

Historiografická analýza osobností dejín národného hospodárstva a ich odkaz pre súčasnosť

2. Časť

Historiographical analysis of the personalities of the history of the national economy and their
reference for the present, Part 2

Peter BALÁŽI

Abstrakt

Cieľom príspevku je rozšíriť pôsobenie nami analyzovaných troch osobností troch storočí. Ide o analýzu jednotlivých aktivít a prínosov v rámci predmetu ich podnikania. Každý z nich je / bol / veľmi úspešný a do rozvoja národného hospodárstva veľmi prínosný.

Kľúčové slová

Henry Ford, Tomáš Baťa, Elon Musk, podnikanie, ekonomika, sociálna politika podniku, inovácie, technológie

Abstract

The aim of the contribution is to extend the work of three people who have been analyzed by us for three centuries. It is an analysis of individual activities and benefits within the scope of their business. Each of them has been very successful and very beneficial to the development of the national economy.

Keywords :

Henry Ford, Tomáš Baťa, Elon Musk, business, economy, social politic of firm, inovations, technologies

JEL Clasification N31 N32

Úvod

V predošlej časti našej historiografickej analýzy sme si predstavili tri osobnosti troch storočí. V pokračovaní by sme sa venovali každej osobnosti zvlášť hlavne v oblasti jej prínosov pre národné hospodárstvo. Podmienky a doba na podnikanie boli rozličné, takisto aj postupy a názory pri realizácii plánov a nápadov boli rozdielne, no výsledky boli viac-menej podobné, stabilné, silné a rastúce podniky, ktoré počas doby Baťa a Forda prežili prvú svetovú vojnu a aj prvú veľkú hospodársku krízu, čo už len poukazuje na to, ako správne a pevne boli postavené. Príkladom úspešnej a silnej firmy je americká nadnárodná korporácia Ford Motor Company združujúca viacero svetových značiek pod sebou. T & A Baťa funguje naďalej v globálnom rozmere len s pozmeneným názvom na Baťa a. s.. Spoločnosť si prešla náročným obdobím, kedy po druhej svetovej vojne začal v Československu silný vplyv Komunistickej strany Československa (ďalej len KSČ), v ponímaní ktorej bol Baťa kapitalistický vykorisťovateľ a preto ho spoločnosť podrobila veľkému znárodneniu, Zlín bol premenovaný na Gottwaldov a celá rodina a vedenie spoločnosti museli opustiť Československo. Až po nežnej revolúcii a rozpade ZSSR vrátil Tomáš Baťa junior podnikanie na územie, kde bolo založené, ale už nedosahuje niekdajšiu úroveň, silu a popularitu. PayPal je platforma, ktorú dodnes využívame a prežila „dot-com“, čo sa týka ďalších Muskových projektov, ako je spoločnosť SpaceX, Tesla Motors a Solarcity fungujú a majú stále atraktívne portfólia pre investorov, čo je možné vidieť aj pri ich rýchlej a stabilnej expanzii.

Plánovanie a neustále napredovanie sú vlastnosti všetkých troch podnikateľov, v prvom rade ich šikovnosť, odbornosť a špecializácia sa na určitý segment z nich spravila úspešných podnikateľov. Svoje výrobky dokázali sami vyrobiť a celý výrobný postup navrhovali oni sami. Základom bolo, aby boli odborníci vo svojom odbore a dokázali robiť to, čo robili najlepšie, potom už len stačilo výsledný produkt ponúknuť spotrebiteľom, u ktorých sa stretol s úspechom kvôli jeho precíznemu vypracovaniu a cene dostupnej širokej verejnosti. Starší dvaja na svoju dobu vynikali predovšetkým novými pracovnými postupmi, metódami výroby, prístupom k zamestnancom, preto sa mnohé ich názory a prístupy používajú aj dodnes v celosvetovom meradle. Takým príkladom je fordizmus, neofordizmus, postfordizmus, Baťove ceny, Baťova sociálna politika k zamestnancom a okoliu. Pri Muskovi ešte nemôžeme hovoriť o nových postupoch popri jeho neustále fungujúcich firmách, ale už teraz môžeme vidieť, že jeho zmýšľanie sa ubera správny smerom a patrí k jedným z najúspešnejších podnikateľov svojej doby.

A/ Analýza prínosov jednotlivých aktivít Henryho Forda s akcentom na predmet jeho činnosti

Obdobie pred vznikom Ford Motor Company sme už stručne opísali v predošlých častiach. Vstup na trh nebol jednoduchý, spoločnosť sa snažila preraziť na trhu s úplne novým produktom. Oficiálny vznik sa datuje na 16. júna 1903 v Dearbone na predmestí mesta Detroit v americkom štáte Michigan, kde spoločnosť sídli dodnes. Zakladateľom bol Henry Ford s ďalšími 11timi pôvodnými investormi.

Prvým uvedeným automobilom novovzniknutej spoločnosti bol "Model A". Jeho cenovka začínala na 850 \$ za kus, jednalo sa o dvojvalcový motor dosahujúci výkonu 8 konských síl s objemom palivovej nádrže 5 galónov(takmer 19 litrov). Vyrobených a aj predaných bolo 1708 kusov počas prvého roka fungovania spoločnosti, čo bol veľký úspech pre automobilový priemysel. Podnikaniu sa začalo dariť až priam zázračne, automobily boli odolné a jednoduché, čo si získavalo stále väčšiu a väčšiu priazeň verejnosti. Začali sa investície, výskum a hľadanie nových, ľahších, pevnejších a odolnejších materiálov pre výrobu nových modelov.

Druhý rok prišla spoločnosť hneď s tromi novými modelovými radami : štvorvalcový "Model B," predávaný za 200\$, "Model C" a nakoniec "Model F". V tomto roku sa prvýkrát podarilo uviesť aj štvorvalcový motor na trh a predaj bol 1695 automobilov.¹Nasledujúci rok spoločnosť vsadila na čisto štvorvalcové motory a tým pádom išla aj predajná cena vyššie a ročný predaj sa prepadol na 1599 automobilov. Podaktorí videli chybu v neuvedení nových modelov, Ford videl chybu v cenovom nastavení, pretože autá predávali od 1000 do 2000\$ a tým pádom si ho mohlo dovoliť menšie množstvo záujemcov. Nasledujúci rok mala Ford Motor Company v ponuke najlacnejší model začínajúci na cene 600\$ a končiaci cenou 750\$, výsledok nenechal na seba dlho čakať, predaných bolo 8423 automobilov ! V priebehu ďalších piatich rokov sa venovala spoločnosť vývoju. Na trh prišla s novým šesťvalcový motorom a začali sa

¹ "Model C," bol len zľahka upraveným modelom "Modelom A" a aj cena bola len o niečo vyššia, "Model F" bolo takzvané prvé touring car. Pre viac informácií pozri : FORD, H. 2008. *My Life and Work: An Autobiography of Henry Ford*. USA : The Richest Man in Babylon, 2008. s. 41. ISBN 0-9793119-8-5.

predaje prvých automobilov do Európy, čo malo za následok veľkú expanziu spoločnosti a príliv množstva nového kapitálu. V roku 1908 bola zriadená Parížska pobočka pre kontrolu európskych predajcov.

Medzi rokmi 1908-1909 sa spúšťa predaj najznámejšieho automobilu, aký kedy automobilka vyrobila, na trh prichádza "Model T". Dizajn nového modelu navrhol sám Henry Ford a nazval ho "Model T". Jednalo sa o model, ktorý by sa dal vyrábať manufaktúrne vo veľkom množstve, bol by veľmi odolný a mal by diely, ktoré sú ľahko vymeniteľné a nahraditeľné aj samotnými majiteľmi automobilu. Cena by bola prijateľná pre široké spektrum zákazníkov, využitie by našiel na mestskú prevádzku ale aj na výlety do prírody. "Model T" bol prevratným a asi posledným modelom, ktorý obrátil fungovanie spoločnosti úplne iným smerom ako dovtedy fungovala, netreba však zabúdať, že dovtedy Henry Ford navrhol rovno osem modelových rád.²

Od uvedenia na trh a spustenia predaja začal nový model valcovať predajné čísla. V prvom roku dosiahol predaj 10607 kusov, cena sa pohybovala od 825 \$ až po 1000 \$, záležalo o aký typ sa jednalo (mestské auto, touring a pod.). V roku 1909 prišiel Ford s rozhodnutím vyrábať jediný automobil a to "Model T" prehlásil : "Zákazník si môže vybrať, ktorúkoľvek farbu automobilu, pokiaľ je čierna."³

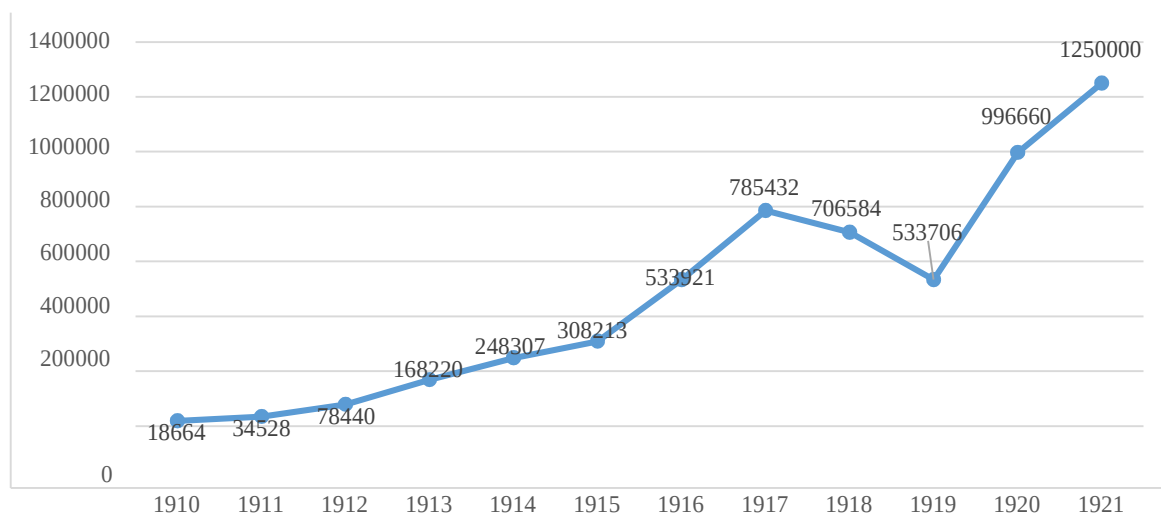
Fordov prínos spoločnosti môžeme sledovať dodnes. Asi hlavným a základným, ktorý urýchlil ekonomiku celosvetovo, bol jeho systém montovania automobilov pod strechou jednej fabriky, výroba komponentov a dielov, takisto jednou fabrikou a následne montáž na výrobnéj linke. Tento proces dodnes používajú veľké automobilky, teda dnes už skôr koncerny združujúce viacero značiek pod sebou. Na Slovensku tieto postupy zavedené Fordom v minulosti môžeme sledovať najmä v automobilkách ako Kia, Volkswagen a PSA. Všetky tri sú koncerny, produkuje automobily na našom území. Takto zrýchlili celý výrobný proces až takým tempom, že automobily sa nestíhajú predávať, ale musia byť uskladňované a niektoré sa ani nikde nepredávajú. Už u Forda dokázalo zavedenie pásovej výroby zrýchliť výrobný proces pôvodne z niekoľkých dní

² Konkrétne boli vyrobené modely "A", "B", "C", "F", "N", "R", "S", "K", s rôznym počtom valcov, priemerom kolies, dĺžkou karosérie. Pre viac informácií pozri: FORD, H. 2008. *My Life and Work: An Autobiography of Henry Ford*. 50-51 : The Richest Man in Babylon, 2008. s. USA. ISBN 0-9793119-8-5.

³ V originálnom znení : "Any customer can have a car painted any color that he wants so long as it is black." Pre viac informácií pozri : FORD, H. 2008. *My Life and Work: An Autobiography of Henry Ford*. USA : The Richest Man in Babylon, 2008. s. 52. ISBN 0-9793119-8-5.

najprv na 10 hodín, neskôr už na 8 a pol hodiny, potrebných pre kompletne zloženie automobilu.⁴

Graf 1 Množstvo vyrobených automobilov počas rokov 1910 až 1921

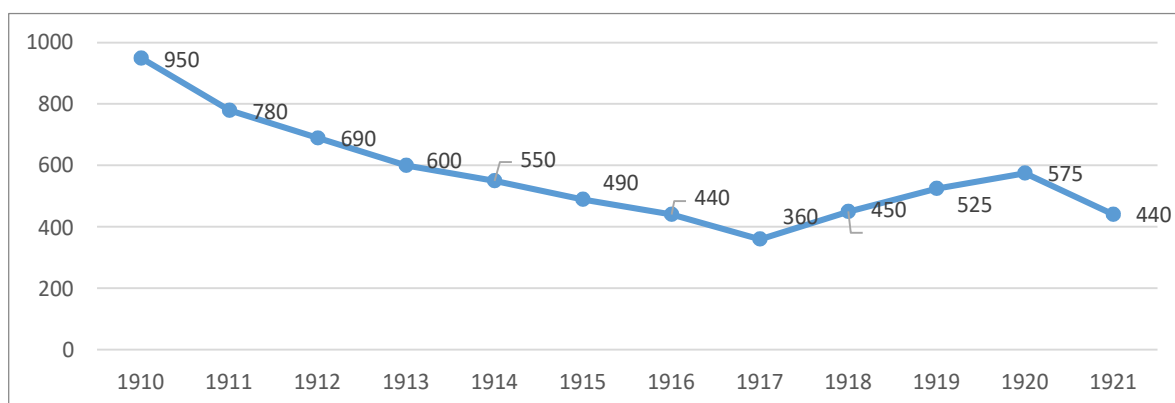


Zdroj: Vlastné vypracovanie podľa údajov FORD, H. 2008. *My Life and Work: An Autobiography of Henry Ford*. USA : The Richest Man in Babylon, 2008. s. 100. ISBN 0-9793119-8-5.

Najväčší prínos, a teda aj nárast produkcie vo Ford Motor Company, možno sledovať v období medzi rokmi 1913 až 1914, kedy bola postupne zavedená do každej prevádzky pásová výroba, a tým sa zvýšila rýchlosť produkcie automobilu, ako môžeme sledovať na Grafe 1 aj počas prvej svetovej vojny, kedy bola prevádzka obmedzená na vojenskú výrobu. Výsledný output naďalej rástol, po vojne prichádza opäť modernizácia Fordových komplexov, a preto aj ročná produkcia mierne poklesla, ale následne zaznamenáva prudký nárast a v tomto trende sa drží dlhé roky, čo zabezpečilo spoločnosti dominantné postavenie na trhu s automobilmi. Na grafe je vidieť ako zavedenie pásovej výroby zefektívnilo výrobný proces a tým sa zvýšila produkcia a zároveň sa znižovali náklady.

⁴ SORENSEN, Charles E. 1956. *My Forty Years with Ford*. New York : Norton. 1956

Graf 2 Cena za vyrobené automobily v rokoch 1910 - 1921 (v USD)



Zdroj : Vlastné vypracovanie podľa údajov FORD, H. 2008. *My Life and Work: An Autobiography of Henry Ford*. USA : The Richest Man in Babylon, 2008. s. 100. ISBN 0-9793119-8-5.

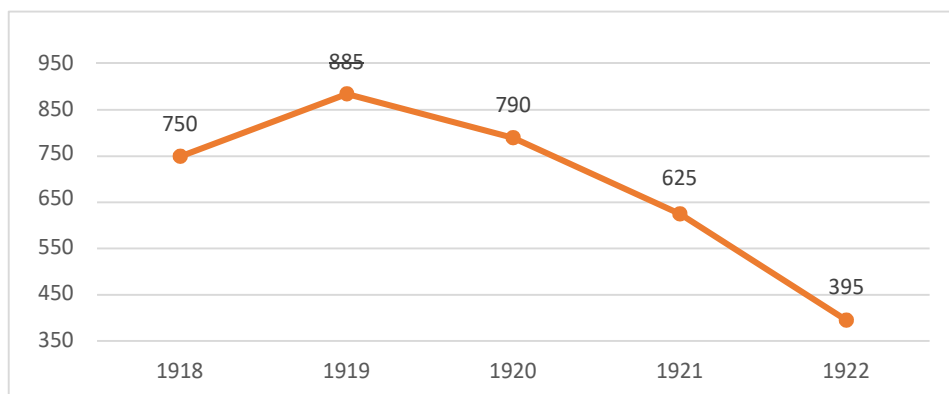
Na Grafe 2 vidíme sprievodný jav zavedenia pásovej výroby, ktorým bol pokles konečných cien za vyrobený automobil až do roku 1917. Po prvej svetovej vojne ceny automobilov opäť vzrastali v dôsledku drahých primárnych surovín potrebných pre výrobu.

Fordov prínos je možné sledovať aj dnes, známym príkladom je koncern Daimler, ktorý je už dnes v porovnaní s koncernom Volkswagen v klesajúcom trende. Fordov prínos do ekonomiky je významný z hľadiska postupného zavádzania pásovej výroby, ktorá urýchlila celkovú produkciu a v dnešnom podnikaní je neodmysliteľnou súčasťou výrobného procesu. Takisto pokroková je myšlienka výroby produktu pod jednou strechou s dodávkou komponentov vyrobených pod vlastnou kontrolou. Tieto výrobné procesy zvýšili kvalitu, zlacnili a urýchlili výrobný proces. Dovoľme si tvrdiť, že nebyť Fordovej pásovej výroby a zostavenia automobilu pod jednou strechou by dnešná ekonomika ešte ani zďaleka nebola tam kde je a preto považujeme, čo sa týka výroby, Fordove inovácie a postupy za veľmi podstatné s dnes už neoddeliteľnou súčasťou výrobného procesu.

Nerástol len predaj áut, ale aj výrobné priestory. Tie narástli z roku 1908 po rok 1911 z 2,65 akrov na 32 akrov (to je takmer 130000m²). Priemerný počet zamestnancov z 1 908 na 4 110, medzičasom sa spoločnosť rozrástla celosvetovo, mala pobočky v Londýne aj Austrálii. Ford takisto stavil na poctivých zamestnancov a preto v roku 1914 stanovil minimálnu dennú mzdu na úrovni 5\$, čo bol dvojnásobok bežnej priemernej mzdy. Uvedomoval si totiž potrebu zamestnancov a preto im postupom času prideliť podiely v spoločnosti.

Prvá svetová vojna priniesla veľa zmien do celého sveta, ktorým sa nevyhla ani Ford Motor Company. Spoločnosť sa pred vstupom USA do prvej svetovej vojny čo bolo v roku 1917, musela zaoberať viacerými vnútroorganizačnými problémami. Ford nebol podporovateľ bankárov a bankovníctva, tvrdil, že peniaze zarobené na burze nemajú nič spoločné s poctivo zarobenými peniazmi tvrdou prácou. Pravdou však je, že v roku 1919 si požičali 70 000 000 \$, aby odkúpil celé vlastníctvo Ford Motor Company a tu nastal problém, keď ešte v tom istom roku mala spoločnosť zaplatiť 58 miliónov dolárov, pričom v banke mala už iba 20 miliónov dolárov. ⁵Opäť prišiel Ford na riešenie, kedy na pár týždňov zatvorili výrobu, popredávali a povyhádzovali nepotrebné, zastarané a zbytočné náradie. Ďalej zefektívnil prepravu automobilov do sveta a to tak, že ich neprepravovali v celku, ale začali posielat' auto rozložené na diely. V roku 1911 vznikla prvá výrobná mimo USA a to v Spojenom kráľovstve v meste Manchester. Zpracovali takisto aj agenti predávajúci ich výrobky, od ktorých sa im tak isto podarilo vyzbierať peniaze. Takéto počínanie malo aj výsledok 87 500 000 \$, voľne dostupných pre podnikanie.⁶

Graf 3 Cena za vyrobený model traktora Fordson v rokoch 1918-1922 (v USD)



Vlastné spracovanie podľa údajov FORD, H. 2008. *My Life and Work: An Autobiography of Henry Ford*. USA : The Richest Man in Babylon, 2008. s. 138. ISBN 0-9793119-8-5.

V roku 1917 prišlo spojenie s vedením Corku (Írsko) kvôli výrobe traktoru Fordson a už o dva roky neskôr v roku 1919 opúšťal prvý traktor Fordson výrobnú linku v Corku. Postupným zefektívnením výroby, a teda zavedením aj pásovej výroby, môžeme sledovať rapidný pokles cien za traktor vyrobený na montážnej linke v Corku. V roku 1917 ešte

⁵ FORD, H. 2008. *My Life and Work: An Autobiography of Henry Ford*. USA : The Richest Man in Babylon, 2008. s. 120. ISBN 0-9793119-8-5.

⁶ FORD, H. 2008. *My Life and Work: An Autobiography of Henry Ford*. USA : The Richest Man in Babylon, 2008. s. 108. ISBN 0-9793119-8-5.

v tom istom roku Ford odmietol návrh André Citroëna na spoločný podnik. Po takmer 20tich rokoch samostatného podnikania Henryho Forda, začala spoločnosť otvárať každý rok novú prevádzku po celej Európe. Veľkým úspechom pre samotného Forda bol 31. máj 1921, keď spoločnosť predala svoje auto No. 5 000 000.⁷

B/ Analýza prínosov jednotlivých aktivít Tomáša Baťa s akcentom na predmet jeho činnosti

T&A Baťa začínali svoje podnikanie ako mladí neskúsení v podnikaní, ale o to boli lepší vo svojom remesle. Víziou mladšieho Tomáša bolo spolu so sestrou Annou a bratom Antonínom, aby jedného dňa obúvali celý svet.

V roku 1894 sa osamostatnili od svojho otca a v meste Zlín založili obuvnícku firmu Baťa.⁸ Prvé roky boli náročné, kritické ale aj poučné, viac som o nich písal v prvej kapitole. K vzostupu mu pomohol objav lacných, ale o to viac populárnych, ségloviek (plátenná obuv) alebo aj baťoviek (črievičky).⁹ V roku 1898 ale prišla ďalšia zložitá situácia pre Tomáša. Anna sa vydala a opustila podnikanie, našťastie sa už Antonín vrátil z vojny a tak ostali vo firme len dvaja bratia. Po vymanení z problémov mohla podnikateľská činnosť ďalej rásť a preto v roku 1899 prišiel nákup nových strojov z Frankfurtu, ktoré bolo treba umiestniť do väčších priestorov, ktoré postavili v baťovskom tempe (zopár mesiacov). S nákupom nových priestorov a po odchode Anny sa mení názov spoločnosti na T&A Baťa, pričom spoločnosť už vlastní budovu a stanicu.

Cestovanie bolo súčasťou života pre Baťa a preto sa v roku 1905 rozhodol s podaktorými spolupracovníkmi vycestovať do USA, kde sa mnohému priučili, hlavne asi tomu, že vo firme sa používa zámeno „my“ a nie „ja“. Pracovníci robia za celý kolektív navzájom a už 6 ročné deti si zarábajú rozvozom novín. Pracovné tempo bolo desaťkrát rýchlejšie ako v Zlíne, fabriky mali netypický tvar na vtedajšie Rakúsko-Uhorské pomery. Oblúková klenba mala podľa nákresov, ktoré si Tomáš priniesol z USA rozpätie 6,15m, čo mu mnoho stavebných inžinierov vyhovávalo, ale ako vždy si tvrdo stál za svojím a podľa

⁷ FORD, H. 2008. *My Life and Work: An Autobiography of Henry Ford*. USA : The Richest Man in Babylon, 2008. s. 19. ISBN 0-9793119-8-5.

⁸ CEKOTA, A. 1981. *Geniální podnikatel Tomáš Baťa*. Toronto. 1981

⁹ VOJTA, F. 1989. *Příspěvek k dějinám Baťa a.s. ve Zlíně. Baťovy závody*. [online]. 1989. vol. 1. no. 1 [cit.2017-04-24]. Dostupné na internete : http://www.zlin.estranky.cz/clanky/batovy-zavody/prispevek-k-dějinám-bata--a_s_-ve-zline-_1894---1945_.html

týchto plánov sa stavali baťovské fabriky až do druhej svetovej vojny.¹⁰ Počas jeho neprítomnosti ho vo funkcii zastupoval dovtedy azda najbližší spolupracovník a priateľ František Štěpánek, ktorý sa o firmu staral viackrát počas Tomášových ciest do sveta (cestoval v noci , aby tak ušetril čas aj peniaze).

Popri veľkých zmenách a inováciách, ktoré začal Tomáš Baťa zavádzať v podniku sa dozvedel, že so svojou snúbenicou im nebude dopriať mať následníka, čo bola pre Tomáša veľká rana a preto dochádza aj k hádke a sporom s verejnosťou, ktorá ho odsudzovala, že opustil svoju snúbenicu. Aby toho nebolo málo, do toho všetkého prichádzajú nezhody so Štěpánkom, ktoré následne vyústili až do jeho odchodu z podniku, pričom stiahol so sebou množstvo dovtedy lojálnych pracovníkov Baťu.¹¹ Tu dochádza k ďalšej tragédii, kedy 8. mája 1908 umiera spoločník a brat Tomáša Baťu, Antonín Baťa. V tom čase celý Zlín akoby stál proti firme, Štěpánkov vplyv a spoločnosť rástla, zamestnanci odchádzali od Baťu.¹² Baťa bol známy správnym odhadom na ľudí a podarilo sa mu väčšinou nájsť šikovných spolupracovníkov. Počas poklesu predajov začal zamestnávať stále viac a viac obchodníkov na cesty, každý dostal denný alebo týždenný prídel pre svojho koňa a na seba, každý večer posielali Tomášovi Baťovi telegram o objeme objednávok alebo počte predaných kusov tovaru.¹³ Postupne sa výroba rozšírila o solonky (obuv na šport) a dámske kolumbovky (vyššia obuv určená pre zimné nosenie).

Baťa sa na svojich cestách neustále učil a počas svojho života sa držal hesla „Robme čo i len najnepatrnejšiu vec, ale robme ju najlepšie na svete“. ¹⁴ Budoval podnik na rodinných základoch a preto členovia rodiny mali do firmy vždy dvere otvorené. Takým prípadom bol aj nevlastný brat Leopold, ktorého v roku 1908 zamestnal ako vedúceho učitárne. Hneď rok na to kupoval firemnú tlačiareň, ktorá bola využívaná na propagačné materiály akými boli aj plagáty. To ale nestačilo. Baťa čoskoro. a to v roku 1911, výrobou prevyšoval svoju konkurenciu takmer dvojnásobne. Vyrábali denne 3600 párov topánok a to si už vyžadovalo zmenu a modernizáciu. Do úradných zoznamov , tabuliek s cenami,

¹⁰ HAJNÝ, P. 2016. *Tomáš Baťa zblízka*. Praha : DOBROVSKÝ s.r.o., 2016. s. 50 ISBN 978-80-7390-307-7

¹¹ HAJNÝ, P. 2016. *Tomáš Baťa zblízka*. Praha : DOBROVSKÝ s.r.o., 2016. s. 60 ISBN 978-80-7390-307-7

¹² KŘEČEK, V. 2012. *Baťa a Štěpánek*. Východní Morava 2. 2012. s. 73-85

¹³ HAJNÝ, P. 2016. *Tomáš Baťa zblízka..* Praha 4 : DOBROVSKÝ s.r.o., 2016. s. 73 ISBN 978-80-7390-307-7

¹⁴ Znenie v originálii : Dělejme třeba sebenepatrnější věc, ale dělejme ji nejlíp na světě Pre viac informácií pozri :HAJNÝ, P. 2016. *Tomáš Baťa z Blízka*. Praha : DOBROVSKÝ s.r.o., 2016. s. 84 ISBN 978-80-7390-307-7

zl'avami a rabatmi vložili obrázky produktov. Písal sa rok 1912, Baťova vila bola dostavaná, kam sa mohli spolu už so svojou ženou, Máriou Menčíkovou, nast'ahovať a takisto začala výstavba domčekov pre zamestnancov známych po celom svete.

Móda začala naberať na dôležitosti, dôkazom toho boli dovtedy nepoužívané biele plátenky, biela farba sa stávala trendom, čo bol problém, pretože obuvnícky priemysel bol spätý s tmavými farbami a pracovníci nedodržovali čistotu aj keď ju Baťa vyžadoval. Preto popri veľkej stotisícovej zákazke došlo nariadenie, aby sa začali nosiť biele rukavice ako u doktorov a čistý odev v miestnostiach, kde sa bude pracovať s bielou látkou. Zákazku sa podarilo naplniť v rekordnom čase a to do štyroch mesiacov. Po úspechu prišli ďalšie objednávky z Egypta, Anglicka a Švajčiarska. Firma rástla a rozširovala svoju výrobu o nové budovy a stroje, prijímala pracovníkov z celého územia Rakúsko-Uhorska.

Prvá svetová vojna mala zlý dopad pre celú Európu, ale Baťovi sa podarilo dostať veľkú štátnu zákazku, ktorá mu zaručila dodávky topánok na front, bola tak veľká, že si ju museli prerozdeliť aj s konkurenciou. T&A Baťa zvýšila produkciu z pôvodných 3600 párov denne v roku 1915 na 5000 párov denne a v tom istom roku navýšili počet zamestnancov z pôvodných 400 na 2000 pracovníkov, ktorí boli zachránení pred nástupom na front.¹⁵ Novootvorená garbiareň (v češtine koželůžna) spracovávala v roku 1916 už 800 hovädzích koží denne z pôvodných 500. Neustále rastúca štátna zákazka si vyžadovala stále rozširovanie areálu a preto v rokoch 1917-1918 vyrástla moderná, štvorposchodová továreň, ktorá bola schopná poňať až 1200 zamestnancov a napomohla k tomu, aby firma vyrábala denne 10 000 párov topánok a ku koncu vojny zamestnávala už niečo okolo 4000 zamestnancov.¹⁶ Samozrejme, firma zaznamenala po vojne útlm, kedy v roku 1920 poklesol počet zamestnancov opäť na 2000, ale aj tak si firma oproti predvojnovému obdobiu polepšila o 400%. Popri vojnovej zákazke sa musel venovať predaju aj verejnosti a plnenia si záväzkov a preto sa postupom času rozhodol otvárať vlastné pobočky predajní. Po Zlíne začali slúžiť ďalšie v Liberci, Prahe, Viedni, Českých Budejoviciach, Kladne, Pardubiciach, Plzni, Brne a v Moravskej Ostrave. Koncom októbra 1918 ich bolo osemnásť. V Zlíne bolo postupom času cítiť vplyv úpadku Habsburgovcov, čo otvorilo možnosti nákupu novej pôdy pre Baťu a tak v roku 1917 kúpil hospodársky dvor, ktorým počas vojny zásoboval Zlín lacnými a dostupnými potravinami pre všetkých obyvateľov, a tak ľudia z celého okolia chodili nakupovať potraviny k Baťovi, aby sa zásobili počas

¹⁵ ERDÉLY, E. 1932. *Baťa, švec, který dobyl světa*. Praha. 1932

¹⁶ HAJNÝ, P. 2016. *Tomáš Baťa z Blízka*. Praha: DOBROVSKÝ s.r.o., 2016. s. 130 ISBN 978-80-7390-307-7

vojnového obdobia. Neskôr Baťa odkúpil od baróna Haupta ešte ďalšie pozemky, čo mu umožnilo v roku 1918 založiť vydavateľstvo novín a navyše sa venoval výrobe stavebného materiálu a lesníckemu priemyslu.

Medzičasom sa prvá svetová vojna blížila k svojmu koncu a Habsburgská monarchia sa rozpadla, čo dalo možnosť vzniku nového Československého štátu. S ukladnutím pomerov sa Tomáš Baťa rozhodol v roku 1919 predávať svoje výrobky v Belehrade a keď sa etablovali na svetovom trhu, to spustilo lavínu. Firma Baťa má dodnes na svete približne 5000 predajní. Po zmene systému prežilo zopár poisťovní, kampaľičiek (družstevná záložňa alebo sporiteľňa) a poisťovní, Tomáš bol ale nespokojný s ich prístupom a jednaním, preto sa rozhodol v roku 1919 zriadiť vlastnú sporiteľňu pre zamestnancov, ktorým dávala 30% úrok na vkladných knižkách, čím sa mu podarilo navýšiť finančné prostriedky firmy. V tom istom roku musel riešiť problémy s odbormi, ktorým sa nepáčila neustála automatizácia výroby, čo vyústilo do 18 dňovej stávky na konci, ktorej sa prišlo s kompromisom. To bolo po prvýkrát čo bol spomenutý podiel na zisku. Predaje začali klesať, v Európe panovala relatívne kľudná nálada, po vojne už nedostával štátne zákazky, na ktorých by sa dala udržať tak vysoká produkcia. Preto prišla propaganda a plagáty, ktoré boli snád' všade po republike a stali sa známymi kvôli logu pásty rozbíjajúcej topánku so sloganom "DRAHOTA". A tak prvýkrát v histórii nejaká firma znížila cenu svojich výrobkov na polovicu, pričom v tomto období prichádza aj so psychologickým ťahom, kedy ceny končili číslicou deväť. Neskôr sa ujalo pomenovanie baťovské ceny, takéto počínanie zaručilo zvýšenie predaja a tak isto udržateľný nárast zisku. Takýto pokrok prerástol v roku 1923 do zavedenia 10 ročného výrobného plánu, v ktorom plánoval dosahovať dennú produkciu obuvi 100 000 párov denne. Produkcia bola v konečnom dôsledku ešte vyššia, s 10 ročným plánom prišlo úplne inovatívne rozhodnutie, kedy bol obrovský podnik rozdelený na autonómne hospodáriace celky alebo aj takzvané „Samosprávne dielne“ vykazujúce vlastné účtovníctvo, zásoby, produkciu a zisk.¹⁷

Po zmene štátneho zriadenia sa začali meniť aj mestá. V Zlíne panovala nálada namierená proti Baťovi, ktorú už v tej dobe podporovali hlavne komunisti, preto sa rozhodol Tomáš Baťa kandidovať za primátora mesta Zlín a bol ním aj zvolený v roku 1923, čo prinieslo veľké zmeny hlavne z ekonomického hľadiska pre mesto, ktoré začalo

¹⁷ VOJTA, F. 1989. *Príspevek k dějinám Baťa a.s. ve Zlíně. Baťovy závody*. [online]. 1989. vol. 1. no. 1 [cit.2017-04-24]. Na internete : http://www.zlin.estranky.cz/clanky/batovy-zavody/prispevek-k-dejinam-bata-a_s_-ve-zline-_1894---1945_.html

náhle prosperovať a rásť. V roku 1924 sa nediali zmeny len na mestskej radnici, ale aj vo firme bola prvýkrát zamestnancom predstavená možnosť účasti na chode a zisku firmy.¹⁸ Na radnici sa diali zmeny hlavne v oblasti finančných záležitostí, kde sa snažili vybudovať lepšie železničné spojenia medzi mestami. K tomu v roku 1928 vydali účtovnú závierku pre občanov Zlína napísanú tak, aby ju pochopil každý jeden občan, čo vyvolalo obrovský záujem a starostovia z celých Čiech, Slovenska, dokonca aj z Chicaga sa prišli pozrieť do Zlína, ako taký systém prosperujúceho a moderného mesta funguje. Zlín bol príkladom ako by mestská radnica mala fungovať o čo sa v nemalom zaslúžil hlavne Tomáš Baťa a jeho ekonomické rozboru využívané pri podnikaní. Medzi rokmi 1924-1939 sa celý obraz mesta menil.¹⁹ Baťovské cítenie pre zamestnancov prišlo s ďalším nápadom, kedy sa rozhodol 1.mája na dvore svojej vily usporiadať oslavu pre všetkých svojich zamestnancov a celé to hradiť zo svojho. Táto slávnosť sa opakovala ešte mnoho rokov aj po Baťovej smrti.

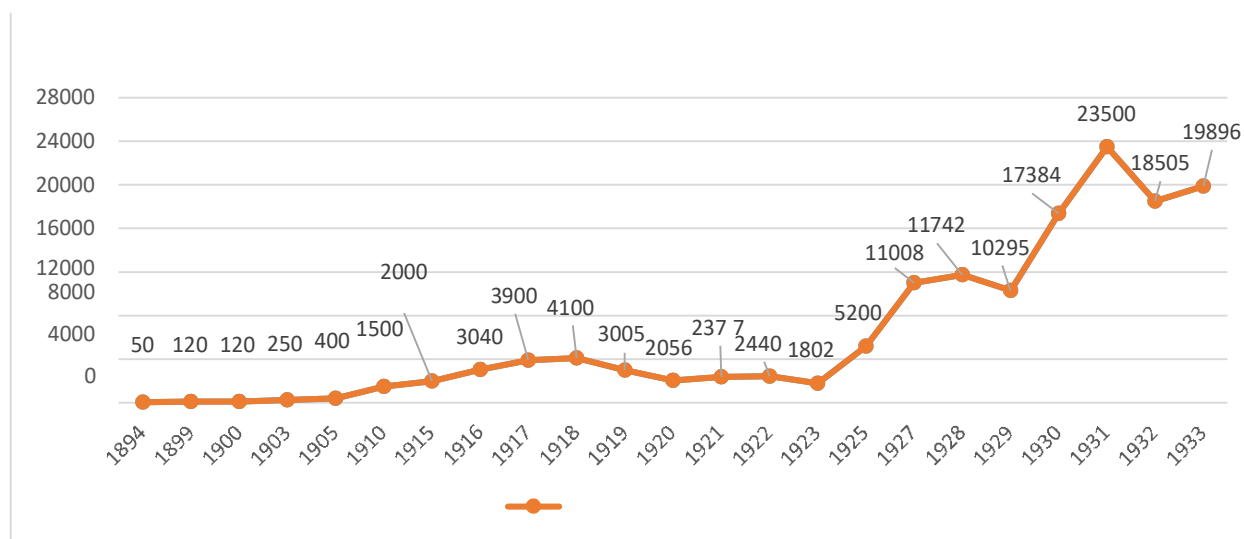
Február 1925 je mesiacom veľmi podstatným pre globálny rast a rozvoj firmy. Baťa vstupuje na územie Indie, kde neskôr otvorí aj svoje najväčšie továrne a začne vyrábať obuv pre národ, ktorý chodil dovtedy bosý. Ľudia tu začali nazývať jeho obuv „bata“. Od toho istého roku sa začínajú nábery do Baťových škôl, ktoré sa konali v 25 mestách po celom Československu, pričom každý jeden absolvent našiel uplatnenie práve u Baťu a ak nemal záujem, tak rýchlo sa ujal kdekoľvek po celom svete. Na školy chodil prednášať aj sám Tomáš Baťa. V Prahe (1927) začal svoju prednášku výrokom : „ Ak chcete vybudovať veľký podnik, vybudujte najskôr seba“. V tom istom roku zakladá pásovú výrobu, produkcia sa zvyšuje o 75%.²⁰

¹⁸ HAJNÝ, P. 2016. *Tomáš Baťa z Blízka*. Praha 4 : DOBROVSKÝ s.r.o., 2016. s. 186 ISBN 978-80-7390-307-7

¹⁹ Začínalo sa to nazývať aj Baťova služba verejnosti, celý Zlín začal napredovať a rásť niekoľkonásobným tempom rýchlejšie ako ostatné mestá na svete a ľudia sa sem sťahovali vo veľkom. Nezamestnanosť tu takmer neexistovala, ceny boli nastavené tak, aby sa mal každý dobre a postupne začala aj výstavba v záhradách (architekt Gahura) a tak celý Zlín a dodnes známe Baťove domčeky začali rásť rýchlym tempom, v prvom roku cca 400. Pre viac informácií pozri : HAJNÝ, P. 2016. *Tomáš Baťa z Blízka*. Praha 4 : DOBROVSKÝ s.r.o., 2016. s. 196 ISBN 978-80-7390-307-7

²⁰ V originálnom znení : „ Chcete-li vybudovat velký podnik, vybudujte napřed sebe“. Pre viac informácií pozri : VOJTA, F. 1989. *Příspěvek k dějinám Baťa a.s. ve Zlíně. Baťovy závody*. [online]. 1989. vol. 1. no. 1 [cit.2017-04-24]. Dostupné na internete : http://www.zlin.estranky.cz/clanky/batovy-zavody/prispevek-k-dejinam-bata-a-s-ve-zline-1894-1945_.html

Graf 4 Vývoj počtu zamestnancov od založenia obuvníckej dielne až po rok po smrti Tomáša Baťu



Zdroj: Vlastné vypracovanie podľa údajov VOJTA, F. 1989. *Príspevek k dějinám Baťa a.s. ve Zlíně. Baťovy závody*. [online]. 1989. vol. 1. no. 1 [cit.2017-04-24]. Dostupné na internete : http://www.zlin.estranky.cz/clanky/batovy-zavody/prispevek-k-dejinam-bata--a_s_-ve-zline-_1894---1945_.html

Na grafe môžeme sledovať postupný nárast a mierne poklesy počtu zamestnancov u Baťu. Najvýraznejší nárast nastal v období prvej svetovej vojny, kedy Baťa zamestnával polovicu populácie mesta Zlín. Po vojne prichádza pokles počtu zamestnancov súvisiaci už so spomínaným koncom štátneho kontraktu. Následne od roku 1923 prichádza opäť nárast v dôsledku Baťovho zvolenia za primátora Zlína a ďalšia väčšia zmena prichádza v roku 1927 kedy bola zavedená pásová výroba. Baťa bol neustále najväčší zamestnávateľ v katastrálnom území Zlín kde zamestnával polovicu populácie.

Baťa v rozširovaní prevádzky nekončí a 28. októbra 1930 začína výstavbu areálu v katastrálnom území Bahňáku. V tom istom roku zaviedol päťdňový pracovný týždeň a zakladá vlastnú poisťovňu.²¹ Ešte v tom istom roku vzniká plán na úpravu rieky Moravy a výstavbu Baťovho kanálu. Rok na to sa mení názov z T&A Baťa na spoločnosť Baťa, a.s. Zlín (predsedom je Tomáš Baťa, zástupcom sa stáva Dominik Čipera) a spoločnosť sa ďalej rozrastá. Baťa kupuje garbiarne vo Veľkých Bošanoch a Třebíči. Akoby nestačilo, vo svete prevláda veľká hospodárska kríza, ktorá útočí aj v Československu a preto ministerstvo financií žiada o pomoc Baťu, ktorý po dlhých jednaniach odkupuje podiely vo viacerých podnikoch, aby neskrachovali a nenarastala nezamestnanosť, a tak štát využíva podnikanie Baťu ako nástroj svojej sociálnej siete. Majetok Baťu sa rozrastá, v Zlíne vyrastá prvý mrakodrap svojho druhu, desaťposchodový obchodný dom, a pripravuje sa výstavba dvanásťposchodového hotela.²² V roku 1932 Baťa podniká celkom v 35tich odvetviach priemyslu, výroby, obchodu, dopravy, služieb a financií, ako aj v chemickej výrobe, zdravotníctve, produkcii a predaji potravín, leteckej dopravy, aj vo filme. V rokoch 1930 až 1932 zakladá výrobnú pneumatík (Barumiek). O raste svedčia aj čísla, zatiaľ čo pred piatimi rokmi pôsobil Baťa len v USA a Európe, medzičasom pribudli pobočky v Egypte, Alexandrii, Johannesburgu, Holandskej Indii, Izraeli.

²¹ O 40 rokov neskôr to bolo prezentované ako výdobytok socializmu, jedna z vecí čo si komunisti privlastnili od Baťu a nazývali to svojím výtvorom. Pre viac informácií pozri : HAJNÝ, P. 2016. *Tomáš Baťa z Blízka*. Praha 4 : DOBROVSKÝ s.r.o., 2016. s. 241 ISBN 978-80-7390-307-7

Počas krízy sa mnoho štátov začalo brániť proti Baťovi zvýšením ciel a tak začal Baťa stavať továrne priamo v štátoch, kde zaviedli proti nemu vyššie clá, všetky podľa zlínskeho typu (Nemecko, Poľsko, Juhoslávia, Švajčiarsko, Francúzsko a čoskoro aj v Indii a Anglicku). V Československu tvorili jadro podnikania ohromné komplexy v Zlíne, Otrokoviciach, Třebíči, Krasicích, Bošanoch, Nových Zámkoch. Takisto dynamika rozvoja bola ohromujúca, je možné sledovať nárast medzi rokmi 1923 a 1932, kedy výroba narástla o 1800%, počet zamestnancov o 1400%, mzdy o 1600%, dane o 1800%.²³

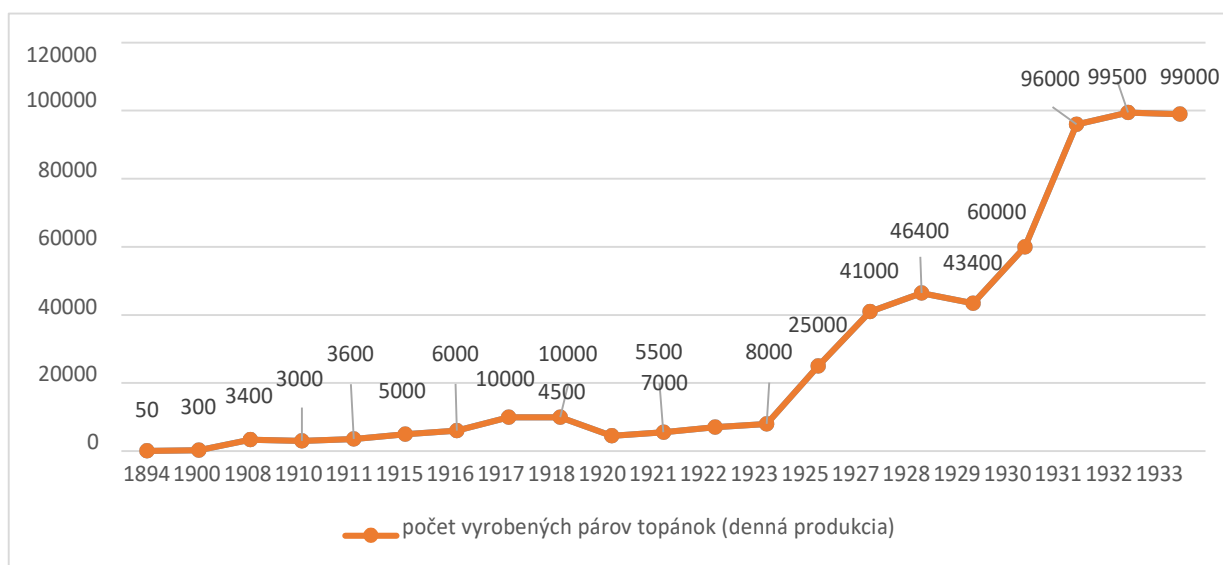
Baťov prínos môžeme sledovať hlavne čo sa týka sociálnej politiky, ktorá sa začala uplatňovať vo svete až omnoho neskôr ako ju prvýkrát zavádzal Baťa. Do jeho sociálneho plánu pre zamestnancov patrili teda jedálne vo fabrikách, vlastné bývanie v záhradkách na odbúranie stresu a zbližovanie sa samotných zamestnancov.²⁴ Prišiel s možnosťou odkúpenia služobných automobilov po vyradení z odpisovania. Čo sa týka Baťovho sociálneho systému pre zamestnancov je škoda sledovať, ako mnoho inovatívnych a správnych postupov dnešní zamestnávatelia neuplatňujú v takom rozsahu ako to robil Baťa počas svojej existencie.

²² Bolo to v roku 1931, v tom istom roku umiera veľký vzor a idol Baťu, Thomas Alva Edison, všetky práce sa prerušujú, aby si uctili pamiatku vynálezcu. Pre viac informácií pozri : HAJNÝ, P. 2016. *Tomáš Baťa z Blízka*. Praha 4 : DOBROVSKÝ s.r.o., 2016. s. 245 ISBN 978-80-7390-307-7

²³ HAJNÝ, P. 2016. *Tomáš Baťa z Blízka*. Praha 4 : DOBROVSKÝ s.r.o., 2016. s. 260 ISBN 978-80-7390-307-7

²⁴ FABIÁNOVÁ, M. 2009. *Teoretické východiská sociálneho manažmentu a ich aplikácia v sociálnej práci*. . Nitra : FSVaZ UKF Nitra. s. 138 ISBN 978-80-8094-660-9

Graf 5 Denná produkcia párov obuvi od založenia až po rok po smrti Tomáša Baťa



Zdroj: Vlastné vypracovanie podľa údajov VOJTA, F. 1989. *Príspevek k dějinám Baťa a.s. ve Zlíně. Baťovy závody*. [online]. 1989. vol. 1. no. 1 [cit.2017-04-24]. Dostupné na internete : http://www.zlin.estranky.cz/clanky/batovy-zavody/prispevek-k-dejinam-bata--a_s_-ve-zline-_1894---1945_.html

Na Grafe 5 môžeme sledovať postupný nárast produkcie od založenia spoločnosti (1894) až do smrti jej zakladateľa (1932). Veľký nárast spoločnosti umožnila a veľkou pomocou pre firmu bola štátna zákazka, ale ešte väčší úspech a nárast v produkcii zaznamenala v rokoch 1925, kedy bol zavedený 10 ročný plán produkcie a o dva roky neskôr, v roku 1927, prichádza prvýkrát v histórii pásová výroba do obuvníckeho priemyslu. Tento systém pásovej výroby, samostatných dielní a geniálneho sociálneho systému ostal firme blízky dodnes a mnoho iných spoločností v rôznych odvetviach sa udržalo počas mnoho dekád od jeho zavedenia. Prínos Tomáša Baťa do ekonomiky je významný z viacerých aspektov, a to hlavne z marketingového (plagáty), manažmentu (samostatné dielne), podnikových financií (10 ročné plánovanie) a ich riadenia, takisto vo finančnom sektore (sporiteľňa, poisťovňa a vlastná banka). Jeho prínos môžeme sledovať v dnešnej dobe hlavne čo sa týka sociálneho cítenia voči zamestnancom, ktorí majú vďaka nemu 5dňový pracovný týždeň, slávia sviatok práce 1.mája, dostávajú služobné automobily, firemné byty, podiely na zisku spoločnosti, stravné lístky. Toto a mnoho iného by sa asi nezačalo zavádzať v takom rozsahu, keby nebolo Baťa, ktorý tieto veci zaviedol už takmer jedno storočie dozadu.

C/ Analýza prínosov jednotlivých aktivít Elona Muska s akcentom na predmet jeho činnosti

Pred založením SpaceX vlastnila NASA monopol na lety do vesmíru a vykonávala ich podľa Muska za neprimerane vysoké sumy. Preto sa rozhodol, už ako miliónár, po predaji svojich dvoch už úspešne fungujúcich firiem, vydať sa spolu s ďalšími nadšencami v roku 2001 na cestu do Ruska len pár rokov po ukončení studenej vojny na nákup rakiet ICBM. Obchod nebol úspešný a tak sa vracali vo februári 2002 z Moskvy naspäť do USA. Tu však Musk pracoval na výpočtoch, ktoré prenášal do tabuľkovej formy, aby tak prišiel na to, že on sám si dokáže a k tomu s nižšími nákladmi postaviť vlastnú raketu.²⁵ V USA už existovalo viac spoločností, zaoberajúcimi sa leteckým priemyslom, napríklad TRW Space & Electronics, McDonnell Douglas a Boeing. V júni 2002 sa Muskovi podarilo k sebe stiahnuť špičkových inžinierov ako Cantrella, Griffina, Muellera a Chrisa Thompsona, leteckého inžiniera z Boeingu, s ktorými spoločne založil spoločnosť Space Exploration Technologies (SpaceX) na ulici East Grand Avenue č. 1310 v El Segundo na predmestí Los Angeles. Budova mala 7000 m² a jej kancelárie premenil na to, čo sa stalo charakteristickým znakom *corporate identity* (preklad znie identita spoločnosti, jedná sa o lesklý epoxidový náter na betóne a biely náter na stenách). Veľkou finančnou pomocou pre SpaceX bol agresívny krok eBayu odkúpením PayPalu za čo Musk získal viac ako 100 miliónov dolárov. S takouto masívnou investíciou si bol istý, že nebude nikto schopný od neho prevziať SpaceX, ako sa to stalo pri Zip2 a PayPal. Po tejto investícii začali ostatné spoločnosti prejavovať záujem o služby SpaceX, na ktorej stránke Musk uverejnil vyhlásenie, že rakety Falcon1 bude SpaceX vyrábať od základu samostatne. Silnou podporou SpaceX a Tesla Motors sa stala Mary Beth Brownová, ktorá pôsobila v top manažmente oboch spoločností a formovala *corporate identity*.

Prvý rok investovala spoločnosť kvantum peňažných prostriedkov do vývoja motora Merlin a ďalších dielcov, v roku 2002 bol sklad spoločnosti takmer prázdny, o rok neskôr už bol plný komponentov pre lety do kozmu. Ako je u Muska zvykom, hneď prvý rok vydal vyhlásenia, že spoločnosť dokončí svoj prvý motor v máji 2003 a 635kg náklad vynesie do vesmíru za 6,9 milióna dolárov, pričom v tej dobe cena za vynesenie 250kg nákladu začínala na 30 miliónov dolárov a prvý štart sa uskutoční v novembri 2003. Dnes

²⁵ Musk strávil niekoľko mesiacov štúdiom leteckého priemyslu a fyziky. Pre viac informácií pozri : VANCE, A. 2015. *Elon Musk*. Bratislava: CITADELLA PUBLISHING SPOL s.r.o., 2015. s. 103 ISBN 978-80-89628-94-0

už vieme, že sa tak nestalo a Muskovi sa počas existencie takmer nikdy nepodarilo dodržať jeho optimistické vyhlásenia na čas. ²⁶Napriek všetkému sa mu podarilo zohnať zákazku, aby koncom roka 2004 bol vypustený na obežnú dráhu satelit ministerstva obrany. Spoločnosť sa začala opäť rozrastať o nových zamestnancov, ale nálada začiatkom roku 2004 bola zlá a Muskov prístup k zamestnancom ešte horší, spoločnosť bola v časovom sklze. Konečne v roku 2005 previezla svoju raketu na základňu Vandenberg Air Force Base, z ktorej jej ale následne nebolo umožnené odštartovať, preto musela spoločnosť hľadať nové miesto, odkiaľ by mohla uskutočniť štart svojej rakety Falcon 1 a bol ním ostrov Omelek patriaci ku Kwajalein Atoll, Marshall Islands. Nakoniec v novembri 2005 bolo všetko pripravené na štart, ale pri teste sa zistili nedostatky a let bol odložený. 24.marca 2006 už fungovali všetky systémy správne a raketa odštartovala, ale hneď po štarte sa ocitla v plameňoch, všetky odpadnuté komponenty sa zozbierali z mora, aby sa prišlo na príčinu nehody a raketa sa mohla následne opraviť.

J.B. Straubel, jeden z najväčších špecialistov na elektromotory v súčasnosti, sa s Elonom Muskom po prvýkrát stretol v roku 2003, kedy mu predstavil svoj nápad o autách na elektrický pohon. V tom istom čase, prvého júla 2003, bola zaregistrovaná spoločnosť s názvom Tesla Motors, na ktorej čele stáli Eberhard a Tarpenning, ktorí venovali mnoho času tabuľkovým výpočtom a prieskumu trhu, kto a za akú cenu je ochotný kupovať elektromobily, ktoré sa stávali popri prémiových značkách akýmsi statusom postavenia v spoločnosti. Približne o rok neskôr, počas hľadania investora, sa im podarilo nakontaktovať na Elona Muska, ktorý sa samozrejme do takéhoto projektu pustil. Roadster Lotus Elise sa stal základom pre stavbu nového elektromobilu, na ktorom sa práce začali 18. októbra 2004 a o 5 mesiacov neskôr tím osemnástich ľudí postavil 27. januára 2005 úplne nový elektromobil. Nadšenie v spoločnosti rástlo a preto nasledovalo ďalšie kolo financovania, ktoré skončilo sumou 13 miliónov dolárov a Tesla plánovala dodať na trh prvý roadster²⁷ koncom roku 2006. ²⁸ V tom istom roku postavila spoločnosť druhý model EP2, Musk opäť navýšil investíciu o 12 miliónov dolárov a do spoločnosti investovali ďalší investori, ako napríklad Larry Page a Sergey Brin (zakladatelia spoločnosti Google). Tesla začala zažívať slávu a stále viac ľudí prejavovalo záujem o ich elektromobily. Ľudia podpisovali šeky na 100 000 dolárov, aby si zarezervovali autá

²⁶ VANCE, A. 2015. *Elon Musk*. Bratislava: CITADELLA PUBLISHING SPOL s.r.o., 2015. s. 103 ISBN 978-80-89628-94-0

²⁷ Typ športového automobilu (poznámka autora)

²⁸ VANCE, A. 2015. *Elon Musk*. Bratislava 49 : CITADELLA PUBLISHING SPOL s.r.o., 2015. s. 147

dopredu. Do polovice roku 2007 sa Tesla rozrástla na 260 zamestnancov a prisľúbila sa dodať prvý automobil koncom roka 2007. Po tom, čo sa Musk dozvedel, aké problémy sa dejú v Tesle, zatlačil na odvolanie Eberharda z pozície výkonného riaditeľa spoločnosti v auguste 2007.²⁹ Obe Muskove spoločnosti sa začali v roku 2008 zmietať vo finančných problémoch a nedôvera u investorov sa v nich prehlbovala. Veľkou pomocou bol sám Musk, ktorý vďaka svojej presvedčivosti a argumentácii dokázal investorov a spotrebiteľov ukládať, aby vydržali a vložili svoju dôveru do jeho osoby.

V roku 2008 prijala SpaceX ďalšiu investíciu vo výške 100 miliónov, čo malo stačiť na let číslo štyri. Dôvera komerčných zákazníkov a aj vlády USA začala klesať. 28. Septembra 2008 sa uskutočnil štvrtý a takmer posledný let spoločnosti SpaceX. Dopadol úspešne a tak sa prvýkrát v histórii podarilo komerčnej spoločnosti dostať družicu na obežnú dráhu. Trvalo to 6 rokov, o asi 4 a pol roka dlhšie, ako Musk plánoval a päťsto ľudí sa zaslúžilo o zázrak modernej vedy.³⁰ SpaceX tak dostala dôveru od vlády, vďaka ktorej si mohol Musk vziať pôžičku od SpaceX, ktorú mu NASA schválila. Časť prostriedkov bola použitá na splatenie záväzkov a ďalšiu časť investoval do Tesly, ďalej pokračoval predajom akcií SolarCity na sekundárnom trhu, takisto mu pomohol predaj software Everdream spoločnosti Dell za 15 miliónov dolárov. Túto spoločnosť vlastnil s bratrancami, v konečnom výsledku sa mu podarilo zohnať 20 miliónov dolárov plus existujúci investori navýšili svoje investície do Tesly. Rok 2008 bol krízovým pre obe spoločnosti, SpaceX zachránila dôvera NASA, ktorá jej dala preddavok 1,6 miliardy dolárov za 12 letov na medzinárodnú stanicu a Tesla dostala finančnú podporu investorov a samotného Muska.

Musk podobne ako Ford stavil na výrobu komponentov pod jednou strechou, teda v oboch spoločnostiach sa snažili vyrobiť čo najviac dielov s čo najnižšími nákladmi, napríklad rádia, pre rakety dokázali vyrobiť namiesto sumy okolo 50-100 tisíc dolárov za 5000 dolárov. Ďalšou novou myšlienkou bolo zredukovanie času odpalu rakiet SpaceX, kedy sa pri zlyhaní nejakého letu NASA čakalo sa aj tri týždne kým začali opäť

²⁹ Táto udalosť iba vyhrtila vzťahy medzi Muskom a Eberhardom. Pre viac informácií pozri: VANCE, A. 2015. *Elon Musk*. Bratislava 49 : CITADELLA PUBLISHING SPOL s.r.o., 2015. s. 159 ISBN 978-80-89628-94-0

³⁰ VANCE, A. 2015. *Elon Musk*. Bratislava 49 : CITADELLA PUBLISHING SPOL s.r.o., 2015. s. 185

pripravovať nový štart. V SpaceX sa im podarilo obnoviť štart aj do niekoľkých hodín.³¹ Postupne sa spúšťala výroba lodí Falcon 1 a Dragon 2.

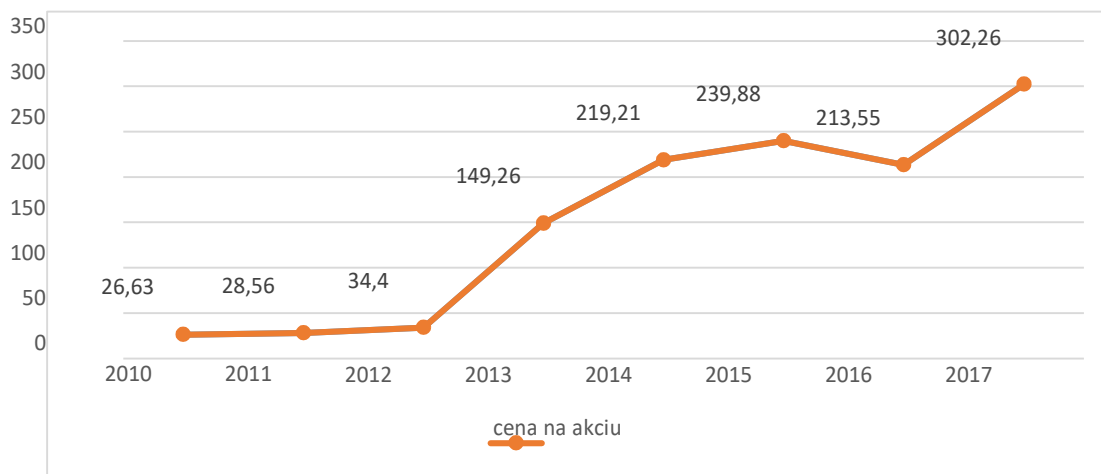
Vojna v Iraku napomohla Tesle s postupným prechodom z krízového stavu. Neustále rastúce ceny ropy na svetových komoditných trhoch, upriamili pozornosť spoločnosti na alternatívne zdroje energie. Vďaka týmto okolnostiam sa Tesle podarilo uzavrieť dohodu o pôžičke s ministerstvom energetiky vo výške 465 miliónov dolárov. Dohode napomohol aj fakt, že tak veľká automobilka ako Daimler so zameraním čisto na spaľovacie motory kúpila v máji 2009, 10 % akcií Tesla Motors Inc. v nominálnej hodnote 50 miliónov dolárov.³² Tak sa Tesla Motors podarilo v polovici roku 2012 prísť na trh s novým modelom S (model X bol pripravený na predvedenie spoločnosti) patriacim do rady sedanov, dojazd na jedno nabitie mal 480 kilometrov a zrýchlenie z 0-100 dosiahol za 4,2 sekundy, ako bonus dobíjanie automobilu bolo na staniciach Tesly zadarmo pre majiteľov modelovej rady S. Problém ale nastal, keď prví majitelia prišli na nedostatky s akumulátorom, vďaka čomu sa vo februári 2013 dostala Tesla opäť do krízového stavu. Muska začal rokovania s Googlom o odkúpení celého podniku, ale následne prišlo oznámenie, že Tesla uzavrie prvý fiškálny štvrťrok so ziskom 11 miliónov, čo vytlačilo jej akcie na Wall Street z približne 30 na 130 dolárov za akciu a už len o pár týždňov na to bola schopná splatiť pôžičku od vlády.³³ Postupným zefektívňovaním výroby, ale hlavne budovaním si dôvery u zákazníkov, sa podarilo Tesle dostať na trhu s elektromobilmi do pozície lídra. Dôvera trhu v Teslu a ich automobily dokazuje aj postupný nárast ich cien na trhu s akciami Graf 6, kde najväčší nárast zaznamenali ich akcie v roku 2012 po uvedení modelu S. V súčasnosti dosahuje hodnota jednej akcie historické maximum a má trend ďalšieho rastu.

³¹ VANCE, A. 2015. Elon Musk. Bratislava 49 : CITADELLA PUBLISHING SPOL s.r.o., 2015. s. 218 ISBN 978-80-89628-94-0

³² VANCE, A. 2015. Elon Musk. Bratislava 49 : CITADELLA PUBLISHING SPOL s.r.o., 2015. s. 261 ISBN 978-80-89628-94-0

³³ VANCE, A. 2015. Elon Musk. Bratislava 49 : CITADELLA PUBLISHING SPOL s.r.o., 2015. s. 276

Graf 6 Vývoj cien akcií Tesla Motors na trhu s akciami



Zdroj: Vlastné vypracovanie na základe údajov z cien za posledných 7 rokov na akciovom trhu podľa stránky <https://www.bloomberg.com/quote/TSLA:US>

Muskovi sa podarilo využiť auto ako tvorcu životného štýlu, Tesla zavrhol označovanie automobilov ročníkmi, nemá heslo predaja a neriadi sa tým, aby sa všetky autá predali a nahradili v ich v skladoch nové. Vyrába najlepšie Model S, X alebo 3 aký v danom čase dokáže, to znamená, že nezadržiava nové vylepšenia a technológie, ale akonáhle s nejakými príde, rovno ich do automobilu nainštaluje.

Musk je príkladom hlavne dnešným start-upistom a ľudom snažiacich sa priniesť niečo inovatívne do podnikania, ako je to už niekoľko dekád zaužívané. Musk je typ podnikateľa, ktorý neprihliada tak k zamestnancom ako ku svojmu cieľu. SpaceX a Tesla sú dôkazom toho, že stále je možnosť na pokrok a zlepšenia. NASA a aj ostatné organizácie venujúce sa vesmírnemu programu vo svete to robili za neprimerane vysoké sumy a v dlhom časovom rozpätí, pričom SpaceX sa už v poslednej dobe podarilo jednou raketou vzlietnuť dva razy po sebe v krátkom časovom horizonte, čo sa v histórii nepodarilo žiadnej spoločnosti venujúcej sa vesmírnemu programu.

V Tabuľke 1 je vidieť porovnanie podľa ceny na kilogram prepraveného tovaru do kozmu jednotlivými raketami a ich operátormi. Dnepr1 je síce na druhej pozícii pred Falcon9, ale táto raketa nedokáže ako Falcon9 štartovať niekoľkokrát do roka, takže časový rozdiel vo vynesení tovaru do kozmu raketami je niekoľko mesiacov v závislosti od objednávok. Preto si SpaceX vybuodovala a drží prvenstvo, čo sa týka vesmírneho programu a prepravy tovaru na obežnú dráhu Zeme. Vďaka množstvu pokusov a vývoju vlastných motorov a komponentov, ako to robil aj Ford sa im podarilo postaviť raketu s minimálnymi nákladmi a technológiami, ktorými dokáže raketu vyslať na obežnú dráhu

a určiť jej presné pristátie na Zemi, čo nedokáže v súčasnosti žiadna iná spoločnosť na svete.

Tabuľka 1 Porovnanie nákladov pri jednotlivých celosvetových producentoch rakiet

Falcon Heavy (plánovaná)	100	2200	SpaceX
Dnepr-1	14	3800	Ukraine
Falcon 9	60	4100	SpaceX
Proton	85	4300	Russia
SLS (plánovaná)	500	7100	USA
Soyuz	40	7800	Russia
Antares	45	9000	Orbital
Saturn 5 (vyraďená)	185	9900	USA
Space Shuttle (vyraďená)	300	10400	USA
Ariane 5	220	10500	Europe
Delta IV	300	13100	USA
Atlas V	125	13800	USA
Titan IV	432	13800	USA
Vega	24	15600	Europe

Zdroj : Vlastné vypracovanie podľa údajov The Universal Blog. 2013. *Lowering the cost of space travel*. [online]. 2013. vol. 1. no. 1. [2017-05-01]. Dostupné na internete : <https://jacksci.wordpress.com/2013/04/23/lowering-the-cost-of-space-travel/>

V tabuľke 2 môžeme sledovať počet predaných modelov S (vlajková loď spoločnosti) od júna 2012, dva roky od zmeny spoločnosti na verejne obchodovateľnú a uvedenia jej akcií na trh. Treba si uvedomiť, že Tesla každý jeden model čo vyrobí rovno aj dopraví k zákazníkovi, takže nemá potrebu odstavných parkovísk ako je to napríklad pri Kia Motors, alebo Volkswagen. Čísla nám teda ukazujú počet vyrobených a zároveň aj predaných automobilov, vidíme postupný nárast a v septembri 2015 zavedenie do výroby aj nového modelu X.

Tabuľka 2 Počet vyrobených a dodaných modelov S a X zákazníkom od júna 2012 po marec 2017

Rok	počet predaných modelov S	počet predaných modelov X
od júna 2012	2650	0
2013	17650	0
2014	16689	0
2015	25202	214
2016	28896	18223
1.2.3. mesiac 2017	6100	4300

Zdroj: Vlastné vypracovanie podľa údajov Insodeevs. 2017. *Monthly Plug-In Sales Scorecard*. [online]. 2017. vol. 1. no. 1. [2017-05-01]. Dostupné na internete : <http://insideevs.com/monthly-plug-in-sales-scorecard/>

Tesla dokáže generovať zisk, aj napriek tomu, že sa zriekla väčšiny patentových práv, aby aj ostatné automobilky vo svete dokázali vyrábať kvalitné a lacné elektromobily. Musk dokazuje celému automobilovému a kozmickému priemyslu, že dokáže preraziť na trhu a dokáže to efektívnejšie zapojením ľudského kapitálu, čo je asi základom úspechu. Pri oboch jeho úspešne fungujúcich a neustále napredujúcich spoločnostiach, čo sa týka prínosu, je badateľný už dnes, kedy vidíme zapojenie IT inžinierov do výroby a využívanie počítačových znalostí v odvetviach, kde to nebolo zaužívané. Posúva sa hranica ľudstva až za planétu Zem, ale zároveň sa snaží vyvíjať a zlepšovať technológie, zdravšie a šetrnejšie prírodnému prostrediu.

Záver

Tri osobnosti troch storočí bol náš prvotný zámer preskúmať osobnosti s ktorými sme sa v literatúre stretávali, či azda z rozprávania starších pred viacej rokmi. Preto prinášame zopár skromných záverov z našej analýzy.

Baťa spomedzi nich vyniká hlavne svojím prístupom k ľuďom a zamestnancom. Počas celého svojho života dokázal správne odhadnúť ľudí, z ktorých sa neskôr stali jeho najvernejší priatelia a spolupracovníci, ktorým aj zanechal svoje remeslo. Rodina bola pre neho najdôležitejšou súčasťou života. Bol altruista a sám sa považoval za obyčajného človeka a remeselníka, aj napriek veľkému majetku a vplyvu. Bol to človek, ktorý dbal na svojich zamestnancov a nikdy neprejavoval svoju nadradenosť. Práve naopak, stretával sa s nimi každý deň, používal rovnaký vstup do fabriky a dokonca prichádzal skôr ako väčšina zamestnancov, a naviac zaviedol stravovanie vyššieho manažmentu spolu s radovými zamestnancami v jednej jedálni. Jeho ďalšou prednosťou, ktorá ho odlišovala, bolo široké spektrum oblastí, v ktorých podnikal. Zo Zlína vybudoval mesto, ktoré bolo nezávislé od štátu a obyvatelia tam boli šťastnejší ako v zbytku sveta. Pre mesto dokázal vybudovať, vyrobiť a dodať takmer všetko, od dopravných tepien až po potraviny a služby.

Ford sa považoval za obyčajného robotníka a spolu so svojimi zamestnancami riešil problémy pri výrobe. Rozdiel pri ňom a Baťovi bola jeho prisnosť na zamestnancov. Ford síce poskytoval vyššie mzdy, ako napríklad banky či iné inštitúcie v USA, ale vyžadoval vysoké pracovné nasadenie, potrebné pri zavádzaní pásovej výroby. Ford mal však taktiež sociálne cítenie a jeho hlavným cieľom bolo pomôcť zjednodušiť a zefektívniť bežné pracovné úkony na farmách alebo v každodennom živote. Spoločným znakom Forda a Baťu bolo detailné rozplánovanie pracovných činností, a s tým súvisiace skvalitnenie a urýchlenie výrobných procesov. V imperialistickom kapitalizme v USA bol jedným z mála vysokopostavených podnikateľov, ktorí dbali aj na charitu, resp. pomoc sociálne slabším občanom, tam, kde štát a federácia zaostávali. Nerozlišoval medzi farbou pleti alebo postihnutím. Pokiaľ robotník dokázal svoju prácu vykonať kvalitne a rýchlo, mohol pracovať u Forda.

Musk je podľa médií považovaný za génia a vizionára tejto doby a za človeka, ktorý zmení svet. Rozdiel oproti Baťovi a Fordovi je ten, že Elon Musk si patrične uvedomuje svoje postavenie a užíva si slávu, ktorú mu poskytujú médiá. Mnohokrát nešetril sebavedomými vyhláseniami, ktoré jeho spoločnosti v minulosti stáli takmer bankrot a z toho dôvodu sa museli uchýliť do krízového manažmentu. Jeho zamestnanci

a okolie ho často uznávajú a vzhliadajú k nemu, ale na druhej strane existuje mnoho takých, ktorí ho ostro kritizujú, najmä kvôli jeho ťažkej povahe, občasnej arogantnosti a nevyspytateľnosti. Napriek tomu sa mu darí naplňovať cieľ a víziu, ktorú má, rovnako ako to bolo u Baťu a Forda. Za úspechom Muska stojí fakt, že sa snažil preraziť v neatraktívnych a finančne náročných odvetviach, ako napríklad vo vesmírnom priemysle.

Z hľadiska celosvetovej ekonomiky mali a majú všetci traja predstavitelia obrovský vplyv na formovanie podnikania, výroby a manažmentu. Ak sa individuálne pozrieme na všetkých troch, môžeme vidieť ako sa dopĺňajú v jednotlivých oblastiach podnikania, v ktorých vynikali alebo vynikajú. Dnešná úroveň ekonomického rastu by bola pravdepodobne bez ich prínosu pomalšia a menej stabilná.

Hlavným cieľom historiografickej analýzy bolo poukázať na význam a podstatu individuálneho podnikania Henryho Forda, Tomáša Baťu a Elona Muska, ktoré formovalo a formuje dnešné podnikateľské subjekty a ekonomiky štátov, závislých od jednotlivých podnikateľských subjektov na danom trhu, v celosvetovom rozsahu. Pre lepšie chápanie ich významu bolo treba charakterizovať ich myslenie a priblížiť históriu založenia stabilného a silného podnikania, ktoré následne formovalo ostatné subjekty na trhu. V ďalšej časti sme sa sústredili na konkrétne podniky všetkých troch podnikateľov, ich produkty a postupy použité pri výrobe. Skúmali sme konkrétne motívy rozširovania podnikania a spôsoby vysporiadania sa s problémami danej doby. Sú to v prvom rade motívy pokroku a napredovania, ktoré prevyšujú motív zisku, a ten prichádza ako sprievodný jav pri ich kvalitne odvedenej práci. Naším cieľom bolo podrobnejšie preskúmať výrobný proces a postup, ktorý ich priviedol ku zavedeniu pásovej výroby, sociálneho systému a maximálnemu využitiu ľudského kapitálu. Súčasťou tejto časti je aj konkrétne znázornenie na grafoch, ako dokázali formovať a zabezpečovať stabilný rast pre svoje podnikanie, aj v dobách prvej svetovej vojny alebo počas hospodárskej krízy.

Popri negatívnych ohlasoch a výhradách voči jednotlivým postupom vo výrobe, prístupu k zamestnancom a k financovaniu podnikov môžeme pozorovať aj mnoho pozitívnych sprievodných javov. Príkladom môže byť novodobé aplikovanie postupov, prebratých od práve týchto troch podnikateľov. Napriek pozitívnym prínosom do sociálnej politiky podniku, bol Baťa vnímaný KSČ ako kapitalista a vykorisťovateľ a postupne bolo jeho podnikanie aj s jeho rodinou vytlačené z územia Československa. Fordovo podnikanie rástlo, až dosiahlo štatút mocnej nadnárodnej spoločnosti, čo sa takisto odstupom času stretávalo s nepochopením kongresu. O Muskovi počúvame z rôznych informačných

tokov, ako napríklad internetové články, televízne správy, sociálne siete a iné. Názory na neho sa líšia, niektoré strany ho považujú za génia dnešnej doby, iné sa prikláňajú k názoru, že je „blázon“. Utvoriť si obraz je ešte náročné a bude to možné až s odstupom času niekoľkých dekád.

Náš výskum a teda ich prínos je podrobnejšie rozpísaný v druhom príspevku, kde sme sa už konkrétne snažili poukázať ako produkcia pre Ford Motor Company zaznamenala nárast po zavedení pásovej linky do výrobného procesu. Ďalej, ako sa zmenili počet vyrobených párov topánok u Baťa, po zavedení komplikovaného systému pásovej výroby v obuvníckom priemysle. A súčasne začiatku tvorenia plánov výroby, konkrétne na nasledujúcich 10 rokov, popri rozpočítaní *cash flow* firmy. U Muska sme na raste hodnoty akcií ukázali, ako dôvera zákazníkov dokáže zachrániť podnikanie a zároveň ako sa dá v časti automobilového odvetvia, ktoré bolo nezaujímavé pre veľké koncerny, preraziť. Podobný scenár sme mohli sledovať aj pri vesmírnom programe, ktorý od studenej vojny stagnoval a v priebehu desiatich rokov sa spoločnosti SpaceX podarilo to, čo sa nepodarilo ani jednej veľmoci počas celého trvania studenej vojny. Chceli sme dokázať, že aj napriek rôznym názorom ich prínos do svetovej ekonomiky je silnou a neodmysliteľnou súčasťou dnešnému rýchlemu pokroku a napredovaniu. Zistili sme, že výrobné procesy sú aj dnes naďalej uplatňované a plne využívané a vďaka nim dokážu dnešné firmy produkovať omnoho rýchlejšie a efektívnejšie.

Ing. Mgr. Peter Baláži, PhD.
Ekonomická univerzita v Bratislave
Národohospodárska fakulta, Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava 5
Email : peter.balazi@gmail.com, peter.balazi@euba.sk

ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY

Knižné zdroje

1. CEKOTA, A. 1981. *Geniální podnikatel Tomáš Baťa*. Toronto. 1981
2. ERDÉLY, E. 1932. *Baťa, švec, který dobyl světa*. Praha. 1932
3. FABIÁNOVÁ, M. 2009. *Teoretické východiská sociálneho manažmentu a ich aplikácia v sociálnej práci*. . Nitra : FSVaZ UKF Nitra. s. 314 ISBN 978-80-8094-660-9
4. FORD, H. 2008. *My Life and Work: An Autobiography of Henry Ford*. USA : The Richest Man in Babylon, 2008. s. 186. ISBN 0-9793119-8-5
5. HAJNÝ, P. 2016. *Tomáš Baťa z Blízka*. Praha 4 : DOBROVSKÝ s.r.o., 2016. s. 266 ISBN 978-80-7390-307-7
6. KŘEČEK, V. 2012. *Baťa a Štěpánek*. Východní Morava 2. 2012. s. 73-85
7. LEHÁR, B. 1960. *Dějiny Baťova koncernu (1894-1945)*. Praha. 1960.
8. SORENSEN, Charles E. 1956. *My Forty Years with Ford*. New York : Norton. 1956
9. VANCE, A. 2015. *Elon Musk*. Bratislava 49 : CITADELLA PUBLISHING SPOL s.r.o., 2015. s. 352 ISBN 978-80-89628-94-0

Internetové zdroje

1. BAŤA A.S.. 2016. *História*. [online]. 2016. vol. 4. no. 4 [cit.2017-05-04]. Dostupné na internete : <https://www.bata.sk/web/stranka/historia>
2. BLOOMBERG. *TSLA*. [online].[cit. 2017-04-29]. Dostupné na internete : <https://www.bloomberg.com/quote/TSLA:US>
3. FORD MOTOR COMPANY. 2016. *Company Timeline*. [online]. 2016. vol. 4. no. 4 [cit.2017-05-04]. Dostupné na internete : <https://corporate.ford.com/history.html>
4. INSODEEVVS. 2017. *Monthly Plug-In Sales Scorecard*. [online]. 2017. vol. 1. no. 1. [2017-05-01]. Dostupné na internete : <http://insideevs.com/monthly-plug-in-sales-scorecard/>

5. SPACE TECHNOLOGIES EXPLORATION CORPORATION. 2017. *About SpaceX*. [online]. vol. 3. no. 3. [cit. 2017-05-04]. Dostupné na internete : <http://www.spacex.com/about>
6. TESLA MOTORS INC. . 2017. *About Tesla*. [online]. vol. 3. no. 3. [cit. 2017-05-04]. Dostupné na internete : https://www.tesla.com/en_EU/about
7. The Universal Blog. 2013. *Lowering the cost of space travel*. [online]. 2013. vol. 1. no. 1. [2017-05-01]. Dostupné na internete : <https://jacksci.wordpress.com/2013/04/23/lowering-the-cost-of-space-travel/>
8. [VOJTA, F. 1989. *Příspěvek k dějinám Baťa a.s. ve Zlíně. Baťovy závody*. [online]. 1989. vol. 1. no. 1 [cit.2017-04-24]. Dostupné na internete : http://www.zlin.estranky.cz/clanky/batovy-zavody/prispevek-k-dejinam-bata--a_s_-ve-zline-_1894---1945_.html