



NOVO
V
NOVI
GORICI

*Skupno delo
prinaša boljše
rezultate*

*Novi bencinski
servisi*

*Poslovni načrti
terjajo
spremembe
tudi pri
planiranju in
kontroli*



Poslovili smo se od starega leta, ki nam je vsak dan prinašalo nove izzive in nove naloge, nove skrbi in nove dosežke ter tudi rutinska opravila, ki smo se jih lotevali po preskušeni receptih, včasih pa smo morali poiskati nove prijeme. Težko bi našli vse, kar je bilo opravljenega v letu dni in je kot droben kamenček v mozaiku pripomoglo k celotni podobi, ki se imenuje Petrol v letu 1995 ter bo obenem osnova za razvoj v letošnjem letu. Nekateri zadeve pa vendarle lahko izvzamemo in o njih je spregovoril naš generalni direktor, dipl. ing. Franc PREMK.

SKUPNO DELO PRINAŠA BOLJŠE REZULTATE

Kaj je bilo po vašem mnenju v preteklem letu za Petrol najpomembnejše?

Vprašanje je pomembno in težko. Mislim, da je bilo v letu, ki se je pravkar izteklo, najpomembnejše dejstvo, da smo bili vedno skoraj povsem enotni pri sprejemanju odločitev, ki so bile za nas pomembne, in da smo jih tudi uresničili. To pomeni, da se je v naših glavah nekaj spremenilo. Naredili smo korak naprej od tega, da ni pomembno samo to, da se nekaj dogovorimo, ampak da to tudi izvršimo. In v preteklem letu smo veliko dogovorjenega uresničili.

Lani so odgovornosti začeli izpolnjevati tudi na drugih ravneh, saj so posamezni direktorji sektorjev samostojno realizirali sprejete obveznosti. Pa naj gre za poslovni načrt do leta 2000, za ISO standard, ali za tako pomembne projekte, kakršni so Proton, kartica Magna in vrsta drugih, ki pomenijo afirmacijo Petrola.

Meni osebno je prineslo posebno zadovoljstvo prav dejstvo, da so nosilci sami izpolnjevali naloge. V Petrolu se nisem počutil kot človek, ki priganja k uresničitvi nalog, ampak kot nekdo, ki včasih samo opazuje in uživa v njihovem realiziranju. To je morda težko razumeti, a v posebno zadovoljstvo mi je, da se je večina direktorjev odločila, da odgovorno izvršuje sprejete naloge, pa tudi

vse probleme, ki se ob tem pojavljajo.

To kaže, da ste najbolj zadovoljni, ker so ljudje pripravljeni delati in med seboj sodelovati, kar potrjuje, da se zavedajo, da lahko skupaj več dosežejo.



Da, tako je. To morda ni moderno in v skladu z današnjim časom, a kolektivno izvrševanje nalog, vodenje in odgovornost za prevzete naloge prinaša boljše rezultate. To pomeni, da je plan, ki smo ga nekoč bolj formalno sprejemali in nato poslali odgovornim v vladi, gospodarski zbornici in še komu, danes postal obveza, ki se je vsi zavedamo. Pa še nekaj je pomembno - da se posamezni sektorji med seboj sami pogovarjajo in samostojno odločajo.

Verjetno bo tak odgovor marsikoga presenetil. Ob vprašanju, kaj se vam zdi v letu 1995 najpomembnejše, bi večina verjetno

pričakovala, da boste omenili lastninjenje.

To je ena najbolj pomembnih zadev, ki se bo nadaljevala še v letošnjem letu, ko bomo morali navezati tesne stike s svojimi lastniki, ki naj bi jih bilo okrog 100 tisoč. Pojavljajo se nove obveze in njim primerno se bomo morali organizirati, da bomo tekoče spremljali poslovanje in ga kot odprto knjigo predstavili svojim lastnikom. Res pa še nismo našli prave oblike in načina, kako bomo to speljali in ostaja med najpomembnejšimi obvezami, ki jih bomo morali letos rešiti.

Vsako podjetje je moralo biti vedno odprto do nekaterih organov, vedno smo morali polagati račune. To dejstvo ne bo poslej nič novega. Povsem nov pa bo način, po katerem bo potekalo. Ali bo močno vplivalo na delo, ali bo prineslo velike spremembe?

Da, najprej bo prineslo spremembe v našo miselnost, kar bo med najpomembnejšimi dejstvi pri sprejemanju obvez in njihovi realizaciji.

Omenili ste spremembe v organiziranosti. To pomeni nov način dela z našimi lastniki oziroma sodelovanje z njimi, po drugi strani pa je predvidena tudi sprememba organiziranosti v samem podjetju. Ali je že tako daleč, da lahko o njej kaj poveste?

Nobena skrivnost ni, da bomo morali svojo organizacijo prilagoditi obliki koncerna, kar je Petrol že zdaj po svoji vsebini, načinu dela in po funkciji. To bomo morali narediti v okviru poslovnega načrta in ISO standarda v letošnjem letu, in tukaj bo vsekakor prišlo do določenih sprememb.

Vse poslovanje bo moralo biti razdeljeno na funkcijo nabave in funkcijo prodaje. Kako bomo to med seboj povezali, se bomo morali še dogovoriti. Gotovo bomo morali posamezne funkcije in odgovornosti združiti, istočasno pa bomo morali nekatere tudi razdeliti. Stremimo za tem, da bi naš sistem, ki je v bistvu zelo tog, dobil možnost za elastično prilagajanje razmeram, ki se bodo pojavljale na slovenskem in svetovnem trgu. In prav tu je včasih naša šibka točka, ker od sprejema posameznih odločitev do njihovih uresničitvev mine preveč časa. V novi organiziranosti bomo morali to bistveno spremeniti.

Ali bo Petrol Trgovina v današnjem obsegu preimenovan v koncern, ali bodo pod njegovo streho prišla še kakšna druga podjetja?

Glavni funkciji, nabava in prodaja naftnih derivatov, bosta v koncernu ostali združeni. Ostale funkcije pa bodo morale postati bolj samostojne in bolj avtonomne, kar bomo lahko dosegli samo

tako, da te dodatne dejavnosti oblikujemo kot samostojna podjetja, hčere koncerna, ki bodo v začetku stoddostno last koncerna, pozneje pa bomo iskali možnosti za druge zainteresirane partnerje, ki bi vložili znanje ali kapital v dejavnosti, ki bodo samostojno delale v okviru koncerna.

V letu 1995 je nastala še neka sprememba. Po nekaj letih smo se ponovno vrnili na Primorsko. Ali to veliko pomeni za uspeh podjetja?

Rekel bi, da je to pomembno, bistveno vprašanje našega razvoja. Če hočemo ohraniti svoj delež na slovenskem trgu, moramo iti v to smer; tudi zato, ker se je konkurenca pojavila na ostalih predelih Slovenije. Zdaj imamo bencinske servise spet v Lipici, Ilirski Bistrici, na Fernetičih in od konca decembra v Izoli. To so štirje novi, moderni objekti, ki spadajo v teritorialno enoto Koper, skrb in naloga nas vseh pa bo, da bo šel razvoj še naprej, in da na področju, kjer doslej nismo bili, ustvarimo bazo, ki nam bo dajala možnost, da bomo s kvaliteto svojih storitev dokazali, da smo usposobljeni in sposobni za borbo s konkurenco, ki tam že dolgo nastopa.

Ali bo na naše poslovanje v krajih, ki ležijo ob meji z Italijo, močno vplivalo znižanje bencinskih cen, ki jih načrtujejo v sosednji državi?

Izkušnje zadnjih 15 let nam kažejo, da so taka nihanja cen oziroma nihanja v razliki med slovensko in italijansko ceno vedno obstajala, da je bila razlika včasih samo simbolična, ali da je sploh ni bilo. A dokler bo razlika v ceni na obmejnih področjih - najsi bo z Italijo

ali z Avstrijo, Madžarsko ali Hrvaško - obstajala, ne bo občutnih sprememb pri nakupu goriv na naših bencinskih servisih.

Najbrž bo potrebno najti še kaj drugega, kar bi pritegovalo tuje kupce, čeprav v glavnem prihajajo zaradi goriv.

To je res, in pozorno bomo morali spremljati gibanje. Kakor se zdaj italijanski, avstrijski, madžarski in hrvaški prodajalci hudujejo na nas, se bomo morda tudi mi v prihodnje jezili nanje. Vendar se tega zavedamo in se že zdaj pripravljamo na tako možnost.

Petrol je postal solastnik nekaterih podjetij. Naj omenim samo Nafto Lendava in Butan plin. Ali bomo tako podjetja bolj pritegnili pod svojo streho oziroma ali bomo vlagali še v druge firme?

V Nafti Lendava smo že solastniki in skupaj načrtujemo razvoj. Ker je država drugi lastnik Nafta, se poskušamo dogovarjati tudi z njo. Zavedamo se, da bomo morali najti način in denar, da bomo modernizacijo izvedli tako, da bo zagotavljala vsaj minimum kvalitetnih proizvodov.

Z Butan plinom se še pogovarjamo o sodelovanju. Vendar je podjetje v procesu lastninjenja in v njem ne moremo kapitalno sodelovati, dokler ne bo olastninjeno. Ko bo ta proces opravljen, se bomo lahko pogovarjali o udeležbi Petrola v njem.

Ali smo zainteresirani za udeležbo tudi v drugih podjetjih?

Zainteresirani smo za dejavnosti, ki imajo kakršnokoli zvezo z energetsko oskrbo. Lani smo postali drugi največji lastnik v Geoplínu, zdaj razmišlja-

mo o tem, da bi z Geoplínom in s svojimi načrti poskušali pripraviti dolgoročni program plinifikacije slovenskih mest in občin. Potem bomo morali razmisliti, ali je potreben še dodaten kapitalski vložek, ali lahko drugače vplivamo oziroma smo prisotni pri plinifikaciji Slovenije za široko potrošnjo.

Veliko je še nalog, načrtov in možnosti za pri-

NAKUP DELNIC - ZMANJŠANJE OSNOVE ZA DOHODNINO

Iz Petrola smo vprašali republiško upravo za javne prihodke, ali lahko zaposleni, ki so kupili delnice podjetja v notranjem odkupu za gotovino, vplačani znesek uveljavijo kot zmanjšanje osnove za dohodnino po 13. točki 9. člena zakona o dohodnini, kakšen dokument za dokazilo bo potrebno predložiti, ker delnice še niso vpisane v centralni register vrednostnih papirjev, in ali lahko delavec, ki je za nakup delnic najel kredit, kot znesek za olajšavo vpiše plačane obroke v letu 1995, ter nato odplačevanje obrovkov uveljavlja v naslednjih letih.

Z republiške uprave za javne prihodke smo dobili odgovor, ki ga je podpisal njen direktor Ivan Rojc:

Po določbi 13. točke 9. člena zakona o dohodnini (Uradni list RS, št. 71/93 in 7/95) se osnova za dohodnino zmanjšuje za znesek vplačil v denarju za delnice in za vložke gospodarskih družb ter za deleže zadrug, vpisanih v sodni register.

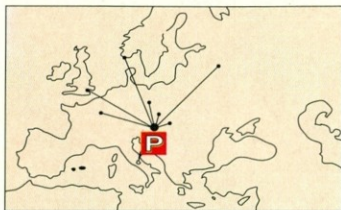
Zaposleni pri vaši pravni osebi bodo lahko zmanjševali osnovo za dohodni-

hodnost Petrola, o katerih bi bilo vredno govoriti. Vendar bi vas zdaj samo še vprašala, kaj je vaša največja želja za življenje Petrola v letu 1996.

Da bi delali tako, kakor smo doslej, da bi se med seboj tako dobro razumeli, kakor smo se v preteklosti, in da bi zaposleni uresničevali odločitve, za katere se bomo dogovorili. Potem bomo premagali vse težave.

no za delnice podjetja v notranjem odkupu, če so delnice kupovali za gotovino. V ta namen bodo davčnemu organu pri uveljavljanju zmanjšane osnove za dohodnino glede na to, da delnice še niso vpisane v centralni register vrednostnih papirjev, v napovedi pod oznako 12 predložili davčnemu organu potrdilo izdajatelja vrednostnega papirja o vplačilu sredstev za vpis vrednostnih papirjev, izdanih v letu 1995 in dokazilo o vplačilu sredstev (blagajniški prejemek, položnica ali kreditna pogodba).

Delavec, ki je za nakup delnic vzel posojilo, bo prav tako lahko uveljavljal zmanjšanje osnove s tem, da bo poleg potrdila izdajatelja vrednostnega papirja o vplačilu sredstev za vpis vrednostnih papirjev, izdanih v letu 1995, predložil kreditno pogodbo kot dokaz o vplačilu sredstev. Zmanjšanje osnove bo lahko uveljavljal samo v letu, ko je bilo posojilo vzeto, ker banka plača kredit takoj v celotnem znesku in se zato prizna le enkrat, to je v tistem letu, ko je bil kredit nakazan.



PETROLOV PRVI TANKER JE PRIPELJAL V OMIŠALJ

Ker je naftovod z Omišlja prek Hrvaške v Slovenijo začel resnično delovati, bo Petrol v prihodnje vozil surovo nafto zase in za Nafto Lendava tudi po morju.

Prvi tanker z 800 tisoč tonami je že pristal v Omišlju, od koder so blago nato transportirali v Lendavo. S pomočjo nove poti sta podjetji dobili dodatno možnost za prevoz blaga in s tem za varnejšo oskrbo svojih kupcev.

J. L.

PO DOBAVI OPREME ŠE REKONSTRUKCIJA ZGRADBE

V prvih dneh decembra smo ruskemu pogodbenemu partnerju poslali kompletno opremo za naftni laboratorij, s katero bodo opremili več laboratorijskih oddelkov: kromatografijo, analizo nafte in derivatov, analitični laboratorij, analizo vod, analizo plastnih tekočin, tehtalnico, pralnico laboratorijske posode.

Petrol je bil generalni dobavitelj opreme. Obsežno operacijo, to se pravi izbiro opreme in koordinacijo med številnimi dobavitelji z raznih koncev sveta, pridobitev GOST atestov za opremo kakor tudi organizacijo transporta s posebnim letalom iz Slovenije v Nižnevartovsk je ispeljal ZT sektor za tržišče SND.

Partner je bil z našo storitvijo očitno zadovoljen, saj smo tik pred novim letom podpisali z njim še aneks k pogodbi, s katerim nam predaja tudi rekonstrukcijo zgradbe, v kateri bodo namestili laboratorij.

M. Vuk



NEKAJ BOMO MORALI SPREMENITI

Januar je čas, ko analiziramo poslovanje v preteklem letu, na osnovi zaključkov pa poskušamo izboljšati prihodnje poslovanje. Tako smo dali pod drobnogled tudi prodajo dvokoles v letu 1994 in 1995 ter ugotovili nekaj pomembnih dejstev.

Koeficient obračanja zaloge je relativno nizek. Če kolesa ne prodamo v spomladanskih mesecih, običajno ostane v zalogi do naslednje pomladi.

Zaradi vsakodnevnega pranašanja koles iz prodajnega prostora do prostora pred trgovino pogosto nastanejo poškodbe, zlasti odrgnine na barvi.

V zimskem času, ko zvečer kolo spravimo v topel notranji prostor, zaradi temperaturnih sprememb kondenzira vlaga in »nerjavečik« deli kolesa »zarjavijo«. Zunanaj so kolesa še dodatno izpostavljena vremenskim spremembam.

Po letu ali dveh je videz kolesa že tako slab, da odbija kupca. In če ga hočemo vendarle spraviti v promet, ga moramo najprej popraviti, kar pa prinaša stroške.

Vse to izniči maržo, ki jo dobimo od prodanih koles, prodajno osebje pa zaradi slabih izkušenj ni navdušeno nad tem, da na bencinskih servisih prodajamo ta artikel.

A. Gerjevič



STE ŽE SREČALI PETROLKARJA?

Na otvoritvi bencinskega servisa v Ilirski Bistrici se

IZ TERITORIALNIH ENOT

je med gosti pojavil možakar z dolgo belo brado, oblečen v rdečo obleko, ki se je na rolnkah gibčno vozil med ljudmi, se ustavil tu in tam, rekel prijazno besedo ter izročil drobno darilo, svinčnik ali obesek za ključke. Tako je bilo tudi pri ostalih otvoritvah bencinskih servisov v koprski teritorialni enoti.

Možakar, ki bi bil lahko Miklavž ali Božiček ali dedek Mraz, krstili pa so ga za Petrolkarja, je tudi pozneje obiskoval bencinske servise in ljudje so ga povsod lepo sprejeli. Najraje bi ga bili videli ob vsakem prihodu na servis, in če ga ni bilo, so takoj vprašali po njem. Pa ne zaradi darila, ampak preprosto, ker je »tako prijazen«.

Slabo vreme - dež in močan veter, je v decembru marsikdaj preprečilo Petrolkarjev nastop, zdaj pa bo

do morali njegovi prijatelji čakati do letošnjega decembra, ko se bo možakar spet pojavil med vozniki na naših bencinskih servisih.

J. Terčon



PRVA AVTOPOLIRNICA

V sklopu novega bencinskega servisa pri Intersparu v Celju smo poleg avtomatske avtopralnice postavili avtomatsko avtopolirnico, ki ni le prva v naši teritorialni enoti in v Petrolu, temveč tudi v Sloveniji.

S tovrstnimi storitvami res še nimamo izkušenj, vendar pričakujemo, da bo dobrodošla za kupce. Zaposleni na bencinskem servisu se



bodo potrudili, da bi voznikom natančno pojasnili delovanje in razložili, v čem je prednost nove naprave, ki nedvomno pomeni dobro in boljše zaščito vozil pred zunanjimi vplivi, umazanijo, vlago itd. A da bi bila nova storitev še privlačnejša za voznike, je tudi cena za storitve dokaj nizka in dostopna.

C. Pirš



BUTIK PETRA SMO ZAPRLI

Ko so bile zime na Gorenjskem še resnično bele in se je povsod trlo domačih in tujih turistov, smo v Kranjski Gori odprli butik Petra, moderno trgovino z izbranimi artikli, od katere smo veliko pričakovali.

Toda lokal je bil na odročnem kraju, turistov pa vedno manj. Podvzeli smo razne komercialne prijeme, strokovne službe so nam poskušale pomagati, vendar uspeha ni bilo. Zato smo se odločili, da bomo trgovino zaprli. Nekaj blaga smo dali na bencinske servise, nekaj v razprodajo, vendar tudi ob nižjih cenah zanj ni bilo posebnega zanimanja.

F. T.



MAGNA PROTI PROTONU

V okviru prireditev ob odprtju prenovljenega bencinskega servisa in nove poslovne stavbe v Rožni dolini smo organizirali tudi tekmo v malem nogometu med ekipama TOE Nova Gorica in TOE Ljubljana, ki smo jo odigrali v dvorani športnega centra Police v Ajdovščini.

Začetni udarec je bil negotov oziroma v znaku tremе, kajti na eni strani igrišča je stala zelo mlada ekipa Nove Gorice, na drugi pa

izkušenejši Ljubljanačani. Kljub temu so se fantje dokaj hitro ogreli in že v prvih minutah so Ljubljanačani načeli mrežo novogoriškega vratarja. Prvih 30 minut je bila igra enakovredna, čeprav so gostje na koncu polčasa vodili z minimalno prednostjo. Drugi del tekme so Novogoričani pričeli optimistično v prepričanju, da bodo starejši, gostujoči ekipi posle moči. Toda veterani so dokazali, da je treba nogomet igrati s srcem in da so izkušnje pomembnejše od let. Gostje so dodobra napolnili mrežo gostiteljev, piko na i pa je postavil vodilni mož Petrolovega nogometa Igor Mravlja, ki je z lepim zadetkom zapečatil usodo Novogoričanov.

Športno popoldne smo zaključili v prijetnem klepetu ob kozarčku pijače in s spoznanjem, da je Magna res moč. Ljubljanačani so bili namreč oblečeni v drese z napisom Magna, Novogoričani pa so nosili napis Proton. Toda dogovorili smo se, da bomo obleke na naslednjem dvoboju zamenjali.

S. Žgavc



NOVO V NOVI GORICI

Stari prostori, v katerih je bila uprava teritorialne enote Nova Gorica, so bili sicer lepi, a sčasoma so postali pretesni, in potrebno je bilo najti nove - ali jih zgraditi. Slednje smo tudi storili in zdaj se na začetku mesta blešči nova Petrolova stavba. Na prvi pogled morda zelo velika, a kot preudarni gospodarji nismo gradili samo za danes, ampak tudi za jutri.

Poleg nje smo postavili tudi bencinski servis - sicer na lokaciji nekdanjega obrata, vendar povsem na novo, po zahtevah sodobne gradnje tovrstnih objektov, po zahtevah ekologije in po zahtevah krajanov, tako da je servis ločen od mesta, postavljen trikotno, da ni slišati hrupa.



V ZT SEKTORJU ZA TRŽIŠČE SND Z OPTIMIZMOM GLEDAMO NA LETO 1996

Leto 1995 je ZT sektorju za tržišče SND prineslo intenzivno rast. Tako smo na ruskem področju (neposredno ali preko skupnega podjetja L. P. Impex) izvozili dvakrat več kakor leto poprej. Enako velja za poslovanje z bombažem. Sicer pa smo glede na ukrepe trženja in ustrezne organizacijske spremembe (ustanovitev novega sektorja) v letu 1994 take rezultate načrtovali in pričakovali, 96-odstotna realizacija letnega plana pa kaže, da smo realno planirali.

Še boljša je slika, če pogledamo obseg na novo sklenjenih pogodb, ki so se v primerjavi z letom 1994 povečale za 2,3-krat. Skupna vrednost izvoznih pogodb, ki jih bomo uresničili v letošnjem letu, ustreza 90 odstotkom lanske realizacije. Glede na to, da smo šele na začetku leta, nam ta po-

datek vliva dovolj optimizma in smo za leto 1996 svoje planske obveznosti povečali za nadaljnjih 40 odstotkov.

Naše delo v lanskem letu je bilo dodatno težko, ker smo imeli premalo kadra in rezultate smo uspeli doseči le ob izjemnem trudu vseh sodelavcev sektorja. Včasih pa smo se morali celo odpovedati pridobivanju novih poslov, da smo lahko izpeljali sklenjene pogodbene obveze.

V letošnjem letu bomo gotovo dosegli dober promet, ki bo rezultat minulega dela oziroma pogodb, ki smo jih sklenili v letu 1995, a obenem se bojimo, da se število novih pogodb ne bo več tako povečevalo. Delno rešitev vidimo v tem, da bomo marca dobili dva nova sodelavca, kar nam bo pomagalo stabilizirati stanje in dosežati novo rast. **M. Vuk**



JOŽETU V SPOMIN

Ko smo pred iztekom starega leta, v soboto, 23. decembra stali ob njegovem odprtem grobu, nas je prevzela nema bolečina. Nismo mogli verjeti, da je legel k počitku, iz katerega ni prebujenja.

Jože ELJTON je postal član našega kolektiva leta 1963, ko je kot prodajalec začel delati na bencinskem servisu na Bledu, od koder je odšel na Labore, nato kot pomočnik poslovodje na Zlato polje, kjer je bil od leta

1986 pa do tragične nesreče poslovodja.

Čeprav se je zavzeto posvečal poklicnemu delu, je našel čas za ureditev toplega doma, ki ga je opremil z vso ljubeznijo in ob veliki meri odgovodovanja.

Zdaj je njegova pot zaključena, družini in nam pa ostaja spomin na skrbnega soproga, dobrega sodelavca, prijatelja.

**Sodelavci
iz TOE Kranj**

KONČNO SERVIS IZOLA

Izola. Prva faza je zaključena - bencinski servis na južni strani bodoče avtoceste je odprt in uspešno posluje. Morda bo kdo rekel: »Končno!«

Res je trajalo nekaj dlje, vendar ne sama gradnja, temveč pripravljane dokumentacije za lokacijsko dovoljenje. Zahteve za komunalno soglasje in pristanek zavoda za spomeniško varstvo so bile precej velike in jim nismo mogli čez noč zadostiti.



NOVOST NA NAŠIH PRODAJNIH POLICAH

Oljni gorilniki Beckett

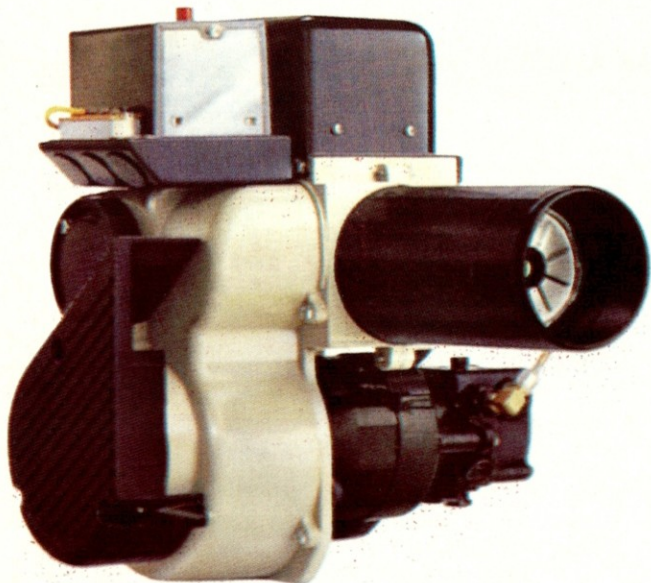
Lani julija smo se začeli pogovarjati s tovarno Beckett o prodaji njenih oljnih gorilnikov, ki so bili oktobra že na naših prodajnih policah. Tovarna je vodilni ameriški proizvajalec tega blaga in ima že skoraj 60-letne izkušnje, vendar so njeni proizvodi novost na slovenskem, pa tudi na evropskem trgu, kamor jih namerava pošiljati prav preko Slo-

servisiranje, okolju prijazna tehnologija, visoka garancijska zagotovila ter hiter in učinkovit servis.

Osnovne značilnosti gorilnika Beckett AF-II:

poraba 1,6 - 3,8 kg na uro
moč 20 - 49 KW.

Oktobra smo začeli z oglaševalno akcijo, s katero želimo obvestiti vse svoje individualne kupce kurilnega olja ter tudi druge zaintere-



venije. Omeniti velja tudi to, da je Petrol na slovenskem trgu ekskluzivni prodajalec.

V Petrolu smo se odločili, da bomo uvedli prodajo oljnih gorilnikov predvsem zato, ker želimo ponuditi kupcem kurilnega olja razširjen in izpopolnjen program, obenem so zanimivi za nas tudi zato, ker oskrbujemo z energentom veliko število individualnih kupcev in predvidevamo, da se bo prodaja splašala.

Pri odločitvi za znamko Beckett pa je prevladala predvsem kakovost in cena gorilnikov, ki jih odlikujejo še brezhibno, tiho in zanesljivo delovanje, enostavna montaža, uporaba, vzdrževanje in

servisiranje, da smo razširili svojo ponudbo. V ta namen smo pripravili prospekt, ki ga kupci lahko dobijo na posebnih stojalih na bencinskih servisih in vseh ostalih prodajnih mestih - skladiščih. Naši vozniki kurilnega olja pa izročijo prospekte strankam, ko jim pripeljejo gorivo.

Oktobra in novembra je bila na vseh teritorialnih enotah komercialnotehnična predstavitev, na katero so povabili serviserje in montažerje oljnih gorilnikov. Odziv in zanimanje je bilo precej veliko, tako da smo dobili široko mrežo serviserjev, pa tudi montažerjev po vsej Sloveniji.

C. Pestotnik

SPET NA SEŽANSKEM PODROČJU

Lastnik Euroservisa v Fernetičih je iskal partnerja za gradnjo bencinskega servisa in mehanične delavnice ter ga našel v Petrolu. Po prvotni zamisli naj bi skupaj gradili, vendar je pozneje Petrol odkupil zemljišče in sam postavil bencinski servis in avtomehanično delavnico, ki jo je dal v najem Euroservisu. Sam pa upravlja bencinski servis in se s tem po nekaj letih vrača na Sežansko.





ZAENKRAT JE ŠE VSE ODPRTO

Butan plin pred privatizacijo

Trenutno še ni jasno, kako bo potekala privatizacija, čeprav smo sprejeli program lastninjenja, ki pa je nekoliko bolj kompliciran kakor pri drugih podjetjih. Ne predvidevamo samo interne razdelitve, ampak tudi javno prodajo, glede na željo Petrola pa predhodno še dokapitalizacijo z njegove strani, ki naj bi dosegla največ 49 odstotkov družbenega kapitala, kakor je zapisano že v pismu o nameri, ki smo ga podpisali s Petrolom.

Upamo, da bomo program lahko uresničili, vsi zaposleni so že vložili certifikate in jih tudi pustili v našem podjetju, čeprav so bile marsikje ugodne javne prodaje - na primer v Petrolu, Istrabenzu itd.

Toda vse se lahko še izjalovi. Agencija, ki je lani od pomladi do zime opravljala pri nas revizijo, je ugotovila, da je bil oškodovan družbeni kapital. Gre za 27 do 28 milijonov tolarjev in je po trditvah pravobranilca posledica nevestnega gospodarjenja, ustanavljanja by pass podjetij, poslovanja s podjetji, v katerih so bili naši sodelavci solastniki. Če tega ne bi bilo, tudi oškodovanja ne bi bilo in posli bi potekali normalno. Tako pa je pravobranilec izdal odločbo, da moramo v 60 dneh odpraviti nepravilnosti. Vendar sami tega ne bomo mogli storiti. Nekaj smo že naredili, na primer z Butan Tradom, ki pa še zdaleč ni bil tako pomemben, kakor so pisali časopisi. V Markovičevih časih je bilo pomembno ustanavljati delniške družbe in prenesti nanje nekaj poslov in vse je potekalo v skladu z zakonom. Zdaj se je izkazalo, da je bilo to zgrešeno. Podjetje smo uspeli sanirati, to se pravi, da smo jo pripojili Butan plinu. Do vpisa v register bo preteklo še nekaj časa, a zahtevi pravobranilca je zadoščeno.

Nekatere zadeve pa so ostale še odprte in ni nam preostalo drugega, kakor da smo proti podjetjem, ki so nas oškodovala, vložili tožbo oziroma jo je v našem imenu vložil pravobranilec. Dvomim,

da bi s tožbami uspeli, ker gre za dogajanje izpred več let, a če bo pravobranilec sledil tožbi, bomo zahtevali ureditev obveznosti s strani drugih podjetij, kar bi odgovarjalo pravobranilčevemu gledanju. Upamo, da bo to dovolj in da nas ne bo prevzel sklad za razvoj.

Če pa bodo vsa naša prizadevanja, da bi odpravili nepravilnosti, zaman, bomo pač morali tja. Sicer pa tudi sklad za razvoj ni tako negativen, kakor o njem pišejo, in upam, da bi pod njegovo streho prav tako speljali svoj program. Seveda računamo na podporo Petrola, ki bi nam močno olajšala delo, in pomagala speljati dokapitalizacijo, kakor smo jo načrtovali.

Zaenkrat je še vse odprto. Obstaja možnost, da zaposleni kupijo del podjetja, del pa damo v javno prodajo, ali da nas prevzame sklad za razvoj. Prav tako ni jasno, ali bodo v slednjem primeru zaposleni mogli vložiti certifikate. Mislim pa, da sklad podpira vsako vrsto privatizacije, ki poteka po predpisih, in naš program lastninjenja je pripravljen tako, da jim zadovoljuje. Ker nismo slabo podjetje, ker imamo prihodnost, pričakujemo, da nam bo sklad dovolil uresničiti program lastninskega preoblikovanja. Če pa bo podvil kakršnekoli druge ukrepe, bomo morali o tem ljudi takoj obvestiti, da bodo lahko pravočasno vložili certifikate v druga podjetja.

Nekajkrat sem omenil Petrol in njegovo solastništvo. Na osnovi pisma o nameri nam je odobril kredit za obnovo in razvoj. Zdaj plačujemo obresti in ko bomo dobili prvo soglasje za program, bo Petrol vložena sredstva kapitaliziral in tako postal solastnik Butan plina. Če nas bo prevzel sklad, bomo pa morali Petrolu mi - ali novi lastnik - vračati kredit. Nam to seveda ne bi koristilo in ne bi bilo v skladu z našim ciljem, da se povežemo s Petrolom v večjo slovensko naftnoplinsko družbo.

F. V.

KAKOVOST - KAKO NAPREJ?

Pod tem pomenljivim naslovom je bila v Portorožu 9. in 10. novembra 1995 že 4. letna konferenca Slovenskega združenja za kakovost. Konference se je udeležilo približno 200 udeležencev, ki so v dveh dneh skušali najti odgovore in nove poti razvoja ter uveljavljanja ideje o kakovosti v naših podjetjih.

V uvodu je g. Jožko Čuk, predsednik Slovenskega združenja za kakovost (SZK) in predsednik Gospodarske zbornice Slovenije (GZS) povdaril, da v Sloveniji zaključujemo obdobje tehnične kakovosti. Trenutno je v naši državi že prek 100 certificiranih podjetij po standardih iz serije ISO 9000, kar predstavlja približno 12 % vseh podjetij v Sloveniji in to nas uvršča na 7. mesto v dvanajsterici v Evropi oziroma približno na 20. mesto v svetu, če upoštevamo razmerje med certificiranimi in registriranimi podjetji.

Hkrati teče v naši državi tudi pilotni projekt, v katerem sodeluje 10 podjetij, ki jih bomo uskladili z okoljevarstvenimi standardi iz serije ISO 14000. Preko GZS pa teče trenutno tudi pilotni projekt uvajanja sistema kakovosti v 120 malih podjetjih. Filozofijo kakovosti TQM (Total Quality Management) pa pozna že več tisoč vodij in strokovnjakov v praksi. Z vsemi temi projekti želimo v Sloveniji v 2 letih podvojiti do potrojiti število certificiranih podjetij.

Predsednik GZS je še posebej povdaril dejstvo, da je potrebno filozofijo TQM prenesti iz proizvodnih podjetij v vse druge sfere življenja kot so državna uprava, šolstvo, carina, špedicija, zdravstvo in celo področje politike, pri čemer mora TQM temeljiti na racionalni rabi naravnih in družbenih virov.

V nadaljevanju je direktor Urada za standardizacijo in meroslovje (USM) g. Bogdan Topič v imenu Ministrstva za znanost in tehnologijo (MZT) predstavil nacionalno prizna-

nje za kakovost ter proces presaditve kriterijev evropske nagrade v slovenski prostor.

G. Duško Uršič, predstavnik Združenja za sistemsko raziskovanje, je povdaril, da prav gotovo ni resnega podjetja, ki bi se v prihodnjem desetletju lahko izognilo ISO standardizaciji, hkrati pa tudi ni podjetja, ki po pridobitvi certifikata ISO iz serije 9000 ne bi želelo nadgraditi obstoječega sistema kakovosti.

G. Anton Jurgetz, direktor vseh laboratorijev v tovarni BMW AG, je v svojem prispevku posebej povdaril, da kakovost sicer ni vse, toda vse je nič brez kakovosti. V BMW-ju tako nihče ne more postati vodja nekega segmenta podjetja, če nima ustreznih metodoloških znanj in če ni naravnana na kakovost, pri čemer mora to svojo usmeritev tudi praktično dokazati.

O kakovosti in informacijskih sistemih pa je govoril g. On Hoter - Ishay, direktor združenja za kakovost v Izraelu.

V nadaljevanju so predavatelji v posameznih sekcijah predstavili cel spekter zaključenih sklopov problemov, ki so vezani na kakovost. Tako je skupina avtorjev iz Tovarne posebnih vozil iz Novega mesta predstavila strategijo kot sestavni del TQM, poslanstvo, vizijo in strateške usmeritve podjetja, strateško oceno podjetja in okolja, uporabo drevesa odločitve pri določanju in izbiri strateških alternativ in primer strateškega plana SPE (strateške poslovne enote).

V naslednji sekciji so predavatelji govorili o kakovosti v sistemu slovenskih železnic, o kakovosti programske opreme na primeru dobavitelja, o možnostih aplikacije standarda ISO 9001 na področju izobraževanja ter o obvladovanju kakovosti pri servisiranju protiekspluzijske opreme in opreme za reševanje v podjetju premogovnik Velenje.

3. sekcija je obravnavala problematiko meritev in merilnih rezultatov. Tako so govorili o zagotavljanju kakovosti izdelka - procesa AQ-PP (Assurance Quality of Product / Process), o sistemu kakovosti v merilnem laboratoriju in negotovosti merilnih rezultatov, o uporabi smernic ISO 10012-1 kot glavnega pripomočka za realizacijo zahtev za merilno in preskusno opremo v sistemu kakovosti in o merilni negotovosti kemijske analize.

Na konferenci je bil dan poseben poudarek problemu varstva okolja. Temu je bila posvečena tudi ena izmed sekcij, kjer je bilo govora o EMS (Environmental Management Systems), kot enem izmed najučinkovitejših orodij trajnega razvoja, o podobnostih in razlikah med sanacijskim programom in programom varstva okolja po EMS standardih, o life-cycle analizi ter o pomenu preliminarnih ocen stanja varovanja okolja v podjetju.

Posebno sekcijo je imelo tudi Združenje za sistemsko raziskovanje. Kolegi iz te sekcije so obravnavali probleme, ki bi jih lahko povezali s skupnim imenovalcem z naslovom od ISO do TQM.

Naslednja sekcija je bila posvečena orodjem kakovosti. Tako so predavatelji govorili o uporabi orodij kakovosti, o anketah - orodju za doseganje napredka, ter o pomenu informacij za kakovost.

V 7. sekciji smo se pogovarjali o ISO 9001 in COK (Celovito obvladovanje kakovosti), o TQM in prenovi podjetja - reinženiring, o uvažanju standardov ISO 9000 v podjetja ter o notranjih presojah in samopresoji v povezavi z ISO (SIST) 9000, TQM in poslovno odličnostjo.

V 8. sekciji so predavatelji predstavili uresničevanje nacionalnega programa kakovosti R Slovenije v letu 1995, evropski program kakovosti, QIS (Quality Information System) kot ključni element TQM, ISO 9001 v Muri danes - osnova za nadgradnjo sistema kakovosti in pot k TQM, govorili pa so tudi o dilemi ISO 9001 / 2 kaj sedaj ali bolje, kako naprej?

V zadnji sekciji smo skušali dobiti odgovor na vprašanje, ali so vsi kakovostni izdelki tudi konkurenčni in o primerjalnem preskušanju uporabne vrednosti industrijskih izdelkov.

Organizatorji letošnje konference o kakovosti so organizirali tudi okroglo mizo, na kateri se je razvnela živahna razprava na osnovi tez, ki jih je postavil predsednik SZK g. Čuk. Te teze lahko strnemo v sledeče točke:

1) $GDP = f(K, D, \dot{C})$.

Bruto domači proizvod je funkcija kapitala, dela in člo-



veka z njegovo mentalno energijo vred. Pri tem je ocenjeno, da znaša delež kapitala v tej funkciji približno 20 %, delež dela prav tako približno 20 % in človekov prispevek od 60 do 80 %.

2) $Uspesnost = f(Z, V, M)$

Uspesnost je funkcija znanja, veščin in motivacije in je vedno enaka nič, če je eden izmed faktorjev nič. Tako je npr. nesmiselno govoriti o motivaciji, če ni znanja.

3) Središče pozornosti mora biti usmerjeno na ČLOVEKA, ki na osnovi inovacije, etike, celostnega pristopa in racionalnega pristopa edini lahko racionalno koristi vse vire.

TQM = BLAGINJA = INTEGRACIJA

4) V podjetju je potrebno ustvariti ustvarjalni konflikt in uravnoteženo korist med lastniki, sindikatom, upravo in okoljem, ki mora imeti za cilj višjo kakovost proizvodov in storitev. G. Čuk je ob tem navedel tudi podatek, da je slovensko gospodarstvo od

leta 1986 zmanjšalo število zaposlenih za 258.000 ljudi, pri čemer se ta proces družbene nadgradnje sploh ni dotaknil.

5) SLOVENIJA - INOVACIJSKA DRUŽBA?

Da bi dosegli cilj, ki ga predstavlja inovacijska družba, je potreben politično-operativni pristop, angažirati je potrebno vlado, parlament, politične stranke in medije. V medijih je dobro definirani tudi teden kakovosti. 2. teden v novembru je namreč definiran kot evropski teden kakovosti, 2. četrtek v novembru pa je do-

ni tudi v reviji Kakovost in v dnevnem tisku:

1) Na področju kakovosti v tem trenutku ni revolucionarnih, novih vsebinskih spoznanj. Gre za kontinuiteto dela, pri čemer se pojavlja zlasti vprašanje hitrosti uveljavljanja teh spoznanj v širše sfere in tudi v družbeno nadgradnjo.

2) V slovenski družbi še vedno premalo povdarjamo element, ki se imenuje ČLOVEK.

3) Člani SZK moramo povsod in vedno širiti spoznanja in veščine o kakovosti na vsa družbena področja.

4) ISO standardi so materializacija načel TQM-a.

5) Idejo o kakovosti je v Sloveniji še vedno potrebno promovirati, tudi prek statističnih metod.

6) Priznanje Republike Slovenije je potrebno sprejeti v parlamentu v prihodnjem letu in poskrbeti, da ta ideja tudi dejansko zaživi.

7) Še bolj je potrebno povdarjati idejo o krožkih za izboljšanje poslovanja, čim bolj izkoristiti timsko delo in poskrbeti, da postane poslovna odličnost moto slovenske države.

8) Proces izobraževanja in usposabljanja je potrebno širiti tudi v družbeno nadgradnjo.

9) Nadalje je treba razdelati idejo o zmanjšanju stroškov kakovosti za 30 %.

10) Uveljavljati je potrebno znanja in spoznanja o EMS (sistem vodenja podjetja z vidika varovanja okolja) ter vgrajevati okoljevarstvene standarde iz serije ISO 14000 (npr. ISO DIS 14001) in BS 7750 oziroma ustrezne regulative (npr. EMAS).

11) Nadaljevati moramo aktivnosti ob evropskem tednu kakovosti in svetovnem dnevu kakovosti tudi v naslednjih letih.

12) Nadaljevati je potrebno s povezovanjem SZK s sorodnimi združenji in organizacijami (npr. PODIM - Združenje za sistemsko raziskovanje oziroma inovacije in z Zvezo potrošnikov Slovenije) v skupni borbi za kakovost in odličnost.

13) SZK bo skušala poskrbeti tudi za ustrezní terminološki slovar s področja kakovosti.

Mirko Anželj

POSLOVNI NAČRTI TER JAJO SPREMEMBE TUDI PRI PLANIRANJU IN KONTROLI

Načrtovanje sprememb, s katerimi želimo doseči še boljše poslovanje Petrola, terja tudi drugačno kontrolo poslovanja.

Vsako planira svoje delo, tako zasebno kakor v podjetju. Dogodkov torej ne želi prepuščati slučaju. Še posebej velja to za podjetja, saj si management ne more dovoliti, da bi bilo poslovanje prepuščeno naključjem. Potrebno je predvideti, kaj se bo dogajalo v okolju podjetja, podrobneje določiti cilje za posamezna obdobja in poti do njih. S takim razmišljanjem, ki ga imenujemo planiranje, ki ga imenujemo planiranje, vnaprej preprečujemo probleme, ki bi lahko nastopili, in zamišljeno delo poskušamo izvesti; toda izvedba pogosto odstopa od zamisli. To ugotovimo s primerjavo med planiranim in dejanskim stanjem, nato poskušamo ukrepati, da bi planirano dosegli na drugačen način. Zato je potrebno stalno spremljati poslovanje in ugotavljati uspešnost dela. Zgolj spremljanje brez vsebinske analize zbranih podatkov o preteklem poslovanju pa ne more biti podlaga za razmišljanje o prihodnjem, kaj šele za odločanje o njem. Zato namena ne dosežemo, če sproti ne ugotavljamo odstopanj in se tako vsaj deloma izognemo tveganju pri odločitvah. Celotno spremljanje izvedbe, primerjanje in ukrepe za doseganje željenih rezultatov imenujemo kontrola. Poleg planiranja je kontrola skupaj z organiziranjem in vodenjem ena temeljnih managerskih funkcij, ki se med seboj prepletajo.

Opredelitev planiranja v tem smislu je torej usklajevanje poslovnih funkcij in/ali poslovnih enot ter projektov. Ker odstopanja od zamišljenega lahko ogrozijo uspeh, vodstvo podjetja želi ukrepati, preden je odstopanje preveliko. Zato ga mora pravočasno odkriti. Kontrola se pričinja tedaj, ko določijo izvedbo, se nadaljuje s primerjanjem plana in izvedbe.

Nato predlagajo ukrepe, da bi načrtovano v čim večji meri izvedli. Nadzor je torej presojanje, ali je bilo delo pravilno in nepravilnosti odpravljene. Za to moramo imeti izdelana merila in ustrezne informacije, ki izvirajo iz informacijskega sistema.

Kontrola je torej neprestano odločanje, ki pomaga izvesti plan. A če hočemo, da bi bila uspešna, moramo imeti plan in ustrezno organizacijo: nalogo, odgovornost in av-



toriteto posameznikov, da je takoj jasno, kdo je povzročil odstopanje in kdo bo popravil posledice. Šele primerjava s planom pokaže, kaj je potrebno storiti in opredeljena odgovornost pove, kdo mora ukrepati. Za samo kontrolo pa je bistveno, da odstopanj ne more preprečiti.

Controlling

V zadnjem času tudi pri nas nadziranje (kontrola) in planiranje tesno povezujemo s pojmom controlling. Z izrazom vedno bolj pojmujeemo koncept sodobnega usmerjanja in uravnavanja poslovanja, ki temelji na jasnih ciljnih, poteh za doseganje teh ciljev in na strogem presojanju uresničevanja nalog. Dejavnost controllinga izvira iz ameriških podjetij in se je razvijala hkrati z industrijo, kasneje so jo prevzela tudi nemška podjetja, kjer doživlja zadnje čase pravi razcvet.

Časovno različen razvoj je pripeljal do tega, da se funkcije controllerjev v ZDA in Evropi delno razlikujejo.

V ameriških podjetjih so s tem pojmom sprva označevali določeno področje v okviru računovodstva in financ, ki se je kasneje ponekod širilo tudi na planiranje. V nemških podjetjih pa ga že ves čas povezujejo z vprašanjem ekonomičnosti, torej z nadzorom nad stroški.

Obstaja pa še več gledanj na to, kaj proučuje controlling in kakšne so njegove naloge v podjetju. Poenostavljeno ga mnogi enačijo z računovodstvom, vedno bolj pa se uveljavlja širše gledanje, ki se nanaša na celotno podjetje. Pomembno vlogo naj bi imel predvsem v podjetjih z decentralizirano organizacijsko strukturo, kjer ga uvažajo kot delno poslovodno funkcijo, ki obsega nekaj več kakor le nadzor ter jo razumejo kot štabno pomoč, ki ima nalogo, da planira uspeh in usmerja ter nadzira podjetje na vseh ravneh. Med najpomembnejšimi nalogami je integriranje delnih planov v zbirni plan podjetja, pri čemer uporabljajo sistem budgetiranja, prilagajanje planov nastalim spremembam preko analize odmikov, ter vključevanje zaposlenih v koordinacijske procese. Še posebej naj bi bila pomembna njegova vloga pri prižiganju rdeče luči ob nastajanju odmikov, ki so glede na začrtane cilje nesprejemljivi. Tako prikazane naloge controllinga običajno razumejo in uporabljajo le za taktično operativno poslovanje. Vendar pa v zadnjem času uvažajo tudi pojem strateškega controllinga, katerega naloga je spremljanje oziroma revizija strateških usmeritev podjetja in ugotavljanje, ali so bile strateške usmeritve pravilno opredeljene. Tako načeloma razlikujemo dve vrsti controllinga, strateški in operativni. Slednji mora biti usmerjen v pridobivanje dobička, kjer je bistveno raziskovanje notra-

njih dogajanj v podjetju, težišče pa je na stroških. Organizacijske rešitve so prilagojene specifičnim potrebam posameznega podjetja in organizacija controllinga je vedno večplastna.

Controlling se torej spreminja iz močno v preteklost usmerjenega, knjigovodskega orientiranega instrumenta (tradicionalno finančnoručno vodsko gledanje) v prihodnost in managementski sistem usmerjeni instrument. Povezanost elementov večstopenjskega planskega in kontrolnega sistema z nadaljnimi elementi sistema vodenja je možno izvesti le z učinkovitim controlling sistemom, ki se kaže predvsem v

- * postavljanju ciljev, planiranju in nadziranju

- strateškem in operativnem spremljanju uspešnosti poslovanja

- * potrebnih orientacijskih analitskih podlagah iz spremljanja

- potreb kupcev
- tržnega položaja/stroškov
- kapitalske moči.

Taktično planiranje in predračuni

Taktično planiranje zagotavlja, da bo podjetje doseglo etapne cilje na poti do strateških. Prvi korak je storjen z izdelavo strateškega plana za dolgoročnejša časovna obdobja, kjer je ključno vprašanje obstoja in razvoja - Katere vrste proizvodov in storitev lahko ponudimo? Kaj je naš najvišji cilj? S taktičnim planiranjem povezujejo strateške razvojne naloge s kratkoročnimi možnostmi, zato je naslednji korak, ki negotovo prihodnost poskuša podrobneje opredeliti, izdelava letnega plana, ki se običajno ujema s kolektorskim, redkeje s poslovnim letom. V tej fazi je velik poudarek na vrednostno izraženih predvidevanjih in na budgetu.

Za predračunavanje (budgeting) uporabljamo različne izraze: planiranje, finančno ali letno planiranje, budgetiranje, vrednostno načrtovanje itd, zato predračunavanje običajno opredeljuje kot postopek, ki obsega različna področja dejavnosti v poslovnem sistemu, ki so tudi predmet planiranja in nadziranja. Predračun je torej plan, katerega kategorije so izražene vrednostno (v denarnih enotah), običajno pa se nanaša na enoletno obdobje. Obenem z njim ocenjujemo tudi obseg in kakovost dela pri uresničevanju zastavljenih ciljev celotnega podjetja ali posameznih delov.

V procesu načrtovanje - izvajanje - nadziranje so pomembne vse faze, najpomembnejše pa je načrtovanje, zlasti tisti del, ki je vezan na izbiro najbolj ustrezne variante. S tem si tudi izberemo osnovo za nadaljnje akcije, s katerimi bomo sprejeto odločitev poskušali uresničiti. Pri izbiri med več variantami vplivajo na našo odločitev cilji, ki jih ima podjetje in izberemo tisto, ki se uresničevanju ciljev najbolj prilaga. Vsako varianto je zato potrebno posebej ovrednotiti in presoditi po izbranih merilih.

Zato je glavni cilj predračunavanja v zagotavljanju formalnih podlag, zlasti kvantitativnih planov, kjer poslovanje podjetja za prihodnje obdobje prikažemo na skupnem imenovalcu, to je v denarnih enotah. Seveda pa to ni edini cilj. Med najbolj pomembne morda lahko uvrstimo naslednje: managerji se s predračunavanjem bolj posvetijo planiranju in več razmišljajo o svojem položaju v podjetju - sedanjem in prihodnjem, lažje usklajujejo svoje dejavnosti, saj so bolj seznanjeni z razpoložljivimi sredstvi podjetja, s čimer predračunavanje zagotavlja, da so cilji delovanja v poslovnih enotah skladni s ciljem celotnega podjetja.

Nenazadnje so predračuni merilo za oceno delovanja managerjev, ki s potrditvijo predračuna prevzamejo odgovornost za njihovo izvedbo, torej za doseganje delnih ciljev, ki vodijo k uresničitvi skupnega cilja.

ALBANIJA ŽELI TRŽITI SVOJE NAFTNO BOGASTVO

Albanija želi v prihodnje profitirati od svojega naftnega bogastva. Strokovnjaki ocenjujejo, da leži na njenem področju nad 400 milijonov ton zalog. Energetski minister Abdyl Xhaja je sporočil, da so z velikimi naftnimi družbami, na primer s Shellom, BHP, Agipom, Oxyjem in OMV, sklenili pogodbe za iskanje črnega zlata, in v preteklih dveh letih so koncerni investirali že 100 milijonov dolarjev v naftne projekte. V bližnji prihodnosti pa bi mogla proizvodnja porasti s sedanjih 1200 na 20 tisoč sodčkov na dan, ocenjuje Jerzy Konecny, direktor albansko-britanskega Petroleum Ltd.

Družba že leto dni išče nahajališča nafte v Patos-Marinsi, ki leži 120 km severozahodno od Tirane. Na področju, ki obsega 68 km², pričakujejo milijardo sodčkov zaloge. V Durresu, 120 km južno od Tirane, deluje britanski Premier Oil, ki je odkril pomembne količine naftnih zalog. Od lanskega marca raziskujeta na področju Tirane tudi francoska skupina Coparex International in njena podružnica Corexland, ki sta do zdaj vložili 3 milijone dolarjev, rezultati pa so »zelo obetavni«.

Albanska vlada je razpisala nove ponudbe za področje, ki obsega 22 tisoč km² in povabila 200 tujih podjetij k sodelovanju pri poskusnem vrtnju. Shell, Corexland in Ina Naftaplina, ki že od leta 1991 raziskujejo 6 tisoč km², želijo tudi na novem terenu narediti prve vrtime. Druge družbe, na primer OMV, BHP, Oxy in Agip, ki so sklenile pogodbe z vlado v Tirani, delujejo na offshore napravah ob albanski obali.

Vse večje zanimanje za njevo nafto, vzbuja Albaniji novo upanje, saj je država v začetku 80-ih let proizvedla 1,2 milijona tone na leto, v naslednjih 10 letih pa je produkcija padla za 60 do 70 odstotkov.

REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO
ZA PROMET IN ZVEZE
Ljubljana, 5. decembra 1995

PETROL
bencinski servis
Hrušica II.
64170 JESENICE

Spoštovani!

Osebnostno bi se rad zahvalil delavcem Petrola na bencinskem servisu Hrušica II ob avtocesti Bled-Jesenice.

V soboto, 2. decembra 1995 so mi med vožnjo proti Jesenicam odpovedali žarometi. Za pomoč sem zaprosil delavce Petrolovskega servisa Hrušica II. Hitro in strokovno so napako popravili. Prijazen in takojšen odziv in tem kritičnem trenutku mi je veliko pomenil.

Zahvaljujem se vsem, ki ste mi pomagali. Hkrati izrekam tudi priznanje vašemu servisu in organizaciji servisne službe Petrola v Sloveniji.

S spoštovanjem

Igor Umek
minister



OŠ Franca Lešnika-Vuka
SLIVNICA
Mariborska cesta 4
62312 Orehova vas
tel./fax: (062) 605-638

PETROL

ZAHVALA

Delavci šole in učenci se Vam iskreno zahvaljujemo za zelo dober računalnik, ki ste nam ga poklonili v akciji 50 računalnikov. Upamo, da bomo uresničili Vaša pričakovanja in bomo darilo-računalnik vsestransko koristno uporabili.

OB PRIHAJAJOČEM NOVEM LETU 1996 VAM ŽELIMO VELIKO POSLOVNIH USPEHOV, DOBRIH ODLOČITEV, SREČE, ZDRAVJA IN VESELE PRAZNIKE.

Slivnica, 15. 12. 1995



Ravnatelj: Anton Obreht

Anton Obreht

VSAK DAN PRINAŠA NOVE IZZIVE

Vedno je prijazna in nasmejana, zgovorna, kakor da ne pozna težav - v pisarni, za pisalno mizo resna, poglobljena v delo, in kadar naguba čelo, jo je bolje pustiti pri miru. Marija GREGORIČ - MARIČKA.

Službo je nastopila 8. marca 1967, torej na dan žena, ki smo ga takrat zelo resno proslavljali. »Nadvse presežena sem bila nad pozornostjo, ki so mi jo posvetili. Posadili so me poleg generalnega direktorja Rožmana,

na služba. Že čez dva meseca je bila v zunanji trgovini, kjer je ostala vse do danes.

Ves čas v zunanji trgovini, vendar ne na istem delovnem mestu, še manj pod enakimi delovnimi pogoji. Ko je prišla, je bilo poslovanje dokaj liberalno, veliko je bilo dovoljeno, oddajali so prijave, ki so jih v banki potrjevali, to so bili časi, ko je Jugoslavija na veliko dobivala kredite in ni bilo nobenih omejitev pri uvozu. »Šla sem v narodno banko, in ker so imeli veliko dela, so mi dali štampiljko, in sem kar sama štempljala. Bilo je lepo. Na neki - čeprav povsem drugačen način - je zdaj spet tako. Imamo dovolj deviz, tako da jih ni treba loviti okrog.«

Seveda je vse ostalo bolj regulirano, bolj urejeno, drugače.

Dobri in težki časi

Sami smo uvažali nafto in jo predelovali v Trstu, dobro smo delali, počeni predelovali, zaslužili. Že čez dve, tri leta so se pojavile prve omejitve, vzeli so nam pravico do uvoza nafte, postali smo vezani na jugoslovanske rafinerije.

V 70-ih letih so prišle naftne krize, v naši državi so se začele omejitve, režimske pravice, pa izračunavanje najrazličnejših pravic do uvoza, ki so izvirale iz izvoza, od izvoznega priliva, zbiranje podpisov, preverjanje podatkov... To je trajalo nekako do 80-ih let, ko so začele republike prevzemati posamezne naloge in Slovenija je zadeve na našem področju dokaj dobro urejala. Devizni priliv so tako razdelili, da je bil čim bolj racionalno porabljen za reprodukcijo in s tem za široko potrošnjo. Vendar so omejitve

marsikje še ostale. V Petrolu smo to najbolj občutili pri opremi, ki je nismo mogli uvoziti, in smo se v tem pogledu počasneje razvijali.

Velike spremembe

Nekako leta 1990 smo začeli drugače prijavljati posle, postalo je bolj liberalno. Banka Slovenije se je začela pogovarjati z mednarodnim skladom, da bi z njim uskladila informatiko, jo postavila na zahodni način, prav tako spremljanje zunanje trgovine, da bo primerljiva z drugimi državami. Enake zahteve so postavili tudi podjetjem, tako da sporočajo informacije na osnovi knjigovodskih podatkov.

Danes je Marička Gregorič namestnica direktorja za sistem ZT, kjer opravljajo vsa plačila s tujino, naloge dokaj dobro obvladujejo, a problemi so bolj operativne narave. Toda ne povsod. Po osamosvojitvi se je država odločila, da se bo tečaj tolarja formiral na trgu in potem nismo mogli verjeti, da

bodo plačilne naloge v banki res izvršili v dveh dneh - kakor delajo v tujini. To pomeni, da ni tečajnih razlik, da ni zastojev, da poslovanje teče. Vse to je pripeljalo do drugačnega poslovanja poslovnih bank, med njimi je nastala konkurenca, kar pripomore, da devize tržimo, da iščemo najbolj ugodne, da torej niso le najcenejše, da so tudi stroški najugodnejši, izberemo banko, ki zna izvršiti plačilni nalog. Vse namreč nimajo enako organiziranega poslovanja v tujini, nimajo pri vseh bankah odprtih računov.

Ker nam je Banka Slovenije dovolila, da nam tujci plačujejo na bencinskih servisih z devizami, jih imamo dovolj. To je gotovina in poslovanje z njo je nekoliko drugačno kakor s knjižnim denarjem, zato so tudi problemi drugačni. Glavno vprašanje je, kako devize konvertirati. Največ dobimo lir in šilingov, potrebujemo pa največ dolarjev za plačilo blaga. »Sama se ukvarjam tudi



ker sem bila tistega dne pač nekaj posebnega - na poseben dan nova sodelavka.« Za Maričko Gregorič je bil tak sprejem še bolj neobičajen, ker je prej tri mesece delala v Jugotekstilu, kjer ni direktorja niti enkrat videla, v Petrolu pa je že prvega dne sedela poleg njega. Dobro sta se pa potem vedno razumela. Ko se je čez nekaj let poročila, se je odnos še nekoliko poglobil - »njene« tast je bil »njegov« partizanski soborec.

Kako se je sploh začelo

Nekega dne jo je sorodnica vprašala, če ne bi šla honorarno delat in dekle se je hitro odločilo - Zakaj pa ne? Nekaj časa bi res lahko delala in kaj zaslužila. V dveh dneh je bilo vse urejeno in sprejeli so jo v tehnično službo Petrola, kjer je pomagala v tajništvu. Potem je prišla prva plača, pa še šef ji je prigovarjal, naj ostane, da ji bodo našli boljše delo - in iz honorarne je nastala red-



HELIKOPTERSKA KONTROLA TRASE



z raznimi poročili za Banko Slovenije. In reči moram, da so nam računalničarji veliko pomagali, ker so nam naredili dober program.«

V samoupravnih organih

Marička Gregorič je bila v 29 letih, ki jih je prebila v Petrolu, tudi članica raznih organov, delavskega sveta, predsednica stanovanjske komisije, zdaj je namestnica predsednika delavskega sveta.

Ali je razlika v delu, v odločanju? »Razlika je. Mislim, da je bilo v prejšnjih časih bolj ostro, da so bili delegati bolj zahtevni kakor zdaj. Po mo-

jem mnenju je to obdobje prehodno, in vsi se zavedamo, da je sedANJI delavski svet zadnji, da prehajamo na nov način poslovanja, da na managerski skupini visijo vse odločitve. Delavski svet je zvedenel, sprejema informacije, da ljudje na terenu preko delegatov kaj izvedo. V prihodnje, ko bomo privatizirani, bi moral po mojem mnenju za delavce igrati pravo vlogo sindikat in zastopati njihove interese. Delavski svet je doslej potrjeval odločitve vodstva, v prihodnje bo imel management veliko večje zadolžitve in odgovornosti.«



Nemotena oskrba slovenske industrije in široke porabe z zemeljskim plinom je možna le ob strokovnem vodenju plinovoda, neprekinjenem nadzoru in stalnim tehnično-tehnološkim dopolnjevanjem ter rednim vzdrževanjem. V preteklem letu je družba Geoplin upravljala in nadzirala 924 km visoko- in srednjetačne ga plinovoda in preko 300

dlog (pri Celju) - Velenje - Ravne; Jesenice - Vodice. Traso smo preleteli, da bi se seznanili z njenim potekom, pri čemer je bil poudarek na novogradnjah, prekopih in drugih posegih, predvsem pa moramo vse poznati, da se bomo pripravili in usposobili za morebitne posege pri drugih izrednih dogodkih na plinovodu.

Traso smo pregledali ob



objektov. Tehnični predpisi zahtevajo od upravljalca, da v okviru nadzora tras plinovoda v 200-metrskem pasu levo in desno od osi plinovoda evidentira vse posege oziroma izda predhodno soglasje za nameravani poseg.

Za zagotavljanje tekočega spremljanja dogajanja v zaščitnem pasu plinovoda opravljamo delavci Službe za vzdrževanje mesečne kontrole z vožnjo ob trasi, enkrat letno obhodimo celotno traso in jo tudi preletimo.

Tako smo novembra lani s helikopterjem ministrstva za notranje zadeve kontrolirali traso plinovoda z oznako M 2, R 24 in R 29, ki poteka na relaciji Vodice (pri Ljubljani) - Po-

lepem vremenu in ugodni vidljivosti. Podrobno smo si ogledali vsa križanja in prestavitve plinovoda, ki bo potrebna zaradi predvidene gradnje avtoceste, odseka Lukovica-Vransko, pregledali smo traso avtoceste Vransko-Arja vas, pri tem ugotovili, da brez dovoljenja transportirajo težko mehanizacijo preko nezaščitene ga plinovoda ter znake plazjenja nadsloja plinovoda pri Velenju. Nismo pa opazili nobenih nedovoljenih posegov v varovalnem pasu.

Poleg vsega tega nam je prelet v najkrajšem možnem času podal celovito sliko o stanju plinovoda in njegovi varnosti.

P. Šuštar

Direktor Olme dipl. ing. Boris HROBAT:

ZAUPA NAM TUDI TEHNIČNA SLUŽBA PETROLA

OLMA

proizvodnja kemičnih izdelkov d.d.

Kratek sprehod skozi delo podjetja, katerega proizvodi so tudi na Petrolovih prodajnih policah

Proizvajate veliko različnih izdelkov. Ali ste vse sami razvili, ali delate tudi po licencah?

95 odstotkov izdelkov proizvajamo po lastnih formulacijah in z lastnim znanjem. Uvažamo le additive, ki jih v Sloveniji ni. Najbolj znani izdelki iz

treje razvili, delno tudi zato, ker nam je proizvajalec aditivov naredil določene analize, za katere bi v Sloveniji potrebovali veliko več časa. Pri rezalnih oljih opravimo nalogo že v mesecu dni - odvisno od potreb in možnosti za testiranje izdelka na trgu. Vsak izdelek namreč najprej testiramo v lastnem laboratoriju, nato še na stroju v kakšni tovarni, ki ga izberejo naši fantje, in je najbolj primeren. Ko dobimo

kaj novega, in želite narediti kaj podobnega?

Oboje. Naši sodelavci obiskujejo teren in vedo, katere nove stroje kupuje slovenska industrija, kakšna olja so zanje potrebna. Novi stroji so namreč običajno povezani z novimi obdelavami, ki jih zelo hitro razvijajo in jim moramo slediti.

Potem so tu še informacije iz tujine - tudi glede ekologije, zdravstva itd. Imamo precej stikov s tujimi proizvajalci in poskušamo slediti spremembam, vemo, kaj je drugod že prepovedano iz skrbi za okolje in razvijamo proizvode, s katerimi bi varovali slovensko naravo, pa tudi človeka.

V avtomobilski industriji proizvajalci priporočajo vrsto motornega olja. Ali je tako tudi pri strojih, za katere vi proizvajate maziva? Ali potrebu-

jete za svoje izdelke soglasje strojnih proizvajalcev?

Dokler so stroji še v garanciji, uporabljajo zanje sredstva, ki jih predpiše proizvajalec. A ker prodajalci »gulijo« kupce z dodatnimi olji, kupci iščejo pri nas pomoč, to se pravi izdelke, ki bi jih mogli uporabljati - ki jih mi že imamo, ali jih šele razvijamo in so na razumni cenovni ravni. Od zagona stroja do poteka garancije mine kakšnega pol leta, v tem času pa lahko razvijemo novo olje in vskočimo z njim.

Če hočemo biti na tekočem, moramo poznati trg, vedeti, kdo, kaj, kje, kdaj kupuje. Za običajnejše stroje tuji proizvajalci tako dovolijo nakup pri domačem izdelovalcu - na primer hidravlična, reduktorska olja, običajne masti. Ponekod pa hočejo preko maziv iztržiti toliko, kolikor so popustili pri ceni stroja.



tuje ali licenčne proizvodnje so Valvolinova motorna olja, od katerih proizvajamo pet tipov, in jih uspešno prodajamo - tudi na Petrolovih bencinskih servisih. Ker so v drugem cenovnem razredu in imajo drugo specifikacijo kakor Proton (Proton - SG, Valvoline - SH), si proizvoda ne konkurirata.

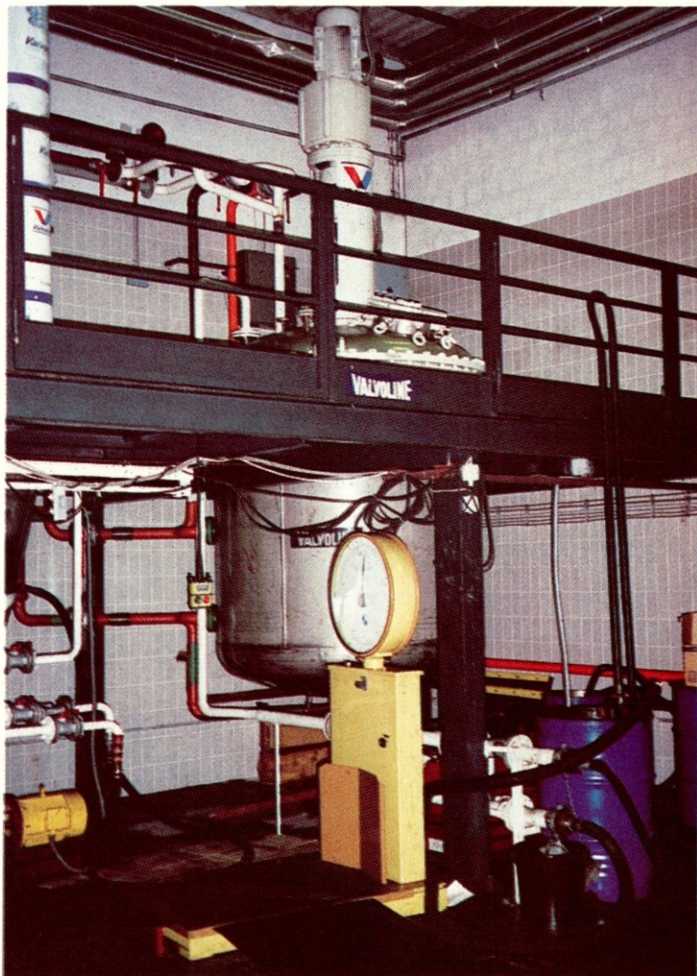
Koliko časa potrebujete, da razvijete nov proizvod?

To je od področja do področja različno. Nekatera posebna hidravlična olja smo hi-

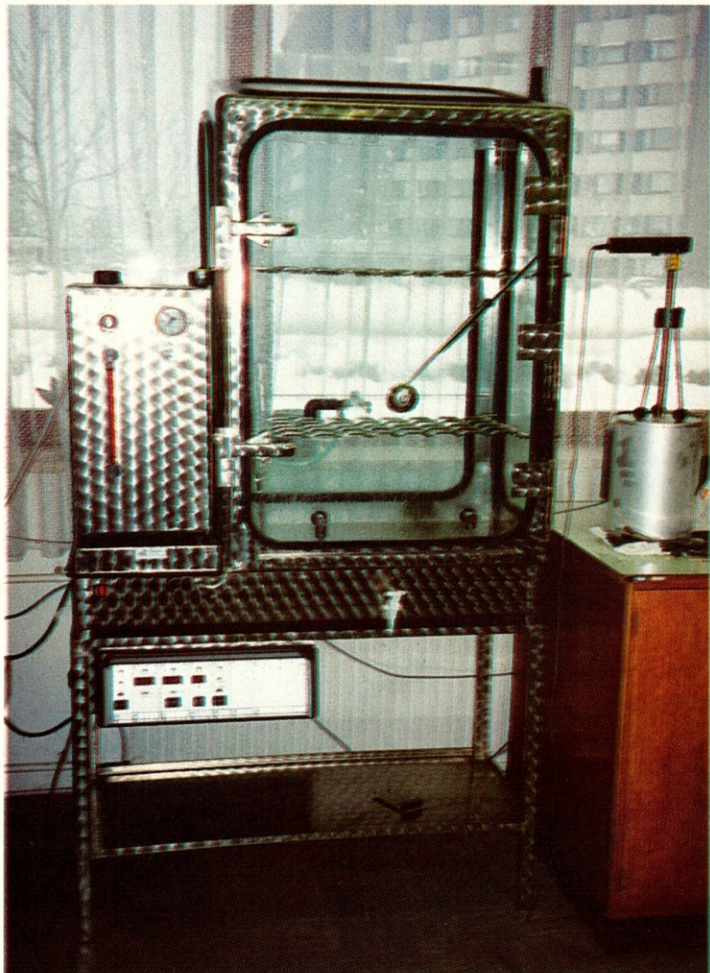
rezultat iz poindustrijskega preskusa, gre izdelek v redno proizvodnjo, napišemo perspekt, varnostni list, izračunamo ceno in obvestimo prodajalce.

Če proizvod ni enostaven, a vse v redu teče, ga razvijemo v pol leta. Imamo pa tudi izdelke, ki jih v dveh letih nismo spravili skupaj. To so izredno zahtevna področja, ali pa se zahteve spremenijo med razvojem.

Zakaj pa začnete razvijati nov proizvod? Vas prisili trg z novimi stroji, ali vidite v tujini



PO USPEŠNI SANACIJI NOVIM NALOGAM NAPROTI



Slovenska industrija vam pa tudi toliko zaupa, da uporablja vaše proizvode namesto tistih, ki jih priporoča proizvajalec strojev.

Naše podjetje obstaja že peto desetletje. Imamo tradicijo, industrija nam zaupa - v zadnjem času tudi tehnična služba Petrola, ki mirno priporoča naše izdelke in se ne boji, da bi bil zaradi nas uničen kakšen stroj. Lahko rečem, da imamo dober sloves.

Toda če hočete proizvajati kvalitetne izdelke, potrebujete poleg pametnih glav tudi dobro opremo.

Vsekakor. Pred nedavnim smo dobili nov reaktor, to je mešalna posoda za proizvodnjo maziv, ki ima desetkubični volumen in je postavljena na elektronsko tehniko. To je velik napredek za našo proizvodnjo, saj je s tem kontrola kvalitete lažja in samo mešanje ali aditiviranje izdelka enostavnejše in natančnejše. Zdaj je delavnica kompletna, saj je v njej že od prej tudi drugi reaktor, ki je prav tako na elektronski tehnici.

Tudi v laboratoriju imamo precej novosti. Najprej je to

slano-vlažna komora za določanje korozije po raznih standardih.

Nato imamo novo napravo za merjenje viskoznosti olj pri nizkih temperaturah do -50 stopinj. Tako lahko bolj natančno nadziramo kvaliteto svojih izdelkov.

Že leto dni imamo »four ball« stroj (ime pove, da uporabljamo pri delu štiri kroglice) za merjenje mazalnih lastnosti vseh maziv - masti, olj, emulzij. Do zdaj smo ga dobro preskusili in si z njim nabrali že precejkušenj. Stroj sicer ni nikakršna novost, daje pa izjemno zanesljive rezultate, ki so tudi zelo ponovljivi, če vzamete isto olje in nove kroglice. Na samo kvaliteto proizvoda, ki je v redni produkciji, to ne vpliva, toda ko proizvod razvijate, morate imeti točne podatke, do kod ste dosegli konkurenčni izdelek. Če imate zelo sipane rezultate, ne morete vedeti, kako daleč ste prišli. Zato je naprava zelo dobrodošla, saj z njeno pomočjo ugotovimo, ali gremo z novim izdelkom v pravo smer.

J. K.

Skupščina družbe je sprejela razvojno strategijo do leta 2000 in naprej

Skupščina Nafta Lendava je sredi decembra lani sprejela razvojno strategijo družbe do leta 2000 in naprej. Predlog so pripravili strokovnjaki družbe in Petrola, vanj pa so bili vključeni tudi predstavniki ministrstva za gospodarske dejavnosti.

Strategija predvideva ohranitev in širitev vseh štirih proizvodnih dejavnosti. Finančne analize in tržne raziskave namreč kažejo, da bo poslovanje tudi v prihodnje uspešno, da bo prinašalo dobiček in da se bo vrednost kapitala povečala.

Rafinerija

V rafinerijskem programu predvidevajo proizvodnjo nafnih derivatov, ki bodo ustrezali evropskim standardom. V ta namen bodo že v prihodnjem letu kupili rabljene naprave za zmanjševanje vsebnosti žvepla v nafnih derivatih. V rafinerijskem projektu predvidevajo, da bodo ohranili 600 tisoč ton moderniziranih zmogljivosti na leto. Z vlaganji v energetske naprave za proizvodnjo električne energije, industrijske pare, vode in zraka ter drugih energetskih medijev, z zgraditvijo reforminga za proizvodnjo visokooktanskih komponent, s predelavo ostanka (mazuta) v drugih rafinerijah ter s projektom za gospodarjenje z odpadki pa zmanjšali stroške pri predelavi na raven ostalih rafinerij.

V posodobljeni rafineriji bo možno ekonomično predelovati vse vrste nafte, ki jo bodo do rafinerije pripeljali po naftovodu. Surovine pa bo družba zagotavljala v sodelovanju s Petrolom. Rafinerija bo proizvedene nafne derivate plasirala na domačem trgu. Zaradi konkurenčne proizvodnje jih bo lahko prodajala tudi v sosednjih državah. Posodobitev rafinerije je vsestransko utemeljena in nujna iz eko-

loških razlogov, zaradi zmanjševanja stroškov pri predelavi in iz konkurenčnih razlogov. Vsekakor pa od države pričakujemo, da bo po zgledu tujine s politiko cen in drugimi ukrepi zagotavljala pogoje za obstoj edine rafinerije v državi, je izjavil direktor Nafta Lendava Jože Hožjan.

Petrokemija

Petrokemijski program predvideva obnovo tovarne metanola ter investicije v povečanje proizvodnje in prodaje ureaformaldehidnih lepil in fenolformaldehidnih smol. Petrokemija bo tudi v prihodnje večino svojih kvalitetnih proizvodov plasirala na zahtevne zahodnoevropske trge.

Strojgradnja

Program strojgradnje predvideva tudi za prihodnje kvalitetno spremljanje potreb pri vseh procesih družbe. Proste proizvodne in storitvene kapacitete pa bodo plasirali na domačem in tujih trgih.

Raziskave in pridobivanje nafte in plina

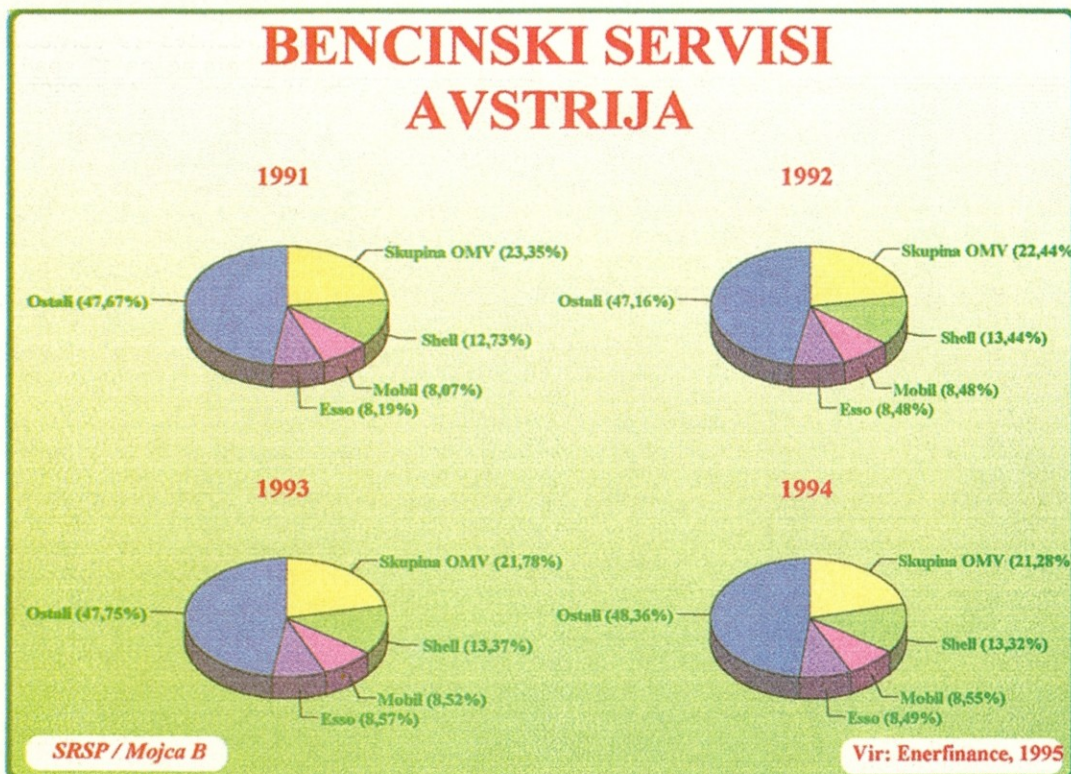
V programu raziskav in pridobivanja nafte in plina strategija predvideva ohranitev vseh dejavnosti. Pri raziskavah, kjer bi bilo potrebno zagotoviti precejšnja sredstva, so sicer sprejeli dopolnitev, ki je vezana na predhodno ureditev državne regulative. Raziskave ogljikovodikov bodo morali namreč predhodno definirati na ravni države, sprejeti koncesijsko zakonodajo in odločiti o dodelitvi koncesij za raziskave.

V Nafti Lendava bodo pomembnejše študije o upravičenosti posameznih projektov v razvojni strategiji posredovali tudi strokovnim neodvisnim ustanovam, ki bodo dale strokovno mnenje o utemeljenosti posameznega projekta. Šele nato jih bodo v družbi začeli izvajati.

Š. PRŠA

BENCINSKI SERVISI V SOSEDNJIH DRŽAVAH

V prejšnji številki sem pisala o mrežah bencinskih servisov na splošno v Evropi in konkretno v Sloveniji. Tokrat predstavljam položaj pri naših sosedih.



AVSTRIJA

Podobno kot v letu 1993, so se je povpraševanje po naftnih derivatih v Avstriji povečalo za 0,7 odstotka, se je povečalo v letu 1994 in sicer za 0,9 odstotka, za 9,8 odstotka se je povečalo povpraševanje po dieselskih gorivih, povpraševanje po motornih bencinih pa se je zmanjšalo za 3,3 odstotka.

V letu 1994 se je glede na leto 1993 mreža bencinskih servisov v Avstriji zmanjšala za 2,2 odstotka, v letu 1995 pa naj bi zaprli še več bencinskih servisov.

Največjih pet naftnih družb v Avstriji, OMV, Shell, Esso, Mobil in BP, ima skupaj 2.151 bencinskih servisov oziroma 57,2 odstotka mreže.

Skupina OMV je leta 1994 obvladovala 31 odstotkov celotnega avstrijskega trga naftnih derivatov in 21 odstotkov trga motornih bencinov. Število bencinskih servisov OMV se je od leta 1993 do 1994 zmanjšalo za 4,5 odstotka (največ je bilo Elanovih servisov in sicer 18,2 odstotka). OMV načrtuje, da bo še nadalje zapirala svoje bencinske servise v Avstriji in sicer do tedaj, ko jih bo imela še 710. Hkrati pa OMV gradi bencinske servise pod svojo blagovno

znamko v drugih državah, kjer jih ima že 247. V severni Italiji gradi bencinske servise (20) pod svojo blagovno znamko v soglasju z italijanskim Apijem, v zameno pa ima Api v Avstriji 8 servisov, ki jih oskrbuje v sodelovanju z OMV.

V letu 1995 se je skupini OMV pridružil tudi Total.

ITALIJA

V Italiji je v letu 1994 glede na leto 1993 povpraševanje po naftnih derivatih poraslo za 0,4

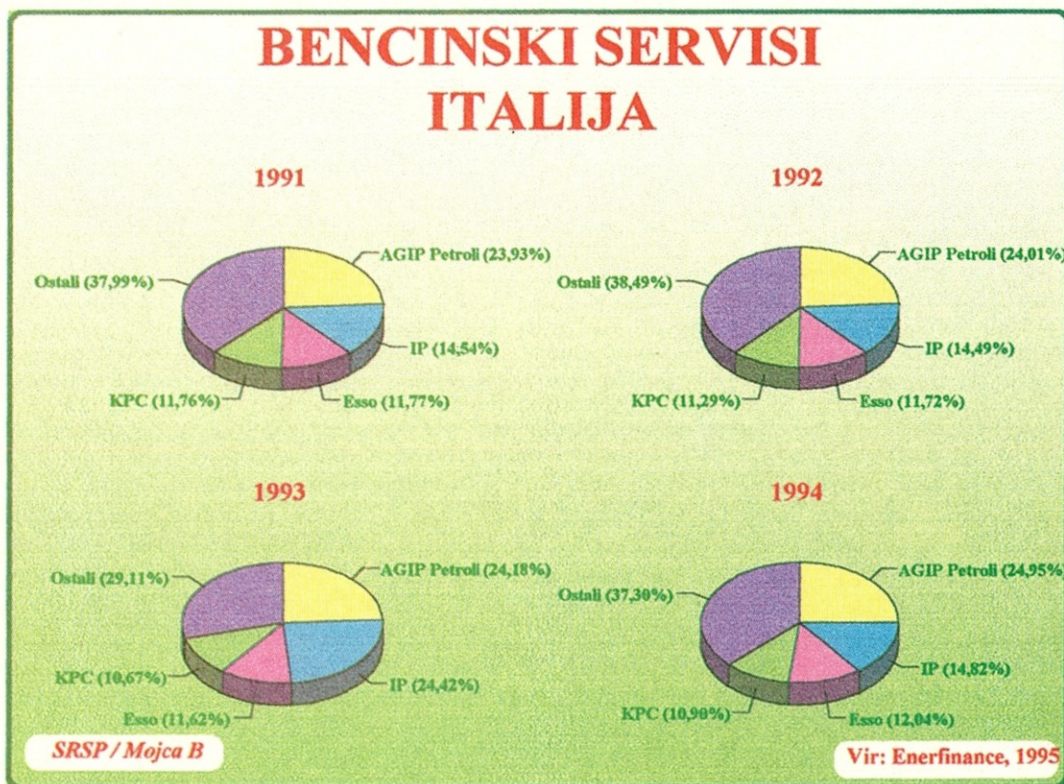
odstotka, kar je državo pripeljalo na raven iz leta 1991, saj je v letu 1993 glede na leto 1992 povpraševanje padlo za 2,2 odstotka. V letu 1994 se je glede na leto 1993 povečalo povpraševanje po motornih bencinih za 3,6 odstotka, po dieselskih gorivih pa za 1,2 odstotka.

V letu 1994 so v Italiji zaprli 1.110 bencinskih servisov. V načrtih vlade za prihodnja štiri leta zasledimo, da jih namenjajo zapreti še približno 4.000.

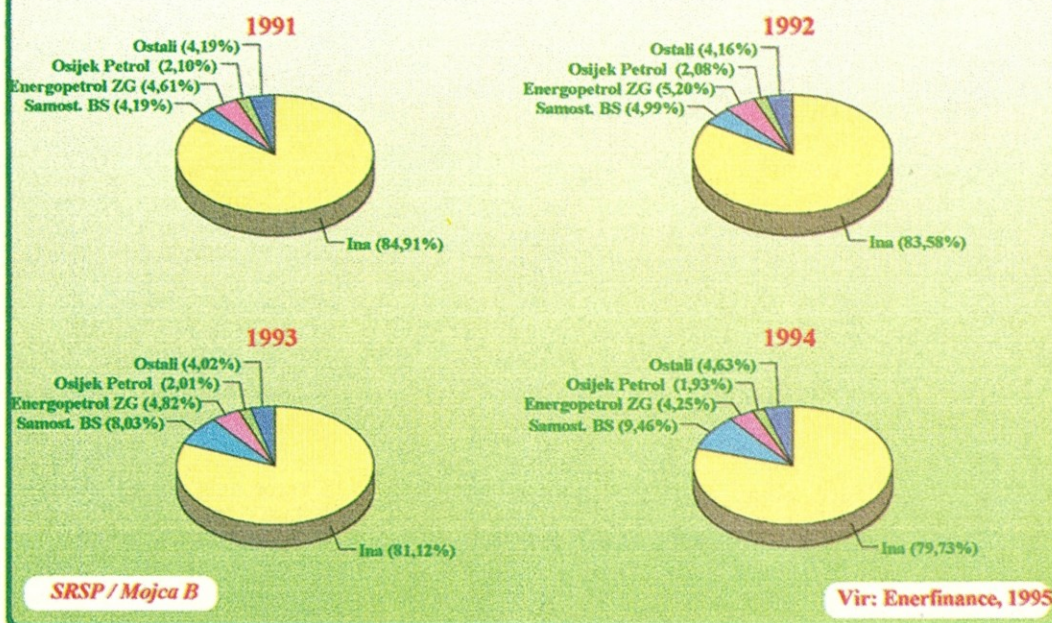
Največje štiri naftne družbe v Italiji, Agip Petroli, Italiana Petroliferi, Esso in KPC, so imele v letu 1994 skupaj 18.059 bencinskih servisov oziroma 62,7 odstotka mreže.

Agip je imel 21-odstotni tržni delež pri prodaji naftnih derivatov, 29-odstotni tržni delež pri prodaji motornih bencinov in 24 odstotkov mreže vseh bencinskih servisov. Esso, ki je bil v lanskem letu po številu bencinskih servisov na tretjem mestu, pa se je po tržnem deležu pri prodaji vseh naftnih derivatov in pri prodaji motornih bencinov uvrstil na drugo mesto.

ENI, naftna družba, v kateri sta združena Agip Petroli in Italiana Petroli, je trenutno pred privatizacijo. Joint venture pogodba med Agipom in Kuwait



BENCINSKI SERVISI HRVAŠKA



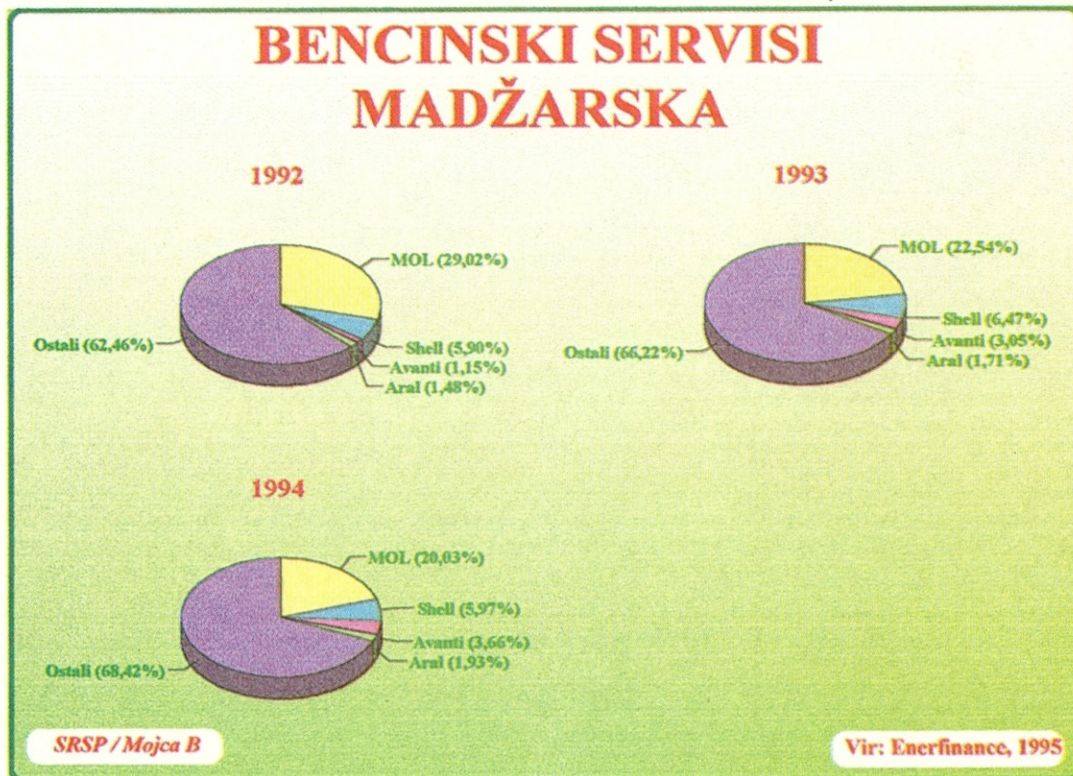
Petroleomom (v razmerju 50:50) bo spremenila tudi lastništvo v rafineriji Milazzo.

HRVAŠKA

Močnemu, za 3 odstotke povečanemu povpraševanju po naftnih derivatih na Hrvaškem v letu 1993 glede na leto 1992 je v letu 1994 glede na leto 1993 sledilo nekoliko manjše, 1,9-odstotno povečanje, saj se je za 7,1 odstotka zmanjšalo povpraševanje po kurilnem olju EL in za 16,7 odstotka povpraševanje po ostalih kurilnih oljih. Večje število osebnih vozil na Hrvaškem v letu 1994 je prispevalo k 10,7-odstotnemu povečanju povpraševanja po motornih bencinih in 15,7-odstotnemu povečanju povpraševanja po dieselskih gorivih.

Leta 1994 so imeli na Hrvaškem 518 bencinskih servisov, od tega jih je bilo 59 na ozemlju, ki je bilo pod srbskim nadzorom. Ina je povečala število svojih servisov od 404 na 413, 19 bencinskih servisov je bilo samopostrežnih. 413 Ininih bencinskih servisov predstavlja 81 odstotkov mreže na Hrvaškem.

Marca 1995 je INA sklenila joint venture pogodbo z Avantijem Zagreb, Avantijem Avstrija in Cordexom, ki velja pet let in predstavlja 50 milijonov ameriških dolarjev vredno investicijo. Na osnovi te investicije bo v prihodnjih letih 10 Ininih bencinskih servisov prešlo pod Avantijevo blagovno znamko. S tem bo imel Avanti



na Hrvaškem skupno 50 bencinskih servisov, ki bodo locirani zlasti na turistično bolj obiskanih področjih v Istri in Dalmaciji.

Na Hrvaškem, zlasti v Istri, ima pod svojo blagovno znamko bencinske servise tudi OMV (v povezavi z Istrabenz - OMV Istra d. o. o. Umag).

MADŽARSKA

Povpraševanje po naftnih

derivatih se je na Madžarskem v letu 1994 glede na leto 1993 zmanjšalo za 6,9 odstotka. Povpraševanje po motornih bencinih se je povečalo za 9,1 odstotka, povpraševanje po dieselskih gorivih pa zmanjšalo za 3,4 odstotka.

Mol s 312 bencinskimi serisi predstavlja 20 odstotkov madžarske mreže. Kljub temu, da je Mol v lanskem letu povečal število servisov pod svojo blagovno znamko s 303 na

312, pa se je njegov delež v celotni madžarski mreži zmanjšal za 21,9 na 20 odstotkov. V letu 1994 so v Molu investirali 6 milijard forintov v gradnjo 11 novih, obnovo 49 servisov in novo opremo na 12 servisih. V programu »Mol 2000« pa načrtujejo, da bodo njihovi bencinski servisi predstavljali tretjino celotne mreže na Madžarskem. Zanimivo je, da se Mol osredotoča na primarne dejavnosti, to je na raziskave, proizvodnjo, skladiščenje in maloprodajo.

Ker želi ponovno pridobiti izgubljeni del trga, je Mol v lanskem letu pričel sprejemati tudi kreditne in plačilne kartice.

V letu 1994 je Agip na Madžarskem število svojih bencinskih servisov podvojil; leta 1993 jih je imel 12, leta 1994 pa 23. Za prihodnje pa načrtuje 67 modernih bencinskih servisov ob glavnih cestah in avtocestah, kjer bo poleg osnovnih storitev nudil tudi gostinske in hotelske usluge.

Mol je imel v lanskem letu

20 odstotkov vseh bencinskih servisov na Madžarskem, 70-odstotni tržni delež pri prodaji naftnih derivatov in 32-odstotni tržni delež pri prodaji motornih bencinov. Shell je v lanskem letu s skoraj 6 odstotki vseh bencinskih servisov na Madžarskem dosegel skoraj 10-odstotni tržni delež pri prodaji naftnih derivatov in 21-odstotni tržni delež pri prodaji motornih bencinov.

Mojca B.

500+ LOKOMOTIVE GOSPODARSKEGA RAZVOJA

Slovenski gospodarski tednik »Gospodarski vestnik« vsako leto objavlja lestvice največjih slovenskih podjetij, pred dvema letoma je pričel objavljati lestvico največjih zasebnih podjetij v Sloveniji, letos pa je tem lestvicam dodal še lestvico 500 hitro rastočih podjetij.

500 NAJHITREJE RASTOČIH SLOVENSКИH PODJETIJ

Kriterij za uvrstitev na lestvico 500 najhitreje rastočih slovenskih podjetij je bil, da so ta podjetja v letu 1993 imela več kot 180 milijonov tolarjev prihodka ter da so v letih 1993 in 1994 poslovala z dobičkom. Podjetja, ki so se uvrstila na seznam, so po klasifikaciji Evropske unije pretežno majhna in srednja podjetja, torej podjetja z manj kot 500 zaposlenimi.

Podjetja, ki jih razvrščajo med 500 najhitreje rastočih, imajo tudi nekoliko bolj zveneč naziv: gazele. Leta 1979 je do tedaj neznan ameriški raziskovalec podjetništva David Birch objavil poročilo o ustvar-

večino delovnih mest. Gazele predstavljajo skupaj okoli 8 odstotkov od skupnega števila podjetij. V začetku, ki zaposlujejo manj kot 120 ljudi, vendar hitro rastejo in v desetih letih postanejo velika podjetja. Nastajajo v vseh sektorjih gospodarstva približno enakomerno, kar pomeni, da ima vsak sektor približno enak delež hitro rastočih podjetij. Gazele v svojem razvoju močno nihajo. Obdobju hitre rasti sledi obdobje upadanja. To je posledica nenehnega iskanja novih poslovnih poti v teh podjetjih. Če gazele ne morejo hitro odpuščati ljudi in jih nato hitro zaposlovati, to lahko zanje pomeni smrt. Gazele pa niso samo mlada podjetja. Ko staro podjetje prevzame nova podjetniška ekipa, podjetje lahko začne hitro rasti. Gazele že v začetku razvoja izvažajo, kajti podjetja, ki niso usmerjena na svetovni trg, ne rastejo dolgo. Gazele so skoncentrirane na ozkih zemljepisnih področjih, kjer je na voljo visoko izobražena delovna sila, kjer je dobra komunikacijska infrastruktura, kjer so

Značilnost naših podjetij na lestvici najhitreje rastočih je v tem, da hitra rast prihodka ni prinesla tudi hitre rasti zaposlenosti. Čeprav je 500 podjetij z lestvice skupaj povečalo zaposlenost za približno 3.000 delovnih mest v letu 1994, pa je opazna težnja, da gre pri majhnih podjetjih rast zaposlenih v korak z rastjo prihodka, medtem ko pri večjih podjetjih prihodek večkrat raste, število zaposlenih pa pada. To je še posebej opaziti, če vzamemo podatke za daljše obdobje, ko so podjetja z več kot 50 zaposlenimi v obdobju 1991-1994 zmanjševala zaposlenost. Ker večina teh podjetij izvira iz družbenega sektorja, to pomeni, da pri večini ne gre za prave gazele, temveč za nekdanja družbena podjetja, ki se uspešno prestrukturirajo - povečujejo prihodek in zmanjšujejo zaposlenost.

Kar presenetli bralca lestvice 500 najhitreje rastočih slovenskih podjetij, je presenetilo tudi sestavljalce te lestvice: na njej so se znašle tako nenavadne gazele, kot so komu-

Istra d. o. o. Umag, Istragras d. o. o. Koper, Instalacija d. o. o. Koper, Marina d. o. o. Koper) - krovna organizacija holdinškega omrežja, kjer se je sistem zajemanja in prikazovanja podatkov zaradi reorganizacije temeljito spremenil. Zato podatki iz leta 1993 niso primerljivi s podatki iz leta 1994. Leta 1993 se je pričela reorganizacija enotnega podjetja v holdinško podjetje. Šele lani so podružnice svoje rezultate prenesla na matično podjetje. Od tod tudi izjemna rast z indeksom 762. Dejanski indeks rasti prihodkov je bil bistveno manjši: prihodki so lani zrasi z indeksom 129, s precej večjim indeksom pa je zrasel dobiček celotne holdinške skupine.

500 NAJVEČJIH ZASEBNIH PODJETIJ

Delež zasebnih podjetij v prihodkih celotnega slovenskega gospodarstva je lani znašal 25 odstotkov. Največje zasebno podjetje v letu 1994 je bil Lek s prihodki blizu polovici milijarde nemških mark.

Tudi pri tej lestvici naletimo

Sektor za razvoj in strateško planiranje

500 NAJHITREJE RASTOČIH SLOVENSКИH PODJETIJ - 1994

1. LEK
2. TOBAČNA GROSIST
3. ISKRAEMECO
4. PORSCHE INTER AUTO
5. MGA MALI GOSPODINJSKI APARATI
6. KRAS COMMERCE
7. TRIMO, TREBNJE
8. DANFOSS COMPRESSORS, ČRNOMELJ
9. SUGROS, CELJE
10. JURMES, ŠENTJUR PRI CELJU

janju novih delovnih mest v Združenih državah Amerike. V njem je pokazal, da več kot dve tretjini povečanja zaposlenosti izvira iz podjetij, ki zaposlujejo manj kot 20 ljudi. Pozneje je z analizo rojstev, rasti in umiranja podjetij natančneje proučil proces za ustvarjanje delovnih mest in je v ta namen podjetja razdelil v tri skupine, na miši, gazele in slone. Miši so zelo majhna podjetja, ki nastajajo hitro, vendar prav tako hitro izginjajo in ne prispevajo k naraščanju števila delovnih mest. Sloni so velika podjetja, ki zmanjšujejo število delovnih mest, gazele pa so podjetja, ki so v začetku majhna, vendar pa zelo hitro rastejo in tako ustvarjajo

univerze in raziskovalni laboratoriji; kjer so možnosti za visoko kakovost življenja.

Ob pregledu lestvice 500 najhitreje rastočih slovenskih podjetij ugotovimo, da je na njej veliko razmeroma velikih podjetij. Leta 1994 je imelo 40 odstotkov podjetij, ki so na omenjeni lestvici, več kot 100 zaposlenih. Velik del je še v družbeni oziroma mešani lasti.

Hitro rastoča podjetja z lestvice najdemo v vseh panogah, največ pa v trgovini in storitvah, ker je v teh sektorjih največ podjetij. Med specialisti še najbolj izstopajo trgovci z avtomobili, med storitvenimi podjetji je največ računalniških inženiringov. Najmanj pa so rali špediterji.

Sektor za razvoj in strateško planiranje

500 NAJVEČJIH ZASEBNIH PODJETIJ - 1994

1. ISTRABENZ KOPER
2. TISKARNA DELO
3. STEFELKÖNIG
4. BIRO 5, NOVO MESTO
5. INGRA-GRA LENDAVA
6. PORSCHE INTER AUTO
7. ROGAŠKI VRELCI
8. ALEA CELJE
9. ILES, SPODNJA IDRIJA
10. MERIT INTERNATIONAL, LJUBLJANA

nalci, javna podjetja s področja energetike, pošta. To kaže na pomanjkljivost omenjene lestvice, da ni zajela večine pravih gazel. Druga težava pa je, da tako večja in bolj uveljavljena podjetja kot tudi prave podjetniške gazele še ne zajemajo podatkov iz konsolidiranih izkazov holdinških podjetij. Tako je v nekaterih podjetjih, ki so se uvrstila na lestvico najhitreje rastočih slovenskih podjetij, opaziti tudi to, da so uradno definirano rast podjetja dosegli le na papirju. Značilen primer je že podjetje na prvem mestu lestvice. To je delniška družba Istrabenz (OMV Istra d. o. o. Koper, OMV

na pomanjkljivost, ko si zastavimo vprašanje, čigave so delniške družbe. Logično sklepamo, da so od delničarjev, torej od znanih lastnikov. Če je med temi lastniki podjetje, ki je bilo družbeno, je delniška družba uradno v mešani lasti in ni uvrščena na seznam 500 zasebnih podjetij. Kljub temu, da so se nekateri delničarji med letom že olastninili ali pa prodali svoj delež, so ta podjetja še vedno mešana. Po drugi strani pa ima pri privatiziranih družbah precejšen delež kapitala v rokah država prek svojih skladov. Vseeno so ta podjetja uradno zasebna.

Mojca B.



RUSKA PRAVOSLAVNA CERKEV IZVAŽA SUROVO NAFTO

Ruska pravoslavna Cerkev je največji delničar v nekem trgovskem podjetju, katerega letni promet presega milijardo dolarjev. Finančni direktorat moskovskega patriarhata ima 40 odstotkov delnic International Economic Cooperation (MEC), v katerem sta udeležena tudi dva nekdanja kmetijska kolektiva. V letu 1994 je MEC izvozil 8,7 milijona ton surove nafte, vredne 883 milijonov dolarjev in 700 tisoč ton naftnih derivatov, katerih vrednost je znašala 60 milijonov dolarjev. Korporacija se je leta 1993 povzpela v »elitni klub« licenčnih izvoznikov »strateško pomembnih dobrin« in sme zato izvažati tudi surovo nafto. Predsednik MEC Vitalij Kirilov zavrača vsakršno intervencijo Cerkve za pridobitev licence in vidi razlog za nagel vzpon podjetja v njegovi fleksibilnosti. Naglo so zavzeli nišo na naftnem trgu, ki je nastala v začetku 90-ih let.

Sprva se je MEC specializirala za kmetijstvo, od koder prihaja tudi veliko malih delničarjev. Leta 1993 se je usmerila v mnogo bolj dobičkanosen naftni posel, in pričakuje, da bo letošnji izvoz presegel 10 milijonov ton.

V NIGERIJSKIH VODAH SO ODKRILI VELIKO NAFTNO POLJE

Naftna koncerna Statoil in British Petroleum sta med vrtanjem na kontinentalnem področju pred nigerijsko obalo odkrila veliko naftno

polje. Dva tisoč metrov globoka vrtna je povsem podobna Shellovi, ki je doslej veljala za edini poskus, da bi na tem področju pridobivali nafto. Po prvih ocenah bi naftna polja pred nigerijsko obalo mogla za 500 tisoč sodčkov povečati dnevno proizvodnjo v državi, ki znaša zdaj 2 milijona sodčkov. Natančnejših podatkov o novi najdbi še ni in v bližnji prihodnosti bodo najprej raziskali kvaliteto ter količino surove nafte.

ALJASKA SME SPET IZVAŽATI NAFTO

Predsednik Bill Clinton je podpisal zakon, ki ameriški zvezni državi Aljaski dovoljuje, da bo po 22 letih spet smela izvažati surovo nafto.

Izvoz surove nafte iz Prudhoe Baya na polarnem krogu so leta 1973 prepovedali zaradi naftne krize. Mnogi poskusi - predvsem same Aljaske in glavnega proizvajalca BP Amerika, da bi ponovno smeli izvažati, so doslej vedno propadli. A tudi zdaj bo morala še administracija potrditi, da izvoz ne škodi niti ameriškemu gospodarstvu niti okolju niti nacionalni varnosti. Za to ima 5 mesecev časa. V tujini pa ostro kritizirajo odločitev, da smejo surovo nafto prevvažati samo tankerji pod ameriško zastavo in z ameriško posadko.

Izvoz nafte z Aljaske je med Clintonovimi energetskopolitičnimi prioritetami. Ukinitve prepovedi je smiselna tako energetsko kakor fiskalnopolitično. Študija energetskega ministrstva napoveduje, da bi se cena surove nafte z Aljaske povišala, kar bi pripomoglo k večji proizvodnji v tej zvezni državi, pa tudi v Kaliforniji.

ŠAHISTI SO SPET OŽIVELI

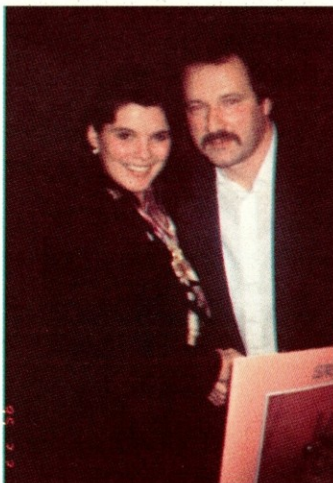
Konec decembra so naši šahisti po daljšem času pomerili svoje moči.

V preteklih letih smo lahko večkrat pisali o naših šahistih, saj so kar štirikrat na leto organizirali turnirje. Nanje so pogosto povabili tudi zunanje konkurente, ki pa niso zasedli vseh najvišjih mest, saj so naši fantje z rednim igranjem dobro obvladovali črno-bela polja. Vaja pač dela mojstra.

Potem je nenadoma zavladala tišina. O naših šahistih ni bilo ne duha ne sluha. Kaj je bilo vzrok, da so zanemarili igro, ne zna da-

in zbrali svoje moči, organizirali nagradni turnir ter nanj povabili tudi goste. Toda dolgi odmor je pustil posledice, ki jih niti velika zavzetost niti domače okolje nista mogla preseči. Gostje so bili boljši od gostiteljev ter zasedli prvi dve mesti. Igor Mravlja kot najboljši Petrolovec pa je stopil šele na tretjo stopničko. A ker si je priboril ime najboljšega šahista v Petrolu, mu je pripadla čast, da je prevzel nagrado iz rok prikupne mlade dame, ki je kot gostja prisostvovala turnirju.

Po zaključku tekmovanja so si fantje priznali, da so sami odgovorni za rezultat, a da ne bi bilo prav, če bi igranje šaha opustili, da se bodo raje poboljšali in se v prihodnje pogosteje srečevali - morda celo vsak mesec.



nes nihče od njih razloži - »tako je pač prišlo«.

Proti koncu lanskega leta pa so se spet »pobrali«

1. JAKŠA (gost)
2. BLAS (gost)
3. MRAVLJA
4. ČOSIČ
5. SODEC
6. PIRC
7. FLAJS (gost)
8. HANŽIČ

M. Hanžič



USTANOVILI SMO SKUPINO ZA POMOČ UPORABNIKOM

Današnja informacijska tehnologija na področju namiznega računalništva se neprestano izpopolnjuje. Nove verzije programov, novi programi, potrebe po večji produktivnosti in bolj avtomatiziranemu delu prinašajo tudi zahteve po vedno večjem znanju uporabnikov. Znanje za posebne programe (pisarniško poslovanje, elektronska pošta itd.) pridobivajo uporabniki na tečajih. Poleg tega potrebujejo tudi znanje za upravljanje z računalniki (nastavitev tiskalnikov, način shranjevanja doku-

mentov itd.). Ker takih tečajev oziroma delavnic ni, se uporabniki znajdejo sami - nekateri bolj, drugi manj. Zgodi se, da nepomemben problem povzroči prekinitev dela tudi za več ur.

V sektorju za informatiko smo zato ustanovili skupino za podporo uporabnikom pri delu z osebnim računalnikom. Tako bo podpora oziroma pomoč bolje organizirana in dosegljiva vsem uporabnikom. Vse zahteve za pomoč bomo zabeležili v zbirki dokumentov, shranjeni v računalniku, ko pa bomo pro-

blem rešili, bomo zraven napisali tudi rešitev. S tem bomo dobili vpogled v najbolj pogoste probleme in možnost, da uporabniki sami poskusijo urediti zadeve, ki so zabeležene in rešene.

Probleme in njihove rešitve bomo shranjevali in upravljali s pomočjo programskega orodja Lotus Notes, ki je namenjeno shranjevanju dokumentov v elektronski obliki in je dosegljivo uporabnikom v poslovni stavbi, kasneje pa bo dosegljivo tudi na drugih lokacijah.

Uporabniki lahko zah-

tevo za pomoč sami vpišejo v Notes aplikacijo pomoč uporabnikom. Navodila za uporabo pa dobijo v sektorju za informatiko. Uporabniki, ki Lotus Notsa še nimajo ali ga ne znajo uporabljati, lahko svoj problem sporočijo operaterjem na telefonsko številko 132 83 00, ki ga bodo zabeležili in obvestili o njem odgovorno osebo.

V sektorju za informatiko smo prepričani, da bomo s tako organizirano pomočjo dosegli učinkovitejšo podporo uporabnikom.

M. Mavec

PRIŠLI - ODŠLI

PRIŠLI

TRGOVINA

Notranja trgovina

TOE Koper

Igor Goja, prodajalec, Borut Klinec, prodajalec, Edvin Slama, prodajalec, Janko Bordon, prodajalec, Darjo Krmac, prodajalec, Marko Kocjan-

čič, prodajalec, Igor Memon, pomočnik poslovodje

TOE Ljubljana

Milan Štrukelj, prodajalec,

TOE Maribor

Božidar Habjanič, prodajalec, Tine Jurkovič, prodajalec, Franc Trstenjak, prodajalec, Damjan Kukovič, prodajalec, Danilo Kostanjevec, prodajalec, Dušan Erkatič, prodajalec, Vlado Vogrinec, prodajalec, Jože Tivadar, prodajalec

Sektor za razvoj in strateško planiranje

Rok Blenkuš, pripravnik, analitik-planer

Sektor marketing

Iris Cvelbar, pripravnica, raziskovalka trga

Zunanja trgovina

Sektor za sistem

Klemen Potisek, pravnik, samostojni komercialist za sistem

ODŠLI

TRGOVINA

Notranja trgovina

TOE Brežice

Aleš Lašič, pomočnik poslovodje

TOE Kranj

Jože Eljon, poslovodja, smrt

TOE Ljubljana

Vinko Gorenc, poslovodja

TOE Maribor

Zmago Vizinger, pro-

dajalec, Bojan Duh, prodajalec, Bojan Jakopec, prodajalec

OE Gostinstvo

Gostinski obrati Ljubljana

Nataša Žagar, referentka računovodske službe

motel Lom

Sejad Zulić, natakar

restavracija Tepanje

Anica Rajh, perica

NAFTA LENDAVALA

Sektor strojogradnja

Robert Špilak, pripravnik, Zlatko Pamič, pravnik, Aleksander Gašpar, operativec III.

Sektor petrokemija

Tibor Feher, pripravnik

PETROL

Glasilo delavcev v sestavi Petrola • Ureja uredniški odbor: Marinka Biček, Minka Demšar, Rajko Muljavec, Darinka Pavlič, Štefan Prša, Ada Valenčič • Urednica: Jelka Žmuc-Kušar • Oblikovanje: Janez Jerala Naslov uredništva: Petrol, Ljubljana, Dunajska 50 tel.: 061/1714 290 Tisk DP DELO TČR, Ljubljana, Dunajska 5