

## Oskrbne verige z mesom pred prelomnim trenutkom

### Sporočilo za medije

**Ljubljana, 24. marec 2021** – Na Mesni konferenci, ki jo je včeraj pripravila Zbornica kmetijskih in živilskih podjetij pri GZS je bila osrednja tema namenjena stanju in izzivom oskrbnih verig z mesom, zlasti prašičev, govedu in perutnine. Iz opravljene študije izhaja, da je delež domačega porekla svinjskega mesa na trgu pod 20 odstotki, krepi se izvoz mesa in izdelkov. Glavnino prireje živali imamo v kmetijskih podjetjih in večjih kmetijskih gospodarstvih. Zelo zaskrbljujoče je, da je kar polovica slovenskih potrošnikov, ki kupuje meso, občutljiva izključno na ceno, poreklo in krma so bistveno manj pomembni.

Razmere v živinoreji v Sloveniji so na dolgi rok zelo neugodne. Prireja mesa se je v Sloveniji v desetih letih skupno zmanjšala za 10 odstotkov. Največji padec je pri prašičih in sicer za 50 odstotkov, perutnina se je povečala za tretjino, prireja mesa govedu pa je večja za dva odstotka. Po podatkih Statističnega urada RS se je z rejo prašičev decembra 2020 ukvarjalo 21.000 kmetijskih gospodarstev, ki so redila skupaj približno 229.000 prašičev. V Sloveniji 90 % kmetij redi manj kot 9 prašičev na kmetijsko gospodarstvo. Uradni zakol v registru Volos za leto 2020 poroča, da je bilo zaklanih nekaj več kot 249.800 prašičev. Okoli petina porabe mesa prašičev izvira iz zakola izven klavnic. Po oceni dr. Kuharja je »letečih prašičev«, ki se pojavljajo na sivem trgu kar 71.000. Razhajanja glede pravega števila vzrejenih prašičev so zelo velika, zato je nujno čim prej vzpostaviti natančne evidence reje in zakola prašičev. Delež domačega porekla mesa na evidentiranem trgu je pod 20 odstotki, krepi se izvoz mesa in izdelkov. Cene svinjskega mesa so bile v letu 2020 na letni ravni za tretjino nižje in za desetino pod dolgoletnim povprečjem. V Sloveniji se srečujemo z velikim uvozom svinjskega mesa.

Po podatkih Statističnega urada v Sloveniji redimo približno 485.000 glav govedu. Kmetijsko gospodarstvo v povprečju redi 14 govedu in sodimo na rep evropskih držav glede velikosti hlevov, kjer je povprečje 44 živali na kmetijsko gospodarstvo. Delež domačega porekla na evidentiranem trgu je pod dve tretjini, dobro polovico izvoza so žive živali. Po besedah dr. Kuharja govedoreja ostaja »nebrušen diamant slovenskega kmetijstva«. V letu 2021 se napoveduje padec prireje, potrošnje in izvoza govedu. Sektor je namreč močno pod vplivom epidemije COVID 19, ki je povzročila spremembe v strukturi porabe. Zaradi izpada prodaje mesa v sektorju HoReCa se prodaja govejega mesa ni nadomestila s prodajo v trgovini. Padle pa so tudi cene.

Reja perutnine se je v desetih letih povečala za 27 odstotkov in se letno dviguje, čeprav je v letu 2020 opaziti padec prireje. Sočasno se povečuje tudi poraba. Prireja je večja od potreb, zato se veliko perutnine izvozi, od celotnega izvoza kar 44,8 odstotkov odpade na perutninsko meso in izdelke. Delež domačega porekla na evidentiranem trgu je pod dve tretjini. Glavne

države, kamor izvažamo so Avstrija, Hraška, Italija in države Zahodnega Balkana. Na ravni EU je opazna stagnacija, cene brojlerjev so bile v letu 2020 občutno pod povprečjem.

Dr. Aleš Kuhar je spregovoril tudi o mednarodni trgovini in cenah:« *Maloprodajne cene hrane v SLO v zadnjih dveh letih naraščajo hitreje, kot v EU 27. To spodbuja tuje proizvajalce hrane, da s svojimi izdelki pritiskajo na slovenski trg. V Sloveniji imamo veliko vrzel med cenami živali za zakol, cenami v mesni predelavi in cenami na trgovskih policah. Rejci, ki delujejo v rizičnih poslovnih modelih, ki so nepovezani in nimajo dolgoročnih pogodb, so v tem trenutku najbolj izpostavljeni cenovnim pritiskom. Primarni sektor mora imeti interes biti del konkurenčnih strateških vertikalnih povezav.*» Opozoril je tudi na dvojnost slovenskega kmetijstva. Imamo 13,8 % kmetij, ki ustvari 64,4 % prihodkov v kmetijstvu in so tako imenovane razvojne kmetije. Več kot dve tretjini je malih kmetij, ki so pomembne za obdelanost in poseljenost podeželja, vendar nimajo večjih možnosti za razvoj tržnih potencialov, tako imenovane socialne kmetije.

Mesno predelovalna industrija raste nad povprečjem živilsko predelovalne industrije, vendar ima manjšo donosnost. Želi si stabilnih in zmernih donosov v mesno predelovalni panogi. Opazen je razvojni zagon v nekaterih mesno-predelovalnih obratih, investicije, trženjske aktivnosti in razvoj novih proizvodov. Razmere v posameznih vertikalnih verigah so zelo različne, vendar se v vseh verigah občuti upad tržnih deležev domačega porekla na slovenskem trgu, tudi goveda in perutnine, ki ga imamo dovolj. Opazna je dezintegracija mesnih verig, zato mora razvoj temeljiti na nadaljnji krepitvi konkurenčnosti, odpravi sistemskih deficitov, anomalij in izenačitvi pogojev s konkurenti. Razvojni zaostanek lahko zmanjšamo s profesionalizacijo, specializacijo, vlaganji v raziskave in razvoj, v izobraževanje, večjo stroškovno učinkovitost in kakovost. Tudi potrošnike bo treba bolj senzibilizirati, da bodo pozorni na poreklo mesa. Shema izbrana kakovost je dober korak na tej poti, vendar rezultati potrošniških raziskav kažejo, da je še vedno skoraj 50 odstotkov odločitve potrošnika za nakup mesa cena mesa. Kmetijstvo postaja absolutno globalno, saj odstotek velikih kmetij obdeluje 65 odstotkov globalnih kmetijskih površin. Strošek kmetijske surovine v proizvodnji hrane je le 16 odstoten.

V razpravi so predstavniki organizacij s področja agroživilstva poudarili, da se zavedajo pomena pogodb in trdnih prehranskih verig in si tega tudi želijo. Opozorili so na cene inputov in stroškov dela, ki neobvladljivo rastejo. Neurejene so podatkovne baze in masni tokovi in tukaj se pričuje večja angažiranost ministrstva. Izpostavili so slabo zastopanost slovenskega mesa v javnih zavodih in sistemu HoReCa, kjer nas čaka še veliko dela. Po dolgem času je bil to eden redkih dogodkov panoge, ki je temeljil na analitičnem pristopu, ki pa je potreben za dobro upravljanje verig.

Zbornica kmetijskih in živilskih podjetij pri GZS

\*\*\*

Dodatne informacije:

mag. Anita Jakuš, [anita.jakus@gzs.si](mailto:anita.jakus@gzs.si)