

14.10.2025



PROTIMONOPOLNÝ
ÚRAD
SLOVENSKEJ
REPUBLIKY



STAV A VÝVOJ SLOVENSKEJ POTRAVINOVEJ VERTIKÁLY

(Ekonomická analýza PMÚ SR)

Útvar hlavného ekonóma, PMÚ SR
Autor: Richard STANČÍK

14.10.2025



Obsah

Zhrnutie	7
Úvod.....	9
1 Aktuálny makroekonomický vývoj	14
1.1 Spotreba potravín	18
1.2 Cenová hladina	21
2 Medzinárodná pozícia slovenskej potravinovej vertikály	28
2.1 Sektorová koncentrovanosť	30
2.2 Investície a subvencie	37
2.3 Vstupy do produkcie.....	42
2.4 Tvorba pridanej hodnoty a produktivita práce	50
2.5 Produkčná kapacita a medzinárodný obchod.....	58
3 Sektorová analýza potravinovej vertikály na Slovensku.....	65
3.1 Odvetvová koncentrovanosť.....	70
3.2 Marže a ziskovosť	90
3.3 Produktivita a náklady práce.....	103
Záver.....	115
Literatúra	117
Prílohy	121

Zoznam grafov, tabuliek a boxov

Graf 1 - Rast cenovej hladiny potravín na Slovensku bol nadpriemerný, tempo rastu oproti celkovej inflácii sa zrýchľuje	15
Graf 2 - Spotreba potravín domácností na Slovensku vzrástla najviac v rámci regiónu	18
Graf 3 - Podiel spotreby slovenských domácností na potraviny a stravovacie služby je nad priemerom EÚ a naďalej sa zvyšuje	19
Graf 4 - Potravinová chudoba sa na Slovensku týka takmer pätiny domácností, rastom cien sa problém prehĺbil	20
Graf 5 - Cenová hladina potravín v EÚ sa vyrovnáva, „západné“ ceny však nereflektujú životnú úroveň v menej vyspelých ekonomikách	22
Graf 6 – Revízia údajov spravila zo Slovenska krajinu s najlacnejšími potravinami v regióne	23
Graf 7 - Domáca produkcia je drahšia ako potraviny z dovozu, import tlmí celkovú potravinovú infláciu	24
Graf 8 - Ku inflácii potravín prispeli všetky kategórie, vyšší rast nastal iba v Maďarsku	25
Graf 9 - Slováci preferujú spracované potraviny, v konzumácii sezónnych potravín sme na chvoste EÚ	26
Graf 10 - Vyššie ceny energií sa prirodzene odrazili do vyššieho rastu cien spracovaných potravín	26
Graf 11 - Nárast cien slovenských agrokomodít od roku 2020 prekonal priemerné tempo rastu EÚ	29
Graf 12 - Trhové podiely 10 najväčších firiem v potravinárskych sektoroch sa pohybujú na úrovni priemeru európskych krajín	31
Graf 13 - (Pod)priemernými mierami sektorových investícií nemožno odstrániť investičný dlh	38
Graf 14 - Produktivita vládnych subvencií do poľnohospodárstva nie je dostačujúca	40
Graf 15 - Slovenským poľnohospodárom sa dlhodobo nedarí zmierňovať rozdiely v efektívnosti využívania subvencií	41
Graf 16 - Vládna podpora výskumu a vývoja zvýrazňuje rozdiely v konkurencieschopnosti slovenských poľnohospodárov	42
Graf 17 - Ceny vstupov do poľnohospodárskej produkcie vzrástli výraznejšie ako vo väčšine krajín EÚ	43
Graf 18 - Firmy na Slovensku platili za energie takmer najvyššie ceny v rámci EÚ	44
Graf 19 - Náročnosť na medzispotrebu vzrástla vo všetkých sektoroch potravinárskej vertikály, podiel energetických vstupov je najvyšší v regióne	46
Graf 20 - Jednotková produktivita vstupov do produkcie v potravinárskych sektoroch buď stagnuje alebo klesá	47
Graf 21 - Podiel obnoviteľných energií v potravinárskych sektoroch poklesol	49
Graf 22 - Hodnota vyprodukovaného potravinového odpadu je na Slovensku priemerná	49
Graf 23 - V čase vrcholiacej inflácie dosahovala európska konkurencia zväčša vyššie marže než producenti na Slovensku	52

Graf 24 - Odmeny zamestnancov v poľnohospodárstve tvoria veľkú časť pridanej hodnoty, ich podiel sa zvyšuje aj vo výrobnom sektore	54
Graf 25 - Úroveň jednotkovej produktivity práce v potravinárskych sektoroch poukazuje na slabú schopnosť tvorby ekonomických hodnôt.....	56
Graf 26 - Saldo zahraničného obchodu Slovenska sa prehlbuje, ťahajú ho najmä ovocie, zelenina a mäso	59
Graf 27 - Sme čoraz viac odkázaní na dovoz potravín, potravinová sebestačnosť klesá v celom regióne	60
Graf 28 - Stagnujúci podiel exportu podčiarkuje nedostatočnú konkurencieschopnosť slovenských producentov potravín.....	61
Graf 29 - Otvorenosť potravinového trhu je vzhľadom na svoju veľkosť nízka	62
Graf 30 - Produkčná kapacita slovenského potravinárstva nie je dostatočná na pokrytie vlastnej spotreby.....	63
Graf 31 – Inflácia poháňala rekordné rasty tržieb, najvýraznejší rast nastal v spracovateľskom priemysle	66
Graf 32 – Maloobchod vykazuje stabilný rast tržieb, zvyšné sektory sú citlivé na ekonomické šoky	67
Graf 33 - Koncentrovanosť zaznamenala mierne rastúci trend, problematický sa javí spracovateľský priemysel	72
Graf 34 - Poľnohospodárstvo a obchod sú vysoko konkurenčné odvetvia, štruktúra výrobných sektorov je formovaná veľkými spoločnosťami	79
Graf 35 - Najviac firiem pribudlo vo výrobných sektoroch, medzi obchodníkmi došlo ku konsolidácií trhu.....	82
Graf B6_1 – Importovaná produkcia znižuje odvetvovú koncentrovanosť, veľkosť zmeny poukazuje na intenzitu penetrácie zahraničnej produkcie	89
Graf B7_1 – Vývoj indexu koncentrovanosti na regionálnej úrovni – aproximácia na základe firemného sídla	91
Graf 36 - Ziskové marže rástli najmä vďaka veľkým podnikom, malé firmy sú limitované v tvorbe zisku.....	98
Graf 37 – Veľké podniky platia vyššie mzdy vďaka vyššej a rastúcej produktivite práce	105
Graf 38 - Produktivita práce v potravinárskych sektoroch zaznamenáva rozdielny vývoj, najvyššiu však majú lídri trhu	108
Graf 39 - Rozdiely v produktivite práce medzi veľkými a malými firmami sa zmierňujú, vo väčšine sektorov sú naďalej vysoké	110
Graf 40 - Kapitálová intenzita produkcie klesá, investície do kapitálu nestíhajú rastu miezd.....	113

Tabuľka 1 - Prehľad vývoja indexu odvetvovej koncentrovanosti (HHI) v sektoroch potravinárskej vertikály na Slovensku	75
Tabuľka B6_1 – Vývoj hodnôt indexu odvetvovej koncentrovanosti a jeho zmena založená na úprave o importovanú produkciu.....	88
Tabuľka B7_1 – Regionálne miery koncentrácie za rok 2023 - aproximácia prevádzok podnikateľov podľa sumy vyplatených miezd.....	91
Tabuľka B7_2 – Regionálne miery koncentrácie za rok 2023 – aproximácia tržieb podnikateľov podľa miest výkonu práce zamestnancov.....	93

Box 1 – Súčasný stav konkurencie, trendy v sektore maloobchodného predaja potravín a vplyv na spotrebiteľské ceny	12
Box 2 – Vplyv politických zásahov ako reakcia na neúmerný rast cien.....	16
Box 3 – Aké metodologické zmeny stoja v pozadí strmého prepadu cenovej hladiny potravín?.....	27
Box 4 – Definícia ukazovateľov koncentrovanosti.....	34
Box 5 – Metodologické výzvy pri meraní odvetvovej koncentrácie.....	83
Box 6 – Zahraničná konkurencia ako významný faktor zmeny úrovne koncentrovanosti	85
Box 7 – Regionálna koncentrácia v odvetví výroby chleba a pečiva.....	90
Box 8 – Dôkazy o (ne)existencii vplyvu rastúcich marží na rast cien potravín	101

Vyhlásenie

Ekonomické, respektíve sektorové štúdie predstavujú účinný nástroj pre orgány hospodárskej súťaže, ktoré prostredníctvom nich analyzujú existenciu prípadných problémov v danom sektore, a to mimo rámca preskúmania koncentrácií alebo prešetrovania protisúťažného správania. Taktiež prinášajú hĺbkové hodnotenie trhových a odvetvových štruktúr alebo konkurenčných podmienok v danom sektore.

Tieto štúdie predstavujú významný nástroj na prehĺbenie znalostí orgánov hospodárskej súťaže o konkrétnych odvetviach a zároveň môžu tvoriť dôležitú súčasť ich investigatívy. Takéto štúdie sa môžu vykonať aj ako súčasť sektorového prešetrovania, ale nemali by sa zameriavať na analýzu správania porušujúceho hospodársku súťaž. Zároveň môžu slúžiť ako východiskový bod pre prijatie opatrení na zlepšenie informovanosti spotrebiteľov, otvorenie prešetrovania v oblasti ochrany hospodárskej súťaže či prijímanie regulačných zásahov, v závislosti od rozsahu právomocí konkrétnej autority.

Materiál prezentuje názory autora, ktoré nemusia nevyhnutne odzrkadľovať oficiálne postoje Protimonopolného úradu SR. Cieľom publikovania sektorových a ekonomických štúdií je podnecovať a zlepšovať odbornú diskusiu o politike ochrany hospodárskej súťaže na Slovensku, a nie hodnotiť správanie porušujúce hospodársku súťaž. Publikácia je vypracovaná v súlade so štandardmi OECD, ktoré slúžia ako metodický rámec pre analytické jednotky pri formulovaní odporúčaní určených tvorcom verejných politík naprieč rozličnými zložkami verejnej správy¹.

¹ OECD (2018). „Market Studies Guide for Competition Authorities“.

Zhrnutie

Slovenský agropotravinársky sektor v období rokov 2021 – 2024 **čelil výraznému nárastu cien potravín, pričom ako hlavné príčiny sa javia externé faktory**, ako sú rastúce náklady na vstupné suroviny, produkčné šoky, narušenia globálnych dodávateľských reťazcov a zdražovanie energií. **Energetická náročnosť výroby v Slovensku je v porovnaní so susednými krajinami vysoká**, keďže celý výrobný reťazec potravinárstva vykazuje veľký podiel medzispotreby energetických vstupov. **Tento faktor zvyšuje zraniteľnosť slovenských výrobcov voči ponukovým šokom a náhlemu rastu výrobných nákladov**. Zároveň obmedzuje schopnosť generovať pridanú hodnotu a oslabuje konkurencieschopnosť domácich producentov.

Kumulatívna inflácia cien potravín medzi rokmi 2020 a 2023 dosiahla na Slovensku 42%. Domáca produkcia sa stala menej konkurencieschopnou. Navyše, **ceny slovenských potravín prekročili úroveň dovážaných produktov o 8 percentuálnych bodov, čo prispelo k zvýšenému dopytu po dovážaných potravinárskych produktoch**. Negatívny trend v medzinárodnom obchode s potravinami naznačuje prehlbujúcu sa závislosť Slovenska od dovozu, čo dokazuje aj **zdvojnásobenie deficitu obchodnej bilancie potravinárskej produkcie** medzi rokmi 2010 a 2022.

Domáca produkcia dokáže pokryť iba 87 % spotreby domácností, čo radí Slovensko medzi krajiny s nižšou výrobnou kapacitou a reflektuje tak vyššiu závislosť na importe potravinárskej produkcie. Malé objemy výroby a nedostatok produktov s vyššou pridanou hodnotou bránia slovenským firmám dosahovať úspory z rozsahu, čo vedie k vyšším výrobným nákladom a slabšej cenovej konkurencieschopnosti voči zahraničným dodávateľom. Tento stav tiež limituje možnosti rozšírenia exportu.

Efektívnosť štátnych subvencií v poľnohospodárstve zostáva problematická, keďže podpora je často prideľovaná bez ohľadu na inovačný potenciál a udržateľnosť produkcie. Medzinárodné porovnanie krajín EÚ naznačuje, že **až 40 % dotácií v sektore nemá priamy ekonomický prínos** v porovnaní s priemernými európskymi hodnotami, čo poukazuje na systémové zlyhania v prideľovaní finančných zdrojov. Nedostatočne cielená podpora negatívne ovplyvňuje konkurencieschopnosť slovenských producentov, ktorí majú obmedzený prístup k moderným technológiám a menej efektívne využívajú výrobné faktory.

Produktivita práce v slovenskom potravinárskom priemysle dlhodobo zaostáva za európskou konkurenciou. Žiadny zo slovenských sektorov nedosahuje priemernú úroveň produktivity práce. Hlavnými príčinami sú nedostatok investícií do modernizácie výrobných procesov, nízka úroveň automatizácie a slabé využívanie digitálnych technológií. Táto neefektívnosť zvyšuje náklady na prácu, čím sa znižujú marže a obmedzuje tvorba pridanej hodnoty.

V období najvyššieho rastu cien potravín sa objavili názory, že rast cien bol dôsledkom zvyšovania marží firiem, čo by mohlo signalizovať zlyhanie hospodárskej súťaže. **Ekonomické analýzy slovenskej ekonomiky však nepreukázali jednoznačné dôkazy o plošnom zneužívaní trhovej sily**. Maloobchodníci síce v uplynulom desaťročí

zaznamenali stabilný podiel hrubej marže na produkcii, avšak v čase inflácie nedošlo k jej neúmernému rastu. To naznačuje, že sektor dokázal efektívne optimalizovať náklady a tlmiť dynamiku rastu cien. **Vývoj marží v potvrdzuje, že inflácia bola primárne dôsledkom externých faktorov**, ako sú rast cien surovín, energií a logistiky. **Správanie podnikov, ktoré by porušovalo podmienky hospodárskej súťaže tu však zatiaľ nepozorujeme.**

Ziskové marže v sektore služieb na Slovensku rástli miernejším tempom v porovnaní s prvovýrobou a spracovateľským priemyslom, čo naznačuje, že obchodné reťazce z inflácie výrazne neprofitovali. Naopak, zdá sa, že prispeli k miernemu tlmeniu rastu cien. Rast cien potravín na Slovensku počas rokov 2022 a 2023 však umožnil výrazný rast ziskov v nižších častiach vertikály. V roku 2022 najviac darilo poľnohospodárstvu a v roku 2023 si z pohľadu ziskovosti výrazne polepšilo odvetvie výroby potravín.

Analýza rozkladu marží podľa trhového podielu firiem naznačuje nižšiu ziskovosť menších firiem, napriek podobnej výške hrubej marže. Príčinou je pravdepodobne vyšší počet zamestnancov na jednotku produkcie. Naproti tomu, trhoví lídri ťažia z úspor z rozsahu, čím si zabezpečujú konkurenčnú výhodu. **Výrazné rozdiely v kapitálovej vybavenosti firiem brzdia rozvoj malých podnikov**, najmä v spracovateľskom priemysle a maloobchode, čo oslabuje ich konkurencieschopnosť a prispieva ku prerozdeleniu trhových podielov v prospech veľkých firiem.

Hoci rast odvetvovej koncentrácie v agropotravinárskom sektore prebieha relatívne miernym tempom a nachádza sa zväčša v rozmedzí nízkej miery koncentrácie, v niektorých segmentoch spracovateľského priemyslu však možno pozorovať zvýšenú náchylnosť k slabšej intenzite hospodárskej súťaže. Napriek tomu sa vo väčšine odvetví potravinárskej vertikály výrazné problémy s obmedzenou konkurenciou nezistili. **Dostupné údaje neindikujú systémové zlyhanie konkurencie v slovenskom agropotravinárskom sektore**, pričom hlavnými faktormi ovplyvňujúcimi infláciu v posledných rokoch boli rastúce náklady na komodity, energie a logistiku.

Štrukturálne problémy slovenského agropotravinárskeho sektora sú často nesprávne vnímané ako dôsledok nedostatočnej hospodárskej súťaže. Tento zjednodušený pohľad však nezohľadňuje skutočnú komplexnosť výziev, ktorým sektor čelí. Hoci konkurencia zohráva dôležitú úlohu, nie je hlavným faktorom stojacim za prudkým rastom cien potravín v posledných rokoch. **Agropotravinársky sektor zápasí s vážnymi štrukturálnymi problémami, najmä v oblastiach ako je nízka produktivita, nedostatočné investície do modernizácie a neefektívne rozdeľovanie štátnej podpory, čo determinuje celkovú veľkosť výrobnnej kapacity a schopnosť podnikov tvoriť dostatočnú výšku pridanej hodnoty.** Bez zásadných reforiem zostane zraniteľný voči globálnym ekonomickým výkyvom, čo môže ďalej oslabovať jeho konkurencieschopnosť a ohrozovať potravinovú sebestačnosť krajiny.

Úvod

Potravinársky dodávateľský reťazec popisovaný v tejto analýze zahŕňa výrobu a logistiku potravín, začínajúc farmárskou produkciou, predajom na farme, spracovaním, až po maloobchodný predaj nespracovaných aj spracovaných potravín. Každý z týchto krokov zahŕňa zmluvné dohody alebo predaj medzi jednotlivými aktérmi reťazca a tvorí tak potenciálne miesta, kde môžu vznikáť problémy a narušenia hospodárskej súťaže. **Pochopenie konkurencie v potravinárskej vertikále je dôležité, pretože zmeny cien v jednom kroku reťazca (napr. hnojivá) budú mať za následok zvýšenie/zníženie nákladov v nasledujúcich krokoch v reťazci a v konečnom dôsledku povedie k vyšším, respektíve nižším finálnym cenám pre konečných spotrebiteľov. Zlyhania trhu a deformácie hospodárskej súťaže môžu byť jedným z potenciálnych faktorov ovplyvňujúci cenový vývoj v potravinovom reťazci.**

Typickou súťažnou obavou v tomto odvetví je aj fakt, že poľnohospodári často disponujú štrukturálne slabším postavením vo vzťahu k ostatným účastníkom potravinového reťazca (ako sú spracovatelia a maloobchodníci) a môžu preto za svoje výrobky dostávať nižšiu cenu, ako by tomu bolo na konkurenčnejšom trhu. Navyše, podľa medzinárodného prieskumu, slabé postavenie poľnohospodárov môže znamenať akceptáciu obchodných praktík, ktoré sa považujú za nespravodlivé, ako sú nevýhodné platobné podmienky alebo zmluvy².

Cenový vývoj však nemusí byť ovplyvnený iba hospodárskou súťažou a preto je nevyhnutné vyhodnotiť aj potenciálny vplyv iných faktorov na zmeny cenovej hladiny potravín. Trhové charakteristiky, ktoré determinujú finálne ceny produktov, tak môžeme rozdeliť na dve základné skupiny - súťažné a ekonomické faktory. Medzi základné súťažné faktory možno zaradiť:

- **Podiely firiem na trhu, resp. indexy koncentrácie:** ekonomická intuícia naznačuje, že vyššia koncentrácia, teda menší počet hráčov na trhu, často vedie k vyšším cenám, pretože firmy získavajú väčšiu motiváciu ich zvyšovať. Tento vzťah je dobre podložený v mnohých ekonomických modeloch³. Vzťah medzi koncentráciou a cenami však nie je vždy jednoduchý na pochopenie. Ak napríklad najväčší hráč je zároveň najefektívnejší a znižuje ceny, aby získal väčší podiel na trhu, koncentrácia môže narásť, ale ceny klesnú. V takýchto prípadoch môže byť medzi koncentráciou a cenami inverzný vzťah. Podľa známej paradigmy Structure-Conduct-Performance (SCP) je štruktúra trhu (S) **klúčovým faktorom, ktorý ovplyvňuje správanie firiem (C) a následne aj výkonnosť trhu (P), ako napríklad úroveň produkcie, ceny či investície.** Je preto jasné, že štruktúra trhu je dôležitým prvkom pri opise toho, ako hospodárska súťaž funguje v akejkoľvek situácii⁴;

² Agricultural Markets Task Force (2016). „Improving market outcomes: Enhancing the position of farmers in the supply chain“.

³ European Commission (2024). „Protecting competition in a changing world - Evidence on the evolution of competition in the EU during the past 25 years“.

⁴ European Commission (2024). „Protecting competition in a changing world - Evidence on the evolution of competition in the EU during the past 25 years“.

- **Asymetrické vyjednávacie pozície:** rozdiely vo veľkosti a možnostiach zmluvných strán vedú k nevyváženým vyjednávacím pozíciám, ktoré vplyvajú na množstvá a ceny dodaných tovarov a služieb;
- **Zdravotné a bezpečnostné požiadavky:** tieto pravidlá môžu komplikovať prístup zahraničných dodávateľov na trhy so zavedenými normami kvality a ovplyvňovať tak napr. mieru koncentrácie a konkurencie na príslušných trhoch;
- **Výnimky z pravidiel hospodárskej súťaže:** typicky v prípade poľnohospodárstva sa často využívajú selektívne výnimky z protimonopolných zákonov, ako je kooperatívny marketing alebo geograficky chránené označenia pôvodu. V podmienkach EÚ, článok 42 Zmluvy o fungovaní Európskej únie oprávňuje zákonodarcu rozhodnúť o rozsahu uplatňovania súťažného práva na tento sektor, pričom zohľadňuje ciele Spoločnej poľnohospodárskej politiky. Tieto ciele zahŕňajú zvyšovanie poľnohospodárskej produkcie, zabezpečenie spravodlivej životnej úrovne pre poľnohospodárske komunity, stabilizáciu trhov, zaručenie dodávok a zabezpečenie primeraných cien pre spotrebiteľov⁵;
- **Cenová transmisia:** ide o mieru akou sa zmeny cien poľnohospodárskych výrobkov prenášajú do spotrebiteľských cien a naopak. Nízky stupeň prenosu cien sa často interpretuje ako znak nekonkurenčného trhu. Niektoré empirické zistenia skutočne naznačujú, že cenová transmisia bude nižšia v prípade prítomnosti, respektíve zneužitia trhovej sily.

Pre presné zhodnotenie vzťahu medzi cenovým vývojom a trhovou štruktúrou **je však nevyhnutné kontrolovať aj o rozdielnosť medzi sektormi, ako sú nákladové štruktúry, dopyt či regulačné faktory. Ak tieto rozdiely nie sú zohľadnené, zistený vzťah medzi hospodárskou súťažou a cenami môže byť skreslený** a odrážať kombináciu rôznych vplyvov namiesto čistého kauzálneho efektu. Tieto ostatné determinanty cenovej hladiny budeme v analýze označovať ako **ekonomické faktory**, a sú nimi napríklad:

- **Produktivita a štruktúra nákladov firiem:** odráža schopnosť flexibilne reagovať na cenové výkyvy. Vyššia produktivita umožňuje firmám optimalizovať využitie zdrojov, znižovať jednotkové náklady a ponúkať konkurencieschopnejšie ceny;
- **Investície:** umožňujú efektívnejšie využívanie pracovnej sily a surovín, čo vedie k znižovaniu nákladov a zvyšovaniu produkcie. Firmy, ktoré investujú do nových technológií, dokážu lepšie zvládať inflačné tlaky a udržiavať priaznivé ceny pre spotrebiteľov;
- **Zahraničný obchod:** prítomnosť zahraničných firiem zvyšuje konkurenciu a tlačí ceny smerom nadol a zároveň motivuje domáce podniky k zlepšovaniu produktivity a efektívnosti. Špecializácia a medzinárodná delba práce umožňujú efektívnejšiu alokáciu zdrojov, čo vedie k širšej ponuke produktov za nižšie ceny a k zvýšeniu spotrebiteľského blahobytu;
- **Cenový vývoj na medzinárodných trhoch s komoditami:** klimatické zmeny a globálne udalosti, ako hospodárske krízy, pandémie, vojny alebo regulácie v zahranično-obchodnej politike významných ekonomík, môžu spôsobiť prudké

⁵ OECD (2024). „Competition in the Food Supply Chain“.

výkyvy cien komodít na medzinárodných trhoch. Tieto výkyvy ovplyvňujú nielen objem produkcie a príjmy primárnych výrobcov, ale aj náklady spracovateľov a konečné ceny pre spotrebiteľov;

- **Štátne regulácie:** sem patrí **finančná podpora (napríklad subvencie) a obchodné bariéry**. Potravinársky reťazec je výrazne ovplyvňovaný vládnymi zásahmi, od priamej finančnej podpory až po zavedenie obchodných reštrikcií;
- **Nestabilita v kvalite produkcie:** mnohé potraviny majú krátku životnosť, čo si vyžaduje špeciálne skladovanie a zložité logistické procesy;
- **Dlhodobé plánovanie a pomalé výrobné cykly:** rozhodnutia o pestovaní plodín či chove zvierat sa robia dlho vopred, čo vedie k relatívne neelastickej ponuke počas zberu a následného predaja;
- **Vysoká neistota z externých faktorov:** poľnohospodárska produkcia je závislá od poveternostných podmienok a prístupu k vode, ktoré sú nepredvídateľné a výrazne ovplyvňujú výsledky produkcie;
- **Neelastický dopyt:** potraviny sú nevyhnutnosťou, a preto obmedzenia v ponuke alebo kolísanie cien predstavujú sociálny a politický význam;
- **Vysoké fixné výrobné náklady:** výrobné náklady, ako osivá, hnojivá, pesticídy, možno považovať za fixné, zatiaľ čo výstup (úroda) je variabilný, najmä kvôli externým vplyvom.

V prípade silných ekonomických šokov, kedy dochádza k významným štrukturálnym zmenám alebo silným cenovým výkyvom, je preto dôležité vedieť rozpoznať, ktoré faktory – súťažné alebo ekonomické – zohrávajú primárnu úlohu v danej situácii. Na základe uvedených faktorov možno konštatovať, že potravinové sektory sú špecifické, pričom ich charakteristiky v konečnom dôsledku ovplyvňujú kvalitu, množstvo a ceny produktov, čím priamo vplývajú na ich cenovú dostupnosť. **Posilnenie úlohy hospodárskej súťaže** v potravinárskej vertikále **môže priniesť významné výhody** pre potravinárske odvetvia, zlepšiť cenovú dostupnosť a zvýšiť efektívnosť výroby a dodávok potravín v celom systéme (bližšie Box 1). Avšak na zabezpečenie konkurencieschopnosti odvetvia a dostatočnej konkurencie v ňom je rozhodujúca aj dostupnosť a cena vstupov.

Analýza poukazuje na súťažné a ekonomické špecifiká potravinárskych sektorov na Slovensku a identifikuje ich vzájomné prepojenia. **Táto problematika je aktuálna vzhľadom na výrazný rast cenovej hladiny potravín, ktorá medzi rokmi 2021 a 2023 dosiahla dvojciferné hodnoty a prekonal historické maximum.** Tieto trendy vyvolávajú potrebu hlbšieho skúmania štrukturálnych faktorov a ich vplyv na cenotvorbu, konkurenciu a konkurencieschopnosť sektora. **Narušenie dodávok, ale aj vyššie náklady, vrátane dostupnosti pracovnej sily, tak môžu mať významné dôsledky pre blahobyt spotrebiteľov⁶.**

V nasledujúcich častiach analýza podrobne mapuje súčasný makroekonomický vývoj, so zameraním sa na rast cenovej hladiny a zmeny v spotrebe potravín na Slovensku. Nasleduje medzinárodné porovnanie slovenských potravinárskych

⁶ McCorriston, S. – Morgan, C. – Rayner, A. (1998). "Processing technology, market power and price transmission".

sektorov, kde sú analyzované kľúčové ekonomické ukazovatele firemnej výkonnosti z makroekonomického hľadiska. Táto časť zahŕňa hodnotenie sektorovej koncentrovanosti, úroveň produktivity, štruktúru vstupov, schopnosť vytvárať pridanú hodnotu, produkčnú kapacitu, mieru investícií, vládnu podporu a stav zahraničného obchodu. Tieto faktory sú kľúčové pre určenie konkurencieschopnosti slovenského potravinárstva v porovnaní s ostatnými krajinami EÚ.

V ďalších častiach materiálu je osobitná pozornosť venovaná slovenskej vertikále.

Analýza detailne skúma vzťah medzi koncentrovanosťou a cenotvorbou, ako aj vplyv odvetvových štruktúr a ostatných ekonomických faktorov na tvorbu marží a ziskov. Ďalej hodnotí, aký vplyv majú produktivita a nákladová efektívnosť firiem na ich celkovú ekonomickú výkonnosť. Tento komplexný pohľad umožňuje lepšie pochopiť štrukturálne výzvy a príležitosti slovenského potravinárskeho sektora, ktoré môžu byť rozhodujúce pre jeho budúci vývoj a schopnosť čeliť rastúcim konkurenčným tlakom.

Box 1 – Súčasný stav konkurencie, trendy v sektore maloobchodného predaja potravín a vplyv na spotrebiteľské ceny

Efektívna hospodárska súťaž v potravinárskom sektore významne ovplyvňuje životnú úroveň, cenovú dostupnosť základných tovarov a kvalitu života spotrebiteľov. Napríklad analýza (Lear et al., 2024) skúma vzťah medzi odvetvovou koncentráciou a cenami v maloobchode s potravinami na vzorke piatich európskych štátov (Belgicko, Dánsko, Francúzsko, Nemecko, Poľsko) a USA. Predmetom analýzy sú ceny základných tovarov, aby minimalizovali rozdiely vo vzorcoch spotrebiteľského správania medzi krajinami. Výsledky naznačujú, že **v krajinách s vyššou koncentráciou sú ceny základných potravín vyššie**⁷. To je najmä dôsledkom menej elastickej ponuky a dopytu po potravinách, keďže ide o esenciálny tovar, ktorý je charakterizovaný nižšou citlivosťou na zmenu cien. S tým súvisí aj cenová transmisia, keďže nízky stupeň prenosu cien sa často interpretuje ako znak nekonkurenčného prostredia, ale tiež je charakteristický pre relatívne neelastický tovar.

V ďalšej štúdii o trendoch súčasného maloobchodu (EK, 2014) sa uvádza, že **koncentrácia medzi maloobchodníkmi sa posilnila**⁸. Sektor by sa mohol ďalej konsolidovať s cieľom zabezpečiť kvalitu a objemy a pri znížení počtu sprostredkovateľov. **Zaujímavým vývojom medzi veľkými nezávislými maloobchodníkmi je rastúca tendencia spájať sa s veľkoobchodnými alebo komoditnými dodávateľmi za prítomnosti obchodných družstiev, ktoré zastupujú obchod alebo ich záujmy.** V slovenských podmienkach sú združené najväčšie firmy pôsobiace v odvetví maloobchodu do aliancie SAMO. Odbytové družstvá pôsobiace v zahraničí, museli v poslednom desaťročí čeliť dvom hlavným výzvam, a to potrebe znížiť náklady a potrebe kontrolovať výrobný proces konečných potravinárskych výrobkov v dôsledku zvýšených požiadaviek spotrebiteľov. To mohlo viesť k následnej vertikálnej integrácii, keď maloobchodné družstvá spájajú subjekty

⁷ Lear et al. (2024). „Exploring aspects of the state of competition in the EU: Final report“.

⁸ European Commission (2014). „The economic impact of modern retail on choice and innovation in the EU food sector“.

naprieč celým hodnotovým reťazcom s cieľom zabezpečiť úplnú kontrolu nad procesom a uzatváraním zmlúv.

Narastajúcu koncentráciu možno pozorovať aj na úrovni obstarávania, a to prostredníctvom rozvoja maloobchodných skupín. Tieto skupiny predstavujú maloobchodné aliancie, ktoré fungujú na regionálnej, národnej alebo medzinárodnej úrovni. Ide o organizácie vytvorené viacerými obchodmi alebo maloobchodníkmi s cieľom zlepšiť podmienky nákupu a zvýšiť svoju konkurencieschopnosť v porovnaní s inými hráčmi v maloobchode. Podľa nedávnej analýzy⁹, **priemerná hodnota indexu HHI v maloobchode s potravinami, za rok 2018, dosahovala úroveň 1245 v členských štátoch EÚ**, pričom vysoko koncentrované odvetvia (HHI > 2000) boli zaznamenané vo Fínsku, Nórsku a Švédsku. Naopak, v 44 % členských štátov ESM hodnota HHI zotrvala pod úrovňou 1000, čo poukazuje na vysoko konkurenčné odvetvia. **V 82 % členských štátov EÚ však od roku 2009 došlo k zvýšeniu hodnôt CR4 aj HHI.**

V európskom kontexte, **maloobchodné skupiny v oblasti predaja potravín sa za posledné dve desaťročia čoraz viac internacionalizujú.** Hoci dnes to môže pôsobiť ako samozrejmosť, ide v kontexte maloobchodného sektora o pomerne nedávny fenomén. V porovnaní s inými odvetviami zostáva maloobchod stále do veľkej miery ukotvený v domácich ekonomikách. Dokonca aj medzi najviac internacionalizovanými maloobchodníkmi s potravinami len málo z nich dosahuje viac ako 50 % svojho obratu v zahraničí. Táto internacionalizácia je výsledkom viacerých faktorov. Keďže maloobchodné odvetvia vo vyspelejších členských štátoch zaznamenávajú stabilizáciu rastu, **maloobchodníci čoraz častejšie expandujú mimo domácej ekonomiky a prenášajú svoje obchodné modely do krajín s vyšším potenciálom rastu predaja.** Rozšírenie EÚ a vytvorenie jednotného trhu uľahčili túto expanziu tým, že otvorili nové trhy západoeurópskym maloobchodníkom. Tieto nové trhy spravidla ponúkajú silnejší ekonomický rast a historicky nižšiu úroveň konkurencie. Predovšetkým **nové členské štáty strednej a východnej Európy sa za posledné desaťročie stali obľúbeným cieľom expanzie západoeurópskych maloobchodných skupín.** V dôsledku toho moderný maloobchod zaznamenal rýchly rozvoj aj na Slovensku, čo navyše viedlo aj k posilneniu súťaže v segmente maloobchodu s potravinami¹⁰.

⁹ Van Dam et al. (2021). „A detailed mapping of the food industry in the European single market: similarities and differences in market structure across countries and sectors“.

¹⁰ Inštitút pre stratégie a analýzy (2024). „Maloobchodné reťazce na predaji tovarov a potravín v roku 2022 nebohatli“.

1 Aktuálny makroekonomický vývoj

Obdobia vysokej inflácie, no najmä tej potravinovej, kladú zvýšený dôraz na problematiku ekonomických vzťahov v rámci potravinárskeho reťazca. Potraviny sú totiž nevyhnutnosťou, a ich rastúce ceny majú obzvlášť závažný vplyv na nízkopríjmové skupiny obyvateľstva, ktoré vynakladajú vysoký podiel svojich príjmov práve na potraviny. **Ceny potravín tak neovplyvňujú len samotné nákupy potravín, ale aj celkovú kúpnu silu domácností.** V tomto kontexte je úloha hospodárskej súťaže a efektívne fungujúcich trhov pri udržiavaní prijateľných cien potravín mimoriadne dôležitá, najmä v obdobiach vysokej inflácie. Táto situácia zároveň predstavuje výzvu pre tvorcov politik, ktorí musia zabezpečiť správne fungovanie trhov a stabilitu dodávateľského reťazca.

V rokoch 2020 až 2024 došlo v mnohých vyspelých krajinách, k vysokej inflácii maloobchodných cien potravín, ktorá v novembri roka 2022 presiahla 14 % medziročne¹¹. Vo všeobecnosti môže pre takýto extrémny cenový vývoj existovať mnoho príčin, ako napríklad zvýšenie vstupných nákladov, neúroda, porušenia medzinárodných dohôd, vojny, fyzické a legislatívne bariéry a dokonca aj panika alebo cenové krízy, ktoré boli možné pozorovať počas krízy cien potravín v rokoch 2007 až 2011¹². Podľa záverov analýzy MF SR však **hlavnou príčinou vysokej inflácie na Slovensku v rokoch 2021 a 2022 boli najmä vyššie vstupné náklady, ktoré sa prenášali do spotrebiteľských cien.** Rast cien v tomto období len odrážal vyššie náklady výroby, zatiaľ čo príspevok zvýšených ziskov bol minimálny¹³. **Zvýšenie ceny vstupov do potravinárskej výroby sa v obmedzenej miere prenieslo aj na spotrebiteľov, keďže krátkodobú cenovú volatilitu tlmiло výrobné odvetvie.** Názory spracovateľov potravín naznačujú, že výrobné odvetvie býva v čase externých šokov k takému kroku donútené, keďže spotrebiteľia sú veľmi citliví na ceny¹⁴. **Následne, od druhej polovice roka 2022, keď inflácia kulminovala, zohrávali výraznú úlohu aj vyššie zisky v ekonomike, najmä v sektore poľnohospodárstva** v dôsledku externých šokov spôsobených vojnou na Ukrajine, keďže ceny agrokomodít na svetových trhoch zaznamenali rapídny rast. **Neskôr sa zvýšenie ziskovosti prejavilo aj vo výrobnom spracovateľskom sektore.**

V rámci porovnania so susednými krajinami vidíme významné rozdiely medzi rastom cien potravín a nárastom celkovej cenovej hladiny. Na Slovensku dosiahla potravinová inflácia mierne vyššie hodnoty ako v Česku a Poľsku, ale nižšie ako v Maďarsku. Medziročná miera celkovej inflácie dosiahla na Slovensku vrchol okolo 15 % začiatkom roka 2023 (oproti 28 % v prípade potravinovej inflácie)¹⁵. Od roku 2020 predbehla potravinová inflácia celkový nárast cenovej hladiny vo všetkých susedných krajinách okrem Česka (viď Graf 1). **Na Slovensku dosiahol kumulatívny rast cien potravín úroveň 42 % v priebehu rokov 2020 až 2023,** čo predstavuje

¹¹ Baffes, J. – Mekonnen, D. – Temaj, K. (2024). „Food prices mirroring past peaks despite continuous drop“.

¹² OECD (2024). „Competition in the Food Supply Chain“.

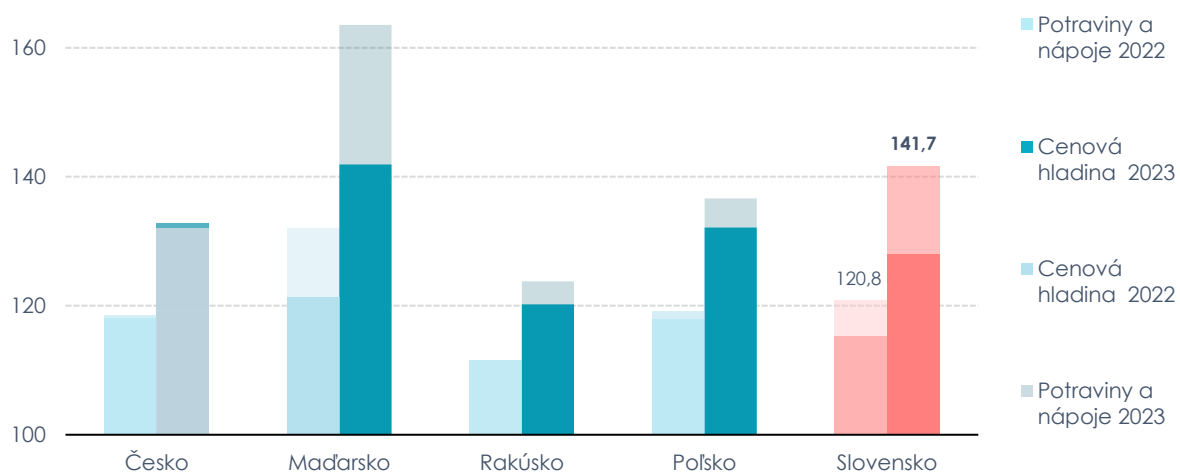
¹³ Ministerstvo financií SR (2024). „Analýza cenového vývoja základných druhov potravín 9/2024“.

¹⁴ European Commission (2016). „The competitive position of the European food and drink industry“.

¹⁵ Vlachynský, M. (2023). „Chlieb a politika“.

dvojnásobné tempo v porovnaní s rastom celkovej inflácie (kumulatívna hodnota rastu na úrovni 21 %). Vyšší cenový nárast ako na Slovensku bol zaznamenaný iba v Maďarsku, s prispením cenových a množstevných regulácií (bližšie Box 2).

Graf 1 - Rast cenovej hladiny potravín na Slovensku bol nadpriemerný, tempo rastu oproti celkovej inflácii sa zrýchľuje



Poznámka: Hodnoty predstavujú kumulatívny nárast cenovej hladiny (HICP) vyjadrenej indexom so základom roka 2020. Zvýraznená časť stĺpcového grafu predstavuje nárast celkovej cenovej hladiny v porovnaní so zmenou cenovej hladiny potravín a nápojov

Zdroj: Vlastné výpočty na základe dát z databázy Eurostat (prc_hicp_aind, dáta aktualizované 17/09/2024)

Box 2 – Vplyv politických zásahov ako reakcia na neúmerný rast cien

Trhová ekonomika je vo všeobecnosti spájaná s liberalizáciou cien, ktorá predstavuje nástroj na podporu rozvoja podnikateľského prostredia a vytváranie priestoru pre konkurenčný trh. Pri uznávaní platnosti tohto všeobecného princípu je však potrebné uvedomiť si aj možné riziká vyplývajúce z jeho porušenia. **Pokusy riešiť problémy prostredníctvom cenovej politiky, či už ide o supľovanie sociálnej politiky alebo riešenie konkurenčnej neschopnosti podnikateľských subjektov, môžu vážne narušiť trhové prostredie.** Takéto zásahy často vedú k súťažným deformáciám a môžu mať kontraproduktívne dôsledky na stabilitu hospodárskeho vývoja¹⁶.

Rýchly nárast cenovej hladiny v posledných rokoch viedol k rôznym politickým krokom naprieč jednotlivými štátmi EÚ, ktoré priamo intervenovali do cenového mechanizmu. Zaujímavým príkladom je Maďarsko, kde kombinácia vysokého zdanenia (daň z obratu), regulačných zmien a hlavne regulácie cien vybraných potravín viedla k rapídному nárastu cien potravín, v istých prípadoch až ku nedostatku niektorých potravín na pultoch¹⁷. V Maďarsku bola v roku 2022 zavedená regulácia cien niektorých základných potravín (napr. cukor, pšeničná múka, slnečnicový olej, bravčové mäso či mlieko), pričom ceny boli administratívne vrátené na úroveň z októbra 2021. Výsledkom týchto opatrení bol výpadok niektorých regulovaných potravín z trhu, zníženie dostupnosti tovarov a tlak na predajcov, ktorí neboli schopní predávať pod úroveň výrobných nákladov. Tento vývoj viedol k rastu cien iných, neregulovaných produktov a k oslabeniu celkovej ponuky na trhu. Po zrušení cenových stropov v decembri 2022 došlo k prudkému nárastu cien potravín. Podobné problémy boli zaznamenané aj v Chorvátsku, ktoré v roku 2023 zaviedlo cenové stropy na vybrané základné potraviny. **Cenové zásahy síce môžu krátkodobo ochrániť spotrebiteľov, no z dlhodobého hľadiska oslabujú konkurencieschopnosť, vedú k nižšej efektívnosti a odrádzajú výrobcov od investícií**¹⁸.

Naopak, krajiny ako Nemecko, Holandsko či Rakúsko počas cenovej krízy zvolili odlišný prístup a nezavádzali administratívne cenové stropy. V Nemecku a Španielsku podporu orientovali napríklad cez zníženie DPH na vybrané potraviny. Ďalším mechanizmom pomoci boli jednorazové kompenzácie domácnostiam. Tieto opatrenia nenarušili trhové fungovanie ani neznížili motiváciu producentov a predajcov pokračovať v ekonomickej aktivite. **Podľa analýzy OECD, administratívne zásahy do cenového mechanizmu prispeli k destabilizácii cien a zníženiu investičnej aktivity v celom agro-potravinárskom reťazci**¹⁹.

Trhy dokážu regulovať marže a ceny oveľa efektívnejšie ako vládne regulácie. Štáty totiž nepoznajú výrobné náklady firiem a ani dopyt spotrebiteľov. Cenová regulácia by preto viedla k nedostatku potravín, zníženiu poľnohospodárskej produkcie, neodôvodnenému poklesu ziskov firiem, respektíve ku tvorbe strát a nakoniec aj ku

¹⁶ Ministerstvo financií SR (2024). „Konceptcia cenovej politiky na roky 2024 – 2027“.

¹⁷ Vlachynský, M. (2023). „Chlieb a politika“.

¹⁸ Cramon-Taubadel, S. – Goodwin, K. (2021). „Price Transmission in Agricultural Markets“.

¹⁹ OECD (2023). „Economic Policy Reforms 2023: Going for Growth“.

kolapsu niektorých potravinových vertikál, čo by malo dlhodobé negatívne efekty na spotrebiteľov, daňových poplatníkov a aj potravinovú bezpečnosť.

Pokusy o cenovú reguláciu a zásahy do voľného trhu sa opätovne ukázali ako neefektívne riešenie. Cenová regulácia a regulácia marží vedie k deformáciám, ktoré sa prejavia nedostatkom regulovaných tovarov na trhu, znížením produkcie, poklesom investícií, rastom cien neregulovaných produktov, dlhodobým znižovaním konkurencieschopnosti slovenských producentov, vytlačením malých producentov z trhu. **V trhovej ekonomike sú akékoľvek ekonomicky nepodložené zásahy do cenovej politiky mimoriadne rizikové, pretože negatívne ovplyvňujú mikroekonomické procesy a v konečnom dôsledku aj makroekonomické ukazovatele.** Kľúčom k správnym zásahom je dobre nastavený systém, ktorý je transparentný, konzistentný a pružný, pričom musí byť jasne definovaná zodpovednosť za jeho realizáciu.

Cenová regulácia musí byť odôvodnená a opodstatnená, realizuje sa obvykle v prípadoch prirodzených monopolov alebo ťažkých zlyhaní trhov, čomu súčasný stav v potravinovej vertikále rozhodne nenasvedčuje. Hoci cenová regulácia môže mať krátkodobý pozitívny efekt, z dlhodobého hľadiska ide o problematický zásah do prirodzeného fungovania trhov. **Cenovou reguláciou sa v prvom rade deformuje základná informácia, s ktorou trhy pracujú – samotná cena.** Ako príklad negatívnych následkov regulácie zavedením cenového stropu, možno poukázať na vývoj cien pohonných hmôt v Maďarsku. Regulácia cien spôsobila ukončenie ekonomickej aktivity maloobchodných predajcov, ktorí nedokázali optimalizovať jednotkové náklady pod úroveň cenového stropu. Po uvoľnení regulačných opatrení, v decembri 2022, maloobchodné ceny benzínu a nafty ceny prudko vzrástli, a to nad úroveň cien okolitých krajín, keďže predajcovia boli nútení kompenzovať straty.

Krajiny, ktoré pristúpili k cenovej regulácii vybraných potravinárskych výrobkov okrem problémov s výpadkami v zásobovaní takýmito potravinárskymi výrobkami rovnako **zaznamenávajú nárast cien neregulovaných tovarov a služieb**²⁰. Z toho jasne vyplýva, že diskusie o hospodárskej súťaži v potravinárskom reťazci musia zohľadňovať špecifiká v danom sektore. Potenciálny vplyv politických opatrení sa bude líšiť v závislosti od štruktúry potravinového reťazca. **Politiky, ktoré môžu byť prospešné v jednom prostredí, môžu byť neúčinné alebo dokonca kontraproduktívne v inom prostredí**²¹. Cenová politika by nemala nahrádzať iné štátne politiky, ale ich dopĺňať a zároveň chrániť spotrebiteľov pri vážnych zlyhaniach trhu. **Podpora konkurenčného prostredia by preto mala mať prednosť pred nadmernými regulačnými zásahmi štátu.**

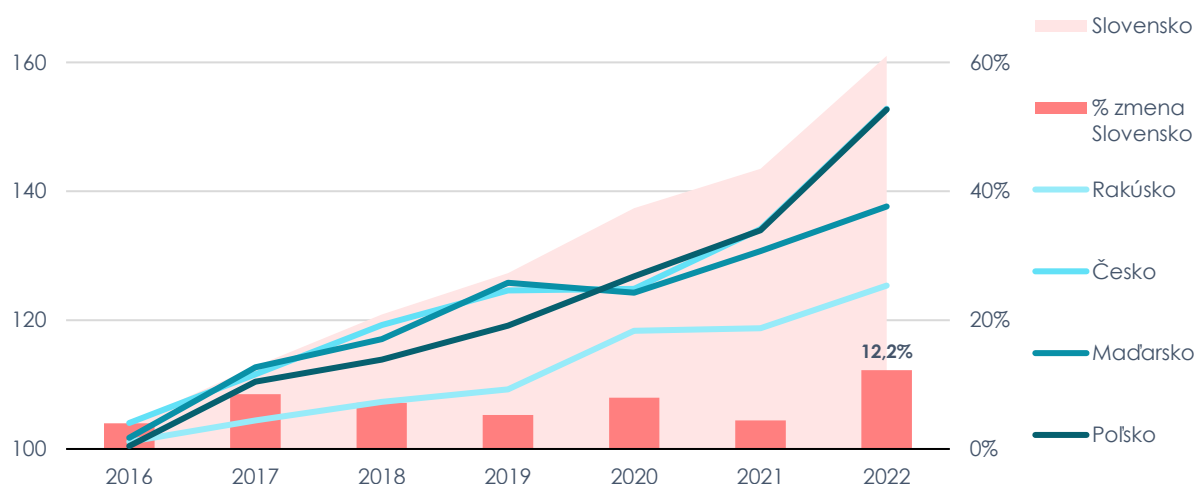
²⁰ Ministerstvo pôdohospodárstva a rozvoja vidieka SR (2023). „Analýza a odporúčania k riešeniu potravinovej inflácie na Slovensku“.

²¹ European Commission (2016). „The competitive position of the European food and drink industry“.

1.1 Spotreba potravín

Spotreba potravín domácností na Slovensku zaznamenala od roku 2015 najvýraznejší nárast v rámci celého regiónu, čím sa Slovensko dostalo do popredia v dynamike rastu spotreby potravín. **Tento trend poukazuje na špecifické faktory, ktoré ovplyvňujú spotrebiteľské správanie a ekonomické podmienky na Slovensku, či už ide o rast cien, pokles reálnych príjmov alebo zmeny v dostupnosti produktov.** Aj keď spotreba potravín rastie postupne vo všetkých krajinách, Slovensko vyniká svojou dynamikou, čo naznačuje rozdiely v socioekonomických podmienkach krajín EÚ²². **Rast spotreby do roku 2021 bol ovplyvnený najmä zvýšením reálnych miezd na Slovensku,** keďže rast nominálnych miezd prekračoval zmeny v cenovej hladine. **Nominálny rast spotreby od roku 2022 bol naopak spôsobený výrazným zvýšením cenovej hladiny potravín,** ktoré prekročilo mieru rastu ich spotreby na úrovni 12,2 %, čoho **dôsledkom bol pokles reálnej spotreby a miezd.**

Graf 2 - Spotreba potravín domácností na Slovensku vzrástla najviac v rámci regiónu



Poznámka: Vývoj spotreby potravín (podľa metodiky COICOP) vychádza z nominálnych hodnôt v mil. eur, pričom je reprezentovaný indexom so základom roka 2015

Zdroj: Vlastné výpočty na základe dát z databázy Eurostat (nama_10_co3, dáta aktualizované 24/10/2024)

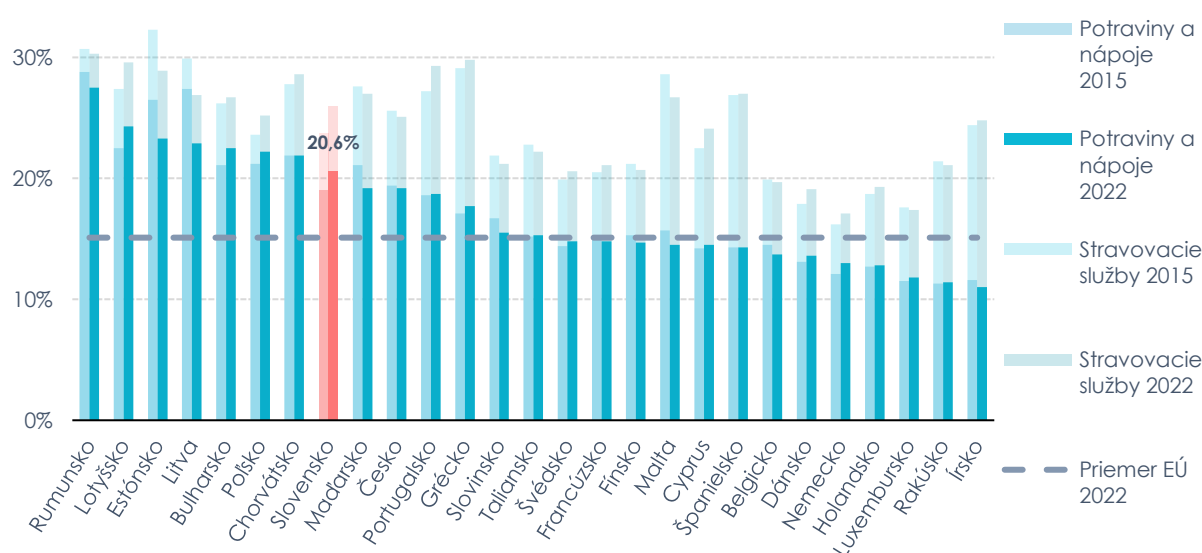
V dôsledku poklesu reálnych miezd došlo ku navýšeniu podielu výdavkov na potraviny, keďže táto kategória predstavuje esenciálny tovar, ktorý sa vyznačuje nižšou elasticitou dopytu, čo znamená nižšiu citlivosť zmeny kupovaného množstva pri zmene ceny. **Podiel výdavkov slovenských domácností na potraviny a stravovacie služby výrazne prevyšuje priemer Európskej únie a má tendenciu ďalej narastať.** Tento jav je výsledkom kombinácie viacerých faktorov, vrátane vysokej miery inflácie v posledných rokoch, ktorá v mnohých členských štátoch EÚ ovplyvnila spotrebiteľské správanie a štruktúru výdavkov. Slovensko patrí medzi krajiny s najvyšším podielom

²² Údaje podľa metodiky COICOP, ktoré vychádzajú z nominálnych hodnôt.

výdavkov na potraviny a reštauračné služby, čo odráža stagnáciu alebo pokles disponibilných príjmov v parite kúpnej sily a súčasne rýchly rast cien potravín.

V roku 2022 predstavoval podiel výdavkov na potraviny a reštauračné služby 26 %, z čoho 20,6 p.b. predstavujú výdavky na potraviny a nealkoholické nápoje. Od roku 2015 sa tento podiel zvýšil o takmer 2 p.b., pričom priemerný podiel výdavkov v krajinách EÚ zostal na úrovni 15 % (viď Graf 3). **Rast spotreby domácností v kombinácii s obmedzenou kúpyschopnosťou spôsobuje, že vysoké ceny potravín majú pre slovenských spotrebiteľov subjektívne výraznejší dopad, keďže ich relatívny podiel v celkových výdavkoch sa zvyšuje.** Tento trend tiež zdôrazňuje regionálne rozdiely medzi členskými štátmi, pokiaľ ide o schopnosť domácností prispôsobiť sa rastúcim životným nákladom, pričom na Slovensku sú tieto výzvy zvlášť akútne. Výsledná situácia poukazuje na potrebu hľadať riešenia na zmiernenie finančného zaťaženia domácností, najmä prostredníctvom zvyšovania reálnych príjmov.

Graf 3 - Podiel spotreby slovenských domácností na potraviny a stravovacie služby je nad priemerom EÚ a naďalej sa zvyšuje



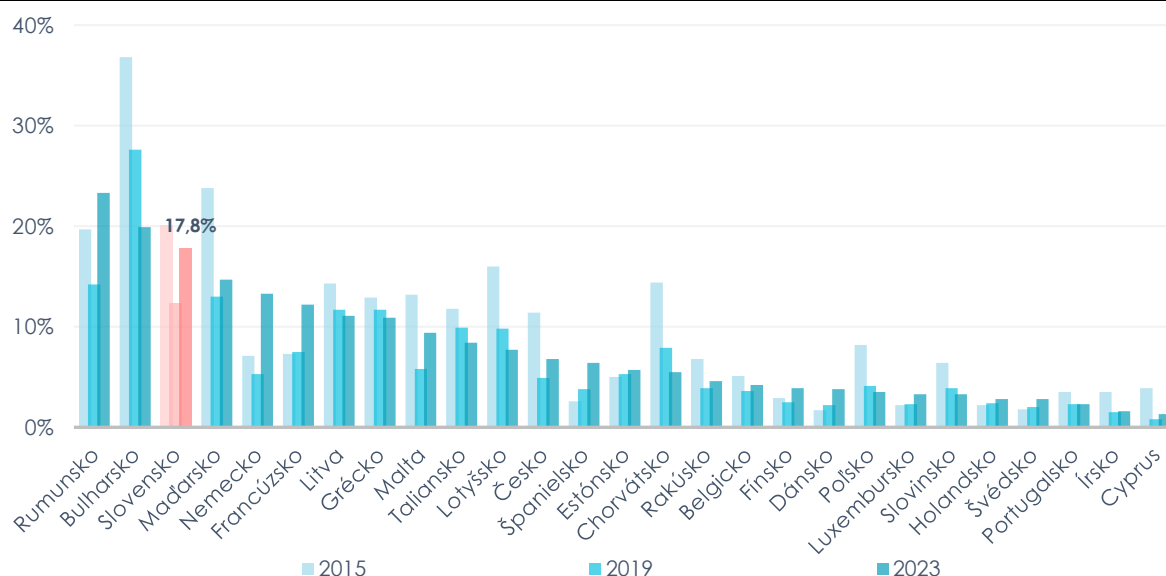
Zdroj: Vlastné výpočty na základe dát z databázy Eurostat (nama_10_co3, dáta aktualizované 24/10/2024)

V dôsledku uvedených okolností, **Slovensko patrí medzi krajiny Európskej únie s najvyšším podielom domácností, ktoré si nemôžu dovoliť zabezpečiť dostatok jedla.** V roku 2022 tento ukazovateľ dosiahol viac ako pätinu populácie, čo svedčí o výraznom zhoršení situácie v oblasti potravinovej dostupnosti (viď Graf 4). Fenomén potravinovej chudoby tak postihuje takmer každú piatu domácnosť, pričom jeho závažnosť sa výrazne prehĺbila v dôsledku inflačnej krízy.

Tento trend je ovplyvnený nielen externými faktormi, ako sú globálne ekonomické krízy či narušenia dodávateľských reťazcov, ale aj lokálnymi faktormi vrátane nízkych reálnych miezd spôsobených rastúcimi životnými nákladmi. Navyše, nedávna štúdia ukázala, že **chudobnejšie domácnosti vo Veľkej Británii sú viac vystavené ohrozeniu**

zo **zvýšenej koncentrácie**, pretože väčšiu časť svojho rozpočtu míňajú v koncentrovaných segmentoch hospodárstva²³. Podobný trend bol skúmaný v Európe. Hoci neexistuje úplné prekrytie medzi kategóriami tovarov a hospodárskych odvetví, analýza koncentrovanosti pre 17 odvetví naznačila, že **najchudobnejšie domácnosti míňajú v priemere 44 % svojich výdavkov práve v týchto odvetviach**. Riešenie tohto problému si vyžaduje systematický prístup, ktorý zahŕňa adresnú podporu najzraniteľnejších skupín obyvateľstva, zlepšenie dostupnosti základných potravín, či zvýšenie konkurencieschopnosti firiem na vnútornom trhu, ktoré by mohlo viesť ku zníženiu alebo ku stabilizácii cien potravín.

Graf 4 - Potravinová chudoba sa na Slovensku týka takmer pätiny domácností, rastom cien sa problém prehĺbil



Poznámka: Ukazovateľ sa vzťahuje na percento osôb v celkovej populácii, ktoré sú v stave nútenej neschopnosti dovoliť si jedlo s mäsom (alebo vegetariánskym ekvivalentom) každý druhý deň. Údaje sú súčasťou štatistického prieskumu EU-SILC

Zdroj: Databáza Eurostat (ilc_mdcs03, dáta aktualizované 04/10/2024)

V poslednom období sme zaznamenali výrazný nárast spotreby potravín, čo Slovensko radí medzi krajiny s najvyšším podielom výdavkov domácností na potraviny. Táto situácia odráža nielen rastúce životné náklady, ale aj zmenu v spotrebiteľskom správaní a vývoji cien. Preto **je nevyhnutné venovať zvýšenú pozornosť analýze faktorov, ktoré významne ovplyvňujú cenotvorbu potravín, vrátane globálnych ekonomických trendov, lokálnych podmienok, respektíve fungovaniu logistických reťazcov v rámci potravinovej vertikály**. Hlbšie pochopenie týchto súvislostí môže pomôcť pri hľadaní riešení na zmiernenie negatívnych dopadov na obyvateľstvo, zvlášť na sociálne zraniteľné skupiny.

²³ Davies, S. - Mariuzzo, F. (2022). „The changing face of antitrust in the world of Big Tech: Collusion versus Monopolisation“.

1.2 Cenová hladina

Rast spotrebiteľských cien atakoval na Slovensku medzi rokmi 2021 a 2023 historické hodnoty. Podľa odhadov Ministerstva financií Slovenskej republiky boli **hlavnou príčinou vysokej inflácie v rokoch 2021 a 2022 najmä vyššie vstupné náklady, ktoré sa prenášali do spotrebiteľských cien. Zrýchlenie inflácie bolo vyvolané sériou externých šokov**²⁴. Globálna pandémia spôsobila obmedzenie mobility obyvateľstva, čo viedlo k presunu spotreby domácností zo služieb na tovary. Tento zvýšený dopyt po tovaroch, spolu s rôznym časovaním lockdownov vo svete, spôsobil nedostatok výrobných komponentov a ich zdražovanie. Od polovice roku 2021 začalo Rusko obmedzovať dodávky plynu do Európy, čo viedlo k prudkému rastu cien energií.

V druhej polovici roku 2022, keď inflácia dosiahla svoj vrchol, zohrávali významnú úlohu aj vyššie zisky v ekonomike. **Slovensko, vzhľadom na svoju relatívne vyššiu energetickú náročnosť potravinového priemyslu, je na tieto faktory citlivejšie než vyspelejšie ekonomiky Európskej únie. Táto citlivosť spôsobila, že slovenská inflácia potravín patrila medzi najvyššie v rámci EÚ.** V medziročnom porovnaní pokračoval v roku 2023 rýchlejší rast cien potravín vo východných členských krajinách EÚ v porovnaní so západnými, čo odráža rozdiely v regionálnych ekonomických podmienkach a štruktúre firemných nákladov.

Napriek čiastočnému poklesu cien potravinárskych komodít na svetových trhoch pretrvávali na Slovensku tlaky na rast cien potravín, a to najmä kvôli výrazne zvýšeným nákladom v celom hodnotovom reťazci. Potravinárski výrobcovia museli čeliť výrazne vyšším cenám hnojív, krmív, energie, surovín, dopravy a balenia, čo boli dôsledky nedávnych narušení dodávateľských reťazcov. Tieto faktory spôsobili, že práve potravinársky sektor na Slovensku zaznamenal najrýchlejší rast cien, čím významne prispel k celkovej vysokej miere inflácie v krajine. **Situácia bude pravdepodobne pretrvávať aj v budúcnosti, pričom od roku 2025 sa očakáva ďalší rast cien potravín, avšak miernejším tempom v porovnaní s rekordnými rokmi 2022 až 2024**²⁵. Hoci daňová reforma zahŕňa zníženie sadzieb DPH na potraviny, čo by mohlo krátkodobo tlmiť rast cien, tento efekt bude pravdepodobne dočasný. Zavedenie transakčnej dane, ktorá zvýši náklady v celom výrobnom reťazci, pravdepodobne spôsobí ďalší tlak na nárast cien potravín. Mierne zvýšené tempo rastu spotrebiteľských cien potravín a ich rastúci príspevok na zmene celkovej cenovej hladiny bol zaznamenaný už na začiatku 2025²⁶.

V roku 2023 dosahovali ceny potravín na Slovensku úroveň 106 % priemeru Európskej únie, čím prevyšovali priemer EÚ. Naopak, výrazne nižšie ceny boli zaznamenané v Poľsku, kde predstavovali len 76 % priemeru. Krajiny ako Česko, Litva, Slovinsko a Maďarsko sa pohybovali okolo úrovne priemeru EÚ, zatiaľ čo v Lotyšsku, Slovensku a Estónsku ceny potravín tento priemer prekračovali (viď Graf 5). **V medziročnom porovnaní rástli ceny potravín v roku 2023 vo východných členských štátoch EÚ**

²⁴ Ministerstvo financií SR (2024). „Analýza cenového vývoja základných druhov potravín 9/2024“.

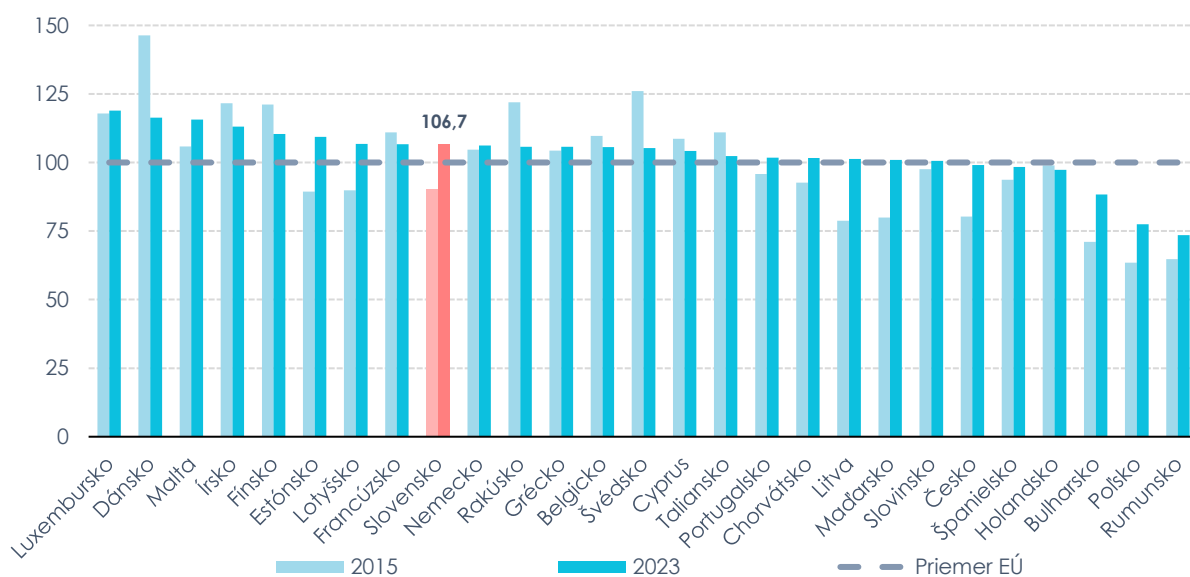
²⁵ IFP (2025). „Slovenská ekonomika vstupuje do globálnej ekonomickej neistoty“. Makroekonomická prognóza na roky 2024 - 2029.

²⁶ NBS (2025). „Za zrýchlením inflácie boli najmä dane a potraviny“, Rýchly komentár analytikov UMS.

rýchlejšie než v západných krajinách, čo odráža regionálne rozdiely v dynamike cenového vývoja.

Grafické zobrazenie poukazuje na mierny nárast cenových hladín medzi rokmi 2015 a 2023 vo väčšine členských krajín EÚ. Ekonomicky slabšie krajiny s nižšou počiatočnou cenovou hladinou potravín však zaznamenali výraznejší rast cien. Tento **vývoj prispieva k postupnému vyrovnávaniu cenovej hladiny potravín** (vzhľadom ku parite kúpnej sily) **naprieč jednotlivými členskými štátmi EÚ, čím dochádza k znižovaniu regionálnych rozdielov v cenách potravín.**

Graf 5 - Cenová hladina potravín v EÚ sa vyrovnáva, „západné“ ceny však nereflektujú životnú úroveň v menej vyspelých ekonomikách



Poznámka: Index EÚ27=100

Zdroj: Vlastné výpočty na základe dát z databázy Eurostat (prc_hicp_aind, dáta aktualizované 17/09/2024)

V priebehu vypracovania tejto analýzy boli štatistické údaje v databáze Eurostat revidované, **pričom slovenské hodnoty indexu spotrebiteľských cien potravín zaznamenali výrazný pokles** (viď Graf 6). Podľa pôvodných údajov Eurostatu z júna 2023 Slovensko patrilo medzi krajiny s najdrahšími potravinami v regióne. Po úprave štatistických metód však nové dáta ukázali, že ceny potravín na Slovensku sú najnižšie v regióne, dokonca nižšie ako v Poľsku. Hodnota indexu spotrebiteľských cien pre kategóriu „Potraviny a nealkoholické nápoje“ sa pred revíziou nachádzala na úrovni 106,7 % priemeru EÚ. **Po aktualizácii údajov sa však táto hodnota znížila na 82,3 % priemeru EÚ, čo predstavuje výrazný pokles, takmer o 25 percentuálnych bodov.** Tento výrazný posun nie je dôsledkom štatistickej chyby ani skutočného poklesu cien potravín na Slovensku. Hlavným dôvodom sa zdá byť zavedenie presnejších a modernejších metód zberu dát (bližšie Box 3). Keďže revízia údajov sa týka výlučne roku 2023, a hodnoty predchádzajúcich období zostali nezmenené, porovnávanie hodnôt časového radu pred a po revízii nepovažujeme za vhodné.

Podobný pokles hodnôt bol v minulosti zaznamenaný aj v iných krajinách Európskej únie. Napríklad v **Dánsku** bol v roku 2016 zavedený daný systém zberu údajov, ktorý viedol k výraznému medziročnému **poklesu hodnoty** indexu spotrebiteľských cien pre kategóriu potravín a nápoje o **15,7 percentuálneho bodu**²⁷. Podobná situácia nastala aj v **Rakúsku**, kde bola v roku 2019 implementovaná rovnaká metodika²⁸. Výsledkom tejto úpravy bol pokles hodnoty indexu o **15,9 percentuálneho bodu**. Tieto zmeny naznačujú, že harmonizácia štatistických metodík a aktualizácia zberu dát môžu výrazne ovplyvniť výsledné ukazovatele, čo je dôležité zohľadniť pri medzinárodných porovnaníach cenového vývoja.

Graf 6 – Revízia údajov spravila zo Slovenska krajinu s najlacnejšími potravinami v regióne



Poznámka: Index EÚ27=100

Zdroj: Vlastné výpočty na základe dát z databázy Eurostat (prc_hicp_aind, dáta aktualizované 14/01/2025)

Navyše, v dôsledku vyrovnávania cenových rozdielov, fungovania otvoreného jednotného trhu EÚ a nízkej kapitálovej vybavenosti práce sa **pozícia domácich výrobcov oslabuje**. Pôvodná konkurenčná výhoda v podobe nižších nákladov a cien stráca na význame, čo vedie ku relatívne nižšej cene zahraničnej produkcie v porovnaní s potravinami vyrobenými na Slovensku. Tento trend prispieva ku zvyšovaniu podielu dovážaných potravín na domácej ekonomiky, keďže preferencia spotrebiteľa sa významne odvíja od rozdielu v konečnej cene.

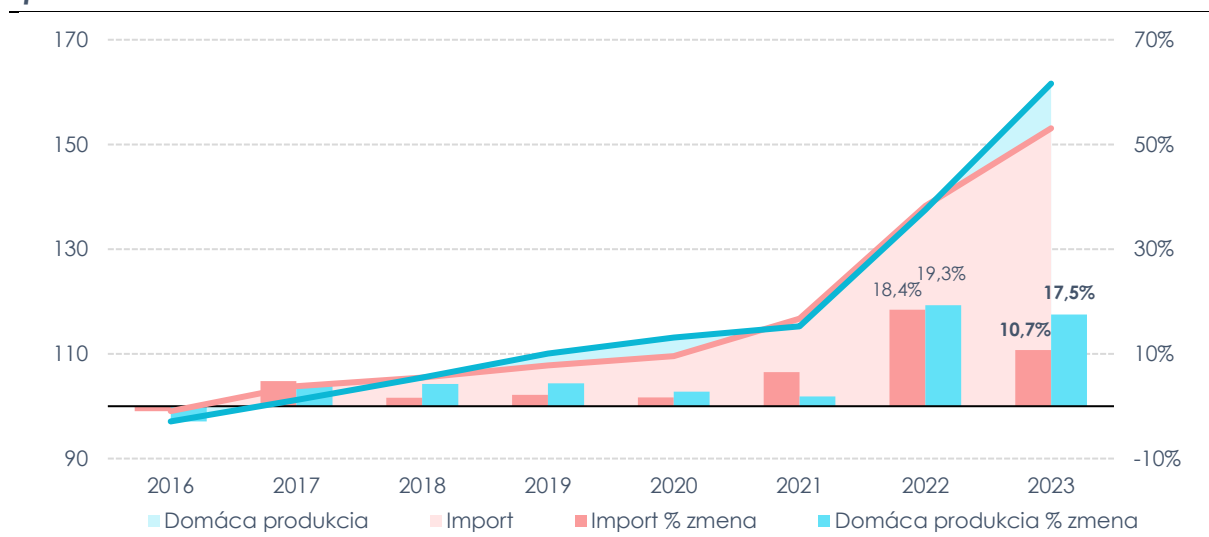
Až do roku 2021 sa ceny tuzemskej a importovanej produkcie vyvíjali podobným, miernym tempom rastu. K výrazným zmenám však došlo v roku 2022, keď obe kategórie zaznamenali skokový nárast cien. Napriek tomu sa ceny domácich potravín začali zvyšovať rýchlejšie ako ceny dovážaných produktov, v dôsledku čoho **cenová hladina tuzemských potravín v posledných rokoch prekročila úroveň cien**

²⁷ Eurostat (databáza prc_ppp_ind, dáta aktualizované 14/01/2025)

²⁸ Statistics Austria (2023). „Use of scanner data and webscraping in price statistics“.

dovážaných produktov. Tento vývoj zdôrazňuje, že ide o dlhodobé výzvy, ktorým čelia domáci producenti v medzinárodnom konkurenčnom prostredí, keďže cenová hladina domácej produkcie mierne prekročila cenovú hladinu dovážaných potravín už v roku 2018, pričom v roku 2023 predstavoval kumulatívny rozdiel v tempe rastu cenovej hladiny 8 p.b. za poslednú dekádu (viď Graf 7).

Graf 7 - Domáca produkcia je drahšia ako potraviny z dovozu, import tlmí celkovú potravinovú infláciu



Poznámka: Vývoj cenových hladín reprezentuje index so základom roka 2015

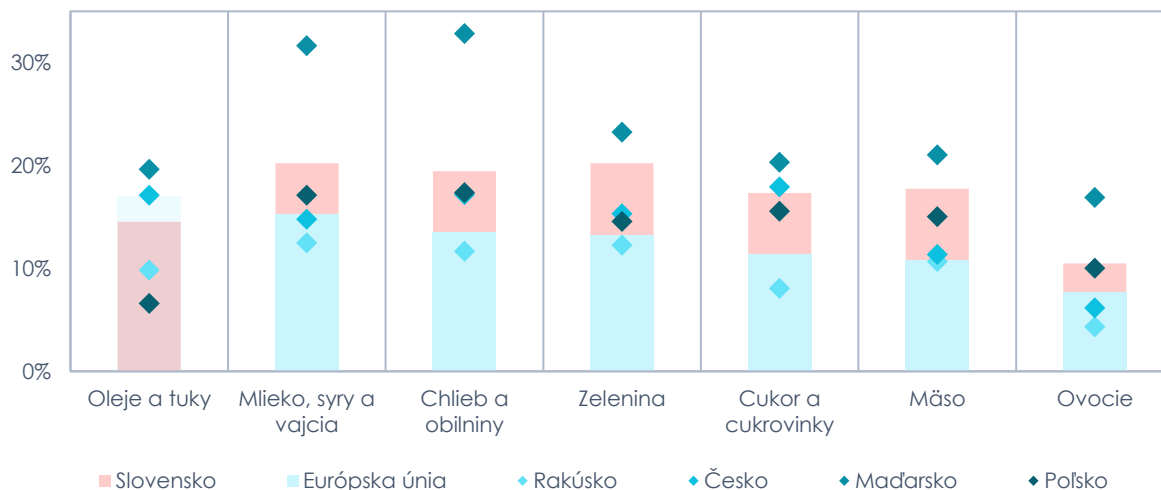
Zdroj: Vlastné výpočty na základe dát z databázy Eurostat (prc_hicp_aind, dáta aktualizované 17/09/2024)

Ku inflácii potravín na Slovensku prispeli všetky kategórie potravín, pričom vyšší rast cien ako u nás bol zaznamenaný iba v Maďarsku, ktoré vykazuje najvýraznejšie zmeny cenovej hladiny vo všetkých kategóriách (viď Graf 8). Ukazuje sa, že **Slovensko v období rokov 2021 až 2023 zaznamenalo vyšší nárast cien takmer vo všetkých kategóriách potravín v porovnaní s priemerom EÚ,** s výnimkou kategórie „Oleje a tuky“. Priemerný rast v krajinách EÚ prekonal rast danej kategórie na Slovensku o 2,4 percentuálneho bodu.

Kategória ovocia vykazovala najnižšie cenové výkyvy nielen na Slovensku, ale aj vo všetkých analyzovaných krajinách. Zatiaľ čo sezónne potraviny vrátane ovocia bývajú zvyčajne citlivé na zmeny cenovej hladiny, keďže ich ponuka a dopyt sú ovplyvňované množstvom exogénnych faktorov, v tomto prípade sa ukázali ako stabilnejšie. Medzi hlavné faktory, ktoré ovplyvňujú volatilitu cien ovocia, patria najmä neočakávané zmeny klimatických podmienok a výkyvy počasia, ktoré môžu spôsobiť skokové zmeny v dopyte alebo ponuke. Napriek týmto rizikám zostali ceny ovocia relatívne stabilné. Dôvodom je skutočnosť, že **súčasný rast cien potravín bol primárne spôsobený zvýšenými nákladmi na vstupy do poľnohospodárskej výroby,** najmä rastúcimi cenami poľnohospodárskych komodít a energií. Tieto faktory dopadajú na zmenu cien sezónnych potravín, akým je aj ovocie, v oveľa menšej miere v porovnaní s inými kategóriami potravín.

Na Slovensku pozorujeme vyšší priemerný ročný rast cien potravín, medzi rokmi 2021 a 2023, ako v susednom Poľsku a Rakúsku vo všetkých kategóriách, čo zdôrazňuje výrazný nárast cien naprieč celým potravinovým spektrom. **Tento vývoj potvrdzuje, že inflácia potravín nebola spôsobená rastom cien vybraných produktov, ale bola rovnomerne ťahaná všetkými kategóriami.**

Graf 8 - Ku inflácii potravín prispeli všetky kategórie, vyšší rast nastal iba v Maďarsku



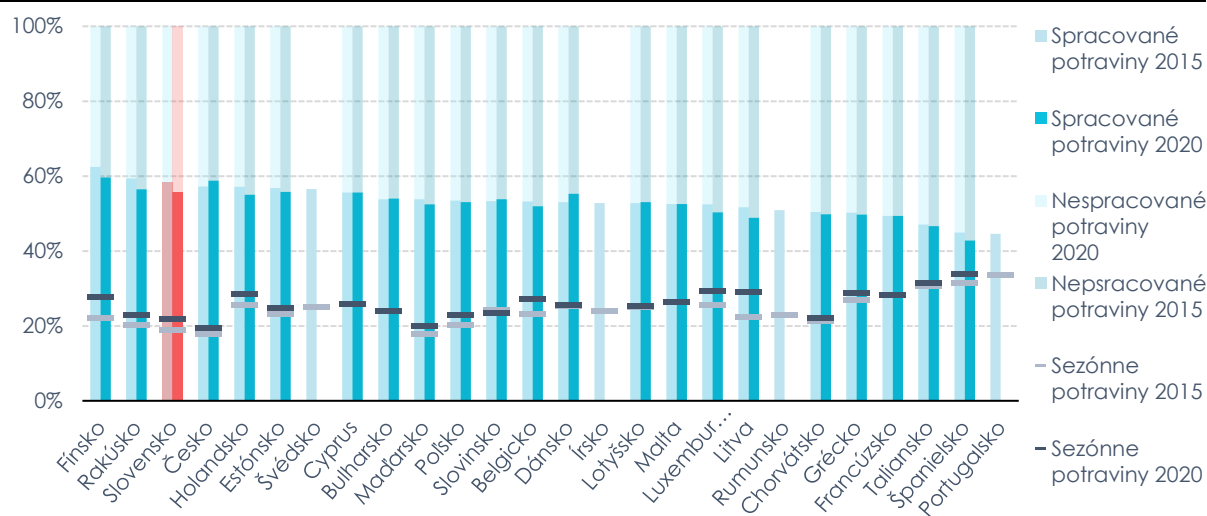
Poznámka: Priemerná zmena cenovej hladiny vyjadruje priemernú ročnú percentuálnu zmenu zaznamenanú medzi rokmi 2021-2022 a 2022-2023

Zdroj: Vlastné výpočty na základe dát z databázy Eurostat (prc_hicp_aind, dáta aktualizované 17/09/2024)

V neposlednom rade, podľa analýzy Ministerstva financií SR, **vyššia energetická náročnosť slovenského potravinárstva môže byť tiež výsledkom vysokého podielu spracovaných potravín v spotrebnom koši Slovenska²⁹.** Krajiny, ktoré sa vyznačujú vyšším podielom spotreby sezónnych a nespracovaných potravín, dosahujú nižšiu energetickú náročnosť v potravinárstve, čo sa odráža aj v pomalšom raste cien potravín. V priemere rástli ceny sezónnych potravín v EÚ o tretinu pomalšie ako zvyšok potravinového koša. **Na Slovensku bola spotreba spracovaných potravín v roku 2020 tretia najvyššia v EÚ,** zatiaľ čo podiel sezónnych potravín bol druhý najnižší, na úrovni 19 %, hneď po Česku (viď Graf 9). Trend spotreby sezónnych potravín ukazuje dlhodobu klesajúcu tendenciu, čo môže ďalej prehĺbovať vyššiu energetickú záťaž výroby v potravinárskej vertikále.

²⁹ Ministerstvo financií SR (2024). „Analýza cenového vývoja základných druhov potravín 9/2024“.

Graf 9 - Slováci preferujú spracované potraviny, v konzumácii sezónnych potravín sme na chvoste EÚ

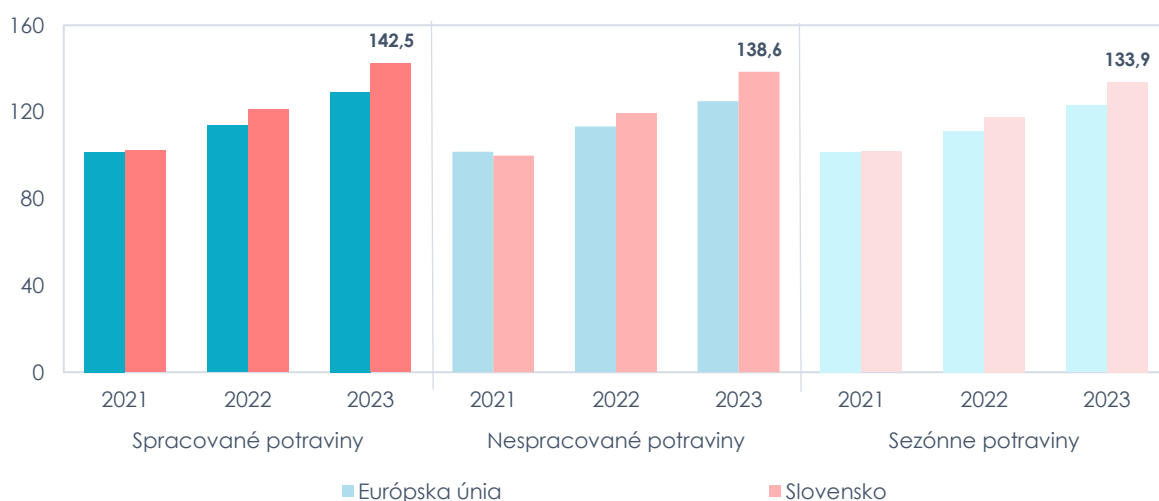


Poznámka: Kategórie "Spracované potraviny", "Nespracované potraviny" a "Sezónne potraviny" sú agregované podľa metodiky ECOICOP

Zdroj: Vlastné výpočty na základe dát z databázy Eurostat (hbs_exp_t121, dáta aktualizované 25/07/2024)

Sezónne potraviny zaznamenali najnižší nárast cenovej hladiny, zatiaľ čo spracované potraviny vykazujú najvyšší kumulatívny rast cien od roku 2020 (viď Graf 10). Podľa našich odhadov, medzi rokmi 2020 a 2023 dosiahli spracované potraviny kumulatívny nárast cien na úrovni 42,5 %, čo je o 4 percentuálne body viac ako v prípade nespracovaných potravín a 8,5 percentuálneho bodu nad úrovňou sezónnych potravín. Spotreba spracovaných potravín dosahuje takmer 60 % celkového spotrebného koša, čo zdôrazňuje jej význam v spotrebnom koši s dopadom na cenový vývoj a energetickú náročnosť slovenského potravinárstva.

Graf 10 - Vyššie ceny energií sa prirodzene odrazili do vyššieho rastu cien spracovaných potravín



Zdroj: Vlastné výpočty na základe dát z databázy Eurostat (prc_hicp_aind, dáta aktualizované 17/09/2024)

Box 3 – Aké metodologické zmeny stoja v pozadí strmého prepadu cenovej hladiny potravín?

Až do konca roka 2023 používal Štatistický úrad SR pri výpočte indexu spotrebiteľských cien údaje zozbierané priamo v predajniach na celom území Slovenska. Tieto údaje, označované ako takzvané „pultové ceny“, nezohľadňovali zľavy ani akciové predaje, a preto **poskytovali len čiastočný obraz o reálnych výdavkoch spotrebiteľov**. V snahe zvýšiť presnosť a kvalitu štatistických údajov začal Štatistický úrad SR v roku 2023 spolupracovať s najväčšími maloobchodnými reťazcami na získavaní transakčných údajov prostredníctvom technológie skenerov³⁰.

Nová metodológia, známa ako „scanner data“, umožňuje sledovanie reálnych cien, vrátane akciových a zľavnených položiek. Vďaka tomu sa do štatistík dostáva širšie spektrum cien a transakcií, čo lepšie reflektuje náklady bežných spotrebiteľov. Okrem toho táto metodológia zahŕňa rozmanité značky a výrobcov, čím eliminuje riziko skreslenia údajov spôsobeného obmedzeným výberom produktov. Významný podiel tovarov predávaných za zľavnené ceny tak teraz ovplyvňuje výpočet priemerných cien, čo v predchádzajúcom systéme nebolo možné.

Aktuálne, **Štatistický úrad SR získava týždenne údaje** o potravinách a nealkoholických nápojoch od piatich najväčších obchodných reťazcov, **ktoré pokrývajú približne 80 % celkových maloobchodných tržieb v danej oblasti**. Táto zmena priniesla vyššiu presnosť a umožnila lepšie zohľadnenie skutočného správania spotrebiteľov na trhu.

Niektoré krajiny Európskej únie využívajú „scanner data“, čo im umožnilo vykazovať nižšie priemerné ceny potravín vo svojich štatistikách. Vďaka prechodu na tento moderný zdroj údajov sa Slovensko zaradilo medzi 12 európskych krajín, ktoré už pred rokom 2021 tieto dáta využívali na výpočet inflácie³¹. Medzi tieto krajiny sa radí napríklad Nemecko, Taliansko, Holandsko, Švédsko, ale aj Poľsko alebo Slovinsko³². Očakáva sa, že ďalšie krajiny postupne prejdú na rovnakú metodológiu, respektíve sú v procese jej implementácie³³. **Tento krok by mohol viesť k podobným zmenám v ich štatistikách, avšak zároveň môže spôsobiť miernu úpravu slovenských hodnôt smerom nahor, keďže priemerná hodnota spotrebného koša v EÚ, s ktorou sa slovenské ceny porovnávajú, klesne.**

³⁰ Štatistický úrad SR (2024). „Informácia o zmene metodiky výpočtu indexu spotrebiteľských cien za potraviny a nealkoholické nápoje“.

³¹ Správa Komisie Európskemu parlamentu a Rade vypracovaná podľa nariadenia (EÚ) 2016/792 o harmonizovaných indexoch spotrebiteľských cien a indexe cien nehnuteľností na bývanie

³² European Union (2022). „Guide on Multilateral Methods in the Harmonised Index of Consumer Prices“.

³³ European Union (2024). „Harmonised Index of Consumer Prices (HICP) - Methodological Manual 2024 edition“.

2 Medzinárodná pozícia slovenskej potravinovej vertikály

Od začiatku vojenskej agresie Ruska proti Ukrajine vo februári 2022 sa na globálnej úrovni objavili obavy z nedostatku niektorých potravín a poľnohospodárskych surovín. Tieto obavy pramenili predovšetkým z faktu, že v dôsledku vojny sa na Ukrajine niektoré produkty prestali pestovať alebo vyrábať, čo znemožnilo Ukrajine export poľnohospodárskych výrobkov, najmä pšenice. **Neistoť ohľadom cien vstupov na nadchádzajúcu sezónu mohla niektorých poľnohospodárov motivovať k uskladneniu produkcie v očakávaní budúceho rastu cien.** Tento faktor ďalej tlačil ceny komodít nahor, čím ovplyvnil ponuku a dopyt na trhu³⁴.

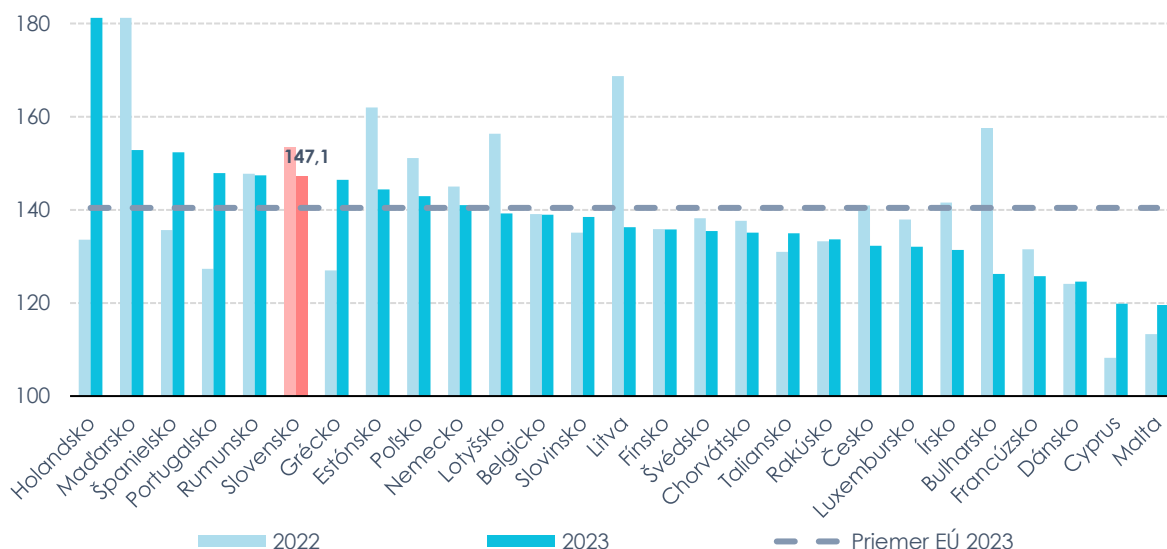
Vývoj cien poľnohospodárskych komodít na Slovensku odzrkadľuje trendy na globálnych trhoch. Prudký nárast cien ku koncu roka 2022 bol obzvlášť zreteľný v oblasti poľnohospodárskej produkcie. Tempo rastu cien agrokomodít na Slovensku patrilo medzi najvyššie v rámci EÚ (viď Graf 11). **V roku 2022 dosiahlo tempo rastu cien slovenských agrokomodít svoj vrchol,** pričom od roku 2020 narástli kumulatívne o viac ako 53 %. Tento rast bol výrazne ovplyvnený cenami obilnín a technických plodín, ktorých medziročné zdraženie presiahlo 50 % (bližšie Príloha 1). Na rozdiel od väčšiny európskych producentov však v roku 2023 došlo na Slovensku k poklesu cien. Po počiatkovej panike a výpadkoch ukrajinskej produkcie v dôsledku ruskej agresie sa trh stabilizoval. Ceny obilnín a technických plodín sa vrátili na úroveň pred roka 2022, celková cenová hladina však zostala na vysokých hodnotách, čo bolo spôsobené najmä rastom cien živočíšnej produkcie, predovšetkým bravčového mäsa, mlieka a čerstvých vajec.

V medzinárodnom porovnaní boli v roku 2022 okrem Slovenska zaznamenané výrazné nárasty cien poľnohospodárskej produkcie v pobaltských krajinách a v Maďarsku, čo bolo podmienené rastom cien olejní a cukrovej repy. Naopak, v roku 2023 došlo k výraznému rastu cien v Holandsku, predovšetkým v segmente zeleniny, konkrétne cibule, mrkvy a zemiakov.

Analýza cien vybraných agrokomodít na medzinárodných trhoch ukazuje, že **slovenské komodity sa vo väčšine prípadov pohybujú na úrovni mediánu európskych cien** (bližšie Príloha 2 a 3). Výnimku predstavujú ceny zemiakov, ktoré dlhodobo presahujú medián cien krajín EÚ. Napriek tomu si slovenskí poľnohospodári udržiavajú cenovú konkurencieschopnosť, keďže ich cenová politika im umožňuje efektívne reagovať na vývoj trhu v snahe zachovať si stabilnú pozíciu na európskom poľnohospodárskom trhu.

³⁴ Ministerstvo financií SR (2024). „Analýza cenového vývoja základných druhov potravín 9/2024“.

Graf 11 - Nárast cien slovenských agrokomodít od roku 2020 prekonal priemerné tempo rastu EÚ



Poznámka: Výška cenovej hladiny je reprezentovaná cenovým indexom v bežných cenách so základom roka 2020

Zdroj: Vlastné výpočty na základe dát z databázy Eurostat (agri_pi15_outa, dáta aktualizované 19/10/2024)

Agrokomodity, ktoré predstavujú vstup pre spracovateľov a obchodníkov s potravinami, zohrávajú kľúčovú úlohu v cenotvorbe finálnej produkcie. Ich vplyv na konečné ceny potravín je síce významný, avšak nie je jediným faktorom, ktorý tieto ceny určuje. V komplexnom prostredí trhov s agrokomoditami **vstupujú do hry aj ďalšie dôležité aspekty, ako sú náklady na energiu, pracovnú silu, logistiku či technologické inovácie v rámci výroby a distribúcie.** Okrem toho ceny výrazne ovplyvňujú aj **medzinárodné obchodné vzťahy, regulačné opatrenia a dynamika konkurencie na lokálnych i globálnych trhoch.**

Súčasná hospodárska situácia, vrátane dynamického cenového vývoja, geopolitických napätí a nepredvídateľných klimatických zmien, ešte viac zdôrazňuje potrebu komplexnej analýzy faktorov, ktoré formujú cenové trendy v potravinárskej vertikále. **Tieto faktory majú nielen bezprostredný dopad na producentov a spracovateľov, ale aj na celkovú konkurencieschopnosť sektora v lokálnych a medzinárodných podmienkach.**

V nasledujúcich častiach tejto kapitoly sa preto zameriavame na podrobný rozbor jednotlivých ekonomických a súťažných faktorov. Okrem toho poukazujeme na mechanizmy, ktoré ovplyvňujú výkonnosť potravinárskych sektorov, predovšetkým v medzinárodnom kontexte, čo pomáha lepšie pochopiť špecifické postavenie slovenských sektorov potravinárskej vertikály.

2.1 Sektorová koncentrovanosť

Efektívna hospodárska súťaž motivuje firmy znižovať ceny, zlepšovať kvalitu produktov, zvyšovať produktivitu a inovovať. Takýto proces odmeňuje efektívne firmy väčším trhovým podielom a vytláča menej efektívne podniky z trhu, čím podporuje rast investícií, inovácií, produktivity a zamestnanosti. Dôležitou súčasťou pri skúmaní trhovej sily je analýza štruktúry odvetví, na ktorých firmy pôsobia. Hoci samotná analýza neposkytuje úplný obraz o rozsahu trhovej sily, je napriek tomu užitočná na pochopenie štrukturálnej sily firiem vo vzťahu k ostatným účastníkom trhu.

Údaje o koncentrácii jednotlivých sektorov môžu preto načrtnúť obraz o podmienkach hospodárskej súťaže. Viaceré štúdie dokumentujú určitý vzťah medzi stupňom koncentrácie a trhovej sily v niektorých sektoroch³⁵. Výskum Európskej komisie naznačuje, že vo vyspelých ekonomikách, vrátane EÚ, došlo k nárastu koncentrácie, prírážok a ziskov, zatiaľ čo podnikateľská dynamika klesá³⁶. Naopak, podľa analýzy OECD zameranej na potravinársky sektor³⁷, dostupné dôkazy nepotvrdzujú rozsiahle problémy s mierou konkurencie vo vyspelých krajinách.

V rámci tejto analýzy sa sústreďujeme najmä na tri alternatívne ukazovatele trhovej sily: miera koncentrácie (CR), Herfindahlov-Hirschmanov index (HHI) a odhady marží. **Miera koncentrácie a HHI sú ukazovateľmi, ktoré vyjadrujú mieru, do akej je hospodársky segment ovládaný niekoľkými firmami. Výška marže zas odráža schopnosť firiem stanovovať ceny nad úrovňou hraničných nákladov** (bližšie Box 4). Vo všeobecnosti sa definícia marže viac približuje tradičnému chápaniu trhovej sily, keďže porovnáva cenovú úroveň vo vzťahu k nákladom³⁸. De Loecker poukazuje na nárast priemerných marží z približne 21 % nad hraničné náklady v roku 1980 na 61 % v roku 2016 v USA. Tvrdenia naznačujú, že tento rastúci trend bol spôsobený nárastom marží na u najväčších firiem a bol sprevádzaný zvyšujúcou sa mierou zisku týchto spoločností. Hoci sa súčasný výskum sústredil najmä na USA, dôkazy naznačujú, že podobné trendy sa prejavujú aj v EÚ³⁹. Na druhej strane, miera koncentrácie (CR) a HHI predstavujú širšiu koncepciu trhovej sily, ktorá zahŕňa aj vyjednávaciu silu. Tie totiž priamo nehodnotia schopnosť firiem ovplyvňovať ceny, ale skôr poukazujú na relatívne trhové podiely alebo intenzitu konkurencie.

Na základe údajov z databázy CompNet možno pozorovať, že v období rokov 2010 až 2020 v rámci potravinovej vertikály, **koncentrácia desiatich najväčších firiem (CR10) dosahuje najvyššie hodnoty v spracovateľskom priemysle**. Nasleduje maloobchod a veľkoobchod (viď Graf 12) a tento trend je zreteľný nielen na Slovensku, ale aj vo všetkých sledovaných európskych ekonomikách.

V sektore maloobchodu patrí desiatim najväčším firmám minimálne 20 % až 70 % trhového podielu v závislosti od členského štátu. Vo veľkoobchode sa tieto hodnoty

³⁵ Deconinck, K. (2021). „Concentration and market power in the food chain“.

³⁶ European Commission (2024). „Protecting competition in a changing world - Evidence on the evolution of competition in the EU during the past 25 years“.

³⁷ OECD (2024). „Competition in the Food Supply Chain“.

³⁸ Cavalleri et al. (2019). „Concentration, Market Power and Dynamism in the Euro Area“.

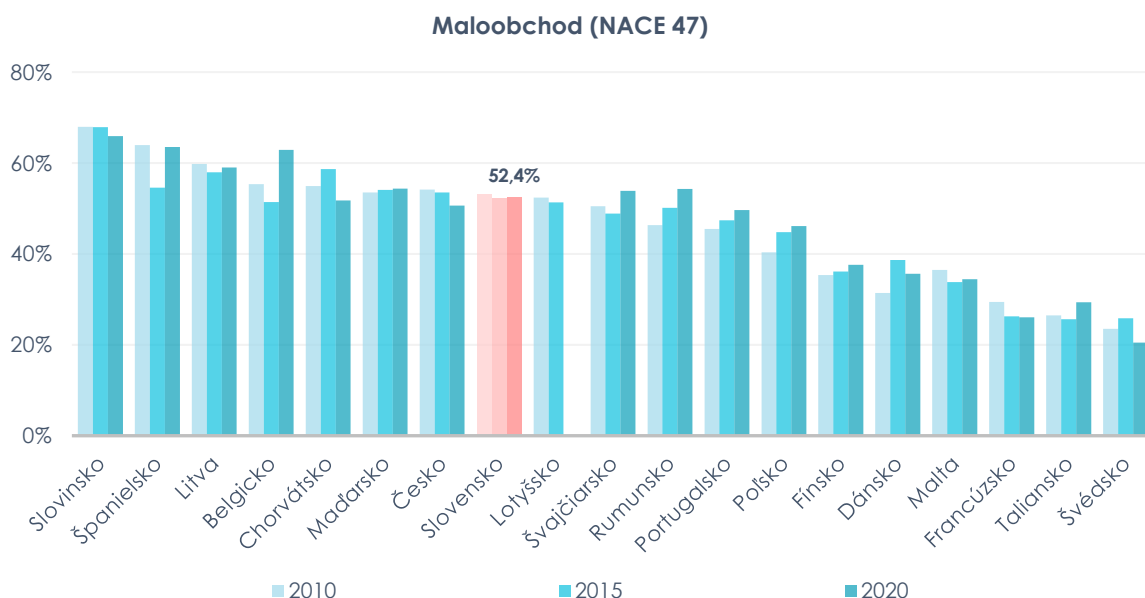
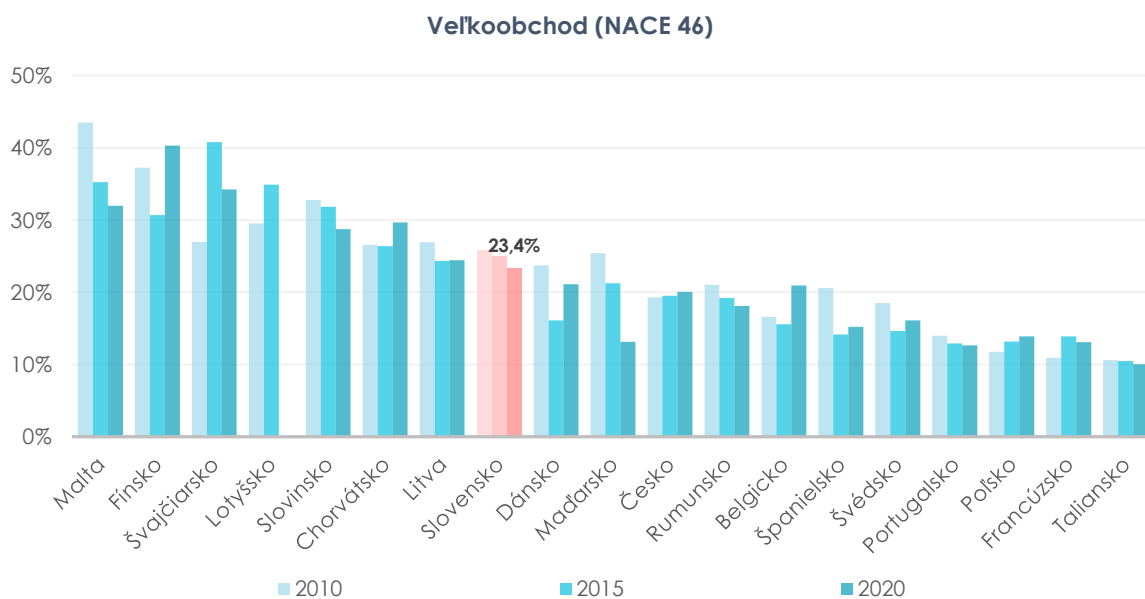
³⁹ De Loecker, J. - Eeckhout, J. - Unger, G. (2020). „The rise of market power and the macroeconomic implications“.

pohybujú od 10 % po niečo viac ako 40 % a v spracovateľskom priemysle možno pozorovať širokú distribúciu hodnôt na oboch koncoch ich rozdelenia. **Slovensko mierne prekračuje priemer vo všetkých sledovaných potravinárskych sektoroch, pričom možno pozorovať mierny klesajúci trend trhových podielov.**

Z údajov taktiež vyplýva, že krajiny s menším vnútorným trhom zväčša vykazujú vyššiu koncentráciu trhových podielov. Medzinárodné porovnanie naznačuje, že najvyššie hodnoty trhových podielov desiatich najväčších firiem sú zaznamenané prevažne v škandinávskych a pobaltských krajinách. Naopak, štáty s veľkým vnútorným trhom, ako sú Francúzsko alebo Taliansko, vykazujú najnižšie hodnoty trhových podielov v rámci sledovaných sektorov.

Graf 12 - Trhové podiely 10 najväčších firiem v potravinárskych sektoroch sa pohybujú na úrovni priemeru európskych krajín





Poznámka: Výpočet ukazovateľa CR10 na úrovni 2-miestneho NACE kódu

Zdroj: Vlastný výpočet na základe dát z databázy The Competitiveness Research Network

Mnohé odvetvia sú však charakterizované nízkou koncentráciou a meranie koncentrácie na sektorovej úrovni prináša niekoľko metodologických výziev. **Sektory sú často definované široko a nemusia odrážať koncentráciu na konkrétnych trhoch, kde si firmy reálne konkurujú.** Tieto rozdiely možno vysvetliť širšími priemyselnými klasifikáciami, ktoré agregujú údaje a kombinujú vysoké trhové podiely, ktoré jednotlivé firmy dosahujú v užšie definovaných hospodárskych segmentoch. V prípade sektorov ako Maloobchod a Veľkoobchod sú údaje agregované spôsobom, ktorý definuje sektor nad rámec potravinárskych odvetví. **Tento efekt spôsobuje, že koncentrácia na úrovni sektorov je nižšia v porovnaní s odvetviami**⁴⁰. Okrem toho sa často ignorujú dôležité aspekty, ako sú dovozy a vývozy, čo môže

⁴⁰ European Commission (2024). „Protecting competition in a changing world - Evidence on the evolution of competition in the EU during the past 25 years“.

skresliť obraz o trhových podieloch. **Aj keď vzťah medzi koncentráciou a trhovou silou nie je vždy jednoznačný, nízka koncentrácia spravidla znamená nízku trhovú silu.** Analýzu užšie definovaných odvetví hospodárstva na Slovensku bližšie predstavujeme v časti 3.1 *Odvetvová koncentrovanosť*.

Pre limitáciu dát o sektorovej koncentrovanosti z databázy CompNet, medzinárodné porovnanie miery konkurencie z pohľadu ukazovateľa HHI prináša nedávna analýza o stave konkurencie v potravinárskych sektoroch EÚ, ktorá sa zaoberá výrobnými odvetviami. Podľa autorov výsledky naznačujú, že **v sektore Výroba potravín je 35 % odvetví vysoko koncentrovaných** (HHI nad úrovňou 2500), **14 % mierne koncentrovaných** (HHI medzi 1500 a 2500) a zvyšných **51 % nekoncentrovaných** (HHI pod úrovňou 1500). Napríklad odvetvia ako výroba cukru, tabaku, piva a sladu alebo iných fermentovaných nápojov sú vo všetkých pozorovaných krajinách považované za koncentrované. Naopak, odvetvia ako Výroba ovocia a zeleniny, Výroba pekárenských výrobkov, Výroba krmív pre zvieratá a Výroba iných potravinárskych produktov sú považované ako nekoncentrované vo všetkých pozorovaných štátoch⁴¹. **Niektoré krajiny, však majú tendenciu väčšej koncentrácie odvetví.** Napríklad Maďarsko, Fínsko a Švédsko vykazujú vyšší počet koncentrovaných pododvetví, zatiaľ čo Taliansko a Španielsko ich majú menej. Uvedené výsledky však nie sú prekvapivé, keďže **menšie ekonomiky majú tendenciu vykazovať vyššiu koncentráciu v dôsledku menšieho počtu konkurenčných firiem a substitútov, pričom existuje inverzný vzťah medzi koncentráciou a veľkosťou ekonomiky**⁴².

V neposlednom rade, analýza poukazuje aj na rozdielnu výšku marží naprieč sektormi a krajinami. Veľkoobchodný sektor dosahuje najnižšie priemerné marže, pohybujúce sa od 5 % do 10 %, nasleduje maloobchodný sektor so 6 % až 17 %. **Spracovateľské sektory dosahujú najvyššie priemerné marže** v rozmedzí od 15 % do 42 %. **Výrobný sektor zároveň vykazuje najširšiu distribúciu, čo znamená, že marže medzi jednotlivými firmami sú veľmi variabilné.** To naznačuje väčšiu heterogenitu trhovej sily medzi firmami v tomto sektore v porovnaní s maloobchodom a veľkoobchodom. Okrem toho, že veľkoobchodný sektor má najnižšie prirážky, v tomto sektore je tiež vyšší podiel stratových firiem v porovnaní s ostatnými sektormi⁴³.

Vo všeobecnosti však neexistuje veľa empirických dôkazov na podporu hypotézy o rozšírenom probléme rastúcej trhovej sily v jednotlivých segmentoch potravinárskej vertikály. Jedným z možných vysvetlení je, že sila kupujúceho v hodnotovom reťazci predstavuje len menší problém, keďže na slabé štrukturálne postavenie subjektov na trhu vplývajú aj iné faktory. V takom prípade by nedostatočná konkurencia mohla byť mylnou domnienkou, pričom skutočné problémy sú pravdepodobne príčinou kombinácie viacerých ekonomických faktorov⁴⁴.

⁴¹ Nes, K. - Colen, L. - Ciaian, P. (2021). „Market Power in Food Industry in Selected EU Member States“.

⁴² European Commission (2024). „Protecting competition in a changing world - Evidence on the evolution of competition in the EU during the past 25 years“.

⁴³ Nes, K. - Colen, L. - Ciaian, P. (2021). „Market Power in Food Industry in Selected EU Member States“.

⁴⁴ Deconinck, K. (2021). „Concentration and market power in the food chain“.

Box 4 – Definícia ukazovateľov koncentrovanosti

1. Miera koncentrácie

Index CR_n je percento obratu n -tých najväčších firiem v definovanom segmente, ktoré možno vyjadriť vzorcom:

$$CR_n = \sum_{i=1}^n \text{Trhový podiel}_i \quad (1)$$

pričom,

$$\text{Trhový podiel} = \frac{\text{Tržby}_i}{\sum_j^N \text{Tržby}_j} * 100 \quad (2)$$

a zároveň,

N predstavuje celkový počet firiem

i predstavuje pozíciu firmy zoradenú podľa veľkosti tržieb

Index CR_n všeobecne vyjadruje percentuálny podiel obratu n najväčších firiem.

Vyššia hodnota indexu signalizuje vyššiu koncentráciu. Najčastejšie používaný býva index CR_4 , ktorý meria podiel sektorového obratu pripadajúci štyrom najväčším firmám v hospodárskom segmente. Ten bol použitý pre výpočet koncentrácie odhad trhových štruktúr slovenskej potravinárskej vertikály. Treba však podotknúť, že miera koncentrácie nezohľadňuje štruktúru odvetvia, respektíve sektoru nad rámec stanoveného počtu najväčších firiem. Pre získanie komplexnejšieho obrazu o sektorovej, respektíve odvetvovej štruktúre, pozorovania dopĺňame o indexy CR_1 a CR_{10} , ktoré zohľadňujú trhové podiely lídra, respektíve desiatich najväčších firiem.

V praxi hospodárskej súťaže v EÚ platí, že ak má jedna firma trhový podiel nižší ako 40 %, je nepravdepodobné, že bude považovaná za dominantnú podľa článku 102 Zmluvy o fungovaní EÚ. Naopak, pri podiele nad touto hranicou sa dominantné postavenie začína stávať reálnou možnosťou. Z tohto dôvodu sa koncentrované segmenty špecificky delia na tie, kde CR_4 presahuje 60% a zároveň CR_1 prekračuje 40%. Táto podkategória predstavuje koncentrované segmenty s jednou potenciálnou dominantnou firmou⁴⁵.

V analýzach koncentrácie sa vo všeobecnosti rozlišujú:

- Nekonzentrované odvetvia: CR_4 je pod 40 %
- Stredne koncentrované odvetvia: CR_4 sa pohybuje medzi 40% a 60%
- Koncentrované odvetvia: CR_4 presahuje 60%

2. HHI

Na rozdiel od indexu miery koncentrácie (CR_n), **HHI zvažuje distribúciu všetkých firiem v hospodárskych odvetviach.** Je definované podľa nasledujúceho vzorca:

$$HHI = \sum_{i=1}^N \text{Trhový podiel}_i^2 \quad (3)$$

⁴⁵ European Commission (2024). „Protecting competition in a changing world - Evidence on the evolution of competition in the EU during the past 25 years“.

Keďže *HHI* (Herfindahlov-Hirschmanov index) pripisuje väčšiu váhu väčším firmám, často sa považuje za lepší ukazovateľ trhovej sily ako index *CR*⁴⁶. Úroveň *HHI* sa pohybuje od 0 do 10 000. Pri dokonalej konkurencii sa *HHI* rovná 0, zatiaľ čo, ak je v odvetví len jedna firma, *HHI* je rovné hodnote 10 000. Podľa súťažnej autority Spojených štátov amerických⁴⁷ sa hospodársky segment považuje ako:

- nekoncentrovaný pod hodnotou 1 500
- mierne koncentrovaný medzi hodnotami 1 500 a 2 500
- vysoko koncentrovaný nad hodnotou 2 500

Ukazovatele *HHI* aj *CR* implicitne predpokladajú, že vyššia koncentrácia zvyšuje schopnosť firiem presadzovať svoju trhovú silu. Sektorová, respektíve odvetvová koncentrácia však môže byť v niektorých prípadoch nedokonalým indikátorom trhovej sily⁴⁸. Po prvé, presnosť ukazovateľov koncentrácie závisí od správne špecifikovaného hospodárskeho segmentu. To môže byť problematické najmä pri poľnohospodárskych produktoch, ktoré sú objemné, podliehajú skaze a sú náročné na prepravu. V takýchto prípadoch môžu poľnohospodári čeliť vyššej kúpnej sile, než naznačujú národné ukazovatele koncentrácie, ako sú *CR* alebo *HHI*. Po druhé, v odvetviach, kde etablované firmy čelia novým konkurentom, môže byť konkurencia tvrdá aj napriek vysokej koncentrácii⁴⁹. Napriek týmto obmedzeniam môžu ukazovatele koncentrácie, ak sa používajú v spojení s ďalšími dôkazmi, poskytovať užitočné usmernenie pri identifikácii subjektov s potenciálnou trhovou silou.

3. Odhady marže

Na rozdiel od ukazovateľov koncentrovanosti, ukazovateľ prirážky odráža silu firmy pri určovaní cien. Keďže dokonale konkurenčná firma stanovuje ceny, ktoré sa rovnajú hraničným nákladom, každá odchýlka firmy od tejto praxe sa môže považovať za znak trhovej sily. Ďalším meradlom potenciálnej trhovej sily je preto cenový pomer alebo prirážka, zostavená podľa De Loecker a Warzynski (2012). Výpočet je nasledovný:

$$\text{Marža} = \frac{\text{Cena}_i}{\text{Hraničné náklady}_i} \quad (4)$$

Odhadnúť maržu na konkrétnej potravine je prakticky nemožné, keďže výslednú cenu produktu ovplyvňuje veľký počet nákladových faktorov, ktorých vplyv nie je možné spoľahlivo vyčísliť na jednotkovej (resp. hraničnej) úrovni. Pre výpočet hrubej a ziskovej marže na úrovni sektora vychádzame z dostupných dát zverejnených v Registri účtovných závierok SR, pričom hrubá marža predstavuje podiel vytvorenej hrubej pridanej hodnoty (HPH) na celkových tržbách firiem. Obdobne, zisková marža vyjadruje podiel výsledku hospodárenia pred zdanením (VHpZ) na celkových tržbách firiem. Rovnice možno vyjadriť nasledovne:

⁴⁶ Sexton, R. J. (2012). „Market power, misconceptions, and modern agricultural markets“.

⁴⁷ United States Department of Justice and Federal Trade Commission. (2010). „Horizontal Merger Guidelines“.

⁴⁸ Nes, K. - Colen, L. - Ciaian, P. (2021). „Market Power in Food Industry in Selected EU Member States“.

⁴⁹ Deconinck, K. (2021). „Concentration and market power in the food chain“.

$$\text{Hrubá marža} = \frac{\sum_{j=1}^N \text{HPH}_j}{\sum_{j=1}^N \text{Tržby}_j} * 100 \quad (5)$$

$$\text{Zisková marža} = \frac{\sum_{j=1}^N \text{VHpZ}_j}{\sum_{j=1}^N \text{Tržby}_j} * 100 \quad (6)$$

V časti 3.1 Odvetvová koncentrovanosť využívame indexy CR4, CR1 a CR10, ktoré poskytujú základný prehľad o rozložení trhových podielov medzi najväčšími firmami a slúžia na hodnotenie miery koncentrácie v analyzovaných segmentoch hospodárstva. Pre presnejšie posúdenie odvetvovej koncentrácie doplníme analýzu o index HHI, ktorý zohľadňuje trhové podiely všetkých tuzemských firiem v jednotlivých odvetviach, a nie len vybraných najväčších subjektov. Napokon, skúmame aj vývoj marží a ich porovnanie na základe rozkladu trhového podielu, čo nám umožňuje lepšie odhadnúť vplyv koncentrovanosti na hospodárske výsledky sektoru, respektíve odvetvia ale aj jednotlivých firiem pôsobiach v daných segmentoch hospodárstva.

2.2 Investície a subvencie

Vzťah medzi konkurenciou a inováciami má tvar obráteného U. Vysoká konkurencia podporuje inovácie, avšak rozdelenie štruktúry na lídrov a zvyšné firmy poukazuje na rozdielnu motiváciu firiem pre inovácie. Technologicky najvyspelejšie firmy dosahujú náskok, ktorý obmedzuje konkurenciu a spomaľuje inovačné snahy zaostávajúcich⁵⁰.

Zmeny v miere hospodárskej súťaže môžu byť spôsobené vyššími investíciami do nehmotných aktív, ktoré sú koncentrované vo veľkých firmách. Tieto aktíva, ako softvér alebo výskum a vývoj, si vyžadujú vysoké počiatočné náklady, čo vedie k vyššej koncentrácii a posunu trhových podielov k väčším hráčom. Analýza OECD poukazuje, že **investície, predovšetkým do nehmotných aktív, pozitívne korelujú s maržami a koncentraciou, hlavne medzi najproduktívnejšími firmami**⁵¹.

Na druhej strane firmy investujú aj preto, aby vďaka novým technológiám dosiahli nižšie výrobné (hraničné) náklady. Tento vývoj môže viesť k vyšším úsporám z rozsahu, nižším cenám a dokonca aj k zvýšeniu blahobytu pre spotrebiteľov⁵².

Investície zohrávajú kľúčovú úlohu pri zvyšovaní efektívnosti celého výrobného procesu, od poľnohospodárskej produkcie až po konečný predaj výrobkov spotrebiteľom. **Na Slovensku sa miera investícií do poľnohospodárstva a potravinárskej výroby pohybuje na úrovni priemeru Európskej únie** (viď Graf 13). **Na odstránenie existujúceho investičného dlhu by však bolo nevyhnutné dosiahnuť nadpriemernú úroveň investícií.** Sektory slovenského maloobchodu a veľkoobchodu vykazujú ešte slabšie výsledky, keďže ich investičná úroveň je pod priemerom EÚ. Medzi jednotlivými sektormi však existujú výrazné rozdiely. V poľnohospodárstve dosahuje priemerná miera investícií približne 30 %, v spracovateľskom priemysle sa pohybuje okolo 20 %, avšak v sektoroch obchodu zostáva na jednociferných hodnotách, čo signalizuje výrazne menšiu potrebu realizácie investičných aktivít.

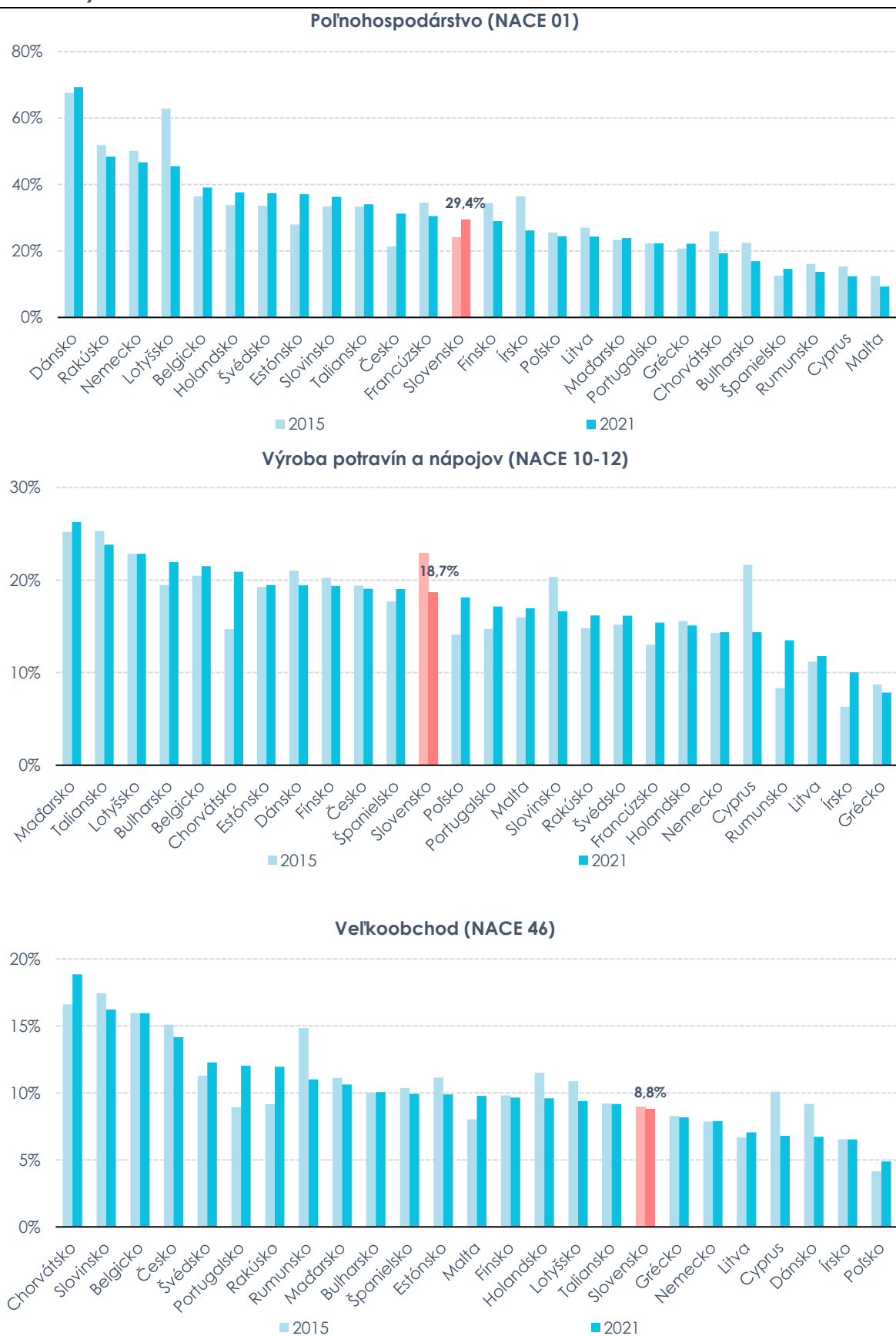
Zvýšenie miery investícií možno považovať ako základný pilier pre zvýšenie konkurencieschopnosti slovenských potravinárov. Nižšia miera pridanej hodnoty produkcie, charakteristická pre viaceré sektory, výrazne obmedzuje priestor na tvorbu úspor, ktoré by mohli byť použité na investičné účely. Keďže podpora investičnej činnosti prispieva ku zlepšeniu podnikateľského prostredia, považujeme za nevyhnutné zamerať sa na opatrenia podporujúce vyššiu produktivitu, inovatívnosť a efektivitu výrobných procesov, ktoré by mohli tak zvýšiť tak konkurencieschopnosť firiem vo všetkých častiach potravinárskej vertikály.

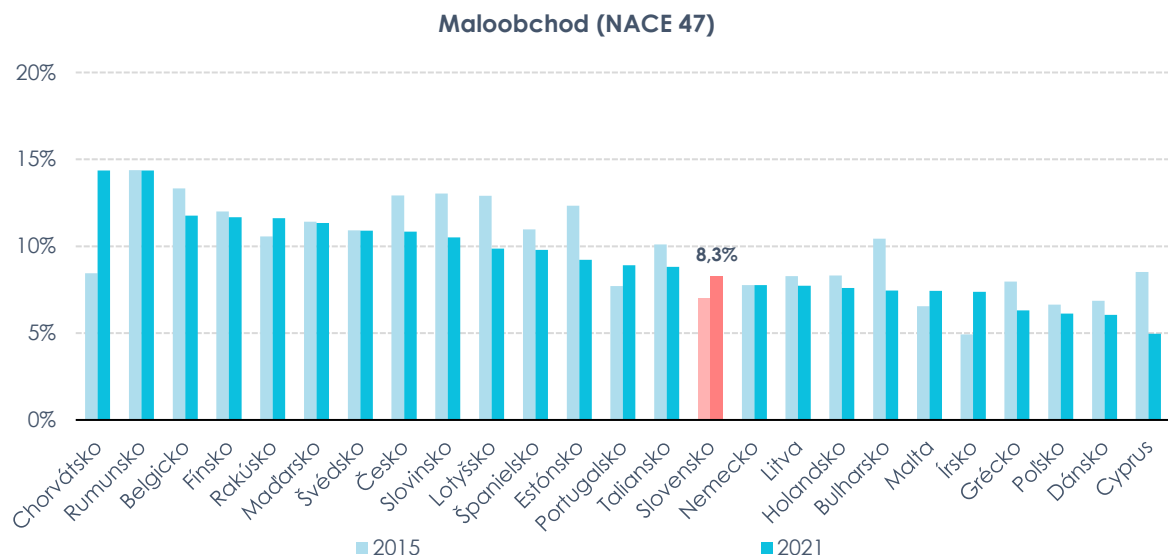
⁵⁰ Aghion, P. - Bloom, N. - Blundell, R. - Griffith, R. - Howitt, P. (2005). Competition and innovation: An inverted-U relationship

⁵¹ OECD (2024). „Monopolisation, moat building and entrenchment strategies“.

⁵² De Loecker, J. - Eeckhout, J. - Unger, G. (2020). „The rise of market power and the macroeconomic implications“.

Graf 13 - (Pod)priemernými mierami sektorových investícií nemožno odstrániť investičný dlh



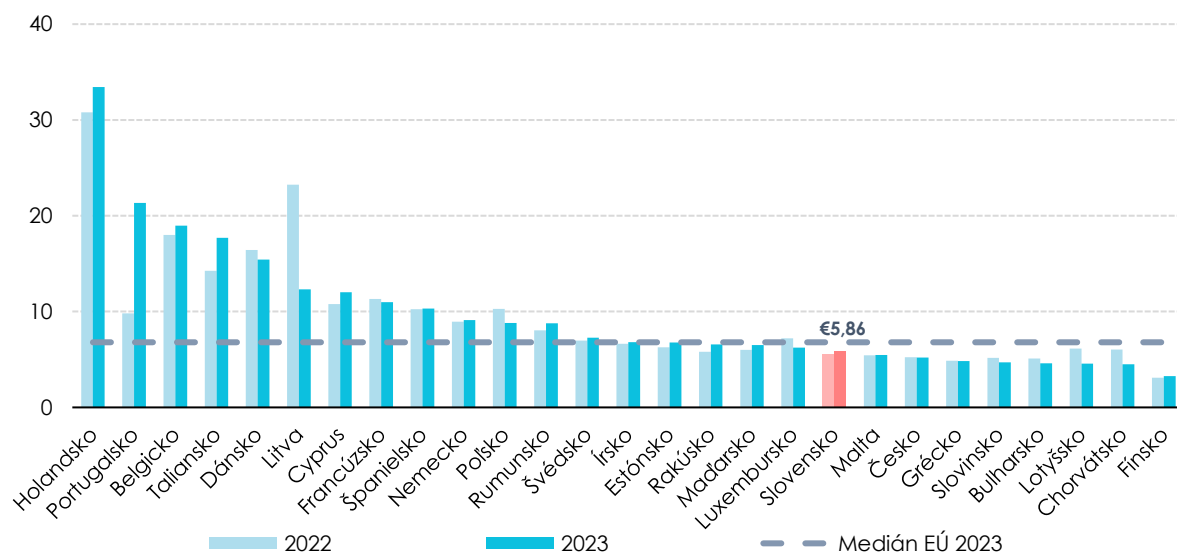


Zdroj: Vlastné výpočty na základe dát z databázy Eurostat (nama_10_a64, dáta aktualizované 24/09/2024)

Zvyšovanie stability domácej produkcie často slúži ako opodstatnenie pre vládne iniciatívy zamerané na podporu a dotovanie poľnohospodárskej výroby. Mnohé krajiny poskytujú významnú podporu na pokrytie nákladov vstupov do poľnohospodárskej produkcie, čo vyplýva zo skutočnosti, že domáce ceny vstupov často prevyšujú medzinárodné ceny. **Na zachovanie cenovej konkurencieschopnosti poľnohospodárskej produkcie, ktorá je zaťažovaná vysokými nákladmi, sa vlády uchylujú k dotačným schémam a podporným mechanizmom, ktoré kompenzujú rozdiely v nákladoch.** Finančné zdroje využívané v slovenskom poľnohospodárstve nemajú iba národný pôvod. Významnú časť financovania zabezpečuje Európska únia prostredníctvom fondov spoločnej poľnohospodárskej politiky. Na dosiahnutie požadovaných výsledkov je však nevyhnutné, aby boli tieto prostriedky využívané efektívne a cielene.

Produktivita vládnych subvencií do poľnohospodárstva na Slovensku dosahuje nižšie hodnoty v porovnaní so stredovou hodnotou Európskej únie (viď Graf 14). Slovensko sa v tejto oblasti nachádza na úrovni Česka, Rakúska či Maďarska, no stále existuje priestor na výrazné zlepšenie. Napríklad Poľsko a ekonomicky výkonnejšie západné krajiny vykazujú podstatne vyššiu produktivitu pri využívaní subvencií.

Graf 14 - Produktivita vládných subvencií do poľnohospodárstva nie je dostačujúca



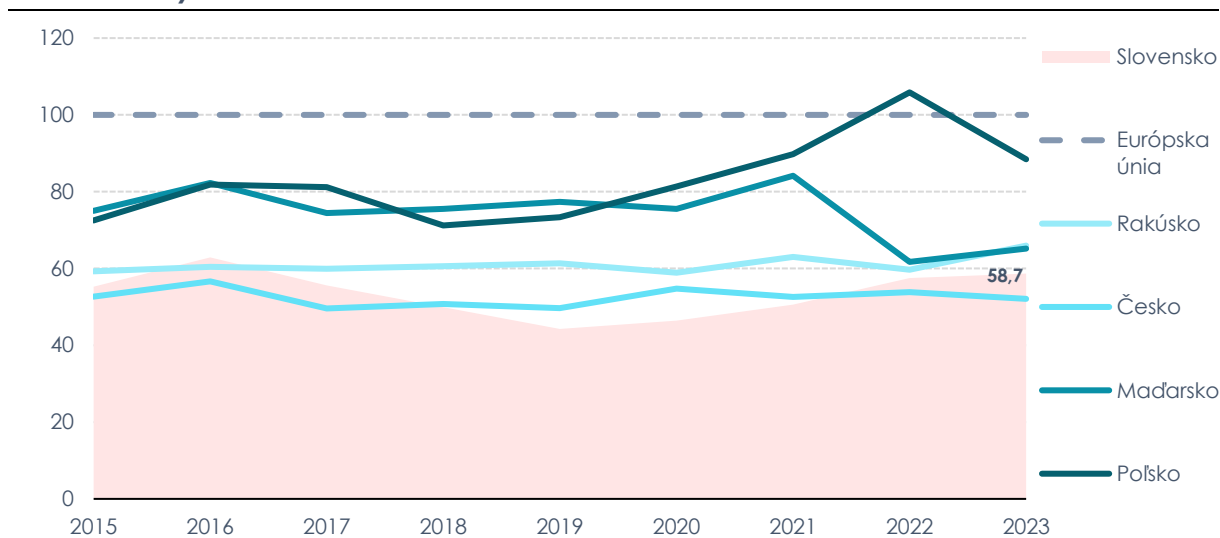
Poznámka: Produktivita subvencií vyjadruje pomer vyprodukovanej pridanej hodnoty ku celkovým subvenciám sektoru vlády v bežných cenách

Zdroj: Vlastné výpočty na základe dát z databázy Eurostat (aact_eaa)

Na Slovensku efektivita čerpania vládných subvencií dlhodobo stagnuje a dosahuje iba približne 60% európskeho priemeru (viď Graf 15). Táto relatívne nižšia efektivita prispieva k prehĺbovaniu rozdielov v produktivite medzi slovenským poľnohospodárstvom a ekonomicky vyspelými krajinami EÚ. Preto je nevyhnutné implementovať opatrenia na zlepšenie efektivity čerpania dotácií, čo by nielen posilnilo konkurencieschopnosť slovenských poľnohospodárov, ale zároveň prispelo k stabilnejšiemu a udržateľnejšiemu rozvoju celého sektora. Optimalizácia alokácie verejných zdrojov a dôraz na podporu inovácií by mohli byť kľúčovými krokmi k zlepšeniu tejto situácie.

Pri interpretácii ukazovateľa efektivity čerpania subvencií je však potrebné upozorniť na niekoľko metodologických obmedzení. V prvom rade, dostupné údaje v sebe často nezohľadňujú štruktúru podpory. **Rôzne typy podpory prinášajú odlišné efekty na produktivitu a celkovú výkonnosť sektora, čo môže ovplyvniť interpretáciu ukazovateľa ako celku.** Taktiež, **porovnanie efektívnosti medzi krajinami v bežných cenách bez zohľadnenia rozdielov v cenovej hladine a kúpnej sile môže viesť k skresleniu záverov.** Rovnaká nominálna výška subvencie má odlišnú ekonomickú váhu v krajinách s vysokou a nízkou paritou kúpnej sily. Preto údaj o efektivite je potrebné vnímať ako orientačný a vhodný najmä na sledovanie trendov v čase, nie ako absolútne hodnotenie efektívnosti jednotlivých krajín.

Graf 15 – Slovenským poľnohospodárom sa dlhodobo nedarí zmierňovať rozdiely v efektívnosti využívania subvencií

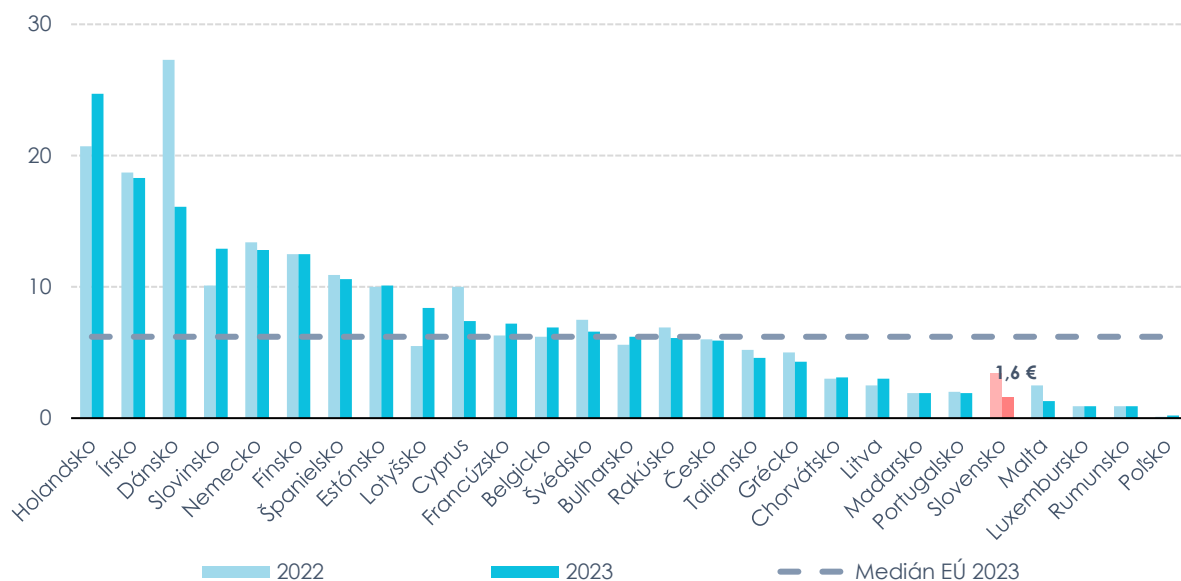


Poznámka: Produktivita subvencií vyjadruje pomer vyprodukovanej pridanej hodnoty ku celkovým subvenciám sektoru vlády v bežných cenách

Zdroj: Vlastné výpočty na základe dát z databázy Eurostat (aact_eaa)

V neposlednom rade je potrebné upozorniť na výrazné rozdiely vo výške finančných prostriedkov vynaložených na výskum a vývoj v oblasti poľnohospodárstva. **Inovácie, ktoré môžu priniesť pozitívne efekty v podobe vyššej pridanej hodnoty a celkovej produktivity, nie sú na Slovensku dostatočne podporované.** Tento nedostatok sa výrazne prejavuje v ukazovateli výdavkov na výskum a vývoj na obyvateľa (per capita), kde Slovensko patrí medzi najhoršie krajiny v rámci celej Európskej únie. Stredná hodnota výdavkov v EÚ bola v roku 2023 na úrovni 6,2 eura na obyvateľa (viď Graf 16). Situáciu ešte viac zhoršuje klesajúci trend vo financovaní. Zatiaľ čo v roku 2022 dosahovala podpora výskumu a vývoja hodnotu 3,4 eura na obyvateľa, o rok neskôr táto suma nedosahovala ani polovicu tejto už tak nízkej úrovne. **V súčasnosti to predstavuje len štvrtinu hodnoty mediánu EÚ.** Tento nepriaznivý stav je však dlhodobý, ani v období pred rokom 2022 nebola podpora výskumu a vývoja významne vyššia.

Graf 16 - Vládna podpora výskumu a vývoja zvyrazňuje rozdiely v konkurencieschopnosti slovenských poľnohospodárov



Poznámka: Hodnoty vládnej podpory výskumu a vývoja sú vyjadrené v bežných cenách per capita

Zdroj: Databáza Eurostat (sdg_02_30, dáta aktualizované 05/08/2024)

Investície zohrávajú kľúčovú úlohu pri zvyšovaní konkurencieschopnosti potravinárskej výroby, pretože umožňujú modernizáciu technológií, zlepšovanie efektivity výrobných procesov a podporu inovácií. Vďaka investíciám môžu podniky zvýšiť pridanú hodnotu svojich produktov, znížiť výrobné náklady a lepšie reagovať na požiadavky trhu, čím získavajú konkurenčnú výhodu na domácom aj medzinárodnom trhu. **Na Slovensku však dlhodobo pretrváva nedostatok investícií do potravinárstva, čo má negatívny dopad na jeho výkonnosť. Nízke financovanie výskumu a vývoja, zastarané technológie a slabá podpora inovácií spôsobujú, že slovenské potravinárstvo zaostáva za vyspelými krajinami EÚ.**

V prípade slovenského poľnohospodárstva a potravinárstva ide o dlhodobý kumulovaný deficit investícií, ktorý sa prejavuje technickým zaostávaním, nízkou mierou obnovy kapitálových statkov a obmedzenou schopnosťou implementovať nové technológie. Hoci priama kvantifikácia výšky investičného dlhu je náročná z dôvodu chýbajúcich štatistických údajov o potrebných investičných objemoch, **nepriamym indikátorom jeho existencie je dlhodobé zaostávanie produktivity práce v sektore.** Kým v krajinách západnej Európy došlo za posledné dekády k výraznému nárastu produktivity v dôsledku digitalizácie, automatizácie a investícií do výskumu a vývoja, slovenské poľnohospodárstvo a potravinárstvo zaznamenali len mierne zlepšenia. Tieto rozdiely sú dôsledkom nielen nižšej úrovne investícií, ale aj ich nižšej efektivity, čo ďalej prehľbuje existujúci investičný dlh.

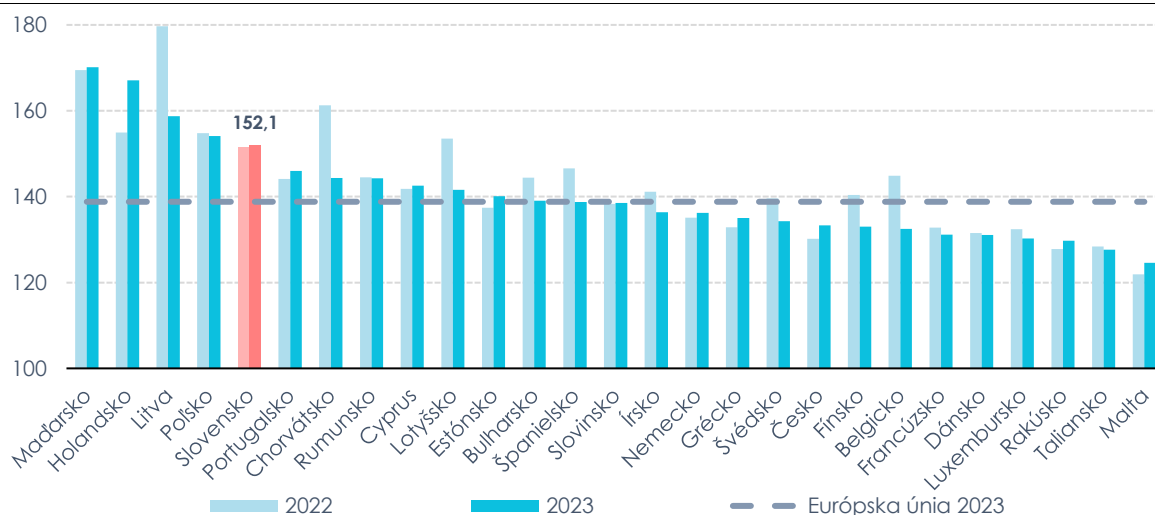
2.3 Vstupy do produkcie

V rozvinutých odvetviach a na vyspelých trhoch zohráva produktivita výrobných faktorov kľúčovú úlohu pri tvorbe pridanej hodnoty. **Ak však pridaná hodnota rastie pomalšie ako obrat, odvetvie sa čoraz viac orientuje na vstupy a stáva sa od nich závislejšie.** Tento stav môže negatívne ovplyvniť výšku marží, keď sa šokové zvýšenie cien vstupov sa plne prenáša na spotrebiteľov prostredníctvom vyšších cien.

Analýza OECD poukazuje na to, že odvetvia s vyššou závislosťou od regulovaných vstupov, ako sú napríklad energie, vykazujú vyššiu koncentráciu, nižšie marže a vyššie ceny produktov⁵³. Tento jav možno vysvetliť tým, že väčšie podniky dokážu efektívnejšie zvládať vyššie náklady, či už efektívnejším riadením prevádzky, alebo diverzifikáciou dovozu vstupov. **Rýchly rast cien potravín v rokoch 2022 až 2024 bol predovšetkým dôsledkom nákladových a produkčných šokov**, ako napríklad rast cien potravinárskych komodít, hnojív a energií.

Výrobné náklady v potravinárskych sektoroch na Slovensku zostávajú vysoké a naďalej rastú, na rozdiel od väčšiny krajín. Zvýšenie cien vstupov na medzinárodných trhoch spôsobilo kumulatívny nárast cenovej hladiny vstupov do poľnohospodárskej produkcie na Slovensku o viac ako 52% od roku 2020, čo v roku 2023 predstavovalo piatu najvyššiu hodnotu spomedzi krajín EÚ (viď Graf 17). Napriek miernemu medziročnému poklesu priemernej cenovej hladiny vstupov v EÚ (pokles o 1,3 p.b.), na Slovensku tento trend nebol zaznamenaný. Naopak, v roku 2023 vzrástli ceny vstupov do primárnej produkcie o 0,6 p.b. v porovnaní s predchádzajúcim rokom.

Graf 17 - Ceny vstupov do poľnohospodárskej produkcie vzrástli výraznejšie ako vo väčšine krajín EÚ



Poznámka: Výška cenovej hladiny je reprezentovaná cenovým indexom so základom roka 2020

Zdroj: Databáza Eurostat (apri_pi15_ina, dáta aktualizované 19/10/2024)

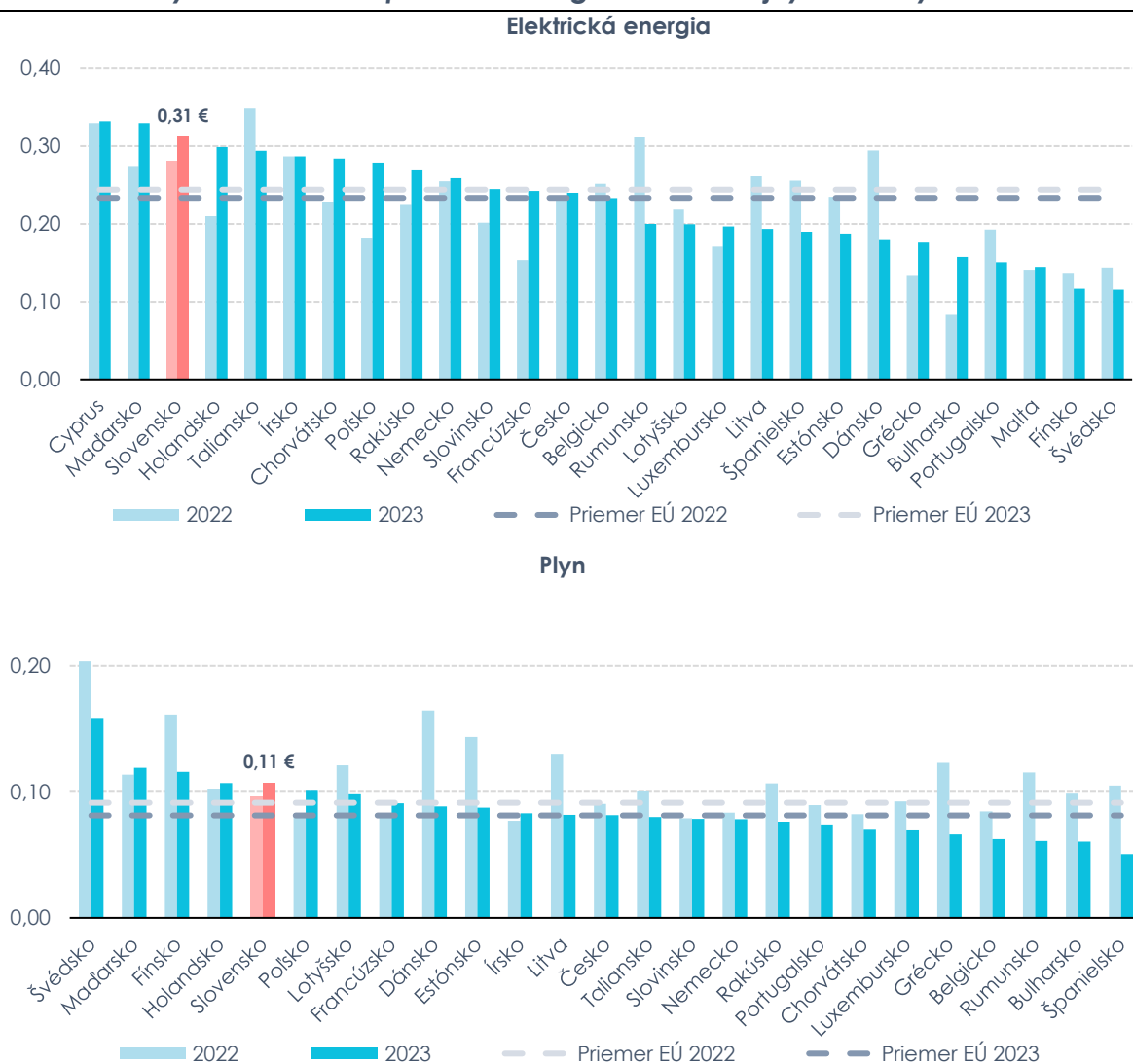
Podľa údajov Eurostatu bol rast výrobných nákladov na Slovensku v roku 2023 najviac ovplyvnený zvýšením cien energií (medziročný nárast o 79,5 %) a krmív pre zvieratá

⁵³ OECD (2024). „Competition in the Food Supply Chain“.

(nárast o 43,5 %). **Kumulatívny nárast cien energií na Slovensku medzi rokmi 2020 a 2023 dosiahol 123 %**, čo je najvyššia hodnota v regióne a takmer dvojnásobok priemeru EÚ (63,7%). Naopak, tieto kategórie zaznamenali v roku 2023 mierny pokles, pričom cenová hladina zvyšných kategórií vstupov väčšinou stagnovala. Vysokú úroveň celkového cenového indexu vstupov však udržiavali najmä rastúce ceny semien a sadeníc, ktoré medziročne vzrástli o 8,2% bližšie (bližšie Príloha 4).

Ceny energetických vstupov pre slovenské podniky pokračovali v raste aj v roku 2023, napriek poklesu cien na medzinárodných trhoch. Cena elektrickej energie na Slovensku patrila medzi najvyššie v EÚ, pričom vyššie hodnoty dosiahli už len Maďarsko a Cyprus (viď Graf 18). V prípade plynu, ktorý je rovnako kľúčovým vstupom pri výrobe potravín, ceny na Slovensku taktiež prekračovali priemerné hodnoty EÚ. Treba zdôrazniť, že zatiaľ čo vo väčšine európskych krajín došlo k zníženiu cien v reakcii na pokles burzových cien energií, na Slovensku tento trend nenastal.

Graf 18 - Firmy na Slovensku platili za energiu takmer najvyššie ceny v rámci EÚ



Poznámka: Hodnoty predstavujú odbytové ceny energie pre firmy prepočítané na kWh

Zdroj: Vlastné výpočty na základe dát z databázy Eurostat (nrg_pc_203_c, (nrg_pc_205_c, dáta aktualizované 29/07/2024)

Nárast cien energií má na Slovensku výrazný vplyv, keďže poľnohospodári a výrobcovia vykazujú v celom výrobnom reťazci vysoký podiel medzispotreby, najmä energetických vstupov, na výrobe v porovnaní so susednými krajinami. Táto situácia predstavuje pre slovenských výrobcov väčšie riziko v prípade ponukového šoku alebo náhleho zvýšenia výrobných nákladov. Zároveň to obmedzuje možnosti tvorby pridanej hodnoty, čím sa znižuje konkurencieschopnosť slovenských producentov. Nemenej dôležitý je aj medzinárodný rozmer, najmä v kontexte diverzifikácie dovážaných vstupov do výrobného procesu, predovšetkým energií. **Nedostatočná diverzifikácia môže ohroziť konkurencieschopnosť, ako aj udržateľnosť a odolnosť potravinárskeho sektora v prípade prudkého nárastu cien alebo obmedzenia dodávok výrobných faktorov.**

V roku 2022 vzrástla náročnosť na medzispotrebu vo všetkých sektoroch potravinárskej vertikály v porovnaní s rokom 2015. Zmena podielu medzispotreby na Slovensku sa počas sledovaného obdobia pohybovala od 3,6 p. b. v sektore výroby potravín a nápojov až po 9,2 p. b. v sektore poľnohospodárstva (viď Graf 19). Znepokojujúce je, že podiel medzispotreby na produkcii naďalej narastá napriek tomu, že už na začiatku sledovaného obdobia bol pomerne vysoký. Otvára sa tak otázka, akú maximálnu úroveň tento podiel môže dosiahnuť, čo vyvoláva obavy o schopnosť slovenských potravinárskych sektorov vytvárať dostatočnú mieru pridanej hodnoty.

V roku 2022 dosiahla náročnosť na medzispotrebu vo väčšine sektorov na Slovensku vysoké hodnoty v porovnaní so susednými krajinami. Osobitne významné sú tieto hodnoty v spracovateľskom priemysle, kde je nízka tvorba pridanej hodnoty jej charakteristickým znakom. Priestor na zníženie náročnosti na medzispotrebu sa preto najviac ponúka v oblasti primárnej produkcie a v sektoroch služieb, ako sú maloobchod a veľkoobchod.

V potravinárskych sektoroch susedných krajín boli síce pozorované určité trendy zmien v podieloch medzispotreby, avšak tieto zmeny, či už nahor alebo nadol, neboli také výrazné ako na Slovensku. Výnimku tvorí Rakúsko, kde nenastal významný nárast podielu medzispotreby na produkcii. **Vyššia miera pridanej hodnoty v Rakúsku je pravdepodobne výsledkom vyššej produktivity, intenzívnejších investícií a lepšej diverzifikácie vstupov do výroby,** najmä energetických, v čase nákladových šokov.

Práve energie mali zásadný vplyv na zmenu podielov medzispotreby. V roku 2022 dosiahol celkový podiel energetických vstupov v potravinárskych sektoroch na Slovensku najvyššiu úroveň v regióne. Všetky sektory potravinárskej vertikály zaznamenali v sledovanom období významný nárast podielu energií. Najvýraznejší rast nastal v maloobchodnom sektore, kde sa podiel na celkovej hodnote produkcie zvýšil z pôvodných 1,8 % na 4,8 %. Významný nárast náročnosti na energetické vstupy bol zaznamenaný aj v poľnohospodárstve, kde výrazne ovplyvnil celkový rast podielu medzispotreby na úroveň takmer 50 %. Dopad cenových šokov energií sa síce nevyhol žiadnej zo susedných krajín, avšak Slovensko zaznamenalo najvýraznejšiu zmenu hodnôt v rámci regiónu.

Graf 19 - Náročnosť na medzispotrebu vzrástla vo všetkých sektoroch potravinárskej vertikály, podiel energetických vstupov je najvyšší v regióne



Poznámka: Modrá farba predstavuje náročnosť na medzispotrebu, červená predstavuje energetickú náročnosť. Hodnoty náročnosti sa vzťahujú na výšku celkovej produkcie jednotlivých sektorov

Zdroj: Vlastné výpočty na základe dát z input-output tabuliek FIGARO

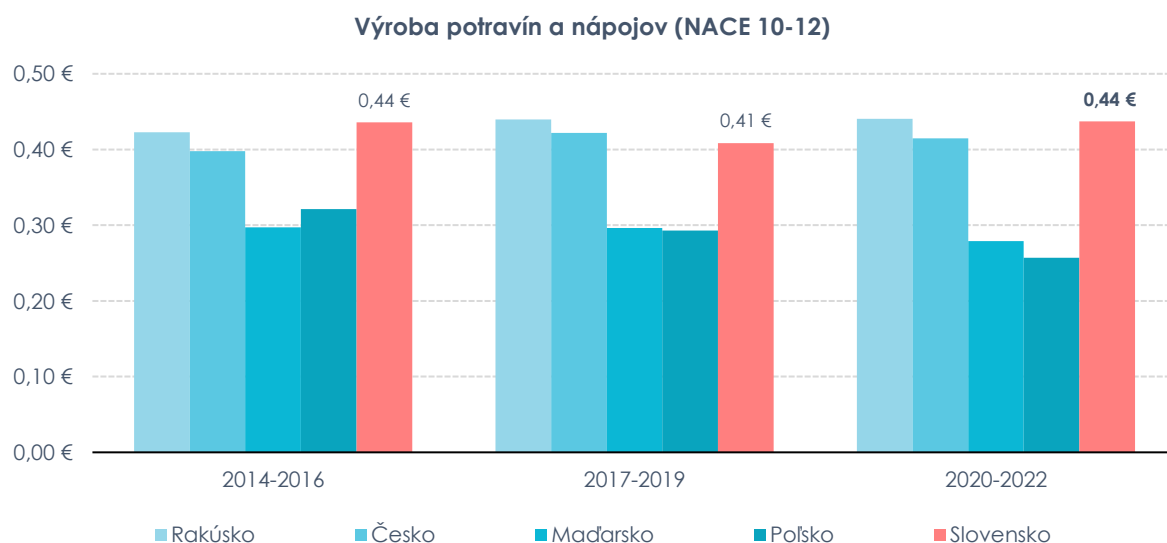
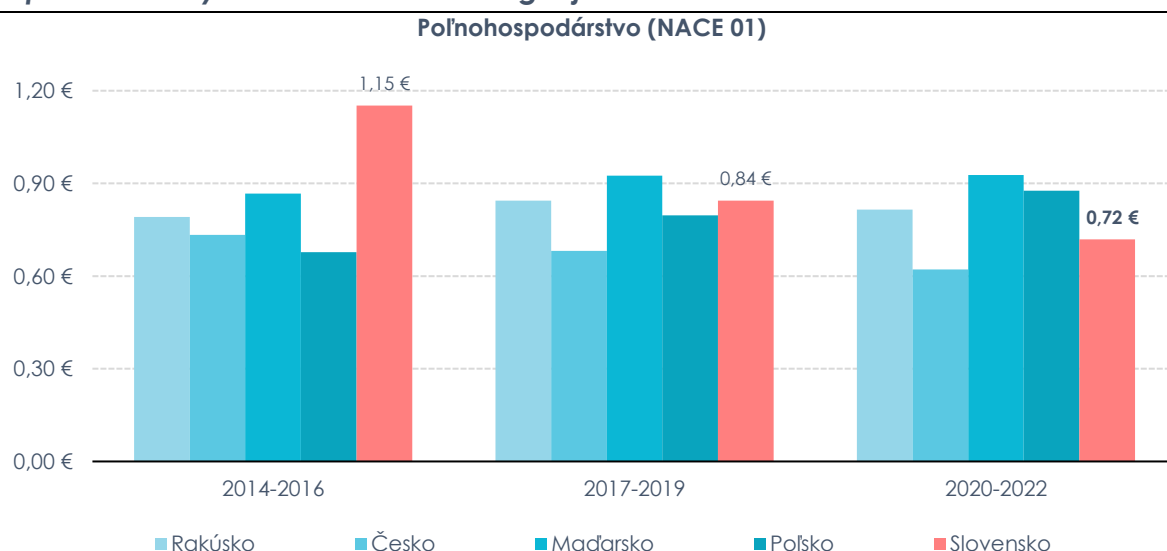
Vyššie uvedené faktory ovplyvňujú produktivitu výrobného procesu, ktorú možno vyjadriť ako produktivitu vstupov do produkcie, známu aj pod pojmom „total factor productivity“. **Hodnota jednotkovej produktivity vstupov je na Slovensku nízka, pričom najhoršie výsledky dlhodobo vykazuje spracovateľský priemysel** (viď Graf 20). Priemerná produktivita v tomto odvetví sa aktuálne pohybuje na úrovni 0,44 eura (normovaná hodnota na jednotku vstupov). Nižšia produktivita spracovateľského priemyslu nie výnimočným javom, keďže priemyselné odvetvia majú vo všeobecnosti obmedzenú schopnosť tvorby pridanej hodnoty. Napriek tomu zohráva spracovateľský priemysel kľúčovú úlohu v ekonomike, pretože na svoju produkciu nadväzuje široké spektrum ďalších hospodárskych činností. Nižšia pridaná hodnota v tomto sektore je spôsobená predovšetkým vyššími nákladmi a väčším objemom výrobných vstupov, a preto ju nemožno považovať za znak neefektívnosti. **Zvyšné**

sektory potravinárskej vertikály síce vykazujú vyššiu produktivitu, v porovnaní so susednými krajinami sa však nachádzajú na nižších priečkach rebríčka.

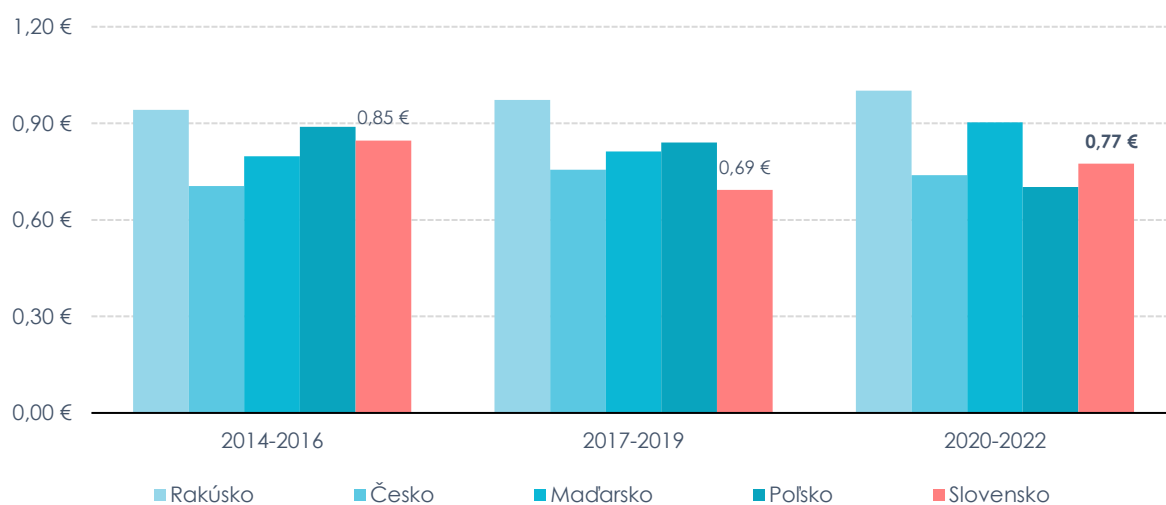
Schopnosť jednotlivých sektorov tvoriť pridanú hodnotu sa medzi krajinami výrazne líši. Žiadna z pozorovaných krajín nedominuje hodnotám produktivity naprieč všetkými pozorovanými sektormi. Súčasné dáta ukazujú, že Rakúsko dominuje vo veľkoobchode a spracovateľskom priemysle, Maďarsko v maloobchode a Poľsko v poľnohospodárstve. Dôležité je však sledovať rozdiely vo vývoji trendov. **Zatiaľ čo Rakúsko zaznamenáva rast alebo dlhodobú stabilitu produktivity, na Slovensku dochádza k poklesu, v lepšom prípade k stagnácii dosahovaných hodnôt.**

Nízka schopnosť tvorby pridanej hodnoty poukazuje na rastúcu náročnosť výroby na medzispotrebu, ako aj na obmedzenú schopnosť generovať zisky či úspory potrebné na investície do zlepšenia efektívnosti potravinárskej produkcie. Ďalším negatívnym dôsledkom stagnujúcej produktivity je znižujúci sa priestor pre rast miezd, čo môže znížiť atraktivitu sektorov a viesť k problémom pri získavaní potrebnej pracovnej sily.

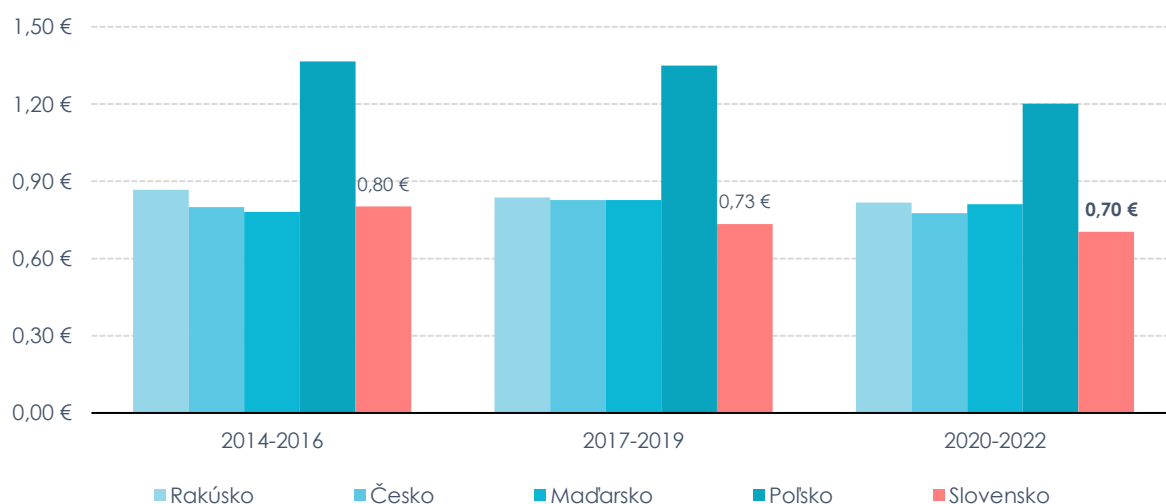
Graf 20 - Jednotková produktivita vstupov do produkcie v potravinárskych sektoroch buď stagnuje alebo klesá



Veľkoobchod (NACE 46)



Maloobchod (NACE 47)

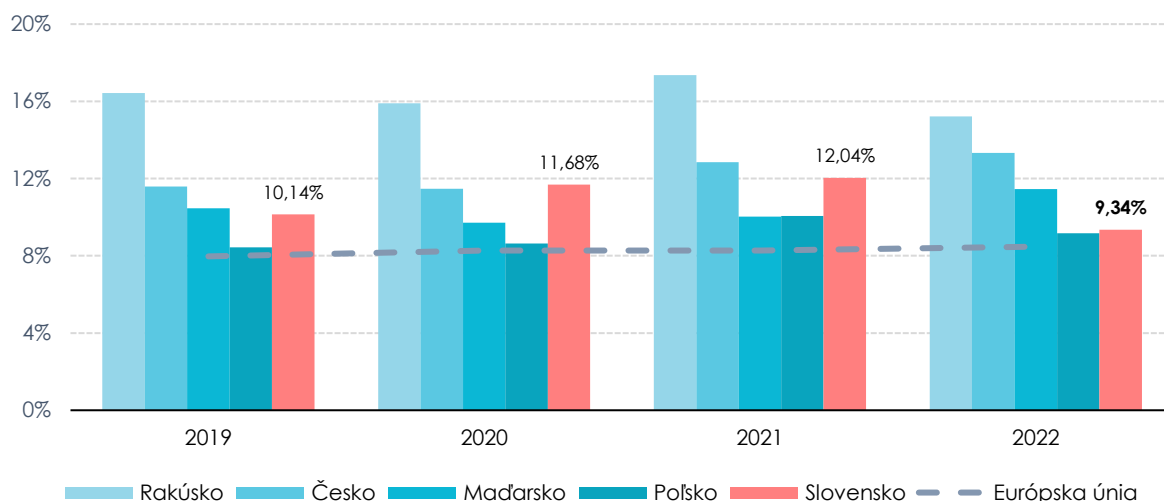


Poznámka: Ukazovateľ vyjadruje výšku vytvorenej pridanej hodnoty normalizovanú na jednotku variabilných vstupov do produkcie, pričom variabilné vstupy predstavujú súčet medzisúpotreby a odmien zamestnancov

Zdroj: Vlastné výpočty na základe dát z input-output tabuliek FIGARO

Pozitívnu stránkou slovenskej potravinárskej vertikály je jej environmentálny dopad. Podiel obnoviteľnej energie v potravinárskych sektoroch na Slovensku dosahuje vysoké hodnoty. S výnimkou roku 2022, keď úroveň klesla u nás aj v susedných krajinách v dôsledku cenového šoku na energetických trhoch, si slovenská potravinárska vertikála udržiavala nadpriemerné hodnoty, ktoré v roku 2021 dosiahli takmer 12 %. To bolo o 4 p. b. viac ako priemer EÚ. V regióne dominuje Rakúsko s podielmi obnoviteľnej energie v rozmedzí 15 až 18 % (viď Graf 21). **Využitie obnoviteľných zdrojov energie je nielen prospešné z environmentálneho pohľadu, ale taktiež zvyšuje diverzifikáciu zdrojov energie, čo prospieva stabilite a odolnosti potravinárskej produkcie.**

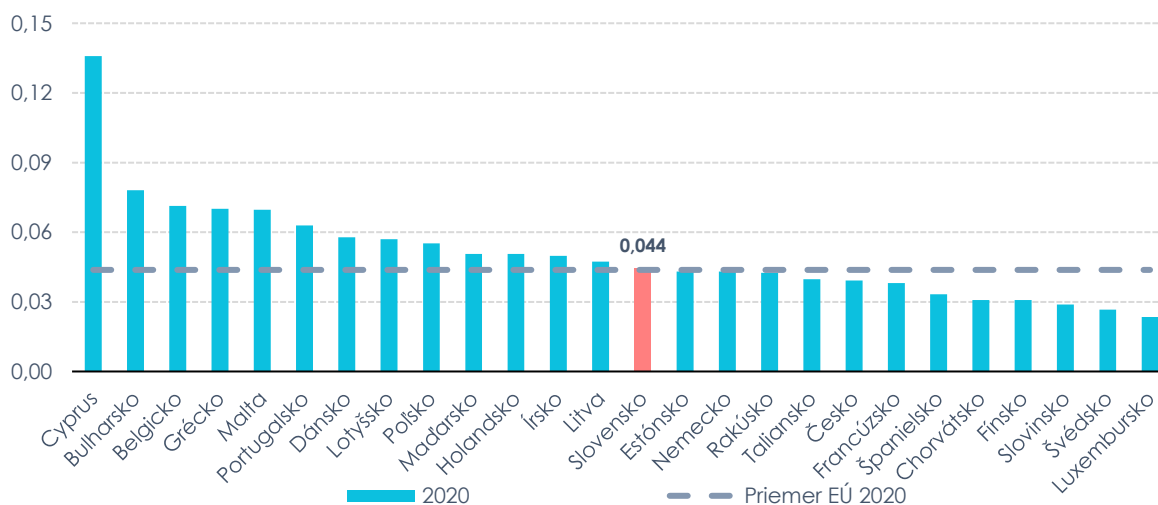
Graf 21 - Podiel obnoviteľných energií v potravinárskych sektoroch poklesol



Zdroj: Vlastné výpočty na základe dát z databázy Eurostat (nrg_cb_rw, dáta aktualizované 14/08/2024)

Ďalším dôležitým aspektom environmentálnej udržateľnosti je miera produkcie potravinového odpadu v celom reťazci, od výroby až po spotrebu. Po prepočítaní hmotnosti odpadu na množstvo spotreby sa javí, že každé euro vynaložené na potraviny generuje 44 gramov odpadu naprieč celou potravinárskou vertikálou, čo zodpovedá priemeru EÚ (viď Graf 22). Tieto údaje však môžu byť skreslené, keďže nezohľadňujú medzinárodný obchod, konkrétne veľkosť exportovanej produkcie a importovanej spotreby potravín. **So zreteľom na výrazne vyšší podiel výdavkov na potraviny v celkovej spotrebe domácností, ktorý reflektuje relatívne nízku kúpnu silu obyvateľstva, predstavuje znižovanie potravinového odpadu relevantný priestor na zníženie disproporčne vysokého spotrebného zaťaženia.** Efektívnejšie nakladanie s potravinami nielenže prispieva k hospodárnosti spotreby, ale zároveň znižuje environmentálne dopady a zvyšuje odolnosť domácností voči cenovým šokom.

Graf 22 - Hodnota vyprodukovaného potravinového odpadu je na Slovensku priemerná



Zdroj: Vlastné výpočty na základe dát z databáz Eurostat (env_wasfw, nama_10_co3)

2.4 Tvorba pridanej hodnoty a produktivita práce

Ďalšími faktormi, ktoré vplývajú na konkurencieschopnosť firiem je produktivita práce a schopnosť tvorby pridanej hodnoty. **Produktivita práce a tvorba pridanej hodnoty sú kľúčové koncepty, ktoré ovplyvňujú konkurencieschopnosť produkcie** vo všetkých odvetviach, vrátane potravinového sektora. V kontexte potravinového hodnotového reťazca hrajú tieto faktory zásadnú úlohu pri zvyšovaní efektívnosti, kvality a udržateľnosti výroby.

Slovenská potravinárska výroba, čeliaca rastúcej konkurencii na domácom aj medzinárodnom trhu, musí efektívne využívať zdroje a zameriavať sa na maximalizáciu pridanej hodnoty, aby si udržala svoje postavenie. Schopnosť efektívneho využitia zdrojov priamo ovplyvňuje výšku marží, ktoré sú kľúčovým ukazovateľom tvorby hodnôt a ziskovosti podnikov. **Vyššia produktivita práce a vyššia tvorba pridanej hodnoty umožňujú výrobcom optimalizovať náklady, čím si vytvárajú priestor na zvýšenie marží bez negatívneho vplyvu na konkurencieschopnosť cien a trhovú pozíciu.**

Pre medzinárodné porovnanie výšky marží v poľnohospodárstve a vo výrobných sektoroch potravín sa využíva metodika národných účtov, keďže zber firemných dát naprieč krajinami EÚ je mimoriadne náročný. Podiel pridanej hodnoty alebo prevádzkového prebytku nemožno úplne stotožniť s pojmom marža, keďže ich výpočet vychádza z údajov zaznamenaných v účtovných závierkach firiem (bližšie Box 3). Tie obsahujú odlišné ukazovatele s rozdielnou metodikou výpočtu, než aké používa harmonizovaný systém národných účtov. Napriek tomu sú tieto ukazovatele cennými indikátormi, ktoré – podobne ako marže – reflektujú schopnosť slovenského potravinárstva vytvárať ekonomické hodnoty a efektívnosť výrobných procesov. Zároveň pomáhajú vymedziť postavenie slovenských potravinárskych sektorov v medzinárodnom kontexte. Detailný výpočet marží na sektorovej úrovni, vychádzajúci z firemných dát slovenských subjektov, je uvedený v časti 3.2 *Marže a ziskovosť*.

Na základe údajov z databázy Eurostat možno konštatovať, že **marže v primárnej produkcii a spracovateľskom priemysle Slovenska nedosahovali neúmerne vysoké hodnoty v porovnaní so zvyšnými krajinami EÚ** (viď Graf 23). Hrubé marže v poľnohospodárstve, vyjadrené podielom pridanej hodnoty na celkovej produkcii, dosiahli v rokoch 2021 a 2022 hodnoty 34,8 % a 32,6 %, čím sa zaradili medzi najnižšie v rámci EÚ. **Podobne aj ziskovosť, vyjadrená podielom prevádzkového prebytku na produkcii, zostala pod mediánom krajín EÚ** v oboch sledovaných rokoch. V roku 2021 predstavoval podiel prevádzkového prebytku 21,6 %, pričom v roku 2022 podiel klesol na 16,5 %.

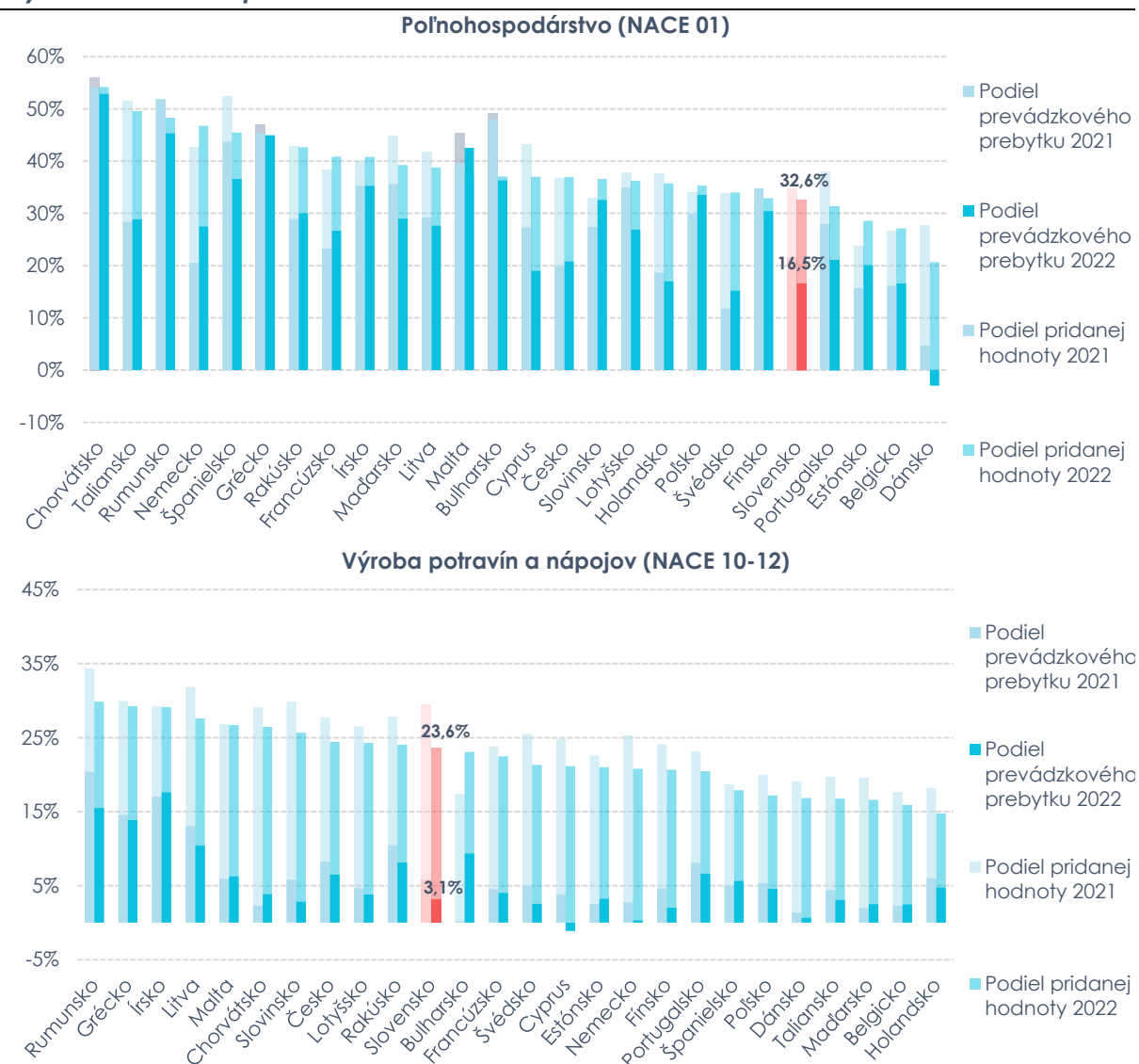
Je dôležité zdôrazniť, že poľnohospodárstvo je špecifickým sektorom, ktorý výrazne závisí od vládnych subvencií a rôznych dotačných schém. Tieto mechanizmy kompenzujú rozdiely v cenách produkcie s cieľom zachovať konkurencieschopnosť sektora. **V dôsledku toho možno v niektorých krajinách pozorovať vyšší podiel prevádzkového prebytku ako podiel pridanej hodnoty, čo je v iných sektoroch neobvyklé, keďže prevádzkový prebytok predstavuje len časť pridanej hodnoty.** Z

uvedeného vyplýva, že schopnosť tvorby hodnôt v poľnohospodárstve v rámci EÚ je výrazne ovplyvnená objemom čerpaných subvencií, ktoré sa medzi jednotlivými krajinami značne líšia. Preto nie je možné jednoznačne hodnotiť efektívnosť produkcie v tomto sektore, keďže výška dotácií zohráva kľúčovú úlohu pri určovaní hospodárskych výsledkov.

V spracovateľských sektoroch je možné jednoznačne porovnať ekonomickú efektívnosť výroby. **„Hrubá marža“ v týchto sektoroch sa v oboch sledovaných rokoch pohybovala tesne nad mediánovou hodnotou EÚ.** V roku 2022 však zaznamenala pokles o 5,8 percentuálneho bodu oproti predchádzajúcemu roku. Tento **pokles poukazuje na skutočnosť, že počas obdobia rastúcich cien potravín zvýšené náklady viedli k zníženiu podielu pridanej hodnoty.** Rovnaký trend bol pozorovaný vo väčšine krajín EÚ, s výnimkou Bulharska, čo spôsobilo pokles mediánu EÚ z 25,1 % na 21,9 %. **Okrem toho sa znížil aj podiel prevádzkového prebytku na produkcii, čo naznačuje, že spracovatelia potravín museli absorbovať nárast nákladov zo svojich ziskov.** Tento pokles bol viditeľný tak na Slovensku, ako aj vo väčšine krajín EÚ. Na Slovensku podiel prevádzkového prebytku klesol z 5,7 % v roku 2021 na 3,1 % v roku 2022.

Je potrebné zdôrazniť, že na rozdiel od „hrubej marže“ je podiel ziskov na produkcii v slovenskom spracovateľskom sektore pod úrovňou mediánu EÚ. **Väčší rozdiel medzi prevádzkovým prebytkom a pridanou hodnotou poukazuje na to, že slovenskí výrobcovia potravín pravdepodobne čelia vyšším prevádzkovým nákladom v porovnaní so zahraničnými konkurentmi.** Tieto náklady obmedzujú schopnosť tvorby ziskov a úspor, čo sa v dlhodobom horizonte prejavuje nedostatočnými investíciami a znížením očakávaných hospodárskych prebytkov, čo ďalej vedie ku stagnácii ekonomických aktivít a strate medzinárodnej konkurencieschopnosti.

Graf 23 - V čase vrcholiacej inflácie dosahovala európska konkurencia zväčša vyššie marže než producenti na Slovensku



Zdroj: Vlastné výpočty na základe dát z databázy Eurostat (nama_10_a64, dáta aktualizované 11/11/2024)

Podiel miezd na hrubej pridanej hodnote, ktorý bol v minulom storočí pomerne stabilný a tvoril významnú časť variabilných výrobných nákladov, zaznamenal od roku 2000 výrazný pokles. Tento trend reflektuje zmenu štruktúry nákladov, pričom dochádza k presunu výdavkov z práce na kapitál, teda z variabilných na fixné náklady⁵⁴. Táto štrukturálna transformácia má významné dôsledky na interpretáciu ekonomickej výkonnosti podnikov. **Rasť marží sa nemusí nevyhnutne premietnuť do vyššieho podielu čistého zisku, keďže čistý zisk predstavuje výnosy po odpočítaní všetkých nákladov – od variabilných, ako sú mzdy a náklady na materiál, až po fixné náklady spojené s kapitálom, ako sú odpisy a úroky.**

⁵⁴ European Commission (2024). „Protecting competition in a changing world - Evidence on the evolution of competition in the EU during the past 25 years“.

Nedávny výskum však naznačuje, že podniky si vo veľkej miere ponechávajú úspory nákladov, ktoré vyplývajú zo zníženia marginálnych nákladov, a transformujú ich do vyššieho podielu na zisku. **Podiel čistého zisku na celkovej hodnote tak dlhodobo narastá, pričom tento vývoj priamo súvisí s klesajúcim podielom miezd.** Táto dynamika naznačuje, že kapitálová intenzifikácia výroby a optimalizácia nákladov majú výrazný vplyv na hospodárske výsledky podnikov, zároveň však vyvolávajú otázky o spravodlivom rozdelení hospodárskej hodnoty medzi kapitál a pracovnú silu⁵⁵.

V slovenskom potravinárstve nepozorujeme trend klesajúceho podielu miezd. Naopak, najmä v poľnohospodárstve, ale aj v spracovateľských sektoroch, je podiel odmien zamestnancov na pridanej hodnote relatívne vysoký. V spracovateľskom priemysle sa slovenské hodnoty pohybujú na priemernej úrovni EÚ (56,7 % v roku 2021), zatiaľ čo v poľnohospodárstve podiel dosahuje 43,5 %, čo predstavuje štvrtú najvyššiu hodnotu v rámci EÚ (viď Graf 24). **Vyšší percentuálny podiel miezd na pridanej hodnote v spracovateľskom priemysle, v porovnaní s poľnohospodárstvom, je však predovšetkým dôsledkom nižšej miery pridanej hodnoty vytvorenej v sektore než vyššej mzdovej úrovne.** Medzi krajiny s vysokým podielom miezd na pridanej hodnote v oboch sektoroch patria napríklad Dánsko, Estónsko, Lotyšsko a Nemecko. Tieto krajiny, spolu so Slovenskom, produkujú nízku pridanú hodnotu v pomere k mzdovým nákladom, čo má negatívne dlhodobé dopady.

Vysoký podiel odmien zamestnancov na pridanej hodnote môže signalizovať nízku efektívnosť využívania ľudských zdrojov a ich slabú produktivitu, čo negatívne ovplyvňuje schopnosť podnikov generovať úspory na budúce investície a obmedzuje potenciál tvorby zisku. **Samotný vysoký podiel miezd na produkte však nie je nevyhnutne negatívnym ukazovateľom.** Naopak, **v ideálnom prípade odráža vysokú úroveň zručností zamestnancov a prechod na znalostnú ekonomiku s vyššou pridanou hodnotou.** Problém nastáva, ak mzdy rastú rýchlejšie ako produktivita práce, čo je aktuálne prípad slovenského potravinárskeho sektora. Tu **podiel miezd na produkte stúpa predovšetkým preto, že pridaná hodnota rastie pomaly, zatiaľ čo mzdy rastú rýchlejšie,** čo môže predstavovať dlhodobé riziko pre konkurencieschopnosť odvetvia. Naopak, krajiny ako Grécko, Rumunsko, Írsko a Rakúsko vykazujú nízky podiel mzdových nákladov, čo poukazuje na vyššiu produktivitu práce a vyšší stupeň špecializácie na potravinársku výrobu. Tieto faktory vytvárajú priaznivejšie podmienky pre očakávaný vývoj týchto sektorov.

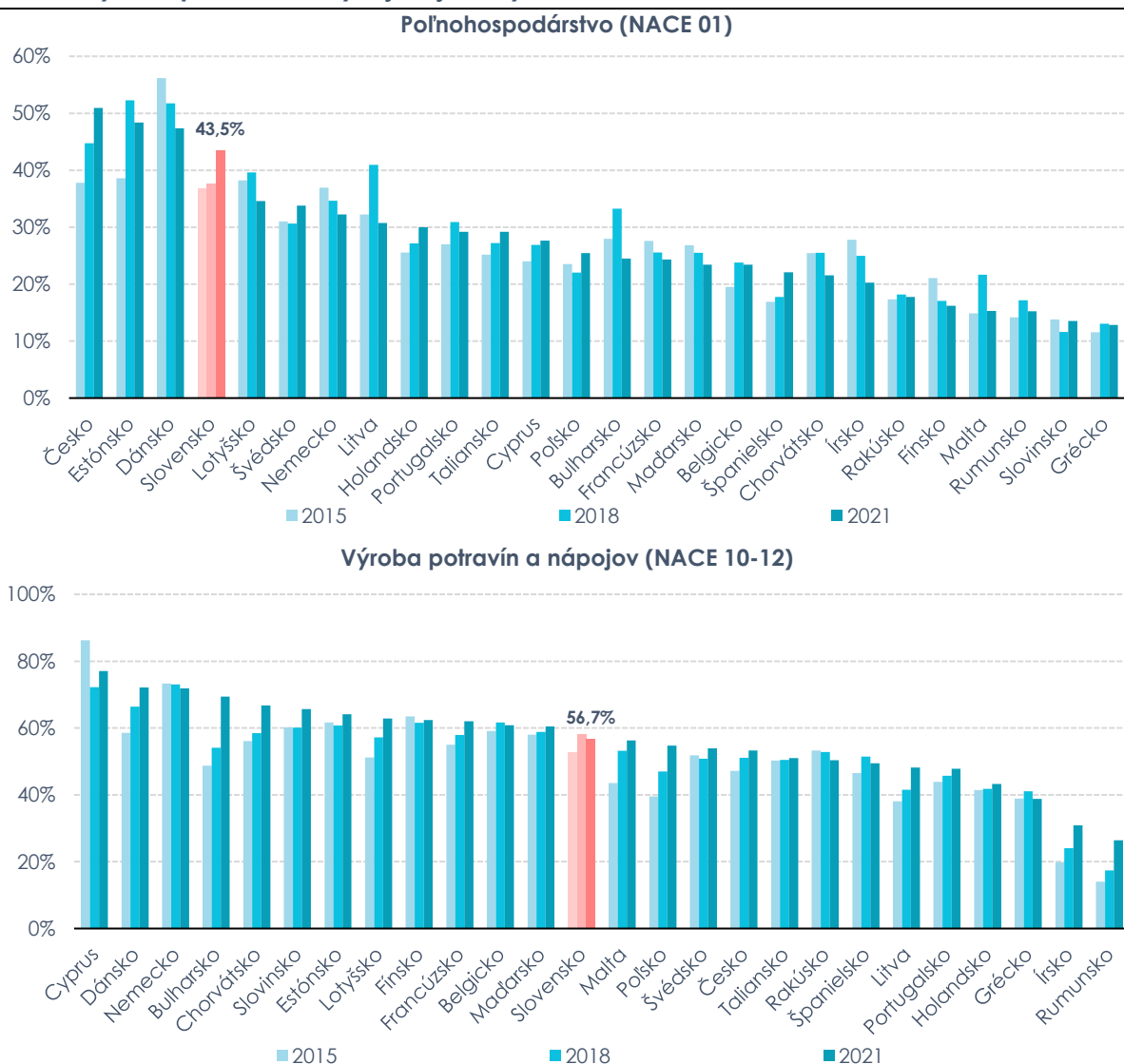
Na Slovensku podiel miezd dlhodobo rastie, čo signalizuje znižujúcu sa produktivitu práce. Podiel pridanej hodnoty nedokáže kompenzovať rast miezd, čo vyvoláva obavy o budúcnosť potravinárskych sektorov. **Táto neefektívnosť výroby sa premieta do vyšších cien produkcie, čo zhoršuje medzinárodnú konkurencieschopnosť.** Navyše, sektor stráca atraktivitu pre pracovnú silu v porovnaní s ostatnými odvetviami, pokiaľ nedokáže vytvárať dostatočnú pridanú hodnotu na pokrytie mzdových nákladov. Kým v roku 2015 podiel miezd v poľnohospodárstve predstavoval 36,8 %, do roku 2021 vzrástol na 43 %. V spracovateľskom sektore bol nárast miernejší, z necelých

⁵⁵ Barkai, S. (2020). „Declining labor and capital shares“.

53 % na 56,7 %. Na rozdiel od poľnohospodárstva sa však v spracovateľskom priemysle tento trend zvyšovania podielu miezd pozoruje vo väčšine krajín EÚ.

V neposlednom rade, pri interpretácii podielu miezd na pridanej hodnote je potrebné zohľadniť aj určité metodologické obmedzenia. **V sektore poľnohospodárstva a potravinárstva pôsobí značný počet samostatne zárobkovo činných osôb, ktorých odmena nie je evidovaná ako mzda, ale je súčasťou takzvaného zmiešaného dôchodku. Tento fakt môže viesť k podhodnoteniu skutočnej hodnoty ukazovateľa mzdovej kvóty.** Zahrnutie týchto osôb by pravdepodobne viedlo k ešte vyššiemu podielu nákladov práce. Hodnota môže byť ovplyvnená aj vďaka výskytu alternatívnych foriem zamestnávania, ako je napríklad práca cez agentúry alebo neformálne dohody, ktoré sa neprejavujú oficiálnych štatistikách. Tieto faktory poukazujú na určité úskalia, ktoré treba brať do úvahy pri medzinárodných porovnaníach a hodnotení vývoja mzdových ukazovateľov v čase.

Graf 24 - Odmeny zamestnancov v poľnohospodárstve tvoria veľkú časť pridanej hodnoty, ich podiel sa zvyšuje aj vo výrobnom sektore



Zdroj: Vlastné výpočty na základe dát z databázy Eurostat (nama_10_a64, dáta aktualizované 11/11/2024)

Podľa správy Európskej komisie pracovná sila v potravinárskom reťazci postupne starne, pričom prilákať vysokokvalifikovanú pracovnú silu s vhodnými zručnosťami pre tento sektor je čoraz väčšou výzvou. **Mnoho ľudí uprednostňuje zamestnanie v lepšie platených a atraktívnejších odvetviach**⁵⁶. Z pohľadu ekonomickej teórie má pokles ponuky na trhu práce priamy vplyv na jej cenu, teda na výšku miezd. **Ak množstvo dostupnej pracovnej sily klesá a dopyt zostáva nezmenený, prirodzene dochádza k nárastu miezd.** Tento jav prispieva k rastu podielu mzdových nákladov a zároveň k poklesu produktivity práce, čo sa negatívne odráža na hospodárskych výsledkoch podnikov.

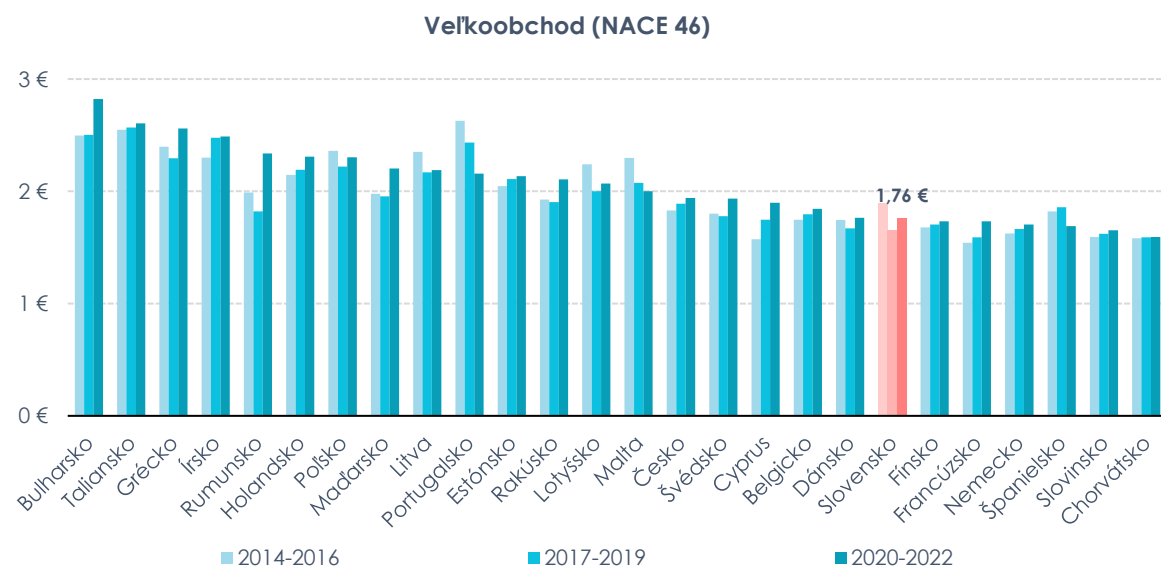
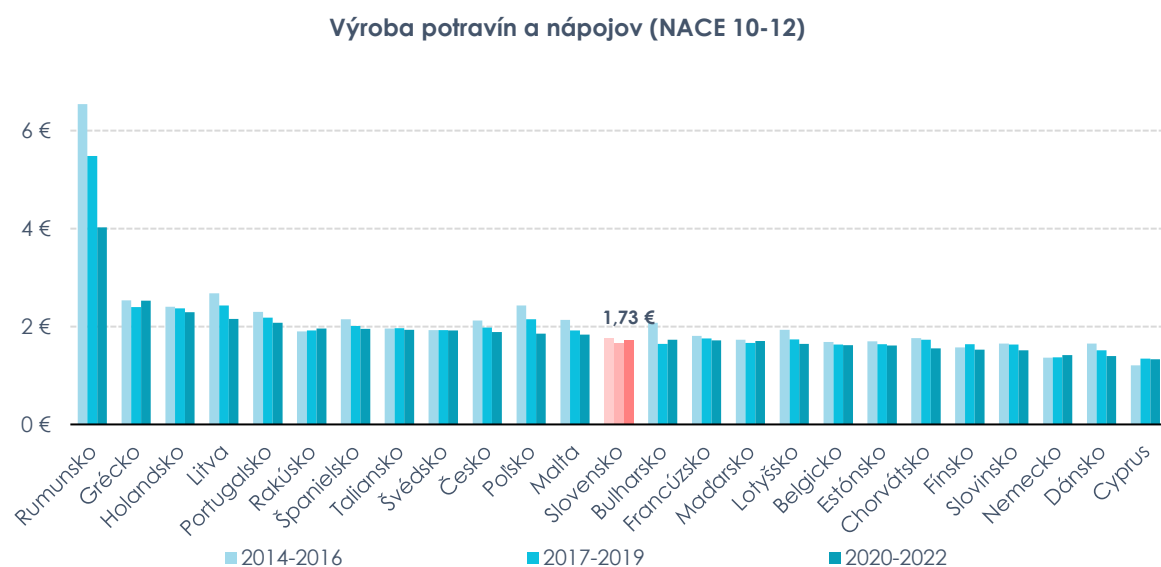
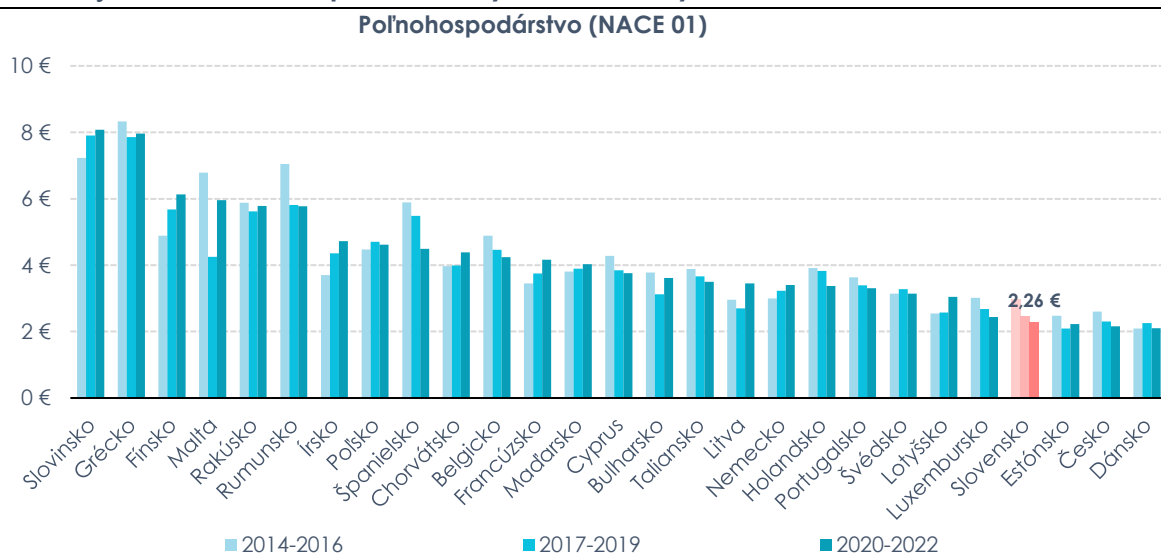
Porovnanie priemernej jednotkovej produktivity práce medzi krajinami EÚ odhaľuje nízku efektivitu využívania pracovnej sily na všetkých úrovniach potravinárskej vertikály na Slovensku (viď Graf 25). **Najvyššia priemerná normovaná produktivita práce bola v rokoch 2020 až 2022 dosahovaná v poľnohospodárstve, avšak jej hodnota postupne klesá.** Kým priemerná produktivita práce dosahovala v danom období takmer tri eurá, aktuálna úroveň klesla na 2,26 eura, čím sa Slovensko zaradilo medzi krajiny s najnižšou produktivitou v poľnohospodárstve.

Podobne nízke hodnoty možno pozorovať aj v maloobchodnom a veľkoobchodnom sektore. **Sektor služieb na Slovensku vykazuje výrazné zaostávanie v produktivite práce v porovnaní s ostatnými krajinami EÚ.** Priemerná tvorba pridanej hodnoty na jednotku pracovnej sily dosahovala medzi rokmi 2020 a 2022 hodnotu 1,76 eura vo veľkoobchode a 1,48 eura v maloobchode. Krajiny s nízkou jednotkovou produktivitou práce, ako Nemecko, Dánsko či Francúzsko, sú zároveň tie, ktoré majú vysoké mzdové náklady vzhľadom na vytvorenú pridanú hodnotu. **To naznačuje, že vysoké mzdové náklady môžu obmedzovať zdroje potrebné na inovácie, ktoré by mohli zlepšiť efektivitu celého potravinového reťazca.** Na Slovensku je situácia ešte problematickejšia, pretože v porovnaní s väčšinou krajín EÚ sektory nedokážu dostatočne zvyšovať produktivitu práce. **Rast mzdových nákladov často prevyšuje rast pridanej hodnoty, čo znižuje konkurencieschopnosť sektorov.**

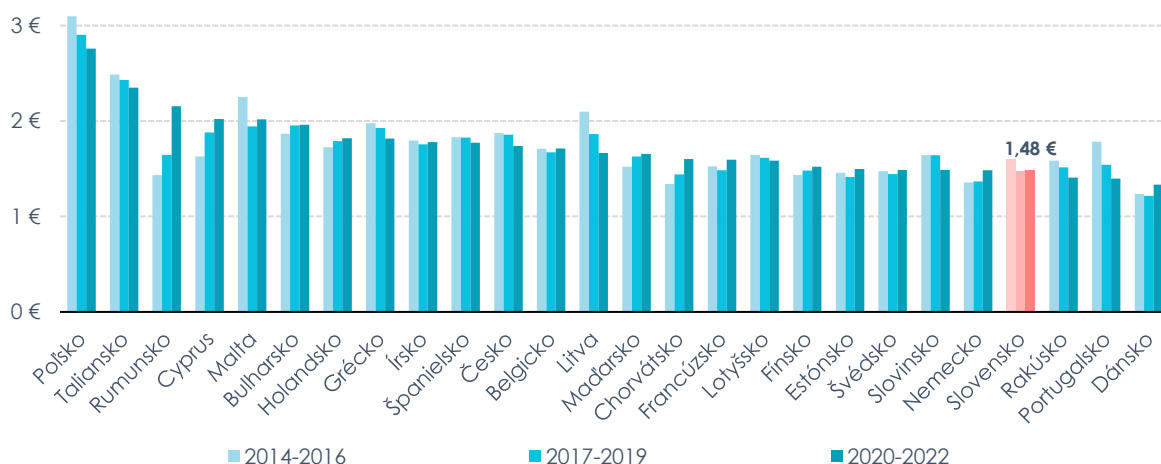
Jedinými sektormi, ktoré vykazujú hodnoty jednotkovej produktivity porovnateľné s európskou konkurenciou, sú spracovateľské sektory. Aj keď ich priemerná produktivita práce je nižšia ako v poľnohospodárstve alebo vo veľkoobchode, v dôsledku vyššieho podielu zvyšných vstupov do produkcie, sa drží v rozmedzí priemeru európskych hodnôt (rozptyl hodnôt medzi 1,33 a 2,52 eura), ak vylúčime extrémnu hodnotu predstavovanú Rumunskom. V rokoch 2020 až 2022 dosahovala priemerná hodnota jednotkovej produktivity práce 1,73 eura, pričom dlhodobo stagnuje okolo tejto úrovne.

⁵⁶ European Commission (2014). „Innovation Union competitiveness report 2013“.

**Graf 25 - Úroveň jednotkové produktivity práce v potravinářských sektorech
poukazuje na slabou schopnost tvorby ekonomických hodnot**



Maloobchod (NACE 47)



Poznámka: Ukazovateľ jednotkovej produktivity práce vyjadruje množstvo vytvorenej pridanej hodnoty na jednotku vynaložených nákladov na prácu, respektíve odmien zamestnancov. Je recipročnou hodnotou pre jednotkové náklady práce, takzvané „unit labour costs“.

Zdroj: Vlastné výpočty na základe dát z databázy Eurostat (nama_10_a64, dáta aktualizované 11/11/2024)

Potravinársky priemysel na Slovensku čelí dlhodobému problému nízkej efektivity využívania pracovnej sily v porovnaní so zahraničím alebo inými odvetviami ekonomiky. Táto neefektívnosť sa premieta do vyšších nákladov na prácu, ktoré následne znižujú marže a obmedzujú tvorbu pridanej hodnoty. **Výsledkom je negatívny dopad na schopnosť sektora generovať dostatočné zdroje na reinvestície, čo brzdí jeho ďalší rozvoj.** Nedostatočná miera investícií má za následok nižšiu produktivitu práce a obmedzenú produkčnú kapacitu slovenských potravinárskych podnikov v porovnaní s ich zahraničnými konkurentmi. Tým sa zvyšuje ich zraniteľnosť voči tlakom globálneho trhu. **Relatívne nižšia produktivita v kombinácii s vysokými mzdovými nákladmi vedie k vyšším výrobným nákladom, čo spôsobuje, že slovenské produkty majú vyššie ceny ako zahraničná produkcia.** Tento začarovaný kruh nízkej efektivity, obmedzených investícií a nižšej konkurencieschopnosti na medzinárodnom trhu predstavuje zásadnú výzvu pre budúci rozvoj slovenského potravinárskeho priemyslu. **Bez implementácie inovácií, modernizácie technológií a lepšieho využívania ľudského kapitálu bude odvetvie naďalej zaostávať za zahraničnou konkurenciou, čo môže viesť k postupnej strate trhových podielov.**

2.5 Produkčná kapacita a medzinárodný obchod

Zahraničný obchod s potravinami predstavuje kľúčový ukazovateľ medzinárodnej konkurencieschopnosti slovenského potravinárskeho priemyslu. **Globalizácia a medzinárodná integrácia prinášajú nové príležitosti, ale aj výzvy, ktoré ovplyvňujú pozíciu slovenských výrobcov na zahraničných trhoch.** Nedávne narušenie globálnych dodávateľských reťazcov spojené s pandémiou a geopolitickými konfliktami však oslabilo túto pozíciu. Rýchlo rastúce ceny energetických vstupov a surovín sa preniesli do všetkých zložiek spotrebného koša a inflácia dosiahla historické dvojciferné úrovne, čím sa vytvárajú dodatočné tlaky na udržanie konkurencieschopnosti. **Vývoj zahraničného obchodu na Slovensku, zahŕňajúci celkový obchod aj agropotravinársky sektor, vykazuje paralelné trendy.** Obidva segmenty zaznamenali dvojciferný percentuálny nárast vývozu a dovozu, pričom celkový objem zahraničného obchodu dlhodobo rastie⁵⁷.

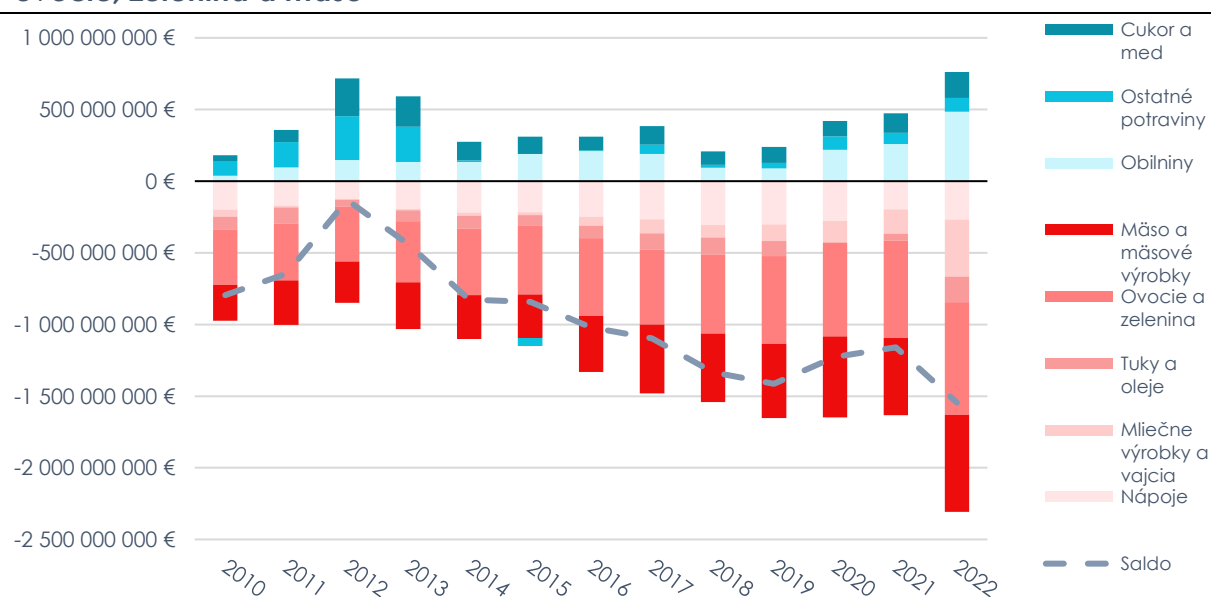
Na rozdiel od celkového zahraničného obchodu, kategória potravín zaznamenáva čoraz výraznejšie negatívne saldo. Medzi rokmi 2010 a 2022 sa deficit obchodnej bilancie v oblasti potravín v nominálnych hodnotách viac než zdvojnásobil, čo poukazuje na prehĺbujúce sa problémy v domácej produkcii a konkurencieschopnosti slovenského potravinárskeho sektora (viď Graf 26).

Tento narastajúci deficit je úzko spätý s výkonnosťou slovenského potravinárstva, ktoré dlhodobo čelí viacerým štrukturálnym výzvam, ako sú nízka miera sebestačnosti, závislosť od dovozu kľúčových surovín, ako aj nedostatočné investície do inovácií a modernizácie výrobných kapacít. V pomere k hrubej pridanej hodnote vytvorenej v sektoroch poľnohospodárstva a výroby potravín a nápojov sa príspevok negatívnej obchodnej bilancie zvýšil z pôvodných 40 % na 44,7 % v roku 2022. Príspevok dosiahol svoje minimum v roku 2019, kedy deficit predstavoval 49,2% hrubej pridanej hodnoty. **Tento vývoj naznačuje, že hoci v niektorých rokoch došlo k miernemu zlepšeniu, dlhodobý trend zostáva nepriaznivý.**

Najväčší príspevok k deficitu obchodnej bilancie potravín tvoria kategórie ako ovocie a zelenina, mäso a mäsové výrobky. V roku 2022 sa k nim pridal prudký nárast deficitu v kategórii mliečne výrobky a vajcia. Naopak, Slovensko je dlhodobo čistým exportérom v kategóriách cukor a med, ako aj obilniny. **Práve pri obilninách došlo v roku 2022 k medziročnému rastu hodnoty čistého exportu o 87 %, a to v dôsledku ruskej agresie na Ukrajine, ktorá spôsobila obmedzenie ponuky a výrazné zvýšenie cien na medzinárodnom trhu.**

⁵⁷ Ministerstvo pôdohospodárstva a rozvoja vidieka SR (2023). „Report on Agriculture and Food Sector in the Slovak Republic for 2022“.

Graf 26 - Saldo zahraničného obchodu Slovenska sa prehlbuje, ťahajú ho najmä ovocie, zelenina a mäso



Poznámka: Hodnota zahraničného obchodu je vyjadrená v bežných cenách

Zdroj: Vlastný výpočet na základe dát z databázy FAOstat

Z pohľadu agropotravinárskeho obchodu čelí Slovensko výrazným výzvam v oblasti špecializácie, ktorá je kľúčová pre posilnenie konkurencieschopnosti. Rast exportu založený prevažne na raste cien komodít naznačuje slabú orientáciu na výrobu potravín s vyššou pridanou hodnotou, oproti produkcii surových komodít. Kategórie potravín s vyššou pridanou hodnotou dlhodobo vykazujú prehlbovanie negatívneho salda zahraničného obchodu. Štruktúra exportu a importu odhaľuje vyšší podiel primárnej produkcie v exporte a naopak, výrazný podiel spracovaných potravín v importe (bližšie Príloha 5). Tento nepomer poukazuje na potrebu strategických zmien v potravinárskom sektore. **Slovenskí producenti by sa mali zamerať na rozvoj výroby potravín s vyššou pridanou hodnotou, čo môže prispieť k zlepšeniu konkurencieschopnosti a zmierneniu negatívneho salda zahraničného obchodu. Špecializácia v medzinárodnom obchode umožňuje efektívnejšie využívanie zdrojov, zvyšovanie produktivity a produkciu hodnotnejších výrobkov.** Pre slovenský potravinársky priemysel je kľúčové identifikovať oblasti, kde môže efektívne konkurovať na globálnom trhu, a zároveň optimalizovať štruktúru svojej výroby. Silná špecializácia prispieva nielen k zlepšeniu obchodnej bilancie, ale aj k dlhodobej udržateľnosti sektora.

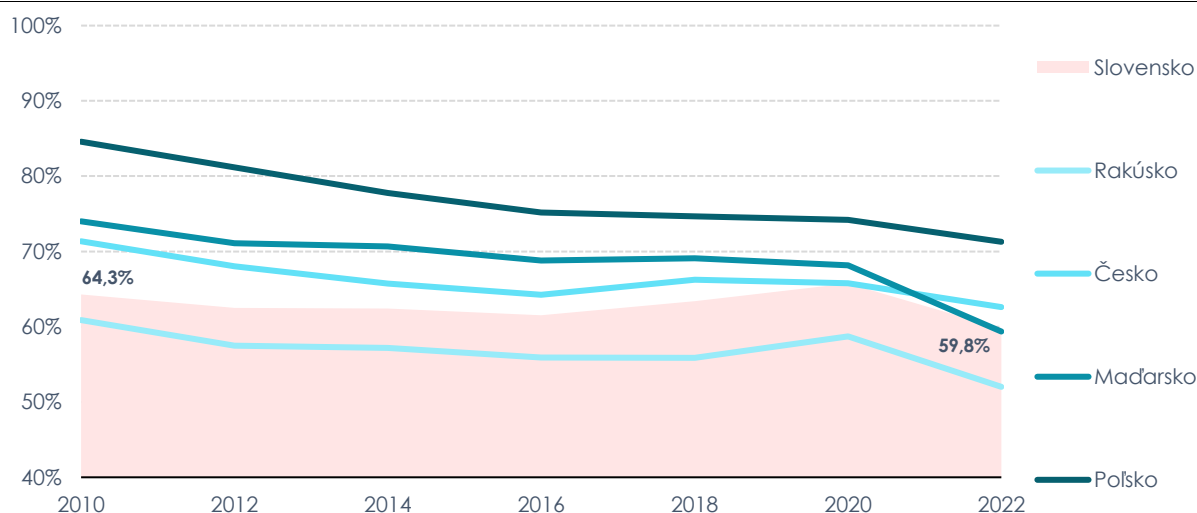
Zvyšovanie vývozu potravinárskej produkcie však zároveň nesmie ohrozovať potravinovú sebestačnosť Slovenska. Je potrebné, aby rast vývozu prebiehal udržateľným spôsobom a vychádzal zo strategických cieľov zameraných na posilnenie domáceho priemyslu a stability agropotravinárskeho sektora. **Slovenské domácnosti spotrebujú značné množstvo tovarov a služieb dovezených zo zahraničia. Tento jav je obzvlášť viditeľný v oblasti potravín, kde vysoký podiel dovezenej spotreby výrazne ovplyvňuje cenovú hladinu.** Na ceny dovezených potravín majú

domáce faktory len minimálny vplyv, a preto je cenová hladina určovaná predovšetkým zahraničnou ponukou. V roku 2022 pochádzalo len 59 % spotreby potravín a nealkoholických nápojov z domácej produkcie (viď Graf 27).

Nižšia potravinová sebestačnosť Slovenska však paradoxne počas vrcholu inflačného šoku priniesla isté výhody. **Dovoz potravín zo zahraničia pôsobil tlmiaco na ceny, pretože ceny domácich potravín stúpali výraznejším tempom.** Úroveň potravinovej sebestačnosti sa dlhodobo pohybuje okolo hodnoty 60 %, pričom tento stav sa aktuálne nejaví ako kritický. Zaujímavé je porovnanie so susednými krajinami. **Kým v roku 2010 väčšina susedných krajín, s výnimkou Rakúska, vykazovala vyššiu úroveň potravinovej sebestačnosti, v roku 2022 sú rozdiely menej výrazné.** Vo všetkých porovnávaných krajinách, na rozdiel od Slovenska, došlo k významnému poklesu sebestačnosti, zatiaľ čo na Slovensku zostala na relatívne stabilnej úrovni.

Napriek tomu existujú riziká spojené s nízkou sebestačnosťou. **Dôležitým negatívnym signálom je obmedzená dostupnosť potravín v prípade ponukových šokov alebo nepriaznivých vonkajších vplyvov,** akými sú klimatické zmeny, neúroda či nedodržiavanie štandardov potravinovej bezpečnosti. **V takýchto situáciách môže byť ohrozená dostupnosť základných potravín, čo by mohlo výrazne zvýšiť ceny a zaťažiť slovenské domácnosti.** Preto je dôležité, aby Slovensko z dlhodobého hľadiska posilnilo svoju potravinovú sebestačnosť. Znamená to investovať do rozvoja domáceho poľnohospodárstva, zvyšovať efektívnosť produkcie a podporovať výrobu s vyššou pridanou hodnotou. Posilnenie domácej produkcie a optimalizácia štruktúry dovozu môžu výrazne znížiť zraniteľnosť krajiny voči externým šokom a zabezpečiť stabilnejšie a dostupnejšie potraviny pre domácnosti.

Graf 27 - Sme čoraz viac odkázaní na dovoz potravín, potravinová sebestačnosť klesá v celom regióne



Poznámka: Potravinová sebestačnosť vyjadruje podiel domácej produkcie potravín na konečnej spotrebe potravín domácností

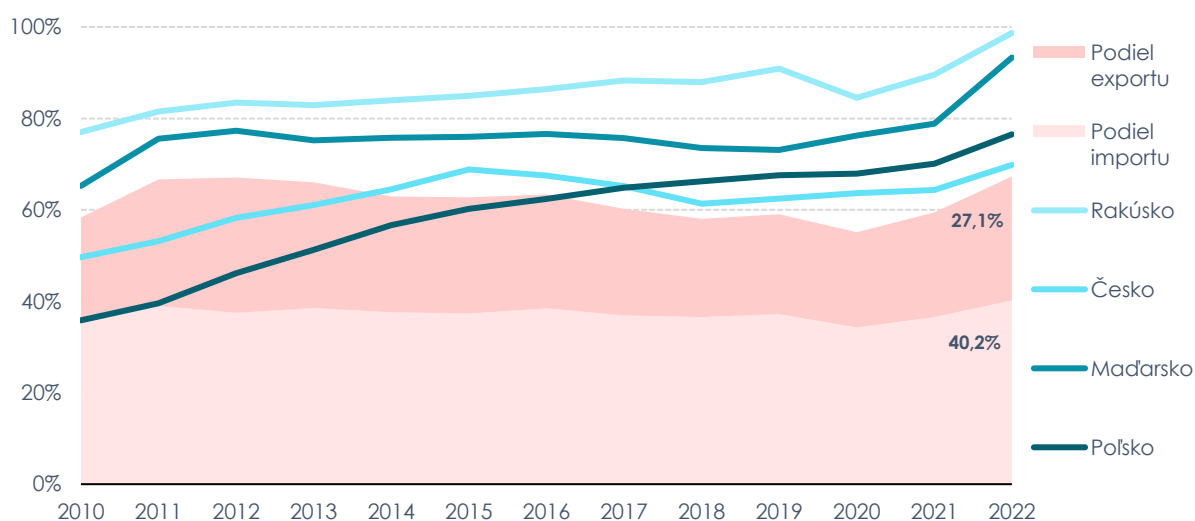
Zdroj: Vlastné výpočty na základe dát z databáz Eurostat (hbs_exp_t121, ds-018995)

Znižujúca sa hodnota potravinovej sebestačnosti môže však naznačovať posun k vyššej špecializácii na vybrané kategórie potravín, v ktorých dokáže krajina

dosahovať konkurenčnú výhodu. Tento proces vedie k vyššej produktivite a pridanej hodnote vďaka efektívnemu využívaniu úspor z rozsahu. Na druhej strane, takáto špecializácia môže spôsobovať nedostatok domácej produkcie v určitých kategóriách, ktoré je potrebné dovážať zo zahraničia. Očakáva sa, že **export produktov, na ktoré sa ekonomika špecializuje, by mal kompenzovať deficit obchodnej bilancie.** Ak sa však tempo rastu exportu nezvyšuje, nízka úroveň potravinovej sebestačnosti odráža nedostatočnú medzinárodnú konkurencieschopnosť sektora. Tento problém možno pozorovať na grafe vývoja zahraničného obchodu, ktorý poukazuje na stagnáciu exportu v porovnaní s rastúcim importom (viď Graf 28).

Na Slovensku nedochádza k vyrovnávaniu podielov importu a exportu vo vzťahu k spotrebe potravín. Tento jav odráža nízku špecializáciu a slabú konkurencieschopnosť slovenskej produkcie. Toky zahraničného obchodu s potravinami ovplyvňuje predovšetkým rast importu, zatiaľ čo hodnoty exportu zostávajú dlhodobo takmer nemenné. V kontraste s týmto vývojom vidíme u susedných krajín výraznejší rast exportu, ktorý prevyšuje tempo rastu importu. To umožňuje dosahovať vyššiu produktivitu a zvyšovať konkurencieschopnosť vo vybraných odvetviach potravinárstva.

Graf 28 - Stagnujúci podiel exportu podčiarkuje nedostatočnú konkurencieschopnosť slovenských producentov potravín



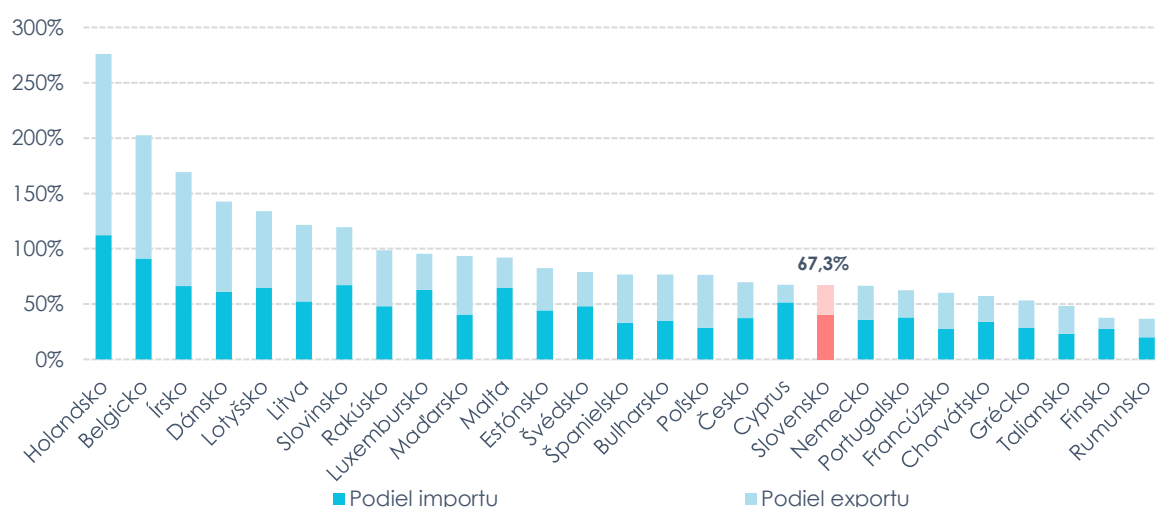
Poznámka: Otvorenosť potravinovej vertikály vyjadruje podiel súčtu importu a exportu potravín na konečnej spotrebe potravín domácností

Zdroj: Vlastné výpočty na základe dát z databáz Eurostat (hbs_exp_t121, ds-018995)

Vyššia celková otvorenosť trhu, meraná súčtom importu a exportu, má svoje výhody. Poskytuje spotrebiteľom širší výber substitučných produktov, čo môže viesť k nižším cenám, lepšej dostupnosti a vyššej kvalite produkcie. Na druhej strane, vyššia otvorenosť trhu nemusí automaticky znamenať efektívnejšiu produkciu zameranú na pro-exportné aktivity. Veľké ekonomiky, ako Taliansko, Nemecko či Francúzsko, majú dostatočne veľký vnútorný trh na pokrytie dopytu domácou produkciou. Tieto krajiny vykazujú nižšie hodnoty importu a exportu, pretože ich vnútorné trhy sú podporované

domácou konkurenciou schopnou efektívne uspokojiť dopyt (viď Graf 29). Naopak, menšie ekonomiky, ako Rakúsko, Slovinsko či pobaltské krajiny, vykazujú vyššiu otvorenosť trhu. Táto otvorenosť je často spojená so špecializáciou na vybrané odvetvia, kde dosahujú vysokú efektívnosť. **Slovensko, aj napriek svojej relatívne malej veľkosti, vykazuje nižšiu otvorenosť trhu a vysoký podiel importu, čo naznačuje slabú konkurencieschopnosť na medzinárodnom trhu.** Ak by dochádzalo k intenzívnejšej špecializácii na vybrané odvetvia potravinárstva a k zvyšovaniu podielu exportovanej produkcie, slovenskí spotrebitelia by mohli profitovať z efektívnejšej produkcie podporenej medzinárodným obchodom.

Graf 29 - Otvorenosť potravinového trhu je vzhľadom na svoju veľkosť nízka



Poznámka: Otvorenosť potravinovej vertikály vyjadruje podiel súčtu importu a exportu potravín na konečnej spotrebe potravín domácností

Zdroj: Vlastné výpočty na základe dát z databáz Eurostat (hbs_exp_t121, ds-018995)

Ďalšou charakteristikou zahraničného obchodu Slovenska je vysoká koncentrácia obchodných tokov na členské štáty EÚ, kde sa realizuje viac ako 90 % celkového obchodu s poľnohospodárskymi a potravinárskymi výrobkami. Z tohto objemu pripadá viac ako 85 % na 10 najvýznamnejších obchodných partnerov (bližšie Príloha 6). Táto koncentrácia obchodných tokov súvisí nielen s geografickou blízkosťou, ale aj s povahou potravín ako rýchloobrátkového tovaru s obmedzenou dobou spotreby, vysokými štandardmi potravinovej bezpečnosti a logistiky.

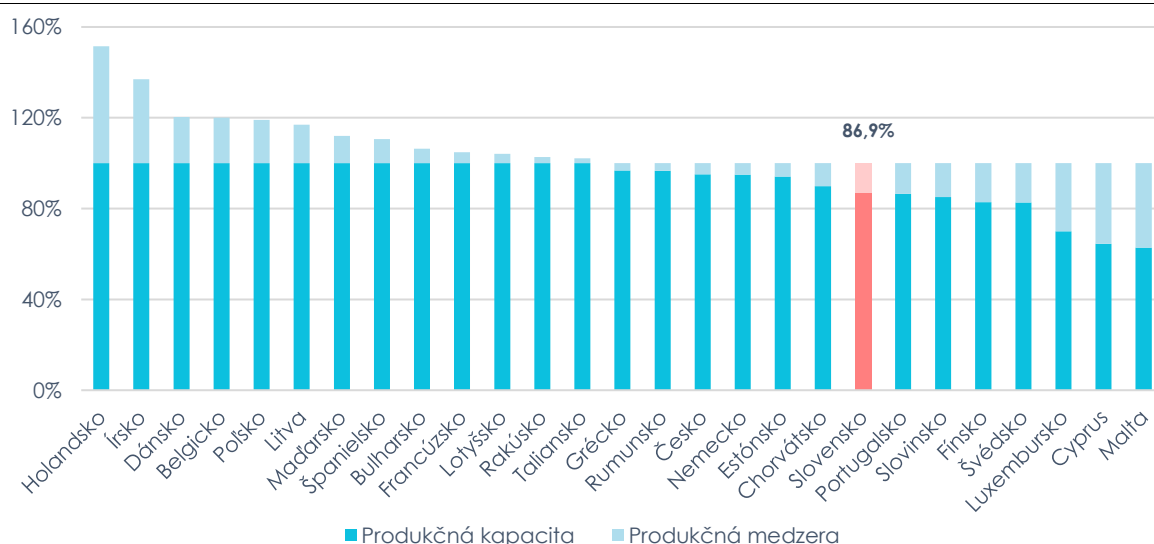
Avšak, nízka špecializácia a efektívnosť výroby negatívne ovplyvňujú exportnú konkurencieschopnosť slovenských producentov potravín. Tento problém je evidentný v raste cien domácej produkcie, ktoré v posledných rokoch prekročili ceny dovážanej produkcie. Slovenský potravinársky sektor čelí aj ďalším výzvam, ako je nízka produktivita práce, nedostatočná kapitálová vybavenosť, obmedzené investície a neefektívne využívanie dostupných zdrojov. Tieto faktory spôsobujú značnú produkčnú medzeru, ktorá znižuje schopnosť sektora uspokojovať domácu spotrebu a zvyšuje jeho závislosť od dovozu. **Produkčná kapacita, hodnotená ako celkový objem, ktorý je sektor schopný vyprodukovať, predstavuje dôležitý ukazovateľ výkonnosti potravinárskeho priemyslu.** Tento ukazovateľ odráža nielen úroveň

sebestačnosti a dostupnosti potravín, ale počet aktívnych podnikov a využívanie fyzického a ľudského kapitálu na tvorbu pridanej hodnoty. Na rozdiel od ukazovateľa potravinovej sebestačnosti, ktorý zohľadňuje objem domácej produkcie spotrebovanej v tuzemsku, produkčná kapacita vyjadruje celkový rozsah domácej výroby vrátane produkcie určenej na export. Nevýhodou však je, že hodnotí výkon sektora ako celok, pričom nereflektuje štruktúru jednotlivých druhov produkovaných potravín.

Slovenská produkcia v súčasnosti pokrýva iba 87 % spotreby domácností, čo Slovensko radí medzi krajiny s najnižšou sebestačnosťou v EÚ. Zvyšných 13 % spotreby tak musí byť dovážaných, a to aj za predpokladu, že celá exportovaná produkcia zostane v domácej ekonomike (viď Graf 30). **V porovnaní so susednými krajinami je produkčná kapacita Slovenska vzhľadom na spotrebu najnižšia.** Produkčnú medzeru dosahuje len Česko, zatiaľ čo ostatné susedné krajiny produkujú nad rámec svojej spotreby. Tento rozdiel naznačuje vyššiu exportnú konkurencieschopnosť tamajších producentov, ktorí dokážu efektívnejšie využívať zdroje a produkovať za nižšie náklady.

Nízka produkčná kapacita Slovenska má výrazný dopad na cenotvorbu, pretože závislosť od dovozu zvyšuje citlivosť spotrebiteľov na vonkajšie faktory, ako sú zmeny cien na medzinárodných trhoch či nepriaznivé klimatické podmienky. Zahraniční výrobcovia majú navyše výhodu v podobe nižších cien, ktoré sú výsledkom ich vyššej efektivity a špecializácie. **Táto závislosť od externých dodávateľov zvyšuje riziko cenových šokov, najmä v prípade nedostatku domácich substitútov, čo ohrozuje dostupnosť potravín v krízových situáciách.**

Graf 30 - Produkčná kapacita slovenského potravinárstva nie je dostatočná na pokrytie vlastnej spotreby



Poznámka: Ukazovateľ produkčnej kapacity vyjadruje podiel celkovej domácej produkcie (vrátane exportovanej produkcie) na konečnej spotrebe potravín

Zdroj: Vlastné výpočty na základe dát z databáz Eurostat (hbs_exp_t121, ds-018995)

Produkčná kapacita krajiny je úzko prepojená s efektívnosťou využívania vládnych subvencií a výšky investícií do výskumu a vývoja. Krajiny ako Holandsko, Írsko či Dánsko dosahujú popredné priečky v týchto ukazovateľoch, čo im umožňuje optimalizovať produkciu a dosahovať vysokú produktivitu. Slovensko by malo zlepšiť efektivitu v čerpaní dotácií a zvýšiť investície do modernizácie potravinárskeho sektora. **Zvýšenie investícií do výskumu a vývoja, technologické inovácie a efektívne riadenie vládnych zdrojov sú nevyhnutnými krokmi na posilnenie produkčnej kapacity.** Tým by sa umožnilo zvýšenie objemu domácej produkcie, čo by viedlo k lepšiemu pokrytiu spotreby domácností a zníženiu závislosti od dovozu.

3 Sektorová analýza potravinovej vertikály na Slovensku

Potravinársky sektor na Slovensku zohráva zásadnú úlohu nielen pri zabezpečovaní dostupnosti potravín pre obyvateľstvo, ale aj pri vytváraní pridanej hodnoty pre národné hospodárstvo. Je dôležitým pilierom ekonomiky, ktorý priamo aj nepriamo ovplyvňuje zamestnanosť, regionálny rozvoj a stabilitu domáceho hospodárstva. Jeho dynamika je však podmienená množstvom faktorov, medzi ktoré patria intenzita hospodárskej súťaže, štruktúra výrobných nákladov, produktivita práce, efektívnosť distribučných reťazcov, ako aj cenová transmisia, ktorá určuje, do akej miery sa zmeny cien v dodávateľskom reťazci premietajú do konečných cien pre spotrebiteľov. Významným faktorom je aj citlivosť spotrebiteľov na cenové zmeny, ktorá môže ovplyvniť dopyt po rôznych druhoch potravín.

Presné vymedzenie sektorov a odvetví v rámci potravinárskej vertikály predstavuje metodologickú výzvu. Rozdielne prístupy k ich klasifikácii môžu viesť k odlišným výsledkom v analýze súťažných ukazovateľov. Najväčšiu výzvu pre účely hodnotenia stavu hospodárskej súťaže predstavuje vymedzenie jednotlivých odvetví. Podľa klasifikácie ekonomických činností NACE sa do potravinárskych sektorov zaraďujú aj odvetvia, ktoré priamo nesúvisia s výrobou, spracovaním alebo distribúciou potravín⁵⁸. Napríklad sektor veľkoobchodu a maloobchodu (NACE G) zahŕňa aktivity spojené s predajom nepotravinových produktov, ako sú textil, stavebné materiály či elektronika. **V rámci tejto analýzy sa preto zameriavame výhradne na tie odvetvia, ktoré sú priamo prepojené s výrobou, distribúciou a predajom potravín.** Tento prístup nám umožňuje presnejšie sledovať dynamiku potravinárskeho sektora, aj keď výsledky nemusia byť úplne porovnateľné s inými štúdiami, ktoré vymedzujú sektory širšie. Kompletný zoznam ekonomických činností zahrnutých do tejto analýzy sa nachádza v Prílohe 7.

Potravinárska vertikála na Slovensku zaznamenala za posledné desaťročie rast nominálnych tržieb, čo je dôsledkom kombinácie rastúcej domácej spotreby a zvyšujúcej sa cenovej hladiny. Pri podrobnejšom pohľade na jednotlivé sektory je zrejmé, že vývoj tržieb nebol homogénny (viď Graf 31). Maloobchodný sektor vykazuje dlhodobu stabilnú rast, zatiaľ čo poľnohospodárstvo a spracovateľský priemysel čelia väčšej volatilitě, ktorá odráža ich väčšiu citlivosť na vonkajšie aj vnútorné ekonomické faktory. V období rokov 2014 až 2023 sa tempo rastu tržieb v sektore výroby potravín pohybovalo v rozpätí od -1,86 % do 21,43 %, pričom sektor výroby nápojov zaznamenal podobne široké rozpätie medzi -6,88 % a 16,96 % (viď Graf 32). Naopak, maloobchodný sektor vykazoval stabilnejšie rastové tempo s rozmedzím od 4,63 % do 10,52 %, čo poukazuje na jeho väčšiu odolnosť voči hospodárskym výkyvom. **Z tohto hľadiska možno maloobchod považovať za najstabilnejšiu súčasť potravinárskej vertikály, menej ovplyvnenú krátkodobými ekonomickými šokmi.**

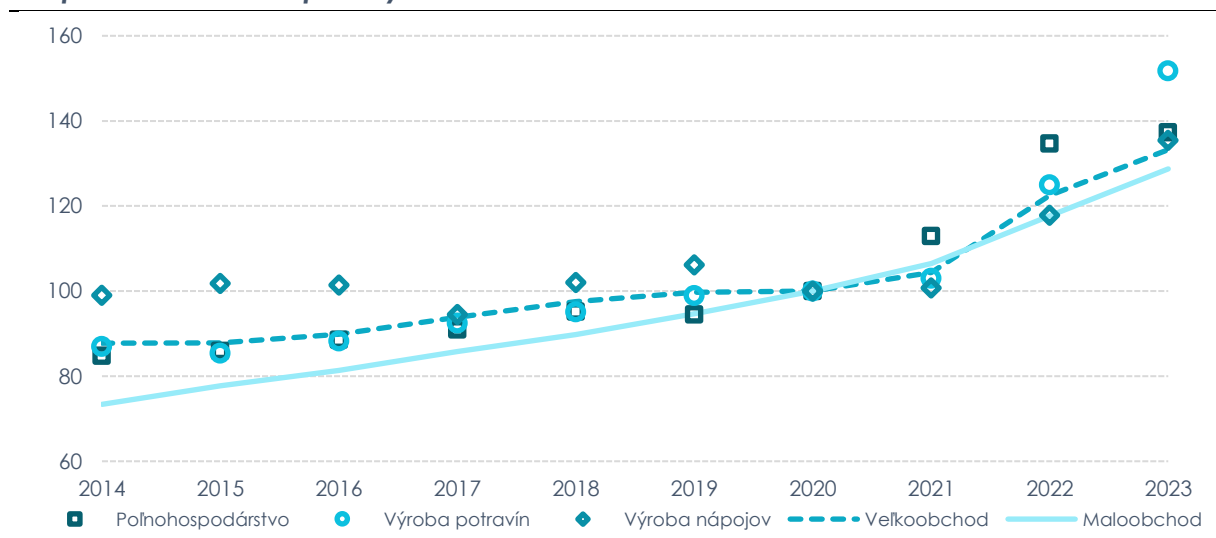
⁵⁸ Eurostat (2008). „Statistical classification of economic activities in the European Community“

Z pohľadu vývoja tržieb možno uplynulú dekádu rozdeliť na dve kľúčové obdobia: pred vypuknutím pandémie COVID-19 (2014 – 2020) a obdobie po jej začiatku (2021 – 2023). **Predpandemické obdobie sa vyznačovalo miernejším tempom rastu, pričom maloobchodný sektor zaznamenal najvýraznejší kumulatívny rast tržieb o 36 %.** S výrazným odstupom nasledovalo poľnohospodárstvo s rastom o 18%, zatiaľ čo sektor výroby nápojov zaznamenal za toto obdobie len minimálny kumulatívny rast na úrovni 1%. Tento slabý rast bol dôsledkom výkyvov, predovšetkým v rokoch 2015, 2016 a 2019, ktoré priniesli poklesy alebo len mierne oživenie tržieb.

Obrat nastal s príchodom pandémie a následným obdobím vysokej inflácie. V rokoch 2021 až 2023 zaznamenali všetky sektory rekordné tempo rastu tržieb, pričom nedošlo k žiadnym medziročným poklesom. **V tomto období prekonalí spracovatelia a poľnohospodári doterajšie rekordy.** Tržby spracovateľských podnikov vzrástli o 51 %, zatiaľ čo poľnohospodárstvo zaznamenalo nárast o 37 %. Rok 2022 sa ukázal ako najúspešnejší, keď všetky sektory dosiahli dvojciferné hodnoty rastu tržieb. Je potrebné však zdôrazniť, že tento **rekordný rast bol do veľkej miery výsledkom prudkého nárastu cenovej hladiny, nie nevyhnutne zvýšenej efektivity alebo skutočného rozmachu v produkcii.** Najmä v maloobchode a veľkoobchode sa rast tržieb nevyrovnal rastu cien, čo naznačuje, že **reálny výkon týchto sektorov mohol zostať stabilný alebo dokonca klesnúť po zohľadnení inflácie.**

Budúci úspech tohto sektora však bude do veľkej miery závisieť od schopnosti adaptovať sa na meniace sa podmienky trhov, rastúcu konkurenciu a meniace sa spotrebiteľské preferencie. Kľúčovú úlohu zohrá aj schopnosť inovácií, zlepšovanie efektivity výroby a posilňovanie odolnosti voči externým šokom, ako sú ekonomické krízy, klimatické zmeny či geopolitické udalosti.

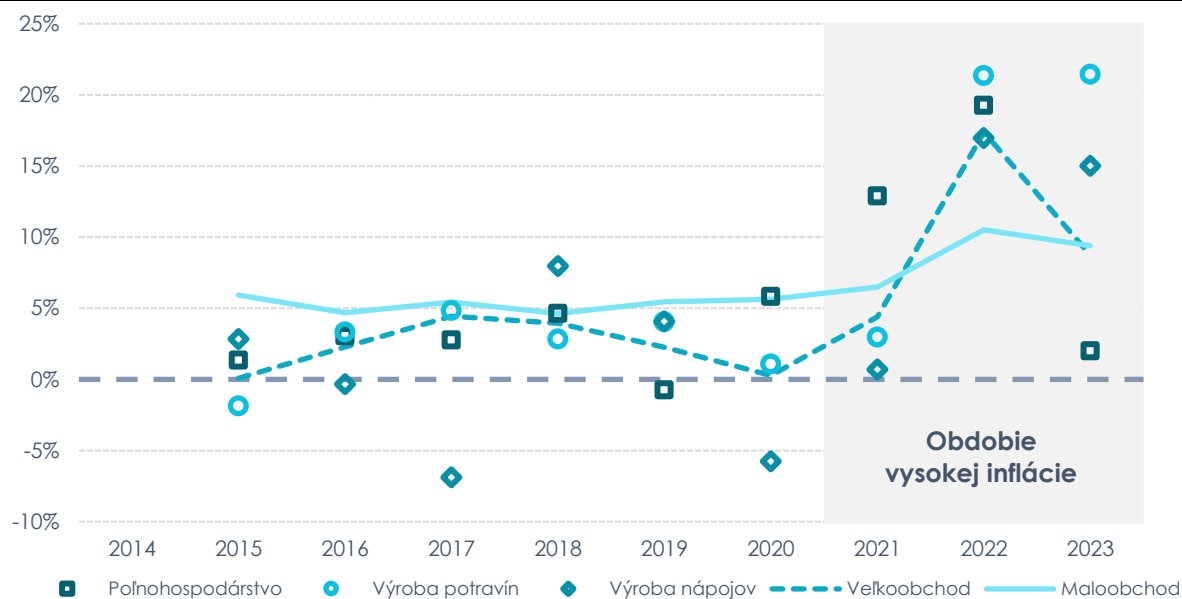
Graf 31 – Inflácia poháňala rekordné rasty tržieb, najvýraznejší rast nastal v spracovateľskom priemysle



Poznámka: Hodnota celkových tržieb je vyjadrená v bežných cenách. Vývoj tržieb v jednotlivých sektoroch potravinovej vertikály je reprezentovaný indexom so základom roka 2020

Zdroj: Vlastný výpočet na základe dát z databázy účtovných závierok

Graf 32 – Maloobchod vykazuje stabilný rast tržieb, zvyšné sektory sú citlivé na ekonomické šoky



Poznámka: Hodnota celkových tržieb je vyjadrená v bežných cenách. Pozorované tempo rastu tržieb je v medziročnom vyjadrení (YoY)

Zdroj: Vlastný výpočet na základe dát z databázy účtovných závierok

Podľa najnovších údajov z účtovných závierok patria medzi najväčšie sektory z pohľadu dosiahnutých tržieb tie, ktoré sa nachádzajú na vrchole potravinárskej vertikály (viď Príloha 8). V roku 2023 dosiahli tržby vo veľkoobchode úroveň presahujúcu 7,98 miliardy eur, zatiaľ čo v maloobchode presiahli úroveň 10 miliárd eur. Skutonosť, že práve tieto sektory dosahujú najvyššie tržby, nie je prekvapujúca. Tržby ako ekonomický ukazovateľ totiž reflektujú nielen objem predaja, ale aj kumuláciu pridanej hodnoty, ktorá vzniká na nižších stupňoch potravinárskej vertikály – od poľnohospodárskej prvovýroby cez spracovateľský priemysel až po distribúciu a predaj konečnému spotrebiteľovi.

V rámci maloobchodného sektora má najvýznamnejšie postavenie odvetvie **Maloobchod v nešpecializovaných predajniach** (NACE 47110), ktoré sa podieľa na viac ako 92 % celkových tržieb generovaných v maloobchode. Toto odvetvie zahŕňa veľké obchodné reťazce, ktoré zohrávajú kľúčovú úlohu v distribúcii potravín na Slovensku. **Obchodné reťazce sú často v centre verejných diskusií o cenovej politike, pričom sa im pripisuje významný vplyv na rast cien potravín.** Všeobecným argumentom je silné postavenie umožňujúce firmám efektívne ovplyvňovať konečné spotrebiteľské ceny prostredníctvom silného vyjednávacieho postavenia voči dodávateľom a výrobcam. Tento fenomén môže predstavovať významné dôsledky vedúce ku zmenám štruktúry odvetvia, pretože trhová sila v rukách niekoľkých významných hráčov môže znižovať konkurenciu a vytvárať bariéry pre vstup nových subjektov do samotného odvetvia maloobchodu s potravinami, ale taktiež, vzhľadom na svoje postavenie, ovplyvňuje vývoj odvetvových štruktúr vo všetkých segmentoch vertikály. **Význam tohto odvetvia sa odráža aj v analýze sektorovej koncentrácie,**

keďže jeho podiel na celkových tržbách potravinárskeho reťazca zásadne ovplyvňuje úroveň odvetvovej koncentrácie vo vertikále a tým aj dynamiku konkurenčného prostredia.

Z hľadiska tržieb, za sektormi maloobchodu a veľkoobchodu nasleduje **sektor výroby potravín**, ktorý v roku 2023 dosiahol hodnotu približne 5,6 miliardy eur. Tento sektor **je charakteristický vysokou diverzifikáciou ekonomických činností, keďže zahŕňa širokú škálu odvetví s rôznorodou produkciou**. Podľa výšky tržieb, patria medzi najvýznamnejšie odvetvia Prevádzka mliekarní (NACE 10510), Spracovanie mäsových výrobkov (NACE 10130) a Výroba chleba a čerstvého pečiva (NACE 10710). Tieto tri odvetvia sa v roku 2023 podieľali na viac ako 40 % celkových tržieb v sektore výroby potravín, čo poukazuje na ich významnú úlohu v rámci potravinárskeho priemyslu. Na opačnom konci spektra sa nachádza **sektor výroby nápojov**, ktorý generoval tržby tesne presahujúce 1 miliardu eur. Tento sektor **je najmenší nielen z hľadiska objemu tržieb, ale aj z pohľadu počtu aktívnych hospodárskych subjektov a produktovej rozmanitosti**. V porovnaní s ostatnými sektormi má menej vymedzených odvetví, čo sa odráža na nižšej úrovni diverzifikácie produkcie.

Hoci výška tržieb poskytuje cenné informácie o ekonomickej sile jednotlivých sektorov a ich príspevku k tvorbe finálnej hodnoty produktov, sama o sebe nedokáže odhaliť podrobnosti o štruktúrnom usporiadaní odvetvia. Tržby nezohľadňujú rozloženie trhovej sily medzi firmami, úroveň konkurencie ani efektívnosť alokácie zdrojov v jednotlivých segmentoch. **Pre komplexné pochopenie trhovej sily podnikateľských subjektov je preto nevyhnutné analyzovať štruktúru jednotlivých odvetví hospodárstva. Ide najmä o sledovanie ukazovateľov, ako sú odvetvová koncentrácia, podiely jednotlivých firiem v rámci odvetvia ich pôsobnosti alebo stupeň podnikateľskej dynamiky.** Hoci samotná analýza odvetvovej štruktúry neposkytuje úplný obraz o rozsahu trhovej sily, ktorou disponujú jednotlivé firmy, je dôležitým nástrojom na identifikáciu štruktúrnych nerovnováh a potenciálnych problémov spojených s mierou hospodárskej súťaže.

V kontexte štruktúrnych nerovnováh, **jednou z často diskutovaných tém v rámci potravinového reťazca je napríklad slabé postavenie poľnohospodárov v porovnaní so spracovateľskými firmami a veľkými maloobchodnými reťazcami.** Poľnohospodári často čelia situácii, v ktorej nemajú dostatočnú vyjednávaciu silu na to, aby si zabezpečili spravodlivé ceny za svoje produkty. **Dôvodom je nerovnováha v kúpnej sile medzi jednotlivými článkami reťazca. Silnejší hráči, ako sú veľké spracovateľské firmy alebo obchodné reťazce, môžu využiť svoju pozíciu v rámci potravinárskej vertikály na vyjednanie výhodnejších podmienok,** čo môže viesť k situácii, kde poľnohospodári dostávajú nižšie ceny za svoje produkty, než by tomu bolo v odvetviach s vyššou úrovňou konkurencie⁵⁹.

⁵⁹ Agricultural Markets Task Force (2016). „Improving market outcomes: Enhancing the position of farmers in the supply chain“.

Ak už bolo spomenuté v predchádzajúcich kapitolách, na hodnotenie konkurenčných podmienok sa používajú ukazovatele koncentrácie, ktoré reflektujú rozloženie moci medzi jednotlivé firmy. Konkurenciu medzi firmami nemožno merať priamo, ale jej stav sa hodnotí prostredníctvom ukazovateľov rozdelených do troch hlavných kategórií:

- **Štrukturálne ukazovatele** analyzujú štruktúru sektoru, respektíve odvetvia, napríklad prostredníctvom koncentrácie firiem. Vysoká koncentrácia môže obmedziť konkurenciu, znížiť výber pre spotrebiteľov a zvýšiť ceny. Nie vždy však musí znamenať slabú súťaž – môže byť výsledkom intenzívnej konkurencie medzi veľkými firmami, ktoré dosahujú vyššiu efektivitu;
- **Výkonnostné ukazovatele** hodnotia výsledky, ako sú marže (pomer ceny k hraničným nákladom). Vysoké marže signalizujú trhovú silu, ktorá umožňuje firmám dosahovať nadmerné zisky. Ak sú marže dlhodobo na vysokých úrovniach, môže to byť prejav oslabenej konkurencie a dominancie veľkých hráčov;
- **Dynamické ukazovatele** sledujú faktory ako vstup a výstup firiem, inovácie či zmeny trhových podielov. Stabilná dynamika je nevyhnutná na udržanie konkurenčného tlaku, podporu inovácií a dlhodobého rastu. Ak dynamika klesá, dochádza ku zníženiu flexibility jednotlivých odvetví, čo vedie k stagnácii a znižuje sa miera konkurencie⁶⁰.

Súčasný ekonomický výskum poukazuje na významné zmeny v konkurencii za posledné desaťročia, vrátane rastúcej koncentrácie priemyslu, vyšších marží a ziskov, zväčšujúcich sa rozdielov medzi lídrami a zvyšnými firmami a klesajúcej podnikateľskej dynamiky⁶¹. Tieto trendy mohli prispieť k problémom, ako je stagnácia produktivity, rastúca mzdová nerovnosť na úrovni sektorov, ale aj firiem a pokles investícií prejavujúci sa znížením kapitálovej intenzity produkcie.

Zhodnotením daných ukazovateľov poskytujeme v nasledujúcich častiach tejto analýzy obraz o stave a vývoji potravinárskej vertikály na Slovensku. Situáciu v rámci potravinárskej vertikály hodnotíme prostredníctvom analýzy tržieb a ziskov na úrovni jednotlivých sektorov a firiem. Hlbšie sa venujeme aj vývoju miery koncentrovanosti naprieč jednotlivými odvetviami a identifikujeme potenciálne súťažné obmedzenia v kontexte rastu cenovej hladiny potravín a zmeny marží potravinárskych výrobkov.

⁶⁰ European Commission (2024). „Protecting competition in a changing world - Evidence on the evolution of competition in the EU during the past 25 years“.

⁶¹ European Commission (2024). „Protecting competition in a changing world - Evidence on the evolution of competition in the EU during the past 25 years“.

3.1 Odvetvová koncentrovanosť

Potravinový reťazec sa vyznačuje výraznými nerovnovahami v počte aktérov na jeho jednotlivých stupňoch. Na jednej strane stoja tisíce dodávateľov, najmä poľnohospodárov, ktorí vstupujú do reťazca ako primárni výrobcovia. Na druhej strane sa nachádza oveľa menší počet odberateľov – spracovateľov, veľkoobchodníkov a maloobchodníkov, ktorí produkty následne distribuujú širokému okruhu spotrebiteľov. **Táto nerovnovaha vytvára špecifické dynamiky a významne ovplyvňuje konkurenčné podmienky v celom reťazci⁶².**

Konkurencia medzi firmami je proces, v ktorom sa podniky snažia prilákať zákazníkov atraktívnejšími ponukami ako ich konkurenti. **Efektívna hospodárska súťaž motivuje firmy znižovať ceny, zlepšovať kvalitu produktov, zvyšovať produktivitu a inovovať. Takýto proces odmeňuje efektívne firmy väčším trhovým podielom a vytláča menej efektívne podniky z trhu,** čím podporuje rast investícií, inovácií, produktivity a zamestnanosti. Výskum však ukazuje, že v ekonomikách EÚ dochádza k nárastu koncentrácie, prírážok a ziskov, zatiaľ čo podnikateľská dynamika klesá⁶³.

Hoci sa sektory potravinárskeho reťazca v mnohých krajinách zdajú byť málo koncentrované, detailnejšia analýza poukazuje na riziko nízkej úrovne hospodárskej súťaže vo vybraných odvetviach. Existuje silná pozitívna korelácia medzi sektorovou a odvetvovou koncentráciou, čo naznačuje, že analýzy vývoja odvetvovej koncentrácie môžu pomôcť lepšie pochopiť vývoj koncentrácie v užšie definovanom hospodárskom segmente⁶⁴.

Meranie koncentrácie na úrovni odvetvia predstavuje významné metodologické výzvy, ktoré vyplývajú zo širokej definície sektorov. Takáto klasifikácia nemusí vždy presne odrážať skutočnú situáciu v jednotlivých segmentoch, v rámci ktorých firmy reálne súťažia. Navyše, pri analýze koncentrácie sa často opomínajú významné faktory, ako sú dovozy a vývozy alebo majetkové prepojenia firiem, čo môže viesť k nepresnému určeniu trhových podielov a skresleniu celkového obrazu hospodárskej súťaže. **Dôležité je rozlišovať medzi koncentráciou na úrovni sektora a koncentráciou v užšie vymedzených segmentoch.** Mnohé sektory sa môžu na prvý pohľad javiť ako nízko koncentrované, avšak tento záver nemusí platiť pre jednotlivé odvetvia. Tento nesúlad vyplýva zo širších priemyselných klasifikácií, ktoré agregujú dáta a kombinujú vysoké trhové podiely dosahované podnikmi v užšie definovaných odvetviach. **Výsledkom je, že sektorová koncentrácia býva často nižšia ako koncentrácia na odvetvovej úrovni, čo môže viesť k podceneniu stavu hospodárskej súťaže vo vybraných odvetviach⁶⁵.**

Analýza údajov získaných z účtovných závierok umožňuje kvantifikovať koncentráciu na úrovni odvetvia prostredníctvom indexov, najmä Herfindahl-Hirschmanovho indexu (HHI). Výpočty koncentrácie boli realizované na národnej úrovni, pričom jednotlivé

⁶² OECD (2024). „Competition in the Food Supply Chain“.

⁶³ European Commission (2024). „Protecting competition in a changing world - Evidence on the evolution of competition in the EU during the past 25 years“.

⁶⁴ Deconinck, K. (2021). „Concentration and market power in the food chain“.

⁶⁵ Bajgar, M. et al. (2023). „Industry concentration in Europe and North America“.

odvetvia sú klasifikované podľa NACE kódov na 4-miestnej úrovni. Následne sa hodnoty agregujú na úroveň sektorov, pričom sa berie do úvahy relatívna veľkosť jednotlivých odvetví.

V období posledných desiatich rokov sektorová koncentrovanosť vykazuje mierne rastúci trend naprieč celou vertikálou (viď Graf 33). Hoci index HHI nevykazuje vysokú volatilitu, jeho hodnoty majú tendenciu dlhodobo narastať. Výnimkou je sektor výroby nápojov, kde medzi rokmi 2014 a 2020 dochádzalo k poklesu hodnoty indexu. Tento trend sa však od roku 2020 zvrátil a HHI v tomto sektore zaznamenal mierny nárast z úrovne 2 278 na súčasných 2 363 bodov. **Od začiatku pandémie COVID-19 možno pozorovať zvyšujúcu sa koncentráciu vo všetkých sektoroch potravinárskej vertikály. Tento jav pravdepodobne súvisí s "prečistením trhu" v dôsledku lockdownov, ktoré viedli k zániku viacerých ekonomických subjektov.**

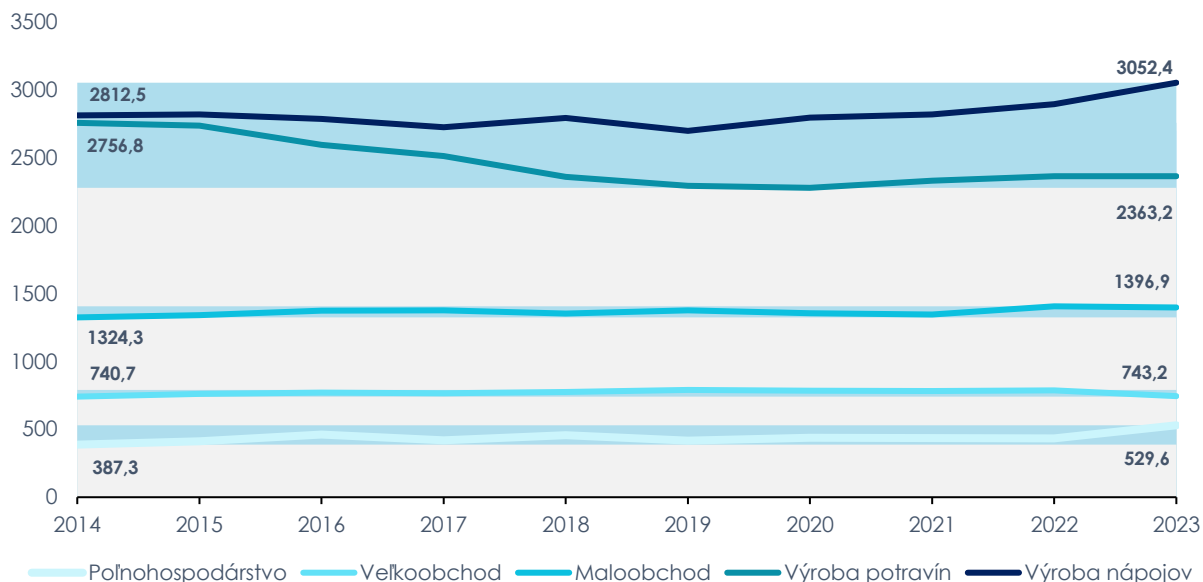
Analýza distribúcie indexu HHI za rok 2023 poukazuje na to, že poľnohospodárstvo, ako spodná časť potravinovej vertikály, zostáva sektorom s najnižšou mierou koncentrácie. Hodnota indexu HHI na úrovni 530 bodov signalizuje odvetvie s rovnomernejšie rozdelenými podielmi na výrobe, rozptýlenou odvetvovou štruktúrou a dostatočným počtom aktívnych subjektov. **Vrchná časť vertikály, ktorú tvoria veľkoobchod a maloobchod, podobne nevykazuje významné znaky vysokej koncentrácie.** Index HHI pre veľkoobchod dosiahol v roku 2023 hodnotu 743 bodov, čo zodpovedá nízkej úrovni koncentrovanosti a maloobchodný sektor vykázal mierne vyššiu hodnotu 1 379 bodov, stále však v rozmedzí, ktoré neindikuje problémy so stavom hospodárskej súťaže.

V prípade poľnohospodárstva je však potrebné zohľadniť, že uplatňovanie národnej definície trhu nemusí vždy presne odrážať skutočnú konkurenčnú dynamiku. Prvovýrobcovia často pôsobia na lokálnych trhoch, kde môžu existovať výraznejšie rozdiely v úrovni koncentrácie v porovnaní s celonárodnými údajmi. Z tohto dôvodu nemusí byť výpočet indexu HHI na úrovni celého štátu dostatočne presným ukazovateľom štrukturálneho usporiadania firiem v poľnohospodárskom sektore. Pre lepšie pochopenie konkurenčných vzťahov v tomto odvetví **je preto vhodné rozlišovať a definovať lokálne trhy, pričom by sa malo zohľadniť regionálne rozloženie výrobcov, logistické faktory a odlišnosti v dopyte po jednotlivých produktoch** (bližšie Box 5 a 7). Taktiež v uvedenej analýze nie je zohľadnené možné zaradenie viacerých samostatných subjektov do jednej ekonomickej skupiny.

Zvýšenú pozornosť si vyžaduje najmä stredná časť potravinárskej vertikály, konkrétne spracovateľský priemysel. Sektor výroby nápojov vykazoval za rok 2023 hodnotu HHI na úrovni 3 052 bodov, čím sa radí do pásma vysoko koncentrovaných odvetví, čo naznačuje potenciálne riziko pre zachovanie konkurenčného prostredia. **Navyše, od roku 2019 je v tomto sektore pozorovaný kontinuálny rast koncentrácie, čo môže vyvolávať obavy o dlhodobé udržanie konkurenčných podmienok.** Mierne nižšie hodnoty možno sledovať v sektore výroby potravín, kde po predchádzajúcom poklese koncentrácie došlo k miernemu nárastu indexu na úroveň tesne pod hranicou 2 500 bodov. Vývoj koncentrácie v týchto sektoroch naznačuje zvýšenú potrebu

monitorovania, aby bolo možné včas identifikovať možné riziká spojené s rastúcou odvetvovou koncentráciou a zabezpečiť udržanie konkurenčného prostredia.

Graf 33 - Koncentrovanosť zaznamenala mierne rastúci trend, problematický sa javí spracovateľský priemysel



Poznámka: Koncentrovanosť je vyjadrená indexom HHI na základe 4-miestneho NACE kódu

Zdroj: Vlastný výpočet na základe dát z databázy účtovných závierok

Detailný pohľad na vývoj koncentrácie na úrovni jednotlivých odvetví ponúka Tabuľka 1, ktorá obsahuje výsledné hodnoty indexu HHI pre tie odvetvia, ktorých podiel na celkových tržbách sektora dlhodobo presahoval tri percentá. Menšie odvetvia do analýzy neboli zahrnuté, keďže by mohli skresliť celkové hodnotenie koncentrovanosti. Dôvodom je skutočnosť, že odvetvia s nízkym objemom tržieb prirodzene vykazujú vyššiu mieru koncentrácie, čo je dôsledok obmedzeného počtu aktívnych subjektov a nižšieho záujmu o vstup na trh, resp. v týchto prípadoch dané činnosti nepredstavujú hlavnú časť aktivít subjektov a teda v rámci tržieb nie sú vykazované pod daným kódom. Typickým príkladom sú odvetvia ako pestovanie korenín (NACE 01280) alebo výroba zmrzliny (NACE 10520), kde sa počet ekonomicky aktívnych subjektov dlhodobo pohybuje na jednocifernéj úrovni. Tieto odvetvia dosahujú zanedbateľný podiel na celkovej produkcii sektora a ich index HHI je vysoko volatilný, keďže aj malé zmeny v tržbách alebo počte firiem môžu viesť k významným výkyvom v úrovni koncentrácie.

Hodnota indexu odvetvovej koncentrácie HHI zaznamenala v priebehu posledného desaťročia rast vo väčšine sektorov potravinovej vertikály. Tento **trend však nevedol k rovnomernému nárastu naprieč odvetviami, keďže rozptýl zmien v hodnotách indexu koncentrovanosti sa naprieč sektormi značne líši**. Zvýšená koncentrácia sa prejavuje najmä v strednej časti vertikály, konkrétne v sektoroch spracovania potravín a výroby nápojov, kde sú podmienky konkurenčného prostredia náchylnejšie na obmedzenia. Spracovateľský sektor je charakteristický vysokou rozmanitosťou z hľadiska počtu a typov ekonomických činností. Táto heterogenita si vyžaduje

podrobnejšiu analýzu na identifikáciu konkrétnych segmentov, ktoré najviac prispievajú k rastu hodnôt indexu HHI. **Identifikácia odvetví je kľúčová pre presné zhodnotenie rizík spojených s obmedzením hospodárskej súťaže.**

Aj keď rast koncentrácie prebiehal relatívne miernym tempom, **detailnejšia analýza poukazuje na to, že tento nárast je do značnej miery výsledkom vývoja v niekoľkých špecifických odvetviach**, pričom intenzita hospodárskej súťaže sa vo väčšine z nich javí ako dostatočne silná.

V roku 2023 bolo z celkového počtu 35 analyzovaných odvetví identifikovaných 16 ako nekoncentrované, s hodnotou indexu HHI nižšou ako 1 500 bodov. **Deväť odvetví vykazovalo miernu úroveň koncentrovanosti**, s hodnotami HHI v rozmedzí od 1 500 do 2 500 bodov, zatiaľ čo **desať odvetví dosiahlo úroveň vysokej koncentrovanosti**, kedy index HHI presiahol hranicu 2 500 bodov. Vysoko koncentrované odvetvia spolu s väčšinou mierne koncentrovaných sa koncentrujú predovšetkým v sektore spracovateľského priemyslu. Naopak, odvetvia s nízkou úrovňou koncentrácie sú prítomné v poľnohospodárstve a vo veľkoobchodnom sektore.

Rozdelenie odvetví podľa úrovne koncentrovanosti sa od roku 2014 mierne zmenilo. **Na začiatku sledovaného obdobia bolo identifikovaných viac nekoncentrovaných odvetví** (v počte 21), **ale súčasne existoval aj väčší počet vysoko koncentrovaných odvetví**, ktorých bolo 11. Väčšina týchto zmien bola výsledkom posunov medzi kategóriami koncentrovanosti o jednu úroveň. Odvetvia sa často nachádzali na hraniciach definujúcich jednotlivé kategórie, čo spôsobovalo ich prechod medzi skupinami v závislosti od aktuálneho vývoja trhových podielov aktívnych firiem.

Dôležitejšie ako samotná zmena počtu odvetví v jednotlivých kategóriách je sledovanie trendov vývoja koncentrovanosti. **Z celkového počtu 35 odvetví bol v 23 prípadoch zaznamenaný nárast hodnoty indexu HHI, zatiaľ čo v 12 odvetviach došlo k poklesu.** Rasty aj poklesy boli zaznamenané vo všetkých sektoroch potravinárskej vertikály, avšak výraznejšie zmeny sa prejavili predovšetkým v spracovateľskom priemysle. Tento jav nie je prekvapujúci, keďže práve v tomto sektore sú hodnoty indexu HHI prirodzene vyššie, čo zvyšuje citlivosť na zmenu hodnôt ukazovateľa. Najvýznamnejší nárast hodnoty indexu HHI bol zaznamenaný v odvetví Výroba škrobu a škrobových výrobkov (NACE 10620), kde index vzrástol o 1 701 bodov. Výrazný nárast sa prejavil aj v odvetví Destilovanie, úprava a miešanie alkoholu (NACE 11010), kde index stúpol o 1 499 bodov. Naopak, najväčší pokles indexu HHI bol zaznamenaný v odvetví Výroba ostatných potravinárskych výrobkov (NACE 10890), kde sa hodnota znížila o 2 045 bodov, a v odvetví Výroba sladů (NACE 11060), kde pokles dosiahol 1 038 bodov.

Trendy vývoja indexu koncentrovanosti naznačujú posun smerom k oligopolistickým štruktúram a konvergenciu k vyšším, avšak nie monopolistickým úrovňam koncentrácie **vo vybraných odvetviach potravinárskej vertikály. Vývoj hodnôt indexu koncentrovanosti nepredpokladá potenciálne problémy v oblasti hospodárskej súťaže vo zvyšných častiach potravinárskej vertikály. Vývoj naznačuje, že rast koncentrácie nie je univerzálnym javom naprieč celým hospodárskym prostredím.**

Zvyšovanie koncentrovanosti sa deje predovšetkým vo vybraných odvetviach, pričom rastúca intenzita koncentrácie v týchto odvetviach prispieva k miernemu nárastu celkovej hodnoty indexu HHI v sledovanom období.

Naopak, nepatrné zmeny sa odohrali v maloobchodnom sektore, kde sa ukázalo, že maloobchodné reťazce pôsobiace na Slovensku, reprezentované odvetvím Maloobchod v nešpecializovaných predajniach (NACE 47110), zaznamenali mierny nárast hodnoty HHI o 57 bodov počas poslednej dekády. **Hoci sa často poukazuje na to, že obchodné reťazce disponujú významnou trhovou silou, súčasná hodnota indexu koncentrovanosti, ktorá dosiahla 1 326 bodov, naznačuje, že odvetvie zostáva dostatočne konkurenčné.** Táto hodnota sa pohybuje tesne pod hranicou, ktorá oddeľuje odvetvia s nízkou koncentráciou od mierne koncentrovaných odvetví, čo možno interpretovať ako pozitívny signál o stále existujúcej zdravej konkurencii v sektore maloobchodu.

Tabuľka 1 - Prehľad vývoja indexu odvetvovej koncentrovanosti (HHI) v sektore potravinárskej vertikály na Slovensku

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Poľnohospodárstvo	387,3	411,0	462,4	419,5	455,6	416,9	437,6	436,1	433,4	529,6
01110 Pestovanie obilnín	39,3	39,2	40,3	43,7	38,1	44,5	41,4	41,6	44,2	41,8
01130 Pestovanie zeleniny	1041,7	1133,6	867,3	1337,2	1658,6	1714,4	1827,4	1893,4	2005,2	1220,9
01410 Chov dojníc	272,1	221,1	251,1	263,5	262,8	268,0	289,0	290,0	290,2	186,0
01460 Chov ošípaných	1350,0	1393,0	1416,1	1383,1	1386,3	1399,2	1381,6	1574,8	1607,7	1650,9
01470 Chov hydiny	677,0	633,5	712,9	746,5	662,3	554,7	593,5	585,3	572,8	604,8
01500 Zmiešané hospodárstvo	79,3	66,9	63,5	63,6	61,3	62,2	62,1	61,4	68,8	76,9
01610 Služby súvisiace s pestovaním plodín	292,6	348,5	290,5	349,7	295,6	292,3	297,3	265,2	294,1	438,8
Výroba potravín	2756,8	2735,2	2594,9	2513,2	2359,5	2293,0	2278,4	2329,8	2364,6	2363,2
10110 Spracovanie a konzervovanie mäsa	1250,4	1271,6	1308,0	1232,7	1286,7	1437,9	1474,3	923,4	1111,4	1620,3
10120 Spracovanie a konzervovanie hydínového mäsa	2903,8	2673,9	2648,7	2461,5	2361,2	2306,8	2579,0	3339,1	3152,3	3853,2
10130 Spracovanie mäsových a hydínových mäsových výrobkov	1815,7	2212,4	2403,2	2315,2	1857,8	1802,4	2036,8	1621,8	1602,3	1511,3
10390 Iné spracovanie a konzervovanie ovocia a zeleniny	2138,0	2367,6	2315,5	2397,4	2437,3	2245,3	1827,9	1892,9	1830,4	2171,0
10410 Výroba rastlinných a živočíšnych olejov a tukov	2853,8	2366,5	2055,5	2381,4	3299,3	2646,5	3147,8	3897,3	3522,4	3563,0
10510 Prevádzka mliekarní a výroba syrov	1237,1	1266,6	1236,6	1254,9	1253,6	1212,2	1208,3	1225,7	1270,3	1278,6
10610 Výroba mlynských výrobkov	1126,7	1125,0	1293,1	1327,5	1315,8	1456,9	1539,6	1594,6	1628,5	2065,1
10620 Výroba škrobu a škrobových výrobkov	8131,9	8015,9	7464,2	7189,9	7035,5	6720,6	6585,7	7026,9	7420,5	9832,9
10710 Výroba chleba, výroba čerstvého pečiva a koláčov	477,6	436,2	412,9	410,5	434,7	387,9	366,1	368,3	443,8	362,6
10720 Výroba suchárov a keksov, trvanlivého pečiva a koláčov	4617,9	4562,5	4747,9	4496,6	4358,9	4436,8	4311,2	4068,1	3814,3	3628,2
10810 Výroba cukru	5041,9	5519,9	5301,7	5367,6	5083,3	5317,3	5228,9	5485,4	5389,3	5587,4
10820 Výroba kakaa, čokolády a cukrovín	3695,8	3926,6	4527,9	4432,9	4465,9	4369,7	4319,7	4247,4	6435,8	4052,9
10890 Výroba ostatných potravinárskych výrobkov	3610,2	3571,9	2812,6	2815,9	2667,2	2635,2	2290,5	2264,4	2214,2	1565,1

Výroba nápojov	2812,5	2819,3	2785,0	2724,0	2793,4	2697,8	2796,0	2817,9	2895,4	3052,4
11010 Destilovanie úprava a miešanie alkoholu	1977,0	2069,2	2110,7	1868,6	2014,9	1999,5	2029,4	2125,9	2730,3	3476,0
11020 Výroba hroznového vína	1037,1	974,2	954,7	861,2	897,0	900,2	886,8	865,6	800,5	860,4
11050 Výroba piva	3824,4	3776,7	3788,1	3667,3	3790,0	3791,8	3955,9	4055,7	4099,6	4185,5
11060 Výroba sladu	3438,5	3023,9	3151,7	3076,9	2502,4	2473,1	2472,4	2418,6	2309,4	2400,1
11070 Výroba nealkoholických nápojov	2686,2	2836,1	2603,5	2883,7	3076,7	2617,5	2911,5	2989,2	3073,5	3124,8
Veľkoobchod	740,7	761,8	770,5	766,6	775,1	790,1	783,5	782,6	787,1	743,2
46210 Veľkoobchod s poľnohospodárskymi surovinami	616,1	604,9	599,8	581,7	582,6	600,0	575,8	656,4	763,1	705,9
46310 Veľkoobchod s ovocím a zeleninou	683,0	630,1	605,5	651,7	614,4	664,8	723,7	723,4	792,1	741,1
46330 Veľkoobchod s mliečnymi produktmi, vajcami a jedlým olejom	734,9	714,8	714,6	785,4	868,4	851,8	893,1	586,8	756,1	960,9
46340 Veľkoobchod s nápojmi	1064,3	1082,1	1051,0	1019,7	985,0	1023,6	883,3	669,7	653,0	574,5
46360 Veľkoobchod s cukrom a čokoládou a cukrovinkami	822,4	1220,7	1181,5	1184,9	1216,1	1229,3	1339,0	1228,4	1852,4	1605,5
46380 Veľkoobchod s inými potravinami	992,4	1123,5	1255,8	1353,0	1534,4	1504,1	1448,0	1617,5	1094,6	1085,7
46390 Nešpecializovaný veľkoobchod s potravinami	717,5	719,9	730,9	704,2	698,8	701,2	712,3	728,3	744,6	671,6
Maloobchod	1324,3	1340,5	1374,9	1376,8	1351,7	1375,8	1353,9	1344,9	1405,8	1396,9
47110 Maloobchod v nešpecializovaných predajniach	1269,5	1293,2	1330,7	1318,8	1285,9	1303,4	1292,6	1293,5	1328,2	1326,2
47220 Maloobchod s mäsom a mäsovými výrobkami	548,5	741,2	1179,2	1500,3	1768,0	2063,0	1679,4	1575,2	2677,9	2684,9
47290 Ostatný maloobchod s potravinami	3025,9	2689,9	2424,2	2542,5	2443,2	2327,8	2328,3	2208,8	2048,6	1836,6

Poznámka: Sektorová agregácia HHI sa zakladá na váženom priemery indexu koncentrovanosti v jednotlivých odvetviach. Váhy sú vypočítané ako relatívna veľkosť odvetvia, respektíve ako podiel celkových tržieb odvetvia na celkových tržbách sektora

Zdroj: Vlastný výpočet na základe dát z databázy účtovných závierok

Distribúcia trhových podielov najväčších firiem a jej vývoj vo väčšine prípadov korešponduje s hodnotami indexu HHI. Výsledky analýzy miery koncentrácie, vyjadrenej prostredníctvom ukazovateľa CR (Concentration Ratio), tak potvrdzujú závery o distribúcii trhových podielov (viď Graf 34). Detailné porovnanie trendov ukazovateľov koncentrovanosti HHI a CR10 je podrobne spracované v Prílohe 9, ktorá poskytuje hlbší pohľad na dynamiku trhových podielov a identifikuje odvetvia, kde sa koncentračné tendencie zintenzívňujú alebo, naopak, oslabujú.

Najčastejšie diskutovaným odvetvím potravinárskeho reťazca z hľadiska možných problémov s hospodárskou súťažou býva segment maloobchodného predaja potravín. **Napriek častej kritike, ktorej čelia maloobchodné reťazce** nielen na Slovensku, ale aj v zahraničí, údaje naznačujú, že **miera koncentrácie v slovenskom maloobchode je v medzinárodnom kontexte relatívne priaznivá**. Mnohé súťažné autority v rámci Európskej únie upozorňujú na vysokú mieru koncentrácie v segmente maloobchodného predaja, pričom v niektorých krajinách dosahuje táto koncentrácia mimoriadne vysoké hodnoty. **Slovenský maloobchodný predaj vykazuje v porovnaní s viacerými členskými štátmi EÚ nižšiu úroveň odvetvovej koncentrácie, čo naznačuje relatívne diverzifikovanejšie konkurenčné prostredie**. V roku 2023 bolo 69,3 % celkových tržieb v slovenskom maloobchode sústredených v rámci štyroch najväčších firiem (CR4), pričom desiatka najväčších podnikov (CR10) ovládala 79,5 % maloobchodného trhu. Tento stav je v medzinárodnom kontexte stále pomerne priaznivý, najmä pri porovnaní so štátmi, kde je koncentrácia maloobchodného sektora výrazne vyššia. Pre ilustráciu, v Lotyšsku dosiahol trhový podiel troch najväčších firiem v roku 2023 úroveň 68 %, zatiaľ čo vo Fínsku to bolo až 82 %. Ešte vyššiu koncentráciu možno pozorovať v Rakúsku, kde štyri najväčšie firmy ovládali 91 % maloobchodného trhu. Podobne aj v Chorvátsku bola miera koncentrácie mimoriadne vysoká, keďže trhový podiel desiatich najväčších maloobchodných reťazcov v roku 2023 predstavoval 86,7 %⁶⁶.

Isté známky trhovej sily naznačuje nanajvýš vývoj pozície najväčšej firmy v maloobchode s potravinami. V roku 2023 dosiahol reťazec Lidl trhový podiel vo výške 22,6 %, pričom za posledných päť rokov Lidl zastával vedúcu pozíciu. **Stabilná a dlhodobá nemenná vedúca pozícia jednej firmy môže podľa princípov teórie súťažnej ekonomie signalizovať menej konkurenčné trhové prostredie**. Napriek tomu sa takýto scenár v podmienkach slovenského maloobchodu javí ako nepravdepodobný. **Trhový podiel firmy síce zostáva najvyšší, avšak nedosahuje úroveň, ktorá by jej umožnila uplatňovať výraznú trhovú silu, a teda určovať ceny, podmienky vstupu alebo obmedzovať konkurentov**. Zároveň neexistujú dôkazy o tom, že by sa rozdiel medzi trhovým podielom lídra a jeho najvýznamnejších konkurentov prehlboval. Práve naopak, **konkurenčný boj medzi maloobchodnými reťazcami na Slovensku sa javí ako intenzívny, vzhľadom na nízke rozdiely trhových podielov**. V neposlednom rade, trhová rovnováha môžu narušiť aj nové subjekty, ak sú bariéry vstupu na trh nízke, čo v prípade maloobchodného sektora platí. **Vzhľadom na vstup významného poľského**

⁶⁶ OECD Global Forum on Competition (2024). „Competition in the Food Supply Chain - Contributions from Austria, Croatia, European Union, Finland and Latvia“.

maloobchodného reťazca Biedronka (od marca 2025), a za predpokladu, že žiadny súčasný hráč trh neopustí, **očakáva sa postupný pokles miery koncentrácie v segmente maloobchodu s potravinami v nasledujúcich rokoch.** Vývoj ukazovateľa miery koncentrácie už v súčasnosti potvrdzuje výskyt intenzívnej súťaže v rámci maloobchodného segmentu, keďže podiel tržieb sústredených medzi desať najväčších maloobchodných subjektov v období rokov 2014 a 2023 vykazoval stabilné hodnoty, v rozmedzí 77,8 až 79,5 %. (viď Príloha 9).

V sektore poľnohospodárstva je distribúcia trhových podielov výrazne rovnomernejšia. S výnimkou odvetvia Chov ošipovaných (NACE 01460) neprekračujú štyri najväčšie firmy v pozorovaných odvetviach kumulatívny trhový podiel vo výške 50 %. Najkonkurenčnejšie odvetvie v rámci potravinárskej vertikály na Slovensku predstavuje Zmiešané hospodárstvo (NACE 01500), kde sa hodnota ukazovateľa CR4 dlhodobo pohybuje pod úrovňou 10 %, čo svedčí o vysokej miere konkurencie.

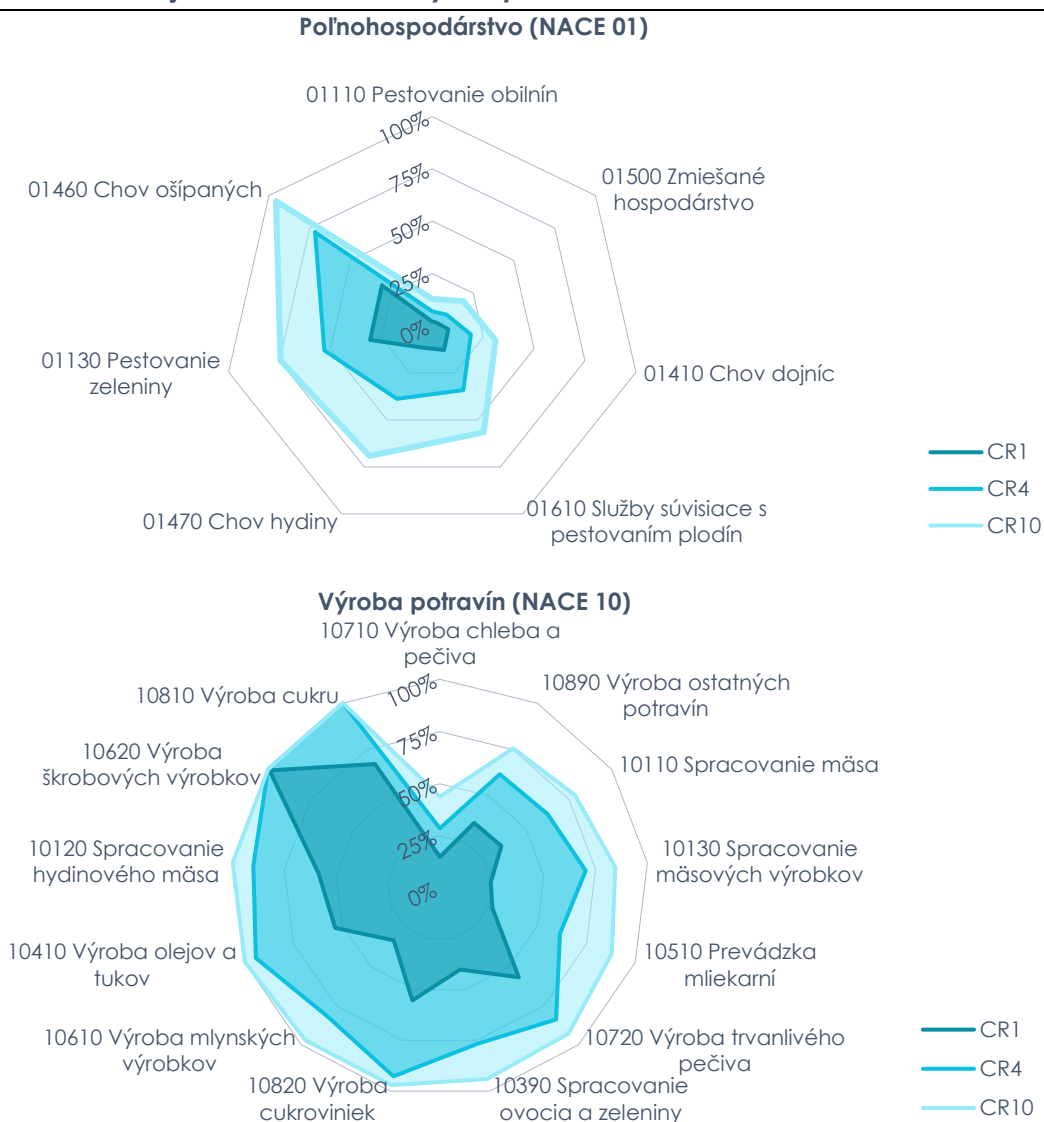
Naopak, odvetvia spracovateľského priemyslu vykazujú vysokú koncentráciu trhových podielov vedúcich firiem. V týchto odvetviach sa javí, že desiatka najväčších firiem ovláda prakticky celé odvetvie. Pozoruhodné je, že rozdiel medzi trhovými podielmi štyroch a desiatich najväčších firiem je často minimálny, čo naznačuje, že skutočná trhová sila je koncentrovaná v ešte užšom počte podnikateľských subjektov. Zvyšných šesť firiem v rámci CR10 prispieva k celkovým tržbám len marginálne. V odvetviach, ako je výroba cukru (NACE 10810), Výroba tukov a olejov (NACE 10410), Výroba cukrovínok (NACE 10820), Výroba piva (NACE 11050) a Výroba sladu (NACE 11060), je takmer celá produkcia sústredená medzi štyri najväčšie firmy, čo naznačuje obmedzenú veľkosť konkurencie. Význam pôsobnosti firmy nemusí zodpovedať reálnemu stavu, keďže hodnota indexu HHI môže byť nadhodnotená dôsledkom metodologických obmedzení (bližšie Box 5 a 6).

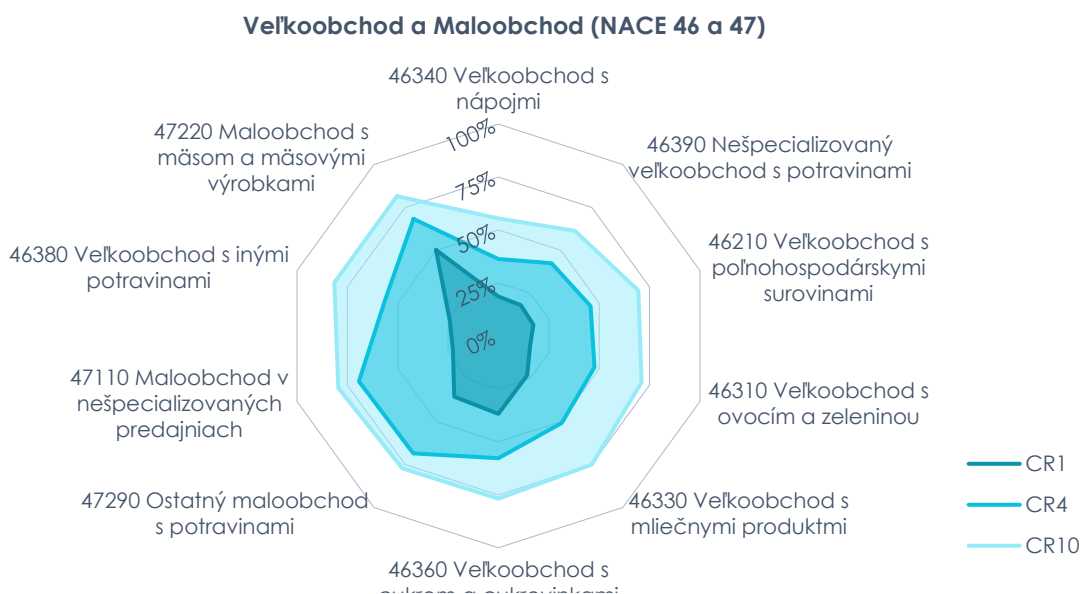
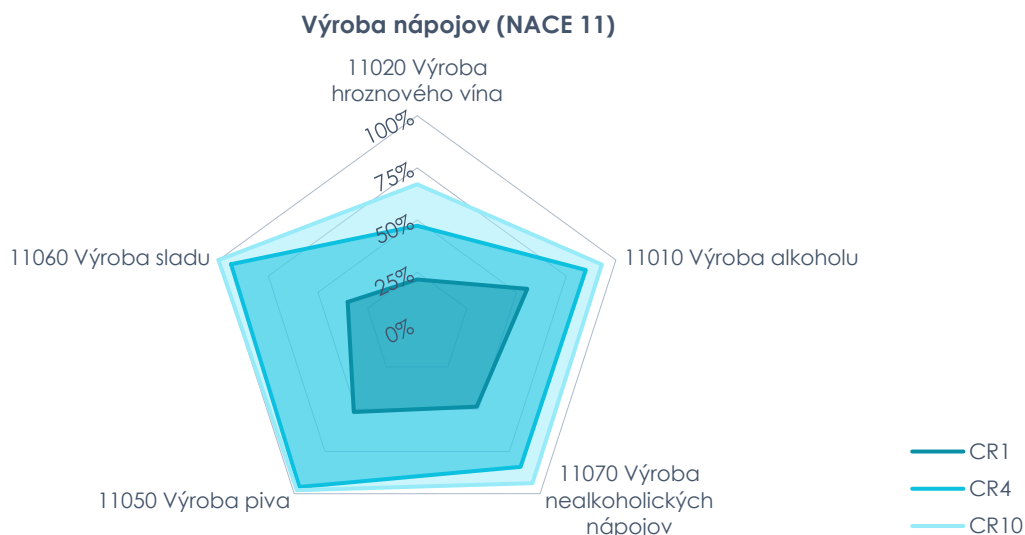
Extrémnym príkladom vysokej úrovne koncentrácie je odvetvie výroby škrobových výrobkov (NACE 10620), kde celé odvetvie závisí od činnosti jediného subjektu, a to od spoločnosti Tate & Lyle Boleráz. Tento stav sa odráža v hodnote indexu HHI, ktorá dosahuje 9 833 bodov, čo z teoretického vymedzenia signalizuje monopolnú štruktúru a absenciu akejkoľvek významnej konkurencie v danom odvetví. **Jedným z možných vysvetlení vysokej koncentrácie v spracovateľských odvetviach môže byť slabé zastúpenie domácej produkcie na spotrebiteľskom trhu.** Všetky zmienené odvetvia s vysokou mierou koncentrácie zároveň vykazujú vysoký podiel dovozu na celkovej hodnote tovarov dostupných na domácom trhu. **Napriek tomu, že údaje poukazujú na extrémnu koncentráciu, je potrebné ich interpretovať opatrne.** Keďže veľká časť spotreby týchto produktových kategórií pochádza zo zahraničia, treba tento faktor zohľadniť pri hodnotení úrovne hospodárskej súťaže (bližšie box 6).

Naopak, nižšia úroveň koncentrácie by mohla byť prítomná v odvetví Výroba chleba a pečiva (NACE 10710), ktoré v roku 2023 ako jediné vykazovalo koncentráciu tržieb desiatich najväčších firiem na celonárodnej úrovni pod hranicou 50 %, čo môže poukazovať na fragmentovanejšiu štruktúru tohto odvetvia v porovnaní s ostatnými odvetviami spracovateľského priemyslu. **Aj v tomto prípade je však vo vzťahu**

k hodnoteniu úrovne koncentrovanosti v tomto odvetví nevyhnutné brať pri interpretácii údajov na zreteľ metodologické výzvy (bližšie Box 5). Taktiež, vzhľadom na určité špecifiká a trendy v odvetví Výroba chleba a pečiva (NACE 10710), resp. rôzne charakteristiky produktov, ktoré do tejto NACE kategórie patria (napr. rozdielna doba spotreby produktov) sa môže v niektorých segmentoch ukázať ako vhodné pristúpiť k meraniu odvetvovej koncentrovanosti na užšej ako národnej úrovni (bližšie Box 7).

Graf 34 - Poľnohospodárstvo a obchod sú vysoko konkurenčné odvetvia, štruktúra výrobných sektorov je formovaná veľkými spoločnosťami





Poznámka: Koncentrovanosť je vyjadrená mierou koncentrácie CRn na základe 4-miestneho NACE kódu

Zdroj: Vlastný výpočet na základe dát z databázy účtovných závierok

Niektoré odvetvia, ktoré vykazujú vyššie hodnoty ukazovateľov koncentrácie však nemusia nutne predstavovať problémy s hospodárskou súťažou. Slovensko, ako malá ekonomika, sa vyznačuje relatívne malým vnútorným trhom. **Menšie trhy majú tendenciu vykazovať vyššiu koncentráciu v dôsledku menšieho počtu konkurenčných firiem a substitútov**, pričom existuje inverzný vzťah medzi koncentráciou a veľkosťou hospodárstva⁶⁷. **Zásadný dopad na formovanie vnútorného trhu preto predstavuje integrácia Slovenska do EÚ.** Na jednej strane jednotný európsky trh priniesol slovenským subjektom nové príležitosti v podobe rozšírenia trhov a väčšieho výberu produktov pre spotrebiteľov. Na druhej strane však viedol k štrukturálnym zmenám, ktoré zvyšujú vyjednávaciu silu silných hráčov na jednotlivých stupňoch reťazca a

⁶⁷ European Commission (2024). „Protecting competition in a changing world - Evidence on the evolution of competition in the EU during the past 25 years“.

prehlbujú nerovnováhy medzi účastníkmi⁶⁸. **Počet aktérov na každej úrovni dodávateľského reťazca preto ďalším z faktorov, ktorý ovplyvňuje spotrebiteľské ceny.**

Zníženie dynamiky podnikania predstavuje vážny problém konkurencieschopnosti, pretože vstup nových subjektov na trh a výstup zanikajúcich firiem sú kľúčové faktory podporujúce inovácie a rozvoj. Proces takzvanej kreatívnej deštrukcie, pri ktorom nové technológie, obchodné modely a postupy nahrádzajú tie zastarané, prispieva k hospodárskemu rastu a zvyšovaniu produktivity. Výskumy však naznačujú, že **rastúca odvetvová koncentrácia môže znižovať podnikateľskú dynamiku tým, že posilňuje pozíciu veľkých etablovaných hráčov na úkor menších subjektov**⁶⁹. Model trhovej dynamiky ilustruje, že investície do nehmotných aktív, ako sú technológie, „good-will“ či „know-how“, znižujú variabilné náklady firiem, ale zároveň zvyšujú fixné náklady a vytvárajú bariéry vstupu na trh. Tieto faktory posilňujú význam etablovaných spoločností, ktoré si dokážu udržiavať vedúce pozície, zatiaľ čo pre nové firmy je vstup čoraz náročnejší⁷⁰.

Na Slovensku medzi rokmi 2015 a 2023 došlo k nárastu počtu aktívnych firiem vo všetkých častiach potravinárskej vertikály, s výnimkou veľkoobchodu, kde ich počet klesol takmer o 10 % (viď Graf 35). Najvýraznejšia relatívna zmena nastala v sektore výroby potravín, kde počet firiem vzrástol o takmer 75 %, čo by mohlo naznačovať zvýšenú konkurenciu.

Hoci celkový počet firiem významne ovplyvňuje ukazovatele odvetvovej koncentrácie, **samotný nárast počtu podnikov nemusí automaticky viesť k poklesu hodnôt indexov HHI alebo CR.** Dôvodom je, že **slovenský potravinársky sektor je v súčasnosti zastúpený veľkým množstvom malých a stredných podnikov s nízkym trhovým podielom, ktoré nie sú schopné vytvárať dostatočný tlak na veľkých hráčov.** Najmä štruktúra spracovateľských odvetví je formovaná malým počtom veľkých firiem. **Vysoký počet menších firiem možno z pohľadu konkurenčného prostredia považovať za pozitívum, avšak rozdiel medzi lídrami a zvyšnými firmami sa javí privysoký.**

Kedže najvyššie hodnoty indexu HHI sú práve v spracovateľskom priemysle, súčasný vývoj naznačuje, že významný rast počtu malých podnikov nezaručuje dostatočné zníženie odvetvovej koncentrácie na prijateľnú úroveň (hodnota HHI pod 1 500 bodov). Nárast počtu firiem v sektore výroby potravín síce prispel k poklesu odvetvovej koncentrácie, avšak hodnoty sú naďalej v pásme vysokej koncentrácie. Priemerná hodnota indexu HHI v sektore výroby potravín medzi rokmi 2015 a 2023 klesla z 2 735 na 2 363 bodov. **Napriek tomu výrazný rast počtu firiem v sektore výroby potravín možno vnímať ako pozitívny signál pre oživenie trhovej dynamiky.** Na druhej strane, v poľnohospodárstve, výrobe nápojov a maloobchode sa napriek rastu počtu firiem hodnoty indexu HHI neznížili – práve naopak, v období rokov 2015 až 2023 zaznamenali

⁶⁸ European Commission (2024). „Transition Pathway for the agri-food industrial ecosystem“.

⁶⁹ European Commission (2024). „Protecting competition in a changing world - Evidence on the evolution of competition in the EU during the past 25 years“.

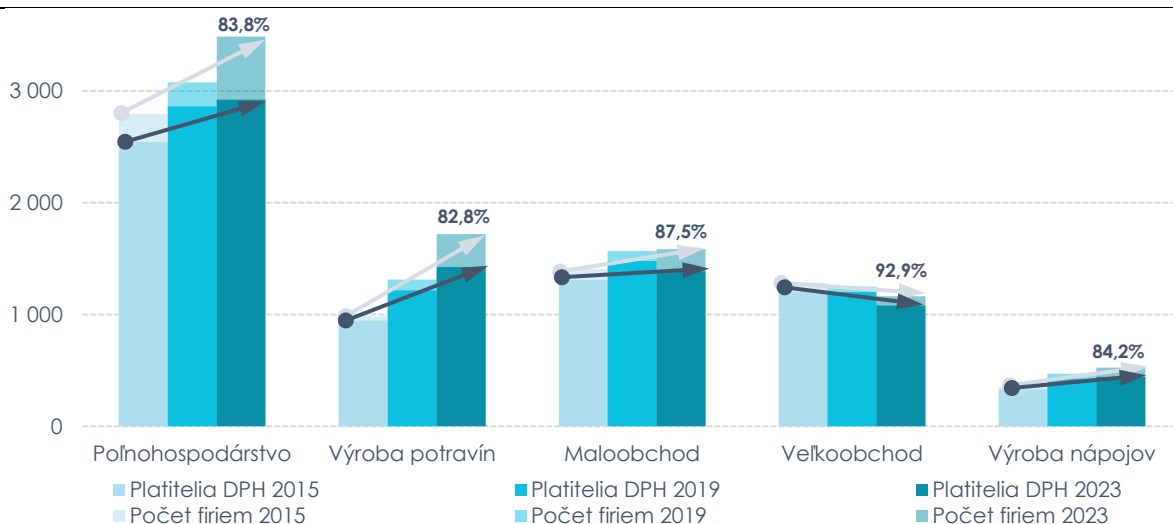
⁷⁰ De Ridder, M. (2024). „Market power and innovation in the intangible economy“.

nárast. Pre zvýšenie konkurencieschopnosti je nevyhnutné, aby nové podniky dokázali expandovať a etablovať sa do takej miery, že budú predstavovať reálnu konkurenciu najväčším firmám a oslabia ich trhovú silu.

Podiel etablovaných podnikov sa medzi rokmi 2015 a 2023 znížil vo všetkých potravinárskych sektoroch, pričom najvýraznejšia zmena nastala v sektore výroby potravín. Počet etablovaných firiem (vyjadrený počtom platiteľov DPH) tu poklesol o viac než 13 percentuálnych bodov, čo naznačuje príchod nových firiem a oživenie trhu. **Kým v rokoch 2015 – 2019 tento ukazovateľ rástol, v nasledujúcom období došlo k jeho poklesu, pravdepodobne v dôsledku pandémie, ktorá eliminovala zraniteľné firmy a zároveň podnietila vznik nových podnikateľských subjektov.** Tento trend potvrdzujú aj údaje o relatívnom náraste počtu nových firiem, ktorý bol vyšší v porovnaní s rastom celkového počtu podnikov vo všetkých sektoroch. V prípade veľkoobchodu hovoríme o miernejšom znížení (-9,4 %) v porovnaní s celkovým poklesom podnikateľských subjektov (-10,2 %).

Hoci pandémia pravdepodobne podporila vznik malých výrobcov a prispela k diverzifikácii trhu, väčšina týchto firiem zatiaľ nedisponuje dostatočnými zdrojmi ani kapacitami na to, aby dokázali konkurovať etablovaným veľkým podnikom. **Ich prítomnosť tak skôr odráža krátkodobé zmeny spôsobené krízovými faktormi než dlhodobú transformáciu trhu.** Kľúčovým faktorom v tomto procese bude podpora podnikateľského prostredia, ktoré umožní rozvoj udržateľnej konkurencie a posilnenie trhovej dynamiky.

Graf 35 - Najviac firiem pribudlo vo výrobných sektoroch, medzi obchodníkmi došlo ku konsolidácii trhu



Poznámka: Celkový počet firiem predstavujú firmy s kladnými nenulovými tržbami. Zvyšné záznamy boli pre tento účel odstránené z pozorovania, z dôvodu eliminácie skreslenia výsledných hodnôt. Počet platiteľov DPH vychádza z počtu firiem dosahujúcich tržby nad zákonom stanovenú hranicu registračnej povinnosti DPH vo výške 49790 eur

Zdroj: Vlastný výpočet na základe dát z databázy účtovných závierok

Potravinový reťazec býva charakteristický mimoriadnou rozmanitosťou štruktúry jednotlivých odvetví, ktoré zahŕňajú rôzne úrovne horizontálnej koncentrácie. Táto

rôznorodosť je rovnako viditeľná v spektre hospodárskych subjektov, od malých a stredných podnikov (MSP) až po veľké nadnárodné korporácie. **Práve rozdielnosť v štruktúre jednotlivých častiach potravinárskej vertikály môže jedným z kľúčových faktorov vysvetľujúcich rozdiely vo výške marží medzi sektormi, čo následne determinuje mieru prenos cien na vyššie stupne vertikály.**

Empirické poznatky naznačujú, že prítomnosť nekonkurenčných odvetví a využívanie trhovej sily sú často považované za hlavné faktory, ktoré vedú k nedokonalkej cenovej transmisii⁷¹. **Avšak, z analýzy dát sa javí, že súčasná potravinová inflácia na Slovensku bola primárne spôsobená inými než súťažnými faktormi.** Nižšia miera hospodárskej súťaže vo vybraných odvetviach prispela k nedávnym cenovým šokom pravdepodobne v obmedzenej miere, keďže existuje málo dôkazov o rozšírenom probléme v oblasti hospodárskej súťaže v potravinárskych sektoroch na Slovensku. **Ak má Slovensko zlepšiť stav hospodárskej súťaže v sektoroch so zvýšenou koncentráciou, je potrebné zamerať sa na odstránenie bariér vstupu, podporu technologických inovácií a zlepšenie podmienok pre malé a stredné podniky.**

Box 5 – Metodologické výzvy pri meraní odvetvovej koncentrácie

Pri hodnotení stavu odvetvovej koncentrácie, určovanej prostredníctvom ukazovateľov Herfindahl-Hirschmanovho indexu (HHI) a miery koncentrácie (CR), **je nevyhnutné poukázať na viaceré metodologické výzvy, ktoré môžu ovplyvniť presnosť a spoľahlivosť záverov.** Tieto ukazovatele sú založené výlučne na dvoch hlavných premenných, a to celkovej hodnote produkcie meranej tržbami firiem a počte subjektov pôsobiacich v odvetviach. Takýto prístup však opomína viacero aspektov, ktoré sú kľúčové pre komplexné posúdenie úrovne konkurencieschopnosti.

V prvom rade je potrebné zdôrazniť, že **tržby reprezentujú predovšetkým hodnotu domácej produkcie, čo neposkytuje presný obraz o pôvode tovarov a služieb, ktoré si v skutočnosti konkurujú na domácom trhu.** To je obzvlášť relevantné v prípade potravinárskeho sektora, kde značná časť tovaru, ktorý konkuruje domácim produktom, pochádza zo zahraničia. Zároveň platí, že určitý podiel produkcie slovenských firiem je exportovaný na zahraničné trhy. Údaje o tržbách tak zahŕňajú aj export, ktorý nie je prítomný na domácom trhu, a naopak, nezohľadňujú objem importovaného tovaru, ktorý priamo konkuruje domácej produkcii. Tento metodologický nedostatok môže vysvetľovať zdanlivý monopol firmy Tate & Lyle Boleráz v odvetví Výroba škrobových výrobkov (NACE 10620), keďže firma sa významne orientuje na export, zatiaľ čo značná časť konkurenčných výrobkov dostupných na domácom trhu pochádza z dovozu.

Ďalšou významnou metodologickou výzvou je štruktúra štatistickej klasifikácie ekonomických činností, známa pod skratkou NACE, **ktorá zaraďuje podniky do konkrétnych odvetví na základe ich primárnej činnosti.** Tento prístup vedie k skresleniu, pretože **ak podnik vyrába viacero druhov tovarov, celá jeho produkcia sa**

⁷¹ European Commission (2009). „Analysis of price transmission along the food supply chain in the EU“.

vykazuje pod odvetvie, ktoré zodpovedá jeho hlavnej činnosti. Napríklad spoločnosť, ktorá sa primárne venuje spracovaniu čerstvého mäsa, ale zároveň vyrába aj mäsové výrobky, bude evidovaná výlučne v odvetví Spracovanie a konzervovanie mäsa (NACE 10110). Produkcia mäsových výrobkov sa v tomto prípade nezapočíta do odvetvia Spracovanie mäsových a hydinových mäsových výrobkov (NACE 10130), čo **môže viesť k podhodnoteniu skutočnej úrovne konkurencie, a naopak k nadhodnoteniu v odvetví, kde firma primárne pôsobí.** Podobná situácia sa týka aj spomínanej firmy Tate & Lyle Boleráz, ktorej portfólio ekonomických činností presahuje rámec výroby škrobových výrobkov. Existuje množstvo podobných príkladov, čo poukazuje na fakt, že absencia podrobnej štruktúry tržieb predstavuje významný limitujúci faktor, ktorý môže skresľovať hodnoty ukazovateľov koncentrovanosti. **V praxi to znamená, že firmy, ktoré sú evidované v jednom odvetví, môžu v skutočnosti konkurovať podnikom vo viacerých segmentoch hospodárstva, čo tieto ukazovatele nezachytávajú.**

Významným problémom je aj definovanie relevantného trhu z priestorového hľadiska. Ukazovatele koncentrovanosti vychádzajú z predpokladu, že trh tvorí celá domáca ekonomika. **Tento prístup však nie je vhodný pre všetky typy tovarov a služieb. Najmä v prípade potravín zohráva dôležitú úlohu čerstvosť a trvanlivosť výrobkov, čo prirodzene obmedzuje geografický rozsah trhu.** Okrem toho zohrávajú významnú rolu aj logistická náročnosť a v neposlednom rade kúpna sila a spotrebiteľské preferencie, ktoré môžu byť výrazne odlišné v rôznych regiónoch. Príkladom môže byť odvetvie Výroba chleba a pečiva (NACE 10710), kde si firmy v rámci niektorých segmentov (napr. segment nebaleného, nedopekaného čerstvého pečiva môžu konkurovať na lokálnej úrovni. **V takýchto prípadoch je vhodnejšie uvažovať o definovaní lokálnych trhov namiesto celonárodného trhu,** pričom by sa mala zohľadniť rôzna kúpna sila obyvateľstva a regionálne preferencie spotrebiteľov. Zohľadnenie geografického rozdelenia trhov by mohlo prispieť k presnejšiemu výpočtu ukazovateľov koncentrácie a tým aj k lepšiemu porozumeniu konkurenčných vzťahov. Rovnako je dôležité pracovať s definíciou nadnárodných trhov, vzhľadom na výraznú penetráciu zahraničných producentov a prítomnosť ich výrobkov na domácom trhu.

V neposlednom rade absencia informácií o majetkových prepojeniach medzi firmami tiež môže skresľovať úroveň koncentrácie v sektore. Prepojené firmy si v rámci rovnakého odvetvia prakticky nekonkurujú, keďže majú rovnakého majiteľa, a preto by bolo vhodné takéto firmy považovať za jeden subjekt. Napríklad v poľnohospodárstve vysoký počet firiem, respektíve farmárov, s malými trhovými podielmi vedie k nízkym hodnotám HHI. Analýza MPRV SR však ukazuje, že prepojené farmy, ktorých je 8,5-krát menej ako neprepojených, ovládajú až tretinu výmery poľnohospodárskej pôdy na Slovensku⁷². Taktiež priemerná podpora (priame platby) na konečného užívateľa výhod (KUV) v prepojených farmách je 5,85-krát vyššia ako

⁷² IPP MPRV SR. (2023). Analýza vplyvov stropovania priamych platieb Spoločnej poľnohospodárskej politiky a inštitucionálnej pripravenosti stropovania na konečného užívateľa výhod. Dostupné na: <https://rokovania.gov.sk/RVL/Material/28119/1>

priemerná podpora na KUV v neprepojených farmách. **Tieto zistenia indikujú, že ekonomická aktivita je viac koncentrovaná na prepojených farmách, čo pravdepodobne vedie k reálne vyšším hodnotám koncentračných indexov.** Z maloobchodného sektora sú dobrým príkladom reťazce Kaufland a Lidl. Síce si na maloobchodnom trhu konkurujú, no patria do prepojenej podnikateľskej skupiny Schwarz Gruppe.

Z týchto dôvodov je nevyhnutné formulovať závery o sektorovej, respektíve odvetvovej koncentrácii s istou mierou opatrnosti, aby sa zohľadnili všetky uvedené metodologické obmedzenia. **Ukazovatele HHI a CR by mali byť vnímané predovšetkým ako orientačné signály, ktoré môžu naznačiť potrebu hlbšej analýzy odvetvia a detailnejšieho preskúmania jeho štruktúry.** Doplnkové údaje, napríklad o výkonnosti firiem z hľadiska ziskovosti, môžu poskytnúť cenné informácie, ktoré napomôžu k presnejšej interpretácii výsledkov a formulovaniu spoľahlivejších záverov⁷³. **V neposlednom rade môžu dôležité poznatky priniesť aj sektorové prešetrovania realizované orgánmi pre hospodársku súťaž.** Práve tie môžu byť relevantnejším zdrojom dôkazov, keďže štandardizované ukazovatele často nedokážu dostatočne objasniť skutočnú situáciu na trhu tovarov a služieb⁷⁴.

Box 6 – Zahraničná konkurencia ako významný faktor zmeny úrovne koncentrovanosti

V tradičnej ekonomickej analýze sa trhovú koncentráciu hodnotí pomocou ukazovateľov, ako je Herfindahl-Hirschmanov index (HHI) alebo koncentračné pomery (CR), ktoré vyjadrujú podiely najväčších firiem na trhu. **Tieto ukazovatele sa väčšinou zakladajú na tržbách domácich producentov, čím vzniká skreslený obraz o skutočnej konkurencii na trhu.** Tržby totiž spravidla reprezentujú predovšetkým domácu produkciu, no nezohľadňujú pôvod všetkých produktov, ktoré si na domácom trhu reálne konkurujú. **Tento problém je obzvlášť výrazný v potravinárskom sektore, kde značnú časť ponuky tvoria dovážané výrobky, ktoré priamo súťažia s domácimi.** Zároveň sa však časť produkcie slovenských firiem vyváža, a teda nie je spotrebovaná na domácom trhu. Údaje o tržbách tak obsahujú aj export, ktorý nemá vplyv na domácu konkurenciu, a naopak, nezohľadňujú dovoz, ktorý má na ňu zásadný vplyv.

V dôsledku toho, tradičné ukazovatele trhovej koncentrácie ignorujú význam zahraničných konkurentov vstupujúcich na domáci trh prostredníctvom dovozu.⁷⁵ **V otvorených ekonomikách, ako je Slovensko, to vedie k systematickému nadhodnocovaniu koncentrácie a podhodnocovaniu skutočnej úrovne konkurencie.** Na odstránenie tohto skreslenia sa zavádza takzvaný importom upravený HHI (HHI-IA), ktorý možno definovať nasledovne:

⁷³ Deconinck, K. (2021). „Concentration and market power in the food chain“.

⁷⁴ European Commission (2024). „Transition Pathway for the agri-food industrial ecosystem“.

⁷⁵ Covarrubias, M. - Gutiérrez, G. – Philippon, T. (2019). „From Good to Bad Concentration? US Industries over the Past 30 Years“.

$$HHI_{IA} = \sum_{i=1}^N MarketShare_i^2 * (1 - MarketPenetration) \quad (7)$$

pričom

$$MarketPenetration = \frac{ImportedProduction}{(ImportedProduction + DomesticProduction)} \quad (8)$$

a zároveň

<i>MarketShare</i>	vyjadruje trhový podiel domácej firmy v domácom segmente hospodárstva
<i>MarketPenetration</i>	vyjadruje mieru penetrácie zahraničnej produkcie, respektíve podiel dovozu na celkovej spotrebe
<i>ImportedProduction</i>	vyjadruje hodnotu dovozenej produkcie
<i>DomesticProduction</i>	vyjadruje hodnotu domácej produkcie predanej na domácom trhu

Rovnicu možno zjednodušiť nasledovane:

$$HHI_{IA} = DomesticShare * HHI \quad (9)$$

pričom

$$DomesticShare = \frac{DomesticProduction}{(ImportedProduction + DomesticProduction)} \quad (10)$$

a zároveň

<i>DomesticShare</i>	vyjadruje podiel domácej produkcie na celkovej spotrebe
<i>HHI</i>	vyjadruje úroveň koncentrácie v segmentoch domácej ekonomiky vychádzajúc výlučne z hodnôt produkcie domácich firiem

Faktor penetrácie zahraničnej produkcie zohľadňuje, že zahraničná konkurencia efektívne „oslabuje“ podiel domácich firiem a znižuje ich schopnosť dosiahnutia významnej trhovej sily. Úprava *HHI* o dovoz tak prináša viacero analytických dôsledkov⁷⁶. Najčastejšie sa uvádzajú nasledovné vplyvy:

- **Zníženie nominálnej koncentrácie**, keďže hodnota ukazovateľa *HHI-IA* je vždy menšia alebo rovná štandardnému indexu *HHI*, ktorý sa vzťahuje výlučne na domácu produkciu. Tento aspekt znamená, že skutočná koncentrácia na trhoch či v sektore s vysokým dovozom je nižšia, ako by sa podľa štandardného *HHI* mohlo zdať;

⁷⁶ Gutiérrez, G. – Philippon, T. (2017). „Declining Competition and Investment In The U.S.“.

- **Lepšia indikácia konkurenčného tlaku**, pretože ukazovateľ *HHI-IA* lepšie zachytáva trhovú silu, pretože zohľadňuje substitučné produkty z dovozu. V segmentoch hospodárstva s vysokou mierou dovozu môže ukazovateľ *HHI-IA* signalizovať, že reálne trhové prostredie je omnoho konkurenčnejšie. Úprava indexu o import tento fakt koriguje proporcionálnym znížením trhových/sektorových podielov domácich subjektov;
- **Zlepšenie interpretácie pre regulačnú reakciu**, keďže ukazovateľ *HHI-IA* umožňuje lepšie rozhodovanie v oblastiach ako sú fúzie, štátne dotácie alebo ochrana spotrebiteľa. Napríklad, vysoký *HHI* nemusí nutne znamenať potrebu regulácie, ak vďaka konkurencii zo zahraničia vykazuje odvetvie alebo sektor dostatočnú úroveň konkurencie.

Zavedenie úpravy indexu *HHI* o dovoz však so sebou prináša aj viaceré výzvy a metodologické obmedzenia. Vo všeobecnosti sa najčastejšie poukazuje na:

- **Dostupnosť údajov**, keďže pre presný výpočet je potrebné mať spoľahlivé údaje o objeme a štruktúre dovozu, ideálne aj na úrovni firiem. Ak údaje na úrovni firmy nie sú dostupné, je možná úprava na odvetvovej úrovni, pričom je nevyhnutné zabezpečiť kompatibilitu údajov o zahraničnom obchode s hodnotou domácej produkcie, ktorá nasledujú rozdielnú metodológiu;
- **Rovnosť konkurenčného vplyvu** je predpokladom, že dovezené produkty pochádzajú z rovnako konkurenčného prostredia ako domáce, čo nemusí platiť pri odlišnej trhovej sile firiem, štruktúry dodávateľsko-odberateľských vzťahov, ale taktiež netreba opomenúť rovnakú, respektíve, obdobnú kvalitu produkcie;
- **Nezohľadnenie objemu exportu** predstavuje významné skreslenie, pretože časť produkcie slovenských firiem je určená na vývoz a vôbec nevstupuje na domáci trh. Tieto výstupy sa síce odrážajú v údajoch o tržbách, avšak nezúčastňujú sa domácej súťaže o spotrebiteľa. Výsledkom je, že trhové podiely domácich firiem môžu byť nadhodnotené, čím dochádza k nepresnému odhadu skutočnej intenzity konkurencie na vnútornom trhu;
- **Zanedbanie koncentrácie medzi dovozcami**, ak zahraničný dovoz pochádza z trhov, resp. sektorov, kde malý počet zahraničných firiem dosahuje významné trhové podiely alebo disponuje trhovou silou, ukazovateľ *HHI-IA* môže podhodnotiť skutočnú globálnu koncentráciu.

Keďže výpočet „štandardného“ ukazovateľa *HHI* vychádza z veľkosti produkcie na úrovni odvetvia, bolo nevyhnutné zabezpečiť kompatibilitu údajov hodnoty importu s hodnotami domácej produkcie, ktoré nasledujú rozličnú metodológiu. Pre správnu kategorizáciu boli využité prevodníky, ktoré prepájajú štatistické systémy ekonomickej klasifikácie NACE s metodológiou systémov OSN zaznamenávajúcich štatistické údaje o medzinárodnom obchode (takzvaná „Kombinovaná

nomenklatúra“). Tá je nástrojom na zatriedenie tovaru s cieľom spĺňať požiadavky spoločného colného sadzobníka EÚ a štatistiky vonkajšieho obchodu EÚ⁷⁷.

Úprava koncentrácie odvetvia o dovoz bola aplikovaná na tie odvetvia potravinárskej vertikály, ktoré v roku 2023 vykazovali vysoký stupeň koncentrovanosti. Hovoríme o odvetviach, v ktorých hodnota štandardného Herfindahl-Hirschmanovho indexu prekročila hranicu 2500 bodov. Prehľad týchto odvetví vrátane pôvodných a upravených hodnôt HHI prináša Tabuľka B6_1.

Porovnanie pôvodných a upravených hodnôt poukazuje na odolnejšie konkurenčné prostredie, keďže v mnohých vysoko koncentrovaných odvetviach dochádza ku stretu domácej a zahraničnej produkcie. Miera penetrácie zahraničných výrobkov na slovenský spotrebiteľský trh vedie k úmernému poklesu úrovne koncentrácie. Najmarkantnejšie zníženie HHI bolo zaznamenané v odvetviach Výroba kakaa, čokolády a cukrovínok a Výroba nealkoholických nápojov, kde vplyvom vysokej penetrácie importovanej produkcie odvetvová koncentrovanosť dosahuje hodnoty pod hranicou 1 500 bodov. Tieto odvetvia sa tak presunuli z kategórie vysokej koncentrácie medzi odvetvia s nízkou koncentráciou.

Tabuľka B6_1 – Vývoj hodnôt indexu odvetvovej koncentrovanosti a jeho zmena založená na úprave o importovanú produkciu

			2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
10410	Výroba olejov a tukov	HHI	2853,8	2366,5	2055,5	2381,4	3299,3	2646,5	3147,8	3897,3	3522,4	3563,0
		HHI-IA	1384,0	1366,2	1255,0	1363,1	1780,9	1460,9	1776,3	1872,1	1643,5	2419,0
10620	Výroba škrobu a škrobových výrobkov	HHI	8131,9	8015,9	7464,2	7189,9	7035,5	6720,6	6585,7	7026,9	7420,5	9832,9
		HHI-IA	7758,8	7673,3	7134,2	6825,0	6665,6	6310,5	6162,9	6595,2	6575,6	8580,1
10720	Výroba suchárov, trvanlivého pečiva a koláčov	HHI	4617,9	4562,5	4747,9	4496,6	4358,9	4436,8	4311,2	4068,1	3814,3	3628,2
		HHI-IA	2398,9	2254,6	2385,7	2360,2	2180,5	2172,5	1995,9	1726,3	1653,2	1640,4
10810	Výroba cukru	HHI	5041,9	5519,9	5301,7	5367,6	5083,3	5317,3	5228,9	5485,4	5389,3	5587,4
		HHI-IA	3863,6	4531,6	4267,8	4285,1	3685,1	3777,1	3853,4	4120,7	4007,8	3837,2
10820	Výroba kakaa, čokolády a cukrovínok	HHI	3695,8	3926,6	4527,9	4432,9	4465,9	4369,7	4319,7	4247,4	6435,8	4052,9
		HHI-IA	1191,5	1206,4	1173,7	1191,8	1262,9	1274,0	1267,8	1151,5	1183,3	1423,6
11010	Destilovanie úprava a miešanie alkoholu	HHI	1977,0	2069,2	2110,7	1868,6	2014,9	1999,5	2029,4	2125,9	2730,3	3476,0
		HHI-IA	1143,6	1138,6	1033,2	928,5	984,4	996,3	1062,0	1076,0	1245,0	1709,7
11050	Výroba piva	HHI	3824,4	3776,7	3788,1	3667,3	3790,0	3791,8	3955,9	4055,7	4099,6	4185,5
		HHI-IA	3159,0	3078,9	3114,1	2966,2	2954,3	3056,3	3113,0	3224,1	3263,0	3325,9
11070	Výroba nealkoholických nápojov	HHI	2686,2	2836,1	2603,5	2883,7	3076,7	2617,5	2911,5	2989,2	3073,5	3124,8
		HHI-IA	1758,3	1826,8	1541,9	1503,4	1522,0	1318,6	1392,5	1463,5	1464,1	1396,3

Zdroj: Vlastný výpočet na základe dát z databázy účtovných závierok a databázy Eurostat (ds-045409, dáta aktualizované 16/04/2025)

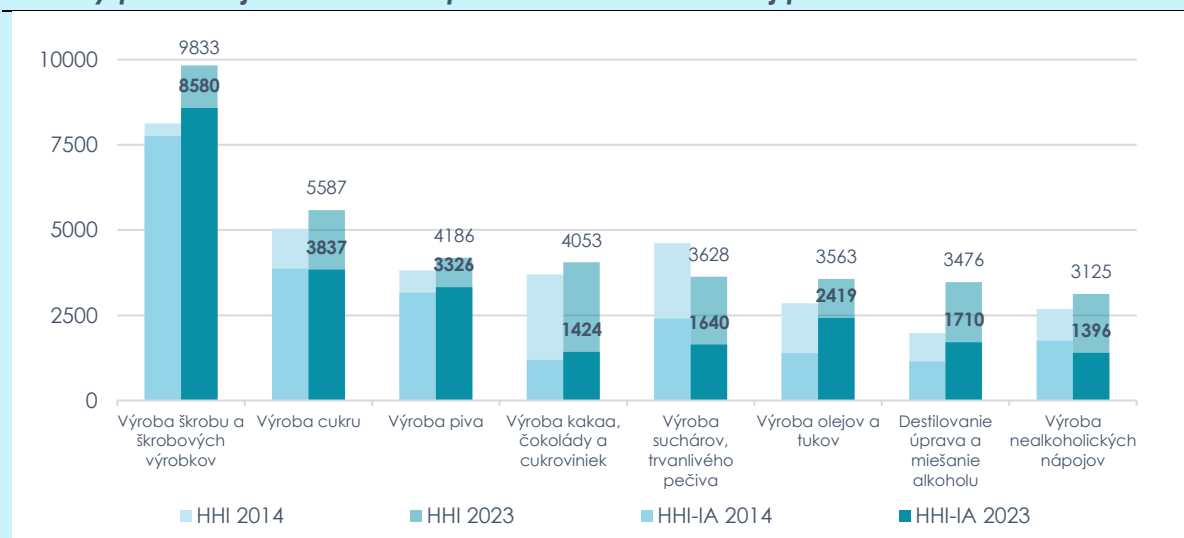
Index upravený o import (HHI-IA) vo všeobecnosti dosahuje nižšie hodnoty ako štandardný index koncentrácie. V prípade odvetví Výroba škrobu a škrobových výrobkov a Výroba piva však táto úprava priniesla len minimálne zníženie koncentrácie (viď Graf B6_1). **Jedným z metodologických obmedzení ukazovateľa**

⁷⁷ Commission communication (2000/C 150/03): „Code of conduct for the management of the Combined Nomenclature“.

HHI-IA je nezohľadnenie exportovanej produkcie, čo vedie k nadhodnoteniu trhových podielov domácich firiem. V sledovanom období sa podiel domácej produkcie v odvetví Výroba piva pohyboval na úrovni 80 %, pričom v prípade odvetvia škrobových výrobkov presahoval 90 %. Tieto hodnoty však nereflektujú skutočný stav trhu, kde má zahraničná produkcia významnejšie zastúpenie. Ak by sa index upravil aj o vývoz, hodnoty koncentrácie by boli nižšie v dôsledku vyššieho koeficientu penetrácie zahraničného tovaru.

V neposlednom rade, úprava indexu o import prináša zníženie volatility zaznamenaných hodnôt. V situáciách, keď klesá objem domácej produkcie, vyšší dovoz stabilizuje konkurenčné prostredie a prispieva k udržaniu rovnováhy na spotrebiteľskom trhu. Hoci počas poslednej dekády dochádzalo k zmenám hodnôt HHI-IA v jednotlivých odvetviach, ich rozsah bol podstatne menší než pri štandardnom indexe HHI. Navyše sa v niektorých odvetviach, ako napríklad Výroba nealkoholických nápojov či Výroba cukru, prejavil opačný vývojový trend. Kým štandardný ukazovateľ koncentrovanosti vykazuje rastúci trend, po úprave o dovoz dochádza buď ku stabilizácii hodnôt koncentrácie, alebo dokonca vykazuje klesajúci trend.

Graf B6_1 – Importovaná produkcia znižuje odvetvovú koncentrovanosť, veľkosť zmeny poukazuje na intenzitu penetrácie zahraničnej produkcie



Zdroj: Vlastný výpočet na základe dát z databázy účtovných závierok a databázy Eurostat (ds-045409, dáta aktualizované 16/04/2025)

Ukazovateľ HHI-IA tak poskytuje realistickejší obraz o konkurenčných pomeroch v jednotlivých častiach hospodárstva a umožňuje efektívnejšie hodnotenie stavu hospodárskej súťaže, čo pomáha presnejšiemu návrhu regulačných opatrení a odporúčaní hospodárskej politiky. Začlenenie úpravy je nevyhnutné najmä v odvetviach, kde dovoz tvorí významnú časť trhu, čo je aj prípad slovenského agro-potravinárskeho priemyslu. Aj napriek prítomným metodologickým nedostatkom možno výsledky interpretovať jasnejšie ako v prípade štandardného indexu odvetvovej koncentrovanosti.

Box 7 – Regionálna koncentrácia v odvetví výroby chleba a pečiva

Ako sa uvádza na príklade sektora výroby chleba a pečiva, vzhľadom na rôznosť produktovej škály výroby jednotlivých pekárenských spoločností sa môže zdať v tomto prípade vhodné posúdiť aj stupeň regionálnej miery konkurencie, ktorá sa môže líšiť od konkurencie na celonárodnej úrovni.

Výpočet miery koncentrácie výroby so zohľadnením regionálneho aspektu je možný iba na základe veľmi detailných údajov na úrovni dodávateľ-odberateľ a na základe informácií o už spomínanej produktovej škále výroby. Bohužiaľ tieto údaje v čase písania analýzy neboli dostupné. Z tohto dôvodu sa preto obrátime na ekonomický odhad regionálnej koncentrácie výroby vychádzajúci z údajov z účtovných závierok a z analytických údajov o zamestnanosti z databáz Sociálnej poisťovne. Konkrétne využijeme údaje o sídle, osobných nákladoch a tržbách firiem/podnikateľov a mieste výkonu práce jednotlivých zamestnancov. Keďže taktiež nepoznáme presné geografické rozdelenie dodávok/výroby (prevádzky firiem), rozhodli sme sa slovenský trh orientačne rozdeliť podľa administratívnych krajov. **Nepôjde teda o určenie geografických trhov v zmysle priestorových relevantných trhov, ako ich definuje zákon⁷⁸ ale o odhad, ktorý nám do určitej miery ponúkne indície o tom, ako by mohla vyzeráť regionálna odvetvová štruktúra a koncentrácia výroby v tomto odvetví.**

Ako uvádza Tabuľka 1, nízke hodnoty odvetvovej koncentrácie pri výrobe chleba a pečiva pravdepodobne neodzrkadľujú reálny stupeň miery hospodárskej súťaže. V roku 2023 bola zaznamenaná hodnota na úrovni 363 bodov, a teda predpokladom by bolo vysoko konkurenčné trhové prostredie. Následne sme vykonali niekoľko odhadov odvetvovej koncentrácie na úrovni krajov, ktorými sú:

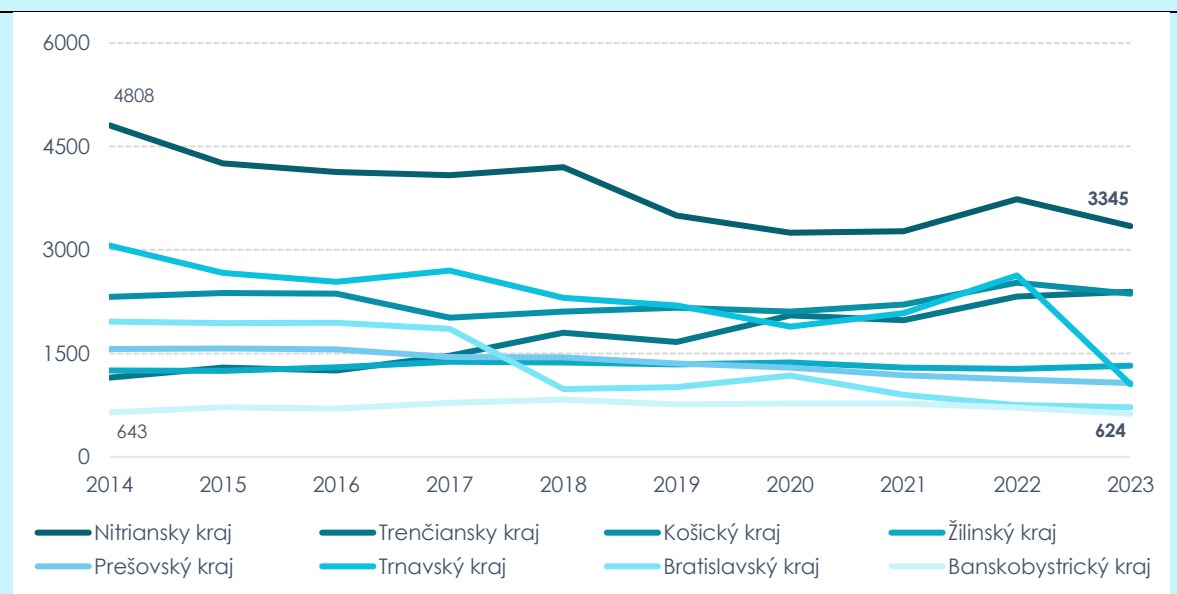
- Odhad na základe sídiel firme
- Odhad na základe sumy vyplatených miezd podľa miest výkonu práce zamestnancov
- Odhad na základe aproximácie tržieb podnikateľov podľa miest výkonu práce zamestnancov

Odhad na základe sídiel firme

Odhad podľa sídiel firiem berie do úvahy len administratívne sídlo firmy a nezachytáva fakt, že podnik môže mať viac prevádzok v rôznych lokalitách. Výška hodnôt regionálnej koncentrovanosti sa značne líši, pričom možno pozorovať mierne klesajúci trend vo väčšine krajov (viď Graf B7_1). Avšak, odhad na základe firemného sídla výrazne nadhodnocuje koncentrácie, najmä však v Nitrianskom kraji (v Nitrianskom kraji má svoju centrálu z hľadiska tržieb najvýznamnejší podnikateľ v rámci odvetvia - PENAM SK).

⁷⁸ Zákon č.187/2021 o ochrane hospodárskej súťaže, § 3, ods. 9 zákona.

Graf B7_1 – Vývoj indexu koncentrovanosti na regionálnej úrovni – aproximácia na základe firemného sídla



Zdroj: Vlastný výpočet na základe dát z databázy účtovných závierok

Odhad na základe sumy vyplatených miezd podľa miest výkonu práce zamestnancov

Ekonomická literatúra štandardne používa na výpočet sektorových koncentrácií firemné tržby. Sice nedisponujeme údajmi o tržbách na úrovni prevádzky, no máme k dispozícii údaje o celkových vyplatených mzdách podľa miest výkonu práce (aproximácia pre regionálne umiestnenie prevádzok podnikateľov). Keďže v odvetví výroby chleba osobné náklady tvoria 72 až 83 % pridanej hodnoty (produkcie), považujeme ich za relatívny presný odhad produkcie firiem v danom regióne. **Odhad pomocou údajov o vyplatených mzdách ukazuje, že regionálne miery koncentrácie výroby sú niekoľkokrát vyššie ako celoslovenské hodnoty (viď Tabuľka B7_1).**

Tabuľka B7_1 – Regionálne miery koncentrácie za rok 2023 - aproximácia prevádzok podnikateľov podľa sumy vyplatených miezd

Kraj	HHI
Bratislavský kraj	1035
Trnavský kraj	564
Trenčiansky kraj	751
Nitriansky kraj	1690
Žilinský kraj	1130
Banskobystrický kraj	753
Prešovský kraj	718
Košický kraj	1066

Zdroj: Vlastný výpočet na základe dát z databázy účtovných závierok a údajov Sociálnej poisťovne

Odhad na základe aproximácie tržieb podnikateľov podľa miest výkonu práce zamestnancov

Ako už bolo spomenuté, analýza nedisponuje údajmi o regionálnych tržbách na úrovni prevádzok. Avšak z údajov o celkových tržbách firiem a regionálnych vyplatených mzdách (podľa miesta výkonu práce) je možné odhadnúť kvázi „tržby“, ktorými každý zamestnanec svojou prácou prispieva do celkovej firemnej produkcie a aj určiť, v ktorom kraji sa jeho „príspevok“ nachádza. Pri aproximácii regionálnych tržieb/výroby pre potreby odhadu miery koncentrovanosti v odvetví postupujeme nasledovne:

- Z účtovných závierok firiem vypočítame za každú firmu podiel osobných nákladov na tržbách;
- Týmto podielom sú následne podľa krajov podelené osobné náklady zamestnávateľov. Vznikne tak príspevok každého zamestnanca do tržieb firmy v danom kraji a následne sú tieto príspevky sčítané na úrovni podnikateľa a kraja. Dostaneme tak odhad o tom, aká časť celkovej výroby daného podnikateľa sa vytvorí v danom regióne;
- Z takto vypočítaných kvázi „tržieb“ za regionálne diferencované „prevádzky“ firiem sa následne vypočíta miera koncentrovanosti výroby v danom kraji;
- V prípadoch, kedy zamestnávateľ má zamestnancov, ale nedisponujeme údajmi o tržbách (častočrát SZČO), je podnikateľovi priradený priemerný podiel osobných nákladov na tržbách z veľkostnej skupiny firiem (podľa počtu zamestnancov), do ktorej patrí. Následne sa týmto priemerným podielom delí jeho suma osobných výdavkov, vzniknú tak opäť kvázi „tržby“, ktoré opätovne sčítame na úrovni podnikateľa a kraja. Veľkostné skupiny firiem zamestnávateľov boli rozdelené na 20 rovnakých kvantilov podľa počtu zamestnancov.

Aplikovanie tohto prístupu opäť poukazuje na vyššie hodnoty odvetvovej koncentrácie v porovnaní s predpokladom o celoslovenskom pôsobení firiem, no tentokrát už s tromi kraji presahujúcimi hodnotu HHI cez 1500 (viď Tabuľka B7_2). Všetky regionálne diferencované prístupy k výpočtu odvetvovej koncentrácie tak vedú vyšším hodnotám HHI. Stále je však potrebné mať na pamäti, že z dôvodu nedostupnosti presných údajov, ide iba o odhad a aproximáciu miery hospodárskej súťaže. Dosahované vyššie indexy HHI na úrovni krajov môžu byť ovplyvnené aj tým, že regionálny výpočet uvažuje s predpokladom, že výroba, ako aj spotreba produktov, ostáva v danom kraji a „nevyváža“ sa mimo daného kraja. Tento predpoklad môže regionálne indexy HHI navyšovať, keďže pri výrobcoch blízko hraníc krajov je rozumné sa domnievať, že svoju výrobu predávajú aj mimo kraja výrobnej prevádzky. Na druhej strane odhady poskytujú alternatívny pohľad na mieru konkurencie, ktorý aspoň čiastočne zohľadňuje regionálny aspekt výroby a dodávok v sektore.

Tabuľka B7_2 – Regionálne miery koncentrácie za rok 2023 – aproximácia tržieb podnikateľov podľa miest výkonu práce zamestnancov

Kraj	HHI
Bratislavský kraj	1609
Trnavský kraj	948
Trenčiansky kraj	812
Nitriansky kraj	1953
Žilinský kraj	1442
Banskobystrický kraj	1685
Prešovský kraj	936
Košický kraj	1526

Zdroj: Vlastný výpočet na základe dát z databázy účtovných závierok a údajov Sociálnej poisťovne

3.2 Marže a ziskovosť

Posúdenie prenosu cien v potravinovom dodávateľskom reťazci, teda miery a s akou rýchlosťou sa cenové zmeny prenášajú medzi jednotlivými úrovňami reťazca, je dôležitým ukazovateľom efektívnosti a účinnosti reťazca. Zároveň, do určitej miery môže odrážať mieru konkurencie v oblastiach spracovania a distribúcie potravín. **Prispôsobivosť potravinového reťazca cenovým zmenám je kľúčovým znakom fungovania trhov, keďže vypovedá o jeho štruktúre, organizácii a vlastnostiach.** Meranie stupňa cenovej transmisie umožňuje identifikovať možné zlyhania trhu. Napriek tomu je jej analýza náročná, predovšetkým pre nedostatok spoľahlivých a komplexných údajov o cenách, maržiach a štruktúre nákladov na jednotlivých stupňoch reťazca.

Tvorba cien v potravinovom dodávateľskom reťazci závisí od viacerých faktorov. Patrí sem charakteristika samotného výrobku (napr. skladovateľnosť, podliehanie skaze, sezónnosť), štruktúra trhu (intenzita konkurencie, počet sprostredkovateľov) a existujúce verejné politiky. Dokonalý prenos cien by znamenal, že zmeny cien na jednej úrovni reťazca sa okamžite a úplne premietnu na ostatné úrovne. V praxi však **prenos cien na konečných spotrebiteľov vedie k rôznym percentuálnym zmenám v marži poľnohospodárskych producentov, výrobcov a maloobchodníkov, pretože náklady na poľnohospodárske suroviny predstavujú len časť celkových nákladov na finálny produkt.** Napríklad, nerovnováha vo vyjednávací sile medzi subjektmi reťazca môže významne ovplyvniť rýchlosť a rozsah prenosu cien. Takáto nerovnováha vzniká, keď podniky s významnou trhovou silou dokážu uplatňovať tlak na svojich dodávateľov či odberateľov, a to prostredníctvom výhodnejších cien alebo iných zmluvných podmienok. **Zvýšenie konkurencie v dodávateľskom reťazci môže tlmíť prenos rastúcich nákladov na spotrebiteľov, respektíve úplne ho eliminovať**⁷⁹.

Vzťah medzi koncentráciou a cenami je ovplyvnený špecifickými podmienkami daného odvetvia, pričom treba zohľadniť aj spätný vplyv cien na koncentráciu a efektívnosť. Nedávny výskum naznačuje, že rastúce marže nemusia byť vždy dôsledkom vyšších cien, ale môžu odrážať znižovanie nákladov. Tento trend platil do obdobia nedávneho rastu inflácie⁸⁰. **Nárast marží a historicky vysoké zisky v čase inflácie však vyvolávajú diskusie o úlohe trhovej sily pri zvyšovaní cien. Aj keď nižšie náklady bývajú zväčša hlavnou hnacou silou rastu marží, empirické poznatky predpokladajú nízku mieru prenosu úspor z rozsahu na spotrebiteľov**⁸¹. Firmy zväčša uplatňujú takzvané rent-seeking správanie, čo znamená, že pozitívne cenové šoky (napríklad znižovanie nákladov) nebývajú v plnej miere prenesené na zákazníkov, zatiaľ čo negatívne šoky, ako napríklad rast nákladov, bývajú premietnuté do cien úplne. Nedávny výskum zameraný na faktory rastu cenovej hladiny naznačuje, že **firmy s trhovou silou, počas obdobia rastúcej cenovej hladiny, významne zvyšujú svoje marže.** Problémy v dodávateľských reťazcoch **nielenže urýchľujú tempo rastu inflácie, ale zároveň tvoria inflačné očakávania,** ktoré firmám s dominantným postavením na

⁷⁹ Deconinck, K. (2021). „Concentration and market power in the food chain“.

⁸⁰ Conlon, C. - Miller, N. - Otgon, T. - Yao, Y. (2023). „Rising markups, rising prices?“

⁸¹ Kouvavas, O. - Osbat, Ch. - Reinelt, T. - Vansteenkiste, I. (2021). „Markups and inflation cyclicalities in the euro area“.

trhu **umožňujú nielen udržať, ale aj ďalej zvyšovať svoje marže**⁸². V tejto súvislosti vzniká otázka, **do akej miery disponujú firmy na slovenskom trhu dostatočnou trhovou silou na uplatňovanie podobných stratégií** a či rast ich marží prispieva k celkovému zvyšovaniu cenovej hladiny.

Avšak, existencia marží sama osebe nie je nevyhnutne negatívnym javom. Vo všeobecnosti, vyššie marže môžu byť spôsobené návratnosťou nehmotných aktív, ako sú investície do výskumu a vývoja, alebo potrebou pokryť fixné a režijné náklady⁸³. V takýchto prípadoch môžu vyššie marže stimulovať technologické inovácie, podporovať investície do modernizácie a prispievať k rastu produktivity. Zároveň treba pripomenúť, že v odvetviach s vysokými fixnými nákladmi sú vyššie marže často nevyhnutné na pokrytie nákladov a zabezpečenie dlhodobej finančnej udržateľnosti podnikov.

Výskumy naznačujú, že **počas posledných dvoch dekád bol nárast priemerných marží v ekonomikách EÚ primárne spôsobený firmami, ktoré sa nachádzali na vrchole distribúcie (veľkoobchod a maloobchod), respektíve firmami s najvyššími trhovými podielmi.** Naopak, v spodnej časti distribúcie (poľnohospodárstvo a spracovateľský priemysel) zostali trendy prakticky nezmenené⁸⁴. V slovenskej potravinárskej vertikále dané zistenia platia len čiastočne. Rast cien potravín na Slovensku počas rokov 2022 a 2023 umožnil výrazný, ale krátkodobý rast ziskov v potravinovej vertikále. **Podľa účtovných závierok firiem vzrástla na Slovensku ziskovosť počas inflačnej krízy najmä v poľnohospodárstve a v spracovateľskom priemysle.** Z pohľadu ziskovosti sa v roku 2022 najviac darilo poľnohospodárstvu a v roku 2023 si polepšilo odvetvie výroby potravín⁸⁵.

Na Slovensku v roku 2023 dosiahli najvyššiu hrubú maržu spracovateľské sektory, pričom ich v tesnom závесе nasledovalo poľnohospodárstvo (viď Graf 36). Na opačnej strane spektra sa dlhodobo nachádza veľkoobchod, ktorý vykazuje najnižšie hrubé marže. V roku 2023 priemerná hrubá marža v tomto sektore dosiahla iba 8 %, čo následne determinuje nižšiu úroveň ziskovosti. **Kým v dolnej časti distribučného reťazca sú marže pomerne volatilné** a nevykazujú jednoznačný trend vývoja, **v horných častiach, konkrétne v odvetviach maloobchodu a veľkoobchodu s potravinami, pozorujeme mierny, no systematický rast hrubých marží.** Zaujímavým fenoménom je, že za posledné desaťročie sektor maloobchodu s potravinami významný pokles hrubej marže. Mierny pokles nastal iba medzi rokmi 2021 a 2022 o približne 0,5 percentuálneho bodu, pričom v nasledujúcom roku sa vývoj vrátil k rastu. Tento trend naznačuje schopnosť maloobchodníkov optimalizovať svoje procesy a efektívne riadiť náklady aj v čase hospodárskej recesie či rastúcich cien. **Sektory, ktoré sú citlivejšie na cenové šoky, majú síce výraznejšie výkyvy v maržiach, no často dokážu poklesy**

⁸² Acharya, V. - Crosignani, M - Eisert, T. - Eufinger, C. (2023). „How do supply shocks to inflation generalize? Evidence from the pandemic era in Europe.“

⁸³ De Loecker, J. - Eeckhout, J. - Mongey, S. (2021). „Quantifying market power and business dynamism in the macroeconomy“.

⁸⁴ European Commission (2024). „Protecting competition in a changing world - Evidence on the evolution of competition in the EU during the past 25 years“.

⁸⁵ Ministerstvo financií SR (2024). „Analýza cenového vývoja základných druhov potravín 9/2024“.

kompenzovať obdobím silného rastu. Príkladom je poľnohospodárstvo, ale aj niektoré odvetvia spracovateľského priemyslu, kde po prudkom poklese marží často dochádza ku korekcii, ktorá prevyšuje straty. Rozdielna volatilita marží úzko súvisí s viacerými špecifickými faktormi, ktoré ovplyvňujú trh s potravinami ako produktovou kategóriou (bližšie Box 8).

Maloobchodný sektor na Slovensku nečelil výrazným negatívnym ekonomickým šokom v takej miere ako poľnohospodárstvo či spracovateľský priemysel, ktoré sú citlivejšie na trhové a externé faktory ovplyvňujúce produkciu. K rastu marží v maloobchode prispel aj kontinuálny rast spotreby potravín a ich vyšší podiel na celkovej spotrebe, pričom v sledovanom období nominálna spotreba potravín na Slovensku rástla rýchlejšie ako v susedných krajinách. **Tento systematický vývoj marží zároveň naznačuje, že maloobchodníci sa nepodieľajú na neprimeranom raste cien v inflačných obdobiach.**

Z hľadiska ziskových marží dosiahli v roku 2022 najvyššie hodnoty podniky v oblasti poľnohospodárstva. Kým v predpandemickom období sa poľnohospodári pohybovali v rozmedzí ziskovosti 2 – 5 %, od roku 2020 zaznamenali výrazný rast, pričom vrchol prišiel v roku 2022, keď priemerná marža dosiahla až 12 %. Tento vývoj bol podporený rastom svetových cien poľnohospodárskych komodít, ktoré rástli rýchlejšie ako výrobné náklady. Významnú úlohu zohrala aj nestabilita na globálnych trhoch spôsobená narušením dodávateľských reťazcov v dôsledku vojny na Ukrajine. **Slovenskí poľnohospodári situáciu využili a počas cenových vrcholov predávali zásoby do zahraničia, avšak po stabilizácii medzinárodných trhov s poľnohospodárskymi komoditami sa ich priemerná marža vrátila späť na úroveň okolo 5 %.**

Spracovateľský priemysel vykazuje zmiešané výsledky. V sektore výroby nápojov došlo za posledných desať rokov k poklesu hrubej aj ziskovej marže – oproti maximu v roku 2019 sa ziskovosť znížila o 2,6 percentuálneho bodu na aktuálnu úroveň 5,44 %. Naopak, v sektore výroby potravín pozorujeme od začiatku pandémie výrazný nárast ziskovosti – z úrovne približne 2 % v predpandemickom období na súčasných 4,72 %. **Potravinárske firmy tak dokázali svoju ziskovosť viac ako zdvojnásobiť v období rastúcej inflácie potravín, čím významne prispeli k celkovému rastu cenovej hladiny. Tento jav úzko súvisí so štruktúrou trhu, keďže spracovateľský priemysel na Slovensku vykazuje vysokú mieru odvetvovej koncentrácie, relatívne nízky počet podnikov a obmedzenú výrobnú kapacitu.** V čase nákladových šokov sa tento fakt premieta do výraznejšieho rastu cien, pričom slabá konkurencia znižuje tlak na absorbovanie nákladov do vlastných marží.

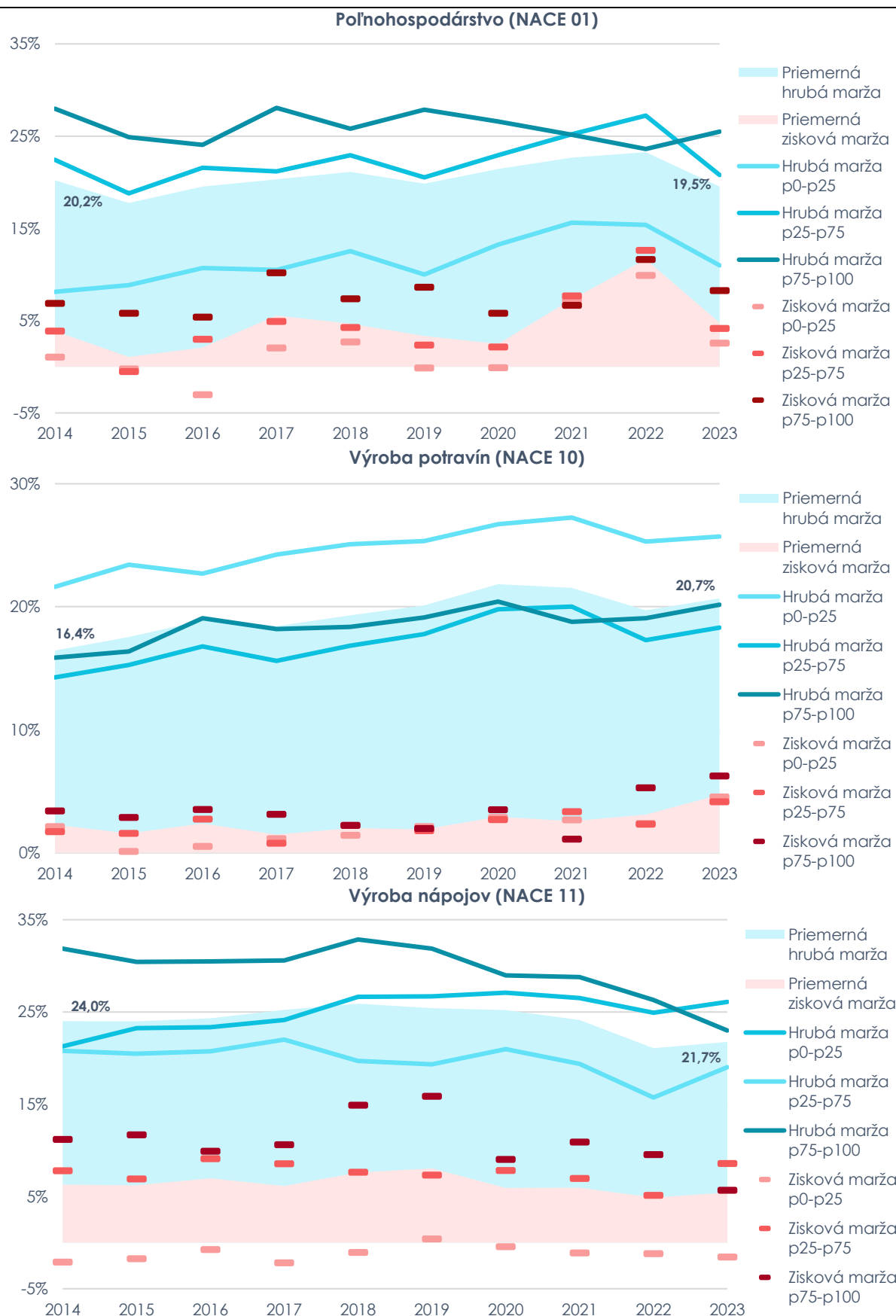
Maloobchod a veľkoobchod si v posledných rokoch udržali stabilné hodnoty ziskovej marže, pričom ziskovosť v tomto sektore vzrástla len nepatrne. V maloobchode zaznamenávame od roku 2020 tempo rastu ziskových marží v rozmedzí od -0,37 p. b. do 0,74 p. b., zatiaľ čo vo veľkoobchode sa v rovnakom období priemerná marža zvýšila len o 0,07 p. b. Tento vývoj naznačuje, že globálny cenový šok na trhu s potravinami v prvom rade zvýšil zisky v prvovýrobe a následne sa postupne preniesol do výrobných sektorov. **Keďže ziskové marže v sektore služieb na Slovensku budú**

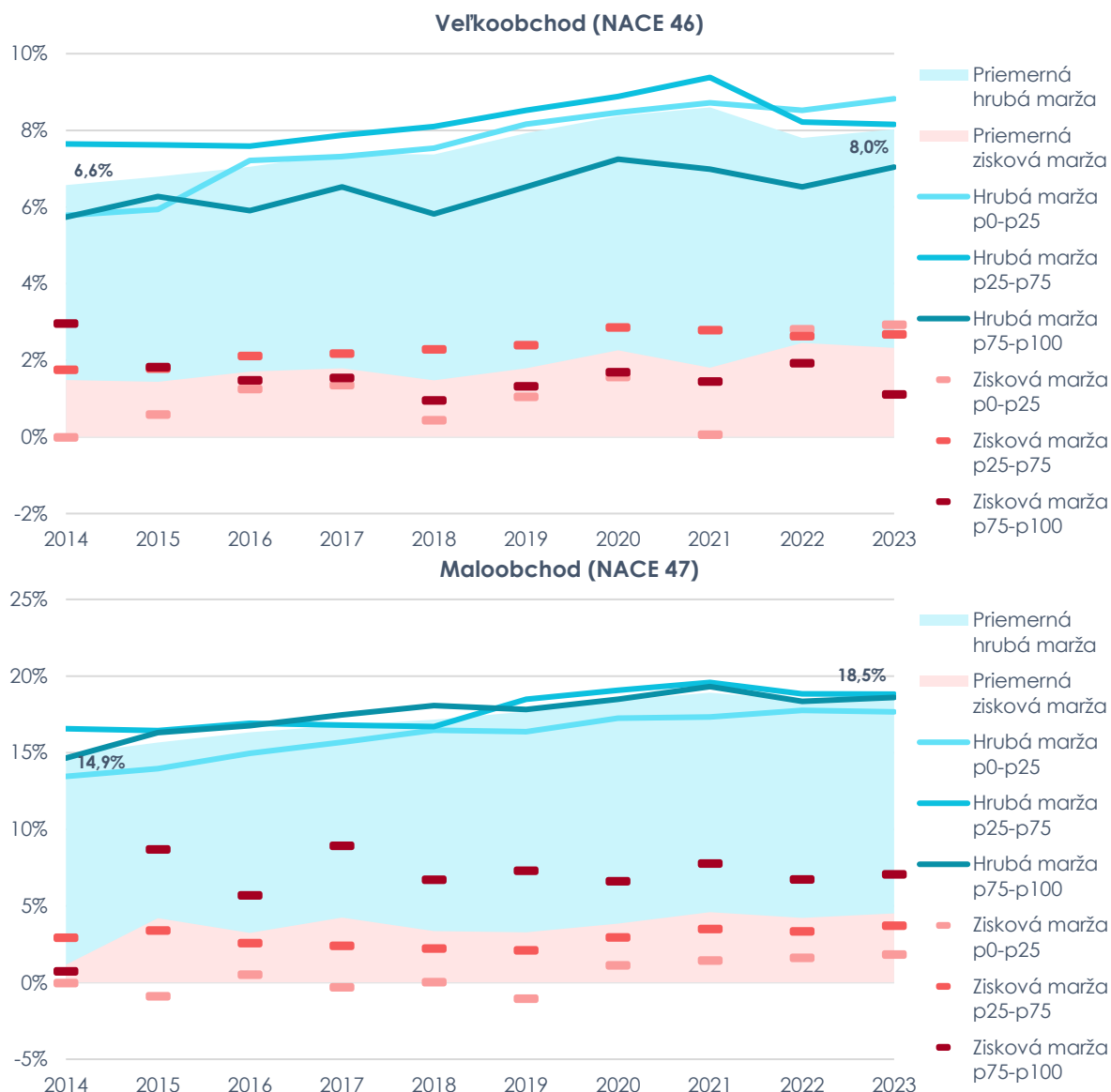
stagnovali, alebo rástli iba mierne, tento fakt naznačuje, že maloobchodné reťazce z obdobia vysokej inflácie neprofitovali. Naopak, dá sa konštatovať, že v období najrýchlejšieho rastu cien maloobchod do určitej miery tlmil ich dynamiku a pôsobil protiinflačne. Tieto zistenia zároveň spochybňujú často opakovaný naratív vo verejnej diskusii, podľa ktorého boli za rast cien potravín zodpovedné najmä obchodné reťazce. Empirické údaje o vývoji ziskových marží naznačujú, že maloobchod nezohrával primárnu úlohu pri tvorbe inflácie v oblasti potravín. Naopak, marže zostávali stabilné alebo len mierne rástli, čo v kombinácii s rastúcimi vstupnými nákladmi poukazuje na to, že obchodné reťazce vo viacerých obdobiach absorbovali časť nákladových šokov. Maloobchod teda nepôsobil ako inflačný činiteľ, ale skôr ako nárazník voči prudkému zvyšovaniu cien, čo by malo byť zohľadnené aj v širšej verejnej diskusii o príčinách potravinovej inflácie.

Pri analýze štruktúry marží zisťujeme, že najväčšie firmy nie vždy dosahujú najvyššie hrubé marže. V spracovateľskom priemysle a veľkoobchode sú vyššie marže bežnejšie v menších firmách. V maloobchode vykazujú malé, stredné aj veľké podniky porovnateľné hrubé marže. Počas posledného desaťročia pozorujeme paralelný vývoj hrubej marže, pričom dnes je výška hrubej marže takmer totožná naprieč všetkými veľkostnými kategóriami.

Zaujímavejšie výsledky poskytuje analýza ziskových marží podľa trhového podielu. **Tu sa ukazuje, že najväčšie firmy majú vo väčšine potravinárskych sektoroch najvyššiu ziskovosť.** Tento jav je pravdepodobne spôsobený vyššou produktivitou práce, efektívnym využívaním výrobných zdrojov, optimalizáciou nákladov a vyššou návratnosťou investícií. Vo väčšine sektorov, s výnimkou veľkoobchodu, dosahujú najväčšie firmy hodnoty ziskovosti nad sektorovým priemerom. Najvýraznejší rozdiel medzi lídrami trhu a menšími podnikmi vidíme v maloobchode. Kým trhoví lídri v roku 2023 dosahovali ziskovú maržu na úrovni 7,05 %, malé firmy v sektore vykazovali ziskovosť na úrovni 2 %. **Navyše, v menších firmách sa často vyskytovali záporné ziskové marže, najmä v poľnohospodárstve, v sektore výroby nápojov, ale aj v maloobchode.** To môže súvisieť s vyššími investíciami potrebnými na rast, nižšou efektívnosťou využívania zdrojov či vysokými mzdovými nákladmi v pomere k pridanej hodnote. V snahe konkurovať väčším firmám sú malé podniky nútené konkurovať mzdami na trhu práce, napriek nižšej produktivite v porovnaní s veľkými hráčmi na trhu, čo znižuje ich priestor pre tvorbu ziskov. Pozorovaním týchto rozdielov, konštatujeme, že **výška ziskovosti sektora je významne ovplyvnená úzkym počtom veľkých firiem, keďže početná skupina malých firiem výrazne znižujú priemerné hodnoty.**

Graf 36 - Ziskové marže rásli najmä vďaka veľkým podnikom, malé firmy sú limitované v tvorbe zisku





Poznámka: Rozklad marže je založený na percentilovom rozdelení firiem podľa ich veľkosti trhového podielu. Hrubá marža vyjadruje pomer pridanej hodnoty na celkových tržbách firiem v danom roku a sektore. Zisková marža vyjadruje podiel výsledku hospodárenia pred zdanením na celkových tržbách firiem

Zdroj: Vlastný výpočet na základe dát z databázy účtovných záznamov

Na základe analýzy cenovej transmisie v potravinovom dodávateľskom reťazci na Slovensku možno konštatovať, že **efektívnosť prenosu cien závisí od konkurencie a trhovej štruktúry jednotlivých segmentov iba čiastočne**. Veľké podniky majú schopnosť flexibilnejšie prispôbovať ceny vo svoj prospech, no **klúčovým rozdielom je, že menšie firmy čelia vyšším nákladom, čo im sťažuje udržanie konkurencieschopnosti**. Nerovnomerná distribúcia marží poukazuje na skutočnosť, že hoci **menšie firmy dokážu v hrubej marži konkurovať väčším podnikom, ich ziskovosť je nižšia**. Hlavným dôvodom je nižšia produktivita práce, ktorá vyplýva z vyššieho počtu zamestnancov na jednotku produkcie. Naopak, veľké firmy vďaka vyššej produkcii využívajú úspory z rozsahu, čím si zabezpečujú výraznú konkurenčnú výhodu. Keďže zamestnávajú relatívne menej pracovníkov, väčšia časť ich hrubej marže sa premieňa na zisk. **Ak malé firmy nedokážu optimalizovať počet zamestnancov a zvýšiť**

efektivitu výrobných procesov, budú postupne strácať trhovú podiel v prospech väčších hráčov. Tento trend môže viesť k rastu trhovej sily veľkých podnikov, čo by mohlo negatívne ovplyvniť dynamiku trhu, obmedziť konkurenciu a posilniť trhovú silu na úkor menších subjektov. **Dlhodobu by takáto koncentrácia mohla viesť k oslabeniu celého sektora, prípadne až k zániku menších podnikov, čím by sa znížila diverzita trhu a obmedzil by sa výber pre spotrebiteľa.**

Tieto zistenia zároveň spochybňujú často opakovaný naratív vo verejnej diskusii, podľa ktorého boli za rast cien potravín zodpovedné najmä obchodné reťazce, pričom sa často poukazuje na ich vysokú úroveň marží. Tie sú však výsledkom vyššej produktivity práce a nižších jednotkových nákladov produkcie, v porovnaní s menšími subjektami v odvetví maloobchodu. **Empirické údaje o vývoji ziskových marží naznačujú, že maloobchodné reťazce nezohrával primárnu úlohu pri tvorbe inflácie v oblasti potravín.** Naopak, marže zostávali stabilné alebo len mierne rástli, čo v kombinácii s rastúcimi vstupnými nákladmi poukazuje na to, že obchodné reťazce vo viacerých obdobiach absorbovali časť nákladových šokov. **Maloobchod teda nepôsobil ako inflačný činiteľ, ale skôr ako nárazník voči prudkému zvyšovaniu cien, čo by malo byť zohľadnené aj v širšej verejnej diskusii o príčinách potravinovej inflácie.**

Box 8 – Dôkazy o (ne)existencii vplyvu rastúcich marží na rast cien potravín

Podľa štúdie NBS, **nárast cien potravín odzrkadľuje rast cien vstupov do výroby.** Štúdia NBS taktiež tvrdí, že rast cien v potravinárskych sektoroch bol vyšší, ako rast nákladov, čo sa prejavilo na náraste marží. **Marže rástli nielen na Slovensku alebo aj v iných členských štátoch.** Potravinová inflácia výrazne vzrástla vo všetkých krajinách EÚ⁸⁶.

Empirické štúdie ukazujú, že asymetrická cenová transmisia šokov vedúca k dočasnému nárastu marží je skôr pravidlom ako výnimkou. **Na poľnohospodárskych a potravinárskych trhoch dlhodobo a v rôznych krajinách pozorujeme, že nárast cien výrobcov sa prenáša plnšie a rýchlejšie do spotrebiteľských cien než pokles cien výrobcov.** Asymetrická cenová transmisia vedúca k dočasnému nárastu marží môže nastať kvôli existencii nákladov na prispôbenie sa, kvôli tzv. menu costs (nákladom na úpravu cien), ako aj informačným asymetriám, z dôvodu manažmentu zásob u obchodníkov, nastaveniu vládnych intervencií, asymetrii informácií medzi firmami, interakcii medzi trhmi a ekonomikou z rozsahu, medzi-časovou optimalizáciou firiem, druhom dopytu po potravinách a druhom ponuky poľnohospodárskych vstupov, podielu výdavkov na potraviny na celkových výdavkoch a ďalším dôvodom⁸⁷.

Európska Komisia vo svojej analýze identifikovala viacero faktorov, ktoré môžu vysvetliť, prečo sa zmeny cien, napríklad na úrovni poľnohospodárskych podnikov, nie vždy okamžite a úplne premietajú v rámci celého reťazca, najmä na úrovni maloobchodu v krátkodobom horizonte⁸⁸. Medzi faktory zaraďuje:

- **Náklady na úpravu cien („menu costs“) a praktiky vyrovnávania cien („price levelling practices“):** Maloobchodníci a ďalšie subjekty v reťazci často preferujú absorbovanie určitých cenových zmien na vyšších úrovniach reťazca. Tým minimalizujú náklady spojené s častými úpravami maloobchodných cien, pričom berú do úvahy aj neistotu ohľadom toho, či zdroj exogénneho cenového šoku bude trvalý. Táto stratégia je obzvlášť dôležitá, keď sú zmeny spôsobené dočasnými javmi;
- **Obmedzená trvanlivosť vybraných druhov potravín:** Hospodárske subjekty často menia ceny s cieľom vyhnúť sa riziku straty spôsobenej obmedzenou trvanlivosťou tovaru. Táto potreba flexibilného prístupu k cenotvorbe je zvlášť výrazná pri produktoch s krátkou dobou spotreby;
- **Internacionalizácia cenových výkyvov:** V prípade zvýšenia cien vstupov sa subjekty môžu rozhodnúť udržiavať stabilnú cenu na trhu, a to napríklad pri predvídateľných výkyvoch cien, plnení dlhodobých zmlúv alebo s cieľom zachovať svoj podiel na trhu;

⁸⁶ Casalis, A. (2023). „When food bites back – What quarterly firm-level data reveal about food inflation“.

⁸⁷ Ministerstvo pôdohospodárstva a rozvoja vidieka SR (2023). „Analýza a odporúčania k riešeniu potravinovej inflácie na Slovensku“.

⁸⁸ European Commission (2009). „Analysis of price transmission along the food supply chain in the EU“.

- **Počet vertikálnych stupňov v reťazci:** Väčší počet medzičlánkov v reťazci môže spôsobiť oneskorenia pri prenose cien a ich následnom prispôsobení, čo komplikuje dynamiku cenovej transmisie;
- **Priestorové rozptýlenie potravinového reťazca:** Asymetrická cenová transmisia sa často objavuje v situáciách, keď maloobchodníci čelia nízkej konkurencii na miestnej úrovni, napríklad v regiónoch s menším počtom predajní. Naopak, výrobcovia môžu byť obmedzení nutnosťou získavať suroviny alebo tovar z najbližších dostupných trhov, čo môže spôsobiť ďalšie komplikácie;
- **Riadenie zásob:** Spôsob správy zásob môže výrazne ovplyvniť načasovanie zmien cien. Napríklad účtovné metódy ako FIFO (prvý do skladu, prvý zo skladu) alebo LIFO (posledný do skladu, prvý zo skladu) môžu viesť k oneskoreniam v prenose cien, pretože ovplyvňujú tok produktov zo zásob do predaja;
- **Riziko cenovej vojny:** Podniky môžu byť váhavé pri znižovaní cien, najmä ak existuje riziko, že by to vyvolalo cenovú vojnu;
- **Verejné zásahy a regulácie:** Vládne opatrenia zamerané na podporu výrobných cien alebo kontrolu ponuky môžu taktiež spôsobovať asymetriu v cenovej transmisii. Hospodárske subjekty môžu predpokladať, že vláda zasiahne v prípade prudkého poklesu cien, alebo sa môžu stretávať s intenzívnejšou konkurenciou pri prístupe k dostupným zdrojom.

Tieto faktory ukazujú, že proces prenosu cien v rámci reťazca je komplexný, ovplyvnený mnohými ekonomickými, geografickými a regulačnými podmienkami, a preto sa v praxi často vyskytujú rôzne asymetrie a oneskorenia.

Podľa analýzy ECB, **potravinová inflácia je vyššia než nepotravinová inflácia, pretože v potravinárstve sú nižšie marže** než v iných (nepotravinárskych) sektoroch. Analýza ďalej naznačuje, že **inflácia v sektoroch s vysokou maržou má tendenciu byť menej volatilná ako v sektoroch s nízkou maržou**. Inflácia v sektoroch s vysokou maržou podstatne menej reaguje na ponukové šoky, globálny dopyt a šoky menovej politiky eurozóny. Tento výsledok naznačuje, že marže (a aj trhová sila) v potravinárstve sú pravdepodobne nižšie ako v iných sektoroch, a preto nárast cien potravín je vyšší ako u iných statkov⁸⁹.

⁸⁹ Kouvavas, O. - Osbat, Ch. - Reinelt, T. - Vansteenkiste, I. (2021). „Markups and inflation cyclicity in the euro area“.

3.3 Produktivita a náklady práce

Produktivita práce a náklady práce sú kľúčovými faktormi ovplyvňujúcimi konkurencieschopnosť a udržateľnosť podnikov v priemyselnej výrobe. Ich vývoj a rozdiely medzi podnikmi rôznej veľkosti a vlastníckej štruktúry môžu mať zásadný vplyv na dynamiku trhu, investičné rozhodnutia či rast miezd. Na Slovensku sa v tomto smere prejavujú výrazné rozdiely, ktoré ovplyvňujú nielen jednotlivé firmy, ale aj celkovú ekonomickú štruktúru krajiny.

Podľa nedávnej štúdie Morvay, K. (2020) sa **na Slovensku vyskytujú značné rozdiely v produktivite a nákladoch práce medzi podnikmi v priemyselnej výrobe, a to v závislosti od ich veľkosti a vlastníckej štruktúry**. Napríklad v roku 2017 bola produktivita práce vo veľkých podnikoch (nad 250 zamestnancov) takmer štvornásobná v porovnaní s najmenšími podnikmi (do 9 zamestnancov). Tento rozdiel sa prehĺbuje najmä v dôsledku stagnácie alebo poklesu produktivity malých podnikov, čo vedie k zväčšovaniu disparity medzi jednotlivými segmentmi hospodárstva. Aj keď sú rozdiely v nákladoch práce menej markantné než v produktivite, pomer priemerných nákladov práce k produktivite sa v malých podnikoch postupne zvyšuje, čo znamená, že ich schopnosť zvyšovať mzdy je veľmi obmedzená a bez podstatného rastu produktivity takmer nemožná. Naopak, veľké podniky si udržiavajú nižší pomer nákladov práce k produktivite, čo im poskytuje konkurenčnú výhodu oproti menším firmám⁹⁰.

Tieto rozdiely sa vyskytujú aj v potravinárskych sektoroch na Slovensku (viď Graf 37). **Produktivita práce a nominálna úroveň miezd majú dlhodobý rastúci trend bez výraznej volatility**, s výnimkou medziročných zmien produktivity v poľnohospodárstve v období rokov 2021 až 2023. Tieto výkyvy boli spôsobené cenovým šokom poľnohospodárskych komodít, čo dočasne navýšilo úroveň produktivity práce. Najvyššiu úroveň produktivity práce vykazoval sektor výroby nápojov, nasledovaný veľkoobchodom. Naopak, najnižšiu produktivitu dosiahlo poľnohospodárstvo, kde v roku 2023 predstavovala menej ako 22-tisíc eur na zamestnanca.

Za poslednú dekádu došlo v sektoroch poľnohospodárstva, výroby potravín a maloobchodu k navýšeniu nominálnej produktivity o viac než dvojnásobok v porovnaní s hodnotami z roku 2014. Pri analýze distribúcie produktivity podľa trhových podielov firiem sa ukazuje, že **vo všetkých sektoroch potravinovej vertikály dosahovali vyššiu úroveň produktivity väčšie firmy**. Tento trend bol pozorovaný už v začiatočnom roku sledovania a pretrval aj do roku 2023, čo potvrdzuje empirické poznatky. Veľké podniky dokážu efektívnejšie využívať výrobné zdroje vďaka úsporám z rozsahu, vyššej miere investícií a efektívnejšej delbe práce. **S výnimkou veľkoobchodného sektora si veľké firmy udržali stabilné rozdiely v produktivite oproti menším podnikom.**

Trend mzdových nákladov väčšinou kopíruje vývoj produktivity práce. Napriek tomu existujú sektorové rozdiely. Najnižšie mzdové náklady v roku 2023 vykazoval maloobchod, nasledovaný poľnohospodárstvom. V poľnohospodárstve sa však

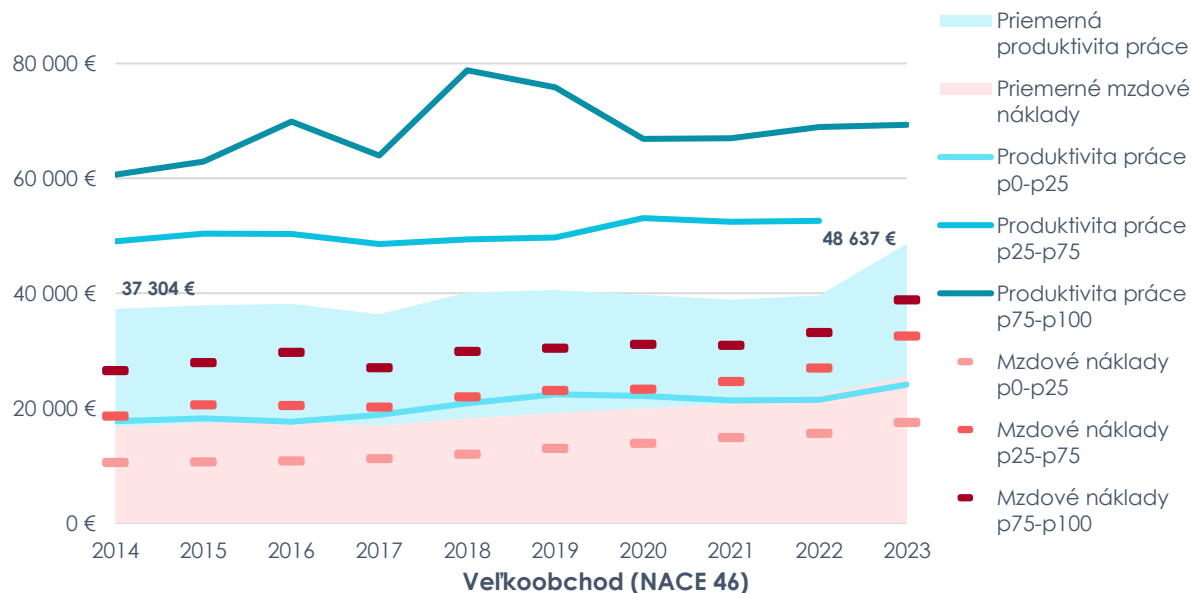
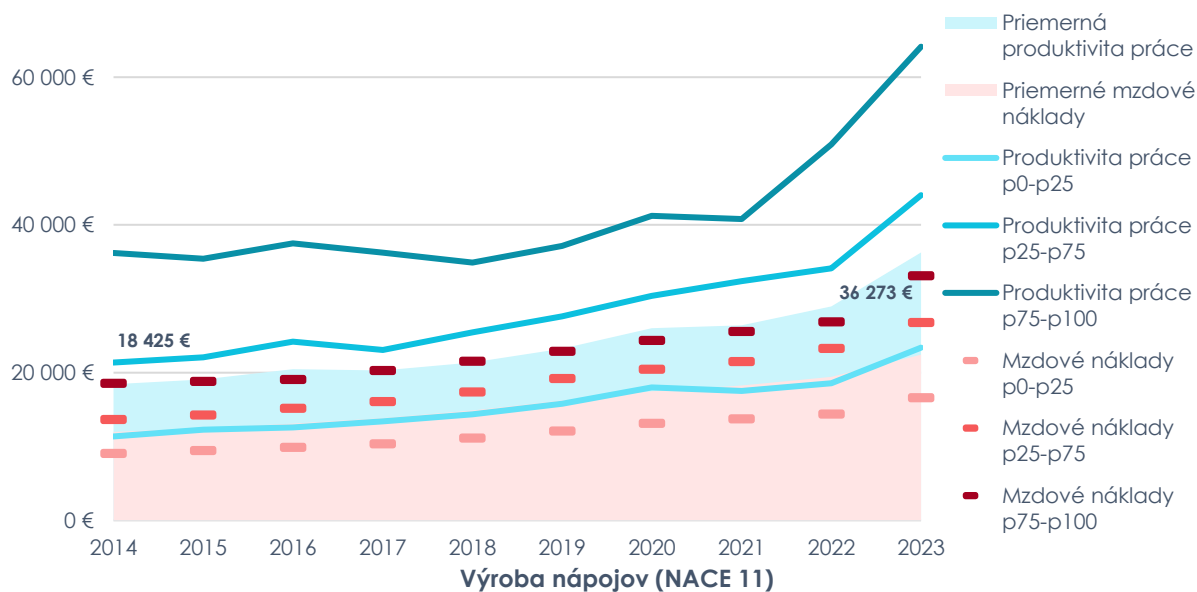
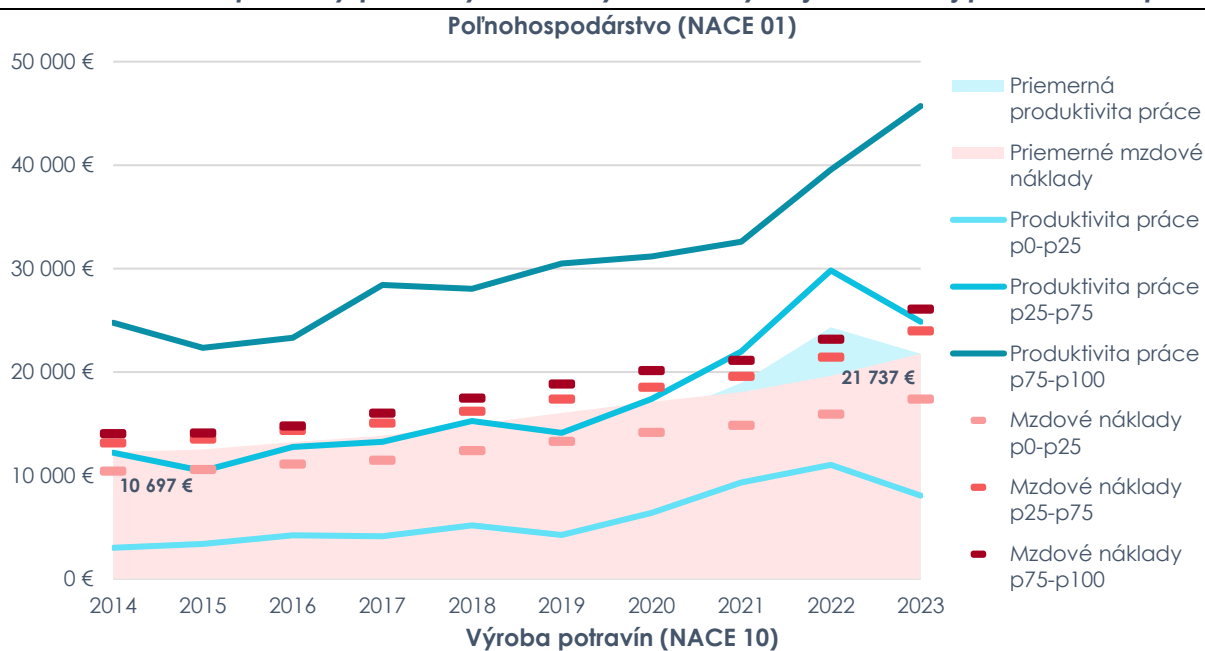
⁹⁰ Morvay, K. (2020). „Slovenská ekonomika na ceste od nedostatku práce k nedostatku jej produktivity“.

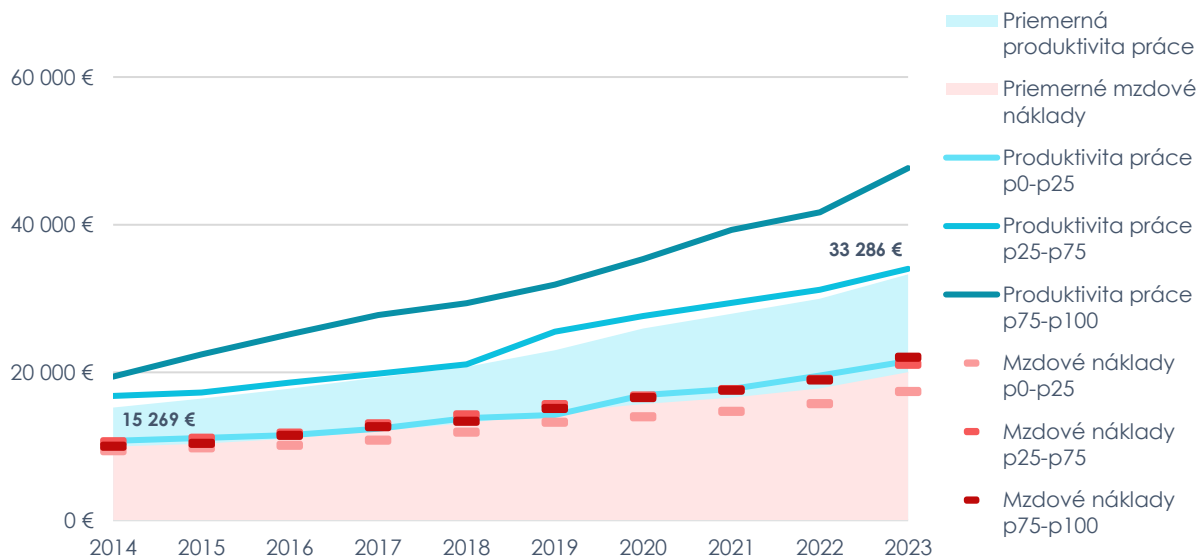
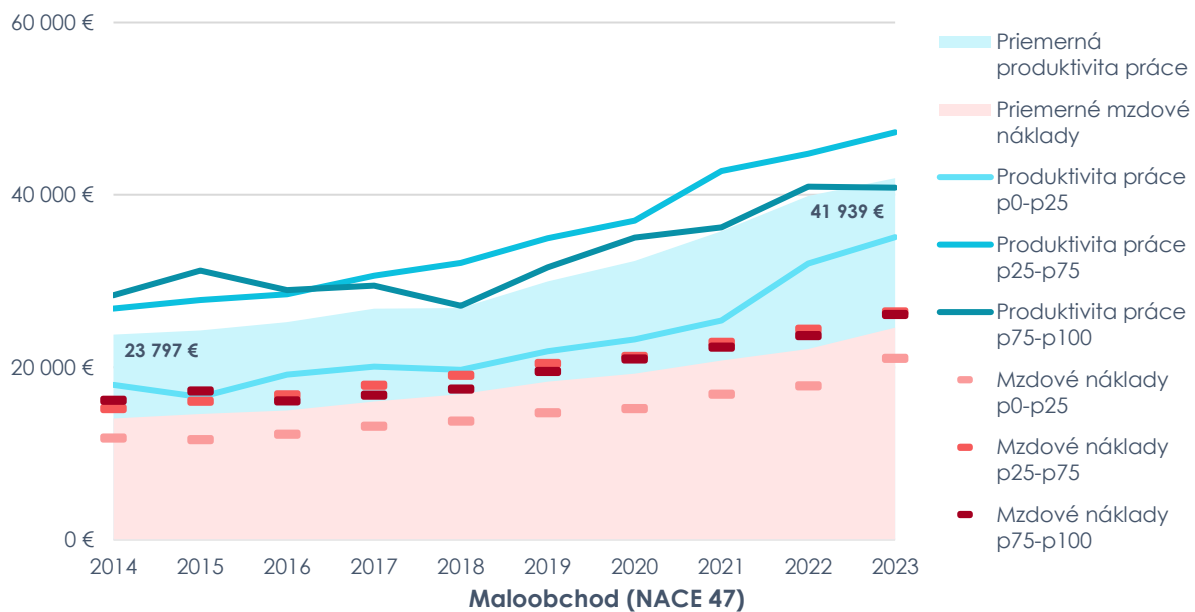
vyskytuje jav, pri ktorom mzdové náklady (s výnimkou rokov 2021 až 2023) prekračujú produktivitu práce. Tento nesúlاد znamená, že pridaná hodnota, ktorú vytvorí zamestnanec v poľnohospodárstve, nepostačuje na pokrytie jeho mzdy, čo je jedným z dôvodov subvencovania poľnohospodárskej produkcie.

Naopak, najvyššie mzdové náklady zaznamenal sektor výroby nápojov, pravdepodobne v dôsledku väčších nárokov na odbornosť zamestnancov. **V distribúcii mzdových nákladov je opäť viditeľný trend, že najväčšie firmy dosahujú najvyššie hodnoty. Väčšie podniky si môžu dovoliť vyššie mzdy, keďže ich produktivita je značne vyššia ako u malých a stredných firiem.** Vyššia úroveň miezd v týchto podnikoch je pravdepodobne dôsledkom nielen odbornejšej a špecializovanej pracovnej sily, ale aj stratégie firiem na prilákanie a udržanie kvalifikovaných zamestnancov.

Je zaujímavé, že **rozdiely v mzdovej hladine medzi veľkými a malými firmami nie sú tak výrazné ako pri produktivite práce.** Malé firmy sú často donútené zvyšovať mzdy na hranicu svojej pridanej hodnoty, aby dokázali konkurovať veľkým spoločnostiam na trhu práce. **Tento jav je najviditeľnejší v maloobchode, kde sa mzdové náklady v najmenších firmách blížia k úrovni ich produktivity.** Extrémny prípad pozorujeme v poľnohospodárstve, kde iba najväčšie firmy dokážu dlhodobo vykazovať vyššiu produktivitu práce ako výšku mzdových nákladov, pričom rozdiel vo výške mzdových nákladov medzi malými, strednými a veľkými firmami nie je výrazný. Priestor na rast miezd v malých firmách je veľmi obmedzený a bez výrazného zvýšenia produktivity prakticky nemožný. Naopak, **vo veľkých podnikoch sa pomer nákladov práce k produktivite znižuje, čo naznačuje, že veľké spoločnosti zvyšujú svoju konkurenčnú výhodu oproti menším hráčom na trhu.**

Graf 37 – Veľké podniky platia vyššie mzdy vďaka vyššej a rastúcej produktivite práce





Poznámka: Rozklad produktivity práce a mzdových nákladov je založený na percentilovom rozdelení firiem podľa ich veľkosti trhového podielu. Hodnoty produktivity práce a mzdových nákladov sú vyjadrené na zamestnanca podľa priemernej zamestnanosti firiem v danom roku a sektore

Zdroj: Vlastný výpočet na základe dát z databázy účtovných závierok

Produktivita práce v slovenskom priemysle je značne ovplyvnená malým počtom najväčších podnikov. Vo veľkých firmách, často so zahraničným vlastníctvom, pripadá na jedného pracovníka násobne viac tržieb ako v menších, domácich podnikoch. Tieto firmy sa vyznačujú masovou výrobou, pokročilými technológiami, vysokou úrovňou kapitálového vybavenia a silnou pozíciou na medzinárodných trhoch. Podľa Morvay (2020), je produktivita práce v týchto veľkých firmách dva- až štvornásobne vyššia ako v podnikoch s domácim vlastníctvom. Napriek tomu mzdy v týchto spoločnostiach rastú len mierne v porovnaní s domácimi firmami, čo naznačuje, že značná časť pridanej hodnoty z vyššej produktivity sa neodráža v raste miezd, ale je reinvestovaná do inovačných procesov, expanzie alebo dlhodobého rozvoja podnikov⁹¹. **Pre udržateľné zvyšovanie mzdovej hladiny na Slovensku je preto nevyhnutné, aby sa vysoká produktivita veľkých podnikov postupne prenášala aj do segmentu menších a menej produktívnych firiem.** Tento proces by mohol prispieť k zlepšeniu konkurencieschopnosti celého hospodárstva, stabilnému rastu príjmov zamestnancov a dlhodobej udržateľnosti hospodárskeho rastu.

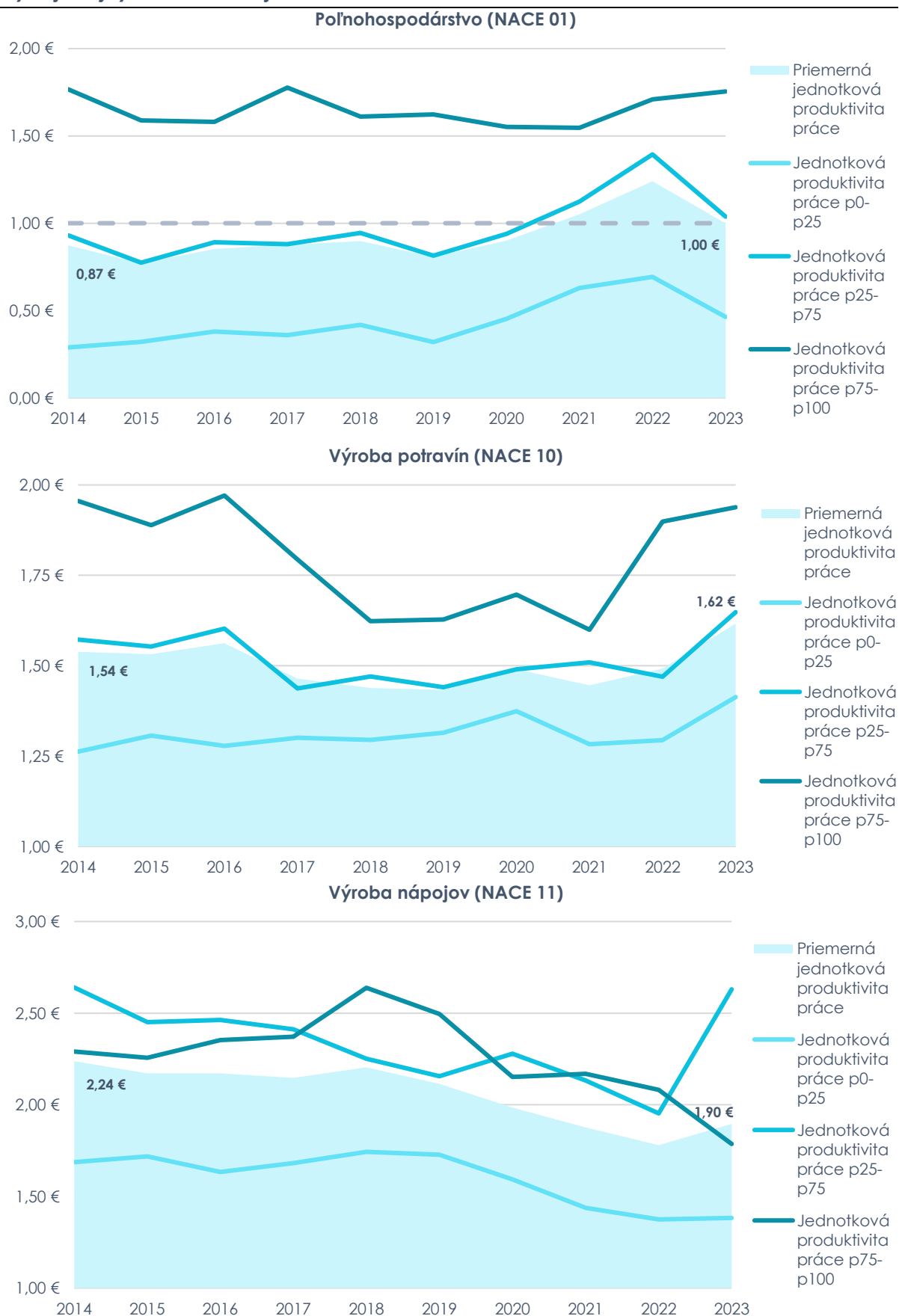
V potravinárskych sektoroch je situácia odlišná, s rôznymi trendmi vo vývoji jednotkovej produktivity práce. Najvyššie priemerné hodnoty jednotkovej produktivity práce sa dosahujú v spracovateľských odvetviach (viď Graf 38). Zatiaľ čo produktivita v sektore výroby potravín vykazuje stagnáciu s miernym rastom od roku 2020, v sektore výroby nápojov dochádza k dlhodobému poklesu. Za posledných desať rokov klesla normovaná hodnota z úrovne 2,24 eura na 1,90 eura.

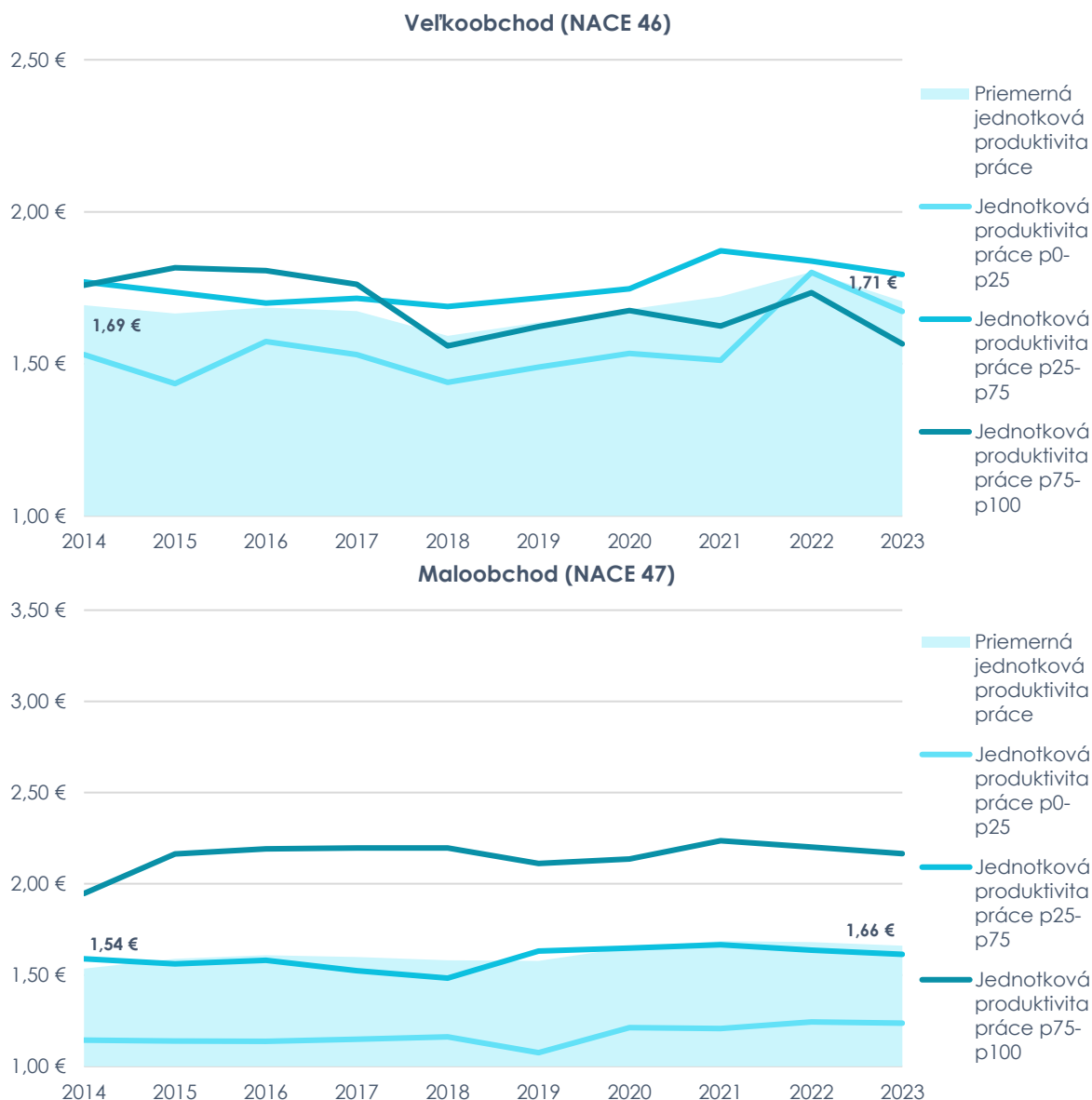
V sektoroch služieb nedošlo k významným zmenám v produktivite, zaznamenaný bol len mierny nárast od roku 2019. Poľnohospodársky sektor vykazuje taktiež postupný rast produktivity, s dôležitým zlomom v roku 2020, keď hodnota prekročila hranicu 1 eura. **Tento rast naznačuje, že pracovná sila v poľnohospodárstve dokáže generovať dostatočnú pridanú hodnotu na pokrytie mzdových nákladov. Napriek tomu zostáva poľnohospodárstvo sektorom s vysokou mierou dotačných schém, ktoré kompenzujú náklady na produkciu s cieľom zachovať cenovú konkurencieschopnosť.** Bez tejto finančnej podpory by celá vytvorená pridaná hodnota bola absorbovaná mzdovými nákladmi a nezostal by žiaden priestor na úspory alebo budúci rozvoj podnikov. Dokonca, pred rokom 2020 by pridaná hodnota v slovenskom poľnohospodárstve nebola schopná pokryť ani samotné mzdy zamestnancov.

Zaujímavý pohľad poskytuje distribúcia jednotkovej produktivity práce podľa veľkosti trhových podielov firiem. Opäť platí, že **firmy s vedúcim postavením všeobecne dosahujú najvyššie hodnoty jednotkovej produktivity.** Tento trend je pozorovateľný naprieč jednotlivými sektormi potravinovej vertikály, čo zdôrazňuje dôležitosť efektívneho využívania výrobných zdrojov, investícií do technológií a zefektívnenia práce na zvyšovanie produktivity a konkurencieschopnosti.

⁹¹ Morvay, K. (2020). „Slovenská ekonomika na ceste od nedostatku práce k nedostatku jej produktivity“.

Graf 38 - Produktivita práce v potravinárskych sektoroch zaznamenáva rozdielny vývoj, najvyššiu však majú lídri trhu





Poznámka: Rozklad jednotkovej produktivity práce je založený na percentilovom rozdelení firiem podľa ich veľkosti trhového podielu. Jednotková produktivita práce predstavuje pomer produktivity práce k osobným nákladom práce na zamestnanca. Je recipročnou hodnotou pre jednotkové náklady práce, takzvané „unit labour costs“

Zdroj: Vlastný výpočet na základe dát z databázy účtovných závierok

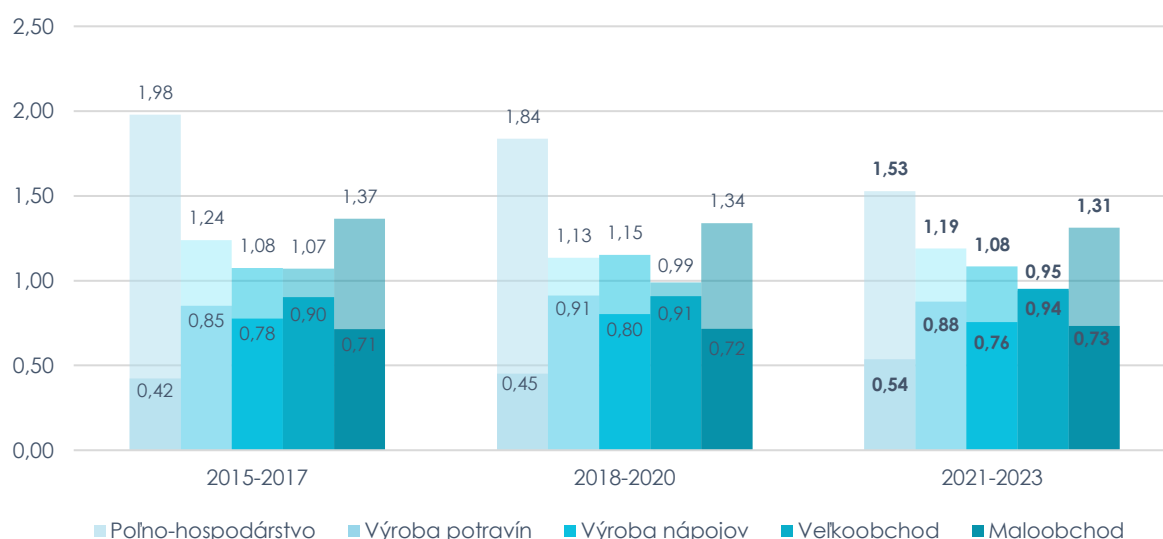
Je pozoruhodné, aký **výrazný rozdiel v priemernej produktivite práce existuje medzi trhovými lídrami a najmenšími podnikmi, pričom táto nerovnosť je obzvlášť viditeľná v poľnohospodárstve a maloobchode** (viď Graf 39). V období 2015 – 2017 dosahovali najväčšie poľnohospodárske firmy produktivitu práce na úrovni 1,98-násobku priemernej hodnoty sektora, zatiaľ čo v prípade najmenších firiem bola táto hodnota iba 0,42-násobná. To znamená, že najväčšie podniky boli takmer päťkrát produktívnejšie než ich najmenší konkurenti. Výrazný rozdiel sa prejavil v maloobchodnom sektore, kde v rovnakom období najväčšie firmy dosahovali produktivitu 1,37-násobne vyššiu ako sektorový priemer. Naopak, najrovnomernejšiu distribúciu produktivity práce v rámci sledovaných rokov (2015 až 2017) bolo možné

pozorovať vo veľkoobchode, kde rozdiely medzi firmami rôznej veľkosti neboli obzvlášť výrazné.

Tento trend nerovnomernosti v produktivite pretrvával aj v nasledujúcich obdobiach, avšak postupne dochádzalo k jeho zmierneniu. V rokoch 2021 až 2023 už najväčšie maloobchodné firmy dosahovali „len“ 1,31-násobok priemernej produktivity sektora, čo naznačuje postupné vyrovňovanie rozdielov. Podobný vývoj bol pozorovaný aj v poľnohospodárstve, kde sa produktivita najväčších podnikov pohybovala na úrovni 1,53-násobku sektorového priemeru, zatiaľ čo najmenšie firmy dosahovali 0,54-násobok. **Hoci tento rozdiel stále predstavuje takmer trojnásobnú medzeru medzi lídrami a malými firmami, v porovnaní s predchádzajúcim obdobím ide o pozitívny posun.** K podobnému vývoju došlo aj vo veľkoobchodnom sektore a v spracovateľskom priemysle, avšak s miernejšou intenzitou.

Kľúčovou úlohou pre ďalšie znižovanie rozdielov v produktivite je podpora presunu produktivity smerom k stredným a menším podnikom. Tento proces si vyžaduje strategické investície do fyzického a ľudského kapitálu, čo môže zahŕňať modernizáciu výrobných procesov, digitalizáciu, zlepšovanie manažmentu či rozvoj odborných zručností pracovníkov. Aj keď na Slovensku už prebieha postupné vyrovňovanie produktivity práce medzi firmami rôznej veľkosti, **rozdiely medzi lídrami trhu a menšími podnikmi zostávajú, s výnimkou sektoru veľkoobchodu, naďalej významné.** Pre zabezpečenie dlhodobej konkurencieschopnosti celej ekonomiky bude nevyhnutné naďalej podporovať opatrenia, ktoré prispievajú k efektívnejšiemu rozloženiu produktivity v jednotlivých sektoroch.

Graf 39 - Rozdiely v produktivite práce medzi veľkými a malými firmami sa zmiernujú, vo väčšine sektorov sú naďalej vysoké



Poznámka: Hodnota ukazovateľa predstavuje pomer jednotkovej produktivity práce dolných, respektíve horných 25 percent firiem (na základe rozdelenia hodnoty ich dosiahnutého trhového podielu) ku priemernej jednotkovej produktivite práce firiem v sektore. Jednotlivé hodnoty sú priemerované na báze trojročného intervalu

Zdroj: Vlastný výpočet na základe dát z databázy účtovných záznamov

Priestor na zvyšovanie miezd je úzko prepojený s rastom produktivity práce. Na dosiahnutie vyššej produktivity je však nevyhnutné realizovať kapitálové investície, ktoré zabezpečujú technologický pokrok a efektívnejšie výrobné procesy. Celkový objem kumulatívnych investícií do hmotného a nehmotného majetku, ktorý vstupuje do výrobného procesu, možno definovať ako kapitál. Pri zohľadnení veľkosti pracovnej sily hovoríme o kapitálovej vybavenosti práce, ktorá odráža množstvo kapitálu pripadajúceho na jedného pracovníka. Zvýšenie marží prirodzene znamená zníženie podielu pracovnej sily, čo vychádza z rozhodnutia firmy o optimalizácii. Ak je navýšenie marží výsledkom nižších výdavkov na vstupy, tak nižšie ceny technológie, v porovnaní so mzdovými nákladmi, by mali viesť k väčšej adopcii kapitálu, a teda rastu kapitálovej vybavenosti práce⁹².

Vyššia kapitálová vybavenosť práce umožňuje efektívnejšie využitie výrobných faktorov, čím dochádza k rastu produktivity až do bodu, keď hraničný produkt dosiahne nulovú hodnotu. Investície do kapitálu však vyžadujú dostatočne vysokú tvorbu pridanej hodnoty, ktorá umožňuje generovanie úspor a následné financovanie fixného kapitálu. **Keďže rozdiel medzi produktivitou práce a mzdovými nákladmi je výraznejší pri firmách s najvyšším trhovým podielom, práve tieto podniky majú väčší priestor na realizáciu investícií a tým aj vyššiu kapitálovú vybavenosť práce.** Tento faktor následne vedie k ďalšiemu rastu produktivity, k znižovaniu jednotkových nákladov výroby a k upevneniu trhového postavenia dominantných firiem.

Ak firma pôsobí na vysoko konkurenčnom trhu, je vystavená tlaku optimalizovať svoje výrobné procesy, s cieľom získať výhodu prostredníctvom nižších cien alebo vyššej kvality produkcie, čím sa podporuje celkový hospodársky rast a spoločenský blahobyt⁹³. Naopak, **v podmienkach obmedzenej konkurencie dochádza k nárastu trhovej sily dominantných hráčov, čo môže viesť k nižšej než optimálnej úrovni produkcie a rastu cien.** Preto je dôležité, aby zvyšovanie kapitálovej vybavenosti prebiehalo naprieč celými sektormi a nebolo sústredené iba vo veľkých podnikoch.

V priebehu poslednej dekády sa priemerná kapitálová vybavenosť zvyšovala vo všetkých sektoroch potravinárskej výroby, pričom najvýraznejší nárast bol zaznamenaný v maloobchode s kumulatívnym rastom na úrovni 71 % (viď Graf 40). Naopak, najnižší rast bol pozorovaný v sektore výroby nápojov, čo však súvisí s jeho už pôvodne vysokou úrovňou kapitálovej vybavenosti. **Podobne ako pri produktivite práce a mzdovej úrovni, aj v prípade kapitálovej vybavenosti pozorujeme výrazný náskok firiem s najväčším trhovým podielom oproti menším konkurentom.** Výnimkou je sektor výroby nápojov, kde je kapitálová vybavenosť dlhodobo pomerne vyrovnaná naprieč celým spektrom firiem. **Vo väčšine ostatných sektorov sa zmeny priemernej kapitálovej vybavenosti práce vo veľkej miere odvíjajú od investičnej aktivity trhových lídrov.** Najväčšie rozdiely sú viditeľné v maloobchode, kde vedúce firmy dosahujú viac ako päťnásobne vyššiu kapitálovú vybavenosť oproti malým konkurentom, respektíve o 43 % vyššiu v prípade strednej veľkostnej kategórie firiem.

⁹² Autor, D. et al. (2020). „The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms“

⁹³ Ganapati, S. et al. (2021). „Growing Oligopolies, Prices, Output, and Productivity. American Economic Association“.

Podobne významné rozdiely dlhodobo vykazuje tiež sektor výroby potravín. Navyše, v oboch spomenutých sektoroch dochádzalo ku prehľbovaniu rozdielov v kapitálovej vybavenosti práce v priebehu posledného desaťročia.

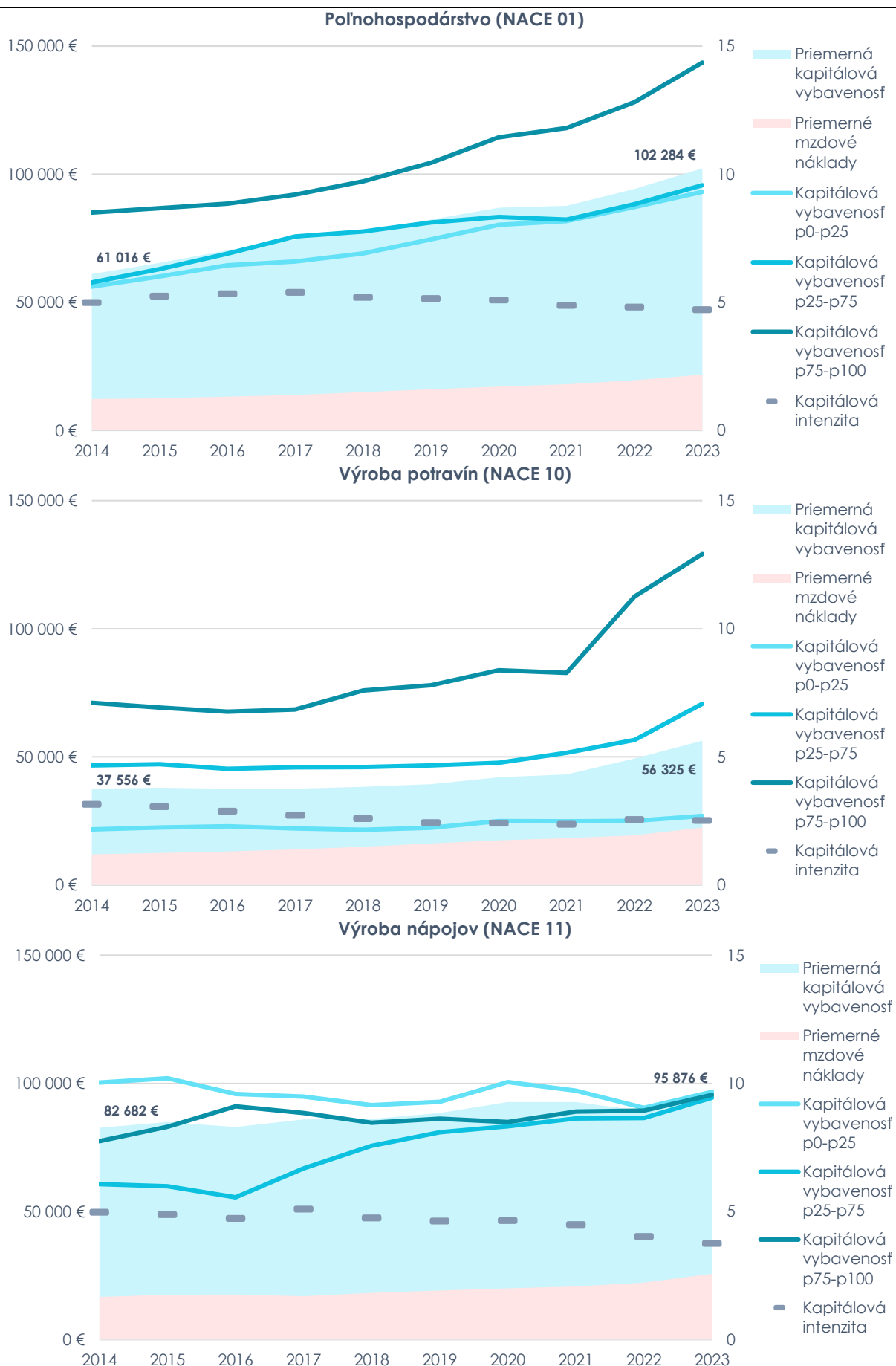
Závažným problémom zostáva stagnácia kapitálovej vybavenosti najmenších podnikov, ktorá je obzvlášť markantná v spracovateľskom priemysle a maloobchode. V týchto sektoroch dochádza len k marginálnemu nárastu nominálnej hodnoty kapitálovej vybavenosti, čo negatívne ovplyvňuje tvorbu pridanej hodnoty, produktivitu firiem a ich schopnosť konkurovať na trhu. **Výrazné rozdiely v kapitálovej vybavenosti práce môžu viesť k posilňovaniu pozície lídrov trhu,** čím sa zvyšuje odvetvová koncentrácia a oslabuje konkurencieschopnosť menších subjektov.

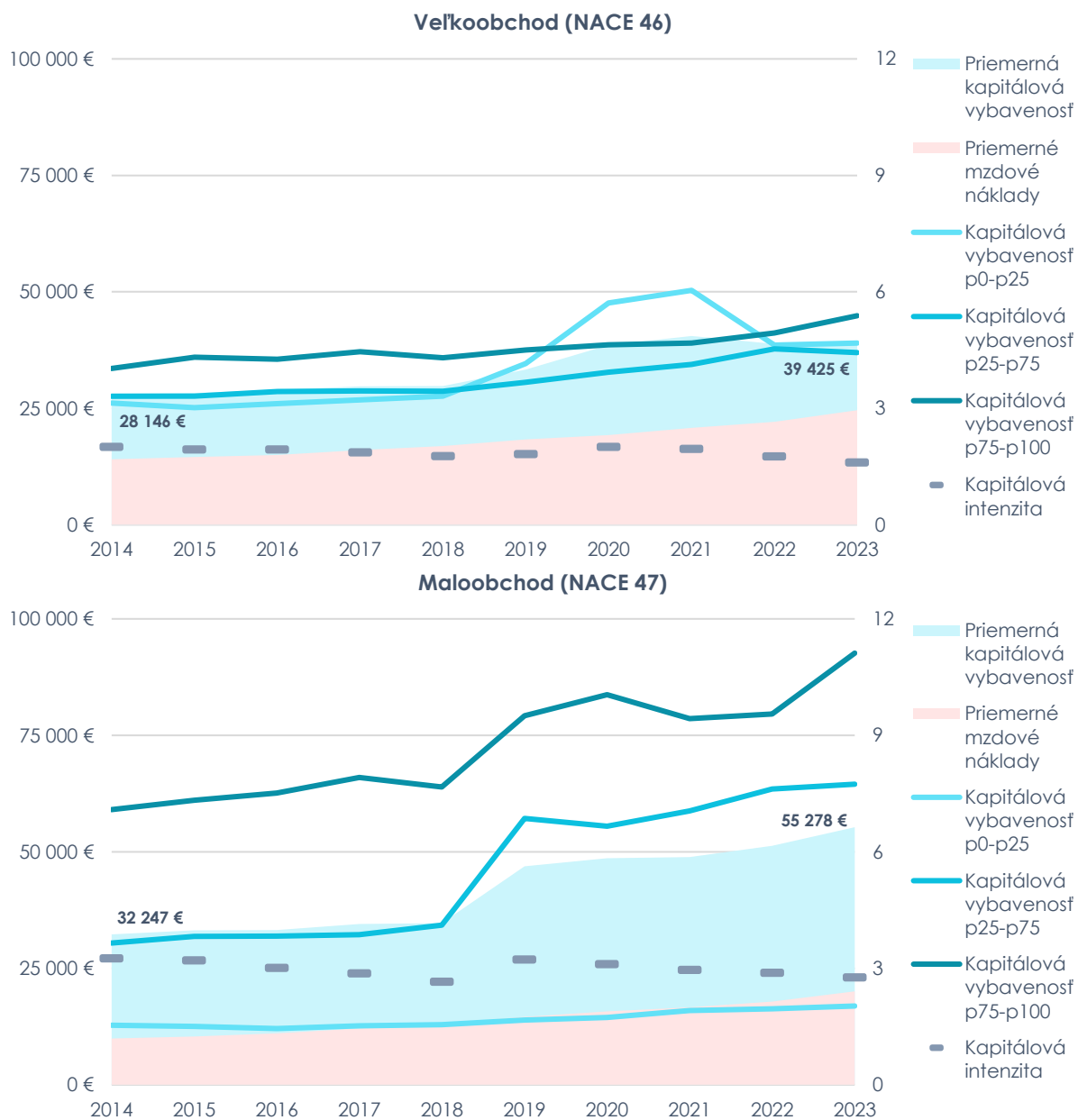
Z makroekonomického hľadiska je kľúčové sledovať aj **pomer medzi fixnými a mzdovými nákladmi, ktorý môžeme označiť ako kapitálovú intenzitu produkcie.** Fixné náklady predstavuje fixný kapitál, zatiaľ čo mzdové náklady odrážajú veľkosť ľudského kapitálu v podniku. Podľa empirických poznatkov, **firmy pri optimalizácii nákladov často pristupujú k substitúcii pracovnej sily kapitálom.** Ak je elasticita substitúcie medzi kapitálom a prácou vyššia ako jedna, pokles relatívnej ceny kapitálu podporuje investície do technológií, čo vedie k nižšiemu podielu práce v celkovej výrobe⁹⁴. **Aby však podniky mohli realizovať tento posun, potrebujú dostatočné zdroje na financovanie investícií.** Tieto zdroje môžu získať buď z úspor vyplývajúcich zo zvýšenia produktivity, alebo zo znižovania režijných nákladov. **Ak však firma nedokáže zabezpečiť dostatočnú úroveň investícií, dochádza k poklesu podielu fixného kapitálu v pomere k rastúcim mzdám,** čo vedie k znižovaniu kapitálovej intenzity produkcie.

Na Slovensku bol tento trend pozorovaný vo všetkých sektoroch potravinárskeho priemyslu, pričom za poslednú dekádu v žiadnom z nich nedošlo k významnému zvýšeniu kapitálovej intenzity. Tento vývoj naznačuje, že sektory nie sú schopné generovať dostatočné zdroje na investície do modernizácie a inovácií výrobných procesov. **Následkom toho sa znižuje ich dlhodobá konkurencieschopnosť, keďže hodnota fixného kapitálu nerastie dostatočne rýchlo v porovnaní s rastúcimi mzdami.** To je vážny problém, pretože investície do fixných aktív sú kľúčové pre udržanie dlhodobého rastu produktivity, ktorý je nevyhnutný na zabezpečenie udržateľného rastu miezd.

⁹⁴ Autor, D. et al. (2017). „Concentrating on the Fall of the Labor Share“.

Graf 40 - Kapitálová intenzita produkcie klesá, investície do kapitálu nestíhajú rastu miezd





Poznámka: Kapitálová vybavenosť práce vyjadruje hodnotu fyzického kapitálu na zamestnanca a jej rozklad je založený na percentilovom rozdelení firiem podľa ich veľkosti trhového podielu. Kapitálová intenzita produkcie vyjadruje pomer fyzického a ľudského kapitálu, ktorá je reprezentovaná celkovými osobnými nákladmi firiem v sektore. Fyzický kapitál je vyjadrený celkovým objemom hmotného a nehmotného majetku firiem v danom roku a sektore.

Zdroj: Vlastný výpočet na základe dát z databázy účtovných závierok

Záver

Štrukturálne problémy v agropotravinárskych sektoroch na Slovensku sú často nesprávne interpretované ako dôsledok nedostatočnej hospodárskej súťaže. Tento pohľad však zjednodušuje komplexnosť problémov, ktorým sektor čelí. **Hoci hospodárska súťaž zohráva dôležitú úlohu, nejedná sa o rozhodujúci faktor**, ktorý by vysvetľoval prudký nárast cien potravín v posledných rokoch. Jej vplyv je potrebné vnímať v kontexte a v spojení s ostatnými ekonomickými faktormi. **Kľúčovými príčinami dynamického zdražovania potravinárskych výrobkov v post-pandemickom období sú najmä nákladové a produkčné šoky, ktoré majú pôvod vo viacerých oblastiach domácej aj globálnej ekonomiky.** Z medzinárodného pohľadu nie je cenová hladina slovenských potravín nijako alarmujúca, keďže po revízii štatistických údajov vyjadrených v parite kúpnej sily patrí medzi najnižšie v EÚ.

Medzi najvýznamnejšie faktory cenového vývoja do prvej polovice roka 2022 patril rast cien potravinárskych komodít a energií na svetových trhoch, ktoré sú citlivé na geopolitické napätia, klimatické zmeny a výkyvy v globálnych dodávateľských reťazcoch. Tieto zmeny mali priamy dopad na slovenských producentov, ktorí sú silne závislí od dovozu vstupných surovín. Okrem toho dochádzalo k zvyšovaniu nákladov na logistiku, čo bolo dôsledkom rastúcich cien pohonných hmôt a narušenia medzinárodných obchodných trás. Nárast mzdových nákladov, najmä v dôsledku rastu minimálnej mzdy a tlaku na zvyšovanie plátov v súvislosti s infláciou, prispieval k rastu celkových výrobných nákladov, čo sa následne premietalo do cien potravín.

Od druhej polovice roka 2022 a počas roka 2023 však začala nadobúdať väčší význam úloha ziskovosti v potravinárskej vertikále. Analýzy Ministerstva financií SR a Medzinárodného menového fondu (IMF) ako aj vývoj hrubej pridanej hodnoty a ziskovosti v jednotlivých odvetviach potravinového reťazca, naznačujú, že **rast cien bol v tomto období spojený aj so zvyšovaním marží⁹⁵.** To vyvolalo diskusiu, či ide o prejav oslabenia hospodárskej súťaže alebo prirodzenú reakciu podnikov na zmenené trhové podmienky. **Zatiaľ čo v prvej fáze inflačného obdobia dominovali externé nákladové šoky, neskôr bolo možné pozorovať, že časť rastu cien súvisela aj so ziskovosťou a maržami, najmä v primárnej výrobe a spracovateľskom priemysle.** Otvorenou otázkou zostáva, či ide o dočasný jav, alebo o trvalejší posun vo fungovaní trhu.

Sektorová analýza odhalila niekoľko zásadných problémov, ktoré majú dlhodobý vplyv na výkonnosť potravinárskeho sektora. **Rastúca spotreba je paradoxne sprevádzaná nízkym rastom reálnych miezd, čo vedie k tomu, že domácnosti vynakladajú väčšiu časť svojho rozpočtu na potraviny.** Tento trend obmedzuje ich kúpnu silu a znižuje dopyt po kvalitnejších a drahších produktoch, čo negatívne ovplyvňuje rozvoj trhu s výrobkami s vyššou pridanou hodnotou.

Rast cenovej hladiny domácej produkcie bol v posledných rokoch vyšší než rast cien dovážaných potravinárskych produktov, čo má za následok pokles konkurencieschopnosti slovenských produktov nielen na domácom trhu, ale aj v

⁹⁵ International Monetary Fund(2024). „Slovak Republic: Selected Issues“.

zahraničí. Dôvodom je vyšší nárast nákladov na vstupy do výroby, vrátane energií, materiálov a práce v kombinácii s relatívne vyššou náročnosťou na medzispotrebu. Všeobecne, vyššia cenová hladina je pravdepodobne výsledkom prehlbujúcich sa štrukturálnych problémov, ako je slabá úroveň investícií, relatívne vysoké mzdové náklady, ku ktorým prispieva vysoké daňové a odvodové zaťaženie ale aj neefektívne využívanie vládnych subvencií.

Zhoršovanie efektivity využívania výrobných zdrojov poukazuje na slabú produktivitu, ktorá je výsledkom viacerých faktorov, ako je nízka kapitálová vybavenosť práce, nízka úroveň investícií a inovácií, ale aj nedostatok kvalifikovanej pracovnej sily. Tieto problémy majú negatívny vplyv nielen na náklady, ale aj na konkurencieschopnosť slovenského agropotravinárskeho sektora. **Slovenskí výrobcovia čelia čoraz väčším problémom pri udržiavaní konkurencieschopnosti voči zahraničným producentom, ktorí často profitujú z väčšej efektivity, nižších nákladov na výrobu a lepšieho prístupu k technologickým inováciám.**

Chýbajúca výroba produktov s vyššou pridanou hodnotou obmedzuje potenciál zisku a prispieva k nízkej ekonomickej odolnosti sektora. Nízka produkčná kapacita vedie k zvýšenej závislosti od importu, čo zvyšuje zraniteľnosť krajiny voči externým šokom, ako sú globálne krízy alebo narušenie dodávateľských reťazcov.

Relatívne malý domáci trh navyše obmedzuje možnosti pre rozšírenie výroby a zvyšovanie exportnej kapacity. Slovenskí producenti často nemajú dostatočný objem výroby na to, aby dosiahli úspory z rozsahu, čo zvyšuje ich náklady v porovnaní s väčšími zahraničnými konkurentmi. Nedostatočné investície do modernizácie a inovácií navyše spomaľujú technologický pokrok sektora, čo znižuje jeho schopnosť adaptovať sa na meniace sa trhové podmienky.

Nízka produktivita práce je ďalším významným problémom, ktorý brzdí efektivitu výroby. Slovensko zaostáva za vyspelými krajinami v oblasti zavádzania inovatívnych technológií, automatizácie a digitalizácie výrobných procesov. To vedie k vyšším jednotkovým nákladom, ktoré sa premietajú do cien finálnych produktov.

A v neposlednom rade, neefektívne vynakladanie subvencií v poľnohospodárstve neprispieva k očakávanému zlepšeniu produktivity a konkurencieschopnosti. **Subvencie sú často pridelované bez dostatočného zohľadnenia ich vplyvu na inovačný potenciál a udržateľnosť produkcie, čo vedie k plytvaniu verejnými zdrojmi.**

Tieto faktory spoločne vytvárajú komplexný problém, ktorého riešenie si vyžaduje strategický prístup zahŕňajúci podporu investícií, technologických inovácií, efektívnejšie využívanie zdrojov a optimalizáciu politiky subvencií. **Bez zásadných reforiem môže slovenský agropotravinársky sektor zostať zraniteľný voči globálnym ekonomickým výkyvom, čím sa ešte viac prehĺbia existujúce problémy s konkurencieschopnosťou a potravinovou bezpečnosťou.**

Literatúra

- [1] AGHION, P. et al. (2005). „*Competition and innovation: An inverted-U relationship*“. The Quarterly Journal of Economics, 120/2, 701- 728.
- [2] AGRICULTURAL MARKETS TASK FORCE (2016). „*Improving market outcomes: Enhancing the position of farmers in the supply chain*“.
- [3] ACHARYA, V. - CROSIGNANI, M - EISERT, T. - EUFINGER, C. (2023). „*How do supply shocks to inflation generalize? Evidence from the pandemic era in Europe.*“ National Bureau of Economic Research, 31790.
- [4] AUTOR, D. et al. (2017). „*Concentrating on the Fall of the Labor Share*“. American Economic Review, 107, 185-180.
- [5] AUTOR, D. et al. (2020). „*The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms*“. Oxford University Press: The Quarterly Journal of Economics, 135, 645–709.
- [6] BAJGAR, M. et al. (2023). „*Industry Industry concentration in Europe and North America*“. Industrial and Corporate Change.
- [7] BARKAI, S. (2020). „*Declining labor and capital shares*“. Journal of Finance, 75/5, 2421-2463.
- [8] BONNANO et al. (2018). „*Market power and bargaining in agrifood markets: A review of emerging topics and tools*“.
- [9] CALLIGARIS et al. (2024). „*Exploring the evolution and state of competition in the EU*“.
- [10] CASALIS, A. (2023). „*When food bites back – What quarterly firm-level data reveal about food inflation*“. Policy Brief No.2, Národná banka Slovenska. Dostupné na: <https://nbs.sk/dokument/24aa1832-d652-4812-a1c4-63d4caa7802d/stiahnut?force=false>
- [11] CAVALLERI, M. C. - ELIET, A. - MCADAM, P. - PETROULAKIS, F. - SOARES, A. C. - VANSTEENKISTE, I. (2019). „*Concentration, Market Power and Dynamism in the Euro Area*“. ECB Working Paper. Dostupné na: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecb.wp2253~cf7b9d7539.en.pdf?df723a5344bd08276051cc75f3c79c4fd>
- [12] CONLON, C. - MILLER, N. - OTGON, T. - YAO, Y. (2023). „*Rising markups, rising prices?*“ AEA Papers and Proceedings, 113, 279-283.
- [13] COVARRUBIAS, M. - GUTIÉRREZ, G. – PHILIPPON, T. (2019). „*From Good to Bad Concentration? US Industries over the Past 30 Years*“. NBER Macroeconomics Annual. Dostupné na: <https://www.journals.uchicago.edu/doi/epdf/10.1086/707169>
- [14] CRAMON-TAUBADEL, S. – GOODWIN, K. (2021). „*Price Transmission in Agricultural Markets*“. Annual Review of Resource Economics.
- [15] DAVIES, S. - MARIUZZO, F. (2022). „*The changing face of antitrust in the world of Big Tech: Collusion versus Monopolisation*“. Cambridge Journal of Economics, 46/6, 1455-1479.
- [16] DE LOECKER, J. - EECKHOUT, J. - MONGEY, S. (2021). „*Quantifying market power and business dynamism in the macroeconomy*“. National Bureau of Economic Research, 28761.

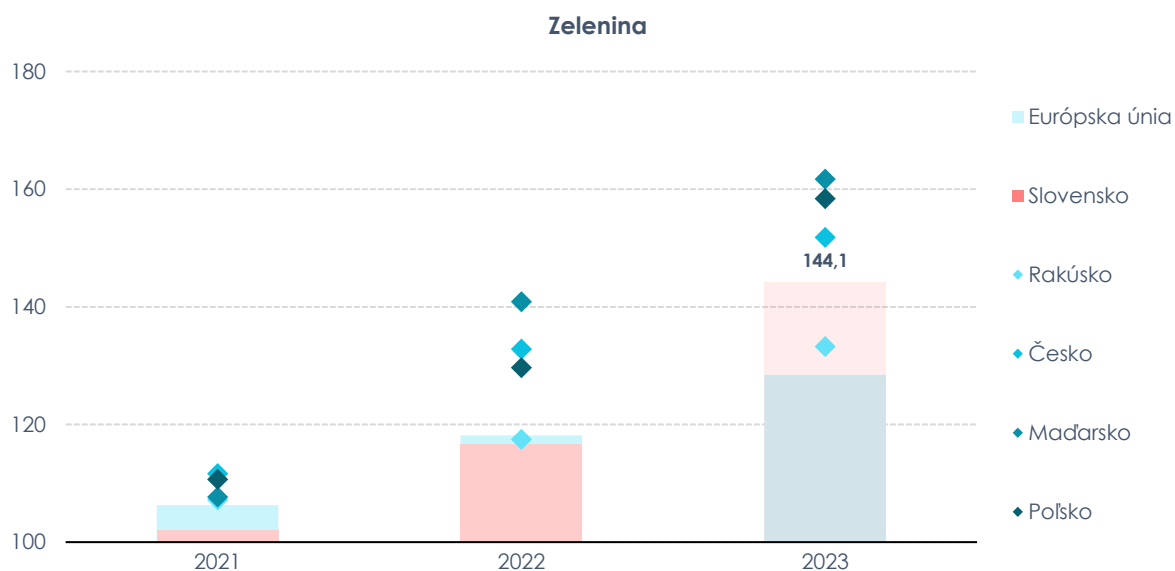
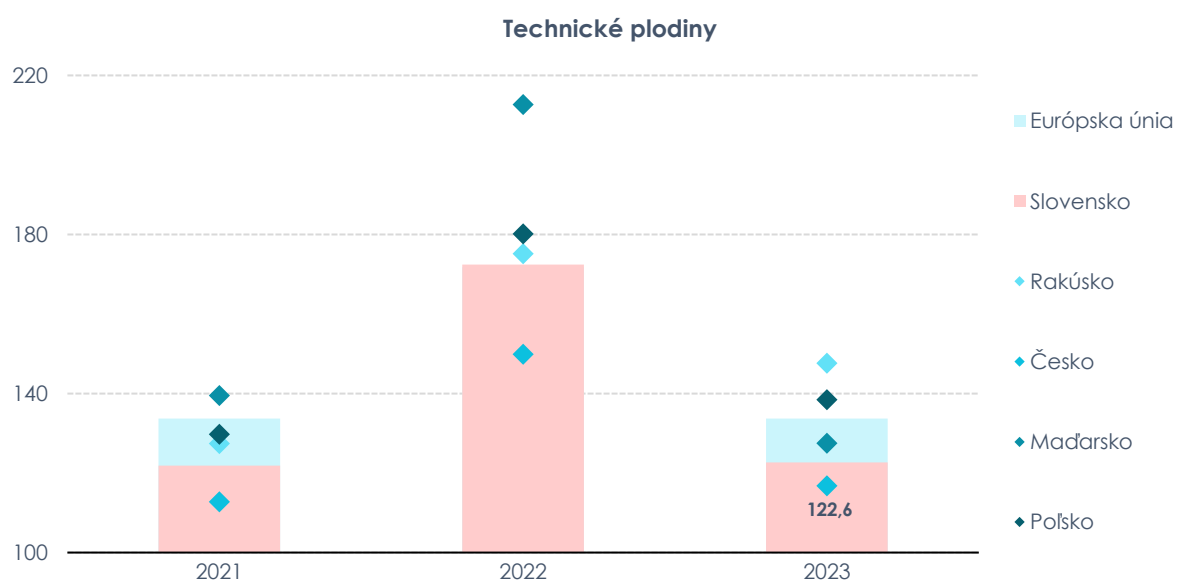
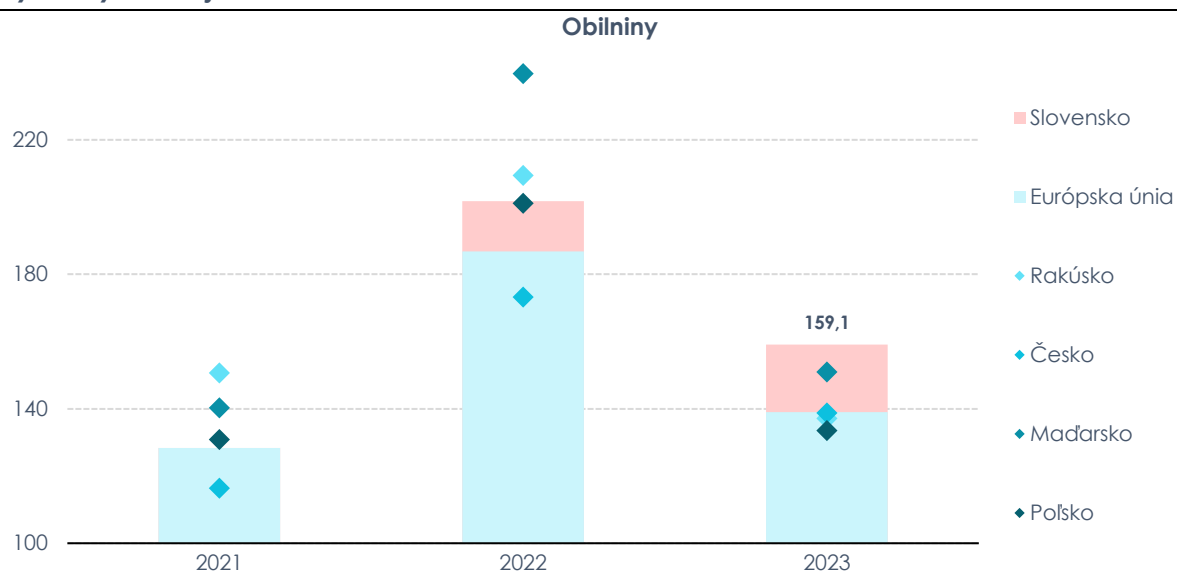
- [17] DE LOECKER, J. - EECKHOUT, J. - UNGER, G. (2020). „*The rise of market power and the macroeconomic implications*“. The Quarterly Journal of Economics, 135/2, 561-644.
- [18] DE LOECKER, J. - WARZYNSKI, F. (2012). „*Markups and firm-level export status*“. The American Economic Review, 102/6, 2437-2471.
- [19] DE RIDDER, M. (2024). „*Market power and innovation in the intangible economy*“. American Economic Review, 114/1, 199-251.
- [20] DECONINCK, K. (2021). „*Concentration and market power in the food chain*“. OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers, No. 151, OECD Publishing, Paris. Dostupné na: <https://doi.org/10.1787/3151e4ca-en>
- [21] DECONINCK, K. (2021). „*Concentration and market power in the food chain*“. Dostupné na: <https://www.oecd-ilibrary.org/deliver/3151e4ca-en.pdf?itemId=%2Fcontent%2Fpaper%2F3151e4ca-en&mimeType=pdf>
- [22] EIB (2023). „*Survey on financial needs and access to finance of EU agricultural enterprises*“. Dostupné na: <https://www.fi-compass.eu/publication/market-analysis/survey-financial-needs-and-access-finance-eu-agricultural-enterprises>
- [23] EUROPEAN COMMISSION (2009). „*Analysis of price transmission along the food supply chain in the EU*“. Commission Staff Working Document. Dostupné na: https://ec.europa.eu/economy_finance/publications/pages/publication16067_en.pdf
- [24] EUROPEAN COMMISSION (2014). „*Innovation Union competitiveness report 2013*“. Available at: <https://data.europa.eu/doi/10.2777/44320>
- [25] EUROPEAN COMMISSION (2014). „*The economic impact of modern retail on choice and innovation in the EU food sector*“. Dostupné na: <https://data.europa.eu/doi/10.2763/77405>
- [26] EUROPEAN COMMISSION (2016). „*The competitive position of the European food and drink industry*“. Dostupné na: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/65cec388-d156-11e5-a4b5-01aa75ed71a1>
- [27] EUROPEAN COMMISSION (2024). „*Protecting competition in a changing world - Evidence on the evolution of competition in the EU during the past 25 years*“. Directorate-General for Competition, Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- [28] EUROPEAN UNION (2022). „*Guide on Multilateral Methods in the Harmonised Index of Consumer Prices*“. Dostupné na: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-manuals-and-guidelines/-/ks-gq-21-020>
- [29] EUROPEAN UNION (2024). „*Harmonised Index of Consumer Prices (HICP) - Methodological Manual 2024 edition*“. Dostupné na: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-manuals-and-guidelines/w/ks-gq-24-003>
- [30] EUROSTAT (2008). „*Statistical classification of economic activities in the European Community*“. Methodologies and Working papers. Dostupné na: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-manuals-and-guidelines/-/ks-ra-07-015>

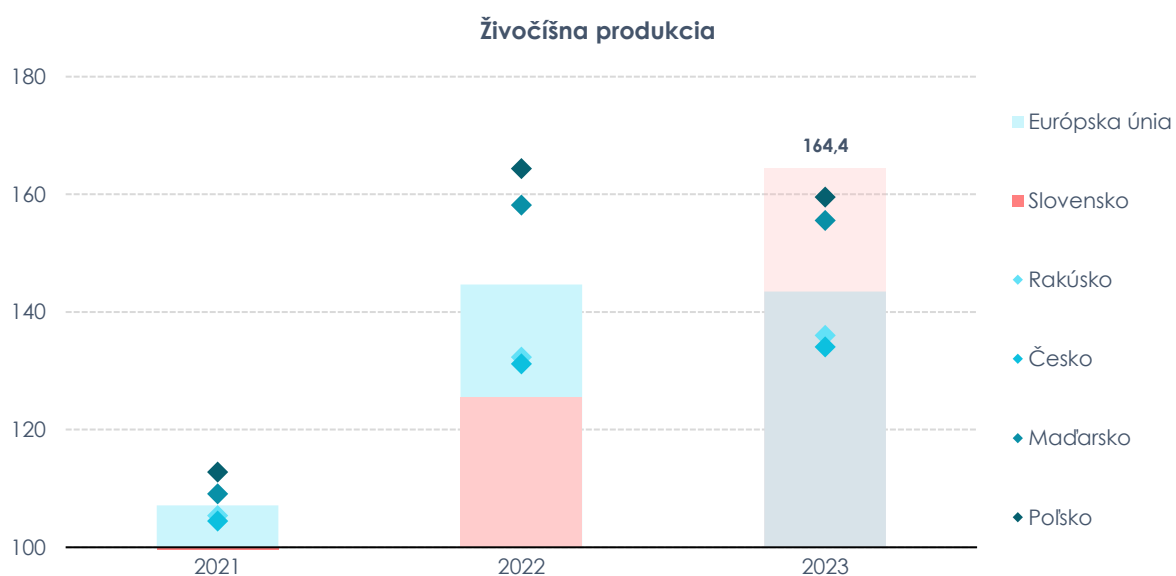
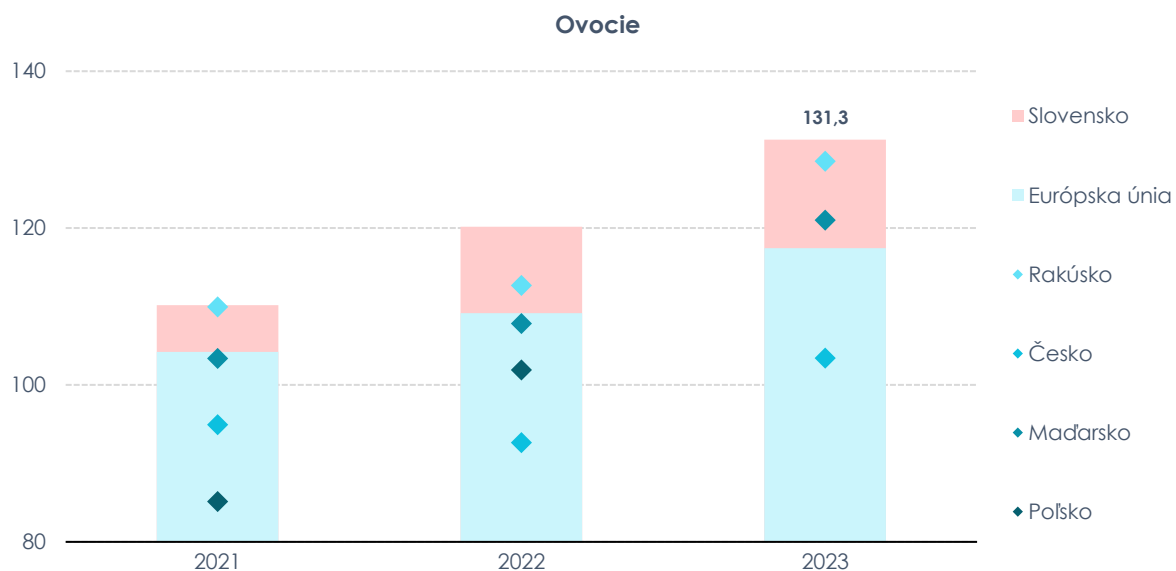
- [31] EUROSTAT (2023). „Key figures on the European food chain - 2023 edition“. Dostupné na: <https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-key-figures/w/ks-fk-23-001>
- [32] GANAPATI, S. et al. (2021). „Growing Oligopolies, Prices, Output, and Productivity. American Economic Association“. American Economic Journal: Microeconomics, 13, 309-327.
- [33] GUTIÉRREZ, G. - PHILIPPON, T. (2017). „Declining Competition and Investment In The U.S.“. NBER Working Paper 23583. Dostupné na: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w23583/w23583.pdf
- [34] HEADEY, D. - RUEL, M. (2023). „Food inflation and child undernutrition in low- and middle-income countries“. Dostupné na: <https://doi.org/10.1038/s41467-023-41543-9>
- [35] IFP (2025). „Slovenská ekonomika vstupuje do globálnej ekonomickej neistoty“, Makroekonomická prognóza na roky 2024 - 2029. Dostupné na: <https://ifp.sk/71-zasadnutie-makrovyboru/>
- [36] INTERNATIONAL MONETARY FUND(2024). „Slovak Republic: Selected Issues“. IMF Staff Country Reports 2024.
- [37] KOUVAVAS, O. - OSBAT, CH. - REINELT, T. - VANSTEENKISTE, I. (2021). „Markups and inflation cyclicalilty in the euro area“. Working Paper Series 2617, European Central Bank.
- [38] LEAR et al. (2024). „Exploring aspects of the state of competition in the EU: Final report“.
- [39] MC CORRISTON, S. – MORGAN, C. – RAYNER, A. (1998). „Processing technology, market power and price transmission“.
- [40] MINISTERSTVO FINANCIÍ SR (2024). „Analýza cenového vývoja základných druhov potravín 9/2024“. Dostupné na: <https://rokovania.gov.sk/download.dat?id=B235C26AD1644AC6A4F5CD60E4546B3F-970DF23557E7A106758B6FE3AECC3F9E>
- [41] MINISTERSTVO FINANCIÍ SR (2024). „Konceptia cenovej politiky na roky 2024 – 2027“. Dostupné na: https://www.mfsr.sk/files/archiv/45/03_vlastny-material.pdf
- [42] MINISTERSTVO PÔDOHOSPODÁRSTVA A ROZVOJA VIDIEKA SR (2023). „Analýza a odporúčania k riešeniu potravinovej inflácie na Slovensku“.
- [43] MINISTERSTVO PÔDOHOSPODÁRSTVA A ROZVOJA VIDIEKA SR (2023). „Report on Agriculture and Food Sector in the Slovak Republic for 2022“. Dostupné na: <https://www.mpsr.sk/en/download.php?fid=267>
- [44] MINISTERSTVO PÔDOHOSPODÁRSTVA A ROZVOJA VIDIEKA (2023). „Analýza vplyvov stropovania priamych platieb Spoločnej poľnohospodárskej politiky a inštitucionálnej pripravenosti stropovania na konečného užívateľa výhod“. Dostupné na: <https://rokovania.gov.sk/RVL/Material/28119/1>
- [45] MORVAY, K. (2020). „Slovenská ekonomika na ceste od nedostatku práce k nedostatku jej produktivity“. Ekonomická univerzita v Bratislave, Vydavateľstvo Ekonóm, ISBN 978-80- 225-4765-9.

- [46] NBS (2025). „Za zrýchlením inflácie boli najmä dane a potraviny“, Rýchly komentár analytikov UMS publikovaný 17/02/2025. Dostupné na: <https://nbs.sk/dokument/94f6f4f2-15d7-4e7b-9ab9-95998c2c3be5/stiahnut?force=false>
- [47] NES, K. - COLEN, L. - CIAIAN, P. (2021). „Market Power in Food Industry in Selected EU Member States“. Publications Office of the European Union.
- [48] OECD (2018). „Market Studies Guide for Competition Authorities“. Dostupné na: https://www.oecd.org/en/publications/market-studies-guide-for-competition-authorities_7381b582-en.html
- [49] OECD (2023). „Economic Policy Reforms 2023: Going for Growth“. OECD Publishing.
- [50] OECD (2024). „Competition in the Food Supply Chain“. OECD Roundtables on Competition Policy Papers, No. 319. Dostupné na: <https://doi.org/10.1787/20758677>
- [51] OECD (2024). „Monopolisation, moat building and entrenchment strategies“.
- [52] OECD Global Forum on Competition (2024). „Competition in the Food Supply Chain - Contributions from Austria, Croatia, European Union, Finland and Latvia“. Dostupné na: <https://www.oecd.org/en/events/2024/12/global-forum-on-competition-2024.html>
- [53] SEXTON, R. - XIA, T. (2018). „Increasing concentration in the agricultural supply chain: Implications for market power and sector performance“. Annual Review of Resource Economics, 10, 229–251.
- [54] SEXTON, R. J. (2012). „Market power, misconceptions, and modern agricultural markets“. American Journal of Agricultural Economics, 95/2, 209–219.
- [55] SHELDON, I. M. (2017). „The competitiveness of agricultural product and input markets: A review and synthesis of recent research“. Journal of Agricultural and Applied Economics, 49, 1–44.
- [56] UNITED STATES DEPARTMENT OF JUSTICE AND FEDERAL TRADE COMMISSION. (2010). „Horizontal Merger Guidelines“.
- [57] VAN DAM et al. (2021). „A detailed mapping of the food industry in the European single market: similarities and differences in market structure across countries and sectors“. International Journal of Behavioral Nutrition and Physical Activity.
- [58] VLACHYNSKÝ, M. (2023). „Chlieb a politika“. Dostupné na: https://iness.sk/sites/default/files/documents/pdf/IPN/chlieb_a_politika.pdf

Prílohy

Príloha 1 - Vývoj cenovej hladiny poľnohospodárskej produkcie na Slovensku a vo vybraných krajinách



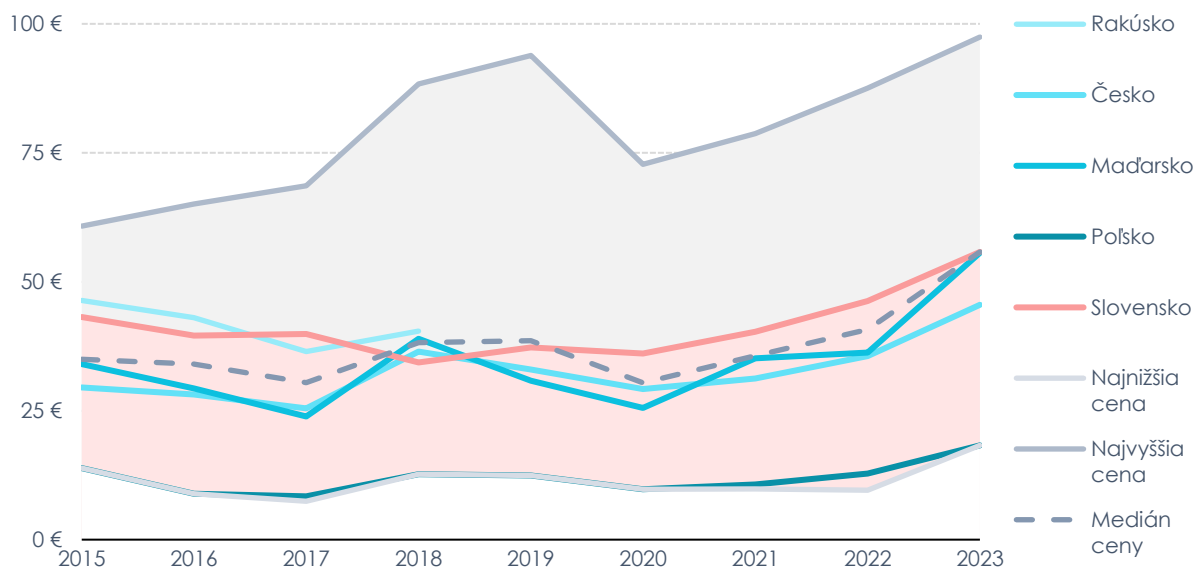


Poznámka: Výška cenovej hladiny je reprezentovaná cenovým indexom v bežných cenách so základom roka 2020

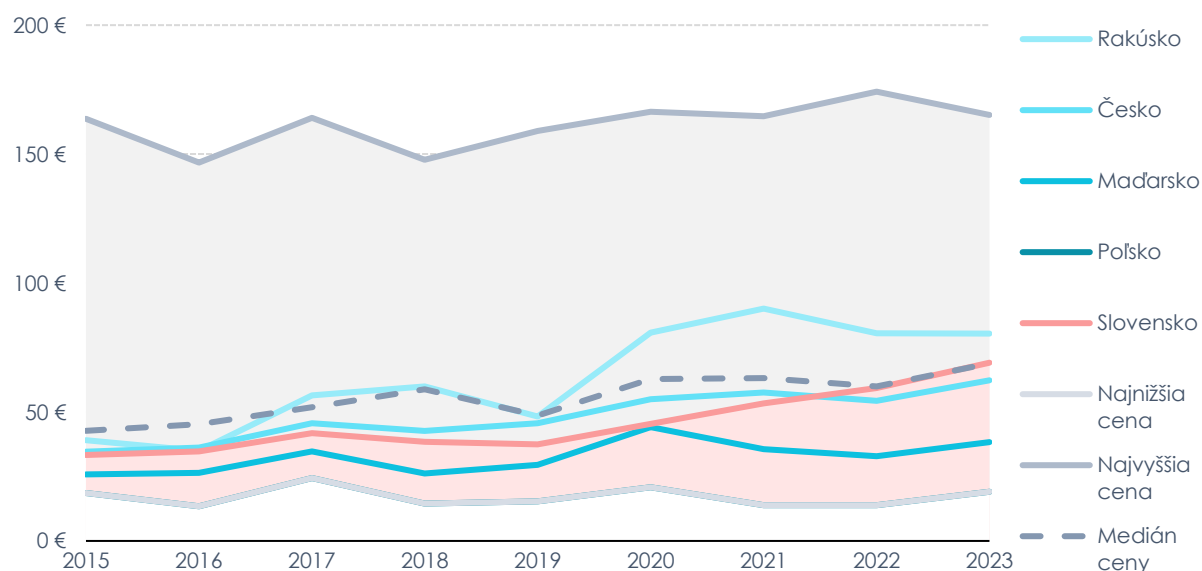
Zdroj: Databáza Eurostat (apri_pi15_outa, dáta aktualizované 19/01/2024)

Príloha 2 - Vývoj odbytových cien vybraných poľnohospodárskych komodít na Slovensku a v krajinách EÚ – rastlinná produkcia

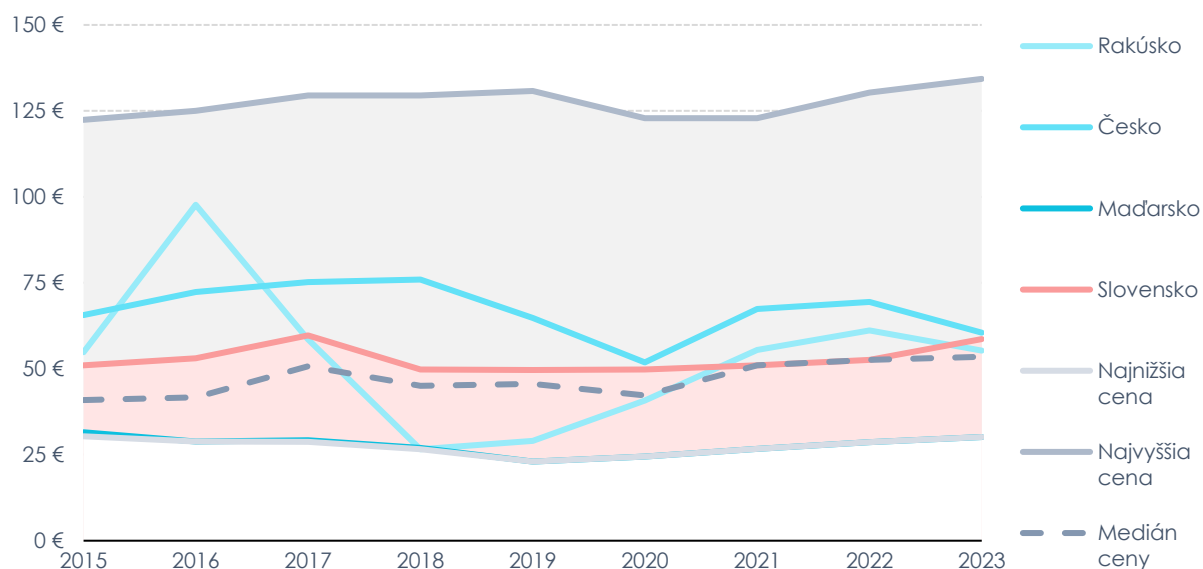
Mrkva (cena za 100kg)



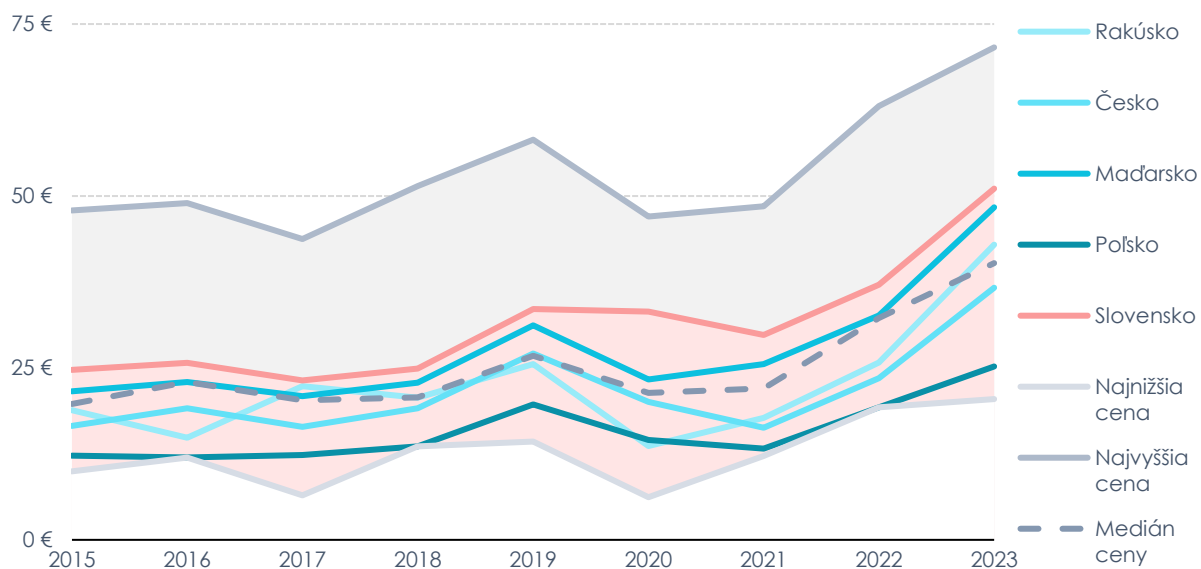
Jablká (cena za 100kg)



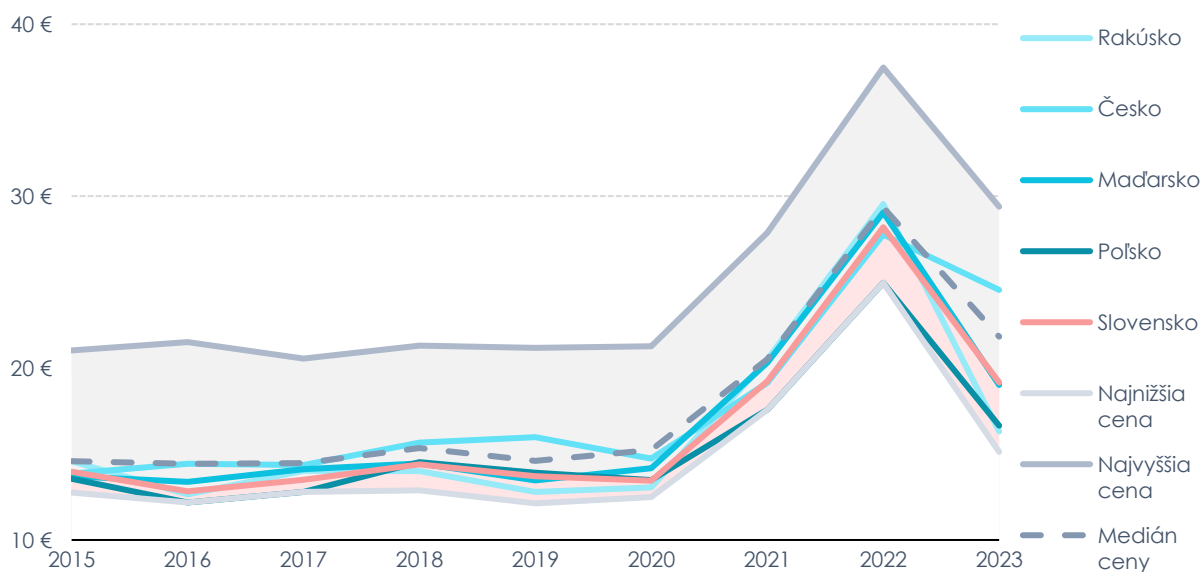
Hrozno (cena za 100kg)



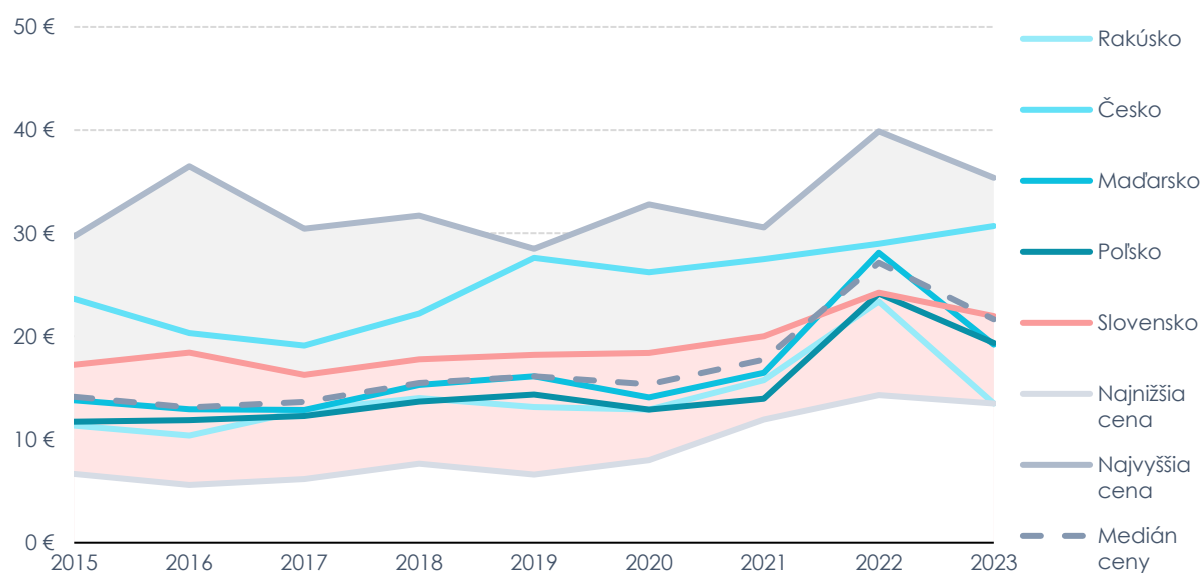
Zemiaky (cena za 100kg)



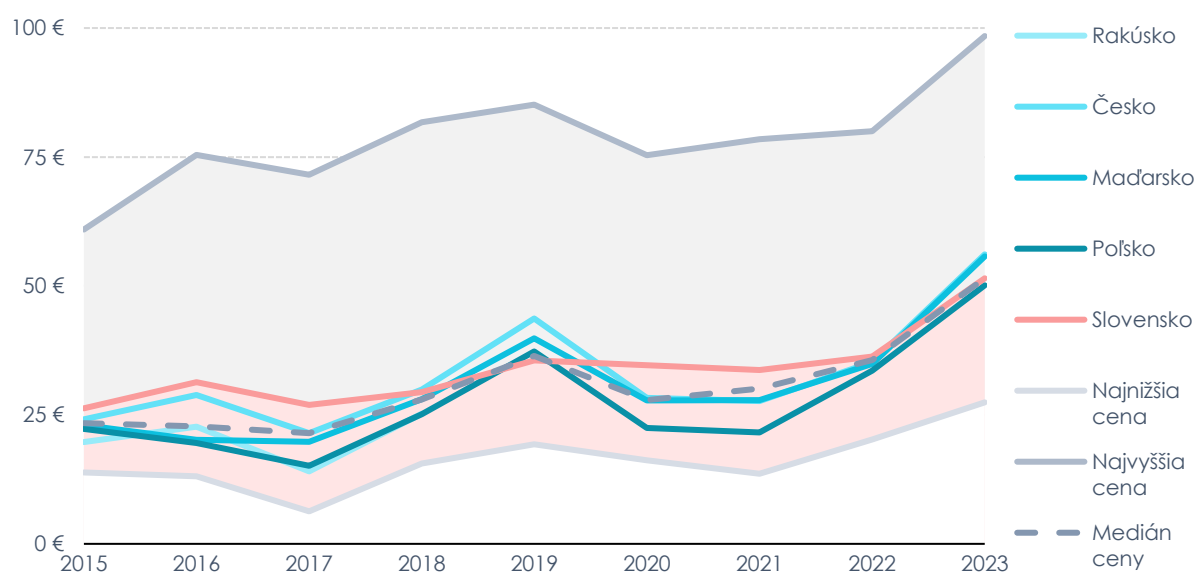
Kukurica (cena za 100kg)



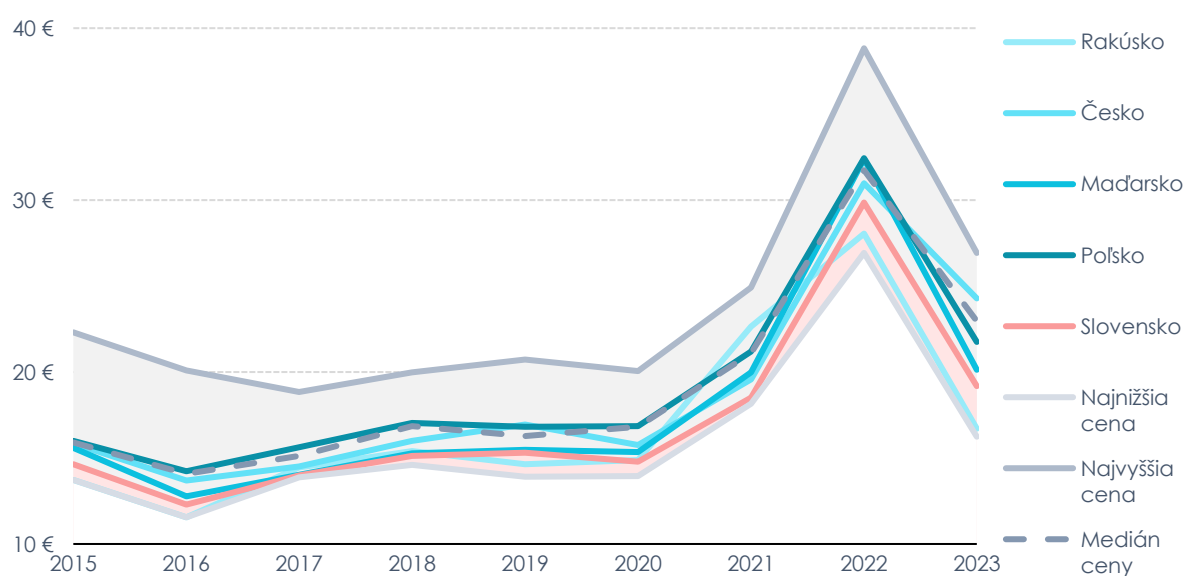
Ovos (cena za 100kg)

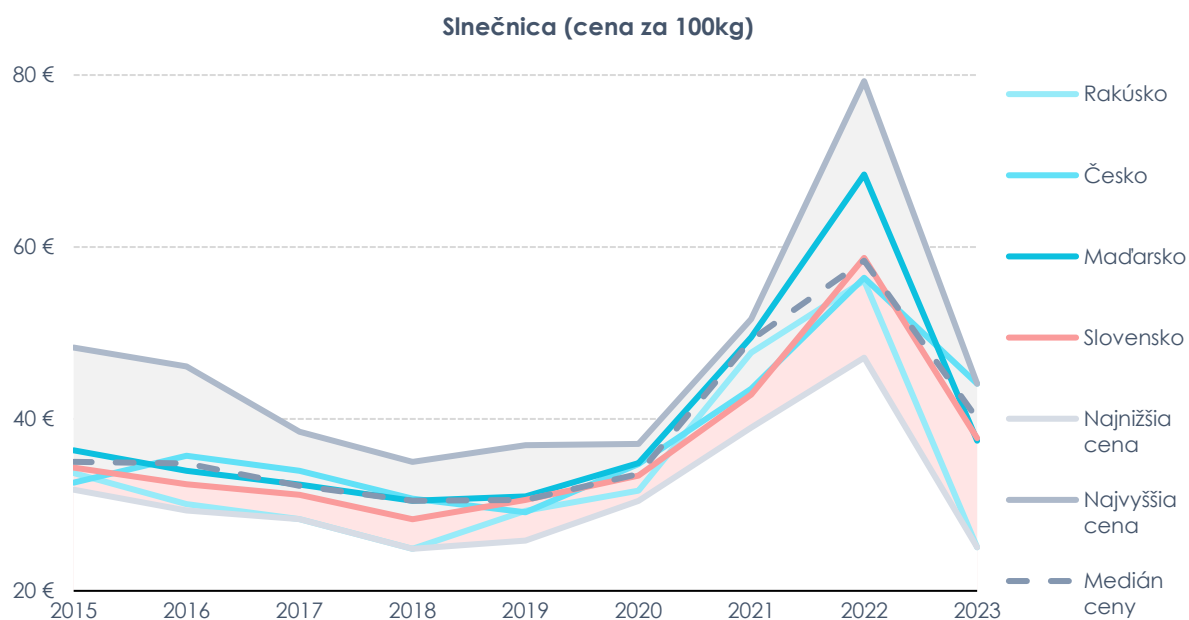
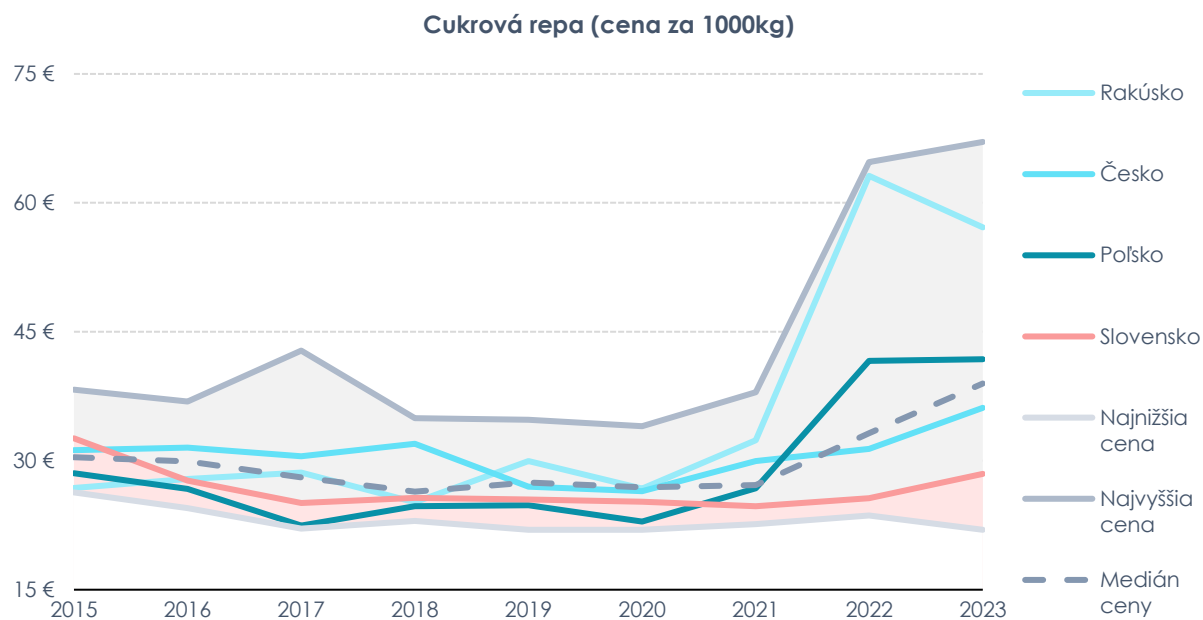


Cibuľa (cena za 100kg)



Pšenica (cena za 100kg)

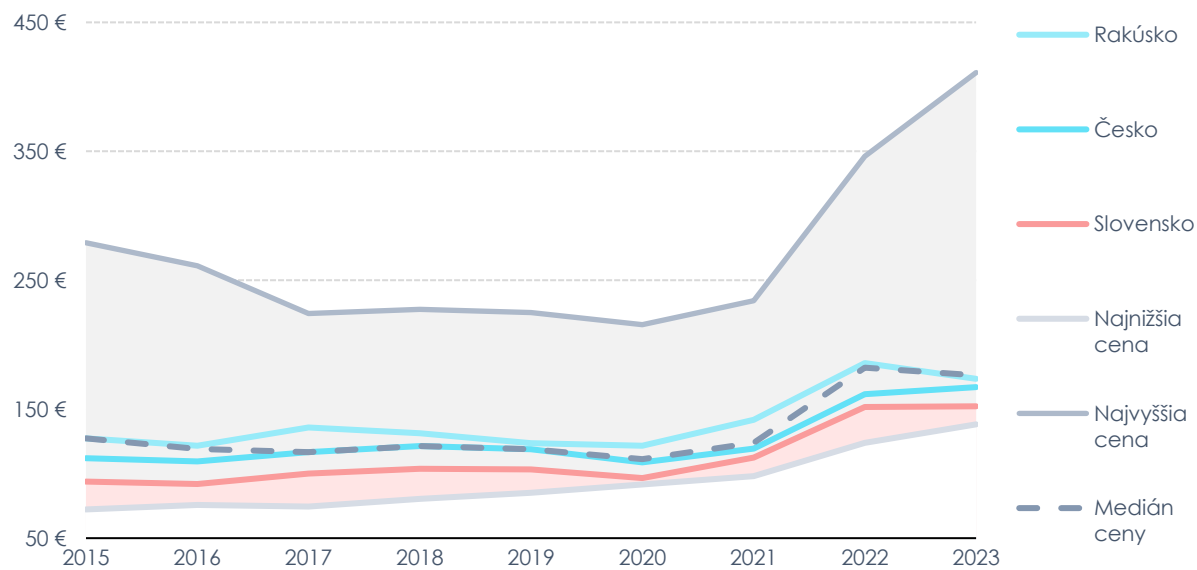




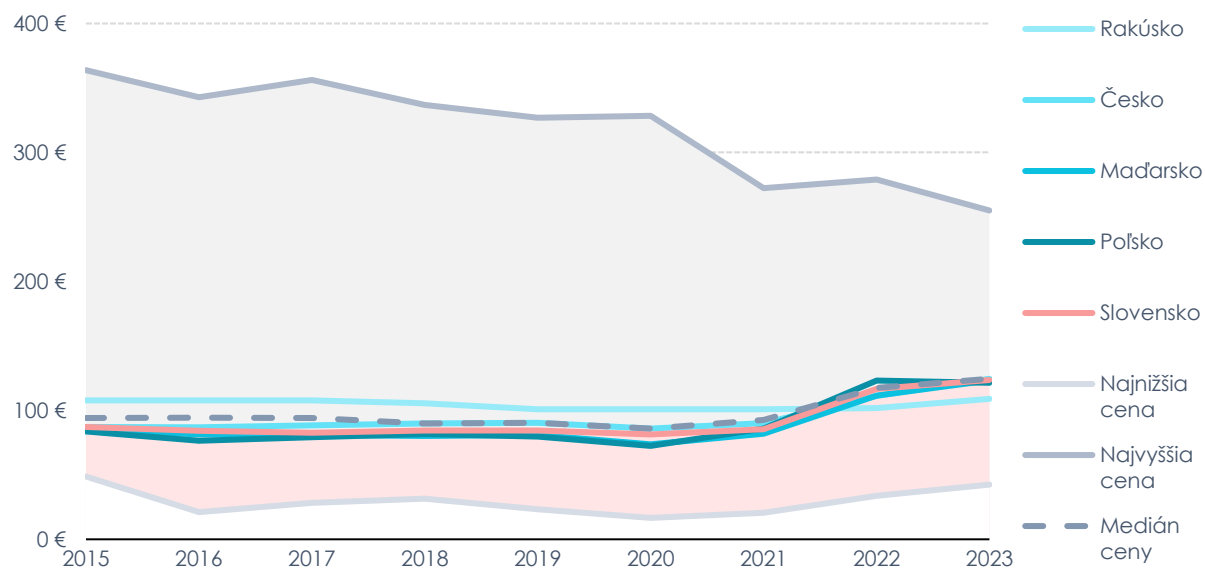
Zdroj: Databáza Eurostat (apri_ap_crpouta, dáta aktualizované 28/06/2024)

Príloha 3 - Vývoj odbytových cien vybraných poľnohospodárskych komodít na Slovensku a v krajinách EÚ – živočíšna produkcia

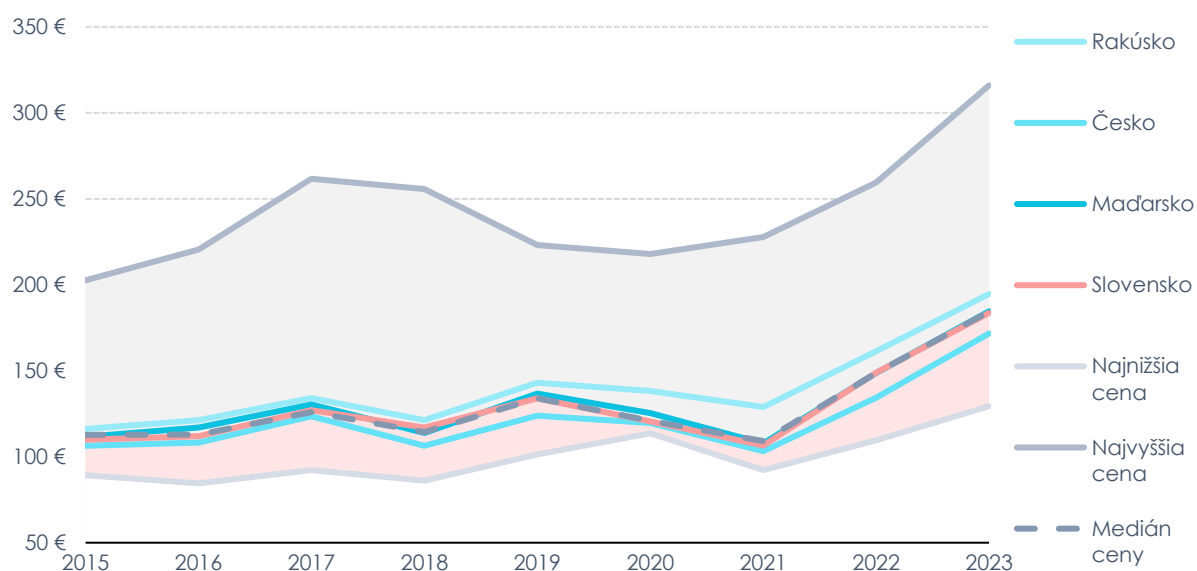
Hovädzí dobytok (cena za 100kg)



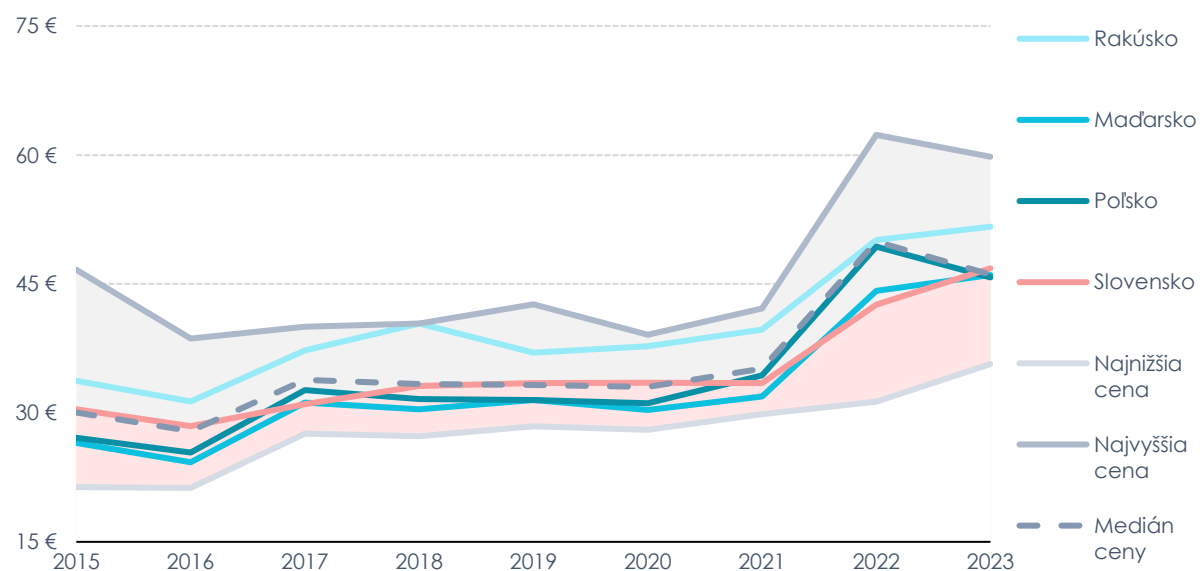
Kurence (cena za 100kg)



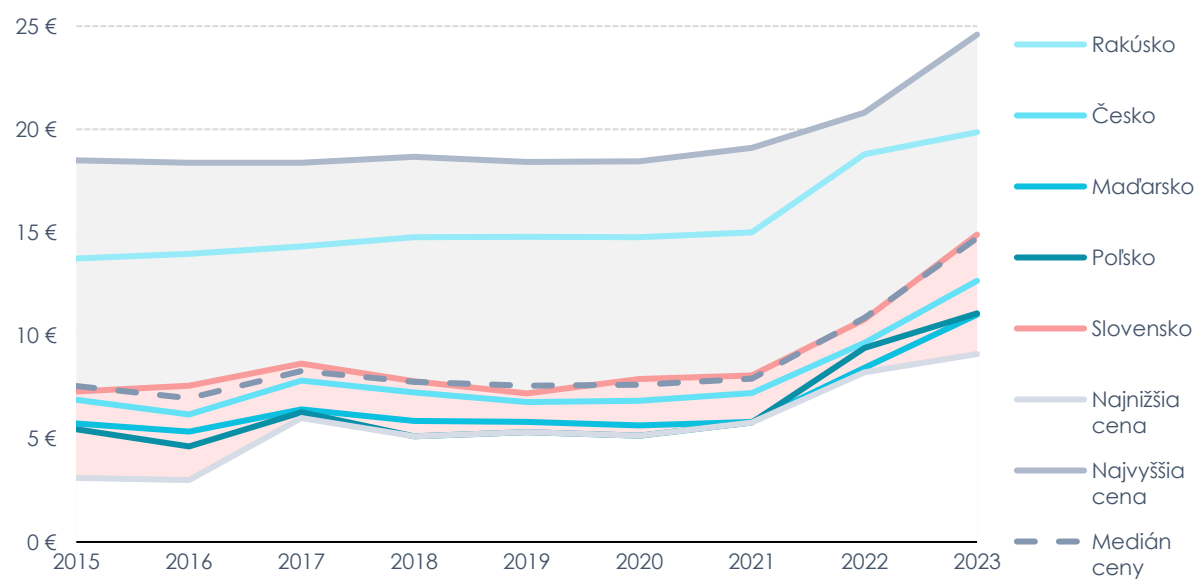
Bravčový dobytok (cena za 100kg)



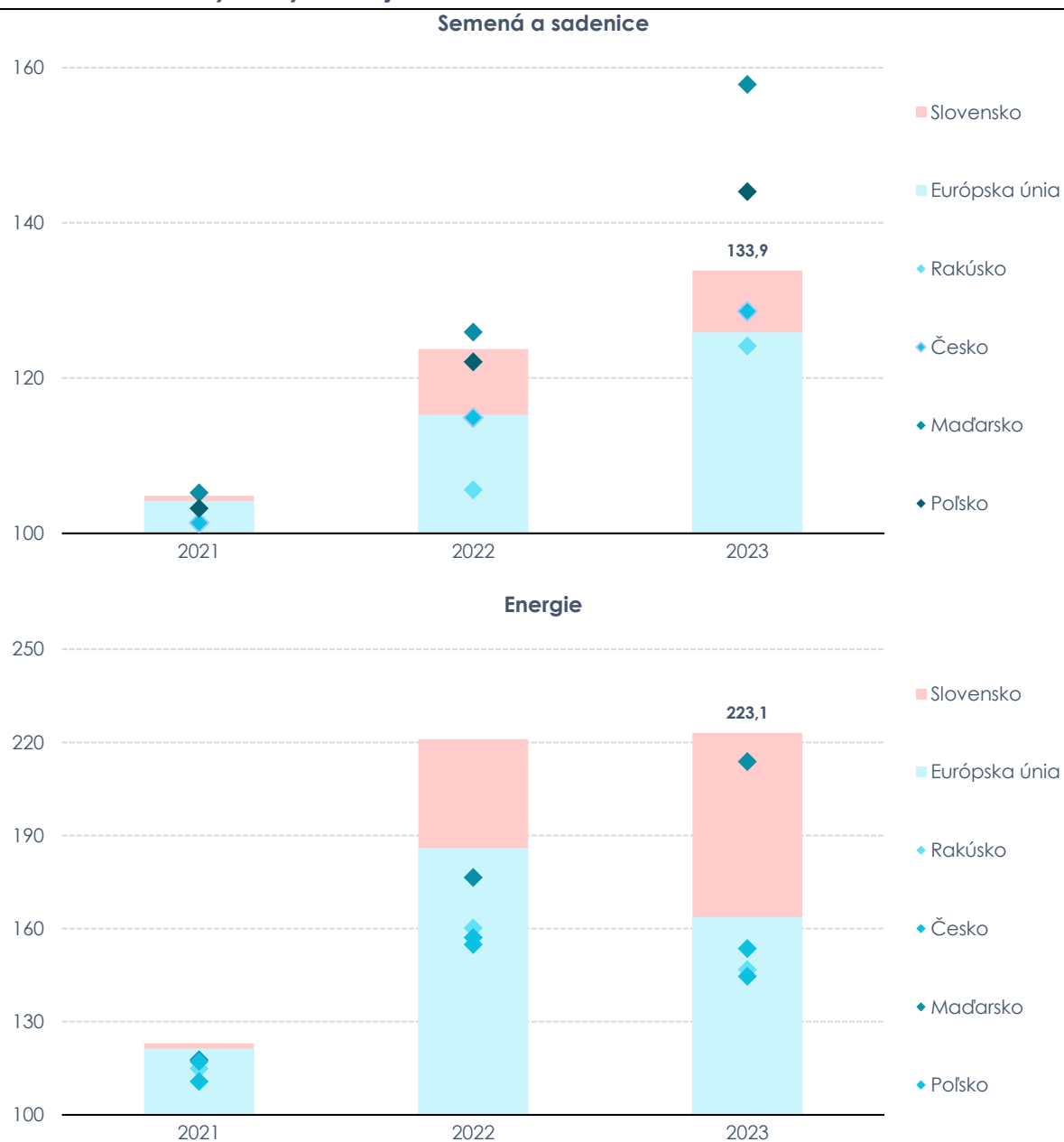
Čerstvé mlieko (cena za 100kg)



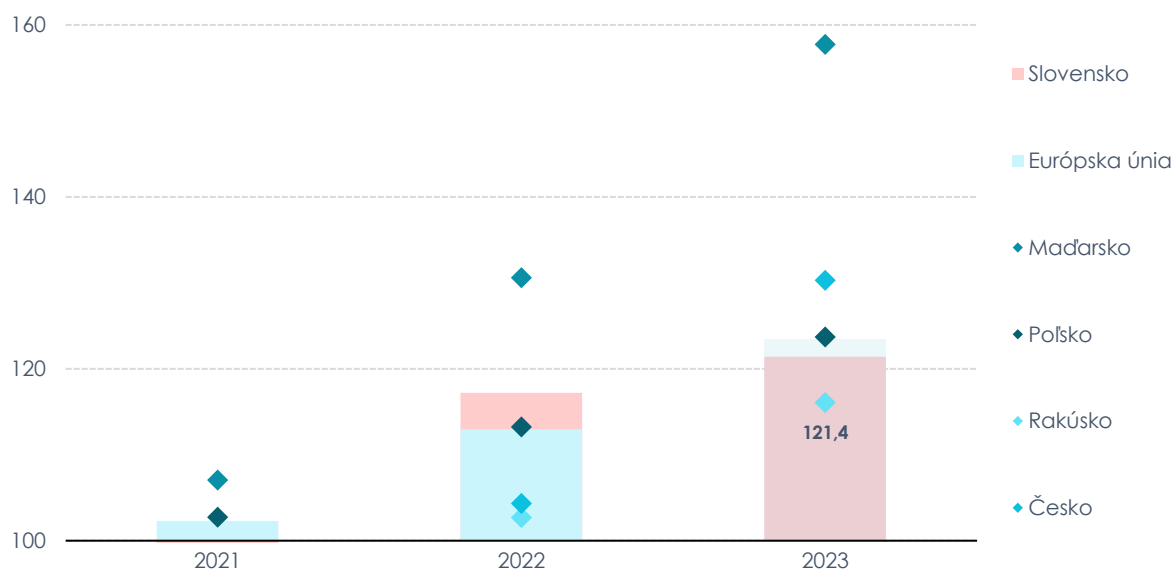
Čerstvé vajcia (cena za 100ks)



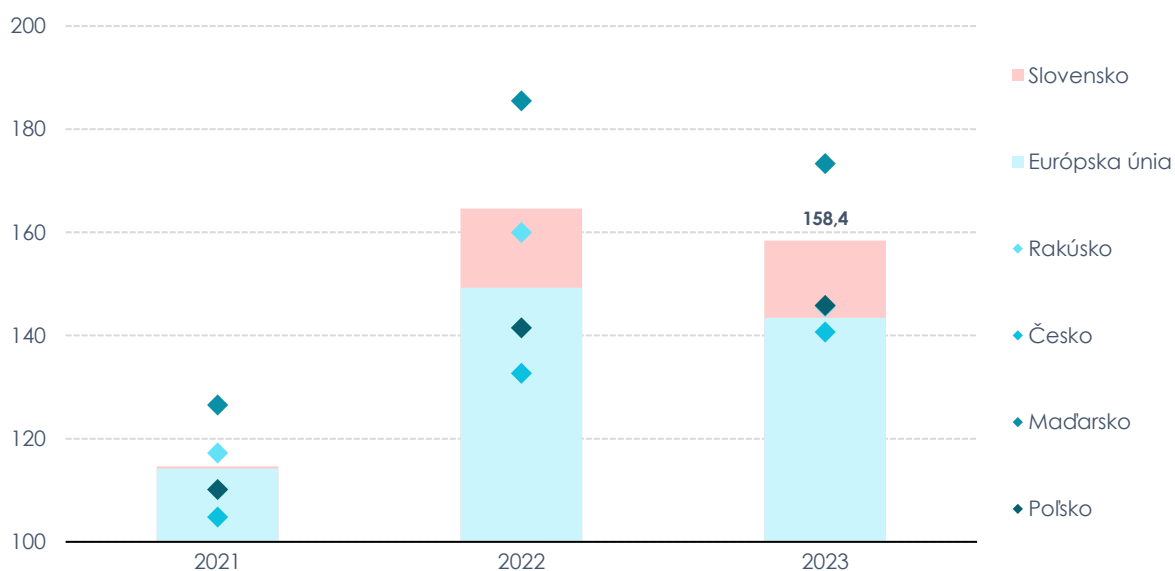
Príloha 4 - Vývoj cenovej hladiny vstupov do poľnohospodárskej produkcie na Slovensku a vo vybraných krajinách



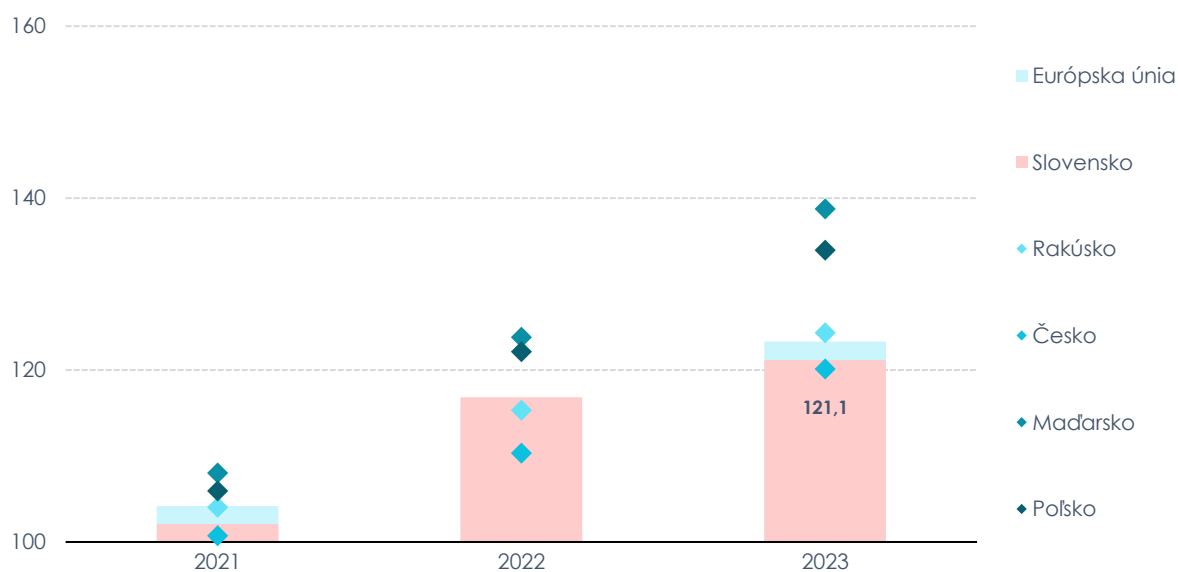
Prípravky na ochranu rastlín



Krmivá pre zvieratá



Náklady na údržbu



Poznámka: Výška cenovej hladiny je reprezentovaná cenovým indexom v bežných cenách so základom roka 2020

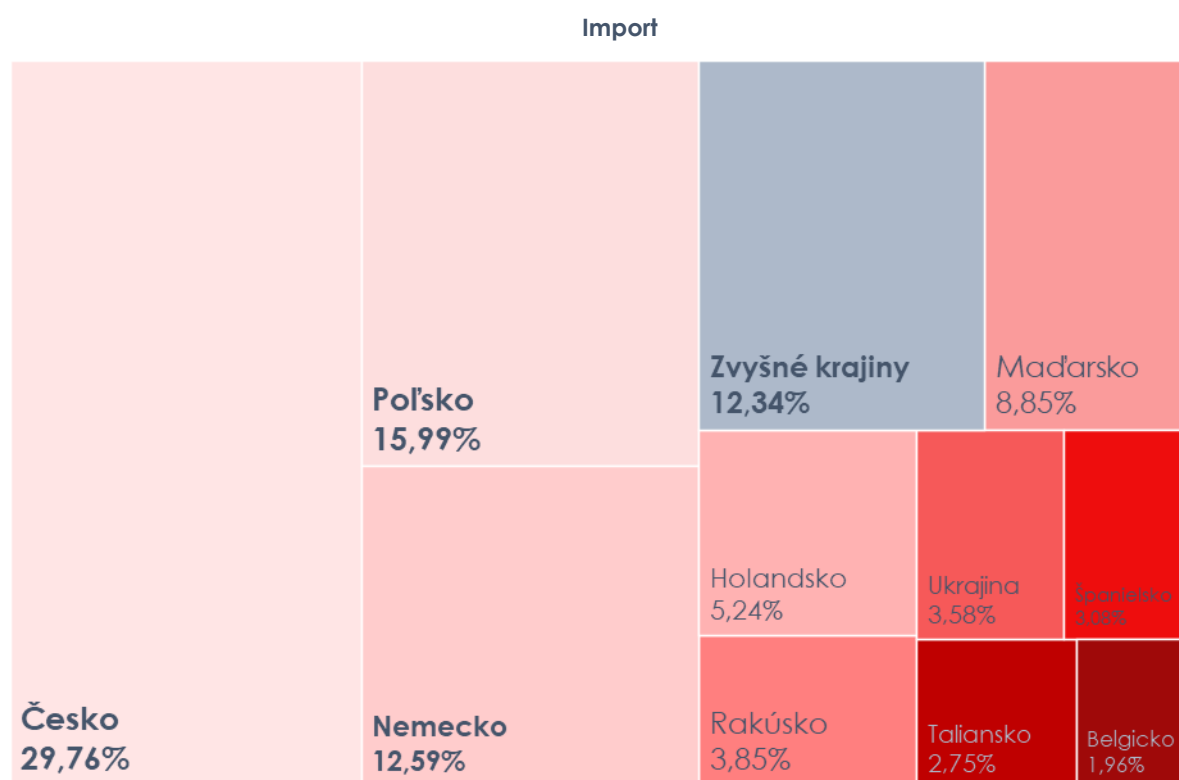
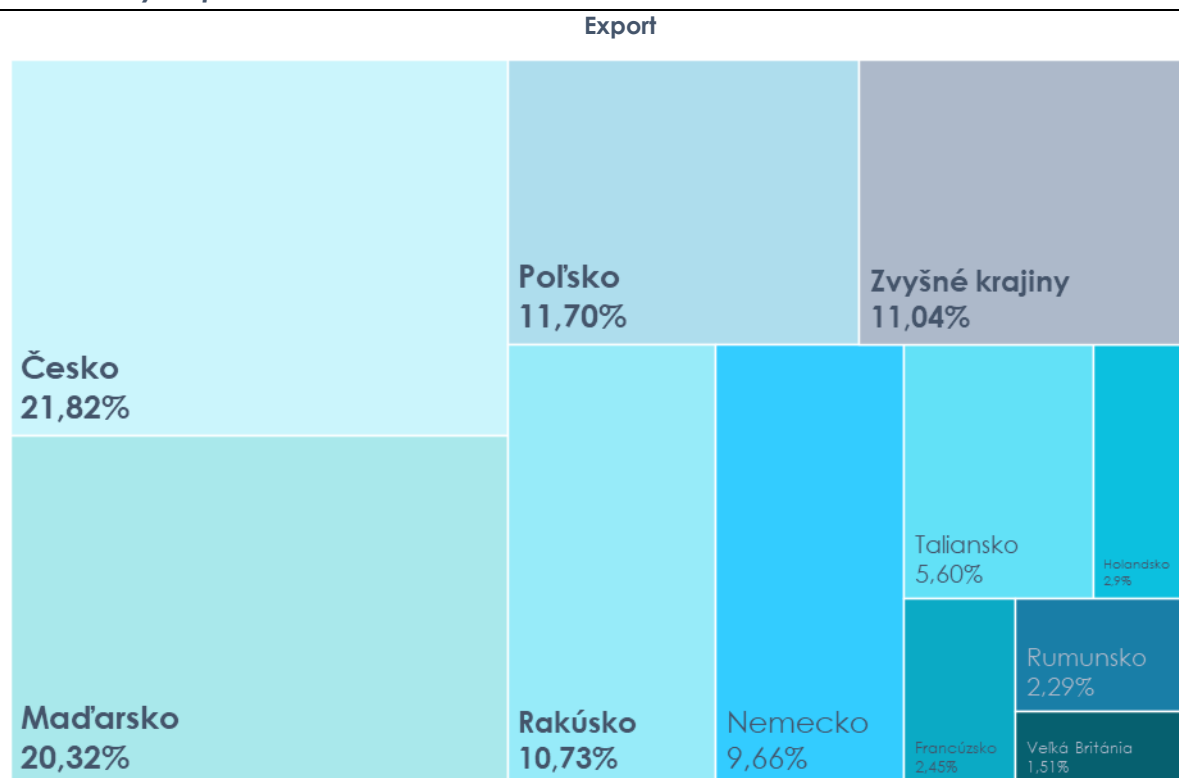
Zdroj: Databáza Eurostat (apri_pi15_ina, dáta aktualizované 19/01/2024)

Príloha 5 - Rozklad medzinárodného obchodu potravinovej produkcie v roku 2022 po kategóriách produktov



Zdroj: Vlastný výpočet na základe dát z databázy FAOstat

Príloha 6 - Rozklad medzinárodného obchodu potravinovej produkcie v roku 2022 po obchodných partneroch



Zdroj: Vlastný výpočet na základe dát z databázy FAOstat

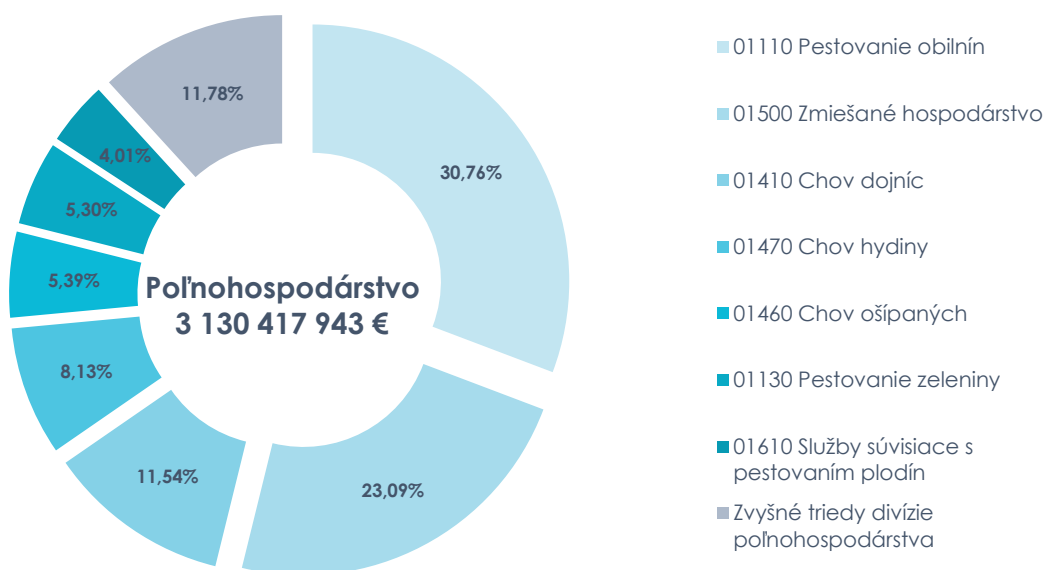
Príloha 7 – Zoznam ekonomických činností definujúcich jednotlivé sektory potravinárskej vertikály

	NACE kód	Názov ekonomickej činnosti
Poľnohospodárstvo	01110	Pestovanie obilnín, okrem ryže strukovín a olejnatých semien
	01120	Pestovanie ryže
	01130	Pestovanie zeleniny
	01140	Pestovanie cukrovej trstiny
	01190	Pestovanie ostatných netrvácnych plodín
	01210	Pestovanie hrozna
	01240	Pestovanie jadrového a kôstkového ovocia
	01250	Pestovanie ostatného stromového a kríkového ovocia a orechov
	01280	Pestovanie korenín
	01290	Pestovanie ostatných trvácnych plodín
	01300	Rozmnožovanie rastlín
	01410	Chov dojníc
	01420	Chov ostatného dobytká a byvolov
	01430	Chov koní a ostatných koňovitých zvierat
	01450	Chov oviec a kôz
	01460	Chov ošpaných
	01470	Chov hydiny
	01490	Chov iných zvierat
	01500	Zmiešané hospodárstvo
	01610	Služby súvisiace s pestovaním plodín
	01620	Služby súvisiace s chovom zvierat
	01630	Služby súvisiace so zberom úrody
	01640	Spracovanie semien na sadenie
Výroba potravín	10110	Spracovanie a konzervovanie mäsa
	10120	Spracovanie a konzervovanie hydinového mäsa
	10130	Spracovanie mäsových a hydinových mäsových výrobkov
	10200	Spracovanie a konzervovanie rýb
	10310	Spracovanie a konzervovanie zemiakov
	10320	Výroba ovocnej a zeleninovej šťavy
	10390	Iné spracovanie a konzervovanie ovocia a zeleniny
	10410	Výroba rastlinných a živočíšnych olejov a tukov
	10510	Prevádzka mliekarní a výroba syrov
	10520	Výroba zmrzlín
	10610	Výroba mlynských výrobkov
	10620	Výroba škrobu a škrobových výrobkov
	10710	Výroba chleba, výroba čerstvého pečiva a koláčov
	10720	Výroba suchárov a keksov, výroba trvanlivého pečiva a koláčov
	10730	Výroba rezancov, cestovín, kuskusu
	10810	Výroba cukru
	10820	Výroba kakaa, čokolády a cukroviniek
	10830	Spracovanie čaju a kávy
	10840	Výroba korenín a chuťových prísad
Výroba nápojov	10850	Výroba pripravených pokrmov a jedla
	10860	Výroba a príprava homogenizovaných a diétnych potravín
	10890	Výroba ostatných potravinárskych výrobkov
	11010	Destilovanie úprava a miešanie alkoholu
	11020	Výroba hroznového vína
	11030	Výroba jablčného vína a iného ovocného vína
	11040	Výroba iných nedeštilovaných kvasených nápojov
	11050	Výroba piva
	11060	Výroba sladu
	11070	Výroba nealkoholických nápojov
Veľkoobchod	46210	Veľkoobchod s poľnohospodárskymi surovinami
	46310	Veľkoobchod s ovocím a zeleninou
	46320	Veľkoobchod s mäsom a mäsovými výrobkami
	46330	Veľkoobchod s mliečnymi produktmi, vajcami a jedlým olejom
	46340	Veľkoobchod s nápojmi
	46360	Veľkoobchod s cukrom a čokoládou a cukrovinkami
	46370	Veľkoobchod s kávou čajom kakaom a korením
	46380	Veľkoobchod s inými potravinami
Maloobchod	46390	Nešpecializovaný veľkoobchod s potravinami nápojmi a tabakom
	47110	Maloobchod v nešpecializovaných predajniach
	47210	Maloobchod s ovocím a zeleninou
	47220	Maloobchod s mäsom a mäsovými výrobkami
	47230	Maloobchod s rybami
	47240	Maloobchod s chlebom, pečivom a cukrárskymi výrobkami
	47250	Maloobchod s nápojmi
	47290	Ostatný maloobchod s potravinami

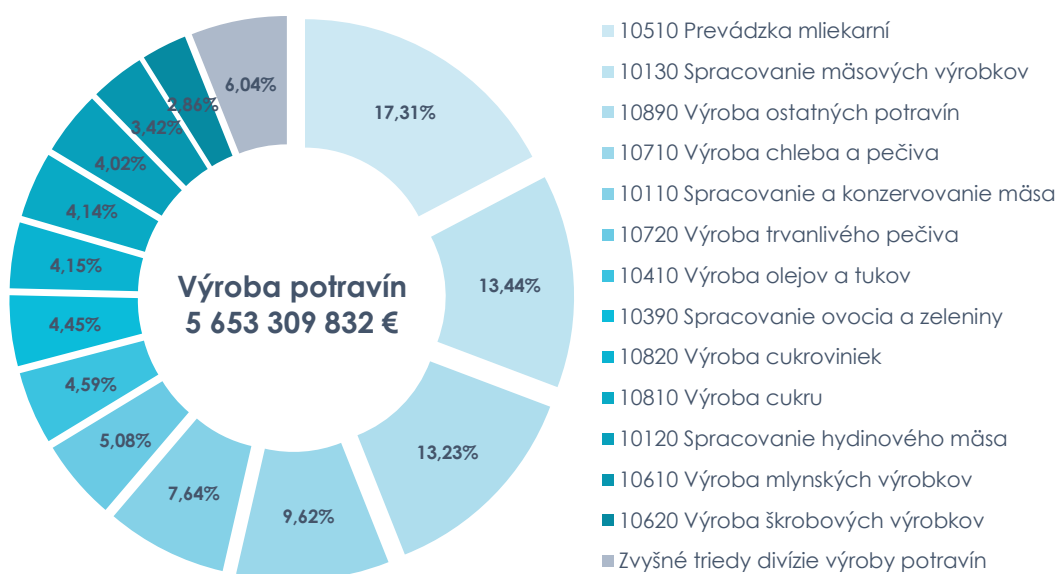
Zdroj: Vlastné spracovanie na základe štatistickej klasifikácie ekonomických činností SK NACE Rev. 2

Príloha 8 - Rozklad celkovej produkcie na jednotlivé odvetvia v sektoroch potravinovej vertikály za rok 2023 na základe 4-miestneho NACE kódu

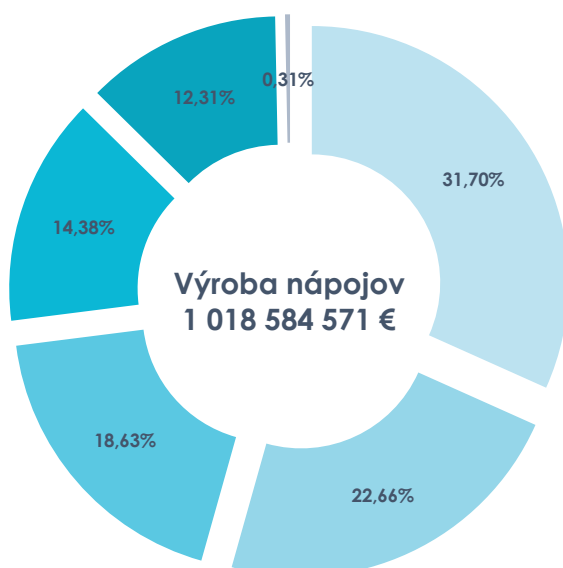
Poľnohospodárstvo (NACE 01)



Výroba potravín (NACE 10)

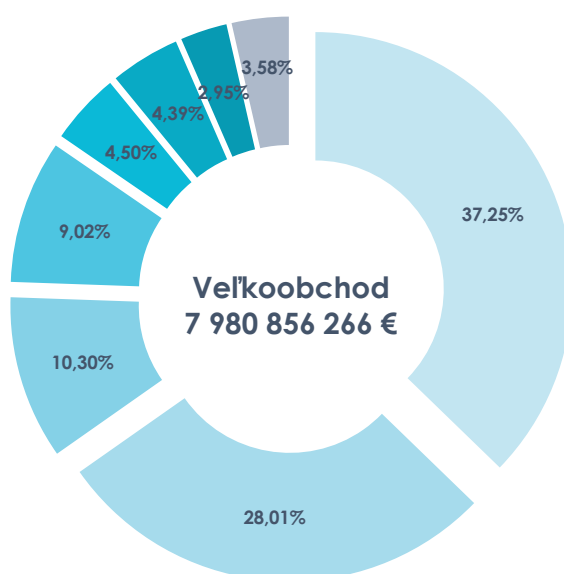


Výroba nápojov (NACE 11)



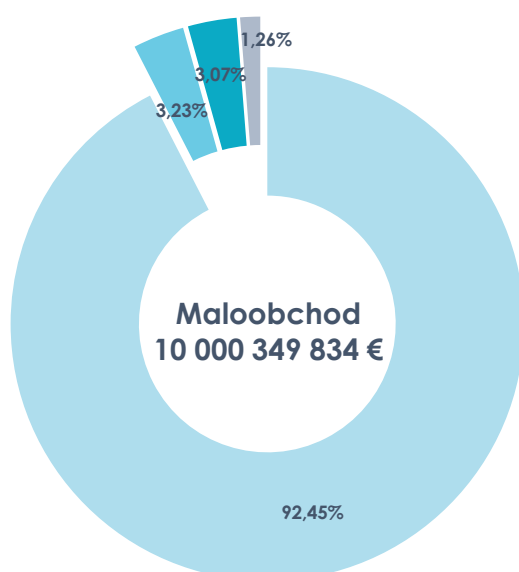
- 11050 Výroba piva
- 11070 Výroba nealkoholických nápojov
- 11060 Výroba sladu
- 11020 Výroba hroznového vína
- 11010 Destilovanie úprava a miešanie alkoholu
- Zvyšné triedy divízie výroby nápojov

Veľkoobchod (NACE 46)



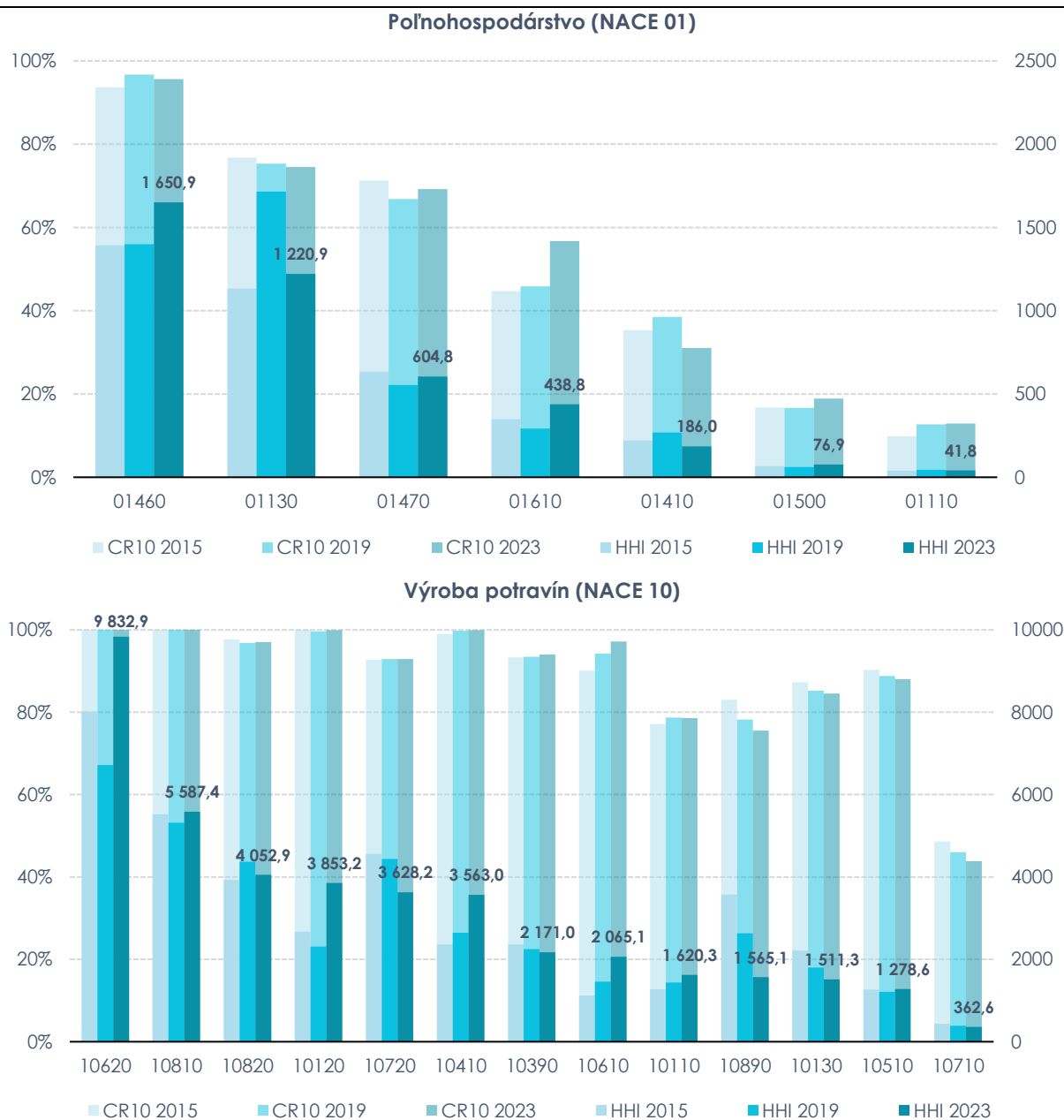
- 46390 Nešpecializovaný veľkoobchod s potravinami
- 46210 Veľkoobchod s poľnohospodárskymi surovinami
- 46340 Veľkoobchod s nápojmi
- 46310 Veľkoobchod s ovocím a zeleninou
- 46380 Veľkoobchod s inými potravinami
- 46330 Veľkoobchod s mliečnymi produktmi
- 46360 Veľkoobchod s cukrom a cukrovinkami
- Zvyšné triedy divízie veľkoobchodu

Maloobchod (NACE 47)

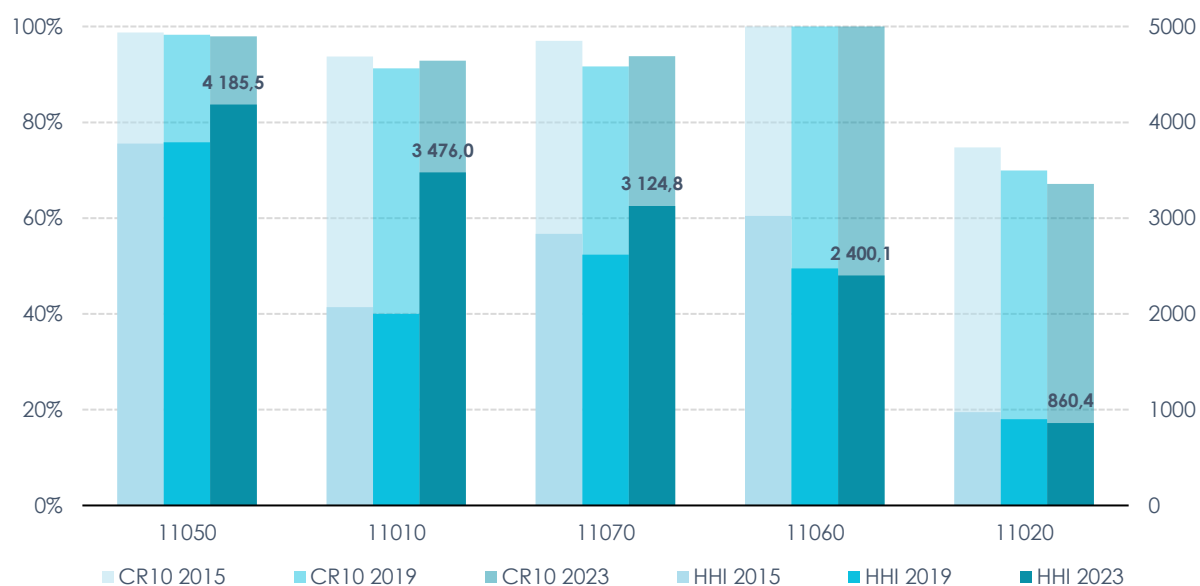


- 47110 Maloobchod v nešpecializovaných predajniach
- 47290 Ostatný maloobchod s potravinami
- 47220 Maloobchod s mäsom a mäsovými výrobkami
- Zvyšné triedy divízie maloobchodu

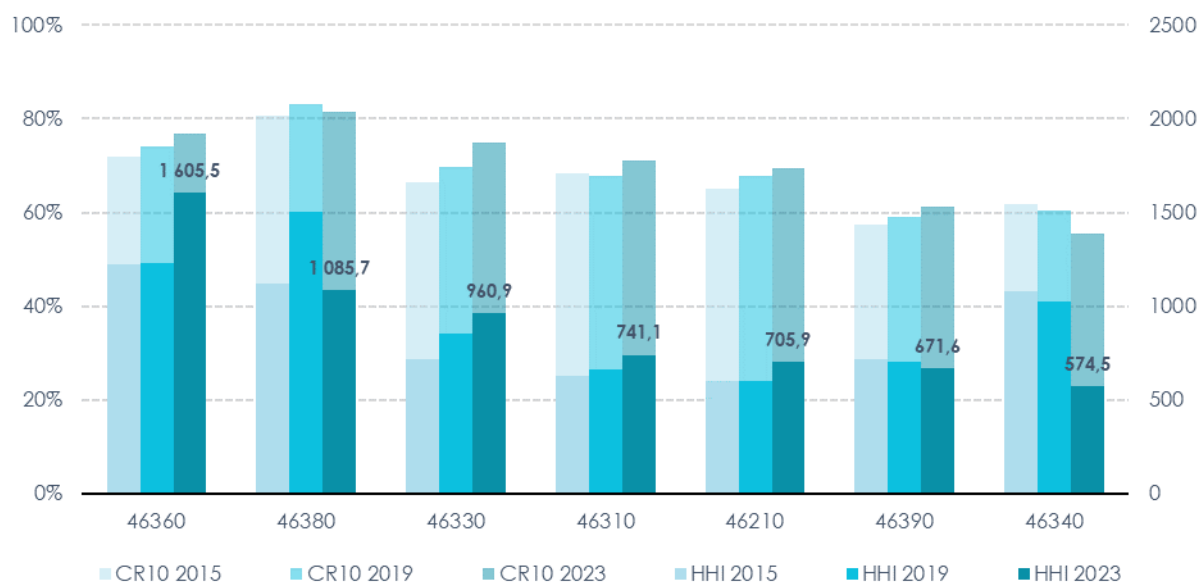
Príloha 9 - Vývoj ukazovateľov koncentrovanosti v sektoroch potravinovej vertikály na základe 4-miestneho NACE kódu



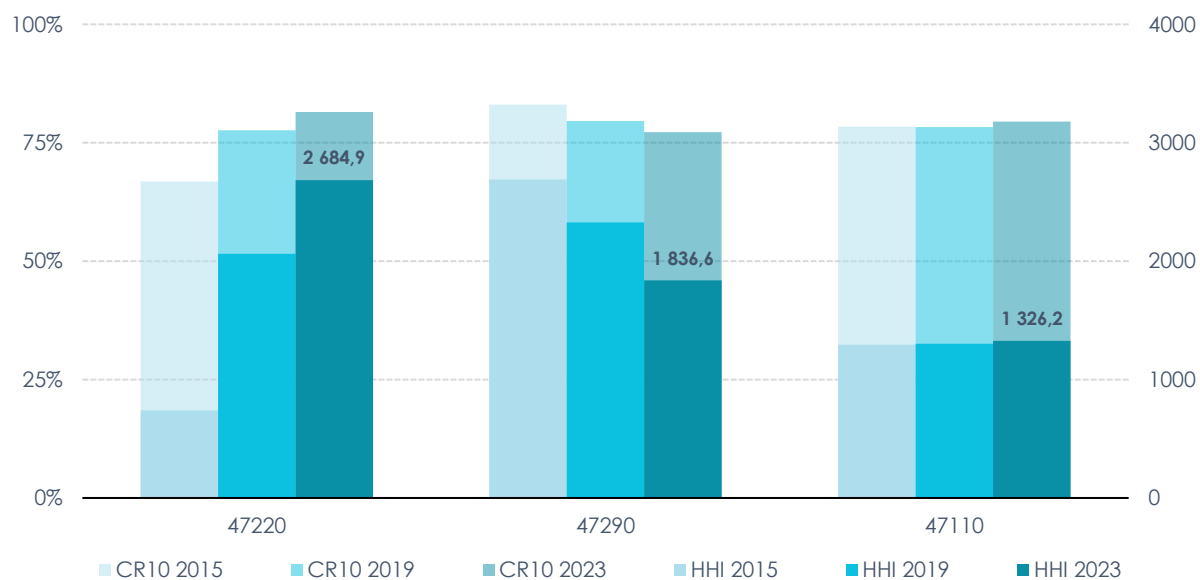
Výroba nápojov (NACE 11)



Veľkoobchod (NACE 46)



Maloobchod (NACE 47)



Zdroj: Vlastný výpočet na základe dát z databázy účtovných závierok