodelovanje z ustreznimi strokovnimi sodelavci, je prepuščeno delodajalcem.

Za delodajalce so bistvene določbe zakona, ki so zapisane v 17 členih. Temeljni dokument pa je **izjava o varnosti**, ki jo mora sestaviti in sprejeti vsak delodajalec, ne glede na število zaposlenih. Ta izjava mora določiti načine in ukrepe za zagotavljanje varnosti in zdravja pri delu. Podlaga zanjo je ustrezna analiza, ki jo je potrebno stalno dopolnjevati in spreminjati v skladu z razvojem tehnologije, organizacije in tehnike s samega področja. To je **temeljni dokument vsakega delodajalca**.

Stanje varstva in zdravja pri delu pri posameznem delodajalcu bodo ocenjevali zlasti na podlagi te izjave o varnosti.

Delodajalec bo sam določil ukrepe za zagotavljanje požarnega varstva in prve pomoči in sam je dolžan usposabljaliti sodelavce za varno delo. Zaposlenim mora nuditi sredstva in opremo za osebno varnost pri delu, prav tako občasne preglede okolja in zdravstvene preglede delavcev. Zakon posebej določa, da sme delavec dobiti nevarne snovi v uporabo le pod pogojem, da so navodi-

la za rokovanje izdana v jeziku, ki ga delavec razume. Zaposleni morajo biti seznanjeni z vsemi nevarnostmi in tveganji pri delu. Zakon podrobneje določa, kako mora delodajalec organizirati ustrezno službo za varnost pri delu in kakšne so naloge strokovnega sodelavca, ki opravlja te naloge. Prav tako so posebej določene naloge, ki jih pri delodajalcu opravlja pooblaščen zdravnik, specialist medicine dela.

Zakon posebej določa, da delavci v zvezi z izvajanjem ukrepov za varstvo in zdravje pri delu ne morejo biti dodatno finančno obremenjeni, to pomeni, da mora vse, kar delodajalec dela v skladu z zakonom in s svojimi akti s tega področja, tudi sam plačati in v nobenem primeru ne morejo stroški bremeniti delojemalcev.

Obveščanje in izobraževanje delavcev o varstvu pri delu in varovanju zdravja, ki je organizirano zunaj delovnega časa, se šteje za delovno obveznost in je plačano. Preventivne zdravniške preglede je delodajalec dolžan organizirati vsaki dve leti za tiste, ki delajo na delovnih mestih, na katerih obstaja nevarnost za zdravje in so škodljiva. Ne gre le za tehnično varstvo. Zakon ne loči, za kakšna tveganja pri delu gre v zvezi z zdravjem delavcev. Zajeta so vsa tveganja na delovnem mestu, ki so povezana z zdravjem: možnosti, da nastanejo poškodbe pri delu ali zdravstvene okvare, vštete pa so tudi poklicne bolezni.

Velike zahteve, ki jih postavlja zakon, bodo za delodajalce pomenile bistveno večje stroške kakor doslej.

Zakon varuje delavca v taki meri, da lahko odkloni delo, če mu pri njegovem izvajanju grozi življenjska nevarnost ter ni bil predhodno seznanjen z vsemi nevarnostmi in škodljivostjo pri delu in če mu delodajalec

ni zagotovil predpisanega zdravstvenega varstva. Delavec lahko odkloni delo, če traja dlje kakor polni delovni čas (nadurno ali nočno delo), ker bi to lahko poslabšalo njegovo zdravstveno stanje. Če delodajalec ne ukrepa ustrezno, lahko delavec obvesti inšpekcijo.

Zakon določa, da pri delodajalcih, kjer še ni delavskih zaupnikov, ki jih predvideva **zakon o sodelovanju delavcev pri upravljanju**, zaposleni izvolijo **delavskega zaupnika za varnost in zdravje pri delu**. In to je zakonska obveznost, ne zgolj pravica delavcev.

Vsebinska, ki zadeva varnost in zdravje pri delu, ni več zajeta v enem samem zakonu, pač pa je porazdeljena v več predpisih na raznih področjih, zato jo lahko razume in izvaja le splošno razgledan poznavalec. Povsem jasno je, da delodajalci poznajo oziroma morajo vedeti vse o možnih napadih na varnost in zdravje ter zato narediti **analizo tveganja**, kar je največja novost zakona, direktor družbe pa mora podpisati **izjavo o varnosti** in škodljivosti tveganja. Delavcem mora biti omogočeno, da sodelujejo v vseh postopkih. Poleg tega imajo še posebej določeno odgovornost: če na primer delodajalca ne obvešča o nevarnostih in torej ne izpolnjuje odgovornosti, je lahko ostro kaznovan - celo z izgubo službe.

Razmere po sprejemu zakona silijo v sodelovanje delodajalcev, delojemalcev in drugih, ki so udeleženi pri zagotavljanju varnosti in zdravja pri delu. Država si je pridržala inšpekcijski nadzor, na osnovi njegovih ugotovitev pa lahko zahteva, da podjetje preneha delovati, če ne izpolnjuje zahtev zakona.

 Stane Tratar

Reklamacija kot tržna niša

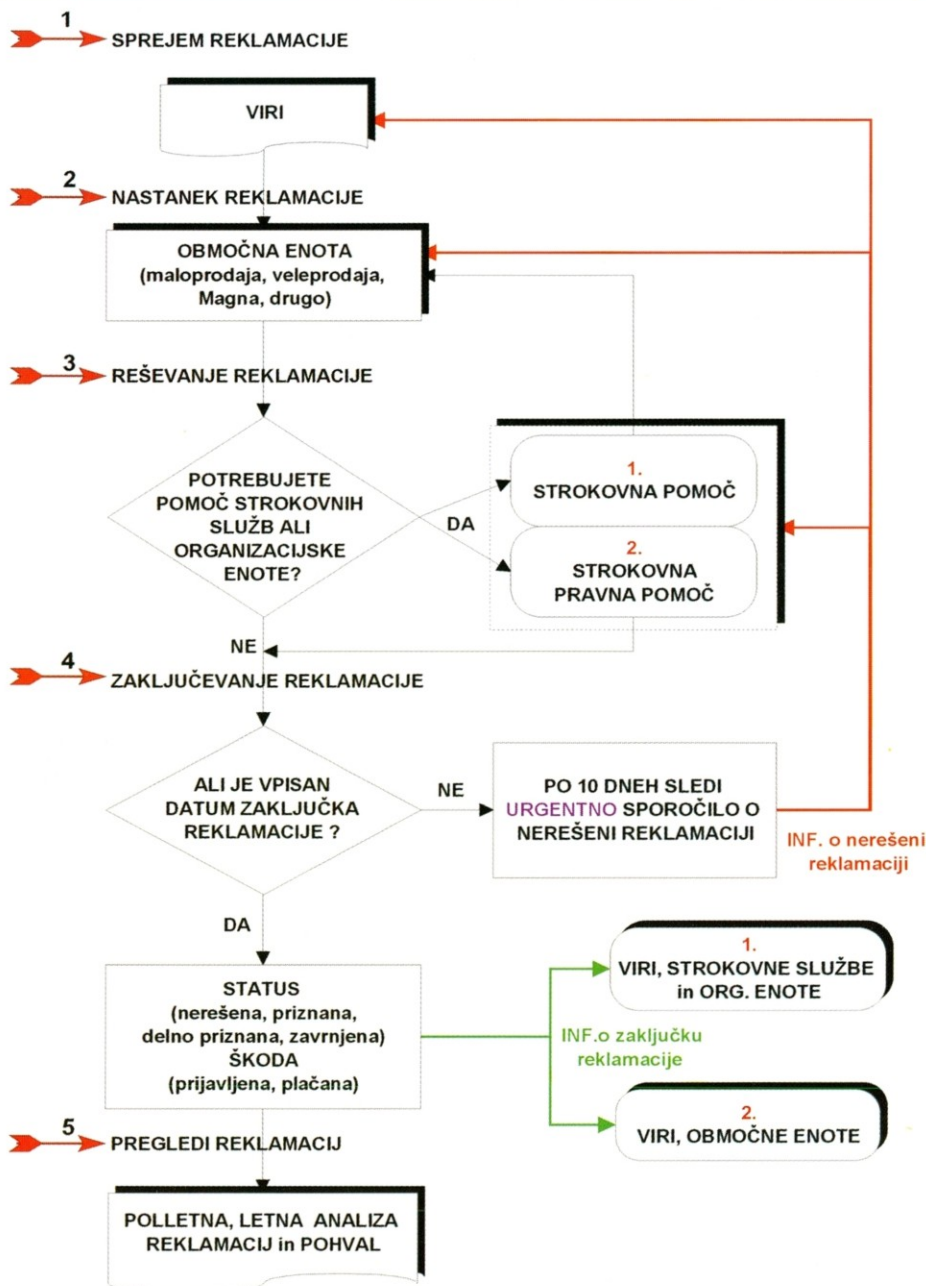
Trženje na podlagi odnosov ni modna muha, ki hitro mine. Sodobna komunikacijska tehnologija in še posebej hiter razvoj vseh oblik tržnega komuniciranja sta ustvarila temeljne pogoje za razvoj trženja storitev in izdelkov na podlagi dobrih odnosov, ki zaradi dolgoročne zvestobe potrošnikov zagotavlja večji dobiček.

Temeljna načela za uspešno reševanje reklamacij so

- * vzpostavitev komunikacijskih povezav med strankami in reševalci pritožb,
- * takojšnje posredovanje pritožb,
- * določitev pooblaščenecv za reševanje pritožb,
- * določitev odgovornosti za nepravočasno ali pomanjkljivo reševanje pritožb,
- * reševanje pritožb brez nepotrebne nadlegovanja pritožnika.

Najpogostejše pritožbe strank glede kakovosti storitev se nanašajo na

- * čakanje na obljubljeni storitev, na primer na serviserja,
- * prodajalce, ki ne znajo natančno pojasniti storitve,



- * prodajalce, ki ne poslušajo pritožb ali poskušajo "utišati" stranko,
- * prodajalce, ki pravijo, "to se me ne tiče",
- * prodajalce, ki opravljajo še drugo delo, medtem ko strežejo stranki.

Glavni vir za nastanek reklamacij v storitvenih podjetjih je v rokah izvajalcev storitev. Ko nastopi človeški faktor, je pravzaprav najtežje. Najbolj splošen pristop, s katerim vodstvo podjetja poskuša spremeniti mentaliteto storitev v celotnem podjetju, imenujemo "inter-no trženje".

Programi internega trženja obsegajo

- * treniranje in izpopolnjevanje izvajalcev, da opravijo najbolj kakovostno storitev v danih pogojih,

- * raziskavo o pripravljenosti in usposobljenosti izvajalcev storitev, njihovih izkušenj in pojmovanja o načinu izvajanja, kar je velikokrat prezrta informacija o tem, kako izboljšati storitev zunanjim strankam,

- * spoznavanje poslanstva podjetja in njegove trženjske usmeritve ter motiviranje in stimuliranje izvajalcev, da sprejmejo trženjsko usmeritev.

Pri vodenju reklamacij je pomembno

- * spremljanje in zajem vseh pomembnih virov za nastanek reklamacij,
- * zapisovanje reklamacij (kot obrazec, če je možno, samo na eno stran papirja),
- * centralno zbiranje reklamacij iz raznih virov (računalniška podpora/Lotus Notes),
- * analiza reklamacij po času, področjih, stroških, tipih reklamacij, neresenih reklamacijah in katerihkoli drugih spremenljivkah, primernih za podjetje,
- * določitev smeri gibanja reklamacij v prihodnosti,
- * obravnavanje rezultatov, dobljenih iz analiz/reklamacij v oddelkih, povratna informacija iz oddelka pa pride spet nazaj v centralno zbirališče reklamacij,
- * strokovnjaki izdelujejo poročila o reklamacijah in o tem obveščajo zaposlene.

Najpomembnejši razlogi za analizo reklamacij v podjetju so v tem,

- * da se v podjetju osredotočimo na izboljšanje kakovosti storitev in izdelkov,
- * da ugotovimo, kako uspešni so bili prejšnji ukrepi,

- * da odkrijemo prednosti in pomanjkljivosti v primerjavi s storitvami in proizvodi konkurenčnih podjetij (benchmarking).

Pri pripravi raziskave o zadovoljstvu potrošnikov se moramo zavedati, da imajo pri tem najpomembnejšo vlogo zaposleni. To so predvsem tisti, ki imajo neposreden stik s strankami in zato lahko tudi največ prispevajo k boljši kakovosti storitev in posredno tudi izdelkov. Lahko bi rekli, da bo dobra pripravljenost (stalno izobraževanje), dobra informiranost in zaupljivost zaposlenih zagotovilo za uspešnost v prihodnosti vsakega podjetja.

Mateja Zgonc



**Direktor Jugopetrola
Nikola Dragomanović**

Leta 1947 so v črnogorskem Kotorju ustanovili AD Jugopetrol Kotor, podjetje za raziskave, pridobivanje ter promet z nafto in naftnimi derivati. Delati je začelo v zelo skromnih razmerah, saj so imeli le nekaj pločevinastih sodov in štiri primitivne črpalke, vendar so se hitro razvijali in rasli. Zdaj ima podjetje preko 500 zaposlenih in oskrbuje zasebne porabnike, gospodarske organizacije, cestni, morski in zračni promet z vsemi vrstami goriva, z mazivi, pa tudi z ostalim trgovskim blagom, kjer najdemo rezervne dele za vozila, avtomobilске gume, avtokozmetiko, športno in lovsko orožje ter še kaj. Poleg tega prevažajo blago po cestah, železnici in morju, skladišči naftne derivate, nudijo usluge v zunanjetrgovinskem poslovanju, po daljšem premoru pa spet začena z raziskavami.

V kakšnem položaju je energetika v Črni gori?

Črna gora je v energetskem pogledu odvisna od drugih. Najprej zato, ker doma ne proizvajamo dovolj električne energije, pa tudi zato, ker ne proizvajamo surove nafte. Manjka nam približno milijarda kilovatnih ur električne energije, katere največji porabnik je aluminijски kombinat, ki porabi približno polovico letne proizvodnje, okrog 1,5 milijarde kilovatnih ur. V državi potrebujemo 350 tisoč ton naftnih derivatov in celotno količino moramo uvoziti.

Kje pa kupujete blago?

Predvsem na spot trgu. V glavnem prihaja iz Italije, Grčije, nekaj dieselskega goriva dobimo iz Rusije, nekaj tudi iz Rotterdama. In če pravim, da kupujemo na spotu, pomeni, da jemljemo blago tam, kjer je najbolj kakovostno, cene pa najbolj ugodne.

Kupujete surovo nafto ali naftne derivate?

Ne, samo naftne derivate, ker nimamo lastne rafinerije. Poleg tega se v zadnjih letih sploh ni splačalo kupovati surove nafte in jo predelovati, ker bi dosegli slabši ekonomski učinek kakor z nakupom derivatov.

Če bi sam odločal, ne bi nikdar gradil rafinerije

je v razgovoru za naš časopis dejal direktor Jugopetrola Kotor Nikola DRAGOMANOVIĆ, ko je pred kratkim obiskal Petrol. Žal je bil njegov urnik zelo natrpan, tako da sva se lahko dotaknila le nekaterih vprašanj.

In kako gre Jugopetrolu?

Solidno. To najboljše pove podatek, da smo predlani dosegli 12 milijonov mark čistega dohodka, v letu 1997 celo 14 milijard. Za lansko leto žal ne pričakujemo takega dosežka, ker razmere v državi niso dovoljevale, da bi plasirali količine, ki bi bile normalne za naše področje. Tako je čisti dohodek znašal 6 ali 7 milijard mark.

Ali ste še vedno državno podjetje?

Zdaj smo delniška družba. Prešli smo prvo fazo transformacije, ki v bistvu predstavlja identifikacijo kapitala. Vrednost Jugopetrola je ocenjena na 135 milijonov mark, 15 odstotkov imajo zaposleni, 50 skladni in 35 država.

Kako pa so zaposleni prišli do 15 odstotkov in kaj imajo od njih?

Privatizacijski zakon v Črni gori natančno določa, na kakšen način mora del kapitala pripasti delavcem. Nekaj dobijo brezplačno, nekaj lahko kupijo. Vendar do zdaj še niso ničesar odkupili, ker nismo ustvarili pogojev, da bi delavci dobivali plačo, s katero bi mogli kupiti dodatni delež.

Bo lastniško razmerje ostalo nespremenjeno?

Ne, nikakor. To je papirna transformacija. Podjetje bo dejansko transformirano takrat, ko bo koristnik plačal delnice. Vlada je sklenila pogodbo s tujo banko, ki bo izdelala strategijo privatizacije Jugopetrola in pričakujemo, da bomo do sredine leta privatizirani, pri čemer bo privatizacija povsem transparentna. To pomeni, da bo razpisan tender in kdor bo ponudil najboljše pogoje za plačilo vrednosti Jugopetrola ter zagotovil sprejemljive razvojne načrte, bo imel prednost pri nakupu. Ker smo monopolno podjetje in se borimo, da bi to tudi ostali, mora vlada preprečiti, da bi bila skupaj z Jugopetrolom kupljena tudi vrednost njegovih objektov.

Kaj pričakujete od spremembe, računate, da bodo prišla tuja podjetja?

Vsekakor pričakujemo, da se bodo tuja podjetja prijavila na tender in da bodo nekatera tudi kupila del Jugopetrola. Ne vemo pa še, ali bo ta delež znašal preko 50 odstotkov.

Sicer pa to ni samo naša zadeva, ampak tudi zadeva vlade. Potem vsekakor pričakujemo večjo učinkovitost, višji dobiček in pomembnejše razvojne programe. Vzporedno s tem smemo pričakovati tudi vlaganje v ostale veje gospodarstva ter preko tega dejansko približevanje Evropi.

Se ne bojite, da bi vas kupile naftne družbe, ki bi preko vas lažje stopile v črnogorski prostor in ogrozile vaš monopol?

Če bodo imele v lasti manj kakor 50-odstotni delež, bomo mi imeli glavno besedo in ne bodo mogle dominirati.

Ali bodo tuja naftna podjetja smela tudi sama nastopati?

Če hočemo doseči pravo tržno gospodarstvo, je povsem naravno, da bi jim omogočili konkuriranje in dovolili gradnjo bencinskih servisov. Če bi vprašali mene, bi že jutri vsem dovolil, da gradijo bencinske servise. Razmislil pa bi, če bi hoteli graditi skladišča. Naftni derivati morajo do bencinskega servisa potovati preko skladišč in to Jugopetrolu povsem zadošča.

So zdaj vsi bencinski servisi v lasti Jugopetrola ali jih gradijo tudi domači zasebniki?

Da, zasebniki gradijo bencinske servise. A ne smete pozabiti, da Črna gora ni velika. Jugopetrol ima 33 bencinskih servisov, zasebniki pa so jih v zadnjih 5, 6 letih zgradili 16 ali 17. To kaže, da ima privatni sektor veliko pobudo, mi pa ga podpiramo in oskrbujemo z naftnimi derivati. Sam tega ne bi zmožel, ker nima instalacij.

Prodajate na bencinskih servisih široko paleto blaga?

Poskušamo imeti take bencinske servise, kakršni so v razvitem svetu, kjer imajo obrati v glavnem samo ime bencinski servisi, toda s prodajo ostalega trgovskega blaga ustvarjajo večji dobiček kakor z gorivi. Zakaj? Konkurenca je pri gradnji bencinskih servisov zelo velika, in podjetij je več, kakor je potrebno za zadovoljevanje trga. Zato se lastniki morajo potruditi pri ponudbi blaga. Ljudje prihajajo na bencinski servis po gorivo, tam

imajo na voljo parkirni prostor, zato je normalno, da trgovci povečujejo prodajalno, kjer z lahkoto prodajajo druge proizvode. Na naših bencinskih servisih je na voljo nekaj blaga, vendar še zdaleč ne toliko kakor pri vas. Glavni razlog so morda nizke plače, ki ne dajejo velike potrošniške moči, zato promet ni posebno velik. Zato smo se odločili za konsignacijo in komisijsko prodajo, tako da lahko na bencinskem servisu vsak plasira svoje blago na osnovi pogodbe z našim podjetjem, ki mu plačuje provizijo. Upam, da bomo tudi vaše blago prodajali brez težav, zlasti ko bomo v celoti prešli na konvertibilno valuto.

Načrtujete širitev prodajnega programa?

Da, vsekakor.



Tudi gradnjo bencinskih servisov?

Črna gora je majhna. Sicer pa bomo počakali na načrte za nove avtoceste, da ne bomo gradili bencinskih servisov ob stranskih cestah.

Nekoč so bile raziskave pomemben del vašega dela. Kaj je zdaj z njimi?

Tuji partnerji so se umaknili in delo je povsem zamrlo. Pred letom dni pa smo sklenili prvo pogodbo z angleško družbo Medusa, katere 80-odstotni lastnik je Aramco, za raziskovanje v delu podmorskega področja od Budve do meje z Albanijo in za manjši kopenski del, širok približno 3 km. Angleži preučujejo podatke, ki smo jih imeli že od prej in na njihovi osnovi se bodo odločili, ali bodo šli v zadnjo fazo, v raziskavo, ali ne. Na osnovi tega, kar je bilo doslej storjenega, pričakujemo, da bo odločitev pozitivna. Seveda pa obstaja pri tem vedno veliko tveganje, ki ga sami

ne moremo prevzeti. Prav zato iščemo velike družbe, ki bi bile pripravljene sodelovati.

In prevzeti finančno breme.

Dogovorili smo se, da bodo raziskave, ki so najbolj rizičen del posla, v celoti finansirale. Če bi našli nafto v količinah, ki bi se ekonomsko splačale, bi Jugopetrol moral pokriti 49 odstotkov stroškov, povzročenih med raziskavami, potem pa v enakem odstotku finansiral delo do zaključka. Prav tako bi dobil 49 odstotkov dobička. Za sodelovanje s tujim podjetjem smo se morali odločiti, kajti v raziskave lahko vlagajo samo družbe, ki že proizvajajo.

Kaj pa se je zgodilo z zaposlenimi, ko ste nehali raziskovati?

Nikdar nismo imeli več delavcev. Raziskave so potekale na osnovi pogodb, samo imamo samo 5 ali 6 strokovnjakov, za vse ostalo smo najemali servisne usluge drugih družb. Ne bi bilo primerno, da bi ustanovili lastno podjetje z vsemi potrebnimi servisi, ko niti ne vemo, ali bomo proizvajali surovo nafto. Če bi jo našli, ne bi bilo



Razmišljamo o raznih možnostih. Najprej je veliko odvisno od tega, kolikšna bi bila proizvodnja, potem je vprašanje, ali bi bilo primerno graditi rafinerijo v Črni gori, če smo državo proglasili za ekološko, na koncu pa je v Evropi, zlasti na področju, ki gravitira k nam, dovolj predelovalnih kapacitet. Če bi sam odločal, ne bi nikdar gradil rafinerije.

Zdaj ste obiskali Slovenijo...

...s Petrolom smo sodelovali že pred davnim časom in vaše podjetje je sovlagalo v naše raziskave. Zdaj pa smo prišli prvič po spremembah in dogajanjih zadnjih let in želimo izvedeti, ali obstajajo točke, na katerih bi lahko sodelovali. Dogovorili smo se že, da bomo podpisali pogodbo, po kateri boste najeli naša skladišča, preko katerih boste transportirali blago v BiH. Druga možnost obstaja v skupni oskrbi z naftnimi derivati. Vi ste velik porabnik naftnih derivatov in del blaga pripeljete po Jadranu. Zato bi bilo povsem naravno, da bi se Jugopetrol vključil pri večjih lotih, s čimer bi racionalizirali prevoz in v pristanišču Bar bi lahko pristajale velike ladje. Z uporabo velikih tankerjev bi toliko privarčevali, da bi se sodelovanje splačalo. Vendar ni nujno, da bi se naše skupno delo s tem zaključilo. Kmalu bodo vaši predstavniki obiskali naše podjetje in takrat bomo videli, kakšne so možnosti za skupno vlaganje v posamezne objekte v Črni gori, s čimer bi razvijali sodelovanje. Cilj pa bi bilo ustvarjanje večjega dobička. Osebnostno sploh menim,

da sodelovanje nima smisla, če obe strani ne vidita možnosti za večji dobiček oziroma tako sodelovanje zelo hitro propade.

Ali razmišljate tudi že o tem, da bi nastopali preko meja države?

Najprej se moramo stabilizirati doma, takoj zatem bomo šli v tujino. Podobno pot ste ubrali tudi vi. Imeli pa ste bolj ugodne pogoje, kakor jih imamo danes pri nas.

 Jelka Kušar



težav, saj nafta zagotavlja dovolj velik dobiček, in bi strokovnjake lahko pripeljali tudi iz tujine.

Če se pripravljate na proizvodnjo, ste verjetno že razmišljali o predelavi. Ali boste izvažali surovo nafto?

Petrol *Petrolove tekmovalci*



Osnovni namen ustanovitve tekmovalne ekipe v avto moto športu je bil izkoristiti atraktivnost in odmevnost tega športa za promocijo blagovne znamke Proton oziroma Petrola v celoti. Dejavnost podjetja je vsekakor tesno povezana z avtomobilizmom, prisotnost in uspehi na tem področju pa gotovo nudijo veliko priložnosti za dokazovanje in potrjevanje kakovosti.



Petrol je bil tudi že pred odločitvijo o lastni ekipi prisoten na nekaterih avtomobilskih prireditvah v Sloveniji tako kot sponzor tekmovanj kakor tudi sponzor posameznih tekmovalcev. To sodelovanje s tekmovalci in prireditelji tekmovanj pa je bilo dokaj neorganizirano, brez koncepta in nadzora nad učinkovitostjo porabljenih sredstev. Z ustanovitvijo ekipe smo tako želeli zagotoviti bolj sistematičen pristop do aktivnosti, predvsem pa bolj jasno definirati obveznosti organizatorjev tekmovanj ter tekmovalcev, ki bi nastopali za barve Petrola.

Ko je bila konec leta 1994 prižgana zelena luč za ustanovitev ekipe, je iniciativni odbor pod vodstvom Silvana Simčiča določil ekipo in zastavil plan dejavnosti za prvo tekmovalno sezono 1995. V ekipo sta bili vključeni dve rally posadki, dva tekmovalca v cestno in gorsko hitrostnih tekmovanjih (CHD in GHD) ter tekmovalec v motokrosu. V glavnem je šlo za tekmovalce, ki so v prejšnjih sezonah po uspehih že bili v vrhu slovenskega avto moto športa (Jani Trček, Tomaž Jemc, Nace Ponikvar, Jani Sitar, Silvo Valant), kar je bil tudi eden od kriterijev pri izbiri ekipe.

Ker smo se odločili, da bo v celotni podobi ekipe nosilna blagovna znamka motorno olje Proton, smo ekipo uradno poimenovali "Proton Racing Team" ali skrajšano PRT.

Sezona 1995 je bila zastavljena kot poskusna. Dala naj bi predvsem odgovor na vprašanje, kakšna oblika sodelovanja naj bi bila za Petrol najprimernejša. Kljub temu pa so bili naši tekmovalni cilji zastavljeni visoko - osvojiti naslove državnih prvakov v kategorijah, kjer smo nastopali. Zavedali smo se, da bo uspeh pri promociji lastne blagovne znamke toliko večji, kolikor boljši bodo tekmovalni dosežki.

Vstop Petrola v avto moto šport je bil že sam po sebi velik in pomemben dogodek za medije, zato smo že v začetku posvečali veliko pozornost tudi celotni podobi ekipe.

Da smo dobro izbrali in se na sezono dobro pripravili, so kmalu potrdili prvi rezultati, ki so bili zelo obetavni. Hitro smo si nabirali izkušnje in tudi uspehe. V zelo kratkem času smo postali prepoznavna in uspešna tekmovalna ekipa. Vseh zastavljenih ciljev sicer nismo uspeli uresničiti, vendar je kmalu postalo jasno, da smo naravi poti in da kot ekipa lahko kmalu prevzamemo vodilno vlogo v slovenskem avtomobilskem športu. In tako je tudi bilo.



Opogumljeni z začetnimi uspehi smo **sezono 1996** zastavili še širše. Pod okrilje upravnega odbora PRT, ki je prevzel vodenje ekipe, smo tako uvrstili tudi tekmovanja, na katerih se je Petrol sicer pojavljal kot generalni sponzor.

Ekipi sta se pridružila dva nova tekmovalca. Ciljali smo seveda na vrh, naš največji motiv pa je bil naslov državnega prvaka v skupni uvrstitvi v rallyju. In uspeli smo ga osvojiti že pred koncem sezone. Jani Trček in Mitja Česenj sta si skupno zmago priborila že po petih dirkah. To je bil dodaten motiv drugim članom ekipe, ki so z uspehi v svojih skupinah še dopolnili ekipni uspeh. Že druga sezona nastopanja nas je tako povzdignila v vodilno tekmovalno ekipo v avtomobilizmu v Sloveniji.

Korak naprej je bil storjen tudi pri sodelovanju z organizatorji dirk. V tem letu smo začeli sodelovati z organizatorji rallyja Velenje, ki se je potem preimenoval v Petrol Rally Velenje in se v naslednjih letih razvil v vodilno tovrstno prireditev v Sloveniji.

Na zaključnem srečanju v hotelu Špič smo tako po uspešnem letu že začeli kovati načrte za novo tekmovalno sezono 1997.

Sezona 1997 je bila za nas prva, ko smo se na dirkališča podali kot zmagovalci. Cilj "premagati protonovce" je za konkurenco postajal dodaten motiv. Prav to pa je državna prvenstva v posameznih skupinah naredilo še bolj zanimiva. Žal se je na drugi strani začel vse bolj kazati problem "domaćih tekmovanj". Vedno več dirk je bilo potrebno voziti zunaj Slovenije. Za Petrol in nenazadnje tudi za mnoge ljubitelje tega športa so bile tekme preveč oddaljene od oči domače javnosti. Mnogi naši uspehi, doseženi na tujih dirkališčih, zato niso bili tako opaženi, kakor bi si mi želeli.

V borbo za krono v rallyju smo poslali kar dva tekmovalca. Aktualnemu državnemu prvaku Janiju Trčku se je v boju za sam vrh pridružil Tomaž Jemc, ki je prvič nastopal z bolj konkurenčnim vozilom. Začetek sezone je kazal na ponoven uspeh Trčka, vendar se je po nekaj napakah in smoli v nadaljevanju prvenstva tehnična prevesila na stran Jemca. Pripombe, da smo naredili napako, ko smo v boj poslali kar dva močna tekmovalca, so se na koncu sezo-



ne pokazale kot neutemeljene, saj smo prav na ta način uspeli v rallyju osvojiti drugi naslov državnega prvaka zapored. Krono je prevzel Tomaž Jemc.

V senci boja so naši tekmovalci osvojili še kopico drugih naslovov, od katerih gre vsekakor omeniti zelo odmevno zmago Sebastjana Kerna v skupini 125 ccm, s katero je še potrdil napovedi, da gre za enega najbolj perspektivnih tekmovalcev v motokrosu v Sloveniji.

Sezona 1998 se je začela dokaj burno, saj se je hitro izvedelo, da nameravamo opraviti večje spremembe v sestavi ekipe. Vanjo smo želeli pripeljati nekatere nove tekmovalce, predvsem zato, da bi sodelovali tudi v tistih tekmovalnih razredih, kjer še nismo imeli svojih predstavnikov. Zelo odmeven je bil vstop Andreja Jereba, Vojka Podobnika in Dagmarja Šustru v ekipo, veliko pa smo si obetali tudi od mladega Roka Černjavskega in izkušenega Martina Črtaliča. Žal pri tej "obnovi" nismo uspeli zadržati Janija Trčka, ki je bil do takrat eden od stebrov ekipe.

Ob tem smo se odločili še za eno spremembo. Proton Racing Team smo preimenovali v Petrol Racing (PR), saj smo ocenili, da je koncept ekipe prerasel začetne okvire in da je potrebno bolj poudariti njen korporativni značaj.

Tako smo uspeli sestaviti zares močno ekipo in rezultati med sezono so potrjevali, da smo prav izbrali. Končni izkupiček je presegal tudi naša pričakovanja. V rallyju smo tretjič zapored osvojili naslov prvaka (Jemc), vse štiri naše posadke so bile v skupni razvrstitvi med prvimi petimi. Prva mesta smo osvojili prav v vseh posameznih kategorijah. Uspeh rallystov je dopolnil Dagmar Šuster z zmago v CHD ter Jemc v GHD, več posamičnih zmag pa so prinesli tudi ostali člani v svojih skupinah.

Sezono je žal zaznamovala nesreča na GDH v Ilirski Bistrici, v kateri je bil udeležen naš tekmovallec (Črtalič). Za nas je bil to nesrečen slučaj, saj smo bili poleg vsega še sponzor dirke. Čeprav je šlo za eno najbolje organiziranih prireditev in je bilo za varnost dobro poskrbljeno, smo se morali spet enkrat sprijazniti z dejstvom, da so nesreče sestavni del tega športa.

Po izjemnih tekmovalnih uspehih v letu 1998 smo se zavedali, da jih bo težko ponoviti in ne moremo realno pričakovati, da bo trend uspehov še naprej naraščal. Poleg tega smo tudi v programu aktivnosti PR za sezono 1999 morali upoštevati nove zaostrene gospodarske razmere na slovenskem trgu in priporočila vodstva Petrola, naj racionaliziramo stroške. Skladno s tem smo ekipo številčno zmanjšali, svoje cilje pa bolj usmerili v tekmovanja v Sloveniji.

Čeprav ne tako glasno kakor v prejšnjih letih, pa smo tudi tokrat za svoj največji cilj postavili osvojitve naslova prvaka v rallyju. In vse do zadnje dirke smo bili zelo blizu tega dosežka. Žal pa tokrat športna sreča ni bila na naši strani. Po izjemni vožnji našega prvaka na zadnjem rallyju sezone nam je v zadnji tretjini dirke pot do končnega uspeha preprečila počena guma in ni nam preostalo drugega, kakor da se sprijaznimo le s polovičnim uspehom - naslovom državnega prvaka med sovozniki (Matjaž Korošak). Kljub tej smoli pa tudi drugo mesto ni neuspeh. Prav tako ni bilo malo dobrih ekipnih dosežkov: suverena zmaga Jemca v GHD, zelo odmevno tretje mesto Jereba na GP Ljubljane, dvakrat osvojene točke na dirkah za svetovno prvenstvo, ki jih je osvojil Kern. Gledano v celoti z rezultati v sezoni 1999 seveda ne moremo biti povsem zadovoljni. Ob dejstvu, da smo si za prednostne cilje zastavili dosežke na tekmovanjih v Sloveniji, pa je nastope naših tekmovalcev vendarle mogoče oceniti kot uspešne. To potrjuje tudi dejstvo, da so naši tekmovalci sorazmerno visoko zastopani v slovenskem medijskem prostoru, še posebej ob dogodkih, ki so se odvijali v Sloveniji.

V kratkem pregledu petih sezon od ustanovitve ekipe do danes so navedeni le najbolj pomembni dogodki s poudarkom na tekmovalnih dosežkih. Seveda je bilo naše osnovno poslanstvo vseskozi promocija lastne blagovne znamke in Petrola v celoti. Najboljši dokaz, da s svojo kakovostjo lahko dosegamo vrhunske tekmovalne rezultate, je prav množica zmag in naslovov, ki so jih dosegli naši tekmovalci v teh petih letih.

Prepričanje, da je naše sodelovanje v avto moto športu "prava zadeva", je danes bolj kakor kadarkoli poprej prisotno tudi v vodstvu Petrola. To je vsekakor dobrodošlo spoznanje, saj je eden od potrebnih pogojev, da bomo v tako obliko promocije še naprej vlagali. Možnosti, ki jih daje avtomobilizem za promocijo naše dejavnosti, je vsekakor še zelo veliko. Ob tem pa se je potrebno zavedati, da ta šport ni poceni in ne prenese improvizacij. Ob povečani skrbi za zniževanje stroškov, ki bo gotovo tudi v prihodnjih letih odločilno vplivala na politiko dela z ekipo, bo zato potrebno v projekt pritegniti dodatne sponzorje. Danes, po petih letih delovanja ekipe, ko blagovna znamka "Petrol Racing" že pomeni pojem za kakovost v slovenskem avtomobilskem športu, to ne bi smelo biti več velik problem.

Silvan Simčič



Liberalizacija plinskega trga v EU ne bo vplivala na Gasprom

Ruski plinski koncern Gasprom, ki postaja vse bolj pomemben oskrbovalec Evrope z zemeljskim plinom, ne bo dovolil, da bi vplivala nanj načrtovana liberalizacija plinskega trga v EU. "Konkurenčni boj se ne bo odvijal med proizvajalci plina, ampak med njegovimi razdeljevalci. Gasprom nima nobenega razloga, da bi znižal cene energenta. Prav tako pa v Evropi ne bomo sklepali novih dobavnih pogodb," je izjavil namestnik direktorja Gaseksporta Sergej Čelpanov. Gasprom ima zagotovljen položaj: njegovih 32.300 milijard kubičnih metrov predstavlja 22 odstotkov svetovnih zalog. S pomočjo 300.000 sodelavcev pridobiva 23 odstotkov plina na svetu. Njegova plinska mreža meri 148 tisoč kilometrov. V Evropi pa ima konkurente samo v nizozemskih in norveških proizvajalcih. Britanci namreč sami porabijo ves plin, ki ga načrpajo, Alžirci pa oskrbujejo samo južni del Evrope. Čelpanov je prepričan, da bo zaradi vedno manjših zalog v Evropi obseg črpanja vedno manjši, poraba pa bo rasla. "Najpozneje leta 2005 ali 2007 bo ponudba v Evropi zelo skromna. Njena odvisnost od dobave iz tretjih dežel pa bo do leta 2015 porasla s sedanjih 30 na 50 odstotkov," je dodal Čelpanov. Zato je treba pričakovati, da se bodo v prihodnjem desetletju cene plina v Evropi dvignile.

Po pogodbah za dobavo, ki jih je Gasprom podpisal lani - med drugim z Ruhrgasom, ne namerava z evropskimi odjemalci v prihodnjih letih podpisati nobenih novih. Dobro pa se bo pripravil na pričakovano šibko ponudbo drugih proizvajalcev. Težišče investicij bo v gradnji plinovoda Yamal, ki bo preko Poljske tekkel do Evrope. Drugi plinovod bo Blue Stream, ki ga nameravajo položiti skozi Črno morje do turškega trga, ki hitro raste. Za finansiranje naložb se bo Gasprom poslužil dolgoročnih dobavnih pogodb Take or Pay (vzemi ali plačaj). Njegov tržni delež v Evropi pa naj bi se do leta 2015 povečal s sedanjih 20 na 27 odstotkov. Lani je dobavil v Evropo in srednje-evropske reformske dežele 120 milijard kubičnih metrov, na osnovi veljavnih pogodb pa bi lahko poslal 200 milijard. Tako liberalizacija evropskega plinskega trga Gaspromu ne povzroča bojazni, da se bo zaslužek zmanjšal, ampak mu daje celo nove možnosti za povečanje potrebnih deviznih dohodkov. Z odprtjem trga se lahko Gasprom preko velikih partnerjev, kakršna sta Ruhrgas in Gaz de France, neposredno približa evropskim kupcem in s tem izkupičkom iz

prodaje končnim porabnikom. Liberalizacija plinskega trga v Evropi ruskega plinskega koncernu torej ne povzroča skrbi. Drugače je s poslovanjem na domačem trgu in na trgih nekdanjih sovjetskih držav. Od 553,7 milijarde kubičnih metrov plina, kolikor ga je Gasprom načrpal leta 1998, je večji del - 293,7 milijard kubičnih metrov prodal v Rusiji. Toda ruski porabniki plačajo le majhen del prevzetega energenta, v letu 1998 slabih 30 odstotkov. A tudi nekdanje sovjetske države, Ukrajina, Belorusija, Moldavija in baltske države so problematični plačniki. Od 52,4 milijarde kubičnih metrov, ki so jih leta 1998 prodali v regiji, je bilo komaj 6,6 odstotka plačanih z gotovino.

Evropski komisar za konkurenco ne vidi prodajnega kartela

Evropska komisija do zdaj nima nobenih dokazov, da bi naftna podjetja v Evropi oblikovala prodajni kartel. Evropski komisar za konkurenco Mario Monti je v Bruslju povedal, da so sicer opravili tržno analizo in nadzorovali cene na bencinskih servisih v raznih evropskih državah, vendar niso ničesar našli. Obenem je pohvalil preiskavo prodaje pri devetih naftnih družbah, ki so jo naredile italijanske kartelske oblasti.

Registriranih več kakor 6 odstotkov novih avtomobilov

V zahodni Evropi so v prvih devetih mesecih letošnjega leta registrirali 6,3 odstotka več novih avtomobilov kakor v enakem lanskem obdobju. Avstrija je z 8,1 odstotka nad povprečjem v EU, največji porast pa so zabeležili v Grčiji, Španiji, Irski in Portugalski. Obratno so na Danskem doživeli precejšnje nazadovanje.

Ekološki davek prihaja v EU

Dolga leta so se samo pogajali, zdaj pa je videti, da je uvedba enotnega evropskega sistema za energetske obdavčitev pred sprejemom. Španska vlada, ki je nazadnje trdovratno preprečevala projekt, je v Bruslju in Bonnu nakazala, da ne bo več nasproto-



vala evropskemu davku na energijo. Tako obstaja možnost, da bi enotno obdavčitev, za katero so se marca 1996 dogovorili evropski finančni ministri, v letu 2000 članice Evropske unije končno uvedle.

V Madridu so verjetno spremenili mnenje po intenzivnih pogajanjih med komisijo EU in špansko vlado, ki so ji na koncu predlagali, naj davčno stopnjo izjemoma spusti na ničlo. Toda v Madridu so se odpovedali blokadi šele potem, ko je španski EU komisar ki Loyoli de Palacio uspelo doseči vrsto dodatnih ugodnosti za svojo državo.

Enotni energetske davek v EU predvideva spremembe za surovo nafto, plin in elektriko. Enotni sistem pa naj bi deloval na uničevalno konkuriranje v energetske sektorju, ki izhaja iz različne obdavčitve. Vendar pa bodo za energetske zelo intenzivna podjetja in obnovljivo energijo izjeme dovoljene.

Dieselsko gorivo v Evropski uniji še vedno na pohodu

Najnovejše napovedi instituta za raziskavo trga DRI pravijo, da se bo delež vozil na dieselski pogon v Evropi povečal z 31,4 na 33,8 odstotka. Do konca letošnjega leta se bo po evropskih cestah predvidoma prevažalo 5,6 milijona novih avtomobilov z dieselskim motorjem. Do leta 2002 pa naj bi število na novo prijavljenih letno doseglo 6 milijonov. Višek naj bi bil v letu 2004, ko bi prišlo na ceste 6,04 milijona dieselskih avtomobilov, kar bi predstavljalo 36-odstotni delež, ki pa naj bi do leta 2010 spet zdrknil na 33 odstotkov.

Britanci menijo, da se bo to zgodilo zaradi napredka v razvoju bencinskih motorjev z direktnim vbrizgom.

Največ dieselskih motorjev bodo tudi letos prodali v Franciji. DRI predvideva, da bo 1,2 milijona na novo prijavljenih 980 tisoč bo prodanih v Nemčiji. In medtem ko delež diesla v Zvezni republiki ne doseže niti 25 odstotkov, znaša v Franciji skoraj 50 odstotkov. Dieselski motorji so zelo pomembni tudi v Španiji, kjer naj bi jih letos prodali 925 tisoč, torej skoraj toliko kakor v Nemčiji in predstavlja 55,4-odstotni delež. Število je višje samo še v Avstriji (62,9 odstotka) in Belgiji (57,8 odstotka).

Cena nafte na svetovnem trgu v letu 1999

Leto 1999 je bilo glede gibanja cen na naftnem trgu prelomno, saj so ce cene več kakor podvojile. Nafta Brent Dtd se je od januarja do decembra podražila več kakor za 170 odstotkov, februarja je stal sodček 10 dolarjev, novembra in decembra 26 dolarjev, kar je najvišja vrednost od leta 1990 (iraška invazija na Kuvajt).

Vzroki za rast cene nafte in naftnih derivatov v letu 1999:

- * sporazum članic Opeca, sklenjen marca 1999 glede omejitve kvot (velja do marca 2000),

- * zniževanje zalog,

- * povečano povpraševanje zaradi vedno boljših gospodarskih razmer v Aziji in večje gospodarske rasti v Evropi,

- * povečano povpraševanje v zimskem obdobju,

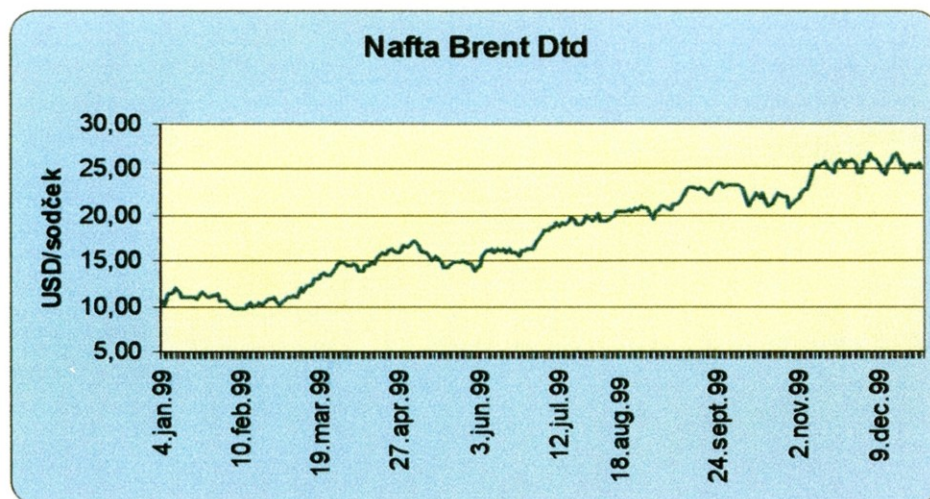
- * pričakovanje bolj normalne (mrzle) zime kakor je bila leta 1998,

- * kopičenje zalog pri končnih porabnikih pred letom 2000 (strah pred problemom Y2K).

Napovedi za leto 2000 so odvisne predvsem od proizvodnje Opeca in njegovega izpolnjevanja sporazuma glede omejenih količin, črpanja drugih proizvodalk nafte, svetovnega povpraševanja in stanja zalog.

 Alenka Vrhovnik Težak

Gibanje cen nafte Brent Dtd v letu 1999



Šahisti so se kar dvakrat pomerili



Prihodnje leto na svidenje!

Medtem ko smo se v preteklih letih samo dogovarjali in si obljubljalii, da bomo večkrat preizkusili svoje moči, smo lani precej manj govorili, pa več delali. Proti koncu leta smo pa sploh zavihali rokave in se v dobrih dveh tednih dvakrat srečali ob belo-črnih ploščah. Vendar moram ob tem priznati, da je ekipa borcev v glavnem ostala nespremenjena in da novih zagnancev ne najdemo. No, morda bo bolje v letonjem letu! Prehitro ne smemo izgubiti upanja.

Oba turnirja je vodil sodnik Jože Umek, igralci pa so dobili diplome in drobne nagrade.

 Marjan Hanžič

29. novembra 1999

1. Rudi Blas
2. Miha Njegovec
3. Igor Mravlja
4. Janez Pirc
5. Marjan Hanžič
6. Dušan Čosič
7. Sašo Bončina
8. Ciril Smerkolj
9. Slavko Rančnik
10. Borut Škoflek
11. Drago Kosič

16. decembra 1999

1. Igor Mravlja
2. Miha Njegovec
3. Janez Pirc
4. Marjan Hanžič
5. Zdenko Sodec
6. Ciril Smerkolj
7. Sašo Bončina
8. Franci Sever
9. Bojan Kovačič
10. Borut Škoflek
11. Drago Kosič
12. Slavko Rančnik



Ne bo me ugnala!



Rusija je pripravila nov energetski program

Ruska vlada je pripravila energetski koncept, po katerem naj bi do leta 2005 povečali pridobivanje nafte na 335 milijonov ton na leto, pridobivanje zemeljskega plina na 680 milijard kubičnih metrov predelavo nafte pa na 195 milijonov ton. Predpogoj za spremembo pa vidi energetski minister Viktor Koljušin v "izboljšani investicijski klimi", ki bi jo prinesla davčna olajšava in krepkejši državni nadzor. Obenem je minister opozoril na težke probleme v ruski naftni in plinski industriji, na primer na redukcijo naftnih in plinskih zalog, zastarele proizvodne naprave, vedno večjo zadolženost v panogi in zapiranje vrtin. Po njegovem mnenju konkurenčna sposobnost ruske naftne in plinske panoge v svetovnem merilu nazaduje. In brez novih ukrepov bi se proizvodnja surove nafte do leta 2005 zmanjšala na 225 milijonov ton, proizvodnja plina na 530 milijard kubičnih metrov. Zato bodo pripravili predloge za obdavčitev energetskega izvoza.

Lukoil ne bo neposredno dobil češkega Parama, prevzel pa bo 58 odstotkov bolgarske rafinerije Neftochim

Največji naftni koncern Ruske federacije RAO Lukoil zaenkrat ne bo dobil večinskega dela (71 odstotkov) češke rafinerije Paramo as. Po pogovorih s češko vlado je Lukoilov šef Vagit Alekperov povedal, da je Praga zavrnila neposredno prodajo rafinerije, čeprav so Rusi pripravljene takoj plačati najmanj 41 milijonov evrov. Čehi bodo prodajo rafinerije razpisali. Pri tenderju pa bo udeležen tudi češki rafinerijski in petrokemijski koncern Unipetrol as. Koncern Lukoil (v katerem ima ruska država 26,5 odstotka delnic, medtem ko je 22,9 odstotka deponiranih v Bank of New York) je tako pri svoji ekspanziji v vzhodno in srednjo Evropo prvič naletel na odpor.

Lukoil je z 70-odstotnim deležem največji češki dobavitelj surove nafte in ima veliko verigo bencinskih servisov. Češki poznavalci pa menijo, da se Lukoil zanima tudi za

delež v koncernu Unipetrol.

Rusi so že kupili rafineriji v Ukrajini in Romuniji ter veljajo za favorite pri prevzemu ukrajinskega petrokemijskega podjetja AT Oriana kakor tudi bolgarskega rafinerijskega in petrokemijskega koncerna AD Neftochim, v katerem bodo prevzeli 58 odstotkov. Predstavniki podjetja ni hotel povedati, kakšna bo cena, iz moskovske brokerske hiše Troika Dialog pa je slišati, da je Lukoil pripravljen plačati 101 milijon dolarjev za kontrolno udeležbo, 408,3 milijona dolarjev pa bo investiral v rafinerijo. Analitik Troike tudi ocenjuje, da bo Lukoil z nakupom naredil pomemben korak pri izgradnji svojega tržnega položaja v vzhodni Evropi. Neftochim predeluje namreč rusko surovo nafto in je med največjimi rafinerijami v jugovzhodni Evropi, saj njena kapaciteta znaša 6,2 milijona ton.

Delna privatizacija poljskega energetskega holdinga PKN

Letos septembra je z združitvijo največje poljske rafinerije Petrochemia Plock in mreže bencinskih servisov CPN Centrala Produktow Naftowych nastala skupina PKN, ki jo bodo najprej privatizirali do 30 odstotkov in na osnovi privatizacijskega zakona bodo 15,5 odstotka dobili zaposleni v PKN. Zdaj kontrolira koncern dobrih 60 odstotkov predelave surove nafte in 40 odstotkov prodaje goriv (na skoraj 2.000 bencinskih servisih) na Poljskem. Dnevne kapacitete rafinerije Petrochemia Plock, ki leži 80 km severozahodno od Varšave, znašajo 300.000 sodčkov, surovo nafto pa dobiva iz Rusije. Prav tako tudi Rafineria Gdanska SA, ki leži v Gdansku in je po velikosti druga v državi. Po lastnih podatkih je imela PKN v letošnjem prvem polletju 279,2 milijonov zlotov čistega prihodka pri 8 milijardah prometa.

Britanski, francoski in nemški bencinski servisi vedno manj zaslužijo z bencinom

Študija Datamonitorja, podjetja za raziskavo trga, je pokazala, da bodo britanski, danski, francoski in nizozemski bencinski servisi že leta 2003 več kakor 50 odstotkov prometa naredili z nebencinskim poslovanjem. Anketa, narejena pri več kakor sto vodilnih evropskih managerjih, ki se ukvarjajo s prodajo bencina, je pokazala, da je Danska edina evropska država, v kateri že danes naredijo z bencinom manj kakor polovico

prometa. V letu 2003 bodo - vsaj kar zadeva promet - tudi v nekaterih drugih državah Evrope preskočili znamko 50 odstotkov. Na bencinskih servisih Nemčije, Velike Britanije in Francije bodo zagotovo preko 50 odstotkov dobička vlekli iz prodaje ostalega trgovskega blaga. Obratno pa bo na bencinskih servisih Italije in Grčije še vedno več kakor 80 odstotkov prometa odvisnega od prodaje bencina in dieselskega goriva.

Indonezijska Pertamina ima milijardne izgube

Indonezijska državna naftna in plinska družba Pertamina je v zadnjih dveh letih prigospodarila 4,69 milijard dolarjev izgub. Po naročilu Mednarodnega denarnega sklada so strokovnjaki neodvisne hiše PricewaterhouseCoopers ugotovili, da je za del izgube kriva nesposobnost podjetja. Indonezijski poznavalci zatrjujejo, da je razlog za drugi del izgub potrebno iskati "v neugodnih poslovnih pogodbah s člani družine nekdanjega predsednika Suharta, ki je leta 1988 moral odstopiti". Finančni minister pa je izjavil, da so se "stranke in ljudje na ključnih položajih" aktivno trudili za poslovne odnose s Pertamina. Poleg tega Pertamina zaradi cele vrste razlogov, na primer zaradi birokratskih zakonov, ne more postati dobičkonosno podjetje. Mednarodni denarni sklad je zahteval preiskavo poslovanja zato, ker želi pomagati, da bi v podjetju spet pisali črne številke.

Petrobras hoče korakati skupaj z velikimi koncerni

Državni brazilski naftni koncern Petrobras namerava s pomočjo investicijske ofenzive v prihodnjih šestih letih postati veliko mednarodno energetsko podjetje. Šef družbe Henri Phillippe Reichstul je sporočil, da bodo do leta 2005 vložili 32,9 milijarde dolarjev ter proizvodnjo surove nafte in zemeljskega plina povečali z 1,1 na dva milijona sodčkov na dan. Potem bodo skoraj vso domačo porabo pokrivali iz lastne proizvodnje. Poleg tega novi strateški načrt kaže, da Petrobrasa ni potrebno privatizirati. V okviru strateškega načrta naj bi brazilske naftne in plinske rezerve povečali z osem na 13 milijard sodčkov. 68 odstotkov investicij je namenjenih za raziskovanje novih polj. V Petrobrasu, katerega letni promet dosega 25 milijard dolarjev in zaposluje 40 tisoč ljudi, predvidevajo, da bo poraba energije v Braziliji letno rasla za 4 odstotke.

Za razvedrilo

Križanka

avtor VINKO KORENT	SVETILKA NA PETROLEJ	STVAR Z ENAKO VRED- NOSTJO	PRAZNO- VANJE OB POROKI	HIMALAJ- SKA KOZA	OLIVER TWIST	KRAJ NAD IDRIJO	TRDINOV JUNAK (... IN ZMAN)	PEVEC ROBIČ	GLAVNO MESTO EGIPTA	DUHOVNIK, PLANINEC IN SKLAD. (JAKOB)
DEKLICA, KI JO PESTU- JEMO										
VRSTA ASTRONOM. DALJNO- GLEDA										
SNOV, TVARINA					RADIO- AKTIVNA KEMIČNA PRVINA					
ZADNJICA				SL. GLED. IN FILM. REŽISER (FRANCE)	DROG NA VOZU, SORA EVGEN BERGANT					
PLAST, KI KAJ OBDAJA, OVOJ							risba KIH	OTON ZUPANČIČ		
UMIVALNIK							GORA V MARTULJ- KOV SKUPINI	ZENSKO POKRIVALO LJUDSKE NOSE	IRSKO OTOČJE (ANAGRAM RANA)	KONEC ZIVLJENJA
ST. AZIJ. DRŽAVA (ANAGRAM MALE)					IPSILO IN NASA ZADNJA CRKA	SALA, POTEGAV- SCINA				
SVEDSKA OPERNA PEVKA LIND						DOBA PA- LEOZOIKA NIKO STRITOF				
BIBLIO- TEKAR										
OČKA					GOSLI, VIOLINA					

Odšli

Enota Celje - maloprodaja

Vinko Reberšek, prodajalec, Franc Lobnikar, prodajalec, Roman Goropevšek, prodajalec, Alojz Potočnik, prodajalec, Zdravko Marčič, prodajalec, Antonija Makan, pomočnica poslovdje, Vlado Bricman, poslovdja - odšli k najemniku

Enota Kranj - maloprodaja

Jože Novljan, prodajalec, Miro Markelj, vodja izmene, Slavko Kržišnik, pomočnik poslovdje, Jože Ramovž, pomočnik poslovdje, Stojan Poljanšek, prodajalec, Martin Jereb, poslovdja, Smajo Čerimović, prodajalec, Štefan Krajnik, pomočnik poslovdje, Milan Kavčič, poslovdja, Gabrijel Šavli, prodajalec, Velimir Živilović, vodja izmene, Martin Dobovšek, pomočnik poslovdje, Rok Vončina, poslovdja, Igor Sajovic, prodajalec, Bojana Sajovic, poslovdkinja - odšli k najemniku

Enota Ljubljana - maloprodaja

Drago Magister, poslovdja - odšel k najemniku

Enota Maribor - maloprodaja

Boris Ogrinc, vodja izmene, Branko Štelcer, poslovdja - odšla k najemniku

Enota Novo mesto - maloprodaja

Milan Turk, vodja izmene, Tatjana Mavser, prodajalka, Martin Kodrič, prodajalec, Andrej Ambrožič, poslovdja - odšli k najemniku

Enota Celje - maloprodaja

Evald Lamprecht, poslovdja, Stanko Praznik, poslovdja

Enota Celje - veleprodaja

Maks Vuser, telefonist-vrtar

Enota Koper

Jožef Terčon, instruktor za bencinske servise

Enota Kranj - maloprodaja

Andrej Sušnik, pomočnik poslovdje, invalid. pokoj, Ramiz Hubjer, poslovdja, Ivan Piščanec, vodja izmene, Ludvik Lovrenčič, prodajalec, Urban Žvelc, poslovdja, Janez

Mužan, pomočnik poslovdje, Ivan Koselj, poslovdja, Zvonimir Klemenc, prodajalec, Jože Mertelj, poslovdja, Vinko Fister, vodja izmene, Konrad Kuri, svetovalec

Enota Ljubljana - maloprodaja

Jože Rus, vodja maloprodaje, Dragica Simončič, referentka, Janez Kregar, poslovdja, Andrej Zdešar, prodajalec, Ignac Molek, vodja izmene, Antonija Mikulič, vodja izmene, Milan Štrukelj, prodajalec

Enota Ljubljana - veleprodaja

Cecilija Juvančič, referentka, Alojz Trapečar, voznik, Franc Lampret, skladiščnik, Stanislav Ulčar, skladiščni manipulant, Alojz Urbanija, voznik

Enota Maribor - maloprodaja

Jože Fras, prodajalec, invalid. pokoj, Karl Krajcar, poslovdja, invalid. pokoj, Jože Bračko, referent, Franc Majcenovič, poslovdja, Franc Čurin, vodja izmene

Enota Maribor - veleprodaja

Ervin Šlauer, poslovdja skladišča, Adolf Pečovnik, referent

Enota Nova Gorica - maloprodaja

Angel Marušič, poslovdja, Vladimir Polenčič, poslovdja

Enota Novo mesto - maloprodaja

Rudolf Gazvoda, prodajalec, Ante Radič, prodajalec

Enota Novo mesto - veleprodaja

Ivanka Kostanjšek, poslovna manipulantka

Sektor Petroservis

Janez Volavšek, vzdrževalec specialist, Pavel Dolenc, monter, Marjan Vrankar, vodja tehnološke opreme, Vera Žaucer, administratorica, Franc Rebolj, vzdrževalec tehnoloških naprav, Jože Zaletel, vodja tehnoloških naprav, Francišek Naler, monter, Drago Gregorin, svetovalec

GOL Voklo

Silva Globočnik, referentka

Motel Podlehnik

Jožica Hercog, vodja kuhinje

Restavracija Lom

Marjeta Adam, gostinska delavka

Sektor Investicije

Andrej Kern, samostojni referent, Marjan Zornik, vodilni projektant

Sektor organizacija poslovanja

Jože Gergek, vodja službe

Sektor pravne zadeve

France Kastelic, samostojni analitik sistema

Sektor za računovodske storitve

Borut Škoflek, samostojni referent

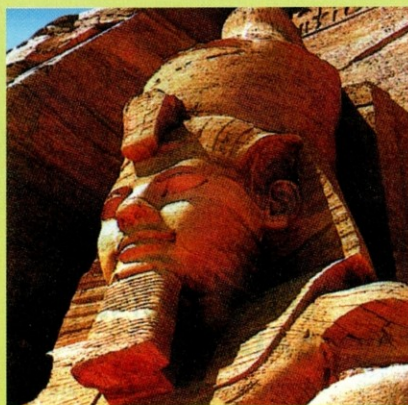
Sektor skupne zadeve

Jože Potrbin, skladiščnik

GLOBTOUR MAGNA

Vsi imetniki magna kartice lahko od 1.11.99 dalje plačajo aranžmaje iz katalogov turistične agencije GLOBTOUR - ZIMA 99/2000 in ZIMA OB TOPLIH MORJIH 99/2000 z magna kartico na **6 obrokov** ter ob posebni ugodnosti **6% popustu** na vrednost aranžmaja (na osnovni paket).

Popust in obročno odplačevanje velja le za plačevanje z Magna kartico v Globtourjevih poslovalnicah.



Vsi tisti, ki boste izpolnili kupon in ga osebno predali v eni od Globtourjevih poslovalnic, pa boste sodelovali v nagradnem žrebanju in se potegovali za lepe nagrade.

1 NAGRADA
1 TEDEN POČITNIC V HURGADI (EGIPT) ZA 1 OSEBO

10 NAGRAD
KOZARCI ZA ČAJ MAGNA

10 NAGRAD
KOPALNA BRISAČA GLOBTOUR



PRVO ŽREBANJE BO 25.1.2000, GLAVNO ŽREBANJE PA 21.3.2000.
REZULTATI ŽREBANJA BODO OBJAVLJENI V VSEH GLOBTOURJEVIH POSLOVALNICAH.

Egipt - Rdeče morje **Hurgada**

Iz nekoč majhne ribiške vasice, ki je s svojo lego privabljala le redke obiskovalce, se v zadnjih desetletjih razvija prijetno turistično središče, mednarodni center za vodne športe, moderno mesto, ki ni izgubilo puščavskega čara. Hurgado sestavljajo trije glavni centri in več turističnih naselij, ki se z leti združujejo v eno samo mesto. V območje Hurgade spada skupina otokov, kjer se nahajo najlepší koralni grebeni. V tej oazi, kjer se puščava sreča z morjem, bo vsakdo našel nekaj zase. Odpravite se na safari in raziščite puščavo ali pa zaplavajte skupaj z jatami tropskih ribic med živobarvnimi koralami, ki dajejo posebno barvo Rdečemu morju.

Letovišče je od letališča oddaljeno približno 5 km in štiri ure vožnje od Luksorja.

Globtour Maximarket, Ljubljana tel. 061/ 213 832, 213 843
Globtour Slovenska 52, Ljubljana ... tel. 061/ 311 164, 1330 569
Globtour Ajdovščina, Prešernova 7 tel. 065/ 161 100
Globtour Bled, Ljubljanska 7 tel. 064/ 741 821
Globtour Celje, Razlagova 1 tel. 063/ 442 511

6 obrokov
in
%
popusta

Globtour Kranjska Gora, Borovška 90 tel. 064/ 879 020
Globtour Maribor, Sodna ul. 5 tel. 062/ 218 860
Globtour Nova Gorica, Delpinova 11 tel. 065/ 28 626
Globtour Novo mesto, Rozmanova 19 tel. 068/ 323 376
Globtour Portorož, Bernardinska reber 2 tel. 066/ 73 356

GLOBTOURJEV ADUT ŽE ZA 6 x 14.990 SIT