



PaperExchange.com, Inc.
ตลาดกลางออนไลน์ในอุตสาหกรรมกระดาษ



1. ข้อมูลเบื้องต้น

PaperExchange.com, Inc. (www.paperexchange.com) เป็นธุรกิจซึ่งให้บริการตลาดกลางออนไลน์ (E-Marketplace) ในอุตสาหกรรมกระดาษ ซึ่งสามารถทำธุรกรรมแบบเรียลไทม์ ในการทำธุรกรรมผ่าน PaperExchange ผู้ซื้อและผู้ขายสามารถตกลงราคาและปริมาณสินค้าที่ซื้อขายกัน ตลอดจนกำหนดวันและเวลาส่งมอบสินค้าทางเว็บไซต์ได้นอกจากนี้ PaperExchange ยังให้บริการเสริมต่างๆ เช่น บริการส่งสินค้า (Logistics) บริการตรวจเช็คเครดิต (Credit Clearing) บริการตรวจเช็คคุณภาพ (Quality Inspection) โดยผู้ตรวจอิสระ

PaperExchange ก่อตั้งขึ้นเมื่อต้นปี 1998 และเริ่มให้บริการตลาดกลางออนไลน์ในปลายปีเดียวกัน ในช่วงเริ่มต้น PaperExchange มีพนักงานทั้งหมด 12 คนและสมาชิกซึ่งเป็นผู้ซื้อและผู้ขาย 250 ราย ในปัจจุบันบริษัทมีพนักงานมากกว่า 60 คน และมีสมาชิกมากกว่า 7,000 รายซึ่งรวมบริษัทขนาดใหญ่ในอุตสาหกรรมกระดาษ 10 บริษัท เช่น บริษัท International Paper ซึ่งเป็นบริษัทที่ขายผลิตภัณฑ์กระดาษที่ใหญ่ที่สุดในโลก และบริษัท Staple ซึ่งมีสำนักงานขายมากกว่า 1,100 แห่งทั่วโลก สมาชิกของบริษัทซึ่งกระจายอยู่ใน 105 ประเทศสามารถติดต่อทำธุรกรรมกันได้ ในเว็บไซต์ซึ่งมีภาษาต่างๆ 7 ภาษา

PaperExchange จัดเป็นตลาดกลางเฉพาะอุตสาหกรรม (Vertical Hub) ซึ่งจะมีเฉพาะผลิตภัณฑ์ในอุตสาหกรรมกระดาษและอุตสาหกรรมอื่นที่เกี่ยวข้องเท่านั้น เช่น กระดาษทำกล่อง กระดาษหนังสือพิมพ์ กระดาษสมุด กระดาษอัด กระดาษหนังสือ เยื่อกระดาษ เครื่องจักร หมึกพิมพ์กระดาษ เป็นต้น

PaperExchange และตลาดกลางในลักษณะเดียวกันสามารถเอื้อประโยชน์แก่ผู้ซื้อและผู้ขายโดย

- เพิ่มโอกาสได้พบกับผู้ซื้อจำนวนมากขึ้นโดยการนำเสนอสินค้าผ่านตลาดกลาง
- ลดต้นทุนทางธุรกรรม (Transaction Cost) ในการซื้อขาย
- ลดต้นทุนการเก็บสินค้าคงคลังเกินจำเป็น เนื่องจากตลาดกลางจะช่วยชี้ให้เห็นแนวโน้มอุปสงค์และอุปทาน ของสินค้าที่มีการซื้อขายในตลาด
- ได้รับประโยชน์จากบริการเสริมต่างๆ เช่น การขนส่งสินค้า การตรวจเช็คเครดิตของผู้ซื้อ และการรับชำระเงิน
- ให้ข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับสภาพตลาดในอุตสาหกรรม

2. ขั้นตอนในการประกอบธุรกิจ

เมื่อลงทะเบียนเป็นสมาชิกของ PaperExchange แล้ว ลูกค้าจะสามารถซื้อขายสินค้าในตลาดกลางได้เอง โดยใช้บริการของบริษัทที่เรียกว่า Trade Floor ซึ่งเป็นบริเวณที่ผู้ซื้อและผู้ขายต่างเข้ามาสืบค้นสินค้า เจาะต่อรองและซื้อขายสินค้ากันมากที่สุด Trade Floor ถูกออกแบบให้ไม่แสดงชื่อผู้ซื้อผู้ขายที่แท้จริงจนกว่าการซื้อขายจะเสร็จสิ้นลง เพื่อป้องกันการที่ทั้งสองฝ่ายจะใช้เว็บไซต์เป็นสถานที่จับคู่กันแล้วซื้อขายนอกตลาด

นอกจาก Trade Floor แล้ว PaperExchange ยังมีบริการอื่นๆ คือ

Activity ซึ่งเป็นบริเวณแสดงกิจกรรมในการเสนอซื้อ เสนอขาย กิจกรรมซื้อขายที่ผ่านมาของลูกค้า

WatchList ซึ่งเป็นบริเวณแสดงรายการสินค้าที่อยู่ในความสนใจของลูกค้าในขณะนั้น

Message Center ซึ่งเป็นบริเวณแสดงข้อความที่ PaperExchange ส่งให้แก่ลูกค้าเพื่อสรุปผลและยืนยันการทำธุรกรรมต่างๆ ของลูกค้า

Product Profiler ซึ่งเป็นบริเวณแสดงความต้องการของผู้ซื้อต่อสินค้าชนิดต่างๆ ผ่านเว็บไซต์ เมื่อมีผู้ขายนำเสนอสินค้าตรงกับความต้องการใน Product Profiler ของผู้ซื้อ ระบบ Auto Notify จะส่งอีเมลแจ้งเตือนให้ผู้ซื้อทราบ ในทำนองเดียวกัน ผู้ขายสามารถใช้ Product Profiler ในการนำเสนอสินค้าที่ต้องการขายได้เช่นกัน

Auto Notify ซึ่งเป็นระบบอีเมลอัตโนมัติที่จะแจ้งเตือนให้ผู้ซื้อหรือผู้ขายทราบ เมื่อสินค้าที่เข้ามาใหม่ตรงกับข้อเสนอของผู้ซื้อหรือผู้ขายที่ได้แจ้งผ่าน Product Profiler ไว้

Personal Profiler ซึ่งเป็นบริเวณที่แสดงข้อมูลของลูกค้า ร้านค้า และอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ เป็นต้น

ผู้ที่ต้องการนำสินค้ามาเสนอขายใน PaperExchange จะต้องดำเนินการดังต่อไปนี้

- 1) ลงทะเบียนเป็นสมาชิกของ PaperExchange โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใดๆ ทั้งสิ้น ทั้งนี้ในขั้นตอนดังกล่าว ผู้ขายจะต้องกำหนดชื่อบัญชี (Log In) และรหัสผ่าน (Password) ของตน
- 2) ก่อนที่จะได้รับสิทธิในการขายสินค้า ผู้ขายจะต้องผ่านการตรวจสอบเครดิตจากบริษัทโดยต้องกรอกแบบฟอร์ม (Credit Acceptance Form) แล้วตรวจสอบว่าจะได้รับสิทธิในการทำธุรกรรม
- 3) เมื่อลงทะเบียนแล้ว ผู้ขายสามารถเลือกขายสินค้าโดยระบุลักษณะของสินค้าที่เสนอขาย (Post Request to Sell) หรือค้นหาสินค้าที่มีผู้เสนอซื้อ (Browse) ก็ได้
- 4) เมื่อสินค้าที่เสนอขายตรงกับความต้องการของผู้ซื้อ ผู้ขายจะต้องตรวจสอบรายละเอียดต่างๆ ของสินค้าและเวลาส่งมอบสินค้า แล้วจึงเริ่มต่อรองราคากับผู้ซื้อ โดยในการต่อรองราคาแต่ละครั้ง ทั้งสองฝ่ายจะต้องยืนยันด้วยรหัสลับ (Password) ของตนทุกครั้ง
- 5) เมื่อการต่อรองราคาลิ้นสุดลงและเกิดการซื้อขายสินค้า ผู้ซื้อและผู้ขายจะได้รับอีเมลยืนยันรายละเอียดของสินค้าที่มีการซื้อขายอีกครั้ง ในขั้นตอนนี้ ผู้ขายจะต้องเสียค่าธรรมเนียม 3% ของมูลค่าการซื้อขายให้แก่บริษัท

ขั้นตอนในการซื้อสินค้าผ่านตลาดกลางของผู้ซื้อก็จะคล้ายกับของผู้ขาย อย่างไรก็ตามผู้ซื้อไม่ต้องเสียค่าธรรมเนียมใด ๆ ในการใช้ตลาดทั้งสิ้น ผู้ที่สนใจรายละเอียดเกี่ยวกับขั้นตอนการซื้อขายดังกล่าวสามารถศึกษาจากตัวอย่าง (Demo) ในเว็บไซต์ของบริษัท

3. เทคโนโลยี

ไม่เป็นที่แน่ชัดว่า PaperExchange ใช้เทคโนโลยีตลาดกลางของบริษัทใด อย่างไรก็ตามในปัจจุบันยังมีบริษัทผู้พัฒนาเทคโนโลยีสำหรับตลาดกลางเพียงไม่กี่รายเช่น Ariba, Commerce One และ i2 เป็นต้น

4. การประกอบกร

รายได้หลักของ PaperExchange มาจากค่าธรรมเนียม 3 % ของมูลค่าการซื้อขายผ่านเว็บไซต์ โดยจะเก็บจากผู้ขาย นับตั้งแต่เริ่มให้บริการในช่วงปลายปี 1998 บริษัทมีสมาชิกมากกว่า 7,000 ราย ให้บริการซื้อขายผ่านตลาดกลางมากกว่า 140 ครั้ง คิดเป็นน้ำหนักของกระดาษที่ซื้อขายกันมากกว่า 9,800 ตัน การให้บริการดังกล่าวทำรายได้ให้แก่บริษัทประมาณ 3.5 ล้านดอลลาร์ (ดูตาราง)

ตารางที่ 1 ผลการประกอบการของ PaperExchange.com

หน่วย: พันเหรียญสหรัฐฯ

	ปี 2000 1 ม.ค.-31 มี.ค. (3 เดือน)	ปี 1999 1 ม.ค.-31 ธ.ค. (12 เดือน)	1998 เม.ย.-31 ธ.ค. (9 เดือน)
รายได้รวม	3,445	114	2
รวมค่าใช้จ่ายโดยตรง	3,342	92	-
กำไรขั้นต้น	103	22	2
ค่าใช้จ่ายในการขายและการตลาด	7,747	3,376	541
ค่าใช้จ่ายในด้านเทคโนโลยี	2,712	3,104	141
ค่าใช้จ่ายในการบริการจัดการ	2,768	2,116	207
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ เช่น Software	-	209	-
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	13,227	8,805	889
กำไร(ขาดทุน) จากการดำเนินงาน	(13,124)	(8,783)	(887)

รายได้อื่นๆ และค่าใช้จ่ายดอกเบี้ย	(38)	4	27
กำไร/(ขาดทุน) ก่อนหักค่าใช้จ่ายอื่นๆ	(13,162)	(9,051)	(860)
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	1,423	-	-
กำไร/(ขาดทุน) สุทธิ	(14,585)	(9,051)	(860)

ที่มา: คณะกรรมการกำกับดูแลตลาดหลักทรัพย์สหรัฐฯ (Security Exchange Commission)

5. จุดเด่นในการประกอบธุรกิจ

จุดเด่นในการประกอบกิจการของ PaperExchange คือการเป็นตลาดกลางออนไลน์แห่งแรกและแห่งใหญ่ที่สุดในอุตสาหกรรมกระดาษ การเป็นผู้นำในอุตสาหกรรมทำให้ PaperExchange สามารถดึงดูดผู้ซื้อและผู้ขายให้เข้ามาทำธุรกรรมในตลาดกลางได้มาก และทำให้เกิดสภาพคล่อง (liquidity) ในการซื้อขาย ซึ่งเป็นหัวใจของธุรกิจดังกล่าว เนื่องจากสภาพคล่องจะช่วยเพิ่มโอกาสทางธุรกิจของทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย

6. ปัจจัยในความสำเร็จ

ปัจจัยในความสำเร็จในการให้บริการตลาดกลางคือ โครงสร้างอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องจะต้องมีการกระจายของผู้ซื้อและผู้ขายอยู่สูง ไม่ใช่ตลาดที่มีผู้ครอบงำโดยผู้ประกอบการรายใหญ่ไม่กี่ราย ในกรณีของ PaperExchange อุตสาหกรรมกระดาษมีการกระจายตัวค่อนข้างมากเช่นมีโรงงานผลิตวัตถุดิบมากกว่า 2,000 แห่ง และโรงงานแปรรูปกระดาษมากกว่า 300,000 แห่งกระจายอยู่ทั่วโลก ซึ่งเป็นภาระต่อผู้ซื้อและผู้ขายในการค้นหาผู้ที่มีสินค้าตรงกับความต้องการซื้อหรือขายของตน โดยได้รับเงื่อนไขทางราคาที่ดีที่สุด

ในขณะเดียวกัน ตลาดกลางจะประสบความสำเร็จก็ต่อเมื่อผู้ประกอบการรายใหญ่ซึ่งมีกำลังซื้อหรือมีอำนาจทางตลาด มากเข้าร่วมเป็นสมาชิกของตลาด ในกรณีของ PaperExchange บริษัทสามารถชักชวนให้ผู้ผลิตกระดาษรายใหญ่ที่สุดของโลกคือ บริษัท International Paper เข้าร่วมได้

7. ธุรกิจอื่นๆ ที่มีโมเดลคล้ายกัน

บริษัทอื่นๆ ที่มีโมเดลในการทำธุรกิจในลักษณะเดียวกันกับ PaperExchange ได้แก่ E-Steel ของสหรัฐฯ (www.esteel.com) ซึ่งอยู่ในอุตสาหกรรมเหล็ก GEPlastic ของสหรัฐฯ (www.geplastics.com) ซึ่งอยู่ในอุตสาหกรรมพลาสติก และ GlobalFoodMarket ของสหรัฐฯ (www.globalfoodmarket.com) ซึ่งอยู่ในอุตสาหกรรมอาหาร เป็นต้น

8. โอกาสทางธุรกิจของผู้ประกอบการไทย

ตัวอย่างบริษัทที่ทำธุรกิจตลาดกลางออนไลน์ในประเทศไทย ได้แก่ FoodMarketExchange ซึ่งธุรกิจเป็นตลาดกลางในอุตสาหกรรมอาหารซึ่งดำเนินการโดยบริษัท Biz Dimension ผู้ประกอบการรายใหญ่ซึ่งมีความพร้อมด้านเงินทุน และมีพันธมิตรทางธุรกิจที่เข้มแข็งอาจพิจารณาประกอบการเป็นผู้บริหารตลาดกลางเอง ในขณะที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ควร พิจารณาสัมผัสเป็นสมาชิกของตลาดกลางในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง

เอกสารอ้างอิงและที่มา

PaperExchange.com (www.paperexchange.com)

The Electronic Data Gathering, Analysis, and Retrieval System (EDGAR) "PaperExchange.com Inc. 10-K Annual Report 1999" Washington, DC: U.S. Securities and Exchange Commission (www.sec.gov)

Steven Kaplan and Mohanbir Sawhney (2000, May-June) "E-Hubs: The New B2B Marketplaces" *Harvard Business Review*