

ВИРТУАЛЬНЫЕ ТОРГОВЫЕ ПЛОЩАДКИ

НА РЫНКЕ ЭЛЕКТРОННЫХ КОМПОНЕНТОВ

Онлайновые (Интернет-) продажи на мировом рынке электронных компонентов устойчиво растут. Согласно исследованиям консалтинговой компании e-Business W@tch (e-BW), на сегодняшний день наибольший объем Интернет-продаж приходится на долю электронных компонентов (рис. 1). Использование Интернета для закупки электронных комплектующих позволяет компаниям существенно снизить затраты на установление контактов, логистику и складирование, расширяет выбор поставщиков, упрощает финансовые процедуры.

Львиная доля Интернет-торгов электронными компонентами проходит на виртуальных торговых площадках. Под термином виртуальная (или онлайн) торговая площадка (e-marketplace) подразумевается Интернет-сайт, где заключаются сделки между продавцом и покупателем, проводятся финансово-торговые транзакции. По принципу торговой системы такие площадки можно разделить на два типа: "бизнес для клиентов" (Business-to-Customer, сокращенно B2C) и "бизнес для бизнеса" (Business-to-Business – B2B). B2C-площадка – это электронный магазин (часто web-сайт фирмы-поставщика), где торги происходят в рамках контакта продавец – покупатель. При использовании этого ресурса клиент (как правило, конечный потребитель компонентов) ограничивается предложениями одной определенной компании.

В отличие от B2C, площадки типа B2B строятся по принципу двустороннего обмена между поставщиками и клиентами. Здесь в роли покупателя выступают независимые дистрибьюторы или крупные производители электронных систем, закупающие большой объем компонентов. B2B-площадка позволяет покупателю получать предложения по запрашиваемому компоненту от множества компаний всего мира. По данным e-BW, 94% поставщиков, занимающихся онлайн-торговлей электронными компонентами, используют Интернет-сайт своей компании в качестве канала продаж, а 65% выставляют свои предложения на B2B-площадках.

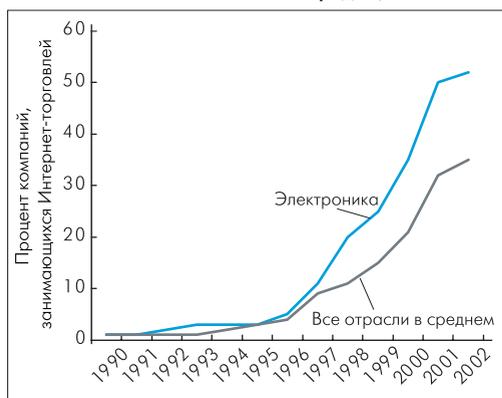
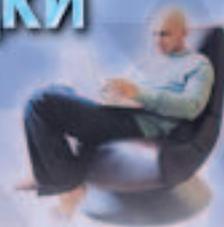


Рис. 1. Интернет в качестве инструмента торговли



Торговые B2B-площадки (табл. 1) поддерживаются либо компаниями-посредниками, либо фирмами, предоставляющими платный доступ к своей базе данных. Пример такого посредника – фирма Usbid, самостоятельно продающая на американских торговых площадках компоненты, хранящиеся в предлагаемой базе данных.

Один из старейших американских независимых дистрибьюторов – компания PartMiner – также выступает посредником между потребителем и более чем 6000 поставщиками по всему миру. Зарегистрировавшись на сайте компании, можно бесплатно вести поиск по 20 крупнейшим дистрибьюторам и получать доступ к технической библиотеке, хранящей описания свыше 15 млн. электронных компонентов, выпускаемых более чем 2000 производителей. Кроме того, компания предоставляет платные услуги, воспользовавшись которыми можно вести поиск компонента по его параметрам, получать информацию по комплектующим, снятым с производства, рекомендации по применению компонентов и доступ к подробным техническим описаниям.

Площадка Virtual Chip Exchange, поддерживаемая немецкой компанией Consumer Eelectronic, ориентирована на посредничество между покупателями и производителями, потребляющими микросхемы и располагающими их излишками. При этом суммарная стоимость этих микросхем, по оценкам компании, должна быть не менее 30 млрд. долл. В базе данных площадки содержится информация о продаваемых излишках 150 тыс. производителей OEM. Годовой оборот компании превышает 80 млн. долл.

Еще одна американская площадка – netCOMPONENTS – предоставляет платный доступ к базе предложений более чем 1200 франчайзинговых и независимых дистрибьюторов, располагающих складскими запасами компонентов более чем 19 млн. наименований. Компания не поддерживает своим сервисом продажу электронных компонентов, а служит платформой, где пользователям предоставляются точное название компонента, необходимые сведения о производителе и поставщике, дате его выпуска и количестве имеющихся в наличии компонентов.

Площадки BrokerForum и IC Source предоставляют аналогичные Net Components услуги, но их интерфейс позволяет автоматизировать процесс ознакомления с условиями поставки (цены, сроки) конкретных поставщиков.

Таблица 1. Основные виртуальные торговые B2B-площадки на рынке электронных компонентов

Площадка	Сайт	Год основания	Доступ	Число занятых	Число поставщиков
Usbid	http://www.usbid.com	1998	Бесплатный	70	>2000
PartMiner	http://www.freetradezone.com	1993	Бесплатный	550	>6000
Virtual Chip xchange	http://www.virtualchip.com/	1997	Бесплатный	50	>150000
IC-Mart	http://www.icmart.net/	1998	Бесплатный	23	> 8000
Trader First	http://www.traderfirst.com	2000	Платный	–	н/д
Net Components	http://www.netcomponents.com	1997	Платный	–	>1200
ChipsTrader	http://www.chipstrader.com/	2002	Платный	–	>3500
BrokerForum	http://www.brokerforum.com/	1996	Платный	–	>3000
IC Source	http://icsource.com/	1996	Платный	–	>3500
Hi-Tech Parts	http://hitechparts.com/	2002	Платный	–	>1200

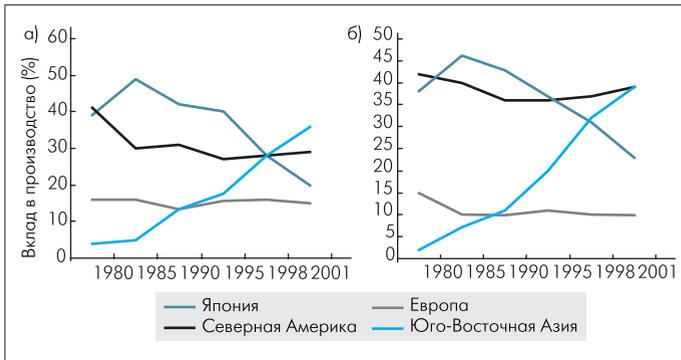


Рис.2. География мирового рынка полупроводниковых компонентов

Доступ к площадке BrokerForum позволяет вести поиск по базе более чем 3000 поставщиков, содержащей сведения о свыше 11 млн. компонентов практически всех мировых производителей. Для брокеров и дистрибьюторов электронных компонентов BrokerForum предоставляет возможность бесплатной загрузки списка склада. Площадка IC Source располагает данными о компонентах 14 млн. наименований, предлагаемых более чем 3500 поставщиками. В отличие от BrokerForum, поставщики размещают предложения платно, что предотвращает появление на сайте ложной информации. Кроме того, площадка позволяет знакомиться с отзывами клиентов о зарегистрированных поставщиках и вводить комментарии по поводу качества их работы.

В последние годы на рынке электронных компонентов наметилась тенденция к устойчивому укреплению позиций азиатских фирм. Нарастание производства при одновременном перераспределении собственности в пользу фирм, расположенных в странах Юго-Восточной Азии (Тайвань, Сингапур, Гонконг, Филиппины, Малайзия, Южная Корея, Индонезия, Китай), происходило на фоне стагнации экономики, в том числе и производства полупроводниковых приборов Северной Америки и Европы, а также его резкого спада в Японии (рис.2). В 2002 году азиатские компании, производящие изделия электроники, опередили Европу по активности участия в электронной торговле (рис. 3). Устойчивый рост отрасли электроники этих стран инициировал и бурное развитие виртуальных торговых площадок.

Ведущая азиатская торговая площадка Trader First расположена в Гонконге. Наряду с предоставлением данных о поставщиках, предлагающих необходимые компоненты, зарегистрированный клиент может воспользоваться дополнительным сервисом, в который входит получение информации о последних предложениях и покупках в хронологическом порядке; получение списка дефицитных, часто запрашиваемых и часто просматриваемых компонентов; списка из 13000 компонентов с их кратким техническим описанием. Южнокорейская компания IC-Mart, подобно Usbid, позволяет пользователю искать компонент по наименованию и, выбрав интересующее предложение, послать запрос на котирувание, которое компания проводит самостоятельно. В базе площадки содержатся предложения более 8000 поставщиков. Молодая азиатская компания ChipsTrader предоставляет услуги, подобные BrokerForum и IC Source. Ее площадка содержит предложения более 3500 поставщиков и ежедневно обрабатывает более 5000 запросов.

Одно из препятствий развитию виртуальных торговых площадок на рынке электронных компонентов – недобросовестные поставщики. Нарушение сроков поставки, повышение цен после размещения заказа или продажа некачественного товара может ждать любого клиента, покупающего электронику на независимой площадке. Чтобы устранить подобные неприятности, в 1996 году дистрибьюторами была создана Международная ассоциация посредников по торговле изделиями электроники – ERAI (Electronic Resellers Association International).

Члены ассоциации получают еженедельный отчет по проблемным ситуациям в отрасли и имеют доступ к базе данных, хранящей архив всех зафиксированных проблемных случаев. Членами ERAI, в свою очередь, была организована торговая площадка Hi-Tech Parts. Ее участники (более 1200 поставщиков) тщательно контролируются ассоциацией на соответствие нормам этики и профессионализма.

Российский рынок электроники, хоть и с запозданием, но следует общемировым тенденциям. Сегодня на рынке работают несколько электронных торговых B2B-площадок, и большинство производителей и дистрибьюторов имеют корпоративные сайты. Но пока они не лишены серьезных недостатков. Так, интерфейс площадки e-info, объединяющей более 250 производителей и поставщиков электронных компонентов, не позволяет проводить запрос по необходимому компоненту с сайта, а большая часть размещаемой поставщиками информации – недостоверная или неполная.

Система самообслуживания Interself позволяет покупателям самостоятельно вести поиск импортных компонентов на зарубежных складах дистрибьюторов, он-

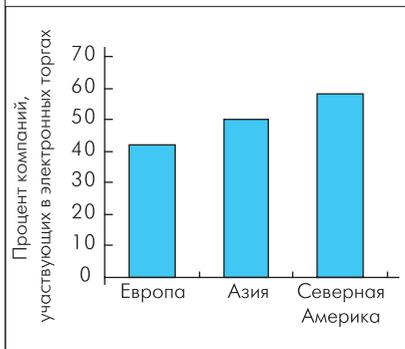


Рис.3. Участие компаний электроники в электронной торговле

лайновых торговых площадках и производителей. Но работа в этой системе в российских условиях осложнена языковыми барьерами, низким качеством Интернет-обслуживания и высокими ценами, выставляемыми на сайтах дистрибьюторов.

По мнению международной консалтинговой компании А.Т. Картни,

проведшей всестороннее исследование 17 крупнейших онлайн-бирж, торгующих в России электронными компонентами, в ближайшем будущем выживут только те площадки, которые смогут обеспечить полноценную функциональную цепочку, включающую в себя три звена: содержание, сотрудничество и коммерцию. Под содержанием понимается необходимость поддержки площадкой технической базы комплектующих (библиотека описаний, рекомендации по применению, поиск замены), а под сотрудничеством – оказание клиенту консультационных услуг по максимально широкому спектру вопросов (от надежности поставщика до методов поставки). К сожалению, опыт показывает, что современные российские виртуальные площадки сосредоточились только на последнем звене цепочки – коммерции.

m.gudin@vital-ic.com
main@vital-ic.com