

ÚKOLY NA TŘETÍ SEMINÁŘ

1) Přečtěte si znění nadčasových zásad T. Baťa. Vybrané nadčasové zásady T. Baťa:

„Náš zákazník – náš pán.“

Zaměstnanci přicházející do styku se zákazníky, měli povinnost se zajímat o připomínky a podněty zákazníků. Povinné byly rovněž návštěvy zákazníků spojené s drobnými opravami obuvi, s cílem získat potřebné informace a pochopit jejich potřeby a přání.

„Den má 86 400 sekund.“

Tomáš Baťa vedl své zaměstnance ke schopnosti stoprocentního využití času. V pracovní době nebylo dovoleno opustit pracoviště bez souhlasu vedoucího. Pracovníci museli dodržovat přísná pravidla (zákaz kouření a pití alkoholu na pracovišti, zákaz povídání u kávy a čaje). Ale na druhou stranu pokud se podařilo splnit termín s časovou rezervou, zaměstnanci dostali nemalou finanční odměnu. V některých případech až několik tisíc korun.

„Kdo cesty krátí, život prodlužuje.“

Tomáš Baťa se intenzivně věnoval rozvoji infrastruktury. Budoval nové silnice a nadzemní i podzemní pohyblivé pásy pro dopravu materiálu. Rozšiřoval také veškeré sítě energií. Tato činnost měla výrazný podíl na rozvoji podniku. Doprava se urychlila a menší společnosti nemohly konkurovat.

„Účastí na zisku chceme povznést dělnictvo jak hmotně, tak i mravně. Dělník má rozumět našemu obchodu, má s ním cítit a s ním růst. Přejeme si učinit ze všech našich dělníků kapitálové účastníky našeho závodu.“

Technické zkušenosti dovedly Tomáše Baťu k názoru, že dělníci, kteří dostávali pouze mzdu, mysleli výhradně na svůj prospěch a nestarali se o to, provádějí-li svou práci dobře. Smyslem zavedení účasti na zisku a ztrátě bylo především snížení nákladů. Každý účastník byl povinen vypočítat svou účast. Tento systém byl obzvláště účinný, když zaměstnanec nepracoval, jak měl, nedostal nic, popřípadě ještě o peníze přišel.

„Nejlepší jakost, nejnižší ceny“

Kvalita byla vždy u firmy Baťa prioritou. V podniku se nacházelo tzv. kontrolní oddělení, které podléhalo přímo vedení podniku. Systémem kvality a její kontroly firma Baťa ve své době dokázala, že levné nemusí být méně kvalitní.

„Lidem myšlení, strojům dřinu.“

Zavádění nové techniky do výroby bylo pro firmu Baťa typické. Všechny návrhy a novinky musely být uskutečněny v nejkratším možném čase a lidé byli za návrhy i za jejich realizaci vždy dobře odměněni. To byl také jeden z hlavních motorů konkurenční schopnosti firmy Baťa a její trvalé prosperity. Inovace ve firmě Baťa byly úzce spojeny s výzkumnou a vývojovou činností.

- 2) Z přednášky si **zopakujte** problematiku obchodu v období první republiky, konkrétně **ekonomický model řízení, roli státu, velikostní strukturu, srovnání MOS se světem.**
- 3) **Vyhledejte 2 věci**, které jsou pro období první republiky, CPE a období transformace z pohledu obchodu charakteristické (produkty, konkrétní obchodníci, ceny produktů, velikost a typ prodejen, další specifika) – nemusíte rozepisovat (*stačí například takto: období první republiky - Tomáš Baťa, CPE – nedostatek žárovek, transformace – kupónová privatizace*).