



همچنین این امکان برای تامین‌کنندگان بسته وجود می‌آید تا تسهیلات و خدمات یکپارچه‌تری متناسب با نیازمندیهای هر خریدار عرضه کنند. به‌طور نمونه، بر طبق تحقیق و بررسی تازه‌ای که توسط گلدمن ساکس (GOLDMAN SACKS) انجام گرفته است،

ارائه شده را به‌دازند. چنین بازارهایی تقریباً در همه بخشهای صنعت وجود دارند. طلا به‌داران این بازارهای رقابتی آن دسته از مشاغلی بوده‌اند که بر اوضاع استیلا داشته و استطاعت میلیونها دلار سرمایه‌گذاری اولیه لازم را دارند. می‌توان برای جبران کسری از هزینه سایت‌های اولیه،

# بازارهای تجارت الکترونیکی

منبع: INTERNATIONAL TRADE FORUM APRIL 2000

مترجم: رضا مؤمن‌خانی

خریداران ۱۰ تا ۳۰ درصد کاهش هزینه ورودی (مواد اولیه) تامین‌کنندگان ۵ تا ۲۰ درصد کاهش در هزینه‌های فروش را گزارش کرده‌اند. شرکتهای حمل‌ونقل نیز از این موضوع بهره جسته‌اند زیرا به این ترتیب امکان بازگویی در راه بازگشت برایشان به‌وجود آمده است. در این میان سرمایه‌گذاری‌هایی که ارتباطات، سلسله مراتب و فرایندهای داخلی خود را براساس نیاز به یک محیط دیجیتال بازسازی کردند، پیش از همه سود بردند. آنها قادر به اداره کل زنجیره‌های عرضه خود از طریق اینترنت بوده و از فرایند سنتی خرید - نگهداری - تولید - نگهداری - فروش به مدل فروش - ارجاع کار به منبع - سرهم کردن - کشتی ارتقا یافتند. به عبارت دیگر آنها اساس کار خود را به جای ذخیره موجودی کالا بومینای سفارش قرار داده‌اند.

## از بازارها تا مراکز مبادلات تجاری اینترنتی

بازارهای تجارت الکترونیکی در اشکال گوناگونی ظاهر می‌شوند. اصطلاحی که امروزه

بازارهای کوچکتری ساخت که موجبات برقراری ارتباط بین صنوف تجاری موجود را فراهم می‌آورد. در کشورهایی که زنجیره‌های ارتباطی کند و نامطمئن هستند کاربران عاقبت‌اندیش ممکن است مجبور شوند تا در کشور دیگری اجازه دستیابی موقت به یک سایت را درخواست کنند و یا حتی مجبور به سرمایه‌گذاری در یک روزنه ارتباط ماهواره‌ای بسیار کوچک (VSAT) به صورت شخصی و یا شراکتی شوند (روشی که توسط مشاغل و حرفه مربوطه در نپال به کار گرفته شد).

## چرا تحول؟

تغییرات بزرگی در هزینه معاملات و نیز راه‌روش مبادلات در حال وقوع است. فناوری‌های جدید این امکان را برای خریداران به‌وجود می‌آورد تا به‌طور همزمان با تعداد زیادی از تامین‌کنندگان در ارتباط باشند. این امر به کاهش قابل توجه در قیمت‌ها، چرخه زمانی سفارشات و نیازمندیهای سرمایه‌گذاری کاری و همچنین کارایی و اثربخشی چشمگیری منجر می‌گردد.

در هر بازاری که شما کالای خود را بدان صادر می‌کنید یک انقلاب بزرگ در حال وقوع است که عملکرد موسسات پشتیبان (حمایت‌کننده) تجاری (TSI) را دستخوش تغییر خواهد ساخت.

جایگاه این تحول بازارهای کسب‌وکار تجاری - تجاری (B2B) است. این بازارها همه شرکاء و خدمات مرتبط با تجارت بین‌المللی از قبیل: تامین‌کنندگان، خریداران، فرستندگان دریایی کالا، لجستیک (پشتیبانی)، خدمات (سرویسهای) بازرسی اخبار بازاریابی و کاربریهای نرم‌افزار را که موجب سهولت در امور تولید، خرید و فروش می‌گردند را در یک محل گرد هم آورده‌اند.

اساساً بازارهای تجارت الکترونیکی معادل مجازی یک بازار شهری هستند؛ بازاری که به روی خریداران و تامین‌کنندگان هر نقطه از دنیا که به اینترنت دسترسی داشته باشند، باز است. در واقع هدف آن است که بازار تجارت الکترونیکی آن‌قدر سهل الوصول و کارآمد باشد تا خریداران و فروشندگان با اشتیاق، هزینه خدمات

ایجاد کنید و فعالیتهای موفقیت‌آمیز را انتشار دهید. اطمینان دهید که هرگونه اطلاعات تهیه شده برای استفاده خریداران بالقوه و سرمایه‌گذاران خارجی به‌روز و کامل است.

۶ - خدمات سنتی و قدیمی خود را بر روی اینترنت ارائه کنید: سایت خود را به منزله یک فروشگاه درمحل توقف ایجاد کنید تا خریداران و فروشندگان اطلاعات موردنیاز خود را یکجا بیابند. خدمات کاغذی سنتی خود را بر روی شبکه منتقل کنید؛ برای نمونه گواهینامه مبدأ - استانداردهای بسته‌بندی و کیفیت و

تقاضانامه‌های گواهینامه بهداشت گیاهان را روی شبکه اینترنت ارائه دهید. از دیگر خدماتی که با هزینه اندک می‌توان به صادرکنندگان ارائه کرد عبارتند از: حساب‌گراها (ماشینهای حساب) نرخ مبادلات ارزی، تسخذه‌کننده‌های خبری و مسیرهای کشتیرانی.

۷ - همکاری با سایت‌های ویژه صنعتی را تشویق کنید. خریداران بین‌المللی بدون درنظرگرفتن موقعیت جغرافیایی سایت درمیان سایت‌های صنعتی به جستجو می‌پردازند. لذا در توسعه همکاریها و روابطی که صادرکنندگان شما را در سایت‌های مبادلات ویژه صنعتی قابل قبول قرار می‌دهند، بکوشید. هنگامی که صادرکنندگان به سرمایه‌گذاری در سایت اینترنتی خود می‌پردازند، و نیز هنگامی که بهتر است از طریق بازارهای موجود کار کنند، در تصمیم‌گیری به آنها باری رسانید.

۸ - به توسعه نرم‌افزار محلی و محتوای آن همت گمارید. یکی از فرآورده‌های جانبی استفاده روزافزون تقاضای بیش از حد برای سرویس‌های نرم‌افزار اینترنت در حیطه زبانها و فرهنگ‌های بومی است. البته بهتر است بتوانید این تقاضا را در داخل کشور خود مرتفع سازید.

۹ - در کمین فرصت‌های آداری باشید. لازم است موسسات پشتیبانی تجاری مترصد فرصت‌های صادراتی جدیدی که ناشی از پیشرفتهای تکنولوژیکی است باشند و می‌توانند به بازگشت سریع به سرمایه‌گذاری در آموزش تکنولوژی اینترنت توجه و تذکر دهند. برای نمونه، شرکت‌های موجود در کشورهای درحال توسعه می‌توانند از طریق زنجیره‌های ارتباطی اینترنت برای شرکت‌های مشتری که در گوشه دیگری از دنیا هستند، سرویس‌های اجرایی، فعالیتهای مرکز خدمات خرید و مشتری را فراهم آورند. □

تأمین‌کنندگان محلی اشتراک مساهمی کنید. صادرکنندگان باید بدانند که چگونه بیشترین بهره را از تکنولوژی‌های جدید به‌دست آورند. آموزش باید درجهت انطباق تجارت و فعالیتهای تولید در اقتصاد دیجیتال گام بردارد و برای تحقق این مهم از مراکز حراج و مبادلات تجاری بهره‌گیر و مزایده‌هایی با جزئیات فنی و مالی مجزا با کاربردآسان مجرب و امنیت در شبکه فراهم آورد. تأمین‌کنندگان نیز باید به‌نوبه خود با تکنیک‌های تحقیق و جستجو در اینترنت، جمع‌آوری و تجزیه و تحلیل آمار مشتریان و ارزیابی کیفیت و صحت اطلاعات آشنا شوند.

۳ - تحقیق کنید و بر روی خط اینترنت اطلاعات ارائه دهید. تأمین‌کنندگان باید بدانند که کدامیک از مراکز مبادلات تجاری و منابع اطلاعاتی در پایگاه وب با صنعتشان در رابطه است. همچنین آنها نیازمند اطلاعاتی درباره خود مراکز مبادلات هستند ازجمله اینکه: سطح امنیت موجود چقدر است؟ چه میزان امکانات در دسترس است؟ شرایط عضویت چیست؟ و کدام خریداران عضو شبکه هستند. موسسات حمایت‌کننده از تجارت با انتخاب بهترین اطلاعات، ترکیب آنها و انتشار آنها به صادرکنندگان منطقه و کشورش قادر به پرکردن این نکات هستند.

۴ - از تکنولوژی اطلاعات به‌منظور افزایش کارایی زنجیره عرضه استفاده کنید. این مورد به شرکتها در بکارگیری تکنولوژی‌های اطلاعات درجهت کارایی بهتر اقداماتشان و در نتیجه انجام به موقع سفارشات صادراتی با خطاهای کمتر و کالاهای با کیفیت مناسب کمک می‌کند. بهتر است آموزش‌های عملی درجهت تبدیل اطلاعات چاپی روی کاغذ به اطلاعات دیجیتالی برای ادغام اقدامات لجستیک (پشتیبانی)، امور مالی و اطلاعات تولیدی و مدیریتی زنجیره‌ای از تأمین‌کنندگان انجام پذیرد. این کار به‌نوبه خود هماهنگی کارگاهها را در موارد سازمانی و مدیریتی برای صادرکنندگان و تأمین‌کنندگان آنها دربرخواهد گرفت. به‌منظور نیل به ظرفیت تولید لازم موردنظر خریداران بین‌المللی می‌توان تأمین‌کنندگان خرده‌پا را که از پتانسیل صادرات بهره‌مند هستند به تشکیل کنسرسیوم تشویق کرد.

۵ - اعتماد خریدار را نسبت به تأمین‌کنندگان محلی افزایش دهید. خدمات متمایز و داوری تأمین‌کننده و پایگاه اطلاعاتی مرجع و به روز

عموماً برای تمیز آنها از سایت‌های یک شرکت به کار گرفته می‌شود به «مرکز مبادله تجاری اینترنتی» (ITE) مشهور است. برخی از این مراکز تنها به یک بخش فرعی خاص صنعتی محدود می‌شوند مانند مرکز مبادلات بازافتی آفریقا.

مرکز مبادله تجاری به کشورهای صنعتی محدود نمی‌گردد. نمونه‌هایی نیز در پروه، پاراگوئه، تایلند، هند، چین، مغولستان، اوگاندا و دیگر کشورهای درحال توسعه پایه‌گذاری شده‌اند. اکنون بیش از ۱۰۰۰ مرکز مبادله تجاری درحال فعالیت هستند و تعداد بیشتری نیز در سال آینده روی خط قرار خواهند گرفت.

### آمادگی برای تجارت اینترنتی

در اولین نشست اجرویس مرکز تجارت بین‌المللی (ANNECY، اکتبر ۱۹۹۹) تعدادی از سازمانهای تبلیغاتی محلی عدم اعتماد خود را نسبت به سودمندی اینترنت به عنوان ابزاری کارآمد برای تجارت بین‌المللی ابراز داشتند. یک سال بعد، تردیدها برطرف گردید. اکنون مساله بر سر آن است که چگونه می‌توان از اینترنت برای تجارت موثرتر بهره‌برداری کرد؟

### ۹ گام عملی

۹ گام عملی وجود دارد که با بهره‌جویی از آن، مراکز مبادله تجاری می‌توانند صادرکنندگان کشور خود را با مزایای استفاده از اینترنت آشنا سازند.

۱ - درمورد اینکه کشور شما به چه نیاز دارد تا یک رقیب الکترونیکی باشد در رهبران و آژانس‌های بین‌المللی حساسیت ایجاد کنید. با سازمانهایی که به کسب‌وکارهای کوچک و بزرگ دست می‌زنند و نیز با آژانس‌های بین‌المللی همکاری داشته باشید. تحلیل کنید که کشور شما به چه نیاز دارد تا یک رقیب الکترونیکی باشد و با شرکای علاقه‌مند همکاری کنید تا آگاهی را درمیان مشاغل برانگیزید. نتایج خود را با تصمیم‌گیرندگان بین‌المللی درمیان بگذارید تا راه‌حلهای مناسبی بیابید. همزمان صادرکنندگان و شسکرکای آنها را از نیروهایی که تجارت الکترونیکی را به هر بخش صنعت هدایت می‌کنند، مطلع سازید. اطلاع‌رسانی می‌تواند از طریق کارگاهها، کنفرانسها و مجلات تجاری تخصصی صورت پذیرد.

۲ - با خریداران بین‌المللی به‌منظور آموزش