



주간 중국 창업

제 152 호 (2019. 10. 30)

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

- ▶ 무인운전, 무인택배, 플라스틱차 미래 운행에 쓰이는 경이로운 블랙테크 (텐센트과기, 2019.10.24)
- ▶ 중소기업효율 높이기위한 '행동파'회원 특별활동 (IT 오렌지桔子, 2019.10.21)
- ▶ 중국(광둥)인공지능발전 리더스포럼 개최 (TechWeb, 2019.10.25)
- ▶ 위챗 헤드라인과 쇼트 클립을 애정하는 사용자들, 바이두는 어쩌나 (왕이과기, 2019.10.26)

ISSUE 및 시장동향

- ▶ 양로케어사업에 진군한 스마트 기업, 커창반 상장목표 - 지동서 (智东西) 제공
- ▶ 벤처캐피탈에 봄 날은 올 것인가 - 투자계 제공
- ▶ 리자치 왕홍, MCN, 쇼트클립, e 커머스의 비즈니스 연대기 - 봉황과기 제공
- ▶ 양자컴퓨터 시리즈 20) 구글 '양자패권' 실현 선포: 라이트형제 비행에 비견 - 36kr
- ▶ ICO News Letter by PLAYCOIN 특집 - PLAYCOIN 제공
- ▶ 사장님이 꼭 알아야 할 디자인(99) - 윤형건 교수 제공

일본 전문가 시각으로 본 중국

- ▶ 미중무역마찰은 어디까지나 '일시휴전', 낙관이 금물인 이유 (DIAMOND, 2019.10.22)
- ▶ 중국인 1인당 은행계좌보유는 평균7, 캐시리스결제 8할이상 (CNS, 2019.10.25)
- ▶ 아프리카 '캐시리스화'로 돌진. FB'리브라'로 확 바뀔 가능성은? (GetNavi web, 2019.10.21)
- ▶ 암호자산'리브라', 역시 이대로 '끝나'버리는가? (현대비즈니스, 2019.10.25)
- ▶ 웬지 망하지 않는 '동네 부동산집', 드디어 파멸의 위기 다가오다 (GOLD ONLINE, 2019.10.25)

KIC 중국 NEWS

- ▶ '제7기 KIC중국 인큐베이션 프로그램' 입주식 개최 (2019.10.23)

주간 NEWS

1. 무인운전, 무인택배, 플라스틱차 미래 운행에 쓰이는 경이로운 블랙테크

(텐센트과기, 2019.10.24)

무인 주행 관광차와 버스가 도로에서 운전 중이고 무인 택배가 배달될 때 미래에는 또 어떤 도구가 우리를 기다리고 있을까? 미래의 운행 방식에는 어떤 변혁이 있을까?

10 월 25 일부터 27 일까지 제 3 회 '글로벌 미래 운행 컨퍼런스' 가 더칭(德清)에서 개최되었다. 3,000 명 이상의 손님이 모여 미래 운행 생태, 기술, 기초설비, 스마트 네트워크 자동차 등과 같은 주제를 논의했다. 많은 기업들이 운행 분야의 새로운 기술과 신제품을 시연해 청중의 시선을 사로잡았다.

무인택배 자동배송

물류 산업의 발전에 따라 택배는 우리 삶의 필수 불가결한 부분이 되었다.

이 미래 운행 과학 기술전에서 더방(德邦快递)택배는 무인 택배 차량을 가져왔다. 직원이 택배 물품을 무인 택배 차량에 넣을 때, 시스템은 사용자에게 문자 메시지를 보내며, 사용자는 문자메시지 제시에 따라 자신이 수령할 시간과 장소, 택배차를 설정하여 자동으로 도착하게 할 수 있다. 택배차가 시간에 맞춰 목적지에 도착한 후 사용자는 픽업 코드, 스캔 코드 및 얼굴 식별을 통해 배달 물품을 수령할 수 있다.



사진 1) 출처: 텐센트과기

보고서에 따르면, 무인 급행 차량에는 34 개의 캐비닛이 있으며, 앞으로는 무인 택배 차량으로 배달이 이루어질 가능성이 높으며, 이는 우리의 삶에 지대한 편리를 가져다준다.



사진 2) 출처: 텐센트과기. 아시아 최초의 전체 플라스틱 자동차 데뷔

자동차 산업의 발전에 따라, 차는 비교적 중요한 운송 수단으로서 끊임없이 혁신의 길을 가고 있으며 차량 전체의 경량화를 지속적으로 추구하고 있다. 이 미래의 운행 전시장에서는 작고 신기하며 스타일이 앞선 완전 전기 자동차가 많은 관중들의 관심을 끌었다. 보고서에 따르면, 이것은 완전 플라스틱 본체를 갖춘 모델이며 현재 세계에 있는 3 대 중 하나이며 아시아 최초의 완전 플라스틱 자동차이기도 하다.



사진 3) 출처: 텐센트과기

전시장 직원에 따르면 경량화 기술은 하이테크 신에너지 자동차 제품의 경쟁력을 높이는 효과적인 방법이며, 선진 공예를 통해 차체를 플라스틱으로 제조하고 전체적 형태를 만드는 것은 전기 자동차의 내구성과 가속 성능을 효과적으로 향상시킨다. '전체 플라스틱 차체를 사용함으로써 이 소형차는 차체 충돌 저항을 보장한다는 전제하에 연속 드라이브 거리를 300 킬로미터로 높이고, 0 에서 50 킬로미터로 가속하는데 5.7 초밖에 걸리지 않았다.'



사진 4) 출처: 텐센트과기. 무인 운전 관광 버스

행사장 밖에서는 파란색과 흰색으로 된 관광 버스가 전기차 중에서 특히 두드러졌다. 자세히 살펴보면, 란징호(蓝鲸号)라 불리는 무인 운전 관광버스로 12 명이 탑승할 수 있고, 위치 자동차가 스스로 연구 개발한 것으로 L4 급 자동 운전을 실현할 수 있다. 폐쇄장면에서 자동 트랙션을 실현할 수 있고 자율적으로 장애를 피할 수 있고, 스스로 전기충전소를 찾을 수 있고 소구역, 특별 경관구역 등에서 사용하기 적합하여 사람들의 통근과 관광 수요를 만족시킨다.

무인 버스도 있다. 중국 중형차량 순수 전기 자율 주행버스는 컨퍼런스장소부터 더칭 고속철도역까지 운행한다. 운전석 위치에 앉아있는 안전 책임자는 운전대, 엑셀레이터, 브레이크와 접하지 않고, 버스는 도로에서 인공지능, 시각 컴퓨터, 레이더, 위치 추적 시스템 등 각종 센서와 협력 합작하여 차선 변경, 주차, 피리 불기, 가속 등 일련의 작업이 완성된다.

미래 운행의 5 가지 주요 발전 방향

"전동화, 녹색화, 네트워크화, 지능화, 공유화 운행 구조는 최적의 조합을 구성하며, 도시 교통 시스템의 재구성을 위한 밝은 전망을 보여주었으며, 이는 교통, 경제, 사회 및 환경에 상당히 긍정적인 효과를 줄 것입니다." 중국 전동차 백인회 이사장 천칭타이(陈清泰) 회장은 미래 운행 5 대 발전방향에 대해 이렇게 개괄했다. 여러 연구 프로젝트에서 표명하기를 스마트 전동차는 앞으로 공유 운행하는 사람들의 비용을 45% 낮춰줄 것이라고 했다.



사진 5) 출처: 텐센트과기

컨퍼런스 현장에서 더칭 스마트 네트워크 연합 차량 검사장에서 시작되었고 또한 7 개 기업이 더칭 스마트 네트워크 연합차 개방도로 테스트 라이선스를 받았다.

소개에 따르면 현재 더칭은 전국에서 최초로 성급 자율주행과 스마트 운행의 시범 구역을 건립하고 있으며 현재 전체 현 영역에 937 평방킬로미터의 개방형 도로 테스트 구역으로 만들었다. 도시 도로, 고속 도로, 향촌 도로, 산길 도로, 교량 도로, 가로수 도로, 정비 도로 등 상황에 맞춰 취사 선택하여, 차량의 지능과 차도 협동 두 가지 종류의 자율 주행 기술 실천의 개방 도로 테스트 검증을 진행한다. 2019 년말까지 개방도로 거리는 900 킬로미터이상이며 2020 년말전까 전국역 개방을 실현하려 한다.

2. 중소기업효율 높이기위한 '행동파'회원 특별활동 (IT 오렌지桔子, 2019.10.21)



사진 1) 출처: IT 오렌지(IT 桔子)

10 월 18 일, Lenovo 가 창업방(创业邦)과 연대하여 '효율성을 높이기 위한 행동파'모임 회원들과 베이징에서 기업 성장에 관한 화제에 집중하여 기업의 비용 절감과 효율 증대부터 핵심경쟁력 등 여러 방면으로 논의를 전개하는 특별 행사를 가졌다.



사진 2) 출처: IT 오렌지(IT 桔子)

행사 기간 동안 창업방(创业邦) 총경리이자 천사펀드 파트너 팡핑차오(方平潮)는 '자원 통합 강화 및 기업 효율 향상'이라는 주제에 관한 내용을 공유했다.

그는 창업방 설립 이후 13 년 동안, 많은 창업회사와 중소기업의 성장을 목격했다고 말했다. 최근 업계에서는 양적 성장이 점점 작아지고 있으며 시장은 이미 보존 단계에 들어섰다고 피력했다. 유지 보존 상태의 시장에서 어떻게 하는 것이 잘 하는 것인지가 모든 창업가들 앞에 놓인 과제이며, 현재 환경에서 적합한 언어로 해석하자면 어떻게 자원 통합을 강화하고 창업 효율을 높일 것인가가 될 것이다.

팡핑차오는 창업 성공에- 인재, 자금, 시장, 시간적 효율이라는 4 대 요소가 있다고 여긴다. 그의 견해에 따르면 창업가는 제한된 인재, 자금과 시장 공간의 정황아래 최고의 효율로 원하는 목표를 달성해야 한다. 그 중 인재, 자금, 시장은 모두 자원 통합과 관련이 있으며 창업가에게는 자유통합 능력을 구비했는지가 관건이 된다. 현재 창업은 지속적이고 고효율적인 자원 통합을 통해 경쟁력을 갖추고 승리하는 과정이다. 최근에 많은 신생 기업이 비용 절감과 효율성을 증진시켜 왔으며, 이는 기업가들이 앞으로 일정시간내에 반드시 고려해야 할 문제가 될 것이다.

레노버 중소기업 사업부의 thinkplus 사업 총경리 류지아(刘嘉)는 '효율을 높이는 행동파·새로운 시야의 시작'이라는 주제의 내용을 공유했다.



사진 3) 출처: IT 오렌지(IT 桔子)

류지아는 디지털화 시대에서 시장 환경은 복잡 다변하고 창업회사는 자원 개발, 업무 프로세스, 자신의 핵심경쟁력을 제고하는 방면에서 허다한 도전을 맞고 있다고 말했다. 현재의 시장 환경에서 기업은 어떻게 살아남을지 생각하는 것이 절박한 문제다. 이 문제에 대한 해결책 중 하나는 주 사업 부문으로 돌아가 '살아남을 수 있는' 주요 비즈니스에 집중하는 것이다. 이를 위해 Lenovo SMB 사업부는 성장하는 기업에 엔드 투 엔드 원 스톱 IT 솔루션을 제공하고, IT 구축과 구매의 제 1 라인을 잘 조성하여 최적의 하드웨어, 생산 프로그램, 서비스로 고객의 추후 고민거리를 제거해버린다. 창업회사가 번잡한 IT 관련 작업에서 해방되어 본업에 집중하게 하고 IT 과정의 취약함 때문에 영향을 받지 않게 되기를 바란다.



사진 4) 출처: IT 오렌지(IT 桔子)

최근 Lenovo 는 핵심 장면으로 한 ThinkVision 스마트 대형 화면의 효율을 높이는 솔루션을 공식 출시했으며, 이 솔루션은 빠르고 완전하며 안정적인 세 가지 특징을 가지며 참가자가 느끼는 회의 체험과 효율성을 전면적으로 향상시킨다. 동시에 ThinkVision 스마트 스크린을 중심으로 Lenovo 는 중소기업들을 위한 ThinkPad S2 와 S3 2019 두 가지 PC 제품을 제공했으며, 가장 큰 장점은 OEM 과 생산 서비스다.



사진 5) 출처: IT 오렌지(IT 桔子)

썩한(星瀚)캐피탈 설립자인 양거(杨歌)는 '어떻게 기업의 능력을 관리하고 관리의 체계성을 높일 것인가'에 대해 의견을 나누었다. 그는 기업가가 거시 경제력, 산업의 미래 에너지와 기업 관리 능력을 포함한 '힘'에 주의를 기울여야 한다고 여긴다. 그중에서도 거시 경제력에 대한 이해는 기업가의 후각 능력의 체현이다. 많은 사람들이 바람을 쫓을 때만 능력의 정점에 있는 것을 보지만 기업가는 그것이 위치한 산업이 강한 동력을 가지고 있는지 여부를 진정으로 알아야 한다.

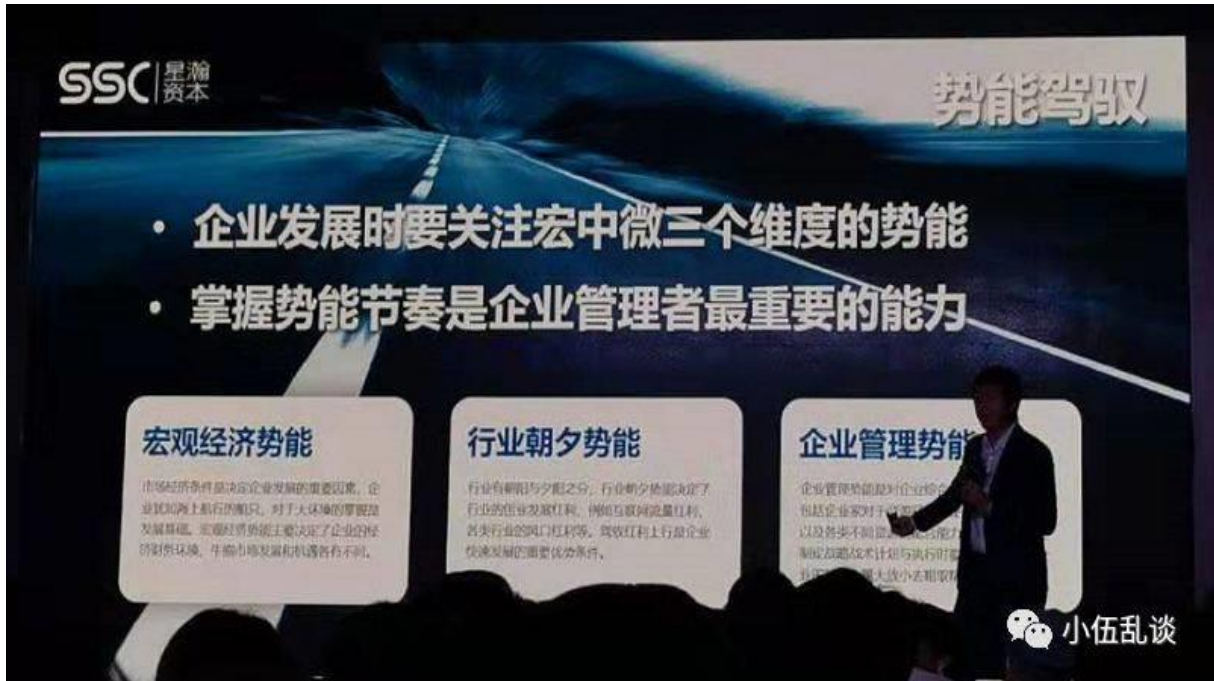


사진 6) 출처: IT 오렌지(IT 桔子)

힘에 대한 이해를 바탕으로, 기업가는 견지할 수 있는 능력을 구비하고 물 아래에서 비행할 수 있는 능력을 견지해야 한다. 동시에 즉시 조정하고 유연하게 확장 또는 후퇴하는 것을 잘해야 한다. 또한 '18 개월 규칙'을 준수하라 - 장부상 현금이 반드시 18 개월 동안 지원되어야 한다.

기업 진행 상황에 관해 양거는 3 가지 방식으로 정리했다. 이상적인 발전, 양성 발전, 악성 발전. 이상적인 발전은 루킨 커피를 포함한 전형적인 기업이다. 대다수의 기업은 기마 모델로 불리기도 하는 양성 발전 방식이며 총체적으로 하나의 취약 파트가 있다. 이외 악성 발전 방식은 기업 현금 유동 등의 요소가 통제되지 않는 것이다.

또한 양거는 기업가가 힘을 제어하려면 '나'의 가치가 얼마인지 인식해야 하며, 바로 기업 가치에 대해 정확한 인식을 해야 한다고 했다.

종합하여 말하면, 양거는 기업 관리에는 많은 '방법'이 있다고 여긴다. 한 회사는 반드시 능력 관리에 힘을 써야 한다.



사진 7) 출처: IT 오렌지(IT 桔子)

청장인리(成长引力) 창시자 왕지엔허(王建和)는 <조직덕분에 자유를 얻고 좋은 기업을 이룬다>라는 주제의 내용을 공유하며 알리바바의 기업 문화와 알리바바의 조직 시스템 사이의 관계를 해석했다. '기업가는 사명을 갖고 비전화해야 하며, 사명과 비전은 전략화해야 하고, 전략은 조직화해야 하고, 조직은 제도화해야 한다'고 강조했다. 또한 '비전' '사명' '전략', '조직'과 '제도' 등의 방면에서 전개하여 알리바바의 기업 문화 건설에 대해 상세하게 소개했다.



사진 8) 출처: IT 오렌지(IT 桔子)

산송(闪送) 부총경리인 두상바오(杜尚翥)는 '게으른 경제'시대에서 '번개 배송 효율'을 본 것을 공유하고, 산송을 사례 연구로 산송 비즈니스의 발전 경력과 경험을 분석했다. 산송은 매우 세분화된 한 영역에서 깊이 파고들기를 5년간 계속했고 산송 발전 과정 중 4 단계를 겪었다고 했다: 첫째 경험이 필요한 단계로 산송 중요한 특성은 인증이 필요했다. 두번째 시장의 검증 단계로 산송은 자신이 속한 시장이 얼마나 큰지 검증해야 했다. 세번째 업무 운영 모식화 단계로 산송은 운영 방식이 유효한 운영으로 지속해도 되는지 검증해야 했다. 네번째 비즈니스 모식의 검증으로 산송의 모델은 현재까지 국내외에서 참고로 할 만한 사례가 드물다. 산송의 방식이 돈을 벌 수 있는지, 검증이 필요했다. 사실상 산송의 이후 발전 중 이러한 방식의 수요는 검증되었고 2016년부터 흑자를 보기 시작했다.

Lenovo와 창업방이 함께 추진한 본 행사를 통해 기업성장의 수요에 대한 통찰력을 얻고 양측의 장점을 활용하여 공동으로 창업 기업의 성장 가속을 돕는 연도별 행사를 시작한다. 앞으로 Lenovo는 창업가들이 비용을 절감하고 협동 작전 능력을 향상시키며, 운영 유지 등의 후속 근심거리를 제거하고 전문적으로 기업의 핵심 비즈니스와 발전에 집중할 수 있도록 계속 지원할 것이다. Lenovo SMB 서비스는 성장형 기업으로 가는 입구로 앞으로 성장형 기업이 보다 유연하게 쉽게 배치하고 낮은 비용으로 사용할 수 있는 상품과 서비스를 부단히 보충하여 성장형 기업의 성장 가속화를 지원하고 스마트 공동 창조와 협력 성장을 실현할 것이다.

3.중국(광둥)인공지능발전 리더스포럼 개최 (TechWeb, 2019.10.25)



사진 1) 출처:IT168

10 월 24 일 제 2 차 중국(광둥)인공지능발전 리더스포럼에서 광둥성과과학기술청은 중국핑안(中国平安)에 위탁하여 스마트금융 광둥성 차세대 인공지능 개방혁신플랫폼을 건설하는 것을 선포했다.

보편적 금융국가의 차세대 인공 지능 개방형 혁신 플랫폼 구축권한을 얻게 된 후 중국 핑안은 중대한 과학기술플랫폼을 구축하게 되었다. 중국핑안외에도 다른 7 개사가 동일한 라이선스를 부여받았으며 중국 핑안은 유일한 종합 금융 기업이다.

스마트금융플랫폼은 금융 기구와 파트너에게 더 많은 능력을 실어주고, 금융 과학기술 혁신을 촉진하고 금융 생태계를 구축할 수 있도록, 글로벌 선두의 산업체인 스마트금융 클라우드플랫폼을 구축하기 위해 최선을 다하고 있다. 스마트 금융플랫폼은 전체 금융 산업을 포괄하는 광범위한 비즈니스를 보유하고 있으며, 광둥성의 금융 산업과 긴밀히 통합되어 핑안이 광둥 금융 서비스의 선도적 위치를 통합하는 동시에 국가에 영향을 미치게 된다.

중국핑안은 지난 31 년 동안 전통적인 종합 금융, 보험, 은행, 투자 등의 세분화된 영역을 심화시켰으며 빠르고 꾸준한 성장을 이루어냈다. 2019 년 6 월 말 현재 중국핑안은 1.96 억명의 개인 고객과 5.76 억 인터넷 고객에게 금융생활상품과 서비스를 제공한다. 동시에 중국핑안은 막대한 시간을 들여 정보 고립을 타파하고 데이터 정리, 융합, 분석발굴을 진행하고 그 위에 인공지능기술을 기반으로 빅데이터를 심도있게 채굴하여 다양한 영역에 응용 전개하고 있다. 핑안은 금융데이터를 광범위하고 심도있게, 풍부하고 다양하게 응용하는데 국제적 우위를 점하고 있다.



사진 2) 출처: 봉황재경(凤凰财经). 주송춘(朱松纯) 교수의 주제 강연

특히 최근 몇 년 동안 중국핑안은 '금융 + 과학기술', '금융 + 생태' 전략인도하에 인공 지능, 클라우드 컴퓨팅, 블록 체인의 3 대 과학기술 혁신 프로젝트를 금융현장에 응용하여 금융 산업에서의 선도적 위치를 지속적으로 강화해왔다. 하부구조인 금융이장통(金融壹账通)은 중국을 선도하는 금융 기구의 과학기술서비스 클라우드플랫폼(technology-as-a-service)으로, 2019 년 6 월 말까지 이미 중국의 3,707 개 기관에 서비스를 제공했으며, 해외 10 개 국가와 지역의 27 개의 기관과 서비스를 제공하거나 합작 계약을 체결했다. 국내 100%의 대형 은행과 99 %의 도시 상업 은행, 44 %의 보험회사를 포함하며, 이들 기관을 통해 수억 명의 최종 고객에게 도달한다.

다음 단계에서, 스마트 금융플랫폼은 '기술개방 + 고객개방 + 자본개방 + 장면개방'의 4 대 개방 메커니즘을 온라인으로 통하게 하고, 오프라인상에서 전국적으로 스마트 금융 인공 지능 교육 및 혁신 시합대회, 리더스포럼, 성과홍보회 등 개방된 이벤트를 개최하며 두 갈래 방식을 모아 광동성 금융 산업 인공 지능 산업 혁신과 적용을 가속화할 것이다. 핑안은 또한 혁신적인 기술 연구 및 개발 응용 프로그램을 지속적으로 통합 및 탐색하고, 금융 혁신 및 산업 발전을 지속적으로 촉진하고 심화하며, 각 산업과 업종에 과학기술이 번영을 가져오는 벤치 마크를 수립하도록 할 것이다.



사진 1) 출처:IT168 IT168 화웨이 부총재 장순마오(张顺茂) 연설: 자주혁신의 견실한 데이터기지로 나아가기 위해 광동성데이터경제와 데이터정부 건설에 전면적으로 노력할 것

4. 위챗 헤드라인과 쇼트 클립을 애정하는 사용자들, 바이두는 어쩌나

(왕이과기, 2019.10.26)



그림 1) 출처: 봉황재경

외국 언론 보도에 따르면, 중국의 검색 시장 경쟁은 점점 치열 해지고 있으며, 현재 바이두가 직면한 주요 문제는 사용자와 광고 수익이 바이트 비트로 전환되는 것과 텐센트가 조성하는 생태계를 어떻게 막느냐 하는 것이다.

번스타인(Bernstein) 애널리스트 다이푸창(戴富强)은 '이것은 더 이상 검색과 검색 사이의 경쟁이 아니라 검색 비즈니스와 다른 모든 비즈니스와의 경쟁'이라고 말했다.

중국 시장의 전체 검색량은 계속해서 완만하게 성장하고 있지만 사용자는 이제 쇼트 클립과 메시징 플랫폼에서 점점 더 많은 시간을 보내고 여기서 더 많은 콘텐츠를 접촉하므로, 바이두검색 엔진에서 검색을 유도하지 않는다.

바이두의 강점은 10 년 동안 중국 최대의 검색 서비스 제공 업체로서 많은 양의 사용자 데이터를 축적하고 자문의 70 % 이상을 처리하여 다른 경쟁 업체보다 검색 결과를 더 잘 최적화할 수 있다는 것에 있다.

다이푸창은 사용자가 현재 바이두경쟁사에서 더 많은 시간을 보내고 있으며 권장 알고리즘이 더 중요한 역할을 한다고 말했다. "전체적으로 검색의 역할이 점점 작아지고 있습니다"라고 말했다.

오늘날 바이두는 강력한 상대의 위협에 직면하고 있다. 바이트 댄스와 텐센트는 자체 애플리케이션을 개발할뿐만 아니라 검색 기능 방향으로 발전하고 이러한 검색 기능은 자체 생태계와 더 광범위한 네트워크 소식 중에서 적합한 결과를 생산한다. 예를 들어 올해 8 월 바이트 댄스는 자사 앱 진리토후타오(今日头条) 중에서 검색 기능을 내놓았다.

상하이 86 증권연구유한공사(上海八六证券研究有限公司) 애널리스트 장슈에루(张雪茹)는 말하길 'Byte Dance(字节跳动)는 뉴스와 영상앱을 통해 많은 트래픽을 획득하고, 많은 사용자는 이미 그 시스템 중에서 콘텐츠를 검색하기 시작했다. 이것이 글들이 왜 현재 검색 기능을 상업화하는지에 관한 이유다.'라고 말했다. 그녀는 또한 '바이두의 문제는 비즈니스 모델이 틀렸다는데 있는 것이 아니라 사용자의 행위가 현재 변하고 있다는 점이다'라고 지적했다.

Byte Dance 는 2018 년에 설립된 광고 연맹 천산갑(穿山甲)으로 불리며 매일 7 억의 유효 사용자가 36 억회의 요청을 보내며, 분석가는 현재 천산갑이 중국 최대의 광고 네트워크라고 추정한다

화창증권(华创证券)의 최근 보고서에 따르면 검색 엔진은 광고상 정보 전파의 핵심 위치를 잃어버렸으며, 오늘날 진러토크와 WeChat 플랫폼과의 경쟁은 '바이두의 지배적 위치를 진동시켰다.

보고서에 따르면 비록 바이두의 클릭률은 현재 여전히 진러토크보다 높지만 자동화 추천이 점점 더 자주 사용되므로 이는 앞으로 기업은 권장 알고리즘에 더 의존하게 된다는 것이다. 이 보고서는 '바이트 댄스 알고리즘의 높은 정확도는 점차 시장 리더가 될 것'이라고 말했다.

분석에 따르면 2019 년 상반기의 바이트 댄스의 광고 수익은 바이두를 초과했다. 2018 년에 비해 중국 모바일 광고 시장의 총 수익에서 진러토크 점유율은 거의 8 % 증가한 반면 바이두의 점유율은 거의 6 % 감소했다.

2019 년 2 분기 바이두의 광고 수입은 전년 대비 8.5 % 감소했으며 순이익은 64 억 위안에서 24 억 위안으로 떨어졌다. 같은 기간에 바이트 댄스의 광고 수익은 270 억 위안으로 전년 대비 170 % 증가했다.

바이두는 텐센트와의 치열한 경쟁에 직면하고 있다. 텐센트는 2013 년부터 중국 시장에서 두 번째로 큰 검색 엔진인 Sogou 에서 지배적인 지분을 보유하고 있다. Sogou 는 또한 현재 WeChat 공중 계정을 검색할 수 있는 유일한 엔진이다.

현재 바이두는 콘텐츠 및 뉴스 추천 서비스에 점점 더 집중하고 있으며 사용자 수를 늘리려 노력하고 있다. 그러나 마케팅 비용이 포화된 반면 시장에 미치는 영향력은 줄어드는 추세로 인해 관련 비용이 점점 높아지고 있다. 스마트 스피커, 클라우드 서비스 및 자율 주행에 대한 바이두의 투자는 아직 이익을 얻지 못했다.

다이푸창은 "중국의 진정한 첨단은 광고 기술을 권장하는 것이다. 이 방면에서 중국의 바이트 댄스는 세계의 다른 시장보다 앞설 수 있다."고 말했다

ISSUE 및 시장동향

1. 양로케어사업에 진군한 스마트 기업, 커창반 상장목표 -지동서智东西 제공



사진 1) 출처: 지동서(智东西)

2050 년 중국 노년인구는 5 억에 달하려 한다. 노인 스마트케어 시장의 잠재력은 거대하다.

노령화 문제가 심화되면서 많은 중국내 많은 기업들이 스마트 음성 기기 및 노인 동반 로봇을 포함하여 노인들을 위한 스마트 홈 케어 서비스를 제공하기 시작했다.

현재 중국에는 60 세 이상의 노인이 2.5 억명에 달하고 있으며, 정부 추정에 따르면 2050 년까지 이 숫자는 거의 5 억 명으로 증가하여 전체 인구의 35 %를 차지할 것이며 이는 100 명 중 35 명을 의미한다.

거대한 노령 인구는 또한 노인 간호 시장의 발전을 위한 거대한 공간을 만들어 냈으며 현재 중국의 노인 간호 시장은 아직 초기 단계에 있으며 거대한 시장 공간도 여전히 남아있다.

로이터사는 이 기사를 통해 산둥 란창과기(蓝创科技)와 베이징이카이과기(北京怡凯科技)를 예로 들어 중국 노인 스마트케어 시장의 거대한 수요와 시장 공간을 분석하지만, 중국의 노인 스마트 케어 시장은 여전히 발전의 초기 단계에 있음을 지적했다. 서비스가 보급되지 않은 것 외에 노인들이 적응하기 어려운 것도 문제다.

1. 한 사람이 매일 1 위안씩, 2021 년 커창반 상장을 목표로

매일 단지 노인 고객에게 1 위안의 비용만 받는, 잘 알려진 란창네트워크 과기유한공사는 이미 중국에서 가장 야심찬 민간 노인 케어 회사 중 하나가 되었다.

고객은 설정 상자, TV 가 달려있는 인터넷 카메라와 Siri 와 비슷한 음성 지원을 통해 원격 진료 및 SOS 시스템을 사용할 수 있을뿐만 아니라 룸 서비스와 음식 배달 서비스도 유료 서비스로 사용할 수 있다.

란창 Smart Care System 은 출시한지 불과 4 개월 만에 이미 16 개 도시에서 22 명의 노인 고객을 수확했으며 이 중 절반은 중국에서 노령화가 가장 심각한 지방 중 하나인 산둥에 있다.



사진 2) 출처: 지동서(智东西), 샤오미 스마트 로봇

올해 회사의 목표는 사용자를 150 만 명까지 확장하고, 내년에는 1200 만 명의 사용자, 2021 년에 3 천만 명의 사용자로 확장하는 것이며 2021 년에는 중국의 'Nasdaq'보드인 커창반에 상장되기를 바란다.

그러나 목표는 고객으로부터 돈을 버는 것이 아니다. 왜냐하면 일부 고객은 매달 단지 몇 백위안의 양로 기금으로 생활하기 때문이고 오프라인 서비스 제공업체도 이윤을 분배받아야 하기 때문이다.



사진 3) 출처: 지동서(智东西), 란창과학기술(蓝创科技) CEO 리리보(李立波)

‘중국의 노인 케어 시장은 거대하지만 업계의 서비스는 매우 분산적이다’ 수석집행관 리리보는 인터뷰에서 이렇게 말했다.

기존 제품과 서비스에 대해서는 ‘진주가 땅에 흩어져있다’며 ‘회사의 목표는 이 진주를 함께 묶는 것’이라고 말했다.

Lanchuang은 또한 China Mobile과 협력하여 노인들을 위한 스마트 폰을 개발하고 있는데, 이는 시장이 성장하고 있지만 아직 초기 단계이지만 기업가들은 중국 노인들에게 포괄적인 스마트 홈 케어 서비스를 제공하기 위해 노력하고 있다.

2. 노인 인구는 2050년에 두 배가 될 것이며, 노인 케어 시장은 거대하다.

중국은 현재 60세 이상의 노인이 2.5억 명에 이르고 있으며, 정부 추정에 따르면 2050년까지 숫자는 거의 5억 명으로 증가하여 전체 인구의 35%를 차지하게 될 것이다.

산둥 지난에서 온 66세의 류여사는 노인을 돌보는 것이 얼마나 어려운지 잘 알고 있다. 그녀의 어머니는 최후 몇 년간 유도관을 착용하고 있었지만 요로가 종종 막혔고(더구나 밤중에) 종종 절망에 빠졌다.

류는 당시 어머니를 돌보는 데 도움을 줄 의사를 찾고 싶었지만 24시간 돌봐 줄 수 있는 곳을 찾을 수 없었다.

이 은퇴한 회계사는 노인을 위한 이러한 과학 기술 제품을 알지 못하고 혼자 살고 있으며 딸과 사위를 괴롭히고 싶지 않다.

노인 부모를 돌보는 것은 전통적으로 아이들이 담당하지만, 중국에서는 2016년에 한 자녀 정책이 폐지되었으므로, 유일한 자녀는 부모를 포함하여 최대 4명의 노인을 돌봐야 한다. 그러나 일반적으로 아이들은 멀리 떨어진 도시에서 일한다.

비록 양로원과 요양원의 수가 증가하고 있지만 대부분의 가족에게는 너무 비싸며 대부분은 학대를 받는 것으로 여긴다. 공식 조사에 노인의 4분의 3이 집에서 사는 것을 좋아한다.

중앙 정부는 줄곧 정식 양로제도를 수립하기를 원하지만 지방정부는 너무 많은 업무때문에 좋은 양로 서비스를 지원하기를 꺼린다.

그러나 변화가 일어나고 있다. 올해 4월 중앙 정부는 스마트 기술 및 재정 지원을 포함하여 이 업계를 위해 개발되어야 할 서비스를 개략적으로 서술하는 상세한 정책문서를 발표했다.

중앙 정부는 란창(藍創) 스마트 플랫폼에 약 2,200만 위안(300만 달러)의 보조금을 제공했으며 산둥성 정부도 3백만 위안의 자금 지원을 제공했는데 이는 10년 전 기업가들이 계속해서 지역 저항에 직면한 상황과 상당히 다르다.



사진 4) 출처: 지동서(智东西). 심각한 중국의 노령화 문제

하루에 단지 1~2 회의 상담 전화

59 세의 사업가 왕지에 (王杰)는 수년 전 중국 정부를 향해 주민들의 집에서 운동 센서를 홍보해달라고 요청했을 때 상대방이 크게 의심을 품었다는 것을 회상했다. ‘당신은 왜 그렇게 하려고 합니까? 이것이 우리와 무슨 관계가 있습니까?’

2013 년 하반기, 그가 북경에 돌아가 창업을 시작했을 때, 왕지에는 지방 정부가 센서의 장점을 믿도록 해야 했다. 가족이 앱을 통해 노인의 활동 수준을 모니터링하는 데 도움이 되지만 감시카메라만큼 침입성을 가지지 않았다.

왕지에 후에 국가지능양로전문가위원회의 회원이 되었으며, 그대 이후 베이징의 두 개 구에 성공적으로 제품을 진입하고 다른 구와 협상을 벌이고 있다.

이 두 지역은 왕지에가 제품의 잠재적 수요층을 파악하는 데 도움이었으며, 일반적으로 혼자 사는 70 세 이상의 사람들이다.

이카이지능(怡凯智能)이 제공하는 서비스

그의 회사인 베이징 이카이 지능과학기술유한공사는 이미 지역 사회 단체와 3 년 계약을 체결했으며 올해 베이징에서 수백 개의 센서를 판매했다. 이 계약의 일환으로 왕지에는 저소득층 응급인원에 대해 교육을 지원하며 가족은 추가 비용을 지불하지 않아도 된다.

왕지에 씨는 ‘만약 노인이 사망한지 3 일 만에 발견된다면 지방 정부에 부정적인 영향을 미칠 것’이라고 말했다.

미국, 영국, 한국 등 기타 고령화 국가의 기업가들도 이 분야의 기회를 포착하여 가정용 가전 제품 음성인식에서 독거 노인의 반려 로봇 등 기술을 개발하고 있다.

그러나 중국에서는 아직 초기 단계이다. 란창네트워크의 147 개 집 지역 사회 의료 서비스 제공 업체 중 하나인 줘징의료센터(卓京医疗中心)는 하루에 1-2 건의 전화만으로 이 시스템을 통과한다고 말했다.



사진 5) 출처: 지동서(智东西). TV 를 통해 가족과 영상 채팅

로이터 통신은 웨이팡(潍坊) 두 노인 고객의 집을 방문했을 때 상대방은 주로 이 플랫폼을 사용하여 가족과 화상 채팅을 했다고 말했다.



사진 6) 출처: 지동서(智东西). 리모콘 상에 SOS 버튼 장착

55 세의 자오씨어(赵喜娥)는 근처에 사는 어머니와 대화하기 위해 그것을 사용했다고 말했다. 자오씨어의 TV 디스플레이에 보여지는 구매 물품과 식품 배송판 모두 회색으로 표시되어 근처에 서비스 제공 업체가 없음을 나타낸다.

그녀는 또한 손으로 작동시키는 리모컨에 빨간색 버튼의 SOS 기능이 있다는 것을 알지 못했다. '이것은 커기/끄기 버튼입니까?'라고 그녀가 물었다.

결론: 중국의 노인 스마트 케어 시장은 아직 발굴되어야 한다

중국의 2050 년 노년 인구는 현재 노인 인구의 거의 두 배인 5 억 명에 이를 것이다. 이에 따라 출생률이 점점 낮아지고, 한 자녀가 점점 많아지고, 거대한 노년층 인구와 유한한 청년층의 양로 능력은 노인 스마트 케어 시장 발전의 거대한 공간을 만들었다.

어느 방면에서 보든 현재 노인 스마트 케어 시장은 아직 발전 초기 단계에 있지만 어떻게 더 큰 시장 점유율을 확대해갈 것인가, 어떻게 더 큰 제품 수요를 창조하는가가 종사자들이 고려해야 할 문제다.

2. 벤처캐피탈에 봄 날은 올 것인가 -투자계 제공

10 월 25 일 오후 6 개의 부처와 위원회 연합(六部委联合)이 창업투자 펀드와 정부가 출자한 산업 투자 펀트 진행을 더욱 명확하게 규정하고, 자금 관리의 규제를 푸는 것처럼 보이는 <금융기구 자산관리 상품투자 창업투자펀드와 정부출자산업 투자펀드 진일보한 규범에 관한 통지>를 발표했다.

이 중 주목해야 할 것이 <통지>의 제 6 조이다. '통지 규정에 부합하는 본 통지 규정에 부합하려는 두 종류의 펀드가 자산 관리 상품 및 기타 사모 투자 펀드의 투자를 수용하는 경우, 해당 두 종류의 펀드는 1 층의 자산 관리 제품으로 간주하지 않는다.'

이것은 창업투자기금과 정부 산업 펀드가 여러 층이 내포된 제한에서 면제되고 창업투자 시장이 마침내 활력을 갖게 되었다는 것을 의미한다. 6 개 부처위원회는 "창업투자 펀드와 정부산업 펀드를 더욱 중시하며 금융 이채상품과 금융기구 자산관리상품과 양종 펀드 구조의 합법성을 명확히 합니다. 장기 자본 장기 결핍의 곤란은 하룻밤만에 소실된 듯합니다." 어느 유명 은행 주식 투자자는 자못 감정적인 어투로 말했다.

"이것은 우리들이 반드시 전문적으로 학습 연구해야 합니다." 주말에 회사의 IR 설립에 참여한 한 사람은 흥분하여 말했다.

창업투자기금이 어렵게 기다린지 1 년 반.

'절반은 불꽃같았고, 절반은 해수같았다.'

창업투자 펀드로 말하자면 이는 거의 일년반의 기다림이었다.

2018 년 4 월 인민은행이 임시로 주도하여 <금융기구 자산관리 업무지도에 관한 의견>을 발표했고 자산 관리에 관한 새로운 규정이 정식으로 등장했다. 이중 제 2 조 '창업투자펀드, 정부출자산업 투자펀드 관련 별도 시행 규정'이 새로운 규정을 앞으로 남겨놓은 입구라고 보게 하고 있다.

5 개월전 여러 저명 투자자들로부터 획득한 소식에 따르면 자산관리 신규정 실시로 인해 창업투자자와 전체 주식투자업계의 자금이 적지 않은 영향을 받았고, 국가 여러 부처 위원회가 대책 마련을 하고 있다.

지금 이 입구가 결국 열렸다. 10 월 25 일 오후 6 개 부처와 위원회 연합회가 신규정을 발표하고 창업투자 펀드는 결국 자산관리규정의 규제를 풀게 되었다.

창업투자권이 들쭉이고 있다. '통지 규정에 부합하는 본 통지 규정에 부합하려는 두 종류의 펀드가 자산 관리 상품 및 기타 사모 투자 펀드의 투자를 수용하는 경우, 해당 두 종류의 펀드는 1 층의 자산 관리 제품으로 간주하지 않는다' 이것이 규정하는 의의는 아주 크다.

이전, 자산관리 신규정에 따르면 자산관리 상품은 1 층 자산관리상품으로 투자되었으나 모든 투자된 자산관리상품은 기타 자산관리상품에 재투자할 수 없었다. (공모 증권투자펀드 제외). 지금 <통지>규정에 따르면 자산관리상품은 창업투자펀드와 정부출자 산업투자펀드에 투자할 경우 이 두 종류의 펀드는 1 층 자산관리 상품으로 취급되지 않아 '자산관리상품은 단지 1 층 자산관리상품에만 투자'해야 하는 문제가 존재하지 않는다.

주 종류 펀드 특수성을 결합하면 <통지>는 두 가지 방면의 면제 규정이다.

첫째, <통지>규정에서 요구한 두 종류 펀드에 부합하는 자산 상품투자 공모를 허가한다. 공모 자산관리 상품 출자가 <통지>규정에 부합하는 두 종류 펀드라는 자격 인증 문제를 해결하기 위해, <통지>는 자산관리 신규정의 전체적인 원칙아래 명확하게 과도기간 내, 자산관리 상품 투자가 <통지>규정에 부합하는 펀드라는 것, 금융기구는 투자자가 적절하게 관리하는 것을 강화하고 투자자에게 상품의 투자 성질과 위험을 충분히 알리면 해당 상품을 합격한 것으로 볼 수 있다.

두 번째는 중첩 제한을 적절히 개방했다. 자산 관리 신규정은 자산관리상품의 다층 내포가 비교적 엄격한 제한을 두도록 진행하여 자금이 금융기구 내부에서 거치는 전환 프로세스를 줄이는데 도움을 주었고 기업의 용자 비용을 낮추었다. 두 종류 펀드의 부분도 '모펀드'성질을 구비하여, 실물경제에 직접적으로 서비스하게 하고 자산 관리 신규정이 자산관리 상품이 금융시스템안에서 실물 경제에서 벗어나 가상 경제에서 순환하는 상황을 금지하는 것에 속하지 않게 했다. 따라서 <통지>는 통지 규정에 부합하는 본 통지 규정에 부합하려는 두 종류의 펀드가 자산 관리 상품 및 기타 사모 투자 펀드의 투자를 수용하는 경우, 해당 두 종류의 펀드는 1 층의 자산 관리 제품으로 간주하지 않으며 펀드 운영에서 나오는 영향에서 면제되고 이 정책은 과도기내와 과도기 종료 후 적용된다고 제출했다.

업계에서 보면 이 <통지>의 최대 이점은 인민폐 펀드 '자금 모집의 어려움'을 완만히 해소시켜준다. 그러나 효과는 여전히 두고봐야 한다. '절반은 창업투자권의 불꽃이고 절반은 은행권의 해수다'라고 은행산하 저명한 주주투자자가 냉정하게 평가한 말을 귀담아들을 필요가 있다.

'하나의 자산관리 신규정 과도기를 2020 년 12 월 31 일까지로 했다. 은행 이재가 14 개월 기간동안 발행한 이전 상품을 역주행하여 실질적으로 납부할지 의문이다.'라고 상술한 업계 인사가 분석했다. 한 방면으로 과도기 후 적절한 처리를 배치하는데 여전히 미확정되어 이전의 모든 전통적인 것이 5 년

연기되는 것이고, 다른 한 방면으로는 순서있게 축소하고 절감한다는 의미가 시기별로 총량을 검수하여 단지 감축하기만 하고 증가하지 않는 것이며 구조 조정은 명확히 절대 다수의 비정상부 GP 기구에게 이익이 없다고 했다.

두 번째 중첩 범위 제한을 면제해 주는 것에서 은행이재·금융기구 자산상품·FOF·두 종류 펀드, 은행이재·금융기구 자산상품·두 종류 펀드·SPV, 비금융기구 자산상품·금융기구 자산상품·두 종류 펀드, 여전히 내포가 인정하는 범위 내이다.' 라고 저명 투자자가 일깨워준다.

일년여가 넘게 지속된 창업투자의 겨울을 회고해보면 창업투자권은 누구도 재난을 모면하지 못했다고 말할 수 있다. 어떤 펀드는 영원히 무대에서 사라졌으며 어떤 모펀드는 시장에서 탄환도 다하고 식량도 떨어졌다. 어떤 정부가 인도한 펀드는 출자를 긴축했다.

일부 VC/PE 는 어려움을 견뎌낼 수 없다. 은행자금은 대표적인 금융기구의 자산 상품을 위해 자금 유동이 중단되었고, 작년이래 사모 주식 투자시장의 주식 모집이 이중으로 하락하는 가장 중요한 원인의 하나이다.

이 한파는 모두가 명확히 보고, 모두가 동감하며 겪는 것이다. 칭커(清科) 연구센터의 데이터에 따르면 2018 년 중국 사모주식시장은 총 2793 건 기금을 새로운 1 라운드에서 모집했고 전년대비 10.3%증가한 것이다. 증가 속도는 단지 작년의 1/5 이다. 펀드 모집 자금 규모상에서 2018 년 공개된 금액의 총 펀드 모금액은 2628 건 평균 규모 3.85 억위안이었으며 2017 년의 7.26 억위안에 비해 47%하강했다.

크게 놀란 시장환경의 압력하에 일찍이 어떤 투자자는 쓴 웃음을 지으며 “나는 모두들 우리가 죽었다고 여기는 두려움도 느껴지지 않는다”고 말했다.

2019 년에 진입하여 주식투자시장의 모집난은 여전히 개선의 기미가 보이지 않았다. 상반기 새로운 펀드 수와 총 금액은 확연히 하강 추세였다.



표 1) 칭커연구센터 데이터. 시장현황: 2019 년 상반기 중국 주식투자시장 총 모금액 약 5730 억, 전년 동기 대비 19.4%하강

“미래 10 년은 차라리 실수로 지나치더라도 투자를 잘못해서는 안된다” 이는 한 VC 파트너가 미래 투자 계획에 대해 한 말 중 한 마디이다. 이 구절은 현재 대다수 투자기구의 심정을 대변한다. 한 번 잘못하면 영원히 재기하지 못할 수도 있다.

투자자들은 점점 신중하게 변했고 징웨이(经纬) 장이(张颖)는 최근 웨이보에서 자신의 팀들에게 경고했다. ‘이 기간동안 외부 용자환경은 비교적 열악하고 용자 난이도는 무한정 커지고 있다. 모두들 최선의 속도와 가장 효과적으로 재정을 운영하여 한푼 한푼 벌도록 하라. 대의를 위해 잘못된 판단을 하여 자금이 끊기게 하지 말라. 징웨이는 다음 라운드 용자를 지지하는 태도는 단 하나다. 우리들이 그 데이터를 지속하여 힘을 줄 수 있으나, 창업자가 명확히 쾌속성장할 잠재력이 있는 회사인가. 투자에 실수하면 우리들은 철저히 징웨이 계열사에게 실망을 주는 것이다. 더이상 더 많은 새로운 돈을 낭비하지 않는 것이 우리들 자신과 우리들 투자자들에게 주는 최대의 존중이다.’

시장에는 이미 창업투자기구가 몰락했다는 뉴스들이 허다하다. 이전의 성립한지 10 년된 오래된 VC 기구는 ‘많은 이들이 모두 다른 직장을 알아보고 있다’ ‘확실히 돈이 없다’는 소식이 들려오더니 이미 업계에서 거의 종적을 감춰버렸다.

GP 와 마찬가지로 2018 년 이후 모펀드 역시 자금 모집이 어려운 문제를 갖고 있다. 단순히 한 회사가 겪고 있는 문제가 아니라 많은 모펀드들도 돈이 없다.

‘자금관리 신규정은 LP 의 진입장벽을 높였고 은행 이체 자금 등 여러 유형의 자금 유입을 한정했다. 시장이 이러한 은행 통로 위주인 모펀드에게 자금 모집 제한이 더 커졌다.’한 모펀드 관리인사가 말했다.

현재 단지 정부가 유도하는 펀드만이 돈이 있다. 상하이의 한 VC 의 IR 이 말했다. 그러나 사실상 이전의 어떤 기구 인사는 ‘원래 인정한 구매액이 130 억이었는데 최후 낙찰된 것은 절반에 불과했다. 정부가 유도하는 펀드금액도 그리 쉽게 모집할 수 있는 것은 아니다.’라고 털어놓았다.

이 <통지>발표에 따라 창업투자업계는 대폭의 장려 정책이 나오길 기대하고 있다.

사람들을 흥분하게 한 것이 창업투자펀드 퇴출이 어려운 문제도 원만히 해결할 기미가 있다는 것이다. 최근 소식에 따르면 증권회는 관련 법안을 개정할 의도가 있다고 한다. <중국경영보>보도에 따르면 관련 인사가 증권회는 규칙을 감소하고 확실히 연구 개진하여 관리를 개선할 것이라고 했다.

감독 관리하는 동시에 관련 법칙을 적합하게 개선하는 것도 한다고 했다. ‘적합화는 용자 관련 법규와 창업투자펀드 주주 감소와 관련된 법칙을 개선하는데 있을 수 있다.’ 면서 적절하고 편안하게 참여할 수 있게 하고 재투자, IPO 전 투자하는 창업투자펀드•사모펀드•사회펀드의 제한, 자금 시장 투입 적극성의 제고, 사모주식 투자펀드 등에 편리함과 다양한 퇴출 선택을 마련해야 한다고 했다.

눈 앞의 겨울에 익숙해지고 나면 창업투자 업계의 봄날도 아마 멀지 않을 것이다.

3.리자치 왕홍, MCN, 쇼트클립, e 커머스의 비즈니스 연대기 - 봉황과기 제공



사진 1) 출처: 봉황과기

10 월 20 일 저녁 11 절 사전판매가 시작되기전 '립스틱 오빠' 리자치(李佳琦)의 라이브방송을 보는 사람은 천만이 넘었다. 모든 화장품은 모두 완판되었다.

비록 이미 정상급 BJ 가 되었지만 매 순간 위기감이 있다. 춘절 연휴 기간에도 일을 했다. 컬러 테스트를 하는 입술보호를 위해 너무 매운 음식은 포기했다.



사진 2) 출처: 봉황과기

iResearch 가 발표한 '2018 년 중국왕홍경제발전연구보고'에 따르면, 2018 년 MCN 시장 규모는 100 억규모에 도달했으며, 헤드급 MCN 헤드는 시장 규모의 60 %를 차지했다. 그러나 2016 년 폭발적인 성장 이후 MCN 기관의 성장률은 하강하여 2017 년 475 %에서 96.3 %, 2018 년 12.7 %로 빠르게 떨어졌다.

리자치(李佳琦), 웨이아(薇娅)와 같은 정상급 BJ 는 업계에서 거의 독점적이며, 작은 BJ 의 영향력은 충분치 않으며, 배후의 MCN 기관의 성장 속도가 느려지고 산업화의 길은 느리고 길다.

인터넷 인기인의 굴기



사진 3) 출처: 봉황과기

리자치는 'OMG', '모든 여성', '나의 엄마'와 같은 강력하고 전염성있는 말 외에도 형상을 묘사하는 '왕지아웨이(王家卫) 영화의 몽롱함과 반투명한 느낌', '입술이 마치 탄력있는 치즈젤리같아 한 입 깨물고 싶을 정도다' 와 같은 많은 생동적인 언어를 사용한다.

각 립스틱의 특징은 아주 쉽고, 정확한 설명으로 시청자의 구매 욕구를 불러일으킨다. 리자치의 탁월한 비즈니스 능력은 이전 6 년 경력과 관련이 있다.

대학 졸업 후 리자치는 로레알 L' Oreal 카운터에서 메이크업 아티스트 및 세일즈로 일했다. 3 년간의 전문 미용 교육과 실제 세일즈 경험을 쌓은 후 그는 화장품과 세일즈 기술에 대한 지식을 습득했다.

2016 년 말, '미(美) ONE'이라는 MCN 조직과 L' Oreal 이 연대하여 'BA 왕홍화' 프로젝트를 시작했으며, 리자치는 200 개 이상의 화장품 판매대에서 선정된 7 인 중 한사람이었다. 프로젝트가 끝난 후 나머지 6 명의 BA 는 보다 안정적인 오프라인 판매대를 선택했으며 리자치는 라이브 방송 업계에 남았다.



사진 4) 출처: 봉황과기

뛰어난 방송은 보여주며 설명하는 것뿐 아니라, 오랜 시간 동안 좋은 정신 상태를 유지할뿐만 아니라 모바일 화면의 라이브방송에서 시청자 수변화와 네티즌의 의견도 고려해야한다. 리자치는 몇 년 동안 고강도 라이브방송 교육을 받은 후 점점 더 전문적이 되어 제품의 장점을 다양하게 소개했다. 매번 3 시간 이상 생방송을 해도 네티즌은 그의 열정과 성실을 느낄 수 있었다.

리자치는 팬 충성도 구축에 매우 중점을 두고 있다. 제품에 관해 단순히 칭찬만 하는 것이 아니라 제품의 부족한 면도 바로 지적한다. 브랜드가 다른 BJ에게 제품 할인 쿠폰을 제공한 것을 알게 된 후 그는 즉시 팬들에게 나쁜 리뷰를 보내고 물건을 환불하게 하고 해당브랜드를 '블랙리스트'로 발표하고 다시 합작하지 않았다. 이러한 실사구시(实事求是)의 태도는 그가 호감과 신뢰를 얻는데 도움을 주었다.

타오바오 라이브방송 강호에서 3 년 가까이 보낸 리자치는 560 만명의 팬을 축적했다. 2018 년말 리자치는 활동영역을 바꿔 틱톡으로 진군했다. 새로운 플랫폼에 새로운 유입을 이끌어 자신의 영향력과 제품 판매 능력을 더욱 확대했다.

리자치의 틱톡홈페이지를 클릭하면 영상표지 형식이 통일되고 제품 이름이 명확하게 보인다. 영상 콘텐츠는 소개 + 테스트 색상 + 설명 요약, 포인트 소개이다. 그것들이 모두 라이브소재로 편집하여 구성되는 것이지만 이러한 영상은 의심할 여지없이 쇼트클립 플랫폼의 특성과 일치한다.

6 개월 동안 틱톡을 진동시킨 후 리자치는 2700 만 팬을 축적했다. 올해 Taobao '618'절 첫날, 그는 3 분 만에 5,000 개의 시세이도 제품 단품을 판매했으며, 판매량은 6 백만위안을 넘었다.

리자치의 인기는 한 개인뿐만 아니라 플랫폼과 MCN 에 의한 것이다.



사진 5) 출처: 봉황과기

리자치 뒤에는 '미(美) ONE'이 있다. 상품선택과 비즈니스 합작에서 라이브방송에 이르기까지 300 명 이상의 미(美) ONE 직원이 리자치 주변에서 지원하고 있다.

헤드 BJ 이기도한 웨이야(薇娅)도 혼자 힘으로 소속회사의 KPI 를 끌어올렸다. 2018 년 십일절 0 시 이후 라이브방송 2시간만에 판매 금액은 2.67 억위안에 도달했고, 하루동안의 라이브 방송 판매액은 3 억 위안을 초과했다. 웨이야의 당일 라이브방송비용은 20 만위안을 넘고 커미션은 40%이상을 넘는다.



사진 6) 출처: 봉황과기

헤드 BJ 는 MCN 조직을 양성할 수 있다. 웨이야와 리자치는 지엔쑤(谦寻)과 '미(美) ONE'을 일으켰다. 또한 헤드급 BJ 가 없는 작은 MCN 은 위기에 직면해있다. 브랜드사업이든 정상급 바이어든 허리급

판매자는 거의 모두 헤드 BJ 와 헤드 KOL 을 쫓고 있다. 그러나 우수한 KOL 은 공급이 부족하며 대다수 MCN 은 거짓 인기에 의존할 수밖에 없다.

모 스타트업 대표는 왕홍 웨이보의 호평 리트윗과 구독량이 해당 상품 판매에 도움이 되지 않았다고 했다. 이 왕홍의 웨이보는 300 만 구독량이었고 고품질의 댓글 전파는 관련 인사에게만 필요했다. 3500 위안은 이미 쓰고 난 후였다.

2018 년 이후 자본과 시장의 침착과 다양한 규제 정책의 도입으로 MCN 기관의 시장 규모와 성장률이 둔화되었다.

현재 MCN 형식의 비즈니스 규칙은 공식적으로 정립되지 않았으며 핵심 경쟁력이 약한 MCN 은 생존 위기에 직면해 있다. KOL 의 MCN 이 성숙하더라도 인재를 잃는 국면을 피하기 어렵다.

최근에는 팬과 영향력을 축적한 왕홍이 한층 역할 전환에 점점 더 주목하고, 지분에 참여하거나 자신의 세력을 구축하려고한다. 예를 들어 장따이(张大奕)는 현재 Ruhan Holdings(如涵控股)의 CMO 다.

티엔옌(天眼) 검색에 따르면, 왕홍 최상급인 리자치 명의로는 3 개의 회사가 있다. 2017 년 9 월부터 리자치는 상하이리자치문화전매공작실(上海李佳琦文化传媒工作室)을 설립했다.

일부 내부 인사들은 징상엔터테인먼트(镜像娱乐)에 공개했다: 리자치는 현재 자신의 초상팀을 가지고 있으며, '미(美) ONE'은 그를 통제하는 능력이 아주 약하다. 웨이야와 치엔쑤 소속사 관계역시 모호하다. 우수한 KOL 이 부족하여 많은 조직들이 현재 왕홍이 남기를 '사정하고' 있다.

쇼트클립과 전자 상거래는 동맹국이다

리자치와 웨이야의 최대 차이점은 리자치의 '전국적' 지명도가 훨씬 크다는 것이다. 리자치의 셋트메뉴 몸값은 150 만위안으로 타오바오 라이브 설명 1 회, 틱톡 쇼트클립 한편, 샤오홍슈 영상 1 편과 웨이보 1 편이며 커미션은 따로 계산한다.

Taobao BJ 에서 틱톡 인기인이 되기까지 리자치의 다중 역할도 왕홍 생태계 내부의 여러 플랫폼이 연합하는 추세를 보여준다.

모바일 인터넷은 대중의 소비 습관과 소비 패턴을 변화시켰다. 사람들의 흐름은 오프라인에서 온라인으로 이동하여 전통적인 쇼핑에서 전자 상거래 플랫폼으로 이동했다. 최근에는 쇼트클립 플랫폼과 라이브방송 플랫폼의 등장이 중심화된 전자 상거래 플랫폼을 자극하고 있다.

CNNIC 의 관련 데이터에 따르면 2018 년 중국 인터넷 라이브방송 시청자수 4.25 억명에 달했다. Ai Media Consulting(艾媒咨询) 보고서에 따르면 사용자의 70 % 이상이 라이브 방송 산업 발전에 긍정적인 태도를 보이고 있다.

마케팅 프로모션 비용과 관객을 유입하는 비용이 점점 더 높아지고, 라이브 방송은 이커머스로 시장을 조정하고, 상황식 구매는 점차 주류가 되었다. 2018 년에 Taobao 라이브 방송의 총 매출액은 1 천억 위안을 초과했으며 단일 판매 거래는 1.5 억 위안을 돌파했으며 1 일 거래는 8 억 위안을 돌파했으며, 81 개의 생방송은 한 해 1 억 위안을 초과했다.



사진 7) 출처: 봉황과기

새로운 급변하는 쇼핑방식으로서 라이브방송은 전체 산업 체인을 업그레이드하게 했다. 쇼트클립 플랫폼은 점차 전자 상거래 플랫폼의 라이브 동맹이 되었다. 그 배후의 논리는 틱톡, 콰이쇼우 등의 플랫폼이 '스타'제조, 트래픽을 담당하고, 내부에서 배양된 사적 영역의 트래픽은 점차 BJ 를 타오바오 등 전자상거래 플랫폼으로 전환시켜 최종적으로 제품을 판매하고 KOL 의 상업적 가치를 심도있게 발굴하여 실현하게 했다.

시장 환경은 빠르게 변화하고 있으며 각 플랫폼은 전략을 조정하고 변경해야한다.

라이브 전자 상거래 트랙에서 틱톡과 콰이쇼우는 먼저 배포하고 사람을 만든다. 틱톡의 배후에는 Ali 가 있으며, 콰이쇼우는 핀뉘뉘(拼多多)와 Tencent 에 의해 뒷받침된다.

올해 6 월, 핀뉘뉘와 콰이쇼우는 정식으로 연맹을 맺었다. 한편으로 핀뉘뉘도 콰이쇼우의 왕홍 제품판매를 지지하고 그 플랫폼의 초상기제는 방송자원이 되며 판매상을 선택하고 합작 홍보를 진행할 수 있다.

Weibo 는 콘텐츠 플랫폼으로서, 전자 상거래와 협력하여 수익을 늘리고자 한다. 2019 년 2 분기 재무 보고서에 따르면 Weibo 광고 및 마케팅 수입은 3707 억 달러로 전년과 동일했다. 부가가치 서비스 매출은 6120 만 달러로 전년 대비 8 % 증가했다. 광고 수익의 성장률은 둔화되었지만 전자 상거래의 제품판매 잠재력은 완전히 개발되지 않았다.



사진 8 출처: 봉황과기

8 월 초, Weibo 도 관련 동향이 있었고 전자 상거래 서비스 플랫폼을 출시했으며 왕홍 대 V 에 관해 신청입구를 개방했다. 이와 동시에 Weibo 전자 상거래 라이브도 Taobao 와 통합 예정이며, 이에 전자 상거래 사업은 확실히 Weibo 의 수익 구조에서 중요한 부분이 될 것이다.

멀티 플랫폼 제휴는 KOL 의 가치를 심화시키는 데 편리하며, 왕홍경제 산업체인의 개선에도 도움이 된다. 또한 속도가 떨어진 MCN 조직에게도 긍정적인 신호다.

4. 양자컴퓨터 시리즈 20) 구글 ‘양자패권’ 실현 선포: 라이트형제 비행에 비견 -36kr 제공

오래된 적수 IBM 포격한 이튿날, 침묵하던 구글이 마침내 다시 포효했다

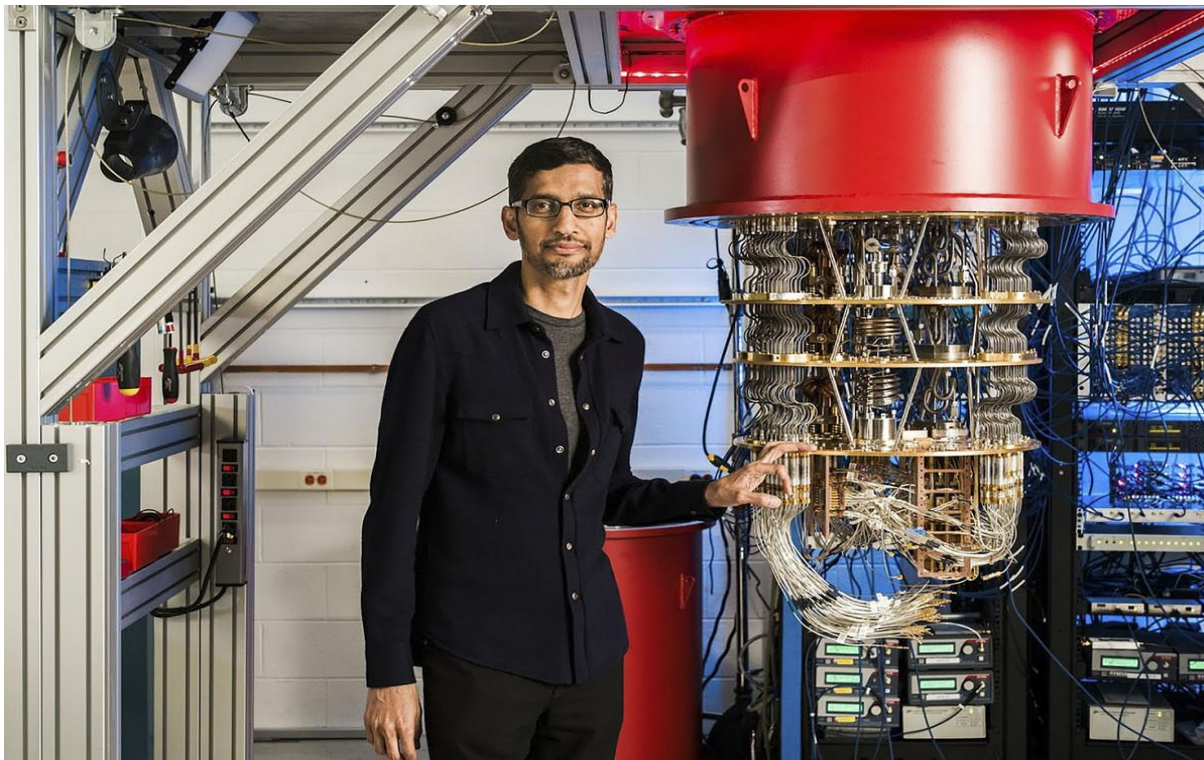


사진 1) 출처: 시각중국. 구글연구원 ‘양자패권’ 실현 선포

10 월 23 일 신화 통신사에 따르면, 구글의 <프로그래밍가능한 초전도 처리기를 사용하여 양자 패권에 도달> 이란 논문은 영국의 <네이처>잡지에 비중있는 표지 형태로 발표되어 ‘양자 헤게모니’를 성공적으로 시연했음을 나타냈다. 양자 시스템이 기존 슈퍼 컴퓨터가 1 만년이 걸려 완료하는 작업을 약 200 초만에 완수한다.

Google 팀의 관점에서 볼 때 이것은 양자 영역에서 ‘Hello World’와 같은 이정표가 되는 사건이다. 구글 CEO Sundar Pichai 는 <MIT 기술평론>과의 인터뷰에서 소개되었고 이는 최초로 비행기를 발명한 시각과 같이...라이트 형제의 비행기는 최초로 단지 12 초만 비행했다. 그러나 그는 비행기가 비행할 수 있다는 가능성을 증명했다.

‘양자 헤게모니’는 오랫동안 양자 컴퓨터 발전의 관건이 되는 노드를 묘사하는 데 사용되어 왔으며, 양자 컴퓨터는 전통적인 컴퓨터가 해결할 수 없는 복잡한 문제를 해결할 수 있으며 바로 양자 우월성을 드러낸다. 그리고 이것은 양자 컴퓨터가 실제 운용되기까지 관건이 되는 한 걸음에 있다는 것을 보여준다. 그 중에서도 늘 양자 헤게모니로 간주되는 중요한 지표는 큐 비트 수이며, 일부 학자들은 양자 컴퓨터가 약 50 큐 비트정도로 양자컴퓨터는 ‘양자 헤게모니’를 달성할 수 있다고 여긴다.

양자 컴퓨터의 우월성은 전통적인 컴퓨터의 매 비트가 0 과 1 이 아니라는 것이다. 양자 컴퓨터에서 양자 비트는 0 과 1 의 양자 중첩 상태에 있을 수 있으므로 양자 컴퓨터는 전통적인 컴퓨터로는 상상할 수

없는 슈퍼급 컴퓨팅 능력을 가진다. 예를 들어, 한 대 10 큐 비트 양자 컴퓨터는 한 번에 2^{10} (1024) 개의 가능한 입력을 처리할 수 있다.

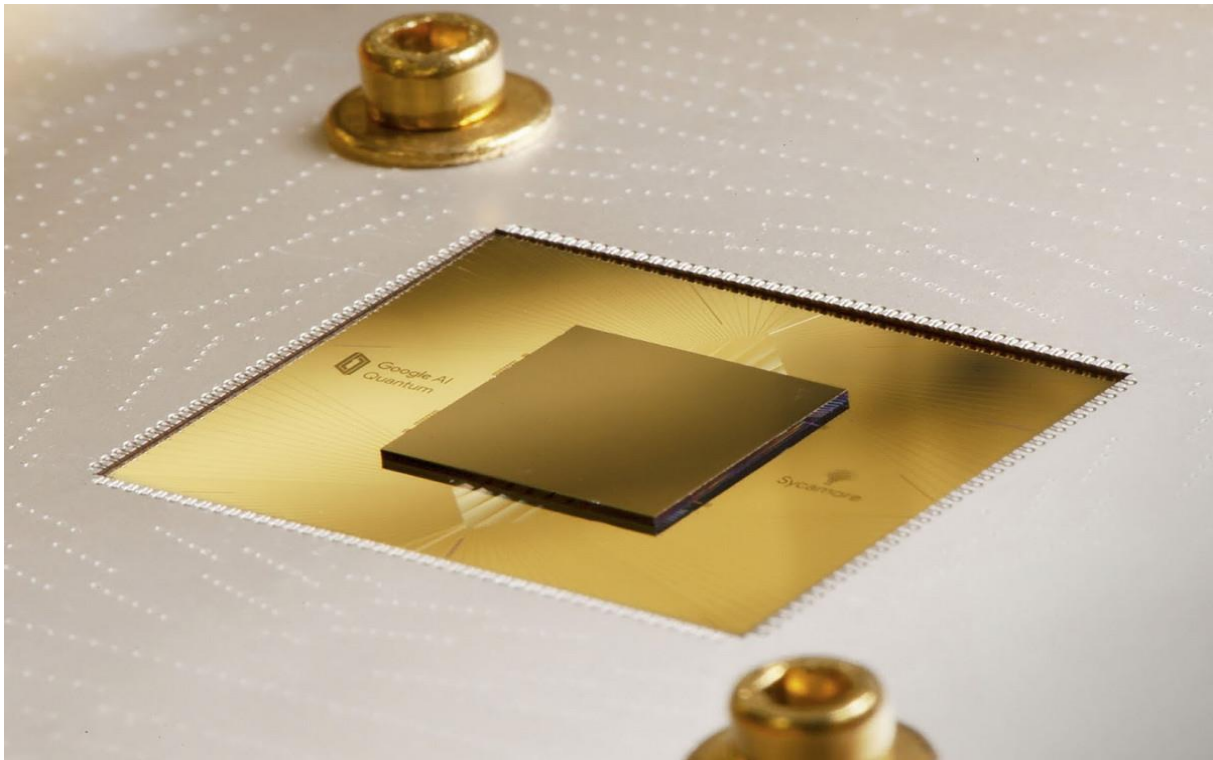


사진 2) 출처: 시각중국. Sycamore 칩

신화통신에 따르면 Google 연구개발팀은 54 큐 비트로 구성된 'Sycamore'라는 프로세서를 개발했는데 1 큐 비트가 효과적으로 작동하지 않기 때문에 실제로는 53 큐 비트만 사용한다. 팀은 양자 회로에 대해 임의로 숫자를 샘플링하는 작업을 설계했다. 이 실험에서 양자 프로세서는 약 200 초 안에 양자 회로에서 백만 개의 샘플을 수집했으며, 최첨단 슈퍼 컴퓨터는 이 작업을 완료하려면 약 1 만년이 걸린다.

구글은 이 '양자 패권 (quantum hegemony)' 논문을 공식적으로 발표하기 전, 기존 경쟁 업체인 IBM 은 공개 발표로 폭격하였으며, 구글의 '양자 패권 (quantum hegemony)'에 결함이 있고, 전통 컴퓨터에 구글 컴퓨터가 단지 이틀 반만 소요된다는 결과를 모의 시뮬레이션하면 근본적으로 1 만년이 필요하지 않다고 했다. 그들은 '전통적인 컴퓨터로는 완성할 수 없는 작업을 완료'하는 임계값에 도달하지 못했다고 여긴다.

그리고 구글측은 특이하게 침묵을 지킨다. 10 월 23 일까지. Sanda Picha 는 언론에 공개적으로 응답했다. '논쟁의 요점은 많은 사람들이 생각하는 것처럼 양자 컴퓨터가 전통 컴퓨터를 대체할 것인지의 여부이다. 이는 사람들이 이전에 AI 상의 진전에 경축을 보내던 것과 유사하다. 구글의 성과 발표는 우리의 연구를 해석하고 우리가 범용 양자 기술과 현재 얼마나 멀리 떨어져 있는지 사람들이 더 잘 이해하도록 도와준다.'



사진 3) 출처: ICphoto

일부 분석가들은 양자 컴퓨터가 영원히 전통적인 컴퓨터를 초월하는 '헤게모니'를 달성하지 못할 것이라고 여기지만, 양자는 각기 고유한 장점이 있기 때문에 앞으로 후자와 협력할 것이다.

Sanda Pitch 는 '양자 컴퓨터의 미래 응용 가치에 대해 이야기하면서, 예를 들어 과학자들이 효과가 더 높은 배터리 설계 솔루션을 찾을 수 있도록 도우며, 대체로 화학과 관련된 부분에서 양자 컴퓨터가 모두 사용될 수 있다'라고 말했다. 구글이 13 년간 투자했고 앞으로 연구의 동력은 지속될 것이다.

ICO News Letter by PLAYCOIN

**1. 홈페이지 스왑신청 관련 업데이트 안내** (플레이코인, 2019.10.25)

플레이코인 홈페이지의 스왑신청 및 FAQ 메뉴가 대대적으로 업데이트 되었습니다. 그동안 스왑 신청자들이 스왑신청 과정에서 자주 묻는 질문들이 새롭게 추가되었으며, 스왑신청 가이드의 내용이 최신 버전으로 상세하게 정리되었습니다.

또한, 어려움을 겪고 계신 일본 투자자들을 위해 특별히 스왑신청 가이드 영상까지 제작했습니다. 지금 스왑 신청 가이드 영상에 따라 홈페이지에서 QRC20 에서 ERC20 로 플레이코인 스왑을 신청해주세요!

스왑신청 기간이 2019 년 11 월 11 일까지로 연장되었습니다. 신청기간이 지난 후에는 PLY(QRC)이 소각될 예정이오니 아직 스왑 신청을 안 하신 분들은 플레이코인 홈페이지를 통해 서둘러서 스왑신청을 해주시기 바랍니다.

추가로 궁금한 점이 있으면 다국어 지원 가능한 swap@playcoin.game 로 문의하십시오.

2. 미디움, 중국 2억 7천만 유초등고생 학적기록 블록체인에 담는다 (bccpost, 2019.10.22)

하드웨어 기반 초고속 블록체인 플랫폼 기업 미디움(대표 현영권)은 지난 9 월 중국 유초등고생의 학적기록을 블록체인을 통해 기록하고 관리하는 학적시스템 선진화 사업에 참여하는 MOU 를 체결했다고 소식을 전했다.

중국은 ICO 금지 및 채굴장 운영을 단속하는 등 가상통화에 대한 규제는 지속적으로 강화하는 것과 달리 블록체인 기술 육성과 산업 장려에는 적극 나서고 있다. 지난 2016 년 12 월 중국 국무원에서 '국가 정보화를 위한 제 13 년차 5 개년 계획'에 따르면 양자통신, 뇌 기반 컴퓨팅, 인공지능, 가상현실, 무인차량, 유전자 편집 등과 함께 블록체인을 전략 육성 핵심 기술로 선정하고 다양한 산업분야의 신성장 동력으로 블록체인 산업 발전의 기반을 조성해 나가고 있다.

이번 미디움이 중국의 교육부와 체결한 업무협약 또한 중국 중앙정부의 블록체인 산업 육성 정책과 방향의 일환으로 볼 수 있으며, 교육부의 학사행정 시스템의 선진화에 있어 블록체인 기술을 적극 활용하는 정책적 배경이 포함되어 있다.

이번 협약을 시작으로 미디움이 중국 교육부의 학사행정 시스템을 블록체인 기술로 개발하게 된다면, 중국 대륙내의 약 2 억 7 천만명 이상의 유초등고교 학생들의 전체 학생성과 수강내역 평가 등의 전체 학적 시스템을 모두 블록체인을 통해 기록 관리할 수 있게 될 예정이다.

중국 교육부 관계자에 따르면, '현재 중국 전체 권역의 학사 시스템을 대상으로 블록체인 기술을 적용하기 위해서는 수십만 TPS 이상의 트래픽을 수용할 수 있는 고성능의 플랫폼기술이 필수적인데, 하드웨어 기반으로 블록체인 기술을 구현하고 있는 미디움 플랫폼의 경우 이미 10 만 TPS 이상의 성능을 보장하기 때문에 적합하다.'라고 본 업무협약의 취지를 밝혔다.

미디움의 현영권 대표는 '초고속 블록체인 플랫폼을 다양한 엔터프라이즈 시장에 적용하고자 노력하고 있고 이번 중국 교육부와 체결한 MOU 를 시작으로 10 억달러 이상의 글로벌 공공분야 시장 개척을 위해 좋은 사례를 만들 수 있을 것으로 바라본다.'라며 본 협약의 의지를 밝혔다.

미디어온은 지난 9월 하드웨어 기반의 독자적인 플랫폼 기술을 공개하며 10만 TPS 이상의 초고속 블록체인 플랫폼을 상용화한 바 있으며 국내외 유력 기업들과 엔터프라이즈 블록체인 시장 확대를 위하여 다양한 실험적인 방법을 추진하고 있으며, 내년 100만 TPS 달성을 목표하고 있다.

3. `가치 증명` 블록체인 컨퍼런스, 상하이서 12월 개최 (매일경제, 2019.10.23)

블록체인과 암호화폐의 가치를 논하는 컨퍼런스가 중국 상하이에서 오는 12월 6, 7일 이틀간 개최된다.

이번 컨퍼런스는 `가치 증명(Proof Of Value)`이라는 주제 하에 블록체인 업계를 선도하는 기술 전문가, 개발자, 프로젝트 기획자, 암호화폐 거래소 관계자 등 블록체인 생태계의 일원들이 모여 토론하는 자리로 기획됐다. 중국 블록체인 전문 매체인 체인뉴스와 블록체인 컨설팅 회사인 블록체이너가 공동 주최한다. 암호화폐 전문 벤처캐피탈인 1kx의 창업자 라세 클라우젠, 프루프 오브 캐피탈의 파트너인 크리스 백켄, 아웃라이어 벤처스의 창업자 겸 최고경영자(CEO)인 제임스 버크, 아이온의 창업자인 매튜 스포크, 완체인의 CEO인 잭 루, 다오스택의 CEO인 마탄 필드 등이 참석을 확정지었다.

특히 이번 행사는 블록체인 업계에서 여전히 논쟁적인 주제인 `가치`와 `가치 확보`에 초점을 맞추고 있다는 설명이다. 블록체인 생태계를 구축하는 주체를 의미하는 비들러(BUIDLer)들이 컨퍼런스에서 협력 방안을 모색할 것이며 중국 블록체인 커뮤니티도 전세계 구성원들과 만나 블록체인 산업의 가치와 가치 확보 방안을 놓고 소통할 예정이다.

블록체이너 관계자는 `비트코인의 첫 블록이 생성된 이래 십수년간 블록체인 산업은 성장을 거듭해왔다'며 `블록체인 산업의 미래와 암호화폐의 가치 증명을 이번 컨퍼런스에서 확인할 수 있을 것'이라고 밝혔다.

4. 중국 규제당국, 블록체인 서비스 309건 이상 승인 (블록체인투데이, 2019.10.24)

중국의 중앙 인터넷 규제당국 기관 사이버 행정부가 등록된 블록체인 서비스 제공업체 목록을 두 번째로 발행했다. 목록에는 관광 문화, 교육, e커머스, 법, 헬스케어 그리고 공급망 등과 같은 다양한 산업 내 대표들로 구성된 309개의 기업들로 구성이 돼있다고 중국 언론매체 8BTC가 소식을 전했다.

예를 들어 등록된 회사들 중에는 화웨이와 알리바바의 계열사인 하이클라우드 그리고 알리클라우드가 있다. 또한 중국 사이버 행정부가 발표한 블록체인 서비스 제공업체의 목록에는 현재 고유의 블록체인을 개발 중인 중국의 남방 항공 그리고 중국의 공상은행 등과 같은 다양한 산업 내 대기업들도 있었다.

보도에 의하면 등록된 블록체인 스타트업들은 최근 공공 체인, 암호화폐 월렛 그리고 채굴 풀 등에 매진을 하고 있다고 한다. 상업 대기업 외에도 다양한 정부 부처들도 목록에 있었다. 예를 들어 중국의 외환 관리국은 국가 간 비즈니스 블록체인 서비스 플랫폼을 개발 중에 있으며 항저우 인터넷 공증 사무소 역시 블록체인 기반 전자 증명 저장소 덕분에 목록에 포함이 됐다.

사장님이 꼭 알아야 할 디자인 (99)

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.

대응의 최고 방법은 디자인이다.

필자는 젊은 날 동경에 있는 일본디자인 전문회사에서 일을 하였다. 필자가 이 회사를 그만 둔지 어느새 30 년이 가깝지만, 예전에 같이 일을 한 대표님과 동료들이 생각 나서 일본을 방문하며 시간을 내서 회사를 방문한다. 필자가 다녔던 랜드마크(R&DMAK ランドマック)는 규모로 보면 일본에서 두 번째로, 80 여 명의 디자이너가 일을 하고 있다.

미리 연락을 하여 예전의 동료와 같이 회사 앞에서 점심을 먹고, 설레는 발걸음으로 회사로 향하였다. 여전히 깨끗하였다. 보통 디자인실하면 작업으로 깨끗할 날이 없는데, 일본 회사는 어딜 가도 깨끗하다.

가지런히 정리를 하지 않고는 못 배기는 기질과, 언제 올지 모를 고객을 위해서라 항상 청결에 신경을 쓴다.

차 한잔을 하면서 그 동안 개발하였던 제품들을 보여주었다. 잃어버린 20 년의 일본이지만, 여러 제품을 개발하면서 회사는 꾸준히 성장을 하여 왔다.

보여준 제품 중 접을 수 있는 헬멧이 눈에 들어왔다. 일본은 일년에 수 백 차례 크고 작은 지진이 온다. 언제 올지도 모를 재난에 일본인들은 긴장한다. 지진은 땅이 흔들리면서 건물이 무너지면서 사람을 덮쳐 인명사고를 낸다.

일본 초중고에 가면 각 학생마다 두툼한 솜 이불 같은 것으로 만든 모자를 가지고 있다. 지진이 나면 이 모자를 쓰고 대피한다. 머리를 보호하기 위한 모자이다. 병거지 같아 ‘과연 효과가 있을까?’ 하는 생각이 들지만, 없는 것 보다는 낫을 것이다.

지진이 수시로 오는 일본에서는 안전 헬멧이 필요하지만, 휴대가 불편하다. 가지고 다니는 것은 포기상태이다. 그러나 경우에 따라서는 헬멧을 가지고 다니는 일도 필요하다.



(지진용 안전 헬멧은 접으면 4.5cm 두께이다. 가방 안에 쉽게 들어갈 수 있다.)



지인이 보여준 안전 헬멧은 접으면 두께는 4.5cm 이다. 보통 책 정도의 두께이다. 가방 안에 쏙 하고 들어갈 수 있다.

지인이 거의 없는 한국은 이런 헬멧은 필요하지 않다. 그러나 요즘 한국엔 공유 전동차가 유행하면서 안전모에 대한 논의가 있다.

안전모가 의무화하면 안전모는 필수이다. 회사에선 공유로 사용할 수 있는 안전모를 제공할겠지만. 남이 착용 한 안전모에는 각종 이물질이 묻어있다. 사용자는 남이 착용한 안전모를 사용하고 싶어하지 않는다.

자기 것이 있으면 좋을텐데 마당 한 것이 없다.

필자가 다녔던 회사에서 개발한 지진용 안전모를 응용하면 공유전동차 등에 얼마든지 사용할 수 있다.

용도를 좀 달리하여 디자인하면 다른 제품으로 탄생할 수 있다.

환경이 바뀌면 디자인인 용도가 바뀔 수 있다. 새로운 비즈니스의 길이 열린다.

문화와 환경이 달라지면 디자이너가 의도와 달리 변할 수 있다. 각각의 상황에서 제품은 적응에 대응하여야 한다. 대응의 최고 방법은 디자인이다.

일본 전문가 시각으로 본 중국

1. 미중무역마찰은 어디까지나 '일시휴전', 낙관이 금물인 이유 (DIAMOND, 2019.10.22)



그림 1) 출처: PIXTA

미중무역마찰은 '휴전협정'이 맺어질까?

10 월 10~11 일에 걸쳐 미중 양국은 통상문제에 관한 장관급 협의를 벌였다. 미국의 발표에 따르면, 양국은 농업, 환율 등의 특정 분야에서 잠정적이고 부분적인 합의에 도달했다고 한다. 미국이 문제 삼고 있는 지적재산권에 관해서도 부분 합의에 포함될 가능성이 있다.

향후 미 중은 합의문서의 작성에 임하게 될 것이다. 미국은 11 월 칠레에서 열리는 APEC 정상 회의에서 양국 정상에 의한 문서서명을 목표로 하고 있다. 양국정상의 서명을 거쳐 부분 합의가 이뤄지면 미중 무역마찰의 '휴전협정'이 체결되는 것을 의미한다.

휴전협정이 체결될 가능성이 높아진 것으로 주식 등 금융시장에서는 미·중 관계가 개선될 것이라는 견해가 늘어났다. 그것이 세계적인 주가반발을 뒷받침했다.

10 월 15 일 닛케이 평균주가는 전 거래일부터 408 엔 상승하고 2 만 2000 엔 대에 이르렀다.그리고 다음 16 일 거래 시간 중에는 연중 최고치를 기록했다. 리스크 오프에서 리스크 온으로 전환하는 시장 참가자는 급속히 늘어난 것 같다.

다만, 그러한 낙관적인 시각에 의지한 주가 상승이 어느 정도 지속될지는 신중하게 생각해야 한다. 미중이 합의에 이르렀다고 생각되는 것은 어디까지나 현시점에서 타결할 수 있는 범위에 머무르고 있다. 중국은 여전히 미국과의 협상에 관해 신중한 자세를 보이고 있어 양자의 합의에 관해 마이너스 재료가 부상하면 급속히 시장 참가자의 심리가 반전되는 것도 생각할 수 있다. 이 경우에는 세계적으로 주가가 불안정하게 전개될 수도 있다. 지나친 낙관은 금물이다.

건조한 전개로 변화가 보이는 미중경제

5 월 미-중 협의가 결렬된 때에 비해, 바로 현재의 미중의 펀더멘털(경제의 기초적여건)의 전개에는 불안 요인이 늘어 있다. 미중 정상은 무역마찰로 인해 자국 경제가 침체되는 전개는 막아야 할 상황에 몰리고 있다. 그 위기감이 이번 미-중 협의에 있어서의 특정 분야에서의 합의 형성을 지지하고 휴전 협정이 체결될 가능성을 높인 가장 중요한 팩터라고 할 수 있을 것이다.

연초 이래, 미국의 설비 투자 선행지표로서 취급되고 있는 '코어 자본재(항공기를 제외한 비국방 자본재)'의 수주액은 부진하기 시작했다. 여름철에는 전년 동월 대비로 본 코어 자본재수주 증가율이 마이너스로 돌아섰다.

또 이른 봄 이후 50 을 경계로 경기의 강약을 나타내는 ISM 제조업경황감지수는 내리막 길을 굴러떨어지는 듯한 기세로 악화되고, 8 월에는 50 을 밑돌고 말았다. 이는 미-중의 무역마찰의 심화우려 때문에 세계 전체의サプライ체인이 혼란해지고 기업이 생산능력의 조정을 우선하기 시작한 것 등에 영향을 받은 변화다.

경제 펀더멘털의 불안정화를 막기 위해서, 7 월과 9 월 FRB 는 0.25%포인트씩 금리 인하를 했다. 그래도 앞날에 대한 우려는 만만치 않다. '2 년 이내에 미국 경제가 경기 후퇴를 맞을 가능성이 있다'는 경계감을 강하게 하는 경제 전문가도 점점 늘고 있다.

한편, 중국 경제는 더욱 어려운 상황을 맞이하고 있다. 현재 중국은 경제성장의 한계를 맞고 있다. 채무문제의 심각화 등으로 인해 자본의 효율성은 낮아지고 투자에 의한 경제성장률을 높이는 것이 어려워지고 있다. 게다가 기업은 과잉생산 능력을 계속 축적하고 있다. 이 결과, 기업간의 거래가격 동향을 극명하게 나타내는 생산자 물가지수의 전년 동월 대비 변화율은 마이너스다. 대조적으로 소비자 물가지수는 상승해버리고 있다.

특히 아프리카 돼지 콜레라 발생으로 인해 중국 요리에 필수적인 돼지고기 가격이 급등한 크다. 시국가주석에게 있어서 기업이 과잉생산능력을 가지고 소득환경이 악화되는 가운데 식재료 등의 가격이 상승하는 상황은 매우 골치 아픈 문제일 것이다.

휴전협정에 기대를 그로 인한 주가반등

새로운 경제 상황의 불안정화를 막도록, 미중의 각료급 협의에서는 농업분야를 중심으로 부분적인 합의(혹은 협의의 진전)가 보였다. 이는 미-중이 휴전협정 체결을 목표로 하고 있다는 반증이라고 할 수 있다. 그 입장에서 각료협의 후 시장참가자의 마인드는 바뀌어 리스크테이크 방향으로 나아가 세계적으로 주가가 반등했다.

연초이후, 헤지펀드 등의 투자가는 미중 무역마찰의 심화 우려에 따라 상대적으로 리스크가 높은 주식을 팔고, 보다 리스크가 낮은 국채 등에 투자자금을 돌려왔다. 이 움직임은 해외 투자가에 의한 TOPIX 선물 거래의 동향을 보면 잘 알 수 있다.

5 월부터 8 월까지 해외 투자자들은 TOPIX 선물을 팔아넘겼다(선물의 쇼트). 해외투자자는 일본주식(현물주)도 팔아넘기는 기조이다. 배경에는 미중의 무역마찰에 의한サプライ체인(supply-chain)의 혼란 등으로, 우리 나라의 기업 실적이 악화한다는 견해 등이 있었다.

현물과 달리 공매도한 선물은 어딘가의 타이밍에 되 사야만 한다. 9 월 들어서는 일부 투자가는 미중이 타협점을 찾아 휴전 협정을 체결하려는 가능성이 있다고 생각하고 TOPIX 선물을 되사기 시작했다. 그것은 9 월의 주가 상승을 이끈 요인의 하나로 보인다. 그 위에 미·중 교섭이 이루어져 휴전협정을 맺을 것이라는 기대가 본격적으로 높아졌다. 이로 인해 10 월 15 일 도쿄 주식시장에서는 해외 투자가가 급속히 TOPIX 선물을 되사기 시작했을 가능성이 있다. 그에 뒤 잇듯 현물주도 매입되어 전체 시장에서 주가가 크게 올랐을 것이다.

미·중 협의 전후의 해외 주가 동향을 봐도 대체로 우리 주가와 비슷한 움직임을 확인할 수 있다. 협의 후, 미·중이 휴전 협정을 체결한다는 견해가 증가해 리스크 오프에서 리스크 온으로 투자 스탠스를 전환하는 시장 참가자가 급증했다고 보여진다. 미중의 마찰 격화가 회피된 것에 영향으로, 미국을 중심으로 경제지표가 일시적으로 회복되는 것도 생각할 수 있다. 그러한 기대나 낙관으로 인해 눈앞, 세계적으로 주가가 강세를 보이는 장면은 있을 것이다.

미중무역협에서 과도한 낙관은 금물

단지, 미·중이 부분 합의를 목표로 하고 있는 것이 장기간에 걸쳐서, 세계경제 안정을 지지해 주가의 상승 트렌드를 지탱한다고 생각하는 것은 경솔할 것이다. 향후의 전개는 신중하고 냉정하게 봐갈 필요가 있다. 현재, 미중이 목표로 하고 있는 것은 일시 휴전의 협정이다. 전면적인 통상마찰 종료가 아니다. 미·중 쌍방에 있어서, IT 첨단 분야에서의 경쟁이나 지적 재산의 보호등에 관한 틈을 메우기는 어렵다. IT 첨단분야에서 미 중은 패권국의 자리를 다투고 있다. 그것은 단기간에 해결할 수 있는 것이 아니다. 패권국 싸움의 동향은 수년 단위로 봐갈 필요가 있다.

각료급 협의를 앞두고, 미국 정부는 중국의 감시 카메라 대기업 하이커비전 등에 금수 조치를 발동했다. IT 첨단분야에서 미국은 중국에 대한 압력을 늦추지 않고 있다. 미국은 화웨이에 대한 제재나 기술 강제 이전, 산업보조금 등에 관한 부분에서도 중국을 양보하게 하고 싶어 한다. 이에 대해 중국은 자국의 '원칙'에 관한 부분에서는 일절 양보하지 않는 자세를 견지하고 있다. 양국의 무역마찰이 다시 열을 띠고 격화우려가 재상승하는 전개는 배제하지 말아야 한다.

11 월 APEC 정상회의에서 부분합의문 서명을 향해, 미중이 보조를 맞춰서 작업을 할 수 있을지 여부는 불투명하다. 만약 미국은 농산물구입 등에 관한 협의를 진행하기 어려워지면 12 월 15 일 미국이 스마트폰 등을 비롯한 중국제품에 제재관세를 발동하는 전개도 배제할 수 없다.

그것은 세계 경제전체에 부정적 영향을 준다. 미·중의 휴전협정 체결이 어려워졌다는 견해가 확산되면 세계 금융시장에서는 급속히 리스크오프가 진행될 것이다. 이 경우, 미중 각료급협의 후의 주가반등을 받쳐온 낙관은 급속히 위축되어 세계경제를 지탱해 온 미국의 경기후퇴우려가 추가적으로 높아질 우려도 있다.

미·중의 협의를 거쳐 세계주가가 일시적으로 바닥을 쳤다고 볼 수는 있다. 다만, 길게 보면 미중의 패권국싸움이 계속될 가능성은 높다. 현시점에서 세계의 주가회복의 전개가 장기간 계속된다고 보는 것은 다소 이른다.

2. 중국인 1 인당 은행계좌보유는 평균 7, 캐시리스결제는 8 할이상

(CNS, 2019.10.25)



사진 1) 출처: CNS. 휴대전화를 사용해 지불하는 시민 (2016 년 12 월 1 일 촬영, 자료사진)

중국 중앙 은행은 21 일 최신 '중국의 인클루시브파이낸스(빈곤층 위한 모든 금융서비스) 재정 분석 보고'를 발표하고 2018 년 말 시점의 중국인의 한 사람당 은행 계좌 보유수는 7.22 계좌로, 캐시리스로 결제한 성인의 비율은 8 할을 넘어섰다고 밝혔다.

보고에 따르면 중국의 은행결제계좌와 현금카드 소유자는 모두 계속해서 증가하고 있다. 일인당의 현금 카드 보유수는 5.44 장이고, 그 중 농촌 지역에서의 카드 발행 매수는 32 억장, 1 인당 평균 3.31 장이다.

중국의 전자결제 보급률은 계속 오르고 있다. 2018 년에 전자 결제로 지불한 성인은 82.39%에 이르러, 전년도보다 5.49 포인트 올랐다. 농촌 지역에서의 전자 결제 지급률도 7 할을 넘는다.

캐시리스 결제 업무량 증가는 더 빠르다. 2018 년 은행과 금융 기구가 실행한 캐시리스 결제 건수는 2203 억건, 결제 금액 3768 조 위안(약 5 경 7660 조원)에 이른다. 캐시리스 결제 기구에서 발생하는 인터넷 결제 건수는 5306 억건, 결제 금액은 208 조 위안(약 3200 조엔)으로 전년 동기보다 각각 85%증가, 45%증가이다.

투자신탁이나 이재(理財)상품을 산 적이 있는 성인의 비율도 계속 높아지고 있다. 특히 농촌지역의 이재의식은 급속히 향상되고 있다. 2018 년 이재 물건을 산 적이 있는 성인은 약 47%에 이르고 농촌 지역에서는 이 비율이 36%였다. 경제 발전 지역에서는 이재 의식은 더욱 강하며, 상하이, 베이징, 톈진등의 성과 시에서 6 할을 넘는다.

개인에 대한 신용 대출에 대해서는 중국 성년 개인의 2018 년에 있어서 미변제 대출건수는 평균 0.51 건으로, 그 중 농촌 지역에서는 0.43 건으로 전체 동기 대비 거의 제자리 걸음이다. 은행 이외의 금융 기구에서 차관을 얻은 적이 있는 성인 비율은 22%이다. 작년 말 현재 중국의 한 사람당 평균 소비 대출 잔액은 2 만 7089.4 위안(약 41 만 4000 엔)로 전년보다 2 할 증가했다.

3.아프리카 '캐시리스화'로 돌진. FB'리브라'로 확 바뀔 가능성은?

(GetNavi web, 2019.10.21)



사진 1) 출처: GetNavi web. 캐시리스화가 일본보다도 앞서간다고 하는 아프리카

아프리카와 모바일머니의 친화성

캐시리스화가 일본보다 앞선다는 아프리카. 2007 년에 케냐에서 시작한 모바일 결제 서비스'M-PESA'로 인해 캐시리스화의 물결은 서서히 확산되면서 2015 년경에는 아프리카 대륙 전역에 파급했습니다. 아프리카 중에서도 특히 케냐에서는 그 흐름이 두드러져 모바일 단말을 사용한 QR 코드 결제나 송금 등 그 유통량은 국내총생산의 약 절반이나 될 정도. 본고에서는, 아프리카 대륙에서 캐시리스화가 진행되어 온 배경이나 디지털 통화를 둘러싼 최신동향에 대해 현지에서 전합니다.

2015 년 총무성의 데이터에 따르면 많은 아프리카 국가에서 은행계좌의 소유율이 50%미만이고 20%미만의 나라도 다수 있습니다. 그 주된 이유로서 은행계좌개설에 필요한 비용이 높거나 수속이 번잡하거나 하는 등의 이유를 들 수 있습니다만, 그 한편으로 가족이나 지인에게의 송금의 요구가 높고, 은행은 이용할 수 없지만 예금이나 송금은 하고 싶다'라고 하는 사람이 많았습니다.

휴대전화의 급속히 보급되고 전화망도 충실했기 때문에 휴대전화를 이용한 송금·출금·지불 등을 할 수 있는 서비스는 아프리카인이 바로 원하던 서비스였습니다. 모바일 결제 서비스'M-PESA'를 시작한 케냐의 통신 회사 사파리콤의 액티브유저는 2007 년부터 2018 년까지 100 만명에서 3300 만명까지 증가했습니다. 이렇게 급격히 확대된 모바일머니는 사람들의 생활에 어떤 영향을 미치고 있을까요? 모바일머니에 의해서 가족이나 지인에게 송금이 가능하게 되는 것은 물론, 치안이 나쁜 지역이나 과소부에서는, 휴대 전화에 돈을 예금해 둬으로써, 강도등에 의한 도난 리스크를 경감할 수 있는 메리트도 있습니다.

또, 모바일머니와 관련되는 많은 비즈니스가 창출되고 있는 것도 숫자로서 현저하게 나타나고 있습니다. 가장 대표적인 예는 중개에이전트. 에이전트는 거리에 점재하는 매점이 담당하는 경우가 많은데, 그들은

이용자의 입금금액을 휴대폰에 등록하거나 출금함으로써 수수료 수입을 얻을 수 있습니다. 2018 년 시점에서 중개 에이전트 수는 20 만명을 넘고 있습니다.

이와 같이 모바일 머니가 가져다주는 혜택은 다양하지만 사용자 측의 단점으로 꼽히는 점 중 하나는 수수료가 필요하다는 것일까요? 예를 들면 M-PESA 의 송금수수료는 일본엔화로 5 만엔의 송금을 할 때 수수료가 약 300 엔으로 0.6%정도입니다만, 100 엔의 송금의 경우는 10 엔 정도로 10%의 수수료로 되어 버립니다. 그렇기 때문에, 소액을 송금할 때의 수수료는 고액이 되어버린다고 말할 수 있을 것입니다.

아직 훨씬 더 퍼질 캐시리스화 물결

2007 년부터 확산된 아프리카의 캐시리스화입니다만, 최근에는 국가주도로 캐시리스의 물결을 넓히겠다는 움직임이 있습니다. 예를 들어 탄자니아 연합 공화국에서는 중앙은행인 탄자니아 은행(BOT)이 모바일뱅킹·전자화폐·인터넷뱅크를 통한 거래를 하나의 플랫폼에서 실행할 수 있는 공유 플랫폼(TIPS: Tanzania Instant Payment System) 개발계획 성명을 내고 있습니다. 서로 다른 플랫폼간의 거래를 가능하게 함으로써 모바일머니와 같은 논뱅킹 시스템과 종래의 뱅킹시스템 사이의 갭을 메우는 것을 기대하고 있습니다.

르완다 중앙은행에서는 거래처리를 효율화하고 경제성장을 촉진하기 위해 독자적인 디지털 화폐 발행을 검토하고 있다고, 금융안정국의 국장이 인터뷰에서 답변하고 있습니다. 법정통화로 바뀌는 디지털통화의 발행을 검토하고 있는 나라는, 그 밖에도 네덜란드나 싱가포르, 캐나다, 러시아 등 복수 있습니다만, 디지털 통화이면 국가는 소비자의 돈의 흐름을 명확하게 파악할 수 있고, 이용자에게 있어서도 국가가 발행하고 있는 디지털 통화라고 하는 것으로 안심하고 이용할 수 있다고 하는 메리트가 있습니다. (일본에서는 중앙은행 발행 디지털 통화 계획이 없습니다)

국가주도가 아닌 민간주도의 디지털통화 계획도 있습니다. Facebook 의 주도로 개발 계획을 하고 있는 가상화폐 'Libra'는 그 하나. Libra 는 은행 계좌를 갖지 않는 사람이라도 쉽게 디지털 통화를 보관·관리하고, 수수료를 줄여 송금과 지불 등 평소의 작업을 할 수 있도록 하는 것을 목적으로 하고 있으며, 다양한 결제 업체가 이 프로젝트에 협력 의사를 보이지만, 유럽이나 중국 금융청은 큰 우려를 나타내고 있습니다(VISA 나 Master Card, PayPal 등은 10 월에 탈퇴).

2019 년 6 월 시점에서 Facebook 사용자는 20 억명을 넘어섰고, 그 중 아프리카의 사용자는 약 2 억명(아프리카 인구의 6 명에 1 명 꼴). M-PESA 가 널리 아프리카에 퍼졌던 것처럼 한 국가 이상의 개인 데이터를 소유하는 Facebook 의 Libra 가 국가 주도의 디지털 통화 정책보다 수용될 가능성이 있습니다. 캐시리스화를 적극적으로 진행하는 아프리카 국가들이 Libra 를 환영할지 주목됩니다.

4.암호자산'리브라', 역시 이대로 '끝나'버리는가? (현대비즈니스, 2019.10.25)



사진 1) 출처: 현대비즈니스

주커버그가 '무난한 발언'을 반복한 이유

2020 년 중반에 도입을 계획하는 암호 자산(가상 화폐)'리브라'에 관해, 10 월 23 일, 페이스북 마크 주커버그 최고 경영자(CEO)는 하원 금융서비스위원회 공청회에 출석했다.

시종 무난한 발언을 반복한 주커버그의 모습이 인상적이었다.

페이스북이 리브라 프로젝트의 '이상적인 메신저(전하는 사람)'가 아니라고 말해 보거나, 상황에 따라서는 페이스북 자신이 리브라 협회를 탈퇴할 가능성을 언급해 보거나, 결국에는 '리스크가 있는 프로젝트'로 잘 기능할지는 모른다고 말한 것도 말하기도 했다. 단속하는 쪽과 단속되는 쪽이라는 구도가 뚜렷하게 나왔던 인상이다.

그렇다고는 해도, 공청회에서 주커버그씨가 방어만 하는 것 자체는 예상된 것이다. 애초에 공청회 전에 연이은 멤버 기업 탈퇴의 배경에는 미 의회 의원으로부터의 '리브라 프로젝트에 관여한 기업은 그 기업 자체에 대한 감시가 엄격화된다'는 식의 협박과도 비슷한 움직임이 있었다고 생각된다. '무난한 발언을 반복해 당국을 자극하지 않겠다' 이외의 전술이 허용될 상황이 아니었던 것은 쉽게 상상이 간다.

2020 년 전반목표는 '사실상'포기... ?

그러나 올해 7 월에 열린 리브라 개발 책임자인 데이비드 마커스 씨의 공청회와 마찬가지로 공격받으면서도 '개발을 포기한다'라는 취지의 발언은 일절 하지 않았다.

오히려, 신뢰를 얻어, 리브라가 가동에 이른다면, 페이스북 자신의 멤버 탈퇴도 불사한다는 강한 의사표시를 한 것처럼 보여졌다 (그러나, 금융서비스의 자회사 'Calibra(카리브라)'는 남는 셈이지만).

2020 년 전반이라는 당초 목표는 사실상 포기한 모양이지만, 리브라 프로젝트가 '자금 송금을 텍스트 메시지 송신만큼 간단하고 저렴하게 하는 것을 비전으로 하고 있는'것으로 금융 서비스에 접속할 수 없는 'unbanked'에 혜택을 가져오는 유망한 대체물인 것은 제대로 주장하고 있었다.



사진 2) 출처: 현대비즈니스

‘유럽에서 리브라는 사용시키지 않아’

상기 공청회 외에 리브라 관련해서 간과할 수 없는 것은 최근의 국제사회의 움직임이다. 10 월 17~18 일 워싱턴에서 열린 G20 과 세계 은행 IMF 연차 총회에 맞추어 리브라에 대한 국제금융관계의 소견이 대거 선 보여져 이를 살펴볼 필요가 있다. 모두 프로젝트에 있어서는 매우 엄중한 내용이다.

‘리브라는 결코 실현되지 않은 좋은 아이디어였다(It was a neat idea that'll never happen)’. 10 월 18 일 JP 모건 체이스의 다이몬 최고경영책임자(CEO)가 워싱턴에서 열린 국제금융협회(IIF)이벤트에서 말한 내용이다.

또 이날 르메르 프랑스 경제·재무상도 리브라 발행 저지를 위해 유럽 주요국이 협력하고 있다고 실정을 밝히고 있다. 그는 마찬가지로 워싱턴에서 개최 중인 세계은행 IMF 연차 총회의관련 행사에서 기자단에게 ‘리브라가 유럽에서 환영받지 않고 있음을 분명히 보이기’위해서 독일 프랑스 이탈리아의 3 개국이 향후 몇주 안에 금지를 위한 일정 조치를 취하겠다고 말했다.

구체적인 조치는 밝혀지지 않았지만, ‘유럽에서 리브라는 사용시키지 않겠다’라고 하는 것은 종전부터 나타내고 있는 강한 의사표시이다.

돈세탁, 부정금융

클라이맥스는 같은 타이밍에 개최되던 G20 에서 발표된 ‘글로벌·스테이블 코인에 관한 G20 보도 자료’이다. 이는 금융안정이사회(FSB) 및 금융활동작업부회(FATF)로부터 제출된 보고서를 받고 나온 것이다. 물론 리브라라는 고유명사는 사용되고 있지 않지만 당연히 글로벌 스테이블 코인이 그것이고 리브라의

후발자도 견제한 셈이다. 아래의 문구가 특히 눈에 띄었다.

우리는 금융기술혁신에 의한 잠재적인 편익을 인식하면서도 글로벌 스테이블 코인 및 기타 시스템상 큰 영향을 줄 수 있는 유사한 시도가 정책 및 규제상의 일련의 심각한 리스크를 발생시키게 된다는 데 동의한다. 그러한 리스크는 특히 돈세탁, 부정한 금융, 소비자투자자 보호에 관한 것을 포함하여 이러한 프로젝트의 서비스 개시전에 음미되어 적절하게 대처되어야 할 필요가 있다.

G20 로서는 '시스템상 큰 영향을 미칠 수 있다'것을 문제 삼고 있다는 것인데 '시스템'이나 '큰 영향'이 구체적으로 무엇을 가리키는 것인지 확실하지 않다. 정확히 생각하면 금융시스템이겠지만, 금융시스템에 대한 큰 영향을 줄 수 있는 것은 다양하다.

한 시장 참가자의 냉정한 눈높이에서 정리하면, 리브라가 본격적으로 유통되면 리브라 협회는 거대한 바이스사이드(운용자)가 되므로, 예를 들어 중앙은행을 필두로 하는 정책 당국자부터 보면 버려둘 수 없는 존재가 된다.

리브라 협회는 리브라 발행과 상환으로 입금된 자금으로 국채 등의 안전자산을 구입하기 때문에 상황이 극에 달하면 양적완화를 실시하고 있는 나라의 중앙은행에 있어서는 '살 것이 없다'고 하는 사태도 우려된다.

적절한 금융정책의 파급경로를 저해하는 존재로 간주되면, '시스템상 큰 영향을 줄 수 있다'는 인정은 충분히 먹힐 가능성이 있다. 결국 당국의 뜻에 따라 어떻게든 생각할 수 있는 표현이라고 볼 수 있다. 더욱이 후반의 '특히, 자금세탁, 부정한 금융, 소비자투자자 보호에 관한 것을 포함하여 이러한 프로젝트의 서비스 개시전에 음미되어 적절히 대처될 필요가 있다'는 당연한 이야기일 것이다.



사진 3) 출처: 현대비즈니스

‘규제를 경시’는 위험하다

리브라의 본령은 ‘효율성이 뛰어난 결제기능’이라고 선전되어 있다.

예를 들면 도상국에서 선진국으로 돈을 벌러 나가 있는 노동자가 국제 송금을 할 때의 비용을 억제할 수 있다는 등의 이점을 이야기하는 경우가 많다. 하지만, 국제 송금을 수익원으로 한다면, 같은 업무를 하고 있는 은행 부문과 동등한 규제를 최저한 받아들이지 않으면 공평하지 않다. 과거 트럼프 미국 대통령이 리브라에 대해 ‘은행 면허를 따서 같은 규제를 받아오라’는 취지의 발언을 하고 있지만, 말투는 둘째 치더라도 동의는 할 수 있다.

또, 리브라 프로젝트의 진정한 목적은 거기에서 얻을 수 있는 결제 데이터라고도 얘기되고 있지만, 그것은 요약하면 ‘개인정보로 장사를 한다’는 이야기이며, 역시 상응하는 규제를 받는 것이 당연하다. 더욱이 리브라 리저브 자체가 복수통화기준의 안전자산으로 구성되는 금융자산이라는 성질을 생각하면, 그것은 단지 MMF가 아니냐는 지적도 있다.

이 점, 미국 상품선물거래위원회(CFTC)의 겐슬러 전의장이 올해 7월 리브라에는 유가증권으로서 규제가 필요하다고 밝힌 것이 생각난다. 어쨌든 올해 6월의 백서 발표이후 리브라를 예찬하는 전문가 대부분이 현실 세계에서의 ‘규제’의 존재를 무시하고 들떠있던 인상을 부정할 수 없다.

기존 규제를 경시하는 풍조는 위험하다.

또 위태롭다는 의미에서는 10월 20일 리브라 개발 책임자인 마커스 씨가 세미나에서 ‘합성통화 대신 달러의 스테이블 코인(법정통화를 증명으로 한 디지털 통화), 유로의 스테이블 코인, 파운드의 스테이블코인 등 일련의 스테이블코인을 도입하는 것도 생각할 수도 있다’고 말한 것에도 위화감을 느꼈다. 지금까지의 바스켓통화 페그라는 개념을 뒤집는 구상이지만, 이 시기에 이르러 그러한 중요한 논점이 아직도 흔들린다는 것에 프로젝트로서의 불안을 엿볼 수 있는 것은 필자뿐일까?

비자나 마스타카드가 프로젝트에서 빠짐에 따라 ‘금융의 아마추어 집단’이 되었다는 리브라 협회에 대한 야유를 아울러 생각하고 싶은 한 단락이었다.

결국, 신흥국에도 지지받지 못하고 있다

또 G20라는 무대에서 이런 메시지가 나온 것도 리브라에게는 타격으로 보인다.

전부터 7월 G7에서 ‘최고 수준의 규제가 필요’하다고 알려진 리브라이지만, 이번에는 인도 브라질 등 신흥국을 포함한 플랫폼으로부터도 규제의 필요성을 듣게 되어 버렸다. 하지만 unbanked를 많이 안고 있을 G20라는 플랫폼에서도 고려조차 안 해주는 현실만이 남았다. 최대의 수익자를 안았을 그러한 국가들로부터도 지지받지 못하는 상황에 프로젝트의 로비가 안 되어 있음을 느낄 수밖에 없다.

리브라는 세계에 17억명 존재하는 ‘unbanked’로 불리는 금융 서비스에 접속할 수 없는 층에 값싸고 편리성 높은 결제 수단을 제공한다는 ‘사회 공헌적인 프로젝트’의 색채가 강하다고도 얘기되고 있다.

서두에 소개한 주커버그의 공청회에서도 이 취지는 역시 강조되고 있었다. 이른바 금융포섭(파이낸셜 인클루전)을 문제의식으로 하는 차세대의 결제수단이라는 언급이다.

하지만 unbanked를 많이 안을 G20이라는 플랫폼으로부터도 검토조차 받지 못했다는 현실만 남았다. 최대의 수익자를 안을 예정이었던 그러한 나라들로부터도 지지를 받지 못하고 있는 것에 프로젝트로서의 로비가 안 좋았다는 것을 느끼지 않을 수 없다.

‘바람구멍을 열었다’라는 평가

한편, 리브라 프로젝트가 상응하는 흔적을 남겼다는 평가도 가능하고, 그런 의미에서 ‘시대의 허수아비’로서 끝났다고 내다 버리는 것은 지나치다.

그럭저럭 국제 경제 외교의 최고봉인 G20 에서 ‘국제조세’와 함께 ‘글로벌 스테이블 코인’이 주요 의제로 설정되었으니, 그 의미는 적다고 할 수 없다.

구체적으로는 기존의 법정통화와 이를 축으로 하는 결제 시스템에 대해 ‘개선의 여지가 있다’는 문제의식을 야기하고, 논의의 단초를 연 것의 의미는 진지하게 생각하고 싶다.

올해 7 월 청문회에서 마커스 씨는 ‘우리가 안 해도 누군가가 한다’이라는 취지의 발언을 남겼다. 중국의 디지털 위안화 계획을 의식한 발언으로 알려져 있다(기본적으로는 법정통화인 디지털 위안화와 리브라를 비교하는 것이 적절한가 하는 의문은 있지만).

가까운 미래에 선진성을 갖춘 효율적인 결제수단이 창출되기 위해, 시대가 움직이기 시작했다는 사실은 불가역적인 것이 있을 것이다. 많은 사람들에게 그것을 깨닫게 했다는 의미에서 리브라 프로젝트의 계몽적인 의미는 적극적으로 평가받는 부분이 있다고 생각하고 싶다.

5. 웬지 망하지 않는 ‘동네 부동산집’, 드디어 파멸의 위기 다가오다

(GOLD ONLINE, 2019.10.25)

언뜻 볼 때는 곧 망할 것 같은데, 웬지 계속 경영이 계속되고 있는 ‘동네 부동산중개업’. 어느 지역이든 한번쯤 본 적이 있을 겁니다. 먹고 살 만한 이익을 내던 그들에게도 마침내 도산 위기가 다가오고 있습니다. ‘지역밀착’형 부동산의 전문가인 주식회사 코이데 부동산·토쿠시마 마사하루씨의 서적 ‘작은 부동산 회사의 독식 전략’ ((겐요사 MC)에서 일부를 발췌해 해설합니다.

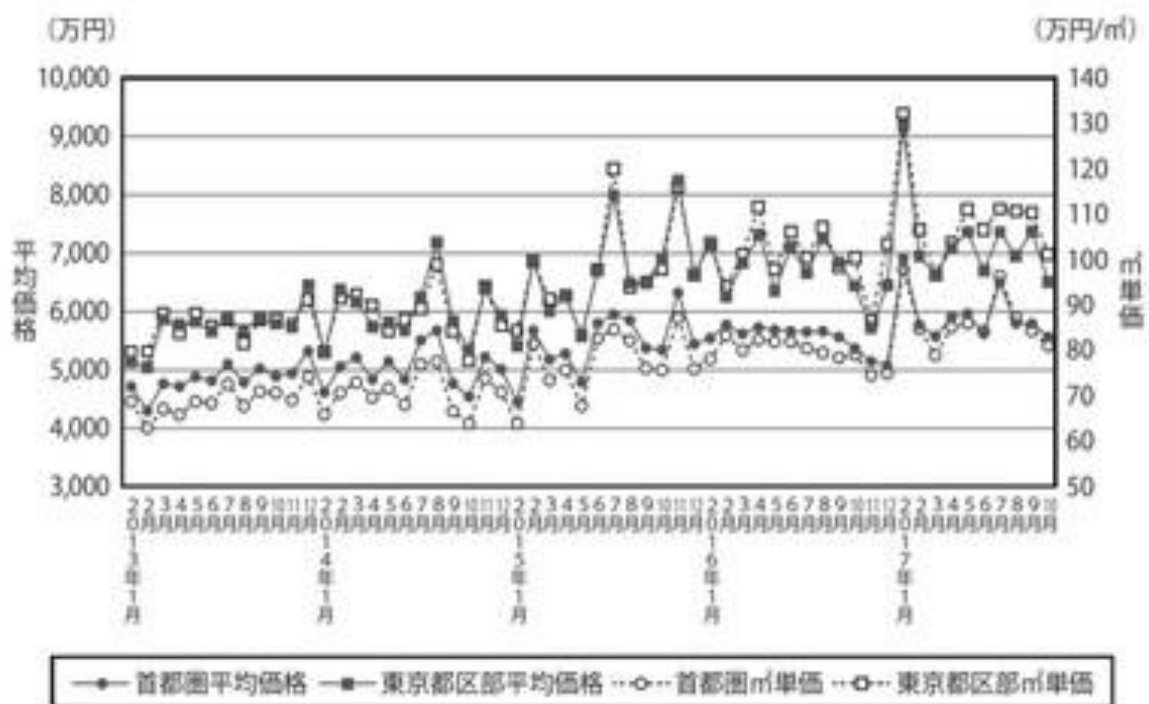


도표 1) 출처: 부동산 경제연구소 ‘부동산경제조사월보’, ‘전국맨션시장동향’.

신축맨션 : 수도권 도쿄도구부(都区部) 평균가격과 ㎡단가의 추이

올림픽도 다가와 업계는 활발화되어 있지만...

부동산 시장은 현재 활황에 있다고 해도 되겠지요. 국토교통성이 매달 발표하고 있는 '부동산 시장 동향 월리포트' [도표 1] [도표 2]와 땅값 데이터의 '일본 전국의 지가추이그래프'[도표 3]에 따르면 확실하게 전년보다 안정된 감이 있습니다만, 그래도 부동산 시장 전체는 2013 년부터 완만하게 계속 증가세에 있습니다.

이것은 아마도 아베신조 내각에 의한 '아베노믹스' 효과등의 영향을 받아 주택담보대출 금리도 저하된 데다 중국을 중심으로 한 해외로부터의 부동산 투자가 늘어난 것 등에 따른 것이라고 추측할 수 있습니다. 중국 부유층의 '폭매'가 일단 진정되고, 너무 급등한 가격은 적정가격으로 내려왔지만, 여전히 신축아파트는 속속 건설되고 있습니다. 2020 년 도쿄 올림픽을 앞두고 인프라나 호텔의 정비 등으로 땅값이 상승하고 있는 것도 한 요인일 것입니다.

특히 도쿄를 중심으로 한 수도권 중고아파트의 인기는 여전히 시들지 않고 부동산 시장의 상승에 기여하고 있습니다. 주택대출이 저금리 속에서 집을 사거나 상속세 대책이나 자기연금 창출을 위해 아파트나 아파트 등의 부동산을 사려는 사람이 늘고 있기 때문이라고 생각됩니다. 특히 도심의 물건이나 터미널역 주변의 물건 매매는 견조하여 당분간은 안정된 자산으로서 투자 대상이 되어 갈 것입니다. 그 한편, 2016 년도의 부동산 중개업의 도산은 전년도를 넘어 그 중 7 할은 부채 5000 만엔 미만 소규모 기업이라는 사실도 있습니다.

부동산 시장이 호황이라고는 하지만 올림픽 관련 시설이나 대규모 상업 시설이나 고층 아파트 등 대형 사업의 건설은 극소수의 대형 일류 건설업체에 집중되어 있는 실정입니다. 마찬가지로 부동산 매매나 임대의 분야도 잘 알려진 대기업에게 빼앗기고, 중소 부동산 산업은 거의 혜택을 받지 못하고 있습니다. 그 결과가 이 도산수에서 읽을 수 있습니다.

대기업의 '용단폭격'에 맞설 수단은 없다

건설부문은 차지하고 부동산 매매나 임대 등의 중개업에서 왜 중소기업이 파탄하는가? 그것에는 당연히 여겨지는 이유가 있습니다.

역시 압도적으로 불리한 것은 기업이 가진 네임밸류나 이미지의 차이입니다. 대기업 중에는 구재벌계나 전철회사의 훈장이 붙어 있는 곳도 있어, 텔레비전 CF 나 광고등에서 눈에 띄고 있습니다. 전국 규모로 사업 전개하고 있기 때문에 지점수나 인원수, 자금력 등 기업규모가 애초에 다릅니다. 이미 이름을 알려져 있다는 것은 파는 쪽, 사는 쪽, 빌려주는 쪽, 빌리는 쪽에 있어서 존재감이나 안심감이 있고 매우 큰 어드밴티지가 됩니다.

또 부동산 정보 제공에는 인터넷이 구사되어, 작금의 주거찾기 스타일이 크게 변화한 것도 영향을 미치고 있습니다. 예를 들어 예전, 대학 진학이나 취직으로 상경한 젊은이들은 자신이 살고 싶은 곳, 학교나 근무지에 다니기 좋은 장소를 대충 정하고, 그 역에 내려서 역 앞 부동산 중개업소로 달려가는 스타일이 주류였습니다. 나중에 주택 관련 정보지가 대두되지만, 그래도 실제로 관리하는 부동산중개소에 연락해서 방을 보고 결정하고 있었습니다.

그런데, 근래에는 PC 나 스마트폰등에서 주거를 검색해, 경우에 따라서는 실제로 가지 않아도 사진이나 동영상등으로 방을 선택할 수 있을 정도로 되어 있습니다. 부동산은 일반적인 경우, 지정 유통기구에 정보를 등록해야 하고, 수많은 웹사이트도 역전의 부동산 중개업소도 일부 예외를 제외하고 같은 정보를 공유하고 있으므로 어디서 접근해도 같은 데이터가 나옵니다.

단지, 이렇게 인터넷이 진화한 시대가 되면, 모처럼의 휴일에 일부러 나가서 적당히 살 곳을 찾는 것보다 자택에서 인터넷 경유로 정보를 몇건으로 좁히고 핀포인트로 찾는 것이 압도적으로 편리하고 편한 것에는 틀림없습니다.

그렇게 되면, 유저가 검색하기 쉬운 웹 사이트를 만들 수 있는 기술이나 자금력을 가지고, 대량의 정보 제공을 할 수 있는 대기업 부동산 업자가 유리한 것은 분명합니다. 대형 부동산 중개업자가 유명한 포털 사이트나 통신 사업자와 제휴해 버리면, 마을의 부동산 업소는 나설 자리가 없습니다.

한편, 관리 오너, 즉 집주인의 측에서도, 종래와 같은 현지의 부동산 중개업소에 부탁하는 일이 줄어들고 있습니다. 그것은 부동산 매매나 임대계 대기업이 지명도와 기동력을 구사해서 마치 '용단폭격'처럼, 한 지역 일대에 사는 집주인과 부동산을 팔고 싶다고 생각하는 잠재적인 오너들의 발굴과 포섭에 들어가기 때문입니다. 전혀 그 땅에 연고도 없는 기업이지만, 이름이 알려져 있기 때문에 집주인측도 '여기면 괜찮을 것 같다'며 안심하며 부탁을 하게 됩니다.

대기업의 포섭방법도 뛰어나, 예를 들어 중개수수료를 반액으로 하는, 광역적인 정보제공이 가능한 것을 어필하고, 무엇인가 특전을 붙이는 등의 방법으로 많은 집주인을 둘러싸잡니다. 애초에 자금력이 있고 취급하는 건수도 많다면 다소의 서비스는 얼마든지 가능합니다.

또 아파트를 경영하는 집주인이 가장 두려워하는 것은 빈방이 생긴다는 것입니다. 집주인이 고령인 경우, 연금만으로는 부족하고 월세 수입을 믿고 있는 분은 실제로 많이 있습니다. 젊은 집주인의 경우는 월세 수입의 일부를 건축대출 상환에 이용하고 있는 예가 많이 있습니다. 이런 경우에 한 방이라도 빈자리가 생기면 수입이 부족하게 되어 자신의 생활에 지장을 초래할 수 있습니다.

한편, 개인으로 경영하다 보면 선전을 할 수 없어 거주자의 확보가 어려워집니다. 게다가 거주자의 관리 이외에도 아파트의 보수나 청소 등 엄청난 수고가 들어 그 노력만으로 지쳐버리는 일도 있습니다. 이러한 집주인에 대해서 '정보제공은 웹에서 얼마든지 가능합니다', '저희가 청소나 관리도 모두 대행합니다' 등으로 대기업 부동산 업자가 접근해 오면, 빈방도 채워줄 가능성이 높고, 관리전반을 맡길 수 있습니다. 약간의 수수료를 떼더라도, 자신의 손을 떠나서 자동적으로 수입이 들어온다면, 이렇게 편한 일은 없습니다.

대기업은 관리하고 있는 아파트나 맨션, 단독주택 등에 수리나 리뉴얼이 필요하게 되면, 집주인에게 연락해 수리나 재건축 등을 권유하기도 합니다. 건물이 깨끗해지면 다시 그곳에서 자산가치가 올라가고 빈방이 생겨도 조금 높은 월세로 입주시킬 수 있습니다. 이윽고 건물이 낡아 사람이 들어가기 힘들거나 집주인이 죽어서 자산을 분할하는 형태가 되었을 때, 그 토지·건물을 매입하여 다른 구매자에게 전매하면 됩니다.

이 수법은 중소 부동산 중개업소에서도 똑같이 행하고 있는 것이기는 하지만, 대기업이 적극적으로 집주인을 설득해 잘 행할 수 있다는 것을 어필하면 집주인 측도 그대로 맡겨 버리려고 생각하는 것은 당연합니다. 다시 말해, 동네 부동산 중개업소는 이러한 적극적인 영업 노력을 많이 해오지 않았다는 말이 되기도 합니다.

이러한 형태로, 대기업은 막강한 종합력을 사용해 연고가 없는 지역에 들어가, 집주인들의 품에 파고드는 것입니다. 물론 그것은 나쁜 짓은 아닙니다. 오히려 대기업 나름의 탄탄한 영업 노력입니다. 대형 부동산 업자의 기동력에는 통상적인 거리의 부동산 중개업소가 아무리 발버둥쳐도 상대가 되지 않습니다. 대기업의 기동력과 끈기를 이해하는데 있어서 알기 쉬운 것은, 오모테산도 힐즈나 토라노몬 힐즈등을

만든 모리빌딩 주식회사의 사업입니다. 모리 빌딩은 도쿄 한복판, 많은 사람이 모이는 지역에 맨션이나 사무실이 들어간 복합형 상업시설을 짓는 것으로 알려져 있습니다. 그 프로젝트 하나하나가 상상하지 못할 정도의 작업의 축적 위에 이루어져 있습니다.

‘그다지 움직이지 않아도 먹고 살아간다’에 안주하고 있었다

도쿄 도심은 전후의 허허벌판으로부터 부흥한 땅인 탓에, 어느 누가 땅의 소유권을 가지고 있는지 쉽게 알 수 없습니다. 법률상, 어떤 작은 공간에서도 그 소유자를 제대로 찾아내지 않으면 토지를 취득할 수 없기 때문에, 몇 년에 걸쳐 끝없는 추적조사와 교섭을 시도하고, 작은 땅을 사들여 하나의 거대한 땅을 확보하는 것입니다.

지역 일대의 피난처가 되는 방재설비를 갖추면, 건설 시에 국가로부터의 보조금도 얻을 수 있습니다. 이렇게 모래사장에서 알갱이를 모아 하나로 묶는 작업은 아무리 토지감이 있는 주민이라도 쉽게는 할 수 없습니다. 그것을 해내는 것이 모리빌딩이라는 회사입니다.

이러한 기동력과 끈기는 동네 중개업소에는 없습니다. 사람에게도 업계에서 ‘저기 땅이 매물로 나올 것 같아’라는 얘기를 듣고, 관심을 갖 같으면 ‘그럼 말아버릴까’해서 땅을 사고, 아파트로 만들거나 그대로 판매하는 ‘수동적’ 일이 주를 이루게 됩니다. 내 회사도 예전에는 그런 타입의 부동산 중개업소였던 것을 부정하지는 않습니다.

또 동네 중개업소의 나쁜 점은 그다지 움직이지 않고서도 먹고 살 만큼의 이익이 난다는 점입니다. 관리하고 있는 것이 꽤 오래된 아파트라도 사람이 들어오면 그럭저럭의 수익이 되고 맙니다. 빈방이 있어도 다른 몇 방인가 빌리고 있으면, 중개 수수료라는 수익이 들어오는 것입니다. 아무리 오래된 건물에 빈방이 있더라도, 가끔 빈방에 사람이 들어와주면 수익이 늘어나기 때문에 가만히 있어도 떡이 굴러들어오는 것입니다.

이렇게 적극적인 활동을 하지 않아도 동네 부동산 중개업소는 일단 수입을 얻을 수 있기 때문에 역 앞에서 가만히 있어도 큰 어려움 없이 살아갈 수 있게 되는 것입니다. 이것이 ‘동네 부동산 중개업소’의 실태입니다.

그런 경쟁도 아무것도 없는 지역에 막강한 힘을 가진 대형 부동산 업자가 뛰어들어 와서, 어느샌가 사실은 장사가 되었을 부동산을 빼앗겨 버리고, 최종적으로 그 일대는 대기업들이 취급하는 물건들만으로 치우쳐 버리는 것입니다. 동네 중개업소들은 점점 내물리고, 수중에 있는 물건도 어느새 잃어버리고, 정신을 차리면 부채만 짊어지고 도산한다. 이것이 중소부동산 업자들이 살아남을 수 없는 현대의 업계 사정입니다.

KIC 중국 NEWS

1. 제 7 기 KIC 중국 인큐베이션 프로그램' 입주식 개최 (2019.10.23)



사진 1) 제 7 기 KIC 중국 인큐베이션 프로그램 입주식 참여자 단체 사진

2019 년 10 월 23 일, 과기정통부 산하 한국혁신센터(KIC)에서 "제 7 기 중국 인큐베이션 프로그램" 입주식을 개최하였다. 본 행사의 장소는 INNOWAY 5 번건물 2 층 KIC 중국 대회의실에서 진행되었으며, 이번 행사의 주요 대상인 입주 기업 대표 및 관계자 등 20 여 명이 참석하였다.

KIC 중국의 주최로 진행된 해당 입주식은 내빈 소개 및 이상운 센터장의 축사로 시작되었다. 또한 주중한국대사관 노경원 과기정통관, 창업거리 글로벌 인큐베이터 Luan Tian 총감, 광주따투자 사업파트너 Zhang yusen 등이 축사를 하였다.

KIC 중국 이상운 센터장은 축사를 통해 "한국 정부는 KIC 중국을 통해 한중 간 창업생태계를 공동으로 조성하고자 한다. 또한 오늘 행사가 일회성이 아닌 양국 간 창업 관련 협력을 확대하기 위한 교류의 장으로 발전하기를 기대한다."고 말하며, "스타트업 기업 관계자 분들도 자신감을 가지고, 열정적으로 도전해보시기 바란다."라고 격려했다.



사진 2) KIC 중국 이상운 센터장의 축하

축사가 끝나고 각 기업 대표 답사 및 기업 소개 일정을 진행하였다.



사진 3) 입주 기업 대표의 답사

이번 제 7 기 중국 인큐베이션 프로그램에는 (주)에프티씨, (주)코어무브먼트, (주)쿠뉴드림팩토리, (주)코코엘, (주)뉴로스, (주)글로랑, (주)스코넥, (주)휴비아, (주)더아이엠씨, (주)씨아이디크로 총 10 개의 기업이 선발되었으며, 전기자동차, 제조업, 교육서비스, 블록체인, AI 빅데이터 등 다양한 분야와 업종들의 기업들로 구성되어 더욱 기대가 되는 제 7 기 KIC 중국 인큐베이션 프로그램이다.

또한 KIC 중국이 진행하는 본 인큐베이션 프로그램은 총 2 개월동안 진행될 예정이다.



사진 4) 입주 기업 간단 소개

한국혁신센터(KIC) 중국(센터장 이상운)은 과기정통부 산하의 기관으로서 국내 창업 기업의 중국 진출을 돕는 역할을 한다. KIC 중국은 자국민의 중국 현지 창업과 국내 창업 기업의 현지 진출을 돕기 위해, 창업 초기부터 성공적 안착까지 전 주기 맞춤형 후원 프로그램을 개발하고 서비스를 제공하며, 창업정보 제공, 창업 교육, 인큐베이션/엑셀러레이션 프로그램 진행과 중국 VC 를 연계한 투자 유치를 지원한다.

마지막으로 앞으로 활발한 소통을 기약하며, 이번 제 7 회 KIC 중국 인큐베이션 프로그램개최식 행사를 성공적으로 마무리 지었다.