



PTUJSKI PERUTNINAR

informacije

Številka 1 — februar 1995

Kako smo poslovali v letu 1994

POVZETEK POROČIL O ZAKLJUČNEM RAČUNU

Letno poročilo predsednika podjetja

Strateško pravilno naravnani razvojno sanacijski program Perutnine Ptuj je rezultat poslovnega uspeha sistema v letu 1994. Težave, s katerimi se je ukvarjal sistem v preteklih obdobjih, so v letu 1994 sanirane.

Splošna filozofija v podjetju se je spremenila in preskok iz klasičnega proizvodno usmerjenega podjetja v tržno naravnano podjetje je uspel.

Usmerjenost v kvaliteto proizvodnje, zniževanje stroškov, drugačni komercialni prijemi in povečanje pripadnosti in motivacije vseh zaposlenih so pripomogli k temu.

Proizvodni rezultati so v podjetju višji za 4,1% od načrtovanih, produktivnost pa je večja za 11,7%.

Ti kazalci kažejo, da smo v proizvodnji dosegli preskok na katerega imajo globalni vpliv človeški dejavniki.

Komercialno poslovanje je tako po količini prodaje, kakor po realiziranih prodajnih cenah preseženo. To je razvidno predvsem iz dejstva, da je celotni prihodek podjetja večji za cca 25 milijonov DEM od načrtovane.

Na nabavnem področju beležimo prav tako pozitivne premike, ki so posledica stabilnosti podjetja in stabilizacije nabavnih kanalov.

Na organizacijsko-kadrovskem področju smo prav tako sledili novi filozofiji podjetja.

Zagotovili smo ekonomsko-socialni nivo zaposlenih, kar se odraža v plačah, ki so na nivoju države, v skupnem izplačilu pa nad tem nivojem.

Pristopili smo tudi k načrtnemu izobraževanju zaposlenih na vseh nivojih in s tem dvigu kvalitete dela in zavesti vseh v podjetju.

Ekonomski odraz poslovanja se kaže v dejstvu, da smo pri vseh bankah najvišje kotirani komitent, istočasno pa se podjetje ni dodatno zadolževalo.

Izraz uspeha podjetja izkazuje skoraj 300 mio SIT celotnega dobička, ki ga bomo uporabili za pokritje izgub iz preteklega obdobja.

Doseženi rezultati morajo biti iziv za doseg ODLIČNOSTI podjetja. Ta cilj, ki ga zavestno postavljam pred vse zaposlene, naj bo izziv za doseg še boljših rezultatov v letu 1995.

Povezan je tudi s pojmom korporativna identiteta podjetja, kar je celovit sistem, ki omogoča podjetju, da ga javnost zaznava kot enovit in urejen organizem. Mora pa odražati eksterno in interno kakovost, usklajeno notranje in zunanje delovanje in vodenje.

Nujno potrebno pa je, da prav vsi zaposleni sprejmejo usmeritve, ki so opredeljene v viziji in poslanstvu podjetja.

Na koncu naj izrazim svoje zadovoljstvo, zlasti pa zahvalo vsem zaposlenim, ki so s svojim delom omogočili doseg rezultatov.

Predsednik Perutnine Ptuj
dr. Roman GLASER, dr. vet. med.

Kadrovski podatki

Stanje zaposlenih na dan 31.12.1994 je bilo 1379 delavcev (677 žensk in 702 moška) in 12 pripravnikov.

V obdobju I.—XII. 93 pa je bilo zaposlenih 1483 delavcev in 9 pripravnikov. Indeks zmanjšanja znaša 93,2. Na novo smo zaposlili 26 delavcev in 17 pripravnikov.

Za določen čas smo nadomestno zaposlili 15 delavcev. Na porodniškem dopustu se nahaja 25 delavk.

Delovno razmerje je prenehalo 138 delavcem, največ zaradi tehnoloških viškov (78), prehod v drugo organizacijo (16), upokojitev (16), dela za določen čas (12), pisni sporazum (8) in drugo.

Kvalifikacijska struktura zaposlenih je: 3,5% — visoka izobrazba, magisterij, doktorat, 3,6% — višja izobrazba, 14,8% — srednja izobrazba, 30,9% — kvalificirani, 19,6% — polkvalificirani, 27,6% — nekvalificirani.

V podjetju je 26% režijskih delavcev od tega 18,5% proizvodnih režijskih delavcev.

Poprečna starost zaposlenih je 38 let.

V letu 1994 je bilo opravljenih 50.562 ur preko polnega delovnega časa — predvsem zaradi dela ob sobotah in nedeljah v Mesni industriji. Po pogodbah o delu je bilo v letu 1994 opravljenih 2.419 ur.

PRAVNE ZADEVE

Na področju normativne dejavnosti smo sprejeli Pravilnik o jubilejnih značkah PP, Pravilnik o spodbujanju in usmerjanju ustvarjalnosti pri delu ter Kolektivno pogodbo o delovnih razmerjih s tarifno prilogo Plače in drugi osebni prejemki.

V letu 1994 so se nadaljevale aktivnosti na področju lastninskega preoblikovanja podjetja in denacionalizacijskih zahtevkov. Zaradi zapletenih postopkov in želja vračila v naravi z delom denacionalizacijskih upravičencev ni mogoče doseči sporazuma. Za 24 denacionalizacijskih upravičencev smo vložili zahtevek, da se pripravi primerjava zemljiško katastrskih podatkov stanja podržavljenega zemljišča s sedanjim stanjem.

Povečan je obseg pravnih sporov, ki izhajajo iz različnih denarnih zahtevkov tudi za nesreče pri delu. Vložili smo čez 120 izvršilnih predlogov pri pristojnih sodiščih zaradi nepravočasnih plačil blaga. Zoper večino izdanih sklepov o izvršbi so dolžniki vložili ugovore ter s tem odložili čas plačila.

Zoper 36 kupcev — dolžnikov pa smo vložili kazenske prijave zaradi zlorabe položaja ter goljufije.

Vloženih je bilo 10 prijav terjatev podjetjem, ki so v stečajnem postopku.

Pri pristojnem delovnem sodišču se vodijo delovni spori v zvezi s presežnimi delavci, razporeditvami na drugo delovno mesto, oškodovanja pri plačah ter plačila internih delnic.

Zmanjšalo se je število disciplinskih zadev.

Pristopili smo k evidenčnemu vpisu lastniških certifikatov. Svoje certifikate je dalo v hrambo 1306 delavcev, 202 upokojenca in 97 bivših zaposlenih delavcev.

IZOBRAŽEVANJE IN DRUGA VPRAŠANJA

Izobraževalno strategijo smo zastavili usmerjeno k cilnim skupinam v smislu usposabljanja za motivacijsko vodenje in uvajanje novih tehnik vodenja, da bi dosegli boljše podjetniške rezultate in angažiranje delavcev. Izvaja se funkcionalno usposabljanje ter izobraževanje ob delu.

V letu 1994 smo omogočili opravljanje pripravništva 17 prosilcem, 21 dijakom pa počitniško prakso.

6 delavcem je z dokupom zavarovalne dobe bila omogočena predčasna upokojitev za kar je podjetje plačalo 15 milijonov SIT, sami pa so prispevali nekaj čez 3 milijone SIT.

V podjetju je 83 delovnih invalidov. Med letom smo imeli 40 invalidskih postopkov. 4 delavci so se invalidsko upokojili, šestim pa je bila priznana invalidnost, 22 na novo uveljavlja kategorijo invalidnosti, 8 pa ponavlja postopek.

V celotnem podjetju imamo poprečno 6,4% izostankov zaradi bolniškega staleža, zaradi nege otrok in porodniškega dopusta pa 2,4%.

Medicinsko programiranega aktivnega oddiha se je udeležilo 20 delavcev.

V letu 1994 smo izplačali 6 solidarnostnih pomči v skupnem znesku 347.127.00 SIT.

INFORMIRANJE

Kljub temu, da je potrebno informiranje še izboljšati, ugotavljamo pozitivne premike v neposrednem informiranju delavcev s strani direktorjev in drugih vodilnih delavcev ter sindikalnih poverjenikov.

Vzpostavljeno je ustrezno komunikacijsko sodelovanje z Večerom in Radiom Ptuj, manj pa s Tednikom in Delom. Vzpostaviti bo potrebno boljše komuniciranje, izboljšati javnost delovanja, publiciteto in pozornost medijev.

Z informiranjem in vodenjem je možno doseči boljše organizacijsko klimo in kulturo ter motivacijo v smislu pripadnosti podjetju. Nekaj je k temu doprinesel že lanskoletni Dan Perutnine.

VARSTVO PRI DELU IN PRED POŽAROM

Z usposabljanjem in resnejšim odnosom do varstva pri delu in pred požarom so se poškodbe pri delu v primerjavi z letom 1993 zmanjšale za približno 10%, čeprav niso odpravljene vse pomanjkljivosti.

Za varnejši položaj delavca je potrebno pridobiti soglasja na ključnih proizvodnih fazah.

Evidentirana sta dva samožiga, vendar brez večje materialne škode, predvsem zaradi pravičnega ravnanja delavcev.

Zaostriti je potrebno odgovornost posameznikov do gasilskotehnične opreme.

LETOVANJE IN ODDIH

V letu 1994 se je za letovanje prijavilo 268 delavcev, kar je za 31% več kot leta 1993, vendar je bilo v željen kraj in termin razporejenih le polovica prijavljenih delavcev, zaradi zmogljivosti počitniških kapacitet.

Za letovanje izven sezone pa se delavci in upokojnenci odločajo predvsem za bivanje v Čatežu.

Kljub vzdrževanju je stanje prikolic kritično.

INTERNA KONTROLA

Da bi dosegli boljše poslovanje je potrebno celovito urediti dokumentacijo, sicer se bodo ponavljale napake in povečevali stroški, bodisi ko gre za ugotavljanje mankov in je potrebno ugotoviti osebno odgovornost za nastali manko ali pa se vlečejo izterjave osebnih obremenitev, ali pa se celo odpisujejo velike količine nekurantnega blaga, kateremu je rok trajanja potekel ali pa je bilo preveč nabavljenega blaga in ga ni bilo moč vsega porabiti.

Proizvodnja v letu 1994

Plan proizvodnje sprejet na začetku poslovnega leta 1994 izgublja svoj pomen iz preteklosti in dobiva karakter gospodarskega načrta celotnega sistema Perutnine Ptuj, ki temelji na podjetništvu in ga je potrebno nenehno, tudi med letom, prilagajati novim situacijam.

Na splošno ugotavljamo, da je bilo v letu 1994 v vseh segmentih proizvodnje vloženo največ naporov in tržno usmeritev proizvodnje, predvsem v kakovost in znižanje proizvodnih stroškov. Potrebni so bili tudi napori za odpravljanje lastnih slabosti.

V podjetju kot celoti smo dosegli večji obseg proizvodnje od načrtovanega za 4,1%. Od leta 1993 pa je proizvodnja večja za 2,8%. Nivo pro-

duktivnosti je od načrtovanega višji za 11,7%, od leta 1993 pa je višji za 14,9%.

PC TOVARNA KRMIL

Proizvedli smo za 13,9% več krmil kot smo načrtovali ter za 7,7% manj kot v letu 1993. Proizvodnja premiksov pa je bila večja za 24,5%. Večja proizvodnja krmil je posledica večje proizvodnje perutninskega mesa za 2.372 ton od načrtovanega. Pozitivni premiki so doseženi v kakovosti krme, ki se odraža v ugodnejši konverziji v brojlerski proizvodnji in v proizvodnji valilnih jajc. Produktivnost je za 16% višja od načrtovane in za 4,8% višja od realizacije v letu 1993.

PC ŽIVA PROIZVODNJA

Produktivnost v PC Živa proizvodnja je v letu 1994 višja za 6,7% od načrtovane in za 5,6% večja od dosežene v letu 1993.

Pri vzreji jarkic so doseženi rezultati zelo ugodni in kažejo indeksne vrednosti 108,2. To se odraža tudi pri proizvodnji znešenih jajc, ki jih je več za 4,2%, valilnih jajc pa je več za 5,7% kot je bilo načrtovano.

Zaradi spremenjenih tehnoloških normativov pri vzreji brojlerjev je proizvodnja izvaljenih brojlerjev manjša za 11,4% kot v letu 1993, vendar pa še vedno za 6,6% večja kot je bilo načrtovano za leto 1994.

Ugodni so tudi doseženi rezultati pri proizvodnji brojlerskega mesa, saj je na farmah Breg in Starošinci dosežena proizvodnja večja za 4,3% od tiste, ki smo jo načrtovali z letnim planom.

V celoti gledano so doseženi rezultati dobri, kljub nekaterim neugodnim tržnim gibanjem, ki so zahtevali dokajšnje prilagajanje proizvodnje z operativnim planiranjem.

BROJLERSKA PROIZVODNJA

Brojlerska proizvodnja je organizirana v lastnih farmah Perutnine v Starošincih in na Bregu.

Kooperacijske odnose pa razvijamo pri združenih organiziranih v Perutninsko zadrugo Ptuj, Kmetijski zadrugi Slovenka Bistrica in v Kmetijskem kombinatu Šmarje pri Jelšah na farmi Hram Hajnsko.

Glede na organizatorje proizvodnje in po proizvodnih okoliših so bili doseženi naslednji brojlerski rezultati izraženi s faktorjem uspeha kot skupnim imenovalcem.

Proizvodni okoliši	Faktor uspeha	Rang
Farma Hajnsko	232,1	1
Koroška in Kozjansko PZP	216,2	2
Farma Starošinci — PC ŽP	213,7	3
Farma Breg — PC ŽP	209,2	4
Slovenske Konjice — PZP	208,7	5
KZ Slovenska Bistrica	205,9	6
Dravsko polje — PZP	204,3	7
Haloze — PZP	203,3	8
Ptujsko polje — PZP	198,7	9
Slovenske gorice	198,4	10

Razvidno je, da so bili bistveno najboljši rezultati doseženi na družbeni farmi Hajnsko. V letu 1994 je bilo vzrejenih 6 turnusov, skupno je bilo oddano 1.128.325 kg piščancev žive teže, v 44,17 dneh rej je bila dosežena poprečna živa teža 2,17 kg na piščanca, konverzija 1,97 kg in poprečni manko 6,75%.

Doseženi rezultati kažejo, da je kolektiv na farmi Hajnsko v največji meri izkoristil dane možnosti.

Nasproti temu so doseženi zaskrbljujoče slabi proizvodni rezultati na proizvodnih okoliših Slovenske gorice in Ptujsko polje. Letna analiza po mesecih kaže, da so bili doseženi najslabši proizvodni rezultati v mesecu juliju s faktorjem uspešnosti 181, kar je posledica izredno visokih zunanjih temperatur. Stanje se je normaliziralo v mesecih september, oktober, november in v mesecu decembru je bil dosežen najvišji poprečni faktor uspešnosti 231 s katerim smo lahko zadovoljni.

Pri zdravstveni zaščiti žive proizvodnje smo bili bolj uspešni kot v preteklosti. Zaskrbljujoča je epizitiološka situacija na posameznih področjih, ki nam, ne po lastni krivdi, povzročata več zdravstvenih problemov v brojlerski proizvodnji.

PC MESNA INDUSTRIJA

Proizvodnja perutninskega mesa je bila za 11,6% višja kot smo načrtovali, kar je posledica višjih tež, večjega izplena in večjega števila prispelih piščancev v zakol. Obseg proizvodnje mesa je bil povečan predvsem v zadnjem četrtletju poslovnega leta. Izplen zakola piščancev je bil dosežen s 75,05% kar je za 1,55% več kot smo načrtovali. Pri zakolu kokoši pa je bil dosežen 73,72% kar je za 0,72% več od načrtovanega. Pozitivno je, da je izplen povečan kljub povečani stopnji finalizacije in večje palete končnih proizvodov. V Mesni industriji je

bil opravljen inšpekcijski pregled državne veterinarske inšpekcije iz Anglije in s tem je potrjen status izvoznika na zahtevnejše svetovne trge.

Proizvodnja klobasičarskih izdelkov je za 2,3% večja kot smo načrtovali. V primerjavi z letom 1993 pa je višja za 58,5%. Povečala se je kakovost izdelkov, zlasti higiena, ki omogoča večjo trajnost, kar se odraža na slovenskem trgu z večjo prodajo ob veliki konkurenci klobasičarskih izdelkov.

V tem obdobju so tekle tudi priprave za širitev asortimana klobasičarskih izdelkov, kar bo možno realizirati v naslednjem poslovnem letu.

Proizvodnja POM izdelkov je dosežena z indeksom 40,2 v primerjavi z letom 1993 pa z indeksom 95,4. Načrtovane količine niso dosežene, vsled neugodnih tržnih pogojev.

Uspehi so doseženi v razširitvi asortimana paniranih izdelkov in kakovost po normativih za zahtevne svetovne kupce, kot je firma McD. V veliki meri je proizvodnja racionalizirana in je povečana možnost rentabilnejše proizvodnje v naslednjem obdobju.

Posebni program je dosežen z indeksom 55,8% v primerjavi z letom 1993 pa z indeksom 213,8. V zadnjem obdobju se je obseg in asortiman proizvodov ustalil za zananega kupca, kar ima večji vpliv na znižanje stroškov na enoto proizvoda.

Proizvodnja mesno-perne moke je potekala brez večjih zastojev. V zaprti sistem transporta mesno-perne moke je bil vložen večji investicijski vložek, kar je povečalo kakovost, predvsem v higienski neoporečnosti.

Skupni obseg realizirane proizvodnje za celotni profitni center je višji za 4% od načrtovane ter za 13,2% od leta 1993. Produktivnost pa je višja za 13,5% od načrtovane in za 21% od realizirane v letu 1993.

PC TRANSSERVIS

V DE Promet je bilo za 7,3% več prevoženih km, s prikolicami pa kar za 13,5% več kot smo načrtovali. Za realizacijo obsega prevoženih km so vozniki vlagali veliko časa, saj je v tej enoti veliko neizkoriščenega dopusta.

Skromni pozitivni premiki so bili doseženi pri zamenjavi dotrajanega voznega parka. Nabavljeno je vlečno vozilo in trije novi kamioni. Kakovost prevozov živilskih proizvodov se je povečala, saj je bilo v ta namen vgrajenih v kamione 10 hladilnih agregatov. Izkoriščenost zastarelega voznega parka je bila slaba, vsled večjega tekočega vzdrževanja vozil.

V DE Servis je indeks porabljenih delovnih ur 95,1 kar je posledica večje odsotnosti z dela in zmanjšane števila zaposlenih. Potrebe po servisni dejavnosti so bile večje, kot so jih bili v tej enoti v stanju realizirati. Osnovni problem so

zastarela delovna sredstva in odsotnost z dela zaradi bolniškega staleža.

Celotni obseg storitev v PC Transservis je za 1,8% večji od načrtovanega in nižji za 8,6% od doseženega v letu 1993. Produktivnost je za 1,8% višja od načrtovane in za 3,6% višja od leta 1993.

PC PTUJSKA TISKARNA

Motnje v proizvodnji so nastajale zaradi popravil dotrajane tehnike. Da bi proizvodnja tekla čim manj moteno, je bilo vloženo več naporov in sredstev v investicijsko vzdrževanje strojev in nabavo novega tiskarskega stroja.

Obseg storitev v letu 1994 je bil večji od načrtovanega za 10,3%, od doseženega v letu 1993 pa za 8,4%. Produktivnost je višja za 11,8% in za 14,4% višja od leta 1993.

Razvidno je, da so bili v vseh segmetih proizvodnje doseženi ugodnejši rezultati kot smo načrtovali. Potrebni so bili dodatni napor slehernega posameznika, dobra organizacija dela ter prizadevanje vodilnih delavcev. Marsikje je bilo potrebno dodatno delo ob sobotah in praznikih, kar je obremenjevalo predvsem delavce ob proizvodnih linijah.

Komercialno poslovanje

Komercialno poslovanje podjetja v letu 1994 bi lahko zelo posplošeno označili kot relativno uspešno.

Zakaj uspešno?

Glede na plan prodaje smo količine presegle, še pomembneje pa je, da so bile realizirane cene višje od planiranih.

V Sloveniji smo tržni delež povečali kljub izjemno močni in agresivni konkurenci. Na trgih Južne Evrope (bivša Jugoslavija) smo za več kot 100% povečali prodajo klobas glede na leto 1993, pri mesu pa smo v primerjavi s planom dosegali skoraj za 15% višje cene.

Edino na področju klasičnega izvoza še nismo izpeljali začrtanih usmeritev, v konceptu prestrukturiranja izvoza.

Na nabavnem področju smo realizirali nižje nabavne cene predvsem pri osnovnih surovinah — koruzi in soji. Sicer pa so bile v drugem delu preteklega leta zaradi ugodnejšega finančnega položaja in stabilnega imidža podjetja naše pogajalske pozicije nasproti dobaviteljem močnejše in s tem za nas dosežene kondicije ugodnejše.

Zakaj relativno uspešno?

Podjetje se je v preteklih treh letih uspelo preusmeriti v prodajno naravnano podjetje (organizacija prodajne mreže, distribucije itd.), vendar je to še daleč od tržne — h končnemu potrošniku — usmerjene filozofije in organizacije. In ravno na tem področju nas čakajo največje naloge, če hočemo v pogojih tržne ekonomije postati resnično odlični.

Na tej poti pa je pomembno prav vse: motivacijsko vzdušje v podjetju, pozitivno razmišljanje vsakega zaposlenega, kvaliteta izdelka, izgled izdelka, pravi asortiman, embalaža, design, display na prodajnih mestih ("merchandising"), vse oblike stikov z javnostmi, komuniciranje s potrošnikom preko javnih medijev.

Vse to so dejavniki in aktivnosti, ki jim bomo v naslednjih letih posvetili največ pozornosti in ne nazadnje tudi finančnih sredstev. Brez tega si več ne moremo predstavljati ne obstoja, še manj pa razvoja podjetja.

KOLIČINSKI PRIKAZ PRODAJE V LETU 1994
PO POSAMEZNIH TRŽIŠČIH

	1993	1994	Indeks 94/93
1. Perutninsko meso (v t)			
SLO	7.166	7.765	108
IZVOZ-JUŽNA EVROPA	6.349	6.762	106
IZVOZ-KLAS.	6.769	967	14
SKUPAJ	20.284	15.494	76
2. Izdelki (v t)			
SLO	2.320	3.029	131
IZVOZ-JUŽNA EVROPA	1.613	3.266	202
IZVOZ-KLAS.	635	1.224	193
SKUPAJ	4.568	7.519	165
3. Panirani proizvodi (v t)			
SLO	315	514	163
IZVOZ-JUŽNA EVROPA	8	18	225
IZVOZ-KLAS.	218	73	33
SKUPAJ	541	605	112
SKUPAJ 1 + 2 + 3			
SLO	9.801	11.308	115
IZVOZ-JUŽNA EVROPA	7.970	10.046	126
IZVOZ-KLAS.	7.622	2.264	30
SKUPAJ	25.393	23.618	93

1. PRODAJA V SLOVENIJI

Realizacija prodaje glede na plan 94 je sledeča:

	Plan (t)	Prodaja (t)	Indeks	
			93/94	94/94
Piščančje meso	8.300	7.765	108	94
Piščančje klobase	2.700	3.029	131	112
Koketi	400	513	160	128
Puranje meso	111,9	163,6	146	—
Gosi	12,2	11,9	97	
Race	19,2	40,7	212	
Jajca (kosov)	6,339.491	2,377.078	37	
Svinj. in goveje meso	240,4	254,6	106	

a) z tabele je razvidno, da je v primerjavi z letom 1993 za vse blagovne skupine indeks prodaje pozitiven, v primerjavi s planom 1994 zaostaja le prodaja pri piščančjem mesu. Vzrok za zaostanek (indeks 94) je močna konkurenca, velikokrat nelojalna, ki ponuja nižje cene in višje rabate kot mi. V nasprotju s prodanimi količinami pri mesu pa smo lahko zadovoljni s povprečno doseženo prodajno ceno oz. ustvarjeno pozitivno razliko.

Pomembno je poudariti, da se je izboljšala prodaja na področju Ljubljane in da je prodaja na področju Severne Primorske z odprtjem skladišča Bilje pri Novi Gorici uspešno zaživela.

b) Lastna maloprodaja Perutnine v Sloveniji, razen utrjevanja kadrovskega potenciala na nivoju poslovodij, ni doživela bistvenih sprememb.

c) Na področju izterjave smo naredili v teku leta dve ostri selekciji kupcev in tako zmanjšali nivo rizičnosti na minimum. Vse neizterljive kupce iz let 1990, 1991, 1992 in 1993 smo predali v tožbeni pravdni postopek.

2. IZVOZ NA PODROČJU JUŽNE EVROPE (EX YU)

Prodaja na področju južnega trga je potekala v letu 1994 v celoti v skladu s planskimi predvidevanji in celo nad njimi. Vsekakor je bila bistveno boljša kot v letu 1993. Na to je vplivalo zlasti dejstvo, da se je "odprlo" tržišče BIH, v Makedoniji pa je bila dobra prodaja izdelkov.

S 1. 6. 1994 je uvedla Makedonija carino po stopnji 36%, kar je proti koncu leta zmanjšalo prodajo. Prav tako so v Makedoniji proti koncu leta močno padle vse cene zaradi velike ponudbe mesa in izdelkov iz drugih držav. To je imelo neugodne posledice proti koncu leta 1994, še bolj pa se bo to odražalo na doseže-

nih cenah v letu 1995. Prodaja izdelkov v R. Hrvatski je bila v okviru letnega načrta, prodaja perutninskega mesa je bila zelo skomna zaradi zelo visokih dajatev, ki veljajo v Hrvatski.

Skupaj je bilo prodanega 6.762 ton piščančjega mesa in 3.266 ton mesnih izdelkov, v skupni vrednosti približno 31 milijonov DEM.

3. KLASIČNI IZVOZ

V letu 1994 smo izvozili v klasičnem izvozu 2.262 ton blaga v vrednosti 4,95 milijona dolarjev.

Izvažali smo 11 kupcem v Italiji, Veliki Britaniji, Romuniji, Nemčiji in Švedski.

Značilno za leto 1994 je, da smo planirano zmanjšali izvoz mesa ter da smo se usmerili v izvoz izdelkov najvišje stopnje obdelave t.j. gotovih jedi, koketov in klobas. Pri tem smo se približali specifičnim potrebam tujih trgov, ter se usmerili v proizvodnjo paniranih izdelkov za maloprodajno t.i. catering (oskrbovalno) mrežo ter klobas in paštete za maloprodajo.

V strukturi izvoza je bil program termično obdelanih končnih proizvodov zastopan s 57%, kjer prevladuje artikel piščančje porcije za angleški trg s 36% deležem in meso za mesne pite in solate z 9%.

Ugotavljamo, da bi izvoz ob ustrežnejši izvozni orientiranosti proizvodnje bil še večji, saj je pogosto bilo potrebno zmanjševati naročila oz. prolongirati rok odpreme. Dejstvo pa je tudi, da je bilo veliko narejenega na širjenju asortimana in na standardni kvaliteti proizvodov.

Specifikacija količin izvoza po artiklih:

MESO	984 t
PANIRANO	61 t
KLOBASE	211 t
KUHANI PROGRAM	1.006 t
SKUPAJ	2.262 t

PREGLED DEVIZNIH PRILIVOV IN ODLIVOV					
	Prilivi \$	Odlivi \$			
		Blago	Blag. zapisi	Žiro račun	Krediti
YU TRG	13,916.220	8,915.800	1,416.000	1,376.600	2,207.800
REDNI IZVOZ	5,120.700	2,431.000	337.700	608.630	1,743.300
SKUPAJ	19,036.920	11,346.800	1,753.700	1,985.230	3,951.100

4. NABAVA

Na področju nabave in uvoza so se v 1994. letu razmere občutno izboljšale. Dosežena stabilizacija znotraj podjetja, umiritev negativnih trendov v državi, dokaj normalna letina v kmetijstvu (koruza), so delo v nabavi proti koncu leta postavile v mnogo bolj normalne okvirje kot je

bilo to leto prej. Z umiritvijo razmer in delno izboljšano finančno situacijo so se evidentno znižale nabavne uvozne cene in stroški. Povečana ponudba pa je zagotavljala dobro kvaliteto surovin in repromateriala.

Pri nabavi surovin za PC Tovarna krmil je potrebno posebej izpostaviti normalizacijo cen in ponudbe koruze. Tudi cene nekaterih ostalih surovin so skozi celo leto počasi padale, n.pr. soja in ječmen.

Predvsem drugo polletje bi lahko mirno označili kot zelo normalno.

PC Mesna industrija je bila založena z vsemi surovinami in repromaterialom. Žal so se v drugi polovici leta občutno povečale cene embalaže, kartoni cca 50% in vrečke do 30%. To je bila posledica porasta cen surovin na svetovnem trgu.

Potrebe PC Živa proizvodnja so bile pokrite s steljo, embalažo in zdravili z vidika količin in kvalitete brez problemov.

KOLIČINE IN VREDNOSTI NEKATERIH OSNOVNIH SUROVIN — PORABA 1994		
	Količina (t)	Vrednost 000 DEM
Koruzna	44.500	8.680
Sojine tropine	18.850	7.100
Vitamini		4.000
Umetni ovitki		2.800

MARKETINŠKE AKTIVNOSTI V LETU 1994

V letu 1994 smo se odločili za postopno (radikalnejšo napram prejšnji praksi!) pripravo in izvedbo akcij tržnega komuniciranja in pospeševanja prodaje.

Takšna odločitev je narekovala na eni strani postavitev oziroma spremembo organizacije dela ter oblikovanja lastnih strokovnih teamov, po drugi pa angažiranje oglaševalske agencije KOMPAS design iz Ljubljane.

Skupen projekt "SVEŽE IN NARAVNO" in "PIŠČANEC PO PTUJSKO" je predstavljal izziv in preizkušnjo, ki smo jo prestali skladno s pričakovanji.

Objektivno je treba priznati, da je tudi tržna situacija pomembno prispevala k temu koraku oziroma pristopu.

Na ta način je v bistvu promoviran novi koncept tržne naravnosti podjetja.

Omenjeni projekt je imel več ciljev, temeljni cilj pa je bil utrditev pozicije podjetja Perutnine. Rezultati merjenja so to potrdili.

Nenazadnje je tumu doprinesel tudi finančni vložek!

Celoletne aktivnosti in posebej junijska promocijska prodajna akcija so nas prepričale, da je

to prava osnova za dokončno definiranje in sprejem nove poslovne filozofije Perutnine Ptuj.

Finančno poslovanje podjetja v letu 1994

Finančno poslovanje podjetja v letu 1994 je bilo vsled ugodnih rezultatov realiziranega sanacijskega programa bistveno ugodnejše, kot v preteklih treh letih.

K relativno ugodnim finančnim rezultatom, ki smo jih ugotavljali skozi vse leto 1994, so prispevali dokaj ugodni proizvodni uspehi, sprememba proizvodnega asortimenta, močnejši prodor na slovensko tržišče, ugodnejši plasmani naših izdelkov v izvozu in nenazadnje stalna skrb za znižanje poslovnih stroškov v podjetju.

Indeks gibanja proizvodnje in storitev v letu 1994 v primerjavi z letom 1993 znaša 102,8 in porast produktivnosti za 14,9%, sta ob stalni skrbi za znižanje stroškov poslovanja prispevala k doseganju pozitivnih rezultatov poslovanja v letu 1994.

Na ugodne finančne rezultate poslovanja je vplivalo tudi zmanjšanje števila zaposlenih, oziroma uskladitev zaposlenosti z dejanskim obsegom proizvodnje.

Likvidnostna situacija podjetja v letu 1994 je bila bistveno ugodnejša kot v preteklih letih, tako da je bilo možno določene pozitivne učinke pri poslovanju ustvariti tudi s kratkoročnimi plasmani likvidnih sredstev.

Nekoliko se je izboljšala tudi finančna disciplina pri plačevanju s strani naših kupcev, čeprav je še vedno zaostajanje plačil, kljub velikemu obsegu kompenzacij in aktivni izterjavi naših dolžnikov, preveliko.

Podjetje je svoje obveznosti do strateških partnerjev, bank in dražave poravnavalo v zakonitih in dogovorjenih rokih.

V letu 1994 sta bili odplačani dve redni tranši IBRD kredita v skupni višini 1,027.000 USA \$, sicer pa se podjetje v letu 1994 ni dodatno založevalo.

Bilanca uspeha in bilanca stanja podjetja za leto 1994 je izdelana v skladu s Slovenskimi računovodskimi standardi. Pri izbiri oblike računovodskih izkazov se je podjetje odločilo za drugo verzijo, to je tako imenovana nemška različica izkaza bilanc, ki jo bo podjetje uporabljalo v naslednjih letih.

V ta namen je bilo potrebno novim zakonskim zahtevam prilagoditi vse obrazce bilančnih izkazov in po novi metodologiji izdelati izkaze

uspeha kot tudi bilanco stanja podjetja za leto 1994.

Čisti prihodki od prodaje proizvodov PP, prihodki od obresti in drugega financiranja in izredni prihodki skupaj znašajo nekaj manj kot 10 milijard SIT oz. 125 milijonov DEM.

Ta vrednost je po starem Zakonu o računovodstvu primerljiva z bilančno postavko Celotni prihodek.

Amortizacija je obračunana v višini 708 milijonov SIT in je za 120% višja od obračunane v letu 1993.

Plače delavcev so bile skozi vse leto na nivoju zahtev kolektivne pogodbe.

Skupno izplačana masa bruto plač v letu 1994 je znašala 1.342.172.165 SIT kar je za 6% več, kot so znašala izplačila bruto plač v letu 1993.

Poprečna izplačana bruto plača na zaposlenega v Perutnini v letu 1994 je znašala 80.793 SIT, kar pomeni neto izplačilo v višini 54.631 SIT. Glede na zmanjšano število zaposlenih, se je poprečna plača na delavca v primerjavi z letom 1993 povečala za 33%, z vsemi izplačanimi dodatki pa še nekoliko več.

Regres in vsi ostali dodatki na plače so bili izplačani v zakonsko dovoljenih okvirjih.

Izkaz useha podjetja za leto 1994 izkazuje nekaj manj kot 300 milijonov celotnega dobička.

Glede na to, da za podjetja, ki še niso privatizirana zakon prepoveduje razdelitev oziroma delitev dobička, bomo iz dobička po ZR 1994 pokrili izgubo, ki ja nastala pri drugi varianti ZR za leto 1993, to je po novih Slovenskih računovodskih standardih.

Investicijska vlaganja podjetja v letu 1994 so bila realizirana v skupni višini 184.125.784 SIT.

Za namene investicijskega in tekočega vzdrževanja so bila vložena finančna sredstva v višini 235 milijonov SIT.

Skupno je bilo povečanje premoženja podjetja in ohranjanje njegove realne vrednosti v letu 1994 vloženo 419.125.784. SIT.

Podjetje v letu 1994 ni imelo nobenih odtujitev ali odprodaj osnovnih sredstev, ki bi pomenila zmanjševanje realne vrednosti premoženja podjetja.

V skladu z določili Slovenskih računovodskih standardov je bila opravljena tudi valorizacija celotnega premoženja po predpisani stopnji v višini 18,3%.

Od 20. oktobra 1994 so v Perutnini Ptuj prisotni revizorji Republiške agencije za plačilni promet, ki bodo z delom predvidoma zaključili konec meseca februarja.

Finančno poslovanje podjetja v letu 1994 je na osnovi realno ugotovljenih izkazov uspeha poslovanja možno oceniti kot uspešno.

Doseženi poslovni rezultati v letu 1994 so dobra osnova, istočasno pa tudi vzpodbuda za še kvalitetnejše poslovanje v letu 1995.

Povzetek finančnega načrta za leto 1995

Finančni načrt za leto 1995 je narejen na podlagi Slovenskih računovodskih standardov, izhodišča za njegovo pripravo pa so bila naslednja:

— načrt proizvodnje za leto 1995, ki je bil sprejet v oktobru 1994,

— cene surovin in materiala so izračunane na dan 1/1-1995,

— upoštevan je tečaj DEM 82,50 SIT, USD \$ 130,00 SIT in ATS 11,73 SIT ter predvidene finančne zmožnosti podjetja.

Pomembnejše sestavine finančnega načrta za leto 1995 so naslednje:

— materialni stroški in storitve so načrtovani v višini 6,8 milijarde SIT,

— amortizacija je načrtovana v višini 500.900.000 SIT,

— načrt investicijskega in tekočega vzdrževanja znaša 460 milijonov SIT, vendar je realizacija odvisna od finančnih možnosti podjetja,

— v letu 1995 načrtujemo vlaganja v pospeševanje prodaje, ki zajema tako stroške reklame, stroške sejmov in stroške reprezentance, v višini 102.300.000 SIT,

— sredstva za plačila stroškov dela (plače, nadomestila, stroški za socialno varnost) so načrtovana v višini 2,2 milijarde SIT.

Skupaj znašajo načrtovani odhodki 9.809.008.000 SIT, načrtovani prihodki pa 10.081.008.000 SIT, kar daje načrtovani dobiček iz rednega delovanja v višini 272 milijonov SIT.

Za realizacijo takšnih ciljev, bomo morali doseči načrtovane proizvodne rezultate, dosledno spremljati in preverjati stroške poslovanja ter se truditi, da bomo ohranili ugoden sedanj položaj na domačem trgu.

Sestavni del finančnega načrta za leto 1995 so tudi standardne lastne cene, ključni za delitev posameznih stroškov med profitnimi centri in znotraj profitnih centrov, kondicije za pokrivanje stroškov v Trgovini in kalkulacije stroškov za posamezne profitne centre.