

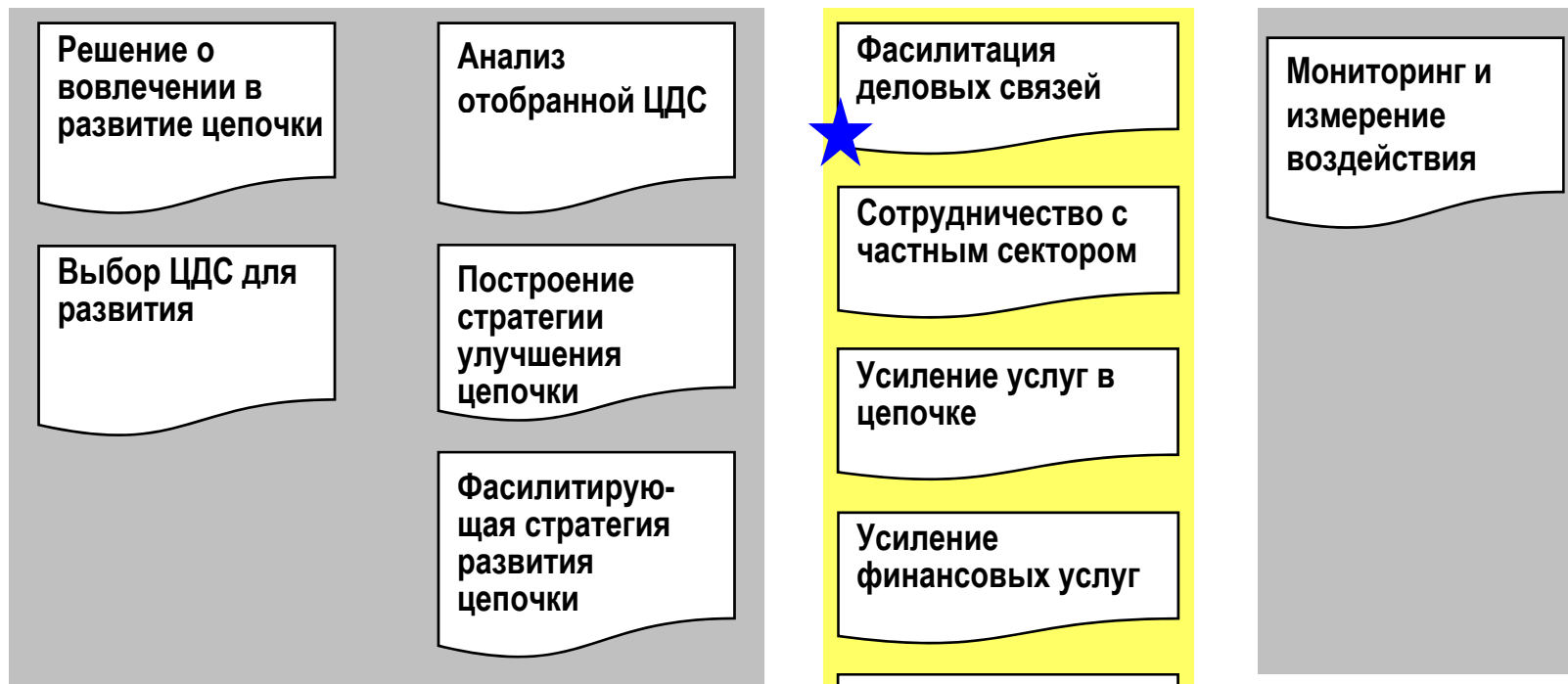
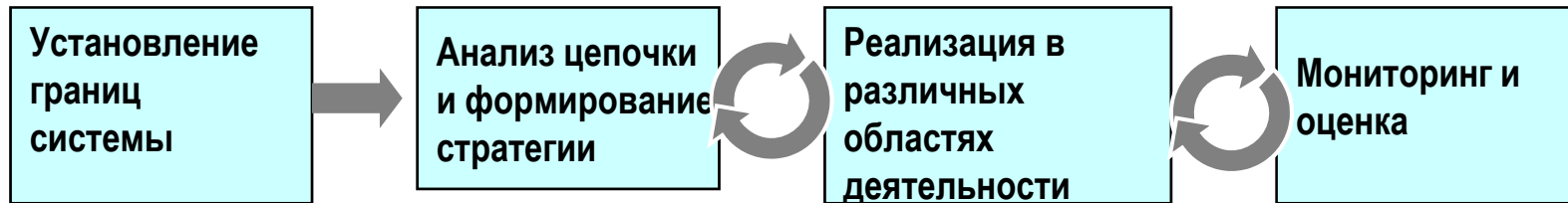
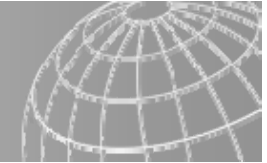
ValueLinks

Модуль 5 Частные деловые связи

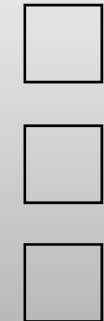
Создание деловых связей



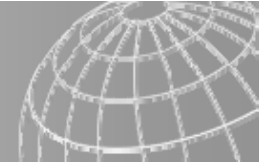
Методология ValueLinks - модули



Обязательно
В соответствии с приоритетами



Горизонтальные и вертикальные деловые связи



Координация различных операторов цепи - это основа концепции ЦДС

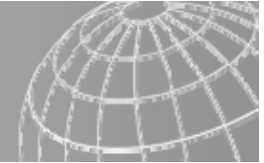
Вертикальные деловые связи – между операторами в разных звеньях ЦДС

- Особенно между поставщиками и покупателями

Горизонтальное сотрудничество между операторами одного звена

- Особенно важно с точки зрения преодоления бедности доступ на рынок МСП (малых и средних предприятий) и женщин





Создание деловых связей

Содержание

1

Посредничество в вертикальных деловых связях – контракты

2

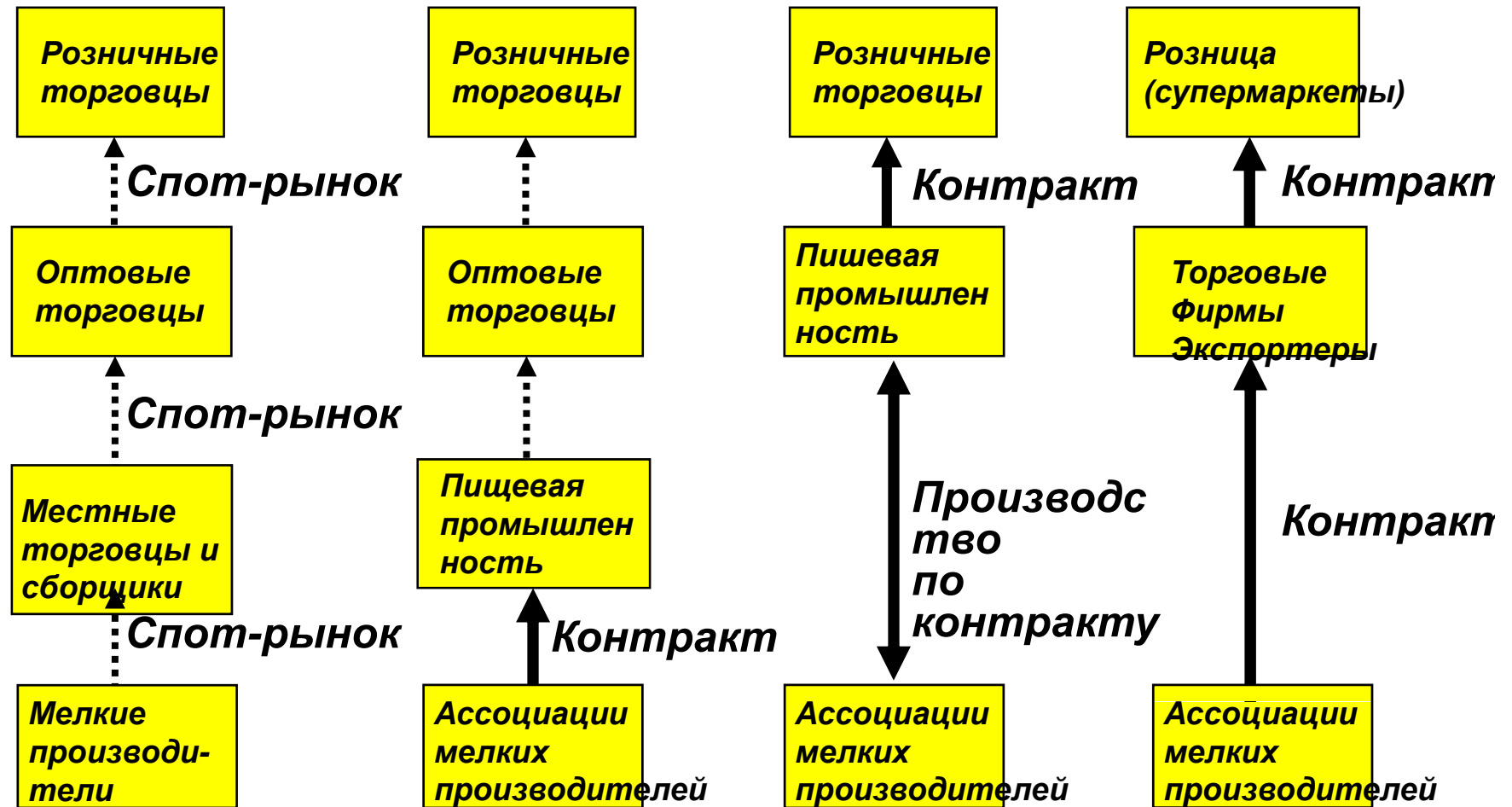
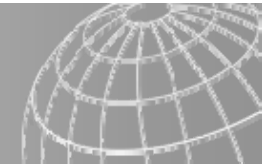
Деловой MatchMaking (сведение партнеров)

3

Стимулирование горизонтальных деловых связей – ассоциации

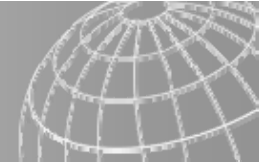


Вертикальные деловые связи



1





Различные формы договорных соглашений

1



Рост
интенсивности
координации



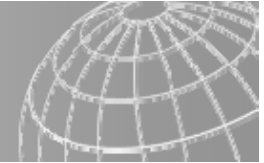
Составление договоров

Регулярное размещение заказов поставщикам
Договоры с преимуществом поставщика

Ордерные договоры
Форвардные договоры

Ничем не связанные сделки





Снижение транспортных издержек

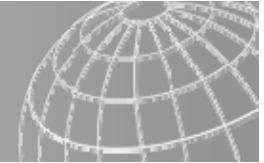
- Построение доверия для снижения затрат на контроль
- Снижение информационных издержек
- Снижение риска, фасилитация планирования

1

“Системная конкурентоспособность”

- Выгоды ЦДС: Качество продукции, соответствие рыночным требованиям
- Формирование экономических кластеров
- ЦДС могут быть также социальными системами, которые обеспечивают выгоды за пределами делового мира





Большие фирмы сотрудничают потому что

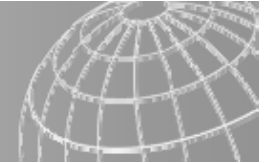
- Это усиливает их гибкость и снижает время реагирования на заказы
- Это снижает их издержки (меньше наличных товаров, большие возможности настройки под различные объемы производства)

1

Маленькие фирмы сотрудничают потому что

- Зачастую у них один основной покупатель
- Они получают доступ к большим рынкам >> рост (напр. экспорт)
- Это позволяет им специализироваться на конкретной деятельности
- Это способствует обучению и росту





Ассиметрия в рыночной информации

Краткосрочные горизонты в бизнесе

Краткосрочная прибыль (“ударь и убеги”)

Мошенничество

Неправильное использование информации,
несоблюдение договоров

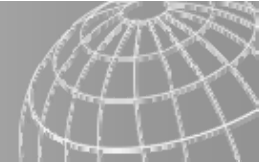
Коррупция

Рыночное регулирование не принуждает

➔ (Не) доверие затрудняет вовлечение в инновативные, крупномасштабные сделки

1





Создание деловых связей

Содержание

1

Посредничество в вертикальных деловых связях – контракты

2

Деловой MatchMaking (сведение партнеров)

3

Стимулирование горизонтальных деловых связей – ассоциации



Фасилитация вертикальной кооперации

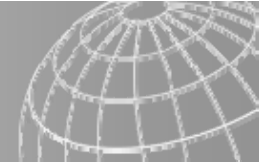


Интервенция в контрактные отношения на микро уровне может быть полезной

Однако, фасилитаторы должны осторожно осуществлять свою роль и идти вперед, если:

- Поддержка договоров приводит к выходу на рынок всех заинтересованных поставщиков и это не деформирует рынок
- Пилотные контракты могут служить как модель для других, и если они могут быть легко скопированы
- Внешняя поддержка важна для открытия новых рынков, и будучи учебным примером, который может быть мультиплицирован и продолжен без дальнейшей поддержки

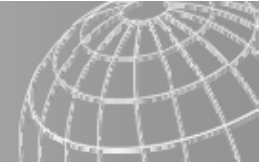




Инструменты фасилитации деловых контрактов

- Посредничество в деловых контрактах между большими (покупателями) и маленькими (поставщиками) фирмами
- Составление производственных контрактов, например, контракты в сельском хозяйстве
- Поддержка коммерческих ассоциаций с целью развития их рыночной мощности

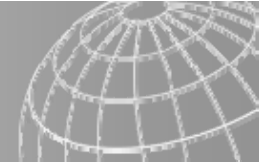




Основные инструменты делового Matchmaking

- Фасилитация участия в торговых ярмарках
- Организация выставок
- Организация бизнес делегаций в импортирующие страны
- Организация встреч продавцов и покупателей
- Управление электронными платформами «Бизнес для бизнеса» (B2B)
- Создание деловых справочников (желтые страницы)
- ...





Создание деловых связей

Содержание

1

Посредничество в вертикальных деловых связях – контракты

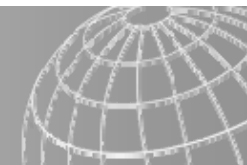
2

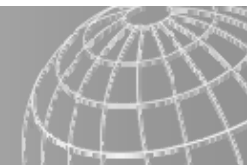
Деловой MatchMaking (сведение партнеров)

3

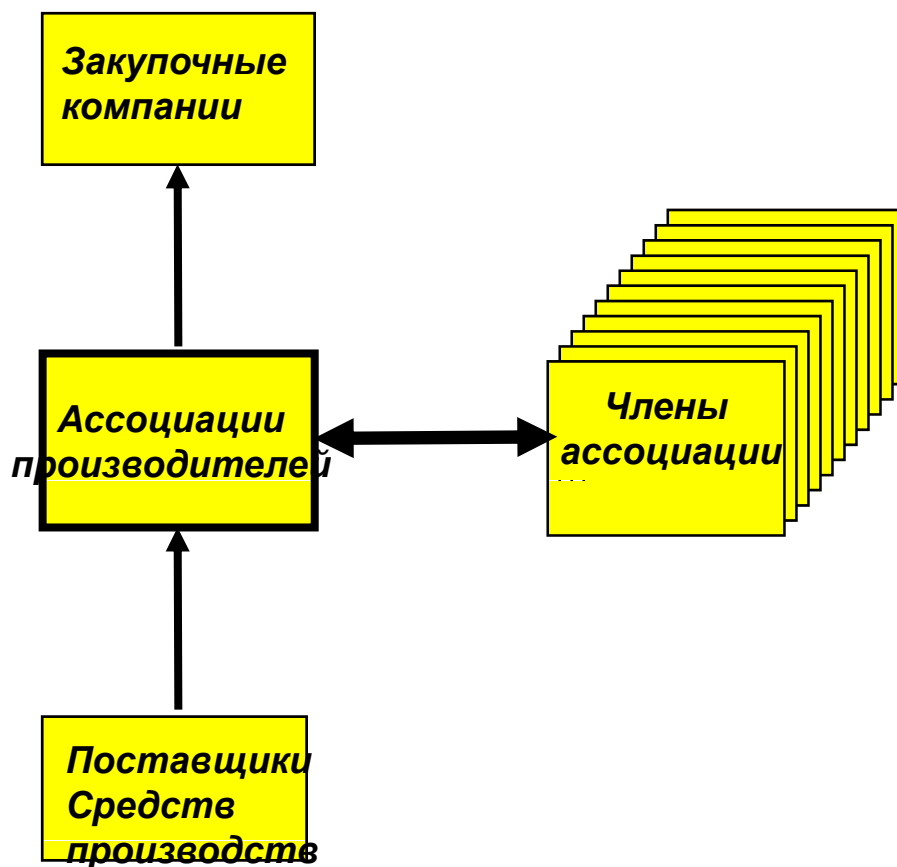
Стимулирование горизонтальных деловых связей – ассоциации

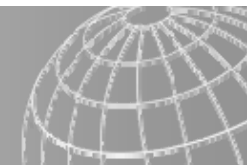




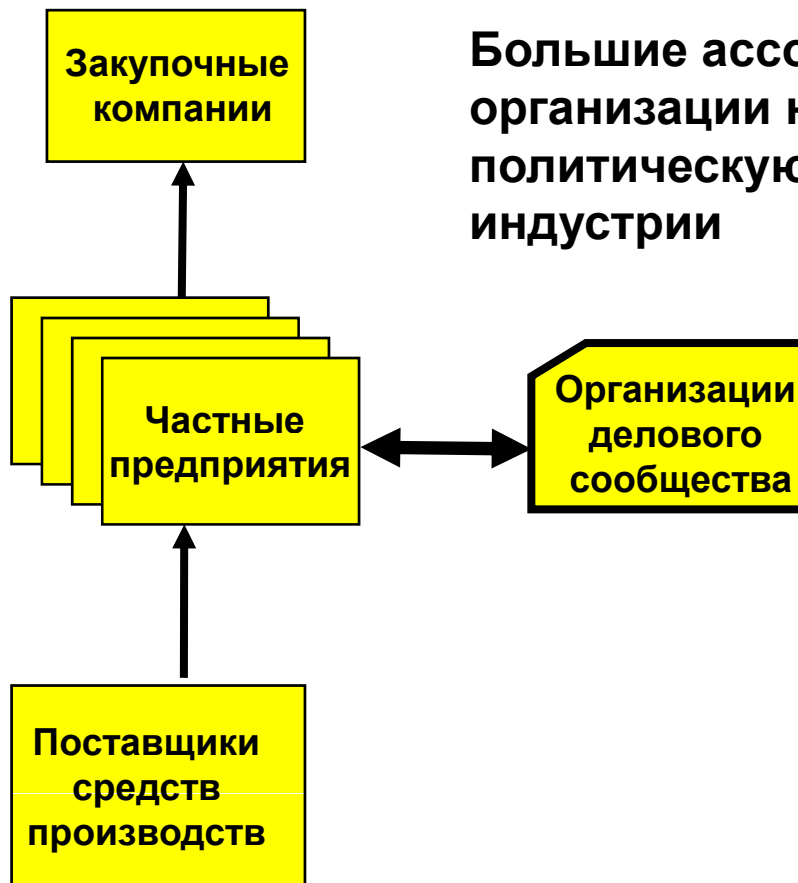


Фермеры и микро предприятия больше не работают независимо
→ Ассоциация производителей становится организацией, через которую подготавливаются к совершению деловые сделки





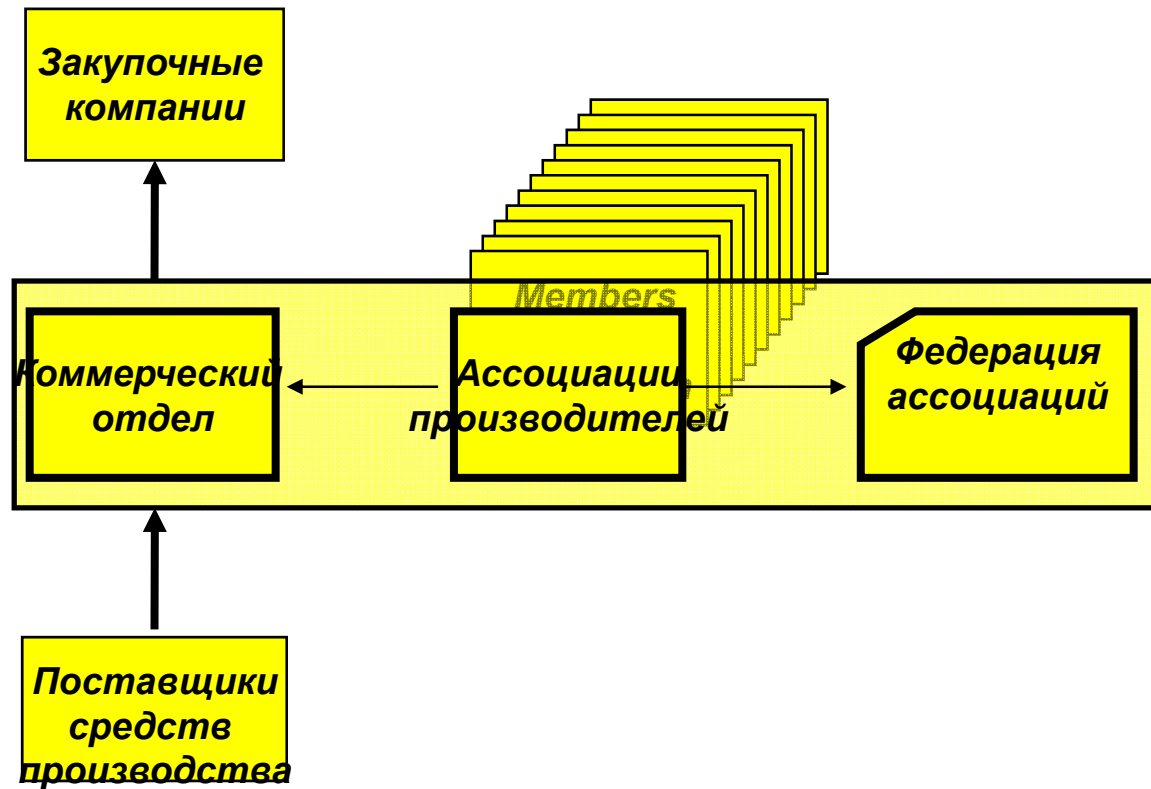
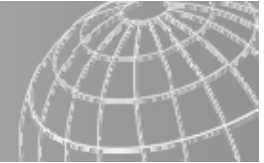
Сотрудничество для поддерживающих услуг

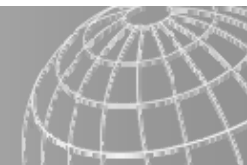


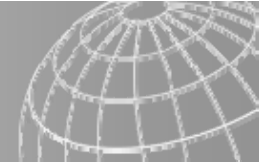
Большие ассоциации и бизнес организации начинают играть политическую роль, защищая интересы индустрии



Обе функции объединены







Ускорение делового развития

- Мультиплицирует контакты
- Содействует обмену и обучению
- Снижает неопределенность, заверяет принятие решений

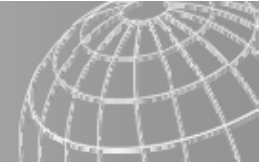


Преодоление масштабных проблем



- Дешевле приобретение средств производства
- Проще доступ к информации и услугам
- Доступ к рынку (основание ассоциации может даже быть предусловием)
- Фасилитация инвестиций в операции большего масштаба

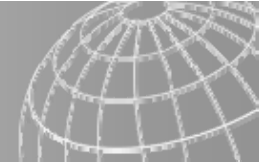




Принцип: Чистая выгода от кооперации !!

- Рыночные возможности такие как: ясные требования со стороны покупателя
- Партнеры нуждаются в общих интересах
- Похожие ресурсы и потребности
- Экономия на масштабе
- Необходимо отвечать требованиям покупателя
- Актуальный и видимый успех в относительно короткое время





Услуги и операции связанные с бизнесом

- Рыночная информация и поддержка договоров
- Внутренние операции для достижения экономии на масштабе при покупке средств производства и/или в отношении с покупателями
- Организация доступа к услугам или развитие собственных услуг (источник дохода!)

Управленческая мощьность

- Профессиональные тренинги по вопросам техники и управления

Организационное и институциональное развитие

- Правовые консультации для институционализации
- Внутренняя и внешняя коммуникация
- Координация и установление контактов



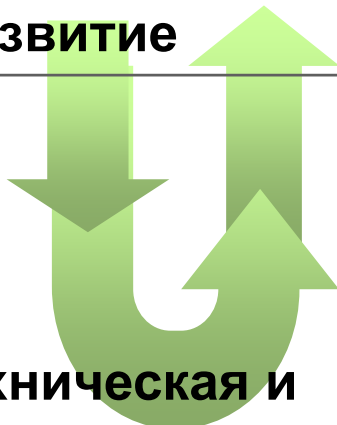
3



Рынок/Доход



Социальное и
институциональное
развитие



Техническая и
экономическая
эффективность

Рыночные исследования и информация
Предпринимательство, Управление,
Микроэкономика
Собственные услуги
Коммерциализация, Маркетинг
Сертификация продукции + средств
производства
Доступ к ИКТ (информационным компьютерным
технологиям)

Внутренняя / внешняя связь
Координация + установление контактов
Институциональное развитие
Развитие мощности для лоббирования и
политического диалога
Хорошая власть

Тренинг – Передача технологии
Организация финансовых услуг и
обеспечение средствами
производства



3