

Oponentský posudek

Jan Pujman, Nové Ransko. Analýza způsobu řízení obchodní činnosti v oboru zemědělského strojírenství v meziválečném Československu

Bc. Ivan Monev

Diplomová práce FF UK, Praha 2019

Bc. Ivan Monev si ve své diplomové práci zvolil jako předmět svého zkoumání továrnu na stroje, motory a slévárnu Jan Pujman v Novém Ransku, přičemž si vytkl za cíl bližší analýzu řízení obchodní činnosti firmy v období mezi válkami, resp. s mírným přesahem k roku 1940. Práce se zakládá na původních archivních materiálech, které autor čerpal ze SOA Zámorsk, SOkA Havlíčkův Brod, bulharských archivů v Sofii a Burgasu a především z Rodinného archivu Jany Pujmanové-Nagyové. Seznam využitých odborných literatur není příliš reprezentativní. Z historické produkce využil autor převážně práce přehledového charakteru k hospodářským dějinám (překvapující je absence specializovaných studií a prací věnovaných business history i jejich metodice a rovněž prací Jaroslava Pátka věnovaných problematice mechanizace a racionalizace zemědělské výroby), vedle nich pracoval autor s moderními příručkami managementu, a to především s pracemi Kellerovými. V úvodní kapitole autor představil strukturu své práce, hlubší rozvedení by si dle mého názoru zasloužila metodologie a kladení otázek.

Za nejslabší shledávám na posuzované práci úvodní kapitolu věnovanou historickému rámci vývoje firmy, výklad je mělký a z hlediska vlastního těla práce není zcela funkční. Zevrubnější rozvedení by si zasloužila především charakteristika konkurenčního prostředí ve sledovaném výrobním odvětví, tedy v zemědělském strojírenství (autor opakovaně naráží na WIKOV, firmu Bächer ad) a charakteristika zahraničního obchodu (nikoliv v rovině obecné, nýbrž ve strojírenství, resp. přímo ve vývozu/dovoze zemědělských strojů). V případě historie firmy Jan Pujman, kterou skládal autor z torzovitých informací především z rodinného archivu Pujmanových, autor vystihl přechod řízení rodinné firmy z první na druhou generaci (přechod od patriarchálního řízení k dělbě rolí), a v rovině produkce přechod těžiště výroby od stacionárních strojů ke strojům mobilním.

Za zdařilé považuji třetí a čtvrtou kapitolu práce, které se věnují obchodní činnosti firmy. Tato činnost je nahlížena zdola, pod zorným úhlem každodenní praxe zkoumaného subjektu. V případě tuzemska přistoupil autor k analýze nabízenému sortimentu, mechanismu budování obchodních kontaktů (role výstav, veletrhů, budování sítě obchodních cestujících), v rovině propagace se věnoval tisku prospektů. Značnou výpovědní hodnotu má zachycení procesu doručování výrobků (včetně odborné montáže), stanovení platebních podmínek (splátkový prodej), postup při vyřizování reklamací a v neposlední strategii firmy ve vztahu k neplatičům a při vymáhání dluhů. V případě zahraničního obchodní spolupráce demonstroval autor každodenní praxi firmy na příkladě Bulharska v letech 1937-1940. Rekonstrukcí korespondence firmy s tamním obchodním agentem vykreslil hlavní limity expanze firmy (transportní náklady, problém zajištění odborné montáže, váznoucí pohledávky - clearing, devizové hospodářství), které vyústily v postupný zánik spolupráce.

Svým přístupem originální je pátá kapitola, ve které si autor vytkl srovnání obchodních nástrojů firmy Pujman mezi válkami se soudobými metodami obchodu. Zvolený postup se z pohledu dějin podnikání jeví inspirativní, nicméně se domnívám, že ke komplexnímu provedení analýzy (či alespoň některých jejích segmentů) neměl autor v případě zkoumaného subjektu jednoduše dostatek vstupních dat. Za výpovědní považuji pasáže vykreslující vnitřní organizaci firmy, pasáže věnované firemní identitě (obchodní značka „Pluto“) či nadstavbě služeb poskytovaných k výrobku.

Závěrem konstatuji, že Bc. Ivan Monev předložil originální práci založenou na původním archivním materiálu, jím nabídnutý pohled „zdola“ na řízení obchodní činnosti strojírenské firmy mezi válkami se z hlediska business history jeví jako celkově přínosný. Práci by bylo dle mého názoru možné do budoucna dále badatelsky rozvíjet – např. uvedením obchodní praxe firmy do korelace s výkonností firmy, porovnáním obchodních postupů s dalšími podnikatelskými subjekty v oboru, v případě propagace firmy by bylo možné rozšířit výklad využitím informací z dobových inzertních rubrik (regionální i celostátní tisk). Z hlediska formálního práce disponuje standardním vědeckým aparátem, byť v některých sekvencích bych doporučila posílení vazby mezi předkládanou faktografií a čerpanými zdroji. Jako celek práce splňuje nároky kladené na kvalifikační práce, doporučuji ji k obhajobě a v závislosti na jejím průběhu navrhuji hodnocení práce: velmi dobře.

V Praze 19. 5. 2019

PhDr. Barbora Štolleová, Ph.D.