

Sadržaj

Predgovor xiii

Vodič za čitatelje xx

1. dio **Privatni sektor i siromaštvo:**
 napredak tijekom razdoblja 2004.-2009. 1

Novi Privatni sektor i siromaštvo: napredak tijekom
uvod razdoblja 2004.-2009. 3

Uloga privatnog sektora 24

Koga i što predstavlja dno ekonomske piramide?.....

Što smo naučili? 6

Dno piramide kao poslovna prilika 8

Ključne pouke iz eksperimenata.....11

Poslovanje i Novi društveni ugovor 18

Demokratizacija trgovine: izazov za 21. stoljeće 20

2. dio **Izvorni tekst knjige 25**

1. poglavlje **Tržište na dnu ekonomske piramide 27**

Moć prevladavajućeg mišljenja..... 30

Priroda tržišta DEP-a..... 34

Na DEP-u se može zaraditi novac..... 34

Pristup tržištima DEP-a..... 37

Tržišta DEP-a imaju svijest o brendu 38

Tržište DEP-a je povezano..... 38

Potrošači s DEP-a spremno prihvaćaju naprednu tehnologiju..... 39

	Potreba za razvojem tržišta	40
	<i>Podajte ljudima sposobnost potrošnje.....</i>	<i>40</i>
	<i>Potreba za novim dobrima i uslugama.....</i>	<i>43</i>
	<i>Dostojanstvo i izbor.....</i>	<i>44</i>
	<i>Povjerenje je osnovni preduvjet.....</i>	<i>45</i>
	Blagodati za privatni sektor	46
2. poglavlje	Proizvodi i usluge za DEP	47
	Filozofija razvoja proizvoda i usluga za DEP	48
	Dvanaest načela inovacije za tržišta DEP-a	49
	Realizacija	52
	1. <i>Omjer cijene i kvalitete.....</i>	<i>52</i>
	2. <i>Inovacija: hibridi.....</i>	<i>54</i>
	3. <i>Razmjor operacija</i>	<i>56</i>
	4. <i>Održivi razvoj: prihvatljivo za okoliš.....</i>	<i>57</i>
	5. <i>Sagledajte funkcionalnost: Razlikuje li se DEP od razvijenih tržišta.....</i>	<i>58</i>
	6. <i>Inovacija procesa</i>	<i>61</i>
	7. <i>Dekvalifikacija rada.....</i>	<i>63</i>
	8. <i>Obrazovanje potrošača</i>	<i>65</i>
	9. <i>Industrijsko oblikovanje usprkos nenaklonjenoj infrastrukturi.....</i>	<i>66</i>
	10. <i>Korisnička sučelja</i>	<i>67</i>
	11. <i>Distribucija: pristup potrošaču</i>	<i>68</i>
	12. <i>Tržišta DEP-a nam u biti omogućuju</i> <i>da se suprotstavimo uvriježenim pogledima</i> <i>na isporuku proizvoda i usluga.....</i>	<i>69</i>
	Zaključak.....	70
3. poglavlje	DEP: globalna prilika	73
	Angažiranje DEP-a	74
	Prilike za lokalni rast.....	76
	<i>Učenje kako rasti.....</i>	<i>76</i>
	Lokalne inovacije i globalne prilike.....	78
	Rješenja s DEP-a za razvijena tržišta.....	79
	Pouke MNC-a izvučene na tržištima DEP-a	81

	<i>Ovisnost o kapitalu</i>	81
	<i>Održivi razvoj</i>	83
	<i>Inovacije</i>	83
	Trošak upravljanja.....	84
	Učenje o življenju unutar mreže različitih odnosa.....	87
4. poglavlje	Ekosustav za stvaranje bogatstva	89
	Tržišni ekosustav.....	91
	Ekosustav za zemlju u razvoju.....	92
	Učenje o nepovredivosti ugovora.....	94
	Eliminiranje nepoštenih odredbi u ugovorima	95
	Izgradnja sposobnosti samouprave među siromašnima....	98
5. poglavlje	Dokidanje korupcije:	
	Sposobnost transakcijskog upravljanja	107
	Jesu li siromašni doista siromašni	107
	Sposobnost transakcijskog upravljanja (TGC)	110
	Izgradnja TGC-a	112
	Priča o elektroničkoj javnoj upravi indijske države Andhra Pradesh	113
	eSeva.....	116
	Centar dobrog vladanja.....	118
	Prepreke	121
	Pouke izvučene iz eksperimenta u Andhra Pradeshu	122
	Dodatak: Popis usluga eSeva.....	124
6. poglavlje	Razvoj kao transformacija društva	126
	Razvoj kao transformacija društva	126
	Rušenje komunikacijskih prepreka	129
	Unapređenje sposobnosti potrošača DEP-a	132
	Pristupanje izvorima znanja.....	132
	Identitet za pojedinca	133
	Žene su ključne za razvoj.....	134
	Nadolazeća dioba vlasti.....	134
	Pravi test: od piramide do dijamanta	135

3. dio	Reakcije glavnih izvršnih rukovoditelja	
	na koncept i knjigu	141
	Microsoft.	140
	Bharti Airtel – Osnazivanje sela Indije	141
	Reuters Market Light i	
	Bogatstvo na dnu piramide	143
	Royal DSM	146
	ING	148
	Ključne poslovne inicijative	148
	ING Vysya Bank	149
	Nadzor i dodatne usluge.....	149
	Studija slučaja: Bankarske usluge	
	za ruralni segment stanovništva u Indiji,	
	dosad „nepokrivenog bankama”.....	149
	GlaxoSmithKline.	157
	Unilever.	159
	Dobro poslovati čineći dobro.....	159
	Philips Electronics – Poboljšanje zdravlja i	
	blagostanja u Bazi ekonomske piramide	161
	Sveučilište u Maastrichtu	165
	Upravljačko obrazovanje za siromašne:	
	Priča o Školi menadžmenta u Maastrichtu	165
	<i>Pružiti obrazovanje u menadžmentu svjetske kvalitete</i>	
	<i>za samo dio troška ekvivalentnih upravljačkih škola</i>	
	<i>svjetske razine na Zapadu.</i>	<i>166</i>
	<i>Pružiti relevantan sadržaj u okviru programa</i>	
	<i>u zemljama u razvoju</i>	<i>167</i>
	<i>Financijski izvori za školarine studenata</i>	<i>168</i>
	Acumen Fund	169

4. dio	Studije slučajeva i komentari CEO-a	171
	Jaipur Rugs: povezivanje ruralne Indije	
	s globalnim tržištima	175
	Uvod	175
	Najniža razina globalnog nabavnog lanca	176
	Povijest kompanije i njen opis	176
	Ekosustav Jaipur Rugs	177
	<i>Kompanija Jaipur Rugs (Jaipur Rugs Company, JRC)</i>	178
	<i>Jaipur Rugs, Incorporated (JRI)</i>	179
	<i>Bhoomika Wools</i>	179
	<i>Jaipur Rugs Foundation (JRF)</i>	179
	Sastavni dijelovi poslovnog sustava	179
	<i>Duboko ukorijenjeni odnosi</i>	179
	<i>Pokretani socijalnim vrednotama</i>	180
	<i>Smanjenje ovisnosti o kapitalu</i>	180
	<i>Tehnička arhitektura</i>	181
	Upravljački tim	182
	<i>N. K. Chaudhary, predsjedavajući</i>	182
	<i>Obitelji</i>	182
	<i>Terenska uprava</i>	183
	Proizvodnja	184
	<i>Nabava repromaterijala</i>	186
	<i>Prerada vune</i>	186
	<i>Lokacije tkanja</i>	191
	<i>Završna obrada</i>	191
	<i>Modeli angažiranja tkalaca</i>	191
	Tehnička arhitektura	194
	<i>Logistika proizvodnog procesa</i>	194
	<i>Ustrojavanje kvalitete</i>	196
	<i>Informacijska tehnologija</i>	198
	<i>Mreže ljudi i komunikacija</i>	199
	Osposobljavanje i pitanja društvenog značaja	199

<i>Promidžba liderstva i poduzetništva</i>	199
<i>Obuka</i>	200
<i>Radne procedure</i>	201
Kratki prikaz Prodaje i proizvoda	202
Budući ciljevi i izazovi	204
Casas Bahia: Maloprodaja za siromašne	207
Dopuna: Casas Bahia	216
<i>Lanac je otvorio trgovinu u Paraisópolisu</i>	217
<i>Virtualna trgovina</i>	218
CEMEX: Kuće za siromašne	219
Dopuna o CEMEX-u: Patrimonio Hoy	234
<i>Sadašnji modus operandi</i>	234
<i>Postignuća</i>	235
<i>Zemljopisni obuhvat</i>	235
<i>Učinci i međunarodne nagrade</i>	236
<i>Izazovi – partnerstva</i>	238
<i>Postojeća postignuća i prilike</i>	239
CEMEX-ov napredak	241
<i>Mejora tu Calle – Pобољшај svoju ulicu</i>	241
<i>Microempresarios – Mikropoduzetnici</i>	243
<i>Centros Productivos de Autempleo (CPA-ovi) –</i> <i>Proizvodni centri za samozaposljavanje</i>	244
<i>Zaključak</i>	245
Dodatak	246
Hindustan Unilever: Sapun Lifebuoy	249
Hindustan Unilever: jodirana sol (Annapurna Salt)	261
Dopuna slučajeva Hindustan Unilevera	270
I. <i>Projekt Shakti</i>	270
II. <i>Izazov pribavljanja sigurne vode za piće</i>	272
III. <i>Lifebuoy Swasthya Chetna – Obrazovanje</i> <i>o zdravlju i higijeni</i>	273

Jaipur Foot: Ortopedska pomagala za siromašne slojeve.	275
Dopuna slučaja Jaipur Foot	279
Očna klinika Aravind: najvredniji poklon.	283
Dopuna: Očna skrb Aravind	289
<i>Mobilni pregled dijabetičke retinopatije</i>	<i>292</i>
<i>Školski dijagnostički kampovi</i>	<i>293</i>
<i>Povećanje opsega usluga razvijanjem poslovnih modela i širenjem na sjeverni dio Indije</i>	<i>294</i>
<i>LAICO – Lions Aravindov institut za oftalmologiju društvene zajednice</i>	<i>295</i>
<i>AuroLab</i>	<i>296</i>
<i>Istraživački institut za bolesti oka dr. G. Venkataswamyja</i>	<i>297</i>
<i>Obuka</i>	<i>297</i>
<i>Očna banka</i>	<i>298</i>
<i>IT usluge</i>	<i>298</i>
ICICI: Financijske usluge za siromašne.	299
Dopuna: Banka ICICI	315
1. <i>Mikrokredit i Model poslovnog posredovanja</i>	<i>316</i>
2. <i>Financiranje poljodjelaca</i>	<i>318</i>
3. <i>Mikroosiguranje (Zdravstveno i drugo) i Mikrosistemski ulagački planovi</i>	<i>318</i>
4. <i>Fondacija ICICI</i>	<i>319</i>
ITC e-Choupal: Tehnologija za siromašne.	321
Dopuna: ITC e-Choupal	339
1. <i>Zamisao u osnovi e-Choupala</i>	<i>339</i>
2. <i>Evolucija e-Choupala</i>	<i>340</i>
3. <i>Načela operacionalizacije e-Choupala</i>	<i>341</i>
4. <i>Vizija e-Choupala</i>	<i>343</i>
Voxiva: zdravstvena upozorenja za sve	345
Dopuna: Voxiva	354