

# 1. ΓΙΑΤΙ ΣΥΜΦΕΡΟΥΝ ΟΙ Ε ΔΗΜΟΠΡΑΣΙΕΣ

Μέσο: . . . . . ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ

Ημ. Έκδοσης: . . . 17/05/2011 Ημ. Αποδελτίωσης: . . . 17/05/2011

Σελίδα: . . . . . 32



[προμηθευτές] Μειώνουν, σε μέσα επίπεδα, το κόστος απόκτησης αγαθών για τις επιχειρήσεις κατά 19%

## Γιατί συμφέρουν οι e-δημοπρασίες

Της Τέτης Ηγουμενίδη  
tiguem@naftemporiki.gr

Ενα σημαντικό εργαλείο για τη μείωση του κόστους λειτουργίας μιας επιχείρησης, σε ό,τι αφορά το κόστος αγοράς της, αποτελούν οι ηλεκτρονικές δημοπρασίες.

Πρόκειται για μια διαδικασία προμηθειών που χαρακτηρίζεται για την απόλυτη διαφάνειά της και την υψηλή αποτελεσματικότητά της. Μπορούν να οργανωθούν για οποιοδήποτε υλικό ή υπηρεσία που χρειάζεται μια επιχείρηση, είτε είναι ιδιωτική είτε δημόσια, χωρίς ιδιαίτερο κόστος. Οι ηλεκτρονικές δημοπρασίες εκτελούνται σε ελάχιστο χρόνο, με απόλυτη ακρίβεια για διοργανωτές και συμμετέχοντες.

Στην αγορά αυτή δραστηριοποιείται, ήδη από το 2001, η θυγατρική του ΟΤΕ cosmoONE -η μεγαλύτερη εταιρεία στο χώρο- και η θυγατρική του ομίλου της EFG Eurobank, Business Exchanges.

Με βάση τα στοιχεία από τις δημοπρασίες που έχει εκτελέσει όλα τα χρόνια η cosmoONE, ένας μέσος όρος μείωσης του κόστους απόκτησης αγαθών για τις επιχειρήσεις με το σύστημα ηλεκτρονικής δημοπρασίας είναι της τάξης του 19%. Σύμφωνα με την έρευνα του «EW», το κόστος για μια εταιρεία, προκειμένου να πραγματοποιήσει ηλεκτρονική δημοπρασία, δεν υπερβαίνει τα 600 ευρώ συν ένα ποσοστό της τάξης του 5% επί της οικονομίας που θα προκύψει.

Δυστυχώς, μέχρι στιγμής στη χώρα μας δεν φαίνεται το εργαλείο αυτό να αξιοποιείται επαρκώς, ειδικά από το δημόσιο τομέα. Το γεγονός αυτό είναι απογοητευτικό. Σε μια από τις λιγοστές, μετρημένες στα δάκτυλα, ηλεκτρο-

### Οι δημοπρασίες της CosmoONE

	Προϋπολογισμός	% Βελτίωση προϋπολογισμού	Βελτίωση προϋπολογισμού	Πλήθος δημοπρασιών
2001	11.735.463,41	20,95%	2.458.287,04	33
2002	27.499.505,79	28,85%	7.932.783,79	107
2003	52.406.779,89	23,15%	12.130.410,09	198
2004	41.102.471,20	17,05%	7.009.345,59	248
2005	54.866.843,49	20,32%	11.150.339,51	371
2006	79.907.265,79	22,77%	18.192.226,66	311
2007	43.713.925,35	16,79%	7.339.806,27	103
2008	37.615.741,95	17,45%	6.563.203,76	135
2009	98.203.217,16	12,20%	11.978.955,29	168
2010	118.922.958,05	21,64%	25.732.381,65	383
2011	56.587.707,32	13,41%	7.590.856,44	65
Χρόνος	622.561.879,39	18,97%	118.078.596,07	2.122

νικές δημοπρασίες που διεξήχθησαν για λογαριασμό του Δημοσίου και, συγκεκριμένα, ενός μεγάλου νοσοκομείου, το μέσο ποσοστό μείωσης του αρχικού προϋπολογισμού της προμήθειας ήταν 52%!

Τα οφέλη από τις ηλεκτρονικές δημοπρασίες είναι διακριτά για διοργανωτές και συμμετέχοντες.

#### Οι «διοργανωτές»

Στα οφέλη των διοργανωτών είναι και τα εξής:

- Σημαντική μείωση κόστους αγοράς, καθώς αναπτύσσεται έντονος ανταγωνισμός ανάμεσα στους προμηθευτές.

- Μηδενική παρουσία προσωπικού του οργανωτή και μηδενικοί χρόνοι διαπραγμάτευσης με όλους τους προμηθευτές, σε αντίθεση με το χρόνο που απαιτείται από την επιτροπή του διαγωνισμού για την αξιολόγηση των εγγραφών οικονομικών προσφορών και τις πιθανές διαπραγματεύσεις.

- Διαφάνεια στη διαδικασία. Το ηλεκτρονικό σύστημα μεταχειρίζεται ισότιμα όλους τους συμμετέχοντες, παρέχοντας τις απαραίτητες πληροφορίες για την καλύτερη τιμή και τους χρόνους υποβολής προσφορών, ώστε να

μην υπάρχει απία για τυχόν ένσταση ή παράπονο.

- Στις πλειοδοτικές δημοπρασίες, ο δημοπράτης, δηλαδή η εταιρεία που πουλάει, μπορεί να εκποιήσει το stock της αποθήκης της προς το εμπορικό της δίκτυο, να εκποιήσει scrap όπως χαρτί και μέταλλο, ή ακόμη και αγαθά, όπως μεταχειρισμένα αυτοκίνητα, ακίνητα κ.λπ., με το μηχανισμό της δημοπρασίας να αυξάνει την τιμή πώλησης προς όφελός του.

#### Η αμερικανική

Τελευταία, σύμφωνα με στοιχεία της cosmoONE, έχει αρχίσει να εφαρμόζεται και η πλειοδοτική Αμερικανική Δημοπρασία (Yankee Forward Auction).

Η αμερικανική πλειοδοτική δημοπρασία αποτελεί δημοφιλή τύπο δημοπρασίας, που χρησιμοποιείται όταν ο «πο-

λυτής» (που είναι και ο διοργανωτής της δημοπρασίας) έχει μία μεγάλη ποσότητα του ίδιου υλικού την οποία επιθυμεί να πωλήσει (ή να εκποιήσει) σε έναν αριθμό προμηθευτών ή πελατών.

Μπορεί επίσης να χρησιμοποιηθεί για εισαγωγή νέου προϊόντος στην αγορά (δηλαδή είτε στους πελάτες απευθείας, είτε στους συνεργάτες) ή ακόμη και σαν εναλλακτική μέθοδος για εκκώρωση εκπτώσεων σε προϊόντα που ήδη κυκλοφορούν.

#### Αναστροφή του B2B

Η δημοπρασία αυτή αντιστρέφει τη λογική της B2B συναλλαγής με τον ακόλουθο μηχανισμό: αντί η επιχείρηση να «πωλεί» στον πελάτη της τα προϊόντα με συγκεκριμένους όρους σε τιμές και ποσότητες, παρακινεί τον πελάτη της να «μπει στο σύστημα δημοπρασίας και να αγοράσει την ποσότητα που θέλει, στην τιμή που μπορεί να διεκδικήσει».

Αυτό έχει ως αποτέλεσμα, κατά τη διάρκεια της δημοπρασίας, κάθε ενδιαφερόμενος αγοραστής να δίνει δύο τιμές, μία που αντιστοιχεί στην τιμή μονάδος που είναι διατεθειμένος να αγοράσει το υλικό και μία τιμή που αντικατοπτρί-

ζει την ποσότητα του υλικού που επιθυμεί να αγοράσει στη συγκεκριμένη τιμή μονάδος. Συνήθως, στην Αμερικανική Δημοπρασία συμβαίνουν τα ακόλουθα:

- Κανένα από τους αγοραστής δεν μπορεί (ή δεν επιθυμεί) να αγοράσει το σύνολο της ποσότητας.

- Στο τέλος της δημοπρασίας, κάποιοι από τους συμμετέχοντες έχουν αγοράσει την ποσότητα που επιθυμούν, κάποιοι άλλοι αγοράσαν λιγότερη από την ποσότητα που ζήτησαν και κάποιοι άλλοι δεν κατάφεραν να εξασφαλίσουν ποσότητα.

- Οι αγοραστής αγοράζουν το ίδιο υλικό σε διαφορετικές τιμές, αλλά μπορεί να συμβεί και ο ίδιος αγοραστής να αγοράσει δύο διαφορετικές ποσότητες σε διαφορετικές τιμές.

- Υπάρχει περίπτωση να μείνει ποσότητα αδιάθετη, αν το ενδιαφέρον των αγοραστών είναι μικρό, κάτι που εξαρτάται από την ελάχιστη τιμή αγοράς.

Σύμφωνα με στοιχεία της cosmoONE, το ενδιαφέρον των εταιρειών για τις Αμερικανικές Πλειοδοτικές Δημοπρασίες είναι αυξανόμενο, όπως επίσης και για άλλους τύπους δημοπρασιών B2B, που είτε δεν βασίζονται μόνο στη χαμηλότερη τιμή είτε προσομοιάζουν λειτουργίες GroupON και που αποσκοπούν στην τόνωση του αγοραστικού κλίματος ανάμεσα στις επιχειρήσεις.

Στη χώρα μας, ηλεκτρονικές υπηρεσίες Ηλεκτρονικών Δημοπρασιών πολλαπλών τύπων και δυνατοτήτων για συναλλαγές μεταξύ επιχειρήσεων (B2B) παρέχεται, από το 2001, η θυγατρική του ΟΤΕ cosmoONE. Στην αγορά αυτή, δραστηριοποιείται ακόμη και η θυγατρική του ομίλου της EFG Eurobank, Business Exchanges.

[SID: 5202662]

### Κέρδη από τη συμμετοχή

▼ Οι συμμετέχοντες εταιρείες (προμηθευτές σε μειοδοτικές, ή αγοραστής σε πλειοδοτικές) έχουν αντίστοιχα πλεονεκτήματα.

- Η υποβολή τιμών και η γνώση του αποτελέσματος είναι θέμα ώρας, πράγμα που σημαίνει λιγότερο διαδικαστικό κόστος.

- Οι συμμετέχοντες μπορούν με ακρίβεια να ρυθμίσουν το ύψος των προσφορών τους, διεκδικώντας την κατακύρωση της δημοπρασίας. Με άλλα λόγια, δεν χρειάζεται να κάνουν υπερβολικές εκπτώσεις που πιθανά να ήταν άσκοπες, μη γνωρίζοντας τις υψηλές τιμές του ανταγωνισμού, ούτε και να κάνουν διαγωνισμό από κακή εκτίμηση της υψηλής προσφοράς τους.

- Οι ηλεκτρονικές δημοπρασίες, λόγω του Internet, επιτρέπουν τη συμμετοχή εταιρειών χωρίς γεωγραφικούς και χρονικούς περιορισμούς και ταυτόχρονα σε πολλαπλές γλώσσες. Έτσι, μειώνεται και η ανάγκη φυσικής παρουσίας για υποβολή προσφοράς και διαπραγμάτευση, εξοικονομώντας χρόνο και κόστος, τόσο για το διοργανωτή όσο και για τους συμμετέχοντες.

Οι ηλεκτρονικές δημοπρασίες εκτελούνται σε ελάχιστο χρόνο, με απόλυτη ακρίβεια για διοργανωτές και συμμετέχοντες.