

Мир электронной коммерции • Август 2000 № 7

eCommerce World

- И-трейдинг в России
- Динамика NASDAQ
- Системы лояльности
- ЭЦП от Билла Клинтона
- ERP в электронном бизнесе

ISSN 1563-4612



9 771563 461003

6 Константин Преображенский. 2B or not 2B?

М О Н И Т О Р И Н Г

8 Игорь Елисеев. «Критическая масса» российского электронного бизнеса

Т Е Х Н О Л О Г И И

14 Владимир Демин. Эволюция ERP-систем в электронном бизнесе

Ф И Н А Н С Ы

22 Том Филд. Торговые секреты

28 Александр Клычков. Интернет-трейдинг в России: реальность и перспективы

34 Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг

И Н В Е С Т И Ц И И

36 Мария Грачева. Деньги для роста

38 Владислав Мележик. Падение NASDAQ: диалектика постиндустриальной контрреволюции

З А К О Н О Д А Т Е Л Ь С Т В О

44 Мария Грачева. Президент Клинтон подписал закон об электронной подписи

46 Виктор Наумов. Рекомендации по организации деятельности лиц в сфере Интернет-коммерции в Российской Федерации

П Р О Е К Т

52 Олег Смородинов. Loyalty.net, или Как заставить клиента возвращаться в виртуальные магазины

С Т А Т И С Т И К А

62 Где продается здоровье?

1 Atlant.Ru	33	13 Интернью	63
2 eConsulting Group	21	14 Информационные технологии в России XXI века	63
3 eMatrix	2-я обл.	15 Классика — Compaq	5
4 EMDS	59	16 Крок — Compaq	1
5 Fujitsu Siemens Computers	7	17 ПТТ-Телепорт	19
6 Gazeta.ru	2-3	18 РМ Телеком	43, 49
7 Internetcom	57	19 Сенди	45
8 Planty	63	20 Фестиваль рекламы	61
9 Reksoft	55	21 Финмаркет	11
10 Апорт	27	22 Яндекс	4-я обл.
11 ДЕЛ	3-я обл.		
12 Интернет-экономика	51		

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
К. В. Преображенский const@osp.ru
 РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ
С. Н. Бовдей — www.it.ru
Т. А. Бокарев — www.promo.ru
М. А. Горский — www.consulting.ru
А. И. Демидов — www.emoney.ru
В. Л. Достов — www.paycash.ru
Л. А. Новомлинский — www.tops.ru
 ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА
К. Э. Н. М. В. Грачева
 ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ
О. В. Елисеєва
 РЕДАКТОР
О. В. Замятин
 КОРРЕКТОР
Л. В. Мелехина
 ХУДОЖНИКИ
Д. В. Кузнецов
Г. Ю. Сухобокова
 РИСУНКИ
Ю. Непухарев
 ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ОТДЕЛ
Г. В. Блохина
 СЛУЖБА РЕКЛАМЫ
М. Г. Бабаян, старший менеджер —
 gita@osp.ru
Д. Шимковский — daniil@osp.ru
 СЛУЖБА РАСПРОСТРАНЕНИЯ
О. Н. Чекалин
 Адрес для писем: 123056, Москва,
 Электрический пер., д. 8, корп. 3
 Редакция:
 Тел. (095) 956-33-06. Факс (095) 253-92-04
 E-mail: e-commerce@osp.ru
 Отдел рекламы:
 Тел. (095) 253-91-15/16/17, 253-71-74
 Отдел распространения:
 Тел. (095) 124-65-83, Факс (095) 124-65-17
 E-mail: xpress@osp.ru

© 2000 Издательство
 «Открытые системы».
 © 2000 International Data Group, Inc.
 Издание зарегистрировано в Комитете РФ
 по печати.
 Цена свободная.



Генеральный директор
Г. А. Герасина — gerasina@osp.ru
 Президент
М. Е. Борисов — mike@osp.ru
 Первый вице-президент
П. В. Христов — pkh@osp.ru
 Вице-президенты
Т. М. Шестакова — shes@osp.ru
Т. Н. Филина — tfilina@osp.ru

Отпечатано с готовых диапозитивов
 в ОАО ПО «Пресса 1».
 Тираж 10 000 экземпляров
 Зак. 2114

Редакция не несет ответственности
 за содержание рекламных материалов.

Полное или частичное воспроизведение или
 размножение каким бы то ни было способом
 материалов, опубликованных в настоящем
 издании, допускается только с письменного
 разрешения издательства «Открытые Системы».

2B or not 2B?

Прошел XXII Московский международный кинофестиваль. Для меня он ничем особенным не отличался от предыдущих, бардака было не меньше, но наконец-то появился более-менее информативный сайт, а значит почти не было необходимости терзать беспомощных менеджеров в пресс-центре — основная информация находилась на сервере. Сделали бы еще реальную онлайн-аккредитацию, заказ и продажу билетов, но это уже на будущий год. А собственно кино, кстати, было так себе:

Спрогнозировал расслабленное лето, но странная погода внесла свои коррективы, и важные события все-таки происходили. Тактически это, наверное, правильно: заявлять проекты до начала сезона, за месяц они успеют обкататься, выявятся ошибки, и осенью можно с чистой совестью начинать рекламную кампанию. К важнейшим летним событиям я бы отнес развертывание программы «Новый рынок» на РТС, предназначенной для размещения ценных бумаг эмитентов, представляющих новые, высокотехнологичные отрасли российской экономики, и утверждение биржевым советом ММВБ правил листинга, учитывающих особенности допуска к размещению и торгам ценных бумаг компаний в секторе «Высокие технологии». Эти решения стали еще одним шагом к осуществлению мечты нашего Интернет-бизнеса — созданию российского аналога NASDAQ.

Неожиданно быстро наступает второй этап слияний и поглощений.

Быстро проскочив этап объединения шести компаний сектора B2C, холдинг eHouse объявил о запуске в эксплуатацию электронной торговой системы eMatrix — уже типа B2B — для обслуживания продавцов и покупателей компьютерного оборудования. По заявлению представителей eHouse, в ближайшее время к системе планируют подключиться свыше 50 участников. Если учесть, что суммарные продажи магазинов, входящих в холдинг, за июнь составили 1,15 млн долл., а за первое полугодие — 5,7 млн долл., то намерения у e-Matrix самые серьезные. Очевидно, что данное технологическое решение может быть применено и в других сферах бизнеса, и уже ведутся переговоры о создании еще двух отраслевых площадок.

Интересно, что «ПрайсуотерхаусКуперс» и SK Communications тоже объявили о создании подобного портала, назначив срок его развертывания на октябрь. Не опоздать бы...



Вообще, проекты B2B сыплются сейчас как из рога изобилия. Faktura.ru, avtobum.ru — проект Центра финансовых технологий misinfo.ru — Межрегиональная информационная система, zol — Зерно Он-лайн, rvs.ru — Российская внебиржевая сеть.

Похоже, прошли одни из последних сделок по «старым» Интернет-проектам. «Голден Телеком» об-

вила о своем решении приобрести у инвестиционной компании Digital Holdings Co семейство российских Интернет-проектов Agama (Agama), включая ее портал Aport.ru, Atrus («@Rus») и Omen. Сумма сделки составила 25 млн долл. США, из которых половина будет выплачена акциями холдинга. Еще одно свежее приобретение «Голден Телеком» — InfoArt за 8,28 млн долл. Мой прогноз был — 100 млн долл. вестий до конца 2000 года. Судя по все, сбывается. Дальше осталось только перепродавать проекты друг другу и плодить новые в инкубаторах.

Еще одно предугаданное нами направление развития Интернет-проектов — этот раз в области систем платежей. Компания «Автокард-холдинг» выпустила в свет предоплаченные скретч-карточки e-port, которыми можно расплачиваться в Интернет-магазинах. За основу была взята схема функционирования и распространения добрых карточек для расчетов на бензоправках. Теперь, активизировав карточку, есть введя ее код на сайте e-port, можно в магазинах — участниках системы осуществлять т. н. мгновенные покупки — покупки прямо с сайта. Например, можно оплатить счета за свой мобильный телефон, причислив их к сотовым операторам, за отключением к Интернет дело тоже станет. Теперь главное — маркетинг, наращивание числа точек распространения и магазинов, принимающих платежи через эту систему. Замечу, что интерес к разброске уже проявили в «Киберплат».

И еще о порталах. Интернет-служба Port.ru, записавшая в свои ряды 1,7 млн пользователей российского Интернета, запустила новый проект — службу бесплатных объявлений Ruki.ru. Если продолжат теми же темпами, то к зиме нас будет по одному «портовому» проекту на каждые 100 тыс. интернет-населения.

Пора организовывать демографический взрыв :)

Главный редактор

Handwritten signature of the main editor.

Деньги для роста

По материалам доклада PricewaterhouseCoopers о западноевропейских инвестициях в отрасли высоких технологий, в котором впервые приводятся данные об инвестициях в электронную коммерцию

Мария Грачева

С 1995 г. компания Pricewaterhouse Coopers ежегодно проводит опрос об инвестициях западноевропейских компаний частного долевого и венчурного капитала в отрасли высоких технологий. В 1999 г. в этом опросе участвовали 980 компаний из 21 страны. Результаты проведенного исследования выглядят следующим образом:

- В 1999 г. частные долевыми инвестициями* в европейские технологические компании достигли 6,8 млрд евро, увеличившись на 70% по сравнению с 1998 г.

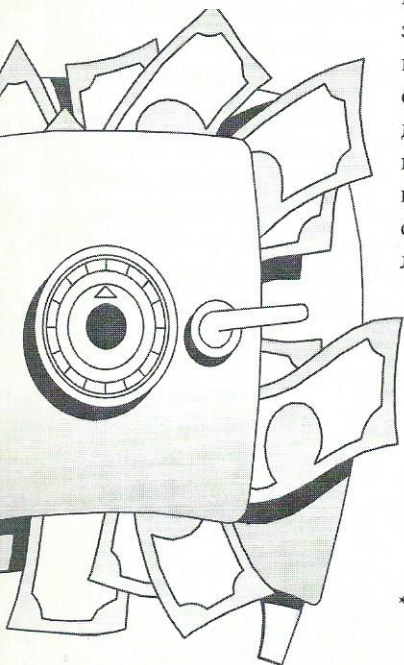
- Число инвестиционных проектов составило 4884 (в 1998 г. — 2998), а число компаний, привлечших финансирование, — 3689 (в 1998 г. — 2402).

- В технологическом секторе** 76% инвестиций (5,2 млрд евро) пришлось на стадии, относящиеся к венчурному капиталу (для промышленности в целом соответствующий показатель лишь 42%). Доля начальных, стартовых и прочих ранних стадий венчурного капитала в отраслях высоких технологий — 36%, доля стадии расширения — 40%. Лишь 20% инвестиций идет в менеджмент-выкуп и менеджмент-приобретение***, тогда как по промышленности в целом удельный вес этой стадии более половины (53%) общего объема инвестиций.

- Инвестиции в отрасли, связанные с производством компьютеров (к этой категории относится производство компьютерного оборудования, программного обеспечения и полупроводников, а также предоставление соответствующих услуг), выросли на 125% — до 3 млрд евро.

- Самой крупной технологической отраслью стало производство программного обеспечения: инвестиции в эту отрасль составили 2,1 млрд евро (31% общего объема инвестиций), а число инвестиционных сделок — 1598 (33% общего числа технологических инвестиционных проектов). На втором месте — отрасли Интернет-технологий (инвестиции — 1,1 млрд евро, число проектов — 846).

- Наиболее высока доля ранних стадий венчурного капитала в отраслях Интернет-технологий (64%) и биотехнологий (60%), тогда как в компьютерных услугах и производстве программного обеспечения доминирует следующая стадия венчурного капитала — расширение (67% и 59% соответственно). Такая стадия частного долевого капитала, как менеджмент-выкуп/менеджмент-приобретение, играет заметную роль (46%) в отраслях прочей электроники (к ним относятся отрасли, не включенные в группы телекоммуникаций и компьютеров).



* Согласно методике опроса, в указанные инвестиции включаются все стадии, относящиеся к частному долевого, в том числе венчурному, капиталу. Венчурный капитал охватывает следующие стадии: ранние (начальная, стартовая, прочие ранние стадии), расширение, промежуточное финансирование и реанимация/возрождение. Частный долевого капитал включает: венчурный капитал, капитал замещения, а также менеджмент-выкуп и менеджмент-приобретение.

** В технологический сектор включаются шесть отраслевых групп: телекоммуникации (подотрасли оборудования и каналов связи); Интернет-технологии; отрасли, связанные с производством компьютеров (подотрасли оборудования, программного обеспечения, полупроводников и услуг); прочие отрасли, связанные с электроникой; отрасли, связанные с медициной (подотрасли производства инструментов и приборов); биотехнологии.

*** Менеджмент-выкуп (management buy-out, MBO) — выкуп группой работающих в компании менеджеров контрольного пакета акций этой компании. Менеджмент-приобретение (management buy-in, MBI) — приобретение группой профессиональных менеджеров контрольного пакета акций чужой компании.

• Лидером в технологических инвестициях является Великобритания (2,2 млрд евро в 1999 г. по сравнению с 1,8 млрд евро в 1998 г.), за ней следуют Германия (1,4 млрд евро), Франция (1,0 млрд евро) и Нидерланды (0,5 млрд евро), которые в 1999 г. удвоили свои показатели по отношению к 1998 г.

• В Великобритании на стадии, относящиеся к венчурному капиталу, пришлось лишь чуть более 50% инвестиций, тогда как в Германии — 82%, а во Франции — 87%. 40% британских инвестиций было направлено в менеджмент-выкуп и менеджмент-приобретение.

• 33% всех ресурсов, мобилизованных для частных долевого инвестирования в 1999 г. по промышленности в целом, или 8,4 млрд евро, предназначено для вложений в венчурный капитал высокотехнологического сектора — это означает значительный рост по сравнению с соответствующим показателем за 1998 г., составившим 2,9 млрд евро.

• Венчурные инвестиции в технологический сектор США* в 1999 г. выросли на 108% (до 19,2 млрд долл., или 18,0 млрд евро) и более чем в три раза превысили европейские инвестиции (5,2 млрд евро). Средний размер инвестиционной сделки в США составил 9 млн евро (по проектам только венчурных инвестиций), тогда как в Европе — 1,4 млн евро (по проектам частных долевого инвестирования в целом).

В опрос-1999 впервые были включены пункты, позволившие оценить инвестиции в электронную коммерцию. Результаты оказались следующими (данные относятся к промышленности в целом, а не только к технологическому сектору):

- Объем инвестиций — 1,2 млрд евро.
- Число инвестиционных проектов — 650.
- Число компаний, привлечших финансирование, — 500.
- Средний размер инвестиционной сделки — 1,9 млн евро.
- Лидируют Франция (28%) и Великобритания (19%), тогда как Германия находится лишь на пятом месте (7%).

* Данные по США включают только стадии, относящиеся к венчурному капиталу.

• На технологический сектор пришелся 61% инвестиций в е-коммерцию, а на отрасли, связанные с производством потребительских товаров, — 16%.

Детальные данные представлены в табл. 1 и 2.

Таблица 1. Инвестиции в электронную коммерцию по странам

Страна	Тыс. евро	% к итогу
Франция	349 275	28,11
Великобритания	241 293	19,42
Нидерланды	139 575	11,23
Швеция	131 523	10,58
Германия	91 163	7,34
Италия	64 042	5,15
Швейцария	58 487	4,71
Норвегия	47 420	3,82
Ирландия	34 117	2,75
Испания	30 195	2,43
Финляндия	23 362	1,88
Бельгия	21 550	1,73
Дания	4 756	0,38
Португалия	4 625	0,37
Австрия	804	0,06
Исландия	236	0,02
Греция	214	0,02
Итого	1 242 637	100,00

Таблица 2. Инвестиции в электронную коммерцию по секторам промышленности

Сектор	Тыс. евро	% к итогу
Технологический	753 093	60,60
Прочие коммуникации	57 756	4,65
Медицина/фармацевтика	7 891	0,64
Потребительский	195 217	15,71
Промышленный/обрабатывающий	13 737	1,11
Финансовые услуги	15 669	1,26
Иные услуги	135 013	10,87
Другое	64 261	5,17
Итого	1 242 637	100,00

Доклад «Деньги для роста» подготовлен специальным подразделением компании Pricewaterhouse Coopers — Группой по изучению отраслей глобальных технологий (Global Technology Industry Group) — для Европейской ассоциации частного долевого и венчурного капитала (European Private Equity and Venture Capital Association, подробные данные — на сайте evca.com). eee