

Drahsie hnojivá ohrozujú úrodu

Vojna na Blízkom východe neovplyvňuje len ceny ropy alebo palív, ale aj poľnohospodárstvo. Krajiny Perzského zálivu sú totiž významnými exportérmi priemyselných hnojív, ktoré sú kľúčové pre pestovanie základných plodín. Ak by konflikt narušil ich dodávky alebo zdražil logistiku, farmári v Európe, vrátane Slovenska, by mohli čeliť vyšším nákladom a v krajnom prípade aj nižšej úrode. Ako sa geopolitické napätie premieta do agrosektora a čo to môže znamenať pre farmárov aj ceny potravín, o tom sa rozprával predseda Slovenskej poľnohospodárskej a potravinárskej komory Andrej Gajdoš v relácii Ekonomika :24 s moderátorom Ivanom Tománkom.



moderátor STVR Ivan Tománek: Konflikt na Blízkom východe zasahuje aj svetové trhy s hnojivami. Ako to môžu pocítiť slovenskí poľnohospodári?

Andrej Gajdoš, predseda SPPK: Môžu to pocítiť veľmi výrazne, aj keď nie zo dňa na deň. Treba si uvedomiť, že ani slovenský poľnohospodár nie je izolovaný od sveta. Nakupujeme vstupy do výroby, či už spomínané dusíkaté hnojivá na európskych trhoch a na svetových trhoch. Takže vplyv tu samozrejme môže byť. Napríklad cena amoniaku hneď po konflikte vystrelila na cenu 750 dolárov za tonu. Ale treba si uvedomiť, že amoniak sa dováža do Európy aj z iných krajín, ako napríklad z Ruska alebo Alžírsku.

Krajiny Perzského zálivu majú významný podiel na svetovom obchode s dusíkatými hnojivami. Podľa The Financial Times vojna na Blízkom východe zastavila produkciu močoviny, čo je najpoužívanejšie dusíkaté hnojivo. A Hormuzským prielivom prechádza asi tretina svetového vývozu močoviny a asi 45 % svetového vývozu síry. To sú podstatne veľké čísla. Prečo sú tieto produkty pre farmárov také dôležité?

Dusík je pre rastlinu niečo ako palivo pre motor. Pomáha, aby vôbec rástla, aby sa vytvoril chlorofyl, aby sa tvorili bielkoviny a celá biomasa. Posledné analýzy hovoria o tom, že približne polovička

produkcie svetových potravín je závislá na minerálnych hnojivách. Dusík je jedna z kľúčových prvkov, ktoré potrebujeme dostať do pôdy. Pokiaľ ho dostaneme do pôdy, tak samozrejme stráca sa kvalita plodiny, záleží o ktorej plodine sa bavíme, či už je to pšenica alebo kukurica a samozrejme klesajú výnosy.

Hnojivá drahšie už dlhšie, napríklad po energetickej kríze v Európe. Do akej miery tento konflikt zhoršuje existujúci problém, ktorý tu už bol?

Presne ako hovoríte, tento problém tu už je dlhšie, čiže toto je len taká ďalšia vlna v nejakom vlnobití v mori. Treba si uvedomiť, že po energetickej kríze napríklad minerálne hnojivá vystrelili ceny o 200 až 300 %, čo samozrejme dnes ešte nevieme ani odhadnúť, ako dlho bude ten konflikt vyzeráť. A tiež si treba uvedomiť, že pokiaľ nastane nejaký konflikt a problémy s cenou, tak trvá nejaký čas, pokiaľ sa to odrazí samozrejme v cenách. Zemný plyn je pre nás veľmi podstatný, pretože napríklad pri výrobe dusíkatých hnojív tvorí 70 až 80 % nákladov.

Mnohí farmári si zásoby na to jarné prihnojovanie už nakúpili počas zimy. Kedy pocítia nové ceny?

Áno, mnoho farmárov, naše odhady, napríklad Slovenskej republiky, sú také, že okolo 80 % hnojív už bolo zakúpených, čiže tí zvyšní (20 %) si budú kupovať hnojivá za už pravdepodobne vyššie ceny. No a my to asi ako farmári, pokiaľ sa situácia nezmení, veľmi silno pocítíme, pri zakladaní budúce ročnej úrody, to znamená na prelome leta a jesene, keď už pôjdu oziminy do pôdy, prípadne potom v období jarnom budúceho roka, keď sa budú zakladať jariny. Vvýraznejší efekt očakávame až koncom alebo v druhej polovičke tohto roka. Na druhej strane si treba uvedomiť, že nie je problém len so zemným plynom, ale idú hore aj cena nafty, benzínu. Potrebujeme pohonné hmoty samozrejme pri sejbe, potrebujeme ich pri starostlivosti o rastliny. Prejazdov na poli momentálne je pomerne veľa a poľnohospodár už teraz platí vyššiu cenu oproti minulému roku.

Ak by hnojivá výraznejšie zdraželi, aké rozhodnutia môžu farmáricurobiť? Ako sa môžu zariadiť? Čo sa s tým dá robiť?

V podstate sa rozprávame o nejakých troch typoch rozhodnutí. Prvé je, že budú aplikovať menej hnojív do pôdy, čo sa odrazí na kvalite a výnosoch. Druhé rozhodnutie je, že ešte prehodnotia osevný plán, aj keď teda máme momentálne už najvyššie obdobie a budú pestovať plodiny, ktoré nie sú tak náročné na potrebu dusíka alebo minerálnych hnojív. No a tretia alternatíva je, že priškrtia investície do iných oblastí, do technologických oblastí, maštali a podobne a peniažky budú vrázať do drahších hnojív.

:24



DRAHŠIE HNOJIVÁ OHROZUJÚ ÚRODU

EKONOMIKA:24

Analytici očakávajú, že drahšie hnojivá by mohli znížiť produkciu niektorých plodín, ako je napríklad kukurica či pšenica. Je to reálny scenár?

Je to reálny scenár. Analýzy ukazujú, že pokiaľ poľnohospodár použije o 15 % menej hnojiva ako je štandardne, tak výnosy sa znižujú o 5 až 15 %. A treba si skutočne uvedomiť, že minerálne hnojivá sú pre nás veľmi podstatné. Samotná Európska únia za jeden rok, alebo teda poľnohospodári v Európskej únii, spotrebujú okolo 11 miliónov ton dusíka obsahujúveho v minerálnych hnojivách. Takže pre nás je to skutočne, ako som už povedal, palivo do motora.

Na druhej strane, vidíte niekde priestor na zmenu produkčného portfólia, možno nejaké olejiny ako je repka?

Teoreticky by sme to vedeli, ak by sme sa na túto tému rozprávali v minulom roku, niekedy v období leta. Repka, pokiaľ sa u nás pestuje, je to repka ozimná. Jarná už menej, tá má nižšie výnosy a repka ozimná samozrejme sa seje na prelome leta a jesene. Takže aby poľnohospodári prehodnotili oševné plány v tomto období, na to už je veľmi neskoro a skutočne majú obmedzené možnosti.

Operatívne sa na to nedá reagovať?

Myslím si, že väčšina poľnohospodárov bude dodržiavať svoje oševné plány, bude sa spoliehať na to, že sa trh trochu stabilizuje a konflikt na tom Blízkom Východe čím skôr bude zažehnaný.

Ako sa výkyvy cien na svetových burzách premietajú do reálnych výkupných cien pre slovenských farmárov?

Premietajú sa samozrejme jednoznačne, ale nie mechanicky, nie je to okamžité, pretože skutočne na jednej strane máme tam dosť veľký dodávateľský reťazec, jedna vec sú svetové burzy, druhá vec je farmár. Je tam maloobchod, logistika, sú tam nejakí predajcovia, takže ono to troška potrvá, pokiaľ sa to pretaví do cien. My už z minulého roku v podstate tu máme efekt, že nám hnojivá rastú dlhodobejšie a vstúpi do výroby, no a pritom sa ceny obilovín práveže dostávajú do obdobia pred dvoch, troch, piatich a šiestich rokov, čiže ten atak na poľnohospodára je tu dlhodobejší. No a teraz,

ak ceny vystrelia ešte vyššie a budeme predávať, dnes je otázne za koľko, poľnohospodári sú vo veľkých pochybnostiach a neistote. Čo ich čaká v rámci tohtoročnej sezóny a tohtoročnej žatvy.

Spomenuli ste viacero vstupov, či už je to zemný plyn, hnojivá, nafta, tých vstupov je mnoho. Čo môžu očakávať spotrebiteľia pri cenách potravín v najbližších mesiacoch?

Ako som povedal, na druhej strane burza reaguje mnohokrát aj skôr, ako je fyzický nedostatok niečoho. Naši poľnohospodári ani potravinári nerobia konečnú cenu produktu, takže skutočne všetko bude veľa závisieť od toho, že čo sa bude diať na svetových trhoch, ako sa vyženú ceny obilia napríklad hore. Osobne neočakávam také zdraženia, ktoré sa tu diali po konflikte na Ukrajine, na to je ešte príliš skoro, aj keď veľké množstvá cez ten prieliv prechádzajú, stále to je len nejaká časť z toho. Všívame si už teraz snahy napríklad Saudskej Arábie a Emirátov, že hľadajú alternatívne cesty. Kam sa dostanú ceny potravín, budú rozhodovať najbližšie týždne.

Čo bude rozhodujúce pre najbližšie týždne z globálneho hľadiska pre agrosektor a jeho vývoj?

Určite bude rozhodujúce to, ako dlho potrvá konflikt v Perzskom zálive. Netreba zabúdať na to, že aj aké bude počasie, je to stále veľmi dôležitý faktor, ktorý ovplyvňuje našu úrodu a tým pádom ceny potravín. Bude rozhodovať o tom, ako sa Európska únia postaví k tomu, aký drahý alebo lacný plyn dokáže zabezpečiť nielen obyvateľstvu, ale aj v rámci konkurencieschopnosti svojich podnikateľov. Čiže tých faktorov tu je omnoho viac. Hovorím, aj my momentálne sedíme na ihličkách a očakávame, čo sa bude diať najbližšie týždne až mesiace. No a samozrejme, boli by sme najradšej, keby sa situácia troška ukludnila, aby sme si mohli robiť svoju prácu tak, ako vieme a ako ju radi robíme. A nie, aby sme viac sledovali ceny na burzách, ako to, čo sa deje u nás v chotári.

Aký vývoj možno očakávať z pohľadu dohody Mercosur?

Z pohľadu dohody Mercosur je situácia veľmi zvláštna, pretože aj svojimi aktivitami, aj protestami, ktoré sme organizovali za posledný rok, sme dosiahli určitý úspech. A to minimálne ten, že európski poslanci postúpili túto dohodu na Európsky súdny dvor, aby ju preskúmala. Napriek tomu sa Európska komisia vyjadrila, že bude implementovať jednotlivé jej články a časti, pokiaľ to bude notifikované zo strany krajín Mercosuru, čo už v tej notifikácii dochádza. Už ju notifikovali minimálne dve alebo tri krajiny. Takže očakávame, že postupne sa začne dohoda uplatňovať. A sami sme zvedaví, čo to spraví samozrejme s trhom. Nie je to tomu tak dávno, čo sa na Slovensku objavilo opäť závadné mäso z krajín Mercosuru, kde pri chove dobytky boli použité látky obsahujúce rastové hormóny. Na to sme upozorňovali. Ešte Mercosur nie je ani plne zabehnutý, až to tu máme. Čiže ja si myslím, že každý by sa mal pozrieť na svoj tanier, čo si do neho dáva a vážiť si svoje zdravie. A myslím si, že v tomto prípade bude spotrebiteľ mať konečné slovo.

Ako sa oproti tomu môžeme brániť?

Je to veľmi ťažko zistiť, odkiaľ mäso pochádza, pretože pri spracovaných produktoch ako sú salámy a podobne, neviete z etikety zistiť, že či skutočne to mäso bolo k nám nejakým spôsobom exportované, importované, alebo je to domáci chov. V reštauračných zariadeniach ešte menej. Čiže odporúčanie je nakupovať produkty u lokálnych miestnych producentov. Nájst si ho, dôverovať mu, no a odoberať len od neho. Tak to robím aj ja a som s tým spokojný.

A vnímate možno, že sa viac preferujú lokálni výrobcovia, teda producenti?

Bohužiaľ u nás nie je taký lokálpatriotizmus ako sme zvyknutí v západnej Európe. Skôr tu vnímame cenový patriotizmus, ale treba si uvedomiť, že človek na to, aby sa mohol rozhodovať a rozhodovať

povedzme aj pre drahšiu potravinu, potrebuje mať na to nejakú životnú úroveň a stabilne zabezpečený príjem. Ale postupne vidíme hlavne možno vo väčších mestách, že ľudia viac zvažujú, čo si dajú do nákupného košíka a záleží im na tom, aby tá potravina bola od miestneho chovateľa alebo miestneho výrobcu. Takže áno, ten trend tu vnímame, ale za nás je to ešte veľmi pomaly, ak to porovnávam so susediacimi krajinami, tak ešte skutočne máme čo doháňať. A myslím si, že my na komore ešte musíme vyvinúť ďalšie úsilie, aby sme viac robili pozitívnu propagáciu, propagáciu našich, za mňa najzdravších slovenských potravín.

A čím sa možno vieme inšpirovať od našich susedov, aby sa to zlepšilo? Lebo jedno je cenová hladina, jedno je platová hladina, ale určite sú možno nejaké opatrenia, ktoré by sme vedeli implementovať.

Asi je to viac menej o marketingu, skutočne ľuďom prinášať viacej pozitívnych správ o tom, aké majú slovenské potraviny benefity. V Rakúsku som to tam zažil niekoľkokrát. Bol som napríklad v Alpách, v predajni, kde boli jablká, a každému bolo jasné, že tie jablká asi nebudú stadiaľ, ale napriek tomu tam bol obrovský nápis, že tieto jablká nie sú z našich Álp. Bežne, keď tam idete do nejakého stravovacieho zariadenia, máte tam ponuku menu, kde máte napísané, že zemiaky máme od tohto farmára, mäso od tohto farmára a podobne. Čiže skutočne asi ten marketing v Rakúsku funguje. Ich miestna platobná agentúra je garanciou kvality, garanciou pôvodu, majú na to značku a tá značka sa objavuje v reštauračných zariadeniach a na výrobkoch. Takže si myslím, že tu aj práca nás ako prvovýrobcov a spracovateľov spoločne so štátom, by mohla z odstupom času doniesť pozitívne výsledky.

Rozhovor bol vysielaný [16. 3. 2026 o 16:30 v relácii STVR s názvom Ekonomika :24](#)