

인터넷 비즈니스



인터넷 경매

발표일자: 2023. 5. 10.

작성자: 김워드(Kim Word) 선임연구원

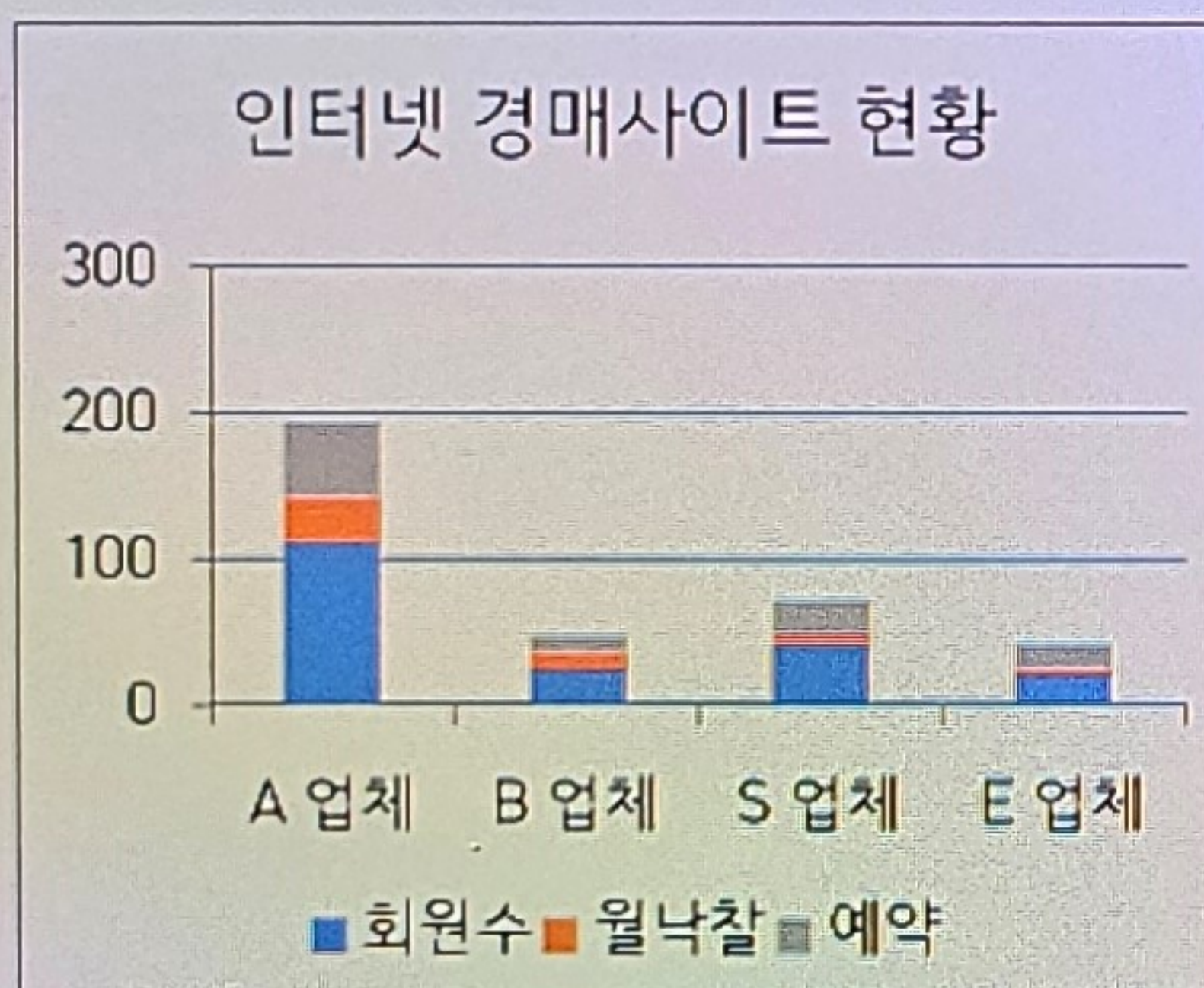
1. 개요

컴퓨터를 이용한 인터넷 경매가 인터넷 비즈니스(Internet Business)의 꽃으로 떠오르고 있다. 인터넷 경매(Internet Auction)에서는 수요자와 공급자가 인터넷 공간에서 직접 만나 서로 흥정해 물건(物件)을 사고판다. 즉 유통업체들이 일방적으로 가격을 정해 파는 쇼핑몰(Shopping Mall)보다 훨씬 합리적이고 유망한 거래방식이다. 기존 경매방식과의 가장 큰 차이는 모든 정보(情報)가 인터넷을 통해 실시간(Real Time)으로 서비스가 이루어지므로 공간의 제약에서 벗어날 수 있으며, 이런 장점 때문에 인터넷을 통해 개인과 개인이 직접 만나는 소비자간(Consumer to Consumer) 전자상거래(Electronic Commerce)는 21세기에 가장 유망한 인터넷 비즈니스로 주목을 받고 있다.

인터넷 경매사이트 현황¹⁾

구분	회원수	월낙찰	예약	비고
A 업체	112	30.0	50	
B 업체	25	12.0	9	
S 업체	42	8.0	22	
E 업체	21	4.5	15	
평균	50.00	13.63	24.00	

(단위: 만 명)



1) 자료: 법원경매정보

2. 인터넷 경매의 전망

- 가. 인터넷 시장(Internet Marketing) 분석기관인 키넌비전(Keenan Vision)은 최근 2020년 38억 달러였던 미국의 온라인 경매실적이 2025년에는 1,290억 달러로 폭증할 것이라고 밝혔다.
- 나. 온라인 경매(On-Line Auction) 참여자도 2015년 300만 명에서 2025년에는 1,400만 명으로 늘어나며 참여업체는 5,000개로 증가할 것으로 예상하였다.
- 다. 인터넷 경매는 소비자와 기업간에 정보를 중개(仲介)하는 비즈니스(Business)로부터 다양한 효과(Effect)가 나타나고 있다.
- 라. C2C 전자상거래는 인터넷 경매 외에 각종 상품과 서비스를 실수요자끼리 사고파는 생활정보지 방식 서비스가 있다. 개인 홈페이지(Hompage) 보급이 늘면서 별도 사이트(Site)를 통하지 않고 홈페이지에서 직접 거래를 하는 일도 급증할 전망이다.

3. 인터넷 경매의 장점

- 가. 경매와 역경매에서는 소비자 자신이 붙인 가격(價格)에 상품을 구입할 수 있게 된다.
- 나. 상품명을 지정하게 되면 Internet 상의 복수숍에서 판매(販賣)되고 있는 같은 상품을 검색하여 가격과 판매조건을 즉석에서 비교하여 표시하는 사이트가 있지만, 이것 역시 소비자를 유리하게 하는 정보 중개(Information Agency)인 것이다.
- 다. 소비자의 입장에 서서 사업을 행하는 기업이 경쟁우위를 확보하게 될 것이다.

※ 참고문헌

- R. K. Dragon(2006). A Civil Organic Modern Chemistry, Gilbut. pp34-56.
- Nunes, T. et al.(2005). The Privatization of Banespa, **Business Case Study**, pp27-45.
- Whoopi Leibovitz(2011). The Power of Pilgrimage, GilbutSchool. pp25-29.