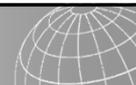




ValueLinks Модуль 4

Разработка ЦДС программ и проектов



Структура ValueLinks 2.0





Реализация проекта ЦДС

Содержание

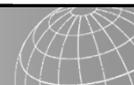
- 1** Формат программы главных игроков в разработке ЦДС
- 2** Процесс разработки ЦДС
- 3** Сотрудничество и развитие партнерства

Частная и общественная роль в ЦДС

- 1**
 - **Частные компании**
представляют обычную бизнес деятельность, требуется оплата за вклады, бизнес услуги. Инвестиции необходимы для совершенствования бизнеса
 - **Сторонники ЦДС**
обеспечение предоставления услуг, представляющих общий интерес для субъектов ЦДС, таких как совместный маркетинг или общие исследовательские потребности (коллективные товары отрасли)
 - **Государство**
регулирует рынок и обеспечивает общественно полезные услуги – в пользу защиты потребителей, высокой налоговой базы и охраны экологии (общественные товары)
 - **Организации гражданского общества**
играют политическую роль направления социальных или экологических проблем, защита потребителя и других общественных интересов



Роль фасилитатора



Внешние агентства фасилитируют обновление сотрудничая с соответствующими партнерами в ЦДС. Они **НЕ** должны напрямую работать над обновлением ЦДС.

Фасилитаторы

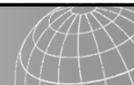
- Создают **осведомленность**, улучшают **понимание** и **доверие**
- Помогают домохозяйствам узнавать друг друга и **обмениваться**
- Помочь в создании **совместного видения** дальнейшей **стратегии обновления**
- Усиление **деловых связей**
- Усиление **новых бизнес транзакций** и **инвестиций**
- Фасилитировать **совместное изучение** домохозяйств ЦДС и процесс инновации
- **Развитие мощности** и **построение института**

1

5



Процесс фасилитирования: основы



- Создание **личных инициатив** частной компании и работа с лидерами цепочки как с партнерами (“champions”)
- Придерживаться **четкого разделения работы** между частными и общественными субъектами, способствующими развитию сети.
- Культивирование развития как **процесс обучения**
- Идти за **быстрыми видимыми результатами**, чтобы набирать обороты при подготовке к долгосрочной поддержке.
- Переход от **простых улучшений** к **более комплексным** структурным изменениям.
- Убедиться, что это **«игра на победу»**
- Обеспечить **скоординированные усилия различных доноров** по цепочке

1

6



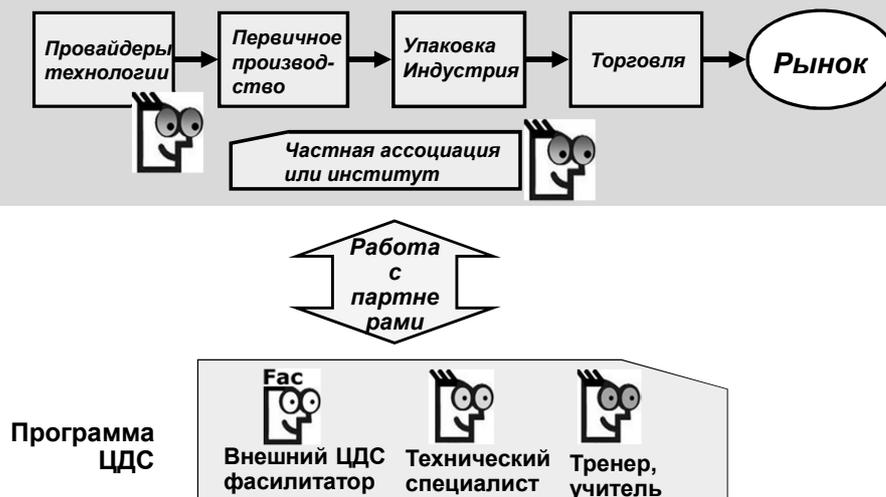
Ведущий игрок - организация, берущая на себя ответственность за разработку ЦДС в определенное время.

Три типа лидирующих игроков:

1

- Частные компании или ассоциации имеющие лидирующее или координирующее функции
- Государство и общественная администрация: например, министерства или государственные департаменты отдельных отраслей
- Агентства развития: внешние игроки ЦДС (двусторонние учреждения, ООН, НПО и др) преследующие цели государственной политики, служащие своим политическим клиентам.

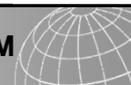
7



1

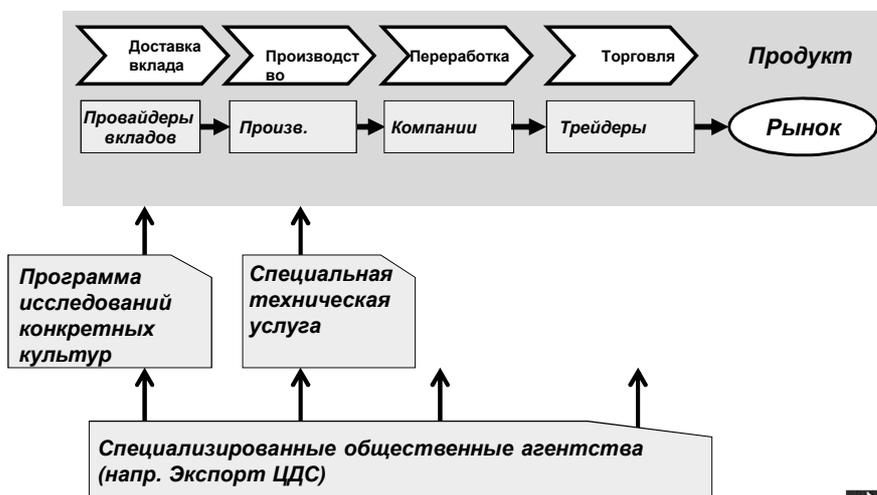
8



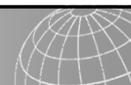


Специализированные общественные агентства, вносящие вклад в определенную ЦДС

1



9



Реализация проекта ЦДС

Содержание

1

Формат программы главных игроков в разработке ЦДС

2

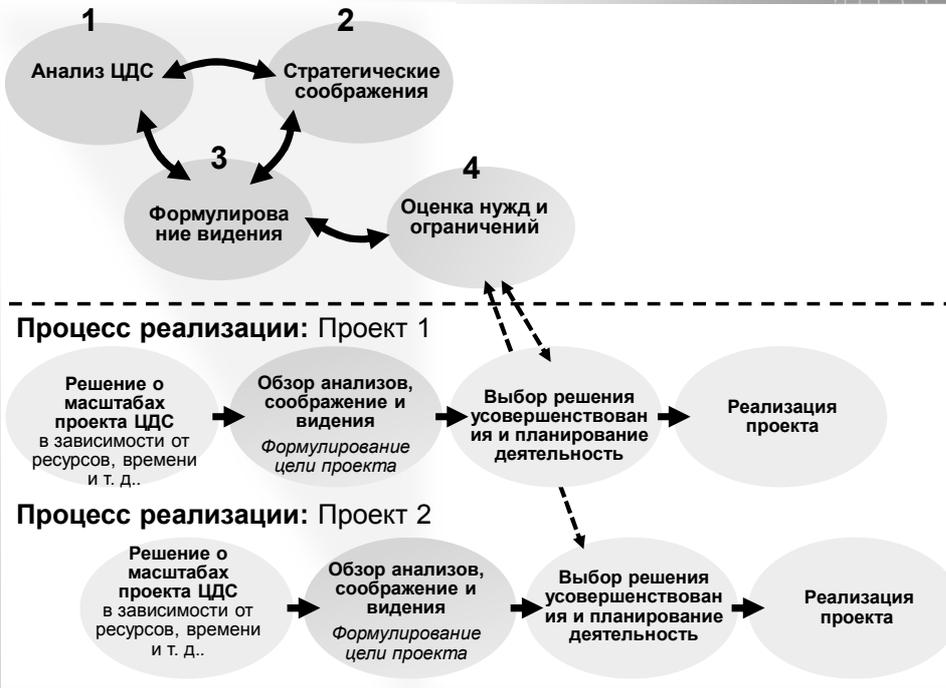
Процесс разработки ЦДС

3

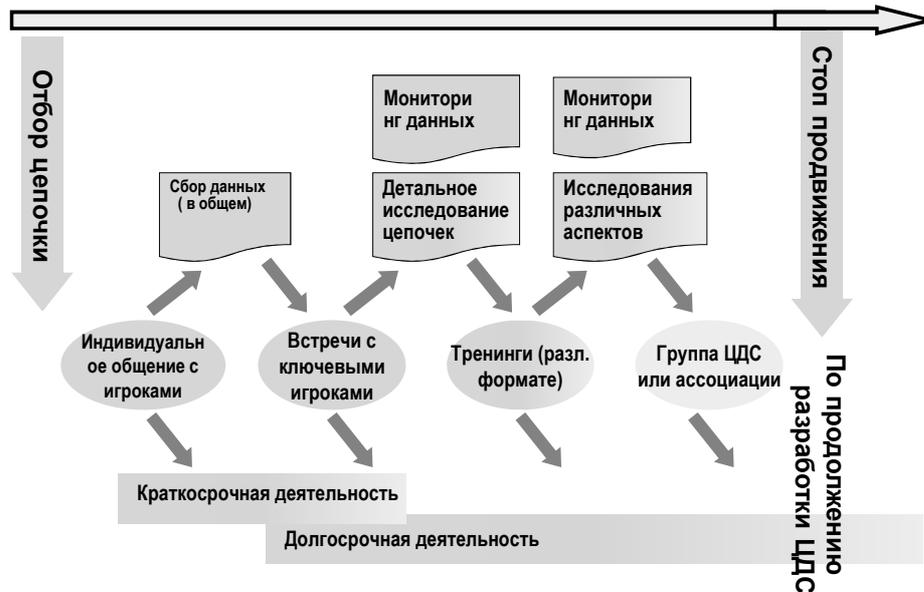
Сотрудничество и развитие партнерства

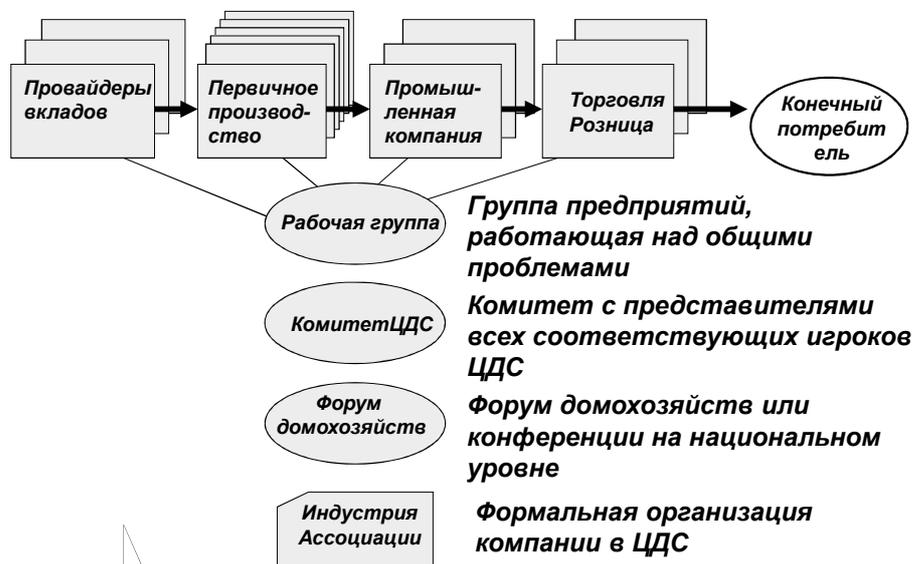
10

Составление ЦДС и процесс реализации

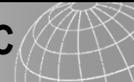


Процесс продвижения ЦДС

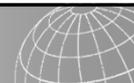




Цели в процессе фасилитации	Возможный формат тренинга
(a) Создание осведомленности и понимания	Форум стейкхолдеров
(b) Обмен между игроками	Форум стейкхолдеров
(c) Совместное картирование и анализ ЦДС	Встреча с обменом участнков ЦДС тренинга
(d) Помощь в создании видения	ЦДС тренинг
(e) Составление консенсуса в видении и стратегии	ЦДС тренинг
(f) Совместное принятие решения и операционная деятельность	ЦДС рабочая группа
(g) Совместное изучение стейкхолдеров ЦДС	ЦДС тренинг
(h) Координация различных поддерживающих агентств	Комитет ЦДС лидерство зависит от политического масштаба разработки ЦДС



- **Шаг 1:** Подготовка короткого исследования местного консультанта согласно заданного образца в течении 4-х недель (оценка игроков ЦДС, черновик карты ЦДС, анализ рынка и ограничений, информация о программах поддержки, рекомендация ЦДС о совершенствовании).
- **Шаг 2:** Организация двухдневный тренинг с представителями 40 разных ЦДС. Во время тренинга:
 - Презентация основных результатов исследования ЦДС, государственная политика в секторах ЦДС.
 - Проверка черновой карты ЦДС и обсуждение рыночных трендов.
 - Разработка видения/анализ ограничений в двух рабочих группах, консолидация в форме совместного видения/анализа ограничений в пленарной сессии.
 - Обсуждение решений по обновлению и проектной деятельности
 - Выбор комитета ЦДС из 8-10 человек



Тренинг с участием 30-40 участников: министерство, проект, мезоуровень, организации, ассоциации, фермеры, трейдеры, вкладчики, переработчики

День первый	
08:00	Приветствие и презентация участников
09:00	Презентация национальной стратегии развития сектора (министерство)
09:30	Представления методологии ValueLinks (международный консультант)
10:00	Презентация основных результатов исследования ЦДС (национальный консультант)
10:30	Кофе брейк
11 :00	Пленарная сессия: Проверка драфт карты ЦДС – Обсуждение рыночных возможностей и конкурентоспособности
12:30	Обед
14:00	2 рабочие группы: Формулирование видения ЦДС и анализ ограничений
15:30	Кофе брейк
16:00	Пленарная сессия: Соглашение о формулировке видения
17:30	Конец первого дня



 2

День второй	
08:00	Приветствие участников
08:30	Обзор 1-го дня, представление решений и фасилитация действий
09:00	Групповая работа: Разработка устойчивых решений и фасилитация действий
10:00	Кофе брейк
10:30	Продолжение групповой работы
12:30	Обед
14:00	Пленарная сессия: Обсуждение результатов групповой работы: Соглашение об устойчивых решениях и фасилитации действий/деятельность
15:30	Создание комитета ЦДС и заключительные отметки
16:30	Конец второго дня

17



 2



18



Реализация проекта ЦДС

Содержание

- 1** Формат программы главных игроков в разработке ЦДС
- 2** Процесс разработки ЦДС
- 3** Сотрудничество и развитие партнерства

Зачем нужна кооперация?

- Ограниченные общественные финансовые ресурсы требуют мобилизации дополнительных средств.
- Кооперация с частным сектором ожидает повышение устойчивости и эффективности проекта.
- Большие компании часто показывают интерес в участии в социальной жизни и принятии социальной ответственности, ради повышения имидж компании.
- Многие компании инвестируют в развивающиеся страны, с целью, например, снижения производственных затрат, поэтому играют важную роль в их экономике.
- Другие компании имеют интерес войти в новые рынки, предложении нового продукта или налаживании связей с новыми поставщиками.

Развитие партнерства с частным сектором (DPP)

- Партнерские отношения в области развития - это проекты сотрудничества между государственным и частным секторами с целью обеспечения устойчивого развития на прозрачной и равноправной основе.
- Партнерские отношения в области развития совместно планируются, финансируются и осуществляются компаниями или бизнес-ассоциациями и агентствами развития. Они сочетают ноу-хау и ресурсы компаний с ресурсами, знаниями и опытом работы в области развития. Это полезно обеим и в поддержке политики развития и интересами компании.
- Кооперация развития недавно начало использовать термин «Партнерское развитие с частным сектором» (DPP) для их совместных проектов с частными компаниями, когда ОЧП (общественно-частное партнерство) также существует. Однако оно чаще всего используется в предоставлении общественных услуг частными компаниями (напр. Проекты по инфраструктуре)

Примечание: DPP не является инструментом только в Германском сотрудничестве в развитии!



... охват общественных и частных интересов



Таргеты/Цели

- Повышение прибыли
- Доступ к новым рынкам/ Рост рынка
- Доступ к квалифицированной рабочей силе
- Имидж, репутация, управление рисками, (социальная корпоративная ответственность)

- Снижение бедности
- Новый/совершенствование возможностей занятости / повышение дохода
- Охрана окружающей среды/ природные ресурсы
- Гендерное равенство

Воздействие

Выгода для компаний
 Выгода для обездоленных сегментов населения
 Экономические, социальные и экологические выгоды



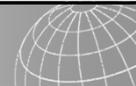


Партнерство в области развития с частным сектором может быть, если:

- обеспечена **совместимость** с целями общественного развития;
- **Дополнительные усилия** влияют на выгоду всех привлеченных партнеров;
- **Сотрудничество** не подразумевает субсидии на основные виды деятельности предприятий (субсидиарность);
- **Как и общественный так и частный партнер** инвестирует свои ресурсы в кооперацию



3



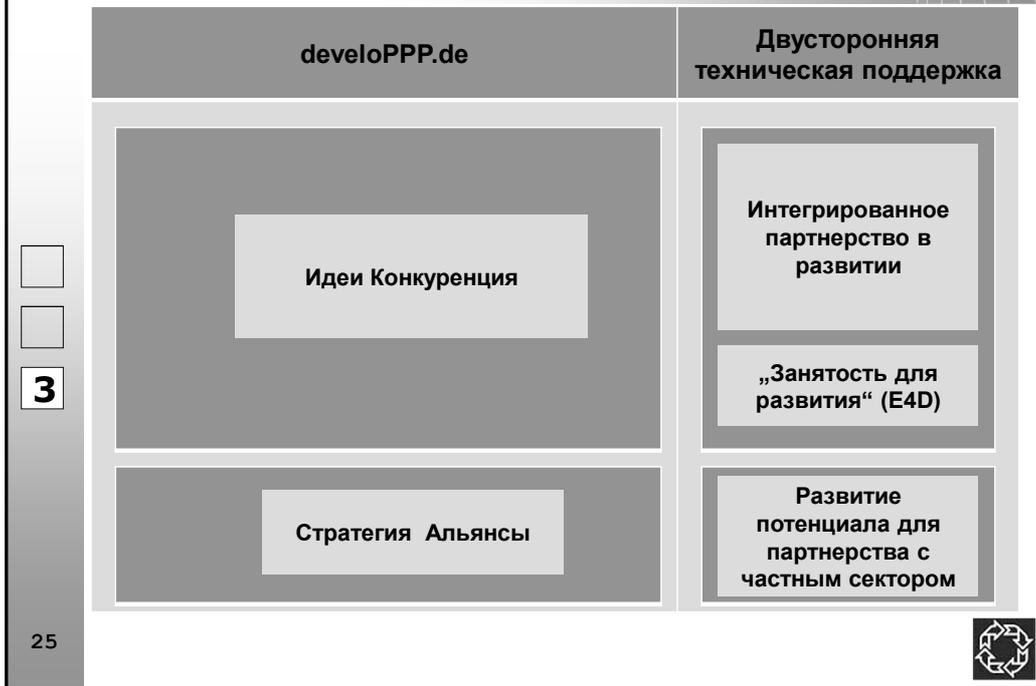
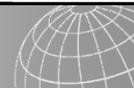
Обычно категориями компаний, подходящими для создания партнерств в области развития, являются:

- Компании привлеченные в торговле, розничной торговле/или перерабатывающие компании, которые поставляют товары в развивающиеся страны
- Компании, которые привлечены в трансфере технологий, кто нуждается в открытии новых рынков для их продукции
- Компании, которые предлагают инновационные услуги местным участникам, или компаниям, общественному сектору
- Компании, которые уже действуют на местах и организации – их бизнес члены.



3





3

