

Предпочтения российских сталеперерабатывающих
организаций в области дуальной кооперации: пример
региональных дистрибьюторов и промышленных
предприятий

Характеристика отрасли

Введение

Распространенность
взаимодействий

Характер
взаимодействий

Выгоды от
взаимодействий

Выводы

Дальнейшие
исследования



Введение

Цель: понять, какая доля российских предприятий использует взаимодействия вдоль цепочки ценности и почему

Распространенность
взаимодействий

Какая доля предприятий
использует
взаимодействия

Какой характер носят
взаимодействия?

С какими выгодами
связаны?

Характер
взаимодействий

Есть ли постоянные
поставщики: да/нет

Закрытые вопросы

Проверка гипотез

Выгоды от
взаимодействий

Географический охват: европейская часть России

Выборка: согласные

Специализация: 50% промышленные товары, 50% потребительские товары

Выводы

Малые 62%, средние 33%, крупные 5%

Стальной лист как основной материал для готовой продукции

Дальнейшие
исследования

Есть ли такие
предприятия, и
сколько их

Распространенность взаимодействий

Введение

Распространенность
взаимодействий

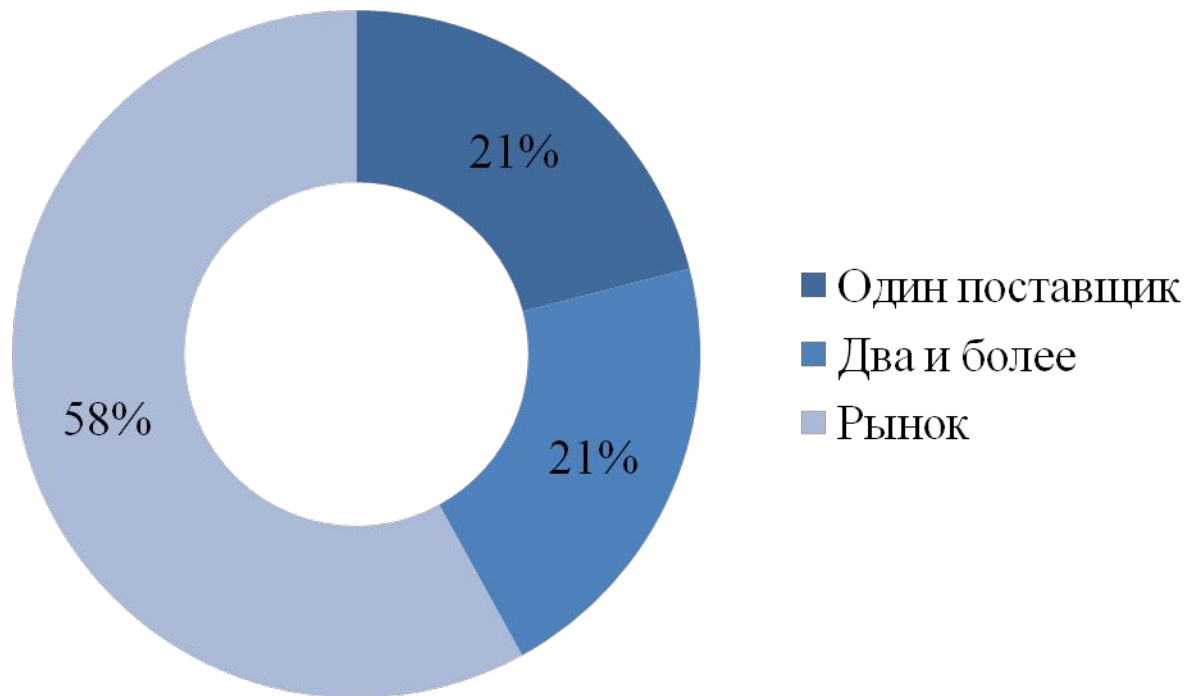
Характер
взаимодействий

Выгоды от
взаимодействий

Выводы

Дальнейшие
исследования

Есть ли у Вас поставщики, с которыми работаете на постоянной основе, и сколько их?



Каким образом они взаимодействуют

Характер взаимодействий

Введение

Распространенность взаимодействий

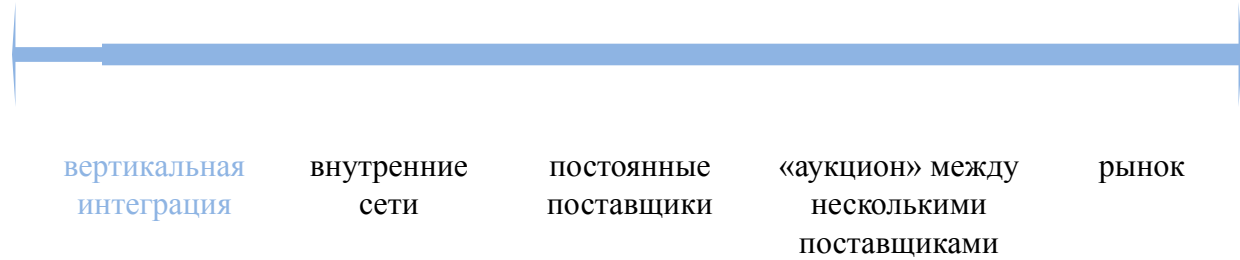
Характер взаимодействий

Выгоды от взаимодействий

Выводы

Дальнейшие исследования

*Каким образом Вы взаимодействуете со своим поставщиком?
 Разовые покупки на выгодных условиях
 Взаимодействие по типу «аукциона» с несколькими привычными поставщиками
 Один или несколько постоянных поставщиков
 Вы являетесь подразделением вертикально интегрированного предприятия
 и имеете рыночную свободу при определении поставщика
 и ведете закупки у своей группы предприятий*



(Miles, Snow, 1992)

Почему они взаимодействуют таким образом

Выгоды от взаимодействий

Введение

Распространенность взаимодействий

Характер взаимодействий

Выгоды от взаимодействий

Выводы

Дальнейшие исследования

Гипотезы

H1: Цель – снижение издержек складирования

H2: Цель – оптимизация сроков и снижение количества возвратов

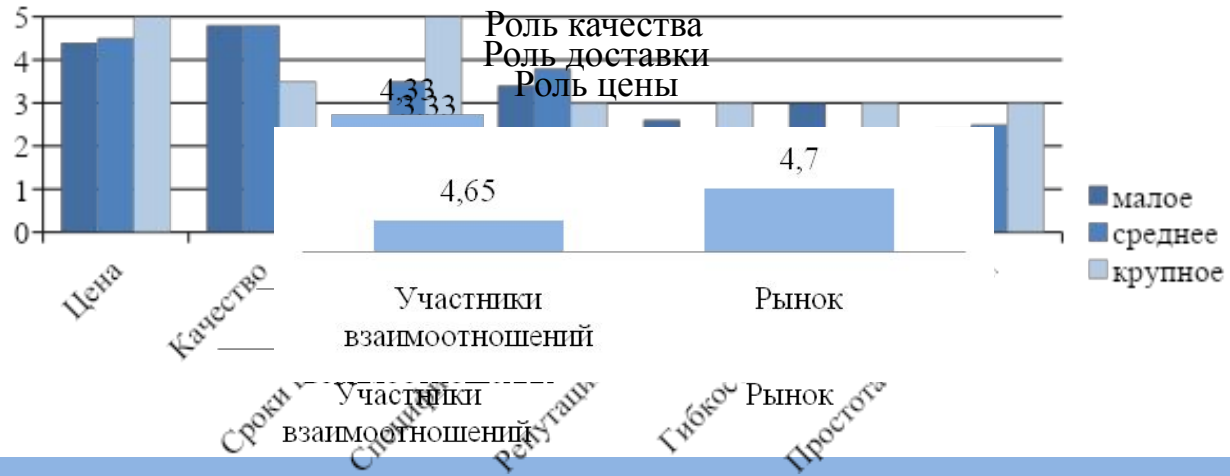
H3: Цель – более эффективное использование капитала

Результаты

Снижение издержек складирования

Оптимизация сроков и снижение количества возвратов

Оптимизация денежного потока



Выводы

Введение

Распространенность
взаимодействий

Доля организаций, вступающих в долгосрочные взаимоотношения, остается низкой в основном, из-за высокой чувствительности к цене

Характер
взаимодействий

Кооперация может принести существенные выгоды

Выгоды от
взаимодействий

Предприятия оценивают выгоды от кооперации интуитивно, недостаточно понимают их объем

Выводы

Дальнейшие
исследования

Дальнейшие исследования

Введение

Распространенность
взаимодействий

Отрасли с меньшей зависимостью от одного типа сырья

Характер
взаимодействий

От чего зависит выбор стабильных отношений с поставщиком или «аукциона»

Выгоды от
взаимодействий

Гипотеза 3, оптимизация использования капитала

Выводы

Роль неформальных отношений во взаимодействиях

Дальнейшие
исследования

Использованные источники

- Anand N., Daft Richard L., What is the Right Organization Design? // *Organizational Dynamics* (2007), Vol. 36 No. 4, pp. 329-344.
- Chaston Ian, Small firm performance: assessing the interaction between entrepreneurial style and organizational structure // *European Journal of Marketing* (1997), Vol. 31 No. 11/12, pp. 814-831.
- Dahlstrom Kristina, Ekins Paul, Combining economic and environmental dimensions: Value chain analysis of UK iron and steel flows // *Ecological Economics* (2006), Vol. 58 No. 3, pp. 507-519.
- Dyer Jeffrey H. Et al., Splitting the Pie: Rent Distribution in Alliances and Networks // *Managerial and Decision Economics* (2008), Vol. 29 No. 2/3, pp. 137-148.
- Fabbe-Costes Nathalie, Lancini Agnès, Gestion inter-organisationnelle des connaissances et gestion des chaines logistiques: enjeux, limites et defis // *Management & Avenir* (2009), Vol. 24, pp. 123-145.
- Hafeeza K. et al., Systems design of a two-echelon steel industry supply chain // *International Journal of Production Economics* (1996), Vol. 45 No. 1-3, pp. 121-130
- Hinterhuber Hans H., Levin Boris M., Strategic Networks - The Organization of the Future // *Long Range Planning* (1994), Vol. 27 No. 3, pp. 43-53.
- Klibi Walid, Martel Alain, Guitouni Adel, The design of robust value-creating supply chain networks: A critical review // *European Journal of Operational Research* (1 June 2010), Vol. 203 No. 2, pp. 283-293.
- Koufteros Xenophon A. et al., An Empirical Assessment of a Nomological Network of Organizational Design Constructs: From Culture to Structure to Pull Production to Performance // *Int. J. Production Economics* (2007), Vol. 106 No. 2, pp. 468-492.
- Kulmala Harri I., Lönnqvist Antti, Performance measurement of networks: towards a non-financial approach // *International Journal of Networking and Virtual Organisations* (2006), Vol. 3 No. 3, pp. 299-315.
- Matthews Austin, The steelplant of the future. Future iron- and steelmaking together with upstream marketable products // *Ironmaking and Steelmaking* (2006), Vol. 33 No. 5, pp. 367-371.
- Miles Raymond E. et al., Organizing in the knowledge age: anticipating the cellular form // *Academy of Management Executive* (1997), Vol. 11 No. 4, pp. 7-24.
- Miles Raymond E., Snow Charles C., Causes of failure in network organizations // *California Management Review* (Summer 1992), Vol. 34 No. 4, pp. 53-72.
- Möller Kristian K., Halinen Aino, Business Relationships and Networks: Managerial Challenge of Network Era // *Industrial Marketing Management* (1999), Vol. 28 No. 5, pp. 413-427.
- Möller Kristian, Rajala Arto, Rise of strategic nets - New modes of value creation // *Industrial Marketing Management* (2007), Vol. 36, pp. 895-908.
- Möller Kristian, Svahn Senja, Managing strategic nets. A capability perspective // *Marketing Theory* (2003), Vol. 3 No. 2, pp. 209-234.
- Nagurney Anna, A system-optimization perspective for supply chain network integration: The horizontal merger case // *Logistics and Transportation Review* (January 2009), Vol. 45 No. 1, pp. 1-15.
- Ouelhadja D. et al., Inter-agent cooperation and communication for agent-based robust dynamic scheduling in steel production // *Advanced Engineering Informatics* (2004), Vol. 18 No. 3, pp. 161-172.
- Podolny Joel M., Page Karen L., Network Forms of Organization // *Annual Review of Sociology* (1998), Vol. 24, pp. 57-76.
- Potter Andrew et al., The evolution towards an integrated steel supply chain: A case study from the UK // *International Journal of Production Economics* (2004), Vol. 89 No. 2, pp. 207-216.
- Roessl et al., Partner Assessment as a Key to Entrepreneurial Success: Towards a Balanced Scorecard Approach // *Journal of Enterprising Culture* (September 2008), Vol. 16 No. 3, pp. 257-278.
- Venkatesh V. G., Reverse Logistics: An Imperative Area of Research for Fashion Supply Chain // *Journal of Supply Chain Management* (Mar 2010), Vol. 7 No. 1/2, pp. 77-89
- Zapfel Gunther, Wasner Michael, Warehouse sequencing in the steel supply chain as a generalized job shop model // *International Journal of Production Economics* (2006), Vol. 104 No. 2, pp. 482-501.
- Попов Н.И., Третьяк О.А., Управление Сетями: Новые Направления Исследований // *Российский Журнал Менеджмента* (2008), том 6 № 4, С. 75-82.

Вопросы