

Časopis družbe

Petrol

Ljubljana, februar 1999

št.2

PETROL



Ob zeleni Krki



Vsebina

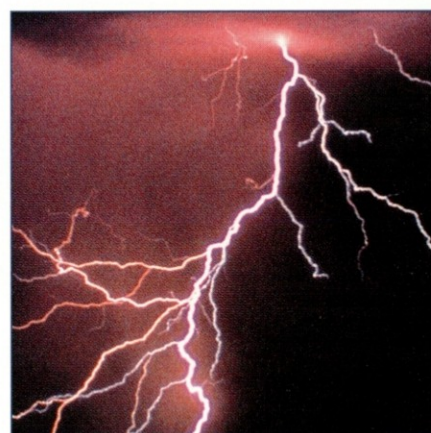
Po letu dni	3
Od tu in tam	4
Petrol in Eni sta podpisala predpogodbo	5
Spet smo tu /Trebnje/	6
Spremembe bodo edina stalnica	6, 7
Najbolj obremenjena je pralnica /Sevnica/	7
Vsak dan je bolje /Novo masto/	8
Iz malega raste veliko	9
V skrbi za čistejše okolje in večjo varnost	10, 11
Kaj se je dogajalo v letu 1998 /delnica/	12
Je Magna, je moč	13,14
Kakšen vpliv smemo pričakovati	14
Vzpodbudno iz Petrokemije	16
V znamenju volitev	16
Usposabjanje »Uspešna prodaja« in »Vodenje maloprodaje«	17
Zdaj je na vrsti ISO 14001	18
Učinkovita izmenjava informacij	18
Pritožbe strank - reklamacije	19
Ali nam je pošla sapa	19
Obvezne zaloge nafte bodo zmanjšali	19
Evro je rojen	20
Menim, da je z integracijami konec /Peter D. Sutherland/	21
Novice iz sveta	22
Prišli - odšli	23



5 Petrol in Eni sta podpisala predpogodbo



9 Iz malega raste veliko



15 Je Magna , je moč



21 Menim, da je z integracijami konec

Časopis izdaja Petrol d.d. Ljubljana

Ureja uredniški odbor: Marinka Biček, Dorca Muhič, Rajko Muljavec, Štefan Prša, Jelka Žmuc Kušar (urednica), Oblikovanje: Petrol Marketing, Iris Lukšič, 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: TČR Delo

Po letu dni

31. januarja je minilo leto dni, kar je v težki prometni nesreči izgubil življenje prvi predsednik naše delniške družbe Franc Premk. Na pobudo sedanjega predsednika Janeza Lotriča je bila ob prvi obletnici smrti žalna seja, na katero sta bila povabljena pokojnikova soproga in sin, poleg njiju pa tudi člani uprave, predstavniki sveta delavcev in sindikata ter notranji člani nadzornega sveta. Prisotni so se najprej z minuto molka poklonili spominu na pokojnika, nato je povzel besedo predsednik uprave Janez Lotrič, po zaključku seje so člani uprave položili cvetje na pokojnikov grob.

Predsednik Lotrič je v svojem nagovoru obudil nekaj spominov, posvečenih predvsem človeku Francu Premku: Človeku se zdi, da se je komaj zgodilo, vendar mineva že celo leto od trenutka, ko nam je ob strašni novici zastala beseda. Vsi smo odrasli in zreli ljudje, vendar nismo doumeli. Še najbolj možno se nam je zdelo, da gre za pomoto. A ni bilo tako.

Zbrali smo se člani uprave, prihajali pa so tudi drugi sodelavci, posedali so tu in tam, brez cilja hodili okrog, odhajali in se spet vračali.

Vsak je po svoje dojemal in sprejemal trdo resnico. Spomini pa so romali v preteklost, k dogodkom, ki smo jih skupaj preživeli. In tako naj bo tudi danes.

Po značaju sva bila zelo različna in po letih precej daleč narazen. Toda najini razgovori so bili vedno pogostejši in vse daljši. Pogovarjala sva se o novih nalogah, novih potezah, spremembah v bližnjem okolju in v svetu ter o naših odgovorih nanje. A če sva se srečala na soboto, ko niso zvonili telefoni in je bilo vzdušje nekoliko bolj sproščeno, je beseda nanesla tudi na kaj drugega, na kulturo, na šport, kaj se tam dogaja, kaj bi bilo potrebno, kaj možno storiti. In marsičemu je bil Petrol mecen ker je bil predsednik prepričan, da zadeva to zasluži. Za vse je bil odprt, užival je ob dobri gledališki predstavi ter se ogreval za zimske športe, spremljal dogajanje v svetu, poznal dosežke tujih in zmožnosti domačih tekmo-

valcev ter pred tekmovanji kombiniral, koliko lahko naši dosežejo. Čeprav mu je vedno primanjkovalo časa, se je pustil prepričati in za novo mandatno obdobje prevzel predsedovanje planiškemu komiteju. Tako kakor za vse, za kar se je odločil, je tudi zanj izgoreval.

Toda vse to je sprejemal kot delo, dolžnost, odgovornost, čeprav ga je tudi sproščalo. Največjo, najboljšo, pravzaprav resnično sprostitev pa je našel v sobotnih jutrih, ko je sprva z nahrbtnikom na rami, pozneje pa z vrečkami in cekarjem v roki na stojnicah ljubljanskega trga izbiral zelenjavo, nato pa odšel na srečanje s prijatelji ob skodelici kave. To je bila bratovščina, v kateri so se zbirala pomembna imena iz vseh mogočih vej življenja. Vsak je prišel na srečanje z novicami »iz prve roke«, izmenjali so poglede na aktualno dogajanje, kar je bilo za gospoda Premka izredno pomembno, obenem je ob takih razgovorih najhitreje pozabil na vse, kar ga je pestilo pri delu.

Frenk Premk je bil tudi soprog, oče, človek z družinskim življenjem, za katero si je vedno želel več časa, vendar je bilo del njegove zasebnosti in tako naj tudi ostane.

V svojem spominu pa ga ohranimo kot predsednika, ki je skrbel za rast in razvoj podjetja, za njegovo stabilnost, in kot človeka, ki je znal prisluhniti sodelavcem, kadar so zašli v težave in jim je bil pripravljen pomagati, če je le mogel.

Sam pa sem se tedaj, ko sem sprejel posebno težko poslovno odločitev, vprašal: »Kaj neki bi na to rekel predsednik Premk?«



Janez Lotrič obuja spomine na Franca Premka

Proton ter srednja frizerska, tekstilna, mehanična in prometna šola v Celju



V enoti Celje se zavedamo, da sama prisotnost na trgu še ni dovolj. Za lastno blagovno znamko je potrebno narediti nekaj več. In kaj je to nekaj več?

Ob obisku srednje frizerske, tekstilne, mehanične in prometne šole v Celju sem opazil, da imajo lepo veliko delavnico za praktični pouk. V njej pridobivajo praktično znanje prihodnji vozniki, mehaniki in prometniki. Porodila se mi je misel, da »so to naši bodoči kupci«. Po nekaj rednih obiskih in poslovnih razgovorih sem šoli uspel prodati manjšo količino motornega olja Proton. Z vodstvom šole in z našo tehnično službo pa smo se dogovorili, da jim bomo predstavili svoje proizvode. Organizirali smo predavanje in dali poseben poudarek kakovosti motornih olj Proton in drugih naših proizvodov. Po predavanju smo predvajali še video kaseto z avtomobilsko rally ekipo Proton, ki je izredno močno spodbudila prihodnje mlade avtomehanike in prometne tehnike.

Iz razgovora z mentorjem praktičnega pouka ing. Maksom Pišotkom in profesorjem tehnologije Ivanom Schulerjem smo ugotovili, da je predavanje dobilo pozitiven prizvok tako med učenci kakor med učitelji. Obenem smo se dogovori-

li, da bomo s sodelovanjem nadaljevali oziroma da ga bomo celo razširili.

Pokazalo se je, da obstaja za sodelovanje več oblik. Ena med njimi je, da šola aktivno sodeluje na sejmu Avto in vzdrževanje. Že v letu 1998 so se učenci na tem sejmu pojavili v haljah s Protonovim znakom, kar je bilo učinkovita promocija za naša motorna olja, pa tudi za ostale proizvode. Akcija pa ima prav gotovo dolgoročen uspeh, saj so ti učenci naši prihodnji kupci. Še več, pri svojem delu bodo propagirali naše proizvode in s tem širili prodajno mrežo. Prepričan sem, da bi Petrol moral izvesti več takih in podobnih akcij ter si tudi s tem zagotavljati vedno širši krog kupcev.

 Žani Valenčak

Bolje bodo zaslužili



Na bencinskem servisu Ilirska Bistrica so kupci že dalj časa lahko naročali kurilno olje EL, zdaj je to možno tudi v Postojni. Toda fantom se sprejemanje naročil, vnašanje plačil in obračunavanje ni štel med delovne naloge, ki prinašajo delež k plači. Poslej bo to drugače. Nagrajevani bodo tudi po tem, koliko naročil za kurilno olje EL so sprejeli in ga dobavili strankam.

 Jože Terčon

Kartica Magna



Kakor v vseh enotah, se tudi v naši ukvarjamo z vnosom kartic Magna z naših odjemnih mest, katerih število za Magno se neprestano širi. Toda od tisoč sklenjenih pogodb na območju Gorenjske vseh še ne uresničujemo. Največji razlog za odmik so Pos terminali. Veliko trgovin se je ob podpisu pogodbe dogovorilo, da bodo začele sprejemati kartico Magna, ko bo v mreži enako kakor vse ostale, Aktiva, Visa, BA... Med največjimi podjetji, ki so sklenila pogodbo, njihove trgovine pa še niso začele sprejemati kartice, so Alpina Žiri, Loka Škofja Loka, Peko Tržič, Sportina Bled. Druga, med katerimi so največja Živila Kranj, ki imajo 80 odjemnih mest, in Planika Kranj s 50 odjemnimi mesti pa v veliko zadovoljstvo naših kupcev že ves čas sprejemajo Magno. Vendar pa se na odjemnih mestih včasih srečujejo s težavo - s karticami, ki so na zaporni listi. Odjemna mesta jo dobijo po pošti, a mnogim trgovinam se zdi nepregledna. Posebno za živilske trgovine, kjer največ strank najpogosteje plačuje s kartico, je pregledovanje zapornih list zelo zamudno. Zato se pri vnosu včasih pojavi kakšna kartica, ki je na zaporni listi. V takem primeru se povežemo z odjemnim mestom, da nam pošlje nov račun, mi pa poiščemo kupca ter se z njim poskusimo dogovoriti o takojšnjem plačilu dolga odjemnemu mestu. V glavnem v tem tudi uspemo, čeprav se najdejo stranke, ki izkoriščajo kartično prodajo brez Pos terminalov.

Odjemna mesta pošiljajo račune s slipi dvakrat mesečno, večja tudi po večkrat, na upravi pa jih ročno vnašamo vsak dan in obremenimo kupca, ki preko trajnika v banki ali z virmanom pokrije nastalo obveznost.

Kakor kupci in odjemna mesta, si tudi na upravi želimo, da bi kartica Magna čim prej vključili v mrežo Pos terminalov, saj bi delo potekalo lažje in bolj nemoteno tako za aktivna odjemna mesta kakor za tiste, ki za začetek dela čakajo le še na povezavo.

 Sonja Petrič

Učenci srednje frizerske, tekstilne, strojne in prometne šole na razstavnem prostoru



Premalo in preveč zaposlenih



Medtem ko imamo v ljubljanski enoti premalo kadra za bencinske servise, se ponekod drugod pojavljajo viški in pojavila se je že bojazen, da bodo nekateri sodelavci izgubili delo. Toda v Petrolu smo vedno poiskali vse možnosti in tudi tokrat smo jo našli - čeprav morda ni najbolj idealna rešitev. Na bencinskem servisu Lom smo zaposlili štiri sodelavce iz novogoriške enote. Fantje so tako ohranili službo, vendar se morajo voziti precej dlje, kar predstavlja zanje večji finančni izdatek. Zdaj v Petrolu pripravljamo spremembo, s katero jim bomo zagotovili enake pravice, kakor jih imajo ostali, to pa pomeni, da v materialnem pogledu ne bodo prikrašani.

Jože Rus

Vse za boljše rezultate poslovanja



Nedvomno ni dovolj samo spremljati in ugotavljati ter primerjati rezultatov poslovanja. Posebno takrat ne, kot rezultati izkazujejo negativen indeks, ki ga v novogoriški maloprodaji dolga leta nismo po-

znali. Čas, v katerem živimo in delamo, pa nas sili v to, da postajamo aktivnejši pri pospeševanju prodaje z ustreznimi akcijami.

Lanski november in december sta bila v znamenju prodajalca - serviserja. Izbrali smo primerne prodajalca za dela take vrste, ga oblekli v Protonov kombinezon ter ga poučili o delu, ki ga je čakalo. Delavec je obiskal vse bencinske servise v enoti z nalogo, da bo menjal motorno olje na okolju prijazen način, pregledal moč antifrizna in vitrexa v avtomobilskih strank, pritisk zraka v gumah, kontroliral luči in menjal žarnice ter metlice brisalcev. Opremljen je bil z merilcem moči antifrizna, refraktometrom in skromnimi darilci (reklamnimi svinčniki, čepicami in majicami), ki jih je strankam delil glede na vrednost njihovega nakupa.

Mesec december pa ni samo čas barvnih luči, okraskov in zabav, temveč tudi raznih dobrotnikov. Že tradicionalnemu Petrolkarju je priskočil na pomoč Petrolov božiček. V spremstvu dvanajstletnega harmonikarja Tadeja je na bencinski servis v Idriji privabil otroke iz otroškega vrtca, pa tudi nekoliko starejše iz bližnjih podjetij in okolice. Program so s pesmijo in plesom popestrili otroci in Tadej, ki je meh svoje frajtonarice raztegnil na vso moč. Bilo je zares prijetno opazova-

ti zadovoljne obraze ljudi, ki so žareli v prazničnem razpoloženju.

Stojan Žgavc

Koristno bi bilo pohiteti



Komaj smo dobro zaključili lansko jesensko in zimsko gradnjo bencinskih servisov, že se intenzivno pripravljamo na letošnjo gradnjo novih objektov in obnovo starih. Pred nami so trije večji projekti, Žlebič, Obrežje in Črnomelj II, ter nekaj manjših. Zelo dobro bi bilo, če bi gradnje, ki so pred nami, uresničili v prvi polovici leta, saj bo v drugi polovici zaradi uvedbe davka na dodano vrednost po nekaterih ocenah za 15 odstotkov dražja. Glede na velik obseg načrtovanih investicij, bi to za podjetje lahko pomenilo kar precejšen prihranek.

Med novostmi v naši enoti naj omenim dve ročni avtopralnici in dodam, da so prvi vtisi po dobrem mesecu obratovanja zelo pozitivni. Šele pri urejanju dokumentacije za pridobitev obratovalnega dovoljenja pa smo izvedeli, da je čiščenje in pranje avtomobilov potrebno kot dejavnost prijaviti pri obrtni zbornici, ker spada storitev med obrtne dejavnosti.

Andrej Gerjevič

Petrol in Eni sta **podpisala** predpogodbo



Predpogodbo sta podpisala predsednik Enija Guglielmo Moscato in predsednik Petrola Janez Lotrič

Sredi januarja je bila v Ljubljani delegacija italijanske nacionalne naftne družbe Eni, ki je s predstavniki Petrola podpisala »Memorandum of understanding«, predpogodbo za izdelavo FS o naftovodu od Constanze do Trsta.

Petrol naj bi na njeni osnovi pomagal Eniju zbrati podatke s področja Slovenije, ki so potrebni za študijo. Gre predvsem za energetske položaj v Sloveniji, dolgoročno porabo naftnih derivatov in razmere v okolju, kar pomeni, da bomo posredovali podatke o možnostih za gradnjo naftovoda med Reko in Trstom, ki bo tekel tudi po delu kopske in sežanske občine. Za FS so ti podatki zelo pomembni, ker je na njihovi osnovi možno oceniti vrednost investicije.

Z Romunijo in Hrvaško so Italijani predpogodbo že podpisali, z Zvezno republiko Jugoslavijo pa še ne, ker tam niso našli pravega sogovornika, vendar pričakujejo, da bodo v kratkem premagali tudi to oviro.

Aleš Peternel

»Spet smo tu«

Bencinski servis Trebnje v novi obleki

Prav za vsako stranko moramo dobro poskrbeti ter se ji posvetiti in vsak prodajalec se mora na delovnem mestu dobro počutiti. Zato morajo biti bencinski servisi na ravni, ki to omogoča. Ker pa vseh ne moremo istočasno obnoviti in modernizirati, je nekaterim potrebno dati prednost. Tako je bil že skrajni čas, da je dobil objekt v Trebnjem



Voznikom so na voljo vse vrste goriv

novo podobo, saj nam stari ni delal časti, obenem zaradi velikosti oziroma majhnosti ni mogel ponuditi tistega, kar sodobni nomadi potrebujejo in zahtevajo. Ob tem ne smemo pozabiti, da stoji ob glavni cesti Ljubljana - Zagreb in da se na njem ne ustavljajo samo Trebanjci, ampak predvsem tranzitni potniki. Kakor kažejo izkušnje prvih tednov po

otvoritvi, kupci najraje segajo po raznih sladkarijah, zlasti po čokoladah, sendvičih, tudi po igračah. Nakup motornega olja se je na splošno nekoliko zmanjšal, pa tudi za avtomobilske nadomestne dele ni zanimanja.

Prodajalci so presenečeni, ker avtomat za tople napitke pogosto sameva in niti tisti vozniki, ki čakajo na pranje avtomobila, ne vržejo vanj žetona. Obratno se pa mnogi ustavijo prav zato, da ne nadaljujejo

vožnje samo s polnim rezervoarjem, ampak tudi s čistim vozilom. Kakor je videti, je bila avtopralnica ob modernizaciji sploh najboljša odločitev, takoj za njo pa je ponudba plina v jeklenkah. Ne smemo pa tudi spregledati, da so načrtovalci dobro poskrbeli za zunanji del objekta, da je med črpal-



Ali dvomite, da se na obnovljenem bencinskem servisu dobro počutijo?

kami dovolj prostora in se avtomobili ne stiskajo drug ob drugem.

Jelka Kušar

Za vsakega je kaj



Spremembe bodo edina stalnica

Prodajna mreža

Spremembe bodo edina stalnica, smo zapisali na lanski razvojni konferenci. Če se ozremo samo za kratek čas nazaj, lahko potrdimo ves pomen zapisane misli.

Spremembe se dogajajo na vseh ravneh in v vseh porah Petrolovega življenja, v poslovnem obnašanju, strategiji podjetja, lahko rečemo, v vseh vitalnih funkcijah. Spreminja se organigram, z njim se spreminja organizacija dela,

pretok informacij, organizacija oddelkov, z eno besedo, vse funkcije, ki bodo prispevale k boljšemu jutri Petrola. V tej strategiji je bila zasnovana tudi nova filozofija trženja, ki je pogojena z vse močnejšo konkurenco. Prav konkurenca zahteva od nas specializacijo, hkrati pa nas sili v njeno interdisciplinarno podporo. V skladu z zastavljenimi nalogami smo se v sektorju trgovina - veleprodaja lotili projektne naloge za izvedbo prodajne mreže po sistemu blagovnih skupin. Prodajna mreža je organizirana po naslednjih segmentih:

- * avtomotivi,
- * industrijska maziva,
- * ostalo trgovsko blago,
- * kurilno olje EL.

Glede pravilne odločitve je bilo mnogo pomislekov. Potrditev smo iskali tako v podjetju kakor pri mnogih znanih družbah, ki so prav tako delile delo po prodajnih segmentih. Poleg samega segmenta prodaje smo definirali tudi teritorialno področje, kar pomeni, da je prodajni predstavnik odgovoren za svoje stranke kot njihov skrbnik. Z organizacijo prodajni predstavniki ne vzpo-

Najbolj obremenjena je avtopralnica

Na obnovljenem bencinskem servisu Sevnica

Bencinski servis v Sevnici je povsem lokalnega značaja, mimo njega ne vodi nobena tranzitna cesta, tako da se ustavljajo samo domačini. In ko so začeli po prenovi ponovno prihajati, so bili vsi po vrsti - pravijo zaposleni - navdušeni. Že zunanji del naredi povsem drugačen vtis, prav tako tudi trgovina, kjer je zdaj tudi ponudba širša. Res pa so okrog in okrog klasične trgovine, kjer je v glavnem vse nekoliko ceneje. Marsikdo bo pomislil, da bo prodaja ob sobotah popoldne, pa ob nedeljah in praznikih prinesla nekaj več. A prodajalci



Sami najbolje popravijo avtomat za tople napitke

ga bodo hitro poučili, da imajo mnoge zasebne trgovine odprto ob dela prostih dneh in da tudi tu ne morejo veliko pričakovati. Torej bodo morali na drugačen način pritegniti stranke, da ne bodo kupovale samo goriva. To pa zagotovo ne bo avtomat za tople napitke, ki najprej ne zbuja zanimanja, obenem se pa kljub redki uporabi večkrat pokvari. Sicer ga pride popraviti strokovnjak in po njegovem odhodu naprava tudi deluje, a včasih tako, da teče iz nje samo svetlorjava voda. Potem se je loti poslovdnja, ki ima na koncu več uspeha.

Bolje, pravzaprav veliko bolje, gre avtopralnici, ki dobro deluje in ne povzroča nobenih težav. Vozniki si jo takorekoč podajajo iz rok v roke. Tisti, ki pridejo prvič, se najprej za vse pozanimajo in prodajalcem ni nikdar žal časa za podrobno razlago o delovanju naprave. Dobro se namreč zavedajo, da s tem ne pomagajo samo voznikom pri izpopolnjevanju njihovega tehničnega znanja, ampak ustvarjajo tudi tesnejše vezi med seboj in strankami. To pa vedno koristi.

Jelka Kušar

Vozniki pridno uporabljajo ročno avtopralnico



Čprav je v bližini več trgovin, vse blago uspešno prodajajo



stavljajo le poslovnega odnosa, dolgo-ročno gledano se ti odnosi razvijajo v partnerske prijateljske odnose, ki krepijo medsebojno zaupanje, hkrati pa spoznavamo svojega kupca v smislu njegovih potreb, dinamike in tudi konkurenčnih ponudb.

Sedanja organizacija prodajne mreže ne pomeni zaključenega procesa, kajti prvi prodajni predstavniki so začeli delati v mesecu marcu lani, kasneje prodajni predstavniki za ostalo trgovsko blago in kurilno olje EL, v mesecu novembru pa smo svoje vrste okrepiли z mladimi strokovnjaki za industrijska maziva.

In kakšni so rezultati?

Dejal bi, da so vzpodbudni, na mnogih segmentih smo zaustavili padanje, ki je

bilo posledica neaktivnosti, na slovenskem prostoru je spet čutiti aktivni duh petrolovcev. Konkurenca se mnogokrat ozira k nam, kako smo organizirani, nagrajeni, ali smo pripravljeni razložiti koncept svojega dela.

Ali smo v celoti zadovoljni z izpeljavo projekta, je vprašanje, ki si ga moramo zastaviti. Odgovor ne more biti pritrdilen, kajti projekt je živ proces, ki se odvija v skladu s tržnimi spremembami in reakcijami konkurence. Čakajo nas spremembe pri nagrajevanju, informacijski podpori, morda celo pri regionalni opredelitvi teritorijev. Če boste vprašali prodajne predstavnike - kar tudi predlagam - vam bodo gotovo zatrdili, da je dela pri organizaciji še mnogo in prav z željo, da bi odpravili napake,

se redno sestajamo enkrat mesečno in neposredno razrešujemo probleme.

Upam, da vam bodo fantje v naslednji številki časopisa sami predstavili, kaj pomeni vrnitev na trg, pa tudi o svojem težkem in tudi lepem delu. Da so predstavniki Petrola, sprejemajo s ponosom in ni jim žal časa, čeprav se njihovo terensko delo mnogokrat konča pozno popoldne, zvečer pa je na vrsti še pisanje poročil in ponudb. Nič jim ni pretežko, samo da bi dosegli na predek, žal pa jim je, da mnogokrat še premalo prisluhnemo njihovim predlogom.

A tudi to se spreminja, kar priznavajo. In temu toku bomo sledili.

Jožef Petrovič

»Vsak dan je bolje«

V Novem mestu so zgradili nov bencinski servis

»V sak dan je bolje,« se je pohvalil poslovodja Alojz Weiss. Litri prodanega goriva se pridno množijo, čeprav prihajajo na bencinski servis v glavnem samo Novomeščani, medtem ko tranzitnih potnikov praktično ni.

Najbolj zadovoljni so vozniki tovornjakov, saj imajo na voljo »hitro« črpalko in nekateri pravijo, da naročilnice še ne izpolnijo do konca, ko je rezervoar že poln. Tudi avtopralnica dobro dela, kar so lastniki avtomobilov že ugotovili in redno prihajajo čistiti svoja vozila. Tako se je zgodilo, da so v enem



Novomeščani so lahko zadovoljni z novim objektom

se bo kdo pojavil in mu prodal jeklenko. Toda prodajalec ga ne more videti, tudi če je ob črpalkah, ker je skladišče za zgradbo. Veliko bolje bi bilo, da bi ga bili postavili v bližini črpalk, kjer pa so prostor raje namenili za parkiranje avtomobilov, ki bi brez škode lahko stali nekoliko dlje.

Veliko nudi tudi trgovina. Med prazniki je bilo najbolj zanimivo tisto, kar je možno podariti in dobro so prodajali razne steklenice, ki jih je bilo možno odnesti v ličnih darilnih vrečkah, pa razne sladkarije, zlasti čokolada, pri kateri je bila na prvem mestu spet



Prve izkušnje so vzpodbudne

samem dnevu oprali kar 80 avtomobilov.

Pravzaprav moti le nepraktična razporeditev naprav. Aparat za merjenje tlaka v gumah je povsem na drugem koncu, za poslopjem, tako da se nekateri vozniki čudijo, kako da na novem bencinskem servisu nimajo te naprave.

Še bolj daleč so jeklenke, kar je precej nepraktično tako za stranke kakor za prodajalce. Včasih kupec pride samo po plin in čaka ob skladišču, kdaj



Tukaj tudi avtopralnica dobro dela



Nad ponudbo se ne morejo pritoževati

milka, neverjetnega zanimanja so bili deležni kondomi. Veliko manj pa ga je požel avtomat s toplimi napitki, čeprav so njegovi proizvodi okusni. Sicer pa zaposleni skrbno spremljajo želje strank in si zapišejo vsak artikel, po katerem kdo sprašuje, pa ga ni na polici, da ga bodo čim prej nabavili. Dobro se namreč zavedajo, da je zadovoljna stranka najzvestejši kupec.

Jelka Kušar

Iz malega raste veliko

V decembru smo začeli z akcijo, ki smo jo januarja zaključili z žrebanjem



December je mesec pričakovanj.

Med skoraj **40.000** kuponi, ki so prispeli z bencinskih servisov iz vse Slovenije, smo jih izžrebali deset. Nagrade so bile res bogate in privlačne.

December je mesec, ko se oziramo na prehojeno pot v iztekajočem se letu.

December je mesec, ko z upanjem zremo v prihajajoče leto. December je mesec, ko se vsaj z lepo potezo ali drobnim darilom spomnimo tistih, ki so nam prekržali pot in pustili sled v našem spominu in srcu. Vse to je imel v mislih Petrolkar, ko je na vseh Petrolovih bencinskih servisih razveseljeval staro in mlado s svojo pojavo in drobnimi darili. Vzporedno pa je potekala prednovoletna nagradna akcija. Naši kupci so skozi ves december pridno zbirali račune, šestega januarja pa smo jih 99 izžrebali. Njihovi lastniki bodo zdaj dobili povrnjen znesek računa. Petrolkar je delil tudi nagradne kupone.



Devetim izžrebanecem smo podelili po **100 litrov goriva**, glavna nagrada, **1000 litrov goriva**, pa je šla v Škofjo Loko. Preko nagradnih kupo-

nov smo izvedli tudi priložnostno anketo, iz katere je razbrati, da nas naše stranke zelo pozitivno sprejemajo in ocenjujejo. Pestro ponudbo in prijaznost prodajalcev so ocenile z najboljšimi ocenami. Laskava mnenja pa nas ne smejo uspraviti. Veliko dela nas čaka predvsem pri vzpostavljanju preglednosti blaga na bencinskih servisih.

Petrolkar tudi ni pozabil obiskati zavodov za prizadete otroke in mladino. Koliko iskric sreče je bilo v njihovih očeh,

ko so sprejemali igračke iz rok Petrolovega dobrega moža! Na Vrhniki, v Dragi pri Igu, na Stari gori pri Novi Gorici in v Kamniku so se zbrali okrog Petrolovega balona, ki jih je morda prvič v življenju tudi popeljal.

Najsrečnejši dogodek je rojstvo novega življenja. Po vseh Petrolovih enotah je Petrolkar obiskal porodnišnice in presenetil mamice, vendar ni obdaril le njih temveč tudi malčke, ki so komaj ugledali luč sveta, in njihove očke. Pozabil pa ni niti na prijazno osebje porodnišnic, ki jih je obiskal v Trbovljah, na Jesenicah, v Murski Soboti, Celju, Postojni, Brežicah in v Novi Gorici.

Začelo se je novo leto. V vsem novem se skriva upanje in hkrati strah pred tem, kar prinaša neznanost. Taka je človeška narava. Vsem petrolovcem pa je jasno, da bomo tudi v letu, ki nas vodi k prelomu tisočletja, dali vse od sebe.

Tudi Petrolkar je obljubil, da se bo še vrnil. Naša skupna želja in skrb pa naj bo, da se bodo vračali k nam vsi, ki so obiskali katero od naših prodajnih mest, ter s ponosom povedali tudi drugim, da so naši zvesti kupci.



Jože Gostiša

V skrbi za čistejše okolje

in večjo varnost

Novo tehnologije za čiščenje odpadnih voda

na bencinskih servisih in v skladiščih Petrola

V svojih dolgoročnih usmeritvah smo zapisali, da bo skrb za varovanje okolja z uvajanjem novih tehnologij in izboljšav na tehnološkem in ekološkem področju ena glavnih nalog in usmeritev. Tako smo v zadnjih letih na novih objektih, kakor tudi pri rekonstrukcijah in posodobitvah bencinskih servisov in skladišč izvedli že več novosti na tehnoloških instalacijah za goriva in sistemih za pretakanje goriv. V zadnjih dveh letih pa opravljamo tudi konkretne izboljšave in dodelave sistemov za odvodnjavanje in čiščenje tehnoloških odpadnih voda na bencinskih servisih in skladiščih.

Na osnovi zakona o varstvu okolja so v zadnjih nekaj letih izdali že vrsto novih

predpisov in podzakonskih aktov, ki podrobneje urejajo ravnanje z onesnaženimi odpadnimi vodami in čistilnimi napravami. Ti predpisi so že narejeni v skladu z veljavno evropsko zakonodajo, ki v zvezi z varovanjem okolja natančno določa zahteve in normative o gradnji, delovanju ter načinih delovanja takih naprav. V Petrolu smo na osnovi teh predpisov že začeli vgrajevati lovilce in čistilne naprave, ki ustrezajo veljavnim standardom in predpisom.

Pri tehnologiji za čiščenje tehnoloških in odpadnih voda je potrebno upoštevati več standardov in drugih tehničnih predpisov, ki točno določajo, kakšne naprave je potrebno vgraditi na objektih, kot so bencinski servisi in skla-

dišča, kjer manipulirajo z gorivi, ter še posebej, kakšne rezultate ob analizah izpustov odpadnih voda v okolje morajo naprave dosegati.

Za področje odpadnih voda so v Sloveniji od leta 1995 izdali kar nekaj novih pravilnikov in odredb (pravilnik o meritvah in obratovalnem monitoringu za čistilne naprave, pravilnik o posebnih odpadkih, pravilnik o plačevanju taks za obremenjevanje voda z odpadnimi vodami, odredba o emisiji snovi pri odvajanju odpadnih voda iz virov onesnaževanja...), tik pred izidom sta zakon o vodah ter odredba o emisiji snovi pri odvajanju odpadnih vod z bencinskih črpalk, objektov za vzdrževanje in popravila motornih vozil ter pralnic za

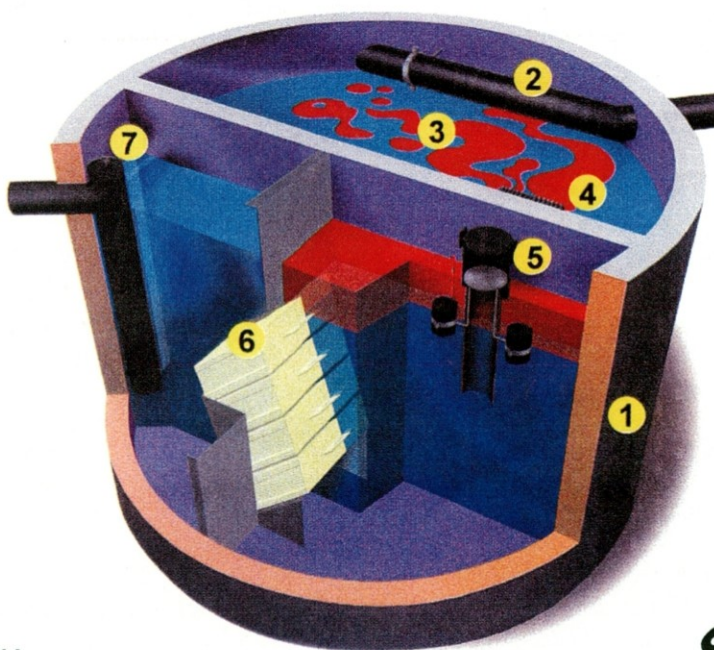
Euro-Sedirat

LOVILEC MINERALNEGA OLJA

SW Ekološka tehnologija

FUNKCIONIRANJE

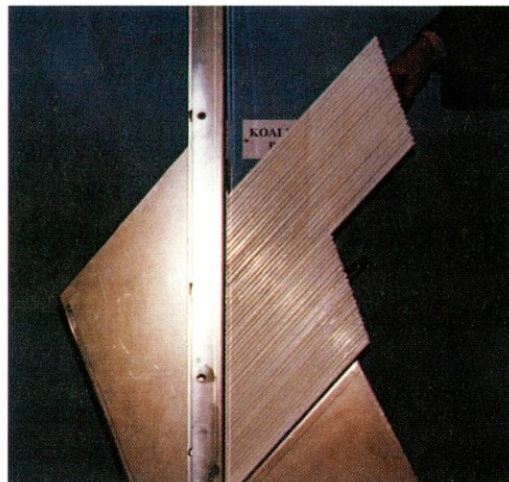
- 1 Kompaktno korito
- 2 Preusmerjevalna cev
- 3 Usedalnik za grobe delce
- 4 Rešetka za lebdeče delce
- 5 Samodejna zapora dotoka
- 6 Koalescenčni paketi
- 7 Cev za odvzem vzorcev



Euro-Sedirat je več kot le vsota delov

SW
Umwelttechnik
Storž & Holzner AG

KOALESCENČNI PAKETI - LAMELNI (PLOŠČNI) PAKETI



- ✓ samočistilni učinek na podlagi tehnologije poševnih plošč
- ✓ čistilni učinek 99,9 %
- ✓ trajna varnost obratovanja
- ✓ modularni način gradnje z možnostjo razširitve



motorna vozila, ki točno določa posebne zahteve v zvezi z emisijo snovi pri odvajanju odpadnih vod.

Strokovne službe, ki v Petrolu odgovarjajo za to področje ter Sektor za varovanje okolja in varstvo pri delu redno spremljajo dogajanja in spremembe na področju varovanja okolja, ter skladno s tem tudi svetujejo, predlagajo in sodelujejo pri izdelavi projektov za nove gradnje, rekonstrukcije ter izboljšave sistemov za odvodnjavanje in čiščenje odpadnih voda v skladu z veljavnimi zakonskimi predpisi.

V letih 1997 in 1998 smo začeli na novih in rekonstruiranih bencinskih servisih vgrajevati čistilne naprave in lovilce mineralnih olj (lovilce olj in maščob) euro-sedirat, ki jih predpisujejo evropski standardi in slovenska zakonodaja. Te čistilne naprave smo začeli nameščati po predhodnih primerjalnih testih s podobnimi napravami ter po analizah in preverjanjih njihove ustreznosti in učinkovitosti. Lovilci olj so namreč v svojem funkcionalnem delu in v materialih izdelani na osnovi najnovejših tehnologij, ki veljajo za te naprave. Sistemi in čistilne

naprave so zelo učinkoviti in dajejo tudi izredno dobre rezultate. V Petrolu smo se za ta tip naprav odločili tudi zato, ker so trenutno edine na slovenskem trgu, ki v celoti ustrezajo veljavnim evropskim standardom (EN-858) in slovenskim predpisom in zahtevam. Zanje so v naši državi pridobili tudi vsa potrebna dovoljenja in certifikate za vgradnjo in obratovanje, ki so jih izdala pristojna ministrstva in ustanove.

Pri nekaterih starejših lovilcih olj in maščob, ki niso dosegali in ne dosegajo zahtevanih stopenj čiščenja smo pričeli dodatno vgrajevati posebne koalescenčne - čistilne filtre v srednje prekatne lovilce olj, testiranje pa je pokazalo, da so zelo učinkoviti. Vgraditev teh koalescenčnih filtrov v napravo vso zadevo tudi zelo poceni, saj so pri mnogih lovilcih olj koncentracije emisij v dovoljenih mejah in ni potrebno zamenjati starih ali vgraditi novih naprav.

Na bencinskih servisih in skladiščih smo z uvajanjem in vgrajevanjem novih, modernejših in v Evropi že uveljavljenih

čistilnih naprav ter lovilcev mineralnih olj povečali tudi varnost v zvezi z nekontroliranim odtekanjem onesnaženih odpadnih voda v okolje zunaj območja bencinskega servisa. Te naprave imajo poleg vsega ostalega vgrajene tudi dodatne varnostne sisteme, ki preprečujejo nekontrolirano odtekanje ali prelivanje.

Nenazadnje je potrebno povedati tudi to, da bomo v Petrolu z vgrajevanjem in tehničnimi izboljšavami čistilnih naprav in lovilcev olj prihranili precej denarja. Novi predpisi glede odtekanja onesnaženih odpadnih vod v okolje in s tem povezane obremenitve okolja določajo precej visoke takse in sicer za vse tiste zavezanca, ki ne bodo dosegali predpisanih mejnih koncentracij.

Izboljšave, skrb za čistejšo okolje in večjo varnost, kakor tudi ekonomika kažejo, da so bile dosedanje odločitve glede uvajanja novih tehnologij v sistemih odpadnih voda pravilne in upamo, da bodo uspešne tudi v prihodnje.

Kaj se je dogajalo v letu 1998

Delnica Petrola v preteklem letu



V prvi trgovni dan v letu 1998 se je na Ljubljanski borzi za Petrolovo delnico zaključil pri ceni 19.921 tolarjev. Zadnjega dne trgovanja je naša delnica dosegla ceno ... tolarjev. Njena cena se je ves čas gibala nad vrednostjo iz začetka let in lahko trdim, da je bila naložba vanjo donosna. Očitno so najugodnejše cene za prodajo v poletnih mesecih, posebno še v avgustu. V tem mesecu je že leta 1997 dosegla najvišjo ceno, gibala se je na ravni okoli 25.000 tolarjev, lanska poletna vročina pa jo je dvignila do trideset tisoč tolarjev. To pomeni, da so se Petrolove delnice podražile za 39 odstotkov. Če bi upoštevali še vrednost izplačane dividende, bi bil donos še večji.

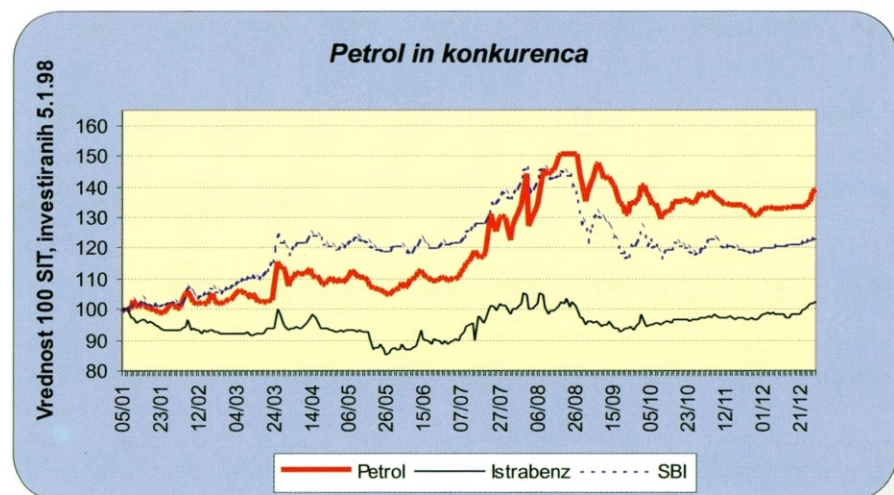
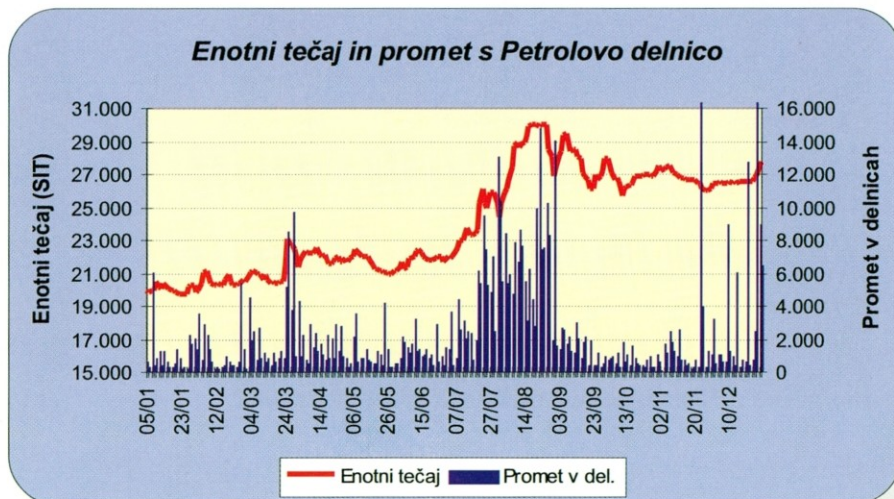
V lanskem letu se je pokazalo, da ima delnica območje odpora (...) pri vrednosti med 27.500 in 28.000 tolarji. Tečaj delnice je v začetku meseca januarja nekoliko padel, vendar se je v drugi polovici meseca povzpela na 27.000 tolarjev. Ker kazalci, ki merijo prekupljenost in preprodanost, še niso dosegli zelo visokih vrednosti, ima tečaj še nekaj možnosti za porast, najmanj pa do območja odpora.

Konec lanskega decembra so nehale veljati vse omejitve glede prenosljivosti delnic, saj so delnice PET B po 24. decembru postale prosto prenosljive. Zdaj kotira celotna Petrolova emisija delnic, to je 2.086.301 delnica, in vse imajo oznako PET G.

Število delničarjev se je od začetka poslovanja naše delniške družbe močno zmanjšalo in sicer s 95.445 na 67.318. Predvsem se je zmanjšalo število lastnikov iz notranjega odkupa in število tistih, ki so postali delničarji z vnovčenjem lastniškega certifikata.

Najbolj je odmevala državna prodaja Petrolovih delnic. Kakor vemo, je država imela v našem podjetju 16,8-odstotni delež, ki ga je v celoti prodala, kar je tudi vzrok, da je bila naša delnica po prometu na drugem mestu.

Naši največji lastniki so zdaj Slovenski odškodninski sklad, Kapitalski sklad PIZ d.d. Ljubljana, Nova KBM d.d. Maribor, NLB d.d. Ljubljana,



SKB d.d. Ljubljana.

Slovenski borzni indeks SBI je konec leta znašal 1706 indeksnih točk, kar je 23 odstotkov več kakor na začetku leta in več kakor 600 točk pod letnim maksimumom.

Borzni promet je v lanskem letu ponovno potolkel vse prejšnje rekorde in dosegel vrednost 173 milijard tolarjev, s čimer je bil za 60 odstotkov večji kakor leto poprej.

Naložba v delnico je bila leta 1998 bolj

donosna kakor druge varnejše oblike naložb v banko. Tistemu, ki je na začetku leta vložil 100.000 tolarjev, je tolarška mesečna vezava prinesla donos v višini 10.600 tolarjev. Če je enak znesek vezal v nemških markah, je imel konec leta 102.100 tolarjev, če je 100.000 tolarjev porabil za nakup Petrolovih delnic, je imel konec leta 139.100 tolarjev. Naj se zgodba ponovi?!

Stanka Česenj

Je Magna, je moč

Zgodovina negotovinskega plačevanja na Petrolovih bencinskih servisih sega še v zgodnja šestdeseta leta, ko je povečan mednarodni tovorni promet dosegel tudi naše bencinske črpalke. Sledile so družbe Union Tank s karticami Uta ter kartični sistem EuroShell, ki je v lasti ene največjih naftnih družb Shella.

Prav na teh izkušnjah je razvit negotovinski sistem plačevanja za naše kupce s tako imenovanimi naročilnicami-dobavnicami. Starejši, in tudi mlajši petrolovci se še nostalgичno spominjajo blokov teh dokumentov, ki so jih kot dragocene recepte uporabljali za plačevanje goriva v naših službenih vozilih.

Tehnologija je seveda šla naprej, predvsem pa prehod na lasten računalniško podprt informacijski sistem je konec osemdesetih omogočil tehnološki preskok in zamenjavo okornih blokov naročilnic-dobavnic z mnogo enostavnejšimi plačilnimi karticami, ki smo jih sprva izdajali samo za podjetja. Ker pa je bil trg teh plačilnih instrumentov v zgodnjih devetdesetih še razmeroma nerazvit, smo hitro našli svoj prostor tudi med prebivalstvom in leta 1992 ponudili Slovenkam in Slovencem prvo pravo trgovsko plačilno kartico v naftni panogi. Sprva smo kartico (Petrolova modra kartica) uporabljali le petrolovci, seveda na naših bencinskih servisih, potem smo zaradi velikega zanimanja kartico začeli širiti tudi v gostilne, mehanične delavnice ter nekatere hotele in turistične agencije.

Leto 1993, natančneje, 15. oktober 1993, pomeni prelomnico v razvoju,

Magno srečamo na mnogih športnih prireditvah



predvsem pa v razmišljanju o Petrolovih plačilnih karticah. Ta datum pomeni rojstvo nove blagovne znamke - kartice Magna. Njeno rojstvo je pomenilo hitro rast števila tako podjetniških, kakor tudi občanskih kartic Magna. Naši kupci so se zelo hitro navadili na novi plačilni instrument in Magna ter njen slogan »Je Magna, je moč« sta dejansko zaznamovala prvo leto obstoja Petrolove plačilne kartice Magna. 13.000 kupcev - občanov s kartico Magna in 1500 poslovnih (srebrnih) kartic Magna v prvem letu je bilo velik uspeh. Istočasno smo širili njihovo uporabnost tudi na druga prodajna mesta, tako da smo v prvem letu obstoja Magne imeli že nekaj čez 500 prodajnih mest zunaj Petrola. Odprli smo tudi Magna center, fizični dokaz za osvojeno moč kartice.

V naslednjih letih je bilo veliko del, predvsem s pridobivanjem bank, od katerih smo želeli, da servisirajo trajne naloge svojim komitentom - uporabnikom kartic Magna. V prvih dveh letih smo pridobili vse slovenske banke, v regijah, kjer se z njimi ni moč uspeli dogovoriti, smo se na enak način pogovarjali z večjimi podjetji, predvsem s tistimi, ki imajo večje število zaposlenih. Med podjetji, ki sodelujejo v projektu, so zdaj Sava, Krka, Hit, Mura, Zavarovalnica Triglav ter še 30 drugih. Poleti leta 1997 smo za projekt pritegnili še Gorenjsko Banko in Banko Koper.

Večje število interesentov za občanske kartice smo pridobivali z različnimi akcijami na svojih bencinskih servisih.

Ker smo se od vsega začetka zavedali, da Magna ne more konkurirati bančnim karticam z dajanjem kreditov ter ugodnostmi, kakršne lahko ponujajo le banke, smo uporabnikom vseskozi nudili nove ugodnosti. Tako smo začeli izdajati časopis za uporabnike kartic, na svojih bencinskih servisih dajati 3-odstotni popust za vse blago, razen za gorivo, ter z različnimi žrepanji poskušali pridobiti čim več novih kupcev.

V letu 1997 smo v sodelovanju s podjetjem ETN d.o.o. iz Ljubljane, ki je

predstavnik svetovnega konzorcija European Travel Network, razvili novo plačilno popustniško kartico Magna ETN, European Travel Network, z več kakor 250 neodvisnimi potovalnimi družbami iz različnih krajev sveta, ki skozi ta konzorcij prispevajo svoj delež k razvoju svetovnega turizma. Ena od dejavnosti ETN je izdajanje kartice European Travel Card. Njihovi imetniki uživajo posebne ugodnosti, od 5- do 50-odstotne popuste v izbranih hotelih, izposojevalnicah avtomobilov, pri potovalnih agencijah in organizatorjih v več kot 190 državah. Teh popustniških mest je v svetu preko 50.000. Poleg tega potovalne agencije nudijo članom ETN tudi brezplačne rezervacije hotelov, cenejša potovanja, razne promocijske prireditve, cenejše letalske karte. Predstavništvo ETN v Sloveniji vse to ponuja tudi uporabnikom Magna ETN kartic. Tako je s kartico Magna ETN možno kupovati in/ali uveljavljati popuste pri avtomehanikih, zavarovalnicah, turističnih agencijah, v različnih trgovskih in storitvenih dejavnostih. Prav tako kartica omogoča popuste pri plačevanju v hotelih, restavracijah, smučarskih središčih. Teh popustniških mest je zdaj že preko 1.500. Imetniki so zavarovani pri zavarovalnici Adriatic, po no-

Toyota in Valvoline na kartico Magna?





Če imate Magno ne boste lačni, tudi če boste brez gotovine

vem pa so deležni tudi brezplačne 24-urne pomoči na cestah po Sloveniji in sosednjih državah. Seveda ETN d.o.o. ponuja cenejša turistična potovanja tudi ostalim uporabnikom kartic Magna.

Za lastnike podjetniških kartic smo tudi pripravili nekaj novosti, bistvena je ta, da jim Magna omogoča plačevanje njihovih poslovnih stroškov tako v Petrolu kakor v naši znanji prodajni mreži.

in če potegnemo črto pod teh nekaj let, pridemo do naslednjih števil: občansko kartico Magna uporablja 35.000 ljudi, skoraj 10.000 poslovnih nežen ima našo poslovno (srebrno) kartico, siva- naftna kartica (50.000) pa je v rokah 11.000 pravnih oseb (podjetja, obrtniki, samostojni podjetniki, ustanove, tuja predstavništva...). V tetošnjem in naslednjih letih bomo poskušali uresničiti predvsem zastavljene cilje, ki bodo omogočili izdajanje mednarodne kartice Magna, izdajanje mednarodne nafne kartice za kupce, ki potujejo po vsej Evropi, tesnejše sodelovanje z našimi kupci, tako s podjetji kakor z občani. Pripravljamo nove ugodnosti, ki bodo kartico naredile še bolj zanimivo, saj je sprejemanje vseh plačilnih kartic na naših bencinskih servisih izničilo osnovno prednost Magne. Ostane nam torej trd boj za vsakega kupca, naša osnovna prednost pred bančnimi karticami je mreža bencinskih servisov ter dejstvo, da imamo trgovsko kartico in da so nam možnosti za razvoj in povezovanje mnogo bolj odprte.

Petrolova kartica Magna tako nadaljuje svoje osnovno poslanstvo - s čim manjšimi stroški pripeljati na naše bencinske servise čim več kupcev. Navsezadnje, saj se še spomnimo slogana »Je Magna je moč«.

Zvone Gantar

Kakšen vpliv smemo pričakovati

Ob novem načinu obračunavanja

in plačevanja davka na dodano vrednost

Davek na dodano vrednost (DDV) je oblika vsefaznega prometnega davka, ki ga bomo od 1. julija 1999 dalje obračunavali in plačevali drugače kakor sedanji davek od prometa blaga in storitev. V obeh sistemih prevladi davčni zavezanec davčno breme na končnega potrošnika, vendar obstajajo bistvene razlike predvsem v tehniki obračunavanja in plačevanja davka.

Temeljni način poslovanja z DDV se odraža v nekumuliranem obdavčevanju vsake faze prometa blaga in storitev, razen ob oprostitvah. Čeprav bodo davčni zavezanci obračunavali davek v vseh fazah proizvodno-distribucijskega prometa, bo v vsaki fazi prometa obdavčena le dodana vrednost. Za razumevanje novega načina obračunavanja in plačevanja DDV je potrebno razjasniti predvsem naslednje pojme:

vstopni in izstopni davek, pravica do odbitka davka, oprostitev.

Davčni zavezanci bodo obračunavali DDV v davčnem obdobju (koledarski mesec), v katerem bodo izkazovali vstopni davek, obračunan v prejetih računih za nabavljeno blago in storitve. Vstopni davek bodo davčni zavezanci evidentirali kot terjatev do države, kar pomeni, da ga bodo posredno poračunavali z izstopnim davkom, obračunanim v svojih izdanih računih v davčnem obdobju. Na ta način bodo plačali v proračunsko bla-

gajno le razliko med davkom, ki ga bodo zaračunali naslednji fazi ali končnemu porabniku, ter davkom, ki jim bo zaračunan pri nabavi. Tako plača zavezanec dejansko le davek, ki bremeni vrednost, dodano v njegovi fazi proizvodnje, uvoza ali prodaje.

Čeprav bi teoretično gledano plačal davčni zavezanec ob enaki davčni stopnji enak znesek davka v državni proračun, obstajajo med obema davčnima sistemoma razlike prav zaradi načina obračunavanja, ki je prikazan v naslednjem primeru:

Predpostavka: stopnja davka 10 odstotkov

V primeru je prikazan način obdavčenja blaga v fazah prometa od proizvajalca preko trgovca v veleprodaji do trgovca na drobno, ki prodaja blago končnemu potrošniku. Na osnovi uveljavljanja davčnih oprostitev proizvajalec v sedanjem sistemu ne obračuna prometnega davka za blago, ki je namenjeno preprodaji, tako da se davek obračuna šele v maloprodaji. V sistemu DDV je davek obračunan v vseh treh fazah, vendar pa vstopni davek, ki ga zavezanec plača pri nabavi, ni sestavni del nabavne cene, ampak ga trgovec poračuna z izstopnim davkom. Zato bo trgovec pri prodaji po poračunu plačal le dve oziroma tri denarne enote davka. Davčna osnova kakor tudi skupni priliv davka v državni pro-

vrednosti v SIT/lit

	Zakon o PD	Zakon o DDV	
	zavezanec	zavezanec	ni zavezanec
	1	2	3
1. Dobaviteljeva neto cena	1.000	1.000	1.000
2. Carina	100	100	100
3. Vstopni davek	0	209	209
4. Nabavna cena	1.100	1.100	1.309
5. Marža	500	500	500
6. Davčna osnova	1.600	1.600	1.809
7. Izstopni davek	160	304	0
8. Prodajna cena	1.760	1.904	1.809
9. Davčna obveznost pri prodaji	160	95	0
		304-209=95	

račun je enak v obeh davčnih sistemih ob predpostavki, da gre za obračun po enaki davčni stopnji.

Zelo pomembno pa je, kdaj lahko davčni zavezanec uveljavlja pravico do odbitka vstopnega DDV. Pravilen račun služi kot dokazilo za pravico do odbitka vstopnega davka, ki ga bo davčni zavezanec smel poračunati le, če bo izkazan in tudi pravilno obračunan v prejetih računih dobaviteljev - davčnih zavezancev oziroma na prejetih carinskih deklaracijah. Davčni zavezanec nima pravice do odbitka vstopnega davka za nabavljene:

- * osebne avtomobile in motorna kolesa (razen za nadaljnjo prodajo in dajanje v najem ali zakup),
 - * jahte, čolne in letala za zasebne namene,
 - * reprezentančne stroške,
 - * goriva, maziva, nadomestne dele ter servisne storitve za naštetna vozila.
- Kdor ne bo registriran kot davčni zavezanec po zakonu o DDV, pri prodaji ne bo dolžan obračunavati davka, vendar pa tudi ne bo imel pravice do poračuna vstopnega davka z izstopnim. Če bi na računih vseeno prikazal DDV, ga drugi davčni zavezanec ne bo smel upoštevati kot vstopni davek. Vstopne 3ga davka si ne bodo mogli povrniti tudi tisti, ki opravljajo oproščeno dejavnost.
- Ker je račun ključni element za ugotavljanje davčne obveznosti, ga je obvezno potrebno izdati tako pri prodaji blaga in storitev kakor tudi za vsa prejeta predplačila s strani kupcev in tudi v primerih, ko gre za naknadno spreminjanje davčne osnove (naknadno priznani popusti, odpisi terjatev...).

Poračun vstopnega davka bo pri davčnih zavezancih vplival tudi na druge evidence, saj vstopni davek ne bo vključen v vrednosti opreme, v stroških in odhodkih, temveč bo izkazan kot terjatev do države (evidentirani bodo neto stroški brez davka), razen v navedenih primerih, kjer davčni zavezanec nima pravice do odbitka vstopnega davka. To je vsekar prednost v primerjavi s sedanjim sistemom tudi z vidika boljšega vsebinskega spremljanja poslovnih izidov, vendar pa bo ta sprememba vplivala na osnovo za davek od dobička.

Davčni zavezanec bo oblikoval prodajno kalkulacijo cen blaga in storitev v principu na enak način kakor do zdaj, zaradi različnih davčnih stopenj in spremenjenega načina obračunavanja davka pa se bodo spremenile tudi končne prodajne

Predpostavka: stopnja davka 10%

	SISTEM PROMETNEGA DAVKA			SISTEM DDV		
	1. faza proizvajalec	2. faza VP trgovec	3. faza MP trgovec	1. faza proizvajalec	2. faza VP trgovec	3. faza MP trgovec
	1	2	3	4	5	6
1. Dobaviteljeva neto cena		100	120		100	120
2. Vstopni davek		0	0		10	12
3. Nabavna cena		100	120		110	132
4. Marža		20	30		20	30
5. Prodajna cena brez davka	100	120	150	100	120	150
6. Izstopni davek	0	0	15	10	12	15
7. Prodajna cena z davkom			165	110	132	165
					12-10=2	15-12=3
8. Plačilo davka proračun	0	0	15	10	2	3
9. Skupaj plačilo v proračun		15			15	

cene in seveda tudi vrednost DDV. Prikazujem primer za nastale spremembe zaradi novega načina obračunavanja davka pri prodaji motornega olja, ki ga trgovec uvozi in proda v lastni maloprodaji končnemu potrošniku ob naslednjih predpostavkah:

- * nabavna cena 1.000 stroški carine 100
- * marža 500
- * veljavna davčna stopnja 10%
- * stopnja DDV 19%

Primerjalno gledano se bo v sistemu DDV povečala cena motornega olja za končnega potrošnika za 144 tolarjev, če bo prodajalec vkalkuliral enako maržo. V zadnjem stolpcu pa je prikazana prodajna trgovca, ki po zakonu o DDV ne dosega mejnega prometa in zato ni registriran kot davčni zavezanec. Njegova končna cena do porabnika je nižja kakor za davčnega zavezanca v drugem stolpcu. Z uvedbo DDV se bo pri motornih oljih povečala stopnja davka za 100 odstotkov, zato bo tudi priliv sredstev v proračunsko blagajno višji kakor v sedanjem sistemu. Davčni zavezanec za DDV bo pri prodaji ugotovil svojo davčno obveznost tako, da bo odštel vstopni davek v višini 209 tolarjev, ki ga je plačal ob uvozu od obračunanega izstopnega davka in nakazal v proračun 95 tolarjev davka. Skupaj bodo pritekli v državni proračun 304 tolarji davka.

Kako bo uvedba DDV vplivala na spremembo cen blaga in storitev do zavezancev in do končnih potrošnikov, je težko predvideti, saj bodo morali davčni zavezanci predhodno analizirati vpliv vseh sprememb na oblikovanje cen. Če bi želeli ohraniti enako vrednost razlike v ceni, bodo lahko nekateri davčni zavezanci v svojih kalkulacijah maržo celo znižali na račun možnega odbitka vstopnega davka za nabavo opreme in njenih nadomestnih delov, stroškov elektrike, vode, pisarniškega in drugega mate-

riala, stroškov prevoza in tako naprej, kar zdaj ni možno. Vsekakor pa bodo vplivi na spremembe cen različni glede na posamezne panoge dejavnosti. Pri prevoznih storitvah na primer predstavlja gorivo dokaj velik strošek, prav tako tudi servisiranje vozila in nakup rezervnih delov. Vse te stroškovne postavke se bodo za avtoprevoznike, ki se bodo registrirali kot davčni zavezanci, precej znižale, saj bodo lahko odšteli plačani davek pri nabavi od proračunskega davka pri prodaji. Na tej osnovi se bodo lahko prevoznike storitve pocenile ali podražile, odvisno od tega, ali bo storitev izvajal davčni zavezanec ali ne. Prav tako pa bo pomembno, kdo bo v sistemu DDV naročnik storitve: registrirani davčni zavezanec s pravico do odbitka vstopnega davka ali končni uporabnik storitve, ki nima take pravice.

Sam način obračunavanja in plačevanja DDV ima določene prednosti, vendar pa lahko pričakujemo ob uvedbi DDV tudi naslednje negativne učinke na: povečanje stroškov za finansiranje zalog zaradi plačil vstopnega davka dobaviteljem oziroma carinski upravi ob uvozu, povečanje stroškov na račun uvajanja DDV (izobraževanje, analiziranje vplivov uvedbe na poslovanje zavezancev, nastavitev novega sistema vključno z informacijsko podporo), porast cen (inflacija), angažiranje višjih obratnih sredstev za finansiranje plačila DDV za neplačano realizacijo, padec realizacije zaradi restriktivnejšega nastopa do nesolventnih kupcev...

Ni dvoma, da bodo likvidnostno prizadeti predvsem tisti zavezanci, ki imajo več terjatev kakor obveznosti oziroma plačujejo dobaviteljem v krajših rokih, kakor njim plačujejo kupci.

Vzpodbudno iz Petrokemije



Prerezana vrstica - znak za začetek dela

Nafta Lendava spada po višini celotnega prihodka med prvih dvajset slovenskih podjetij, obenem je eden največjih pomurskih izvoznikov in tudi med prvimi desetimi od 300 največjih slovenskih izvoznikov. Največji, okrog 80-odstotni delež izvoza Nafta Lendava ustvarja sektor Petrokemija, ki okrog 80 odstotkov svojih izdelkov plasira na zahtevna tuja tržišča sosednjih držav in komaj 20 odstotkov na domači trg. Petrokemija se srečuje na zunanjih trgih z zelo močno mednarodno konkurenco, vendar dosega

vzpodbudne poslovne rezultate. Čeprav je konkurenca na tehnološkem, sistemsko cenovnem in tudi na drugih področjih v veliki prednosti, uspeva Petrokemija to zaostajanje ublažiti z dobrim delom, inovativnostjo, kakovostjo svojih izdelkov, nadzorom stroškov in izpolnjevanjem dogovorjenih rokov. Prav zaradi vsega tega se je s svojimi izdelki uvrstila v višji cenovni razred.

Petrokemija je leta 1998 dosegla še boljše rezultate kakor leto prej. Kljub nizkim cenam metanola želijo letos profitabilnost programov še povečati. Na to bo pomembno vplival tudi novi reaktor, s pomočjo katerega bodo od februarja povečali proizvodnjo raznih vrst lepil.

Podpisana je tudi pogodba z Geoplinom za dobavo zemeljskega plina v letošnjem letu saj ta energent uporabljajo kot surovino za proizvodnjo metanola. Vendar so se z Geoplinom tudi dogovorili, da tovarna metanola od 9. januarja do začetka marca ne bo obratovala, ker so v zimskem času v Sloveniji potrebe po zemeljskem plinu za ogrevanje večje.

Stefan Prša

Ivan Krpan ponovno izvoljen za predsednika sindikata, njegov namestnik bo Jože Kopinja

V znamenju volitev

Saindikat družbe Nafta Lendava, ki je vključen v sindikat delavcev energetike Slovenije, se zaveda svojega pomembnega poslanstva - ne le na tistih področjih delovanja, ki so značilna in skupna vsej sindikalni dejavnosti. Sindikat v Nafti Lendava je zaradi gospodarskih razmer v pokrajini ob Muri moral svoje delo zastavljati tudi širše. Tako je narekovalo njegovo članstvo, ki je svoje zahteve opiralo na širšo javnost s svojega področja in verjetno se tudi v prihodnje ne bosta spremenila način in vsebina sindikalnega dela.

V sindikatu je včlanjena večina zaposlenih v družbi. Prav iz teh razlogov in po-

slanstva sindikata so bile precej odgovorno izvedene nedavne volitve vodstva sindikata. Že v lanskem decembru smo izvolili nove zaupnike - člane izvršilnega odbora in poverjenike ter nov nadzorni odbor. Januarja letos pa smo v drugem krogu izvolili tudi predsednika sindikata Nafta Lendava. To nalogo bo tudi v prihodnje štiriletnem mandatu opravljal Ivan Krpan iz Rafinerije.

Krpan je sredi januarja sklical prvo sejo izvršilnega odbora sindikata. Na njej so verificirali mandate izvoljenih zaupnikov in poverjenikov ter za namestnika predsednika sindikata izvolili Jožeta Kopinja iz Petrokemije, za sekretarja sindikata



Ivan Krpan

pa Aleksandra Mariča iz TAD.

Novo vodstvo sindikata se je takoj po izvolitvi lotilo dela. Že konec januarja se je na prvi seji konference sindikata seznanilo z gospodarskim položajem družbe Nafta Lendava in z uresničevanjem pogodbe o zagotavljanju pogojev za kratkoročno poslovanje družbe Nafta Lendava.

V podjetju pa potekajo tudi že priprave za volitve novih članov sveta delavcev družbe, ki jih bomo izvedli predvidoma 23. februarja.

Aleksander Marič

Usposabljanje »Uspešna prodaja« in »Vodenje maloprodaje«

Večina zaposlenih v Petrolu gotovo pozna programa za usposabljanje zaposlenih na bencinskih servisih; program »Uspešna prodaja« je namenjen prodajalcem in vodjem izmene, »Vodenje maloprodaje« pa poslovodjem in njihovim pomočnikom. Programa se med seboj razlikujeta samo v psihološkem delu, kjer poslovodje obravnavajo dodatni temi, ki govorita o motivaciji in vodenju tema. Psihološki del traja dva dni, vodi pa ga Stane Papež, vodja službe za kakovost poslovanja v trgovini na drobno. Tretji dan je namenjen tehničnemu delu, ki obsega šest predavanj internih predavateljev iz raznih služb in sektorjev. Namen tehničnega dela je spoznati novosti na področju motornih olj, predstavijo tudi prodajo za tujo gotovino, ostalo trgovsko blago, obravnavajo novosti iz informatike, zanimive in koristne pa so tudi informacije o težavah pri skladiščenju in pretakanju goriv ter o ISO standardih. Za osvežitev spomina tistim, ki so že spoznali program, in kot namig onim, ki še pridejo na vrsto, bi zapisala najpomembnejše: v prizadevanju za čim večji kos pogače na trgu lahko tekmujejo samo s kakovostno ponudbo in storitvami ter se s tem dvignemo nad povprečje. Borimo se za vsakega kupca, pri čemer se vloga prodajalca spreminja v vse bolj razgledanega svetovalca (zlasti pri tehničnem blagu), biti pa mora tudi dovolj komunikativen in spreten, da pridobi nove stranke oziroma ohrani stare. Vsi na-

mreč vemo, da so potrebni veliko večji napor in denarna sredstva za pridobitev nove stranke kakor za ohranitev stalne, pa še zanjo se je treba vedno bolj truditi. Zato je stalno usposabljanje tako zelo pomemben dejavnik za zadovoljstvo kupcev in zaposlenih.

Splošen vtis s seminarja »Vodenje maloprodaje« je zelo pozitiven, vsaj po anketnih vprašalnikih sodeč, pa tudi v osebnih razgovorih s sodelujočimi so se ti vtisi potrdili: izmenjava izkušenj in mnenj, pozitiven pristop k reševanju problemov, razmišljanje o našem odnosu do strank ter še mnogo drugih elementov je pripomoglo k temu, da so slušatelji seminar ohranili v dobrem spominu in si podobnih želijo tudi v prihodnje. Času primeren se zdi tudi »delavniški« način izobraževanja, kar pomeni veliko pogovorov, igranja vlog in skupinskih vaj.

Pripombe, ki jih moramo resno obravnavati, čeprav se zdi problem tako vsakdanji, da sploh ne opazimo, kako dolgoročne posledice ima, pa so letele na račun medosebnih komunikacij. Z njimi se srečujemo na vsakem koraku, vendar se pogosto ne zavedamo njihovega pomena za nadaljnji razvoj podjetja. Stil je vse, je nekoč nekdo za-



Seminar »Vodenje maloprodaje« je zahteval tudi neposredne razgovore in izmenjavo mnenj

klical, in to v podjetniškem okolju velja tako za vodenje kakor za prodajo. Zato se bomo v letošnjem letu še posebej potrudili, da bomo izboljšali raven komunikacije tudi znotraj hiše, ne samo s strankami.

Anita Lovše

Poglavje o delu... (iz knjige Kahlila Gibrana PREROK)

Delate zato, da bi mogli živeti v ritmu zemlje in njene duše. Kajti biti len pomeni biti tujec letnih časov in izstopiti iz toka življenja, ki veličastno in ponosno vdano napreduje proti neskončnosti. Ko pa delate, ste kot piščal, skozi katero se šepetanje preliva v glasbo. Kdo izmed vas bi hotel biti nemi in tihi trst, ko vse drugo v sozvočju prepeva?

Prepričali so vas, da je delo prekletstvo in napor nesreča. Toda povem vam, da s svojim delom izpolnjujete del pravadnega zemeljskega sna, ki vam je bil dodeljen ob samem rojstvu tega sna. In šele ko se z delom tesno povežete, zares ljubite življenje; a če ljubite življenje v delu, vstopate v največjo skrivnost življenja.

Delo je ljubezen, ki postane vidna. In če ne morete delati z ljubeznijo, marveč le z odporom, raje zapustite svoje delo ter sedite pred vrata svetišča in sprejemajte miloščino tistih, ki delajo z radostjo. Kajti če pripravljate kruh ravnodušno, mesite grenkoben kruh, ki človeka le napol nasiči. In če z nejevoljo stiskate grozdje, vaša nevolja vinu dodaja strup. In četudi prepevate z angelskimi glasovi, petja pa ne ljubite, zapirate ljudem ušesa pred glasovi dneva in glasovi noči.



Obogateni z novim znanjem s seminarja » Uspešna prodaja«

Zdaj je na vrsti ISO 14001

Uvodni seminar o sistemu ISO 14001

O standardu ISO bolj intenzivno polnijo strani našega časopisa sodelavci iz Službe za zagotavljanje kakovosti, tokrat sem jaz pripravila prispevek, saj bo govoril predvsem o seminarjih, ki jih na to temo organiziramo v Oddelku za izobraževanje. Proces za pridobivanje certifikata 14001 namreč zahteva tudi obveščanaje in izobraževanje o vzpostavljanju novega sistema, ki med drugim ureja odnos podjetja do okolja.

Na terenu že potekajo uvodni seminarji. Predavatelj Marko Rozman predstavlja okoljsko problematiko in pove, kako se Petrol pripravlja na pridobitev certifikata. Ker gre za isto ciljno skupino, smo priključili še enourno predavanje o reklamacijah, ki ga vodi Mateja Zgonc iz Službe za zagotavljanje kakovosti. Gre za predstavitev dejavnosti, ki se odvijajo

pri sistematičnem zbiranju reklamacij iz maloprodaje (brezplačni telefon, aplikacija v Lotus Notesu itd).

Da bi bili stroški najnižji, smo se odločili, da bomo predavanja organizirali v kraju, ki bo udeležencem najbližje. Tako smo se za določen čas prelevili v prave nomade, ki delijo svoje znanje po enotah na terenu. Uvodnega seminarja o ISO 14001 in o reklamacijah se je že udeležila večina zaposlenih v regiji Koper, Ljubljana, Brežice, Celje in delno v Mariboru.

Seminar za notranje presojevalce sistema ISO 14001

V januarju smo usposobili 38 notranjih presojevalcev sistema 14001. Strokovnjaki iz Bureau Veritas so nam predstavili zgodovinski razvoj sistemov za ravnanje z okoljem, in razložili, kakšen je namen notranje presoje, kakšne lastnosti

mora imeti presojevalec in še vrsto uporabnih zadev, ki bodo prišle v veljavo, ko se bomo pripravljali na zunanjo presojo sistema ISO 14001. Drugega dne seminarja je prišel na vrsto dinamični del, ko smo se dejansko morali vživeti v vlogo presojevalca in smo na primeru izmišljenega podjetja Mošt d.o.o. načrtovali in izvajali notranjo presojo. Za napete živce pa so poskrbeli kar predavatelji, ki so nam za razburljiv konec postregli še z zaključnim izpitom. Tak šaljiv on si lahko privoščim, ker sem izvedela, da sem izpit uspešno opravila, v času, ko to pišem, paše ne vem, kako so se odrezali ostali. Ker smo kot udeleženci seminarja svoje delo opravili zelo korektno in ker verjamemo, da bomo dobri presojevalci sistema ISO 14001, uspeh ne more izostati.

 Anita Lovše

Učinkovita izmenjava informacij

Prvo letno srečanje kadrovskega sektorja razumljiva in jo vsi tudi pričakujejo. Motivacija za delo postaja ključna kategorija, na katero bomo skušali vplivati z različnimi orodji.

Znano je, da nas za delo motivirajo različni dejavniki, od pohvale za dobro opravljeno delo, denarne nagrade, napredovanje in povečanja odgovornosti, možnosti za dodatno izobraževanje, do prostih dni ali nagradnega potovanja in še česa. Subtilno ravnotežje med tem, kar delavci pričakujemo od podjetja, in onim, kar nam podjetje lahko nudi, vzdržujejo razmere na dveh tehtnicah: to sta trg delovne sile in konkurenčna sposobnost podjetja. Zato si prizadevamo izpolniti čim več pričakovanih v skladu z možnostmi, ki so pogojene s strategijo podjetja in njegovo poslovno politiko.

Na srečanju so po uvodnem govoru direktorice sektorja Jane Škrinjar svoje delo predstavili še Darij Biščak, vodja kadrovske službe, Helena Krištofelc, vodja oddelka za organizacijo dela in sistem nagrajevanja ter Melita Slabajna, vodja oddelka za izobraževanje.

Pri sistemizaciji delovnih mest in sistemu nagrajevanja pripravljamo projekt za pre-

oblikovanje sistemizacije delovnih mest, ki naj bi pripomogel k fleksibilnosti, preglednosti in večjih možnostih za napredovanje na vseh delovnih mestih. Novi sistem nagrajevanja bo temeljil na fiksnem in variabilnem delu plače v skladu z individualno in teamsko delovno uspešnostjo. Pri razvoju kadrov in napredovanju bomo med drugim poskusno uvajali letni ocenjevalni in razvojni razgovor, s katerim bomo ugotavljali delovno uspešnost zaposlenega in skupaj pripravili njegov razvojni načrt. Pri izobraževanju nadaljujemo s seminarji za vse strukture, zlasti veliko je pripravljenih za maloprodajno področje, nove programe pa bomo razvijali tudi za visoki, srednji in operativni management. Ob zaključku srečanja kadrovskega sektorja so se predstavili še kadrovski referenti s področnih enot in ocenili sedanje stanje. Ugotovili smo, da so taka srečanja učinkovit način za izmenjavo informacij, na podlagi katerih lahko konkretno določimo svoje vsakodnevne dejavnosti, na globalni ravni pa se dejansko ukvarjamo s spremljanjem in sooblikovanjem organizacijske kulture.

 Anita Lovše

Pritožbe strank - reklamacije



Reklamacija je izraz nezadovoljstva kupca s storitvijo ali izdelkom, posredovana z besedami, ali tako, da stranka vrne blago. Za prodajalca je tudi pomemben vir informacij, ki mu jih stranka dobesedno »podari«. Kako jih bomo izkoristili, pa je prepuščeno nam. In kako vemo, da smo dobili te vrste informacijo? Preprosto, ko začutimo, da moramo reči: »Oprostite,« se je to zgodilo.

Zavedati se moramo, da število reklamacij ni najboljšo merilo za (ne)zadovoljstvo strank. Teoretično velja, da se od skupine nezadovoljnih strank le manjšina dejansko tudi pritoži. Tako na primer od sto nezadovoljnih kupcev le štirje vložijo reklamacijo, vendar pri tem pozabimo, da večina svoje negativne izkušnje prijateljem in ti naprej svojim prijateljem. Torej od sto nezadovoljnih kupcev dobimo neposredno le štiri reklamacije, končni rezultat pa je tisoč izgubljenih strank. Krog ljudi z negativnim občutkom se tako širi, s tem pa tudi slab ugled in neuspešnost našega podjetja.

Iz negativnega v pozitivno

Dobili smo reklamacijo in takoj nas spreleti neprijeten občutek. Vso pravico imamo, da smo nezadovoljni in razočarani, vendar če bomo svoje občutke posredovali stranki, se ne smemo čuditi, če nas bo kaj kmalu zapustila. Danes je kakovost samoumevna in stranke se tega zavedajo, zato z izgovori za ne-kakovost storitve ali izdelka nima smisla izgubljati časa. Dejstvo je, da se je mogoče in delati napake človeško. Prisluhniti kupcu, sprejeti njegovo razočaranje, se potruditi in popraviti storjene napake pa naša prihodnost. Če torej razmišljamo v tej smeri, bo reklamacija dobila pozitivne lastnosti in tako bi jo morali tudi razumeti. Vaše storitve in izdelki so gotovo brezhlebnost, o tem ni dvoma, vendar pravi presojevalec čaka na trgu.

Reklamacije v standardu kakovosti ISO 9001

Presojevalci sistema kakovosti ISO 9001 vedno vprašajo, kako deluje sistem za reševanje reklamacij v podjetju. Pogosto je odgovor naslednji: »Nimamo reklamacij in zato ga tudi ne potrebujemo.« Čudovito. Presojevalec je torej prišel v »skoraj popolno« podjetje.

»In kako omogočate kupcem, da sporočijo morebitno reklamacijo oziroma pritožbo?« To, da, to je že druga zgodba. Izkaže se, da v nekaterih »skoraj popolnih« podjetjih reklamacij enostavno ne beležijo oziroma kupcem ne dajo možnosti, da bi jih sporočili, ter jih tako pač nimajo.

Lahko vam zatrdim, da s pojasnjeva-

njem presojevalcem, zakaj sistema za reklamacije nimamo, ali celo ne potrebujemo, ne bomo ničesar dosegli, zagotovo pa bomo dobili »pinky« (ne-skladje).

 **Mateja Zgonc**

Ali nam je pošla sapa?

Spremembe v zvezi z novo organizacijsko shemo družbe so povzročile precej sprememb tudi v dokumentaciji sistema kakovosti v skladu z zahtevami standarda ISO 9001. Tako smo morali praktično pregledati, popraviti in uskladiti vseh 20 poglavij poslovnika kakovosti in podobno uskladiti tudi večino dokumentov na nižji ravni, kot so organizacijski predpisi in navodila za delo.

Tik pred vrati je tudi začetek notranje presoje sistema kakovosti, pregled s strani vodstva in zunanja kontrolna presoja, ki jo skupaj s presojevalci BVQI načrtujemo za prvo polovico marca. Vse te aktivnosti so enkratna priložnost, da pregledamo dosežene rezultate in trezno premislimo, kako naprej. Kaj spremeniti, kaj izboljšati, kako se »zasukati«, da bodo kupci naših proizvodov in storitev še bolj zadovoljni? In da bomo še bolj zadovoljni tudi sami petrolovci, zaposleni v tej naši, po vsem slovenskem ozemlju porazdeljeni družbi.

Na drugi strani pa se mi dozdeva, da nam včasih zmanjkuje sape, moči in volje. Kakor da nimamo niti želje niti poguma za izvedbo posameznih korenitih sprememb in izboljšav. Kakor da smo pozabili, ali pa se sploh nočemo več spomniti, da pomeni certifikat kakovosti, ki smo ga »osvojili« decembra 1997, pogodbo med nami in presojevalno hišo, da bomo v periodičnih časovnih obdobjih dokazovali in dokazali napredek pri svojem poslovanju, imeli bolj zadovoljne kupce in zaposlene, ponudili kupcu boljše proizvode in storitve ter si na koncu obračunskega obdobja odrezali večji kos denarne pogače.

Priložnost in sistem, da bomo vsak dan

boljši in uspešnejši v svojem poslovanju, imamo. Ali ga bomo znali resnično izkoristiti, pa je odvisno le in zgolj od nas samih.

 **Mirko Anželj**

Obvezne zaloge nafte bodo zmanjšali

Od naftne krize leta 1972 morajo članice EU imeti zalogo naftnih derivatov za 90 dni povprečne porabe. Zaradi vedno nižjih cen nafte in plina so se ministri, odgovorni za energijo, sporazumeli za nižje minimalne zaloge. Države članice, ki proizvajajo nafto, smejo po 1. januarju 2000 svoje obvezne zaloge zmanjšati za 25 namesto za 15 odstotkov. Britanski energetske minister John Battle je pozdravil odločitev, saj bo naftna industrija v njegovi državi s tem prihranila do 10 milijonov funtov na leto.

Poleg tega so ministri EU dosegli načelno politično enotnost glede večletnega okvirnega programa za energetske politiko EU. O obeh programih za spodbujanje obnovljive energije, »Altener« in varčevalnih ukrepov, »Save«, se morajo posvetovati še z evropskim parlamentom. Dotacija pa še naprej ostaja sporna. Večina članic EU se strinja s 180 milijoni ekujev, Francija in Nizozemska se zavzemata za nižjo vsoto. Komisija EU pa je predlagala 213 milijonov ekujev, pri čemer je opozarjala, da bodo program prvič izvajali v 15 članicah. Poleg tega naj bi ga odprli tudi za srednje in vzhodnoevropske države, ki se potegujejo za članstvo v uniji.



Evro je rojen

1. januarja letos so v Evropski uniji začeli uporabljati evro, vendar samo za brezgotovinske transakcije. Najpozneje sredi leta 2002 pa bodo bankovci in kovanci povsem nadomestili nacionalne valute.

Sicer vsi govorijo o novi valuti Evropske unije, vendar jo je dejansko prevzelo le enajst članic.

V začetku maja 1998 je evropski svet odločil, katere države bodo od vsega začetka smele prevzeti evro. To so bile Avstrija, Belgija, Nemčija, Finska, Francija, Irsko, Italija, Luksemburg, Nizozemska, Portugalska in Španija - torej države, ki so izpolnjevale pogoje za pristop, ker so

- * dosegle gospodarsko stabilnost, merjeno po konvergenčnih kriterijih,
- * imele neodvisno centralno banko,
- * prepovedale finansiranje javnega proračuna preko centralne banke.

Pomembna podlaga za odločitev, ali je neka država pripravljena na vstop v denarno unijo, so bila poročila, ki sta jih v začetku leta 1998 pripravila evropska komisija in evropski denarni inštitut, temeljila pa so na zaupnih podatkih o gospodarjenju v letu 1997. Pomembno je bilo tudi to, ali države izpolnjujejo konvergenčne kriterije:

- * inflacijska stopnja sme biti največ za 1,5 odstotka višja kakor v treh državah, ki imajo najbolj stabilne cene,
- * dolgoročna obrestna mera sme biti največ za 2 odstotka nad obrestno mero v treh državah z najbolj stabilnimi cenami,
- * javni deficit ne sme znašati več kakor 3 odstotke bruto domačega proizvoda (razen v nekaterih vnaprej določenih primerih),

- * javna zadolžitev ne sme presegati 60 odstotkov bruto domačega proizvoda,
- * stabilni menjalni tečajji morajo biti v okviru mehanizma menjalnih tečajev evropskega denarnega sistema.

Ko so se odločili za krog udeleženk, so izračunali menjalne tečaje med valutami posameznih članic. Postopki, ki so jih sprejeli finančni ministri EU, pa naj bi onemogočili vsakršne špekulacije na deviznih trgih med posameznimi dosedanjimi valutami.

Nato so ustanovili Evropsko centralno banko, ki je v začetku leta 1999 prevzela odgovornost za skupno denarno in valutno politiko. Poleg tega bo morala poskrbeti, da bo evro stabilen.

Evro sprva samo v brezgotovinskem poslovanju

Z letošnjim januarjem se je torej začela tretja stopnja v denarni uniji. Vendar gotovina še ne obstaja. Evro zaenkrat uporabljajo samo v brezgotovinskem plačilnem prometu in vsakdo ima lahko račun v evru.

Evropska in nacionalne centralne banke udeleženih držav uporabljajo v svoji denarni in valutni politiki samo evro, prav tako bodo v tej valuti izdajali javne kredite. Instrumente kapitalskih trgov, na primer delnice in dolgoročna posojila, je prav tako možno prenesti v evro.

Banke opravljajo plačilni promet v evru, prav tako bodo vedno več finančnih uslug nudile v novi valuti. V hranilnih knjižicah smejo že pred letom 2002 vpisovati vsote v evru, plačila in izplačila pa smejo potekati samo v nacionalnih valutah.

Podjetja lahko svoje finančne transakcije opravljajo v novi valuti, kar pomeni, da

smejo preurediti knjigovodstvo ter pri plačevanju davkov uporabljati evro.

Evro kot gotovina

1. januarja 2002 bodo izdali evro bankovce in kovance. Po treh letih prehodnega obdobja bodo torej nacionalne valute tudi v gotovinskem prometu nadomestili z evrom. In danes zatrjujejo, da uporabniki ne bodo imeli pri tem niti koristi niti škode. Kupna moč obeh vrst valut bo enaka.

Kdor bo dvigal denar preko bankomata, bo dobil evro, prav tako bodo z njim izplačevali plače, pokojnine, zavarovalnine. Pristojbine, davki in ostale dajatve bodo obračunane in plačljive v evru. Hranilne knjižice, tekoče račune, kredite in vrednostne papirje bodo obvezno preračunali v evro. Pri gotovinskem plačilu pa bo še vedno možno uporabljati nacionalne valute, ki bodo ostale v obtoku še pol leta.

Najpozneje 30. junija 2002 bo prehod na evro zaključen. A da v trgovanju ne bi bilo potrebno voditi dveh blagajn, se odgovorni zavzemajo za to, da bi obdobje dvojnega denarnega obtoka skrajšali.

Toda kdor bi imel še po tem obdobju nacionalno valuto, jo bo lahko zamenjal in sicer po tečaju, ki so ga določili v začetku leta 1999. To pomeni, da ni nikakršne nevarnosti, da bi bil šiling, marka, lira ali peso potem manj vreden.

Pravne podlage za uvedbo evra

Pravni prehod na evro poteka na dveh ravneh, na evropski in na nacionalni.

Na evropski ravni temeljijo pravni okvirni pogoji za uvedbo enotne evropske valute na dveh uredbah, ki ju je pripravil svet EU. Na nacionalni ravni so morali pripraviti ali prirediti celo vrsto zakonov.

 Jelka Kušar

Dolgo je imelo vse, kar je nosilo ime »nacionalno«, poseben pomen, reklo »majhen, a dober« pa je dajalo še dodatno vrednost. V času globalizacije se je tudi to postavilo na glavo. Kdor ni vsaj »veliko večji« (saj vsak ne more biti »največji«), na trgu nima kaj iskati, ali pa je obsojen, da bo prej ali slej živoril.

Tudi naftna podjetja niso izjema, iščejo partnerje in se združujejo, če se le morejo. Pred nedavnim je nastal nov zakon, ki sta ga sklenila BP in Amoco, podpredsednik nove družbe

Peter D. SUTHERLAND pa podaja svoj pogled na novi položaj.

»Menim, da je z integracijami konec«



Zakaj se je Amoco odločil za BP in kaj je bil glavni razlog BP za skupnost z Amocom?

Združitev BP in Amoca je bila zakon dveh podjetij, ki zelo ustrezata drugo drugemu. Amoco je preko PB prvič zelo močan tudi v Evropi, BP, ki je bil nekoč v ZDA na desetem mestu, pa je v novi družbi vzhodno od Skalnega gorovja prvi, v celotnih ZDA pa drugi. Poleg tega na številnih področjih dopolnjujemo svoje dejavnosti, ker delujemo skupaj. Družbi delujeta pri raziskavah v raznih delih sveta, na primer v Latinski Ameriki, v nekaterih delih Afrike in še marsikje. Zato verjamem, da bomo dosegli razne sinergije in pozitivne usmeritve za skupno rast. Podjetji lahko delujeta skupaj, kajti tudi njuni kulturi sta zelo harmonizirani, imamo skupne interese in skrbimo tako za ekologijo kakor za socialno politiko.

Običajno pravijo, da je zakon med dvema podjetjema pogojen z željo po večjem uspehu.

Združitev dveh ogromnih organizacij s skupno več kakor 100 tisoč zaposlenimi vsekakor predstavlja velik izziv. K sreči sta si kulturi BP in Amoca zelo podobni, medtem ko gre pri nekaterih drugih v tem pogledu težje. Že zaradi vprašanja,

kdo bo dobil katero delovno mesto, je potrebno razviti skupno strategijo, kar ni lahka naloga. Toda mi imamo management, ki je sposoben izpeljati nalogo in zaključiti posel, ki je največja združitev v panogi. Do zdaj smo zadevo izvedli hitreje, kakor smo sprva mislili, da je sploh možno, imamo tudi vsa potrebna dovoljenja organov za nadzor konkurence z obeh strani Atlantika. Za celoten pogodbeni posel smo porabili 6 mesecev, kar dokazuje, da skupaj dobro delamo, in pričakujem, da bomo tako tudi nadaljevali.

Kaj pa odpuščanje zaposlenih?

Da, nesporno je res, da bodo številni ob zaposlitev, saj smo se združili zato, da bi povečali učinkovitost, kar vpliva na določena delovna mesta. Toda večino bomo ukinili v ZDA, kjer je nezaposlenost na zgodovinsko nizki ravni - 4,5 odstotka - zato to niti ni tako resen problem.

Kako je z odnosom med BP in Mobilom, ali bo kaj sprememb oziroma kako se odziva Mobil?

BP - Mobil je JV, ki deluje v Evropi, kako se bo razvijalo ostalo, pa je še odprto vprašanje.

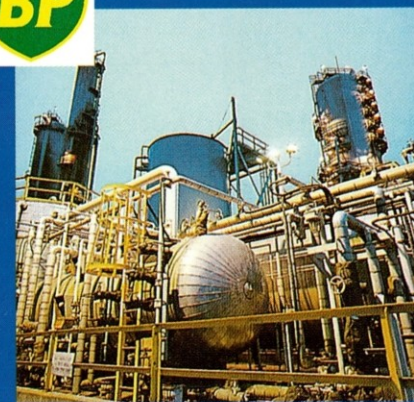
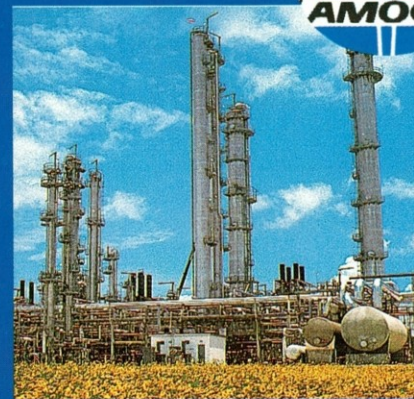
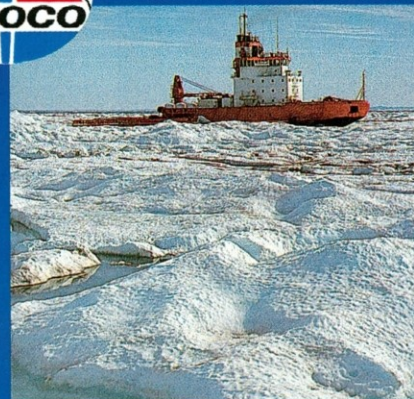
Kje se bodo po vašem mnenju zaključile vse te integracije?

Kakorkoli, ob koncu dneva morate vedno vzdrževati konkurenco - take stopnje integracije, ki ne bi dopuščala konkurence, ne smemo dovoliti. Zato menim, da je s takimi integracijami konec.

Kaj pa majhna podjetja, ali sploh imajo prihodnost?

Seveda, vedno bo prostor tudi za majhna podjetja, ki bodo ostala in imajo svojo prihodnost. Vedno bodo majhni in veliki.

Jelka Kušar





Supermarkti vodijo največ bencinskih servisov v Evropi

Pomen supermarktov pri prodaji bencina v Evropi se vse bolj večja. Že v letu 1997 je promet s tem blagom prav pri njih najbolj rasel. Tržni delež supermarktov se je do koncu leta povečal za 1,42 odstotka na 16,6 odstotka. Na posameznem objektu so prodali povprečno po 7 milijonov litrov na leto, kar je dvakrat toliko kakor na bencinskih servisih naftnih podjetij. Za supermarkti se je uvrstil Shell z 11,4-odstotnim tržnim deležem, sledita mu Esso z 10,1 in BP/Mobil s 7,9 odstotka. Tako skoraj polovico vseh goriv prodajo samo ti štirje ponudniki. Slabše gre majhnim in srednjim prodajalcem, katerih tržni delež je padel za 3,3 odstotka na 13,6 odstotka. Največjo mrežo bencinskih servisov v Evropi ima Agip, ki pa zaradi majhne povprečne prodaje dosega komaj 7,1-odstotni delež.

Dobro poslovanje s tobakom

V trgovinah na nemških bencinskih servisih dosega 42 odstotkov prometa s tobačnimi izdelki. Na drugem mestu so pijače z 21 odstotki, sledijo slaščice z 11 odstotki, po 9 odstotkov imajo avtomobilske gume, baterije, avtomobilski deli in časopisi. Prehrana doseže 3 odstotke, hitro pripravljena hrana odstotek. V celoti naredi 10.000 trgovin na bencinskih servisih v Nemčiji 12 milijard mark prometa na leto.

V Rusiji objavili začetno ceno Gazpromovih delnic

V Rusiji so se odločili, da bodo 2,5 odstotka Gazpromovih delnic prodali na avkciji. Začetna cena delniškega paketa naj bi znašala 651 milijonov dolarjev, v njem pa je 591,8 milijona delnic. Predsednik Jelcin je pristal na to, da prodajo 5 odstotkov delnic, ki so v lasti države, zanje pa se smejo potegovati tudi tujci.

Jugoslavija se je dogovorila z Libijo za uvoz nafte

Jugoslavija se je z Libijo dogovorila za uvoz 500.000 ton surove nafte in tudi že prevzela prve dobave. Libija dolguje jugoslovanskim gradbenim podjetjem 99 milijonov dolarjev in dolg naj bi verjetno poravnala z nafto. Kakor poroča Tanjug, naj bi bile libijske finančne težave s tem rešene. Finančne probleme pa ima tudi Jugoslavija. Ruskemu plinskemu koncernu Gazprom in kitajskim naftnim dobaviteljem dolguje menda več milijonov dolarjev. Zato ji je Gazprom od novembra 1997 že dvakrat zagrozil, da bo ustavil vse dobave, če ne bo poravnala dolgov.

Odstranjevanje naftnih naprav v britanskem Severnem morju je drago

Odstranjevanje večjih naftnih ploščadi z naftnih polj v britanskem Severnem morju bo po ocenah strokovnjakov stalo tri in pol milijarde mark. Največji delež stroškov za 34 velikih jeklenih konstrukcij bo potrebno plačati med leti 2010 in 2017, ko naj bi zaprli 104 naftna polja. 44 odstotkov celotnih stroškov naj bi plačali Shell, BP in Exxon.

Nekateri prosti bencinski servisi prodajajo umazano dieselsko gorivo

Poročajo, da nekateri prosti bencinski servisi v Nemčiji prodajajo manjvredno dieselsko gorivo, ki lahko povzroči hude okvare motorjev. Naključni preskusi so pokazali, da je temperatura, definirana v plamenišču, pri kateri se gorivo vžge, daleč pod zakonsko dovoljeno najnižjo ravni. Prenizko plamenišče lahko močno poškoduje funkcije motorja. Razlog za slabo kakovost so najpogosteje umazane cisterne, v katerih prevažajo gorivo. Neka raziskava je poleg tega pokazala, da "nekateri proizvajalci naftnih derivatov zavestno uporabljajo poceni komponente". Vendar dieselskega goriva s tako nizkim plameniščem po sedanjih normah sploh ne bi smeli prodajati.

OMV je kupila 15 bencinskih servisov na Češkem in Slovaškem

OMV AG je na Češkem in Slovaškem kupila od BP 15 bencinskih servisov,

ki imajo poleg goriv tudi dobro oskrbljene trgovine. Cene, ki jo je bilo potrebno plačati, niso hoteli povedati, znano pa je, da bo novi lastnik dose-danjim zaposlenim ponudil, naj ostanejo še naprej na svojih delovnih mestih.

OMV je z novimi objekti utrdila svojo prisotnost na trgih srednje Evrope. Na Češkem znaša njen tržni delež zdaj 9, na Slovaškem 17 odstotkov.

Senat ZDA imenoval sekretarja za energetiko

Senat ZDA je za sekretarja za energetiko imenoval ambasadorja Billa Richardsona. V ZDA so imenovali že veliko državnih sekretarjev za energetiko, in kdo ve, koliko jih še bodo. Zato tudi novo ime ne bi zbudilo pozornosti, če ne bi njegov lastnik napovedal nekoliko neobičajnih načrtov. Izjavil je, da bodo med njegovimi prvimi nalogami srečanja s porabniki, ekološkimi skupinami, zdravstvenimi ustanovami, pomembnimi poslovnimi ljudmi, dobavitelji in poslanci. S tem želi doseči boljše odnose in sodelovanje pri skrbi za nacionalno varnost, pomoč pri reševanju problemov, ki jih prinašajo globalne klimatske spremembe, odstranjevanju odpadkov in zagotavljanju uravnoveženega energetskega porffelja za vso državo.

Študentje kot samostojni podjetniki na bencinskih servisih v igri na internetu

Shell ponuja študentom možnost, da se z majhnim tveganjem preskusijo kot samostojni podjetniki na naftnem trgu. Skupina študentov vodi fiktiven bencinski servis, ki ga mora v šestih mesecih s spretnim in daljnovidnim managiranjem pripeljati do uspeha. Člani skupine upravljajo moderen bencinski servis. Na začetku igre se morajo dogovoriti za strategijo, nato pa korak za korakom sprejemajo kočljive odločitve o kadru, izboru blaga in investicijah. Če sprejmejo napačne marketinške instrumente, na primer reklamo ali spodbujanje prodaje, se jim to maščuje pri prometu ali maržah. Mladi upravljalci bencinskega servisa pa zaidejo v težko gospodarsko situacijo tudi tedaj, če izbor v trgovini ne odgovarja zahtevam kupcev, ali če avtopralnica ni izkoriščena.

Za razvedrilo Križanka

Prišli

Petrol d.d.

enota Ljubljana - maloprodaja

Gregor Lukan, prodajalec,
vrnitev iz vojske - DČ,
Gregor Nadlišek, prodajalec,
vrnitev iz vojske - DČ

enota Nova Gorica - maloprodaja

Darijo Nanut, analitik planer,
vrnitev iz vojske

Odšli

Petrol d.d.

enota Celje - maloprodaja

Peter Šantl, prodajalec

Sektor za finančne storitve

Miljana Zalesnik, administrativna
referentka, invalid. pokoj

Sektor Inženiring

Marjan Udovč, vodja oddelka za
razvoj

Strokovne službe

predsednika uprave

Zlatko Šefman, izvršni direktor

Nafta Lendava d.o.o.

Jožef Sobočan, voznik manipulant,
Josip Gonc, voznik manipulant,
Otto Šimonka, pomožni ključavničar
varilec
Ladislav Farič, vodja izmene

risbo KIH	8000 METROV VISOKA GORA	DESTILA- CIJSKI PRODUKT NAFTE	KOLIČINA ZA RA- ČUNSKO OPERACIJO	OGLAS, NALEPLJEN NA JAVN. PROSTORU	RDEČKA- STO RJAV VOL (NA KOROŠKEM)	NEKD. SL. SMUČAR. SKAKALEC (JOZE)	NAS ILU- ZIONIST (MIRAN)	IVAN TAVCAR	AM. FILM. IGRALEC NOLTE	SLAV- NOSTNA DVORANA
DEJSTVO, KI VPLIVA NA POTEK ČESA										
NAJVIŠJA STOPNJA, PRESEZNIK										
ENCIM V ČREVESNI SLUZNICI								KLOR PRIPRAVA ZA RISANJE		
PISA- TELJICA MIHELIC					VEČJI, DELNO POKRIT COLN					
PRITISK					GOR. RE- SEV. COLN NEOTE- SANEC				PEVKA BRATUZ- KACJAN	DELAVEC V JEK- LARNI
REKA, KI TEČE SKO- ZI INNS- BRUCK				BROM				LESK, SIJAJ		
PADAVINE V OBLIKI LEDENIH ZRN						URŠULA KRAJŠE		ANGL. SVETLO PIVO		
ENAKA SAMO- GLASNIKA			BURMAN. POLITIK RUSJANO- VO LETALO					ZDRAVILO		
ZIVAL S ČLENASTIM TELESOM								KRALJEVIČ IZ IND. EPA ČARLI NOVAK		
MESTO V VIPAVSKI DOLINI										
HAVAJSKI OGNjenik (MAUNA)				CLOVEK, KI LOVI Z ZANKAMI						

Zahvala

Ob smrti svoje mame
Josipe MUŽAR

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

Vinko Mužar

Zahvala

Ob smrti svoje mame
Juste VORŠIČ

se iskreno zahvaljujem
sodelavcem
iz enote Kranj - maloprodaja
za izraženo sožalje ter
podarjeno cvetje in sveče.

Martin Voršič

Z njim smo prihranili nekaj bencina.



In nekaj sekund.

Proton Garant Rally je novo. lahko tekoče olje visoke kakovosti z gradacijo 5W-30. Motorju vašega vozila omogoča lažji zagon, miren tek in prihranek pri gorivu. Proton Garant Rally zmanjšuje trenje v motorju in tako poveča njegove zmogljivosti. Motorna olja Proton so pomagala do naslova državnih prvakov v rallyju tudi vozniku Tomažu Jemcu, sovozniku Matjažu Korošaku in njunemu Fordu Escortu Cosworthu.



Motorna olja novih dimenzij.

PETROL