



PTUJSKI PERUTNINAR

informacije

Številka 3 — februar 1993

KAKO SMO POSLOVALI V LETU 1992

Povzetek poročil o zaključnem računu

Letno poročilo predsednika podjetja

Poslovanje podjetja v preteklem letu je bilo pod stalnimi negativnimi vplivi političnih in gospodarskih razmer v tem delu Evrope. Osamosvojitve naše države, politične turbulence pri nas doma, vojna v sosednjih državah Hrvaške in BiH ter seveda uvajanje tržne ekonomije v Sloveniji so opravile svoje.

Izguba klasičnega jugoslovanskega trga je kot prioriteto nalagala prilagoditev podjetja na nove razmere. Posledica je bila redukcija proizvodnje, opustitev repro centra in preusmeritev le tega v starševsko fazo proizvodnje. Istočasno prehod na eno izmeno v klavnici ter ostali logistični ukrepi v celotnem sistemu Perutnine.

Poslovna naravnost Perutnine v preteklosti je bila rast proizvodnje na račun večanja prodaje na Yu trge. Na osnovi tega dejstva je bila strategija izgradnje posameznih faz proizvodnje kapacitirana na 40.000 ton mesa v letu 1994. To je tudi pogojevalo večjo zadolženost podjetja, zlasti na perutninski klavnici, ki jo pa danes moramo odplačevati na obsegu proizvodnje 25.000 ton mesa. To je vsekakor veliko breme, ki povečuje lastno proizvodno ceno.

Zanemarjanje slovenskega trga v preteklosti in notranja neustrezna organiziranost podjetja se je v sedanjih razmerah pokazala v vsej svoji slabi luči. Napake v strategiji v preteklosti so sedaj jasno vidne.

Strategija predsanacije sistema Perutnine, ki sem jo predstavil na DS avgusta lani, je zahtevala brezkompromisno izpolnitev načrtanih kazalcev proizvodnih parametrov, povečanje prodaje v Sloveniji za 70%, doseganje višjih cen v izvozu, racionalizacijo poslovanja in redukcijo stroškov poslovanja, notranjo reorganizacijo in večjo finančno in poslovno disciplino.

Vsi ti načrtani cilji niso bili v celoti doseženi. Nekateri pozitivni premiki se kažejo, vendar je absolutno realiziranje strateških ciljev zahteva, ki jo moramo v tem letu izpolniti. Samo na ta način bo seveda v tem letu moč poslovati pozitivno.

Težki likvidnostni situaciji v preteklem letu so vsekakor botrovali številni negativni dejavniki, na katere pa vodstvo podjetja ni imelo nikakršnega vpliva. Naj jih nekaj naštejem: previsoke bančne obresti, nepravilna naravnost države na stimuliranje neto izvoznikov, nespreminjanje cene naših proizvodov skoraj eno leto, inflacija 96% v minulem letu, pritiski kupcev na višje rabate, veliki dampinški uvoz drugih vrst mesa v Slovenijo, nizke in neredno izplačane izvozne stimulacije, nedoseženi pozitivni asociacijski sporazumi naše države z državami EGS in EFFT, previsoki stroški države, precenjenost tolarja, plačilni nered v državi, strategija kmetijstva ni dorečena in še kaj.

Navkljub vsem naštetim težavam pa je funkcioniranje podjetja bilo zagotovljeno. Poslovanje v podjetju je teklo bolj ali manj tekoče, osebni dohodki, čeprav nizki so bili stalno izplačani, obveznosti do bank, države in kupcev poravnani. Adaptirali smo predelavo, dosegli izvozno licenco in sedaj pričenjamo z izvozom proizvodov višje faze obdelave.

Podjetje smo reorganizirali v smislu sodobne tržne organizacije, ki ima vsa kvalitetna izhodišča poslovati bolje.

V tem letu je potrebno doseči vse zastavljene cilje, mobilizirati vse odgovorne delavce v podjetju in doseči razumne dogovore z delavci.

Pred nami je sprememba organiziranosti podjetja, ki se bo moralo na osnovi zakona o združenih v sredini leta transformirati. Doseči bo potrebno strpno in razumno sožitje med delavci, združniki in managementom. Samo tako je možno podjetje rešiti in ga pripeljati v boljši jutri.

PREDSEDNIK PERUTNINE PTUJ
Dr. Roman GLASER, dr. vet. med.

Kadrovska in druga problematika v letu 1992

Kljub znižanju proizvodnje, politika zaposlovanja v letu 1992 ni bila restriktivne narave. V ospredju je bila opredelitev prerazporejanja delavcev iz ene v drugo enoto, nenadomeščanja delavcev, ki so se upokojevali, prenehanje dela delavcem, ki so bili zaposleni za določen čas, dokup delovne dobe ter opredelitev delavcev, ki so sami izrazili željo po trajnih presežkih.

S takšno politiko smo sledili čim večji omilitvi posledic po trajnih presežnih delavcih.

Vseh zaposlenih delavcev dne 31. 12. 1992 je bilo 1659. V obdobju I–XII.1991 je bilo zaposlenih 1877 delavcev. To pomeni, da so v vseh enotah v letu 1992 zmanjšali zaposlenost za 15,1%, v Direkciji pa za 10,8% oziroma v podjetju se je število zaposlenih v primerjavi z letom 1991 zmanjšalo za 218 delavcev.

Ne glede na okoliščine, ki so bile torej objektivno omejevalne, je izobraževalna dejavnost zajela tako strokovno usposabljanje, kot izpopolnjevanje ter informativno izobraževanje in samoizobraževanje. Vsebovala je raznovrstna področja in oblike, zagotovljena pa sta bila tudi nivoja strokovne zahtevnosti in kakovosti.

V šolskem letu 1992/93 smo štipendirali 26 študentov, v letu 1993 pa bo predvidoma končalo šolanje 15 študentov in dijakov. Ob delu se v šolskem letu 1992/93 izobražuje 7 delavcev na višjih in visokih šolah ter na podiplomskem študiju.

V primerjavi z letom 1991 je naraslo število pravnih zadev. Vloženih je bilo 62 izvršilnih predlogov ter več ugovorov zoper izvršilne sklepe. Več je bilo tudi prekrškov zaradi kršitve cestno-prometnih predpisov, gospodarskih prestopkov in kršitev zdravstvene neoporečnosti živil. Poraslo je število odškodninskih zahtev zaradi poškodb pri delu. Več je tudi zahtevkov zaradi kršitve predpisov iz delovnega razmerja na Sodišču združenega dela.

Disciplinska komisija je obravnavala 23 kršitev delovnih obveznosti naših delavcev.

Evidentirane so bile 103 poškodbe pri delu in je bilo zaradi tega izgubljenih 1300 delovnih dni, za nadomestila pa je bilo izplačanih 2.000.000,00 SIT.

Stanovanjska posojila za novogradnje in adaptacije se v letu 1992 niso dodeljevala. Zaposleni pa so glede na svoje finančne zmožnosti imeli možnost odkupiti stanovanja ali pa skleniti najemne pogodbe.

Za letovanje v sezoni 1992 se je prijavilo 357 delavcev, upokojencev in kooperantov. V željen kraj in termin pa je bilo razporejenih 175 delavcev.

Zdravstvena problematika se zaradi pogojev dela in manjše fluktuacije poslabšuje in je odstotek bolniških za leto 1992 6,3%. V podjetju imamo 68 delovnih invalidov ter je prisoten izreden porast invalidskih postopkov. 20 delavcev je bilo na aktivnem medicinskem oddihu na Rogli. 75 delavcev pa je vložilo prošnjo za pomoč za otroški dodatek, štipendijo, razne subvencije ter materialno

pomoč, kar kaže na izedno težak materialni položaj delavcev. 1692 delavcev in družinskih članov je pristopilo k prostovoljnemu zdravstvenemu zavarovanju.

Z Informacijami in Ptujskim perutninarjem so bile delavcem posredovane najaktualnejše informacije, manj pa je bilo neposrednega informiranja.

Kaže, da varnostni problematiki in varovanju premoženja v lastnih sredinah nismo posvetili dovolj pozornosti.

Proizvodnja v letu 1992

V letu 1992 smo prvič po dolgih letih vzpona zaradi izgube nekdanjih tržišč zavestno morali zmanjšati proizvodnjo v vseh fazah proizvodnega procesa.

Glede na to količinski podatki niso primerljivi s predhodnim letom. Zmanjšanje je bolj signifikantno v finalnem delu proizvodnje, kjer smo količine prilagajali možnostim okrnjene prodaje. Reprodukcijskih ciklusov žive proizvodnje nismo mogli tako hitro zmanjševati zaradi materialne škode, ki bi v takem primeru lahko nastala. Vsled tega smo morali več proizvodov vmesnih faz proizvodnje — valilna, konzumna jajca, DSP, prodajati na tržišču in s tem pokrivati izpad, ki bi lahko nastal z drastičnimi posegi zmanjševanja proizvodnje pred iztekom ciklusa.

Načrtovani fizični obseg proizvodnje je v poprečju dosežen z manjšim odstopanjem za nekaj desetink indeksnih točk.

PE TOVARNA KRMIL

Fizični obseg proizvodnje zaostaja za lanskolnetno realizacijo za 11,4%, prav tako zaostajamo za načrtom za 0,9%. Z vidika lastne porabe krme je trend pozitiven. Če upoštevamo, da bi lahko več krmil plasirali na tržišče in pri tem glede na kapacitete Tovarne krmil nekaj zaslužili pa je škoda, da tega nismo bolje izkoristili.

STARI STARŠI

Načrt obsega proizvodnje znešenih jajc je presežen za 2,9% s tem, da za lansko letno realizacijo zaostaja za 8,9%. Struktura porabe je neugodnejša in je bila zaradi izgube nekdanjih kupcev premočno usmerjena na DSP, BRO in v konzum

STARŠI

Znešenih jajc je bilo za 0,3% manj kot je predvideval načrt. Primerjalno z lanskim letom je bila proizvodnja manjša za 15,2%. Struktura uporabe jajc je zaradi zmanjšane proizvodnje neugodna in usmerjena v prid konzumnih jajc, kjer je načrt presežen s 6,1%.

VZREJA BROJLERJEV

V tej fazi proizvodnje beležimo še vidnejšo zaostajanje realizacije za letom 1991, saj se je proizvodnja zmanjšala za 10,56%. Za letnim načrtom je proizvodnja zaostala za 1,29%, kar je odraz prodajnih in proizvodnih problemov. Posebej zaskrbljujoč je manjko piščancev, ki se je primerjalno z letom 1991 izboljšal le za 0,03%. Krivdo za

pogin — primanjkljaj je potrebno pripisati vsem fazam proizvodnje in strokovnim službam brez izjeme, ker niso znale zmanjšati tega tako pomembnega faktorja v proizvodnem rezultatu.

Poprečna teža piščancev se je dvignila z 1,82 kg v letu 1991 na 1,83 kg v letu 1992.

Konverzija se je povečala za 0,04% na predhodno leto, kar kaže negativni trend in je v pozitivni korelaciji z visokim odstotkom pogina-manjka.

Starost se je v poprečju povečala v primerjavi s preteklim letom od 40,88 dni na 41,53 dni pitanja.

PE PERUTNINSKA KLAVNICA

Proizvodnja perutninskega mesa se je zmanjšala na predhodno leto za 14,7% s tem, da je zaostajanje za planom le 0,8%.

Zaskrbljujoč je močan padec kosanja perutnine, ki se je znižal za 18,2% in padec proizvodnje fileja za 16,9% primerjalno z letom 1991. Pozitivni kazalec v perutninski klavnici pa je izplen, ki se je v primerjavi z letom 1991 izboljšal od 72,9 na 73,25 in višji od planiranega za 0,15.

Predelava odpadkov je adekvatno padcu proizvodnje proizvedla tudi manj perno-mesne moke.

PE PREDELAVA

V tej enoti se je najmočneje odrazil vpliv tržišča saj se je proizvodnja skoraj razpolovila v primerjavi z letom 1991. Proizvedeno je bilo za 48,7% manj klobasnih proizvodov in POM proizvodov za 45,8% manj. Ta izpad bo imel izredno negativen vpliv na dohodek celotnega podjetja.

PE PROMET

Prevozi so se zmanjšali sorazmerno z zmanjšano proizvodnjo in zaostajajo za lanskim letom za 31, %. Načrt je bil dosežen z 98,5%.

PE SERVIS

Število delovnih ur na PE Servis se ni adekvatno zmanjšalo s trendi v proizvodnji. Zmanjšanje v primerjavi z letom 1991 znaša le 8,4%. Iz navedenega sledi, da se odgovorni po PE ne zavedajo situacije in ne racionalizirajo stroškov v razmerju z zmanjšanjem proizvodnje in prihodka in tako doprinašajo k izgubi podjetja.

PE PTUJSKA TISKARNA

Dela je bilo tudi manj v tiskarni, kljub temu, da ni vezana na primarno proizvodnjo podjetja. Za lanskim letom zaostaja za 12,2%.

Komercialno poslovanje v letu 1992

PRODAJA

V preteklem letu so se z vso ekonomsko krutostjo pokazale posledice izgube "jugo" trga za poslovanje našega podjetja. Prvič po dolgih desetletjih nenehne rasti in razvoja smo si morali priznati, da je tržišče izhodišče in merilo vsake proizvodnje.

Ključno vprašanje je postalo, kako nadomestiti izgubo 60 % trga z 18 milijoni potrošnikov, na katerem smo prodajali pod pogoji, ki obstajajo da-

nes edino še na slovenskem trgu z dvema milijonoma potrošnikov.

Kljub zmanjšanju proizvodnje v drugem polletju, iskanju in izkoriščanju notranjih rezerv in intenzivnim naporom za povečanje prodaje v Sloveniji in kvalitetnejše prodaje na ostale izvozne trge, kaže zaključna bilanca izgubo.

KOLIČINSKI PRIKAZ PRODAJE PO POSAMEZNIH TRŽIŠČIH

PERUTNINSKO MESO (v kg)

	1991	1992	Indeks
Slovenija	6,205.391	6,816.39	110
Izvoz na bivša YU tržišča	13,492.436	5,190.467	38
Klasični izvoz	7,705.517	13,687.866	177
SKUPAJ	27,403.344	25,694.728	94

IZDELKI (v kg)

	1991	1992	Indeks
Slovenija	1,308.589	1,550.035	118
EX-YU trg	6,930.392	2,357.237	34
IZVOZ	—	150.644	—
SKUPAJ	8,238.981	4,057.916	49

KOKETI (v kg)

	1991	1992	Indeks
Slovenija	283.506	235.897	83
EX-YU trg	276.972	46.238	17
IZVOZ	—	—	—
SKUPAJ	560.478	282.135	50

PRODAJA V SLOVENIJI

Povsem na novo je bilo zastavljeno delo na področju prodaje v Sloveniji. S kadrovskimi okrepitevami smo se sistematično lotili organizacije prodajne mreže z ambulantno oskrbo kupcev. Pozitivne premike beležimo v zadnjih mesecih leta 1992 na celotnem vzhodnem delu, na tržiščih zahodne Slovenije pa daleč zaostajamo za planom. Konkurenca in pritisk na domači trg ostalih treh slovenskih proizvajalcev so poleg lastnih pomanjkljivosti vzrok za nedoseženo planirano prodajo.

V okviru slabosti, ki jih še nismo odpravili, so sledeče:

- a) neprimerna organiziranost prodaje vsled globalnih sprememb na terenu (nova država Slovenija),
- b) neprilagojena kvaliteta našega blaga zahtevam slovenskega potrošnika in trgovine,
- c) neprimerna oblika distribucije,
- d) nesistematično delo zaposlenih v prodaji v Sloveniji.

Kazalec neuspešne prodaje prikazuje tudi slaba struktura prodaje (prodamo premalo klobas in koketov — to je izdelkov z višjo profitno stopnjo).

V lastni maloprodaji smo prodali od celotne prodane količine v Sloveniji 9,17%, kar je prav tako premalo.

IZVOZ NA BIVŠA JUGOSLOVANSKA TRŽIŠČA

Poslovanje Perutnine v ostalih delih bivše Jugoslavije je bilo tekom celega leta 1992 pod vplivom težav, ki so nastopile z razpadom bivše države.

V Zagrebu je bilo ustanovljeno in registrirano podjetje Perutnina Zagreb d.d., k temu podjetju se je 1.7.1992 priključil še preostali del, to je Reka, Zadar, Šibenik in Split. Podjetje je kot izključni prodajalec našega blaga v državi Hrvatski poslovalo z velikimi začetnimi težavami. Proti koncu leta so bile težave obvladane in je podjetje pričelo normalno in rentabilno poslovati.

Druga podjetja, to je Perutnina Sarajevo d.d. in Banja Luka nista pričela s poslovanjem, dasiravno je bila Banja Luka s 1. 1. 1992 registrirana. V celoti smo že ob koncu leta 1991 izgubili skladišče v Beogradu z vsem premoženjem in celotnim tržiščem.

Prodaja v Hrvaški in BiH je dosegla 7.594,2 t. perutninskega mesa in izdelkov, kar je 64% manj kot v letu 1991 in v prejšnjih letih. Prodaja v BiH je s težavami in hudimi motnjami potekala le do marca 1992. Pozneje prodane količine so neznatne v primerjavi s prejšnjimi leti. V Srbijo in Črno goro nismo prodali nič.

Prodajo na tržiščih bivše Jugoslavije smo vzdrževali s hudimi težavami zaradi vojne v Slavoniji, Dalmaciji in BiH.

Dodatne težave, ki so ovirale poslovanje in prodajo, so se nanašale na plačilno nesposobnost kupcev, neprehodnost cest in težave s carinskimi predpisi, ki jih je uvedla Hrvaška na blago iz Slovenije. Vse leto smo bili tako obremenjeni z dajatvami, ki jih hrvaški proizvajalci niso imeli.

Prodaja večjih količin mesa in izdelkov v takih okoliščinah ni bila mogoča, pogosto pa je bila tudi hudo tvegana.

V letu 1992 smo plan izvoza realizirali v obsegu 100,27%. Izvozili smo za 14.454.000 U\$ piščančjega mesa, piščančjih klobas, divjačine, valilnih jajc in DSP.

Količinski prikaz kaže, da smo v letu 1992 izvozili 13.838 ton piščančjega mesa in izdelkov. V preteklem letu so prvič pričeli z izvozom kloba-

sičarskih izdelkov in jetrne paštete ter izvozili v Romunijo 150 ton.

Izvoz divjadi je znova padel, razlog pa je izključno v našem nerednem plačilu lovskim družinam oziroma gojitvenim loviščem.

V letu 1992 smo ukinili reprocenter in beležimo podvojitev izvoza valilnih jajc brojlerskih in padec prodaje starševskih jajc, v primerjavi s predhodnim letom.

Pregled izvoza mesa po posameznih kupcih kaže, da imamo širok krog kupcev, od tega deset velikih in med njimi tri (Dubai, Italija in Avstrija), ki izstopajo s količino oziroma smo izvozili na ta področja 78% vseh količin.

Opomba: v gornjem poročilu ni zajet izvoz v bivše jugoslovanske republike.

NABAVA

Leto 1992 je bilo na področju nabave v duhu novo nastale situacije. Samostojna država Slovenija z mejami in carinami, lastna valuta in preusmeritev na zahodne trge, so na začetku oz. prehodnem obdobju delo v nabavi dodobra otežile. Vsi nakupi izven Slovenije so uvoz in se rešujejo po rednem carinskem postopku, vključno z vsemi stroški uvoznih formalnosti, ki niso zanemarljivi.

Zaradi naštetih in drugih problemov, s katerimi smo se srečevali pri nakupu surovin in repormateriala, proizvodnja ni bila neposredno ogrožena, čeprav so bili kritični trenutki.

Največ sprememb v nabavi je bilo za Tovarno krmil. Izgube Jugo trga, razen delno Hrvaške, je pogojevala preusmeritev na nove vire dobavne v teku. To pa je pomenilo najti primerne dobavitelje (kvaliteta in cena), ter zagotoviti devizna sredstva za nabavo.

Tako smo koruzo kupovali v začetku leta na Hrvaškem, pozneje v Avstriji in na Madžarskem, pa tudi sojo iz uvoza in v drugi polovici leta izključno iz Hrvaške, vitamine in aditive pa uvažati

KLASIČNI IZVOZ V OBDOBJU OD 1. 1. DO 31. 12. 1992

v SIT — 1 USD = 99 SIT

	1991		1992	
	količina kg	vrednost	količina	vrednost SIT
Perutinsko meso	7.706.000		13.688.000 kg	1.248.076.000
Piščančje klobase in pašteta	—		150.600 kg	99.183.000
Divjačina	69.000		47.700 kg	18.141.000
Valilna jajca — bro	1.998.000 kom		2.402.280 kom	39.238.000
Valilna jajca — starši	937.080 kom		701.640 kom	8.521.000
DSP	—		99.500 kom	17.822.000
SKUPAJ		USD 12.985.000		1.430.981.000 USD 14.454.000
			kg	
Plan izvoza 1992			13.800.000	
Realizacija izvoza 1992			13.838.510	
Indeks			100,27	
	1991 v kg		1992 v kg	
Proizvodnja perutninskega mesa	36.457.432		31.113.157	
Izvoz perutninskega mesa	7.705.517		13.838.510	
Delež izvoza v proizvodnji	21,13%		44,47%	

iz Zahoda. Probleme nakupov koruze, sojinih tropin, ječmena, lucerne, je dodatno otežila še katastrofalna suša.

Ostale proizvodne enote so glede nabave količinsko manj intenzivne, vezane že od prej na bližje dobavitelje, vendar so zato nakupi finčno zahtevnejši.

Perutninska klavnica ni imela težav z nabavo embalaže zaradi količin, ampak so bili občasni problemi zaradi zahtev kupcev, spremembe designa YU-SLO in novih pristopov prodaje doma in v izvozu.

Zaradi zmanjšane proizvodnje v predelavi je bilo tudi nekaj manj problemov pri nabavi. To ne pomeni, da jih ni bilo, vendar je bilo v glavnem dovolj ovitkov za klobasičarske izdelke, embalaže, slanine in ostalih dodatkov.

Stari starši in starši so bili oskrbljeni z zadostnimi količinami embalaže za jajca in DSP.

Za nakupe v Sloveniji in delno Hrvaški bi lahko ugotovili, da je bil s strani dobaviteljev in nas kot kupca kritičen predvsem začetek leta. Vzrok temu so bile novonastale razmere in prilagajanje le-tim.

DINARSKI NAKUPI NA HRVAŠKEM

TOVARNA KRMIL

		HRD
Koruzna	11,017.810 kg	268.495.331.—
Soja	13,395.000 kg	1.613.221.633.—
Pšenica	1,324.470 kg	25.521.317.—
Ječmen	864.273 kg	35.061.881.—
SKUPAJ SUROVINE		1.942.301.162.—

EMBALAŽA

Kartoni	200.863.754.—
Vrečke	61.147.518.—
SKUPAJ EMBALAŽA	262.011.518.—

Vrednosti nakupov v HRD so dejansko brez upoštevanja inflacije.

DEVIZNI UVOZ

Koruzna	54.910 ton	USD	5,660.340
Soja	9.816 ton	USD	2,477.030
Ovitki za klobase		USD	459.209
Rezervni deli		USD	387.182
Vitaminski, aditivi, ostalo		USD	1,943.686
		USD	10,927.447

Za pokrivanje deviznih kreditov in tolarskih obveznosti v Sloveniji smo namenili devizni priliv v višini 5,185.818 USD.

Finančni položaj podjetja

Finančno poslovanje podjetja v letu 1993 se je odvijalo v izredno zaostrenih in neurejenih gospodarskih razmerah.

Vsled neugodnih razmerij med prodajo na Slovenskem in izvoznih tržiščih, je bila že ob polletju v poslovanju podjetja ugotovljena visoka izguba.

Glede na še težje pogoje gospodarjenja v drugem delu leta 1992, izgube v poslovanju ni bilo mogoče sanirati. Iz znanih razlogov je bila izguba v poslovanju podjetja predvidena tudi z rebalansom finančnega načrta za leto 1992.

Glede na dogovor z zakonodajalcem, ki dopušča, da se odpis neizterljivih terjatev iz bivših jugoslovanskih republik razknjiži v breme poslovnega sklada, je ob zaključnem računu PP za leto 1992 ugotovljena izguba za preko sto milijonov nižja kot je bila predvidena z rebalansom finančnega načrta za leto 1992.

Finančno poslovanje podjetja je potekalo delno preko centralnega žiro računa, delno pa preko ne-rezidentnega računa v republiki Hrvaški.

Skozi vse leto je podjetje pestila velika nelikvidnost. Zato je bil velik del naših obveznosti do dobaviteljev in terjatev do naših kupcev poravnani s poboti — kompenzacijami.

Nekoliko se je v letu 1993 povečala zadolženost, saj smo bili primorani premoščati odplačevanje IBRD kredita za novo perutninsko klavnico z bančnimi sredstvi, delno pa se je zadolženost povečala zaradi najetja ugodnih kreditov za nabavo surovin. Dejstvo je, da po vseh finančnih in bančnih kriterijih podjetje še ni prezadolženo.

Povečala se je ažurnost izterjave dolgov, za kar gre zasluga večji angažiranosti komercialne in službe za izterjavo.

S plačami smo poskušali slediti zahtevam kolektivne pogodbe. Čeprav so plače delavcev nizke pa je treba reči, da vsak mesec potrebujemo okrog 110 milijonov gotovine — pol gre delavcem, pol državi. Kljub temu, da žiro račun še ni bil blokiran pa je vedno večji problem ob izplačilnih dnevih palačil in prispevkov, zagotoviti dovolj likvidnih finančnih sredstev.

Gospodarske razmere se zaostrejejo tudi v letu 1993. Z vsemi možnimi ukrepi bo potrebno znižati stroške, povečati prodajo na slovenskem trgu, povečati finančno uspešnost poslovanja.

K temu morajo svoj delež prispevati tudi novi profitni centri.

Povzetek finančnega načrta za leto 1993

Izhodišča za pripravo II. dela načrta poslovanja — finančnega načrta za leto 1993 so bila:

- načrt proizvodnje 1993
- 14% letna inflacija (tečaj DEM = 70 SIT, USD = 110 SIT)
- predvidene finančne zmožnosti

Pomembnejše sestavine finančnega načrta so naslednje:

- načrtovani obseg materialnih stroškov znaša 4,3 milijarde SIT
- sredstva za plače in neposredno skupno porabo so načrtovana v višini 1,4 milijarde SIT
- amortizacija je načrtovana v višini 344.693.000 SIT

— načrt investicijskega in tekočega vzdrževanja je izdelan v okviru predvidenih finančnih možnosti podjetja v skupni višini 91.864.000 SIT

Skupaj znašajo načrtovani odhodki 8.082.081.000 SIT, prihodki pa 8.084.199.000 SIT, kar daje načrtovani dobiček v višini 2.118.000 SIT.

Tako zastavljen finančni načrt je izredno optimističen, da ga bomo dosegli pa bo potrebno dosledno izvajati naslednje ukrepe:

— doseganje načrtovanih proizvodnih normativov
— znižanje stroškov poslovanja na najnižjo možno raven

— iskanje najugodnejših kupcev in dobaviteljev
— truditi se, da bo prodano blago tudi plačano
— čim bolj moramo povečati obseg domačega trga
— zmanjšati bo potrebno delež stroškov financiranja v lastni ceni.

Naš končni rezultat je v veliki meri odvisen tudi od uspeha vlade oziroma njene politike pri saniranju monetarnega, fiskalnega in predvsem gospodarskega sistema.

Sestavni del finančnega načrta so tudi ključni za delitev stroškov, kondicije in sistem planskih cen ter planske kalkulacije stroškov za posamezne profitne centre.



Kakovostna in prijazna demonstracija proizvodov na sejmiščih dobi potrditev šele na tržišču