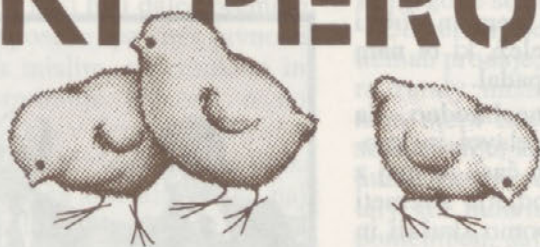


# PTUJSKI PERUTNINAR



|| 325451

GLASILO DELOVNEGA KOLEKTIVA IN KOOPERANTOV PERUTNINE PTUJ • LETO XVI. • ŠTEVILKA 2 • MAREC 1992

## Krmilo Perutnine prevzel dr. Roman Glaser

*Na drugi seji delavskega sveta je bil izvoljen za predsednika družbenega podjetja Perutnine Ptuj dr. Roman Glaser. Čeprav je to odgovorno dolžnost sprejel v težkem gospodarsko-političnem trenutku, je optimist, če bomo le vsi krepko prijeli za delo. O tem teče beseda v naslednjem intervjuju.*

Doktor Glaser! Prevzeti krmilo firme, kakršna je naša, ni bila lahka odločitev niti v času stabilnih gospodarsko-političnih razmer. Še veliko težje se je za tako odgovorno zadolžitev odločiti v sedanjem času, ko se iz dneva v dan spreminjajo zakoni in ukrepi.

Večina v kolektivu je sicer pričakovala vašo kandidaturo, pa vendar je bila takšna odločitev pogumno dejanje. Podjetje poznate, zavedati pa se je treba, da ste s prevzemom krmila Perutnine Ptuj prevzeli tudi odgovornost za preživetje 2000-članskega kolektiva delavcev in kooperantov.

Res je, da voditi podjetje, kakršno je Perutnina, ni bilo nikoli lahko, danes pa je to nedvomno še težje. Za tako odločitev ni dovolj le pogum. Najprej je treba dobro poznati funkcioniranje podjetja, njegovo pozicijo na trgu, njegove potenciale, menedžment in upoštevati makroekonomska gibanja v lastni državi. Poznavajoč to in dejstvo, da so ob tebi dobri sodelavci, ki znajo in hočejo svoje delo spraviti na optimalni nivo, je bil najpomembnejši razlog, da sem se odločil prevzeti vodenje podjetja. Dejstvo je namreč, da posameznik, pa če je ta še tako sposoben, ne more uspeti brez homogenega teama, ki mu stoji ob strani. Seveda pa je bilo odločujoče pri mojem sklepu tudi dejstvo, da se naši delavci in kooperanti zavedajo pripadnosti firmi in da želijo na svojih delovnih mestih prispevati največ, kar zmorejo, k skupnemu uspehu.

Prvi mož v podjetju, še zlasti v velikem, je po navadi izpostavljen mnogim špekulacijam in kritikam. Če so težave, še toliko bolj, ker vsakdo veliko pričakuje. V sedanjem gospodarsko-političnem koplapsu, ko se dnevno spreminjajo državni predpisi, pa je težko biti pa-



meten pri gospodarskih odločitvah. Kar je bila še včeraj idealna rešitev, je že jutri lahko povsem napačna. Kako nameravate krmariti našo "barko", da ne nasede ali celo potone?

Danes je vsak, ki vodi podjetje, izpostavljen raznim kritikam. Te so lahko tudi dobronamerne, največkrat pa so žal zlonamerne, podkrepljene z raznimi podtikanji. Moje osebno in profesionalno izhodišče pa je, da vodim firmo po svojih najboljših močeh v korist le-te in seveda v korist delavcev in kooperantov. Cilj mi je, da podjetje še naprej prosperira in da svoj velik tehnični in človeški potencial, znanje in pridobljene izkušnje izkoristimo tudi v prihodnje. Obdobje, v katerem se nahajamo, je nedvomno zelo težko, ne samo za našo branžo, marveč za vse slovensko gospodarstvo. Upoštevati pa je treba dejstvo, da je Perutnina v slovenskem perutninarstvu edina, ki je svoj nivo proizvodnje ohranila in v

glavnem obdržala tudi vsa delovna mesta zaposlenih. Vsi pa vemo, da so tudi pri nas navzoče likvidnostne težave, da smo izgubili nekatere trge in da smo se znašli v situaciji, ko moramo iskati nove. Rešitve smo poiskali v klasičnem izvozu na tuje trge, kjer smo dosegli takšne cene, kot jih dosegajo najboljši svetovni proizvajalci. Žal pa nam svetovne cene ne zagotavljajo izboljšanja likvidnostnega problema, ker so nižje kot domače. Tu bi morala svojo vlogo odigrati vlada z izvoznimi stimulacijami in pariteto tolarja, saj vsi vemo, da je tolar precejšen. Od tod tudi razkorak med svetovnimi in domačimi cenami.

Zavedamo se, da povečan izvoz v tem trenutku za nas ni najoptimalnejša rešitev, vendar je v tem trenutku to edini izhod za ohranitev obsega proizvodnje in za ohranitev delovnih mest. V mojem videnju preživetja ali funkcioniranja podjetja je seveda na prvem mestu potrebno pridobiti in ohraniti trge, kjer je profitabilnost taka, da z njo podjetje lahko normalno funkcionira. Ob tem pa moramo obvladati likvidnostne težave. Nedvomno pa so izjemno velike težave zaradi visokih "oderuških" bančnih obrestí, kjer bo država morala poiskati rešitev. Tu mislim, da je osnovna naloga vseh zaposlenih z mano na čelu, da zmanjšujemo osnovne proizvodne stroške. Da zmanjšujemo stroške pri nabavi vseh vhodnih surovin in materialov in da na drugi strani dosežemo maksimalno profitnost s prodajo.

Lahko rečem, da smo v tem času v najrazličnejših razgovorih s poslovnimi partnerji v svetu in z ministri v Sloveniji prišli do zaključka, da Perutnina kljub vsemu ima svoje mesto v tem prostoru in da lahko nadalje funkcionira v svojih današnjih okvirih. Da pa je to zalogaj, ki ni samo moj, je najbrž jasno. Breme bomo morali nositi vsi — od poslednjega proizvodnega de-





# Krmilo Perutnine prevzel dr. Roman Glaser

lavca in kooperanta do mene in vseh mojih sodelavcev. Prepričan pa sem, da se delavci in kooperanti tega tudi zavedajo.

Po "Cankarjevem domu" so se začeli krhati odnosi med Srbijo in Slovenijo in težave tudi nas niso obšle. Vendar smo bili do nedavnega prepričani, da bo za Perutnino ostala Srbija odprto tržišče. Toda politika in vojna sta storili svoje. Podobno se je zgodilo tudi v drugih republikah dosedanje Jugoslavije. Pri tem pa ni malo takih, ki trdijo, da smo slovenski trg zane-marjali zato, ker smo razvijali srbskega.

Kakor koli, sedaj so pred nami dejstva. Nekaj o tem ste že rekli, pa vendar, kakšne so naše usmeritve za uspešnejšo prodajo, da bi obdržali obseg proizvodnje in s tem delo in socialno varnost za številne delavce in kooperante?

Orientiranost Perutnine s kapaciteto proizvodnje, kot jo ima, je neminovno morala zajemati tudi jugoslovansko tržišče. Tudi danes nisem prepričan, da ne bodo trgi prejšnje Jugoslavije, tudi s Srbijo, ponovno postali naši trgi. Kdaj bo to, je seveda politično vprašanje. Gospodarstveniki na obeh straneh vsekakor imamo takšen interes. Vendar bo tu potrebno uskladiti še marsikaj in preiti na take cene, ki nam bodo prinašale profit in to tudi na srbskem trgu.

Res pa je, to moramo priznati, slovenski trg zapolnjen s perutninskimi proizvodi in zato za nas veliko premajhen. Mi proizvedemo 50 % celotne slovenske proizvodnje perutninskega mesa, prodamo pa približno samo 10 %. Tu je seveda računica enostavna, a za nas neugodna. V danem trenutku se to v največji meri pozna pri našem komercialnem uspehu. Zaradi tega mislimo moji sodelavci in jaz, da moramo slovenski trg neprimerno bolj kvalitetno obdelati, bolj agresivno

nastopiti na njem in dobiti nazaj tisti delež, ki bi nam po logiki pripadal.

Tako je neobhodno, da morajo vsi delavci in kooperanti v tem času skupaj z vodstvom podjetja stremeti za tem, da bomo skušali in zmogli preživeti vse omenjene težave, ki nastopajo. Seveda pa sem prepričan, da bodo težave v letošnjem letu še vedno velike. V vodstvu se bomo maksimalno trudili, da bomo dosegli vse začrtane cilje, ki sem jih podal v svojem programu ob imenovanju, da bo firma v tem letu kolikor toliko normalno funkcionirala in dosegla na koncu leta takšno izhodišče, da bo lahko funkcionirala v naslednjem obdobju.

V letu 1991 beležimo izrazit padec življenjske ravni, ki se še vedno znižuje. Nekateri delavci glede na objektivne pogoje v družinah životarijo že pod eksistenčnim minimumom. V čem vidite izboljšanje stanja?

Da je življenjski standard v Sloveniji padel, je dejstvo. Proizvodnja v Sloveniji se je zmanjšala za okoli 20%. Standard je padel za 30%. V tem trenutku je v Sloveniji blokiranih okoli 1000 podjetij. Perutnina doslej še ni bila blokirana niti za dan. Zavedam se, da se delavci z osebnim dohodkom, ki ga prejema, zelo težko preživljajo. Vendar plača delavcev in kooperantov ni odvisna zgolj od naše poslovne politike, marveč v veliki meri tudi od globalne politike celotne Slovenije. Če se danes pojavlja Perutnina Ptuj kot izjemno velik izvoznik, saj izvažajo več kot 60% celotne proizvodnje na klasične izvozne trge, pomeni, da je pariteta deviz za takšno hišo, kot je naša, skrajno neugodna, na kar sem že opozoril. Prepričan pa sem, da bo vlada morala pa kratkem upoštevati dejstvo, da je tolar precenjen in da bo morala začeti stimulirati izvoznike, tako kot jih stimulirajo v vseh razvitih deželah sveta.



Predsednik Perutnine z gostoma firme Allana iz Indije

Kot sem že dejal, sem v bistvu optimist. Če bomo uspeli z zniževanjem fiksnih stroškov, kot smo si jih začrtali, sem prepričan, da bomo s časom začeli dosegati to, da bodo osebni dohodki postali nekoliko boljši, sprejemljivejši za naše ljudi. Treba pa je vendarle reči, da še noben mesec nismo ostali brez plače, kar pa ni dejstvo za vsa slovenska podjetja.

Vsak razvoj zahteva prilagajanje kadrov. Od kar Perutnina stoji, so se dogajale kadrovske spremembe. Tudi ta trenutek so prisotne. Nekateri pa so vendarle prepričani, da so premestitve neke vrste kazenski ukrepi. Je temu res tako?

Moj cilj nikoli ni bil v politiki kadrovanja kaznovati z zamenjavo. Res pa je, da so kadrovske zamenjave ob razvoju nujne, če hočemo z določenimi ljudmi na določenih mestih doseči več. Gotovo je, da je hiša v zadnjih dveh, treh letih opravila več zamenjav, zlasti pri vodenju. Upam si trditi, da se danes te spremembe pozitivno odražajo. Vodenje podjetja lahko temelji samo na tem, da ljudje, ki ga vodijo, delajo kot team. Če posameznik v tej skupini ne more sodelovati, pač ne moremo zamenjati celotnega teama, marveč posameznika. V hiši pa so še posamezniki, ki mislijo, da so lahko kot individualci tisti, ki bo-

do lahko vplivali na poslovanje firme. Ti se bodo pač morali zavedati, da se je treba prilagajati večini in ne obratno.

Za zagotovitev uspešnih kadrov je nedvomno potrebna ustrezna skrb za dopolnilno izobraževanje in usposabljanje. Nekateri aktivnosti so na tem področju že v teku, vendar bo temu občutljivemu področju najbrž potrebno nameniti več skrbi kot doslej.

Trdno sem prepričan, da je na področju izobraževanja potrebno storiti veliko več, kajti ljudje lahko dajo od sebe le toliko, kolikor znajo. Znanje pa izredno hitro zastareva. Če ne bomo prišli do tega, da bomo iskali znanje tudi izven hiše, od ljudi, ki o nekaterih stvareh vedo več kot mi, potem bo seveda naše znanje zastarelo in takšen bo tudi razvoj.

Dejstvo je, kot je razvidno tudi iz mojega programa ob nastopu delovnega mesta predsednika podjetja, da bom posvečal veliko pozornosti izobraževanju kadrov in njihovi motivaciji. Motivacija je nedvomno potrebna, vendar je zmotna predstava, da je ljudi potrebno motivirati le s plačo. Prepričan sem, da so druge metode motiviranja pomembnejše in učinkovitejše.

Za izgradnjo kadrov bomo vsekakor morali storiti še veliko, začetek pa je že viden. Dopolnilno izo-



braževanje smo začeli s profesorjem Ivankom za vodstvene delavce, nadaljevali pa s strokovnim seminarjem Arbor-Acres za vodenje žive proizvodnje. Letos bo sta vsaj še dva strokovna seminarja. Za boljše vodenje podjetja bomo organizirali tudi še podobne seminarje, kot ga je vodil profesor Ivanko. Ob tem pa nikakor ne bomo zanemarili dopolnilnega izobraževanja delavcev. Pri tem bomo bolj kot doslej izkoristili tudi naš časopis in Informacije, v katerem bomo poskušali preko strokovnjakov podajati, kaj se v firmi dogaja, kakšni so načrti oziroma kaj nameravamo v prihodnje ter posredovati tisto, kar v hiši znamo. Delavci pa morajo spoznati tudi to, kaj se dogaja v svetovnem perutnarstvu in kje smo mi. Tudi tu se je nekaj že premaknilo.

Z biltenom Informacije kot dopolnilom Perutnarja smo dobili obliko hitre informacije, vendar smo v glavnem pisali le o pozitivnih stvareh in o raznih preobrazbah in reorganizacijah podjetja, o čemer so delavci dobivali res podrobne informacije in motivacijo za odločanje. Marsikaj, kar bi delavce in javnost utegnilo zanimati, pa je velikokrat bilo zadržano s tančico poslovne skrivnosti. To je bil večkrat razlog, da so se spletale razne govorice.

Podobno je bilo, ko je konec minulega leta nepričakovano odšel iz podjetja dotedanji predsednik Gojčič. Ker ni bilo pred tem in tudi za tem ne resnične informacije, je bilo slišati marsikaj. Zlasti veliko je bilo polemik okoli Yutalyja, ki da ni izpolnil obljub oziroma da je izkoriščal podjetje. Tudi širša javnost je o Perutnini prevečkrat brala le v rubriki "Govori se", ne pa na straneh o gospodarjenju in uspehih podjetja.

Se vam ne zdi, da zadrževanje takojšnjih pravih informacij nudi plodna tla za spletkarjenja in ulična obrekovanja? Kot urednik sem živo zainteresiran, da se na tem

področju stvari spremeni. Se bodo?

Menim, da je informiranja v naši hiši daleč premalo, še posebej pa širše javnosti. Tu mislim, na resnično informiranje javnosti o dogodkih v Perutnini. Da se je okoli bivšega predsednika Gojčiča spletalo veliko najrazličnejših govoric, je nedvomno dejstvo. Ne želim jih komentirati in tudi ne o njih polemizirati. Na nekaterih javnih sestankih v podjetju sem zavzel nekaj stališč, glede Yutalyja želim

interes Perutnine, in da bodo za Yutaly veljale malo-prodajne cene, zmanjšane za njegove stroške.

Ob teh izhodiščih in količinah prodaje, ki jo realizira Yutaly, mislim, da Perutnina mora imeti interes za sodelovanje, kajti v tem trenutku moram reči, da je Yutaly kot individualni kupec pomemben, saj je naš večji kupec v Sloveniji. Nobena razloga ni, niti opravičila, da Perutnina kot matična firma ne bi z Yutalyjem delala, seveda na normalnih ekonomskih in go-

bile definirane cenovne razlike med Perutnino kot matično hišo in Yutalyjem. Kot sem že poudaril, so te stvari z aneksom k pogodbi med Perutnino in Yutalyjem postavljene na ekonomsko primeren odnos, boljši, kot ga imamo, recimo, s katerim koli drugim velikim partnerjem.

**Delavci veliko pričakujejo od Vas, od Vašega načina vodenja. Tudi to, o čemer sva se sedaj pogovarjala. Kaj pa pričakujete Vi od nas?**



*Dr. Roman Glaser pozdravlja goste ob začetku seminarja Arbor-Acres. Od leve: B. C. D. Hanegraaff, dr. Paolo Candoli, Erih Šara, Steven Passarello – podpredsednik Arbor-Acres, dr. Roman Glaser, dr. Miguel Eleguera in Alan Goodwin*

tudi tu odgovoriti jasno in decidirano o Yutalyju.

Yutaly je firma, ki jo je ustanovila Perutnina s svojim italijanskim partnerjem z določenim ciljem. Pošteno povem, da je ta cilj bil v nekaterih elementih dosežen, v nekaterih pa ne. Mi smo v času ko vodim podjetje nekatere stvari z Yutalyjem analizirali in definirali. Pripravili smo aneks k pogodbi z Yutalyjem, ki vsebuje takšne opredelitve, za kakršne sem se zavzemel na sestanku delavskega sveta ob svojem imenovanju. Ta aneks natančno opredeljuje, da bomo korigirali cene za Yutaly dvakrat na mesec tako, kot jih korigira Perutnina, nadalje da bo Yutaly lahko prodajal samo program družinskih paketov, kar je

spodarskih pozicijah. Zavedati pa se moramo, da bo z najrazličnejšimi in številnimi strukturalnimi gospodarskimi spremembami, ki bodo nastajale v Sloveniji, potrebno imeti podobnih partnerstev še več. Najti nam bo treba interesantne tuje partnerje in z njimi formirati različne organizacijske povezave v smislu povečanja prodaje. V Perutnini se bomo morali navaditi, da ne moremo ostati zgolj proizvodna firma, marveč bomo morali postati tudi komercialno prodajna.

Pri tem menim, da je tudi z Yutalyjem možno nekatere stvari izboljšati in doseči na koncu večji profit za obe strani. Slab priokus, ki so ga nekateri imeli in ga še imajo, izhaja iz tega, ker niso

Zavedam se dejstva, da delavci sicer upravičeno pričakujejo spremembe. Gotovo pa se morajo zavedati, da v dani situaciji gospodarskopoličnega stanja Slovenije in bivše Jugoslavije teh rešitev na hitro roko ne more biti. V svojem programu sem opozoril, kje so naše šanse, kamor bomo vložili vse napore. To niso velike naloge samo za nas v vodstvu, marveč tudi za vse delavce in kooperante. Vsi se moramo zavedati, da proizvajamo s prevelikimi stroški. Odstotki mortalnosti, konverzije, izgub v klavnici, slabi komercialni pogoji, nedodelane vhodne cene surovin, nelogično povezane likvidnostne izterjave in drugo, so dejstva, ki

*(Nadaljevanje na 4. strani)*



(Nadaljevanje s 3. strani)

posledično lahko ogrozijo še tako dobro firmo.

Če želite vi meni naložiti, kar je tudi prav, vso veliko odgovornost, ki sem jo tudi pripravljen prevzeti, potem moram in smem tudi jaz pričakovati od vseh delavcev, kooperantov in sodelavcev, da se na svojih delovnih pozicijah maksimalno trudijo in da pridemo do takšnega proizvoda, ki bo kvaliteten, konkurenčen in profitabilen. Verjemite, da je to edino izhodišče, ki ga podjetje ima. Trdno sem prepričan, da je rezerv v

podjetju še toliko, da če jih znamo poiskati in izrabiti, ne vidim več večjih težav. Vsi pa se moramo zavedati, tudi kooperanti, da je potrebno prenehati s spletkarjenjem in posvetiti vso energijo dobremu delu.

To odseva tudi iz Programa, ki ga je dr. Glaser podal na delavskem svetu ob izvolitvi za predsednika Perutnine Ptuj (objavljamo ga v celoti).

Zavihajmo torej rokave in program realizirajmo prepričani, da si bomo s tem, kljub težavam, pridelali boljši jutri. Urednik

## PROGRAM IN PROJEKCIJA FUNKCIONIRANJA PODJETJA V LETU 1992

1. Obdržati obseg proizvodnje na nivoju kot je začrtana s planom za leto 1992, v soodvisnosti z dinamično gospodarske strategije države.

2. Povečati asortiman izdelkov, ter izboljšati kvaliteto proizvodov na nivoju celotnega podjetja.

3. Reorganizirati podjetje v smislu logistike in maksimalne naravnosti na profitabilnost.

4. Preiti na trgovsko-proizvodno obliko funkcioniranja in uvajati sistem cash on delivery.

5. Povečati tržne deleže na kvalitetnih tujih in sistematično obdelovati domači in bivše YU trge.

6. Proizvodnjo in ostale dejavnosti firme maksimal-

no racionalizirati vse v smislu večje profitne stopnje.

7. Maksimalno zaostriti finančno in komercialno disciplino.

8. Motivirati in homogenizirati vodstvo podjetja po sistemu management by walking around, preiti na teamsko delo.

9. Postaviti relacijo med PP in YUTALY na kvalitetne ekonomsko-komercialne odnose.

10. Dati večji poudarek na izobraževanje na vseh ravneh.

11. Povečati pripadnost delavcev in kooperantov podjetju, strmeti za kvalitetne humane odnose med vsemi zaposlenimi in kooperanti ter doseči kvalitetno informiranje le-teh.

Med odmorom na seminarju



## Povzetek finančnega načrta za leto 1992

Izhodišča za pripravo II. dela načrta poslovanja finančnega načrta za leto 1992 so bila:

- načrt proizvodnje 1992
- 70 % letna inflacija (tečaj DEM = 70,00 SLT, USA \$ = 110 SLT),
- predvidene finančne zmožnosti.

Pomembnejše sestavine finančnega načrta so naslednje:

— Načrtovani obseg materialnih stroškov znaša 8,2 milijarde SLT.

— Sredstva za plače so načrtovana v višini 1 milijarde SLT.

— Načrt sredstev sklada skupne porabe vsebuje običajne postavke. Skupaj načrtovana sredstva sklada skupne porabe znašajo 39.000.000 SLT. Formiranje in koriščenje sredstev sklada skupne porabe bo potekalo v odvisnosti od tekoče zakonodaje in finančnih možnosti podjetja.

— Načrt amortizacije je izdelan za osnovna sredstva v uporabi in osnovna sredstva, ki bodo aktivirana v letu 1992. Skupni načrtovani znesek amortizacije znaša 261.430.000 SLT.

— Načrt investicijskega in tekočega vzdrževanja je izdelan v okviru predvidenih finančnih možnosti podjetja v skupni višini 261.850.000 SLT.

Skupaj znašajo načrtovani odhodki 8.208.120.000 SLT, prihodki pa 8.211.300.000, kar daje načrtovani dobiček v višini 3.180.000 SLT.

Zavedati se moramo, da je tako zastavljen načrt izredno optimističen. Poleg zgoraj navedenih osnov smo upoštevali še 8 % mesečno inflacijo ter tekoče plačevanje blaga s strani naših kupcev. Meja pozitivnega in negativnega poslovanja je v današnji situaciji zelo negotova. Ob 15 % mesečni inflaciji bi bilo izgube preko 300 milijonov, ob 20 % mesečni inflaciji pa že preko 550 milijonov, kar je

posledica porasta obrestnih mer in večjih izgub ob zamikanju plačil s strani kupcev. Dejavniki, ki vplivajo na rezultat in ukrepi, katere bomo morali dosledno izvajati, so naslednji:

— proizvodni normativi, ki smo jih potrdili s proizvodnim načrtom za leto 1992, morajo biti vsaj doseženi,

— znižati moramo stroške poslovanja na najnižjo možno raven,

— z izvozom naših produktov moramo iskati najugodnejše cene,

— izterjava mora biti funkcionalna,

— povečati moramo obseg slovenskega trga najmanj na 8.000 ton,

— zmanjšati moramo delež stroškov financiranja v lastni ceni.

Vse to pa bo premalo, če se v makroekonomiki in gospodarstvu Slovenije ne bodo premaknile na boljše nekatere stvari, h katerim spadajo:

— znižanje inflacije in s tem znižanje obrestnih mer,

— znižanje davkov,

— realen tečaj,

— povečanje izvoznih stimulacij na nivo ostalih vrst mesa,

— povečanje kupne moči na domačem trgu, kar pa nujno ne pomeni le povečanja plač, temveč takšno gospodarsko politiko, ki bo produktivno povečala število aktivno zaposlenega prebivalstva.

Glede na zgoraj navedeno je jasno, da končni rezultat poslovanja ni odvisen le od nas samih in da je v planirani rezultat vkalkuliran tudi delež državnih oblasti oz. njihovega uspeha pri saniranju monetarnega, fiskalnega in gospodarskega sistema nasploh.

Sestavni del finančnega načrta so še ključni za delitev stroškov, kondicije in planske cene surovin, materiala, polizdelkov, izdelkov in storitev.

Plansko analitski sektor



# INVESTICIJSKA DEJAVNOST V LETU 1991

V letu 1991 so se izvajala le najnujnejša dela in nabavljala najnujnejša oprema za normalno odvijanje proizvodnje. Večja dela so se izvajala predvsem v PE Starši in PE Perutninska klavnica.

## PE STARŠI

### Farma Kidričevo:

Na farmi Kidričevo so bila izvedena obsežna investicijsko vzdrževalna dela, kot so preureditev vhodov in vhodnih poti k posameznim skupinam, ureditev dovoznih poti, platojev ter gramoziranje in asfaltiranje cestišč. Poleg tega so bila izvedena še dela pri popravilu prezračevanja in popravilu prezračevalnih loput v II. skupini.

Nabavljeno je bilo še nekaj nujne opreme.

### Farma Trnovec:

Izvedena je bila rekonstrukcija ogrevanja v I. in II. skupini s preходом na ogrevanje s plinskimi tajfuni (gradbena in inštalacijska dela), opravljeno je bilo tudi popravilo loput ter ureditev in asfaltiranje dovoznih poti.

### Farma Starošinci:

Opravljena so bila dela pri preureditvi objektov za prehod na brojlersko vzrejo (ureditev zračnih odprtin za vhod svežega zraka s potrebnimi loputami in svetlobami).

Zaradi preusmeritve vzreje je bila nabavljena še naslednja oprema: napajalna oprema sistema NIPL za pet objektov ter krmilna oprema sistema TUBA za dva objekta.

## PE BROJLERJI

Na farmi Breg so bila opravljena investicijsko-vzdrževalna, gradbena in obrtniška dela na šestih objektih (od A do E) ter nabavljena napajalna oprema NIPL sistema za šest objektov.

## PE PERUTNINSKA KLAVNICA

Nabavljena je bila oprema za jedilnico in razdelilno kuhinjo, kompenzacijska

naprava, oprema za dezinfekcijo, električno dvigalo, dihalna aparata in hidrofot. Izvajala so se dela pri izvedbi meritev porabe električne energije. Izdelana in montirana je bila oprema za linijo transporta in skladiščenja perne moke.

Opravila so se večja investicijsko vzdrževalna dela pri preureditvi prostorov stare klavnice v skladišče in delavnice ter na elektroinstalacijah.

## PE PREDELAVA

Izdelana je bila lokacijska dokumentacija za IV. fazo rekonstrukcije predelave, izdelan elaborat varstva pred požarom za novo predelavo, tehnična dokumentacija za izgradnjo prizidka k predelavi — odprema odpada, oddana gradbena in inštalacijska dela za izgradnjo tega prizidka ter nabavljen prenosnik, vozilo za prevoz malice. V teku so dela pri izdelavi projektno-tehnične dokumentacije za IV fazo rekonstrukcije predelave in izdelava transportnih trakov za POM. Od investicijsko vzdrževalnih del so bila v teku dela pri preureditvi mirnega hlajenja.

## PE TOVARNA KRMIL

Izvajala so se dela pri izgradnji sodobnega informacijskega sistema in predelavi mostnih tehtnic. Opravljena so bila tudi dela pri popravilu strehe.

## PE PROMET

Nabavljeni sta bili dve šasiji TAM 190, dodelani s platoji za prevoz piščancev s kontejnerji.

## PE TRGOVINA

Urejena in opremljena je bila nova prodajalna na tržnici v Koprju. Dela je izvajal naš Servis, oprema za prodajalno je bila nabavljena preko firme Kandorfer in Emone Merkurja.

Poleg tega je bila za ostale poslovalnice nabavljena razna hladilna oprema, računalniška oprema, telefaksi, reklamni avtomobil FIAT DUKATO ter s pomočjo kompenzacij vplačan do-

stavni avtomobil za skladišče v Ljubljani.

## DIREKCIJA

V letu 1991 je bila nabavljena računalniška oprema (6 kom računalnikov DIA-LOG, 3 kom ethernet, 2 kom tiskalnikov) ter pisarniška oprema za IV. nadstropje.

Skupno smo v letu 1991 vložili v nabavo opreme ter

izvedbo del 26,1 milijona SLT, za 39.786 SLT pa je bilo opravljenih investicijsko vzdrževalnih del. Skupni investicijski vložek znaša torej 65,9 milijona SLT. Od tega je bilo po kompenzacijah vplačanih za 38,5 milijona SLT ali skoraj 58 % navedenih vlaganj.

Prilagojeno po letnem poročilu Urednik

## NOVE IDEJE IN POSKUSI

# NOVOST PRIHAJA IZ NIZOZEMSKÉ

Pri reji piščancev je eden večjih stranskih produktov zdravju škodljiv amoniak. V gospodarsko razvitejših državah se z ekološkimi problemi veliko ukvarjajo. To je razlog, da so na Nizozemskem izvedli zanimiv poskus: kako pripraviti objekt, da se bo v njem tvorilo 90 odstotkov manj amoniaka? Svojevrstno so pri tem rešili tudi nalaganje živali za prevoz v klavnico.

V razvojnem centru "Halfweg" nizozemskega podjetja "Hendriy" so naredili poskus v objektu s 13.000 brojlerji. Na betonska tla so položili lesen pod z rešetkami in čezenj razprostrli posebno tkanino. Nanjo so nasuli še običajen nastilj, ki ga uporabljajo za brojlerje. Z ventilacijskim sistemom so vpihovali zrak iz objekta med betonska tla in lesene rešetke. Pri tem se je ustvarjal nadtlak. Od tu je potoval zrak skozi tkanino v nastilj, nato pa se vračal v objekt. Gibanje zraka je potekalo počasi. Zrak nad nastiljem se je tako vedno menjaval zaradi česar je bila mikroklima ugodnejša. Nastilj se je posušil hitreje, s čimer se je močno zmanjšala tvorba amoniaka.

Tak način reje omogoča tudi svojevrstno nalaganje živali. To poteka izven objekta. Poseben mehanizem vleče tkanino skupaj z nastiljem in piščanci. Nastilj

pada v svoj zabojnik, piščance pa lovijo in nalagajo v zaboje za prevoz v klavnico. Prah pada pod rešetke in ga z lahkoto odstranijo. Pri čiščenju ostanejo rešetke v objektu.

Pri takem načinu reje se je v objektu zmanjšala koncentracija amoniaka za 90%. Velika prednost je tudi vedno suh nastilj (delež suhe snovi presega 70 odstotkov). Vse to ugodno vpliva tudi na zdravje živali, sistem pa ima še druge tehnološke prednosti:

— izboljšuje rast in konverzijo krme;

— mogoča je tudi večja gostota živali, in sicer do 24 na kvadratni meter;

— suh nastilj ugodno vpliva tudi na kvaliteto brojlerjev — močno se je znižalo število prsnih žuljev;

— zaradi specifičnosti lovljenja živali se močno zniža število poškodb, ki se pojavljajo pri "klasičnem" lovljenju.

Takšna investicija ni poceni. Ali se naložba splača zaradi zaščite okolja, boljših proizvodnih rezultatov, boljše kvalitete brojlerjev, manjših stroškov zdravljenja, možnosti naselitve več živali, ter manjše porabe nastilja, energije in delovne sile, pa se bo pokazalo v proizvodnji po daljšem časovnem razmiku.

Po World Poultry 1991/1 mag. M. Režek



**Najbrž se prepočasi prilagajamo tržnim razmeram. Konkurenca to s pridom izkorišča, je pa vsakega tolarčka škoda, ki gre mimo nas.**

## Mesnica Titov trg potrebna rekonstrukcije

“Najbrž je v tem trenutku najtežje govoriti o uspešnosti prodaje. Vsi se zavedamo, da se proizvodni cikel zaključí s prodajo proizvodnega blaga, ko prispejo denarci nazaj v podjetje. Vsi zaposleni zremo v izkupiček, zato si v prodajni enoti Trgovina in celotni komerciali prizadevamo, da bi kar največ prodali. Toda komu? Denarnice potrošnikov so iz dneva v dan tanjše, konkurenca zlasti zasebnikov pa je vedno močnejša.”

Ta uvod Ivana Čeha, poslovodje naše največje poslovalnice v Ptuj na Titovem trgu, je ponudil ustrezno izhodišče za nadaljnji pogovor. Ta poslovalnica, ki ima štiri oddelke: mesnico, delikateso, kuhinjo in bife, je bila ob otvoritvi leta 1970 naš ponos. Dvajset let obra-

tovanja pa je opravilo svoje. Sedaj je oprema dotrajala in nujna je obnovitev. Aktivnosti za obnovitev so se začele že pred dvema letoma, vendar je bilo tokrat prisotno razmišljanje, da bi to mesnico dali v najem Yutaliju. To je bilo takrat, ko se je upokojil dotedanji poslovodja Mirko Žgeč in ko je bila odprta poslovalnica Perutninček. Takrat je odšel tudi dobršen del kolektiva v Perutninčka. Od prejšnjih 36 delavcev je ostale 20 redno zaposlenih in en pripravnik. V samopostrežni restavraciji so ukiniteli eno izmeno, sicer pa kadrovske ni bilo bistvenih sprememb.

Bistvena sprememba je nastopila zavoljo zmanjševanja kupne moči potrošnikov. Če je včasih gospodinja kupila kilogram mesa ali več, ga sedaj kupi nekaj de-

kagramov, kolikor ga pač tisti dan potrebuje. Nedvomno je za tako prodajo potrebno vložiti veliko več dela za enak fizični obseg prodaje; če pri tem upoštevamo še konkurenco, je nemogoče plasirati načrtovane količine. Ena od možnosti bi bila, poskusiti poiskati kakšne “velike potrošnike”, ki pa jih ob konkurenčni ponudbi ni lahko najti. Poleg tega “visi” nad to mesnico še vedno vprašanje, ali bo ostala v Perutnini ali bo Yutalijeva. V vsakem primeru pa bi bilo potrebno, kot to zahteva poslovodja, obnoviti celotno prodajalno.

Kar se iztrošenosti opreme tiče, predstavlja ta največ težav v kuhinji. Vzdrževalci morajo tako rekoč dnevno odpravljati okvare. Vzdrževalnih posegov pa ne manjka tudi v drugih oddelkih. Tu zaposleni se sicer zavedajo finančnih težav, ki pogojujejo temeljiti obnovitveni poseg, vendar tudi nenehno krpanje ni poceni. Pri tem še vedno tudi ohranjamo stare naprave, ki so že v marsičem neprikladne v sedanjem času.

“V delikatesi se količinska prodaja ni toliko zmanjšala kot v mesnici. Pri tem pa je vsekakor potrebno poudariti, da je za prodajo v tem oddelku potrebno pri delu veliko prijaznosti, saj tudi v delikatesi kupujejo kupci manjše količine blaga. Pre-



Poslovodja Ivan Čeh

cej strank nam je uspelo poleg ostre konkurence obdržati z razširitvijo ponudbe s takoimenovanimi artikli iz kompenzacij. Vsekakor pa bi prav delikatesni proizvodi morali biti bolj estetsko predstavljeni,” razmišlja poslovodja. “Tu predvsem mislim na funkcionalne vetrine estetskega videza. Kupec navsezadnje kupuje tudi ali še zlasti — z očmi”.

“Tudi reklama ima pomembno vlogo pri prodaji. To smo najbrž do nedavna jemali preveč površno. Ni koristno, če razdelimo veliko reklamnega materiala komurkoli. Bolj pomembno je potencialne kupce privabiti s pokušinami. Časi, ko so ob prodajnem pultu stale vrste čakajočih kupcev, so le še lep spomin. Sedaj se je treba za vsakega kupca bo-



Na račun delikatese (zgoraj) in mesnice (spodaj), bi kazalo razširiti gostinski del (spodaj) in še popestriti ponudbo za mlade





# Nadaljevanje sodelovanja z Ekonomsko-poslovno fakulteto mariborske univerze

V okviru letnega programa izobraževalne dejavnosti v podjetju smo 9. in 10. marca 1992 organizirali strokovni seminar za vse člane kolegija. Vodil ga je priznani strokovnjak s področja organizacije, dr. Štefan IVANKO — redni profesor Ekonomsko-poslovne fakultete (EPF).

Na prvem predavanju je orisal bistvene značilnosti sodobne organizacije, kot so različna pojmovanja o

organizaciji, vrste organizacijskih struktur, dinamika zunanega in notranjega okolja, soodvisnost rezultatov podjetja in ravni organiziranosti, učinkovitost in uspešnost podjetij, procesi spreminjanja, celostni 7-S model kompleksne organiziranosti, inovativna organiziranost, ustvarjalnost in poslovanje in tudi težnje sodobne organiziranosti podjetij. Na drugem pa **management v podjetjih**, kot so

vodenje podjetja, vodij dela oz. sodelavcev, linijsko in funkcionalno, projektno in projektno-matrično vodenje, načini in metode vodenja, teorije "X", "Y" in "Z", komuniciranje, vidiki motivacije, znanja in sposobnosti, podjetniški življenjski cikli, vrste in značilnosti podjetnikov ter vloga vodje pri spreminjanju podjetja.

Oba dneva je predavanjem sledil praktikum, z analizo odgovorov na vprašalnike in vajami načrtovanja delovnih ciljev oz. rezultatov. Diskusija je bila živahna, zvrstila so se vprašanja, pogledi, mnenja, pa tudi primerjave z dogajanjem v praksi.

Profesor Ivanko je med izvajanjem večkrat poudaril, da lahko Perutnino uvrstimo (ob uvajanju oz. uveljavitvi načel sodobne organizacije!) med tista

podjetja, ki imajo jasno perspektivo. Sedanje težave, s katerimi se srečuje podjetje, so take narave, da jih je mogoče premagati. V prvi vrsti zahteva to hitre, premišljene in odločne prijeme, najbolj odgovornih ljudi v podjetju — managementa.

Udeleženci seminarja so vnovič potrdili koristnost takšnega sodelovanja med EPF in PP. To je najbolj racionalen način izvedbe strokovnega izpopolnjevanja, kjer nam vrhunski specialisti posredujejo najnovejša teoretična spoznanja, trende in praktično uporabnost posamezne znanstvene vede in stroke.

Vtisi in ocene udeležencev potrjujejo, da je prof. Ivanko v okviru seminarja odlično posredoval tematiko iz organizacijskih ved.

J. Tarbuk

Dr. Ivanko med predavanjem



(Nadaljevanje s 6. strani)

riti s kakovostno in prijazno postrežbo. K temu pa nedvomno prispevajo še zlasti, ko gre za predstavitev novih proizvodov. Takšno predstavitev smo imeli v naši poslovalnici prvič lansko jesen. Upam, si trditi, da je upravičila svoj namen in najbrž bo takšnih predstavitev še več. Seveda ima Ivan Čeh še precej zamisli, kako popestriti ponudbo in privabiti potrošnike, če bo le naletel na razumevanje predpostavljjenih. Čeprav meni, da ta trenutek ni možno kaj veliko storiti, ne želi, da bi njegove zamisli objavili, ker bi jih hitro kdo uporabil.

Razmišlja tudi o razširitvi bifeja. "To bi se dalo urediti z zmanjšanjem prodajnega prostora v delikatesi. Vsekakor je treba posodobiti

opremo, ponudbo pa razširiti še za mlade.

Najbrž bi morali tudi cene prilagajati sezoni, ne samo kalkulacijam. V mesecih, ko je že tradicionalno slabša prodaja, se konkurenca bolje znajde in nam na ta način odpelje tudi nekaj kupcev. Zaloge pa so tudi drage. Mislim, da se mi prepočasi prilagajamo razmeram. Vsakega tolarčka ja namreč škoda, če gre mimo nas."

Poleg vseh težav v tej poslovalnici ugotavljajo, da, upoštevajoč zmanjšano število zaposlenih promet le ni bistveno padel. Promet ohranjajo s prizadevnim delom kolektiva in prijaznim odnosom do strank. To pa je možno doseči z dobro organizacijo dela in pravilnimi medsebojnimi odnosi v kolektivu. Če se bodo našla sredstva za obnovitev te poslovalnice, bomo najbrž pisali o še boljših uspehih. L.C.

## Seminar Arbor-Acres

Tradicionalni spomladanski seminar za organizatorje žive proizvodnje smo, v sodelovanju s firmo Arbor-Acres, organizirali tudi letos.

23. marca je bila v Poslovnem centru okrogla miza za vodstva in organizatorje žive proizvodnje v PE Stari starši, Starši in Brojlerji.

24. marca pa je bil strokovni seminar firme Arbor-Acres, na katerega smo povabili še druge slovenske perutinarje in poslovne partnerje, ki se ukvarjajo z živo proizvodnjo, z območja dosedanje Jugoslavije.

Predavali so vrhunski strokovnjaki firme Arbor-Acres. Steven Passarello — podpredsednik te ugledne firme (na sliki), je govoril o deležu te provinience na vseh koncih sveta in sploh širše predstavil firmo. Dr. Miguel Elguera je predaval o napredovanju in rezultatih reje jat brojlerskih staršev. Dr. Paolo Candoli in Alan Goodwin pa sta podala navodilo za rejo in gojenje jat temelječo na izsledkih.

Slušatelji so seminar zelo ugodno ocenili, pomembno pa je tudi to, da so se ga udeležili, mimo političnih nesporazumov tudi mnogi strokovni delavci z drugih republik.

Urednik





# D-SAFALADA, novost naše proizvodnje

Zdrava in pravilno sestavljena hrana je ključnega pomena v življenju človeka, zlasti v obdobju nosečnosti ter v otroški in mladostni dobi. Zato smo se v Perutni ni Ptuj ob sodelovanju z medicinskimi strokovnjaki odločili, da naši široki paleti perutninskih klobasičarskih izdelkov dodamo novi izdelek. Poimenovali smo ga D-SAFALADA.

D-safalada je dietična obarjena klobasa, izdelana iz najkvalitetnejših kosov piščančjega mesa. Poleg mesa vsebuje manjšo količino mastnega tkiva, začimb in dodatkov.

Polnjena je v lahko prebavljiv kolagenski ovitek. D-safalada je zlasti priporočljiva zato, ker ima 30% manj masti in 50% več beljakovin kot ostale obarjene klobase, ob tem pa vsebuje tudi zadovoljivo količino mineralnih snovi. Zaradi visokega odstotka beljakovin in majhne vsebnosti maščob je to visokobeljakovinski in nizkoenergetski izdelek čvrste konsistence.

Poleg tega ima blag, prijeten okus po piščančjem mesu. S ponosom vas obveščamo, da je to prva obarjena klobasa pri nas s tako visoko vsebnostjo kvalitetnih sestavin. Celoten proces proizvodnje je pod nenehno



Del udeležencev na predavanju o zdravi prehrani. V sredini je dr. Jožica Reberc.

kontrolno veterinarske inšpekcije. Redno nadziramo vse parametre kvalitete v vseh fazah proizvodnje. S tem je zagotovljena stalna kakovost izdelka. Kontrolo sestave izdelka opravljamo v lastnem laboratoriju ter laboratoriju Zavoda za zdravstveno varstvo Maribor.

D-safalada s svojo bogato beljakovinsko in mineralno sestavo je namenjena vsem potrošnikom, še zlasti za organizirano prehrano mladih. Med drugimi je primerna tudi za prehrano otrok, še posebej s stomatološkega

gledišča, ker je bogata z beljakovinami, kalcijem in fosforjem, ki so med drugimi najpomembnejši elementi za tvorbo zob in kosti. S svojo sestavo prispeva tudi k boljšemu zdravju, že izrastlih zob, ker ne pospešuje zobne gnilobe — je torej zobem prijazna hrana.

Staro pravilo pravi, da se zdravje prične v ustih. Zdravje je vrednota, ki ima tudi vse večji ekonomski učinek, zato razmislite, kaj je vrednejše, ali plačevati zdravljenje ali z ustrezno prehrano vzdrževati in

ohranjati zdravje ter se ob tem dobro počutiti?

Novi izdelek je za velike porabnike, kot so bolnišnice, vrtci in kuhinje družbene prehrane v podjetjih, že na voljo. Za te se D-safalada prodaja v rinfuzi, za široko potrošnjo pa bo vakumsko pakirana v prodajni enoti po 30 dkg. Na prodajnih pultih bo na voljo te dni.

Skupaj z medicinskimi strokovnjaki smo v februarju organizirali strokovno predavanje o zdravi prehrani, na katerega smo povabili tudi predavatelje gospodinjstva v šolah in tiste, ki skrbijo za prehrano otrok v šolah in vrtcih. Uvodno strokovno razlago o vplivu prehrane na zdrav razvoj zlasti mladih ljudi je podala specialistka pedontologinja dr. Jožica Reberc, ki je D-safalado ocenila kot proizvod, ki ga velja vsakemu priporočiti.

Potrebo po taki obliki sodelovanja so potrdila mnoga vprašanja, ki so sledila predavanju in na katera so zainteresirani dobili dodatne strokovne razlage. To pa je bila tudi prilika, da smo poleg D-safalade potrošnikom predstavili podjetje in proizvodni proces v klavnici in predelavi.

Tanja Šmigoc-Senčar

## Polnjenje D-safalade





## Kaj se dogaja v PE Servis?

V PE Servis se poleg rednih del zavzemamo spet nekoliko več za reorganizacijo. Novi predsednik nam je poveril nalogo, da izdelamo shemo organizacije vzdrževanja, ki naj bi imela značaj enotnega sistema v strokovnem smislu in v smislu koordinacije.

Nova organizacija naj bi poenotila nabavo in skladiščenje, kakor tudi koordinacijo med skupinami vzdrževalcev v PP. Naloga je zelo obsežna, tako, da bo zahtevala zavzeto delo vseh prizadetih v tem procesu, če bomo hoteli doseči uspeh.

Najprej bomo definirali nabavno področje, ki naj bi ga pokrival kader v PE Servis. Seveda je treba tu vključiti vse prizadete, ki bodo začeli z delom za katalog materiala in rezervnih delov, kakor tudi za obliko-

vanje in krogotok ustreznih dokumentov in avtomatsko obdelavo. Na področju operative ostanejo skupine na mestih, kjer so že danes stacionirane, s tem, da bomo v servisu delo nekoliko specializirali, posamezni koordinatorji pa bodo delavce po potrebi (za večja dela) tudi združevali.

V teh nekaj vrsticah ni možno na kratko opisati, kaj vse bo potrebno storiti. Najvažnejša je seveda pripravljenost za sodelovanje, čeprav je naloga za marsikoga neprijetna. Žal pa je finančna situacija takšna, da bo treba v navadah vzdrževalcev in posluževalcev (uporabnikov) marsikaj spreminiti, da bi lahko na področju vzdrževanja bolj spremljali stroške, kar naj bi v končni fazi prineslo tudi določen prihranek.

Branko Holc

### Drugi o nas

## Obisk v Frigoscandiji

Dobili smo časopis firme Frigoscandia, v katerem je priobčen sestavek o obisku strokovnjakov Perutnine pri tem pomembnem proizvajalcu opreme za klavnice in proizvodnjo mesnih izdelkov. Ta firma nam je dobavila kompletno opremo za POM program.

Prispevek je toliko bolj zanimiv, ker že naslov opozarja, da je Frigoscandia do-

bila "Prvi obisk iz svobodne Slovenije". V sestavku pa bralce seznanja, da so v oktobru (lani) bili na obisku strokovnjaki slovenske firme Perutnina Ptuj. Na kratko opiše razvoj Perutnine, kaj smo doslej kupili od Frigoscandije. Spregovori o investicijski usmeritvi Perutnine in kaj bi od te velike firme še utegnili kupiti.

Po prevodu avtorja sestavka



Polnjenje silosov s sojo

## Oskrbovanje s krmili

Tovarna krmil se v letošnjem letu oskrbuje s koruzo v glavnem iz Madžarske in Avstrije. Koruza prihaja v tovarno s kamioni in vagoni. Pred tem jo pregleda kontrolor Inšpehta Maribor in ugotavlja kvaliteto koruze na kraju nakladanja. S tem se preprečujejo stroški, ki bi nastali, če bi prihajala v tovarno nekvalitetna koruza. Seveda so tu že različne težave na mejah, kajti šoferji kamionov morajo čakati na prestop in ureditev formalnosti tudi po 24 ur. Upamo, da se bodo te težave omilile in bomo lažje prišli do 250 ton koruze dnevno, kolikor je za dan

proizvodnje potrebuje tovarna. Sojo kupuje Perutnina Ptuj trenutno s tako imenovanim "bartl" poslom (za vrednost kupljene soje dobavitelju prodamo meso). Prodajalec soje v Indiji proizvede letno med 300.000 do 400.000 ton soje, ki jo prodaja na svetovnem trgu. En del jo prodaja tudi v Evropi. Tovarna krmil potrebuje za normalno proizvodnjo med 110, do 130 ton soje dnevno. Za kvaliteten prevzem skrbi poleg tehnološke službe še laboratorij in razvojna služba, od zunanjih služb pa Inšpekt svoj kontrolo.

Vladimir Strelec

## Första besöket från fria Slovenien

I mitten av oktober hade vi besök från Sloveniens största kycklingproducent, Perutnina Ptuj som har sin fabrik nära den Österrikiska gränsen.

Företaget grundades 1905 och 1959 bildades slaktavdelning med Lindholstlinje och en kapacitet av 300-500 kycklingar/tim

För fyra år sedan skedde en utvidgning av fryshusdelen (-25 gr) till 30 000 kbm. Och året därpå utvidgades slaktavdelningen för andra gången sedan -59, så att den totala slaktkapaciteten nu uppgår till 16 000 kycklingar/tim. Vår första kontakt med företaget

kom 1989 då vi levererade en komplett linje för panering plus en GYROCOMPACT med en kapacitet av 400-500 kg/tim.

### Bygger ut med FS

Företagets målsättning är att fram till 1995 öka produktionen av bearbetade produkter. Man räknar med att bearbeta 50% av alla slaktade kycklingar. I den nya planerade investeringen är det tänkt att bygga ny processinganläggning intill fryshusdelen och här finns Frigoscandia med som leverantör av en ny Steinlinje, två ugnar och två GYROCOMPACT.

Vid utbyggnaden av fryshusdelen kommer vår TC-avdelning att hjälpa till med byggnationen

och även med distributionsplaneringen.

IVAN SAVIC



Det smått historiska besöket bestod av (fr v) Ciril Varga, Franc Celan, Frigos Branco Pancer, Roman Glaser och Dimce Stojcevski



## Perutnino so obiskali poslovni partnerji iz Indije

Firma International Foodstruffs Company (IFFCO), Sharjah iz Združenih arabskih emiratov je trenutno naš najmočnejši zunanjetrgovinski partner. Kot kupec so se pojavili pri nas v letu 1990, ko smo jim prodali 400 ton mesa, leta 1991 že okoli 3.000 ton, letošnje leto pa skupno načrtujemo prodajo na tržišče Združenih arabskih emiratov in drugih držav Golfa in Saudske Arabije okoli 10.000 ton perutninskega mesa. Firma IFFCO je eden največjih kupcev in distributerjev zmrznjenega mesa za arabska tržišča, saj kupujejo letno samo piščančjega mesa okoli 40.000 ton. Poleg mesa pa se ukvarjajo tudi s proizvodnjo, trgovino in distribucijo sadja, zelenjave, jedilnega olja in drugega.

O našem partnerju, firme IFFCO pa veliko ne bi vedeli, če ne bi poznali tudi njihove matične firme - Allana iz Bombaya v Indiji. To je danes ena od največjih indijskih izvoznic na področju prehrabnih proiz-



Od leve: Andrej Kovač, mag. Miljenko Leppee, Astra-Agrimex Zagreb; Nada Krajnc, g. Shiraz Allana, dr. Roman Glaser in Mohamed Čatić (firma IFFCO-ALLANA)

vodov. Ime Allana pravzaprav predstavlja grupacijo preko stotih firm, ki proizvajajo in trgujejo po vsem svetu (letno zakoljejo 2 milijona bivolov) z najrazličnejšim blagom od mesa, visokokvalitetnih rib, čaja, kave, začimb, riža, tropskega sadja, zelenjave, olja pa do tekstila, usnja, industrijske keramike.

Ustanovitelj firme Allana je bil davnega leta 1865 Abdulla Allana in še danes, tri generacije kasneje grupacija Allana uspešno vodijo člani družine ALLANA.

V mesecu januarju nas je obiskal gospod SHIRAZ ALLANA in potrdil, da želijo razširiti in poglobiti sodelovanje s Perutnino Ptuj tako v obliki vlaganj v skupno firmo, kot tudi, da

so pripravljeni vložiti svoj kapital v naše podjetje skozi nakup naših delnic. Upajmo samo, da bo lastninska zakonodaja dorečena, saj so partnerji, ki imajo trden namen in interes vlagati svoj denar pri nas zaenkrat še sila redki. Sveži kapital iz tujine pa v sedanjih razmerah več kot potrebujemo.

Nada Krajnc

## Pomembnejši sklepi 3. redne seje delavskega sveta

Pri obravnavi poročil za zaključni račun in poslovnega poročila je bil soglasno sprejet sklep: Delavski svet potrjuje poslovno poročilo predsednika DP Perutnina Ptuj za 1991 leto. Hkrati potrjuje bilanco stanja z dne 31. 12. 1991.

**Obravnava in sprejem II. dela plana poslovanja za leto 1992 - finančni načrt.**

Soglasno je bil sprejet sklep o sprejemu predloga finančnega načrta poslovanja za leto 1992. Povzetek je objavljen v tej številki.

**Imenovanje člana Perutnine Ptuj v Skupščino Yutaly**

Sklep: Delavski svet imenuje dr. Romana Glaserja za člana DP Perutnina Ptuj v Skupščino Yutaly d.o.o.

S prenehanjem delovnega razmerja Alojzu Gojčiču v Perutnini Ptuj, ki je opr-

avljal funkcijo člana Perutnine Ptuj v Skupščini Yutaly, je potrebno imenovanje na to funkcijo.

**Sprotne zadeve**

1. V imenu Predsedstva konference sindikata, je Majda Fras podala štiri predloge:

a) zahtevek po povišanju osebnih dohodkov skladno s branžno kolektivno pogodbo z najnižjim bruto 22.326 s 1. 2. 1992;

b) zahtevek za izplačilo dela zaslužka kooperantom v obliki vrednostnih bonov Perutnine, vsaj v takšni višini neto zaslužka, kot jih prejema delavci;

c) zahtevek za ukinitvev pogodb o delu (firma ISOK, Stanko Čihal), dela in odgovornosti porazdeliti med redno zaposlene delavce v podjetju.

d) zahtevek po ukinitvi nadomestila za obvezno

prakso dijakom in študentom na praksi, razen tistim ki neposredno delajo v proizvodnji in nadomeščajo delavce v času letnih dopustov.

Sprejet je bil sklep:

1. Delavski svet podpira zahteve sindikata podjetja, da se s 1. 2. 1992 poviša najnižnji bruto OD na 22.326,00 SLT, skladno z branžno kolektivno pogodbo.

Ker sredstev za izplačilo nimamo, informativno beležimo povišanje (na obračunskih listih!), razliko pa izplačamo takrat, ko bo to dovoljevalo finančno stanje v podjetju.

2. Kooperantom se s 1. 3. 1992 izplačuje del zaslužka v vrednostnih bonih podjetja od neto čistega osebnega zaslužka, v takšnem procentu, kot delavcem podjetja.

3. Skladno s predlogom sindikata podjetja, delavski svet odloči da se črta 34. člen pravilnika o delitvi osebnih dohodkov in drugih prejemkov delavcev ter se neposredno uporablja 41. člen splošne kolektivne pogodbe (nagrade in nadomestila dijakov in študentov na praksi). Ta korekcija se vne-se v finančni načrt za leto 1992.

4. Skladno s predlogom sindikata podjetja, da se ukinejo Pogodbe o delu, delavski svet sklone, da o tem vprašanju odloči Kolegij podjetja, z upoštevanjem mnenja, da za tista dela in obveznosti, ki jih je moč nadomestiti z delavci v podjetju, ukinejo delo po pogodbi. O odločitvi na kolegiju se obvesti delavski svet na naslednji seji.

Uredništvo



## Ivan Gavez

Z iztekom minulega leta se je končalo tudi zahtevno in odgovorno delo za Ivana Gaveza, našega dolgoletnega sodelavca. Kot kvalificirani mlinar se je pred 26 leti zaposlil v stari mešalnici krmil. Delo v takratni tovarni je bilo zelo naporno. Veliko je bilo fizičnega dela, za katerega je moral prijeti tudi mlinar Ivek. Kdo bi sedaj lahko vedel, koliko nadur (plačanih ali neplačanih) je opravil, koliko noči prebedel ali kolikokrat je moral na delo v nedeljo. Vendar je vse te napore Gavez sprejemal kot dejstvo, ki ga narekuje hitro se razvijajoče podjetje. Dobra volja ga ni zapustila.

Zelo srečen je bil, tako kot vsi zaposleni v mešalnici, ko je bila dograjena nova za tisti čas moderna tovarna krmil. Stari skromni kontrolni pult je zamenjal za novega preglednega. Zdelo se mu je, da je to kar dvorana. Večino fizičnega dela so prevzeli stroji, vendar je tehnologija mešanja krmil postajala vedno zahtevnejša, s tem pa so se pred Ivana postavljale vedno večje zahteve in odgovornosti.

## UPOKOJILA STA SE



Kolikšen je bil njegov delovni prispevek v vseh teh letih, se najlepše zrcali v odločitvi kolektiva, ki ga je leta 1986 izbral, za najuspešnejšega delavca v Tovarni krmil. Tudi v novoletni številki Perutninarja je bil predstavljen med najuspešnejšimi delavci v podjetju.

Tega četrto stoletja, kar je bil v našem kolektivu, pa ni bil ustvarjal le proizvodno. Veliko je prispeval k dobrim medsebojnim odnosom z njegovo pripravljeno stjo, pomagati povsod kjer je lahko in z njegovo dobro voljo, ki je bila velikokrat

potrebna. Njegovo humanost do ljudi — znanih in neznanih — potrjuje z izredno aktivnostjo med krvodajalci. Doslej je svojo tekočino življenja daroval kar 65 krat, kar je redek primer v občini, v Perutnini pa edini.

Veliko bi lahko še zapisali o Ivanu Gavezu, ker pa je bila vedno njegova prva misel pomagati drugemu, mu ob odhodu v penzijo tudi mi želimo obilo zdravja, da bi lahko pomagal še mnogim.

Če nas bo imel čas obiskati, ga bomo vedno veselili.

Sodelavci

## Franc Polanec

Zadnji mesec v lanskem letu je odšel v zaslužen pokoj Franc Polanec.

6. 4. 1978 se je Franc zaposlil pri takratnem Transservisu, kot univerzalni gradbeni delavec.

Zanesljivo lahko rečemo, da v teh štirinajstih letih dela pri Perutnini ni prodajalne, skladišča ali proizvodnega obrata, kjer Franc ne bi opravljal zidarskih, plekarskih ali keramičnih del. Zavedal se je, da je lepo urejen prostor ponos za Perutnino. Naš upokojenec je tudi večkrat žrtvoval nočni počitek in delal tudi ob nedeljah, zavedajoč se, da mora naslednjega dne steči prodaja v trgovini ali proizvodnja v obratu.

Kljub temu, da je Franc imel težave z zdravjem, je bil vesten delavec, dober prijatelj in razumevajoč sodelavec s smislom za prave medčloveške odnose. Tako se mu ob tem slovesu za vse iz srca zahvaljujemo in mu želimo trdnega zdravja in dolgo življenje v zasluženem pokoj.

Sodelavci





# Nova zdravstvena zakonodaja

S 1. 3. 1992 je začel veljati Zakon o zdravstvenem varstvu in zdravstvenem zavarovanju.

Zakon uvaja novo kategorijo: **sozavarovanje**, kar pomeni, da bomo imeli možnost obveznega zdravstvenega zavarovanja in tudi prostovoljnega zavarovanja.

## OBVEZNO ZDRAVSTVENO ZAVAROVANJE

V obvezno zdravstveno zavarovanje so vključene vse osebe, ki so v Republiki Sloveniji v delovnem razmerju ali se ukvarjajo s samostojno gospodarsko ali drugo dejavnostjo, podjetništvom, kmetijstvom. Nadalje upokojeni, brezposelne osebe ter vsi drugi prebivalci oz. državljani Republike Slovenije, pa tudi tujci, ki v času bivanja ali dela v Sloveniji niso zavarovani iz drugega naslova.

Za osebe v delovnem razmerju plačujeta prispevek za obvezno zavarovanje delavec in delodajalec, za druge pa zavarovanec sam oz. zavod, sklad ali proračun, skratka, subjekt, ki zagotavlja zavarovancu osnovno socialno varnost.

Zavarovanje za poškodbo pri delu in za poklicno bolezen zagotovijo svojim delavcem delodajalci.

V obseg obveznega zdravstvenega zavarovanja sodi popolno zdravstveno varstvo otrok, učencev in študentov ter žensk v zvezi z nosečnostjo in porodom, zdravljenje in rehabilitacija zaradi poklicnih bolezni in poškodb pri delu ter zdravljenje in rehabilitacija malignih bolezni (rak), mišičnih in živčno-mišičnih bolezni, paraplegije, tetraplegije, epilepsije, hemofilije ipd.

Vse druge storitve zagotavlja obvezno zavarovanje le do določenega odstotka cene zdravljenja, razliko pa posameznik plača ali pa se za to razliko naprej zavaruje in s tem obveznost doplačila prenese na zavarovalnico.

Tako je sorazmerno nizek delež posameznika predviden za fizično najzahtevnejše vrste zdravljenja (presaditev organov, dializa, zdravljenje v tujini), visok lasten delež pa za primere poškodb izven dela, zobno protetiko, očne pripomočke za odrasle, zdraviliško zdravljenje in prevoze, ki niso nujni.

Zakon dopušča nujno zdravljenje brez doplačila za najtežje invalide in nekatere druge zdravljenca, ki jih opredeljuje zakon, kot so starostniki nad 75 let.

V obseg obveznega zavarovanja sodijo tudi plačilo nadomestil za čas odsotnosti z dela zaradi bolezni ali poškodbe, pravica do pogrebne in posmrtnine ter pravice do povračila potnih stroškov v zvezi z zdravljenjem. Osebe v delovnem razmerju imajo te pravice zagotovljene v celotnem obsegu, ki ga določa zakon, saj prispevki zavarovanca in delodajalca ter poseben prispevek delodajalca za poškodbe pri delu, poklicne bolezni in za nadomestila pokrivajo te razlike v celoti.

Do 30. delovnega dne zadržanosti od dela zagotavlja nadomestilo plače delodajalec razen v primerih nege ožjega družinskega člana, izolacije, ki jo odredi zdravnik, kot tudi ob presaditvah organov, ko zagotavlja sredstva Zavod za zdravstveno varstvo Slovenije. Zavod zagotavlja tudi nadomestilo od 31. dne zadržanosti od dela v vseh drugih primerih bolezni in poškodb.

Osnova za nadomestilo je poprečna plača oz. poprečni prispevek v preteklem kalendarjem letu, valoriziran v skladu z rastjo poprečnih plač v Sloveniji.

Nadomestilo znaša:

— 100% osnove ob zadržanosti z dela zaradi poklicne bolezni, poškodbe pri delu, presaditve živega tkiva in organov v korist druge

osebe, posledic dajanja krvi ter izolacije, ki jo odredi zdravnik;

— 90% osnove ob zadržanosti od dela zaradi bolezni;

— 80% osnove ob zadržanosti od dela zaradi poškodbe izven dela, nege družinskega člana in spremstva, ki ga odredi zdravnik.

Nadomestilo ne more biti manjše od zajamčenega osebnega dohodka in ne višje od plače, ki bi jo zavarovanec dobil, če bi delal.

Zavarovanec ni upravičen do nadomestila med začasno zadržanostjo od dela, če v tem času opravlja pridobitno delo, če neopravičeno najpozneje tri dni po začetku bolezni ne obvesti delodajalca oz. osebnega zdravnika, da je zbolel, če se brez opravičenega vzroka ne odzove vabilu na zdravniški pregled ali vabilu zdravniške komisije, če se ne ravna po navodilih za zdravljenje ali če brez dovoljenja zdravnika odpotuje iz kraja stalnega prebivališča.

Pri uveljavljanju pravic iz zdravstvenega zavarovanja po tem zakonu ima zavarovana oseba pravico do proste izbire zdravnika in zdravstvenega zavoda.

Zdravnik, ki ga zavarovana oseba izbere, je njen osebni zdravnik, ki skrbi za njeno zdravljenje, vodi zdravstveno dokumentacijo in po potrebi napoti bolnika k specialistu.

## VLOGA IN NALOGE DELODAJALCEV PO NOVI ZAKONODAJI

Cilj, da bi bilo čimmanj poškodb pri delu in poklicnih obolenj, je zakonodajalec

uredil z obveznostjo delodajalcev, da izvajajo določene naloge, ki so opredeljene z zakonom. Tako morajo zagotoviti čim bolj varno delovno okolje, omogočiti izvajanje ukrepov za preprečevanje in odkrivanje vzrokov za obolenja ali poškodbe ter poskrbeti za izvajanje preventivnih zdravstvenih pregledov in ukrepov za utrjevanje zdravja delavcev, ki delajo na delovnih mestih, kjer je nevarnost za poškodbo ali bolezen večja.

Delodajalec je dolžan v primeru, da se zavarovanec poškoduje pri delu ali zbolí za poklicno boleznijo zagotoviti nadomestilo plače, in sicer za 30 delovnih dni.

Vse naštete naloge mora zagotoviti delodajalec, rizično za stroške zdravljenja in rehabilitacijo, ki je potrebna zaradi poškodb pri delu ali zaradi poklicne bolezni, pa je prevzel Zavod za zdravstveno zavarovanje Slovenije.

Za primere poškodb pri delu in poklicno bolezni so sedaj zavarovani tudi učenci in študentje pri praktičnem pouku, osebe na prostovoljni praksi in osebe, ki opravljajo delo na podlagi pogodbe o delu.

## PROSTOVOLJNO ZAVAROVANJE

Zavod za zdravstveno zavarovanje Slovenije uvaja tudi prostovoljno zavarovanje. Začetek izvajanja prostovoljnega zavarovanja je predviden s 1. 1. 1993. V času od septembra do konca leta 1992 pa bo možno začeti sklepati prostovoljno zavarovanje.

Vlasta JEZA

Praznjenje vagonov





# Krvodajalstvo v Perutnini

Krvodajalstvo je nedvomno ena izmed najbolj humanih dejavnosti, saj krvodajalci z darovanjem svoje krvi rešujejo življenja drugim neznanim ljudem. Prijetna je ugotovitev, da je krvodajalstvo v Perutnini po nekajletnem upadanju ponovno v porastu. Če štejemo za aktivne krvodajalce tiste, ki so darovali vsaj enkrat v zadnjih treh letih, potem je bilo ob koncu leta 1989 137 aktivnih krvodajalcev, pri katerih je bilo skupno 58 odvzemov. Naslednje leto je 186 aktivnih krvodajalcev darovalo skupno 195-krat, v 1991. letu pa je bilo že 215 aktivnih krvodajalcev, ki so darovali skupno 243-krat. Pri tem ni toliko pomembno, da se je število povečalo za skoraj tretjino, število odvzemov pa za štirikrat, pomembnejše je, da se vključujejo mladi delavci.

Takoj pa je potrebno opozoriti na nekatere nepravilnosti, ki so prisotne. Čeprav smo decembra 1990 jasno napisali navodila, glede prijave za izvedbo akcije, še vedno ni malo takih, ki se udeležujejo akcij v okviru krajevne organizacije RK ali gredo na odvzem celo samovoljno. Zato se tudi razhajajo podatki med našo evidenco in evidenco Rdečega križa, ki izkazuje večje število odvzemov.

Ko je bilo krvodajalcev manj in so bile v podjetju krvodajalske akcije organizirane le občasno, je bilo tako ravnanje razumljivo. Sedaj, ko je krvodajalec skoraj že vsak sedmi delavec in ko koristi krvodajalec za vsako darovanje dva dela prosta dneva, pa si samovolje ne moremo več privoščiti.

Naj poudarim, da v podjetju nihče ne nasprotuje krvodajalstvu. Nasprotno, vodstvo ga podpira, zato imamo že od sredine 1990. leta krvodajalske akcije vsak mesec. Torej ima sleherni delavec možnost izkazati svojo humanost organi-

zirano znotraj podjetja, ki mu tudi plača dela prosta dneva. Nihče pa ne more stvari urediti po svoje in za to pričakovati še plačila. Tudi na zakon se ni mogoče sklicevati, ki sicer določa dva prosta dneva, vendar pri tem ne sme biti moten proizvodni proces.

Če se kdo res ne more udeležiti organizirane krvodajalske akcije zaradi narave dela, se mu bo to omo-



*Kristina, en vic, prosim*

gočilo v dogovoru s predpostavljenim v delovnem procesu in organizatorjem krvodajalstva. V drugih primerih potrdil o darovanju krvi izven akcije v pričakovanju dveh plačanih dela prostih dni ne bomo upoštevali, razen kadar je posameznik nujno klican zaradi iskane krvne skupine. Tudi te akcije koordinira organizator.

Ponovno naj poudarim, da je za udeležbo pri krvodajalski akciji potrebno dobiti privoljenje predpostavljenega v proizvodnem procesu, da le-ta ne bo moten. Prijave zbere organizator krvodajalstva Lojze Cajnko, ki po končani akciji sporoči imena darovalcev evidentičarkam delovnih ur v posameznih enotah zaradi priznavanja prostih dni.

Če je kdo odklonjen, mu pripada le tisti čas, ki ga porabi pri akciji, kar se mu tu-

di šteje, kot da je delal. Do nobenega drugega nadomestila ni upravičen. In kateri so razlogi, da je kdo odklonjen? To še ne pomeni, da je bolan. Odklonjeni so vsi krvodajalci, če so slabokrvni, imajo nenormalen krvni pritisk, če se slabo počutijo iz kakršnegakoli razloga in imajo povišano sedimentacijo. Na odvzem vpliva tudi trenutno psihično stanje darovalca. Od-

klonjeni so še vsi tisti, ki imajo telesno težo nižjo od 50 kg in tisti, ki pridejo na ponovni odvzem v prekratnem razmiku. Najkrajši možni razmik med dvema darovanjema je za moške najmanj 3 mesece, za ženske pa 4 mesece. V tem primeru odsotnost z dela ni upravičena.

Vse to naštevanje je bilo potrebno za le redke krvodajalce, saj velika večina vse navedeno že upošteva, za kar smo jim hvaležni.

Pregovor pravi: "Konec dober, vse dobro". Naj torej za konec imenujem tiste, ki so v minulem letu za svojo aktivnost prejeli plakete ali spominske značke.

Prvo mesto velja Ivanu GAVEZU, ki se je upokojil ob koncu minulega leta v Tovarni krmil. Prejel je častno plaketo za 65-kratno darovanje, kar je redkost celo v občini.

## Priznanje prejmejo:

**Za 65 krat**

Ivan Gavez

**Za 60 krat**

Bruno Krajnc

**Za 35 krat**

Valentin Turnšek

**Za 25 krat**

Vinko Iljevec

Franc Lah

Stanko Molnar

Vladimir Zagoršek

Janez Žumer

Milan Travnikar

**Za 20 krat**

Vladimir Fras

Zvonko Medved

Milan Munda

**Za 15 krat**

Anica Bedrač

Martin Cvetko

Ivan Kovačič

Anica Munda

Janez Potočnik

Milena Potočnik

Alojz Stramič

Janja Toplak

Franc Valentan

**Za 10 krat**

Lojze Cajnko

Janez Erbus

Zdenka Godec

Ida Iljevec

Jože Kozel

Janez Merc

Mira Ogrizek

Jožica Osterc

Marija Rojko

Julka Špchonja

Vlado Zupanič

**Za 5 krat**

Boštjan Ekart

Martin Hazenmali

Armando Hvala

Janez Krajnc

Branko Kos

Samo Kočevar

Ivan Lajh

Milena Marinič

Marjan Mohorko

Renata Pečnik

Janez Požar

Zdavko Sok

Venčeslav Trafela

Zvonko Zajc

Vsem prejemnikom priznanj iskrena hvala za sodelovanje in čestitke za prejeta priznanja. Lepa hvala tudi vsem, ki zavzeto pomagajo pri organizaciji krvodajalskih akcij.

Priznanja bodo dobitnikom podeljena na srečanju 9. aprila.

L. C.



## Petelin Koko v deželi vzhajajočega sonca

Videofilm postaja vedno bolj pomemben za beleženje dogodkov iz življenja in ena zanimivih možnosti umetniške ustvarjalnosti, da ne omenjamo široke palete možnosti ustvarjanja tudi na vseh področjih profesionalnega dela v gospodarstvu. Med tistimi, ki dosegajo pomembne uspehe na različnih področjih te zanimive dejavnosti je vsekakor Tinček Ivanuša. Da je temu tako, potrjujejo mnoga priznanja, ki jih je doslej prejel. Najbrž se spomnite, da je na lanskem jugoslovanskem festivalu videofilma prejel kar tri od osmih plaket in postal s filmom, v katerem je bil glavna oseba petelin Koko, zmagovalec festivala.

Takrat je dejal, da je poslal svoj film Koko neustrašni celo na XIV. svetovni festival v Tokio na Japonsko. "Nobene možnosti ni, da bi prišel v izbor, med množico svetovno znanih strokovnjakov, vendar je moja trma prevelika skušnjava, da tega ne bi poskusil", je takrat skromno dejal. Kako je bilo na Japonskem, pa sedaj že vemo. Filme za ta festival, ki mu je bila generalna pokroviteljica svetovno znana kompanija JVC (Japan Victor Company), so sprejemali od aprila do konca septembra in sproti opravljali predelekcijo. Konkurriralo je 1352 avtorjev z vsega sveta, od katerih je prišlo v ožji izbor 137 filmov, ki so bili predvajani na festivalu. Med temi je bil tudi Koko neustrašni, ki je na koncu osvojil 3. mesto.

Pogoj za udeležbo je bil, da film ni daljši od 20 minut in da je posnet s profesionalno tehniko. V ta namen je bilo treba navesti tip in številko tehnike, s katero je izdelek posnet.

In kakšna je pripoved? Korajžni petelin Koko se sreča z lisico, svojo smrtno sovražnico in ta ga popade. Junak se ji izmuzne in se odloči, da se ji maščuje. Oboroži se s puško in lisico zasleduje skozi vse štiri let-



ne čase. Pri tem se srečuje z mnogimi gozdnimi živalmi in se z njimi sprijatelji, lisica pa se mu vedno zvito izmakne. Končno jo pričaka pred njenim domovanjem, kjer jo ustrelji.

Če ob tem pomislimo, da je bil Koko "rojen" v naši valilnici in začel živeti na farmi Sela, potem smo lahko upravičeno tudi Perutninarji ponosni na uspeh, ki ga je dosegel mojster Tinček Ivanuša.

Svečane podelitve tega visokega priznanja, ki je bila 26. novembra 1991 v Tokiu, se ni mogel udeležiti zaradi visokih stroškov za potovanje, ker nima sponzorjev. Zato pa ga je generalni zastopnik JVC za Evropo gospod CARSTEN BAUMANN povabil v Ljubljano, kjer mu je izročil priznanje in plaketo in ga istočasno uradno povabil k udeležbi na XV. svetovnem festivalu.

Tinček je upravičeno ponosen na tako visoko uvrstitev med svetovno elito video ustvarjalcev. "Kaj takega se ne more več ponoviti", je sicer dejal med razgovorom. Podobno izjavo je dal tudi po zmagi na lanskem YU festivalu, vendar verjamemo, da se bo odlično odrezal tudi na XV. svetovnem festivalu, kar mu vsekakor vsi želimo.

Kakovost njegovih izdelkov pa je opažena tudi med delavci Televizije Sloveni-



ja, ki so ga povabili, da je v februarju posnel, skupaj s Frančkom Jaukom več reportaž in videofilm o Izraelu. Kot sam pove, mu je v Jeruzalemu uspelo posneti

precej zanimivosti iz življenja tamkajšnjih ljudi. Za mnoge stvari, ki jih ne dovolijo posneti, je bilo potrebno veliko vztrajnosti in iznajdljivosti.

L. C.

### TUDI TO JE RACIONALIZACIJA



Darinka in Kristina med prvim poskusom računalniškega vnosa besedila za časopis

Za to številko Perutninarja so tekoči tekst postavile na računalniku dekleta splošnega sektorja Direkcije: Darinka, Kristina, Darja in Marija.

Kaj to pomeni? Ta trenutek še ne veliko, ker smo se še vsi učili. V prihodnje pa. Doslej je bilo treba vse rokopise najprej pretipkati za lektorja, lektorirano gradivo še enkrat pretipkati in gradivo odnesti v tiskarno, kjer so ga vnesli v računalnik. Odslej bodo že rokopisi postavljeni na računalnik. Odpadli bosta torej dve delovni operaciji, čas in material.

Urednik



# Za boljše počutje

## Naša maratonca

Bolj za šalo kot za res sta se v petek 20. marca odpravila na "maraton" Tone KLASINC in Bojan KLIN-KON. Pobudo je dal Tone. "Računalničarji preveč sedimo pred ekrani, kar je utrujajoče" je dejal, "pa sem spodbudil Bojana, za katerega vem, da je atlet. Vedel sem, da ga ne bom premagal, vendar me je zabavalo, ko sva se dogovorila. Nekdo bi rekel - filozof in atlet na maratonu."

Maraton je bil sicer nekoliko mini, saj je meril namesto 42,195 km le kakih 32 km. Tekla sta od poslovnega centra do Središča ob Dravi. Vsekakor je bilo potrebno zbrati precej korajže tudi za tako pot, saj se s tekom sicer ne ukvarjata. Da sta lažje premagala pot so poskrbeli njuni sodelavci iz AOP, ki so ju na vsej poti spodbujali in skrbeli, da bi ne bila žejna. Seveda so ju spremljali z avtomobili.

"Toda brez alko," je pri-bil Bojan. "Zato pa sva ga bolj dala na jezik, ko sva premagala vso pot. Pa kaj ne bi. Dovolj sva se izčrpala in sodelavci so poskrbeli za prevoz nazaj." O zmagi je bil kratek. "Kateri? Oba sva zmagala, saj sva oba prispe-la na določeni cilj brez kakršnih koli problemov in v ponedeljek oba prišla redno delat. Preveč je takih, ki razmišljajo kdo bo boljši, zato pa je zdrave rekreacije veliko premalo. Za sprostit- ev bi nedvomno morali storiti več."

## Vsi na kolo za zdravo telo

Najbrž se še spomnite, da smo se pred leti večkrat odpravili na neke kolesarske izlete. "Vsi na kolo, za zdravo telo" je bilo takrat geslo. Najbrž je bilo to takrat moderno saj je bila prisotna neka družbena zagnanost za tako imenovane trim aktivnosti.

Pri nas so menda najprej začeli s kolesarskimi izleti na farmah. Pobudo pa so hitro okrepili: Franc Polanec-



Tone: Res sem dal pobudo



Bojan: Oba sva zmagala

## Obvestilo kooperantom!

Obveščamo kooperante, ki imajo montirano plinsko ogrevanje z jeklenkami in centralnim razvodom plina in uplinjevanjem, da imajo ugodno možnost sistem dobave plina modernizirati.

Europlin Trbovlje, ki nam dobavlja tekoči plin v cisterni, daje rezervoarje za plin na kredit, izvedbo instalacij (cca 50.000 SLT) pa je treba plačati takoj. Rezervoar se odplačuje s ceno plina, ki ostaja ista kot v jeklenkah tako dolgo, dokler se kredit ne odplača. Pozneje je cena plina iz cistern nižja za cca 30%. Pri tem so še drugi ekonomski efekti.

Podrobnejše informacije in strokovne nasvete dobite v investicijskem sektorju. Štefan Kirbiš

## Da ne boste spregledali ugodnosti

Dobili smo nova navodila za obračun olajšav za dijake in študente, ki se šolajo izven kraja bivanja.

Odslej bodo lahko uveljavljali olajšave tudi tisti, katerih otroci se šolajo izven kraja bivanja, bivajo pa doma - vozači!

Nekateri so bili pri izplačilu akontacije presenečeni, ker so dobili "preveč" denarja. Odslej se namreč jubilejne nagrade za 10, 20 in 30 let dela izplačujejo mesečno skupaj z osebnim dohodkom. Uredništvo

## Krvodajalci!

Naše organizirane akcije bodo 16. aprila, 12. maja in 11. junija.

Ne pozabite se pravočasno prijaviti po dogovoru z vodjem v obratu. Vabljeni

Frenk, Marjan Vrtič in drugi, ki so že kolesarili. Ti so bili pobudniki kasnejših aktivnosti, ki so postale množične in škoda je, da je ta aktivnost usahnila.

V tem času pa nam gre dovolj slabo, da se je Frenk spet spomnil obnoviti kolesarjenje. Skupaj s sindikatom namerava poskusno organizirati kolesarski izlet konec maja. Natančen datum bo pravočasno sporočen.

Polanec bo za to priliko organiziral tudi servisno službo, ki bo spremljala udeležence za slučaj nepri-lik. Že sedaj pa je dobro če svoja kolesa vzamete iz "zimskega spanja" in jih pripravite za tople dni.

Če potrebujete kakšno koli pomoč ali nasvet v zvezi z vzdrževanjem in opremo koles ali morebitno nabavo novega kolesa se obrnite na Frenka, ki vam bo rad pomagal.

Pa srečno vožnjo.

L. C.

## Obiščite Čatež

Mar ste pozabili, da je bivanje in kopanje v Čatežu prijetno tudi v zimskem času?

V termah Čatež vam je na voljo sodobno opremljena počitniška hišica, v kateri lahko biva 4-5 ljudi.

Cena za najem počitniške hišice je 400,00 SLT/dan.

V ceno je všteto bivanje v počitniški hišici in kopanje v vseh bazenih (doplačilo le v hotelu TERME).

Turistično takso plačajo gosti po veljavnih cenah v recepciji.

Vse dodatne informacije dobite v Direkciji, soba 43-P, ali po telefonu 772-511 (int. 223) pri Nataliji Veršič.

Služba za družbeni standard  
Natalija Veršič





PP	BRANKO SIMIĆ	SLOVAN BOZIDNA VILA	RINSKA 4 NAPAD NA POLIT. OSEBNOST	✓	KRANJ OSEBA	FILMSKI IGRALEC ČHANEY	KRAVNA KOŽA	ALBERT EINSTEIN	DOPISU V GLASILO	GOZNIK KREK GRADITEV VIOLIN	✓	✓	KONJSEVA S IČA	BELEŽBINA	ASTR. FIGR.	RESTAVIL EDI KLASINO	VOKALNI ODLOMEK	KOPA-LISCE NA LONRANU	LETUVALNICE PRI OPRTIJI
PREBIVALKA BRAZILJE									VEPENA VA RASTLINA							TIP CITROENA			
LETUVALNICE PRI BARU									ZEN. IME FANSTRIT F. IGRALEC							PRE-ŠOVOR			
DOPISU V GLASILO	GRŠKA SOGINJA MESECA LASTNINA							PREBIV. PAZINA LUBIK ZEN. IME									ZENSKO IME PREPOVED		
FILMSKA IGRALKA TURNER					MESTO V ISTRI	ZVARNIČNA MESTA NORVA				ŽORGA ALJOŠA				MESTOV UKRAJINI GERMANSKI DREI					IGRALEC BROWN
ZENSKI PEVSKI GLAS					MESTONA FORMOZI KOROSSEC ANTON					IGRALKA GARDNER							KRAJŠA LE POSL. RAZPRAVA SILETOJI		
NAPRAVE ZA SKA-KANJE									DOPISU V GLASILO	ZAKASNE PREK. NITVE									
PRIPADNICA TATAROV								KRANJ		PTUJSKI PERUTNINAR	VELIKO ZABAVE	PRAVNI PRASEK						ANTON MARTI	



PTUJSKI PERUTNINAR	NEZA-SEJENO MESTO	OBOROŽENA VLOMIKA	IZJATA (ATEL)	REKA V JUENI AMERIKI	BIBLIŠKA OSEBA	RADIL TRANS. VOZILO	✓	KRANJ OSEBA	SESTAVIL EDI KLASINO	17. CRKA PREBIV. PARIZA	✓	STISKA LEC	JEZERO V KALI-FORNJI	100m <sup>2</sup>	DOPISU V GLASILO	NEZDARVO STANE	TIP CITROENA	7. CRKA IZDELOVALEC RESET	✓
USTA-VITEV									VELIKA ŽAVNA USTA NOVA MOSKO IME RUDNIK PRI TVZLI						LUKA V ITALIJI				
UMETNOSTNI SLOG															PASJE FELZE KESNIK JANKO				
PRIPRAVE ZA OPIRANJE								POTOMEČ PRISELO ŽIVALI LETA						PLISCA ZA TISK. SUK OKONČINA					
HUDIČI								PREPIRANJE OČE										EMIL SMASEK GRŠKA CRKA	
MIG Z OČMI					KRAJ BLIZU BREŽO					MOŽ CATERINE VALENTE									
ODPRITINE V STENI					GRŠKI POLOTOK					TISKARSKA KETVICA									VELIKO ZABAVIN
KRAJ PRI-OMISU (DUGI)					DOPISU V GLASILO	PREBIVALEC RAČ				PTUJSKI PERUTNINAR	POSILJA PRI-SPEVKE	ŽEGALEC APNA							UŽITKA PRI REŠEVANJU

PTUJSKI PERUTNINAR, glasilo delovnega kolektiva in kooperantov družbenega podjetja Perutnina Ptuj, izdaja delavski svet podjetja. Glasilo ureja uredniški odbor: Alenka Brglez, Lojze Cajnko — predsednik, Milivoj Cimerman, Stanko Lepej, Janja Toplak, Bojan Vilčnik. Glavni urednik Lojze Cajnko, odgovorni urednik Jovo Tarbuk. Naklada 2500 izvodov, uredništvo in uprava Ptuj, Potrčeva 8. Rokopisov in fotografij ne vračamo. Glasilo je oproščeno prometnega davka na podlagi mnenja Sekretariata za informacije pri IS SR Slovenije, številka 421-1/72, z dne 5. 12. 1977. Tiska PP PE Ptujška tiskarna.