

PETROL

Ljubljana, februar 1997

2



Petrolove barve na belih strminah Podkorna

Vsebina: stran

Namesto uvodnika	3
Petrolov klic v sili	3
Tudi lanski uspeh poslovanja v Petrolu	
Trgovini ni bil odvisen samo od nas	4
Bolje, čeprav še ne dobro	5
Kratke novice	6
Petrolov inovacijski sistem po meri ISO 9001	7
Nov merilni sistem v Petrolu	7
Negotova privatizacija Mola	7
To je zdaj nekaj povsem drugega	8
Kmalu bomo tudi mi sodelovali na borzi	10
Vi sprašujete - mi odgovarjamo	11
ORSP bo letos praznoval 3. rojstni dan	11
Z vami na poti - tudi med oblaki	12
Bo petro sendvič postal naša nova blagovna znamka?	14
Sodelovanje delavcev pri upravljanju podjetja	15
Nekonvencionalno	15
www. petrol. si	16
Nafta Lendava bo delala geotermalno vrtno za Terme Lendava	18
Je vzrok v oddaljenosti od Ljubljane?	18
Sodelavcu v slovo	19
Solidarnost in vrednote dela	19
Tudi druge naftne družbe se reorganizirajo	20
Lani so v svetu odkrili več nafte, kakor so je načrpali	20
Novice iz tujine	20
Pisma bralcev	21
Z resnim delom in iskrenim navdušenjem veliko dosežeš	22
Predstavljamo knjigo	23
Petrol na snegu	24
Poiščite svoje mesto	26
Prišli - odšli	27

Časopis izdaja Petrol,
slovenska naftna družba d. d.

Ureja uredniški odbor:

Marinka Biček
Rajko Muljavec
Darinka Pavlič
Štefan Prša
Jelka Žmuc Kušar (urednica)

Oblikovanje:

Petrol marketing

Tehnična ureditev:

Janez Jerala

Naslov uredništva:

Petrol, Ljubljana, Dunajska 50

Vodstvo podjetja:

dipl. ing. Franc Premk,
predsednik začasne uprave
ekon. Janez Umek,
zastopnik predsednika
dipl. prav. Janez Lotrič,
zastopnik predsednika

Nadzorni odbor:

Miran Mejak (predsednik)
Uroš Korže
Uroš Slavinec
Vojmir Urlep
Andrej Gerjevič
Barbara Jama-Živalič
Mateja Juvanc
Ciril Pirš

Petrolovi smučarji so se pomerili na
strminah Podkorna.



namesto uvodnika

24. decembra lani so Petrol vpisali v sodni register pri okrožnem sodišču v Ljubljani kot delniško družbo, v januarški številki našega časopisa smo sporočili, da bo konec prvega četrtletja letos skupščina delniške družbe Petrol, tokrat pa objavljamo zadnje poročilo o letnem poslovanju Petrol Trgovine. S tem je zaključeno neko obdobje v življenju Petrola, obdobje, ki pomeni začetek in vzpon, mnoge drobne in velike težave, številne majhne in pomembne uspehe. Toda ljudje, ki v njem delajo, bodo ostali, delovno področje se ne bo spremenilo. Veljali bodo le drugi zakoni, ki bodo ponekod zahtevali drugačen način dela, in spremenile se bodo odgovornosti. Strankarska pripadnost ne bo več ščitila pred kritiko in odpustom. Seveda bodo stranke vedno poskušale imeti čim več svojih članov na odgovornih položajih. Obenem bodo vse budno spremljale njihovo delo in ob nepravilnostih zahtevale odstop. Prav tako bo skupščina, najvišji organ lastnikov, zainteresirana, da delo čim bolj teče in bo skrbno spremljala poslovanje. Toda odgovornost ne bo večja samo za vodstvo. Vsak lastnik bo zainteresiran za čim boljši uspeh družbe in bo pozorno spremljal ravnanje sodelavcev. Zato bo moral vsak sprejeti svoj del odgovornosti (tako naj bi bilo že doslej) in jo tudi izpolnjevati (kar je bilo marsikdaj spregledano). Čim višji bo položaj, tem večja (in bolj na očen) bo odgovornost in s tem težje posledice za nepravilnosti in napake - prav tako pa tudi višje priznanje za dosežke. Stavek »Saj gre vse v delovni čas« poslej ne bo več obstajal, čakanju ob uri, da bo pokazala minuto, ko smemo evidentirati odhod, bo odklenkalo. Prav tako ne bo več možno skriti napačnih odločitev ali ravnanj, ki bi povzročile milijonsko škodo delniški družbi. Nekateri lahko doprinesejo k uspehu tako, da ne puščajo ves dan prižganih luči, da ne višajo telefonskih računov z zasebnimi pogovori, drugi si ne smejo dovoliti napačnih investicij, zgrešenih pogodb, spodletelih poslov. Vsi, od prvega do zadnjega, bomo morali skrbeti za uspeh. Dobro in uspešno poslovanje pa bo spet vsem nekaj prineslo - poleg zadovoljstva še debelejšo denarnico. Res je, tudi tu bodo različne večje kakor doslej. Kajti če mora nekdo poslušati šefovo pridigo, ali v skrajnem slučaju stopiti pred disciplinsko komisijo, ki ga morda res postavi celo na cesto, mora drugi čez noč pospraviti svojo mizo, so tudi nagrade različne. Torej, čim višji položaj, tem hujša kazen oziroma tem višje priznanje. In če smo nekoč rekli, da delavci »odločajo«, bomo poslej soodločali (čeprav ne pri vseh zadevah) in nosili vsak svoj delež bremena ter tudi koristi. Vrata so torej odklenjena, moramo jih samo še odpreti.

J. Kušar

Petrolov klic v sili

Če bo storitev polno zaživel, bo Petrol resnično »z nami na poti«, obenem smemo pričakovati, da se bo povečalo tudi število lastnikov kartice Magna.

Nova storitev, ki jo je Petrol pripravil za svoje kupce na drobno, smo imenovali PETROLOV KLIC V SILI. Ponujamo jo skupaj s podjetjem TBS TEAM 24 iz Hoč, ki ima pooblastilo evropskega komunikacijskega centra EN (Europe Net) za poslovanje v Sloveniji in v državah nekdanje Jugoslavije. Kaj storitev pomeni?

EN je komunikacijska mreža, preko katere Petrol 24 ur na dan in 365 dni v letu omogoča svojim kupcem z obema karticama pomoč pri okvari tovornih vozil in avtobusov v Sloveniji, Evropski uniji ter v nekaterih državah vzhodne Evrope in nekdanje Jugoslavije. Sistem EN rešuje različne probleme, od okvare vozila in takojšnjega popravila na mestu samem, vleke vozila do najbližjega pooblaščenega servisa ter manjših ali večjih popravil, do pomoči pri sporazumevanju o nadomestnem vozilu, pa pri nevarnostih, ki se lahko zgodijo pri raznih upravnih postopkih (carina, prometni prekrški in še kaj) Bistvo storitve je torej v tem, da voznik s Petrolovo kartico nikjer ni sam. Kadarkoli in kjerkoli se mu pripeti kakšna nezgoda, ali se pojavi problem, sta mu na voljo telefonska številka in uslužbenec TBS TEAM 24, ki mu bo v slovenskem jeziku pomagal rešiti problem. Vsak klic v komunikacijski center sproži verigo klicev v

mreži EN, dokler ne pride do končnega izvajalca, ki bo vozniku pomagal. In še nekaj. Za plačilo teh storitev vozniku ni potrebno imeti gotovine pri sebi. Petrolova kartica jamči za vse stroške, ki nastanejo v



zvezi z reševanjem problema. Storitve je možno plačati naknadno, na enak način in na istem računu, kakor zaračunavajo nakupe goriva na Petrolovih bencinskih servisih in v pooblaščenih mreži prodajnih mest za kartice Magna. Telefonska številka za Petrolov klic v sili bo vidna kot nalepka na vseh Petrolovih bencinskih servisih. Ker želimo ponuditi podobno storitev tudi lastnikom osebnih avtomobilov in kombijev, smo se s podjetjem Soldat dogovorili, da bo nudilo pomoč 24 ur dnevno na cestah po Sloveniji in sosednjih državah, Petrolova plačilna kartica pa bo poskrbela, da voznikom morebitna prazna denarnica ne bo delala preglavic.

Z. Gantar



Tudi lanski uspeh poslovanja v Petrolu Trgovini ni bil odvisen samo od nas

Leto 1996 je za nami, pred nami pa podatki o poslovanju

Uspeh poslovanja v Petrolu leta 1996 ni bil odvisen samo od nas zaposlenih, ampak tudi vplivom in volji od zunaj. Že spomladi so začele rasti cene surove nafte, višala se je vrednost dolarja v odnosu do tolarja, maloprodajne cene naftnih derivatov v Sloveniji pa je vlada omejevala.

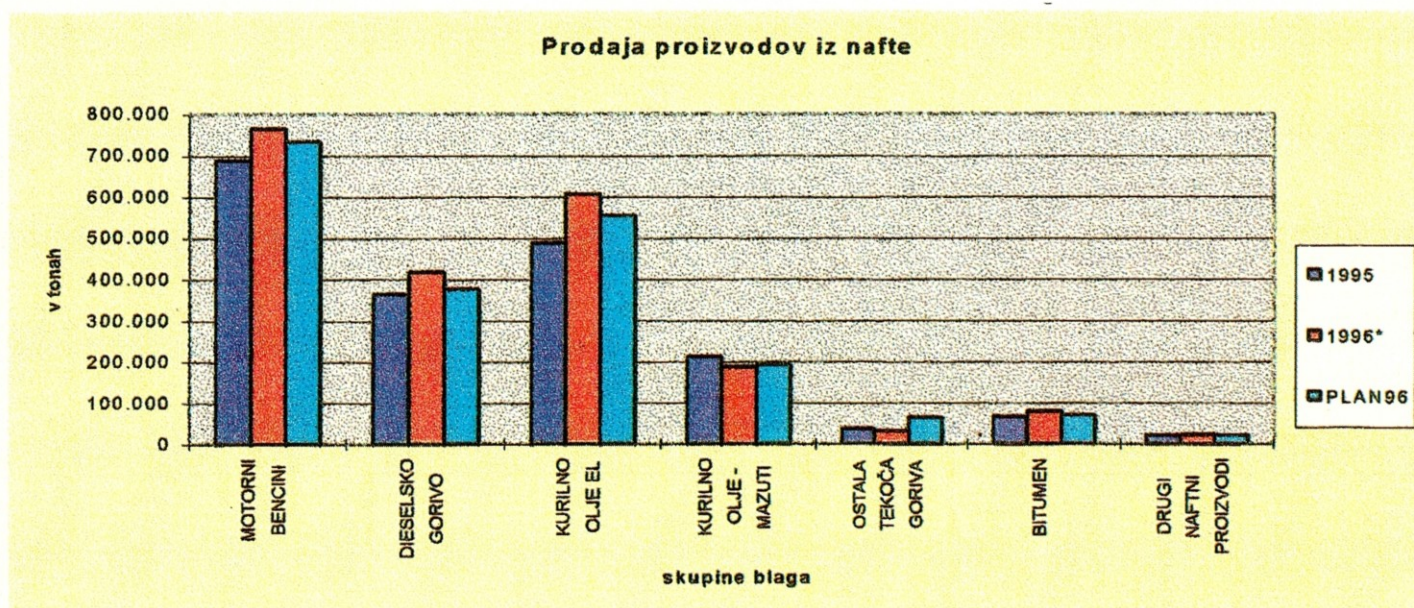
celoti smo leta 1996 kupili za 13 odstotkov več naftnih derivatov kakor v predhodnem letu.

Ostalo trgovsko blago

Tudi v letu 1996 smo posebej skrbeli za prodajo ostalega trgovskega blaga, kar kaže dejstvo, da

imamo na celotnem seznamu prek 5 tisoč artiklov, na posameznih bencinskih servisih pa kupci najdejo do 2 tisoč različnih predmetov. Poleg tega smo posodabljali in širili prodajne površine na bencinskih servisih.

Po skupinah blaga je najbolj porasla prodaja prehrabnih

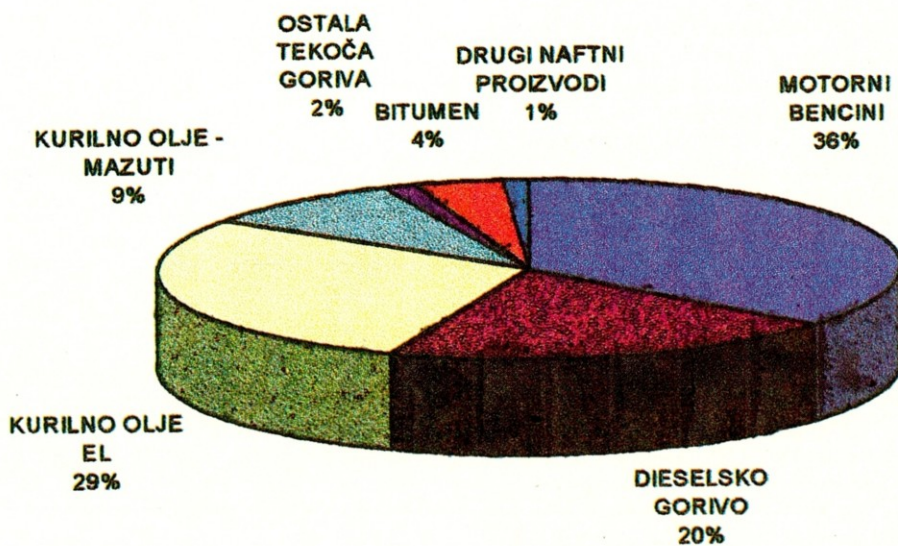


Primerjava prodaje v letu 1996 in 1995 ter s planom

Naftni derivati

Zaradi nizkih cen, večje porabe v transportu, višjega deleža tekočih goriv v porabi končne energije in zaradi razširjene prodaje na nove trge smo lani prvič prodali več kakor 2 milijona ton naftnih derivatov, kar je za 13 odstotkov več kakor leta 1995.

Tako kakor prejšnja leta smo tudi lani zagotavljali nemoteno oskrbo z naftnimi derivati, ki smo jih dobivali iz ustaljenih, tradicionalnih nabavnih virov. Z blagom iz rafinerije v Lendavi smo pokrili 18 odstotkov vseh potreb (1995: 25 odstotkov), ostalo smo uvozili. Pri uvozu je precej porasel delež hrvaške lne (s 7 na 13 odstotkov), največ derivatov pa smo spet pripeljali po morsk poti preko Instalacije v Serminu. V



Struktura prodaje storitev v letu 1996

artiklov, kjer je zaslužek v primerjavi z letom 1995 večji kar za polovico in tu dosegamo tudi največji delež v skupni marži.

Prodaja storitev

V skupni realizaciji Petrola imajo pomembno mesto tudi storitve, in sicer zunanjetrgovinske storitve pri uvozu, izvozu in reeksportu, pa v menjalnicah, avtopralnicah in

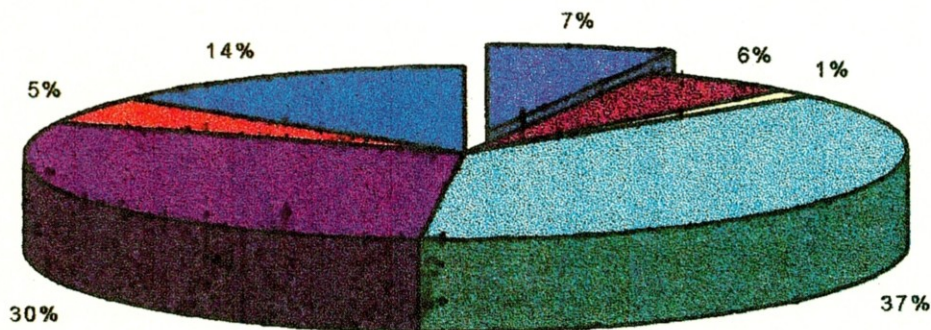
Finančni rezultat

Ocena uspeha za leto 1996 kaže, da so bili tako čisti prihodki iz prodaje kakor tudi nabavna vrednost blaga višji od planiranih. Pri prihodkih smo preseglili plan za odstotek, nabavna vrednost je bila višja za 4 odstotke, kar kaže, da so bile cenovne razmere na trgu z naftnimi derivati neugodne.

Bolje, čeprav še ne dobro

Kako je šlo našim gostincem?

Gostinstvo je v letu 1996 ustvarilo 1394.999.518 tolarjev prihodkov, kar je za 10 odstotkov več kakor v letu 1995 in na ravni planirane. Obenem je imelo 1510.899.376 tolarjev odhodkov, to pa je spet za 10 odstotkov več kakor v predhodnem letu in za 8 odstotkov nad planom. Čeprav podatki še niso povsem dokončni, že lahko rečemo, da je bil lanski rezultat poslovanja negativen, in da bo izguba znašala okrog 100 milijonov tolarjev oziroma 10 odstotkov manj kakor v letu 1995. Negativni rezultat poslovanja je izključno posledica povečanih stroškov za delo, saj smo osebne dohodeke v primerjavi z letom 1995 povišali za 18,7 odstotka. Za ta korak pa smo se odločili zavestno in iz več razlogov. Leta 1995 je Gostinstvo v primerjavi z drugimi v panogi na področju Slovenije zaostajalo za 11 odstotkov, za slovenskim gospodarstvom za 10 in za ostalo Petrolovo dejavnostjo za prek 50 odstotkov. Cilj povišanih plač je bil v tem, da osebne dohodeke naših gostincev približamo panogi in s tem tudi preprečimo odhod dobrega kadra. Ukrep, ki ga moramo razumeti kot dolgoročno sanacijo gostinstva, je organizacijski enoti povišal stroške v primerjavi z letom 1995 za okrog 88 milijonov tolarjev. Če temu dodamo še na novo določeno odškodnino, ki jo plačujemo DARS, in je bila lani za okrog 20 milijonov tolarjev višja kakor leta 1995, takoj vidimo, da smo pri ostalih stroških postopali zelo racionalno. To potrjuje tudi dejstvo, da smo za 10 odstotkov povišali promet, čeprav smo imeli 6 odstotkov manj zaposlenih, da so bili ostali stroški le za odstotek višji kakor leta 1995 in v primerjavi s planom celo nižji za odstotek.



Struktura vlaganj v letu 1996



mehaničnih delavnicah ter gostinske storitve ob cestah in v hotelu Špik, z oddajanjem poslovnih prostorov v najem - predvsem bencinskih servisov - pa se povečuje tudi prihodek od najemnin. V letu 1996 je Zunanja trgovina Petrola posredovala za pogodbeno partnerje pri nakupu tekočega naftnega plina, pa tudi za proizvodne kemične industrije in nekatere druge.

Vrednost prodaje blaga in storitev

S prodajo blaga ustvari Petrol več kakor 95 odstotkov vsega prometa, le slabih 5 odstotkov pa s prodajo storitev. Okvirno so bili prihodki od prodaje v celoti realno večji za 10 odstotkov, od prodaje ostalega blaga za 20 odstotkov, od prodaje storitev so bili na približno enaki ravni kakor leta 1995.

Investicije

Obseg investicij je lani ostal v planskih okvirih, saj je znašala njihova vrednost 42 milijonov mark. Znesek je bil sicer skoraj za polovico manjši kakor leto prej, ker pa je bilo leto 1995 v tem pogledu rekordno, je bolj realna primerjava z letom 1994, ko smo vložili 48 milijonov mark v letu 1996.

Stroški so bili za 3 odstotke manjši od planiranih, pri čemer je potrebno poudariti, da so stroški za delo 7 odstotkov nižji od predvidenih in tudi realno za 6 odstotkov manjši kakor v letu 1995. Ne glede na nizke stroške pa je zaradi nižjega kosmatega dobička iz prodaje tudi dobiček iz poslovanja za 60 odstotkov manjši od načrtovanega.

F. Premk

M. Pohar

Iz naših enot

Plačilo za opravljeno delo?



V TOE Brežice sta prodaja in razvoj kurilnega olja organizirana v skladišču v Brežicah in v Novem mestu ter na bencinskih servisih Črnomelj II in Kočevje I. Zaposleni na bencinskih servisih opozarjajo, da ni urejeno vrednotenje njihovega dela, kadar gre za prodajo preko bencinskega servisa kupcem, ki so pravne osebe. Po mnenju prodajalcev večji del posla opravijo sami, ustvarjena marža pa je obračunana samo pri osebnem dohodku delavcev v skladišču, kar povzroča nezadovoljstvo na bencinskih servisih. Rešitev je v dogovoru med skladiščem in bencinskim servisom o razmerju pri delitvi marže pri tej vrsti poslov, kjer sodelujeta oba. Trenutno to še ni možno, ker še niso izdelane aplikacije, ki bi omogočale delitev obračunane marže. Vrednotenje dela pri prodaji kurilnega olja na bencinskih servisih pa bi moralo biti enotno rešeno za celoten Petrol.

A. Gerjevič

Kdo bo poiskal rešitev



Sicer se na vseh bencinskih servisih vseh naših teritorialnih enot pojavljajo enaki problemi, ki vplivajo na počutje prodajalcev, in s tem tudi na njihovo delo, a nekdo mora o tem prvi spregovoriti in nanje opozoriti, če hočemo, da se bo kaj spremenilo. Za kaj gre? Če prodajalec ne pozdravi dovolj prijazno, če ga ni takoj tam, kjer ga voznik želi videti, če ne odgovori na vsako vprašanje, če ne postreže takoj in tako, kakor si kupec predstavlja, ga ozmerjamo, pokličemo na zagovor, zagrozimo... Nihče pa ne pomisli, da fantje niso nerazpoloženi samo zato, ker je vreme slabo, ker doma nekaj ni bilo v redu, ker jim nagaja avto, ker niso povsem zdravi, ampak da se tudi na delovnem mestu zgodi marsikaj takega, kar jim povzroča stres (če naj uporabim besedo, ki je v zadnjem času priljubljena). Kraje v trgovinskem delu so tako rekoč vsakdanja reč, pobegov z

neplačanim gorivom je vedno več, manki se sicer nižajo, a prodajalce še vedno pestijo, delati v treh izmenah, ob nedeljah in praznikih tudi ni samo prijetna zadeva. Morda bo kdo rekel, da mora človek, ki se odloči za delo na bencinskem servisu, vse to vzeti v zakup, a tudi če je tako, bi morda moral nekdo stati ljudem ob strani in se z njimi od časa do časa pogovoriti. Saj imamo strokovnjake v domači hiši.

Bolj varno za Petrol, bolj udobno za kupce



V celjski teritorialni enoti so že pred časom ugotovili, da morajo nekaj storiti glede pisarne, v kateri stranke naročajo in plačujejo kurilno olje, ali kupujejo denarne bone za gorivo. Vanjo so vstopali s hodnika, kar je predstavljalo stalno nevarnost, da bi kdo nenadzorovano prišel v drugo pisarno in iz nje kaj odnesel. Končno so se lotili prenavljanja in ga v dveh mesecih tudi zaključili. Zdaj vstopajo ljudje neposredno s parkirnega prostora in ne morejo nikamor »zait«, poleg tega je prostor bolj udoben tako za stranke kakor tudi za 4 zaposlene, ki sprejemajo naročila in denar.

R. C.

Cenejši bencin v Italiji



Ugibanj, dvomov in pobožnih tolažb, da se vendarle ne bo zgodilo, zdaj skoraj ni več. Bencin bo v Italiji dobil nov status, osnovni namen spremembe pa je v tem, da bi zadržali naše dosedanje kupce doma. Zdaj morajo urediti samo še birokratsko formalne zadeve in realno lahko pričakujemo, da bodo startali julija ali avgusta. Nejasnosti je sicer še veliko, po informacijah, ki so nam na voljo, pa se bo zgodilo naslednje:

* popravili bodo samo cene bencina, medtem ko bo cena plinskega olja ostala nespremenjena

* ceno bencina bodo določali in prilagajali naši ceni po conah oziroma področjih glede na oddaljenost od državne meje; taka

opredelitev bo segala do Pordenona, kjer bo bencin že za nekaj sto lir dražji kakor na Goriškem, kjer bo cena enaka naši

* ugodnosti bodo deležne samo fizične osebe, torej zasebni lastniki avtomobilov; vsa službena vozila so izločena.

I. Pipan

Zaenkrat so še zadovoljni



V koprski enoti so sprva prodajali v glavnem le kurilno olje EL in vneto iskali nove kupce. Zdaj, ko imajo tudi bencinske servise, je obseg njihovega poslovanja širši. Ob vsem tem so predvidevali, da bo na njihovem seznamu blaga tudi tekoči naftni plin, vendar se predvidevanje ni uresničilo. Petrol ni odkupil deleža v Butan plinu in s tem ni prevzel pričakovane prodaje TNP, kar pa ne pomeni, da na Koprskem ne bo na voljo tega energenta. Le prodajal ga bo nekdo drug. S tem se bo seveda zmanjšala prodaja kurilnega olja EL, s katero so v naši enoti zaenkrat zadovoljni, vendar že razmišljajo s čim jo bodo nadomestili, če bo veliko porabnikov prešlo na tekoči naftni plin.

E. P.

Sovlaganje v interno črpalko



V Alpetouru, ki je največji, pa tudi najboljši in najbolj reden kupec v kranjski teritorialni enoti, so se odločili, da bodo zgradili interno bencinsko črpalko. Petrol pa so povabili, da jo sofinansira in dobili pozitiven odgovor. Naša konkurenca je sicer ponudila boljše pogoje, vendar so se v Alpetouru zaradi dolgoletnega sodelovanja in dobrih odnosov odločili za nas.

F. T.

Nov merilni sistem v Petrolu (UltraSTAR)

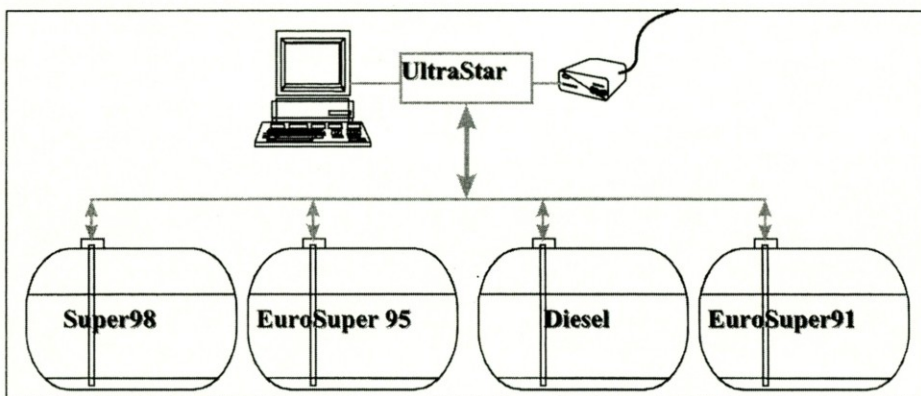
Sodobne ekonomske, tehnične in okoljevarstvene omejitve zahtevajo, da upravljalci podzemnih rezervoarjev goriva z ustreznimi postopki vodijo zaloge. Merilni sistem UltraSTAR na osnovi zanesljivih in natančnih meritev stanja v rezervoarju avtomatsko nadzoruje zaloge goriva.

Merilni sistem UltraSTAR je sestavljen iz merilne postaje ter sond za merjenje nivoja, ki so vstavljene v rezervoarje z gorivom in skrbijo za merjenje plasti vode, goriva in zraka. Rezultati so zelo natančni za vse vrste goriv. Mikroprocesorski sistem v merilni postaji skrbi tudi za detekcijo kritičnih meja ter alarmna stanja (puščanje rezervoarjev, onesnažen rezervoar - preveč vode na dnu), vse pa je možno nadzirati preko računalnika, priključenega na merilni sistem.

- * kontrola medrezervoarne tekočine
- * detekcija previsokega in prenizkega stanja goriv
- * detekcija prisotnosti nezaželenih tekočin (na primer vode)
- * detekcija polnjenja rezervoarja (dobave goriva)
- * planiranje in optimizacija dobave goriv
- * alarm ob maksimalnem nivoju (95 odstotkov velikosti rezervoarja)
- * alarm ob predvidenem nivoju, ki ga poljubno nastavimo (na primer minimalna zaloga goriva).

Montaža na terenu

Trenutno montirajo merilni sistem na 94 bencinskih servisih, od katerih je približno 55 narejenih in jih postopno vključujejo v sistem za prenos podatkov na host. Podatke, ki prispejo, obdelajo in uporabijo za dnevno



Skica prikazuje delovanje sistema. V rezervoarje so potopljene sonde PS, ki sporočajo stanje merilni postaji STAR, ta pa podatke lahko prikaže na računalniku s pomočjo programske opreme za spremljanje stanja, ali jih po komunikacijskem vmesniku z modemom pošilja informacijskemu sistemu. Tako zbrani podatki služijo za:

- * dnevno avtomatsko obračunavanje zalog
- * optimizacijo planiranja dobav
- * avtomatizacijo polnjenja
- * tekoč nadzor in obračun vsake dobave
- * zmanjševanje napak v obračunih zalog
- * daljinsko upravljanje avtomatskih črpalk.

Prednosti merilnega sistema so:

- * meritve nivoja goriv
- * meritve temperature goriv
- * izračun volumna s pomočjo tabel prostornine

obračunavanje zalog na posameznih bencinskih servisih ter optimizacijo in napoved dobav goriva. S tem sistemom se že kažejo odstopanja v obračunavanju zalog in trendih pri porabi v predhodnih obdobjih in zdaj. Merilni sistem je odprt informacijski sistem s sodobno arhitekturo, upoštevane so svetovne smernice razvoja informacijskega sistema, uporabljene najnovejše tehnologije za strojno in programsko opremo. Sistem nudi osnovo za celo vrsto izboljšav pri distribuciji, planiranju in nadzoru zalog goriva, omogoča optimiziranje na osnovi ažurnih podatkov, nemoteno oskrbo, hitrejše odzive na spremembe, razbremenjeni management in osebje, krepi centralni nadzor ter povečuje zanesljivost in varnost.

A. Kovač

Petrolov inovacijski sistem po meri ISO 9001

V sklopu sprememb, ki jih prinaša poslovanje po standardu ISO 9001, smo v Petrolu začeli uvajati nov način za spremljanje inovacij. Pobudo je dal Matjaž Janežič iz sektorja tehnične službe in kontrole kakovosti.

V sektorju za razvoj in strateško planiranje smo zadalženi, da sprejmemo inovacijske pobude, vsako posebej obravnavamo in predlagamo ustanovitve komisije, ki inovacijo oceni. Komisija za inovacije nato skupaj z inovatorjem vsako pobudo temeljito pregleda. Če je inovacija zanimiva in uvaja izboljšave pri poslovanju ali obeta povečanje dohodka, jo komisija in avtor predložita vodstvu, ki odloča o njeni uvedbi.

Če bodo inovacijo izvedli in bo vnesla v poslovanje vidne izboljšave, bo odgovorni iz sektorja za razvoj in strateško planiranje sklical komisijo za nagrade, ki bo ocenila rezultate inovacije. Nato bo kadrovske službi predlagal za inovatorja nagrado, ki jo bo potrdilo še vodstvo podjetja. V naslednji številki časopisa bom natančneje opisal inovacijski sistem in predstavil prvo inovacijo, ki je bila prijavljena v sektorju za razvoj in strateško planiranje.

I. Rogelj

Negotova privatizacija Mola

Ponudba ameriškega energetskega koncerna Tenneco je sprožila negotovost pri nadaljnji privatizaciji naftnega in Plinskega koncerna Mol. Američani se ne zanimajo za 33 odstotkov celotnega Mola, ki so na voljo, ampak za vso (in samo) plinsko dejavnost. Časopisi poročajo, da ministrstvo za trgovino in industrijo podpira idejo, medtem ko jo agencija za privatizacijo odklanja. Prav tako se razhajajo pri vprašanju, ali bo država ohranila v Molu 25-odstotni manjšinski delež plus delnico (kakor predvideva privatizacijski zakon), ali večinski delež. V ministrstvu za trgovino in industrijo trdijo, da je bila v prvi fazi privatizacije cena delnic prenizka, poleg tega naj bi bila z oddajo večinskega deleža Mola omejena, ali celo ogrožena varna energetska oskrba države.

Ko so pripravljali otvoritev prenovljenega bencinskega servisa Vič III, so prišli na dobro idejo, da bodo povabili vse poslovođe, ki so na njem delali. Ker so bili nekateri zadržani, so se dogovorili za nov datum in prišli so vsi - Franc Bricelj, Ivan Špilak, Tonček Dolničar, Geza Kučan, Zdravko Konjar, in gostitelj, sedanji poslovođa Andrej Trunkelj. Kaj hitro so se zapletli v razgovor, prve besede pa so bile seveda namenjene videzu prenovljenega, lahko bi rekli novega bencinskega servisa.



Franc Bricelj, poslovođa 1968-69

tistem času poleg goriv prodajali maziva in nekaj avtomateriala. Toda izbira še zdaleč ni bila taka kakor zdaj.



Ivan Špilak, poslovođa 1969-77

svečk, dišavnih smrečic, dobro smo prodajali gumijaste zglobe in prirobnice za fičke. Leta 1969, ko sem zamenjal Briclja, je servis po prometu še vedno vodil in prekašal celo Šentilj. Določeno obdobje je bil Vič III najmočnejši po tonaži in po številu zaposlenih - največ je delalo na njem 23 ljudi. In ves čas smo imeli odprto tudi ponoči.

Ali bo zdaj, ko je prenovljen, spet postal najboljši v Petrolu?



Andrej Trunkelj, poslovođa 1996-

Trunkelj: Kar zadeva das, bi lahko postal, a potreboval bo nekaj časa, predvidevam, da kakšnega pol leta, preden bo zares steklo. Glede bencina pa mislim, da ne. Mopo ima tradicijo, a bo prav tako potreboval nekaj časa.

To je zdaj nekaj povsem drugega

Bencinski servis v Ljubljani na Tržaški 130

Uspeh je v veliki meri odvisen od prodajalcev, ki morajo biti primerno izobraženi. Že od nekaj so obiskovali teoretične tečaje, v praksi jih je moral pa najbrž predvsem poslovođa marsičesa naučiti.



Tonček Dolničar, poslovođa 1977-86

Dolničar: Struktura kadra je bila dokaj mešana. Mislim, da takrat, ko sem bil tu poslovođa, nisem imel nikogar s trgovsko šolo. Ljudje so delali leto ali dve, nato so šli na tečaj. Teorija gotovo nekaj pripomore, potrebna pa je tudi praksa. Koliko se kdo nauči, je odvisno od vsakega posameznika.

Ali je poslovođa lahko sam izbral ekipo?



Geza Kučan, poslovođa 1986-87

uspešno dela. Veliko je odvisno od samih prodajalcev, marsikaj pa tudi od poslovođe. Če si ne ustvari kadra, ekipa ne more držati skupaj. Poslovođa je glavni in vpelje vse ostale.



Zdravko Konjar, poslovođa 1987-96

Ne sme samo zahtevati, ampak tudi pomagati. Potem bo uspeh dela zagotovljen. Sploh pa so danes taki časi, da moramo drug drugemu pomagati. Obenem je potrebna trda roka. Brez nje ni uspeha.

Ali se je v vodenju, pa v načinu dela z leti veliko spremenilo?

Dolničar: V načinu dela se je ogromno spremenilo. Prej je bil to klasičen bencinski servis, ki je imel več prometa kakor danes. Po drugi strani smo nekoč imeli veliko manj dasa.

Zato je tudi delo drugačno. Ker je bil Vič III eden najbolj prometnih bencinskih servisov, so tukaj preskušali vse novosti.

Špilak: Razlika je bistvena. Tonaža na osebo ni bila višja. Veljalo pa je nepisano pravilo, da so takoj dobili dodatnega prodajalca, ko so na servisu prodali 35 ton goriva na prodajalca. Pozneje so količino seveda povišali, najprej na 40, 50, pa 60 in več ton. Toda postrežba je lahko bila kulturna. Ker je bila klasična, so bili vsi prodajalci zunaj, v prostor so prišli samo napisat račun, ali evidentirat plinsko olje za tovarnjake. Seveda smo vzgajali kader, boljši delavci so odšli na druge servise za poslovođe, ali odšli na upravo za referente, pa tudi za vodje sektorjev. Res je bilo nekaj fluktuacije, celo več kakor danes. Nekateri so pač slišali, da se v Petrolu dobro zasluži, da je dobra napitnina, pa so zato tudi prišli, niso pa bili zainteresirani za dobro in pošteno delo. A to se je hitro uredilo, ker so jih drugi vzeli v roke. Po drugi strani smo bili vsi mladi, in pogovorili smo se tudi o čem drugim, ne le o delu.

Bricelj: Rekel bi, da so bile največje težave s prodajalci, ki so mislili samo na zaslužek in se niso veliko brigali za kupce. Stiki so bili sicer veliko tesnejši kakor danes. Vsakemu avtu je bilo potrebno očistiti šipe, pregledati gume, olje, vodo. Če prodajalec tega ni storil, se je voznik kaj hitro pritožil, potem jih je pa poslovođa poslušal na upravi. In če se je to večkrat ponovilo, so prodajalca prestavili.

Špilak: Če je bil problem s kakšnim fantom, so ga navadno dali na tak servis, kjer so rekli »poslovođa ga bo že spravil v red«, ali pa je bil kolektiv tak, da se je moral delavec spremeniti. Cilj je bil v tem, da človeka prevzgojijo in večinoma so uspeli. Ali pa je sam spoznal, da ne sodi v tisto sredino.

Konjar: Zdaj je kazen v tem, da te z bencinskega servisa, ki ima veliko prometa in visoko točko, premestijo na servis z nizkim prometom. Potem si pri plači takoj prikrajšan. Po mojem mnenju je to največji udarec za vsakega prodajalca.

Dolničar: Neke posledice morajo biti, in kolikor se spomnim, je to v glavnem pomagalo. Celo če je prišel na boljše, je delavec sprejel premestitev kot kazen.

Kaj pa je danes za Vič III največji problem?

Trunkelj: Kader, premalo delavcev imamo. Mnogi se čudijo, kako vse

zmoremo. Trgovina ima 200 m², kar je že prava živilska trgovina, v kakršni drugod dela 8, 10 ljudi. Mi imamo pa še avtopralnico, kjer mora stalno biti nekdo, imamo sistem mopo, imamo plin v jeklenkah, in končno, prodajamo gorivo. Trenutno nas je 14. Res smo vsi mladi in nekaj časa bomo zdržali. Za stalno pa nas ni dovolj. In če ni dovolj prodajalcev, tudi kakovost postrežbe ni dobra, in nekaterim nalogam se ne bomo mogli dovolj posvečati. Pri mopu se to že pozna. Poleg tega na našem servisu mnoge stranke še vedno pričakujejo, da jim bomo očistili šipe, pregledali olje, in še kaj. Na splošno pa velja, da ima Petrol pretežno starejši kader, mladih šolanih trgovcev ne jemljejo, toda to ne koristi delu.

Špilak: Poleg tega, da so se norme dvigale, je bila nekoč vsa postrežba klasična. Zdaj je več drugega dela. V prodajni prostor morajo spraviti 3 tisoč artiklov, vsak dan pride do 10 potnikov, pa 10 dobav, delo prodajalcev je drugačno in vse bolj zahtevno.

Dolničar: Upravnik Šilar je rekel poslovodjem, da imajo v rokah škarje in platno. Če je poslovodja hotel ob višji prodaji goriv dodatnega prodajalca, ga je dobil. Ni pa ga bil prisiljen sprejeti, dokler je bila postrežba kakovostna in nobenih pritožb. Takrat v plačo ni bila všteta marža na das, danes pa je.

Konjar: Danes je prodajalcev res marsikje premalo, a tudi če bi jih na bencinskem servisu hoteli, jih ne dobijo, ker ne sprejemamo novih ljudi.

Trunkelj: Pri nas se je najprej poznalo pri mopu, obenem se premalo posvečamo strankam. Nekdo čaka na plin, drugi na pranje, tretji želi kontrolirati zrak, včasih samo še pozdravimo, za ponudbo ali vprašanje ni več časa. Morali bi dobiti nove sodelavce, mlade, prožne, polne energije.

Kako pa gledate na izbor dasa, na njegov obseg, je česa preveč, česa manjka?

Kučan: Čim večja je izbira, tem več lahko prodajš. Seveda pa vsak poslovodja ve za svoj teren, kaj bo najbolje prodal, morda gre blago v manjših količinah, a več artiklov. Dober prodajalec lahko veliko pripomore s ponudbo, z aranžiranjem, pa še s čim. Največ možnosti ima pri blagajni, a mu zmanjka časa, da bi se stranki primerljivo posvetil.

Špilak: Na otvoritev prenovljenega servisa so prišle tudi dekleta z bližnjega plačilnega prometa in ena od njih je vzkliknila »Saj imajo več kakor v Intersparu«. To mi je godilo. Sicer pa sem že sam občutil prednosti široke ponudbe na bencinskem servisu. Če smo se na nedeljo nenadoma odločili, da gremo na obisk, smo darila, tudi sveče, cvetje, vedno dobili na servisu.



Pri priči so bili sredi strokovnega razgovora

Mislim, da je to koristno tudi za slovensko trgovino, čeprav nam hočejo nekateri spodbijati in očitajo monopol. Na Zahodu delajo tako že desetletja, naftne družbe so prisotne noč in dan. Noč in dan dajemo tudi informacije.

Trunkelj: Zlasti v turistični sezoni so bencinski servisi za tužce prva postaja, kjer dobijo informacije, izvedo za pot, kje bodo kaj našli, pogosto vprašajo na primer, kje je živalski vrt.

Kučan: Zgodi se, da prodajalec ne ve odgovora, potem se potruji, da ga najde. Za to vsak vedno najde čas.

Trunkelj: Če ne znaš takoj odgovoriti, je stranka navadno začudena, ker meni, da moraš vse vedeti.

Špilak: Mislim, da večinoma dobijo odgovor. Sicer pa tudi sam zavijem na bencinski servis, če v drugem mestu iščem na primer kakšno ulico. In če prodajalec ne pozna točnega odgovora, mu drugi pomaga. Mislim, da je bencinski servis res tudi informacijski servis. No, na nekaterih objektih se posamezniki še vedno tako obnašajo, kakor da so sami sebi odveč. A take lahko preštejem na prste rok - kljub vsej obremenjenosti s širino, ki jo morajo obvladati.

Konjar: Širina je res velika. A če gradimo že prave markete, moramo razmisliti o kalu. Prodajalci iz svojih žepov plačujejo manko, ker stranke odnesejo blago, ne da bi ga plačale. Gre zlasti za majhne artikle, ki jih je možno mimogrede dati v žep; sicer niso dragi, a ob koncu meseca je vsota visoka. Prodajalci pa pri najboljši volji ne morejo vsega nadzorovati. Velikim servisom bi morali priznati olajšave za kraje.

Špilak: Prav zdaj poskušamo za okrog 20 bencinskih servisov dobiti zvočna

varovala in s teritorialnimi enotami se bomo dogovorili, kdo ga bo dobil. Namestili bomo dodatne video kamere. Nič pa še ni storjenega glede kala, ki je v drugih samopostrežnih trgovinah že kar uzakonjen.

Kučan: Na večjih servisih kradejo tudi gorivo. Potem naredijo zapisnik, vnesejo tudi številko avtomobila, če jo poznajo in pošljejo Sintalu. Toda to je vse.

Trunkelj: Vsi, ki pobegnejo, že pridejo na servis z namenom, da ne bodo plačali, ker točno vedo, da jim nič ne moremo. Tudi če smo policiji posredovali vse podatke, se do 5 tisoč tolarjev sploh ne pogovarjajo. Vozniki to vedo, vedo tudi, da imamo kamere, da jih slikamo, a da ne bo zanje nobenih posledic. Odkar smo ponovno odprli servis, smo imeli 28 pobegov zabeleženih na video kameri, pri treh je prodajalec celo posredoval, enega bi bil voznik skoraj povozil.

Konjar: Taki obiskujejo tudi druge servise. Voznik pride na primer dvakrat na Vič, pa na Dunajsko, na Barje - kamere zabeležijo isti avto, isto registrsko številko, istega človeka, a nihče, niti policija, mu nič ne more. Zdaj se tako vozi neki passat in nataka gorivo. Potem počasi mirno sede v avto in se odpelje. Kamera natančno beleži, to je pa tudi vse.

Trunkelj: Stranke vedo, da snemamo od tedaj, ko začno natakati, do odhoda njih same in evidenčno tablico. Pripelejo se takrat, ko je veliko prometa, in nekateri potem, ko natočijo 60, 70 litrov, pridejo v trgovino, vzamejo cigarete, jih plačajo ter se odpeljejo. Gorivo ostane neporavnano. Vse to morajo potem plačati prodajalci izmene. Koliko časa bodo pripravljeni

(nadaljevanje na 10. strani)

(nadaljevanje s strani 9)

to početi, je vprašanje. Nekega dne jim bo dovolj.

Dolničar: Na enem zadnjih sestankov je Igor Mravlja rekel, da bi priznali pobege, ki so dokumentirani s kamero.

Trunkelj: Pri nas je problem še v tem, da je prodajalec pri blagajni s hrbtno obrnjen proti otokom, dveh črpalk sploh ne vidi in nepridipravi so to že ugotovili. Poleg tega smo jim naredili še cesto za objektom, kjer se lahko odpeljejo, ne da jih opazimo.

Konjar: Prodajalcem pada morala, ko morajo brez lastne krivde plačevati iz lastnega žepa, če voznik uide. Zdaj bomo kmalu imeli sestanek, na katerem se bomo dogovorili, a ne predstavljam si, kako bomo problem rešili.

Trunkelj: Zlasti za svoj servis si res želim, da bi šlo brez problemov, da bi uspešno delali. Načrti so veliki, in če bomo rešili glavne probleme, bodo fantje bolj zagnano, bolj prijazno, bolje delali, in ne bodo več s strahom prihajali v službo. Sam se še spomnim dni, ko sem prihajal z užitkom, in verjamem, da bo spet tako.

Špilak: Petrol je naredil v svoji zgodovini pravo revolucijo in dosegel velik napredek. Od leta 1962, ko sem začel tu delati, se je vse spremenilo za 100 odstotkov. Nekoč so se hodili k nam učiti iz drugih jugoslovanskih republik, mi pa na Zahod. Danes je večina Petrolovih bencinskih servisov enakovredna servisom na Zahodu tako po videzu, po založenosti, in ne pretiram, če rečem, da tudi po kakovosti uslug.

Obvestilo!

Vse delničarje Petrola d. d. obveščamo, da kupujemo delnice družbe z oznako B, C in G po najvišjih dnevnih cenah. Informacije v zvezi s prodajo dobite osebno v Petrolu, BPH d. d., Tivolska 44, Ljubljana, ali po telefonu 061/312 709.

Petrol, BPH d. d.

Kmalu bomo tudi mi sodelovali na borzi

Tehnika borznega poslovanja

Z lastninjenjem podjetja smo skoraj vsi zaposleni postali delničarji Petrola, ki je bil 24. decembra lani vpisan v sodni register kot delniška družba. Zaposlenim so se v postopku javne prodaje pridružili tudi zunanji delničarji, tako da je zdaj vseh skupaj nad 90 tisoč. Zaposleni imamo delnice z oznako B in C, zunanji delničarji z oznako G. Vse bodo izdane v nematerializirani obliki in vključene na račun lastnikov pri KDD - Centralni klirinško depotni družbi. S tem bodo delnice z oznako C in G izenačene, delnice z oznako B pa bodo še dve leti oblikovale svoj razred in jih v tem času ne bo možno prenesti. Po dveh letih, torej s 25. decembrom 1998, pa bodo izenačene z delnicami z oznako C in G.

Kako do novih delnic

Vsak delničar se bo prej ali slej srečal z borzno posredniško hišo, ko bo prodajal ali kupal delnice. Mnogi se že zdaj sprašujejo, kje in na kakšen način bodo to lahko storili, zato naj na kratko predstavim tehniko borznega poslovanja. Stranka preda borznemu posredniku naročilo za nakup ali prodajo vrednostnih papirjev. Naročila so običajno dnevno tržna, kar pomeni, da so izvršena določenega dne po tržnih cenah. Poleg dnevnih tržnih naročil obstajajo tudi limitirana naročila, ko stranka naroči nakup vrednostnega papirja v roku tedna dni ali do preklica po ceni, ki ne sme biti višja, kakor jo sama določi. Redko pa se pojavijo pogojena naročila, ko stranka pogojuje nakup nekega vrednostnega papirja s prodajo drugega vrednostnega papirja (na primer, prodaj delnice SKBR in za celotni znesek kupi delnice Leka).

Prodaja in nakup nekaj staneta

Pri nakupu ali prodaji vrednostnih papirjev borzno posredniška hiša zaračuna stranki provizijo za posredovanje. Poleg provizije je stranka dolžna plačati še stroške Ljubljanske borze in Klirinško depotne družbe, pri prodaji vrednostnih papirjev pa še prometni davek. Stroški stranke so glede na vrednost naslednji:

* pri nakupu: od 0,8 odstotka do 1 odstotka provizije ter 0,115 odstotka stroškov borze in KDD

* pri prodaji: od 0,8 odstotka do 1 odstotka provizije, 0,115 odstotka stroškov borze in KDD ter 0,1 odstotka prometnega davka.

Če hoče stranka poslovati z vrednostnimi papirji, mora odpreti račun pri borzni posredniški hiši, ki ji zaračuna za odpiranje in enoletno vodenje računa od 2 do 4 tisoč tolarjev.

Plačila so časovno točno določena

Borzno trgovanje poteka preko Borzno informacijskega sistema - BIS vsak delovni dan od 9.30 do 13.00. V tem času borzni posrednik izvrši naročila strank za nakup in prodajo vrednostnih papirjev, ter po končanem trgovanju pripravi obračun za posamezno stranko. Denarna poravnava je opravljena na T+2, kjer T pomeni dan, ko je bil posel sklenjen na BIS. Za stranko, ki proda vrednostne papirje, to se pravi, da ji borzna hiša v dveh delovnih dneh nakaže denar na tekoči račun ali hranilno knjižico. Stranka, ki kupi vrednostne papirje, pa mora naslednjega dne nakazati denar na žiro račun borzne hiše, ki ga dan pozneje pošlje na račun. KDD. Seveda se z nakupom ali prodajo vrednostnih papirjev spremeni tudi stanje na računu stranke, odprtem pri borzno posredniški hiši. Za to poskrbi KDD v roku T+2. Tako ima stranka, ki je imela na računu 100 lotov SKBR in jih je 30 prodala, po dveh dneh na računu še 70 lotov. To pomeni, da lahko proda vrednostne papirje šele potem, ko jih ima na svojem računu, odprtem pri borzni hiši.

D. Peteš



Vi sprašujete - mi odgovarjamo

Res da v vseh sredstvih obveščanja veliko govorijo in pišejo o delničarstvu, vendar ostaja še marsikaj nejasno. Človek bi o zadevi sicer povprašal, a kaj, ko mu je neprijetno priznati, da nečesa ne ve. Nekdo pa se je le toliko opogumil, da je v uredništvo poslal dve vprašanji. Sicer se je podpisal samo z imenom, a nič zato. Ker sta vprašanji resni, odgovor z veseljem posredujemo. Obenem vabimo vse, ki bi o delničarstvu želeli kaj več vedeti, da nam pošljejo vprašanja, podpisana ali ne. Glavno, da so resna.

Kaj je dividenda?

Dividenda je znesek, ki ga podjetje izplača delničarjem v določenem obdobju, lahko enkrat ali večkrat na leto. Po preteku poslovnega leta pripravi delniška družba finančne izkaze, ki jih revidira pooblaščen revizorska hiša. Na osnovi teh izkazov, preteklega poslovanja, načrtov, davčne zakonodaje ter še nekaterih dodatnih elementov izdela uprava delniške družbe predlog za delitev dobička iz preteklega poslovnega leta, v katerem je tudi višina dividende. O tem predlogu nato odločajo delničarji na skupščini. Poudariti bi želel, da na osnovi višine dividende ne moremo sklepati o tem, kako dobro je podjetje. Pravila ni, dejstvo pa je, da nekatera najbolj znana in uspešna podjetja v svetu izplačujejo zelo nizke dividende, ali pa jih sploh ne izplačujejo. V Petrolu bomo letos prejeli dve dividendi. Prva bo izplačana za leto 1993, 1994 in 1995 verjetno v prvi polovici letošnjega leta, druga, za leto 1996, pa predvidoma v drugi polovici 1997.

Kaj je bruto dividenda? Kako izračunam neto dividendo?

Bruto dividenda je dividenda, ki jo podjetje izplača delničarjem. Vendar na tekoči ali žiro račun ne dobijo celotne vsote, temveč 25 odstotkov manj, ker mora vsak delničar na bruto dividendo plačati akontacijo davka v višini 25 odstotkov, in to vsoto odvede že podjetje. Osnova za odmero dohodnine je bruto dividenda, zmanjšana za 40 odstotkov. Razliko med izplačano akontacijo in dejansko dohodnino, ki bi jo moral plačati na dividendo, dobi delničar po odmeri dohodnine nazaj. Če je akontacija premajhna, pa mora plačati dodatno dohodnino. Kot primer si oglejmo delničarja, ki se nahaja v razredu dohodninske lestvice, v katerem mora plačati 35-odstotni davek:

- * bruto dividenda na delnico znaša 1.000 tolarjev
- * podjetje izplača dividendo v višini 1.000 tolarjev in hkrati plača akontacijo davka za delničarja v višini 250 tolarjev; delničar pa dobi na žiro račun 750 tolarjev
- * osnova za dohodnino je 600 tolarjev (40 odstotkov davčne olajšave); delničarjeva dohodnina tako znaša 600 tolarjev x 0,35 = 210 tolarjev
- * razlika med plačano akontacijo v višini 250 tolarjev in dejansko dohodnino 210 tolarjev znaša 40 tolarjev, ki jih delničar po odmeri dohodnine dobi nazaj
- * dejanski davek na dividendo tako znaša 210 tolarjev: 1.000 tolarji = 0,21 oziroma 21 odstotkov.

B. Joksimovič

PETROL

Mariča LAH

ORSP bo letos praznoval tretji rojstni dan

Program dela za leto 1997

Uprava Petrola d. d. je na razvojni konferenci družbe podaljšala delovanje posebne projektne skupine za razvojne spremembe Petrola - ORSP. Tako se bomo na straneh Petrolovega časopisa srečevali tudi skozi vse letošnje leto. Poskušali vas bomo obveščati o vseh svojih dejavnostih, obenem pa smo tudi prepričani, da se boste vi obračali na nas s svojimi predlogi ter nas pri delu usmerjali in vzpodbujali. Projekt se je predvsem v delu stroškovnega planiranja in spremljanja zelo globoko vrezal v vsako teritorialno in organizacijsko enoto ter sektor in ob prizadevnosti vseh planerjev in njihovih direktorjev tudi že doživel informacijsko postavitev v praksi, tako da nam bo v letu 1997 nekoliko lažje. Predvsem pa so se skrajšale naše komunikacijske poti - v tem delu projekta komuniciramo v celoti preko računalnikov.

Skupaj bi lahko ocenili, da je to kar lep uspeh! ORSP vstopa tako v tretje leto svojega delovanja. In kakšen je izkupiček našega projekta?

V letu 1995 smo izdelali strateški razvojni načrt Petrola do leta 2000, ki je imel osnovo v 22 poslovnih načrtih po različnih poslovnih procesih, lani smo postavili in tudi izvedli metodologijo planiranja, organizirali in pripravili razvojno konferenco, nekajkrat pa smo se srečali še na izobraževalnih dnevih.

Za letošnje leto pa smo si zastavili spet nov program.

* Dopolnili bomo strateški poslovni načrt Petrola d. d., saj to zahtevajo dogodki tako v makro kakor v mikro okolju, vsebino pa bomo prilagodili tudi novi koncernski organizacijski obliki Petrola.

* Dopolnili bomo metodologijo letnega planiranja in stroškovnega budžetiranja, kar bo obenem tudi osnova za vzpostavitev kontroling funkcije.

* Nadaljevali bomo z racionalizacijo stroškov po poslovnih dejavnostih.

* Konec leta bomo pripravili razvojno konferenco, na kateri bomo opredelili politiko za leto 1998.

Našteti sklopi dejavnosti zahtevajo kar nekaj novih podprojektov, a njihovi nosilci morajo imeti veliko mero znanja, inovativnosti in smisla za teamsko delo. Vse to pa je del tistega, čemur pravimo pridobivanje konkurenčne prednosti in odličnosti.

ORSP

Z vami na poti - tudi med oblaki

Petrolovi servisi na slovenskih letališčih, ki so jih že pred dobrimi 30 leti krstili za aeroservis, in jih tako imenujemo še danes.



Marjan Osterman uspešno vodi aeroservis

Aeroservis Brnik je najstarejša in tudi največja enota te vrste, ki je organizacijsko razporejena v OE

Komerciala. Kot specializirana enota je povsem odvisna od dogajanj na letališču, kar pomeni, da za večjo prodajo sama ne more prav veliko storiti. In to so delavci aeroservisa najbolj občutili tedaj, ko je bilo letališče zaprto. Kar naenkrat je bilo v enoti preveč ljudi, zmanjševanje števila zaposlenih pa je vedno najbolj nevhvaležno delo. K sreči so na Brniku uspeli rešiti problem z rednim upokojevanjem in nekaj razporeditvami. Spremenilo pa se je še marsikaj drugega. Ko smo postali samostojna država, so na primer uvedli posebna pravila. Tako zdaj brez uradne dovolilnice k njim ne morete priti kadarkoli. Vsak obisk morate vsaj dva dni prej najaviti, da pristojni organi pripravijo potrebne dokumente.

Petrolov aeroservis na Brniku je bil zgrajen kmalu potem, ko so leta 1964 odprli letališče. Dolga leta ga je vodil Milan Vujić, njegova ekipa

pa je bila številnejša od današnje. Od marca 1996 je na čelu enote, v kateri dela sedem šoferjev, vzdrževalec in pomočnik vodje, Marjan Osterman, ki pravi, da mu je delo všeč. Ko je predstavljal delo in postopke za ugotavljanje kakovosti letalskega goriva, je bil zelo prepričljiv in sploh ni bilo čutiti, da delo opravlja šele nekaj mesecev. Dnevno napolnijo 12 do 15 letal, poleti tudi do 30. Še najbolj pogrešajo večja letala, kakor so DC-10, ki so bila včasih reden gost brniškega letališča, zdaj pa jih praktično ni. Prihajajo le manjša letala, pa še ta se praviloma ne odločajo za »polno, prosim«, ampak natočijo le količino, ki jim zadošča do prvega naslednjega letališča. Glavni razlog za tako ravnanje so mnogo višje cene goriv in ostalih letalskih uslug kakor marsikje drugod v svetu. V Sloveniji namreč nimamo lastnih letalskih goriv. Moramo jih uvažati in pripeljati do letališča z



»Pri polnjenju manjšega letala uporabimo kar navadno lestev,« pravi Štefan Podgoršek, ki že 20 let na mariborskem letališču oskrbuje letala z gorivi

avtomobilskimi cisternami, kar tudi nekoliko dvigne ceno, saj je cestni transport dražji, a žal edini. Največ letalskega goriva uvozimo iz Madžarske, nekaj iz

za polnjenje letal poskrbijo letališki delavci. V Sloveniji je še vrsta manjših letališč, primernih za športna letala, in skoraj vsa se oskrbujejo z gorivi v Petrolu. Problem je le v tem, da se klubi težko dokopljejo do potrebnih sredstev za plačilo goriva. Toda dvakrat, trikrat na leto uspe

to skoraj vsem. Prodaja letalskih goriv v Sloveniji je res še dokaj skromna, vendar je vsa v domeni Petrola. Tudi to je nekaj.

B. Pečko



Sodobna polnilnica specialnih cistern na Brniku - novejšima se je pridružila stara vibertka, a le za posnetek

Hrvaške in še od kod. Aeroservis Brnik ima manjšo enoto tudi na letališču Maribor. Trije petrolovci in posebna avtomobilska cisterna za polnjenje letal so tam že celih 12 let. Gorivo vozijo iz Rač, pa tudi z Brnika. V Mariboru so še bolj odvisni od dogajanja na letališču, in ker se ne morejo znebiti vloge alternativnega obrata, se tudi dejavnost aeroservisa ne more razviti v kaj več, kar je sedaj. Letališče Maribor že predolgo životari in nikakor ne najde pravega mesta v letalskem prometu. Poskusili so z najrazličnejšimi rednimi linijami, a se nobena ni obnesla, pa tudi šolanje tujih pilotov je bilo samo začasna rešitev. Edina linija, ki so jo uspeli vzpostaviti v zadnjem času, povezuje Maribor in Sarajevo. Mnogo hitreje se je razvilo sečoveljsko letališče, ki ga tudi oskrbuje Petrol, vendar le dovažajo gorivo,



Boris Kozjek »vlada« v dispečerskem centru

Bo Petro sendvič postal naša nova blagovna znamka?

Med prehrabnenimi izdelki, ki na večjih bencinskih servisih že zavzemajo levji delež v celotni ponudbi dodatnega blaga, si je v nekaj mesecih izboril svoje mesto tudi petro sendvič, ki ga izdelujejo naši gostinci kar v sedmih različnih okusih



V Petrolovem Gostinstvu so iskali možnosti za boljše izkoriščanje svojih zmogljivosti ter pri tem pomislili tudi na prodajo izdelkov na bencinskih servisih. Že pred leti je bilo napisanih nekaj ponudb, ki pa so ostale v predalih in nikakor ni prišlo do odločilnega koraka. Medtem so na bencinskih servisih dobro prodajali sendviče raznih izdelovalcev.

Lani spomladi so se povsem po naključju srečali vodstveni delavci iz Gostinstva in Franc Tolar, direktor TOE Kranj. Pogovor je nanese na prodajo sendvičev na bencinskih servisih in za konkreten objekt so izbrali Voklo. Če samo na tem bencinskem servisu prodajo precej sendvičev drugih izdelovalcev, bi se še toliko bolj potrudili prodati Petrolove, ki bi jih izdelovali v lastnem bifeju na Voklem. Zapriseženi gostinec Bogdan Marinko, ki je poznal vse prejšnje poskuse, je zamisel ponovno obudil in jo začel uresničevati tudi v drugih Petrolovih gostinskih obratih. Dogovorili so se za normative, ki jih morajo vsi dosledno spoštovati ter začeli s pripravo in prodajo sendvičev na

bližnjih bencinskih servisih. Seveda je bilo potrebno zbrati vsa potrebna dovoljenja in novi izdelek opremiti z imenom in nalepko z ustreznimi podatki. Ime sendviču so izbrali iz Gostinstvu, oblikovalka Katarina Kovačič iz Petrolovega Marketinga pa je izdelala

prve nalepke. In PETRO SENDVIČ se je junija 1996 prvič pojavil na policah nekaterih bencinskih serviso. Najprej na tistih, ki so blizu gostinskih obratov, v katerih so sendviče izdelovali, torej na Voklem, v Kranju, Čatežu, Tepanju, Mariboru, Podlehniku, Lomu. Nekateri petrolovci, ki so bili bolj naklonjeni konkurenčnim izdelkom Noviste in Jate, so pohiteli s pripombami, češ da je cena petro sendvičev višja, vendar jo opravičuje tako velikost izdelkov. Vsak začetek je težak in brez vztrajnosti ni uspeha. Bogdan Marinko ne vidi razloga, da ne bi vztrajali. Pridobili

so si dragocene izkušnje in zdaj se že temeljito pripravljajo na letošnjo sezono.

Nekaj sredstev bodo morali vložiti v najnujnejšo opremo, v kateri so na prvem mestu vozila s hlajenim tovornim prostorom, kajti sendviče razvažajo dnevno, tako da servise obiščejo vsak drugi dan na 81 lokacijah. Pripravljajo nove okuse in tiskajo drugačne nalepke, ki bodo izdelke ločevale tudi po barvi. Ocen s



terena še ni veliko, vendar so vse spodbudne, pa saj so sendviči res zelo okusni in vedno sveži.

Če jih še niste poskusili, storite to čim prej! Prvi podatki za poslovno poročilo kar dobro kažejo in tudi zaslužek ni zanemarljiv. V celotni prodaji sendvičev si je Petrolov izdelek izboril skoraj tretjino, čeprav je prišel na police šele v drugi polovici lanskega leta. Z



nekoliko dobre volje in z večjim poslušom za Petrolovo blagovno znamko bi lahko petro sendvič postal glavni sendvič na policah Petrolovih bencinskih serviso.

B. Pečko



Ali vas nič ne mika, da bi ugriznili vame?

Bo prihodnost pripadla biodieslu?



Vedno več ljudi potrebuje vedno več energije. Naraščajoča poraba energije vpliva tudi na globalno segrevanje naše atmosfere, zaradi t. i. učinka »tople grede«. Ta sprememba močno vpliva na hitrost

temelji na ravnotežju: količina ogljikovega dioksida, nastalega pri zgorevanju biodiesla, je enaka količini ogljikovega dioksida, ki je potreben za rast ustrezne količine oljne repice.

vane. Zelo pomembno je tudi, koliko energije je potrebno vložiti v pridelavo in obdelavo oljne repice, da iz nje pridobimo enoto energije v obliki biodieselskega goriva. Po zadnjih ocenah delež

porabljene energije znaša kar 85 odstotkov pridobljene energije.

Dodatno se ekološka bilanca še poslabša, če si podrobneje pogledamo proces pridelave in obdelave oljne repice. Uporabni del oljne repice so le semena, tako že ob žetvi na polju ostanejo stebila oljne repice. Iz semen nato iztisnejo olje, pri čemer neuporabljena ostane velika količina t. i. repičnega odpadka, ki ga je mogoče uporabiti le za prehrano živali. Tako pridobljeno repično olje pa še ni primerno za uporabo v dieselskih

motorjih in ga je zato potrebno še kemično obdelati z dodajanjem metanola (fosilnega izvora), tako da dobimo repični methylester (RME) ali krajše biodiesel. Kot stranski produkt pridobimo glicerol. Za nameček lahko imajo uporabniki biodiesla še težave pri uporabi tega goriva. Kot prvo ima izpuh pri uporabi biodiesla vonj po pečenem krompirčku, ki verjetno na daljši rok ni najbolj prijeten. Kot drugo morajo uporabniki seči globlje v žep, saj je kljub državnim subven-

Biomasa kot gorivo

Idealno : Ogljikov dioksid v zaprtem krogu



■ - ogljikov dioksid iz goriva pridobljenega iz biomase

Vendar : Pridelava in obdelava oljne repice potrebuje energijo

klimatskih sprememb, ki lahko zelo hitro vplivajo na večje spremembe v živalskem in rastlinskem svetu. Glavni vzročnik za pojav »tople grede« je ogljikov dioksid, ki se pojavlja pri zgorevanju goriv, ki vsebujejo ogljikovodike (premog, nafta, zemeljski plin, biomasa,...). V idealnih razmerah bi goriva, pridobljena iz biomase, tako kot tudi biodiesel (strokovno: repični methylester - RME) lahko izgorevali neškodljivo oziroma manj škodljivo za naše okolje. Ta trditev

To idealno stanje pa ne odraža realnega stanja, ker v ravnotežju niso upoštevane količine energije, potrebne za pridelovanje oljne repice, in količine energije, potrebne za predelavo oljne repice v biodiesel. Prav ta energija pa se trenutno zagotavlja s pomočjo fosilnih goriv, predvsem nafte in premoga. Uporaba teh goriv povzroča dodatne emisije ogljikovega dioksida (CO_2 - fosilna goriva; antropogeni CO_2), ki v ravnotežju niso upošte-

cijam (npr. v Nemčiji) pridobivanje biodiesla za približno 20 do 30 tolarjev dražje. Kot slednje pa mora uporabnik tolerirati še slabšo kakovost biodiesla, saj za njegovo kakovost še niso bili sprejeti nikakršni za vse veljavni standardi. To dejstvo ima tudi za posledico, da noben proizvajalec avtomobilov ne želi prevzeti odgovornosti za uporabo biodiesla v njihovih vozilih, kar pomeni hkrati tudi izničenje vseh garancij za okvare motorja. Jasneje povedano lahko rečemo, da ob uporabi biodiesla lahko pride do poškodb na motorjih vozil.

Kljub prikazanim pomanjkljivostim uporabe biodiesla pa lahko najdemo zanj načine uporabe predvsem na področjih, kjer je zahtevana visoka stopnja varstva okolja. Eno od takih področij je prav gotovo uporaba v kmetijskih strojih in

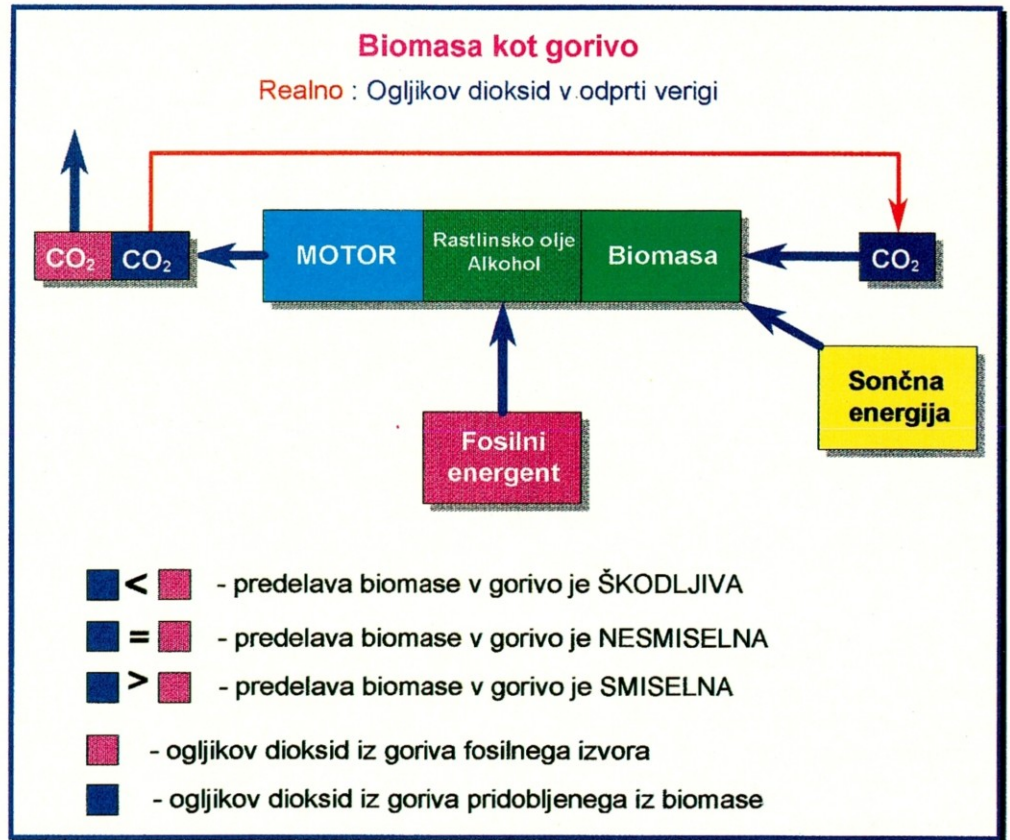
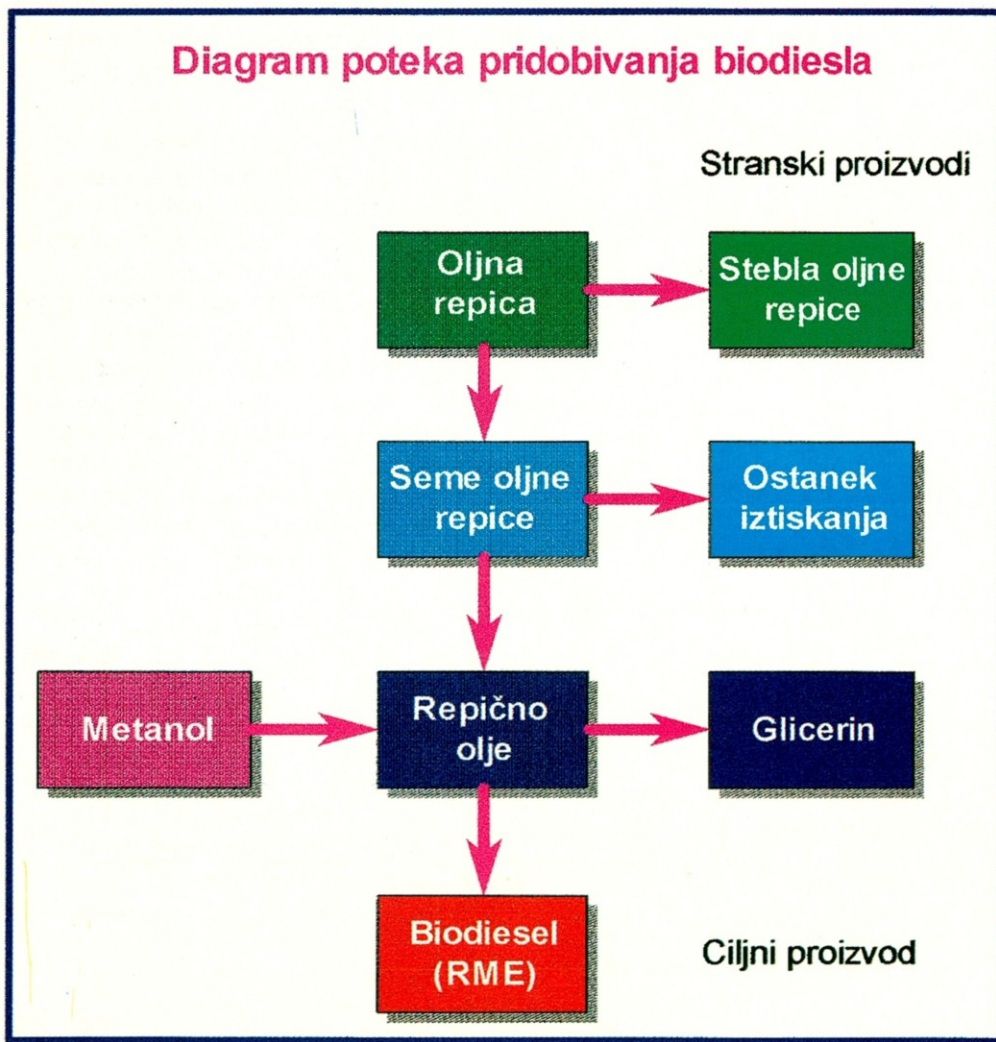


Diagram poteka pridobivanja biodiesla



gospodarskih vozilih, predvsem na vodovarstvenih področjih.

Veliko naštetih problemov z biodieslom je rešljivih, če bo uspelo v energent predelati celotno rastlino in ne samo semen, iz katerih iztiskajo in filtrirajo repično olje. K temu bodo pripomogle prav gotovo tudi izkušnje pri poskusih uplinjanja t. i. kitajske trave, pa tudi izkušnje Shella, ki razvija pridobivanje goriva iz lesne mase.

Stopnjo izkoristka pri predelavi biomase v gorivo je prav gotovo mogoče še povečati, vendar predvsem v sektorju pridobivanju toplotne in električne energije. Najenostavneje izkoristek povečamo z enostavnim sežigom biomase. Na področju predvsem osebnega prometa pa bo še do nadaljnjega imela vodilno vlogo predvsem NAFTA, oziroma goriva, pridobljena iz nje.

mag.
Matjaž Janežič,
dipl. ing.

Obratovanje centralne kurjave

V energetske svetlovalni pisarni se pojavljajo številna strokovna vprašanja tudi v zvezi z obratovanjem centralne kurjave (na trda goriva, na kurilno olje ali na plin). Težja in bolj pereča so vprašanja obstoječih sistemov ogrevanja.

Temperatura vode v kotlu

Pri starejših izvedbah kotlov, npr. na kurilno olje, obratujemo s stalno temperaturo vode v kotlu, ki naj ne bo nižja od 70 stopinj Celzija. V nasprotnem primeru lahko pride do kondenzacije v dimniku in v kotlu z vsemi škodljivimi posledicami. Temperaturo vode v kotlu nastavimo na ustreznem termostatu na kotlu. Seveda je temperatura vode v kotlu lahko višja, odvisno od zunanje temperature in potrebe po topli vodi v radiator-skem krogu.

Nizkotemperaturni kotli so grajeni tako, da omogočajo obratovanje tudi pri nižjih temperaturah vode v kotlu. Minimalno dovoljeno temperaturo običajno določi proizvajalec kotla.

Posebnost so še tako imenovani kondenzacijski kotli, ki dovoljujejo še nižje temperature vode v kotlu, nizkotemperaturni kotli, vendar se pri nas še niso uveljavili in jih tu ne bom obravnaval. Pogosto se dogaja, da občani pri nizkotemperaturnih kotlih spregledajo podatek proizvajalca za zgornjo, najvišjo temperaturo ogrevalne vode. Vedno namreč ni pri vseh firmah zgornja temperatura vode omejena na 90 stopinj Celzija, ampak je pri nekaterih lahko nižja. Zato je treba

obvezno preveriti ta podatek. Pri starejših objektih imamo običajno sistem ogrevanja 90/70 stopinj Celzija in na to preračunane tudi radiatorje. Če menjamo le kotel, ki ima nižjo predvideno najvišjo temperaturo - na primer 80 stopinj Celzija, to pač ni usklajeno z vgrajenimi radiatorji. V največ primerih to reši serviser, ki omejitev regulacije odstrani in nastavi višjo vrednost, vendar s posebnim posegom na zahtevo uporabnika. Pri

novih objektih je treba to upoštevati v projektu ogrevanja. Ta zadeva se ne pojavlja samo pri oljnih, ampak tudi pri plinskih kotlih (grelnikih).

Nesmiselno izklapljanje

Pri trdih gorivih (drva, premog) je obratovanje jasno. Kljub temu pa je važen pravilen način kurjenja - na primer z odgrevanjem od zgoraj navzdol.

Pri kurilnem olju je način obratovanja in regulacije ogrevanja toliko, da tu vseh ne morem obravnavati. Veliko je še takih, ki centralno ogrevanje zvečer izklaplajo zaradi varčevanja, kar pa ni smiselno. Bolje je tako imenovano »nočno«
znižanje temperature po predvidenem programu regulacijske naprave. Znižani režim obratovanja je smiselno uporabljati tudi med odsotnostjo.

Zanimivo je, da se še veliko uporablja ročna regulacija mešalnega ventila v obstoječih sistemih centralnega ogrevanja. Pri novogradnjah tega skoraj ni več. Precej pogostna je regulacija temperature na osnovi termostata, ki vklaplja in izklaplja obtočno črpalko, itd. V glavnem pri starejših gospodinjstvih bolj redko srečamo popolno zvezno regulacijo s pomočjo elektromotornega mešalnega ventila in vseh ostalih elementov regulacijskega sistema (s tipali itd.). Pri novejši uporabi nizkotemperaturnih kotlov ali plinskih kotlov (grelnikov) lahko shajamo tudi brez mešalnega ventila. Sodobna izvedba regulacije mora zajeti tako ogrevanje stanovanjske hiše kot tudi regulacijo sanitarne vode, povezano s kotlom. Skratka, sistemi



regulacije so lahko tako različni, da bi zahtevali bolj obširno in podrobno obdelavo. Poleg tega rešitve ni možno kar posplošiti. Ob znanih pogojih in podatkih je najbolje, če najugodnejšo rešitev predlaga projektant. V vsakem primeru je treba poudariti, da je regulacija ogrevanja pomemben element centralne kurjave, ki zagotavlja kvalitetno in gospodarno obratovanje.

Dejstvo pa je, da je po podatkih, ki jih dobivamo od porabnikov, to področje nekoliko zapostavljeno.

Temperatura ogrevalne vode v radiator-skem krogu se stalno spreminja. S segrevanjem in ohlajanjem se voda razteza in krči. Za to služi ekspanzijska (raztezna) posoda. Le-ta mora biti pravilno izbrana glede na volumen vode celega sistema: v radiatorjih, cevovodih in v kotlu.

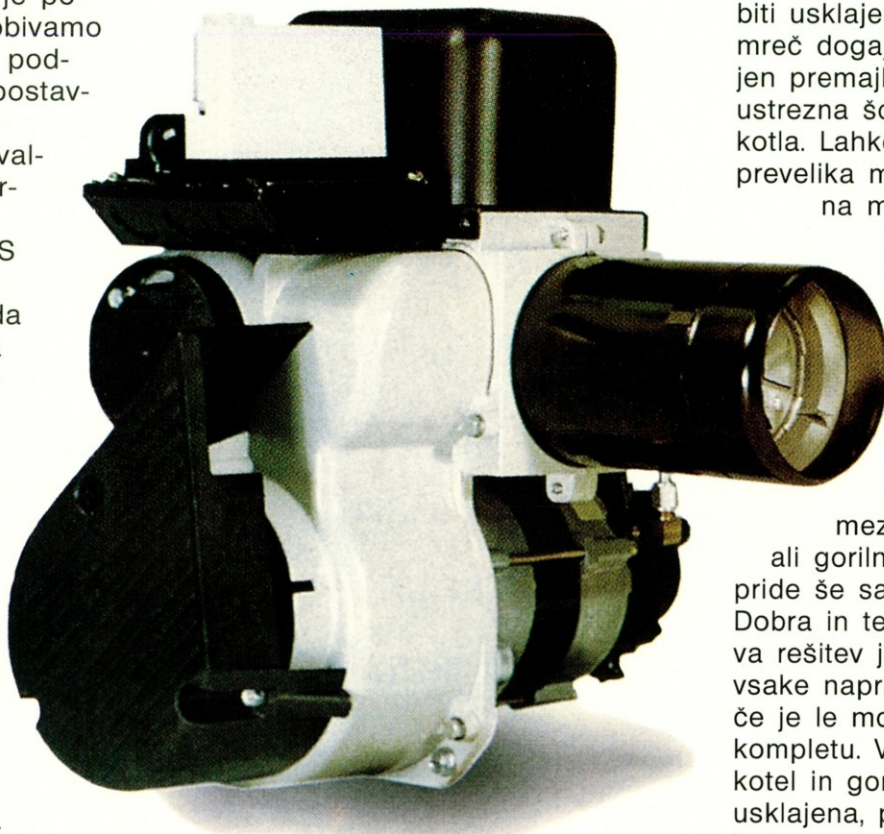
Prostornina raztezne posode znaša okoli 8 odstotkov navedenega celotnega volumna vode.

Ker ima ta tudi varnostno vlogo, mora biti pravilno priključena neposredno na povratni vod v kotel. Pogosto se namreč dogaja, da ni pravilno priključena, da so vmes razni ventili, radiatorji itd., kar ni dopustno. Zaprte ekspanzijske posode niso dovoljene za kotle na trda goriva.

Dodatna raztezna posoda

Pri uvajanju nove tehnologije, novih modernih kotlov se lahko pojavi naslednja težava: Sodobni kotli imajo izredno majhno količino vode. Enaka ugotovitev velja tudi za nove radiatorje, tudi cevovodi niso tako močni kot pred leti. Zato

so ekspanzijske posode, ki so na primer pri plinskih stenskih grelnikih že prigrinjene zraven kotla, premajhne prostornine. Zato je to treba preveriti in po potrebi vgraditi še dodatno raztezno posodo, posebno še v primeru, če stari radiatorji in cevovodi z veliko vode ob izmenjavi kotla še naprej obratujejo.



Pritisk vode v ogrevalnem sistemu je pomembna zadeva, ker le-ta ne sme biti previsok, niti prenizek. Določi in nastavi naj ga strokovnjak. Radiatorji in preostali sistem mora biti preizkušen po predpisih. Sistem mora biti temeljito odzračen. Če je zrak v radiatorjih, le-ti ne grejejo, kot je potrebno. To pa ugotovimo po šumenju, dostikrat pa tudi po občasnem manjšem ropotu obtočne vodne črpalke. Vsako že manjše puščanje pri radiatorjskih ventilih, ali kje drugje v sistemu, ima za posledico padanje tlaka. Le-tega je treba stalno kontrolirati. Padanje tlaka v sorazmerno krajšem

času pomeni v največ primerih že potrebo po ukrepanju. V tem primeru pogosto dopolnjevanje vode v kotel namreč ni rešitev za nastalo težavo. Pri dotakanju vode v litoželezni kotel je le-tega treba predhodno obvezno ohladiti.

Skladni: kotel, gorilnik, dimnik

Gorilnik, kotel in dimnik morajo biti usklajeni. Pogosto se namreč dogaja, da je kotlu prigrinjten premajhen gorilnik ali neustrezna šoba glede na moč kotla. Lahko je tudi obratno: prevelika moč gorilnika glede

na moč kotla. Vse skupaj pa mora biti usklajeno z dimnikom. V naši svetovalni pisarni je bilo več takih primerov z navedenimi težavami porabnikov.

Pojavijo se lahko predvsem ob posamezni zamenjavi kotla ali gorilnika, vmes pa včasih pride še sanacija dimnika. Dobra in tehnično bolj zanesljiva rešitev je, če ne nabavljamo vsake naprave posebej, ampak, če je le možno, vse skupaj v kompletu. V tem primeru sta kotel in gorilnik že tovarniško usklajena, prilagojena in preizkušena skupaj.

Napačno je spreminjanje tehničnih karakteristik na pamet, potrebna je pomoč strokovnjaka. Sicer pa je priporočljivo, da enkrat na leto serviser izvede meritve in nastavitve gorilnika na optimalne vrednosti, tako da obratujejo pri najboljših pogojih izgorevanja, da imamo manjšo porabo goriva in manj onesnažujemo okolje. Z meritvami in nastavitvami serviser poskuša doseči največjo možno usklajenost med gorilnikom, kotlom in dimnikom. Merjene podatke shranimo za primerjavo pri naslednji nastavitvi.

Franc Kalan
(Energetska posvetovalna pisarna)

Sodelovanje delavcev pri upravljanju podjetja

V poglavju o viziji delniške družbe Petrol je zapisano tudi tole: »Petrol bo moderna korporacija s podjetniškim načinom vodenja. Reševanje poslovnih problemov, varovanje in uresničevanje vizije podjetja bo temeljilo na skupnem delu, na participativnem managementu.«

Ena od oblik participativnega managementa, ki ga uveljavlja zakon o sodelovanju delavcev pri upravljanju, je tudi delavska participacija. Ta namreč razne oblike aktivnega vključevanja zaposlenih (individualnega in kolektivnega) v procese odločanja vse bolj sprejema in priporoča kot pomemben faktor za motivacijo, ki prav skozi izgrajevanje pripadnosti organizaciji in njenim ciljem vsestransko ugodno vpliva na poslovno učinkovitost in uspešnost.

Uresničevanje delavske participacije je velika neznanka tako za vodstvo kakor za delavce, zato bomo tem vprašanjem namenili posebno pozornost tudi v našem časopisu in uvedli rubriko »Soodločamo«, ki naj bi postala tudi osrednja komunikacijska vez med delavci in njihovimi predstavniki - s svetom delavcev in predstavniki delavcev v nadzornem svetu delniške družbe.

Zaposleni so nedvomno pomemben element v kriterijih kakovosti in poslovne odličnosti podjetij ter nenazadnje tudi njihova največja konkurenčna prednost. Zato ni naključje, da se prav zadovoljstvo pri delu, dobri medsebojni odnosi, zaupanje ter sistem pristojnosti in odgovornosti v tolikšni meri odražajo v poslovnem uspehu moderne korporacije. In če uspešni managerji v svetu sprejemajo organizirano vključevanje zaposlenih v upravljanje kot osnovno vodilo svojega delovanja, najbrž ni razloga, da tudi pri nas ne bi razmišljali v tej smeri. V Petrolu smo se v prosequ lastninskega preoblikovanja podjetja odločili tako za svet delavcev kakor za delavskega direktorja. Svet delavcev smo izvolili že v lanskem letu, ker smo pričakovali hitrejši razplet postopkov pri lastninjenju. Prava vloga sveta delavcev se začne šele z vpisom delniške družbe v sodni register, pri nas torej 24. decembra lani. Svet delavcev šteje 17 članov iz vseh delov Petrola, ki so bili izvoljeni v posamezni sredini na odprti kandidadni listi. Zato so izvoljeni člani pravi predstavniki delavcev, saj se je zanje odločila večina. Prav zaupanje delavcev članom sveta je osnova za uspešno delovanje.

Člani sveta:

Andrej Gerjevič (Brezice), Andrej Cokan in Tatjana Respet (Celje), Zdravko Križaj (Kranj), Slavko Horvat in Jože Rus (Ljubljana), Stanko Polanec in Franc Štumberger (Maribor), Bogomir Batagelj (Nova Gorica), Marija Kuret (Avtopark), Alojz Udovič (Vzdrževanje), Ivan Pinterič (Gostinstvo), Aleksandra Boštjančič, Boris Jager, Hinko Lobe, Bojana Pečko in Matjaž Zaletel (poslovna stavba). Za predsednika je bil izvoljen Andrej Gerjevič, za njegovo namestnico Bojana Pečko. Svet je na prvi seji imenoval predstavnike delavcev za začasni nadzorni svet: Andreja Gerjeviča, Cirila Pirša, Matejo Juvanc in Barbaro Jama Živalič.

Za prvo informacijo naj bo to dovolj. Prav je, da najprej spoznate svoje predstavnike v svetu delavcev, prihodnjič pa vam bom predstavila oblike dela sveta delavcev in pristoj-

nosti ter osnove participacijskega dogovora kot osrednjega akta med vodstvom in svetom delavcev.

B. Pečko

Nekonvencionalno

Pripravljamo drugo konvencijo Protona

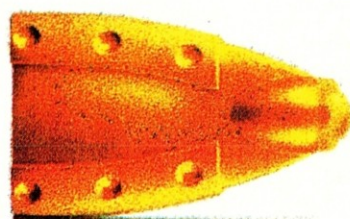
Za letošnji februar smo v Petrolu pripravili že drugo konvencijo Proton, srečanje prijateljev in somišljenikov Protona, srečanje petrolovcev in zasebnih avtomehaničkov, ki jih Petrol oskrbuje z motornimi olji Proton. Konvencija protonovcev je največji, najpomembnejši in tudi najodmevnejši dogodek, ki ga v poslovnem letu pripravimo v Petrolu za svoje avtomehanike. Ta skupina strokovnjakov je za prodajo in sekundarno promocijo našega motornega olja izredno pomembna, saj vse raziskave kažejo, da so prav oni ključni voditelji mnenja. Zato je tudi vrsta drugih dejavnosti, ki jih opravljamo med letom, usmerjena prav na to ciljno skupino. Gre za investicije v reklamne svetlobnike za mehanične delavnice, osebne obiske naših komercialistov na terenu, skupne poslovno družabne dogodke, posebne predstavitve in promocijska darila, celo klasična reklamna sporočila bodo v letošnjem letu bolj »pihala na dušo« poznavalcem avtomobilskih motorjev. Velik pomen srečanja z našimi partnerji avtomehanike nas še dodatno zavezuje, da program res skrbno in temeljito pripravimo ter poskrbimo, da se gostje med nami dobro počutijo.

D. Pavlič

PROTON

PETROL

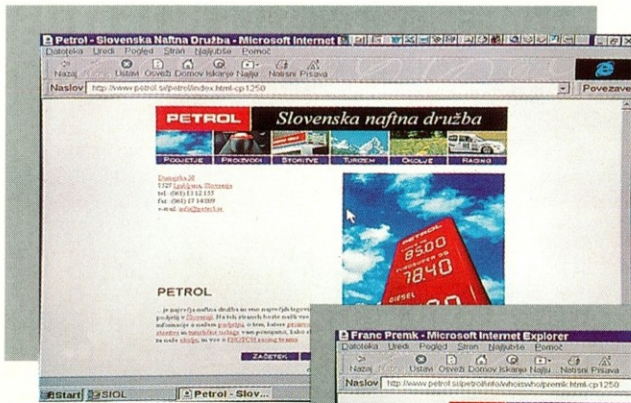
**MOTORNA OLJA
NOVIH DIMENZIJ.**



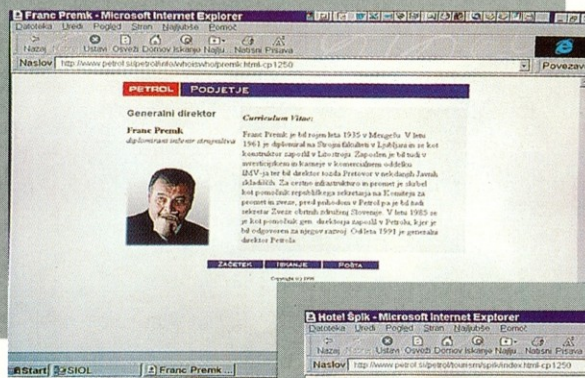
Tržna priložnost ali nov način za zapravljanje denarja?

www.petrol.si

Svet je načeloma razdeljen na dve vrsti ljudi. Na tiste, ki zajtrkujejo in na tiste, ki tega ne počno, na tiste, ki redno spremljajo petkov tedenski pregled novic in na tiste, ki jih to ne zanima, in v zadnjem času tudi na tiste, ki menijo, da bodo interaktivni mediji spremenili način življenja in na tiste, ki jim ne pripisujejo nobenega pomena. Kakšni so pravzaprav argumenti za in proti odločitvi za lastne Web strani?



www.petrol.si

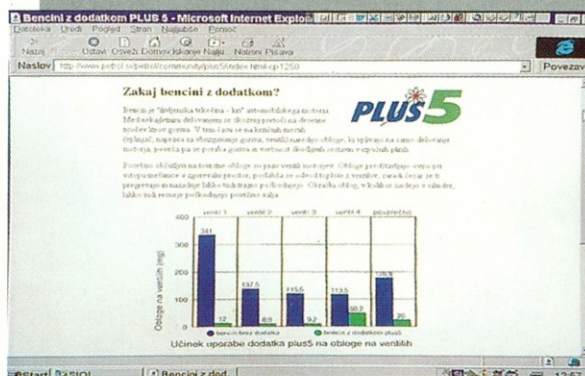
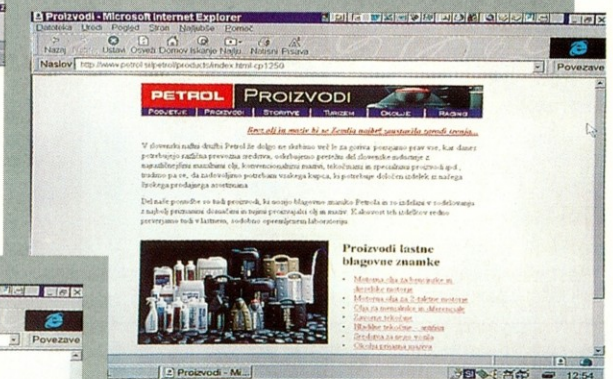


www



www

www.petrol



rol.si

Domnev si preprosto ne smemo privoščiti!

Petrol je že od lanskega septembra med vse bolj številnimi slovenskimi podjetji, ki so se odločila za korporativno predstavitev na lastnih Web straneh. Če smo odkriti, zaenkrat nihče ne more natančno povedati, v kolikšni meri se spleta investirati v to novo komunikacijsko orodje, ali koliko Internet dejansko pripomore k povečanju posla. Dejstvo pa je, da na tak odgovor nimamo časa čakati nekaj let. Ko bodo prednosti Interneta v celoti znane, ko bo zadeva jasna, preverjena, in nas bo konkurenca spet prehitela, bo prepozno kupovati za to potrebno znanje. Zakaj? Predvsem zato, ker si Petrol danes ne more več privoščiti domnevanja, da bo ta medij ostal nepomemben.

»Kdo pa je internet?«

Nepopisno strokovnih in nedvomno pravih definicij o tem, kaj je internet, kar mrgoli. Pa so v glavnem neuporabne. Še posebej, če te o tem povpraša mama: »Kaj pa je tista reč, pri kateri Nejc zapravi celo več popoldnevov kakor pri psu?«

»Internet, mami,« ji pravim, ona pa nazaj: »Aha. Kdo pa je to?« Pa si pomagaj z definicijo, če si moreš. Razlaga mojega dvanajstletnega Nejca je bila genialna: »Takole je, babi. Računalniku rečeš, naj ti to reč pokliče po telefonu. Potem računalnik zmeša satelitske televizijske programe, cel kup časopisov, radijskih programov in računalniških igrice. Ti samo poveš, kaj bi rada videla. Glej, prav zdaj berem o vampirjih - tule stokrat več kakor v šolski knjižnici, pa še dobre slike so zraven, a veš... No, to je internet.«

Sploh ni pomembno, kdo ima prav

Internet ima že več kakor 35 milijonov uporabnikov, število Web strani se je v zadnjih šestih mesecih s 27 tisoč povzpelo že na 110 tisoč in po predvidevanjih bodo sredstva, namenjena oglaševanju na Web straneh, do leta 2000 presegla pet milijard dolarjev. Približno taki so argumenti zagovornikov Interneta. Po drugi strani pa tudi drži, da je vsebinska kakovost Web strani relativno nizka in da velik del populacije zaenkrat čas in denar raje izkoristi za obisk novega trgovskega centra, kakor za sprehajanje po Internetu. Pa tokrat res ni pomembno, katera stran ima bolj prav. Utemeljena možnost, da bodo interaktivni mediji, torej tudi Internet, močno spremenili obrt komuniciranja, zanesljivo obstaja. In ta argument več kakor zadostuje.

Z internetom se je potrebno sprijazniti

Čisto vsako podjetje bo sčasoma imelo svojo Web stran, tudi vaša čistilnica. In da ne bo pomote, govorim o korporativnih, ne o marketinških straneh. Korporativne strani, torej take, kakršne imamo v Petrolu, so namenjene interaktivni komunikaciji, ki jo sproži uporabnik in ne podjetje. Predvsem je to zelo učinkovito nadomestilo za informacijsko telefonsko številko podjetja. Na naših Web straneh namreč ni najti le vseh temeljnih podatkov o podjetju, pač pa tudi manj pomembne informacije, ki jih je zaradi zožene uporabnosti predrago klasično oglaševati. Načeloma velja, da je korporativna Web stran uspešna, če z njeno pomočjo uporabnik na enostaven način izve tisto, kar ga zanima.

Petrolove strani najbolj obiskane

In naše korporativne strani se očitno obnesejo. Od septembra dalje namreč natančno spremljamo in primerjamo obiskanost slovenskih Web strani. Po podatkih Instituta Jožef Stefan je zaenkrat najbolj številnega obiska deležna prav Petrolova predstavitev. Nujno pa je, da te strani redno polnimo s svežimi podatki in da odgovarjamo na prejeto elektronsko pošto. Ažurnost je temeljni preizkusni kamen in če smo resnično odkriti, se ji bo potrebno v veliki meri še priučiti. Tokrat smo jo odnesli tudi brez popravkov in sprememb, pa ne za dolgo. Možnost za neposreden dialog z uporabniki pa je vendarle preveč pomembna in dragocena, da bi si jo po nemarnosti zapravili. In Internet jo ponuja. Je to reš proč vržen čas in denar?

I. Čebulj

Nafta Lendava bo delala geotermalno vrtino za Terme Lendava

Nafta vrta tudi poševno usmerjene vrtine

Nafta Lendava je podpisala z zdraviliščem Terme Lendava pogodbo za vrtanje 1600 metrov globoke geotermalne vrtine. Delati bodo začeli predvidoma februarja. Vrtalci naše družbe že nekaj let ne iščejo več samo nafte in plina. Za naročnike delajo tudi geotermalne vrtine in vrtine za pitno vodo. To jim omogočajo vrtalne garniture za vrtanje različnih globin, od najplitvejših za vodnjake do 3500 metrov globokih. Nafta Lendava je edino podjetje v državi, ki dela tudi poševno usmerjene

vrtine. Pripravljeno delovišče za vrtanje prve vrtine je možno uporabiti za poznejše vrtanje poševno usmerjenih vrtin. Na ta način bodo zmanjšani stroški za izdelovanje novih vrtin in pridobivanje večje količine geotermalne vode. V zadnjem obdobju se je v Sloveniji zelo povečalo zanimanje in vlaganje sredstev v turistično zdraviliške namene. Nafta Lendava je v zadnjih letih naredila geotermalne vrtine za Eto iz Cerčna, turistično podjetje Pohorje iz Maribora, zdravilišče Radenska v

Banovcih, Moravske toplice ter za zasebno podjetje v Lendavi. Za vrtanje geotermalnih vrtin se dogovarjajo tudi z novimi interesenti iz raznih krajev Slovenije. Geotermalno energijo je namreč možno uporabljati za pridobivanje električne energije, ogrevanje vode in stanovanj, v zdraviliško turistične namene, za ogrevanje rastlinjakov, sušilnice v kmetijstvu, v gradbeništvu in drugih vejah industrije, v ribogojništvu in še marsikje.

Š. Prša

Je vzrok v oddaljenosti od Ljubljane?

Najprej Kitajska, nato cenovna neskladja in odlašanje

Pot edine rafinerije v državi je bila v preteklosti tlakovana z objektivnimi ovirami, ki so Nafto Lendava v najbolj prelomnih trenutkih vedno privedle na začetek poti. Kljub temu, da je že imela pripravljeno nujno in drago infrastrukturo. Kljub temu, da ji ni primanjkovalo strokovnega kadra. Čeprav pod ceno, je Nafta Lendava morala leta 1985 prodati svojo novo rafinerijsko opremo na Kitajsko. Izkupiček prodaje: okrog 30 milijonov dolarjev izgube in najmanj 20 let zaostanka v razvoju. Zadnji obrok dolga za rafinerijsko opremo je plačala pred dobrima dvema letoma. Tehnologija je v tem času napredovala. V Evropi so zaradi ekoloških zahtev začeli veljati strožji standardi za kakovost naftnih derivatov, ki bodo v prihodnjih letih še strožji. Evropske države so svojim rafinerijam z raznimi instrumenti zagotavljale pogoje za posodabljanje. Podobno bo tudi v prihodnje. Rafinerija v Nafti Lendava pa je v tem času odplačevala finančna bremena iz preteklosti. Vlagala je in še vlaga velike napore v to, da v takih pogojih izpolnjuje zahtevo glede kvalitete goriv. Za razvoj ni bilo možnosti niti pogojev. Po osamosvojitvi Slovenije je v Nafti Lendava zavel optimizem. Konec novembra 1994 sta država in Petrol podpisala družbeno pogodbo. Nafta Lendava je bila olastninjena. Konec naslednjega leta je ob pomoči lastnikov uspešno sanirala poslovanje. Potrebno je bilo razmišljati o razvoju. Lastnika sta sprejela strategijo razvoja Nafta Lendava do leta 2000. Razvojni načrti družbe so bili vključeni tudi v resolucijo o racionalni rabi energije, ki jo je leta 1996 sprejel državni zbor. Novembra

1996 sta vlada in Petrol podpisala protokol o urejanju razmerij v zvezi s proizvodnjo naftnih derivatov v Sloveniji. Na enakih izhodiščih so vključeni razvojni načrti Nafta Lendava tudi v predlog nacionalnega energetskega programa Slovenije. Veliko dokumentov, ki bi utegnili Nafti Lendava v primerjavi z rafinerijami v drugih državah vsaj delno zagotoviti pogoje za normalno poslovanje in razvoj, za nujno ekološko sanacijo in tehnološko posodobitev. Realnost je drugačna. Cene surove nafte na svetovnih trgih so visoke - že od zadnjega četrtega leta 1995. Priznana rafinerijska cena pa je prenizka. In rafinerija ves ta čas posluje z izgubo. Kako naprej? Časa ni veliko. Če izhajamo iz sprejetih dokumentov, je pripravljenosti za ukrepanje in zagotovitev nujnih pogojev za normalno poslovanje in razvoj dovolj. V zadnjem času je čutiti vedno večje odlašanje, neodločnost. Zakaj?

Je morda vzrok v oddaljenosti od Ljubljane? Gotovo ne. Ali pa morda v vedno večjih težnjah in pritiskih z raznih strani, naj se Slovenija odpove edini rafineriji?

Š. Prša



Solidarnost in vrednota dela

V času priseganja na tržno usmerjenost gospodarskih gibanj lahko večkrat slišimo, da tu ni prostora za socialo in da so razne oblike pomoči le še spomin na socialistično preteklost.

Vendar v vsakdanjem življenju ni tako kruto. Morda je ponekod odzvonilo neupravičenemu trošenju namenskih sredstev, ko so si najbolj iznajdljivi pohlepneži prav z izkoriščanjem sistema solidarnosti ustvarili boljši življenjski standard, kakor bi ga dosegli z vestnim delom. V zdravih delovnih sredinah je bila solidarnost vedno vršina, ki je povezovala dobro misleče ljudi odprtih rok in je našla pot samo do sodelavcev, ki so bili potrebni pomoči. Tudi v Petrolu je bilo največkrat tako. Le kdaj pa kdaj je bilo zaradi zapletenih predpisov težje najti pot do rešitve. Iz dolgoletnih izkušenj lahko trdim, da smo v Petrolu vedno

vendarle opredelijo kriterije, se je že nagibala k avtomatizmu, ko naj bi kar strokovna služba izplačala enkratno denarno pomoč vsakemu delavcu, ki je več kakor šest mesecev na bolniškem dopustu. Pa se je vendar vsaj med nekaterimi sindikalisti zbudil čut in nenazadnje tudi odgovornost za vrednotenje dela ter dolžnost do zaščite vseh delavcev, ki leta in leta vestno delajo. Za vse predloge sindikalnih enot, ki so se nabrali pri predsedstvu, smo zahtevali podatke o izplačilih nadomestil. Izkazalo se je, da so bila nadomestila v vseh primerih enako visoka kakor plača, ki bi jo dobil delavec, če bi delal. Ta primerjava je

Predsedstvo sindikata je na zadnji seji v decembru izoblikovalo kriterij, da za enkratno denarno pomoč, ki gre iz stroškov podjetja, predlagajo sindikati enot tiste delavce, ki so več kakor 6 mesecev na bolniškem dopustu ali ostanejo zaradi nesreče pri delu 3 mesece doma, pri katerih nadomestilo ne presega 80 odstotkov povprečne plače v gospodarstvu. Za dodeljevanje pomoči iz sredstev članarine to ni obvezujoče, ker z njimi razpolaga izključno sindikat enote.

pomagali sodelavcu v težavah, če le ni svoje stiske preveč prikrival. Imeli smo sklad skupne porabe, kjer je bilo vedno nekaj sredstev za te namene. Tudi kolektivna pogodba ni mogla povsem mirno mimo solidarnosti, presojo o upravičenosti do solidarnostne pomoči pa je namenila sindikatu, ki naj bi izoblikoval ustrezna pravila. To nikakor ni lahko delo, zlasti če upoštevamo, da sloni vsa zakonodaja na zajamčenih plačah, v Petrolu pa se nismo nikdar ubadali s problemom preživetja - vsaj ne v večjem obsegu. Pomoči so namenjene predvsem ob izjemnih razmerah in ob raznih nesrečah, ki doletijo delavca in njegovo družino. Dopolnitev kolektivne pogodbe za trgovino je v preteklem letu uzakonila obveznost podjetja, da delavcem, ki so več kakor šest mesecev na bolniškem dopustu ali zaradi nesreče pri delu ostanejo doma tri mesece, izplača enkratno denarno pomoč v višini povprečne plače v gospodarstvu. V večini trgovskih podjetij so bila namreč nadomestila za čas bolezni precej nižja od plač. V Petrolu se je predsedstvo sindikata takoj zavzelo za uveljavitev take pomoči delavcem, vendar v dejanskem stanju ni imelo nobenih podatkov. Le govorice o tem, da so nadomestila za bolniški dopust precej nižja od plač, res ne morejo biti osnova za odločanje. Nepriljubljenost članov predsedstva sindikata, da

bila še zlasti izenačena leta 1996, ko smo vse leto postopno zniževali plače, osnova za nadomestila pa je ostala na ravni predhodnega leta. Dogajalo se je celo, da so morali v strokovnih službah znižati nadomestilo, ker je bilo višje od plače, ki bi jo delavec dobil, če bi bil delal. Vsaka bolezen, zlasti če je dolgotrajna, je gotovo hudo neprijetna za vsakega, vendar ne more biti zadosten razlog za izplačilo solidarnostne pomoči, če je nadomestilo enako ali vsaj zelo blizu višini plače. Zato bo potrebno poiskati razloge v povečanih stroških za zdravljenje (na primer terapije, ki jo je potrebno plačati) in povsod, kjer dejansko nastanejo, tudi pomagati. Nikakor pa to ne pomeni, da pušča sindikat solidarnost v nemar, le vrednoto dela mora tudi spoštovati.

B. Pečko

Sodelavcu v slovo



Sredi najbolj uspešnega dela je smrt iz naše sredine iztrgala sodelavca in prijatelja Ceneta DEBEVCA, poslovodjo z bencinskega servisa Kamnik II. Cene se je leta 1971 zaposlil v naši delovni organizaciji kot prodajalec na bencinskem servisu Domžale I in še istega leta prevzel delo na bencinskem servisu Kamnik II kot pomočnik poslovodje. Že naslednje leto je postal poslovodja ter uspešno in vestno vodil servis do svoje nenadne smrti.

Bil je zagret planinec ter prehodil bližnje in daljnje hribe in gore, užival je v lepotah narave, ki mu je poleg družine - žene in dveh hčera največ pomenila. Toda delo na bencinskem servisu mu je v zadnjem obdobju jemalo vedno več časa, tako da se je odpovedal celo planinarjenju, samo da je bilo na njegovem servisu vse tako, kakor mora biti. Manjkal nam bo in še dolgo se ga bomo spominjali

sodelavci
iz TOE Ljubljana

Visoki cilji naftašev

Poročajo, da namerava romunski naftni koncern CRP letos predelati 16,5 milijona ton surove nafte - 10 milijonov iz uvoza, ostalo bodo načrpali doma. Za finasiranje naftnega uvoza bi potrebovali 1,6 milijarde dolarjev, od katerih bi polovico dobili od izvoza naftnih derivatov, 18 odstotkov od izvoza petrokemijskih izdelkov, ostalo s pomočjo bančnih kreditov oziroma internacionalne podpore.



Lani so v svetu odkrili več nafte, kakor so je načrpali

Po izračunih Oil & Gas Journala so lani v svetu načrpali za 2,5 odstotka več nafte kakor leta 1995, znane zaloge so se povečale za 1,1 odstotka na 138,4 milijarde ton. Bližnji vzhod je svoj delež v svetovnih zalogah spet povečal: s 65,5 na 66,4 odstotka, ali z 89,6 na 91,9 milijarde ton. Povečal se je tudi delež Opecovih članic, in sicer s 77,2 na 77,5 odstotka (105,7 na 107,3 milijarde ton). Prav tako so višje zaloge v zahodni Evropi (z 1,5 na 1,8 odstotka), celotno količino pa so odkrili na Norveškem. Obratno so deleži Amerike (s 15,7 na 15,4 odstotka), Afrike (s 7,1 na 6,5 odstotka), Ruske federacije (s 5,7 na 5,6 odstotka) in Daljnega vzhoda (z 2 na 1,8 odstotka) padli. Deleži zalog na Kitajskem (2,4 odstotka) in v vzhodni Evropi (0,2 odstotka) so ostali nespremenjeni.

Zaloge, ki jih je možno pridobiti z današnjo tehniko po sedanjih cenah, bi zadostovale za 42 let, če bi ostalo črpanje na sedanji ravni 3,3 milijarde ton.

Nizji delež države – višji dobiček

Delež države v največji ruski naftni družbi Lukoil se je zmanjšal s 16 na 6 odstotkov. Investicijska družba Nikoil ima 17,7, pokojninski sklad 7,8 odstotka, tuji vlagatelji 20,5 odstotka. Leta 1996 je družba povečala dobiček z 2,4 na 3 milijone rubljev. Promet se je povečal z 29,6 na 41 milijard rubljev. Lani je podjetje pridobilo 58,3 milijona ton surove nafte, letos pričakujejo, da se bo količina povzpela na 59,7 milijona ton.

Z obiska v Statoilu

Tudi druge naftne družbe se reorganizirajo

S kolegico iz Zunanje trgovine Barbaro Jama Živalič sva obiskali podjetje Statoil na Norveškem, s katerim Petrol aktivno sodeluje. Predstavili so nama posamezne oddelke, obiskali pa sva tudi bencinski servis in terminal v Bergnu ter rafinerijo Mongstad.

Statoil je državna norveška naftna družba (država je 100-odstotni lastnik), ki so jo leta 1995 reorganizirali v 14 profitnih centrov. Zaposluje 14 tisoč ljudi, od tega 9 tisoč na Norveškem. Pogoste izboljšave so še utrdile položaj Statoila, ki je leto 1995 zaključil z 98,4 milijarde dolarjev neto dobička. Zdaj je družba največja proizvajalka surove nafte v severo-

posluje nepretrgano, 24 ur na dan. Zato ima tudi štiri centre - Stanford, Singapur, London (za surovo nafto) in Stavanger (za naftne derivate in surovo nafto). Vsak od njih ima svojo vizijo, poslanstvo, strateško poslovnanje in konkurenčni položaj. Na Norveškem cene niso regulirane, konkurenca na domačem trgu je močna, prav tako pritisk prek oddel-



Tako je razporejeno samo v oddelku Oskrba z naftnimi derivati, ostali imajo klasične pisarne

zahodni Evropi in tretji največji svetovni izvoznik tega blaga in glede na sredstva, s katerimi upravlja, šesti največji investitor na Norveškem (2 milijardi dolarjev).

Profitni center Trgovanje z nafto in oskrba

Profitni center je razdeljen na

- * trgovanje s surovo nafto
- * trgovanje z naftnimi derivati
- * tekoči naftni plin
- * predelavo
- * Statoil Severna Amerika
- * Statoil Azija in Pacifik.

Med obiskom so nama natančneje predstavili poslovanje sektorja za trgovanje z naftnimi derivati, ki

ka za naftne derivate na rafinerijo, ki mora proizvode prodajati po čim nižji ceni. Predvideno mesečno proizvodnjo optimalizirajo na podlagi linearnega planiranja, pri čemer se odločijo, ali bodo proizvajali več posameznega proizvoda zaradi višje tržne cene, upoštevajo tržne potrebe po proizvodih in dolgoročne pogodbe, upoštevajo proizvodne kapacitete in možnosti za nakup nafte. Načrtovanju proizvodnje posvečajo veliko pozornosti pri iskanju dolgoročnih partnerjev in dolgoročnih prodajnih pogodb. Za leto 1996 so ocenjevali, da bodo 82 odstotkov svoje proizvodnje prodali na podlagi dolgoročnih pogodb (60 odstotkov na Norveškem, 20 odstotkov v severni Evropi, 20 odstotkov v Sredozemlju).



Notranjost prodajalne na bencinskem servisu

Bencinski servisi

Konec leta 1995 je imel Statoil v 10 državah 1900 bencinskih servisov. V Skandinaviji vodi v drobni prodajni mreži, kjer ima kljub močni konkurenci 1550 lastnih bencinskih servisov in 25-odstotni tržni delež. Na Irskem ima več kakor 400 servisov, kar pomeni 20-odstotni delež na tržišču. Leta 1995 je začel poslovati na 55 novih bencinskih servisih v 5 državah, Estoniji, Latviji, Litvi, Poljski in Nemčiji.

Na Norveškem ima podjetje 540 servisov, 200 lastnih in na 40 lastne sodelavce, ter 340 najetih. Pokazali so nama bencinski servis, ki je bil zgrajen leta 1992. Na njem delajo od 6. do 24. ure, od 24. do 6 zjutraj je kurivo možno kupiti s plačilno kartico prek plačilnega avtomata. Na leto prodajo povprečno 5 milijonov litrov, površina prodajne-

ga prostora znaša 180 m² in kupcem je na voljo 2000 artiklov, cene pa so zdaj nekoliko višje kakor v trgovinah, vendar jih želijo znižati na njihovo raven. V prihodnje nameravajo v trgovini peči kruh in žemlje. Poleg trgovine je v sklopu bencinskega servisa avtomatska avtopralnica (povprečno operejo 20 vozil na dan) in mehanična delavnica.

Pri oceni prodaje upoštevajo povprečni promet, zaledje, konkurenco, število kupcev, ki imajo kartico Statoila, ter izračun z matematičnim modelom. Če dajo bencinski servis v najem, plačajo najemniku 4 odstotke marže za gorivo, mesečna najemnina pa znaša 8,2 odstotka od prometa. Vtis o Statoilu je bil dober. Predstavitve posameznih oddelkov in sistem dela sta pokazala, da dajejo izreden poudarek upravljanju s človeškimi viri, da so zaposleni vajeni delati s prosojnicami, tekoče govorijo in znajo predstaviti delovni proces, ki ga opravljajo.

M. Juvanc



Pozdravljeni v uredništvu!

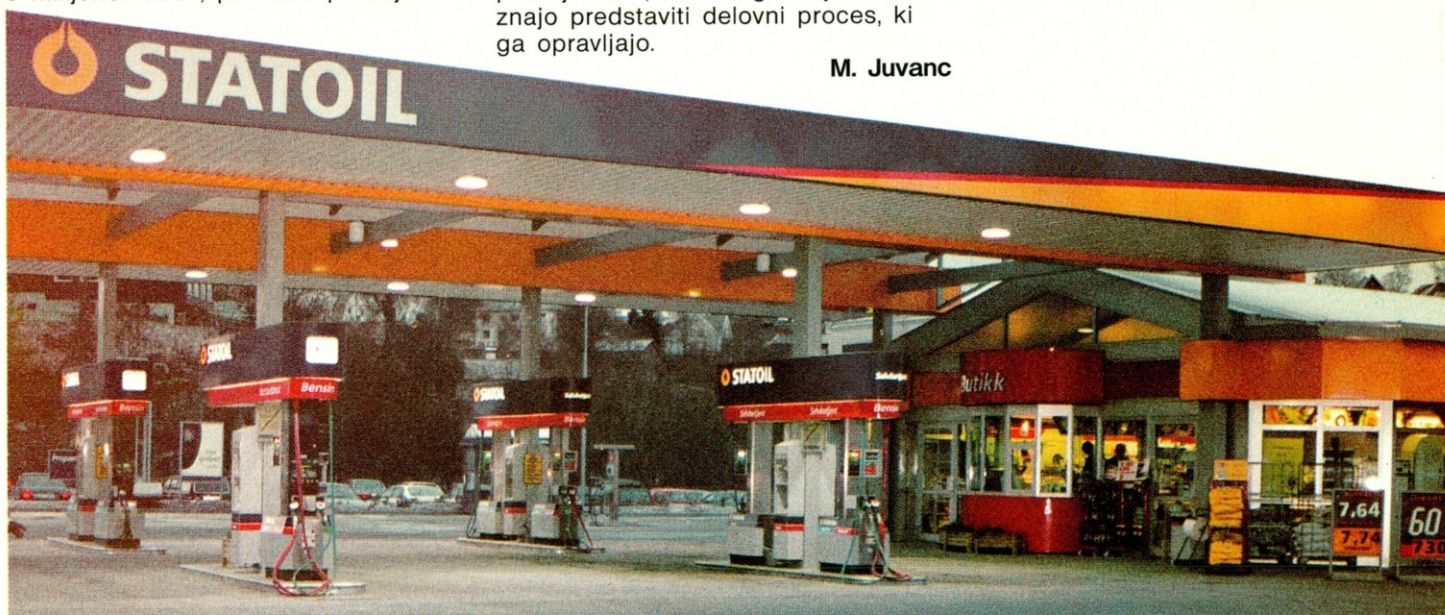
Prosim, da objavite moj prispevek - zahvalo pevkam ŽPZ za prelep program, ki so ga izvedle na svojem koncertu.

Ženskemu pevskemu zboru Petrol

hvala za vabilo na koncert, ki sem se mu z veseljem odzvala in ni mi žal. Ob prijetnem povezovanju programa ter prikupnem vodenju zboru sem doživljala res lepe trenutke ob poslušanju pesmi, ki so vse po vrsti zvenele zelo lepo in čustveno. Bile so zapete z dušo in z bogatim glasbenim izrazom, kar zahteva veliko vaj, vztrajnosti in tudi odrekovanja, predvsem pa veselja do petja. Da to zmorete, drage pevke, ste nam že velikokrat dokazale in nas s tem razveseljevale, za kar vam gre vse priznanje in zahvala. Tako kakor v preteklosti tudi zdaj dajete velik prispevek kulturnemu življenju v Petrolu, in s tem v kulturno zakladnico naše domovine.

Še enkrat iskrena hvala vaša

Pavla Balantič



Bencinski servis v Bergnu

Z resnim delom in iskrenim navdušenjem veliko dosežeš

Naš maratonec Ivan VALENČAK - ŽANI

Priznajte, da zagodrnjate, če ne morete pustiti avtomobila tik ob vhodu v domačo hišo, in da grdo gledate, če je parkirišče pred zgradbo, v kateri delate, zasedeno. Da bi šli tri nadstropja peš? Ne, nikakor! O, z veseljem bi se v nedeljo podali na svež zrak v gozdi, a kaj, ko je pot med drevjem za avto preozka. Sicer ste nekaj brali, da gibanje koristi zdravju, a saj ste zoravi. Za bolnega je pa bolje, da počiva. Veliko govorijo o skrbi za okolje. In prav je tako. Zdrava narava je osnova vsega živega. Toda vaš avto je tako majhen, da je ne bo kaj prida onesnažil. Pa še mudi se vam vedno. Naj pazijo drugi, tisti z velikimi avtomobili.

K sreči vsi ne razmišljajo na tak način, niti ne ravnavajo tako. Na primer v Celju so privrženci teka na dolge proge ustanovili društvo maratoncev in 6 fantov dvakrat na teden pridno trenira. Med njimi je tudi naš sodelavec iz celjske teritorialne enote Ivan VALENČAK - ŽANI. Pred časom smo ga v našem časopisu že predstavili, tokrat pa nam posreduje bilanco svojih nastopov v lanskem letu. Za uvod je ponosno povedal, da je z resnim treningom izboljšal rezultate - nekatere celo za 2, 3 ure. Najprej je nastopil na maratonu Radenci in za 21 km dolgo progo potreboval 1,50, ter med več kakor 700 tekmovalci zasedel 42. mesto. Ker termini za tekmovanja niso posebno dobro usklajeni, se je še istega dne zvečer podal na pot od Celja do Plištajna, kjer časa ne merijo, ker gre za množični pohod, ki se ga je lani udeležilo nekaj več kakor 500 ljudi. Uspešen je bil spet v švicarskem Bielu, kjer je prišlo na start 100 km dolge proge 7 tisoč tekmovalcev, Valenčak pa je s časom 11,13 pristal v skupni razvrstitvi na 584. mestu, v svoji kategoriji pa je bil 77. Pot od Celja do Logarske doline je dolga 75 km in če se tekmovalca imenuje Ivan Valenčak, jo preteče v 7,44 ure, kar mu je lani med 750 konkurenti prineslo 33. mesto. Gorskega teka v Schwabisch Gmündu se v glavnem udeležujejo profesionalci, zato je konkurenca precej ostrejša, poleg tega je tudi proga težja, saj je na 44 km okrog 700 m višinske razlike. Na tem maratonu se je pomerilo 800 tekmovalcev, Žani pa je bil s časom 4,18 261. v svoji kategoriji 47., med 12 Slovenci pa 1. Dobra bera!

In kakšni so letošnji načrti?

Doma bi rad v etapnem maratonu obiskal vse Petrolove bencinske servise, kar bi mu zelo sicer veliko časa, a bi mu služilo tudi kot dober trening.

V tujini bi rad nastopil v Eisenachu, ki skupaj z Bielom in Schwabisch Gmündom šteje za evropski pokal, želi si tekmovati na maratonu v Rimu, ki je sicer profesionalen in zato bolj zahteven, a v Italiji vlada za panogo precejšnje zanimanje, kar pripomore k dobremu vzdušju in tudi k boljšim rezultatom. In največja želja? Nastop na maratonu v New Yorku, kjer se zbere na startu okrog 37 tisoč tekmovalcev. Toda Žani se boji, da bo ostalo samo pri želji. Stroške za vse nastope namreč nosi sam, vendar 5 tisoč mark, kolikor bi potreboval za Ameriko, ne bo mogel spraviti skupaj. Morda pa bi mu priskočil na pomoč Petrol in med vsemi sponzorirani raznih tujih športnikov našel nekaj še za lastnega sodelavca. Morda bi bil to Proton, saj nosi Žani že od vsega začetka na vseh tekmovanjih majico z napisom Proton in tudi v

Po dolgih kilometrih še vedno poln moči

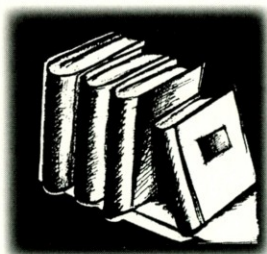


Zmaga je naša!



Med tekmovanjem konkurenta, po tekmovanju prijatelja

tujini dela zanj reklamo. In ko ga sotekmovalci povprašajo, kaj ime pomeni, vsakemu natančno razloži vse o našem motornem olju. Ali ne dobijo tisti, ki dalj časa delajo v Petrolu, nagrade za zvestobo, torej za pripadnost? Ali ni tudi to, kar dela Ivan Valenčak, dokaz pripadnosti?



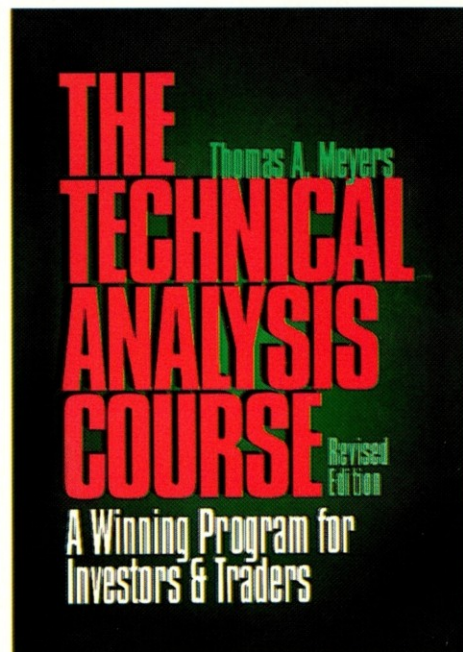
Thomas A. Meyers:

THE TECHNICAL ANALYSIS COURSE

Gre torej za nekakšen tečaj iz tehnične analize. Kdo pa to sploh uporablja v Petrolu, finančni sektor, ja, kaj pa počnejo s tem, ja, z devizami trgujejo in pri tem potrebujejo znanje iz tehnične analize. Sedi, minus, končam s svojim modrovanjem in se odpravim v sektor za finance po pravilne odgovore. Termnsko trgovanje je danes v svetu ena najhitreje rastočih finančnih dejavnosti. V Petrolu se s termnskim deviznim trgovanjem ukvarjamo zato, ker omogoča zavarovanje pred tečajnimi tveganji. Ker Petrol plačuje nafto v dolarjih, prilive pa ima v tolarjih, je zelo

pomembno, da dolarje kupimo takrat, ko menimo, da so poceni. Gibanje dolarskega trga predvidevamo z osnovno in tehnično analizo. V osnovni analizi so opredeljeni makroekonomski in politični dejavniki ponudbe in povpraševanja: trgovinska bilanca, davčna politika, obrestna mera, inflacija, stopnja zaposlenosti. Tehnična analiza pa predpostavlja, da se cene gibljejo v ponavljajočih in predvidljivih vzorcih. V knjigi Technical Analysis Course najdemo vse vidike tehnične analize. Najprej nam avtor pojasni, da je poleg grafov gibanja cen pomembno opazovati tudi gibanje obsega trgovanja in odprtega interesa. Najpomembnejše pravilo tehnične analize je, da je več možnosti, da se trend nadaljuje, kakor da je že pri koncu. Nadaljevanje trenda potrjujejo ponavljajoči se vzorci, obrate pa povratni. Eden od kazalcev so tudi razna drseča povprečja. In kadar ni zaznati nobenega izrazitega trenda? Takrat uporabljajo kazalce prenakupljenosti in preprodanosti (stohastičnost, RSI, momentum). Dobim občutek, da za vsako stanje na trgu obstaja formula in da so še tako nepregledne razmere v bistvu primerljive, s tem pa postanejo tudi predvidljive. Hvala mojstru tehnične analize Klemnu Daneuu za vsa pojasnila.

A. Lovše



Milojka BURKELJCA

Na tekmovanje v veleslalomu sem se prijavila predvsem zato, da bi se naučila svežega zraka in se v sproščenem vzdušju pogovorila s sodelavci o vsem tistem, za kar med rednim delovnim časom ni prostora, nenazadnje tudi zato, ker je to ena redkih priložnosti za spoznavanje sodelavcev s terena. Že prvi sončni žarki, ki sem jih uzrla na poti proti Kranjski Gori, so me spravili v dobro voljo in potrdili, da je bila moja odločitev za smučarijo zelo dobra. Doseženi veleslalomski rezultat je to samo še potrdil, saj sem s prvim mestom v svoji skupini potrdila, da sem še vedno dobra smučarka. Če k temu prištejemo še dobro organizacijo tekme in slovesno podelitev v hotelu Špik, lahko le dodam, naj bo vsem, ki so ta dan preživel v megli, žal, ker niso bili z nami.



Nataša ROZMAN

To je ena najlepših prireditev v Petrolu, ki se je lahko udeležijo prav vsi. Smučarski dan je zame srečanje s petrolovci z vseh koncev Slovenije in vsako leto spoznam nekaj novih sodelavcev. Zdi se mi, da na splošno premalo naredimo za dobro počutje in razpoloženje ljudi, zato taka srečanja podpiram in upam, da bomo z njimi nadaljevali. Tako ne mislim samo jaz, ampak več kakor polovica zaposlenih v naši enoti, ki se prav tako iz leta v leto udeležujejo smučarije.



učarski dan



Mateja MARINKO

Šport vseh povsod pripelje veliko ljudi na isto mesto. Smučarski dan Petrola je ena redkih priložnosti, da se srečaš s sodelavci iz vse Slovenije, pa delovne naloge niso glavna tema razgovorov. Res pa je potem služba prijetnejša in lažja, ker glasovi iz telefona nenadoma dobijo tudi obraze.



Janez PIRC

Kot dolgoletni organizator smučarskega dneva sem z letošnjim še posebno zadovoljen. Vse okrog tekmovalnega dela je bilo brezhibno, in če ste menili, da je bilo merjenje zgolj amatersko, naj vam zaupam, da ekipa Timing iz Mojstrane, ki že nekaj let preverja smučarske sposobnosti petrolincev, sodeluje tudi na tekmah za svetovni pokal. Za razpoložanje gledalcev in dogajanje v ciljni areni se je trudilo kar nekaj enot in njihov trud ni bil zaman. Vsi smo bili dobre volje in zadovoljni. Škoda le, da v naših enotah niso nekoliko bolj resni pri prijavljanju, kajti tudi za tiste tekmovalce, ki ne pridejo na start, moramo plačati startnino.



Poiščite svoje mesto!

V poslovnem svetu marsikdaj slišimo, da je management po eni strani kriv za vsako napako, po drugi, da ima zaslugo za vsak uspeh. Claus Moeller (ustanovitelj in generalni direktor TMI, enega največjih podjetij za usposabljanje in izobraževanje v svetu), pravi, da je management del celote in nosi le del odgovornosti. Uspeh je odvisen od managementa in od sodelavcev - ter od njihovega sodelovanja. Na osnovi izkušenj je ugotovil, da bodo zaposleni enako sledili načelom skupinskega dela kakor v ekipnih športih, na primer nogometu. Vsak igra za svojo in za zmago skupine, teama. Da bi jo dosegli, je potrebno mobilizirati energijo vseh igralcev. Tudi v podjetju. In ko ljudje vlagajo v podjetje svoje najboljše moči, se razvije posebna vrsta osebne pripadnosti. Claus Moeller jo imenuje *Employeeeship* in pomeni vse, kar naredi dobrega delavca. Potem pa zastavlja dve skupini vprašanj, in ko boste nanje odgovorili, boste ugotovili, ali stojite v skupini kislih obrazov ali ste del zadovoljnega uspešnega moštva.

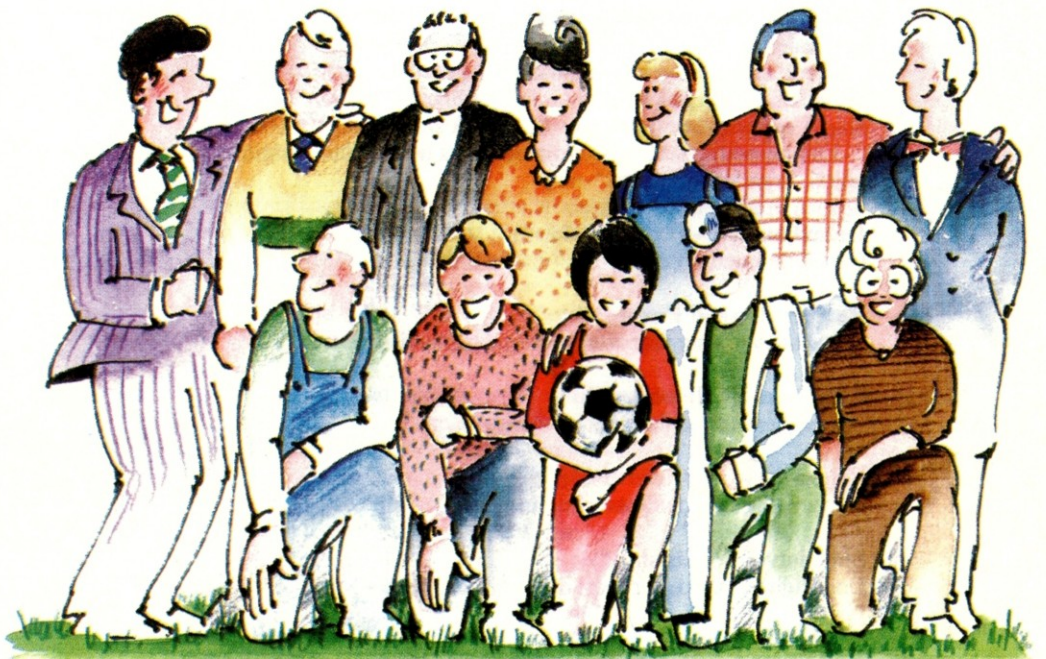
Igrate v vašem podjetju »podjetniški nogomet«?

- * So med tekmo managerji zaposleni z »veliko pomembnejšimi« zadevami?
- * Si cilji oddelkov nasprotujejo?
- * So pisarne managerjev v posebnem nadstropju, daleč od njihovega teama?
- * Se ljudje izogibajo prevzemanju odgovornosti?
- * Prevladuje birokracija?
- * Si interesi nasprotujejo?
- * Porablja energijo za iskanje grešnih kozlov namesto za reševanje problemov?
- * So zaposleni premalo zavzeti?
- * Se ljudje pogovarjajo o drugih namesto z drugimi?
- * Preveč govorijo in premalo naredijo?
- * Imate preveč nepriladnih gledalcev in premalo aktivnih igralcev?



... Ali pa igrate »nogometni nogomet«?

- * Obstaja v vašem podjetju teamsko vzdušje?
- * Skupaj delate za skupni cilj?
- * Je zavzet vsak posameznik?
- * Daje na tekmah vsak vse od sebe?
- * Se zabavate?
- * Ste ponosni na to, da ste član tega teama?
- * Se vsi posamezniki razvijajo in kar najboljše uveljavljajo svoje močne plati?
- * Se vsak čuti odgovornega za neuspehe in uspehe teama?
- * Vsakdo igra za svojo in za zmago teama?



Prišli - odšli

PRIŠLI

TRGOVINA

Notranja trgovina

TOE Ljubljana

Rudi Ivančič, prodajalec

TOE Nova Gorica

Aleš Prelog, prodajalec

OE Komerciala

Nataša Žagar, komercialno administrativna referentka

OE Pravna služba

Nina Milač, pravna referentka, pripravnica

NAFTA LENDAVALA

sektor Petrokemija

Bogdan Lešnjak, upravljalec procesa

ODŠLI

TRGOVINA

Notranja trgovina

TOE Brežice

Danica Jug, tajnica

TOE Koper

Simon Terčon, prodajalec, Peter Piciga, prodajalec, Aljoša Hrvatina, prodajalec

TOE Kranj

Jože Kocet, samostojni referent, Miro Begelj, vodja izmene, Radivoj Karanov, prodajalec, Andrej Krč, poslovodja, pokoj

TOE Ljubljana

Jože Grebenc, komercialni predstavnik, pokoj, Anton Gantar, vodja izmene, pokoj, Anton Mahne, poslovodja, pokoj, Teodor Žnidaršič, vodja prodaje, pokoj, Janez Selan, poslovodja, pokoj, Mirko Šuštaršič, prodajalec, pokoj, Marinka Vehovec, poslovodkinja, pokoj, Rezka Golob, samostojna referentka, pokoj, Nežka Primar, administrativna referentka, pokoj, Vincenc Debevec, poslovodja, smrt

TOE Maribor

Jožef Majcen, poslovodja, Peter Majcen, prodajalec, Franc Grnjak, poslovodja, Peter Grnjak, prodajalec

TOE Nova Gorica

Aleksander Žgur, prodajalec, David Premrl, pomočnik poslovodje

Sektor za finančne storitve

Marija Gabrovšek, referentka fin. službe, pokoj

Sektor za računovodske storitve

Jožica Verbič, vodja materialnega knjigovodstva, pokoj, Maja Lenasi, vodja terjatev in obveznosti, pokoj, Zdenka Vigele, samostojna referentka rač. službe, Anica Zajec, referentka rač. službe

OE Organizacija trgovine

Silvana Mahne, referentka za administracijo in obračun, pokoj

OE Komerciala

Janez Zupančič, vodja sektorja za maziva in petrokemijo, Darinka Pečan, komercialistka, pokoj, Anamarija Čretnik, organizatorica prodaje, Pavla Vertnik,

OE Inženiring

Stjepan Čulig, samostojni gradbeni referent za nadzor, pokoj, Anton Levičar, samostojni strojni referent za nadzor, pokoj, Jože Šimenc, samostojni elektro referent za nadzor, pokoj

OE Vzdrževanje

Boštjan Gioahin, električar

NAFTA LENDAVALA

uprava družbe

Katarina Šömen, referentka za izobraževanje in socialo, Eva Feher, vodja strategije, razvoja in kakovosti, Katarina Feher, tajnica vodstva, Ladislava Ferletič, analitičarka

sektor Petrokemija

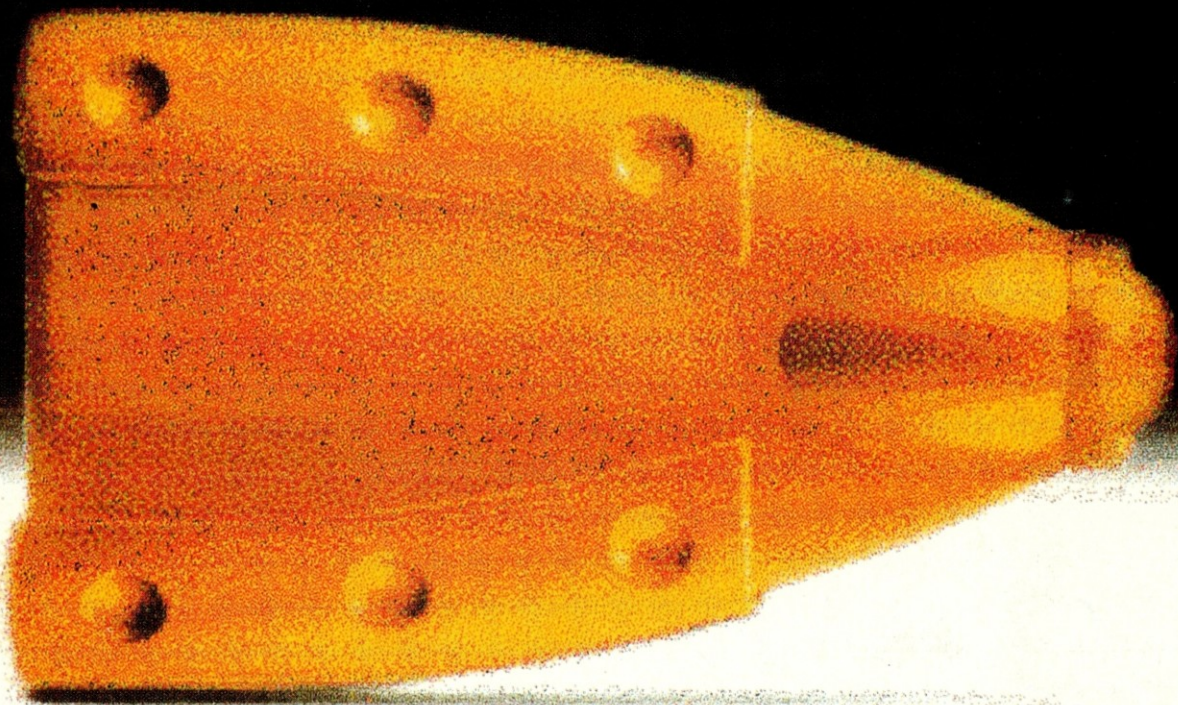
Maja Pavoševič, referentka nabave in prodaje, Franc Klujber, upravljalec procesa, Otto Šimonka, upravljalec procesa, Denis Zver, upravljalec procesa, Ivan Goričanec, vodja izmene

sektor Strojgradnja

Tibor Koša, instrumentalist, Anton Kiralj, konstruktor, pokoj, Edvard Bognar, električar, pripravnik, Bojan Štimec, strojni oblikovalec kovin, Bojan Balažič, elektrotehnik, pripravnik, Franjo David, turbinist, Zdravko Novinič, destilater - kurjač, Anton Grof, upravljalec procesa, Branko Varga, namestnik poveljnika, Valter Kocon, gasilec - voznik, Terezija Donko, tehnologinja analitičarka, Dušan Kapun, destilater - kurjač, pokoj

sektor RPNP

Renata Kevrič, projektantka



PETROL **PROTON**
MOTORNA OLJA NOVIH DIMENZIJ.