

ΟΜΑΔΑ ΕΡΓΑΣΙΑΣ IB3: Ηλεκτρονικές αγορές και
υπηρεσίες στην εφοδιαστική αλυσίδα

Η Επιχειρηματική Αξία των Ηλεκτρονικών Αγορών στην Εφοδιαστική Αλυσίδα: Ηλεκτρονική Τιμολόγηση στο Λιανεμπόριο

Λευτέρης Κιοσές

Εργαστήριο Ηλεκτρονικού Εμπορίου (ELTRUN)

Τμήμα Διοικητικής Επιστήμης και Τεχνολογίας

Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών

www.eltrun.gr

Η ομάδα Ιβ3

- Θέμα:
- ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ:
 - Κατερίνα Πραματάρη, Επίκουρη Καθηγήτρια, Τμήμα Διοικητικής Επιστήμης και Τεχνολογίας, Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών
 - Θανάσης Πετμεζάς, Γενικός Διευθυντής CosmoOne Hellas Marketplace
 - Britta Balden, Γενικός Διευθυντής, Retail-Link
- Rapporteurs:
 - Ελευθέριος Κιοσές, Υποψήφιος Διδάκτορας, Τμήμα Διοικητικής Επιστήμης και Τεχνολογίας, Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών
 - Νέλλη Τοπογλίδου, Operations-Service Offering, Business Exchanges S.A.

Στόχοι της διαβούλευσης

- Ανανέωση της συνολικής εικόνας για το διεπιχειρησιακό (B2B) ηλεκτρονικό εμπόριο στην Ελλάδα.
- Εντοπισμός των παραγόντων και προβλημάτων (επιχειρηματικών, νομοθετικών, τεχνολογικών κλπ.) που εμποδίζουν ή βοηθούν μέχρι τώρα την ευρεία διάδοση των διεπιχειρησιακών υπηρεσιών στην εφοδιαστική αλυσίδα.
- Μελέτη του κατά πόσο τα επιτυχημένα μοντέλα B2B συναλλαγών από το περιβάλλον της ιδιωτικής αγοράς μπορούν να εφαρμοστούν στο δημόσιο τομέα, π.χ. e-invoicing.

Η ομάδα B2

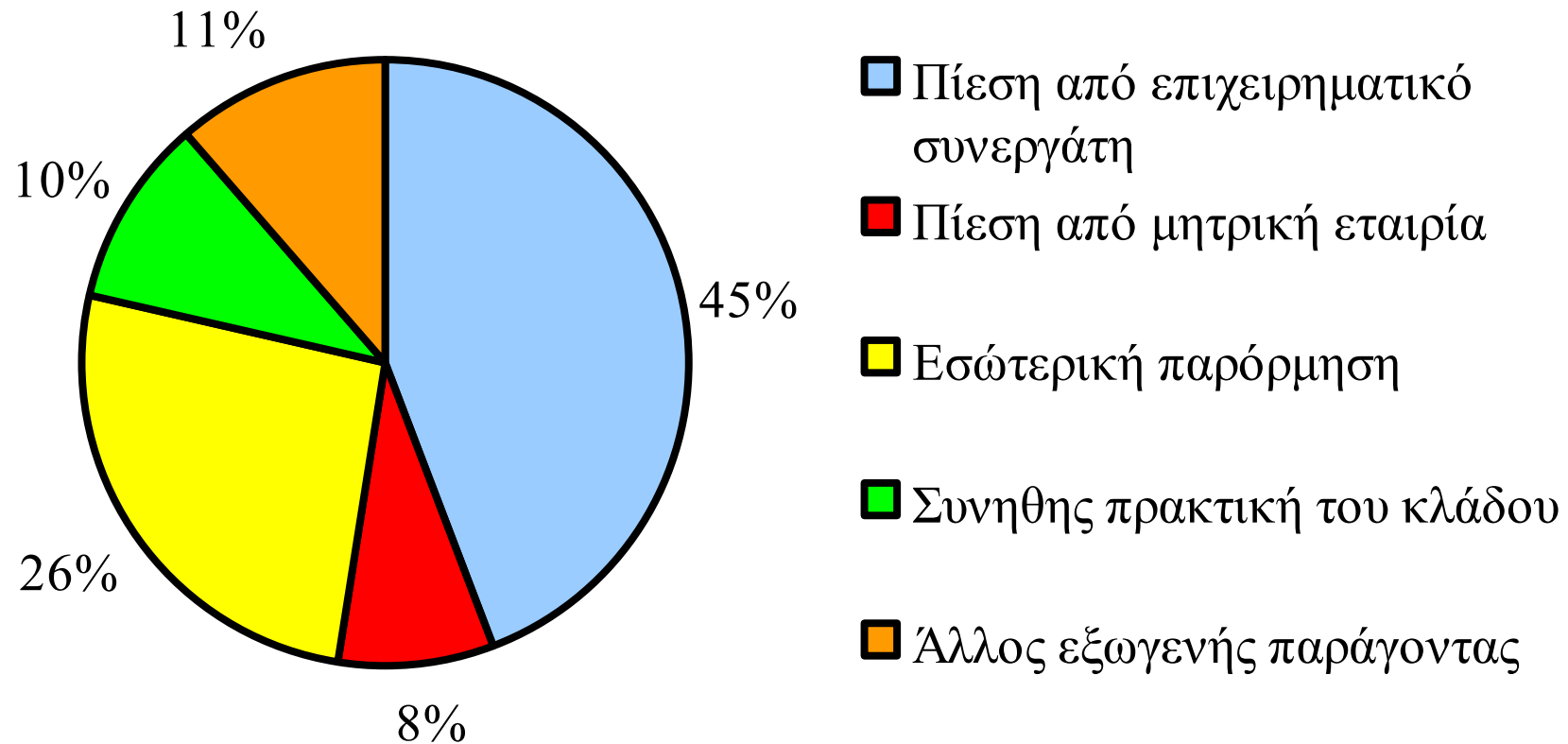
- Πραγματοποιήθηκε το 2001-2002
- Θέμα: B2B: E-marketplaces: προοπτικές, η στάση της πολιτείας
- Η ομάδα ασχολήθηκε με την αποτύπωση των θεμάτων που άπτονται της προώθησης μορφών ηλεκτρονικών αγορών (e-marketplaces) και παράγαγε:
 - Προτάσεις προς την πολιτεία (δημόσιες προμήθειες)
 - Προτάσεις προς τις επιχειρήσεις (προϋποθέσεις για επιτυχία, επιχειρηματικό σχέδιο για την ανάπτυξη των ηλεκτρονικών αγορών, κρίσιμοι παράγοντες επιτυχίας)
 - Καταγραφή των τότε ελληνικών ηλεκτρονικών αγορών

Ηλεκτρονικές Αγορές και Πωλήσεις B-B στην Ελλάδα

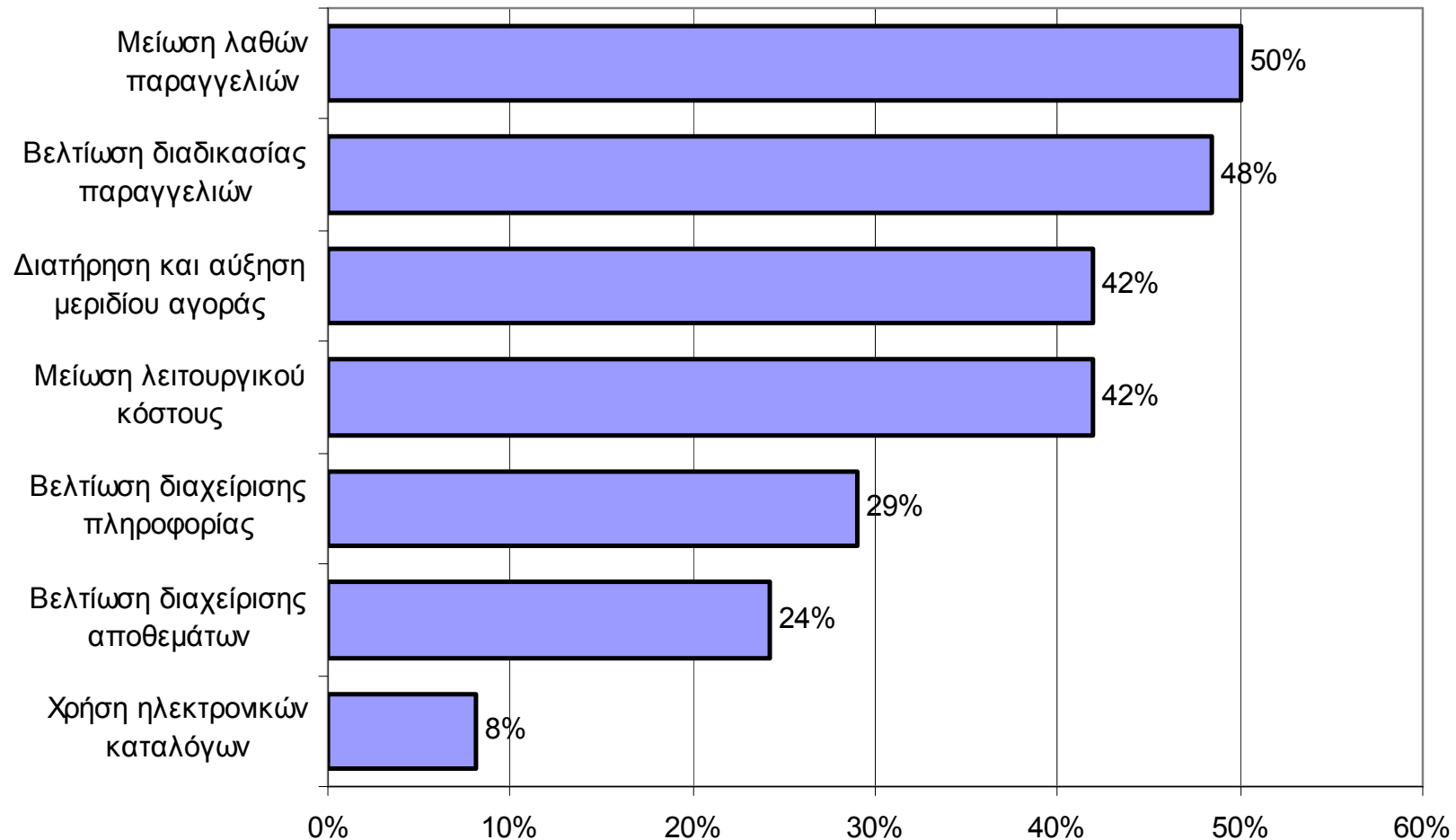
- Λειτουργούν 6 Ηλεκτρονικές Αγορές, με έμφαση
 - Αυτοματοποίηση /διεκπεραίωση συναλλαγών
 - Αναζήτηση ευκαιριών (εύρεση εταίρου, δημοπρασίες κλπ)
- Με συμμετοχή 3.000 επιχειρήσεων (ενεργή συμμετοχή: 2.000)
- Αξία συναλλαγών $\approx 2.000.000.000$ € / ετησίως
- Αριθμός συναλλαγών ≈ 3 εκατομ. / ετησίως
- Με βέλτιστες πρακτικές διεθνώς αναγνωρισμένες

Έρευνα του εργαστηρίου ELTRUN

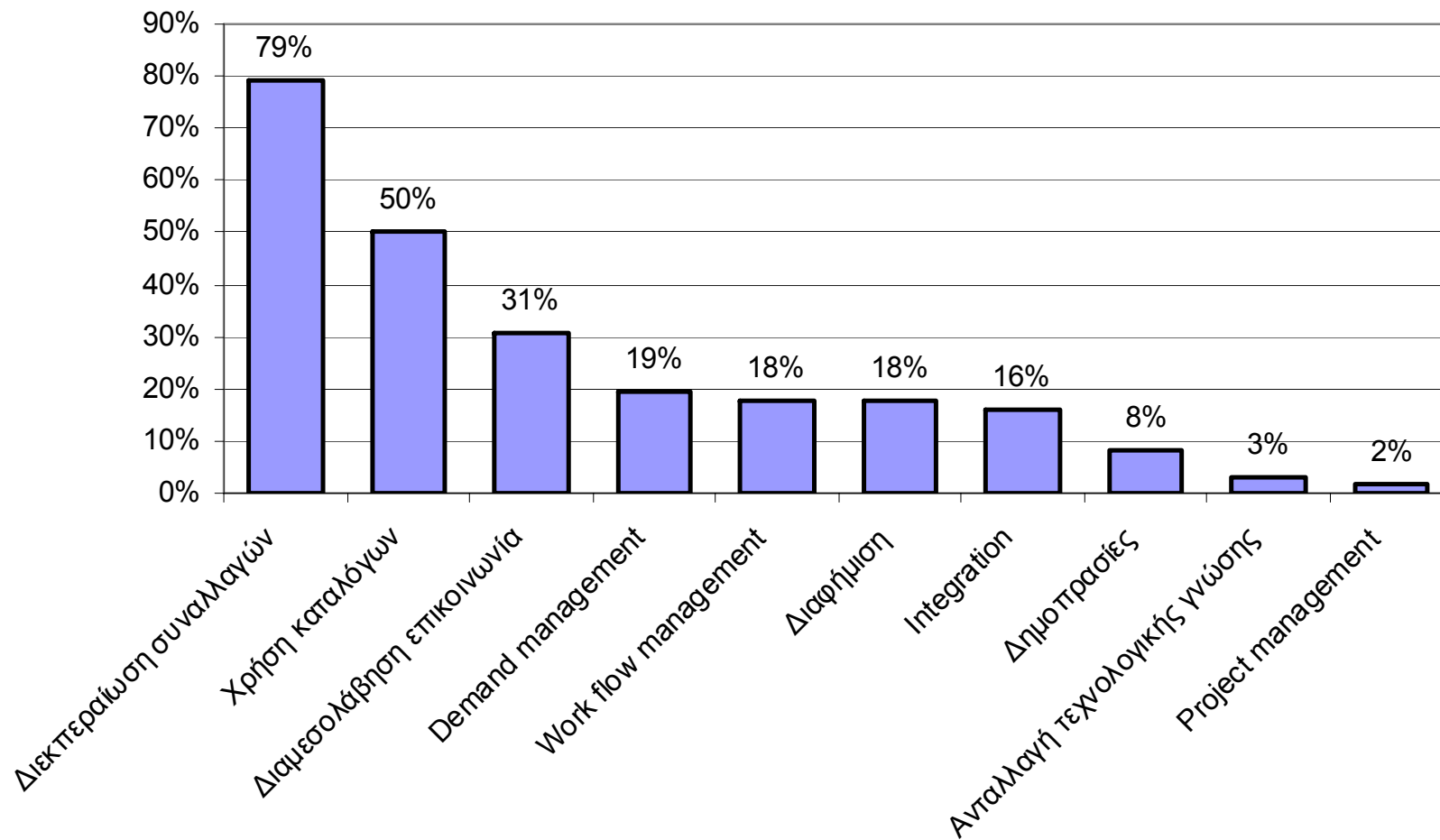
Λόγοι Εγγραφής σε Ηλεκτρονικές Αγορές



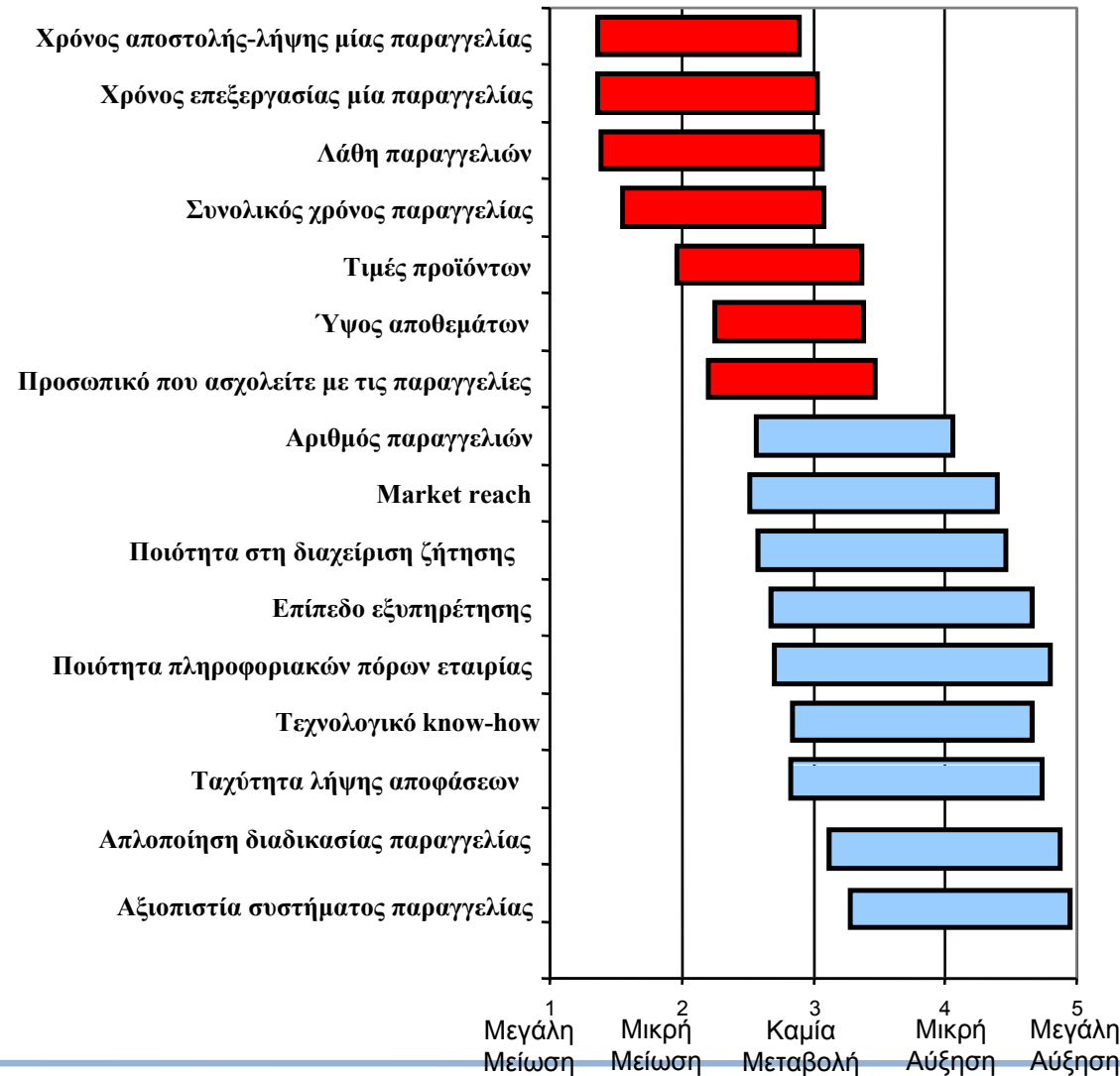
Αναμενόμενα Οφέλη από τις Ηλεκτρονικές Αγορές



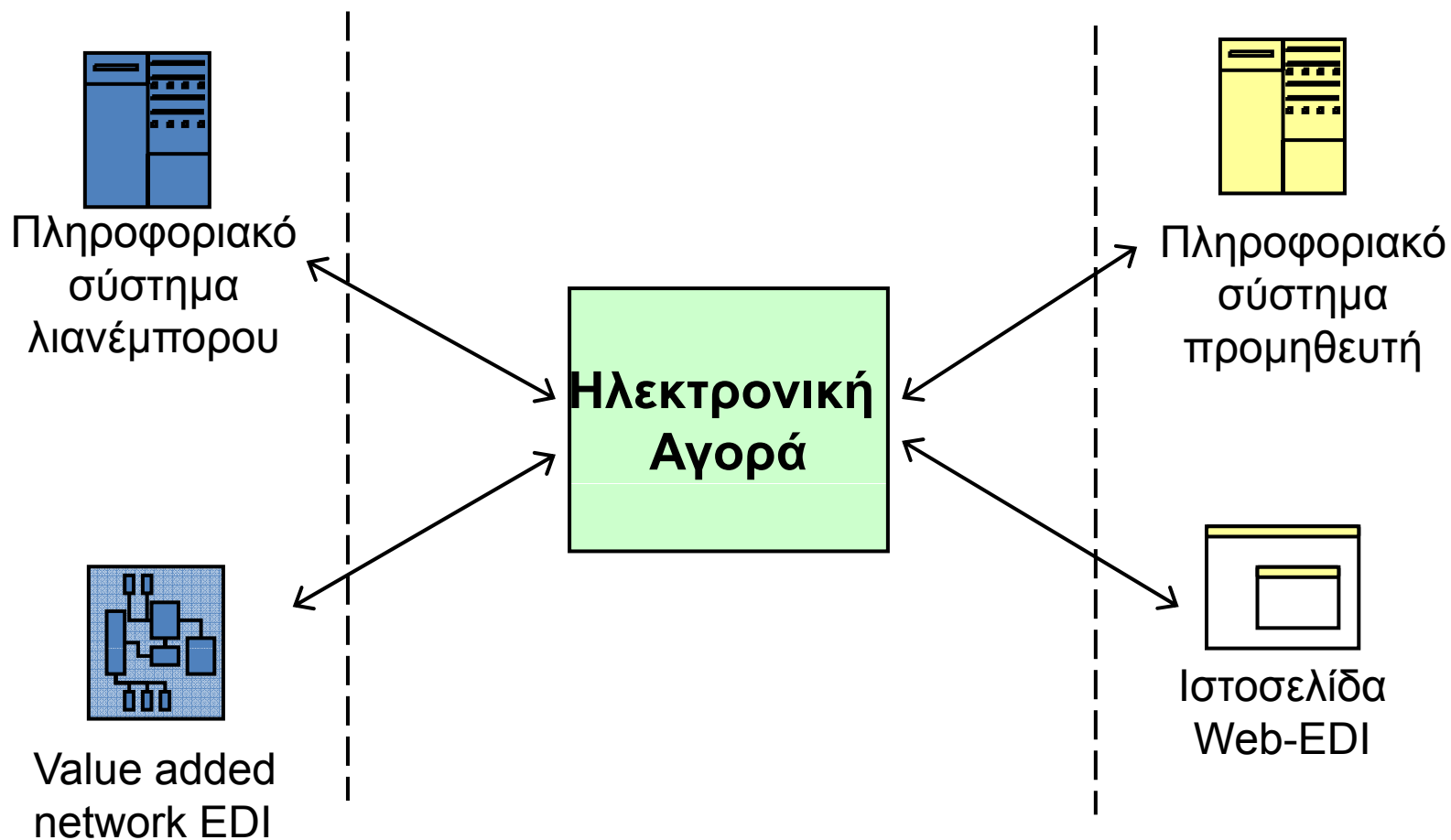
Χρήση Υπηρεσιών σε Ηλεκτρονικές Αγορές



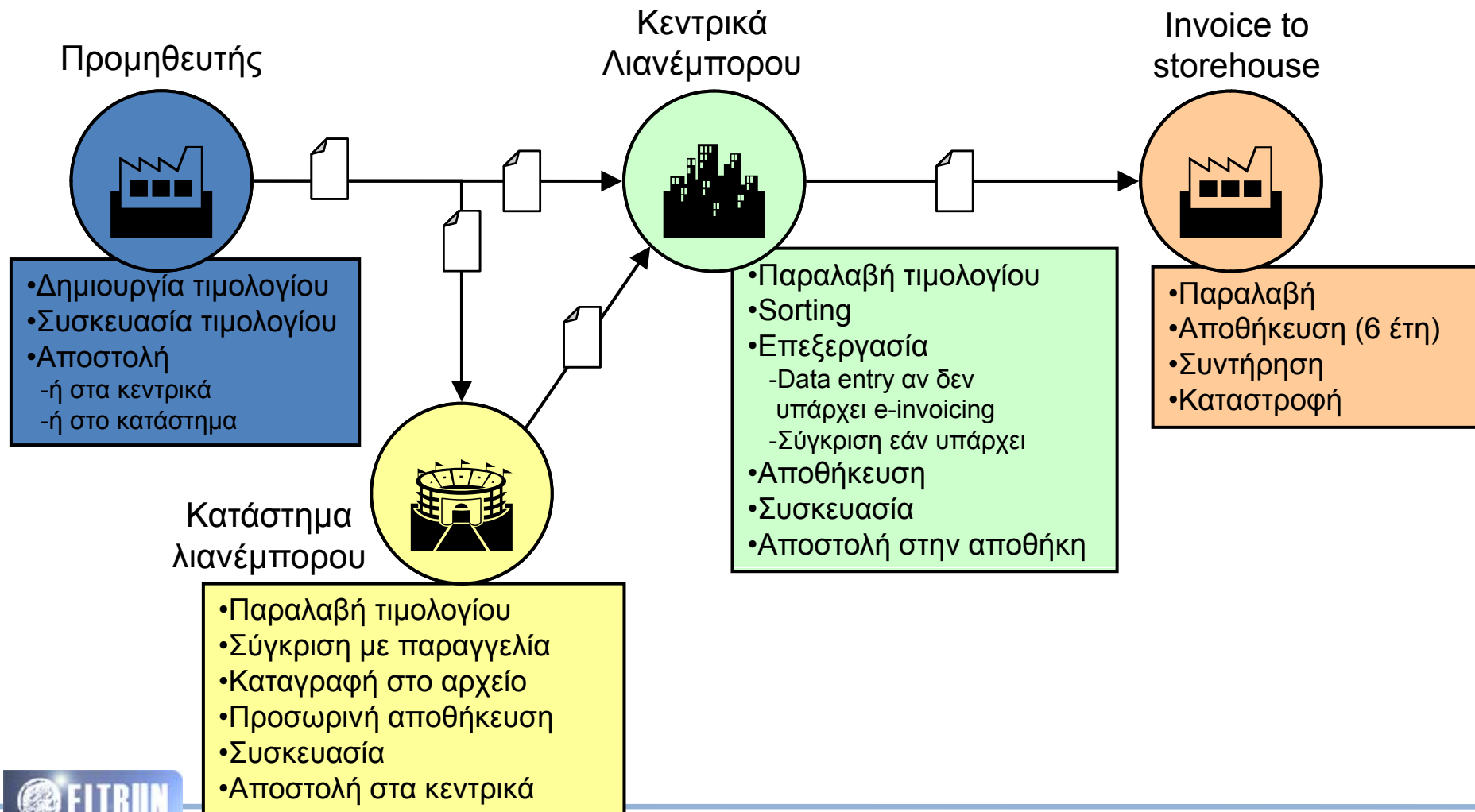
Επίπτωση Ηλεκτρονικών Αγορών



Η Περίπτωση της Ηλεκτρονικής Ανταλλαγής Παραστατικών στην Εφοδιαστική Αλυσίδα



Η Διαδικασία του Τιμολογίου



Διαφορετικά Σενάρια Ηλ. Ανταλλαγής Τιμολογίων

- **Ηλεκτρονική ανταλλαγή τιμολογίων με αποστολή έντυπου τιμολογίου**
 - 0% των τιμολογίων στέλνονται ηλεκτρονικά
 - 25% των τιμολογίων στέλνονται ηλεκτρονικά
 - 50% των τιμολογίων στέλνονται ηλεκτρονικά (Σήμερα)
 - 50% των τιμολογίων συν τα τιμολόγια ενός ακόμα προμηθευτή στέλνονται ηλεκτρονικά
 - 75% των τιμολογίων στέλνονται ηλεκτρονικά
 - 100% των τιμολογίων στέλνονται ηλεκτρονικά
- **Ηλεκτρονική ανταλλαγή τιμολογίων χωρίς την αποστολή έντυπου τιμολογίου**
 - 50% των τιμολογίων στέλνονται ηλεκτρονικά
 - 100% των τιμολογίων στέλνονται ηλεκτρονικά

Επίδραση στον Λιανέμπορο

		Κόστος ανά τιμολόγιο	Μείωση
Με έντυπο τιμολόγιο	0% τιμολογίων ηλεκτρονικά	3,47 €	
	25% τιμολογίων ηλεκτρονικά	3,20 €	8%
	50% τιμολογίων ηλεκτρονικά <u>(Σήμερα)</u>	2,90 €	16%
	75% τιμολογίων ηλεκτρονικά	2,41 €	30%
	100% τιμολογίων ηλεκτρονικά	1,94 €	44%
Χωρίς έντυπο	50% τιμολογίων ηλεκτρονικά	0,99 €	72%
	100% τιμολογίων ηλεκτρονικά	0,77 €	78%

Ποιοτικά Αποτελέσματα

- Η ύπαρξη του ενδιαμέσου (Ηλ. Αγοράς) κάνει οικονομικά εφικτή την ηλεκτρονική ανταλλαγή τιμολογίων και για μικρές επιχειρήσεις
- Η πληροφορία που ανταλλάσσεται είναι ταχύτερη, πιο ακριβής και πιο ασφαλής
- Το προσωπικό χρησιμοποιείται για πιο σημαντικά καθήκοντα αντί για απλό data entry
- Τα δεδομένα αναλύονται στατιστικά για την αξιολόγηση των συνεργατών και του προσωπικού
- Η σχέση ανάμεσα σε προμηθευτή και λιανέμπορο βελτιώνεται λόγω της μείωσης των προβλημάτων και πιο γρήγορης πληρωμής του προμηθευτή
- Η κατάργηση του έντυπου τιμολογίου θα έχει επιπλέον οικολογικές συνέπειες
- Περιβάλλον για ηλεκτρονικές συνεργατικές πρακτικές στην

Εφοδιαστική Αλυσίδα



Συζήτηση ομάδας Ιβ3

Στόχος 1

- Ανανέωση της συνολικής εικόνας για το διεπιχειρησιακό (B2B) ηλεκτρονικό εμπόριο στην Ελλάδα.
 - Κατάσταση της αγοράς (π.χ. μεγέθη, υπηρεσίες)
 - Προοπτικές
 - Προβλήματα
 - Ανοικτά ζητήματα
 - Άλλα θέματα

Στόχος 2

- Εντοπισμός των παραγόντων και προβλημάτων (επιχειρηματικών, νομοθετικών, τεχνολογικών κλπ.) που εμποδίζουν ή βοηθούν μέχρι τώρα την ευρεία διάδοση των διεπιχειρησιακών υπηρεσιών στην εφοδιαστική αλυσίδα.

Στόχος 3

- Μελέτη του κατά πόσο τα επιτυχημένα μοντέλα B2B συναλλαγών από το περιβάλλον της ιδιωτικής αγοράς μπορούν να εφαρμοστούν στο δημόσιο τομέα, π.χ. e-invoicing.

Μεθοδολογία

- Ποσοτική έρευνα
 - Οκτώβριος 2007
- Σε βάθος συνεντεύξεις
- Focus Group

Ποσοτική έρευνα

- Μελετάει:
 - Εξωτερικές πιέσεις που οδηγούν στην υιοθέτηση (mimetic, normative, coersive)
 - Εσωτερικές πιέσεις – κουλτούρα χρήσης τέτοιων υπηρεσιών
 - Έκταση παρούσας χρήσης
 - Πρόθεση για υιοθέτηση
 - Οφέλη από την χρήση

Ευχαριστώ για την προσοχή
σας