

RASPRAVA OKRUGLOG STOLA

U sklopu simpozija MAZIVA 2001 17.-19.10.2001. u Poreču u organizaciji Hrvatskog društva za goriva i maziva prvi je put na mazivaškim simpozijima održana rasprava Okruglog stola na temu "Problematika djelatnosti maziva u Hrvatskoj i široj regiji". Na Okruglom stolu bilo je više od 150 prisutnih od kojih je desetak aktivno sudjelovalo.

Voditelji okruglog stola bili su I. Legiša (GOMA), R. Klobučar (INA), L. Mišković (MORH) uz predsjedavanje R. Mandakovića (INA) koji je ujedno održao uvodno predavanje. U razradi osnovne teme R. Mandaković je u kratkom izlaganju istaknuo određene specifičnosti i tržišne uvjete u Hrvatskoj kao i u široj regiji koje direktno utječu na djelatnost maziva. Iz uvoda R. Mandakovića izdvajamo bitne konstatacije koje su bile podloga za raspravu koja se očekivala i koja je održana u nastavku Okruglog stola:

- U Hrvatskoj je danas prisutno oko 25 trgovačkih marki proizvođača maziva.
- Evidentan je pojačan trend promjena odnosa na tržištu, promjena vlasničke strukture, trend privatizacije i otvaranja tržišta u sklopu pridruživanja zajedničkom tržištu razvijenih zemalja Europe. S druge strane, evidentan je nejednoliki rast industrije i intenzitet obnavljanja voznog parka.
- U zadnjih nekoliko godina uočen je ubrzani porast broja preprodavača maziva.
- Najveća konkurencija i borba za krajnjeg korisnika prisutna je u području plasmana ulja i tekućina za vozila, posebice kod motornih ulja za osobna vozila.
- Zadnjih nekoliko godina prisutna je agresivna promidžba različitih proizvođačkih marki s naglaskom na vrhunska motorna ulja.
- Veliki broj novih tvrtki, nastalih na području šire regije, uglavnom ne osigurava tehnički servis kupcima i nema odgovarajuće prateće laboratorije kao što su primjenski, kontrolni ili servisni.
- Opstanak novih tvrtki temelji se na ponudi maziva uz niske cijene, dobru fleksibilnost poslovanja, mogućnost kompenzacije, utjecaj i održavanje lokalnih veza, ali i inventivnost u osiguravanju vlastite logistike plasmana i dobave.

- U većem dijelu regije prisutna je praksa zaštite lokalnih tržišta putem npr. uvođenjem visokih taksa u transportu, skladištenju, kod uvoza i ostalog, npr. akcize, itd.
- Na svim tržištima u široj regiji zbog nesređenih odnosa na tržištu i neodgovarajuće zaštite potrošača prisutna je i pojava neloyalne konkurencije.
- Već dugo postoji, dosad nerješivi problem za velike i renomirane proizvođače maziva s aspekta troškova poslovanja, dugogodišnji nesklad između "smirenih" prosječnih cijena finalnih maziva i rasta troškova proizvodnje.
- Tradicionalne regionalne tvrtke-proizvođači maziva sporo se prilagođavaju tržišnim uvjetima ili bolje rečeno promjenama tržišnih uvjeta.
- Zajednički problem svih proizvođača maziva je sve veći pritisak na smanjenje ukupnih troškova proizvodnje što direktno utječe na restrikciju investicija, tj. na investicije u tehnologiju proizvodnje.
- Na pojedinim tržištima, posebno u manje razvijenim zemljama, sve češće su pojave kopija, neoriginalnih kvaliteta, uglavnom renomiranih regionalnih proizvođača.
- Utjecaj državne regulative u pravilu ne osigurava ili dovoljno ne osigurava zaštitu krajnjeg potrošača.
- U svim zemljama šire regije prisutna je neusklađenost državnih i strukovnih specifikacija, npr. u području sigurnosti u prometu.
- U ovom trenutku može se konstatirati neusklađenost sustava kontrole kvalitete kao i metoda ispitivanja između pojedinih zemalja šire regije.
- Utjecaj i uloga državnih agencija za zaštitu potrošača i zavoda za ispitivanje kvalitete su nedostadni barem u području djelatnosti maziva.
- Pitanje uloge struke postavlja se samo na akademskoj razini.
- Glavni cilj ovog Okruglog stola je svakako pokušaj definiranja mogućnosti, značaja i utjecaja strukovnih udruga kao što je Hrvatsko društvo za goriva i maziva na poboljšanje općeg stanja.

U raspravi je sudjelovao veći broj sudionika, među kojima se isticala kvalitetno pripremljena prezentacija predstavnika tvrtke Shell, g. M. Raffaellija na temu utjecaja postojećeg zakona o otrovima na plasman tekućina za prijenos topline u rashladnim sustavima motora vozila ili, kako mi popularno kažemo, antifrizu.

Naglašeno je da je temeljem Zakona o otrovima koji je prihvaćen u Saboru, klasificiranje antifrizu zbog sadržaja MEG-a kao otrova, a ne štetne komponente, postao veliki problem. Predlagač Zakona je predložio tekst koji

je usvojen u Saboru bez potrebnog komentara strukovnih udruga te je u pojedinim detaljima praktički neprovediv u realnim okolnostima praktične primjene. Zbog birokratiziranog pristupa sanitarnih inspekcija kao i nefleksibilnosti Ministarstva zdravstva našli smo se u situaciji da je uistinu nemoguće udovoljiti slovu Zakona, tj. osigurati npr. zapošljavanje visokoškoloranih stručnjaka za otrove na prodajnim mjestima antifriz, kao i priložiti tražene informacije i upute o postupcima medicinskog osoblja u slučajevima intoksikacije uz svako pakiranje antifriz. Postavljeno je pitanje uloge strukovnih udruga koje mogu pomoći u ujednačavanju standarda između razvijene Europe i Hrvatske.

Gospodin L. Mišković iz Ministarstva obrane RH je s pozicije velikog potrošača maziva i srodnih proizvoda u Hrvatskoj naglasio stajalište i tržišnu realnost da krajnji korisnik zahtijeva od prodavača maziva kompletan tehnički servis koji uz usluge laboratorija uključuje i praćenje kvalitete proizvoda tijekom skladištenja i eksploatacije, što na kraju ima utjecaj kod izbora krajnjeg partnera. Dakle, za velike korisnike maziva koji su svjesni potrebe smanjenja ukupnih troškova održavanja, cijena maziva po kg je manje važan element u odnosu npr. na mogućnost tvrtke – prodavača maziva da kompletno riješi uklanjanje rabljenih maziva i srodnih proizvoda uključujući i rabljeni ili otpadni antifriz. Krajnji korisnik smatra, dakle, da prodajom proizvoda nije završena obveza prodavača prema krajnjem korisniku. Krajnji korisnik je u tom smislu spreman za višu razinu suradnje i povezivanja s pravim partnerima – proizvođačima maziva.

Predstavnik tvrtke Lubrizol, g. I. K. Fraser je vezano uz svoje stručno predavanje u sklopu programa simpozija dodatno naveo neke osobitosti u području primjene i općenito djelatnosti tekućina za obradbu metala u istočnoj Europi.

Predstavnik tvrtke Fuchs maziva, g. A. Filipec je u opširnijem izlaganju istaknuo da u tvrtki pridaju veliku važnost i osjećaju potrebu za edukacijom vlastitih kadrova kako bi mogli pratiti sve zahtjeve kupaca.

Na kraju je predstavnik tvrtke OMV g. F. Novotny-Farkas svojim prilogom diskusiji ujedno izrekao i poruku Okruglog stola: "U svjetlu postojećih i očekivanih promjena uvjeta na tržištima ne samo za maziva u Europi, uloga strukovnih organizacija je okupiti sve ozbiljne proizvođače i prodavače maziva koji prvenstveno moraju imati pošten odnos prema kupcu te je to ujedno mjesto gdje se moraju početi rješavati svi problemi određene regije".

Mnogi sudionici simpozija komentirali su organizaciju rasprave Okruglog stola kao dobrodošlu prigodu za razmjenu mišljenja, stavova i iskustava te rješenje prisutnih dilema i nedoumica i izrazili želju da slične rasprave postanu redovni segment budućih simpozija.

Predstavnici organizatora Hrvatskog društva za goriva i maziva su u skladu s rečenim, pozvali sve tvrtke proizvođače maziva prisutne u Hrvatskoj da se aktivno uključe u rad Društva.

THE ROUND TABLE DISCUSSION

Within the symposium LUBRICANTS 2001 held between 17th–19th October 2001 in Poreč in the organisation of the Croatian Fuel and Lubricant Association, a round table discussion titled “Problems of lubricant business in Croatia and broader region” was held. Over 150 people gathered together for the round table, and 10 or so actively participated.

Hosts of the round table were I. Legiša (GOMA), R. Klobučar (INA), and L. Mišković (MORH) under the chairmanship of R. Mandaković (INA) who in his short presentation pointed to certain specific characteristics and market conditions in Croatia and broader region that have a direct impact on the lubricant business. From the introduction of R. Mandaković we single out important statements that served as the basis for discussion that had been expected and that was held in the continuation of the round table:

- About 25 lubricant trademarks are currently present in Croatia.
- Increased trend of changed market relationships is quite obvious, including the change in ownership structure, trend of privatisation and opening of market as part of joining the common market of the developed European countries. On the other hand, uneven industry growth and intensity of fleet renewal is also obvious.
- Recent years show the increased number of lubricant resellers.
- The strongest competition and struggle for the end user can be seen in the area of lubricating oil and related products sales, especially engine oil for passenger vehicles.

- The past several years mark the appearance of aggressive promotional activities of various trademarks, especially top quality engine oil.
- A large number of new companies, established throughout the broader region, often does not provide technical services to their customers, and do not have the appropriate support laboratories including the application, control and service labs.
- Survival of the new companies is based on low price lubricant offer, convenient operation flexibility, possibility of compensation, influence on and maintenance of local connections and the inventive approach to the securing of own logistics in respect of sales and supply.
- Protection of local markets is also present throughout the larger part of the region and methods of protection include the introduction of high transport and storage taxes, and also high import and other taxes, for e.g. excise tax.
- All markets in the broader region mark the appearance of disloyal competition due to the lack of arranged relationships on the market and inadequate protection of customers.
- Another issue that has been plaguing the big and respectable lubricant manufacturers for a very long time is connected with operation costs – long lasting discord between the “stable” average price of final lubricants and increased cost of production.
- Traditional regional companies - manufacturers of lubricants do not quickly respond to market conditions or better said to the changed market conditions.
- The problem shared by all lubricant manufactures is the growing pressure to reduce the total production costs, which has a direct impact on the restriction of investments i.e. investments into the production technology.
- Bogus products, non-original qualities of mostly renowned regional manufactures begin to frequently appear on certain markets, especially on those of less developed countries.
- The influence of legislature is such that it mostly does not secure or does not secure sufficient end user protection.
- Lack of harmony between the government and professional specifications, for e.g. in the field of traffic safety; can be felt in all countries of the broader region.
- At this point we may also make note of the lack of harmony between the system of quality control and testing methods between certain countries of the broader region.

- Influence and role of state agencies for consumer protection and institutes for quality inspection are insufficient at least in the area of lubricants.
- The role of profession becomes the academic level question only.
- The main objective of this round table is to attempt to define the possibilities, importance and influence of professional associations like the Croatian Fuel and Lubricant Association to the effect of improving the overall situation.

A large number of participants took part in the discussion. The presentation that was especially noticeable for its high quality was made by the Shell representative Mr. M. Raffaelli who spoke about the influence of the existing Poison regulation on the sale of the heat transfer liquids for engine cooling systems i.e. antifreeze, as the popular term is.

With reference to the already adopted Poison Act it was pointed out that due to MEG content the classification of antifreeze as poison and not as hazardous component had become a big problem.

Without obtaining the necessary comment from the professional associations the sponsor moved a text that was adopted in the Croatian Parliament. In certain details this Act is practically unenforceable under the actual circumstances of practical application. Due to bureaucratic approach of sanitary inspections and inflexibility of the Ministry of Health we are facing the situation where it is truly impossible to satisfy the requirements of the Act, for e.g. secure employment of highly educated poison experts at antifreeze points of sale, and attach all necessary information and instructions about medical treatment in cases of intoxication to all antifreeze packages at retail. The question was raised in respect of the role of professional associations that can help in the harmonisation of standards between the developed European countries and Croatia.

From the position of a large scale consumer of lubricants and related products, Mr. L. Mišković from the Croatian Defence Ministry reiterated the view and the market reality that lubricant sellers today are expected to provide a complete lubricant technical service, including laboratory services and monitoring of product quality during the storage and exploitation phase, which all combined influences the selection of the end partner. Consequently for the big lubricant users who are aware of the need to reduce the total maintenance costs, the price of lubricant per kilogram is less important than the issue of the company's i.e. lubricant manufacturer's ability to fully solve the problem of used lubricant and related products management including used and/or waste antifreeze. In this area the end user is ready for a higher

level of co-operation and involvement with real partners – lubricant manufacturers.

Within his expert presentation Mr. I.K. Fraser of Lubrizol, additionally listed some specific qualities in the area of application and metal processing liquids in general in Eastern Europe.

In his lengthy presentation, the representative of the company Fuchs lubricants, Mr. A. Filipec pointed to the importance the company gives to the education of its staff in order to be able to meet the customer demands.

In the end the OMV representative Mr. F. Novotny-Farkas expressed the message of the round table: “In view of the existing and anticipated changes on the lubricant market in general, and not only in Europe, the role of professional associations is to gather all serious manufacturers and sellers of lubricants who will primarily have an honest relationship with customers, and this is the starting point toward the solution of all regional problems.”

Many simposium participants commented the event as a very wellcome opportunity to exchange opinions and experiences as well as gather problem solutions, and expressed their interest to see future round tables as a regular segment of simposium activities.

In line with the above, representatives of the Croatian Society for Fuels and Lubricants invited all lubricant manufacturers, which are present in Croatia to take an active part in the work of the Association.

Robert Mandaković and Ivo Legiša