



# 주간 중국 창업

제 187 호 (2020. 7. 8)

발행처 : 한국혁신센터(KIC)중국  
센터장 : 이상운

전화 : +86-10-6437-7896  
메일 : [info@kicchina.org](mailto:info@kicchina.org)

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

## 주간 NEWS

- ▶ 인도 정부, 59 개의 중국 모바일 앱 금지, TikTok, WeChat, 신랑 Sina Weibo 도 금지 목록  
(DeepTech 深科技, 2020.7.1)
- ▶ CB Insights 핀테크서밋에서 각 대가들이 말하는 금융산업발전의 뉴패러다임!  
(DeepTech 深科技, 2020.7.1)
- ▶ 중국 칩 과열투자로 거품 발생 (로이터통신 중문판, 2020.6.27)
- ▶ ARK 보고서: AI 는 여전히 초기단계? (지동서智东西, 2020.7.1)

## ISSUE 및 시장동향

- ▶ 포스트코로나, 텐센트를 중심으로 본 중국광고의 변화 — 36kr 제공
- ▶ '죽음의 계곡'에 빠진 중국 소액대출 — 이오왕(亿欧网) 제공
- ▶ 주목할 트렌드! 가트너가 본 데이터분석 영역의 2020 년 10 대 기술트렌드 — TechWeb 제공
- ▶ 양자컴퓨터 시리즈 54) 양자컴퓨팅으로 코로나 19 바이러스 검출쉬워져 — 중앙왕(央广网) 제공
- ▶ ICO News Letter by PLAYCOIN 특집 — PLAYCOIN 제공
- ▶ 사장님이 꼭 알아야 할 디자인(132) — 윤형건 교수 제공

## 일본 전문가 시각으로 본 중국

- ▶ 포스트코로나, 자율주행 스타트업에 투자한다면 미국보다 중국이 유망한 이유  
(36Kr Japan, 2020.7.5)
- ▶ 대화웨이 5G연합으로 되살아나다. 일본 메이커 중국 휴대전화 시장 "참패"의 기억  
(DIAMOND Online, 2020.7.2)
- ▶ 이대로라면 250만명 실업... 그래도 "아무것도 안하는" 재무성에 대한 조바심  
(현대비즈니스, 2020.6.28)
- ▶ 셀러리맨을 기다리고 있는 절망.... 정사원을 "가을 대정리해고"가 덮친다?  
(현대비즈니스, 2020.7.2)
- ▶ '세계 제1의 문화대국' 한국에 일본이 따라붙을 수 없는 이유를 히라타오리자씨가 말한다  
(FNN프라임온라인, 2020.7.1)

## “코로나19 대응” 중국 중앙정부 정책

### ◆ 방역

- ▶ 국가위생건강위원회 청사가 학교 전염병에 대한 방제 감독 업무를 더욱 강화하는 데에 관한 통지 (2020.5.20)

### ◆ 금융

- ▶ 《코로나19 발생에 관한 임대료 할당 회계처리 규정》의 발행에 관한 통지 (2020.6.19)
- ▶ 인력자원사회보장부 재정부 세무총국, 단계적 기업사회보험료 감면정책 시행기간 연장 등에 관한 통지 (2020.6.25)

### ◆ 의료

- ▶ 국가 중의약관리국 사무실의 중의의료기관 코로나19 발생에 대한 방제 작업의 한층 강화에 관한 통지 (2020.6.19)

### ◆ 취업

- ▶ 2020년 대학교 졸업생 '교육, 지역사업 지원, 의료활동을 지원 등 빈곤퇴치사업'을 잘하는 계획 실행 작업에 관한 통지 (2020.5.19)

## KIC 중국 NEWS

- ▶ KIC중국, 한중혁신창업단지 온라인 협력 설명회 및 한중기업 온라인 상담회 성황리 개최  
(2020.6.30)

## 주간 NEWS

## 1. 인도 정부, 59 개의 중국 모바일 앱 금지, TikTok, WeChat, 신랑 Sina Weibo 도 금지 목록 (DeepTech 深科技, 2020.7.1)

최근 인도정부가 중국에 제한조치를 계속 가하고 있다.

북경시간 6 월 29 일 저녁, 인도 정부는 59 개 중국 모바일 앱 사용 금지를 선포했다. 이 중 '도인(抖音)의 해외버전인 TikTok', '콰이쇼우(快手) 해외버전인 Kwai', Wechat, QQ Music, Sina weibo, 바이두 지도, 샤오미 커뮤니티, 메이투(美图), UC 웹 브라우저 등의 응용 프로그램 모두 '금지 리스트'에 들어갔다.

인도 정부는 수많은 시민들로부터 '데이터 보안과 특정 응용 프로그램 운영과 관련된 개인 정보 보호 위험에 대한 우려'와 각종 루트로부터 고소를 접수받았다고 발표했다. 이 중에는 안드로이드와 iOS 플랫폼에 있는 일부 모바일 앱의 남용에 대한 보고서가 포함되어 있는데, 이러한 응용프로그램은 권한을 얻지 못한 상태에서 데이터를 절도하고, 비밀리에 사용자의 데이터를 인도 국외 서버로 전송한다고 여긴다.

인도 정부는 당일, '안전'을 고려하여 59 개 모바일 앱을 인도 모바일 플랫폼과 비모바일 플랫폼에서 사용하는 것을 금지하기로 결정했다고 밝혔다.

그러나 인도정부는 이러한 주장에 대해 구체적인 근거와 증거를 제공하지 않았으며 이러한 앱을 사용 금지하는 것에 대한 구체적 조치를 내놓지도 않았다.

- |                     |                                   |
|---------------------|-----------------------------------|
| 1. TikTok           | 31. Mi Video Call – Xiaomi        |
| 2. Shareit          | 32. WeSync                        |
| 3. Kwai             | 33. ES File Explorer              |
| 4. UC Browser       | 34. Viva Video – QU Video Inc     |
| 5. Baidu map        | 35. Meitu                         |
| 6. Shein            | 36. Vigo Video                    |
| 7. Clash of Kings   | 37. New Video Status              |
| 8. DU battery saver | 38. DU Recorder                   |
| 9. Helo             | 39. Vault- Hide                   |
| 10. Likee           | 40. Cache Cleaner DU App studio   |
| 11. YouCam makeup   | 41. DU Cleaner                    |
| 12. Mi Community    | 42. DU Browser                    |
| 13. CM Browsers     | 43. Hago Play With New Friends    |
| 14. Virus Cleaner   | 44. Cam Scanner                   |
| 15. APUS Browser    | 45. Clean Master – Cheetah Mobile |
| 16. ROMWE           | 46. Wonder Camera                 |
| 17. Club Factory    | 47. Photo Wonder                  |
| 18. Newsdog         | 48. QQ Player                     |
| 19. Beutry Plus     | 49. We Meet                       |
| 20. WeChat          | 50. Sweet Selfie                  |
| 21. UC News         | 51. Baidu Translate               |
| 22. QQ Mail         | 52. Vmate                         |
| 23. Weibo           | 53. QQ International              |
| 24. Xender          | 54. QQ Security Center            |
| 25. QQ Music        | 55. QQ Launcher                   |
| 26. QQ Newsfeed     | 56. U Video                       |
| 27. Bigo Live       | 57. V fly Status Video            |
| 28. SelfieCity      | 58. Mobile Legends                |
| 29. Mail Master     | 59. DU Privacy                    |
| 30. Parallel Space  |                                   |

표 1) 출처: DeepTech. 인도정부에 의해 금지된 59 개 모바일 앱

이러한 영향을 받는 응용 프로그램 중 도인(抖音)의 해외 버전인 TikTok 이 가장 많은 주목을 받았다. 모바일 애플리케이션 데이터 분석 회사인 Sensor Tower 에 따르면 인도는 TikTok 의 최대 단일 해외 시장이다. 2020 년 4 월 말까지, 인도에서 TikTok 의 누적 다운로드 수는 6.11 억 회로 전 세계의 30.3 %를 차지한다. 지난 달 인도는 TikTok 의 신규 증가 사용자가 가장 많은 국가가 되었으며, 전 세계적으로 1.12 억 회에 가까운 다운로드의 20 %를 차지했다. 인도 사람들이 TikTok 을 얼마나 "즐거는지" 알 수 있으며, 금지 소식을 발표한 후 국내 웨이보 네티즌은 "인도 네티즌은 앞으로 VPN 을 통해 우회접속하여 TikTok 을 사용할 것이다."라고 조롱했다. 외국 트위터 네티즌도 "인도 정부도 자신의 TikTok 공식계정이 있다 ... "고 말했다.



사진 1) 출처: Twitter

이외에도 <월스트리트 저널> (WSJ) 보도에 따르면 인도에서 다운로드 양이 가장 많은 10 개 앱 중 6 개가 중국 과학기술기업이 만든 것이라고 했다. 2015 년 인도에서 연간 랭킹 상위 10 위의 앱 중 중국회사의 앱은 단지 3 개였다.

**최근 인도에서 중국 제품을 보이콧하는 추세가 부단히 증가하고 있으며, 이전에는 심지어 '원클릭으로 중국 모바일 앱을 전부 삭제해 주는 (Remove China Apps) 소프트웨어도 유행했다.** 이와 관련하여 미국 기술 미디어 TechCrunch 는 이 애플리케이션이 Google Play 스토어의 "기만행위"정책을 위반하였고, 어떠한 애플리케이션도 사용자의 기기에 설치되어 앱의 외부 기능을 변경할 수 없으며, 임의의 다른 타사 애플리케이션을 삭제하도록 선동할 수 없다고 했다.

마찬가지로 어제 인도 최대 통신사인 PTI (Indian Press Trust)보도에 따르면 인도는 중국으로부터 구매한 모든 전기 장비를 검사하여 악성 프로그램이나 트로이 목마 바이러스가 있는지 확인한다고 했다.

그 전에 인도 통신부도 인도 국영 통신 회사 BSNL 에 인도의 4G 모바일 네트워크를 업그레이드할 때 중국 제조사의 설비를 사용하지 말 것을 요구했다. 인도교통부는 BSNL 과 그것이 전액투자한 자회사 MTNL 이 제출한 4G 통신장비 입찰 계획을 수정할 것이며, 목적은 중국 기업의 시장 진출을 막는 것이며, 동시에 민영 모바일서비스 제공업체가 화웨이와 ZTE 가 만든 네트워크 장비를 사용하지 않기를 희망한다. **현재 전세계 많은 국가들이 이미 5G 네트워크를 구축하고 있는 큰 추세에서 인도 국내의 4G 망은 아직 전체 커버를 달성하지 못했다.**

이제 인도 정부가 취한 일련의 조치는 인도 국내의 기관과 사람들에게 부정적인 영향을 미쳤을 것이다.

미국 CNN 에 따르면 인도 휴대폰과 전자 제품 협회는 인도 정부측에게 중국에서 수입한 모든 전자 제품이 경고없이 항구에서 검사받았다고 불만을 제기했다. <인도시보(印度时报)> 보도에 따르면 인도의 고속도로 교통운수부 장관 Nitin Gadkari 는 국가 재무 장관과 상무공업 장관에게 서신을 보내 수입농업장비의 우선 통관을 촉구했다. Nitin Gadkari 는 이러한 수입품 통관을 저지하는 것이 단지 인도 기업가에게만 피해를 줄 것이라고 여긴다.

이외, 홍콩의 <사우스 차이나 모닝 포스트(南华早报)>보도에 따르면 잡화품부터 온라인 쇼핑까지 중국의 제품은 현재 거의 인도인 일상생활의 모든 곳에 보급되었고, 심지어 인도 국내 주요 디지털지불 플랫폼 Paytm 도 중국 기업이 투자한 배경을 가지고 있다. 동시에 인도의 상위 5 개 휴대 전화 브랜드 중 4 개가 중국산이며 인도 휴대 전화 시장의 약 66 %를 차지한다. 또한 미국 싱크탱크 브루킹스 연구소(Brookings Institution)에서 발표한 보고서에 따르면 현재 중국이 인도에 계획한 총 투자액은 260 억 달러를 초과한다.

또한 보도에서는 인도의 통신, 제약 등의 영역이 중국 제품 수입 의존도가 더 높고, 만약 중국 기업이 없으면 "이러한 산업은 생존할 수 없다"고 여긴다. 인도 통신장비 제조상 협회 관계자는 휴대폰 제조에 필요한 부품의 90 %가 중국으로부터 수입되어야 한다고 했다.

인도 정부의 일련의 조치는 현명한 조치가 아닐 수도 있다.

## 2.CB Insights 핀테크서밋에서 각 대가들이 말하는 금융산업 발전의 뉴패러다임! (DeepTech 深科技, 2020.7.1)

2020년 6월 29일 오후 CB Insights 차이나는 상하이에서 'Future of Fintech CHINA & CB Insights 차이나 Fintech Best List 발표' 서밋을 성공적으로 개최했다. 이번 행사는 상하이 황푸구 정부의 전폭적인 지지를 획득했고, 현장에서 50 개의 중국 우수 핀테크사를 발표한 것 외에, 리스트에 오른 여러 기업 담당자들은 다양한 각도에서 현재 중국내 핀테크생태와 발전추세에 관해 분석했고 새로운 산업내 사고를 자극했다.

본 서밋에 출석한 주요贵宾들은 상하이 황푸구(黄浦区) 부구청 양동성(杨东升), 두샤오만(度小满) 블록체인 담당자 리펑(李丰), 진디에금융(金蝶金融) 총재 왕홍(王宏), 마상금융(马上金融) 인공지능 연구원 원장 왕홍빈(王洪斌), 원치캐피탈(云启资本) 창업파트너 마오청위(毛丞宇), 원쿠어과기(云扩科技) 공동창립자겸 CTO 스추이팡(史秋芳), CCCIS 중국구 ASG 책임자 류쓰고우(刘斯昀), 원인인터넷 CEO 바오지에(鲍捷), 푸화용더(普华永道) 합작파트너 왕인루(王寅入) 등이 있었다.

이번에 발표한 '중국 핀테크기업 베스트 리스트 2020'은 CB Insights 차이나팀이 중국내 핀테크산업과 업계내 회사에 대해 시스템 조사를 하고, 중국내 핀테크류 기업 400 여 사에 대해 분석하고 관련 기업의 천명이 넘는 인사를 동원해 CB Insights 차이나의 'DPTC' 평가시스템으로 업계 내 기업에 관해 분류 분석가중치 평가를 진행하여 최종적으로 올해 50 개 사의 우수핀테크기업을 선정했다.

DPTC 평가시스템은 4 대 차원을 포함하는데 바로 다음과 같다. Depth : 기업 자신이 가진 기술, 비즈니스, 제품의 깊이 정도. Popularity : 기업이 받는 외부의 환영정도. Tendency : 미래 트렌드, 성장률. Collaboration : 다른 기관과의 합작.

구체적인 리스트는 다음과 같다.



표 1) 출처: CB Insights China, 2020 중국 핀테크기업 베스트 리스트 50 개사

CB Insights China 분석가인 장경(张赓)은 이 목록 배후의 글로벌 핀테크산업의 현 상태를 펼쳐 분석했다. 글로벌 투융자 추세의 관점에서 핀테크 투자 규모는 하락폭이 확연한 변곡점을 나타냈으며, 2020년 1분기 투자 수량은 404건으로 작년 4분기 대비 100건 감소했으며 2016년과 2017년 수준으로 떨어졌다.



표 2) 출처: CB Insights China. 코로나 19 전염병이 중국에 조성한 영향, 전체 아시아지역용자가 전분기 대비 69%하락. VC가 핀테크영역에 글로벌투자한 각 지역분포(2019년 1분기•2020년 1분기, 단위: 백만달러)

아시아 핀테크 투자는 전염병의 영향을 크게 받았으며, 2020년 1분기 총액은 약 8.83억 달러 수준으로 작년 4분기는 28.07억 달러이며 전분기 대비 69% 감소했다. 글로벌 범위의 투자자들의 선호는 A라운드 이전의 초기 투자 추세가 2020년 1분기에도 하락하여 올해 수량은 단지 228건에 불과했다. 투자자들은 더 많은 돈과 관심을 성숙기의 핀테크 회사로 전환했으며 리스크 저항능력과 비교적 좋은 조혈 능력이 있는 프로젝트를 선호했다.

이번에 등재된 중국 핀테크 회사들도 분명한 특징을 가지고 있다. 첫 번째는 지리적 특성으로, 상하이, 베이징, 선전은 중국 핀테크 회사가 밀집해 있는 3 개 도시로, 상하이 지역의 리스트에 오른 회사의 수는 최대 15 개 사다. 시간 분포 특징으로 보면 2014 년, 2015 년, 2016 년이 중국 핀테크회사가 집중하여 설립된 폭발기였고, 중국내 인공지능기술이 맹렬히 진입하고 금융개방정책이 끊임없이 확대하던 때로, 중국 핀테크회사는 국가의 의지에 속하고 서비스를 제공하는 실체로서 경제 방면에서 점점 더 핵심적 역할을 하기 시작했다.

등재된 일부 기업의 관련 책임자들은 서밋에 초대되어 테마 강연을 하고, 각자 회사의 기술 노정, 비즈니스 모델, 현단계에서의 성과를 공유하고, 중국 금융 기술 산업의 생태 발전과 미래의 인기 부문에 대해 심도있는 토론을 진행했다. 다음은 DeepTech 가 강연 핵심 의견을 참고로 정리한 내용이다.



사진 1) 출처: DeepTech(深科技). 두샤오만(度小满) 블록체인 책임자 리펑(李丰)

두샤오만(度小满) 블록체인 책임자 리펑(李丰)은 중국내 산업 블록체인의 위험 경고를 공유하고 블록체인의 관점에서 금융 과학기술 발전에 대한 연구와 사고를 전개했다.

리펑은 2020 년 중국내 블록 체인 정책 "동풍(东风)"이 산업 블록 체인을 단기 이익으로 안내하여 산업에 귀중한 2~3 년의 입구로 들어서는 기간을 제공할 것이지만, 단기 이익이 실제로 좋은 결과를 가져올 것인지는 확실하지 않으며 여전히 5 가지 주요 위험이 남아 있다고 했다. 이는 다음과 같다. 1. 비즈니스 요구보다는 정책에서 발생; 2. 블록 체인은 단기적으로 차세대 클라우드 컴퓨팅이 되기 어려움; 3. 방향 및 솔루션의 "분기"; 4. 핵심 기술 누적과 돌파; 5. 지나치게 이른 표준 설정이 가져오는 부작용.

중국내 전체 블록 체인 산업 기회가 재차 흥기했지만 더 많은 것이 사실상 정책이 유도한 것이며 실제로 상업적 수요에 의한 것이 아니다. 명확하게 블록 체인을 수요로 하는 것은 아주 적으며, 정책이 유도한 방향과 상업적 구동이 만일 상호 인도와 순환되지 않는다면 사실 발전은 오래갈 수 없으며 일방적인 정책 지원은 문제가 발생하기 쉽다. 비록 전체 업계는 블록 체인이 미래의 기저 기술의 혁신 방향이라고 하지만 단기적으로 클라우드 컴퓨팅과 비교할 수는 없다. 클라우드 컴퓨팅은 수년간 발전을

축적하고 다양한 산업에 검증하여, 최종적으로 훌륭한 서비스 세트를 만들어냈지만, 블록체인의 경우 비즈니스 요구이건 응용이건 모두 탐색 단계에 있다.

중국은 2019 년 말부터 산업 인터넷에 천천히 진입했으며, 전체 산업은 개방형 블록 체인 솔루션에 더 중점을 두었지만, 방안, 목표, 심지어 기초 토대부터 모두 "분기"가 이루어지고 있다. 이러한 '분기'는 아마 두가지 종류의 결과를 가져올 것이다. 한 가지는 우리가 중국 특색을 가진 블록 체인의 길을 시작하는 것이다. 이것은 우리가 바라는 결과다. 다른 한 종류의 결과는 우리와 주류 블록 체인, 산업 발전이 점차 멀어지고 있다는 것이다.

현재 중국내 블록 체인 핵심 기술의 축적과 혁신은 충분하지 않다. 더 많은 블록 체인 참가자 모두 "작은 돈을 벌거나", 화려하지만 충실하지 않은 방안을 사용하느라 바쁘다. 최종적으로 가져올 최악의 결과는 아마도 좋은 핵심 기술 축적과 정책적 도입기를 놓쳐 버리고 기회를 낭비할 수 있다. 이것이 가장 큰 문제다. 산업과 업계가 진정으로 주목하고 사고해야 할 것은 어떤 기업이 2~3 년 동안 얼마나 많은 돈을 벌 것인가가 아니라 정책이 좋으면 최종적으로 남는 것은 무엇인지에 대해 사고해야 한다.

또한, 블록 체인의 표준 제정은 여전히 시간과 기회가 필요하다. 지나치게 이른 표준 제정의 가장 큰 문제는 혁신을 억압하는 것이다. 이것은 실제로 전체 산업에 매우 불리하다. 업계 사실의 표준을 장악하기만 하면 발언권을 장악할 수 있고 인위적으로 일부 표준을 제정하는 것은 아니다. 산업이 백화만발한 후, 모두가 인정하는 표준이 진정한 표준이며 진정으로 인도할 의의가 있는 것이다. 분기와 마찰을 없애기 위해 만들어진 표준이다.

리핑은 중국 산업 블록 체인이 아주 큰 입구와 기회를 지닌다고 결론을 내렸으며, 업계 종사자들은 이 기회를 잘 이용하여 정책을 보다 지속 가능하게 하고, 비즈니스에 보다 나은 피드백을 제공해야 한다고 했다. 블록체인 영역에서 우리는 해외 같은 동종 업계 종사자들과 같은 선상에서 뛰고 있다. 산업디지털화, 자산디지털화 방면의 실제 응용에 더 많은 주의를 기울여야 하며 이야말로 진정한 가치 창출의 핵심일 수 있다.

진디에금융(金蝶金融) 총재 왕홍(王宏)은 신용대출 영역에서의 디지털화 탐색과 실천에 대해 소개했다.

왕홍(王宏)의 견해에 따르면, 우리의 사회 경제는 탄소 기반 문명에서 이미 실리콘 기반 문명으로 전환했다. 다음 시대에 데이터는 매우 중요한 생산 자료가 될 것이다. 기업은 데이터의 역량을 장악해야 한다. 미래에 세계를 선도하는 기업은 데이터를 생산하거나 데이터를 가동하거나 데이터에 의해 구동되는 기업일 것이다.

핀테크의 핵심은 산업인터넷이고 그 핵심 서비스 대상은 중소기업이다. 산업인터넷 금융플랫폼회사는 핀테크의 주전장이므로 진디에금융(金蝶金融)은 현재 3 가지 주요 방향, 즉 비즈니스 디지털화, 신용 디지털화, 신용대출 디지털화에 힘을 쏟고 있다.

소액디지털 신용대출에 관해 왕홍(王宏)은 세가지 방면의 이해를 보인다. 우선, 디지털화 장면이 있어야 한다. 이 장면에서는 기업과 상호 작용해야 한다. 이것은 소비 금융과 그리 동일하지 않다. 중요한 것은 소형/미니기업과 데이터 상호 작용을 하는 것이다. 다음으로 디지털화된 신용인데 이러한 신용은 금융기구의 검증과 인정을 얻을 수 있다. 마지막으로 디지털화 운영이다. 소형/미니기업 용자가 어렵고 비싼 문제는 투자 비용과 획득하는 수익사이의 불일치에 있다. 온라인상으로 기업 인증, 데이터 수권, 신용 승인 수권이 실현된다면 전자동화된 솔루션으로 비즈니스 효율성을 크게 향상시킬 수 있다.



사진 2) 출처: DeepTech(深科技). 진디에금융(金蝶金融) 총재 왕홍(王宏)

디지털 신용은 사실 디지털화된 장면을 사용해 소형/미니 기업과 연결하고, 디지털 신용을 사용하여 소형/미니 기업을 평가하며, 디지털 운영을 사용하여 소형기업에게 서비스하는 것으로 과학기술 혁신을 통해 소형/미니기업이 용자받는 것이 어렵지 않게 하는 것이다.



사진 3) 출처: DeepTech(深科技). 마상금융(马上金融) 인공지능연구원 왕홍빈 원장(王洪斌)

마상금융(马上金融) 인공지능연구원 왕홍빈 원장(王洪斌)은 마상금융 디지털화 기능 응용에 대해 소개했다. 한 과학기술 구동형 특성의 소비금융기구로서 그는 합법적이고 인가된 경영, 사람들에게 혜택을 주는 서비스, 실물경제에 도움이 되는 것을 견지해야 한다고 강조하며 독립적이고 자주적인 전면적 능력의 건설을 고수해야 한다고 했다.

마상금융(马上金融)의 장점은 천명의 연구개발팀을 보유하고 있다는 것이며 회사 전체 직원의 절반이 연구개발 인력이다. 삼백여명으로 구성된 빅데이터 리스크 제어팀이 있고, 220 여건이상의 특허신청을 제출했으며 자체 연구핵심시스템 수량이 800 여가지나 되고, 저작권 등기증서가 43 건, 특허수로는 소비금융기구 첫째 자리를 차지하는 중국내 드물게 국가 첨단신기술기업인증을 획득한 금융기구 중 하나라고 했다.

강력한 핵심 기술 연구 개발 실력을 기반으로 마상금융(马上金融)은 C-end 와 B-end 비즈니스 모델을 모두 제공할 수 있으며, C-end 에서 온라인 + 오프라인 다차원 사용자가 진입하여 다양한 시나리오에서 상품을 설치하고 신용 한도를 설정할 수 있다. B-end 측면에서는 자산 개방 플랫폼, 자금 개방 플랫폼, 과학기술 능력 제공 플랫폼을 구성하여, 비용 절감, 효율성 증가, 질서 유지를 하며 은행, 보험, 신탁, 정부 업무, 증권 및 기타 기관을 포괄적으로 제공하며 기본적으로 금융 비즈니스의 전체 프로세스를 포괄하며 전면적인 디지털 폐쇄 루프를 형성했다.



사진 4) 출처: DeepTech(深科技). 원쿠어과기(云扩科技) 공동창립자 겸 CTO 스추이팡(史秋芳)

원쿠어과기(云扩科技) 공동창립자 겸 CTO 스추이팡(史秋芳)은 금융 산업의 디지털 혁신을 돕는 RPA + AI 주제를 공유했다.

스추이팡(史秋芳)은 RPA 의 전형적인 응용 장면에는 다음과 같은 세 가지 주요 특징이 있다고 여긴다. 1.이 기업 또는 산업은 매우 표준화된 비상 규범을 가져야한다. 2. 직원 비용이 매우 높다. 3. 반드시 합법적이어야 한다. 금융 산업은 이 세 가지 특성에 매우 잘 맞기 때문에 RPA + AI 의 구현에 매우 적합하다.

이외 금융 시스템에는 업무 시스템이 많고, 내부 프로세스가 많고, 외부 관리 감독이 엄격하고 경영비용이 높은 등의 4 가지 주요 문제점이 있다. 이러한 어려움에 대하여 원쿠어지능(云扩智能) RPA 는 end to end 기업전문 지능 자동화 플랫폼을 제공하여 해결할 수 있다.

예를 들어, 재무 부서 또는 공유 센터에 프로세스 자동화 중간데스크(中台)를 설립하고 디지털 기술을 사용하여 통용 프로세스, 통용 계획 플랫폼, 기업수준의 정보 표준 프로세스를 표준화하고 로봇 프로세스 자동화·인공 지능 (OCR/NPL 등)와 고급 시각화 분석을 사용하여 프로세스를 개선하고 새로운 업무 가치를 증가할 것으로 예상된다.

RPA 는 프로세스 효율성을 크게 높이며 동시에 리스크를 낮출 수 있으며 금융 기관이 디지털화로 전환하는 주요 수단 중 하나이다.



사진 5) 출처: DeepTech(深科技). CCCIS 중국지역 ASG 책임자 류쓰윈(刘斯昀)

CCCIS 중국지역 ASG 책임자 류쓰윈(刘斯昀)은 자동차보험 영역의 디지털화 인프라 건설 추세에 관해 소개했다.

현재 CCCIS China 의 제품과 서비스는 자동차 보험 지급 전체 프로세스의 각 과정, 차량 (사물) 결정/손상 평가, 청구 관리, 유지 보수 기업 관리, 부품 공급망 관리, 비즈니스 지능 분석 등 보험 회사와 유지 보수 회사의 응용 솔루션, 정기컨설팅 서비스 등을 포함한다.

CCCIS 는 5 가지 주요 솔루션을 제공할 수 있는데 지능 보험금지급 관리 솔루션 APD, 사고 차량을 위한 공생 생태를 만드는 DRP, 지능 보험금 지급 혁신 방안을 포괄하는 차량 인터넷, 인체 상해 관리, AI 사진 손실 등이 있다.

류쓰윈(刘斯昀)의 소개에 따르면 자동차 보험 업계에서 수익을 창출하기는 어렵고, 대부분의 회사는 손실을 감수하고 있으며 대기업은 비교적 경쟁 우위를 가지고 있지만 중소 기업은 더 어려워 마태효과가 매우 분명하다. 자동차 보험 회사의 경우 경쟁이 격렬해지면 반드시 소비자 경험을 중시해야 한다: 다른

한편으로 감독정책의 전면적인 강화로 인해 보험 회사는 투자 수입에 주의를 기울여야 하며, 주요 비즈니스의 건전한 발전에 시급히 초점을 맞춰야 한다. 자동차 보험 산업은 보험금 지급 서비스, 손해 판정, 상해 관리 측면에서 새로운 과학 기술의 도움이 절실히 필요하다.

앞으로 CCCIS China 는 자체 글로벌 과학 연구 역량의 강점을 활용하여 보험 과학기술 제품과 솔루션을 더욱 혁신하고 현지화 발전 전략 집행을 견지하며, 자동차 보험, 사고 차량 유지 보수, 부품과 부속 공급, 지능형 의료, 인터넷 차량 분야에 지속적으로 관심을 기울일 것이며, 지능형 자동차 손상 관리, DRP, 상해 관리, 차네트워크망 관리, AI 스마트 배상 등과 같은 솔루션을 통해 생태계와 상하 협력 파트너에게 역량을 공급하고, 투명하고 상호 신뢰할 수 있는 상생 생태계를 구축하여 중국 보험과 자동차 생태계 발전을 위해 기여할 것이다.



사진 6) 출처: DeepTech(深科技). 원인네트워크(文因互联) CEO 바오지에(鲍捷)

원인네트워크(文因互联) CEO 바오지에(鲍捷)는 자신의 미래 금융업에 대한 생각을 공유했다. 그는 업계가 항상 기술의 단기적인 의의를 과대 평가하고 있으며 장기적인 기술의 의의는 과소 평가한다고 여긴다. 금융 산업의 경우 기술이 가져오는 더 큰 가치는 중소 기업에 대한 대출뿐만 아니라 현재 자산 관리, 증권회사, 투자 연구 각 과정에 더 효율적이며, 더 중요한 것은 새로운 금융 조직과 새로운 금융 생태를 가져올 수 있는 점이다. 이것이 가장 가치를 지니는 부분이다.

군대가 필요로 하는 장비, 전술, 조직, 정치적 사유 방면에서 현대화 개선이 필요한 것과 마찬가지로, 새로운 금융업태도 "네 가지 현대화"를 통해 업그레이드해야 한다. 여기에는 데이터 구조화, 프로세스 자동화, 비즈니스 서비스화, 서비스 개방화를 포함한 전체 프로세스가 실제로 끊임없이 기술의 효율을 높이는 것이지만 이 산업 과정을 지속적으로 재구성하고 있다.

지난 몇 년 동안 데이터 구조화 및 프로세스 자동화가 이미 발생했으며, 핵심은 해결할 수 있는 문제는 기계가 배워 집행하게 하는 것이다. 중국의 금융 산업에는 8 백만 명 이상이 종사하고 있으며 그들의 집행에서 매년 절반의 작업이 반복 집행된다. 이러한 작업은 컴퓨터에서 완전히 기계가 수행할 수 있다.

바오지에(鲍捷)는 미래의 발전의 중점이 외부의 지능화와 생태 개방화에 있다고 여기며, 금융의 미래는 Didi 서비스와 더욱 비슷하며 Didi 는 한 대의 자동차도 없지만 사회적 자원을 동원할 수 있듯이, 모두가 더 익숙한 은행 4.0 이것은 우리가 미래에 인공 지능 기초 가치상에서 할 새로운 비즈니스이며 배후에 더 중요한 기술은 추론 엔진과 AI 계약 양대 기술이다. 원인네트워크(文因互联) 측은 금융대공업의 핵심 엔진이 되어 핀테크를 구현하기 위해 힘쓰고 있다.



사진 7) 출처: DeepTech(深科技). 우측 원치캐피탈(云启资本) 창립파트너 마오청위(毛丞宇)



사진 8) 출처: DeepTech(深科技). 우측 푸화용다오(普华永道) 합작파트너 왕인루(王寅入)

원치캐피탈(云启资本) 창립파트너 마오청위(毛丞宇)와 푸화용다오(普华永道) 합작파트너 왕인루(王寅入)는 사회자로 초청되어 현장의 기업 책임자와 원탁 대화와 토론을 진행하며 여러 차원에서의 국가 정책 방향, 금융관리 감독, 데이터의 합법적 응용, 금융데이터 보안과 정보 보호 등 핵심 화제에 관해 교류했다.

종합적으로 말하자면 과학기술은 단지 수단이며 금융은 일종의 장면이다. 핀테크 또는 과학기술 금융의 전문성은 여전히 각방이 자신의 위치를 잘 지키고 자신의 전문 업무를 잘 할 것을 요구한다. 핀테크 기업은 전문 기술을 업계의 전반적인 가치를 높이는데 잘 이용해야 한다. 또한 중국의 금융 디지털 혁신은 여전히 서구 선진국의 금융 혁신보다 훨씬 뒤떨어지지만 2020 년 전염병 위기는 중국내 각 산업의 디지털 혁신이 더욱 가속화하도록 촉진할 수 있고, 금융 과학기술이 가장 선진적인 변혁의 진영이 될 수 있게 하였다.

### 3. 중국 칩 과열투자로 거품 발생 (로이터통신 중문판, 2020.6.27)

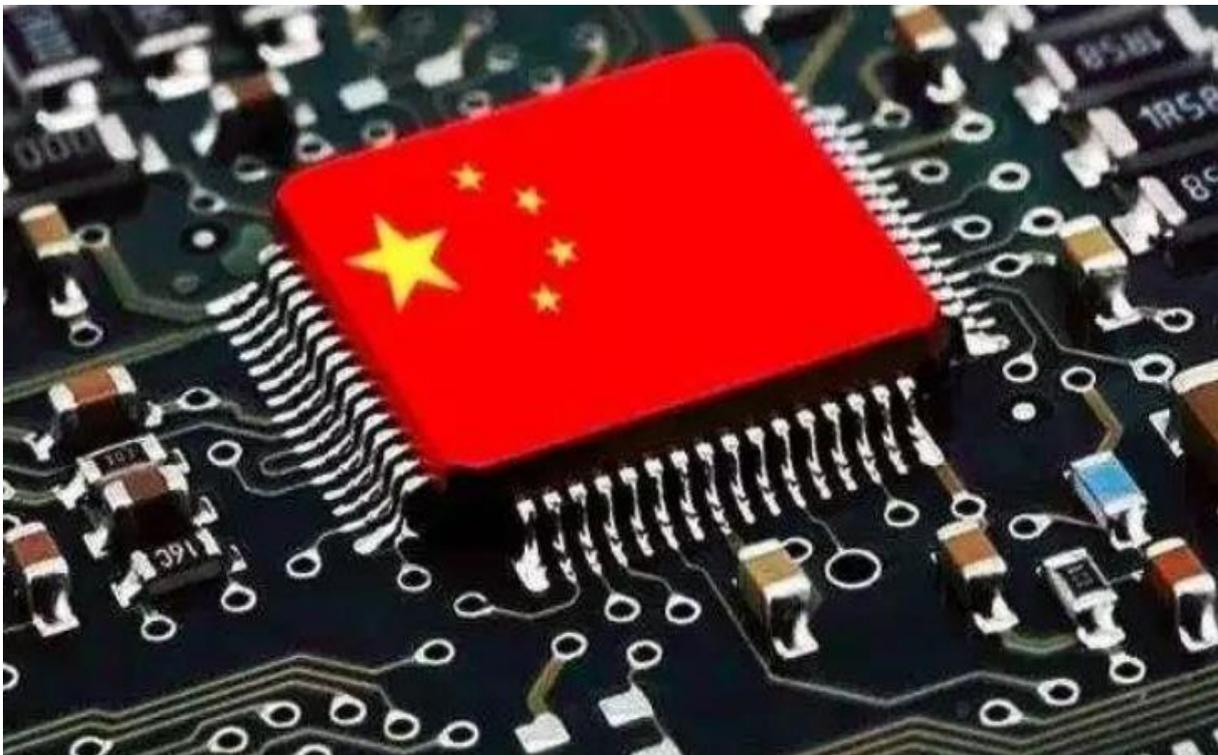


그림 1) 출처: 텐센트망(腾讯网)

중국과 미국이 과학기술 주도권을 놓고 투쟁을 벌이는 와중에 미국의 중국 과학기술기업에 대한 엄중한 제한 설정이 중국 반도체 산업에 투자 열기가 불붙게 만들었다. 상장회사와 벤처캐피탈이 지원하는 회사의 가격이 모두 거품 영역에 들어갔다.

투자자는 중국 45 개 사 상장 칩 회사의 시장 수익률을 100 배 이상으로 올려, 반도체 산업을 중국 주식시장의 가장 비싼 영역이 되게 했다.

아직 상장되지 않은 교역도 열기가 더해졌고 벤처캐피탈 회사는 원래 소비류 인터넷 회사에서 칩산업으로 주의를 옮겼다. 칭커연구센터(清科研究中心) 데이터에 따르면 2019 년말 이러한 칩산업 투자는 2 년의 시간동안 거의 두 배 증가한 220 억 위안(31.1 억 달러)이 되었다.

“정부뿐만 아니라 민간부문도 마찬가지입니다. 중국의 상하 모두 반도체 관련 사업에 투자를 시도하고 있습니다.” 설립한지 6년이 되는 무선 충전 칩제조사 푸다(伏达 Nuvolta)의 공동창립자 황진바오(黄金彪)는 이와 같이 말했다.

많은 스타트업이 아직 제품을 시장에 내놓지 못했거나 장기간 상업 가치를 증명하지 않았기에 적지 않은 투자자와 애널리스트는 연이어 자산가격의 거품 위험을 경고했다. 그러나 중국 정부가 중국 반도체 산업 지지에 힘을 더 실어주고, 중미 긴장 관계가 단기간내 해소될 희망이 없는 상황에서 투자 열기는 높은 채 내려올 줄 모르고 있다.

상하이자오관 전자과학기술(上海肇观电子科技)의 창립자 평신평(冯歆鹏)은 10년전 대략 탁자 2개에 중국 반도체 투자자 전부가 가득했다고 했다. 그러나 지금은 수백명이 마찬가지로 2장의 탁자 주위에 몰려 있다.

### 네트워크 산업의 둔화

얼마전에도 중국 칩산업은 여전히 정부에 크게 의존하고 있었다. 국가는 전자회로 산업 투자기금을 모아 (간략히 ‘대기금’이라 칭함) 2014년 1390억 위안을 모집하여 반도체 프로젝트에 사용했다. 대기금은 작년에 또다시 모집하여 2040억 위안을 기록했다.

민간투자자는 먼저 자본이 밀집한 칩산업을 존중하기는 하되 가까이 가지 않았고, 텐센트(腾讯<0700.HK>)와 메이투안디엔핑(美团点评<3690.HK>)과 같은 더 왕성하게 발전하는 소비 인터넷기업에 주목하였다.

인터넷산업의 둔화는 투자자가 다른 목표를 찾도록 촉진했다. 미국의 수입관세 부과와 중국 화웨이기술 유한공사와 기타 미국기술을 구매하는 기업에게 실시하는 국가 안보제한조치는 다른 기회를 제공하고 있다.

“만약 차세대 텐센트(腾讯)나 메이투안(美团)을 주목한다면 당신은 과거 20년동안 중국에서 획득한 그러한 성장을 얻을 수 없을 것입니다.” 화창캐피탈(华创资本)의 합작 파트너 송웨이밍(熊伟铭)이 말했다. “그러나 당신이 칩에 관심을 갖는다면 거대한 시장 기회가 있습니다.”

중국 칩관련 회사의 가치 평가도 상응하여 뛰어올랐다. 이중 다수의 기업이 이 글로벌산업에서 잘 알려지지 않았다.

광학칩 스타트업인 쿤요우광디엔(鲲游光电 North Ocean Photonics)은 2017년 본사가 상하이에 있을 때 창징캐피탈(创璟资本 New Vision Capital)로부터 엔젤투자를 받았다. 이 회사의 평가 가치는 인민폐 수천만 위안이다. 3월 최근에 새로운 라운드의 용자를 끝냈을 때 평가 가치는 10억 위안을 넘었다.

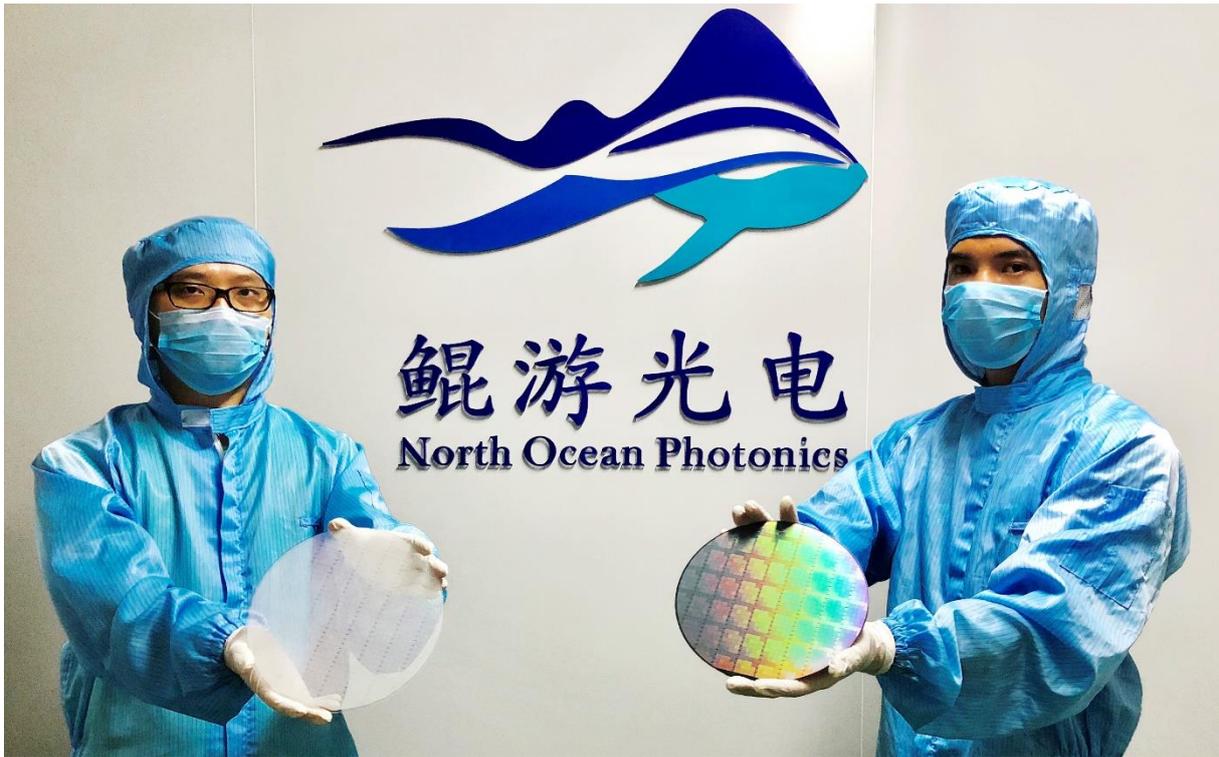


사진 1) 출처: 쿤요광디엔(鲲游光电)공식 홈페이지

“순식간에 자금이 이 영역에 몰려들었습니다.” 창칭캐피털(创璟资本)의 합작파트너 리팡홍(黎芳宏)이 말했다. 상장회사의 세계를 향하는 수많은 첨단 과학기술회사 주식이 커창판에서 교역되고 평가가치도 급등하고 있다.

칩제조 에칭설비를 생산하는 중웨이회사(中微公司(688012.SS))의 주가는 1 월 이후 150% 뛰어올랐다. 이 회사의 시장 수익률은 540 배를 넘었다.



표 1) 출처: 동방재부 Choice 데이터 (东方财富 Choice 数据)



사진 2) 출처: 중웨이회사(中微公司) 공식홈페이지

## 예비 타이어 찾기

업계내 인사는 중국의 칩기업이 두 분류로 나뉠 거라고 했다. 하나는 국내 과학기술회사가 현재 수입하는 칩과 칩제조 부품과 설비를 대체하는 것이다.

한리캐피탈(汉理资本)의 투자 부총감 자오회보(赵会博)는 말하길, 그의 벤처투자회사는 배터리관리 전문회사 선전시 완웨이반도체 유한공사(深圳市万微半导体有限公司)에 투자하기로 했다고 했다. 왜냐하면 이 산업은 미국과 일본 회사가 주도하기 때문에 중국에서 거대한 잠재력이 있기 때문이다.

자오회보(赵会博)는 화웨이 등 제조사가 '예비타이어와 대체방안을 찾고 있다'고 했다.

두번째 부류의 기업은 인공지능과 관련이 있다. AI 칩제조사는 텐센트가 투자한 수이위엔과기(燧原科技)와 한국 SK 하이닉스가 투자한 지평선(地平线 Horizon Robotics)의 평가 가치가 이미 크게 올랐다.

그러나 이 두 종류도 많은 리스크가 존재한다.

야오투캐피탈(耀途资本) 합작파트너 바이종이(白宗义)는 만약 단지 해외보다 싼 칩을 생산하는데 투자한다면 누구든지 할 수 있고 누구도 돈을 벌 수 없다고 여긴다. 더구나 수많은 이러한 회사도 자신을 증명해야 한다.

올해 커창반(科创板) 상장을 준비하는 인공지능칩회사 한우지(寒武纪)는 이미 주주모집설명서에서 2019년 영업수익이 4.44억 위안이고 적자 손실이 11.8억 위안에 달한다고 밝혔다.

화웨이와 같은 이러한 고객을 잃은 후 이 회사는 현재 영업수익의 거의 절반이 시정부의 부속 기관으로부터 나온다.

“그들은 진정한 고객이 아닐뿐더러 손실도 심각합니다. 그러나 여전히 상장심사 절차를 통과할 수 있는데 왜냐하면 정부는 인공지능과 반도체 기업을 지원하고 싶기 때문입니다.” 일찍이 칩생산에 투자했던 투자자가 말했다.

한우지(寒武纪)는 평론요청에 응답하지 않았다.

#### 4. ARK 보고서: AI 는 여전히 초기단계? (지동서智东西, 2020.7.1)



그림 1) 출처: 지동서(智东西)

최근 투자 관리 회사 ARK Invest 는 인공지능 기술의 발전 정황을 분석한 보고서를 발표했다.

ARK 는 무어의 법칙 발전 과정과 대비하여 인공지능이 아직 초기 단계라고 여긴다. 데이터에 따르면 현재 인공지능 훈련 비용이 무어의 법칙보다 50 배 빠르게 증가하고 있으며, 많은 용례에서 AI 추론 시스템을 운영하는데 드는 비용은 거의 0 이다.

##### 1. AI 컴퓨팅 복잡도가 매년 10 배 증가

지난 10 년 동안 인공지능 훈련 모델에 사용하는 컴퓨팅 자원이 폭발적으로 증가했다. 1960 년에서 2010 년 사이에 인공지능의 컴퓨팅 복잡도는 2 년마다 두 배로 증가했다. 2010 년에서 2020 년 사이에 인공지능의 컴퓨팅 복잡도는 매년 10 배 맹렬히 증가했다.

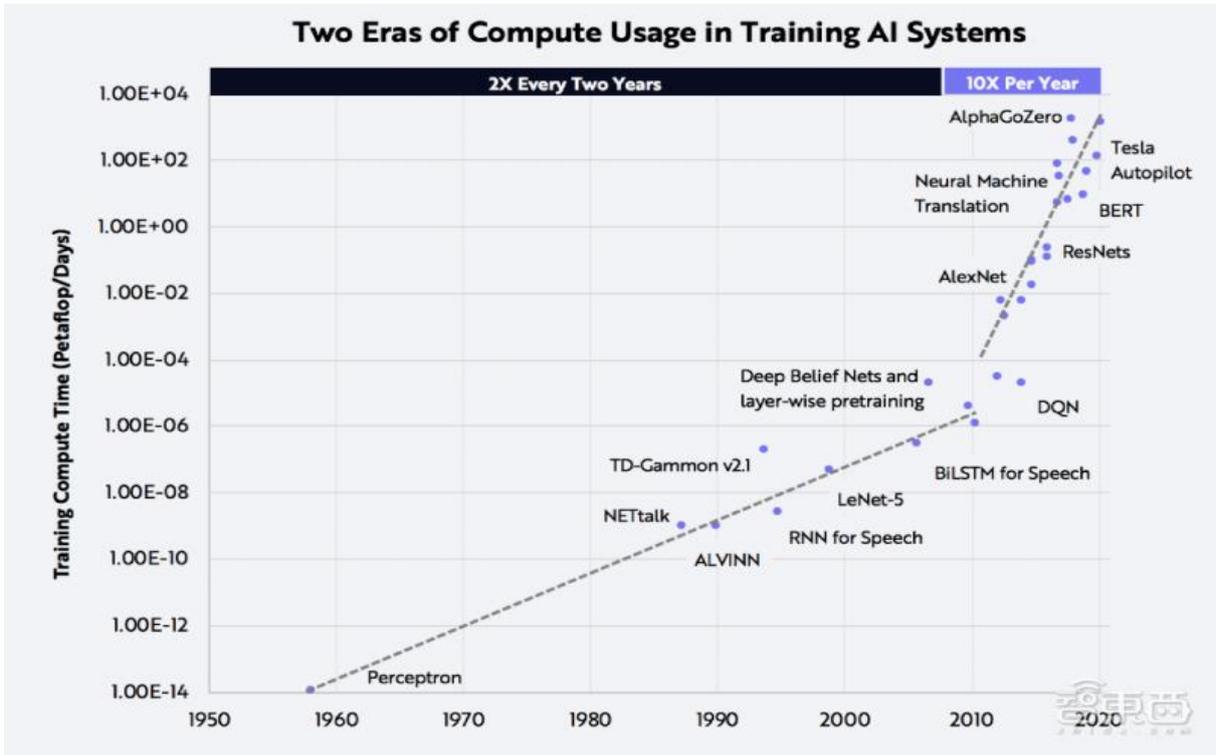


표 1) 출처: ARK Invest. 1960~2020 년 사이 인공지능 컴퓨팅 복잡도 변화

보고서에서는 기업들이 AI 컴퓨팅 자원에 대한 투입을 늘리기에 충분한 동력을 가지고 있다고 여긴다. 한편으로는 인공 지능 기술이 상당한 매출 성장을 가져올 수 있기 때문에 인공 지능 모델을 훈련시키는데 사용되는 하드웨어 비용이 급속히 떨어지고 있기 때문이다.

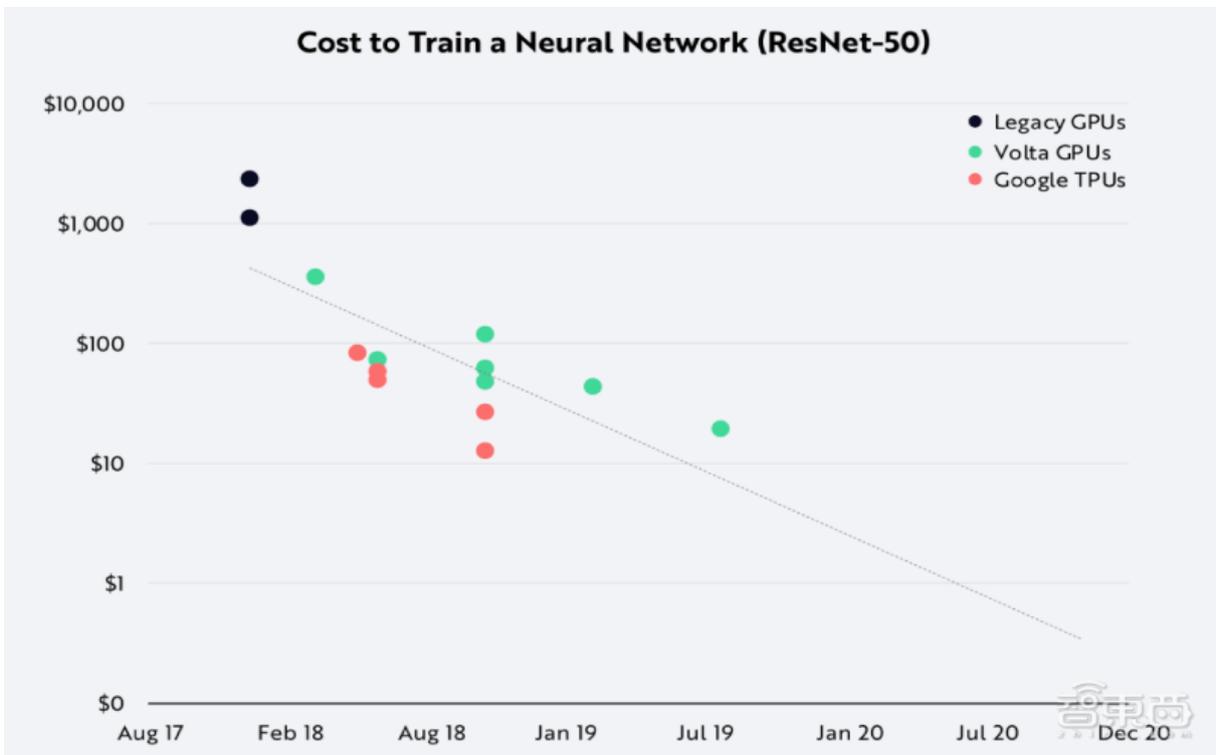


표 2) 출처: ARK Invest. 인공지능 훈련비용의 현저한 하락추세

실제로 일부 슈퍼 인터넷 회사는 이미 스스로 장악한 데이터를 사용하여 딥 러닝 네트워크를 트레이닝하기 시작했다. 현재 이 회사들은 인공지능 하드웨어 방면에 수억 달러의 예산을 투입했다. 보고서에서는 시간이 지남에 따라 인터넷 회사가 더 높은 수익률을 얻을 것이라고 예측한다.

## 2. AI 모델 비용 하강. 훈련 비용은 1 달러까지 낮출 수 있음

그 외 인공지능 교육 비용은 매년 약 10 배 하강한다. 예를 들어 2017 년에 공공 클라우드에서 ResNet-50 과 같은 이미지 인식 네트워크를 훈련시키는데 약 1,000 달러가 소요되었다. 2019 에 이르러 이 비용은 약 10 달러로 낮춰졌다. 보고서에 따르면, 현재의 하락 속도에 따르면 올해 말까지 이 비용은 1 달러로 줄어 들 수 있다.

하나의 좋은 훈련 신경망을 운행하는데 드는 비용 하락은 더 빠르다. 과거 2 년동안 10 억 장의 이미지를 분류하는데 드는 비용은 10000 달러에서 0.03 달러로 낮아졌다.

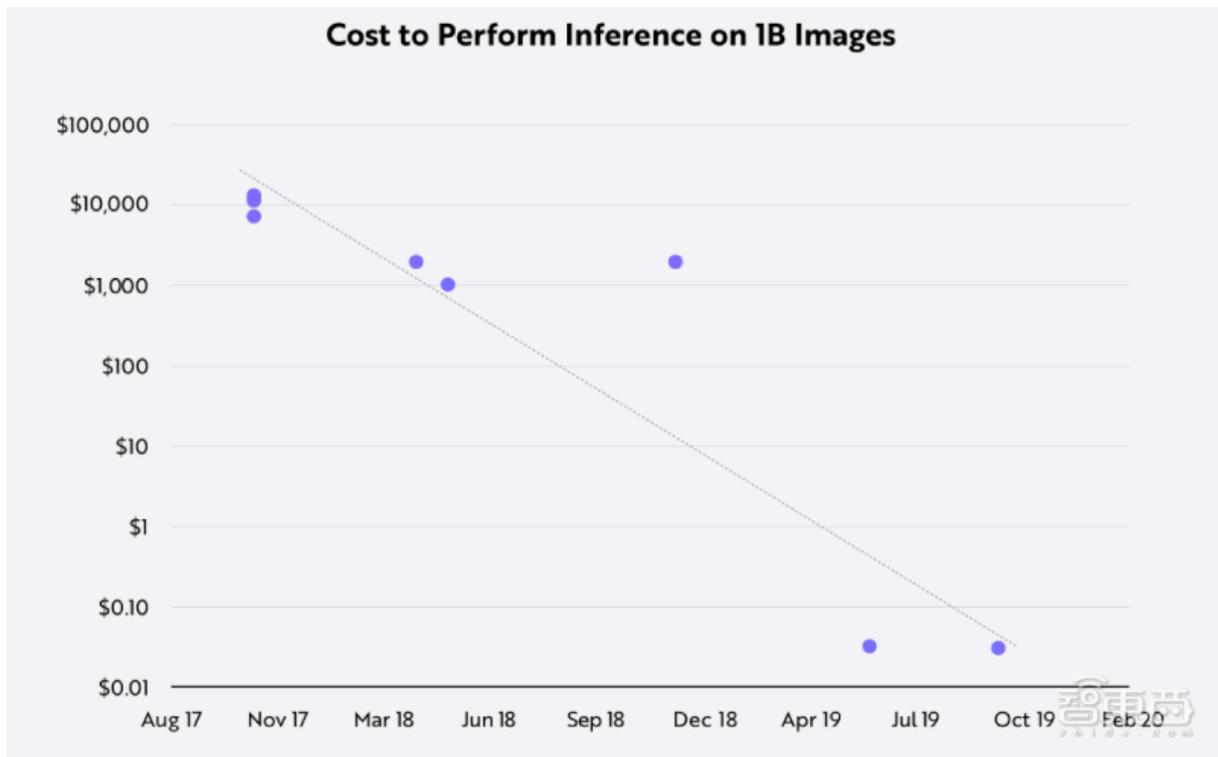


표 3) 출처: ARK Invest. 과거 2 년간 10 억장 이미지를 분류하는 신경망을 운행하는 비용의 현저한 하락 추세

## 3. 소프트웨어와 하드웨어의 혁신은 비용 절감을 가능하게 함

소프트웨어와 하드웨어의 혁신으로 이러한 비용을 절감할 수 있다. 지난 3 년동안 칩과 시스템은 이미 딥 러닝 작업을 위한 전용 하드웨어를 추가할 수 있게 진화했고, 성능이 16 배 향상되었다. 만약 하드웨어가 변하지 않는다면 새 버전의 AI 프레임(TensorFlow 와 PyTorch) 과 새로운 교육 방법을 결합해 성능을 8 배 향상시킬 수 있다.

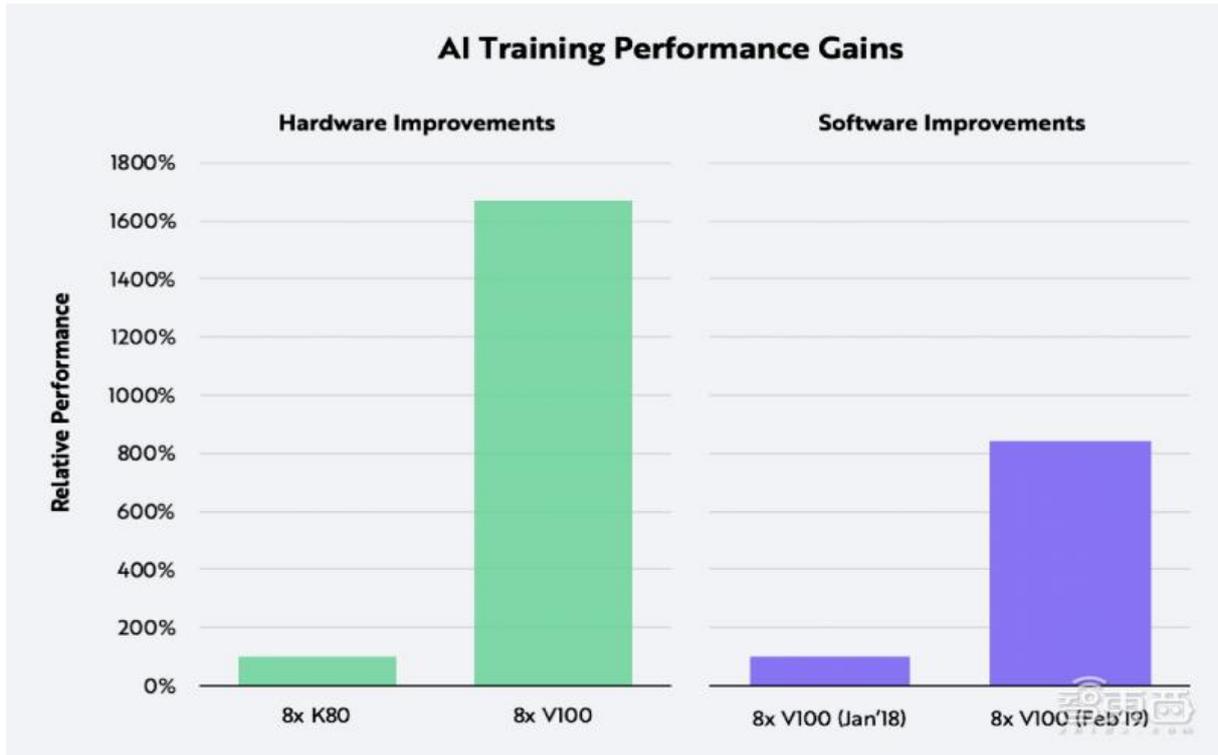


표 4) 출처: ARK Invest. 왼쪽-하드웨어 업그레이드가 가져오는 성능 향상. 오른쪽-소프트웨어 업그레이드가 가져오는 성능 향상

이상한 것은 인공 지능 훈련 칩의 비용은 단위 하드웨어 가격이 하락해도 낮아지지 않았다. 예를 들어 NVIDIA GPU 데이터 센터는 3 차례 대체 교체 후 가격이 3 배가 되었다. 사실상 2017 년부터 출시한 Nvidia V100 GPU 이후, 아마존 웹 서비스 ( AWS ) 가격을 인하하지 않았다.

이론적으로 AI 칩 시장의 경쟁은 NVIDIA 가 가격을 낮추는 동력이 될 수 있다. 그러나 실제로 지금까지 어떤 플레이어도 Nvidia V100 GPU 에 대해 위협이 되는 제품을 내놓지 않았다.

4. 현재는 아직 초기 단계이며 2023 년의 시장 가치는 인터넷을 능가할 것

무어의 법칙 첫 10 년 동안 트랜지스터 수량은 매년 두 배가 되었다. 보고서는 현재 인공 지능 훈련과 추론 비용이 1/10 에서 1/100 의 속도로 하락하고 있다는 사실을 지적한다. 인공 지능은 아직 매우 초기 단계에 있을 것으로 예상되며, 아마도 향후 수십 년 동안 인공 지능은 느린 속도로 성장을 유지할 것이다.

지금까지 인공 지능은 전세계 주식 시장 가치를 약 1 조 달러 증가시켰다. ARK 는 2023 년까지 인공 지능의 주식 시장 가치가 30 조 달러에 이를 것으로 예측하며, 인공 지능은 인터넷 주식의 시장 가치를 능가하는 최초의 기술이 될지도 모른다.

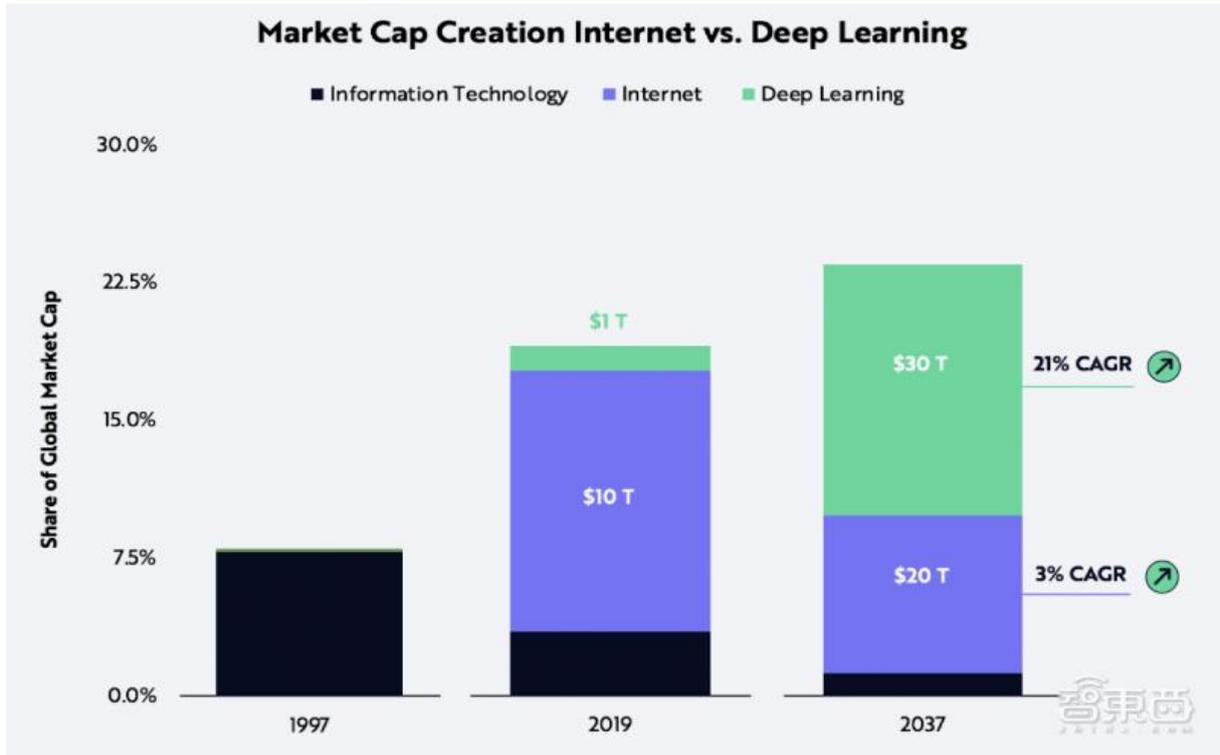


표 5) 출처: ARK Invest. 2023 년 인공지능의 주식 시장가치는 30 조 달러에 달할 것으로 기대된다.

**결론: OpenAI 연구결과와 일치**

ARK Invest 는 인공 지능 컴퓨팅 복잡도, 훈련 비용, 추론 비용, 소프트웨어와 하드웨어의 변화 추세를 분석했고, 이를 무어의 법칙 발전 진행과 대비했다. 데이터는 인공 지능이 아직 개발 초기 단계에 있음을 보여준다.

이러한 발견과 OpenAI 보고서에서 도출한 결론이 일치한다. OpenAI 보고서는 2012 년 이후 ImageNet 기준 테스트 중에 이미지 분류 AI 모델 훈련은 성능이 동등해지기까지 모든 컴퓨팅량이 매 16 개월마다 절반으로 줄어들고 있다고 지적한다.

비록 훈련 모델의 전체 비용이 감소하고 있지만 클라우드에서 AI 도구를 개발하는 것은 아직 비교적 비싸다는 것을 지적할 필요가 있다. 예를 들어, 최근의 한 연구에서 워싱턴 대학 연구팀은 가짜 뉴스를 탐지하기 위한 AI 모델을 훈련했으며 2 주간의 훈련 기간 동안 이 모델의 훈련 비용은 25,000 달러에 달했다.

# ISSUE 및 시장동향

## 1. 포스트코로나, 텐센트를 중심으로 본 중국광고의 변화 — 36kr 제공

올해의 광고 시장은 '참담함'이라는 말로 묘사할 수 있다. 리서치기관 CTR 이 발표한 통계수치에는 중국 광고시장이 2020 년 전 4 개월의 광고 수입이 작년 동기대비 5.6%, 28.6%, 34.6%, 29.8%하락했고 하락폭은 다소 줄었다.

이러한 현상의 근원에는 거시 환경에서 '블랙스완'사건이 빈번히 발생한 데에 있으며 무역전쟁이 유발한 불확정성 외 돌발한 전염병도 경제에 거대한 충격을 조성했다. 전체 경제가 압박을 견디고 있다면 광고는 홀로 잘 될 수 없다.

### 업동추위아래 텐센트의 돌파방법

2020 년 1 분기에 텐센트의 인터넷 광고 비즈니스의 영업 수익은 177.13 억 위안이었고 증가폭은 32%에 달했다. 이러한 성적은 Q1 의 인터넷 광고 비즈니스 중 이미 'A+'를 획득했다. 특히 2019 년 텐센트의 비교적 높은 광고 수입지수를 고려할 때 텐센트의 한 해 광고 영업수익은 683.77 억 위안에 달하며 이 수치는 대다수 플랫폼을 크게 앞서가는 것이다. 낮지 않은 지수상에서 여전히 비교적 높은 성장을 보이고 있는데, 악화된 외부 환경과 직면해서 텐센트는 무엇을 한 것일까? 시간을 2018 년으로 돌리면 문제의 답을 찾을 수도 있을 듯하다.



사진 1) 출처: 텐센트광고(腾讯广告)공식 홈페이지

그 해 9월 30일 텐센트는 구조조정을 발표했다. 오늘날까지 이 구조조정은 우리에게 3가지 깊은 인상을 남겼다. 하나, 산업인터넷. 둘, 중간데스크(中台)화. 업무를 통합하며 불필요한 중복 업무를 막도록 했다. 셋, 광고업무를 통합하여 광고 마케팅 서비스라인(AMS)을 업그레이드했다. 현재 되돌아보면 텐센트의 광고 비즈니스가 현재 보여주는 방어능력은 일찍이 당시 복선을 깔아 놓았기 때문이다. 텐센트 수석 부총재이며 텐센트 광고 책임자인 린징화(林璟骅)는 일찍이 텐센트광고는 '마케팅 기획자'가 되어야 하며 단순한 트래픽 현금교환 역할에 머물러서는 안된다고 주장했다. 즉 플랫폼 능력의 통합과 마케팅시스템의 구축을 통해 광고를 위한 광고가 아닌, 브랜드 니즈에 기반하여 마케팅기획과 마케팅서비스를 제공하는 자가 되어야 한다고 했다.

올해 6월 29일 텐센트광고는 칭팅대학(青腾大学), 우샤오보(吴晓波) 채널과 연합하여 '2020년 미드쇼·마케팅대변동' 온라인서밋을 개최하며 재차 통합 업그레이드의 신호를 노출했다. 2020 경제사회 디지털화의 대가속에 따라 텐센트 독자적인 CtoB 슈퍼연결시스템을 심고, 텐센트광고는 첫번째 시스템화로 전체인 디지털화 마케팅 4대 연결모형을 출시했다. 즉 브랜드심리 연결, 교역전환 연결, 개인 사용자 연결과 혁신적인 연결 체험은 텐센트가 기업을 향해 제공하는 비즈니스 서비스 중간데스크에 포지셔닝을 두고 있다. 또한 전체 플랫폼 자원, 생태협작파트너와 연동하여 공동으로 기업이 전사슬 디지털화 마케팅 전환을 돕고, 사용자가 비즈니스 연결을 더 잘 하도록 돕는다. 기업이 다음 사업을 잘 하도록 도움을 주는 것뿐만 아니라 전체 마케팅의 전체 체인상에서 기업이 장기적으로 효과를 크게 하는 좋은 초석이 되게 한다.



사진 2) 출처: 36kr

확실히 '비즈니스 서비스 중간데스크(中台)'는 정식으로 전염병 후 텐센트광고의 미래가 되었다.

**마케팅 전방배치, 광고 업그레이드**

'비즈니스 서비스 중간데스크(中台)'포지셔닝은 올해 중국 기업 발전 테마, 즉 디지털화 전환 업그레이드에도 호응한다. 어느 정도상에서 이것은 갑자기 닥쳐온 전염병과 이어진 재택거리 조치가 중국 디지털화 생태를 가속화한 것에도 기인한다.

사용자 측면에서 온라인 교육과 온라인 사무는 원래 디지털화 정도가 비교적 낮은 영역이었지만 이 기간 빠르게 확장했다. QuestMobile 조사에 따르면 올해 제 1분기, 중국 모바일사용자의 1인당 하루 평균 사용 시간은 이미 작년의 5.6 시간보다 증가한 7.2 시간이다. 그리고 기업 측면에서는 추세에 몰려 신속하게 자신의 디지털화 기능을 구축하기 시작했다. 기업가들은 원래 자신이 완성해야할 디지털화 전환 기간이

아직 길다고 생각했었지만 전염병의 발발은 이러한 환상을 깨트렸다. 소비자는 외출하지 않고 집에만 박혀있고, 오프라인 루트는 마비된 지경에 이른 사실은 긴박한 '디지털화 생존'에서 '디지털화 구생(求生)'을 쫓게 하였다.

사용자, 기업 및 사회가 동시에 디지털화를 가속화하는 추세는 기업이 가능한 빨리 디지털화를 완성하기 위한 "손잡이"를 찾도록 재촉한다.

사실상 디지털화는 중국 비즈니스 발전 중 새로운 일은 아니다. 지난 세기 90 년대에 중국기업도 디지털화 추세가 한 차례 일어난 적이 있지만 당시 더 많이 강조된 것은 내부 관리 프로세스의 온라인화였다. 이전의 디지털화가 생산자 중심의 디지털화였다면 현재의 디지털화는 소비자 중심으로 변했다. 디지털화가 더욱 철저한 전체 체인 디지털화를 강조하기 시작하고 기업 내외협력의 디지털화, 소비시장의 변화에 민첩하게 반응하는 디지털화를 강조하기 시작했다.

이러한 과정 중 광고는 기업과 소비자 사이의 '연결점'의 역할이었고 자연스럽게 기업의 디지털 전환에서 이상적인 지지점으로 선택되기 시작했다. 한 편으로 광고의 디지털화 정도가 높고 발전이 빠르다는 것은 누구나 알고 있다. 원래 창의로 구동되던 전통 광고는 데이터와 기술로 구동되는 컴퓨터광고로 발전되었고 산업의 전체 전환은 십년 정도의 시간을 소모했다. 다른 한 편으로 광고 활동 중 실시하는 데이터 피드백은 기업이 즉시 자신의 제품, 가격, 채널, 프로모션 전략을 재검토하게 도와주었고, 기업이 타겟 소비자와 직접적인 소통 관리 루트를 만드는 능력을 갖게 했다.

텐센트광고의 이번 연례 행사에서 재경작가 우샤오보(吴晓波)는 2020 년을 '기업 심도디지털화 원년'으로 정의했다. 그는 또한 '마케팅은 CEO 업무로 되었으며 기업 조직의 재구축에서 가장 중요한 구동력이 되었다'고 덧붙였다. 사실 또한 그러하다. 광고전시와 판매 전환 양대 과정의 데이터를 연결함에 따라, 광고 마케팅은 비용 문제에서 효율 문제로 변화되기 시작했고, 이것의 지위 또한 점점 더 중요해졌다. 기업이 디지털화에서 생존을 모색하는 오늘날, 디지털화 정도가 높고 기업 내외환경과 협력할 수 있는 광고 마케팅은 정책결정 과정에서 전면에 배치되고 전략적 지위가 올라가는 것이 필연적인 큰 추세가 되었다.

당연히 기업의 광고 마케팅에 대한 기대도 인터넷 플랫폼의 광고 업무 발전에 더 높은 요구를 제기하게 되었다.

### 트래픽과 고별하고 서비스에 정착하다

2018 년 930 개혁이 일어난 것부터 텐센트의 매 건의 개혁 모두 광고 마케팅산업의 발전 추세와 맞아떨어진다는 것을 알 수 있다. 모든 변화의 주축은 '융합' 두 글자로 귀납되며, 몇 차례 융합의 목표는 모두 기업이 수요로 하는 서비스 능력을 제고시키는 데 있다.

2018 년 텐센트 930 변혁이 산업인터넷을 가속화한 것은 주로 광고자원 측면에서 융합을 완성한 것이었다. 텐센트광고는 내부에서 분산부터 집중까지의 변혁을 완성했고, 융합 후 장점도 분명히 알 수 있다. 외부 고객, 대리상의 연결상 통일된 창구를 사용하게 되었다는 것뿐 아니라, 텐센트 생태계 내의 일체화된 기획안을 내놓는데 기여하고 소통 비용을 절감시켰다.

2019 년 연중 텐센트 지혜마케팅 서밋을 개최했고, 텐센트광고 융합 진전 과정이 제 2 단계, 즉 브랜드와 조직 구조측면의 통일에 접어들었다는 표지가 되었다. '텐센트광고'는 통일된 브랜드 서비스를 정식으로 선보였고 외부적으로 새로운 조직 구조를 전시했으며 원래 자원을 향하던 세일즈팀이 고객을 중심으로

두는 서비스팀으로 전향하게 되었다. 또한 다양한 고객의 특성에 맞춰 적합한 솔루션을 제공하며 텐센트광고는 기업고객 서비스 능력을 대폭 증대시켰다.

이러한 융합 사유는 2020년 다시금 업그레이드한다.

한편으로 기업에게 더 맞춤형 마케팅 서비스 솔루션을 제공하기 위해 텐센트광고는 재차 조직구조를 개선하게 된다. 패스트소비, 3C, 소매 등 상품교역류 산업의 업계 일부 서비스는 광고트래픽과 교역장면을 연결하고 융합하기 위해 더 효율적인 산업 마케팅솔루션을 제공한다. 게임, 인터넷 서비스 등 인터넷 기반 산업에서는 고객을 위해 트래픽 가치를 증가시키고 확보한 고객 수준을 높이는 중임을 담당한다. 금융, 관광, 교육 등의 산업에서는 온오프라인을 관통하는 산업의 심도 깊은 운영과 확장을 책임지며, 각기 다른 요구에 맞춰 개성화된 개발 솔루션 도구와 방안을 제공하는 임무를 지닌다. 루트는 단독으로 분석되어 명칭도 '채널관리부'에서 '채널생태합작부'로 바뀌었고, 더 나아가 합작파트너의 비즈니스 가치를 높여준다.

다른 한편으로 자원, 브랜드, 조직 구조의 융합을 완성한 기초위에 텐센트광고의 융합 과정은 더 깊이 진화한다. 기술은 다음 단계 작업의 주요 대상이 되었다.

기업의 광고 투입에서의 어려움을 낮춰주고 효율을 높이기 위해 올해 5월 30일 텐센트는 투입방면의 능력 융합을 완성했다. 광고주는 하나의 통일된 투입 플랫폼을 통해 텐센트 생태계 내의 모든 트래픽에 도달할 수 있다. 이 융합은 단기적으로는 투입비용의 현저한 감소를 의미하고 기업이 더 손쉽게 광고 위치 자원과 배합하여 더 구체적이고 전면적인 시각적 투입방안을 만들게 한다. 장기적 관점에서 그것은 기술융합의 첫 걸음이며 한 걸음 후의 상상공간을 충분히 확장하는 발걸음이다.

텐센트광고 부총재 장지에(蒋杰)는 연중 행사에서 미래의 텐센트광고는 기술측면의 융합보조가 더 빨라질 것이라고 했다. 투입 방면 능력의 정합 외에도 가격과 양적으로도 고도로 지능화하는 것을 포함하여 실험능력을 개방하고 전 플랫폼의 예비 심사 능력을 건립하는 등 이미 일정에 들어섰다. 심지어 이중 어떤 과정은 이미 성과를 보기 시작했는데 주로 게임, 전자상거래 등 영역의 광고에서 양에 도달하는 시간이 이미 축소되었다. 장지에는 말하길 "텐센트광고 기술이 바라는 장면은 고객과 비즈니스를 연결하고 교역 전체인을 구동하여 사용자를 증가시키고 기술이 더 많은 상업적 가치를 창출하게 하는 것"이라고 했다. 텐센트광고의 광고 업무에서 일관된 '극복하여 만들어내기' 자세도 이 점을 증명한다.

전통적 인지와 다른 것은 트래픽 규모 자체가 광고업무 증가를 가능하게 하는 표지가 되지 않는다는 것이다. 그것과 트래픽 가치가 공동으로 인터넷 플랫폼의 광고업무 영업수익을 결정한다. 트래픽 가치는 단지 브랜드의 장기적 성장 후에야 진정한 가치로 전환되는 것이다. 이러한 의의상에서 말하자면 텐센트는 트래픽을 플랫폼에서 사고 파는 것뿐 아니라, '비즈니스 서비스 중간데스크(中台)'를 위해 업그레이드한 후 텐센트광고가 브랜드 자체 디지털화 업그레이드 능력을 제공하고 디지털화의 마케팅 연결로를 구축하며 진정으로 트래픽이 가치있는 증가로 효과를 보게 전환한다.

따라서 기업의 디지털화 생존 요구가 왕성할수록, 트래픽은 디지털광고 비즈니스를 확장시키는 전제이지만 트래픽가치를 발굴하는 배후에서 지속적이고 안정적으로 서비스하는 능력이 도리어 성장의 관건이 된다.

### 빅광고와 빅플랫폼

텐센트광고로 말하자면 광범위한데부터 통하는 한 길로 수렴해오는 과정에서 대량의 상품과 기술 능력을 침강해왔다. 거의 디지털광고 체인상의 모든 과정을 커버했을 정도다. 2018년 930 개혁이후 이러한

과정은 한데 연결되기 시작했다. 그외 공중계정, 미니프로그램, 클라우드 Mall 등 상품의 지원아래 광고의 배경능력도 현저히 증가했다.

이렇게 한걸음 한걸음 전 체인의 디지털화 능력을 구축하는 것은 광고주에게 매우 중요하다. 왜냐하면 그것은 기업이 정확하게 트래픽을 조준할 수 있는지, 사용자를 계속 확보할 수 있는지, 확보한 사용자를 효과적으로 운영하고 유지 관리할 수 있는지 결정하기 때문이다. 만약 마케팅 전체인중 어떤 한 과정이 디지털 맹점이 된다면 사용자 관리를 장기적으로 효과있게 할 수 없고 갑자기 멈출 것이다.

이러한 곤경은 전염병 기간 특별히 두드러졌다. 이러한 전체인 디지털화를 아직 실현하지 못한 기업은 오프라인 루트가 중단된 시기, 전통 마케팅 체인이 갑자기 끊어진 위기에 대응하여 디지털능력을 단기간내 쾌속으로 조정할 수 없었다. 그리고 일부 기업은 라이브방송 등의 입구를 구축했으나 대부분 일회성 교역에 그치고 장기적이고 효과적인 방법을 구축해 성장하기란 매우 어려웠다.

**전염병은 갑자기 울리기 시작한 경종같았다. 대기업이건 중소기업이건 할 것없이 모든 기업가들에게 전체인 디지털화 마케팅 능력을 건설할 것을 촉구하는... 그리고 텐센트광고는 '비즈니스 서비스 중간데스크(中台)' 포지셔닝으로 중요한 동력을 발휘하게 만들었다.**

텐센트광고 산업 세일즈운영총경리 판이진(范奕瑾)은 연례행사에서 '슈퍼연결' CtoB 방법론을 소개했다. 텐센트는 대량으로 사용자의 온라인, 오프라인, 소셜 교류, 비즈니스 접촉점을 커버했기 때문에 판이진(范奕瑾)은 '슈퍼연결'을 통해 텐센트가 기업과 사용자가 이러한 접촉점을 통해 심도깊은 연결을 만들도록 어떻게 돕는지 설명했다. 구체적으로 말하자면 텐센트광고는 연중행사에서 처음으로 전체인 디지털화 마케팅의 4 가지 연결 모델을 제안했다.

브랜드 인지 연결상, 풍부한 콘텐츠 생태를 통해 소비자와의 효과적인 접촉하고 더 좋은 콘텐츠로 공감한다. 교역으로 전환되는 연결에서 데이터, 상품, 체인의 끊임없는 업그레이드를 통해 전체 트래픽을 교역에 더 가깝게 할 수 있고, 광고주의 투입산출과 이윤 요구에 서비스하게 한다. 사적 영역 사용자와의 연결에서 기업이 사적 영역의 사용자와 디지털화 연결을 하고, 사용자와 관계를 심도있게 관리하도록 하고, 기초를 효과적으로 구축하도록 돕는다. 체험 혁신 연결에서 미니프로그램 라이브방송, 기업위챗 등을 포함한 새로운 체험장면은 차별화된 서비스로 고객을 편리하고 개성화된 요구를 만족하게 하고 사용자의 충성도를 높여준다.

전 체인 디지털화 마케팅 배후에 중요한 추세는 사실 '빅광고'의 출현이다. 우리가 봐야할 것은 주동적이건 피동적이건 광고가 모두 '빅광고' 개념으로 발전하고 있다는 것이다. 광고는 연결이 되기 시작했고 심지어 각종 자원의 핵심 중개자가 되기 시작했다. 텐센트와 같은 플랫폼은 대량의 디지털화 생존을 도모하는 기업에게 역시 그렇다.

'빅광고'는 자연스럽게 '빅플랫폼'과 배합한다. 여기의 '빅'은 단순히 트래픽 규모와 비즈니스 영업수익이 거대함을 의미하지 않으며 트래픽, 콘텐츠, 서비스, 체험, 전환부터 전체인의 디지털능력을 구축하기 시작함을 의미한다. 이것은 미래 디지털화 광고시장 경쟁의 주축이 될 것이며 텐센트는 2018 년부터 이러한 추세에 일관되게 융합 과정을 진행해 오는 좋은 응답을 했다.

## 2. '죽음의 계곡'에 빠진 중국 소액대출 — 이오왕(亿欧网) 제공



사진 1) 출처: 123RF

중국 소액금융의 발전사를 보면 '현장법사의 길'처럼 매우 어려운 여정이다. 길고 고독하게 구하는 여정 후 모두가 소액 신용대출의 '죽음의 계곡'을 건너는 다리를 찾고자 한다.

1988년 미국하원의원 과학위원회 부위원장을 맡고 있던 Vernon Elles는 연방 정부가 자금을 지원하는 기초 연구와 업계가 중점 추진하는 제품 개발 사이에 큰 격차가 있다고 언급했다. 그가 형상화한 비유는 "죽음의 계곡 (Valley of Death)"이다.

Vernon Elles는 '죽음의 계곡' 위에 반드시 다리를 놓아 수많은 기초과학 연구 성과가 이 격차를 넘어서 상업화, 상품화를 실현하도록 해야 한다고 했다. 이 다리의 건설은 벤처투자 자금, 정부 정책, 심지어 법률법규의 지지를 포괄한다.

사실상 Elles가 말한 '죽음의 계곡' 현상은 더 많은 영역에서 모두 존재한다.

예를 들어 금융영역에서 소형기업의 신용대출 수요와 공급사이에는 극복하기 어려운 간극이 있다. 한편으로 소기업은 국민경제 발전에 지극히 중요하고 금융수요가 왕성하다. 그러나 다른 한편으로 이러한 기업의 리스크 대항 능력은 취약하고 생존 주기는 짧으며 이에 더해 정보 취득 비용은 높고, 리스크 제어 난이도는 크며, 금융기관이 개입하는 힘은 장기간 부족했다.

오늘날에 이르기까지 소형/미니기업 용자가 어렵고 비싼 문제는 모두 진정한 해결을 보지 못했다. 적지 않은 기관이 소형/미니기업 업무를 보다 기가 꺾여 되돌아왔고, 이것도 소액금융을 적지 않은 종사자들의 눈에 '죽음의 계곡'으로 보게 만들었다.

이 협곡은 정말 그토록 건너기 어려운 것인가? 질문에 대한 답도 완전히 부정만은 아닌 것 같다.

먼저 작게 안거함에 만족하는 타이조우은행(台州银行), 타이룽은행(泰隆银行)이 있고, 소액대출 업무에 재물운이 일기 시작하여 ROA 가 장기간 동종업계에서 우위에 있다. 후에 과학기술로 은행을 설립한 인터넷 은행이 생겼고 오프라인 지점없이 오히려 5 년동안 2900 만 소형/미니기업 경영자에게 서비스했고 회사당 단지 평균 3.6 만 위안이다.

### 누가 생존자인가

소액신용대출의 '죽음의 계곡'은 뛰어넘기 어려워 보이지만, 그 근원에는 대다수의 모델이 소형/미니기업의 '불가능한 3 조건'의 방식을 타파하지 못했기 때문이다. 바로 리스크(제어 가능), 비용(제어가능), 규모(발전)의 3 대 목표를 말한다.

중국 소액금융 발전(상업은행이 주도한) 여정에서 소액금융 상업화 발전의 탐색경로를 발견할 수 있는데 바로 끊임없이 신용대출 기술을 유입하고, 대출 프로세스를 최적화시켜 '불가능한 3 조건'을 타파하려는 과정이었다.

국신증권(国信证券) 보고서에서는 중국 소액신용대출의 양대 여정을 요약하길 전부 손으로 하던 인쇄전술에서 전자동 디지털기술로 이르는 여정이라고 했다. 그러나 알기는 쉬워도 행하기는 어렵고, 진정으로 이 두 가지 길에 정통한 사람은 매우 드물다.

이 중 전자는 타이조우은행(台州银行), 타이룽은행(泰隆银行)이 대표적이다. 그들은 독일 IPC 모델을 들여와 표준화된 프로세스와 정교한 관리로 리스크와 자본을 효과적으로 통제하여 최종적으로 동종업계보다 높은 수익을 획득했다. 타이조우은행(台州银行)을 예로 들면 과거 3 년 평균 ROA 가 2%를 넘으며 동종업계 평균 수준을 월등히 뛰어넘는다.

그러나 '인쇄전술'은 명백한 발전한계를 갖고 있기에 이러한 유형의 은행 대부분은 어떤 특정한 영역-팀과 자본 규모를 통제할 수 있는 일정한 범위내에 집중해 있다. 따라서 타이조우은행(台州银行)의 자산규모는 2000 여 억위안을 넘지 않고 전형적인 '작으면서 잘하는' 은행에 속한다.

후자는 인터넷 बैं킹 등 인터넷 은행이 대표적이다. 그들은 디지털화로 구동되고, 스마트한 관리 모델을 지니고 있으며 전통적인 고도로 사람에 의존하는 방식을 대체하였다. 소형/미니기업의 리스크 식별 능력 부족을 해결했을 뿐만 아니라 리스크 관리 비용이 높은 등의 문제도 해결했고, 공간과 시간의 제약도 타파했다.

인터넷은행이 최근 노출한 데이터에 근거하면 성립 5 년만에 누적 서비스가 소형/미니기업 경영자 2900 만 명을 넘어섰고, 회사 당 평균 3.6 만 위안을 대출했으며, 이중 80%의 사람들이 과거 은행대출을 받지 못했던 사람들이었다. 영업수익 능력면에서 볼 때, 인터넷은행은 2019 년 순이익 12.56 억 위안을 달성했고, 불량은 1.3% 내로 통제했다.

전자와 비교하여 인터넷은행은 자신의 플랫폼상에서 이러한 모델의 비즈니스 지속가능성을 검증했고, 동시에 소액대출의 양적 증대, 복제할 수 있는 규모의 효과를 실현했다.

### 전염병을 넘어서

소형/미니기업이 중국 경제에 미치는 중요성은 말할 필요도 없다. 국무원 부총리 류허(刘鹤)는 일찍이 이에 대해 '56789'로 간략하게 요약했다——중소/미니기업이 전체 시장 주체에서 차지하는 비중이 90%를 넘으며 전국의 80%이상의 취업에 기여했으며 특허발명에서 70%이상을 차지하고, GDP 의 60%이상, 세수의 50%이상을 담당한다고 했다.

알리페이에 근거하여 추산해보면 중국소상점 수량은 인터넷 매장, 길거리 소상점, 노점 등을 포함해 약 1 억이다. 알리페이 <2019 중국 소상점 경제온도 지도>에 따르면 절반이상 소상점이 2019 년 직원채용을 증가했고 3 억명의 취업을 감당한 것으로 예측된다.

소상점의 절대다수는 모두 개인상공업자다. 시장감독총국 데이터에 따르면 2019 년말까지 중국 개인사업장에 취업한 인구수는 1.76 억명으로 인사부 노동과학원 연구에서 최근 5 년간 개인사업자 경제주체가 흡수한 취업증가 비율이 68.5%에 달하며 취업을 안정화시키는데 큰 힘을 발휘했다.

특히 올해 전염병 상황에서 소형/미니기업은 취업과 경제를 안정시키는 의의가 매우 중대하다. 이러한 특수한 환경하에 소액금융 서비스도 더 긴박하게 돌아가야 한다.

몇 개월전 한 우한(武汉) 사업자의 스토리가 인터넷에서 열띤 토론을 불러왔다. 그는 3 일동안 30 곳 은행을 다니며 자금을 구해 상가의 임대료와 직원 급여를 해결하려 했다. 그러나 결국 대면 서명을 할 수 없었기 때문에 프로세스가 중단되는 등 불가항력적 요소로 대출신청을 완성할 수 없었다.

사실상 정부 정책과 자금 지원은 이미 제일 먼저 시행되었다. 재정부와 중국은행보험 감독관리부문도 대출정책 통지를 하달했고 전문적으로 대출상한선을 증액시켜주었다. 그러나 사회 움직임은 여전히 '쇼크'상태에 있어 이러한 세칙이 즉시 실현되기 어려웠다.

소형/미니기업은 자체 현금보유량이 부족하며 작업 재개가 어려운 등의 문제로 줄곧 빠르게 타격을 받는 상태가 되었다. 그러나 다른 한 편으로는 여전히 전통방식으로 그들에게 '수혈'을 진행하려 하고 오히려 아주 어려워진다. 특히 대량의 소형/미니 기업에게 '정확한 관수'를 실현하기 어려워진다.

이러한 배경하에 은행은 온라인화하고, 과학기술을 담는 것이 거의 필연적인 선택이 되었다.

전염병 기간, 전국 공상연맹과 여러 은행협회가 인터넷은행과 연합하여 '비접촉 대출' 소액대출 지원계획을 발표했다. 반년의 기간내 1000 만 소형/미니기업 업주를 돕기로 했다. 계획이 발표된 후 100 개사가 넘는 은행이 가입했고 여기에는 정책성 은행, 국유 은행, 주식제 은행이 있고, 각지의 도시 은행, 농상 은행, 촌락 은행 등이 있다.

최신 데이터에는 이 계획을 실시한지 단지 3 개월만에 이미 1000 만이 넘는 소형/미니 기업에 서비스하여 반년간의 목표를 이미 사전에 완성한 것으로 나와있다.

이뿐만이 아니라 대출품질로 보면 이번 전염병 하에서 이 플랫폼상의 대출신용도는 잠시 소폭 변화했다. 작업재개에 따라 소상점들은 3 월부터 강하게 반등하여 대출총액을 상환하기 시작했으며 2 월대비 90% 올랐고 신속하게 전염병 이전 수준으로 되돌아왔다.

이것은 '정확한 관수'의 소액대출이 소형/미니기업의 강인성을 증가시켜 주었음을 증명한다. 북경대학 디지털금융 연구센터의 연구에서는 디지털신용대출 발전 수준이 매 1%증가시 전염병이 경제에 미치는 충격이 2.57% 감소한다고 보고하였다.

### 소형/미니기업의 inside 엔진

소액대출은 돌파의 길을 찾아냈으나 이것이 하나의 첩경이라는 것을 의미하지는 않는다.

인해전술을 실행하던 도시 은행, 농상은행으로 말하자면 비록 구역에 집중하지만 노동을 영원히 면제할 수 있는 것도 아니고 오프라인 방식에 치중해야 한다. 은행은 인재배양, 프로세스 규범상에서 지속적으로 투입하고 관리 효과를 보증해야 함을 의미한다.

온라인 모델도 마찬가지로 쉽지 않다. 플랫폼 방면은 소형/미니 회사 고객의 행위를 디지털화하여 신용으로 전환해야 하고 천인천색의 서비스를 제공해야 한다. 다른 한편으로 전통금융기관과 연결하여 합법적임을 보증하고 안정적이면서도 전염병과 같은 블랙스완에도 즉각적으로 반응하도록 해야 한다.

커넥터와 두 부문의 솔루션 제공자로서 인터넷은행은 자기의 능력을 간결하게 하나의 엔진으로 만든다. 소형/미니 기업에 이식할 수 있고 더 큰 정도에서 소형/미니 기업 고객의 디지털 초상을 완성했으며, 동시에 전통 은행에 이식하여 그들의 온라인화와 디지털화 개조를 진행한다.

고객 부문 디지털화 방면에서 소형/미니 기업 고객은 서비스업에 집중되어 있고, 표준화정도가 낮고, 자금이 부족한 등의 문제가 있어 최근 몇 년간 소비자 부문의 디지털화 체험이 크게 완성된 후에야 점차 주목을 받게 되었다. 그러나 이 것이 묘하게 인터넷 은행이 가속 발전하여 소액대출의 핵심이 되게 하였다.

인터넷은행을 예로 들면 최초 알리생태내 기업대출부터 후에는 '마상(码商)'을 추진했고, 인터넷은행은 전자상거래 플랫폼을 통해 지불영역의 디지털화로 소형기업의 디지털화를 추진하여 과거 몇 년간 비즈니스 규모의 쾌속 확장을 실현했다.

더 나아가 플랫폼세력은 기업고객 데이터를 수집하는 측면에서 더 큰 타파를 할 수 있었으며 서비스 대상이든 수집의 수단과 유지를 위함이면 플랫폼 자체는 그들의 디지털화 도구와 조력자가 되었다.

인터넷은행이 5 주년에 발표한 '1234' 신규목표를 참고하면 같은 사유를 배치하고 있다. ——1000 만 소형/미니기업이 공급체인 금융을 향유하게 하고 2000 개 농촌 현/구와 전략적으로 협력하며, 3000 억 대출 이자면제 쿠폰을 발행하고, 4000 만 여성 창업자에게 자금을 지원한다.

특히 공급체인 금융과 농촌대출보급 방면은 더 선진적인 기술을 통해, 예를 들어 블록체인, 원격탐지 등과 같은, 심도깊은 협력 형식으로 협력사의 '체인합류'를 돕고 교역 플랫폼을 구축하며 수집하는 정보의 수준과 유지도를 높인다고 했다.

인터넷은행이 '루꺼망(路歌网络)' 화물운송플랫폼과 협력하여 공급체인금융을 만든 예를 들어보면 루꺼플랫폼은 7 만 개 물류회사를 활성사용자로 보유하고 있었다. 양방의 협력에서 루꺼(路歌)에게 인터넷은행 기술을 빌려주고 데이터를 블록체인으로 전송하여 주문, 물류기록, 자금 흐름을 바꿀 수 없게 한다. 제 3 자 정보 대조일치 후 인터넷은행은 실제 화물운송상황에 근거하여 대출을 해준다.

데이터는 루꺼(路歌)와 인터넷은행이 협력하여 '연결'한 후 플랫폼상의 대출률이 70% 올랐다.

사실상 매 공급체인상 모두 대량의 소형/미니 기업의 생존이 걸려있고 인터넷 은행의 기타 협력사 중 간편식품 거두 진마이랑(今麦郎)은 5000 여 개 경소상이 있고, 차이나텔레콤은 20 여만 개 매장이 있다. 공급체인 협력 모델 또한 소형/미니 기업의 대출 접촉 속도를 크게 높였다.

합작은행 부문에서 개방형 은행 개념이 꾸준히 발전함에 따라 전염병 기간 전통 은행업의 동종업계와 이종업계 개방협作的 시도도 증가하고 있다. 은행업의 전문화와 분업 추세는 더 명확해졌다.

올해 양회기간 <정부작업보고>에서 명확하게 제기하기를 소형/미니기업 대출의 획득율을 확고히 높여야 하고, 종합적인 용자 비용이 명확히 줄어들게 해야 한다고 했다. 이러한 목표는 의심할 여지없이 은행이 소액대출업무를 추진하는 어려움을 증가시킨다.

소액대출시장의 참여자들——상업은행은 점점 더 큰 경영압박에 직면한다. 만약 미래에 소형/미니 기업과 실물경제에 더 이롭게 해야한다면, 사람이 관여하는 경영비용 축소, 악성 장부 손실 위험 통제 제고 등을 포함해 반드시 자본을 통제해야 할 것이다.

수십년의 발전을 겪으며 중국의 소액대출 산업은 수많은 구부러진 길을 지나왔고 현재까지도 여전히 탐색 중이다. 그러나 최소한 신기술의 응용, 새로운 플레이어의 굴기는 우리로 하여금 소액대출이 '죽음의 계곡'을 건너갈 가능성을 보게 해준다.

### 3. 주목할 트렌드! 가트너가 본 데이터분석 영역의 2020년 10대 기술트렌드

— TechWeb 제공

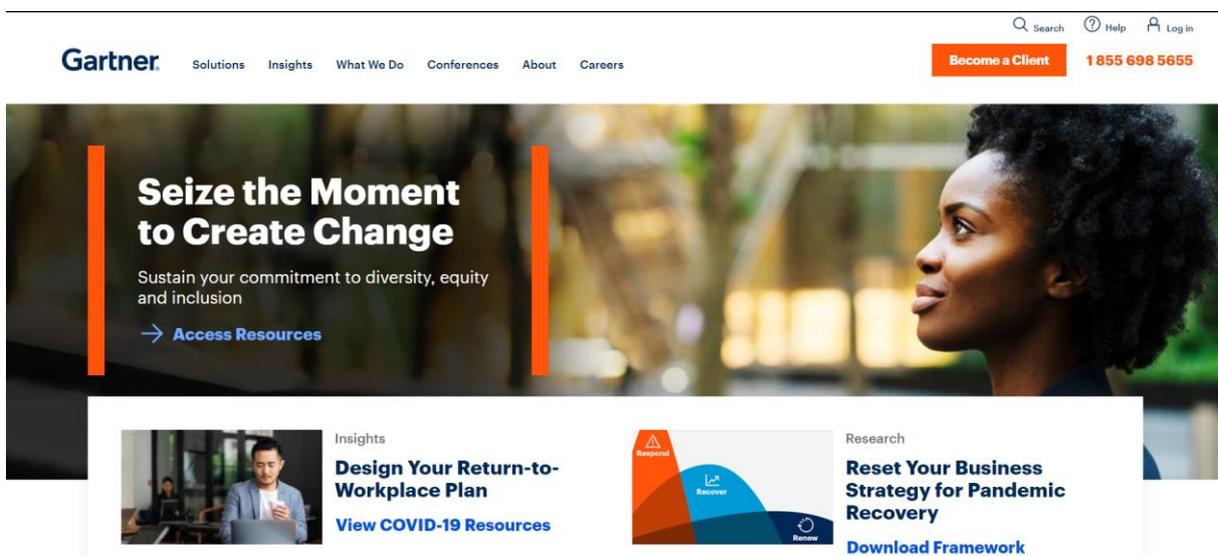


사진 1) 출처: Gartner 공식 홈페이지

최근 Gartner 는 데이터와 분석 영역의 10대 기술 트렌드를 발표했다. 이하는 구체적인 내용이다.

#### 트렌드 1: 더 지능적이고 더 빨라지고 더 책임지는 AI

2024년 말까지 75%의 기업기구는 인공지능(AI) 테스트에서 AI 운영으로 전환할 것이며 스트리밍 데이터 기반의 인프라 수량이 5배 증가할 것이다.

현재 전염병에서 머신러닝(ML), 최적화와 자연어 처리(NLP) 등 AI 기술은 바이러스 전파, 응대 효과와 영향에 중요한 통찰과 예측을 주고 있다.

강화 학습과 분포식 학습 등 기타 더 지능적인 AI 기술은 복잡한 비즈니스 상황을 처리할 수 있는 보다 적응력있고 유연한 시스템을 만들고 있다. 예를 들어 복잡한 시스템에 대한 대리 시스템은 모델링하고 시뮬레이션 할 수 있다.

#### 트렌드 2: 계기판의 쇠락

보다 자동화되고 소비화된 경험의 동적 데이터 스토리는 시각화, 클릭식 데이터의 생성과 탐색으로 대체된다. 이로써 사용자는 미리 정의된 계기판을 사용하여 시간을 절약할 수 있다. 분석 증강 또는

NLP와 같은 기술을 지원하는 동적 데이터 스토리로 전환한다는 것의 의미는 사용자의 상황, 역할, 용도에 따라 가장 관련성 높은 통찰이 각 사용자에게 전송된다는 것이다.

### 트렌드 3: 의사 결정 지능

2023년 대기업의 33% 이상이 분석사를 고용해 의사 결정 모델링을 포함한 의사 결정 지능을 구현할 것이다. 의사 결정 지능은 의사 결정 관리와 의사 결정 지원과 같은 여러 항목의 기술을 통합한다. 그것은 하나의 프레임워크를 제공하고, 리더의 비즈니스 성과와 행위, 디자인, 구축, 협조, 집행, 감독, 조정 결정 모델과 프로세스 데이터와 분석으로 돕는다.

### 트렌드 4: X 분석

'X 분석'은 Gartner가 창조한 하나의 기술어 총칭이다. 이 중 X는 각종 구조화와 비구조화 내용(예를 들면 문장 분석, 영상 분석, 오디오 분석 등)의 데이터 변화량을 대표한다.

전염병 기간 동안 AI는 의료 및 공중 보건 전문가들이 질병 확산을 예측하고, 역량 제정 계획을 하고, 새로운 치료법을 찾고, 쉽게 감염되는 취약층을 확정하도록 돕기 위해 수천 개의 연구 논문, 뉴스 자료, 소셜 미디어 콘텐츠 및 임상 시험 데이터를 정리하며 핵심적인 역할을 수행했다. X 분석은 AI, 도표 분석 등 기타 기술과 결합하며 미래 자연 재해와 기타 위기의 식별, 예측, 계획에 핵심적인 작용을 할 것이다.

### 트렌드 5: 데이터 관리 향상

향상된 데이터 관리는 ML, AI 기술을 사용하여 운영을 최적화하고 개선한다. 그것은 또한 원데이터 역할의 전환을 촉진하고, 데이터 협조 감사, 전례 따르기와 보고를 전환하여 동적 시스템으로 지원한다.

향상된 데이터 관리 제품은 실제 자문, 성능 데이터와 솔루션을 포함하여 수많은 운영 데이터 샘플을 검토할 수 있다. 향상된 엔진은 기존 사용 상황과 작업 적재 데이터를 사용하여 운영을 조정하고 배치, 안전성, 성능을 최적화할 수 있다.

### 트렌드 6: 클라우드는 필연

2022년까지 퍼블릭 클라우드 서비스는 90%의 데이터와 분석 혁신에서 중요한 역할을 한다. 데이터와 분석이 클라우드로 이동함에 따라 데이터와 분석 리더가 서비스와 사용 사례를 조정하는 것이 여전히 어려워 불필요한 관리와 통합 비용이 증가했다.

데이터와 분석 문제의 핵심은 어떤 항목의 서비스 비용에서 어떻게 정가로 전환하여 작업 하중의 성능 요구를 충족시키느냐로 전환되었다. 클라우드로 갈 때 데이터와 분석 리더는 먼저 클라우드 기능을 활용하고 비용 최적화에 집중할 수 있는 업무 적재를 처리해야 한다.

### 트렌드 7: 데이터와 분석의 충돌

데이터 관리 기능과 분석 기능은 전통적으로 별도의 관리가 필요한 다른 영역으로 여겨져 왔다. 증강 분석을 이용하여 엔드 투 엔드 작업 플로우를 제공하는 공급 업체는 이 두 시장 사이의 경계를 모호하게 만들었다.

데이터와 분석의 충돌은 전통적으로 비교적 독립된 영역 사이의 상호 작용과 협업을 증가시킨다. 이는 제공된 기술과 기능뿐만 아니라, 이를 지원하고 사용하는 사람과 프로세스에도 영향을 미친다. 관련 역할은 기존 데이터와 분석에서 정보 탐색 인원과 시민 개발자에까지 확장된다.

**트렌드 8: 데이터시장과 교역 플랫폼**

2022 년 35%의 대기업은 정식으로 온라인 데이터시장을 통하고 데이터 교역에 참여할 것이다. 이러한 비율은 2020 년까지 25%이며, 데이터 시장과 교역 플랫폼은 제 3 자 데이터제품을 통합하고, 제 3 자 데이터 비용을 낮추기 위해 통일 플랫폼을 제공했다.

**트렌드 9: 블록체인 기술이 데이터와 분석에 응용됨**

블록 체인 기술은 데이터와 분석 분야에서 두 가지 도전을 해결한다. 첫째, 블록 체인은 자산과 교역의 완전한 전례를 제공한다. 둘째, 블록 체인은 복잡한 참가자 네트워크에 투명성을 제공한다.

유한한 비트코인과 스마트 계약 사용예시 외에, 장부 데이터 베이스 관리 시스템(DBMS)은 단일 기업 감사 데이터 원천에 보다 유인력있는 선택을 제공한다. Gartner 는 2021 년까지 장부 DBMS 제품이 다수의 허가받은 블록 체인 사용을 대체할 것으로 예상한다.

**트렌드 10: 관계는 데이터와 분석 가치의 기초를 결정**

2023 년까지 지도 기술은 글로벌 기업 조직의 30 %가 의사 결정 프로세스를 신속하게 맥락화하도록 지원할 것이다. 지도 분석은 다양한 관심 대상 개체 간의 관계(조직, 사람 및 거래와 같은)를 탐색하는데 사용되는 일련의 기술을 뜻한다. 그것은 데이터와 분석 리더가 데이터에서 알 수 없는 관계를 찾고 기존 분석 기술로는 분석하기 어려운 데이터를 볼 수 있게 도와준다.

**4. 양자컴퓨터 시리즈 54) 양자컴퓨팅으로 코로나 19 바이러스 검측 쉬워져**

— 중앙왕(央广网) 제공

안휘 허페이 고신구(安徽合肥高新区)에서 전해온 소식이다. 학원구역 내 기업 한하이보싱연합 본원양자(瀚海博兴联合本源量子)가 양자컴퓨팅플랫폼을 이용하여 공동으로 바이러스 특이성을 식별하는 콜로이드질 금 진단키트를 개발했다. COVID-19 바이러스 항원 면역 직접 검사 진단키트, 항원항체 혼합 검측 진단키트 등의 제품이 있다. 이 시리즈 제품은 효과적으로 핵산검사를 도우며 주기가 길고 조작이 복잡하며 검사 장소와 인력 요구가 까다로운 고층, 혈청학 항체검사 발견 시간이 늦은 문제를 효과적으로 해결해주며 부분적으로 면역이 결핍된 사람이 검사할 수 없는 어려움을 해결했다

**양자알고리즘이 바이러스 구조에 대해 빠른 속도로 시뮬레이션**

"양자 컴퓨팅은 양자 역학의 법칙에 따라 양자 정보 단위를 조정하여 계산을 수행하는 일종의 신형 컴퓨팅 모델이다. 컴퓨팅 효율의 관점에서 양자 역학 중첩성으로 인해, 현재 일부 이미 알려진 양자 알고리즘은 문제 처리 속도가 기존 전통적인 컴퓨터보다 훨씬 빠르다. 본원양자(本源量子) 수석 과학자이자 중국과학기술대학 귀구어핑(郭国平) 교수는 과기일보(科技日报) 기자에게 생명 공학 분야에서 양자 컴퓨팅이 사람들이 분자 구조와 특성에 관해 시뮬레이션하는 능력을 극대화시켜 확장시킬 수 있다고 했다. 대규모 분석과 머신러닝을 통해 양자 컴퓨팅은 사람들이 유전자를 분명히 표현하게 하고, 구체적인 돌연변이의 신비를 탐색하는 데 도움을 줄 수 있다.

"양자 컴퓨팅 시대가 다가오면서 양자 응용 시스템을 통해 양자 컴퓨팅의 특정 응용장면을 탐색하는 것이 이미 산업 발전의 추세가 되었다."라고 귀구어핑(郭国平)은 말한다. 신약 개발은 현대 선진 컴퓨팅 플랫폼에서 가장 중요한 응용 영역 중 하나다. 통계에 따르면, 현재 시장에서 80% 이상의 신약 연구 개발

모두 슈퍼 컴퓨팅 플랫폼의 도움으로 이루어지고 있다. 올해 캐나다 D-Wave 시스템 회사는 코로나 바이러스 연구원을 위해 혼합 양자 컴퓨팅 플랫폼에 대한 무료 방문권한을 제공했다.

작년 9 월, 세계 최초의 양자 컴퓨터 응용 소프트웨어——본원양자화학 응용시스템 ChemiQ 가 정식으로 선보였고 중국 최초의 양자 화학과 약물 연구 개발 알고리즘 응용 프로그램이 되었다.

"유효 약물을 연구개발하는 과정에서 화학자들은 양자 컴퓨터의 빠른 데이터 처리 기능을 사용하여 분자, 단백질, 화학 물질 간의 상호 작용을 평가하고, 약물이 특정 문제를 개선하거나 질병을 치료할 수 있는지를 검사할 수 있다." 고 귀구어핑(郭国平)은 기자에게 말했다. 양자 ChemiQ 화학 응용 시스템을 사용하여, 화학분자가 다양한 결합 길이에서 대응하는 에너지를 시뮬레이션하고, 화학 분야에서 양자 컴퓨팅의 응용을 위한 기초를 제공할 수 있다. 관련 인력이 양자 컴퓨팅 응용 프로그램을 탐색하고, 생명 공학의 연구개발 과정을 촉진하는 데 도움을 줄 수 있다. "우리가 개발한 양자 컴퓨팅 알고리즘은 바이러스 구조를 시뮬레이션하고 약물 표적의 순위를 정하고, 조합을 최적화하고 선별 등을 한다."라고 귀구어핑(郭国平)은 말했다.

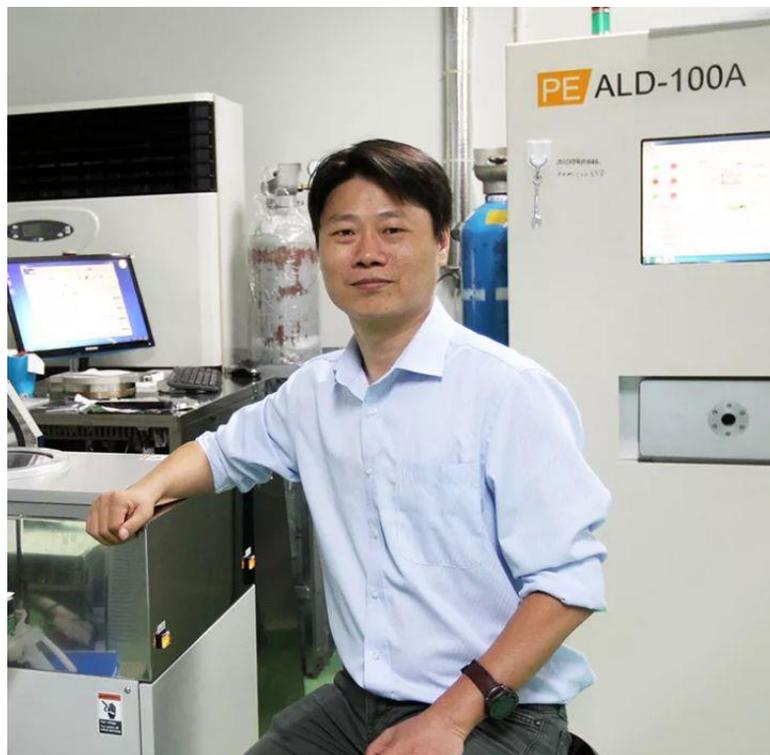


사진 1) 출처: 본원양자 지후(本源量子 知乎) 공식계정. 중국과학기술대학 귀구어핑(郭国平) 교수

### 미래 또는 며칠이면 새로운 전염병 백신이나 약물이 연구개발될 수 있다.

작년 9 월 11 일, 한하이보싱(瀚海博兴)은 본원양자(本源量子) 컴퓨팅 산업 연맹 OQIA 에 합류했으며, 공동으로 힘을 다해 생물 대분자 구조 변경, 단백질 지향 진화 등의 영역에서 연구 개발 업무를 추진하고 있다.

양자 알고리즘 프로그램 소프트웨어 패키지의 도움으로 공동 연구팀은 코로나 19 바이러스의 화학적 분자 구조와 역학적 진화에 대한 양자 시뮬레이션을 수행했으며, 공동 연구를 통해 고도로 특이적이고 친화력이 뛰어난 항-코로나 바이러스 S 단백질과 N 단백질의 항체를 개발했을뿐 아니라, 진일보한 양자 화학 알고리즘에 근거하여 항체 친화력 개조, 공간 위치 장애 개조 등 항체 최적화를 실현했다. 또한 구조

시뮬레이션, 실험재검증 등에 근거하여 다주 항체간의 효과적인 대응을 이루었다. 양자컴퓨팅이 주는 능력에 기대어 그들은 세계를 위해 코로나 19 바이러스가 제공하는 더 간편하고 더 정확하고 더 조기이며 더 편리한 검사 도구로 항거할 수 있다.

"새로운 기술을 사용하여 코로나 19 바이러스의 외부 단백질을 분석하는데 12 일밖에 걸리지 않았다. 이전에 에이즈 바이러스(HIV)와 유사한 구조를 분석하는데는 4 년이나 걸렸다."고 귀구어핑(郭国平)은 기자에게 말했다. 현재 약물 연구개발 과정에서 주요 문제는 경험에 크게 의존한다는 것이다.

"분자제조 후 테스트를 거쳐야 하는데 그렇지 않으면 그 효과를 정확하게 예측할 수 없으며 미래 합병증도 예측할 수 없을 것이다. 이는 약물 연구개발 분야에서 비용과 효익비율을 크게 낮춘다."라고 귀구어핑(郭国平)은 말했다. 만약 인류가 무한한 컴퓨팅 능력을 가진다면 간단하게 이러한 데이터 베이스를 스캔하고 매 분자가 코로나 19 바이러스 치료 또는 백신 개발에 이용될 수 있는지 계산할 수 있다. "우리는 그저 이러한 분자들을 시뮬레이션된 환경에 입력한 다음 화학 공간에서 선별하면 문제에 대한 해결책을 찾을 수 있다."

"수십년의 시간이 걸려야 겨우 단백질 크기의 분자를 시뮬레이션 할 수 있고 충분히 큰 양자 컴퓨터를 제조해 낼 수 있을지 모른다. 그러나 이러한 컴퓨터가 출현할 때 그것은 제약, 화학 산업의 운영 방식이 철저히 변혁하는 것을 의미한다."라고 귀구어핑(郭国平)은 말한다. 아마도 미래에 새로운 유행 전염병이 출현하면 과학자들은 며칠 내에 식별하고 일종의 잠재적인 백신이나 약물을 개발할 수 있을지 모른다.



## ICO News Letter by PLAYCOIN

### 1. 中 원난성, 블록체인 기반 공공입찰 플랫폼 구축 (COINREADERS, 2020.06.29)

중국 지방정부에서 블록체인을 채택하는 사례가 이어지고 있다.

26 일(현지시간) 코인텔레그래프에 따르면 중국 원난성의 성도(省都) 쿤밍은 중국 최초로 블록체인 기반 공공입찰 플랫폼 '쿠닐리안(Kunyilian)'을 개발하고 내부 테스트까지 마쳤다.

공공입찰은 국가 또는 공공기관의 계약자가 되기 위해 희망 조건을 제시해 공공 사업을 낙찰받는 제도이다. 정부가 대규모 공공 사업을 공기업, 민간기업 등에 할당할 때 사용하는 방식이다.

텐센트의 서비스형 블록체인(BaaS) 시스템을 사용한 쿤밍의 공공입찰 블록체인 플랫폼은 참여자 인증, 자료 공유, 보안 등을 개선해 기존 프로세스의 문제점을 해결하는 것을 목표로 한다.

시범 기간 동안, 공식 입찰 자료와 관련해 약 6만 건의 블록체인 증명서가 등록됐다. 플랫폼이 실가동에 들어가면 쿤밍 지역 내 3만여 공공입찰 참여 기업들을 지원할 예정이다.

중국 중앙정부의 주도 아래, 지방정부, 기술 기업들이 블록체인에 대한 투자를 확대하며 기술 혁신을 추진해가고 있다. 특히, 텐센트, 알리바바 등 현지 IT 대기업들이 정부 지원을 전폭적인 지지를 받아 해당 분야를 주도하고 있다.

쿠닐리안 플랫폼에 블록체인 기술을 제공한 텐센트는 블록체인 기술 등을 활용한 디지털 인프라 구축에 5년간 5,000억 위안(약 86조원)을 투입할 예정이다. 지난해 가장 많은 블록체인 특허를 출원한 텐센트는 최근에도 블록체인 기반 소비자 앱, 하드웨어 장비, 미디어 저장 시스템 등 활발한 특허 작업을 진행했다.

### 2. 中 베이징, 2022년까지 블록체인 도입 가속화 계획 발표 (COINREADERS, 2020.07.02)

중국 베이징 정부가 향후 2년 내로 블록체인 기술 도입해 가속화 한다는 계획이다.

1 일 코인포스트에 따르면, 중국 베이징 정부는 올해부터 오는 2022년까지 블록체인 기술을 완전 도입하는 최초의 시가 되는 것을 목표로 전략 추진에 나선다.

블록체인 기술을 경제 발전에 활용하고, 블록체인 프로젝트에 투자하기 위한 펀드도 조성할 계획이다.

또 블록체인 연구개발도 지원할 계획이다. 정부 조직이나 금융 기업이 데이터 인증이나 공유에 블록체인을 도입하는 것을 장려하고, 시 인프라 구축이나 공공 서비스에서 기술을 활용하도록 장려할 계획이다.

베이징 정부는 "이번 계획은 2022년까지 베이징을 블록체인 기술의 중심지로 만들어 영향력을 높이고, 도입 사례를 제시하거나 산업 개발, 인재 육성에서도 핵심적 역할을 담당하는 것을 목표로 한다"고 강조했다.

최근 중국 정부는 지역 발전과 경제 활성화를 위해 블록체인 기술 활용에 적극 나서고 있다. 특히 홍콩의 대체지로 하이난에 자유무역항 건설을 추진하고, 블록체인을 비롯한 첨단 기술을 활용하겠다는 계획을 지난달 발표한 바 있다.

### 3. '핀테크 후발주자' 바이두에 블록체인이 날개 될까 (COINDESK, 2020.07.03)

검색 포털 바이두(百度)는 '중국의 구글'로 불린다. 당국의 검열로 인해 2010년 구글이 중국에서 철수한 뒤 바이두는 중국 내 13억 인구를 독차지하며 빠르게 성장했다. 그러나 'BATJ'로 한데 묶여 불리는 알리바바와 텐센트, 징둥닷컴 중에선 금융업 진출이 늦은 편이다. 바이두는 2013년 인민은행으로부터 제 3자 결제서비스 업무 허가를 취득하면서 금융업에 처음 진출했다. 한국금융연구원은 이와 관련해 2018년 발표한 보고서에서 "바이두의 주력 사업인 검색서비스의 경우 금융 산업과의 접점이 적었기 때문"이라고 분석했다.

바이두의 블록체인 전략은 금융업 후발주자 지위와 연관이 크다. 알리바바와 텐센트가 블록체인에 관심을 갖고 내부 연구를 시작한 2015년, 바이두 또한 블록체인 기술과 서비스 연구·개발을 시작했다. 이듬해인 2016년 바이두는 골드만삭스와 함께 미국 블록체인 기업 서클에 대한 시리즈 D 라운드 투자를 주도했다.

바이두는 2017년 내부에 블록체인 전담 실험실을 정식으로 꾸리고 외부와의 협력을 시작했다. 중국 내에선 바이첸(佰仟租赁), 화닝(华能信托) 등과 컨소시엄을 구성해 약 4억위안 규모의 블록체인 기반 사모 자산유동화증권(ABS)을 발행했다. 해외에서는 하이퍼레저 컨소시엄에 가입했다.

2017년 말 바이두는 자체 개발한 블록체인 서비스 플랫폼(BaaS)을 출시했다. 이 때부터 바이두는 본격적으로 독자 블록체인 상용화에 나섰다. 첫 시도는 비교적 빠른 제품 출시가 가능한 게임 영역에서 이뤄졌다. 2018년 2월, 바이두는 자체 개발한 BaaS를 활용한 블록체인 기반 게임 '라이치고(莱茨够)'를 내놨다.

본업인 검색 서비스에 블록체인을 접목하는 시도도 이뤄졌다. 2018년 4월 바이두는 블록체인 기반의 디지털 콘텐츠 판권 관리 솔루션 '토텐(Totem)'을 개발해, 바이두의 사진 검색 서비스인 바이두포토(百度图片)에 이를 적용했다. 또한 '중국판 위키피디아' 바이두백과(百度百科)의 데이터 수정 기록을 블록체인에 올리기 시작했다.

바이두는 2018년 5월 외부 투자 유치를 통해 금융사업부를 별도의 자회사 '두샤오만(度小满金融)'으로 분사했다. 두샤오만은 핀테크와 소비자 금융, 지불 결제, 온라인 재정 관리, 온라인 보험 등 다양한 영역의 연구 개발을 맡았다. 블록체인을 활용한 금융 서비스의 연구 개발 또한 두샤오만이 맡았다. 두샤오만은 바이두로부터 분사한 직후 자체 블록체인 기반 신원 증명(DID) 시스템 '오아시스(绿洲)'를 출시했다.

두샤오만은 2018년 말 베이징대 경영대학과 함께 두샤오만 금융 블록체인 연구 및 응용 백서를 처음 펴낸 데 이어, 지난해 12월에는 디파이(DeFi, 블록체인 기반 분산화 금융) 기술 백서를 펴냈다. 디파이 기술 백서에서 두샤오만은 디파이 산업 발전에 필요한 기술 표준화 솔루션 '도타(DOTA, DeFi-Oriented Technical Architecture)'를 제안했다. 도타는 보안과 DID, 개방형 API 등에 대한 내용으로 구성돼 있다. 두샤오만은 또한 도타를 기반으로 구축한 디파이 시스템이 고객 관리와 디지털 자산 관리, 디지털 지급 및 지불, 사물인터넷(IoT) 정산 네트워크 등에 널리 쓰일 수 있다고 전망했다.

블록체인 코어 기술 연구 개발은 바이두 내부의 블록체인 연구소가 계속해서 진행했다. 바이두 블록체인 연구소는 2018년 6월 자체 개발한 오픈소스 블록체인 플랫폼 슈퍼체인(XuperChain)을 출시했다. 지난해 2월엔 바이두 클라우드가 상업용 앱 출시를 돕는 BaaS 바이두 블록체인 엔진(BBE)을 내놨다.

올해 초 바이두는 슈퍼체인 기반 중소기업용 댁 개발 서비스를 출시했다. 바이두에 따르면 슈퍼체인 BaaS를 활용하면 단돈 1위안에 스마트계약 구성을 체험할 수 있다. 실명 인증을 거친 바이두 ID를 통해

바로 계정을 생성할 수 있다는 것도 특징이다. 바이두는 고객들이 물류 추적과 사법, 판권 관리, 금융, 행정 등 다양한 분야에 블록체인 기술을 접목할 수 있다고 설명했다.

#### 4. '중 경제학자' 주 지밍 "올해 블록체인 산업화 티핑포인트"...왜? (blockinpress, 2020.07.03)

중국의 경제학자 주 지밍(Zhu Jiaming) 교수가 "2020 년은 블록체인 산업화의 티핑포인트"라고 말했다. 티핑포인트는 작은 변화들이 이어져 오다가 한순간 폭발하는 것을 말한다.

2 일(현지시간) 암호화폐 전문 매체 코인텔레그래프에 따르면 유엔산업개발기구(UNICO)의 경제학자 출신이자 중국 디지털자산연구회장인 지밍 교수는 "올해는 블록체인을 업종 별로 통합하는 중요한 해라는 징후가 나타났다"며 이 같이 진단했다.

그는 중국 선전에서 '블록체인 산업과 생태계의 공동 건설'이라는 주제로 개최된 텐센트 블록체인 액셀러레이터 행사에서 이 같이 밝혔다.

지밍 교수는 "2020 년은 거시경제와 사회 지배구조에서 블록체인의 위상에 대해 전례 없는 공감대가 형성된 때"라며 "현재 이것이 국가전략 수준에 이르렀다"고 짚었다. 이어 "올해는 블록체인 개발과 적용에 관한 역사의 핵심 기간이 될 것"이라고 강조했다.

또한 "블록체인과 다양한 산업의 결합이 더욱 완전하게 발전했다"며 "이런 맥락에서 '전략, 상호작용, 생태, 가속'이 블록체인 통합의 키워드가 됐다"고 설명했다.

한편, 이 행사에는 금융, 물류, 법무, 교육, 산업 분야의 60 개 기업이 참가했다. 참가자들은 '산업용 블록체인 솔루션', '산업용 블록체인 인프라', '산업용 블록체인 주변 서비스' 등 3 개 그룹으로 분류돼 콘테스트를 진행했다.

## 사장님이 꼭 알아야 할 디자인 (132)

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.

**책이 나왔다 그런데 저자이름이 다르다.**



(나의 책 저자이름이 전혀 다른 사람의 이름으로 나온다.)

우여곡절 끝에 나온 나의 책 저자 이름은 다른 사람 이름이다.

나의 책 창업과 디자인의 저자는 윤형건(尹亨建)인데 나도 모르는 이국청(李国靖)과 리카(伊卡)으로 되어 있다.

2019년 12월 말까지는 나오기로 하였던 책이, 갑자기 생긴 코로나로 2020년 6월이 되어서야 책이 나왔다. 반년이나 늦춰졌다.

책이 나오는 순간까지 어느 하나 순조로운 것이 없었다. 그래도 책이 나왔다. 마치 자식이 태어난 것 같다. 감사하고 기뻐다. 도와준 출판사의 T 선생님, 번역을 맡아 준 박선생님과 화치씨, 조수진 학생, 그리고 표지 디자인과 수정을 맡아준 나의 대학원 학생 천인위, 관심을 가지고 지켜 봐준 상하이교통대학 미디어 학원의 천 교수님과 주 교수님께 감사를 드린다.

특히 같은 기숙사에 있는 마형이 나를 대신하여 출판사에 책을 받으러 갔다. 그는 나를 대신하여 나의 지인 중국인 교수들에게 책을 보내주었다. 정말 고맙다.

그리고 나서 kakaoto 과 wechat 에 나의 책이 나왔다고 한국과 중국인 지인에게 알렸다. 많은 지인들이 "수고하였다"라고 격려를 하여주었다. '그렇다 격려 없이는 되는 일이 없더라' 그런 격려의 힘으로 나의 책은 완성되었다. 격려하여 준 여러분께 감사드린다. 몇 분이 책을 구매하겠다고 연락이 왔다. 너무 감사하였다.

출판사는 출판 이상의 일은 신경 써 줄 여력이 없다고 나에게 이야기하였다. 그러나 출판사가 나의 책에 대하여 신경을 써 주길 바랬다. 책이 많이 팔리면 출판사가 신경을 쓸 수밖에 없다. 나 역시 적극적으로 마케팅을 하여야 한다고 생각하였다.



(나의 책 저자이름이 전혀 다른 사람의 이름으로 나온다.)

북경에 있는 지인이 책을 사려고 하는데 ‘이 책의 저자가 윤형건(尹亨建) 선생님 이름이 아니더라’ 라고 문자와 이미지를 보냈다. ‘이건 무슨 소리인가?’ 설마 하였다. ‘이국청(李国靖)과 리카(伊卡)’ 전혀 모르는 사람의 이름이 나의 책 저자로 올라가 있었다.

‘정말로 끝까지 문제투성이구나’ 하며 나는 숨이 막혀 왔다. 그러나 이런 일은 중국이니 흔한 일이다. 굳이 따져서 뭐할까? 빨리 처리하면 된다. 바로 출판사의 T 선생에게 연락을 하였다.

그녀는 설마 그런 일이 있을까 반응하면서, 알아보겠다고 한다.

분명 출판사는 나의 정보를 인터넷 서점에 주었을 것이다. 그 정보를 가지고 인터넷 서점은 책 제목, 저자 이름, 출판사명, 가격 등을 인터넷에 올렸을 것이다.

나는 알 수가 없다. 출판사가 인터넷 서점에 준 정보가 잘못된 건지, 아니면 인터넷 서점이 실수를 하여 잘못 올렸는지.

일단 책을 넘겨준 출판사는 관리를 하여야 한다. 이것은 기본이다. 나는 수정을 요구하였다. 당연한 권리이다. 출판사는 신속하게 실행하면 된다. 그런데 출판사의 담당자는 수정을 할 수 없다고 한다. 수정은 출판사 담당자가 직접 할 수는 없는 것이 당연하다. 그러나 인터넷 서점에 수정을 요구는 당연하다. 완전 남 말 하듯하다.

저자의 이름이 틀린 것도 문제인데, 지인이 구입을 하려고 해도 안된다고 한다. 아니 구입할 수 없다니 출판사도 팔려야 이익 일텐데 담당자는 별로 그런 것에는 관심이 없는 것 같다. 이것도 하루가 걸렸다, 이제는 구입 가능하다.



(바이두에 [창업과 디자인]로 검색하여도 '정보를 찾을 수 없다'고 나온다.)

중국 최고의 검색 사이트 바이두에 [창업과 디자인]으로 검색하여도 아무런 정보가 나오지 않는다. 나는 다시 출판사에 책 이름으로 검색되게 하여 달라고 요청하였다.

출판사의 T 선생은 "모르겠다"고 한다. 그녀는 '나는 모른다'로 일관한다. 나는 정말 어떻게 하여야 할지 난감 할 뿐이다.

그리고 나서 출판사는 인터넷 상점하고 싸웠다고 한다. 그 결과는 인터넷 상점은 나의 책을 안 팔겠다고 한다. 나의 입장에서 보면 판로 채널이 줄어든다. 저자 이름을 수정하면 될 일을 서로 싸워 피해를 저자에게 준다.

중국인 교수가 인터넷에서 저자 이름이 틀린 것을 보고 연락이 왔다. 허를 차며 출판사를 욕한다. 그는 많은 책을 출판한 적이 있다. 이런 경우는 없었다고 한다. 어떻게 이렇게 되었는지 하며 다시 허를 찬다.

나는 누가 실수를 한 지 모른다. 그래도 먼저 출판사는 최소한 예를 갖추 저자에게 사과를 하여야 하지 않을까? 그러면 해결된다. 출판사의 담당자는 핑계만 된다. 내가 한 일이 아니라고 한다.



(겨우 저자 자신의 이름으로 올려간 인터넷 서점 사이트에서 소개란)

이제는 다행스럽게 나의 이름으로 수정을 하였다. 또 하나의 해프닝이 중국에서 일어나 처리되었다.

실수는 누구나 할 수 있다. 누가 실수를 하면 피해를 보는 사람이 있다. 크게 경제적 보상을 할 일이 있으면 보상을 하면 된다. 그것이 아니고, 심리적으로 부담을 주었다면 사과를 하면 된다.

책임을 넘기기 위해 서로 싸우면, 끝없다. 그들끼리 싸우는데, 피해는 고소란히 저자에게 돌아온다. 이것이 싸울 일인가? 해결할 일이지. 출판사와 인터넷 서점이 서로 하는 것을 보면 어린아이와 같다.

여하튼 참으로 희한한 일을 경험하였다. 이런 일을 경험하게 하여 준 중국을 대표하는 상하이교통대학 출판사에 심심한 감사를 드린다. 어디서 이런 경험을 할 수 있겠는가?



당당(当当) 중국에선 인터넷 서점으로 영향을 가진 곳에선 아직도 다른 저자명으로 나의 책을 소개 판매하고 있다.

오늘 아침 다시 인터넷 서점에 들어가 보니, 안 팔겠다는 인터넷 서점이 다른 사람 이름으로 나의 책을 소개 판매하고 있다, 아이고 야~, 중국아 너는 왜 그러니

## 일본 전문가 시각으로 본 중국

## 1. 포스트코로나, 자율주행 스타트업에 투자한다면 미국보다 중국이 유망한 이유 (36Kr Japan, 2020.7.5)



사진 1) 출처: 36Kr Japan, 구글산하의 Waymo

최근, EC 대기업 아마존이 완전 자율주행 로보 택시의 유니콘 기업 'Zoox(주크스)'의 인수에 합의했다. 또 자율주행 배송차를 운영하는 유니콘 기업 뉴로(Nuro)도 월마트에 매각될 가능성이 있는 것으로 알려졌다. 월스트리트저널에 따르면 자율주행 스타트업에 투자하는 벤처캐피털은 사실 코로나 유행 전부터 자본 고갈 조짐을 보이고 있으며 팬데믹 이후 상당수가 발을 뺐다고 한다. 반대로 중국에서는 2020년 들어 현재까지 30개 이상의 국산 자율주행기업이 자금을 조달하고 있으며, 그 액수는 누계로 수백억위안(수천억엔)이나 된다. 예를 들면, 2월에는 'Pony.ai(小馬智行)'가 토요타로부터 약 5억 달러(약 510억엔)를, 5월에는 배차 서비스 대기업 '滴滴出行(DiDiChuxing)'산하의 자동 운전부문이 5억 달러를 조달했다. 같은 L4 자율주행이면서 한쪽에선 몸을 팔아야 할 정도의 자금부족, 또 한쪽에선 윤택한 자금조달이 가능한 이유는 무엇일까.

## 미국의 스타트업으로 자금이 고갈되는 이유

Zoox의 몰락은, 우선 Zoox 자신에게 문제가 있다. Zoox의 사업 범위는 다방면에 걸쳐 스타트업의 자금으로 커버할 수 있는 범위를 넘었다. L4 자율주행 기술 개발뿐 아니라 이를 사용하는 전기자동차를 자체 생산해 완전 자율주행 로보택시 운영까지 자비로 하려 했던 것이다. Zoox의 차는 전후 좌우의 구별이 없었으며, 어느 방향이나 주행할 수 있으며, 안은 마주 보고 자리가 4개 배치되고 핸들 등의 조작 설비는 일절 없다. 이런 차들은 무인운전에 아주 적합하긴 하다. 하지만 알다시피 자동차도 자율주행도 개발비가 많이 드는 비즈니스다. 중국 신형 EV 메이커 '小鹏汽车(Xpeng Motors)'의 창업자인 何小鹏씨에 의하면, 개발비는 200억엔(약 3000억엔)으로도 부족하다고 한다. 한 업계 관계자는 '미국에서는 L4

자율주행 개발 기업이 너무 많다. 1 등 기업만 10 개나 된다. 그러니까 자금도 과도하게 분산해 버린다'라고 분석한다. 대조적으로, 중국에서는 L4 의 자율운전을 연구 개발하는 기업은 바이두, 띠띠추싱, Pony.ai, 'AutoX' '文遠知行(WeRide)' 등 몇 개사뿐이며, 그 중에는 자금 조달은 모회사 경유라고 하는 기업도 있다. 그러므로 스타트업 기업이라도 국내 우수 인재를 모으고 자금도 더 윤택한 것이다. 두 번째로, 신형 코로나 바이러스 감염증의 만연은 L4 의 연구 개발의 진척 상황에도 크게 영향을 주었다. 2020 년 3 월 팬데믹 이후 Waymo, Uber, Cruise, Aurora, Argo AI 등은 모두 운전자와 승객의 접촉을 제한하기 위해 도로 테스트를 중단하기로 결정했다. 이렇게 기업들은 매일 수백만 달러를 소비하는 아이돌 상태로 빠져들었다. 게다가 상품화가 지지부진한 것도 일부 기업의 현재 평가액에 영향을 주고 있다. 2019 년 9 월 모건스탠리는 Waymo 의 상품화가 예상보다 늦어지자 평가액을 1750 억 달러에서 1050 억 달러로 낮췄다. 게다가 미국 경제도 침체돼 과거의 평가액에 근거한 자금 조달을 더욱 어렵게 하고 있다.

### 중국 스타트업에 자금이 모이기 쉬운 이유란

중국의 자율주행 스타트업 기업이 자금 부족에 빠지지 않는 이유에 대해서, 어느 톱 기업의 경영 간부는 다음과 같이 말하고 있다. "L4 자율주행으로는 일부 기업이 1 위 기업을 따라잡을 수 없기 때문에 이미 공개하지는 않았지만 L2 와 L3 로 이전했다. 이러한 기업의 연구 개발 자금 요구는 감소해, 보다 빨리 상용 단계에 들어갈 수 있어 자동차 메이커와의 제휴에 의해 스스로 자금을 벌고 있다. 나머지 L4 기업은 충분한 자금을 보유하고 있다. 가장 중요한 것은 투자자들이 중국의 L4 자율주행에 대해 미국보다 훨씬 낙관적이라는 점이다. 우선 양국은 이동 시 선택하는 교통수단의 차이가 있고, 중국인은 택시를 애용한다. L4 기술은 주로 로보 택시에서 실용화가 전망되고 있다. 그러나 미국에서는 직접 운전하는 것이 편리하다. 자율주행 유니콘 창업자들도 모두 미국에선 직접 운전하고 중국에선 인터넷 배차를 이용한다. 나아가 5G 인프라 구축, 전기자동차 보급 및 관련 정책에서 중국은 미국보다 앞서 있다. 선전과 상하이에서는 5G 커버율이 95%이지만, 미국에서는 대도시에서도 거의 5G 는 도입되어 있지 않다. 정부의 협조체제에서도 중국은 미국을 능가한다. 한 L4 기업 경영진의 말인데, 샌프란시스코에서 열린 도로답사 도중 가로수 잎이 신호등을 가로막고 있는 것을 발견했다고 한다. 이것은 자율주행에 있어서 큰 장애다. 이 문제를 해결하기 위해서는 가지를 쳐버리는 것만으로 충분하지만, 미국에서는 그것이 어렵다. 여러 사람에게 인허가 신청이 필요하며, 대기업조차 몇 개월이 걸려도 가지치기 허가를 받지 못하는 경우가 있다. 이것이 상하이라면 정부에 말하면 늦어도 다음 날이면 행하게 된다. 이상과 같은 요인으로 투자자들은 중국의 자율주행 전망에 대해 낙관적이며 코로나 이후의 자금부족 상황에서도 계속해서 거만하다.

## 2.대화웨이 5G 연합으로 되살아나다. 일본 메이커 중국 휴대전화 시장 “참패”의 기억 (DIAMOND Online, 2020.7.2)



사진 1) 출처: gettyimages, 화웨이의 세계웨어는 일본세의 한참 앞을 간다

### NTT 가 해버린 약속

며칠 전 도쿄대 사회과학연구소 마루카와 도모오 교수의 페이스북을 통해 다음과 같은 취지의 글을 읽었다. "NTT가 NEC에 600억엔 출자해 화웨이에 대항하는 국산 5G 연합을 만들겠다는 말은 전혀 의미가 없다. 화웨이와 NEC의 5G에 관한 특허수도, 일본과 중국의 5G 가입자수도 천양지차이다. 이를 뒤집는데 600억엔 투자로는 턱없이 부족하다. NEC의 세계 쉐어로 봐도, 싸고 고성능의 5G 기기를 만들 수 있다고는 생각되지 않는다. 그러나 모회사가 출자한 직전, 도코모는 NEC로부터 기기를 사지 않을 수 없을 것이다. NTT 패밀리 부활은 실패에의 길이다. (마루카와 교수의 페이스북에서 필자 요약) 마루카와씨의 연구테마는, (1) 중국의 산업 집적에 관한 연구, (2) 전자 산업과 자동차 산업에 관한 연구, (3) 재생 가능 에너지 산업에 관한 연구, (4) 일중 경제 관계에 관한 연구로 되어 있다. 내가 관심을 갖는 분야와 상당히 중복되기 때문에, 항상 마루카와 교수의 발언등을 주의 깊게 체크하고 있다. 그러나 이 발언은 역시 놀랐다. 너무나도 쓴소리에 나도 기억이 자극되어 휴대 전화 관련의 과거일을 여러가지로 생각해 냈다.

### 일본 M사 휴대폰의 영성한 사양

지금으로부터 20년 전의 일이다. 출장으로 중국에 갈 기회가 늘면서 이동도 잦아졌다. 연락수단을 확보하기 위해 나는 2000년에 중국에서 사용할 수 있는 휴대폰을 구입하기로 결심했다. 몇 년 전만 해도 2만위안(당시 환율로 약 30만엔)이나 하던 휴대전화는 그 무렵에는 꽤 가격이 떨어졌다. 나는 선택해서 일본의 M사 휴대폰을 구입했다. 1400위안(당시 환율로는 약 2만 1000엔)이었다. 그러나, 사용해 본 것은, 국제화의 이미지가 강한 M사가, 마치 중국인 소비자를 알보는 것 같은 제품 개발을 하고 있었다는 것이다. 그 휴대전화는 전화번호를 등록할 때 인명을 한자로 입력할 수 없었다. 문자메시지도 한자로 쓸 수 없다.

한자의 나라에서 장사하는데도 인명의 등록도 문자메시지도 알파벳을 쓰지 않으면 안 되는 것이다. 대신 네덜란드어나 이탈리아어, 독일어 등 유럽 언어는 많이 쓸 수 있다. 이러한 사정을 알았을 때, 나는 할말을 잃었다. 미디어에 '일본의 휴대 전화 메이커가 중국 전략과 그 비즈니스 자세를 바꾸지 않는 한, 5년 이내 중국 시장으로부터 구축되어 버릴 것이다'라고 지적해, 일본계 휴대 전화 메이커의 패배를 걱정했다. 당시, 중국의 휴대 전화 시장에 있어서의 일본 기업의 쉐어는 4%내외였다. 베이징을 방문한 일본 화교 친구에게 다음과 같은 내기를 건 적이 있다. '2시간 이내에 북경 시내에서 일본계 기업체의 휴대 전화의 광고를 2개 발견하면 500 달러를 지불한다. 반대의 경우는 내가 받겠다고. 하지만 친구는 중국 문제를 연구하는 네 손에 넘어갈 수 있겠느냐며 상대해 주지 않았다. 이런 내기를 할 수 있을 정도로 휴대전화 분야에서 일본계 기업의 존재는 중국 시장에 진출했을 때부터 희박했던 것이다. 아니나 다를까, 몇 년이 지나자 일본 기업들은 중국 휴대전화 시장에서 잇달아 철수했다. 점유율 상위에는 일본산의 모습은 원래 처음부터 존재하지 않았지만, 스마트폰 등장 후, 중국의 휴대 전화 시장은 미 애플의 iPhone(아이폰)의 독무대가 되었다. 2000년대 초는 10사를 넘는 일본메이커들이었지만, 2005년경에는 볼 수 없게 되었다. 세계 시장을 둘러보면, 일본 메이커에서는 소니 1사만이, 아직 세계 전개를 포기하지 않았다.

### M사는 이후 패전 알고 있었나?

05년 새해 벽두부터, 파나소닉의 휴대 전화 사업에 관련된 일본인이 나에게 인사하러 왔다. '금년중에 중국 시장에서 철수한다'라고 가르쳐 주었다. 그 시절 내가 쓰던 중국 휴대전화는 파나소닉에서 제공받은 것이었다. 그 관계자의 침울한 표정을 본 나는, '2G로 중국 시장에 계속 도전하고 있어도, 이미 무리라고 생각하지만, 다음 세대의 휴대 전화로 실지 만회를 도모하면 된다'라고 위로의 말을 건넸다. 그러나 그는 매우 냉정했다. 그가 말한 것은 지금도 똑똑히 기억하고 있다. "2G의 실패는 이제 어쩔 수 없다. 우리의 중국시장에 대한 인식은 너무 부족했다. 그러나, 다음 세대의 휴대 전화, 즉 3G는 더 이상 싸울 수 없게 될 것이다. 중국 시장에 다시 도전할 수 있는 시기는 빨라야 4G이다. 어쩌면 5G시대가 돼야 그 기회가 올지도 모른다." 그 '지도 모른다'의 억양에, 나는 '5G시대가 되어 그 기회는 찾아온 것이 아닌가'라고 읽혀졌다. 우리는 이어질 말을 찾지 못하자 내 사무실은 무거운 분위기에 휩싸였다. '이런 결과가 될 줄은 예상하지 못했다. 빨리 그 실패의 조짐을 보였더라면 중국시장에 대해서는 더 힘을 쏟고 건투할 수 있었을 것이다. 그랬다면 결과도 좀 더 달라졌을지도 모르지. 그 관계자의 약간 일그러진 표정에 억울함이 짙게 배어 있었다. 하지만 아무리 후회해도 이미 늦었다. 사업은 어려운 것이다. 일본 휴대전화 제조업체에게 중국시장은 금세 멀어졌다. 그 뿐만 아니라, 사업 존속의 기반으로서의 일본 국내 시장도 점차 없어져 가는 것이 아닐까 나는 보고 있었다.

### 두 일본인 지식인의 쓴소리 논평

파나소닉의 휴대 전화 문제를 지적한 후, 눈 깜짝할 사이에 20년의 세월이 지나 버렸다. 5G와 중국시장 휴대전화의 실지 만회 문제를 얘기한 그날 밤부터 세어봐도 15년의 세월이 강물처럼 소리를 내며 지나갔다. 마루카와씨가 facebook에 쉐어한 마츠나가 유지씨의 기사 '5G연합 'NTTxNEC'의 자본 제휴는, 탈갈라파고스의 열쇠가 될 것인가'(ForbesJAPAN, 6월 29일 전달)에도, 사천 요리에 뒤지지 않는 매운 내용이 쓰여져 있다. NTT와 NEC의 자본 제휴에 대해서는, '이 배경에는 중국의 화웨이 배제의 움직임에 의한 순풍이 있다. 5G의 기지국 등 통신 인프라의 쉐어는, 화웨이의 30%를 필두로, 에릭슨, 노키아의 3사가 시장의 4분의 3을 차지한다. 국내 톱으로 여겨지는 NEC조차, 전세계의 불과 0.7%의 쉐어 밖에 가지지 않는다'라고 마츠나가씨는 냉엄한 시선을 던지고 있다. 니노 다카시 NEC 사장은 기자회견에서 "'우선 국내로부터'가 된 것이 반성할 점"이라며 "일본발 혁신적인 기술, 제품을 창출해 글로벌하게 전개하겠다"고 밝혔다. 그에 대해, 마츠나가씨는 가차없이 메스를 대었다. '개발비에 2조엔을 쏟아

붓는다고 하는 화웨이에 대해, 600 억엔의 출자로 어디까지 반전이 가능한가. 사업 회사가 아닌 홀딩스인 NTT 가 어디까지 기술 공여가 가능하고, 도코모등의 그룹 기업을 끌어들이 갈지도 신경이 쓰이는 점이다. 지금까지 국내 시장을 응시해 온 양 회사의 공투가, 글로벌인 시점으로부터 어디까지 유효한지는, 솜씨를 볼 수밖에 없다(마츠나가 유지씨의 전술의 기사에서) 인구가 1 억 2000 만명이라는 내수를 안고 있는 일본 국내 업체들은 21 세기가 된 지금도 국내시장 우선이라는 철학에서 벗어나지 못하고 있는 데 대해 마츠나가.마루카와 같은 일본 지식인들이 조바심을 내고 있다. 이하의 비판으로부터도, 그 체념에 가까운 마음을 읽을 수 있는 것은 아닐까 생각한다. '국내 톱이라고 해도, NTT 도코모와 같은 회사에서는, 수백만엔에서 1000 만 정도의 프로젝트 결제에 수개월 걸리는 것은 당연, 억단위가 되면 1 년을 필요로 하는 것도 많다. 눈 감으면 코 베어가는 글로벌 사회에서 미지근한 물에 잠긴 속도감으로 맞설 수 있을지 의문이다. '평일의 아침, 'NEC 마을'라고도 불리는 도쿄.타마찌를 걷고 있으면, 흰색 셔츠와 흑바지에 가방.....획일화된 것 같은 차림의 사람들이 큰 빌딩에 들어가는 것은 이상한 광경으로조차 느껴져 버린다. 실적이나 능력에 따른 등용보다 나이와 직급을 우선시하는 사회에 집착하면서 승산을 세우기가 쉽지 않을 것이다. '국내에서만 성장을 이루어 온 기업이, 발상이나 철학의 전환도 없고, 서로의 상처를 핥는 자본 제후로 끝나서는, 미래는 없다'(모두 마츠나가 유지씨의 전술의 기사에서)

### 냄새나는 것에 뚜껑을 닫지 마라

이런 쓴소리에 떠올린 것이 있다. 몇 년 전, 내가 제작에 관여한 NHK 의 대형 경제 프로그램이 있었다. 당시 소니 역사자료관을 찾아 히트상품들이 별로 나오지 않았던 1990 년 이후와 그 이전의 시대와의 비교를 의식하며 취재했다. 그러나, 편집 단계에서, 일본 기업의 지금의 병을 상징하는 '1990 년 이후'의 내용은 전부 삭제되었다. NHK 의 편집 담당자는 '그러한 내용을 넣는 것이 소니에게 있어서 불쌍하기 때문에'라고 스스로의 행동을 정당화했다. 편집회의에 나간 나는 이런 편집방침으로 하면 마치 대본영 발표가 된다며 반대 의견을 밝혔다. 그러나, 다세多勢에 무세無勢. 한 외국인인 나의 의견이 무언중에 부정되었다. 그리고 이후 편집회의에 나가는 것도 금지됐다. 나도 이러한 '육군파'와 같은 텔레비전맨과 정신적인 소셜 디스턴스를 유지하도록 유의했다. 그 의미에서는, NTT 도코모 출신의 마츠나가씨와 중국의 산업 집적에 관한 연구를 거듭해 온 마루카와씨라고 하는, 일본을 대표하는 식자의 발언에는 보다 주의 깊게 귀를 기울여 가고 싶다. 지금의 일본 기업에 있어서, 불쌍하기 때문에, 냄새 나는 것에 뚜껑을 닫는다고 하는 무책임한 친절은 불필요한 것이다. 세계에 통용되는 비즈니스에 도전하고 싶다면 발상의 전환 없이는 혁신이 이루어질 수 없다는 인식을 제대로 공유할 수 있는 것이 훨씬 중요하다. 오랜만에 매운 사천요리풍의 칼럼을 썼다. 울적한 장마철에 사천요리는 많은 일본인 비즈니스맨의 입맛에 맞는 것이다.

### 3.이대로라면 250 만명 실업... 그래도 “아무것도 안하는” 재무성에 대한 조바심 (현대비즈니스, 2020.6.28)

세계에서 이어지는 저금리 비판



그림 1) 출처: 현대비즈니스

니혼게이자이(日本經濟)신문이 6 월 14 일 조간에서 '금리의 죽음'이라는 표현을 썼다. 기사를 보면, 세계 주요 62 개국의 10 년채 이율을 조사한 결과, 30 개국에서 이율이 1%미만, 20 개국에서 0%대였다고(6 월 12 일 시점). 이 수치는 금융정보업체 리피니티브의 데이터를 바탕으로 도출된 것으로, 세계적으로 저금리가 지속되고 있는 상황을 '금리의 죽음'이라고 표현했다. 분명히, 미국이나 캐나다등의 금리는 0%대고, 신흥국인 타이의 금리도 1%대로 저금리가 세계적인 현상이 되고 있다. 이를 죽음이라고 표현한 것으로 볼 때 닛케이신문은 이 저금리 시대에 비판적일 것이 분명하다. 보험 등 금융상품의 운용이 불안정해져, 은행의 기능 유지도 위험에 노출된다고 신문은 지적하고 있지만, 실제로는 어떻게 파악해야 하는가. 세계가 저금리 경향인 것은 금융정책에 의해 금융완화가 진행된 결과다. 전쟁 전의 대공황에 버금가는 경제 곤경에 처한 상황을 감안할 때 재정정책도 금융정책도 한계까지 완화하는 것이 최선의 선택이라고 할 수 있다. 적극적인 금융완화로, 코로나 쇼크로 증발한 유효 수요를 메우지 않으면, 곧바로 대량의 실업자가 발생하고 만다. 그리고 실업자가 증가하면 경제가 곤궁한 자살자가 증가한다. 이상관 관계가 어느 정도 정량적으로 분석이 가능하고 만일 코로나 쇼크로 GDP의 3~4 할을 잃고 유효 수요 창출 정책을 전혀 하지 않는 경우 실업률은 4%정도, 실업자는 250 만명 정도, 그리고 자살자는 1 만명 정도 증가한다고 추정할 수 있다. 어쨌든 일자리 확보는 사람의 생명과 관련된 일이며 각국의 거시경제 정책의 1 순위이다. 금융완화로 금리가 죽었다고 해도 사람을 죽여서는 안 된다. 당연한 일이다. 실제로 이번 코로나 대책으로 146 개 국가와 지역이 금리인하를 단행했다. 90 여년 전에 일어난 세계공황에서는 이러한 거시경제정책의 상식이 스며들지 않아 오히려 미국이 긴축의 악수를 뒀다. 금융정책이 불에 기름을 부은 세계공황에 비하면 이번 세계의 코로나 쇼크에 대한 대응은 그나마 나은 편이다.

니혼게이자이신문 기사는 저금리가 시장의 조정기능을 떨어뜨리고 채무 증가에도 영향을 미칠 것이라고 우려했다. 같은 의견을 내고 있는 것이, 코로나 대책의 자문 위원회의 멤버로 임명된 경제학자 고바야시 케이이치로씨가 소속된, 도쿄 재단 정책 연구소이다. 동연구소는 '긴급 공동 논고-사회 보장을 위태롭게 하는 소비세 감세에 반대'라고 명명한 성명을 발표했다. 소비세 감세에 반대한다고 하는 입장은, 확실히 재무성의 의향을 흉내낸 것 같은 주장이다. 경제규율이 없어지는, 빛이 힘들다고 하는, 평상시의 재무성절을 대변하는 어용 단체로 변하고 있는 것 같다. 그리고, 닛케이 신문의 이번 기사도, 취지는 다르지만, 재무성의 주장을 그대로 쓰고 있다고 밖에 생각되지 않는다. 뭔가 증세가 필요하다는 논리로 이어가고 싶지겠지만 경제 혼란시 필요한 것은 금융완화를 통한 일자리 창출이다. 니혼게이자이신문도 금리가 아니라 사람의 죽음을 막으려면 어떻게 해야 하는가 하는 것을 보도하는 편이 낫지 않았을까.

#### 4.샐러리맨을 기다리고 있는 절망.... 정사원을 “가을 대정리해고”가 덮친다?

(현대비즈니스, 2020.7.2)

오일쇼크 이후의 구인감



사진 1) 출처: 현대비즈니스, 160 사를 실명공개, 애프터코로나 “살아남는 대기업, 쓰러지는 대기업”

신형 코로나 바이러스 만연에 따른 경제 수축이 노동시장을 뒤흔들고 있다. 일자리를 원하는 사람 1 명에 대해 기업 등에서 몇 명의 구인이 있었는지를 나타내는 '유효 구인배율'은 5 월 1.20 배로 4 월 1.32 배에서 급락했다. 경쟁률에서 0.12 의 하락은 오일쇼크 이후 1974 년 1 월에 기록한 0.20 하락 이후 46 년 4 개월 만에 가장 컸다. 2 월의 1.45 배, 3 월의 1.39 배에서 대폭 하락하고 있어, '인력 부족에 의한 구인난'에서 단번에 '구직난'으로 상황이 바뀌기 시작했다. 한편 총무성이 6 월 30 일 발표한 5 월 노동력 조사에 따르면 취업자 수, 고용자 수 모두 88 개월 만에 마이너스가 된 4 월에 이어 2 개월 연속 감소했다. 이에 따라 완전 실업률도 2.9%로 0.3%포인트 올라 3 년 만에 최고치를 기록했다. 그런데도 고용자 감소율은 전년 동월비

1.2% 감소에 그쳤다. 특히 정규직원의 경우 3534 만명으로 지난해에 비해 단 1 만명 줄었을 뿐 거의 제자리걸음을 하고 있다.

### 일본은 건투하고 있는 편이지만

미국에서는 3 월 중순부터 5 월말까지의 실업보험의 신규 신청 건수가 4000 만건을 돌파, 노동 인구와 단순 비교하면 4 명중 1 명이 실업한 계산이 된다. 그에 비하면, 일본은 거의 실업자를 내지 않는 것이나 다름없다. 정부가 고용조정조성금 지급 대상을 대폭 넓히거나 보장액을 대폭 올리면서 대기업 중심으로 고용은 손대지 않고 계속 직원을 끌어안는 결정을 내린 것이 큰 것으로 보인다. 파트나 아르바이트에 대해서도 휴업 보상을 한 사업자에게는 보전해주는 제도 확충이 이뤄진 결과 대기업 중심으로 파트 등도 해고하지 않고 고용을 유지한 곳도 있다. 일본 기업은 원래 내부 유보가 많고, 보유자금도 윤택하기 때문에, 결과적으로 이것이 성공하고, 종업원의 고용을 계속 지킬 수 있었다고, 우선은 말해 좋을 것 같다. 물론 노동력 조사에서도 파트 등 비정규직 고용은 1 년 전에 비해 2.9%, 61 만 명이나 감소해 여성 일자리를 중심으로 한 고용 금지 등이 확산되고 있음을 통계 숫자는 보여줬다. '외식 체인을 해고당했다'라고 하는 여성 파트나, '시프트가 없어져 수입이 끊겼다'라고 하는 학생 아르바이트도 적지 않다. 하지만, 그런데도, 본격적인 고용 조정은 일어나지 않고 있는 것이 현실일 것이다.

### 중요한 고비는 6 월 이후에

그렇다면 이대로 고용사정은 회복되는 것일까. 4, 5 월에는 정부나 자치단체의 휴업 보상 등도 있어, 종업원을 '휴업'시킨 곳도 많다. 쉬게 되면 고용조정조성금 등이 들어가므로 기업에는 타격이 적었던 것이다. 문제는 영업을 재개된 6 월 이후. 식당과 소매점이 문을 열면 당연히 인건비가 들고 점포 월세도 광열비도 든다. 그러한 영업 경비를 조달할 수 있을 만큼의 매상이 확보되면 좋겠지만, 좀처럼 경제는 V 자 회복되지 않았다. 즉 정부가 인건비와 월세 등을 돌봐주지 않게 되는 6 월 이후가 경영인에게는 고비인 셈이다. 신형 코로나의 만연이 진정되지 않는 가운데 접촉을 피하기 위해 객석 수를 줄이거나 입점객 수를 제한하면 당연히 매출이 제자리다. 여관이나 호텔 등에서도 마찬가지다. 그렇게 되면 매출과 고객 수에 맞춰 직원을 줄여야 한다. 한 온천지의 호텔 경영자는 "영업은 재개됐지만 고객 수가 원래대로 돌아가려면 몇 년이 걸릴 것이다. 유감스럽지만 고령의 사원이나 파트에게는 퇴직할 수 밖에 없다"라고 이야기한다. 그런 인력 정리가 시작되는 것은 오히려 지금부터라는 것이다.

### 가을에는 정규직 감원도

중견 대기업 상장기업들도 대부분 고용에는 손을 대지 않고 있다. 하지만 매출액이 큰 폭으로 줄어드는 가운데 올해 적자로 전략하는 기업이 적지 않다. 그것이 모두에게 밝혀지는 것은 9 월중간 결산이 발표되는 10 월부터 11 월에 걸쳐. 지금은 올해 실적예상을 산정불능이라며 공개하지 않는 곳이 많지만 가을이 되면 올해 실적의 심각성이 드러난다. 그런 가운데 연말 보너스를 지급할 수 있을 것인가. 아니면 고용에 손대지 않고 버틸 수 있는가. 당연히 연말 보너스가 줄면 소비에도 큰 영향을 미쳐 다시 소매업 등의 실적 악화로 이어진다. 경기악화의 스파이럴이 시작될 가능성도 있다. 그렇게 되면 세상에서 다시 정리해고라는 말이 입가에 오르게 될 것이다.

### 호전 요소는 보이지 않고

해외로부터 오는 방일 외국인 여행객의 회복도 전망할 수 없다. 인바운드 소비에 의존하던 관광 관련 산업의 곤경은 쉽게 가라앉지 않는다. 국경을 초월한 사람의 움직임이 여의치 않아, 일본과 해외간의 무역량도 큰폭으로 감소하고 있다. 수출입 관련 기업들도 복부편치처럼 울릴 게 분명하다. 외출 자제에

의한 텔레워크의 급격한 보급 등으로 통신·전자기기와 소프트웨어, 택배회사 등 수요가 높아지고 있는 기업도 있다. 하지만, 소비 전체가 침체되면, 이러한 기업의 매출 증가는 일시적인 '특수'로 끝나 버릴 수도 있다. 경제활동의 정체가 계속되어 돈을 버는 산업이나 기업은 거의 없는 것이다. 신형 코로나 감염증은 고령자나 지병을 가진 사람 등 '약자'에게 덮치고 있다. 경제적으로도 비정규직 등 불안정한 약한 처지의 사람들에게 가장 먼저 부담이 됐다. 앞으로 갑자기 신형 코로나가 소멸하지 않는 한 인력 구조조정 물결은 고령자와 여성 파트아르바이트 등에서 정규직 인력으로 번질 것으로 보인다.

이소야마 도모유키 磯山 友幸 (경제 저널리스트)

## 5. '세계 제 1의 문화대국' 한국에 일본이 따라붙을 수 없는 이유를 히라타오리자씨가 말한다 (FNN 프라임온라인, 2020.7.1)



사진 1) 출처: FNN 프라임온라인, 아카데미상을 수상했을 때의 "기생충" 봉준호감독

코로나사태에서는 각국의 문화예술에 대한 생각이 가시화됐다. 독일 정부는 문화 예술을 '생명 유지에 필요 불가결'이라고 발표한 반면, 일본에서는 '불필요 불급'한 것으로서 지원이 늦었다. 일본의 문화 예술은 애프터 코로나로 어떻게 돼? 연극계를 대표하는 극작가·연출가 히라타 오리자씨에게 들었다. 히라타씨는, 효고현 토요오카시에서 내년 4월에 개교하는, 국제 관광 예술 전문직 대학(가칭)의 총장에 취임될 예정이다.

일본연극 배울 곳이 없는 창피함

--학장으로 취임하는 국제관광예술전문직대학(가칭)의 중요정책등에 대해 말씀해 주시겠습니까?

아직 인가 신청 중입니다만, 개학하면 일본에서 처음으로 연극이나 댄스를 본격적으로 배울 수 있는 공립 대학이라는 위치에 서게 됩니다. 이것은 연극계의 비원이기도 합니다만, 반대로 말하면 세계

대부분의 나라는 이미 국립대학에 연극학부가 있기 때문에 이것은 어찌 보면 부끄러운 상태이기도 한 것이군요. 또 하나의 특징은 관광입니다. 인바운드가 급증해서 경제적으로 관심을 끌게 되었는데, 이제는 다시 찾으러 오셔야 해요. 이를 위해 스포츠나 음식문화를 포함한 콘텐츠, 문화관광으로 전환해 나갈 필요가 있으며 일본이 약한 이 분야에서 기획이나 운영을 할 수 있는 인재를 만드는 것이 목적입니다.

--세계에는 연극학부가 있군요.

세계적으로는 미술대학이나 음악대학이 있듯이 연극대학이 있습니다. 또한 많은 나라에서는 고등학교 선택 필수에 연극이 있습니다. 일본에서는 음악과 미술과 서예이지만, 해외는 음악과 미술과 연극으로 당연히 연극 선생님이 필요하기 때문에 그 의미에서도 대학에도 연극 학부가 있는 것입니다.

--연극은 몇 살 때부터 배우기 시작하나요?

여러가지입니다만, 한국에서는 4,5 년 전에 모든 고등학교에서 과목의 선택에 들어갔습니다. 대만이나 싱가포르에서도 그런 고등학교가 많기 때문에 일본은 아시아 선진국 중에서 조금 뒤쳐져 있는 형태입니다. 초등학교에서 하는지는 나라마다 다르고, 연극이라는 과목이 있거나, 국어 속에서 배우거나, '표현'이라는 넓은 과목이 있기도 하죠. 일본에서도 워크숍을 하면 아이의 반응은 다양합니다만, 기본적으로는 보통 수업보다 즐겁기 때문입니다. 그냥 중학교에서 갑자기 하게 되면 사춘기라서 썩스럽지요.

한류 드라마나 한국 영화가 일본보다 평가받는 이유

--한국에선 특히 연극이 성황을 이룬다면서요.

한국은 지금 영화나 연극 등과 관련된 학부가 있는 대학이 95 개 정도이고 인구비용으로 따지면 일본의 20 배라고 합니다. 이게 한류 드라마나 한국 영화의 스타들과 스태프를 지탱하고 있다는 거죠. 그들은 대학에서 연극교육을 받고 있기 때문에 고전교양도 있고, 한국의 전통의상 입거나 살인등의 기초를 배우고 있습니다. 그러니까 한류스타는 현대극도 사극도 할 수 있는 거잖아요. 한국은 올해 아카데미에서 작품상을 수상했고, 넷플릭스의 드라마 사랑의 불시착은 일본에서도 붐을 이루고 있습니다. 한국 영화나 드라마의 특징은 조연까지 연기를 잘해요.

--경쟁이 치열하다 보니 모두의 수준이 높은 거군요.

국가로서도 문화예술을 지원하고 있고, 문화예산을 GDP 대비해서 보면 한국은 일본의 약 10 배입니다. 몇 년 전 프랑스를 제치고 문화예산 측면에서만 보면 세계 제일의 문화대국이 되고 있습니다. 국가적으로 콘텐츠 산업을 전략적으로 수출하고 있기 때문인데, 예를 들어 싱가포르나 쿠알라룸푸르 공항에 내리면 한류스타들이 나오는 화장품 포스터만 있습니다. 한국은 화장품과 한류 스타를 한 세트에 전략적으로 판매하고 있다는 거죠. 일본에서도 쿨 재팬 등 콘텐츠 수출에 주력하고 있습니다. 한국의 경우는 장기 전략으로 하고 있습니다. 95 개 대학이 기초연구의 장이며 여기서 나오는 첨단적이고 전위적인 표현에 대해서도 어마어마하게 돈을 내고 있습니다. 이것들을 배경으로 하면서 결과적으로 K-POP 등 대중적인 것도 탄생하고 있습니다. 한국은 몇 년 전 남미로 타격을 좁혀 남미의 문화예술 관계자들을 한국으로 초빙해 전통예능부터 최첨단까지 모두 보여주고 남미라면 무엇이 먹히겠느냐는 평가를 받기도 합니다. 반면 일본의 해외 문화정책은 매우 단락적입니다. 즉 팔리는 것을 만들려고 하고 있습니다. 또 소비자 퍼스트도 아닙니다. 일본 문화는 훌륭하기 때문에 발신하면 먹힐 것이라고 생각하고 있습니다만, 그렇게 단순한 것은 아니네요.

연극은 아이들의 정서교육과 다양성 이해에

--그렇군요. 연극 교육이 국가전략이 됐군요. 연극 배우기의 교육적 효과에 대해 알려주세요.

많은 분들은 연극교육이라고 하면 학예회 같은 이미지가 강하다고 생각합니다만, 연극교육은 두 가지로 크게 나뉩니다.

--연극 자체의 교육과 연극적 수법을 사용한 교육이라고 하는 것이군요.

연극 자체의 교육은 지금까지도 정서 교육에 좋고 표현력을 높인다고 알려져 있습니다. 물론 이것도 중요하고 연극인인 저로서는 이쪽도 진행하고 싶습니다. 단지, 최근의 주류는, 아이가 스스로 대본을 생각하거나, 표현의 고안을 하거나 하는 그룹 워크로, '협동성'이나 다양성의 이해에 좋다고 여겨지는 것입니다.

--다른 입장의 사람을 연기하는 롤 플레이에 의해 타자의 이해가 생긴다는 것이군요. 연극은 타인 이해로 이어진다고.

지극히 일반적인 분류라서 죄송합니다만, 일본인은 회화는 할 수 있지만 대화는 서툰니다. 일본은 '짐작하다'나 '알아서 행동한다'의 능력을 겨루는 사회이기 때문에 대화의 문화는 할 수 없네요. 연극은 만드는 과정에서 다른 사람의 이미지가 명확하지 않으면 안되기 때문에 대화를 배울 수 있다고 생각합니다. 또한 초등학생의 경우에는 자존감이 높아지는 것도 최근 주목받고 있습니다.

--도쿄의 사립 초등학교의 경우, 3, 4 학년 정도부터 시작하는 곳도 있군요.

지금 전국에서 7~80 정도 되는 고등학교에서 연극과 춤을 본격적으로 배울 수 있습니다. 거기서는 연기 지도도 합니다만, 한편으로 교양 과목적으로 연극을 도입하고 있는 학교도 많아, 이쪽은 커뮤니케이션 교육적인 것이 주류입니다.

일본문화예술지원은 왜 비판받나?

--코로나로 인해 각국의 문화예술이 아픔을 겪었는데 지원책은 국가마다 큰 차이가 난 것처럼 보였습니다. 일본의 지원에 대해서는 어떻게 보셨습니까?

사실 결과적으로 액수로 따지면 일본의 문화 지원도 그런대로 나왔죠. 단, 이런 정책은 이미지도 중요하고, 예를 들어 독일은 지원 전에 문화예술은 필수 불가결한 것이 아니라 생명유지장치라고 말할 한 것이죠. 일본에는 문화관련 장관이 없다는 취약점이 나타났다는 점도 있습니다. 다른 하나는 '아트 카운슬(※)'이라고 하는 조직이 해외에는 있습니다만, 이것이 일본에는 없는 제도적인 약점도 나왔습니다. (※문화예술 사업을 지원하는 제삼자 기관)

고립된 사람이 흥폭해지는 일본 사회

--코로나에서 일본 사회의 모습을 어떻게 보나요?

스테이 홈이라는 말이 있습니다만, 홈이 없는, 사회적인 관계가 희박한 사람이 일본에는 일정 수 있어, 이 사람들이 흥폭해져 버렸다고 생각합니다. 여기가 맹점으로, 일본에서는 이러한 사람이 있다는 이미지가 없고, 단지 '집에 있어라'라고 매우 부정적으로 전해 버렸습니다. 말의 쓰임이 사회 상황에 영향을 미쳐 버린 것은 아닐까 생각합니다.

--자속 경찰이나 SNS 의 비방 중상을 언론은 단순히 스트레스라고 하지만, 고독, 고립이군요. 사람들이 고립되는 사회가 현실화됐다고.

원래 중년의 은둔형 외톨이나 고독사의 문제를 일본 사회는 안고 있었고, 이를 어떻게 할 것인가 하는 과제가 있었습니다. 저의 또 다른 전문인 아트매니지먼트의 입장에서 말씀드리면, 기업사회=이익공동체와 자연혈연사회의 중간에 '관심공동체'=취미취향 등으로 연결되어 있는 또 하나의 공동체가 필요하다고 생각합니다. 최근에는 서드 플레이스라고도 하지만, 그러한 완충재가 없으면 고립자가 계속 증가합니다. 그게 이번에 코로나에서 가속했다는 얘기인 것 같아요. 지금이야말로 사회 교육에서도 연극과 춤, 농사 체험이나 자원 봉사도 좋지만, 다른 연결을 만들어 갈 필요가 있다는 것입니다. 또 하나의 사회포괄, 문화를 통한 사회의 포괄접촉이 앞으로 필요하다고 생각합니다.

코로나에서 벌어지는 빈부와 문화의 격차를 어떻게 구할 것인가?

--마지막으로 코로나와의 상생사회, 그리고 애프터코로나의 예술문화 형태에 대해 알려주세요.

일본에서는 최근 20 년간 CD 의 매출이 상당히 떨어졌지만, 라이브 엔터테인먼트는 4 배, 1 조엔 산업이 되어 있습니다. 인터넷 시대이기 때문에 라이브의 가치가 높아진 거군요. 실은 코로나의 전부터 메트로폴리탄 극장의 라이브 발신이 유명했습니다만, 앙케이트를 실시하면 90%의 사람이 '정품을 보고 싶어졌다'라고 대답하고 있습니다. 지금까지는 라이브 발신을 하면 극장에 오지 않게 되는 것이 아니냐는 말을 들었습니다. 그러나 지금까지 보지 않았던 층도 진짜를 보고 싶어진다는 것을 통계적으로 알고 있었습니다.

--무대 라이브 등 애프터코로나는 예술문화가 달라질 것 같아요.

지금까지 라이브 발신은 비즈니스 모델이 되어 있지 않았습디만, 라이브 발신의 유효성이 코로나에서 점점 높아지게 되고, 한편으로 삶의 가치도 오르기 때문에 향후에는 티켓 가격이 높아지는 것이 아닐까 생각합니다. 그러면 빈부격차에 따라서 문화격차가 생기니까 더욱 세심한 문화정책이 필요하죠. 헌법에 보장된 '건강하고 문화적인 생활 권리'를 어떻게 보장할지가 더 의문시된다는 것입니다. 또 하나는 인터넷 전송을 전제로 한 새로운 아트가 태어날 가능성도 있습니다. 지금까지의 것을 인터넷으로 내보내는 것이 아니라 이를 전제로 대본을 쓰거나 영화 세계에서 넷플릭스를 전제로 한 영화를 만드는 것과 같은 느낌입니다.

- 감사합니다. - 감사합니다.

## “코로나19 대응” 중국 중앙정부 정책

### <방역>

## 1. 국가위생건강위원회 청사가 학교 전염병에 대한 방제 감독 업무를 더욱 강화하는 데에 관한 통지 (2020.5.20)

국위청 감독함[2020] 400 호

각 성, 자치구, 직할시 및 신장생산건설병단 위생건강위원회:

현재 우리 나라의 코로나바이러스감염증 방제는 응급상태에서 상시화되어, 중소 학교들이 속속 개학하고 수업을 재개하며 일부 대학교 학생들이 귀교하기 시작했다. 상시화 방역 조치의 효과가 나타나는 중앙의 의사결정 배치를 관철하기 위해 코로나바이러스감염증에 대한 국무원 대응 연합예방통제체제가 코로나바이러스감염증 방역 상시화 업무를 잘 하는 데에 관한 지도의견에 따라 학교를 감독하여 방역 업무를 잘하기 위하여 학교 전염병에 대한 방제 감독을 더욱 강화하는 통지는 다음과 같다.

### 1. 학교 전염병에 대한 통제 제도와 조치에 대한 감독과 검사를 강화한다

각 지역은 현지의 전염병 방제 업무 통일 배치 요구에 따라 관할 구역이 이미 개강하여 수업을 재개한 중소학교에 대하여 전염병 발생 보고자 역할을 전면적으로 점검 및 전염병 비상시행 예안 마련하고 학생아침점심검사제도, 병결로 인한 등록 추적제도 등 전염병 방제 “1 안 8 치” 상황, 개학 개강 방안 중 코로나바이러스감염증 방제 조치 수립과 정착 상황을 중점적으로 점검한다. 학생들이 이미 학교로 복귀했거나 등교를 시작한 대학교에 대해서는 전염병 방제 업무를 전면적으로 점검하여 귀교복학 방안 중 코로나바이러스감염증 방제 인원 건강검진, 모니터링, 관리 등 제도적 조치가 제대로 갖춰져 있는지, 특히 학생들이 구역을 넘나들어 등교하는 관제조치 상황을 중점적으로 점검한다. 교직원과 학생의 건강상태를 “일일 보고” “제로 보고” 제도를 감독하고 학교가 건강 알림, 건강관리, 교실 통풍소독과 식수위생관리 등을 하도록 독촉한다.

### 2. 처리 조치를 강화하여 학교의 시정·교정·교정·교정·보강을 촉구한다.

각 지역은 <전염병 방지법> <학교위업무 조례> <중소학교 전염병 예방통치 업무와는 조례> <일반고등학교 전염병 예방통제 안내> ' <전문학교 코로나바이러스감염증 방제기술 방안> <중소학교 코로나바이러스감염증 방제기술 방안(수정판)> 등 법률 법규과 문건에 따라 감염병 방제를 위한 학교의 선생님과 학생의 안전과 건강 보장을 강력히 점검 지도하여야 한다. 검사 결과 학교가 감염병에 대한 통제제도와 조치를 제대로 세우지 않아, 특히 코로나바이러스감염증에 대한 단속에 문제가 있거나 잠재적인 문제가 있는 것은 즉시 시정을 명령해야 한다. 학교가 법과 규칙을 어긴 행위에 대해서는 법에 따라 엄정하게 대처하도록 하여야 한다. 문제가 있는 학교의 회계 장부를 만들고, 뒤돌아볼 수 있도록 교정을 실시하며, 문제가 있는 학교를 시간제한내에 바로잡으라고 독촉하고, 각종 통제 조치가 제대로 이행되도록 학교의 위생 안전 주체의 책임을 확실히 해야 한다. 학교의 돌발적인 공중 위생 사건에 대해서는 해당 부처와 협동하여 학교의 응급처리 상태를 모니터링하고 시정조치 이행을 독려하여 즉각적인 단속과 피해 해소에 나서야 한다.

### 3. 부서의 합력을 발휘하여 학교 위생에 존재하는 돌출된 문제를 해결한다.

각지는 교육행정 등 관련 부처와의 커뮤니케이션 연계를 강화하여 모니터링 점검 상황을 적시에 통보해야 하며, 관련 부서의 기능적 역할과 현지 코로나바이러스감염증 연합 방지 통제 체제의 작용을

발휘하여 중요한 상황은 현지 정부에 자발적으로 보고하고, 속지와 관련 부처의 감독 책임, 학교를 지도 독촉하여 전염병 방제 사업의 문제점을 해결하고, 각종 전염병에 대한 방제 조치를 수립하며, 학교의 전염병 예방과 통제 업무를 잘 수행하여 여러 선생님과 학생의 건강과 생명 안전을 확실히 지킬 것을 촉구한다.

국가위생건강위원회 청사

## <금융>

### 1.《코로나 19 발생에 관한 임대료 할당 회계처리 규정》의 발행에 관한 통지

(2020.6.19)

财会[2020]10号

국무원 관계부위, 관계 직속 기관, 각 성, 자치구, 직할시, 계획단열시 재정청(국), 신장생산건설병단 재정국, 재정부 각지 감독국, 관계 중앙관리 기업:

서비스업 소·미기업과 자영업 등의 임대료 감면을 추진하는 국무원 및 관계 부처의 시책에 발맞추어, 코로나 19 관련 임대료 할당의 회계처리를 간소화하여 기업 부담을 경감하고, '기업회계준칙-기본준칙', '기업회계준칙 제 21 호-임대' 등에 따라 '신관폐렴 관련 임대료 양허용법'의 회계처리규정을 제정하였다.

기업의 회계기준이 지속적으로 동일한 추세와 증가 효과를 지속하기 위하여 경외에 동시에 상장된 기업과 경외에 상장하여 국제재무보고준칙 또는 기업회계기준을 사용하여 재무제표를 작성하는 기업은 대어인으로서 본 규정을 적용하지 아니한다. 위의 요구사항 외에 본 규정은 기업의 회계준칙을 시행하는 기업의 범위 내에서 시행된다.

실행 중 어떤 문제가 있으면 즉시 해당 부서에 보고한다.

첨부 문서: 신관폐렴 발생관련임대료 차감 회계처리 규정

재정부

### 2.인력자원사회보장부 재정부 세무총국, 단계적 기업사회보험료 감면정책 시행기간 연장 등에 관한 통지 (2020.6.25)

각 성, 자치구, 직할시 인민정부, 신장생산건설병단:

당중앙·국무부의 의사결정에 따라 배치되어 인적자원사회보장부·재무부·세무총국은 '기업 사회보험료의 단계적 감면에 관한 통지'를 발행하여 2020년 2월부터 단계적으로 기업기본연금실업보험공상보험(이하 3개 사회보험) 단위 납입금을 감면해 기업 부담을 줄여주고, 기업 복귀를 뒷받침했다. 특히 중·소·미 기업들의 리스크 대응을 더욱 돕기 위해 난관을 극복하고 기업과 저소득 가입자의 올해 납부 부담을 덜어주기 위해 국무부의 동의를 거쳐 단계적 감면 기업의 3개 사회보험료 정책 시행기간 연장 등을 다음과 같이 통지합니다.

一、 각 성·자치구·직할시 및 신장생산건설병단(이하 성)은 중소기업 3 개 사회보험단위의 납입부분에 대해 징수를 면제하는 정책을 2020 년 12 월말까지 연장한다. 각 성(후베이성 외)은, 대형 기업등의 다른 참보 단위(기관 사업 단위 제외, 이하 동일) 3 개의 사회보험 단위의 납입금을 반액 징수하는 시책을 2020 년 6 월말까지 연장한다. 후베이성은, 대형 기업 등 다른 가입 기관 3 사의 사회보험 단위의 납입금 부분의 면제에 대해, 2020 년 6 월말까지 계속한다.

二、 코로나 19 발생으로 생산 경영에 심각한 어려움을 겪는 기업은 2020 년 12 월 말까지 사회보험료 납부를 계속 유예할 수 있으며, 납부 유예기간 동안 연체료는 면제된다.

三、 각 성의 2020 년 사회보험 개인별 요금 납부기수 하한선은 2019 년 개인 납부기수 하한 기준을 계속 수행할 수 있으며, 개인별 요금기수 상한선은 규정에 따라 정상적으로 조정된다.

四、 고용인이 있는 자영업자는 단위 방식으로 세 가지 사회보험에 가입하고, 계속 기업 방법을 참조해 직장의 비용 감면과 납부유예 정책을 받는다.

五、 기업 근로자의 기본 양로보험에 개인 자격으로 가입한 자영업자와 각종 유연취업자는 2020 년 기본 양로보험료를 납부하는 데 어려움이 있어 자진 납부 유예를 받을 수 있다. 2021 년 계속 납부 가능, 납부 연한 누계 계산, 2020 년 미납 월도에 대해서는 2021 년 말까지 추가 납부가 가능하며, 납부기수는 2021 년 현지 개인별 납부기수 하한 범위 내에 있다.

六、 각 성은 엄격히 규정된 감면 범위와 감면 시한, 획형기준에 따라 집행해야 하며, 각 조치가 정확하게 이행되도록 해야 하며, 본 통지의 정책 요구를 돌파해서는 안 되며, 스스로 다른 감액증자를 내놓아서는 안 된다.올해 감면 정책 등을 고려해 2020 년 사보기금 수지 예산을 절차에 따라 조정해야 한다.

七、 각 성급 정부는 주체적 책임을 확실하게 지면서, 2020 년까지 기업 근로자의 기본 양로보험기금인성을 일괄적으로 통합하여 일괄적으로 지출할 수 있도록 사회보험성 3 개 사업의 추진을 가속화해야 한다. 자금조달을 강화하고 자금보장 업무를 잘하여 각종 사회보험의 처우가 제때에 전액 지급되도록 해야 한다.

각 성은 실제 제정한 구체적인 실시 방법을 결합하여 본 통지서가 인쇄된 날로부터 10 일 이내에 공포하고 인적자원사회보장부, 재정부, 세무총국에 보고하여 안건을 준비하여야 한다. 기업의 사회보험료 3 건을 감면하는 등 각종 대책이 차질 없이 시행돼야 한다. 인적자원사회보장부 재정부 세무총국은 적시에 정책실현 상황을 점검한다.

인력자원사회보장부 재정부 세무총국

<의료>

**1.국가 중의약관리국 사무실의 중의의료기관 코로나 19 발생에 대한 방제 작업의 한층 강화에 관한 통지 (2020.6.19)**

국가 중의의약 의정함 [2020] 164 호

각 성, 자치구, 직할시 중의약관리국·신장생산건설병단 위생건강위, 중국 중의과학원, 베이징 중의약대학:

현재 전국 코로나 19 사태는 전반적으로 안정되어 있으나, 최근 북경시에서는 신관 폐렴이 집중되어 전국 여러 성(구, 시)에서 베이징 확진 사례와 관련된 환자가 발생하였다. 각 지역의 중의 의료기관에서

코로나 19 방지 조치를 더욱 강화하고, 어려운 통제 성과를 공고히 하며, 국지적인 통제력 부재로 인한 반발을 단호히 방지할 수 있도록 지도하기 위해, 관련 작업을 다음과 같이 통지한다:

첫째, 근본적인 사고를 수립하여, 코로나 19의 방제 정세에 대한 인식을 더욱 높인다.

의료 기관은 환자 발견의 전초점일 뿐만 아니라, 감지하기 쉬운 사람들의 집산지이며, 전염병의 통제에 중점을 둔 부서이다. 각급 중의약 주무 부처와 각 중의 의료기관은 현재 발생 상황을 복잡하게 관리하며 심각성을 충분히 인식하고, 저변을 강화하고, 잠재 위험을 항상 경계하며, 마비와 방심을 단호히 근절해야 한다. 인민의 생명 안전과 신체 건강을 가장 높은 위치에 두고, "외방 입력·내방 반등"을 막는 방제책을 착실히 관철한다. 인민의 생명 안전과 신체 건강을 가장 높은 위치에 두고, "외방 입력·내방 반등"을 막는 방제 정책을 착실히 관철한다. 현지 연합방위체제의 통일된 배치 하에, '즉각적 발견, 신속 처리, 정교한 통제, 효과적인 치료'라는 작업 요구에 따라, 중의 의료 기관에 의한 각종 통제의 정착과 확산 방지에 전력을 다하고 코로나 19의 확산을 단호히 방지한다.

둘째, 의료 기관의 호각 역할을 충분히 발휘하여, '4 개 일찍' 조치를 실천한다.

각 중의 의료기관은 '의료기관 전염병 사전검사 분진 관리 방법' 요구사항을 엄격히 시행하여, 열증 진찰실, 사전 검사 분진소 설치와 관리를 규범화하고 방호물자 비축을 강화해야 한다. 사전검사제를 전면적으로 시행하여 열증, 기침, 무기력 등의 증상이 있는 환자는 보호를 잘한 상태에서 전문인이 동반하여 정해진 경로에 따라 열증 진료를 받으러 간다. 열증 진찰실을 찾는 모든 환자에 대해, 반드시 '건강 코드' 스캔하고, 핵산 검사를 실시해야 한다. 제외와 의심환자는 바로 격리의학관찰을 거쳐 기본 의료서비스를 제공해야 한다. 열증 진료는 발열 환자의 진료를 거절해서는 안 된다. 첫 진료 담당제를 엄격히 실시하여, 의무 요원은 "수문인"라는 역할을 잘 해야 한다. 의심되는 병례를 발견하면, 즉시 격리해야 하며, 원내 전문가를 불러 회진해야 한다. 여전히 의심되는 환자로 고려되면, 관련 정보를 상세히 등록해야 하고, 관련 규정에 따라 신속하게 보고하고, 적시에 지정병원으로 옮겨 추가 진단 치료를 하며, 환자가 스스로 병원을 옮기거나 떠나는 것을 무단으로 허용해서는 안 된다. 히트 클리닉의 모든 의료진은 신관폐렴 방지와 진료 방안을 숙달하여 실행하고, 개인 방호를 강화하며, 신관 바이러스 핵산 샘플 채취, 운반, 보존 및 검사를 실시하도록 규범화하여야 한다. 열증 진찰실의 모든 의무 요원은 코로나 19 방지와 진료 방안을 숙달하여 실행하고, 개인 방호를 강화하며, 핵산 샘플 채취, 운반, 보존 및 검사를 실시하도록 규범화하여야 한다.

셋째, 핵산 검사 능력을 높여, "검사해야 하는 것 다 한다"

각 지역은 국무원의 '코로나 19 핵산 검사의 가속화에 관한 실시의견'(연계연계제어체제의 종합발달[2020]181 호)과 관련된 요구에 따라 중의의료기관의 핵산 검사 능력 향상 가속화, 핵산 검출 범위 확대에 힘쓴다. 3 급 중의병원은 생물안전 2 급 이상 기준에 부합하는 임상검사 실험실을 설립하여, 코로나 19 검사를 독자적으로 실시할 수 있는 능력을 갖추어야 한다. 조건 있는 2 급 중의병원 실험실 건설을 강화하고, 검사능력 향상시킨다. 각지의 코로나 19 검사 능력을 보유하지 않은 중의병원은 현지의 질병 예방 통제 기관, 기타 의료 기관 또는 제 3 방의 의학 검사 기관과 협력하여 핵산 검사를 실시할 수 있다. 각 중의의료기관은 '상태화 방지에 의한 코로나 19 핵산 검사 품질 제어에 관한 통지'(연방연계체제의료발[2020]242 호)에 따라, 법규에 의해 핵산 검사 작업을 실시하여, 12 시간 이내에 실험실 검사 결과를 피드백 제어고, 실험실 검사 품질 통제를 강화하며, 핵산 검사 품질을 보장한다.

넷째, 전원 훈련을 강화하여, 응급 구조와 코로나 19 방지 능력을 제고한다.

각 중의의료기관은 자신이 위치한 지리적 환경에 따라, 코로나19 예방 통제 중의 기능 위치를 잡고, 약한 부분을 찾아야 한다. 예방 통제 압력에 따른 대응 방안을 마련하고, 각종 자원과 인원 조달에 대해 미리 배치하여, 코로나 19 방지에 필요한 각종 시설 설비에 대해 점검을 실시한다. 부족한 부분은 적시에 보충하여, 발생시에 충분한 약품, 방호용품 등의 비축 물자를 확보하고, 즉시 사용할 수 있는 병상과 각종 의료 설비를 준비한다. 각 중의의료기관은 의무인력 전원 훈련을 시키고, 코로나19 등의 방지와 진료 방안, 처리 원칙, 작업 과정 등 중점으로 훈련하며, 병례의 분류 환적, 병원 감염 방지 등의 작업을 동시에 전개한다. 각 성의 중의약 담당 부서는 관할 구역 내의 의료 자원 저수, 중의의료기관 실험실의 검사 능력, 이동 가능한 의사 전문가 대열, 중약 비축 등 상황을 정확하게 파악하여야 한다. 2 급 이상 중의병원은 코로나 19 질환과, 응급과 등 과실 건설을 강화하고, 폐병, 외상 등 새로운 돌발 전염병 및 공중위생 사건 응급 처치에 관련된 주요 질병의 진료 능력을 높여야 한다. 3급 중의병원은 중증의학과외의 건설을 강화하여, 중의병원의 전염병 치료 수준과 중증 치료 능력을 높여야 한다.

다섯째, 병원의 감각 통제와 의료진의 보호를 강화하여, 사건 발생을 단호히 근절한다.

각 중의의료기관은 '상태화 방지조치의 이행에 관하여 의료기관의 감염방지 업무를 더욱 강화하도록 요구하는 통지'(연계통제체제 종합발[2020]169 호)에 따라, 감염방지조치의 이행을 늦추지 않고 엄격히 해야 한다.

중의의료기관들은 '상시화 방지조치 이행에 관한 의료기관의 감염방지 업무 강화 통지'(연계통제체제 종합 [2020]169 호)에 따라 감염방지 조치를 완화하고 엄격히 시행해야 한다. 진료환경의 청결소독 처치를 강화하고 환경환기관리를 잘 한다. 구역별 관리 요구사항을 이행하고, 청정지역, 잠재적 오염지역과 오염지역을 합리적으로 구분하며, 의료인의 통로와 환자의 통로를 구분한다. 소독 격리 등 각종 규제 및 기술 표준을 엄격히 시행한다. 병원 관리와 입원 환자 관리를 강화하고, 방역 기간 중 환자의 입원 검사 절차를 수립하고, 면회와 간호 관리를 엄격히 하여 교차 감염을 피한다. 감염통제과 전문인력의 배치를 늘리고, 감각통제 관리를 확실하게 강화하며, 적시에 위험을 조사하고 조치한다. 아침 점검 정보를 자동으로 기록하여 효율성 향상한다. 의료진은 진료활동에서 기준예방을 엄격히 시행하고, '코로나 19 기간 의료진 방호기술지침(시행)' (국위관리의서[2020]155 호)에 따라 개인 방호를 철저히 하고, 합리적으로 보호용품을 사용한다. 표준 예방의 기초 위에 진료 조작의 위험의 고저에 따라 추가적인 방호를 실시한다. 각 한의사 의료기관은 의무요원에 대한 건강관리와 모니터링을 강화해야 한다.

여섯째, 감독·검사의 강도를 강화하여, 책임의 이행을 강화한다.

각급 한의약 담당 부서와 각 한의 의료 기관은 지도 책임제를 강화하여 '속지, 부서, 개인'에 대한 사방의 책임을 명확히 해야 한다. 각 한의 의료기관은 정보보고제도를 엄격히 시행하고, 정보수집·모니터링을 강화하며, 적시·정확히 정보를 보고하고, 허위 보고·지연·누락을 단호히 근절하여 2 시간 이내에 보고할 수 있도록 해야 한다. 중점 부서, 중점 단계, 중점 인원, 중점 근무처를 일일이 정리해서 점검해야 하며, 적시에 단점을 보완해야 한다. 각급 한의약 주무 부처는 정기검사와 무작위 방문 등을 통해 관내 한의약 의료기관에 대한 방역작업을 지도감독해야 한다. 각 의료기관은 검사, 등록, 보고, 유도 등의 조치가 부실해 '점검해야 할 인원을 점검하지 않을 상황'을 초래하면 법에 따라 해당 기관과 책임자를 문책하도록 해야 한다. 방역작업에 소홀하고, 방역의 기본적 요구가 미흡해 심각한 병원내 감염 사태가 발생한 경우 의료기구와 책임자를 규정대로 처리하도록 했다.

국가중의약관리국판공실

## <취업>

### 1.2020 년 대학교 졸업생 '교육, 지역사업 지원, 의료활동을 지원 등 빈곤퇴치사업'을 잘하는 계획 실행 작업에 관한 통지 (2020.5.19)

인사청발[2020] 57 호

인력자원사회보장부 청사 재정부 청사

각 성, 자치구, 직할시 및 신장생산건설병단 인력자원사회보장청(국), 재정청(국):

<중국 공산당 중앙위원회 청사 국무원 청사가 대학교 졸업생이 말단 근무를 진일보 유도하고 장려하는 것에 관한 의견>과 <국무원 청사가 코로나바이러스감염증 발생의 영향에 대한 대응에 관한 고용안정 조치의 강화 실시의견> (국청발[2020]6 호, 이하 국무발 6 호 문건으로 약칭)을 관철하여 실행하기 위하여, 대학교 졸업생이 말단 서비스 프로그램 시범 선도 역할을 더 잘 발휘하여 보다 많은대학교 졸업생을 말단 근무로 유도하고 격려하기 위하여, <중국 공산당 중앙위원회 조직부 인력자원사회보장부 등 9 개 부서에서 3 차 대학교 졸업생 '교육, 지역사업 지원, 의료활동을 지원 등 빈곤퇴치사업' 계획을 실시하는데 관한 통지> (인사부발[2016] 41 호)의 배치에 따라 2020 년에 전국에서 3 만 2000 명의 대학교 졸업생을 선발하여 말단에서 지교, 지농(수리), 지의, 빈곤퇴치 등 관련 분야의 봉사를 할 계획이다. 현재 관련 사항에 대해 다음과 같이 통지한다.

#### 1. 말단 수요에 밀착하여, 과학적으로 모집 계획을 편성한다

탈빈곤 공격전에서의 승리와 코로나바이러스감염증의 방제 등 중대한 의사결정 배치에 초점을 맞추어 중앙 재정 보조 정원을 빈곤 지역, 혁명 구구단, 민족 지역과 변경 지역에게 기울어져, "3 구 3 주" 등 심층 빈곤 지역의 모집 계획 단열을 실시하여 52 개 미탈빈현의 모집 수요를 모두 중앙 재정 보조에 포함시켜 후베이성 등 감염 피해가 큰 성에 대한 지원을 늘이고 지의 서비스직 모집의 규모를 확대한다. 각지는 '2020 년도 '교육, 지역사업 지원, 의료활동을 지원 등 빈곤퇴치사업' 계획 인원 배치 방안'에 기초하여 말단 실태를 결합하여 국청발 6 호문건에 '교육, 지역사업 지원, 의료활동을 지원 등 빈곤퇴치사업' 계획 등 말단 서비스 사업 프로젝트 규모에 관한 요구에 따라 과학적으로 연도 모집계획을 편성하고, 심도빈곤현 등 탈빈곤 임무가 거대한 지역에 대해서는 모집계획을 늘여야 하고, 빈곤 구제를 위한 지원자 모집 비율을 높여야 한다. 말단 공중 위생 서비스 기초가 상대적으로 취약한 지역에 대해서는 지의 선발 인원 선발을 확대한다. 인력 모집이 곤란, 인력을 남아들이기가 어려운 변방 지역에 대해서는 해당 지역 호적 대학교 졸업생 모집 비율을 적당하게 높인다. 젠틀카드빈곤가정, 제로 취업 대학교 졸업생을 우선 모집한다.

#### 2. 방역 상황에 따라 모집 업무를 적절하게 안배한다

지방은 현지의 방역 상황에 근거하여, 신중하게 올해 '교육, 지역사업 지원, 의료활동을 지원 등 빈곤퇴치사업' 인원 모집 업무를 배치해야 한다. 모집 업무 배치를 적시에 사회에 공표해야 하고 다양한 채널을 이용하여 모집 홍보를 실시하여 광범위하게 대학교 졸업생의 지원을 동원해야 한다. 공모 절차를 엄격히 규정해 공개평등, 경쟁 우위를 견지하고 통일공고공표, 통일지원, 통일 명제, 통일공시 등 방식을 통해 공정한 시험을 보장하도록 하여야 한다. 현지 공무원 시험 채용, 사업단위 채용 등에 관련된 방법을 참고하여, 안전하고 타당하게 집중적인 필기시험 업무를 조직한다. 중앙이 내린 공모 계획을 적극적으로

완수해야 하며, 미완성 모집은 중앙재정보조정원 조절제도에 따라 다른 성에 조절할 것이며, 모집계획 완료 상황은 내년도 계획 배분에 중요한 참고가 될 것이다.

3. 양성 사용을 강화하여, 당연한 역할을 충분히 발휘한다.

각지는 "교육, 지역사업 지원, 의료활동을 지원 등 빈곤퇴치사업" 인원 관리 제도를 완비하여, 적극적으로 "이방이""찬방다이" 제도를 실시하여, 말단 서비스 단위가 1 인당 "교육, 지역사업 지원, 의료활동을 지원 등 빈곤퇴치사업"인원에게 선생님을 명확하는 것을 지도하여 적극적으로 "교육, 지역사업 지원, 의료활동을 지원 등 빈곤퇴치사업"인원을 추천하여 말단 서비스 단위의 단위 부서기, 말단 공매사 주임보조 등을 겸임해, 육성 단련을 강화한다. '교육, 지역사업 지원, 의료활동을 지원 등 빈곤퇴치사업' 인원에 대한 업무심사를 강화하고, 일상적인 표현심사와 업무실적심사를 중시하며, 단속감독을 강화한다. '교육, 지역사업 지원, 의료활동을 지원 등 빈곤퇴치사업' 인원의 능력향상 프로젝트를 착실히 조직하여 실시하고, 여러 단계로 근무전, 근무중, 직장 떠남의 교육을 실시하고, 전 서비스 주기를 관통하는 교육훈련제도를 더욱 건전하게 실시하여 '교육, 지역사업 지원, 의료활동을 지원 등 빈곤퇴치사업' 인원의 종합 소양과 질을 제고해야 한다. 중앙 재정 지원의 특별 교육 프로그램은 별도로 지시한다. 교육, 수리, 농업농촌, 위생건강, 빈곤퇴치 등 업계 주무부처와 함께 '교육, 지역사업 지원, 의료활동을 지원 등 빈곤퇴치사업' 인원을 업종 인재 양성 대상에 포함시켜 전문기술과 기능 교육을 강화해야 한다.

4. 대우보장을 정착, 관심애호를 강화

각 지역은 방역 일선의 "교육, 지역사업 지원, 의료활동을 지원 등 빈곤퇴치사업"인원에 대한 관심과 사랑을 착실히 강화해야 하고 일선 의료진의 요건에 부합되는 현행 정책 규정에 따라 임시적 작업 보조를 얻을 수 있다. 규정에 따라 매달 생활 보조금을 충족하게 발급해야 하고 사회보험, 일회성 안착비 등 정책을 전면적으로 정착한다. 조건이 있는 곳에 의료 "교육, 지역사업 지원, 의료활동을 지원 등 빈곤퇴치사업" 인원들을 위해 의료 보험, 중대 질병, 예기치 못한 상해 등 상업 보험 및 주택 적립금을 보충하고, 연도 심사 장려 체제를 갖추도록 권장한다. 말단 서비스 단위를 지도하고 조화하여 "교육, 지역사업 지원, 의료활동을 지원 등 빈곤퇴치사업" 인원의 숙식, 교통, 휴가 등 기본적인 근무와 생활 조건을 실제와 결합하여 뒷걱정을 해결한다. 특히 어려운 변방에서 빈곤퇴치 최일선에서 봉사하는 "교육, 지역사업 지원, 의료활동을 지원 등 빈곤퇴치사업" 인원을 관심하여 인문적 배려와 건강안전 보장 조치를 강화해야 한다. 다양한 채널로 다양한 형식의 '교육, 지역사업 지원, 의료활동을 지원 등 빈곤퇴치사업' 인원 교류의 플랫폼을 마련하고, 명절 위문 좌담을 조직하여 말단에 투신하여 근무하고 창업하는 의욕을 북돋워야 한다.

5. 기한 만료 서비스를 강화하고, 기한 만료 인원이 말단에 뿌리를 박고 성장하여 인재가 되는 것을 촉진한다.

각 지역은 "교육, 지역사업 지원, 의료활동을 지원 등 빈곤퇴치사업" 인원을 말단 층에 남도록 격려하는 것을 중점에 두어야 하고 "교육, 지역사업 지원, 의료활동을 지원 등 빈곤퇴치사업" 인원 만기 유동 정책을 보완하여 유동 경로를 원활하게 하여 유동 서비스를 강화한다. 서비스 기한 만료 심사 합격한 '교육, 지역사업 지원, 의료활동을 지원 등 빈곤퇴치사업' 인원 중에서 공무원을 모집하고, 전문적으로 사업 단위의 인원을 모집하는 정책을 적극적으로 정착해야 한다. "교육, 지역사업 지원, 의료활동을 지원 등 빈곤퇴치사업"에 참가하기 전에 지장 경험이 없는 인원이 기간이 만료되어 합격한 경우 2 년내 기관사업단위 채용, 기업별 취업, 자주창업, 입주, 진학 등 방면에 해당 대학교 졸업생과 동등한 정책을 누릴 수 있도록 하여야 한다. 특별 채용 이벤트 개최 등을 통해 각종 사용자에게 서비스 만료자를

적극적으로 추천하고, 창업 의사와 창업 능력이 있는 서비스 만료자를 기층에서 창업하도록 지원하며, 대학원 응시 가산점제도 등의 정책을 정착시켜 서비스 만료 인원들의 순서있는 유동과 다양하게 발전하는 것을 촉진한다. 일선에 남아 일을 계속하는 “교육, 지역사업 지원, 의료활동을 지원 등 빈곤퇴치사업” 인원을 대학교 졸업생의 말단 성장계획에 적시에 포함시켜 중점적으로 추적 양성하여 단기적, 장기적인 결합, 서비스와 직장에 어울리는 대학교 졸업생의 말단 근무 체계를 구축한다.

6. 홍보 유도 강화, 담당하고 봉사하는 정에너지를 널리 알린다

각 지역은 규정에 따라 방역 업무에서 책임을 지고 헌신한 “교육, 지역사업 지원, 의료활동을 지원 등 빈곤퇴치사업” 인원에게 표창하고 장려를 줘야 한다.<중국 공산당 중앙위원회 선전부 인력자원사회보장부 “제일 아름다운 말단 대학교 졸업생” 학습 홍보 활동에 관한 통지>(인사부발[2019]139호) 정신을 정착하고 “3 개 1” 활동, 즉 현장 및 온라인 1 개 선진사적보고회를 듣고 독본 1 권 선진사적독본을 학습하며 학습소득 1 편을 나누고 “교육, 지역사업 지원, 의료활동을 지원 등 빈곤퇴치사업” 인원을 조직하여 “제일 아름다운 말단 대학교 졸업생”의 우수 전형들 깊이 공부하고 말단에 뿌리를 박고 말단에 봉사하는 이들의 믿음과 결의를 증진시킨다. “교육, 지역사업 지원, 의료활동을 지원 등 빈곤퇴치사업”의 우수 전형들 널리 알리고, 사상진보와 경업봉사, 업적이 뛰어나고, 혁신에 능한 말단 “교육, 지역사업 지원, 의료활동을 지원 등 빈곤퇴치사업” 인원을 적시에 선발하여 선진사적 홍보를 강화해야 한다. 주제가 뛰어나고 형식이 다양한 홍보 보도 활동을 지속적으로 전개하여 “교육, 지역사업 지원, 의료활동을 지원 등 빈곤퇴치사업” 계획의 중요한 의미를 널리 알리고, 효과가 있게 “교육, 지역사업 지원, 의료활동을 지원 등 빈곤퇴치사업”계획의 사회적 영향력과 미명도를 높여야 한다.

7. 조직의 지도를 강화하고, 업무 책임을 실천한다.

각지는 “교육, 지역사업 지원, 의료활동을 지원 등 빈곤퇴치사업”의 업무를 매우 중시하여, 그것을 대학교 졸업생을 말단 근무로 유도하고, 말단 인재 대열 건설을 추진하는 중요한 손잡이로 하여 업무 메커니즘을 완벽하게 보완하여, 부서의 의사소통과 조정을 강화하고, 전담자를 지정하여 책임지고, 업무가 실효를 거두도록 해야 한다. 특수 성을 제외하고, 원칙적으로 각 지역은 8 월말까지 인원 모집을 완성해야 하고 9 월말까지 신규 모집 인원이 직위에 올라야 한다. 전국 대학교 졸업생의 “교육, 지역사업 지원, 의료활동을 지원 등 빈곤퇴치사업” 업무 관리 정보 시스템을 의지하여 정보 채집, 데이터 송신, 진도 관리, 통계 분석 등 업무를 착실하고 적시에 진행하여, 데이터 품질을 착실하게 향상시켜야 한다. 성급 인력 자원사회보장부는 규정대로 엄격히 중앙재정보조자금의 사용하고 관리하여 9 월 15 일까지 중앙에서 내린 공모계획 완료 상황에 따라 재정부와 인력자원사회보장부에 예산을 요청해야 한다. 적극적으로 3 차 “교육, 지역사업 지원, 의료활동을 지원 등 빈곤퇴치사업” 계획의 총결산 평가 업무를 잘 해서 전면적으로 계획 실시 효과를 총결산하고 당면한 정세와 문제를 심층적으로 분석하여, 향후 한 시기의 “교육, 지역사업 지원, 의료활동을 지원 등 빈곤퇴치사업” 업무 아이디어를 연구하고 제시하여 “교육, 지역사업 지원, 의료활동을 지원 등 빈곤퇴치사업” 업무의 혁신적인 발전을 추진할 수 있는 기반을 마련하여야 한다.

인력자원사회보장부 청사 재정부 청사

# KIC 중국 NEWS

## 1. KIC 중국, 한중혁신창업단지 온라인 협력 설명회 및 한중기업 온라인 상담회 성황리 개최 (2020.6.30)

[KIC 중국 연구원 박지현]

KIC 중국과 청두 고신구과학기술 및 인재사업국은 지난 6 월 30 일에 2020 년 한중혁신창업단지 온라인 협력 설명회 및 한중기업 온라인 상담회를 개최했다.



사진 1) 출처: KIC 중국. 행사 포스터

본 행사는 KIC 중국, 청두고신구 과학기술및인재사업국이 공동 주최, 광구창업카페, 주식회사 내비온 주관, 한국중소벤처 무역협회, 인천창조경제 혁신센터, 한국 콘텐츠진흥원, 한국 전자통신연구원, 한국 생산기술연구원, 대한무역투자진흥공사 청두무역관, 한국무역협회 청두대표처, 차이나 브릿지 등 기관에서 지원 및 후원하여 진행되었다.

코로나 19 의 영향으로 한중 기업간의 교류가 끊어지지 않도록, 현장 상담회를 대신해 텐센트미팅 (腾讯会议)으로 상담회를 진행하였으며 본 행사를 통해 중국 시장 진출을 희망하는 한국기업과 광구창업카페 및 중국 청두시 정부 간의 협력을 강화하는 바램이다.



사진 2) 출처: KIC 중국. KIC 중국 행사 현장사진

이 날, 한국측 대표 측사는 주중한국대사관 공참 정보통신관 노경원 공참과, 중국측 대표 측사 및 한중혁신창업단지 소개는 청두고신구 과학기술및인재사업국 유진 부장이 전해주었다.



사진 3) 출처: KIC 중국. 주중한국대사관 노경원 공참 정보통신관 측사

노경원 정보통신관은 "KIC 중국과 광구창업카페가 지속적으로 온라인 협력 행사를 진행해 오고 있는데, 이번 행사를 통해 앞으로 양 기관의 협력이 더욱 공고해지길 바란다", "대중창업 만인창신의 슬로건에 맞게 양국 혁신지원기관 간의 협력도 날이 갈수록 깊어지길 바란다"며 적극적 소통을 격려했다.



사진 4) 출처: KIC 중국. 청두고신구 과학기술및인재사업국 유진 부장 한중혁신창업단지 소개

유진 부장은 한중혁신창업단지 설명을 하고, 한중 혁신 창업 단지에서 한국 스타트업이 직면하는 어려움과 정책지원에 대해 짚어주었다.

다음으로 KIC 중국, 한국 중소벤처무역협회, NaviON Partners, 한국생산기술연구원이 한중혁신창업단지 협력기관으로서 후속추진 계획을 공유했다.



사진 5) 출처: KIC 중국. KIC 중국 이상운센터장 기관소개

KIC 중국은 지난해에 중국 각지 정부와 기업과 다양하게 진행되었던 행사를 소개하고나서 앞으로 한중 양국 온라인 교류 플랫폼 두가지 협력방안을 제시했다. KIC 중국 이상운 센터장은 "한중 혁신, 중한 기술, 중간에서 KIC 가 역할을 발휘하겠다"고 밝혔다.



사진 6) 출처: KIC 중국. 한국중소벤처무역협회 송재희 회장 기관소개

한국중소벤처무역협회 송재희 회장은 "청년창업 해외진출을 돕는 청년 글로벌 마케팅 사업과 기본교육, 실무 교육등 다양한 교육과정을 진행하고, 청두고신개발구를 적극적으로 소개해나가겠다"며, "창업자들이 더 많이 진출할 수 있도록 돕겠다"고 밝혔다.



사진 7) 출처: KIC 중국. NaviON Partners 조성한 대표 기관소개

NaviON Partners 조성한 대표는 "컨설팅을 통해 혁신의 방향을 제시하고 스타트업의 지속가능성을 위해서 열심히 노력하고 있다", "선정된 기업이 좋은 성공모델이 되길바란다"고 성원을 표시했다.



사진 8) 출처: KIC 중국. 한국생산기술연구원 조성봉 수석대표 기관소개

한국생산기술연구원 조성봉 수석대표는 "기술적 전형사업은 중국에 진출한 기업이 생산연장에서 발생하는 에러기술에 대하여 신청하면 연구인력의 지원을 받아 해결한다"라고 소개하며, "다양한 기술 트렌드 정보 제공하겠다"고 전했다.

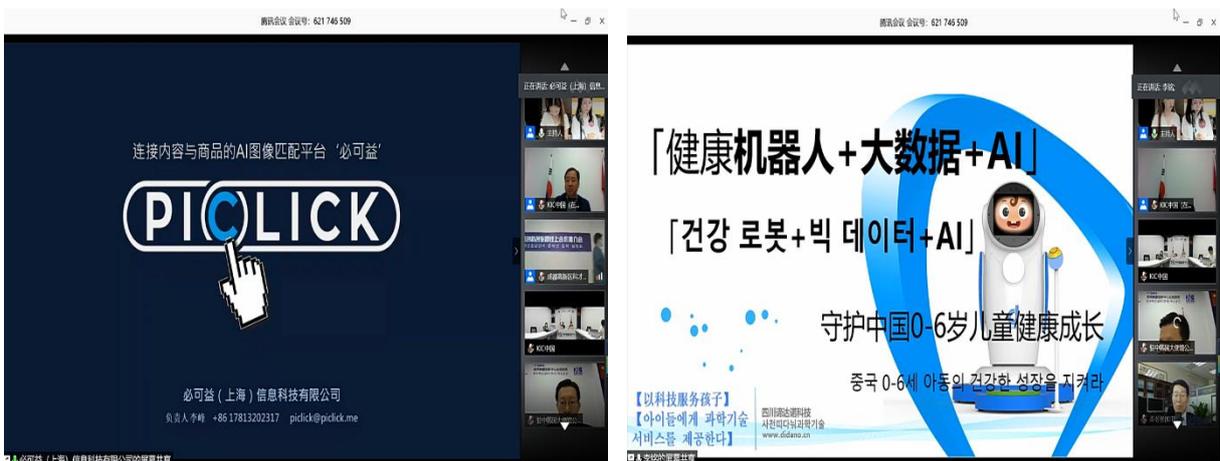


사진 9) 출처: KIC 중국. 로드쇼 기업

이어서 한중기업 대표의 로드쇼가 진행되었다. 한국기업은 픽클릭가 로드쇼를 진행했고, 중국기업 대표는 쓰촨디다노기술유한회사(四川谛达诺科技有限公司)가 로드쇼를 진행하였다.

오후 1:1 매칭 상담회에는 총 7개팀의 한중 협력 기업이 참가해 1:1 온라인 상담회를 자유롭게 진행하며 행사를 마무리 지었다. 1:1 상담회는 심층적인 토론과 대화로 시작했으며, 한중 양국의 회사는 각 회사의 개발과 수요에 대해 심층적인 소통 시간을 가졌다. 행사가 끝난 후 각기업 대표는 후속적인 협력에 대한 희망을 표명하고 앞으로 이와 같은 행사가 자주 진행됐으면 좋을 것 같다는 의견을 전했다.