

Posudek

Disertační práce

„Československý tužkárenský průmysl v centrálně řízeném hospodářství 1948-1968“

Autor

Mgr. David Bohdálék

Vedoucí práce

Doc. PhDr. Josef Grulich, Ph.D.

Než se začnu věnovat posuzování této disertační práce, chtěla bych se vyjádřit k jejímu rozsahu. Mělo by být péčí i záměrem nejen doktoranda, ale hlavně i jeho školitele, aby (stejně jako autor knihy) měl na mysli všechny, kteří budou toto dílo číst či studovat. 330 stran textu, 715 poznámek pod čarou – tohle je opravdu práce na několik dnů, navíc v podobě, kdy autor sice vymezil v nadpisu vývoj lety 1948-1968, nicméně se vrací (především v grafech a tabulkách a ekonomických souvislostech) v řadě případů i do doby před rok 1929 (v údajích k počtu zaměstnanců firmy dokonce k roku 1913 – s. 291). I tady by mělo platit, že méně by mělo v konečném efektu znamenat více. Možná však je ale autor na cestě k vytvoření monumentálního díla, jakým byla např. kniha prof. Zdeňka Jindry „Když Krupp byl „dělovým králem“, která má téměř 700 stran.

Téma historie vývoje tužkárenského průmyslu je aktuální nejen proto, že se v podobě značky Koh-i-Noor a Hardtmuth skrývá jedna z důležitých firem československého/českého „rodinného stříbra“, která (stejně jako všechny ostatní) by zasloužila mít vyřešené všechny otázky své vlastní historie, ale také proto, že v současné době běží projekt „NAKI II – Hardtmuth: od uhlu k tužkařskému impériu“, na kterém se podílí řada institucí a autorů (zřejmě i Mgr. Bohdálék).

Cíle práce jsou uvedeny ve třech okruzích:

- 1) manažerské strategie ve firmě na pozadí ekonomického vývoje;
- 2) reklama výrobků, její metody a účinnost (zde opět bylo časové období posunuto do roku 1938);
- 3) známkoprávní spory s bývalými majiteli firmy, ochranné známky.

Samotná práce je pak rozdělena do šesti kapitol.

V teoretické části se doktorand věnuje stavu zpracování oboru dějin podnikání, kam jeho práce bezesporu patří. Dovolila bych si důrazně se ohradit proti snaze změnit terminologii a dějiny podnikání přeměnit v českém prostředí na „business history“ a autory statí či knih na „business historiky“. Je mi jasné, že angličtina se vkrádá do všech jazyků včetně češtiny, ovšem pokud se u nás pěstují dějiny podniků a podnikání, není žádný důvod znásilňovat tyto pojmy a mít pocit „světovosti“. Souhlasím ale s tím, že je to nová (ale spíše staronová) disciplína, která se vydělila z hospodářských dějin (s. 6), byť mám za to, že je jejich „podmnožinou“. Souhlasím i s přehledem dosavadní produkce jak ve světové historiografii, tak i v naší – je vidět, že se autor velice dobře orientuje a dává mu to možnost se inspirovat jednotlivými postupy. Všimá si i vývojových etap a diskusí mezi skupinami historiků – možná by bylo vhodné tyto podkapitoly nabídnout k otištění např. v periodiku Hospodářské dějiny/Economic history.

Po prostudování disertační práce je zřejmé, že autor čerpal převážnou většinu textu své práce z archivů, což ostatně dokládá přehledem o pramenné základně (s. 46-57). Tato skutečnost vysvětluje možná i líčení do největších podrobností – nejvíce u 3. kapitoly „Manažerské strategie v československém tužkárenství“ – tato kapitola je třikrát delší než všechny ostatní. Text o obdobích vlády jednotlivých podnikových ředitelů je spíše přepisem cenných archivních svědectví – ostatně na druhou stranu chápu nadšení badatele, pokud je možné takovéto informace vůbec získat.

Tento velký nedostatek vyvažuje propojení „vlády“ jednotlivých podnikových ředitelů (a později výrobní hospodářské jednotky Koh-i-noor) s hospodářskou politikou v Československu. Devatenáctistránková kapitola „Československé hospodářství a pokusy o jeho reformu v období 1948-1968“ je totiž na první přečtení zcela nelogická, avšak při dalším čtení následujícího vývoje podniku v 3. kapitole čtenář pochopí smysl – a může se vrátit k jednotlivým etapám změn v celkové hospodářské politice. Možná, že by bylo lepší (pro možnosti dalšího využití textu) druhou a třetí kapitolu spojit a lépe strukturovat tak, aby byla lépe

pochopitelná zpětná vazba obecného vývoje a vývoje v podniku (např. v líčení kroků vzniku VHJ Koh-i-noor, sloučení čtyř národních podniků Koh-i-noor, Centropen, Gama a Logarex pod jednu střechu a kroky generálního ředitele – s. 153 an., analogicky pro všechna další období). Problémem je totiž nepřehlednost celé kapitoly a lepší strukturování by situaci výrazně zlepšilo.

Kapitola 4. (Reklamní strategie) je koncipována velmi šťastně a dokládá dosud nepublikovanou oblast, dobově nazývanou „propagace“. V této kapitole je propojena konkrétní aktivita jednotlivých podnikových ředitelů, účast na veletrzích a výstavách v příkrém kontrastu s kroky Pragoexportu (podnik zahraničního exportu). I přes velmi dobře napsanou kapitolu i tady platí, že u některých pasáží se zachází až do zcela zavádějících detailů (např. zcela nelogicky umístěná analýza výdajů za reklamu týkající se let 1938-1948 – s. 212-217, přičemž srovnatelné údaje pro další sledované období jsou nepřesvědčivé apod.). Mezi tyto zbytečné detaily (podle mého názoru) patří i soudní spor VHJ Koh-i-noor s J. Werichem (s. 237 an.).

Problematika sporů firmy Koh-i-noor Hardtmuth o ochranné známky po roce 1945 byla deklarována jako třetí cíl práce. Nutno podotknout, že na 36 stranách textu se autor pokusil zachytit velmi složitou rovinu změn ve vlastnických vztazích. Velmi podrobné líčení o jednáních mezi československou stranou, konaných převážně v zahraničí, autor koncipoval na základě archivních dokumentů a záznamů uložených v archivech. Mám dojem (na základě dosavadního studia situace z pohledu minimálně rakouské strany), že v některých případech byla realita poněkud jiná. Sice M. Bohdálka uvádí, že „*obě strany se navíc snažily vytvořit své vlastní „mýty“ ospravedlňující nárok na ochranné známky*“ (s. 5), ovšem podle mého názoru by bylo vhodné tuto kapitolu ještě dále dopracovat studiem materiálů z „druhé strany“ podle poučky „*audiatur et altera pars*“. Mám na mysli především podkapitolu „Spolupráce s rakouskou skupinou po roce 1945“. Možná by byl na místě rozšířit celou problematiku ochranných známek a práv majitelů o pohled odborníka z oblasti mezinárodního práva.

Velmi rozpačitá pak jsem z kapitoly VI. „Shrnutí vývoje československého tužkárenství“. U první podkapitoly o manažerských a reklamních strategiích by

bylo zřejmě více logické toto hodnocení postupů jednotlivých (generálních) ředitelů umístit jako závěrečnou podkapitolu u stěžejní 3. kapitoly. Čtenář by tak měl lepší možnost si uvědomit sled jednotlivých období „vlády“ ředitelů v rámci manažerských strategií kapitoly 3.

„Ekonomická“ podkapitola VI. 2, nazvaná „Proměny ekonomické situace tužkárenského odvětví“, je rozdělená do tří časových etap (1938-1948, 1949-1957 a 1958-1968). Potud je vše v pořádku, pokud by nebyl čtenář najednou opravdu zahlcen přemírou tabulek a grafů, které ve své vypovídací hodnotě ovšem vyvolávají dojem, že byl autor veden materií, kterou našel (především v archivu) a nikoliv červenou nití líčení ekonomických souvislostí. Tabulky (a následně i grafy vyrobené podle těchto tabulek – umístěné někdy před, jindy za tabulku s čísly) jsou uváděny pro nejrůznější období, aniž to autor vysvětluje. Líčení ekonomického vývoje osciluje mezi obratem či vývozem podniku Koh-i-noor (včetně údajů vyrobených tužek ve veletuctech) přes hodnoty vyrobeného zboží až po analýzu jednotlivých závodů (např. jednou pro léta 1945-1957, hned nato 1959-1957, jindy pro léta 1958-1970 apod.). Právě pro tuto kapitolu, která ovšem není uvedena jako cílová skupina zkoumaných problémů – byť si autor kladl otázku po ekonomických výsledcích tohoto průmyslového odvětví – by bylo vhodné opravdu dodržet jak obsahovou, tak časovou linku výkladu a výklad přepracovat a zpřehlednit (a vytvořit opravdu „kvantitativní analýzu ekonomických výsledků“, jak o ní autor hovoří v závěru na s. 330).

Souhrnně lze konstatovat, že předložená disertační práce přináší neuvěřitelné množství materiálu a je za tím velké množství práce, čehož si velice cením. Pokud by se uvažovalo o publikování, bylo by však na více místech potřebné text zkrátit a zpřehlednit, případně jinak strukturovat. Po formální stránce patří tato práce opravdu k velmi pečlivě zpracovaným, nenašla jsem při čtení práce snad jediný překlep. Jistou nesnadností textu jsou dlouhá souvětí a málo strukturované kapitoly. Velmi pečlivě jsou zpracovány citace a vůbec poznámky pod čarou. Z velmi dobře napsaného závěru práce (s výhradou „business history“) vyplývá, že autor cíle své práce splnil. Nastínil možné další směry bádání.

Otázka autorovi pro obhajobu

V pracích hospodářských historiků je dnes již poměrně jasné vymezení mezi podnikatelem jako vlastníkem firmy a manažerem, tedy placeným zaměstnancem, který postupně přebíral dřívější úkoly majitele. V práci se věnujete období 1948-1968 a roli vedení podnikovými řediteli nejprve národních podniků v rámci Koh-i-noor Hardtmuth a později VHJ Koh-i-noor. Tito vedoucí představitelé byli sice manažery (ostatně je tak v celé práci označujete), ovšem v jiném postavení, než v tržním hospodářství. Mohl byste se pokusit o vymezení jejich charakteristiky ve srovnání s „klasickým“ konceptem manažera?

Závěrem konstatuji, že i přes uvedené připomínky disertační práce Mgr. Davida Bohdálka splňuje nároky a požadavky na ni kladené.

Práci doporučuji k obhajobě a po jejím úspěšném průběhu doporučuji udělení titulu „Ph.D.“

Ostrava, 5. ledna 2020

Prof. PhDr. Jana Geršlová, CSc.