

# Стремительное развитие электронной торговли привело к появлению в Китае "интернет-деревень"

В Китае с каждым годом растет количество новых интернет-магазинов. В качестве торговой площадки наибольшей популярностью среди новичков электронной коммерции пользуется интернет-портал "Таобао". Рост популярности покупок через интернет привел к новой тенденции - китайские продавцы стали размещать свои офисы в деревнях.

Уже десятки тысяч китайцев успешно ведут торговлю через интернет-портал "Таобао", принадлежащий крупнейшей в Китае интернет-компании Alibaba. "Я мог бы устроиться в государственную компанию и наслаждаться солидным доходом и стабильностью. Но меня привлекли свобода и независимость электронной торговли", - заявил владелец интернет-магазина Ван Цзясин. За 2 года работы количество его клиентов увеличилось до 40 тыс человек, ежегодный оборот составляет 24 млн юаней /3,8 млн долларов/.

Как отмечается в докладе Пекинского университета, более 80% открытых на "Таобао" интернет-магазинов были созданы в период с 1981 по 1994 годы. "Раньше выпускники китайских ВУЗов стремились устроиться в государственные компании или крупные зарубежные финансовые компании. Сейчас китайская молодежь стремится открыть собственный бизнес", - сообщил сотрудник университета Чэнь Юй. Торговая платформа позволяет открыть бизнес с минимальным стартовым капиталом. Кроме того, у "Таобао" отлажен процесс доставки товаров и перевода платежей между покупателем и продавцом. Ежедневный объем сделок на "Таобао" составляет 15 млн.

Стремительное развитие электронной торговли привело к появлению в Китае "интернет-деревень". Одним из ярких представителей является расположенная в провинции Чжэцзян /Восточный Китай/ деревня Цинъяаньлу. Семь лет назад ее население насчитывало 1500 крестьян. Сейчас там зарегистрированы около 2 тыс компаний, ежедневно отправляющих своим клиентам около 10 тыс посылок. Годовой оборот вышеуказанных организаций составляет 800 млн юаней /126 млн долларов/.

"Деревня получила популярность благодаря развитой системе логистики и низким издержкам", - пояснил владелец электронного магазина Ван Хао. В апреле прошлого года он приехал в Цинъяаньлу попробовать свои силы в электронной торговле. В прошлом году объем продаж его магазина составил 800 тыс юаней. В этом году он намерен удвоить этот показатель. "Я полностью свободен от необходимости ведения отчетности и уплаты налогов", - похвастался он.

Деревня привлекает начинающих предпринимателей своей инфраструктурой и выгодным географическим положением. "Новичкам, как правило, не хватает капитала, опыта и технологий. Все это они могут найти здесь", - сообщил заместитель директора Ассоциации электронной торговли "Yiwu Jiandong" Лю Вэньгао. Сейчас 30 транспортных компаний обслуживают доставку около 1,7 млн видов товаров по всей стране. Несмотря на указанные преимущества, инфраструктура электронных деревень может удовлетворить потребности только небольших компаний. "Площадь наших офисов ограничена 100 кв м. С увеличением оборотов компании ищут площади свыше 2 тыс кв м и переезжают в другие населенные пункты", - резюмировал Лю Вэньгао.

В Китае количество вовлеченных в электронную коммерцию компаний растет стремительными темпами. В 2009 году их число составило 306 тыс, в 2011 году увеличилось до 590 тыс организаций. Число занятых в этом сегменте китайцев также растет. В 2009 году количество зарегистрированных продавцов составило 450 тыс, к 2011 году эта цифра увеличилась до 970 тыс человек, сообщается в докладе Китайской академии общественных наук.

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

*Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:*

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

[newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

Автор текста: **Артур  
Скальский.**

#### НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24\\_link\\_bot](#)

Эл.почта: [newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

#### ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: [bratska.net.net@gmail.com](mailto:bratska.net.net@gmail.com)

#### КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [bur.babr@gmail.com](mailto:bur.babr@gmail.com)

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [irkbabr24@gmail.com](mailto:irkbabr24@gmail.com)

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [krasyar.babr@gmail.com](mailto:krasyar.babr@gmail.com)

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [nsk.babr@gmail.com](mailto:nsk.babr@gmail.com)

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [tomsk.babr@gmail.com](mailto:tomsk.babr@gmail.com)

[Прислать свою новость](#)

#### ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot\\_bot](#)

эл.почта: [equatoria@gmail.com](mailto:equatoria@gmail.com)

#### СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: [babrmarket@gmail.com](mailto:babrmarket@gmail.com)

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)