

ZOPAKOVÁNÍ VÝVOJE ČESKÉHO OBCHODU



**SILESIA
UNIVERSITY**
SCHOOL OF BUSINESS
ADMINISTRATION IN KARVINA



Ing. Radka Bauerová, Ph.D.

Seminář č. 3

5., 6. a 7. 10. 2021

CÍL SEMINÁŘE



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

1. Procvičení znalostí získaných na přednášce k problematice obchodu v období první republiky, CPE a v období transformace
2. Aplikace zásad T. Bati při návrhu vlastní prodejny
3. Procvičení komunikace, argumentace a práce v týmu



PROCVIČENÍ TEORETICKÝCH ZNALOSTÍ Z PŘEDNÁŠKY

– rychlý test: 5 – 10 minut



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ



JAKÁ 3 VÝVOJOVÁ OBDOBÍ ČESKÉHO OBCHODU ZNÁTE?



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

OBDOBÍ PRVNÍ
REPUBLIKY



OBDOBÍ CENTRÁLNĚ
PLÁNOVANÉ
EKONOMIKY (CPE)



OBDOBÍ
TRANSFORMACE



PŘIŘAĎTE K PROBRANÝM OBDOBÍM KONKRÉTNÍ SPECIFIKACE



SLEZSKÁ
UNIVERZITA

Kritéria	Období první republiky (1918 -1939)	Období CPE (1948-1989)	Období transformace (od 1989)
1) Ekonom. model NH	<p>1) Jaký ekonomický model řízení byl typický pro tato období?</p> <ul style="list-style-type: none">a) Příkazová ekonomikab) Tržní ekonomikac) Transformace na tržní ekonomiku (sociálně tržní s pluralitními vlastnickými vztahy)		
2) Role státu			
3) Charakter trhu			
4) Maloobchodní síť			
5) Srovnání se světem			

SPRÁVNÉ ŘEŠENÍ



SLEZSKÁ
UNIVERZITA

Kritéria	Období první republiky	Období CPE	Období transformace
1) Ekonom. model NH			
2) Role státu			
3) Charakter trhu			
4) Maloobchodní síť			
5) Srovnání			

SOUHRNNÉ CVIČENÍ – MOŽNOST ZÍSKÁNÍ 1 BODU ☺



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Úkolem bude vepsat do schématu správné charakteristiky jednotlivých období vývoje českého obchodu. Spojte poznatky z přednášky a z úkolu na dnešní hodinu (měli jste každý najít 2 charakteristiky ke každému období)

Ty týmy, které budou mít všechny odpovědi správně, získají jeden bod.

Čas: 5 minut





Boutique

VÝVOJ SPOLEČNOSTI BAŤA

- do období první republiky (včetně)



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

- 1894 - 1900** Baťa a několik pracovníků
- 1900 - 1910** Vznik samostatného prodejního oddělení
- 1910 - 1914** Velké obchodní úspěchy, zboží v celé Evropě
- 1914 - 1918** Válečné objednávky, omezení civilní výroby
- 1917** První vlastní prodejna
- 1918** **Nový rozmach**
- 1930** Vytvoření vlastní obchodní sítě
- 1930** Po velké hospodářské krizi – vznik prodejní skupiny



ÚSPĚCH DÍKY INOVACI

Po 1. světové válce vymyslel T. Baťa plán, jak se přizpůsobit poválečným ekonomickým potížím, a snížil ceny obuvi o 50 %. Dělníci souhlasili se snížením mezd o 40 % a Baťa jim na oplátku dodával jídlo, oblečení a další nezbytnosti za poloviční cenu. Tento odvážný krok se osvědčil a Baťovy obchody zaplavili zákazníci.

Baťa značně předběhl svou dobu vytvořením „samosprávných dílen a oddělení“, v nichž zaměstnanci mohli přispívat svými nápady a ovlivnit svůj vlastní výdělek úsilím o vyšší ziskovost oddělení. Byly založeny nové společnosti ve Francii, Rakousku, Rumunsku, Švédsku, Švýcarsku, Egyptě, Belgii, Finsku, Lucembursku, Maďarsku, Itálii, Indonésii, Singapuru a Indii.

První zahraniční výrobní závody byly vybudovány ve švýcarském Möhlinu a v indické Kalkatě. Závody a okolní vesnice byly často stavěny podle zlínského modelu. Pod vedením mladého Tomáše J. Bati a dalších vznikla řada zahraničních obchodních organizací a dalších výrobních závodů, v průměru nejméně dva ročně, což trvalo až do 60. let.

VYBRANÉ NADČASOVÉ ZÁSADY TOMÁŠE BATI



SLEZSKÁ
UNIVERZITA

„Náš zákazník – náš pán“

„Den má 86 400 sekund“

„Kdo cesty krátí, život prodlužuje“

„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.“

„Nejlepší jakost, nejnižší ceny“

„Lidem myšlení, strojům dřinu“

(Detailní specifikace součástí tištěného zadání)

DISKUZE K PŘÍPADOVÉ STUDII – týmová práce



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Předpokládaná časová náročnost:

- Zpracování: 20 minut
- Diskuze: 10 minut

Za případovou studii můžete získat **až 2 body**, dle kvality zpracování.

1. Jaké vybrané **zásady** T. Bati jste na Vaši novou prodejnu aplikovali?
2. Popište **kroky aplikace** těchto zásad do praxe Vaší prodejny.
3. Jaké **nástroje a procesy** jste zvolili pro implementaci vybraných zásad nebo jaké nástroje byste použili po implementaci?
4. Jakým **způsobem** budete dbát na dodržování těchto zásad?
5. Jaký **rozpočet** budete na své návrhy potřebovat?

Na základě vypracování případové studie rozhodněte, jestli se jedná opravdu o nadčasové zásady, které mohou manažeři použít v rámci řízení maloobchodu, či velkoobchodu.



„Co chceš,
můžeš.“

Tomáš Bata

ÚKOLY NA PŘÍŠTÍ SEMINÁŘ



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

1. Z přednášky si zopakujte problematiku systémového pojetí obchodního provozu, především:

- Co je to systémové pojetí obchodního provozu
- Jaké jsou dvě skupiny prvků obchodního provozu dle charakteru?
- Co je to nákupní atmosféra a co ji tvoří?





SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Děkuji za pozornost



Použité zdroje a literatura:

Webový portál společnosti Baťa [online] [vid. 8. března 2021].

Dostupné z <https://www.bata.cz/stranka/historie>

