АНТИКРИЗИСНАЯ ПЛОЩАДКА

СЕГОДНЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА МНОГИЕ РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ СТРЕМЯТСЯ К ЭКОНОМИИ И ОПТИМИЗАЦИИ ИЗДЕРЖЕК. ОДИН ИЗ СПОСОБОВ РЕАЛИЗОВАТЬ ЭТИ ПЛАНЫ — ПЕРЕЙТИ НА ТОРГИ В ЭЛЕКТРОННЫХ ОНЛАЙНОВЫХ СИСТЕМАХ. ЭКСПЕРТЫ И УЧАСТНИКИ РЫНКА ЭЛЕКТРОННОЙ B2B-ТОРГОВЛИ ПОЛАГАЮТ, ЧТО ОТКРЫТОСТЬ И ПРОЗРАЧНОСТЬ ТОРГОВ В ОНЛАЙНОВЫХ СИСТЕМАХ ТАКЖЕ ПОМОГУТ ПРЕОДОЛЕТЬ КРИЗИС ДОВЕРИЯ НА РЫНКАХ, ПОВЫСИТЬ ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КОМПАНИЙ. КЛАВДИЯ ЩУР

ИЗМЕНЯЮЩИЙ КРИЗИС Хотя, по прогнозам экспертов, глобальный финансовый кризис, спровоцировавший значительное падение мировых цен на сырье и породивший волну недоверия на фондовых рынках, пока не достиг дна, многие российские компании в самых различных отраслях промышленности уже сейчас ощутили на себе его негативное воздействие. В первую очередь пострадали компании, работа которых связана с сырьевым сектором,— нефтегазовые, металлургические, строительные. Многие из них уже сейчас озаботились программами оптимизации издержек. Если раньше в условиях благоприятной рыночной конъюнктуры экономия на издержках не значилась среди их приоритетов, теперь многие из них сокращают кадровые, операционные и накладные расходы, чтобы повысить собственную ликвидность. Частичную экономию на всех этих составляющих дает перевод закупочной деятельности компании в систему электронных торгов.

Во время кризиса перед компаниями встает ряд задач. Главная из них — сохранить конкурентоспособность товара на фоне всеобщего недоверия и экономии и оптимизировать издержки. Для их решения производителям необходимо предложить лучшую цену. Они могут это сделать, снизив себестоимость товара, например купив по оптимальной цене исходные материалы, из которых он производится. Далее необходимо найти новые рынки сбыта для товара. Когда рынок сбыта узок или ограничен, у компании меньше возможностей для реализации товара. Если же она выходит на широкую площадку с большим количеством участников, то возможностей продать товар нередко становится на порядок больше.

Андрей Черногоров, директор по маркетингу компании SETonline (оператор электронной площадки setonline), отмечает, что промышленные предприятия сегодня вынуждены более чутко относиться к своим издержкам: «Отрасли, которые последние годы интенсивно росли за счет конъюнктурных аспектов, сегодня будут обращаться к услугам электронных площадок».

«Финансовый кризис, как снежный ком, вовлекает одну отрасль за другой,— говорит Александр Бойко, председатель совета директоров ООО „Центр развития экономики“ (оператор одной из крупнейших электронных торговых площадок — B2B-Center).— Всеобщий кризис недоверия остановил строительный рынок. Строители перестали покупать арматуру, и это повлияло на металлургию. Вслед за металлургами пострадали угольщики: окатыш перестали закупать. Все это затронуло транспортников, которые стали меньше перевозить грузов. Вот цепная реакция кризиса».

«В отсутствие кризиса в традиционных отраслях, где у поставщиков давно сложились все связи, попытки изменить их структуру вряд ли будут эффективными,— полагает Антон Никольский, исполнительный директор Национальной ассоциации участников электронной торговли.— Нет волатильности цен, предлагаемых поставщиками. Когда наступает кризис, волатильность растет, меняется структура поставщиков. Те, у кого нет электронных систем, привязаны к существующим поставщикам и не видят вариантов, которые могли бы в текущей ситуации помочь им оптимизировать расходы на закупках».

НИКОЛАЙ ЦЫГАНОВ

ГЛОБАЛЬНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС УЖЕ ЗАТРОНУЛ СТРОИТЕЛЬНУЮ ОТРАСЛЬ В РОССИИ

ЭЛЕКТРОННАЯ ПОМОЩЬ Практически любая электронная торговая площадка позволяет решить эти проблемы. На крупных площадках, как правило, представлены тысячи компаний, ежедневно проводятся сотни сделок. Просто зарегистрировавшись в электронной системе, компания может получить доступ к информации о новых производителях, поставщиках, рынках сбыта, о реальном соотношении спроса и предложения на различных рынках.

По мнению Марка Штилкинда, директора отдела по управлению эффективностью бизнеса PricewaterhouseCoopers, метод электронной торговли больше всего подходит для продаж и закупок товаров со стандартной спецификацией, предлагаемых множеством предприятий (например, металлы). «Покупателю не нужно прилагать множество усилий, чтобы сравнивать различные предложения, да и продавцам легче находить спрос на стандартный, пользующийся спросом товар. Основным преимуществом электронной торговли в России является доступ к широкому кругу потенциальных поставщиков и, соответственно, возможность получения более выгодных условий сделки»,— уточняет Марк Штилкинд.

С ним соглашается и Александр Бойко: «Как может поступить компания, если ей приходится отказаться от сбы- →

ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА СЕГМЕНТА B2B ПО ИТОГАМ 2005 ГОДА (%) ИСТОЧНИК: DISCOVERY RESEARCH GROUP.

ВО ВРЕМЯ КРИЗИСА ПЕРЕД КОМПАНИЯМИ ВСТАЕТ РЯД ЗАДАЧ. ГЛАВНЫЕ ИЗ НИХ — СОХРАНИТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТОВАРА НА ФОНЕ ВСЕОБЩЕГО НЕДОВЕРИЯ И ЭКОНОМИИ И ОПТИМИЗИРОВАТЬ ИЗДЕРЖКИ. ПРАКТИЧЕСКИ ЛЮБАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВАЯ ПЛОЩАДКА ПОЗВОЛЯЕТ РЕШИТЬ ЭТИ ПРОБЛЕМЫ

↑