

РАЗВОРОТ

Издательский дом «Компаньон» и банк «Урал ФД» представляют совместный проект — эксклюзивные интервью с ведущими российскими экспертами



Владимир Долгов: Мы продаём то, чего в России нет

О роли новых технологий в жизни современных людей
заместитель председателя правления банка «Урал ФД» **Леонид Морозов**
побеседовал с руководителем eBay Marketplaces в РФ

— Владимир, есть предприятия, существующие десятки и даже сотни лет, — взять хотя бы Ивановскую мануфактуру, Ижорские заводы, Бабаевскую кондитерскую фабрику. На их фоне eBaу, созданный в Калифорнии в 1995 году, а в России появившийся только пару лет назад, выглядит совсем юным.

— Да, eBaу существует только 18 лет, и если для других направлений это лишь время начала, то в интернете это уже вечность. Если оглянуться назад, с той эпохи в интернете, кроме eBaу, почти никто и не выжил: Amazon, Yahoo — и на этом список можно закрывать. Apple в то время ещё не был интернет-компанией, Microsoft вообще не рассматривал интернет в качестве серьёзного бизнеса. А eBaу, возникнув 18 лет назад, остался верен своим принципам и традициям.

Что такое eBaу? Очень необычная модель площадки: не чистый e-commerce, не продажа своих собственных товаров, а место, где покупатель встречается с продавцом.

Казалось бы, очень новая, революционная идея, пока не посмотришь на историю человечества и не увидишь, что во все её периоды торговля и подобные экономические взаимодействия между людьми, городами, народами двигали и развивали цивилизацию. И устроено это было очень просто: брели по дорогам караваны, вечером приходили в укреплённое место, а на следующее утро устраивалась ярмарка, где и проходило взаимодействие продавцов с покупателями.

Точно такая же схема заложена в основе eBaу: это то самое защищённое место, наиболее безопасное для торговых сделок обеих сторон — покупателей и продавцов. Единственное отличие в том, что оно находится в некоем виртуальном пространстве. Хотя продаются и покупаются абсолютно физические товары. Поэтому eBaу — это место, где встречается покупатель с продавцом и где обеспечиваются безопасность и честность сделки. И это то главное, что не удалось повторить никому.

Когда кто-то пытался дублировать такую модель в других странах, основной акцент был сделан на сайт, трафик и другие технические стороны. И всегда упускался системообразующий элемент — создание центра доверия.

— Что такое eBaу в России? Сохранены ли все преимущества и принципы eBaу для бизнеса в России?

— eBaу в России — российское юридическое лицо, которое на 100% принадлежит материнской компании. Будучи по факту стартапом, по объёмам и результату это уже совсем не стартап, так как сегодня мы получаем в день свыше 30 тыс. заказов из России, а по итогам прошлого года россияне совершили покупки на eBaу на сумму более \$400 млн.

Чем мы привлекательны? Конечно, ценой, так как она из первых рук всегда ниже. Хотя основным положительным фактором, с моей точки зрения, является даже не цена, а возможность выбора.

Мы недавно провели простой эксперимент: запустили один и тот же поисковый запрос «красное платье» на российские магазины и «Яндекс.Маркет», который является агрегатором многих товарных предложений в России и на eBaу. Что выдали российские магазины? У кого-то нашлось 800 предложений, у кого-то — 1,5 тыс. «Яндекс.Маркет» показал 3,5 тыс. предложений. eBaу

лась, так как базовые принципы создателя этого бизнеса Пьера Омидьера, который до сих пор принимает участие в жизни компании, остались неизменными: «В основном все люди добропорядочны», «Каждый может внести свой вклад» и «В открытом общении люди проявляют свои лучшие качества».

Но сегодня 70% товаров, которые продаются на eBaу, — это новые вещи в заводской упаковке, то есть это уже не аукцион, а фиксированные продажи. Аукционная модель до сих пор работает, но составляет меньше трети всех продаж, и обычно только на коллекционных вещах, что вполне оправданно.

— Сама платформа осталась прежней?

— Неизменной осталась идеология. По-прежнему есть аукцион. Но в какой-то момент, когда стали понятны технологические ограничения той платформы, которая работала только как аукцион, её переделали и ввели понятие фиксированной цены.

Если говорить о самой компании, то eBaу Inc. сегодня — это вертикально интегрированная компания электронной коммерции. Это система, кото-

рая обеспечивает все необходимые компоненты для того, чтобы твой бизнес в интернете развивался и рос: есть торговая площадка eBaу или Marketplaces, платёжная система PayPal, которая принадлежит eBaу, есть Magento — компания, которая делает софт для разработки интернет-магазинов, и компа-

ния GSI, которая занимается логистикой в области интернет-коммерции. Бизнес последней строится на следующем: если вы что-то производите или продаёте, но ничего не понимаете и не хотите понимать в on-line и e-commerce, то приходит GSI, предоставляет склад, выясняет, какой у вас товар, цены и желаемые условия, и после этого в ваших обязанностях остаётся только одна вещь: получая сообщение, что товар заканчивается, подвозить его на склад. Это те четыре компонента, из которых выстраивается интернет-бизнес полного цикла.

А принципы всё те же: защита покупателя, защита продавца. Это осталось неизменным.

— eBaу присутствует во всем мире. Где он развивается быстрее?

— Соединённые Штаты дают более 50% заказов, Европа — порядка 20%,

Азия — чуть больше 20%, и оставшиеся несколько процентов приходятся на все остальные страны.

Если говорить об относительных изменениях, то у азиатского региона самые большие темпы роста продаж — более 100% на протяжении последних лет. Америка отстаёт незначительно — 95% роста. Россия находится только в самом начале этого процесса.

Мы надеемся, что к концу года Россия перестанет быть только площадкой для трансграничной торговли и уже появятся продавцы из России. Чтобы это стало возможным, нам с нашей стороны надо сделать дополнительные шаги, так как взаимодействие с продавцами требует в России генерации некоторых бумаг, актов выполнения работ, счетов-фактур. Надеемся, что уже к концу года мы сможем урегулировать все формальности.

Кроме того, в мае PayPal получил лицензию НКО на деятельность в России. Таким образом, решение этих двух вопросов позволит российским продавцам получать деньги за то, что ты продаёшь, непосредственно на счета в российских банках.

— Правильно ли я понимаю, что одно из конкурентных преимуществ eBaу — это то, что копировать этот бизнес практически невозможно?

— Да. Есть и второе. Меня регулярно спрашивают, кто является конкурентом eBaу в России, и я говорю: «Никто». Как это возможно, когда в интернете столько продавцов той же электроники, одежды?.. А дело в том, что те, кто работает в России в области электронной коммерции, продают то, что в России есть. Мы продаём то, чего в России нет. И не факт, что будет. Поэтому мы не являемся конкурентами никому.

— Google, Yahoo, Apple, Facebook... Как позиционируется eBaу среди них?

— Из всех перечисленных никто не является прямым конкурентом. Ближе всех Facebook, но это чисто социальная сеть без всяких настроек e-commerce.

Я сейчас скажу страшную вещь: первая социальная сеть в мире была построена много лет назад, и это не Facebook или какая-нибудь другая известная площадка. Ведь что такое социальная сеть, если посмотреть на это алгоритмически? Это общение многих со многими. Модель eBaу — это связка многих продавцов и многих покупателей. У меня есть очень сильное подозрение, что первую социальную сеть изобрёл, сам не подозревая этого, Пьер Омидьер много лет назад, когда даже такого термина не было.