

Časopis družbe

Petrol

Ljubljana, avgust 2001

št. 8

**Čeprav nam veter
ni bil naklonjen,
smo varno leteli**



Na poti proti Evropski uniji	3
Iz Petrolovih logov	4 - 7
/Rezultati poslovanja/ Kako smo gospodarili?	8, 9
/Bencinski servis Kozina/ Prvo leto naložba za prihodnost	10
/Plačilna kartica Magna/ Zaupanje, ki zavezuje	11
/Na obisku pri najemniku/ Manj besede imamo, kakor bi si želeli, a takšna so pravila igre	12, 13
Prva obletnica delovanja verige Hip Hop	13
Nafta Lendava	14
/Poslovna odličnost/ Samoocena podjetja Petrol po modelu odličnosti	15
/Gasilci/ Aktivni gasilci v skladišču Petrola	16
Krst gasilca v skladišču Rače	16
/Tuje izkušnje/ Kako počno to na drugi strani meje?	17
/Zakon o gospodarskih družbah/ Marsikaj novega	18, 19
/Odnosi z javnostjo/ Pomembnost dobrih odnosov v našem vsakdanu	20
Evropska unija	21
Petrolovci z vetrom v jadrih	22
/Hitre novice/ Ferrari 2001 Petrol Grand Prix	23
/Dnevnik kolesarjenja/ Med štokljami Prekmurja I.	24, 25
Vrtimo naftni globus	26
Prišli - odšli	27
Za razvedrilo	27

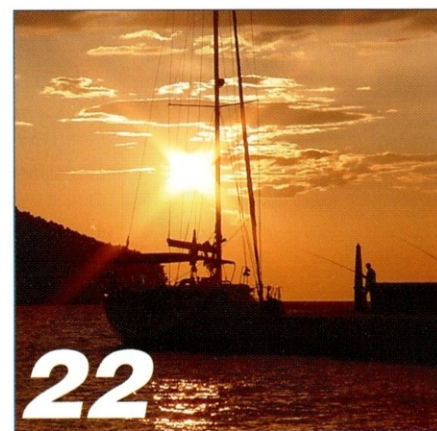
PETROL



Prvo leto naložba za prihodnost



Krst gasilca v skladišču Rače



Petrolovci z vetrom v jadrih



Med štokljami Prekmurja I.

Časopis izdaja Petrol d.d. Ljubljana

Ureja uredniški odbor: Rajko Muljavec, Bojana Pečko, Edo Škufca,
Ines Vrenko Peruško (glavna urednica), Jelka Žmuc Kušar (odgovorna urednica)
Oblikovanje: Petrol Trgovina - 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.

Konkurenca je ena tistih besed, pri kateri skorajda noben manager ne ostane hladnokrven. Eni jo sprejemajo kot grozečo nevarnost, ki po tihem trka na duri in čaka trenutek, ko bo suvereno vkorakala na naš »zelnik«. Drugi, morda malce bolj samozavestni, vidijo na poti, ki je za njimi (v najboljšem primeru, nekje ob njih) le meglene pikice, ki spominjajo na tekmece, a so še daleč od tega, da bi postali resna grožnja.

Prvi zavoljo konkurence trepetajo od strahu in se skušajo zaščititi z vsemi orodji, ki so na voljo. Drugi se bahajo, češ mi smo voditelji na svojem področju in konkurenca nam ne seže niti do gležnjev. Nemalokrat pa naletimo še na tretjo skupino - na podjetnike in podjetja, ki se konkurence sploh ne zavedajo in poslujejo, kakor da je ni in je še lep čas ne bo. Ti so marsikdaj v najslabšem položaju.

Kako Petrol sprejema konkurenco, kaj si o njej v resnici mislimo? Tega v nekaj vrsticah ne bom povsem razkrila. Lahko pa zapišem, da ima Petrol zaradi posebnosti osnovne in spremljajočih dejavnosti tako razvejano mrežo tekmecev, da jo je silno težko že definirati.

Dejstva, da smo vodilna naftna družba doma, ne more zanikati nihče. O tem govorijo prodane količine, tržni delež, število servisov, število zaposlenih in še kaj. Zavedamo se, da je pri trgovini z izdelki iz nafte za nami manjši, a prodoren konkurent, ki ga moramo spremljati, se od njega tudi česa naučiti, predvsem pa z njim sodelovati in krojiti skupna pota v odnosih do države.

Kaj pa ostale dejavnosti? Kako pisanja je naša konkurenca, najbolje vedo prodajalci na terenu. Ko mi je pred kratkim neki najemnik pripovedoval, da je bil še pred nekaj leti zmagovalec v prodaji časopisov, zdaj pa je na tem področju povsem na psu zaradi trafike, ki so jo odprli v bližini servisa, se mi je posvetilo - tudi to je naša konkurenca.

Podobnih zgodb je nešteto. Naši tekmeči so na takšen ali drugačen način nakupovalni centri, majhne trgovine (zlasti tiste, ki so odprte dan in noč), manjši trgovci s kurilnim oljem, vulkanizerske in mehanične delavnice v bližini naših servisov, prodajalne sadja in zelenjave, pekarnice, avtopralnice ... in celo trafike. Tega se je koristno zavedati in si zato občasno osvežiti spomin na konkurenčne prednosti, zaradi katerih kupci zaidejo k nam.

Ines Vrenko Peruško

Janez LOTRIČ

Na poti proti Evropski uniji



Zavod za obvezne rezerve nafte in naftnih derivatov in Petrol sta podpisala pismo o nameri

Zakoni in določila Evropske unije posegajo na vsa področja življenja in tudi naftaškega niso obšli. Med pomembnejšimi nalogami, ki jih unija od njega zahteva, je zagotavljanje 90-dnevnih rezerv. Čeprav so se v marsikateri državi, ki je že članica, pritoževali, da tako visoke zaloge povzročajo prevelike stroške, in je kazalo, da jih bodo v komisiji EU zmanjšali za tretjino, je končno ostalo pri prvotni odločitvi.

V Sloveniji moramo v skladu z državnim programom za prevzem pravnega reda EU zagotoviti obvezne rezerve do konca leta 2001 in v skladu z direktivami Evropske unije do konca leta 2005. Toda glavna težava ni v zagotovitvi blaga, ampak v skladiščnih zmogljivostih, ki jih zdaj država premore komaj za 17 do 20 dni, zato mora čim prej poiskati manjkajoče kapacitete. Ker predstavlja osnovo za njihov obseg poraba v letu 2000, to pomeni, da mora imeti prostora za okrog 550 tisoč ton nafte in naftnih derivatov. Nekaj ga je možno najti v obstoječih zmogljivostih, ostalo bo potrebno zgraditi.

Petrol lahko postavi nove kapacitete v Račah in Ljubljani, medtem ko naj bi v Celju gradil Zavod za blagovne rezerve. Primerne lokacije pa so tudi v Serminu in Lendavi.

Odločili smo se, da bomo obnovili zmogljivosti v Račah in Zalogu, nato bi gradili v Serminu in Lendavi, kjer je sicer dovolj prostora in bi mogli hraniti celotno potrebno zalogo, vendar se ne da iz varstvenih in transportnih razlogov.

Ker gre za blago, ki ob nepazljivem ravnanju lahko ogrozi naravo, bomo pri gradnji skladišč posebno strogo ravnali po okoljevarstvenih predpisih in zahtevah ter upoštevali najstrožje standarde. Okoljevarstveni standardi so zelo pomembno vprašanje in v Petrolu se zavedamo, da brez njihovega upoštevanja danes ni možno graditi nobenega objekta, zlasti pa ne skladišča nafte in naftnih derivatov. A ker že dolgo ni skrivnost, da smo zelo zavzeti za varovanje okolja, upamo, da pri gradnji novih objektov ne bomo naleteli na nasprotovanje okoljevarstvenikov. Preden bomo začeli uresničevati načrt, pa bomo morali zbrati vrsto soglasij in dovoljenj, a ker je država v svoji strategiji predvidela gradnjo skladišč za obvezne rezerve nafte, pričakujemo, da nas bodo pristojna ministrstva podprla pri pridobivanju potrebne dokumentacije. To bo zelo pomembno, ker časa nimamo ravno na pretek.

Lastnica obveznih zalog je država, ki mora zanje tudi skrbeti. Naloge opravlja Zavod za obvezne rezerve nafte in naftnih derivatov, s katerim smo se dogovorili - in julija tudi podpisali pismo o nameri - da bo naše objekte vzel v najem. Vendar blago ne bo tam preprosto obležalo, dokler oskrba države ne bo v nevarnosti, ampak ga bo potrebno stalno obračati. To pomeni, da ga bomo v skladu s pogodbo obnavljali. In tudi za te postopke obstajajo standardi.

Bencinski servis je zrasel v rekordnem času

V drugi polovici julija smo na avtocestnem bencinskem servisu Tepanje I ponovno odprli vrata našim zvestim kupcem. Iz 25 let starega, nefunkcionalnega in dotrajanega objekta je zrasel nov, moderen objekt, ki se poleg zunanje funkcionalne urejenosti ponaša tudi z dokaj velikim in urejenim prodajnim prostorom, prirejenim v HIP-HOP trgovino.

Bencinski servis je bil zgrajen resnično v rekordnem času, saj je izvajalec del CMC Celje z rušenjem obstoječega objekta pričel 7. maja, 13. julija pa je bil že uspešno opravljen tehnični pregled oziroma prevzem.

Priznanje in pohvala za tako kratek čas gradnje gresta glavnemu izvajalcu del CMC Celje in podizvajalcem, zunanjemu nadzoru in uspešni notranji koordinaciji pri vodenju projekta, za katerega je bil v Petrolu zadolžen Marko Smerkol iz sektorja investicije.

Ne moremo in ne smemo pa prezreti še velike prizadevnosti pri zaključnih delih in pripravi bencinskega servisa za čimprejšnji pričetek poslovanja sodelavcev Petrola iz sektorja informatika in sektorja Petroservis ter inštruktorjev območne enote maloprodaje Celje.

Novi objekt je torej na široko odprl vrata kupcem, ki ob obisku bencinskega servisa ne smejo in ne morejo biti nezadovoljni z uslugami, storitvami, predvsem pa z bogato izbiro blaga.

Da bo res tako, si bomo prizadevali prav vsi v podpori maloprodaje Celje, še zlasti pa bodo morali svojo profesionalnost, vljudnost in seveda učinkovitost nenehno dokazovati zaposleni na bencinskem servisu.

Ciril Pirš

Bencinski servis Trzin odslej v celoti Petrolov

V začetku julija je Petrol prevzel v upravljanje bencinski servis Trzin. Servis, ki je dotlej posloval kot solastniški, je bil že prej »oblečen« v Petrolove barve, vendar je bila marža, zaslužena na njem, majhna, saj je bil tudi vložek Petrola pri gradnji objekta manjši. Poslovanje bencinskega servisa je bilo nekoliko drugačno, saj je bilo prilagojeno tako večinskemu kakor manjšinskemu lastniku.

Bencinski servis se ponaša s 160 kvadratnimi metri prodajnega prostora, s tračno avtopralnico, ob objektu pa je zgrajen nov bife, ki ga je potrebno še opremiti. Takoj po prevzemu objekta smo z ekipo inštruktorjev in prodajalcev,



Bencinski servis Trzin

ki so že prej delali na tem servisu pod vodstvom Mareta Šiprage ter mladima in energijema polnima petrolovcema Gregorjem Lukanom in Boštjanom Mahnetom, začeli razporejati blago in urejati prodajni prostor v skladu s Petrolovimi standardi in izkušnjami, ki smo si jih pridobili ob urejanju novih objektov. Vsekakor pa bomo najprej še nekoliko »dodelali« prodajne police, kar bo pripomoglo k boljši in agresivnejši prodaji dodatnega asortimana.

Bencinski servis pa ima poleg bogate ponudbe v prodajnem prostoru tudi bankomat, poštni nabiralnik, možnost za menjavo olja, prodajo plina v jeklenkah, strankam pa omogoča plačilo tudi s tujiimi plačilnimi karticami - DKV, UTA in Euroshell. Vsi, ki vas bo pot vodila iz



**Mare in Boštjan
pred akcijskim kotičkom**

Domžal proti Ljubljani, ste vljudno vabljeni tudi na ta bencinski servis.

Edo Škufca

Prodajni prostor



Nov slovenski film

Da Petrol ni zanimiv le za nakupe goriva in dodatnega asortimana, dokazuje vse večje število filmskih ekip, ki želijo nekatere kadre posneti na naših bencinskih servisih. Bencinski servis Lom II smo komaj odprli, že se je pojavila ekipa, ki snema nov slovenski film. Sicer pa so filmski producenti zelo navdušeni nad našim servisom na Tivolski cesti v Ljubljani, saj so ga v letošnjem letu obiskali že trikrat, naši prodajalci pa poleg vseh funkcij, ki jih že imajo, vse bolj postajajo tudi filmske zvezde. Pa pravijo, da delo v Petrolu ni dobro priporočilo - celo za Hollywood...

Edo Škufca



Ekipa izvaja še zadnje priprave pred snemanjem kadra

In snemanje se začne



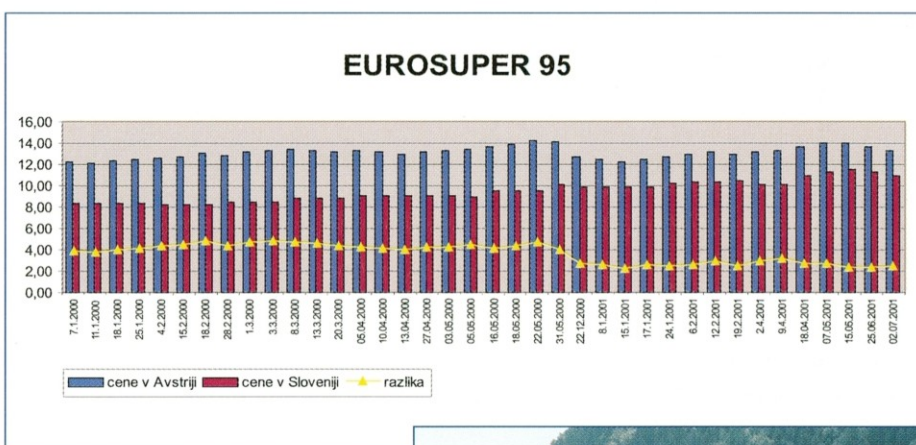
Prodaja na gorenjskih obmejnih bencinskih servisih

Zlasti na bencinskih servisih ob meji z Avstrijo že vse letošnje leto dosegamo slabšo prodajo motornih bencinov, kar je predvsem posledica vse manjše razlike v ceni. Varčni Avstrijci, ki so Slovenijo množično obiskovali, da bi napolnili rezervoarje s cenejšim bencinom, se dobro in poceni najedli, kupili cigarete, nekaj pijače ter kozmetike v »dutyju« ali celo polepšali svoj videz v frizerskem salonu, se vse manj odločajo za »bencinski« obisk Slovenije.

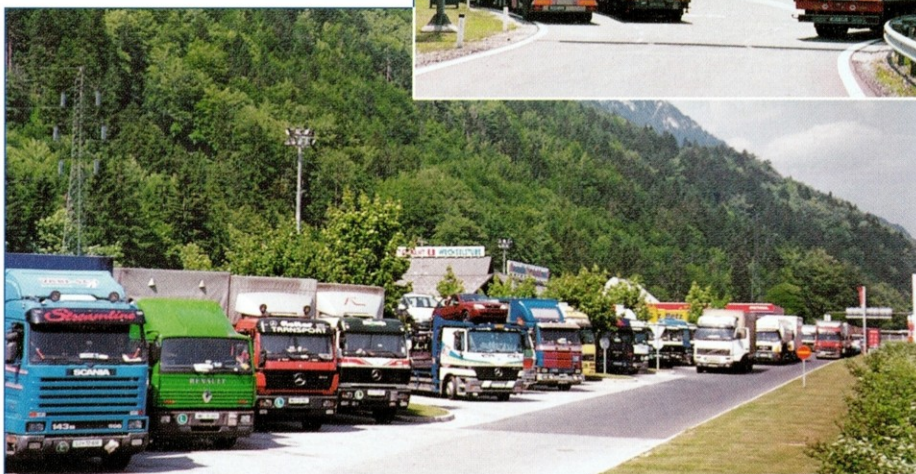
Zgornji grafikon prikazuje cene najbolj prodajanega 95 oktanskega neosvinčene motornega bencina v avstrijskih šilingih za prvo polletje leta 2000 in 2001, rumena črta pa ponazarja razliko v ceni ob upoštevanju uradnega tečaja Banke Slovenije.

Na tranzitnih obmejnih servisih, zlasti na Hrušici I, pa se bomo še z drugim problemom. Zaradi omejitev prometa policija izloča tovornjake na parkirišče, zato večkrat prihaja do nepopisne gneče. Tovornjaki večkrat dobesečno blokirajo vhod, zato so se s policijo pogovorili o tem, da jih bo ob konicah preusmerjala na druga počivališča. Sicer pa slika pove vse.

Edo Škufca



Tovornjaki, ki jih občasno izločajo iz prometa, ovirajo dostop do našega servisa. Ali bo po pogovorih s policijo kaj bolje?



Najprej tečaj, nato praksa

Čeprav zaposlimo študente oziroma di-
jake le za mesec, morda dva, jim vsako
leto namenimo posebno pozornost. S
teoretično razlago jim poskušamo vce-
piti občutek za red in disciplino, jih na-
vadi na kulturnega obnašanja ter upošte-
vanja predpisov s področja varnosti in
zdravja pri delu. Zaradi »radovednosti«
jim vedno zastavim tudi nekaj vprašanj,
denimo: »Kaj je Proton, kaj je Magna in
seveda, kaj je Hip Hop?«. Z veseljem
ugotavljam, da večina študentov pozna
te Petrolove blagovne in storitvene
znamke, ki jim skušamo dvigniti prepo-
znavnost.

Drugi del uvajalnega seminarja obsega
praktični prikaz sprejema stranke na
cestišču ter izvajanje pomožnih del pri
postrežbi. Pravi strokovnjak za demon-
stracijo takih opravil je petrolovec, ki
ga ni potrebno posebej predstavljati
(na sliki prvi z leve).

Pravi užitek ga je opazovati, ko v roki
vrti brisalec za čiščenje stekel, mano-
meter za kontrolo gum in ostale pripo-
močke, ki so potrebni za kakovostno
postrežbo. Vedno dela po načelu »Člo-
vek človeku človek«.

Stojan Žgavc

Nov način rangiranja kupcev

Konec junija smo pričeli uporabljati nov
sistem za izterjavo dolgov, in sicer pre-
ko Petrolovega intraneta, ki nam omo-
goča, da kupce opozarjamo, kdaj bo-
do prešli na zaporno listo, če ne bodo
poravnali zapadlih obveznosti. Z novim
sistemom je mogoče slediti vse kupce
- dolžnike od najmanjših do največjih,
njihova plačila, zapadle fakture in sta-
nje odprtih postavk. Opažamo, da več-
na kupcev novost sprejema pozitivno,
nekaj pa je takih, ki še vedno želijo uve-
ljavljati svoje plačilne pogoje in roke.
Ustalen način izterjave pa bo kljub te-
mu potekal še naprej, zlasti dokler
 uvedba novega načina rangiranja kup-
cev ne bo zaživela v celoti.

Ker je poslovanja s tako imenovanim
plastičnim denarjem vedno več in je
naša plačilna kartica že močno uveljav-
ljena, je bilo potrebno uvesti sodob-
nejši in bolj dosleden način spremljanja
plačil, limitov in prometa preko kartic.
Menimo, da je že začetek dela po no-
vem sistemu rangiranja kupcev pokazal
določene prednosti in da bodo takšni
tudi končni rezultati.

Valerija Rojc

Iznajdljivi prodajalci



**Reklamni letak za prodajo
ABC kartic**



Prodaja otroških avtosedežev

Da smo pri prodaji uspešni, gre zahva-
la tudi zelo iznajdljivim prodajalcem. Ko
zmanjka reklamnih plakatov, jih izdelajo
kar sami! Na bencinskem servisu
Kranj - Labore so prodajalci skupaj z
najemnikom Robijem Peričem pokazali
veliko mero samoiniciative in so kljub
temu, da niso strokovnjaki za grafično
oblikovanje, pripravili pripomočke za
pospeševanje prodaje izdelkov na
svoj, preprost in zelo razumljiv način.
Marsikdo se je ob pogledu na letak
spomnil, da potrebuje ravno to, kar
prodajamo, spet drugi pa se je le hudo-
mušno nasmejal nad vsebino, ki mu je
zagotovo ostala v spominu.

Ob obiskih bencinskih servisov pa la-
ko ugotovimo, da je takšnih pobud ve-
dno več. Prodajalci se z njimi usmerja-
jo predvsem na raven lokalnega prebi-
valstva in pri tem upoštevajo posebno-
sti kraja, od koder prihaja največ kup-
cev oziroma okolice, v kateri se ben-
cinski servis nahaja.

Menim, da se moramo tudi sicer bolj
posvetiti lokalnim kupcem, še posebej
na tistih bencinskih servisih, ki imajo
bogato zaledje stalnih in zvestih strank.

Edo Škufca



**Priprav študentov
smo se lotili
čisto zares**



**Ob zaključku
seminarja
še ena gasilska**

Odmевна akcija z izdelki Milka in Jacobs

Od konca aprila do konca maja je na vseh Petrolovih bencinskih servisih potekala nagradna pospeševalna akcija Milka-Jacobs. V tem času smo se še posebej dobro založili z artikli iz tega programa, o čemer smo kupce opozarjali s plakati ter z obvestili na nekaterih lokalnih radijskih postajah. V sklopu akcije je potekala tudi nagradna igra. Vsak kupec, ki ga je obvestilo zamikalo, je lahko sodeloval v nagradnem žrebanju tako, da je izpolnjen kupon oddal v nagradno skrinjico. Na naših HIP HOP bencinskih servisih pa smo program Milka ponudili tudi na dodatnih prodajnih stojalih.

Odziv kupcev je bil več kot zadovoljiv, saj smo prejeli preko 16.000 izpolnjenih nagradnih kuponov, kar je nad 20 odstotkov od vseh razdeljenih. Nagradjence smo izžrebali na ljubljanskem bencinskem servisu Vič III in med žrebanjem, za katero je poskrbel naš dobavitelj, je obiskovalce zabavala tudi Milkina maskota. Glavna nagrada, počitnice na grškem otoku Santorini za dve osebi, je odšla v Bohinjsko Belo, vikend paket v hotelu Špik pa je dobil gospod iz Rogaške Slatine.



**Izdelki
znamk Milka
in Jacobs
so priljubljeni -
to je dokazal
tudi odziv
Petrolovih
kupcev
v času
trajanja
akcije**

Tvoja karta za počitnice v Grčiji

Milka Destination: Santorini, Greece
For: 2 Persons
Site: **** Hotel
Stay: One week

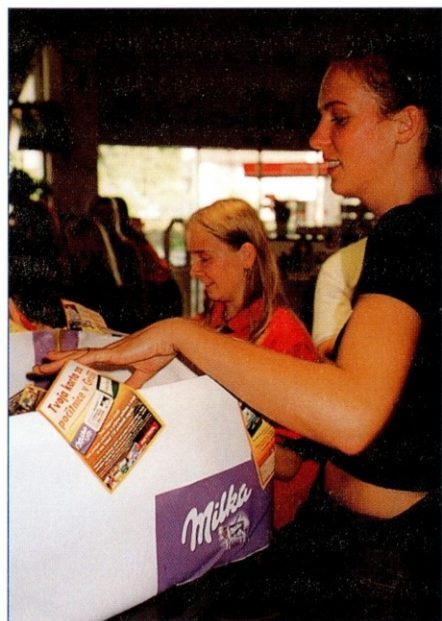
JACOBS

Znani blagovni znamki
vam ponujata priložnost za prijetne počitnice v dvoje
in eno izmed 150 privlačnih nagrad.

Odgovorite na vprašanja, vpišite svoje podatke in kupon oddajte v škatlo, namenjeno nagradni igri. Srečno pot do počitnic v dvoje vam želita Milka - najslajša razvada, odkar obstaja čokolada, in Jacobs - aroma, ki zblizuje.

Na pravilih o sodelovanju podpisani v Kraft Foods Ltd. in podjetjih, neposredno povezanih z nagradno igro, ne morejo sodelovati v tej nagradni igri. Organizator si pridržuje pravico do sprememb pogojev in promocijskega namena. Organizator: Kraft Foods Ltd. CEEMA, Jacobovska 3, Dunaj, Avstrija, tel. 0043 1 870-444.

PETROL



Poleg teh nagrad je deset izžrebancev prejelo po kilogram kave, petdeset izžrebancev radio v obliki čokolade Milka, ter sto izžrebancev darilne pakete izdelkov Jacobs. Skupaj smo torej nagradili kar 172 kupcev.

Akcijo, ki smo jo pripravili in izpeljali skupaj s podjetjem Kraft Foods, ocenjujemo kot zelo uspešno, o čemer govorijo tudi dobri prodajni rezultati.

Jože Gostiša

Petrol BH širi svojo maloprodajno mrežo v Federaciji BiH

Petrol BH vztrajno, korak za korakom, širi svojo mrežo najemnih bencinskih servisov v Federaciji BiH in konec julija je začel poslovati že osmi objekt, ki stoji pri mestu Žepče ob zelo prometni magistralni cesti med Dobojem in Zenico. Čeprav velja, da so poletni meseci bolj mirni, v našem podjetju v Sarajevu ne počivajo, saj so pred kratkim sklenili deveto najemno pogodbo za bencinski servis, ki ga bodo gradili v Visokem pri Sarajevu.

Barbara Gorjup

Kako smo gospodarili?

Čeprav nam narava ni bila naklonjena, smo z zavzetim delom dosegli solidne rezultate

V prvem polletju 2001 je več ključnih dejavnikov vplivalo na poslovni rezultat Petrola.

Najprej je potrebno povedati, da je v prvem četrtletju letošnjega leta še vedno veljala uredba o oblikovanju cen naftnih derivatov, ki je urejala tako cene motornih bencinov kakor tudi srednjih destilatov. Toda nadzor nad cenami srednjih destilatov, ki so ga ponovno uvedli oktobra 2000, je letošnjega aprila nehal veljati. Od takrat njihove cene na trgu formalno prosto oblikujejo, dejansko pa jih vsakih 14 dni usklajujemo s pristojnimi ministrstvi. V drugem četrtletju je ostala v veljavi samo uredba o oblikovanju cen motornih bencinov, maksimalna marža, ki znaša 13 tolarjev pri litru, od lanskega oktobra ni bila spremenjena ter ne sledi inflaciji in spremembam med tržnim tečajem poslovnih bank in deviznim tečajem Banke Slovenije za dolar.

Od začetka leta 2000 do konca junija 2001 so se močno dvignile maloprodajne cene naftnih derivatov, saj je 95-oktanski motorni bencin v prvem polletju 2000 stal povprečno 132 tolarjev, v prvem letošnjem polletju pa je bilo za liter tega goriva potrebno odšteti 167 tolarjev.

Na prodajo kurilnega olja EL, avtomobilskih plaščev in kozmetike je močno



vplivala izjemno mila zima. V zvezi s tujimi trgi pa je potrebno omeniti protekcionistično cenovno politiko na Hrvaškem.

NABAVA

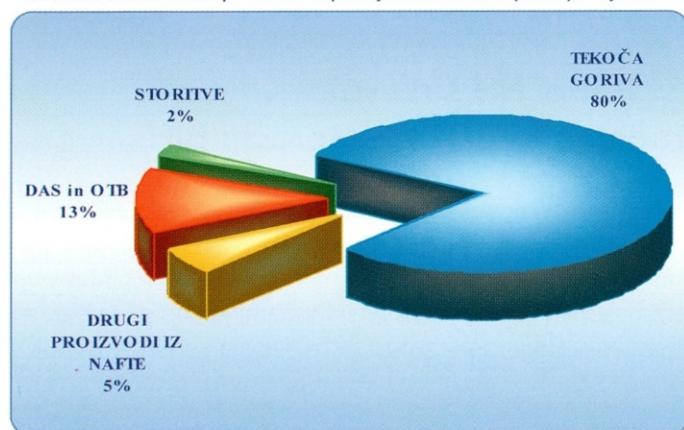
Naftne derivate smo nabavljali v evropskih rafinerijah in jih s tankerji dovažali po morju, po kopnem pa iz madžarskih in hrvaških rafinerij. Kupovali smo na osnovi letnih pogodb, v glavnem pri multinacionalnih družbah, pri katerih smo na osnovi večletnega

uspešnega sodelovanja dosegli ugodne pogoje.

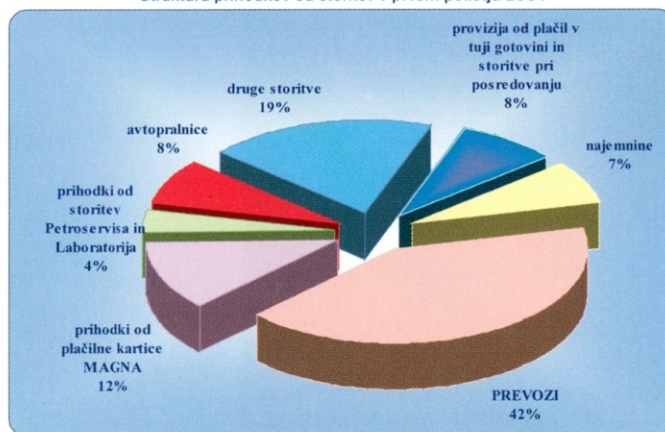
PRODAJA

Prodaja proizvodov iz nafte je bila za 8 odstotkov manjša kakor smo načrtovali. Na domačem trgu se je znižala za 4 odstotke - največ pri kurilnem olju EL in sicer za 14 odstotkov. Vzrok je bila spet mila zima, ki pa ni zniževala prodaje tega energenta samo v Sloveniji, temveč tudi drugod v Evropi, kjer je povprečno padla celo za 15 odstotkov.

Struktura celotnih čistih prihodkov od prodaje brez trošarin v prvem polletju 2001



Struktura prihodkov od storitev v prvem polletju 2001



Skupni rezultat je izboljšala prodaja dieselskega goriva, ki se je glede na plan povečala za 5 odstotkov. Plan smo presegli tudi pri prodaji mazuta, zaostali pa pri prodaji bitumna, ker so v Sloveniji gradili manj cest.

Na tujih trgih je del prodaje nekoliko zaostal za načrtovano. To velja za motorne bencine, dieselsko gorivo in mazut, medtem ko smo pri kurilnem olju EL plan presegli. Razloge je v glavnem potrebno iskati v protekcionistični politiki Hrvaške. Država je zavarovala domače podjetje Ina s tem, da je uvožene naftne derivate obremenila z 18-odstotno carino, zaostala pa je tudi ostale pogoje za uvoz, ki je zato postal dražji.

Pri prodaji utekočinjenega naftnega plina smo plan presegli za 14 odstotkov, k čemur so pripomogli predvsem večji kupci, še bolj pa je preseгла načrtovane količine prodaja zemeljskega plina. V prvem polletju smo dobili tudi dve novi koncesiji za plinifikacijo in sicer v Turinšču in Odrancih.

DOPOLNILNI ASORTIMENT IN OSTALO TRGOVSKO BLAGO

Dopolnilni asortiment zajema avtomaterial, prehrambno blago, galanterijo in cigarete, k ostalemu trgovskemu blagu pa prištevamo surovine in proizvode kemične industrije, tekstila, papirja, lesa, izdelkov črne in barvne metalurgije, embalaže in jeklenk. Pogoji za delo so bili tudi na tem področju trdi, kljub temu smo uspeli v primerjavi z enakim obdobjem lanskega leta povečati prihodke za 9 odstotkov.

STORITVE

K prihodku prispevajo določen delež tudi storitve - provizija od plačil v tuji valuti, storitve pri posredovanju, najemni na za poslovne prostore in gostinske objekte, prevozi, avtopralnice, storitve petroservisa in laboratorija, Magne in druge storitve.

Njihov delež k skupni realizaciji je bil za 5 odstotkov večji kakor v enakem lanskem obdobju in za 10 odstotkov nad načrtovanim.

INVESTICIJE

V letošnjem prvem polletju smo realizirali 24 odstotkov letnega plana. Del sredstev smo namenili za pridobivanje dokumentacije za objekte, ki jih bomo gradili v letošnjem letu, del pa za gradnjo v prihodnjih letih.

V prvem polletju smo zaključili gradnjo nekaterih objektov, ki smo jih začeli ob-

navljati že lani, pa bencinski servis in restavracijo Lom II in bencinski servis Tepanje I, ki so v letošnjem prvem četrtletju še poslovali. Nadaljujemo v projektu Hip-Hop, nekaj bencinskih servisov moderniziramo, obenem se pripravljamo na gradnjo nekaterih novih. Kupili smo bencinski servis Trzin in rekonstruirali prodajni prostor na servisu Celovška II.

STROŠKI IZ POSLOVANJA

Tudi v letošnjem letu smo zmanjševali stroške in jih realno znižali za 4 odstotke v primerjavi z enakim lanskim obdobjem.

ZAPOSLOVANJE

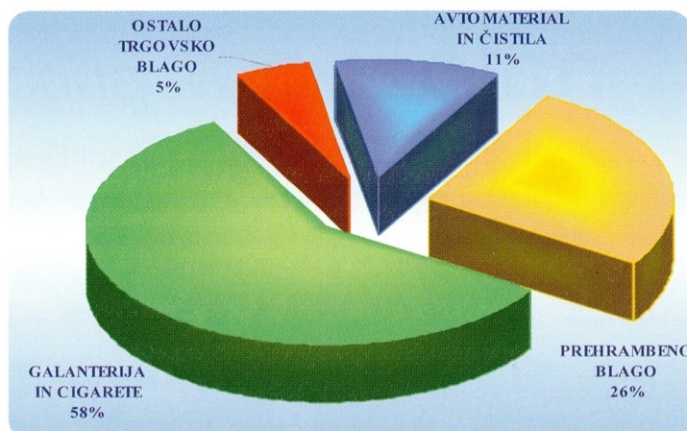
30. junija letos je bilo v Petrolu zaposlenih 1.497 sodelavcev, kar je za 20 odstotkov manj kakor 31. decembra 2000.

Število zaposlenih se je najbolj zmanjšalo zaradi oblikovanja družbe Petrol Gostinstvo, kamor je prešlo 209 ljudi. 75 je bilo presežnih delavcev, ki jim je prenehalo delovno razmerje kot tehnološkim viškom. 72 zaposlenih je prešlo k najemnikom, 17 sodelavcev pa je odšlo zaradi upokojitve, poteka delovnega razmerja za določen čas ali sporazumne prekinitev.

IZOBRAŽEVANJE

V prvi polovici leta 2001 je bilo v izobraževanje za pridobitev poklica vključenih 99 sodelavcev in 13 jih je šolanje že zaključilo. Ob delu se na osnovi pogodbe izobražuje 83 ljudi, v glavnem na sedmi stopnji, prevladuje

Struktura prihodkov od prodaje dopolnilnega asortimenta in ostalega trgovskega blaga v prvem polletju 2001



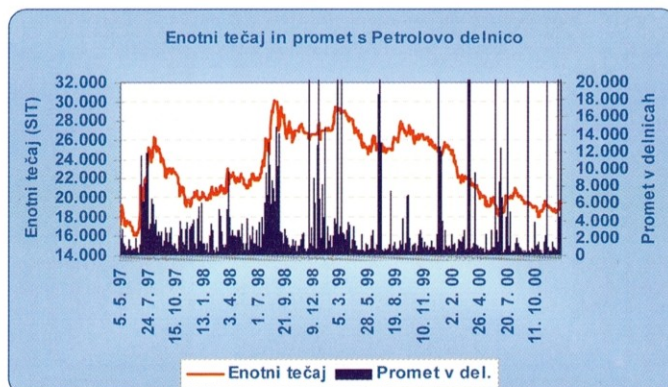
pa ekonomska smer. Veliko število petrolovcev se je udeleževalo raznih seminarjev, tečajev, delavnic, kongresov, strokovnih razstav in ekskurzij. 9 odstotkov zaposlenih se je izobraževalo v zunanjih ustanovah, ostali v organizaciji Petrola.

DELNICA

Po prodaji deleža Republike Slovenije sta največja lastnika Slovenska odškodninska družba in Kapitalska družba pokojninskega in invalidskega zavarovanja. Število delničarjev se je zmanjšalo za 4,6 odstotka. Tujci imajo v svojih rokah 2,1 odstotka delnic.

Vrednost delnice je tudi v letošnjem letu nihala. Največ je bilo potrebno odšteti zanj 15. junija - 23.081 tolarjev, najmanj pa 15. marca - 20.089 tolarjev. Od zadnjega trgovalnega dne v letu 2000 do 29. junija letos pa se je njena vrednost povečala za 13,51 odstotka.

Povzeto po poročilu o poslovanju



Prvo leto - naložba za prihodnost

Bencinski servis Kozina se želi vtisniti v spomin vseh, ki pogosto vozijo po avtocesti, pa tudi tistih, ki se le enkrat na leto podajo po tej poti.



Najbolj na očeh sta bila Mobitel in Jacobs

Pravijo, da se tisti, ki se večkrat vozijo po isti poti, navadijo na cesto in okolico ter peljejo »na pamet«. Pogosto spregledajo nove prometne znake in ne opazijo sprememb v okolju. Tako so se vozniki, ki redno potujejo po avtocesti med Ljubljano in Koprom z leti navadili, da stoji bencinski servis v Lomu in Postojni. Zato niti ni presenetljivo, da tudi ob gostem prometu ne zavije posebno veliko vozil na servis Kozina, ki niti ne stoji tik ob cesti, da bi potnike »sunil v nos«. Zato si na bencinskem servisu želijo, da bi tisti, ki se ustavijo, naslednjič spet prišli, ker so se prvič dobro počutili. A če hočejo to doseči, ni dovolj, da jim ponudijo nekaj vrst goriva in klasično blago v trgovini. Potrebno je poiskati nekaj takega, kar posebej ostane v spominu. V sektorju za pospeševanje prodaje so se odločili, da bodo ob poletnih sobotah organizirali akcije ter se o tem pogovorili z nekaterimi dobavitelji, ki so bili takoj pripravljeni sodelovati.



Igrač je bilo preveč, da bi vse naše prostor na mizici



Kaj je bolj pritegnilo pozornost?

Strankam so se že pred tem zahvalili za nakup z brezplačno skodelico kave. Toda pripravili so jo prodajalci na bencinskem servisu, ki so sicer prijazni in znajo za vsakogar najti primerno besedo, vendar je to pri moškem svetu zbledelo ob pogledu na mladenko, ki je one julijske sobote stala ob mizi pred trgovino servisa, čeprav je precej resno odmerjala količino kave Jacobs, ki jo je stresla v skodelico in ni bila pretirano zgovorna. Vendar je to nadomestila z zapeljivim pogledom.

Otroci so raje stopili korak naprej, kjer jih je pozdravila cela vrsta igrac, ki so uporabne na počitnicah, a tudi pozneje doma. Poleg njih pa je bilo razvrščenega še marsikaj takega, kar pride prav na plaži tudi odraslim, a so morda pozabili doma.

Najbolj na očeh je bila miza, na kateri so bile razvrščene polilitrske steklenice z vodo, ki jih je vsak lahko vzel s seboj. Če pa se kdo ni zmenil zanje, sta ga ustavili zgovorni dekleti, ki sta vsakega prepričali. Vendar dejansko nista ponujali vode, ampak reklamo za Mobitel, ki je bila obešena na vratu steklenice, obenem sta popotniku posredovali kopico informacij.

Mladenka v trgovini je ponujala v poskusno francosko solato, ki je morala biti res dobra, saj je okrog poldneva izginila vsa zaloga, namenjena za prodajo.

Zadovoljni so bili tudi Petrolovi prodajalci, ki so se najbolj pohvalili s prodajo sveže pečenega peciva, saj je pečica delala nepretrgano in od polnoči do šestih zjutraj so med drugim prodali kar 60 kosov pizze.

A zakaj, sem vprašala, nimajo nikjer nobene reklame, čeprav so mi v Ljubljani rekli, da jo bodo namestili? Nekateri potniki se vendarle ozro okrog sebe in bi morda iz gole radovednosti zavili na bencinski servis. MATJAŽ KOLEŠA, ki me je ves čas zavzeto vodil okrog in opozarjal na vsako zadevo, je trdil, da vse piše na totemu ob cesti, in ker sem vztrajala, da sem bila ob prihodu posebej pozorna na vse table, me je povabil v svoj avto ter odpeljal do avtoceste. Res je bilo na totemu opozorilo, ki pa ga je zakrivala druga tabla in upam si reči, da je bil trud s pisanjem zaman. Vem, da bi v Darsu planili, češ to nikakor ni možno, a vendar, totem bi moral stati pred odcepom z avtoceste, ne pa za njim. In to ne samo na Kozini.

Jejka Kušar

Fizičnim osebam v Sloveniji smo prvo Magna kartico izdali že pred skoraj osmimi leti. Kupci so jo dobro sprejeli, o čemer nedvomno pričča tudi število imetnikov - danes kartico uporablja 46.000 občanov. Kljub padcu števila Magna kartic v drugi polovici leta 1998 in v letu 1999, ki je bil posledica sprejemanja vseh bančnih kartic na Petrolovih bencinskih servisih, se je pozneje število imetnikov Magne znova povečalo. Samo v preteklem letu smo fizičnim osebam izdali skoraj 13.000 novih Magna kartic, kar je celih 38 odstotkov več kot leto prej. Razlogov za tako sunkovit dvig je bilo nedvomno več, ostaja pa dejstvo, da je to izraz zaupanja v Magna kartico kot plačilno sredstvo ter v Petrol, kot družbo, ki jo izdaja.

Razlogov, zakaj izdajati lastno plačilno kartico, je več, v glavnem pa so naslednji:

- Večji nakupi kot pri uporabi bančnih plačilnih kartic - po podatkih, ki jih spremljamo, kupec z Magna kartico kupi kar 30 odstotkov več blaga, ki ne sodi v skupino goriv (dodatni asortiman, motorna olja, ...), kot kupec z bančno kartico. Poleg tega, za nakupe z lastno kartico podjetje ne plačuje provizije bankam (za njihove kartice).

- Vzpostavljen je dolgoročni odnos zaupanja, saj imetnik kartice zaupa izdajatelju tudi svoje osebne in finančne podatke.

- Kupec z Magna kartico je stalen kupec. Imetniki Magna kartic ne hodijo na konkurenčne bencinske servise, torej jih pod Petrolovo streho pozdravimo večkrat in jim večkrat prodamo blago.

- 98 odstotkov vseh izdanih Magna kartic je aktivnih, kar pomeni, da jih imetniki stalno uporabljajo.

P

Plačilna kartica Magna

Zaupanje, ki zavezuje

- Preko programov zvestobe (tudi akcije) lahko vplivamo na povečano uporabo na lastnih in tudi drugih (tujih) prodajnih mestih.
- Lastna kartica omogoča redno komuniciranje s stalnimi kupci.
- Z zaračunavanjem članarin se pokrivajo stroški poslovanja.
- Lastna plačilna kartica je konkurenčna prednost.

Konkurirati bančnim karticam (Eurocard, Aktiva, Visa, ...) ni enostavno. Banke namreč komitentom ponujajo plačilne kartice, ki so vezane na njihove račune, na možnosti kreditiranja in še kaj. Takšnih storitev v Petrolu ne moremo ponujati, zato se s širjenjem ponudbe in z dodajanjem raznih ugodnosti trudimo narediti Magna kartico bolj atraktivno. Ker želimo ponuditi možnost za plačevanje nakupov v Petrolu z Magno večjemu številu kupcev ter povečati prodajo kurilnega olja, smo v poletnem času pripravili posebno ponudbo za naše kupce - potencialne imetnike ene od Magna kartic (Magna, Magna ETN, American Express Magna).

Odslej bodo Magna ali Magna ETN kartico lahko dobili tudi tisti občani, ki bodo želeli svoje obveznosti poravnati s položnico (s kartico American Express Magna je to že možno). V ta namen smo popravili prijavnico za pridobitev Magna in Magna ETN kartic, ki prosilcu dopušča možnost, da se odloči, ali bo svoje obveznosti poravnal preko trajnika na svoji banki ali s položnico, ki mu jo bomo mesečno pošiljali.

Omeniti velja še popust pri nakupu kurilnega olja z Magna karticami, ki znaša 0,15 tolarja na liter in še možnost plačila celo na 6 obrokov.

V času akcije (do konca avgusta) bomo prosilcem ponujali enoletno brezplačno članarino na obe kartici Magna in Magna ETN. Za kartico American Express Magna brezplačna enoletna članarina ne velja.

Kakor sem že zapisal, je uporaba plačilne kartice Magna zgovoren znak zaupanja v podjetje, ki jo izdaja. To zaupanje nam zunanji uporabniki Magna kartic že izkazujejo, na drugi strani pa tudi mi skozi odnos do njih (komunikacijo, ugodnosti) izkazujemo svoj odnos in hvaležnost za to zaupanje.

Tudi večina petrolovcev nam že zaupa in uporablja Magna kartico za nakupe na Petrolovih bencinskih servisih in na drugih Magna prodajnih mestih. Ker pa želimo, da bi nam zaupalo čim več zaposlenih v vseh Petrolovih družbah, in pri najemnikih, vas vabim, da si za plačevanje nakupov v Petrolu priskrbite Magna kartico. Prijavnico lahko dobite na vsakem bencinskem servisu ali v Magna centru na Dunajski cesti 50 v Ljubljani.

Zvone Gantar

Foto BUENOS DIAS

»Imetnik Magna kartice je zagotovo naša stalna stranka«

Poslovodja servisa v Ilirski Bistrici **Milan Jaksetič** je od začetka leta do konca junija s prijazno besedo in dobrimi argumenti pridobil 38 novih imetnikov Magna kartic. S tem si je izboril prvo mesto v akciji nabiranja članov Magne, ki poteka vse letošnje leto.

Ko sva se pogovarjala o tem, kako mu je uspelo, je dejal, da največkrat ne zadostuje le tehten argument. »Marsikomu se ne ljubi izpolnjevati prijavnice, zato to zanje storim sam, pa še v banki preverim vse podatke, posredujem prijavnico naprej, tako da jo stranka na koncu dobi kar domov. Torej, zaradi nove kartice nima nobenih zapletov ali dodatnih poti.« Ugodnosti pa je precej. Ljudem so všeč možnost plačevanja na obroke, popust v višini 0,15 tolarja pri litru kurilnega olja, pa poravnavanje računov enkrat na mesec in še majhne pozornosti imetnikom ter nekaj popusta pri nakupu ostalega trgovskega blaga na servisu. »Imetnik Magna kartice je zagotovo naša stalna stranka. In to je za nas najbolj pomembno«.

Sicer pa je poslovodja Jaksetič tudi v minulih letih dejavno prispeval k uspehom Magna kartic na svojem območju. Z njimi je opremil večino lokalnih zasebnih podjetij in samostojnih podjetnikov, zdaj pa si prizadeva, da bi Magno kot plačilno sredstvo sprejemali tudi v nekaterih lokalnih gostinskih lokalih in marketih.

V poletnih mesecih, ko je servis v Ilirski Bistrici odprt 24 ur na dan, zaradi navala turistov pogosto primanjkuje časa za privabljanje novih imetnikov kartic Magna. Poslovodja se bo tej nalogi zopet s polno paro posvetil septembra, a tudi do takrat bo zagotovo izpolnil še kakšno prijavnico. Za dosežke v prvi polovici leta mu iskreno čestitamo in mu v prihodnje želimo še veliko uspehov. (IVP)



Manj besede imamo, Škofja Loka II. kakor bi si želeli, a takšna so pravila igre



Prijetno je klepetati s poslovođjo, ki si za pogovor pripravi kar 3 strani opornih točk za teme, o katerih želi spregovoriti

Po Sloveniji je vedno več krajev, kjer se petrolovci ne dokazujejo več zgolj strankam, pač pa se morajo vsak hip primerjati tudi s konkurenco. Tako je tudi v Škofji Loki, kjer se je dvema Petrolovima servisoma na odlični lokaciji pred časom pridružil še servis družbe OMV. Četudi je bila to moja prva ugotovitev - še preden sem pripeljala do najemnega servisa **Škofja Loka II** - me je poslovođja **Jože Ramovš** uspel prepričati o številkah, ki menda kažejo, da z odprtjem konkurenčnega servisa

Petrolu promet ni upadel. Gotovo pa je tekma za vsakega kupca zdaj toliko bolj ostra in prav vsi se dobro zavedajo, kako težko je pridobiti novo ali privabiti nazaj izgubljeno stranko.

Poslovođja Ramovš je v najemniških vodah od decembra 1999, v podjetju pa je precej dalj časa. Že leta 1988 se je pridružil ekipi bencinskega servisa Voklo, nadaljeval v Naklem, zatem v Zlatem polju in se nato prav na hitro odločil sprejeti izziv v Škofji Loki. Pravi, da se je odločil za najemništvo, četudi mu ni bilo po-

Ko je treba pomagati pri točenju goriva, očistiti stekla, skočiti po jeklenko s plinom, spregovoriti prijazno besedo in še zaračunati, je dobro, ko sta na servisu dva prodajalca



vsem jasno, v kaj se podaja. »Vedel sem le, da bo prometa precej manj, kakor sem ga bil navajen prej, pa tudi tukajšnjih ljudi nisem poznal. Mamljivo pa se mi je zdelo dejstvo, da bom imel sobote in nedelje zase,« še pravi.

Kakor večina najemnikov bi si pri svojem delu želel več samostojnosti in prostora za lastne pobude, a pogodbe in ureditev področja v Petrolu tega za zdaj žal ne omogočajo. »Zvezane roke« še posebej motijo, ko gre za razporejanje denarja in odločanje o številu zaposlenih, a je potrebno za zdaj takšna pravila igre spoštovati. Pridejo težki dnevi, ko bi vse skupaj najraje pustil, a potem zopet »posije sonce«, zatopi se v delo in pozabi na slabo voljo. Prepričan je, da so takšne ali drugačne težave del vsakdanjika vseh najemnikov in zato ne verjame tistim, ki zatrjujejo, da je vse idealno.

Servis Škofja Loka II je lokalno obarvan. Stranke so večinoma stalne; domačini iz okolice - veliko je tudi lastnikov kmetijskih strojev z okoliških kmetij - ter vozniki tovornjakov, saj se servis nahaja v industrijski coni. Številnim stalnim obiskovalcem - nikakor ne le ženskega spola, poudarja poslovođja - je potrebno pomagati pri točenju ali pri drobnih opravilih na avtomobilu in vsi štirje zaposleni na servisu so vedno pripravljeni na to.

Ker prodaji dodatnega asortimenta pripišujemo v Petrolu vedno večji pomen, se je Jože Ramovš takoj po prihodu na servis lotil manjših sprememb. Ob pomoči inštruktorja je preuredil police, prilagodil razporeditev blaga in tako prodajalno preuredil v majhno, a solidno založeno trgovinico. Kakor na drugih manjših servisih, ki sem jih doslej obiskala, so v njej izdelki, ki gredo odlično v promet, in drugi, ki jih stranke prav gotovo ne bi pogrešile, tudi če bi jih umaknili s prodajnih polic.

Avtomobilske pnevmatike so gotovo primer, ki sodi v drugo skupino. Ker so v okolici servisa kar trije vulkanizerji, se le še redke stranke odločajo za nakup na bencinskem servisu, ter nato za menjavo pri vulkanizerju.

Motorna olja Proton dobro prodajajo, četudi se fantje nemalokrat srečajo z »nevernimi Tomaži«, ki jih je težko prepričati o kakovosti »domačega« motornega olja in kaj šele o tem, da ga za Petrol v resnici proizvaja multinacionalna naftna družba Texaco.

Mobilni telefoni so kot kaže tudi na Gorenjskem pravi hit in najemnik Jože Ramovš deli usodo drugih manjših Petrolovih servisov - nikoli ne dobi toliko novih modelov, kolikor bi jih zlahka prodal, sploh pa jih le redko dobi pravočasno.

Še pred kratkim so na servisu solidno prodajali plin v jeklenkah. A tudi tu se zadeve spreminjajo. Občina Škofja Loka se je odločila za plinifikacijo, ki je ponekod že izpeljana, kar seveda botruje manjši prodaji plina na bencinskem servisu. Zaradi sezone poletnih počitnic, ki gre k višku, pa trenutno bolje prodajajo majhne, 5-kilogramske jeklenke s plinom. Veliko strank se odloča za nakupe z Magna kartico, a je z njo nekaj težav, ki bi jih kazalo čimprej odpraviti. Pogosto na-

nevšečnosti opustile plačevanje z Magna in se odločile za kartice konkurenčne naftne družbe.

Delo z računalnikom je poslovodji Ramovšu pri srcu in z njim nima nobenih težav. Vsi poslovodje so že seznanjeni tudi z novo aplikacijo eMA, ki bo vnesla številne nove možnosti v elektronsko malo-

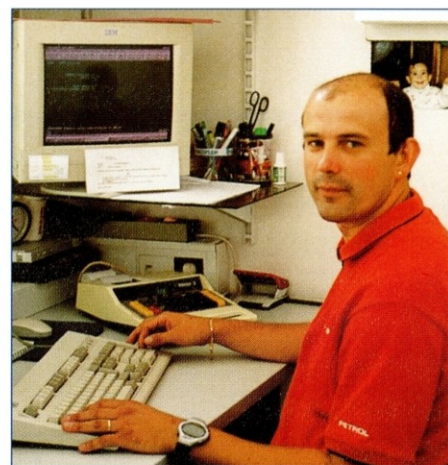
servisu postavili še gostinski lokal. Na zemljišču, ki sodi k servisu, je namreč ogromno prostora (zdaj je tam skrbno urejen vrt nekdanje snažilke na servisu). Poslovodja je prepričan, da bi se marsikateri kupec, še zlasti vozniki tovornjakov, z veseljem ustavil ob kavi ali pijači. Sam takšnega »zaloga« finančno ne



Ko bi le streho lahko podaljšali še čez preostale agregate?! Ali je to res tako težko?

gajajo POS terminali in telefonske linije, od katerih je odvisno njihovo nemoteno delovanje, kar povzroča dodatno delo s storno računi. Zaradi nujne avtorizacije za nakupe nad določenim zneskom in nekaterih drugih sprememb pri limitih za nakupe z Magna kartico pa se pojavljajo težave, ki kupcem nikakor ne morejo biti po godu. Menda se je že dogajalo, da so stranke, tudi v Škofji Loki, zaradi takih

prodajo in zagotovo olajšala delo. Veselijo se je tudi na servisu Škofja Loka II. Četudi jih združujejo enake ali podobne težave, je vsak obisk pri najemniku bencinskega servisa zgodba zase. Prav vsak poslovodja razmišlja tudi o novih možnostih, ki so za drugega morda povsem nezanimive. Poslovodja Jože Ramovš mi je tako že ob začetku pogovora odkril svojo »pobožno željo« - da bi ob



»Starejšim sodelavcem je računalnik še precej tuj, sam pa se odlično znajdem«

zmore, za zdaj pa svojih načrtov še ni razkril odgovornim v podjetju. Gotovo pa bo še dosti priložnosti za to, saj kot pravi, odlično sodeluje z vodstvom enote Ljubljana-Kranj.

Ines Vrenko Peruško

Prva obletnica delovanja verige Hip Hop



V teh dneh mineva dobro leto, odkar so bili preurejeni prvi bencinski servisi, ki so si nadeli podobo in napis HIP HOP. Mreža je nato rasla in danes je v njej že 55 servisov, ki kupcem nudijo prepoznavno ponudbo, predvsem prehranskega blaga in galanterije. Spremljanje lokacij, ki nosijo to blagovno storitveno znamko kaže, da so se kupci nanjo navadili in da jo prepoznavajo, še bolj pomembno pa je, da se tudi odločajo za nakupe vseh tistih izdelkov, ki so dejansko namenjeni porabi v gospodinjstvih.

Pregled dejavnosti v preteklem letu zajema delo različnih sektorjev in enot Petrola, ki so s skupnimi močmi pripomogli k vzpostavitvi in okrepitvi blagovne znamke. Tako smo postopoma preuredili starejše bencinske servise, dodali smo nekaj novih, poskrbeli tudi za pravi izbor blaga, ustrezno razmestitev, cenovno politiko in reklamo.

Brez obveščanja kupcev seveda ni mogoče pričakovati velikega uspeha. Zato smo našo blagovno storitveno znamko pospremili na pot z velikimi plakati, članki o Petrolovih HIP HOP prodajalnah so se pojavili v Delničarju, na prodajnih mestih so k pripravi dobrega zajtrka,okusnega kosila ali lahke večerje vabili plakati, na televiziji in v tiskanih medijih smo lahko spremljali reklamo za verigo HIP HOP trgovin. Akcije so stalnica prodaje blaga na bencinskih servisih - tudi iz tega razloga je bila v mesecu juniju organizirana akcija na 10 izbranih HIP HOP servisih, kjer smo kupce prijetno presenetili s srečkami in dobroti dobaviteljev.

Takšne in podobne dejavnosti pa se niso in se ne bodo ustavile. Na vseh področjih poslovanja iščemo in kreativno ustvarjamo nove rešitve, nove ponudbe in nove prodajne pristope. Z rezultati smo zadovoljni, vendar nam ravno to zadovoljstvo daje dodatni elan in motivacijo, da smo lahko še boljši.

Natalija Pavlin

Obisk v občini Beltinci - zibelki prekmurske prabitnosti

*Če vas pot vodi po nakupih na Madžarsko, se boste težko izognili Beltincem, prijetnemu kraju s prijaznimi ljudmi. In če si boste vzeli čas za krajši počitek, boste v tem mestecu zagotovo začutili vsaj delček prave prekmurske prabitnosti, dobrote. Zato ni čudno, da se je prav v tem mestecu in občini začela izražati prekmurska duša, od Kociprovih band, Marko band, Kreslinove etno rock glasbe do mednarodnega folklornega festivala, izdelovanja etnografskih spominkov iz slame... Beltinci so sedež občine Beltinci. Tudi današnji prebivalci sledijo klicu prekmurske duše in pod vodstvom župana **Jožeta KAVAŠA** ubirajo še nove razvojne smeri. Občina je namreč v sodelovanju s Petrolom in Nafto Lendava začela orati ledino tudi na področju energetike. O občinskih in energetskih vprašanjih sem se vročega poletnega pomurskega dne pogovarjal z županom Kavašem.*

Občina Beltinci se je odločila za gradnjo plinovodnega omrežja.

Aprila lani smo s Petrolom podpisali koncesijsko pogodbo za gradnjo plinovodnega omrežja in delati naj bi začeli letos jeseni. Plinifikacija bo potekala v štirih etapah. V prvi bo zgrajeno plinovodno omrežje od Bratonec do Beltincev in nato skozi Lipo proti Gomilicam, saj se tudi sosednja turniška občina pripravlja na plinifikacijo. Občinski program plinifikacije bomo zaključili v štirih letih.

Pri projektu sodeluje tudi Nafta Lendava. Kako ste zadovoljni z dosedanjim delom njenih strokovnjakov?

Nafta Lendava po pogodbi s Petrolom izdeluje projektno dokumentacijo za plinifikacijo. Kakor slišim, bo pripravila projektno dokumentacijo tudi za občino Turnišče. To pa pove vse: strokovnjaki Nafta Lendava dobro opravljajo svoje delo. Nenazadnje imajo na tem področju največ izkušenj v državi.

Naredili ste prve korake tudi pri izkoriščanju geotermalne energije.

V lanskem letu je Nafta Lendava po pogodbi za občino raziskala posamezne sloje v vrtni Fi-14. Vrtina leži na robu Beltincev, izvrtala pa jo je Nafta leta 1957. Rezultati raziskav so pokazali, da gre za zelo perspektivno vrtino, ki daje 24 l/s geotermalne vode. Balneološke raziskave so prav tako potrdile, da je ob taki kakovosti vode mogoče razvijati kopališki zdraviliški turizem in številne druge dejavnosti. Letos bomo objavili razpis za izdelavo idejnega projekta za kopališki sistem in gradnjo toplih gred. Ker bo izvedba celotnega projekta zahtevala velika sredstva, bomo poskušali pritegniti zainteresirane investitorje.

V občini izvajate tudi druge pomembne projekte.

Letos bomo zaključili projekt vodovodnega omrežja oziroma oskrbe prebivalcev občine z neoporečno pitno vodo. Pripravljamo tudi projekt fekalne kanalizacije, ki bo stal 2,7 milijarde tolarjev. V Beltincih je projekt kanalizacije že zaključen.

Gospod župan, kako bi na kratko predstavili občino Beltinci?

Občina Beltinci je bila ustanovljena 1. januarja 1995. Leži na ravninskem delu Prekmurja ob levem bregu reke Mure. Razteza se na površini 62 km² in ima 8700 prebivalcev. Sestavlja jo osem naselij: Beltinci, Bratonci, Dokležovje, Gančani, Ižakovci, Lipa, Lipovci in Melinci.

Ali drži, da je Beltince možno poistovetiti z zavestjo o pripadnosti Prekmurcev k Sloveniji?

Beltinci so bili že od nekdaj geografsko in kulturno središče Prekmurja. Prav tu je bil 17. avgusta 1919 prvi slovenski ljudski tabor in slovesnost ob priključitvi Prekmurja k matični Sloveniji. Viri pravijo, da se je tega dne zbralo nad 20 tisoč »vrlih Prekmurcev«



Župan Beltincev Jože Kavaš

in izrazilo svoje »nepopisno veselje« na tem dogodkom. Poskrbel sem, da smo Prekmurci 14. avgusta 1999 na posebni slovesnosti v Beltincih dostojno praznovali 80-letnico tega pomembnega dogodka. V občini nismo pomišljali, ko smo se odločali, da bo 17. avgust naš občinski praznik.

Beltinci pa so že od nekdaj znani tudi po svoji kulturno športni dejavnosti. Začetki folklorne segajo dobrih 65 let nazaj. Letos že 34. leto po vrsti prirejamo mednarodni folklorni festival Beltinci. Folkloristi so pred 12 leti v prejeli v Nemčiji evropsko priznanje. Aktivna je tudi tamburaška skupina, pa moški pevski zbor.

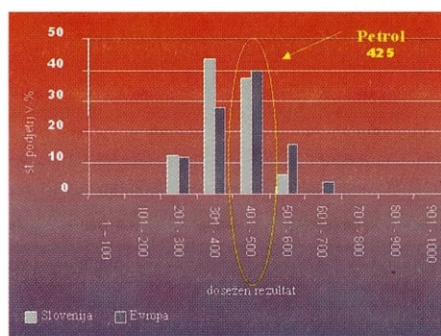
Šport je imel v zgodovini mesta in občine vedno pomembno poslanstvo. Nogometiški, pa rokometna moška in ženska ekipa so tekmovali v republiški oziroma državni ligi. Ekipa hokejistov na travi Lek iz Lipovec je državni prvak. Zelo je razvito tudi kolesarstvo.

V zadnjem času pa postaja vedno bolj pomembna panoga tudi turizem. Občina si kljub finančno zelo omejenim možnostim prizadeva vzpodbujati to perspektivno dejavnost.

Kaj pa odnos države do Prekmurja? Kaj menijo domačini, ki so se pred dobrimi 80 leti tako veselili priključitve k matici Sloveniji?

Pomurska regija je po bruto družbenem proizvodu na zadnjem mestu. Za ljubljansko, gorenjsko zaostaja za dobrih 40 odstotkov. Centralizacija države in globalistične težnje še bolj siromašijo pokrajino in število delovnih mest, ustvarjeni kapital pa prav tako odteka v središče. Zaradi slabe perspektive bežijo iz regije tudi mladi izobraženci. Ljudje, ki živijo tukaj, upravičeno pričakujejo, da bo država z ustreznimi ukrepi preprečila taka gibanja.

V Petrolu smo se v lanskem letu odločili, da ocenimo poslovanje podjetja po evropskem modelu poslovne odličnosti (EFQM) in v ta namen je bila ustanovljena skupina, ki jo sestavljajo Iztok Bajda, Anton Balažič, Rok Blenkuš, Mateja Božič, Rok Cuderman, Anja Kocjančič, Nataša Mlakar in Jana Škrinjar. Pred nami sta bili dve nalogi: opisati smo morali poslovanje podjetja, kakor to zahteva model odličnosti, in nato podjetje oceniti. Skupina je ocenila devet področij poslovanja: vodenje, strategijo in načrtovanje, upravljanje z zaposlenimi, procese, obvladovanje virov, zadovoljstvo kupcev, zadovoljstvo zaposlenih, vpliv na družbo in finančne rezultate.



Porazdelitev rezultatov po doseženih točkah v Sloveniji in v Evropi

Pri prvem ocenjevanju smo dosegli 425 od možnih 1000 točk. To je dober rezultat, saj smo letos prvič preverjali poslovanje Petrola po tem modelu in še nismo imeli na voljo vseh podatkov, ki se vrednotijo. Tudi porazdelitev rezultatov kaže, da je Petrol v Sloveniji nadpovprečno uspešen, v Evropi pa dosega povprečen rezultat.

Pred nami so najboljši rezultati, doseženi v Evropi, najboljši rezultati v Sloveniji in letošnji rezultati, ki jih je dosegel Petrol.

Najboljša evropska podjetja

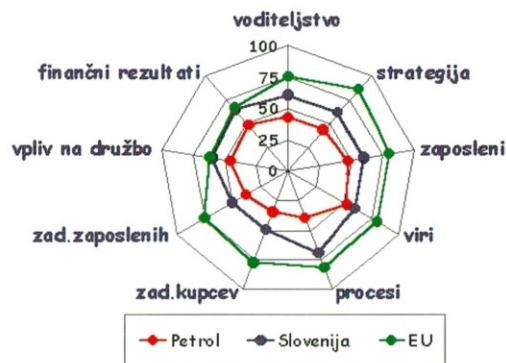
Vidimo, da imajo evropska podjetja najnižje rezultate, ko vrednotijo finančno poslovanje in vpliv podjetij na družbo. Finančno okolje v Evropi je nestabilno in je zato težko dosegati trajno dobre rezultate. Čedalje težje je tudi zadovoljiti lokalne skupnosti, kar zadeva vpliv na okolje. Primerjava tudi pokaže, da so evropska podjetja najboljša pri upravljanju strategije, zaposlenih in virov, pa tudi poslovnih procesov.

Slovenija ji najbolj sledi ravno na področju procesov, kar je najbrž posledica

P Poslovna odličnost

Samoocena podjetja

Petrol po modelu odličnosti



Najboljši doseženi rezultati za posamezen kriterij v Evropi, Sloveniji in v Petrolu.

zelo dobro vodenih procesov v avtomobilski industriji. Če pogledamo, kdo je v Sloveniji prejel največ točk, zlahka ugotovimo, da so to Revoz, Prevent, Iskra Avtoelektrika ...

Najboljša slovenska podjetja

Najboljša slovenska podjetja so pri vrednotenju poslovnih rezultatov in pri okoljski ozaveščenosti že ujela Evropo. Velik razkorak med Evropo in Slovenijo pa je še vedno opaziti pri merjenju zadovoljstva zaposlenih in kupcev. Prav pri merjenju zadovoljstva zaposlenih Petrol orje ledino, saj smo bili pobudniki nacionalne raziskave zadovoljstva zaposlenih pri Gospodarski zbornici Slovenije, ki bo gotovo pripomogla k ugotavljanju vzrokov za pomanjkljivo merjenje zadovoljstva zaposlenih in nezadostno ukrepanje na osnovi ugotovljenih pomanjkljivosti.

In kje je Petrol?

Najbolj primerljive rezultate imamo na področju obvladovanja virov, kar je predvsem posledica dobrega obvladovanja denarnih tokov, tveganj, pa tudi razširjenosti informacijskih virov in skrbi za blagovne znamke. Čeprav smo dobro ocenili obvladovanje finančnih virov, se to pri finančnih rezultatih ne kaže predvsem zaradi slabe finančne slike v letu 1999. Ko bomo pri vrednotenju upoštevali rezultate za leto 2000, si gotovo lahko obetamo boljši rezultat.

Največji razkorak smo opazili pri ocenjevanju obvladovanja procesov, zato je uprava Petrola odobrila projekt »Poslovna prenova Petrola«. S tem projektom bomo procese ponovno preučili, optimirali in vzpostavili moderen način njihovega nadzora. Več pozornosti bomo morali v prihodnosti nameniti ugotavljanju zadovoljstva zaposlenih in kupcev, pa tudi primerjavam rezultatov z rezultati najboljših trgovskih podjetij.

Pri ocenjevanju Petrola je projektna skupina ugotovila, da v podjetju izvajamo veliko meritev, s katerimi si pomagamo pri odločanju, vendar so to le posamične raziskave s konkretnimi nameni. Meritve so premalo sistemizirane, tako da težko primerjamo rezultate v daljšem obdobju in tudi težko ugotavljamo, koliko in kako napredujemo.

Do naslednjega leta, ko bomo Petrol zoper vzeli pod drobnogled, bomo veliko pomanjkljivosti, ki so se pokazale letos, že lahko odpravili in s tem seveda precej izboljšali rezultat.

Anja Kocjančič

Aktivni gasilci v skladiščih Petrola

V treh večjih skladiščih družbe Petrol imamo skladno z veljavnimi merili organizirane gasilske enote z ustreznim številom gasilcev in ustrezno opremo za gašenje požarov. Naloge enote so jasno opisane v požarnem redu, med glavnimi pa je priprava



in izdelava letnih planov vaj za gašenje in reševanje v skladišču ter stalno usposabljanje s pomočjo praktične vaje za gašenje in reševanje zaposlenih delavcev in gasilcev v skladiščih.

V mesecu juliju so gasilci skladišča Zalog izvedli praktično vajo gašenja nadzemnega rezervoarja z gasilskim vozilom. Preizkusili so delovanje tehnike na gasilskem vozilu kot tudi usposobljenost gasilcev za ravnanje z vozilom v primeru požara.

Gasili so z vodo in penilom preko monitorja (top za gašenje), nameščenega na vozilu, preizkusili napravo za gašenje s prahom (monitor in ročnik) pa tudi novo osebno opremo gasilcev.

Vaja je bila uspešna, saj so tako tehnika kot tudi gasilci uspešno opravili preizkus. Za zaključek vaje smo ob analizi ranju in manjši zakuski proslavili uspešno opravljeno šolanje za poklicnega gasilca, ki ga je opravil Ivan Lukač.

Matija Gorjup



Krst gasilca v skladišču Rače

Ob reorganiziranju gasilsko varnostne službe v skladišču Rače (5 poklicnih gasilcev zaposlenih v Petrolu, 5 poklicnih gasilcev zaposlenih v Varnosti in varnostniki podjetja Varnost) se je izkazalo, da nam v Petrolu primanjkuje poklicnih gasilcev. Ker smo v zadnjem času ukinjali skladišča, se je za prekvalifikacijo odločil delavec Anton Kojzek, ki je na lgu uspešno dosegel ustrezno kvalifikacijo.

Vsako leto zaposleni v skladišču Rače organiziramo piknik v naravi. Tako je bilo tudi letos, in srečanja so se udeležili vsi zaposleni v skladišču, avtoprevozniki, zaposleni pri Varnosti, zaposleni pri ISS in povabljeni iz Varnosti, iz ISS, RD Rače. Ob tej priložnosti smo se namenili tu-

di krstiti novepečenega gasilca.

Zavetnik vseh gasilcev je sveti Florjan, ki je upodobljen z vedrom vode, ko ga-



Direktorica krsti novepečenega gasilca

si požar. V istem duhu smo opravili krst našega novega gasilca. Ob postrojeni četi uniformiranih gasilcev, radovednih gostov in ostalih sodelavcev je novega gasilca prva krstila direktorica Silva Dobravec, drugi vodja skladišča in nazadnje še vodja gasilske službe. Gasilcu smo vsi čestitali in zaželeli, da ne bi potreboval znanja v pravih akcijah ampak samo v preventivi in na vajah.

Poleg uradnega krsta gasilca in divjačinskega golaža so med pečenjem mesa tekmovali še trojke v balinanju in ciljanju v tarčo z gasilsko brentačo.

Piknik je kljub raznovrstnosti družbe in močnemu vetru ob zadovoljstvu prisotnih odlično uspel.

Milan Zupančič



Oglaševanje na iztakalnih ročkah
poznamo tudi pri nas.

Stojal s primerjavami cen goriva v
članicah EU pa še nimamo.



STOJALA pri blagajni



Tu je izkušnje

Kako počno to na drugi strani meje?

Delo Petrolovih inštruktorjev v maloprodaji zajema širok krog zadolžitev, vse pomembnejše pa postaja sodelovanje pri pospeševanju prodaje na terenu. Pripravljajo vedno nove prijeme, obenem stalno skrbijo za razne novosti, ki pripomorejo k boljši prodaji, kar je večinoma plod domačega znanja.

Ker nas je zanimalo, kako to počno drugi, smo se odpravili na ogled bencinskih servisov v Avstriji in na Madžarskem ter se ustavili pri OMV, Shellu, Molu, Aralu in Agipu. Primerjava z našimi servisi nam je pokazala, da smo v glavnem na isti ravni, ponekod se nam je zdelo, da smo korak naprej, drugod smo odkrili kaj takega, kar bomo uporabili pri svojem delu.

Čas med vožnjo z avtobusom smo zapolnili z rednim mesečnim sestankom inštruktorjev, ki ga je vodil direktor sektorja pospeševanje prodaje, ter s pogovori o tekoči problematiki. Med potjo domov smo izmenjali mnenje ter strnili vtise. Nekaj časa pa smo si vzeli tudi za sprostitev v dunajskem Pratru.

Jože Gostiša

Zgornje slike prikazujejo Petrolove servise, spodnje pa primerljive elemente na tujih servisih.



ČASOPISI IN CVETJE



APARAT za tople napitke



SADJE



Marsikaj novega

Leta 1994 je izšel zakon o gospodarskih družbah, ki je opredelil status gospodarskih družb, njihovo delitev (na osebne in kapitalske) ter postopke od ustanavljanja in upravljanja pa do prenehanja delovanja.

Letos maja je državni zbor sprejel spremembe in dopolnitve zakona o gospodarskih družbah. Novela zakona predstavlja korak k večji uskladitvi slovenske korporacijske zakonodaje z nemško, prav tako pa tudi odpravlja nedoslednosti, ki so nastale pri prvotnem zakonu in uveljavlja nekatere izkušnje iz dosedanje prakse.

Za naše bralce je o nekaterih spremembah spregovoril Leonardo F. PEKLAR, direktor družbe za svetovanje, inženiring in založništvo Socius, ki se posebej posveča tem vprašanjem.

Konec maja je bil sprejet zakon, ki prinaša spremembe v upravljanje gospodarskih družb. Ali se vloga nadzornega sveta zelo spremenila?

Če govoriva o vsebinskih spremembah, je najpomembnejša prav sprememba v položaju nadzornega sveta, ki v upravljanju podjetij dobiva bistveno pomembnejšo vlogo, kakor jo je imel doslej. To pomeni, da postaja njegova vloga bolj aktivna, imel bo večjo odgovornost, a hkrati tudi več pristojnosti.

Katere pristojnosti pa so nove?

Najbolj značilna pristojnost je v tem, da poslej letnega poročila praviloma ne bo več sprejemala skupščina delničarjev, ampak nadzorni svet, ki bo moral skupščini poročati o svojem delu v poslovnem letu. Kako in na kakšen način je nadziral delo uprave.

Pravite, da se povečuje vloga nadzornega sveta. A če bo moral skupščini bolj natančno poročati o svojem delu, ji bo bolj podrejen kakor doslej.

Nadzorni svet bo res bolj pod nadzorom skupščine delničarjev, vendar je pristojnost, da sprejema letno poročilo, bistveno tehtnejša od tega, da samo poroča o njem. Zlasti zato, ker v zakonu o gospodarskih družbah še naprej ostaja določba, da mora skupščina, če

želi predčasno razrešiti nadzorni svet, to izglasovati s 75-odstotno večino.

Spreminja se tudi odnos nadzornega sveta do uprave.

Nesporno. Mislim, da bo potrebno delo znotraj nadzornega sveta ter njegov odnos do uprave postaviti na nove temelje. To pomeni, da bo komunikacija pogostejša, bolj intenzivna, bolj vsebinska, in da bo poročanje uprave nadzornemu svetu postavljeno na nove temelje. Nadzorni svet bo moral več časa in pozornosti posvetiti izobraževanju svojih članov, obenem bosta morala z upravo že med letom razpravljati o večjem številu pomembnejših zadev kakor doslej. Samo tak odnos bo na enostavnejši način pripomogel, da bo nadzorni svet brez posebnih težav sprejel letno poročilo.

Nadzorni svet se bo moral pogostejše sestajati.

Tisti del zakona, ki govori o najmanjšem številu sej, ostaja nespremenjen, vendar si težko predstavljam, da bo nadzorni svet na dveh sejah opravil svoje delo in potem korektno poročal skupščini. Poleg tega najbrž ne bo šlo samo za seje nadzornega sveta, ampak tudi za delo raznih komisij v njegovem okviru. To pomeni, da se bo spremenil način delovanja nadzornega sveta, da bo vloga predsednika še bolj ak-



Leonardo F. PEKLAR,
direktor družbe za svetovanje,
inženiring in založništvo Socius

tivna, in da bo nadzorni svet verjetno uporabljal zunanje sodelavce v komisijah za področja, za katera sam ne bo imel dovolj znanja.

Uprava naj bi obveščala nadzorni svet o več zadevah kakor doslej.

Po mojem prepričanju bi se morala uprava in nadzorni svet natančno dogovoriti, katere informacije želi dobivati nadzorni svet, v kakšnih časovnih zamikih in v kakšni obliki. V praksi ugotavljamo, da je preveč informacij enako narobe kakor premalo, zlasti če niso selektivne. Nadzorni svet se bo moral sam odločiti, preko katerih ključnih strateških parametrov bo spremljal uspešnost uprave. To pa je zagotovo povezano z uresničevanjem vizije in strategije podjetja.

Ali nadzorni svet sme nanju vplivati, ali samo posluša, kar mu pove uprava?

Če upravljanje podjetja enačimo z vođenjem zapletene operacije, na primer s pilotiranjem velikega letala, je nesporno, da mora imeti tisti, ki nadzira pilota, čim več podobnega znanja kakor pilot. A to ne pomeni, da zna pilotirati letalo. Kar zadeva določanje strategije, leži odgovor v širikotniku med lastniki, nadzornim svetom, upravo in zaposlenimi. Ključni element je tudi trg. Zato bi težko rekel, da odloča samo

uprava ali samo nadzorni svet, zdi se mi pa normalno, da je nosilec ideje tisti, ki vodi letalo - to je uprava. Seveda zadeva vsebinsko ne more mimo nadzornega sveta tako, da bi samo prikimal ali odkimal. Nadzorni organi po svetu postajajo vsebinsko tudi svetovalci uprave v dokaj aktivnem pomenu besede.

Letno poročilo naj bi poslej uprava pripravila v dveh mesecih in v tem času naj bi bilo sestavljeno tudi revizorjevo mnenje. Že zdaj je jasno, da je revizorjev premalo in delo ne bo pravočasno opravljeno. Ali bo imelo to kakšne posledice?

To bi lahko imenovali nedoslednost pri pisanju zakona, ki v enem členu določa dvomesečni rok, v drugem pa pravi, da mora uprava najkasneje v šestih mesecih poročilo predati skupščini. Pogovarjal sem se s strokovnjaki, ki se s tem ukvarjajo, in vsi so prepričani, da je bistven šestmesečni rok in tako naj bi tudi tolmačili zakon. Toda zaenkrat še ni uradnega stališča.

Vsak član nadzornega sveta bo zdaj imel pravico, da pregleda katerekoli dokumente v zvezi z letnim poročilom. Kako bo to potekalo - prek predsednika nadzornega sveta ali jih bo posamezen član lahko zahteval neposredno od odgovornega delavca?

Ta člen moramo zelo natančno brati. Doslej zakon ni imel posebnega člena, ki bi govoril o tem. Ker pa je nadzorni svet kolektivni organ, je bil pregled opravljen na podlagi njegovega sklepa. Zdaj se je zakonodajalec postavil na stališče, da vsak posameznik lahko zahteva dokumentacijo, če nadzorni svet ne odloči drugače. To pomeni, da bi moral nadzorni svet zapisati v svoj poslovnik, da posameznik lahko to stori na podlagi sklepa. Hkrati pa določba zakona ščiti posamezne člane nadzornega sveta. Kjer so nadzorni organi pasivni, in ne reagirajo, posamezniki opravljajo nadzorno funkcijo. Seveda pa nadzorni svet še vedno ostaja kolektivni organ in mislim, da bo večina spreje-

la sklep, naj posameznik tega ne dela, če ni posebej dogovorjeno v nadzornem svetu. V praksi si zelo težko predstavljam tak način dela.

Nadzorni svet mora pripraviti pisno poročilo o letnem poročilu. Kako bo to videti?

Nadzorni svet ne sme posegati v vsebino letnega poročila, ker je to v pristojnosti uprave. Vendar mislim, da ne bo šlo preveč formalistično, zlasti ker bo letno poročilo verjetno nastajalo skozi vse leto prek delnih poročil v sodelovanju med upravo in nadzornim svetom. Kadar bo potrebno, pa bo nadzorni svet najbrž dajal pripombe.

Zakon jasno opredeljuje sestavine letnega poročila, ki ga nadzorni svet sprejme v celoti ali delno, lahko ga tudi sploh ne sprejme ter prenese pristojnost na skupščino.

Kaj pa je pisno poročilo o letnem poročilu?

To je nekaj, česar ni še nihče naredil. Mislim, da se bomo v letošnjem poletju in jeseni s tem vsi veliko ukvarjali. V začetku bodo marsikje tudi prepisovali. Verjetno pa tudi ne bo enega samega vzorca. Prav je, da v družbi poročilo pripravijo posamezniki, ki sedijo v nadzornem svetu. Nekatera vprašanja bodo posvečena formalnim zadevam, kolikokrat se je nadzorni svet sestal, v kakšni obliki, katere teme je obdelal, kako se je spuščal vanje, torej bistveno bolj vsebinskim vprašanjem. Ob tem bo moral nadzorni svet upoštevati, da je poročilo namenjeno delničarjem, ki bodo verjetno na podlagi napisanega na zasedanju skupščine postavljali dodatna vprašanja nadzornemu svetu, česar do zdaj praktično ni bilo. To pomeni, da bo nadzorni svet ob pisanju poročila moral upoštevati dvoje - da bo svoje delo natančno opisal in če tega ne bo storil, da bo moral delničarjem odgovoriti, zakaj ni med letom ustrezno ravnal. Transparentnost dela nadzornega sveta se bistveno povečuje.

Ob potrditvi letnega poročila bo skupščina nadzorni svet in upravo razrešila odgovornosti za preteklo leto.

Izraza »razrešiti« celo v strokovnih krogih ne razumejo vsi povsem natančno. Ne pomeni, da nekoga razrešite s položaja, pač pa da ga razrešite odgovornosti za delo v preteklem letu. Seveda ne odškodninske, še manj kazenske odgovornosti. To pomeni, da se skupščina strinja z delom uprave in nadzornega sveta. Če pa razrešnica ni sprejeta, še ni rečeno, da je potrebno nekoga odstaviti s položaja. Vendar če skupščina ne sprejme razrešnice, je verjetno logična posledica, da bodo začeli razmišljati tudi o tem. Formalnosti pri odpoklicu nadzornega sveta in uprave so nespremenjene. Nadzorni svet predčasno razrešijo s položaja s tričetrtinsko večino, upravo pa razreši nadzorni svet, pri čemer se pojavi vprašanje, ki je zdaj drugače urejeno - vprašanje odpravnin.

Kakšne pa so spremembe pri odpravninah?

Precejšnje, in mislim, da so dobre. Zakon iz leta 1994 je določal, da članu uprave, ki ga razrešite brez utemeljenih razlogov, pripada najmanj 24 njegovih plač. Potem je prišlo do nekorektne spremembe zakona, po kateri je razrešeni dobil največ šest plač. Zdaj zakon o tem sploh ne govori več in zadevo bodo urejali na podlagi pogodb, ki jih nadzorni svet sklene z upravo.

To pomeni?

To pomeni, da podrobnosti vnesejo v pogodbo. V zakonu pa so navedeni razlogi zanj in njihov krog je razširjen zlasti v zadnji alineji, kjer so naštet »drugi ekonomsko utemeljeni razlogi«, med njimi sprememba lastniške strukture, dejavnosti, programa... Tukaj razmeroma hitro najdemo razlog in po mojem mnenju ni bistveno, ali bo nekdo razrešen utemeljeno ali ne, ker je utemeljenost možno zelo široko tolmačiti.

Pomembnost dobrih odnosov v našem vsakdanu

V Petrolu se večkrat glasno pohvalimo z dejstvom, da so podjetje v resnici ljudje, ki v njem delajo in uresničujejo svoje želje in ambicije. Uprava podjetja odnosom z zaposlenimi pripisuje velik pomen in si prizadeva z internim komuniciranjem in drugimi dejavnostmi nadgrajevati duh »zmagovalnega tima« in pripadnosti podjetju. Nič manj pomembni pa se nam ne zdijo niti odnosi z zunanjo javnostjo, saj se zavedamo, da mora uspešno podjetje, kot je Petrol, delovati družbeno odgovorno in posebej gojiti svojo podobo v javnostjo

Stiki z javnostjo zajemajo tako stike z notranjimi kakor stike z zunanjimi sodelavci, ki jim pravimo »public relations«. Zaposleni v organizacijah imamo pogosto stike z različnimi strankami, obiskovalci, s poslovnimi partnerji, mediji, sodelavci. Pri tem gre za različne oblike ravnanja, ki se dogajajo hote ali nehoti, zmeraj pa vplivajo na okolico. Gre za javni nastop podjetja, ki ni samo skrb nekaterih ljudi v podjetju, temveč vseh zaposlenih, zato moramo ljudi v organizaciji zavestno uvajati v pravila lepega vedenja.

S prijaznostjo, nasmeškom in spodobnim vedenjem je mogoče pridobivati ljudi in se z njimi sporazumevati ter tako skrbeti za dobro podobo podjetja. Zavedati se je treba, da so kupci in tudi drugi partnerji bolj naklonjeni tistim, ki se trudijo za izboljševanje vedenjske kulture in jo gojijo kot svoj stalni slog dela. Tisto, kar ljudje mislijo o naši organizaciji, ima lahko več vpliva na naš tržni uspeh kot karkoli drugega. Zato morajo biti naši odnosi z javnostjo urejena, načrtovana, profesionalna in seveda dvosmerna komunikacija. Lahko so zunanji ali notranji.

Zunanji so denimo odnosi s finančno (banke, investitorji, delničarji, skladi ipd.), poslovno (kupci, dobavitelji, zbornice ipd.) ali politično (vlada, občine, uradi, sveti ipd.) javnostjo, so pa tudi odnosi z ustvarjalci javnega mnenja (mediji, interesne skupnosti, združenja ipd.) in z neposrednim okoljem (sosesti) organizacije. Vsi vplivajo na poslovanje, politiko in ugled organizacije, zato moramo znati z njimi komunicirati.

Oblike stikov z javnostjo so lahko tiškovne konference, objave v medijih,

srečanja, ogledi, seminarji, sprejemi, intervjuji, okrogle mize, bilteni za stranke, jubilejne predstavitve, prospekti, oglaševanje, sodelovanje na sejmi in podobno. Za vse oblike stikov se moramo dobro in skrbno pripraviti ter usposobiti.

Odnosi s potrošniki

Potrošniki, kupci, uporabniki, varovanci in podobne skupine predstavljajo za vse organizacije eno izmed ključnih javnosti. Poznavanje našega izdelka ali storitve in zbujanje zadovoljstva z njegovo rabo ter popravljanje morebitnih napak in nevednosti s takojšnjim odzivanjem na pritožbe tržno tekmo vse bolj seli iz boja za deleže na trgih v boj za deleže v glavah ljudi.

Posebej pomembna naloga odnosov s potrošniki je skrb za zadovoljstvo uporabnikov naših izdelkov ali storitev in zato tudi obravnavanje njihovih pritožb, pripomb in predlogov, spremljanje stalnih potrošnikov, pogovori z nekdanjimi potrošniki in odkrivanje stroškov, ki jih imajo potrošniki zaradi prehajanja k tekmečem.

Pri odnosih s potrošniki skrbimo tudi za oblikovanje dogodkov, ki se nam nudi jo kot poročanja vredne zgodbe: otvoritve novih prostorov ali prodajaln, uvažanje novih izdelkov ali storitev.

V jedru programov odnosov s potrošniki je dopolnjevanje oglaševanja z drugimi oblikami dviganja vidnosti našega proizvoda ali storitve, njegovega umeščanja na trgu in vzbuja nja ter skrbi za pozitivno naravnost naših potrošnikov do našega izdelka ali storitve.

Odnosi med zaposlenimi

Notranji odnosi med ljudmi predstavljajo odnos med zaposlenimi v organizaciji. Dobri medsebojni odnosi spodbujajo boljše delo, boljše dosežke. S sodelavci moramo biti prijazni, potrpežljivi, ljubeznivi, obzirni in zmeraj pripravljeni sodelovati. Bodimo enako prijazni do vseh, naša ljubeznivost je znak profesionalnosti sodelovanj in ne kakšne posebne ali drugačne naklonjenosti.

Z njimi ravnajmo tako kot s strankami, oziroma tako kot želimo, da drugi ravnajo z nami. Potrudimo se tudi za dobro informacijsko službo v organizaciji. Ta preprečuje širjenja neresničnih vesti, napačnih informacij ipd., kar lahko škoduje ugledu naše organizacije in kviri medčloveške odnose v njej. Informacijska služba poskrbi za razumljivo, pravočasno in koristno obveščanje vseh zaposlenih. To lahko storimo z zapisi na oglasnih deskah, z okrožnicami, pismi menedžmenta, tedenskimi poročili ali z glasili organizacije. Ti zapisi morajo imeti zanimivo vsebino in na primeren način obveščati zaposlene o vseh pomembnih zadevah v organizaciji.

Oblikovani morajo biti tako, da zaposleni čutijo, da so namenjeni njim, zato so priporočljive rubrike za povratne informacije. Ob posebnih priložnostih izdajmo publikacije, ki so namenjene tako zaposlenim kot okolju.

Najpomembnejša pogodba, ki jo ima organizacija, je psihološka pogodba med vodstvom organizacije in zaposlenimi o medsebojnih pričakovanjih: pravicah in obveznostih. Kršitve psihološke pogodbe niso manjši, temveč večji greh od kršitve pisanih sporazumov.

Valerija Rojc

Foto BUENOS DIAS

Največja naftna koncerna na svetu (BP in Exxon/Mobil) že tradicionalno objavljata posebni analizi o razvoju energetskih trgov. Obe študiji potrjujeta, da močan dvig naftnih cen v zadnjih dveh letih ni odraz pomanjkanja v prihodnji oskrbi, ampak posledica dosledne politike naftnega kartela.

Exxon/Mobil v svojem »Oeldoradu 2001« ugotavlja, da so svetovne gospodarsko porabne zaloge nafte lani porasle za 1,2 odstotka na 138,25 milijarde ton, medtem ko so leto prej padle za 1,8 odstotka. Kot »porabne zaloge« pa po definiciji označujejo rezerve, ki so z vrtnami potrjene ter tehnično in gospodarsko uporabne, kar pomeni, da je to le del celotnih razpoložljivih količin.

V letu 2000 je poraba porasla za 33 milijonov ton na 3,5 milijarde ton, kar odgovarja pokrivanju porabe v 39 letih. Vendar tudi dolgoročno ni potrebno računati s pomanjkanjem, saj je po trditvah »Öldorada« v težje dosegljivih ležiščih še za 250 do 300 let zalog.

Ob predstavitvi analize je predsednik evropskega holdinga ExxonMobil Karl-Heinz Schulte-Bornemann dejal, da je v preteklem letu porasla tudi proizvodnja nafte v svetu. Družbe so načrpane 3,9 milijarde ton, kar je 133 milijonov ton ali 3,4 odstotka več kakor leta 1999. Kapacitete so se povečale predvsem na Bližnjem vzhodu, največji porabnik nafte pa so po ugotovitvah študije ZDA z 875 milijoni ton, kar je več kakor trikratna poraba v drugouvršчени državi, Japonski. Za Kitajsko se je uvrstila Nemčija s 130 milijoni ton.

Glede na dokazane rezerve ima deset z najbogatejših dežel skoraj 85 odstotkov svetovnih zalog, pomen Opecovih članic pa bo v prihodnje še rasel. Svetovne zaloge zemeljskega plina so porasle za 2,6 odstotka na 149 bilijonov kubičnih metrov. Največ tega energenta ima Rusija, kjer leži skoraj tretjina dokazanih zalog. Z napredovanjem gorilne celice pa so lahko tudi države na Srednjem vzhodu več proizvajale.

BP »Statistični pregled energije v svetu« postavlja v središče analizo energetskih trgov in vidi leto 2000 kot leto preskušnje. Ker je bila ponudba velikokrat tesna, so cene poskočile na raven, ki je od zgodnjih 80-ih let niso

Komisija EU bo podprla BASF naftni posel v Libiji

Komisija EU je zagotovila kemijskemu koncernu BASF svojo podporo, če bi ZDA uvedle proti njemu sankcije zaradi naftnih poslov v Libiji. »Povsem odklanjamo zakon ZDA o sankcijah za dogajanje zunaj njihovega ozemlja,« je poudaril predstavnik komisarja za zunanje odnose Christopherja Pattna v Bruslju. Evropska unija namreč že več let nasprotuje sankcijam, ki jih Združene države uvajajo proti evropskim podjetjem, ki investirajo v Libiji ali Iranu. Zdaj si je komisija ogledala namene BASF in mu zagotovila, da bo pomagala s svojim vplivom. Največji svetovni kemijski koncern želi namreč v Libiji kupiti pravice do črpanja surove nafte in njegova podružnica Wintershall AG namerava sodelovati pri razpisu za nakup deleža v bazenu Sirte. Dobil pa ga bo najboljši ponudnik. Vplivni ameriški senatorji pa so pred nedavnim zahtevali od nemškega zunanjega ministra Joschke Fischerja, naj ustavi načrtovane naftne posle v Libiji.

Komisija EU zahteva od rafinerij, da dodajajo biodiesel

Komisija EU bo zahtevala od evropskih rafinerij, da dodajajo pogonskim gorivom biodiesel, s čimer bodo pripomogle k večjemu varovanju okolja. Frankfurter Allgemeine Zeitung, ki se sklicuje na komisarko za energijo Loyolo de Palacio, je objavil, da bo komisija zakonsko predpisala rafinerijam, da morajo zmanjšati obremenitev z ogljikovim dvokisom, ki ga povzroča cestni promet. To pa bodo dosegle tako, da bodo bencinu primešale bioetanol, dieselskemu gorivu pa biodiesel iz kmetijske proizvodnje. Španska političarka pričakuje, da se bodo s tem cene bencina povečale do 5 odstotkov. Načrtujejo, da bi dodajali do 8 odstotkov primesi, kar bi prenesli tudi navadni motorji, ne da bi jih tehnično spremenili.

dosegle. Obratno so cene zemeljskega plina sprva zaostajale, a so se v časovnem zamiku vendarle dvignile, kar po mnenju BP odraža vpliv pogodb in konkurence med gorivi. Visoke cene so spodbudile prehod na alternativna goriva, tako da je poraba premoga prvič po letu 1996 spet porasla.

Po dveh letih zastoja v porabi primarne energije, se je v preteklem letu predvsem zaradi močne gospodarske rasti povečala za 2,1 odstotka. Zaradi hude zime se je povečala poraba energije v Severni Ameriki za 2,7 odstotka, kar je veliko več kakor v Evropski uniji in na Japonskem (1,1 odstotka). Azijske dežele na pragu (razen Kitajske) so po padcu v letu 1998 spet zabeležile porast: za 5,1 odstotka. Obratno je na Kitajskem celotna energetska poraba že četrto leto po vrsti padala, pri čemer so za več kakor 6 odstotkov zmanjšano porabo premoga le delno nadomestili s povečano prodajo nafte in zemeljskega plina.

Zemeljski plin je po vsem svetu ostal tisto fosilno gorivo, katerega poraba najhitreje raste, saj je s 4,8 odstotka dosegel največji porast po letu 1996. Povpraševanje se je povečalo po vsem svetu, posebno močno v azijsko-pacifičnem predelu (+8 odstotkov), tam pa predvsem na Kitajskem (+16 odstotkov). Svetovni porast so presegli tudi v ZDA in Kanadi (+5,1 odstotka). V državah nekdanje Sovjetske zveze so s +2,9 odstotka že drugič po vrsti dosegli večjo porabo.

Proizvodnja zemeljskega plina se je lani povečala za 4,1 odstotka, najbolj (nad 50 odstotkov) v Nigeriji in Omanu. Obe državi nameravata v prihodnje krepkeje sodelovati v hitro rastočem mednarodnem plinskem trgovanju. Več kakor podvojila se je proizvodnja zemeljskega plina v Turkmenistanu, ker je Rusija kot nadomestilo za padec v lastni plinski proizvodnji zahtevala večje pridobivanje turkmenskega plina.

Križarjenje po Jadranu

Petrolovci

z vetrom v jadrih

Onega petka zvečer se je 12 neustrašnih pomorščakov izpred naše poslovne stavbe odpravilo na sedemdnevno odisejado v osrčje Dalmacije. Naslednje jutro smo se v AC Split vkrcali na prečudovito jadrnico, ki jo je krasilo ime Princess of Dubrovnik. Že prvega dne smo uspešno pripluli med nešteto otočki, ki imajo skupno ime - Kornati. Drugega dne smo se pod vodstvom barbe Slavka ves dan učili jadrati. Kornatski otočki so se nam spetno izmikali, tako da smo brez nezgode zvečer utrujeni zapluli v Sali. Po naporni noči - opravljati smo morali namreč dežurstvo - smo utrujeni dvignili sidro ter jadra in zapluli proti osamljenemu otočku - Jabuka. Glede na njegovo oddaljenost smo imeli veliko sreče, da nam je pozno ponoči uspelo pripeljati v Komižo. Zjutraj je bilo treba zgodaj vstati, da smo si lahko ogledali Modro špiljo na otoku Biševo. Sledil je še ogled Zelene špilje, zatem pa zopet kar precej plovbe proti otoku Sušac, kjer naj bi prenočili. Med plovbo smo se od blizu srečali z veliko tuno, ki pa kljub našemu povabilu ni pristala na potovanje z nami. Zvečer je sledilo družabno srečanje z domačimi ribiči, ki so nas pogostili z dalmatinsko večerjo. Zaradi dobre hrane, pijače ter gostoljubja smo zjutraj kar težko dvignili sidro in jo mahnili proti Lastovu. Naslednjega dne smo si na Mljetu ogledali narodni park, v katerem leži čudovito slano jezero. Dan smo zaključili v Stonskem zalivu, kjer nam je prijazni domačin Luka pripravil okusne školjke. V zgodnjih jutranjih urah nas je naš barba Slavko presenetil s požarno vajo, ki pa je bila k sreči le vaja. Pohvalil je našo usposobljenost, kar potrjuje dejstvo, da smo petrolovci tudi dobri gasilci. Za zadnji dan nam je ostal še obisk otoka Lopud, ki se ponaša s bujno floro in prečudovitimi plažami. Seveda tudi tukaj nismo ostali lačni in žejni. Po kratki dopoldanski plovi smo prispeli v Dubrovnik, kjer nas je pričakala naslednja ekipa neustrašnih Petrolovih pomorščakov. Brez boja in večjih težav je zavzela našo barko in odplula novim, sedemdnevnim dogodivščinam naproti. Skozi vso plovbo je bil z nami Pozejdon, ki nam je gladil razburkano morje, napenjal naša jadra, nam priskrbel izredno lepo vreme ter poskrbel za to, da smo se vsi srečno vrnili v domače luke. Na poti domov pa smo že kovali načrte, kako priti do jadrnice, ki bi nas zopet popeljala čudovitim dogodivščinam naproti.

Andrej Medved



*Tudi ko se je treba lotiti dela,
je dopust še vedno dopust*



Morskih dobrot se zlepa ne naveličaš



Slika pove več kot sto besed



*Idilični prizori z morja bodo zagotovo
ostali še dolgo v spominu*

Tudi tokrat so nas Bistričani pričakali odprtih rok in že na prvi pogled se je pripravljalo odlično tekmovalce, organizacija... vse je delovalo odlično. Prišli smo s petimi tekmovalci v Seicento Petrol pokalu in tremi v Pokalu 1.4.

V slednjem je bil na treningu najhitrejši prav naš, petrolovec Alex Humar.

V nedeljo pa je presenetil Boštjan Logar, saj je nepričakovano zmagal, Alexa pa je ugnal za 1.5 sekunde. Drugi je bil torej Alex, ki pa ni bil preveč razočaran, čeprav mu ni bilo jasno, kje je Boštjan od včeraj do danes dobil tri sekunde, kolikor je bil hitrejši. Na petem mestu je dirko končal Jaka Valant, ki pa se mu je že na obrazu videlo, da ni najbolj zadovoljen. Avtomobil focus je za ta pokal težje pripraviti, saj je izhodišče moči za tretjino nižje od primerljivih iz pokala. Tudi šestouvrščeni Aljoša Tušek ni bil najbolj zadovoljen, saj njegova fabia, za razliko od Logarjeve, še ni povsem pripravljena. Zato je Aljoša odpeljal samo en sobotni trening in odhitel na dodatno pripravo vozila, katerega elektronika ne deluje pravilno.

Na peti dirki Seicento Petrol pokala je nastopila tudi peterica fantov Petrol Racinga, naši rdeči seicenti pa tudi tokrat niso ostali neopaženi. Vseeno so končni rezultati nekoliko slabši od pričakovanih, saj so bili še v prejšnji dirki vozniki Petrol Racinga v boju za zmago. To gre pripisati tudi posledici mladih in neizkušenih fantov Petrol Racinga, kar je pač davek za odločitev, da Petrol v letošnji sezoni nastopa z izredno mlado ekipo, ki bo na površje slovenske avtošportne scene zanesljivo poslala nekaj mladih in perspektivnih voznikov. Največ izmed peterice je pokazal Matjaž Zupančič, ki je bil tokrat nezadovoljen s svojim avtomobilom, ker ni deloval tako kot na prejšnjih dirkah, ko je Matjaž enkrat tudi že zmagal. Dve mesti za njim je dirko končal Mladen Štepanovič. Veliko smole je imel tudi tokrat Jernej Pitako, ki letos prvič nastopa v konkurenci Seicento Petrol pokala, saj je v prvi vožnji udaril v gume, zaradi česar je nato izgubil veliko časa.

Ferrari 2001 PETROL Grand Prix



Podobne težave kot Jernej je imel tudi Marko Jager, ki je prav tako v prvi vožnji zletel s ceste v ograjo in možnosti za uspeh je bilo konec. Dirko je končal tudi Robert Čimžar, ki pa ni bil zadovoljen s svojim nastopom in doseženim 21. mestom. Zvonimir Blažun, ki se je poškodovao na dirki na Gorjancih, počasi okrevaja. Po več specialističnih pregledih pa je njegovo stanje z očmi še vedno zaskrbljujoče. Čas bo pokazal o nadaljnji športni poti enega večjih talentov slovenskega avto-moto športa.

Naslednja preizkušnja Petrol Racinga v Seicento Petrol pokalu bo konec avgusta, ko bo na hrvaškem Grobniku znova na vrsti cestno-hitrostna dirka.

Davorin Smodiš



Vročna nedelja v znamenju avtomobov in druženja

Med štokljam Prekmurja (I)



Sobota, 30. 6. 2001

Saj poznate trenutke, ko odhajate na dopust. To so trenutki, ki niso ne delo ne dopust. Z eno nogo ste še v službi, z drugo pa že korakate po poti novih doživetij. Udeleženci »Boštjanovega seznama« nismo nič drugačni¹.

Prav počasi smo zapuščali Ljubljano, na Viru pobrali še Janeza in se poslovili od njegovega virlandskega kordiljerja (spoštovani kinologi, to pasmo boste zaman iskali v strokovni literaturi, čeprav nekateri trdijo, da jo zagotovo poznajo) ter se v poznih dopoldanskih urah odpravili proti Prekmurju. Kmalu smo v Moravskih Toplicah, kjer nas pozdravi naša dobra gostiteljica Verica. Dopust se vendarle začneja. Ker bodo Moravske Toplice v naslednjih dneh naš »dom«, povejmo, da se je ta kraj do leta 1984 imenoval Moravci. Ko so prenehali črpati nafto (leta 1963), se je južno od naselja Moravci začelo razvijati termalno kopališče, ki se je leta 1981 razvilo v zdravilišče Moravske Toplice, termalna voda iz opuščene naftne vtine pa danes razveseljuje staro in mlado ter številne turiste, ki prihajajo sem na oddih. Terme 3000 so prav gotovo znanilec novega razvoja tega prijaznega kraja na obrobju Goriškega.

Pogled na urejene prekmurske vinograde



Idila ob Muri

Kdor je bil kdaj pri Cukovih, je zagotovo odšel navdušen



Lepo, predvsem pa vroče popoldne smo izkoristili za obisk bazenov in preizkus 140 in 170 metrov dolgih toboganov z vizualnimi učinki, brzicami, gejziri, hidro masažami (kako se priležejo po naporni kolesarski turi), slapovi, protitočnimi kanali, vodnimi tokovi in žvrkljajočimi kopelmi. Dan je počasi utrujen ugašal za pšeničnimi polji, ko smo zapuščali Terme 3000. No, pšenična polja so bila tu lansko leto, letos pa že pospešeno gradijo igrišča za golf.

Nedelja, 1. 7. 2001

Prebudimo se v dežju. To pomeni, da ne bomo nič delali (beri: kolesarili). Hitro se dogovorimo, da gremo obiskat hišo vina v Lendavskih gorica, ki jo vodi odličen poznavalec in pridelovalec prekmurskih vin, Ludvik Cuk. Ob prijaznem in nadvse poučnem preizkušanju vin (mnogi menijo, da Slovenci še vedno ne znamo piti vina, pri čemer ne mislijo na količino, ampak na kulturo pitja in uživanja vina), nam je pod prijazno streho Cukovih minilo dopoldne in celo dež je počasi zamenjalo sonce. Čas je bil, da zlezemo na kolo. Odpravimo se proti Martjancem, na glavno cesto, ki vodi proti Hodošu, ki pa jo po prvem klancu zapustimo in se odpeljemo proti Puconcem. Sonce je vse močnejše, cesta pa k sreči ravna in hitro nabiramo kilometre. Mimo Brezovice se zapeljemo proti Lemerju, ker



Babičev mlin je vreden ogleda

nam nad Goričkim grozi velik, debel in črn oblak. Pred Puževci jih zagledamo. Štiri mlade štorke v ogromnem gnezdu na električnem drogu sredi vasi. Ena poskuša vzleteti. Naredimo nekaj posnetkov in se skrijemo pod streho bližnje gostilne. Oblak nas je ujel. Opazujemo štorke, ki mirno prenašajo dež. To so bele štorke (*Ciconia ciconia*), ki imajo v leglu od 3 do 5 jajc. Bela štorke, v slovenski zavesti tradicionalno vezana na Prekmurje, je veliko bolj razširjena kakor bi pričakovali. Poznavalci govorijo o treh populacijah - prekmursko-štajerski, posavski in notranjski. Leta 1979 so v severovzhodni Sloveniji našli 146 gnezd, izvalilo se je 472 mladičev. Letos smo med kolesarjenjem po Prekmurju videli veliko gnezd z dvema in tremi mladiči. Kaže, da je dovolj hrane za številni naraščaj. Štorke smo opazovali pri letenju, res so odlične jadralko na močvirskih travnikih, nekatere pa celo na električnih drogih, kjer ni bilo gnezd. Janez, naš Subjectum Fopabile (hudomušnež po domače) je dejal, ko smo opazovali eno od njih, da gotovo kliče na policijo, ker so ji ukradli gnezdo. Slikati pa se ni pustil.

Dež je ponehal in odpeljali smo naprej proti Skakavcem in Krajni ter dalje proti Gederovcem. Urejene kolesarske steze so nas vodile v Mursko Soboto. Ime Sobota (*Zombata*, *Sombatha*) se pojavlja v pisni obliki že v 14. stoletju.



Pripravljeni na nove kilometre!

Sama naselbina Sobota pa je še starejša in je obstajala že v 10. stoletju, ko je bila vključena v madžarsko upravo. Ogrski kralj Matija Korvin je leta 1479 Soboti podelil svobodne sejemske pravice. Danes je Murska Sobota gospodarsko, trgovsko, izobraževalno in kulturno središče Prekmurja.

Mesto smo obšli po severni obvoznici ter se mimo Nemčancev in Martjancev vrnili v Moravske Toplice. Prevozili smo 40, 41 km. Darja pa je po večerji skupinico peljala še na koncert Đorđa Balaševića, vojvodinskega mornarja s slovenskim potnim listom.

Ponedeljek, 2. 7. 2001

Danes gremo do Mure. Promet je gost in vožnja skozi Mursko Soboto prav nič prijetna. Šele pri Bakovcih začnemo bolj sproščeno kolesariti. Proti Dokležovju pa je že vse po starem. Sem in tja nas prehiti kakšen avto. Obrnemo proti Veržetu in nazaj k Muri. Ogledali si bomo spomenik tehnične kulture, Babičev mlin na Muri. Mlin še deluje in ga je vredno videti. Škoda, da je okolica zanemarjena, v njem pa tudi ne smeš fotografirati, lahko pa kupiš moko. Komaj smo se dobro odpeljali, že je pripeljal avtobus in novi turisti so napolnili mlin. Nas pa je pot vodila proti Ižakovcem, Beltincem, Gančanom in Moravskim toplicam. Naredili smo 55,51 km. (se nadaljuje)

Biserka Čičerov

Foto: Biserka Čičerov in Lidija Bulog



Po 15 letih katalizatorja

Študija avstrijskega ÖAMTC je pokazala, da 15 let po uvedbi katalizatorja zrak ni razbremenjen. Medtem ko so emisije ogljikovega oksida, dušikovega oksida, ogljikovodika in žveplovega dvokisa uspešno zmanjšali, se delci in emisije CO² problematično razvijajo. Na tehniški fakulteti na Dunaju so razvili poseben sistem, po katerem lahko emisije merijo veliko bolj natančno kakor doslej. Po novi metodi so preverjali izpuh vozil v tunelu Tauern. Med leti 1995 in 2000 so se emisije ogljikovega oksida znižale več kakor za polovico, dušikovega oksida za tretjino. Emisije žveplovega dvokisa so padle za 18 odstotkov, pri osebnih vozilih samo za 3,1 odstotka. Na fakulteti menijo, da je to posledica velikega števila dieselskih avtomobilov. Zaradi avstrijskega navdušenja nad dieselskimi osebnimi vozili so se v preteklih petih letih emisije delcev povečale za 7,1 odstotka. Emisije vseh povzročiteljev onesnaževanja pa so padle manj kakor za 3 odstotke. Vendar so osebna vozila prispevala slabih 10 odstotkov emisij delcev, večino je povzročila industrija. Nerešen je problem z ogljikovim dvokisom v prometu. Tukaj se je količina emisij celo povečala in se močno oddaljila od cilja iz Kyota, po katerem bi se morala zmanjšati za 13 odstotkov (glede na leto 1991). Strokovnjaki tehniške fakultete na Dunaju opozarjajo, da bi bilo najbolj potrebno nekaj storiti glede motornih koles, zlasti mopedov. Celotna nova motorna kolesa proizvajajo v primerjavi z osebnimi avtomobili 15- do 30-kratno količino emisij ogljikovodika na prevožen kilometer.

Pritožbe ruskih naftnih koncernov

Predstavniki ruskih naftnih koncernov so se že večkrat pritoževali nad pogoji in nepredvidenimi spremembami

pri okvirnih pogojih za njihovo delovanje. Tako je predsednik drugega največjega naftnega podjetja Jukos, Mihail Hodorkovski, opozoril, da neprestane spremembe pri carinah in davkih, pri dostopu k cevovodom in pretočnem režimu, kakor tudi pri izvozu nafte in plina članicam Evropske unije močno škodijo poslovanju. Vlada v Moskvi je pripravila osnutek zakona, po katerem geološki pogoji in dostop do zaloga v prihodnje ne bodo več vplivali na obdavčitev. Poleg tega načrtujejo, naj bi finančni minister prihodnja tri leta dobil od tone nafte 425 rubljev, kar je približno 10 odstotkov trenutne cene. Po letu 2005 bodo vsoto verjetno zamenjali z višjo odstotkovno stopnjo (16,5). Nekateri naftni koncerni so predlog že zavrnili.

ZDA načrtujejo sankcije za tuje naftne družbe

V ZDA načrtujejo sankcije proti tujim naftnim podjetjem, ki poslujejo v Sudanu. Njihove delnice v prihodnje ne bodo smele notirati na priznani ameriški borzi New York Stock Exchange: Ne bomo sodelovali z naftnimi podjetji, ki podpirajo pokole. Bilo bi sramotno, če bi v ZDA finansirali družbe, ki s svojim denarjem pomagajo pri umorih. S tem hočejo Američani prisiliti vlado v Kartumu, da bi ustavila državljansko vojno, ki je v preteklih letih zahtevala več kakor dva milijona žrtev. Skupine, ki se borijo za človekove pravice, očitajo tujim naftnim družbam, da s svojim denarjem podpirajo muslimansko vlado v njenem boju proti kristjanom na jugu države.

Greenpeace poziva k bojkotu Essa

Okoljevarstvena organizacija Greenpeace je v Veliki Britaniji pozvala k bojkotu Essa kakor tudi njegove evropske podružnice Exxon/Mobil. Očita jima,

da podpirata ameriško zavračanje klimatskega dogovora iz Kyota. Pozivu k bojkotu Essovih bencinskih servisov so se pridružile tudi znane osebnosti, na primer nekdanja manekenka Bianca Jagger, pop pevka Annie Lennox in igralec Ralph Fiennes. Greenpeace in druge okoljevarstvene skupine zahtevajo od Exxon, da se javno izreče za Kyoto. Iz Essa pa so odvrnili, da bo bojkot le težko vplival na spremembo ameriške politike, lahko pa bi prizadel Essove najemnike v Veliki Britaniji in njihove zaposlene.

Nemški avtomobilski klub ADAC poziva k bojkotu

Avtomobilski klub ADAC poziva voznike avtomobilov, naj bojkotirajo drage bencinske servise. »Mobilni državljani naj s tem pokaže, da ni pripravljen sodelovati pri cenovni politiki velikih naftnih koncernov,« je izjavil predsednik kluba. Dogovore o cenah bi koncernom zelo težko dokazali, zato bi morali porabniki vzeti pobudo v svoje roke in »kupovati gorivo tam, kjer je najcenejše«. Nemški minister za promet izključuje možnost, da bi uvedli finančno izravnavo zaradi visokih cen bencina. Vozniki so bili že v začetku leta »občutno razbremenjeni« s tem, da so jim povišali kilometrino. Novega povišanja ne smejo pričakovati, saj pavšalov tudi niso »znižali, ko so cene bencina padle«. Tako lahko minister voznikom samo svetuje, naj se odločajo za avtomobile, ki manj porabijo, ali obiščejo na primer »eko-vozniške tečaje«, kjer jih bodo naučili varčneje voziti. Anketa pa je pokazala, da 62 odstotkov Nemcev vozi bolj varčno, polovica se ne odpove nepotrebnim vožnjam, 28 odstotkov pa je prešlo na druga prometna sredstva.

OEM Ljubljana Kranj

Mateja Verbič,
prodajalec III (pripravnistvo),
Matjaž Grebenc, prodajalec III,
Grega Žnidaršič, prodajalec III
(pripravnistvo),
Primož Žnidaršič, prodajalec III
(pripravnistvo)

Kabinet predsednika uprave

Ivanka Jurovič, tajnica

Odšli

OEM Ljubljana-Kranj

Marjan Urnkar, vodja izmene

OEM Maribor

Milan Koren, prodajalec I,
Franc Štumberger, inštruktor za BS

OEV Novo mesto

Dušan Šasek, skladiščnik II

OEM Primorska

Bojan Čečko, prodajalec I,
Božidar Ipavec, prodajalec I

OEV Celje

Alojz Belina, gasilec-čuvaj,
Franc Germ, skladiščni manipulant

OEV Nova Gorica

Roman Curk, vodja gasilcev,
Roman Durn, gasilec IV,
Damjan Ipavec, skladiščnik III,
Milan Stanko Jelerčič,
skladiščni manipulant,
Franc Podgornik, skladiščni
manipulant,
Izidor Štrancar, gasilec IV

Sektor gostinstvo-Obrat prehrane

Kate Mrkonja, gostinska delavka

Sektor skupne zadeve

Franč Učakar, skladiščnik II

avtor VINKO KORENT	ČAS, KO JE PASJE VROČE	NAČIN ŽIVLJENJA, ZNACILEN ZA EVROPO	VOJASKO POVELJ- STVO	NERAZSE- KAN VEČJI KOS DEBLA	MUSLIM. M. IME (PESNIK BABACIČ)	NEON	NAJSTA- REJSA GEOLOŠKA DOBA	UVERTURA	DEL PRASIČJE GLAVE	KRATKA SAPA, NADUHA
URA NA PESEK										
SERVIS ZA AVTO- MOBILE										
TATINSKA PTICA						ANGL. PIS. (VICTORIA) POTOVALNI NACRT				
BIBLIJSKI PRAVIČNI TRPIN				DRAGOCEN VENEČ ZA CELO NACELEK						
IRENA POLANEC			BOGDAN POGAČNIK	VRHNJA PLAST KOŽE, EPITEL	TINA LJUB- KOVALNO HLADNO OROŽJE					
ODEBELJE- NA PLAST VEZIVNEGA TKIVA									ALPSKI SMUČAR MLEKUŽ	ABELOV BRAT
URADNO IME JAPONSKE							PREBI- VALEC GRČIJE			
EMILE ZOLA			EISEN- HOWER SREBRNA BARVA				TUJA LEJA PREVAL MED LJUB. IN CELJEM			
NOVICA					GORA V SRBIJI (SREDINA VRTANJA)					
MADŽAR. SKLADAT. KALMAN					HRVASKI GLASBENIK DEDIC					
risba KIH	ZDRAV- LJENJE Z ZABADA- NJEM IGEL	ELEMENT NAS SLIKAR IN GRAFIK			STIK PLOSKEV SVEŽENJ				MOŠTVO FORMULE ENA (...- MERCEDES)	KRAJ PRI CERKLJAH NA GORE- NJSKEM
ZDRAVIL. RASTLINA						SL. SLIKAR (MATIJA) PAPIR Z VABILOM				
SAMO- KOLNICA (LJUDSKO)								CHARLES DICKENS VESOLJEC		
BREZAL- KOHOLNO PIVO				KAZEN, OD- SKODNINA PESNIK ASKERC						
POJAV NA RAZ- BURKANI VODI					IZDELO- VALEC OSTRESIJ KOSITER					
NAVADA, OBICAJ V TRG. PO- SLOVANJU										
NATAŠA BRISKI			TIKOVINA POPEČEN REŽENJ KRUHA				TRŽNICA ZEVSOVA MATI GR. IGRAL- KA (IRENE)			
ORGAN. SPOJINA (ANAGRAM NOTEK)						BALZACOV JUNAK SL. VIOLIST (MILE)				
PRESTOL					GLIVIČNA BOLEZEN NA VINU KOVANJE				CIGA- RETNI OGOREK	LIT. JUNAKINJA KARENINA
REKA MED BIH IN HRVASKO				VEČJA MOTIKA TITAN						
PSEVDONIM SKLADAT. FRIDERIKA SIRCE										
ČLANICA KAKEGA AKTIVA										



Ferrari 2001 Petrol Grand Prix

