

Jože Frankovič, Aleš Peternel in Egon Šerbela o novem sektorju Marketing

Teorija za prakso

V zadnjih dveh letih se je v Petrolu začela spreminjati tradicionalna miselnost, ki je živela v celotnem slovenskem gospodarstvu, da Petrol le razdeljuje goriva, maziva in dopolnilno blago. V zadnjem času smo se začeli odpirati v svet in prilagajati tržnemu gospodarstvu, v katerem je treba znati prodajati. V ta namen se je treba usmeriti h kupcu in vedeti, kaj želi, pri čemer je pomemben marketing, nabava in prodaja pa izhajata iz njegovih ugotovitev. Po drugi strani tržni delež Petrola v zadnjih letih stalno upada, kar kažejo tudi razni podatki. Iz vseh teh razlogov smo se konec lanskega leta začeli pogovarjati o ustanovitvi novega sektorja Marketing. In če je bil Petrol doslej usmerjen v prodajanje blaga, bo morala v prihodnje prevladati družbeno-marketingška ureditev.

Sektor je 1. julija začel formalno-pravno poslovati in pripravljen je dokaj obsežen program dela. Glavna naloga je v tem, da bo pripravil tržne posege

in predlagal, kako bo Petrol zadržal svoje mesto, kar pomeni, da bodo pripravljene ustrezne tržne analize po posameznih skupinah blaga, ali po posameznih segmentih prodaje, na primer za dopolnilno blago, za goriva, olja in maziva. To so posebne naloge, za katere smo se dogovorili, poleg tega obstaja še periodika, ki smo se je že lotili. Pripravili smo več gradiv – Mesto in možnosti Petrola v tržnem gospodarstvu, Pregled prodaje naftnih derivatov po grupah in načinu prodaje, vrstah prodaje po TOE, Prodaja dodatnega asortimenta, Možnosti za uvedbo Petrolovih butikov in periodiko, ki teče štirinajstdnevno ali mesečno.

V prvi fazi bi bil glavni poudarek sektorja na raziskavi trga in temeljnih nalogah trženja, na strategiji trženja s posameznimi proizvodi. Deloval bo za notranjetrovinsko področje, za področje nabave, prodaje, v področje zunanje trgovine pa se ob sedanji kadrovski zasedbi ne bo vključeval. Pozneje ga bomo morda priključili.

Kako bo potekalo delo

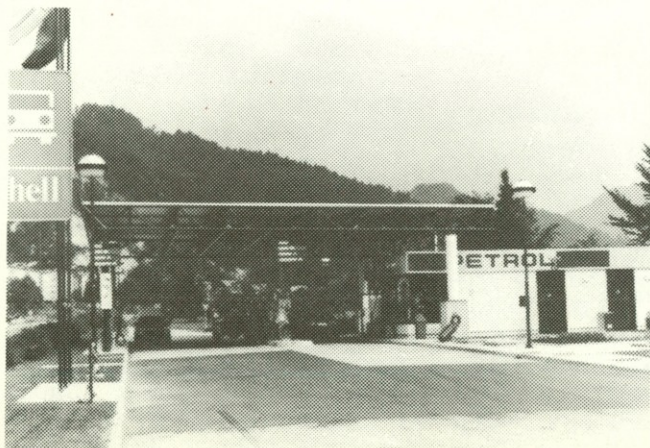
Vsako tržno analizo je treba narediti na osnovi predpisanih pravil, analizirati domači in tuji trg po vseh segmentih ponudbe in povpraševanja, cen, pripraviti posnetek stanja in na njegovi osnovi napisati predloge, po katerih je možno zastaviti aktivnosti za naprej.

Študije, ki so jih včasih delali v drugih ustanovah, bomo v prihodnje sami pripravljali. Tuje ustanove so tako morale dobiti vse podatke od Petrola, naloge so bile veliko dražje, učinki bistveno slabši, zaključki pa neustrezni. Pred leti je bila na primer pripravljena študija o dopolnilnem blagu, v zaključku pa je strokovni team zapisal, da bi prodajo lahko povečali za 30 do 40 odstotkov, vendar ni omenil, kako je to možno doseči, čeprav naj bi gradivo prav to povedalo.

Sodelovanje z drugimi sektorji

Dejansko je bil neke vrste marketing že dolgo navzoč v Petrolu. A posamezna dela so opravljali v organizacijskih enotah, druga v Razvojno-planskem sektorju, pa v Investicijah in Komerciali ter še kje. Glede na zastavljene naloge bo v prihodnje ocenjeno, s katerimi sektorji bo Marketing

nadaljevanje na 2. strani



Ob koncu avgusta smo bili na bencinskih servisih ob magistralnih cestah vajeni dolgih kolon tujih turistov. Letos je to le še spomin in sam Petrol tudi z najboljšimi strokovnjaki ne bo mogel veliko spremeniti.

Schwechat za Petrol

Namestnik generalnega direktorja ÖMW dr. Richard SCHENZ o možnem sodelovanju, zlasti med Rafinerijo v Schwechatu in Petrolom

V Sloveniji bomo v prihodnje potrebovali predvidoma dva milijona ton naftnih derivatov letno. Surovo nafto bomo v Petrolu kupovali sami in jo dajali predelovat rafinerijam. Ali bi bilo možno, da Rafinerija Schwechat prevzame 500 tisoč ton nafte letno v predelavo po naročilu?

Če vemo, da bomo dolgoročno pomagali oskrbovati del slovenskega tržišča, se glede na kapacitete v Schwechatu lahko na to pripravimo in Sloveniji zagotavljamo naftne derivate. To pa pomeni, da moramo biti konkurenčno sposobni.

Koliko prej pa moramo Rafineriji sporočiti svoje želje oziroma potrebe? Ali se je možno letos dogovoriti že za prihodnje leto, ali šele na primer za leto 1995?

Lahko rečem, da obstaja pri nas določena fleksibilnost. Letos smo že začeli dobavljati blago Sloveniji, in če boste želeli, vam bomo prihodnje leto pošiljali tudi večje količine in uredili bomo tako, da bo to steklo v najkrajšem času.

Doslej smo največji del naftnih derivatov dobivali iz Rafinerije

Reka. Ali bodo cene na avstrijsko-slovenski meji lahko konkurirale cenam, po kakršnih plačuje Petrol predelavo reški Rafineriji na hrvaško-slovenski meji?

Cene moramo tako oblikovati, da bodo konkurenčne. Potem moramo interno ugotoviti, ali z njimi pokrijemo stroške. Mislim pa, da je možno določiti tako višino cene, da bo konkurenčna, kajti naša rafinerija v Schwechatu ima visok tehnološki standard in je eficientna. Ne gre za to, da bi v celoti oskrbovali Slovenijo, ampak bi pokrivali samo del potreb po derivatih, in logistično zame ni posebno velika razlika, če vozimo vlake do Graza ali delček poti dlje do Maribora ali do Ljubljane.

Kakšne bi bile cene, če bi nam prodajali lastne naftne derivate? To vprašanje je za vas gotovo pomembno, ker boste dobavljali blago vsaj joint venture bencinskim servisom, liter neosvinčenega bencina pa danes stane v Avstriji 10 ali 9,80 šilinga, v Sloveniji 7,50.

V avstrijski ceni so všteti tudi davki. Za dobavo Sloveniji bomo



oblikovali izvozne cene, njihova višina na bencinskih servisih bo pa odvisna od slovenske davčne zakonodaje. Če je cena na bencinskih servisih v Avstriji višja kakor v Sloveniji, to ne pomeni, da pride iz Rafinerije Schwechat dražji bencin kakor so proizvodni stroški v Sloveniji. Vemo, da bomo imeli v Sloveniji konkurenco v tradicionalnem preskrbovalnem viru, Rafineriji Reka, in tudi v uvozu preko Jadrana. To bomo morali upoštevati pri oblikovanju svojih cen. Če naj bi imeli z oskrbo Slovenije izgube, bi se morali temu izogniti. Paziti moramo, da količine, ki jih bomo dodatno proizvajali, in poslali Sloveniji, prinesejo Rafineriji Schwechat zneske, ki bodo pokrili stroške.

nadaljevanje s 1. strani

sodeloval, pri posnetku stanja bi morali dati ustrezne podatke in informacije ljudje, ki delajo na tem področju in treba bo verificirati predloge s tistimi ljudmi, ki to področje pokrivajo. Dejstvo je, da je teorija eno, praksa drugo in treba bo najti vmesno pot ter doseči boljše prakso za doseganje večjih učinkov.

Teorija za prakso

Marketing naj bi bil teoretična priprava za praktično rešitev problemov na terenu. Sodeloval naj bi z vsemi, ne samo s sektorji, ampak tudi s posameznimi TOE, s skladišči in bencinskimi servisi. Konkretno bo to odvisno od posameznih nalog oziroma študij, ki jih bo Marketing pripravljaj. Največ bo sodeloval z Razvojno-planskim sektorjem, in povsem odveč je bojazen, da bi se njune naloge prekrivale. Dejansko se bodo le dopolnjevale. Potrebno bi bilo tudi tesno sode-

lovanje s Sektorjem za informatiko, ki pa žal še ni pripravljen za to. Najbrž je treba temu dodati, da sektor Marketing ni ustanovljen zato, da bi koga nadzoroval ali mu solil pamet, ampak da bo pokazal, kaj je možno storiti z določeno zadevo.

Dobri poznavalci, fleksibilni delavci

Zdaj delajo v Marketingu pretežno ekonomisti in ljudje, ki poznajo Petrol, sčasoma pa bomo zaposlili tudi druge profile. Število zaposlenih ne sme biti veliko, kajti bistvo ni v kvantiteti, temveč v kvaliteti.

Delavci v tem sektorju morajo po eni strani poznati zahteve Petrola, po drugi strani morajo biti fleksibilni, sprejemljivi za novosti. Njihov moto ne sme biti – »Tako delamo že dvajset let, torej je v redu in ne bomo ničesar spreminjali.« Zaradi strahu pred spremembami je ponekod čutiti bojazen, da bo Marketing poka-

zal, kaj je bilo v redu, kaj ne, da bo prinesel revolucionarnosti in spremembe v poslovanju ali v načinu dela, a da ne bo prišlo do nesporazumov na terenu, smo se dogovorili, da bomo obiskali vse TOE in se pogovorili o zahtevah, problemih in na tej osnovi zastavili podrobnejši program za prihodnje leto.

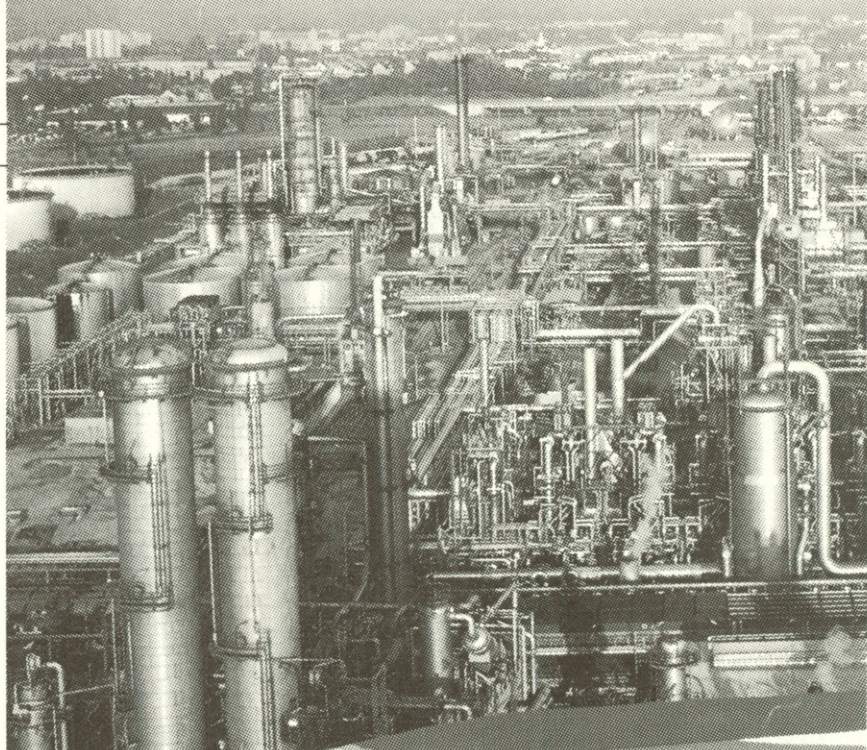
Marketing ni sam sebi namen, biti mora v pomoč celotnemu Petrolu. Sčasoma bo dobival vse več nalog, zlasti iz TOE, ki so operativne enote in nimajo ljudi, ki bi se posvečali teoretičnim vprašanjem.

Pri nas dolga leta ni bilo konkurenčnosti. Zdaj se bo vse močnejše pojavljala in podjetja v konkurenčnem boju brez marketinga si ne bomo mogli več predstavljati. Marketing namreč ni samo pristop h kupcu, ampak tudi obratno, poznavanje utripa trga, sposobnosti konkurence, njenega gibanja, razmišljanja o pridobivanju profita.

V zvezi z dobavo iz Schwechata v Slovenijo nastaja še vprašanje prevoza. Blago, ki ste nam ga poslali julija, smo vozili po železnici, pozneje bi bil potreben produktovod od Schwechata do Slovenije oziroma od Lanacha do Maribora. Toda preden bi začeli graditi, bo treba narediti študijo, ki naj pokaže gospodarsko upravičenost takšne povezave.

Predem odgovorim na to vprašanje, bi se ustavil pri drugi tematiki, pri vprašanju, ali potrebuje Slovenija lastno rafinerijo. V Lendavi obstaja rafinerija, katere kapaciteta znaša 600 tisoč ton. Dežela, ki potrebuje dva milijona ton, ima po mojem mnenju le tedaj lastno rafinerijo, če lahko svoje proizvode tudi izvažajo. Rafinerija, ki stoodstotno oskrbuje Slovenijo, ki proizvaja torej dva milijona ton naftnih derivatov, je obsojena na propad, ker ni gospodarna. Ne bi se hotel vmešavati v vaše notranje zadeve, a kot strokovnjak za naftne derivate ali kot rafinerijski poznavalec bi rekel, da teče oskrba Slovenije z naftnimi derivati lahko iz treh virov – z Reke, tradicionalnega in glavnega dobavitelja, iz uvoza in – če bi želeli – iz Rafinerije Schwechat. To pomeni, če imate več virov, je zanesljivost oskrbe vsaj tako velika, kakor bi bila iz lastne rafinerije. Prihranjeni denar, ki ga ne bi porabili za majhno in negospodarno rafinerijo, bi porabili lahko za produktovod od Schwechata do Slovenije. Pred približno 16, 17 leti smo načrtovali rafinerijo v Lanachu, ki naj bi bila druga avstrijska rafinerija in sicer kot joint venture med ÖMV, Shellom in ostalimi mednarodnimi firmami. Zamisli o tej rafineriji, ki naj bi imela kapaciteto 2,5 milijona ton, že takrat nismo uresničili, ker smo ugotovili, da ne bi bila gospodarna. In danes smo veseli, da imamo v Avstriji eno samo veliko rafinerijo, in ne več majhnih. Majhne rafinerije v Evropi, ki niso specializirane, so obsojene na smrt. Zato lahko samo posvarim, da je treba v navadno rafinerijo naftnih derivatov, ki bi jo hoteli povečati, vložiti ogromno denarja. Morda bi zagotovili obstoj Rafinerije Lendava, če bi proizvajali tam specialne proizvode, in z veseljem bi vam pomagali iskati rešitve, saj je treba zagotoviti varnost nekaj sto zaposlenih. Vsekakor pa svarim pred tem, da bi postavili navadno rafinerijo.

Prihranjeni denar, ali vsaj del bi dal na voljo za povišanje transportnih stroškov od Trsta do Schwechata in od tam v Slovenijo. Sicer pa vidim zadevo nekoliko drugače. Mi moramo tako in tako oskrbovati južni del Avstrije in ob tem blagu



bi mogli pošiljati še dodatne količine.

Dograditi pa bi morali produktovod od Lanacha do Maribora.

Seveda, o tem se že pogovarjamo. S Petrol Trgovino smo se dogovorili, da bomo raziskali, če je za notranje avstrijske potrebe smiselno graditi pipeline. Če je, podaljšek do Maribora ne bo predstavljal nikakršnega problema, če ni, obstaja možnost, da se splača zaradi dodatnih količin za Slovenijo. S to raziskavo smo že začeli.

Obstaja možnost, da bo prišlo do obsežnejšega sodelovanja med Rafinerijo Schwechat in Petrol Trgovino. Ali si lahko predstavljate kapitalno udeležbo Petrola v Schwechatu?

To je težavno vprašanje, ker je v veliki meri odvisno od lastnikov ÖMV, in nanj ne morem kar tako odgovoriti. Poleg tega je vprašanje zame povsem novo, saj se nismo o njem še nikdar pogovarjali. V principu smo zainteresirani za sodelovanje z nacionalnimi družbami v so-

sednjih državah, ker menimo, da posamezne nacionalne družbe dolgoročno ne morejo konkurirati velikim internacionalnim firmam. Če pa nacionalne družbe v srednji Evropi med seboj sodelujejo, in se sodelovanje poveže v mrežo, so nacionalne družbe lahko konkurenčne in potencialen partner drugih velikih družb.

Ali bo odgovor na moje naslednje vprašanje podoben prejšnjemu? Zanima me, če bi pristali na to, da Petrol sodeluje pri reziskovalni dejavnosti ÖMV v tujini.

To si vsekakor lahko predstavljam. Povsem možno se mi zdi, da ÖMV, Petrol Trgovina in drugi ustanovijo skupne joint ventures. Na to vprašanje dam lahko takoj pozitiven odgovor.

V Sloveniji pripravljajo nove zakone o lastništvu. Ali bi bila ÖMV zainteresirana za nakup deleža v kakšnem slovenskem podjetju, če bi vstopilo na borzo?

V podjetju, kakršno je na primer Petrol? Da, vsekakor.

J. K.

Prodaja blaga v juliju

VRSTA BLAGA	PRODAJA 07/1990	PRODAJA 07/1991	INDEKS 07/91 07/90	količ. pod. v tonah		
				PRODAJA 1-7/ 1990	PRODAJA 1-7/ 1991	INDEKS 1-7/ 91/90
BENCIN 86 okt	2.520	625	25	16.557	7.646	46
BENCIN 91 okt	0	745	0	0	1.410	0
BENCIN 95 okt	1.888	2.211	117	5.726	14.986	262
BENCIN 98 okt	37.426	25.230	67	245.842	218.521	89
PLINSKO OLJE D-1	1.117	303	27	20.770	24.240	117
PLINSKO OLJE D-2	24.613	19.550	79	144.500	137.281	95
KURILNO OLJE El in Ls	9614	20.828	217	191.730	196.160	102
KURILNO OLJE LAHKO	640	379	59	8.774	8.555	98
KURILNO OLJE NAD 1 % S	15.195	5.291	35	121.057	101.189	84
KURILNO OLJE DO 1 % S	385	6.411	1.665	19.763	32.264	163

Kupci so videti zadovoljni

Tudi kupci v Ormožu so zadovoljni. Njihov bencinski servis je spet odprt (če primerjate fotografijo starega in novega objekta, boste hitro ugotovili, da je tudi prijetnejši na pogled, in za voznike zanimivejši) – samopostrežen. Starejši kupci so včasih še nekoliko negotovi, ko morajo sami napoliti rezervoar, ostali se kaj hitro znajdejo. Že prvi dnevi po otvoritvi so pokazali, da so stranke pogrešale ta servis, in da bo prodaja prav tako dobra, kakor je bila v preteklosti.



Poleg nove zgradbe je urejeno široko cestišče, več iztakalnih mest in nekaj novosti pri izbiri goriv. Navadnega 88-oktanskega bencina – kakor na ostalih mariborskih bencinskih servisih – ne prodajajo več, zamenjal ga je neosvinčen 91-oktanski. Na voljo je tudi neosvinčen 95-oktanski bencin, pa kurilno olje, in nafta.

Bencinski servis je odprt »petek in svetek« od 6^h do 20^h, na njem pa je zaposlenih sedem delavcev.



KAM PO POMOČ?

Nekatere družine so zašle v resne materialne težave in potrebujejo pomoč, pa ne vedo, kje naj jo iščejo. Tistim, ki v naši službi sprašujejo, na koga se lahko obrnejo, sta namenjena naslednja dva nasveta.

Starši, ki prejema otroški dodatek, imajo možnost, da zaprosijo za regresiranje šolske prehrane, poletno in zimsko šolo v naravi ter za enkratno pomoč za nakup šolskih potrebščin. Vse načine regresiranja uredijo pri svetovalni službi šole, ki jo njihov otrok obiskuje.

Ostale oblike pomoči, kakor so nakup kurjave, ozimnice in drugega, uredijo na Centru za socialno delo občine, v kateri so prijavljeni.

C. Novak

Različni pogledi

Na zadnjem sestanku Predsedstva sindikata delavcev Trgovine so razpravljali o sindikalni organiziranosti sestavljenega podjetja. Pravzaprav niso v nobenem podjetju proti taki povezanosti, vendar niso nikjer sprejeli nobenega dokončnega sklepa. V Transportu Ilirska Bistrica se že povezujejo v republiški sindikat svoje dejavnosti, kjer se dobro počutijo, zato niso posebno zainteresirani za Petrolov sindikat, čeprav ne nasprotujejo povezavi v sestavljeni organizaciji. Enako je z gostinci.

V naftno-plinski dejavnosti niso prišli še do nikakršnega dogovora. Delavci Istrabenza, Nafta Lendava in Zemeljskega plina niso proti povezavi, prav tako pa tudi nihče ničesar ne stori zanjo.

V zvezi s kolektivno pogodbo, ki so jo v Trgovini podpisali konec junija, so delegati ugotovili, da so naši akti z njo v glavnem usklajeni, razhajajo se le glede dolžine delovnega tedna in dopusta.

V Trgovini traja tednik 42 ur, kolektivna pogodba predvideva 40 ur. Delegati »z belimi rokavi« so bili takoj za spremembo (slišati je bilo celo mnenje, da bi za opravljanje nalog zadostovalo 36 ur), medtem ko so delegati večine zaposlenih v Trgovini (prodajalci) opozorili, da bi na bencinskih servisih tega ne mogli tako enostavno izpeljati. Delovni čas določajo na občinah in ga v hiši ne moremo po svoje spreminjati, delavci pa imajo že ob 42-urnem tedniku izredno veliko število nadur. Ob krajšem tedniku bi jih imeli še več, ali pa bi morali najeti nove delavce. To pa bi zmanjšalo plače zaposlenih, ker bi morali enak zaslužek deliti na več delov.

V Trgovini traja najkrajši dopust 18, po kolektivni pogodbi 20 dni (zgornja meja pa ni določena). Tudi tu bo treba temeljito premisliti, preden bomo kaj spremenili. Če pa bi že podvzeli kakšne korake, bi bilo glede na naravo dela prej pametno skrajšati (kakor podaljšati) dopuste. Ker ne sme potekati delo niti v škodo posameznih delavcev niti v škodo podjetja (kar pomeni v bistvu vse zaposlene), naj bi študija, ki jo bodo pripravili v razvojno-planškem sektorju, pokazala najboljše rešitev.

J. K.

Rafinerijci se kljub stari rafineriji ne dajo

V stari, že zdavnaj odpisani len-davski rafineriji, ki danes edina med jugoslovanskimi rafinerijami obratuje s polno kapaciteto, morajo zaradi njene izrabljenosti imeti nenehno na zalogi kopicico pametnih potez, če hočejo dočakati dan, ko bodo na tovarniškem dvorišču postavili rabljeno rafinerijsko predelovalno opremo, ki jo želijo kupiti v Villasanti v Italiji.

S čim manjšimi sredstvi je namreč treba nenehno vzdrževati naprave, z dograjevanjem tehnologij uvajati nove in prilagajati sedanje postopke proizvodnih procesov in še bi lahko naštevali. Vse to pa zahteva mobilizacija znanja in volje.

Za ponazoritev naštejmo le zadnja dva primera: odpravo ozkega grla v rafinaciji bencina in spremembo tehnologije na obratu topil. V rafineriji so imeli namreč v postopku rafinacije bencina že daljše obdobje ozko grlo. Ker denarja nikoli ni dovolj, so obnovili kolono iz stare tovarne metanola in jo rekonstruirali za potrebe rafinacije. Kolono so v drugi polovici avgusta montirali in jo predali njenemu namenu. Omembe vredno je, da so delo opravili z minimalnimi stroški, končni učinek pa bo posredno večja proizvodnja motornih bencinov.

Sprememba tehnologije na obratu topil je pomembna predvsem zato, ker je to konkreten primer, kako se je možno tudi v tržnih razmerah iz nekdanjega izgubaša preleviti v krog tistih, ki so poslovno uspešni. Ta obrat, v katerem proizvajajo specialne bencine, topila in whyte špirit, je namreč v preteklih dveh letih posloval z izgubo. Prodaja ni šla, proizvodne kapacitete pa so bile neizkoriščene. Na obratu so lani proizvedli 10 000 ton vseh produktov, samo v letošnjih sedmih mesecih pa na račun spremenjene tehnologije že 11 000 ton produktov. Po dveh letih izgub so letošnje 1. polletje zaključili pozitivno. Poslovni rezultat pa bi bil lahko še boljši, če bi upoštevali dobiček, ustvarjen s prodajo motornih bencinov, v katere po omenjeni novi tehnologiji namešavajo specialne bencine iz obrata topil. Letos so v motorne bencine že namešali 3600 ton specialnih bencinov, pri namešavanju D2 pa so porabili 1800 ton whyte špirta.

Od dneva, ko v Nafti predelujejo

INA Naftaplina plinski kondenzat oziroma proizvajajo super bencin, je sicer moralo preteči leto dni, preden so uspeli najti rešitev, kako izvleči obrat topil iz problemov s pomočjo spremembe režima obratovanja in brez večjih finančnih sredstev. Rešitev je zelo pomembna: specialne bencine namešavajo z ostalimi komponentami, potrebnimi za proizvodnjo motornih bencinov. Glede na tehnološke možnosti rafinerije je rešitev pomembna tudi z vidika doseganja boljše kvalitete motornih bencinov: znižanje Reida (to je še posebno važno v poletnih mesecih), manjša vsebnost aromato-ov itd. Odpadel je tudi dolgoletni problem slabe prodaje specialnih bencinov, ki bi jo težko rešila sicer neuresničena investicija projekta dearomatizacije.

S spremembo tehnologije na toplih so rešili torej dva bistvena problema: topil za trg je dovolj, višek specialnih bencinov, ki jih ni mogoče prodati, pa namešavajo v motorne bencine, ki dosegajo višjo ceno od specialnih bencinov. Zahvaljujoč novi tehnologiji so razen večje proizvodnje zmanjšali tudi normative za porabo energije in maksimalno zasedenost proizvodnih kapacitet.

Š. Prša

ÖMV V JAKUTSKU

ÖMV AG je po dvehletnih pogajanjih podpisala pogodbo o ustanovitvi joint venture s sovjetskim podjetjem Lenaneftegasgeologia. Novi JV bo raziskoval v vzhodnosibirski republiki Jakutsk, kjer so izredno bogata nahajališča nafte in plina in tudi črpal oba energenta. Voditelj projekta iz ÖMV je prepričan, da je na tem predelu pod zemljo na stotine milijard kubičnih metrov plina in ogromne količine surove nafte.

V prihodnjih treh do petih let naj bi opravili poskusna vrtnanja in seizmična merjenja.

ZAHVALA

Ob boleči izgubi mojega očeta se iskreno zahvaljujem sodelavcem za sočustvanje in podarjeno cvetje.

Matevž Šivec

Delavci – delničarji

Direktor Janko KOSMINA o transformaciji in delu Istrabenza

Istrabenz je postal delniška družba.

V bistvu gre za vsebinsko transformacijo, z vsemi posledicami, ki jih prinaša. S sprejemom novih aktov smo iz podjetja v družbeni lasti postali delniška družba v mešani lastnini. Delavci so odkupili 0,7% delnic, preostali del pa je še zmeraj družbena lastnina. S tem, da smo postali delniška družba, se je spremenil način upravljanja, pa tudi formalna plat naše organiziranosti. Sodimo, da zdaj ne bo možno enostransko posegati v našo organiziranost, zdaj se lahko zgodi samo to, da bo država imela 99-odstotni delež, vendar kot delničar, ne kot nekdo, ki nas lahko transformira v javno podjetje. To je eden od elementov, pa morda tudi razlogov, da smo se odločili za ta korak, drugi, prav tako pomemben razlog je v tem, da smo se približali organizacijski obliki, ki je razumljiva tudi tujim partnerjem, s katerimi se pogovarjamo o njihovem vključevanju v naše podjetje skozi joint venture, ki bi se nanašal na celoten Istrabenz ali samo na njegov del. Omenim naj, da smo v osnutku zakona o lastninjenju opazili, da se bodo morala podjetja transformirati v delniške družbe, da bi proces lastninjenja hitreje stekel. Torej smo na pravi poti, ko spremljamo in dajemo pobude za hitrejšo preobrazbo.

Kaj pa pomeni celoten Istrabenz, ali prodajo naftnih derivatov, tudi Istragas in Instalacije Sermin? Marine najbrž ne.

Kot Istrabenz, kot delniška družba se postopoma spreminjamo v neke vrste enosmerni holding, ne v pravi, klasični holding. Tudi participacija je različna v različnih firmah, v Istragasu znaša 51, v Marini 27, v Instalaciji Sermin 100 odstotkov, kot delničarji pa smo prisotni še v nekaterih drugih firmah. Kdor bo postal lastnik Istrabenz-holdinga, bo posredno postal lastnik deležev v podjetjih, v katerih je Istrabenz udeležen kot partner.

Ali bodo v prihodnje samo vaši delavci delničarji oziroma tudi država, če bo prevzela 99 odstotkov, ali boste prodajali delnice tudi drugim?

Pri tej preobrazbi smo zelo previdni, ker ne bi hoteli ustvariti vtisa, da gre za nečedne ali prikrite name-

ne, katerih ozadje bi bilo okoriščanje, grabljenje, in še kaj, kar so nam očitali že tedaj, ko smo pripravljali preobrazbo. Iz nekaterih republiških institucij so nas opozorili, da spremljajo dogajanja v Istrabenzu in menijo, da naše aktivnosti kažejo, da se hoče podjetje z direktorjem na čelu materialno okoristiti, in si prigrabiti premoženje, dokler je še čas. Ker to nikdar ni bil naš namen – nasprotno, vedno nam je bilo do tega, da bi ves kolektiv, ne pa posamezniki, imel pravice in koristi, ki si jih je ustvaril v desetletjih – smo razpisali delnice, ki naj bi jih kupili naši delavci. Zaradi očitka, suma, da nam gre za okoriščanje, smo se odločili, da bo vsakdo kupil eno samo delnico, s čimer bo izpolnjen formalni pogoj za nastanek delniške družbe. Res pa je v kolektivu precejšen interes za nakup delnic podjetja in ko bo možno, jih bomo ponovno izdali, pri nakupu naj bi imeli prednost naši ljudje. Vsekakor pa bomo ravnali v skladu z zakonom in odločitvami bodočega lastnika.

Ko boste prodajali nove delnice, ne boste mogli odločati, komu jih boste dali, komu ne. To pomeni, da jih lahko kupi tudi Petrol?

Ne poznam podrobnosti, kako bo to urejeno, kaj bo možno, kaj ne. Ko bo šlo za privatizacijo in odločanje o tem, da prodamo podjetje preko delnic, ne bomo mogli omejevati, kdo jih sme kupiti, kdo ne.

Koliko je za delniško družbo interesantno sklepanje joint ventures?

JV je nekaj bolj konkretnega in ni zasnovan na prodaji delnic. S tujim partnerjem se pripravi program, ki je zanimiv za obe strani. To se pravi, da združita kapital za doseg novega cilja, ne pa samo zato, da bi se eventualno spremenilo lastništvo z vsemi posledicami, ki jih tak enostavnejši način privatizacije prinese. Tako gre tudi pri dokapitalizaciji za sredstva, ki so vložena za nadaljnji razvoj podjetja, medtem ko naj bi šla kupnina pri prodaji delnic po sedanjih predvidevanjih v republiški sklad za razvoj, ki bo po svoji uvidevnosti odločal, kam vlagati ta denar.

V kakšno smer gre zdaj razvoj v zvezi z JV dejavnostjo?

V Istrabenzu smo ob preoblikovanju v delniško družbo začeli ločevati posamezne dejavnosti in jih organizirati kot enote, ki morajo živeti same zase in se boriti za nadaljnji razvoj. Menimo, da so najprimernejša oblika majhna podjetja, v katerih bo imel Istrabenz 100-odstotni ali tudi manjši delež. Na novo je postavljena organizacija z vsemi odgovornostmi za poslovni uspeh, ki so prenešene na vodstvo novega podjetja. Prvo tako podjetje z nekoliko širšim namenom je Istragas, potem Instalacija Sermin, pripravljamo tudi organizacijo naftne dejavnosti, ki naj bi delovala v posebnem podjetju. Za hrvaško področje bomo organizirali podjetje Istrabenz Umag. Verjetno bomo imeli še dodatne ideje, nekatere pričakujemo od rezultatov projekta, ki smo ga naročili pri mednarodni firmi Ambrosetti iz Milana, ki proučuje našo sedanjo organiziranost, in svedu, kako bi se kazalo v novih razmerah in spremenjenem konceptu najprimerneje organizirati tudi v skladu s preskušeni oblikami, ki



so udomačene na Zahodu. Tako bomo do konca septembra imeli tudi odgovor na to, katero dejavnost bi še kazalo organizirati v manjše podjetje, in kaj bo s tistim, kar bo ostalo kot skupna dejavnost, in bo služilo vsem tem sestrskim podjetjem v okviru takoimenovanega holdinga.

Katero podjetje Istrabenza bo osrednje?

Istrabenz prodaja naftnih derivatov bo vključeval kompletno dejavnost. Tako si vsaj zdaj zamišljamo svojo osnovno dejavnost. V tem podjetju bo imel holding svoj delež. Če bomo šli v JV s tujim partnerjem, bo delež pač tak, kakor se bomo dogovorili s pogodbo, vendar bo imel ta delež Istrabenz holding. To bo centralno podjetje, ki bo finančno obvladovalo vsa svoja podjetja, istočasno bo zadržalo nekatere storitve, na primer finančno funkcijo, informacijski sistem, pa morda še kaj.

Kakšna bo prihodnost vaših bencinskih servisov na Hrvaškem?

Ko bosta Slovenija in Hrvaška samostojni državi, bodo vse naše poslovne in gospodarske dejavnosti, ki jih bomo opravljali na Hrvaškem, organizirane v skladu s predpisi, ki bodo tam veljali. Zaenkrat ne poznamo druge oblike kakor da tak del postane podjetje, ki je lastniško ali drugače povezano z matičnim podjetjem in ki ima sedež v Sloveniji ali v Avstriji ali kje drugod.

Kako teče tam poslovanje?

V načinu dela se ni nič posebno spremenilo. Probleme imamo samo s tem, da je tam drugačen sistem cen. Zato je poslovanje ločeno in moramo delati v skladu s hrvaškimi predpisi.

Kakšna pa je prodaja v slovenskem delu Istrabenza?

Takšna kakor pri sorodnih podjetjih. V prvih šestih mesecih je padla, vendar ne posebno močno. Dosegli pa smo veliko manj, kakor smo pričakovali od sezone, če bi bila normalna. Namesto 14-, 15-odstotne letne rasti smo dosegli nekaj odstotkov manjšo realizacijo kakor lani. Zato moramo paziti na stroške, da bi ohranili zdravje podjetja na primerni ravni in držali do časov, ko se bo položaj začel izboljševati.

In kako gre Istragasu?

Podjetje je začelo zelo dobro poslovati, srečalo pa se je tudi z vsemi

problemi, ki so značilni za naš trg. Mislim, da je najhujša nelikvidnost strank in so prav potrošniki, ki najbolj potrebujejo te proizvode, v najslabšem položaju. Izredno moramo biti previdni, s kom bomo poslovali, komu bomo prodajali, ker so plačila zelo vprašljiva. Sicer pa so rezultati tega podjetja zadovoljivi in obseg prodaje se je povečal.

Instalacijo Sermin ste delno dajali v najem, tudi neslovenskim podjetjem. Kako je zdaj?

Zaradi potreb slovenskega trga in napovedanih potreb Petrola po kapacitetah v Serminu smo prekinili pogodbe s prejšnjimi partnerji. Verjetno bi tudi brez napovedanih Petrolovih potreb po skladiščnih kapacitetah prišlo do tega zaradi odnosov in težav v Jugoslaviji. Razen s Petrolom nimamo z nikomer sklenjene pogodbe, moram pa reči, da je promet v Instalaciji zadovoljiv. Petrol je veliko bolj usmerjen v uvoz kakor v oskrbo iz domačih virov in Instalacija opravlja svojo nalogo. Imamo sicer nekaj težav, ker izvajamo veliko gradnjo, vendar računamo, da bo delo opravljeno usklajeno s potrebami skladiščenja in da bo čim manj motenj. Računamo, da bomo do konca oktobra dokončali gradnjo in bomo usposobljeni za obsežnejše manipulacije z blagom v sodobni Instalaciji, ki počasi postaja naš ponos.

Obstaja še Marina, kjer ste največji delničarji.

Tam imamo eno samo smolo – da je premajhna, da bi sprejela vsa plovila, ki hočejo vanjo.

Torej vam najemniki letos poleti niso ušli.

Nasprotno, še dodatno so prišli in tudi rezultati poslovanja so zelo dobri. Seveda pa so številke majhne, ker je tudi Marina majhna. Vendar je to najbolj akumulativna dejavnost v okviru našega podjetja.

Kakšno pa je sodelovanje s Petrolom?

Mislim, da na splošno dobro sodelujemo. Omenil sem že Sermin, in najbrž ni treba zamolčati, da Petrolu v zaostrenih odnosih, ki jih ima z Ino, pomagamo premagovati težave v zvezi z derivati, ki jih nima dovolj in to brez zaslужka. Škoda, da Petrol ni bil pripravljen za sodelovanje v Serminu. Ponudili smo mu 40-odstotni delež v tem podjetju, prav tako tudi državi, ki pa zdaj najbrž ni pripravljena za kaj takega. In škoda se mi zdi, da nismo pri informacijskem sistemu ostali pove-

zani, saj so investicije na obeh straneh velike. No, zdaj imamo nov računalnik in vanj že vnašamo programe. Ustanovili smo d. o. o. Instalacija Sermin in rekel bi, da je Petrol zamudil priložnost, da bi vzpostavil v tem objektu novo sodelovanje, ki bi zagotavljalo še boljšo oskrbo in normalnejše odnose med partnerji.

Joint venture med Petrolom in Istrabenzom se vam zdi nemo-goč?

V preteklosti smo ugotovili, da monopolno sodelovanje med nami v okviru skupne organizacije nikomur ne koristi. Mislim, da bi v Sloveniji morali imeti konkurenčno ponudbo, vendar pa je po mojem mnenju možno – če govorimo o JV – najti program, ki bi bil za oba koristen, in bi istočasno dopuščal konkurenčno delovanje na slovenskem trgu.

J. K.

MAKEDONCI PODPISALI POGODBO

Po dolgoletnih omahovanjih je bila končno podpisana pogodba med Makpetrolom in Sojuzgas-eksportom za projektiranje, dobavo opreme in zgraditev plinovodnega sistema. Vrednost celotne naloge ocenjujejo na 50 milijonov dolarjev, pogoji za realizacijo pa so zelo ugodni. Sovjetski partner bo vložil sredstva, Makedonija pa jih bo vračala s plasma proizvodov in uslug na sovjetskem tržišču. Z uresničenjem tega projekta se bo Makedonija priključila plinovodu iz Sovjetske zveze, ki pelje v Jugoslavijo preko mejnega prehoda Deve Bair na jugoslovansko-bolgarski meji in teče skozi Bolgarijo, Grčijo in Turčijo.

V Makpetrolu pravijo, da je z uresnitvijo tega dogovora izvedena prva faza celotnega projekta GA-MA 800, v katerem je načrtovan tudi podpis pogodbe za dolgoročno dobavo plina iz Sovjetske zveze.

ZAHVALA

Ob nenadni boleči in nena-domestljivi izgubi mojega dragega očeta Jožeta POZNIČA se zahvaljujem ožjim sodelavkam, pa tudi ostalim članom kolektiva, ki so mi izrekli sožalje, mojega očeta pa spremili na zadnji poti in mu podarili venec.

Terezija Urbančič

ČRNO ZLATO NA DOSEGU ROKE – PA VENDAR DALEČ

Tehnično raziskovanje na južnem Jadranu, ki ga opravljata Naftagas iz Novega Sada in Adriatik, podjetje za iskanje nafte, iz Kotorja (iz sestava Jugopetrola Kotor) je po večmesečnem delu postalo vprašljivo. Svedri so prodrli do globine 4500 m, nafta je »zadišala«, in odločeno je bilo, da bodo nadaljevali z vrtnanjem do 6500 m, kjer naj bi bile po mnenju strokovnjakov komercialne količine surove nafte.

Toda za nadaljnje delo bi bili potrebni kadrovski in materialni potenciali tujih podjetij, zlasti ameriških, ker sta ljubljanski

Petrol in zagrebška Ina odpovedala sodelovanje pri tem projektu.

V Adriatiku so izjavili, da so tuja podjetja po pregledu materiala ugotovile, da bi bilo iskanje nafte v Črni gori zanje zanimivo, vendar so jim njihove vlade svetovale, naj se zaradi političnega položaja v Jugoslaviji ne spuščajo v posle.

TEŽAVE PRI PLINIFIKACIJI SRBIJE

Program plinifikacije Srbije, ki naj bi pripeljal zemeljski plin velikim, pa tudi majhnim porabnikom, izvajajo v srednjem in zahodnem delu Srbije, glavni nosilec izvajanja pa je beograjski Energogas. Do zdaj so zgradili 510 km plinovodne mreže, pre-

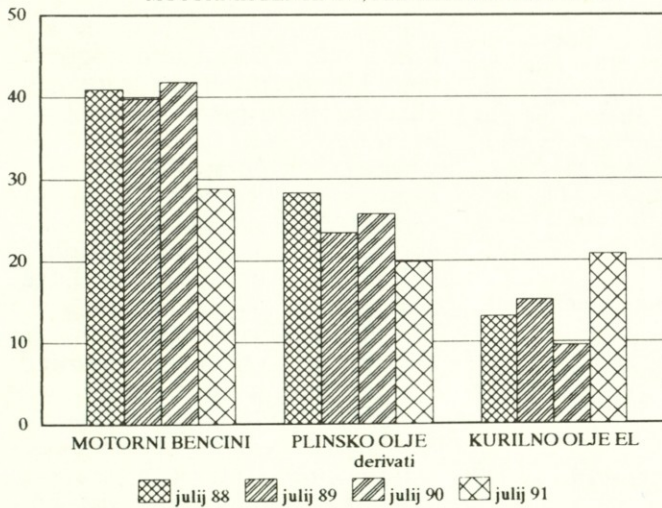
težno v smeri proti predelu Batajnica-Paračin. Pojavile pa so se materialne težave, kajti banke in gospodarstvo so brez denarja, zaradi političnih problemov pa ni možno dobiti tujih posojil.

Vzporedno z magistralnim plinovodom postavljajo tudi mrežo za gospodinjstva, ki jo delno finansirajo gospodinjstva (1500 dolarjev). Izvajalec se srečuje tudi pri tem delu s težavami, ker se pojavljajo »managerji«, ki ponujajo usluge daleč pod ceno in opremo sumljive kvalitete.

Kljub vsemu pa so v Energogasu optimisti in upajo, da se bo politični položaj uredil in da bodo prišli do tujih kreditov, ki bodo pripomogli k nadaljni plinifikaciji vzhodnega dela Srbije, ki naj bi bil zaključen do leta 2000.

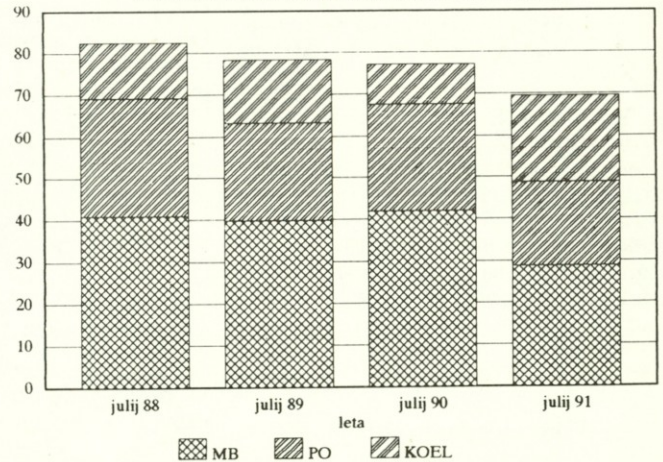
PRODAJA

MOTORNIH BENCINOV, PLINSKEGA OLJA IN KOEL



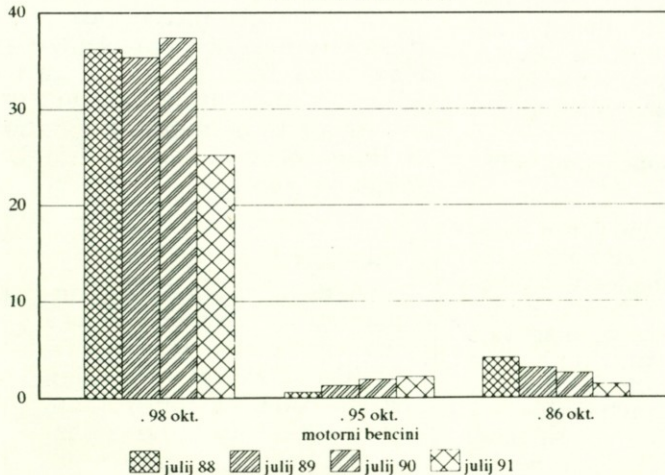
SKUPNA PRODAJA

MOTORNIH BENCINOV, PLINSKEGA OLJA IN KOEL



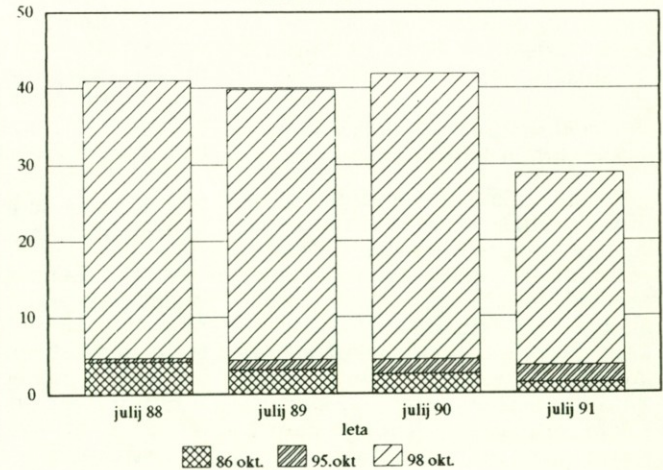
PRODAJA

MOTORNIH BENCINOV



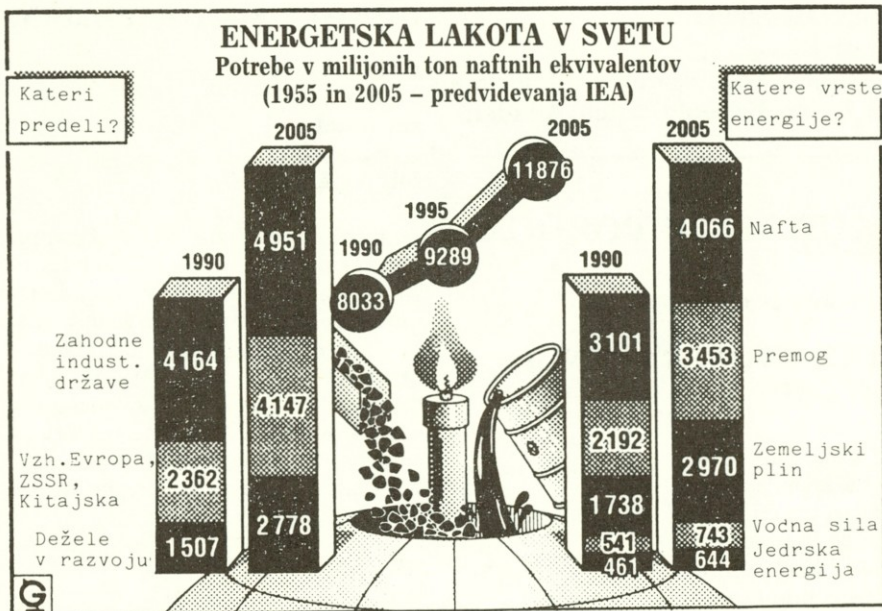
SKUPNA PRODAJA

MOTORNIH BENCINOV



Prilagodila Jana Škrinjar

Komentar najbrž ni potreben – številke povedo vse. V prvem polletju je skupna prodaja posameznih naftnih derivatov, pa tudi motornih bencinov v primerjavi z enakim obdobjem v prejšnjih letih dovolj očitno padla. Zanimive pa so tudi spremembe v prodaji posameznih energentov.



1. mesto TOE Maribor
2. mesto TOE Ljubljana
3. mesto Istrabenz
4. mesto TOE Kranj

Delavcem Istrabenza se vsi nastopajoči zahvaljujemo za dan, ki nam bo ostal v prijetnem spominu in jih vabimo prihodnje leto v Maribor.

'Ma oštja – je blu dobru'

D. A.

POGODBA ZA RAZISKOVANJE

Chevron, po velikosti četrta ameriški proizvajalec surove nafte, je objavil, da je podpisal z Albanijo pogodbo o raziskovanju in proizvodnji fosilnih goriv in proizvodnji fosilnih goriv na področju Jadranskega morja, ki leži 50 km jugozahodno od Tirane. Področje, ki se bo imenovalo Adriatik 4, bo merilo 1800 km².

Chevron bo nastopalo kot operater Adriatika 4, delati pa naj bi začeli letos jeseni.

ZASTOJ V PROIZVODNJI NAFTE

Norveško proizvodnjo nafte, ki znaša blizu 300 tisoč ton dnevno, so zmanjšali skoraj za polovico, ker so morali opraviti rutinske preglede in servis na nekaj platformah v Severnem morju.

Zaradi popravil je zaprt tudi naftovod, ki povezuje to skandinavske državo s terminalom v Nemčiji. Zaradi tega je začasno prekinjena dobava norveške nafte ostalim evropskim državam.

TURNIR VETERANOV V MALEM NOGOMETU

Pomerili so se delavci Petrola in Istrabenza

Na povabilo delavcev Istrabenza, kot organizatorja četrtega srečanja tradicionalnega turnirja v malem nogometu, so v tem letu barve Petrola zastopale ekipe TOE Ljubljana, TOE Maribor in TOE Kranj.

V prijetni sončni soboti so se ekipe zbrale v športni dvorani pri Škofijah v bližini Kopra.

Po prisrčnem pozdravu starih in novih veteranov so po igrišču začele rožljati stare kosti in sklepetati socialne proteze, samo zaradi ene same žoge, ki jo je brcalo hkrati po deset nogometnih fanatikov, kakor da ne bi imela duše.

Resnica je, da je žoga okrogla, toda je na moč spominjala na trebuhe nastopajočih, tako da se je sodnik nekajkrat znašel v ne-

prijetni dilemi, ker ni videl, ali je v mreži trebuh ali žoga.

Moramo priznati, da je bil sodnik zelo objektiven, saj se za male denarje ni hotel 'prodati' – velikih pa mi nismo imeli.

Po končanih ogorčenih bojih (ne mesarskem klanju) so nas prijazni gostitelji povabili – kam drugam kot na 'Kraljico morja', – vitko, dvojbornico, s katero so nas popeljali iz koprskе marine do Portoroža in nazaj, ter pogostili z izbranimi sadeži morja in sodom 'tazaresnega' belega vina. Nato je sledila podelitev nagrad za najboljše, najstarejše in najlepše.

Čeravno to ni najpomembnejše, pa za konec pogledjmo še vrstni red ekip po doseženih rezultatih:

SVOJEVRSTEN KONJČEK



Janez Umek je porabil dopust (8 dni) za gojitev in fotografiranje 1 (nega) jurčka

PRIŠLI ODŠLI

Prišli

TRGOVINA

TOE Kranj

Marinko Čubrilovič, prodajalec, Darko Ravnihar, prodajalec
TOE Ljubljana

Marko Grilc, prodajalec, Leon Matkovič, prodajalec

TOE Nova Gorica

Aleš Arčon, prodajalec

GOSTINSTVO

Motel Lom

Fatima Begović-Bajrektarovič, snažilka

SKUPNE STROKOVNE SLUŽBE

Marjanca Oštarjaš, referentka finančne službe

Odšli

TRGOVINA

TOE Kranj

Ivanka Okorn, snažilka, pokoj
TOE Maribor

Bojan Regvat, prodajalec

TRANSPORT ILIRSKA BISTRICA

Anton Lončarevič, voznik, pokoj

PINUS

Marija Štebih, posluževalka, pokoj

Čančar, točaj, Jagoda Moravac, natakarica, Branko Stražišar, natakar

SKUPNE STROKOVNE SLUŽBE

Janez Kalan, samostojni referent računske službe, invalid. pokoj

PETROL

Glasilo delavcev združenih delovnih organizacij v sestavi SOZD Petrol • Ureja uredniški odbor: Marinka Biček, Minka Demšar, Rajko Muljavec, Darinka Pavlič, Cvetka Pisar, Štefan 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.: 061/112 155.

GOSTINSTVO

Motel Lom

Rajko Ščekič, natakar, Borka Belobrajdič, natakarica, Mladen

KUHAR PRIPOROČA

mladim gospodinjam

DUŠENO (PRAŽENO) ZELJE

1 kg zeljne glave,
sol, kumina,
žlica masti,
žlica sladkorja,
pol žlice čebule
kisló jabolko,
pol žlice moke,
juha

Narezano zelje potresi s soljo in kumino, prilij nekaj kisa in premešaj. V razgreti masti speni sladkor in zarumeni čebulo. Dodaj nekoliko ožeto zelje in olupljeno, na liste narezano ali nastrgano jabolko, premešaj in pokrito duši. Večkrat premešaj. Osušeno zelje potresi z moko, prepraži, zalij s prav malo juhe ali vode, če je treba, okisaj in še enkrat prevri.

Zadovoljen kupec

Ko se je eleganten gospod z novim, svetlečim Mercedesom 200 ustavil na praznem bencinskem servisu na Deteljici pri Tržiču, je bil takoj pripravljen odgovoriti na nekaj vprašanj za naš časopis in tudi pred fotoaparatom ni poskušal pobegniti. Sicer pa – zakaj bi to storil, saj je njegovo mnenje o naši postrežbi zelo dobro:

»Da, s postrežbo sem zadovoljen, res pa kupujem samo gorivo. Dodatna ponudba me ne zanima – kaj pa naj bi za tak avto iskal na naših bencinskih servisih?!« (pri tem se je ponosno ozrl na svoj avto). »Prodajalci so prijazni, nekateri so taki po naravi, drugi se potrudijo, ker je to potrebno.

Čeprav je bil na poti v Avstrijo, je voznik kupil gorivo doma, in tako bi ravnal, tudi če bi bilo pri sosedih enako drago. Naše gorivo je dobro.

OHROVT S KROMPIRJEM

1,5 kg ohrovtá
2 dkg masti
žlica moke
3 zrna česna
sol, poper

O olupljen, na liste zrezan krompir kuhaj s poparjenim, na debelo narezanim ohrovtom. Ko je krompir razkuhan in ohrovt mehak, pridaj svetlo rumeno prežganje, sol, strt česen in poper. Pokuhaj. Prikuha mora biti gosta. Če kuhaš z ohrovtom četrt kilograma mesnate prekajene slanine, dobiš samostojno jed. Kuhano slanino zreži na rezine in naloži na ohrovt v skledi.

BRESKOV ČUDEŽ

8 breskovich polovic
2 žlici pomarančne marmelade
200 g polnomastnega sirčka
3 žlice smetane
4 žličke soli
1 noževa konica popra
1 noževa konica ingverja
2 žlički limoninega soka
1 žlička paprike
1 limona

Breskove polovice naložimo na krožnik. V vdolbino vsake polovice damo nekaj pomarančne marmelade. Sirček zmešamo s smetano in rumenjacom, da dobimo penasto zmes, začинimo s soljo, poprom, ingverjem in limoninim sokom.

S sirčkovo kremo napolnimo brizgalko za krašenje peciva in na vsako breskovo polovico nabrizgamo kupček kreme (če brizgalke nimamo, naložimo zmes z žlico in jo lepo oblikujemo). Vsak kupček potresemo z mletó papriko in okrasimo z limoninim krhljem.

