

Виолетта С. Молчанова, Евгения В. Видищева, Ирина И. Потапова
РЕТРОСПЕКТИВА РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ
НА ПРИМЕРЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО
ИНТЕРНЕТ-АУКЦИОНА EBAY

В статье представлена ретроспектива развития одного из крупнейших мировых аукционов eBay, начавшего функционировать в 1995 г. и превратившегося в глобальную систему с миллионами зарегистрированных пользователей. Описаны подробная периодизация и итоги развития для каждого этапа деятельности Интернет-аукциона. Даны практические примеры динамики оборота торговли и позиции организации в мировых рейтингах. Показано, что сейчас eBay является конкурентоспособным примером развития онлайн-торговли.

Ключевые слова: Интернет; электронная коммерция; Интернет-аукцион; этапы развития; темп продаж; оборот компании.

Рис. 4. Лит. 20.

Виолетта С. Молчанова, Євгенія В. Відіщева, Ірина І. Потапова
РЕТРОСПЕКТИВА РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ
НА ПРИКЛАДІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО
ІНТЕРНЕТ-АУКЦІОНУ EBAY

У статті представлено ретроспективу розвитку одного з найбільших у світі міжнародних аукціонів eBay, що почав функціонувати у 1995 р., згодом перетворившись на глобальну систему з мільйонами зареєстрованих користувачів. Надано детальну періодизацію розвитку, а також підсумки для кожного етапу діяльності Интернет-аукціону. Продемонстровано практичні приклади динаміки обороту торгівлі та позиції компанії у світових рейтингах. eBay є конкурентоспроможним прикладом розвитку онлайн-торгівлі.

Ключові слова: Интернет; електронна комерція; Интернет-аукціон; етапи розвитку; темп продажів; оборот компанії.

Violetta S. Molchanova¹, Evgeniya V. Vidishcheva², Irina I. Potapova³
THE RETROSPECTIVE OF E-COMMERCE DEVELOPMENT:
THE CASE STUDY OF EBAY FUNCTIONING

The article offers a retrospective analysis of the development of one of the largest international online auctions – eBay which started functioning back in 1995, gradually turning into the global system with millions of registered users. The development stages are presented in great details along with the intermediary conclusions for each development stage. Practical examples of trade dynamics at eBay are given revealing the company's rank in international ratings. eBay is a competitive example of online trade rapid development.

Keywords: Internet; e-commerce; Internet auction; development stages; trade volumes speed; company's turnover.

Постановка проблеми. История электронной коммерции (ЭК) насчитывает около двух десятилетий интенсивного развития, что по сравнению с историей других отраслей экономики кажется весьма незначительным периодом. Своим рождением первые системы и методы электронной коммерции

¹ Sochi State University, Russia.

² Sochi State University, Russia.

³ Astrakhan Civil Engineering Institute, Russia.

обязаны появлению технологий автоматизации продажи авиабилетов, банковских операций, пластиковых карт и построению автоматизированных систем управления ресурсами предприятий.

Первые упоминания о появлении технологий ЭК относятся к началу 1960-х годов. Использованию компьютерной техники для автоматизации экономических процессов способствовали два основных фактора:

- бурный экономики США, менее других пострадавших во Второй мировой войне. В США сформировался многочисленный средний класс, для удовлетворения спроса которого на товары и услуги растет крупносерийное производство;

- появление первых, достаточно громоздких и весьма дорогостоящих компьютеров, способных взять на себя обработку значительно возросших объемов информации о заказах, продажах, производстве, материалах и финансовых потоках [1].

Анализ последних исследований. Материалами для данной статьи послужили различные источники – история электронной коммерции, представленная у И.А. Стрелеца [13], А.А. Тедеева [14], А.В. Юрасова [17], где описаны сферы применения электронной коммерции. В основу работы легли данные из различных Интернет-источников с описанием хронологической последовательности развития Интернет-аукциона eBay. Практическое применение возможностей аукциона eBay отражается в работе В.Д. Байкова и Д.В. Байкова [2].

Методологической основой данной работы является диалектический метод и общенаучные методы системного и сравнительного анализа, наблюдение, сравнение.

Целью исследования является проведение анализа деятельности аукциона eBay как примера успешно реализованной стратегии развития электронной коммерции.

Основные результаты исследования. История развития электронной торговли идет вровень с развитием сети Интернет в целом. Значимым этапом развития Интернет и соответственно развития электронной коммерции можно считать 1983 г., когда появились сетевые протоколы TCP/IP, благодаря которым стало возможным объединение компьютеров в единую сеть в определенном регионе. Это позволило коммерческим организациям обмениваться информацией между офисом и складами, что позволяло существенно сэкономить на аренде помещений в центре города, где чаще всего располагаются офисы [13–15].

Толчком в построении сети Интернет и развития Интернет-коммерции можно считать 1984 г., когда официально были утверждены принципы и стандарты создания распространения доменных имен, которые мы до сих пор используем.

Ценность доменных имен для сети Интернет и для онлайн-коммерции трудно переоценить. Многие доменные имена говорят сами за себя. Например, Интернет-магазин магазина электронной техники часто можно найти, введя его имя на латинице с указанием зоны .com или .ru. Это значительно упрощает поиск нужного объекта электронной коммерции в сети Интернет

для конечного пользователя. А упрощение поиска приводит к повышению посещаемости, что в свою очередь благоприятно сказывается на Интернет-коммерции.

Значительным прорывом для Интернет-коммерции можно считать 1988 г., когда был разработан и внедрен IRC протокол обмена мгновенными сообщениями. На базе данного протокола построены такие знаменитые программы как ICQ, QIP и т.п. Практически на любом объекте Интернет-коммерции имеются несколько рабочих номеров ICQ для поддержки пользователей, и таким образом в режиме реального времени решаются все возникающие вопросы. Это в разы быстрее, нежели электронная почта и гораздо удобнее, как для самого объекта электронной коммерции, так и для потребителя.

Следующим этапом развития Интернет-коммерции можно считать 1991 г., когда всемирная паутина стала общедоступной для всего мира. Именно с этого момента Интернет-аукционами в США могли пользоваться пользователи Советского Союза, имеющие доступ к сети. К сожалению, таковых было немного. Впрочем даже в 2009 г. компьютерная оснащенность населения в России составляет не более 28%, когда в США данная цифра достигает 99%.

Если XXI в. западный мир встретил с развитой структурой электронной коммерции с множествами платежных систем, Интернет-магазинов и аукционов, то Россия встретила его наличием Интернет-каталогов продукции крупнейших сетей магазинов, но о наличии товара подробнее предлагалось узнать непосредственно в магазине.

Рождение eBay. В сентябре 1995 г. в г. Сан-Хосе (Калифорния, США) на своем личном сайте П. Омидьяр открыл страничку Интернет-аукциона и назвал его "AuctionWeb". Именно этот день, 4 сентября 1995 г., можно считать днем рождения всемирно известного аукциона. Вначале аукцион был абсолютно бесплатным и стал очень популярным среди пользователей сети. К концу года на аукционе заключались тысячи сделок в день. В этом же году П. Омидьяр установил основные принципы открытости и добропорядочности, которым компания неизменно следует до настоящего времени.

В 1997 г. Омидьяр решил переименовать сайт в "Echo Bay Technology Group", чтобы прослеживалась связь ресурса с его консалтинговой фирмой "Echo Bay Technology Group". Оказалось, что доменом EchoBay.com владеет корпорация "Echo Bay Mines", добывающая золото, поэтому доменное имя пришлось сократить до известного нам сегодня eBay.com.

Первый аукцион компании состоялся в первые дни работы. По некоторым данным, на продажу была выставлена сломанная лазерная указка П. Омидьяра, по другим данным – сломанный лазерный принтер. Сумма сделки тогда составила 13,83 дол. США.

Самое интересное то, что eBay был создан программистом, который первоначально в его рекламу потратил всего 30 долларов. И к концу первого года работы проекта количество лотов достигло отметки более 1 000 в месяц.

Аукцион обретает популярность и новых посетителей, который хотят избавиться от ненужных им вещей. Через два года с момента первой продажи П. Омидьяр решает пересмотреть отношение к своему проекту. Онлайн-аукцион из обычного увлечения становится полноценным бизнесом.

В первые годы существования аукцион стремительно набирал обороты, превращаясь из обычной «барахолки» в серьезный «B2C» портал, клиентами которого были как юридические, так и физические лица. Главным его преимуществом было полное отсутствие комиссии. Другие аукционы в это время брали около 30% от стоимости сделки. За два года "AuctionWeb" стал самым популярным аукционом в США, бизнес становился полноценным. Начали расти расходы на содержание бизнеса, и П. Омидьяр решил ввести комиссию в размере 6% от стоимости товара. Комиссионные, которые он получал с каждой купли-продажи, тратились на продвижение аукциона. Вскоре бизнес стал приносить доходы, превышающие зарплату П. Омидьяра в "General Magic", и тогда он всё своё время решил отдать своему детищу. На аукционе появился форум, на котором продавцы и покупатели могли оценивать надежность и честность каждого участника.

В 1997 г. П. Омидьяр начал активную рекламную кампанию. Уже в середине года происходило около 800000 торгов ежедневно. Количество зарегистрированных пользователей перевалило за 1 млн. К концу 1997 г. П. Омидьяр владел 3 млрд дол. США в капитале компании. Он занимал пост председателя правления компании со дня её создания. Кроме того, он был финансовым директором, исполнительным директором и президентом, но постепенно оставлял эти посты.



1995 г.



2012 г.

Рис. 1. Изменение логотипа eBay, построено по данным [12]

Молодой основатель не задумывался о развитии своего проекта, но рост количества сделок изменил точку зрения П. Омидьяра – он понял, что придумал и смог реализовать что-то действительно актуальное. Он решает приступить к активному развитию проекта, благодаря чему появляются 3 основных принципа, которые легли в основу проекта:

1. Каждый может внести свой вклад.
2. В основном все люди добропорядочны.
3. В открытом общении люди проявляют свои лучшие качества [3; 11].

В это же время основатель компании понимает, что для роста его компании требуется хороший управляющий, который понимает логику бизнес-процессов. П. Омидьяр начинает поиски такого человека, обращаясь ко многим руководителям крупных компаний.

Среди них и был основатель "Apple" – С. Джобс, в те дни он был свободен и рассматривал варианты сотрудничества с различными компаниями. Предложение от eBay его заинтересовало, однако С. Джобс не смог его принять – он вернулся в собственную компанию "Apple".

П. Омидьяр узнает об управляющем в компании "Hasbro" (производство детских игрушек) – М. Уитман. Начались переговоры, и М. Уитман решает покинуть пост в текущей компании и перейти в то время еще венчурный eBay.

Появление CEO в компании П. Омидьяра совпало с ростом конкуренции на рынке онлайн-аукционов. Перспективу развития данного бизнеса поняли крупные компании "Yahoo" и "News.com", которые в скором времени запустили свои аукционы и начали их активно продвигать.

Интересно, что "Yahoo" на своем аукционе ввела нулевую комиссию за совершенную сделку. В eBay на данное событие отреагировали по-своему – началась активная покупка разнообразных небольших аукционов по всему миру.

Так, в 1999 г. eBay объявила о приобретении немецкого аукциона "Alando" за 43 млн дол. США, который впоследствии стал eBay Germany. Спустя год в активы компании был включен Half.com, позже прошедший интеграцию в eBay Marketplace.

В 2001 г. eBay выходит на рынок Латинской Америки, покупая местные аукционы iBazar, Mercado Libre и Lokau.

Вслед за этим eBay и AOL заключают соглашение о партнерстве и сотрудничестве.

И все же eBay не отменила комиссию за сделку, потому что она могла про- верить покупателей и продавцов по базам кредитных бюро. Такая проверка способствовала большему доверию со стороны пользователей, которые с опаской относятся к онлайн-покупкам на аукционах.

Продолжая войну с конкурирующими аукционами, eBay внедряет возможность оплаты товаров посредством кредитных карт, набирающих популярность у пользователей. А в 2002 г. совершается сделка по приобретению популярнейшей платежной системы PayPal за 1,5 млрд дол. США – это была не первая подобная сделка, в 1999 г. компания уже стала владелицей системы онлайн-платежей Billpoint (с покупкой PayPal систему закрыли).

С eBay уже было сложно конкурировать, все-таки она являлась лидером на рынке аукционов почти во всех странах, кроме Японии, где лидерские позиции держит аукцион Yahoo.

В 2003 г. под контроль eBay переходит ведущая китайская компания в области электронной коммерции – EachNet. Сумма сделки составила 150 млн дол. США. Спустя год eBay становится владелицей: известного онлайн-аукциона Индии – Baazee.com за 50 млн дол. США; доли в 25% проекта craigslist.org; акций корейской компании "Korean online trading company"; проекта Marktplaats.nl, заплатив за него 225 млн дол. США. Напоследок eBay в этом же году покупает gent.com – сумма сделки составила рекордные для того времени 415 млн дол. США (компания заплатила 30 млн деньгами, а остальное – своими акциями).

Начало 2005 г. ознаменовывается в истории eBay покупкой Shopping.com за 635 млн дол. США и сервиса Skype за 2,6 млрд дол. США.

Наконец в 2006 г. eBay заплатила 46 млн дол. США за шведский аукцион Tradera.com, а спустя год покупает крупного разработчика программного обеспечения для аукционов – компанию Afterbuy.

Сегодня аукцион, как и раньше, держит позиции лидера и все благодаря правильной бизнес-модели eBay. Она довольно проста в понимании и строится благодаря пользователям проекта. На сайте редко обманывают, благодаря возможности оставлять отзывы напротив профиля продавца.

Проекты компании eBay представлены в свыше 20 странах, включая и развивающийся страны (Индия, Китай). На аукционе можно продать все что угодно, кроме тех предметов, торговля которым запрещена законодательно. В качестве примера можно привести США, где огнестрельное оружие запрещено продавать через Интернет.

В 2008 г. eBay заработал 8,46 млрд дол. США. Штат компании насчитывал почти 16 тыс. сотрудников. Правда, позже eBay объявил о сокращениях, поэтому сегодня данная цифра несколько ниже.

Некоторые особо ценные предметы, проданные на аукционе eBay:

1. 340-летняя рукопись Шекспира ("Prince of Tyre"), пережившая великий пожар Лондона в 1666 году (5 млн дол. США).
2. Самолет Grumman Gulfstream II (4,9 млн дол. США).
3. Желтый McLaren F1 1993 г. (1,7 млн дол. США) (в мире существует только один желтый McLaren F1).
4. Бейсбольная карточка Хонуса Вагнера (Honus Wagner) 1909 г. (1,65 млн дол. США).
5. Курорт Даймонд Лейк, Западный Кентукки, США (1,2 млн дол. США).
6. Ferrari Enzo (975 000 дол. США, декабрь 2005).
7. Бита известного бейсболиста Джо Джексона "Black Betsy" (577610 дол. США).
8. Партия в гольф с легендарным гольфистом Тайгером Вудсом (425000 дол. США).

Необычные продажи. В июне 2005 г. Karolyne Smith продала право навсегда вытатуировать чью-либо рекламу на своем собственном лбу за 10000 дол. США.

В мае 2005 г., Volkswagen Golf, ранее принадлежавший кардиналу Йозефу Ратцингеру (за месяц до этого избранного Папой Римским Бенедиктом XVI), был продан за 188,938.88 евро. Покупателем стало казино GoldenPalace.com.

В 2004 г. мужчина из Сиэттла продал собственную фотографию, на которой он был одет в свадебное платье своей бывшей жены. К своему немалому удивлению, он получил за этот снимок значительно больше, чем рассчитывал. Сначала он хотел просто продать платье, чтобы выручить за него немного денег на покупку билетов Seattle Mariners, однако ставки превысили несколько тысяч долларов, а сам продавец получил немало предложений руки и сердца от покупателей.

В сентябре 2004 г. владелец MagicGoat.com продал содержимое своей мусорной корзины учителю искусств средней школы, ученики которой написали эссе об этом мусоре.

50000-летний мамонт. Гигант был выставлен на продажу в 2004 г. своим немецким владельцем из-за недостатка места для его хранения и был продан за 61000 дол. США. Эксперты подтверждают, что это один из наиболее сохранившихся скелетов мамонта в мире, содержащий 90% оригинальных костей.

Хозяин Cockeyed.com продал рекламное место на своем сайте, равное одному пикселю, на 21 день за 100 дол. США.

Вода, которая, как утверждалось, осталась в чашке Элвиса Пресли, которую он взял с собой на концерт в Северной Каролине в 1977 г., была продана за 455 дол. США.

Быстрый старт. Оборот компании за 1996 г. вышел на уровень 372 тыс. дол. США, а в 2011 г. – 431 млн дол. США. Это значит, что рост оборотов за указанный период составил 115874% (рис. 2).

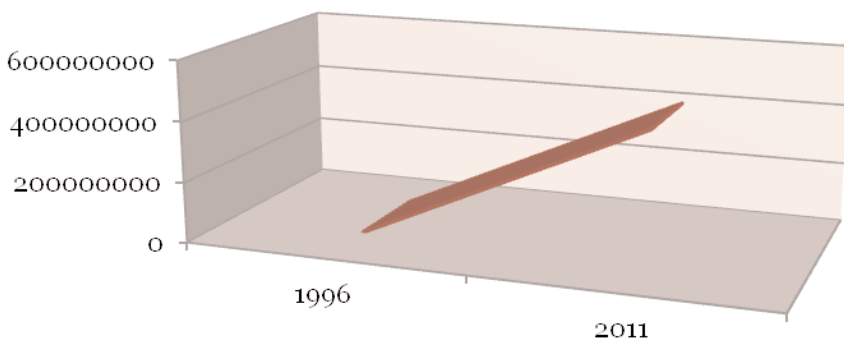


Рис. 2. Оборот компании eBay, построено по данным [9]

eBay сейчас представляет собой одну из самых дорогих в США Интернет-компаний. 18 января 2012 г. на закрытии аукциона NASDAQ одна акция eBay стоила 30,34 дол. США, а капитализация на рынке составила 39,4 млрд дол. США.

Основная суть eBay, как и любого другого Интернет-аукциона, заключается в проведении онлайн-торгов на покупку конкретного товара. Общая схема продажи такова: продавец указывает минимальную цену товара (обычно 1 цент), после чего потенциальные покупатели, делая свои ставки, последовательно ее повышают. В итоге покупателем товара, а значит, и победителем всего онлайн-аукциона становится тот человек, который на момент закрытия торгов предлагает наибольшую ставку (цену). Так или иначе, по принципу аукциона в Интернет-магазине eBay продаются далеко не все товары, найти определенную вещь по фиксированной цене здесь также возможно.

2003 г. принес акциону более 2 млрд дол. США продаж. Пресса сообщала, что на аукционе зарегистрировано более 95 млн чел. и продается более 45 тыс. наименований товаров. Компания активно расширяется на европейском и азиатском рынках благодаря приобретению локальных аукционов, в т.ч. в Китае и Индии.

В 2009 г. компанией была зафиксирована прибыль в 684,45 млн дол. США. В 2010 г., по данным финансового отчета компании, прибыль достигла 809,84 млн дол. США, что 18,31% больше, чем в 2009 году.

Годовой оборот компании за 2010 г. составил 9,5 млрд дол. США, при этом через площадку было продано лотов на сумму более 53 млрд дол. США, из них продажи в США составили более 20 млрд дол. США.

В последнем квартале 2011 г. аукцион заработал 3,38 млрд дол. США. В 2010 г. за тот же период этот показатель составил 2,5 млрд дол. США. Что каса-

ется чистой прибыли, то в 2011 г. она выросла более чем в три раза и составила 1,98 млрд дол. США. За год доходы веб-аукциона выросли на 27%, с 9,16 млрд до 11,65 млрд дол. США. Показатель чистой прибыли вырос по сравнению с 2010 г. на 79% – с 1,8 млрд до 3,23 млрд дол. США.

Аукцион имеет локальные филиалы во многих странах мира, однако в России открытие официального представительства только планируется, хотя русская версия портала уже работает [2; 9–12; 18].

На рис. 3 представлен скриншот страницы, где непосредственно осуществляется процесс покупки товара на аукционе. Указана начальная цена – 0,99 фунта стерлингов, ниже строка для указания суммы, которую вы бы хотели затратить на данный лот. Добавлена фотография и информация о местонахождении.



Рис. 3. Покупка лота на сайте eBay, построено по данным [9]

За период 2007–2013 гг. Интернет-аукцион eBay поднялся в международных рейтингах мировых брендов на 20 позиций (рис. 4).

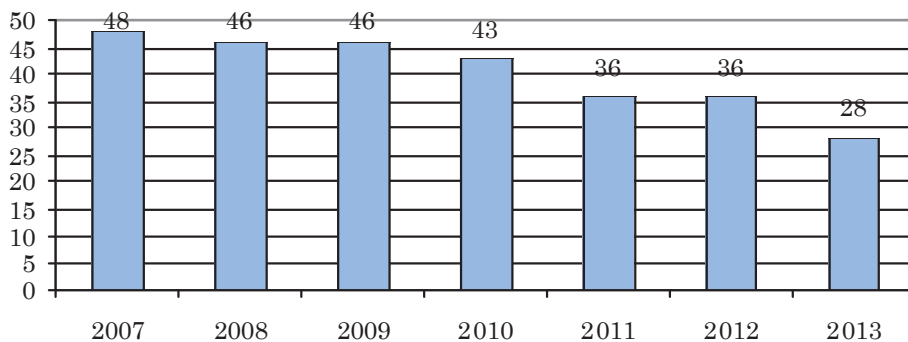


Рис. 4. Место eBay в рейтинге лучших мировых брендов за период 2007–2013 гг., построено по данным [5]

Преимущества eBay. К конкурентным преимуществам eBay относятся:

- Отсутствие географических барьеров. Как продавец, так и покупатель могут принимать участие в торгах, находясь при этом в любой точке земного шара. Такая прозрачность географических границ способствует увеличению как числа продавцов, так и покупателей.

- Незнание языка не является помехой в сделках. Во многих странах есть локальные филиалы аукциона, а базовый сайт полностью на английском, так что проблем перевода практически не возникает.

- Торговля на eBay ведётся круглосуточно и круглогодично, продавать и купить можно в любое удобное время.

- Ассортимент достаточно обширен, а цены приемлемы.

- Низкие затраты на размещение объявлений о продаже и лотов делает платформу чрезвычайно привлекательной для тех, кто продает.

- Популярность аукциона привлекает как продавцов, так и покупателей, поэтому здесь нередко можно встретить действительно стоящие, порой даже раритетные предметы, которые на реальных аукционах или в антикварных магазинах встретить практически невозможно. Такое доверие обусловлено ещё и тем, что сохраняется анонимность покупателя и продавца [1; 4; 6; 16].

Выводы. eBay как самый крупный мировой онлайн-аукцион, выступает мощной Интернет-платформой, предназначенной для продажи самых различных товаров. Можно отметить, что eBay является своеобразным посредником при заключении договоров купли-продажи между покупателями и продавцами со всего мира.

Как составная часть электронной коммерции онлайн-аукционы весьма гибко реагируют на любое изменение в сфере, поэтому соблюдение законодательных норм, технических требований и т.д. согласно международным стандартам является основным требованием для конкурентоспособности регионального онлайн-бизнеса.

В заключение можно добавить, что электронная коммерция может стать одним из ключевых направлений экономического развития в ближайшее время. Это, несомненно, применительно и к России, где наблюдается стремительный рост онлайн-торговли.

1. Аукцион eBay, 14.05.2014 // ebayblog.by.
2. Байков В.Д., Байков Д.В. Как научиться работать на Интернет-аукционе eBay. – М.: ДМК-Пресс, 2007. – 188 с.
3. Истории успеха, 16.05.2014 // timesnet.ru.
4. Историческая справка – электронная торговля // Универсальная научно-популярная онлайн-энциклопедия «Кругосвет». – 11.05.2014 // www.krugosvet.ru.
5. История культового аукциона eBay, 13.05.2014 // www.seoded.ru.
6. История создания интернет-аукциона eBay, 14.05.2014 // www.stepandstep.ru.
7. История электронной коммерции, 11.05.2014 // megaobzor.com.
8. Компания ebay.com – история основания крупнейшего интернет аукциона в мире, 11.05.2014 // ubiznes.ru.
9. Официальный сайт ebay.com // www.ebay.com.
10. Платов А. eBay: история крупнейшего интернет-аукциона // Компьютерная газета.– 17.05.2014 // www.nestor.minsk.by.
11. Почему eBay так эффективно работает, 17.05.2014 // max1net.com.
12. Создание бренда eBay, 13.05.2014 // www.logomaster.com.ua.
13. Стрелец И.А. Сетевая экономика: Учебник. – М.: Эксмо, 2006. – 208 с.

14. *Тедеев А.А.* Новые сферы электронной коммерции: проблемы формирования и классификации // Проблемы современной экономики.— 2008.— №3. — С. 171–175.
15. *Цуканова О.А., Варзунов А.В.* Сетевая экономика: Учеб. пособие. — СПб.: СПб ГУИТМО, 2008. — 64 с.
16. Что ждет рынок электронной коммерции в 2014 году, 14.05.2014 // www.forbes.ru.
17. *Юрасов А.В.* Основы электронной коммерции: Учебник. — М.: Горячая линия. Телеком, 2008. — 480 с.
18. eBay считает Россию приоритетным рынком // Интернет журнал «Коммуникации в ИТ-бизнесе».— 06.04.2013 // www.dailycomm.ru.
19. Lost HMRC discs pop up on eBay, 11.05.2014 // www.theregister.co.uk.
20. *Petrov, M.G.* (2013). Design Intranet-Systems Using UML. Pre-Stage. European Researcher, 48(5-1): 1198–1200.

Стаття надійшла до редакції 3.09.2014.