


Časopis družbe

Petrol

Ljubljana, april 2006 Št. 4



Po dolgih temačnih mesecih se
razveselimo vsakega sončnega žarka

Najbolj opazno novost prinaša sprememba v statutu družbe	3
razvojna konferenca Čakajo nas veliki izzivi	4
kratke novice	11
gostinstvo Prva prava Marchéjeva restavracija v Sloveniji	17
kov Za varno delovanje bencinskih servisov brez osebja	18
finance Strateško planiranje je med pomembnejšimi procesi v podjetju	19
energetika Kakšne so razlike med kotlovsko in SPTE tehnologijo	20
Sistem bo deloval bolj enakomerno	22
intervju Le s sodelovanjem bomo dosegli uspehe	24
eu	26
prišli / odšli	27



Kakšni izzivi so pred nami?

Časopis izdaja Petrol d.d. Ljubljana

Ureja uredniški odbor: Rajko Muljavec, Edo Škufca
Jelka Žmuc Kušar (glavna in odgovorna urednica)
Oblikovanje: Neža Tomori
Naslov uredništva: Ljubljana, Dunajska 50
Vodstvo podjetja: Marko Kryžanowski u.d.i.el., predsednik uprave
Nadzorni svet: dr. Jože Zagožen, predsednik NS
Naklada: 2300 izvodov, **Tisk:** Delo - TČR, d.d., Ljubljana

14. zasedanje skupščine Petrola d.d., Ljubljana

Najbolj opazno novost prinaša sprememba v statutu družbe

Jelka Kušar

Tudi 14. zasedanje Petrolove skupščine je potekalo mirno, hitro, brez vsakršnih zapletov, torej tako, kakor smo že vajeni. Udeležili so se ga predstavniki velikih lastnikov, pooblaščenca malih delničarjev, tudi tokrat pa je prišlo nekaj malih delničarjev, ki želijo v živo spremljati dogajanje ali sami prek glasovanja odločiti o svojem premoženju, ki so ga vložili v delnice Petrola v želji, da se bo sčasoma povečalo.

Na zasedanju skupščine je bilo prisotnih 1.032.547 delnic, kar je pomenilo 50,12 odstotka vseh delnic.

Priprava računovodskih poročil in računovodskih izkazov

Doslej so bila računovodska poročila in računovodski izkazi pripravljani na osnovi slovenskih računovodskih standardov, zdaj sta uprava družbe in nadzorni svet predlagala, naj bi tako letno računovodsko poročilo kakor vse medletne izkaze družbe pripravljali samo v skladu z mednarodnimi standardi računovodskega poročanja (MSRP). Tako pripravljani izkazi bodo uporabljene v poslovne, davčne in druge namene.

Noben delničar se ni prijavil k razpravi o predlogu, ki je bil nato izglasovan 99,99-odstotno (998.941 delnic).

Odstop dveh članov nadzornega sveta in izvolitev novih članov

Uprava je obvestila skupščino, da sta dva člana nadzornega sveta podala odstopni izjavi - Mičo Mrkaič že 20. julija 2005, Igor Irgolič 1. decembra 2005. Zato je bilo potrebno izvoliti dva nadomestna člana in na njuno mesto je nadzorni svet predlagal Bojana Šrota in Aleša Marinčka.

Tudi o tem predlogu ni nihče želel razpravljati niti podati nasprotnega predloga, ampak so prisotni takoj prešli h glasovanju.

Za Bojana Šrota je glasovalo 998.005 delnic oziroma 99,9 odstotka. Za Aleša Marinčka pa 997.727 ali 99,9 odstotka. Njun mandat traja do 5. aprila 2009.

Sprememba dejavnosti družbe

Uprava in nadzorni svet družbe sta predlagala nekaj sprememb v dejavnosti Petrola, vendar ni šlo za spremembo osnovne dejavnosti, temveč le za prečiščenje. To pomeni, naj bi nekatere zbrisali in dodali nekaj novih.

Prisotni so glasovali brez razprave in dali predlogu 998.050 delnic (99,91 odstotka), s čimer je bil predlog sprejet.

Spremembe statuta družbe

Uprava in nadzorni svet sta predlagala tudi nekaj sprememb v statutu družbe in sicer v poglavjih o splošnih določbah, organih družbe, ter

o letnem poročilu in razdelitvi dobička.

Glede organov družbe se je predlog glasil: Uprava ima predsednika ter enega ali več podpredsednikov in še enega ali več članov uprave, od katerih je eden delavski direktor. Uprava sme imeti najmanj tri in največ šest članov. Konkretno število določi nadzorni svet družbe s sklepom o imenovanju.

Uprava sprejema odločitve iz svoje pristojnosti z večino glasov navzočih članov uprave. Vsak član uprave ima en glas. Če je število glasov enako, odloča glas predsednika. Uprava lahko veljavno odloča, če je na seji prisotna večina članov in če je navzoč predsednik ali eden od podpredsednikov uprave.

Družbo zastopa in predstavlja predsednik uprave skupaj z enim podpredsednikom ali posameznim članom uprave. Posamezni podpredsedniki ali člani uprave zastopajo družbo le skupaj s predsednikom uprave.

Za pridobitev ali odsvojitve lastnih delnic, pridobivanje, ustanovitev ali ukinitvev družb in poslovnih enot, najem ali dajanje posojil, ki v posameznem primeru presegajo 5 odstotkov celotnega kapitala družbe, posameznih investicij, ki presegajo 5 odstotkov celotnega kapitala družbe, za podelitev prokure in dovolitev hipotek potrebujejo zastopniki soglasje nadzornega sveta.

V poglavju o organih družbe je bila predlagana še ena sprememba, ki se glasi: Pravico do udeležbe na skupščini in uresničevanja glasovalne pravice imajo samo delničarji, ki prijavijo svojo udeležbo na skupščini najkasneje tri dni pred zasedanjem.

V zvezi z letnim poročilom in razdelitvijo dobička je bilo predlagano: Družba objavlja sklice skupščine v uradnem listu Republike Slovenije. Družba objavlja podatke ali sporočila, pomembna za družbo oziroma delničarje, na borznem informacijskem sistemu SEOnet Ljubljanske borze.

V zvezi z zadnjo spremembo je bil vložen nasprotni predlog, ki sta ga podala SOD in KAD, ter se glasi: Družba objavlja podatke ali sporočila, pomembna za družbo oziroma delničarje, v časniku Delo in na borznem informacijskem sistemu SEOnet Ljubljanske borze. Uprava družbe se je strinjala z nasprotnim predlogom, med prisotnimi delničarji pa se ni nihče odločil za razpravo v zvezi s točko dnevnega reda. Rezultat glasovanja - za predlog je bilo 912.995 delnic oziroma 88,50 odstotka na skupščini zastopanega kapitala.

Z glasovanjem o predlogu 5. točke je bil dnevni red zasedanja skupščine zaključen in delničarji so se pol ure po začetku srečanja razšli. Kmalu pa se bodo spet srečali. Takrat bodo med drugim odločali o poslovanju družbe in delitvi dobička ter o višini dividende.

Priprava računovodskih poročil in računovodskih izkazov samo v skladu z MSRP, izvolitev novih članov nadzornega sveta, sprememba dejavnosti družbe, sprememba statuta družbe

Marca je bila 10., torej jubilejna Petrolova razvojna konferenca, na kateri so se govorniki dotaknili preteklega dela in nalog v bližnji prihodnosti. Poseben poudarek je bil na letošnjem letu. Razlika od prejšnjih let pa je bila v tem, da so nastopili samo člani uprave - razen Boštjana Napasta, ki je zbolel in je cilje, ki jih je pripravil za prihodnost svojega področja - energetike predstavil sodelavec Matjaž Janežič

Čakajo nas veliki izzivi



Marko Kryžanowski Poslovni cilji skupine Petrol za leto 2006

Leto 2005 je bilo za Petrol uspešno, saj je bil med redkimi slovenskimi podjetji, ki so izboljšala vse kazalce. Nekoliko so k rezultatu pripomogle cene tekočih goriv, največja pa je zasluga vseh zaposlenih, ki so zavzeto delali. Prav zaradi dobrih lanskih rezultatov stojimo letos pred še težjo nalogo, pred še večjimi izzivi. Petrol želi biti slovenska energetska družba, ki bo v vseh kazalcih v vrhu slovenskega gospodarstva, pa tudi v vrhu gospodarstva v regiji.

Kaj nas čaka v letu 2006?

Strateške usmeritve skupine Petrol so naravnane predvsem na trge jugovzhodne Evrope, kjer lahko pričakujemo rast. Dejavnost v Sloveniji je že omejena, naš tržni delež je izreden, vendar ga bo ob agresivnosti naših konkurentov težko obdržati in razvijati tretji steber - energetska dejavnost, v kateri vidimo velike možnosti za prihodnost. To je področje, ki ne le v Sloveniji, ampak tudi na celotnem evropskem trgu predstavlja velik izziv in velike možnosti.

Kje smo danes?

Smo blagovna znamka, ki je prepoznavna, ki nima samo v Sloveniji, ampak tudi na širšem območju izredno visok ugled. Naša maloprodaja je dobro razvita, kar nam priznavajo tudi naši konkurenti. Rast je bila v zadnjih letih predvsem organska, zmerna, kar pomeni, da so zdaj izzivi toliko večji, če hočemo povečati uspešnost podjetja. Lahko izboljšamo stroškovno strukturo maloprodajne mreže oziroma povečamo profitabilnost. Lani se je družba soočala s problemom, ki ga je povzročala kakovost goriv

oziroma biodiesla in s posledicami, ki so nastale.

Drugi izziv, ki ga bomo morali skupaj rešiti, je komuniciranje znotraj družbe, kjer imamo veliko organizacijskih ravni v sistemu odločanja, prav tako pa tudi zunaj družbe.

Kam bomo šli?

V jugovzhodno Evropo, tja, kjer so največji potenciali. Z akvizicijami bomo zagotavljali rast in izvajali projekte, s katerimi bomo prvi na trgu. Seveda pa to ni prodaja tekočih goriv, ampak druga področja, predvsem energetska. Še pred nedavnim smo se posvečali multi utility, danes se ukvarjamo z multi energy, s katero bomo zagotavljali kupcem vse tisto, kar potrebujejo, kar želijo imeti, obenem bomo izkoristili svojo blagovno znamko, predvsem business to business.

Čim hitreje bomo začeli vertikalno integracijo, kar lahko storimo na dva načina - s strateškim partnerjem ali z nakupom. V preteklosti je vodstvo Petrola že razmišljalo o nakupu rafinerije. V jugovzhodni Evropi so tri rafinerije, dve naj bi še začeli delovati, vendar so v zelo slabem stanju ali nimajo pravega trga, zato jih ni smiselno kupiti. V Italiji pa so napredaj tri rafinerije, za katere se je možno potegovati.

Zadnja strateška usmeritev je optimizacija poslovanja, predvsem na push marketingu, na področju tekočih goriv in nenaftnih proizvodov. Tukaj bi mogli narediti korak naprej. Z optimizacijo prodajnih procesov in nižanjem režijskih stroškov bi mogli zagotavljati boljše profitabilnost družbe.

Eden od izzivov je procesna organiziranost družbe. Do zdaj je bila organizirana hierarhično in funkcionalno. Za izzive, ki nas čakajo, bi nam procesna organizacija zagotavljala hitrost v odzivanju in komunikacijo.

Kaj so največji izzivi?

Zagotovo rast in profitabilnost, ki jo naši lastniki pričakujejo in želijo. Rast je temeljni cilj družbe, pa tudi iskanje niš oziroma poslovnih področij, kjer lahko pričakujemo nadpovprečno rast.

Pri tem moramo uporabljati kazalce za spremljanje rasti, ki so primerljivi. Torej ne samo finančnih, ampak tudi tiste, ki zagotavljajo optimizacijo poslovanja.

Naši cilji

Zadati si moramo ambiciozne cilje, kajti le ambicioznost bo omogočila uspešno poslovanje in rast družbe. Končno želimo imeti strategijo, ki bo zagotavljala uspešno in dolgoročno rast. Na drugi strani je naš cilj profitabilnost. V ta namen moramo negovati svojo blagovno znamko, ki je močna in prepoznavna, optimizirati bencinske servise, voditi pravo cenovno politiko proizvodov, ki najbolj pritegnejo kupce. Pripraviti moramo lojalnostni program predvsem s kartico Magna, ki naj bo čim bolj enostaven in bo zagotavljal čim večjo potrošnjo. Ne smemo pa pozabiti na tržno komuniciranje, ki mora biti usmerjeno predvsem k našim strankam.

Organizacija prodajne mreže

Tukaj želimo čim bolj stimulirati komercialni del in pospešiti prodajo. Vsi pa moramo poskrbeti, da bo pripravljeno orodje za čim boljše prodajno delo. Letos bomo temeljito prevetrili operativne stroške, predvsem na področju vzdrževanja investicij in uniformiranost naše prodajne mreže ter vseh poslovnih procesov, saj bomo le tako znižali operativne stroške. Ne smemo pozabiti, da na vsakem področju lahko nekaj popravimo ali izboljšamo. Znižati pa moramo tudi nabavne stroške tako v logistiki kakor z izborom strateških partnerjev in nabav.

Uspešna profitabilnost

Najbolj pomembna naloga je povečanje prodaje dodatnega asortimenta in iskanje dodatnih storitev. Potrudili se bomo, da bomo prvi prodajalec mobilne telefonije in iger na srečo. V Sloveniji to lahko dosežemo, potrudili pa se bomo tudi na trgih jugovzhodne Evrope. Prodajna marža se lahko poveča samo z večjim prodajnim deležem nenaftnega blaga in storitev. Profitabilnost bomo dosegli z nižanjem nabavnih in operativ-

nih stroškov ter nadzora in transparentnosti na vseh ravneh poslovanja. Morda se bo kdo vprašal, zakaj toliko govorimo o nižanju stroškov in profitabilnosti. Družba mora zaradi omejenih možnosti za rast na posameznih področjih iskati vse možnosti za znižanje stroškov in povečanje profitabilnosti. Pri doseganju profitabilnosti nas bo vodil sistem za vodenje uspešnosti. V Petrolu so z njim že začeli in sicer prek projekta procesov. Informacijska platforma je pripravljena, sektor za informatiko je začel delati nekatere zadeve in nekaj tudi že opravil. Letos bomo osredotočeni v sistem, ki bo omogočal čim bolj pregledno poslovanje.

Kaj nas čaka v prihodnjih mesecih?

Letošnje leto spremlja nevarnost, ki se imenuje položaj v svetu, kriza v Iranu in Nigeriji lahko močno spremeni situacijo na naftnem področju. Pričakujemo, da bo cena znamke Brent ostala na 60 dolarjih za sod, čeprav si v velikih naftnih družbah želijo, da bi se vrtela okrog 50 dolarjev in ne bi prihajalo do iskanja alternativnih virov energije. Ves svet se ukvarja z vprašanjem o ceni nafte. Pred nedavnim je celo predsednik Bush začel razmišljati o alternativnih virih energije in o programu za zmanjšanje energetske potratnosti. To kaže, da sedanjih cen ne prenesejo niti velika gospodarstva.

Druga zadeva, ki nas bo omejevala, je želja vlade, da prihodnje leto prevzamemo evro, kar se bo verjetno res zgodilo. To pomeni, da bo v ta dogodek usmerjena vsa slovenska finančna politika in bo ostalo le malo možnosti, da bi se spremenil model za oblikovanje cen nafte. Če primerjamo donose posameznih dejavnosti, vidimo, kakšna je profitabilnost na posameznih trgih in zanimivo je, da trgi jugovzhodne Evrope, predvsem Hrvaške in Bosne, dohajajo profitabilnost slovenskega trga.

Naftna dejavnost v Sloveniji

V naši družbi se ukvarjajo z njo Petrol d.d. in podjetja, ki sodelujejo pri nabavi, Petrol Maloprodaja Slovenija, Petrol Skladiščenje in Petrol Tehnologija. V prihodnje jim bomo poskušali dajati večjo samostojnost in jih usmerjati v podjetniško logiko.

Značilnosti trga so nizka stopnja rasti, vedno ostrejša konkurenca in vpliv zakonodaje na prodajo dodatnega asortimenta. Vrhovno sodišče je odločilo, da

so trgovine ob nedeljah odprte in predvidevamo, da bo tako vsaj letošnje leto. Strateški cilj je ohranitev tržnega deleža, povečanje poslovne učinkovitosti, skrb za kakovost goriv, primarna naloga uprave pa je, da čim prej uredi posledice lanskega dogajanja v zvezi s kakovostjo goriva. Ohraniti pa moramo tudi stopnjo zadovoljstva kupcev in iskati možnost, da bi jo povečali. Obenem nas čaka racionalizacija stroškov, da bomo zagotovili uspešno poslovanje v prihodnjih letih.

V letošnjem letu moramo izboljševati in nadgrajevati poslovanje. Na vseh bencinskih servisih naj bi uvedli petromate in povečali število objektov brez posadke. Omeniti velja sodelovanje z Mercatorjem, s katerim iščemo možnost, da bi bencinske servise čim prej integrirali v shopping centre Mercatorja. Temeljito moramo razmisliti, kako bi pospešili prodajo utekočinjenega naftnega plina za pogon vozil in se dogovoriti z vlado, kako stimulirati to gorivo, da bi ga uporabljalo več voznikov.

Naftna dejavnost na ostalih trgih

Trendi zadnjih let kažejo, da je bila pravilna odločitev za nastop na teh trgih. Na njih lahko rastemo, težavo pa predstavljajo politična nestabilnost in neznanke v privatizacijskih procesih, predvsem v Srbiji, kjer se privatizacija sploh še ni začela. Glavni cilj na trgih jugovzhodne Evrope je rast in gradnja novih bencinskih servisov. Cilji morajo biti ambiciozni, a tudi realni. Z bencinskimi servisi smo v BiH dokaj dobro zastopani, na Hrvaškem iščemo nove lokacije, predvsem pa se moramo usmeriti v Srbijo. Naši konkurenti so tam zelo aktivni in so v zadnjih dveh letih veliko naredili.

Še letos bomo šli z maloprodajno dejavnostjo na Kosovo, ki je v vsej jugovzhodni Evropi strateško najbolj pomembno. Poraba, zlasti jeta, bo hitro rasla, ker ameriška vojska gradi na Kosovu svojo vojaško bazo za jugovzhodno Evropo.

Energetska dejavnost

Razvijali jo bomo naprej, posvetiti se nameravamo ekološki dejavnosti, učinkoviti rabi energije, prodaji in distribuciji plina. Na Hrvaškem in v Srbiji smo dobili podporo oblasti zlasti za projekte, s katerimi bi zagotavljali boljšo energetske rabo, in za ustanovitev javnih zasebnih podjetij skupaj z domačimi vladami. To usmeritev moramo zastaviti

še v letošnjem letu, da bomo leta 2007 začeli z delom.

Plin

Temeljni strateški cilj je povečanje tržnega deleža. Najbolj aktualen je razpis v Kopru in prodaja deleža v Mariboru. Plinarna Maribor je "vroča tema", saj je vprašanje, če bo zaradi letošnjih lokalnih volitev zadevo možno izpeljati. Vsekakor pa je naš cilj, da vstopimo v to podjetje, ki je med večjimi potrošniki v Sloveniji.

Petrol Energetika

Lani je imelo podjetje zelo dobre rezultate in upamo, da bodo letos še boljši. Za njene stranke, torej jeklarsko industrijo, bo letošnje leto najbolj prodorno. Tako kot pri plinu nameravamo tudi tukaj povečati tržni delež in zmanjšati stroške. Glede na to, da ta dejavnost predstavlja manjši del v poslovanju Petrola, se ji moramo toliko bolj posvetiti in ji zagotoviti čim večjo profitabilnost. Prepričani smo, da energetska dejavnost ne bo le dosegla, ampak tudi preseгла zastavljene cilje. Obenem jo bomo morali čim hitreje razvijati na novih trgih.

Ekološka dejavnost

Do zdaj smo se predvsem posvečali čistilnim napravam. Sicer pa je ekologija danes najbolj profitabilna dejavnost v Evropi. Družbe iz naše panoge imajo sektorje, ki se ukvarjajo izključno z ekološkimi projekti. Ekologija je denar, čeprav je tudi politično orodje. Zanj so namenjena ekološka sredstva, ki jih lahko tudi mi izkoristimo - skupaj z državnimi ustanovami ali s strateškim partnerjem, ki je na tem področju močan. Dejavnost se bo razvijala, zlasti ker bo zakonodaja EU usmerjena vanjo. Sicer pa je to tudi potrebno glede na to, kar se v svetu dogaja. Zaenkrat je ekološka dejavnost v Petrolu še skromna, vendar imamo možnosti, da jo razvijamo naprej. Že v prihodnjem letu bo slika drugačna, če bodo vsi pogoji izpolnjeni.

Projekti URE/TPF

Za letos imamo tri obstoječe projekte, dva načrtujemo na novo. Vsi so zmerni, a menimo, da imajo veliko možnost za rast, predvsem pa Petrol na tem področju s svojo močjo in velikostjo lahko hitro zasede trg in zagotovi večji tržni delež.

Korporacijske funkcije

Za prodajo sta zelo pomembni nabava in logistika, poleg tega tudi korporativne funkcije, marketing, komunikacije, kadrovska funkcija in informatika. Želimo, da pripravijo vsa orodja, ki so potrebna, da dosežemo zastavljene cilje. Vsekakor nas tudi tukaj čaka racionalizacija stroškov in izvajanje najboljše prakse. Želimo priti tako daleč, da se bomo mogli primerjati z najboljšimi, od katerih se zdaj učimo.

Nabava

Največji premik, ki ga želimo letos izvesti, je sodelovanje z Mercatorjem pri dodatnem asortimentu in da zaživi ali umre pogodba, ki je bila podpisana leta 2004. Nikakor ne more ostati sedanje stanje, zadevo moramo izpeljati ali bomo šli vsak svojo pot. Z upravo Mercatorja smo se vsekakor dogovorili, da bomo v 6 mesecih sprejeli sklep.

Logistika

Tudi kar zadeva logistiko za dodatni asortiment, smo se z Mercatorjem dogovorili, da jo bo prevzel on. Med pomembnejšimi cilji letošnjega leta pa je razširitev skladišča v Serminu, kjer so pripravljala dela že stekla. Rešujemo tudi logistične probleme na jugovzhodnih trgih in v letošnjem letu nameravamo urediti skladišča v tem delu, predvsem na Hrvaškem. Trženje in komunikacije morajo biti posvečeni našemu kupcu. Vedeti moramo, kaj misli, kje smo mi, kaj počne konkurenca. To pa lahko dosežemo le s sistemom, ki nam omogoča spremljanje in izvajanje prodaje. Letos se bomo posvetili klicnemu centru, da nam ne bo služil samo za naročanje kurilnega olja, ampak tudi za to, da bo prek njega stranka lahko povedala svoje mnenje, svoje želje, predvsem pa, da bomo imeli neposreden stik z njo.

Petrol ji lahko zagotovi najboljšo kakovost.

Kadrovska funkcija

Najprej je potrebno omeniti spremembo organiziranosti iz hierarhične v procesno ter zagotavljanje optimalne kadrovske strukture zaposlenih - predvsem zaradi sprememb na posameznih področjih dela v Petrolovi dejavnostih.

Informacijska funkcija

Informacijski sistem za prodajo naftnih derivatov je gotovo med najboljšimi, kar nam priznavajo celo naši konkurenti. Področje je za naše delovanje izredno pomembno, zato bomo na sistemu še naprej delali. Predvsem moramo čim prej izdelati projekt "procesni", informacijsko vodenje vseh poslovnih procesov v skupini Petrol. Tako bo možen natančen pregled nad poslovanjem, ne le nad finančnimi kazalci, ampak tudi nad celotnim poslovanjem.



Igor Irgolič Cilji poslovanja v skupini Petrol in v veleprodaji

Ko govorimo o ciljnih poslovanja, ne moremo mimo ekonomske-

ga okolja. To so pravzaprav pogoji, pod katerimi poslujemo v Petrolu. Vedno najprej omenjamo uredbo o oblikovanju cen tekočih goriv, ne moremo pa niti mimo plačilne nediscipline, ki so je v veleprodaji sicer že vajeni, vendar bremeni naše poslovanje. Prav tako konkurenca ne spi in je ne smemo podcenjevati. Tistemu, ki napada, je vedno lažje kot onemu, ki ima velik tržni delež in ga mora braniti - torej Petrolu. Letos pa moramo ob vsem ostalem izpolniti še direktivo EU glede biogoriva.

Cilji veleprodaje

Nekateri se ponavljajo iz leta v leto, druge si zadajamo na novo. Kot vedno moramo doseči načrtovano količinsko prodajo, ohraniti tržne deleže, doseči maržo, uspeti pri načrtovanem številu javnih razpisov, razširiti asortiment za trženje, prodajati biodiesel. Izpolniti moramo finančne kriterije glede vezave

terjatev, ki jih moramo vrednotiti. Nenazadnje moramo ohraniti in razvijati medsebojne odnose.

Prodaja proizvodov iz nafte v skupini Petrol

V letu 2004 smo v skupini prodali 1.982.927 ton, lani 1.960.452 ton proizvodov iz nafte. Na slovenskem trgu smo leta 2004 prodali 1.746.100 ton, leta 2005 1.701.160 ton.

Če pogledamo delež prodanih količin v maloprodaji in veleprodaji, vidimo zanimivo razmerje predvsem z vidika ranljivosti družbe. Po moji oceni smo bolj ranljivi v veleprodaji goriv. Zato bomo morali izdelati pravo in uspešno strategijo. Vsekakor nam veleprodaja nudi priložnost za povečanje prodaje. Po drugi strani imamo s 300 bencinskimi servisi tako močan potencial, da ga lahko izkoristimo tudi v veleprodaji.

Temeljni cilji sektorja belega blaga

V sektorju so predvsem usmerjeni v aktivnosti, s katerimi bi ohranili tržne deleže pri količinski prodaji belih goriv, čeprav je konkurenca zlasti na trgu srednjih destilatov zelo močna. Prav tako se bodo trudili, da bi znižali število upravičenih reklamacij, ki se nanašajo na kakovost. Pri tem morajo sodelovati s službo za kakovost.

Ohraniti hočejo tržni delež pri prodaji letalskih goriv na slovenskih letališčih, povečati prodajo jeta, povečati dobiček aeroservisov ter zadržati tržni delež pri prodaji petrolejev. Delo bo trdo, saj je konkurenca močna.

Zato bo potrebno tukaj še veliko storiti.

Temeljni cilji sektorja črnega blaga

Tukaj je potrebno najprej omeniti prodajo kurilnega olja EL, ki je že marca presegala plan. Sektor namerava sodelovati s strokovnimi ustanovami pri bitumnu glede kakovosti in količin blaga, virov oskrbe, nadzora - certificiranja blaga in proizvodnje, pri reševanju reklamacij, gradnji posameznih odsekov. Spremljali in uvajali bodo novosti pri standardizaciji. V pripravi je nov EN standard za polimerno modificirane bitumne, medtem ko smo doslej uporabljali slovenski predpis o vrstah in zahtevah za posamezen tip. Kupcem bodo zagotavljali nove proizvode. Za bitumne in asfalte intenzivno iščejo dodatke, s katerimi bi izboljšali njihove lastnosti in s tem podaljšali življenjsko dobo vozišča.

Prodaja maziv

Pri mazivih imamo še nekaj zmogljivosti pri prodaji tehničnim kupcem. Sicer pa nameravajo ponuditi trgu proizvode, ki

jih išče, slediti razvoju in uvajati novosti. Še naprej se bodo posvečali PCUM, celovitemu upravljanju mazanja, kar pomeni, da bodo porabnikom ponudili celotne rešitve v zvezi z mazanjem. Tržni delež pri prodaji avtomotivov in industrijskih mazivih je velik in še narašča.

Kemija

V sektorju so lani uspeli nadomestiti velik izpad prodaje specialnih bencinov in aromatov, ki je nastal zaradi odločitve proizvajalca MOL, da bo začel neposredno poslovati s Heliosom.

Letos začenjajo tržiti industriji proizvodov bela olja za zaščito rastlin, razširili nameravajo program topil, zamenjali bodo dobavitelja PET ter prestrukturirali prodajni program organskih topil v skladu z usmeritvami EU.

Prodaja dodatnega asortimenta

Številke kažejo, da načrtovane količine prodaje presegamo in mogli bi jih še bolj preseči. Tudi marža kaže razveseljivo rast. Vendar nas ne sme uspavati, temveč moramo izkoristiti svoj potencial na trgu, tako slovenskem kakor tudi na ostalih.

Omeniti velja delitev prodaje in nabave, kjer zadeve optimiramo in usmeritev je jasna. Kar zadeva pogodbo z Mercatorjem, je videti, da je bilo z naše strani več storjenega kakor z Mercatorjeve. Zdaj se moramo odločiti, ali bomo izkoristili pogodbo tako, da bo ugodna za obe strani, ali najti drugo rešitev.

Železni program bodo v sektorju oblikovali dvakrat letno glede na prodajne rezultate, uvajali bodo novo blago ter pri tem pazili, kje je možna višja marža. Veliko besed je bilo že izgovorjenih na račun sendvičev in njihove kakovosti. Zdaj jih dobivamo od Marchéja, a če ne bodo dobri, bomo morali poiskati druge dobavitelje. Za nas je najbolj pomembno, da bo naš kupec zadovoljen.

V sektorju bodo vsak mesec pripravljali akcijsko prodajo na domačem in tujih trgih, kjer bodo nudili tudi strokovno pomoč.

Poskrbeli bodo za kupce s kartico Magna in jim pripravljali ugodne ponudbe, z dobavitelji pa se bodo dogovarjali za trženje oglasnega prostora in polic.

Logistika

Logistika je ena od funkcij, ki smo jih ločili, ker smo želeli doseči čim večjo fleksibilnost. Kljub temu je zelo prepletena s prodajo in nabavo.

V skladišču bo potrebno paziti, da bodo na voljo ustrezne zaloge. Zdaj imajo nekaj blaga, ki ga uvrščamo med "spomenike", torej med predmete, ki jih je nekdo enkrat iskal, zdaj pa jih imajo na zalogi in jih ne morejo prodati. To blago morajo do poletja spraviti iz skladišča. Prav tako bo potrebno poskrbeti za zimske pnevmatike, ki jih dobijo avgusta.

Podpora veleprodaji in maloprodaji

Večino dodatnega asortimenta, prehrano pa skoraj stoodstotno, prodamo v maloprodaji, vendar moramo potencial izkoristiti tudi v veleprodaji. Sem sodi tudi Tip-Stop, ki je še dokaj na začetku, vendar ima možnost za razvoj. To so mehanične delavnice in pomembno je, da se trg zanje sprošča, kar nam daje novo možnost, ki jo moramo izkoristiti.

Kartica Magna

Glavni cilj je povečati prodajo in pri tem potrebujemo konkretno lojalnostno shemo. S kartico ohranjamo sedanje in pridobivamo nove kupce tako na domačem kakor na tujih trgih, zato jo velja čim bolj širiti. Z večanjem števila konkurentov se prednost lastnih kartic še povečuje, saj se na osnovi baze podatkov lahko poslužujemo različnih marketinških pristopov.

S predplačilno kartico odpiramo novo tržno nišo, saj prek nje dosegamo vse skupine prebivalcev. S sprejemanjem novih mednarodnih naftnih kartic pa bomo pridobivali nove mednarodne kupce in dosegali večji promet.

Maloprodaja Slovenija

Z odprtjem dveh objektov na Povirju ima Petrol v Sloveniji 301 bencinski servis. Kar zadeva cene, je potrebno poudariti, da je slovenski trg neugoden. Konkurenca je agresivna. Na prodajo goriv vpliva tudi manjša povprečna poraba vozil. Mnogi vozniki pa prehajajo na avtomobile na dieselski pogon.

Bencinski servis brez osebja

V Mariboru na Šentiljski cesti smo odprli prvi bencinski servis brez osebja. Kmalu ga bomo imeli še v Murski Soboti in v Celju. Pozneje pa tudi v drugih krajih Slovenije.

Tržni delež

Petrol ima trenutno 68,1-odstotni delež v Sloveniji in z gradnjo novih objektov

ga bomo poskušali čim bolj obdržati. Naš glavni konkurent je OMV tako v veleprodaji kakor v maloprodaji. Družba ima močno ozadje, lastne nabavne vire, lastno rafinerijsko proizvodnjo, to pa ji daje možnost za različne cilje.

Prodaja nafte in njenih proizvodov

Prek bencinskih servisov smo lani na slovenskem trgu prodali za odstotek manj nafte in njenih proizvodov kakor v letu 2004. Letos smo si zadali za nalogo, da bomo prodajo povečali za 2 odstotka.

Ker smo začeli uvajati prodajo avtoplina, pričakujemo, da se bo prodaja utekočinjenega naftnega plina letos povečala, prav tako pričakujemo, da se bo povečala prodaja dieselskega goriva in sicer za polnih 8 odstotkov. Cilje pa bomo dosegli ob zagotavljanju najvišje kakovosti goriv, ustrezni marketinški podpori ter v boljšem odnosu do kupca in urejenosti prodajnega mesta.

Dopolnilni asortiment in storitve

Prodaja raste, najbolj pri loteriji, kuponih in karticah. Vendar z doseženim še nismo zadovoljni in postati hočemo največji.

Povečali se bodo tudi dohodki od storitev, največjo rast bomo dosegli pri oddaji poslovnih prostorov poleg bencinskih servisov.

Investicije

Letos nameravamo zgraditi 9 novih bencinskih servisov, 4 nadomestne objekte, opraviti majhno rekonstrukcijo ter kupiti nekaj zemljišč.

Cilji

Pri zagotavljanju kakovosti bomo morali paziti na boljši odnos do kupcev, izobraževati prodajalce in študente, ki stalno delajo v Petrolu, pri čemer bo poseben poudarek na prodajnih aktivnostih. Osvežili bomo prodajni program dodatnega asortimenta, spremljali ključne kazalce učinkovitosti, podpirali notranji in zunanji benchmarking ter sistematično uporabo planogramov pri razvrščanju blaga.

Poskrbeti bomo morali za čim večji razvoj mreže bencinskih servisov, širitev mreže utekočinjenega naftnega plina in poskusno uvedbo zemeljskega plina za pogon vozil.

Z vidika zniževanja stroškov se bomo osredotočili na tipske bencinske servise

in servise brez osebja. Ob vsem tem bomo skrbeli za kakovost goriv in vodili marketinške aktivnosti za pospeševanje prodaje.

Pričakovane spremembe na trgu

V letošnjem letu so napovedane ponovne spremembe zakona o trgovini. Za nas je zanimivo, da bomo mogli prodajati določena zdravila, saj nam to blago lahko zapolni novo tržno nišo. Ob delu se bomo srečevali še z agresivnim nastopom konkurence, ki bo postavljala nove objekte, poleg tega bo ponujala kakovostna goriva.

Trgovina Zagreb

Na Hrvaškem se srečujemo predvsem z Ino, ki je tam doma in nas na to vedno opozarja. Predvsem pa je za nas pomemben njen monopol. Ob tem ne smemo pozabiti, da je na hrvaškem trgu še nekaj drugih konkurentov, ki se poslužujejo raznih akcij. Na primer podjetje Tifon, ki ima maksimalne cene, vendar daje popuste. Potem pridejo kupci k nam in zahtevajo nižano ceno. A če bi se spustili v tako špiralo, bi se zastavilo vprašanje, kje se bo to končalo. Uvozniki naftnih derivatov morajo imeti obvezne rezerve, zato smo morali najeti nekaj skladišč in sicer v Zagrebu, Pločah, Zadru in Slavonskem Brodu. Spremenil se je model za oblikovanje cen naftnih derivatov, pri čemer se je znižala carina s 14,2 na 4,2 odstotka. Vsebnost žvepla pri dieselskem gorivu sme dosegati 350 ppm.

Prodaja nafte in njenih proizvodov

Za nas je zanimivo razmerje med maloprodajo in veleprodajo. Lani smo tam prodali 4 odstotke več kakor leto prej, vendar nas taka rast ne more zadovoljiti. Za letos smo načrtovali 31 odstotkov povečano rast prodaje nafte in naftnih proizvodov.

Predvsem pa nameravamo širiti prodajo avtoplina, ki je na Hrvaškem zelo zanimiv, zlasti ker država spodbuja njegovo prodajo prek nižjih davkov.

Dodatni asortiment

Nakup in program dodatnega asortimenta na relaciji Hrvaška - Slovenija nista kaj veliko povezana. Toda to bi morali izkoristiti v največji možni meri, vendar je potrebno upoštevati ovire, ki jih postavlja meddržavna meja. Prihodki od prodaje so lani porasli za 8 odstotkov v primerjavi z letom 2004.

Letos naj bi se prodaja oziroma prihodki povečali za enak odstotek.

Investicije

Letos naj bi sredstva vlagali v gradnjo skladišča, poleg tega naj bi postavili 5 novih bencinskih servisov, od katerih naj bi dva začela poslovati še v tem letu, opravili 4 manjše rekonstrukcije ter kupili nekaj zemljišč.

V Istri preverjamo možnost za opremo nekaj bencinskih servisov, ki bi jim nato zagotavljali blago. To bi bilo za nas zanimivo, saj v Istri do zdaj še nismo nastopali.

Cilji veleprodaje

V veleprodaji naj bi prodajo povečali za 57 odstotkov, pri čemer je veliko odvisno od skladišča ter dobre volje konkurenta - Ine, ki ima tudi v veleprodaji v rokah škarje in platno.

Cilji maloprodaje

Maloprodajno mrežo na Hrvaškem želimo povečati za dva bencinska servisa, prodaja rezervoarskega blaga naj bi porasla za 9,5 odstotka. Prav tako nameravamo povečati prodajo utekočinjenega naftnega plina, ki naj bi ga do konca leta ponujali na najmanj 6 bencinskih servisih.

Z nekaterih bencinskih servisov bomo začeli razvažati kurilno olje EL, obenem bomo poenotili kakovost poslovanja vseh Petrolovih bencinskih servisih.

Pričakovane spremembe na trgu

Hrvaška se bo še naprej približevala EU. 1. januarja letos je bila carina na uvoz naftnih derivatov znižana na 2,1 odstotka, v prihodnje naj bi jo povsem odpravili. Že od začetka leta je možno v državi prodajati naftne derivate evropske kakovosti, torej sme vsebnost žvepla doseči največ 50 ppm.

Novi zakon o trgovini bi nam mogel prinesiti spremembe glede oblikovanja obveznih zalog naftnih derivatov.

BH Oil Company Sarajevo

Za trg je značilen agresiven nastop prodajalcev in veliko število bencinskih servisov, saj imajo naftne družbe in zasebniki kar 800 objektov. Z Romunijo in Bolgarijo je bil podpisan mednarodni sporazum, ki nam daje nov vir za nabavo naftnih derivatov. V Zenici smo najeli skladišče.

Pomembno je, da je vlada združila plačilo akcize in cestnine prek uprave za in-

direktno obdavčenje, kar je pripomoglo k zmanjšanju sivega trga energentov.

Prodaja nafte in njenih proizvodov

Indeks prodaje je zelo dober, saj je lani porasel kar za 178 odstotkov, glavni razlog pa je bil v prehodu 26 solastniških bencinskih servisov na nov najemni način poslovanja. Za letošnje leto načrtujemo za 37 odstotkov večjo prodajo. Vprašanje pa je, kako bo prihodnje leto.

Prihodki od dodatnega asortimenta

Prihodke od dodatnega asortimenta smo dobili samo v maloprodaji. Visok indeks v lanskem letu je bil posledica prehoda solastniških bencinskih servisov v nov najemni odnos, pri čemer je lastnik blaga Petrol BH. Pričakujemo, da se bo letos prodaja na obstoječih in novih objektih povečala za 87 odstotkov.

Investicije

Na trgu Bosne in Hercegovine bomo vlagali predvsem v gradnjo novih bencinskih servisov, ki naj bi jih bilo predvidoma 6, in v nakup zemljišč. Nekaj sredstev bomo namenili za investicijsko vzdrževanje, pripravo dokumentacije, računalniško opremo in nekatere druge zadeve.

Cilji veleprodaje

V veleprodaji se nameravamo posvetiti pridobivanju novih kakovostnih kupcev, torej takih, ki poravnava svoje račune. Konec lanskega leta smo imeli 15 kakovostnih kupcev, letos naj bi število povečali na 20.

Cilj veleprodaje pa je tudi doseganje plana v skladu z razpoložljivimi viri.

Cilji maloprodaje

V maloprodaji naj bi povečali mrežo bencinskih servisov za 2 mestna, 1 avtocestni in 1 regionalni bencinski servis. Pridobivali naj bi nove kupce v Federaciji BiH in v Republiki Srbski. Spremljali in obvladovali naj bi stroške ter zmanjšali delež zapadlih terjatev. Povečali naj bi število kupcev s kartico Magna. Poleg tega naj bi poskrbeli za stalno izobraževanje zaposlenih.

Pričakovane spremembe na trgu

Ukinjene naj bi bile ovire pri trgovanju med entitetami. V začetku leta so uvedli DDV, ki že vpliva na zmanjševanje ne-

lojalne konkurence. Preneseno naj bi bilo plačilo davka za energente, ki zdaj zapade ob uvozu, z uvedbo DDV naj bi ga plačevali na osnovi prodaje na bencinskih servisih. Uvedene bodo obvezne rezerve naftnih derivatov ter zaostrena zakonodaja v zvezi z okoljem.

Petrol Beograd

Podjetje ima en bencinski servis, ki je oddan v najem. Razlog za to je nehvaležno okolje, majhni zasluški. Razmišljali smo, da bi bilo koristno,

če bi imeli nekaj lokacij. Možen vstop na srbski trg smo videli v povezovanju z NIS, ki se je lani reorganiziral v eno delniško in dve javni družbi. Prednosti v skupnem podjetju vidimo v izmenjavi izkušenj, prodoru na nov trg z izkušenim partnerjem, širjenju maloprodajne mreže, lažjem iskanju lokacij in pridobivanju dovoljenj ter v nabavi iz NIS rafinerij.

Lastna širitev na srbskem trgu

Petrol bi mogel na srbskem trgu tudi

sam širiti maloprodajno mrežo in sicer z nakupi bencinskih servisov ali z greenfield naložbami. Ker pa posluje v državi veliko število zasebnih bencinskih servisov, bi jih mogli povezati v skupno mrežo pod Petrolovo blagovno znamko. Edini Petrolov bencinski servis stoji na Banovem Brdu. Lani je prodal 2,1 milijona litrov naftnih derivatov, letos ga nameravamo rekonstruirati, kar bi pripomoglo k dvakrat višji prodaji.



Boštjan Napast Poslovni cilji energetike in odvisnih družb ter poslovni cilji investicij in KOV za leto 2006

Področje energetike, KOV in investicij je organizirano v dveh stebrih in sicer v področju energetike ter področju investicij in KOV, pretežni del poslovanja pa je organiziran v odvisnih družbah s polnimi pooblastili. Preostali del področja predstavlja sektor energetika, ki poleg razvojne in korporativne funkcije upravlja tudi s projekti, ki generirajo novo dodano vrednost za skupino Petrol. Primarna cilja celotnega področja energetike je dobičkonosna rast in obvladovanje stroškov.

Področje investicije in KOV pa ima le korporativno funkcijo s prednostnima ciljema, ki sta obvladovanje stroškov in zagotavljanje ustreznosti kakovosti storitev in blaga.

Geoplin in Aquasystems

V pridruženih družbah Geoplin d.o.o., Geoplin plinovodi d.o.o. in Aquasystems d.o.o. uresničujemo lastniške interese prek aktivnega sodelovanja v nadzornih svetih teh družb s kadrovskimi resursi s področja energetike. Poslovna narava teh družb ima v glavnem projektno obliko. Medtem ko sta družbi Geoplin in Geoplin plinovodi v projektnem smislu že nekaj let v zrelem obdobju (zapolnjene kapacitete, nezadolženost in maksimi-

miran dobiček), je družba Aquasystems trenutno v fazi poslovne konsolidacije in bo v naslednjih 4 letih prešla v zrelo obdobje.

Družba Geoplin deluje od začetka leta 2005 skladno z EU smernicami in sicer v dveh družbah, Geoplin (trženje) in Geoplin plinovodi (infrastruktura), ki sta v poslovno lastniškem odnosu med matično in hčerinsko družbo. S to organizacijsko spremembo je Slovenija izpolnila zahteve EU na področju oskrbe zemeljskega plina.

Izzivi za naslednje obdobje v družbi Geoplin so povezani s prilagoditvijo poslovanja družbe pod pogoji liberaliziranega trga z zemeljskim plinom v družbi Geoplin plinovodi, pa s pričetkom novega intenzivnega, zahtevnega in obsežnega investicijskega cikla pri gradnji prenosnega plinovodnega omrežja. Realizacija ciljev v družbah Geoplin in Geoplin plinovodi bo pozitivno vplivala na rezultate skupine Petrol.

Dejavnost družbe Aquasystems je financiranje, gradnja in upravljanje centralne čistilne naprave v Mariboru ter je koncipirana po BOT (Build Operate Transfer) principu. Čistilno napravo so gradili približno 4 leta, investicijska vrednost pa znaša 42 milijonov evrov. Približno 70 odstotkov financiranja tega projekta je zagotovila EBRD. V letu 2005 je čistilna naprava pridobila vsa potrebna dovoljenja za delovanje, s čimer so odpadle vse garancije do Mestne občine Maribor in EBRD za dobro izvedbo del, ki so za družbo Petrol znašale približno 8 milijonov evrov. V prihodnosti so za ta projekt glavni cilji stroškovno in ekološko učinkovito upravljanje naprave in generiranje ustreznega donosa za vse družbenike (Suez, Degremont, Stewag, Porr, Styrcon in Petrol). Pri zagotavljanju ustreznega donosa za družbenike imamo določene težave, vendar sem prepričan, da jih bomo obvladali.

Poslovno okolje energetskega ekološkega področja

Poslovno okolje energetskega ekološkega področja se razlikuje od poslovnega okolja naftnega posla predvsem v zakonodaji. Pomembno težo ima tudi ustrezna komunikacija z lokalnimi skupnostmi. Projekti pa so vedno kapitalsko intenzivni.

Glede na to, da se zakonodaja na obeh področjih tako v Evropi kakor v Sloveniji stalno spreminja, poslovno okolje ni determinirano in lahko rečemo, da velja pravilo, da so spremembe edina stalnica. V sektorju izvajamo projekte, ki so povezani z energijo ali z ekologijo.

Razvoj energetskega ekološkega področja

V področju smo pripravljene na realizacijo raznovrstnih energetskih projektov, ki so povezani s principi URE (učinkovita raba energije) in OVE (obnovljivi viri energije). Iz obravnave ne izločamo nobenih projektov, izločilni faktor je lahko le ekonomska neustreznost. Prav zaradi zadnjega dejstva smo se zavestno vsaj začasno umaknili iz daljinskega ogrevanja na lesno biomaso, ki že deluje. Ko bo to področje ekonomsko zadovoljivo, bomo vanj vstopili z akvizicijo tovrstnih projektov.

Poleg učinkovitega upravljanja treh delujočih čistilnih naprav (Maribor, Murska Sobota in Mežica) v skupni kapaciteti približno 270.000 PE (populacijskih enot) je nadaljnji cilj ekološkega področja vzpostavitev pogojev za investiranje v čistilne naprave v nadaljnji kapaciteti 20.000 PE. Nekaj projektov je v obravnavi, vendar je odločitev o vstopu v posamezni projekt odvisna predvsem od pozitivnega stališča lokalne skupnosti in države do PPP (Public Private Partnership) projektov. Pomemben vpliv na investiranje na tem področju



Matjaž Janežič je predstavil cilje namesto bolnega Boštjana Napasta

bo imela tudi razdelitev Slovenije na evro regije, kar pomembno vpliva na pridobivanje sredstev iz kohezivskih skladov.

Za zasebni kapital bo prostor v regiji, kjer bo manjša možnost za pridobitev sredstev iz kohezivskih skladov, vendar pri manjših projektih in pri tistih, ki delujejo, a so potrebni nadgradnje, ki jo je mogoče akvirirati.

Projekti TPF in URE

Področje, ki ima v kratkoročnem pogledu največ potenciala, sta TPF (Third Party Financing) in URE (učinkovita raba energije). V praksi koncepta ne delujeta drug brez drugega in sta primerna tako za uporabo v plinski dejavnosti kot pri prodaji kurilnega olja. V osnovi tak način pristopa h kupcu pomeni širitev odnosa z njim, saj se iz prodaje energenta odnos razširi na prodajo storitve in financiranje njegove učinkovitejše rabe energije.

V ta sklop projektov sodijo: kogeneracija Unior, kogeneracija Martex in Hutterjev blok. Trenutno glavni problem, ki ga že rešujemo, je neprijazna zakonodaja za zagotovljen odkup električne energije od kvalificiranih proizvajalcev električne energije (projekta Unior in Martex). Zakonodaja je toga in ne omogoča zveznega spreminjanja cen električne energije s spremembami cen zemeljskega plina, poleg tega pa izločuje določene tehnologije, kot so plinske turbine.

Poslovni cilji Petrola Energetike in Petrol Plina

Petrol Energetika in Petrol Plin imata v določenem delu sorodne dejavnosti, vendar pa imata precej različne cilje. V družbi Petrol Plin združujemo dejavnost oskrbe z zemeljskim plinom in utekočinjenim naftnim plinom. Značilnost te družbe je, da ima v pretežni meri nezrele, mlade koncesije na področju zemeljskega plina. Poglavitna cilja družbe sta cenovno učinkovito investiranje in intenzivno aktiviranje končnih uporabnikov.

Glavnina dejavnosti Petrola Energetike pa je povezana z industrijsko energetiko, na področju komunalne energetike

pa so štiri od petih koncesij v zreli fazi. Poslovni cilji so drugačni predvsem zaradi potrebe po različnem obravnavanju končnih kupcev (industrijski kupci in gospodinjstva), kar je v tem trenutku tudi poglavitni razlog za to, da sta Petrol Energetika in Petrol Plin ločeni podjetji. Z rastjo in zrelostjo podjetij se bodo razlogi za delovanje v ločenih podjetjih zmanjševali. V tem trenutku pa je pomembno, da je komunikacija in sodelovanje na področjih skupnih interesov intenzivna.

Rezultat sodelovanja v lanskem letu je izvedba podbilančne skupine za nabavo zemeljskega plina, v kateri smo izvedli optimiranje nabave zemeljskega plina in regulacijo odstopanj od napovedanih nabavnih količin za celotno skupino Petrol.

Petrol Energetika v številkah

V preteklih treh letih je družba v prihodkovnem smislu in glede na novo ustvarjeni denarni tok rasla za približno 30 odstotkov na leto. Rezultat je zavidljiv in pomeni novo kapitalno vrednost za lastnike Petrola. Vsa novo ustvarjena denarna sredstva so se in se bodo še nadalje uporabljala za organsko in akvizicijsko rast družbe. Posledica rasti pa je ničelna dividendna politika.

Poslovni cilji Petrol Plina

Petrol Plin je lani dobil dve koncesiji, Slovensko Bistrico in Slovenske Konjice, logično nadaljevanje rasti pa je slovenska obala. Glavni večji cilj za družbo Petrol Plin v letu 2006 je pridobitev koncesije Koper, saj osvojitve te koncesije pomeni možnost za oskrbo celotne slovenske obale z zemeljskim plinom. Drugi pomembni cilj družbe pa je aktiviranje priključkov za zemeljski plin na pridobljenih in grajenih koncesijah. Potrebno je poudariti, da je družba zaradi hitre rasti, spreminjajoče se zakonodaje in vedno večje potrebe po intenzivni komercialni dejavnosti stalno kadrovska podhranjena.

Za celotno oskrbo z zemeljskim plinom v skupini Petrol je leto 2007 pomemben mejnik, kajti z januarjem 2007 se bo trg z zemeljskim plinom povsem liberaliziral. Cilj za podbilančno skupino, ki jo upravlja Petrol Energetika, je biti najbolj konkurenčen ponudnik zemeljskega plina v Sloveniji. Če bomo v tem cilju uspeli, bi brez bistvenega povečevanja angažiranih denarnih sredstev lahko razmeroma hitro širili podbilančno skupino. Za ta pomemben trženjski

korak pa je nujno potrebna intenzivna podpora informatike.

Za oskrbo z UNP je poleg organske rasti cilj tudi v zaokrožitvi oskrbe z UNP znotraj energetskega področja. Ocenjujemo, da bi z zaokrožitvijo dejavnosti lahko optimirali celoten proces oskrbe z UNP in hkrati povečali potencial za rast.

Pomen področja Energetike za skupino Petrol

Področje energetike znotraj skupine Petrol predstavlja 3,3 odstotka na ravni ustvarjenih prihodkov, 7,5 odstotka na ravni operativnega dobička, 2,4 odstotka čistega dobička in 6,7 odstotka ustvarjenega denarnega toka. Razlike med deleži na posameznih ravneh kažejo različnost primerjanih dejavnosti, vendar lahko zaključimo, da področje energetike nikakor ni več obrobna dejavnost v skupini Petrol, saj načrtujemo, da bomo po merilu ustvarjenega denarnega toka v letu 2006 presegli mejo 8 odstotkov.

Cilji Petrola Tehnologije

Cilji družbe so v pretežni meri še vedno povezani z učinkovito porabo denarnih sredstev, predvidenih za vzdrževanje bencinskih servisov, drugih objektov, opreme in naprav. Poleg osnovnih ciljev čakajo v letu 2006 vsaj trije časovno zahtevni cilji in sicer: zaključek projekta prilagoditve bencinskih servisov zahtevam zakonodaje po EX-izvedbi, prehod na evro in nadgradnja informacijskega sistema MAXIMO.

Sektor Investicije

Realizacija plana investicij je za skupino Petrol prednostna naloga sektorja investicij. Potrebno pa je poudariti, da bo v letu 2006 potrebno posvetiti večjo pozornost ustvarjanju stroškovnega optimuma za investicije v skupini Petrol. Kot stroškovni optimum pa vidim minimum potrebnih investicijskih in operativnih stroškov v celotni ekonomski oziroma tehnični življenjski dobi osnovnega sredstva, ob hkratnem upoštevanju tehničnega standarda, ki omogoča doseganje zastavljenih trženjskih ciljev.

Za doseg cilja je potrebno koncept stroškovnega optimuma sprejeti kot sistemsko rešitev, njegovo uresničitev pa je mogoče izvršiti z ustreznimi komunikacijskimi protokoli ali pa v skrajnem primeru s poenotenjem odgovornosti za doseg cilja.

Drugi pomemben cilj za investicije je ureditev arhiva tehnične in druge dokumentacije. Investicijska dokumentacija mora biti popolna, mora odražati dejansko stanje, zagotovljeno mora biti sledenje spremembam, mora biti ustrezno hranjena in zavarovana, zagotovljen mora biti nadzor nad njeno uporabo in gibanjem.

Stalna krepitev stroškovne učinkovitosti in s tem povečevanja konkurenčne sposobnosti je prav tako področje, ki ga je možno in potrebno nadgraditi. Povečevanje dodane vrednosti z večjim vključevanjem lastnega znanja na račun zmanjševanja stroškov storitev je prav gotovo pot, ki vodi k temu cilju.

Poslovni cilji na področju KOV

Tudi področje KOV čaka precej odgovornih nalog in projektov. Poleg zagotavljanja kakovosti goriv, izpolnitve plana kakovosti, dopolnitve sistema kakovosti, poslovne odličnosti in vpeljave novih metod preizkušanja goriv je prav gotovo najpomembnejši in najzahtevnejši projekt vpeljava biogoriv.

Področje požarne varnosti, varnosti pri delu in ravnanje z okoljem pa ima prednostne naloge v smereh obvladovanja virov tveganja, ureditvi sistema pooblastil in odgovornosti za področje varnosti, sprejemu splošnih aktov na področju varnosti pri delu (sistem OHSAS 18001), organiziranju varnostno nadzornega centra za področje požarne

varnosti, izvedbi revizij ocene tveganja in izvedbi plana investicij.

Zaključek

Glede na novo organizacijsko strukturo in raznolikost področja je potrebno okrepiti horizontalne komunikacijske poti in poiskati nove sinergije, s čimer bomo dosegli učinkovitejše delovanje in povečevanje dodane vrednosti. Kot področje moramo izvesti vse potrebno, da bo skupina Petrol dosegla profitabilno rast. Ciljev in nalog je veliko, vendar smo prepričani, da jih bomo kot posamezniki in kot ekipa z odgovornim, samoiniciativnim in samokritičnim odnosom lahko izvedli v predvidenih okvirih.



Alenka Vrhovnik Težak

Finančni cilji skupine Petrol v letu 2006

Lansko leto je bilo za skupino Petrol

v vsakem pogledu uspešno. Bruto fakturirana realizacija je znašala skoraj 500 milijard tolarjev, kar je rekord zaradi visokih cen nafte in energentov. Čisti prihodki od prodaje so znašali 420 milijard, kar nas uvršča na prvo mesto slovenskih podjetij po prihodkih. Kosmati poslovni izid je dosegel skoraj 48 milijard, stroški poslovanja so znašali 42 milijard. Poslovni izid iz poslovanja je znašal 7,5 milijarde, denarni tok iz poslovanja 13,9 milijarde in doseženi čisti poslovni izid 8,1 milijarde tolarjev. V čisti poslovni izid je vključen tudi kapitalski dobiček od prodaje vrednostnih papirjev NFD in od prodaje deleža v podjetju Petrol Gostinstvo. Če ta efekt izločimo, dobimo primerljiv čisti poslovni izid 6,2 milijarde.

Naložbe so znašale 12,6 milijarde, dolgoročna zadolženost konec leta 35 odstotkov glede na kapital.

Kaj lahko pričakujemo v letošnjem letu?

Upoštevali smo naslednje predpostavke:

- tečaj tolarja v odnosu do evra bo fiksen,

- sod nafte bo stal 60 dolarjev, vendar je zdaj dražji,
- EURIBOR bo znašal 2,58 odstotka, a pred nedavnim je Evropska centralna banka dvignila svojo temeljno obrestno mero, tako da je EURIBOR že presegel to vrednost,
- bruto marže so načrtovane v višini, ki je veljala lani oktobra, kar pomeni 17,50 tolarja pri bencinih, nekaj nad 16 tolarji pri dieselskem gorivu in 12 tolarjev pri kurilnem olju,
- rast bruto družbenega proizvoda v Sloveniji bo 4-odstotna,
- na računovodske izkaze bodo od letos pomembno vplivali mednarodni standardi računovodskega poročanja; od 1. januarja 2006 so vsi finančni izkazi Petrola d.d. in skupine pripravljene po mednarodnih standardih in od letošnjega leta so vsi izkazi pripravljene po mednarodnih standardih.

Bistvene razlike med standardi

Največja razlika je v tem, da so v čisti poslovni izid skupine všteti tudi tekoči dobički združenih in skupaj obvladovanih podjetij. To so Geoplin, Instalacija, Aquasystems, Marché in Geoenergo. Do zdaj so bili dobički priznani le tedaj, ko so bili transferirani, zdaj so priznani, ko so ustvarjeni. Enako tudi izgube. To pa pomeni, da bo poslej bolj pomembno, kakšna so naša pridružena in skupaj obvladovana podjetja, saj po eni strani glede na delež nanje ne moremo vplivati, po drugi strani pa ona vplivajo na naš rezultat.

Druga velika razlika sta vrednotenje in evidentiranje izpeljanih finančnih instrumentov. Mednarodni standardi

uvajajo načelo poštenih vrednosti - do zdaj smo swope iz cenovnih zavarovanj obrestnih varovanj obravnavali izven bilance, zdaj jih moramo v bilanci prikazati in ovrednotiti po pošteni vrednosti. Prav tako tudi forwarde. Tretja zadeva so izločene tečajne razlike iz naložb, kar pomeni, da v svojih naložbah, v svojih podjetjih v tujini, ne evidentiramo več sprememb tečajev, da torej ne vplivajo na rezultat. Z mednarodnimi standardi pridobiva na pomenu skupina Petrol in konsolidirani izkazi. Zdaj ni več tako pomemben rezultat Petrola d.d., ampak rezultat skupine.

Cilji poslovanja skupine Petrol d.d.

Čiste prihodke od prodaje smo ocenili na 431 milijard, kar pomeni 3-odstotno rast glede na leto 2005, kosmati poslovni izid na dobrih 49 milijard in tudi tukaj pričakujemo 3-odstotno rast. Stroški iz poslovanja bodo znašali 41,9 milijarde, torej bodo za 2 odstotka nižji, poslovni izid iz poslovanja 8,3 milijarde, čisti poslovni izid 7 milijard. Če ga primerjamo s primerljivim čistim poslovnim izidom, torej ob izločitvi lanskih prodaj vrednostnih papirjev, je za 10 odstotkov višji.

Značilnost plana je na eni strani povečanje produktivnosti, na drugi strani znižanje stroškov, kar posledično pomeni višji denarni tok iz poslovanja.

Stroški

Planiramo slabih 42 milijard stroškov. Njihova ključna sestavina so stroški storitev, ki naj bi jih bilo za dobrih 22 milijard oziroma za 4 odstotke nad le-

tom 2005. Razlog je predvsem v večjem obsegu poslovanja, kar pomeni višja nadomestila našim najemnikom, višji stroški logistike, transporta zaradi povišane cene energentov, višji so stroški skladiščenja, prav tako stroški prispevka za poslovanje ob avtocestah. Nekaj stroškov pa je nižjih in sicer stroški svetovanj.

Tudi stroški materiala bodo za 4 odstotke višji, razlog sta spet povečan obseg poslovanja in rast cen energentov ter s tem stroškov energije. Odpisi vrednosti bodo nižji za 7 odstotkov, mednje sodi amortizacija, lani pa smo imeli tudi porazdeljevalne odhodke obratnih in osnovnih sredstev, ki jih za leto 2006 nismo načrtovali.

Celotni stroški iz poslovanja so nižji za 2 odstotka. Ob izdelavi plana so bili višji za dobro milijardo, a pozneje smo jih z različnimi vsebinskimi in drugimi ukrepi oklestili. Gre za pomembno znižanje stroškov in vsi se bomo morali zelo truditi, da bomo plan dosegli.

Kazalci

Donos na sredstva ostaja na enaki ravni - 3,3 odstotka, donos na kapital bo dosegel 8,1 odstotka, dolgoročna zadolžitev na kapital ostaja nespremenjena - 0,4 odstotka. Letos bomo neto dolgoročno zadolžitev povečali za 4 milijarde, ker se bo povečal tudi kapital, a to na kazalec ne bo vplivalo. Produktivnost stroškov dela znaša 1,5 odstotka, kar pomeni, da bo ustvarjena 50-odstotna dodana vrednost nad stroški dela. Dobičkovnost operativnega poslovanja znaša 15 odstotkov, kar pomeni, da bo dodana vrednost 15 odstotkov nad vsemi stroški.

Denarni tok iz poslovanja

84 odstotkov celotnega denarnega toka iz poslovanja ustvarimo z osnovno dejavnostjo, naftno dejavnostjo v Sloveniji. To je dobrih 12 milijard. Na trgih jugovzhodne Evrope ustvarimo 9 odstotkov, z energetske pa 7 odstotkov.

Obratni kapital

Najprej pogledimo, kaj se je dogajalo lani. Obratni kapital je narasel za več kot 12 milijard. A kaj je obratni kapital? To je razlika med kratkoročnimi sredstvi in kratkoročnimi obveznostmi, torej na eni strani med zalogami in terjatvami iz poslovanja, na drugi strani obveznostmi iz poslovanja. In če so zaloge in terjatve večje od obveznosti, moramo za razliko

poiskati virov, torej se moramo kratkoročno zadolžiti.

Kaj je naš cilj za prihodnje leto? Ohraniti obratni kapital na letošnji ravni, če bodo cene ostale nespremenjene.

Kaj lahko storimo?

Po teoriji lahko znižamo obratni kapital s tem, da znižujemo vse aktivne postavke, zaloge, terjatve, in zvišujemo postavke obveznosti. Vse to delamo. V planu smo predvideli dneve vezave. Za zaloge naj bi znašale 28 dni - toliko smo jih imeli konec leta, a v januarju smo jih uspeli znižati in upamo, da bomo s tem trendom nadaljevali. Dnevi vezave terjatev so ocenjeni na 36 dni, pri čemer je treba poudariti, da gre za vse terjatve, tudi za terjatve s plačilnih kartic. Stranke nam z gotovino plačajo dobrih 30 odstotkov računov, prek kartic okrog 25 odstotkov, s prodajo na odlog pa 44 odstotkov. Za kupce, ki jim prodajamo na odlog, velja vezava na 60 dni. Lani smo jih uspeli držati pod to ravni, medtem ko za leto 2006 načrtujemo pogodbeni rok vezave do 40 dni in do 20 dni zamude. Vsaka prekoračitev pomeni, da moramo preskrbeti toliko zunanjih virov, dan vezave obratnega kapitala pa pomeni za Petrol dodatno zadolžitev v višini 1,5 milijarde tolarjev.

Struktura naložb

Največ bomo investirali v trge jugovzhodne Evrope in sicer 42 odstotkov, v osnovno dejavnost na slovenskem trgu 35 odstotkov, razliko pa bomo namenili energetiki, ekologiji in ostalemu.

72 odstotkov bomo finansirali z lastnimi viri, kamor sodi redna amortizacija, dobiček, zmanjšana za izplačilo dividende, ki naj bi znašala 900 tolarjev, načrtovali smo spremembo obratnega kapitala zaradi povečanja zalog v Zagrebu.

Za letošnje leto načrtujemo novo zadolžitev, ker nam bo zapadel del sedanjih kreditov.

Koliko se lahko še zadolžimo?

Petrol ima dokaj konservativno politiko zadolževanja in striktno pogoje do bank. Vsi naši krediti so brez zastav ali jamstev in temeljijo samo na finančnih zavezah, ki določajo zmožnost za zadolžitev v okviru določenih kriterijev in so odvisni od višine kapitala, obstoječe zadolžitve sredstev, ustvarjenega denarnega toka, stroškov obresti, gibanja obrestnih mer in narave projektov. Zmožnost zadolžitve lahko povečamo in že imamo vse pripravljeno za povečanje kapitala, za izdajo obveznic, možne so razne oblike projektne finansiranja,

izvencenega finansiranja, leasinga, vendar so te oblike dražje in jih bomo izkoristili šele takrat, ko bomo svoj potencial izčrpali.

Struktura bilance stanja

Aktiva znaša konec leta 200 milijard tolarjev. Stalna sredstva predstavljajo 61 odstotkov, enako vsoto predstavljajo tudi kapital, rezervacije in dolgoročni dolg. Gibljiva sredstva so pokrita s kratkoročnimi viri 1:1. Ponderiran strošek kapitala ocenjujemo na ravni 7,99 odstotka, kar pomeni, da se je znižal v primerjavi z lanskim letom, ko je znašal 8,43 odstotka. Razlog je v tem, da smo povečali dolgoročno zadolžitev, ki je cenejši vir finansiranja kot kapital, na drugi strani je porasla učinkovita davčna stopnja, ki je lani znašala 21, letos 24, kar pomeni nižji ponderirani strošek kapitala, ker so obresti davčno priznan odhodek.

Lastniška struktura kapitala

V zadnjem letu se lastniška struktura kapitala ni bistveno spremenila. Še vedno imamo nad 44.000 delničarjev, največjih 10 delničarjev ima skupaj skoraj 47 odstotkov. Največji posamičen delničar je Slovenska odškodninska družba, za njo je Kapitalska družba, na tretjem mestu je skupina finančnih investitorjev, kamor prištevamo razne sklade. V četrti skupini so upravičenci do notranjega odkupa, torej zaposleni in tisti, ki so v času lastninjenja mogli odkupiti delnice.

Poslovni cilji financ in računovodstva

Razdelili smo jih na 5 sklopov: Učinkovito finančno obvladovanje skupine Petrol, s katerim želimo optimizirati strukturo naložb in virov. Nadaljevali bomo z nadgradnjo in izvajanjem enotnih usmeritev finančne funkcije, pa s projektom procesi, kar je eden glavnih letošnjih projektov. Skupaj z informatiko in poslovnimi funkcijami bomo poskušali optimirati poslovne procese in obenem tudi stroške. Nadgradili in razširili bomo sistem zakladništva na raven celotne skupine. Učinkovito bomo izvajali operativni in strateški kontroling. Pripravili bomo strategijo, kjer bomo pripravili in koordinirali proces. Pripravljali se bomo na uvedbo evra, ki že poteka.

Drugi cilj je zagotavljanje optimalnih virov finansiranja, s katerim naj bi dosegli optimalno strukturo kapitala in zago-

točili optimalne vire za razvoj in širitev skupine Petrol.

Tretji cilj je učinkovito obvladovanje finančnih tveganj, kar naj bi pripomoglo, da se bomo uspešno odzivali na spremembe v okolju in notranje kontrole. Leta 2004 smo vsa tveganja že popisali in jih ovrednotili, letos bomo proces ponovili. Na svojem področju pa se bomo posebej ukvarjali z upravljanjem finančnih tveganj, ki so med ključnimi v našem poslovanju.

Četrty cilj je učinkovito računovodenje, poročanje in optimizacija davčnega izkaza, kar naj bi pripomoglo k transparentnosti. Delnica Petrola kotira v prvi kotaciji Ljubljanske borze, zato smo zavezani k četrletnim objavam po mednarodnih standardih. Letos bomo prvič četrletno objavljali vse izkaze, poročali bomo v skladu z zahtevami EU in lokalne zakonodaje, a da bi optimizirali davčni izkaz, bomo aktivno spremljali vse predpise v državah, kjer poslujemo,

ter sprejemali poslovne odločitve, ki pripomorejo k optimalni davčni bilanci. Peti cilj so zaposleni. Da bomo vse ostale cilje lahko dosegli, bo potrebna visoka strokovnost in teamsko delo. Lotili se bomo optimizacije organizacije dela, se izobraževali za nove naloge in znanje prenašali na sodelavce. Ocenjujem, da smo dobra ekipa in da bomo zastavljene cilje lahko dosegli.

Jelka Kušar

Še vedno ga imenujejo "Shellov servis"

Obiskala naj bi Velenje IV - "saj veste, to je nekdanji Shellov bencinski servis - ki je med najmočnejšimi v celjski enoti". Poslovodja **Silvo ŠULER** mi bo lahko marsikaj povedal tako o delu kakor o odnosih s strankami in med zaposlenimi, pa tudi o nočnem delu, ki ni povsem enostavno.

Ko sem prišla na bencinski servis in omenila, da so dobri, je postalo poslovanje kar malce neprijetno, češ, trudimo se in poskušamo čim več doseči, a tako ravnajo tudi drugi in končno je to naša dolžnost. Poleg tega, je dejal, da ni vajen takih razgovorov in ne ve prav, kaj naj bi mi povedal. Pa saj bom sama videla, kaj naj napišem.

Strank je veliko in večina še vedno pravi, da gre na Shellov bencinski servis, čeprav ga je Petrol prevzel že pred šestimi leti in vsi to vedo. In nič več ne spominja na nekdanje dni. Ponudba je Petrolova, disciplina pa povsem drugačna kot nekoč - boljša. Kljub resnemu delu vlada prijetno vzdušje, ekipa je složna in nasmejana, česar stranke ne morejo prezreti. A v takem okolju je po mnenju Silva Šulerja veliko prijetneje kupovati kot tam, kjer se kupci srečujejo z neprijaznimi pogledi. To velja zlasti za tiste, ki na bencinskem servisu izpolnjujejo športne stave in med seboj, ali s prodajalci razpravljajo o moči posameznih klubov in o možnih rezultatih. Seveda se vsi pripeljejo z avtom in ob tem na bencinskem servisu kupijo tudi gorivo. Poslovodja pa pravi: "Morda bodo mladi sčasoma nehali staviti, nakupovat pa bodo gotovo še prihajali." Zgodí se, da katera od strank ni zadovoljna in odide drugam, vendar se čez nekaj časa tako rekoč vsaka spet vrne.

Ne kupujejo pa samo goriva, ampak tudi veliko blaga dodatne ponudbe, ker

je izbor širok in dober. Prodaja pa je veliko boljša v drugi polovici meseca, saj večina meščanov dobiva plačo 15. v mesecu.



Silvo Šuler se najbolje počuti v trgovini

V začetku so se na bencinskem servisu v nočnem času srečevali s težavami, ker so nekatere stranke menile, da jim blaga ni treba plačati. Zdaj tega ni več. In kako so dosegli spremembo? Poslovodja pravi: "Povedal sem, da moram vse, česar ne plačajo stranke, poravnati sam iz lastnega žepa in ljudje so razumeli. Zdaj je to urejeno." No, za vsak slučaj imajo od 21.00 do 5.00 uniformiranega varnostnika in vsi vedo zanj. Ali se ga nepridipravi bojijo ali so se preprosto odločili za poštenost, ni nihče preverjal. Na bencinskem servisu imajo tudi avtopralnico, ki pa je dotrajana in je potrebna obnove. Gradili so jo pri -20 stopinjah in posledice so jasno vidne. "Naši bi bolj pazili," pravi Silvo Šuler. Sicer pa bi bilo bolje, da bi imeli ročno pralnico, ker ljudje najraje sami poskrbijo za svoje vozilo. Zdaj je sicer veliko pranj, vendar ne toliko, da bi bila avtopralnica rentabilna. Zagotovo bi se splačalo imeti bife, saj bi bil kljub temu, da je v neposredni bližini kar šest kebabov, dobro obiskan. A kaj, ko bi bilo največ gostov ponoči, ko bi bilo drugod že zaprto. Potem pa bi imeli več problemov kot koristi.

Martin Štricelj

Planica 2006 - tudi nekoliko drugače

Letošnji planiški poleti so minili za nas vse v zelo prijetnem vzdušju. Po osmih letih smo končno doživeli, da je slovenski tekmovalec zopet stopil na zmagovalni oder na domači tekmi svetovnega pokala. Mladi skakalec Robert Kranjec si je prav na zadnji tekmi 27. sezone svetovnega pokala prislužil odlično tretje mesto na največji letalnici na svetu. V štirih dneh pa si je smučarske polete ogledalo prek petdeset tisoč obiskovalcev.

Kljub temu, da so se se trume navijačev že navsezgodaj valile proti Ratečam, naši servisi niso bili obiskani, kot bi si mi želeli. Že iz izkušenj prejšnjih let vemo, da iz strnjenih avtomobilskih kolon vozniki težko zavijejo na naše servise. Kljub temu so bili nekateri večji servisi najbolj obiskani v soboto in nedeljo zjutraj, ko so z avtobusi prispeli navijači iz vseh koncev Slovenije. Velika večina teh obiskovalcev je prišla k nam "odtočit" in se dodatno okrepčat s hrano in pijačo. Žal je bilo med temi obiskovalci tudi nekaj zelo vinjenih navijačev, s katerimi so imeli naši fantje na servisih že navsezgodaj veliko dela in jim njihovo dopovedovanje o prepovedi prodaje alkohola pred sedmo uro ni prav "sedlo". Bilo je tudi nekaj takšnih, ki so si predstavljali, da jim je vse dovoljeno, zato so hoteli z blagom brez plačila odkorakati mimo blagajne. Na te nepridiprave smo se posebej pripravili in pravočasno povečali varovanje na gorenjskih servisih ob poti, ki vodi proti Planici, z varnostno službo G7. Že sama prisotnost teh varnostnikov je odvrnila marsikateri slab namen teh posebnih obiskovalcev, ki jih moramo hočeš nočeš vzeti v zakup pri svojem delu.

Seveda pa vse odtehta doživetje, ki se mu reče Planica in že se veselimo

prihodnjega leta, ko se bomo morda še višje zavihteli na zmagovalnih stopnicah.

Valerija Rojc

Agresivna konkurenca na območju Maribora

Tako kot vsako leto si tudi letos prizadevamo doseči zastavljene načrte prodaje, kar pa je ob vedno agresivnejši konkurenci vse težje. Naj jo naštejemo: B&B, Tuš Oil, Shell, Ploj, OMV in Mol. OMV gradi v Slovenski Bistrici nov bencinski servis, ki naj bi bil odprt predvidoma v juniju, sprejemali pa naj bi tudi športne stave. Na bencinskem servisu B&B dajejo strankam popust na večjo količino goriva. Bencinski servis Ploj nudi ob koriščenju svojih uslug nudi brezplačno pranje tovornjakov. Tuš Oil se pripravlja na gradnjo bencinskega servisa v Štrihovcu. Ob nakupu v njihovi trgovini za več kot 5000 tolarjev dobijo stranke popust v višini 5 tolarjev, za več kot 10.000 tolarjev do 10 tolarjev in ob nakupu za več kot 20.000 tolarjev kar 20 tolarjev popusta pri litru goriva, konkurenčni pa so tudi pri pranju avtomobilov.

Opazili smo tudi velik promet na bencinskem servisu brez zaposlenih pri Euroshellu na Tržaški cesti v Mariboru, ki jim ga ustvarjajo predvsem tranzitni kupci - tovornjaki iz tujine (Madžari, Romuni, Italijani...), nekaj pa tudi naši, na primer Intereuropa in Unuksped. Euroshell pa naj bi v Sloveniji predvidoma zgradil še 15 bencinskih servisov brez zaposlenih. Naš cilj je kljub vsemu ohraniti tržni delež na območju naše enote. Zavedamo se, da bomo to lahko dosegli le z dobro kakovostjo blaga in storitev ter s prijaznim odnosom do strank, saj se skušamo prilagoditi njihovim potrebam in trenutnim razmeram. Le tako bomo obdržali stalne stranke in pridobili nove ter tiste, ki so se vmes odločale za konkurenco.

Jelka Kušar

Od štirih je ostal samo eden

V 90-ih letih, ko so bila pogonska goriva v Sloveniji cenejša kot v Italiji, so bile pred našimi bencinskimi servisi v bližini italijanske meje dolge vrste avtomobilov iz sosednje države. Položaj smo hoteli čim bolj izkoristiti in zgradili štiri velike bencinske servise. Število uličnih črpalk je bilo za tiste čase kar pravšnje, trgovine pa nekoliko prevelike, kajti Ita-



Tomaž Prinčič meni, da je trgovina prevelika

lijani, ki so kupovali v Sloveniji hrano, so obiskovali klasične trgovine. Ko pa so na proteste italijanskih "črpalkarjev" italijanske oblasti reagirale tako, da so cene znižale v pasovih glede na oddaljenost od meje, so vrste pri nas hitro izginile. Bencinski servisi so ostali tako rekoč brez posla in tri - Neblo, Golo Brdo in Dobrovo - je bilo treba zapreti, njihove stranke pa so prevzeli v Štalonih. Stranke so v glavnem domačini. Ker je predel kmetijski, gre najbolj v promet dieselsko gorivo, ki ga uporabljajo za pogon strojev, pa tudi kurilno olje EL, namenjeno za ogrevanje. Pred časom smo večkrat slišali, da marsikdo uporablja kurilno olje kot pogonsko gorivo, pomočnik poslovdje v Štalonih **Tomaž PRINČIČ** pa pravi, da ga pri njih nihče ne uporablja v ta namen, ker so kazni zelo visoke (menda celo 200.000 tolarjev), nadzori carinikov pa zelo pogosti. Vendar niso uspešni. Tako so pred nedavnim v Štalonih opazovali kmeta, ki je natakal kurilno olje v posode in bili prepričani, da ga ima tudi v rezervoarji traktorja. A tam so našli predpisano dieselsko gorivo. Nad prodajo pogonskih goriv se Tomaž Prinčič ne pritožuje. Slabše je z blagom dodatne ponudbe. Zanj ni tolikšnega zanimanja, kot bi moralo biti. Tako nekaterim vrstam blaga rok uporabe preteče, preden ga prodajo, a vsi dobavitelji ga ne vzamejo nazaj. Del stroškov za tisto, kar ostane, prevzame Petrol, ostalo najemnik. Z rokom uporabe pa se tudi sicer večkrat pojavljajo težave. A ne pri vsem, temveč pri delu tistega, ki ga dobivajo neposredno iz ljubljanskega BTC. Tako se je že zgodilo, da je bila čokolada iz predzadnje dobave dalj uporabna kot iz zadnje.

Tudi izbor bi bil lahko nekoliko manjši, a trgovina je velika in police morajo biti polne. Zato bi bilo po mnenju namestnika poslovdje bolje, da bi lokal pregradili in imeli v enem delu skladišče.

A kaj, ko jim to, ki ga že imajo, povsem zadošča, čeprav imajo 2.500 artiklov. Koliko vrst blaga je na seznamu, občutijo najbolj ob inventuri, ki jo morajo opraviti vsak mesec, razdeliti pa jo smejo na štiri dele. Samo štetje blaga niti ne bi bilo tako huda naloga, a kaj, ko se prav tedaj, ko se eden od dveh prodajalcev v izmeni loti dela, pojavi v trgovini večje število kupcev in je treba z inventuro prekiniti - potem pa marsikdaj začeti znova.

Nikolaj Sonjak

V mešalni postaji Petrola Energetike je zagorelo

V soboto, 4. marca ob 6.15 je delavec Petrola Energetike Anton Krznar na mešalni postaji na Ravnah na Koroškem, ki je del gospodarsko zaokroženega območja železarne Ravne, opazil dim. Po pregledu je ugotovil, da je zagorelo ostrešje objekta. Skupaj s sodelavcem Bojanom Pevcem je obvestil gasilce Koroškega gasilskega zavoda, ki so prišli na kraj požara v šestih minutah po prejemu obvestila in nato uspeli ogenj lokalizirati ter v uri in pol v celoti pogasiti. Zdravje zaposlenih ali okoliških prebivalcev zaradi požara ni bilo ogroženo, saj je gorelo na neaktivnem delu mešalne postaje. Prav tako zaradi požara ni bilo nikakršnih motenj v proizvodnem procesu. Oskrba z zemeljskim plinom je potekala nemoteno.

Posebej se je pri gašenju izkazal Anton Krznar, ki je po odkritju požara učinkovito reagiral, poklical pomoč in takoj začel gasiti. Prav tako je z gašenjem nadaljeval po prihodu gasilcev, dokler požar ni bil lokaliziran.

Bojan Pevec je bil tisti dežurni strojnik, ki je na osnovi obvestila poklical gasilce in potem neumorno in učinkovito pomagal pri gašenju še po prihodu gasilcev. Na kraj požara je skupaj z gasilsko enoto prišel tudi Silvo Miklavc, strokovni delavec za področje plinskih naprav, in se aktivno vključil pri gašenju požara s tem, da je pomagal in obvestil gasilce o potencialni nevarnosti, ki so jo predstavljale plinske naprave, stoječe v neposredni bližini, pa tudi s poznavanjem samega objekta in naprav v njem. Silvo Miklavc je aktivno in učinkovito sodeloval z gasilci pri lokalizaciji in dokončni pogasitvi požara.

Prav tako je pri gašenju požara sodeloval dežurni strojnik plinastih goriv Srečko Šapek, ki se je skupaj z gasilci vključil v gašenje požara, odstranil



jeklenke iz mešalne postaje, označil mesto požara in napotil mimoidoče stran od gorečega objekta ter sodeloval pri odstranjevanju posledic požara.

Zahvala zaposlenim v Petrolu Energetiki ob gašenju požara na mešalni postaji

Vsem sodelavcem podjetja Petrol Energetika se zahvaljujemo za hiter odziv, pomoč in aktivno sodelovanje pri gašenju požara, ki je izbruhnil v soboto, 4. marca 2006 na mešalni postaji Petrola Energetike v zaokroženem gospodarskem območju železarne Ravne.

Še posebej se zahvaljujemo sodelavcu Antonu Krznarju, ki je odkril požar, poklical pomoč, in tudi sam takoj začel gasiti ogenj. S tem je že omejil požar in pomembno zmanjšal možnosti za veliko gospodarsko škodo.

Zahvaljujemo se tudi sodelavcem Bojanu Pevcu, Silvu Miklavcu in Srečku Šapku, da so zavzeto sodelovali pri gašenju požara in obvestili gasilce o hudi nevarnosti, ki so jo predstavljale plinske naprave, nameščene v neposredni bližini kraja, kjer je gorelo.

Še enkrat iskrena hvala za vašo pomoč. Ponosni smo, da imamo take sodelavce!

Mojca Kos Kert
direktorica
Petrola Energetike

Boštjan Napast
član uprave
družbe Petrol

Nina Potisek

Bogatejši za dva certifikata ISO

Številnim certifikatom, ki so jih prejela podjetja iz skupine Petrol, sta se pred nedavnim pridružila še dva. Dobila sta

ju Petrol Trgovina Zagreb in Petrol Plin. Medtem ko so se v preteklosti pripravljale na presojo kakovosti Petrolove družbe, ki poslujejo v Sloveniji, smo lani začeli širiti certificiranje tudi na družbe, ki delujejo v tujini.

Petrol Trgovina Zagreb je naša prva odvisna družba, ki posluje na tujem trgu, in je dobila ISO 9001. Čeprav posluje v tujini, smo se odločili za slovenskega presojevalca, saj smo sistem kakovosti uvajali po načelih, ki veljajo v Sloveniji, izbrani presojevalec pa ga pozna, saj je že delal za Petrol.

Petrol Plin je dobil ISO 14001, torej certifikat, ki potrjuje kakovostno ravnanje z okoljem in je za plinsko dejavnost posebej pomemben. Vendar za Petrol

Plin ni prvo certifikatsko priznanje, kajti pred časom je že prejel ISO 9001.



Lado Barbič
vladimir.barbic@petrol.si
AVTO, VARNOST IN MI

Pnevmatike za 4x4 vozila

Terenci! Le kdo si kdaj pa kdaj ne zaželi, da bi ga imel doma v garaži, na parkirišču in da bi se lahko z njim zapeljal v svobodo - na vsak teren in podlago. Ja, vse to je res lepo, ko premišljujemo

bolj površno, ampak (vedno mora biti kakšen ampak) ko bolje premisliš in pogledaš po avtomobilskih cenikih, kaj hitro ugotoviš, da je večina terencev danes narejenih za uporabo na normalnih cestah. Seveda še vedno ohranjajo nekatere prednosti, ki jih imajo terenska vozila, kot so pogon na vsa štiri kolesa - s tem tudi še pogojna uporaba na brezpotjih, večja oddaljenost od

tal, višje sedenje in težišče vozila - na kratko jim rečemo SUV vozila ali mestni oziroma salonski terenci. In ker večina današnjih SUV vozil skoraj ne zaide na brezpotja, so se temu odzvali tudi izdelovalci pnevmatik. Pred petimi ali šestimi leti so skoraj vsi izdelovali še zelo grobe gume, ki so bile resnično namenjene za prave, klene terence (na primer Land Rover, Toyota,

Jeep,...). Prvi, ki je videl priložnost in se je novi situaciji prilagodil, je bil japonski izdelovalec pnevmatik Bridgestone, ki še vedno ponuja največjo in najširšo paleto pnevmatik za terenska vozila. Danes pa vsi večji (pomembnejši) proizvajalci pnevmatik segment širijo in ga dopolnjujejo, saj v nasprotnem izgublja jo zelo velik del tržišča. Mislim, da ravno terenska pnevmatika predstavlja vsem izziv, ugled, pomembnost in seveda tudi dober dobiček, saj si brez teh pnevmatik nekako izločen iz igre. Večina današnjih SUV potrebuje drugačno obutev, takšno, ki je čim bolj podobna osebni pnevmatiki, saj je s tem vožnja bolj udobna, tiha, varčna in seveda tudi varna. Zato danes dobite pnevmatike, ki so namenjene samo za cesto ali tuning ali pa za kombinacijo med cesto in terenom - seveda odvisno od več vrst profilov in namena terenskega vozila.

In prav pnevmatike 4x4 so odlični proizvod in odlična priložnost za Petrol, saj z njimi lahko v prihodnosti naredimo največ. Zadnja tri leta so v strmem porastu in so vedno bolj iskane. Z našo mrežo maloprodaje in veleprodaje in odlično izbiro pnevmatik 4x4 in našim strokovnim znanjem (sodelavci v sektorju DAS in na terenu) lahko svojim kupcem skoraj vedno ponudimo pnevmatiko za vsako terensko vozilo (ali jo priskrbimo v najkrajšem času). Prav tukaj lahko najdemo tržno nišo zase in po njej bi nas lahko prepoznalo čim več kupcev, saj bi mogli reči, da imamo najširšo ponudbo in tudi zalogo pnevmatik 4x4.

Vedno bolj pomembna v tem segmentu je tudi zimska - M+S pnevmatika 4x4, saj z letno niti terenci v snegu in ledu ne bodo daleč prišli kljub štirikolesnim pogonom. Zato tudi tukaj velja preobnavanje v letne in zimske pnevmatike, razen "pravih" terenskih vozil, ki pa imajo že v osnovi grobe, tako imenovane "kramparice".

Naj vas na koncu spomnim, da imamo še vedno AKCIJSKE popuste za pnevmatike - osebnih, 4x4 in kombi. Če potrebujete pomoč pri izbiri ali pri svetovanju svojih strank, je na voljo ekipa "gumarjev", ki vam je vedno pripravljena priskočiti na pomoč.

Srečno in varno z novimi pnevmatikami v pomlad!



Na kratko vam bom predstavil 4x4 pnevmatike in njihovo namembnost. S tem bi rad prikazal, da danes resnično obstaja pestra paleta pnevmatik in da se je treba tudi za SUV, terence, pravilno odločiti in izbrati pnevmatiko, ki jo potrebujemo. Proizvajalec pnevmatik Hankook se zaveda pomembnosti trga in zahtev kupcev in proizvaja več vrst pnevmatik 4x4 in s tem izborom poskuša pokrivati čim več terenskih vozil.



Ventus ST - RHo6

Visoko zmogljiva pnevmatika za SUV vozila - namenjena za tuning in zahtevne kupce, ki želijo imeti pnevmatiko visokih zmogljivosti, atraktivnega in športnega videza, inovativno tehniko - dosegljiva v 34 dimenzijah.



Dynapro HP - RA23

Namenjena za cestno uporabo, za mestna, SUV vozila - profil z večjimi zarezami za boljše odvajanje vode in boljšo vodljivost - stabilnost vozila, udobna in tiha - dobava v merilu 15 do 17 palcev (col).



Dynapro AT - RFo8

Njena uporaba je deljena - pol cesta, pol teren, tako imenovana celoletna pnevmatika z majhno oznako m+s (to ni prava oznaka za zimsko pnevmatiko) - primerna za terence - ima dober oprijem na terenu in je dobro vodljiva v vseh vremenskih razmerah, sorazmerno tiha.



Dynapro AT - RFo9

Namenjena za razmere pol cesta - pol teren, za težje terence in pick-upe, zgradba je močnejša za večje nosilnosti, namenjena za celo leto z majhno oznako m+s - profil z velikim številom zarez in s širokim odtisom na cestišče omogoča odlično vodljivost in oprijem na cestiščih in drugih podlagah, dobro vozno udobje.



Dynamic MT - RT01



Dynamic MT - RT03

Tako imenovana "kramparica" (obe), pnevmatika je namenjena za težji teren (blato, pesek - skale, gozd in močvirja...), za vse težje prave terence in pick-up, sestava gume omogoča večje nosilnosti - izredno dobre zmogljivosti na terenu, je vodljiva in stabilna - na cestišču je glasnejša zaradi zgradbe - večji, masivnejši bloki - zarez.

Marca je v Lukovici odprla vrata Marchéjeva in Petrolova restavracija Na jasi, ki bo s svojo ponudbo zadovoljila skromne, pa tudi razvajene popotnike. Zanje bo skrbelo 16 zaposlenih, ki jih vodi Matej GUTMAN, ponudbo pa bodo sestavljale raznovrstne jedi, pripravljene iz vsak dan svežih surovin.

Prva prava Marchéjeva restavracija v Sloveniji

Jelka Kušar



Trak je prerezan, izvolite vstopiti

Lani junija je Petrol prodal družbi Marché International 75-odstotni delež svojega podjetja Gostinstvo. Novi lastnik se je takoj lotil preurejanja posameznih obratov, spreminjal in dopolnjeval ponudbo, dodatno šolal zaposlene ter v vse to vnašal svoje dolgoletne izkušnje.



Gostje lahko sami izberejo sestavine

Ob bencinskem servisu Lukovica je bil že od vsega začetka načrtovan gostinski obrat, vendar ga nismo gradili skupaj s servisom, ker se je avtocesta končala komaj kakšen kilometer naprej in na njej ni bilo toliko prometa, da bi se že takrat splačalo odpreti gostinski lokal. A da bi bili takrat, ko bo zadeva postala zanimiva, pripravljeni, je Petrol naročil načrte, ki so bili kmalu narejeni in usklajeni.

Medtem so gostinski lokali dobili novega večinskega lastnika, s katerim se je bilo še pred začetkom gradnje restavracije v Lukovici potrebno dogovoriti in uskladiti želje in potrebe. Tako je nastal gostinski lokal, drugačen od ostalih, ki nosijo ime Na jasi, okolje je bolj domače, piko na i pa daje razpore-



Sproti pripravljajo tudi solate

ditev opreme. Poleg restavracije bo poleti gostom na voljo tudi terasa, za najmlajše obiskovalce pa so pripravili igralni kotiček, tako da se med čakanjem na hrano ne bodo dolgočasili ob globokoumnem klepetanju staršev.



Igralnega kotička ne morete prezreti

V restavraciji je zaposlenih 16 ljudi, kuharji, natararji in vodja poslovne enote. Nad njimi bdiata operativna vodja, ki prihajata iz Marchéja, njuna glavna naloga pa je svetovanje in nadzor.



Tik ob jedilnici je tudi majhen trgovinski del

Kmalu bomo dobili še dva bencinska servisa brez osebja

Za varno delovanje bencinskih servisov brez osebja

Matija Gorjup



Vozniki že od daleč opazijo razliko

Prvemu Petrolovemu bencinskemu servisu, ki obratuje 24 ur na dan brez osebja že od septembra 2005 na Šentiljski cesti v Mariboru, se bosta že v tem mesecu pridružila še dva. Prvi bo pričel obratovati v Celju na Teharski ulici, drugi v Murski Soboti na Tišinski ulici. Vsi trije bencinski servisi so obnovljeni stari objekti, prirejeni in usklajeni z zahtevami zakonodaje za obratovanje 24 ur na dan brez osebja.

Bencinski servis brez osebja je bencinski servis, pri katerem točilne naprave aktivirajo in uporabljajo uporabniki brez prisotnosti prodajnega osebja na bencinskem servisu. Nadzor bencinskega servisa poteka daljinsko s pomočjo video kamer in naprav za alarmiranje iz stalno zasedenega kontrolnega centra, ki ima možnost za medsebojno komunikacijo.

Ob odprtju takšnih bencinskih servisov se mnogi sprašujejo, kako je poskrbljeno za varnost (požar, razlitja, vse vrste vandalizma..).

Eden bistvenih vzrokov, da v Sloveniji nismo pričeli z gradnjo tovrstnih bencinskih servisov že prej, je ravno pomanjkljiva zakonodaja in zahtevani ukrepi za varno obratovanje.

Tudi drugod po Evropi, kjer so bencinski servisi brez osebja že uveljavljeni, jih večinoma gradijo na osnovi nekaterih tehničnih predpisov ali inženirske prakse, tako da so zahteve nove slovenske zakonodaje, ki je urejena v pravilniku o tehničnih zahtevah za gradnjo in obratovanje postaj za preskrbo motornih

vozil z gorivi, dokaj natančne. Bencinski servis brez osebja je že v osnovi tehnično drugače zgrajen kot klasični, na katerih je prisotno osebje. Osnovna razlika je v upoštevanju odkimov namestitve točilnih naprav od objekta na bencinskem servisu in sosednjih objektov. Točilne naprave morajo biti prirejene tovrstni uporabi, kar pomeni, da omogočajo točenje le do 60 litrov bencina in do 450 litrov dieselskega goriva. Točenje goriva pa se samodejno ustavi po 6 minutah. Vsaka točilna naprava ima na vidnem mestu vgrajeno tipko "STOP" za izklop točilne naprave. Točilna pipa točilne naprave nima vgrajenega zaskočnega elementa, tako da mora biti oseba, ki toči gorivo, med točenjem stalno prisotna. Bencinski servis lahko obratuje brez osebja le, če je pod stalnim video nadzorom ter ima stalno možnost za glasovno povezanost kupca z nadzornim centrom prek domofona. Posebna pozornost je namenjena požarnemu varovanju bencinskega servisa. Poleg običajne namestitve ročnih gasilnikov so nad delujoče točilne naprave nameščeni detektorji plamena, v spremljajočih objektih na bencinskem servisu pa so nameščene naprave za javljanje požara. Na zunanji strani spremljajočega objekta je nameščen ročni javljalec požara. Nad delujočimi točilnimi napravami je nameščena stabilna naprava za gašenje.

To je gasilna naprava na prah in je namenjena izključno bencinskim servi-

som. Temperaturno območje delovanja naprave znaša od -29°C do $+49^{\circ}\text{C}$. Gasilna naprava se aktivira samodejno prek signala iz detektorja plamena, možno pa jo je aktivirati tudi ročno prek stikal, nameščenih na zunanji strani spremljajočega objekta.

Bencinski servis je opremljen z opozorilnimi znaki in jasnimi navodili za stranke.

Za vsak objekt je imenovan tudi "skrbnik", ki je v našem primeru poslovodja najbližjega sosednjega bencinskega servisa, ki obratuje z zaposlenim osebjem.

Njegova naloga je vsakodnevni pregled bencinskega servisa brez osebja ter vseh naprav v skladu s posebej izdelanimi dokumenti (požarni red, okoljski poslovnik, varovanje...). Posebna pozornost je bila namenjena usposabljanju zaposlenih v nadzornem centru Petrol, saj so prek domofona v stalnem stiku s strankami in jim pomagajo z nasveti, prek video nadzora pa spremljajo dogajanje na objektu. Bencinski servisi so za obratovanje brez osebja tehnično zgrajeni in opremljeni dovolj varno, izvedeni so vsi organizacijski ukrepi, tako da pri normalnem obratovanju lahko pričakujemo varno delovanje.



Kdor prebere navodila, se odpelje s polnim rezervoarjem

Strateško planiranje v skupini Petrol za obdobje 2006 - 2010

Strateško planiranje je med pomembnejšimi procesi v podjetju

Petra Mohar

V Petrolu smo skozi več let nenehnega izboljševanja strateškega planiranja izoblikovali model strateškega vodenja, ki zajema oblikovanje strategije, pripravo virov za njeno uresničevanje, uresničevanje strategije, merjenje odmikov in pripravo korekcijskih ukrepov, proces letnega planiranja, ki omogoča preoblikovanje dolgoročnih strateških ciljev v kratkoročne in strateški informacijski sistem. Poudariti velja, da je strateško planiranje pomemben del strateškega vodenja. Poleg tega sta strateško planiranje in letno planiranje sistema, ki sta med seboj trdno povezana. Letni plan predstavlja izvedbo strateškega plana, kar pomeni, da lahko le kakovostno povezana procesa pripeljeta do zelenih rezultatov.

Nemirno, konkurenčno in spreminjajoče se okolje na energetskem trgu, rast skupine Petrol z vse več povezanimi družbami in kompleksnejšo organizacijsko strukturo, širitev novih dejavnosti in prisotnost na tujih trgih pomembno vplivajo na poslovanje skupine Petrol. Delovanje v okolju velike konkurenčnosti povzroča dinamiko spreminjanja notranjega in zunanjega okolja, v katerem posluje skupina Petrol, ki se mora spremembam prilagajati, kar pomeni nenehno iskanje, utrjevanje in ohranjanje ali celo izboljševanje položaja na trgu ter iskanje novih priložnosti. Sprememb in dogodkov v prihodnosti ne moremo z gotovostjo napovedati, s pomočjo strateškega planiranja, ki opredeljuje prednostne in odločilne smeri razvoja podjetja, pa se jim lahko v določeni meri izognemo ali jih predvidimo. Strateško planiranje pomeni predvsem proces, ki osvetljuje in opredeljuje predvsem odnose podjetja z njegovim okoljem danes in jutri. Zajema ocenjevanje bistvenih nevarnosti in priložnosti, preverjanje in postavljanje osnovnih konceptov razvoja podjetja, zagotavljanje možnosti za dolgoročno poslovno uspešnost in predvidevanje verjetnih poslovnih rezultatov. Vse to uvršča strateško planiranje med pomembnejše procese v podjetju.

Delitev odgovornosti

Tudi za proces strateškega planiranja velja, da je potrebna natančna razmejitve odgovornosti in pristojnosti. Uprava

družbe na najvišji ravni odgovarja za pripravo in uresničevanje ter nadzor uresničevanja strategije. Strateške poslovne načrte strateških poslovnih enot (SPE) in strateških korporacijskih funkcij (SKF) pripravijo sodelavci, ki odgovarjajo za njihovo poslovanje. Vsi sodelujoči v procesu izvajajo svoje naloge na osnovi navodil in metodologije, ki jo predpiše koordinator procesa, to je Sektor za plan, analize in nadzor poslovanja (SPANP). Celoten proces in organizacija strateškega planiranja bosta temeljila na sodelovanju SPANP, uprave in odgovornih v SPE in SKF. SPANP bo usmerjal postopke in vsebinske aktivnosti strateškega planiranja, pregledoval strateške načrte SPE in SKF, nudil strokovno pomoč pri njihovi izdelavi ter usklajeval in konsolidiral strateške poslovne načrte.

V mesecu marcu 2006 smo v skupini Petrol pričeli s procesom strateškega planiranja za obdobje 2006-2010, ki bo trajal 4 mesece, torej do junija 2006. Gre za pripravo strateškega poslovnega načrta za obdobje petih let, pri čemer bo v prvem letu temeljil na že sprejetem letnem planu.

Strateško planiranje se bo začelo takrat, ko bo uprava postavila strateške razvojne usmeritve po dejavnostih v obliki kvalitativnih in kvantitativnih ciljev. Strateške razvojne usmeritve vključujejo globalne smernice razvoja dejavnosti v prihodnosti, in sicer:

- kako naprej razvijati obstoječe dejavnosti,
- na katere nove dejavnosti se bo usmeril razvoj v prihodnosti ob upoštevanju potreb porabnikov,
- na katerih geografskih trgih bo skupina Petrol delovala v prihodnosti,
- kje vidi skupina Petrol svoje konkurenčne prednosti in katere so njene slabosti, ki jih ima v primerjavi s konkurenco,
- kakšne odnose bo družba razvijala s svojimi deležniki,
- način nadaljnega razvoja (lastne investicije, akvizicije, strateška partnerstva).

Tako pripravljene globalne usmeritve bodo služile kot osnova za pripravo strateških poslovnih načrtov o strateškem razvoju SPE, ki predstavljajo načrte glavnih in podpornih procesov ter SKF. Glavne procese skupine Petrol predstavljajo naftna dejavnost

v Sloveniji, naftna dejavnost na trgih jugovzhodne Evrope ter energetska in ekološka dejavnost. Podporni procesi, nabava in logistika ter SKF (funkcija financ, kadrovska funkcija, informacijska funkcija, funkcija marketinga, funkcija kakovosti in varnosti) pa podpirajo izvajanje glavnih procesov. Posamezni strateški poslovni načrti morajo biti pripravljene v skladu z usmeritvami uprave in vključujejo cilje in strategije, ki podpirajo uresničevanje temeljnih ciljev skupine Petrol. Strateške poslovne načrte SPE in SKF bodo pripravljali v mesecu aprilu.

Potek strateškega planiranja

Proces strateškega planiranja poteka po sistemu srečujočega planiranja, kar pomeni, da se pripravljene strateške poslovne načrte SPE in SKF primerja z usmeritvami uprave in v primeru večjih odstopanj odpravi vrzeli. Sledi izbira najboljših, ki so podlaga za pripravo končnega strateškega načrta skupine Petrol. Ta vključuje temeljne kvalitativne in kvantitativne cilje in strategije celotne skupine Petrol. Te aktivnosti bodo potekale v mesecu maju.

V zadnji fazi strateškega planiranja, ki bo potekala v mesecu juniju, se strateški poslovni načrt skupine Petrol predloži v sprejem in potrditev upravi in nadzornemu svetu, uprava pa nato širšemu vodstvu na strateški konferenci predstavi sprejeti razvojni program. Nadzor uresničevanja strategije bo potekal vsako leto in sicer v okviru letnega spremljanja poslovanja z vidika doseganja strateških ciljev in v okviru letnih planov prek pretvarjanja dolgoročnih ciljev v kratkoročne načrtovane naloge.

Enoten koncept

Vpeljava enotnega koncepta strateškega planiranja v skupini Petrol omogoča strateško razmišljanje in jasno razmejitve odgovornosti na področju strateškega vodenja v skupini Petrol. Zagotavlja, da je v strategijo vključeno celotno organizacijsko znanje in izkušnje ter da se zaposleni identificirajo s strateškimi cilji, ki jih sooblikujejo.

SPTE: Pogled na ekonomiko projektov skozi tehnologijo - I

Kakšne so razlike med kotlovsko in SPTE tehnologijo

Sašo Ugrina

Tokrat se bom posvetil osnovam SPTE in trigeneracijskih projektov. Poskušal bom pojasniti glavne razlike med tehnologijami, vključiti elemente zakonodaje in prikazati njihov vpliv na ekonomiko projektov. Nikakor pa ne smemo pozabiti, da je SPTE tehnologija v nacionalnem energetskega programu in energetskega zakonu opredeljena kot ena od tehnologij, ki jih je potrebno zaradi njihove učinkovitosti, vplivov na okolje in sprejetih zavez države pospešeno uveljavljati in razvijati v Sloveniji. Kot bomo videli, je prav država tisti partner na kogeneracijskem segmentu energetike, ki bi moral imeti izreden interes za doseganje zastavljenih ciljev s primernim tehnološko ekonomskim modelom ter izvedbeno zakonodajo.

Poglejmo razlike med kotlovsko in SPTE tehnologijo

1. Poraba goriva in emisije na mikro lokaciji

Poraba goriva v podjetju se po uvedbi SPTE tehnologije lahko podvoji glede na izhodiščno obdobje pred izvedbo investicije. Prvo vprašanje, ki se pojavi, se glasi, ali je mogoče ob trenutnih razpoložljivih kapacitetah distribucijskega omrežja zagotoviti potrebno količino primarnega energenta na lokaciji. Če je odgovor negativen, se zastavi vprašanje, o kakšni vrednosti zahtevane investicije v povečanje kapacitete je pravzaprav govora in ali lahko uporabimo alternativno gorivo oziroma tehnologijo (tekoča goriva, druge vrste plina, sežigalnica nenevarnih odpadkov, ...). Ko poznamo odgovor o izbranem ali razpoložljivem energentu, je naslednji korak izračun dodatnega stroška na lokaciji zaradi povečanih emisij. Hkrati je potrebno oceniti vpliv nove dinamike pri porabi primarnega energenta na njegovo ceno. Običajno se lahko pričakuje minimalni pozitivni učinek zaradi enakomernejšega odjema energenta. Sledijo ostali koraki za pripravo ocene investicijske vrednosti in ekonomike projekta, vendar ostaja vprašanje, ki se vedno znova pojavlja.

Zakaj naj bi podjetje nosilo praktično celoten strošek dodatnih emisij na lokaciji, če z uvedbo SPTE zasledujemo višje cilje, opredeljene na nacionalni ravni? Katere? Učinkovitejša raba primarnih

energentov, zniževanje emisij zaradi naprednejše tehnologije na nacionalni ravni, ostali pozitivni učinki na področju ekologije.

2. Električna energija in infrastruktura

Običajno v prvih ocenah investicije zelo radi pozabljamo na zelo zahtevno in kompleksno zadevo, prilagoditev elektro energetske infrastrukture na lokaciji, ki naj bi zagotovila nemoteno dobavo električne energije iz omrežja, proizvodnje in porabe električne energije na lokaciji, prodaje tudi do 100 odstotkov proizvedenih količin v omrežje. Investicija tako vključuje vse od potrebnih kabljskih povezav, prenove transformatorskih postaj do izvedbe primernih povezav na distribucijsko omrežje. Z vsemi temi stroški se podjetje nikoli ne bo srečalo, če se odloči ostati na kotlovski tehnologiji.

3. Emisije na nacionalni ravni

Poudarek, ki ga ne smemo pozabiti, so negativni vplivi povečanih emisij za podjetje ob pozitivnih vplivih na nacionalni ravni, z vidika veljavne zakonodaje pa kaznovanje podjetij, ki se razvijajo, širijo ali uvajajo napredne in učinkovite tehnologije (SPTE je kot takšna opredeljena v NEP).

Potencialno največje SPTE naprave v Sloveniji bi potrebovale tudi do 30.000 ton CO₂ letno oziroma 30.000 emisijskih kuponov letno, omejitev iz državnega programa za razdelitev emisijskih pravic pa omejujejo največjo možno količino dodatnih emisijskih kuponov za nove vstopne ali nove naprave, ki nadomeščajo obstoječe v višini približno 13.000 kuponov. Ob pogoju, da je kupone še možno dobiti na trgu, saj je celotna količina razpoložljivih kuponov v prvem trgovalnem obdobju do 2007 za nove vstopne omejena na 200.000 ton CO₂.

Dejanski strošek za CO₂ je pričakovati pri vrednostih okoli 25 evrov na tona. Kar lahko poenostavljeno prevedemo ob 17.000 manjkajočih kuponih (v primeru nadomeščanja) v letni strošek v višini več kot 100 milijonov tolarjev oziroma v konkretnem primeru k lastni ceni električne energije strošek CO₂ prispeva od 0,45 do 0,60 SIT/kWh. Dodatni strošek mora upravitelj SPTE

postrojenja pokriti s prihodki od prodaje energije, kar pomeni dodatno nekonkurenčnost SPTE, ko se naročnik oziroma proizvodno podjetje odloča za tradicionalno energetske oskrbo v primerjavi s SPTE. Pri upoštevanju celotnih stroškov postrojenja se strošek manjkajočih CO₂ kuponov zdi zanemarljiv ali nepomemben, vendar pa se moramo zavedati, da je nemalokrat dodatni strošek CO₂ potencialno večji od letnega dobička podjetja, ki se odloča za ali proti uvedbi nove tehnologije.

4. Zahtevnost tehnologije (profil zaposlenih, stroški vzdrževanja, zavarovanja)

Ovisno od okolja, vendar ponovno v primerjavi s kotlovske tehnologije, se strošek zaposlenih v energetiki, ki upravljajo s postrojenjem za proizvodnjo električne in toplotne energije, v odnosu do izhodiščnega stanja zviša tudi za 50 - 100 odstotkov. SPTE zahteva bolj usposobljene kadre kot klasična kotlarna.

5. Stroški obratovanja, ostali stroški (zavarovanje, ...)

Stroški obratovanja SPTE postrojenja znašajo v povprečju med 8,0-8,5 evrov/MWh proizvedene električne energije. Primerjava stroška vzdrževanja kotlovske tehnologije s SPTE kaže pravo sliko o tehnološki zahtevnosti prve in druge tehnologije. Prav tako velja povedano za sam strošek amortizacije. Ob neprimerno višjih začetnih investicijah se moramo zavedati, da imajo SPTE postrojenja kljub majhnim in velikim generalnim remontom, ki jih je potrebno izvajati med življenjsko dobo postrojenja, še vedno nekaj let krajšo življenjsko dobo kot kotlovska tehnologija. Stroškovna primerjava ponovno govori v prid ohranitve kotlovske tehnologije.

6. T-1 Kriterij (varnost energetske oskrbe)

Pri kotlovski tehnologiji govorimo o nekaj kotlih, ki so povezani v celoto. Običajno je varnostna rezerva zagotovljena z razdelitvijo moči posameznih enot, ki omogočajo nadaljevanje proizvodnega procesa tudi ob izpadu enega od kotlov. Za hitrejšo odpravljanje napak in zagotavljanje nemotenega proizvodnega

procesa pa se običajno na zalogi nahaja še gorilec ali dva.

Pri SPTE tehnologiji pa moramo zaradi varnostnih razlogov v ozadju vedno imeti kotlovske tehnologije, vendar ni potrebno, da bi bila najmodernejša, mora pa biti primerno vzdrževana ter v popolnoma funkcionalnem stanju. Ko SPTE postrojenje izpade iz proizvodnje, izpade v celoti.

Proizvodnja se lahko nadaljuje le s pravočasnim preklpom na kotlovske tehnologije.

Torej zaradi varnosti poslovanja podjetja pridemo do sklepa, da ob uvedbi SPTE ne odpadejo celotni stroški vzdrževanja, amortiziranja, zavarovanja, ... kotlovske tehnologije, še več, velika večina stroškov ostane nespremenjenih. Pozitivni učinek se lahko pokaže le na življenjski dobi kotlovske tehnologije, ki lahko zaradi manjše obremenjenosti in manjšega števila obratovnih ur doseže višjo koledarsko starost.

Količina in strošek toplotne energije in električne energije:

Toplotna energija je konstanta, opredeljena s proizvodnim procesom. Toplotne energije ne moremo porabiti ne več ne manj, kot smo je porabili pred izvedbo SPTE. Osnovna omejitev je v tem, da je

za enako količino in kakovost toplotne energije podjetje pripravljeno plačati največ enako ceno za kWh toplotne energije, kot je znašala na osnovi kotlovske tehnologije. Investitor pa naj zajamči naročniku, da cena toplotne energije iz SPTE ne bo višja kot je bila na osnovi kotlovske tehnologije. Zahteve, ki so povsem razumljive in sprejemljive.

Vendar pa ima naročnik, ki je proizvodno podjetje v industriji, ali podjetje, ki opravlja storitveno dejavnost (na primer turizem) in je kot takšno izpostavljeno tržnim pritiskom, konkurenci in zahtevam po nikoli končani racionalizaciji, dodatno povsem legitimno zahtevo! Cena električne energije iz SPTE za lastno rabo nikoli ne sme preseči tržne cene, ki bi jo lahko podjetje s svojim diagramom odjema električne energije doseglo na trgu električne energije.

In sedaj? Cena toplotne energije bo tako kot cena električne energije iz SPTE tržno konkurenčna, vendar pa se v takšni situaciji cenovnih razmerij med končnimi vrstami energij in primarnih energentov v Sloveniji investitor skupaj s svojim potencialnim naročnikom (morda je to ena in ista oseba) znajde pred matematično nerešljivim problemom,

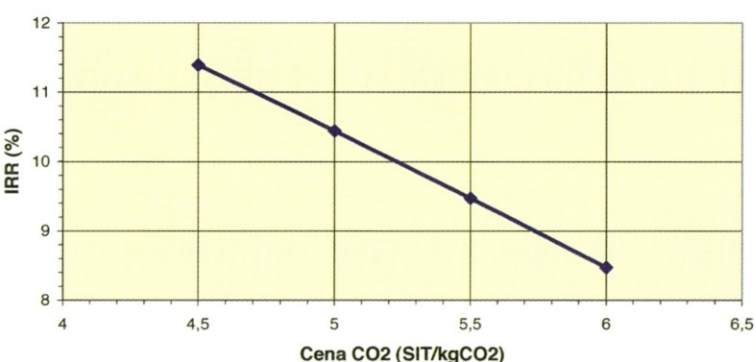
kako lahko s tako omejenimi prihodki poskrbimo za primerno vzdrževanje in obratovanje postrojenja. Iz katerih sredstev bodo podjetja lahko zagotovila pokrivanje investicije in potrebni donos na vložena sredstva, ki so jih njihovi partnerji ali lastniki podjetja namenili za izvedbo SPTE?

Ker je SPTE tehnologija učinkovita in okolju prijazna, vendar stroškovno za mikrolokacijo (naročnika) dražja od klasične energetske oskrbe, a hkrati cenejša in primernejša na nacionalni ravni, in če upoštevamo, da naročniki oziroma investitorji investicije izvajajo tako tehnično kot stroškovno racionalno, se znajdemo v položaju, ko lahko le država s svojimi ukrepi zagotovi razvoj dejavnosti, ki je zaradi pozitivnih učinkov, ki jih prinaša na nacionalni ravni, označena kot ena od tehnologij prihodnosti.

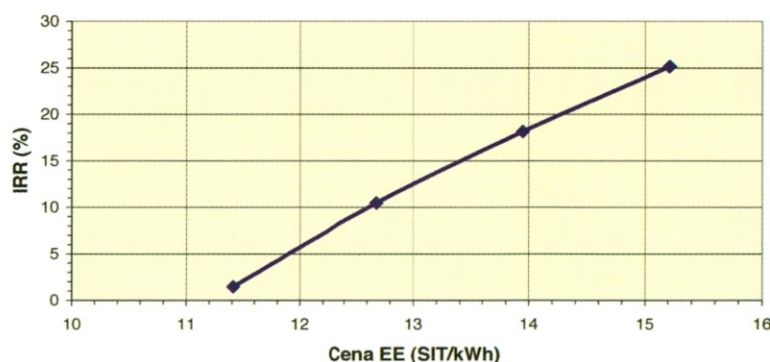
Brez primerne sheme, modelske rešitve, avtomatizmov, premij in ostalih elementov, ki se uporabljajo tudi v ostalih državah EU (ne primerjajmo se z Italijo, kjer so cene energentov in energije na povsem drugih ravneh kot v Sloveniji), ne bomo dosegli ciljev iz NEP, ne bo rasti SPTE segmenta, ne bo uvajanja čistejših in učinkovitejših tehnologij na nacionalni ravni.

Analiza občutljivosti kogeneracijskega projekta skozi najpomembnejše spremenljivke

Analiza občutljivosti IRR - Cena CO2



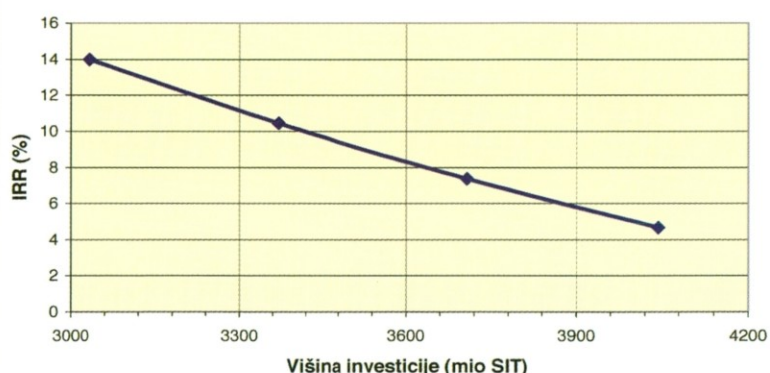
Analiza občutljivosti IRR - Cena EE



Analiza občutljivosti IRR - Strošek ZP



Analiza občutljivosti IRR - Višina investicije



Neprekinjeno daljinsko ogrevanje na Ravnah na Koroškem

Sistem bo deloval bolj enakomerno Miran Fužir

Po več letih obsežnega posodabljanja in optimiranja daljinskega sistema za ogrevanje na Ravnah smo v drugi polovici novembra 2005 prešli na neprekinjeno daljinsko ogrevanje, kar pomeni, da v sistemu stalno zagotavljamo ustrezne parametre medija, s čimer odjemalci ves dan neprekinjeno dobivajo toplotno energijo. Gospodarsko zaokroženo območje smo tako sicer ogrevali že vsa leta obratovanja daljinskega sistema, medtem ko smo mestu zagotavljali toploto le med 5 uro zjutraj in 21 uro zvečer.

S prehodom na neprekinjeno ogrevanje in z znižanjem temperaturnih nivojev (diagram 1) smo realizirali optimalnejši način obratovanja sistema, ki bo deloval bolj enakomerno in brez dnevnih jutranjih zagonov oziroma izklopov dodatnih agregatov, kar je pogojeno z ohlajevanjem ogrevanih površin odjemalcev v nočnem času. Obratovanje brez prekinitve je smiselno tudi s stališča učinkovitega obratovanja vseh naprav za proizvodnjo toplote.

Z enakomernim odjemom plina bomo optimirali cene zemeljskega plina s tem, da bomo zagotavljali nižji vpliv stroškov dnevnih konic pri odstopanjih v skladu z novo zakonodajo, ki predvideva zaračunavanje odstopanj pri odjemu zemeljskega plina tudi na urni in ne samo na dnevni ravni glede na napovedani odjem, kar bi posledično pomenilo dvig cene toplote za končne porabnike daljinske toplote.

Cilj novega režima obratovanja sistema je zagotavljanje neprekinjene, kakovostne in količinsko enake dobave toplote v času kurilne sezone, tako da bo temperatura pri dnevnem režimu ogrevanja (med 5 in 21 uro) v bivalnih

prostorih med 20 in 22° C, kar zagotavlja zdravo bivalno okolje in je skladno s "splošnimi pogoji za dobavo in odjem toplote iz distribucijskega omrežja na območju občine Ravne na Koroškem", v nočnem času (med 21 in 5 uro) pa temperaturo, ki ni nižja od 18° C. Značilnost ogrevanja na Ravnah pred to spremembo je bila v tem, da so imeli številni odjemalci v stanovanjih previsoke temperature (tudi do 27° C), kar je nesprejemljivo tako s stališča zdravega bivalnega ugodja kot tudi porabe energije.

Značilnosti neprekinjenega ogrevanja

- Neprekinjeno ogrevanje je bilo projektno načrtovano in je skladno s pravili energetske stroke. Z aktivnostmi smo na Ravnah začeli že pred 5 leti, dosegli smo stanje, ki je primerljivo z obratovanjem ostalih sodobnih sistemov v Sloveniji in tujini.

- Prehod na neprekinjeno ogrevanje so omogočile tehnično posodobljene toplotne postaje in nove hidravlične razmere vročevodnega sistema.

- Neprekinjeno ogrevanje, reducirano v nočnem času, izboljšuje učinkovitost obratovanja proizvodno distribucijskega sistema ob količinsko celo nekoliko manjši dobavi daljinske toplote in zagotavlja manjša temperaturna nihanja prek celega dneva.

- Neprekinjeno ogrevanje manj obremeni sistem za proizvodnjo in distribucijo, zato je potrebnih manj vzdrževalnih in investicijskih posegov, življenjska doba sistema je daljša.

- Po hidravličnem uravnoteženju primarnega sistema smo v sodelova-

nju z upravniki takoj začeli s hidravličnim uravnoteženjem sekundarnega omrežja. Težave pri ogrevanju so bile pogosto posledica slabih hidravličnih razmer internih instalacij, nekontrolirane zamenjave ali dodajanja grelnih teles ter povečevanja ogrevalne površine z zastekljevanjem balkonov.

Prehod na neprekinjeno ogrevanje in znižanje temperaturnih ravni v sistemu daljinskega ogrevanja na Ravnah za odjemalce pri enakih zunanjih temperaturnih pogojih in zagotavljanju zahtevanih bivanjskih pogojev pomeni znižanje odjema toplote in stroškov za energijo. Prehod na neprekinjeno obratovanje je bil upravičen, ker tehnokonomsko optimira obratovanje sistema in mestu Ravne dolgoročno zagotavlja konkurenčno ceno zemeljskega plina.

Zaradi znižanja temperaturnega režima smo dobili tudi nekaj pritožb zaradi pre nizkih temperatur v stanovanjih. Zaradi slabega ogrevanja smo prejeli okrog 100 klicev, a le nekaj jih je bilo upravičenih. Veliko je bilo tudi klicev porabnikov, ki so se že pri starem režimu ogrevanja pritoževali. Vse reklamacije smo obravnavali individualno in skrbno. Težave so se pojavile predvsem tam, kjer:

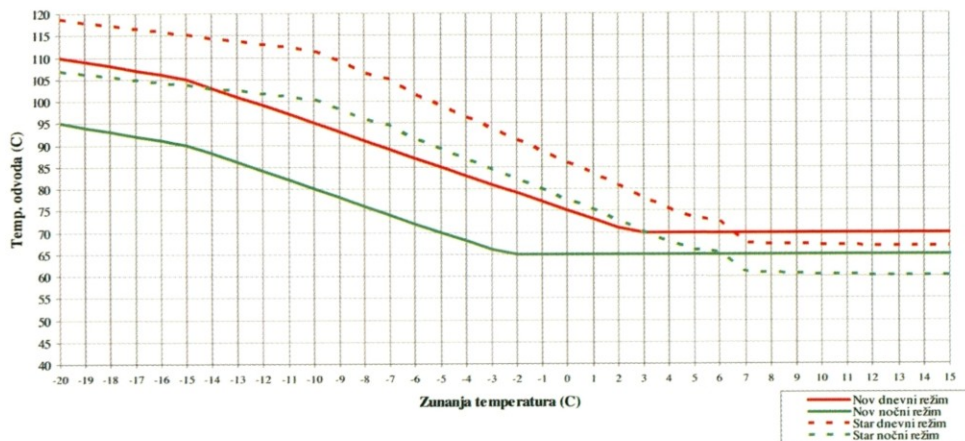
- so objekti slabo toplotno izolirani,
- je prišlo do neupravičenega povečanja odjema pri porabnikih (dodajanje grelnih teles v primeru zastekljenih balkonov),
- je slabo delovanje notranje inštalacije ogrevanja zaradi hidravlične neuravnoteženosti, zraka v grelnih telesih, premajhnih dimenzij dvižnih vodov itd. Posledica tega je, da imajo nekateri stanovalci previsoke temperature in odpirajo okna, drugi pa imajo prenizke temperature.

Če smo bili za prenizke temperature odgovorni mi, smo težave odpravili s pre nastavitvijo regulacije ogrevanja v toplotni postaji. Vzroke slabega ogrevanja na sekundarni strani ogrevalnega sistema pa je odpravljala upravnik (Stanovanjsko podjetje ali PIN) oziroma odgovorni za ogrevanje v stavbi. Z željo po čimprejšnji sanaciji stanja smo upravnikoma nudili popolno podporo. Meritve, ki smo jih opravljali s prenosnimi napravami (s spominsko enoto, kjer so vrednosti v poljubnih časovnih intervalih registrirane) na terenu pri porabnikih, so pokazale, da so imeli vsi



Ekipa, ki sodeluje pri projektu: Marjan Hudrap, Jože Bricman, Miran Fužir, Marjan Magdič, Jože Praznik

Temperatura vode na odvodu iz toplarne pri starem in novem dnevnem/nočnem režimu daljinskega ogrevanja na Ravnah



odjemalci temperaturo v območju $20^{\circ}\text{C} \pm 1^{\circ}\text{C}$, kakor je tudi določeno s koncesijsko pogodbo. Vsako povišanje notranje temperature za 1°C pa pomeni za okrog 5 odstotkov višjo porabo toplote in posledično tudi stroška za energijo.

Zaradi izrazito negativnega odziva porabnikov glede spremembe režima ogrevanja na Ravnah smo se odločili, da na to temo posnamemo nekaj kratkih izobraževalnih filmov. Posnetih in na lokalni televiziji predvajanih je bilo pet 20 minutnih filmov z naslednjo vsebino:

- "Reducirano ogrevanje v nočnem času DA ali NE",
- "Varčevanje z energijo (Analiza klicev zaradi nezadovoljivega ogrevanja in napatki za izboljšanje)",
- "Daljinsko ogrevanje mesta Ravne",
- "Obračun porabe toplote za ogrevanje po delilnikih",
- "Zasteklitve balkonov".

S temi kratkimi filmi smo širši javnosti posredovali pomembne informacije o daljinskem ogrevanju in učinkoviti rabe energije.

Rezultati obratovanja daljinskega sistema v novih razmerah

Toplotna moč na pragu toplarne teden pred in teden po uvedbi neprekinjenega ogrevanja je razvidna iz diagrama 2. V obdobju še starega režima ogrevanja (od 15. do 22. novembra 2005) je bila povprečna zunanja temperatura na Ravnah $+1,46^{\circ}\text{C}$, toplotna obremenitev daljinskega sistema pa se je gibala v zelo širokem razponu in sicer med 2 in 36 MW (v povprečju 19 MW). V obdobju novega režima ogrevanja (od 22. do 29. novembra 2005) pa je bila povprečna zunanja temperatura $-1,2^{\circ}\text{C}$ (nižja torej za $2,66^{\circ}\text{C}$), toplotne obremenitve pa so znašale med 8 in 20 MW (v povprečju 14 MW). Toplotno obremenitev 36 MW smo v novih pogojih obratovanja dosegli čele 25. januarja letos ob 6 uri, ki je

bil tudi najhladnejši dan v celi kurilni sezoni (zjutraj je bila temperatura -20°C , povprečna dnevna pa -13°C).

Pri spremljanju porabe vroče mehčane vode zaradi netesnosti primarnega omrežja ugotavljamo, da imamo od novega leta naprej stabilne razmere kot že dolgo ne, saj znaša poraba mehčane vode (po sanaciji treh velikih defektov na še neobnovljenih odsekih konec lanskega leta) le $5,5\text{ m}^3$ na dan, od začetka kurilne sezone do konca decembra 2005 pa je bilo povprečje $40,8\text{ m}^3$ na dan. Manjše toplotne obremenitve distribucijskega sistema pomenijo manjša temperaturna raztezanja in s tem utrujanje materiala.

Po štirih mesecih novega režima ogrevanja na podlagi meritev ugotavljamo, da so porabniki daljinske toplote v povprečju porabili za 6,5 odstotka manj toplote. Do konca kurilne sezone se bo ta odstotek še nekoliko spremenil, vsekakor pa bo med 3 in 4 odstotki. Manjša prodaja toplote sicer pomeni nekoliko manj prihodkov, vendar na drugi strani pomeni tudi manj stroškov, saj znaša letos specifična poraba zemeljskega plina pri proizvodnji daljinske toplote 128

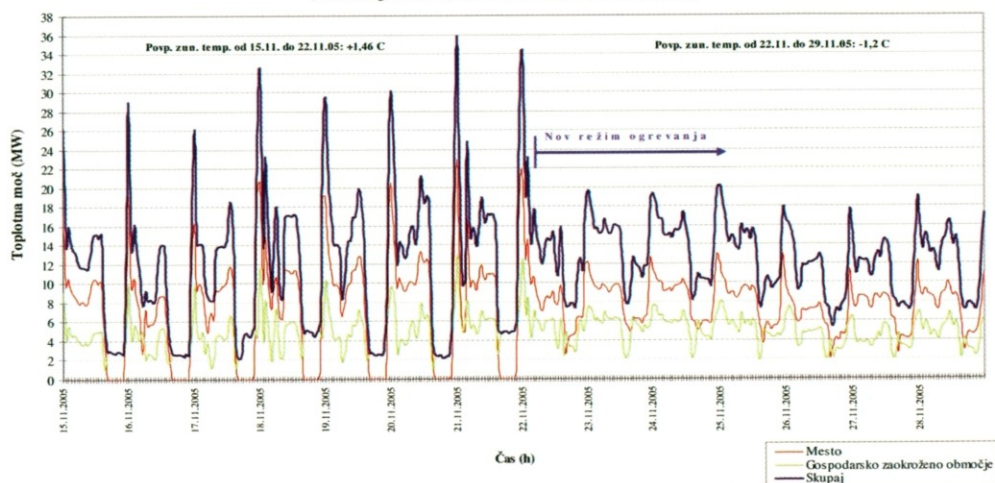
Sm^3/MWh , lani pa $136,2\text{ Sm}^3/\text{MWh}$. Razlika je $8,2\text{ Sm}^3/\text{MWh}$, kar predstavlja pri proizvodnji 33.000 MWh toplote za mesto okrog 18 milijonov tolarjev manjši strošek primarnega goriva.

Zaključek

Na vsako večjo spremembo se ljudje pogosto odzovemo z dvomom, nezupanjem, vprašanji. Tako je bilo tudi tokrat in potrebno je bilo veliko prepričevanja, dokazovanja, pa kljub temu je upravičenost prehoda na neprekinjeno obratovanje sistema občina Ravne preverila še pri neodvisni instituciji (Institut "Jožef Stefan", Ljubljana). Strokovno mnenje je pripravil vodja centra za energetsko učinkovitost mag. Tomaž Fatur in prišel do enakih ugotovitev in nas podprl v prizadevanju, da v sistem ogrevanja vnesemo pomembno spremembo in novost, ki bo imela dolgoročne prednosti in sinergijske učinke. Šele po tem dogodku se je negodovanje pomirilo, klicev praktično ni bilo več.

Vsem sodelavcem, ki ste sodelovali pri projektu, izrekam pohvalo za trud, prizadevanje in zelo učinkovito angažiranje pri vzpostavljanju stabilnih razmer v novem režimu obratovanja toplarne. Po več kot treh desetletjih ustaljenega režima ogrevanja na Ravnah smo v obratovanje sistema ogrevanja vnesli pomembno spremembo in novost, ki bo imela dolgoročne prednosti tako za proizvodno distribucijski sistem kot tudi za naše uporabnike daljinskega ogrevanja. Zagotavljanje bivalnega ugodja stanovalcem Raven in porabnikom na lokaciji gospodarsko zaokroženega kompleksa po podaljšanju časa ogrevanja in znižanju temperaturnega režima ob hkratnem zmanjšanju kumulativne porabe toplote nikakor ni bila enostavna naloga.

Toplotna moč na pragu toplarne pred in po uvedbi neprekinjenega ogrevanja (obdobje od 15.11.2005 do 29.11.2005)



Združeni narodi marsikomu na prvi pogled pomenijo organizacijo, ki bi morala biti čuvar miru na svetu, vendar so njene naloge veliko številnejše, njeni uradi pa nameščeni po vseh celinah in državah. Med drugim se posveča tudi okolju, za katero skrbi organizacija Okoljski program ZN (UNEP), ki ima sedež v Nairobiju v Keniji, njen izvršni direktor pa je dr. Klaus Töpfer.

UNEP je razvil obsežen energetske program, ki se loteva vprašanj v zvezi s posledicami energetske proizvodnje in porabe na okolje, k čemur vključuje tudi globalne klimatske spremembe in lokalna onesnaževanja. Ukvarja se z obnovljivimi viri energije, energetske učinkovitostjo, transportom, finančnimi vprašanji in usmeritvami. Pomaga vladam in zasebnemu sektorju pri odločanju za boljše vrste energije, ki bodo tudi stroškovno sprejemljive.

Dr. Klaus TÖPFER, ki je tudi podsekretar Združenih narodov, je prevzel UNEP leta 1998 in organizacijo kmalu reorganiziral tako, da je postavil pet prednostnih področij - ocena okolja in zgodnje ogrevanje, razvoj usmeritvenih instrumentov, boljše usklajevanje okoljskih konvencij, tehnološki prenos in industrija, podpora Afriki. Verjame v socialni ekonomski trg, njegova vizija pa je okolje, ki bo omogočalo boljše življenje sedanjim in prihodnjim generacijam. V okolju pa ne smemo videti ovire za ekonomski razvoj, temveč zaščito naravnega bogastva, uravnavanje uporabe škodljivih snovi spodbuja tehnološki razvoj ter oblikovanje novih trgov in delovnih mest. Klaus Töpfer je prepričan, da je okoljska politika politika miru prihodnosti.

Le s sodelovanjem bomo dosegli uspehe

Okoljska vprašanja in problemi segajo prek meja držav

Veliko je govora o varovanju okolja, a dokler ne bodo pri tem vsi sodelovali, zadeva nima pravega smisla.

Res je, da vsa okoljska vprašanja oziroma problemi segajo prek meja držav, tako da tudi posledice prestopajo meje. Zato je zelo pomembno, da najdemo možnosti za sodelovanje, saj bomo le tedaj dosegli uspehe in to je dejansko osnova za naše delo v Združenih narodih.

K izboljšanju okolja naj bi veliko pripomogel kyotski sporazum. Ali menite, da je res tako zelo pomemben?

Sporazum je resnično zelo zelo pomemben. Pa ne samo zato, ker prvič določa pravno obvezujoče zmanjšanje emisij CO₂ - ogljikovega dioksida, kar je izredno pomembno, čeprav zmanjšanje za 2,5 odstotka v deželah v razvoju ni dovolj, ampak tudi zato, ker spreminja trend. Kyotski sporazum pa je pomemben tudi zaradi novih instrumentov, ki jih dobimo z njim. To je vprašanje trgovanja z emisijami, vprašanje sodelovanja razvitih in nerazvitih držav pri investiranju v čisto energetske tehnike, omogočanje razvijajočim državam, da se prilagodijo klimatskim spremembam. Obe zadevi, tako kvantitativno zmanjšanje kot uvajanje instrumentov, sta zelo pomembni.

Verjamete, da bo možno ZDA prepričati, naj sodelujejo in podpišejo pristop k sporazumu?

Takega razvoja ni opaziti. Vsekakor pa je v ZDA videti, da se med ljudmi poraja vedno večja zaskrbljenost v zvezi s klimatskimi spremembami. Poleg tega mnoge države, mesta ali podjetja vodijo zelo angažirano klimatsko politiko, ni

pa možno reči, da bi ameriška vlada ratificirala kyotski sporazum.

So emisije ogljikovega dioksida največji sovražnik okolja?

To lahko trdimo brez pridržkov. Pogosto se je porajalo vprašanje, v kolikšni meri povzročajo ljudje klimatske spremembe, predvsem s sežiganjem fosilnih energentov, premoga, nafte in plina. To vprašanje je v glavnem in skoraj enoglasno rešeno. Povezava obstaja, zato je borba proti obsežni in rastoči obremenitvi ozračja z ogljikovim dioksidom osrednja želja današnjega sveta.

Omenili ste prodajo emisij. Vendar ni pomembno, kdo razbije steklo. Če je razbito, je razbito. Enako je pri emisijah. Ni pomembno, kdo jih spušča v zrak. Okolje je v vsakem slučaju onesnaženo. Ali je to potem lahko smiselno?

Vsekakor je zelo zelo smiselno. Tona CO₂, ne glede na to, kje se ji bodo izognili, bo imela enak učinek na okolje. Če količine ogljikovega dioksida ne zmanjšam pri sebi, ampak s svojo investicijo to storim pri nekom drugem, se skupna količina zmanjša. In to je cilj. Seveda se je zelo smiselno vprašati, kje je možno razpoložljiva finančna sredstva najbolj učinkovito uporabiti, da bi dosegli skupno zmanjšanje CO₂. Trgovanje je vendar ukrep za zmanjšanje količin in prav to tudi dosežemo.

Emisije obremenjujejo okolje in če nekdo zmanjša količine emisij, manj obremenjuje okolje. Torej dosežemo, da vsak z vedno manjšimi

količinami obremenjuje okolje, ker bi moral sicer plačati. In vprašanje, ali moram kupiti ali lahko sam zmanjšam količine, zadeva tudi izdatke. Prav to pa hočemo tudi doseči. Torej gre za neposreden ukrep, s katerim naj bi zmanjšali količine emisij CO₂ ter močnejše uveljavljali boljše tehnologije.

Katera vrsta energije najbolj onesnažuje okolje?

Na enoto proizvedene energije, in to je odločilno, če obstaja skala za kilovatno uro. Če je energija proizvedena iz rjavega premoga, je količina emisij najvišja, pri črnem premogu je nižja, pri nafti še nižja, pri zemeljskem plinu pa še nižja. Taka skala obstaja in naravoslovci jo uporabljajo, kar pripomore, da se marsikdaj odločamo za spremembe. To pomeni, da surovo nafto ali premog nadomestimo s plinom, s čimer dosežemo manjšo količino emisij.

Žal ni storjenega dovolj, da bi ljudje v večji meri uporabljali plin.

O, mislim, da je plinski trg zelo dinamičen, ker mnogi izkoriščajo možnost in povpraševanje to jasno potrjuje. Vsekakor je bilo vprašanje plina povezano s tem, potrebe transporta v prejšnjih časih niso bile tako velike, da je bilo marsikje možno uporabljati premog, tako da če gledamo v celoti, je treba reči, da dosega plin zelo dinamičen razvoj.

Kakšen odnos imate do jedrske energije? Se zavzemate zanjo ali ji nasprotujete?

Predvsem sem zelo trezen in se držim dejstev. Na svetu obstaja veliko prek 400 jedrskih elektrarn, ki delujejo. Zato moramo videti svojo dolžnost v tem, da jih upravljamo kar najbolj varno. Poleg tega moramo paziti, da bomo poskrbeli za odpadke in jih skrajno varno skladiščili, k čemur nam pripomore naj sodobnejša tehnika. To pomeni, da gre za golo vprašanje dejstev. Vidimo, da tudi na pomembnih področjih v svetu dobiva jedrska energija močnejši poudarek. Tako je na Kitajskem in v Indiji, pa v Južni Afriki, a tudi v posameznih evropskih državah. Danes potekajo pomembne razprave v Veliki Britaniji, na Finskem bodo gradili novo jedrsko centralo, kar kaže, da ne gre za nikakršno verovanje, temveč za preprosto ugotovitev, kaj se dogaja v svetu, kar moramo tudi pri nas (v UNEP) upoštevati pri oblikovanju okoljskih programov. Moja naloga pa je, da storim vse, da so druge tehnologije tržno in konkurenčno sposobne ter vedno na voljo in nismo odvisni le od jedrske tehnologije. Zato se z vso močjo posvečamo obnovljivim virom energije, sončni, vetrni, biomasni, vodni sili. To je naša naloga, ne pa zagovarjanje ali nasprotovanje posamezni energiji.

Torej vidite velik pomen v obnovljivi energiji?

Vsekakor. Gotovo bo potrebno še veliko dodatno vlagati, fizikalni poteki so znani, ne gre za novo preudarjanje. Mnogi ne vedo, da Albert Einstein ni dobil Nobelove nagrade za teorijo relativnosti, temveč za delo s fotovoltazo. Lahko rečemo, da je bil prvi odločni zagovornik sončne

tehnologije. Tehnologije je potrebno še poglobljati in učinkovito oblikovati, in prepričani smo, da se mora prav organizacija, ki ima sedež v Afriki, odločiti, kako bi mogli oblikovati decentralizirane energetske vire, kako bi mogli pri biomasni, ki predstavlja 36 odstotkov proizvodnje energije v deželah v razvoju, in manj obremenjuje zdravje, doseči večjo učinkovitost. Torej tudi tukaj ne gre za verovanje, temveč za prvovrstno razvojno politično potrebo.

Ali vidite v sončni ali vetrni energiji rešitev za nerazvite dežele?

Brez dvoma morajo k temu prispevati, v velikem vprašanju o energetske oskrbi ne obstaja posamezna zlata pot, potrebno je kombinirati več poti in prav to bo tudi storjeno.

Ali ljudje vedo za take možnosti, končno je njihova glavna skrb posvečena preživetju?

Seveda vedo za to možnost, saj gre za eno najstarejših tehnik, ki sploh obstajajo, za vetrno energijo, pa za vodno energijo in to nista nikakršni moderni zadevi. Obstajata tako dolgo kot človeštvo.

Prav na osnovi razmišljanj o energetskih možnostih so nastajale razne naprave, s katerimi se je marsikaj spremenilo, gradili so na primer mline. Vodno in vetrno, sončno energijo so ljudje vedno izkoriščali, zdaj gre za to, da bi jo lahko izkoriščali v okrepljeni, zgoščeni obliki. V ta namen je bilo veliko storjenega, in tudi doseženega, zdaj pa bomo nadaljevali - tudi v ekonomskem pogledu.

Ali vlade v teh deželah kaj naredijo, vsaj poskušajo kaj storiti?

Živim v afriški deželi, v Keniji, in tam je okrog 10 odstotkov ljudi priključenih na električno energijo. Tako boste razumeli, da vlade in ljudje lahko le tedaj dosežejo gospodarski napredek, če bodo okrepljeno izkoriščali tudi druge vire energije. Poleg biomase obstaja v Keniji geotermika, imajo tudi veliko drugih možnosti. Že zdaj je marsikaj storjenega, a te dežele potrebujejo še veliko pomoči, veliko tehnološke in finančne podpore, da bi vse potrebno uresničile in nato izkoriščale.

Dovolite mi še osebno vprašanje. V Evropi ste imeli visoke položaje, pa vendar ste se odločili za delo v nerazviti državi za nerazvite dežele. Zakaj?

Oh, zdaj smo v resnično globaliziranem položaju tega sveta. Zato je pravzaprav velika in posebna priložnost, da greste tja, kjer so problemi našega sveta strnjeni. Mirnega razvoja ne bomo dosegli, če ne bomo uspeli urediti velikih nasprotovanj, zakrpati velikih razpok. Zato menim, da je to eden velikih izzivov in nalog. Meni je to delo v osmih letih prineslo veliko osebnega zadovoljstva, ker sem prepričan, da je to, kar delam, po eni strani potiskanje skale navzgor, dokler spet ne pade nazaj, vendar nimamo pravice resignirati, nimamo pravice umakniti se. Zato je bila naloga več kakor zahtevna, a me je v polni meri tudi zadovoljevala.



Kaj pripravljajo v EU ZA in PROTI "Zeleni knjigi energije"

"Prišel je čas za novo evropsko energetske politiko," je napovedal EU komisar za energijo Andris Piebalgs ob predstavitvi "Zelene knjige energije". Po letu 1997 in 2000 je to tretji poskus Evropske unije, da bi razvijali skupno energetske strategijo. V preteklostih pri svojih poskusih niso bili posebno uspešni, zdaj pa uradniki EU menijo, da imajo ob visokih cenah energije in močni odvisnosti večje možnosti kakor v preteklih letih. Po mnenju Piebalgsa je malo časa, da bi reagirali na dogodke, kakor so sprememba klime, cene, težave z dobavami. Bruseljska oblast poskuša s šestimi poglavji "Zelene knjige energije" prepričati svoje članice o potrebi po sodelovanju. Vendar gre za enkrat le za predloge, ki naj bi državam služili kot osnova za razpravo.

Kritiki očitajo knjigi, da predstavljeni predlogi niso dovolj konkretni. Pravijo, da komisija EU propagira nadaljnjo nemoč namesto jasnih predlogov za večjo energetske učinkovitost in pridobivanje obnovljivih energij. Vse je brez krvi in energije. Pomembna poglavja, kot sta promet in ogrevanje, sploh niso obravnavana.

Komisija EU postavlja v svoji knjigi tri težišča - povečanje varnosti v oskrbi, večjo konkurenčnost in spodbujanje obnovljivih nosilcev energije. Barroso je govoril o "strategiji Lizbone, Kyota in Moskve":

Lizbona v smislu istoimenske strategije za večjo konkurenčno sposobnost, Kyoto glede na cilje pri zmanjševanju emisij CO₂ in spodbujanju okolju prijaznejše energije, ter Moskva kot eden najpomembnejših dobaviteljev energije Evropi.

Za šest predlaganih področij je zahtevana vrsta ukrepov. Oglejmo si najpomembnejše.

Skupen energetske trg

Komisija EU se bo v prihodnje v imenu vseh svojih članic pogajala s tretjimi državami o dogovoru za energetske oskrbo. Cilj je okrepitev sedanjih energetske partnerstev, predvsem z Rusijo. Obstoječa energetske pogodba z jugovzhodno Evropo naj bi bila razširjena na pomembne dobavitelje in tranzitne države, kot so Ukrajina, Turčija ter države južnega Kavkaza (na primer Azerbajdžan). S tem naj bi podprli gradnjo cevovodov, med katerimi je tudi Nabucco.

Energetske mešanica

Komisija EU zahteva močnejše soglasje med državami članicami pri izbiri nosilcev energije. Odločitve posameznih držav o gradnji elektrarn bi vplivale na energetske varnost, konkurenčno sposobnost in okolje sosednjih držav, pa tudi celotne Evropske unije. To velja tudi za jedrske energije, o kateri pričakuje komisija odprto razpravo. Izbrano strategijo naj bi od leta 2007 preverjali vsako leto. Komisija hoče doseči dogovor, da bo odstotek uporabljene nafte, plina in premoga do določenega časa padal za konkretno stopnjo. Zdaj znaša ta stopnja 50 odstotkov.

Skladičenje plina

Zaradi problemov v zvezi z dobavami plina iz Rusije namerava komisija EU - tako kakor pri nafti - oblikovati predlog za obvezne zaloge zemeljskega plina. Zdaj mora vsaka država imeti v zalogi količino surove nafte ali tekočih goriv, ki ustreza 90-dnevni porabi.

Gradnja cevovodov

Da bi trgovanje z nafto, plinom in električno energijo med članicami EU bolje delovalo, namerava komisija pospešiti gradnjo evropske mreže cevovodov za oskrbo. Če bi v Evropi hoteli zgraditi popoln energetske trg, bi morali po mnenju komisije EU vložiti bilijon evrov.

EU energetske nadzornik

Ker hoče komisija doseči evropsko konkuriranje na energetske trgu, namerava postaviti regulatorja. Komisarka za konkurenco Neelie Kroes je v zadnjem času zagrozila z vrsto kartelnih postopkov. Poleg tega naj bi spremenili pravila za nadzor čezmejnega združevanja. Komisija bo ostro nastopala proti poskusom za zapiranje energetske trgov, kar se zdaj dogaja v Franciji in Španiji.

Obnovljive energije

EU namerava delež obnovljivih energij, na primer vodne, sončne, vetrne ali biomase, v celotni porabi do leta 2010 povečati s 6 na 12 odstotkov. Delež okolju prijaznih vrst energije naj bi v istem obdobju porasel s 14 na 22 odstotkov. Če pa se bo sedanji razvoj nadaljeval, delež emisij CO₂ ne bo zmanjšan za 8 odstotkov, kakor predvideva kyotski sporazum, ampak se bo za 5 odstotkov povečal.

Učinkovitost

V komisiji menijo, da bi se sedanja poraba energije v Evropi zaradi novih materialov, uporabljenih za izolacijo zgradb, in zaradi nove tehnike na primer

v transportu do leta 2020 lahko zmanjšala za petino.

Kaj pravijo v predsedujoči EU

V Avstriji, kot predsedujoči v EU, so navdušeni nad zeleno knjigo. Minister za kmetijstvo pa si skupno energetske politiko EU lahko predstavlja le, če bo suverenost članic pri izbiri nosilcev energije ostala. To pomeni, da bo Avstrija še naprej mogla ohraniti moratorij na atomsko energijo. Gospodarski minister pa vidi glavni cilj, da bo Evropa v prihodnje o energiji govorila z enim glasom ter okrepila dialog s pomembnimi državami dobaviteljicami.

O novi energetske politiki bodo razpravljali v okviru posebnega ministrskega sveta v Bruslju. Na osnovi zelene knjige in analize 25 članic EU bodo pripravili dokument, ki ga bodo predložili v razpravo šefom držav in vlad na spomladanskem srečanju. Njihove sklepe bodo na ministrskem svetu 8. junija predelali tako, da jih bo možno izvajati.

Zmanjšali naj bi odvisnost od posameznih proizvajalcev EU načrtuje skupno energetske politiko

O vprašanjih v zvezi z energetske politiko naj bi v EU poslej ravnali bolj usklajeno. Najprej bi morali zmanjšati odvisnost od posameznih naftnih in plinskih proizvajalcev ter prevzeti vodstvo v varčevanju z energijo na svetu. Sicer pa o skupni energetske politiki že dolgo govorijo, vsekakor pa mnoge članice gledajo na zadevo kot na nacionalno priložnost. Zato osnutek besedila nudi malo konkretnih predlogov in namesto nje ponuja osnovo skupne politike. Podrobno pripravljen pa je predlog, kako bi zmanjšali odvisnost od majhnega števila dobaviteljev. Strokovnjaki predlagajo, naj bi ob pogajanjih z Rusijo iskali sodelovanje z drugimi pomembnimi proizvajalci - predvsem z vzhodnimi sosedji iz Srednje Azije ali z državami iz zalivskega območja. Po rusko ukrajinskem sporu glede dobav plina konec lanskega leta so se po vsem svetu začela porajati vprašanja, ali ne bo Rusija svojih naftnih in plinskih dobav poskušala izkoristiti za politični pritisk. Za varno oskrbo z energijo naj bi skupnost v prihodnjih 20 letih vložila 820 milijard evrov v infrastrukturo. Poleg tega bi mogle posamezne države tesneje sodelovati pri plinski in mreži električne energije. Šele tedaj bi mogli govoriti o evropski mreži.

Prišli

OEM Celje-Novo mesto

BS Brestanica

Katarina Klavžar, prodajalka

BS Celje Hudinja

Barbara Kern, prodajalka

BS Črnomelj I

Marko Weiss, prodajalec

BS Tepanje

Damjan Firer, prodajalec

OEM Ljubljana-Kranj

BS Bled I

Marko Lindič, prodajalec

BS Jesenice, Koroška Bela

Vesna Varl, prodajalka

BS Ljubljana, Dunajska 133

Duško Bijelič, prodajalec

BS Lukovica

Robi Lenarčič, prodajalec

OEM Primorska

BS Kozina - avtocesta

Marko Škrlič, prodajalec

BS Povir J

Tomaž Mravlja, prodajalec

Odšli

OEM Celje-Novo mesto

BS Dvor pri Žužemberku

Miha Baša, poslovodja

BS Podčetrtek

Anita Novak, prodajalka

OEM Ljubljana-Kranj

BS Bled I

Jani Jamar, prodajalec

BS Jesenice, Koroška Bela

Boštjan Janša, prodajalec

BS Lom I

Sladjana Petrovič - Kandžič, prodajalka

BS Ljubljana, Šmartinska 45

Stanka Smole, prodajalka

BS Ljubljana, Vič I

Marko Kočevar, poslovodja

BS Jesenice I

Franc Jakopič, prodajalec

OEM Primorska

BS Postojna

Dolores Samsa, prodajalka

Ernest Knafelc, prodajalec

Saša Orel, poslovodja

Sektor naftni derivati - služba črno blago

Janez Bizjak, direktor sektorja

Podpora financam

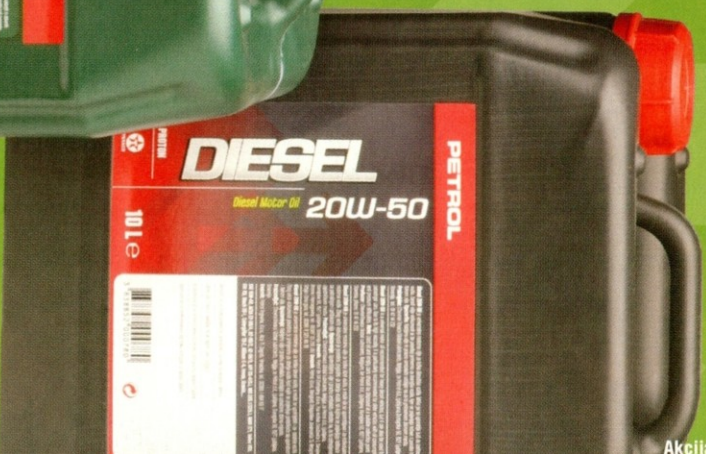
Leopolda Breznik, izvršna direktorica

april 2006	FR. FILM. IGRALKA SIGNORET	AM. LOVEC NA ŽIVALI Z DRAGOCEN. KRZNOM	PRE-BOLEVNİK	RAJ, PARADIZ	ZDRAVILNA RASTLINA OSTREGA VONJA	REKA MED BIH IN HRVASKO	STEVILKA	FILM O LADJI, KI SE JE POTOPILA	KAR NA-POLNUJE NOTRANJ. ČESA	OTROCI, DECA
KOMOL-CARSTVO, KARIERIZEM										
PRISTAS IRE-DENTIZMA										
MODEL, OSNUTEK (KIPA, POSLOPJA)							KATRAN IGRANJE Z ZOGO			
STENSKA OBLOGA, TAPETA							NABORNICA NA BLUZI, SRAJCI (JABOT)			
REKA V ANGLIJI (ANAGRAM ENN)				IRONIČEN PISATELJ	DEL JE-DILNEGA PRIBORA		NAS PESNIK (FRANCE)			
PESNIK FRITZ							IT. FILM. IGRALKA LOLLO-BRIGIDA			
PETROL	KRAJ ZA-HODNO OD LJUBLJANE	DANSKI OTOK GORA V TOSKANI					GL. MESTO BABILONIJE FIN. ARH. (ALVAR)			
VINO IZ HALOZ								AM. PO-PEVKAR (PAT)	NAPRAVE PRIPO-MOČKI ZA DELO	ZENSKA, KI SEPA
PREROŠKO ZNAMENJE (NEMO NAZAJ)						ZDRAVILNA RASTLINA, VRSTA SLEZA				
IT. FILM. REŽISER (DINO)						IT. REŽIS. (SERGIO) LUNINO STEVILO				
ČRN MOŠKI SUKNJIČ, ZAKET								KRAJ PRI ČRN. KALU NASA PESNICA		
VRTNE SENČNICE ALI NEM. Z. IME						DUHOVITA PRIPOMBA NIZOZEM. MESTO				
AMERIŠKI TENORIST IT. RODU (MARIO)							ZIVEC SLAVKO AVSENIK			
risbo KIH	OBSTOJ. EKSI-STENCA	NAJEMNI AVTO DOVO-LJENJE							UČENJE GALATEJIN LJUBIMEC, AKIS	
OPOMBA				PUŠCAVA V ČILU ČRTOMIR						
KRAJ PRI MOZIRJU										ODSTRAN. NEZANES-LJIVIH IZ STRANKE
MED						ZORANA ZEMLJA				
HROŠČ NA VINSKI TRTI							TV VODIT., DOBITNIK VIKTORJA (JOZE)			
ALENKA DOVŽAN				VRSTA UGASLEGA VULKANA POLT			ESTONCI PRVOTNA GR. MUZA PETJA		SAMPION NADAV, NAPLACILO	
KOŠČEK SUKANCA						MESTO V SL. GORIC. ANDREJ JEMEC				
ANT. KRAJ V ITALIJI, SREDIŠČE ELEATOV							VRSTA PREMIC-NEGA ZERJAVA			
VPREŽNA ŽIVAL							OTOK CAROVNICE KIRKE V GR. MIT.			

Akcija!

Motorna olja (10 l)
za teška dieselska vozila
in
univerzalno traktorsko olje
(10 l)
znamke Petrol

-15%



PETROL