Čo bude príčinou krachu neprispôsobivých podnikateľov a ich aktivít v nasledujúcom decéniu (v horizonte cca 10-20 rokov) ?

Ako sme si povedali, v súvislosti s hodnotením stavu našej Republiky, náš sa klub bude zaoberať rôznymi odbormi ľudskej činnosti v tomto miléniu. Hlavne tými, ktoré sa rýchlo uberajú cestami smerujúcimi pred pár rokmi do „fantastična“. Pokúsime sa cez metódu ukazovateľov SWOT analýzy, rozobrať niektoré z okruhov nášho záujmu, ktoré sa v praxi dotknú podnikateľov, ale aj živnostníkov.

Rozoberieme si nové veci, ako je komprimácia cyklov v produkcii bohatstva, kde dochádza až k desaťnásobnému zrýchleniu a spôsoby, akými by mali podnikatelia reagovať na tento jav.

Budeme sa zaoberať substitučnými procesmi, medzi robotickými zariadeniami a pracovnou silou, čo v žiadnom prípade nevedie k odstráneniu nízko kvalifikovanej práci a samozrejme neopomenieme aj dôvody a dopady na podnikateľskú sféru.

Povieme si, akú hrozbu pre podnikateľa predstavuje prekarizovaná práca a to nielen z pohľadu sociológa a nášho člena profesora Jana Kellera, ale aj v dôsledku ekonomických dopadov. Čo znamená znásilňovanie inovačných cyklov produkcie, najmä vo výrobných podnikoch, a čo v službách pre podnikateľov.

Rozoberieme si možnosti podprahového vnímania v komerčnej oblasti, kde už je možné merať výsledky aktivity zákazníka, jednak lekárskymi metódami a tiež metódami sociologického skúmania.

Povieme si čo to o novej kvalite pracovnej sily, o jej orientácii na budúcnosť, teda o vzťahu miléniovej generácie k majetku a zdieľanej ekonomike, ktorá im je vlastná. Pri tom neopomenieme aj tzv. neuromarketing a jeho dopady na mladú generáciu.

Poviem si niečo aj o tzv. striebornej ekonomike, ktorá sa dotýka staršej generácie, o jej vplyve na inovácie a sociálne správanie sa generačných vrstiev spoločnosti k sebe navzájom, a to z hľadiska vnímania času, technickej úrovne a podobne.

Neopomenieme ani metódy Frašingu a to využívaním výrobnej a komerčnej značky v konkurenčnom boji, nielen v obchode, ale aj jeho vplyvu na služby obyvateľstvu.

Možno si mnohí kladú otázku, čo s tým máme ako podnikatelia v zabehnutých firmám?

Iste, zatiaľ nič, lebo poruchy distribúcie bohatstva, o ktorých budeme hovoriť, sú pred nami, ale ich skryté pôsobenie na ekonomiku sa prejavuje už dnes. Aby som nehovoril len v hádankách. Veľké obchodné firmy zozbierali tzv. Big-data. A práve tieto veľké dáta umožňujú nielen profilovať zákazníka, ako sa predpokladalo, ale aj znižovať tlak na surovinové a ľudské zdroje, čím dochádza napríklad k zosilneniu konkurencie.

Príklad konkurencie jeden za všetky je služba UBER kontra taxikári, ktorí nepochopili, že nie je dôležité či majú vodičský preukaz, licenciu pre ktorú poskytujú službu, to od nich zákazník už dávno nepožaduje. Bezpečnosť vozidiel je dnes totiž vysoká a prísne kontrolovaná. Vzhľadom na časový tlak a znižovanie nákladov v spoločnosti spôsobené komprimáciou všetkých procesov, zmenilo sa aj smerovanie zákazníka. Je jasné, zákazník sa chce previesť z bodu A do bodu B a Internet mu to umožnil a dokonca za kratšiu dobu, s ďaleko najnižšími nákladmi, s možnosťou elektronickej platby a službu má pri tom priamo v mobile ako aplikáciu. To poukazuje aj na vývoj smerom tzv. zdieľanej ekonomike a tiež na zmeny vnímania vlastníctva takéhoto zákazníka aj prevádzkovateľa služby. Ak istá skupina podnikateľov ešte stále vníma luxusné auto ako ukazovateľ postavenia a prosperity firmy, tak by sa mala zamyslieť, lebo do hry vstupujú iné faktory.

Po otvorení Hodvábnej cesty bude Slovensko očakávať dotyk východného civilizačného modelu a nového organizovania výroby a riadenia  charakteristického pre tzv. model **čebol**. Ten vznikol na kórejskom polostrove po II. svetovej vojne  a viedol centralizáciou k vytvoreniu takých korporácií ako je Kórejský Samsung v a Lenovo v Číne.

Čebol je vzájomné prepojenie rodinných firiem a súčasne prepojenie so štátom a jednotlivými odvetviami ekonomiky, dokonca aj vojenstva, ktorý viedol k takmer plnej zamestnanosti.  Neskoršie po zhltnutí práce vydatých žien (ženy pre tým po svadbe prestávali pracovať) viedli vzťahy vo firme k takmer k otrockým podmienkam v zamestnaní.

Náš civilizačný model nie ja pripravený na takýto dotyk. Pre našu vzájomnú slovenskú nevraživosť a závisť, založenú na silných majetníckych vzťahoch premietajúcich sa dokonca aj do vnútra rodín, povedú tieto vzťahy k likvidácii mnohých podnikateľov. A to už nehovorím o dotovaní ich produkcie štátom, používaného najviac v Číne.

Táto organizácia riadenia výroby má charakteristický typ konkurencie, ktorý nazývame let kŕdľa husí. Po ukotvení vedúcej husi kŕdľa v ekonomickom prostredí Slovenska, veľmi ľahko prenesie za sebou celú štruktúru riadenia a výstavby svojich rodinných podnikov, založenú na princípoch čebolu, vrátane prepojenia na štát. Zisky štátu z takejto korporátnej organizácie výroby totiž ďaleko presahujú možnosti dotovania štátu zo strany práve našich podnikateľov, napriek neskutočnej miere vykorisťovania našich zamestnancov. A pokiaľ sa naši podnikatelia nenapoja na túto štruktúru a nenaučia sa po čínsky, tak majú smolu.

Rozoberieme aj civilizačný model islamu, ktorý nemá nádej na ekonomický úspech, dokonca ani vo vlastných islamských krajinách. EÚ to privedie privedie do hrobu a islamské krajiny k ďalším občianskym a etnickým vojnám, ktoré začali Arabskou jarou organizovanou USA. Možno že konkrétnym americkým činiteľom položíme slávnu to otázku : "Kde udělali soudruzi z NDR chybu ?".

„Toto“ nie je pre slovenských podnikateľov a vôbec pre celú spoločnosť príjemné konštatovanie – príjemná predstava o blízkej budúcnosti, ale tak sa stane.