

Časopis družbe

Petrol

Ljubljana, marec 2004

Št. 3



Zagotoviti evropsko raven kakovosti
pri vodenju vseh kadrovskih
aktivnosti

3

maloprodaja

Pust, ti čas presneti

4

kratke novice

5

maloprodaja

Te nesrečne cene

6

V bosanskem Visokem je nastal
pravi hip-hop

7

Dobra dopolnitev naše ponudbe

8

Kako deluje virtualna Magna

8

Pranje avtomobilov med
pomembnejšimi storitvami

9

Razlika je tako velika,

da se komaj najdemo

10

informatika

Moderna informacijska tehnologija

- sestavni del sodobnih poslovnih
procesov

12

gostinstvo

Strateški cilj - 5-odstotna

donosnost

13

informatika / človeški viri

Informacijski sistemi

za upravljanje s človeškimi viri

14

energija

Trg električne energije (I)

15

EU

16

intervju

Črpati bi smeli le količine,

ki jih potrebujemo

17

naftne zaloge

Razburjenje med naftnimi koncerni
in pritisk na delnice

19

goriva

Bomo na naših bencinskih servisih
tudi točili urejo?

20

šport

Počastili smo kulturni praznik

21

Zimsko druženje zaposlenih v poslovni
enoti Štore Petrola Energetike

21

globus

22

prišli / odšli

23

Kadrovska dejavnost že nekaj let doživlja velike spremembe, tako da nima več zgolj administrativno pravne vloge, ampak bolj in bolj sodeluje tudi pri strateških odločitvah v podjetju.

Tudi koncernska kadrovska funkcija v Petrolu uspešno sledi temu razvoju in tako uresničuje svojo vizijo:

Zagotoviti evropsko raven kakovosti pri vodenju vseh kadrovskih aktivnosti



Poslanstvo, ki ga uresničujemo v okviru skupine Petrol, je v tem, da z vsemi kadrovskimi aktivnostmi omogočimo najboljši možni razvoj in učinkovito upravljanje človeškega kapitala.

Posebej smo ponosni na model ravnanja s človeškimi viri, ki smo ga sami razvili in zajema pet ključnih področij kadrovske dejavnosti. Učinkovitost ravnanja s človeškimi viri pa preverjamo na dva načina. Najprej z merjenjem učinkovitosti človeškega kapitala, ki je nabor kazalcev, za katere smo se odločili, da jih bomo spremljali pri kadrih ter njihovo vrednost primerjali tudi z evropskimi podjetji.

Prav tako pa tudi z merjenjem organizacijske klime, s katerim zaznavamo energijo, ki se poraja v družbi.

Raziskava organizacijske klime

Raziskavo organizacijske klime že vsi poznamo. Letos smo jo razvili do take ravni, da smo k njej lahko povabili vse Petrolove zaposlene v Sloveniji ter dobili rezultate organizacijske klime za vse enote. Na njihovi osnovi bodo managerji skupaj z zaposlenimi oblikovali akcijske ukrepe za vsako organizacijsko enoto posebej.

Na ravni Petrola je klima razmeroma stabilna. Udeležba pri anketi je bila sicer 55-odstotna, upamo pa, da bo v prihodnje višja, ko bodo zaposleni ugotovili, kako pomembno je njihovo mnenje, ki so ga izrazili v okviru ankete o organizacijski klimi za izboljšanje posameznih »šibkih točk« v svojih sredinah. V lanskem letu je imelo več sektorjev problem s komunikacijo in prenosom informacij med zaposlene, zato so z akcijskimi načrti določili redne delovne sestanke in letos pri tem dosegajo velik pozitiven premik.

Projekt optimizacije

Projekt optimizacije, ki smo ga razvijali skupaj z McKinseyem, povzroča na kadrovskem področju izredno veliko dela. Končno moramo vse teoretične razporeditve spraviti v življenje na osnovi pogodb, pravilnikov, sistemizacije. Že do zdaj smo opravili veliko dela, in preden

bomo do konca organizirali maloprodajo, bo preteklo še nekaj časa.

Druga pomembna zadeva je dejstvo, da smo v projektu McKinsey padli v prvi val koncernskih funkcij, ki jih je treba dobro pregledati in sprejeti določene akcijske ukrepe.

Presenetila pa nas je ugotovitev, ki so jo posredovali sodelavci McKinseya, da se nekateri naši managerji še vedno ne zavedajo, da so predvsem oni sami odgovorni za delo z ljudmi – za izbor kadrov,

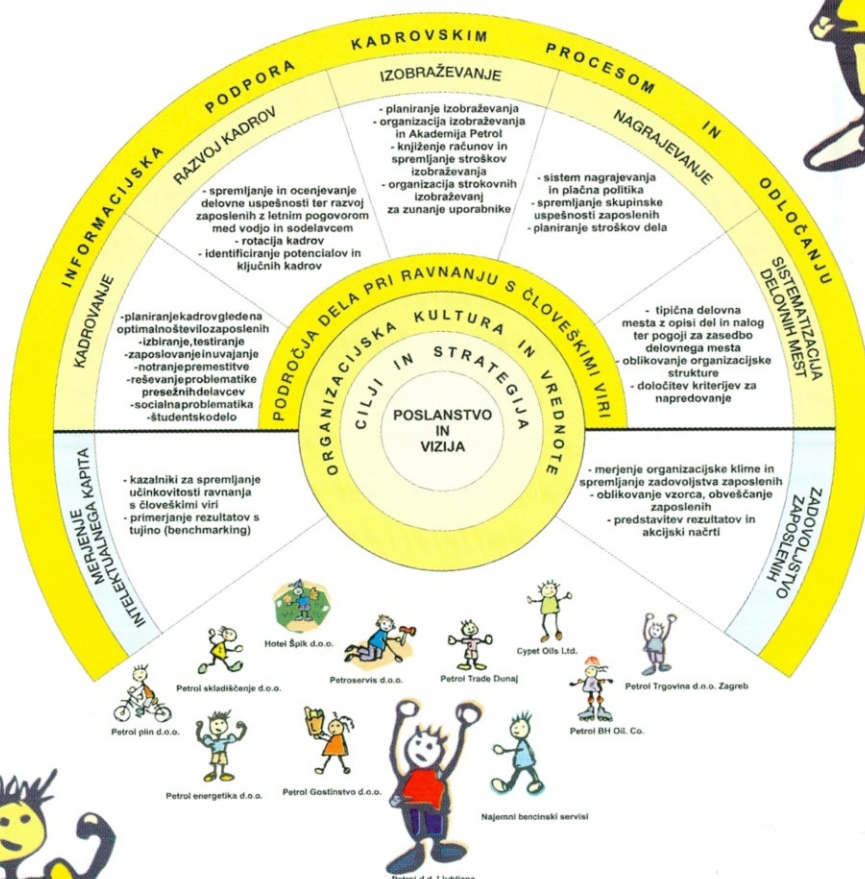
napredovanje, izobraževanje, kot tudi za delo s tistimi sodelavci, ki ne dosegajo pričakovanih rezultatov. Mi lahko pomagamo, prvenstveno odgovornost pa nosijo managerji na vseh ravneh vodenja.

Delo v letu 2004

Tako kakor v drugih delih Petrola smo tudi na našem področju zelo natančno načrtovali delo za leto 2004.

V plan kadrov smo vnesli veliko dinamike. Zaposeliti nameravamo večje število

RAVANJE S ČLOVEŠKIMI VIRI V POSLOVNI SKUPINI PETROL



Pust, ti čas presneti

Stanko Rak

Malčki so bili navdušeni

Česar se Janezek nauči, Janez zna. In preudarni trgovci tega ne pozabijo ter poskrbijo, da jih Janezki in Maričke začno čim prej in čim pogosteje obiskovati.



Malčki so se polni pričakovanja zgrnili okrog kurentov

Seveda ne kar tako, ampak jim morajo ponuditi kaj zanimivega in privlačnega. To pa niso le igrače in sladkarije, ampak tudi kaj nevsakdanjega. Prav na vrhu takih neobičajnih zadev so gotovo pustne maske, zlasti kurenti s svojimi krznenimi oblačili, nevarnimi ježevkami in glasnimi zvonci. Malčkom je v njihovi bližini vedno nekoliko tesno, vendar se jim po prvi zadregi začno približevati, na koncu pa postanejo skoraj prijatelji.

Ker v celjski maloprodajni enoti to vemo, smo letos že tretjič organizirali obisk kurentov s Ptuja na treh svojih bencinskih servisih. To so Slovenske Konjice, Velenje IV in Lanovž v Celju. Na vseh treh objektih se je zbralo kar nekaj sto malčkov. Vsi so se že teden dni pripravljali na srečanje s skrivnostnimi postavami in izdelali rutice, ki so jih podarili kurentom. A tudi sami niso odšli z bencinskega servisa praznih rok, kajti prijazni prodajalci so zanje pripravili razne majhne čokolade in bonbone.

Kurentovanja pa se veselijo tudi vzgojiteljice, saj njihovi varovanci od blizu spoznajo delček slovenskih narodnih običajev, o katerih jim pripovedujejo v vrtcu. In nenazadnje, ko se družine peljejo mimo bencinskega servisa, na katerem je kurent obiskal njihovega sinka ali hčerko, se tudi same tam rade ustavijo.



Da bo spomin bolj živ

Andrej Medved

Tudi odrasli so prišli na svoj račun



Izvolite, pravkar sva jih spekla!

Za nami je pust, ki prinaša odraslim in malčkom obilo veselja in zabave, našim bencinskim servisom pa možnost, da povečajo prodajo. In res moramo pohvaliti zaposlene na bencinskih servisih, ker so se potrudili, da bi našim strankam ponudili čim večjo izbiro pri nakupu. Na prodajnih policah so se tako znašli vsi pripomočki, ki so potrebni za veselo pustno rajanje, in da maskare ne bi ostale praznih želodčkov, so poskrbeli sveži, mamljivi krofi. Da pa kateri od kupcev ne bi spregledal te naše ponudbe, smo na več kot dvajsetih večjih bencinskih servisih študente oblekli v pustne kostume, ki so stranke na nevsiljiv način spomnili na praznovanje, kar je pripomoglo k bolj uspešni prodaji krofov.



»Pojedel je preveč krofov.«

»Kako bi se jim odpovedal, če so Petrolovi!«

Čeprav je februar najkrajši mesec v letu, se je v njem odvijalo več prodajnih aktivnosti, ki bi bile koristne tudi v ostalih mesecih leta.

Ivan Pipan

Kurenti so prišli tudi na Primorsko

S seboj so žal pripeljali zimo, a prinesli veliko dobre volje, in pravijo, da tudi srečo in dobro letino. S poskakovanjem in plesom zime v petek 20. februarja, ko so obiskali naše bencinske servise v

Novi Gorici, Šempetru in Ajdovščini, še niso uspeli pregnati, saj je ravno na ta dan pokazala ostre zobe. Najverjetneje pa bo po njihovem obisku res kmalu morala prepustiti oblast pomladi. Na bližnje slovo so jo spomnili in ga celo zahtevali najmlajši, saj si tako težko pričakovanih kurentov zaradi dežja, predvsem pa močne burje niso mogli ogledati na bencinskih servisih. Nad našim povabilom so bili naravnost navdušeni in so ta dan z velikim veseljem nestrpnost pričakovali. Seveda jih nismo pustili na cedilu. Na-



Radovedni pogledi so nepremično strmeli v veliko kosmato postavo

mesto da bi malčki prišli k nam, smo mi odšli skupaj s kurenti k njim. Kurenti so se po uvodnih plesih, poskakovanju in ostalih norčijah na bencinskih servisih, kjer so uživali stari in mladi, v spremstvu »tršic« odpravili še v bližnje vrtce. Sprejem je bil res veličasten. Otroci so s kurenti navdušeno zaplesali ter se vmes pomenili tudi o resnih stvareh. S širokim nasmehom so iz njihovih rok sprejemali sladkarije in povedali, da je Petrol »prava marka«, saj so jim tam starši kupili že veliko sladkarij in igrač. Enotno so sprejeli sklep, da bodo v prihodnje zahtevali še več postankov. Starši so temu pritrdili, čeprav niso bili tako zelo navdušeni, kajti želje njihovih nadebudnežev ne poznajo meja, pred pozornim pogledom drugih kupcev jih pa ni prijetno odklanjati.



Malčki so v ozadju pozorno spremljali ples kurentov

Andrej Gerjevič

Lep in bogato založen bencinski servis še ni dovolj za uspeh

Pravijo, da je običajno kovačeva kobila bosa. Novi bencinski servis v Novem mestu v Bršljini stoji med sedežem policije za Dolenjsko in sedežem varnostne agencije G-7. Če imaš torej sosedo, katerih glavno poslanstvo na tem svetu naj bi bilo zagotavljanje reda, miru, zakonitosti in varnosti, bi smeli pričakovati, da se bodo zaposleni na tem servisu počutili varne. A žal ni tako, kajti bencinski servis je istočasno najbližji romskemu naselju Žabjek. Večina težav z Romi je bila v preteklosti povezana s kraji v trgovini in pobegi po točenju goriva, sedaj pa vedno pogostejše prihajajo v ospredje težave zaradi groženj, pa tudi že fizičnih napadov na prodajalce in prodajalke. Seveda, ko pridejo policisti in varnostniki, je zadeva že zaključena in človek dobi občutek, da nihče ne more nič storiti, da bi temu bilo konec. Varnostniki imajo zelo omejena pooblastila glede svojega ukrepanja, policija pa samo napiše zapisnik.

Kar zadeva koncept razvoja bencinskega servisa je jasno, da bo šel v smeri priprave hrane, toplih napitkov in prigrizkov, zato na njih zaposlujejo vedno več žensk. Toda mlade prodajalke delajo v strahu, prodajalci pa ga poskušajo potlačiti, saj ga moški vendar ne smejo niti poznati. Pri zaposlovanju morajo kandidati izpolnjevati določene pogoje glede izobrazbe, požarnega varstva, zdravstvenega staja ter imeti ustrezne moralne in značajske lastnosti. Toda na nekaterih bencinskih servisi bi morali biti sodelavci predvsem fizično močni in usposobljeni v borilnih veščinah, kar bi uporabili za samoobrambo, saj je v življenju tako, da si mora človek znati pomagati sam. Takšnih in podobnih težav pa nimajo samo v Novem mestu, temveč bolj ali manj tudi v Kočevju, Črnomlju, Šentjerneju, v Krškem in Brežicah.

Po drugi strani pa smo nogometne, rokometne in podobne "navijače" v zadnjem času uspešno obvladovali, saj smo dogodke vnaprej predvideli, pa tudi policija ravna ob njih bistveno drugače.

Valerija Rojč

Februar, mesec posebnih dogodkov

Poleg običajnih vsakodnevnih opravil in nalog ter takih in drugačnih akcij, sta bila v letošnjem februarju še dva dogodka, ki sta zahtevala našo posebno pozornost, saj sta nam dodatno pripeljala kupce na bencinske servise. To sta bila valentino-

vo in pust. Ponudba za ta dva dneva je morala biti drugačna, pripraviti je bilo treba posebne akcije, obenem pa tudi okrasiti bencinske servise, s čimer smo kupce opozorili, da smo mislili nanje. Dela je bilo res nekaj več kakor običajno, čeprav se zaposleni na bencinskih servisi ne morejo pritoževati, da se dolgočsijo, a nič ni bilo pretežko, le da so bili kupci zadovoljni, naši plani uresničeni in rezultati doseženi.

Andrej Medved

Februar - mesec zaljubljenecv



Srčki so kar sami zaplavalji proti nebu

Kakor vsako leto nam je tudi letos mesec februar prinesel praznik zaljubljenecv - valentinovo. In kakor prejšnja leta so se naši prodajalci tudi letos potrudili ter vložili kar precej truda v okrasitev prodajnih kotičkov, ki so vse zaljubljene vabili k nakupu. V enoti Ljubljana-Kranj ni bilo servisa, kjer ne bi okrasili vsaj delčka police, ga opremili z napismi, lepo razstavili artiklov, ki jih v tem času najbolje prodajajo, torej sladkega programa, vse pa je bilo v znamenju srčkov. Na voljo je bila tudi obilica cvetja, po katerem so moški prav tako radi segali. Ob vsem tem uspešna prodaja ni mogla izostati.



Izbira je tolikšna, da se je težko odločiti

Martin Štricelj

Planica v Petrolu

Letošnje osemnajsto svetovno prvenstvo v smučarskih poletih je potekalo v nekoliko slabših vremenskih razmerah, vendar so kljub temu ljubitelji poletov dočkali trenutke, ki jih lahko ponudi le največja skakalnica na svetu. Pod Poncami je bilo zadnji dan samo 10.000 gledalcev, ki so videli veliko poletov prek magičnih 200 metrov. Naši fantje so se odrezali zelo solidno in ekipo osvojili šesto mesto. Blestel pa je letalec Rok Benkovič, ki je postavil osebni rekord 215 metrov.

Da je vreme zelo pomemben dejavnik pri prodaji na bencinskih servisi, se je tudi tokrat izkazalo, predvsem se je to negativno odrazilo pri prodaji na Hrušici 2, ki



Korenita »Gorenjca« sta dodatno popestrila
vzdušje

jo je obiskalo veliko manj navijačev kot tudi prehodnih turistov, ki konec tedna hodijo smučat na naša in tuja smučišča. Kljub vsemu so bili fantje na servisu pripravljeni na večji naval in se temu primerno založili tudi z navijaškimi rekviziti, kot so slovenske zastave in hupe na stisnjen zrak. Seveda pa smo poskrbeli, da nobena stranka ni odšla s servisa lačna ali žejna. Iz nabito polne vitrine s pekovskimi izdelki se je širil prijeten vonj po prodajnem prostoru in marsikoga premamilo, da je segel po svežem pecivu. Ker pa smo v času pusta, smo več kot odlično prodajali tudi krofe, ki jih je mimoidočim ponujala študentka, oblečena v klovna.

Da bi čim bolj zadovoljili svoje zveste stranke, smo v času Planice pripravili tudi promocijo dobavitelja Spectra, ki je predstavil smučarska očala ter rokavice, šale in zimske kape. Za dodatno popestritev na servisu pa sta poskrbela tudi pospeševalca prodaje igrač Hribar & otroci, ki sta bila oblečena v gorenjsko nošo ter najmlajše razveseljevala tudi s kitaro.

Barbara Gorjup

Povečan nadzor nad ilegalnimi tokovi uvoza in prodaje tekočih goriv v BiH

Vlada Federacije BiH se je odločila, da bo nelegalnim uvoznikom in trgovcem s tekočimi gorivi zadala nov udarec, in sicer z uvedbo dodatnega nadzora nad uvozom in trgovanjem s tekočimi gorivi.

Sprejet je bil predlog ministra za trgovino, da uvozniki in trgovci s tekočimi gorivi pristojnemu ministrstvu mesečno pošiljajo poročila o uvoženi in prodani količini tekočih goriv, hkrati pa tudi javljajo vse svoje kupce, da bi na ta način pristojno ministrstvo lahko spremljalo, kdo je dejanski končni potrošnik tekočih goriv. Ob rednem mesečnem poročanju naj bi bil uvoznikom omogočen uvoz samo ob dovoljenju pristojnih entitetskih ministrstev. Federalna davčna uprava je tako že konec januarja začela v vseh kantonih skrbno preverjati podjetja, ki se ukvarjajo s trgovanjem s tekočimi gorivi, zlasti glede tega, ali so plačali vse davčne obveznosti, ali spoštujejo davčne zakone, koliko tekočih goriv so prodali in po kakšni ceni. Trgovcem, pri katerih bodo ugotovili nepravilnosti, bi utegnili zapreti bencinske servise ter zahtevali plačilo razlike akcize in davkov.

Vlada Republike Srbije je podobno uredbo o povečanju kontrole na naftnem trgu sprejela že novembra preteklega leta. Da v BiH resnično nadaljujejo s harmonizacijo predpisov, kaže pobuda, naj bi sprejeli državni predpis o nadzoru trga naftnih derivatov, ki bo veljal za vso BiH, saj se je proti nelegalnemu uvozu in trgovanju mogoče boriti le z enotnim in sistematičnim pristopom.

Andreja Zidarič

Virtualna Magna že deluje

Na Petrolovih bencinskih servisih je od 16. februarja mogoče gorivo plačevati tudi prek mobilnega telefona. Gre za tehnološko novost, ki jo je Petrol razvil skupaj z Mobitelom, na tiskovni konferenci na ploščadi trgovsko storitvenega centra na Celovški pa sta jo predstavila njuna predsednika uprave Janez Lotrič in Anton Majzelj. Uporabniki plačilne kartice Magna za občane, ki so hkrati tudi uporabniki omrežja Mobitel GSM / UMTS so tako vključeni v prvo fazo obsežnega razvojnega projekta, s katerim želimo na naših bencinskih servisih skrajšati nakup goriva in kupcem prihraniti dragoceni čas.

Od daleč, od tam, kjer gre ljudem dokaj dobro, je težje razumeti. A kdor se vozi skozi porušene kraje, vsaj približno doume, da je denar zelo pomemben

Te nesrečne cene!

Jelka Kušar

V občini Vitez posluje kar 13 bencinskih servisov, to pomeni, da se mora vsak od njih trdo boriti za prodajo in Petrolov pri tem ni izjema. Kakor pravi najemnik Tomislav Bajo, bi bil promet podnevi lahko večji, ponoči pa je prav nezadovoljiv. Poleti oziroma v turistični sezoni je bilo precej drugače, saj je bila prodaja tudi do 100 odstotkov večja. Takrat se je ustavljalo veliko več turistov, ki niso iskali najcenejšega ponudnika. Domačini ravnaajo drugače. Kakovost je zanje na drugem mestu, najprej pogledajo na ceno, šele nato se odločijo za nakup in

ostali bencinski servisi imajo cenejša goriva kot Petrolov. Najnižja cena za liter bencina je 1,20 marke, v Petrolu stane 1,35. Cene v Petrolovi trgovini so le nekoliko višje kakor v klasičnih, a za domačine je tudi to preveč. Kaj vse bi ljudje kupili, če bi imeli nekoliko več sredstev, in kaj vse – si obljublajo – bodo kupili, ko bodo imeli službo in redni zaslužek.

Tako kakor na vseh drugih bencinskih servisih Petrola v Bosni, tudi v Vitezu od ostalega trgovskega blaga prodajo največ motornega olja, in tudi tukaj gre najbolj v kup llin proizvod. A najemnik se je odločil, da bo čim več voznikov navadil na Proton. Morda tudi na Magno, ki je na bencinskem servisu Vitez že nekaj časa plačilno sredstvo.



Na Petrolovem bencinskem servisu v Vitezu poskrbijo za lačne osebe in tovarne avtomobile, pa tudi žejo njihovih voznikov hitro potešijo



Tudi tukaj je pijača »za zaveso«

Luka Radalj

Če se akcija obnese, jo ponovimo

Nagradna igra »Vračilo kupnine« je v lanskem letu razveselila kar dvajset družin iz vse Slovenije. Zato smo se v sektorjih Belo blago in Marketing odločili, da ponovno skušamo združiti prijeto s koristnim. Pospešiti skušamo prodajo kurilnega olja, vendar na kupcem prijazen in topel način, ki jim lahko prinese veliko darilo. Letos smo spremenili le način, kako nagradno igro izvajamo. Od sredine februarja poteka akcija v sodelovanju z dvema radijskima postajama – to sta Radio 94 v Postojni in Radio Kranj. Z vsakim dnem se tako na radijskih valovih priljubljene postaje vrtijo oglasi, oddaje in reportaže v zvezi s kurilnim oljem Petrol. Povečuje se tudi zanimanje kupcev, ki z vsakim dnem pogosteje sodelujejo v nagradni igri.

Maja Šušteršič

Sodelovanje Petrola pri izdelavi smernic dobre higienske prakse za trgovino

Smernice dobre higienske prakse za trgovino, ki jih pripravljajo v sklopu GZS skupaj z ZZV Kranj, Mercatorjem, Tušem in

drugimi, so namenjene v prvi vrsti tistim, ki nimajo svojega sistema HACCP. Torej novim trgovcem.

Zakaj potem sodelovanje Petrola?

Razlog je večplasten. Smernice dobre higienske prakse mora pred izdajo potrditi inšpektorat Ministrstva za zdravje RS. Kar pomeni, da bodo smernice usklajene med trgovsko dejavnostjo in državo.

Čeprav zakonodaja dovoljuje, da ima podjetje svoj sistem HACCP, pa ga podjetje ne more potrditi na inšpektoratu Ministrstva za zdravje RS. To pomeni, da bodo inšpektorji dobro poznali smernice, saj jim bodo osnova za nadzor trgovcev, ki nimajo svojega sistema HACCP.

Prav zaradi tega lahko pričakujemo velike in neusklajene pritisk na naš sistem HACCP.

Sodelovanje Natalije Pavlin in Marka Rozmana v imenu Petrola pri pripravi smernic torej omogoča, da so vključena stališča in izhodišča projektne skupine, ki je postavila naš sistem HACCP in da na ta način ublažimo pritisk nanj.

Seveda se moramo zavedati, da bo zadnjo besedo imelo ministrstvo in upajmo, da bo sprejelo vsaj nekatera naša stališča.

Trgovina je bogato založena in vozniki se radi ustavljajo

V bosanskem Visokem je nastal pravi hip-hop

Jelka Kušar

V Visokem in okolici posluje 10 do 12 bencinskih servisov, ob avtocesti Zenica – Sarajevo le eden: Petrolov. Vozniki kar niso mogli dočakati, da ga bodo začeli obiskovati in ko je bilo vse postavljeno in urejeno, so pri priči zavili k črpalkam. Vendar prezgodaj. Objekt je bil mesec in pol pripravljen, preden je začel poslovati. Stranke so se naveličale čakati in odšle drugam ter se potem, ko je steklo zares, le počasi vračale. Toda kakovost goriva jih je privlačila, prav tako blago v trgovini. Goriva so bila sprva dražja kot drugod, pozneje so cene znižali in zdaj je bencin za 3, 4 pfenige cenejši, dieselsko gorivo za 2, 3 pfenige dražje kot na ostalih bencinskih servisih. In čeprav je blago za široko porabo od 20 do 50 pfenigov dražje kot drugod, kmalu poide. Glavni razlog je lega ob avtocesti, ki pripelje tranzitne potnike.



Trgovina ponuja prav vse, kar potniki potrebujejo

Poleti so šle najboljše v promet pijače – sokovi in pivo. Prvo pošiljko igrač so prodali takorekoč čez noč in menili, da je to pravi prodajni artikel ter nekoliko nepremišljeno naročili ogromno količino. Precej preveliko, in blago je obležalo na policah. Veliko strank se zanima za bosansko blago, a jim z njim ne morejo postreči, čeprav bi jim prijazni prodajalci radi ustregli.

Jeseni so na bencinskem servisu dobili omaro za sveže pecivo, ki pa ostaja prazna. Domačinov to ne moti, tujci pa bi radi kupili kaj pravkar pečenega. Mnogi med njimi bi želeli plačati z Magno, a ne morejo, medtem ko na ostalih bencinskih servisih v okolici jemljejo več vrst kartic, čeprav lokalnih.



Ob avtocesti Zenica – Sarajevo

Bari ob bencinskih servisih

Dobra dopolnitev naše ponudbe Edo Škufca

Petrolovi bencinski servisi nudijo po kakovosti poslovanja in svoji ponudbi vse, kar kupec od nas pričakuje. Še več. Petrol svojo ponudbo stalno dopolnjuje in se prilagaja zahtevam trga, na nekaterih segmentih pa celo spreminja kupne navade ljudi. Še pred nedavnim si nismo mogli zamisliti, da bi kupci pri nas kupovali svež kruh, sveže pečeno pecivo, hrustljav krompirček ali pizzo.

Tudi prodaja toplih napitkov se je dobro prijela, zato je bila logična odločitev, da v strategijo za gradnjo bencinskih servisov umestimo tudi bifeje, ki jih bomo sicer imenovali kava bari oziroma krajše »bari.«

V sklopu Petrolove mreže bencinskih servisov v Sloveniji trenutno posluje 19 barov, do konca letošnjega leta pa bo zgrajenih še 13. Tudi na naših bencinskih servisih izven Slovenije imamo podobno strategijo. Na Hrvaškem obratuje že 8 barov, ravno toliko v BiH, vsi pa so oddani v najem.

Bar ob bencinskem servisu dopolnjuje Petrolovo ponudbo in po kakovosti poslovanja predstavlja dodatno vez med Petrolom in našim kupcem, zato je zelo pomembno, da je najemnik bara dober poslovni partner, da sprejema in izpolnjuje Petrolove standarde in da uveljavlja sinergijo poslovanja med »trgovskim« in »gostinskim« delom bencinskega servisa. V večini primerov je najemnik bencinskega servisa tudi najemnik bara, saj tako obstaja še dodatna stimulacija po pridobivanju kupcev oziroma gostov.

Bar ob bencinskem servisu pa poleg dodatne ponudbe kupcem pomeni tudi poslovni izziv, saj poleg zaračunavanja tržne najemnine našim partnerjem, najemnikom barov, tudi prodajamo praktično vse, kar v teh lokalih nudijo. Tudi Magna kartica je s svojo lojalnostno shemo in dodatnim popustom vključena v ta prodajna mesta.

Če se ozremo nekoliko nazaj, je Petrol ob svojih bencinskih servisih že tudi v preteklosti gradil bare, ki so bili popolnoma ločeni od prodajnega prostora. Vendar trg za bolj množično gradnjo tedaj še ni bil zrel, zato so bili bari takrat bolj izjema kot pravilo.

Razvoj prodajnega mesta in s tem novi koncept bencinskega



Bar – dobra dopolnitev naše ponudbe

servisa pa je moral upoštevati vse najnovejše izkušnje s trga. Novi Petrolov bencinski servis je moral postati takšen, kot ga od nas pričakujejo kupci, mi pa moramo v njegovi zasnovi upoštevati vse najnovejše znanje v zvezi s prodajo, obratom zalog, sodobnim trendom po svetu, obenem pa morajo biti investicijski stroški gradnje najnižji.

Bari ob bencinskih servisih, ki jih projektiramo po novem konceptu, zgrajeni pa bodo že letos, so integrirani v prodajni prostor. To pomeni, da bodo povezani s prodajalno, s čimer bo omogočeno bolj poenoteno poslovanje bencinskega servisa in bara. Bar in prodajalna bosta postala praktično en prostor, ločevala pa ju bo le premična steklena stena. S tem želimo dodatno povečati sinergični učinek gostinskega in trgovskega dela, omogočiti boljši nadzor z vidika varnosti zaposlenih, omogočiti najemniku optimalnejšo kadrovsko zasedbo ter zagotoviti nižje stroške poslovanja.

Zelo pomemben element bara je notranja oprema, ki mora biti poenotena tako, kakor smo poenotili prodajne prostore, obenem pa mora predstavljati zaključeno celoto s trgovskim delom. Bar bo tako resnično v vseh pogledih postal ne le del prodajnega prostora bencinskega servisa, temveč tudi del poslovanja skupine Petrol.

Skupen projekt Petrola in Mobitela

Kako deluje virtualna Magna Andreja Zidarič

Moči sta združila dva vodilna na svojih področjih – Petrol in Mobitel – ter razvila novo informacijsko rešitev, ki olajša obiskovalcem Petrolovih bencinskih servisov nakup goriva.

Gre za enostaven in varen postopek, ki bo marsikomu prišel zelo prav.

Za uporabo storitve, ki je namenjena prav vsem generacijam, se z izpolnitvijo zahtevka, ki je na voljo na Petrolovih bencinskih servisih, lahko registrirajo imetniki kartice Magna za občane, ki uporabljajo tudi Mobitelovo omrežje GSM / UMTS. Če kupec še nima Magne, si jo mora zagotoviti. To stori tako, da pošlje v Magna center izpolnjeno prijavnico, ki jo dobi na vseh Petrolovih bencinskih servisih ali na spletni strani www.petrol.si. Ko je

kupec registriran, pa poteka celoten proces zelo preprosto: Po opravljenem točenju goriva kupec pokliče telefonsko številko (031, 041, 051) 183 555.

Identificira se prek kode uporabljenega plačilnega mesta (agregat, petromat ali blagajna) in PIN kode svoje kartice Magna, k čemur ga povabi avtomatski odzivnik, ki ga vodi tudi skozi vse nadaljnje korake plačevanja.

Vpisani podatki se prenesejo na strežnik Mobitela, ki te podatke skupaj s telefonsko številko kupca posreduje programu, ki teče na osrednjem strežniku Petrola v Ljubljani.

Ta program preveri naslednje podatke:

ali se telefonska številka kupca nahaja v naši bazi podatkov in je povezana z Magna kartico občana,

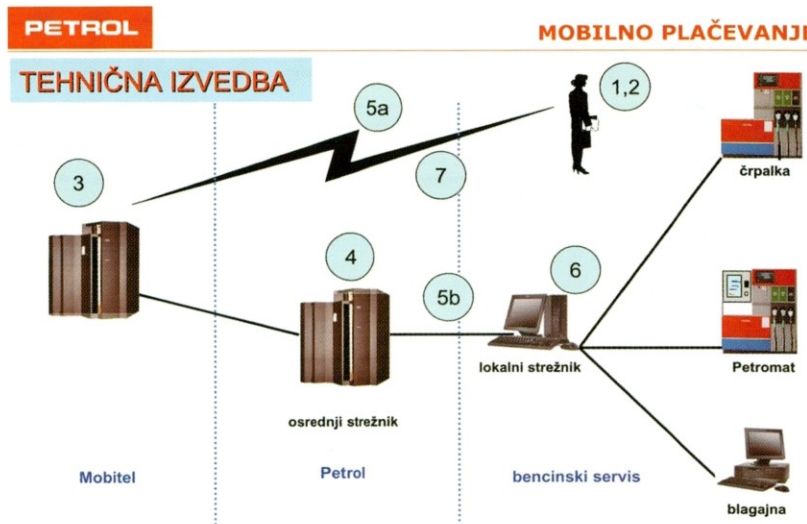
ali je s kartico kupca vse v redu (je veljavna, je reden plačnik,...), ali je vpisana PIN koda Magna kartice pravilna, ali je kupec vtipkal veljavno kodo plačilnega mesta; če je koda pravilna, iz nje ugotovi, za kateri bencinski servis gre in za katero plačilno mesto na tem servisu.

Če:

- je odgovor na katerokoli vprašanje negativen, se postopek plačila prekine, odzivnik pa kupca obvesti o napaki in ga prosi, naj plačilo opravi pri blagajni,
- so vsi podatki v redu, se potrebni podatki (številka Magna kartice, plačilno mesto,...) prenesejo na ustrezen bencinski servis.

Na strežniku bencinskega servisa se sproži program, ki izvede plačilo nakupa in izdela Magna račun, ki se prenese v Petrolov informacijski sistem.

Postopek je sklenjen s SMS sporočilom o uspešno opravljeni transakciji. Enako kot vsa ostala plačila s kartico Magna je kasneje tudi ta transakcija zabeležena v rednem mesečnem Magna izpisku.



Skica: Tehnična izvedba mobilnega plačevanja (Pavel Batista, sektor informatika)

Poslovanje Petrolovi avtopralnic

Pranje avtomobilov med pomembnejšimi storitvami

Alenka Pertot

Za doseganje dobrih poslovnih rezultatov je pomembno, da kupcem ponudimo najbolj kakovostne storitve. Na naših bencinskih servisih imajo poleg oskrbe z gorivom in dodatnim asortimentom na voljo tudi druge storitve, med katerimi je pranje avtomobilov med najpomembnejšimi.

V skupini Petrol trenutno obratuje 72 avtopralnic. V Sloveniji jih imamo 63, od tega 57 avtomatskih in 6 ročnih. Na Hrvaškem jih je 6, predvsem ročnih, v Bosni in Hercegovini pa pripravljamo za obratovanje prve tri.

Vse Petrolove avtopralnice so samopostrežne, delo z njimi je enostavno, zato stranke lahko same rokujejo z njimi. Vendar na njihovo željo predpranje opravijo zaposleni na bencinskem servisu, s čimer povečajo kakovost storitve.

V letu 2003 smo oprali že 569 tisoč avtomobilov, saj se iz leta

v leto več naših kupcev odloča za to storitev. Na podlagi dobrih izkušenj kupcev s pranjem v avtomatskih avtopralnicah smo uspeli spremeniti njihovo mnenje o varnosti pranja v takih avtopralnicah, hkrati pa smo jih zadovoljili s hitro in ekološko storitvijo. Še večji porast pranja pričakujemo po uveljavitvi zakonodaje, ki bo prepovedovala pranje avtomobilov na mestih, kjer ni zagotovljeno odvajanje odpadka v skladu z ekološkimi predpisi.

Prodajo storitev v avtopralnicah pospešujemo z akcijami ob začetku obratovanja in ob posebnih dnevih, od katerih je že tradicionalen dan žena, ko skušamo nežnejšemu spolu pripraviti nekaj zadovoljstva. Poleg tega so naše avtopralnice vključene v lojalnostno shemo pri plačevanju z Magna kartico.



Vozniki v glavnem ne ločijo med portalno in tračno pralnico



Mnogi se le bojijo, da bodo krtače odrgnile barvo



Nezaupljivi imajo ročne pralnice celo raje

Po dobrih 31 letih življenja je bencinski servis Beltinci dobil naslednika. Čeprav je bil stari objekt majhen in povsem nesodoben, so se poslovodja in prodajalci težko poslovili od njega. Toda zdaj, ko so začeli delati v novem bencinskem servisu, so navdušeni in polni delovne vneme, obenem se navajajo na spremembe. Najemnik in poslovodja Robert RENGEEO pravi:

Razlika je tako velika, da se komaj znajdemo

Jelka Kušar



Robert Rengeo (najemnik), Dušan Kralj, Katarina Kepe, Dejan Jerič, Štefan Kocet in Stanko Rengeo, ki je bil na bolniškem dopustu

Celo najemnik, ki je bil med gradnjo ves čas prisoten in sodeloval z izvajalci tako tesno, da so ga takoj iskali, če ga slučajno ni bilo zraven, mora včasih pomisliti, kje je kaj. A ko človek stopi v bife in si ogleda slike starega bencinskega servisa, obešene na dveh stenah lokala, ter jih primerja s sedanostjo, še dodatno opazi veliko razliko. Ponudba blaga tudi prej ni bila tako majhna, a zaradi pomanjkanja prostora je bilo vse nekam stlačeno. Kupci pa vzamejo tisto, kar res potrebujejo, in ono, kar jih »sune v nos«. Zdaj je vse tako razstavljeno, da ni možno ničesar prezreti. Dober primer so igrače, za katere se leta ni nihče zmenil, zdaj jih prodajo celo po pet na dan.

Dobro se je »prijel« plin v jeklenkah, ki ga morajo naročiti dva-krat na teden. Prav tako avtopralnica, saj so že tretjo soboto poslovanja oprali kar 65 vozil. Dobro je zaseden tudi bife, še bolj pa bo v prihodnje. Najemnik bo v njem namestil televizor, da bo možno spremljati športne tekme. Na bencinskem servisu sprejemajo namreč športno stavo in ljudje želijo čim prej ter v živo ugotoviti, koliko so zadeli. Poleg tega je bolj prijetno spremljati tekmo s prijatelji kot doma z ženo, ki hoče gledati kakšen neumen film.

S strankami imajo zelo dobre odnose in če so na nekaterih bencinskih servisih težave z Romi, jih v Beltincih ni. Z večino se lahko pogovorijo tako kakor z ostalimi kupci. »Včasih moraš koga malo okregati, potem je v redu,« pravi najemnik. Prav nič pa ni treba kregati sodelavcev, saj se vsi med seboj zelo dobro razumejo: »Smo prava ekipa.« Najbrž so bili prav zato hitro dogovorjeni, da bodo pripravili dan odprtih vrat, kar je pomenilo, da so prvo soboto povabili domačine, med njimi Vlada Kreslina, župana in župnika, pa inštruktorje mariborske enote in poslovodje prekmurskih bencinskih servisov ter kolesarje društva Dimek. Vsi so prišli, a ko so mimo vozeči opazili, da se nekaj dogaja, so se tudi sami ustavili. Vsak zaposleni pa je prinesel nekaj za pod zob, kar so pripravili pri njem doma – nedvomno velika družina, ki se dobro razume. Zato tudi niso dolgo razpravljali ob ideji, da se zahvalijo nadrejenim za novi objekt: *Iskreno se zahvaljujemo za novi objekt, ki ni samo polepšal podobe Petrola, ampak tudi podobo pokrajine. Celotna ekipa bencinskega servisa se bo trudila, da bo na novem objektu ostalo domače vzdušje, v katerem se bodo dobro počutili naši kupci, ki so zelo navdušeni nad novo pridobitvijo.*

Robert Rengeo s sodelavci



Avtopralnica je že v nekaj tednih pridobila stalne stranke



Kdor je prej pozabil kupiti darilo, ga je lahko izbral na bencinskem servisu



Vse poti vodijo v Beltince

nadaljevanje s strani 3

sodelavcev, ki jih bomo potrebovali na novih bencinskih servisih v Sloveniji in tujini. Tako bo konec leta 2004 v skupini Petrol predvidoma zaposlenih že več kot 2.700 ljudi.

Pri plačah ostajamo tudi v prihodnje pri realni politiki, kar pomeni, da bodo plače tistih, katerih plačilni razred se ne spreminja, ostale realno enake.

Del plačne politike je tudi prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje. V Petrolu napreduje okrog 10 odstotkov ljudi povprečno za 14 odstotkov. Kriterij za napredovanje je jasen - nadpovprečna delovna uspešnost.

Pripravili smo tudi plan izobraževanja. Za letošnje leto mu namenimo okrog 200 milijonov tolarjev. Kar 50 ljudem smo na novo odobrili izobraževanje ob delu, kar kaže, da se zanimanje zanj zelo povečuje. V celoti se bo letos ob delu izobraževalo več kakor 150 ljudi.

Kazalci izobraževanja so nekaj časa strmo rasli, zdaj smo dosegli nekakšen vrh in števila ur za izobraževanje ne bomo povečevali. Več se bomo posvečali le sodelavcem v odvisnih družbah, v družbah v tujini, gostinstvu in energetiki.

Za leto 2004 smo si zadali tudi pomembno razvojno nalogo. Vsi zunanji svetovalci, s katerimi zadnje čase sodelujemo, nam priznavajo, da smo sisteme na svojem področju že dobro razvili, obenem pa nas opozarjajo, da nas pri razvoju kadrov čaka še veliko izzivov. Zato bomo v letošnjem letu zelo okrepili aktivnosti pri postavljanju matrice kadrov, predvsem managerjev in sodelavcev z večjimi zmogljivostmi. Spremljali pa jih bomo na osnovi dveh meril, po delovni uspešnosti in po zmogljivosti.

Za ugotavljanje delovne uspešnosti smo prek ciljnega vodenja postavili razmeroma dober sistem. Skoraj 200 ljudi je vključenih v letne razgovore.

Ugotavljanje potenciala zaposlenih pa je za nas še velik izziv. Celovit sistem kriterijev za identifikacijo ključnih kadrov in kadrov z visokim razvojnim potencialom bomo razvili prek modela ključnih managerskih kompetenc, ki se je doslej pokazal kot najbolj primeren način za definiranje ključnih lastnosti, ki jih vsak dober manager v Petrolu mora imeti in razvijati. Model ključnih managerskih kompetenc zajema enajst postavk, od katerih vsaka jasno opredeljuje določen skupek lastnosti, zmoglosti, sposobnosti, ravnanje in vedenje, ki najboljše opisujejo določeno ključno kompetenco.

Ključne managerske kompetence so razporejene v tri skupine.

Na prvem mestu je strateška naravnost, ki je potrebna za določanje, razumevanje in implementiranje strateških nalog in ciljev podjetja. To so strateška usmerjenost, prilagajanje spremembam in kreativnost.

Druga je osebna naravnost, ki omogoča dobro medsebojno komunikacijo, podpira osebni razvoj in možnost osebnega prispevka k uspešnosti podjetja. Zajema osebni vpliv, razvoj sodelavcev, ustvarjanje dobrih medsebojnih odnosov in predanost.

Potem je še operativna uspešnost, ki zagotavlja uspešnost, učinkovitost in operativno odličnost. Sem štejemo usmerjenost v rezultate, sposobnost odločanja, zagotavljanje operativne odličnosti in prevzemanje pobude.

Vsaka ključna managerska kompetenca je opredeljena v treh stopnjah zahtevnosti, od katerih vsaka opiše vedenje posameznika, ki ga pričakujemo za določeno stopnjo zahtevnosti posamezne kompetence. Model bomo predvidoma začeli uresničevati še v mesecu marcu in na njegovi osnovi oblikovati skupino zaposlenih v Petrolu z visokimi razvojnimi zmogljivostmi.

V prihodnje se bomo s temi zaposlenimi ukvarjali na drugačen način, predvsem bolj sistematično. Zanje bomo vpeljali si-

stem rotacij, za katerega raziskave kažejo, da je v najboljših mednarodnih podjetjih vsaj tako pomemben kakor izobraževanje. Ljudje sistematično menjavajo področja dela in si tako pridobivajo izkušnje, potrebne za napredovanje in prevzem pomembnejših položajev v podjetju. Po drugi strani bomo zanje postavili tudi sistem mentorstva. To ne bodo njihovi neposredni šefi, ampak mentorji, ki jih bomo posebej usposobili in bodo imeli dovolj širine in znanja, da bodo sodelavcem z visokimi zmogljivostmi znali pomagati pri njihovem razvoju.

Mladi visoko izobraženi kadri

Posebej se bomo v letu 2004 ukvarjali z mladimi visoko izobraženimi kadri, ki so v Petrolu zaposleni manj kakor tri leta. Tudi zanje smo pripravili poseben rotacijski program. Odprli bomo tri do pet delovnih mest, na katera bomo za šest do devet mesecev razporejali mlade sodelavce in jim tako omogočili, da bodo za lažje doseganje skupnih ciljev že na začetku delovne poti spoznali vrsto različnih področij v Petrolu.

MATRIKA KADROV

Potencial	VISOK	B	A	A +
	SREDNJI	C	B	A
	NIZEK	D	C	B
		NIZKA	SREDNJA	VISOKA
		Delovna uspešnost		

Razvoj poslovno informacijskega področja – uresničevanje RTE koncepta bo ena naših pomembnih strateških usmeritev

Moderna informacijska tehnologija – sestavni del sodobnih poslovnih procesov

Borut Kuštrin

Ločnica med poslovanjem in informatiko že nekaj časa izginja in je danes pravzaprav ni več, saj so moderne informacijske tehnologije integriran sestavni del sodobnih poslovnih procesov. Zato ne govorimo več o informacijski podpori, ampak o zdaj in v prihodnje potrebnih poslovnih pristopih, ki pa seveda implicitno zajemajo učinkovito izkoriščanje tehnoloških možnosti.

V zadnjem času se na poslovno informacijskem področju začne uveljavljati nov koncept, označen s pojmom »podjetje v realnem času« (Real-Time Enterprise – RTE). Gartner (svetovno vodilno analitsko podjetje na področju informacijskih tehnologij) napoveduje, da bo sledenje temu konceptu, ki temelji na bistvenem pospešenju poslovanja, v prihodnjem obdobju nujno za obstoj podjetja. Vsekakor bo ta koncept tudi v Petrolu eno osnovnih vodil nadaljnjega razvoja.

Podjetje v realnem času

Gartnerjeva definicija RTE se glasi: Podjetje v realnem času je podjetje, ki tekmuje na trgu tako, da z uporabo sprotnih informacij postopoma odstranjuje zastoje pri upravljanju in izvajanju kritičnih poslovnih procesov.

Pri oblikovanju definicije je polne tri mesece sodelovalo okrog 20 Gartnerjevih analitikov z različnih področij. Definicija jedrnato in nazorno povzema bistvene značilnosti koncepta.

Pojem »podjetje v realnem času« predstavlja razmeroma abstraktno zadevo – cilj, ki si ga prizadevamo doseči, vendar v praksi nikoli ni v celoti izpolnjen. Približevanje cilju poteka asimptotično v skladu z vedno novimi možnostmi, ki jih ponuja hiter tehnološki razvoj.

»Tekmuje na trgu« predstavlja osnovni namen koncepta, to je zagotavljanje konkurenčnih prednosti.

»Z uporabo« pomeni, da je dejanska učinkovita uporaba informacij ključ za doseganje RTE. Razpolagamo namreč lahko z najboljšimi informacijskimi rešitvami, ki pa so popolnoma neučinkovite, če jih ne znamo v polni meri izkoristiti.

»Sprotno informacije« bi teoretično lahko zamenjali tudi s »trenutne informacije«, vendar je v realnem okolju bolj smiselno in racionalno zagotavljanje tako ažurnih informacij, kot je to potrebno za optimalno izvajanje in upravljanje poslovnih procesov.

Preostali del definicije jasno opredeljuje, da RTE ni kratkoročen projekt, ampak predstavlja nepretrgano prizadevanje v smeri skrajševanja časovnih ciklov procesov skladno s sprotimi ustreznimi tehnološkimi možnostmi. Pri tem bo vse večji poudarek tudi na upravljalških procesih za razliko od dosedanjega ukvarjanja pretežno z operativnimi procesi.

Seveda ni možna transformacija vseh procesov naenkrat, zato se definicija prioritarno usmerja na kritične poslovne procese, saj njihova optimizacija prinaša največ poslovnih koristi. Definicija eksplicitno ne omenja informacijskih tehnologij, ker je samo po sebi umevno, da RTE principe lahko uresničimo le z uporabo modernih tehnologij.

RTE, poslovno voden pristop

RTE je torej poslovno voden pristop, zahteva podporo in angažiranje vseh upravljalških ravni ter osredotočenje na spreminjanje poslovnih procesov s poslovne perspektive za razliko od večine dosedanjih pristopov, ko je tehnologija narekovala spremembe v poslovanju.

RTE zahteva postavljanje strateških poslovnih ciljev v smeri korenitega zmanjšanja časovnih ciklov »end-to-end« procesov na ključnih poslovnih področjih. Pri tem je z »end-to-end« mišljen nabor vseh potrebnih aktivnosti, na primer od naročila do plačila, ali od zasnovave novega proizvoda do plasmaja na trgu, skratka celovit poslovni proces.

Pospešitev procesov pomeni bistveno večje poslovne spremembe, prinaša pa tudi mnogo večje učinke in koristi kot dosedanje BPR (Business Process Reengineering) prijemi in klasični ciklični poskusi »rezanja stroškov«.

Vzporedno se spremembe odražajo tudi v znižanih stroških in boljših storitvah.

Gartner opredeljuje štiri osnovne strateške koristi in sicer zmanjšanje odvečnosti in neučinkovitosti, povečanje konkurenčnosti, boljše poslovno odločanje in transparentno poslovno odločanje.

Večina procesov v mnogih podjetjih bi

namreč lahko potekala bolj hitro in učinkovito, če bi bili preoblikovani za polno izkoriščanje prednosti razpoložljivih tehnologij internetne dobe. Ta doba je tudi čas vedno večjih časovnih pritiskov, pri čemer so potrošniki pripravljeni plačati hitrost in udobnost storitev, poslovne stranke pa imajo vedno višja pričakovanja in zahteve po hitrih odzivnih časih. Podjetja, ki bodo hitreje plasirala nove proizvode in boljše storitve, bodo imela pomembne konkurenčne prednosti. Tudi upravljalci morajo čim hitreje odločati in potrebujejo pravočasne ažurne informacije za kakovostne odločitve. Če so informacije nepopolne in pozne, se odločajo na osnovi predpostavk, takšno netransparentno odločanje pa lahko hitro pripelje do znanih primerov, kot so na primer Enron, Worldcom, Andersen in podobni.

Združevanje in nadgradnja konceptov in metod upravljanja

RTE združuje in nadgrajuje dosedanje koncepte in metode upravljanja in optimiranja poslovnih procesov ter metode in principe učinkovite uporabe informacijskih tehnologij pri avtomatizaciji in optimizaciji poslovanja.

Pri tem je značilno naraščanje kompleksnosti s poslovnega in IT vidika. Poslovno okolje prihodnjega obdobja bo namreč medpodjetniška mreža med seboj tesno povezanih poslovnih procesov s strogimi časovnimi zahtevami in omejitvami.

Sodobni poslovni procesi vse bolj prečkajo meje organizacijskih enot v podjetju in meje podjetja, s čimer nastaja vedno večja virtualizacija podjetja.

Ker se posamezni deli poslovnih procesov odvijajo v različnih podjetjih (pri dobaviteljih, kupcih, zunanjih izvajalcih in podobno), prihaja do kompleksnih vzorcev lastništva.

Prehod s tradicionalnih linearnih procesov na mrežo med seboj tesno povezanih procesov v deljenem lastništvu eksponentno povečuje kompleksnost načrtovanja in upravljanja procesov, kar narekuje potrebo po novih upravljalških prijemih v tesnem sodelovanju vseh udeležencev.

Rešitev je v tako imenovanem »Real-Time Process Management« pristopu, ki opredeljuje postopke in načine, po katerih virtualne upravljalne skupine povezujejo poslovne procese ob vzpostavljanju novih upravljalnih pravil in vlog ter skupnega »Management Dashboarda«, s pomočjo katerega spremljajo in nadzirajo izvajanje celovitih procesov. Uresničevanje RTE koncepta je zahtevna in kompleksna naloga tudi z vidika upravljanja informacijskih tehnologij. Potrebno je poznati in obvladati obsežno množico obstoječih in prihajajočih RTE tehnologij, pri čemer je problematika pravilne izbire in implementacije ustreznih potrebnih rešitev vse prej kot enostavna.

RTE med prednostnimi usmeritvami

Gartner predvideva, da bo kmalu več kot 20 odstotkov vodilnih podjetij uvrstilo RTE pristop med najbolj prednostne usmeritve prihodnjega obdobja. Med trenutno vodilna podjetja v RTE smislu,

vendar le na specifičnih poslovnih segmentih, uvršča na primer Dell, Cisco, Wall-Mart.

Glede situacije v Petrolu je potrebno omeniti, da je bil Gartner že pred več kot dvema letoma, ko je analiziral upravljanje informacijskih tehnologij, presečen nad zavidljivo visoko doseženo stopnjo avtomatizacije poslovanja na ključnih poslovnih področjih.

Danes obvladujemo za svoje okolje potrebne RTE tehnologije, kot so na primer mobilne tehnologije za prodajo kurilnega olja in v maloprodaji, kioski za prodajo dodatnih storitev na bencinskih servisih in v gostinskih objektih, plačilni avtomati za polnjenje goriva vključno s plačilom s kartico ali mobilnim telefonom. Na ravni celotnega sistema uporabljamo RTE tehnologije kot so Business Intelligence, Data Warehousing, Web Services, Obvladujemo tudi mehanizme, potrebne za učinkovito upravljanje poslovnih procesov.

Imamo torej dobre osnove, da se intenzivno lotimo uresničevanja RTE koncep-

ta, kar bo v prihodnje ena naših pomembnih strateških usmeritev. Pri tem bo osnovni predpogoj doseganje polne integracije upravljanja informacijskih tehnologij in poslovnega upravljanja.

V Petrolu se tesne prepletenosti med poslovanjem in informacijskimi rešitvami že dolgo zavedamo. Tako smo v Sektorju informatika ob dosedanjem razvoju uspeli ustvariti ekipo, ki jo med drugim odlikuje poglobljeno poznavanje celovitih poslovnih procesov. Trenutno doseženo stopnjo integracije poslovnega in informacijskega znanja v okviru enotne ekipe je potrebno izkoristiti kot osnovo za nadaljnje učinkovito sledenje koncepta RTE.

Zato bi bilo smiselno, da v Petrolu uvedemo novo funkcijo za obvladovanje poslovnih procesov, ki bo organizacijsko združena z obstoječo informacijsko funkcijo. Pri tem bi jedro nove funkcije tvorila obstoječa ekipa v Sektorju informatika, ki bi jo po potrebi širili s sodelavci iz drugih organizacijskih enot oziroma z zunanjimi sodelavci.

Načrti Petrolovega Gostinstva so zelo smeli

Strateški cilj – 5-odstotna donosnost

Ljubo Jasnič

V Gostinstvu planiramo, da bomo v letu 2004 povečali prodajo svojih storitev za 15 odstotkov, kar bomo dosegli z boljšo kakovostjo dela, obvladovanjem ciljnih stroškov, natančnejšimi predkalkulacijami in s primernim številom zaposlenih.

Na ravni podjetja je naš strateški cilj 5-odstotna donosnost na kapital, povečanje dodane vrednosti na zaposlenega ter obvladovanje 7S in 7P variabil.

In kaj pomenita 7S in 7P variabil?

7S predstavlja sedem enot.

Strategijo, pri kateri gre za spoznavanje in identificiranje slabosti (neizobražen kader, nepoznavanje poslovnih procesov), spoznavanje in identificiranje prednosti (velika likvidnost, tradicija, sinergija s Petrolom), spoznavanje možnosti (povečan tržni delež, večja dobičkonosnost in ekonomičnost poslovanja) ter razumevanje nevarnosti (pojav konkurence, prevzem, ukinitve).

Strukturo, ki se nanaša na oblikovanje projektnih skupin za reševanje problemov in jasno opredeljene pristojnosti in odgovornost zaposlenih.

Sistem, ki opredeljuje utečen in časovno predviden sistem planiranja (dnevno, tedensko, mesečno, letno), pravilen sistem informiranja (operativni sestanki

zaposlenih, kolegiji, izobraževalni sestanki) in sistem nadzora (tedenski, mesečni nadzori).

Skupne vrednote, ki pomenijo uveljavljanje poslovne morale.

Sodelavce, ki spodbujajo pridobivanje dodatnega znanja in izkušenj (izobraževanje, seminarji), negujejo ustvarjalnost (pri oblikovanju novih ponudb, pri odpravljanju napak), vodstvene sposobnosti (vodje poslovnih enot naj bi bili vzor zaposlenim), motiviranost (ustrezno nagrajevanje in odpravljanje napak) in poučarjajo odnos.

Sposobnosti, ki se odražajo skozi povečanje sposobnosti zaposlenih pri delovnih opravilih (v obračunskih službah poslovnih enot, načinu postrežbe, v skupnih službah podjetja) in povečanju sposobnosti organizacije podjetja (pravilna vzpostavitev hierarhije na stroškovnih mestih – catering, proizvodnja sendvičev).

Slog, ki se nanaša na pravilen način vedenja srednjega managementa (vodje poslovnih enot).

7P se nanaša na trženjski splet, mešani marketinga, ki je sestavljena iz izdelka, cene, tržnega komuniciranja, tržnih poti, ljudi, fizičnih dokazov in procesa.

Ostali cilji

Pospeševali bomo prodajo blaga, ki ima višjo maržo, prodajo sendvičev na bencinskih servisih povečali za 30 odstotkov, ustvarili višji prihodek na zaposlenega, dosegli boljše pogoje dobave in izboljšali sinergijsko sodelovanje z matičnim podjetjem.

Pri proizvodnji bomo uresničevali ekonomijo obsega z izkoriščanjem krivulje izkušenj, določali ciljne stroške pri skupni dejavnosti, pravočasno uspešno komunicirali na vseh ravneh odločanja.

Operativni cilji pri izdelkih in storitvah so implementacija železnega asortimenta, nova ponudba nacionalnih jedi, storitve, prava postavitev programa za trženje gostinskih storitev, pri proizvodnji avtomatizirana izdelava sendvičev, uvedba pogojev za eksterno prodajo hrane in uvedba gastro-vakuum pakiranja.

Nadaljevali bomo s formalnim in funkcionalnim izobraževanjem zaposlenih, pri delovnih procesih pa centralizirali nabavo, jo evidentirali neposredno ob prevzemu in zmanjšali vrste pred blagajnam z drugačnim načinom kasiranja ter spremenjeno ponudbo pijač.

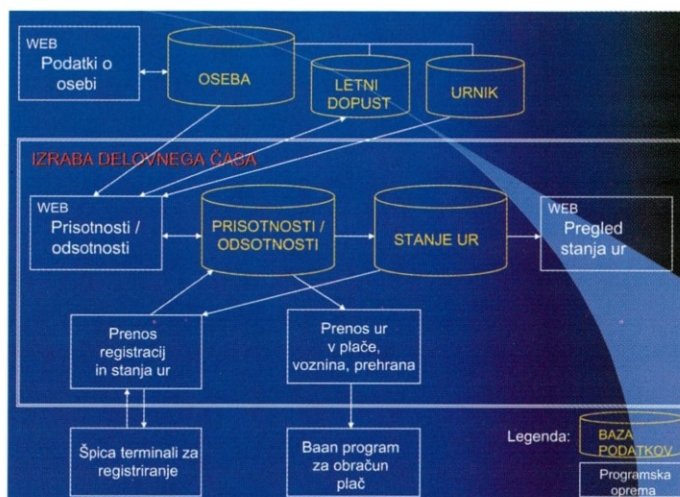
Vedno bolj pogosto slišimo trditev, da se konkurenčni boj, ki ga bijejo podjetja, seli s trga proizvodov in storitev na trg delovne sile. Kako bomo s človeškim kapitalom gospodarili, je v veliki meri odvisno tudi od tega, kako hitro in na kakšen način bomo lahko prišli do najrazličnejših informacij o človeških virih.

Informacijski sistem za upravljanje s človeškimi viri

Jasmina Jeglič, Alenka Pirc

V Sektorju informatika smo se intenzivno posvetili tudi temu področju in decembra 2003 zaključili projekt »Nova kadrovska evidenca«, ki je v celoti zasnovan v WEB okolju. Tako imamo sedaj poleg aplikacij za spremljanje izrabe delovnega časa, ki jih uporabljamo že slabi dve leti, v internetni tehnologiji tudi celotno kadrovsko evidenco in izobraževanje. S tem smo omogočili uporabniku prijazen vnos, dostop, pregledovanje in analiziranje podatkov.

Poleg področij, ki smo jih informacijsko podpirali že v starem sistemu - podatki o osebah, delovnih mestih, pogodbah o zaposlitvi in izobraževanju - smo na novo implementirali še naslednja področja: letne razgovore, varstvo pri delu in delovno dolžnost. (slika 1)



- možnost za shranjevanje raznih dokumentov za osebo (slike, Word dokumenti ...),
- evidenca opravljenih zdravniških pregledov in planiranje glede na frekvenco z delovnega mesta,
- evidenca prejetih zaščitnih sredstev in planiranje glede na frekvenco z delovnega mesta,
- možnost vnosa zdravstvenega stanja: nesposobnost za delo, nosečnost, poškodba pri delu, poškodba izven dela,
- evidenca oseb za delovno dolžnost po funkcijah in področjih,
- evidenca znanja za osebo po enotni klasifikaciji,
- možnost prijave udeležencev za določeno izobraževanje tudi na terenu,
- vnos in tiskanje letnih pogovorov,
- večjezičnost. (slika 3)

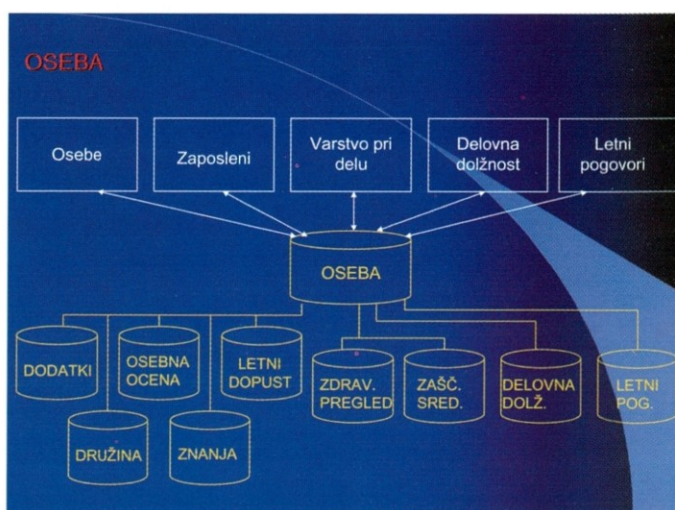
Celoten sistem za upravljanje s človeškimi viri je zgrajen modularno, kar omogoča nadaljnjo gradnjo rešitev na tem področju. Vsa področja so med seboj povezana, prav tako je vzpostavljena tudi povezava naše kadrovske evidences z obračunom plač, ki ga opravljajo v drugem okolju. Osební podatki, podatki o delovnem mestu, pogodbi o zaposlitvi in izrabi delovnega časa se v začetku meseca prenesejo v program za obračun plač. Istočasno se avtomatsko izračuna in prenese tudi znesek za voznino in prehrano.

Do sistema za upravljanje človeških virov lahko pristopamo prek menija Človeški viri (slika 2)

Osební in splošni menu

Sistem za upravljanje s človeškimi viri omogoča številne nove funkcionalnosti:

- iskanje seznamov po najrazličnejših kriterijih, ki jih lahko izberemo s pomočjo prikazanih menijev,
- prenos podatkov v Excel vključno z izpisom kriterijev, po katerih smo poiskali seznam,
- tiskanje pogodbe o zaposlitvi, aneksa, napotitve ...,
- tiskanje opisa delovnega mesta,
- tiskanje obrazcev za prijavo na ZZS (M obrazci),



Podatki o osebi

Osrednja baza podatkov sistema za upravljanje s človeškimi viri so podatki o osebi. Po novem oseba ni več vezana na podjetje, kjer je zaposlena, zato je v bazi zapisana samo enkrat. To

pomeni, da tudi ne bo več potrebno na novo vnašati osebnih podatkov, če bo oseba zamenjala podjetje v okviru skupine Petrol. Poleg oseb, ki so zaposlene pri nas, so v tabeli »oseba« zapisane tudi zunanje osebe, ki se pri nas izobražujejo.

Do podatkov o osebi pristopamo prek naslednjih programov: Program za pregledovanje **oseb** nam omogoča iskanje oseb po številki, imenu in priimku, dekliskem priimku, emšo, občini, naselju, statusu in spolu. Na seznamu dobimo osebe glede na iskalne parametre, zraven je izpisana tudi organizacijska enota iz zadnje pogodbe ali organizacijska enota, ki pošilja na izobraževanje za zunanje osebe.

Podatki o osebi so zaradi preglednosti razdeljeni na več področij:

osebni podatki (ime, rojstni datum, emšo...), naslov (stalni, začasni), zaposlitev (organizacijska enota iz zadnje pogodbe, delovne dobe...), izobrazba (stopnja in smer izobrazbe, poklic...), znanje (izobraževanja prek podjetja in zunaj njega), dodatki (vozna, prehrana, urnik, zavarovanja...), osebna ocena, dopust, družinski člani, zdravstveno stanje (invalidnost, poškodbe...).

Poleg tega lahko shranjujemo različne dokumente za osebo, kot so na primer slike in Word dokumenti.

Program za pregledovanje **zaposlenih** nam omogoča iskanje

po najrazličnejših kriterijih. Poleg splošnega iskanja po spolu, statusu, delovnem mestu, izobrazbi..., lahko iščemo seznam tudi po različnih delovnih dobah, starosti, prihodih, odhodih, napredovanjih, osebni oceni in rojstnem dnevu. Vedno lahko izberemo tudi filter, ali želimo podatke samo za zaposlene v podjetju (brez študentov, štipendistov, pogodbenih delavcev) ali za vse v podjetju oziroma za zaposlene pri najemniku ali vse pri najemniku. Na koncu seznama dobimo število vrstic in povprečno vrednost. Omogočeno je tudi tiskanje obrazcev za prijavo na ZZZS.

Prek programa za **varstvo pri delu** lahko iščemo zaposlene, ki imajo v določenem obdobju kakšno posebno zdravstveno stanje: nosečnice, invalidi, nesposobni za delo, poškodbe pri delu, poškodbe izven dela. Poiščemo lahko zaposlene, ki jih je potrebno napotiti na določen zdravniški pregled in tiste, ki jim je potrebno priskrbeti določena zaščitna sredstva.

S programom za **delovno dolžnost** lahko vnašamo in spremljamo zaposlene, ki so po zakonu obvezani delati ob izrednih razmerah. Seznam lahko iščemo po funkcijah (vodja, namestnik vodje, upravitelj, kurir...) ali področjih.

Program za **letni razgovor** nam omogoča vnos in tiskanje letnih razgovorov in globalne ocene. Natisnemo lahko tudi prazen obrazec za letni razgovor, če ne želimo razgovora neposredno vnašati v računalnik.

Odpiranje trga električne energije je v zadnjem času med aktualnimi temami. Na začetek liberalizacije je v največji meri vplivala želja po konkurenčnosti na svetovnem trgu, obšla pa ne bo nobene države

Trg električne energije (I) Polona Grobler

Idealen vir energije bi bil čist, prilagodljiv in cenen in električna energija je za neposredno uporabo na neki način najbolj prilagodljiva. Transportiramo, uporabljamo in nadzorujemo jo na lahek način. Nima emisij in jo lahko uporabljamo v neposrednem stiku z vsakim proizvodom. Zaradi njenih specifičnih lastnosti – ni je možno skladiščiti, kar povzroča nestanovitne cene, proizvodnja je sezonsko pogojena in prenos je problematičen – pa je žal eden najdražjih virov energije.

Odpiranje trga električne energije je v zadnjem času ena aktualnejših tem dnevnega časopisa. S pomočjo ustrezne zakonodaje želijo gospodarstva vzpostaviti trge z električno energijo, ki se postopoma odpirajo in z večanjem konkurence silijo elektroenergetska podjetja k večji učinkovitosti in posledično k zmanjšanju cen električne energije. V prvem delu prispevka, ki je pred vami, bom najprej na kratko orisala evropski trg električne energije, v drugem delu bom predstavila dogajanje na slovenskem trgu, v tretjem delu pa se bom osredotočila na naše podjetje.

Evropski trg električne energije

Vzroki za liberalizacijo evropskega trga električne energije

Na začetek procesa liberalizacije, to je deregulacije in odpiranja nacionalnih elektroenergetskih trgov, je v največji meri vplivala želja po večji konkurenčnosti na svetovnem trgu. Liberalizacija je torej svetovni proces, v Evropi pa ima tri pomembne vzroke: političnega, ekonomskega in pravnega.

S političnega stališča želi Evropa tekmovali z ostalim svetom. Ekonomsko gledano evropska energetska intenzivna podjetja želijo (p)ostati konkurenčna ostalim svetovnim proizvajalcem, ki izhajajo iz drugačnih ekonomskih okolij, zaradi česar imajo nižje cene električne energije. Električna energija v Nemčiji je

na primer za 33 odstotkov dražja kot v ZDA in celo za 50 odstotkov dražja kot v Avstraliji, kar ima močan vpliv na konkurenčnost industrije. To pa je eden glavnih ciljev razvoja skupne evropske energetske politike.

Tretji razlog za liberalizacijo v Evropi pa je pravne narave, saj evropski sporazum opredeljuje notranji trg kot trg brez notranjih meja, z zagotovljenim prostim pretokom blaga, oseb, storitev in kapitala v skladu s pogoji sporazuma.

Spremembe na področju zakonodaje EU

Država	Odprtost trga v % (2003)
Avstrija	100
Belgija	52
Danska	100
Finska	100
Francija	34
Grčija	34
Irska	56
Italija	70
Luksenburg	57
Nemčija	100
Nizozemska	63
Portugalska	45
Španija	100
Švedska	100
Velika Britanija	100

Države članice EU z različnimi hitrostmi odpirajo svoje trge. Kot je razvidno iz tabele 1, si v nekaterih državah lahko že vsi odjemalci prosto izbirajo dobavitelja (na primer Avstrija, Nemčija, Velika Britanija), medtem ko se francoski in grški trg odpirata počasneje. V prehodnem obdobju odpiranja trgov vse države po različnih kriterijih ločijo odjemalce na upravičene, ki imajo pravico sami izbirati dobavitelja električne energije, in tarifne od-

Tabela 1: Stopnja odprtosti trgov električne energije v EU

jemalce, ki te možnosti (še) nimajo.

V skladu z novo direktivo EU o skupnih pravilih za notranji trg z električno energijo, ki je usmerjena v pospešeno odpiranje in delovanje konkurenčnega trga, je predvideno, da bo trg električne energije za vse negospodinjске odjemalce odprt od 1. julija 2004, popolnoma pa od 1. julija 2007.

Dejavnosti, ki jih opravljajo elektropodjetja, so danes v grobem razdeljene na dva dela, na tržne dejavnosti, med katere spada na primer prodaja električne energije upravičenim odjemalcem, in na netržne oziroma regulirane dejavnosti, med katerimi naj omenim prenos in distribucijo električne energije, upravljanje prenosnega in distribucijskega omrežja ter dobavo električne energije tarifnim odjemalcem. Cene električne energije za upravičene odjemalce oblikujejo tržno, nad cenami uporabe omrežja pa bedi uravnavni organ. V novi direktivi je predvidena pravna ločitev upravljalca prenosnega omrežja od proizvodnje in oskrbe (do julija 2004) ter pravna ločitev dejavnosti operaterjev distribucijskega omrežja, ki so trenutno ločene le računovodsko (do julija 2007).

Ali obstaja popoln trg električne energije?

Trg električne energije je fizično omejen z zmogljivostmi prenosnih poti in proizvodnje ter s številom ponudnikov, ki je razmeroma majhno in se še zmanjšuje. Pred odprtjem so trg obvladovala podjetja, ki imajo še danes prevladujoč položaj, prav tako pa je trg omejen s predpisi, ki so prilagojeni posebnostim različnih državnih sistemov.

Trgi v EU so različni, ločnice med njimi pa le postopno odpravljajo. Vsak trg ima svoje posebnosti, kot so na primer raven cen ob odprtju trga, struktura proizvodnih virov in podjetij, zgradjenost omrežij, struktura trga in obveznosti dobaviteljev ter struk-

tura in značilnosti odjema. Zato obstajajo in ostajajo razlike.

Da kljub vsem naštetim omejitvam trgi lahko delujejo kar najbolj optimalno, so potrebni korektivni mehanizmi za zaščito potrošnika in okolja, reguliranje cen za uporabo omrežij ter nadzor nad izvajanjem mehanizmov in odkrivanje morebitnih nepravilnosti. Zato delujejo regulatorji trga električne energije.

Odprtost trga v EU in koristi za uporabnike električne energije

Iz tabele 2 lahko razberemo, kakšen je bil praktičen učinek odpiranja trga na spremembe cen v EU v obdobju 1999-2002. Tabela prikazuje višino cen in trende za posamezne skupine uporabnikov. Države so bile razvrščene v skupine glede na to, ali so njihove cene nizke, srednje ali visoke glede na povprečje cen v EU in glede na to, ali so se cene povešale za več kot 5 odstotkov, znižale za več kot 5 odstotkov ali ostale stabilne (± 5 odstotkov).

Cene v Veliki Britaniji, Nemčiji in Avstriji so se v vseh porabniških skupinah v proučevanem obdobju znižale, medtem ko so cene na Švedskem in Finskem prav tako padale oziroma ostale stabilne na nizkih ravneh. Ker so to države s popolnoma odprtim trgom električne energije, analiza podpira hipotezo, da hitro popolno odprtje trga, v kombinaciji z deregulacijo in pravno ločitvijo dejavnosti, prinese tudi znižanje cen pri vseh skupinah odjemalcev.

V državah, ki trge odpirajo postopoma, pa poskušajo elektropodjetja izostanek prihodkov iz znižanih cen večjih odjemalcev nadomestiti z višjo ceno za odjemalce, ki še nimajo pravice do izbire dobavitelja.

		VELIKI UPORABNIKI			MAJHNI KOMERCIALNI UPORABNIKI			GOSPODINJSTVA		
		Raven cen glede na povprečje v EU			Raven cen glede na povprečje v EU			Raven cen glede na povprečje v EU		
		Nizka	Srednja	Visoka	Nizka	Srednja	Visoka	Nizka	Srednja	Visoka
Sprememba cen	Padec >5%	Švedska	Luksemburg, Velika Britanija, Španija	Nemčija	Velika Britanija Švedska	Avstrija Italija	Nemčija, Belgija, Luksemburg	Grčija, Avstrija	Španija, Velika Britanija	Nemčija, Italija
	+5%	Finska	Francija, Nizozemska, Grčija		Finska	Španija, Francija, Portugalska	Irska	Švedska	Francija	Belgija, Portugalska, Luksemburg
	Rast >5%		Danska	Italija, Irska Belgija, Portugalska	Danska	Nizozemska, Grčija		Danska, Finska	Irska, Nizozemska	

Tabela 2

1 povzeto po Second benchmarking report on the implementation of the internal electricity and gas market, Commission of the European Communities

Nove razprave o davku na kerozin v EU

Deželni glavar avstrijske dežele Vorarlberg je v svojih zahtevah, naj bi na evropski ravni uvedli davek za kerozin, našel nove somišljenike. V nekaterih državah (na primer belgijski ministrski predsednik Guy Verhofstadt, nemški finančni minister Hans Eichel, avstrijski zvezni kancler Wolfgang Schüssel) predlagajo, naj bi EU sama prispevala (EU-davek) k finansiranju EU proračuna in svetujejo evropski davek na potrošnjo. Med možnostmi, o katerih razpravljajo, je pristojbina na kerozin, ki bi veljala v celotni Evropski uniji. Avstrijski državni sekretar v prometnem ministrstvu meni ob

tem, da bi bilo tako prometno politično kakor tudi okoljsko smiselno, če bi natančneje obravnavali to idejo. Končno tudi zaradi konkurenčnosti do ostalih nosilcev prometa ni jasno, zakaj naj bi bilo gorivo za zračni promet v EU povsem neobdavčeno, da zanj torej ni treba odvajati niti nafnega davka niti davka na dodano vrednost, kar je pri ostalih nosilcih energije nekaj povsem samoumevnega. Končno je dieselsko gorivo za osebna in tovorna vozila obremenjeno s 57 odstotki, pa tudi železniški promet je obdavčen.

Finančna obremenitev s takimi dajatvami na kerozin bi bila za letalske družbe in njihove stranke toliko časa sprejemljiva, dokler bi poleti z Dunaja v London ali z

Dunaja v Rim stali 25 oziroma 29 evrov, kar pomeni, da bi bili cenejši kot vožnja z železnico ali osebnim vozilom. Seveda bi morali ob taki EU dajatvi paziti, da v mednarodnem letalskem prometu ne bi bila oškodovana nobena lokacija, preko katere vodijo evropske linije. Zato bi bili lahko poleti znotraj Evrope polno obdavčeni, tisti, ki vodijo prek meja unije, pa bi imeli nižji odstotek davka.

Če bi izhajali iz davčne stopnje, ki odgovarja današnjemu davku na nafto, torej iz 0,30 evra za liter, in iz skupne porabe v EU, ki znaša 40 milijonov ton kerozina, bi dohodki znašali 12 milijard evrov, kar bi predstavljalo 12 odstotkov sedanjega proračuna Evropske unije.

Prihodnjim generacijam bi morali ohraniti čim več nafte, kajti le tako bomo zagotovili trajnostni razvoj. To velja za vse, Opec pa mora braniti tudi legitimne interese svojih članic in jim zagotoviti primeren zaslužek od nafte, pri čemer predstavljajo velik problem stroški. O tem in še nekaterih drugih zadevah pripoveduje našim bralcem generalni sekretar Opeca dr. Alvaro de SILVA-CALDERON.

Črpati bi smeli le količine, ki jih potrebujemo

Jelka Kušar

V svojem govoru na svetovnem naftnem kongresu v Braziliji ste rekli: »Nafta in plin bosta glavno gonilo gospodarske rasti v prihodnjih letih.« Ali se ta vaša trditev uresničuje in menite, da se bo tudi v prihodnje?

Vsi vemo, da nimamo vira energije, ki bi nadomestil tako velike količine nafte in to velja tudi za prihodnje. In pod kakšnimi pogoji? Vsekakor ohranjanje čistega okolja terja tudi čistejšo energente. Nafta je proizvod narave, torej tu ne bi smelo biti težav. V preteklosti smo jo morda uporabljali na neprimeren način, z ne-nadzorovanim kurjenjem, ter jo mešali s sestavinami, ki niso bile naravi prijazne. Toda sedaj lahko ločujemo nečiste proizvode od čistih in za nafto lahko rečemo, da iz nje nastajajo tako čisti proizvodi, kot jih okolje potrebuje. Imamo tudi dovolj zalog nafte, da zadostimo bodočim potrebam in torej lahko zagotovimo dovolj čistih proizvodov – toliko, kolikor jih okolje še prenese. Problem, s katerim se srečujemo, je problem stroškov, saj ne moremo za nafto oblikovati ustrezne cene, s katero bi lahko pokrili stroške raziskav in pri tem uporabljali sodobno tehnološko opremo, s katero je mogoče zagotoviti proizvodnjo tako čistih proizvodov, kot jih terja okolje in to glede na rastoče potrebe sedanjosti in prihodnosti. Ostajam torej pri izjavi, ki ste jo ugodoma omenili in ki sem jo izrekel na kongresu v Rio de Janeiru.

V svetu je zaenkrat dovolj nafte in plina. Toda kako ravnamo s tema viroma – kakor da bosta večno trajala, smo potratni, bi morali bolj varčevati?

Seveda moramo biti pazljivi in to na dva načina. Nikakor ne smemo zapraviti te izredno pomembne surovine, katere pomen večina ljudi vidi predvsem z energetske plati. Seveda, to je zelo pomemben vir energije in človeštvo ga tudi množično uporablja. Hkrati pa je zelo pomemben, če ne celo najbolj pomemben surovinski vir, saj ga uporabljajo za proizvodnjo raznih izdelkov, ki jih ljudje nujno potrebujemo, od zdravil, hrane, oblek, do gradbenih materialov, itd.. Iz

tega razloga moramo nafto kot surovino varovati ter črpati le količine, ki jih potrebujemo in jo ohraniti še za prihajajoče generacije, saj bomo le tako lahko zagotovili trajnostni razvoj. Kajti vsi, ne le OPEC, smo se opredelili za trajnostni razvoj, zato morajo sedanje generacije nafto uporabljati na razumen način, za gospodarsko rast in kakovostno življenje, toda tudi ohraniti dovolj zaloga za prihajajoče rodove. Zato tudi nimamo pooblastil, da bi bili potratni, učinkovita raba energije je zagotovo potrebna.

Kako vplivata nafta in plin na življenje ljudi v razvitem, kako v nerazvitem svetu?

To je zelo pomembno vprašanje. Kot sem že dejal, smo za trajnostni razvoj, kar pomeni, da ni naša naloga, da dobavljamo nafto kot vir energije le razvitim delom sveta, temveč tudi deželam v razvoju. In kot je bilo že tolikokrat povedano, znatno število prebivalstva na svetu je še brez električne energije. Načrtovati moramo tako, da bodo tudi te skupnosti dobile možnost za porabo nafte ter da z izboljšano tehnologijo ne bodo prešle le

s starega načina ogrevanja z lesom na sodobnejši način, temveč da jim ponudimo tudi druge možnosti za izboljšave. Pri tem gre za kompromis, kajti če naj bi se zaostale države pospešeno razvijale, bodo potrebovale več nafte in tu je potrebno usklajevati med razvitimi in manj razvitimi.

Naftno gospodarstvo nosi tudi določeno družbeno odgovornost. Kje se to najbolj kaže?

Seveda se na koncu vedno izkaže, da je odgovornost do družbenega okolja najpomembnejša. Dostikrat smo že omenjali, da Opec ni le organizacija za proizvodnjo in trgovanje z nafto. Ne, mi smo mednarodno združenje, s širokim spektrom ciljev, s katerimi želimo ubraniti legitimne interese svojih članic in jim zagotoviti primeren zaslužek od nafte. To je namreč zanje zelo pomemben vir, ki zagotavlja blaginjo njihovim državljanom. Seveda pa smo pri tem odgovorni tudi za varovanje okolja ter za trajnostni razvoj. Menimo, da je pomemben tudi končni potrošnik, tisti na bencinskem servisu.



Skladno s svojimi načeli smo dolžni zagotoviti dovolj nafte vsemu svetu, naložba, ki jo izpolnujemo tako v dobrih kot tudi v slabih časih, v miru in v vojni. Če države porabnice rečejo, da je cena previsoka, lahko vedno odgovorimo, da od načrpanega soda nafte dobimo le 20 odstotkov, vse ostalo so davki, s katerimi vlade obremenjujejo svoje državljane. Družbene potrebe morata uravnavati obe strani, proizvajalci in porabniki skupaj. Mi se trudimo, da bi to potekalo usklajeno.

Dobro poznate naftne družbe. Menite, da znajo prisluhniti potrebam in željam ljudi?

Menim, da to morajo početi. Ne gre za to, ali želijo, saj ne smejo gledati le na svoje koristi in dobičke. Morajo misliti tudi na to, kako vpliva njihovo delovanje na življenje ljudi, da motnje v njihovem delovanju lahko povzročijo znatne spremembe v družbi in da morda pride celo do migracij prebivalstva. Na drugi strani je tudi kulturni problem. Podjetja imajo v ospredju gospodarske interese, družbeni, torej vsakdanji interesi se izkažejo na koncu.

Na Dunaju smo imeli sestanek, ki sta se ga udeležili obe strani, podjetja in predstavniki držav in je bilo govora o vseh teh potrebah prebivalstva, potrebah po energiji in gospodarski rasti, kot tudi potrebah po čistem okolju in kakovosti življenja.

Kaj prinaša globalizacija v naftno industrijo? Mislim na splošno globalizacijo.

Po mojem mnenju globalizacija ne zajame vsega sveta. Izjema je morda pri telekomunikacijah, vendar bo potrebno odpraviti še mnogo gospodarskih in drugih razlik, da bi lahko govorili o globalizaciji na splošno. S problemi se srečujemo v svetovni trgovinski organizaciji (WTO), pri uresničevanju kyotskega sporazuma in na številnih drugih področjih, kjer potrebujemo konkretne rešitve glede tako imenovane globalizacije. Morda je nafta za reševanje teh problemov eno bolj primernih orodij. Viri energije, v našem primeru nafta, se nahajajo na raznih krajih zemeljske oble, tudi drugod, kot jo uporabljajo, zato potrebujemo povezovalne sisteme, veliko cevovodov, tankerje, številne sporazume, itd. In kot že rečeno, nismo še blizu splošni globalizaciji. Tako se na primer nekateri, ki imajo dovolj virov, sprašujejo, kaj bi se zgodilo, če bi jih ponudili na prostem, globalnem trgu. To je vsekakor dobro, toda odpreti se morajo tudi poti za pri-

hod tehnologije, saj je ključna za proizvodnjo in s tem za ponudbo ustreznih izdelkov sodobnemu potrošniku.

Lahko govorimo tudi o globalizaciji naftnega posla?

Naftna panoga je mednarodna in sicer bolj kot katerakoli druga. Tu ne gre za običajno, temveč za posebno blago, posebno surovino. Vse države, tako posamično kakor na regionalni ravni in širše, zato z njo tudi ravna posebej pozorno. Lahko bi rekli, da je ta panoga na čelu globalizacije, da je bolj globalizirana kot večina ostalih.

Del te naftne panoge je seveda tudi Opec, katerega politika je usmerjena k glavnemu cilju, nuditi trgu stabilnost.

Je ta cilj dosežen?

To ni take vrste cilj, ki bi ga mogli doseči na hitro. V to smer delujemo. Stabilnost naftnega trga je poslanstvo, ki ga Opec izpolnjuje in pri tem ne gre le za naše delovanje v ožjem smislu, trudimo se na razne načine. Tako uvajamo sodoben način napovedovanja potrošnje v svetu, proizvodnje – s poudarkom na ocenah naših lastnih proizvodnih možnosti predvidevamo bodoča dogajanja na naftnem trgu. Pred tremi leti smo predstavili model za izračunavanje cen, s katerim želimo predvideti posledice, ki bi jih prineslo gibanje cen nafte v razponu med 22 in 28 dolarji za sod. S tem nadzorujemo dogajanja na trgu. Ta izdelek izpolnjuje svojo nalogo zelo uspešno. Odkar smo uvedli to metodo, je stabilnost večja in tako je bila na primer v letu 2002 cena v teh mejah in sicer na spodnjem delu lestvice, 24,4 dolarja za sod. Lani je bila cena še vedno znotraj teh meja, čeprav na zgornjem robu, kar pa ni posledica razmer na trgu, temveč vojne in drugih posebnih okoliščin. Prišli smo torej do stopnje, ko je stabilnost dosežena. Seveda smo zaskrbljeni, če je cena zunaj teh okvirov, ali če se približa spodnji meji, vendar se prilagodimo, uravnavamo jo s količinami proizvodnje. Na koncu je vedno najbolj pomembno, da je trg uravnotežen in s to svojo metodo smo znatno prispevali k takim rezultatom.

Opec določa količino načrpane nafte svojih članic. Ali lahko vpliva še na kaj drugega – na investiranje v nerazvitih državah, na zavest za varovanje okolja?

To vprašanje ima dva elementa. Prvi je proizvodnja, kjer v organizaciji spremljamo dogajanja v svetu, tudi proizvodnjo

držav, ki niso naše članice (ne-Opec), ter kakšna je potrošnja v svetu. Znotraj organizacije pa smo uveljavili metodo kvot, s katerimi nadzorujemo svojo proizvodnjo in se hkrati dogovarjamo z državami izven Opeca, da se ne bi porušilo ravnesje na trgu. In to je bistvo našega početja.

Drugi del vprašanja pa se nanaša na stabilnost, o kateri sva že govorila.

Ali imajo članice skupno okoljsko politiko? Ali so pripravljene vlagati v izboljšanje okolja?

Seveda. Organizacija je tako tudi zasnovana in imamo posebne oddelke, ki se ukvarjajo samo z okoljem. V novembru je bilo srečanje, na katerem je bila v ospredju razprava o kyotskem sporazumu ter trajnostnem razvoju. Ob tej priliki želim poudariti, da Opec ni kartel, kakor ga predstavljajo številni mediji, pa tudi analitiki in politiki. Mi smo mednarodna organizacija in ne skupina proizvajalcev in prodajalcev nafte, ki zasleduje le čim večji zaslužek. In to, kar počnemo, da uravnavamo količine proizvodnje, ki naj bi pripomogle k ravnotežju na trgu, ni obnašanje kartela. Mi nismo kartel ne po načinu delovanja, ne po obnašanju.

Omenili ste kyotski sporazum. Ali je po vašem mnenju mrtev, ali ima možnosti za preživetje?

Težko bi rekel, da se je proces zaključil, bolje rečeno, le zastal je. Veliki, kot na primer ZDA, morajo za njegovo uresničitev s svojim podpisom potrditi, da se z njim strinjajo. Dokler imajo pomisleke, se razgovori nadaljujejo. Kyotski sporazum kot orodje za uresničitev sprejetih ciljev je zaenkrat zaradi pomanjkanja podpore postavljen ob stran. Razprave o tem, kdaj bi prišlo do podpisa, pa še tečejo.

Ne glede na to, ali bo kyotski sporazum zaživel ali ne, bi bilo potrebno zmanjšati količine CO₂ v zraku. Kakšen je vaš pogled na to vprašanje?

Obstajajo metode, načrti za zmanjševanje ogljikovega dioksida. Podpiramo napore, ki sledijo temu cilju, saj moramo navsezadnje skrbeti za ohranitev naših gozdov ter pogojev za življenje na celem planetu.

Katero gorivo bi lahko postalo konkurenčno nafti in plinu, tudi če bi ju bilo dovolj?

Nafta in plin sta »sorodnika« in torej tesno povezana. Plin je sicer z okoljskega vidika čistejše gorivo, vendar je še kar nekaj težav, tako s transportom do potrošnih središč ter raznih tehnoloških izvivov, ki pa jih bomo rešili z zgraditvijo plinovodov, utekočinjanjem plina, itd. Nafta in plin zato nista konkurenta v pravem smislu, saj sta navsezadnje oba zmes ogljikovodikov.

Tretje vrste goriva, ki bi jima zares lahko konkuriralo, pa v dovolj velikih količinah ni na vidiku in torej pravih konkurentov nimata. Poudarek je na »množičnosti«. Bi bila to lahko jedrska energija? Vemo, da človeštvo tega vira ne mara. Morda vodik, kjer pa je še mnogo izzivov, ki jih skušajo raziskovalci odkriti. V tem trenutku množičnega energetskega vira, ki bi nadomestil nafto in plin, po mojem mnenju ni in ga tudi še ne bodo odkrili v naslednjih nekaj desetletjih.

Kako gledate na uporabo vodika?

To je zagotovo zanimiv vir energije, vendar se moramo zavedati tudi tehnoloških težav in nekaterih tveganj, ki so z njim povezane.

Do leta 2020 najbrž še ne bomo komercialno uporabljali gorivnih celic. Ali bo Opec podprl njihov razvoj in morda celo investiral vanje ali ga bo poskušal zavirati?

Nismo proti razvoju tehnologije, nasprotno, celo zelo ga podpiramo. Seveda vse v smeri učinkovite rabe virov, nenazadnje tudi v kombinaciji z novimi tehnologijami.

Ali menite, da tehnološki razvoj na splošno sledi potrebam?

Tehnologija se razvija vzporedno s potrebami, čeprav se lahko tudi zgodi, da se povsem nenadno pojavi nov vir energije, ki ga z obstoječo tehnologijo ne bomo znali izkoriščati in bo potreben dodaten tehnološki razvoj. Vsekakor pa mora splošni tehnološki razvoj slediti težnjam po nenehni izboljšavi in povečevanju učinkovitosti. Težava, ki jo sam vidim, je v tem, da so nekateri deli sveta bolj razviti kot drugi in imajo večjo stopnjo razvoja na tehnološkem področju. Zato ne smemo potegniti ločnice med kraji, kjer se nahajajo naravni viri, ter kra-

ji, kjer imajo potrebno tehnologijo. Treba je omogočiti, da jo bo možno seliti tja, kjer je potrebna, da bodo imeli kraji, kjer se nahajajo naravni viri, dostop do tehnologije za izkoriščanje. Gre torej za to, da ne govorimo le o odprtju trga energetskih virov, temveč tudi o povezovanju na tehnološki ravni.

Kaj pa jedrska energija? Ali pričakujete, da bodo ponovno začeli graditi jedrske centrale? Finci so sklenili, da jo bodo postavili, Nemci so prvo od osemnajstih zaprli. Japonci so imeli že velike načrte.

Lahko rečem le, da je človeštvo na splošno zelo previdno glede uporabe jedrske energije. Celotno več, tega energetskega vira se ljudje bojijo. Zato iščejo nove možnosti. V nekaterih državah so morebiti potrebe tako velike, da o njej razmišljajo, kar pa vsekakor ne pomeni, da je ta pot lahka. Res je zelo težko predvideti, kakšna je prihodnost jedrske energije. Na splošno gledamo danes nanjo s strahom in se skušamo pred njo zaščititi.

Ocenjene zaloge Royal Dutch/Shella v Nigeriji in Avstraliji so manjše, kakor so predvidevali

Razburjenje med naftnimi koncerni in pritisk na delnice

V Royal Dutch-Shellu so priznali, da so previsoko ocenili zaloge nafte in plina v poljih Nigerije in Avstralije, ki jih razvijajo. S tem so sprožili močan pritisk na delnice velikih naftnih družb, obenem pa so naftni koncerni kar po vrsti dajali izjave, da to ne velja za vse. Iz nekaterih poročil pa je bilo možno razbrati, da bi po bilančnih škandalih nekaterih velikih mednarodnih koncernov mogli nekaj podobnega doživeti tudi energetski velikani, kar zadeva njihove prihodnje zaloge. Poleg tega bi višek naftnega obdobja mogli doseči prej, kakor so predvidevali.

V Shellu so izjavili, da so zaloge, dokazane 31. decembra 2002, morali znižati z 19,5 na 15,6 milijarde sodov naftnega ekvivalenta, torej za 3,9 milijarde sodov oziroma za 20 odstotkov. To pomeni, da bodo dokazane zaloge zadoščale za 10,6 in ne za 13,4 leta.

Družba Shell je v zadnjem času previsoko ocenila zaloge v Nigeriji in Avstraliji, ki jih še raziskujejo. Več kakor 90 odstotkov ocenitev je zadevalo nerazvite zaloge.

Dve tretjini naj bi odpadli na nafto in NGL, tretjina na zemeljski plin. To naj bi bile dokazale globoke vrtnice, narejene med rednim ocenjevanjem, ki so ga opravljali v obdobju štirih let. Ocenjevanja pa ni zahteval nekdo tretji niti ameriška varnostna služba ali izvršna komisija ameriškega borznega nadzora.

Nigerija in Avstralija sodita med najpomembnejša področja Shellovega upstrema, poleg njiju je treba omeniti še Brunej, Malajzijo, Oman in Mehiški zaliv. V koncernu so zagotovili, da popravki ne vplivajo na rezultat leta 2003, obenem pa so morali priznati, da so proizvodnjo nafte in plina v lanskem letu lahko samo v višini 70 do 90 odstotkov nadomestili z novimi najdbami, in ne 100-odstotno, kakor so doslej predvidevali. S tem pa bi propadel tudi cilj, ki so ga doslej napovedovali, da bo med leti 2000 in 2007 proizvodnja v povprečju rasla za 3 odstotke.

Kritični so tudi analitiki v Londonu. V svetovni družbi Wood Mackenzie so de-

li, da manjše zaloge Shella sicer ne bodo vplivale na trenutno poslovanje niti na napovedano rast, vsekakor pa se bo poslabšal položaj Shella v primerjavi s konkurenco. Zaradi manjših zalog se bodo stroški za raziskave in razvoj v družbi povzpeli na 7,90 dolarja pri sodu, medtem ko znašajo v EXXONMobilu 3,93 in v BP 3,73 dolarja.

Ostali naftni koncerni so takoj izjavljali, da pri njih ni potrebno na novo ocenjevati zalog. Predstavnik EXXONMobila je dejal, da njegov koncern sicer sodeluje s Shellom pri raznih projektih, vendar to ne pomeni, da so pri ocenjevanju zalog ravnali enako kot njihov konkurent. BP je odločno zanikal, da bi morali pri njih na novo oceniti zaloge. ChevronTexaco pa je sporočil, da imajo natančno določeno, kako in kdaj so zaloge dejansko dokazane. Spremenjena ocena Shella pa ne vpliva na oceno Chevron Texaca v Nigeriji in Avstraliji.

Bomo na naših bencinskih servisih točili tudi urejo?

Janez Bedenk

V našem časopisu smo že nekajkrat pisali o novi kakovosti motornih goriv, ki jih bomo na bencinskih servisih prodajali po 1. januarju 2005. To bo posredno omogočilo še manj škodljivih primesi v izpušnih plinih vozil z motorji z notranjim izgorevanjem. Da pa bi predvsem proizvajalci tovornih vozil izpolnili nova predpisa evro 4 in evro 5, bo poleg sprememb v zgorevalnem prostoru spremenjenih sistemov vbrizgavanja goriva potrebno tudi dodatno čistiti izpušne pline.

Bolj čisto, manjša poraba goriva

V primerjavi s sedanjimi predpisi za tovorna vozila evro 3 bo vsebnost ogljikovega monoksida v izpušnih plinih potrebno zmanjšati z 2,1 g/kWh na 1,5 g/kWh, vsebnost neizgorelih ogljikovodikov z 0,66 g/kWh na 0,46 g/kWh, vsebnost dušikovih oksidov s 5 g/kWh na 3,5 g/kWh, delež trdnih delcev (saj) pa z 1,10 g/kWh na samo 0,02 g/kWh. Ob vsem tem bo moral biti dim v izpušnih plinih manjši za skoraj 40 odstotkov. Za kako ostre zahteve gre, kaže dejstvo, da bo ostrejši predpis evro 5, ki bo začel veljati leta 2008, zahteval manjšo vrednost dveh g/kWh le za dušikove okside, druge vrednosti pa bodo ostale nespremenjene.

Odkar so izdelovalci gospodarskih vozil začeli čistiti izpušne pline, so ugotovili, da obstaja vzročna povezava med dušikovimi oksidi, trdnimi delci in porabo goriva. Posegi, ki zmanjšajo vsebnost dušikovih oksidov, povečajo namreč vsebnost trdnih delcev in porabo goriva. Če se zmanjša poraba goriva, se poveča vsebnost dušikovih oksidov. Tako so razvijalci novih dieselskih motorjev, ki naj bi izpolnjevali nove ekološke predpise, postavljeni pred zahtevno nalogo, da zmanjšajo vsebnost dušikovih oksidov in trdnih delcev v izpušnih plinih ob enaki porabi goriva, še bolj pa bi bilo, če bi jo tudi lahko zmanjšali.

Prav zato postaja razvoj pogonskih agregatov zelo zahteven in kompleksen. Proizvajalci so namreč predpise od evro 1 do evro 3 dosegli s spremembami v zgorevalnem prostoru, z razvojem sistemov za vbrizgavanje goriva, turbo polnilnikov in hladilnikov polnilnega zraka, za izpolnitev predpisov evro 4 in evro 5 pa bo potrebno še dodatno čistiti izpušne pline.

Najdlje je Mercedes-Benz

Leto in pol pred novimi spremembami (oktober 2005) je že skoraj odločeno, kako bodo tovornjaki dosegali predpise evro 4. Najdlje so prišli pri Daimler Chryslerju, kjer so že opravili obsežne preizkuse in na njihovi osnovi objavili ugotovitve, da je za zagotavljanje čistejših izpušnih plinov najprimernejši selektivni katalizator v izpušnem sistemu. Sistem so poimenovali SRC, videti pa je, da se zdi prava rešitev tudi drugim proizvajalcem tovornih vozil. SCR (Selective Catalytic Reduction) je predvsem učinkovit pri zmanjševanju vsebnosti dušikovih oksidov v izpušnih plinih, brez težav pa zmore zmanjšati tudi trdne delce za 40 do 50 odstotkov. Ob tem je skorajda neobčutljiv na vsebnost žvepla v dieselskem gorivu. Sistem za delovanje potrebuje amoniak, ki nastaja v posebnem regeneratorju iz nenevarne ureje (sečnine). V katalizatorju se dušikov monoksid in dušikov dioksid spremenita ob reakciji z amoniakom v dušik in vodo.

S sistemi SCR je mogoče tudi do 6 odstotkov zmanjšati porabo goriva v primerjavi s tehniko ponovnega recikliranja izpušnih plinov, kar je sedaj ena najuspešnejših metod tako glede gospodarnosti kot čistosti izpušnih plinov. Za uporabo selektivnega redukcijskega katalizatorja je treba namestiti na vozilo posebne posode za urejino raztopino, elektronsko merilno enoto za določanje količine vbrizgane tekočine in keramični katalizator, ki je vstavljen v glušnik. Razmerje med količino dieselskega goriva in

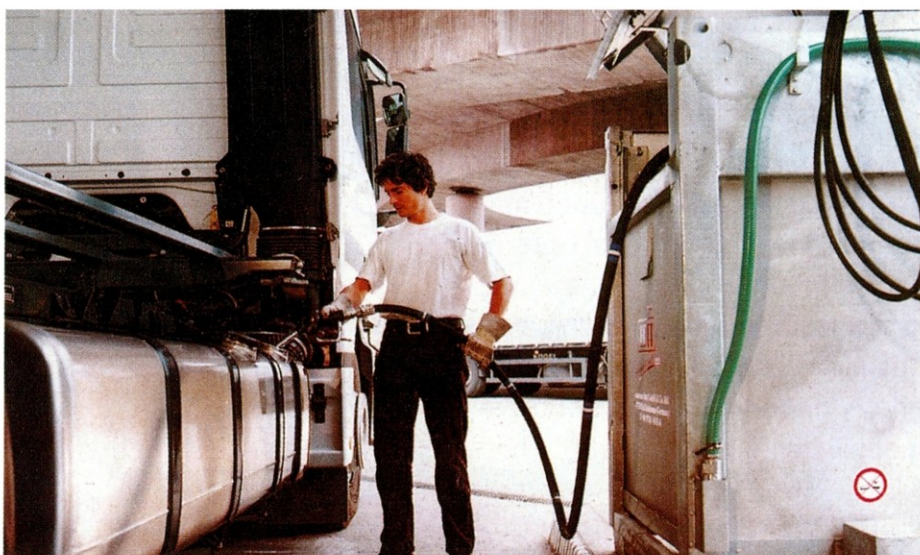
urejo znaša približno 100:6. Njeno natančno količino določa in nadzira motorna elektronika. Ureja je brezbarvna kristalizirana tekočina brez vonja, ki se dobro topi v vodi. Uporabljajo jo v kemični industriji za obdelavo tkanin, pri izdelavi papirja, v farmaciji in kozmetiki, v Nafti Lendavi pa jo na primer uporabljajo pri izdelavi formaldehidnih lepil.

Prodaja ureje na naših bencinskih servisih

Uporaba tehnologije SCR bo zahtevala tudi razvejano omrežje bencinskih servisov, na katerih bo možno kupiti raztopino ureje. Skladiščili pa jo bodo verjetno v posebnih kontejnerjih s točilno napravo. Raztopino bodo natakali v posebno posodo na tovornjaku, ne bo pa je potrebno točiti tako pogosto kot gorivo. Da je sistem SCR res prava rešitev za nadaljnje čiščenje plinov, dokazuje tudi to, da so pred kratkim v Stuttgartu odprli prvi bencinski servis, na katerem je mogoče točiti tudi urejo.

Omenil sem že, da so se za takšen sistem odločili pri Daimler Chryslerju in sicer na podlagi praktičnih preizkusov s svojimi težkimi tovornjaki, s katerimi so prevozili od 150.000 do 300.000 km.

V začetku leta 2005 bodo morala prevozniška podjetja že razmišljati o nakupih novih tovornjakov, ki bodo opremljeni s sistemom za dodatno čiščenje izpušnih plinov, v Petrolu pa o opremljenosti bencinskih servisov za prodajo urejine raztopine.



Počastili smo kulturni praznik Marjan Hanžič

Šahisti smo med tistimi redkimi v Petrolu, ki še vedno praznujemo kulturni praznik in v spomin velikega slovenskega pesnika dr. Franceta Prešerna organiziramo turnir. In da bi bil čim bolj prazničen, smo nanj povabili tudi zunanje goste.

Odločili smo se za klasično igro in na čas, ki je bil omejen na pet minut za vsakega tekmovalca. To pomeni, da posamezna partija traja največ 10 minut. Nekateri igralci so premagali nasprotnika z boljšo igro, drugi s hitrim prestavljanjem figuric, s čimer so pridobili na času. Igralec, ki mu prej poteče čas, namreč avtomatsko izgubi igro, kar zaznamuje padec zastavice.

Posebnih presenečenj ni bilo in rezultati so bili v glavnem taki kot običajno. S tem

pa tudi končni vrstni red. In da je povsem na vrhu lestvice spet pristal Jože Vučko, najbrž niti ni potrebno posebej poudarjati.

Vrstni red:

1. Jože Vučko
2. Ciril Smrkolj
3. Igor Mravlja
4. Zdenko Sodec
5. Marjan Hanžič
6. Sašo Bončina
7. Janko Lesjak
8. Niko Flajs
9. Boris Peček
10. Drago Kosič
11. Borut Škoflek



Na koncu so bili vsi zadovoljni

Zimsko druženje zaposlenih v poslovni enoti Štore Petrola Energetike Mateja Rozman

Zaposleni v poslovni enoti Štore družbe Petrola Energetika se dobro zavedamo, da je skrb za zdravje in dobro počutje zelo pomembna. Vemo pa tudi, da sama skrb še ni dovolj, temveč da je treba izkoristiti vsako priložnost, ki se nam ponudi. V zimskem času je to sprostitelj na belih planjavah, kjer se lahko predamo naravi, uživamo v njeni lepoti, obenem pa preskusimo tudi svoje športne sposobnosti.

V soboto, 31. januarja, je bil dan namenjen sankanju na naravni, strmi in zelo dolgi progi. Prireditelj je organiziral sindikalist Vladimir Jerovšek v Drobinskem ob Slivniškem jezeru. Sankanja se je udeležilo dvajset zaposlenih, ki so se pomerili v dveh kategorijah. V prvi so bili mlajši od 50 let, v drugi tisti, ki so že srečali Abrahama.

V kategoriji do 50 let si je priboril 1. mesto Franc Ocepek, v kategoriji nad 50 let

je 1. mesto osvojil Vladimir Jerovšek.

Zmagovalca sta dobila lepo in nekoliko neobičajno nagrado – prevoz z motornimi sanmi, s katerimi ju je popeljal Albin Gradič.

Po tekmovalstvu je bilo na programu še tovariško druženje, ki je potekalo v zelo prijetnem in sproščenem vzdušju, domov pa smo odšli v upanju, da bo sankanje postalo tradicionalno.



Nekdo zavira z nogami, ...



... drugi z rokami (oba pa sta zmagala)

Podpora dieselskemu gorivu za kmetijstvo

Avstrijski kmetijski minister Josef Pröll je podrobneje predstavil predvideno znižanje davka na dieselsko gorivo za kmetijstvo. Davek za dieselsko gorivo, namenjeno kmetijstvu, bodo na osnovi davčne reforme 2005 znižali. Po tem letu bo padel s sedanjih 30,2 na 9,8 centa pri litru (enako spremembo načrtujejo tudi pri kurilnem olju EL). Pri letni porabi 250 milijonov litrov bodo kmetje tako privarčevali 50 milijonov evrov.

Delovna skupina, ki jo sestavljajo predstavniki kmetijskega in finančnega ministrstva, pripravlja podrobnosti modela za vračanje davka. Z znižanjem davka bodo zagotovili konkurenčno sposobnost v odnosu do drugih članic EU, v katerih so naftni davek že zdavnaj znižali.

BP začenja s poskusnim vrtnjem pred turško črnomorsko obalo

BP namerava letos začeti s poskusnim vrtnjem pred črnomorsko obalo Turčije, kjer naj bi bile velike zaloge surove nafte. Prve preiskave so prinesle pozitivne rezultate.

BP in turško državno podjetje TPAO sta pred dvema letoma začela s prvimi raziskavami pred črnomorsko obalo. Zdaj naj bi postavili prvi vrtni stolp. Prve pozitivne rezultate pa pričakujejo do konca leta. Kakor poročajo turški mediji, naj bi bilo v bližini mest Trabzon in Rize na severovzhodu države več milijard sodov surove nafte. Zdaj proizvaja Turčija 36.000 sodov na dan in je odvisna od uvoza.

Očitki v slovaški plinski industriji

Sporne pogodbe med slovaško plinsko industrijo (Slovensky Plynarensky Priemysl – SPP) ter konzorcijem Gaz de France in Ruhrgas za plačilo svetovanja naj bi pregledal organ za preganjanje korupcije slovaške vlade. Vodja urada je dejal, da so »milo rečeno neetične. Če bomo ugotovili, da so pogodbe pravno v redu, bomo sprožili zahtevo po spremembi zakonskega določila.« SPP naj bi konzorciju plačal 280 milijonov kron (6,85 milijona evrov), celoten honorar za svetovanje v okviru rekonstrukcije SPP pa naj bi znašal 1,2 milijarde kron.

Ruhrgas in Gaz de France sta pred letom dni prevzela 49 odstotkov SPP delnic, večino ima država. Opozicija je delno privatizacijo ostro kritizirala. Država je nadzor nad družbo povsem spustila iz rok, zdaj bi morala poseči v dogajanje in

preprečiti nadaljnje ropanje. V zakonitost pogodb dvomi tudi slovaški gospodarski minister, ki je napovedal pregled.

Ruska skupina Alfa se zanima za nemške rafinerije

Družba Alfa naj bi bila kot prva ruska družba udeležena v velikih nemških rafinerijah, kar bi ruski nafti zagotovilo trden prodajni kanal. Kakor je povedal direktor oddelka za investicijsko načrtovanje, se ruski mešani koncern zanima za deleže, ki jih ima venezuelska naftna družba PdVSA v rafinerijah v Ingolstadt, Karlsruheju, Schwedtu in Gelsenkirchnu. Predpogodba s PdVSA je že podpisana in na njeni osnovi naj bi v Ruhr Oel GmbH iz Genselkirchna imela PdVSA in BP po 50 odstotkov. Po mnenju analitikov naj bi Alfa z vstopom v nemške rafinerije predelovala za BP rusko surovo nafto v bencin. Zaenkrat ostaja nejasno, ali bo Alfa prevzela celoten delež Venezuelcev. O višini cene zaenkrat samo ugibajo in v agencijah govorijo o milijardi evrov.

Družba Ruhr Oel je lastnica rafinerije v Genselkirchnu, obenem je udeležena v Bayernoil rafineriji v Ingolstadt s 25 odstotki, v MIRO v Karlsruhe s 24 in v PCK v Schwedtu s 37,5 odstotka. Alfa pa namerava kupiti v Nemčiji predelovalne kapacitete za 12 do 13 milijonov ton surove nafte. Rafinerije bi z rusko nafto oskrbovali prek cevovoda Družba ter prek pristanišč v Rotterdamu in Marseilleu.

V koncern Alfa spadajo naftni proizvajalec TNK, neki ponudnik mobilne telefonije in vodilna ruska poslovna banka. Poleg tega je koncern udeležen v eni največjih aluminijevih tovarn v državi. Skupino Alfa vodi Mihail Fridman, ki se ga je prijel vzdevek oligarh.

Veliki investicijski načrti ChevronTexaca v letu 2004

Predsednik uprave ChevronTexaca Dave O'Reilly je predstavil investicijski program koncerna za leto 2004, ki naj bi znašal 8,5 milijarde dolarjev (v letu 2003 je dosegel 8 milijard). Program bo slonel na treh bistvenih točkah. Usmerili se bodo na donosne upstream projekte, črpanje ogromnih količin plina, ki so last koncerna in na povečanje dohodka iz downstream poslovanja v svetu.

6,4 milijarde dolarjev (75 odstotkov) bodo vložili v raziskave, proizvodnjo in plinske projekte po vsem svetu, od tega 1,9 milijarde dolarjev v ZDA. Težišče upstreama bo v angažiranju v velikih globinah Mehiškega zaliva (projekt Tahiti) in zahodni Afriki (pred Nigerijo in Angolo), daljnem Kazahstanu (Tengiz) in Venezueli (Hamaca). Od 1,4 milijarde dolar-

jev, ki so namenjeni downstreamu, je 400 milijonov dolarjev predvidenih za domači trg, 600 milijonov za downstream projekte po svetu, 400 milijonov pa za cevovode in druge transportne projekte, s katerimi bodo podpirali upstream. Manjši deleži bodo stekli v kemijo (200 milijonov dolarjev) ter v energetsko in informacijsko tehniko (300 milijonov dolarjev).

Lukoil neposredno sodeluje pri privatizaciji Petroma

Drugi največji ruski naftni koncern Lukoil bo posredno udeležen pri privatizaciji romunskega naftnega in plinskega koncerna Petrom. Direktor romunske podružnice Lukoila je izjavil, da se družba pogaja z enim od podjetij, ki so na seznamu, o sodelovanju pri privatizaciji Petroma. Vendar ne gre za rusko podjetje. Sprva so hoteli Rusi sami nastopati, a so se umaknili, ker je bilo ugotovljeno, da bi v slučaju, če bi bili izbrani, prišlo do monopola na trgu bencinskih servisov v Romuniji. Lukoil vodi 202 bencinska servisa, v Romuniji pa je do zdaj vložil 264 milijonov evrov.

Po umiku italijanskega ENIJA v lanskem decembru je ostalo še sedem podjetij, ki so oddala zavezujočo ponudbo. Romunska vlada ima 93 odstotkov delnic. V prvi fazi privatizacije naj bi prodala 33,34 odstotka, kupec pa mora pozneje povečati svoj delež na 51 odstotkov. Petrom je največja romunska naftna družba, ki ima 60.000 delavcev in 700 bencinskih servisov.

Avstrijci porabijo na leto 670 litrov pogonskih goriv na prebivalca

V Prometnem klubu Avstrija VCö so izračunali, da porabi vsak prebivalec države 670 litrov pogonskih goriv na leto. 80 odstotkov odpade na avtomobilski, 17 odstotkov na letalski promet, ostalo porabijo za javna prometna sredstva in motorna kolesa.

Poleg tega v VCö ugotavljajo, da bodo v Avstriji zgrešili cilje pri varovanju klime, če ne bodo zmanjšali porabe nafte v cestnem prometu. Promet pogoltni vsako leto 7,2 milijona ton nafte. Emisije tople grede so med leti 1990 in 2001 porasle za 10 odstotkov, emisije, ki jih povzroča promet, so se v istem časovnem obdobju povečale za 48 odstotkov na 18,9 milijona ton.

prišli

OEM Ljubljana-Kranj

Svetlana Janjič, prodajalka
Špela Košir, prodajalka

OEM Celje**BS Oplotnica**

Aleš Kvas, prodajalec V

OEM Primorska**BS Jagodje II**

Domen Štokelj, prodajalec V

OEM Ljubljana**BS Ljubljana - Rudnik I**

Leon Lužar, prodajalec V

odšli

OEM Celje**BS Celje Interspar**

Smilja Simič, prodajalka V

OEM Primorska**BS Jagodje II**

Darjan Rustja, prodajalec IV

OEM Ljubljana**BS Škofja Loka III**

Vilma Naglič, prodajalka V

ZAHVALA

Ob smrti svoje mame
Ivanke FUNTEK

se iskreno zahvaljujem
sodelavcem
in sindikatu enote Celje
za izrečeno sožalje,
podarjeno cvetje in sveče,
ter za spremstvo na zadnji poti.

Ivan Funtek

marec 2004	NEKD. BOLGAR. DRŽAVNIK (TODOR)	AZIJC (ZANIČLJ.)	PTICA SELIVKA, POGO-RELČEK	NEKDANJA PRIPRAVA ZA METAN. KAMNOV	DEL KMEČKE-GA VOZA	PAULA ABDUL	FIGURA PRI CETVORKI	SRBSKI IZUMITELJ (NIKOLA)	C-KLJUČ NA TRETJI CRTI (V GLASBI)	MAJHNA NJIVA
SL. GLED. REŽISER, SATIRIK IN AFORIST										
KDOR SE UKVARJA Z IZDAJ. KNJIG										
FR. MA-TEMATIK (FRANÇOIS)						ESTONCI				
BREZNOGI PLAZILEC					STARO-JUDOVSKI KRALJ	PRISO-JANJE VREDNOT, CENJENJE	PLENITEV DIVJADI			
PALICA ZA OTEPANJE SNOPOV							BALONAR SLAVKO SORN			
MIKROBI, KI POVZR. NALEZLJ. BOLEZNI							PRIPADNIK ANGLEŠKE STRANKE, TORIJEC	SKANDIJ	PREBIVALCI ITAKE	
avtor VINKO KORENT	LASTNOST KMEČKEGA	RAZTEG-LJIV TRAK SL. EKON. (ALBIN)								
PRIPADNIK KOPTOV V EGIPTU					FRANC. PISATELJ (PIERRE)					GIPS, MAVEC
REDEK NEBESNI POJAV				IZDA-JATELJ MENICE	REKA MED ARMENIJO IN TURČIJO					
LETNI POSEK GOZDA					ŠTEV. NIČ PREDSTOJ-NIK SA-MOSTANA					
ČEH BREZ SAMO-GLASNIKA			SKUPINA ŽUZELK KDOR NI NORMALEN				POGAN			
OBLOŽEN KRUHEK							BIVSA JORD KRALJICA TROJANSKI KRALJ			
DEL AVTO-MOBILSK. PODVOZJA						PTIČJA KRMA PREBIV. OBCINE				
ČLAN SENATA								MAJHNA KNJIGA	ČLAN AKADEMIJE	ODPRTA POSKODBA TKIVA
PRESTOL					NAŠA ATLETINJA (ALENKA) MALIK					
risba KIH	AM. FOLK-LORNI GLASBENIK (PETE)	PREBIVAL-KA RTIC NASPROTJE MNIZINE								
NOETOV SIN, PRAOČE SEMITOV				ETNOLOG OVSEC ZAČETEK FILMANJA						
ZDRUŽBA DROBNIH ORGANIZ. V PRSTI							IGRALKA KRAVANJA			
SUMERSKI BOG						PEVEC PESTNER	SREDINA OŽEPA IZRASTEK NA GLAVI			EGIPČAN-SKO BO-ZANSTVO
IRSKI BRINOVEC				JOZICA AVBELJ	GR. GORA, SEDEŽ BOGOV					
TROJAN. JUNAK, ENEAS					STARO-RIMSKI ZGODO-VINAR					
MORSKA RIBA ROMBOIDNE OBLIKE					DRUGO NAJVEČJE JAPONSKO MESTO					

-15%

avtoplašči za
osebna, 4x4 in
poltovorna vozila

Avtoplašče znamke **SAVA** vam ponujamo
celo po **20%** nižji ceni. Zgrabite priložnost!

PETROL