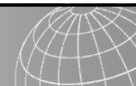


ValueLinks Модуль 6 Деловые связи



Структура ValueLinks 2.0





Создание вертикальной и горизонтальной деловой связи

Содержание

- 1** Стимулирование горизонтальных связей - ассоциации и союзы
- 2** Посредничество в вертикальной связи на микроуровне-контракты
- 3** Деловые Matchmaking на мезо уровне

Горизонтальные деловые связи

Координация между различными участниками цепочки является основой концепции ЦДС

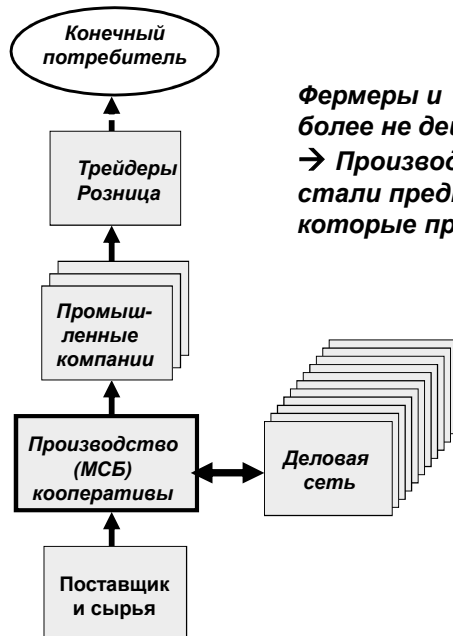
Вертикальные деловые связи – между участниками различных уровней цепочки

- Особенно между поставщиками и покупателями

Горизонтальное сотрудничество между участниками на одном и том же уровне

- Особенно важно с точки зрения интересов бедных слоев населения, которые связаны с доступом к рынкам для МСБ, женщины

Сотрудничество для достижения коммерческих преимуществ



Фермеры и малые предприятия более не действуют в одиночку.
 → Производственные кооперативы стали предприятиями, через которые проходят транзакции.

1

5

**Ускорение развития бизнеса**

- Многочисленные контракты
- Фасилитированный обмен и обучение
- Снижает неопределенность, успокаивает принятие решений

Преодоление проблемы масштаба

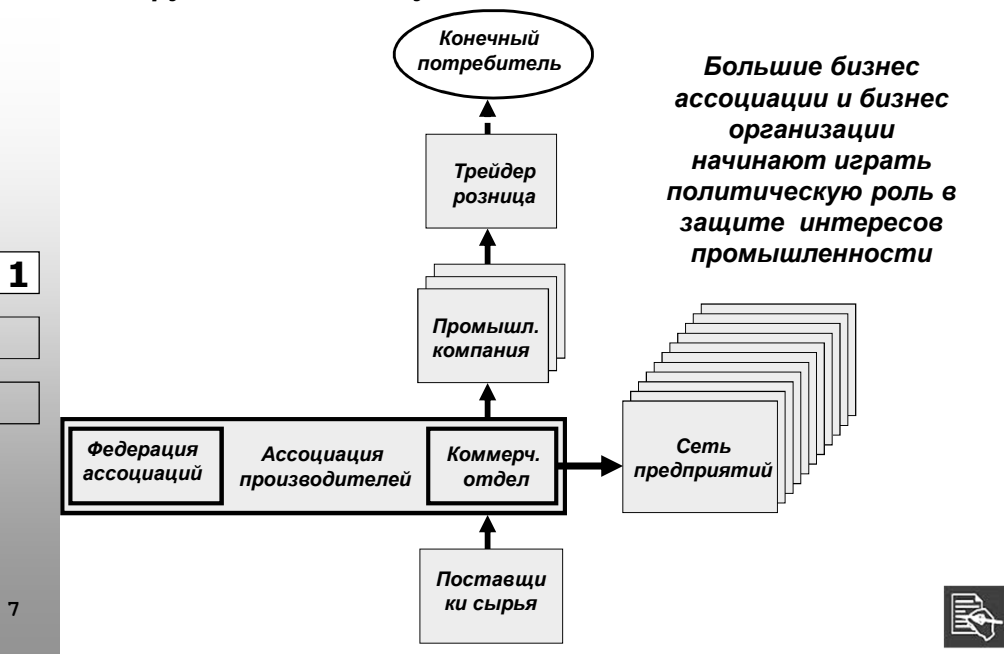
- Более дешевое приобретение ресурсов
- Более легкий доступ к информации и услугам
- Доступ к рынку (ассоциирование может быть даже предварительным условием)
- Облегчает инвестиции в крупномасштабные операции

1

6



Сотрудничество в осуществлении политического влияния

**Основы: чистая польза от кооперации!!!**

- Члены должны иметь единые интересы, похожие ресурсы и потребности
- Должно быть четкое требование со стороны покупателя
- Экономия масштаба путем сотрудничества
- Видимый успех за короткий срок

1**Контрольный список для оценки жизнеспособности существующих ассоциаций в начальной стадии продвижения**

- Дата создания ассоциации, существование Устава
- Количество членов и его эволюция, последнее собрание
- Цели ассоциации и выгоды их членов
- Самый важный проект или услуга для привлечения членов

8

**Бизнес операторы**

- Рыночная информация и поддержка в заключении контрактов
- Внутренние операции достижения экономии от масштаба в покупке сырья и/или связи с покупателями
- Организация доступа к услугам

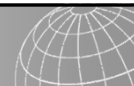
1**Управленческий потенциал**

- Профессиональный тренинг по техническим и управленческим проблемам

**Организационное и социальное развитие**

- Легальные советы в институционализации
- Внутренняя и внешняя коммуникация
- Координирование и нетворкинг

9

**Создание вертикальной и горизонтальной деловой связи****Содержание****1**

Стимулирование горизонтальных связей - ассоциации и союзы

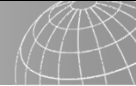
2

Посредничество в вертикальной связи на микроуровне-контракты

3

Деловые Matchmaking на мезо уровне

10



Различные виды договорных соглашений



2



Уровень координации возрастает



Составление контрактов

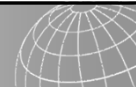
Схема сельхозпорядов

Обычное размещение заказа поставщикам

Соглашение с преимущественным поставщиком

Форвардные контракты

Длинные транзакции



Количество ↑

Зарубежные покупатели

Доступ к рынку

Экспортеры

Промышл. компании

Наращивание контрактов

Первичное Произв.

Улучшенный доступ к сырью

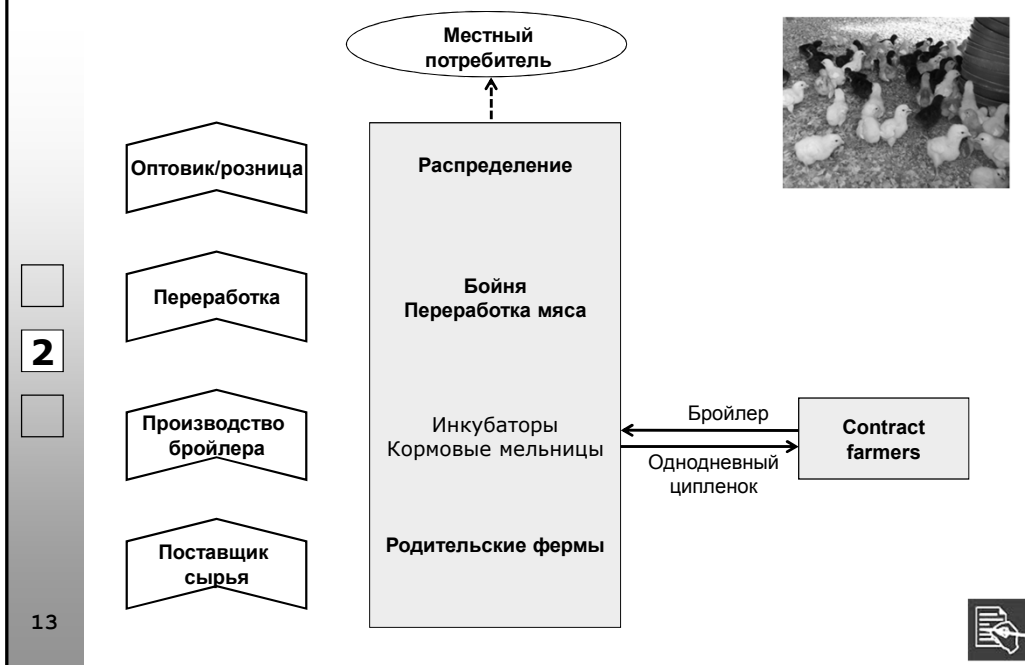
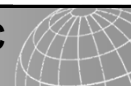
Специф. ресурсы

Прослеживаемость, управление качеством



2





Большие фирмы сотрудничают потому что ...

- увеличивается гибкость и снижается время ответа на запросы (заказы)
- снижаются затраты (меньше инвентаря, лучшая возможность адаптации с различным масштабам производства)

Малые фирмы сотрудничают потому что ...

- это часто их основной покупатель
- оно обеспечивает доступ к большим рынкам и фасилитируют рост (например, экспорт)
- это дает возможность специализироваться на определенной деятельности
- оно фасилитирует обучение и рост





Создание вертикальной и горизонтальной деловой связи

Содержание

- 1 Стимулирование горизонтальных связей - ассоциации и союзы
- 2 Посредничество в вертикальной связи на микроуровне-контракты
- 3 Деловые Matchmaking на мезо уровне

Фасилитация связей для деловых групп

Основные инструмент делового matchmaking

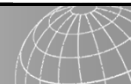
- Фасилитация участия на торговых выставках
- Организация выставок
- Организация деловых делегаций в импортируемые страны
- Организация встреч покупателей/продавцов
- Организация электронной B2B платформы

**3**

Наращивание потенциала вместо самостоятельного выполнения!

Фасилитаторы должны сфокусироваться на развитии matchmaking услуг через улучшение потенциала тех, кто предлагает данную услугу. В основном рыночные институты, как бизнес ассоциации или сервис провайдеры общественных услуг





Фасилитация участия на торговых выставках

- Совместные павильоны представляющие несколько экспонентов, организованные одной организацией
- Разделение расходов с экспонентами 2/3 – 1/3
- Включенные пре- и пост выставочная рекламная деятельность



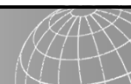
Организация торговых ярмарок и выставок

- организация международных торговых ярмарок
- организация местных ярмарок/выставок



3

17



B-2-B делегации

- Посещение ключевых импортеров
- Приглашение покупателей посетить страны-поставщики
- Участие на выставках – до и после



Web порталы

- Информация о производителях и трейдерах
- Links веб-сайтов членов
- Обеспечение информацией



3

18

