

Vážené dámy, Vážení páni,  
Vážení členovia hospodárskeho klubu

Je pre mňa veľkou ctou, že môžem vystúpiť pred týmto vzácnym fórom a prispieť k diskusii na tému Aké chceme Slovensko a svet.

Celý môj celý profesný život, čo je takmer 50 rokov, bol a je spojený s poľnohospodárstvom. Mám to šťastie, že v svojej profesii som prešiel pracovnými pozíciami v prvovýrobe, funkciami v regionálnej i centrálnej verejnej správe, získal som skúsenosti z top manažmentu obchodnej firmy a napokon cez obchodné podnikanie s agrárnymi komoditami som sa vrátil k riadeniu poľnohospodárskej výroby veľkej súkromnej firmy. Vzhľadom na moje profesné zameranie sa budem venovať len oblasti, v ktorej pôsobím t.j. poľnohospodárstvu a výrobe potravín.

Ako je známe, po roku 1989 poľnohospodárska výroba u nás výrazne klesla. V roku 2000, vyjadrená v stálych cenách, dosahovala už len 56% úrovne roka 1990. Približne na tejto úrovni sa stabilizovala aj po našom vstupe do Európskej únie, pričom rastlinná výroba sa mierne zotavila, ale živočíšna výroba upadala ďalej.

Znižovanie výroby spôsobil prudký pokles domáceho dopytu po potravinách, procesy transformácie v celej vertikále potravín vrátane potravinárskeho priemyslu, obchodu a samozrejme, celková liberalizácia ekonomík, vrátane liberalizácie zahraničného obchodu, ktorá priviedla na domáci trh zahraničnú konkurenciu. Ekonomiku poľnohospodárskej prvovýroby rozkolísal prudký rast cenovej disparity medzi cenami poľnohospodárskych výrobkov a výrobných vstupov do odvetvia, ako aj narušenie finančných tokov medzi prvovýrobou a spracovateľmi.

Príčiny rapidného poklesu poľnohospodárskej produkcie, o ktorých som hovoril, sprevádzali objektívne proces hospodárskej transformácie, ale treba priznať a povedať, že v tomto období sa urobilo mnoho chýb, ktoré pramenili z nedocenenia postavenia poľnohospodárov po roku 1989 a z nepripravenosti spoločnosti na udanie smeru rozvoja rezortu poľnohospodárstva v nových podmienkach.

Dalo by sa dlho analyzovať, čo boli príčiny tohto vývoja, ale v danej chvíli, i pre krátkosť času, dovoľte, aby som sa venoval len jednej téme: ako dosiahnuť, aby sa naša domáca poľnohospodárska produkcia, to znamená naša pracovná sila, naša pôda, náš kapitál podieľali čoraz viac ako doteraz na našom domácom trhu potravín.

Žiaľ, musím konštatovať, že domáci poľnohospodári, ale hlavne potravinári, stratili v uplynulom období veľkú časť tohto trhu.

Podľa údajov Ministerstva pôdohodpodárstva počas desiatich rokov/2002-2012/ sa znížil podiel slovenských potravinových výrobkov v maloobchode zo 72% na 49 %. Napríklad podiel bravčového mäsa domácej proveniencie bol v roku 2012 41%,hovädzieho a teľacieho 30%,mlieka a smotany 62%,kyslomliečnych výrobkov 72%,masla 76%,syrov 47%, ale mlynských výrobkov 82 %.

Na druhej strane,vývojom za posledných 20 rokov sme sa dostali do situácie, že v niektorých komoditách produkujeme vysoko nad domácu spotrebu, napr. obiloviny- na 200 % u kukurice 145 %, olejniný 202 %,hovädzie mäso 119 %, ovce 252 %,mlieko 107 %- na druhej strane však u iných výrobkov je situácia zlá, napr. produkcia zemiakov kryje domácu spotrebu na 75%, zeleniny na 57 %, ovocia na 42 %, vína na 47 %, mäso ošípaných na 58%,hydiny na 70 %.

Z uvedeného je evidentné, že v rade výrobkov, najmä výrobkov rastlinnej výroby s nízkou pridanou hodnotou je Slovensko prebytkové, a vyvážajú sa. Bilancie zahraničného obchodu presvedčivo ukazujú, že pokiaľ ide o potraviny, Slovensko je čistým vývozcom poľnohospodárskych surovín nízkeho stupňa spracovania a čistým dovozcom spracovaných potravín. Napríklad v roku 2011 bolo saldo obchodu s poľnohospodárskymi výrobkami (nespracovanými) 151 miliónov Euro, avšak v obchode so spracovanými potravinami prevýšil dovoz náš export o 914 miliónov Eur (záporné saldo).

Naša poľnohospodárska prvovýroba ponúka na medzinárodných trhoch množstvo konkurencieschopných výrobkov, ktoré sa vyvážajú ako produkty s nízkou pridanou hodnotou.

Keby sme dokázali produkciu v súčasnosti vyprodukovanú v rastlinnej výrobe, spotrebovať v ŽV ,spracovať v potravinárskom priemysle a dostať do obchodu, dovoľujem si tvrdiť, že až na ovocie a zeleninu by Slovensku malo už dnes zabezpečenú sebestačnosť v potravinách, ktoré sa dajú dopestovať v našich klimatických podmienkach.

Čierny Peter je na strane spracovateľského priemyslu, inak, v značnej miere vlastneného zahraničným kapitálom, ktorý zlyháva pri ich premene na konkurencieschopné potravinové výrobky pre konečných spotrebiteľov. Pravda, vinný je aj obchod, v ktorom dominujú zahraničné obchodné reťazce, ovládajúce 85% spotrebiteľského potravinového trhu. Tieto importujú celý sortiment potravín, ktoré majú v mnohých prípadoch surovinovú základňu našich exportných komodít. Predsa je úplne nelogické, že dnes sa vyvezie ročne zo Slovenska 400 tisíc ošípaných v živom stave do zahraničia v cene, ktorá je

pre farmárov takmer likvidačná a opačne sa vráti na Slovensko takmer tých istých 400 tis. vo forme polovičiek mäsa a mäsových výrobkov s veľkou pridanou hodnotou a to v čase, keď sú slovenské bitúcky využité iba na 30%. Podobne sa ročne vyvezie zo Slovenska vyše 40 % vyprodukovaného mlieka a po spracovaní zo zahraničia sa vracajú späť ako drahé syry a iné mliečne výrobky.

Myslím si, že náš problém je v nezvládnutom trhu a je úlohou slovenských podnikateľov v agropotravinárstve, ministerstve, ako aj politikov, aby zdvihli hodenú rukavicu a aktívne reagovali na zlú situáciu a to v zmysle strategického cieľa rozvoja poľnohospodárstva ako ho stanovil prof. Šikula s kolektívom, keď spracovali stratégiu rozvoja Spoločnosti: „ plné produkčné, ekonomické a sociálne využitie pôdohospodárskeho potenciálu krajiny pri ekologickom ohľaduplnom hospodárení, zabezpečujúcom tvorbu verejných statkov v duchu trvalo udržateľného rozvoja poľnohospodárstva SR.“

Slovensko napriek tomu, že je jedna z najľahších krajín Európy, má potenciál vyrobiť poľnohospodárske suroviny pre výrobu základných potravín pre 6-7 mil. obyvateľov. Je len otázka ako tento potenciál úrodnosti našej pôdy dokážeme využiť, ako ho dokážeme premeniť cez potravinársky priemysel na kvalitné potraviny a ako ich dodať do obchodu.

Že je to možné ukazujú výsledky, ktoré dosahujeme vo firmách, ktoré posledné roky manažujem. Obhospodarujeme v okolí Nových Zámok necelých 7000 ha poľ. pôdy a na tej dosahujeme okrem cukrovej repy, slnečnice, repky, ročnú produkciu obilnín -kukurica, pšenica, raž, jačmeň – podľa úrodnosti roka od 40 do 50 tisíc ton. Viem, že hospodárime v úrodnejšej časti Slovenska, ale keď si uvedomíme že Slovensko má 1,9 mil. poľ. pôdy, z toho ornej 1,4 milióna, pri zlepšení a intenzifikácii hospodárenia je možné zabezpečiť Slovensko celým sortimentom potravín, ktoré sa pestujú v našich klimatických podmienkach.

Na ceste ako dosiahnuť tento cieľ, je potrebné doriešiť mnohé úlohy. Ja sa pokúsím naznačiť potrebu riešenia **dvoch problémov**, ktoré ja považujem v súčasnosti za dôležité :

**Prvým z nich je osobitná problematika výroby spracovania a hlavne predaja ovocia a zeleniny.** Je nelogické až katastrofálne, že Slovensko, ktoré v 70,-80. rokoch minulého storočia produkovalo zeleninu a ovocie takmer pre celé Československo, čo bol 15 mil. obyvateľov a dnes pre 5 mil. je to u zeleniny krytie domácej spotreby na 57 % u ovocia 42 %. Aj v tom období sa viac ako polovica zeleniny pestovala v súkromnom sektore. Iste si pamätáte, že celé

obce boli posiate fóliami v záhradách ľudia pestovali zeleninu a ovocie, ale tiež si tým vylepšovali rodinný rozpočet. Po roku 1989, keď sa otvoril priestor pre súkromné podnikanie, sa stal úplný opak – producenti sa dnes stali konzumentmi dovážanej zeleniny a ovocia. Určite to nie je preto, že nemajú záujem, alebo že sa im nechce, ale absolútne nie je vyriešená logistika odbytovania týchto produktov. Tržnice sú schopné odobrať iba časť produkcie, rozhodujúca časť musí ísť cez obchodnú sieť.

Za danej situácie nie je možné viniť zo zlého stavu iba obchodnú sieť. Treba priznať, že súčasná výrobná štruktúra u ovocia a zeleniny, nie je pripravená byť dôstojným obchodným partnerom pre obchodné reťazce. Obchodné reťazce potrebujú mať na Slovensku ako partnera silnú organizáciu, ktorá bude zabezpečovať pre obchodné reťazce celý sortiment v kvalite, kvantite a v termínovej dodávateľskej disciplíne.

Vybudovať organizačne, personálne ale hlavne materiálne výrobné technológie, kapacity pozberovej úpravy, skladovacie kapacity, ale aj pokúsiť sa vybudovať vlastnú odbytovú sieť je podľa mňa jedna z najhlavnejších úloh rezortu, ktoré by malo mať Ministerstvo pôdohospodárstva ako jednu zo svojich priorít v najbližších rokoch.

Som presvedčený, že keď sa dorieši problém odbytu, produkcia ovocia a zeleniny u farmárov ale aj drobných pestovateľov bude oveľa vyššia.

**Druhý problém** na ktorý chcem poukázať je nespravodlivé rozdelenie pridanej hodnoty pri výrobe potravín pre jednotlivé zainteresované strany. Jednou z možností ako riešiť tento problém je zrealizovať prepojenie prvovýrobcu vo vertikále so spracovateľským priemyslom a podľa možnosti aj maolobchodu. Zdôrazňujem to ako zástupca prvovýroby hlavne preto, že si myslím že by bolo dobré, aby sa poľnohospodárovi - prvovýrobcovi ušiel spravodlivý podiel z vytvorenej pridanej hodnoty. Väčší podiel z ceny konečného výrobku by pozitívne vplýval na ekonomiku prvovýrobcu, čím by sa znížila jeho závislosť na eurodotáciách. Treba priznať že tento problém nie je typický iba pre Slovensko. V knihe Dilema všežravca od M. Polana autor cituje manažéra veľkej americkej potravinárskej firmy „ na výrobe potravín sa dá celkom dobre zarobiť, ale sa človek niesmie pustiť do prvovýroby“. Príkladom ako sa nespravodlivo rozdeľuje pridaná hodnota autor uvádza, výrobcu sladidiel izoglukózy, ktorá sa vyrába výlučne z kukurice, kde z dosiahnutej predajnej ceny z každého dolára dostane farmár iba 4 centy. Citát som uviedol hlavne preto, aby som zdôraznil potrebu riešenia tohto problému.

Myslím, že keď uvažujeme, aké by sme chceli mať Slovensko, zhodneme sa na tom, že chceme, aby agropotravinársky sektor v budúcnosti dával viac

práce ľudom žijúcim na Slovensku a aby lepšie prispieval k ekonomickej prosperite a sociálnej životaschopnosti slovenského vidieka.

K tomu sa žiadajú inovatívne podnikateľské rozhodnutia, ktoré u nás napomôžu rozšíreniu počtu konkurencieschopných podnikateľských subjektov.

Popri zvyšovaní trhovej sily prvovýrobcov cestou koncentrácie ponuky prostredníctvom uvedených združení výrobcov, čo je v podstate spôsob ako vytvoríť protiváhu trhovej prevahe spracovateľov a obchodu v globálnom trhovom systéme, existujú aj ďalšie alternatívne spôsoby, ako zvyšovať podiel pridanej hodnoty, pripadajúcej v potravinovej vertikále prvovýrobcom. Ide o tieto modely:

- Rozvoj špecializovanej produkcie pre vybrané trhové segmenty a spotrebiteľov, orientovaných výrobky osobitnej kvality či geografického pôvodu. Na prvom mieste tu stojí možnosť výroby a ponuky certifikovaných ekologických výrobkov v špecializovanej spotrebiteľskej sieti, alebo i prostredníctvom obchodných reťazcov.
- Budovanie regionálnych trhových vertikál a miestnych trhov, opäť s dôrazom na požiadavky spotrebiteľov na čerstvosť, kvalitu, zdravotnú bezchybnosť a regionálny pôvod potravín. (gazdovské trhy). Dôraz je opäť na predaj spracovaných výrobkov konečnému spotrebiteľovi.

Na finančnú podporu všetkých uvedených typov rozvoja organizovania potravinového trhu sú pripravené podporné nástroje v rámci stratégie rozvoja vidieka EÚ na nové programovacie obdobie, len ich treba správne využiť.

Vážené dámy a páni! Ďakujem Vám, že ste ma vypočuli.