

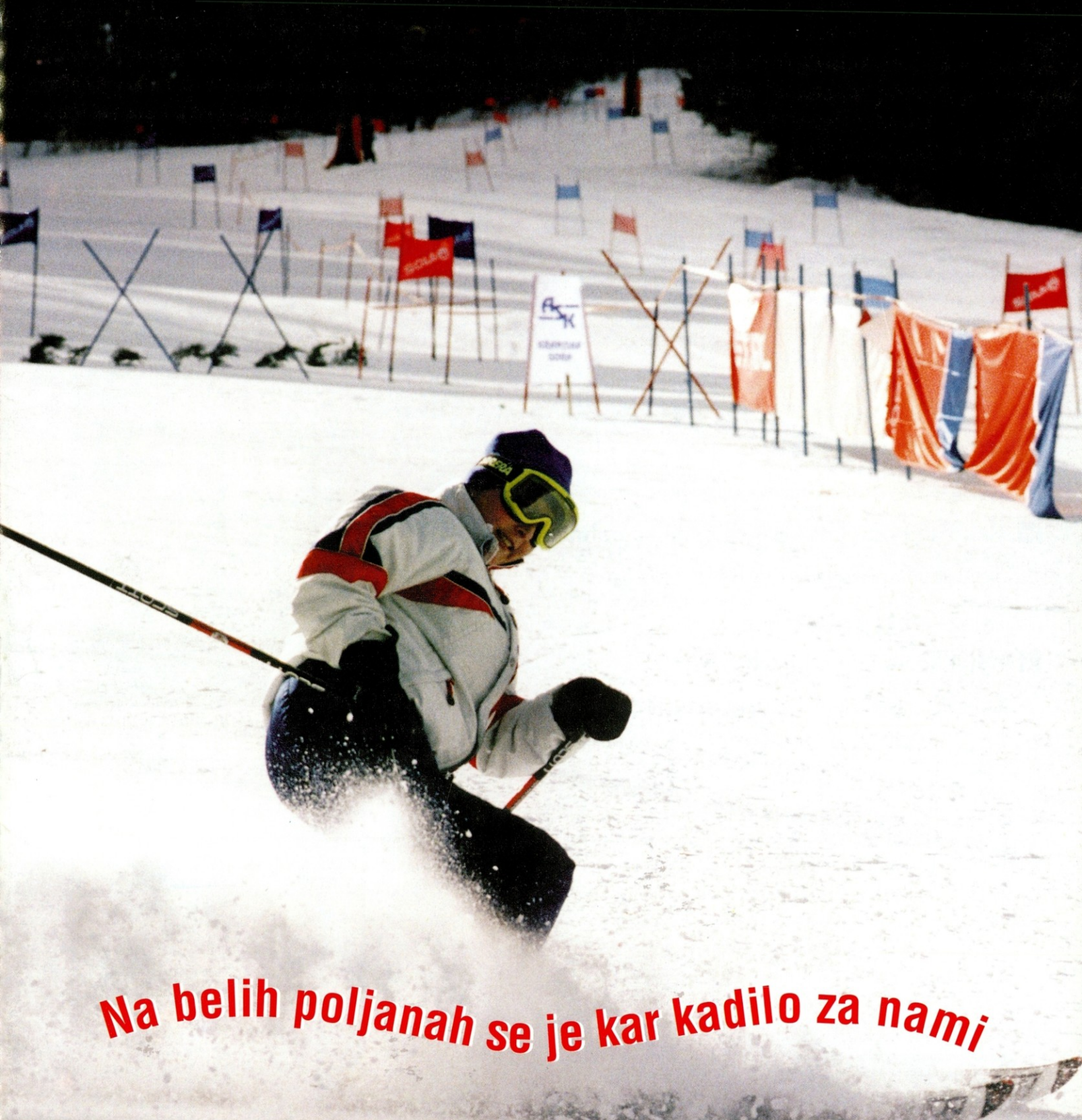
Časopis družbe

# Petrol

Ljubljana, marec 1999

št.3

**PETROL**



**Na belih poljanah se je kar kadilo za nami**

# Vsebina

Namesto uvodnika .....	3
Zdravo okolje - naša skupna prihodnost .....	3, 21
Od tu in tam .....	4, 5
<b>Svet delavcev pod novim vodstvom</b> .....	5
"Enkratno" /Slivnica/ .....	6
V skrbi za čisto podtalnico .....	7
Stranke se hitro navajajo /Štore/ .....	8
Prvi del gradnje je zaključen /Lopata/ .....	9
<b>Prvi koraki na novi poti</b> .....	10, 11
Namaškarani zaljubljeni poet .....	11
Petrolov smučarski dan ... ni bil samo smučarski .....	12, 13
Po dveh letih poslovanje .....	14, 15
Prodaja je najboljša ob nedeljah /Vitanje/ .....	16, 17
Laboratorij Petrol na visoki ravni .....	17
Kaj se je v letu 1998 dogajalo s cenami na svetovnem trgu .....	18, 19
<b>Kako se bodo letos gibale cene na naftnem trgu</b> .....	20, 21
Novi cilji pri zniževanju emisij v prometu .....	22
Okoljevarstveni cilj - 2008 .....	22
<b>Kako so se lani odrezali veliki</b> .....	22, 23
Magna na dnevu slovenske košarke .....	24, 25
Miren dvig in nežen pristanek .....	25
Novice iz sveta .....	26
Prišli - Odšli .....	27

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



5 Da bo repa bolj debela



7 V skrbi za čisto podtalnico



16 Po dveh letih poslovanja



25 Miren dvig in nežen pristanek

## Namesto uvodnika

Organizatorji smučarskega dne so se tako kakor vsako leto lotili priprav na enega najprijetnejših dogodkov v podjetju in po dolgem času se nikomur ni bilo potrebno ozirati proti nebu in preštovati snežink - tudi mati narava je bila na naši strani. Le s prijavi ni bilo vse v redu.

Spomnim se časov, ko so se celo uro pred začetkom tekmovanja ob cesti pod smučišči poleg osebnih avtomobilov ustavljali avtobusi, iz njih pa so skupaj s tekmovalci poskakali dobro razporejeni spremljevalci, nekateri v enotno popisanih puloverjih, drugi s transparenti, ali pa je cela četa s harmoniko na čelu pospremila sodelavce do starta. Med tekmovanjem so bodrili vsak svojo ekipo, nato pa skupaj proslavljali uspeh, ali pa smolo - glavno, da je bilo veselo.

Letos je bila ob progi le majhna skupina gledalcev in na cilju se je razlegala tišina. Kranjčani so sicer pripekljali s seboj domače dobrote, ki se jim nihče ni mogel upreti, in Mariborčani so uspeli sestaviti skupino navijačev, toda kljub temu ter dobremu snegu in lepemu vremenu ni bilo tako, kakor bi moralo in moglo biti.

Petrol je desetletja veljal za zgled povezanosti ljudi med seboj in s podjetjem. Ko je bilo potrebno graditi velik objekt, so se zavestno odpovedali delu plač. Ali bi bili danes pripravljeni storiti kaj podobnega? Bojim se, da ne. Vendar ne zaradi samih denarcev, ampak zato, ker se vedno bolj zapiramo vsak za svojo ograjo, ker vedno manj verjamemo in zaupamo drug drugemu. Povsod - v delovnem okolju, v družbi, marsikdaj celo zasebno.

Kaj se dogaja z nami?

Zakaj se tako spreminjamo?

Ali se ne bi morali ozreti okrog sebe in poiskati vzrokov?

Ali pa bi moral razmisliti vsak o sebi in se iskreno vprašati, ali ni vsaj nekoliko doprinesel k temu, da ne uživamo več v delu tako kakor nekoč, da ne prihajamo v službo z navdušenjem in si ne želimo prijateljskih odnosov s sodelavci tudi v prostem času?

Nekateri bodo rekli, da so to zastareli pogledi, ki so že zdavnaj preživeti. Morda. Vsak pa bi moral priznati, da je dan lepši, če se začne z nasmeškom.

Poskusimo ga podariti iskreno!

Jelka Kušar

15. decembra 1997 smo v Petrolu zaključili triletno uvajanje sistema kakovosti v skladu z zahtevami standarda 9001 in osvojili certifikat kakovosti. 4. marca 1998 pa nam je predsednik Gospodarske zbornice Slovenije na manjši slovesnosti izročil certifikat. Priprave oziroma celotno delo je vodil poslovodni odbor za kakovost (POK), ki je lani aprila sklenil, da bomo začeli z aktivnostmi za uvedbo okoljevarstvenega sistema v skladu z zahtevami mednarodnega standarda ISO 14001.

Dogovorili so se tudi, da bodo delo usklajevali v službi za zagotavljanje kakovosti, kjer so zasnovali načrt za dejavnosti ter ustanovili poslovodni odbor za okolje (POO). Člani novega telesa so v začetku letošnjega leta obravnavali sedanje ravnanje z okoljem, postavili temelje za okoljsko politiko in sprejeli smernice za delo. POK si je zastavil za cilj, da bomo presojo sistema za ravnanje z okoljem v skladu s standardom ISO 14001 izvedli do konca letošnjega leta.

## Zdravo okolje - naša skupna prihodnost

Pri vzpostavljanju sistema za ravnanje z okoljem je pomembno, da temeljito pregleđamo obstoječe stanje ter ugotovimo pomanjkljivosti. Zaradi številnih lokacij in raznovrstnih dejavnosti smo pregledu namenili kar precej truda (shematično je prikazan na sliki). Poleg intervjujev, ki smo jih opravili s sodelavci, in obdelave številnih poročil smo konec januarja in v začetku februarja vzeli pod drobnogled tudi bencinske servise in skladišča ter pri izbiri lokacij poskušali zajeti vso njihovo raznolikost. Tako smo skupaj s svetovalci Bureau Veritasa pregledali ravnanje z okoljem na treh skladiščih in devetih bencinskih servisih različnih velikosti in starosti.

### Kaj smo ugotovili?

Splošna ugotovitev je, da smo v preteklosti za varovanje okolja veliko storili. Gonilni sili sta bili predvsem zavest zaposlenih v Petrolu, da poslušamo z nevarnimi snovmi ter zakonski in drugi predpisi, ki so nas nenehno silili k izboljšavam. V Petrolu smo za interne standarde pogosto uporabili tudi mednarodne predpise, med drugim zaradi pomanjkljive slovenske zakonodaje. Vendar standard ISO 14001 zahteva več kakor le izpolnjevanje zakonskih predpisov, zato bo v prihodnjem obdobju potrebno odpraviti nekatera neskladja, ki smo jih opazili. Glavna sistemska neskladja (neskladnosti z zahtevami standarda ISO 14001):

- \* okoljska politika, kakršno zahteva standard, ni dokumentirana in dovolj prepoznavna,
- \* postopek za ocenjevanje okoljskih

vidikov še ni vzpostavljen,

- \* spremljanje zakonodajnih zahtev in distri bucija informacij ne ustrezata vsem zahtevam standarda ISO 14001,
- \* sistem internega komuniciranja in komuniciranja z javnostjo ne zadošča vsem zahtevam standarda ISO 14001,
- \* okoljski kriteriji za preverjanje in obveščanje dobaviteljev in preverjanje pogodbenikov še niso v celoti izdelani,
- \* dokumentacija sistema za ravnanje z okoljem je na nekaterih področjih pomanjkljiva,
- \* notranje presoje še niso bile opravljene,
- \* korektivni in preventivni ukrepi niso izvedeni v skladu z zahtevami standarda,
- \* vodstveni pregled še ni bil opravljen.

Večina neskladij je pravzaprav logičnih in so posledica specifičnih zahtev standarda ISO 14001. Glavno vlogo pri njihovem odpravljanju imajo strokovne službe, poslovodni odbor za okolje pa sprejema vse odločitve v zvezi s prilagajanjem našega ravnanja z okoljem standardu ISO 14001. Sestavljajo ga člani uprave, izvršni direktorji, direktorji oziroma vodje nekaterih sektorjev ter direktorji oziroma njihovi namestniki maloprodaje in veleprodaje oziroma vodje distribucijskih centrov. Na prvem sestanku, ki je bil februarja, so sprejeli več pomembnih sklepov, s katerimi se je že pričel proces za odpravljanje sistemskih neskladij. V prvi fazi bomo opredelili okoljsko politiko, prepoznali in ocenili okoljske vidike ter uskladili dokumentacijo.



## Samo pinkija ne!



V mariborski enoti smo v februarju veliko pozornosti posvetili pripravam na zunanjo presojo v zvezi s certifikatom ISO 9001. Že ob notranji presoji so domači presojevalci vse pregledali in nas opozorili na napake in pomanjkljivosti, ki smo jih morali pred prihodom zunanjih presojevalcev popraviti in odpraviti. To pa ni bilo tako mimogrede narejeno, kajti pomanjkljivosti niso nastale samo iz subjektivnih razlogov, temveč tudi iz objektivnih. V zadnjem času smo se reorganizirali, s čimer se je marsikaj spremenilo, zamenjale so se posamezne službe, kar je potegnilo za seboj tudi spremembo navodil. Ob pripravi na pregled smo se na vso moč trudili in upamo, da bodo presojevalci zadovoljni in nas ne bodo obdarili s pinkiji.

Anton Glogovšek

## Da bo repa bolj debela



To je samo ena od želja za dobro letino cerkljanskih laufarjev, avtonih pustnih šem iz Cerkna. Obrazne maske so izdelane iz lipovega lesa, oblačila iz raznih materialov, kot so mah, slama ali terje (ostanek pri tkanju platna). Osrednji lik, zaradi katerega se vse dogaja, ter pooseblja zimo in je hkrati kriv za vse napake in nerodnosti, ki so se v preteklem letu zgodile, je PUST.

Pod budnim očesom Ta starega, edine maske, ki sme govoriti, sta Ta terjast in Ta žakljav na pustni petek po bencinskih servisih v Idriji, Ajdovščini, Novi Gorici in Kobaridu strankam delila mandarine, Ta smrkav pa je s harmoniko popestril program. Stranke v naših prodajalnah so bile vesele skromnega darila, še bolj pa so bile navdušene nad obiskom in poskakovanjem laufarjev. Naj-

bolj pestro je bilo v popoldanskem času na bencinskem servisu v Kobaridu, kjer se je nabrala množica ljudi, tako kupcev kakor tudi radovednežev. Občutek imam, da je taka akcija za pospeševanje prodaje dosegla cilj, ustvarjanje zadovoljstva med našimi kupci na bencinskem servisu.

Stojan Žgavc



Nič čudnega, da so povsod zbuiali pozornost

# Svet delavcev pod novim vodstvom

*Svet delavcev je na februarski seji osrednjo pozornost namenil razvojni konferenci in kadrovskim spremembam, obravnaval pa je tudi predlog pravilnika o disciplinski in odškodninski odgovornosti delavcev.*

Izčrpano poročilo o razvojni konferenci je podal predsednik uprave Janez Lotrič. Pri pregledu poslovanja v lanskem letu je prav gotovo spodbudno to, da smo kljub številnim zunanjim neugodnim vplivom vendarle presegli plan prodaje tekočih goriv in drugih proizvodov iz nafte, dosegli pričakovani dobiček in nenazadnje zmanjšali primerljive stroške poslovanja kar za spodbuden odstotek.

Leto 1998 smo zaznamovali še z novim pristopom h gostinski dejavnosti, z intenzivnim vstopom na področje distribucije zemeljskega plina in utekočinjenega naftnega plina ter z optimizacijo skladiščne funkcije in transportnih poti.

Program prestrukturiranja ostaja stalna aktivnost uprave in posameznih strokovnih služb, trenutno pa največ sprememb nastaja pri skupnih strokovnih funkcijah. Še najmanj spodbuden je vsekakor podatek o povprečnih plačah in iskanje ustreznega modela nagrajevanja uspešnosti, kjer vsi pričakujemo nekaj več, v kuverti se pa največkrat izkaže prav obratno. Svet delavcev bo zato plačam v tem letu in standardu zaposlenih namenil eno prihodnjih sej.

Še na kratko o kadrovskih spremembah. Ko je bil predsednik sveta delavcev Andrej Gerjevič iz note Brežice razporejen na delovno mesto z individualno pogodbo, mu je

prenehalo članstvo v svetu delavcev in s tem tudi predsednikovanje. Zato je bila za predsednico izvoljena dosedanja namestnica predsednika Bojana Pečko.

Že v lanskem letu se je upokojil član sveta delavcev Stanko Polanec iz Maribora, zdaj pa je brez predstavnika ostala še enota Brežice. Zato bodo morali v obeh enotah v skladu s sklepom zadnje seje sveta delavcev izvesti nadomestne volitve.

Bojana Pečko

Novo

# »Enkratno«

je poslovodja Oto Trobentar  
ocenil prodajo v trgovini novega bencinskega servisa Slivnica



**S**tari bencinski servis v Slivnici je bil res že precej dotrajan, vendar bi ga morda lahko obnovili. Toda zaradi nove ceste ga je bilo potrebno podreti in za nov objekt poiskati drugo lokacijo. Kakor je videti po nekaj tednih obratovanja, so ga kupci dokaj težko pričakovali, saj je prodaja v trgovini po zatrdilu poslovodje »enkratna«, ob iztakalnih pipah pa je tudi dovolj prometa. Zadovoljni so tudi vozniki tovarnjakov, katerih vozila imajo na levi polnilno odprtino, saj je zanje že nameščena »hitra« iztakalna pipa. Kmalu pa se bodo lahko naglo »napili« tudi tovarnjaki, ki imajo »usta« na desni strani.

Največja posebnost novega bencinskega servisa pa je zakrita očem. Objekt stoji na zaščitenem vodovarstvenem področju, v ožjem varstvenem pasu s strogim režimom varovanja, ki zahteva posebne ukrepe za varovanje podtalnice. Zato rezervoarji niso samo dvoplaščni, ampak so tudi vgrajeni v betonski lovilni zabojnik, ki predstavlja dodatno zaščito, če bi puščala oba plašča rezervoarja, ali če bi nastala napaka pri polnilnih odprtinah. Dvoplaščni so tudi vsi tehnoški cevovodi, ki imajo v vmesnem prostoru stalno kontrolo tlaka.



Jelka Kušar

Pot do blagajne  
vodi mimo protona



Vedno pripravljeni pomagati in svetovati



Kvišku!

# V skrbi za čisto podtalnico

*Ko izbiramo lokacijo za nov bencinski servis,  
moramo upoštevati mnogo dejavnikov.*

*Ni dovolj, da obeta dober promet, zadostiti mora tudi drugim pogojem.  
Med pomembnimi je vsekakor vprašanje, ali ne bo v nevarnosti podtalna voda,  
če bi prišlo do okvare ali poškodbe rezervoarja in instalacij.*

**N**a osnovi zakona o varstvu okolja zakona o vodah in več podzakonskih aktov smo v Sloveniji dobili predpis o varstvenih pasovih in ukrepih za zavarovanje pitne vode in drugih naravnih dobrin. Lokalne skupnosti in mestne občine pa so nato izdelale odloke za posamezna območja, ki določajo zahteve in obveznosti za zavarovanje pitne vode in podtalnice na posameznih varstvenih pasovih. Slovenija je razdeljena na tri varstvene pasove.

V prvem, najožjem varstvenem pasu je dovoljena samo dejavnost za oskrbo s pitno vodo. To pomeni, da je tam prepovedano graditi bencinske servise in druge objekte, ki bi utegnili ogroziti podtalno vodo.

V drugem, ožjem varstvenem pasu ni dovoljeno graditi bencinskih servisov ali skladišč za naftne derivate. Obstoječe pa je potrebno sanirati, če niso zgrajeni v skladu s predpisi. Dovoljeno je graditi le skladišča za kurilno olje, ki smejo imeti največ 5 m<sup>3</sup> prostornine.

Za pridobitev dovoljenj, lokacijsko dokumentacijo, gradbeno dovoljenje in okoljevarstveno soglasje moramo pripraviti PVO poročilo o vplivih na okolje. Na njegovi osnovi lokalne upravne enote oziroma Ministrstvo za okolje in prostor izdajo gradbeno dovoljenje in okoljevarstveno soglasje ter predpišejo pogoje in ukrepe za zavarovanje pitne vode in podtalnice.

Nadzorno skladiščenje nevarnih snovi mora biti urejeno v skladu s pravilnikom, v zemlji smemo skladiščiti nevarno blago v dvoplaščnem rezervoarju (opremljenem s posebnim opozorilnim sistemom za javljanje poškodb na plašču), nameščenem v potresno varnem in oljetesnem lovilnem prostoru brez iztoka, ki ima najmanj tolikšno prostornino kakor rezervoar.

Na osnovi takih zahtev in z najno-



**Betonski bazen,  
v katerem je nameščen dvoplaščni rezervoar**

vejšo tehnologijo smo v ožjem varstvenem pasu zgradili bencinski servis v Slivnici pri Mariboru. Dvoplaščne rezervoarje, ki so opremljeni s potrebnim zvočnim in svetlobnim opozorilnim sistemom za javljanje poškodb smo morali dodatno vložiti posebno varne in oljetesne armirane betonske bazene.

Po najnovejši tehnologiji smo vgradili tudi tehnološke instalacije - cevovode zagoriva, ki so dvoplaščni, zaščiteni in varovani tako, da sistem za javljanje svetlobno in zvočno sporoči vsako poškodbo in napako.

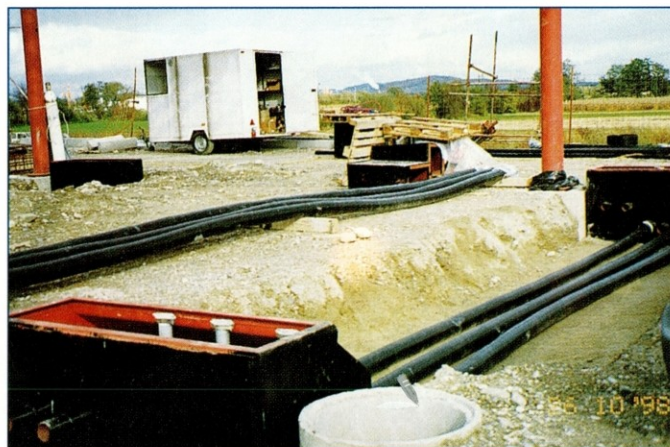
Podobno smo zaščitili tudi rezervoarje in

cevovode na rekonstruiranem bencinskem servisu Gosposvet-ska v Mariboru. Po sistemu dodatnega in dvojnega varovanja rezervoarjev in cevovodov smo pred leti zgradili tudi bencinski servis v Radencih, kjer smo posebno pozornost posvetili zavarovanju izvirov mineralne vode. Povedati je potrebno, da do zdaj na teh objektih nismo imeli nobenih problemov glede varnosti in zaščite podtalnice. Vse to sicer podraži gradnjo bencinskega servisa, a obenem na minimum zmanjša možnost za onesnaženje.

V tretjem, širšem varstvenem pasu z blagim režimom varovanja je dovoljeno graditi skladišča naftnih derivatov, ki niso večja, kakor dopuščajo predpisi za gradnjo in opremljanje skladišč, ter transportne naprave za nevarne in škodljive snovi.

Snovi je dovoljeno skladiščiti tudi pod zemljo, vendar le tedaj, če so podzemni rezervoarji dvoplaščni in opremljeni s kontrolno napravo, ki akustično in optično opozori na iztekanje tekočine. Namesto dvoplaščnih rezervoarjev je dovoljeno vgraditi tudi enoplaščne, če so nameščeni v lovilnem bazenu iz armiranega betona, ki je varen pred

potresom in oljetesen. V Petrolu pospešeno zamenjujemo enoplaščne rezervoarje z dvoplaščnimi pod pogoji, ki jih narakujejo zakonodaja in inšpekcijski organi s svojimi odločbami, v katerih določajo tudi roke za sanacijo objektov in zamenjavo rezervoarjev. Stroški za gradnjo so zaradi dodatnih varnostnih ukrepov na področju vodo-varstvenih pasov nekoliko višji kakor tam, kjer te zahteve niso tako ostre. Vendar ne dosežejo cene, ki bi jo terjala onesnažena pitna voda oziroma podtalnica.



**Tudi cevovodi so dvoplaščni**

 Stane Seitl

# Stranke se hitro navajajo

Na novem bencinskem servisu v Štoreh skrbita zanje poleg treh redno zaposlenih tudi dva študenta in vsi imajo dovolj dela



*Dela so se lotili z vsem mladostnim zagonom*

**J** ože Krušič, ki poveljuje bencinskemu servisu, je po nekaj tednih poslovanja zadovoljen. Mnogi, ki se vozijo skozi Štore, sicer še ne vedo, da je novi obrat že odprt, vendar se jih vsak dan več ustavlja.

Promet ob črpalkah kar dobro teče, še daljša pa je vrsta pred avtopralnico. Sprva so se vrata nekaj zatikala, kar je oviralo delo, a so jih kmalu uspeli popraviti in zdaj te-

če kakor po olju. Pa ne po Protonu, ki ga prodajalci raje nalijejo v avtomobile.

Zelo dobro gredo v prodajo jeklenke, pa ne samo zato, ker jih ni potrebno daleč nositi. Kupujejo jih tudi mnoge stranke, ki so jih prej jemale pri drugem prodajalcu, pa so ugotovile, da Petrolove dalj časa zdržijo!

Ko bo ob črpalkah še več strank, se bo povečal tudi promet v trgovini, je prepričan poslovodja. Sicer se zdaj ne morejo ravno pritoževati, a radi bi dosegli še veliko več. Računajo,

da bodo med njihovimi strankami tudi avtobusni potniki, kajti v neposredni bližini sta dve avtobusni postaji. Potem bo gotovo bolj izkoriščen aparat za tople napitke in mikrovalovna pečica, iz katere je po kratki minuti možno dobiti slasten topel sendvič.

**Jelka Kušar**

## AVTOPRALNICA



*Pred avtopralnico je vedno vrsta vozil*



*Besede niso potrebne. Zadovoljen nasmeh pove vse.*



*Kdo bi tukaj spregledal Proton!*

# Prvi del gradnje je zaključen

*Petrolov bencinski servis na Lopati je odprl svoja vrata in poslovodja Srečko Mohorko je prepričan, da bo promet dober*



*Vozniki ga ne bodo mogli spregledati*

**P**red časom je DARS objavil razpis za 23 novih bencinskih servisov ob slovenski avtocesti. Med prijavljenimi kandidati je bil tudi Petrol, ki je dobil deset lokacij, in ob šestih med njimi naj bi bili tudi gostinski lokali.

Najprej smo začeli graditi na Lopati in sredi februarja je novi bencinski servis sprejel prve kupce. Namenjen je predvsem tranzitnim gostom in na to so mislili tedaj, ko so, vendar so se vsaj ob otvoritvi ustavljali na njem predvsem avtomobili s celjsko registracijo, torej domačini, ki so se radovedno ozirali in nekateri tudi primerjali ponudbo s tem, kar so videli na drugi strani ceste, na

servisu, ki nosi modro-zelene oznake. Vendar pa delo še ni končano. Za razgrnitev pripravljajo strokovnjaki še lokacijske načrte za dokončno ureditev počivališča, kajti na njem bo stala tudi restavracija. Obenem si prizadevamo, da bi dobili dodaten priključek na magistralno cesto Celje - Velenje, kakršen je na južni strani že predviden. Ko bo lokacijski načrt potrjen, moramo zbrati dokumentacijo za gradbeno dovoljenje in če bo vse v redu potekalo, bi jeseni lahko začeli graditi restavracijo.

Jelka Kušar



*Pogled v zrcalo pove vse*



*Vedo, kako se morajo približati sodobnim nomadom*



*Zdaj bo šlo zares!*

*Med spremembami, ki smo jih uvedli v Petrolu, je tudi nova filozofija trženja, ki zahteva specializacijo. V skladu s tako odločitvijo so v veleprodaji Trgovine oblikovali prodajno mrežo po sistemu blagovnih skupin, naloge pa opravljajo prodajni predstavniki. Čeprav delajo šele nekaj mesecev, so si že nabrali prve izkušnje. Tokrat nam dva od njih pripovedujeta o prvih korakih na novi poti.*

## na novi poti

# Prvi koraki na novi poti



**Jugoslav Grbić,**  
prodajni  
predstavnik  
za industrijska  
maziva

### **Kako se je začelo vaše delo prodajnega predstavnika?**

Najprej sem bil mesec dni v skladišču, kjer sem dobro spoznal poslovanje. Sodelavci so mi pri tem veliko pomagali in lahko sem spremljal ves potek naročil ter delo s strankami. Potem je vodstvo vse potnike uvedlo v delo s tem, da nam je organiziralo seminarje o stroki, pa prodaji in računalništvu, skratka o vsem, kar moramo vedeti za uspešno opravljanje nalog. Uvajanje je potekalo tri mesece. Prvi del je pripravila tehnična služba, potem so nam dobavitelji govorili o svojem delu, nato so nas poučevali finančni delavci. Ko pa sem začel obiskovati podjetja, sem se vsakokrat vnaprej čim bolj pripravil in zbral vse potrebne informacije o kupcu, ki sem ga obiskal.

### **Kako ste se pa počutili, ko ste prišli k strankam?**

Delo s strankami sem že poznal, a tukaj sem se znašel v drugačnem okolju. Pri nekaterih strankah so nam pomagali kolegi, ki so že prej delali z njimi in so šli z nami na obisk. Zdaj pa že nekaj časa delam sam in na Gorenjskem, ki je moje področje, sem spoznal večino večjih kupcev.

### **Vas v podjetjih hitro sprejmejo ali se tudi izmikajo?**

V glavnem so se pripravljene pogovarjati. Petrol ima dobro ime in temu primerno sprejmejo njegove predstavnike. Večinoma najdejo čas, če ne takoj, pa morda kakšen dan pozneje.

### **Pa se pustijo prepričati?**

Naše delo je jasno začrtano. V Petrolu so nas zaposlili zato, da poskušamo zadržati stare stranke in jih spodbujati, da bi povečale nakup, ter iskati nove. Za industrijska

maziva, ki so moje področje, imamo že v Petrolu 30 dobaviteljev, na trgu jih je pa še toliko več. Konkurenca je zelo velika in boj je trd, vendar upam, da bo Petrol uspel zadržati kupce in pridobiti nove.

### **In čim trši so razgovori, tem bolj ste najbrž zadovoljni, ko uspete.**

Seveda, čim več dela je vložena, tem bolj je človek zadovoljen, če uspe. To je čar vsakega posla.

### **So potrebni zelo različni prijemi?**

Dokaj različni. Nekateri morate prepričevati po tehnični plati, druge po finančni. Zlasti tu je dokaj težko. Plačilni nered je zelo velik in mnoga podjetja poslušajo preko kompenzacij.

### **Vas delo zelo utruja?**

Sam sem dovolj mlad, imam precej elana in delo me veseli, ker je dinamično. Ali me bo z leti utrujalo, ne vem. Zdaj mi je v zadovoljstvo.

### **Se vam porodijo tudi nove ideje?**

Teorija in praksa se vedno nekoliko razhajata. Na seminarju so nam predavali o ciljni prodaji, kar je bilo zame osnova. Vendar se v praksi pokaže še kaj drugega, ne morete se vedno ravnati po vzorcih. Delo je sestavljeno iz raznih niti, iz teorije, pa iz lastne prožnosti, kreativnosti in še česa. Kakšni so novi prijemi? Ne vem. Ničesar nismo slišali o kompenzacijah. Potem ugotovite, da neko podjetje dobavlja Petrolu, v nasprotno smer pa ni sodelovanja. Tedaj morate sami razmisliti, kako bi steklo. Odnos med partnerji je dober, če sodelovanje teče v obe smeri. V nekaterih podjetjih sem to že poskušal uresničiti in nekako gre.

Zase bi rekel, da sem ambiciozen in čez nekaj časa bi se rad preskusil v čem drugem. Če nimate višjih ciljev, ne delate dobro. Sicer so nam pa že med razgovorom za sprejem v službo jasno povedali, da ni dobro, če ste z vsem zadovoljni.

Ob koncu bi se rad zahvalil vodstvu za vse, kar je naredilo za nas in nas predvsem z izobraževanjem tako dobro pripravilo na naloge ter nam obenem nudi vse, kar potnik potrebuje za delo na terenu, avto, prenosni ra-

čunalnik, telefon. V redu je tudi nabavna služba, ki se hitro odziva, prav tako tehnična služba, s katero dobro sodelujemo. Posebna zahvala pa gre direktorju sektorja maziv, ki nas spodbuja in nam daje napotke. Upam, da se bo ob koncu leta vse to poznalo na rezultatu našega dela.



**Brane Kovačič,**  
prodajni  
predstavnik  
za avtomotive  
oziroma lastno  
blagovno znamko  
Petrola

### **Kaj je vaša naloga?**

Prodaja na terenu, zadovoljevanje potreb naših kupcev, seznanjanje velikih in manjših porabnikov z blagom in tehničnimi novostmi, s cenami, pisanje ponudb, moje področje pa sta kranjska in del ljubljanske enote.

### **Za uspešno delo s strankami morate biti vedno z vsem dobro seznanjeni.**

V veleprodaji Petrola sem sedem let in v tem času smo imeli precej seminarjev, ki so nam pomagali pri delu na terenu, ker so nas na njih opozarjali, s kakšnimi težavami se bomo srečevali na trgu, čeprav v praksi doživimo še marsikaj drugega. Z leti spoznate kupca in že pred obiskom veste, kako morate ravnati, da ga boste pridobili. To pa je osnova za uspešno prodajo.

### **Pri starih strankah morate paziti, da jih obdržite. Kako pa ravnate z novimi? S čim jih poskušate prepričati?**

Konkurenca je zelo močna, zlasti to občutimo pri motornih oljih. Strokovnjaki vedo, da bi glede na tehnične lastnosti marsikje lahko uporabljali drugo olje, a med proizvajalci in uporabniki obstajajo komercialne povezave, ki so dokaj trdne. Lani smo tudi mi navezali pogodbeno sodelovanje z nekaterimi avtomobilskimi hišami. Sicer pa moramo

večje kupce stalno spremljati in jim dokazovati, da jim vse nudimo. Obenem jih povabimo na razne seminarje ali prireditve, na primer na rally Velenje. Seveda je delo s kupci, ki nas poznajo, veliko lažje. Pri novih se je potrebno posluževati drugačnih prijemov. Izhajati moramo iz dejstva, da so ljudje zelo občutljivi in se jim primerno približati. Za to ni nobene metode, največ temelji na medsebojnem zaupanju. Stranko najprej seznanite s svojim programom, s prednostmi ter poiščete vrzel, ki jo zapolnite z blagom, ki je boljše od konkurenčnega.

### Toda en sam obisk za to ne zadošča.

Nikakor. Lahko bi rekel, da smo spodbujevalci, ljudje, ki seznanjamo potencialne kupce z novostmi in kakovostjo Petrolovih proizvodov. Zato včasih potrebujemo več mesecev, celo leto, da uspemo.

### Ali ste potrti, kadar ne uspete, ali vas to spodbudi za trše delo?

Ko prevzamete tako delo, se zavedate, da se boste srečevali z večjimi in manjšimi težavami. Kupec je kralj, nanj se morate prilagoditi. Nikakor ne smete vreči puške v koruzo, ampak vztrajati in poiskati možnost za sodelovanje. Vsak izbere svoj način, pri tem mora biti vztrajen in imeti močno voljo.

Če pa nekoga dolgo prepričujete, in na koncu morda ne uspete, vas za nekaj časa potre, zlasti če je videti, da konkurentu vse v redu teče. S promocijo naše blagovne znamke je veliko dela, nismo dobili proizvodov, ki bi se sami tržili, potrebnega je precej dokazovanja in vztrajnosti.

### S čim pa dokazujete kupcem, da sami verjame v kakovost Petrolovega motornega olja?

Najprej so tu tehnične lastnosti, ki jih dokazujete s pisnim gradivom. Pri razgovoru pa izhajate iz lastnega prepričanja v kakovost, poveste da znamko tudi sami uporabljate.

### Kaj se je spremenilo z novo obliko prodajne službe?

Trg smo razdelili na segmente, kar je pravi način, da se približamo stranki. Zdaj bolj natančno vemo, kje so kupci za posamezno blago, kje so potencialni kupci, ki jih moramo pridobiti. V enoti smo štirje predstavniki, vsak ima svoje blago in med seboj smo morali razviti sistem dela. Najbolj pomembno je, da smo pripravljeni »skupaj dihati«. Če gre za manjšega kupca, ga morda oskrbuje samo eden od nas. Kadar se pogovarjamo z velikimi strankami, ki se jim moramo posebej posvetiti, pa jih prodajni predstavnik obišče skupaj s svojim predpostavljenim.

Jelka Kušar

# Namaškarani zaljubljeni poet

Letošnji februar si bomo prav gotovo zapomnili po obilnih snežnih padavinah. Velike količine snega so povzročile nemalo preglavic, kar pa ni vplivalo na naše zamisli, kako tudi v teh dneh izraziti pozornost do kupcev na bencinskih servisih. Letošnji februar nam je ponudil kar tri možnosti.

### »Le čevlje sodi naj Kopitar«

V ponedeljek, 8. februarja je Slovenija praznovala kulturni praznik v spomin na svojega največjega poeta dr. Franceta Prešerna. Obiskovalcem na bencinskih servisih smo ob tej priložnosti razdelili 100 tisoč lično oblikovanih kartončkov, na katerih je na eni strani s svojim likom in verzi nase ter na svoj spomin opozarjal pesnik, na drugi strani pa mi svoje kupce na Petrolove pralnice po vsej Sloveniji.

### »Ko se ptički ženijo«

Valentinovo je praznik zaljubljenecv, praznik, ki tudi pri nas pridobiva vse več privržencev. Za to priložnost smo na 44 bencinskih servisih pripravili posebno nagradno akcijo, ki smo jo poimenovali Valentinove igrarije, obiskovalce pa smo nanjo opozarjali s plakati. Vsak je lahko na posebno dopisnico napisal podatke o svoji ljubljeni osebi, potem pa ji z malo sreče pri žrebanju pripravil prijetno presenečenje. Med več kakor 10 tisoč prispelih izpolnjenimi dopisnicami smo namreč izžrebali 101 nagrado. 50 srečnežev je dobilo po kilogram kave Magna, drugih 50 pa po 30 litrov goriva. Glavna nagrada, vikend paket za dve osebi v hotelu Špik, je razveselila gospo iz Postojne. Že to, da so se obiskovalci na naših bencinskih servisih tako množično odzvali, govori v prid takih in podobnih akcij.



### »Pust širokih ust«

Na pustno soboto smo organizirali izbor najlepših pustnih mask. Fotograf je posnel vse maske, ki so popoldne obiskale bencinski servis Kamnik II. Stroga komisija je potem izbrala tri najlepše, ki so prejele bogate nagrade. Najlepša maska je dobila 150 litrov, druga 100 in tretja 50 litrov goriva. Fotografije



Srček na licu in mama sme z malčkoma na tekmovanje najbolj domiselnih mask

nagrajenih šem smo razstavili na bencinskem servisu, na katerem je potekalo tekmovanje.

V ponedeljek, 15. februarja se je že v jutranjih urah s ptujskega polja odpravila skupina kurentov, ki je nameravala obiskati nekaj Petrolovih bencinskih servisov po Sloveniji. Na Celjskem, kjer jih je čakalo največ radovednežev, so z zvonci odganjali zimo na bencinskih servisih Hudinja, Interspar in Lannovž. Pot jih je potem vodila naprej v Domžale, ustavili pa so se tudi na treh ljubljanskih servisih, na Tivolski, Celovski in na Viču. Ko so se vračali iz Postojne, so med potjo v Škofjo Loko stopili še na Vrhniko. Klancanje pmladi so nato v poznih večernih urah zaključili v Kamniku. Kjerkoli so se pojavili, so zbudili veliko pozornosti. Gledalcem oziroma obiskovalcem bencinskih servisov so delili pomaranče, mandarine in seveda krofe.

Tudi na pustni torek nismo pozabili. Tega dne so naši prodajalci našim ljubim obiskovalcem podarili pustne krofe in sadje. Pri tem velja še posebej pohvaliti celjsko enoto, kjer je prikupno namaškarana mladenka s pustnim krofom presenečala stranke.

Čeprav je februar najkrajši mesec v letu, je bil tokrat poln raznih aktivnosti. Izkoristili smo vsako priložnost in se na bolj ali manj posrečen način spomnili kupcev. Verjetno so bili najbolj zadovoljni tisti, ki so dobili katero od številnih nagrad. Za nas pa je nagrada vsak zadovoljen kupec, ki se rad vrača. V maloprodaji trgovine pa že snujemo nove akcije.

Jože Gostiša

# Petrolov smučarski dan

... ni bil samo smučarski



Najbolj zagnani takoj pohitijo k sedežnici, da bi se pred tekmo še nekoliko ogreli.



Potem vidno uživajo ob strmi vožnji proti soncu.



Pred startom se skoncentrirajo tudi največji asi - tokrat je to Julijana.



Fantje v mislih štejejo prevožene sekunde, desetinke, stotinke,



nekatero pa je potrebno zaustaviti z opozorilno tablo,



da nepoškodovani pripeljejo skozi cilj.



*Potem je na vrsti bolj sproščeni del prireditve, ko si smuči lahko privoščijo počitek,*



*Andreja pa odhaja po nagrado peš - morda jo bo potem vendarle kdo dohitel*



*Nekateri sprejemajo nagrade že povsem profesionalno,*



*drugi se jih veselijo,*



*tretji so zadovoljni z doseženim mestom, z rezultatom pa ne povsem.*



*Na koncu podelitve še skupinska slika s predsednikom uprave,*



*potem pa zabava do poznih ur.*

# Po dveh letih poslovanja

*Petrol Trgovina Reka je pred nedavnim dobil zlato plaketo kot priznanje za sponzoriranje Avtomoto karting zveze Hrvaške. Dogodek pa je bil priložnost za razgovor s predsednico in članom uprave Ksenijo PIRŠ STUPAN in Jozom KALEMOM o našem podjetju, ki je bilo ustanovljeno pred dvema letoma in zaposluje 16 ljudi.*

## **Zakaj ste sponzorirali prav Avtomoto karting zvezo Hrvaške?**

KALEM: Hrvaška avtomoto karting zveza vsako leto organizira avtomobilске dirke, na katerih se v glavnem promovirajo naftna podjetja. Dirke se najpogosteje odvijajo na avtodromu v Grobniku, kjer potekajo tudi tekmovanja za državno prvenstvo Hrvaške in Slovenije. Avtomoto karting zveza nas je prosila za sponzoriranje in ker gre tako za slovensko kakor za hrvaško prvenstvo, smo se odzvali. Po zaključku tekmovanja pa so nas povabili na podelitev priznanj in nagrad, na kateri je Petrol Trgovina Reka dobil zlato plaketo.

## **To gotovo pripomore tudi k širšemu poznavanju Petrola.**

KALEM: Vsekakor. S to promocijo je Petrol utrdil svojo prisotnost na hrvaškem trgu, saj so mediji dokaj natančno poročali o dogodku.

## **Kakšen položaj ima Petrol Trgovina Reka na hrvaškem trgu?**

KALEM: Petrol Trgovina Reka prodaja naftne derivate na hrvaškem, pa tudi na bosansko-hercegovskem trgu. Lani smo bili na Hrvaškem po prodaji drugi, torej takoj za Ino. Večino blaga - okrog 200 tisoč ton - smo kupili od Ine, ostalo v matični hiši, Petrolu. S tako prodajo smo se za mesto povzpeli pri oskrbi zasebnih bencinskih servisov in ostalih kupcev, saj smo bili prvo leto na tretjem mestu za Ino in OMV Istrabenzom Umag.

PIRŠ: Ob dejstvu, da se še ne ukvarjamo z maloprodajo, da torej še nimamo ben-



**Zaposleni v Petrolu Trgovina Reka pred poslovno zgradbo**

cinskih servisov, je to velik uspeh, saj smo se uvrstili pred OMV Istrabenz, ki ima na Hrvaškem že 25 bencinskih servisov. Mi pa smo prišli na drugo mesto samo z veleprodajo. V prihodnje nameravamo nastopati tudi v maloprodaji, s čimer se bo naš promet še povečal.

## **Kdaj pa bo stekla maloprodaja?**

PIRŠ: V poslovnem načrtu, ki smo ga naredili pred dvema letoma, letos pa reprogra-



**Ksenija Pirš Stupan in Jozo Kalem sta v razgovoru izmenjala misli in se dopolnjevala**

mirali, smo do leta 2004 predvideli 15 bencinskih servisov, ki naj bi jih zgradili po vsej Hrvaški. To pomeni vsako leto tri nove objekte. Za gradnjo v letošnjem letu smo že kupili zemljišča, zbiramo tudi dokumentacijo in računamo, da bodo do konca leta novi objekti postavljeni. Sicer pa si želimo, da bi gradili hitreje, torej več kakor tri servise na leto, ker so stroški za logistiko, transport in oskrbo enega bencinskega servisa tolikšni kakor za več enot. Seveda pa bo gradnja odvisna od naših možnosti za finansiranje objektov, ki so velik

zalogaj. V zadnjem času se pojavlja vedno več ugodnih ponudb za nakup zasebnih bencinskih servisov, kar nam ustreza, saj bi se z nakupom izognili dolгим postopkom za zbiranje dokumentacije.

KALEM: Na drobno naj bi pravzaprav začeli prodajati že v začetku aprila, ko bomo imeli prvega od dveh bencinskih servisov, ki ju bomo kupili od zasebnih lastnikov in ju moramo samo predelati.

## **Bencinski servisi bodo razporejeni po vsej Hrvaški?**

KALEM: Da. Od zemljišč, ki smo jih že kupili, je prvo v Istri, drugo na Reki in tretje v Zagrebu. Bencinska servisa, ki ju bomo kupili, pa sta v vzhodni Slavoniji. Mreža bo razporejena po vsej Hrvaški, vendar se bomo usmerjali predvsem na Zagreb in okolico ter na Istro in Reko.

## **Najbrž zato, ker bodo stroški manjši.**

PIRŠ: Vsekakor. Zato imamo dve liniji - Zagreb in Sla-

vonijo v smeri Beograda in Madžarske ter Istro. In v teh dveh smereh se bomo verjetno tudi v prihodnje odločali za nakup zgrajenih bencinskih servisov in zemljišč za nove objekte.

### **Kdo bo pa gradil?**

KALEM: Generalno hrvaška podjetja, kooperanti oziroma podizvajalci pa bodo slovenska podjetja. Tako smo koncipirali, ko smo razpisali gradnjo bencinskega servisa v Zagrebu, kjer naj bi delo prevzelo hrvaško podjetje, sodelovala pa naj bi slovenska podjetja, ki imajo na Hrvaškem svoje podružnice. In tako bomo ravnali pri vsakem objektu.

PIRŠ: Delali bomo po enakem principu kakor v Sloveniji, to se pravi, da bomo poskušali čim več dela hrvaških graditeljev kompenzirati s svojimi derivati in uslugami. KALEM: V hrvaškem tisku bomo v prihodnjih dneh objavili, da slovenski Petrol dokapitalizira svoje podjetje na Hrvaškem, da dovaja svež denar za gradnjo bencinskih servisov. To je zelo pozitivno, saj današnji gospodarski položaj v državi ni na zavirljivi višini. Tako bodo ljudje izvedeli, da Petrol namerava letos vložiti več milijonov mark, kar bo pomagalo odpreti nova delovna mesta, pa tudi h gospodarskemu razvoju na tem področju.

### **Kje boste kupovali blago za bencinske servise?**

PIRŠ: Večino naftnih derivatov bomo kupovali v Ini, s katero imamo letne pogodbe in jih nameravamo v prihodnje podaljševati, če se bosta s tem strinjala oba partnerja. Logistično in časovno je to najbolj ugodno. Del ostalega trgovskega blaga, predvsem lastno blagovno znamko, bomo uvažali iz Slovenije. Ostalo, na primer hrano, bomo verjetno kupovali na Hrvaškem, saj bi bilo z uvozom preveč komplikacij.

### **Kakšni pa sta ponudba in povpraševanje po ostalem trgovskem blagu na bencinskih servisih v Hrvaški?**

KALEM: Že pri gradnji bencinskih servisov načrtujejo čim širšo ponudbo. Podatki kažejo, da ustvarjajo z ostalim trgovskim blagom odstotkovno večji dobiček kakor s prodajo naftnih derivatov in na naših bencinskih servisih bo na voljo enako širok izbor kakor v Sloveniji. V Zagrebu pa bomo ob servisu zgradili restavracijo za hitro pripravljeno hrano in avtopralnico.

PIRŠ: Na zasebnih bencinskih servisih se srečujemo s trendom, ki se je v Sloveniji že ustabil. Skoraj vsi so svojo ponudbo zelo razširili, imajo mehanične delavnice, avtopralnice, vulkanizerstvo. Pred časom je bilo tako tudi v Sloveniji, pozneje se je ponudba zožila na prehrabene izdelke, pa morda na avtopralnice.

### **Ali boste z bencinskimi servisi kupovali tudi ostale dejavnosti?**

PIRŠ: Da, kajti vsa ta dejavnost je zelo živahna in donosna.

### **Kdo pa bo delal na bencinskih servisih, Petrolovi sodelavci ali najemniki?**

KALEM: Sprva bodo na nekaterih bencinskih servisih zaposleni Petrolovi sodelavci, druge bomo dali v najem. Potem bomo primerjali rezultate in videli, kaj je bolje. V Zagrebu bodo naši zaposleni.

PIRŠ: Pri franšizingu se bomo držali enakega sistema kakor v Sloveniji, ker je dober. Vse zaloge naftnih derivatov kakor tudi ostalega trgovskega blaga bodo naše, najemniki pa bodo z njimi samo upravljali.

### **Petrol Trgovina Reka ne posluje samo na Hrvaškem, ampak tudi v delu BiH.**

KALEM: Bosansko-hercegovsko področje smo razdelili med Petrol Trgovino Reka in Petrol d.d. Ljubljana, pri čemer reško podjetje bolj gravitira k hrvaškemu delu federacije, torej k hercegovskemu, Petrol d.d. Ljubljana pa naftne derivate iz Kopra dobavlja predvsem na bošnjaški in srbski predel. Lani smo plasirali v BiH okrog 30 odstotka prodanih naftnih derivatov, kar je velik uspeh. Za hrvaške prebivalce BiH smo večino blaga dobavili iz Inine rafinerije na Reki.

### **V kolikšni meri pa ste v prvih dveh letih obstoja uresničili načrte?**

KALEM: Cilj je bil ustanoviti Petrol Trgovina Reka in širiti Petrolovo mrežo na področje, kjer Petrol pred vojno ni nastopal. Hrvaška zajema veliko ozemlje, turisti prihajajo poleti in pozimi in med njimi je veliko Slovencev - zlasti v Istri in v Zagrebu. Verigo Petrolovih prodajnih mest želimo zato postaviti od Slovenije do tja, kamor potujejo slovenski turisti, ki bodo lahko kupovali tudi s svojimi karticami. Hrvaški trg je zelo zanimiv za druga naftna podjetja, ki pred vojno tukaj niso imela svojih bencinskih servisov - Shell, Mol, Agip, Texaco. Vse bolj se usmerja sem tudi OMV Istrabenz in na osnovi vsega dogajanja je Petrol d.d. Ljubljana sklenil, da bo na Hrvaškem gradil bencinske servise.

PIRŠ: Glavni razlog za prihod je bila velikost hrvaškega trga, hkrati pa manjšanje Petrolovega tržnega deleža v Sloveniji, katerega izgubo poskušamo nadomestiti s prodajo na Hrvaškem in v BiH. Mislim, da smo v dveh letih skozi veleprodajo na obeh trgih povečali Petrolovo prodajo in dobiček. Pričakujem pa, da ne bomo ostali samo pri tem.

 Jelka Kušar

**Na tem objektu bodo kmalu Petrolove oznake**



# Prodaja je najboljša ob nedeljah

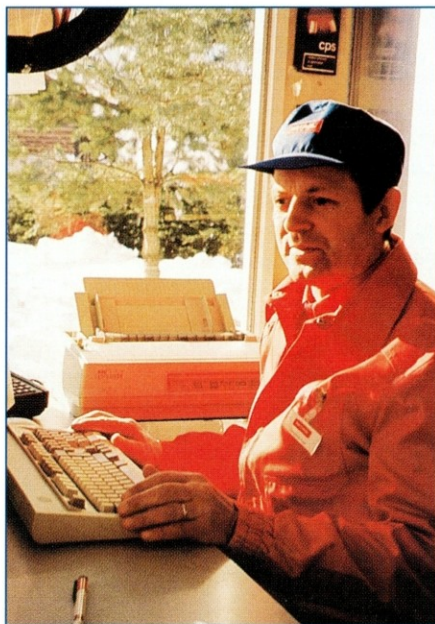
*pravi Ivan OPREŠNIK, najemnik bencinskega servisa v Vitanju, ki je pred dobrimi 30 leti prišel v Petrol, pozneje pa je bil med prvimi našimi najemniki, saj je bencinski servis prevzel že leta 1991.*

**K**o so se v Petrolu odločali, ali naj bi v Vitanju postavili bencinski servis, so se zavedali, da ne bo prinašal velikih dobičkov, čeprav je bil namenjen dokaj širokemu, vendar redko naseljenemu področju. In res je prodaja v prvih letih dosegala komaj 20 tisoč litrov. Toda z leti se je število vozil začelo večati. Poleg tega se razen Vitanjčanov in okoličanov ustavljajo na bencinskem servisu tudi drugi, predvsem taki, ki ne čakajo radi in tukaj so res hitro - in vedno prijazno - postreženi. Vedno več voznikov s slovenjgraškega področja se vozi v Maribor preko Vitanja in med njimi so novi kupci goriva. V zimskem času pa ob nedeljah prihaja precej smučarjev. Pozna se tudi, da imajo v Mislinji na ta dan zaprto. In veliko prometa je med jutranjo in dopoldansko mašo. Sicer pa pravi Ivan Oprešnik, da ob nedeljah marsikdaj v treh urah prodajo toliko kakor v delavnikih v devetih.

Mnogi vozniki se med seboj poznajo, zato se marsikdaj zapletejo v razgovor, ki traja dalj časa kakor polnjenje rezervoarja. Da bi jim bilo bolj udobno, je Ivan Oprešnik postavil ob kiosku mizo in dve klopi, v hladilni omari na drugi strani pa so na voljo sokovi in pivo. Potem se razvije razprava, ki traja toliko časa, da vsak plača »rundo«. In da ni vsega skupaj prehitro konec, se razpravljavec marsikdaj pridruži tudi znanci, ki peš pridejo mimo servisa.

Pozimi prodajo največ neosvinčenega 95 oktanskega bencina, poleti osvinčenega 98, kajti takrat so na delu kmetijski stroji, ki še ne poznajo okolju prijaznega goriva. V ročke in sode je možno natočiti kurilno olje EL, medtem ko za sprejemanje naročil nimajo dovoljenja. Strankam lahko ustrezajo le toliko, da jim povedo, kam se lahko obrnejo.

Pred časom so prodali precej dieselskega goriva, nato se je število kupcev manjšalo, ker so jih prevzemali preprodajalci, h katerim so se preselili mnogi prevozniki, in oskrbovali so celo kmete. Ko so jih pri-



**Ivan Oprešnik**  
*nima nobenih težav z računalnikom,  
ki mu močno lajša delo*

stojni organi razkrili, so se kupci začeli vračati na bencinski servis - vendar ne za dolgo. Preprodajalci spet postajajo vse bolj nepadalni.

Kupci so se že dobro spoprijateljili z Marno, kar koristi tudi najemniku, promet pa se je še bolj povečal, odkar sme sprejema-

ti tudi druge kartice. Seveda gre pri tem za promet z gorivi, kajti prodaja ostalega trgovskega blaga je primerna velikosti trgovine, kamor ni možno veliko spraviti. Če bi več imeli, bi zagotovo več prodali in medtem ko imajo nekateri bencinski servisi na policah vse mogoče prehrabne izdelke, najdejo v Vitanju prostor samo majhne čokolade in vrečke bonbonov, pa še to blago je razvrščeno na stojalu pred objektom. Prav tako notri ni prostora za ostalo blago, ki ga sodobni nomadi iščejo na bencinskih servisih niti za igrače niti ... niti ... Imajo le nekaj nadomestnih delov, kajti mnogi vozniki še vedno sami popravljajo manjše napake, zamenjajo brisalce, žarnice, pa dolijejo olje in vodo. Drugi pa prepustijo to opravilo Ivanu Oprešniku in njegovemu prodajalcu, ki sta vedno pripravljena priskočiti na pomoč, in rada zamenjata tudi motorno olje. Seveda je to Proton, ki ga znata zelo dobro prodajati. Čeprav najbližji sosed poleg nadomestnih delov prodaja tudi Castrol, ki ga uvrščajo po kakovosti v vrh, in Mapetrolovo olje, ki je v nizkem cenovnem razredu, je bil Ivan Oprešnik po prodaji Protona lani prvi med najemniki. Stranke so včasih sicer nezaupljive, a ko jim s prodajalcem razložita, da sta tudi sama nekoč uporabljala Castrol, zdaj pa Proton, verjamejo, da ga je vredno kupiti.

Življenje v majhnem kraju teče po ustaljenih tirnicah in tako je tudi s posameznimi obrati. Toda za Ivana Oprešnika je lani oktobra

nastala velika sprememba. S Petrolom je podpisal franšizno pogodbo, ki je prinesla marsikaj novega. Zanj je odpadlo vse administrativno delo, ki ga že prej ni znal sam opravljati, zdaj, ko bo potrebno obračunavati dodano vrednost, bi bilo to še toliko težje. Še bolj pomembno pa je, da drugače obračunavajo blago in prodajalci nimajo več težav z manki. Tega so veseli sicer vsi najemniki, Ivan Oprešnik še toliko bolj. V treh letih se jih je namreč nabralo za milijon tolarjev, čeprav ne po njegovi krivdi in da je na občini plačal



**Lahko verjamemo,**  
*da si najemnik želi nekoliko večji prodajni prostor*



*Medtem ko gorivo teče iz cisterne v rezervoar, najemnik servisa in prodajalec Andrej Fijavž izmenjata novice z voznikom cisterne*

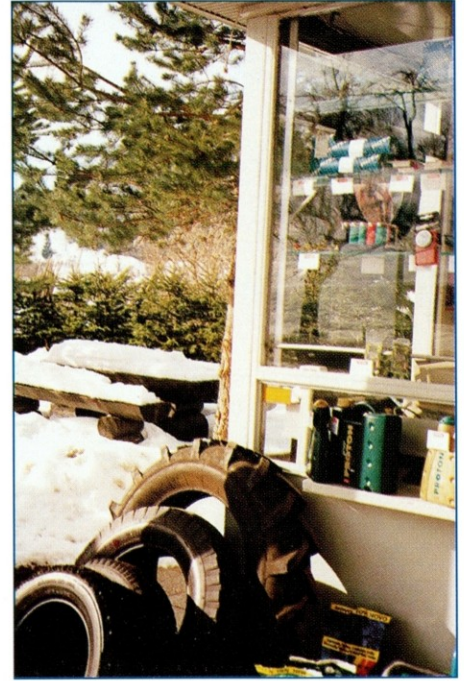
prometni davek, je moral prodati prav vse delnice. Odločitev ni bila lahka, a boljše je ostati brez delnic, kakor da bi mu rutili. Toda čeprav je preživel težke čase in je zaslužil le za golo preživljanje, mu ni žal, da je postal najemnik.

In kaj si želi za prihodnje?

Po prvotnih Petrolovih načrtih naj bi montažni kiosk zamenjali z zidanim objektom, vendar so ga pred dvema letoma obili z aluminijem, da bi še nekaj časa zdržal tak, kakršen je. Kljub temu Ivan Oprešnik ni izgubil upanja in si zelo dobro predstavlja, kaj vse bi mogel spremeniti in kako bi povečal ponudbo.

Druga želja je prodaja jeklenk, o čemer se je tudi že pogovarjal s Petrolom. Interesentov bi bilo dovolj, saj je uporaba butana propana postala nekaj vsakdanjega in če bi ga imeli na bencinskem servisu, bi marsikateri stranki prihranili pot do trgovcev v drugih krajih. Zelo dobrodošla bi bila tudi ročna avtopralnica, ki bi bila zagotovo dobro zasedena, saj precej daleč naokoli ni nobene. Vendar pa ob bencinskem servisu zanjo ni prostora. A morda bi se dalo kupiti nekaj zemlje na nasprotni strani ceste?!

 Jelka Kušar



*Mnogi vozniki že težko čakajo na čas, ko bodo ob steklenici piva posedeli na klopi za servisom*

## Laboratorij Petrol na visoki ravni

### Predstavniki NPL laboratorija iz Velike Britanije so obiskali Laboratorij Petrol

**K**onec januarja so Slovenijo obiskali predstavniki Ministrstva za trgovino in industrijo iz Velike Britanije. Prišli so zato, da bi vzpostavili tesnejše sodelovanje na področju meroslovja in preskušanja med državama. Želeli pa so si tudi ogledati nekaj najboljših preskusnih in kalibracijskih laboratorijev v Sloveniji. Urad za standardizacijo in meroslovje pri Ministrstvu za znanost in tehnologijo, ki pri nas skrbi za to dejavnost, je za predstavitev izbral pet laboratorijev in sicer take, ki so akreditirani - Laboratorij za metrologijo na Fakulteti za elektrotehniko v Ljubljani, TCL - laboratorij za preskušanje in certificiranje iz Velenja, SIQ ter Kmetijski inštitut iz Ljubljane, za področje kemije pa naš laboratorij.

Obiska v Petrolu sta se poleg britanskih gostov udeležila tudi direktor Urada za standardizacijo in meroslovje dr. Ivan Skubic in koordinator obiska Gorazd Opaškar. S kolegico Marto Svoltšak in ostalimi sodelavci smo jim najprej s kratkim predavanjem in ogledom predstavili laboratorij, nato se je razvila živahna razprava. Goste je predvsem zanimalo, kako deluje naš sistem kakovosti, na kakšne načine sodelujemo z naročniki, kolikšen je delež analiz, ki jih delamo za matično podjetje in zunanje naročnike ter podobno. Ker je naš laboratorij dobil ak-

reditacijo s sodelovanjem UKAS (United Kingdom Accreditation Service) iz Londona, je goste seveda zanimalo, kako smo zadovoljni s sodelovanjem in kakšne načrte imamo na področju akreditiranja.

Navdušeni so bili na usposobljenostjo labo-

rorija v celoti, pohvalili pa so tudi njegovo opremljenost in način dela. Dr. Bacon pa je temu dodal, da se lahko postavimo ob bok najboljšim evropskim laboratorijem.

 Anja Kocjančič

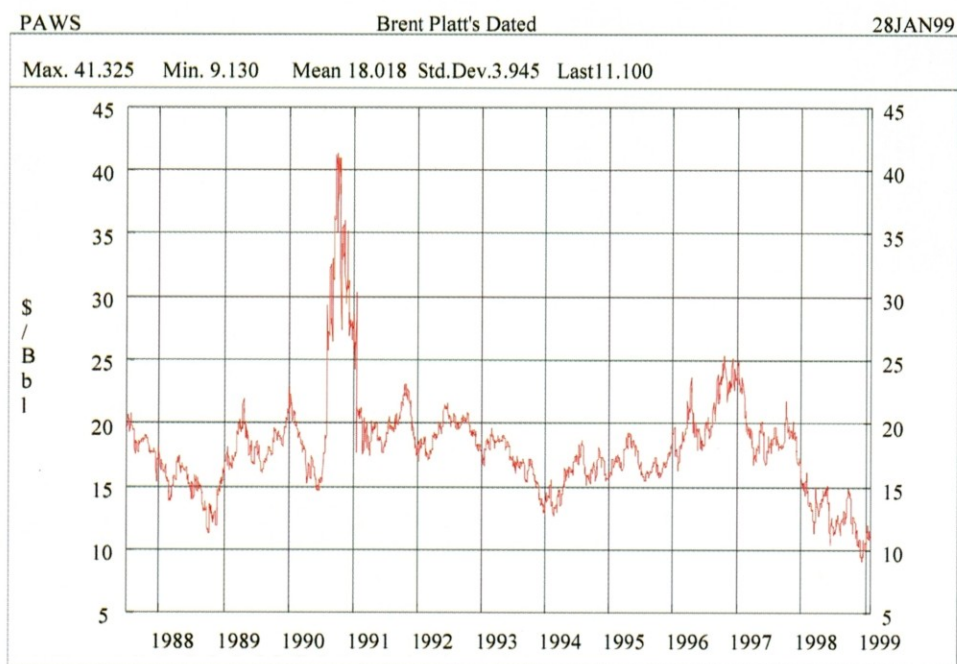


*Razgovor z gosti v sejni sobi Laboratorija Petrol*

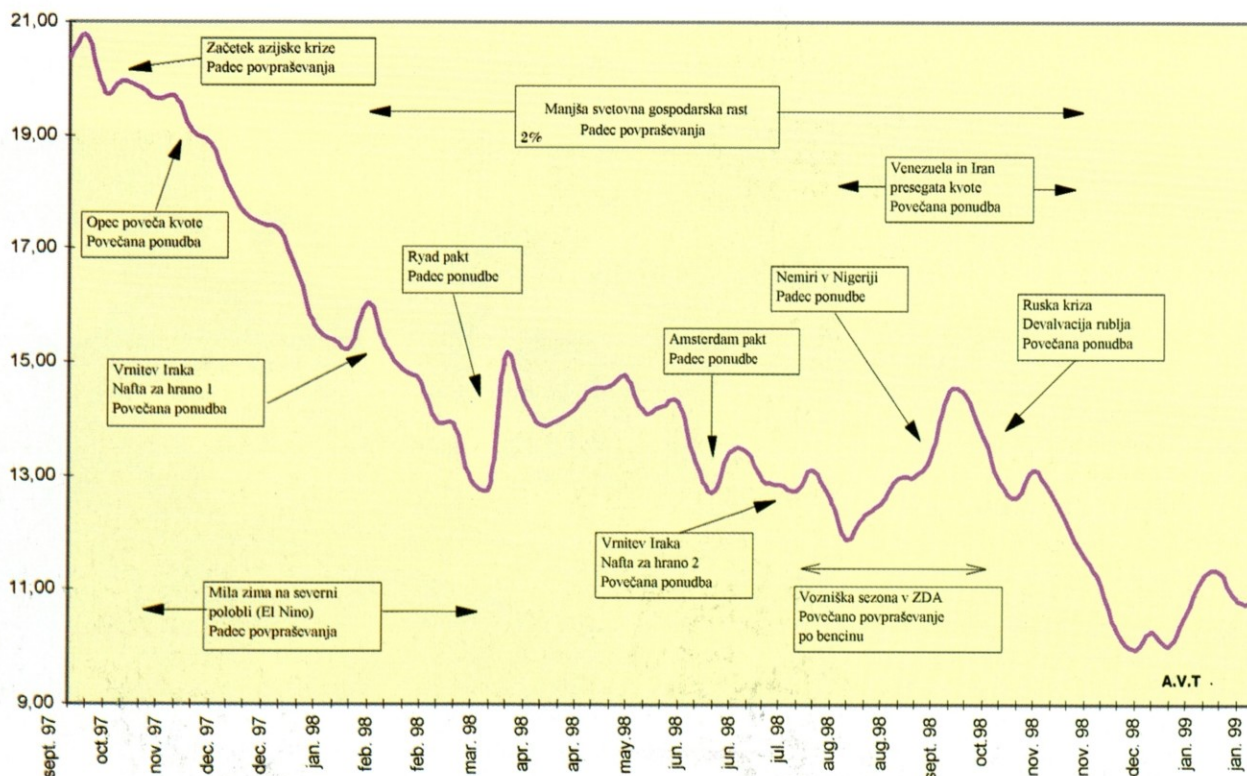
# Kaj se je v letu 1998 dogajalo s cenami na svetovnem naftnem trgu

Leto 1998 je minilo v trendu padajočih cen na naftnem trgu, ki so v decembru dosegle najnižjo raven, ko je cena za sodček vrste Brent Dtd padla celo na 9,31 dolarja. Najbolj so se znižale cene surove nafte, cene proizvodov so manj znižale. Takega razvoja niso predvidele niti najbolj pesimistične napovedi in lanski dogodki so dokaz več, da je naftni trg nepredvidljiv. Cene nafte so lani realno padle za 40 odstotkov pod raven izpred naftne krize v letu 1973 in pod raven v času druge naftne krize leta 1986 (Opec proti severnomorskim proizvajalcem). Iz dogajanj v lanskem letu lahko zaključimo, da smo doživeli novo naftno krizo in da so cene nafte našle dolgoročno stabilnost.

**Gibanje cen nafte Brent Dated od leta 1987**



**Padanje cen nafte (Brent IPE) od oktobra 1997**



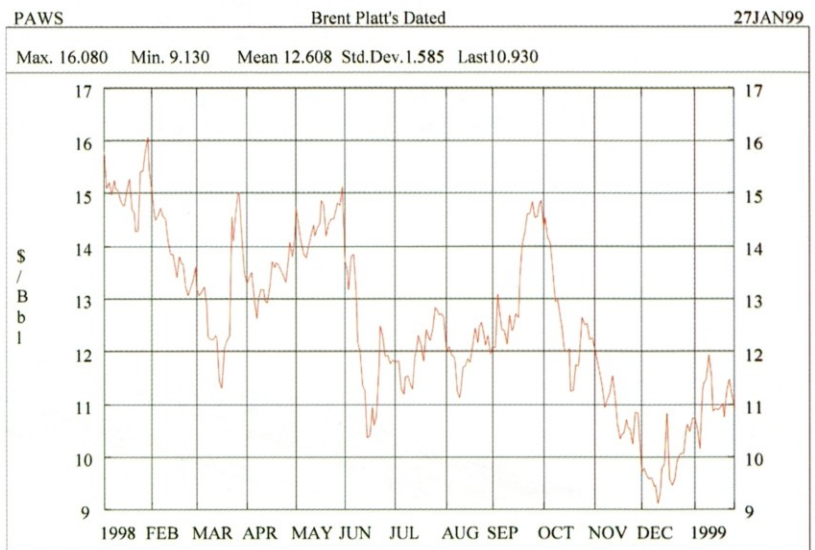
Glavni razlog za padanje cen v letu 1998 je bil izreden splet povsem navadnih dogodkov na naftnem trgu (kronološki prikaz na sliki 2):

- \* politični dogodki: odločitve Opeca, odnosi med Irakom in Združenimi narodi, problemi v Nigeriji,

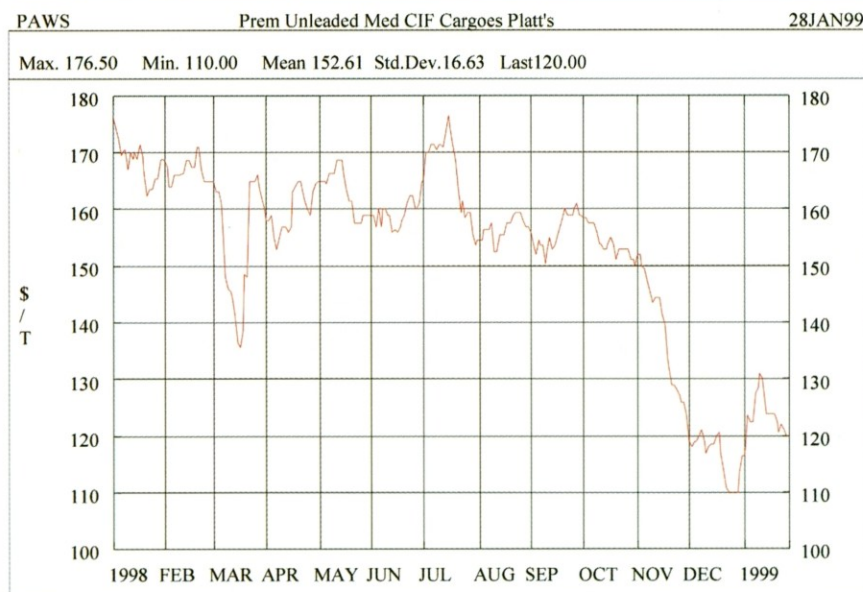
- \* gospodarski dogodki: kriza v Aziji in Rusiji ter počasnejša svetovna gospodarska rast,

- \* klimatske razmere: El Nino in najtoplejša zima v tem stoletju na severni polobli, ciklona George in Mitch.

### Gibanje cen surove nafte Brent Dated v letu 1998



### Gibanje cen neosvinčenega bencina Premium Unleaded Med CIF Mid v letu 1998



jemo šele tedaj, ko bo prišlo do vidnejših premikov pri povpraševanju po naftnih proizvodih, kar pa je v sedanjih razmerah povsem odvisno od gospodarske rasti.

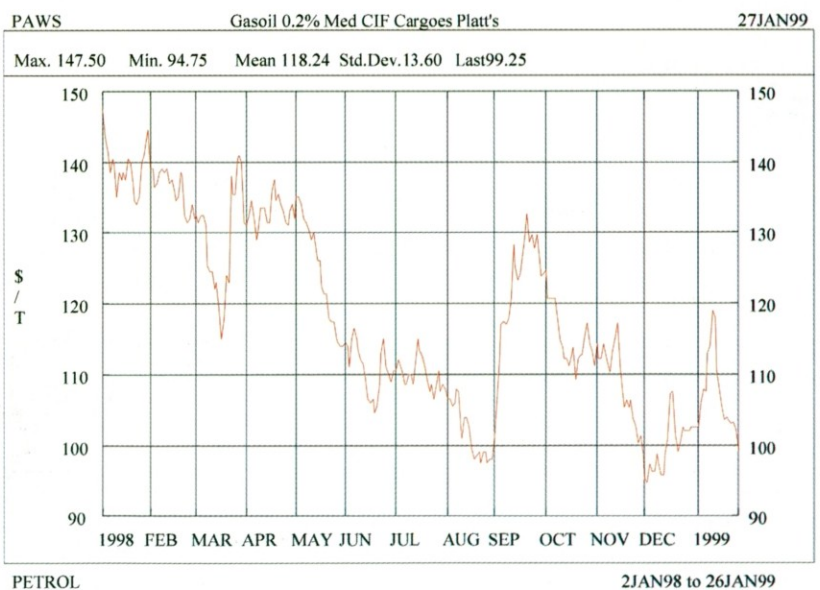
Po napovedih EIA (Energy Information Administration) bodo cene predvsem zaradi azijske gospodarske krize šele nekako do leta 2007 dosegle ravni iz prejšnjih let, če se ostali dejavniki ne bodo spremenili.

**Alenka Vrhovnik Težak**

V primerjavi z letom 1997 so bile lani povprečne letne cene nafte nižje za 33,4 odstotka, neosvinčenega bencina za 25,9 in plinskega olja za 31,4 odstotka. In kaj lahko pričakujemo v letošnjem letu?

Glede na to, da ponudba še vedno presega povpraševanje, tudi dejavniki, ki bi svoje čase povzročili močno razburjenje na naftnem trgu, ne morejo bistveno vplivati na raven cen. Zanimivejše dogajanje na trgu lahko pričaku-

### Gibanje cen plinskega olja Gasoil 0.2 odstotka Med CIF Mid v letu 1998



PETROL

2JAN98 to 26JAN99

# Kako se bodo letos gibale cene na naftnem trgu?

**P**o napovedih EIA (Energy Information Administration) bodo cene surove nafte predvsem zaradi azijske gospodarske krize nekako do leta 2007 dosegle raven izpred leta 1998, vendar pod pogojem, da se ostali dejavniki ne bodo spremenili. EIA napoveduje, da bo letos sodček surove nafte stal 11,50 dolarja, medtem ko v Opecu predvidevajo, da bo cena dosegla 9 do 10 dolarjev. Svetovno povpraševanje pa nafti naj bi se povečalo samo za 1,4 odstotka na 74,67 milijona sodčkov na dan. Glavni razlog je predvsem nižja gospodarska rast v državah v razvoju. Sedanja cena nafte je tako blizu najnižji ravni v zadnjem desetletju, glavna razloga pa skromno povpraševanje v Aziji in povečana proizvodnja v Iraku, ki povečujeta svetovne zaloge.

Napovedi EIA temeljijo predvsem na naslednjem:

\* rast azijskega povpraševanja v prihodnjih dveh letih ne bo dosegla 750.000 sodčkov na dan,

\* normalno vreme v prihodnji zimi,

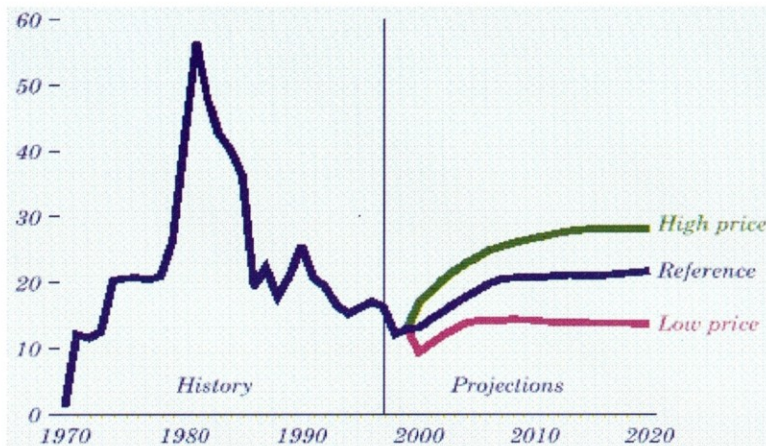
\* Opecova in ne-Opecova proizvodnja bo v letu 1999 rasla samo za 400.000 sodčkov na dan.

Ameriško povpraševanje po nafti naj bi v prihodnjih dveh letih raslo za 2 odstotka na leto, svetovno pa precej manj (letos za 1,4 odstotka).

## Politično ekonomski dejavniki

Opec je v sedanji tržni situaciji do neke mere precenjena naftna velesila in nefleksibilna organizacija političnih nasprotnikov, ki se zadnje leto trudi odpraviti posledice kolapsa, h kateremu je sama prispevala levji delež. Že pred dvema letoma so bili vidni začetki močne gospodarske krize v Aziji. Vendar je Opec na zasedanju v Indoneziji pozimi 1997 kljub temu sprejel sklep o 1,0-odstotnem zvišanju proizvodnih kvot vseh članic kartela razen Iraka.

Tako zvišanje proizvodnih količin in padec porabe v Aziji pa sta pripeljala do tega, da se je začel naftni trg prvič v zgodovini dušiti pod pritiskom vedno večjih zalog, obenem pa se je svetovno povpraševanje po surovi



nafti in derivatih zaradi azijske krize začelo zmanjševati.

Opec je do sedanje naftne krize veljal za izjemno organizacijo predvsem v pogledu kriznega managementa, saj je znal zavarovati svoje interese. Vendar je od prve naftne krize minilo 25 let in v tem času je tudi njegov tržni delež padel z nekaj več kakor 80 na 40 odstotkov. S tem se je zmanjševal tudi pomen Opeca in pri oblikovanju cen nafte in naftnih derivatov so vedno bolj prihajale v ospredje tržne zakonitosti in vedno manj politične oziroma kartelne odločitve, ki so v preteklosti zadoščale za popravke cen na naftnem trgu. Zdaj je videti, da Opec ne najde pravega prijema, ki bi pomenil dokončen preobrat na trgu in izhod iz krize. Članice se zadnjega pol leta bolj ali manj odkrito spopadajo med seboj tako pri določanju osnov za znižanje proizvodnje kakor tudi z obtožbami zaradi presežanja dogovorjenih proizvodnih količin.

Sestanek članic Opeca je napovedan za 23. marec, ko naj bi sprejeli ukrepe za rešitev krize. Najpogosteje omenjajo dodatno znižanje proizvodnih kvot za približno milijon sodčkov na dan, kar naj bi po mnenju analitikov imelo le kratkotrajen vpliv na skromen dvig cen nafte in derivatov. Druga možnost dopušča zasuk v prizadevanjih Opeca za rešitev krize in pomeni ohranitev ali rahlo povečanje proizvodnje nafte, s čimer naj bi odstranili oziroma zmanjšali konkurenco na trgu z dodatnim znižanjem cen. To bi privedlo do ponovnega povečanja tržnega deleža Opeca, kar pa bi pomenilo večjo politično kakor tudi kartelno moč organizacije in s tem možnost za neposreden vpliv na višino cene.

Vendar se pri napovedovanju razvoja na naftnem trgu v letu 1999 ne moremo izo-

gniti vplivu japonsko-azijske krize, zloma Rusije in ostalih vzhodnoevropskih držav, vezanih na Rusijo, kakor tudi najnovejše brazilske denarne krize.

Japonska vlada deluje povsem izgubljeno, saj rešuje državo s kratkoročnimi ukrepi in aktivnostmi. Ker je Japonska pogoj za stabilnost in razvoj v celotni regiji, brez nje ni možno napovedati gospodarskega okrevanja v Aziji. Poleg držav jugovzhodne Azije, ki so že od

leta 1998 gospodarsko zlomljene, se v zadnjem času vse bolj vrstijo razne špekulacije o gospodarski moči Kitajske in Indije.

Za Rusijo velja enako kakor za Japonsko - z eno samo razliko: kriza nekdanjega vzhodnega bloka je močnejša od azijske ter brez prave perspektive, da bi v bližnji prihodnosti rešili položaj v Rusiji ali njenih nekdanjih satelitih.

Brazilijska zaradi svoje velikosti in monetarnih težav z lastno valuto ter zaradi globalnega pomena za trgovino z nekaterimi borznimi proizvodi trenutno predstavlja resno grožnjo stabilnosti v Južni Ameriki. Poleg tega ne smemo pozabiti politične in gospodarske povezanosti znotraj in okoli Mercosurja.

Ker za nobeno od treh kriznih žarišč ne moremo napovedati skorajšnjega kona krize, lahko poudarimo samo njen najpomembnejši vidik. Kriza pomeni padec gospodarske aktivnosti ter standarda prebivalcev, kar vodi do manjšega povpraševanja in s tem potrošnje naftnih derivatov, kar ob nespremenjenih količinah proizvodnje surove nafte in derivatov pomeni stalen pritisk na znižanje cen naftnih derivatov.

## Povpraševanje in ponudba

Povpraševanje in ponudba na naftnem trgu. Zaradi uničujočega vpliva zaloga na cene nafte in derivatov ne bi bilo dovolj, če bi Opec umaknil s trga 1,1 milijona sodčkov na dan, kar pričakujejo od prihodnjega sestanka organizacije, temveč 3 milijone sodčkov, kar je pokazala raziskava Abu Dhabi National Oil Company. Količina bi omogočila dolgoročnejši in večji dvig cen na trgu. Poleg tega tržni položaj že deluje v prid Opeca, saj se stroškovno najdražji proizvajalci počasi umikajo s trga, drugi pa so nevarno blizu točki preloma.

## Zaključek

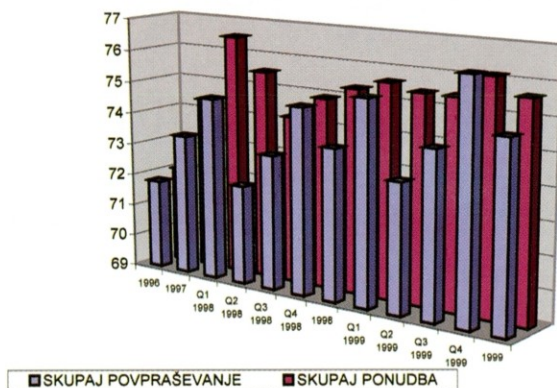
V letu 1999 obstajata dve možnosti za razvoj dogodkov, ki upoštevata globalni gospodarski položaj, vendar pa se razlikujeta glede pričakovanj o prihodnjih dejavnostih Opeca.

Kot alternativa ekonomskemu pogledu sta zanimivi tudi politično obarvani teoriji.

Prva pravi, da je rešitev za položaj na trgu v skupnem nastopu in koordinaciji ciljev proizvajalcev ter 4 do 5 največjih globalnih naftnih družb, ki so nastale po lanskim združevanjih. Po tej alternativni obe strani lahko nadzorujeta stroške proizvodnje s predelavo kakor tudi ciljne cene za finansiranje podjetij oziroma proračunov.

Druga temelji na ameriško-iraškem odnosu, kjer je povsem jasno, da si ameriška politika prizadeva za odstranitev Sadama Huseina, a ker ne more vojaško posredovati in

Gibanje povpraševanja in ponudbe na naftnem trgu (v milijonih sodčkov)



uprizoriti državnega prevrata v Iraku zaradi Rusije in Kitajske, je najlažja pot do normalnega prevrata v Iraku skozi dolgotrajno izčrpavanje ljudstva, ki naj bi se uprlo. Vendar so ZN Iraku odobrili za dobrih 5 milijard dolarjev izvoza surove nafte preko programa nafta za hrano, toda Irak lahko zaradi nizkih cen na svetovnem trgu ob polni izkorišče-

nosti kapacitet izvozi le za dobri 2 milijardi dolarjev surove nafte. Prav tako so Američani že uporabili veto v ZN na načrt za pomoč Iraku pri finansiranju posodobitve in razširitve kapacitet. Vendar Amerika potrebuje zaveznike, ki lahko usmerjajo ceno nafte na svetovnem trgu, to pa je Opec oziroma Saudska Arabija in Kuvajt. Če bi načrt uspel, bi vsi pridobili: Američani bi se znebili državnega sovražnika številka 1, Opec bi skozi obdobje nizkih cen povečal

tržni delež, na arabski polotok bi se vrnila stabilnost in sodelovanje in nenazadnje bi najbolj pridobili Amerika in Evropa, saj lahko po zaslugi nizkih cen nafte ohranita svojo gospodarsko rast.

Alenka Vrhovnik Težak

Sašo Ugrina

Nadaljevanje s strani 3

## Zdravo okolje - naša skupna prihodnost

Pregled na bencinskih servisih in skladiščih smo opravili v začetku februarja. Poleg številnih pozitivnih vtisov smo opazili tudi nekaj pomanjkljivosti, ki jih bo potrebno odpraviti v čim krajšem času:

- \* na bencinskih servisih včasih goriv ne pretakajo v skladu z internimi predpisi,
- \* vozniki avtocistern na splošno ne poznajo

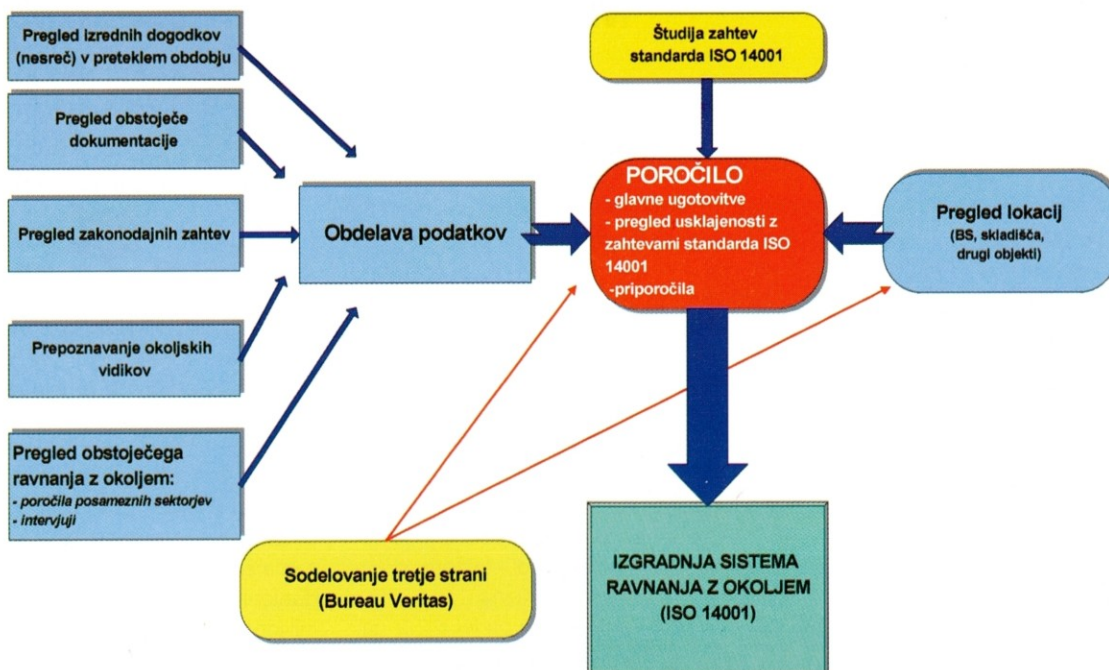
internih navodil za pretakanje,

- \* kontrolnih meritev lovilcev olj na bencinskih servisih ne izvajajo v skladu z navodili,
- \* zbiranje in ločevanje odpadkov ni ustrezno urejeno na vseh lokacijah,
- \* na nekaterih zastarelih bencinskih servisih so ploščadi razpokane,
- \* na večini bencinskih servisov izvleček

požarnega reda ni izobešen na ustreznih mestih,

- \* ukrepanje ob manjših razlitjih pogosto ni ustrezno - nepravilno uporabljajo absorpcijska sredstva,
- \* na nekaterih lokacijah neustrezno skladišči strupene snovi.

Marko Rozman



# Novi cilji pri zniževanju Novi cilji emisij v prometu



**V** borbi proti onesnaževanju zraka, ki ga povzroča cestni promet, so EU ministri za okolje uspeli s svojimi zahtevami. Pod pritiskom avstrijske skupine so dosegli politično enotnost za zmanjšanje emisij ogljikovega dioksida, ki jih povzročajo težki tovornjaki. Poleg tega so se ministri za okolje dogovorili za mehanizme, s katerimi bodo nadzorovali izpuh CO<sub>2</sub> iz osebnih avtomobilov ter za obveščanje voznikov o porabi goriva v novih avtomobilih. Od EU komisije pa zahtevajo, naj se z japonsko in korejsko avtomobilsko industrijo dogovori, da bo prevzela stroge mejne vrednosti EU za emisije CO<sub>2</sub> v osebnih avtomobilih. Jugovzhodne azijske avtomobilске proizvajalce naj bi prepričali, da v zahodno Evropo ne bodo dobavljali šestlitrskih avtomobilov.

Evropska avtomobilska industrija se je obvezala, da bo do leta 2008 svoj vozni park

v največji možni meri preuredila na vozila, ki porabijo malo goriva. Težki tovornjaki na dieselsko gorivo naj bi do leta 2000 oddajali v zrak 2,1 grama CO in do leta 2005 1,5 grama. Dušikovi oksidi naj bi padli s 5 na 3,5 grama.

Italijanska in španska delegacija v EU sta sprva zahtevali nižje, Skandinavci, Nemci, Britanci in Francozi pa višje mejne vrednosti, kakor so jih predvideli Avstrijci. Toda predlagatelji so obe skupini uspeli prepričati in doseči enotnost. Mejne vrednosti bodo nadzorovali z rednimi testi, količino CO<sub>2</sub> emisij pa bodo ugotavljali tudi pri novih osebnih avtomobilih. Komisija EU bo o ugotovitvah pripravljala letna poročila, kupce pa bodo o višini izpuha CO<sub>2</sub> obveščali s pomočjo plaket, obešenih v prodajnih prostorih, ter s »kažipotki«.

V brošuri bodo zajeti vsi modeli osebnih avtomobilov. Priložen pa bo tudi seznam desetih tipov vozil, ki imajo najmanjši izpuh.

## Okoljevarstveni cilj - 2008

Evropska avtomobilska industrija je sklenila, da bo do leta 2008 izdelovala okolju prijaznejše avtomobile. Novi predsednik Zveze evropskih avtomobilskih proizvajalcev (ACEA), predsednik uprave v VW Ferdinand Piech, je v Bruslju povedal, da se je zveza prostovoljno obvezala, da bodo do leta 2008 povprečen izpuh ogljikovega dioksida iz novih avtomobilov znižali na 140 gramov na kilometer. EU ministri za okolje so pogodbo z ACEA odobrili, čeprav njena vsebina zaostaja za cilji evropskega parlamenta. Piech pa je od japonskih in korejskih avtomobilskih proizvajalcev zahteval, da tudi oni upoštevajo okoljevarstvena pravila, o katerih se bo z njimi pogajala komisija EU.

Da bi mogli doseči mejne vrednosti škodljivih snovi, pričakuje ACEA od naftne industrije, da bo kmalu ponudila okolju prijaznejša goriva. Pri bencinu in dieslu naj bi mejna vrednost svinca padla pod 30 ppm. Predsednik VW pa je napovedal, da bo njegov koncern poleg VW Lupa še letos poslal na trg dva nova modela trilitrskih vozil.

do), dohodek na kemijskem področju se je razpolovil na 0,4 milijarde dolarjev.

## Kako so se lani odrezali veliki?

Exxon:

**EXXON**

**Nizke cene surove nafte so močno  
vplivale na dobiček**

Zaradi padca cen surove nafte se je dobiček v Exxon Corporation, Irving/Texas lani zmanjšal za 25 odstotkov in znašal 6,37 milijarde dolarjev. »Manjši dobiček so povzročile nižje cene surove nafte, ki so povprečno za šest dolarjev pri sodčku ležale pod lansko ravniyo. To pa je 33 odstotkov manj kakor leto poprej,« je izjavil predsednik koncerna Lee. R. Raymond. Nekaj so prinesle tudi nižje cene zemeljskega plina, manjše marže pri kemijskih proizvodih, ter padec cen bakra in premoga. Promet največje ameriške naftne družbe se je v letu 1998 zmanjšal na 117,5 milijarde dolarjev (leta 1997 - 137,2). Kljub temu so investicije in izdatke za eksploracijo povišali z 8,8 na 10 milijard dolarjev.

Mobil:

**Mobil**

**Padec cen je povzročil manjši  
dobiček**

Druga največja ameriška naftna družba Mobil Corporation, Fairfax/Virginia je v preteklem letu dosegla veliko nižji dobiček, glavni razlog pa je bil močan padec naftnih in plinskih cen ter nekoliko nižja proizvodnja. V zadnjem četrtletju so imeli celo izgubo. V celotnem letu 1998 je Mobil zaslužil samo 1,7 milijarde dolarjev (leta 1997 - 3,27), promet pa je padel na 53,5 milijarde dolarjev (leta 1997 - 65,9). Izguba v zadnjem četrtletju je znašala 152 milijonov dolarjev (4/1997 - 704 milijonov dobička), glavni razlog zanjo pa so bili izredni faktorji, ki so znašali 651 milijonov dolarjev. Dohodek upstreama je lani padel z 2,2 na 0,6 milijarde dolarjev, medtem ko se je v downstreamu nekoliko povečal (na milijar-

Chevron:



**Zaslужek v letu 1998 je bil nižji**

Chevron je v letu 1998 dosegel manjši zaslužek, pa tudi nižji promet kakor leto poprej. Čisti dobiček je padel s 3,256 milijarde na 1,976 milijarde dolarjev. S tem je dobiček na delnico padel s 4,95 na 3,01 dolarja. Prodaja je padla z 42 na 30,6 milijarde dolarjev. Čisti dobiček v zadnjem četrtletju je znašal 431 milijonov dolarjev (4/1997 - 875). V koncernu pravijo, da se je rezultat zmanjšal zaradi nižjih cen surove nafte in

zemeljskega plina ter kemijskih proizvodov. Cene ameriške surove nafte so se zmanjšale za 35 odstotkov na 11,42 dolarja pri sodčku, kar je najnižja raven v zadnjih 12 letih. Cena zemeljskega plina je padla za 17 odstotkov na 2,02 dolarja za kubični meter. Vendar so črpanje surove nafte povečali za 7 odstotkov na 782.000 sodčkov dnevno, s čimer so delno izravnali negativni razvoj cen. Poleg tega so obratne izdatke znižali za 600 milijonov. V letošnjem letu nameravajo znižati stroške za novih 500 milijonov dolarjev.

#### Texaco:



#### *Dobiček je občutno padel*

V preteklem letu je Texaco dosegel veliko manjši dobiček. Kakor je zapisano v poročilu podjetja, je čisti dobiček padel z 2,664 milijarde v letu 1997 na 578 milijonov dolarjev. Medtem ko je dobiček na delnico v letu 1997 prinesel 4,87 dolarja, je lani znašal komaj 0,99 dolarja. Promet se je zmanjšal s 46,7 na 31,7 milijarde dolarjev. V zadnjem četrtletju so imeli 213 milijonov dolarjev neto izgube, medtem ko so leto pred tem dosegli 623 milijonov dolarjev dobička.

#### Total:



#### *Dosegli so manjši dobiček*

Koncern je v lanskem letu dosegel nižji dobiček kakor v letu 1997. Čisti dobiček je bil za 10 odstotkov nižji (leta 1997 - 7,6 milijarde frankov), vendar predsednik družbe ni navedel razloga za padec. Vendar je jasno, da je svoje prispevala nizka cena. Vodilna vrsta Brent je konec leta stala v Londonu 10,53 dolarja za sodček, kar je bilo za 6 dolarjev manj kakor januarja 1998. Kljub vsemu pa predsednik Thierry Desmarest zatrjuje, da se je dobiček bolje razvijal kakor pri konkurenčnih podjetjih. V letošnjem letu nameravajo vložiti 2 milijardi dolarjev v iskanje novih zalog nafte, kar je za 15 odstotkov manj kakor v preteklih dveh letih.

#### Lukoil:



#### *Presegli pričakovani dobiček*

Ruska naftna družba pričakuje za leto 1998 4,4 milijarde rubljev dobička pred davki, čeprav so načrtovali 4,2 milijardi. Zaradi padca naftnih cen, negativnih učinkov finančne krize in višjih davkov so v državi sicer zmanjšali iskanje in črpanje nafte, kar pa so kompenzirali z znižanjem proizvodnih stroškov in racionalizacijo. Zaradi razvrednotenja rublja pa v Lukoilu pričakujejo v zadnjem četrtletju boljše rezultate. Letos se bodo v podjetju zavzemali za to, da bi bilo črpanje stabilno, organizacijske strukture pa nameravajo izboljšati. Stroške za delo naj bi znižali z uporabo modernejši opreme. Lani je Lukoil načrpal 64,2 milijona ton surove nafte, kar je 1,9 milijona ton več kakor leta 1997. Izvoz pa so povečali za 33 odstotkov na 25,6 milijona ton. 33,8 milijonov ton so dobavili ruskim rafinerijam.

#### OMV:



#### *Precej manj so zaslužili*

Zaradi nizkih cen surove nafte, ki so potegnile za seboj tudi cene zemeljskega plina, je OMV lani dosegla precej slabši operativni rezultat. Letni presežek je vendarle ostal na ravni iz leta 1997 (2,3 milijarde šilingov), in na njegovi osnovi bodo oblikovali dividendo. Leto prej so izplačali 26 odstotkov plus 2 odstotka bonusa, za leto 1998 bodo poskusili pri izplačilu nihanja čim bolj zadržati. Najbolj uspešni so bili v rafinerijskem poslovanju in marketingu. Obe rafineriji sta delali s polno močjo, izvoz iz Schwechata so povečali za 8 odstotkov. Dobro so se odrezali tudi pri melaminu, saj so s 14-odstotnim tržnim deležem drugi na svetu. Zaradi nizke cene nafte bodo morali letos podvzeti ostre varčevalne ukrepe. Investicije bodo znižali za 1,5 milijarde, fiksne stroške za milijardo šilingov. V prihodnjih 3 letih bodo ukiniteli nekaj sto delovnih mest. Preložili bodo predvsem vlaganje v modernizacijo bencinskih servisov in eksploracije. S tem pa se bodo predvsem oddaljili svojemu načrtu, da bi odnos med lastno proizvedeno in kupljeno surovo nafto dosegel 50:50.

#### Royal Dutch/Shell:



#### *Dobiček v najgloblji kleti*

Nizozemsko-britanski naftni koncern je moral lani zaradi nizkih naftnih cen in enkratnih visokih izdatkov za restrukturiranje je neto dobiček dramatično padel. Dobiček pred davki je padel s 15,2 na 2,4 milijarde, dobiček po davkih s 7,8 na 0,5 milijarde dolarjev. V zadnjem četrtletju so zabeležili celo 4,9 milijarde izgube. V eksploraciji je operativni rezultat padel za 57 odstotkov, čeprav je črpanje nafte ostalo praktično nespremenjeno. Področje plina in elektrike je ostalo na predlanski ravni, medtem ko so pri predelavi surove nafte dosegli celo rahel vzpon. Kar za polovico slabši rezultat je doseglo kemijsko področje.

Šef koncerna Mark Moody-Stuart je dejal, da je bilo leto 1998 med največjimi izzivi v zgodovini podjetja. Toda v dveh letih mora koncern spet stati na trdnih nogah. Cilj Moody-Stuarta je 14-odstotna rendita, ki naj bi jo dosegli najpozneje leta 2001. Pred letom dni, ko je prevzel koncern, je zatrdil, da jo bo v letu 1998 povišal z 11,4 na 13 odstotkov, vendar je pristala pri 2,8 odstotka.

#### Elf Aquitaine:



#### *Veliko nižji dobiček*

Francoski naftni koncern Elf Aquitaine SA je lani predvsem zaradi nižjih cen nafte dosegel za 21 do 23 odstotkov nižji dobiček. Čisti dobiček naj bi znašal 1,20 do 1,22 milijarde evrov, kar je v okviru pričakovanj. Ob nizkih cenah in za 2 odstotka manjši proizvodnji je po mnenju predsednika uprave Philippea Jaffrea dosežek še dokaj dober.

V letu 1999 pričakujejo v podjetju, da se bodo cene surove nafte rahlo dvignile in povprečno za sodček znašale 13,50 dolarja. Po zatrditvi predsednika uprave Elf Aquitaine ostaja pri svojem cilju, da bo leta 2002 rendita znašala 13 odstotkov. Leta 1997 je dosegla 8 odstotkov, za lansko leto pa višine še niso določili.

# Magna na dnevu slovenske košarke

## košarka

**V** želji, da bi povečali privlačnost plačilne kartice Magna, smo se tudi letos odločili za sodelovanje na tradicionalnem dnevu slovenske košarke, ki je v hram športa privabil vso košarkaško smetano in množico navdušencev nad tem najpopularnejšim kolektivnim športom na sončni strani Alp.

Prireditev je trajala ves dan in dosegla vrh z osrednjim spektaklom, ki je postregel s številnimi atraktivnimi akcijami slovenskih in tujih zvezd iz naše prve moške košarkaške lige. Med odmori in time-outi je potekal bogat program z nagradnimi igrami, nastopale so akrobatske skupine, odvijala so se tekmovanja v metanju in predvsem v zabijanju v koš. Vse to je pripomoglo, da se je občinstvo sprostito in odlično zabavalo.

Za posebno vzdušje v dvorani pa je poskrbel Petrolov Žabec.

Boštjan Marinko



# Miren dvig in nežen pristanek

Magna balonarski festival, Bohinj 1999

## Najprej o zgodovini balonarstva

Prve balone poznamo iz časa kitajskega cesarja Fo Kiena iz leta 1306, ki je naročil, naj izdelajo papirnate krogle, ki so jih napolnjene s toplim zrakom njegovi vojščaki držali visoko v zraku.

Izumitelja prvega balona na topel zrak, ki se je visoko dvignil in lebdel v zraku, sta bila brata Joseph in Etienne Montgolfier iz Annony v Franciji. Zgodba pravi, da sta nekega dne opazovala rajco, ki se je sušila v vetru, in zdelo se jima je, da bi lahko poletela, če ne bi bila pripeta na vrvi. Ta srajca je bila začetek odkritja, ki je izumitelja proslavilo po vsem svetu. Prvi poskusi s papirnatimi baloni so se izjalovili, zato sta zamenjala material in leta 1783 someščanom predstavila novo napravo. Balon je imel premer 12 metrov in je že pri prvem letu brez posadke dosegel višino 2000 metrov.

## Zdaj pa k letošnji prireditvi

Festival v Bohinju sodi med tako imenovane gorske tekme - prelete, ki od pilota zahtevajo vrhunsko znanje, opremo in psihofizično kondicijo. Med prijavljenimi ekipami so jih organizatorji v skladu s pravili tekmovanja izbrali 42 iz Avstrije, Luksemburga, Velike Britanije, ZDA, Nemčije, Madžarske, Hrvaške in Slovenije. Festival je organiziral balonarski klub Fly with us in ga lahko mirno označimo kot vrhunski prispevek k promociji Slovenije v svetu.

Seveda sta se prireditve udeležili tudi obe posadki, ki upravljata Petrolova balona Magna in Proton. Od petka do nedelje so štartali vsak dan enkrat, udeleženci pa so se pomerili med seboj hkrati tudi za pokal Triglav. Tokrat jim vreme ni šlo najbolj na roko, vsaj ne tistim, ki so zamudili pravočasni štart. Razvil se je namreč močan veter, ki je nekatere odpeljal v povsem napačno smer. Lahko rečem, da je večina prvega dne letela, ne da bi vedela, kam jih bo odneslo. Veter pa je pripomogel k dolžini poletov. Najboljša posadka je tako pristala v Velikih Laščah, kakih 100 km stran.

V košari Magninega balona sta letela tudi dva nagrajenca iz akcije, ki smo jo izvedli na bencinskih servisih. Zvečer so se posadke (kakšnih 15 balonov) zbrale v podnožju smučišča Kobra, kjer so izvedli nočni dvig, ko sicer ne letijo, a pogled na osvetljene balone ustvari prelep pogled. V nedeljo se je zgodba z vetrom ponovila, le da so tokrat vsi pravočasno štartali. Leti so bili spet naključni, dolžine pa zavidljive.

Festival je bil uspešno zaključen, udeleženci pa so obljubili, da se bodo prihodnje leto vrnili v Bohinj. Ob koncu pa samo pravi balonarski pozdrav:

»Miren dvig in nežen pristanek«!

Zvonimir Gantar





## Handiji prepovedani na Essovih bencinskih servisirih na Finskem

Iz varnostnih razlogov bodo na Essovih bencinskih servisirih na Finskem mobilni telefoni prepovedani. Obstaja namreč nevarnost, da bi elektronski impulzi, ki izhajajo iz aparatov, vžgali bencinske hlape. Predvidevajo, da bo Esso kmalu tudi v drugih državah podvil enak ukrep. Iz finske telefonske družbe Nokia so sporočili, da so na britanskih bencinskih servisirih tudi že uvedli enako prepoved. Tak korak nameravajo podvzeti na Nizozemskem in v Belgiji, in slišati je, da ga bodo naredili tudi v Avstriji.

## Rusi načrtujejo izvozne carine za nafto in plin

Po podatkih trgovskega ministrstva namera ruska vlada pri izvozu surove nafte, zemeljskega plina in ostalih surovin zahtevati 5-odstotno izvozno carino. Predlog zakona je pripravljen in bo lahko vsak trenutek podpisan.

## Pričakujejo umik Mobila iz Arala

V Wintershallu pričakujejo, da se bo ameriški koncern Mobil po napovedani združitvi z Exxonom umaknil iz Arala, saj nima nobene možnosti, da bi še naprej obdržal delež v podjetju za prodajo goriv. S tem bi 28-odstotni delež v Aralu postal prost, vendar je Wintershall, ki ima zdaj 15 odstotkov, že najavil svoj interes za nakup. Toda za delež se zanima tudi Veba, ki je lastnica 56 odstotkov Arala. Zato bodo Mobilov delež razdelili glede na obstoječe odnose med ostalima dvema lastnikoma. To pomeni, da bi Wintershall dobil 20, Veba 80 odstotkov Mobilovega paketa. Toda glasovalne pravice bi ostale nespremenjene. Sicer pa se z Mobilom sploh še niso pogovarjali o njegovem možnem izstopu.

## Gasprom zapira 36.000 delovnih mest

Ruski plinski monopolist Gasprom namera še letos odpovedati 36.000 delavcem, kar znaša desetino zaposlenih. Dokončna odločitev pričakujejo v kratkem.

Izvoz plina nameravajo letos povečati na 125 milijard kubičnih metrov. Poleg tega naj bi prodali 2,5 odstotka državnega deleža v Gaspromovih delnicah. Dokončna odločitev o prodaji pa je odvisna od konjunktura, položaja proračuna in samega podjetja. Ruhrgas AG iz Essna je decembra kupil prvi paket - 2,5 odstotka - Gaspromovih delnic za 660 milijonov dolarjev. Na notranjem trgu namerava kupiti še 1,5 odstotka. Sicer pa je predsednik Jelcin dovolil, da gre v prodajo 5 odstotkov 40-odstotnega državnega deleža v ruskem plinskem velikanu.

## Turški koncern Akmaya namerava prevzeti romunsko rafinerijo

Turški koncern Akmaya, ki se je edini prijavil ob drugem razpisu, je s pristojnim romunskim državnim organom podpisal memorandum o prevzemu večinskega dela v rafinerijskem in petrokemijskem kompleksu Petromidia SA. Za nakup 65-odstotnega deleža in za investicijo v rafinerijo je ponudil 465 milijonov dolarjev. Letna kapaciteta Petromidie, ki leži v črnemorskem pristanišču Konstanta, znaša 4,8 milijona ton surove nafte, vendar je zdaj ne izkorišča.

## Conoco in Halliburton odpuščata delavce

Zaradi nizkih cen surove nafte in ukrepov za znižanje stroškov bodo v ameriških podjetjih Conoco in Halliburton odpustili večje število zaposlenih - v Conocu 975, v Halliburtonu, največjem svetovnem izdelovalcu opreme za naftna polja, pa celo 2.750. Conoco, ki ima 16.000 stalno in 27.000 pogodbeno zaposlenih sodelavcev, namerava v letošnjem letu tudi svoje investicije znižati za 21 odstotkov na 1,8 milijarde dolarjev. Halliburton je lani septembra kupil podjetje Dresser Industries, ki prav tako izdeluje opremo za naftna polja, že naslednji mesec pa napovedal, da bo ukinit 8.100 delovnih mest. Mnoge stranke, za katere izvaja projekte v Severnem morju, Severni Afriki in Latinski Ameriki, so prizadete zaradi nizkih cen surovine. Zato so znižale svoje investicije in ne pristanejo na plačilo višjih stroškov za naročene projekte.

## Vietnamsko-ruski rafinerijski Joint-Venture

Vietnamski državni naftni koncern Petro Vietnam in ruski Zarubezhneft, ki je odgovoren za projekte v tujini, sta podpisala Joint

Venture (50:50) za postavitev rafinerije, ki bo imela letno kapaciteto 6,5 milijona ton. Stala naj bi 1,3 milijarde dolarjev, delati pa naj bi začela leta 2001. Vietnamci so se pred tem pogajali že z različnimi zahodnoevropskimi in azijskimi partnerji, vendar so se zaradi nejasnega gospodarskega položaja projekta umaknili.

## Bolgarska rafinerija Neftochim pred privatizacijo

Člani bolgarske agencije za privatizacijo, managementa rafinerije Neftochim ter zastopniki Arthurja Andersena in Creditanstalta so podpisali informacijski memorandum za privatizacijo največje bolgarske rafinerije. Ob tem ostaja odprto vprašanje, koliko bo znašala »zlata delnica«, ki bo ostala v rokah vlade. Vsi prisotni pa so si bili edini, da Neftochim potrebuje strateškega partnerja, če hoče preživeti.

## Indonezijci ocenjujejo, da imajo 9,68 milijard sodčkov naftnih rezerv

Indonezijci ocenjujejo, da njihove naftne rezerve znašajo 9,68 milijard sodčkov. Za iskanje novih naftnih in plinskih polj namera državna naftna družba Pertamina skleniti 20 pogodb s tujimi investitorji. Indonezija, ki je članica Opeca, načrpa dnevno 1,28 milijona sodčkov, lani pa je njena proizvodnja padla za 32,41 odstotkov. Analitiki zatrjujejo, da za to ni kriv padec cen ampak problemi v proizvodnji.

## Od aprila na Madžarskem brez osvinčenega bencina

Od 1. aprila na madžarskih bencinskih servisirih ne bo več možno kupiti osvinčenega bencina. Na voljo bo samo neosvinčen 91, 95 in 98 oktanski. Za vozila, za katera so doslej uporabljali osvinčeno gorivo, bo na bencinskih servisirih možno kupiti potrebne dodatke.

## V Rosneftu predelali manj surove nafte

Ruska naftna družba Rosneft je lani predelala 3,5 milijona ton surove nafte, kar je za 21,3 odstotka manj kakor v letu 1997. Podjetje je še vedno v popolni državni lasti, ker sta propadla oba poskusa za prodajo deležev. Pred nedavnim pa je vlada predlagala fuzijo Rosnefta z Onakom in Slavneftom.

# Za razvedrilo

## Križanka

# Prišli

Petrol d.d.

Enota Maribor, maloprodaja  
Leo Burjan, prodajalec - pripravnik

# Odšli

Petrol d.d.

Enota Celje, maloprodaja  
Albin Žolger, prodajalec, invalidska  
upokojitev

Enota Maribor, maloprodaja  
Štefan Magdič, poslovodja,  
invalidska upokojitev

Motel Lom  
Veljko Moravac, poslovodja Petre I

Restavracija Tepanje  
Stanislava Podergajs, kuharica

Nafta Lendava d.o.o.

Jože Gönc, električar - stikalničar,  
Franc Pergar, pomožni ključavničar,  
varilec

avtor	USTNIC- NOZOBNI GLAS	VEJA ELEKTRO- TEHNIKE	MESTO, KJER JE ZIVAL OB STRELU	ZVISANA NOTA "d"	ALFRED NOBEL	ZENA PO MOŽEVI SMRTI	POSODA ZA BRUSNI KAMEN PRI KOŠNJI	KRILO RIMSKE KONJENICE	ČLOVEK, KI NOSI LA	NEK. SLOVESNA UVODNA SKLADBA
PREBIVAL- CI MESTA Z RAFINER. NAFTA										
FR. FILM. IGRALEC										
GERSHWIN. JUNAKINJA (PORCY IN ...)					VIŠEC SNEŽNI ZAMET					
NAGLAS, POUDAREK				ZAZNA- VANJE S PRSTI	VILKO UKMAR PREBIV. ČATEZA			LOJZE ROZMAN PEŠNIK GRUDEN		
OTROČJE RAVNANJE										
ČEVLJAR- SKA NIT						risba KIH	STRUPENA KAČA NEM. PIŠEC (THOMAS)			
ORODJE IZ EOLITIKA						VELIKO PADAVIN ZIDARSKA ŽLICA				
NICK NOLTE		PEČENJE RADIOTE- LEVIZIJA						SLADKO- VODNA RIBA Z BRKI	GRSKA CRKA	OCE
ZELEZ- NIŠKA PROGA				MOŠKI IN ... UMEK IVO						
SODOBNA POMEMB- NOST, NUJNOST										
SNEŽNI PLAZ							PEVKA ZNIDARIC			

## Zahvala

Ob smrti svojega očeta

### Antona LESA

se iskreno zahvaljujem  
sodelavcem in sindikatu  
motelov Lom in Čatež  
za izrečeno sožalje,  
podarjeno cvetje in sveče  
ter za spremstvo  
do njegovega zadnjega počivališča.

sin Franc Les

## Zahvala

Ob nenadni boleči izgubi moža in očeta

### Julija POŽENELA,

upokojenega poslovodje  
skladišča Maribor,

se iskreno zahvaljujema sodelavcem in  
sindikatu enote Maribor za pisno in  
ustno sožalje, podarjeno cvetje in sveče  
ter spremstvo na njegovi zadnji poti,  
govorniku pa za lepe poslovilne besede.

žena Marija in sin Iztok

# Pripravljeni na prve pomladne dni?

Posebna Petrolova ponudba do 31. marca



**PETROL**

Slovenska naftna družba