

Zemědělcům se kromě energií zvedly i náklady na hnojiva. Ta se před válkou dovážela hlavně z Ruska, Běloruska (z těchto dvou zemí bylo 60 % všech hnojiv používaných v zemích EU, nyní dovoz zastavily sankce) a Ukrajiny (tam je zase válka). Problémem je i nedostatek krmiva pro hospodářská zvířata. Ta potřebují především obiloviny a kukuřici – opět typické ukrajinské produkty. Válka na Ukrajině však není jediným faktorem, který nedostatek krmiv pro zvířata v Evropě ovlivňuje. Tím dalším bylo letní sucho. Obiloviny nemají dostatečně hluboké kořeny, aby mohly čerpat vláhu ze spodních vrstev půdy, už pár dní sucha pro ně tedy představuje problém.

didly, zahušťovadly a podobně, a to vůbec tento systém nezohledňuje. Hamburger z hovězího masa, jenž má dvě složky – hovězí maso a sůl, nic jiného tam není – má „C“. Kdežto vegetariánský hamburger,

do ceny výrobku promítnout všechny náklady, které do toho dám?

■ **Kolikrát jste v průběhu roku museli v důsledku situace na trhu přepisovat ceníky a zdražovat?**

Tohle dělá můj syn, který je u nás ředitelem obchodu a nákupu. Všechno, co můžu, už předávám na něj. Má lepší nervy. I v obchodě je velmi zdatný. Na poradách jsem zachytil, že to čtyřikrát nebo pětkrát už proběhlo. V průměru jsme za tu dobu museli ceny zvednout celkem asi o 25 až 30 %.

■ **Jak je to s cenou mléka?**

To je další věc, která nás trápí. Jenom náš podnik zaplatí letos téměř o miliardu korun více za mléko než loni. Teď jdu z porady, kde jsme se pohádali se zemědělci i mezi sebou. A to jsem už dnes mnohem mírnější než dříve. (smích) Oni chtějí vyšší ceny za mléko. Dnes mohou vyvážet do Německa a tam dostanou nejméně o dvě koruny za litr víc než v Česku, takže se čeští sedláci otáčejí na tom, že mléko budou vyvážet za hranice. Poprvé po třiceti letech, co se těchto jednání účastním, jim povídám: „Já to chápu, že máte vyšší náklady na energie, na naftu a podobně, ale někde je ta mez, kdy vám můžeme ještě za mléko zaplatit, zpracovat ho na výrobek a promítnout cenu mléka a ostatní náklady do ceny výrobku, který bude ještě prodejný.“ Samozřejmě že to nejsou žádní hlupáci. Oni i my víme, že cena mléka na konci tohoto a začátkem příštího roku bude strmě padat dolů. A to už nastalo! Ceny výrobků totiž narazily na cenový strop. Když lidé dříve koupili domů dětem deset lipánků, nyní jsou o 30 % dražší, a tím pádem koupí dva, jeden nebo taky žádný. A co si budeme povídat, v současné době se i v Evropské unii hraje o trh. Německé zboží, které je vyráběné za výrazně

nižších nákladů, třeba v oblasti elektřiny, plynu a podobně, přijde na český trh. Převážná část řetězců u nás je německá, tím pádem mají přednost Němci, jejichž zboží je navíc v nižších cenových úrovních, takže přebírají aktivitu na trhu.

■ **Dotace a podpora německých firem se už na trhu začínají projevovat? Znevýhodňuje vás to?**

Víte, to je těžké. Mám v kanceláři polstrované dveře, takže můžu otevřeně mluvit, ale já musím být velmi optimistický za těmi dveřmi venku, i když v noci nespím. U nás si myslí, že zařídím všechno. Ale ono to tak není. Nemůžu za to, že náš domácí trh je tak otevřený pro zahraničí a že ho nikdo bránit nebude. Musíme se o něj rvát my sami, dokud to jde. Ale taky je možné, že už to nebudeme zvládat, protože u nás v republice je teď situace opravdu vážná. Přitom zkuste vyvézt cokoliv do Rakouska nebo Německa. Je to marné! Oni si trh brání. Vezmou si jen to, co je nedostatkové, a to v absolutně podbíživých cenách, nebo nic. Jenže o náš trh bojují. Český zákazník si sice v uplynulých letech zvykl na výběr, má určité nákupní zvyklosti, které bude velmi nerad opouštět, ale opouští je vlastně už v těchto dnech a hodinách, protože je draho. Lidé přestávají mít peníze, a i když jsem avizoval, že dojde k poklesu cen, a podle mě velmi brzo, pořád žasnou nad tím, co potraviny stojí, a dokážou si spočítat, jak jim stoupnou náklady v souvislosti se složenkami a podobně. Logicky tedy sáhnou v obchodě po tom levnějším.

■ **Už pocítujete, že lidé v důsledku vyšších cen potravin začali nakupovat méně nebo jinak?**

Začalo to klesat asi před třemi týdny. V tom portfoliu našich výrobků, jichž je asi dvě stě, to kleslo asi o 12 %. Výrazně to ovlivnil dovoz levnějších sýrů z Německa a dovoz „pseudo“ másla ze západní Evropy.

■ **Proč vůbec vznikl systém Nutri-Score a tlak na jeho rozšíření?**

Protože EU miluje sociální inženýrství. Nejraději by nám všem nadiktovali, co máme dělat, co máme jíst, kdy máme chodit spát, co si máme oblékat a s kým se máme bavit. Oni se rozhodli, že evropská populace musí být zdravější. A zatímco my chceme prevenci a edukaci, vysvětlovat lidem, co mají dělat, Evropská unie si myslí, že to vyřeší na obalech políčky barev od zelené po červenou. A nikde se neříká, že pro zdravý životní styl je velmi důležitý třeba i pohyb.

■ **V té souvislosti se zabýváte i imitacemi potravin...**

■ **Zažil jste už někdy něco podobného?**

Jsem tady šestačtyřicet let, nikdy jsem nedělal nic jiného než mlíkaře. Už dvaatřicet let dělám ředitele a přebíral jsem to v době, kdy bylo daleko vyšší zadlužení. Měl jsem dluh 1,2 miliardy korun a majetek byl 650 milionů, prostě stav „zahrnout to buldozerem“. Za třicet let se mi povedlo to přestavět, zrevitalizovat, dovést to do stavu zdravé firmy. Už jsem si říkal, že půjdu na chalupu a budu okopávat ředkvičky, a najednou přijde na závěr kariéry taková rána, kdy se bez přehánění zabýváme myšlenkou na zachování existence firmy. Předělávají se plány, přání a vize na dalších pět let. Co se dá dělat, bude to trochu jinak, ale zatím je to naštěstí pořád ještě ve fázi, že nebudeme mít podnikový ples a podnikovou zabíjačku.

■ **Slyšela jsem názor, že až třetina průmyslu může mít v důsledku současné situace existenční potíže. Myslíte, že by se mohl takový černý scénář naplnit?**

Bohužel si myslím, že ano. A ví se to na vládní úrovni i na nižších krajských úrovních, ale teď už to je v poloze „pomoz si, jak můžeš“. Já jsem euroskeptik. Není to populární názor, ale myslím si, že Evropská unie nezvládla covid ani energetickou krizi a není připravená řešit žádné další krize. Jsme malá průmyslová země velmi orientovaná na Německo, a jestliže oni řeknou, že dají 200 miliard eur (v přepočtu skoro 5 bilionů korun, tedy téměř tři letošní státní rozpočty v ČR, pozn. red.) jako pomoc svým podnikům, nejsem ten, co by skládal zbraně, jenže možná by nic jiného nezbylo. Tomu opravdu nemůžeme konkurovat.

Karolína Lišková

