

## ● A nyereség megközelíti a kétmilliárd forintot

# Sikeres évet zárt a Pick Szeged Rt.



Egyre ismertebb lesz Európában a Pick márkánév

A közelmúlt is megerősítette, a szélsőségesen ingadozó magyar élősertés-piacon a tenyésztő és feldolgozó biztonságára szempontjából egyaránt szükséges az a hosszú távú, stabil szerződéses kapcsolatrendszer, melynek kiépítésén a Pick – nem kevés anyagi áldozattal – már évek óta dolgozik.

Az állatállomány csökkenése ugyan tavaly megállt, de a kereslet-kínálat változása ismét jelentős piaci zavarokat és ennek megfelelően szélsőséges ármegmozgásokat hozott.

### Sertésárak és költségek

Az 1994. második félévben meredeken megnövekedett sertésárak 1995. első félévében nagyjából az elért, magas szinten maradtak, sőt nyáron még ideiglenes túlkínálat és csökkenő árszint is előfordult. Július végével azonban ismét erőbben követtezett be, csak magasabb szintről indulva. Az élősertés-árak 1995 végére kétszáz forintra emelkedtek. Miatán a húsiparban az alapanyag jelenti az összes költség mintegy hetven százalékát, így az élősertés-árak emelkedése nagymérvű költségnövekedést okozott. Közvetlen alapanyagköltség emiatt az előző évhez viszonyítva közel ötven százalékkal nőtt; ugyanannyival, mint amennyivel a sertésvásárlási

átlagár emelkedett 1994-ről 1995-re. A felvásárolt, illetve levágott sertések számát illetően a tervezés viszonyított kisebb elmaradás annak tudható be, hogy a gazdaságossági szempontok miatt – a szerződéseket betartva – anynyi sertést vásároltak, amennyit az elvárt eredményhányad mellett még különböző feldolgozottsági fokban értékesíteni tudtak.

Az alapanyag-beszerezés biztonságának növelése és az időszaki zavarok áthidalása céljából a már meglévő, két sertésüzem mellett egy újabbat vásároltak Táppén. A marhaállomány tovább csökként az országban, és azon belül is különösen kevés a húsipari feldolgozásra alkalmas vágómarha. Ennek ellenére a közel tizenkétezer darabos marhavágás az előző évhez képest tizenöt százalékos növekedést jelent.

A sertés-, illetve marhavágást egyrészt a gazdaságosan beszerezhető élőállomány, másrészt pedig a saját felhasználásra vagy nyers áruként történő értékesítésre mutató igények szabták meg. A zömmel belföldi piacra kerülő húskészítmények gyártása az ismert, belpiaci élelmiszerkeresleti viszonyok miatt, mintegy öt százalékkal visszaesett, de a statisztikák szerint az országos csökkenés 10 százalékkal alakult. A változó piaci igények miatt ugyanakkor több új, sikeresnek bizonyult termékcsaláddal

jelentek meg a piacon. A társaság meghatározó termék körének – a szárazáruk gyártásában – a kedvezőtlen körülmények ellenére az előző évhez képest négy százalékos növekedést tudtak elérni, a Herz-cel együtt. A belföldi húsertésértékesítést a bázishoz képest több mint kétezer tonnával növelték, míg az export – a hazai magas élőárak külföldön történő elismertetésének nehézsége miatt – szinten maradt.

A csökkenő hazai húskészítmény-piacon erőteljes verseny alakult ki a húsipari vállalatok között. A Pick megtalálta azt az egyensúlyt, mely a nagy mértékű áremelkedésekkel történő piacbővülés (és profitvesztés), illetve a magas árszínvonalon tartott termékek kisebb volumenű eredményesebb, de piacvesztéssel fenyegető két véglete között van. Ennek is köszönhető az, hogy az értékesítés az átlagos visszaesésnek csak felével csökkent, másrészt pedig a kitűzött eredményeket sikerült még túl is teljesíteni.

### Európai piacok

A hazai piacon történő húskészítmény- és szárazáru-értékesítésben jelentős szerepe volt a saját áruházláncnak és a Szegedi Éliker Rt.-nek. Mindkét fő termékcsoporthoz, mintegy felét ezeken a csatornákon adták el.

A Pick szárazáru-exportja tekintetében a legfonto-

sabb piac Németország maradt. A nagyobb piacok még Ausztria, Svédország, Csehország, Szlovákia és a volt Jugoszlávia köztársaságai. Az 1995-ös exportra nagy hatást gyakorló esemény volt az Európai Unió kibővülése több EFTA-országgal. Ez részben kedvező hatást gyakorolt, hiszen például a korábban zárt, finn piacra is lehetőség kínálkozott bejutni, viszont az EU-tag német- és olaszországi konkurenciák így a Pick számára fontos svéd és osztrák piacra vámmentesen szállíthatják termékeiket. Egyértelműen kedvező viszont, hogy az 1995. II. félévében realizált kiállításokra az EU az eddigi hatvanszázalékos, úgynevezett lefőlézéskezelményt nyolcvan százalékosra emelte. Említésre érdemes – ha egyelőre nem is mennyisége miatt –, hogy a rövidebb eltarthatósági idejű húskészítményekből is megindult az export a környező országokba.

A magyar társasági mérleg és eredménykimutatás mellett a törvényi előírásoknak megfelelően elkészült az 1995. évi konszolidált mérleg is. Ezt szintén a közgyűlés hatásköre elfogadni 1996. szeptember 30-ig. Tekintettel arra, hogy a konszolidált mérleg a társaság elkészítette és azt a felügyelőbizottság és a könyvvizsgáló ellenőrizte, illetve auditálta, így lehetővé válik, hogy egy közgyűlés keretén belül elfogadják mindkét mér-

leg- és eredménykimutatást. A Pick 1995-ös mérleg főösszege 12,1 milliárd forint, míg konszolidáltan 13,2 milliárd, azaz 9 százalékkal magasabb. Az adózás előtti eredmény 1,8 milliárd forintról 1,9 milliárdra változik, pontosan 123 millió forinttal nő a konszolidációval. A mérleg és eredménykimutatások adataiból jól látható, hogy a társaság – a magyarországi nehéz gazdasági környezet ellenére – dinamikus fejlődik.

### Pick-részvények az értéktőzsdén

A Pick-részvényekkel 1995-ben is jelentős forgalmat produkáltak a Budapesti Értéktőzsdén. Mintegy 4,2 milliárd forint értékben több mint 650 ezer darab részvény cserélt gazdát a tőzsdén, mely az alapító egygyedre. Így a részvény likviditása igen jónak tekinthető.

A Pick-részvények árfolyama nagyjából szinkronban mozgott a tőzsdeindexszel, mutatva, hogy inkább a magyarországi befektetői várakozások alakították, mintsem a cég gazdasági mutatói, melyekben egyébként érdemi változás nem következett be. Az igazgatóság javasolta az 1995-ös üzleti évről vonatkozóan bruttó 150 forint részvényenként, mely az adózás előtti eredmény 22,3 százalékának oszthatóként történő kifejtését jelenti.



Bihari Vilmos

## A közgyűlés elé

Beszélgetés a Pick vezérigazgatójával

A Pick Szeged Rt. fejlődése a tavalyi évben is töretlen volt. Az árbevétel harmincszázalékos növekedésével a cégcsoport konszolidált forgalma meghaladta a 23,6 milliárd forintot. A Pick-csoport 1,9 milliárd forint adózás előtti eredménye közel negyvenszázalékos növekedést jelent – foglalja össze a Pick legfontosabb tavalyi eredményeit Bihari Vilmos vezérigazgató.

– Teljesítményünket még értékesebbé teszi, hogy azt csökkenő belföldi kereslet és – a második félévben – jelentősen növekvő élősertés-árak mellett értük el. Az exportpiacokon nem volt lehetséges az ár-emelés, hiszen a külföldi konkurenciák nem a megdrágult magyar alapanyagból dolgoztak. A nehézségek ellenére tavaly exportárbevételünk meghaladta a 67 millió dollárt, így cégünk az egész magyar húsexport mintegy harmadát adja.

### ● Mire büszke a Pick?

– A Herz Szalámi-igát és a Szegedi Éliker Rt.-t sikerült integrálnunk a Pick-cégcsoportba, de maradt még energia a fejlődésre. Budapest és Kecskemét egy-egy márkáruháza nyitottunk. Az ország távolabbi területein stabil partnereinkkel együttműködve márkaképviseleteket szerveztünk. A Pick mindig nagy jelentőséget tulajdonított a stabil, jó minőségű termékek előállításának, melynek érdekében minden évben sokat áldozunk eszközaink modernizációjára és a magas higiéniai szint fenntartására. Ezt tavaly sikerült az ISO 9001 minőségbiztosítási szabvány keretében is elismertetni, melyről a hivatalos tanúsítványt idén kaptuk meg.

### ● Az említettek túl milyen nagyobb lépései, fejlesztései voltak tavaly a Picknek?

– Az elmúlt év legfontosabb befektetése a Szegedi Éliker Rt. alapítókéjének egyharmadát kitevő részvénycsomag megvásárlása volt. A kiemelt beruházási feladatokra közel négyszázmillió forintot, értéknövelő felújításokra száz, szinten tartó fejlesztésekre 165, a Herzhez szükséges telekinatlan megvételére pedig 35 millió forintot költöttünk. A társaság középtávú stratégiájának megfelelően a fontosabb fejlesztési területek között volt a hentesüzem és a szeletelő-

üzem bővítése, mely megfelelő alapot biztosít a szeletelt termékek gyártásának növelésére. A sertésvágó széndioxidos kábitóberendezésének üzembe állítása egyrészt hozzájárult a húsmínőség javításához, másrészt pedig lehetővé tette, hogy az eddigi kétszáz darabos óránkénti kapacitásról háromszázra növeljük a vágóvonal sebességét. A tápéi hízallda megvásárlásával évi tízezer sertéssel növeljük a saját forrásból beszerzett sertések számát, valamint a kocatelepéről jó húsmínőséget adó malacokkal el tudjuk látni hízalldainkat.

### ● Az idei esztendőre mivel számol a cég, milyen célokot tűzött maga elé a Pick?

– Az élőállat-piacot illetően meglátásunk szerint idén nem kell számítani az előző évekhez hasonló ár-emelkedésekre, sőt: úgy ítéljük meg, hogy a tervezett inflációs szint alatt lesz az élőárak növekedése. Az első negyedév tapasztalatai ezt igazolják, az előrejelzések szerint a második félévben kell áremelkedésre számítani. Az év elején az élőárak szokásos csökkenését okozta a reálértékben mintegy felére csökkent export-támogatás hatása is. Hangsúlyozni kell, hogy a Pick Szeged Rt. a kisebb jelentőségű hús-, húskészítmény- és szárazkolbászexport után kap szubvenciót, míg a külföldi értékesítés döntő részét kitevő szállítmányait nem részesül támogatásban. A mennyiségeket illetően úgy látjuk, hogy az elmúlt évnél több sertés és marha vágását reális célként tűzhetjük ki. Sertésből túl kívánjuk lépni az ötszáz ezer darabot.

### ● Milyen idén a hazai kereslet?

– A belföldi értékesítést illetően a kereslet számottevő élénkülésére idén nem számítunk. A beszűkülő piac mellett kell részesedésünket emelni ahhoz, hogy a társaság folyamatos növekedését biztosítani tudjuk. Termékfejlesztéseinkben figyelembe vesszük az olcsóbb árú kínálatra vonatkozó, növekvő igényt, ugyanakkor erősíteni kívánjuk a csúcstermékek számító téli salámi pozícióját is. A hazai piacon is egyre nagyobb szerepet betöltő kereskedőláncok – Metro, Spar, Billa stb. – okozta piaci átrendeződések megfontolt lépéseket igényelnek.