

Je Magna. Je moč.

MAGNA KARTICA –

NAŠA NOVA PRIDOBITEV

V tržnem gospodarstvu mora vsako podjetje iskati svoj prostor in pomen, ga utrjevati in hkrati razvijati nove dejavnosti v skladu z zahtevami časa in okolja.

Mora iskati – in tudi najti. Sicer se podjetju ne godi dobro.

Tudi Petrol mora biti v nenehnem zagonu. Zlasti njegova zadnja leta so burna; poskušamo, tipamo in se odločamo v različnih obetavnih smereh.

Na bencinskih servisih se dogodki prehitujejo – nova zasnova prodajnega prostora, usmerjena v prodajo kosovnega blaga, Petrolove avtopralnice, prva avtomehanična delavnica, samopostrežni avtomati za tople in hladne napitke, javni telefoni, osebni računalniki, tiskalniki za čeke, nov asortiman blaga, namenjen osebni potrošnji naših strank, brezplačna menjava avtogum, ekonomsko oddajanje servisov v najem, računalniški razvoj na področju prevoza in prevzema goriv, obročna prodaja blaga...

Pa aditiv za bencin »plus 5«, okolju prijazna menjava olja, nov Petrolov antifriz, prodajno-propagandne akcije na servisih in skladiščih, Petrolov vseslovenski likovni natečaj »Otroci odraslim«, Petrolov ekobus, nova celostna podoba, nove tehnološke rešitve na skladiščih, usmerjene v večjo protipožarno in ekološko varnost, ugodnosti pri prodaji kurilnega olja za gospodinjstvo, avtosalon. In še bi lahko naštevali.

Vsaj Petrolove plačilne kartice.

Brezgotovinski način plačevanja je že dolgo znan v razvi-

tem tržnem svetu, v Sloveniji pa se bolj uveljavlja šele v zadnjih nekaj letih. Petrol Trgovina pa ima na tem področju že dolgoletne izkušnje, saj na ta način že nekaj desetletij prodajamo gorivo in drugo blago pravnim osebam na naših bencinskih servisih.

SIVA KARTICA

Sistem z bloki t.i. »naročilnic-dobavnic« pa je postajal prekoren, zato smo ga leta 1991 nadomestili s sodobno obliko plačevanja – **Petrolovo »sivo« plačilno kartico**. Danes jo ima kar 45.000 uporabnikov oziroma polovica slovenskega gospodarstva.

»Siva« kartica je dober projekt, saj so (poleg nas) z njo zadovoljne naše stranke, kar je vedno prava pot k uspehu.

Za večji pomen kartice smo letos začeli širiti tudi zunanjo mrežo sprejemnih mest za to kartico – predvsem avtomehanične servise, tehnične preglede, tehnične trgovine, avtopralnice, zavarovanje vozil itd.

V senci sive kartice smo letos razvili tudi **Petrolovo poslovno kartico**, namenjeno poslovnim ljudem, ki veliko potujejo. Uporabna je povsod tam kakor običajna siva kartica (bencinski servisi itd.), poleg tega pa tudi v pooblaščenih hotelih, motelih, gostilnah, z njo je mogoče plačevati rent-a-car in še kaj. Po prvih izkušnjah je največje zanimanje zanjo v manjših in srednjih podjetjih, širi pa se tudi med tujimi veleposlaništvu v Sloveniji.

Ostajalo pa je še drugo, veliko in nepokrito področje za razširitev naše kartice. To so občani, naše stranke, ki so dolga leta dan za dnem prihajali na naše servise – in plače-

vati z vse bolj nevarno gotovino ali okornimi čeki.

Projekt kartice za občane, ki smo se ga lotili, je bil zahteven. Rešiti je bilo treba organizacijske probleme, pridobiti banke in razširiti pooblaščenja prodajna mesta v zunanji mreži.

MODRA KARTICA

S kartico smo začeli najprej pri sebi samih, Petrolovcih. In »modro« **plačilno kartico** je kmalu imelo 2.000 uporabnikov iz Trgovine in Zemeljskega plana.



Februarja 1993 smo se dogovorili s prvo banko – Poštno banko Slovenije (PBS), prvi imetniki njenih tekočih računov pa so se marca že pripeljali na naše bencinske servise plačat gorivo s to kartico. Promet v zunanji mreži se je začel polagoma, a zanesljivo povečevati iz meseca v mesec.

Velik interes občanov za to kartico, neprestani telefonski klici, vprašanja, so nas kmalu spodbudili, da pospešimo sicer načrtovano širjenje te kartice.

Pri uveljavljeni marketinški agenciji smo se dogovorili za pomoč pri razvoju novega imena, podobe in zasnove naše kartice ter za tržniško podprto predstavljanje v javnosti.

MAGNA KARTICA

Meseci so hitro tekli. Dogovarjali smo se z novimi bankami in z novimi prodajnimi mesti. Naša kartica pa je medtem dobivala novo podobo in si končno nadela ime **MAGNA**. Po latinsko to pomeni »velik«, v zgodovini pa so s tem nazivom (Magna Charta) večkrat poimenovali kak pomemben dokument, ki je prinašal ljudem določene pravice, svobodo, gibanje.

Mesec oktober. Začetek

predstavitve MAGNA kartice. Predstavljamo jo vodstvu podjetja, direktorjem, vodstvom sektorjev na drobno in debelo po TOE, poslovodjem bencinskih servisov, vsem zaposlenim, ki jih to zanima.

Po vsej Sloveniji se pojavijo veliki plakati z MAGNA kartico in sloganom »JE MAGNA. JE MOČ«.

Vrstijo se predstavitve na televiziji, v časopisih, na plakatih, celo v zraku.

Imetniki tekočih računov pri Poštni banki Slovenije, Ljubljanski banki d.d. Ljubljana, Abanki, SKB Banki Zasavje d.d. Trbovlje in CREDITAN-

KAJ JE ŠE MOŽNO STORITI

Ukrepi za zmanjšanje stroškov

V prejšnji številki je generalni direktor dipl. ing. Premk spregovoril o tem, da moramo gospodariti s čim manjšimi stroški. Tokrat objavljamo razmišljanja direktorjev teritorialnih enot, Avtoparka in Vzdrževanja o dosedanjih ukrepih za zmanjšanje stroškov in o načrtih, ki so jih v tej zvezi pripravili za prihodnje.



Podpiramo usmeritve generalnega direktorja Premka, ki so navedene v glasilu Petrol IX/93 in smo prepričani, da je takšna usmeritev soliden temelj za borbo s konkurenco, ki na področju debele prodaje v dolensko-posavski regiji zelo intenzivno konkurira, obenem že gradijo prve bencinske servise.

TOE Brežice je imela v 6 mesecih 1993 izgubo, ki je nastala zaradi manjšega cestnega prometa na relaciji Ljubljana-Beograd, a na področju debele prodaje zaradi propada velikih podjetij v dolensko-posavski regiji.

Vse to nam narekuje ukrepe, s katerimi bomo zmanjšali stroške in povečali promet:

- na vseh objektih, kjer je možno, vpeljati samopostrežni način poslovanja (Črnomelj II, Vavta vas, Brežice-Trnje, Brežice I),
- poizkušati ponovno odati snažilke privatnemu podjetju in s tem zmanjšati število zaposlenih,
- okolico bencinskih servisov urejajo sami prodajalci in čistilke,
- znižati število prodajalcev, tudi z delnim dokupom delovne dobe,
- delovni čas na bencinskih servisih spremeniti tako, da je čim manj presežkov mesečnega fonda ur,
- v letu 1994 zaposliti minimalno število študentov, tj. po enega na objekt,
- nerentabilne bencinske servise oddati v najem zaposlenim, ali zunanjemu najemniku (Drnovo I, Drnovo II, Stari

trg, Loški potok),

- povečati asortiman DAS franko bencinski servis,
- ponovno začeti z oddajanjem avtocistern zaposlenim,
- varovati skladišče Brežice in Novo mesto z delavci Varnosti.

Za povečanje prometa DAS pa predvidevamo naslednje:

- a) na bencinskem servisu Krško I preurediti opremo, da bo omogočala sodoben način prodaje DAS,
- b) izvesti rekonstrukcijo objektov ob pomembnih prometnicah (Otočec I, Krško II, Kočevje I, Ribnica).

S. Jeršič



Ugotovitve, ki jih je navedel generalni direktor v uvodniku k deveti številki glasila Petrol, so zame iztočnica, na kateri lahko analiziramo gibanje, obseg in zmanjšanje vseh vrst stroškov. Pri tem je izredno pomembno, da ugotovimo, s kakšnim obsegom dela in stroškov smo dosegli določen poslovni rezultat. Stroškovna problematika kot konstanta v poslovanju postaja predvsem v zadnjem obdobju zaradi konkurence in padca prodaje izredno pomembna. Zaradi tega bo potrebno v bodoče dograditi sistem spremljanja in evidentiranja stroškov na vseh nivojih, v notranji trgovini pa za TOE izdelati sistem povprečnih stroškov na enoto, na zaposlenega kilogram ali tono prodaje in podobno. Istočasno pa bo potrebno sprejete ukrepe tudi sankcionirati, saj bomo sicer dosegli manj kakor bi lahko. Pri analiziranju bo potrebno seveda upoštevati tudi položaj in specifičnost posamezne TOE, saj so tako klimatski kot lokacijski dejavniki zelo različni (ogrevanja v zimskem času, ekologija itd.).

V celjski TOE bomo poostriili nadzor nad stroški, predvsem kontrolirali možnost za nastajanje stroškov, torej bomo zožili krog tistih, ki imajo na stroške vpliv oziroma jih lahko

povzročajo. Nadalje bomo posebno pozornost usmerili na tisti del stroškov, na katerega imamo neposreden vpliv. Pri tem bi poudaril, da moramo dokončno izdelati kriterije za nagrajevanje v zvezi s stroški, saj nam lahko ustrezna stimulacija pri prihrankih prinese dobre rezultate.

Prepričan sem, da nam bo ob rešitvi navedenih problemov uspelo poslovati še bolj racionalno in uspešno kakor do sedaj, saj imamo za to vse objektivne in subjektivne možnosti.

K. Privšek



Iz prispevka generalnega direktorja v deveti številki našega glasila PETROL izhajajo temeljna načela dobrega gospodarjenja »ČIM VEČJA PRODAJA, ČIM MANJŠI STROŠKI – tem boljši bodo poslovni rezultati«.

Pa bi poskušal analizirati po teh delih:

1. ČIM VEČJA PRODAJA

Pri prodaji goriv za osem mesecev se je fizična prodaja povečala za 18 odstotkov (zaposlenost pa je na dan 31. 8. 1993 zmanjšana za 6 odstotkov). Ta porast prodaje gre večji del na račun povečane prodaje goriv – predvsem bencina. Padla pa je prodaja motornih olj.

Prodaja dodatnega asortimana je povečana za 71 odstotkov. Tu gre precejšen del na račun večjega obsega asortimana, ki ga omogoča prostorska ureditev nekaterih servisov.

Prodajo bomo povečali predvsem z določenimi ukrepi, na primer s tem, da bomo sistematizirali mesto komercialnega referenta v debeli prodaji, da bi bili bolj prisotni pri kupcih na debelo. Prodajo dodatnega asortimana pa bi povečali prodajalci s še intenzivnejšo ponudbo.

2. GOSPODARITI S ČIM MANJŠIMI STROŠKI

Čeprav menim, da se da prihraniti tudi pri drobnih stroških (čistila, telefon, drobn inventar itd.), pa moramo stroške zmanjšati predvsem:

- pri plačah (manj zaposlenih?). Tu sem mnenja, da smo dosegli tako visoko storilnost

na delavca, da samo zmanjševanje zaposlenih lahko prinese povratni učinek. Vseh petnajst let, odkar vodim TOE, smo spoštovali temeljno načelo – saj je bila stopnja rasti zaposlenih vsa ta leta pod stopnjo rasti prometa; prav v letošnjih osmih mesecih:

promet + 18 odstotkov
zaposlenost + 6 odstotkov

storilnost + 24 odstotkov
pa je ta rezultat najboljši,

- pri investicijskih stroških se da še marsikaj privarčevati – nisem prepričan, da izberemo vedno najbolj ugodnega izvajalca (primer hladilne tehnike itd.),

- manipulativni manjki – z najnovejšo evidenco spremljanja manjkov goriv smo zmanjšali možnost za spremljanje teh razlik – to lahko obširneje razložim posebej. Tu je morda ena izmed največjih možnosti za zmanjševanje stroškov,

- stroški reklame – so bili v okviru, določenim z moratorijem direktorjev TOE; mislim pa, da dolgoročno ne bo učinkov, ko pa drugi stroški nenormalno naraščajo.

Ob omenjenih postavkah mislim, da je še niz stroškov, pri katerih se da privarčevati; pomembnejše pa bo le to, da obdržimo tržni delež prodaje na slovenskem trgu. Tu pa je poleg večje prodaje, manjših stroškov, morda še pomembnejša kvaliteta našega dela. Zato bi veljalo dati poudarek izobraževanju delavcev.

Naš pogled v TOE Kranj na perspektivo podjetja Petrol pa je v izreku »REZERVE SO ŠE VELIKE«.

F. Tolar



V ljubljanski teritorialni enoti se poskušamo čim bolj ravnati po smernicah, ki smo jih sprejeli na kolegiju direktorjev notranje trgovine, to pomeni, zmanjšati stroške in povečati dohodke.

Stroške zmanjšujemo tako, da namesto delavcev, ki odidejo v pokoj (3 so letos že odšli, 3 še bodo), ali sicer zapustijo naše podjetje (letos 6) ne vzamemo novih, čeprav ponekod težko zmagujejo delo. Letos poleti smo sprejemali tudi manj študentov, kljub temu, da pomagajo izboljšati po-

strežbo – zlasti na samopostrežnih bencinskih servisih, in s tem ustvarjati tudi boljše image podjetja.

V primerjavi z letom 1992 smo zmanjšali rezervoarske manjke za 7 odstotkov, s čimer smo tudi prihranili.

Z intenzivnim delom smo svoje dolžnike pripravili do tega, da so nam bolj redno plačevali dolgove, s čimer so se zmanjšale naše terjatve. Kjer je bilo le možno, smo se dogovorili za kompenzacijske posle. Seveda pa z doseženim še nismo zadovoljni in bomo nadaljevali z delom.

Prodajalci se trudijo, da bi poleg naftnih derivatov (tonaža na zaposlenega se je letos povečala) tudi blago dopolnilnega programa bolje prodajali. Pri tem so veliko bolj uspešni na prenovljenih in moderniziranih servisih, kjer je več prostora in lahko ponudijo več ter bolj privlačno razstavljenega blaga. Zato težko čakamo, da bodo še nekateri objekti dobili novo obliko in prostornino, čeprav tam zdaj tudi ne držijo križem rok in se morajo celo bolj potruditi za uspeh. Sicer pa redni statistični podatki kažejo, da se naši rezultati boljšajo.

Končno je treba omeniti še borbo s konkurenco. Nekateri mislijo, da je sploh ni, ker ne vidijo na bencinskih servisih drugih napisov kakor Petrolove. Toda konkurenca je na našem področju prisotna s prodajo na debelo in tudi dokaj agresivna, pa naj gre za Istarbenz, Interino ali zasebnike:

J. Meze



V TOE Maribor poslujemo kar najbolj rentabilno, posebej pa še od ugotovljenih poslovnih rezultatov v prvem trimesečju 1993 in v zvezi s tem predlagamo ukrepi.

V vsakem mesecu sproti spremljamo stanje stroškov v primerjavi s predhodnim mesecem in tudi v primerjavi z enakim mesecem v preteklem letu.

Posebno pozornost posvečamo stroškom, ki rastejo. Žal pa na nekatere ne moremo vplivati oziroma jih ne moremo zmanjšati.

Pripravili smo predloge za znižanje stroškov, na katere lahko vsaj delno vplivamo:

1. Novih delavcev ne zaposluje.

2. Ob začasnih in stalnih odsotnostih delavcev ta delovna mesta zapolnjujemo s prerazporeditvami zaposlenih znotraj TOE.

3. Omejili smo število študentov v poletni sezoni na minimum in jih zaposlili samo na bencinskih servisih, kjer je bilo to neobhodno potrebno zaradi povečanega prometa in letnih dopustov redno zaposlenih.

4. Strogo smo omejili nabavo osnovnih sredstev.

5. Pri nabavi potrebnega materiala za nemoteno poslovanje izbiramo dobavitelje, s katerimi lahko posel kompenziramo, zlasti če so že dlje časa naši dolžniki.

6. Spremljamo potek in hkrati omejujemo obseg vzdrževalnih del na skladiščih in bencinskih servisih.

7. Skoraj popolnoma smo ukinili porabo sredstev za reklamo in reprezentanco.

8. Ukinili smo nabavo pisarniškega materiala, upoštevamo le izredna naročila, kakor na primer trakove za blagajne in podobno.

Po že omenjeni evidenci, ki jo vodimo o stroških, smo ugotovili določen uspeh. V prihodnje pa nameravamo nadaljevati z naštetimi ukrepi in še bolj omejiti oziroma zmanjšati stroške.

Poslovne rezultate pa bomo poskušali še izboljšati s povečano prodajo in z uspešnim premagovanjem konkurence na našem trgu.

Velik dejavnik v sami uspešnosti poslovanja so tudi zapadle terjatve. Takšen rezultat je predvsem odraz stanja v mariborski industriji in sploh situacije v gospodarstvu v naši regiji, kar je pereč širši problem.

Prepričani smo, da bomo z doseganjem in spoštovanjem vseh navedenih ukrepov dosegli željene poslovne rezultate.

T. Lešnik



Z objavljenim člankom generalnega direktorja Franca Premka v glasilu Petrol »Gospodariti s čim manjšimi stro-

ški«, se popolnoma strinjam. Že rezultati poslovanja v prvih osmih mesecih to potrjujejo. Količinska prodaja naftnih derivatov je v primerjavi z enakim obdobjem iz preteklega leta porasla v Petrol Trgovini za 19 odstotkov, v TOE Nova Gorica pa za 10 odstotkov.

Iz primerjalne tabele uspešnosti poslovanja Trgovine za obdobje januar–junij 1993 je razvidno, da v TOE Nova Gorica že sedaj poslujemo z najmanjšimi stroški in najvišjo maržo na zaposlenega. Na dosežene dobre rezultate je pozitivno vplivalo minimalno število zaposlenih delavcev na bencinskih servisih, ki dosežajo veliko prodajo, vzporedno z dnevno opravljanjem vseh čistilnih, vzdrževalnih in komunalnih del na bencinskih servisih, ker v TOE Nova Gorica nimamo zaposlenih čistilk. Pri stroških smo si prizadevali za njihovo zniževanje, reprezentančne pa smo že znižali na minimum.

S prikazanim poslovnim uspehom smo v TOE Nova Gorica zelo zadovoljni, vendar nas ta uspeh ne sme uspraviti. Sedaj vodimo razgovore s poslovodji štirih bencinskih servisov za oddajo v najem, gre pa za servise, ki poslujejo na meji rentabilnosti. Oktobra smo na novo pričeli s takoimenovano ambulatno prodajo cigaret (Marlboro, LM...) in ostalega blaga iz dopolnilnega programa na celotnem primorskem območju. Poleg tega želimo v bodoče povečati prodajo dopolnilnega programa. Zato moramo takoj začeti z rekonstrukcijo in modernizacijo še preostalih zastarelih bencinskih servisov, kakršnih imamo v naši TOE preko polovice (18).

Z rekonstrukcijo bomo dobili večje prodajne prostore, v katerih bomo kupcem nudili bogato izbiro dopolnilnega programa. S tako široko ponudbo, kvalitetno postrežbo in tehnično opremo (avtopralnice, mehanične delavnice) sem prepričan, da bomo pridobili še nove kupce, povečali promet in preprečili dostop konkurenci. Seveda so vse naše želje, ki sem jih navedel, pogojene z velikimi investicijskimi sredstvi.

Osebnost sem prepričan, da se nam bodo sredstva, ki jih bo danes Petrol vložil v modernizacijo bencinskih servisov, skladišč in polnilnic, jutri obrestovala. Petrol Trgovina mora to storiti, če želi tudi v bodoče obdržati svoje dobro ime.

E. Petrič



V OE Avtopark varčujemo že od nekdaj do meje, ki je določena s predpisi oziroma zakoni. Kot prevozniki nevarnih snovi moramo upoštevati zakone o prevozu nevarnih snovi in evropski sporazum o prevozu nevarnih snovi. Le-teh je veliko, nadzor izvajanja pa je stalen in strog. Poizkus, da bi dodatno varčevali, bi pomenil kršitev zakonov, kar kaznujejo z visoko denarno kaznijo.

A. Leban



Doslej smo že podvzeli nekaj ukrepov za zmanjšanje stroškov:

1. Preureditev jedilnice nam je omogočila, da pogostno tuje stranke v lastni jedilnici.

2. Najeli smo drugega varnarja pri Varnosti, tako da imamo samo še dva lastna.

3. Nad porabo pisarniškega materiala smo povečali kontrolo.

4. Vpeljali smo nov telefonski sistem, ki je omogočil blokado telefoniranja.

5. Vpeljali smo računalniško obdelavo knjigovodskih podatkov (zmanjšanje števila delavk s treh na dve).

Pred nami so še naslednji ukrepi:

1. Zmanjšanje števila režijskih delavcev. Realno še v letošnjem letu za tri.

2. Večja kontrola terenskih delavcev glede porabljenega časa za izvajanje del. S tem v zvezi zmanjšanje števila dnevnice in ur.

3. Bolje opremiti s sodobnimi delovnimi pripomočki – večja produktivnost.

4. Večja kontrola nad porabljenim materialom.

D. Gregorin

Tudi za Korošce boljši časi



Samopostrežen način prodaje je zelo dobra iznajdba, vendar prodajalci pogrešajo nekdanji stik z ljudmi ob natakanju goriva. Zato so izkoristili tistih nekaj minut, ko ni bilo strank, za klepet z obiskovalcem. Tudi kolega, ki je bil na dopustu in se je le mimogrede oglasil na servisu, je povedal katero.



Navada – železna srajca. Ker je bil na bencinskem servisu en sam avto, se prodajalca nista mogla odpovedati nekdanjim nalogam in sta z vseh strani uredila vozilo. Voznik, ki je imel nogo v mavcu, je bil pa tudi vesel, da mu ni bilo treba stopiti iz vozila. Škoda – tudi za druge voznike – da ni mogel namesto njega kdo drugi sesti še za volan.



Prodaja dopolnilnega blaga še ni dosegla ravni starega bencinskega servisa, čeprav je ponudba res velika – od avtomateriala vseh vrst, ki ne pritegne veliko oči, preko potrošnega materiala, ki ga vozniki pridno kupujejo, motornega olja vseh znamk, od katerih prodajo največ Liqui Molyja, k čemur pripomore zlasti reklama, igrač, pijač, sladoleda, sladkarij, vina, ki ga kupujejo zlasti tujci, in raznih kaset, do avtomobilskih gum, razne



opreme »za stanovanje in vrt«, do koles, ki jih je možno kupiti na pet čekov. Sicer pa lahko kupec plača blago – razen goriv in maziv – ki stane nad tisoč mark, s tremi čeki.

Zelo si pa na servisu želijo avtopralnico, za katero so prepričani, da bi se splačala, in tudi upajo, da jo bodo prej ali slej dobili, čeprav so do zdaj naleteli na gluha ušesa.

nadaljevanje s 1. strani

STALT – Novi banki d.d. Ljubljana, imajo možnost, da dobijo MAGNA kartico. Prvi njihovi imetniki jo že uporabljajo v naši notranji in zunanji mreži.

Dogovarjamo se tudi z novimi bankami.

MAGNA kartica se bo utrdila v slovenskem prostoru. Vse več kupcev bo z njo prihajalo na naše bencinske servise, avtopralnice, prodajalne, motele, restavracije. Vse več bodo nakupovali pri nas.

Vse več bo tudi prometa v naši zunanji prodajni mreži,

kjer nam pooblaščen prodajna mesta odstopajo del dohodka za stroške organizacije MAGNA kartice.

Ključ uspeha MAGNA kartice pa je predvsem v našem podjetju, v našem odnosu do strank. Naši prodajalci, pa zaposleni v MAGNA centru v Ljubljani in v našem računalniškem centru, ter mnogi drugi; kakovost njihovega dela, prijaznost, pripravljenost za reševanje problemov, zavzetost. To odloča.

JE MAGNA. JE MOČ.

I. Mravlja

Tisoči zunanji uporabnik Petrolove plačilne kartice za občane

Že od marca 1993 lahko imetniki tekočih računov pri Poštni banki Slovenije (PBS) dobijo Petrolovo (»modro«) plačilno kartico za občane. Kljub temu, da zaradi vzporednega razvoja novega imena in

videza naše kartice zavestno nismo medijsko predstavili »modre« kartice, je število njenih uporabnikov preko PBS stalno naraščalo.

Konec avgusta 1993 smo PBS in Petrol Trgovina skupaj dočakali mali jubilej, ob čemer smo v prisotnosti predstavnikov obeh podjetij izžrebali devetstodevetindevetdesetega, tisočega in tisoč prvega uporabnika naše plačilne kartice.

Večja ponudba – boljši zaslužek



Bencinski servis stoji šele nekaj mesecev in stranke se nanj še niso povsem navadile. Kljub temu pa je prodajalec, ki je bil onega dne na delovnem mestu, zadovoljen. Zlasti s priročnostjo strank. Običajno jim je treba le enkrat pokazati, kaj morajo narediti, da gorivo začne in tudi neha teči iz črpalke.



Police v objektu so bogato založene in lahko izpolnijo želje tudi bolj zahtevnega poskočnega jeklenega konja ter njegovega lastnika. Toda štirikolesniki so očitno skromni, za pojme prodajalcev kar preskromni in zanje lastnikom ni treba kaj veliko kupovati, čeprav bi bili nekateri lahko boljše opremljeni in temeljiteje vzdrževani.



Toda nekateri voznik potem reče – dokler gre, gre. Bo pa zame več ostalo. In kupi filme, video ali audio kasete, cigarete, sladkarije, kavo, vino in – pivo (v enem samem poletnem mesecu je kar 2500 pločevink prešlo v njihovo last). Nekateri se oborožijo tudi z gašperčki, na katerih je možno sredi stanovanja uprizoriti piknik in speči slastne zrezke, pa tudi domač neolupljen krompir, ki marsikdaj celo bolje diši.

Škoda, da niso še pred začetkom turistične sezone dobili dveh



zelo zanimivih knjig – Dobra zasebna gostišča in Vodič po Sloveniji – ki sta zdaj na policah servisa, saj bi tuji lahko pogosteje segli po njej, pa tudi za marsikaterega Slovenca, ki ni odšel kam daleč na počitnice, ampak je delal le izlete, bi bili zanimivi.

Bencinski servis je sicer precej prostoren, avtomobilistom se ni treba drenjati pred črpalkami, v objektu je pa tudi možno marsikaj razstaviti. Toda fantje, ki tam delajo, se ne bi ravno pritoževali, če bi bilo skladišče večje.

To so:

999. Renata Pivk, Osojnica 4, Žiri,

1.000. Atos Makarovič, Maištrova 2, Brežice,

1.001. Branimir Brezovšek, Zadobrova 37, Škofja vas.

Izžrebancem smo predstavniki Petrola osebno čestitali in izročili skromna darila, primerna za uporabo na poti.

Obetamo si, da bomo z novimi bankami in novo podobo MAGNA kartice prav kmalu dočakali tudi višji jubilej, vsaj s kakšno ničlo več na koncu zaporedne številke.

Prodaja blaga v mesecu avgustu 1993

VRSTA BLAGA	PRODAJA		INDEKS 4/93 4/92	PRODAJA		INDEKS 1-4/ 1-4/ 93/92
	4/1992	4/1993		1-4/ 1992	1-4/ 1993	
BENCIN 91 okt	1.668	1.690	101	12.553	12.032	96
BENCIN 95 okt	8.059	13.060	162	52.347	85.212	163
BENCIN 98 okt	32.570	34.177	105	242.714	268.376	111
PLINSKO OLJE D-1	9	4	44	15.112	25.342	168
PLINSKO OLJE D-2	20.318	23.033	113	156.087	170.600	109
KURILNO OLJE EL in LS	17.097	18.306	107	193.481	249.567	129
KURILNO OLJE LAHKO	473	360	76	5.456	8.733	160
KURILNO OLJE NAD 1 % S	78	6.950	8.910	37.088	64.009	173
KURILNO OLJE DO 1 % S	10.502	1.152	11	59.603	37.958	64

ŠE NEKAJ O LASTNINJENJU

Bralci so vprašali,
pravnica Marina
Zafošnik odgovarja

V prejšnji številki so naši bralci nekaj več izvedeli o lastninjenju, obenem so dobili možnost, da zastavijo neposredna vprašanja, ki jih osebno zadevajo. Ker pa so nekatera zanimiva za širši krog, jih objavljamo skupaj z odgovori svetovalke generalnega direktorja za pravna vprašanja **Marine ZAFOSNIK**.

• Sem delavec Petrol Trgovine. Moja soproga, ki je zaposlena v drugem podjetju, bi rada zamenjala svoje lastniške certifikate za delnice Petrola. Ali lahko podjetje, v katerem je žena zaposlena, pogojuje njeno zaposlitev s tem, da vloži certifikate v svoje podjetje?

Ne. Kje bo imetnik uporabil lastniški certifikat, je njegova prosta odločitev. Lahko ga uporabi:

* za pridobitev delnic ali deležev v podjetju, kjer je, ali je bil zaposlen, v okviru interne razdelitve delnic,

* za pridobitev delnic pooblaščenih investicijskih družb,

* za nakup delnic podjetij, ki se preoblikujejo z javno prodajo delnic,

* za nakup delnic ali drugega premoženja Republike Slovenije ter podjetij v njeni lasti, ki jih ponudijo javnosti v odkup za lastniške certifikate.

Če podjetje zaposlenim, bivšim zaposlenim in upokojencem na osnovi certifikatov ne razdeli vseh 20 odstotkov, lahko zamenjajo v tem podjetju svoje certifikate tudi ožji družinski člani zaposlenih. Ožji družinski člani so zakonec zaposlenega ali oseba, s katero upravičenec živi v dalj časa trajajoči življenjski skupnosti, njegovi otroci oziroma posvojenci, starši in posvojitelj ter osebe, ki jih je po zakonu dolžan preživljati.

• Sem upokojenka Petrol Trgovine. Ali lahko moj soprog zamenja svoje certifikate za delnice Petrola?

Ne. Samo ožji družinski člani zaposlenih lahko zamenjajo svoje certifikate za delnice Petrola, ne pa tudi ožji družinski člani upokojencev.

• Delavec je pridobil slovensko državljanstvo po 5. decembru 1992, njegova soproga pa je Slovenka. Ali ima delavec oziroma njegova soproga pravico zamenjati lastniške certifikate za delnice Petrola oziroma kupiti te delnice s 50-odstotnim popustom?

Ne. Lastniške certifikate bodo prejele samo osebe, ki so bile državljani Republike Slovenije na dan 5. decembra 1992.

• Kdaj lahko prodam delnice Petrola, pridobljene z interno razdelitvijo, v zameno za lastniške certifikate, in kdaj delnice, pridobljene s 50-odstotnim popustom z notranjim odkupom?

Delnice, ki jih boste prejeli za lastniške certifikate, so navadne, glasijo se na ime in so neprenosljive dve leti od njihove izdaje, razen z dedovanjem. Delnice iz notranjega odkupa (s 50-odstotnim popustom) so navadne, imenske in neprenosljive izven programa notranjega odkupa, razen z dedovanjem; prenosljive pa so v okviru programa notranjega odkupa med delavci, ki bodo pri njem sodelovali.

• Ali lahko lastniške certifikate zamenjam za gotovino?

Ne. Samo za pridobitev delnic.

• V kakšni obliki bo izdan lastniški certifikat in na kakšen način ga lahko zamenjam za delnico podjetja?

Certifikati bodo izdani v nematerializirani obliki. Za vsakega imetnika certifikata bodo v Službi družbenega knjigovodstva vodili poseben evidenčni račun. Certifikatski račun bodo predvidoma odprli v začetku meseca oktobra 1993. Imetniki bodo uporabljali certifikate z lastninsko izkaznico, s

katero bodo dali dovoljenje za prenos oziroma preknjižbo sredstev s svojega certifikatnega računa na račun prejemnika. Če se boste odločili, da svoje lastniške certifikate zamenjate za delnice Petrola, boste prejeli te delnice takoj, ko jih bo podjetje izdalo.

• V podjetju Petrol Trgovina sem zaposlen za določen čas, do 31. decembra 1993. Ali lahko zamenjam svoj lastniški certifikat za delnice Petrola?

Da.

• Delavec podjetja je umrl v letošnjem letu. Kaj se zgodi z njegovim lastniškim certifikatom?

Lastniški certifikat pokojnega bodo prejeli njegovi dediči.

• Sem delavka Petrol Trgovine. S partnerjem nisva poročena. Ali lahko tudi on zamenja svoj lastniški certifikat za delnice Petrola?

Da, če gre za osebo, s katero živite v dalj časa trajajoči življenjski skupnosti.

• Sem delavec Petrol Trgovine. Ali lahko moja hči, ki je poročena in živi v drugem kraju, zamenja svoj lastniški certifikat za delnice Petrola?

Da.

• Pri notranjem odkupu delnic s 50-odstotnim popustom bomo delavci odkupovali delnice podjetja 5 zaporednih let. Ali morajo biti zneski enaki? Kaj se zgodi, če delavec enega ali več »obrokov« ne plača?

Ne, zneski so lahko tudi različni.

Za notranji odkup mora podjetje izdelati program notranjega odkupa. Če delavec enega ali več »obrokov« ne plača, pač ne dobi delnic podjetja za tisti »obrok«, ki ga ne bo plačal.

• Sem delavka Petrol Trgovine. V letošnjem letu sem se ločila in zdaj živim z novim partnerjem. Ali lahko svoje lastniške certifikate zamenja za delnice Petrola moj bivši zakonec ali novi partner?

Bivši zakonec ne. Novi lahko, če gre za dalj časa trajajočo življenjsko skupnost.

»ZELENI« UKREPI IN PORABA SUROVE NAFTE

Vpliv ekološkega davka na Opecovo prodajo surove nafte do leta 2010

Visok uradnik Opeca je izjavil, da bi imelo uvajanje ekoloških ukrepov, s katerimi naj bi stabilizirali emisije CO₂, velik vpliv na povpraševanje po Opecovi surovi nafti.

Dr. Ibrahim Ismail, geolog v Opecovem oddelku za energetske študije, je dejal, če bi do leta 2000 zmanjšali emisije na raven leta 1990, do leta 2010 pa še za 20 odstotkov, bi postalo veliko Opecovih kapacitet odveč. Zaradi ekološkega davka bi se moglo povpraševanje po Opecovi nafti zmanjšati za 2 milijona sodčkov na dan, če bi znižali emisije na želeno raven, pa celo do 4 milijonov sodčkov. To bi pomenilo, da bi bilo do 9 milijonov dnevno neizkoriščenih kapacitet oziroma da bi delali s 74-odstotno zmogljivostjo, medtem ko dosega zdaj 90 odstotkov. Do leta 2010 bi se položaj še poslabšal, saj bi delali s 60-odstotnimi kapacitetami. Ismail je omenil še dve možnosti za razvoj trga. Po običajnem poslovnem scenariju naj bi se povpraševanje po Opecovi nafti do konca stoletja dvignilo na 27,9 milijona sodčkov in Opec bi delal skoraj z 80-odstotnimi kapacitetami. Druga, ekološko milejša inačica pa predvideva, da se bo dnevno povpraševanje povišalo na 27,1 milijona sodčkov, s čimer bi bile kapacitete izkoriščene 77-odstotno. Za članice Opeca je bolj naravno, da nadaljujejo s širitvijo in izboljševanjem proizvodnih kapacitet, zlasti glede na vodilno vlogo naftne industrije v njihovih gospodarstvih.

Kaj je bilo doslej storjenega

Odlagališče gudrona v Pesniškem dvoru še vedno ni sanirano

Do leta 1966, ko je bila v skladu z zakonskimi predpisi zgrajena deponija za rafinerijske odpadke v Pesniškem dvoru, je za odvoz in deponiranje teh odpadkov skrbelo krajevno komunalno podjetje. Kasneje so ugotovili, da so komunalci odpadke nepravilno spravljali na divjih odlagališčih, od katerih so odkrili odlagališče v Studencih in v bližini Bohovskih vodnjakov.

Gradnjo urejenega odlagališča je investirala Rafinerija iz Maribora, ki je dobila pravico do uporabe zemljišča in se nanjo glasijo vsi najpomembnejši uradni dokumenti, tako gradbeno, kakor tudi uporabno.

V to, po vseh predpisih urejeno deponijo v Pesniškem dvoru, imenovano Pesniška jama, so odvažali kislilni gudron med leti 1961 in 1983, ko so prenehali rerafinirati rabljena olja. Leta 1979 je bilo ugotovljeno, da so pristojni državni upravni organi lokacijo deponije v Pesniškem dvoru nerodno izbrali, saj si je podtalna voda utrla pot v deponijo. Po vsakem deževju se je raven deponije dvignila skoraj do preliva in je pretela nevarnost, da bo stekla preko nasipa in povzročila ekološko katastrofo. Z leti pa se je zaradi starosti nasipa zmanjšala njegova trdnost, tako je bilo potrebno deponijo sanirati, da ne bi voda prebila nasipa. V letu 1985 so nasip sanirali tako, da so vstavili jeklene zagatnice, ki jim je rok trajanja tudi že potekel.

Ker z vsemi dotedanjimi ukrepi niso mogli uspešno rešiti problema, se je Petrol leta 1986 lotil naloge in najprej naredil temeljit posnetek stanja odlagališča v Pesniškem dvoru. Naredil je natančen geološki posnetek deponije in njene okolice, izvršil temeljite fizikalne in kemične analize vsebine deponije in okoliške zemljine. Istočasno pa tudi raziskal ustrezne tehnologije za sanacijo. V projekt so bili vključeni

Hidroinženiring, Geološki zavod, Zavod za raziskavo materiala in konstrukcij, Univerza v Ljubljani in Mariboru, Institut Jožef Stefan, Skupina za oceno posegov v okolje – SEPO, Zavod za zdravstveno varstvo iz Maribora, Inštitut za varstvo okolja ter mnoge druge znanstvene in raziskovalne ustanove.

Razen v Pesniški jami je na področju Studencev in Bohove še do pet tisoč kubičnih metrov gudrona in do pet tisoč kubičnih metrov kontaminirane zemljine.

V letu 1988 so zgradili čistilno napravo za vodo, ki je preprečila prelitje vsebine jame. Vmesno plast kisle onesnažene vode je temeljito očistila pred spustom v potok Gačnik, ter s tem vzdrževala celoten sistem deponije v dinamičnem ravnovesju.

Na osnovi odobrenega investicijskega programa iz julija 1991 je bil zgrajen obrat za čiščenje in izločanje olja iz emulzije, ki so ga junija 1992 uspešno spustili v pogon. Doslej je bilo predelano več kakor dva tisoč kubikov tekočih faz iz deponije v Pesniškem dvoru, od tega uspešno in ekološko neoporečno izločeno in odstranjeno 300 kubikov olja in 1.700 kubikov odpadne vode, raven v deponiji se je znižala približno za meter.

Letos nameravajo še naprej izločati olje iz emulzije, v letu 1994 in 1995 pa sanacijo nadaljevati s solidifikacijo poltrdne in trdne vsebine jame. Pri tem naj bi nastalo 20 tisoč kubikov solidifikata. Obstaja možnost, da bi solidifikat uporabili kot sekundarno surovino pri proizvodnji cementnega klinkerja. Zaradi visoke kalorične vrednosti ga lahko brez škode za okolje in brez težav predelajo v cementni klinker.

Od začetka del za sanacijo v letu 1982 je doslej Petrol samostojno in brez kakršnekoli podpore širšega okolja že vložil približno 5 milijonov mark. Za nadaljevanje pro-

jekta pa je potrebnih še okoli 6 milijonov mark, ki jih bo predvidoma zagotovil zakon o rabljenem olju.

Edina odprta dilema nadaljnje sanacije je, ali solidifikat v skladu s potrjenim projektom deponirati v deponiji v bližini Pesniške jame, ki je urejena po vseh predpisih, ali solidifikat še naprej neškodljivo predelovati v cementni klinker, kar je precej dražje od deponiranja.

Projekt bi mogli dokončati v dveh letih od začetka solidifikacije. V prvem letu bi solidificirali trdni ostanek v Pesniški jami, iz Studencev in Bohove ter kontaminirano zemljinjo z vseh treh lokacij. Nevtralizirali bi tudi teren in ga biološko dokončno očistili. V drugem letu bi očiščene deponije zasuli, zatravili in pogozdili, ter s tem krajino dokončno uredili.

NOV NAFTOVOD

Ameriška družba Bechtel in britanska Willros sodelujeta v konzorciju za prevoz kaspijske nafte skupaj z Rusijo, Kazahstanom, Azerbajdžanom in

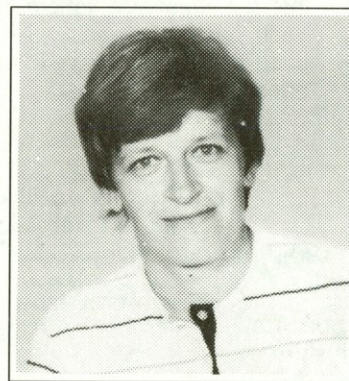
Omanom. V načrtu imajo gradnjo naftovoda, ki bi povezoval naftna polja Tengiz in Baku s črnomořskim pristaniščem Novorosijsk.

Naftovod bo stal 850 milijonov dolarjev, njegova letna kapaciteta bo znašala 75 milijonov ton. Omanska družba Oman Oil bo zagotovila devize za projekt, medtem ko bodo partnerji iz SND dali zemljišče, delovno silo, material in opremo.

ZALOGI NAFTE IN PLINA V VODAH SAHALINA

Royal Dutch Shell in Mitsubishi sta se pridružila japonsko-ameriškemu konzorciju MMM, ki ocenjuje, ali se splača vlagati v ležišča nafte in plina v podmorju Sahalina. Po ocenah naj bi bilo samo na področju severnih otokov 750 milijonov sodčkov nafte in 400 milijard kubikov plina. Če bodo člani konzorcija ugotovili, da so bila predvidevanja pravilna, bi začeli proizvajati že konec leta 1995.

OSTAJA NAM LE SPOMIN



Za vedno smo izgubili našo Marto!

Ne, saj ni res, ne more biti res, da je ne bo nazaj, nje, ki se je, cvetoča kot poletna roža, polna energije, volje do dela in življenjskih načrtov, ravnokar vrnila z dopusta!

Pa vendar... zazijala je praznina...

V tajništvu je prazen stol...

...ni Marte, ki nas je kot prva na delu, nasmejana, pričakala vsako jutro, nas povabila na kratek klepet ob jutranji kavici...

...ni Marte, ki je znala povedati kar misli, pa pri tem ne prizadeti...

...ni Marte, ki je hotela biti vedno najboljša hči, žena, mati, delavka, prijateljica...

...ni Marte, ki je znala duhovito razvedriti vse okoli sebe, tudi ob težavah delovnega dne...

...ni Marte, ki smo jo imeli radi...

Za vedno nam ostaja le spomin!

Majhni zasluži

Prihodnost imata
dopolnilno blago in
uslužnostna dejavnost

Bencinski servisi v zahodni Nemčiji umirajo. V začetku leta 1993 jih je poslovalo 19 tisoč, torej polovica manj kakor pred 30 leti. Strukturne spremembe pa še daleč niso zaključene. V vodilnem prodajalcu, Aralu, predvidevajo, da bo do leta 1997 zaprtih še tretjina servisov.

Obratno pa v vzhodnem delu države, v novih zveznih deželah, mreža velikih bencinskih servisov še kar raste. Vendar se s sedanjimi 1600 objekti že bliža zgornji meji. »Tudi na rastočem vzhodnem trgu,« pravi vodilni delavec BP, »nas čaka trd konkurenčni boj.«

Zaradi ekoloških investicij, ki jih zahteva država, mnogi majhni upravljavci bencinskih servisov že danes izgubljajo tla pod nogami. Do leta 1997 morajo biti vse naprave opremljene s sesali in vozišči, ki ne prepuščajo nafte. Toda to stane kakšnega pol milijona mark. Po mnenju Aralovega predsednika poslovodnega odbora bo zaradi tega število bencinskih servisov, ki so v zasebni lasti, padlo za tretjino. In počasi bo vedno manj bencinskih servisov prodalo vedno

več naftnih derivatov. A da bodo veliki obrati, v katere je vloženi po 3 milijone mark ali celo več, poslovali rentabilno, bodo morali letno prodati vsaj po 500 tisoč litrov goriva. Danes pa doseže prodaja povprečno po 250 tisoč litrov. Predsednik zveze srednjevelikih naftnih podjetij je prepričan, da bodo zaradi strukturnih sprememb trpeli majhni podjetniki: »Potem bo v nevarnosti oskrba na podeželju.«

Ob vsem tem je treba dodati, da osnovna dejavnost bencinskih servisov ne prinaša veliko zaslužka. »Bencin daje majhen zaslužek.« Pri povprečni ceni 135 pfenigov za liter normalnega bencina je leta 1992 po odtegnitvi naftnega in prometnega davka ostalo naftni družbi 36 pfenigov. »Ob taki vsoti gibanje cene za 2 ali 3 pfenige odloča o dobičku in izgubi,« ugotavlja neki vodilni delavec Essa.

Zato na mnogih bencinskih servisih le še tretjina prodaje odpade na goriva – a še ta delež se nagiba navzdol. Kajti medtem ko potrebe po naftnih derivatih v Nemčiji stagnirajo, obstajajo v »shopih« in uslužnostni dejavnosti še velike možnosti – denarni avtomati, letalske vozovnice, lotto napovedi, poštna usluge. V Aralu pravijo: »Za vse nasvete smo odprti.«

Debela leta črnega zlata so začasno minila

Pred 33 leti so ustanovili kartel Opec. Natančno pred 20 leti je ob prvem naftnem šoku doživel svojo veliko uro. Zgodovinski pohod.

Dvajset let je že minilo, kar se je v prvem tednu oktobra 1973 začela Yom-Kippurova vojna. Dan pozneje se je začelo na Dunaju zasedanje Opeca, organizacije držav, izvoznic nafte, ki so ga do takrat bolj malo resno jemali.

Kar se je zgodilo potem, bi lahko imenovali prava gospodarska revolucija. Arabske države so v nafti odkrile orožje in grozile z embargom. Zastrašene industrijske države so s paničnimi nakupi nevarno povečale povpraševanje. Opec je izkoristil ugodnost trenutka. V naslednjih tednih se je cena vrtoglavo štirikratno povišala in šokirani Zahod je v naftnem šejku videl novega sovražnika.

14. septembra 1960 je bilo vse še povsem drugače. Ko je šest držav (Irak, Iran, Kuvajt, Saudska Arabija, Venezuela, Abu Dabi) v Bagdadu ustanovilo Opec, se svet ni kaj veliko zmenil zanj. Še vedno je bila ponudba prevelika, poleg tega je še vedno 7 velikih naftnih družb urejalo trg in ne proizvajalci.

Zaradi nizke cene nafte in močne gospodarske rasti je v 60. letih poraba tako porasla, da so jeseni 1973 pretresi zadeli trg in povzročili histerijo. Samo tako je lahko Opec (ki so se mu pridružili Libija, Katar, Indonezija, Alžirija in Ekvador), ki je medtem poddržal večino naftne industrije, uspešno izpeljal svojo igro cen. Pravega pomanjkanja surove nafte ni nihče občutil.

Drugi naftni šok je prišel šest let pozneje, ko so vrgli šaha in se je začela iraško-iranska vojna. Cene so zlezele v gigantske višine in samo padajoči tečaj dolarja je omehlal posledice.

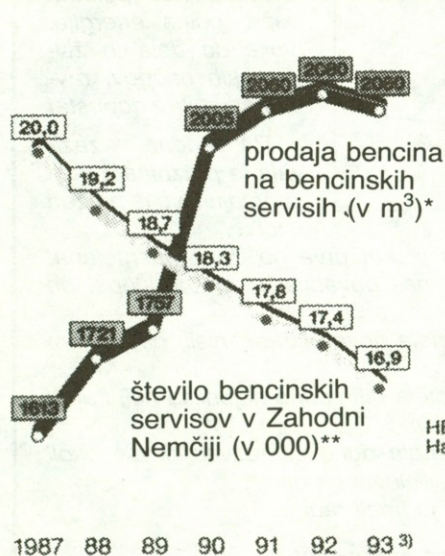
Bogati s pomočjo šok terapije

Naftnemu šoku 1973 je sledila recesija, obdobje po letu 1980 je spet prineslo globalno gospodarsko krizo. Zaradi nje in zaradi učnega procesa industrializiranih držav je začela poraba nafte stagnirati. Varčevanje se je uveljavilo. Posebno težko je bil prizadet Tretji svet, ki je trpel zaradi cen energije in recesije. Ob vsem tem je pa še Sever, ki se je odločil za varčevanje, nehal kupovati industrijske surovine. Tako so cene na svetovnih trgih padle in proizvajalci so povečali črpanje, da bi plačali dolgove – zaradi česar vse do danes trpijo cene in proizvajalci.

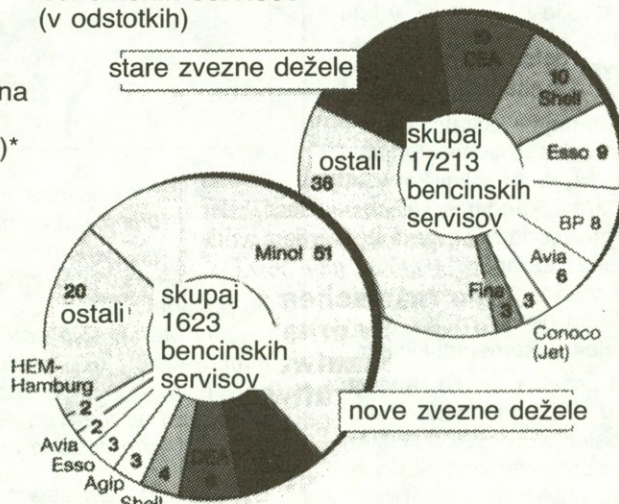
Taka usoda je doletela tudi države Opeca. Od leta 1983 so zaradi prevelike ponudbe – in črpanja v Severnem morju – padale cene nafte in članica za članico je opuščala kartelovo disciplino, da bi lahko prišla na svoj račun. Posledica: še večji padec cen.

Mnoge članice Opeca so s tem zašle v težavo in znotraj kartela se je oblikovala drugorazredna družba. Na eni strani so države z velikim številom prebivalcev – Venezuela, Indonezija, Irak in Iran, na drugi strani dežele z relativno majhnim številom ljudi – Saudska Arabija, Katar, Kuvajt in Združeni arabski emirati, ki so pristopili leta 1974.

SAMO VELIKI BODO PREŽIVELI



Tržni deleži vodilnih bencinskih servisov (v odstotkih)



* od 1990 celotna Nemčija

** brez bencinskih servisov ob avtocestah

*** prognoza

Prvo skupino je padec cen veliko močnejše prizadel. Zlasti Irak, katerega obnova je bila finančno ogrožena, je iskal krivdo pri partnerjih znotraj Opeca in usmeril svojo poželjivost na redko poseljeni, a s surovo nafto neocenljivo bogati Kuvajt.

Po vkorakanju v Kuvajt leta 1990 in zalivski vojni so cene spet zlezle navzgor, a nekdanje ravni niso dosegle. Ostali del Opeca v sebi ni več videl nasprotnika, ampak partnerja porabnikov in se je obnašal umirjeno.

Večkrat razglašen za mrtvega

Od takrat so gospodarski problemi članic Opeca postali še večji – če upoštevamo inflacijo, je cena nafte spet na ravni iz leta 1972. Naftni kartel bje obupan in brezuspešen boj proti mentaliteti svojih članic, ki pravijo, reši se, kdor se more in z dodatno prodajo vedno znova nižajo ceno.

A čeprav so Opec že večkrat razglasili za mrtvega in je z izstopom Ekvadorja dobil dodatno klofuto, bo njegov položaj dolgoročno vedno boljši. Iz njegovih vrtin prihaja spet 40 odstotkov svetovne proizvodnje in na osnovi tega, kar danes vemo, lahko rečemo, da bo čez 45 let sploh samo še Opec imel nafto, ki jo bo možno črpati.

Pregled opravljenega dela in odločitve za prihodnje obdobje

Izvršni odbor Svetovnega energetskega kongresa je letos zasedal v Indoneziji

Septembra je bilo redno letno zasedanje izvršnega odbora Svetovnega energetskega kongresa (WEC), ki se ga udeležijo po štirje predstavniki vsake članice (ne glede na njeno velikost, ki je sicer pomembna pri odmeri članarine). Na njem pregledajo in ocenijo opravljeno delo ter sprejmejo odločitve za prihodnje obdobje.

Letos so najprej predstavili knjigo Energy for Tomorrow's World (Energija za jutrišnji svet), ki so jo pripravljali celih pet let in govori o možnostih za razvoj energetike do leta 2020 – s pogledi do leta 2100. V knjigi so svet razdelili na osem regij, po katerih nameravajo tudi proučevati razvoj. Knjiga pove, kaj je v stroki možno storiti, kako bo potekalo delo v praksi, namenjena pa je predvsem politikom v vodilo pri njihovem odločanju. Najprej je izšla v angleščini, nameravajo pa jo prevesti še v devet jezikov, tudi v slovenščino.

Prisotni so poslušali poročilo študijske komisije in razpravljali o programu dela do leta 1995. Naslednji sestanek izvršnega odbora bo v Cape Townu v Južnoafriški republiki, 16. kongres leta 1995 v Tokiu na Japonskem, in naslednji, leta 1998 v Houstonu v ZDA. Že zdaj so temeljito obravnavali organizacijo dela za naslednji kongres,

ter s tem dali organizatorjem izhodišča za pripravo, izvedbo in vsebino kongresa.

Govorili so o publikacijah, ki jih je treba dopolniti in v njih temeljiteje predstaviti posamezne države, izboljšati in dopolniti bodo morali terminologijo, ki očitno ne šepa samo v slovenščini, sprejeli so nove članice – Slovaško, Češko, Makedonijo in Jemen (Slovenija je postala članica že lani), ter Jugoslavijo črtali s seznama.

Pomembna tema so bile finance. Najprej so potrdili poročilo za leto 1992 in ugotovili, da za letos dobro kaže. Denarja pa bo primanjkovalo leta 1995, ko bo kongres. Poleg rednih članarin, ki jih bodo povišali za šest odstotkov (Slovenija plača zdaj 2.500 funtov), bi potrebovali še 170 tisoč funtov, ki jih bodo zbrali s prostovoljnimi prispevki članic.

Zanimiv je tudi način, kako sprejemajo finančne načrte. Na primer sredi leta 1992 so ga sprejeli za leto 1993, potrdili pa šele sredi letošnjega leta. Tako pozno zato, ker v prvem polletju članice nakazujejo prispevke.

Pri razvojnem načrtu Svetovnega energetskega kongresa so posebno pozornost posvetili mladim strokovnjakom, ki jih želijo v čim večji meri pritegniti k sodelovanju. Zato so se dogovorili, da bo na kongres v Tokio vsaka delegacija pripeljala s seboj po dva mlada človeka.

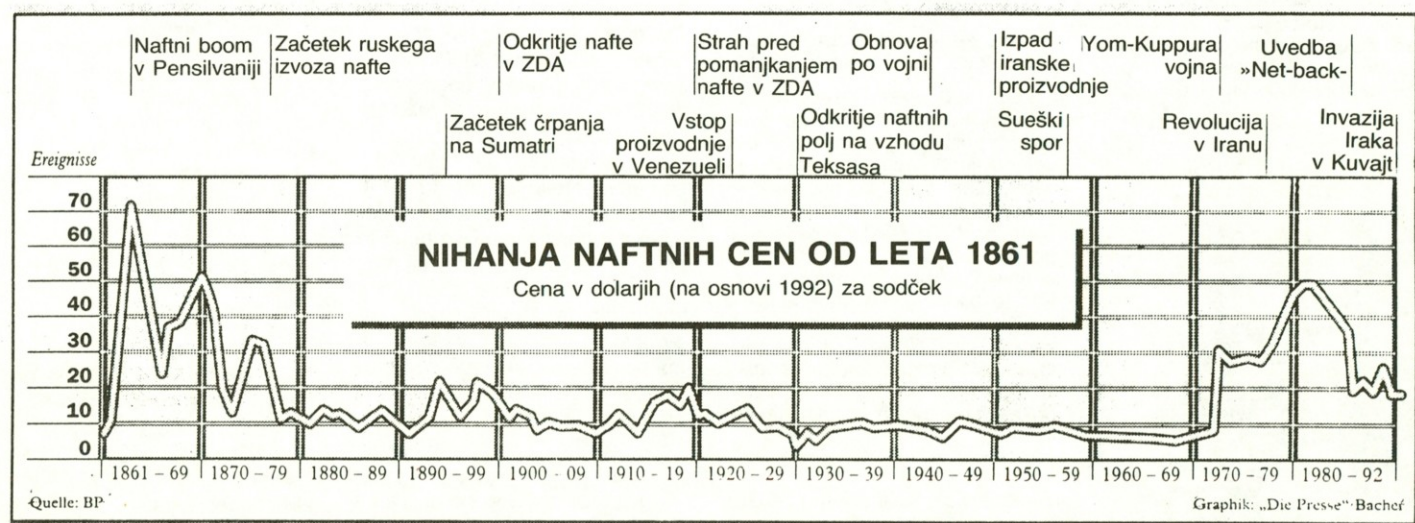
Komisije imajo triletni mandat in kjer je bilo potrebno, so na

zasedanju izbrali nove predsednike, medtem ko je člane možno predlagati še pozneje. Slovenska delegacija je razmišljala, da bi predlagala svojega člana za študijsko komisijo pri projektu za transport, vendar bo odločitev padla šele doma.

Za udeležence zasedanja so organizirali strokoven obisk indonezijskih energetskega objekta in goste razdelili na štiri skupine. Del slovenske delegacije si je ogledal termoeenergetski objekt in plinsko centralo, ki jo bodo oktobra spustili v obratovanje (za zemeljski plin se niso odločili iz ekoloških razlogov, ampak zato, ker nafto lahko izvažajo, za zemeljski plin pa težko najdejo kupca). Drugi del je obiskal področje, kjer izpod morja pridobivajo nafto. Narejenih je 260 proizvodnih vrtin in 10 zbiralnih ploščadi, kamor pošiljajo nafto z vrtin, tankerji pa jo odpeljejo naprej. Indonezijska nafta je težka, v njej je kar 80 odstotkov vode, ki jo izločajo in zaradi strogih ekoloških predpisov povsem prečiščeno, brez najmanjšega ostanka nafte vrnejo v morje. Še zanimivost: morsko vodo prečistijo v sladko in jo lahko pije osebe v oskrbovalnem centru.

Na celotnem objektu je zaposlenih 400 ljudi, ki proizvedejo mesečno 225 tisoč sodčkov nafte, dokazana zaloga pa znaša 225 milijonov sodčkov. Polje, ki so ga odkrili leta 1974, je največje v Indoneziji. Glavni delničar je Maxus Southeast Sumatra, podružnica ameriškega podjetja in ima 55,67 odstotka, najmanjši je Oryx Sumatra z 1,63 odstotka.

A. P.



Mobil v 100 državah

Kako je začela, in kako nadaljuje ena od sedmih največjih naftnih družb na svetu

S čim se ukvarjajo?

Mobilova korporacija je ena od sedmih velikih svetovnih naftnih družb, ki deluje v več kakor 100 deželah po vsej zemeljski obli in ima močno podlago v industriji plastike in petrokemiji.

Raziskave in proizvodnja: iščejo in raziskujejo nova nahajališča, črpajo nafto in zemeljski plin na odkritih predelih. Več kakor 60 odstotkov vse proizvodnje je izven ZDA, skupne do sedaj potrjene rezerve (vključno s plinom) znašajo 6,5 milijard sočkov.

Predelava in prodaja: surovo nafto predelujejo v bencine in druga goriva, bazna olja in ostale proizvode, ki jih nato prodajajo po vsem svetu preko prodajne mreže, ki ima 20.000 bencinskih servisov.

Kemija: proizvajajo in prodajajo kemikalije, orientirane polipropilenske (OPP) folije, plastiko in specialne proizvode, npr. aditive za goriva.

Raziskovalna dejavnost, inženiring in varstvo okolja (REEA): razvijajo visoko donosne tehnološke postopke in delujejo na področju varovanja okolja, vključno s solarno energijo, krajinarstvom in tudi rudarstvom.

Rezultati leta 1992

Skupni dobiček je bil kar za 32 odstotkov manjši kakor leto poprej, kar je predvsem posledica stagnacije svetovnega gospodarstva. Mobil je omejil svoje delovanje in tudi prodal del svojega premoženja.

Zasluzki na »upstream«
področju so se povečali za 8 odstotkov. Proizvodnja je bila dokaj stabilna, reorganizirali so severno-ameriško poslovanje, ter začeli delovati na projektu tekočega naravnega plina v Katarju.

»Downstream«
zasluzki so padli na 80-odstotno raven prejšnjega leta. Zato je bila predvsem predelevalna sfera deležna številnih prestrukturiranj, kar naj bi pomagalo



do večje učinkovitosti v prihodnje. Izboljšali so tehnološke naprave v rafinerijah. Povečala se je prodaja bencinov.

Kemija je bila za 37 odstotkov manj uspešna kakor pred letom dni. Nadaljevali so z deli na napravah za izdelavo vlaken in plastike v Singapuru ter povečali kapacitete za OPP.

REEA je pripomogla k najdbi in boljši proizvodnji večjih količin surove nafte in zemeljskega plina. V letu 1992 je bil Mobil v ZDA ponovno na prvem mestu priznanih industrijskih patentov.

Kaj je še pred njimi?

Zasluzki naj bi rasli hitreje od pričakovane ponovne ekonomske rasti. Nadaljevali bodo z reorganizacijo in racionalizacijo premoženja. Investicije bodo osredotočili na tiste projekte, ki imajo največje možnosti za uspeh.

Plin bo v svetovnem merilu ostal glavni vir moči. S proizvodnjo bodo nadaljevali na obstoječih in novih poljih. Mobilove izkušnje in tehnologija bodo vodila tudi k večjim skupnim vlaganjem (joint ventures).

Investicije bodo usmerili k hitro rastočim trgov. Rafinerijske kapacitete bodo še nadalje posodabljali, da bi s tem dosegli čim boljše izkoristke pri predelavi. Nadaljnje modernizacije bencinskih servisov bodo usmerjene k še večji prodaji bencina. Povečali bodo tudi investicije v varovanje okolja.

Pričakujejo, da bodo razvili več novih proizvodov in trgov, razširili prodajo propilenskih folij in povečevali reciklažo plastičnih mas, ter s tem ustvarili nove, sveže možnosti za razvoj.

Nove tehnologije se bodo izplačale preko izboljšanih proizvodov in procesov. Delo bodo nadaljevali tudi pri izdelavi čistih goriv. Raziskovalna sredstva bodo usmerjena k joint venture projektom, a okolje ostaja največja prioriteta.

Kako se je vse skupaj začelo?

Leta 1866, po končani državljanski vojni, ko se je Amerika ponovno začela postavljati na noge, je bila ustanovljena Vacuum Oil – v Rochesteru, New York, ko sta tesar in špecerist videla v tem poslu novo bodočnost. To je bilo le sedem let po tistem, ko so v Pensilvaniji z vrtnanjem odkrili prve naftne vrele. Ker je bilo odkritje žarnice še v daljnji prihodnosti, se je vse skupaj začelo s svetilkami oziroma proizvodnjo kerozina zanje, nadaljevalo pa z vakuumsko destilacijo in odkrivanjem novih naftnih derivatov.

Nekaj več o veliki naftni družbi, ki ima svoje tipalke skoraj po

vsem svetu, generalni direktor Mobil Austria AG dipl. ing. WILLI KNÖFEL.



Ali so Mobilova podjetja v posameznih državah samostojna, ali se morajo posvetovati s centralo, dobiti njeno dovoljenje za posamezne odločitve?

Pravno smo samostojne družbe, seveda pa živimo v koncernski zvezi. Svoje generalne politične in strateške cilje uglasimo z materjo, ki se pa prav tako dogovarja s hčerami v posameznih državah. To se pravi, da tesno sodelujemo. Znotraj svojih okvirov smo samostojna družba, ki ima pri vsakodnevnem delu spet stike z materjo. Naftno trgovanje je mednarodno posel in ga ni možno izolirano opravljati v posamezni državi. Blago uvažamo in izvažamo v druge države. To pomeni, da pri svojem delu potrebujemo kontakte.

Znotraj koncerna si delimo delo na primer pri proizvodnji blaga. Nimamo v vseh državah obratov za vse proizvode, ampak jih zamenjujemo. Enako ravnamo tudi pri naftnih derivatih. V zahodni del Avstrije se nam jih bolj splača transportirati iz jugozahodne Nemčije kakor iz Schwechata, ki je na vzhodu države.

Kdo izbira vodstva Mobilovih podjetij v posameznih državah, v centrali koncerna ali same hčere?

O mednarodnem career development odločamo internacionalno. In dobro je, da se dogovarjajo posamezne države med seboj ter s centralo. To ima prednosti, saj človeški potencial lahko optimalno nameščamo v vseh državah. Na kratko rečeno, imamo zelo detajliran career development, ki ga vsaka država zase vodi, potem pa se med seboj konsultiramo, harmoniziramo z materjo in sestrami, kar nam daje mednarodni career development. Odločitve pa sprejema centrala v dogovoru z družbami v posameznih deželah. Osebnostno sem prepričan, da je izmenjava vodilnih delavcev zelo pomembna naloga, in da v našem koncernu dobro uspeva. Ob sedanjem harmoniziranju Evrope je to pomembnejše kakor kdajkoli prej, saj na tak način ne živimo kot zaprte enote. Mobil deluje v 16 evropskih državah, vendar nimamo 16 enot, temveč evropski Mobil, ki ima svoje družbe v 16 državah.

Kako pa gledate na to, da podjetja izbirajo vodilne delavce v drugih državah?

Tudi to je zelo pomembno. Ker smo del velike zveze, obstaja med posameznimi državami veliko podobnosti. Kar zadeva koncern in njegovo poslovanje, je Anglež, ki je v domovini 20 let delal v Mobilu, bolj podoben Francozu, Nemcu, Portugalcu, Avstrijcu, kakor nekdo, ki pride v Mobil Austria iz druge branže. V tem pogledu smo v Mobilu vedno dobro ravnali, in rekel bi, da bo menjava ljudi v prihodnje še pogostejša. Nobena skrivnost ni, da imajo v posameznih državah različne poglede. Ponekod so bolj odprti za sprejem tujcev, medtem ko se bodo morali drugod še precej naučiti. V posameznih državah z izmenjavo samo pridobijo. Seveda pa mora potekati v obe smeri.

Za naftne družbe je lastna proizvodnja zelo pomembna. Kolikšen delež prodaje je koristno imeti v svojih naftnih poljih?

To je odvisno od posamezne države oziroma od struktur. V bistvu je pomembno imeti surovo nafto, za integriran naftni koncern, kakršen je Mobil je celo odločilno. O odstotku je možno razpravljati. Mobil spada v svetu med velike lastnike surove nafte. V zadnjih 10, 20 letih so se razmere na Bližnjem vzhodu zelo spremenile, zato se je spremenilo tudi razpolaganje s surovo nafto. Seveda Mobil ne pokriva svoje prodaje stoodstotno z lastno proizvodnjo, česar pa tudi večina drugih koncernov ne dela, pomemben delež pa vendarle pokrivamo iz lastnih virov. Mislim, da je najpomembnejše, da osnovni posel dolgoročno zagotovimo, in imeti surovo nafto, pomeni gotovost. V Avstriji je problem v tem, da nima dovolj nafte. Toda Mobil Austria jo dobi od koncernske zveze.

Ali pripada nafta celotni koncernski zvezi, ali družbi v državi, kjer jo pridobivajo?

V državi, v kateri obstaja nafta, ima Mobil običajno mešano družbo, ki išče in črpa surovo nafto, in jo tudi prodaja sestrskim firmam, ali pa jo predeluje na mestu. V Nemčiji na primer je Mobil med velikimi proizvajalci, vendar pridobimo manj kakor 10 odstotkov

lastne surovine. Predelujemo jo v Nemčiji in tam tudi porabimo. Koncern v New Yorku nima z njo nobene zveze.

Kaj pa je z nafto, ki jo črpate v državi, v kateri nimate prodajne mreže?

To koordiniramo v internacionalnem koncernu, kjer imamo oddelek za usklajevanje. Tako se posameznim državam ni treba med seboj pogajati.

Ali se proizvajalcu bolj splača surovo nafto na mestu predelati ali transportirati? Kaj prinaša več dobička?

V bistvu je bolj poceni transport surove nafte kakor naftnih derivatov. Seveda pa je odvisno, kje jih potrebujejo. Če surovo nafto črpajo v Nigeriji, potrebujejo pa v Avstriji, je bolje da jo transportirajo z velikimi tankerji do rafinerije in derivate prodajajo v Avstriji, kakor da predelujejo v Angoli in posamezne derivate vozijo z majhnimi tankerji. Toda to je generalni trend. Vedno pa se pojavijo izjeme. Včasih je potrebno pač predelati na mestu. Če Saudska Arabija reče: »Imam surovo nafto, ki jo lahko kupite, a potem morate v naši državi skupaj z nami upravljati rafinerijo,« morate v Saudski Arabiji upravljati rafinerijo in od tam transportirati naftne derivate.

Rafinerijske kapacitete so povsod v svetu prevelike. Je Mobil zaradi tega močno prizadet?

V Mobilu smo kapacitete že zmanjšali. Vsekakor smo med družbami, ki so zaradi tega imele težave. V Nemčiji smo zaprli najnovejšo rafinerijo v Wilemshafnu, ker ni bila ekonomična. Bila je zadnja rafinerija, zgrajena v Nemčiji, z 8 milijoni ton letne kapacitete, ki bi jo mogli pozneje povišati na 16 milijonov ton. Gradili smo jo v času, ko so se potrebe po naftnih derivatih povečevale. Takrat smo v Nemčiji predvidevali, da bomo potrebovali 200 milijonov ton. Potem smo padli na 100 milijonov (z združitvijo z vzhodno

Nemčijo se je prodaja povečala, a v zahodnem delu je ostala pri 100 milijonih). Zdaj dobiva Nemčija 60 odstotkov potrebnih derivatov iz lastnih rafinerij, 40 odstotkov uvaža. V južni Franciji smo povsem zaprli svojo rafinerijo, prav tako v Amsterdamu. Enake korake so podvzele tudi druge naftne družbe.

Ali naprave potem prodate?

V Amsterdamu in v Franciji smo jih predelali v skladišče naftnih derivatov, v Wilemshafnu smo jih konservirali, zdaj smo jih prodali in novi lastnik z njimi spet predeluje.

Se bolj splača rafinerijo povsem zapreti, kakor delati s polovičnimi kapacitetami?

V Wilemshafnu je obratovala z dobrimi 50 odstotki, kar je tehnični minimum, gospodarski ne. Potrebna je večja obremenitev. Tudi sami smo nekaj časa delali s 50-odstotnimi kapacitetami, 4 ali 5 namesto 8, 9 milijonov ton, in dosegali s tem ogromne izgube. Rafinerija mora biti polno izkoriščena. In preostale naše rafinerije obratujejo zdaj skoraj 100-odstotno.

Rafinerije se pritožujejo zaradi prenizke marže.

Rafinerijske marže so razen v redkih izjemah prenizke. To je pomembno, in marsikje so se že vprašali, ali naj še naprej obdržijo rafinerijo, ali kupujejo naftne derivate. V rafinerijah so določeni fiksni stroški, in če naprava ni povsem izkoriščena, so ti stroški za predelano tonno zelo visoki. Potem se bolj splača drugod kupiti derivate, kakor predelovati v lastni rafineriji. Dodaten problem vidim v tem, da imajo države različno zakonodajo glede zahtev do proizvodnje. Iz ekoloških razlogov je veliko strožja v Nemčiji kakor v Španiji. Če lahko potem v Španiji predelujem svojo surovo nafto, bom sčasoma zaprl rafinerijo v Nemčiji in uvažal derivate iz Španije. To je možno

v liberalnem tržnem sistemu. V Nemčiji se rafinerijska marža lahko ravna po tem, kar v Španiji zasluži kot maržo. Sicer bi bila proizvodnja v Nemčiji predraga. Tako je v Nemčiji marža nižja, kakor bi morala biti glede na storilnost, vendar delajo v internacionalnem sistemu in so odvisni od okolice.

Iz rafinerije gredo naftni derivati preko skladišč do končnih porabnikov. Velik del na bencinske servise. In ponekod zaposlujejo na servisih lastno osebje, drugod jih dajejo v najem. Kaj prinaša naftni družbi večje zaslužke?

Res obstajata obe možnosti. V Avstriji, Nemčiji in tudi v mnogih drugih državah sploh ne poznajo oblike, ki jo imenujemo Company operated družbo, v drugih državah, na primer v Angliji, jo imajo. Tudi tu ni generalnega vodila, kje več zasluži. Mislim pa, da je koncept partnerstva na bencinskih servisih, kakršnega poznamo v Avstriji, zelo zdrav. Na bencinskih servisih nimamo svojih uslužbencev, ampak samostojnega podjetnika. Odločilna točka njegove funkcije je v tem, da lahko rečete, če podjetnik bolje vodi bencinski servis in dosega boljše rezultate, bolje pridobiva stranke, bolje opravlja posel, potem je to tudi v prid družbe. In če podjetnik prihaja s področja, kjer nato dela, ali se spozna na vozila, na tehniko, bo najbrž po vseh pravilih bolje obratoval, bolje vodil, kakor Mobilov uslužbenec. Obenem prinese v podjetje svoj kapital, in je zato osebno še bolj angažiran. Iz teh razlogov se odločamo za tako obliko. V nekaterih državah družbe iz drugih razlogov same vodijo bencinske servise, na primer tudi zato, da trenirajo druge partnerje. Tako poslovanje je nekoliko drugačno od običajnega in v tem primeru bi bilo težko vzeti partnerja. Samostojen podjetnik hoče namreč zaslužiti, ne trenirati. A če se odločijo za partnerski princip, ga ne smejo omejiti samo na majhne bencinske servise.

Pomembno področje Mobila so maziva, ki jih je treba vedno znova razvijati, kar pa ni poceni. Zato najbrž nimate laboratorijev v vsaki državi, pa tudi sicer ne bi bilo smiselno.

Koncern ima v ZDA centralni laboratorij, kjer opravljajo temeljne, pa tudi nadaljnje raziskave, v Franciji, Nemčiji in Angliji imamo večje laboratorije, kjer se ukvarjajo s specifičnimi proizvodi, laboratorije pa smo ustanovili tudi v nekaterih državah, kjer veljajo tržne posebnosti, na primer na Ja-

ponskem ali v Južni Ameriki. Razvoj maziv je ena od funkcij koncerna, laboratoriji posredujejo svoja dognanja tja, kjer maziva proizvajajo. Teh obratov namreč nimamo samo ob laboratorijih, ampak tudi ponekod drugod.

Drago je tudi varovanje okolja. Naftna dejavnost pa predstavlja zanj stalno nevarnost.

Vse potrebno podvzamemo povsod, kjer imamo opravka z nafto. Začne se pri tankerjih in skladiščih surove nafte, nadaljuje v rafinerijah in skladiščih naftnih derivatov, konča na bencinskih servisih. Vsa ta mesta predstavljajo potencialno nevarnost, obenem imajo v vsaki državi svoje zakone, ki so med seboj zelo različni. Zato ne moremo povsod enako ravnati. Sicer pa smo postavili varovanje okolja med svoje velike naloge. V posameznih državah izpolnjujemo vse zakonske zahteve, poleg tega smo si kot koncern zadali smernice za čuvanje narave in v Avstriji ter Nemčiji smo pri tem v samem vrhu. V Nemčiji so se dolgo pritoževali, ker v sosednjih državah niso v enaki meri varovali okolja. To pa razjeda trge, saj so stroški v Nemčiji potem višji in derivati dražji. Tako je ceneje, če jih uvažajo iz drugih držav, s čimer spet škodijo lastni proizvodnji. To je internacionalen problem in posamezna država ga ne more rešiti. Za Mobil kot koncern lahko rečem, da imamo izredno stroge smernice in ukrepe za varovanje naprav, od proizvodnje, rafinerij, skladišč, bencinskih servisov do transporta. To pa veliko stane.

Varovanje okolja precej stane, po drugi strani je treba na vsakem koraku varčevati. Kje ste v Mobilu začeli s tem? Z zapiranjem delovnih mest?

Seveda bomo morali razmisliti o zapiranju delovnih mest, in pogledati, kako se bomo optimirali, misliti tudi na delovna mesta, vendar le v tem smislu, da bomo ugotovili, ali to, kar delamo, lahko bolje in enostavneje opravimo. V branži, ki ne raste več, je treba misliti tudi na optimiranje resursov, to pa zadeva tudi ljudi. Če bi pogledali statistične podatke med leti 1975 in 1985 ter 1985 in 1993, bi seveda ugotovili, da se je število zaposlenih zmanjšalo, kar je na zunaj videti, kakor da je edini element ukinjanje delovnih mest. To pa ne drži. Spremenili smo tudi delo, ga racionalizirali, nekatere aktivnosti smo opustili, druge prenesli iz dežele v deželo, saj ni potrebno, da povsod opravljamo vse.



KAJ NAS ČAKA?

OVEN

Spet vam vaša žilica ne da miru in provocirate tam, kjer ni treba. Vse, kar si boste s takim obnašanjem nakopali, boste na neki način tudi morali plačati. Ob začetku meseca boste morali dokončno razčistiti sami s svojo preteklostjo, v kolikor želite vsaj delno izvesti načrte, ki vam v tem trenutku veliko pomenijo. Priložnost se vam bo prav kmalu ponudila in takrat, ko bodo vse oči uprte v vas, izkoristite to sebi v prid. Težave, na katere boste naleteli nekje sredi meseca, niso tako velike in nerešljive, zato se ne predajajte malodušju, ampak raje pridno zavijajte rokave.

BIK

Zadovoljno si boste oddahnili, ker je za vami precej težko obdobje, ko ste se nenehno morali dokazovati in boriti za svoje mesto pod soncem. Dokazali ste, da ste vredni zaupanja in da so vas nemalokrat po krivici porivali ob stran. Zavedajte pa se, da ste za preteklo situacijo v precejšnji meri krivi tudi sami, saj vaši razpoloženski izbruhi in nepredvidljivost prav gotovo vedno ne naletita na odobravanje v vaši okolici. Zato boste z malo več premisleka, preden se prepustite svojim čustvenim izbruhom, dosegli veliko več.

DVOJČEK

Popolnoma nova poslovna taktika je tisto, s čimer bi se sedaj morali ukvarjati. Zato ne mečite takoj puške v koruzo in ne iščite nove službe – povsod se vam bo ponavljalo enako. Čeprav navadno sicer znate poudariti in pokazati svoje sposobnosti, vam to v zadnjem obdobju nekako ni šlo od rok, hkrati pa ste se preveč zanašali na »dobra in prava« poznanstva. Poskusite se pomiriti in obvladati svojo živčno energijo ali pa se posvetujte s starejšo osebo, ki ste ji tudi doslej zaupali svoje strahove in dvome. Zavedajte pa se, da tudi prava mera počitka in zdrave prehrane včasih dela čudeže.

RAK

Čemu se sploh spuščate v neskončne debate o »vročih« temah, ko bi se vendarle do sedaj lahko zavedali dejstva, da s tem ne boste spremenili mnenja ostalih, ampak le dvignili še več prahu. V vsej paniki in goreči želji, da bi vsaj sprevideli resnico z vašimi očmi, si ustvarjate nemalokaterega sovraž-

nika. Pustite torej ostalim njihova prepričanja in se raje osredotočite na svoje dolgoročne plane – če jim boste dosledno sledili, bo tudi vaš trud ustrezno poplačan. Toda, ne delajte vsega samo na svojo roko, partner ima namreč pravico vedeti za vaše korake, kajti vse to zadeva tudi njega.

LEV

Če boste samo čakali na to, da drugi spoznajo in javno začnejo priznavati vašim sposobnostim, se boste načakali in talent bo ostal še naprej neizkoriščen. Sami se boste morali potruditi, v kolikor želite izzvati spoštovanje in občudovanje. Zaradi lastne nečimrnosti vas bo zamikalo izdati skrivnost – brzdajte se, kajti tudi slutite ne, kakšne bodo posledice. V zadnjem času ste zelo zanemarili svoj odnos do partnerja, kar ni ostalo neopaženo, pa čeprav vam še ničesar ni očitil. Potrudite se in ne mislite le nase.

DEVICA

Prihajate v večna nasprotja sami s seboj, zaradi tega pa tudi s svojo okolico. Morali se boste odpovedati nekaterim svojim trdnim verovanjem, saj so vam postregli z dokazi, ki temu več kot le nasprotujejo. Zavedajte se, da poudarjanje napak ne pomeni nujno tudi očitka in da ni to napad na vašo kompletno osebnost. Vsi delamo napake, hrabro pa jih je priznati. Bodite odprti in pripravljeni na sodelovanje in začnite že odpustčati tisto svoje à priori stališče.

Zasebno pa vas ob koncu meseca čaka kar nekaj zelo razburljivih in prijetnih dni, ko se boste v veliki meri sprostil.

TEHTNICA

Vsem odgovornostim in obveznostim bi se morali posvečati enako resno in ne nekaterih tako vztrajno zanemarjati. Vaš partner se je tokrat omejil od vaših problemov, saj ni več pripravljen prevzeti bremen na svoje rame. Sodelovanje z drugimi in pripravljenost pomagati se vam bo obrestovalo, zato dobro prisluhnite, ko se bodo obrnili na vas. Zdi se, da se boste končno dokopali do skrivnosti, ki se je že lep čas kuhala okoli vas in ji niste mogli priti na sled. Sedaj, ko boste lahko sestavili vse delčke mozaika, se boste z lahkoto odločili, kakšen mora biti vaš naslednji korak.

ŠKORPIJON

Prijetnim trenutkom in uživanju v sladkih pregrehah se ne znate,

pa tudi nočete odpovedati. Morali pa si boste postaviti zdravo mejo, sicer boste zavozili preveč vredne stvari in povratka ne bo več. Družina je tista, na katero se lahko vedno naslonite in ji zaupate svoje najbolj skrite strahove, zato poskušajte te vezi še okrepiti z večjo predanostjo in jim posvetite več svojega »dragocenega« časa.

Še sami ne boste vedeli, kako in kdaj ste se našli v središču pozornosti in ne bo vam jasno, ali vam je to po godu, ali pa v vas vzbuja preveč neladogja.

STRELEC

Spremembe, za katere se tako vneto navdušujete, niso nedolžne, saj nosijo s seboj veliko stopnjo negotovosti in številne nove probleme. Poslušajte svoj šesti čut, ki vas je le redkokdaj prevaral in znali se boste pravilno odločiti.

Pripomb na svoj račun, ki jih boste slišali v službi, ne jemljite tragično in preveč osebno. Ne morete vedno zadostiti vsem, zato so mnenja navadno tako različna in deljena. Jasni pa vam bodo končno postali motivi »prijatelja«, katerega reakcije so vas vedno znova prese-nečale. Situacija bo napeta...

KOZOROG

Čeprav vam v službi v začetku meseca ne bo z rožicami postlano, pa se vedno lahko oprete na svoje domače, ki vas nikoli ne razočarajo in vam vedno trdno stojijo ob strani.

Ko vam ponovno kaj ne bo po volji, poskusite to naravnost povedati in razrešiti in se raje ne zapirajte v školjko, saj ste s takim ravnanjem predor samo povečali. Probleme boste morali reševati skupaj s tistimi osebami, ki so vanje tudi vpletene.

V zadnjem času postajate čedalje bolj zaskrbljeni zaradi svojega zdravja, saj čutite, da nekaj ni v redu, ne želite pa se odpraviti na pregled. In vendarle bo to edina prava rešitev.

VODNAR

Ideja, ki se vam je porodila v zvezi z nepremičninami, sicer sploh ni slaba, ima pa to pomanjkljivost, da je ne boste mogli sami uresničiti. Na koga se boste obrnili, je povsem vaša odločitev. Vaša finančna situacija je tako kot navadno precej nihajoča in če ne bi bilo okoli vas pravih oseb, ki so vam vedno pripravljene priskočiti na pomoč, gorje. Pa vseeno se še naprej učite, kako racionalno ravnati s tistim, s čimer razpolagate.

Ni jasno, po kakšnem čudežu se vam vedno znova uspe zaplesti s sicer zelo zanimivimi, toda nezanesljivimi ljudmi. Zato bi vam do sedaj že lahko bilo jasno, da iz vaših načrtov ne bo nič.

RIBI

Vse odločitve, do katerih ste se dokopali po mnogih urah razmišljanja in tehtanja dejstev, ne bodo popolne, če se ne boste posvetovali še s partnerjem, ki ima popolnoma drugačno predstavo o problemih. Seveda bo kompromis najboljša rešitev za oba, pa čeprav v tem trenutku niste pripravljeni popustčati.

Vedno se trudite pustiti čim boljši vtis, tokrat niste bili ravno uspešni. Ne jezite se nase, saj imamo vsi kdaj pa kdaj slabe trenutke, morda pa bo vse to na koncu še boljša izbira. Bodite čim bolj potrpežljivi, saj boste le tako dobili veliko mero spoštovanja in ljubezni nazaj.

PRIŠLI – ODŠLI

Prišli

TRGOVINA

TOE Kranj

Robert Šebjanič, prodajalec, Sebastijan Kržišnik, prodajalec, Zdravko Krč, prodajalec, Uroš Rožič, prodajalec, Dušanka Zupan, prodajalka, Primož Podlipnik, prodajalec, Vinko Lovrenčič, prodajalec, Domen Brudar, prodajalec

Odšli

TRGOVINA

TOE Brežice

Željko Pajnič, poslovodja, Jože Bruca, gasilec-čuvaj, Bojan Novak, poslovodja v skladišču, Tomaž Jeršin, gasilec-čuvaj

TOE Celje

Ivanka Stopar, snažilka, pokoj, Damijan Berginc, prodajalec

TOE Ljubljana

Jurij Jerman, prodajalec

OE Gostinstvo

Motel Lom

Ludvik Keržič, kuhar

SSF

Erika Likar, računovodkinja, Bojan Peček, sistemski analitik

PETROL

Glasilo delavcev v sestavi Petrola • Ureja uredniški odbor: Marinka Biček, Minka Demšar, Rajko Muljavec, Darinka Pavlič, Cvetka Pisar, Štefan Prša, Ada Valenčič • Urednik: Jelka Žmuc-Kušar • Tehnični urednik, lektor in korektor: Jelka Žmuc-Kušar • Naslov uredništva: Petrol, Ljubljana, Dunajska 50, tel.: 061/112 155.