

III. 해외마케팅.투자정보 하이라이트

■ 중국 인터넷 판매시장 현황

- 국제연구기구인 IDC 는 올해 중국 전자상거래시장 총부가가치가 117 억달러에 이를 것으로 전망했음. 이는 기업간 거래와 일반 소비자를 대상으로 하는 소매매출을 포함하는 것임.
- 최근 인터넷이 빠르게 보급됨에 따라 인터넷을 통한 상품구매가 빠르게 증가하고 있음. 중국 인터넷 정보 센터(CNNIC, 中国互联网络信息中心)의 “제 14 회 중국 인터넷 발전 상황 통계 보고서”에 따르면, 금년 상반기 기준으로 중국 인터넷 사용자는 8,700 만 명으로 작년 같은 기간에 비해 27.9% 증가하였으며, 인터넷에 접속할 수 있는 컴퓨터는 3,630 대로 조사되었음.
- 중국 전체 인터넷 사이트는 62.7 만개이고 이 가운데 CN 으로 등록되어 있는 사이트수는 38 만개로 작년에 비해 각각 32.3%, 52.5% 증가했음. 인터넷 구매를 습관적으로 이용하는 사람은 약 635.1 만 명으로 전체 네티즌의 7.3%이며 인터넷을 통하여 제품을 구매한 경험이 있는 사용자 비율은 더욱 높아서 37.8%에 이르는 것으로 나타났음.
- 또한 네티즌들이 인터넷상에서 상품을 구매할 때 가장 중요하게 생각하는 부분은 제품의 품질, A/S, 메이커 및 인터넷 대금 결제의 신뢰도 등이며, 제품 브랜드, 인터넷 사이트의 지명도 등도 중요한 영향을 미치는 것으로 나타났음.
- 인터넷 구매시 대금결제 방식은 주로 인터넷 뱅킹을 통해서 직접 결제하는 방식이 37.9%로 가장 높고, 그 다음이 제품인도 후 대금결제하는 방식(33.5%)이었으며 신용카드를 이용한 결제방식은 아직 보편화되지 않은 것으로 나타났음.
- 현재 중국의 대표적인 인터넷 판매사이트에서는 보통 무료배송, A/S, 구매상담, 엄격한 공급상 관리를 통한 품질 관리 등이 보편화되어 있음.
- 치차이구상청(七彩谷商城, <http://mall.7cv.com>)은 판매된 제품에 대해 아무 조건없이 무료로 교환해 주는 것으로 유명한데, 현재 중국 전역에 무료주문전화, 24 시간 서비스 등을 운영 중이며 베이징, 상하이, 광저우 3 곳에 물류배송센터가 있고 전국 1,500 여 개 도시에서 제품인도 대금결제 서비스를 시행하고 있으며 국제배송도 가능함.
- 이취(ebay 易趣, <http://www.eachnet.com>)는 금년 상반기 현재 690 만명의 회원을 확보하고 있으며, 일평균 조회수는 2,950 만회에 달하는데 올해 연간 매출액이 20 억위안에 달할 것으로 전망하고 있음. 현재 이취에서 인기있는 제품은 여성의류/아동복, 건강/미용, 보석장신구/시계/안경, 핸드폰, 컴퓨터 및 사무용품, 완구/에니메이션/게임기, 골동품/수장품, 운동용품, MP3 등 휴대용 멀티미디어/오디오/가전, 가구/애완용품 순임.
- 한편 중국내 도서 및 음반 판매사이트로 가장 유명한 것이 쥘웨이(卓越, www.joyo.com, www.joyo.com.cn)와 당당(当当, www.dangdang.com)인데 올해 여름 무더위로 7 월 판매액이 6 월에 비해 50% 이상 상승하였다고 함.

- 한편 중국내 인터넷 판매사이트가 국내시장에만 국한되지 않고 외국사와 합병 등을 통해 국제화되는 경향을 보이고 있음. 이취는 이베이(ebay)와 금년 중에 합병을 할 예정이며, 아마존이 최근 썬웨를 인수하는데 합의하여 금년 중에 합병될 예정에 있음.
- 중국 상무부에서 최근 제정한 <소매업 업태분류>가 올해 10 월 1 일부터 실시될 예정인데, 17 개 업태 가운데 인터넷 쇼핑물은 인터넷 활용가능하고 속도중시형 소비자를 대상으로 하고, 시장의 동류제품과 비교하여 낮은 동질성을 상품구조로 하며, 인터넷을 통한 매매, 지정지역 제품 배달의 특징을 가지고 있다고 명시되어 있음.
- 인터넷쇼핑몰이 공식적으로 소매업 업태로 인정을 받으면서, 향후 발전속도가 더욱 빨라지고 시장점유율도 부단히 상승할 것으로 전망됨.
- 업계 전문가에 의하면 판매되는 제품의 품질 인증, 철저한 A/S, 사이트의 안전성 등이 개선된다면 향후 1 년 이내에 인터넷을 통해 물건을 구입하는 네티즌들은 5,000 만이 넘을 것으로 전망하고 있음.

(문의처 : 광저우무역관 김종복 goldjb@kotra.or.kr)