

ปีที่ ๒๒ ชกษ์เจียบแห่งโลกพานิชย์ อิเล็กทรอนิกส์

พันธ์ศักดิ์ ศรีทรัพย์.

“
ในหลายประเทศที่พัฒนาแล้วทั่วโลก หากมีการตั้งคำถามว่าใครยังไม่เคยสั่งซื้อหนังสือ ตำราเรียนซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์ หรือสินค้าต่างๆ ผ่านทางระบบออนไลน์บ้าง คงมีเพียงไม่กี่คนเท่านั้นที่อาจยังไม่เคย แต่เชื่อว่าเขาวิธีซื้อหนังสือผ่านระบบดังกล่าวเพียงแต่ยังไม่มีความจำเป็นและยังชอบที่จะซื้อของที่ผ่านการเห็นตัวสินค้าจริง ๆ หรือมีโอกาสสัมผัสก่อนเท่านั้นเอง

หลายคนในประเทศไทยมีประสบการณ์ซื้อ-ขายสินค้าผ่านระบบออนไลน์มากมายพอสมควร โดยเฉพาะอย่างยิ่งการสั่งซื้อหนังสือ ตำราเรียน และซอฟต์แวร์จากบริษัทชั้นนำในต่างประเทศ

เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจที่ไม่ค่อยดีนักของประเทศในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา ทำให้หลายบริษัทที่เคยสั่งซื้อหนังสือจากต่างประเทศเข้ามาจำหน่ายและเก็บสำรองไว้ ต้องลดจำนวนการสั่งซื้อลงทำให้ไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาดในประเทศ และบางเล่มมิได้มีการสั่งเข้ามาเนื่องจากมีราคาค่อนข้างสูง

การพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์หรืออิเล็กทรอนิกส์ คอมเมอร์ซ หรือ อี-คอมเมอร์ซ จึงเข้ามามีบทบาทอย่างมากในสังคมปัจจุบัน อีกทั้งพัฒนาการด้านอินเทอร์เน็ตที่ก้าวหน้าและความปลอดภัยในการจำหน่ายซื้อสินค้ามีมากขึ้นโดยผ่านทางระบบบัตรเครดิต

บริษัท อินเทอร์เน็ตชั่นแนล ดาต้าคอปอเรชั่น (IDC) ประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งเป็นบริษัทวิจัยตลาดชั้นนำแห่งหนึ่ง ทำการ-

สำรวจปริมาณและมูลค่าการทำรายการด้านพาณิชย์ผ่านระบบอินเทอร์เน็ตในรอบปีที่ผ่านมา พบว่ามีปริมาณเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วมาก คาดกันว่าในปี 2544 มูลค่าของการทำรายการดังกล่าวทั่วโลกอาจพุ่งพรวดถึง 1 ล้านล้านเหรียญสหรัฐ และอาจสูงถึง 3 ล้านล้านเหรียญในปี 2546

อี-คอมเมอร์ซ เข้ามามีบทบาทมากจนอาจกล่าวได้ว่า แทบจะในทุกระดับของการจำหน่ายซื้อขายสินค้าและบริการต่างๆ ตั้งแต่การซื้อ-ขายสินค้าในร้านเล็กๆ ที่มีมูลค่าผ่านบัตรเครดิตเดือนละเพียง 100 เหรียญ ไปจนถึงการทำธุรกิจซื้อ-ขายสินค้าเป็นจำนวนมากด้วยมูลค่าอาจเป็นหลักหมื่นหรือหลักแสนเหรียญ เช่น ผ่านทางอเมซอนดอตคอม (www.amazon.com) เป็นต้น

สิ่งต่างๆ ที่เกิดขึ้นแล้ว ในโลกปัจจุบันนี้ล้วนเกิดขึ้นเพราะการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ที่มีการพัฒนาและสอดแทรกเข้าไปในวงการต่างๆ อย่างรวดเร็ว นั่นคือที่มาของคำว่า **ปีที่ ๒๒ (B2B หรือ business-to-business)**



ประมาณกันว่า 80% ของอินเทอร์เน็ต คอมเมิร์ซ เป็นเรื่องของ ปีทูบี ทั้งสิ้น หลายฝ่ายจึงเชื่อกันว่า ปีทูบี จะเป็นยุคแห่งชัยชนะของโลก อี-คอมเมิร์ซ อย่างแท้จริง

บริษัทใหญ่ๆ หลายแห่งที่เคยใช้บริการออนไลน์ผ่านเครือข่าย EDI (Electronic Data Interchange) หรือการแลกเปลี่ยนข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ ก็หันมาใช้บริการเข้าถึงข้อมูลผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต

ตัวอย่างที่สนับสนุนในเรื่องนี้ได้เป็นอย่างดีของ ปีทูบี คอมเมิร์ซ คือกรณีของบริษัท ซีสโก ซีสทีเอ็มส อิงค์ ซึ่งเป็นผู้ผลิตอุปกรณ์เครือข่ายรายใหญ่ตั้งอยู่ในแคลิฟอร์เนียที่ครองตลาดด้วยมูลค่ากว่า 14 พันล้านเหรียญ ก็ได้เริ่มการสั่งซื้ออุปกรณ์เครือข่ายหรือผลิตภัณฑ์ต่างๆ ของบริษัทผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ตมาตั้งแต่ปี 2539 โดยลูกค้าของบริษัทจะได้รับรหัสผ่านที่สามารถเข้าไปยังหน้าของเว็บ หรือเว็บเพจ ของบริษัทที่จะแสดงราคาจำหน่ายสินค้าราคาพิเศษ โดยอาจมีการต่อรองราคาได้ด้วย ซึ่งที่เว็บเพจดังกล่าวลูกค้าสามารถปรึกษาการวางระบบ ประ-

มาณการ ทราบรายละเอียดผลิตภัณฑ์ที่ต้องการใช้พร้อมราคา ตลอดจนจนถึงการสั่งซื้อได้ไม่ว่าคราวเดียวกัน ทั้งนี้เป็นคำกล่าวยืนยันของนายจอห์น เอิร์นฮาร์ด โฆษกของบริษัทต่อผู้สื่อข่าวเมื่อเร็วๆ นี้ และยังได้กล่าวเสริมในเรื่องเดียวกันนี้อีกด้วยว่า ปัจจุบันกว่า 80 ของยอดขายของบริษัทดำเนินการโดยผ่านทางเว็บ โดยมีมูลค่าประมาณ 1 พันล้านเหรียญต่อเดือน

เพื่อต่อยอดในเรื่องของ ปีทูบี อีกกรณีหนึ่ง คือ บริษัท อินเทล คอปอเรชั่นยักษ์ใหญ่ด้านการผลิตชิพคอมพิวเตอร์ของสหรัฐอเมริกา โดย นาย อัดัม กรอสเบิร์ก โฆษกของบริษัทแถลงว่า บริษัทขายได้กว่าครึ่งหนึ่งจากรายได้ตลอดปีที่ผ่านมาของบริษัทผ่านทางการทำรายการบนอินเทอร์เน็ต โดยบริษัทใช้เว็บไซต์สำหรับลูกค้าในการทำธุรกิจกับ 560 OEM และตัวแทนจำหน่ายใน 46 ประเทศ และสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายในการส่งโทรสารภายในภูมิภาคเอเชีย-แปซิฟิกได้ถึงปีละกว่า 45,000 ครั้ง

ในโลกของ ปีทูบี นั้นผู้ใช้มีการทำรายการสั่งซื้อสินค้าและบริการมากกว่าการ-

ขาย ผู้ซื้อเห็นได้อย่างชัดเจนว่า การสั่งซื้อสินค้าและบริการต่างๆ ด้วยวิธีนี้ช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายได้มาก

บริษัท อะริบา อิงค์ ซึ่งเป็นหนึ่งในกลุ่มผู้จัดทำซอฟต์แวร์สำหรับ ปีทูบี อี-คอมเมิร์ซ รายใหญ่ในแคลิฟอร์เนีย กล่าวว่า บริษัทตั้งเป้าว่าในระยะแรกๆ ของการใช้ ปีทูบี จะช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายโดยรวมได้ประมาณ 5-10% และต่อไปคาดว่าจะประหยัดได้มากกว่านั้น โดยส่วนที่ประหยัดดังกล่าวจะเกิดจากการที่ลูกค้าสามารถเจรจาต่อรองกับบริษัทผู้จัดหาหรือซัพพลายเออร์ได้อย่างเต็มเม็ดเต็มหน่วย และส่วนที่เหลือได้มาจากการจัดการเกี่ยวกับงานกระดาษต่างๆ อย่างมีประสิทธิภาพ และอื่นๆ

ปีทูบี กำลังมีบทบาทในฐานะยักษ์ใหญ่แห่งโลกพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ และก้าวมาอย่างเงี้ยวๆ ในฐานะการดำเนินงานขององค์กรธุรกิจต่อองค์กรธุรกิจ (business-to-business) อย่างแท้จริง