



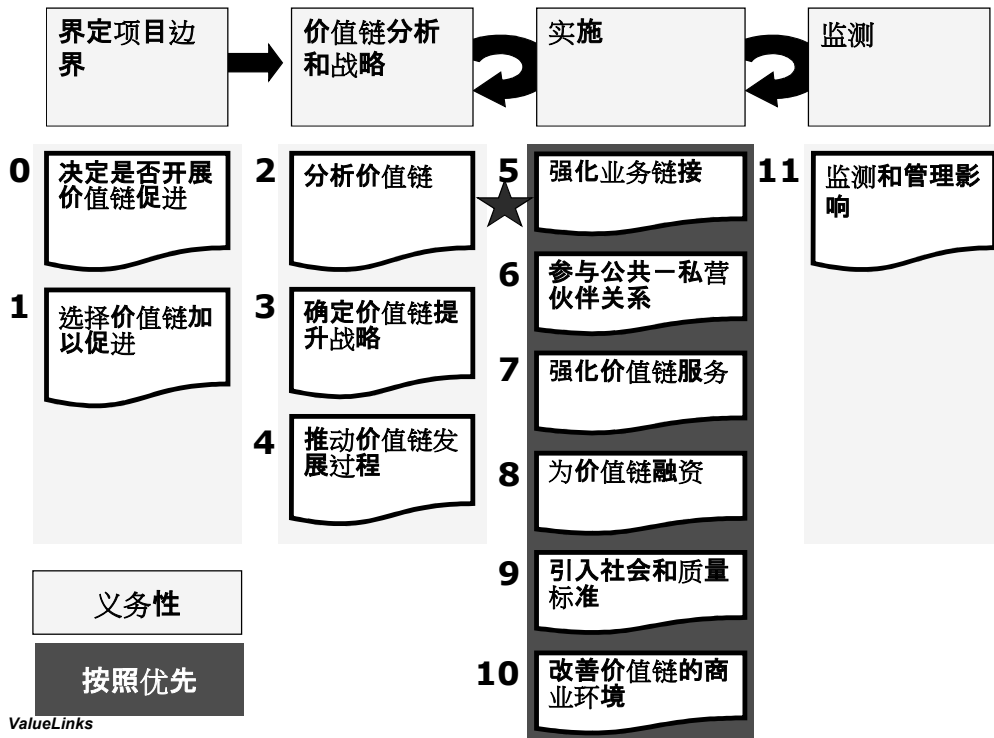
商业链接 - 模块5

建立纵向和横向商业链接

12



价值链接 模块

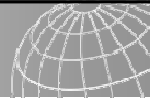




建立纵向和横向商业链接

内容

- 1 培育横向链接 – 协会和联盟
- 2 微观层面经纪纵向连接 – 合同
- 3 中观层面商业联姻



横向和纵向商业链接

价值链中不同参与者之间的协调是价值链概念的核心

纵向商业链接 – 价值链不同阶段参与者之间

- 比如, 供应商和买方之间

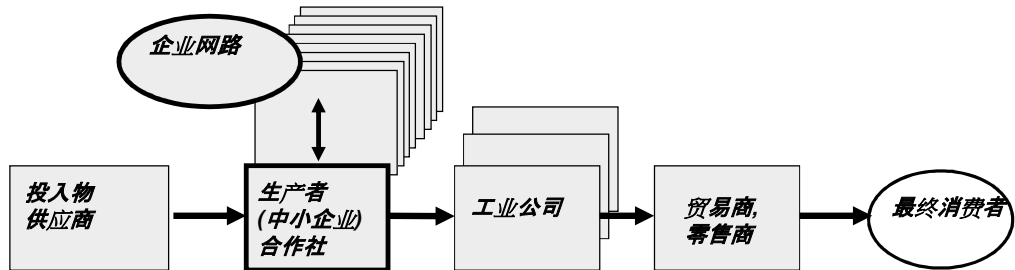
横向合作 同一阶段的参与者之间

- 从改善贫困人口的市场准入角度看, 很重要; 妇女小组



横向商业链接

合作以实现商业优势



农民和微企业不再独立运营
→ 生产者合作社成为企业, 由此进行商业交易。

1

5

ValueLinks



横向链接的优势

加快业务发展

- 多重合同
- 促进交流和学习
- 降低不确定, 资源决策

1

开发规模问题

- 更廉价采购投入物
- 更容易获得信息和服务
- 市场准入(组成协会甚至可能是一个前提)
- 促进对更大规模业务的投资

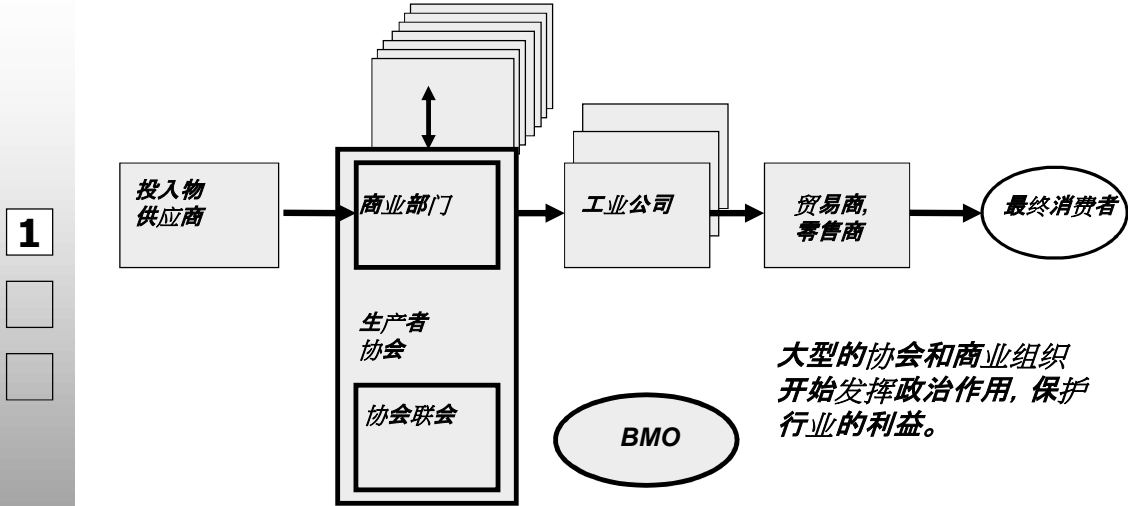
6

ValueLinks



企业横向网络

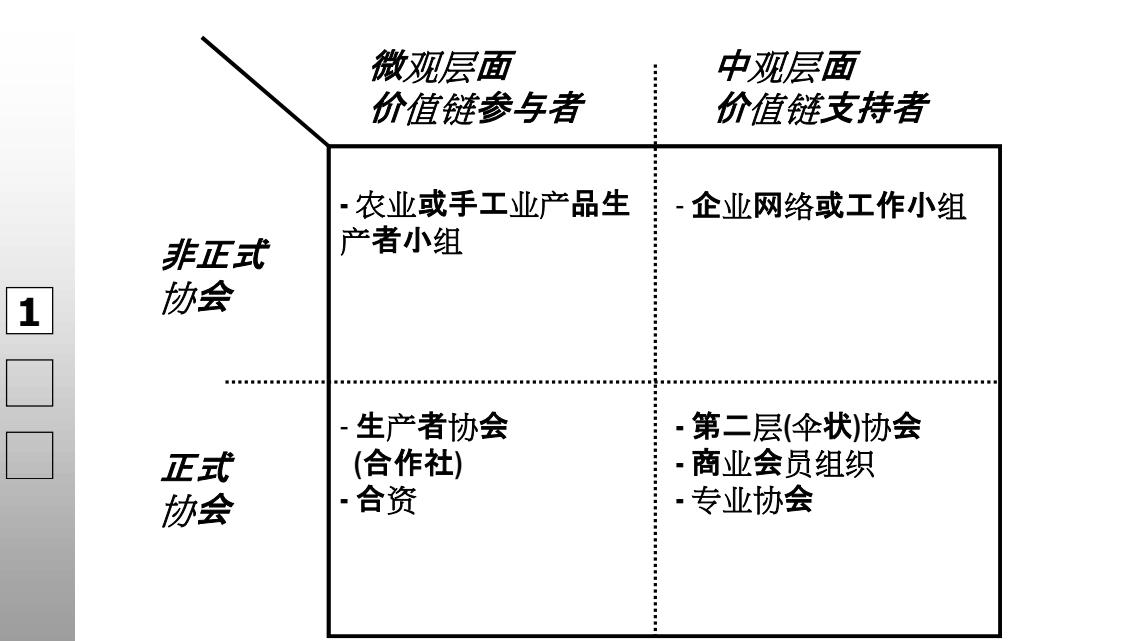
合作以产生政治影响



- 1
-
-



横向合作的类型



- 1
-
-



促进形成协会的前提



原则: 从合作中获益!!

- 成员需要具有共同的利益、相似的资源 and 需求
- 买方要求或喜好
- 经济规模
- 短期成功

1

评估将支持的现有协会清单

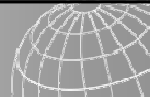


9

ValueLinks



支持商业协会



- 业务活动支持
- 管理能力发展
- 组织和社会发展

1

10

ValueLinks

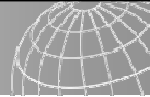




建立纵向和横向商业链接

内容

- 1 Fostering horizontal linkages - associations & alliances
- 2 在微观层面撬动纵向链接 – 合同**
- 3 Business matchmaking at the meso level



纵向链接的优势

降低交易成本

- 建立信任, 以降低控制成本
- 降低不确定性和信息成本
- 促进计划

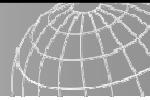
“系统性竞争力”

- 产品质量, 符合市场要求
- 形成经济小组
- 更有效的生产和营销

促进商业合同的工具

- 经纪商业合同: 大型买家和小型供应商
- 经纪合同生产, 比如, 合同农业
- 支持商业协会发展营销能力





不同形式的合同安排



2



协调程度
上升



合同生产

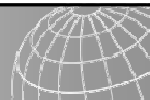
定期向供应商发订单

喜好的供应商安排

订单合同

期货合同

公平交易



大型企业合作, 因为...

- 增强其灵活型, 缩短响应订单的时间
- 降低成本(库存降低, 更方便对不同的生产规模进行调整)



2

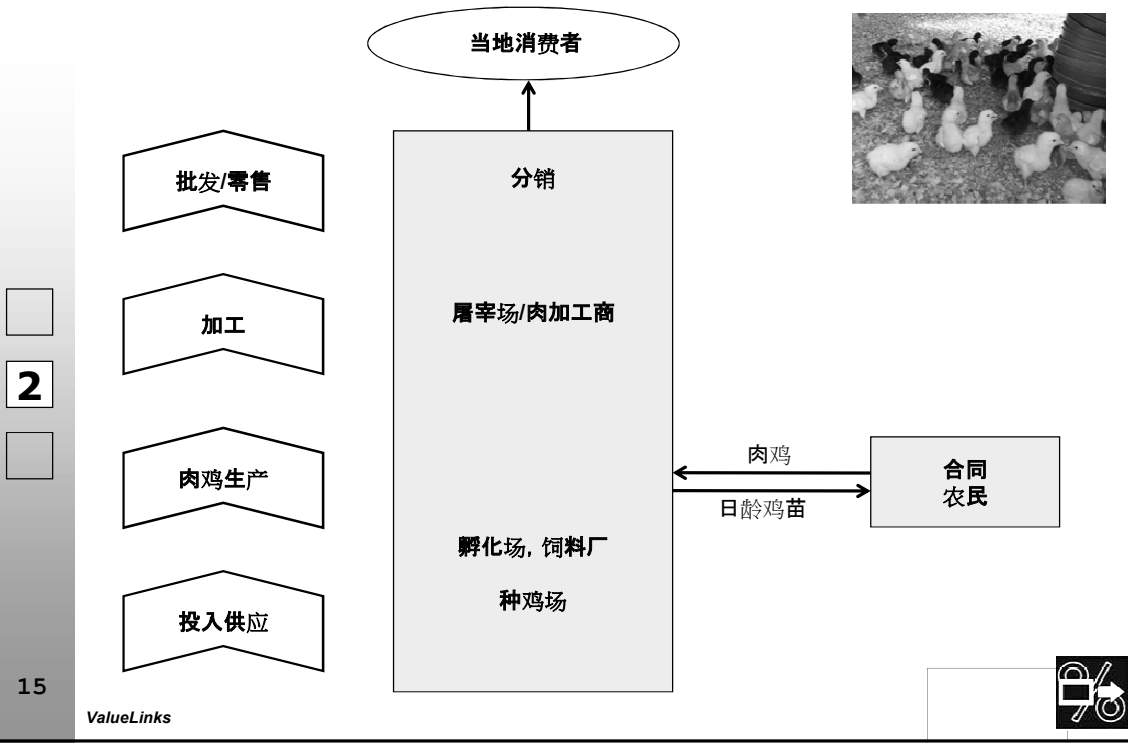
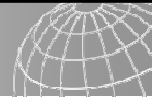


小型企业合作, 因为...

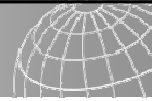
- 通常是他们大买家
- 提供进入大市场的机会, 这样就促进了增长(比如, 供出口)
- 使其专攻某些具体活动
- 促进学习和增长



合同农业 - 纵向综合价值链 - 印度家禽



-
- 2**
-



建立纵向和横向商业链接

内容

- 1 Fostering horizontal linkages - associations & alliances
- 2 Brokering vertical linkages at the micro level - contracts

3 中观层面商业联姻



商业联姻的主要工具

- 促进参与贸易博览
- 组织展览
- 组织商务团考察进口国
- 组织买方/卖家会议
- 运行电子B2B平台
- 建立商业目录(黄页)



3

