

Splošna kolektivna pogodba za gospodarstvo

V mesecu juliju letos sta Gospodarska zbornica Slovenije in Zveza svobodnih sindikatov sprejeli in podpisali splošno kolektivno pogodbo za gospodarstvo Republike Slovenije, ki naj velja za vse delavce, ki delajo na področju Slovenije.

S to kolektivno pogodbo, ki jo je kot novo pravno institucijo sprejel zakon o podjetjih, so globalno opredeljena razmerja med podjetji (delodajalci) in delavci. Pogodba pravno in analitično opredeljuje pravice in obveznosti organizacije (podjetja) oziroma delodajalca in delavcev, ki so sicer že opredeljene v zveznem zakonu o temeljnih pravicah iz delovnega razmerja in republiškem zakonu o delovnih razmerjih.

Splošna kolektivna pogodba ureja predvsem tiste pravice, obveznosti in odgovornosti, ki so po svoji naravi take, da jih je potrebno uveljaviti za vse zaposlene, hkrati pa so določbe kolektivne pogodbe minimum pravic, ki jih je potrebno glede na sedanje razmere uveljaviti za zavarovanje materialne in socialne varnosti vseh zaposlenih. Novost kolektivne pogodbe je, da se njene določbe, če podjetje tako oceni, lahko neposredno izvajajo brez posebne normativne ureditve ob predpostavki, da so pravice, obveznosti in odgovornost delavcev zadovoljivo urejene.

Pristojni organi, ki odločajo o pravicah, obveznostih in odgovornostih delavcev vedno odločajo o posamezni pravici ugodneje kot določa kolektivna pogodba, ne smejo pa odločiti manj ugodno kot je določeno s citirano pogodbo.

Pogodba je vsebinsko razdeljena na dva dela in sicer na

delovno pravni del in tarifni del. Oba dela bomo v našem primeru zajeli v treh normativnih aktih in sicer pretežno v pravilniku o delovnih razmerjih in pravilniku o osebnih dohodkih, del pa tudi v pravilniku o notranji organizaciji in sistemizaciji.

V normativnem pravnem delu kolektivne pogodbe so dela in naloge razvrščene v devet temeljnih skupin, ki v osnovi ustrezajo sedanjemu izobraževalnemu sistemu in jih bomo tudi v Petrolu v pravilnikih lahko uporabili. Na področju sklepanja delovnega razmerja je novo, da se o delovnem razmerju sklene pogodba o zaposlitvi. Delovne izkušnje kot poseben pogoj za sklenitev delovnega razmerja, poskusno delo in ostale pomembne pogoje bomo določili v našem internem aktu (kar sicer že pretežno imamo). V pogodbi je opredeljeno delovno mesto, na katerem bo delavec delal, kraj opravljanja dela, delovni čas, dopust, ukrepi za posebno varstvo, vprašanje višine OD in nadomestil, način spremembe pogodbe ter druge pravice in obveznosti obeh pogodbenih strank.

Sklep o potrebi po sklenitvi delovnega razmerja sprejme poslovodni organ – v našem sedanjem primeru generalni direktor – izbiro med kandidati po izvedenem postopku objave delovnega mesta pa bo opravil pristojni organ, ki ga bomo določili v statutu podjetja oziroma pravilniku o delovnih razmerjih.

V kolektivni pogodbi so natančneje opredeljeni tudi pojmi delovnega časa, nočno delo, nadurno delo, pravica do odsotnosti z dela z nadomestilom oziroma brez nadome-

stila osebnega dohodka, letni dopusti, motivacije delavcev, varstvo pri delu, izobraževanje, disciplinski postopki, odškodnina v primerih, ko je podjetju povzročena škoda, odpovedni rok in druge določbe, ki so pomembne za delovno pravne odnose med delodajalcem in delavcem.

Kolektivna pogodba prinaša nekatere novosti pri razporejanju delavcev v primerih različnih zahtev delovnega procesa, ko gre za nemoteno funkcioniranje vseh segmentov podjetja in dokaj natančno opredeljuje pravice delavcev, katerih delo postane v podjetju nepotrebno (presežki delavcev). V slednjem primeru mora poslovodni organ ugotoviti na podlagi predloga strokovnih služb obstoj presežka delavcev in predlagati organu upravljanja, da v skladu z merili, določenimi s kolektivno pogodbo, sprejme program za razreševanje presežnih delavcev. Temeljni kriteriji za zagotovitev zaposlitve je s kolektivno pogodbo opredeljena delovna uspešnost.

Na področju disciplinskih zadev ni bistvenih novosti. Spremenjeno je izrekanje disciplinskih ukrepov na osnovi zveznega oziroma republiškega zakona.

V normativnem delu o osebnih dohodkih in drugih osebnih prejemkih je določen minimalni izhodiščni bruto osebni dohodek za polni delovni čas kot najnižja kategorija, ki naj zagotavlja socialno varnost delavcev. Izhodiščni bruto osebni dohodki so razvrščeni v devet tarifnih razredov, pri čemer je predvideno, da se valorizirajo v skladu z rastjo življenjskih stroškov s tako imenovano eskalacijsko klavzulo, ki velja od 1. avgusta 1990 dalje.

Osnova za določanje izhodiščnega osebnega dohodka je delovna uspešnost, h kateri štejemo količino in kvaliteto

opravljenega dela, gospodarnost dela, inventivnost in inovativnost. Delovno uspešnost se po kriterijih kolektivne pogodbe ocenjuje individualno ali skupinsko po vnaprej dogovorjenih kriterijih. Kolektivna pogodba vsebuje tudi določbe o dodatkih za posebne obremenitve pri delu, neugodne vplive okolja, nevarnost pri delu in delo v delovnem času, ki je za delavce manj ugoden. Dodatki pripadajo delavcem za izmensko delo, delo v deljenem delovnem času, dežurstvo, nočno delo, delo preko polnega delovnega časa, delo v nedeljo, delo na dela proste dneve in za že naštetih druge posebne obremenitve.

Nadomestila osebnega dohodka so predvidena za čas odsotnosti z dela v primerih boleznih, nesreče pri delu, letnega dopusta, odsotnosti z dela zaradi napotitve na izobraževanje in v drugih primerih, določenih z zakonom. Osnova za izračun nadomestila je osebni dohodek delavca v preteklem mesecu za polni delovni čas, višina pa 100 oziroma 80 % osnove.

Delavec, ki se je kot presežni delavec dolžan prekvalificirati, ima za ta čas pravico do nadomestila osebnega dohodka v višini osnovnega osebnega dohodka, povečane za dodatek na delovno dobo.

V primeru izkazanega dobička se v skladu s pravilnikom podjetja in vnaprej opredeljenimi merili ustrezni del dobička razdeli med delavce. Del osebnega dohodka iz dobička se lahko izplača v obliki delnic, obveznic ali drugih vrednostnih papirjev, od dobička se 80 % deli na delavce glede na proporcionalne izplačane osebne dohodke, 20 % dobička pa po kriterijih, ki jih vnaprej določi poslovodni organ.

Nadaljevanje na 5. strani.

Vodstvo Petrola potrjeno

Na predlog razpisne komisije, s katerim se je strinjal tudi delavski svet, je skupščina sestavljenega podjetja Petrol imenovala vodstvo podjetja.

GENERALNI DIREKTOR

je **FRANC PREMK**, dipl.ing. strojništva.

Najprej se je zaposlil v Litostroju kot projektant, nato je postal komercialni direktor IMV, od koder je odšel v Javna skladišča, kjer je opravljal delo direktorja tozda. Naslednje službeno mesto je bilo v republiškem izvršnem svetu, kjer je postal pomočnik sekretarja za promet in zveze. Od januarja 1985 je zaposlen v Petrolu, najprej kot podpredsednik sozda, zadnjega pol leta pa kot vršilec dolžnosti generalnega direktorja.



Veliko nalog je pred nami

Ko se je dipl. ing. Franc Premk prijavil na razpis za generalnega direktorja Petrola, se ni podajal v neznano, saj se je kot podpredsednik sozda celo mandatno obdobje ukvarjal z vsemi vprašanji, ki zadevajo našo »hišo«. Danes nam kot generalni direktor pripoveduje o svojih pogledih na prihodnost Petrola.

Glavna naloga Petrola je oskrba slovenskega trga z naftnimi derivati, ki jih nabavlja v domačih rafinerijah, ali pa kupi v tujini surovo nafto in jo da predelati.

V zvezi s tema dvema možnostima bi poudaril davno namerano Petrola, da bi razpolagal s surovo nafto, da bi jo sam kupoval in z rafinerijami sklenil dolgoročne pogodbe, ter na njihovi osnovi zagotavljal naftne derivate, ki jih zahteva njegov trg. Verjetno bo potrebno uvažati določene derivate, ki jih v naših rafinerijah ne bomo uspeli dobiti.

Bi mogli predelovati surovo nafto v tujini, če domače rafinerije ne bi delale?

Tudi o tej možnosti je realno govoriti. Predvsem zato, ker bodo predpisi, ki bodo leta 1992 začeli veljati v Evropi, diskvalificirali določene proizvode, ki jih izdelujejo domače rafinerije, ker ne bodo odgovarjali predpisom. To je predvsem količina žvepla v derivatih in neosvinčeni bencin, kajti če bo njegova poraba tako rasla, proizvodnja (zdaj ga izdelujeta samo rafinerija Reka in Pančevo) ne bo zadoščala za naše potrebe.

Rafinerije pa ne razmišljajo o tem, da bi povečale njegovo proi-

zvodnjo? Republiški sekretar za varstvo okolja pravi, da se ne bodo zavzemali za katalizatorje v avtomobilih, ampak sprejeli zakon, po katerem ne bo možno registrirati vozil brez teh naprav. Potem bodo morale rafinerije že zaradi tega nekaj podvzeti.

Vse rafinerije, ki nam dobavljajo derivate, predvidevajo rekonstrukcije v to smer, vendar je vprašanje, če jih bodo uspeli opraviti do določenega termina. Glede katalizatorjev je pa stvar naslednja – Jugoslovani kupujejo nova vozila večinoma v domačih tovarnah, v Zastavi, Tasu, Cimosu in IMV, in nobena od njih še nima v programu avtomobilov s katalizatorji. Zdaj se bodo morali naglo odločiti, ali bomo ravnali tako kakor na primer v Avstriji, kjer že zdaj ne prodajajo vozil brez katalizatorjev. Seveda pa ne bo problemov z vozili, ki jih uvažamo, ker imajo vsi vgrajene katalizatorje.

Če govorite o nabavi surove nafte in derivatov, je treba omeniti, da se zlasti v zadnjem času cena nafte zelo spreminja, močno raste, pa nekoliko pade, in se spet močneje vzpne. Zato bi bilo koristno, da bi imeli čim večje zaloge. Zanje pa je potreben skladiščni prostor. Idealno bi bilo, če bi mogli vanj spraviti zalogo za 90 dni, mi pa še enomesečnih zalog nimamo kam dati.

Skladišče je vsekakor varovalni element pri preskrbi, zato zelo intenzivno iščemo možnost, da bi povečali kapacitete. Države članice OECD so s posebno resolucijo zavezane, da pri sebi z zakonom uredijo, da morajo imeti tisti, ki skrbijo za preskrbo tržišč, zagotovljeno 90-dnevno zalogo. Pri tem jim pomaga država, vendar pretežni del bremena nosijo oskrbovalne organizacije. Tudi mi pripravljamo gradivo in bomo vladi predložili smernice, na njihovi osnovi bi se skupaj dogovorili, kako bi rešili problem, da najdemo v prvi fazi možnosti vsaj za 30-dnevne zaloge. Tako nihanje cen, kakršno je zdaj, in negotovost pri zagotavljanju surove nafte in derivatov zelo otežuje oskrbo. Obenem tudi večja naše stroške, ker moramo kupovati blago takrat, ko ga potrebujemo, medtem ko bi ob večjih skladiščnih kapacitetah lahko kupovali tedaj, ko bi bilo cenejše.

Kaj bi bilo za podjetje koristno, če bi imelo lastne deleže na naftnih poljih?

To je element, ki zagotavlja surovo nafto in nevtralizira gibanje cen v času zalivske krize, vendar je to zelo draga in tvegana dejavnost. V Sloveniji zberemo iz maloprodajne cene na leto približno 60 milijonov dinarjev, ki jih namenimo za raziskave, predvsem v iskanje nafte in plina v severovzhodnem delu republike in

primerne podzemnega skladišča za plin. Ko bodo te raziskave opravljene, bomo morali odgovoriti, ali sodelujemo pri raziskavah na področjih zunaj Jugoslavije, kjer bi našli določene možnosti. Vendar gre za tako visoke vsote, da se Petrol sam ne more spuščati v takšne rizične dejavnosti.

Če bi imeli lastno surovo nafto, bi jo morali predelovati – ali v jugoslovanski ali v inozemski rafineriji, morda pa v slovenski. Kako gledate na možnost, da bi imeli v Lendavi rafinerijo?

Rekel sem, da bi bilo realno predelovati v tujih rafinerijah, a ker rešujemo celoten kompleks naftnega gospodarstva v Jugoslaviji skupaj z rafinerijami, je prav, da nam one predelujejo surovo nafto. Šele če pri njih ne bi našli možnosti za predelavo, bi jo iskali zunaj.

Glede lendavske rafinerije pa je treba reči, da je stara in v čim krajšem času se moramo odločiti, kaj bomo naredili, vendar v tem trenutku stališče še ni izkristalizirano. Pri pripravi mnenja za končno odločitev moramo upoštevati, da je rafinerija v eni smeri zvezana z naftovodom s Krka, v drugi smeri iz Sovjetske zveze. To se pravi, da je transportni problem z uvoženo nafto za Lendavo rešen. Prav tako dobiva del surovine, predvsem plinski kondenzat, iz vrtin Naftaplina. Nafta ima pogodbo z Ino za dobavo in zagotavlja jo, da bo slonela na dolgoročnih poslovnih odnosih. Če pa bi našli nafto na njenem področju, bi bilo normalno, da bi jo tam tudi predelovali.

Če pa gledamo, kaj naj bi na novo zgradili, ali naj bi revitalizirali staro rafinerijo, se je treba odločiti na osnovi rezultatov, ki jih je dala študija. Del severovzhodne Slovenije zahodno od Maribora proti Celju spada transportno k Naftini rafineriji. Torej bi morali samo še opredeliti možnosti za marketing na Hrvaškem, Madžarskem in v Avstriji. Šele na osnovi tega se bomo odločili, ali je ponujena količina milijon ton prava, ali bi morala biti večja. Želje in načrti tudi nekaterih tujih firm kažejo, da bi bilo treba razmisliti o večjih količinah, kakor je milijon ton.

Ko tako ali drugače pridemo do derivatov, jih prodajamo na de-

belo preko skladišč, ali na drobno na bencinskih servisih. Gradimo nove avtoceste, ob katerih bodo potrebni novi bencinski servisi. Koliko je Petrol sposoben sam graditi, koliko bo iskal partnerje in kje?

Gotovo nas kot najmočnejšega oskrbovalca Slovenije zanimajo možnosti za prodajo na bencinskih servisih ob novih avtocestah. Pri tem moramo upoštevati, da bomo vse avtoceste v republiki gradili z mednarodnim kapitalom, ki ga bo dala Mednarodna banka za obnovo in razvoj ali Evropska investicijska banka, obe pa zahtevata določene enako-pravne možnosti za nastop tujih partnerjev, zainteresiranih za objekte ob avtocestah, ki jih bomo gradili s kapitalom, ki ga bo v Slovenijo pripeljal mednarodni konzorcij, sestavljen iz zainteresiranih tujih podjetij, ki želijo na ta način sodelovati s Slovenijo. To pomeni, da bo že pri pridobivanju lokacij konkurenca zelo močna in da se bomo morali temu primerno pripraviti in organizirati.

Kaj se to pravi? Morali bomo imeti dovolj sredstev za gradnjo teh servisov in primerno organizacijo za pravi pristop k pridobivanju lokacij. Zato bomo morali razmisliti o skupnem nastopu za pridobivanje lokacij in gradnjo bencinskih servisov s tujo firmo, ki bo zainteresirana, da svoje proizvode in ime plasira na slovenskem tržišču. V ta namen smo že pred časom začeli razgovore z zainteresiranimi firmami, nato pa z avstrijsko ÖMV podpisali pismo o nameri. Zdaj razpravljamo, kako bi to namero uresničili in spravili v življenje. Pričakujemo, da bo do konca leta v Sloveniji odločeno, katere ceste bomo gradili in nato ob njih načrtovali svojo prisotnost.

Se pogovarjate tudi z Istrabencem o skupnem nastopanju?

Med nami potekajo razgovori o tekočih problemih, ki nas angažirajo kot oskrbovalni organizaciji. To je predvsem usklajevanje stališč za pridobivanje soglasij zveznih organov, ki so še vedno pristojni za cene, da hitreje reagirajo in odobravajo nabavne cene nafte in naftnih derivatov, poskušamo se pogovoriti o dejavnostih, ki so skupne, to

je informacijski sistem. Morali pa se bomo dogovoriti tudi o problemih, ki so nastali z našim združevanjem in razdruževanjem. Kakršnekoli možnosti oziroma končne rezultate v zvezi z zadnjimi razgovori je težko definirati, ker je sožitje iz preteklih petih let pustilo določene obveze na obeh straneh in morali se bomo odločiti ter dogovoriti. Predvsem mislim na uporabo in lastništvo instalacij v Srminu. Nismo pa še razpravljali o skupnih bencinskih servisih. Možnost vsekakor obstaja.

Postrežba na naših bencinskih servisih ni takšna, kakršna bi morala biti. Če bodo na nekaterih bencinskih servisih delali tujci, bo razlika opazna. Ali bo za naše fante potrebno dodatno šolanje, seminarji, poučevanje, ali pričakujete, da bodo sami spoznali, da je odnos do strank pomemben?

Izkušnje na tem področju kažejo – ne samo pri nas, ampak tudi v razvitem svetu – da se moramo približati kupcu, da moramo vzpostaviti pristen kontakt z njimi in ga negovati. Mislim, da je bil v preteklosti tak dober odnos na Petrolovih bencinskih servisih že vzpostavljen, da smo v zadnjih desetih letih naredili korak nazaj, da pa se v zadnjih dveh, treh letih skupaj trudimo, da odnos in kvaliteto izboljšamo. Nastop tuje konkurence, ki bo gotovo prišla na slovensko tržišče, bo med spodbudnimi elementi, da se bomo morali na tem področju še poboljšati in iskati nove oblike pri nudenju naših storitev na bencinskih servisih. Mislim predvsem na popestritev našega programa, saj deluje v naši organizaciji 250 bencinskih servisov, to pa je 250 prodajnih mest, na katerih lahko prodajamo vse druge artikle in proizvode, ki so zanimivi za tiste, ki se ustavljajo na naših bencinskih servisih oziroma jim moramo ta interes zbuditi z določenim reklamnimi akcijami.

Zdaj dajemo v najem prvi bencinski servis. Rečeno je bilo, da bomo oddajali servise, ki ne prinašajo posebno velikega dobička. Ponekod ravnajo drugače in na primer ÖMV nima niti enega samega lastnega prodajalca.

Take pobude in načini organiziranja prodaje naftnih derivatov in ostalih proizvodov preko bencinskih servisov so v svetu postali običajni. Pri nas pa šele poskušamo ugotoviti, kako bi nam to prineslo

pozitivne rezultate. Vsekakor pa je to eden od korakov, s katerim naj bi se večji sistemi – takšen je tudi naš – poskušali prestrukturirati oziroma v določenem smislu decentralizirati, ali če hočete, tudi privatizirati. Predvsem pri gradnji novih servisov bi pritegnili interes in finančna sredstva privatnih fizičnih oseb, ki bi skupaj z nami gradile bencinske servise, obenem se bomo morali odločiti, kako bo z nedonosnimi servisi. Kaj bo z boljšimi, bo pokazala prihodnost.

Gospodarstvo se bo prestrukturiralo, to pa bo prineslo uporabo drugih energentov. Predvsem lahko pričakujemo, da se bo zmanjšala prodaja kurilnih olj, za katere bo treba najti nove porabnike. Kako bomo prišli do njih? Ali pa bo ta del gospodarstva prešel na zemeljski plin, ki je tudi ena naših dejavnosti?

Kurilna olja kot energetske viri niso več tako zanimiva. Naša ekološka zavest počasi postaja realnost in določena količina porabe kurilnih olj, posebno tistih z večjo vsebnostjo žvepla, pomenijo toliko in toliko žveplovega dvokisa v našem ozračju. Realno je, da ga bomo manj prodali, obenem bo šel tudi trend v rafinerijah v to smer. Poslej ne bodo več proizvajale 40 odstotkov kurilnega olja, ampak med 10 in 15 odstotki. Vzodbujali bomo porabo tistega goriva, ki bo imelo nižji odstotek žvepla. Prava prihodnost je pa v zemeljskem plinu – tako glede na velike rezerve v primerjavi s surovo nafto, kakor glede na njegove pozitivne učinke, ki jih ima na okolje. Zato gledamo v našem sistemu na tisti del naše dejavnosti, ki jo obvladuje zemeljski plin, gledano z razvojnega vidika, samo v pozitivnem smislu, in menimo, da je mesto zemeljskega plina v našem sistemu.

Petrol je sestavljeno podjetje, ki povezuje več članic. Kakšno je sodelovanje, in v čem je smisel povezovanja?

Ko smo se pogovarjali o reorganizaciji v skladu z zakonom o podjetjih, nam je pomenilo sestavljeno podjetje prehod do končne faze, ki jo vidimo v delniški družbi. Dopolnjeni zakon o podjetjih ne predvideva sestavljenega podjetja, torej je bil naš namen,

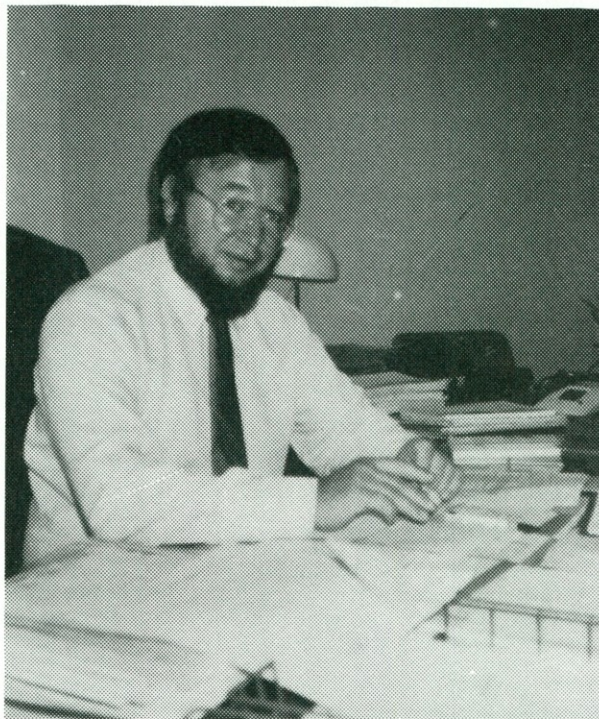
da gremo v delniško družbo, pravilen. Če želim definirati naše odnose do podjetij, ki so člani sestavljenega podjetja, lahko rečem, da opravljamo za posamezna podjetja več skupnih funkcij, za druga manj. Na področju zunanje trgovine delajo vsa podjetja iz sistema Petrol, ki potrebujejo te storitve, v glavnem preko naše zunanjetrgovinske mreže. Poskušamo uveljavljati svojo finančno funkcijo, manj pa se pogovarjamo o skupnih planskih funkcijah. V prihodnje bomo morali najti več možnosti za čvrstejše povezovanje posameznih dejavnosti znotraj trgovinske dejavnosti. Tu mislim predvsem na to, da se povezujemo glede prodaje proizvodov posameznih podjetij v svoji trgovski mreži, da koristimo transportne storitve in da širimo ter usmerjamo skalo gostinskih storitev predvsem tam, kje bi mogli zaposliti ljudi z izkušnjami, ki želijo delati na tem področju. Vsekakor bo prihodnja čvrsta povezava, ki bo temeljila na kapitalni osnovi, odgovorila, ali takšen sistem, kakor je Petrol, lahko obstaja v novi prestrukturirani obliki, s tem da bodo posamezne dejavnosti čim bolj samostojne pri odločanju in bomo skupaj planirali strateški razvoj, se povezovali na kapitalni osnovi in širili skalo svojih storitev.

Sestavljeno podjetje je temeljilo na pogodbi in podjetja, ki so bila njegovi člani, so s simboličnim deležem sodelovala v kapitalni povezavi, glavna kapitalna moč je bila v trgovini in zunanji trgovini. Prihodnja povezava pa pomeni, da bodo vzpostavljeni konkretni kapitalni odnosi, kjer naj bi trgovina kot zainteresirana dejavnost sodelovala s svojim kapitalom, z možnostjo, da vpliva na delovanje in razvoj tega podjetja.

Predvsem pa je treba poudariti problem, ki je vseskozi prisoten v Sloveniji in Jugoslaviji, problem lastništva družbenega kapitala, ki naj ga ne bi bilo več in bi bil zanj določen lastnik – ali z razpisom delavskih delnic ali z vstopom države v posamezne dejavnosti.

POMOČNIK GENERALNEGA DIREKTORJA za zunanjetrgovinsko dejavnost je **ANDRO OCVRK**, doktor kemijskih znanosti.

Prvo delovno mesto je imel v Institutu Borisa Kidriča kot raziskovalec, v Belinki je bil tehnolog, pozneje vodja razvoja, vodja proizvodnje in končno generalni direktor. Generalni direktor je bil pozneje tudi v Yulonu, od koder je odšel v zvezni izvršni svet in prevzel naloge predsednika komiteja za energetiko. V Petrolu je bil najprej svetovalec poslovnega odbora, zatem direktor Commerca, nato vršilec dolžnosti pomočnika generalnega direktorja za zunanjo trgovino.



Bodo bencinski servisi oktobra zaprti?

Cena nafte na svetovnem trgu divje raste, naftne družbe dražijo derivate, pri nas smo v strahu pred inflacijo čakali. Rafinerije lezejo v vse večje izgube, ponekod so že ustavili proizvodnjo, drugod o tem koraku razmišljajo.

Kako se bo v tem vrtincu znašel Petrol pripoveduje pomočnik generalnega direktorja za zunanjo trgovino dr. Andro OCVRK.

Zaradi zalivske krize se je položaj na naftnem trgu v svetu zaostril. Pri tem tudi Jugoslavija ni izvzeta in v nekaterih republikah že primanjkuje derivatov. Ima država kot celota kakšne načrte, pripravlja skupne ukrepe, bo posegla vmes zvezna vlada, bodo rafinerije kaj podvzele, morda skupaj z oskrbovalnimi organizacijami?

Zalivska kriza je res povzročila problem tudi v Jugoslaviji, posebno glede oskrbe z nafto, zlasti ker po meddržavnem sporazumu z Irakom uvozimo iz te države 3 do 4 milijone ton surove nafte na leto. Od 2. avgusta, ko je Irak zasedel Kuvajt, in po blokadi Iraka, ki so jo razglasili v varnostnem svetu Združenih narodov, pa je dobava nafte prekinjena – ne le Jugoslaviji, ampak vsem državam. Ob tem naj omenim, da je prav zadnji tanker, ki je pred blokado odpeljal iz Iraka, vozil nafto za Petrol, in imeli smo pravo srečo, da smo ga še uspeli odpeljati.

Kriza je povzročila veliko pomanjkanje nafte in na svetovnem trgu jo je težko dobiti, posebno še zato, ker so se zmanjšale tudi dobave iz Sovjetske zveze, ki je praktično

razpolovila pošiljke Jugoslaviji in vzhodni Evropi, menda pa tudi ostalemu svetu pošilja mnogo manjše količine. Delno tudi zato, ker je Sovjetska zveza dobivala mnogo nafte iz Iraka kot plačilo za terjatve tej državi.

Kaj se potem obeta Jugoslaviji?

Jugoslavija v tem položaju ni mogla narediti drugega, kakor da se poskusi dogovoriti z dobavitelji. Delegacija je že bila v Libiji, oktobra pa gre v Iran, kjer se bo o dobavah pogovarjala z iransko državno firmo NIOCA. Dogovarja se tudi s Sovjetsko zvezo, da bi povečala količine, vendar konkretnih obljubljenih pogodb oziroma večjih dobav za Jugoslavijo še ni, zato našim rafinerijam že močno primanjkuje nafte in praktično je pol Jugoslavije nepreskrbljene. To pa ni samo posledica svetovne krize, ampak tudi interni jugoslovanski problem. Zvezna vlada dolga ni odobrila adekvatnega povišanja cen derivatov – predvsem zato, ker bi dvig cen močno povečal inflacijo.

Zadnje povišanje cen derivatov je temeljilo na 25 dolar-

jih za sodček, danes pa znaša cena že 41 dolarjev. Vsa nafta, ki smo jo uvozili v tem času, je stala preko 30 dolarjev, tako da reška rafinerija akumulira s tem veliko izgubo in zastavlja se vprašanje, ali bo naprej proizvajala, če ZIS do 1. oktobra cene ne dvigne (razgovor je bil posnet pred zadnjim povišanjem cen).

Drugi problem je v tem, da so vse rafinerije tudi v velikih izgubah, in da zaradi tega niso sposobne odpreti akreditivov za uvoz nafte. Z nastalim položajem, v katerem se izgube povečujejo, se reprodukcijska sposobnost še zmanjšuje.

Sloveniji se pa kljub vsem problemom menda ni treba bati, da bi ostala oktobra brez derivatov, ker je Petrol sam našel možnost za uvoz nafte.

Na osnovi pogodbe, ki jo imamo z reško rafinerijo, smo za in oktober zagotovili dovolj nafte, tako da imamo glede na uvoz in vrednost nafte, ki je prispela na Reko, do konca oktobra zagotovljene derivate. Vendar bi kljub temu mogel nastati problem. V pogodbi je zapisano, da izgub, ki nastanejo zaradi višjih cen nafte, ne nosimo mi, ampak rafinerija Reka. To pomeni, da Reka zaradi nastalega položaja, ko je vhodna cena nafte prenizka, lahko vsak trenutek ustavi proizvodnjo, in če bi to storila, bi bili tudi v Sloveniji povsem brez nafte. Derivatov ne moremo uvoziti, ker celotne količine ne moremo kupiti v tujini, ker ni-

mamo ob morju dovolj sprejemnih skladiščnih kapacitet, in jih za takšne količine tudi ne moremo imeti. Zato moramo biti povezani z Reko, obenem je tudi uvoz nafte cenejši kakor uvoz derivatov. Po kalkulaciji, ki smo jo delali v začetku septembra, smo uvoz nafte pokrili z derivati, pri čemer stroški za predelavo, procesing itd. niso bili vključeni, in gredo neposredno v izgubo rafinerije, delno pa prizadenejo tudi Petrol. V septembru smo uvozili tri tankerje – 6. septembra 50 tisoč ton, 25. septembra 62 tisoč ton, 29. septembra 120 tisoč ton. Za vse tri tankerje je Petrol odprl akreditive za ca. 70 milijonov dolarjev.

Pa je celotna količina namenjena samo Sloveniji?

Derivati so za Slovenijo in Inino Trgovino in sicer zato, ker imamo z Reko pogodbo, po kateri predela 300 tisoč ton nafte na mesec, od katere je 40 odstotkov za Petrol, 60 za Inino trgovino. To je tripartitna pogodba, po kateri moramo zagotoviti tudi 40 odstotkov surove nafte, Ina pa 60 odstotkov.

Kaj bo storil Petrol oktobra oziroma tudi pozneje, dokler se položaj ne uredi, če bi Rafinerija Reka ne predelovala?

Če se to zgodi, slovensko tržišče ne bo oskrbljeno. Že septembra nam je Sisak zmanjšal dobave na 10 do 20 odstotkov normalnih pošiljk, Bosanski brod nam je kljub dobrim poslovnim odnosom precej znižal dobave in zdaj že nekaj časa ne proizvaja, nima zagotovljene niti nafte niti ekonomskih pogojev za delo. Največjo proizvodnjo imata še Reka in Lendava, ki oskrbujeta predvsem slovensko in del hrvaškega tržišča. Če Reka neha delati, imamo eno samo možnost. Dogovoriti se bomo morali s Hrvaško in dvigniti cene ne glede na to, kaj reče zveza. Kajti če zveza tega ne razume, moramo v državi Sloveniji in državi Hrvaški gledati, kaj je pomembnejše, ali oskrba tržišča ali zamera zvezni vladi. Če govorimo o tržišču, o tržnih pogojih gospodarjenja, potem stabilizacije jugoslovanskega gospodarstva ne moremo izvajati le na nafti in naftnih derivatih. Posebno v tem kriznem obdobju ne.

Če je Petrol imel denar za uvoz surove nafte in ve, kako je z reško rafinerijo, bi bil mogel za tisti denar uvoziti derivate.

Glede na sprejemne kapacitete, ki jih imamo v Srminu, tega ne moremo speljati. Posebno zato ne, ker nimamo skladiščnih kapacitet za plinsko olje, ker nimamo pogodbe

s Srminom, ker je oddal skladišče za plinsko olje drugim. Imamo samo možnost, da pretransportiramo bencin. Problematično je tudi to, da ne moremo transportirati vseh količin, ki bi jih potrebovali za slovensko tržišče, poleg tega je uvoz ekvivalentne nafte cenovno ugodnejši od

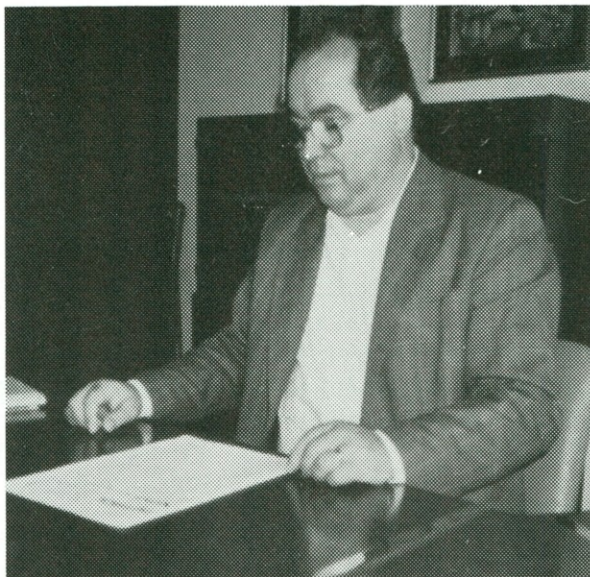
uvoza naftnih derivatov, posebno še zato, ker nam je z zveznimi predpisi onemogočeno oblikovanje uvoznih cen za derivate – tržni pristop obstaja žal samo v teoretičnem modelu jugoslovanskega gospodarstva!

J. K.

J. K.

POMOČNIK GENERALNEGA DIREKTORJA za notranjetrgovinsko dejavnost je JANEZ UMEK, ekonomist.

Vseh 20 let dela v Petrolu. Začel je kot analitik v razvojnem sektorju, bil vodja sektorja za planiranje, analize in poslovno statistiko v delovni organizaciji Trgovina, vršilec dolžnosti direktorja DO Trgovina, pomočnik direktorja Trgovine, nato vršilec dolžnosti pomočnika generalnega direktorja za notranjetrgovinsko dejavnost.



Vsak korak bomo dobro premislili

Nekateri menijo, da morajo v notranji trgovini imeti dovolj goriva, potem pa lahko samo stojijo ob črpalkah in pobirajo denar. V resnici je nekoliko drugače, in pomočnik generalnega direktorja za notranjo trgovino Janez UMEK nam niza nekaj misli v zvezi z nalogami na svojem področju.

Ko ste kandidirali za pomočnika generalnega direktorja za notranjo trgovino, ste predložili tudi nekakšen plan oziroma svoj pogled na prihodnost dela.

Pogled naprej, v prihodnost podjetja smo napisali vsi trije (Franc Premk, Andro Ocvirk) skupaj in naša razmišljanja so praktično enaka. V tem materialu je tudi vse, kar zadeva notranjo trgovino, njeno poslovanje, izboljšanje dela, vseh vrst privatizacijo, ki trka na naša vrata, in se bomo morali z njo soočiti. Vse to pa lahko naredimo, če se naslonimo na lastne ljudi, torej na delavce, ki so Petrol do zdaj – mislim, da smem reči – dobro vodili in so strokovno podkovani. Zato bom tesno sodeloval z njimi in ne nameravam iskati novih moči. Seveda pa moramo misliti tudi na prihodnost, na čas, ko mi ne bomo več delali. V ta namen bomo morali pripeljati v podjetje mlade ljudi in jim dati možnost, da se ob izobrazbi, ki jo bodo prinesli s seboj, izpopolnijo v naši stroki. Tako bi iz njih nastala naša nova hrbtnica, ob kateri se bo pod-

jetje razvijalo naprej. Ne vidim napredka podjetja, če bi vsako leto pripeljali določeno število profiliranih – da ne rečem starejših – delavcev, ki so morda dobri poznavalci svoje ožje stroke, nimajo pa pojma o naših specifičnostih.

To se pravi, da se zavzimate za linijo, ki jo je sprejel Zahod, da je dober šef tisti, ki vzgaja mlade, tako da so na koncu boljši od njega in lahko postanejo njegovi nasledniki.

Dober šef mora imeti danes predvsem strokoven team, ki ga zna usklajevati, strokovnjaki pa morajo biti za svoja področja pametnejši od njega, toda on mora znati to pamet usmerjati. Za uspešno delo pa je ob strokovnem znanju zelo pomembno medsebojno zaupanje.

V notranji trgovini ne bo nobenih revolucionarnih sprememb, razen nekaj v strokovnih službah, ki so delale v sozdu za delovno organizacijo, zdaj pa bodo morale biti v prvi vrsti v pomoč direktorju in ljudem, ki delajo na terenu.

To se pravi, da bo šlo le za prestrukturiranje.

Na samem terenu ne bo prestrukturiranja, bodo pa vendar nekatere spremembe. Mislim na to, da boste nekatere bencinske servise dali v najem.

V programu smo zapisali, da bi bilo prav, če bi določene bencinske servise dali v najem in prvega smo že oddali. Lastnih izkušenj zdaj še nimamo, zato kaj več o praktičnem poteku dela ne bi mogel povedati, upam pa, da jih bomo kmalu dobili, kar nam bo pomagalo pri nadaljnjem delu. Trenutno to za najemnike morda res ni zanimivo, v prihodnosti se bo pa najbrž spremenilo, kar kaže Zahod, kjer so bencinski servisi last naftnih podjetij, vodijo jih pa najemniki.

Dobi najemnik kakšne posebne pogoje za delo?

Pogoji obstajajo in so zapisani v pogodbi. Servis mora nositi Petrolovo ime, najemnik mora kupovati goriva pri nas, medtem ko pri blagu dodatne ponudbe ni tako natančno, nekaj ga lahko kupuje tudi izven naše hiše. Omeniti pa moram, da bodo imeli prednost pri najemanju naši prodajalci.

Omenili ste privatizacijo. S tem najbrž ni bilo mišljeno najemanje bencinskih servisov.

Računati bo treba na delniško družbo, vendar celoten Petrol, ne le notranja trgovina, s čimer bo del podjetja prešel v roke delničarjev. Toda s tem ne bomo pretirano hiteli, temveč dobro premislili vsak korak.

Nadaljevanje s 1. strani.

Kolektivna pogodba vsebuje določila o drugih osebnih prejemkih, med katere štejemo regres za letni dopust, jubilejne nagrade, odpravnine ob upokojitvi, odpravnine zaradi prenehanja delovnega razmerja in solidarnostne pomoči, kar imamo v naših pravilnikih zadovoljivo rešeno.

Nadalje vsebuje kolektivna pogodba povračilo stroškov v zvezi z delom – povračilo za prehrano med delom, za prevoz na delo in z dela, za službena potovanja in terenski dodatek.

Predvideno je, da naj bi delavcu pripadla za inovacijo najmanj 10 % letna gospodarska korist od inovacije, ki naj bi bila konkretizirana s pogodbo med inovatorjem in podjetjem.

Pri izplačilih iz neposredne skupne porabe ostaja še v naprej v veljavi sindikalna lista, velja pa opozoriti:

– dokupljena in beneficirana delovna doba se ne šteje kot pogoj za jubilejne nagrade,

– odpravnine delavcem se bodo izplačevale tako, da bo po predvideni zakonodaji en del izplačila zagotovilo podjetje, del pa zavod za zaposlovanje (v primeru presežnih delavcev),

– pri nadomestilih stroškov za prevoz na delo velja, da se stroški povrnejo delavcem v skladu z akti, ki so veljali in se uporabljali na dan 1. 6. 1990.

Pomembno vlogo pri uveljavljanju in izvajanju kolektivne pogodbe bo ob pripravi sprememb internih aktov – pravilnikov imel sindikat, zlasti pa sindikalni zaupnik, ki mu kolektivna pogodba poverja določene pristojnosti in pravice. Zato je prav, da se sindikat v Petrolu primerno organizira in aktivno sodeluje pri pripravi sprememb tistih aktov, ki smo jih predhodno naštel.

Z. Šefman

Podaljšana pogodba

Sovjetska zveza nam bo prihodnje leto pošiljala enake količine zemeljskega plina kakor letos

V zadnjih dneh septembra je bila v Sloveniji delegacija Sojuzgaznefteksporta, ki se je v Zemeljskem plinu pogovarjala o dobavah plina za prihodnje leto, pa tudi za daljše časovno obdobje. In medtem ko je Sovjetska zveza zmanjšala dobave tako Vzhodu kakor Zahodu, bo pošiljala Jugoslaviji nespremenjene količine zemeljskega plina. Nekaj več o tem z vodjo delegacije Genadijem KOZINOM.

V Slovenijo ste prišli podaljšat pogodbo za dobavo zemeljskega plina. Doslej so bile pogodbe kratkoročne, poslej naj bi veljale dalj časa – za zahodni krak do leta 2005, za vzhodnega celo do leta 2010.

Do zdaj smo imeli pogodbo za pet let, v prihodnje pa bi jo želeli imeti za daljše obdobje, s čimer bi bilo Sovjetski zvezi zagotovljeno, da bo prodala zemeljski plin, Jugoslaviji pa, da ga bo dobila. Danes zaključujemo razgovore o dobavah za letošnje zadnje četrletje, obenem bomo obravnavali vprašanje, povezano z dobavami plina v letu 1991. Izhajamo iz tega, da bi zagotovili celotno količino zemeljskega plina, količino, ki jo želite realno dobivati, in ne bi bila višja kakor v dosedanjih pogodbah. V preteklih letih je bilo planiranih 5,8 milijarde m³ zemeljskega plina, dejansko ga je Jugoslavija vzela maksimalno 4,5 milijarde m³. S tem je nastal v naši trgovini

s plinom deficit, in da se v prihodnje to ne bo več dogajalo, bi želeli z jugoslovanskimi partnerji podpisati pogodbo za realne količine, ki jih bo kupovala v letu 1991.

Naredili smo analizo in ugotovili, da jugoslovanski partnerji v zadnjih treh letih niso jemali več kakor 4,5 milijarde. Manj so jemali na vzhodnem kraku. Na zahodnem ni bilo nobenih problemov, in zelo radi sodelujemo s takimi partnerji, ki pravočasno odpirajo svoje akreditivne, pravočasno plačujejo in praktično jemljejo količine, ki so jih podpisali.

V prihodnje se boste pogovarjali za vsak krak posebej in pogoji ne bodo za oba enaki.

Naša ideja je bila, da bi se pogajali za vsak krak posebej. Pogoji so namreč različni. Zahodni krak teče preko dveh držav, vzhodni krak ima en sam tranzit, in po moje cena ne more biti enaka.

Zalivska kriza je na področju nafte in plina marsikaj spremenila. Sovjetska zveza pošilja zdaj manj energentov tako vzhodnim kakor zahodnim kupcem. Kako, da boste Jugoslaviji lahko dobavljali nespremenjene količine?

Izvozne količine so se pri nas res zmanjšale, vendar to nima zveze z Zalivom, ampak z notranjim položajem. Naša proizvodnja ni tako velika, kakor bi mogla biti, a da bi se položaj spremenil, bi bile po-

trebne velike vloge kapitala oziroma investicije. To je glavni razlog.

Brala sem, da so se izvozne količine zmanjšale tudi zato, ker Sovjetska zveza ne dobiva več nafte iz Iraka, ki vam je z njo poravnava svoj dolg.

To je tudi eden od razlogov. Ker iz Iraka ne dobivamo nafte, pokrivamo domače potrebe s svojimi proizvodi, s čimer skrbimo potencialne možnosti za izvoz. Če bi dobili nafto iz Iraka, bi lahko lastno proizvodnjo izvažali, tako pa moramo najprej poskrbeti za domače porabnike.

Zdaj prodajate za trdno valuto manjše količine, a če bodo ostale

cene na sedanji ravni, boste kljub temu več zaslužili? Ali se bo to kaj poznalo vašemu gospodarstvu?

Res je, za nas kot trgovce, je to ugodno. Prodamo manjše količine, a zaslužimo večje vsote. Cene v Zalivu rastejo, s tem se dvigajo tudi naše in dohodek našega gospodarstva bo večji.

Ali ga boste porabili za obnovo in posodobitev proizvodnih naprav za nafto in plin, ali za celotno gospodarstvo?

Mislím, da kar za celotno gospodarstvo.

J. K.

O problemih kdaj drugič

Predsednik Gospodarske zbornice Slovenije Tomaž Košir na obisku v Petrolu

»Odnosov med Gospodarsko zbornico in Petrolom do zdaj ni bilo čutiti,« je bila ena prvih misli, ki jih je na sestanku predstavnikov Petrola in Gospodarske zbornice Slovenije izrekel generalni direktor dipl. ing. Franc Premk. Spregovoril je tudi o reorganizacijskih spremembah v podjetju, katerega končna oblika naj bi bila delniška družba, ter o osrednji dejavnosti, oskrbi slovenskega trga z naftnimi derivati in težavah, ki spremljajo to delo. Dotaknil se je raziskav, rafinerije v Lendavi in možnosti, da bi ponovno zgradili predelovalne naprave, pa o skladiščih, v katerih je prostora za 15-dnevno zalogo, medtem ko bi je morali imeti po predpisih za 30 dni (članice OECD celo za 90 dni).

Pomočnik generalnega direktorja za zunanjo trgovino dr. Andro Ocvirk je seznanil predsednika gospodarske zbornice o našem sodelovanju s tujino, ki poteka predvsem preko predstavništva v Moskvi, na Cipru in Dunaju ter o rezultatih njihovega dela.

Direktor Zemeljskega plina dipl. ing. Vinko Wernig se je ustavil najprej pri organiziranosti in spremembah, za katere so se odločili na tem področju, nato je na kratko orisal razvoj dosedanjega dela, sodelovanje s sovjetskim partnerjem, s katerim v teh dneh podpisujejo novo dolgoročno

pogodbo, se dotaknil alžirskega zemeljskega plina, pa skladiščenja v Avstriji, Okulih in iskanju prostora za lastno skladišče v Dankovcih in Pečarovcih.



Predsednik gospodarske zbornice Tomaž Košir je bil zadovoljen, ker je izvedel o Petrolu veliko novega. Doslej namreč še ni imel časa, da bi se mu kaj bolj posvetil, saj ne opravlja še dolgo predsedniške funkcije, podpredsednik zbornice je bil pa tudi komaj dve leti. Zato je nekaj povedal o gospodarski zbornici in spremembah v njenem okviru, in predlagal, da bi vprašanja oziroma probleme, ki zadevajo Petrol in bi jih mogli skupaj reševati, prenesli na poznejši čas.

J. Kušar



Zemeljski plin, Smelt in še kdo

Septembra so v Delu objavili članek, ki je skrajno enostransko poročal o možnostih za uporabo zemeljskega plina v mestu. Da ne bi bili tudi naši delavci napačno obveščeni o zadevi, je Tomaž PETRIČEK pripravil članek o dejanskem stanju.

Ideja o uporabi zemeljskega plina v TE-TOL Ljubljana-Moste (TE-TOL) sega v leto 1988, ko je v mesecu juliju Smelt izdelal prvo gradivo, v katerem je analiziral investicijske in obratovalne stroške dveh variant in sicer za kurjenje s premogom v kotlih na vrtnično zgorevanje (FBC kotli) in za kurjenje s plinom v plinskih parnih kotlih. V zaključkih so bile predstavljene tudi prednosti in slabosti variant. Kot edino prednost je Smelt pri uporabi premoga izpostavil domači premog, medtem ko so glede plina ugotovili, da ima po vseh kriterijih (ekoloških, ekonomskih, obratovalnih) prednost pred premogom, razen da ga je potrebno v celoti uvažati.

To gradivo je naletelo na odklonilno reakcijo pri EGS, češ da tako velik elektroenergetski objekt ne sme biti odvisen od goriva, katerega dobava je po njihovem mnenju nezanesljiva, predlagali pa so, da bi idejo o uporabi plina v TE-TOL bolj natančno in vsestransko obdelali.

Negativno mnenje o Smeltovem gradivu je podal tudi IBE z glavno pripombo, da je metodološko nekonsistentno, poenostavljeno in da na tendenciozen način favorizira zemeljski plin. IBE je namreč v tem času že izdeloval dokumentacijo za tehnološko in ekološko sanacijo TE-TOL in sicer za uporabo premoga v FBC kotlih.

Svoje mnenje o gradivu je tudi Zemeljski plin posredoval ISNAP kot takratnemu usklajevalcu energetskih programov. Zapisali smo, da je oskrba TE-TOL možna in da pa bi bilo potrebno za realizacijo zamisli preveriti tehnične možnosti in podati komercialne pogoje.

Zaradi različnih mnenj smo se novembra 1988 na pobudo Smelta sestali predstavniki IBE, TE-TOL, Ljubljanske energetike, Petrola in Smelta in se dogovorili o izdelavi tehnološke analize, ki bi na osnovi primerljivih podatkov prikazala ustreznost

prve ali druge variante. Analizo naj bi izdelal IBE ob sodelovanju vseh zainteresiranih strank. Petrol naj bi pri tem izdelal tehnično analizo dobave plina in definiral njegovo ceno.

Petrol je februarja 1989 posredoval IBE dogovorjene podatke, pri čemer je detaljno proučil višino investicijskih stroškov (rekonstrukcijo glavne ljubljanske mestne regulacijske postaje, zgraditev priključnega plinovoda, dolgega nekaj čez 8 km, ter zgraditev merilno-regulacijske postaje za TE-TOL), način finansiranja investicije, višino prispevka za plinovodno omrežje, dobavne pogoje in ceno zemeljskega plina glede na veljavni sistem oblikovanja cene in tarifni pravilnik. Za orientacijo je bil podan večletni pregled povprečnih prodajnih cen iz slovenskega plinovodnega omrežja.

Do aprila 1989, ko je bila izdelana študija o uporabi zemeljskega plina v TE-TOL, je bilo več sestankov, na katerih so razčistili nekatere pomembnejše podatke in metodološke pristope glede primerjav med premogom in plinom. Med drugim so se dogovorili, da mora študija obravnavati tudi tretjo varianto (drugo plinsko) in sicer uporabo takrat vedno bolj uveljavljenih plinskih turbin.

Končna verzija te študije nosi datum avgust 1989, vsebuje pa vrsto popravkov, ki so jih po predstavitvi aprilske verzije posredovali predstavniki zainteresiranih delovnih organizacij in institucij. V zaključkih so podane bistvene prednosti (ekonomske, ekološke, obratovalne) uporabe plina v plinskih turbinah (tj. kogeneracija elektrike in tople vode), pri čemer so bili upoštevani tudi narodno-gospodarski učinki manjše rabe domačega premoga in uvoza zemeljskega plina.

Naj ponovim, da je to študijo izdelal IBE na lastne stroške ob sodelovanju Petrola, Smelta in TE-TOL. Naročnika torej ni bilo in ni bila izdelana uradna recenzija, čeprav so jo dobili v roke vsi zainteresira-

ni, vključno z republiškim komitejem za energetiko.

Mnenje investitorja, to je EGS oz. TE-TOL je bilo, da (kljub temu, da so pri njeni izdelavi sodelovali), študija ni bila izdelana na osnovi primerljivih vhodnih podatkov (investicijske vrednosti, cene goriv, stopnje dodelanosti predinvesticijske dokumentacije) in da se zaradi tega še ni možno odločiti za ali proti plinu oz. premogu.

Kljub dotakratni aktivnosti v zvezi z možno uporabo zemeljskega plina v TE-TOL in pozitivnimi izgledi za to gorivo, pa so še naprej pripravljali dokumentacijo za FBC kotle.

Zaradi vtisa, da namerava investitor izpeljati ekološko in tehnološko sanacijo TE-TOL na premog, je marca 1990 podal Smelt nekoliko spremenjen predlog, da izdela po naročilu mestnega komiteja za energetiko in industrijo tehnološko analizo uporabe zemeljskega plina v Toplarni Šiška (TOŠ), ki naj bi dokazala, da bi bila gradnja plinske termoelektrarne – toplarne na tej lokaciji sprejemljivejša od katerekoli variante sanacije TE-TOL.

Na sestanku, na katerem so sodelovali predstavniki RKE, MKE, EGS, Petrola, Smelta, TE-TOL in DO Energetika, je bil predlog Smelta sprejet s pogojem, da mora študija temeljiti na izenačenih in primerljivih kalkulativnih osnovah ter sistemskih vidikih in posledicah vključitve obeh alternativ v elektroenergetski sistem Slovenije in sistem toplotne daljinske oskrbe Ljubljane s toplo vodo. Študija naj bi korektno zajela in upoštevala vse za odločitev pomembne prednosti in slabosti. Petrol pa naj bi pisno izjavil, da je pripravljen skrbeti za dolgoročno zanesljivo oskrbo in ceno zemeljskega plina.

Petrol je aprila 1990 posredoval detaljno specifikacijo investicijskih vrednosti plinskega dela, prispevek za povečan odjem, ceno po tarifnem sistemu za dva predlagana načina obratovanja ter pregled cen zemeljskega plina v preteklih petih letih. Študijo je Smelt izdelal junija 1990, njena recenzija pa je bila opravljena mesec dni kasneje. Istočasno pa je TE-TOL dal na lastno pobudo izdelati pri Soncu študijo o uporabi ze-

meljskega plina pri njih. Da je bila izdelana, smo izvedeli šele ob razpisu njene recenzije julija 1990. Recenzija je bila organizirana istočasno z recenzijo Smeltove študije o uporabi zemeljskega plina za kogeneracijsko proizvodnjo tople vode in elektrike v plinskih turbinah v Šiški. Sončevo študijo so izdelali isti avtorji, ki so pred letom dni izdelali študijo pri IBE.

Član recenzijske komisije za obe navedeni študiji je bil tudi Tomaž Petriček, delavec Zemeljskega plina, ki je v svoji recenziji Sončeve študije opozoril na napake pri oceni investicijskih vrednosti ter napačno upoštevane cene zemeljskega plina, hkrati pa je podal izdelovalcu študije, investitorju in recenzijski komisiji izpuščene elemente in njihove vrednosti, pravilne cene, oboje na enakih osnovah, kakor so bile posredovane Smeltu. Menim, da ima investitor vse elemente za izbor tehnološkega postopka, goriva in lokacije.

Pri vsem tem pa ne smemo prezreti dogovorov z EGS glede možnosti oskrbe s plinom plinske elektrarne Brestanica in morebitne nove plinske elektrarne v Sloveniji. Predstavniki EGS so sodelovali pri vseh razpravah glede TE-TOL, dobivali gradiva in podajali svoje mnenje.

Petrol je na prošnjo EGS aprila 1990 podal oceno o možnostih za preskrbo plinskih elektrarn v Sloveniji z zemeljskim plinom, ki naj bi jih zgradili z italijanskim partnerjem. Ponudil je tudi možnost za zanesljivo in dolgoročno oskrbo ene elektrarne do 350 MW na lokaciji v Mariboru. To oskrbo je utemeljil z že sklenjenimi aranžmaji z dobavitelji in transporterji v tujini in z zgrajenim slovenskim plinovodnim omrežjem. Posredovani so bili vsi najpomembnejši elementi za izdelavo tehnološke analize, vključno s ceno plina.

Istočasno pa je Petrol opozoril, da preskrba take elektrarne (350 MW v Mariboru) ne omogoča uporabe plina v TE-TOL v maksimalnih količinah, medtem ko bi plinsko toplarno v Šiški, ki bi imela bistveno manjšo porabo kakor v Mostah, lahko pričeli oskrbovati brez dodatnega vlaganja v slovensko magistralno plinovodno omrežje.

Kako povečati prodajo motornega olja na bencinskem servisu

Tudi nas bo konkurenca počasi prisilila, da bomo postali aktivnejši pri prodaji dodatnega asortimana, posebej motornih olj, na bencinskih servisih. Spodnji sestavek je posvečen možnostim, ki se nam ponujajo, da brez večjih naprav večamo prodajo motornih olj.

Za začetek pa nekaj osnovnih ugotovitev o trenutnem stanju na področju motornih olj:

- Intervali za zamenjavo olja so se v zadnjih letih precej podaljšali. Kaže pa, da se je situacija trenutno umirila.

- Vedno več zamenjav olja Če bi primerjali avtomobile visih ob rednih pregledih. Ta trend pogojujejo čedalje daljši garancijski roki in komplicirana tehnika (predvsem elektronika).

- Moderni motorji porabijo manj olja kot starejši. Zaradi tega mnogi vozniki sploh ne opravljajo rednih kontrol nivoja olja med dvema menjavama.

- Nespremenjen je tudi delež voznikov, ki sami opravljajo zamenjave olja oziroma to opravijo pri prijateljih – popoldanskih mehanikih.

Težnji po »čim več zamenjav olja v avtomehaničnih delavnicah« se ne bomo mogli izogniti. Zato pa bo še pomembnejše, da bomo količine, ki jih bomo izgubili z varčnejšimi motorji, podaljšanimi roki zamenjave in zgoraj omenjenimi obveznimi zamenjavami v delavnicah, nadomestili s količinami prodanimi za dolivanje in količinami t. i. »Do-it-yourself« menjalnice olja.

Za to imamo sedaj na razpolago široko paleto tako domačih kot uvoženih motornih olj različnega kvalitetnega nivoja in cene. Zaradi povečane reklame posameznih proizvajalcev olj so tudi vozniki čedalje bolj seznanjeni s kvalitetnimi razlikami med motornimi olji. Ne smemo jim dopustiti, da bi vedeli več kot mi.

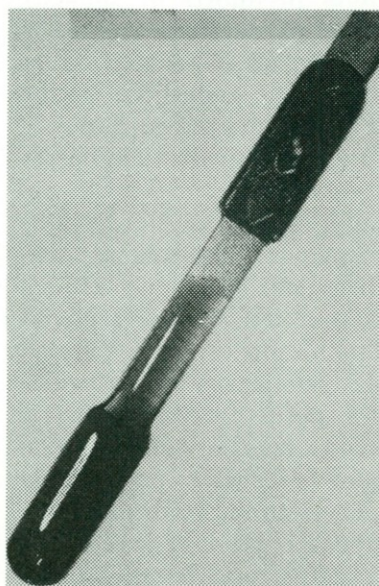
Samo to pa seveda ne zadoštuje, da se bo prodaja povečala. Z zadovoljivim uspehom računamo lahko le, če bomo uporabili vso našo prodajal-

sko rutino: voznikom bomo ponudili kontrolo nivoja olja, spremljano s primernim strokovnim pogovorom. Oboje bo pri kupcu vzbudilo zaupanje, da se bo še vračal k nam. Potrebno bo imeti odprta ušesa za kakršnokoli željo kupca, vsak prodajalec pa bo moral biti oborožen s primernim znanjem. Znanje pridobljeno v šoli in na dodatnih tečajih bo potrebno obdržati v glavi in ga pred kupcem suvereno uporabiti.

Nič ni bolj prepričljivo in ne prinese večjega uspeha kot primeren razgovor s kupcem. Vsak poslovodja ali prodajalec na črpalki si mora za to vzeti čas.

VSAKO DRUGO VOZILO Z (MNOGO) PREMALO OLJA

Če bi napravili ustrezno marketinško raziskavo tržišča, bi se prepričali, da tudi na Petrolovih črpalkah ležijo še mnoge rezerve. Pri eni vodilnih zahodnih firm z našega področja so napravili natančne raziskave na 750 vozilih različnih proizvajalcev in natančno izmerili nivo olja v motorju. Prišli so do zaključka, da vsak drugi voznik vozi s premalo olja. Če vzamemo v obzir danes zelo dolge roke za zamenjavo olja in relativno majhne količine olja v motorju, pomeni izraz »premalo olja« tisti nivo, ko na merilni palčki ne doseže niti sredine. Pri skoraj polovici vseh osebnih avtomobilov manjka stalno skoraj en liter olja.



Če bi primerjali avtomobile po letnicah, ugotovimo, da manjkajoča količina raste s starostjo vozila. Ko torej gre za dopolnjevanje olja, so posebej zanimivi starejši letniki. Kljub temu pa je potrebno pri vsakem avtu, ki pripelje na bencinski servis poskusiti »pritti« pod motorni pokrov, kajti tudi tisti vozniki, pri katerih se nivo olja na merilni palci giblje okoli sredine; so pravi »kandidati za dolivanje olja«. Najboljši za motor je namreč zgornji nivo olja.

Zaradi dejstva, da modernejši motorji porabijo manj olja kot starejše generacije, mnogi vozniki sploh ne kontrolirajo več olja. Tako je delež tistih, ki med dvema menjavama olja sploh ne kontrolirajo nivoja olja, narastel v štirih letih od 5 % na 22 %. Od tistih pa, ki so kontrolirali, 54 % olja ni dolilo v primerjavi z 48 % pred štirimi leti. Kako velike so kljub vsemu možnosti za večjo prodajo olja postane jasno, če seštejemo tiste, ki niso kontrolirali in tiste, ki niso dolili olja: skupaj 64 %.

Lepo bi bilo, če bi tisti, ki morajo olje doliti, to napravili na naši črpalki ali olje tam vsaj kupili. Na vprašanje: »Kje ste dolili olje«, je bil odgovor »na črpalki« le v 14 % deležu, preko 80 % voznikov je to naredilo samih oziroma je to prepustilo prijateljem, ki se na to spoznajo.

Pri zamenjavi olja je delež tistih, ki to opravijo sami, okoli 40 % in je v zadnjih letih ostal nespremenjen. Nasprotno pa je bilo na bencinskih črpalkah izgubljenih skoraj tretjina kandidatov za zamenjavo (od 23 na 17 % v štirih letih). Avtomehanične delavnice pa v tem obdobju zaznavajo porast od 42 na 47 %.

Glede na opisani razvoj si lahko postavimo naslednje vprašanje: »So vozniki na področju motornih olj s svojimi problemi na bencinskih servisih ostali brez potrebne pomoči?«

PRAKTIČNI NAPOTKI ZA VEČJO PRODAJO

Odločujoče dejstvo pri vsej stvari je v tem, da ne čakate, da stranka vpraša za olje, ampak sami prevzamete pobudo. Zatorej takoj h kupcu, kjer-



koli in kadarkoli se pokaže možnost za prodajo.

Večja prodaja pa je mogoča le v primeru, da potrebe trga spoznate prej kot vaša konkurenca. Ker pa so te potrebe kar precejšnje, moramo pohiteti, da jim zadostimo.

Če hočemo dodatno prodati še celotno oljno zamenjavo, moramo vsekakor pričeti pogovor o motornih oljih, za to pa je dovolj priložnosti ob kontroli nivoja olja. Poslovodja bencinskega servisa mora poskrbeti za to, da bo strankam kolikor se le da pogosto postavljeno vprašanje: »Kdaj ste zadnjič kontrolirali nivo olja?«

Tako postavljeno vprašanje svetujemo povsem namenoma, kajti z njim boste imeli največje možnosti za nadaljevanje razgovora. Namreč na vprašanje: »Ali vam smem preveriti nivo olja?«, stranka lahko odgovori z enostavnim »ne«. Razgovor se je tako končal, še predno se je prav začel, prodajalec pa tako ne ve, ali je obstajala možnost za dolivanje ali celo za celotno zamenjavo. Če pa vprašate: »Kdaj ste zadnjič kontrolirali nivo olja?«, potem lahko nadaljujete, če stranka odgovori:

»Pri zadnjem tankanju« npr. z naslednjim vprašanjem:

»Ali mogoče veste kolikšna je poraba olja v vašem motorju?« Na to vprašanje zna malo voznikov pravilno odgovoriti. S priporočilom: »Potem dovolite, da zaradi varnosti preveriva nivo olja«, ste že korak dalj na poti do kontrolne palčke.

Ko pa imamo glavo enkrat pod motornim pokrovom, lahko, ne glede na rezultate kontrole nivoja olja vprašamo:

»Ali veste, kdaj je bilo olje zadnjič zamenjano?«

PRI ZELO NIZKEM NIVOJU OLJA NA LICU MESTA PREDLAGAMO ZAMENJAVO OLJA

Če ugotovimo, da do naslednje zamenjave olja ni več daleč, stranki predlagamo zamenjavo olja, še prav posebno, če se izkaže, da manjka veliko olja. Razgovor naj poteka takole:

»V kratkem bo potrebno zamenjati olje, ali ne bi to napravili kar zdajle? Pri tem boste prihranili skoraj eno tretjino olja« (npr. če bi bilo potrebno dopolniti en liter).

Po menjavi olja je pri vsakem vozilu potrebno kontrolirati nivo olja, na poseben listek pa zapisati stanje na števcu prevoženih kilometrov, da bomo vedeli, kdaj bo naslednja menjava.

ADITIVI POTREBUJEJO OSVEŽITEV – KONTROLA OLJA IN DOLIVANJE POMEMBNEJŠE KOT KDAJKOLI PREJ

Vsak motor rabi olje. Moderni motorji so sicer glede porabe olja postali zelo varčni, da pa med dvema menjavama sploh ne bi porabili niti kaplje olja, ni mogoče. Če pa se nam pri kontrolah nivoja olja kljub temu vsemu zdi, da motor ne porablja olja, moramo vedeti naslednje: Namesto porabljenega olja imamo v karterju kondenzirano gorivo. To se še prav posebno rado pojavlja pri kratkih mestnih vožnjah z neogretim motorjem. Pri hitri vožnji po avtocesti pa je to potem lahko z druge strani: Ker je olje razredčeno z gorivom, je mazanje nezadovoljivo. Po določenem času pri takšni vožnji gorivo zaradi povišane temperature izhlapi, nivo olja lahko toliko pade, da je mazanje in hlajenje motorja preslabo.

Strankam moramo v takšnih primerih nujno priporočiti kontrolo nivoja olja po prevoženih 100 do 200 km na avtocesti.

Pri dolivanju olja pa ne gre samo za to, da je v motorju potrebna količina olja, ampak s tem osvežimo tudi aditive, ki se nahajajo v olju. Aditivi v motornem olju namreč sča-

soma izgubljajo svojo učinkovitost. To še posebej velja za dodatke za zaščito pred obrabo in korozijo ter lastnost, da olje v sebi obdrži vse nečistoče. Tudi to moramo znati razložiti našim strankam na bencinskih servisih.

Gornji zapis je pravzaprav navodilo prodajalcem na Shellovih bencinskih črpalkah, kako povečati prodajo motornih olj. V razmislek pa je namenjen tudi marsikomu pri Petrolu.

J. Bedenk

MAZIVA V TRIBOLOŠKI PRAKSI IN ZAŠČITA ŽIVLJENJSKEGA OKOLJA

Zveza društev za uporabo goriv in maziv Jugoslavije Jugoma bo tudi letos organizirala znanstveni simpozij o mazivih v tribološki praksi in zaščiti življenjskega okolja, za katerega je prijavljenih 78 referatov, od tega kar 23 iz tujine. Simpozij bo od 24. do 26. oktobra v Opatiji, in ker se ga udeležijo tudi nekateri naši sodelavci, predvidevamo, da bomo o najzanimivejših stvarih izvedeli v naslednji številki časopisa.

MEDNARODNO SREČANJE O ENERGIJI

V organizaciji Unesca in Poslovne skupnosti nuklear-

ZAHVALA

Ob smrti mojih staršev, očeta Jakoba in pred nekaj meseci umrle matere Ivane HUMAR, se iskreno zahvaljujem vsem sodelavcem Petrola za izrečeno sožalje, podarjeno cvetje in spremstvo na njuni zadnji poti.

Maks Humar

ZAHVALA

Ob smrti mojega očeta Draga KUBOTA se iskreno zahvaljujem vsem njegovim sodelavcem za izrečeno sožalje in darovano cvetje.

Nada Bajec

»Mesto« v Petrolu

Jože Strgar, predsednik skupščine mesta Ljubljane, s sodelavci je septembra obiskal Petrol, kjer je od najvišjih predstavnikov podjetja izvedel nekaj o delu, dosežkih in težavah Petrola. Največ časa so posvetili težavam v skladišču v Zalogu, ki je ena naših največjih ran.



nih institutov je bila v Dubrovniku okrogla miza o strateških vprašanih energije. Mednarodno srečanje, ki se ga je udeležilo 40 strokovnjakov iz Evrope je potekalo pod pokroviteljstvom Zveznega izvršnega sveta.

Na konferenci za tisk so poudarili, da je bilo to do zdaj najgloblje razpravljanje o vprašanih energije, v katero so vključili vse aspekte, od znanstvenih in tehnoloških do socialnih in političnih.

NAFTA ZA SKOPSKO RAFINERIJO

Skopska rafinerija in Makpetrol sta podpisala dogovor za nakup 80 tisoč ton surove nafte na svobodnem tržišču. Nafta je libijske proizvodnje, ceno pa bodo določili na dan natovarjanja na tankerje. V rafineriji pa predvidevajo, da bo stal sodček od 34 do 36 dolarjev.



V SLOVO

Septembra smo se na pokopališču v Šmartnem pri Litiji poslovili od našega sodelavca Draga KUBOTA.

Z obširnimi delovnimi izkušnjami, saj je dvanajst let delal kot finomehanik na Češkoslovaškem, je v letu 1972 prišel v Petrolove delavnice kot monter bencinskih črpalk. Pri delu je bil vesten in samostojen, tako da je bil leta 1978 izbran v skupino, ki se je najprej šolala doma in nato odšla na Nizozemsko na usposabljanje za odgovorno operativno delo pri obratovanju novozgrajenega plinovodnega omrežja v Sloveniji. Značilna zanj je bila širina v poznavanju vseh vrst del pri vzdrževanju plinovodnega omrežja. Posebej pa se je posvetil

vzdrževanju merilne opreme. Tako je bil med prvimi delavci novoustanoavljenega oddelka za meritve. Veliko je pripomogel k strokovni rasti oddelka in ustvarjanju ugodne delovne klime.



V spominu nam bo ostal kot tovariški sodelavec z veliko človeško širino. Radi smo bili v njegovi družbi. Znal je ohraniti vedrino, tudi ko ga je bolezen že zelo prizadela.

Sodelavci iz Zemljskega plina

NAŠI FOTOAMATERJI

Milojka Burkeljca



Lep pozdrav vam pošiljajo ponosni taborniki,



ki so najprej preskusili nov način postavljanja šotora,



nato pa si z dobro izvedeno plesno točko



priborili medaljo za visoko plavalno uvrstitev

PRIŠLI – ODŠLI

Prišli

TRGOVINA

Notranja trgovina

TOE Brežice

Lidija Božič, pripravnica

TOE Celje

Simona Cerovšek, priprav-
nica

TOE Ljubljana

Stanislav Hauptman, pro-

dajalec, Matjaž Robida,
prodajalec

TOE Maribor

Bojan Regvat, prodajalec,
Ljuba Kruljič, blagajni-
čarka

TOE Nova Gorica

Nikolaj Kralj, prodajalec

Zunanja trgovina

Matjaž Pust, pomočnik di-
rektorja

ZEMELJSKI PLIN

Alenka Šterk, pripravnica

RAFINERIJA

Danilo Verbančič, vodja
teh-proizv. sektorjaTRANSPORT ILIRSKA BI-
STRICAAlen Barak, Igor Barbiš,
David Baša, Borut Boštjan-
čič, Robert Boštjančič,
Rajko Dekleva, Rihard De-
kleva, Stanko Fabec, An-
drej Grlj, Aleš Hrvatinič,
Boštjan Jaksetič, Peter Sed-
mak, Jožko Durina, RajkoTomažič, Simon Volk, pri-
pravniki

GOSTINSTVO

Restavracija Tepanje

Ana Leskovar, vodja pral-
nice

Odšli

TRGOVINA

Notranja trgovina

TOE Celje

Matjaž Robida, prodajalec

TOE Kranj

Anton Žnidar, prodajalec

TOE Ljubljana

Igor Šturbej, prodajalec

TOE Nova Gorica

Mojmir Lampe, prodajalec

ZEMELJSKI PLIN

Drago Kubot, monter, smrt

RAFINERIJA

Mira Nerat, polnilka
drobne embalaže, Draga
Stojilković, pleskar sodov

TRANSPORT ILIRSKA

BISTRICA

Breda Vičič, pripravnica

GOSTINSTVO

Motel Čatež

Renata Tomše, kuharica

Motel Lom

Olivera Popović, snažilka,
Milan Baraga, natak

Restavracija Tepanje

Marija Flis, vodja pralnice,
Marta Strmšek, kuharica,
pripravnica

Hotel Špik

Nura Karahodžić, snažilka

Gostinski obrati Ljubljana

Jana Meglič, natak

PETROL

Glasilo delavcev združenih delovnih organizacij v sestavi SOZD Petrol • Ureja uredniški odbor: Marinka Biček, Minka Demšar, Rajko Muljavec, Darinka Pavlič, Cvetka Pisar, Stefan Prša, Ada Valenčič • Odgovorni urednik: Egon Šerbela • Urednik: Jelka Žmuc-Kušar • Tehnični urednik, lektor in korektor: Jelka Žmuc-Kušar • Naslov uredništva: SOZD Petrol, Ljubljana, Titova 66, tel.: 312 755