



주간 중국 창업

제 143 호 (2019. 8. 21)

발행처 : 한국혁신센터(KIC)중국
센터장 : 이상운

전화 : +86-10-6437-7896
메일 : info@kicchina.org

'주간 중국 창업'의 저작권은 'KIC중국'에 있습니다. 출처 밝혀주시고 무한 활용하십시오.

주간 NEWS

- ▶ 음식 배달 로봇의 폭발적 인기 (중화왕, 2019.8.13)
- ▶ 중국 최초의 인조 고기 9 월 출시 (ZOL, 2019.8.13)
- ▶ 손실 83.4%증가했다는 루inker피, 무엇으로 스타벅스에 펀치를 날릴까 (미주식연구사, 2019.8.15)
- ▶ 인터넷 생방송, 이제 중국에서 누구나 쉽게 할 수 없다 (봉황과기, 2019.8.16)

ISSUE 및 시장동향

- ▶ 2019 중국 e 비즈니스산업현황와 발전추세 분석: 신소매+신제조 융합이 가져오는 3 대 기회 - 치엔잔산업연구원 제공
- ▶ 지후(知乎) 배후의 자본 국면 - 투자계 제공
- ▶ 5G+AR 이 가져올 5 대 변화 - 이오왕 제공
- ▶ 양자컴퓨터 시리즈 12)중국 양자컴퓨터연구 중대 진보: 고성능 단일 광자원 실현 - 신화사 제공
- ▶ ICO News Letter by PLAYCOIN 특집 - PLAYCOIN 제공
- ▶ 사장님이 꼭 알아야 할 디자인(90) - 윤형건 교수 제공

일본 전문가 시각으로 본 중국

- ▶ 너무 늘어난 관광객 (COURRIER, 2019.8.14)
- ▶ 미국 중국에 추가관세~일부를 연기하는 이유 (닛뽀방송, 2019.8.14)
- ▶ 미경기 금융완화 예고 (DIAMOND, 2019.8.14)
- ▶ 타피오카 유행 불황조짐 (DIGITAL, 2019.8.14)
- ▶ 화웨이 독자 OS는 결코 Android의 대체가 아니다 (WIRED, 2019.8.12)

KIC 특별 보고서

- ▶ 심천(深圳) 특색 중국 사회주의 시범구 건설 지원 보고서

KIC 중국 NEWS

- ▶ 성균관대학교 글로벌 경영학과 학생단 KIC중국 방문 (2019.8.14)

- ▶ KIC중국, 절강성공업합작협회와 MOU체결 (2019.8.16)
- ▶ 부산기계공업고등학교 설보경 교감 및 학생단 KIC중국 방문 (2019.8.16)

주간 NEWS

1. 음식 배달 로봇의 폭발적 인기 (중화왕, 2019.8.13)



사진 1) 출처: 중화왕. 음식 배달 로봇 공장 생산

인구 고령화와 인건비의 점진적인 증가와 같은 거시적 요인의 영향으로 최근 글로벌 서비스 로봇 시장이 가속화되고 있다. 중국 산업 연구원이 발표한 <2018-2024년 서비스 로봇 시장 발전 상태 조사 및 수요와 공급 구조 분석 및 예측 보고서>에 따르면, 2018년 글로벌 로봇 시장 규모는 298.2억 달러에 이르렀으며, 그 중 산업용 로봇은 168.2억 달러, 서비스 로봇은 92.5억 달러, 특수 로봇은 37.5억 달러이다. 2013-2018년의 평균 성장률은 약 15.1%이다. 그중 서비스 로봇의 성장이 가장 주목을 받고 있다.

거대한 파이에 매료되어 최근 몇 년 동안 병목 현상이 발생한 가전 제품 제조업체 및 부동산 개발자들도 하나 둘 이어서 서비스 로봇 시장에 진입하기 시작했다. 하이얼은 작년에 소프트뱅크 로봇과 전략적 합작 파트너가 되었고, 양방은 소프트뱅크 로봇의 휴먼로봇 Pepper로 공동으로 시장에 진출할 것이다. 비구이위엔(碧桂园)은 주: Country Garden 중국 최대의 도시화 주택건설사는 앞으로 인공지능과 건축 로봇을 심도있게 융합시키는 것을 가속화하여 로봇으로 건축 인부를 대체하려 하며, 동시에 로봇 식당 1000개를 배치하려 한다.

동시에, 외식업계 100강인 하이디라오(海底捞), 빠누마오두 휘귀(巴奴毛肚火锅), 충칭 까오라오지우(重庆高老九), 쓰촨 상티엔시아(四川香天下) 등도 연달아 음식 배달 로봇을 도입하고 있으며, 영접 로봇 등 서비스형의 로봇도 소비자 요구를 만족시킬 수 있도록 더욱 새롭게 업그레이드하고 있다. 그 중에서도

칭량지능(擎朗智能) 산하의 음식배달 로봇 - 땅콩 음식배달 로봇, 땅콩 자리안내 로봇, 땅콩 계산대 로봇은 식당의 원가 비용을 낮춰주며, 중국 음식 서비스 로봇의 선두주자, 스마트 식당의 표준이 되게 했다.



사진 2) 출처: 중화왕. 3 단 트레이를 갖춘 음식배달 로봇

우선, 3 개의 오픈식 트레이가 있어 한 번에 여러 식탁의 주문 음식을 배달할 수 있으며 독특한 경사 방지 덮개로 디자인하여 더욱 안정적이다. 땅콩 음식배달 로봇을 사용하는 식당의 데이터에 따르면, 피크



사진 3) 출처: 중화왕. 하이드라오 휘귀식당의 음식배달 로봇

타임의 배달 수는 450 개 쟁반 이상이고 사람이 배달하는 것보다 1.5~2 배 효율이 높다. 둘째, 음식배달 로봇의 가장 큰 어려움은 지형과 사람의 유동을 식별하고 처리하는 것이다. 칭량지능에서 출시한 땅콩음식배달 로봇은 팀이 독자적으로 개발한 복합 위치 탐색 기술을 사용하며 레이저 레이더, 시각 기계, 심도 시각 등의 센서를 심도있게 융합했으며, 자율적으로 위치를 탐색하고 스스로 장애를 빠르게 피할 수 있고 로봇이 담당한 환경의 중장기적 안정성과 신뢰를 보장한다.



사진 4) 출처: 중화왕. 칭량지능(擎朗智能) 회사가 개발한 땅콩로봇

더 중요한 것은 땅콩 음식배달 로봇이 종업원보다 비용이 적게 든다는 것이다. 1 선 도시의 종업원 월급은 약 7,000 위안이며, 땅콩 로봇의 임대 비용은 하루 99 위안으로 한달에 3,000 위안도 안 돼 종업원 급여보다 훨씬 낮아 대부분의 식당 경영자가 감당할 수 있다. 업계의 인사들에 따르면, 수요의 업그레이드와 기술의 진보로 음식 배달 로봇 등과 같은 실내 무인 배달 로봇의 적용 범위는 갈수록 확장될 것이다. 칭량지능의 창립자이자 CEO 인 리통정(李通曾)은 다음과 같이 말했다. "기계적인 작업은 로봇에게 양도됩니다. 이것은 불가피한 추세입니다. 사람들의 비용은 점점 더 비싸지고 기계의 비용은 점점 낮아지고 있습니다. 이것은 필연적인 결과입니다"

알아본 바에 따르면, '땅콩'시리즈 음식배달 로봇은 이미 입소문스마트 식당(口碑智慧餐厅), 메이투안 스마트식당(美团智慧餐厅), 하이디라오(海底捞), 동라이순(东来顺), 빠누마오두 휘귀 (巴奴毛肚火锅), 충칭 까오라오지우(重庆高老九), 빠허리하이저(八合里海记), 왕순거(旺顺阁), 싰바이루(新白鹿) 등 유명 기업과 합작을 체결하여 식당 업계에서 높은 인정을 받고 있다고 한다.

2. 중국 최초의 인조고기 출시 (ZOL 中关村在线, 2019.8.13)

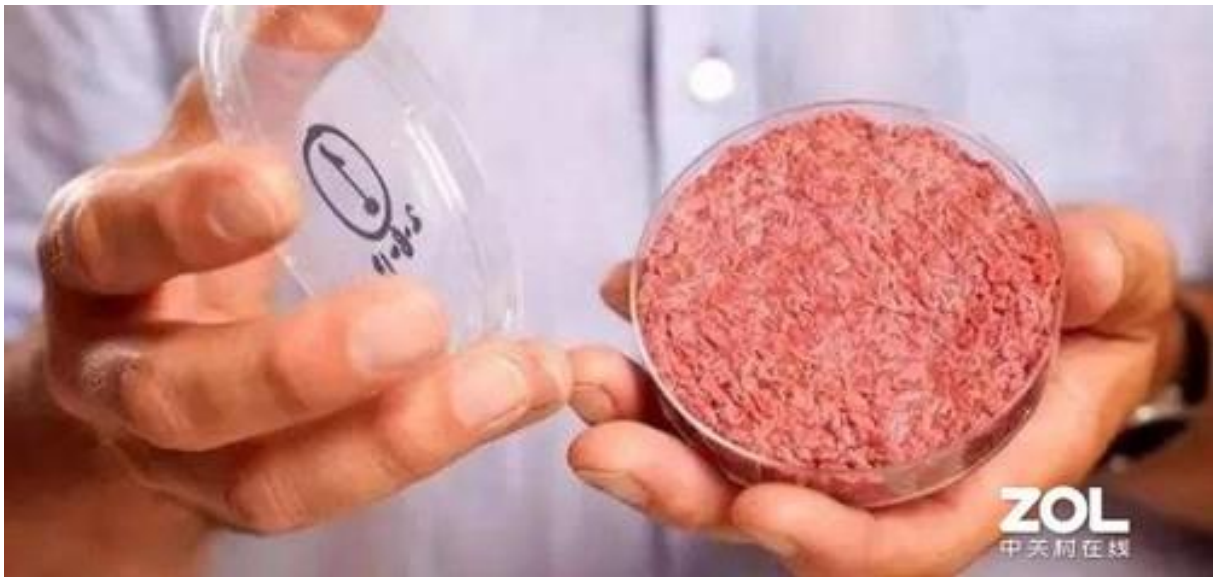


사진 1) 출처: ZOL 중국에서 월병으로 출시한다는 인조고기

해외 버거킹이 미국에서 인조 고기 버거를 출시한지 얼마되지 않았는데 예상치 않게 중국의 "인조고기"도 곧 나온다고 한다. 베이징공사대학 식품 보건 대학 부교수인 리지엔(李健) 실험실팀과 식물육류브랜드 Starfield 가 합작 개발한 제 1 세대 '인조 육류' 제품이 9 월에 출시될 예정이다.

이러한 인조 고기는 콩과 같은 식물성 단백질로 만들어졌으며 대량의 단백질과 소량의 지방을 함유하고 있고 정상 고기의 맛과 흡사하지만, '콜레스테롤 제로'이며 더 건강하고 '3 고' (편집자 주: 고지혈증, 고혈압, 고혈당) 인 사람들에게 적합하다.



사진 2) 출처: ZOL.

베이징공상대학 식품 보건대학 리지엔(李健) 부교수는 그들 팀이 식물 고기 성분에 대해 분석하고 맛 등을 연구한지 이미 2 년여가 넘었으며, 주로 식물성 단백질의 서로 다른 맛 문제를 해결하기 위해 천연 식물성 단백질원의 분자를 어떻게 이용해야 육류 맛을 개선시킬 것인지에 관해 연구했다고 설명했다. 식물 단백질 원료 안의 맛 물질을 뽑아내어 이상한 냄새 성분이 무엇인지 연구했고, 현재 어느 정도 진전되어 9 월에 '식물 인조고기 월병'의 방식으로 시장에 출시될 것이다.

식물 육류 브랜드 Starfield 회사 설립자 Cross 는 다음과 같이 말했다: "심천에 우리 회사의 채식 식당이 있다. 현재 우리들의 1 세대 식물 육류를 바탕으로 메뉴를 조정했다. 9 월에 우리들은 인조 육류를 대폭 사용할 것이고 12 월까지 새로 개발된 맛 레시피를 추가하고 인조 고기의 두 번째 버전으로 교체할 것이다. 그것의 맛과 냄새가 쇠고기와 더욱 비슷할 것이다.

중국 식물성 식품산업연맹 슈에옌(薛岩) 비서장은 다음과 같이 말한다. "인조 육류의 생산량은 인류에게 있어 지속 가능한 발전상 중요한 의미를 가진다. 연합국은 2050 년 전세계 인구가 96 억 정도에 달할 것으로 예측하며 만약 현재의 섭취 방식 특히 육류 제품 소비 습관으로는 지구상의 육류 제품이 100 억 인구 소비수요를 보장하기에 충분하지 않다."



사진 3) 출처: ZOL.

3. 손실 83.4% 증가했다는 루킨 커피, 무엇으로 스타벅스에 펀치를 날릴까

(미주식연구사美股研究社, 2019.8.15)



그림 1) 출처: 창업방 创业邦. 경쟁하고 있는 루킨 커피와 스타벅스

8월 14일 저녁 루킨커피는 2019년 2분기 재무 보고서를 발표했다. 이 데이터에 따르면 순 매출수익은 9.091억 위안으로 전년 대비 648.2% 증가했으며, 순손실은 6.813억 위안이다. 올해 루킨 커피가 상장된 후 공격적인 확장 전략에 시장에서 줄곧 의문을 제기해 온 것이 맞수인 스타벅스의 마케팅과 더욱 비슷하다는 것이다. 그러나 루킨 커피가 차 음료를 증가하고 새로운 영업 수입 품목을 발굴함에 따라 주가는 점차 상승했지만, 보고서가 발표된 후 8월 14일 마감된 주가는 16.74% 하락한 20.44 달러였다. 주가에 대한 손실의 영향은 여전히 큰 것으로 보인다.

이익 문제 외에도 루킨 커피는 치열한 경쟁에 직면하고 있다. 한편으로는 커피 사업의 주요 경쟁자인 스타벅스는 루킨 커피를 모방하여 테이크 아웃 매장을 빠른 속도로 늘리고 있는 점이고, 또 다른 한편으로는 루킨 커피가 차 음료를 출시하면서 현재 호황중인 씨차(喜茶)와 나이슈에차(奈雪的茶)와 새로운 경쟁상대가 되었다는 것이다. 양자 배후에는 무수한 투자가 있어 루킨 커피가 전면적으로 차 품목 배치를 완성할 때 3자는 격렬한 경쟁을 전개하게 될 것이다.



사진 1) 출처: 바이두. 씨차(喜茶 HEYTEA) 2012 년 광둥성 강변 골목에서 시작. '2019 년 제 8 회 중국식품건강 7 스타상' 수상. 치즈거품차를 창시했고 계절성 과일 음료 등 자체 개발한 시리즈 메뉴 보유. 가맹점 없이 직영점만 운영. '영감(灵感), 세련됨(酷), 디자인(设计), 선(禅意)'을 브랜드 문화로 내세움.



사진 2) 출처: 바이두. 나이슈에차奈雪的茶 2015 년 광둥 선전시에서 창립한 브랜드. 차와 유럽식 부드러운 빵(茶+软欧包)을 파는 형태로 20~35 세 여성이 주 고객이며 찾물은 4 시간, 빵은 하룻밤을 넘기지 않는다는 원칙이다. 사계절의 변화를 인테리어 공간 컨셉에 적용해 '봄•겨울', '여름•꽃', '가을•달', '겨울•눈'을 표현하며 공간 디자인에 동방문화, 중국차를 조화 결합시켰다.

루킨 커피 고객을 확보하는 비용도 큰 문제다. 고객을 획득하는 마케팅비용은 주로 광고 비용, 상품 할인 등을 포함한다. 이러한 비용은 한때 루킨 커피에 거대 손실을 가져오는 "막후의 살인자"가 되었지만, 일단 고객 확보 비용이 감소하면 루킨 커피가 고객을 어떻게 붙잡을 수 있는지도 큰 문제가 될 것이다. 또한, 루킨 커피는 얼마전 공상국 정보를 갱신하여 경영 범위를 계속 확대하여 차음료 외에도 앞으로 새로운 영업 수입 범위를 확장할 수도 있다.



그림 2) 출처: 미주식연구사, 루킨커피 로고

영업수익 적자 증가, 증가 속도는 점차 둔화

영업 소득의 관점에서, 루킨 커피의 2 분기 매출은 전년 대비 648.2 % 증가한 9.091 억 달러였다. 루킨 커피는 여전히 비교적 빠른 성장 속도를 유지하고 있으며, 이는 루킨 커피의 확장 및 마케팅 정보와 관련이 있다. 그러나 루킨 커피가 마케팅 비용을 절감함에 따라 이전 기간에 누적된 광고 효과가 하락하고 연쇄반응을 유발하여 영업 수익이 낮아질 수 있다.

사업 관점에서 루킨 커피는 주로 커피, 가벼운 음식, 차 음료의 3 대 주수입으로 나뉜다. 그 중 커피는 가장 중요한 수입으로 약 95 %를 차지한다. 차 음료는 7 월에 출시되어 실적 보고서에 포함되지 않았지만, 향후 차 음료 시장에 대한 발굴에 따라 각 매장이 점차 차음료를 지원한 후 3 분기 차음료는 일정한 영업 수입 비율을 심지어 커피 다음을 차지하고 있을 수 있다. 재무 보고에서 루킨커피의 2 분기 커피 상품 순수익은 8.7 억위안으로 전년 대비 689.4% 증가했다.

수익성의 관점에서 루킨 커피의 순 손실은 6.813 억 위안으로, 작년 같은 기간의 순손실 3.33 억위안과 비교시 83.4 % 증가했다. 루킨 커피는 마케팅 방면의 투입을 줄이고 고객 확보 비용을 줄였지만 흑자와는 여전히 거리가 멀다. 그러나 루킨 커피의 초기 단계에서의 확장과 할인은 주로 소비자를 유치하고 소비 습관을 길러주는 것이며, 커피 시장이 점차적으로 열린 후면 흑자를 맞을 수도 있다.

시장 관점에서 중국의 커피 시장은 아직도 발굴할 여지가 있다. CBNDData 의 연구 데이터에 따르면, 중국의 커피 소비 시장은 약 700 억 위안 정도로 세계 시장의 약 0.5 %를 차지하고 있다. 중국 커피 소비의 연간 성장률은 약 15 %이며, 중국 커피 시장의 판매량은 2020 년에 3 천억 위안에 도달할 것으로 예상되며, 2025 년에는 1 조 위안을 돌파할 것으로 예상된다. 중국의 커피 시장은 광대하지만 수익을 내기가 쉽지는 않고, 테이크 아웃 매장을 열려 해도 임대료, 수도 및 전기세, 마케팅 비용은 모두가 매우 큰 비용이다. 수익을 올리려면 제품의 단가를 높여야 하고, 단가가 상승하면 고객 손실이 발생할 수 있으며 이는 루킨 커피가 장기적으로 직면하게 될 문제가 될 것이다.

사용자 수에서 보자면 누적 거래 사용자 수는 2280 만 명이고 신규 거래 사용자 수는 590 만 명이다. 월 평균 사용자 수는 620 만 명으로 전년 대비 410.6 % 증가했다. 사용자 수 증가는 매장 증가와 연관이 있을 수 있으며, 2019 년 2 분기 기준 루킨 커피 매장 수는 2963 개로 작년대비 374.8 % 증가했으며, 월 평균 상품 판매 수는 2760 만 건으로 작년 대비 589.7 % 증가했다. 비록 외부의 의혹을 충분히 받긴 했지만 루킨 커피는 확장의 행보를 멈추지 않았으며 이는 사용자 수 증가의 핵심이다. 우리는 여기서 사용자 수 증가의 위기를 보았으며, 매장 증가 속도가 떨어지면 향후 사용자 증가도 감소할 수 있다.



사진 3) 출처: 미주식연구사. 씨차 음료

루킨 커피와 스타벅스 경쟁이 심해지고, 씨나이(편집자 주: 씨차와 나이슈에차) 양 차를 겨냥해 차음료 시장에 진군했다.

점점 더 많은 음료 회사가 커피 음료를 출시하고 있지만 루킨 커피의 가장 큰 경쟁자는 여전히 스타벅스이다. 루킨 커피가 '기세등등하게' 확장할때 스타벅스는 위축되지 않았으며 루킨커피가 테이크아웃점을 내놓는 것을 학습할 뿐 아니라 외부 배달 서비스까지 출시했다. 또한 루킨커피 사업 확장에 따라 그들의 경쟁 상대도 증가하여 씨차와 나이슈에 차도 루킨 커피에 대항하여 가만히 앉아 죽음을 기다리지는 않을 것이다. 차음료 시장의 경쟁은 커피 시장의 경쟁보다 못하지 않다.

(1) 스타벅스는 루킨 커피에 대응해 테이크아웃점을 출시했으나 양사의 타겟 고객은 완전히 같지는 않다.

스타 벅스가 반격하고 있다. 루킨 커피가 처음 나올 때 스타벅스에 대항하는 깃발은 아마도 그저 한차례의 마케팅에 불과했을 것이다. 그러나 루킨 커피가 확장함에 따라 스타벅스도 사실상 위협을 느끼게 되었고 스타벅스가 배달 서비스를 출시하여 커피 시장을 장악하려 했다. 실전이 증명하는 바와 같이 이러한 책략은 확실히 효과가 있었다. 최근 스타벅스 2019 년 제 3 분기 재무보고에 따르면 스타벅스 글로벌 총영업액은 68.2 억 달러로 작년대비 8.1%증가했고 순이익은 13.72 억 달러로 작년대비 61% 증가했다. 중국지역의 판매 총액은 6% 증가로 3 년간 가장 좋은 성적이다. 또한 배달 판매가 약 중국지역 총 판매액의 6%이다. 배달 서비스가 확실히 스타벅스에게 일정한 영업수익의 증대를 가져왔다고 말할 수 있다. 이뿐만 아니라 스타벅스는 테이크아웃점을 출시했고 루킨 커피로서는 일대 도전이 되었다.

그러나 스타벅스와 루킨 커피의 타겟층은 정확히 동일하지는 않다. 대부분의 스타벅스 커피숍 대부분은 "제 4 공간"으로 알려진 플래그십 스토어이다. 스타벅스의 타겟층은 주로 중산층이다. 그리고 루킨 커피는 우대권으로 입장하며 대부분이 테이크아웃점과 배달서비스점이다. 루킨 커피의 타겟층 수입은 현저하게 스타벅스 타겟층에 낮다. 따라서 양사의 경쟁이 비록 격렬하지만 계층 분화에 따라 양사의 타겟 고객은 아마도 분화될 것이며 그 때 사용자가 침전됨에 따라 둘 사이의 경쟁은 오히려 점차 약화될 것이다.

(2) 루킨 커피 새로운 차 음료 출시, 씨나이차((편집자 주: 씨차와 나이슈에차)를 겨냥해 차음료 시장 쟁탈.

루킨 커피는 적극적으로 차 시장을 공략하고 있다. 신랑재경(新浪财经) 보도에 따르면 7 월 8 일 국내 인터넷 커피 브랜드상인 루킨커피가 전략적 신제품 발표회를 열고, 전국 약 3000 개 매장의 40 개 도시에서 10 개 이상의 샤오루차(小鹿茶) 제품을 출시한다고 발표했다. 이것은 루킨 커피의 공식적인 차음료 시장에 진군했음을 의미한다. 현재 차음료 시장에는 많은 적수가 있지만 루킨 커피와 경쟁할 수 있는 주요 상대는 역시 씨차(喜茶)와 나이슈에차(奈雪的茶)이다.

데이터는 씨나이 양차가 루킨커피 최대 적수가 될 수 있음을 보여준다. 씨차 공식 홈페이지에는 2019 년 8 월 9 일까지 씨차가 전국 301 개 매장에서 순이율이 11%가 된다고 나와있다. 이 계산에 따르면 2018 년 순이율은 이미 4 억을 넘어섰다. 연속 적자인 루킨 커피와 비교하여 씨차는 이미 명확하게 이윤 방향으로 가고 있다. 또한 씨차의 투자사 또한 선조우 계열이 지원하는 루킨 커피보다 못하지 않다. 씨차의 B 라운드 용자 중 텐센트, 세과이어(红杉) 등 유명 투자 자원이 모두 참여하여 가치 90 억원에 도달했다. 씨차가 상장됨에 따라 양자의 경쟁은 앞으로 격렬해질 것이고 루킨 커피는 이미 사전 점포 배치를 완성했다. 후기에 전개된 차음료의 비용은 높지 않아 양자는 힘이 서로 필적할 것이고 누가 중점 위치에서 두드러질지 아직 알 수 없다.



그림 3) 출처: 미주식연구사. 아마존 이미지

고객을 확보하는 데 드는 비용은 수익성에 가장 큰 장애물이다. 루킨 커피는 아마존 후계가 되어야 하나?

재무 데이터에서 우리는 고객 확보 비용이 루킨 커피의 최대 이익 방해 요인임을 알 수 있다. 그러나 고객 확보 비용은 가져오는 문제는 그 이상이며 오히려 이에 그치지 않는다. 커피 단가와 고객 충성도는 모두 고객 확보 비용과 밀접한 관련이 있다. 또한 새로운 영업 수익을 찾는 방면에서 루킨 커피는 다원화 경영을 실행하기 시작했다. 공상국 정보 중에서 볼 수 있듯 루킨 커피는 중국의 아마존이 되려 하지만 성공할 수 있을지는 지켜봐야 한다.

(1) 고객을 획득하는 비용은 이익에 영향을 미치며, 비용을 줄이고 고객을 유지하는 것은 매우 어렵다.

고객 확보 비용은 루킨 커피가 혁신하는 관건이다. 2018 년 1 분기 1 인당 고객으로 끌어들이는 비용은 103 위안이었으며, 2019 년 1 분기 1 인당 고객 확보 비용은 16.9 위안으로 전년 대비 509 % 감소했다. 프로모션 비용은 15.8 위안에서 6.9 위안으로 떨어졌다. 고객 확보 비용의 감소는 루킨 커피가 발전한 필연으로 프로모션과 할인 등의 수단을 통해 사용자를 유인한다. 그러나 장기적으로 고객을 잡을 수 없고, 이익에도 큰 영향을 미친다. 따라서 루킨 커피는 고객 확보 비용을 낮추는 것이 필연적이다. 그러나 비용을 낮추는 동시 할인 때문에 오던 고객도 떠나게 된다. 이때 커피의 품질, 맛 등은 고객을 잡을 수 있느냐하는 핵심 요소가 된다. 루킨 커피로서는 품질 상승이 1 차 기회이며 혁신하는 1 차 시험이다.

(2) 루킨 커피는 사업 범위를 변경했고 다원화 경영은 아마존과 같이 될 것을 의미한다.

차음료 외에도 루킨 커피는 다른 사업을 확장할 계획이다. 최근 루킨 커피의 공상국 정보가 변경되었고 방직품과 방직품 소매, 의류 소매, 신발과 모자 소매, 시계/안경 소매, 박스와 가방 소매, 기타 일용품 소매, 문구용품 소매 등 경영 범위가 증가했다. 루킨 커피가 아직 관련 서비스와 상품을 출시하지 않았지만 범위를 변경하는 것은 단지 한 걸음에 불과하고 앞으로 사업이 확대됨에 따라 루킨 커피는 점차 이러한 업종에 진입하게 될 것이다.

루킨 커피는 아마도 다음의 아마존이 될 수 있다. 루킨 커피의 최대 기관 투자가이자 따정캐피탈 동사장 리휘(黎辉)는 다음과 같이 말했다. "아마존은 막 시작할 때 단지 책을 팔았다. 책으로 고객 그룹을 잡자, 아마존은 그 위에 중첩 전시대를 만들었다." 이것은 루킨 커피가 시작할 때 단지 커피만 팔았던 것과 유사하다. 또한 루킨 커피는 초기 아마존 운영모델을 건립할 실력이 있다. 다른 한편으로 루킨 커피 전국 매장이 이미 3 천개를 넘어섰다. 이 매장을 편의점으로 개조할 수도 있는 것이다. 다른 한 방면으로 루킨 커피도 온라인 방문량 인도를 통해 온라인 편의점을 건립할 수도 있는 것이다

종합적으로 말하자면 루킨 커피의 손해는 여전히 시장의 가장 큰 걱정거리다. 흑자이전 루킨 커피도 새로운 사업 업무를 시도해야 하며 이번의 차음료 시장에 진군한 것, 회사 경영범위를 변경한 것 모두 한차례 시도하는 것으로 볼 수 있다. 미래의 루킨 커피는 다원화 경영을 할 것이 분명하지만 이는 루킨 커피의 경쟁 상대가 점점 더 많아짐을 의미한다. 루킨 커피의 미래발전은 도전과 기회로 충만하다. 루킨 커피는 이익을 창출하기 전에 새로운 사업을 시도할 예정이며, 이번에는 차 시장에 진입하고 회사의 사업 범위를 변경하는 것이 시도로 간주될 수 있다. 미래에 루킨 커피는 분명히 다각화 될 것이지만 그의 상대는 점점 더 많아 질 것이며 그의 미래 발전에는 도전과 기회가 가득하다.

4. 인터넷 생방송, 중국에서 이제 누구나 쉽게 할 수 없다 (봉황과기, 2019.8.16)

인터넷 라이브 방송이 갈수록 인기이고 어떤 스트리머들은 점점 '지나치게 인기를 끌고' 있다. 얼마전 '로리가 따마로 변했다(萝莉变大妈 편집자 주: 귀엽고 사랑스러운 아가씨가 아줌마로 변함)' '손가락을 써는 라이브 중계' '살아있는 지네 먹기' 등 일련의 지나친 영상 콘텐츠 내용들은 사람들로 하여금 말문이 막히게 했다. 최근 몇 년간 '사람들의 눈길을 끄는 인터넷 라이브방송이 사람들로 하여금 비난이 끊이지 않게 했다. 통계에 따르면 2018 년부터 현재까지 앞뒤로 2100 여명의 스트리머가 블랙리스트에 올랐다. 온라인 방송 규범 확립을 위해 반드시 업계 문턱을 높이고 진입을 심사 허가하도록 해야 한다. 방송 플랫폼이 실명제로 하는 것만으로는 부족하다. 인터넷 방송 스트리머도 앞으로는 있을 경우 기본 직업으로 인정해주는 특수한 자격증을 갖고 종사해야 한다.



사진 1) 출처: 看看新闻 Knews 로리가 따마로 변한 사건의 주인공. 왼쪽은 특수프로그램을 사용하여 방송하던 화면



사진 2) 출처: 왼쪽 소후, 오른쪽 바이두. 로리가 따마로 변한 사건 가공 화면과 실제 인물

(편집자 주: '모리가 아줌마로 바뀐 사건'은 차오비루어(乔碧萝)라는 여성이 외모를 변형시켜주는 특수프로그램을 사용하여 젊고 예쁜 아가씨의 용모와 모리음萝莉音(가녀리고 귀여운 여성의 음성을 지칭하는 인터넷 용어)으로 인터넷 라이브 방송을 하며 인기를 끌다 7 월 28 일 실수로 실제 얼굴이 노출되어 58 세 아줌마였다는 것이 탄로난 일로, 7 월 29 일 13 만이던 팔로워수가 7 월 30 일 55 만명이 되었다. 도우위斗鱼플랫폼은 이 사건의 영향을 감안하여 그녀가 운영하던 채널을 영구폐쇄 처리하였다고 공표했다.)



사진 3) 출처: 왼쪽 왕이뉴스, 오른쪽 百家号

(편집자 주: 중국 힙합그룹 홍화회(红花会) 멤버인 베이베이(贝贝)가 인터넷 생방송 중 네티즌의 비난 충돌이 벌어졌고 자신의 무고함을 증명한다며 충동적으로 자신의 손가락 하나를 자른 사건. 이 사건 후 베이베이(贝贝)가 갑상선 항진증 환자였고 인터넷 폭력의 피해자이니 이해해 달라는 팀 성명발표가 있었으나 플랫폼은 해당 계정을 영구 폐쇄하였고, 홍화회는 해체되었다.)

전통미디어와 비교하면 인터넷 라이브방송은 수많은 전파 장점을 지니고 있다. 생산 비용이 낮고, 기술 진입장벽이 낮고, 전파 속도가 빠르고, 재화로 변형시키는 능력이 빠르고 커뮤니티 교류 능력이 강하다. 광범위한 네티즌을 대상으로 말하고 인터넷 라이브 방송은 그들이 자신의 플랫폼을 전시하는 것뿐 아니라 개체의 창조력을 발휘하는 것이기도 하다. 제 43 차<중국 인터넷 발전상황 통계보고>에서는 2018 년 12 월까지 중국 인터넷 라이브 방송하는 사용자 규모가 3.97 억명에 달했다.

인터넷 라이브방송의 앞날은 충분히 긍정적이며 라이브방송 플랫폼 상의 콘텐츠는 욕석이 섞여있다. 천태만상의 '익살'은 사람들로 하여금 차마 계속 보지 못하게 한다. 어떤 스트리머는 오늘의 '손가락 썰기'가 아니면 내일의 '지폐 태우기'가 된다. 어떤 사람은 직설적으로 말하길, 이러한 스케일이 크고 저속화된 내용과 도리와 상식을 벗어난 언행은 이미 인터넷 라이브 방송 업계 헤드상의 '다모클레스의 검'(편집자 주: 다모클레스가 탐하던 디오니시오스 왕의 머리에는 항상 날카로운 검이 매달려 있었다는 고사로 권력을 탐하는 이에게 그 권력만큼 책임과 대가가 따른다는 것을 일깨운다)이 되었다.



그림 1) 출처: 바이두. 19세기 프랑스 화가 펠릭스 오브레의 유화작품 '다모클레스의 검'

인터넷 라이브방송에서 곤혹스러운 모습이 자주 발생하는 것은 인터넷 라이브방송 업계의 진입장벽이 너무 낮은 것과 밀접한 관계가 있다. 감독을 강화하기 위해 2018년 발표된 <강화된 인터넷 방송 서비스 관리업무에 관한 통지>에서는 사용자가 실명제도를 따를 것을 명확히 요구하고 있다. 그러나 실명제는 여과하고 선별해내는데 한계가 있다. 대부분의 인터넷 라이브방송 플랫폼에서 신분증을 빌려서 하거나, 휴대폰 또는 컴퓨터 한 대만 있으면 아주 쉽게 인터넷 방송 신분을 등록할 수 있다.

단지 인터넷 라이브방송 업계의 진입장벽과 허가를 높이는 것만이 근원적으로 라이브 방송의 혼란스러운 상황을 두절시킬 수 있다. 전문가는 라이브플랫폼이 진정으로 좋은 직업으로 인정되려면 독립적인 시험인정제도를 설립하고 시험의 내용 범위를 명확하게 하는 것이 필요하다고 건의한다. 스트리머의 기본적인 소양 외에도 사상도덕, 법률, 상식 등에서 검사하고 인터넷 라이브방송 업계의 전반적인 소질을 높여야 한다. 인터넷 방송으로 말하자면 앞으로는 마땅히 특수한 증서를 받고 종사해야 하며 라이브 방송 내용의 전문성을 보장할 수 있어야 하며, 독립적인 선별 기구와 제도를 설립하여 인터넷 라이브방송 업계의 규범에 맞도록 해야 한다.

라이브방송플랫폼에서 라이브방송 콘텐츠에 관해 더욱 엄격한 심사를 해야 하고, 이름만 걸어놓고 아무 일도 하지 않는 사람이 되어서는 안 되며, 한쪽 눈은 감고 한쪽 눈은 뜬 상태로 가도 안된다. 마땅히 주동적이고 적극적으로 스트리머를 대상으로 제정된 관련 법규에 관한 관리를 해야 한다. 구체적으로 말하면 '인공지능+사람'이 결합된 방식을 통해 바로 라이브방송 콘텐츠에 대한 심사 점검을 해야 하며, 거듭 보장하고, 위법·유해 콘텐츠 처리 효율을 높여야 한다.

관리감독부에서는 처벌 정도를 강화해야 한다. 사실을 진술한 스트리머에 대해서는 엄중히 처벌하여 관용을 베풀어서는 안되며 라이브방송 플랫폼에 대한 처벌 또한 무르게 해서는 안된다. 스트리머 블랙리스트 제도를 만드는 것뿐 아니라, 라이브방송 플랫폼도 블랙리스트 제도를 만들어야 하며, 만약 한 플랫폼에서 규정을 위반한 스트리머 명단이 일정 수량을 초과할 경우 플랫폼 역시 면책받을 수 없게 해야 한다. 이로써 관련 입법이 완벽하게 되며 콘텐츠에 관한 세분하고 양적인 기준이 수립되고 법률 레드라인을 설정할 수 있어 어떤 스트리머와 방송 플랫폼도 법의 허점을 이용해 일을 꾸밀 기회를 주지 않고 법 집행자는 법에 의거하여 할 수 있게 된다.

네티즌은 '관찰심리'를 제거하고 '사물의 추한 면을 인식하는' 분위기를 버려야 한다. 얼마전 여 스트리머가 방송하며 '모리가 아줌마로 바뀌어' 화제가 된 기간, 이 충격적인 사건은 팔로워를 떨어뜨리긴커녕 오히려 그녀의 팔로워가 급증하여 랭킹 1 위가 되었다. 이러한 괴상한 현상은 우리를 반성하게 한다. '사물의 추한 면을 쫓아 재미를 추구하는' 네티즌은 무심코 비윤리도덕, 공중질서와 미풍양속을 무시하는 것에 조력하고, 심지어 법률의 최저선을 밟고 있는 인터넷 라이브 방송의 범람을 더욱 격화시키고 있는 것은 아닌지.

ISSUE 및 시장동향

1. 2019 중국 e 비즈니스산업현황과 발전추세 분석 신소매+신제조 융합이 가져오는 3 대 기회 - 치엔잔산업연구원 제공

전자상거래 플랫폼이 더욱 스마트하고 유연하며 개방적인 방향으로 나아가고 있다.

온라인 소비에서 성장 '병목'현상과 맞닥뜨리게 되면 어떻게 새로운 동력을 발굴해 낼 것인가? 신소매와 신제조가 상호 교직하여 전자상거래가 가져올 기회를 살펴보자.

단일 판매 상품부터 집합 제조, 콘텐츠 전자상거래에 이르기까지: 전통 배송에서 스마트 물류, 전방위적 소매, 소비형태를 중심에 두기, 공급사슬 산업사슬연동, 쑤닝(苏宁)은 탐색과 혁신을 진행하였다. 쑤닝의 혁신으로부터 전자상거래 플랫폼이 현재 더욱 지혜롭고, 유연하며, 개방적인 방향으로 돌진하고 있음을 볼 수 있다.



사진 1) 출처: 소후 搜狐. 수닝 연수 장면

1.역방향 제조: 소비 업그레이드를 겨냥한 우수한 제조 추진

한 개의 밤을 밝히는 작은 등, 동관东莞 리성(丽声)에서 내수 시장의 기회와 데이터의 '마력'을 보게 하라.

얼마전 리성(리성과기유한공사 丽声科技有限公司)과 쑤닝지우(苏宁极物 편집자 주: 苏宁易购集团쑤닝이고우 그룹 산하의 브랜드. 영유아 열쇠, 식기, 수저 등을 판매)가 합작했는데, 플랫폼 빅데이터 피드백을 조명, 외형 등의 디자인에 반영하고 '손에 쉬면 밝아지는' 특허를 공동 연구 개발하고,

브랜드와 루트를 빌려 시장에 널리 확대하여, 상품 출시 8 개월만에 3 만대를 판매하였다. 이는 작은 등으로부터 시작하여 리성과기유한공사가 배포를 완전히 바꾸어 전통 대외무역 공업에서 국내 시장으로 확대한 것이다.

소비 업그레이드를 겨냥하여, 시장을 이용해 제조하고, 루트로써 공장에 동력을 공급한다. 오늘날 역방향 맞춤형제조 C2M(Customer-to-Manufacturer)방식이 전자상거래 플랫폼에서 성행하기 시작했다.

의류 생산 라인에 센서를 장착하여 공장 생산 판매 데이터를 연결시키고 소비자 평가에 대해 심도 학습을 진행하였다. 쉰링은 루트, 데이터, 트래픽을 많은 제조상에게 개방하여 시험해보았다. 이중 광둥의 한 내의 제조공장은 생산판매와 협동하여 유연한 공급을 하여 판매액이 20% 상승하였다.

“데이터 서비스가 있다면 산업 공영을 실현할 수 있다”고 중국과학원대학 한빙성(韩永生) 교수는 말한다. 소비 인터넷망과 공업 인터넷망을 통하게 하면 공급사슬이 더 빠르게 수요에 부응하도록 추진하는 것이 전자상거래의 미래 방향이다.

2.콘텐츠 전자상거래: 소셜 커뮤니티를 새 소비 시장으로 연다

쇼트클립과 전자 상거래의 융합은 새로운 소비 방향을 유도했다. 소셜 커뮤니티 ‘종차오’(种草 편집자 주: 인터넷 용어로 어떤 상품의 우수한 품질을 선전하여 사람들이 구매하도록 유도하는 행위), ‘쇼트클립+상품’이 현재 가장 사람들의 관심을 끄는 전자상거래 방식이다. 현재 무수한 전자상거래 플랫폼 모두 콘텐츠 e 커머스, 소셜 네트워크 e 커머스를 배치하고 이 기간 쇼트 클립으로 ‘입구’를 잡으려 하고 있다.

‘왕홍’폭발에 주목하여 실주문 거래로 이어지는 것 실현: 콰이쇼우 소상점을 개통하고, 콘텐츠 소셜 커뮤니티와 접촉하여 시장에 깊이 침투하고, 플랫폼 커뮤니티와 연동하여 오프라인 유동량을 온라인으로 끌어올리고.....쉰링은 끊임없이 플랫폼 콘텐츠화를 시험해 보며 콘텐츠 공급사슬과 상품 공급 사슬을 구축하려 한다.

영상은 가장 통용되는 콘텐츠 운송 수단이어서 가시화된 비즈니스 사슬이 앞으로의 추세가 될 것이다. 치엔잔옌 산업 연구원(前瞻产业研究院)은 2018 년 중국 소셜 네트워크 전자상거래 시장 규모는 향후 1 조위안 돌파하여 1.14 조위안 정도로, 작년 대비 66.77%성장할 것으로 예측했다.

2018 년 중국 소셜네트워크 전자상거래에 종사하는 인원 규모는 3 천만명을 돌파하여 3032 만명에 도달했다. 증가 속도는 50.2%이며 소셜 커뮤니티 전자상거래에 참여하는 사람들은 이미 소셜 네트워크에서 하나 하나의 영역을 커버하고 있다.

2014~2018 년 중국 소셜네트워크 전자상거래 규모통계와 증가 상황



표 1) 출처: 치엔잔산업연구원 前瞻产业研究院

2014~2018 년 중국 소셜커뮤니티 전자상거래 종사인원규모통계와 증가 상황



표 2) 출처: 치엔잔산업연구원 前瞻产业研究院

“소셜 네트워크, 콘텐츠 등 방면에서 사용자의 다양화된 수요는 우리들로 하여금 새로운 성장 공간을 보게 합니다.”라고 쑤닝 관련 담당자는 말한다. 쑤닝은 콘텐츠를 소매 중심에 둘 뿐 아니라 지식, 콘텐츠, 건강 등 광범위한 상품 소매 시스템 안에 받아들여 새로운 잠재력을 발굴하려 한다.

3.전장면에서의 소매: 스마트 물류가 소매 업그레이드를 일으킴

물류가 서비스의 체험과 전자 상거래의 품질을 결정한다. 스마트 물류를 배치하고 상품을 배합하고 서비스 효율을 높이는 것이 수많은 전자상거래 플랫폼이 주력하는 방향이다.

말단배송부터 인터넷 네트워크가 구축한 ‘즉시 배합’단계로 착수하고 소셜 커뮤니티에서 전국 98.8%지역을 커버하고 있는 각 지역 향진 네트워크까지 ‘1 시간 서비스권’으로 조성하고, 과학기술을 탑재하고 효율을 구동시켜 쑤닝은 끊임없이 물류기초시설 플랫폼을 개선하고 있으며, 자주 건립에서 공유로 나아가 합작 파트너들이 공동으로 공유할 전장면의 비즈니스 기초시설 플랫폼을 공동으로 건립하고자 한다.

소비 업그레이드는 마찬가지로 물류 개조를 가져오며, 콜드 체인 배송은 그 중 하나이다. 쑤닝물류 집행 총재 야오카이(姚凯)는 쑤닝 콜드체인은 스마트 소매 전장면 서비스의 핵심 지점이 될 것이라 말했다. 현재 베이징, 상하이, 광저우, 선전 등 30 개 도시에 콜드 체인 창고를 건설하고 준비 중이며 2022 년 100 만 평방미터의 콜드체인 창고가 건설될 예정이라고 했다.

2.지후(知乎) 배후의 자본 국면 -투자계 제공

“투자자가 찾는 것은 돈이 아니라 팀이 될 친구를 찾는 것이다.” 지후(知乎) 창립자이자 CEO 인 조우위엔(周源)이 가장 최근의 융자 때 한 말이다.



사진 1) 출처: 바이두

이제 지후(편집자 주: 知乎 Zhihu 2011 년 창립한 인터넷 문답 커뮤니티 사이트. 2017 년 시대영향력 중국비즈니스사태 Top30 에 선정됨)는 또 강대한 팀 친구 둘을 찾았다. 콰이쇼우(快手)와 바이두(百度)이다. 8 월 12 일 저녁, 지후는 이미 4.34 억 달러의 F 라운드 용자를 완료했다고 공식 선포했고 이번 라운드는 콰이쇼우가 선두하여 투자했고 바이두가 투자했으며 이어서 텐센트(腾讯), 금일자본(今日资本) 등 원래 투자했던 투자사들이 지속적으로 투자했다.

외부에서 볼 때 이것은 이상한 투자이다. '엘리트 커뮤니티'는 지후가 조기부터 가져온 표상이다. 콰이쇼우와 지후는 분명히 같은 세계가 아니다. 친한 친구와 엘리트의 미래는 어떤 불꽃이 일어날까. 그리고 바이두는 지후의 오래된 주주 소고우(搜狗)와 경쟁관계일 뿐 아니라 지후와의 관계 역시 줄곧 긴장관계였다. 특히 바이두 공격의 기반이 된 2016 년 웨이저씨 사건(魏则西事件 편집자 주: 난치병에 걸린 웨이저씨가 바이두에서 검색한 잘못된 정보로 효과없는 치료에 막대한 돈을 쓰고 죽어가며 이러한 일이 재발생하지 않도록 호소한 사건) 중 지후는 바이두 근거지를 규탄했다.

흥미롭게도, 첫 번째 재무 보고서에 따르면 2018 년 말 상장에 실패한 후 지후는 용자를 시작한다. 경쟁 국면에 들어간 자는 바이트댄스, 바이두, 텐센트, 콰이쇼우가 있었다. 바이트 댄스 창립자겸 CEO 장이밍(张一鸣)은 일찍이 작년 말 지후의 조위엔과 접촉했으나 최종적으로 투자를 하지 않았고 이로써 바이두와 콰이쇼우가 주주 자리를 차지하였다.

이것은 복잡한 '바둑'이다: Tencent 는 콰이쇼우, 지후, 쇼고우에 투자했고 쇼고우는 지후에 투자했다. 바이두는 일찍이 콰이쇼우에 투자했고 지금 콰이쇼우와 바이두는 연합하여 지후에 투자했다. 배후가 이렇게 복잡하고 물 밑 동향이 확실히 일어나고 있다. 인터넷 업계에서 가장 신비한 자본 배치라고 할 만하다.

7 라운드에 걸쳐 9 억 달러 가까이 조달

지후는 일찍이 '엘리트 커뮤니티'의 제단으로 나아갔다.

지후가 이번 용자에서 받은 금액은 4.34 억 달러로 이전에 받았던 최고 용자금 기록을 갱신했고 동시에 최근 2 년 동안 중국 인터넷 문화 및 엔터테인먼트 분야에서 최대 용자 규모 중 하나이다.

지후는 2011 년에 시작하여 초기 단계는 초대 코드가 있어야만 등록할 수 있는 소형 커뮤니티였으며 처음 2 년 동안 누적된 사용자 수는 40 만 명에 불과했다. 다른 커뮤니티와 비교하여 사용자 수는 무시할 수 있지만 그 영향력은 비교할 수 없었다. 그 당시 리카이푸(李开复), 쉬샤오핑(徐小平), 왕샤오추안(王小川) 등 업계 대가들이 지후에서 활약하는 사용자였다.

'211 은 감히 말하지 못했고 985 는 문턱에 막 도착한 정도였다. 배짱있게 발언하는 사람은 최소한 아이비리그 대학 출신이었다.' 당시 지후 사용자에게 대한 평가다. (편집자 주: 211-211 공정에서 나온 등소평시대 중국교육 제고를 위해 100 개 대학을 건립한 것이고 985-985 공정에서 나온 장쩌민시대 세계 수준의 일류 대학을 만든다고 건립한 30 개 대학을 뜻함)

그러나 인터넷 기업으로서, 사용자와 트래픽의 수는 여전히 판단의 중요한 기준이다. 2013 년 3 월 지후는 정식으로 대중에게 가입을 개방했다. 이전에 쌓아온 영향력에 힘입어 일단 문이 열리자 지후

사용자수는 폭발적으로 증가하여 1 년이 못되어 40 만에서 400 만명, 3 년 후 2000 여만명으로 증가했고, 2018 년 11 월말 이미 2.2 억명을 초과했다.

‘엘리트 커뮤니티’라는 낙인 때문에 지후가 상업화되는 것은 상당히 제한적일 것으로 보였다. 그러나 유료 상품이 업로드되면서 상업화 속도가 점점 빨라지고 있다. 지후가 말하길 2017 년에야 정식으로 상업화하기 시작했는데도 지난 E 라운드 용자때 조위옌은 2018 년 상반기 지후 광고 수입은 작년 동기간 대비 340%증가했다고 털어놓았다. 지후 대학은 이미 15000 개가 넘는 지식 서비스 상품을 제공하고 있다.

그러나 많은 수의 사용자가 유입됨에 따라 지후는 점차 신단아래로 떨어졌다. 많은 사용자가 지후가 바뀌었다며 지식의 바다에서 점점 지식이 없는 바다로 바뀌었다고 한다. ‘스토리를 편집한다’는 것은 지후에 대한 웃음거리가 되었고, 심지어 어떤 팬들은 군대처럼 주둔하여 뇌가 없는 듯 자기를 자랑하고 갖은 수를 다해 상대를 밟으려 하며 조금이라도 맞지 않으면 상대를 공격하여 전체 커뮤니티에 악의가 가득하게 하였다.

콰이쇼우와 바이두는 왜 지후에 투자했나?

솔직히 말해 지후는 꾸준히 빠르게 상업화의 길을 가고 있었고 다른 콘텐츠 플랫폼과 비교하여 지후는 일찍이 고품질의 콘텐츠를 배양해 여전히 강력한 경쟁력을 갖고 있다. 따라서 콰이쇼우와 바이두가 지후의 전략적 합작파트너가 되었다는 것을 알면 적지 않은 사람들이 깜짝 놀랄 것이다.

이번 라운드의 주요 투자자인 콰이쇼우의 사용자는 대부분 2 선 도시 이하의 대부분 중고등학교 이하 학력의 사람들이다. 황당한 화면들은 사람들이 콰이쇼우에 대해 갖고 있는 이미지이다. 콰이쇼우와 지후는 완전히 다른 두개의 세계라고 할 수 있다. 이런 두 세계가 미래에 융합될 수 있다는 것이 기묘한 것이다.

사실상 콰이쇼우가 지후를 투자할 때 외부에서 불가사의라고 한 것뿐 아니라 콰이쇼우 내부에서도 논쟁이 적지 않았다. 그러나 콰이쇼우 CEO 수화(宿华)는 강력하게 추진하여 이번 투자를 성사시켰다. 수화는 전에도 여러 번 지후 투자에 참여하고 싶어했다고 한다.

조위옌은 “지후는 현재 한 사람이 군중의 지식 커뮤니티를 에워싸고 있던 형식에서 더 많은 사람들이 이득을 얻는 보편적 혜택의 지식 플랫폼으로 전향하고 있다”고 했고 수화는 “콰이쇼우는 보통 사람 매 한 사람마다 모두 평등하게 기록하는 제품으로, 보편적 혜택은 모든 사람들이 자기의 기록을 남길 수 있는 같은 능력을 갖는 것”이라 말했다.

콰이쇼우 자신도 콘텐츠 수요를 갖고 있다. 작년 6 월 콰이쇼우가 AcFun 을 인수할 때 사람들의 놀라움은 지금보다 결코 작지 않았다. 매체 보도에 따르면 콰이쇼우 내부에서 ‘콰이칸디엔’이라는 뉴스 정보류 상품을 기획 중이며 흥미뉴스(趣头条)와 매우 비슷하다고 하다. 콰이쇼우 내부에는 확실히 이러한 의향이 있다.

총결하여 미래의 지후 엘리트와 콰이쇼우의 오랜 친구는 서로 연대해 더 큰 세계를 가져올 수 있다.

콰이쇼우와 비교하여 바이두의 투자 논리는 더 명확하다. 바이두는 지후 전역의 역 개가 넘는 문답내용을 스마트 샤오청쉬 형식으로 바이두 App 에 진입하면 바이두 검색과 정보 유통에서 AI 기술 개성화 분배 발송을 통해 관심있는 더 많은 사용자에게 보낼 수 있다.

적의 적은 친구다.

이번 라운드 용자를 통해, 콘텐츠 분야의 크고 작은 거대 그룹을 이루는 형세가 갈수록 긴밀해지고 있다. 그 중 하나가 텐센트이다. 그러나 건너편에 있는 것은 알리바바가 아니라 바이트 댄스였다.

콰이쇼우가 쇼트클립 영역에서 바이트 댄스에 대적할 수 있는 유일한 회사, 경쟁 관계라는 것은 말할 필요도 없이 자명하다.

바이두의 검색 사업은 점차 진르토크타오에 의해 타격을 받고 있으며, 물론 소고 검색 에도 영향을 받고 있다. 다른 한편으로 광고 투입에 욕을 먹을 만큼 먹었고 모바일 인터넷 시대에 기회를 놓친 과실로 바이두 검색 사업은 이전만 하지 않다. 그러나 지후, 샤오홍슈는 적지 않은 젊은 사용자가 정보를 검색하는 새로운 채널로 사용하고 있다. 지후의 광고 '문제가 있으면 지후로 와라'와 바이두가 이미 13 년간 사용한 광고어 '바이두하면 당신은 곧 알게 된다'가 판에 박은 듯 똑같다. 바이두에게 지후와의 연맹은 전우를 늘리는 동시에 하나의 적수를 잃었다.

소위 적의 적은 친구라 한다. 상응하는 적이 이러한 회사에서 일어났다. 그러나 강한 팀 친구를 갖는 것은 양날의 칼이며, 특히 바이두의 돈을 받았냐는 점에서 사용자는 근심하기 시작했다.

오늘날, 콰이쇼우, 바이두, 소고우 모두 지후의 주주이며 바이두는 동시에 콰이쇼우의 주주이다. 당연히 지후의 가장 중요한 주주는 역시 텐헨트이며 텐센트는 C 라운드부터 콰이쇼우, 바이두 및 소고는 모두 알려진 주주이며 바이두는 빠르게 움직이는 주주다. 물론 가장 중요한 주주는 텐센트이며 텐센트는 C 라운드에 진입한 이후 모든 라운드에 관심을 보여 이미 4 차례 용자에 참여하였다. 언급할 가치가 있는 것이 텐센트는 동시에 소고우, 콰이쇼우의 중요 주주이다.

3. 5G+AR 이 가져올 5 대 변화 -이오왕 제공



사진 1) 출처: 이오왕. 우룬 발표장면

8 월 16 일, 이오회사와 징둥물류가 공동 주최, 중관춘 1 호운영회사가 후원한 '5G 상용화-5G 장면응용 토론 살롱' 이 베이징 중관춘 1 호 전시센터에서 열렸다.

량펑타이 베이징(亮风台北京)의 부총경리, 공신부 스마트제조 표준검증프로젝트 AR 기술 책임자 우룬(吴仑)이 '5G + AR, 더 나은 시대가 곧 온다'는 주제로 강연했다.

이론과 실천, AR의 3 가지 핵심 가치

오늘 주요 콘텐츠는 증강 현실 (AR) 방향이다. 우리의 관점에서 볼 때 미래의 더 많은 스마트 기능은 안경에서 실행될 것이다. 스마트 안경은 주류 장치가 되어 휴대 전화의 일부 기능을 어느 정도 대체할 것이다.

AR에는 세 가지 핵심 가치가 있으며, 첫 번째는 감지이다. AR 기술을 통해 우리는 전통적으로 눈으로 볼 수 없는 것을 감지할 수 있다. 우리의 촉각과 청각이 느끼지 못하는 다른 정보도 스마트 장치를 통해 얻을 수 있으며, 다른 공간에서 우리가 감지할 수 있는 방식으로 전환된다. 이러한 관점에서 AR은 우리의 감지 능력을 넓힐 수 있다. 두 번째는 실행력으로 원래 우리가 할 수 없던 일을 하게 된다. 세 번째는 인지로, 원래 인지할 수 없던 것을 인지할 수 있으며 이것이 AR의 세 가지 핵심 가치이다.

감지, 실행, 인지 이 세 방면의 AR 핵심 가치를 달성하려면 몇 가지 기본 기능이 구비되어야 한다. 이러한 기본 기능을 세 가지 측면으로 포괄했다. 첫 번째는 클라우드 엔드 처리 기능으로 클라우드 엔드는 일정한 기초 기능을 필요로 하는데 이 중 인공 지능 알고리즘, 데이터 처리, 데이터 저장, 데이터

분석 등 기술 지원을 포함한다. 두 번째는 통신 파이프 라인이라는 기초 시설로 운영설비를 구축해 소프트웨어 측면의 지능화 통신을 가능하게 해야 한다. 세 번째는 단말기로, 우리가 현재 사용하고 있는 휴대폰과 상호 작용하고 있으며, 차세대는 스마트 안경을 사용하여 상호 작용한다.

현재, QQ-AR 플랫폼, 거리(格力) 스마트 팩토리, 인민 일보 AR 독서, 민생은행 AR 플랫폼, 치타 자동차(猎豹汽车) AR 조수 / 피닉스 지능형 생산 라인 모두 량펑타이(亮风台) AR 클라우드 플랫폼을 기반으로 확장되었다.

5G + AR 은 5 대 변화를 가져오고 좋은 삶이 발생한다.

5G 가 AR 에 어떤 변화를 가져오는가? 첫 번째는 단말기 장비의 휴대성을 향상시킨다.

우리가 사용했던 1 세대 스마트 안경의 무게는 286g 인데 왜 그렇게 무거웠을까? 주로 추적 장면 식별의 실시간 요구를 충족시키기 위해, 칩, 카메라 등 설비를 장치 윗면에 처리하여 이동 단말기의 부피가 상대적으로 커지고 무게를 줄일 수 없는 문제가 발생한다. 5G 의 넓은 대역폭과 낮은 대기 시간이라는 특성으로 우리는 이러한 모든 기술을 클라우드로 이동시키고, 클라우드에서 계산을 수행한 다음 계산 후 단말기로 이동할 수 있다. 단지 데이터 통신만 하면 된다. 이것은 5G 가 가져온 첫 번째 변화이며 단말기는 더 가벼워진다.

이제 단말기 장비의 무게를 80g 으로 줄일 수 있다. 우리가 언급한 단말기는 전부 클라우드로 이동할 것이고 전체 개발의 관점에서, 모바일 단말기에서의 상업 및 민간 사용 프로세스가 저급 시나리오에서 먼저 적용될 것이다. 가벼울수록 느리게 민간용으로 사용될 것이다.

5G 가 AR 에 가져오는 두 번째 변화는 인간 중심의 상호 작용이다. 현재 우리의 상호 작용 방법은 기본적으로 장치를 둘러싸고 전개되지만 스마트 안경을 둘러싸고 상호 작용은 인간 중심의 상호 작용으로 변환된다. 사람들은 자연스러운 상호 작용 방식으로 가상과 현실이 결합된 환경과 상호 작용할 것이다 사람들이 장치를 둘러싸는 것이 아니라 장치가 사람들을 둘러싸고 있는 것이다. 우리는 자연어 입력과 자연스러운 제스처를 통해 제어할 수 있다. AR 과 스마트안경은 인간을 두 번째로 다시 직립하게 만들 것이다. 우리는 다시 내려다볼 필요가 없다. 이것은 기기 중심에서 인간 중심으로의 전환이다.

5G 망 업그레이드, 인터넷 속도가 충분히 빠르며 대역폭이 충분히 커서 우리들의 상호 작용에는 근본적인 변화가 발생한다. 음성 인식, 시각적 추적 등 이러한 기술 발전이 점점 빨라지고 수요량은 점점 커져서 제공할 수 있는 도움이 점점 많아질 것이다. 미래의 전체 인간과 기계 상호 작용 교육, 식별 및 추적 프로세스가 모두 클라우드에 배치되며 이는 세 번째 변화이다.

5G 시대에 AR 은 IoT 의 진입구가 될 것이며 이는 5G 가 세 번째로 가져올 변화이다.

2G 및 3G 시대에 장치 수가 제한되어 있지만 5G 가 되면 장치 수가 기초 수준이 되는 변화가 일어난다. 미래는 모든 것들이 연결된 현상이 될 것이다. 공장에는 인터넷 장치가 점점 더 많아지고, 각 장치와 정보 시스템에는 IP 가 있으며, 이러한 정보는 모두 네트워크를 통해 시스템에 연결되어 데이터 클라우드를 실현한다. AR 은 사람들과의 연결과 같은 기초를 해결한다. 우리는 모든 정보를 짧은 시간 안에 클라우드에 수집하고 클라우드 데이터와 접촉한 후 최종적으로 디지털 세계와 실제 세계가 연결되고 사람들을 실제 세계와 연결할 수 있다.

5G 로 인한 네 번째 변화는 실시간 데이터의 폭발적인 증가다. 원래 3D 장면 재구성이 실시간으로 수행되는 것은 아니며 사후 처리로 처리해야 한다. 그러나 네트워크 대역폭과 속도가 충분히 크면 우리는 지능형 수단을 통해 실시간 장면의 3D 스캔을 수행할 수 있으며, 앞부분에서 획득한 영상은 직접 클라우드로 전송되어 실시간 재구성된다. 또한 고화질 비디오 신호를 더 많이 전송하고 실시간으로 계산을 수행할 수 있으며 각종 식별 콘텐츠를 매우 빠르게 변경할 수 있으며, 이러한 시스템을 사용하면 우리가 볼 수 있는 전체 정보가 폭발적으로 증가함을 볼 수 있다. 더 많이 더 풍부하고 다양한 데이터를 생성할 것이다.

통신 수단의 관점에서 우리는 이제 영상을 통한 인간과 기계의 상호 작용을 진행한다. **5G 가 가져온 다섯 번째 변화는 홀로그래피 통신의 실현 과정**으로 볼때 첫 번째는 AR 지원이며 뒤에는 전체 3D 통신이 이어진다. 모두가 거리에 나가면 정보가 모든 곳에 표시되고 스크린은 당신의 앞에 놓일 것이다. AR 협업 커뮤니케이션은 응용 단계에 있으며, 홀로그래피 통신이 기술 발전에 따라 점차 실현될 것이다.

전체 5G + AR 의 전체 응용 방향은 다양하며, 스마트 제조는 현재 업계 내 기업들이 만든 것이 비교적 많다. AR 스마트 도시, 원격 의료, 안전한 도시 등 곳곳에 적용될 수 있다. 현재의 AR 기술은 5G 를 포함하고 비교적 초기 단계이지만 미래는 밝고, 최종적으로 더욱 발전하면서 AR + 5G 는 우리 사회에 거대한 변화를 가져올 것이다. 10 년 후, 우리는 그것이 사람들의 삶에 매우 현저한 개선을 가져왔다는 것을 볼 수 있을 것이다.

4. 양자컴퓨터 시리즈 12) 중국 양자컴퓨터연구 중대 진보: 고성능 단일 광자원 실현 - 신화사 제공

단일 광자원은 광학 양자 정보 기술의 핵심 자원이다. 최근 중국 과학원 아카데미의 회원이자 중국 과학 기술 대학의 교수인 판지엔웨이(潘建伟)와 루차오양(陆朝阳), 휘용홍(霍永恒) 등이 이끌고 여러 명의 국내 및 독일과 덴마크 학자들이 협업하여 세계 최초의 새로운 이론 체계를 제안했다. 협대역과 광대역 양종 미세강에서 확정성 편광현상, 고순도, 높은 동일성과 고효율을 갖는 단일광자원이 성공적으로 실현되었으며, 이는 광학 양자 컴퓨터가 고전적인 컴퓨터를 능가하는 중요한 과학적 토대를 다졌다. 국제적으로 권위있는 학술지인 <Nature · Photonics>는 최근 이 결과를 발표하고 그것이 '장기간 존재하던 하나의 도전을 해결했다'고 평가했다.

광학 양자 정보 기술에 필요한 완벽한 단일광자원은 확정성 편광 현상, 고순도, 높은 전체 동일성과 고효율의 4 가지 거의 상호 모순된 가혹한 조건을 충족해야 한다. 2000 년 이후 미국 캘리포니아 대학 등은 단일광자원 연구에 진전을 보였지만 그 품질은 실용화 요구를 충족시킬 수 없었다.

2013 년부터 중국의 판지엔웨이(潘建伟), 루차오양(陆朝阳) 등의 사람들이 세계에서 양자점 펄스 공진을 여기시키는 기술을 세계 최초로 만들어 고성능 단일광자원의 개발을 주도하기 시작했다. 그러나 완벽한 단일광자원을 달성하기 위해서는 뛰어 넘어야 할 두 가지 중대 기술상의 난제가 있다. 하나는 양자점이 무작위로 두 개의 편광 현상의 광자를 방출한다는 것이고 다른 하나는 공진을 여기시켜 배경 레이저를 제거해야 한다는 것이다.

최근 중국 과학 기술 대학의 판지엔웨이 팀은 세계 최초로 타원형 미세강 전기결합을 실현하기 위한 확정성 편광 단일 광자의 이론적 솔루션을 제안했다. 그들은 중산대학 위쓰위엔(余思远) 연구팀, 국립 나노 과학센터 타이칭 연구팀, 독일 뷔르츠부르크 대학의 호플린 연구팀, 덴마크 과학기술대학 그릭슨 연구팀과 합작하여 수직편광 무손실 소멸광 기술을 개발했고 상술한 양대 난제를 해결했다. 이 기초상에서 협대역 미세 기동과 광대역 미세강을 동시 만족시키는 확정성 편광, 고순도, 높은 전체 동일성과 고효율의 단일광자원을 실험 제작해냈다. 재차 단일광자원 종합성능의 국제 기록을 갱신했고 전통적 컴퓨터의 '양자패권' 과학 목표의 중요한 한 걸음을 내딛었다.

소개에 따르면, 이 성과는 확장 가능한 광학양자 정보기술 연구 방면에서 지속적으로 보유하고 있는 중국의 국제적 리더십을 표식으로 보여준다. <Nature · Photonics>의 원고 심사원은 이 성과를 '오랫동안 존재하던 도전을 해결한' '거대한 일 보 전진'이라고 말했다.



사진 1) 출처: 신화사

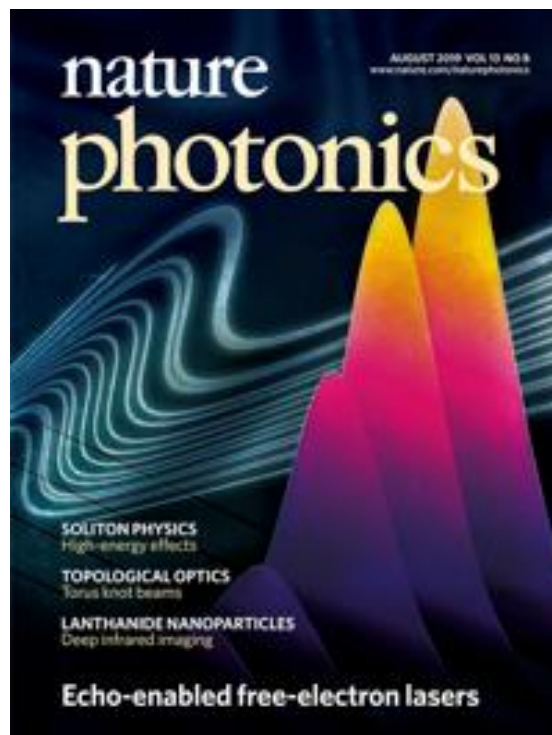


그림 1) 출처: 구글. <Nature Photonics> Volume 13 Issue 8, August 2019

ICO News Letter by PLAYCOIN



1.플레이코인, 라이프팜과 B2B 개발 및 컨설팅 사업 제휴 MOA 체결 (Stib, 2019.8.16)

플레이코인이 미국의 건강 기능 식품으로 유명한 회사인 라이프팜 글로벌 네트워크(LPGN)와 블록체인 기반의 B2B 개발 및 컨설팅 MOA(Memorandum of Agreement)를 체결했습니다.

이번 계약을 통해 플레이코인은 자체 개발한 플레이월렛 및 플레이페이로 비롯한 블록체인 시스템 인프라 기술을 활용하여 라이프팜에 커스터마이징 월렛을 제공하고 라이프팜의 ICO 부터 상장까지 컨설팅을 하게 되었습니다.

플레이코인은 이러한 블록체인 기반의 B2B 개발 및 컨설팅 사업 영역을 지속적으로 확장하여 매출 증대에 힘쓸 것입니다.

2.중국 인민은행 “CBDC 발행 준비됐다” (블록체인투데이, 2019.8.11)

중국의 인민은행(PBoC)이 고유 암호화폐 발행 준비가 다됐다고 발표했다. 인민은행의 부총재 무창춘(Mu Changchun)은 블록체인 구조를 채택하는 프로토타입이 5년의 개발 끝에 성공적으로 개발됐다고 언급했다. 무 부총재는 중국 금융 40 포럼에서 이 같은 발언을 했으며 상해증권신문에서 8월 10일 관련 보도를 했다. 무 부총재는 순수한 블록체인 구조를 사용한 디지털 화폐 발행은 중국과 같이 큰 나라에서는 어려운데 암호화폐 실행률에 대한 소매 업체들의 기대가 높기 때문이라고 설명했다.

중국 고유의 디지털 화폐는 중국이 땅이 넓고 인구가 많다는 점을 감안하여 중국의 복잡한 경제 여건에 맞추기 위해 두 개의 층으로 된 운영 시스템을 채택할 예정이다. 무 부총재에 의하면 두 개의 층을 통한 암호화폐 발행은 접근성을 증진하고 대중 수용에 박차를 가할 것이며 상업 단체 간 혁신을 도모할 것이라고 언급했다. 무 부총재는 중국 중앙은행의 디지털 화폐가 소규모 소매의 빈도가 높은 사업 시나리오에 적합하게 설계됐다고 설명했다.

암호화폐 언론매체 코인텔레그래프가 8월 9일 보도한바와 같이 중국 인민은행은 고유의 암호화폐 발행을 통해 미국과 미국의 페이스북 리브라를 따라잡으려 노력을 하고 있다. 한편 미국 정책입안자들은 규제 문제 등으로 페이스북 네트워크의 스테이블코인을 비난하고 있다. 한편 중국 인민은행의 무 부총재의 발언에서 언급된 중국의 디지털 화폐 발행이 정확히 언제가 될지는 발표된 바가 없다.

3.중국 블록체인 작년 2배 성장 '거침없는 하이킥' (ZDNET, 2019.8.12)

지난해 중국 블록체인 시장 지출액이 전년 대비 큰 폭으로 뛰어오른 것으로 집계됐다. 올해 역시 큰 폭의 상승이 기대된다. 2022년도엔 1조 원을 훌쩍 넘어설 전망이다. 중국 정부의 지원이 핵심적 역할을 하고 있다.

12일 중국 중상산업연구원에 따르면 지난해 중국 블록체인 시장 지출 규모는 1억 6천만 달러(약 1천 950억 4천만 원)로 2017년의 8천 300만 달러(약 1천 11억 7천 700만 원)대비 두배 가량 늘었다.

중상산업연구원은 아직 블록체인 총 시장 규모가 작아 많은 블록체인 프로젝트가 아직 시험 단계에 있기에 투자가 많지 않다는 점을 지적했다. 단 많은 기업이 블록체인의 잠재력을 인지하고 향후 예산을 늘릴 계획이라고 부연했다.

중국 블록체인 시장이 고속 성장 단계에 있다는 점은 부인하기 어렵다. 올해 중국 블록체인 시장 지출 규모는 약 3 억 달러(약 3 천 657 억 원)를 형성할 전망이다. 2022 년까지 시장 규모는 약 14 억 2 천만 달러(약 1 조 7 천 310 억 원)로 2017 년에서 2022 년 사이 복합성장율이 76.3%에 이른다.

이같은 성장의 핵심 동력은 중국 정부의 적극적인 지원책이다.

창업자와 자본이 뛰어난 가운데 중국 정부 역시 정책적으로 뒷받침하면서 블록체인 산업의 규모를 키우고 있다. 정책적 지원으로 블록체인 클러스터 역시 전국적으로 형성되고 있다. 블록체인 클러스터의 발전에 지방 정부의 조치가 동력이 되고 있는 형세다.

4.중국 최대 폰지사기단의 현금화로 비트코인 1만달러 아래로 급락 (블록체인투데이, 2019.8.16)

골드만 삭스 분석가는 최근 비트코인이 곧 14,000 달러에 이를 수 있다고 주장하며 BTC 의 중기 전망이 낙관적으로 보인다고 덧붙였다. 하지만 최근의 매도 압력은 어디로부터 왔는가?

블록체인 전문 VC 단화캐피탈(DHVC)의 전임 상무이사 더비 완(Dovey Wan)은 최근의 매도세에 대한 분석을 내놓았다. 그는 현재 매도세의 출처는 중국 최대 폰지 사기 플러스토큰(Plustoken)가 20 만 BTC, 80 만 ETH 규모의 토큰을 현금화하고 있는 것으로 보인다고 분석했다.

유명한 암호 벤처 투자가인 더비 완(Dovey Wan)에 따르면, 최근의 비트코인 급락은 대규모의 폰지 사기집단이 획득한 암호화폐를 현금화에 나선결과라고 밝혔다.

이번 피라미드 사기 사건은 개인 투자자들에게 “수익률이 높은 투자”를 미끼로 자신들의 가짜 지갑으로 투자금을 보내도록 하는 수법을 이용했다. 경찰 보고서에 따르면 여러 블록체인에 걸쳐 있는 플러스토큰(Plustoken)의 알려진 주소에는 수십억 달러 상당의 암호화폐가 보관되어 있다.

더비 완(Dovey Wan)은 “하지만 중요한 것은, 모든 관련자들이 체포된 것이 아니다. 보안 감사업체 펙실드가 최근 1000 개 이상의 비트코인이 플러스에서 후오비와 비트렉스로 전송된 사실을 들며 “프라이빗 키를 쥐고 있는 몇몇 사람들이 남아있다”고 설명했다.

또한 그는 “아직 잡히지 않은 것으로 추정되는 사기범들이 계속해서 50 에서 100 BTC 단위로 그들의 자금을 거래소로 옮기고 있다”고 전했다.

암호화폐 시장은 계속되는 폰지 사기로 악재를 경험하며 가격 급락을 경험하고 있다. 시장 참여자들이 암호화폐에 대해 더 학습이 이루어지고 폰지 사기에 넘어가지 않도록 해야 시장은 각종 사기로 부터 자유로워질 것이다.

사장님이 꼭 알아야 할 디자인 (90)

본 자료는 아시아디자인연구원(ADI) 원장이며, 상하이교통대학 디자인 학원 산업디자인학과 윤형건 교수의 글입니다. 본 자료 관련 궁금하신 사항이 있으시면 윤형건 교수(yoon_bam@126.com)께 연락을 하시면 됩니다.

펜보다 더 강한 디자인

청결한 화장실을 사용하는 것은 기분 좋은 일이다. 고급 호텔의 공용 화장실은 룸(room)의 화장실처럼 청결하다. '역시 고급 호텔이군' 하며 돈값을 한다고 생각한다.

항상 깨끗한 화장실을 유지하는 것이 쉽지 않다. 화장실을 청소하시는 분의 노고도 노고이지만, 사용자가 얼마나 깨끗하게 쓰느냐가 더 중요한 관건이다. 사람은 묘하게 청결한 곳에 있으면 그 청결을 유지하기 위하여 노력을 하고, 반대로 지저분한 곳에서는 함부로 사용하여 쉽게 더러워진다.



그림 1) 한국 모 식당 화장실의 호소문

공공 화장실 벽에 청결을 문구로 호소한다. 날이 가면 갈수록 문구도 자극적이다. '당신이 저를 소중히 여기시면 제가 본 걸 비밀로 해 드리겠습니다.' 혹은 '당신의 그것의 크기를 비밀을 할 터니 앞으로 나와주세요'라고 한다. 픽하고 웃지만 이내 식상해진다.

식상하지 않고 오랫동안 우리 마음에 남는 것이 좋은데 쉽지는 않다.

우리 마음에 남는 요소 중 하나는 '재미'이다. 디자인도 마찮가지이다. 외국 공항 남성 소변기 안에 파리가 그려져 있는 디자인은 기발하여 한동안 회자가 되었다. 재미가 있기때문이다.



사진 1) 상하이 홍차오 국제공항 내 남성 화장실 안에 소변기안의 축구골대

상하이 홍차오(虹桥 虹 교) 국제 공항의 남성 소변기 한가운데 축구 골대가 놓여 있다. 골대에 축구공이 매달려있다. 장난감 같지만, 단순한 장난감이 아니다.

소변을 보려는 사람은 이것을 보는 순간 마음이 달라진다. 골대에 매달려있는 축구공을 향하여 정조준하여 사정없이 쏜다. 축구공은 소변에 방울처럼 달랑달랑 사정없이 흔들린다.

소방수가 완전 진압을 위해 끝까지 최고조의 물대포를 쏘듯, 골을 향하여 계속 쏜다. 마지막까지 사력을 다하여 쏘다보면, 소변기 아래 떨어지는 소변이 훨씬 적다.

운영자 의도에 사용자가 잘 따라주면 그 의도는 성공이다. 그곳이 안되 회유와 강제적으로 뭔가 하면, 한계에 부딪치고, 부작용이 생긴다.

권유의 말이 잔소리가 된다.

좋은 디자인은 말이 필요없다.

‘펜이 검보다 강하다’ 하였는데, 이제는 ‘펜보다 디자인이 강하다.’ 물론 좋은 디자인여야한다.

좋은 디자인은 메시지를 간단, 재미있게 전달하여 행동으로 끌어낸다.

현 시대는 간단, 재미가 핵심이다.

좋은 디자인은 간단, 재미 덩어리이다. 그런 디자인은 행동을 유발시킨다. 하면 재미있으니까 그렇다.

행동을 유발하는 디자인은 펜보다 강하다.

일본 전문가 시각으로 본 중국

1. 너무 늘어난 관광객 (COURRIER, 2019.8.14)



사진 1) 출처: Getty Images 교토의 금각사를 방문하는 관광객들. 교토에서도 '과밀관광'이 문제가 되어가고 있다

에베레스에 등산가들로 긴 줄이 생겼듯이 세계 유명한 관광지에도 여행객이 쇄도하여 폐해가 발생하고 있다. 전세계에서 실감되고 있는 긴장관계에 미경제 미디어 블룸버그에 컬럼리스트가 파고 든다.

상징적인 에베레스트 혼잡

1953년 등산가 텐진놀게이와 에드몬드힐러리가 세계최고봉 에베레스트산 첫 등정을 해냈다.

최근 에베레스트는 너무 인기가 많아서 그 같은 정상을 제패하려고 기다리는 등산가들의 긴 줄 사진이 화제가 될 정도이다.

일찍이 놀게이와 힐러리만이 발을 내딛은 희박한 땅 위에 등산가들이 과밀한 탓에 죽고 있는 것이다. 그 정도로 극적은 아니라고 해도 이 광경이 전세계에서 널리 펼쳐져 있다——그것은 좋은 것이기도 하며 나쁜 것이기도 하다.

국제적인 관광객의 도래 수는 20세기 중반부터 비약적으로 늘어나 2018년에는 총계 약 14억에 달했다. 행선지로서는 유럽이 최대의 비율을 점하고 있지만 아시아태평양지역도 급속하게 늘고 있다.

세계경제를 좌우하는 관광

이 성장은 복수의 요인이 겹쳐져 촉진되고 있다. 가장 명확한 것으로서 가처분소득이 전세계에서 늘고 있어 최근 몇 년에는 중국의 신장폭이 특히 눈부시다. 사람들은 더욱 장수하게 되었고 자녀수도 줄어 더욱 여행하는 시간과 자유를 얻게 되었다.

일찍이 출입금지였던 지역에도 지금은 갈 수 있다. 냉전이 끝난 이후 세계가 모두 더욱 평화롭고 개방적으로 되었기 때문이다.

테크놀로지도 중요한 역할을 해내고 있다. 하늘 여행은 저렴하며 어디든 갈 수 있다. 항공권 호텔 투어 현지 교통수단도 지금은 온라인으로 예약할 수 있다. 인터넷은 일반대중에 전세계 관광지 정보를 제공하게도 되었다——일본온천에서 캘리포니아의 와인지방 아이슬랜드 빙하에 이르기까지. '구글맵' 덕분에 미지의 나라를 돌아다니는 것이 훨씬 쉽게 되었고 다양한 번역어플로 외국어 소통도 그다지 쫄고 두려운 것이 아니게 되었다. 'Uber'로 국제적인 도시에서의 이동은 편해졌다. 'Airbnb'로 숙박지의 폭도 넓어졌다.

많은 방문객을 불러들이는데 성공한 나라들에게 있어서 관광은 일대산업이다. 2017 년 관광에서의 직접수익은 총액 1 조 6000 억달러(약 170 조엔)에 이르렀다. 이것은 세계경제전체의 2%에 해당한다. '세계여행투어리즘협회 (WTTC) '의 계산에 따르면 이 업계의 경제활동액은 더욱 훨씬 크며 2018 년은 8 조 8000 억달러 (약 927 조엔)까지 올라 지구상의 전직업의 10%정도나 받치고 있는 것이다.



사진 1) 출처: 클리에제팬

관광의 그림자

하지만 관광에는 마이너스면도 있다.

에베레스트의 예가 나타내듯이 가장 인기있는 관광지로의 여행은 '혼잡외부성 (congestion externalities) '으로 경제학자들이 부르는 것으로 얘기된다——당신이 한 유명한 장소에 갈 때 당신의 존재에 의해 다른 모두가 조금 불편하고 불쾌한 생각이 들게 된다.

그 효과를 몇백만배 정도로 해 보자. 즉 세계의 관광객들은 서로 밀쳐내면서 서로 즐거운 시간을 헛되게 하고 있는 것이다.

내 자신이 이것을 체험한 것은 최근 '골덴거리'에 갔을 때의 일이다. 일찍이 도쿄의 '숨겨진 보물'의 하나였던 이 술집거리가 서양인과 중국인 관광객으로 가득했다.

관광객을 받아들이는 도시입장에서는 이 경험은 더욱 끔찍한 것이 될 수 있다. 관광객의 돈이 지역 비즈니스 금고로 흘러 들어간다고 해도 여행자들의 무리가 여기저기서 어느정도 많은 사람들에게 대응되도록 설계되어 있지 않은 인플라를 혹사하는 것이다.

한 도시가 이 유입에 맞추어 새로운 인플라를 점점 세웠다고 하자. 그렇게되면 오프시즌 사이와 혹은 만약 이 도시가 관광적인 매력을 잃어버렸을 때 이러한 새로운 길과 전차는 텅 비어 버리게 될 것이다.

여행자들은 Airbnb 에 숙박하면 될지도 모른다. 그러나 Airbnb 가 늘어나면 지역민의 월세임대료도 올라갈 수 있다. 로지스틱면에서 말하자면 세계 어느장소에서도 실제로 거기에 사는 것보다 많은 사람들을 재우고 먹이고 나르도록 항상 준비해 둔다는 것은 단순히 비효율이다.

이런 문제는 아시아 아프리카 그 외 나라들이 '선진국'들에 들어감에 따라 악화의 길을 갈 뿐이다.

인도 방글라데쉬 인도네시아의 새로운 종류계급이 스위스의 알프스 베네치아운하 타임스퀘어의 가로등을 보러 갈 기회를 소망하게 되어 있다. 아쉽게도 '과잉관광'탓에 로지스틱면에서도 불편하게 되어 또한 아무도 전혀 즐길 수 없게 되는 시점이 도래할 것이다.

대책 실례

관광객을 비어있는 관광지로 확산시킴으로서 이 문제는 개선될 수 있다. 일본의시도는 그 한 예이다.

암스테르담등 관광지 몇 곳은 광고와 자기선전을 삭감하고 있다.

하지만 최종적으로는 관광객에 요금을 부과하기 시작할 수밖에 없을 것이다. 이 방법을 이미 시도하고 있는 장소가 몇 있다. 베네치아는 조만간 거리에 당일여행으로 오는 사람들에게 과금하기 시작할 것이다. 뉴질랜드는 이미 관광세를 도입하고 있다.

다른 유럽제국 각도시도 호텔과 그 외 숙박시설에 이미 혹은 앞으로 과세하고 있다.

이것은 '통행료제도'의 단순한 응용이다. 즉 과밀문제를 경제학적으로 해결할 교과서적인 방법이다.

해외여행은 종류계급의 동경인 채

이 통행료 제도의 필연적인 등장은 새로운 글로벌 종류계급에 있어서 안타까운 소식일 것이다. 즉 세계각지를 둘러싼 값싼 여행은 모두의 것이 아니게 된다는 것이다——적어도 유명한 장소에 가고 싶다면. 최종적으로는 부자만이 베네치아와 같은 고급관광지로 여행할 수 있게 될 것이다.

관광객들은 비행기와 인터넷이전의 시대보다도 더욱 늘어날 것이다. 그러나 관광은 슬라이스 식빵과 자동차처럼 종류계급적 사치정도로 넘쳐나는 것은 안 될지도 모른다.

세계는 크지만 인류전원의 놀이장이 될 정도로 크지는 않은 것이다.

2. 미국 중국에 추가관세 ~ 일부를 연기하는 이유 (닛뽀 방송, 2019.8.14)

닛뽀방송'이이다코지의 OK! Cozy up!' (8 월 14 일 방송) 에 수량정책학자 다카하시요이찌씨가 출연. 미국이 중국에 부과하는 추가관세의 배경에 대해서 해설했다.



사진 1) 출처: 닛뽀 방송

중국에 관한 추가관세 제 4 탄 미국이 일부연기를 발표

미국 트럼프정권은 13 일 중국에서의 수입품 거의 모든것에 관세를 부과하는 추가관세 제 4 탄을 9 월 1 일에 발동한다고 정식으로 발표했다. 또 미국의 소비자에 배려해 휴대전화와 컴퓨터등 일부 제품에 대해서는 12 월 15 일까지 적용을 연기한다고 하고 있다.

이이다) 예전부터 예고되고 있었습니다. 단 일부는 12 월부터로 미루었습니다. 크리스마스 판촉을 노리고 라는 것이라고 얘기되고 있습니다.



사진 2) 출처: 닛폰 방송

지금까지는 중국의 소비자가 관세를 부담 ~ 미국의 소비자에게도 부담이 나오기 시작했다

다카하시) 이 관세 밀당은 그 부분만을 보기 되어 버립니다만 실제로 가격이 어떻게 될 것인가가 제일 큰 일입니다. 지금까지의 관세라면 미국이 중국제품에 대해서 걸고 있습니다만 가격은 그다지 오르지 않았습니다. 즉 중국쪽이 수출가격을 조금 낮춰서 관세를 부담하고 있는 것입니다. 그러나 점점 넓어지게 되면 역시 가격상승을 하는 것이 나오게 된다고 생각합니다. 그중에 눈에 띄는 것이 PC 모니터와 비디오게임등입니다. 그런 것은 아마도 가격이 올라갈 것이다. 그리고 가격이 상승하게 되면 역시 미국 소비자도 가만히 있지 않을 것이다. 역으로 말하면 가격이 올라가게 된다는 것은 관세의 부담을 미국 소비자가 진다는 형태가 되어 버린다. 그렇게 되면 상황이 안 좋아진다는 것이다.

이이다) 경기와의 상관관계도 포함해 트럼프씨가 판단한다면.

다카하시) 예 그러니까 그것은 그것대로 전략적으로 하면서 지금까지는 관세를 부과하더라도 미국국내의 가격은 올라가지 않도록 대체품으로 다른곳에서 조달할 수 있도록 했습니다만 이번에는 점점 최종제품이 되어 한계가 되었다고 생각합니다. 그래도 상당히 많은 수에 부과를 하고 있으니까요. 그리고 가격이 올라가지 않으면 트럼프씨로서는 얼마든지 관세를 부과해도 된다고 생각해 버립니다.



사진 3) 출처: 닛폰 방송

중국에 거액의 관세를 매겨서 그 수익일부를 농가 보조금으로

이이다) 부담은 상대방이 하도록.

다카하시) 가격이 오르지 않고 중국기업이 부담한다면 그걸로 좋은 것 아니냐라는 느낌입니다. 말하자면 미국이 중국에 수출하면 이번에는 중국측에서 가격을 올립니다만 실질적으로 미국 농산물을 멈추고 있습니다. 그렇게 되면 미국 농가가 상당히 곤란해집니다. 그러나 이것은 중국제품에 대해서 거액의 관세를 걸어 최종수입이 많기 때문에 그 일부를 농가의 보조금으로 돌린다고 생각합니다.

이이다) 그렇군요.

다카하시) 그렇게 되면 중국기업이 부담하는 세금으로 미국의 농가에 부담을 돌리는 일석이조가 되는 것이 아닙니까.

이이다) 미국으로서는 출혈없이 마무리.

다카하시) 전혀 통증없어요. 관세를 부과해 중국기업이 부담하고 그것을 미국농가에 돌린다면 전혀 아픔이 없는 것입니다. 이것으로 선거대책이 되기도 하고. 아마도 국면이 바뀌어져 미중의 무역전쟁은 점점 그런 형태가 되겠지만 결론적으로 말하자면 나는 중국경제가 훨씬 아픔을 안고 끝날 것이라고 생각합니다.



사진 4) 출처: Wikipedia. 2007 년 당시 감사제에 칠면조에 은사를 베푸는 부쉬대통령

중국제품의 가격을 올리지 않도록 조작 ~ 가격에 민감한 미국인

이이다) 미국 소비자가 부담하게 되면 트럼프정권의 지지율이 낮아지는 것이 아니냐고 이야기하고 있습니다만 실제로는.

다카하시) 가격문제입니다. 나는 이것을 꼭 보고 있을 때 중국제품은 대체성이 있기 때문에 미국가격은 그다지 오르지 않을 것으로 생각하고 있고 지금까지는 그렇습니다. 그러나 역시 전품목에 걸게 되면 올라가는 것이 나올 것이기 때문에 그것은 조금 절약했다는 것이 아닐까요.

이이다) 대체가 조금 어려운 것들을 중심으로.

다카하시) 고른 것이라고 생각합니다. 미국의 소비자물가는 세분화되어 있어 중국제품등도 각 지방 데이터가 굉장히 세세합니다. 그러므로 그것을 보고 있자면 알 수 있습니다. 중국제품의 이것을 올리면 올라가겠지 하는 것이. 미국은 상세한 분석으로 하고 있구나 라고 생각합니다만.

이이다) 이 크리스마스 판촉전 추수감사절 판촉전이라는 것은 미국 개인소비의 반정도를 점한다고도 얘기되고 있습니다.

다카하시) 굉장히 큼니다. 미국인은 가격에 굉장히 민감하고 예전에 자주 회자되는 것이 가솔린가격이 올라가면 대통령전이 위험해진다는 이야기가 있습니다. 그러니까 당연히 이러한 중국제품도 보면 알 수 있습니다. 그 가격이 올라가게 되면 '트럼프씨가 이상한 짓을 하고 있구나'라고 얘기가 나와도 곤란한 것은 아닌가요?

3.미경기 금융완화 예고 (DIAMOND, 2019.8.14)



사진 1) 출처: gettyimages

트럼프대통령이 대중관세의 추가인상을 발표

환율시장에서의 엔고달러저가 진행

7 월말에 이루어진 미연방공개시장위원회 (FOMC) 에서 미연방준비제도이사회 (FRB) 는 시장의 사전예상대로 약 10 년만이 되는 금리인하를 단행했다. 파우웰 FRB 의장은 FOMC 후에 이루어진 기자회견에서 이번의 금리인하가 '저조 리스크에 대한 보험'이며 '장기에 걸친 완화 사이클의 개시'가 아니라고 발언. 그때까지 연내에 2-3 회의 금리인하를 기대하고 있던 시장으로서 파우웰발언은 실망에 해당하는 것이었다.

미국채시장에서는 단중기채이율이 상승하는 한편 장기채이율은 미국주가 하락하기도 해 저하. 이율곡선은 평탄했다. 한편 환율시장에서는 미단기금리 상승으로 달러가 매수움직임에 우세가 되어 달러엔시세도 약간이지만 달러고로 움직였다.

그러나 다음날 트럼프 미대통령이 대중관세인상 제 4 탄을 9 월 1 일부터 실시한다고 하는 성명을 발표함으로써 사태가 크게 전환했다. 성명이 발표된 8 월 1 일의 미국주의 하락율은 전날의 FOMC 후의 하락율에 비해 소폭에 머물렀지만 미국채이율은 장간기채 모두 대폭으로 저하. 단기채이율의 저하폭이 장기채이율의 저하폭을 상화한 결과 이율곡선은 경사가 되어 전날과는 다른 극적인 변화를 보였다. 이 결과 달러엔 시세는 전일대비 1 엔이상 엔고달러저가 되었다.

그 후 중국정부가 1 달러 = 7 위안화대로 위안화저를 용인한 것이나 그것으로 미국정부가 중국을 환율조작국으로 인정한 것등으로 시장의 동요는 일시적으로 더욱 증폭되어 지금에 이르고 있다.

시장의 완화기대는 과도한 것이지만

FRB의 자세는 매파인채

작년 12월 미정부기관의 일부폐쇄 리스크가 높아지는 가운데 FRB가 2019년중에 최저 2회의 이율인상을 예상하고 있는 것이 밝혀짐으로 시장은 미경기의 실속을 각오하는 듯한 동요를 보였다. 이것으로 파우웰의장은 연초에 금리인상 방침의 철회를 사실상 시사하는 듯한 발언을 하고 시장의 동요를 잠재우는 것에 성공했다.

파우웰의장의 일련의 움직임으로 시장은 파우웰 FRB를 “시장에 배려한 비둘기파”라고 인식하고 있다. 7월 FOMC 후의 “본격 금리인하 부정회견”은 시장에 쇼크를 주었을지 모르지만 그것은 시장의 지나친 완화기대에 문제가 있다고 할 수 있다.

7월말의 FOMC 종료시점에서 대중관세인상 제4탄의 이야기는 없었다. 미국경기도 제조업분야야 말로 감속경향에 있었지만 미경기를 떠 받치는 개인소비를 둘러싼 환경은 계속해 호조이며 실제로 소비도 견조로 추이하고 있다. 또 금리에 민감한 주택시장에서는 작년말 이후의 금리저하로 인해 수요가 회복경향으로 바뀌었다.

7월말 FOMC에서의 FRB의 메시지는

- 미경기는 개인소비중심으로 호조를 유지하고 있다.
- 단 세계적으로 제조업등 일부에 순환적인 감속압력이 존재하고 있으며 국제정세도 불투명해 전개에 따라서는 미경기에 악영향이 강해질 리스크가 있다.
- 이러한 가운데 물가는 여전히 목표이하로 머물러 있다.
- 금리는 중립수준을 밑돌고 있다고는 하지만 그 차는 크지 않다.
- 따라서 경기의 감속부분 및 불투명한 부분의 악화리스크에 보험을 든다는 이미에서의 금리인하 여지는 있다.

라는 것이었을 것이다. 이러한 판단은 시장이 보고 있는 ‘비둘기파’라는 FRB의 이미지를 무너뜨리는 것은 아니다.

비둘기파의 FRB가 움직일 조건은 갖춰졌다

시장은 미국의 리셋션을 감안하고 있는가?

그럼 현재의 상황은 7월말의 FOMC와 비교해 ‘국제정세의 악화’라는 점에서 다르다. 대중관세인상 제4탄(3000억달러분에 관세 10% 인상)이 노트북과 스마트폰 완구 의류의 가격인상으로 이어진다면 올해의 크리스마스 판촉전에 있어서 어느정도 내려갈 효과를 기다릴 뿐 일 것이다. 그 리스크가 극히 높아져 있는 현재는 비둘기파의 FRB를 움직일 필요충분조건이 갖춰져 있다고 말할 수 있다.

FF금리선물가격에서 본 시장 컨센서스에 따르면 시장은 연내 2회

(9월과 10월)의 금리인하를 포함하고 있어 내년 1월의 FOMC까지는 한번 더의 금리인하를 예정하고 있지만 그 이상의 금리인하는 완전히 포함되어 있지 않다. 만약 미경기가 실속할 리스크가 높다고 시장이 예상하고 있다면 아마도 FF 금리는 1%이하까지 낮춰지는 것을 포함할 것이다. 즉 시장은 미경기가 리셋션까지 갈 것은 현시점에서는 예상하고 있지 않다.

일미의 실질금리차로 본 달러엔시세의 엔고여지

2000년경부터 일미의 실질금리(2년물 국채이율)차가 0.1% 바뀌면 달러엔 시세에서는 1엔의 변동을 가져오는 관계가 확인된다. 이 관계로 보자면 7월 FOMC 후의 미국채이율의 변동은 그대로 달러엔시세의 변동으로 이어졌다고 생각할 수 있다. 즉 달러엔시세는 일미금리차의 변동에 응한 만큼 엔고로 진행된 것이 된다. 그러면 앞으로도 FRB의 금리인하에 따라서 일미금리차가 변동하는 분만큼 엔고가 진행될 것인가. 필자는 미경기가 리셋션이 되는 것을 회피할 수 있다(=미경기는 2020년중에 재차 가속으로 전환한다)는 기대가 남는다면 환율은 금리의 변동만큼 움직이지 않는다고 생각한다. 현재의 달러엔시세는 실질금리차에서 산출되는 달러엔시세의 이론치보다도 7엔정도 엔고에 있기 때문이다.

최근의 달러엔시세는 미국이 앞으로 3회의 금리인하를 실시했을 경우에 예상되는 달러엔시세의 이론치와 거의 동일하다. 따라서 미국의 금리인하가 앞으로 3회정도로 끝난다(그 후의 금융정책 변동은 금리인상일지도 모른다)는 기대가 이어진다면 금리인하가 실시되어도 그다지 엔고는 나가지 않고 최종적으로 이론치와 실질치의 괴리가 해소되는 형태가 될 가능성이 있다. 이 경우 달러엔시세의 엔고여지는 더 이상 거의 없는 것이 된다.

바꿔 말하자면 미경기에 실속의 우려가 나오게 되면 그 만큼 시장이 예상하는 미금리인하 횟수도 늘어난다. 그 경우 그것에 따른 엔고가 진전되고 1달러=100엔이 깨지는 것이 시야에 들어올 전개가 예상된다.

미국경제에는 대응여지 있음

1달러=105엔을 넘는 엔고는 일시적

필자는 금융정책면에서도 재정정책면에서도 미국경제에는 대응여지가 있으며 적어도 금융정책면에서는 대응도 빨라서 국제환경이 한층 크게 악화되지 않는 한 이번 국면에서의 미국 리셋션은 회피될 것으로 예상하고 있다. 따라서 엔고여지도 그다지 크지 않다고 생각한다.

국제정세의 불온한 보도가 나올때마다 시장은 동요하고 환율시장에서는 특히 엔고로 흔들리는 전개가 앞으로도 나올 것이다. 단 그래도 미경기에 대한 시장의 견해가 무너지지 않는다면 1달러=105엔을 넘는 엔고는 일시적인 것으로 머물것으로 예상된다. 어느쪽이든 미국경기가 실속까지 갈지 어떨지를 좌우하는 것은 개인소비이며 관세 인상에 의한 가격상승과 주가의 하락들에 견딜 수 있을지 어떨지도 큰 포인트가 된다.

4.타피오카 유행 불황조짐 (DIGITAL, 2019.8.14)



사진 1) 출처: DIGITAL. 타피오카 습도 점점 늘고 있다

폭발적인 '타피오카'붐이 이어지고 있다. 여름방학중인 청소년을 타겟으로 길거리 습이 점점 늘고 있다. 전국 체인 '도토루'도 7 월 25 일부터 타피오카드링크 2 품목을 도입한다. 간판메뉴 밀크티만이 아니라 푸딩과 라면에도 사용되어 업무용 슈퍼에서는 타피오카관련 상품이 품질이라고 한다.

그런 타피오카에 불온한 아노마리(합리적으로 설명이 되지 않는 주가의 경험치)가 있다. 외자계투자 펀드에 금융관계자는 '타피오카붐은 불황의 전조'라고 하며 이렇게 말했다.

"타피오카붐은 과거에도 있었습니다. 제 1 차가 1992 년경으로 코코넛밀크에 하얀 타피오카가 들어간 것이 인기였습니다. 제 2 차는 2008 년경으로 대만의 타피오카 드링크점이 줄이어 일본에 상륙해 검은 타피오카가 들어간 밀크티에 불이 붙었습니다. 현재는 제 3 차라고 합니다. 그런데 제 1 차인 92 년이라고 하면 3 만엔이상인 주가에 뜨거웠던 버블붕괴가 확실해졌던 때입니다. 닛케이평균은 3 월에 2 만엔을 밀돌고 8 월에는 1 만 5 천엔을 깼습니다. 제 2 차인 08 년은 말그대로 리먼쇼크의 해. 10 월에는 버블붕괴후 최고저가인 6994 엔 90 전을 기록했습니다"

붐을 타고 타피오카습이 늘고 있는 것은 타피오카는 찹사바라는 감자의 전분이 원재료이며 원가가 싸고 숙련된 요리사가 필요없다는 것도 관계되고 있다. 아르바이트라도 간단히 조리할 수 있기 때문에 경비가 절약되고 한편으로 500 엔이상 판매가를 붙일 수 있기 때문에 이익률이 상당히 높다. '검은 다이아몬드'라고도 불린다고 한다.

"싼 원가에 고수익을 얻는 비즈니스가 늘어나는 것도 경기후퇴의 특징입니다"(앞서 말한 금융관계자)
3 번째의 타피오카 붐도 아노머리가 될 것인가. 경제평론가인 사이토미찌루씨는 이렇게 말한다.

“세계경제를 보는 지수로서 세계의 무역량을 나타내는 『실질세계수입』이 있습니다. 일반적으로는 세계 GDP 보다 플러스 숫자입니다만, 올 5 월에는 드디어 마이너스가 되어 버렸습니다. 리먼쇼크 이후의 마이너스로 08 년과 공통되는 세계의 경기축소가 일어나고 있는 상황입니다. 여기에 트럼프미국이 대중국만이 아닌 일본과 유럽과의 통상에서도 위험한 싸움을 시도하고 있다. 일한의 관계악화도 포함해 무역이 정체되는 사태가 전세계에서 일어나고 있습니다”

역시 안 좋은 조짐이다.

5.화웨이 독자 OS 는 결코 Android 의 대체가 아니다 (WIRED, 2019.8.12)



사진 1) 출처: WIRED

중국통신기기 기업 화웨이가 독자 OS 개발을 추진하고 있다는 소문은 수개월전부터 있었다. 미국정부의 금수조치에 의한 구글과의 거래가 정지할 가능성이 높아졌기 때문에 자사제 OS 의 필요성이 나날이 늘고 있기 때문이다.

미국에 의한 화웨이에 '제재'는 중국에 의한 '독자기술지향'에 불을 붙였다. 그래서 탄생한 것이 'HarmonyOS' 중국어로는 홍명'鸿蒙'이라는 이름의 독자 OS 이다. 표면적으로는 최신 OS 의 갖춰야 할 모습을 구현한 혁신적이며 흥미있는 OS 인 것 같지만 결코 단순한 Android 의 대체가 아니다.

경량이며 폭 넓게 사용할 수 있는 독자 OS

HarmonyOS 는 중국東莞市에서 열린 화웨이 개발자를 위한 이벤트에서 첫 공개되었다. 동사컨슈머비즈니스그룹의 최고경영책임자 (CEO) 인 余承東 (리처드유) 는 HarmonyOS 가 가진 폭 넓은 가능성에 대해서 다음과 같이 얘기하고 있다.

“폭 넓은 디바이스와 플랫폼으로 사용할 수 있으며 모든 시나리오에 대응할 수 있는 OS 가 필요했습니다. 레이턴시(지연)이 적고 척척 움직이며 확실한 세컬리티를 요구하는 소비자의 목소리에 응답한 OS 인 것입니다”

실제로 HarmonyOS 는 폭 넓은 용도로 이용할 수 있도록 설계되어 있다. 오픈소스의 플랫폼이며 스마트텔레비전과 스마트워치 IoT 디바이스에 최적화할 수 있게 되어 있다.

그리고 마이크로카널의 아키텍처는 가볍우며 중요한 점으로서 Android 기반인 Linux 카널에 유래된 ‘짐작’이 되고 있던 오래된 시스템을 넣지 않고 있다. 즉 카널이란 OS 의 중핵부분에서 마리오네트인형(줄인형)을 움직이는 사람손에 상당한다. 마이크로카널과는 불필요한 부분을 제거한 것으로 마리오네트인형으로 말하자면 인형줄을 10 가닥에서 1-2 가닥까지 줄인 것 같은 것이다.

화웨이는 HarmonyOS 가 ‘Deterministic Latency Engine (결정적 레이턴시엔진)’을 탑재하고 있는 것을 세일포인트로 하고 있다. 어플과 기능이 리소스의 충돌을 일으켰을 때 Android 보다 효과적으로 리소스의 우선순위를 할당할 수 있다고 한다.

OS 만으로 단말은 움직이지 않는다

발표의 주인공은 스마트폰이 아니었지만 화웨이가 스마트폰을 우선순위의 필두로 생각하고 있는 것은 명확하다. 유씨는 이벤트후 기자회견에서 지정학적인 긴장이 최근 수개월동안 다소 완화되고 있는 상황을 감안해 화웨이가 Android 를 이용할 수 있는 제품을 선별하기 위해 ‘상태를 보고 있다’고 설명했다.

그리고 유씨는 금수조치가 계속될 경우의 준비는 되어 있다고 말했다. ‘앞으로 (Android 를) 사용할 수 없어도 바로 HarmonyOS 로 전환할 수 있습니다’

하지만 상상하는대로 이야기는 그렇게 단순하지는 않다.

화웨이가 HarmonyOS 를 스마트폰에 탑재할 수 있는 것은 틀림없는 것이다. 중국미디어에 의하면 이미 실제로 작동하고 있다고 한다. 하지만 커다란 텐트를 치는 것 만으로는 서커스의 곡예를 할 수는 없는 것과 마찬가지로 OS 를 탑재한 것 만으로 디바이스는 사용할 수 있는 것은 아니다.

어플이 먼저인가 OS 가 먼저인가

먼저 어플이 없으면 HarmonyOS 에서는 아무것도 할 수 없는 것과 같다. 화웨이는 개발자를 모으기 위해 10 억달러 (약 1,056 억엔) 을 투자한다고 발표했지만 실제로 어플을 확보하는 것은 곤란할지도 모른다. 개발자가 Android 어플을 HarmonyOS 에 이식하는 것은 가능하지만 그 수고에 걸 맞는 대가를 개발자가 얻지 못 할 가능성이 높기 때문이다.

“어플을 잘 이식하기 위해 필요한 수고에 대해서 화웨이는 과소평가하고 전하고 있는 것이 아닌가 생각합니다”라고 컨설팅회사 무어인사이드 & 스트레티지 사장겸 수석애널리스트인 패트릭무어헤드씨는 말한다. “대부분의 Android 어플은 특정 Android API 에 맞춰 프로그래밍 되어 있습니다. 카메라와 지문인식리더 AR 카메라 마이크 근접센서 더욱이 프라이버시와 세컬리티를 다루는 코드는 모두 다시 써야합니다”

이러한 사정도 있어 HarmonyOS 의 보급에는 곤란이 수반될지도 모른다. 현시점에서는 스마트폰을 주요한 타겟으로 하고 있지 않은 것을 생각하더라도 더욱 그렇다.

중국시장은 예외일 것이다. 화웨이의 본거지인 중국에서라면 개발자를 모을 수 있는 만큼의 충분한 영향력이 있다. 하지만 화웨이는 세계에 제품을 공급하고 있는 글로벌 기업이다. 해외시장에서 HarmonyOS 는 일찍이 'Windows Phone'와 'Tizen'과 같은 Android 와 iOS 의 대체를 노린 OS 와 같은 문제에 직면할 것이다. 어플이 없으면 아무도 디바이스등을 사지 않는다. 디바이스를 가진 유저가 없으면 개발자가 수고를 해서 어플을 이식하는 일은 없는 것이다.

어떤 단말에도 대응하기 때문의 과제

HarmonyOS 가 스마트폰용 OS 로서 살아남기 위해서는 또 다른 각도에서의 문제가 있다. 화웨이는 복수의 디바이스군에서 작동하는 공유어플을 구축할 수 있다는 점을 강조하고 있지만 그 범용성 때문에 품질에 영향을 미치고 말 가능성도 있다. "어떤 환경에서도 동작한다는 것은 디바이스 고유의 기능을 이용할 수 없다는 것도 됩니다"라고 포레스터리서치의 수석 애널리스트인 마이클페이스마이어는 지적한다. "예를들어 텔레비전과 스마트폰에서 같이 사용할 수 있는 어플을 만든다고 한다면 방대한 조건이 붙는 로직을 구축할 필요가 있습니다. 즉 두가지 다른 유저 인터페이스를 만든다는 것입니다. 혹은 최소한의 공통요소만으로 개발할 수밖에 없기 때문에 결과적으로 어느쪽의 외견도 촌스럽게 되어 버립니다"

Android 개발자들은 다양한 화면 사이즈의 스마트폰에서 어플이 문제없이 사용될 수 있게 하기 위해서 지금도 고생하고 있다. 그것이 다른 종의 디바이스의 어느 기종에서도 사용할 수 있게 된다면 안그래도 복잡한 개발작업에 박차를 가해 버린다. 스마트워치의 작은 화면에서는 OS 의 외견이 좋아 보여도 4K 텔레비전의 대화면에서는 아쉽게 보이게 되어 버릴 가능성은 있을 것이다.

경합은 구글의 신 OS ?

즉 HarmonyOS 와 비교할 것은 Android 가 아니다. 구글이 개발중인 새로운 OS 'Fuchsia'인 것이다. 상세한 것은 그다지 공표되어 있지 않지만 Fuchsia 는 HarmonyOS 와 마찬가지로 오픈소스인 마이크로카널을 이용한 OS 로 IoT 디바이스등에서 폭넓게 작동하도록 설계되어 있다. 그리고 HarmonyOS 와 마찬가지로 스마트폰 탑재는 아직 먼 이야기가 된다.

차세대 OS 후보가운데 HarmonyOS 가 특출난 존재인 것은 틀림없다. 산업용 시스템에서 스마트 디바이스까지 다양한 디바이스에 탑재될 것이다. 미국과의 경제전쟁이 계속되고 있는 것을 생각한다면 오랫동안 서방측국가들로부터 조달해 온 소프트웨어와 하드웨어 대신으로 사용할 수 있는 대체제품을 화웨이가 자사개발할 필요가 있는 것은 명확할 것이다.

하지만 화웨이가 앞으로도 Android 를 최우선으로 계속 이용할 것이라고 강조한 유씨의 발언에는 이유가 있다. 스마트폰용 대체 OS 계획에 대해서는 현시점에서는 계획조차 되어 있지 않은 것이다.

KIC 특별 보고서

중공중앙: 심천(深圳) 중국 특색 사회주의 선행시범구 건설 지원!
심천의 홍콩 및 마카오 주민 “시민대우” 외 창업판 등록제 권리 부여!
10 가지 포인트 총 정리!

2019.08.18 중국기금보고 타이러(泰勒)

주말 빅뉴스! 오늘의 심천, 순식간에 주역이 되었다.

이 시점에서, 중앙은 갑작스럽게 주요서류를 발행한다 - 심천(深圳) 중국 특색 사회주의 선행 시범구 건설 지원



国内 | 国际

(全文) 中共中央 国务院关于支持深圳建设中国特色社会主义先行示范区的意见

央视新闻客户端 来源: 央视新闻客户端 2019年08月18日 15:35

A- A+ 我要分享

党和国家作出兴办经济特区重大战略部署以来,深圳经济特区作为我国改革开放的重要窗口,各项事业取得显著成绩,已成为一座充满魅力、动力、活力、创新力的国际化创新型城市。当前,中国特色社会主义进入新时代,支持深圳高举新时代改革开放旗帜、建设中国特色社会主义先行示范区,有利于在更高起点、更高层次、更高目标上推进改革开放,形成全面深化改革、全面扩大开放新格局;有利于更好实施粤港澳大湾区战略,丰富“一国两制”事业发展新实践;有利于率先探索全面建设社会主义现代化强国新路径,为实现中华民族伟大复兴的中国梦提供有力支撑。为全面贯彻落实习近平新时代中国特色社会主义思想 and 习近平总书记关于深圳工作的重要讲话和指示批示精神,现就支持深圳建设中国特色社会主义先行示范区提出如下意见。

기사 내용:

(전문) 심천 중국 특색 사회주의 선행시범구 건설 지지에 관한 중국 공산당 중앙 국무원 의견 (양망신문 2019.08.18)

심천경제특별구는 당과 국가가 경제특별구를 건설하는 중대 전략을 수립한 이래 중국의 개혁 개방의 중요한 창구로 각 사업에서 현저한 성과를 거두어 왔으며, 활력과 창의력이 넘치는 글로벌 혁신도시가 되었다. 현재 중국 특색 사회주의는 새로운 시대로 접어들어 심천의 새로운 시대 개혁개방을 지지하고, 중국 특색 사회주의 선행시범구를 건설하여, 보다 높은 기점, 높은 목표에서 개혁개방을 추진하여 전면적인 개방을 확대한다. 시진핑(習近平) 시대 중국 특색 사회주의 사상 정책과 시진핑(習近平) 총서기의 심천 사업에 대한 중요 담화와 지시 정신을 전면 관철하기 위해 중국 특색 사회주의 선행 시범구 건설을 지지하는 의견을 제시했다.

문서 길이가 4000 여 자에 달하며, 대량의 정보를 포함하고 있다. 투자자가 참고할 수 있도록 10 가지 중요한 내용을 아래와 같이 정리했다.

중공중앙 의견:

심천 중국 특색 사회주의 선행시범구의 건설을 지지

심천경제특별구는 당과 국가가 경제특별구를 건설하는 중대 전략을 수립한 이래 중국의 개혁 개방의 중요한 창구로 각 사업에서 현저한 성과를 거두어 왔으며, 매력, 동력, 활력과 창의력이 넘치는 글로벌 혁신도시가 되었다.

현재, 중국 특색의 사회주의는 새로운 시대로 접어들고 있으며, 심천이 새로운 시대의 개혁 개방의 깃발을 높이 들고 중국 특색 사회주의 선행 시범구를 건설할 것을 지지한다:

더 높은 시작점에서, 한 차원 높게, 더 높은 목표에서 개혁개시를 추진하고, 전면적인 심화 개혁 및 전면 개방 신구도를 확대한다.

광둥·홍콩·마카오 만안 지역 전략에 유용하고, “일국양제”사업의 발전 및 실현을 풍부하게 한다.

사회주의 현대화 강국의 전면 건설이라는 새로운 길을 먼저 모색하고 중화민족의 위대한 부흥을 위한 중국의 꿈을 뒷받침하기에 유리하다.

시진핑(習近平) 시대 중국 특색 사회주의 사상 정책과 시진핑(習近平) 총서기의 심천 사업에 대한 중요 담화와 지시 정신을 전면 관철하기 위해 중국 특색 사회주의 선행 시범구 건설을 지지하는 의견을 제시했다.

본 문서에서 가장 중요한 10 가지 내용을 정리하면 아래와 같다.

1. 심천발전목표

2025년에는 심천의 경제력과 발전의 질이 글로벌 도시의 선두에 서고, 연구개발 투입 강도, 산업혁신 능력 세계 일류, 문화 소프트웨어의 파워가 크게 향상되고, 공공서비스 수준과 생태환경의 질이 국제적 선진 수준에 도달하여 현대화된 혁신형 도시가 될 것이다.

2035년까지, 심천의 높은 품질의 발전은 전국적인 모델화 되었고, 도시 종합 경제 경쟁력의 세계 선도, 글로벌한 영향력을 지닌 혁신적인 창업 아이디어의 수도를 건설하여 중국이 사회주의 현대화 강국을 건설하는데에 모범 사례가 될 것이다.

금세기 중엽에 이르러서, 심천은 세계 선진도시의 숲에 더욱 의기양양한 자세로 우뚝 서 경쟁력과 창의력, 영향력이 높은 글로벌 벤치마킹 도시로 거듭날 것이다.

2. 심천 5G 건설 지지, 인공지능 등 중대한 혁신 매체 지원

심천을 중심으로 종합적인 국가과학센터를 건설하고, 광둥·홍콩·마카오 만안 지역의 국제과학기술혁신센터 건설의 핵심 역할을 한다.

심천 5G 건설, 인공지능, 사이버공간 과학과 기술, 생명정보와 바이오의약실험실 등 굵직한 혁신적 매체들을 지원하고 국제과학기술정보센터와 새로운 메커니즘을 모색하는 의과대학의 건설을 지원한다.

3. 보다 개방적이고 편리한 국외 인재의 도입과 출입국 관리 제도

보다 개방적이고 편리한 국외 인재의 도입과 출입국 관리 제도를 지원하여, 영구 체류 자격을 취득한 국제 인재가 심천에 과학기술 기업을 설립하고 연구 기관 법인장을 맡을 수 있도록 한다.

4. 창업판 보완 등록제 개혁 추진

금융서비스실체의 경제력을 높이고, 창업판 발행 상장재용자와 인수합병(M&A) 재편 제도를 보완해 여건을 만들어 등록제 개혁을 추진한다. 심천에서 디지털 통화 연구와 모바일 지불 등의 혁신적인 응용을 지원한다.

5. 펀드상품호인(互认)

홍콩 및 마카오 금융시장의 상호 연계와 금융(펀드) 제품의 상호 인정을 촉진한다. 위안화 국제화를 추진하는 데 있어 선제적으로 혁신금융규제를 모색한다.

6. 심천 외환관리 개혁을 시범적 심화 지지 및 심천에 더 많은 국제 기구 정착

7. 광둥성·홍콩·마카오 만안 건설 지원

심천 홍콩 현대서비스업 협력구의 개혁 개방을 더욱 심화시키고, 제도 혁신을 핵심으로 하여 대(對)홍콩 마카오 개방 수준을 계속 높여나간다.

심천 홍콩 과학기술혁신협력지구 건설을 가속화하고, 협동개발 모델을 모색하며, 과학기술관리 메커니즘을 혁신하여 인원, 자금, 기술과 정보 등의 요소의 효율적이고 편리한 흐름을 촉진한다.

심천, 동관(东莞), 및 후이저우(惠州)의 연동발전을 추진하고, 주강구 동서양안의 융합을 촉진하며, 혁신을 완전하게 하고, 선산(深汕)특별합작구의 관리 체계 메커니즘을 일반화한다.

8.전정부기업소통 메커니즘을 완비하여 친청(亲清)정상관계 구축 가속화

우수한 기업가 정신을 더욱 복돋고 고양시켜 기업 파산 제도를 보완하고, 법치화된 비즈니스 환경을 조성한다. “관제복” 개혁을 심화하고, 권력명세서, 책임명세서, 부정적명세서제도를 전면적으로 추진하며, “디지털 정부” 개혁 건설을 추진하며, 능동적이고 정밀하며, 전체적이고 지능적인 정부관리와 서비스를 실현한다.

9.심천에 광둥성·홍콩·마카오 만안 지역 빅데이터 센터 건설 지원

종합응용 빅데이터, 클라우드 컴퓨팅, 인공지능 등의 기술을 통합적으로 적용하여 사회관리지능화 및 전문화의 수준을 높인다. 사회신용체계 구축을 강화하여, 통일된 사회 신용 플랫폼을 선도적으로 구축한다.

스마트 시티 건설에 박차를 가하고, 심천에광둥성·홍콩·마카오 만안 지역 데이터센터 건설을 지원한다. 데이터 재산권과 프라이버시 보호 메커니즘의 보완을 모색하여 인터넷 정보의 안전보장을 강화한다.

10.홍콩 마카오 주민도 '시민 대우'

심천에서 일하고 생활하는 홍콩 및 마카오 주민이 '시민 대우'를 누릴 수 있도록 추진한다. 부동산 시장의 안정적이고 건전한 발전의 장기적 메커니즘을 수립하고 보장성주택 및 인재주택제도의 완전한 보장을 가속화한다.

심천을 선택한 이유는?

발전 성과로 보았을때, 심천은 중국의 특색있는 사회주의의 우선 시범구의 최고의 선택지이다.

경제발전 수준으로만 얘기하자면, 심천은 일선 도시중 상위권을 유지하고 있다. 2018 년 심천 평균 GDP는 19.3 만 위안에 도달하였고, 광둥 전체 성(省)보다 1.21 배 높고, 북경과 상해보다 37.9%, 42.2% 높다. 새 발전 이념의 요구에 따라, 심천에서는 5 대 발전 이념 방면에서 전국의 선두를 차지하고 있고 중국에서 현대화 강국의 목표에 가장 접근한 도시이다. 심천의 혁신 발전 능력은 국내에서 선두일 뿐만 아니라 중국의 첨단 과학기술 산업 발전의 기지로 되었고, 전세계에 거대한 영향력을 과시하기 시작하였다. 생태 문명 건설, 개방수준 방면 등 모두 아름다운 모습을 보여주고 있다.

혁신정신으로부터 볼 때 심천은 개혁을 전면적으로 심화시키고 개방을 전면적으로 확대하며 혁신에 의한 발전추진전략을 실시하는데 천연적인 이점이 있다.

심천은 중국에서 인구가 가장 젊은 대도시이다. 다원포용의 문화는 심천 사람들의 혁신적이고 대담한 일처리의 품성을 길러냈다. 중국 개혁개방의 많은 선례는 모두 심천에서 기원되었다. 심천은 경제특별구 건설 이래 개혁의 '실험전'이자 개방의 '창구'로서 개혁 · 개방을 먼저 모색하는 역할을 해왔다. 특히 "돌다리도 두드려보고 건너라"는 지혜와 "혈로 하나를 뚫어라"는 용기로 전국의 개혁개방과 현대화건설에 소중한 경험을 쌓고 중국특색의 사회주의길을 모색하는데 중대한 기여를 하였다. 중앙에서 심천을

중국특색의 사회주의선행시범구 건설을 지지하는 결정을 내렸는데 그 요의는 바로 이 관건적 작용을 계속 발휘시키는 것이다.



발전의 자주성으로 볼 때, 심천 간부와 대중은 줄곧 강한 위기감과 발전의 앞선 의식을 가지고 있다. 이는 선행 시범과 선행 시범 역할을 잘 발휘하는 먼저 결정되어야 할 조건이다.

심천의 간부와 대중들은 발전 시야가 넓고 미래를 잘 계획하며 무슨 일이든 앞장 서려한다. 80년대 "특구 실패론", "90년대 특구 불특론", "심천 포기론"에 대응한 것부터 아시아 금융위기, 글로벌 금융위기의 영향에 효과적으로 대응한 것까지 위기를 직시하면서 미래에 대응하고 능동적으로 변화하는 선행의식을 키운 것이다.

발전 메커니즘을 볼때, 심천은 상당히 완벽한 시장 메커니즘을 형성하였을 뿐만이라 당과 정부의 역할도 훌륭하게 발휘하였다.

중국특색의 사회주의의 가장 본질적인 특징은 중국공산당의 지도하에 전국을 통솔하고 각 방면을 조율하는 핵심적 역할을 발휘하는것이다. 심천은 중국 개혁개방이래 시장과 정부의 관계를 잘 처리하는 모범이라고 말할수 있다.

(전문) 심천(深圳) 중국 특색 사회주의 선행시범구 건설 지원

당과 국가 경제특별구 중대 전략부서를 만들어낸 이후, 심천경제특별구는 중국 개혁 개방의 중요한 창구가 되었고, 각종 항목에서 뚜렷한 성과를 내고 있다. 충분한 매력, 동력, 활력, 혁신적인 힘의 글로벌화 혁신형 도시가 되었다. 현재 중국특색의 사회주의는 새로운 시대에 진입하고 심천이 새로운 시대의 개혁개방의 기치를 높이 들고 중국특색의 사회주의 선행시범구를 건설하는것을 지지하며 더욱 높은 기점,

더욱 높은 차원, 더욱 높은 목표에서 개혁개방을 추진하고 전면적으로 심화하여 개방을 전면적으로 확대하는 새로운 구도를 형성하는데 유리하다. 광둥성·홍콩·마카오 만안 지역 전략을 더욱 잘 실시하고 "한 나라, 두 제도" 사업발전의 새로운 실천을 풍부히 하는데 유리하다. 이는 술선수범하여 사회주의 현대화 강국을 전면적으로 건설하는 새로운 경로를 모색하여 중화민족의 위대한 부흥이라는 중국의 꿈을 실현하는데 힘 있는 버팀목을 제공하는데 유리하다. 시진핑의 신시대 중국 특색의 사회주의사상과 심천사업에 관한 시진핑 총서기의 중요연설과 하달된 정신을 전면적으로 관철 실시하기 위해 현재 심천의 중국특색의 사회주의 선행시범구 건설을 지지할 것에 대해 다음과 같은 의견을 제기한다.

1. 총체적 요구

(1)지도사상. 시진핑 신시대 중국 특색 사회주의 사상의 지도아래, 전면적인 당의 19 대와 19 번째 2 중, 3 중 전회 정신을 전면적으로 관철하고, "5 위 일체"의 전면적 배치와 "4 가지 전면"의 전략적인 배치의 조화로운 추진이 필요하다. 당의 리더쉽을 유지 및 강화시키고 새로운 발전이념을 유지하며, 공급되는 구조적인 개혁을 위주로 하여 저면적인 개혁을 유지하고, 전면적인 심화된 개혁을 유지하고, 저면적인 확장 개방을 유지하며, 인민을 중심으로 하는 것을 유지하고, 고품질 발전의 요구를 실천하고, 혁신 드라이브 발전 전략 실시를 심화시키고, 오강오대만구 선설 중요 기회를 붙잡아, 혁신 엔진 기능을 강화하고, 중국 특색의 사회주의 선행 시범구를 건설하는 방향으로 나아가 사회주의 현대화 강국의 도시적 패러다임을 창시하기 위해 노력해야 한다.

(2)전략적 정의

고품질 발전을 이룩한 고지. 공급측 구조개혁을 심화시키고, 혁신적인 드라이브 발전 전략을 시행하며, 현대화된 경제 시스템을 건설하고, 고품질 발전의 체제 메커니즘을 구축하는 데 있어 전국적인 선두를 달리고 있다.

법치도시 시범. 법치 건설의 본격적인 격상, 정부와 시장의 경계를 법치로 규정하고 공정하고 투명하며 예상되는 국제 일류 법치화의 비즈니스 환경을 조성한다.

도시문명의 모범. 사회주의 핵심 가치관을 실천하고 수준 높은 공공문화 서비스 체계와 현대문화산업 체계를 구축하여 새로운 시대를 기치로 내걸고 민심을 결집하고 신인을 육성하고 문화를 흥양하며 이미지를 펼칠 수 있는 선도자

민생행복 벤치마킹. 양질의 균형 잡힌 공공서비스 체계를 구축하여 지속가능한 사회 보장 체계를 완성하고, 유아 바른 교육을 실현하며, 우수한 교육을 받고, 두터운 덕을 보고, 병을 앓아도 좋은 의사가 있으며, 양로하며, 좋은 집터와 약한자를 함께 돕는다.

지속가능한 발전의 선봉. 녹수청산을 굳건히 수립하고 실천하는 것이 바로 금산은산의 이념으로 안전하고 효율적인 생산공간, 쾌적하고 살기 좋은 생활공간, 푸른 하늘의 생태공간을 조성하여 아름다운 만구건설에 앞장섰고, 유엔의 2030 지속가능한 개발 어젠다 정착을 위한 중국 경험을 제공한다.

(3)발전 목표. 2025년에는 심천의 경제력, 발전의 질이 글로벌 도시의 선두가 되고, 연구개발 투입 강도, 산업 혁신 능력 세계 최고, 문화 소프트파워가 대폭 향상되고, 공공 서비스 수준과 생태 환경의 질이 국제 선진 수준으로 현대화되었다. 2035년까지, 심천은 높은 품질을 전국적인 모델로 발전시켰고, 도시 종합

경제 경쟁력의 세계 선도, 글로벌한 영향력을 지닌 혁신적인 창업 아이디어의 수도를 건설하여 중국 사회주의 현대화 강국을 건설하는 도시의 모범 사례가 되었다. 심천은 금세기 중반에 이르러서는 세계 선진도시의 숲에 더욱 의기양양한 자세로 우뚝 서 경쟁력과 창의력, 영향력이 높은 글로벌 벤치마킹 도시로 거듭났다.

2. 우선적으로 질의 발전 요구를 체현하는 현대화 경제 체계를 건설

(4)혁신 드라이브 발전 전략을 가속화하다. 심천은 산학연구 심도 융합의 혁신적 이점을 강화하는것을 지원하여, 심천은 종합성 국가 과학 센터를 건설하였고, 광둥성·홍콩·마카오 만안 글로벌 과학 기술 혁신 센터 건설 중 관건 작용을 발휘하였다. 심천은 5G, AI, 인터넷 공간 과학 및 기술, 생명 정보 및 바이오 의학 실험실등 중대 혁신 매개체 건설을 지원하였고, 글로벌 과학 기술 정보 센터와 리뉴얼 메커니즘의 의학 과학원 건설을 탐색했다. 기초 연구와 응용기초연구를 강화라고, 관건핵심 기술 공략 행동을 실시하며, 산업 안전 기초를 실시하고 있다.

(5)현대 산업 체계의 구축을 가속화하다. 전략적 신흥산업을 크게 발전시켜 미래 통신 고급기기, 고성능 의료기기 등의 분야에서 제조업 이노베이션 센터를 창설한다. 시장 접근과 관리감독체제의 개혁 시범을 전개하고, 보다 탄력적인 세밀하고 신중한 포용 감독제도를 수립하며, 스마트 경제, 건강 산업 등 신사업의 새로운 모습을 적극적으로 발전시켜 디지털 경제 혁신 발전 시험 구역을 조성한다. 금융 서비스 실체의 경제력을 높이고, 창업판 발행 상장 재융자와 인수합병(M&A) 재편 제도를 보완해 여건을 만들어 등록제 개혁을 추진한다. 심천에서 디지털 통화 연구와 모바일 지불 등의 혁신적인 응용을 지원한다. 오강오대만 금융시장의 상호 연계와 금융(펀드)제품의 상호 인정을 촉진하였, 위안화 국제화를 추진하는 데 있어 선제적으로 이노베이션 금융규제를 모색한다.

(6)전면적인 개혁 개방을 심화시키는 새로운 구도 형성에 박차를 가하다. 사회주의 시장의 경제개혁 방향을 유지하면서, 재산권 제도의 보완을 모색하고, 법에 따라 각종 소유제 경제 조직과 공민 재산권을 효과적으로 보호한다. 심천의 지역적 국유기업 종합개혁 실험을 지지한다. 고표준 고품질로 자유무역 시험지구를 건설하여 국제적인 접목에 의한 개방형 경제 신체제 구축을 가속화한다. 심천시행이 외환관리 개혁을 심화시킬 수 있도록 지원한다. 더 많은 국제 기구와 기관을 심천에 정착시킨다. 심천이 국제적인 대형 스포츠 행사와 문화 교류 행사를 개최하고, 국가대표팀 훈련 기지를 건설하며, 중대한 홈 외교 행사를 주관할 수 있도록 지원한다. 심천이 글로벌 해양중심도시 건설을 가속화하고, 절차에 따라 해양대학과 국가심해과 입시센터를 구성하여 국제해양개발은행 설립을 모색할 수 있도록 지원한다.

(7)광둥성·홍콩·마카오 만안의 건설을 돕다. 앞바다 심천항 현대 서비스업 협력구의 개혁 개방을 더욱 심화시키고, 제도 혁신을 핵심으로 하여 대(對)홍콩 마카오 개방 수준을 계속 높여나가고 있다. 심천항 과학기술혁신협력지구 건설을 가속화하고, 협동개발 모델을 모색하며, 과학기술관리 메커니즘을 혁신시켜 인원, 자금, 기술과 정보 등의 요소의 효율적이고 편리한 흐름을 촉진한다. 심완혜(심천, 둥관, 혜주) 연동(深莞惠联动)발전을 추진하여 주강구(珠江口) 동서양안의 융합을 촉진하고, 혁신적으로 보완하며, 심산(深汕)특별협력구 관리체제의 보급을 모색한다.

3. 공평한 정의가 드러나는 민주법치환경 조성에 앞장서야 한다.

(8) 민주법치의 건설 수준을 전반적으로 향상시킨다. 당의 지도 아래 인민의 질서 있는 정치 참여를 확대하고, 인민대표대회 제도를 견지하고 보완하며, 사회주의 협상 민주제도 건설을 강화한다. 경제특구 입법권을 잘 활용해 헌법과 법률, 행정법규의 기본원칙을 따른다는 전제하에 심천이 혁신적 실천에 나설 수 있도록 권한을 위임받아 법률, 행정법규, 지방법규에 대한 변칙 규정을 허락한다. 법치정부 건설을 강화하고, 중대한 행정 의사결정 절차 제도를 보완하며, 정부의 법적인 행정 능력을 향상한다. 전면 보법의 강도를 높여 준법, 학법, 수법, 용법의 사회풍상을 조성한다.

(9) 정부관리와 서비스를 최적화한다. 기업과 정부의 소통을 원활히 하고, 친(亲)청(清)정상관계 구축을 가속화하며, 우수한 기업이 정신을 더욱 북돋우고, 기업 도산제도를 보완해 법치화된 비즈니스 환경을 조성한다.放管(放管) 개혁을 심화하고, 권력명세서, 책임명세서, 부정적명세서제도를 전면적으로 추진하며, '디지털 정부' 개혁 건설을 추진해 능동적이고 정밀하고 전체적이며 지능적인 정부관리와 서비스를 실현한다. 공정경쟁 심사와 공정 감독 제도를 완비하고 '쌍수기, 일공개(双随机、一公开)' 감독을 추진하며, 신용규제 개혁을 추진해 각종 시장 주체의 법적인 성실 경영을 촉진한다.

(10) 사회관리의 현대화를 촉진한다. 빅 데이터, 클라우드 컴퓨팅, 인공지능 등의 기술을 통합적으로 적용하여 사회 관리 지능화 전문화 수준을 높인다. 사회신용체계 구축을 강화해 통일된 사회신용 플랫폼을 선도적으로 구축한다. 스마트 시티 건설에 박차를 가하고, 심천에 광둥성·홍콩·마카오 만안 지역 데이터센터 건설을 지원한다. 데이터 산권과 프라이버시 보호 메커니즘의 보완을 모색하여 인터넷 정보의 안전보장을 강화한다. 하부 구조를 강화하고, 이노베이션 그룹을 개혁해 사회 관리 모델에 참여시킨다

4. 사회주의 문화의 번영을 보여주는 현대 도시 문명을 선도적으로 창조한다.

(11) 도시정신문명 건설의 전면 추진. 개방적이고 다양한 도시문화와 과감한 시도, 선행에 몰두하는 특구 정신, 광둥향 호주만 지역의 인문정신을 더욱 고양하고 사회주의 핵심 가치관을 사회 발전의 각 방면에 통합해 지역문화 중심도시 건설과 국가의 소프트파워를 자랑하는 현대문명도시 건설에 박차를 가하고 있다. 공공문화서비스의 혁신적인 발전을 추진하여 보혜성, 고품질, 지속가능한 도시공공문화서비스 체계를 선도적으로 구축한다. 심천의 중대한 공공 문화 시설의 건설을 지지하며, 국가급 박물관이 심천에 분관을 건설하도록 장려하며, 심천을 도시 커뮤니티 운동장 시설 건설의 시범 도시로 선정하는 것을 연구한다. 심천이 홍콩 마카오와 함께 다양한 형태의 문화예술행사를 개최하고, 국경을 넘나드는 중대문화재 보호와 동종 동원의 문화 저변을 함양하며, 홍콩과 마카오 동포의 정체성과 응집력을 키워나갈 것을 독려한다.

(12) 경쟁력 있는 문화산업과 관광업을 발전시킨다. 심천이 디지털 문화 산업과 크리에이티브 문화 산업을 크게 발전시키고 광둥성·홍콩·마카오 만안 디지털 크리에이티브 산업 협력을 강화할 수 있도록 지원한다. 심천에 혁신적인 크리에이티브 디자인 아카데미를 건설하고, 세계 최고의 크리에이티브 디자인 자원을 도입해 글로벌한 크리에이티브 디자인 어워드를 설립하여 국제적인 중국 문화 브랜드를 조성할 수 있도록 지원한다. 홍콩, 마카오 컨벤션 자원과 업계의 강점을 살려 대형 문창전시회를 계획한다. 문화와 관광의 융합 발전을 촉진하고, 중국과 외국의 문화 교류 내용을 풍부하게 한다. 국제 크루즈항 건설을 순차적으로 추진하여 국제 정기선 노선을 더욱 늘리고 크루즈선, 요트 및 여객 출입국 수속의 간소화를 모색한다.

5. '공건 공치 공유 공동 부유' 민생발전구도 우선 형성

(13) 교육의료사업의 발전 수준을 향상시킨다. 심천재교육체 지원제도 개혁은 선행학습, 고준위 교육, 초중등교육 확대, 고교단계 교육 보급이 선행되어야 한다. 고등학교 설립 자율권을 충분히 행사하여 일류 대학과 일류 학과의 창설을 가속화한다. '쌍원' 육인 직업교육에 건전하게 적응할 수 있는 체제를 구축하여 현대 직업교육 체계를 조성한다. 국제 일류의 통합형 양질의 의료 서비스 체계의 구축과 건강 촉진을 지향한 혁신적인 의보 제도의 구축을 가속화한다. 양질의 의료 위생 자원 공급을 확대하고, 고품질의 의료 기관을 발전시킬 수 있도록 사회적으로 장려하며, 홍콩, 마카오 자본의 의료 기관 발전에 편리함을 제공한다. 국제 접목 의학인력 양성, 병원 심사인증 기준 체계를 모색하고, 외국인 의사들의 국내 근무 제한을 완화해 국제 의료기술을 먼저 시험해 본다.

사회보장체계를 완비한다. 과학적으로 합리적이고 적극적인 인구정책을 실시하여 상주인구의 기본 공공서비스 균등화를 점진적으로 실현한다. 다단계 양로보험 제도 체계를 완비하고, 수준 높은 양로와 가사 서비스 체계를 구축한다. 통일을 추진하는 사회보험 공공서비스 플랫폼이 먼저 착지해 사회보험카드를 적재한 "이카통(一卡通)" 서비스 관리 모델을 형성한다. 심천에서 일하고 생활하는 홍콩, 마카오 주민의 민생을 추진하는 데 '시민 대우'가 있다. 부동산 시장의 안정적이고 건전한 지속적 발전 시스템을 구축하고, 보장된 주택과 인재 주택 제도의 정비를 가속화한다.

6. 인간과 자연의 조화로운 공생의 아름다운 중국 모델을 먼저 만들어라

(15) 생태문명제도를 완비한다. 생태환경보호를 위한 '당정동책, 일강양책'을 정착시키고, 제일 엄격한 생태환경보호제도를 시행하며, 생태환경 감시를 강화하여 법을 집행하고 위법행위를 '제로 용인'한다. 녹색발전을 선도하는 생태문명평가 고과체계를 구축하고 생태계 서비스 가치채산제도의 실시를 모색한다. 환경신용평가, 정보강제공시 등 생태환경보호정책을 보완하고 환경공익소송제도를 건전화한다. 자연자원 관리 제도의 개혁을 심화시켜 고도로 도시화된 지역의 경작지와 영구 기본 농지 보호 이용 모델을 혁신한다.

(16) 도시의 녹색 발전의 새로운 구도를 구축한다. 생태 우선을 견지하고, 육해 통괄을 강화하며, 생태 홍선을 엄수하여 자연 해안선을 보호한다. 중요 생태계 보호와 복구를 위한 중대공사를 실시하고, 구역 생태환경 연계공치를 강화하며, 중점해역오염물 배해총량제어를 시행한다. 도시 재해 방어 능력을 높이고, 광둥성·홍콩·마카오 만안의 응급관리 협력을 강화한다. 그린 저탄소 순환발전을 위한 경제 시스템의 구축을 가속화하고, 시장을 선도하는 그린 테크놀로지 혁신 시스템을 구축하여 그린 산업의 발전, 그린 소비, 그린 파이낸싱을 촉진하고 발전시킨다. 에너지 소비 총량과 강도의 쌍끌이를 계속해 절수형 도시 만들기에 앞장서고 있다.

7. 보장 조치

(17) 당의 지도와 당의 건설을 전면 강화한다. 새 시대당의 건설 총책은 당의 정치 건설을 최우선으로 하고, '4 개의 의식' 강화와 '4 개의 자신감'을 확고히 하고 '2 개의 유지'를 요구한다. 새 시대 당의 조직 노선을 관철하고 특구 간부에게 새 시대의 새로운 책임을 담당하도록 독려한다. 엄격한 당 관리를 확고히 하고 반부패의 사회적 풍조를 오랫동안 견지한다.

(18) 법치 정책 보장 강화. 본 의견에서 제시한 각 개혁정책조치는 현행 법률의 조정에 관계되는 항목은 해당 법률에 따라 전국인대 또는 그 상임위에 그 안건을 제출하여 권한을 위임 또는 결정하여 시행하며,

현행 행정법규의 조정은 관련 부처가 법정절차에 따라 국무원의 위임 또는 결정을 거쳐 실시한다. 중앙개혁의 최상층 설계와 전략배치 하에, 심천의 종합수권개혁 시범 실시, 리스트식 대량수권 신청 방식, 요소시장화 배치, 경영환경 최적화, 도시공간 일괄이용 등 중점분야에서 개혁을 심화하도록 지원한다.

(19)실시 메커니즘을 보완한다. 광둥성·홍콩·마카오 만안 건설 영도그룹의 지도 아래에서 중앙과 국가기관 관련 부서가 지도조율을 강화하고, 심천의 중국 특색 사회주의 선행시범구 건설 추진에서 부닥쳤던 중대 사안들을 절차에 따라 당 중앙, 국무원에 보고한다. 광둥성은 여건을 적극적으로 만들어 각종 지도 지원에 총력을 기울여야 한다. 심천시는 주체적 책임을 다하고 사상을 개방시키며 개혁 개방에서 다시 출발하여 새로운 시대에 앞장서야 한다.

KIC 중국 NEWS

1. 성균관대학교 글로벌경영학과 학생단 KIC 중국 방문 (2019.8.14)



사진 1) 성균관대학교 글로벌경영학과 학생단 단체사진

8 월 14 일, 성균관대학교 글로벌경영학과 학생단이 KIC 중국을 방문하였다.

성균관대학교 글로벌경영학과는 세계무대에서 역량을 발휘할 수 있는 글로벌 인재 양성을 목표로 세계적인 수준의 경영학 강의를 제공하고 있다. 경영분야의 명문으로 손꼽히는 Indiana University의 Kelley School of Business 기본 모델로 한 커리큘럼은 단순한 경영지식의 전달에서 벗어나 현장에서 경쟁력을 가질 수 있는 과목 위주로 편성하여 학생들의 국제적인 감각을 높이는 중이다.

학생단은 KIC 중국을 방문해 이상운 센터장의 중국 스타트업 관련 강의를 듣고 센터를 참관하였다. 이상운 센터장은 중국 스타트업의 성장과 이노베이션에 관한 설명을 하고 강의 중 학생들과 열띤 토론을 나눴다.

본 성균관대학교 글로벌경영학과 학생단은 한중 청년의 활발한 교류를 기원하며 일정을 마무리 지었다.

2.KIC 중국, 절강성공업합작협회와 MOU 체결 (2019.8.16)



사진 1) (왼쪽부터) 절강성공업합작협회 임건강(任建强) 회장 KIC 중국 이상운 센터장

8 월 16 일, KIC 중국과 절강성공업합작협회가 MOU 를 체결하였다.

체결 장소는 KIC 중국으로, 절강성공업합작협회 임건강(任建强) 회장, 광저우다즈투자 장위선(张育森) 창립파트너, KIC 중국 이상운 센터장등이 참석하였다.

중국공업합작협회(약칭: 중국공합 CIC)는 국가민정부의 비준을 거쳐 등록된 경제성, 통일성, 국제성, 종합성을 지닌 전국적 사회조직이다. 중국공합은 1938 년도에 설립되었고, 현재 회원기업 약 2 만개를 보유하고 있으며, 유일하게 대만성에 분회를 설립한 중국민간 사단이며, '협력경제를 기반으로, 민영경제를 주체로 하며, 지역과 산업, 소유제협력발전을 포함'한 새로운 길을 걷고 있다.

절강성공업합작협회와 KIC 중국은 한중 혁신 기업의 중국과 한국내 혁신창업 협력에 관련한 내용 논의 및 향후 협력 관련 MOU 를 체결하였고 점진적으로 공식적인 협력을 진행할 예정이다.



사진 2) (왼쪽부터) 절강성공업합작협회 임건강(任建强) 회장 KIC 중국 이상운 센터장

3.부산기계공업고등학교 설보경 교감 및 학생단 KIC 중국 방문 (2019.8.16)



사진 1) 부산기계공업고등학교 학생단, KIC 중국 이상운 센터장 단체사진

8 월 16 일 부산기계공업고등학교 설보경 교감 및 학생단이 KIC 중국을 방문했다.

부산기계공업고등학교부산광역시 해운대구에 있는 국립고등학교이다. 1967 년 부산한독직업학교로 개교하였고, 1968 년 현 교사로 이전하였고 1977 년 전국기능경기대회 개최, 1978 년 국제기능올림픽대회를 개최하였다. 교훈은 '성실, 근면, 정확, 검소'이며, 전공학과로, 기계과, 전자기계과, e-전기과, 금속재료과가 있다.

첫번째로 부산기계공업고등학교 학생단은 우선 중관촌 이노웨이 전시관을 방문해 전시 제품 참관 일정을 가졌다.



사진 2) KIC 중국 이상운 센터장, 센터 소개 중인 모습

학생단 일행은 다음으로 KIC 중국을 방문해 이상운 센터장의 소개와 함께 센터 참관 시간을 가졌다. 강의에서 이상운 센터장은 현재 중국시장의 동태, 중국 스타트업과 이노베이션에 대해 다루었다.

강의 후 이상운 센터장은 실제 경험 공유를 통해 학생단이 평소 궁금했던 중국현재 상황에 대해 적극적으로 이야기를 나눴다. 또한, 부산기계공업고등학교 선생님과 설보경 교감, 이상운 센터장은 각 기관의 발전을 기원하고, 창업 활성화 및 청년 일자리 창출 방안을 논의하며 이번 일정을 마무리 지었다.



사진 3) 부산기계공업고등학교 선생님, 설보경 교감, KIC 중국 이상운 센터장 교류 사진