

Časopis družbe

Petrol

Ljubljana, januar 2004

Št. 1



razvojna konferenca	
Poslovno leto 2003 je bilo uspešno	3, 8
kratke novice	4
veleprodaja	
Petrolova 5. potniška konferenca	6
Tujci zaupajo Petrolu	7
maloprodaja	
Prednovoletne okrasitve bencinskih servisov	14
tehnika	
Poenostavljen prevzem goriv na bencinskih servisih	16
plin	
Plinifikacija v občinah Domžale, Mengeš in Trzin je stekla	17
dopusti	
Vsi ga potrebujemo	17
ekologija	
Sanacija starih okoljskih bremen v združeni Nemčiji	18
eu	21
globus	22
prišli/odšli	23

Časopis izdaja Petrol d.d. Ljubljana

Ureja uredniški odbor: Rajko Muljavec, Bojana Pečko, Edo Škufca
Jelka Žmuc Kušar (glavna in odgovorna urednica)

Oblikovanje: Neža Tomori

Tehnična ureditev: Janez Jerala

Naslov uredništva: Ljubljana, Dunajska 50

Vodstvo podjetja: dipl. prav. Janez Lotrič, predsednik uprave

Nadzorni svet: dr. Miran Mejak, predsednik

Naklada: 2300 izvodov, Tisk: Delo TČR, d.d.

Namesto uvodnika

Spet je mati Zemlja za leto dni starejša, skupaj z njo pa tudi mi, njeni otroci. A ne le starejši, morali bi biti tudi modrejši, k čemur naj bi pripomogle izkušnje, ki smo jih pridno zbirali pri delu in v zasebnem življenju, ob družini, prijateljih, med razgovori, morda ob branju knjige, ki nas je popeljala v globlje razmišljanje. Niso pomembne samo lastne izkušnje, ampak tudi tuje, ravnanje in odločanje drugih, ki nam včasih pokažeta, kako je treba postopati, drugič opozarjata, kako ne smemo delati. Nihče ne ve vsega sam in od prvega diha. Vsi, prav vsi se moramo znova in znova učiti in se izpopolnjevati – zlasti če hočemo uspešno slediti razvoju, ki je vedno hitrejši in nam včasih ne da niti dihati, ter ohraniti mesto, ki smo ga pridobili.

Ni važno, kako visoko je na lestvici, ki se nekaterim zdi edina pomembna in so za posamezno leto pripravljene plačati kakršnokoli ceno. Toda to so bolj izjeme, zdrave vzpone je treba pozdraviti, saj je vanje vloženo dodatno trdo delo, globlje učenje in večje odpovedovanje. Res pa je vsako, prav vsako delo pomembno, zahteva znanje in odgovorno obnašanje. Uspeh pa prinaša tistemu, ki ga opravlja z veseljem in mu prinaša zadovoljstvo.

Kakšno željo bi ob takem razmišljanju lahko naslovila na bralce našega časopisa, da bi dosegla vsakega posameznika? Leto 2004 bo teklo po ustaljenih tirih, prinašalo lepe in težke trenutke, postavljalo pred nas izzive in zahtevalo odločitve. Kako se bomo ob tem znašli, bo odvisno samo od nas. Če se bomo s prepričanjem v uspeh spopadali s težavami, če bomo verjeli v življenje, bomo zmagali. In prav to zmago vam iskreno želim!

Jelka Kušar

Vsako leto v decembru poteka v Gozdu Martuljku razvojna konferenca, na kateri se udeleženci najprej posvetijo pregledu poslovnih rezultatov, doseženih v letu, ki se izteka. Predsednik uprave oceni poslovanje celotne skupine, člana pa predstavita dogajanje na svojem področju. Naslednjega dne teče beseda o načrtih za prihodnje leto, poleg članov uprave pa spregovori tudi direktorji nekaterih sektorjev.

Poslovno leto 2003 je bilo uspešno



Janez Lotrič

Delo je bilo zahtevno

Lansko poslovno leto je bilo za Petrol zelo uspešno. Prodali smo 1,84 milijona ton proizvodov iz nafte, fakturirana realizacija je znašala 358 milijard, čisti prihodki od prodaje 302 milijardi. Razlika med zadnjima številka predstavlja davek na dodano vrednost. Naložbe so bile tudi lani zelo visoke - 22,7 milijarde dolarjev, kar pomeni, da smo nadaljevali z razvojno usmerjenostjo družbe. Naša delnica ima na borzi visoko vrednost.

Cene še vedno pod državnim nadzorom

Lansko leto je pomenilo nadaljnje uresničevanje našega poslovnega načrta, ki ga izvajamo že 4 leta. Letos ga bomo revidirali glede na novo metodologijo strateškega načrtovanja v družbi in bomo s petletnega prešli na triletno drseče planiranje, kar pomeni, da bomo vsako leto revidirali svojo strategijo za triletno obdobje. Tako je bilo lansko leto zadnje v konceptu petletnega planiranja in ko pogledamo celotno obdobje od leta 1999, vidimo, da so rezultati ohrabrujoči in da smo uresničili vse začrtane ključne kazalnike.

Leto 2003 je bilo dokaj komplicirano. Začetek je bil zaznamovan z iraško krizo, z napadom na Irak, pa tudi z veliko nestabilnostjo cen naftnih derivatov, ki so dosegle kar 33 dolarjev za sod. Cene so ključno vplivale na politiko naše vlade pri reguliranju cen, predvsem naftnih, saj je v 3 mesecih kar trikrat spremenila uredbo o oblikovanju cen naftnih derivatov. Novembra pa je začela veljati četrta uredba, ki bo ostala do konca aprila. To kaže, da pogoji gospodarjenja za našo

družbo in panogo niso taki, kakršne si želimo, še vedno smo pod popolnim državnim nadzorom, kljub temu da glavni ekonomski kazalniki ne opravičujejo tega početja. Zato je ena naših strateških usmeritev tudi v prihodnje borba za liberalizacijo cen, predvsem srednjih destilatov, kurilnega olja in dieselskega goriva. Pri bencinu verjetno še nekaj časa ne bomo ničesar dosegli. Za ostale proizvode obstajajo pogoji. Tudi študija, ki jo je Slovenski nacionalni naftni komite naročil pri Inštitutu za ekonomska raziskovanja, je pokazala, da obstajajo pogoji za liberalizacijo cen in da na inflacijo bistveno vplivajo drugi dejavniki, naftni derivati pa v zelo majhnem odstotku.

Lani je prišlo do popolnega obrata v ekonomski politiki kar zadeva razumevanje inflacije in vpliv cen naftnih derivatov na to področje. Zdaj vemo, da je preživeta politika, ki jo je dolgo zagovarjala predvsem Banka Slovenije, in zatrjuje, da so cene naftnih derivatov glavni generator inflacije. Sprejeta je realna osnova, da je monetarna politika ključ, ki odgovarja na večino vprašanj v zvezi z inflacijo. Zadnje čase pa tudi Banka Slovenije s svojo tečajno politiko aktivno vpliva na inflacijo in s tem razbremenjuje položaj naftnega gospodarstva v zvezi z inflacijo.

Glavne dejavnosti Petrola

Petrol ima tri glavne dejavnosti, naftno dejavnost v Sloveniji, naftno dejavnost na tujih trgih ter energetiko in ekologijo. V okviru naftne dejavnosti smo v skupini uspeli oblikovati bolj jasno strukturo, tako da danes govorimo enotno v vseh družbah, ki se ukvarjajo s to dejavnostjo. Enako velja tudi za ostala področja, za matično družbo, Petrol Skladiščenje, Petroservis in Destilat, pa tudi za družbe v tujini, ki pa imajo bolj nabavno funkcijo, Cypet Oil, Cypet Trade in Petrol Trade.

Značilnosti slovenskega trga

Katere so glavne lanske značilnosti slovenskega trga?

nadaljevanje na strani 8

Stanko Rak

Miklavževanje v Celju

Leto je zopet naokoli in tudi tokrat nas je obiskal Miklavž. V petek 5. decembra je bilo že pred 8. uro na bencinskem servisu Hudinja v Celju živahno. Miklavž je bencinski servis obiskal z vsem svojim spremstvom kar v kočiji in s konjsko vprego.



Malčki so se najbolj razveselili Miklavža

Naključni obiskovalci servisa so se zelo razveselili, delil jim je bonbone in pomaranče. Deklica, ki je prišla na servis v spremstvu svoje mamice, je spoznala skrivnosti njegovega življenja. Po enourni predstavi se je Miklavž odpravil proti servisu Interspar, in tudi tam obdaril naše kupce. Veselje se je nadaljevalo na sedežu enote in vzdušje je bilo še toliko bolj prijetno in vznemirljivo, ko so nekateri zaposleni ugotovili, da je »prijazen« parkelj naš prodajalec. Miklavž je med zaposlene delil dobre misli in vsakega zaposlenega prijazno ogovoril in mu obljubil, da drugo leto zopet pride, in da bo takrat posvetil še veliko več časa našim kupcem.

Andrej Gerjevič

Zaprli smo bencinski servis Drnovo I

Konec decembra je prenehal obratovati bencinski servis Drnovo I-sever. Vzrok je rušenje objekta zaradi gradnje avtoceste. Leta 1972 ga je postavil Istrabenz, po medsebojnem sporazumu s Petrolom, ki je pomenil tudi delitev slovenskega trga, pa je leta 1985 prešel v lastništvo in upravljanje Petrola, ki je prevzel tudi vse zaposlene. Tako so takrat istrabenzovci postali petrolovci. Veliko se jih je že upokojilo, nekaj pa jih še dela na drugih bencinskih servisu, le da so 30 let starejši. Na zunaj je servis do konca svojih dni obdržal prvotno obliko, le prodajni prostor smo nekoliko posodobili, kaj več pa se ni izplačalo vlagati, kajti po razpadu Jugoslavije je promet temu ser-

visu zelo padel, tako da sta bila zadnja leta na njem zaposlena samo dva prodajalca, pa tudi gradnja bodoče avtoceste in s tem rušenje objekta, je prihajalo vse bližje.

Nadomestna lokacija je v naselju Zaloke, to je približno 8 km naprej v smeri proti Ljubljani. Že v letu 2004 bomo tam zgradili nov bencinski servis z bifejem.

Daniela Kovač

Po darilo na bencinski servis

Skozi čas, ki neizmerno hitro beži, so misli napolnjene s cilji in željo po njihovem uresničevanju. V decembru pa, čim bolj se izteka, je čutiti vzdušje prihajajočega leta. Na to nas opozarjajo tudi naši kupci, ki s seboj prinašajo različna razpoloženja. In da bi bilo vse čim bolj slovesno, se še nekoliko drugače potrudimo. Praz-



Prodajalci so se v sproščenem okolju naučili marsikaj novega, s čimer so razveselili kupce

nične okrasitve, ki jih na posameznih servisu lahko pohvalimo kot izvirne, prisotnost Božička in Dedka Mraza, ki razveseljujejo naše male kupce, in lično zavita darila, ki so pripravljena za prodajo, so že obarvani praznično. Ker je darilo tudi odraz spoštovanja do osebe, ki mu je namenjeno, temu posvetimo nekoliko več pozornosti. V OEM Ljubljana-Kranj smo k sodelovanju povabili študentke iz oblikovalne šole in z likovne akademije, da iz naše redne ponudbe blaga na servisu izdelajo lepa darila. Že drugo leto smo organizirali tudi izobraževanje iz aranžiranja za zaposlene na servisu, tako da so lahko pridobili ročne spretnosti in nove ideje. Pri tem je pomembna vsebina artiklov in barvna kombinacija. Privlačnejši izgled darila nudijo tudi barvne svetleče podlage, na katere so pritrjeni izdelki in zaviti v prozoren celofan z nevsiljivo pentljo. Da je ponudba skrbno pripravljena in zanimiva, nam sporoča prodaja aranžiranega blaga in zadovoljstvo kupcev, ki se odločajo za ponovne nakupe.

Gorazd Vončina

Prijetno naročilo

Na vseh naših bencinskih servisu želijo prodati čim več blaga dodatnega asortimenta in v to vlagajo ogromno truda. Včasih je uspeh zadovoljiv, drugič velik,



Na Primskovem so z veseljem vzeli naročilo za sto daril

fantje pa bi vedno radi dosegli še kaj več. In s takim »več« se lahko pohvalijo na bencinskem servisu Primskovo. Medtem ko stranke v predbožičnem in prednovoletnem času običajno prihajajo po posamezna darila in jih izbirajo iz obširne ponudbe, so iz Varnosti Kranj naročili kar sto daril.

Mihael Žurej

Stari običaji nas še vedno razveselijo

Že drugič zapored nas je obiskal sv. Nikolaj - Miklavž, ki pa ni prišel sam, prišel je z devili. V nas zaposlenih je zopet prebudil spomin na lep običaj, ki ga skoraj nismo več vajeni. Prinesel nam ni velikih, bogatih daril, samo kakšen bonbonček ali košček čokolade, ob njih pa dobro voljo in spomine na dni, ko smo bili še majhni in smo nestrpnost čakali, da je prišel. Njegove navade pa se niso spremenile, še vedno se tiho in neopazno prikrade v našo bližino, nas prestraši, pozdravi, nas razveseli ter za hip odvrne naše vsakdanje skrbi in težave, da se za trenutek z mislimi združimo v eno samo



Vesela družina se je ustavila pred Petrolovo zgradbo

stvar, ki ji pravimo Miklavž. A kaj ko so ti lepi trenutki tako kratki in tako hitro minejo in smo zopet vsak pri svoji službeni dolžnosti, vendar ob spominih in upanju, da prihodnje leto zopet pride med nas.

Valerija Rojc

Praznični in delovni december

Končali smo še zadnje planske aktivnosti in oddali celovite plane za letošnje leto. Decembra se trudimo, da bi kar najbolje izkoristili praznično ponudbo za povečanje prodaje, predvsem dodatnega asortimenta, saj je naša ponudba prazničnih artiklov res dobra in police bencinskih servisov prava paša za oči, zato smo upali, da bodo privabile čim več kupcev. Komisija je zopet ocenjevala bencinske servise, kako so okrašeni za praznični december in ponovno so prvo mesto dosegli zaposleni v Dolnjem Lakošu.



V Dolnjem Lakošu so bili spet polni dobrih idej

December pa je tudi mesec aktivnosti in priprav na prednovoletna srečanja, kot so srečanje upokojencev, zaključna zabava zaposlenih, povabilo otrokom k obisku Dedka Mraza, srečanje jubilarov za 10- in 20-letno zvestobo Petrolu. Pa tudi delovnih sestankov ne manjka. Tako smo v OEM Maribor imeli razširjeni poslovodski sestanek - dan maloprodaje. Izvršna direktorja in njihovi sodelavci so nam predstavili poslovanje v letu 2003 in



Na poslovodskem sestanku so se pogovorili o marsikateri resni zadevi

cilje poslovanja za prihodnje leto 2004. Predstavili so nam tudi nekaj predvidenih reorganizacij in sprememb, ki se obetajo v letu 2004.

Torej december še zdaleč ni le mesec praznovanj, ampak mesec številnih obveznosti, srečanj, akcij. Ponudba je pestra, akcij je veliko, dobre volje in želje po dobrih rezultatih tudi, zato smo morali uspeti.

Ivan Pipan

Poznate vsevedno napravo?

Nekaterim ljudem se vedno mudi, ali jih nič ne zanima, dirkajo okrog in ničesar ne opazijo. Drugi se obnašajo prav obratno, vse vidijo in se za vse zanimajo. To razliko posebno dobro opazijo naši prodajalci že ob prihodu strank na tistih bencinskih servisih, kjer imajo nameščene info terminale.



Vprašajte ga, kar vas zanima

Kakor so ugotovili na bencinskem servisu Postojna, ga nekateri kupci sploh ne vidijo, drugi ga mimogrede zaznajo, tretji si vzamejo zanj precej časa in dobro pregledajo vse informacije, ki jih lahko dobijo. To so po eni strani razni splošni podatki (na primer vremenska napoved ali oddaljenost med posameznimi kraji), pa informacije o kartici Magna in o ponudbi na bencinskem servisu. Kdor že ima Magno, in jo vstavi v režo ter odtipka osebno številko, izve, koliko goriva ali drugega blaga je kupil in kdaj, ter koliko denarja je zanj porabil. Lahko bi rekli, da info terminal daje potuho lastnikom kartice Magna, saj jim ni treba shraniti vsakega računa posebej, temveč od časa do časa stopijo do prijazne naprave, ki jim vse podatke posreduje na enem samem listu papirja.

Andreja Zidarič

Miloš Domevšček, poslovodja bencinskega servisa Bovec med desetimi najboljšimi poslovodji 2003

V središču turizma, v dolini reke Soče, so leta 1997 obnovili Petrolov kiosk in ga spremenili v sodobno trgovinico z malo manj kot 60 m². V njej se 1250 prodajnih artiklov in hitra sedanost prepletajo s spomini na preteklost, saj je njen poslovodja Miloš Domevšček lastnik zasebne muzejske zbirke predmetov s soške fronte in član društva 1313, ki na trdnjavi Kluže v gledaliških predstavah uprizarjajo dogodke iz prve svetovne vojne. Drugo z drugim daje bencinskemu servisu Bovec in njegovi ekipi, predvsem pa poslovodji Milošu, prisrčen in nepozaben pečat, kar so potrdile tudi številne glasovnice, ki so z njegovim imenom priromale v uredništvo revije Trgovina. Na njeno pobudo in s pomočjo Nedeljskega dnevnika je namreč tekla akcija »Poslovodja leta 2003«. Miloš se je uvrstil na 8. mesto med 13 finalisti, in da se je znašel v družbi najboljših poslovodij, mu je povedala poštarica, ki mu je že prej obljubila svoj glas...

Pri 52 letih je Miloš Domevšček že 25 let poslovodja. Rad dela in ponosen je na svoje štiri sodelavce, saj mora vsak od njih nekaj doprinesti k uspehu. Doprinese k temu, da kupci skozi Petrolova vrata odhajajo nasmejani in zadovoljni. Če se team ujame, pravijo njegovi sodelavci, če delajo z roko v roki, potem so tudi stranke zadovoljne. Pa ne samo domače, temveč tudi tujci, ki so marsikdaj presenečeni nad Domevščkovim poznavanjem tujih jezikov, saj jih obvlada celo vrsto. Miloš Domevšček si želi, da bi bilo vse tako tudi v prihodnje. »Pri našem delu moraš biti prijazen, v stranko se moraš znati živjeti. Prodajalci smo večni igralci - čim bolje odigramo svojo vlogo, tem bolje se počutijo naše stranke. In mi



Miloš Domevšček se samo še v svojem muzeju počuti tako dobro kakor na bencinskem servisu

tudi, seveda. « Igralstvo Milošu ni tuje. V trdnjavi Kluže že nekaj let v gledaliških predstavah igra bosanskega vojaka iz 1. svetovne vojne.

Bencinski servis Bovec se od mnogih bencinskih servisov razlikuje po tem, da je izrazito turističen. Je nekakšen »barometer turističnega utripa na Bovškem«, je povedal njegov najemnik, v višku poletne sezone pa beležijo tudi petkratno povečanje prodaje v primerjavi z zimskim časom, ko kupujejo predvsem domačini. V preteklosti je bil bencinski servis Bovec že med nagrajenci tekmovanja za najboljši Petrolov bencinski servis, ob pregledu lanskim polletnih rezultatov pa je celo vodilni med Petrolovimi postojankami na primorskem koncu.

Barbara Gorjup

V Republiki Srbski nova uredba na področju urejanja trgovanja z naftnimi derivati

Vlada Republike Srbske je v preteklem mesecu sprejela novo uredbo o urejanju trgovanja z naftnimi derivati, s katero do-

loča, da se lahko z uvozom in trgovanjem z določenimi naftnimi derivati, kot so utekočinjeni naftni plin, lahko kurilno olje, plinska olja, preparati za uporabo v specifičnih procesih za kemijsko predelavo, specijalni bencini, olja in masti ter nekatere druge vrste naftnih derivatov, ukvarjajo samo pravne osebe, ki te derivate uporabljajo za tehnično - tehnološki proces in sicer direktno ali preko uvoznika na podlagi sklenjenega pogodbenega dogovora. Uredba določa, da morajo biti te pravne osebe vpisane v register, ki ga vodi Ministrstvo za trgovino in turizem. Prav tako uredba predvideva stroge kazni za morebitne kršitelje. Glavni namen, ki ga želi vlada RS z omenjeno uredbo doseči, je preprečevanje zlorab in nenamenskega koriščenja naftnih derivatov. Trajanje uredbe je omejeno na šest mesecev, hkrati pa je vlada RS že začela z aktivnostmi za usklajevanje stališč z Ministrstvom za trgovino Federacije BiH, tako da naj bi v prvi polovici leta pripravili poenoteno mnenje glede omenjene problematike, kar predstavlja nadaljnji korak pri harmonizaciji predpisov med obema entitetama.

Davorin Smodiš

8. kolokvij o bitumnih

Lanski, že 8., kolokvij o bitumnih je ponovno potekal v prireditveni dvorani hotela Špik. Od 28. do 29. novembra 2003 so pod organizacijskim okriljem Združenja asfalterjev Slovenije in Petrola kot generalnega sponzorja potekala strokovna predavanja in predstavitve udeleženi podjetij, na nivoju sejemske aktivnosti, s področja cestno gradbenih dejavnosti, ki delujejo na področju asfalterstva. Velika udeležba mednarodnih in domačih strokovnjakov je 145 udeležencem ponudila vpogled v najsodobnejše raziskave in dognanja na področju asfaltov. Prireditvev je bila prvi večer popestrena z večerjo in kulturnim programom, na katerem je nastopila Anja Rupel, slavnostna govornika pa sta bila tokrat Mariča Lah in gospod Makovec. Prireditvev je po besedah vseh udeležencev tudi letos dosegla pričakovano raven informativnosti in strokovnosti, tako da so se priprave na naslednji kolokvij že pričele.

Petrolova 5. potniška konferenca Aleš Arnšek

V hotelu Špik v Gozd Martuljku je bila 11. decembra že peta Petrolova potniška konferenca. Namen te tradicionalne konference je pregled letošnje aktivnosti, dela in rezultatov celotne Petrolove veleprodajne potniške mreže v tekočem letu ter razgrnitev planov in aktivnosti za naslednje leto. Tako so predstavniki sektorjev v veleprodaji, maziva, belo blago, DAS, in kemija za svoje področje najprej podali oceno delovanja potniške mreže, izpostavili so pomembne aktivnosti ter podali iztočnice za razpravo, ki je sledila. Prav razprava, pravzaprav odprt dialog med prodajnimi predstavniki, direktorji veleprodaje, direktorji posameznih območnih enot ter ostalimi kolegi, povezanimi z veleprodajo in potniško mrežo, je bila najpomembnejša in najbolj zanimiva (danes ni in ne sme biti zamer - tako je poudaril Jožef Petrovič). Razpravo na tako široki ravni je namreč na klasičnih kolegijih težko zagotoviti, sploh pa prisotnost vseh prodajnih predstavnikov, zato je potniška konferenca tudi zaradi tega zelo dobrodošla. Razprava o problemih, še bolj pa o idejah za še boljše prodajo in prisotnost na tržišču je vedno zanimiva. Marsikatera dobra ideja na



Letošnji nagrajenci

enem segmentu je lahko zelo uporabna tudi na drugem, zato jo je vredno deliti s kolegi.

Nenazadnje pa vsak pregled opravljene dela kar kliče tudi po razglasitvi najboljših. Splošna ocena je bila, da so rezultati dobri in da vsi zaslužijo pohvale za svoje predano in trdo delo na terenu, pa vendar so med nami tudi najboljši med najboljšimi!

In to so v letošnjem letu **Edvard Tomšič** za področje industrijskih maziv, **Janko Bregar** za področje avtomotivov, **Zdravko Zupan** za področje kemije, **Viktor Spreitzer** za področje srednjih destilatov, **Patrik Piciga** za področje dodatnega asortimana.

Domačini se zaenkrat ravnajo še po debelini svoje mošnje, poleg tega se morajo šele navaditi na to, da dobijo na bencinskem servisu lahko marsikaj tudi za svoje potrebe, ne le za avto

Tujci zaupajo Petrolu Jelka Kušar

Usora, kraj na severu Bosne, je sicer majhen, vendar premore več bencinskih servisov. Eden nosi barve Petrola, deluje pa v okviru Energoagenta iz Maglaja, preko katerega tudi blago naročajo in ga dobijo v dveh dneh.

Za voznike so najpomembnejša goriva, brez njih jim tudi najsoodnejše in najlepše vozilo ne koristi. In čim boljše kakovosti

ko pritegne domačine. Pred objekt je za 10 mesecev postavil avto in kdor kupi za 10 mark blaga, dobi talon, s katerim bo na koncu lahko sodeloval pri žrebanju. In kaj bi bilo lepšega, kakor za 10 mark dobiti nov avto!

Seveda imajo na našem bencinskem servisu tudi prodajalno in večji izbor kot klasične trgovine, pa enake cene. Vsi imajo od-



Tujci zaupajo Petrolu



Tudi za vozila najdejo vse potrebno

so, tem manj težav bodo imeli z avtomobilom. Toda to vprašanje je bolj pomembno za tujce. Marsikateri od njih vpraša, če bencinski servis spada k slovenskemu Petrolu in ko dobi pritrdilen odgovor, jadro do vrha napolni rezervoar. Domačini gledajo predvsem skozi denar, ki ga imajo v žepu in so pogosto sposobni izdati komaj 5 mark. O kakovosti goriva ne razmišljajo. Zato marsikateri od njih odide na sosednji bencinski servis, čeprav je tam blago slabo, saj prihaja z raznih - in nepreverjenih - virov. Toda lastnik tega bencinskega servisa ve, s čim lah-

prto ob nedeljah, Petrol tudi ponoči. In takrat pride največ strank. Na policah je tudi motorno olje raznih znamk, a ljudje najpogosteje kupijo Inino, ki ga poznajo in ni drago. Po tujih proizvodih ne segajo, ker ne verjamejo, da je v plastenkah res tisto, kar piše.



Domačini se morajo šele navaditi na širok izbor blaga, ki ga potrebujejo zase



Čim več prodajo, tem več imajo administrativnega dela

nadaljevanje s strani 3

Konkurenca je bila v bistvu močna, vendar različno intenzivna. Vedno več je bencinskih servisov, ki jih nista gradila tradicionalna igralca, Petrol in Istrabenz, vedno močnejša sta MOL, Agip, prihajati pa so začeli tudi Tuš in še nekateri. Nekateri so napovedali prihod, med katerimi je pomemben ConocoPhillips z blagovno znamko Jet. Po drugi strani pa čutimo, da se naš največji konkurent še ni konsolidiral, da se nekako lovi, da razmerja med lastniki vplivajo tudi na poslovanje in je zato manj učinkovit, kakor je bil v preteklosti. To nam je dalo nekaj več maneverskega prostora predvsem pri veleprodaji, vendar so tu tudi še druga podjetja.

Doma smo prodali 1,68 milijona ton, imamo 288 bencinskih servisov, naložbe so dosegle 11,3 milijarde tolarjev. Pomembno je tudi to, da smo podpisali 15-letno pogodbo z Zavodom za obvezne rezerve naftnih derivatov za gradnjo dveh rezervoarjev po 20.000 m³ v Lendavi.

Drugi del investicij je bil namenjen predvsem za gradnjo bencinskih servisov. Tukaj investicijska dejavnost še ni taka, kakršno si želimo, pomeni, da dinamika investicij zaostaja za finančnimi zmogljivostmi in potrebnih bo še veliko napоров, da bomo dosegli željeno dinamiko. Druga pomembna zadeva pri investicijah je njihova kakovost oziroma ekonomska učinkovitost ali cena gradnje. Ugotovili smo, da imamo še precej možnosti za zniževanje stroškov. Gre za ogromna sredstva, saj 10-odstotni prihranek pomeni 1,1 milijarde. Ne glede na vse to smo lani uspeli doseči močnejši ritem gradnje, večjo dinamiko v primerjavi s preteklimi leti, rezultate pa bomo videli šele letos.

Delo v tujini

V tujini imamo družbe v Sarajevu, Zagrebu in Beogradu. Beograjska družba je nova, in pripravlja gradnjo novih bencinskih servisov, ki bodo letos postavljeni in začeli delovati.

Situacija na teh trgih je zahtevna, politična nestabilnost velika, glavni problemi pa so v nelojalni konkurenci. A ta trg moramo osvojiti in v tem pogledu smo letos veliko storili.

V BiH imamo 26 bencinskih servisov, na Hrvaškem 15. Nekaj pa jih pripravljamo in bodo kmalu začeli poslovati. Gre za enega največjih investicijskih podvigov Petrola v zadnjih letih. S svojimi bencinskimi servisi lahko suvereno delujemo. Bilo je precej razvojnih težav od informatike, organizacije, do organizacije investicij, lansko delo je bilo zahtevno, vendar rezultati ustvarjajo dobro osnovo za dokončno etabliranje Petrola na teh tr-

gih. Izkušnje pa nam bodo olajšale delo v Srbiji in še kje drugod. Tudi znesek investicij, ki znaša 7,9 milijarde, kaže, da smo dosegli preboj.

Energetika in ekologija

Naslednja pomembna dejavnost sta energetika in ekologija. V energetiki delujeta predvsem matična družba in Petrol Plin. Leto 2003 karakterizira predvsem zastoj pri razpisu koncesij. Zadnja tri leta so bila zelo intenzivna, kar zadeva razpis koncesij, zdaj je zavladovalo zahtejše, vendar računamo z novim valom, saj jih precej občin še ni razpisalo. Sicer pa jih imamo zdaj 17. Glavna aktivnost je bila gradnja plinskega omrežja. Pomembna je bila tudi gradnja plinohramov, saj smo jih postavili kar 122.

Če ocenimo rezultate Petrol Plina v letu 2003, ugotovimo, da so rezultati pri gradnji koncesij dobri, medtem ko s plinohrami ne moremo biti povsem zadovoljni, saj prepočasi osvajamo teren. A če pogledamo generalno, je Petrol Plin prebolel otroške bolezni in se bliža samostojnosti. Letošnje leto bo družba lahko dihala z lastnimi pljuči brez posebne podpore matične družbe.

Multi utility je osredotočen v Energetiki, v naši družbi, ki deluje na Ravnah in v Štorkah. Družbi smo kupili v procesu privatizacije Slovenskih železarn, potem smo obe združili v enotno družbo in s tem dosegli sinergične učinke in povečali učinkovitost poslovanja ter pridobili tri koncesije za plin na Koroškem, s čimer smo družbo zasidrali v tem okolju in ji dali dodaten razvojni impulz.

Investicije so dosegle 800 milijonov tolarjev, kar je bilo v skladu z načrti in tako bomo tudi nadaljevali.

Rezultati na področju električne energije so spodbudni in Petrol je med večjimi trgovci z elektriko. Družba Energetika pa daje temelj razvoju multi utility, s tem da kupcem ponujamo vse oblike energije na istem mestu.

Druga dejavnost v tej skupini je čiščenje komunalnih vod, kjer smo resno začeli graditi v Murski Soboti, ter vse pripravili za gradnjo v Mežici. Do zdaj smo investirali 1,2 milijarde tolarjev. Gre za infrastrukturne projekte, ki so zahtevali veliko priprav, prihodnje leto bomo naprave lahko upravljali. Udeleženi smo tudi v Aquasystemsu, ki ga pospešeno gradijo in bo tretja faza dokončana že leto pred rokom.

Gostinstvo

Gostinsko dejavnost družbe sestavlja hotel Špik in Petrol Gostinstvo, ki se ukvarja s prehrano potnikov ob avtocestah. Lahko rečemo, da se je ta družba konsolidirala, da je dobila podobo družbe, ki ima pravi naboj in je sposobna samostoj-

no reševati svoje naloge. Obdobje, ko je morala matična družba močno pomagati pri prestrukturiranju, se zaključuje, družba lahko poslej samostojno dela.

Za hotel Špik smo celo leto iskali strateško pozicioniranje. Spomladi smo ga želeli preurediti v dom za ostarele, vendar je lokalna skupnost nasprotovala. Vendar smo nadaljevali z zasledovanjem strategije. Zdaj smo se približali njeni konkretizaciji. S Hitom smo se dogovorili, da bomo nepremičnine na tej lokaciji integrirali v njegovo družbo Gorenjka, ki že zdaj obvladuje večino turističnih zmogljivosti v Kranjski Gori. Podpisali smo pismo o sodelovanju, v zameno dobimo delnice Gorenjke, poleg tega pa tudi opcijo za prodajo teh delnic Hitu, če čez 5 let ugotovimo, da projekt revitalizacije turistične dejavnosti v Kranjski Gori ne bi bil uspešen.

Ostali projekti

Leto 2003 je bilo zaznamovano tudi z mnogimi drugimi projekti, ki so povečevali poslovno učinkovitost. Praktično vse leto smo sodelovali s svetovalno hišo McKinsey, spomladi smo analizirali učinkovitost svoje maloprodaje, jeseni pa učinkovitost koncernske organizacije. Oba projekta sta bila zelo intenzivna in sta dala koristne napotke za povečevanje poslovne učinkovitosti. Oba že izvajamo.

Pri koncernski organizaciji smo sredi aktivnosti za realizacijo projektov, kar pomeni, da bomo poslovne procese združili - skladiščenje bomo dali v Petrol Skladiščenje, vzdrževanje celotnega koncerna bo v Petroservisu, maloprodaja bo organizirana horizontalno in vertikalno. Horizontalno pomeni, da bomo oblikovali Petrol Slovenija, ki bo odgovoren za slovenski trg, ter Petrol Zagreb, Petrol Sarajevo in Petrol Beograd. Vzporedno smo ustanovili strokovne službe, ki bodo delale za vsa podjetja na terenu. Poslej bodo vsi sektorji v matični družbi odgovorni za poslovanje v odvisnih družbah. S tem zaokrožujemo oblikovanje koncerna in ustvarjamo organizacijsko infrastrukturo, ki je bila pomanjkljiva in se določeni procesi niso optimalno razvijali. Zdaj dokončno oblikujemo Petrol v koncern. To so bili dodatni elementi poslovnega leta, pomembni strateški elementi, na osnovi katerih smo vstopili v leto 2004 in v pripravo novega poslovnega strateškega načrta, ki bo pripravljen do letošnjega junija.



Mariča Lah

Dosegli smo vse osrednje cilje

V lanskem letu smo na ravni skupine 100-odstotno izpolnili plan. Za indekse pod 100 so bili glavni razlogi v prodaji Zavodu za obvezne rezerve oziroma Zavodu za blagovne rezerve, kjer nismo mogli predvideti, za kakšne količine bodo objavili javne razpise.

Pri prodaji na slovenskem trgu je bil položaj nekoliko boljši, saj smo plan presegle za 2 indeksni točki. Odstopanja pod 100 so tudi tukaj nastala ob prodaji Zavodu za obvezne rezerve oziroma Zavodu za blagovne rezerve. Sicer pa smo indekse močno presegle.

Na trgih Hrvaške in Bosne smo dosegli indeks 81, kar pomeni, da nismo dosegli plana. Vendar tudi 154 tisoč ton prodanih proizvodov iz nafte ni majhna zadeva. Plana pa predvsem nismo dosegli zaradi zaostajanja investicijske dejavnosti na bosanskem trgu v gradnji maloprodajne mreže.

Naša družba na Hrvaškem je presegla svoje pokazatelje pri prodaji tako v maloprodaji kakor v veleprodaji.

Prodaja dodatnega asortimenta v skupini je znašala 33 milijard. 850 milijonov tolarjev smo realizirali na trgih jugovzhodne Evrope, kar je lepa številka, saj na teh trgih kupci še niso navajeni poleg pogonskih goriv kupiti še kosa čokolade ali motornega olja. Čeprav je šlo samo za 3-odstotni strukturni delež v prodaji dodatnega asortimenta v skupini, je bil rezultat dober.

Ko smo delali strateški poslovni načrt za 5 let, smo rekli, da bomo leta 2005 prodali za 30 milijard blaga, ki ne sodi med goriva. Vendar smo že v letu 2003 presegli to strateško točko pri dodatnem asortimentu. Planirana rast v letu 2003 je bila realno 7-odstotna, a smo jo presegli še za 5 odstotkov.

Na domačem trgu smo 88 odstotkov blaga prodali v maloprodaji, ostalo v veleprodaji.

Pri marži smo plan presegli za 5 odstotkov, v primerjavi z letom 2002 smo bili boljši za 18 odstotkov. Delež marže v celotnem prihodku je znašal 26 odstotkov, kar je solidna številka.

V Trgovini smo ustvarili tudi nekaj drugih prihodkov, ki znašajo 1,45 milijarde, kar pomeni, da smo plan presegli za 14 odstotkov. V primerjavi z letom 2002 smo bili uspešnejši za 25 odstotkov.

Tržna struktura

Tržna struktura v Sloveniji oziroma tržni delež po kriteriju števila vseh bencinskih servisov v Sloveniji kaže odmik od naših želja. Če bi rekli, da bomo zadržali 80-odstotni tržni delež, to ne bi bilo realno. Od leta 2002 smo izgubili 1,6 odstotka tržnega deleža. Bencinskih servisov imamo več kakor v letu 2002. Vendar je naš delež padel na 69,7 odstotka. Interina ostaja pri doseganju števila bencinskih servisov, poudariti pa je treba MOL. Lani je začel zelo intenzivno investicijsko dejavnost v maloprodaji in z zelo močnim prodorom v veleprodaji. Agip in Tuš imata 0,5-odstoten tržni delež.

Specialni bencini, aromati so pridobili 2 odstotka, parafini 4, motorna olja 1 odstotek, avtomotivi 2 odstotka tržnega deleža.

Gostinska dejavnost

Gostinska dejavnost je imela za 5 odstotkov slabši rezultat pri prihodkih, kakor je bilo planirano. Planirali smo optimistično, kajti visoki cilji nas motivirajo k bolj trdemu delu. Na odstopanje pa sta vplivala tudi zaprtje Čateža in rekonstrukcija obeh strani restavracije na Voklem.

Poslovni rezultat je bil na ravni 2002, vendar je Gostinstvo v letu 2003 poslovalo s polno obremenitvijo. To pomeni, da je lastniku plačevalo celotno najemnino, kar predstavlja 35 milijonov več stroškov za najem objektov kakor v letu 2002. Gostinstvo je lani pokazalo velik napredek.

Tudi hotel Špik je imel za 2 odstotka večji prihodek. Število nočitev je sicer padlo, vendar smo racionalizirali poslovanja in motivirali ljudi. To pomeni, da je hotel Špik lani posloval s pozitivno ničlo.

Vlaganja

Lani smo vlagali v 33 objektov v Sloveniji, Hrvaški in Bosni. Nekateri smo postavili na novo ali bodo zaključeni v prvih mesecih leta 2004, druge smo obnovili. S tem smo pridobili 3104 m², 17 prodajalnih za tekoči naftni plin, 16 Hip Hopov in tako naprej. S tem smo povečali obseg svojih storitev.

Izraz »realizacija ostalih ciljev« je slišati tako, kakor da gre za nekaj, kar imamo v drugem planu. Dejansko je poglavje veliko bolj pomembno in od njegove uresničitve so v veliki meri odvisni tudi rezultati, ki sem jih pravkar omenila. Ostali cilji so uvrščeni v vsebinske sklope.

Racionalizacija poslovanja

V maloprodaji smo v letu 2003 zaključili racionalizacijo poslovanja. To pomeni, da smo združili dve enoti in imamo v Sloveniji 4 območne enote. Ob tem smo zmanjšali število zaposlenih in preuredili celotne poslovne procese. Ocenjujemo,

da ima slovenska maloprodaja v tem pogledu dokončno obliko in dobre pogoje za uspešno poslovanje.

Nadaljevali smo z oddajanjem bencinskih servisov v najem. Strateški cilj je bil 75 odstotkov mreže, letos smo dosegli 80 odstotkov in pri tej številki bomo tudi ostali. Obenem smo delno spremenili kriterije, po katerih oddajamo bencinske servise v najem oziroma jih upravljamo sami. Zdaj ostajajo v naši mreži samo ključni tranzitni objekti, veliki mestni servisi in lokacije ob avtocestah.

V letu 2003 smo v celoti poenotili sistem franšiznih pogodb, kar je bila velika naloga. Zdaj je to v Sloveniji avtomatizirano, pogovarjamo pa se tudi o avtomatizaciji izračuna za mrežo v tujini. Ročnega dela je veliko manj, kakor ga je bilo, to pa pomeni, da imamo veliko več možnosti za strateški razvoj najemniškega sistema, za posvečanje najemništvu v tujini, da lahko poostriamo nadzor, kar nam je omogočilo, da smo izdali 43 rumenih in rdečih kartonov. Tako smo lahko začeli selekcionirati dobre in manj dobre najemnike.

Konec decembra smo odprli prvi trgovsko storitveni center v Sloveniji, na Celovski cesti v Ljubljani. Uveljavljamo novo zasnovo bencinskega servisa vključno s projektom »rastoči servis«. Prvi tak servis bo leta 2004 zrasel v Škofljici. Prihranki pri izvedbi objekta bodo znašali okrog 15 odstotkov današnje vrednosti objekta in lahko si obetamo racionalnejšo gradnjo in večjo stopnjo donosnosti na objekt. Prihranek pa se raztegne na celotno življenjsko dobo. Klasična rekonstrukcija in poseg v objekt ne bosta več potrebna, ker bomo posege v objekt lahko ceneje urejali.

Testirali smo zunanje plačilne avtomate, naprave, prek katerih je po polnjenju rezervoarja vozila možno plačati gorivo s kartico brez vstopa v prodajni prostor. To je zasnova za razvoj dela tehnologije na bencinskem servisu brez posadke, ki naj bi ga uvedli v letu 2004 oziroma takoj, ko bo zakonodaja to dovoljevala. Pripraviti nameravamo dve obliki, obliko nočnega bencinskega servisa, kjer imamo zdaj posadko, a ni profitabilna, ali je servis zaprt, pa bi na njem vendarle nekaj prodali. Druga možnost je samostojen objekt, na katerem bi brez posadke nudili blago.

Storitve

Pri storitvah bi se osredotočila na skupno številko, to je 98 Hip Hopov, ki predstavljajo 34 odstotkov slovenske maloprodajne mreže, in ustvarijo 54 odstotkov marže od prodaje celotnega dodatnega asortimenta. Torej so Hip Hop prodajalne mnogo uspešnejše od naših klasičnih trgovin. V naši mreži je 62 avto-



pralnic, 20 bifejev, 172 lokacij za prodajo tekočega naftnega plina, 88 bankomatov, 59 toplih koticov. Novost leta 2003 so info terminali, ki dajejo informacije v zvezi z našim prodajnim programom, lojalnostno shemo in podobnim, ter pomenijo osnovo za prodajo virtualnih artiklov.

Plačilne kartice

V maloprodaji so zelo pomembne tudi plačilne kartice. Po številu vseh izdanih kartic imamo 28-odstotni tržni delež, preko katerega prodamo 31 odstotkov blaga. To pove, da je naša kartica v primerjavi z drugimi uspešnejša.

Podobna situacija je tudi v primerjavi uspešnosti na podjetniške kartice. Tu je 43 odstotkov po komadih izdanih kartic Magna na 52 odstotkov po vrednosti.

Največje povišanje smo dosegli pri občanski kartici in sicer za 20 indeksnih točk. Imamo pa še Magno Uto, ki je vezana na veleprodajo, na transportna podjetja v Sloveniji. Letos smo dosegli sinergijo med veleprodajo in maloprodajo tudi na segmentu, ki je zunaj klasičnega področja Magne. Rast je v glavnem odraz dveh elementov. Prvi je projekt lojalnosti, drugi element je kurilno olje EL. In zakaj je kartica Magna za nas pomembna? Zato, ker z njo gojimo lojalnost, s čimer se pripravljamo na prihajajočo konkurenco. Kupca z Magno znamo vedno znova pritegniti na bencinski servis. To smo delali tudi v letu 2003 še bolj intenzivno, ko smo razvili lojalnostno shemo tudi v drugi fazi. Zanimali so nas kupci, ki plačujejo z gotovino in jih ne poznamo ter zato ne znamo nagovoriti. Zato smo izdali lojalnostno kartico. V letu 2003 smo intenzivno širili krog novih tujih kamionskih kupcev. To so kupci, ki imajo svoje kartice in smo se z njimi pogodbeno dogovorili, da bomo sprejemali njihove kartice. Take prodaje še ni posebno veliko, stranke pa prihajajo predvsem iz vzhodnih držav (Rusije, Latvije, Belorusije).

Kartico Magna pa sprejema in izdaja tudi naša družba na Hrvaškem. V Bosni jo zaenkrat samo še sprejemajo.

Nalogo so se kar vrstile

Omeniti je treba še enega naših strateških ciljev, število kvadratnih metrov v trgovinah. Do konca leta 2005 moramo imeti 18 tisoč kvadratnih metrov, zdaj jih je 16.790.

Kaj smo še počeli v maloprodaji?

NAJ-bencinski servis izbiramo osemnajsto leto, NAJ-prodajalec je mlajša akcija, z njima pa spodbujamo kakovost prodaje in notranjo konkurenčnost. Testno postavitev smo organizirali na 15 bencinskih servisih. Po zaključku se bomo odločili za dokončno postavitev v notranjem prostoru.

V veleprodaji smo zmanjšali manke goriv za 36 odstotkov, kar je rezultat postavitev merilnih naprav od skladišča do rezervoarja kupca, za ZORD gradimo dva rezervoarja za goriva v Lendavi. V Sermiru smo skupaj s partnerjem zgradili rezervoar za obvezne rezerve. V Lendavi smo za 5 let podaljšali pogodbe.

V okviru projekta z McKinsyjem smo optimirali število razvoznih mest za kurilno olje EL, kar pomeni, da imamo na dveh servisih zimsko poletni pristop. Zaprli smo skladišče v Medvodah, tako da oskrbujemo ljubljanski in gorenjski del iz Zaloga. Skladišče Medvode bi odprli za oskrbo samo v primeru, če bi bila logistična tehnologija nadpovprečno obremenjena.

Segment lastne blagovne znamke je zelo pomemben. Uvedli smo jo pri petroleju, investirali smo v razvoj 5 novih aditivov, dveh novih motornih olj skupaj s Texacom za naše tuje trge.

Skupaj z Gostinstvom smo pripravili nove sendviče z dvojnimi polnjenjem.

Pomemben je segment maziv, kjer imamo 64-odstoten tržni delež in ugodno bruto maržo.

Pri mazivih smo preoblikovali celoten koncept embalaže lastne blagovne znamke, kar je bilo velik dosežek glede racionalnejše embalaže, pa tudi posodobitve njenega videza.

Optimizirali smo celoten program maziv glede na obrat zalog in na potrebe naših kupcev.

Pri proizvodih iz nafte in kemije je treba omeniti izjemno rast pri parafinih, saj znaša 13 odstotkov. Pri plastičnih granulatih se je povečala za 3 odstotke, prav toliko pri specialnih bencinih.

Državi smo prodali 80 tisoč ton, kar je lep dosežek, ohranili smo 70-odstotni delež pri javnih razpisih, ob čemer smo vedno dobili zastavljeno ciljno maržo za segment javnih razpisov, izvedli smo 60 manjših investicijskih projektov v višini 93 milijonov tolarjev ter na tej osnovi podpisali dolgoročne pogodbe s kupci. Vse to je garancija, da bomo dobre poslovne rezultate dosegli tudi v letu 2004. Obstaja nekaj neodvisnih bencinskih

servisov, ki bi jih radi integrirali v Petrolov informacijski sistem.

Sklenili smo za 360 tisoč ton poslovne zavarovanja. Količina je omogočala, da smo cenovne rizike ohranili v okviru pravilnika, ki smo ga sestavili za obvladovanje rizikov.

Pri dodatnem asortimentu je nov projekt Tip Top, njegova vsebina pa je hitri servis, pri katerem je poudarek na menjavi olja in pnevmatike, naših dveh ključnih artiklov, in na celovitem oblikovanju storitev. To je del celovitega kreiranja storitve za kupca, da ga pritegnemo in iztržimo čim višjo maržo.

V dodatnem asortimentu razširjamo obseg železnega programa. Uvedli smo cenovno diferenciacijo, novo vsebino akcij, nov koncept v odnosu do kupca, vse to pa nam bo omogočilo ustvariti 1,5 milijarde večjo maržo in prihranke vključno do leta 2005.

Družbe v tujini

Še beseda o družbah v tujini. BH Oil Company deluje v okolju težke konkurence, ob kateri se spopada še z dvema ukrepoma, s spremenjenim načinom plačevanja dajatev pri uvozu in prodaji, kar vpliva na likvidnost, ter napovedana uredba o obveznem prevozu tekočih goriv po železnici, kar pomeni, da bomo morali poiskati dodatno skladišče.

Ocenjujemo, da bo do konca februarja odprtih 33 bencinskih servisov. Vsi delujejo po sistemu franšize, izjema je le eden, na katerem lahko testiramo raven stroškov.

Na Hrvaškem imajo drugačen karakter poslovnega okolja. Spopadamo se z Ino, prek njenega privatizacijskega procesa pa tudi z Molom. Tu nas je doletela obveza, da izpolnujemo obvezne zaloge nafte in naftnih derivatov, po kateri moramo 10 odstotkov prodanih količin v letu 2002 imeti stalno v zalogi. Količina pa se bo do leta 2005 povečevala na 25 odstotkov. Dinamično je tudi oblikovanje cen, ki ga v celoti oblikuje Ina. Po planu naj bi v naši mreži na Hrvaškem v letu 2003 poslovalo 20 bencinskih servisov, strateški cilj do leta 2005 je 31 objektov. Srbija je področje, na katero tudi fizično vstopamo. Leto 2003 smo zaključili z enim bencinskim servisom, širitev pa bomo nadaljevali v letošnjem letu. Poslovno okolje je zelo razgibano, saj so v državi začeli celoten privatizacijski postopek naftnega sektorja.

Osrednji cilji doseženi

Lahko rečem, da smo vse osrednje cilje dosegli, poleg tega smo realizirali projekt McKinsyja, ki se je vlekel od pomladi, zdaj smo sredi testiranja in se odločamo za končno obliko izvedbe v maloprodaji, dodatnega asortimenta in logistike.

Imamo zastavljene in delno izvršene smeri reorganizacije celotnega področja trgovine skupaj z managiranjem družb v tujini. Trendi na tujih trgih so zadovoljivi. Investicijska dejavnost je bila v Bosni zelo intenzivna. Plan prodaje na Hrvaškem je presežen. Pripravljen je poslovni model za upravljanje z odvisnimi družbami. V gostinski dejavnosti so osrednji cilji realizirani, program racionalizacije poslovanja je v celoti izveden.



Vladimir Jančič

Za uspešno poslovanje družbe je potrebno finančno obvladovati skupino

Najprej si oglejmo okolje in ključne dogodke v letu 2003 na področju financ. Doživeli smo pomembne spremembe v davčni zakonodaji. Spremljati in implementirati moramo nove zahteve o poročanju skladno z energetskim zakonom. Podvrženi smo tudi novi regulativi o poročanju Banke Slovenije. Ocenjena letna stopnja inflacije, ki znaša 5,5 odstotka in ocenjena 3-odstotna letna rast tečaja tolara v odnosu do evra predstavljata primerjavo naših izhodišč za planiranje v prejšnjih obdobjih in za leto 2003. Finančno okolje v Sloveniji je stabilno, prišlo je do približevanja okolju, ki bo prisotno v letu 2004.

Obrestne mere

Če se ustavim pri obrestnih merah na slovenskem finančnem trgu, moram omeniti tržno obrestno mero, ki je zelo pomembna in ima bistveno večji naklon pri trendu padanja od ostalih domačih kazalcev. Zadev pa ni možno povsem natančno napovedati, ker se spreminja. Obrestne mere pa so v letu 2003 dosegle izjemno nizko raven. K temu je prispevalo tudi dejstvo, da so centralne bančne oblasti reagirale na recesijo v svetu različno glede na njeno globino po posameznih ekonomijah.

V menjalnem razmerju ameriškega dolarja do slovenskega tolara so se dogajale pomembne spremembe. Razmeroma podobno bi bilo videti, tudi če bi ga implementirali na evro. To močno vpliva na naše bilančne izkaze, posebej pa je treba povedati, da so bila tveganja skozi

upravljanje z riziki, skozi model, ki nam ga priznava zakonodaja, ustrezno obvladana. Volatilnost je visoka in dolar velja za enega bolj volatilnih in manj napovedljivih trgov. Zato ne moremo govoriti o tem, kako smo razmišljali v preteklosti in kako razmišljamo o prihodnosti, ker bi šlo bolj za ugibanje.

Srednji tečaj tolara do evra v letu 2003 je po poročanju Banke Slovenije rasel v dokaj stabilni krivulji, kar je pomembno za naše poslovanje. Razmerje bo verjetno še nekaj časa stabilno. Vstop Slovenije kot monetarnega okolja v RM2 bi nas do 2007 verjetno pripeljal v evro valuto.

Ključni dogodki

Ključni dogodki, ki so najbolj pomembno vplivali na naše delo, so revidirani skupinski računovodski izkazi po mednarodnih računovodskih standardih do leta 2002. Gre za usklajevanje standardov do vprašanja, kako bomo ravnali v letu 2004, še bolj pomembno pa je, kako bomo ravnali v letu 2005. Gre za proces, ki ga Petrol dobro obvladuje. V letu 2003 so prilagajanja povzročila veliko dela, vendar ne bo vplivalo na image, na hitrost in kakovost podatkov.

Ob ocenjevanju podatkov, s katerimi obveščamo javnost o svojem poslovanju, smo dobili nagrado. Želel bi izpostaviti eno od nagrad in sicer za najboljšo letno poročilo v računovodskem delu oziroma računovodskih razkritjih, ki so za vsakega investitorja ključna. Gre za natančnost, za transparentnost, ki jo bomo gojili tudi v prihodnje. Nagrada pove, da je Petrol sposoben transparentno, hitro, jasno in razumljivo obveščati o vseh svojih pomembnih postavkah v računovodskih in finančnih izkazih.

Za uspešno poslovanje družbe, kakršna je Petrol, je potrebno finančno obvladovati skupino. Gre za pristop, ki ga vsaka družba obravnava glede na svoje stanje in dejavnost. Teorija piše o tem zelo jasno, a implementacija je običajno veliko bolj zahtevna, kakor je videti na prvi pogled. Finančno obvladovanje družb ne pomeni samo tega, da obvladuje cash flow, ampak da se v celoti optimizira vire, strukturo virov, da se prilagaja aktivnostim, ki potekajo pri nas predvsem v investicijski dejavnosti.

Če bomo želeli dobiti pravi pregled, kako močna je skupina Petrol finančno, je projekt ratinga najustreznejši način. Gre za projekt, ki smo ga z agencijo Moodys imenovali »rating Petrola«. Moodys je največja svetovna ocenjevalna agencija, ki je najmočnejša v ocenjevanju industrijskih subjektov in nam bo dala pravo in kredibilno sodbo o tem, kam Petrol sodi.

Povečanje dolgoročnih virov za finansiranje investicij smo že izvajali in ga

bomo morali tudi v prihodnjih letih. Močna bilanca stanja skupine Petrol to dopušča. Morali pa bomo poskrbeti, da bo struktura virov primerna. Tveganje izvedbe in zapiranje finančne strukture za tako aktivnost, ki je ni možno natančno napovedati, pomeni velik problem, ki ga bomo morali skupaj rešiti tako, da bodo napovedi čim bolj natančne in vložiti vse napore, da bomo dosegli realizacijo.

Terjatve

Kar zadeva upravljanje s terjatvami in njihovo obvladovanje, je Petrol lahko zgled drugim. V letu 2003 so se terjatve v svojem obsegu rahlo povečale, kar je na povečan obseg poslovanja povsem razumljivo, vendar se stopnja tveganih terjatev ni povišala. To pomeni, da je rast kakovostna, ker so kakovostne tudi terjatve. Treba je povedati, da gre za multidisciplinarnost med oddelki in posamezniki, ki so vpleteni v posameznih segmentih generiranja denarnih tokov.

Pomemben premik, ki je bil začet v letu 2003 in bo v letu 2004 implementiran, je priprava metodologije strateškega drsečega načrtovanja in poročanja ter v prihodnjem letu implementacija. Koncept in metodologija sta kompleksna. Iz vseh mogočih teoretičnih pristopov je bil izbran ustrezen. Zaradi težko napovedljivih oddaljenih let planiranja, zaradi spremenjenega in spremenljivega ekonomskega okolja moramo usklajevati strateške cilje z operativnimi cilji. To nam omogoča ta koncept in misliti moramo na to, da se skozi operativne plane približujemo strateškemu cilju. Izбира take metodologije in takega koncepta kaže, da je Petrol dejansko strateško usmerjena družba, ki ima jasne strateške cilje in da so operativni plani zgolj koraki do njihove realizacije.

McKinsey je nekoliko oplazil tudi področje financ. Manj obsežne so spremembe navzven, kar pa ne pomeni, da pri optimiranju procesov znotraj področja ni prišlo do sprememb. Prej nasprotno. Mislim, da je bilo to zelo koristno za področje, kjer smo identificirali in skupaj z drugimi delovnimi skupinami ugotovili stične točke, kdo je naš sogovornik, kako naj z njim komuniciramo in kako je možno optimirati proces, ne da bi iskali prihranke, ampak da bi ustvarili nove potencialne za nadaljnjo rast in učinkovitejše delo.

Nadaljevati moramo tudi s projektom poslovnih procesov, prodajna mesta, kazalniki poslovanja in poslovno poročanje ter poskušati skozi izdelavo segmentov projekta delati na kazalnikih, na unificiranem sistemu poročanja, ki je za finance pomemben. Nastaviti moramo posamezne metre, začetek v letu 2003 je zelo obeta-

ven, zadeva pa ni zaključena in težko bi zagotovili, da bo zaključena. Gre za to, da se bomo z rastjo in spreminjanjem pri-bliževali temu, kar pričakujejo tuje družbe.

Vladimir Jančič

V energetiki so se zgodile ključne spremembe

V energetiki so se zgodile ključne spremembe, a še zdaleč ne vse, ki jih pričakujemo, da bi svojo strateško usmeritev do konca implementirali. Gotovo je pomembno okolje, kakršno je definiral nacionalni energetski program, ki nam pomaga ugotoviti, kako se bo regulator, država ali druge organizacije, ki skrbijo za ustvarjanje potrebne infrastrukture, obnašal in čemu posveča največjo pozornost. Pri električni oskrbi postajamo deficitarni, in če to razširim na vse energente, ne bom veliko zgrešil. Tukaj se pojavlja priložnost za Petrol in pomembna je ugotovitev, da je bila strateška postavitev področja v preteklosti uspešno anticipiranje dogodkov iz leta 2003 in se bodo zaostriili v prihodnjih letih.

Skupna točka je plin

Poseben poudarek je na obnovljivih virih energije, na energetski učinkovitosti, okoljevarstvenih vidikih. Skupna točka pa je plin, ki bo imel zelo pomembno vlogo v prihodnosti. Mi smo prisotni in igramo pomembno vlogo na plinskem trgu, naši načrti so v to usmerjeni in implementacija v letu 2003 kaže, da smo zasedli mesto, ki nam je bilo omogočeno z okoljem, ki ni podeljevalo koncesij tako intenzivno kakor v preteklih letih. Veliko prostora ni, obstaja pa možnost za zunanjo rast, za prevzem določenih koncesij od drugih in tukaj obstaja Petrolov know how. Naša družba zelo racionalno in stroškovno učinkovito gradi svojo infrastrukturo.

Električna energija

Kar zadeva primanjkljaj električne energije ugotavljamo, da dolgoročen pogled še ni prišel v prakso tako, kakor ga po-

stavlja NEP. Moralo bo priti do deregulacije, do implementacije evropskih direktiv. Tega še ni, zato implementacija naših idej v letu 2003 ni bila možna. Ko bomo stopili na trg, kjer bodo ločeni distributerji in trgovci, kjer se bo vedelo, koliko je kdo vreden in kakšno premoženje imajo družbe, bo drugače. Danes posegati po distribucijskih podjetjih pomeni veliko tveganje, ker nihče ne ve, kolikšna je prava vrednost tega, kar danes kupujemo, predvsem pa ne moremo reči, kaj se bo zgodilo z nami kot delničarji, ki smo v to vlagali visoka sredstva. Dejstvo je, da je veliko odvisno tudi od tega, kakšno politiko bo zavzela država, kar v letu 2003 ni bilo jasno izraženo.

Če danes ne moremo delati velikih korakov, lahko naredimo nekaj majhnih. To pomeni, da po konceptu public private partnership vstopamo v manjše projekte, ki v skupni vsoti postanejo zelo pomemben del kompletne energetske oskrbe Slovenije. Gre za koncesije in BOT projekte, znotraj družbe Petrol poskušamo razviti TPF projekte, v katere vstopamo kot tisti, ki zagotavlja učinkovito rabo energije in učinkovito oskrbo z energenti. To pomeni dolgoročno pridobivanje odjema in klientov, ki temelji na partnerskem odnosu. Zato je pomembno, da smo učinkoviti in da družbam omogočamo prihranke.

Liberalizacija trga in deregulacija cen

Liberalizacija trga in deregulacija cen sta bili indicirani zadevi. Nekaj datumov je že jasnih, to je 1. junij 2007, ko bo vsako gospodinjstvo lahko od kogarkoli kupovalo električno energijo, sami bodo izbirali, kdo jim jo bo dobavljal in do takrat moramo izkoristiti čas in se pripraviti na te tržne spremembe. To nameravamo narediti tudi skozi razvoj multi utility koncept, ali drugače, poslovanje preko ene-ga računa.

Naš multi utility, to je Petrol Energetika, je med redkimi, ki so oblikovani tako široko in dobavlja tako obsežen spekter energentov. Obenem je v zasebni lasti in se obnaša kot profitni subjekt na trgu, ki optimira procese. Če bomo uspeli motivirati in združevati vse regije, ki tako ali drugače želijo imeti tako oskrbo, bomo lahko velik del Slovenije obarvali z našimi multi utility družbami, kar pomeni pravo na vstop v 2007, ko bo lahko vsak izbral svojega dobavitelja.

Pri trgovanju z električno energijo je pomembno, da smo električno energijo uvažali in izvažali. To je klasičen trgovski posel, ki je vezan na licence, na kandidiranje za prenosne kapacitete in tu se leto 2003 v letu 2004 ne bo ponovilo, ker se prenosne kapacitete zmanjšujejo. Tudi trg Italije, kamor smo izvažali, se

spreminja. Upajmo, da ne bo kakšnih destimulativnih ukrepov, ki bi nas čez noč onemogočili. Bistveno je, da je naša bilančna skupina pomembna in da imamo dobro možnost, da letos vsaj ponovimo zgodbo. Cene pa so seveda različne. Električna energija se draži, tako da se zaostuje položaj klasičnih trgovcev. Področje energetike mora oblikovati izkaze skladno z energetskim zakonom, to je po dejavnostih. Obvladujoča družba Petrol že spremlja poslovanje dveh odvisnih družb po dejavnosti, kar smiselno pomeni, da spremljamo posamezne sklope, ki so lahko oblikovani kot storitveni centri, da optimiramo posamezne storitve, pa tudi zato, da se storitve izoblikujejo tako, kakor pričakujejo kupci. Velja, da je Petrol dobro informacijsko podprt. Velik korak smo naredili v letu 2003 v informacijski podpori področju energetike, usklajevanja s standardi matične hiše, kar bo doprineslo k velikim racionalizacijam in stroškovni učinkovitosti poslovnih procesov v odvisnih družbah. Kot primer navajam področje plina, ki ga spremljamo ne glede na to, kje so koncesije, v Petrolu d.d. ali v Petrol Plinu, zato da lahko primerjamo specifične posameznih koncesij ter zato, da izkoriščamo ekonomijo obsega in ne dopuščamo, da bi se kateri od delov obnašal manj racionalno kakor drugi.

Vladimir Jančič

Ocena poslovanja financ: Bilo je uspešno

Če ocenim poslovanje področja financ v letu 2003, lahko rečem, da je bilo uspešno. Pomembno je, da je krepitev finančne funkcije tudi zaradi približevanja vlogam finančnih funkcij na zelo razvitih finančnih trgih, na katere stopamo maja 2004 ob definiciji popolne mobilnosti storitev in ponudbe finančnih storitev, ki so danes vezane zgolj na to, ali je neko gospodarsko področje administrativno enako kot ostala. Tukaj ne bo prehodnega obdobja in v letu 2003 smo že izpeljali učinkovite ukrepe na področju financ, ki se izkažejo v oceni in učinkih, to je na primer v preoblikovanju kratkoročnega dolga v dolgoročni. To je pomembno zato, da imamo usklajeno bilanco in tako obvladujemo pomembno tveganje, ki je povezano s finančno močjo in vplivom nanjo. Na področju računovodskih izkazov vidimo, da so bile spremembe in zahteve uspešno implementirane v vsa podjetja v skupini. Pomembno je, da mora skupina imeti enake politike, enake standarde in enak odnos do vodenja računovodske funkcije v skupini.



Veliko narejenega pri prihodkih

Če se ustavim ob kazalcih za dve odvisni družbi, Petrol Energetika & Petrol Plin, moram poudariti, da ni pozitiven samo čisti poslovni izid, ampak da je veliko narejenega pri prihodkih. Stroški so bili povsem v skladu s planiranimi, bistvenih odmikov ni bilo. Če primerjamo s plani nekaterih družb, vidimo, da je bilo pri procesu planiranja v Petrol Plinu za 2003 zbranih veliko izkušenj. Leto 2004 bo še boljše kakor leto 2003, pri samem poslovanju obstajajo velike rezerve. Petrol Energetika je veliko bolj zrela družba. Pridobila je tri nove plinske koncesije, kar pomeni novo poslovno priložnost. V to družbo nameravamo vključiti še čiščenje komunalnih in meteoritnih vod, kar pomeni širitev multi utility koncepta.

Družba je vredna toliko, kolikor denarja ustvari. Zabeleženih minus predznakov za rast obratnega kapitala ne smemo jemati tako resno, kajti če raste obseg poslovanja, raste tudi obratni kapital, ki obremenjuje denarni tok. Ključna ugotovitev za leto 2003 je, da družbe ustvarjajo pozitiven in večji denarni tok, kakor v preteklosti. Glede na stanje investiranja in na posamezne cikle dolgoročnih projektov ne moremo pričakovati, da bomo v prvih dveh letih uspešno poslovali s stališča generiranja denarnega toka kakor v prihodnjih letih.

Vprašati se moramo tudi, kaj vse to pomeni s stališča marže. Maržo merimo tukaj skozi finančni aspekt, ki pove, kakšno je poslovanje, koliko si od njega lahko obetamo. Razlika med Petrol Plinom in Petrol Energetiko je velika, ker nekatere storitve, ki jih ponuja Energetika, niso enake. Plin je med boljšimi posli, boljši kakor elektrika, oskrbe s storitvami, ki jih nudi Energetika, pa so s stališča profitabilnosti nekoliko manj zanimive. A gre za celosten koncept.

Vlagamo v rast

Kar zadeva velikost družbe, je zanimivo pogledati investirani kapital in donosnost. Biti moramo zelo previdni. Ker v obeh podjetjih vlagamo v rast, moram reči, da so projekti še razmeroma na začetku. Zato generirajo razmeroma nižji donos kakor ga kažejo v zrelih letih. Finančno gledano pač ni dovolj, če rečemo, da je projekt profitabilen in ne upoštevamo stroška vira, ki ga moramo zagotoviti.

Koliko smo zgradili, če pravimo, da smo v zgodnji fazi? Zgradili smo šele 40 odstotkov celotne mreže, za katero smo dobili pravice. Ustvarjamo pozitiven denarni tok, ustvarjamo donos na kapital in še vedno tudi negativno razliko glede na strošek vira, ki je manjša kakor strošek samega vira. Izvedenih je tudi 32 odstotkov planiranih priključkov. Aktivnih po-

rabnikov na teh koncesijah je šele 12 odstotkov od planiranih. Tudi na koncesijah Petrol Plina je samo 21 odstotkov priključenih uporabnikov. Treba je aktivno pristopiti do vseh uporabnikov z vsemi prodajnimi prijemi, ki jih zmoremo. Orodja obvladujemo in treba jih je samo implementirati v nekoliko večji meri. Dinamika se popravlja, prav tako razmerja, stroški gradnje so nekoliko nižji od poslovnih načrtov, prihranki najbolj kratkoročno vplivajo na donosnost.

Na področju financ in v energetiki poskušamo maksimizirati vrednost družbe. Mislím, da so bili ukrepi v letu 2003 naravnani v pravo smer.

V financah smo preverili vse v zvezi z zakladniško funkcijo, to je zakladništvo skupine v financah in bil sem zadovoljen, ko sem ugotovil, da so vsi parametri v družbi že obstajali, da jih je treba le smiselno nadgraditi. V to skupino sodi strateški controlling, ki je izredno učinkovit pri izvajanju nadzora, poročanja in dajanja osnov za poslovne odločitve in celovito upravljanje s poslovnimi tveganji.

Pri energetiki bomo poskušali iskati nove poslovne možnosti. Multi utility je osnova, poslovni model, TPF so mediji, kako to doseči. Pri nekaterih smo odvisni od tretje strani, pri marsikateri nismo. Vse skupaj pri energetiki pomeni povečanje tržnega deleža, postaviti dodatne proizvodne kapacitete, učinkovito oblikovati distribucijo in biti udeležen kot trgovec pri trgovanju z elektriko.

Investicije

Pri strukturi investicij je zanimivo, da je polovica sredstev namenjenih naftni dejavnosti v Sloveniji, dobra tretjina drugim našim ciljnim trgov. Problem je pri priložnostih, ki jih imamo na tretjem stebri. Pri ekologiji se kaže lepa rast, energetika je nedvomno področje, kjer je največ priložnosti, vendar ne moremo biti v celoti zadovoljni. Ali bodo ukrepi iz leta 2003 prinesli rezultate v letu 2004, bomo vedeli konec leta 2004.

Ob vsem tem je pomembno, kje imamo vire za tako velike ambicije. V letu 2003 je bila struktura zelo prepričljiva. Pol je bilo lastnih virov, kljub vsemu plasiramo nov dolg na trg in nov dolg pripeljemo v bilanco.

A ta vir ni zastoj in na ta vir ob upoštevanju njegovega stroška je treba ustvarjati vrednost. Povečan obseg poslovanja zahteva vire tudi na obratnem kapitalu in struktura v letu 2003 je kljub vsemu prepričljiva. Ali bo taka tudi v prihodnjih letih, bo odvisno od tega, koliko denarnega toka bodo ustvarili projekti, ki jih danes finansiramo.

Denarni kazalci kažejo, da smo poslovali v skladu s plani in načrti oziroma celo rahlo bolje. Naše ambicije pa bodo mo-

rale biti tudi v prihodnje v skladu z možnostmi.

Pri podatkih o klasičnih kazalcih donosnosti oziroma uspešnosti rasti ostaja na koncu majhen razkorak, koliko donosa skozi koncept denarja ustvarjajo naši projekti z dejanskim upoštevanjem celotnega poslovanja skupine Petrol. Pri stroških kapitala je treba povedati, da je danes na trgu lastniški kapital dražji od dolžniškega. To je vezano na določeno strukturo lastnikov, na razmere na finančnih trgih. Zato se je smiselno zadovoljevati. A morali se bomo potruditi, da bomo ustvarjali vrednost za lastnike. Prepričan sem, da bomo pri tem uspešni. Prišli smo do točke, ko lahko poslujemo normalno, kar pomeni, da smo dosegli točko preloma in smo lahko učinkoviti, naši projekti pa se odražajo v dobrih poslovnih rezultatih. Najprej je treba vložiti, da lahko žanjemo, a zadeva bo rasla, če bomo uspešni s projekti, v katere vlagamo večino svojih sredstev. S konceptom upravljanja za dolgoročno ustvarjanje vrednosti za lastnike, z uravnoveženim uravnavanjem vseh deležnikov bomo imeli v prihodnjih letih drugačno sliko. Pomembno je, da bomo tako uspešni kakor v klasičnem osnovnem poslu in tudi pri ostalih projektih. Bolj uspešni pa bomo tudi zato, ker imamo infrastrukturo že postavljeno.

Zaključek

V bilanci stanja je pomembno, da dovoljuje naš finančni vzvod, to pomeni, da smo kapitalsko močni, da je donos na kapital več kakor odličen. Koliko je prostora na novem potencialnem dolgu, je predvsem odvisno od tega, kako uspešno bomo poslovali v prihodnjih letih.

Mislím, da je Value Based Management edini pravi pristop, da si bomo z dobrim poslovanjem in ustvarjanjem vrednosti za delničarje olajšali vstop in bomo učinkoviti na kapitalskih trgih. Prihodnje leto se bodo kapitalski trgi zelo spremenili, ker bo domači trg to, kar so zdaj nekateri tuji. Za Petrol bo to velika priložnost. Pomembno pa bo tudi delati vse, da se bomo dobro strateško pozicionirali.

Prednovoletne okrasitve bencinskih servisov

Jože Gostiša



Prednovoletna nakupovalna mrzlica se je letos sicer na pobudo trgovcev začela že zelo zgodaj. V glavnem lahko srečujemo klasične okrasitve, še posebej pa je bogata ponudba artiklov, namenjenih prazničnim obdaritvam. Teh ne manjka tudi na naših bencinskih servisih, saj so se na njih še posebej pripravili z bogato ponudbo že pripravljenih daril, na kar naše kupce opozarjajo letaki in plakati.

So pa okrasitve Petrolovih bencinskih servisov mnogokrat nekaj posebnega.

Na pobudo Sektorja pospeševanje prodaje se je veliko število bencinskih servisov odzvalo in svoj prodajni prostor še posebej okrasilo. Že petič zapored je bila namreč razpisana nagradna akcija najlepše okrašenih bencinskih servisov. Vsako leto se jih odzove več, tako da ima komisija, ki izbira najlepše, težko delo. Ocenjuje se namreč predvsem samoiniciativnost in izvirnost okrasitve. Tako so marsikaterim nastale prave etnološke zbirke, s čimer so popotniku in turistu predstavili našo etnološko zapuščino, kar je v času plastike in kiča še posebej hvale vredno.





Samoiniciativnost, izvirnost in teamsko delo se kažejo v podobah kreativnih in izvirnih okrasitev. Treba je poudariti, da ne gre za okrasitve, za katere se različen material kupi v trgovinah. Ogromno ur posameznikov in celotnih ekip na bencinskih servisah je bilo namreč vloženih v izdelavo pravih mojstrov in oziroma uresničitev zamisli. Tako se je bilo že inštruktorjem na terenu težko odločiti, katere predloge naj pošljejo v presojo komisiji, ki je na koncu le izbrala najboljše med najboljšimi.

Glede na omejeno število razpisanih nagrad (kraški pršut + 10l refoška) je nagrade prejelo 15 bencinskih servisov, tiste, ki so se postavili njim ob bok, pa so s podobnimi nagradami razveselili njihovi direktorji OEM.

Letošnje nagrade po izboru komisije so prejeli:

OEM Ljubljana - Kranj: Lom II, Domžale II, Trzin, Škofja Loka III, Labore II

OEM Celje - Novo Mesto: Loški potok, Žlebič, Prevalje, Slovenj Gradec IV, Celje Kidričeva

OEM Maribor: Dolnji Lakoš, Maribor Ptujška 188, Maribor Tržaška 10

OEM Primorska: Šempeter III, Štalon

Realizacijo idej in delo marljivih rok lahko občudujete tudi na fotografijah, še lažje pa ste se o izvirnosti idej prepričali, če boste katerega od tako okrašenih bencinskih servisov tudi obiskali.



Lotili smo se obširne naloge, ki prinaša pomembne spremembe. Tuje izkušnje so nam pri tem dobrodošle.

Poenostavljen prevzem goriv na bencinskih servisih

Marko Premk

Uvod

V Petrolu se je že nekaj zadnjih let izražala dilema, kako in v kolikšni meri poenostaviti prevzem goriv na bencinskih servisih, ob tem pa še vedno ohraniti stopnjo kontrole kakovosti in zagotoviti strankam takšen nivo kakovosti goriv, kakršen je bi v veljavi do sedaj.

Ker je bilo iz pogovorov s predstavniki tujih naftnih družb mogoče razbrati, da ni nobene potrebe po dodatnih preverjanjih kakovosti goriv na bencinskih servisih, smo se odločili, da se o tem prepričamo na licu mesta. Tako se je ekipa sodelavcev Petrola jeseni leta 2002 odpravila v Belgijo k našemu poslovnemu partnerju ChevronTexacu z namenom preverjanja celotne verige distribucije goriva od prihoda tankerja do bencinskega servisa oziroma stranke.

Ugotovljeno je bilo, da je njihov prevzem goriv predvsem na bencinskih servisih precej bolj poenostavljen kot dosedanja Petrolov, kjer se je izkazala množica aktivnosti za popolnoma odvečne in nepotrebne. Zatorej je bila naknadno sprejeta odločitev, da bomo podoben način prevzema goriv poskusili uvesti tudi na Petrolove bencinske servise.

Projekt

Spomladi 2003 je bila tako formalno ustanovljena projektna skupina, uradni naziv samega projekta pa je Zagotavljanje kakovosti goriv v pogojih poenostavljenega prevzemnega postopka. Določene so bile posamezne faze celotnega programa projekta in naslednji cilji:

- prenehanje vzorčenja goriva z vrha avtocisterne pred iztakanjem v podzemni rezervoar na bencinskem servisu ter posledično preverjanje izgleda in gostote vzorca goriva,
- prenehanje preverjanja vsebnosti vode na dnu avtocisterne pred iztakanjem goriva,
- prenehanje preverjanja praznosti avtocisterne po iztakanju goriva,
- namesto prevzemnega listka je potrebno sedaj izpolniti spremenjen izpis merilnega sistema »Ultra«

Seveda opisani cilji niso sami sebi namen, saj njihovo uveljavljanje pomeni tako znižanje stroškov - odpadejo posebni zdravstveni pregledi za delo na višini in razlogi za dodatno usposabljanje glede rokovanja s kemikalijami zaposlenih na bencinskih servisih, kakor nenazadnje tudi v veliki meri razbremenitev zaposlenih na bencinskih servisih za čas prevzema goriv. Že pred samim uradnim začetkom projekta pa se je v januarju leta 2003 pričela dodatna kontrola kakovosti goriv v skladišču Sermin. Dejansko so nadzorovali in še vedno nadzorujejo ne samo vsebino posameznih suhozemnih rezervoarjev, ampak tudi kakšna kakovost goriva se nahaja na iztikalnih mestih oziroma v avtocisternah.

Kmalu po uvodnem sestanku se je pričela uvodna faza projekta. V skladišču Zalog je bilo podobno kot v skladišču Sermin uvedeno dodatno preverjanje kakovosti goriv na iztikalnem mestu (izgled in prisotnost/vsebnost vode oziroma nečistoč), obstoječa ustrezna navodila so bila potrebna spremembe oziroma nadgradnje skladno s cilji projekta, v projekt pa je bil vključen tudi sektor informatika, ki je moral spremeniti izpis merilnega sistema »Ultra« v smislu dodanega besedila, ki jasno

razmejuje odgovornost med delavcem na bencinskem servisu in prevoznikom pri prevzemu goriva. Ta dokument mora biti z obeh strani tako pred kot po iztakanju goriva tudi podpisan. Hkrati smo izbrali 15 bencinskih servisov na ljubljanskem področju za naslednjo fazo projekta.

V izogib kakršnemukoli možnemu tveganju je bilo za te servise določeno, da se preskrbujejo z gorivom izključno iz skladišča Zalog, kar je mimogrede tudi vzrok, da je bilo skladišče Zalog izbrano za dodatno preverjanje kakovosti goriva, ter prek le treh prevoznikov. V skladišču Zalog je bilo istočasno dodatno vzorčenje rahlo spremenjeno tako, da se je sedaj preverjalo samo tisto gorivo, ki je bilo namenjeno na omenjene bencinske servise, število dnevni vzorcev pa je ostalo enako.

Prav tako zaradi izključitve morebitnih nejasnosti v zvezi z novim načinom prevzema goriva smo izbrali 15 bencinskih servisov tudi osebno obiskali in jih temeljito pripravili na spremembe. Ko so bile vse priprave zaključene, smo avgusta 2003 tudi dejansko začeli izvajati prvo fazo projekta.

Prvi rezultati so bili več kot zadovoljujoči, zato so se oktobra pričele priprave k drugi fazi projekta - razširitev novega prevzema s poskusnim uvajanjem še na skladišče Rače in nanj vezanih 15 bencinskih servisov ter skladišče Sermin in nanj vezanih 5 servisov. Ker dodatno preverjanje v Serminu poteka že od začetka leta, je omenjenih 5 bencinskih servisov začelo z novim načinom prevzema v začetku meseca decembra, po opravljenih pripravah (dodatna kontrola kakovosti goriva na iztikalnih mestih v skladišču Rače in seznanjenost bencinskih servisov s celotnim postopkom poenostavljenega prevzema) pa se predvideva začetek druge faze projekta tudi na štajerskem koncu meseca decembra.

Zaključek

Čeprav projekt še zdaleč ni zaključen, pa lahko na podlagi dosedanjih izkušenj trdim, da je uspešno preстал vse ovire na svoji poti. Trenutno stanje je naslednje:

- vsi vzorci goriva, ki se dejansko odpremlja iz posameznih skladišč (Zalog, Sermin, Rače), so pokazali neoporečno kakovost samega goriva,
- na izbranih bencinskih servisih do sedaj ni prišlo do nikakršnih težav glede samega postopka prevzema in kakovosti goriva (i. e. »špricerji«, reklamcije strank, ipd.).

Predvidoma v začetku leta 2004 je načrtovano dodatno širjenje novega načina prevzema goriv na vse ali pa vsaj veliko večino servisov, ki so last Petrola v Sloveniji. Ta faza naj bi poskusno trajala okoli 2 meseca, nakar naj bi bil ob uspešnih rezultatih seveda projekt zaključen, nov način prevzema pa redno uveden na vse bencinske servise.

Petrol - najboljši ponudnik

Plinifikacija v občinah Domžale, Mengeš in Trzin je stekla Štefan Lebar

5. decembra dopoldne so v občini Trzin prekinili dovod utekočinjenega naftnega plina iz plinske postaje Interine, ter odprli dovod zemeljskega plina v območje poslovne cone Trzin iz napajalnega plinovoda Petrola. Ta dogodek pomeni sklepno fazo naporov pri izvedbi voda skozi občino Mengeš do Trzina, ter pričetek oskrbe z zemeljskim plinom na celotnem območju občin Domžale, Mengeš in Trzin. Do leta 2006 bo v vseh treh občinah zgrajenega prek 230 kilometrov plinovodnega omrežja, v katero bo Petrol v prihodnjih letih investiral več kot dve milijardi tolarjev, ter po dograditvi oskrboval nad 6000 uporabnikov. Z rastočim obsegom plinifikacije v Sloveniji, ki je oskrbo z zemeljskim plinom postopoma približala tudi posameznim odjemalcem, se je v občinah Domžale, Mengeš in Trzin pojavila potreba po zgraditvi oziroma razširitvi plinovodnega omrežja. Tako rekoč sočasno je bil leta 2001 Petrol kot najbolj ugoden ponudnik izbran za koncesionarja v vseh treh občinah, vendar so dela stekla skoraj hkrati v letošnjem letu.

Projekt bodo izvajali v petih fazah

Projekt celovite plinifikacije Domžal poteka predvsem zaradi tehnične in ekonomske racionalizacije v petih fazah. Prva faza, ki vključuje gradnjo omrežja na območjih Zgornjih in Srednjih Jarš, Rodice, Mačkovcev, Zaboršta ter severnega in osrednjega dela Domžal, je zaključena, preostalih 117 kilometrov omrežja pa bo dograjenih do konca leta 2006. Glede na gostoto poseljenosti večjega dela občine je predvidena gradnja srednjetačnega plinovodnega omrežja, ki bo obratovalo pri tlaku 2-3 barov. Omrežje se bo sprva napajalo iz dveh virov, in sicer iz obstoječe glavne merilno regulacijske postaje Domžale 1 in dograjene postaje v Količevem. V začetku bosta glavna vira oskrbovala vsak svoja področja, v končni fazi pa bo srednjetačni plinski sistem oblikoval zaključeno celoto z enim napajalnim virom, če bo izpadel, pa bo še vedno mogoče zasilno napajanje iz drugega vira. V bolj oddaljenih naseljih obči-

ne, v katerih gradnja omrežja za oskrbo z zemeljskim plinom ne bi bila ekonomična, pa bodo vzpostavljeni lokalni plinski sistemi kontejnerskega tipa, ki omogočajo oskrbo z utekočinjenim naftnim plinom.

Občina Trzin

Po Petrolovem terminskem planu naj bi do konca leta 2002 izvedli I. fazo plinifikacije občine Trzin, prav tako pa tudi gradnjo napajalnega plinovoda skozi občino Mengeš do obstoječega plinovodnega omrežja utekočinjenega naftnega plina (UNP) v obrtno poslovni coni in stanovanjskem naselju Mlake. V času, ko smo zbirali gradbeno dovoljenje, smo naleteli na nepričakovane zaplete, zato se je ta faza podaljšala daleč čez predvideni časovni termin. Kljub temu, da po vseh zapletih pri pridobivanju dovoljenj in gradnji tudi v letošnjem letu ni kazalo najbolje, smo uspeli zgraditi napajalni plinovod do občine Trzin, ter priključiti vse uporabnike v poslovni coni Trzin na plinovod, »zaplinjen« z zemeljskim plinom. Zahtevna operacija za zamenjavo energentov - utekočinjenega naftnega plina z zemeljskim plinom, je potekala v prvih dneh decembra, ter bila kljub bojaznim izpeljana brezhibno v slabih dveh dneh. Sam postopek pri zamenjavi energentov je zahteval nastavitve (zamenjavo vzmeti) regulacijskih sklopov, prav tako pa tudi zamenjavo šob na pečeh pri uporabnikih (skupaj 272 uporabnikov). Preostale uporabnike, predvsem individualna gospodinjstva, bomo priključili po izteku kurilne sezone 2003/2004.

Letna poraba zemeljskega plina, na katero po letu 2010, ko bodo priključeni tudi vsi predvideni uporabniki, računa Petrol, naj bi znašala okrog 22 milijonov kubičnih metrov. Vsem potencialnim uporabnikom plina bo zato Petrol zagotavljal brezplačno strokovno in tehnično svetovanje pri gradnji notranjih napeljav, sočasno pa jim bo pomagal tudi pri financiranju stroškov, ki so povezani s priklopom na plinovodno omrežje.

Kako je z letnim dopustom

Vsi ga potrebujemo Alena Črne

Ste se že kdaj spraševali, ali živimo, da delamo, ali delamo zato, da živimo? In ste morda to filozofijo celo nadgradili tako: delamo zato, da lahko enkrat gremo tudi na zasluženi dopust? Če je tako, potem postane pravica do dopusta še kako pomembna!

Novi zakon o delovnih razmerjih prinaša kar nekaj novosti, o katerih ste že bili obveščeni v tem časopisu, prav tako pa so bila organizirana izobraževanja s tega področja. Posebno poglavje pa predstavlja urejanje letnega dopusta, saj novi zakon prinaša določene spremembe tudi na tem področju. Razprave o letnem dopustu so potekale med upravo, svetom delavcev in sindikatom od julija do novembra in priznajmo, na trenutke so bile tudi zelo napete in glasne. Pogajanja pa so se vendarle odvijala z željo, da se področje uredi tako, da bo zadoščeno prav vsem stranem.

V družbi Petrol d.d. smo zaposleni imeli odmerjen dopust za leto 2003 v skladu s Pravilnikom o delovnih razmerjih in Kolektivno pogodbo dejavnosti trgovine Slovenije. Zaradi uskladitve nekaterih določb z novim Zakonom o delovnih razmerjih, je Komisija za razlago naše panožne kolektivne pogodbe v aprilu sprejela razlago, s katero je zgornjo omejitev letnega dopusta na 35 dni razveljavila. Ker bi se ob nespremenjenih ostalih merilih višina dopusta v družbi močno povečala, je uprava družbe sprejela predlog spremenjenih meril za določanje letnega dopusta in ga posredovala sindikatu in svetu delavcev. Po večkratnem usklajevanju mnenj med upravo, sindikatom in svetom delavcev so bila 10.11.2003 sprejeta merila, ki so bila sprejemljiva za vse strani in s katerim je višina dopusta v družbi ostala približno na enakem nivoju kot v letu 2003. Prilagam tabelo, s pomočjo katere si boste zaposleni v Petrolu d.d., na najemnih bencinskih servisih, v Petroservisu in v Petrol

MERILO	Merila za določanje letnega dopusta v družbi Petrol d.d.
Minimalno število dni letnega dopusta	4 tedni
Starejši delavec, invalid, nega	3 dni
Za vsakega otroka do 15 let	1 dan
Delovna doba	
od 5 do 10 let	2 dni
nad 10 do 15 let	3 dni
nad 15 do 20 let	5 dni
nad 20 do 25 let	8 dni
nad 25 let	12 dni
Delovni pogoji	
nočni delavci	2 dni
delavci, katerih delovno mesto je uvrščeno v tretjo ali višjo stopnjo ogroženosti	2 dni
Zahtevnost dela, strokovnost, odgovornost	
delavci, ki opravljajo dela in naloge, za katera se zahteva VII. ali VIII. st. strokovne izobrazbe	3 dni

Plinu lahko izračunali dopust za leto 2004. Merila za določanje letnega dopusta veljajo od 01.01.2004 dalje. (V Petrol Gostinstvu so merila enaka kot v letu 2003).

Obstajajo kategorije delavcev, za katere so Petrolova merila bolj ugodna od zakona o delovnih razmerjih. Na primer: delavka, ki je v letu 2002 pridobila pravico do petih dni dopusta zaradi starosti 50 let, to pravico ohrani. Nočnim delavcem v omejenih družbah pripadeta 2 dneva, kar je 1 dan več kot določa novi zakon o delovnih razmerjih. Zakon ne predvideva nobenega dneva dopusta za delavce, katerih delovno mesto je uvrščeno v tretjo ali višjo stopnjo ogroženosti, in prav tako ne dopusta glede na stopnjo izobrazbe.

In kakšne spremembe še prinaša novi zakon o delovnih razmerjih na področju izrabe letnega dopusta?

Po novem zakonu smo dolžni izkoristiti dva tedna letnega dopusta v tekočem koledarskem letu. Delavci, katerih delovni teden je dolg pet dni, morajo izkoristiti 10 dni dopusta, odmerjenega v tekočem letu, delavci s šestdnevnim delovnim tednom pa 12 dni.

Preostanek dopusta lahko prenesemo v naslednje koledarsko leto v skladu z dogovorom z delodajalcem, dolžni pa smo ga izkoristiti najkasneje do 30. junija naslednjega leta.

Julija letos sta nas potencialna izvajalca sanacije deponije v Pesniškem dvoru Gorenje in nemški partner Mueg povabila na strokovno ekskurzijo, da si na licu mesta ogledamo, kako v združeni Nemčiji skrbijo za tekoče odstranjevanje nevarnih odpadkov in za reševanje starih bremen.

Sanacija starih okoljskih bremen v združeni Nemčiji

Matjaž Zaletel

Predstavnik Kemisa, Termoelektrarne Šoštanj, strokovni sodelavec dr. Miran Medved iz Hidroinženiringa, Mateja Mikec in Matjaž Zaletel iz Službe za ekološke projekte Petrola smo si na ozemlju nekdanje Nemške demokratične republike ogledali sanacijo več deset deponij in jam kislega gudrona in premogovega katrana.

Kisli gudron predelujejo s tehnološkim postopkom solidifikacije, od tega so nam prikazali dve izvedbi: starejšo, avstrijskega partnerja na opuščnem premogokopu, ter novejšo, ki so jo sami dodatno posodobili predvsem v smislu boljše zaščite okolja pred emisijami med sanacijo, saj ležijo gudronske deponije in jama neposredno v bivalnem naselju.

Velik del severne Nemčije leži na ogromnih zalogah črnega in rjavega premoga. Na zahodu je znano premogovno in železar-

sko - jeklarsko področje ob reki Ruhr - Porurje, na vzhodu pa ne toliko poznano, ampak še precej večje, med poljsko in češko mejo, Berlinom, Leipzigom in Dresdnom umeščeno področje. Premogove plasti se nahajajo ali na površju ali zelo blizu površja, zato so odprli ogromne površinske kope. Pod predpostavko, da se bo v naslednjih obdobjih izkoriščanje rjavega premoga povečevalo po sedanji dinamiki, je na tem območju premogovih zalog še najmanj za 600 - 800 let.

Zaradi obilice energije sta se tu v preteklosti razvili znana steklarska in keramična industrija. Kdo še ni slišal za toplotno izolacijo Jena steklo ali svetovno znani meissenski porcelan?

V zadnjem času pa za izkoriščanje zalog toplotne energije gradijo velikanske termoelektrarne, zlasti v krajih, kjer lahko izkoristijo predvsem toplotno energijo, medtem ko električno prek

daljnovidov prenašajo po vsej Evropi. Največ električne energije proizvedejo v jedrskih elektrarnah (30 odstotkov), ter v termoelektarnah na rjavi (28 odstotkov) in črni premog (24 odstotkov). Kljub neizčrpnim zalogam rjavega premoga pa je celotna pokrajina posejana s stotinami vetrnic, s katerimi koristno izkoriščajo energijo vetra za proizvodnjo električne energije.

Od 17. stoletja se je razvijala tudi organska kemična industrija, ki je predelovala odpadne proizvode pri predelavi premoga, a je za seboj pustila veliko odprtih ran v okolju: neurejeni opuščeni površinski kopi, veliki nekaj 10 km x nekaj 10 km, vključno z rudniškimi napravami, zgradbami, celimi rudniškimi naselji, vasmii in mesteci, cestami in infrastrukturo, ter urejene in neurejene deponije gudrona, premogovega katrana in končnih ostankov po predelavi. Še posebej se je ta problem do okolja zaostрил v času Nemške demokratične republike, ki je bila pod rusko okupacijo, saj sta nam zapustili megalomanske spomenike in pomnike človeške sebičnosti in neznanja.

Opuščen dnevni kop, v katerem smo si ogledali izkop gudrona in sanacijo »na črno« postavljenе divje deponije kislega gudrona, bodo najceneje sanirali tako, da ga bodo napolnili in prekrili z vodo. Pred tem bodo gudron v mobilnih napravah solidificirali in solidifikat odpeljali na sežig v termoelektarno. Na najnižjem mestu bolj geografsko »depresijo« kot jamo že polnijo z vodo (napeljali so rečni tok v opuščeni premogokop), tako da bo po zalitju nastalo rekreacijsko jezero, ki bo merilo okrog 35 km x 20 km in največje globine prek 100 m. Si lahko to obsežnost sploh predstavljate (70 - 100 Bohinjskih jezer)?

Najprej smo si ogledali pred nekaj leti dokončano moderno termoelektarno Schwarze Pumpe, ki leži ob poljski meji in je del koncerna Vattenfall Europe. To podjetje združuje hidroelektarne, elektrarne na plinske turbine in termoelektarne na premog na severovzhodnem delu Nemčije s skupno instalirano električno močjo 10.147 MW, od katerih so največje termoelektarne na rjavi premog Jaenschwalde (3.000 MW), Boxberg (1.900 MW) in tista, ki smo si jo med obiskom najprej ogledali, Schwarze Pumpe, 1.600 MW moči. (slika 1)



Moderna termoelektarna Schwarze Pumpe

Dnevno v elektrarni Schwarze Pumpe pokurijo 37.500 t/d rjavega premoga, 1.000 t/d kaloričnih nevarnih odpadkov, 230 t/d mulja iz bioloških čistilnih naprav z možnostjo sežiga druge odpadne biomase, porabijo 1.050 t/d apna za odžveplanje dimnih plinov. Njihova proizvodnja je naslednja: 2 x 400 t/h pare, 1.600 MW električne energije, 120 MW toplotne energije za daljinsko ogrevanje, ob tem nastane še 1.650 t/d sadre, iz katere proizvajajo predelne stene za gradbeništvo (Knauff mavec - plošče), ter 1.550 t/d pepela.

Zakaj ravno obisk moderne termoelektarne? Zato, ker so termoelektarne pomemben zaključni člen v skrbi za ohranjanje



Pogled iz kontrolne sobe

čistega okolja. Prvič zato, ker so izjemno znižali emisije v okolje: samo med letom 1989 in 2002 so emisijo žvepovega dioksida (SO_2) znižali in prašnih delcev za prek 98 odstotkov, dušikovih oksidov (NO_x) za okrog 60 odstotkov in ogljikovega dioksida (CO_2) za okrog 18 odstotkov, izpuh iz njihovega kotla je tako čist, da je neviden! Opazimo lahko le čisto vodno paro (meglo), ki nastane ob hlajenju v hladilnih vodnih stolpih. Drugič pa zato, ker s sosežigom odpadkov termoelektarne delujejo kot sežigalnice odpadnih olj, odpadne plastike, muljev in nevarnih odpadkov, tudi solidifikata, pripravljenega iz kislega gudrona in premogovega katrana. Najprej smo imeli običajen ogled termoelektarne, kjer smo še posebej uživali v prekrasnem panoramskem razgledu iz kontrolne sobe na višini 151 m, ki je daleč okoli najvišja razgledna točka. Zaradi ravninske pokrajine smo se lahko razgledali po celotnem območju elektrarne, premogovnem bazenu ter daljni in bližnji okolici. (slika 2)

Nato smo si v krogu elektrarne s posebnim zanimanjem ogledali obrat za sprejem, dodelavo in doziranje solidifikata in drugih nevarnih odpadkov. Vsi razkladalni in manipulativni prostori obratujejo v majhnem podtlaku, tako da zrak odsesava in ga vodijo skupaj z materialom v zgorevalno komoro, kar je pripomoglo, da niti v bližini ni bilo čutiti močnejšega »vonja« po odpadku.



Kamor seže oko... ena od deponij premogovega katrana in vetrnice v ozadju

V kompleksu Schwarze Pumpe smo si nato ogledali še sanacijo dveh ogromnih deponij premogovega katrana, po obsegu velikih za kakšnih 15 pesniških deponij, iz katerih izkopavajo odpadke in ga predelujejo v sekundarni energent. Poleg teh dveh se območje deponij razteza še na vsaj deset starejših zasutih deponij, ki čakajo na sanacijo - neverjetno, koliko odpadka se je nabralo v dvesto letih! (slika 3)

Celoten tehnološki postopek je podoben postopku v pesniški deponiji: na splavu in plavajočem pontonu so montirane črpalne naprave, ki dovajajo odpadke v primarno predelavo, kjer ga najprej utekočinijo, nato pa v avtocisternah dostavijo v tovarno za predelavo.

Ob deponijah so zgradili tovarno za nadaljnjo predelavo tega odpadka v sekundarni energent za porabo v termoelektrarni. Tu se odpadke solidificira - spremeni iz tekočega v praškast material, ki ga je lažje transportirati in dozirati v termoelektrarni. Odpadku dodajo anorganske in organske aditive, jih dobro vmešajo, maso nevtralizirajo in homogenizirajo, jo med reakcijo primerno hladijo in odložijo na kup, od koder solidifikat vozi v termoelektrarno. Končni proizvod - solidifikat je ustrezne kakovosti za končno uničenje. Glede na konstantno prevetrenje tega dela pokrajine, opuščeno premogokopa, redko poseljenost in veliko odmaknjenost od najbližjega naselja, starejša tehnologija tudi gospodarsko razviti Nemčiji v tem primeru še ustreza.

In za konec - poslastica za strokovnjake, nova tehnologija, na katero so bili tudi nemški partnerji ponosni, in so nam prav zato ogled moderne sanacije prihranili za konec. (slika 4)



Sodoben obrat za solidifikacijo gudrona

Najvišji stolp levo zadaj je čistilna naprava za odsesane pline pred izpustom v okolje.

Na jugu nekdanje Demokratične republike, ob češki meji, blizu mesta Chemnitz, znanega po kemični industriji, v mestu Neukirchen, od 10. oktobra 1890 obratuje rafinerija za predelavo mineralnih olj.

Ogledali smo si sanacijo deponij pravega kislega gudrona, popolnoma takšnega, kot je pesniški, studenški ali bohovski in ima enake probleme, kakor jih poznamo pri nas. Tudi tukaj imajo na vrhu deponije plast plavajoče odpadne emulzije, vmesno plast močno kisle vode in na dnu trdni gudron, ena od deponij je umeščena neposredno med hiše v naselju, celo »dišalo« je po domače!

Tehnologija je bila takšna, kot si jo tudi sami želimo uporabiti in smo jo tudi predvideli za sanacijo svoje deponije: vse urejeno,

čisto (delavci in obiskovalci nosijo bele delovne kombinezone), strogo sta ločena umazani del (na strani deponije) in čisti del, od koder solidifikat odvažajo na uničenje, tehnološki postopek je tesnen ali zaprt (zalogovnik solidifikata je v zaprtem začetnem montažnem poslopju), predelava poteka v rahlem podtlaku, vse izpuhe vodijo prek čistilne naprave za pranje in adsorpcijo plinov, celo tovornjakom operejo kolesa pred izvozom v »civilizacijo«.



Izkop gudrona in nalaganje v zalogovnik

Z nakladalnikom iz »jezera« izkopljejo odpadke in ga naložijo v zalogovnik, iz njega pa v prenosni kontejner, ki je med transportom zaprt. (slika 5)

Z avtodvigalom kontejner odpeljejo do dozirnega mesta predelovalnega obrata, ga dvignejo in izpraznijo v zaprt zalogovnik. (slika 6)

Od tu dalje pa poteka tehnološki proces popolnoma avtomatsko in nepretrgano: v dvostopenjskem reaktorju poteka reakcija med gudronom in aditivi, maso ustrezno solidificirajo, ohladijo v hladilniku in s tračnim transporterjem odvažajo v zalogovnik v pokritem objektu, iz katerega ga nalagajo na tovornjake. Končni proizvod - solidifikat ni nevaren in ga je možno koristno predelati ali uničiti na več načinov. (slika 7)

Po prikazani tehnologiji je možno pripraviti ustrezen solidifikat



Vsi gudroni v zaprt dozirni zalogovnik



Solidifikat ni škodljiv - v tem šotoru ga začasno skladiščijo in nalagajo na tovarnjake

tako za predelavo v cementarnah kot tudi za sežig v termoelektrarnah, le uporabljeni aditivi so drugi.

Prav zanimivo je bilo, kako so se sicer prijazni in gostoljubni nemški partnerji razgovorili, ko so ugotovili, da smo tudi mi na podobni ekološko osveščeni liniji in da imamo podobne izkušnje in podoben pristop do sanacije deponij gudrona. Z zanimanjem so prisluhnili tudi naši tehnologiji za sanacijo odpadne emulzije, s katero smo očistili plavajočo oljno plast na pesniški deponiji, ki je ekološko sprejemljivejša in stroškovno bolj ekonomična od solidifikacije. V medsebojnem pogovoru je čas še prehitro potekel, naš obisk se je potegnil čez vse meje, tako da smo morali odpotovati brez najmanjšega vmesnega postanka in komaj pravočasno prispeli na letališče.

S strokovnim obiskom smo bili zadovoljni prav vsi udeleženci ekskurzije, saj nam takšen praktičen prikaz tujih spoznanj ponudi možnost za preverjanje našega dosedanjega dela. Dejstvo, da smo tudi mi bili doslej na pravi poti in smo izvajali sanacijo z enakim strokovnim pristopom in na enak način kot v tehnološko napredni državi Nemčiji, pa nam je dalo še dodatnega zadovoljstva in poguma za vztrajanje na načrtani poti.

Parlament EU zavrača povišanje davka na dieselsko gorivo za zasebna vozila

Evropski parlament v Strassburgu je z veliko večino zavrnil predlog komisije EU, naj bi davek za zasebna vozila na dieselski pogon približali davku na bencin. Prav tako so zavrnil predlog, da bi za vozila, ki služijo v obrtni namene, do leta 2010 uvedli za vso Evropo enotno višjo dieselsko davčno stopnjo. Evropski poslanec iz Avstrije, ki je tudi član odbora za gospodarstvo, je odklonitev utemeljil s tem, da bi z uresničitvijo predloga na primer zasebni vozniki iz Avstrije v prihodnjih treh letih plačevali liter dieselskega goriva za 10 centov dražje. S tem pa bi bila mobilnost delojemalcev močno omejena. Najbolj prizadeti bi bili tisti, ki so se zavestno odločili za avtomobile, katerih poraba je cenejša. Poleg tega povišanje davka na dieselsko gorivo ne bi ničesar prineslo, če ne bi istočasno uglasili vseh ostalih davkov na tovorna vozila. Komisijo prevzema neverjetna zagnanost pri oblikovanju regulacij, vendar na žalost včasih potegne napačno ročico. Po mnenju poslanca ne potrebujejo enostranskega vrtenja davčnega vijaka, temveč obširen prometni koncept, ki bi povezoval železniški in cestni transportni promet. A tak koncept sploh ne obstaja.

Komisija EU ustanavlja sosvet energetskih regulatorjev

Evropska unija ima prvi sosvet evropskih energetskih regulatorjev. Združenje je sestavljeno iz neodvisnih nacionalnih regulatorijskih organov in naj bi evropsko komisijo podpiralo pri nadaljnjem razvoju evropskega notranjega trga za električno energijo in plin. Do 1. julija 2007 naj bi vsi porabniki energije v Evropski uniji imeli možnost, da sami izberejo dobavitelja energije. Kakor je izjavila Loyola de Palacio, komisarka za energijo, bo novi sosvet energetskih regulatorjev pripomogel k učinkovitemu odpiranju trga, s tem da bo spodbujal enake zasnove za regulacijo trga znotraj Evropske unije. Sosvet naj bi po eni strani zagotovil uvedbo smernice evropskega notranjega trga v vseh državah članicah, po drugi strani naj bi podprl evropsko

komisijo pri uvajanju novih predpisov za dobave prek meja. Po mnenju Loyole de Palacio skupina predstavlja transparentno platformo, ki bo zagotovila kooperacijo med nacionalnimi regulatorijskimi organi in Evropsko komisijo. Vsi udeleženci na trgu so povabljeni, naj prispevajo ideje v delo skupine, pravi komisarka. V organu bo sodeloval po en član nacionalnega regulatorijskega organa in bo zadolžen za izvedbo določitev iz smernice za električno energijo in plin. Član sosveta pa je tudi sama komisija.

Komisija EU dovoljuje EXXONMobilu in Shellu izločitev prodaje nemškega plina

Komisija Evropske unije je dovolila EXXONMobilu in Shellu, da prodajo petrola izvezmeta iz skupne družbe BEB. In kakor so izjavili v Bruslju, korak ni povzročil nobenih problemov v zvezi s konkurenčnostjo - celo več, konkurenčni boj je poslej večji. Družbi sta že konec lanskega septembra napovedali, da bosta svoje trgovanje s plinom v začetku letošnjega leta izvzeli iz BEB, svojo odločitev pa sta utemeljili s tem, da bo ločitev podprla njuno samostojno pozicioniranje na liberaliziranem in vedno bolj internacionaliziranem plinskem trgu. Eksplozija, proizvodnja in transport BEB s tem ne bodo prizadeti. Zaposlenim v trženju s plinom so ponudili delovna mesta tako v Shellu kakor v EXXONMobilu. Sicer pa je BEB za Ruhrgasom drugi največji uvoznik plina v Nemčiji.

Nemčija zahteva davčne ugodnosti za dieselske avtomobile s filtrom za saje

Na osnovi sklepa okoljskega ministra Nemčije naj bi za dieselska vozila s filtrom za saje zveza in dežele v Zvezni republiki čim prej uvedle davčno olajšavo. Ker nemški avtomobilski proizvajalci sami ne bi dovolj hitro prešli na novo tehniko, naj bi voznike po možnosti že od leta 2005 z nizkimi davki za vozila spodbudili k nakupu vozil s filtrom za saje. Davčna olajšava pa naj bi veljala tudi za starejša vozila na dieselski pogon, ki so naknadno opremljena s filtri. Bavarski okoljski minister opozarja, da je treba pri nakupu vozila s filtrom ali pri naknadnem opremljanju računati s 600 do 700 evrov višjimi stroški, ki pa bodo s pomočjo napovedane davčne olajšave že v dveh, treh letih amortizirani. Zvezni okoljski minister pa računa tudi s tem, da bo filterška tehnika ob masovni proizvodnji kmalu cenejša. Potem bi se mogli višji stroški za filter amortizirati že v letu dni. Pogoj za davčno olajšavo pa je uvedba ostrejših mejnih vrednosti za dieselska vozila v EU. Deželni okoljski ministri jasno podpirajo pobudo zveznega ministra, naj bi v načrtovano evro normo za izpušne pline zasidrili novo mejno vrednost za dieselske saje. Mejna vrednost pa naj bi bila določena na osnovi možnosti, ki jo ima filterška tehnika. Po trditvah ministra je možno 99 odstotkov sajastih delcev onemogočiti s filtri, in najpozneje do leta 2010 bi morala vsa novo registrirana vozila na dieselski pogon izpolnjevati zahteve.

Forum za energetska varnost gospodarske komisije ZN za Evropo

Gospodarska komisija ZN za Evropo (UNO-ECE) je v Ženevi osnovala stalni forum za energetska varnost. Med drugim naj bi pripravljala priporočila za Združene narode. Kakor je izjavil Robert McFarlane, šef Energetske in komunikacijske solucije, ki je vodil letno zasedanje UNO-ECE komiteja za trajno energijo, bo v prihodnjih desetih letih potrebnih za novo energetska infrastrukturo 2000 do 3000 milijard dolarjev. Komite je podkrepil pomen diferenciacije energetskih proizvodov, je dodal svetovalec za varnost nekdanjega predsednika Ronalda Reagana. Razvoj novih tehnologij je treba pospešiti, da bi mogli nafto nadomestiti z obnovljivimi viri energije. A za to bi bil potreben boljši dialog med vladami, proizvajalci in finančnimi ustanovami. Novi forum bo pripravil priporočila za generalnega sekretarja Združenih narodov in varnostni svet. Skrb pa povzroča neugodno investicijsko vzdušje v državah

proizvajalkah, vse večja odvisnost od uvoza energije, razni dogodki, kakor na primer bankrot Enrona in zadnji izpad električne energije v Severni Ameriki in Evropi. Srečanja se je udeležilo nekaj čez dvajset ljudi, med njimi generalni sekretar Opeca Alvaro Silva-Calderon, predstavniki naftnih in plinskih koncernov iz Evrope, Združenih držav in Rusije in finančnih in investicijskih ustanov.

Moskva namerava v letu 2004 prodati zadnji delež v Lukoilu

Ruska vlada namerava v letošnjem letu prodati svoj zadnji delež v Lukoilu, ki je še naprej največji ruski naftni koncern, saj je Jukos preložil svoj prevzem Sibnefta.

Kakor je v Moskvi povedal namestnik ruskega ministra za premoženje, Aleksander Braverman, bodo preostali paket, v katerem je 7,6 odstotkov Lukoilovih delnic, »ponudili v ugodnem trenutku«. Braverman ob tem ni povedal, v kakšni obliki naj bi prodali papirje in kakšen prihodek si vlada obeta. Po večkrat neuspešnih poskusih je Rusija decembra 2002 uspela uvrstiti na londonsko borzo 5,9 odstotka deleža v Lukoilu (50 milijonov delnic), vrednega 820,5 milijona evrov. Od začetka leta 2003 se je vrednost delnice na moskovski borzi povečala za 47 odstotkov na 21,7 dolarja. Leta 2002 je Lukoil po ameriškem GAAP dosegel 1,84 milijarde dolarjev čistega dobička, kar je bilo za 12,6 odstotka manj kakor leta 2001.

Rusija bo s pomočjo davčne politike uravnavala izvoz nafte in plina

Ruski parlament je soglasno sprejel zakon, ki omogoča vladi, da s pomočjo visokih carin uravnava in celo prepreči izvoz nafte in plina. Vseh 371 članov dume je glasovalo za zakon, po katerem ima vlada pravico, da poljubno določa carino za izvoz nafte in plina. S tem lahko med kurilno sezono vpliva na izvoz nafte in v času žetve na izvoz plina tako, kakor zahteva domača poraba. Do zdaj je bila carina za nafto in plin omejena na 90 odstotkov.

Avstrijski kmetje zahtevajo enako obdavčitev biogoriv, kakor velja v Nemčiji

Avstrijska kmečka zveza zahteva v drugi etapi davčne reforme v letu 2005 podobno oprostitev plačila davka za biogoriva, kakršno so pred nedavnim sprejeli v Nemčiji. Finančni odbor nemškega parlamenta je pristal na to, da bodo biogori-

va deležna davčne olajšave oziroma povsem oproščena davka. Predstavniki avstrijske kmečke zveze je ob tem izjavil, da oprostitev davka in EU zunanja zaščita pripomoreta k temu, da postane proizvodnja bioalkohola iz žita v velikih napravah gospodarna. Zato bo nemška uredba pripomogla k večjemu povpraševanju po biodieslu in bioetanolu, ter s tem po poljedelskih surovinah. Če hoče Avstrija ohraniti vodilno vlogo pri bioenergiji, bo morala vlada reagirati.

ZDA prevzemajo program »Nafta za hrano« v Iraku

Program »Nafta za hrano« Združenih narodov, ki je iraško prebivalstvo sedem let oskrboval s hrano in zdravili, se je pred nedavnim iztekel. Zdaj lahko okupacijske sile dejansko razpolagajo z uporabo iraških dohodkov od nafte. ZN so pred nekaj meseci nakazali tri milijarde dolarjev iraškemu razvojnemu skladu, ki ga prav tako nadzorujejo ZDA. Po izteku programa Združenih narodov so dali skladu nadaljnjih 1,6 milijarde dolarjev. Varnostni svet je po iraškem napadu na Kuvajt avgusta 1990 objavil sankcije proti režimu Sadama Huseina. S programom, ki so ga uvedli pet let pozneje, so hoteli preprečiti, da bi Sadam Husein uporabljal iraške dohodke iz nafte za vojaške namene. Pod upravo ZN so dve tretjini iraških dohodkov od nafte - med 7 in 10 milijardami dolarjev na leto - uporabili v humanitarne namene, ostalo za finansiranje dejavnosti Združenih narodov v Iraku in reparacije. Kakor je dejal vodja programa, je bilo preživetje dveh od treh Irčanov povsem odvisno od pomoči. Program »Nafta za hrano« je zaposloval 44 tisoč ljudi. Po finančni plati je bil to največji deželni projekt, ki so ga Združeni narodi upravljali v svoji 58 let dolgi zgodovini. Približno 46 milijard dolarjev so uporabili za humanitarno pomoč, 25 za lajšanje življenja domačinov. Lani maja je varnostni svet sklenil, da se bo program konec novembra iztekel.

Kitajska žaja po nafti povečuje svetovno povpraševanje

Povpraševanje po nafti v svetu bo tako kakor lani tudi letos večje, kakor so pričakovali. Mednarodna agencija za energijo IEA je napovedala, da bo poraslo za 20 tisoč sodov na dan in bo znašalo 1,08 milijona sodov na dan. Pri tem bo »vodilna sila« Kitajska, saj bo nanjo odpadlo 30 odstotkov predvidenega povišanja. Obratno je IEA svojo oceno za članice OECD za letošnje leto znižala za 80 tisoč sodov na dan, kar utemeljuje z višjimi zalogami zemeljskega plina v ZDA.

prišli

OEM Celje-Novo mesto

BS Mozirje

Jolanda Muhovič, prodajalka

BS Vojnik

Simona Tempran, prodajalka

BS Šentrupert

Dijana Rajkovič,
Aleksander Račnik, prodajalca

OEM Ljubljana-Kranj

BS Ljubljana, Celovška 251

Maja Jež, prodajalka

BS Ljubljana, Celovška 226

Andrej Rajk, Matej Hafner,
prodajalca

BS Ljubljana, Barje I

David Novak, prodajalec

BS Tržič

Saša Rejc, prodajalka

BS Škofja Loka III

Olga Stanonik, prodajalka

BS Voklo I

Tomaž Florjančič, prodajalec

OEM Maribor

BS Maribor, Šentiljska 31

Tadeja Domonkoš, prodajalka

odšli

OEM Celje-Novo mesto

BS Čatež II, Rimska II

Marko Tomše, prodajalec

BS Novo mesto, Seidlova 50

Nino Regina, prodajalec

OEM Ljubljana-Kranj

BS Ljubljana Rudnik I

Drago Magister, prodajalec

BS Lesce

Katja Tomc, prodajalka

OEM Maribor

BS Ruše

Peter Majcen, Leon Zorko, Andrej
Ornik, prodajalci

BS Oplotnica

Gregor Ostruh, prodajalec

BS Ptuj IV

Albina Sevšek, prodajalka

BS Gornja Radgona Mele

Jožef Vučina, prodajalec

OEM Primorska

BS Solkan

Damir Podnar, prodajalec

Laboratorij Petrol

Lidija Gruden, tehnična sodelavka

Služba za skupne zadeve

Zdenko Sodec, arhivar

avtor	DUSEVNI	POSODICA	VEDA O	EVGEN	BIKOV	SIJ ALI	SVEDSKI	RAVNANJE	NARODNI	KNJIGA
VINKO	BOLNIK	ZA LABO-	PRIDOBIV.	CAR	GLAS	RAZENJ	PISATELJ	Z NIVE-	PARK V	ZEMLJE-
KORENT		RATORIJ.	IN PREDEL.				HANSSON	LIRANJEM	KENJI	VIDOV
		POSKUSE	SUROVIN							
TREUTNO NAŠ NAJ- BOLJSI SM. SKAKALEC										
STROKOV- NJAK, IZVEDENEC										
IRHOVINA				HRUSC, RAZGRA- JANJE						
PRIPADNIK ANTICNEGA NOMAD. LJUDSTVA				LIŠAJ, S KATERIM SE HRANIJO SEV. JELENI	TEKOČINA V ZILAH	ANTON INGOLIC	ADAM IN ...			
GAMAŠA							SEVERNI JELEN BIBLIJSKI OČAK			
SIROKO OGRINJALO S KAPUČO									TRNEK Z ENO OSTJO	TEK S PRESLEDKI
KORALNI OTOKI							KIS MAJHNO SITO			
SVEDSKI POLITIK ERLANDER						SENA (FR.) STROJ ZA RAZMNO- ŽEVANJE				
risba KIH	NAS PESNIK IN PUBLI- CIST	JUžnoAM. INDIJANCI ŽENSKA, KI UPRAVLJA					JOKANJE			
LASTNOST TUJEGA							VZDEVEK GOETHEJE- VE MATERE			
SL. SKLA- DATELJ (BENJAMIN)							OBLACILO ZA SPOD- NJI DEL TELESA	ČARLI NOVAK VRTINČAST VIHAR		
TURCIJA			MIT. ATEN. KRALJ. EREHEŦUS IZLOČEK							
PORT. PO- MORŠČAK DA GAMA							IME VEČ SL. VASI FR. PISEC (JULES)			
SLIKAR SUBIC				HIBA, OKVARA					MALIK	GROFIJA V ANGLIJI
NOSILEC GENETSKE INFORMA- CIJE				ORGAN ZA ZBIR. SEČA GR. BOG. NESREČE						
PISA- TELJICA MIHELIC						ANG. PISEC (CHARLES) OLGA CEČKOVA				
TOPILO ZA LAKE							AM. FILM. IGRALEC JOHNSON			
KRAJ PRED PLANICO							PRITOK DONAVE V ROMUNIJI			

Dvojino polnjenije za dvojni užitek!



TUNA

kruh - tramezzin,
tuna v olju, zelenjava



ŠUNKKA&SIR

kruh - tramezzin,
šunka, sir, olivna krema,
zelenjava, majoneza



PIŠČANEC

kruh - tramezzin,
koščki piščančjega fileja,
zelenjava, namaz, majoneza

PETROL