



# 주간 중국 창업

제 211 호 (2020. 12. 30)

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

- ▶ 2020 년 중국 라이브 전자 상거래 산업 시장 현황과 경쟁 환경 분석  
(지엔잔산업연구원 前瞻产业研究院, 2020.12.21)
- ▶ 쾌속 전진하는 중국의 양자과학 기술, 5 년간 양자관련 기업이 85% 신규 증가  
(봉황망과기凤凰网科技, 2020.12.25)
- ▶ 미니 로보버스로 WeRide, 위통그룹으로부터 2 억 달러 전략 투자 획득 (36kr, 2020.12.23)
- ▶ 중국 최초 바이오공학 산업 데이터분석 플랫폼 등장! 글로벌 합성 생물학기업 '50 강' 리스트 최초 발표 (DeepTech 深科技, 2020.12.25)

## ISSUE 및 시장동향

- ▶ 2020 인터넷 비즈니스 흐름을 회고하며 정리한 7 대 트렌드 — 텡신왕(腾讯网) 제공
- ▶ 포스트 코로나시대, 요식업 회사의 디지털 업그레이드를 재추진 — 36kr 제공
- ▶ 인터넷 기업이 산업 인터넷 강화한 2020 년 — 레이펑왕(雷锋网) 제공
- ▶ 양자컴퓨터 시리즈 78) 허페이, 중국 최초의 양자컴퓨팅 '혁신 창업 플랫폼' 설립 시작  
— 후리엔콰이바오왕(互联快报网) 제공
- ▶ ICO News Letter by PLAYCOIN 특집 — PLAYCOIN 제공
- ▶ 사장님이 꼭 알아야 할 디자인(153) — 윤형건 교수 제공

## 일본 전문가 시각으로 본 중국

- ▶ 도쿄올림픽 목을 죄는 "방대한 경비" "코로나 변이종" (JBpress, 2020.12.23)
- ▶ "GoTo 캠페인" 정지 후 일본경제 덮치는 "너무 위험한 사태" (현대비즈니스, 2020.12.20)
- ▶ 코로나 위기 속에서 별도로 취급된 외국인, 이런 식이면 우수한 인재는 모이지 않는다-'이민대국' 일본, 나의 제언 (아사히신문 글로벌+, 2020.12.20)
- ▶ 팔리지 않는 자동차를 만드는 이유: 왜 토요타는 연료전지차의 미라이(미래)를 만드는 것인가? 비즈니스로서 성립하는 이유란 (Autocar Japan, 2020.12.26)
- ▶ 취직 빙하기, 리먼쇼크, 코로나..."정말 운이 나빠" 로스제네 세대가 직면한 냉엄한 현실  
(AERA닷컴, 2020.12.21)

- ▶ **현대 크리에이티브 액셀러레이터 센터 KIC 중국 업무 협의 및 MOU 체결 (2020.12.25)**

## 주간 NEWS

## 1. 2020 년 중국 라이브 전자 상거래 산업 시장 현황과 경쟁 환경 분석

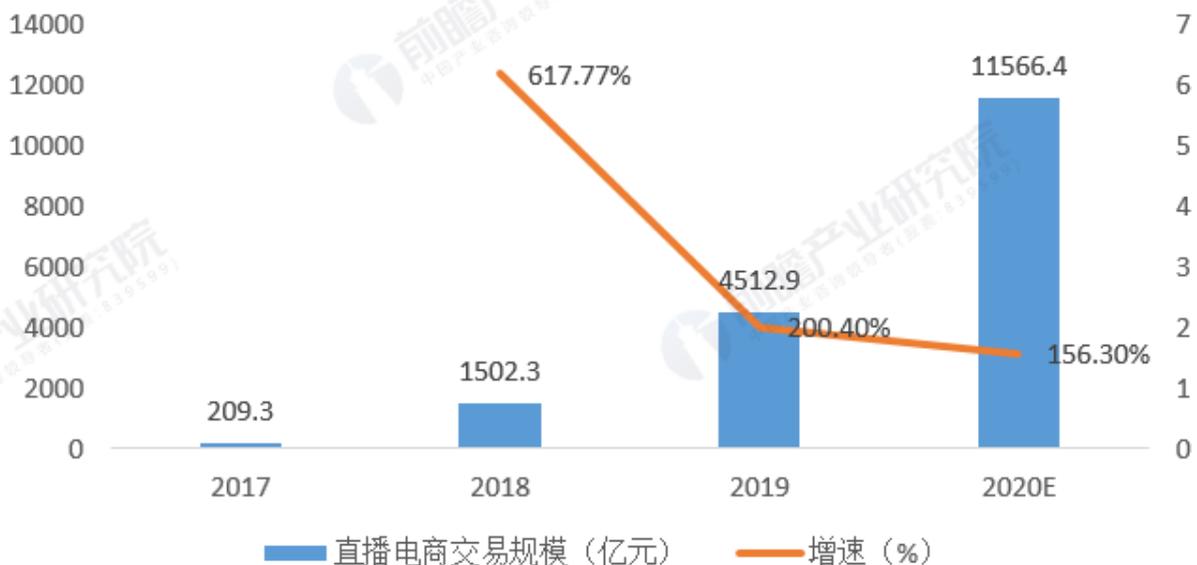
(치엔잔산업연구원 前瞻产业研究院, 2020.12.21)

라이브방송 전자 상거래는 새로운 경제 모델이 되어 2020 년 팬데믹 배경하에서 폭발적인 성장 단계에 접어들었으며, 2020 년 라이브방송 전자 상거래 산업의 거래 규모가 1 조를 초과할 것으로 예상된다. 현재 중국의 라이브방송 전자 상거래 산업은 타오바오(淘宝)가 주요 시장을 점유하고 있으며 그 다음은 콰이쇼우(快手)와 도인(抖音)으로 쇼트클립 플랫폼의 도움을 받아 제품 판매 채널을 만든다. 산업 커미션 모델은 커미션율과 BJ 수입료를 위주로 하며, 일부 BJ의 능숙한 유형 제품 커미션율은 30~50%에 달하고 잘 나가는 BJ의 수입료는 10 만 위안을 넘기도 한다.

## 산업은 조 시대에 진입

라이브방송 전자 상거래는 2016 년에 출현하기 시작했고, 2020 년 초 코로나 19 전염병이 발생함에 따라 새로운 형태의 소비 방식 발전이 가속화되고 라이브방송 전자 상거래가 폭발 단계에 들어섰다. 상무부 데이터에 따르면 2020 년 상반기 전국규모의 전자 상거래 라이브방송 수량이 1000 만 회를 돌파했고, 활약하는 BJ 수량은 40 만 명을 초과하며, 시청자 수는 500 억 명/회를 넘어섰고, 판매에 소개된 상품 수량은 2000 만 개 이상이었다. iResearch(艾瑞) 데이터에 따르면, 2019 년 라이브방송 전자 상거래 전체 거래량은 4512.9 억 위안에 달하며 전년 동기 대비 200.4% 증가했고, 온라인 쇼핑 전체 규모의 4.5 %를 차지하며 성장 공간이 비교적 크고, 2020 년 한 해 라이브방송 전자 상거래 교역 규모가 조를 초과한 11566.4 억 위안에 달할 것으로 예측했다.

图表 1: 2017-2020年中国直播电商交易规模及增速(单位: 亿元, %)



资料来源: 艾瑞 前瞻产业研究院整理

@前瞻经济学人APP

표 1) 출처: iResearch(艾瑞), 치엔잔산업연구원(前瞻产业研究院) 2017~2020 년 중국 라이브방송 전자상거래 교역 규모와 증가속도(단위: 억 위안, %). 파란색-라이브방송 전자상거래 교역 규모(억 위안) 주황색-증가속도(%)

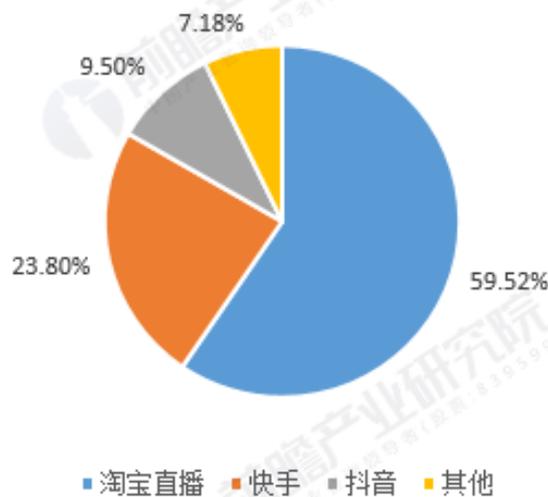
라이브방송 전자 상거래의 배당금을 얻기 위해 각지에서 정책이 도입되었다.

팬데믹 배경하에서 전통 산업은 연이어 온라인 전장으로 나가 디지털 전환을 탐색했다. 적지 않은 지방 정부에서도 라이브방송 형식을 통해 농산물이 외진 지역을 벗어나도록 장려했고, 각 도시와 지역은 지역 우세를 충분히 발굴하고, 라이브방송 제품판매를 수단으로 삼아 현지 특산품을 적극적으로 홍보하고, 현지 산업 경제를 일으켰다. 따라서 2020 년 상반기에 우리는 많은 지방정부 간부들이 라이브방송 제품판매를 진행하는 것을 보았다. 동시에 각지 정부도 상응하는 정책을 내놓아 라이브방송 전자 상거래의 발전을 장려했다.

### ‘절대 우위자와 그 뒤를 쫓는 두 추격자’ 산업 경쟁 패턴

이오우(亿欧)의 데이터에 따르면 현재 라이브 방송 산업에서 타오바오(淘宝), 콰이쇼우(快手), 도인(抖音)이 주요 시장 점유율을 차지하고 있다. 2019 년 타오바오 라이브방송은 59.52%를 점유했고, 2019 년 콰이쇼우와 도인의 제품판매 규모는 각각 1000 억 위안과 400 억 위안으로 23.8%, 9.5%의 점유율을 기록했다. 라이브방송 전자 상거래 산업은 타오바오가 가장 강하고 콰이쇼우와 도인 둘이 쫓는 국면을 형성했다.

图表3: 2019年中国直播电商市场份额占比(单位: %)



资料来源: 前瞻产业研究院整理

@前瞻经济学人APP

표 2) 출처: 지엔잔산업연구원(前瞻产业研究院). 2019 년 중국 라이브방송 전자상거래 시장 점유도 청색-타오바오라이브방송 주황색-콰이쇼우 회색-도인 황색-기타

### 산업 체인 분석

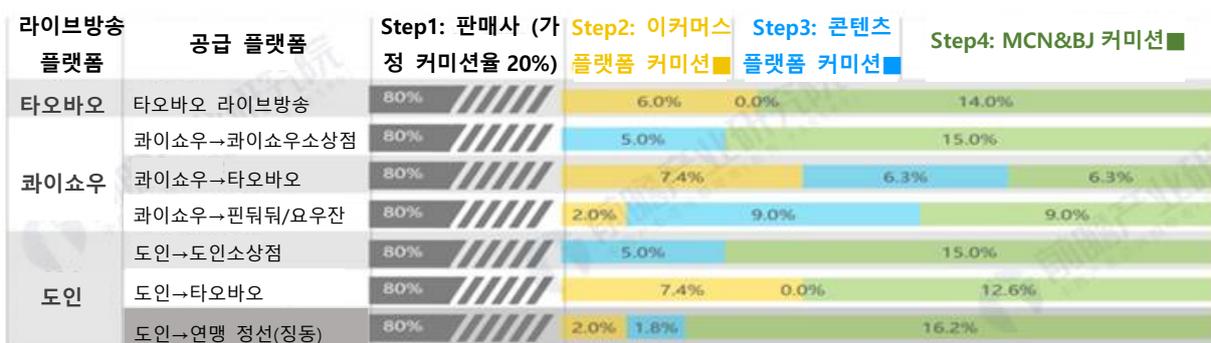
라이브방송 전자 상거래 생태계에서 상부는 주로 브랜드사, 유통판매업체 또는 제조업체이고 중부는 주로 MCN 회사, BJ 와 플랫폼 채널이며 하부는 소비자다. 상부 브랜드 사는 제품 특성에 따라 MCN 회사 또는 BJ 에게 상업적으로 투입한다. MCN 회사는 BJ 를 위해 인큐베이션, 프로모션, 관리 서비스를 제공하며, BJ 는 콘텐츠를 생산하고 플랫폼을 통해 소비자에게 도달하게 하여 제품판매를 완성한다. 이 모델은 브랜드사의 마케팅 경로를 단축할 수 있고 상업 효율을 높이게 된다.

**분배 방식: CPS 와 BJ 수입료**

브랜드사와 MCN 회사간의 분배 방식은 두 종류가 있다. BJ 수입료와 CPS (거래 금액에 따라 정해지는 수수료) 결합, 또는 둘 중 하나를 택하는 방식이다. 수수료율은 대부분 교역액의 20~30%이다. 헤드급 BJ의 능숙한 유형 제품 수수료율은 30%~50%에 달하며, BJ수입료는 10만 위안을 초과할 수 있다. 다양한 상품 카테고리 중 메이크업제품 수수료율이 가장 높고 그 다음이 패션이며, 식품류의 경우 수수료율이 비교적 낮다.

브랜드사와 MCN 이 BJ 수입료와 수수료를 확정한 후, 플랫폼은 수수료에서 서비스비용을 빼 가고, 남은 부분에서 MCN 과 BJ 가 나눈다. 따라서 정상급 MCN 과 플랫폼의 가격 결정력이 가장 높고, 중소상과 중소 BJ 의 가격 결정권은 가장 약하다.

图表5: 各直播平台分佣模式



资料来源: 前瞻产业研究院整理

@前瞻经济学人APP

표 3) 출처: 치엔잔산업연구원(前瞻产业研究院)

위의 데이터는 치엔잔산업연구원의 <중국 네트워크 라이브방송산업의 혁신과 투자 기회에 대한 심층 연구 보고서>에서 가져온 것이다.

**2. 쾌속 전진하는 중국의 양자과학 기술, 5 년간 양자관련 기업이 85% 신규 증가** (봉황망과기凤凰网科技, 2020.12.25)

봉황망과기(凤凰网科技)는 공개 자료에 따르면 많은 성과 도시의 "새로운 인프라" 정책과 프로젝트 계획이 "양자"와 관련 있다고 12 월 25 일에 보도했다.

예를 들어, <베이징시의 새로운 인프라 건설을 가속화하기 위한 실행 계획(2020-2022)>에서는 "뇌 과학, 양자 과학, 인공 지능과 같은 첨단 분야에 초점을 맞춘 베이징 양자 정보 과학 연구원, 베이징 뇌 과학과 뇌유형 연구센터, 베이징 에너지 인공지능 연구원, 베이징 응용 수학 연구원 등 새로운 연구개발 기구 건설을 가속화한다"고 밝혔다. <충칭시(重庆市) 신인프라 충칭 대형프로젝트 건설 실행 계획(2020-2022)>에서는 "먼저 양자 통신 네트워크를 배치하고, 양자 통신 정보 보안 암호화 서비스 응용을 탐색한다"고 제기했다. <2020 년 저장성(浙江省) 정부 작업 보고>에서도 "최우선적으로 양자 정보를 배치한다"라고 지적했다.

최근 중국 과학 기술 대학의 판지엔웨이(潘建伟) 연구팀은 중국 과학원의 상하이 마이크로 시스템 연구소, 국가 병렬 컴퓨터 공학기술 연구센터와 협력하여 양자 컴퓨팅 프로토 타입 "지우장(九章)"을

성공적으로 개발했고, 이는 특정 문제에 관한 처리 속도가 현재 가장 빠른 슈퍼 컴퓨터보다 1 조 배 더 빠르다. 이 성과는 중국이 양자 컴퓨팅 연구의 첫 번째 이정표인 양자 컴퓨팅의 우수성을 성공적으로 실현한 것이다.

티엔엔차(天眼查)의 전문 버전에 따르면 공상국에 등록된 기준으로, 중국에는 이미 4200 개 이상의 양자 관련 기업이 있으며, 지리적 분포 측면에서 광둥(广东)은 양자 분야에서 관련 기업이 가장 많아 1200 개 사에 가깝고, 그 다음은 후난(湖南)으로 570 개 사가 넘는 양자 영역의 관련 기업이 있다. 이외에도 간쑤(甘肃)와 산둥(山东) 2 개 성에도 평균 200 개 사 이상의 양자 영역 관련 기업이 있다.

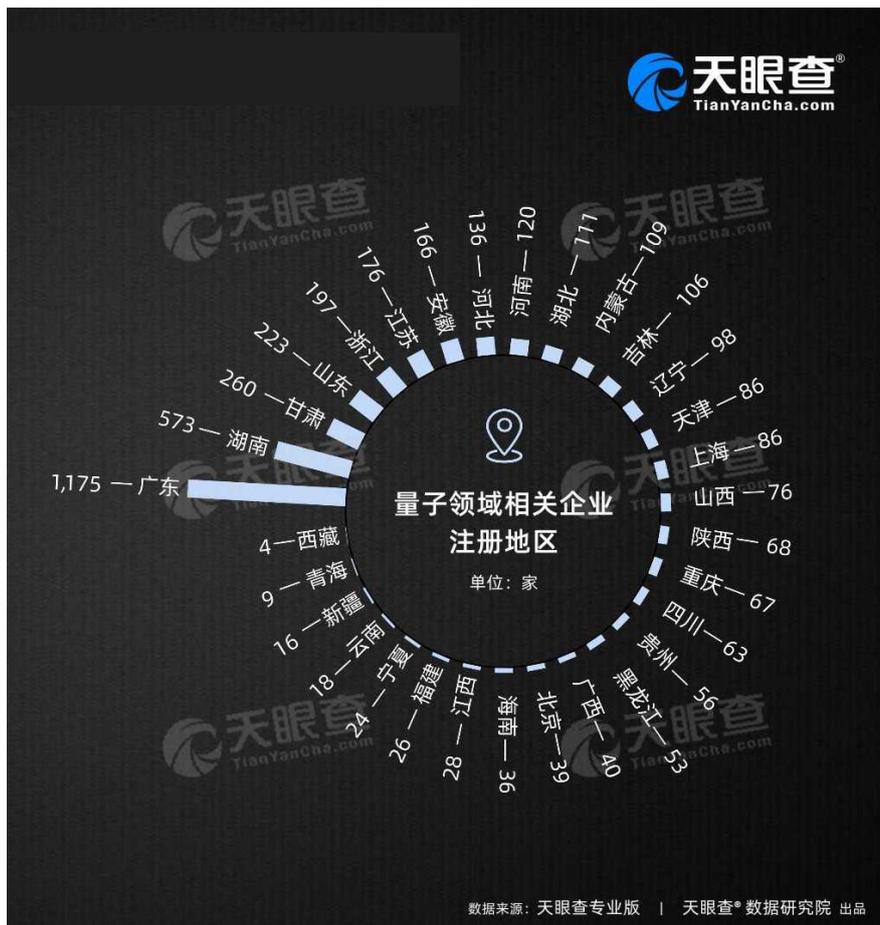


표 1) 출처: 티엔엔차(天眼查)의 전문 버전. 티엔엔차(天眼查) 디지털연구원, 양자영역관련 기업 등록지역. 가장 막대 그래프가 높은 지역부터 시계방향대로 광둥, 후난, 간쑤, 산둥, 저장, 장쑤, 안휘, 허베이, 허난, 후베이, 내몽고, 지린, 랴오닝, 티엔진, 상하이, 쑤쑤, 산시, 충칭, 쓰촨, 헤룽장, 광시, 베이징, 하이난, 장시, 푸지엔, 닝샤, 윈난, 신장, 칭하이, 씨장

산업 분포 측면에서는 양자 관련 기업의 44%가 과학 연구와 기술 서비스 산업에 분포하고 있으며, 13%는 정보 전송, 소프트웨어, 정보 기술 서비스 산업에 분포되어 있다. 또한 관련 기업의 85% 이상이 유한 책임 회사이고, 52%의 관련 기업 등록 자본금이 500 만 위안 이상이다.

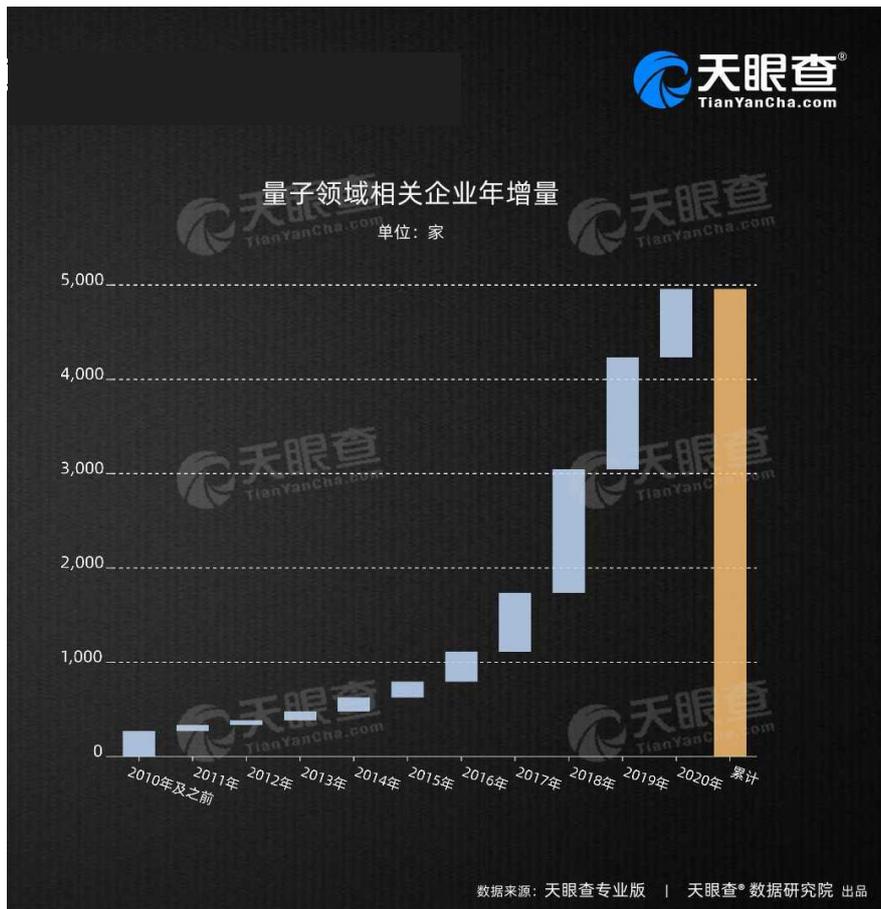


표 2) 출처: 티엔엔차(天眼查)의 전문 버전. 티엔엔차(天眼查) 디지털연구원, 양자영역관련 기업 연간 증가량(단위: 사)

티엔엔차(天眼查)의 전문 버전에 따르면 2016년부터 중국에서 양자 분야의 관련 기업 등록 수가 빠르게 증가했으며 관련 기업의 85%가 5년 이내에 신규 추가된 것이다. 현재 양자 분야의 총 등록 기업 수는 5년 전의 6배이다.

그중 2018년 한 해 동안 중국에서는 1300개사 이상의 양자 관련 기업이 신규 등록하여 2017년 일년간 증가량보다 2배 증가했고 전년 동기 대비 109% 증가했다. 2019년 중국은 양자 분야와 관련된 기업이 약 1200개 증가했다. 12월 현재까지 올해 중국은 약 700개 가까운 양자 관련 기업이 새로 추가되었다.

### 3. 미니 로보버스로 WeRide, 위통그룹으로부터 2억 달러 전략 투자 획득

(36kr, 2020.12.23)

WeRide(文远知行원위엔즈씽)와 Zhengzhou Yutong Bus Co., Ltd (郑州宇通集团정저우 위통그룹) 양방은 도시 개방 도로를 주행하는 완전 무인 미니 로보버스 (mini Robobus)를 공동으로 개발하기로 했다.

36kr이 파악한 바에 따르면 L4급 자율 주행 회사인 WeRide(文远知行)가 위통그룹(宇通集团)으로부터 시리즈 B1 전략투자 유치에 성공하여 2억 달러 규모를 조달받게 되었다고 발표했다. 이것은 중국에서 자율 주행 분야에서 주 본체를 제조하는 공장이 획득한 단일 투자로서 최대 금액이다. 이번 자금 조달 후

양측은 미니 순환 버스, 버스, 기타 상업부분에서 자율 주행의 적용을 촉진하고 기술 연구 개발, 차량 플랫폼, 운행 운영 등 여러 핵심 분야에서 심도 협력을 할 것이다.

현재 WeRide(文远知行원위엔즈씽)와 위통그룹(宇通集团)은 도시 개방 도로용 완전 무인 미니 로보 버스(mini Robobus)를 이미 공동 개발했다. 미리 장착 제작하는 방식을 채택한 차형이며, 무핸들, 액셀레이터와 브레이크, WeRide(文远知行원위엔즈씽)가 독자적으로 연구개발한 폴스택 소프트웨어 및 하드웨어 솔루션을 탑재했다.



사진 1) 출처: WeRide(文远知行원위엔즈씽). WeRide(文远知行원위엔즈씽)과 Yutong 이 공동 개발한 완전 무인 미니 버스

위통그룹(宇通集团)은 중국 내에서 상용차를 제작하는 선두 기업으로 대형버스, 트럭, 환경미화설비와 엔지니어링 기계 등의 사업을 하고 그 중 중대형 버스는 국내 시장 점유율 37%를 차지하며, 누적 통계 70000 대 이상의 수출량을 보유한 국제적인 대형버스 제조 공급사다.

위통그룹(宇通集团)은 5 년 전 자율 주행 기술을 탐구하기 시작했으며, 1 세대 자율 주행 제품을 출시했다. 2019 년 3 월, 위통(宇通)의 5m 자율 주행 미니 순환차량이 하이난 보아오(海南博鳌) 포럼에서 시범 운영되었다. 2019 년 5 월에는 정저우(郑州)의 '지혜의 섬 5G 스마트버스' 프로젝트가 시작되었으며, 위통(宇通)의 5m 자율 주행 미니 순환 차량이 개방 도로에서 테스트되었다. 2020 년 6 월 위통(宇通)은 정저우(郑州) 정동신취(郑东新区)에서 전 거리 17.4km 의 자율 주행 1 호선을 개통했다.

위통그룹(宇通集团)은 그 자율 주행 자동차가 위통(宇通) 공업 단지, 하이난 보아오(海南博鳌), 정저우 즈취다오(郑州智慧岛)·진룽다오(金融岛), 티엔진후(天健湖) 등 여러 지역에서 안전하게 700 일 이상 운행되었으며 누적 36 만 명 이상의 승객을 태웠다고 밝혔다.

WeRide(文远知行원위엔즈씽)은 2017 년에 설립되었으며 중국에서 최초로 대외 개방한 Robotaxi 서비스를 출시한 자율 주행 회사다. 이 Robotaxi 차량들은 광저우 황푸취(广州黄埔区)와 광저우 개발구 핵심 도시의 수백 평방 킬로미터의 개방 도로를 포함한다. 회사에 따르면 운행 첫 해에 자율 주행 택시는

147,128 회의 운행을 완료했으며 60000 명 이상의 사용자에게 스스로 일으킨 어떠한 안전 사고도 없이 서비스를 제공했다.

WeRide(文远知行원위엔즈씽)는 줄곧 추앙받는 본체 제조사, 운행 플랫폼과 심도 협력을 했으며 일찍이 승용차 기업 르노 일본 미쓰비시(Alliance RNM)의 시리즈 A 전략 투자를 획득했다. 그리고 이번에 위통(宇通)의 시리즈 B1 전략 투자를 획득하여 사업 경계를 자율주행 승용차에서 버스로 넓히고 동시에 상업화 진도를 가속화하는데 도움을 받게 되었다. 자율 주행 택시의 대규모 보급에는 아직 더 시간이 걸리겠지만 자율 주행 미니 순환 버스와 공공버스는 폭발적인 발전을 맞이하고 있다.



사진 2) 출처: WeRide(文远知行원위엔즈씽). WeRide(文远知行원위엔즈씽)의 로보택시(Robotaxi)

#### 4. 중국 최초 바이오공학 산업 데이터분석 플랫폼 등장! 글로벌 합성 생물학기업 '50 강' 리스트 최초 발표 (DeepTech 深科技, 2020.12.25)

12 월 19 일부터 20 일까지, 제 1 회 광명과학성 2020 생물공학 혁신컨퍼런스와 <MIT 과학기술 평론>중국 생명과학 기업가 대회 결선대회에서 이번 컨퍼런스의 중요한 결과로 바이오공학 산업 데이터분석 플랫폼 Engineering Biology Insights (EB Insights)가 선보였다. 이 플랫폼은 중국과학원 선전 선진기술연구원 합성연구소 전략개발실, CB Insights China 와 생명 과학 업계의 선두 미디어 "성휘(生辉)"가 공동 조성했고, 생물공학산업의 발전방향과 미래 가치를 심도 분석하고, 중국과학원 대표 류천리(刘陈立), 위엔하이(袁海), 푸송페이(傅雄飞), 종차오(钟超), CB Insights China 공동 설립자 류종(刘炯), DeepTech 대표 조우얼팡(周尔方), 천위빈(陈禹彬), 리항(李航) 이 공동으로 개막의식을 거행했다.



사진 1) 출처: DeepTech(深科技). Engineering Biology Insights 개막식

개막행사 후 류종(刘炯)은 <세계에서 가장 주목할만한 50 개 합성생물학 기업>"에 대해 기조 연설을 했으며, 그는 연설에서 합성생물학의 진화 과정과 중요 의의를 공유했다. 그는 진정한 합성 생물학이 인류가 일종의 창조 능력을 갖도록 하는 매우 복잡한 과정이며, 동시에 여러 학제간 교차 산물이기도 하다고 지적했다.



사진 2) 출처: CB Insights. CB Insights 중국 공동창업자 류종(刘炯)

전통적인 산업 생산 효율은 시급히 "속도를 높여야"한다. 이러한 요구는 화학공학, 에너지, 환경, 식품 심지어 의료 등과 같은 많은 분야에 걸쳐 있다. 경쟁이 심화되고 최고인 사람들은 효율성 측면에서 스스로 반드시 충전해야 한다.

합성 생물학에 기반한 생물합성과 제조는 변혁을 촉발하는 주된 힘이 되고 있다. 공학적 사고를 이용하여 살아있는 유기체를 변형하고, 요구에 따라 기능하게 하고, 고효율, 고품질, 고집적화되도록 한다. 이러한 특성은 합성 생물학이 필연적으로 미래에 새로운 물결을 일으킬 것이라는 것을 결정한다.

여러 학제간 교차는 합성 생물학의 기본 특성으로 단일 분야에 국한되지 않고, 교차와 다면적인 발전 추세를 드러낸다. 기초 학문과 단일 기술과 달리 합성 생물학은 하나의 "도구"에 가깝다. 생물 기술로 구축한 기능성 생명체 (세포)를 구성한 데에서 출발하여 다양한 응용 분야로 분산된다. 지금까지 관련 기술의 개발도 과학적 연구와 탐색에 의해 추진되는 것에서 공학적 능력에 의해 추진되는 것으로 점차 전환되었다.

현재 합성 생물학의 개념을 기반으로 설립된 회사는 주로 세 가지 범주로 나뉜다.

가능한 기술 개발, 예를 들면 DNA 합성과 시퀀싱과 같은 기술;

DNA 구성 요소 및 통합 시스템 제조, 예를 들면 소프트웨어 서비스;

합성 생물학 플랫폼을 이용하여 모든 생물 제품 생산, 예를 들면 생물 개조 플랫폼;

서로 다른 기술 응용 방향은 합성 생물학의 구현을 더 다원화하도록 했고, 이미 시장 규모가 성숙했다.

구체적으로 가능하게 만드는 기술을 개발하는 회사는 DNA 시퀀싱, 합성, 유전자 편집, 생물 정보학 또는 세포 배양 제품과 같은 업계의 핵심 제품을 제공한다. 이 분야의 회사로는 Thermo Fisher Scientific, Atum (DNA2.0), Blue Heron Biotech (Eurofins), Integrated DNA Technologies, GenScript, Ginkgo Bioworks, Celectis, CRISPR Therapeutics, Editas Medicine, Intellia Therapeutics 및 Sangamo BioSciences 등이 있다.

생물학적 구성 요소와 통합 시스템 회사에는 Scarab Genomics, enEvolv, New England BioLabs, Bota Biosciences, Codexis, DowDuPont, Novozymes, BASF, Synthetic Genomics 및 Zymergen 등이 포함된다.

제품 지향 기업은 다양한 시장 영역으로 인해 상대적으로 분산되어 있고, 주로 공업 화학 제품, 헬스케어, 식음료, 농업, 소비재, 화장품, 스킨 케어 등을 포함한다. 합성 생물학은 이미 거대한 응용 잠재력을 보였고 많은 회사의 설립도 이미 성숙한 시장 규모를 가지고 있음을 보여준다.

이러한 합성 생물학의 시장 성장을 주도하고 있는 "힘"은 무엇인가?

몇 가지 주요 기술과 요인은 합성 생물학 시장 성장을 이끄는 "주력군"이다.

첫째, DNA 읽기, 쓰기, 편집 기술의 지속적인 발전, DNA 염기 서열 분석 시간과 비용의 지속적인 감소 등은 다양한 방식으로 합성 생물학의 발전을 추진했다. 둘째, 합성 유전자의 핵심 원재료(즉 올리고핵산염)의 비용 절감으로 인해 시장의 합성 생물 제품에 대한 수요가 촉진되었다. 셋째, 생물 주조사(플랫폼형 생산회사)가 설계, 제조, 테스트하는 신형 미생물 기술 수준이 계속 향상되었다.

CB Insights 분석 데이터에 따르면 2019 년 글로벌 합성 생물학 시장은 53 억 달러에 달했고, 2024 년까지 2019 년에 비해 합성 생물학 시장 규모의 연평균 복합 성장률 (CAGR)은 28.8% 증가하여 189 억 달러에 달할 것으로 추산된다. 이것은 위에서 언급한 여러 요인이 연합 작용한 결과다.

이를 바탕으로 전통 산업의 기업들도 합성 생물학 분야의 레이아웃을 확장했다. 화학 산업을 예로 들면, 듀폰은 60 억 달러로 효소 엔지니어링 회사 Danisc 를 인수했고, 바이엘은 Ginkgo Bioworks 와 Joyn Bio 에 1 억 달러를 투자했다. 전향을 모색한 거두는 이 몇 개사만이 아니다. 일본의 Sumitomo, Mitsui, Nippon Kayaku, Mitsubishi, 한국의 LG 화학, 네덜란드의 DSM 모두 합성 생물학 연구 배치를 시작했다.

CB Insights 데이터자료를 보면 합성 생물학 분야의 투자 주체가 투자 기관에만 국한되지 않고 화학 기업, 제약 기업, 에너지 기업 등이 주요 참여자임을 알 수 있다. 합성 생물학 회사는 자원 부족, 환경 오염과 같은 인간 생존을 위협하는 주요 문제를 해결하고 다양한 응용장면에 대해 맞춤형 서비스와 인프라를 제공하기 위해 기층을 구축하고 있다.

## 합성생물학관련투자기관



그림 1) 출처: CB Insights. 합성 생물학 관련 투자기관

CB Insights 의 2010 년부터 현재까지 데이터에 따르면, 합성 생물학은 전세계적으로 391 건의 용자건이 발생했으며, 이중 2017 년 파이낸싱 건수는 70 건으로 역대 최고였다. 2018 년 파이낸싱 금액은 하락하여 최고 기록이 약 23 억 달러였다. 자본과 시장의 안목은 합성 생물학의 기술적 응용에 초점을 맞추고 있다.

## 合成生物学领域融资交易数量及金额

Annually from Jan 01, 2015 - Aug 10, 2020 as of Aug 10, 2020

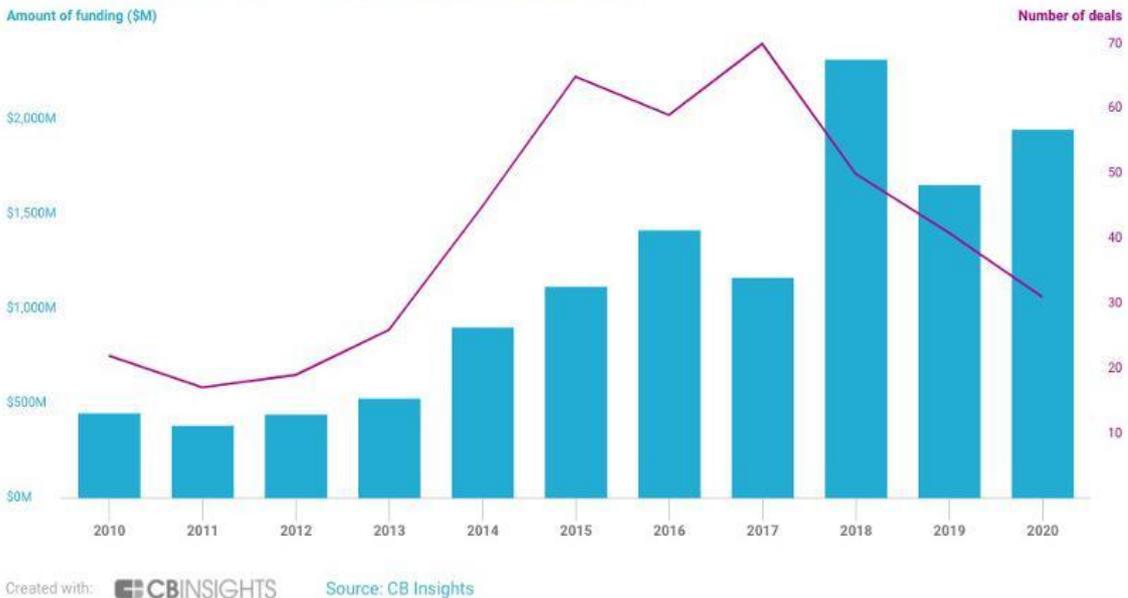


표 1) 출처: CB Insights. 합성 생물학 영역 투자 교역 수량과 금액(2015.1.1~2020.8.10)

자본 시장에서 나타난 바에 따르면 합성 생물 산업은 폭발기로 이동하고 있다. 양대 요소가 이러한 상황에 기여했다. 첫째, 시장 공간이 거대하다. 합성 생물학은 일상 생활의 모든 측면을 포함하는 거대한 시장 공간을 가지고 있으며, 시장 침투가 가속화됨에 따라 폭발적인 성장이 일어날 수 있다. 둘째는 신기술의 폭발이다. 생물체 설계의 초고 통용량 선별 플랫폼, 효소 DNA 합성, 새로운 유전자 편집 플랫폼 등 새로운 기술의 개발은 산업 혁신을 촉진했다.

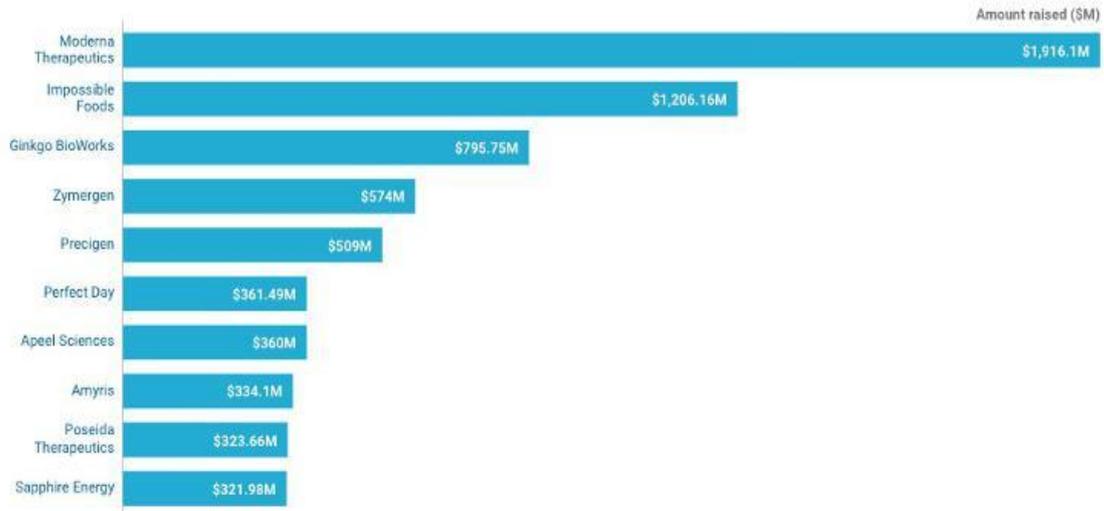
상업화 경로의 다원화와 발전 가속화도 자금 조달 추세의 중요한 원동력이다. 자금 조달을 받은 기업 중 누적 자금 조달액이 가장 많은 10 개 기업은 의료영역으로 (Moderna Therapeutics, Precigen, Poseida Therapeutics), 식음료 개발 (Impossible Foods, Perfect Day, Apeel Sciences), 생물체 설계(Ginkgo BioWorks), 자동화 생산 플랫폼 (Amyris, Zymergen), 에너지 애플리케이션 개발 (Sapphire Energy)이다. 합성 생물학의 응용 시나리오는 매우 다양하고 거대한 응용 잠재력을 보여주며 이미 성숙한 시장 규모를 가지고 있다.

이중 Moderna Therapeutics, Amyris, Precigen 등 성공적으로 상장한 회사 외에 나머지 7 개 회사의 자금 조달 라운드는 모두 D-G 라운드 사이에 분배되었다. Zymergen 도 얼마전 3 억 달러의 신규 라운드 용자 획득을 대외 발표했다.

CB Insights 의 통계에서 2015 년부터 시작하여 대량의 합성 생물학 관련 회사가 설립된 것을 어렵지 않게 찾아볼 수 있다. 파이낸싱 단계의 분포 데이터에 따르면 2015 년부터 2017 년까지 파이낸싱 단계는 주로 시드/엔젤 라운드로 나뉘어 3 년 동안 평균 비율이 35% 이상이고, 2018 년부터 현재까지 파이낸싱 단계는 A 라운드와 B 라운드로 전환되었으며, 그중 2020 년은 1~8 월에는 B 라운드 파이낸싱이 33%를 차지했다.

## 融资金额最高的10家公司

As of Aug 10, 2020



Created with: CBINSIGHTS

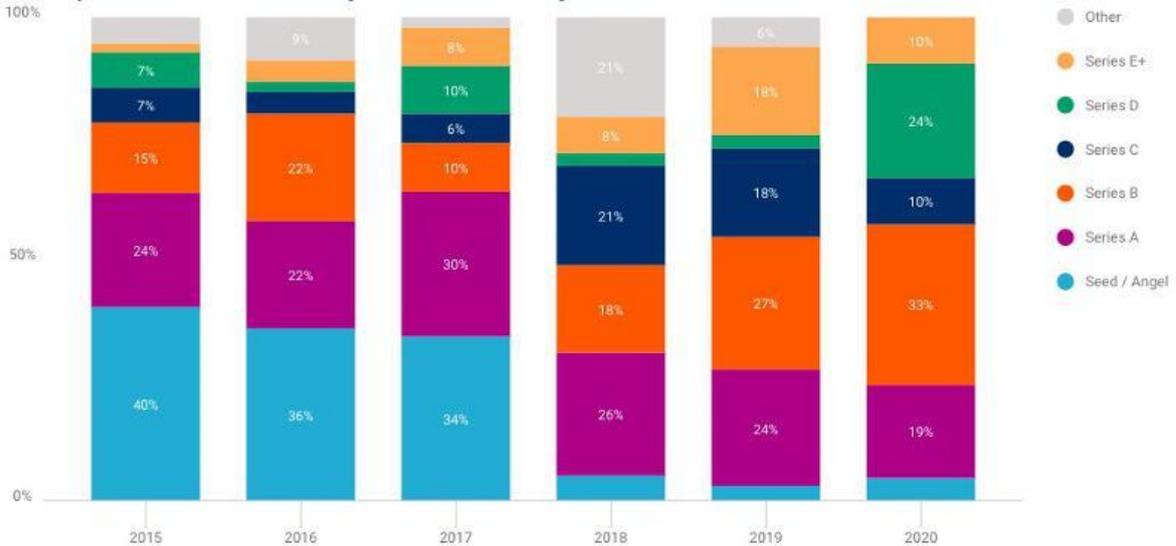
Source: CB Insights

20

표 2) 출처: CB Insights. 용자금액 최고 10 대 기업

## 融资阶段分布占比

Annually from Jan 01, 2015 - Aug 10, 2020 as of Aug 10, 2020



Created with: CBINSIGHTS

Source: CB Insights

표 3) 출처: CB Insights. 용자 단계 분포 점유비율

이어 EB Insights 의 연구 결과를 바탕으로 류종(刘炯)은 회의에서 "세계에서 가장 주목할 만한 50 개 합성 생물학 기업" 명단을 발표하고 중국 현지 시장에 깊이 관여하는 회사를 중점 소개했다. 그들 사이에서 "God 's Hand"라는 단어를 사용하여 생명의 신비를 밝히는 배후에는 변혁과 거대한 흐름이 이미 솟구쳐 흐르고 있다.

Engineering Biology Insights

全球值得关注的  
**50家**  
合成生物学企业

\*排名不分先后

Amyris	合生基因
Apeel Sciences	Indigo Agriculture
Atara Biotechnologies	Intellia Therapeutics
Azitra	Impossible Foods
Bluebird Bio	Integrated DNA
BioLabs	森瑞斯生物
Blue Heron Biotech	Kite Pharma
Bolt Threads	凯赛生物
Bota Biosciences	蓝晶微生物
Bellicum	Lygos
博雅辑因	LanzaTech
Collectis	Moderna Therapeutics
Celgene	Novvi
CRISPR Therapeutics	Novome Biotechnologies
Codexis	Novartis
Demetrix	Perfect Day
DNA Script	Precigen
Eligo Bioscience	Precision BioSciences
Editas Medicine	Prokarium
enEvolv	Synthetic Genomics
南京传奇生物	Sapphire Energy
Ginkgo Bioworks	Tepha
GreenLight	Vedanta Biosciences
Horizon Discovery Group	鑫飞生物
泓迅科技	Zymergen

표 4) 출처: DeepTech(深科技).

중국에 입지하여 지속 가능한 발전을 실현하기 위해, 합성 생물학은 에너지, 화학 등의 분야에서 계속 제품을 만들며 에너지는 절감하고 환경 오염은 줄일 수 있다. 더 중요한 것은 합성 생물학이 하나의 신흥 학문이라는 점이다. 비록 현재 중국의 생물기술 전체가 선진국을 따라잡을 수는 없지만, 초기 단계에서 시작된 합성 생물학의 경우 중국도 지극히 큰 잠재력을 지닌 연구 영역의 주요 참여자가 될 수 있다.

## ISSUE 및 시장동향

## 1. 2020 인터넷 비즈니스 흐름을 회고하며 정리한 7대 트렌드

— 텅쉰왕(腾讯网) 제공



사진 1) 출처: 텅쉰왕(腾讯网)

**2020 7대 테크놀로지 신동향**

새로운 트렌드의 배후에는 말할 수 없는 기회와 우려가 모두 공존한다.

2020년 한 차례 팬데믹은 인간의 정상 생활에 영향을 미쳤고, 이 위기는 인터넷 기업이 온오프라인 융합에 가속도를 내는 과정을 보게 했고 이 중 내포한 기회는 인터넷이 만들어진 초장기에 버금가지 않는다는 것을 의식하게 되었다.

온라인 교육, 원격사무, 소셜 커뮤니티 그룹 구매, 라이브커머스, 신소비 브랜드가 먼저 기회의 입구를 형성했고, 자본, 인재, 기업의 흐름에 의해 형성한 새로운 트렌드는 멀지 않은 미래에 새로운 산업과 플랫폼을 창출할 수 있다.

**새로운 동향 1: 디지털화 가속**

미래의 사람들은 사이버 시대의 시작을 회상할 것이며 2020년 초 코로나 19 전염병을 지나치지 않을 것이다. 인터넷이 이전에는 사람들이 시간을 소모하게 하는 놀이 개념이었다면 이 전염병은 "인터넷=삶"이라는 개념이 뿌리내리게 했다.

사람마다 지닌 1인 건강 코드는 전염병 예방과 통제를 위한 데이터 보장을 제공한다. 우한의 도시 폐쇄로 인해 소셜 커뮤니티 그룹 구매가 다시 인기를 얻었다. 텐센트 회의, 기업 위챗 등 사무 소프트웨어는 사람들의 원격 작업 안정성을 유지하기 위해 일시적으로 서버 수를 수만 세트 늘렸다.

오피스 소프트웨어인 DingTalk(钉钉)은 온라인 강의실 기능을 열었기 때문에 분노에 찬 초등학생들로부터 앱 스토어에서 "별 1 개"를 받았다.



사진 2) 출처: 시각중국(视觉中国)

일상 외출과 식료품 쇼핑에서 출근, 등교에 이르기까지 사람들 생활의 디지털화는 전염병으로 인해 가속화되었다. 과거에는 오프라인 서비스 산업의 경우 온라인 비즈니스의 증가가 금상첨화였다. 그리고 이번 팬데믹에서 사람들은 온라인 비즈니스가 생명을 구하는 약초가 될 수 있다는 사실을 알게 되었고, 이전에 온라인 비즈니스를 고수하던 인터넷 회사는 팬데믹으로 인해 오프라인 트래픽 입구를 향한 쟁투가 더 심해졌다.

20 년 전 인터넷의 사이버 공간은 새롭고 멋졌고, 인터넷 접속은 현실에서 벗어나기 위함이었다. 20 년 후 온오프라인의 통합이 이미 가속화되기 시작했으며 사이버 펑크는 더 이상 50 년이 필요하지 않을 수 있다.

## 새로운 동향 2: 전기 자동차에 대한 공공 인식

테슬라와 웨이라이(蔚来)는 스마트 전기 자동차 산업에 가장 일찍 진출한 미국과 중국의 기업이며, 이제 세계와 중국 자동차 회사 중 시장 가치가 가장 높은 기업이다. 그리고 불과 1 년 전만해도 자본 시장에서 절대적으로 주류가 아니었을 뿐만 아니라 신에너지 차량 이 사건 자체가 많은 사람들로부터 욕을 먹었다. 이제 신제조차량은 자본 시장에서 활약하며 어느 정도는 사람들이 "스마트화, 신에너지가 미래 추세에 속한다"는 사실에 점차적으로 공공의 인식을 이루게 되었다.

물론 어떤 사람들은 가장 큰 신제조 차량 회사인 테슬라조차도 1 년간 자동차 최대 생산량이 50 만 대에 이르는데 어떻게 수백만 대의 자동차를 판매한 100 년 된 자동차 회사와 경쟁할 수 있냐고 회의를 표시한다. 그러나 그런 회의와는 정반대로 테슬라의 현재 시장 가치는 6000 억 달러 이상으로 기본적으로 도요타 3개, BMW 14 개, 또는 벤츠 8 개에 해당하며 글로벌 자동차 회사 시가 1위 자리를 확고히 다졌다.



사진 3) 출처: 시각중국(视觉中国)

신제조 차의 주가는 여전히 로켓을 타는 듯이 치솟고 있는데 왜 이런 일이 발생할까?

근본적인 이유 중 하나는 자동차의 내부 구조가 급격히 변화했기 때문이다. 기존 자동차의 전기 전자 구조는 컴퓨팅 성능이 많지 않으며 클라우드와 상호 작용할 수도 없고, 전체 자동차는 기본적으로 모두 기계식과 가장 초급 단계의 전자 컴퓨팅 방식에 의존한다. 그러나 스마트 카는 처음부터 중앙 집중식 스마트화된 형식으로 설계되어 더 많은 기능을 제어하기 위해 적은 수의 칩을 사용하며 이를 바탕으로 V2X, 자율 주행 등 스마트 카와 관련된 다양한 분야로 확장될 수 있다.

간단히 요약하면 자동차는 기계 제품에서 과학기술 제품으로 변모했으며, 후자는 기본 로직을 재구성해야 하므로 공교롭게도 전통 차 제조 기업이 따라잡을 수 없다. 이것이 전통적인 자동차 회사들이 단시간에 비슷한 제품을 내놓지 못하고 신 제조차와 맞설 수 없는 이유다.

각 국의 정책 영향에 더해 연료 차량은 향후 몇 년 내에 보다 친환경적인 엔진과 모터로 대체될 예정이다. 이러한 큰 환경 또는 자동차 자체에 발생한 변화는 자동차 산업이 급변하도록 유도하는 요인이다.

이것은 업계에서 점점 더 많은 사람들이 도달한 공공 인식이지만, 더 많은 사람들에게 전파되거나 기술 자체가 교체되는 과정에서 더 많은 사람들이 그것을 받아들이는 데 시간이 걸린다.

**새로운 동향 3: 새로운 브랜드의 대체**

원치선린(元气森林) 소다탄산수, 화씨즈(花西子) 립스틱, 산둔(三顿) 세미 인스턴트 커피, 왕바오바오(王饱饱) 요거트 오트밀.....

언제부터인가 코카콜라, 디올, 스타벅스와 같은 해외 브랜드가 더 이상 우리의 관심을 끌지 않고, 대신 독창적인 디자인, 좋은 제품 외관과 품질을 갖춘 새로운 중국산 국내 제품이 자주 우리의 관심을 끌기 시작했다.



사진 4) 출처: 바이두 이미지(百度图片)

이러한 중국내 브랜드의 설립 시간은 평균 5년 미만이지만 성장세력은 이미 선배들이 발 밑에도 미치지 못하게 되었다. 그들은 완전히 다른 제품, 마케팅, 채널 플레이를 사용하여 젊은 소비자의 수요를 정확하게 파악하여 전통 브랜드가 오랫동안 지배해온 시장에 진입하고 빠르게 자신의 세상을 구축했다. 이것이 가능한 비밀은 무엇일까?

우선 제품이 다르다. Coca-Cola의 "일관된" 포장과 달리 원치선린(元气森林)은 소다 탄산수로 똑같이 무설탕 음료이지만 일본식의 작고 참신한 포장으로 9가지 맛, SNS에서 공유하기 적합하여 독특한 캐릭터 설정을 만든다.

다음으로 광고 방식이 다르다. Coca-Cola는 1년에 20만 달러의 수익을 CCTV 광고에 지출했지만 완메이러지(完美日记), 화씨즈(花西子)와 같은 뷰티 브랜드의 마케팅 채널은 샤오홍슈(小红书), 도인 콰이쇼우(抖音快手), 위챗 공식 계정 등의 소셜 플랫폼에 배치되고, 플랫폼의 KOC (Key Opinion Consumer)에 의존하면 폭발적인 제품을 만들 수 있고 적은 비용으로 큰 일을 할 수 있다.

물론 판매 채널도 매우 다르다. 새로운 브랜드는 체인 편의점과 전자 상거래 플랫폼을 겨냥하여 타겟 사용자의 구매를 유도할 수 있다 (15-35세, 식품 건강에 주의를 기울이고 새로운 제품을 체험하는데 더 관심이 있는 소비자).

마지막으로 창업가의 사유 수준이 다르다. 이전의 선배들은 열심히 노력하여 돈을 벌었다면 이번의 기업가들은 지능을 사용해 브랜드를 띄우고 있다. 폭발적인 게임 "Clash of Kings"와 "Happy Farm"을 개발한 탕빈린(唐彬森)은 자신의 인터넷 경험과 색다른 제품, 마케팅 전략을 결합하여 마침내 코카콜라의 뒷마당에 침입하여 전통적인 브랜드가 스스로 안정적인 시장이라고 여기던 시장을 잠식했다.

새로운 브랜드의 부상은 단지 시선이 끌리는 "마케팅"에 의존할까? 당연히 아니다.

**새로운 동향 4: 돈을 태우는 시대의 종말**

어떤 사람들은 위위에캐피털(愉悦资本)의 류얼하이(刘二海)가 올해 가장 "운이 나쁜"사람이라고 말한다. 그가 투자한 두 회사 Luckin Coffee(瑞幸咖啡)와 단커공위(蛋壳公寓)가 연초와 연말에 "폭풍"을 일으켜 성공적으로 상장한 데에서 최후 한 조각 깃털로 변해버렸기 때문이다.

Luckin Coffee 는 막대한 보조금을 사용하여 전국의 인민들에게 무료로 커피를 마시도록 청하는 형식을 사용하여, 창립부터 미국 주식 상장까지 불과 18 개월밖에 걸리지 않았다. 미국의 공매도 기관 Muddy Waters Research 의 상세한 공매도 보고서는 Luckin Coffee 가 "재무 위조"를 폭로하게 만들었고 최종적으로 미국 SEC 로부터 상장 폐지 통지를 받았다. SEC 의 고발에 대하여 Luckin Coffee 는 합의금으로 1.8 억 달러의 벌금으로 합의하기로 결정했다.

장기 임대 아파트 트랙에서 단커공위(蛋壳公寓)는 "임대 대출"의 형태를 사용하여 낮은 임대료를 많이 모으고 전국에 신속하게 영역을 확대했다. 자본 체인이 긴박하면 이 위험한 모델은 실패를 선고한다. 최종적으로 연말에 대량의 세입자가 집주인과의 갈등으로 입주할 방이 없고 대출만 있는 위험한 상황에 처하게 된다. 결국 지방 정부가 중재해야 할 것이다.

가장 초기의 그룹 구매 대전, ofo 와 Mobike, 콰이디(快滴)와 디디(滴滴)의 공유 자동차 대전에 이르기까지 "돈을 태워 시장을 차지"한다는 언제나 효과가 있던 방식이 이미 스타트업의 사고 방식이 되었다. 치열한 전쟁에서 비즈니스 모델과 운영의 비교는 이미 돈을 태우는 속도에 영향을 미쳤다.

Luckin Coffee 의 "뇌우"로 인해 미국 규제 기관과 투자자들은 중국의 개념주에 "신뢰할 수 없는 표"를 던졌고 단커공위(蛋壳公寓)의 실패는 거의 대량 사건으로 이어졌다.

시장에서 돈을 태워 승자와 패자를 결정하던 시대는 끝났다.

**새로운 동향 5: 어떤 혁신은 과학기술과 무관하다**

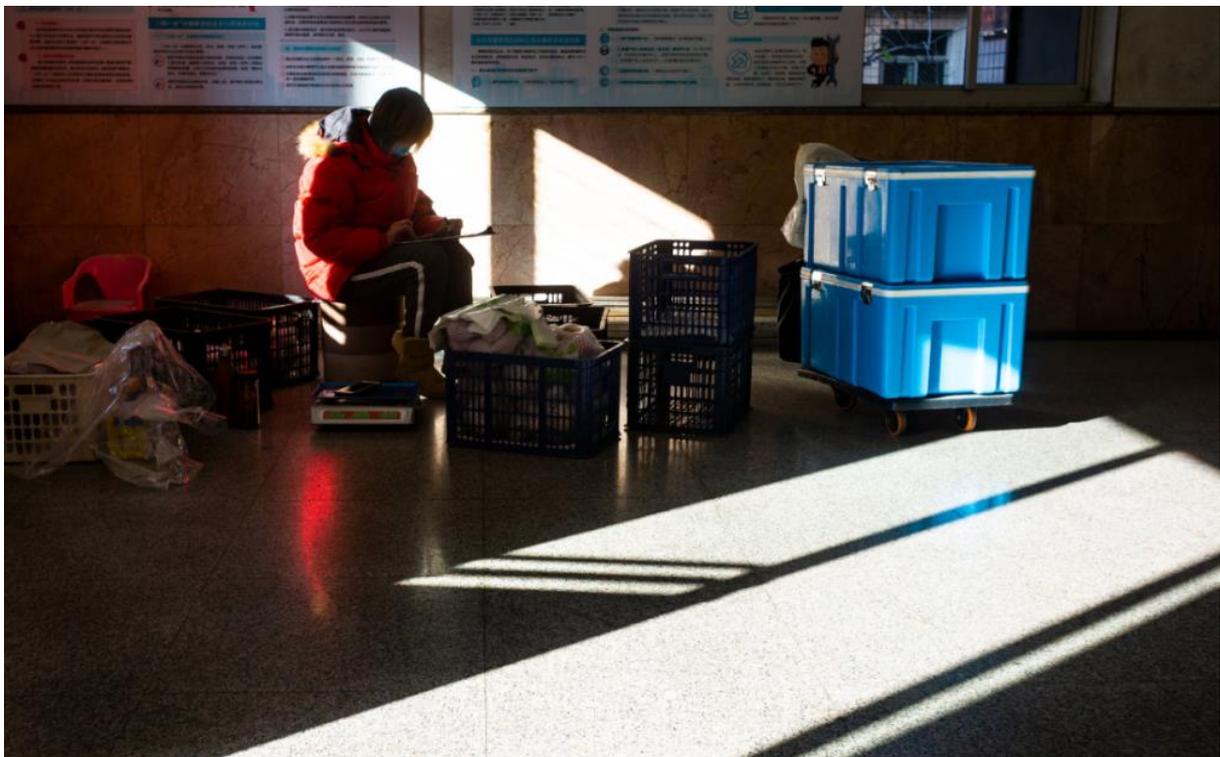


사진 5) 출처: 시각중국(视觉中国)

전자상거래의 오프라인 '잠식'이 더 빨라졌다.

국가통계국 데이터에 따르면 과거 20 년간 인터넷 소매 총액이 0 에서부터 점차 증가하여 사회 전체 소매액의 20%에 이르렀다.

2020 년 상반기에 이 수치는 또 5% 증가했고 연말에는 10%로 변할 것으로 예상된다. 이 1 년의 시간이 과거 10 년에 맞먹는 것이다.

전염병은 온라인화를 가속시켰고 특히 소셜 커뮤니티 그룹 구매가 오프라인 상업에서 '온라인화'되도록 했다. 과거 1 년의 시간동안 소셜 커뮤니티 그룹 구매는 온오프라인 업태를 융합하여 중국 농촌 변두리지역을 포함하여 중국 상업에서 빼놓을 수 없는 위치를 신속하게 차지했다.

전자 상거래가 오프라인 비즈니스에 미치는 충격이 점진적이었다면, 소셜 커뮤니티 그룹 구매가 미치는 영향은 매우 크다. 소셜 커뮤니티 그룹 구매 비즈니스 모델의 탁월한 효율성 외에도 더 많은 것은 플랫폼 배후에 있는 자본의 야심이.

2020 년 7 월 주요 인터넷 거대 기업은 연이어 진입을 시작했고, 돈을 태우는 보조금은 거인들이 "트래픽의 새로운 입구"를 포착하기위한 주요 수단이 되었다. 그 후 오프라인 상업 가격 시스템이 혼란스럽게 되어 또다시 민생에 영향을 미쳤다. 소셜 커뮤니티 그룹 구매는 인터넷 거물들이 과거에 잊었던 "도리에 맞지 않는" 비즈니스 신념과 행동 준칙을 충분히 보여주었다.

그런 다음 찬물이 끼얹어졌다. 12 월 11 일, 인민일보는 인터넷 거두들을 칭하여 "일반 국민들의 몇 포기 배추를 신경쓰는" 행위를 그만두라고 기고했다. 12 월 22 일, 시장감독총국 연합상무부는 알리, 텐센트, 징둥, 메이투안, 핀뉘뉘, 디디를 불러내 담화하며 <소셜 커뮤니티 그룹구매에서 9 가지 취하면 안되는 것>을 내놓았다.

"9 개의 취하면 안되는 것"은 인터넷 플랫폼 기업이 저가 덤핑, 가격 담합, 가격 입찰, 가격 사기와 같은 방법을 통해 독립적인 가격 책정권을 남용하지 않도록 요구한다. 자체 가격 책정권을 남용하지 않아야 하고, 데이터의 장점을 이용하여 바가지를 씌우면 안된다.

돈을 태우는 보조금에 의존하여 사람들을 강탈하여 신속하게 확장하는 고전적인 타법은 아마도 작동하지 않을 것이다. 이것은 소셜 커뮤니티 그룹 구매에 대한 "제약"일 뿐만 아니라 인터넷 회사와 관련된 다른 영역에 대한 "감독"이며 상업 윤리에 대한 즉각적 성찰이다.

소셜 커뮤니티 그룹 구매가 진정으로 과학 기술 혁신을 갖고 있는가, 아니면 그저 인터넷 거두들이 전통적인 공급망과 사용자를 자신의 플랫폼에 집중시키려는 또 다른 돈을 태우는 큰 싸움인가?

때로 일부 혁신은 과학 기술과 관련이 없을 수 있다.

### 새로운 동향 6: 국제화의 '담을 허무는 자'

TikTok 이 올해 미국에서 놓인 처지는 화웨이 이후 중국 기업이 국제화를 향해 가는데 또 한 차례의 지극히 중요한 임무를 띠는 것이다. 이 임무의 중요성은 정치적 충격이 과학기술 기업에까지 연장되고 정치적 수단을 비즈니스의 공평한 경쟁을 파괴하는데 이용할 수 있다는 것에 있다.

화웨이, TikTok 이 직면한 곤경은 다른 문화, 다른 문명간의 더욱 심층적인 모순 속으로 강제로 떠밀려 들어갔다는 데에 있다. 미래에 이러한 모순은 중국 창업에서 해외로 뻗어가려는 야망을 가진 기업 모두가 직면할 수도 있는 난제가 될 수도 있다.



사진 6) 출처: 시각중국(视觉中国)

근경에 대응하여 화웨이는 회사 창립자 런정페이(任正非)가 나와 광범위하게 여러 매체와 인터뷰를 하며 대중과의 소통을 추구하였고, 한 편으로는 미국 법률의 도움을 받아 백악관의 법령이 '위헌'임을 기소했다. 바이트댄스는 법률을 이용하는 기초상에서 업무시스템상에서 '완전한 투명화'를 취해 혼란을 방지하는 길을 선택했다.

분명히 정치적 이유가 비즈니스 규칙을 초월할 때 해외 시장을 중심으로 한 중국 기업은 이러한 부단히 심화되는 새로운 형세에 오랜 기간 직면해야 하고, 이를 처리할 새로운 메커니즘을 찾아야한다. 화웨이와 TikTok 은 이러한 길의 선구자이며 중국 기업이 국제화되는 데에 있어 "벽을 허무는 자"로 간주될 수도 있다.

#### 새로운 동향 7: 새로운 트래픽이 새로운 전자상거래를 촉진

알리바바는 콘텐츠를 만들 수 없고, 텐센트는 전자 상거래를 하지 않는다. 중국 인터넷 영역에서 수년 동안 조롱하던 이 주제는 라이브커머스의 출현으로 인해 역전되어야 할 수도 있다.

순조롭게 발전하는 비디오 계정은 올해 10 월부터 새로운 라이브 방송, 쇼핑 카트 등의 기타 기능을 지속적으로 출시하여, 라이브방송 제품판매의 전자 상거래 폐순환써클을 신속하게 구축했다. 올해 12 월 티몰은 홈페이지를 수정해 라이브방송 입구를 추가했고, 알리바바 산하의 타오바오와 티몰 양대 전자상거래 플랫폼이 정식으로 전면적으로 라이브커머스를 수용했다.

최초의 타오바오 라이브방송에서 리자치(李佳琦)와 웨이야(薇娅)는 라이브방송 제품판매의 선두 주자가 되었고, 이로 인해 업계는 사용자가 라이브방송을 통해 합리적인 형식으로 내보내는 마케팅 콘텐츠에 대해 사용자가 반감이 없을 뿐 아니라 더욱 소비하고자 하는 충동을 갖게 됨을 알게 되었다.



사진 7) 출처: 시각중국(视觉中国)

올해이후 바이트댄스는 조직 구조를 조정하여 전자 상거래 업무 1급 부서를 설립했으며 도인의 라이브 방송과 관련하여 많은 기능 업데이트를 진행했다. 바이두는 YY 라이브방송을 인수했고 메이투안은 현지 라이브 방송을 시작했다. 라이브커머스는 업계의 표준이 되었으며 각 사의 플랫폼은 새로운 수익 창출 채널이 되었다.

라이브방송 제품판매의 출현은 콘텐츠와 전자 상거래를 결합하여 새로운 트래픽 입구가 되었으며 새로운 콘텐츠 전자 상거래가 탄생하도록 했다. 그러나 콘텐츠 전자 상거래는 제품 판매 자체를 제외하고도, 소비자의 유행 트렌드를 창출하고 장기적인 브랜드 성장을 달성하는 데 더 큰 가치를 가질 수 있다.

## 2. 포스트 코로나시대, 요식업 회사의 디지털 업그레이드를 재추진

— 36kr 제공

미래로 시선을 두면, 디지털화는 의심할 여지없이 요식업 회사가 기술을 사용하여 소비자를 감지하는 중요한 방법이 될 것이며, 공급망 구축은 요식업 회사가 브랜드 규모를 확장하는데 없어서는 안될 수단이 될 것이다.

2020년을 돌이켜 보면, 연초 코로나 19 전염병의 폭발은 요식업에 큰 영향을 미쳤다. 전염병의 확산을 예방하고 통제하기 위해 관련 부서에서는 방역기간 동안 모든 음식 제공 업체와 개인이 어떤 형태로든 단체로 모여 식사하는 것을 금지하는 조치를 발표했다.

### 1. 업계는 급냉각하고 인심은 스산해졌다

요식산업은 '빙하세기'로 떠밀려졌다

관련부문의 금지령 발표 후 요식산업계는 급냉각했고 경영은 비교적 큰 폭의 낙하가 발생하여, 2020년 Q1 중국 전국 요식업 수입은 단지 6026 억 위안에 불과했으며 전년 동기 대비 44.3% 하락, 지난 분기 대비 57.4% 하락했다.

2019년 Q1~2020년 Q3 중국 전국 요식업 수입총액(억 위안)과 분기별 변화



표 1) 출처: 국가통계국. 청색-절대치 주황색-분기별대비

요식업 오프라인 매장의 경영은 거의 전면적으로 중지되었고, 유일하게 온라인 소비가 조금씩 전염병의 충격을 막아내고 있었다. 요식업 상가는 크고 작건 관계없이 모두 온라인으로 전환하였고, 배달, 소셜커뮤니티 그룹구매, 음식 소매화도 일찍이 요식업계의 큰 흐름이 되었다.

포스트 코로나 시기, 새로운 한 차례의 조정과 재시동

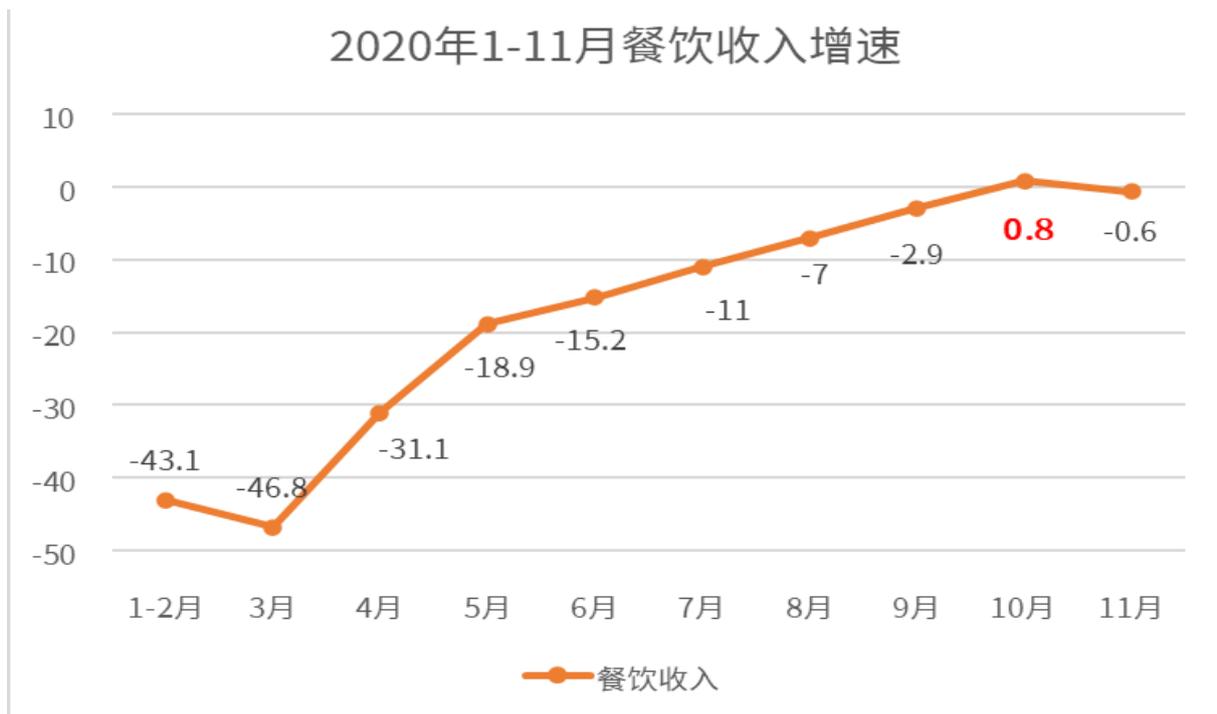


표 2) 출처: 국가통계국. 2020 년 1~11 월 요식업 수입 증가속도

요식업체가 난관을 지나도록 돕기 위해, 국가는 요식회사의 자금 압박을 완화하여 지원하는 관련 정책을 발표했다. 지방정부는 소비쿠폰을 발행하여 소비심리를 진작시켰다. 업계 플랫폼과 음식 브랜드는 비접촉 배달방식을 취하여 음식을 사 먹는 위험을 낮췄다. 여러 방법이 모여 요식 산업의 회복을 한 걸음 더 촉진했다. 국가통계국의 데이터에 따르면 10 월 요식업 소득은 처음으로 증가세를 보였고, 11 월 요식업 수입은 지난 달보다 소폭 하락했지만, 전체 요식산업 매출은 꾸준히 상승세를 보이고 있다.

**II. 작은 이익에 얽매이지 않고 판매사에게 기능을 제공**

전염병기간, 헤드급 요식 회사는 리스크가 도래하는 것에 더 민감하고, 리스크 대응 능력도 더 강하지만, 중소형 요식 업체는 충분한 재정적 지원과 건전한 리스크 대응 구조를 갖추지 못해 '홀로' 고난을 타파해 가야 한다.

짜이휘(再惠)는 2015 년에 설립되어 중국 요식업체에게 디지털화, 뉴미디어 솔루션을 전문적으로 제공한다. 주문배달 플랫폼 운영, 자동화 마케팅 SaaS 시스템, 짧은 비디오 트래픽, 비주얼 디자인, 브랜드 기획 전체방안과 사진 제작품 이커머스 판매 솔루션 등이 있다. 운영한지 5 년된 짜이휘(再惠)는 이미 10000 개 이상의 요식업 브랜드에 서비스를 제공했고, 윈펑펀드(云锋基金), 광쑤캐피탈(光速资本), DCM, 쩐거펀드(真格基金), 란후캐피탈(蓝湖资本) 등 중국내외 미화 벤처캐피탈펀드 연합으로부터 1 억 달러에 가깝게 투자받았다.

전염병이 진행되는 동안 짜이휘(再惠)는 자신의 브랜드를 간판만 바꿔 업무를 추진했다. 요식업체를 도와 온라인 매장에 형식을 바꿔 체인점 기능과 브랜드를 지닌 점포로 통일시키고, 다양한 브랜드 네트워크를 연합하여 구축함으로써 요식기업의 리스크에 대항하는 능력을 강화하도록 했다.

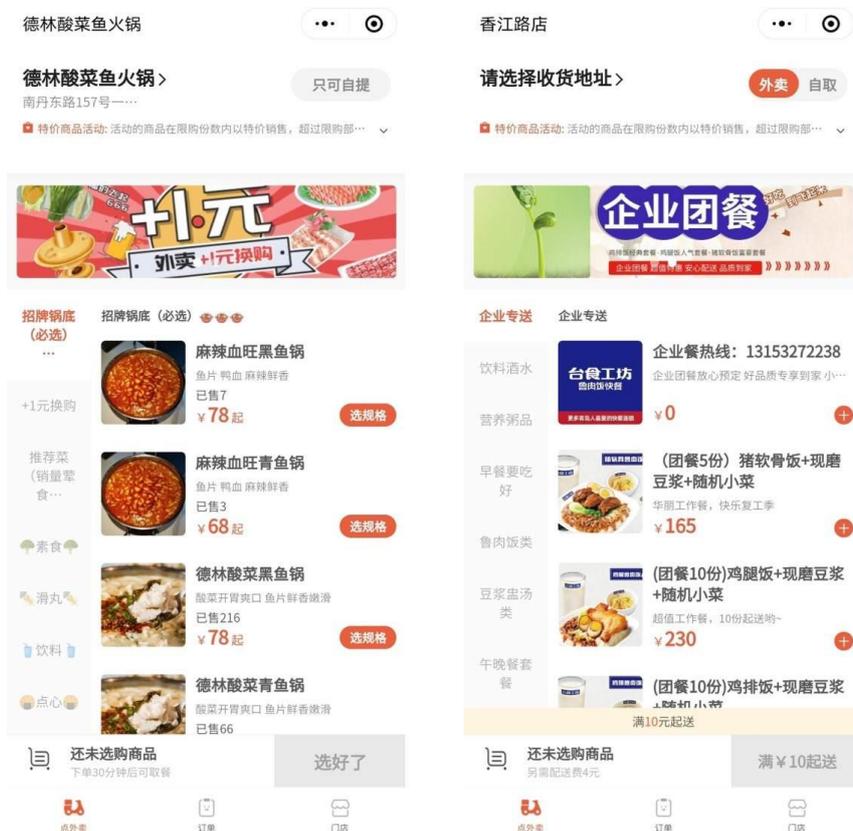
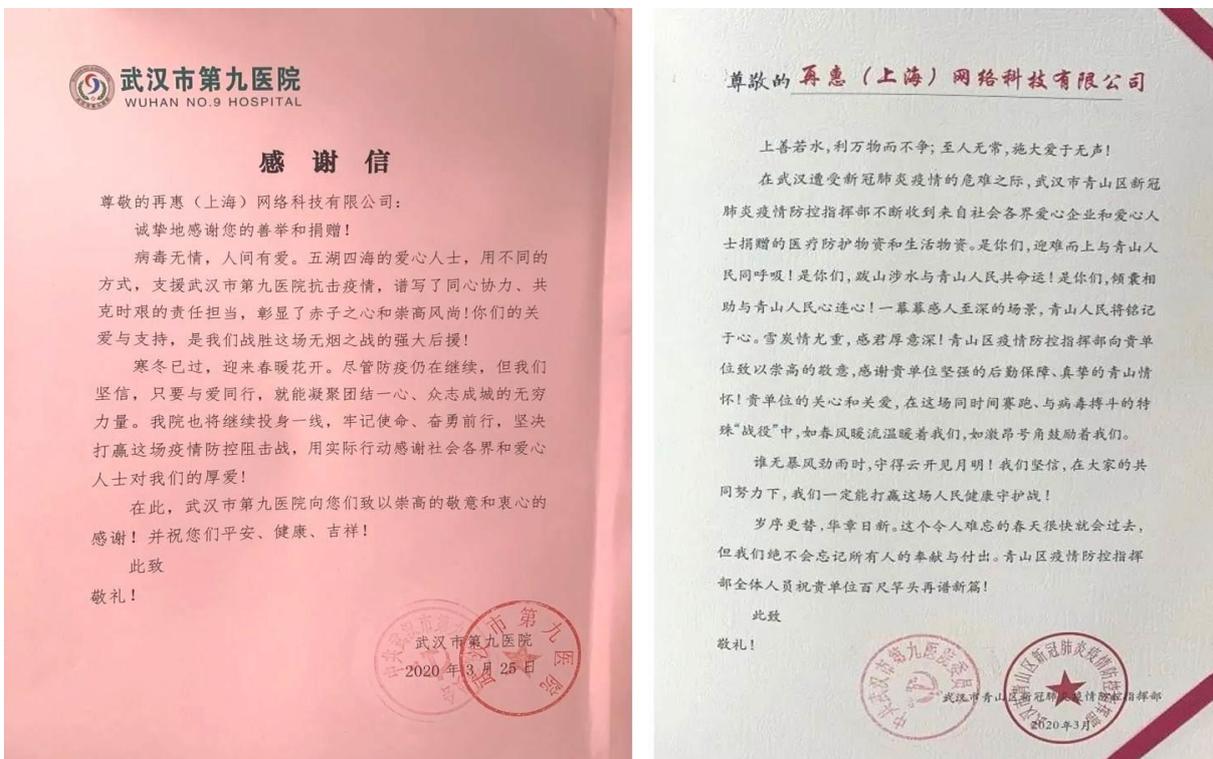


사진 1) 출처: 36kr. 휘와이마이(惠外卖) 앱 캡처 화면. 판매사 위챗 미니프로그램에 주문배달 시스템을 구축하도록 하여 플랫폼에 주문 수수료를 줄 필요가 없다

최근 몇 년 동안 주문배달 플랫폼의 비중이 점차 높아졌다. 전염병의 초기 단계에서 짜이휘(再惠)는 국면을 타개하고자 하는 중소형 요식회사를 온라인으로 전환하도록 도왔고, 판매사를 위해 휘와이마이(惠外卖)라는 주문 배달 미니프로그램을 구축하고, 소비자가 공식계정을 통해 주문하며, 플랫폼에 수수료를 줄 필요가 없으며 동시에 고객 평균 구매액을 높이며, 브랜드가 자신의 트래픽을 모으며 각종 비용을 절약하게 하여 더 많은 판매사가 온라인으로 오도록 유인했다.

### III. 모든 능력을 집중하여 자신을 더욱 영예롭게 한다

우한에서 코로나 19 전염병이 가장 심각했을 때, 짜이휘(再惠)는 전염병 지역에 지원을 제공할 방도가 없어 자체적으로 자원 모집을 조직했다. 우한의 방역 일선에 선봉적으로 물자를 수송하기 위해 안간힘을



썼다. 전염병 상황이 통제 가능한 수준으로 되었을 때 우한시 제 9 병원과 우한시 칭산구 코로나 19 전염병 방역지휘센터는 짜이휘(再惠)에게 감사의 표시를 했다.

사진 2) 출처: 36kr. 짜이휘(再惠)가 받은 감사 공문

짜이휘(再惠) 주요 고객 그룹이 모두 전염병 상황의 영향을 가장 크게 받는 중소형 요식매장이기 때문이다. 전염병 기간 짜이휘(再惠)는 사적 트래픽 솔루션, 주문배달 대형 운영서비스, 자체 브랜드 재조정 3 대 사업을 우대 정책으로 추진했다. 판매사를 위해 솔루션 컨설팅 서비스를 무료로 제공하고, 다양한 서비스의 사용기한을 무료로 1 개월 연장했고 전염병 기간에 상응하는 수수료를 절감 또는 면제했고, 방역과 방역 대응 가이드 수첩을 제공하여 모든 판매사에게 지속적인 보장을 했다.

올해 짜이휘(再惠)는 전체 요식산업의 디지털 전환과 발전을 촉진하기 위해 전력을 다했으며 국내외 권위있는 미디어, 산업 협회, 포럼에서 인정을 받아 많은 기업 영예상을 수상했다.

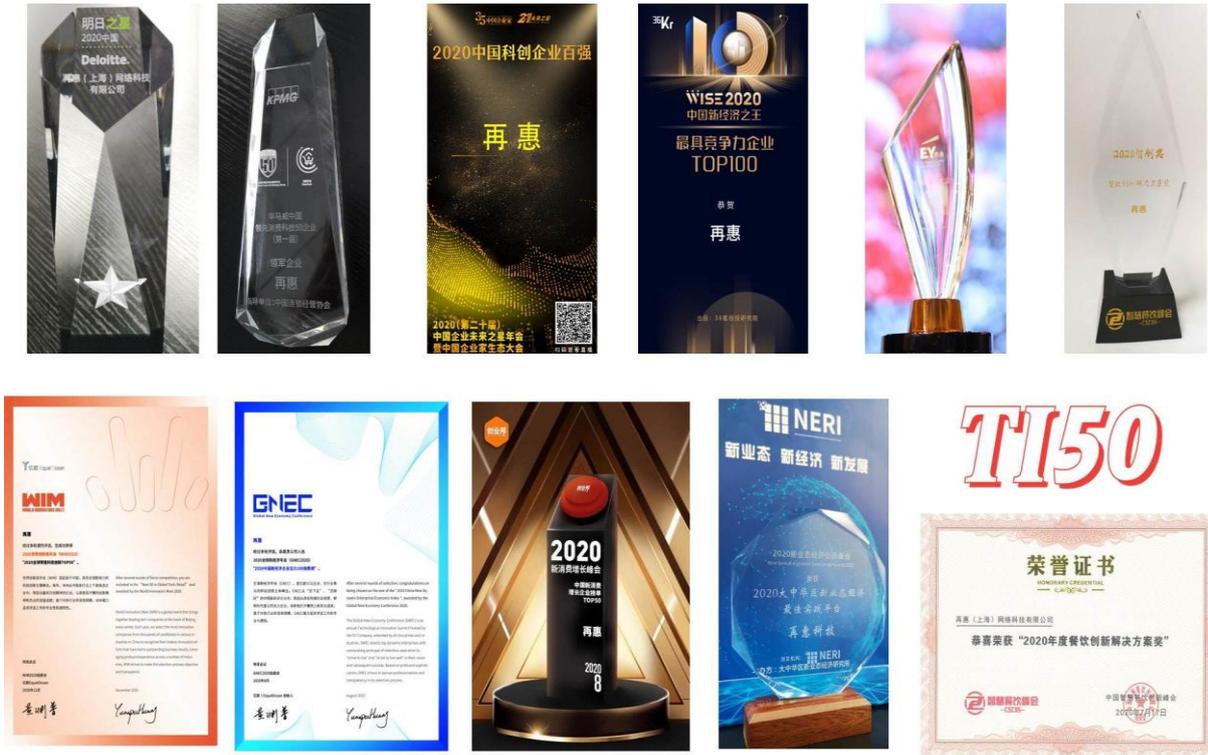


사진 3) 출처: 36kr. 짜이휘(再惠)가 받은 감사 영예상

#### IV. 두 가지 수단을 잡아 업그레이드 추진

이번 전염병으로 인해 요식 산업 개편이 가속화되었고 경쟁 우위가 없는 식당은 더 큰 압력에 직면하거나 시장에 의해 도태될 것이며 일부 더 우수한 브랜드는 이 기회를 빌려 더 확장하게 될 것이다.

#### 빅데이터를 통한 정확한 의사 결정으로 기업 리스크 감소

최근 몇 년간 중국내 헤드급 요식 기업의 디지털화 전환은 이미 최초의 탐색 시범 운영 단계에서 발전하여 디지털 구동 운영단계로 진화했으며, 전환 효과는 뚜렷하나 더 많은 기업은 아직 시작하지 않았다. 연초의 전염병은 헤드급 기업의 디지털 전환 성과를 테스트했으며 동시에 더 많은 요식 기업에게 디지털 전환의 중요성을 경고했다.

짜이휘(再惠)가 개발한 데이터 분석 시스템은 회원 데이터와 소비 행동을 다차원으로 제시하고, 거래 금액과 마케팅 효율성을 심도있게 분석하며, 요식 기업이 "사장이 무엇을 말하면 곧 그것을 하는 것"에서 점차 빅 데이터 다차원 분석으로 전환하여 정확한 결정을 내릴 수 있도록 지원하며, 판매자는 경영 전략을 조정하기 쉽도록 한다.

#### 공급체인 구축 확대로 요식 기업 발전

중국의 요식업 시장 규모는 방대하지만 동시에 기업 규모는 작고, 고도로 분산된 특징이 있으며 이는 중국의 요식 공급체인 모델의 지연과 매우 큰 관련이 있다.

짜이휘(再惠)가 개발한 휘아미(惠吡咪) 온라인 구매 시스템은 요식 브랜드를 위해 공급체인 서비스, 규모화된 집중 구매, 비용 감소를 제공한다. 중앙 주방을 시도하고 가공 제품을 표준화한다. 재무 회계 복잡성을 줄이기 위해 집중 정산을 하고, 재고 통합 관리와 비용 표준화, 관리 표준화를 하여 기업 경쟁력을 높인다. 디지털화를 통해 공급체인을 최적화하고, 시장 변화를 감지하고 복잡다변하는 시장 환경에 적응하게 한다.

### 3. 인터넷 기업이 산업 인터넷 강화한 2020년 — 레이펑왕(雷锋网) 제공



사진 1) 출처: 레이펑왕(雷锋网)

인공지능, 클라우드 컴퓨팅, 빅데이터 등 기술과 각 산업의 심도깊은 융합 아래 산업 인터넷은 제조업과 심도있게 융합한 일종의 새로운 인프라가 되었고 이로부터 제조업의 질을 높이고 효율을 증대시키고 있다.

인터넷의 발전이 성숙기에 이른 산업 인터넷에서 BAT 는 어떻게 역량을 발휘하고 있을까? 아래에서 살펴본다.

#### 알리바바: 산업 인터넷 영역에서 생태형 플랫폼 구축

2018 년은 중국내 산업 인터넷 분야가 왕성하게 성장한 한 해였고 알리바바는 정식으로 산업 인터넷에 진군한 핵심 시기였다. 이 한 해 그들의 ET 공업 빅브레인, supET, 페이룽(飞龙), 페이샹(飞象) 산업 인터넷 플랫폼 등 산업 인터넷 영역의 핵심 상품이 차례로 나와 대외 개방되거나 랜딩했다.

올해에 이르러 알리바바의 산업 인터넷은 이미 곳곳에서 개화하는 추세를 보였다.

올해 4 월 보도에 따르면 광둥성(广东省) 하이룬바오전기(海伦宝电器), 웨이보전기(威博电器), 보얼가전(博尔家电), 커룽전기(科荣电器) 등 50 개 사 가전 소기업이 알리바바 클라우드 페이룽(飞龙) 산업 인터넷 플랫폼을 통해 '디지털팩토리'를 연속 랜딩했다.

이후 충칭(重庆) 페이샹(飞象) 산업 인터넷 유한공사가 항저우알리바바창업투자관리유한공사를 주주로 추가했다. 알리바바는 현재 750 만 위안의 자금 납부를 승인하고 25% 지분을 보유하기로 했다.

5 월 알리 클라우드 는 싰티엔위엔쓰팡(新天元色纺)과 연합하여 방직산업의 산업 인터넷 플랫폼을 정식으로 랜딩했다. 이 플랫폼은 알리 클라우드 supET 산업 인터넷 플랫폼에 의탁하고, 알리 클라우드와 그 생태산업 솔루션을 통합하여 싰티엔위엔쓰팡(新天元色纺)과 함께 방직산업의 디지털 전환을 추진한다. 동시에 알리 클라우드는 강치관자(钢企管家)와 연합하여 철강산업에서의 산업 인터넷 플랫폼 발표회를

처음으로 개최했다. 알리 클라우드의 사물인터넷 기술자원을 융합하여 강치관자(钢企管家)가 철강산업의 산업 인터넷 플랫폼을 구축하고 철강산업 전 체인상에서 파생 발전하도록 지원할 것이다.

이어서 알리 클라우드 지능(阿里云智能) 총재 장지엔펑(张建锋)은 중국 산업 인터넷 연구원 당위원회 서기 류아이민(刘爱民) 등과 더롱(德龙 De'Longhi 편집자 주: 이탈리아 소형 가전제품 제조사) 그룹은 더롱(德龙 De'Longhi), 신티엔강그룹(新天钢集团) 동사장 딩리궈(丁立国) 등과 철강 산업 인터넷, 스마트제조 등에 관해 심도있게 논의했다. 더롱(德龙 De'Longhi)과 알리바바는 합작하여 디지털 중간데스크 실시, 철강 표면 검측 레벨 판별, 폐기 철강 스마트 판정, 컨버터 빅데이터 최적화의 4개 프로젝트를 실시했다.

6월 9일 알리 클라우드는 2020 클라우드 포럼에서 정식으로 'Spring Thunder on Cloud' 프로젝트를 발표하며 알리 클라우드 산업 인터넷 플랫폼을 업그레이드한다고 했다. 알리 클라우드는 향후 3년간 새로 100만 개 기업이 클라우드에 접속하도록 늘리고, 1000개 산업 서비스사를 배양하고, 10000개 공장의 디지털화 개조를 돕는다. 공개된 정보에 따르면 6월 알리 클라우드는 러훙국제(乐惠国际)와 연합하여 양조산업의 산업 인터넷 플랫폼 계약 발표회를 열어 공동으로 중국내 양조 맥주 산업 인터넷 플랫폼을 구축하기로 했다.

7월 알리 클라우드와 닝보시 장비이취(宁波市江北区) 인민정부가 연합하여 알리 클라우드 닝보시 공업연합 네트워크센터를 닝보 원창강(宁波文创港)에 정식으로 설립했다. 알아본 바에 의하면 알리 클라우드 닝보시 산업 인터넷센터는 알리바바 그룹에 기반한 것으로 2020년 5월 19일 닝보시 인민정부와 전략적 합작을 체결했고 2020년 6월 28일 알리 클라우드 컴퓨팅 유한공사와 닝보시 장비이취(宁波市江北区) 인민정부가 체결한 알리 클라우드 닝보 산업 인터넷센터 전략적 합작의 기초상에 설립되었다.

9월 16일 알리 산하의 첫번째 신제조 플랫폼 '씨뉴 스마트제조(犀牛智造)'가 선보였다. 중소 판매사의 고통에 초점을 맞춰 신제조 모델의 공장을 건설하며 의류 업계에서 씨뉴 스마트제조(犀牛智造)를 숭선하여 추진하고 있다.

10월 한단시(邯郸市)는 알리 클라우드와 합작하여 '페이옌(飞雁) 산업 인터넷 플랫폼'을 건설하여 기업의 디지털 전환을 돕는다. 계획에 따르면 알리 클라우드는 한단시(邯郸市)에 '산업 인터넷 운영센터', '이커머스 운영센터', '중소기업 금융서비스센터', '산업 인터넷 실천센터'를 성립할 것이다. 이해한 바에 따르면 알리 클라우드는 이미 전국 여러 성시에 페이상(飞象), 페이룽(飞龙) 등 산업 인터넷 플랫폼을 구축했다.

산업 인터넷의 4가지 체험에 관해 알리 동사장 장용(张勇)은 이렇게 말한다.

"첫째, 제조 기업 운영의 국지적 문제를 해결하는 것뿐 아니라 모든 방향에서 전반적인 최적화를 실현하며 더 근본적인 가치를 가져올 수 있다."

둘째, 산업 인터넷의 미래는 소비자 인터넷과 완벽하게 연결되어야 한다.

셋째, 기업 내 조직 경계를 허물고 산업의 상류와 하류 사이의 조직 경계를 통하게 하며, 매우 중요한 역할을 한다.

넷째, 새로운 산업 인터넷 생태계는 다양한 산업의 여러 당사자가 참여해야 하며 많은 새로운 역할을 창출하고 이러한 역할은 서로 협력할 수 있다."

**텐센트: '511'생태계획은 '1,3,5,7'의 능력을 산출한다.**

작년 10월 29일 텐센트 클라우드는 스마트제조 솔루션 브랜드 WeMake를 출시한데 이어 올해 산업 인터넷을 향해 어떠한 확장을 했는가?

올해 4월 텐센트 클라우드는 링룽론타이(玲珑轮胎)와 스마트 마케팅 클라우드 플랫폼을 설립했고 플랫폼을 통해 정보 수집, 접속과 전달, 연결 등의 기능을 제공하며 상하류의 주문, 재고량, 서비스에서 디지털 일체화를 실현하며, 링룽론타이(玲珑轮胎)를 위해 스마트 산업 후 시장 클라우드 플랫폼을 구축했다.

7월 Foxconn(富士康) 산업 인터넷 홀딩스 유한공사와 텐센트 클라우드는 전략적 합작 계약을 체결했고 양방은 신인프라 영역의 우세한 능력과 자원에 바탕하여 클라우드 컴퓨팅, AI, 빅데이터 등 기술적 상품화 응용을 추진하고, 공업 기업을 위해 디지털 전환 서비스를 제공하기로 했다. 더 심도있는 합작을 위해 양방은 건설중인 산업 인터넷 플랫폼에 경험과 능력을 불어넣고, 중국 제조업이 전환하고 업그레이드한 디지털 '등대공장'의 벤치마크를 만들 것이다.

9월 10일 텐센트 글로벌 생태 컨퍼런스에서 텐센트 클라우드 스마트제조는 3대 전략적 배치를 드러내며 동시에 '511' 생태계획을 발표했다. 그들은 산업 인터넷 영역에서 어떻게 자신을 포지셔닝할 것인가에 대해 주로 '1,3,5,7' 기능을 제공하는 데에 주력할 것이라고 했다. 구체 내용은 다음과 같다.

"1"은 디지털 어시스턴트 역할을 한다.

"3"은 연결기, 도구함, 더 많은 합작 파트너와 같은 세 가지 역할을 제공한다.

"5"는 5개의 서비스 영역에 초점을 맞추고, 산업이 생산 서비스에 더 집중되어 있음을 알 수 있다.

"7"은 텐센트의 7대 도구가 집중된 것으로 공식 계정, 미니 프로그램, 기업 위챗, 모바일 결제 등을 포함한다.

산업 AI 분야에서 텐센트 클라우드는 NLP, 음성, 비전, 게임, 로봇에 이르는 풀 스택 AI 기능을 산업 제조 분야에 깊숙이 구축하여 산업 제조의 전체 수명주기를 향하며 디지털 공장, 스마트 생산 관리, 설비 지능화와 스마트 마케팅 등 한 세트의 산업 디지털 스마트 솔루션을 제공했고, Airbus(空客), COMAC(商飞), China Star Optoelectronics Technology (华星光电) 등의 기업에서 이미 성공적으로 교부되어 구현되었다.

또한 윈치(云启) 기지 치엔판(千帆) 프로젝트, SaaS 가속기, 칭팅대학(青腾大学)의 자원을 도입하여 생태 파트너와 함께 수직 산업을 위한 심층 통합 솔루션을 만들었다. 이번에 텐센트 클라우드는 강력한 플랫폼과 풍부한 생태의 WeMake 생태연맹을 구축할 것이라고 발표했고, 정식으로 대외에 '511' 생태 합작파트너 프로젝트를 발표했다. '연구, 생산, 공급, 판매, 서비스' 엔드에서 가치사슬로 이어지는 5개 링크안에 100개 사 파트너와 연대하여 1000개 이상의 솔루션과 산업용 앱을 만들 것이다.

WeMake는 산업 기업의 "연구, 생산, 공급, 판매, 서비스"를 포괄하는 비즈니스의 전체 사이클 프로세스다. 다양한 세부 분야의 산업 특성과 응용 장면에 따르면 텐센트 클라우드 산업 기능 기저에 기반하여 산업 Know-How를 심층 결합하여 생태 파트너와 함께 기업 고객에게 가장 적합한 솔루션을 맞춰 빠르게 구축한다.

9월에 텐센트와 충칭 량장신취(重庆两江新区)는 "텐센트 클라우드 (충칭) 산업 인터넷 기지"와 "텐센트 클라우드 (서남西南) 디지털 경제 인재 혁신 센터와 텐센트 클라우드 스마트산업 (충칭) R&D 센터" 2개 프로젝트에 대한 합작 계약을 체결했다. 텐센트 클라우드(충칭)산업 인터넷 기지는 텐센트의 중국 서남지구에 건설한 최초의 산업용 인터넷 기지로 알려져있다. 후자의 경우 텐센트는 10억 위안을

투자하여 량장신취(两江新区)에 텐센트 클라우드(서남) 디지털 경제 인재 혁신 센터, 텐센트 클라우드와 스마트 산업 (충칭) R&D 센터를 건설할 계획이다.

12 월 3 일에는 텐센트 클라우드 (더저우 德州) 산업 클라우드 기지 산업 인터넷 플랫폼 출시 행사가 개최되었으며, 이는 산둥(山东)에서 최초의 현(县)급 텐센트 클라우드 산업 클라우드 기지 산업 인터넷 플랫폼이다.

### 바이두: 산업 AI 를 핵심으로 산업 인터넷 플랫폼 솔루션 개선

산업 영역에서 바이두는 자신이 가진 클라우드, AI, IOT, 빅데이터 등 기술능력을 산업 구매, 생산, 품질, 경영 등 비즈니스에 응용 결합하여 기업, 산업체인, 구(区) 정부에 서비스를 제공하려 한다.

2017 년부터 바이두는 소우강(首钢)그룹의 강판 결함 검측을 위한 AI 품질 검사 응용을 시작했으며, 2018 년에는 품질 검사 기술을 전자, 자동차, 철강, 에너지, 고무 등의 산업에 적용하려 하고 있다. 4 년간의 집중적 재배 끝에 바이두 산업 인터넷은 산업 지능을 핵심으로 하는 완전한 산업 인터넷 플랫폼 솔루션을 구현했으며 여러 기업, 지역, 산업 클러스터에 랜딩했다.

올해 6 월 30 일 산업 인터넷 산업 연합 (약칭 AIII)의 첫 번째 실험실 명단이 발표되었고, 바이두가 이끄는 "산업 지능 실험실"이 성공적으로 선정되었다. 수년에 걸쳐 바이두는 인공 지능, 빅 데이터, 사물 인터넷과 같은 기술을 축적했고, 산업 기업에 전체 제조 프로세스에 대한 스마트 제조 솔루션을 제공한다.

9 월이 되자 바이두는 귀저우성 귀양시(贵州省贵阳市) 신형 디지털 산업단지 인프라 건설을 수주하여 총 계약금액 1 억 위안의 1 기 산업 인터넷 인프라 건설 프로젝트를 맡게 되었다. 경제구의 400 여 개사의 공업 기업의 산업 인터넷을 개조하여 구역(区域)급의 산업 인터넷 플랫폼을 구축하는 것이다.

10 월 23 일 바이두와 귀양시(贵阳市) 정부는 정식으로 전략적 합작계약을 체결했다. 바이두는 귀양(贵阳) 경제개발구역 산업 인터넷 프로젝트 건설을 받아 AI 기술과 산업 인터넷 응용을 결합한 국가급 AI 산업 인터넷 플랫폼을 구축하여 귀양의 3 천억 급 산업 클러스터를 돕게 되었다.

최근, 바이두 부총재 리소우(李硕)는 이와 같이 밝혔다. "바이두는 전체 산업 인터넷 랜딩 과정을 추진하면서 착실하게 합작파트너와 함께 1 기업 1 건, 1 체인 1 건 모델로 공업 기업, 산업 체인의 디지털화 수준을 높이고, 계량화할 수 있는 가치를 창출하려 합니다."

... ..

만약 3 년전 <인터넷+첨단 제조업> 심화와 산업 인터넷 발전에 관한 지도 의견>이 중국이 "제조 강국"으로 향하는 가장 확고한 발걸음이라고 말한다면, 이제는 실행 계획이 순조롭게 마무리되고 있다. "새로운 인프라"의 동풍을 타고 산업 인터넷의 새로운 발전 단계에 완전히 진입할 것이다.

그리고 앞으로도 인터넷 상반기에서 최고의 시간과 자리를 가진 거대 인터넷 기업들이 하반기에도 계속해서 뛰어난 기록을 유지할 수 있을까?

공개된 정보에 따르면, "14 차 5 개년 계획"의 새로운 여정에서, 즉 2021 년부터 2025 년까지 중국은 수요를 견인으로 삼아 산업 인터넷의 공급과 수요의 양방향 반복을 가속화할 것이다.

#### 4. 양자컴퓨터 시리즈 78) 허페이, 중국 최초의 양자컴퓨팅 '혁신 창업 플랫폼' 설립 시작 — 후리엔콰이바오왕(互联快报网) 제공

허페이(合肥)가 또 큰 일을 한다!

12 월 25 일, 허페이시 빅데이터 자산 운영 유한공사 (合肥市大数据资产运营有限公司 이하 "허페이 빅데이터회사")와 허페이본원양자 컴퓨팅 과기유한책임공사 (合肥本源量子计算科技有限责任公司 이하 "본원양자")가 공동으로 만든 양자 컴퓨팅 혁신 창업(创新创业) 플랫폼 (약칭하여 "쌍창(双创) 플랫폼")이 허페이(合肥)에서 정식으로 건립을 발표했다.

이번에 허페이(合肥)는 국내 최초로 양자 컴퓨팅을 특색으로 하는 "혁신창업 플랫폼"을 조기에 구축하여 먼저 시범 운영하며, 양자 컴퓨팅을 "실험실"에서 "산업화"로 도약 진입하도록 추진할 것이다.



사진 1) 출처: 후리엔콰이바오왕(互联快报网)

#### I

최근 몇 년 동안 허페이(合肥)는 양자 분야에 전념해 왔으며 "모즈호(墨子号)", "주장(九章)", "우위엔(悟源)" 등 큰 성과를 쌓았다.

그중 양자 컴퓨팅이 많은 주목을 받고 있다. 이 미래 기술은 인간 사회에 전복적인 변화를 가져올 것이다.

업계 권위있는 인사들은 만약 우리가 일반 양자 컴퓨팅의 다음 단계에서 뒤처진다면 그것은 칼 창 무기와 화약 무기간의 차이를 의미할 것이라고 경고한다.

양자 컴퓨팅 연구 분야에서 국제 경쟁은 매우 치열하다.

기존의 "우선 연구, 다음 응용" 체인을 깨고 "연구 트랙"을 실행하는 동시에 미리 "응용 트랙"에 진입하고, 관련 기관과 기업을 모아 양자 컴퓨팅의 연구, 응용에 참여한다. 진입하여 나무가 숲이 되고, 지혜를 모아 힘을 축적하고, 연구를 촉진하여 중국 양자컴퓨팅 기술이 더 크게 도약하도록 할 수 있을까?

허페이시 빅데이터 자산 운영 유한공사(合肥市大数据资产运营有限公司)는 허페이(合肥)의 데이터 산업 생태계를 육성하기 위해 힘을 쏟고 있다. 허페이 선진 컴퓨팅센터를 건설할 때 더 깊이 한 걸음 더 빠르게 하며, 기존의 과학 컴퓨팅과 스마트 컴퓨팅을 기반으로 양자 컴퓨팅을 도입하기로 결정하고 사전에 산업을 배치한다.

혼자 가면 빠르고, 함께 가면 멀리 가고, 큰 일을 이루며, 반드시 동반자가 있어야 한다.

중국내 최고의 양자 컴퓨팅 기업인 허페이 본원양자 컴퓨팅 과기 유한책임공사 (合肥本源量子计算科技有限责任公司)는 허페이시 빅데이터 자산운영 유한공사(合肥市大数据资产运营有限公司)의 합작 파트너가 되었다.

두 강자가 협력하여 위대한 일을 한다: 혁신과 창업의 양자 컴퓨팅 "쌍창(双创) 플랫폼"이 시대의 요구에 의해 출현하게 되었다.

## II

"혁신 창업 플랫폼"은 여러 산업에서 양자 컴퓨팅 기술의 적용을 탐구하고, 사용자에게 R&D 리소스와 관련 비즈니스 서비스를 제공하고, 인재 팀을 배양하고, 스타트업을 인큐베이팅하고, 양자 컴퓨팅 산업 체인을 구축하고, 양자 컴퓨팅 생태계를 만들고, 양자 컴퓨팅 기술의 중대 진보를 돕는다.

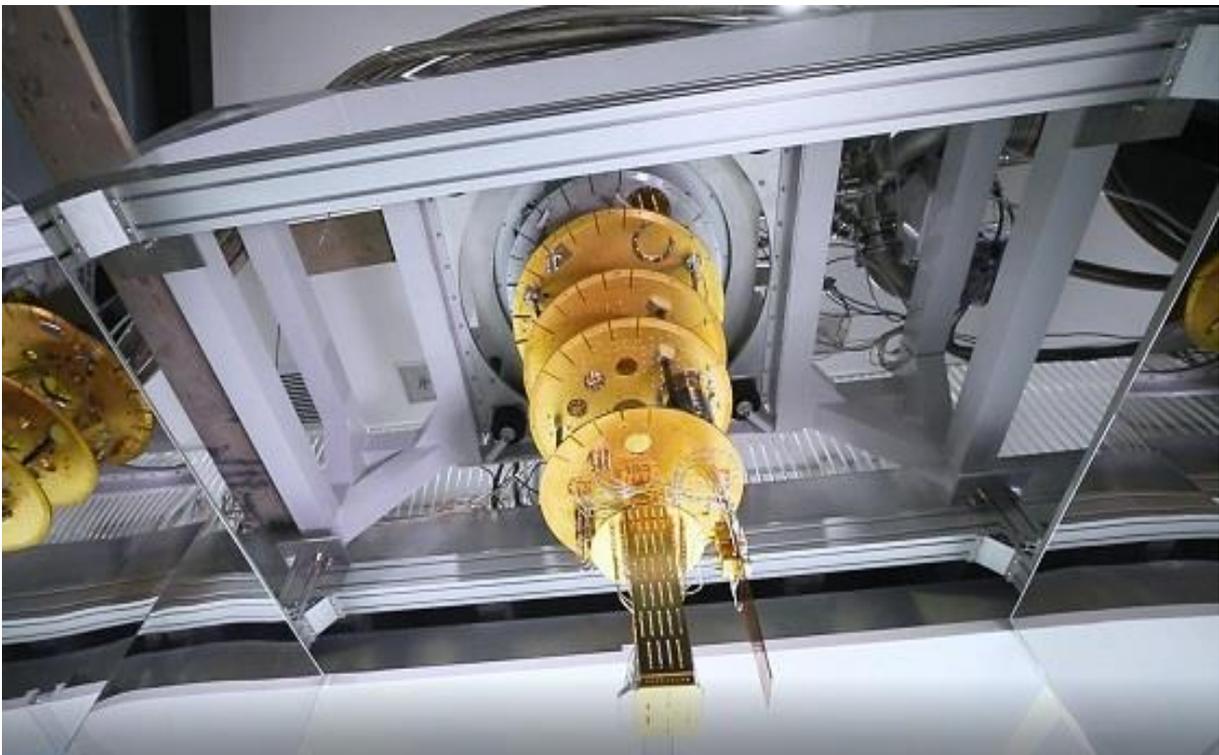


사진 2) 출처: 후리엔콰이바오왕(互联快报网)

이것은 양자 컴퓨팅을 주된 특징으로 하는 중국내 최초의 "혁신 창업 플랫폼"으로, 현재 참고할 수 있는 경험도, 복제할 수 있는 기존의 성숙한 모델도 없다.

일체 모든 것을 구체적으로 혁신해야 한다.

첫째, 허페이 종합성 국가 과학 센터의 전략적 요구 사항을 우선 충족하고, 허페이에 있는 대학, 과학 연구소, 대규모 과학 시설의 과학 엔지니어링 컴퓨팅 요구 사항을 만족시키고, 양자 클라우드 컴퓨팅 플랫폼을 증가하고, 화학·생물학·제조·AI 영역의 상업 컴퓨팅 수요를 고려하며, 시장 고객의 요구에 따라 관련 상용 소프트웨어를 점진적으로 구매 배치한다.

둘째, 기존 고성능 컴퓨팅의 요구를 우선 충족시키고, 동시에 양자 교육 플랫폼을 홍보하고, 과학 연구 영역의 학습 훈련 요구 사항을 중시하여 만족시키고, 양자 교육 분야의 인재 양성 요구를 충족하고, 우수한 국내 양자 컴퓨팅 프로그래밍 인재를 양성하고, 양자 컴퓨팅의 발전 추세를 인도하며, 양자 컴퓨팅 분야에서 중국내 표준과 국제 표준을 제정한다.

셋째, 첨단 컴퓨팅의 교차 연구 분야에서 더 많은 혁신이 이루어졌으며, 국내외 양자 컴퓨팅 생태계 구축에 초점을 맞추고, 양자 컴퓨팅이 여러 분야에서 통합 응용과 과학 기술 혁신을 달성하도록 추진한다. 허페이 선진 컴퓨팅 센터의 운영 기관인 허페이시 빅데이터 자산 운영 유한회사는 고유하고 큰 장점을 가지고 있다. 현재 건설중인 허페이 선진 컴퓨팅 센터는 허페이 국가 종합 과학 센터의 중요한 인프라이며, 과학 컴퓨팅과 스마트 컴퓨팅이 이미 설치되었고, 양자 컴퓨팅 모델의 도입은 시너지 효과를 창출하여 생물 의학과 같은 관련 산업에 크게 촉진 작용을 할 것이다.

넷째, 중국내 최초의 완전한 자체 지식재산권을 이룬 양자 소프트웨어의 적용을 추진하고, 검용할 수 있는 완전 자주적인 지적 재산권의 중국산 양자 칩 인터페이스를 예비하고, 양자 컴퓨팅 국가 전략 프로젝트를 적극 발전시킨다.



사진 3) 출처: 후리엔콰이바오왕(互联快报网)

### III

허페이시 빅데이터회사와 본원양자가 연합하여 구축한 이 양자 컴퓨팅 "혁신 창업 플랫폼"은 "유형의 손"과 "보이지 않는 손"의 시너지를 완벽하게 실현한다.

이 "혁신 창업 플랫폼"의 건립은 허페이 "양자중심"브랜드의 또 다른 역작이다.

이 상상력과 미래 느낌이 충만한 "혁신 창업 플랫폼"은 선보이자마자 양자 컴퓨팅 제품 매트릭스, 산업 클러스터, 인재팀, 생태계를 배양하는 사명을 담당하게 되었다. 이로 인해 대중은 양자 컴퓨팅에 대한 철저한 인지를 지니고 양자 컴퓨팅의 미래 세계에 미리 진입한다.

여기에서 양자컴퓨팅은 다음과 같은 일을 할 수 있다——

- + 빅 데이터: 양자 컴퓨팅의 병렬 데이터 처리 특성과 양자 상태의 거대한 정보 저장 공간을 충분히 이용하여 데이터 저장, 검색 등의 작업을 더 잘 진행한다.
- + 금융: 금융 기관의 역량을 전면적으로 강화하고, 효율을 높이고, 깊이를 더하고, 리스크를 낮추고, 지능화, 개성화, 맞춤형 금융 서비스를 실현하여 투자를 보다 안전하고 효율적으로 만든다.
- + 화학: 신소재, 신약, 촉매제, 고온 초전도체 설계
- + 항공 우주: 기존 알고리즘보다 두 배 빠른 양자 선형 대수를 적용하여 항공 우주 분야의 실제 문제를 해결한다.

## ICO News Letter by PLAYCOIN

### 1. 비대면 수혜 K 게임, 콘텐츠기업 비상 (스트레이트 뉴스, 2020.12.28)

게임업계는 코로나 19 대유행에도 불구하고 실적 수혜를 입은 대표적인 분야다. '집콕족'의 증가로 집에 머무르는 시간이 늘면서 사람들은 비대면 콘텐츠를 찾기 시작했다. 비대면 콘텐츠 중에서도 게임이 더욱 인기를 끌면서 게임업계를 비롯한 관련 분야의 성장이 두드러졌다.

그러나 중국발 게임이 국내 시장을 서서히 잠식하기 시작하면서 위기감이 고조됐고, 게임사들도 단순히 게임뿐만 아니라 종합 콘텐츠사로 본격 도약하기도 했다.

#### ◇늘어난 비대면 수요에 실적 향상된 게임사

올 한 해는 PC·모바일·콘솔 등 다양한 게임 분야에서 수요가 늘어났다. 그중에서도 모바일 게임 수요가 더욱 늘어나면서 전세계적으로 모바일 게임 다운로드 수와 매출이 역대 최고 수준을 기록할 정도였다.

애플리케이션 통계 업체 '앱애니'에 따르면 올 한 해 모바일 게임 다운로드 횟수는 530 억회에 달하고 소비자 지출 규모도 810 억달러(약 89 조)에 달한다. 이는 역대 최고 수준이다.

덩달아 국내 게임사들도 높은 실적을 보였고, 특히 3N(넥슨·넷마블·엔씨소프트)은 올 한해동안만 7 조의 연매출(3사 합계)을 달성할 것으로 예상된다.

먼저 넥슨은 모바일 게임 시장에서 눈에 띄는 실적을 보이면서 연 매출 3 조원에 들 것으로 예상된다. 넥슨은 올해 3 분기 누적 매출이 2 조 5000 억원에 달해 국내 게임사 최초로 연간 매출 3 조원 돌파를 눈앞에 뒀다.

엔씨소프트는 대표작 '리니지'의 모바일 게임이 매출을 이끌면서 연매출 2 조원을 돌파할 것으로 예상된다. 엔씨소프트는 3 분기까지 누적 매출 1 조 8548 억원을 기록하면서 지난해 연매출(1 조 7012 억원)을 이미 넘었다. 업계에서는 엔씨소프트의 연매출 2 조원 돌파는 확정적인 것으로 보고 있고 영업이익도 1 조원을 넘길 수 있다고 전망한다.

넷마블도 해외에서 두드러진 성과를 보이면서 연매출 2 조원 돌파를 앞뒀다. 넷마블은 3 분기까지 누적 매출 1 조 8609 억원, 영업이익 1895 억원을 기록했다. 4 분기에도 호조가 이어진다면 무리 없이 연매출 2 조원 돌파가 가능할 것으로 보인다.

그 외에 중견 게임사들인 카카오게임즈, NHN, 크래프톤, 컴투스, 게임빌, 네오위즈, 선데이토즈, 웹젠 등도 기대보다 높은 수익을 올리면서 게임업계가 코로나 19 로 인해 높은 관심을 받았다는 것을 증명해냈다.

#### ◇중국산 모바일 게임 진입에 위기감 고조

국내 게임사가 여전히 모바일 시장을 장악하고 있으나 중국산 모바일 게임도 대두됐다.

유저들이 게임 개발사나 유통사의 국적을 크게 따지지 않는 만큼 재미만 보장된다면 어떠한 게임을 선택하느냐는 유저의 취향에 달렸다. 이에 양대 스토어에서 중국 게임의 순위가 상당수를 차지할 정도였다.

특히 '랑그릿사', '라이즈 오브 킹덤즈' 등 중국 모바일 게임들의 인기가 눈에 띄었다.

이는 글로벌 시장에서도 마찬가지였다. 앱애니에 따르면 최다 다운로드·최대 매출·최다 이용자 모두 중국계 기업인 텐센트가 관여한 게임이다. 중국 게임계가 막강한 자본력과 인력으로 세계 시장을 점령해가는 모습이다.

2020년 세계에서 가장 많이 다운로드된 게임은 싱가포르 가레나(Garena)의 프리파이어다. 글로벌 매출 1위는 중국 텐센트의 왕자영요가 차지했다. 월간활성이용자(MAU) 1위는 배틀그라운드 모바일과 화평정영이었다.

다만 중국 내 판호(서비스 허가권)가 발급되면서 중국 시장을 다시 공략할 수 있다는 기대감도 있다.

컴투스의 글로벌 인기작 '서머너즈워: 천공의 아레나'가 최근 중국에서 판호를 발급받았다. 이는 약 4년 만에 우리나라 게임의 공식적인 중국 수출로 '게임 한한령'이 해소될 가능성에 국내 게임업계의 기대감이 전반적으로 부풀고 있다.

그러나 중국 당국이 게임 규제를 강화한 기조는 변하지 않았고, 전체 판호 건수가 줄어든 만큼 중국 수출길이 완전히 열렸다고 보기는 이르다는 분석도 나온다.

#### ◇국내 게임사, 차세대 콘솔 도전

주로 PC와 모바일 게임에만 집중해온 국내 게임업체들이 콘솔 분야로도 진출했다. 소니의 플레이스테이션5, 마이크로소프트의 엑스박스X/S가 출시되자 이에 발맞춰 게임사들도 콘솔 게임을 내놨다. 엔씨는 콘솔 데뷔작인 '퓨저'(FUSER)를 선보였다. 퓨저는 콘솔 기기로 플레이 가능한 음악 믹싱 게임이다. 넷마블도 '세븐나이트' IP(지적재산권)를 활용한 첫 콘솔 게임 '세븐나이트 타임원더러'를 출시했다. 넥슨은 '카트라이더' IP를 활용한 '카트라이더 드리프트'를 준비 중이다. 펠어비스도 개발 중인 '붉은사막'을 다음해 중으로 콘솔시장에 선보일 계획이다. 라인게임즈도 '베리드 스타즈'를 선보이며 콘솔시장에 진출했다. 베리드 스타즈는 '검은방'과 '회색도시'로 인기를 끌었던 진승호 디렉터가 선보인 게임이다.

이는 국내 게임이 수익과 게임성에 있어 유리한 PC와 모바일 시장 외에도 난이도가 높은 것으로 잘 알려진 콘솔 시장에 진출한 사례다. 국내 게임사가 수익성만을 쫓는 것 외에도 미래 게임사업에도 착실한 준비를 하고 있다는 것을 보여준다.

#### ◇게임에서 더 나아간 종합 콘텐츠사로

게임사가 다양한 분야로 사업을 확장하면서 '종합 엔터사'로 진화하는 모습도 나타났다.

엔씨소프트는 자회사인 '클랩'을 설립해 엔터사업 확장을 본격화했다. 클랩은 전형적인 엔터테인먼트 사업 대신 정보통신기술(ICT)을 결합한 프로젝트를 진행할 계획이다.

이전부터 엔씨소프트는 캐릭터 브랜드 '스폰즈', 웹툰·웹소설 플랫폼 '버프툰', 아티스트 협업 프로젝트 '피버 뮤직 페스티벌' 등 다양한 분야의 콘텐츠를 생산·협업해 왔다. 여기에 인공지능(AI)을 통한 뉴스 작성 등 ICT(정보통신) 역량도 갖춰 콘텐츠의 전방위적 협업효과를 더욱 키울 것으로 예상된다.

최근엔 엔씨소프트는 KB 증권·디셈버앤컴퍼니자산운용과 손잡고 'AI 간편투자 증권사' 설립을 추진 중이기도 하다.

넥슨의 지주회사 NXC는 주식투자와 금융거래 등을 제공하는 플랫폼 자회사 '아퀴스'를 설립하며 자본금 30억원을 출자했다. 아퀴스를 통해 주식을 비롯해 가상자산(암호화폐) 등 디지털 자산 시장에 본격진출할 것으로 주목된다.

아퀴스는 채팅 앱과 같은 AI 대화형 기반으로 경영 시뮬레이션 게임 요소를 접목해 투자자들이 자산을 직접 키우고 가꾸는 경험을 제공할 계획이다. 이를 통해 자산관리의 문턱을 낮춰 전문 용어의 생소함, 거래 과정에서 오는 번거로움 등을 없앤 트레이딩 플랫폼을 구축하는 게 목표다.

김정주 대표가 주도하는 NXC 는 이전부터 국내외 가상자산 거래소인 코빗과 비트스탬프를 차례대로 인수하는 등 핀테크에 관심을 기울여 왔다.

넷마블은 카카오의 블록체인 플랫폼 '클레이튼' 운영사의 거버넌스 카운슬에 가입하고 블록체인 기반의 금융업 진출을 검토하고 있다.

앞서 넷마블은 인터넷전문은행 카카오뱅크 출범 당시 3.9%의 지분을 확보하면서 금융업에

관심을 가져왔다. 지난 2 월에는 다른 산업인 코웨이를 인수하기도 했다. AI 와 IoT(사물인터넷) 등을 정수기 등 코웨이의 렌탈(대여) 제품에 활용해 교체 주기를 실시간으로 파악하고 자동주문 및 배송 시스템까지 갖추겠다는 구상이다.

넷마블은 방탄소년단(BTS)의 소속사로도 잘 알려진 빅히트엔터테인먼트에 지분을 투자하기도 했다. 넷마블은 지난 2018 년 5 월 총 2014 억 3100 만원을 들여 빅히트엔터테인먼트의 지분 25.04%를 사들이고 2 대 주주로 올라섰다. 이를 통해 방탄소년단의 IP(지적재산권)를 활용한 게임도 선보이고 있다.

## 2. 주요국, '민간 디지털화폐'에 반격 나서...2020 년 CBDC 총정리 (BCC POST, 2020.12.25)

전 세계 중앙은행들은 2017 년 상승장을 기점으로 급부상한 암호화폐에 회의적인 입장이었다. 중국은 암호화폐 거래를 전면 금지하면서 "암호화폐가 위안화를 위협하지 않도록 보호하겠다"는 입장을 내놓기도 했다.

그럼에도 현금 사용이 감소하고 IT 기술이 빠르게 발전하는 등 환경이 급변하면서 중앙은행들은 통화 발행 주체로서 주도권을 지키기 위해 디지털 화폐 연구를 실시해왔다. 지난해 1 월 국제결제은행 보고서에 따르면 전 세계 중앙은행 70%가 중앙은행 발행 디지털화폐(CBDC)를 연구 중이었다.

하지만 지난해 상반기만해도 CBDC 발행 가능성은 굉장히 낮았다. 이미 발전된 결제 기술을 갖춘 나라에서는 CBDC 발행 근거가 불충분했다. 거래 비용 절감, 유동성 및 사용자 편의 개선 등 CBDC 발행을 통한 장점보다는 기존 시스템과 정책을 불안정하게 할 수 있다는 잠재 리스크에 더 초점이 맞춰져 있었다.

전 세계 중앙은행들이 CBDC 에 진지한 관심을 기울이기 시작한 건 지난해 6 월 세계적인 소셜미디어 페이스북이 글로벌 디지털 화폐 '리브라(Libra)' 프로젝트를 공개하면서부터다. 민간 글로벌 화폐의 출현 가능성은 전 세계 중앙은행들을 긴장시켰다. 기존 결제 시스템의 비효율 문제 해결은 시급한 과제가 됐고 CBDC 논의에 불이 붙었다. 유럽중앙은행, 프랑스 재무부 등은 리브라 대응을 위해 CBDC 를 개발해야 한다고 밝히기도 했다.

특히, 중국은 CBDC 발행에 있어서 가장 발빠른 행보를 보였다. 리브라 공개 직후 중국 인민은행은 2014 년부터 디지털 화폐를 검토해왔다고 CBDC 연구를 공식화했다. 중앙은행들이 CBDC 발행에 막 눈을 돌리기 시작한 지난해 연말에는 "CBDC 개발이 마무리 단계에 와있으며, 곧 실험 단계로 들어간다"고 밝히기도 했다.

암호화폐가 '화폐' 조건에 부합하지 않는다고 주장해왔던 아구스틴 카르스텐스 국제결제은행(BIS) 사무총장은 당시 "리브라로 인해 CBDC 발행 시기가 앞당겨질 것"이라는 전망을 내놓으면서, "글로벌 금융

시스템을 지키는 중앙은행의 역할을 민간에 넘기지 않으려면 디지털 화폐 혁명을 받아들여야 한다"고 말했다.

미국 중앙은행인 연준(Fed)은 디지털 화폐를 개발 혜택과 비용을 면밀히 분석하고 있지만 실제 발행은 고려하지 않고 있다고 밝혔다. 제롬 파월 연준 의장과 스티븐 므누신 재무장관은 모두 "향후 5년 내 미국이 디지털 달러를 발행할 필요가 없다"는 데 한 목소리를 냈다.

2020년, 주요국 중앙은행 화두는 'CBDC'

디지털 화폐 경쟁에서 뒤처지면 자국 통화 영향력과 자주권이 약화될 수 있다는 우려는 올해 전 세계 CBDC 발행 움직임을 더욱 구체화하고 가속화했다. 중앙은행들은 대부분 당분간 CBDC 발행 의사가 없다고 선을 그었지만, 관련 역량을 갖추기 위한 준비에 나섰다.

국제통화기금(IMF)은 올해 1월 2020년 최우선과제 중 하나로 디지털 화폐를 꼽았다. 유럽중앙은행은 디지털 화폐 분야에서 중앙은행의 역할이 커지길 바란다고 말했다.

파월 의장은 디지털 화폐의 영향력을 인정하며 연준이 디지털 달러 작업에 최선을 다하고 있다고 밝혔다. 한국은행도 CBDC 연구를 강화하기 위한 전담조직을 만들고 이를 중심으로 연구를 추진하기 시작했다.

중앙은행들은 혁신 기술을 접목한 CBDC가 결제 효율화, 비용 절감, 금융 포괄성 개선 효과를 더할 뿐만 아니라 민간 화폐에 대한 대응 방안이 될 것으로 기대했다.

BIS는 전 세계 66개 은행을 대상으로 설문 조사를 실시한 결과에 따르면 약 10%가 3년 내 범용 CBDC를 발행할 계획인 것으로 나타났다. 2023년 전 세계 인구의 20%, 약 16억 명이 CBDC를 이용하게 될 수 있다는 전망이 가능하다.

리브라에 대한 각국 반응은 CBDC에 대한 대중 관심 수준 또한 높였다. 13개국에서 실시한 여론 조사에서 응답자 51%가 기술 대기업이 발행한 디지털 화폐보다는 CBDC를 선호한다고 답했다.

코로나 19 확산에 CBDC 개발 본격화...디지털 화폐 전환 필요성 높아져

올해 3월 코로나 19 확산 공포가 금융 시장을 덮치면서 CBDC 개발은 더욱 속력을 내기 시작했다. 코로나 위기는 CBDC의 가능성과 필요성을 부각시켰다.

한국은행은 보고서를 통해 "사회적 거리두기, 현금을 매개로 한 바이러스 전파 가능성, 봉쇄 조치 등으로 현금 사용이 감소했고 디지털 전환이 가속화됐다"며 "주요국의 디지털화폐 발행이 빨라질 수 있다"는 전망을 내놨다.

BIS는 "코로나 19 위기로 취약 계층의 디지털 결제 접근성을 높이고 저렴하고 포괄적인 결제 서비스를 제공해야 한다는 요구가 높아졌다"면서 "CBDC 발행은 최우선 정책 과제"라고 강조했다. 기관은 2019년말 CBDC 발행 중앙은행 비율(전 세계 20%)이 두 배가량 늘어날 수 있다고 전망했다.

또한 CBDC 발행에 대한 관심은 일반 대중들에게서도 나타났다. 일반인들도 CBDC에 주목하기 시작했다. 전 세계 인터넷 검색량을 기준으로 분석한 일반 대중 관심도에서 CBDC는 비트코인, 리브라를 앞섰다.

중국, 비공개 실험부터 일반인 대상 실험까지

올해 4월 중국의 디지털 위안화가 구체적인 윤곽을 드러냈다. 중국 인민은행은 선전, 청두, 수주, 송안 네 개 도시에서 비공개 실험을 진행했으며, 2022년 동계올림픽에서 활용 가능성을 내비쳤다.

인민은행은 지난 7 월 중국판 우버로 불리는 이용자 기반 5 억 규모의 차량 공유 서비스 '디디추싱(滴滴出行)'을, 9 월에는 중국 2 대 전자상거래기업 징둥닷컴(JD.COM)이 디지털 위안화 실험에 참여시켰다.

10 월 중국은 실물 위안화와 디지털 위안화를 모두 법정화폐로 인정하는 '중화인민공화국 중국인민은행법(은행법)' 개정안 초안을 공개하며 디지털 위안화를 위한 법적 근거를 마련했다. 그밖에 다른 기관은 디지털 화폐를 발행하거나 판매할 수 없도록 금지했다.

중국 인민은행은 지난 4 월부터 8 월까지 선전, 쑤저우 등에서 진행한 시범 사업 결과를 공식 발표하기도 했다. 이에 따르면 시범 사업 과정에서 개인용 디지털 월렛은 11 만 3300 개, 기업용 디지털 월렛은 8,859 개가 개설됐고, 약 310 만 건 총 11 억 위안 규모의 디지털 위안화 거래가 이뤄졌다.

올해 10 월과 12 월에는 선전과 쑤저우에서 일반 국민을 대상으로 디지털 위안화를 배포하고 결제 실험을 진행하는 등 주요국 최초 CBDC 발행을 앞당기고 있다.

#### 일본, 중국에 뒤처질라 디지털 엔화 검토

중국 디지털 위안화 개발 소식에 일본도 디지털 엔화 개발을 더욱 서두르고 있다. 야마모토 고조(山本幸三) 자민당 의원은 "중국의 디지털화폐 발행 움직임에 대응하기 위해 CBDC 개발이 시급하다"며 "디지털 엔화 발행은 빠르면 빠를수록 좋다"고 강조했다.

일본 중앙은행은 코로나 이후 디지털 엔화 개발을 공식화했다. 중앙은행 관계자는 "CBDC 를 중앙은행 최우선 이슈로 다룰 것"이라며 "준비 단계를 넘어 논의를 본격화해나가겠다"고 밝혔다. CBDC 연구는 정부가 매년 발표하는 국가 경제정책에도 편성됐다.

일본 중앙은행은 내년 디지털 엔화 개념증명(PoC)을 실시할 계획이다. 이론적인 연구보다 구체적이고 실제적인 실험을 진행해 범용 CBDC 연구·개발에 접근할 방침이다. 은행은 "아직 구체적인 발행 계획은 없지만 결제 시스템의 안정성과 효율성을 보장하고, 상황 변화에 적절히 대응할 수 있는 철저히 준비가 필요하다"고 강조했다.

#### 美 연준, MIT 와 디지털 달러 연구 심화

코로나로 타격을 입은 결제 시스템을 개선할 방안으로 디지털 달러가 부상했다. 디지털 달러는 경기부양법 초안에 포함돼 큰 주목을 받았다.

올해 여름 보스턴 연준은 디지털 달러 연구의 일환으로 MIT 와 30 개 이상의 블록체인을 평가한다고 밝혔다. 연준은 기관뿐 아니라 일반 소매 부문에서의 CBDC 활용을 검토하고 있다고 알려졌다.

10 월 열린 국제통화기금(IMF) 연례회의에서는 CBDC 에 대한 제롬 파월 미국 연준 의장의 명확한 입장 변화가 확인됐다. 파월 의장은 "연준이 과거의 조심스러운 접근방식에서 벗어나 CBDC 발행의 적합성에 대한 본격적인 연구에 들어갔다"면서 "지역 연준의 80%가 해당 연구를 진행 중"이라고 밝혔다.

그는 "현재 미국의 관심은 이미 활발히 가동 중인 국내 결제 시스템을 CBDC 가 개선할 수 있는지 여부와 방법을 확인하는 데 있다"며 "디지털 달러가 발행되더라도 현금을 대체하기보단 보완하는 역할을 할 것"이라고 전망했다.

또 전과 달리 민간 협력 가능성도 배제하지 않았으며, 각국 중앙은행 및 국제결제은행과 협력과 교류를 이어가고 있다고 밝혔다. 다만, 중국 디지털 위안화를 의식한 듯 "가장 먼저하는 것보다 제대로 하는 것이 중요하다"면서 "잠재 이익뿐 아니라 잠재 위험성까지 검토할 것"이라고 강조했다.

#### 유럽중앙은행, 디지털 유로 발행 여부 내년 1 월 결정

유럽중앙은행(ECB)은 디지털 유로가 기존 실물 화폐를 보완하고 유럽의 통화 주권을 보호하는 방안이 될 것으로 보고 연구를 심화하고 있다. 9 월 디지털 유로에 대한 상표 등록 출원서를 제출했으며, 10 월부터 여론 조사에 착수했다.

ECB 는 디지털 유로가 빠르게 변화하는 디지털 시대에 안전한 화폐 접근성을 제공하고 유럽의 지속적인 혁신 노력에 도움이 될 것이라고 보고 있다.

ECB 는 보고서를 통해 "CBDC 를 빨리 발행해야 경쟁 우위를 점할 수 있다"며 "경쟁에서 밀리면 경제적, 정책적 불이익이 발생할 수 있다"고 주장하기도 했다. 디지털 유로 발행 여부는 내년 1 월 중 최종 확정될 전망이다.

유럽 주요국 중앙은행들도 기술 발전으로 화폐 형태가 빠르게 변하고 있다는 점에 동의하며 이러한 변화에 보조를 맞춰야 한다는 데 한 목소리를 냈다.

프랑스는 연초 8 개 업체를 시범 사업 협력업체로 선정하고 자체적인 실험을 진행 중이다. 앤드류 베일리 영란은행 총재도 "몇 년 내 디지털화폐 전환이 진행될 수 있다"며 CBDC 발행을 고심 중이라고 밝혔다.

#### 한국은행, 내년 CBDC 시범 유통 계획

작년 10 월 CBDC 발행 필요성을 낮게 평가했던 한국은행은 올초 전담 조직을 신설하는 등 CBDC 연구에 나섰다.

지난 6 월 이주열 한은 총재는 "리브라가 중앙은행 고유의 지급결제 영역까지 파급될 수 있다는 인식이 크게 확산하고 있다"고 발언했다.

이에 이 총재는 "지급결제제도의 안전성과 효율성을 도모해야 하는 중앙은행으로서 이러한 변화 흐름에 능동적으로 대처해 나갈 필요가 있다"면서 "현재 진행 중인 CBDC 관련 연구·개발을 계획대로 추진해야 한다"고 강조했다.

지난 8 월 한은은 설계·요건 정의, 구현기술 검토 등 CBDC 기반 업무를 마치고, 이를 바탕으로 2 단계 사업 'CBDC 업무 프로세스 분석 및 외부 컨설팅'을 추진하고 있다고 밝혔다.

내년에는 한은이 발행과 환수를 맡고, 민간이 유통을 담당하는 기존 현금 유통 방식으로, CBDC 파일럿 체계를 가동할 예정이다.

#### 법정화폐 디지털 전환 전망

이처럼 전 세계 주요국 중앙은행들이 디지털 화폐 개발에 뛰어들면서 법정화폐의 디지털화 가능성은 한층 높아진 상태다.

독일 최대 은행 도이체방크는 CBDC 가 현금을 대체할 것으로 보고, 발행을 서둘러야 한다고 강조했다. 네덜란드 비영리 싱크탱크 dGen 도 10 년 내 3~5 개 국가가 법정화폐를 대체하는 CBDC 를 전면 도입할 것이라고 전망했다.

이에 주요 20 개국(G20)을 비롯한 IMF, 세계은행, BIS 등 주요 금융기관들이 금융 시스템 내 CBDC 이용을 공식화하기 위한 작업을 진행하고 있다.

시진핑(習近平) 중국 국가주석은 G20 에 "글로벌 통화 시스템 발전에 있어 보다 혁신적인 태도를 취하고, 각종 리스크에 선제적으로 대응해야 한다"면서 "개방적이고 수용적인 태도로 CBDC 의 표준과 원칙을 제정할 필요가 있다"고 강조했다.

전 세계 정부 및 국제기구들은 2022 년 말까지 스테이블코인 규제 프레임워크를 작성하고, CBDC 설계·기술·실험에 대한 연구 및 채택을 마무리할 계획이다. IMF와 세계은행은 2025 년 말까지 CBDC 거래를 촉진할 수 있는 기술적 역량을 갖추 방침이다.

## 사장님이 꼭 알아야 할 디자인 (153)

본 자료는 아시아디인연구원(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.

**인간이 기계에 밀리는 시대, 예술의 가치는 어디서 찾나**

**앞으로는 4차 산업혁명, 그 후 5차 산업 혁명 등으로 인간은 할 일이 점점 줄어든다.**

심각하게 일자리가 줄어들고 있는 중에서 그래도 인간이 인간답게 존중받으면서 살아갈 수 있는 것은 인간만이 할 수 있는 것에 집중을 하여야 한다.

그런 일이 어떤것인가?

인간만이 할 수 있는 유일한 것은 '고민'이다.

**'인간적 고민'이 인공지능 로봇과 유일한 차이 점이다.**

인공지능 로봇도 입력된 데이터로 학습하여 사람이상으로 창의성을 발휘한다.

얼마든지 전문가이상의 지식으로 문제를 해결하고,

심지어는 예술의 세계에서조차 인간의 이상으로 창의성을 발휘하여 완성도 높은 그림이나 조각물 같은 예술품을 만든다.

시간, 노력, 창의성, 모든 면에서 인간은 인공지능 로봇을 당해낼 수 없다.

2018 년 한국이 개발한 인공지능 "엑소브레인"은 책 12 만권을 단 6 일만에 완벽하게 학습하여 장학퀴즈에서 "왕중왕"이 되었다.

앞으로는 120 만권을 입력 학습하는데 6 일이 아닌 6 초면 될 것이다.

인간이 무슨 수로 이걸 이겨낼 수 있단말인가?

인공지능 로봇은 프로그램된 대로 학습하여 지식을 생산하고, 예술품을 그려내고 만들어낸다.

**이들의 특징은 "전혀 고민이 없다."**

알고리즘대로 수초안에 결과물을 찾아 만든다.

이렇게 만든 그림, 예술품이 무슨 의미가 있겠는가?

단지 공장에서 찍어내는 빵과 같다.

소비자가 하나 사서 먹으면 그것으로 끝이다.

바로 휘발하여 아무것도 남지 않듯, 의미도 없다.

그러면서도 겉보기에는 인간보다 창의성과 완성도가 높다.



조영남 대작으로 문제가 된 화투 그림

**앞으로 작가가 “어떤 방법으로 작품을 완성했는가?” 가 중요하다.**

작가 작품의 진품, 가품의 시비는 인공지능 로봇이 작가의 작업에 언제, 어느 부분에, 얼마정도 참여하였는지를 놓고 논쟁한다.

예전의 조영남 화투 그림 대작 시비와 같이, 대작화가(대신 그려준 화가)가 90% 하였는데, 한국 대법원에서는 조영남의 원작을 인정하여 주었다. 그 이유는 처음 창의성은 원작화가에게 있다고 보기 때문이다. 그러나 구매자의 마음은 그러하지 않다. 최소 50%는 원작화가 직접 고뇌하며 그려야 할 것 같다.

조만간 “인공지능 로봇이 90%이상을 그린 후, 원작작가가 손을 본 걸 시장에서 어떻게 볼 것인가” 논란의 중심이 된다.

인공지능 로봇으로 대작 시비 사건은 불을 보듯 뻔하다. 일어날 수밖에 없는 필연이다.

**결국에는 예술가치는 인간 작가의 고민과 혼을 있냐 없냐이다.**

지금까지도 이걸 중요한 가치였다. 최소 조영남 사건 전까지는 이걸 문제가 되지 않았다.

화가라면 고민과 혼 없이 어찌 예술 활동을 할 수 있겠는가? 다들 그렇게 생각하였기 때문이다.

언제가는 인간이 인공지능 로봇을 활용하여 얼마든지 예술 활동을 할 수 있다.

인공지능로봇 역할을 인정할 것에 대한 논의는 있겠지만,

결국은 정답 없는 걸 놓고 갑논을박한다.

작가는 초연하게 자기의 길을 걸어가야 한다.

**작가 세계를 스스로 중시하며 세상과 소통을 하며 작가의 이상을 알려야 한다.**

적극적으로 자기의 생각을 알려야 한다. **작가 정신이 무기고 핵심이다.**

명확하게 자신의 철학을 가지고 그것을 고수, 발전하며 꾸준히 가는 것이,

4 차, 5 차, 6 차 산업혁명 시대에 작가가 작가로 살아가는 길이다.

써 놓고 보니 뻔한 이야기이다. 그렇다! 누구나 알고 있는 뻔한 것이 핵심이다.

# 일본 전문가 시각으로 본 중국

## 1. 도쿄올림픽 목을 죄는 “방대한 경비” “코로나 변이종” (JBpress, 2020.12.23)



사진 1) 출처: 아프로. 신국립경기장

도대체 누가 납득하겠는가. 도쿄 올림픽 조직 위원회는 12 월 22 일 도내에서 이사회를 개최했다. 신종 코로나 바이러스의 영향으로 내년 여름으로 연기된 도쿄 올림픽과 패럴림픽(이하 도쿄 올림픽)에서 조직위가 총당 대회개최비의 최신 예산을 심의하고 지난해 12 월 20 일 발표한 예산(제 4 판)도 갱신. 승인된 대회의 예산 계획 제 5 판에 따르면 조직위의 예산은 제 4 판보다 추가 경비로 910 억엔(중 올림픽 경비 300 억엔)나 늘어 7210 억엔이 되었다. 덧붙여서, 도쿄도가 부담하는 경비는 1050 억엔 증가(이 가운데 장애인 올림픽 경비 150 억엔), 국가 출연금도 710 억엔 증가(이 가운데 장애인 올림픽 경비 150 억엔). 도쿄도와 나라, 그것에 조직 위 의 증액 분을 모두 합치면 무려 2670 억엔(중 올림픽 경비 600 억엔)나 되는 셈이다. 즉 연기 결정 전 여기에 대회경비 전체적으로 제 4 판에 공표된 1 조 3500 억엔과 예비비 270 억엔에 이 추가로 필요한 2670 억엔을 더한 1 조 6440 억엔이 최신 예산 계상이다.

### 경비 격증에도 '긍정적 투자' 주장

우리 같은 일반 서민 입장에서는 천문학적인 액수가 줄줄이 늘어져 도무지 감이 오지 않는 사람도 적지 않을 것이다. 그러나 이는 현실이다. 깨닫고 보니, 엉뚱한 숫자로 부풀어 오르고 있다. 당연하다는 듯이 조직위원회가 연 기자 회견에서는, 미디어로부터 막대한 대회 경비가 드는 점에 대해 '국민에게 어떻게 설명할 수 있는가'라고 어려운 질문이 쏟아졌다. 그러나 조직위의 무토 도시로 사무총장은 "우리는 가능한 예산을 삭감해 간소화 노력을 하고 있다. 비싸다고 볼 것인지, 어떨지는 여러가지 견해가 있지만, 긍정적인 투자라고 하는 면이 상당하다고 생각한다"라고 자세를 바꾸면서, 추가분을 포함한 대회 경비의 "정당성"을 주장했다.

막대한 대회 경비 지출도 올림픽 개최로 인한 경제효과로 이어져 코로나화 속에서 하나의 스탠더드, 롤모델을 제시하는 데 의미가 있다는 게 그의 생각이다. 과거 재무성에서 사무차관까지 지냈고 일본은행 부총재였던 그에게만 긍정적인 투자가 일리가 있다고 믿고 싶지만 현황을 보면 시나리오대로 일이 진행된다고는 유감스럽게도 생각하기 어렵다며 조직위의 모리 요시로 회장이 이날 이사회 모두 인사말에서 “부담액에 대해 국민이 이해해 주셨으면 한다. 우리라고 해도 추이를 지켜 상황에 따라 대응하고 싶다” 등 다소 비장감도 보이며 말했지만, 이상론으로 시종 할 뿐 납득이 가는 말은 들려오지 않았다. 실제로 조직위의 면면도 마음 탓인지 표정은 어색하고 어딘지 모르게 굳어 있는 것처럼 느껴졌다.

### “변이종” 출현에 퍼지는 긴장

그럴 수밖에 없다. 새로운 불안요소의 발소리가 들리기 시작한 것도 하나의 이유일 것이다. 신형 코로나 바이러스의 감염 확대에 제동을 걸 수 있는 백신에 대한 기대가 높아지고 있던 중, 세계 사람들을 다시 불안에 빠뜨리는 ‘변이종’의 출현에 의해서, 도쿄 올림픽의 개최에 “경고장”가 전달될 가능성이 생겼기 때문이다. 이번 달에 들어 영국 남부에서 확인된 신형 코로나 바이러스의 변이종이, 종래와의 비교에서 ‘1.7 배’라고 하는 급속한 페이스에 의해서 감염 확대의 범위를 넓히고 있다. 세계보건기구(WHO)에 따르면 네덜란드 덴마크 호주에서도 변이종 바이러스 발생이 확인됐다. 이탈리아, 남아프리카의 각 정부도 변이종의 발생을 발표. 영국 정부는 런던과 주변 지역에 대한 록다운을 시행했고 유럽 여러 나라도 영국으로부터 출항을 중단했다.

### 진군 나팔만 있으면 되나

이에 따라 일본 정부도 특단의 사정이 있을 때만 허용됐던 영국으로부터의 입국을 일시 중단하는 방안도 앞으로 검토해 나갈 것으로 알려졌다. 이러한 ‘변이종의 마수’에는 조직위의 관계자들도 신경을 곤두세우기 시작하고 있다. ‘개최되어야 한다’로 일을 진행하는 모리 체제에 불만을 더해가고 있는 조직위의 반주류파의 1 명은 ‘이 정도의 페이스로 감염 확대가 진행되고 있다면 유럽은 물론, 세계로 변이종이 퍼져 버리는 것도 피할 수 없는 것이 아닌가.’

백신의 유효성이 확인되고 있다는 정보는 사실이라면 긍정적인 요인이라고 하지만 변이종의 출현이 영국을 비롯한 유럽, 나아가 세계 각국 사람들의 왕래를 더욱 어렵게 하는 것은 피할 수 없을 것 같다. 즉, 그것은 전 세계에서 관객을 불러들이는 완전한 형태로 도쿄 올림픽 개최가 매우 어렵게 되는 것이다라며 향후 추이에 대해서 추론을 세웠다. 이 인물은 “어디까지나 “최악의 것”을 상정하는 것이 중요하다”라고 호소하고 있지만 조직위의 상층부는 마치 “냄새 나는 것에 뚜껑을 한다”는 것처럼 변이종의 출현에 관한 화제는 언급하지 않으려 한다는 것. “영국에서 변이종 바이러스가 확인되고, 그것이 순식간에 확대하고 있다는 정보가 들어 해외에서 입국 제한이 향후 더욱 어려워진다고 생각하고 조직 위원회의 내부에서는 많은 선수들에게 초조감이 생겨 『드디어 대회 무산에 박차가 걸리는 게 아닌가』’라는 불온한 공기가 감돌기 시작했다. 그런 분위기를 피하려 모리 회장이 아무래도 『변이종 운운에 대해서는 이쪽에서 컨트롤할 수 있는 것도 아니니 이러쿵 저러쿵 하지 마라』라고 하는 뉘앙스를 주변에 이야기한 듯, 그것이 조직위원회의 하부에게까지 내려온 적도 있어, 최근에는 ‘변이종’이 전체의 경향으로서 금구 워드가 되고 있다.

그러나 난제인 것을 알면서도 피한 채 아무런 대책을 강구하려고 하지 않는 것은, 대회를 개최하는 측으로서 무책임하기 짝이 없다. 너무나 ‘개최되어야 할 것’이 현저하게 되어 있어, 빠른 속도로 몰래 다가오는 변이종의 맹위에 의해서 내년 여름의 대회 개최는 “물거품”이 되어 버리는 것은 아닌지 우리들의 사이에서도 불안이 퍼지고 있다(전출의 인물). 추가분을 포함한 혈세 포함의 막대한 대회 경비의

계상, 그리고 코로나 변이종의 급속한 감염 확대에 의해서 더욱 더 불안이 퍼지고 있다'(전출의 인물). 추가분을 포함한 혈액 포함의 막대한 대회 경비의 계상, 그리고 코로나 변이 종의 급속한 감염 확대에 의해서 더욱 더 감염 확대에 의해서. 평화의 축제에서 벗어나 일본 국민으로부터도 환영받지 못하는 대회로 전략하고 있다.

## 2. “GoTo 캠페인” 정지 후 일본경제 덮치는 “너무 위험한 사태”

(현대비즈니스, 2020.12.20)



사진 1) 출처: 현대비즈니스

### GoTo 일시정지, 어려운 판단

스가 정권은 12 월 14 일에, 전국을 대상으로 한 GoTo 트래블의 일시적인 정지를 결정했다. 이 대응에 대해서, 미디어에서는 정권에의 비판적인 견해가 눈에 띄지만, 경제 정상화와 감염 억제에의 쌍방을 실현하는 것이 여전히 어렵고, 누가 수상이라도 시행 착오하지 않을 수 없을 것이다. 의료 체제의 상황을 근거로 해 감염 억제에 힘을 쓰는 국면이 왔다고 판단했겠지만, 강한 증거가 있는 것도 아니고 어려운 정치적 판단을 강요받은 것은 아닌가.

실제로, 감염 확대에 직면하고 있는 것은 일본만이 아니다. 유럽 각국에서는 레스토랑 등의 영업을 광범위하게 제한되고 있으며(그 결과 프랑스 등에서는 감염자가 크게 감소), 또 감염자수의 확대가 멈추지 않는 미국에서도 일부 지역에서는 같은 대응이 이루어지고 있다. 북반구의 많은 나라에서의 감염 확대는 역시 계절적인 요인이 영향을 미치고 있는 것이다. 미국과 영국에서는 신형 코로나 바이러스의 백신 접종이 이미 시작되었지만, 미지의 감염증의 정체에 대해 모르는 부분이 많은 실정이다. 인구 대비 감염자, 사망자의 수가 크게 증가하고, 그리고 행동제한 엄격화를 강요당하고 있는 미구에 비하면 다행히도 일본은 상대적으로는 용이하게 대처할 수 있는 상황이다. 모두의 GoTo 트래블 정책의 일시정지가 일으키는

일본 전문가 시각으로 본 중국

혼란이나 경제적인 손실은, 본래라면 심각하지는 않다. 지금까지와 마찬가지로 일본만이 가능한 대응으로 평가되는 법적 조치가 한정적이고 완만한 행동 억제에 의해 차분히 대응할 수밖에 없다고 생각된다.

금융시장의 관점에서 필자가 우려하고 있는 것은 '간 정권이 코로나에 대한 대응을 실패했다'는 분위기가 조성되는 것이다. 그리고, 2021 년에 상정되는 해산 총선을 앞두고 정권의 발목을 잡는 정치세력이 확대되는 등, 정치기득권익의 온상인 규제의 재검토에 주력하는 간 정권을 탐탁치 않게 생각하는 세력이 정권 타도를 위해서 팀을 짜는 것은 쉽게 상상할 수 있다. 만일 2021 년의 총선을 거쳐 금융 재정정책에 의해 경제 성장률을 높이는 중요성을 거의 이해하지 못한 정권이 탄생하면, 일본 경제의 치명상이 된다고 경계하고 있다. 그리고 본질적으로 심각한 문제는, 코로나에게 전염될 것이다. 의료기관에 대해서는 올해 5 월 긴급사태를 선포할 때 2 조엔 규모의 지원금 예산이 책정되었지만 그것이 일부밖에 미치지 못한 것으로 여겨지는 것이 현재의 문제에 영향을 미치고 있는 것으로 추측된다.

### 디플레라는 멀리 있는 한 요인



사진 2) 출처: Gettyimages

또한 과거 약 20 년간 계속된 디플레와 저성장에 충분한 정책 대응이 이루어지지 않고 긴축적인 재정정책이 계속된 것이 국민의 생명을 지키는 의료 인프라를 취약화시키고, 그리고 코로나에 대한 대응으로 분전하고 있는 의료 종사자의 노동 환경을 보다 가혹하게 만들고 있다. 즉 2010 년 초까지의 거시안정화 정책의 실정이 코로나 문제를 악화시키는 원인이 되고, 그리고 간 정권의 정책 대응을 어렵게 했을 것이다. 간 정권은 제 3 차 추경예산을 책정하여 19 조엔의 추가 세출예산을 실시하기로 각의 결정했다. 이 중에서 향후 6 개월 정도의 기간 내에 세출이 집행되는 주요 메뉴는 점포에 대한 휴업 보상의 재원이 되는 지방정부에 대한 교부금, 의료기관 등에 대한 지원금, GoTo 트래블 연장 등의 5 조엔 전후로 추산된다. 코로나 억제와 경제복조의 균형을 잡을 필요가 있는 현재는 단기적으로 경제활동을 자극하는 정책을 계속 내놓기 어렵다. 이 때문에 추경으로 인한 경기부양 효과가 제한적일 수밖에 없다.

그 중에서 코로나의 피해가 큰 산업에 대한 지원책으로서 현재는 일시적으로 정지되고 있지만 장기적으로는 GoTo 트래블을 연장한다고 하는 판단은 비용대비 효과가 큰 대응으로 평가할 수 있다. 다만 감염 억제를 배려하면서도 광범위한 기업 폐업이나 저소득 가계의 생활곤궁을 막으면서 경제성장의 기반을 유지하기 위해서는 추가적인 폭넓은 재정지원책이 필요하지 않다. 이것이 지금 실현되어야 할 유력한 정책 대응이라고 필자는 생각하고 있지만 간 정권은 이것이 불필요하다고 판단했을 것이다. 경제성장을 끌어올리기 위해 재정 정책 발동이 효과를 발휘하려면 백신의 보급 등을 통해 공중위생 정책이 철저해지는 것이 우선 전제가 된다. 제 3 차 추경예산 책정과정에서 예비비가 총 10 조엔으로 증가되었으나 코로나가 초래할 예기치 못한 사태에 대비하여 민간지원정책을 지속하기 위한 예산조치로 현재는 평가된다.

초봄부터 누적된 총 80 조엔의 추경예산 중 지금까지 세출로 집행되지 않은 예산은 절반정도 있다고 필자는 추정하고 있다. 집행되지 않은 예산의 대표격자가 이 예비비인데, 2021 년도 예산에 있어서도 5 조엔 규모의 예비비가 계상될 전망이다. 이를 경제성장 가속도, 구체적으로 소비지출을 자극하는 광범위한 소득지원책으로 쓸 수도 있다. 유력한 정치 옵션을 간 정권은 가지고 있다고 할 수 있다. 2021 년도에 코로나 극복과 경제 정상화를 모두 실현하기 위해서는 제 3 차 추경예산의 주요 내용인 특정 산업에만 혜택이 미칠 것으로 보이는 국토 강인화 등의 세출만으로는 불충분하다. 스가정권이, 경제 정상화를 진심으로 목표로 한다면, 앞서 든 것처럼, 예비비를 대담하게 사용하는 등, 금융 재정 정책이 일체가 된 성장 자극 정책의 발동이 필요할 것이다. 이 정책이 실현되지 않으면, 2021 년의 올림픽이 성공하고 간 수상이 정권을 유지하더라도, 일본 경제의 회복 페이스는 상당히 완만에 그치고, 정부가 상정하는 +4%주 동향에 도저히 미치지 못할 것이라고 필자는 예상한다.

### 3. 코로나 위기 속에서 별도로 취급된 외국인, 이런 식이면 우수한 인재는 모이지 않는다-‘이민대국’ 일본, 나의 제언 (아사히신문 글로벌+, 2020.12.20)

사람의 이동이 크게 제한되게 된 코로나사태. 그 7 월, 벤처기업에 투자하는 코럴 캐피탈(도쿄)의 창업자 CEO 제임스 라이니씨(31)는 ‘지금은 해외의 우수층을 불러들일 찬스다’라고 명명한 블로그를 발신했다. 왜 ‘찬스’인가.

#### 라이니 씨 자신은 일본에 어떤 경위로 오셨나?

미국에서 태어나 일본의 대학에서 교직에 오른 아버지를 따라 유년기에 일본에 와, 도쿄의 국제학교에 다녔다. 대학교에서 미국으로 돌아와 대학교 3 학년 때 JP 모건의 뉴욕(NY) 지점에서 인턴을 했다. 정식 채용시에 ‘NY 와 도쿄 지점, 어느 쪽이 좋은가’라는 질문을 받아 도쿄를 선택했다. 일본도 좋아했고, 커리어 형성을 생각해도 일본에 있는 편이 임팩트를 줄 수 있는 일을 할 수 있다고 생각했다. JP 모건의 다음은, 벤처기업, IT 대기업 DeNA, 벤처 캐피탈의 500 StartUps 등에서 일해, 지금의 코랄 캐피탈을 창업했다.

#### 왜 그 타이밍에 블로그를 올리셨나?

이민정책은 전문 외라고 생각해 왔다. 단지 코로나사태로, 당시는 일본에서 재류 외국인의 재입국이 원칙적으로 인정되지 않았다. 어릴 때부터 일본에 살고 있는 미국 국적인 나도 미국에 사는 부모를 만나러 가면 재입국할 수 없다. 외국인은 마이너리티이기 때문에 어쩔 수 없는 면도 있지만, 넓은 시야에서 보면 일본에 있어서 아까운 일이라고 생각했다.



사진 1) 출처: 아사히신문 글로벌+. 일본어도 모국어처럼 유창하게 말한다. "『일본어 잘하네요』라는 말을 듣지 않게 되는 것이 목표"=도쿄도 치요다구

### 아깝다는 것은 무슨 뜻인가?

국제적으로 보면 많은 우수층을 유치할 수 있는 기회였기 때문이다. 예를 들어 홍콩의 국가 안전 유지법의 도입으로, 금융 센터로서의 매력이 희미해져 기업이 홍콩 이외에 아시아의 거점을 옮기는 것을 검토하고 있었다. 일본에서도 금융센터를 외치며 외국인의 재입국을 거부했다. 그런 나라에 외국인은 갈 리가 없다. 벌써 싱가포르로 흐름이 가고 있다. 단지 기회가 있는 것은, 미국의 서해안으로부터의 인재의 유출이다. 코로나사태로 온라인화가 진행되어, 집세가 비싼 실리콘밸리를 떠나서도 일할 수 있는 환경이 만들어지고 있다. 엔젤 투자자도 '실리콘밸리를 떠나는 사람에게 있어서 일본이 다음의 유력 후보지가 된다'라고 트윗 했다.

### 줄어졌으면 하는 "무의식의 차별"

#### 왜 일본이 후보지일까?

미국 테크계 사람들은 일본 문화를 아주 좋아한다. 식사도 맛있고 안전한 생활도 매력이 있다.

지금부터 실리콘밸리에서 활약하고 있는 사람을 유인하기 위해 무엇이 필요할까?

중요한 것은 불러들일 뿐만 아니라, 일본 기업이 접점을 가질 수 있도록 하는 것이다. 지금 이대로라면 일본에 와도 외국계 기업에서 일하는 것만으로 일본 사회나 기업이 관여하지 않고 끝날 가능성도 있다. 일본의 기업에서 일하는 경우에도 실적에 따른 충분한 보수와 매니저직 등의 직무가 약속되는 것이 중요하다.

#### 그 일을 거쳐, 다음에는 어떤 커리어를 걸을 수 있을까?

미래를 내다볼 수 있는 롤 모델이 있는지도 중요하다. 연공서열을 중시하는 일본 기업에선 톱인사라면 몰라도 부장급에서 특별한 대우를 받는 어려움이 있었다. 그렇다면 어쩔 수 없다고 생각한다. 단지,

일본 전문가 시각으로 본 중국

글로벌로 싸워, 1 위를 잡으려 가려면, 글로벌한 인재를 뽑으려 가지 않으면 안 된다. 인구 수가 전혀 다르기 때문에 (인력을 채용하는) 풀을 넓히는 것만으로 우수층이 바뀌는 것이다. 보다 많은 사람 중에서 고를 수 있게 되면, 보다 우수한 사람을 고를 수 있게 된다. 앞으로 점점 글로벌 경쟁이 진행된다. 그래도 일본 기업이 바뀔 수 없다고 한다면 어쩔 수 없다고 생각한다.

#### 또 어떤 변화가 필요할까?

대전제로서 일본에 사는 재류 외국인이 일본 국민과 공평하게 취급된다는 안심감이 있는 것이다. 이번 코로나 이후 정부는 외국인의 재입국을 원칙적으로 금지했다. 그런 대응을 한 것은 G7 중에서는 일본뿐. 일본의 외국인 비즈니스 커뮤니티에서는 불만이 터져 1 만 1 천명의 서명이 모였다. 위기 시에 외국인이 다른 형태로 취급된다면 우수층은 모이지 않는다. 마이크로어그레션으로 불리는 일상의 무의식적 차별을 줄였으면 한다. 예를 들어 나는 마스크 너머의 일본어가 듣기 곤란하면 곧바로 영어로 대답하거나 가게에 들어가면, 다른 일본인에게는 묻지 않는데 '손을 소독했는가'라고 묻거나 했다. 하나하나 작은 것. 그래도 쌓이면... 오랜세월에 일본에 사는 나도 '외지사람'이라는 느낌을 받았다. 실리콘밸리 우수층도 이민 출신이 많다고 한다. 생각이나 경험, 시점의 다양성이 있으면, 그 중에서 베스트인 것을 선택할 수 있게 된다. 거기로부터, 다음의 이노베이션(innovation)가 태어난다고 생각한다. 일본에서는 일정 연령대의 남성만이 투자하는 경우가 특히 많아 결과적으로 같은 비즈니스에만 투자하는 경향으로 이어져 왔다. 비즈니스의 확실성을 놓고 있다고 생각한다. 그렇지만 사회에는 남성도 여성도 있고, 다양한 연대의 사람도, 에스닉 백그라운드의 사람도 있고, 각각의 요구가 있어, 각각의 깨달음이 있는 것이다. 이러한 요구를 채울 수 있으면, 히트하는 상품이나 서비스가 생길지도 모른다. 그래서 다양성이 중요하다고 생각한다.

#### 4. 팔리지 않는 자동차를 만드는 이유: 왜 토요타는 연료전지차의 미라이(미래)를 만드는 것인가? 비즈니스로서 성립하는 이유란

(Autocar Japan, 2020.12.26)



사진 1) 출처: Autocar Japan. 토요타 미라이(미래)

### 실제로는 팔리지 않은 미라이

2020년 12월, 토요타에서 제 2세대가 되는 신형 미라이가 발매되었다. 수소를 연료로 하는 FCV(연료전지차)의 제 2세대 모델이 된다.

가격은 710만엔~805만엔으로 선대와 별로 다르지 않지만, 항속 거리는 선대비 플러스 30%인 약 850km가 되고 있다. 내용이 진화했을 뿐 아니라 스타일도 세련되고 더 스마트해졌다. 그러나, 실제 미라이를 포함한 FCV는, 아주 조금 밖에 팔리지 않았다. 현재 일본에서 출시된 국산 FCV 승용차는 도요타 미라이와 혼다 클라리티 퓨얼 셀 두 대뿐이다. 일본 자동차 판매 협회 연합회가 발표하는 연료별 판매 대수를 보면, 2019년 한 해 동안 팔린 FCV는, 불과 624대에 지나지 않는다. 과거 5년 정도에서도 연간 1000대를 넘은 것은 2016년의 1055대뿐으로, 예년에는 수백대 규모에 머무른다. 솔직히, 비즈니스가 된다고는 생각되지 않을 정도로 적다. 그럼, 왜 토요타나 혼다는 FCV를 계속 만들고 있는 것인가. 그 이유는 명쾌하다. 이는 '수소사회의 실현'은 일본 정부의 방침이기 때문이다. 도요타나 혼다는 업체들의 방침이 아니라 일본의 방침인 것이다. 최근 정부가 발표한 '제 5차 에너지 기본법'(2018년 7월 발표)에도 '2030년을 위한 기본 방침과 정책 대응'으로 '수소사회 실현을 위한 대응의 근본적 강화'가 나와 있다. 모빌리티뿐 아니라 가정용이나 수소 발전, 국제적인 수소 공급망(공급망), 지산지역 소비형 수소 공급망(supply-chain)을 통한 지방 활성화 등의 방침을 제시하고 있다. 또, 연기가 되어 버렸지만 '도쿄 2020 올림픽에서의 '수소 사회'의 쇼케이스화'도 계획되고 있었던 것이다. 즉, 토요타의 미라이나 연료전지 버스의 솔라는, 나라의 방침에 준거해 개발된 차량이었던 것이다.

### '수소사회'가 되면 무엇이 좋은가?



사진 2) 출처: Autocar Japan. 토요타 미라이

'수소 사회'란 무엇인가 하면, 석유나 전기처럼 수소도 에너지의 하나로 활용하는 사회가 된다. 그렇다면 수소를 에너지로 사용하면 무엇이 좋을까. 그것은 "저탄소화의 실현", "기술을 통한 경제발전", "에너지 자급율의 향상"을 들 수 있다. 수소를 에너지로 이용하려면 그대로 태우기 또는 FC 스택(연료전지)으로

일본 전문가 시각으로 본 중국

발전하기라는 두 가지 방법이 있다. 어느 쪽이든, 거기서 이산화탄소는 발생하지 않는다. 또한 수소를 재생 에너지 등의 전력에서 만들면 제조에서 사용까지를 통틀어 CO2 배출량 제로가 된다. 즉 수소에너지를 쓸수록 CO2 배출을 줄이는 것이다. 또 수소를 전력으로 변환하기 위해 사용되는 FC 스택에는 플래티넘(백금)이 사용되고 있다. 플래티넘은 주얼리로 사용될 만큼 값비싼 것. 그래서 얼마나 플래티넘 사용료를 줄일 것인지, 대체 재료를 찾을 것인지가 FC 스택 개발의 주안점이다. 그리고, 현재로서는 개발은 아직 멀었다. 거꾸로 말하면 도요타와 혼다가 저비용 FC 스택 개발에 성공하면 그 기술이 세계를 리드하는 것이다. 즉, 큰 사업이 된다는 것. 게다가 수소는, 전기 분해로 물로부터 구할 수 있고, 천연가스나 원유로부터도 만들 수 있다. 그리고 재생 가능 에너지의 활용 확대에도 가능하게 된다. 에너지 자급률이 7%에 불과한 일본으로서는 수소를 활용함으로써 에너지 보안을 높이는 것으로도 이어지는 것이다. 수소의 사용법이란?



사진 3) 출처: Autocar Japan. 토요타 미라이(초대)

구체적으로 수소를 어떻게 사용하는가 하면, 모빌리티의 연료로서, 그리고 재생 가능 에너지의 조정용, 나아가 산업용이나 시설용이 기대되고 있다. 모빌리티의 연료로 수소는 미라이와 같은 승용차뿐 아니라 버스 트럭 지게차 등에 이용이 가능하다. 수소는 에너지 밀도가 높기 때문에 모빌리티에 사용하면 항속거리를 길게 할 수 있다. 또한 배터리 충전보다 수소 충전이 빨라 세계시장에서는 실내 사용 등의 지게차에 FC 스택을 이용하는 경우가 확대되고 있다. 이제 실용화가 진행되고 있는 것이다. 또 가스에서 수소를 뽑아내 발전과 급탕을 하는 가정용 에너지 펌도 FC 스택의 일종. 이곳은 이미 국내 가정에 30 만 대 이상 팔렸다. 가정용 FC 스택의 보급은 일본이 세계를 리드하고 있다고 말할 수 있을 것이다. 근년, 태양광 발전이나 풍력 발전등의 재생 가능 에너지가 증가하고 있지만, 그 디메리트도 문제시되고 있다. 그것이 발전의 불안정성이다. 태양광도 풍력도 계획적이어서 일정한 발전을 싫어한다. 그러나 그 조정 밸브로서 수소를 이용한다는 아이디어가 있다. 필요이상으로 발전했을 때는, 수소를 만들어 모아 두는 것이다. 또, 화력발전등의 종래의 발전에서도, 수요를 웃돌 때가 있다. 그럴 때에도 수소로 저장해 두면 효율적인 이용이 가능해진다. 방대한 전력이 되는 계통 전원에 대응하려면, 축전지에서는 역부족. 그러나 수소라면, 얼마든지 만들어 두는 것이 가능. 일본의 전력 수급에도 수소는 큰 공헌이 기대되고 있는 것이다. 게다가 수소는 태우면, 매우 고온이 된다. 제철 등 기존 화석연료를 사용하던 산업에 수소의 열에너지를 사용하면 CO2 배출량의 격감도 가능해진다. 또 CO2 와 수소로 'e 퓨얼(e 퓨얼)'이라는

일본 전문가 시각으로 본 중국

액체연료를 만드는 방법도 개발 중이다. 이 기술이 확립되면, 종래의 내연기관의 엔진이 그대로 계속 이용하는 것도 가능. 새로운 기술로서 주목을 끄는 것이다.

### 메리트만은 아니다 ?



사진 4) 출처: Autocar Japan. 토요타 프리우스

수소사회가 실현되면 미래는 꿈처럼 멋진다. 하지만 실현에는 아직 갈 길이 멀다. 모빌리티로서 이용하는데 있어서의 최대의 문제는 플라티나를 사용하는 FC 스택이 고액이다. 예전 FC 스택의 가격은 한 개 1 억엔으로 알려져 있었다. 그것이 6 년전의 초대 미래의 탄생시에는, 20 분의 1, 즉 500 만엔까지 코스트 다운되었다고 했다. 게다가 2 대째 미래에서도 코스트 다운은 진행되었을 것이다. 하지만 신형 미래이 가격도 800 만엔. 아직 FC 스택의 가격은 수백만 엔이라는 견적이다. 덧붙여 경제산업성이 2019 년에 발표한 '수소·연료전지 전략 로드맵'에는, '2025 년에 하이브리드 자동차와의 가격차는 플러스 70 만엔'이라고 되어 있다. 즉, 프리우스의 클래스라면, 300 만엔대 전반이다. 구체적으로는, 다음의 제 3 세대의 미래이가, 현 상태의 반액 정도가 되는 것이 목표라고 하는 것이다. 확실히 그 정도가 되면, 보통 사람에게도 손이 닿는 가격이 된다. 그 2025 년에 FCV 의 보급이 20 만대. 2030 년에는 80 만대의 보급을 목표로 한다고 한다. 이외에도 '수소 사회'를 실현하기 위해서는 수소 공급 체제를 정비할 필요가 있다. 수소를 어떻게 싸게 만드는지 그리고 어떻게 공급하느냐는 것이다. 이에 따라 호주 정부와 갈탄 가스화 프로젝트 등 수많은 시책이 시작되고 있다. 다만, 이러한 시책의 상당수는, 아직 막 시작된 것 뿐. 수소사회가 가까이 다가오려면 아직 멀었다. 언젠가 다가올 미래로 기대를 걸고 기다리기로 하자.

## 5. 취직 빙하기, 리먼쇼크, 코로나..."정말 운이 나빠" 로스제네 세대가 직면한 냉엄한 현실 (AERA 닷컴, 2020.12.21)



사진 1) 출처: 아사히 신문사. 1998 년, 나고야시의 전문학교의 취직 출진식. 이 해에는, 일본장기신용은행이나 일본채권 신용은행이 파산. 취직 빙하기가 직격했다

마침 사회에 나온 시기가 취업 빙하기였다. 그 불우가 지금껏 계속된다. 이직도 쉽지 않았다. 작년, 정부가 이 세대의 지원에 나섰지만, 코로나화가 직격. 취업 활동은 잘 되지 않는다. 왜 이렇게 불운한가. 로스제네 세대를 다룬, AERA 2020 년 12 월 21 일호의 기사를 소개한다.

### ‘관리직이 쉬는 것은 괴씸하다. 이제 안 와도 돼’

금년 4 월, 오사카부의 남성(48)이 열이 나서 자택에서 쉬고 있던 차에 근무처의 회사의 상사로부터 전화가 걸려 왔다. 유흥 업소를 고객으로 하는 광고 회사였다. 오랜 세월, 비정규직 일을 하거나 생활보호를 받거나 하면서 연명해, 금년 1 월이 되어 약 15 년만에 얻은 정규직의 일이었다. 감염 경로를 알 수 없는 신종 코로나바이러스 감염자가 사내에서 2 명 나왔다. 세계 보건기구가 팬데믹을 선언해, 오사카에서는 요시무라 히로후미 지사가 그 달의 3 일 연휴에 오사카-효고간의 불요불급한 왕래 자제를 요구했던 시기였다. 관리직 이외의 사원은 재택 근무가 되어, 영업 담당은 외근을 하지 못하고 실적은 침체했다. 이 와중에 남자가 열로 회사를 쉰 것은 정해진 규칙에 따른 것이었다. "나도 인사일을 해왔으니 그만 두라는 얘기구나, 하고 금방 알아챘다. 실적이 떨어지고 있는 모습이었기 때문에, 열이나 쉬었던 것을 빌미로 했다고 생각한다" 지금은 생활보호로 살고 있다고 하는 남성의 지금까지의 길은, 평탄하지 않았다. 지방공무원이었던 부친과는 어릴 적부터 사이가 나빴다. 지역에서 제일의 공립 고등학교에 다녔지만, 현역으로 합격한 칸사이의 유명 사립 대학은, 국립지향의 부친에 반대되어 보낼 수 없었다. 결국, 2 년 재수해 다른 칸사이의 유명 사립대에 입학했지만, 취직활동에서도 고생했다. 취업활동을 시작한 것은 대학 3 학년이었던 1995 년의 가을. 그해 1 월에는 한신·아와지 대지진, 3 월에는 옴 진리교에 의한 지하철 사린 사건이 일어났다.

## 단기간에 이직 반복한다, 애써도 웬지 역으로

버블 붕괴로부터 5년 정도 지나고 있었다. 일본의 금융기관이 안고 있는 거액의 부실채권은 세계적인 문제가 되어 왔다. 일본 경영자 단체 연맹은 '신시대의 일본적 경영'이라고 제목을 붙인 제언을 발표. 종신고용이나 연공서열 임금이라고 하는 일본적인 경영의 대폭적인 재검토를 요구했다. 세상 분위기가 급격히 달라졌다.

'문학부여서 인지, 어쨌든 서류가 통하지 않고 200개사 정도에 엽서를 썼다. 마지막은, 간신히 도쿄와 교토의 회사, 2사로부터 내정을 받았지만, 오사카의 부모님 밑에서 도망치고 싶다고 하는 생각으로 도쿄에 갔다' 그리고, 톱니바퀴는 조금씩 돌아갔다. 취직한 것은, 저명한 IT 기업이었지만, 그 후, 전직을 반복했다. 다른 IT 업체, 타이어업체, 음반업체. 단기간에 이직을 반복해 인사일에 종사하고, 그동안 결혼과 이혼도 경험. 이직 스트레스를 받으며 우울증 증세를 보여 치료를 해왔다. 자살을 시도한 적도 있다. 상경한 지 10년 정도 지났을 무렵 어머니의 폐암이 발각되었다. 오사카에 돌아가기로 했지만 역시 가족과 사이가 좋지 않아 곧 절연 상태가 되었다. 괴로운 것은 노력하고 있다고 생각해도 웬지 역효과가 나는 것이었다. 남성이 말한다. "작년에 취업 빙하기 세대가 다시 주목을 받았는데 신형 코로나로 그럴 상황이 아니게 됐다. '공조'도 포함해 안정된 일로 살아갈 수 있도록 해 주었으면 한다' 취업 빙하기 세대는, 93년부터 2004년경까지 사회에 나온 세대다. 제2차 베이비붐의 베이비붐 주니어를 포함한 약 2천만명이 이 세대에 해당하며 대졸이라면 현재는 30대 중반에서 40대 후반. 이 세대는 "로스트 제너레이션"이라고도 한다. 신규 졸업자 시에 신규 졸업자의 구인 비율이 극단적으로 낮아, 취직이 잘 되지 않거나 불안정한 고용인 채로 계속 일하거나 한 사람도 많다고 한다. 작년, 이 로스제네 세대가 주목을 받았다. 아베 당시 정권이 경제재정 운영과 개혁의 기본방침에 이 세대를 지원하는 방안을 내놓았기 때문이다. 3년간에 30만명의 정규직자를 만들어 낸다. 이런 목표를 내걸었지만 코로나로 사회는 확 바뀌었다. 겨우 향한 지원이었는데, 사태는 목표와 역행하고 있는 것 같다. 후생 노동성에 의하면 12월 4일 현재에 코로나가 원인이 되는 해고나 고용 해지는, 전망을 포함하여 약 7만 5천명. 비정규직 노동자뿐만 아니라, 적어도 약 2만 7천명은 정규직의 사람들이다. 제국 데이터뱅크에 의하면, 코로나 관련 도산은 개인 사업주를 포함해 12월 8일까지 776건이 판명되었다.

로스제네 구직 활동 현장에도 서서히 영향을 미치고 있는 것으로 보인다. 작년 가을부터 생활보호로 살아, 일자리 찾기를 하고 있는 나고야시의 남성(41)은 이렇게 느끼고 있다. 코로나의 영향인 것 같은데 3월부터 급격히 상황이 어려워지고 있는 것 같다.

## 고생을 포함해 다양한 경험 기업 측에도 채용 메리트

이런 일이 있었다. 긴급사태 선언이 한창이던 4월 10일, 남성은 나고야시내의 인재파견회사의 구인에 웹 경유로 응모했다. 5일 후에 기업측으로부터 '꼭 면접을'이라고, 면접의 후보일을 복수 제안받았다. 남자는 희망일을 밝혔다. 회사홈페이지를 확인하거나 지원동기를 생각하면서 준비를 했고, 당일에는 정장을 입고 면접에 나갔다. 회사에 도착하자 직원이 깜짝 놀라는 눈치였다. 면접 일정이 확정되지 않은 것으로 나타났다. 지금 생각하면 일정을 확정했다는 연락조차 회사 측에서 받지 못했다. 그리고 이런 설명을 해주었다. 재택근무가 중심이다 보니 미경험자를 넣어도 교육을 못 시킨다. 지금은 채용은 어렵게 되었다. 비록 채용이 되어도, 언제 어느 타이밍에 맞아들일 수 있을지도 모른다' 겉모습만의 면접은 행해졌지만, 예상대로, 그 후의 연락은 없었다. 남성은 현상을 이렇게 분석한다. 코로나와의 인과관계는 뭐라고 말할 수 없지만, 지금까지는 응모하면 채택하지 않은 면접이든 1주일 정도 지나서 연락이 왔다. 그런데 지금은, 응모한 당일이나 다음날에 비채택 연락이 오는 것이 눈에 띄게 되었다. 지금까지 그런 일은 없고, 그 만큼 어려워지고 있다고 느끼고 있다' 언젠가, 헬로 워크의 담당자에게 물었더니, 이런 대답이 되돌아왔다.

‘분명히 코로나 다음은, 조건면이 어려워지고 있다’ 스킬이나 연령이라고 하는 조건에서 허들이 높아지고 있는 것이다. 남성은 올해 들어 100 개 가까운 기업에 접근하고 있지만 지금도 정해지지 않았다. 남성은 중얼거렸다. ‘사회에 나오는 타이밍에 취직 빙하기, 그 다음은 리먼쇼크와 코로나이다. 정말로 운이 나쁘지 않은가’ 한편, 기업측의 채용 의욕을 재촉하는 대처를 계속하는 움직임도 있다. 11 월 12 일에 시가현 주최로 행해진 기업 전용의 온라인 세미나. 강사를 맡은 것은, 전 오츠시의회로, 현재는 빙하기 세대의 지원을 실시하는 퍼블릭 X(크로스) 사장 후지이 테츠야씨(42)다. 이 날, 복지나 전기 설비, 경비등의 업계로부터 8 사의 담당자가 참가했다. 세미나에서 후지이씨는, 이렇게 호소했다.

비정규직 기간이 길어도 취업 지원 기관 등에서 기본적인 비즈니스 매너와 의사소통 능력을 갖춘 사람도 있다. 고생을 포함해 다양한 경험이 있다. 기업의 다양성을 생각한 후에서도 채용에 메리트는 있다’ 로스제네의 지원에는, 채용측에의 움직임이 중요하다고 생각하고 있다. 깃발을 흔드는 나라 측의 움직임에는 기대하고 있지만, 아직도 ‘불충분’하다고 느끼고 있다고 한다. 로스제네 문제를 잘 아는 도쿄대학의 혼다 유키 교수(교육사회학)는, 새로운 영향을 염려한다. 코로나가 언제까지 갈 것인지, 얼마나 기승을 부릴 것인지 등 불확실성이 커지면 적극적으로 채용하기 어려울 것이다. 그런 시대에 비정규직을 오래 하거나 무업을 계속하는 사람들은 기업 쪽에서 보면 가장 채용에 소극적이 되는 사람들이다.

### 대졸 정규직에서도 드러나는 직장 내 스킬의 격차

단지, 혼다 교수는, 원래 무직이나 비정규 고용의 노동자가 많은 것은, 로스제네 세대에 한정되어 있는 문제가 아니기 때문에, 작년 내시되고 있는 정부의 방침도 어딘가 어긋남이라고 느낀다고 한다. 로스제네 문제의 본질이란 무엇인가. 경제 산업성이 실시한 조사 데이터를 혼다 교수가 분석한 결과로, 빙하기 세대에서 특징적인 것은, 그 중에서도 특히 대졸의 정규 고용으로 일하는 것이 무엇인가. ‘학생 측의 판매자 시장에서는 별로 취직하지 않을 것 같은 회사나 업종이라도, 당시는 취직할 수밖에 없는 시대였다. 그러한 직장에서, 대단한 스킬도 몸에 익힐 수 없다고 하는 상황이, 빙하기 세대에서 현저하게 나오고 있다. 전후의 세대에서는 볼 수 없는 스킬의 "격차" 같은 것이 나와 있다’ 이바라키현에 사는 남성(45)은, 도내의 사립 대학을 졸업한 후, 금융기관에 근무했다. 일본의 역사에 관심이 있고, 사실은 ‘연구 시설에서 정규직으로 연구를 하고 싶었다’라고 하지만, 꿈은 이루어지지 않았다. 다음에 생각했던 몇 가지 직업도 비용을 이유로 포기했다. 몇 년 근무한 금융기관에서 부기 지식을 조금은 얻었지만 젊은 인재들에게 기대했던 것은 예금 모으기와 대출처 확보였다. 그 후, 수십년간에 걸쳐서 현지의 시청에서 비상근 직원으로서 세금 관계의 일에 종사해, 작년 봄, 고용 해지를 당했다. 실지로 익힌 지식도 있지만, 그 이상의 스텝은 없다. 이번 가을, 시청 근무시의 경험을 살려 도쿄도의 빙하기 세대 전용의 채용에 응모했지만, 소용없었다. ‘익힌 스킬이라고 해도, 그것이 무엇이고, 어떻게 평가되는지도 잘 모른다’ 본인의 능력이나 노력에 관계없는 ‘시대가 낳은 불우’를 어떻게든 하지 않으면 안 된다.

# KIC 중국 NEWS

## 1. 현대 크리에이티브 액셀러레이터 센터 KIC 중국 업무 협의 및 MOU 체결

(2020.12.25)



사진 1) 출처: 현대 크리에이티브 액셀러레이터 센터와의 MOU 체결식

### [KIC 중국 연구원 황소정]

지난 12 월 25 일, 베이징에 위치한 현대 크리에이티브 액셀러레이터 센터(现代汽车科技创益加速中心, HYUNDAI CREATIVE ACCELERATOR)에서 KIC 중국을 방문하였다. 이번 방문 업무협의에는 KIC 중국 이상운 센터장, 현대 크리에이티브 액셀러레이터 센터(약칭: HCA)의 정소웅(郑少雄) 총감으로 주요 인사가 참석한 가운데 진행되었다.

KIC 중국 이상운 센터장은 현 KIC 중국 센터에 대한 소개에 이어, 한국의 과학기술기업에 대한 소개와 추후 계획에 대하여 소개를 진행하였다.

현대 크리에이티브 액셀러레이터 센터(약칭: HCA)의 정소웅(郑少雄) 총감과 KIC 중국 이상운 센터장은 한국 혁신 기업의 중국내 혁신창업 협력에 관한 내용의 논의와 MOU 를 체결하였고 점진적으로 공식적인 협력을 진행할 예정이다.

HCA 는 공청단 중앙과 현대차그룹이 2012 년 체결한 현대차 청년공익지원행동 전략적 제휴약정이 청년창업 일자리 분야에서 중요한 성과를 거두고, 현대차가 청년혁신창업 분야에서 기업의 사회적 책임을 실천할 수 있는 플랫폼이다. 청년, 공익선행, 부화협력, 개방 창조를 기본 원칙으로 청년혁신창업 분야의 공청단의 조직우위와 현대자동차의 글로벌 자동차산업 자원우위를 바탕으로 모빌리티(Mobility) 분야의 수직부화 사회공헌 플랫폼을 구축한다.

HCA는 공익모빌리티 인공지능(AI) 신에너지스마트도시 등의 청년과학기술혁신창업프로그램을 중점적으로 발굴지원하며, HCA는 정부업종협회고교 및 연구소 창업서비스 투자기관 등과 함께 외부서비스협력관계를 구축하고 '현대차그룹의 중국개방창업 및 전략투자부문' 등을 통합한다. 금융투자, 인재양성, 산업자원 매칭 같은 서비스를 유도하고, 산업의 발전을 돕는다.



사진 2) 출처: 현대 크리에이티브 액셀러레이터 센터와의 MOU 체결식

본 MOU 를 통해 HCA 측과 KIC 중국측은 중국 액셀러레이터 사업 관련 발굴 등 한중 협력을 위한 다양한 분야들에 대하여 적극 지원할 예정이다.

이번 MOU 체결 및 방문은 양 측에 중국과 한국의 창업환경 발전 및 향후 더욱 든든한 파트너스 관계를 위한 기반을 닦는 계기가 되었다.