

PETROL

GLASILO DELAVCEV PETROLA

december leto XXXII

12



Srečno v 1994!

Zlata vrtnica

Petrol je dobil priznanje na marketinškem festivalu

Ne da se prezreti dejstva, da je Petrol v zadnjem letu dni močno prisoten v slovenskih medijih. Ob učinkoviti preobliki bencinskih servisov, pomenjenju dokumentov, skratka ob prenovi celostne grafične podobe smo izvedli nekaj uspešnih propagandnih akcij, ki so bile zelo odmevne, in nam na letošnjem marketinškem festivalu ZLATI BOBEN v Portorožu prinesle dragoceno priznanje – zlato vrtnico oglaševalca leta, izbrala pa nas je mednarodna žirija.

Ob tem ni odveč, da ponovno opomnimo tiste skeptike, ki dvomijo v vlaganje v propagandne namene, da brez dobrih reklamnih potez tudi ni dobrih poslovnih rezultatov. To so nam že zdavnaj dokazale številne tuje družbe, ki so namenjale za reklame svojih proizvodov in storitev ogromne vsote denarja, tržne raziskave pa so pokazale, da se jim je to tudi obrestovalo.

Petrol je aktivno sodeloval tudi v upravnem odboru Slovenske oglaševalske zbornice, ki so jo pravkar ustanovili in v kateri so poleg šestih predstavnikov agencij in treh predstavnikov medijev tudi trije oglaševalci. Naše podjetje bo zastopala Darinka Pavlič iz sektorja Marketing.

Od kod že poznamo Coca-colo, Sonyjeve televizorje, Johnson & Johnson proizvode, pa Michelin, Rosignol, Ramo? Brez propagandnih akcij, ki se jih morda niti ne zavedamo, gotovo ne bi vedeli zanje. Tudi Shell, Agip, BP ter ostale naftne družbe se zavedajo konkurence na svojih in tujih trgih, mi pa se še vedno zanašamo na moč največjega. Neredko, čeprav vedno manj pogosto, je slišati pripombe o razmetavanju denarja na račun razkošno opremljenih in bogatih reklam. Toda tudi naj-



bolj črnogledi bi morali priznati, da smo lahko vsi skupaj ponosni, ker nam je uspelo prekositi številne zapadne bencinske mogotce. Čas borbe za trg se nezadržno začinja in tuja »pošast« nam bo ob naši pestri ponudbi in urejeni servisni mreži težko prišla do živega. Obenem si upam trditvi, da je v večini slovenskih potrošnikov toliko patriotskega duha, da se bodo ob enakovredni ponudbi tujega konkurenta raje odločili za – slovensko naftno družbo, posebej še, če bomo konkurenčni tudi v ceni goriva.

Vsi, ki smo aktivno sodelovali pri spreminjanju imidža našega podjetja, smo se ob tem tudi zelo veliko naučili.

Toliko, da bodo v bodoče vse propagandne akcije potekale še bolj učinkovito, z manjšimi stroški, ker jih bomo v veliki meri lahko izpeljali doma, sektor Marketing, ki je bil ustanovljen šele pred dobrima dvema letoma, pa se bo vse bolj konsolidiral.

Predavanja strokovnjakov trženja, ki smo jih štiri dni poslušali v Portorožu, so nam potrdila, da smo na pravi poti. Ovrгла so vse neodgovorne trditve posameznikov o razmetavanju denarja. Gotovo lahko tudi kdo od vas, ki si bo vzela čas za branje teh vrstic, potrdi naslednji pogovor:

»Od kod pa si?«

»A, iz Petrola! Vi ste pa zadnje čase veliko naredili.«

M. CEJAN

Skrb za popolnejšo ponudbo

Plin v jeklenkah gre dobro v denar

Petrol želi imeti čim bolj popoln izbor blaga, obenem hoče čim bolj povečati prodajo in kar najboljše zaslužiti. Ima široko prodajno mrežo, tako da svoje namene lahko uresniči – zlasti ker je veliko bencinskih

servisov odprtih tudi ponoči, ob nedeljah in praznikih, ko so druge trgovine zaprte.

Med blagom, ki mu do nedavnega nismo posvečali pozornosti, je plin v jeklenkah. Toda v gospodinjstvih ga veliko uporabljajo in zmanjka ga najraje takrat, ko je vse zaprto. Poleg celodnevnega delovnega časa pa je prednost bencinskih servisov še v tem, da je možno pripeljati z avtom takorekoč do vrat, in da naši fantje priskočijo na pomoč šibkejšim kupcem.

Tekoči naftni plin v jeklenkah smo začeli prodajati junija 1991, in sicer na devetih bencinskih servisih, do konca leta na trinajstih. Naslednje leto je bilo z jeklenkami opremljenih 39 bencinskih servisov, letos jih bo 85, in prihodnje leto še 20.

To so servisi, na katerih je možno postaviti kontejnerje, medtem ko bi bila prodaja še na nekaterih lahko dobra, pa nimajo prostora za kontejnerje.

Seveda ne teče prodaja vedno povsem brez zatikanj. Dobaviteljem od časa do časa primanjkuje jeklenk, vendar predvidevamo, da bomo s skupnimi močmi rešili tudi to zadrego.

Dejstvo, da vse več bencinskih servisov prodaja plin v jeklenkah, potrjuje, da porabniki prihajajo ponj, da so zanj zainteresirani, mi pa da dosežemo prva dva cilja, da povečujemo izbor blaga in prodajo, a številke potrjujejo, da nam to tudi nekaj prinaša. Zato bomo mrežo širili naprej in na novih prodajnih mestih spodbujali prodajo.

J. Š.

Prodaja blaga v mesecu septembru 1993

VRSTA BLAGA	PRODAJA		INDEKS 9/93 9/92	PRODAJA		INDEKS 1-9/ 93/92
	9/1992	9/1993		1-9/ 1992	1-9/ 1993	
BENCIN 91 okt	1.539	1.591	103	14.092	13.623	97
BENCIN 95 okt	8.242	13.075	159	60.589	98.287	162
BENCIN 98 okt	33.726	34.852	103	276.440	303.228	110
PLINSKO OLJE D-1	24	0	0	15.136	25.342	167
PLINSKO OLJE D-2	24.188	25.807	107	180.275	196.407	109
KURILNO OLJE EL in LS	33.086	28.252	85	226.567	277.819	123
KURILNO OLJE LAHKO	895	932	104	6.351	9.665	152
KURILNO OLJE NAD 1 % S	724	10.621	1.467	37.812	74.630	197
KURILNO OLJE DO 1 % S	13.491	2.104	16	73.094	40.062	55

Novogoričana gresta v New York

Texaco je med letošnjim aprilom in septembrom organiziral na naših bencinskih servisih pospeševalno akcijo za prodajo svojih motornih olj in nagradil bencinske servise, ki so največ prodali, obenem pa tudi vodji trgovine na debelo in drobno v teritorialni enoti, ki je v celoti prodala največ Texacovih motornih olj.

In kdo je bil najboljši?
Med bencinskimi servisi so največ prodali

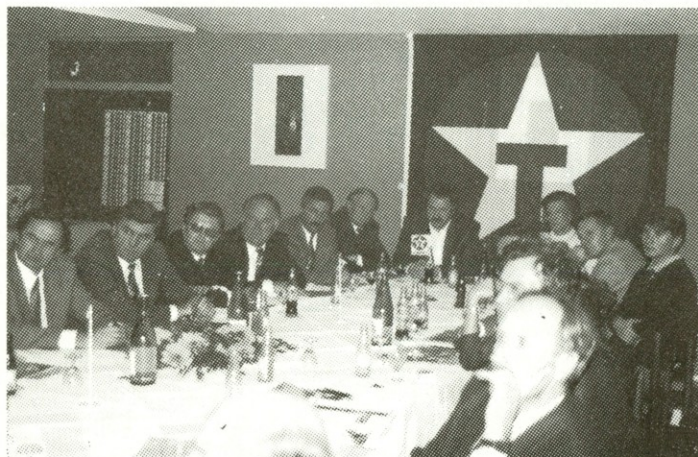


Domžale II, Kovičeva 1 (poslovođja Matkovič)
Ljubljana, Celovška (I-v)
226 (poslovođja Verbič)
Krško I, Cesta krških žrtev
136 a (poslovođja Petrovič)

Najboljša teritorialna enota je
TOE Nova Gorica

Bencinski servis Domžale II je dobil 3 tisoč mark za potovanje, ki ga bodo izbrali zaposleni, vodji trgovine na debelo in na drobno iz TOE Nova Gorica pa potujeta v New York.

I. MRAVLJA



Prva nagrada – potovanje v Avstralijo

Podjetje Mobil je za obdobje avgust–september razpisalo prodajno-pospeševalno akcijo za svoja motorna olja. Oktobra so pregledali rezultate in ugotovili, kateri bencinski servisi so dosegli najboljši uspeh, na svečani prireditvi v Ljubljani pa so prvim desetim podelili nagrade:

1. BS Slovenske Konjice (poslovođja Rak)
11-dnevno potovanje v Avstralijo za dve osebi
2. BS Ormož (poslovođja Puklavc)
potovanje v Pariz za dve osebi
3. BS Maribor, Tržaška 36 (poslovođja Frajzman)

potovanje v London za dve osebi

4. BS Celje, Hudinja
5. BS Ptuj II, Ormoška 25
6. BS Boštanj pri Sevnici
7. BS Tolmin II, Trg maršala Tita 18
8. BS Vrtojba II – jug
9. BS Neblo v Goriških brdih
10. BS Kamnik II, Ljubljanska 10a

O nagradah so odločale malenkostne razlike v prodaji, večina bencinskih servisov pa je med akcijo občutno povečala prodajo Mobilovih olj.

Začetek je dober in nam bo koristil že v letošnjih akcijah (antifriz, avtomobilske gume, MOPO itd.), še bolj pa prihodnje leto, ko bomo imeli še več takih akcij.

I. Mravljja



Obsežne naloge

Kadrovsko-splošni sektor v očeh njegovega direktorja **BRANETA MOLETA**

Kadrovsko-splošni sektor je drugi največji sektor v skupnih strokovnih službah Petrola in zaposluje 68 ljudi. Sestavljen je iz splošne službe, kadrovske službe ter iz službe za sistem nagrajevanja. V splošno službo spada vzdrževanje poslovne stavbe in počitniških objektov, ekonomat, evidenca delovnega časa, recepcijska in poštna služba, vozni park in arhiv, družbena prehrana ter gostinske storitve. Kadrovska služba se ukvarja s kadrovanjem, statistiko, kadrovsko evidenco, socialnim zavarovanjem, izobraževanjem in štipendiranjem, socialnim varstvom ter stanovanjskimi problemi, z rekreacijo in družbenim standardom. Služba za nagrajevanje bdi nad nagrajevanjem zaposlenih.

Socialna varnost

Danes je socialna varnost v Sloveniji zelo pomembno oziroma problematično vprašanje, toda v Petrolu smo jo doslej uspeli zagotavljati in smo med najbolj socialno stabilnimi podjetji v Sloveniji. Tudi tehnoloških viškov nismo imeli oziroma so nastali samo v skladišču Otovec v Beli krajini, kjer je 8 ljudi delalo za JLA. Ko tega dela ni bilo več, smo za 4 uspeli najti novo zaposlitev, ostali 4 so jo morali poiskati sami. Mnogim delavcem pa smo dokupili delovna leta, da so lahko predčasno odšli v pokoj.

Socialne stabilnosti Petrola se zavedajo tudi sami zaposleni. Ko smo raziskovali, kam bodo delavci vlagali svoje certifikate, smo ugotovili, da so tako oni, kakor nekdanji zaposleni in upokojniki zainteresirani za vlaganje v Petrol in da bodo vključili tudi svoje družinske člane in starše. Če bi ljudje dvomili v trdnost podjetja, bi se odločali drugače. Javna raziskava je pa pokazala, da je Petrol tudi v očeh drugih državljanov na prvem mestu po zanimivosti in zanesljivosti.

Pomoč pri težavah ljudi

Z največjimi problemi se ukvarja kadrovska služba, ki dela neposredno z ljudmi in se posveča njihovim osebnim problemom. Delavci ne prihajajo k nam samo z delovnimi problemi – premestitvami, stanovanjskimi krediti, ampak tudi z zasebnimi težavami. Takim se je treba še posebej posvetiti in jih poslušati, da ne dobijo občutka, da nam je zanje vseeno. Prihajajo ljudje iz poslovne stavbe, vedno več stikov imamo tudi s terenom, pogovorimo se po telefonu, ali pa jih osebno obiščem, saj se vedno pogosteje obračajo neposredno name.



Zaposlovanje

Posebno poglavje je zaposlovanje. V podjetju smo sprejeli sklep, da ne bomo zaposlovali novih ljudi – razen v izjemnih primerih. Ponekod, predvsem na področjih proti hrvaški meji, pa nimajo prometa in zato preveč ljudi. Položaj se bo brez dvoma spremenil, vendar ne vemo kdaj in s tem ne moremo računati. Zato je to področje še posebej senziбилno.

Po terenu se ljudje najbolj bojijo, da bomo bencinske servise dali v najem in status zaposlenih ne bo več tako varen kakor do zdaj. Če najemnik prevzame servis, sprva obdrži vse delavce, sčasoma pa jih skladno z zakonodajo

lahko odpusti kot tehnološki višek. Do zdaj se to sicer še ni zgodilo, toda možnost obstaja in ljudje so zaskrbljeni. Po drugi strani morajo na najemnih servisih najbrž bolj zavzeto delati, saj se prodaja povsod poveča, ko preide objekt v najemnikove roke.

Že nekaj časa pripravljamo v Petrolu nov način za nagrajevanje delavcev na bencinskih servisih, ki bo prinesel korenite spremembe. Prav je namreč, da tisti, ki več dela, tudi več zasluži. Pri pripravi novega načina nagrajevanja sodeluje tudi naša služba, predvsem služba za sistem nagrajevanja.

Izobraževanje, počitnice in šport

Vse več govorimo o varčevanju in med vsemi zadevami je najbolj občutilo to predvsem počitniško rekreacijsko športno delovanje, ki v zadnjem času zamira, vendar je imelo poleg sproščanja tudi drugo pomembno lastnost. Zbliževalo je ljudi, kar je v tako velikem podjetju, kakor je Petrol, zelo pomembno. V zvezi s počitniškimi objekti je smola v tem, da jih je večji del na Hrvaškem, kamor ljudje zaradi varnosti ne hodijo več posebno radi. Športna srečanja pa bi morali ohranjati in jih celo krepiti, ker so ljudem vedno veliko pomenila, in na njih je Petrol zaživel kot pravi Petrol.

Stanovanja

Predpogoj za dobro in uspešno delo je urejeno zasebno življenje, k čemur sodi urejeno stanovanjsko vprašanje. Še pred nekaj leti je veliko delavcev prosilo za kredite. Zdaj jih je precej manj in zlasti tisti, ki so že dalj časa v podjetju, nimajo več teh težav. Toda v zadnjem času so se spremenili pogoji za nakup stanovanj in obrestne mere, zakon pa prepoveduje, da bi podjetja dajala ugodnejše kredite, kakor so na prostem trgu. Petrol je imel precej lastnih stanovanj, ki jih je pod ugodnimi pogoji prodal delavcem, tista, ki so še ostala, bomo pa najbrž prenesli na stanovanjska podjetja po regijah.

Sodelovanje

Formalno je Petrol še vedno sestavljeno podjetje, vendar kadrovsko-splošni sektor na svojem področju ne sodeluje z drugimi podjetji v njem, razen z Zemeljskim plinom. Z njim se pogovorimo, kaj je treba, ali kaj je možno storiti v posameznem primeru, enako smo ravnali pri sklepanju zavarovanja z Adriaticom. Tam je dobil Zemeljski plin boljše pogoje za zavarovanje, ker se nam je priključil. Na ta način se je povečalo število zavarovancev, prav od tega pa je odvisna cena zavarovanja.

Zavarovanje

Pri zavarovalni skupnosti Adriatic smo sklenili prostovoljno zdravstveno zavarovanje delavcev. Ker nas je veliko, smo dobili zelo dobre zavarovalne pogoje in tudi na terenu poteka sodelovanje zelo dobro. Naši delavci nimajo pri obisku zdravnikov nobenih težav.

Delavci so zavarovani za zdravstvene storitve, torej vse usluge pri splošnih zdravnikih – ne pa za nadstandardne storitve. Če pa bi moral posameznik plačati kakšno dodatno, zelo drago zavarovanje, ki ga sam ne bi zmoget, bi mu podjetje gotovo vsaj delno priskočilo na pomoč.

Ali torej Petrol skrbi za svoje delavce?

Prav gotovo. Vsi, ki smo zadolženi za to, bomo nad ljudmi, skrbimo zanje – lahko rečem, da tudi takrat, ko niso v službi. Rešujemo njihove probleme, ki se pojavljajo v zvezi z delom, in če je možno, tudi izven službe.

Izobraževanje

Kadrovska služba posveča tudi veliko pozornost izobraževanju delavcev. Skozi vse leto organiziramo v hotelu Špik tečaje za prodajalce na bencinskih servisih. Prav tako pa tudi začetne seminarje za vodilne in vodstvene delavce Petrola.

Velik interes je za obiskovanje tečajev tujih jezikov, na katerih se izobražuje 69 delavcev. Študija ob delu se udeležuje 22 delavcev, za svoje nasledstvo pa skrbimo tako, da štipendiramo 40 učencev in študentov.

Naftaši: Globoko ležeče plasti v podlagi terciarja – največje upanje raziskovalcev ogljikovodikov

Ali je odkritje novih naftno-plinskih polj realnost?

Električna energija iz globin zemlje

Ker so morali zaradi pogodbenih obveznosti izvrtati 1363 m globoko poševno usmerjeno vrtino s termomineralno vodo za Moravske toplice in ker od države niso dobili manjkajočih sredstev za dokončanje vrtine, so vrtalci in iskalci ogljikovodikov iz sektorja Raziskave in pridobivanje nafte in plina v lendavski Nafti letos spomladi prekinili vrtanje 3200 m globoke raziskovalne vrtine Martin-1 pri globini 3000 m. Vrtanje so nadaljevali v začetku oktobra. Čeprav je vrtina, odkar so po letu 1985 tradicionalno vrtanje ponovno »obudili k življenju«, ena od najglobljih, so jo brez problemov pri opremi in pred rokom izvrtali do globine 3300 m. Načrt globine 3200 m so morali namreč dodatno spremeniti na 3300 m zaradi potrebnih dodatnih podatkov.

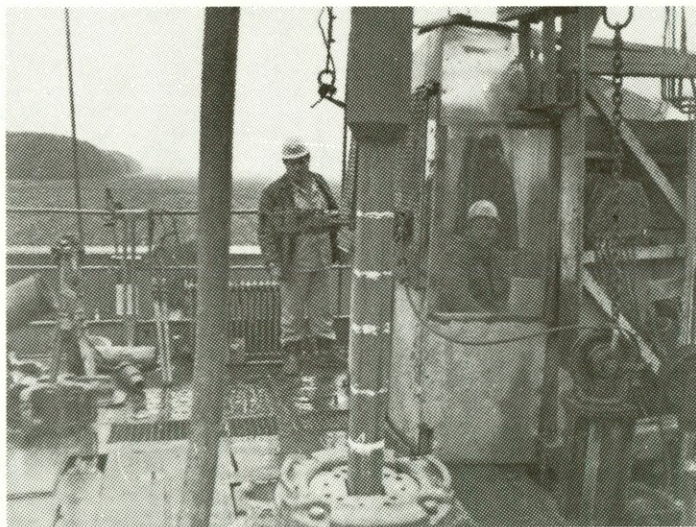
Odločitev je bila pravilna. Čeprav z elektrokarotaznimi meritvami pri ugotavljanju lito-loških lastnosti in sestave prevrtanih plasti niso odkrili ekonomsko zanimivih nahajališč ogljikovodikov, pa so z VPS na dnu vrtine (vertikalno seizmično profiliranje), ki so ga tokrat izvedli prvič, ugotovili, da bi bilo vrtino Martin-1 smiselno poglobiti do globine 4000 m ali celo globlje zaradi velike verjetnosti akumulacije ogljikovodikov. Enakega mnenja so po izvedenih indikacijskih meritvah tudi kolegi z Madžarske, kjer so raziskave ogljikovodikov zaradi dolge tradicije, izkušenj in zagotovljenega vira finansiranja raziskav prav tako na visokem strokovnem nivoju.

Ker s sedanjo opremo za vrtanje vrtine Martin-1 ne bi mogli poglobiti, iščejo pa že

najcenejše možnosti za kompletiranje opreme, jo bodo začasno likvidirali z željo, da v bližnji prihodnosti s poglobitvijo vrtine naredijo še tisti zadnji korak, ki bo Slovenijo z veliko verjetnostjo pripeljal do odkritja novih pomembnih nahajališč ogljikovodikov.

Naftaši so z uspešnim ključkom vrtanja dosegli vsaj dva cilja: dokazali so, da so sposobni izvrtati najzahtevnejše globoke vrtine nad 3000 m.

Z vrtino Martin-1 pa so prišli do dragocenega spoznanja, da je potrebno akumulacije surove nafte in zemeljskega plina na področju Murske uleknine iskati v globokih zemeljskih plasteh. Zato bi bilo smo-



trno in nujno vložiti sredstva v izpopolnitev vrtalne opreme naftašev, da bi lahko dosegli podlago terciarja tudi v najglobljem delu Murske uleknine (npr. na petišovskem območju) in Ljutomerske sinklinale.

Tako opremljeni bi se lahko vključili kot izvajalec tudi v projekt za izkoriščanje geotermalne vode za ogrevanje stanovanj in rastlinjakov, prven-

stveno pa za proizvodnjo električne energije na področju mesta Ljutomer, kjer bi bilo potrebno za izvedbo tega projekta izvrtati nekaj vrtin do globine 4000 m. Prav ti strokovnjaki Nafta so po tem, ko so skupaj z INA Naftaplinom v 4000 m globoki, pred leti izvrtani vrtini Ljutomer-1 odkrili geotermalno vodo s temperaturo nad 150°C, bili pobudnik oziroma vzrok za pristop k omenjenemu projektu, ki ga pripravljata Geološki inštitut Ljubljana in Nafta Lendava.

Odkrivanje novih nahajališč ogljikovodikov in izkoriščanje geotermalne energije kot pomembnega sekundarnega vira energije, najobetavnejše področje pa je severovzhodna Slovenija, bo postalo podobno kakor v svetu jutri tudi v Sloveniji strateškega pomena, pa čeprav si to želimo ali ne. To potrjujejo vedno pogostejši obiski strokovnjakov z Zahoda in iz mednarodnih institucij, ki iščejo in kompletirajo prav podatke s teh perspektivnih področij. Zato naftaši pravijo, da

je investiranje v manjkajočo opremo nujno in potrebno. Čeprav so v primerjavi s konkurenco iz sosednjih držav s svojo za tako velike globine neobičajno majhno, vendar mobilno lastno vrtalno garnituro ter zaradi drugačnega pristopa k projektiranju in izvedbi vrtin že danes za polovico cenejši od konkurence, bi z nakupom manjkajoče opreme za

vrtanje še bolj pocenili izvedbo projektov na področju geotermije in raziskav ogljikovodikov. Nafta, ki lahko danes in bo tudi v bodoče edina v Sloveniji sposobna izvajati omenjene strateške projekte, bo tako usposobljena tudi za prodor na tuja, predvsem afriška tržišča, kjer je veliko povpraševanje po tovrstnih storitvah. Zadnji primer je ponudba za vrtanje globokih vrtin – vodnjakov za alžirskega partnerja, od katerega naftaši pričakujejo odgovor najpozneje v štirih mesecih.

Kakor pravi vodja sektorja Raziskave in pridobivanje nafte in plina dipl. inž. Marijan Kraljič, z raziskavami ne odkrivamo le nahajališč ogljikovodikov, ampak tudi druga naravna bogastva, prav tako pa razkrivamo geološko zgradbo. Naftaši, ki jih ob vsako leto manjšem prilivu sredstev za raziskave iz republike odlikuje strokovnost, nove zamisli in inovativnost, nikoli niso dajali praznih upov. Zato računajo, da bomo dojeli in jim pomagali pri uresničevanju njihovih ciljev, ki bodo že jutri tudi strateški cilji mlade slovenske države.

Š. Prša

BENCIN NAJ BI STAL 350 TOLARJEV

Vodja prometnega oddelka na Nemškem inštitutu za raziskovanje gospodarstva Eckhard Kutter se zavzema za postopno zvišanje bencinskih cen, ki naj bi do leta 2005 dosegle 350 tolarjev. Ob rastočih prometnih tokovih v Evropi bi se moralo v prometni politiki končno nekaj spremeniti. »Transport je zdaj prepoceni,« pravi Kutter. Raziskave kažejo, da so povišanja cen pri gorivih »socialno znosna« in politično sprejemljiva. V daljšem obdobju pa bi se industrija mogla preusmeriti na 3-, 4-litrske avtomobile.

Na tovorni promet bi ob močnem transportu, ki poteka preko meja, cene bolj malo vplivale. Nacionalno problema ni možno rešiti in le mednarodni železniški sistem bi lahko pomagal.

Petrolovi jubilanti so se srečali



35 LET V PETROLU



MILKA ŽUGELJ
MARIJA ČUK
MILIVOJ GRMEK

JOŽE SEVER
MAKSIMILJAN MASTEN
FRANC PAVLIHA



30 LET V PETROLU



MELITA VREČIČ
MARINKA VEHOVEC
FRANČIŠKA BELEC
LUCIJAN MOLAR
ALOJZ SULIČ
FRANC TOLAR
BOGOMIR HERIC
MIHAEL POLAJŽAR
LEOPOLD REGVAT
JOŽE SINKOVIČ
BLAŽ VAUPOTIČ
ADI STEINCHER
JANEZ SELAN
SAFET ČAVUŠEVIČ
FRANC SVETIN
IGNAC ROGELJ
JANEZ PATE
ANTON RIFELJ
VIKTOR JUVANČIČ
IVAN ŠPILAK





25 LET V PETROLU



ANTON GANTAR
MIRAN KOŠIR
VIKTOR KUDER
IVAN KMETIČ
JANEZ KUCHAR
TONE KLAVŽAR
FRANC MATKOVIČ
JOŽE JANČAR
BOGOMIR HUDAK
MATIJA JAKLIČ
JANEZ FEMC
MARTIN PUNGARČIČ
FRANC REBOLJ
ŠTEFAN HOZJAN
CIRIL PESTOTNIK
KAREL BOŠTJANČIČ
AVGUST KRIŽAN
JANEZ OGRINC



BRANKA ŠTEMBERGAR
CVETKA MANDELJ
JELENA PLEŠA
BREDA MOKROVIČ
ANTON ERZETIČ
ŠTEFAN KOVAČ
BRANKO CURK
FRANC – PETER BENET
JANEZ PLAZNIK
URBAN ŽVELC
KAREL BARABAŠ
FRANC GERLEC
ŠTEFAN HUBER
JOŽE KUCHARIČ
MIRKO KVAS
IVAN MURKO
BOGOMIR MLAKAR
BOJAN POGAČNIK
JOŽE ZRNKO
FRANC KERIN
CIRIL PIRŠ
KARL SOJČ
JANEZ TOPOLE
IVAN DROFENIK
JANEZ BREGAR
JANEZ BALOH

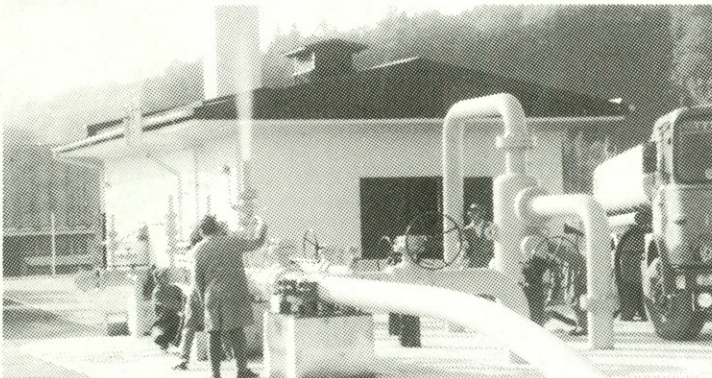


Slovenski plinovod je dopolnil 15 let

O preteklem delu ter o prihodnjih nalogah in dilemah

Leto, ki se izteka, je petnajsto leto, odkar ima Slovenija zagotovljeno oskrbo z zemeljskim plinom, saj smo v letu 1978 zgradili magistralno plinovodno omrežje in ga priključili na sistem evropskih plinovodov.

Ob desetletnici, ko smo naredili črto in pregledali ogromno opravljeno delo, od prvih razmišljanj za zagotovitev novega energetskega vira pa do zgraditve 630 km plinovodnega omrežja v letu 1978, ter nadaljnje širitve in priključevanja novih porabnikov do leta 1988, smo si zastavili tudi nekatere cilje za naprej. Zdaj z zadovoljstvom lahko ugotavljamo, da smo jih veliko tudi dosegli:



Merilno-regulacijska postaja Brestanica ob zagonu plinovoda za Dolenjsko in Posavje

razširili smo plinovodno omrežje, tako da zdaj obsega prek 900 km, pri čemer je še posebej pomembna zgraditev plinovodnega omrežja za Posavje in Dolenjsko,

zgradili priključek na italijansko plinovodno omrežje v Šempetru pri Novi Gorici,

usposobili obstoječi sistem za dobavo plina iz dveh smeri, pričeli prevzemati plin v Alžiriji, povečali transportne kapacitete na posameznih kritičnih delih (vzporedni plinovod Vodice-Kranj),

zgradili merilnico za umerjanje plinomerov in korektorjev, obnovili in predvsem posodobili računalniški sistem za vodenje plinovoda.

Od tedaj zastavljenih konkretnih nalog ostaja odprta le še gradnja podzemnega skladišča, ki pa je dolgoročnega značaja. Doslej je bila opravljena vrsta raziskav, ki so pripeljale do dokaj obetavne lokacije v Pečarovcih, o nadaljevanju del, zlasti o gradnji skladišča pa se

bomo odločali, ko bodo gospodarske razmere v državi omogočale realizacijo tako velikega projekta.

Poleg dosežkov na področju investicij je precej sprememb tudi v organizaciji:

leta 1991 smo se preoblikovali v družbo z omejeno odgovornostjo, v kateri so nekdanji podpisniki samoupravnega sporazuma o združevanju sredstev za plinifikacijo v Sloveniji postali družbeniki,

z manjšo notranjo prerazporeditvijo delavcev smo organizirali Razvojno službo, ki na podlagi tržnih raziskav oblikuje idejne projekte in vodi izbrane investicije do gradnje,

preoblikovan je bil Komercialni sektor, tako da je poleg kvalitetnejšega dela pri nabavi, prodaji in planiranju zagotovljeno tudi uspešno delo na finančnem področju,

ki je v času likvidnostnih težav gospodarstva še posebej pomembno.

Problemi slovenskega gospodarstva po osamosvojitvi so se posredno močno odrazili tudi na poslovanju slovenskega plinovoda. Z upadanjem industrijske proizvodnje so se bistveno zmanjšale potrebe po plinu, kar je narekovalo ukrepe za zmanjšanje fiksnih stroškov. Po temeljitih analizah potreb smo sprejeli težko odločitev o zmanjšanju zakupljenih količin plina in transportnih kapacitet v tujini, ker država ni našla načina za premostitev sedanjih težav in pravočasno zagotovila pogojev za razširitev porabe zemeljskega plina.

To predstavlja grenko kapljo v čaši, s katero si nazdravljamo ob petnajstletnici, odprte nove možnosti pa spodbujajo k novim aktivnostim, ki bodo plinu kot nemu ekološko najčistejših energentov v Sloveniji zagotovile mesto, ki mu gre.

Kakšni so načrti za naprej, smo povprašali direktorja Albina Rometa.

Glede na zmanjšanje potreb po zemeljskem plinu je predvsem pomembno, da nam je v pretežni meri že uspelo zmanjšati dolgoročne transportne in nakupne pogodbe za zemeljski plin. Po prvotnih planih bi leta 1995 lahko dobavili slovenskemu trgu – in bili na osnovi pogodb dobaviteljem dolžni plačati – 1.350 milijonov m³ zemeljskega plina. Zmanjševanje pogodb, o katerih je govor, pomeni, da količino zmanjšujemo na 800 milijonov m³ na leto in bo ostala na tej višini formalno do leta 2005. To pa ne pomeni, da je naš razvoj dotlej popolnoma zaprt.

Petrol Zemeljski plin je član konzorcija Adria LNG, ki pripravlja projekte za dobavo utekočinjenega zemeljskega plina v terminal na otoku Krku. Realno iz tega vira lahko pričakujemo začetek dobav v letih 1998–2000. Petrol Zemeljski plin se je vključil v projekt s 170 milijonov m³ na leto. Čas dokončne odločitve o nakupu dodatnih količin se naglo bliža. Če energetska politika v Sloveniji ne bo nakazala realne možnosti za tak razvoj, potem seveda ni pričakovati, da bi podjetje oziroma njegovi družbeniki ponovno prevzeli celotno tveganje posla.

Novi pogoji terjajo nove pristope na trgu. Se bo struktura porabe plina spremenila?

Naša sedanja letna prodaja znaša ca. 700 milijonov m³ na leto. Preostalih ca. 10 milijonov m³ letno nameravamo prodati široki potrošnji. Še celo več, ocenjujemo, da sedanji industrijski porabniki glede na njihovo prestrukturiranje pro-

izvodnje in konkurenčnost ostalih goriv ne bodo porabili niti toliko. Zato ostajajo tudi možnosti za povečano rabo v široki potrošnji, pa tudi za proizvodnjo elektrike iz zemeljskega plina v kogeneraciji.

Tak razvoj bo seveda možen le, če bodo zemeljskemu plinu v energetske politiki zagotovili tak položaj, kakor ga ima v drugih evropskih državah. Brez kakršnekoli ekološke zaščite seveda ni mogoče pričakovati, da se bo zemeljski plin lahko obdržal ali celo razvijal v konkurenci z ekološko spornimi in zato cenejšimi gorivi. Zato je naš strateški cilj prestrukturiranja porabe v korist široki potrošnji za uvedbo stimulativnejšega tarifnega sistema za industrijske odjemalce, ob zagotovitvi državnih ukrepov, ki bodo spodbujali uporabo zemeljskega plina z davčno in ekološko politiko.

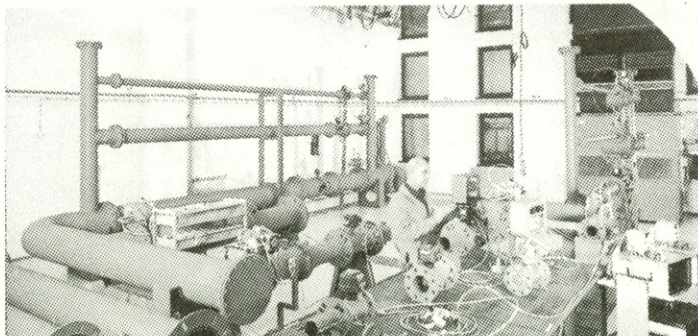
Za oskrbo z zemeljskim plinom ima Slovenija sorazmerno neugodno lokacijo, saj nima nobenega vira v neposredni bližini. Če država želi podpreti uporabo zemeljskega plina, bo morala z naštetimi ukrepi, ki jih opravičujejo ekološke prednosti, ustvariti tržne pogoje zanj. Sprememba našega tarifnega sistema pa seveda pomeni njegovo naravnost v trg in ne zgolj v stroškovni pristop pri koriščenju zakupljenih transportnih kapacitet.

Za realizacijo tega cilja bo potrebno več časa, medtem pa moramo seveda preživeti. Ker bomo morali prodajati zemeljski plin po tržno sprejemljivi ceni, ne bomo mogli vanjo vkalkulirati celotne amortizacije, kar pomeni zmanjšano sposobnost za investiranje in nezmožnost za odplačevanje dolgov.

Dolgove, ki so nastali ob prvotni gradnji, ki jih je ostalo



Na sprejemno-čistilnih postajah pride iz cevi poseben čistilec, s katerim občasno čistimo plinovode

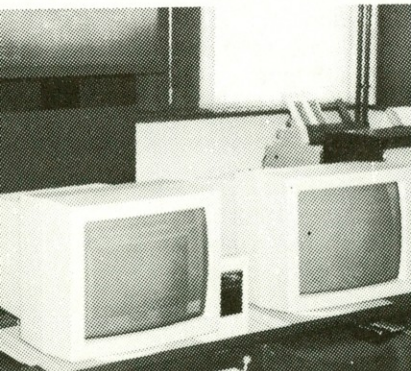


Merilnica za umerjanje plinomerov s turbino in plinomerov z rotacijskimi bati za pretoke $10\text{ m}^3/\text{h}$ do $10\,000\text{ m}^3/\text{h}$ in premeri 50 mm do 400 mm. Umerjanje z zrakom na nizkem tlaku

še okrog 50 milijonov dolarjev, bomo poskusili reprogramirati s pomočjo LB d.d. in predvideno garancijo države. Poslali smo predlog vladi, da nam za ta namen odobri koriščenje preostalega dela garancije za transport preko Avstrije, ki ni bila izkoriščena zaradi zmanjšanih transportnih pogodb.

Tako kakor doslej bomo morali v vmesnem času pospešeno izterjati stare dolgove in s tem denarjem premoščati tekoče likvidnostne probleme.

Za investicije, potrebne v prihodnje, bomo morali dobiti kredite. Prestrukturiranje porabe plina pomeni, da bomo predvsem bolj razvili trg široke porabe, ki je za nas še sorazmerno nov. V tem procesu aktivno sodelujemo kot partner v novo nastajajoči mešani firmi z italijansko firmo Italgas. Prestrukturiranje pomeni tudi plama plina za proizvodnjo elektrike, kar se v več evropskih državah kaže kot dober trg, v naših razmerah pa predvsem zaradi nizke cene električne energije rezultat še ni prav gotov.



Novi procesni sistem za nadzor slovenskega plinovodnega omrežja omogoča stalno spremljanje delovanja plinovoda in kontrolo tesnosti, analizo preteklih dogodkov in napovedovanje verjetnih stanj za prihodnje

V naftnoplinski dejavnosti smo vajeni visokih števil in marsikateri stroški se zde zanemarljivi. Kako gledate na to plinaši?

Glavni del svojega problema s fiksnimi stroški poslovanja rešujemo z zmanjšanjem zakupljenih kapacitet in odložitvijo vračanja deviznih dolgov. To seveda ne pomeni, da so drugi stroški za nas nepomembni. Nekateri, ki nam jih zaračunavajo naši poslovni partnerji, so po našem mnenju previsoki in bomo morali najti sporazumne rešitve.

Znotraj hiše smo že doslej in bomo tudi v prihodnje še izkoriščali notranje rezerve pri zaposlovanju, predvsem v administraciji. Pri strokovnih službah so ti ukrepi skoraj ne-realni. Trenutno nas je zaposlenih 145, to je toliko kakor leta 1980. Odtlej pa do danes smo zgradili in vzdržujemo 300 km plinovodov in 125 merilno regulacijskih postaj. Začeli smo z oskrbo iz Alžirije in pridobili 89 novih kupcev. Vse to kaže, da na tem področju delujemo skrajno racionalno. Zaradi obvladovanja trga, ki postaja vse bolj zahteven, pa bomo morali celo okrepiti in na novo razviti nekatere dejavnosti, s katerimi se doslej nismo neposredno ukvarjali.

Pri vzdrževalnih stroških, ki so naša naslednja pomembna kategorija, so seveda tudi možni prihranki, vendar pa glede na visoke varnostne zahteve pri delovanju sistema manj pomembni.

Zakon predvideva različne načine za izvajanje gospodarskih javnih služb. Kako naj bi bila v tem okviru organizirana oskrba z zemeljskim plinom?

Dolgo časa se je v razpravah in dokumentih pojavljala ideja, naj bi bil Petrol Zemeljski plin organiziran kot javno podjetje in je nastala na izključno nestrokovni primerjavi »tehnične sorodnosti« z dobavo elektrike. V dolgotrajnih, včasih že mučnih razpravah smo uspeli prepričati pristojne centre moči, da ideja ni smotrna in poleg tega verjetno še neizvedljiva.

Oskrba z zemeljskim plinom je resda naraven monopol, tako kakor skoraj povsod v Evropi, pa kljub temu niso taka podjetja nikjer organizirana kot javna. Ni pa oskrba z zemeljskim plinom monopol v pravem pomenu te besede, da bi bila zaradi tega potrebna tako močna vloga države. Zemeljski plin je namreč le eden od možnih nadomestnih energentov, za katerega se odloča po-



Najsodobnejša oprema dispečerskega centra je terjala tudi dodatno strokovno izobraževanje

trošnik in ne kakor elektrika, kjer ni izbire.

Dodelitev statusa javnega podjetja bi v našem slučaju pomenila hkrati razlastnjenje sedanjih družbenikov, ki osnovnih lastniških pravic, to je pravice do upravljanja in pravice do dobička, v sistemu javnega podjetja ne bi mogli izvajati.

Predvsem pa je pri razpravi o javnem podjetju ostal odprt odgovor na naše vprašanje: Kaj je bilo v dosedanjem našem delovanju slabo in v nasprotju s širšimi interesi in kaj bi se s predlagano idejo spremenilo na boljše?

No, upamo, da so te ideje dokončno pokopane, v razpravi pa je predlog, da bi postali javna služba, v okviru katere bi nam država podelila koncesijo za izvajanje posla. V tem slučaju upamo, da bodo pristojnosti koncedenta, to je

države, omejene na tako mero, da bomo lahko delovali učinkovito, predvsem pa tržno.

Trenutno najaktualnejša tema je lastninjenje. Bodo »lastnili« tudi Petrol Zemeljski plin d.o.o.?

Petrol Zemeljski plin je v celoti olastnjenjo podjetje z znanimi lastniki, to je našimi družbeniki, ki so večinoma tudi kupci zemeljskega plina. Eden od družbenikov je tudi Petrol Trgovina z 2,4-odstotnim deležem. Na ustanovni skupščini leta 1991 so se družbeniki, tedanji ustanovitelji zavezali, da bodo ne glede na »olastnjenost« zagotovili iz rezervnega sklada družbe potrebna sredstva za priznanje deleža državi, ki ga je vložila v razvoj plinovodnega sistema, predvsem preko bivšega ISNAP,

in delež za lastninjenje delavcev. Tako kakor vsi s seznama bivših »podjetij širšega družbenega pomena« smo tudi mi do konca oktobra pristojnemu ministru predložili izračun deleža države in lastninski strukturi podjetja in do konca leta je vlada dolžna zavzeti stališče do predloga.

Zaradi formalnih razlogov, ki izhajajo iz zakona, zagotovila skupščine delavcem glede njihovega deleža ni možno izpeljati s predložitvijo certifikatov. Zato pa imamo delavci na podlagi tolmačenja pristojne agencije v skladu s 46. členom zakona o lastninskem preoblikovanju podjetij možnost, da predložimo svoje certifikate kot tudi certifikate svojih družinskih članov in možnost za odkup s popustom v vseh podjetjih naših družbenikov, torej med drugim tudi v Petrol Trgovini.

Novice iz notranje trgovine

Propagandno-prodajne akcije

Ker želimo povečati prodajo blaga in krepiti prodajni ugled našega podjetja, smo v zadnjih mesecih leta sprožili nekaj propagandno-prodajnih akcij.

Akcija MOPO (oktober 1993–januar 1994)

Z akcijo MOPO (= okolju prijazna menjava olja) želimo povečati prodajo motornih olj na naših bencinskih servisih in hkrati tudi prispevati svoj delež k boljšemu varovanju okolja v Sloveniji.

V ta namen smo z napravami MOPO opremili prvih 20 bencinskih servisov:

Krško I, C. krških žrtev 136
Novo mesto II, C. herojev 50
Brežice II, Titova 1
Slovenske konjice
Velenje II, Celjska 23
Šempeter II (v Savinjski dolini)

Medvode I-v, Gorenjska 14
Bled I, Ljubljanska 30
Kranj (Zlato polje I), Koroška 53
Ljubljana, Tržaška 130
Ljubljana, Dunajska 130
Ljubljana, Tivolska 43
Domžale I, Ljubljanska 2
Maribor, Partizanska 58
Maribor, Tržaška 36
Maribor, Ptujška 136
Murska Sobota, Cankarjeva 4
Idrija
Šempeter I pri Novi Gorici,
Padlih borcev 2
Ajdovščina III, Goriška 29

Po koncu tekmovanja (31. 1. 1994) je predvideno za glavno nagrado po eno gorsko kolo za najboljše 3 bencinske servise na ravni podjetja.

Poleg tega tudi sproti mesečno spremljamo najboljše. V prvem mesecu (oktober 1993) je to bil bencinski servis IDRIJA, ki je tako dobil vsakomesečno nagrado – gorsko kolo.

Prodaja antifrizi (september–december 1993)

Gre za sezonsko prodajo antifrizi, ki je za nas zelo pomemben prodajni artikel, a za spodbujanje prodaje tega blaga smo razpisali tudi tekmovanje za najboljše bencinske servise. Glavne nagrade

(strokovno potovanje v tujino) sledijo po koncu tekmovanja (december 1993), rezultate pa spremljamo tudi sproti. Po podatkih s konca oktobra so trenutno najboljši bencinski servisi Vinica, Ljubno ob Savinji, Bohinjska Bistrica, Dobrova, Pragersko in Tolmin I ter skladišča Dravograd, Medvode, Kočevje in Zalog.

Prodaja avtogum (oktober–december 1993)

Tudi pri zimskih avtogumih smo se odločili za sezonsko prodajo. Tu sicer ni mesečnih (etapnih) nagrad, ampak samo glavne nagrade po koncu tekmovanja. V akciji sodelujejo tako bencinski servisi, ki jih sami upravljamo, kakor tudi najemni servisi.

Prodaja darilnega asortimenta (november–december 1993)



Darilni kotichek na BS Ljubljana, Dunajska 130

Uradno se je akcija začela že v novembru, pravi razmah pa pripravljamo in pričakujemo za december.

V akciji načrtujemo oglaševanje po medijih, okraševanje bencinskih servisov, drobne pozornosti do strank in tudi nagradno spodbujanje prodajalcev na bencinskih servisih.

Zaključek vseslovenskega likovnega natečaja »Otroci–odraslim 1993«

– Za kaj gre:

Petrol Trgovina je že četrto leto zapored razpisala vseslovenski natečaj likovnega ustvarjanja najmlajših, ki zajema osnovne šole v Sloveniji in zamejstvu, na lastno pobudo pa se ga vse bolj udeležujejo tudi slovenski vrtci.

– Natečaj 1993:

Natečaj za leto 1993 smo razpisali že marca 1993, do zaključka (15. 10. 1993) pa so poslali svoja dela iz približno 300 slovenskih osnovnih šol in vrtcev.

– Komisija za izbor

Komisija, sestavljena iz predstavnikov Zavoda R Slovenije za šolstvo, Pedagoške fakultete in Petrol Trgovine, je morala izbrati med 4.000 poslanimi likovnimi deli. Nad kakovostjo likovnih del so bili

ka, Puconcev, Velike Polane, Kopra, Cola, Vuzenice, Iga, Železnikov, Ljubljane, Maribora, Ajdovščine in Celja.

– Kako naprej

V začetku prihodnjega leta se bo razstava najboljših del iz akcije »Otroci–odraslim 1993« predstavila po raznih slovenskih krajih, v Ljubljani pa bo slavnostna razglasitev in podelitev nagrad najboljšim osnovnim šolam in avtorjem. Otroci in šole pa bodo nestrpno čakali na razpis akcije »Otroci–odraslim 1994«. V otroškem svetu likovnega ustvarjanja, po šolskih hodnikih in razredih pa je Petrol s to akcijo že vsem znan in dobro zapisan.

Starši otrok so naši kupci.

Zaključek tekmovanja za najbolj kakovostne bencinske servise v letu 1993

– Tradicija

Tekmovanje bencinskih servisov Petrol Trgovine je zaključilo že svoje 7. leto. Namen te akcije je stalen nadzor in dviganje kakovosti poslovanja na bencinskih servisih Petrol Trgovine, hkrati pa tudi vsako leto odkriti tiste, ki so bili najbolj zaslužni za dobro kakovost.

– Novost – anonimno ocenjevanje

Letos smo uvedli še novost – dodatno anonimno ocenjevanje servisov, kar je pokazalo, kje so naše skrite slabosti in naloge v prihodnje.

– Pohvale

Kljub temu, da ne smemo biti zadovoljni z doseženim, pa vseeno ne moremo mimo pohval s strani naših strank, kar potrjuje, da je dolgoročno vztrajanje pri kakovosti pravilna usmeritev.

– Najboljši bencinski servisi v letu 1993

Svečana razglasitev in podelitev nagrad našim bencinskim servisom bo sicer nekje v prvih mesecih leta 1994, za zdaj pa lahko izdamo le prouvvrščene po TOE. To so **Črnomelj II, Vojnik, Češnjica, Dobrova, Slivnica I in Golo brdo** (v našem upravljanju) ter **Lovrenc na Pohorju** (najemni).

Spremembe pravilnika o nagrajevanju bencinskih servisov

– Petrolovi bencinski servisi sredi novih tržnih razmer

Že dlje časa čutimo v notranji trgovini potrebo po stimuliranju prodajalcev na naših bencinskih servisih na način, ki jim bo omogočil bolj enakovredno konkurenčno tekmo na vse bolj zahtevnem slovenskem trgu, polnem prodornih in razvijajočih se mladih podjetij. Zato je v novih tržnih razmerah dosedanji sistem nagrajevanja bencinskih servisov postajal v ključnih točkah neustrezen.

Potrebne so bile spremembe, tako da bi Petrol prodal in zaslužil več kakor doslej.

– Dve temeljni nagrajevanji naših bencinskih servisov

Strokovna komisija, ki se je lotila problema, se je osredotočila na dva temelja – maržo in koeficient obračanja.

Kako bo po novem sestavljena osnovna masa BOD bencinskega servisa:

– v odstotku od ustvarjene marže pri prodaji blaga in storitev (20 odstotkov pri rezervovarskem blagu; 35 odstotkov pri nerezervovarskem blagu; 0,4 odstotka od prometa menjalnic; 5 odstotkov od storitev avtopralnice)

– glede na mesečni koeficient obračanja zalog nerezervovarskega blaga (koeficient enak 1 je nevtralen, večji od 1 prinaša zaslužek, manjši od 1 pomeni izgubo za bencinski servis) upoštevajoč veljavno posojilno obrestno mero.

– Kaj je z dodatki

Dosedanji dodatki (stalnost pri podjetju, nočno delo, prazniki, osebna ocena, ocena bencinskega servisa) bodo veljali še naprej.

– Zgornja in spodnja meja BOD

Spremembe pravilnika predvidevajo tudi zgornjo (140 odstotno) in spodnjo (75 odstotno) mejo mesečnega BOD prodajalca in to v odstotku glede na povprečni mesečni BOD zaposlenega na bencinskemu servisu v Petrol Trgovini.

– Rangiranje servisov ni več potrebno

Ker odslej razvrščamo bencinske servise glede na doseženo maržo, ni več potrebno rangirati niti bencinskih servisov (S, I, II, III) niti prodajnega osebja.

– Prožnost in razvoj novega sistema nagrajevanja

Spremembe pravilnika niso dokončne, ampak jih je možno po predhodnem dogovoru tudi menjati, če bodo to terjali zakonski predpisi in gospodarske razmere.

ZAHVALA KOLEKTIVU PETROLA

Nekaterih besed se ne da napisati, če jih je preveč, izgubijo pomen, nekaterih besed sploh ni, da bi z njimi lahko izrazili hvaležnost.

Midve pa se želiva zahvaliti celotnemu kolektivu Petrola, posebej pa pomočniku generalnega direktorja Janezu Umeku in direktorju TOE Celje Karlu Privšku in sodelavcem za pomoč pri nakupu in opremlenosti stanovanja v trenutkih, ko sva to najbolj potrebovali.

Najlepša hvala!

*Božena in Sara Ernoič
Slovenj Gradec*

V vsakem primeru pa gre za razvijajoč sistem, v katerega nameravamo čez nekaj časa vgraditi še druge prvine vgraditi še druge prvine podjetniškega uspeha (predvsem stroške), kar bo možno ob krepitvi računalniške podpore temu sistemu nagrajevanja.

Delovski svet Petrol Trgovine je 18. novembra sprejel spremembe pravilnika o nagrajevanju naših bencinskih servisov, ki začnejo veljati 1. decembra letos.

– Kako naprej

Novi tržni in poslovni duh je vsekakor treba vnesti v vse Petrolove pore, kjer je možno dosegati (večji) dohodek. Za bencinskimi servisi bodo bržkone prva na vrsti naša skaldišča, ki so potrebna sprememb, nato pa seveda še...

I. Mravlja

nekaterih mesecih ne prodamo toliko, v zimski sezoni, ko ga dodajamo plinskemu olju, da ne zamrzuje, in spomladi, ko služi kot pogonsko gorivo za kosilnice, bi ga prodali precej več. Vendar se povpraševanje na splošno zmanjšuje, ker mnogi kmetje zamenjujejo kosilnice na petrolej z dieselskimi. Kljub temu ga moramo nekaj kupovati v madžarski rafineriji Szaszhalombata, iz katere dobivamo tudi kerozin.

Sicer pa uporabljajo svetilni petrolej tudi za sobne peči, ki ne potrebujejo dimnika, a gorivo mora biti čisto, brez aromato, da pri gorenju ne proizvaaja saj. To vrsto dobimo v Avstriji, kjer se jim ga splača proizvajati, saj ljudje še v veliki meri uporabljajo okrasne petrolejke. V Petrolu pa imamo v zadnjem času tudi Ekosol, ki je brez aromato in celo boljše kakovosti.

Kako je s petrolejem?

Svetilni in motorni petrolej sicer nista blago, ki bi ga prodali na tisoče ton, a dober trgovec ima na zalogi vse, po čemer kupec sprašuje. Vendar od dosedanjih dobaviteljev motornega petroleja praktično ne moremo dobiti. Za južni in srednji del Evrope ga proizvajajo samo Italijani, ki pa imajo pri izvozu tega blaga določene restrikcije. Težave rešujemo tako, da motorni petrolej nadomeščamo s svetilnim, ki ga proizvaaja Nafta Lendava. Toda ta rafinerija ima določeno mesečno proizvodnjo – 100 ton – zato je treba vnaprej povedati, koliko bomo potrebovali, in pozneje ne moremo dobiti več. Pri nas pa v

ZAHVALA

Ob smrti svojega očeta Antona BASTARDE se zahvaljujemo sodelavcem za podarjeno cvetje, izražena sožalja in spremstvo na njegovi zadnji poti.

Tončka Bastarda
Minka Hrovat

ZAHVALA

Ob smrti svoje mame Marije BOBEK se najlepše zahvaljujem sodelavcem in prijateljem za izrečene sožalne besede ter darovano cvetje.

Janko Bobek

Nedeljski dnevnik, 21. 11. 1993

NAJBOLJŠA REKLAMA

Stranišče osupljivo urejeno in čisto

V soboto, 23. oktobra sem potoval v Ljubljano. Zunaj je lilo kakor iz škafa in tako sem se odločila, da se kratko ustavim na Petrolovem servisu v Tepanjah. Hotela sem si malo odpočiti, hkrati pa iti še na stranišče.

Bila sem prijetno presenečena. Stranišče je obnovljeno, nič ni bilo pokvarjeno, in kljub temu, da je zunaj deževalo in bi človek pričakoval, da bo zaradi tega umazano, saj je pri množici ljudi, ki se tod ustavijo, pri takšnem vremenu enostavno nemogoče vzdrževati čistočo, je bilo vse zelo čisto. Prijazna gospa, ki je bila tam, je vsakih nekaj minut obrisala tla, preverila, če nič ne manjka, in priznati moram, da sem se naprej odpeljala z zares prijetnim občutkom.

Ker ljudje ponavadi rajši izrekamo negativne kot pozitivne ocene, sem se odločila, da javno izrečem osebju servisa Tepanje (na desni strani, če se pelješ od Maribora proti Celju) vso pohvalo in jim zaželim veliko uspeha pri nadaljnjem delu. Takšne stvari so namreč najboljše reklama za našo mlado državo.

SONJA ZVER
Murska Sobota

Boljša oprema, boljši rezultati

Odrpli smo laboratorij za določanje oktanskega števila

Pravzaprav niti v Petrolu ne vedo vsi, da imamo že več kakor 20 let laboratorij za kontrolo kakovosti, ki ga je skupaj z Janezom Lipovcem ustanovil pokojni dipl. ing. Oto Gostinčar, po Lipovčevem odhodu v pokoj pa je vodenje prevzela dipl. ing. Marta Feldin.

Ob ustanovitvi so kupili precej opreme, ki je bila za tisti čas sodobna, Lipovec pa je za nekaj časa odšel v reško Rafinerijo, da je bolje spoznal delo v laboratoriju, in se po vrnitvi lažje lotil dela. V laboratoriju so opravljali svoje naloge, vendar ne vedno povsem z lahkoto, saj se je kontrolna tehnologija naglo razvijala, v hiši pa za nakup novih aparatov ni bilo posebnega posluha. V zadnjem času se je položaj spremenil, laboratorijsko opremo so začeli dopolnjevati s sodobnimi instrumenti in aparati, v začetku decembra pa so v Zalogu odprli laboratorij za določanje oktanskega števila. Ob tej priložnosti je dipl. ing. FELDINOVA nekaj več povedala o laboratoriju in delu v njem.

S kakšnim namenom so ustanovili laboratorij?

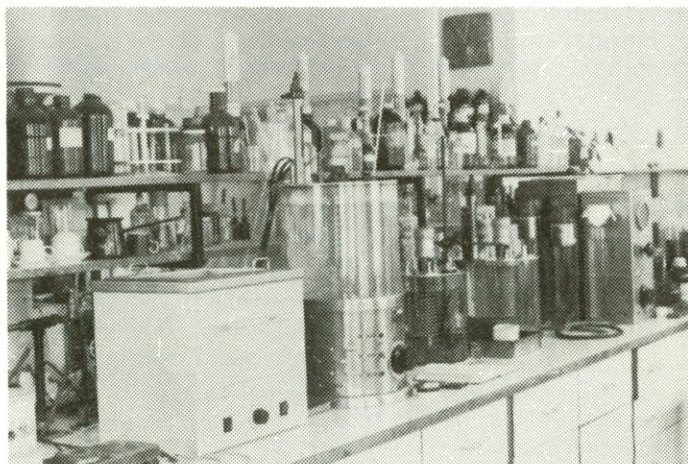
Nadzorovali naj bi kakovost goriv in maziv, ki jih je kupoval in prodajal Petrol. V svetu Jugoslavije sicer niso prištevali med države, v katerih bi posebej pazili na kakovost tega blaga, vendar so v Sloveniji

vedno skrbeli za to, da so bili naftni derivati čim boljši. V laboratoriju pa so opravljali vhodno kontrolo, torej so pregledovali blago, ki je prispelo do dobaviteljev. Kljub vsej pazljivosti se včasih vendarle zgodi, da dobimo od kupcev kakšno reklamacijo. Tako blago seveda takoj posebej pregledamo, da ugotovimo, ali je reklamacija upravičena ali ne. In dogodi se, da stranka nima prav. Včasih ima njeno vozilo kakšno napako in mehanik meni, da je krivo gorivo ali olje, voznik pa se v takem slučaju obrne na nas. Toda takih pregledov ne delamo pogosto. Sicer pa spada v našo dejavnost tudi preskušanje raznih aditivov, specialnih maziv, rabljenih in odpadnih olj,



topil in hladilnih tekočin. In večino preskusov delamo po evropskih in mednarodnih standardih.

Vedno več se ukvarjamo z vhodno kontrolo, in za to delo imamo skoraj vso potrebno



Veliko steklenič in kemikalij, vendar brez tega ne gre...

opremo. V novem laboratoriju bomo določali oktansko število motornih bencinov po raziskovalni metodi, nimamo le še stroja za motorno metodo, vendar upamo, da bomo v bližnji prihodnosti prišli tudi do njega.

Kolikokrat pregledate vsako blago?

Najprej je pregledano ob prihodu tankerja, vzorčenje pa opravlja inspekcijski hiši SGS z Reke in Inspekt iz Kopr. Nam pošljejo tankerski vzorec, ki ga moramo analizirati v najkrajšem času. Prav zato, ker moramo delo hitro opraviti, smo pri iskanju sodobne opreme želeli avtomatske ali vsaj polavtomatske naprave, ki omogočajo, da so meritve opravljene v najkrajšem času. Meritev in preskusov je zelo veliko in prej smo potrebovali zanje precej več časa, zdaj smo dosegli v tem pogledu velik napredek zlasti pri gorivih.

Ko gorivo stočijo iz tankerja v skladiščni rezervoar v Sermínu, kontroliramo tudi vzorec iz rezervoarja, še preden začno iz njega črpati blago. Občasne preglede opravljamo tudi v posameznih skladiščih na terenu in na bencinskih servisih. Zlasti pozimi nadzorujemo vsa skladišča, posebno pozornost posvečamo plinskemu olju, pri katerem smo prešli z dveh na eno samo kakovost, ki ima za posamezna letna obdobja natančno predpisano raven filtrirnosti, ki jo nadzorujemo, da gorivo ustreza zahtevam.

Zdaj smo izpopolnili tudi opremo za kontrolo bencina, in delo bo potekalo enako kakor pri plinskem olju.

Opravljate torej štiri različne kontrole. Ali so njihovi rezultati kdaj različni?

V bistvu ne more biti razlik v kakovosti. Dobavitelji so sicer različni, zato tudi blago ni enako, z uvedbo stalnih kontrol pa pripomoremo k temu, da je blago kvalitetno. Če so razlike v območju, ki presega naše zahteve, na primer pri filtrirnosti plinskega olja, ki je v zimskem času najbolj kritično, to ne predstavlja problema. Za to letno obdobje je zahtevana filtrirnost najmanj -15°C , vendar znaša v nekaterih skladiščih -17°C ali celo -20°C .

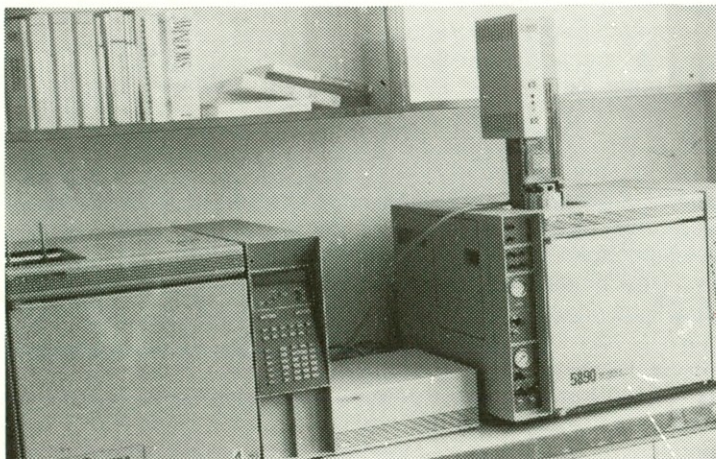
Kakšne so posledice, če ugotovite, da blago nima ustrezne kvalitete?

Če se to zgodi, tehnična služba obvesti tiste, ki so za Petrol kupili blago. Včasih nastane problem, ker je pri nakupu kakovost povezana s ceno. Kupovali naj bi čim ceneje, vendar mislim, da je blago v bistvu drago, če ni kakovostno, saj je v razvitih državah že dolgo znano, da je med najpomembnejšimi dejavniki za konkurenčnost podjetja kakovost na prvem mestu. Ne smeli bi kupovati blaga, katerega deklarirane lastnosti so na meji zahtevanih vrednosti, ker se lahko zgodi, da so dejansko pod njo.

Ali ste že kdaj dobili tak vzorec, da bi bilo potrebno vrniti blago?

Odkar sem jaz v Petrolu, nismo vrnili nobenega blaga. Če smo ugotovili, da je na primer plinsko olje slabše kvalitete, je naše podjetje zahtevalo nižjo ceno. Ustrezno kakovost takega blaga smo potem dosegli z dodajanjem aditiva, pri čemer smo morali najprej ugotoviti potrebno količino.

Kaj vse vam prinaša nova oprema?

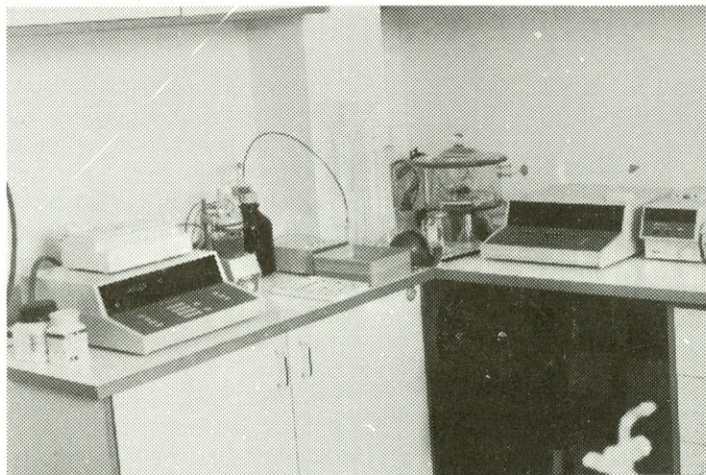


Plinski kromatograf

Omenila sem že, da bomo zdaj delo hitreje opravili, da bomo v času, ki je predviden za kontrolo tankerja, torej v nekaj urah, to kontrolo tudi res izvedli. Včasih pa se seveda srečamo tudi z manjšimi problemi. Če je na primer v gorivu voda, imamo težave pri določanju plamenišča. Prej pa vseh potrebnih preskusov niti nismo mogli izvesti.

Čas je pri kontroli zelo pomemben, kakovost analiz in drugih meritev se je pa z novo opremo tudi zelo izboljšala. Sama sodobna oprema sicer še ne pomeni natančnosti, ampak je s tem povezanega veliko dela z umerjanjem ter z validacijo opreme in kontrolnih postopkov.

Veliko dela nas čaka še v zvezi z akreditacijo laboratorija, to je s pridobitvijo formalne potrditve usposobljenosti za opravljanje naše dejavnosti, ter s tem vestranskega zaupanja v rezultate naših preskusov in analiz ter priznavanja naših poročil o teh preskusih. Vendar naš cilj ni le akreditacija, ampak uvedba sistema kakovosti s sodobnimi kontrolnimi principi, ki dajejo pravilne, točne in ponovljive rezultate analiz in preskusov. Za doseganje potrebnih rezultatov se morajo naši ljudje maksimalno angažirati, instrumentalne analize zahtevajo tudi specialna znanja in veliko prakse, a čeprav smo kadrovsko okrepljeni, zaenkrat še ne mo-



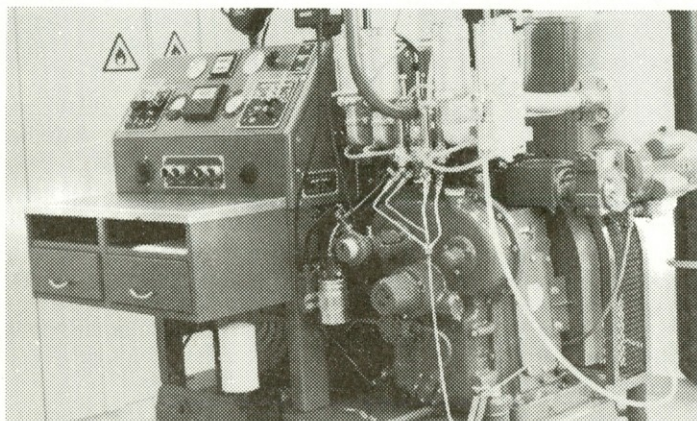
Naprava za ugotavljanje vode v naftnih derivatih

remo delati tako, kakor bi želeli.

Ali lahko ljudi pošljete na izobraževanje tja, kjer vse to že obvladajo?

Lahko, in to tudi delamo. Skupaj z opremo, na primer za plinsko kromatografijo smo plačali tudi usposabljanje za programsko opremo – za software, osnovno tehniko dela pri plinski kromatografiji, ki je zelo zahtevna, pa je kolegica spoznala na praksi v Institutu Jožef Stefan. Sicer pa skrbimo za dobre odnose z drugimi laboratoriji, delamo jim usluge, oni pa nam, in mislim, da je to

eden od načinov, da smo na tekočem z vsem v zvezi z laboratorijskim delom. Če imamo probleme, se lahko posvetujemo z nekom, ki ima več izkušenj na tem področju. Treninge imamo tudi izven Slovenije. Pri našem delu je stalno izobraževanje med osnovnimi zahtevami, saj brez njega ni pravih dosežkov. Instrumentalna tehnika in analitika se tako hitro razvijata, da ju je treba stalno zasledovati. Zato se stroškovno izobražujemo in izpopolnjujemo tudi v tujini, pri proizvajalcih instrumentov in druge laboratorijske opreme ter na strokovnih seminarjih in posvetovanjih.



Motor za ugotavljanje oktanskega števila motornih bencinov

Razor le delno premagan!

Tokrat se vam zadnjikrat v letošnjem letu oglašamo s potepanja po Julijcih.

Septembra smo se vrli gorenski hribovci in hribovke odpravili na dvodnevno turo po Križkih podih.

Prvi dan smo se okoli pol dneva odpravili iz doline Vrat, preko Sovatne do Pogačnikovega doma na Križkih podih. Hoje je bilo približno štiri ure in zadnji del poti nam je ponagajalo vreme, saj nas je kar dobro namočilo. Prijazno osebje Pogačnikovega doma nam je omogočilo, da smo se posušili, okrepčali in spočili. Naslednje jutro nas je pričakalo sorazmerno lepo vreme, saj so bili oblaki visoko in imeli smo prekrasen razgled na dolino Zadnjice, lepo se je videlo

od Prehodcev do Triglavskega doma na Kredarici. Vendar nas je pogled na zasneženega očaka rahlo plašil, kaj bo na Razorju, ki ga iz Pogačnikovega doma nismo videli, ker je bil vrh v oblakih.

Po dobri uri hoje pa nas je naš zaveznik – vreme – izneveril, najprej je začelo deževati, nato se je dež spremenil v sodro in še višje v sneg. Zaradi vse slabših vremenskih pogojev se je približno polovica pohodnikov odločila, da se ne bo povzpela na vrh in pot nadaljevala kar s spustom proti Vršiču. Tako smo na vrhu Razorja (2601 m) žal stali okrnjeni. Seveda nas je veselilo, da smo se pametno odločili, kajti v snegu in ledu je pot na sam vrh izredno zahtevna. Tudi povratek proti Vršiču, ki je trajal dobre štiri ure, ni bil lahek, saj



je neprestano deževalo, tako da smo si malico privoščili, ko je za kratek čas nehalo padati. Na Vršič smo prispeli pozno popoldne, kjer smo utrujeni in premočeni posedli v Poštarskem domu. Ko smo se oblekli in si z visokooktanskim žganjem pognali kri po žilah, lakoto potešili z domačo hra-

no, smo ugotovili, da kljub težavam ni bilo slabo in smo vsi skupaj bogatejši za novo visokogorsko izkušnjo.

Tako, za letos smo zaključili s svojimi podvigi, naslednje leto pa se zopet slišimo z novo osvojeni vršacev.

G. VONČINA

Novice iz Magna centra

Magna se je predstavila

15. oktobra smo javnosti uradno predstavili kartico Magna. Uvajalno obdobje se je pričelo z reklamnimi oglašoma na obeh televizijskih postajah (TV Slovenija, kanal A), z velikimi plakati na 150 oglašnih tablah po vsej Sloveniji, s številnimi oglasi v vseh pomembnih časopisih in revijah, z napisom na toplozračnem balonu Petrol-Magna in ne nazadnje s transparentom na rokometni tekmi Pivovarna Laško proti Borbi (Švica).

Ker smo ob oglaševalni akciji, katere namen je bil najprej vzbuditi pozornost, hoteli predstaviti tudi temeljno sporočilo svojega projekta, smo se 27. oktobra v Petrolovi poslovni hiši predstavili tudi na dobro obiskani novinarski konferenci. Odmevnost konference smo kasneje izmerili s številom novinarskih prispevkov v tiskanih in elektronskih medijih in ugotovili, da so našemu sporočilu odmerili pozornost tako osrednji dnevnik in revije, radio kakor tudi regionalni časopisi.

Magna banke

Projekta kartice Magna ne bi mogli izpeljati brez sodelovanja z različnimi slovenskimi bankami. Prva je našemu projektu zaupala Poštna banka Slovenije (PBS.), nato pa so v mrežo Magna začele pristopati tudi druge. Ob predstavitvi smo prihodnjim uporabnikom lahko ponudili naslednje banke: Ljubljansko banko d.d., Ljubljana (področje Ljubljane), Abanko d.d., Ljubljana SKB banko d.d., Ljubljana, Ljubljansko banko-Banko Zasavje d.d., Trbovlje, Creditanstalt-Novo banko d.d., Ljubljana. Spisek bank pa se je v dobrem mesecu dni, ko je kartica zakoračila v javnost, podaljšal še za VIPA Nova Gorica, Ljudsko banko Celje, Slovensko združeno kmetijsko banko Ljubljana in Ljubljansko banko Domžale d.d., Domžale.

Naši pogovori o morebitnem sodelovanju tečejo še z nekaterimi drugimi bankami in upamo, da se bo njihov seznam

kmalu spet podaljšal. Največ zanimanja za sodelovanje kažejo manjše banke, medtem ko so velike v pogovorih zelo previdne, saj se bojijo predvsem za položaj svojih plačilnih kartic. Prepričani smo, da je ta bojazen neutemeljena, saj smo kartico Magna zasnovali kot potovalno kartico, ki naj bi vozniku olajšala poravnavanje različnih stroškov na potovanju. Povprečen Slovenec naj bi v prihodnje uporabljal oba tipa kartic, eno od bančnih in našo Magno.

Kako do kartice Magna?

Kljub obsežni reklamni akciji in posredovanim sporočilom mnogi naši kupci ne vedo točno, kako pridobiti kartico. Mnogi menijo, da je dovolj, da se prijavijo samo pri Petrolu.

Vendar pa je potrebno pristopno izjavo potrditi najprej v svojem podjetju ter jo nato predložiti banki. Ta presodi, ali bo odobrila odprtje trajnika in s tem izdajo kartice. Če se banka za to odloči, pošlje potrjeno pristopno izjavo v Magna center v Ljubljani, kjer prosilcu v nekaj dneh izdamo kartico. Celoten postopek traja navadno okoli dva tedna, občasno pa se rok od vložitve do izdaje kartice podaljša tudi do štirih tednov, saj nekatere banke včasih dalj časa tehtajo svojo odločitev.

Pooblaščen prodajna mesta

Uporabnikom naših kartic (siva kartica Petrol, srebrna Magna in rdeča Magna) želimo ponuditi kar največ prodajnih mest, zato se njihova mreža vztrajno širi.

Kartico Magna je mogoče uporabljati na bencinskih servisih Petrola (lastnih in najemnih), v avtopralnicah, v trgovinah z avtodeli, v nekaterih avtomehaničnih delavnicah, pri tehničnih pregledih, rent-a-car agencijah, v zavarovalnicah, posameznih gostilnah, motelih, hotelih...

Sedaj namenjamo pozornost predvsem pridobivanju avtomehaničnih delavnic, teh-

ničnih pregledov in zavarovalnic.

Na kartico smo se pripravili

Uvajanje nove storitve pomeni za podjetje in njegove zaposlene poseben napor. Da bi bilo v uvajalni fazi čim manj zatikanj, smo poskušali Petrolovce, ki bodo imeli največ opravka s kartico, čim prej in čim bolj podrobno seznaniti. Še pred uradno predstavitvijo kartice smo pripravili poseben seminar za poslovodje bencinskih servisov, kjer smo razložili poslanstvo kartice, njen poslovni vidik in seveda logistiko njenega delovanja. Prav tako nismo zanemarili psiholoških osnov poslovnega razgovora, ki so ga po teoretičnem uvodu naši kolegi obdelali tudi praktično.

Podoben seminar s posebnim poudarkom na različnih direktnih in indirektnih oblikah komuniciranja s strankami pa je bil ob koncu novembra pripravljen tudi za osebje centra Magna.

061/13 34 000 – telefon Magna centra

Pošta je centru Magna odobrila posebno telefonsko številko, ki je namenjena le uporabnikom kartice Magna in njenim pooblaščenim prodajnim mestom. Na tej številki klicatelji lahko dobijo vse potrebne informacije. Izven delovnega časa se oglašava avtomatski odzivnik, ki beleži vse klice in sporočila. Stalna komunikacija s centrom je pomembna posebno ob izgubi ali kraji kartic.

Prvi klici in ...

V centru Magna dnevno sprejememo precejšnje število klicev naših prvih uporabnikov, predvsem pa interesentov za pridobitev kartic. Najpogosteje jih zanima, kje je kartico mogoče uporabljati, kakšna je članarina, zakaj je potrebno v prijavi izpolniti toliko podatkov in kdo je izbral ime ter oblikoval kartico. Ker se s podobnimi vprašanji srečujejo tudi ostali Petrolovci, ki so posredno tudi ambasadorji naše kartice, naj zapišemo nekaj pojasnil.

Kje kartico lahko uporabljamo? Center Magna redno

izdaja seznam vseh pooblaščenih prodajnih mest, ki ga priložimo v spremnem informativnem gradivu vsem novim uporabnikom kartic. Interesentom za kartico pa največ podatkov lahko ponudijo prodajalci na bencinskih servisih, ki morajo poznati okvirne podatke po skupinah prodajnih mest, posebej pa za svoje področje.

Članarina je polletna in znaša 680 tolarjev, plačati pa jo je možno s trajnikom. Datum veljavnosti kartice je tako nastavljen, da uporabnik ne more biti prikrajšan niti za en dan pri enoletni uporabi.

Uporabnik lahko dobi tudi **dodatno kartico**, za katero pa ne plača dodatne članarine (prednost pred bančnimi karticami!).

Zahtevo po popolnosti podatkov, ki jih uporabnik mora vpisati v pristopno izjavo, smo povzeli po tujih vzorih (American Express, VISA, Eurocard). Podatke obravnavamo kot poslovno skrivnost in uporabljamo kot osnovo za svoje poslovne odločitve, naravnane v večjo varnost in korist svoje stranke.

Ime in oblikovni predlog kartice so ob našem aktivnem sodelovanju zasnovali v največji slovenski marketinški agenciji Studio Marketing, ki je bil letos novembra na festivalu tržnih komunikacij v Portorožu razglašen za agencijo leta.

... prve reklamacije

Prvi klici uporabnikov prinašajo s seboj tudi prve reklamacije. Običajno opozarjajo na napako, ki se pojavlja na bencinskih servisih. Prodajalci navadno zaokrožijo količine goriva na cele litre, čeprav kupci pri točenju zaokrožujejo na okrogle tolarске zneske. Dolžnost prodajalca je vedno vpisati pravilno količino goriva, do centilitra natančno. Zato je pomembno, da upoštevamo to določilo, saj taki razkoraki lahko uporabnike odvrnejo od kartice Magna. Toda trgovska vloga Petrola je preveč pomembna, da bi se lahko neodgovorno igrali z njo.

I. Mravljica

Dopust nekoliko drugače

S kolesom do pariza in nazaj

S prijateljem Zlatkom Mercem sva se odpravila na 25-dnevno kolesarjenje. Odločitev za pot je padla bolj naključno, lahko bi rekel, da je bila v začetku bolj šala. Ko pa so idejo s simpatijami sprejeli tudi moji sodelavci na bencinskem servisu na Potrčevi cesti na Ptujju, o odločitvi ni bilo dvoma.

Tako sva že nekaj mesecev prej, sredi zime, pričela s pripravami in prekolesarila haloške in slovenjegoriške griče po dolgem in počez. Na dan sva prevozila od 20 do 240 km, odvisno od vremena, razpoloženja, dogodkov.

Lepega dne sva se podala na pot.

Sprva nama vreme ni bilo nič kaj naklonjeno, saj nama je močan veter pihal naravnost v obraz.

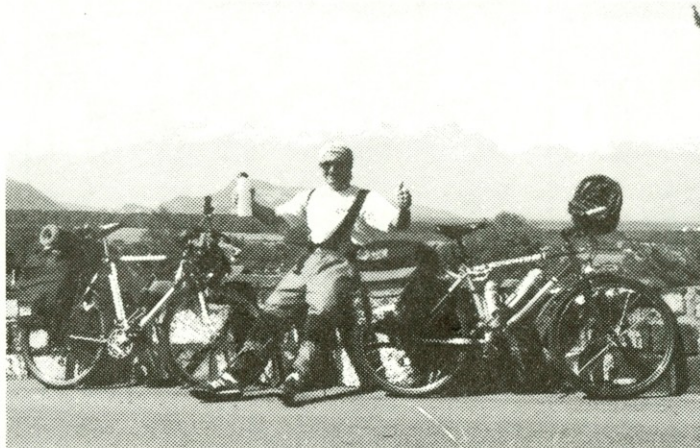
Prve tri dni naju je spremljala Drava, pravzaprav midva njo, saj je bil prvi manjši cilj prav njen izvir. Tik ob njem, v Italiji, sva prespala četrto noč. Spanja nasploh so bila bolj vznemirljiv del poti. S seboj sva imela samo najpotrebnejše stvari, tako da o kakšnem šotoru nisva niti razmišljala – imela sva samo spalne vreče. Zato sva skoraj vsak večer, predvsem pa v vetrovnih in deževnih nočeh, iskala zatočišče pod kakršnokoli streho. Teh pa je bilo prava zbirka za neverjetne možnosti prenočevanja.

Tako sva v Beljaku spala kar pod dravskim mostom, naslednji večer v opuščeni avtobusni postaji, naslednjo noč na travniku pod trosilko za gnoj, prvo noč v Švici sva prebila v mrliški vežici vaškega pokopališča, naslednjo pod namiznoteniško mizo v kleti bloka, v nedograjeni hiši, v podhodu železniških prog...

Sem sva pobegnili sredi noči pred nevihto. Vendar očesa tisto noč nisva zatislila niti za trenutek, kar ni bilo nič čudnega, saj so bile nad nama štiri proge in vlak je drvel približno vsake tri minute. Od ropota nama je v ušesih šumelo še dva dni.

Ko je bilo vreme lepo, sva prenočevala pod milim nebom

– v gozdu, na travniku. Neke noči naju je zbudila policija morala sva »pospraviti« in se v njihovem spremstvu odpeljati do kampa, katerega sva zapustila takoj, ko so odšli, saj je zelo pihalo, in se je pripravljalo na nevihto.



Neko jutro naju je presenčila vroča kava »ob postelji«. Prinesla jo je stanovalka bloka, ki naju je videla spati pod svojim oknom... Sicer pa sva si kavo, čez dan pivo in kakšno malenkost za pod zob, privoščila na bencinskih servisirah, v trgovinah, predvsem pa v svoji »kuhinji«. S seboj sva namreč imela majhen plinski gorilnik in najnujnejši pribor.

Enkrat so naju čisto slučajno pogostili: v Savojskih Alpah sva se dobri dve uri vozila po dežju, da sva prispela do prve vasi. Ravno sva iskala prostor za vedrit – gostilna je bila na najino veliko razočaranje zaprta – ko nama je pomahala skupina Francozov, naj vendar prisedeva k njim. Mislili so namreč, da sva iz skupine maratoncev, ki so jih čakali. Že so nama čestitali, potem smo se

malo po nemško, malo angleško, predvsem pa z rokami in nogami le sporazumeli, nato pa so naju še s toliko večjim veseljem pogostili s pijačo in sendviči. V pravi postelji sva spala na vsej poti le enkrat in sicer pri prijateljih ob Bodenskem jezeru na nemško-avstrijsko-švicarski tromeji. Se-

pa je bil še dolg in nevaren spust z veliko višinsko razliko, so nama celo dovolili, da sva prespala v sami carinarnici.

Prevozila sva zelo lepe pokrajine, velik del Alp, vinorodne francoske predele, krajsne doline rek, opravila nekaj vzponov, višjih od 1000 m, npr. 1400 m visoki Brenner in tudi 1800 m visoki Vorarlberg. Vendar bi za ogled znamenitosti ob poti, predvsem pa velikih mest, mimo katerih sva se peljala, potrebovala vsaj še enkrat več časa.

Tako sva si ogledala na primer cilj svoje poti, Pariz, v enem samem dnevu, pravzaprav v nekaj urah. Slavolok zmage, Eiflov stolp, Elizejske poljane, Louvre – vse to je zdrsnilo mimo naju med vožnjo. Saj niti koles nisva upala pustiti kar tako sredi mesta, da bi lahko kamorkoli vstopila.

Velika mesta so tudi velik problem. V Baslu sva z veliko težavo odkrila smerokaz za navadno cesto. Vse voznike so namreč obveščali samo o izhodih na avtocesto, kamor midva s kolesi seveda nisva smela. V Milanu, na poti domov, sva za kakšno uro celo izgubila drug drugega, a vse se je srečno končalo.

Tudi prihod domov. Kot nalašč je pihal zadnje dni najine poti zahodnik in nama pridno pomagal drveti proti domu. Tako sva prav zadnji del Italije prevozila najhitreje, saj sva 23. dan poti prevozila kar 240 kilometrov.

Dovolj je bilo Evrope in njenih neskončnih cest, mudilo se nama je domov na Ptuj.

Po prehodu meje v Gorici sva imela pred seboj še Slovenijo. Za nama je bilo 3.200 kilometrov.

Z. MUHIČ

Prodaja blaga v oktobru 1993

VRSTA BLAGA	v tonah					
	PRODAJA 10/1992	PRODAJA 10/1993	INDEKS 10/93 10/92	PRODAJA 1-10/ 1992	PRODAJA 1-10/ 1993	INDEKS 1-10/ 93/92
BENCIN 91 okt	1.405	1.464	104	15.497	15.087	97
BENCIN 95 okt	8.430	13.509	160	69.019	111.796	162
BENCIN 98 okt	34.614	35.820	103	311.054	339.048	109
PLINSKO OLJE D-1	70	3	4	15.206	25.345	167
PLINSKO OLJE D-2	23.463	26.464	113	203.738	222.871	109
KURILNO OLJE EL in LS	30.107	31.631	105	256.674	309.450	121
KURILNO OLJE LAHKO	1.091	1.208	111	7.442	10.873	146
KURILNO OLJE NAD 1% S	3.154	13.384	424	40.966	88.014	215
KURILNO OLJE DO 1% S	43.844	3.092	21	87.938	43.154	49

