



PTUJSKI PERUTNINAR

informacije

Številka 2 — februar 1996

POSLOVANJE V LETU 1995

POVZETEK POROČIL O ZAKLJUČNEM RAČUNU

Letno poročilo predsednika podjetja

Makroekonomsko okolje Slovenije je tudi v letu 1995 zahtevalo hitro in fleksibilno prilagajanje poslovanja našega podjetja. Relativno visoka inflacija, visok strošek kapitala, neprilagojen tečaj tolarja in stroški dela, ki so najvišji v državah tranzicije, so naredili svoje. Kljub takšnim negativnim vplivom pa je PERUTNINA Ptuj ustvarila dobiček v višini 233 mio SIT.

Proizvodnja je, zavedajoč se svoje naloge, bistveno spremenila rezultate in je višja za 6,3% od načrtovane, prav tako je indeks produktivnosti višji in sicer za 12,7%. To so brez dvoma rezultati, ki so posledica vse večjega zavedanja odgovornosti slehernega posameznika v podjetju.

Prodaja je dosegla kvaliteten premik s še močnejšim pozicioniranjem proizvodov na slovenskem trgu in pravilno poslovnostjo na izvoznih trgih. Povečanje prihodka iz prodaje v primerjavi s preteklim letom znaša 15%. Dejstvo je, da smo z urejeno in sistematično promocijo utrdili ugled podjetja in s tem tudi položaj na trgu.

Prav tako je tudi nabava solidno spremljala proizvodnjo, zlasti ker so strateške surovine v tem letu bile cenovno ugodne. To pa za leto 1996 žal ni več mogoče trditi.

Na organizacijsko-kadrovskem področju smo nadaljevali z aktivnostmi, ki smo si jih zastavili kot cilj. Tu so v ospredju izobraževanje, motivacija in skrb za vsakega zaposlenega. Verjamemo, da so nam naši ljudje najpomembnejša vrednost.

Če skrbimo za naše ljudi, bodo oni skrbeli za naše kupce, in to se bo posledično odražalo v finančnem rezultatu. Plače, ki smo jih izplačevali v podjetju, so nad kolektivno pogodbo in tudi nad republiškim povprečjem v gospodarstvu.

Na splošno je možno oceniti finančno poslovanje v podjetju kot uspešno.

Doseženi rezultati v letu 1995 so dobri, to pa nam mora biti izziv za še boljše v naslednjem letu.

Na kraju mi dovolite, da se zahvalim vsem zaposlenim v podjetju, ki so s svojim delom prispevali k doseženim rezultatom.

dr. Roman Glaser

Kadrovski podatki in splošna dejavnost

KADROVSKI KAZALCI

Število zaposlenih na dan 31. 12. 1995 je znašalo 1368 delavcev (672 žensk in 696 moških) in 14 pripravnikov (7 žensk in 7 moških).

Na novo smo zaposlili 113 delavcev in 22 pripravnikov.

Nadomestno smo zaposlili 104 delavce za določen čas, od tega 84 v PC Mesna industrija, 9 v PC Živa proizvodnja, 6 v PC Transservis, 4 v PC Trgovina in 1 v Strokovnih službah.

Na porodniškem dopustu se nahaja 33 delavk.

Po kvalifikacijski strukturi ima 3,2% zaposlenih visoko šolo, magisterij ali doktorat, višjo šolo 3,4%, srednjo-delovodsko 15,5%, kvalificiranih delavcev je 25,6%, kvalificiranih ozkega profila 5,6%, polkvalificiranih 19,4% in nekvalificiranih 27,3%.

Skupno je v podjetju po kvalifikacijskih strukturah 46,7% nekvalificiranih. Od vseh zaposlenih je v PC Mesna industrija 64%, v Živi proizvodnji 58%, v Tovarni krmil 50%, in v Ptujski tiskarni 39% nekvalificirane delovne sile.

Povprečna starost vseh delavcev v podjetju je 37,4 let, ženske 35,4 let in moški 38,9 let.

Do 30 let starosti je v podjetju 25% delavcev od 30-40 let starosti 35%, od 40-50 let starosti 29% od 50-60 let 10% in nad 60 let starosti 1%.

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

Kot tehnološki višek (presežni delavci) je bilo opredeljenih 14 delavcev, za katere je bilo izplačanih 7.620.000 SIT odpravnine.

Podjetje je štipendiralo 8 štipendistov — 4 so uspešno zaključili študij, 3 so absolventi, ob delu pa se pogodbeno izobražujejo 4 delavci.

V letu 1995 je uspešno zaključilo pripravništvo 20 pripravnikov.

18 delavcem je bila izplačana solidarnostna pomoč v skupnem znesku 1.169.221,00 SIT.

Dokup zavarovalne dobe je bil omogočen 6. delavcem. Podjetje je plačalo za delavce zavarovalno dobo v višini 10.978.121,30 SIT, delavci pa so pustili hipotekarne kredite oziroma delnice v višini 1.463.128,00 SIT.

Imamo 93 delovnih invalidov od tega 16 z drugo kategorijo invalidnosti.

V poletnem času je bilo omogočeno večjemu številu dijakov opravljanje počitniške prakse.

PRAVNA VPRAŠANJA

V letu 1995 so se nadaljevale aktivnosti na področju lastninskega preoblikovanja podjetja in denacionalizacijskih zahtevkov. Pripravljeni so sporazumi oziroma sklenjeni dogovori za vrnitev zemljišč in objektov v naravi, izločena so kmetij-

ska zemljišča in prenesena na sklad kmetijskih zemljišč.

Konec leta 1995 je delavski svet potrdil program lastninskega preoblikovanja podjetja.

Zoper dolžnike je bilo za prodano blago vloženih 240 izvršilnih predlogov. Zaradi vloženih ugovorov zoper sklepe o izvršbi in počasnih postopkov pred sodišči se zadeve ne rešujejo.

Vložene so bile kazenske prijave zoper kupce dolžnike zaradi goljufije, vzporedno pa so potekali postopki pred sodišči v zvezi s hipotekarnimi krediti.

V upravnih zadevah je bilo vloženih več pritožb zoper odločbe inšpekcijskih organov, sestavljenih je bilo več različnih upravnih in gospodarskih pogodb ter vloženih več zahtevkov za izdajo raznih dovoljenj, soglasij in odločb pristojnih občinskih in državnih upravnih organov.

Že dalj časa opozarjamo na problematiko varstva pri delu. Iz tega naslova imamo vloženih 15 zahtevkov. Skupni odškodninski znesek pa znaša približno 31 milijonov SIT, s tem da zahtevki niso revalorizirani.

Število disciplinskih zadev je v primerjavi s preteklim letom poraslo. Podanih je bilo 20 predlogov za uvedbo disciplinskega postopka.

V letu 1995 je bilo 6 rednih sej delavskega sveta. Po potrebi so se sestajale komisije in odbori.

S potekom dvoletnega mandata so bile opravljene nove volitve v organe upravljanja konec leta 1995.

IZOBRAŽEVANJE

Zastavljeno strategijo izobraževanja usmerjamo k ciljnim skupinam, ki jih usposabljammo za motivacijsko vodenje in uvajanje novih tehnik vodenja.

V ta namen smo izvedli 4 učne delavnice, v katerih so sodelovali operativni vodji ter komercialisti in tehnologi.

V učnih delavnicah so spoznali vlogo stališč, vrednot, osebnosti in situacije. Tudi za vodilni team je bila izvedena učna delavnica s področja organizacijskega vodenja — komunikacije.

Učne delavnice so bile namenjene spremembam v vodenju. Vodstveni kader bo moral biti usposobljen za delo z ljudmi, s ciljem, da so slednji odgovorni za produktivnost, kakovost in motiviranost, vodilni pa za načrtovanje, organizacijo dela, racionalizacijo stroškov, informiranje in odločanje.

V skladu s spoznanji učnih delavnic bomo morali posvetiti posebno pozornost:

- dvosmerni komunikaciji na vseh ravneh v podjetju,
- informiranju o strateških usmeritvah podjetja,

- kazalcem in merilom za merjenje produktivnosti in kakovosti,
- večjemu vplivu operativnih vodij na njihovem delovnem področju,
- neposredni povezavi dosežkov sodelavcev z nagrajevanjem,
- možnosti, da operativni vodje sami nagrajujejo sodelavce na osnovi dogovorjenih meril,
- prenosu tveganja in odgovornosti navzdol.

Nadalje je bilo uspešno izvedeno izobraževanje na finančnem področju.

Prav tako strokovno usposabljanje delavcev s področja varstva pri delu in pred požarom (na 13 seminarjih je sodelovalo 211 delavcev, ki so opravili preizkus znanja).

Usposobljeni so bili vozniki viličarjev, strojniki kotlov ter kompresorskih in hladilnih naprav, električarji in drugi strokovnjaki.

Načrtno smo pristopili k računalniškemu izobraževanju ter izobraževanju za kakovost oziroma za pridobitev certifikata ISO 9001.

Opravljen je bil dvotedenski izobraževalni program s področja marketinga, komercialne in financ v izvedbi priznanih nizozemskih strokovnjakov.

Izvedeno je bilo tradicionalno strokovno izobraževanje naših zadržnikov.

PROBLEMATIKA BOLNIŠKIH IN DRUGIH IZOSTANKOV IZ DELA

Splošno kadrovskega sektorja je pripravil posebno projektno nalogo o problematiki bolniških staležev in druge odsotnosti z dela v Perutnini za obdobje 1991-1995.

Bolniški problematiki bomo v podjetju v letu 1996 posvetili posebno pozornost, zlasti glede zmanjševanja odsotnosti z dela.

V letu 1995 je bilo 7,96% odsotnosti zaradi bolniških izostankov (5,33 bolniških in 2,63 zaradi nege otrok in porodniškega dopusta).

V primerjavi z letom 1994 gre za 0,9% zmanjšanja izostankov zaradi bolezni.

V letu 1994 je bilo zaradi bolezni dnevno odsotnih 126 delavcev, v letu 1995 pa dnevno 113 delavcev.

Skupni bolniški izostanki so se v letu 1995 zmanjšali za 13 delavcev ter so se stroški v breme podjetja zmanjšali za 1,10%.

Vsak zaposlen je bil v letu 1995 povprečno za 20,77 delovnih dni odsoten zaradi bolniškega staleža.

V obdobju 1991-1995 je bilo zaradi bolniškega staleža odsotnih 759 delavcev ali letno 152 delavcev, kar znese 1.586.144 ur oziroma 198.268 delovnih dni.

Iz teh podatkov je možno izračunati neposredne in posredne stroške delovne sile v podjetju, ki izhajajo zaradi odsotnosti z dela zaradi bolniških izostankov.

VARSTVO PRI DELU IN PRED POŽAROM

Varstvu pri delu je bila posvečena pozornost pri pregledu in kontroli delovnih naprav in pri zdravstvenih pregledih po PC (zdravstveno pregledanih je bilo 98 delavcev).

Ugotavljamo, da rastejo odškodninski zahtevki na področju varstva pri delu. Kljub opozorilom se nepravilnosti ne odpravijo in se dopuščajo iz leta v leto.

Pri varstvu pred požarom so bile opravljene redne kontrole, pregledi in meritve po PC in v strokovnih službah.

Pregledanih je bilo 2200 gasilnih aparatov (2-krat letno), izvedene so bile meritve pritiska v 95 nadzemnih in podzemnih hidrantih, zamenjana in kompletirana je bila gasilska oprema ter postavljene opozorilne nalepke in oznake.

Pomanjkljivosti, kot sta signalizacija v požarni centrali PC Mesna industrija in avtomatska naprava za gašenje požara v oddelku POM, je potrebno nemudoma odpraviti.

V tisku je priročnik o varstvu pred požarom, ki ga bo prejel vsak zaposleni v podjetju.

INFORMIRANJE

V letu 1995 je bila informativna dejavnost poleg rednega obveščanja delavcev posebej usmerjena v aktivnosti ob jubileju podjetja, 90-letnice Perutnine Ptuj, in v seznanjanje zaposlenih o poteku privatizacijskih postopkov.

Bolje kot v prejšnjih letih nam je uspelo sodelovanje z osrednjimi in lokalnimi mediji obveščanja. Pri teh ugotavljamo tudi objektivnejše seznanjanje javnosti z našimi dosežki in s problematiko poslovanja.

V letu 1995 so bili delavci seznanjeni tudi s prehodom podjetja v višji kakovostni razred v zvezi s sprejemom ISO standardov.

LETOVANJE IN ODDIH

V letu 1995 se je za letovanje prijavilo 244 delavcev, kar je približno 10% manj kot leta 1994. V zeleni kraj in termin letovanja je bila razporejena polovica prijavljenih delavcev. Število prijavljenih bi bilo verjetno še večje, če bi bile počitniške kapacitete v boljšem stanju in bolje vzdrževane.

Za letovanje izven sezone dajejo delavci in upokojenci prednost bivanju v Čatežu, nekateri pa tudi bivanju na Rogli.

V letu 1995 smo, na podlagi dogovora s podjetjem Turizem — Unior Zreče ponovno omogočili 20 delavcem medicinsko programirani aktivni oddih na Rogli.

Proizvodnja in produktivnost v letu 1995

Realizirani obseg proizvodnje podjetja kot celote je za navedeno obdobje višji od načrtovanega za 6,3%, od realiziranega v predhodnem letu pa za 4,3%. Nivo produktivnosti je za 4,1% višji kot v enakem obdobju lani, od načrtovanega pa je višji za 12,7%.

PC TOVARNA KRMIL

V PC Tovarna krmil je bilo proizvedenih za 4,0% več krmil, kot smo načrtovali, ter za 7,0% manj kot v letu 1994. Realizirana produktivnost je za 5,7% višja od načrtovane in za 5,6% nižja od realizirane v letu 1994.

PC ŽIVA PROIZVODNJA

Realizirana proizvodnja je v obdobju 1995 za 1,8% višja od načrtovane in za 2,1% višja od realizacije v lanskem letu. Produktivnost v letošnjem obdobju je glede na načrtovano višja za 5,6%, glede na realizirano v letu 1994 pa za 0,5% nižja.

Dan starih piščancev brojlerjev je bilo izvaljenih za 7,1% več, kot smo načrtovali in za 1,5% manj kot v enakem obdobju leta 1995.

Valilnih jajc je bilo proizvedenih za 1,7% več, kot je bilo načrtovano, in za 5,7% več kot v letu 1994.

Farma Breg zaostaja za realiziranim obsegom proizvodnje brojlerjev v letu 1994 za 16,7%, reja v Starošincih pa je za 2,4% višja kot v letu 1994.

BROJLERSKI REZULTATI

Proizvodni okoliš	Faktor uspeha 1994	Faktor uspeha 1995	Index 95/96
Farme Hajnsko, KK Šmarje	232,1	256,3	110
Koroška in Kozjansko, PZP	216,2	246,4	114
Farme Starošinci, PC ŽP	213,7	240,0	112
KZ Sloenska Bistrica	205,9	238,2	116
Slovenske Konjice, PZP	208,7	236,3	113
Farma Breg	209,2	235,0	112
Haloze	203,3	229,8	113
AgroSD Sloenska Bistrica	205,9	227,5	110
Dravsko polje, PZP	204,3	221,2	108
Slovenske gorice, PZP	198,4	216,8	109
Ptujsko polje, PZP	198,7	207,1	104
SKUPAJ	208,7	232,2	111

PC MESNA INDUSTRIJA

Glede na načrt je bilo proizvedenega za 1.274 ton več perutninskega mesa, kar predstavlja za 5,8% večjo proizvodnjo. V primerjavi s preteklim letom je proizvodnja višja za 348 ton mesa oziroma 1,5%.

Proizvodnja klobasnih izdelkov presega načrtovano za 3,2%, realizirano v letu 1994 pa za 21,0%. Nižja od načrtovane je proizvodnja POM izdelkov, in sicer je načrt realiziran le s 83,5%.

Proizvodnja mesne perne moke je potekala brez večjih zastojev in je bila na višji kakovostni stopnji.

Skupaj je realizirani obseg proizvodnje za 10,6% višji od načrtovanega ter za 9,0% višji od realiziranega v letu 1994, produktivnost pa je višja za 23,3% od načrtovane in za 6,3% od realizirane v letu 1994.

PC TRANSSERVIS

Obseg storitev je višji od načrtovanega za 3,8% in višji od realiziranega v prejšnjem letu za 9,9%.

Produktivnost je za 4,6% višja od načrtovane in za 11,3% od realizirane v preteklem letu.

PC TRGOVINA

Prodaja je v letu 1995 višja od načrtovane za 2,3%, od realizirane v preteklem obdobju pa za 1,2%. Produktivnost je višja od načrtovane za 6,5%, od realizirane v letu 1994 pa za 3,5%.

PC PTUJSKA TISKARNA

Obseg storitev je v 1995. letu nižji od načrtovane za 1,6%, od realiziranega lani pa višji za 1,1%. Produktivnost je za 2,3% višja od načrtovane in za 5,8% od realizirane lani.

Razvidno je, da sta proizvodnja in produktivnost v vseh PC presežena. Proizvodnja se je prilagajala tržnim zahtevam po kakovosti, strukturi, obsegu in dinamiki dobav, zato je bilo potrebno opravljati delo v nekaterih segmentih proizvodnje tudi ob nedeljah in nočnem času.

Doseženi proizvodni rezultati so primerljivi z evropskimi. V največji meri je dosežen pozitivni premik v brojlerski proizvodnji, kjer znaša faktor uspeha 232,2 točk in je boljši za 23,5 točk kot v letu 1994. To je zasluga dobrega genetskega potenciala piščancev, s katerimi razpolagamo, kar smo v veliki meri izkoristili z usklajenim in vztrajnim delom v vseh segmentih proizvodnje od valilnega jajca, DSP, krmil, tehnologije, zdravstvene zaščite matičnih jat in piščancev brojlerjev.

To so rezultati dela delavcev, združnikov, strokovnih delavcev, vodilnih delavcev in zunanjih strokovnih sodelavcev.

Skratka, brojlerska proizvodnja, ki nam je v preteklosti povzročala največ problemov, je do neke mere obvladana in doseženi rezultati so dobro izhodišče za naprej.

Komercialno poslovanje

Komercialno poslovanje v letu 1995 je temeljilo na kontinuiteti zastavljenih ciljev in strategije iz leta 1992 na področjih prodaje doma in v tujini, nabave in marketinga.

1. PRODAJA

Skupna prodaja podjetja na vseh trgih (meso, klobase, kuhani in marinirani izdelki iz piščančjega mesa, panirani proizvodi ter puranje meso) je bila v letu 1995 realizirana količinsko z indeksom 100 v primerjavi s predhodnim letom in v primerjavi s planom z indeksom 102,6.

Pri prodaji **piščančjega mesa** beležimo indeks 91 glede na leto 1994, kar je pozitiven trend. Manjše količine smo izvozili, nekoliko več pa prodali na slovenskem trgu. Zadovoljni smo lahko s prodajo vseh **izdelkov iz piščančjega mesa**, saj smo prodajo povečali na vseh trgih (skupni indeks 110 glede na leto 1994 in indeks 103,3 glede na plan 1995).

1.1. PRODAJA V SLOVENIJI

V poslovnem letu 1995 smo na prodajnem področju v Sloveniji realizirali prodajo s sledečimi kazalci:

	INDEX	
	Prodaja 95/94	Prod. 95/ Plan 95
Piščančje meso	111	97
Perutninske klobase	118	111
Koketi	96	99

Ob uspešnih indeksih so bili v letu 1995 realizirani tudi sledeči elementi prodaje:

- pokrivanje celotne Slovenije
- uspešno organizirana dispečerska in distribucijska služba
- realizacija ugodne strukture prodaje (povečan delež izdelkov v primerjavi s piščančjim mesom, povečan delež razkosanega mesa v primerjavi s celimi piščanci, povečan delež razkosanega mesa na podstavkih v primerjavi z razsekom v rinfuzi)
- uspešna uveljavitev nove blagovne znamke piščancev po ptujsko oziroma piščančje meso z marinado po ptujsko
- uspešno podprta prodaja z degustacijami in prezentacijami na terenu
- uspešna prodaja na področju ljubljanske regije oziroma prestolnice države Slovenije z največjo kupno močjo
- uspešno uvajanje dodatnih programov v prodajni asortiman (puranje meso, kunčje meso, gosi, race)

h) relativno uspešna izterjava oziroma bistveno zmanjšan delež rizičnih kupcev oziroma slabih plačnikov, relativno povečan delež prilivov v gotovini oziroma zmanjšan delež prilivov v negotovini

i) utrditev zaupanja kupcev in potrošnikov v blago Perutnine Ptuj

j) uspešno začet postopek redizajna embalaže in utrditev prepoznavnosti Perutnine Ptuj v novi podobi.

1.2. IZVOZ NA TRŽIŠČA JUŽNE EVROPE

Izvoz na trge Južne Evrope je potekal v glavnem v skladu z letnim planom. Prodaja na ta trg piščančjega mesa se je v primerjavi z letom 1994 zmanjšala za 24%, prodaja izdelkov pa povečala za 25%.

Delež izvoza po posameznih državah:

Hrvatska	25,5%
Makedonija	12,5%
BiH	62,0%

Celotna vrednost blaga, izvoženega na tržišča Južne Evrope je znašala okrog 28 milijonov DEM.

Zmanjšanje prodaje piščančjega mesa in bistveno povečanje prodaje mesnih izdelkov je v celoti v skladu z našimi dolgoročnimi usmeritvami. V letu 1995 je predstavljalo meso 40%, izdelki pa 60% izvoza.

Na tem nemirnem trgu je zaradi umiritve položaja vse bolj prisotno konkurenčno blago iz številnih evropskih držav, kar bo v letu 1996 negativno vplivalo na naše cene, upamo pa, da bomo dosežanje trende izvoza zadržali tudi v letu 1996.

1.3. KLASIČNI IZVOZ

V letu 1995 smo naše meso in izdelke izvažali na trge Anglije, Italije, Švedske, Romunije in Nemčije. Prodali smo 1.515 ton perutninskega mesa in izdelkov. Od tega je bilo prodanih 51% izdelkov iz posebnega programa, 25% mesa, 18% klobas in 7% izdelkov iz POM programa.

Prodreti in prodajati na tuje trge je izredno težko. Tam se srečujemo s ceneno konkurenco iz Južne Amerike, Francije ter iz sosednje države Madžarske. Našo konkurenčnost na tujih trgih pa poslabšujejo še izredno visoke zaščitne carine v vseh zahodno in vzhodnoevropskih državah, ukinitve izvoznih stimulacij za perutninsko meso ter zmanjšanje stimulacije za perutninske izdelke in dejstvo, da Republika Slovenija še ni podpisala bilateralnih sporazumov z nekaterimi vzhodnoevropskimi državami. Glavna ovira pri našem delu pa je v tem, da Slovenija ni sprejeta v članstvo mednarodne skupine držav, ki imajo odprte možnosti v smislu uvoznih oljšav ali pridobitve uvoznih licenc.

Kljub temu pa se moramo zavedati, da je prisotnost na tujih trgih in srečevanje z mednarodno konkurenco izrednega pomena za nadaljnji razvoj našega podjetja. Prav srečanje z mednarodno konkurenco je dokazalo, da smo podjetje kvalitete, ki jo moramo v bodoče ohraniti in izboljševati ter s tem potrditi našo konkurenčno prednost. Tako smo v strategijo klasičnega izvoza za leto 1996 vključili nadaljnje iskanje obetov plasmaja naših izdelkov na osnovi raziskav tujih trgov, aktivni cenovni politiki ter ofenzivni promociji naših izdelkov ter nenazadnje tudi pospeševanja prodaje.

2. NABAVA — UVOZ

Leto 1995 je bilo od zadnjih petih let na področju nabave in uvoza sigurno najbolj umirjeno, stabilno in s posebnim povdarkom upoštevanja tržnih kategorij (cene, kvaliteta, plačilni pogoji). K temu so seveda veliko pripomogli rezultati pozitivnih gibanj v podjetju na eni strani in na drugi strani nizka inflacija, stabilne cene, dovolj velika ponudba in ostalo.

Žal se je zaradi gibanja na svetovnih trgih v zadnjem kvartalu začelo nenormalno povečevanje cen za nas osnovnih surovin koruze in soje.

Prehodne zaloge surovin 94/95 v **PC Tovarna krmil** in ugodne nabavne možnosti so zagotavljale nemoteno oskrbo zadostnih količin in ustrezne kvalitete. Med letom je sicer prišlo do povečanja stroškov na račun spremembe carinskih stopenj oziroma režimov uvoza, vendar so ugodne cene te spremembe kompenzirale.

Zaradi nepričakovane ustavitve izvoza koruze iz Madžarske nismo uspeli nabaviti vseh predvidenih zalog za prehod z leta 1995 v leto 1996.

PC Mesna industrija je bila optimalno pokrita z vsemi potrebnimi surovinami in repromateriali. Tudi cene in kvaliteta so bile stabilne in zadovoljive. Manjša odstopanja, predvsem časovna, so se pojavila zaradi sprememb dizajna, kar pa v nobenem primeru ni ogrozilo proizvodnje. Nekaj resnejših zamud dobav sicer pravočasno naročenih repromaterialov iz uvoza nam nehote vsiljuje misel, da nas nekateri dobavitelji iz zahoda ne jemljejo preveč resno, kljub naši maksimalni korektnosti.

Uvoz in nabava za **PC Živa proizvodnja** so potekale brez posebnih problemov v dogovorjenih rokih in kvaliteti.

Za ostale PC so bile opravljene manjše nabave in realizacija uvoza repromateriala in rezervnih delov.

Iz primerjave realiziranega uvoza in domačih nabav izhaja, da je bilo v 1995. letu cca 70% surovin in repromateriala realizirano iz uvoza in 30% nabavljeno v Sloveniji. Razmerje se bistveno ne more spreminjati v korist domače nabave, ker je blago iz uvoza takšnega porekla in narave, da ga doma ni možno nadomestiti.

Količine in vrednosti porabe 1995 za nekatere osnovne surovine in repromaterialne

Surovina-repromaterial nabava-uvoz	Količina ton	Vrednost 000 DEM
PC TK koruza	34.500	6.380
PC K soja	18.200	6.580
PC TK aditivi-vitaminski		2.550
PC MI um. ovitki, panade		2.580
PC Živa proiz., repromaterial		700

3. MARKETINŠKE AKTIVNOSTI

Če smo v letu 1994 začeli s sistematičnimi aktivnostmi promocije blagovne znamke PP in posameznih izdelčnih skupin, predstavlja leto 1995 kontinuiteto s širše zastavljenimi in realiziranimi projekti na tem področju in s sodelovanjem nove, na natečaju izbrane agencije.

Projekte delimo na dve osnovni področji:

- Kampanja ob 90-letnici podjetja
- Kampanje za promocijo in pospeševanje prodaje naših izdelkov.

a) Kampanja ob 90-letnici podjetja s sledečimi pomembnejšimi aktivnostmi:

- PR članki v časopisju in revijah
- brošura ob 90-letnici Perutnine Ptuj
- obcestni plakati "90 let v deželi dobrih jedi"
- uradne prireditve ob praznovanju 90-letnice (grad, Moškanjci, Lokve)
- sponzoriranje nekaterih kulturnih in športnih prireditev

b) Kampanja za promocijo in pospeševanje prodaje naših izdelkov s sledečimi pomembnejšimi aktivnostmi:

- spomladanska in jesenska TV oglaševalska kampanja s štirimi TV spoti s sloganom "Kaj bomo pa danes jedli" in "Koliko ljudi, toliko jedi iz Perutnine Ptuj"
- določitev novih zaščitnih barv — redesign embalaže (postopna izpeljava)
- izvedba degustacij z dvema lastnima ekipama in skupaj z Marsom
- oprema prodajnih mest s POS materiali — viseče table, nalepke, recepti
- udeležba na sejmih Alpe-Adria v Ljubljani, KŽS Gornja Radgona in partnersko sodelovanje na sejmu GOST-TOUR v Mariboru
- organizacija 14-dnevnega seminarja NMCP (Marketing, prodaja, finance)

Finančno poslovanje podjetja v letu 1995

Finančno poslovanje podjetja v letu 1995 je bilo uspešnejše, kot v preteklih treh letih.

K relativno boljšim finančnim rezultatom, ki smo jih ugotavljali vse leto 1995, so prispevali dokaj ugodni proizvodni pokazatelji, sprememba proizvodnega asortimenta, močnejši prodor na slovensko tržišče, ugodnejši plasmaji naših izdelkov v izvozu in ne nazadnje stalna skrb za znižanje poslovnih stroškov v podjetju.

Indeks gibanja proizvodnje in storitev v letu 1995 v primerjavi z letom 1994 znaša 104.3% porast produktivnosti pa 4,1%, kar je ob stalni skrbi za znižanje stroškov poslovanja prispevalo k doseganju pozitivnih rezultatov poslovanja v letu 1995.

Na ugodne finančne rezultate poslovanja je vplivalo tudi zmanjšanje števila zaposlenih, predvsem v režijskih službah, in stalno usklajevanje zaposlenosti z dejanskim obsegom proizvodnje.

Likvidnostna situacija podjetja v letu 1995 je bila ugodnejša kot v preteklih letih, tako da je bilo možno določene pozitivne učinke pri poslovanju ustvariti tudi s kratkoročnimi plasmaji likvidnih sredstev.

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

Pri tem je potrebno dodati, da našim dolžnikom še vedno ne uspeva poravnati vseh obveznosti iz zamudnih obresti.

Podjetje je svoje obveznosti do strateških partnerjev, bank in države poravnalo v zakonitih in dogovorjenih rokih.

Saldo med terjatvami in obveznostmi se je med letom gibal v korist naših obveznosti, saj smo imeli vse leto skoraj dvakrat večje terjatve kot obveznosti.

V letu 1995 sta bili odplačani dve redni tranši IBRD kredita v skupni višini 1.027.000 USA \$, sicer pa se podjetje v letu 1994 ni dodatno zadolževalo.

Bilanca uspeha in bilanca stanja podjetja za leto 1995 sta izdelani v skladu s Slovenskimi računovodskimi standardi, ki veljajo od 1. 1. 1994.

Pri izbiri oblike računovodskih izkazov se je podjetje med tremi možnimi različicami že v lanskem letu odločilo za drugo verzijo, to je tako imenovana nemška različica izkaza bilanc, ki jo je podjetje uporabilo tudi pri izdelavi bilančnih izkazov za leto 1995.

Dodatno je po novi metodologiji potrebno izdelati tudi izkaz finančnih tokov.

Čisti prihodki iz prodaje proizvodov in storitev PP, prihodki od obresti in drugega financiranja in izredni prihodki znašajo skupaj nekaj več kot 10 milijard SIT oziroma 115 milijonov DEM.

Navedena vrednost je po starem Zakonu o računovodstvu primerljiva z bilančno postavko Celotni

prihodek, medtem ko pomeni izraz **kosmati do-nos** vrednost proizvodnje v obravnavanem letu. Ta znaša v letu 1995 10.303.335.000.SIT.

Amortizacija je bila obračunana v višini 785.963.000 SIT.

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

Skupno izplačana masa bruto plač v letu 1995 je skupaj z izplačanim regresom znašala 1.823.790.000 SIT, kar je za 24% več, kot so znašala izplačila bruto plač v letu 1994.

Poprečna izplačana bruto plača na zaposlenega v PP v letu 1995 brez regresa je znašala 106.968 SIT, kar pomeni neto izplačilo v višini 70.241 SIT. Ta je za 32% višja od poprečno izplačane plače v letu 1994.

Poprečna bruto izplačana plača v mesecu decembru leta 1995 je znašala 113.489 SIT.

Regres in vsi ostali dodatki k plačam so bili izplačani v zakonsko dovoljenih okvirih.

Finančni uspeh podjetja za leto 1995 izkazuje 232.995.000 SIT celotnega dobička.

Glede na to, da podjetje še ni zaključilo postopka privatizacije, po sedaj veljavni zakonodaji ni možna delitev dobička, ampak bo to možno šele, ko bo podjetje olastninjeno.

Ugotovljeni dobiček ne zapade obdavčenju, ker so obračunane zakonsko dovoljene olajšave.

Investicijska vlaganja podjetja v letu 1995 so bila realizirana v skupni višini 230.000.000 SIT.

Za namene investicijskega in tekočega vzdrževanja so bila vložena finančna sredstva v višini 306 milijonov SIT.

Skupno je bilo v povečanje premoženja podjetja in v ohranjanje njegove realne vrednosti v letu 1995 vloženi 536.257.000 SIT ali za več kot 6 milijonov DEM.

Podjetje v letu 1995 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 zaradi inflacijskih razmer, z namenom ohranjanja realne vrednosti kapitala opravljena tudi valorizacija celotnega premoženja po predpisani stopnji v višini indeksa maloprodajnih cen, ki znaša za leto 1995 8.6%

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

Doseženi poslovni rezultati v letu 1995 so dobra osnova, istočasno pa tudi vzpodbuda za še kvalitetnejše poslovanje v letu 1996.

Vendar novosti, ki jih prinaša novospregjeta carinska zakonodaja, pa tudi gibanje cen osnovnih surovin že v začetku leta 1996 zaostrejuje pogoje gospodarjenja, kar bo za nadaljnje kvalitetno delo zahtevalo dodatne napore.

Rebalans načrta proizvodnje za leto 1996

Zaradi prodaje zaloge mesa, ki smo jo upoštevali pri izdelavi načrta proizvodnje, je bilo potrebno za zadovoljitev načrtovanih prodajnih količin povečati proizvodnjo. Tako je rebalansiran načrt proizvodnje perutninskega mesa za 23% večji od prvotno načrtovanega za leto 1996 in je na ravni realizirane proizvodnje v letu 1995.

Rebalansiran načrt proizvodnje za leto 1996 predvideva:

- 23.329 ton perutninskega mesa, od tega 22.959 ton piščančjega mesa, kar pomeni povprečni tedenski zakol 293.060 kosov piščancev.
- 15.376 ton razreza piščancev
- 1.319 ton proizvodnje fileja in belega mesa
- 8.830 ton klobasnih izdelkov (perutninskih in puranjih)
- 1.000 ton izdelkov POM programa in
- 1.000 ton izdelkov kuhanega programa.

V Tovarni krmil predvideva rebalans načrta proizvodnje proizvodnjo krmil v višini 66.500 ton za lastno porabo in 1.300 ton za prodajo. Pri tem je potrebno poudariti, da se je z rebalansom znižal tudi normativ porabe krme po vzrejenem brojlerju, ki sedaj znaša 1,87 kg krme na kg žive teže.

Ostali parametri, ki so bili sprejeti že z načrtom proizvodnje, se niso spreminjali.

POVZETEK FINANČNEGA NAČRTA

Finančni načrt za leto 1996 je narejen na osnovi načrta proizvodnje za leto 1996. Pri izračunih so

upoštevane cene surovin in materiala, izračunane na dan 1.1.1996, tečaj DEM 93,0 SIT, USD 135,0 SIT in ATS 13,30 SIT.

Načrtovani prihodek je izračunan na podlagi načrtovane prodaje in pričakovanih prodajnih cen. Pri izvozu je v cenah upoštevana tudi stimulacija. Tako znaša skupni načrtovani prihodek 11,6 milijarde SIT, kosmati donos iz poslovanja pa 11,9 milijarde SIT. Načrtovani odhodki znašajo 11,7 milijarde SIT, od tega:

- amortizacija 787 mio SIT,
- investicijsko in tekoče vzdrževanje 300 mio SIT,
- materialni stroški in storitve 7,7 milijarde SIT,
- stroški dela 2,9 milijarde SIT.

Sredstva za pospeševanje prodaje, ki zajemajo stroške reklame, sejmov, degustacij, so načrtovana v višini 150 milijonov SIT. Za pokrivanje stroškov strokovnih služb načrtujemo sredstva v višini 369 milijonov SIT.

Iz načrtovanega izkaza uspeha za leto 1996 je razvidno, da znaša načrtovani dobiček iz rednega delovanja 394 milijonov SIT.

Sestavni del finančnega načrta za leto 1996 so standardne lastne cene, ključni za delitev posameznih stroškov med profitnimi centri in znotraj profitnih centrov, standardni rabati za pokrivanje stroškov v Trgovini in kalkulacije stroškov za posamezne profitne centre.

Vabilo društva za boj proti raku

Društvo za boj proti raku vas vabi, da se včlanite v to humanitarno društvo. Letna članarina je le 400 SIT, nudi pa vam precej ugodnosti.

Podrobnejše informacije dobite v splošnem sektorju strokovnih služb v poslovnem centru podjetja.

Krvodajalci!

Naša naslednja redna akcija bo v četrtek 14. marca 1996

Prijavite se pravočasno.