

T02 PODNIK JAKO STŘET ZÁJMŮ STAKEHOLDERŮ

Ladislav Blažek

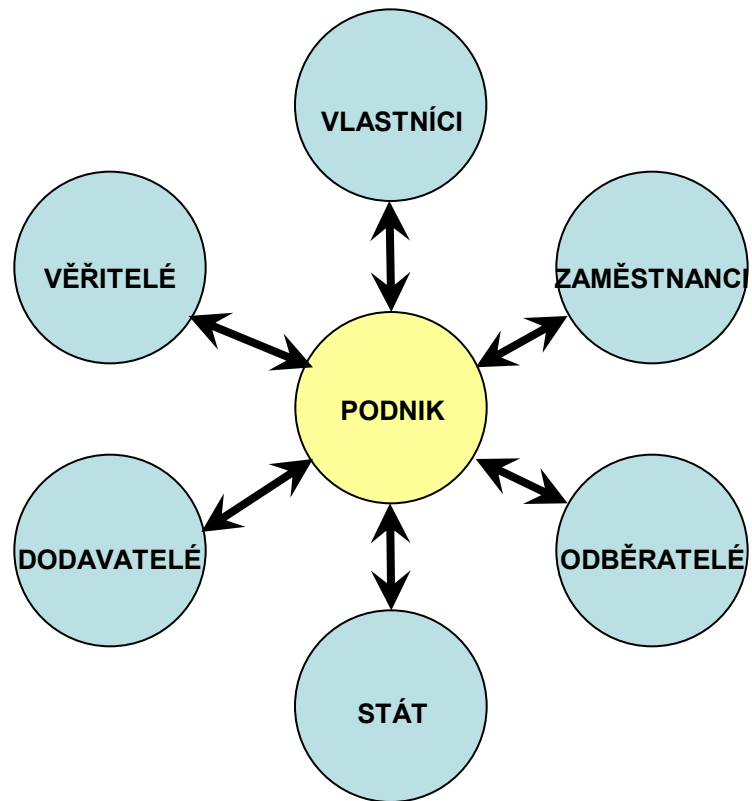
Shareholderské pojetí

Podnik je organizace, která má vytvářet hodnotu pro vlastníky.

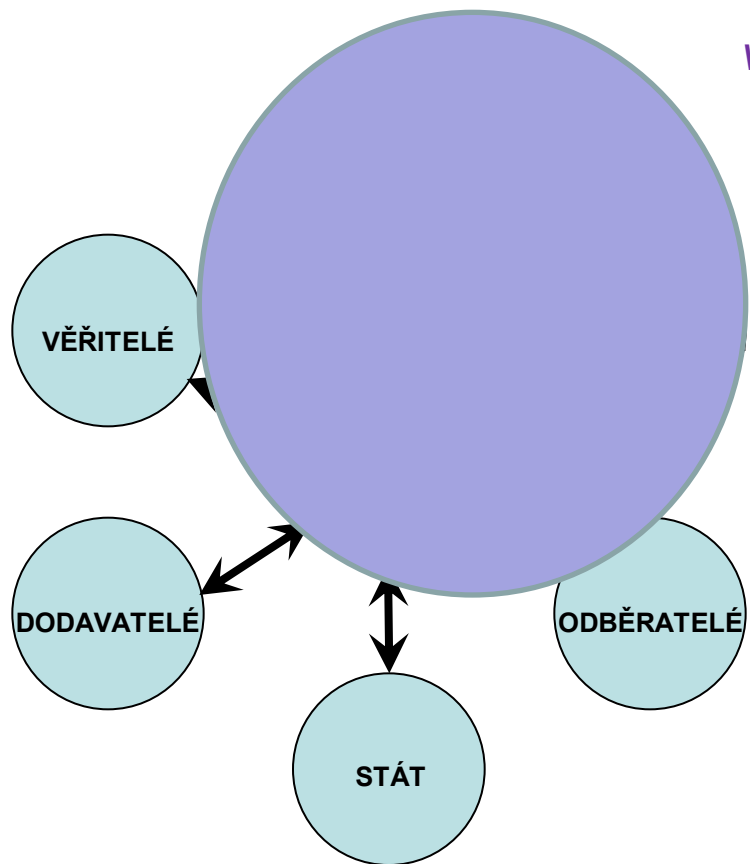
Stakeholderské pojetí

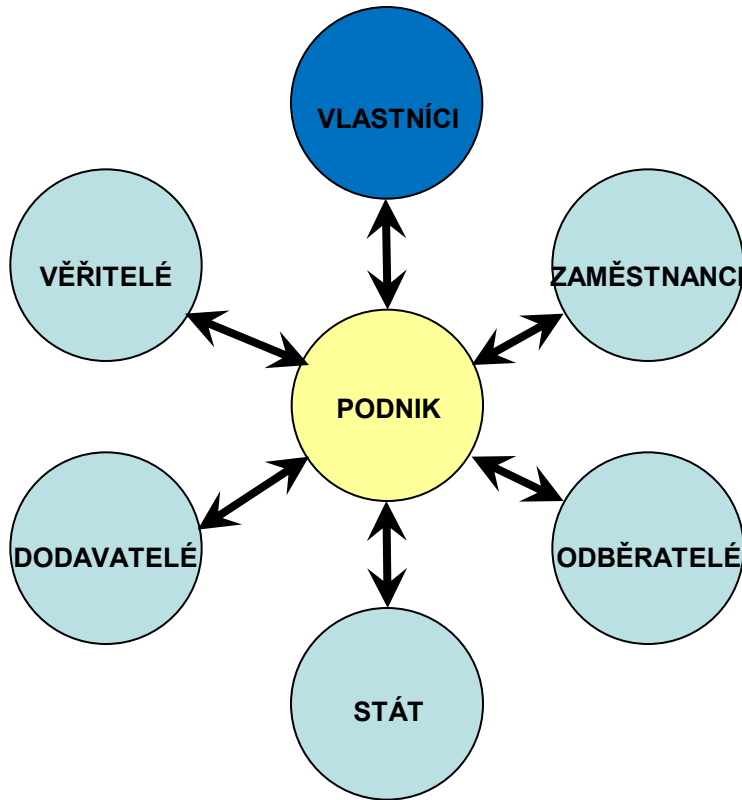
Podnik je střetem zájmů stakeholderů – účastníků podnikání. Úloha podnikání není pouze ve vytváření hodnoty pro vlastníky, ale spočívá v odpovědnosti za všechny stakeholdery.

Podnik je organizace, která má vytvářet hodnotu pro stakeholdery.



vnitřní stakeholderi

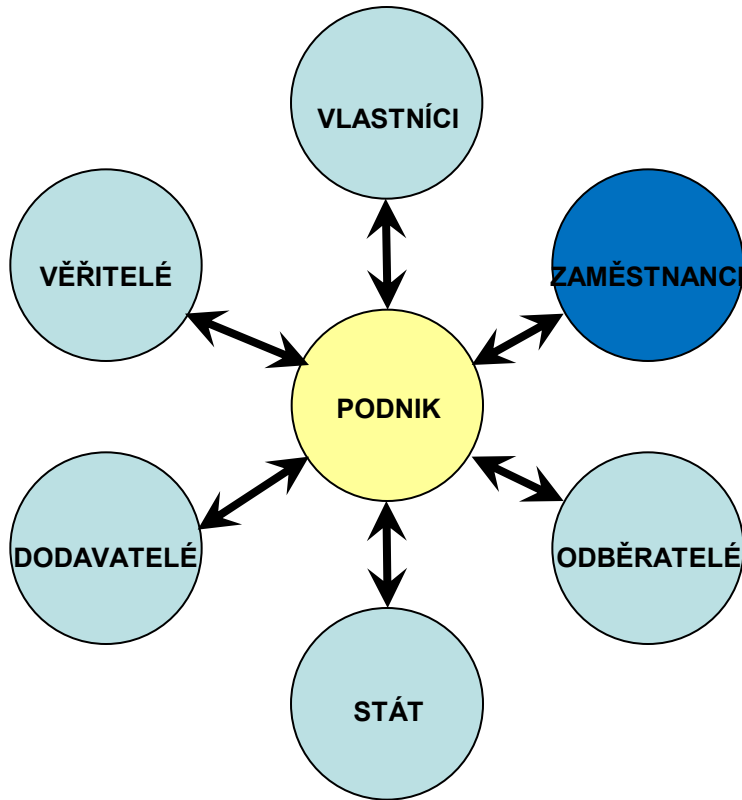




Vklad: Hmotný, nehmotný a finanční kapitál.

Očekávání: Maximalizace zúročení vloženého kapitálu.

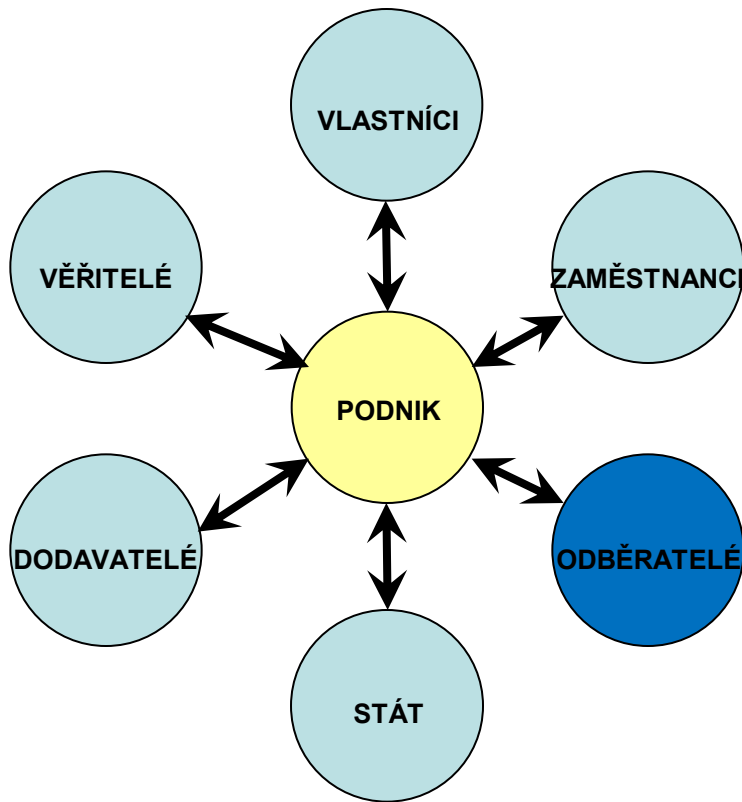
Moc: Moc vlastníků vyplývá z jejich vlastnického podílu na kapitálu. Tuto moc uplatňují buď v tzv. systému „voting“, nebo „exit“.



Vklad: Práce - kvalifikace, čas a fyzické a duševní úsilí.

Očekávání: Maximalizace platu a dalších hmotných a nehmotných požitků, včetně sociálního prostředí.

Moc: Vyplývá ze schopnosti pracovat a tuto práci odmítnout
-individuálně,
-kolektivně

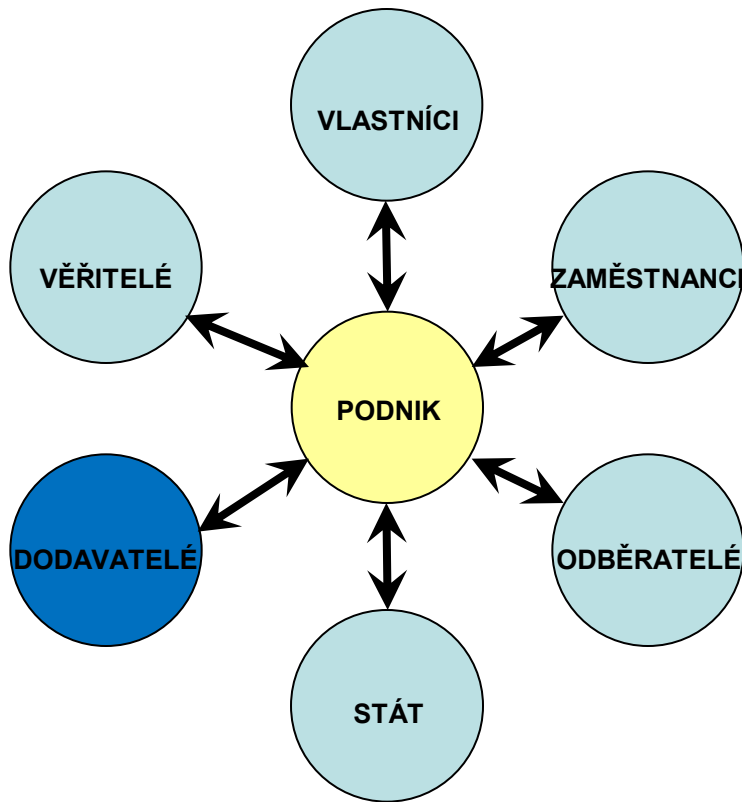


Vklad: Finanční prostředky co by úhrada za poskytnuté výrobky a služby.

Očekáváníí: Odběratelé očekávají, že podnik bude vstřícným a spolehlivým partnerem, který za přiměřenou cenu poskytuje kvalitní výrobky či služby.

Moc: Ve vztahu podnik – odběratelé je převaha moci obvykle na straně odběratelů.

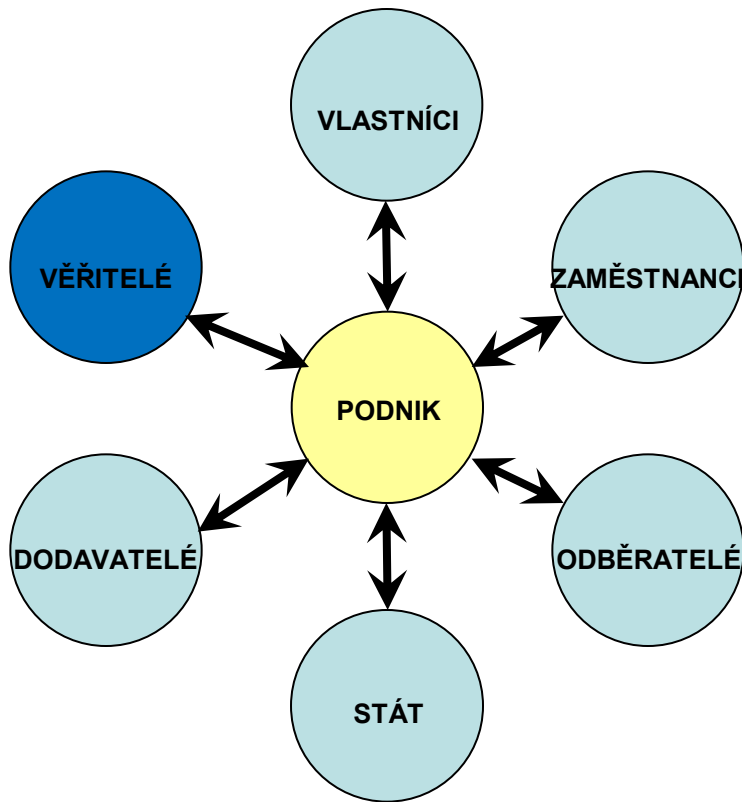
To souvisí s obecně převládajícím převisem nabídky nad poptávkou



Vklad: Poskytnuté výrobky a služby.

Očekávání: Dodavatelé očekávají, že podnik bude stabilním a solventním zákazníkem, se kterým je možno se dohodnout na dobré ceně a který spolehlivě hradí svoje závazky,

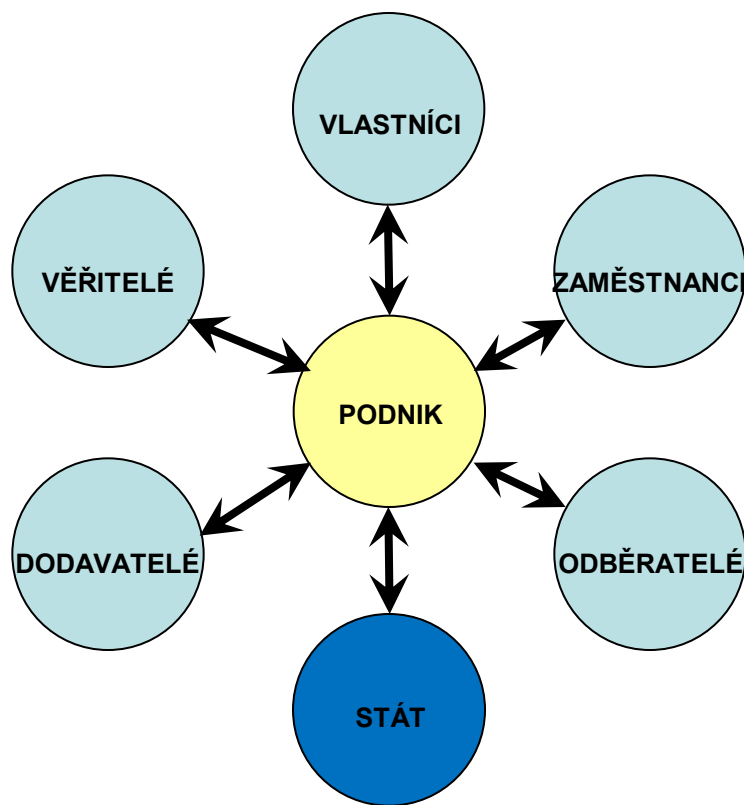
Moc: Ve vztahu podnik – dodavatelé je převaha moci obvykle na straně podniku. To souvisí, stejně jako v předchozím případě, s obecně převládajícím převisem nabídky nad poptávkou.



Vklad: Zapůjčené finanční prostředky.

Očekávání: Maximalizace zúročení úvěrů a jistoty jejich návratnosti.

Moc: Možnost odmítnout poskytnutí úvěru

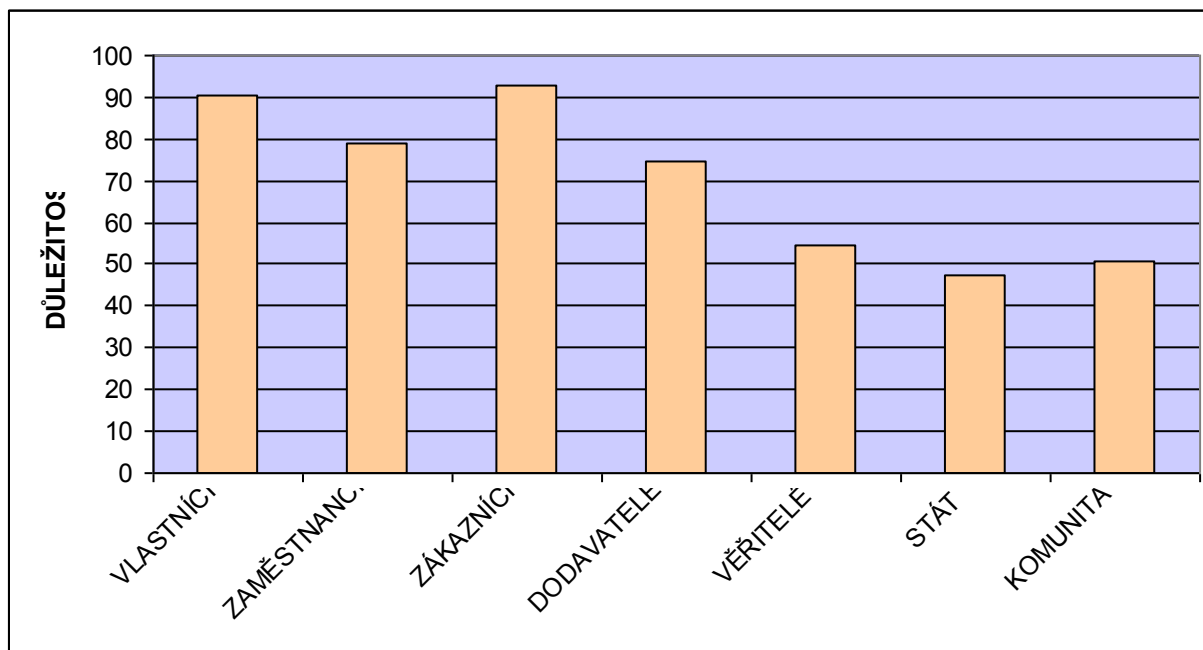


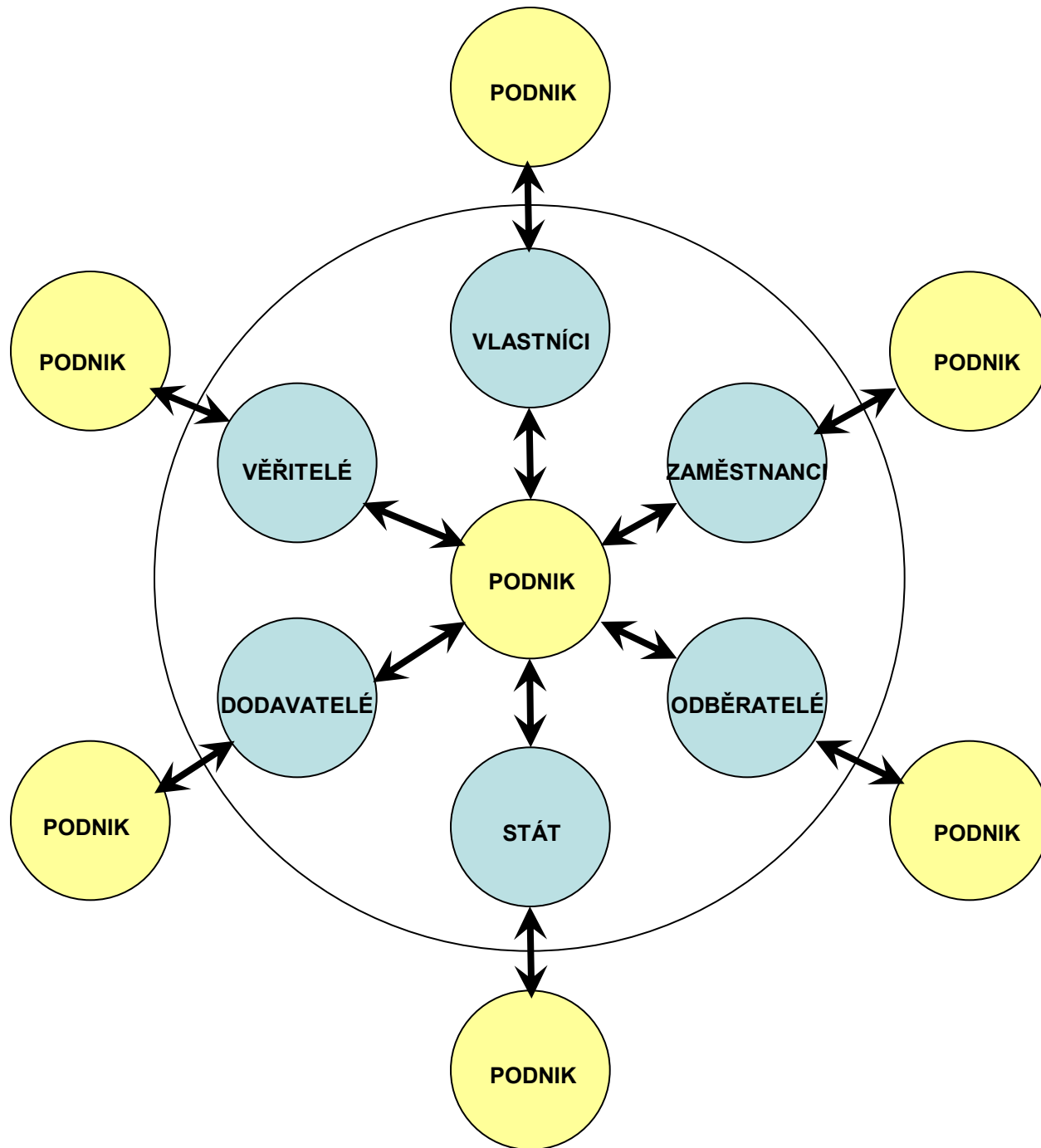
Vklad: Veřejné statky, právo, infrastruktura, různé formy podpory.

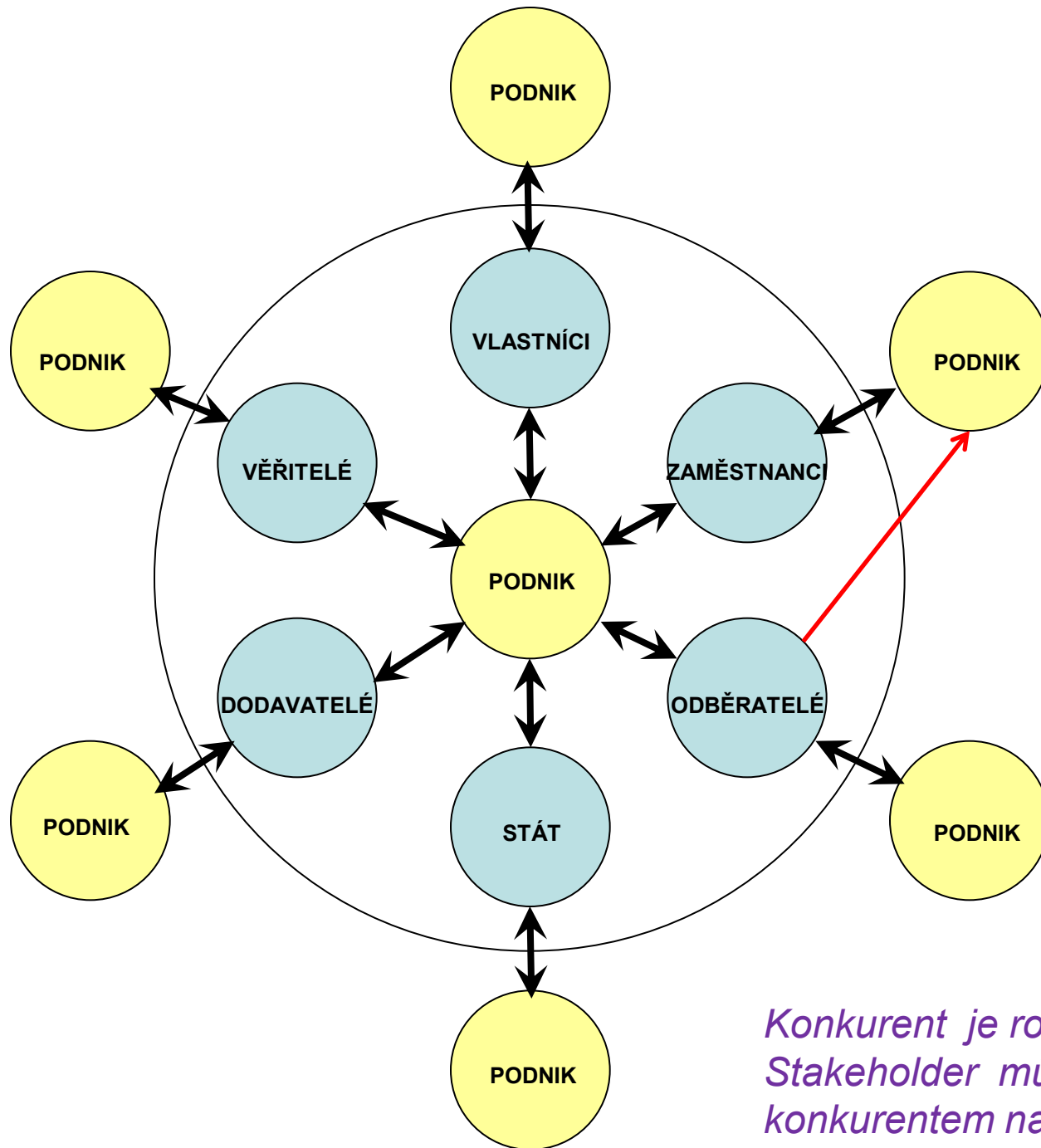
Očekávání: Řádné odvádění daní a plnění dalších povinností daných právními předpisy, zajišťování zaměstnanosti, pomoc při rozvoji infrastruktury, sponzorování veřejně prospěšné činnosti a pod.

Moc: Moc daných orgánů, ať na úrovni obce, regionu či centra, vyplývá jednoznačně z jejich pravomoci vydávat právní předpisy a ze schopnosti přinutit podnik k jejich respektování.

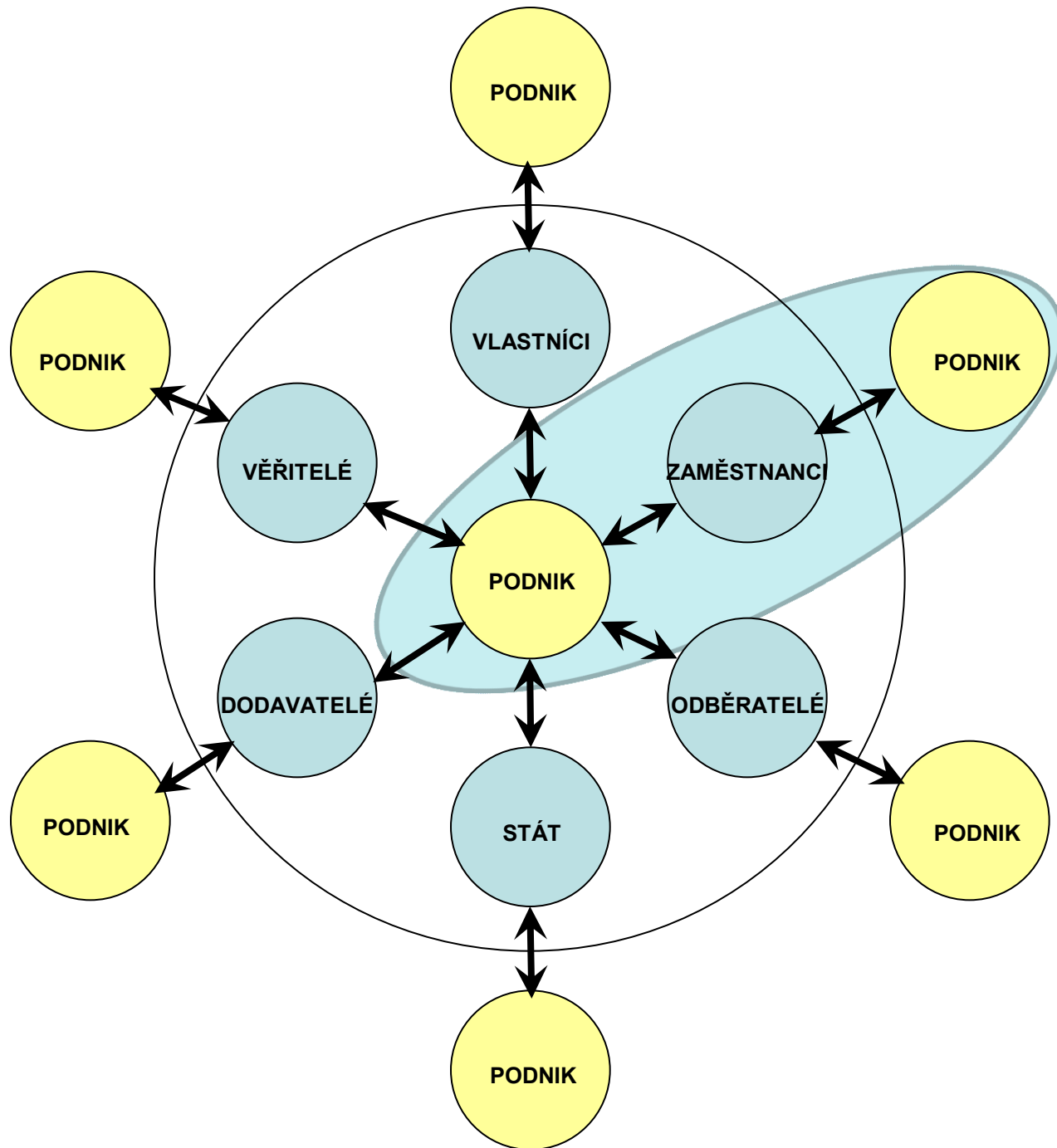
Důležitost stakeholderů

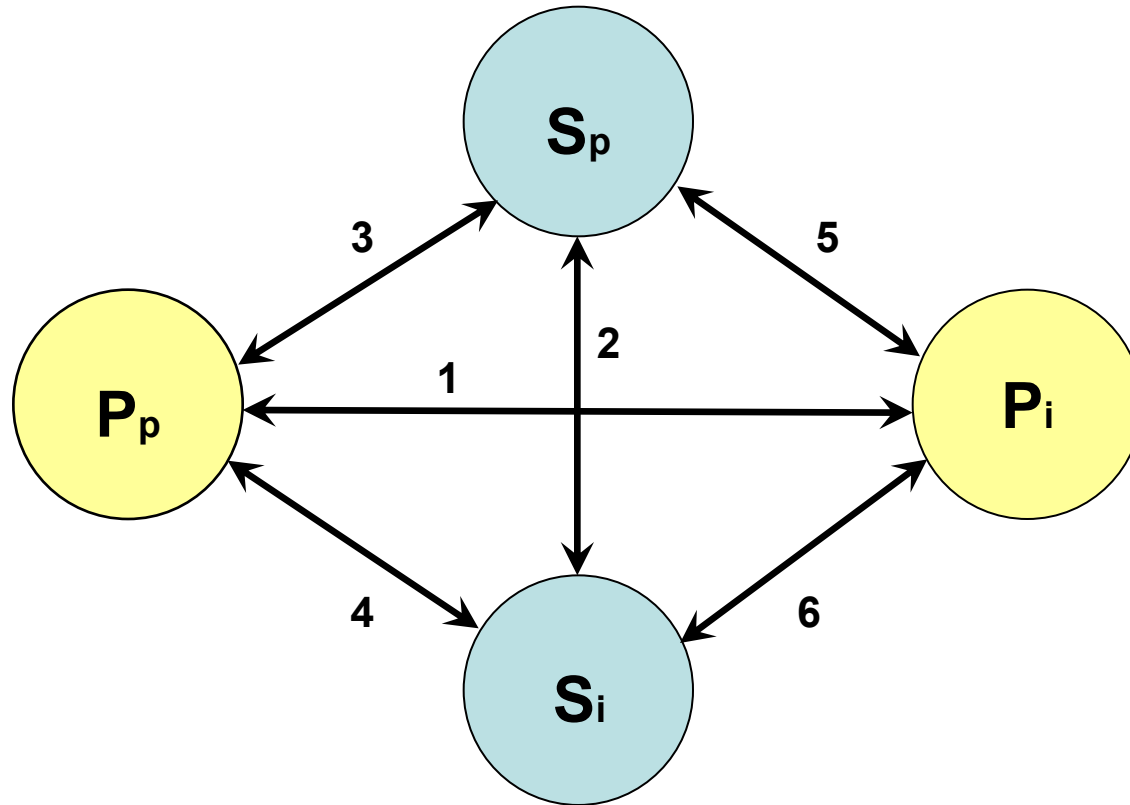




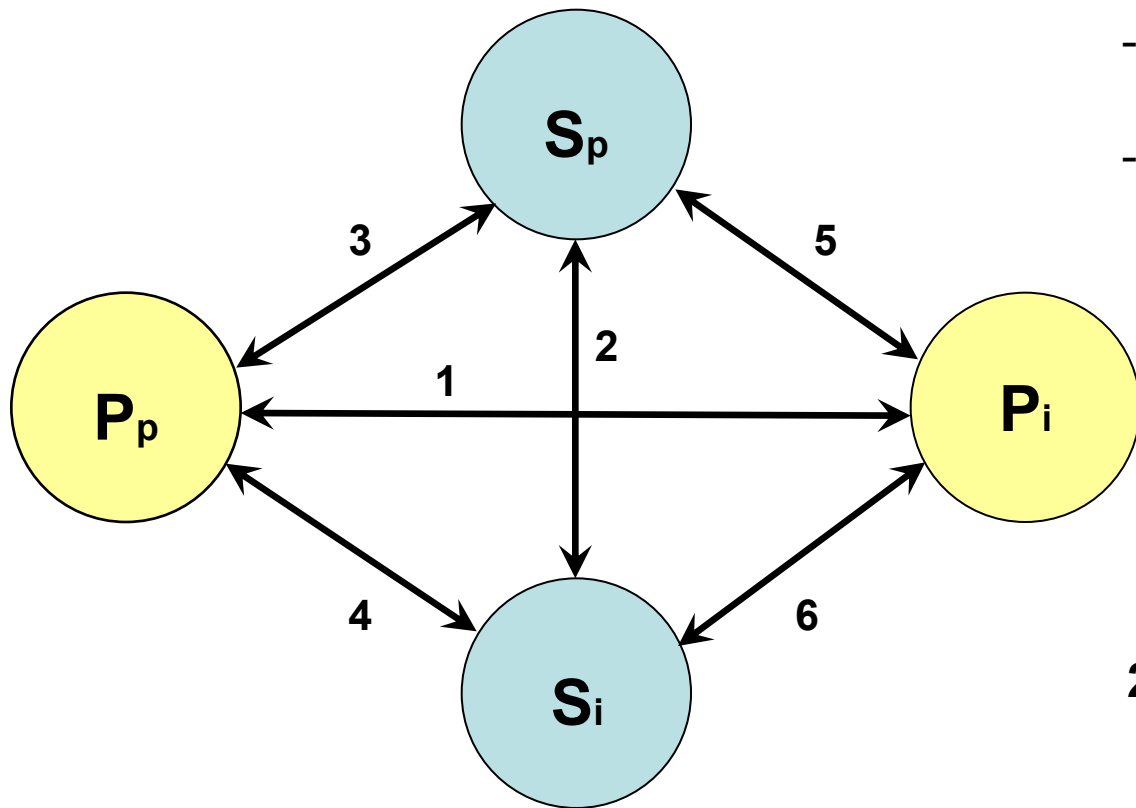


*Konkurent je role.
Stakeholder může být
konkurentem na jiném trhu*





- P_p předmětný podnik
- S_p stakeholder předmětného podniku
- P_i jiný podnik (jiné podniky) působící na předmětném trhu
- S_i stakeholder jiného podniku



P_p předmětný podnik
S_p stakeholder předmětného podniku
P_i jiný podnik (jiné podniky) působící na trhu
S_i stakeholder jiného podniku

1. Konkurenční chování P - P

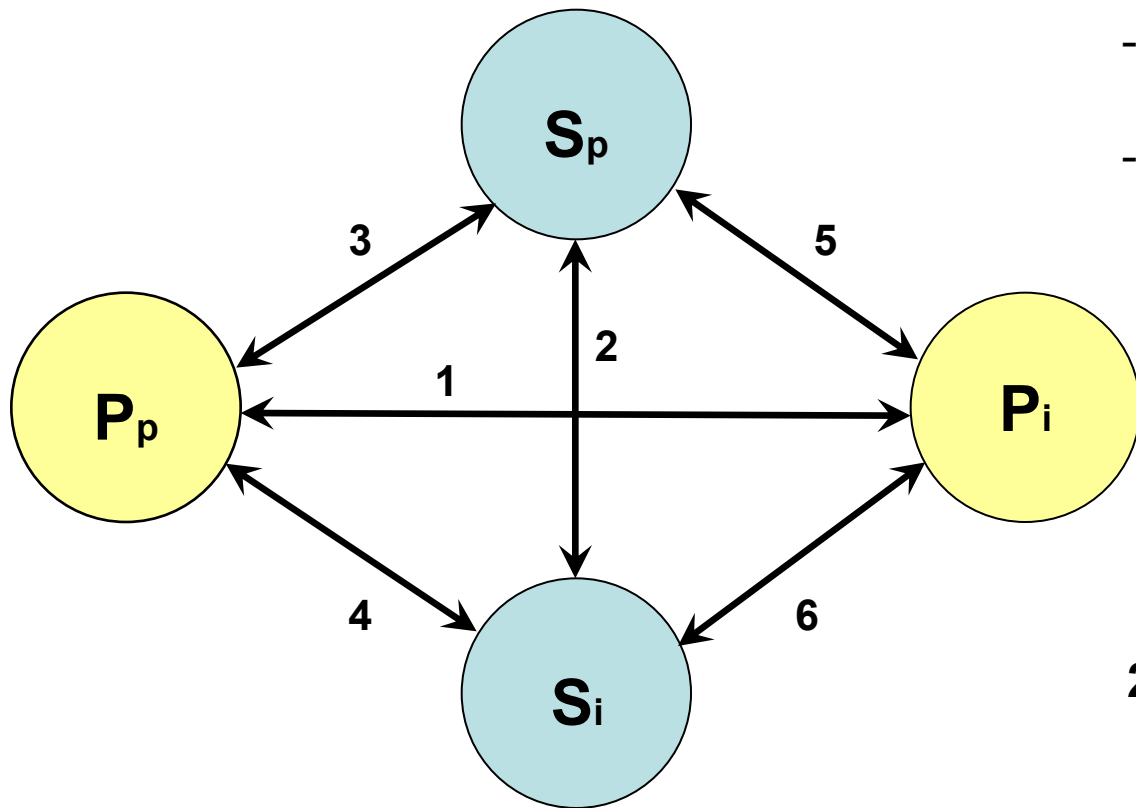
Strategie podniku

- defenzivní
 obrana vztahů ke svým S
- ofenzivní
 změna vztahů k S

2. Konkurenční chování S – S

Strategie stakeholdera

- defenzivní
 obrana vztahu ke svému P
- ofenzivní
 změna vztahů k P



P_p předmětný podnik
S_p stakeholder předmětného podniku
P_i jiný podnik (jiné podniky) působící na trhu
S_i stakeholder jiného podniku

1. Konkurenční chování P - P

Strategie podniku

- defenzivní
obrana vztahů ke svým S
- ofenzivní
změna vztahů k S

podniky si konkurují „přes“ stakeholdery

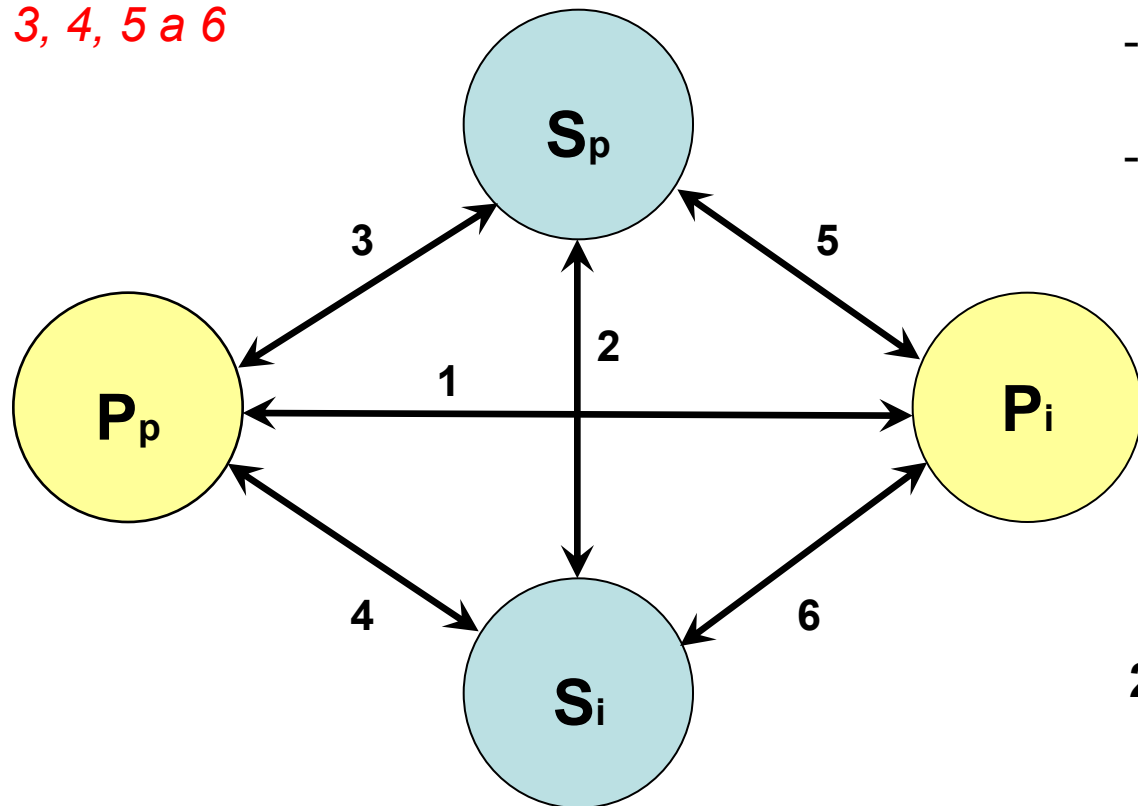
2. Konkurenční chování S – S

Strategie stakeholdera

- defenzivní
obrana vztahu ke svému P
- ofenzivní
změna vztahů k P

stakeholderi si konkurují „přes“ podniky

Jde o směnu hodnot.
Ta probíhá ve vztazích
3, 4, 5 a 6



P_p předmětný podnik
 S_p stakeholder předmětného podniku
 P_i jiný podnik (jiné podniky) působící na trhu
 S_i stakeholder jiného podniku

1. Konkurenční chování P - P

Strategie podniku

- defenzivní
obrana vztahů ke svým S
- ofenzivní
změna vztahů k S

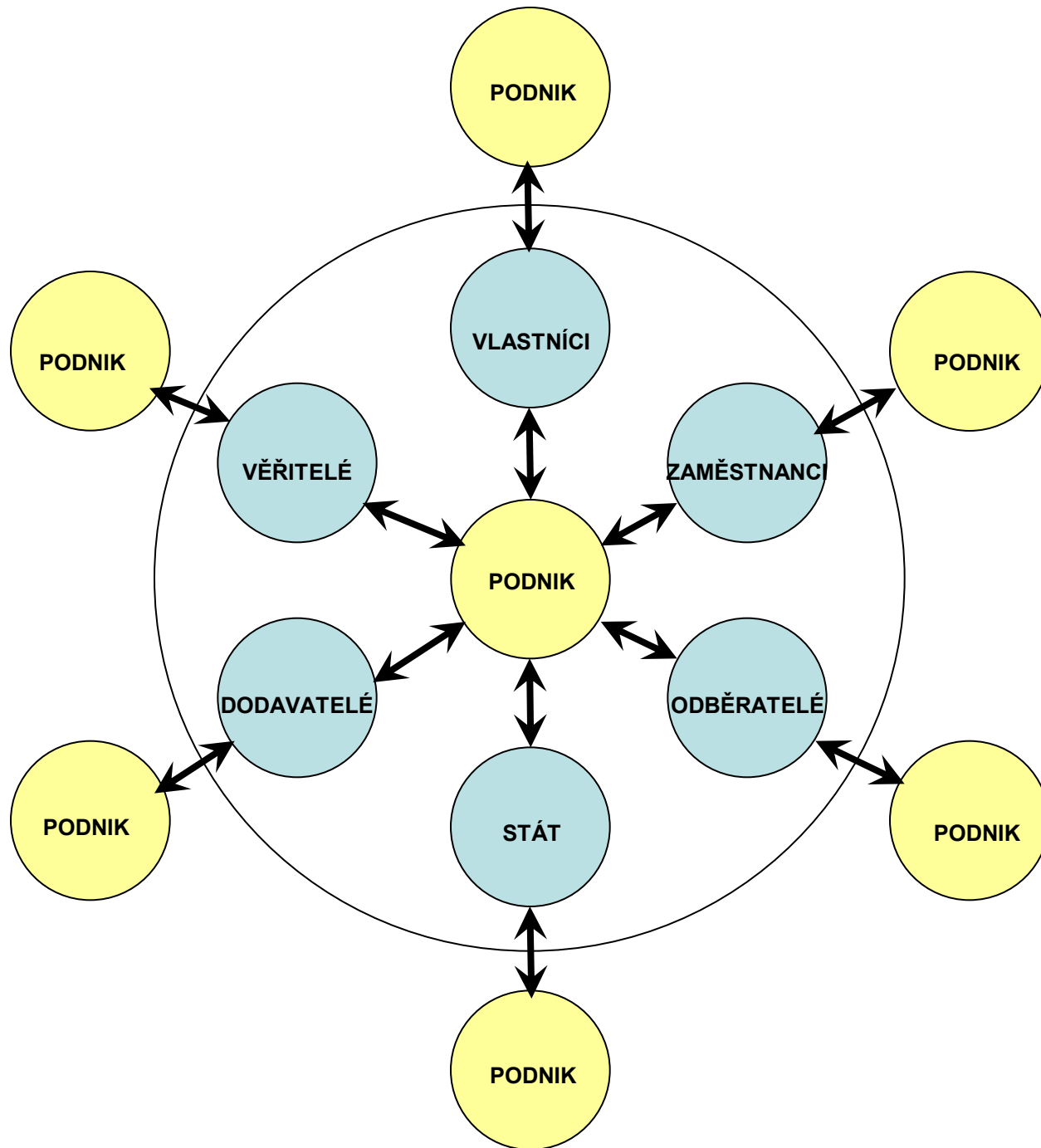
*Podniky si konkurují „přes“
stakeholdery*

2. Konkurenční chování S – S

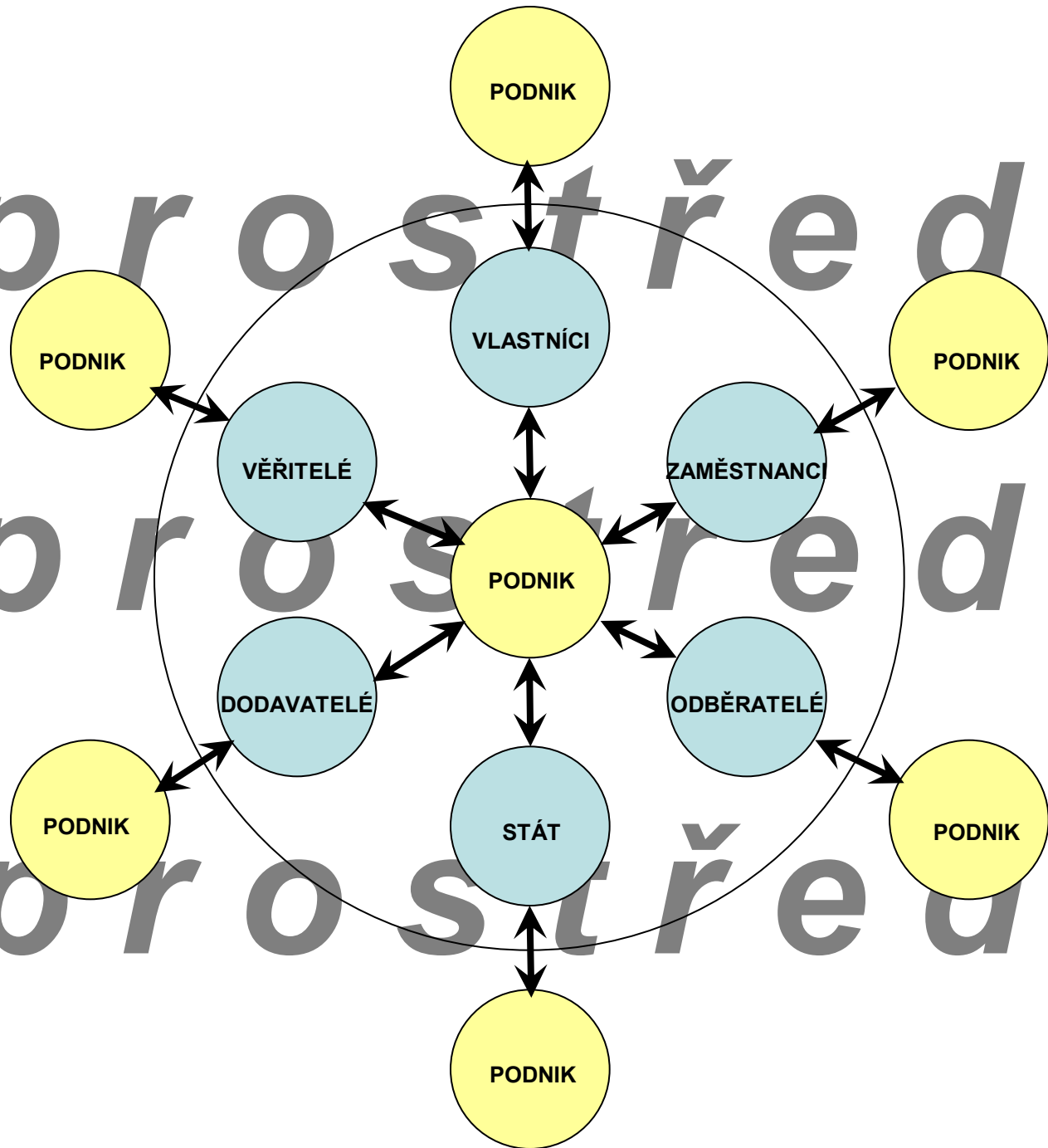
Strategie stakeholdera

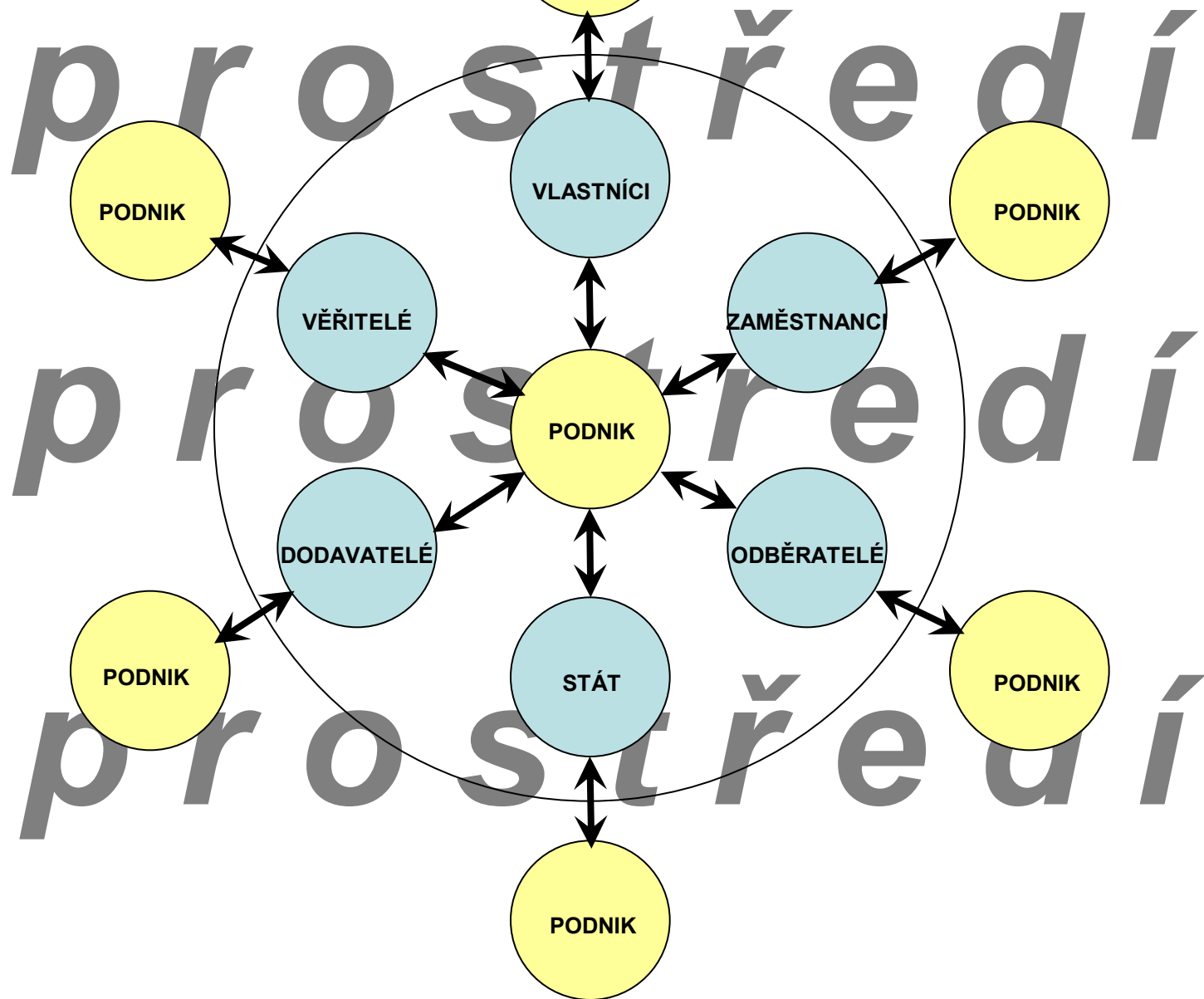
- defenzivní
obrana vztahu ke svému P
- ofenzivní
změna vztahů k P

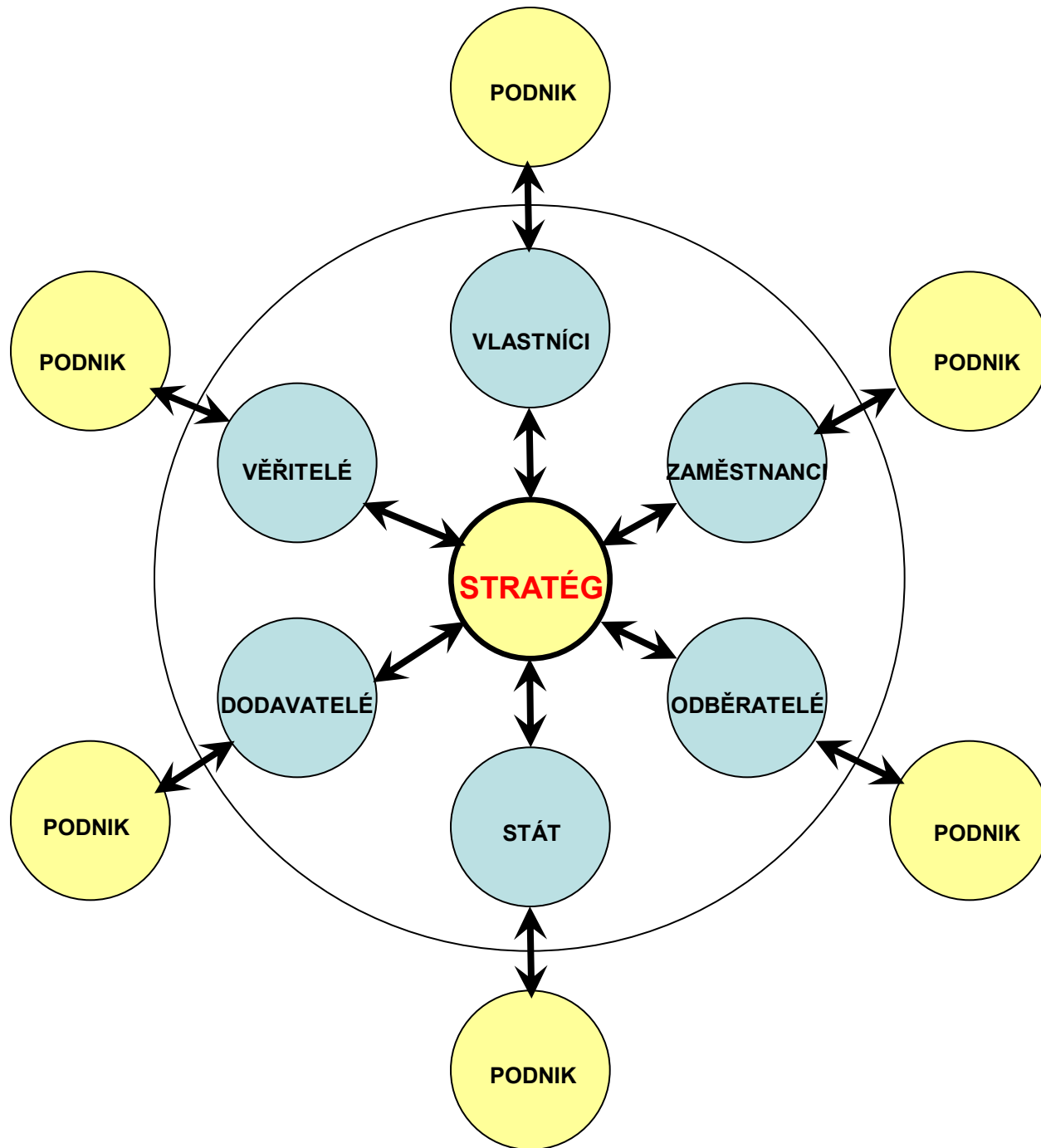
*Stakeholdeři si konkurují
„přes“ podniky*



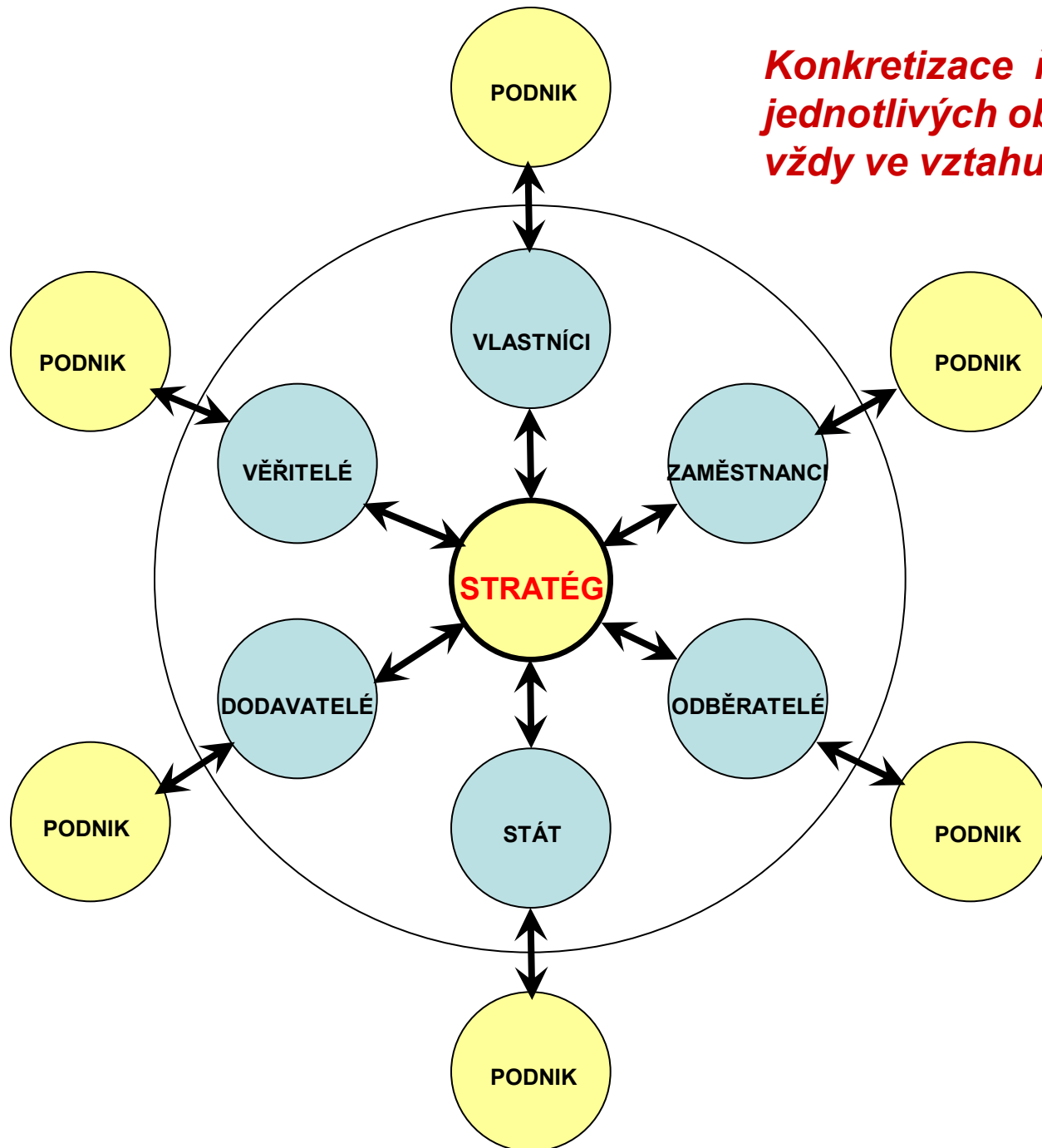
prostředí
prostředí
prostředí



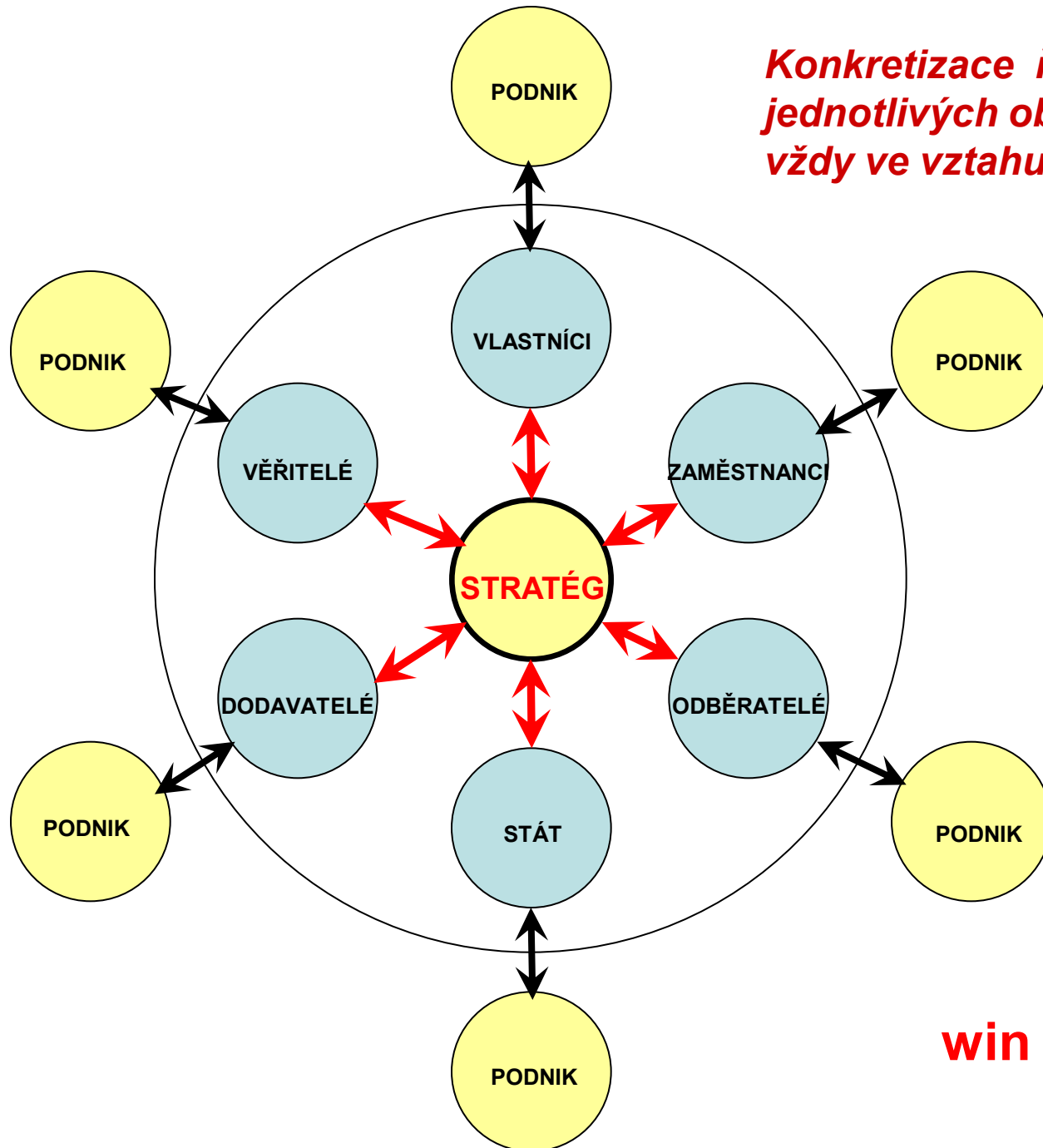




Konkretizace řešení v jednotlivých oblastech vždy ve vztahu k celku



Konkretizace řešení v jednotlivých oblastech vždy ve vztahu k celku



win – win