

출장 보고서

1 출장 개요

□ 목적

- 최근 중국 전자상거래 시장 확대, 벤처기업 성장 등 중국 신산업 성장의 정책적 배경을 탐구
- 국내 기업들의 중국 소비재 시장 진출 현황을 파악
- 현재 수행중인 FinTech 연구 및 향후 중국관련 연구과제 발굴에 기여

□ 출장자: 김주훈 경제정보센터 소장, 최경수 선임연구위원, 장우현, 최용욱, 이진국, 김도형 부연구위원, 박지원 전문연구원

□ 기간: 2015년 8월 31~9월 2일 (3일간)

○ 출장 일정

- 8월 31일(월) 15:00~17:30 LG전자 면담
- 9월 1일(화) 10:00~12:30 저장대학교 정책세미나
14:30~16:30 알리바바 Mybank 면담
17:00~18:00 저장성 해외고급인재 창업단지 방문,
DUOTIN Network Technology 창업자 柳楊 면담

□ 활동내용

- 저장대학교(浙江大學校)와 학술적 교류를 모색
 - 저장대학교와 한국의 중소기업 및 벤처기업의 육성 정책, 중국의 소기업 금융에 대한 세미나 개최
 - * 김주훈: 한국 중소기업의 특성과 발전과정
 - * 叶海靖(절상은행): 중소기업에 대한 금융의 도전
 - * 최경수: Korea's Labor Market Experience after a Wage Hike
 - * 馬良華(저장대): 중소기업과 금융의 효과적 결합
 - * 장우현: Reforming SMEs Policy in Korea: Diagnosis and Prescription
- 알리바바, 벤처기업, 현지 진출 국내업체 등을 방문하고 간담회 실시
 - 국내기업의 중국 소비재 시장 진출 현황 파악을 위해서 LG전자 방문 알리바바의 온라인은행 Mybank 본사 방문 및 면담
 - 우리나라의 창조경제 혁신센터와 유사한 저장성 해외고급인재 창업단지(浙江海外高層次人才創新院; Zhejiang Overseas High-Level Talants Innovation Park) 방문

2 주요 활동 내용

[LG전자 항저우 법인]

□ 면담자

김준현 법인장

김도현 상무

김주겸 부장

Jiang Li Na 팀장

□ LG전자 항저우 법인 소개

- LG전자 항저우 법인은 2003년 10월 자본금 1,600만불, 토지 40,000평, 건물 17,000제곱미터의 규모로 설립된 LG전자 해외사업장
- 주력제품은 LCD TV용 광학시트 소재
 - 그 외에도 물 정화 플랜트, 소형 배터리 SRS(Safety Reinforced Separator) 분리막, 태양전지용 솔라셀 메탈 페이스트 등의 고부가가치 부품소재를 제조
- 2014년 매출액은 설립 초기에 비해 약 10배 성장한 2억 4,000만불을 기록
- 중국경제의 급속한 성장과 기술력 향상으로 부품조달기업, 최종납품기업 등 사업 거래형태가 변화
 - LCD 소재 사업의 경우, 설립초기 LG전자 및 LG디스플레이 한국법인에 주로 납품. 최근에는 급성장하고 있는 중국의 TV 완성품 기업들에 납품하는 비중이 50%까지 확대됨.
 - 아울러 중국의 LCD 소재 기업들의 기술수준도 향상되어 경쟁 격화.
 - 솔라셀 메탈 페이스트 사업의 경우 과거 필수부품(필름)을 한국에서 들여왔지만 현재는 기술경쟁력을 갖춘 중국 로컬기업들에게서 구매하는 방향으로 전환함.

□ 면담내용

1) 중국으로의 기업 이전 및 기술전파 경로

- 한국 퇴직자(SK, LG 등 대기업 출신)들의 중국 재취업 또는 한국 근로자들의 중국으로의 이전 근무 등 인적 경로를 통해 기술이 전파되고 있음.
- 게임, 타이어, 자동차, 전자 산업 등에서는 중국의 현지기업들이 한국 기술자들을 영입. LCD 소재의 경우 엔지니어들이 스카우트 제의를 받고 취업하기도 함.
- 한국 내 생산이 어려워 중국으로 이전하는 흐름(TV, 세탁기, 냉장고 업체 등)이 있었으나, 최근 중국 현지 업체의 경쟁력이 향상되면서 중국 진출 기업들이 한국으로 복귀하거나 도산하기도 함.

2) 우리나라 기업과 중국 현지 기업과의 관계

- 한국 기업도 기술적 보완이 있는 경우가 아니면 현지 업체를 이용하려고 함. 현지 업체를 선호하는 다음과 같은 이유가 있음.
 - ① 품질관리는 우리기업이 우수하지만, 비용 면에서 경쟁력이 없음.
 - ② 중국 구매자들은 한국 구매자들에 비해 품질에 대해 까다롭지 않음.
 - ③ 현지인을 상대로 영업하기 때문에 현지회사와의 계약이 더 유리함.

3) 국내기업들 합자 형태로 중국에 진출하는 이유

- 단독 진출 시 의사소통, 개발권 등의 문제가 우려되어, 합자 형태로 진출하는 것이 일반적임. 예컨대, 비디오테이프, 광디스크 사업의 경우, 시정부 투자회사와 협업해야 중국에서 사업하는 데 문제가 없을 것이라는 초기 판단이 있었음.
- 그러나 자동차 생산 기업의 경우 중국에 동반 진출한 후 현지 기업들의 기술수준 및 가격 경쟁력 향상으로 해산되기도 하였음.

4) 항저우의 사업환경

- 정부지원의 경우, 중국 해관*, 개발부가 한국 공무원들에 비해 협조적이며, 전반적으로 기업 지원을 잘 해주고 있음. 예컨대 기업 직원들의 사회보험료 일부를 시정부에서 대납해줌으로써 수익성이 개선된 사례가 있음. 또한 지방 정부에서 1년에 한 두 차례 우리 기업을 방문하여 의견을 청취함.

* 해관: 중국의 무역개항에 설치된 세관

- 인건비는 중국의 다른 지역에 비해 약간 높은 편임. 현장 직원의 월급은 1,700 위안(원화 약 32만원), 사무직 대졸자는 3,500위안(원화 약 65만원).

5) LG전자 항저우 법인의 수익성

- 한국에서 항저우 법인의 이익률이 마이너스가 되지 않도록 조정해줌. 영업이익률은 전체 결산과 상관없이 한국과 함께 결산하여 1.5% 정도는 나오게 만들어줌.
- 적정수익률 이상 유지되면 중국에서 개입하지 않으며, 중국의 부를 유출하는 것이 아닌 이상 외자기업들에게 네거티브 입장을 취하지 않음.

6) 해외 진출 한국 기업의 수익성을 평가하는 방법

- 수출입은행이 보유하는 송금내역 만으로는 해외진출 기업의 수익성을 파악하기 어려움.
- 판매법인의 경우 판매가, 생산법인의 경우 운영비용의 증감 여부를 통해 판단할 수 있으나, 시장마다 판매가격이 다르고, 한국에서 소재가 오는 경우 기업들이 가격을 조정하는 경우도 있기 때문에 연구기관이나 정부에서 파악하기 어려움(일반화하기 어려운 다양한 사례들이 존재).
- 기업은 수익성을 증대하기 위한 최적화 과정(인건비, 정부혜택, 세제혜택 등)을 통해 의사결정을 내림.

7) 생산법인의 이전 비용

- 고정비는 법인 규모에 따라 다르며, 이주 시 받은 혜택과 고용조건에 따라 달라짐.
- 철수 시 세금문제도 있음. 예컨대, LG도 상해법인 정리하고, 심양 조정 후 철수할 때 세금문제로 즉각 철수하지 못하고 창고로 활용한 사례가 있음.

8) 전자상거래와의 접목

- LG전자는 알리바바 닷컴에서 현지 중소기업이 해외에 나가는 규모의 B2B 사업을 하고 있었지만, 현지기업의 가격 경쟁력을 따라갈 수 없기 때문에 LG전자와 같은 기업에는 적합한 형태가 아님.

9) 중국 전자업계에서 한국과 일본의 경쟁력 비교

- 미츠비씨 필름업체, SKC 등이 있지만 두 나라 기업의 경쟁력이 크게 차이가 나는 것으로 보이지 않음.

10) 일본의 전자, 자동차 업계가 중국에서 무너지는 이유

- 파나소닉 등 완제품 업체가 망가질 당시만 해도 소니, 파나소닉 없이도 2위 업체인 LG, 삼성에 부품을 공급하면서 살아남을 수 있을 것으로 예상했으나, 우리나라 기업이 자체적으로 부품 소재 업체를 개발하면서 일본의 부품업체도 무너짐.
- 중국의 정부 및 기업도 로컬 업체들을 후원하고 지원해줌.
- FTA를 넘어 value chain 상의 역할에 대한 국가간 합의가 있으면 기업에 도움이 될 것
- 일본은 기술이전, 직원교육을 통제하고 등한시하는 반면, LG는 교육 및 훈련에서 차이를 두지 않음. 또한 역사적으로 일본에 대한 거부감 존재.

11) 중국 최종소비재 시장에서의 전망

- LG생활건강은 브랜드 이미지 제고를 통한 완제품으로 성공하였고, 앞으로 상당기간 유지될 것으로 예상
- IT 분야는 중국 제조사들이 쉽게 접근할 수 있기 때문에 리스크가 있음.
 - 로컬 업체들이 기술전수 받고 노하우도 쌓으면 따라오기 쉬우며, TV, 휴대폰 등 조립은 이미 많이 따라온 것으로 보임.
- R&D를 통한 기술차별화 여부 가능성이 중요

12) 주요 핵심 부품에 대한 중국으로의 수출 전망

- 기술집약적인 분야는 여전히 한국과 일본이 우세하므로 중국으로의 수출 및 경쟁력을 유지할 수 있을 것으로 봄.
- 부품소재에 대한 생산지가 문제

13) 원가경쟁력의 유지 전망

- 원가경쟁력의 근원은 인건비. 그러나 기술집적 사업의 경우 임금으로만 설명할 수 없을 것임.
- 한국 업체 대신 중국 현지 업체를 이용할 경우 한국에서 들여오는 관세가 절감되며, 중국 현재 자재도 한국보다 저렴
- 항주법인 설립 후 지난 10년 동안 중국의 임금 인상률이 두 자리였고, 최근엔 한 자리가 됨.
 - (LG 기준) 중국의 임금인상률이 10%이고, 한국이 5%일 때 한국수준이 되기 까지 약 7년~10년)

[Mybank 浙江網商銀行]

□ 면담자

馬邦宁(마방저) 騰霧

□ 알리바바 Mybank 소개

- 2014년 8월 민영은행을 설립에 대한 법안이 통과된 이후 시범 사업자 선정을 통해 처음으로 허가(2015년 5월 27일)를 받은 최초의 온라인 은행
- 자본금 40억 위안
- 주요 주주는 알리바바의 금융서비스 담당하고 있는 마이(螞蟻)금융서비스 그룹(마이금융서비스유한공사)을 비롯하여 후신 그룹, 저장 인타이 그룹 등 중국에서 유명한 민영그룹이 투자에 참여
- 주요고객은 알리바바, 타오바오 등 전자상거래의 판매자
- 알리바바에서는 판매업자들의 거래기록, 발주한 물건의 양, 고객 평가를 기반으로 대출한도를 정하여 판매자들에게 대출을 제공해 주고 있음.
- 현재 마이뱅크 직원은 총 300명으로, 이중 110명이 프로그램 개발, 코드개발 등 기술개발자이고, 80명은 데이터 분석 모듈을 개발하고 있음.

□ 면담내용

1) 기업 목표

- 온라인 은행 업계의 선구적 탐험가로서, 인터넷 은행 가운데 가장 손꼽히는 금융서비스업체로 발전
 - 2005~2007년 인터넷 도입당시 인터넷은 금융상품을 취급하는(전달하는) 일종의 경로역할을 주로 하였으나, 이제는 P2P 대출, 원격계좌 개설 등 새로운 상품을 개발하는 도구가 됨.

- 지금까지 제공한 소액대출, 지급결제 서비스를 넘어서, 일반인이 쉽게 접근 가능한 종합적, 포괄적 서비스를 제공하는 것이 목표
 - 인터넷 쇼핑몰의 목표이자 슬로건: '천하의 하기 어려운 장사는 없게 만들자'
 - 마이뱅크의 슬로건: '이 세상에서 하기 어려운 금융은 없게 하자'
- 인터넷 특성에 기반 하여 새로운 금융상품을 개발하고, 금융산업을 혁신을 통해 새로운 경로 및 경영방식을 개발할 계획

2) 주요고객

① 소기업, 마이크로 기업, 창업자

- 가장 핵심 고객으로 금융서비스 수요 많지만 이용하기 가장 어려운 계층
- 인터넷 기술을 이용하여 특히 용자 받기 어려운 소기업 창업자에게 원활한 금융서비스를 제공하는 것이 사업의 목표
 - 2007년부터 목표를 설정해 옴.
- 처음에는 국내 시중 은행과 협력하여 추진하였으나, 규모가 아주 작은 마이크로 기업은 여전히 서비스 이용 불가
 - 전통적인 상업은행에서는 대면 계약, 담보물 제공이 필수이지만, 소기업의 경우 담보물이 없고, 창업자는 회계 기록이 없는 상태에서 오로지 신용으로만 대출을 받아야함.
- 마이크로기업 대출은 금액이 적고, 대출 속도가 빨라야하고, 대출이 빈번하게 이루어지고 시급한 것이 특징
 - 대출 즉시 상환하고 다시 대출해야하기 때문에 상환주기가 짧고 대출이 빈번하게 이루어짐.
- 빅데이터를 이용한 모델 개발을 통해 이룬 성과
 - 최근 몇 년 동안 총 200만명 이상의 고객(기업과 개인 포함)에게 대출, 누적대출 금액은 4,500억위안
 - 현재 누적 부실율은 1% 수준으로 효과적으로 리스크를 통제하고 있음.

② 개인소비자

③ 농촌 사업자, 농민

- 소기업의 기업주처럼 금융서비스 받지 못하는 사각지대가 농촌
- 타오바오 대리점 증설을 통해 농촌에 물류 서비스를 제공하고, 최종적으로 농촌에까지 금융서비스를 확대할 계획
 - － 농촌은 물류시스템을 구축하거나 운영하기 어렵기 때문에 농촌에 대폭 배치한 타오바오 대리점을 이용
 - * (천현만촌 계획) 알리바바는 1천개의 현 1만개의 촌에 타오바오 대리점을 만들어 농민을 위한 구매대행 서비스 및 판매대행 서비스를 제공할 계획
 - * (구매대행 서비스) 농민들이 타오바오를 통해 값싸고 질 좋은 물건 구매하게 해주고,
 - * (판매대행 서비스) 농민들이 생산한 지역 특산물과 농산물에 대해서는 브랜드를 만들거나 재포장, 타오바오 인터넷 매장을 개설하게 해주어 농민들이 더 많은 수익을 창출할 수 있게 함.
 - － 타오바오 대리점을 중심으로 물류허브를 구축하여 농민들이 주문한 물건을 받고, 판매할 제품을 배달해 주는 역할을 수행
 - － 전자상거래의 성장에 따라, 금융서비스 수요도 증가할 것으로 예상
- 각 대리점의 경영 관리자인 파트너의 업무영역 확대를 통해 새로운 금융 수요를 창출할 수 있을 것으로 기대
 - － 파트너가 알리바바의 금융상품을 농민에게 추천(대출 알선)해주고, 거래 성사에 따른 수수료를 지급하게 될 경우, 파트너의 임금상승으로 인한 금융서비스 수요가 발생할 것이고, 이로 인해 타오바오 대리점의 업무가 금융서비스로까지 확대될 것으로 예상

④ 중소기업

- 새롭게 출연한 금융기관으로 P2P, 소액대출 기관이 해당
- P2P와 소액대출기관을 이용하여 금융상품의 대리판매나 중개의 역할 할 수 있을 것으로 기대

3) 핵심역량

① 빅데이터, 리스크관리 능력

- 원시적으로 생산된 기본 데이터는 타오바오 및 티몰에 입점한 판매자의 거래 내역, 알리페이 거래내역, B2B 거래내역 등이며, 인민은행의 신용정보서비스 및 신분조회서비스 등이 포함되어 있음.
- 빅데이터를 바탕으로 지표 생산 및 신용평가 모델을 개발하여 다양한 업무 전략 수립
 - － 대출 가능 여부, 리스크 평가 및 대출 한도, 대출 금리 적용에 대한 모델 개발
 - － 신용평점은 대출신청 시 대출 한도와 대출 금리를 결정하는 기준으로 사용
 - － 신분식별 전략 및 대출 후 상환 독촉 시 어떠한 데이터를 기반으로 할지 전략 수립
- 빅데이터를 이용한 마케팅 전략 수립
 - － 고객 맞춤형 판촉행사 시행하되, 알리바바를 통해 정보를 제공할 경우 고객의 반감은 적어지고 효과는 높아지게 될 것임.

② 서비스를 응용할 수 있는 다양한 시나리오 보유, 트래픽 확보

- 고객에게 제공할 수 있는 다양한 시나리오 및 상품 개발이 가능
 - － 타오바오, 티몰, 알리바바, 알리페이를 이용하는 제3의 외부 기관과의 협력과 알리바바의 천현만춘 계획 등을 활용하여

③ 충분한 기술력

- 모든 과정에 클라우드 컴퓨팅 기술을 이용
- 과거 금융시스템(금융서비스)은 IBM, 오라클 DB 등 전 세계적으로 통용되는 기반서비스와 기반시설 이용해야 했지만, 마이뱅크는 운영체제, 미들웨어, DB 모두 독자적으로 개발한(지적재산권을 보유한) 기술을 이용하기 때문에 IT 기술 비용을 대폭 절감할 수 있었고, 더욱 융통성 있는 서비스를 제공할 수 있게 됨.
 - － 가장 대표적인 것인 매년 11월11일 쇼핑데이(솔로의 날)

- 쇼핑데이에는 트래픽, 서비스 수요가 많아 업무량이 폭주하기 때문에 하루 수요를 대비해 많은 금융 인프라를 구축해야 했지만, 현재 도입된 클라우드 컴퓨팅 시스템은 1년 내내 많은 인프라를 구축하여 낭비할 필요가 없기 때문에, 평소 업무량이 적을 때 잉여분은 다른 파트너 기업에게 제공해 주는 등 전체적으로 IT 비용 절감하고, 사회적 자원의 이용 효율 높임.
- 인터넷 서비스를 기반으로 모든 서비스를 실시간으로 제공하기 위해서는 컴퓨팅 능력, IT 인프라, 기술력 보유가 필수
 - 대출신청 후 대출가능 여부, 대출한도를 바로 확인할 수 있게 해줌.
 - 수많은 고객에게 동시서비스가 가능해야 하므로 기술력 필요
 - 비용이 많이 들면 이러한 비즈니스모델을 지속적으로 유지하기 힘들기 때문에 자체 기술로 IT 비용 절감한 것이 장점으로 작용

4) 비즈니스 모델

- 플랫폼화를 통해 거래 서비스를 제공하는 것이 핵심 전략
 - 자본금이 40억 위안에 불과하기 때문에 대규모 자산을 유지할 수 없음.
 - 관리자가 없는 수평적이고 가벼운 인력구조(총 직원 300여명)를 갖고 있으며, 모든 업무를 인터넷으로 처리.
- 빅데이터를 이용한 리스크관리가 핵심업무
 - 직접서비스는 물론 고객의 수요를 파트너에게 전달하여 실질적인 금융서비스는 파트너가 제공하고, 마이뱅크는 리스크관리와 같은 부가서비스를 담당
- 클라우드 컴퓨팅을 통한 IT시스템을 자체개발하여 거래를 내부화

5) 중국의 온라인 은행 규제

- 건전성 규제(가령 자본금 등)는 일반 상업은행과 동일한 규제의 적용을 받음.
 - 자본금 규모를 고려하면 플랫폼화를 추진할 수밖에 없음.

- 설립 허가 역시 일반 상업은행 허가에 의함.
- 금산분리 규제가 있으나 한국(산업자본의 은행주식 4% 이상 보유 금지)보다 훨씬 느슨함.
- 은행감독위원회에서 민영은행 설립 시 단일 주주가 주식의 30% 이상을 보유하지 못하도록 제한하고 있음.
 - 알리바바가 마이뱅크에 갖는 지분도 30%
- 중국의 전통적 상업은행이(공상은행, 건설은행) 민영화 되었다 해도 적게나마 국유자산을 포함하고 있음.
 - 최근 민영은행은 기업이 설립한 은행으로 국유자산이 포함되어 있지 않으며, 아직까지 IT 기업에 대한 규제나 금융산업 진출을 저지하는 규제도 없음.

6) 개입정보 수집 문제

- 상업은행과 동일한 규제를 적용 받기 때문에 상업은행과 동일하게 인민은행 시스템을 통해 고객 정보를 수집
- 쇼핑몰에 입점한 업체의 판매기록은 쇼핑몰에서 조회가 가능
 - 마이뱅크 계좌개설 고객은 계약서에 티몰, 타오바오, 알리바바의 거래기록을 마이뱅크에서 조회할 수 있다는 조항에 동의해야 하므로 법적으로 문제되지 않음.
- 은행은 자료 주고받는 과정에서 정보 보완 유지 의무가 있으며, 고객정보 유출시 금융당국으로부터 제재를 받게 됨.

7) 수익모델

- 수익성확보를 위해 다양한 모델을 개발하고 있음. ① 직접 대출에 따른 수익 ② 파트너사에서 차입자에게 대출을 제공할 경우, 파트너사에 리스크관리 서비스를 제공함으로써 수수료 수익
- 알리바바는 성과 평가에서 수익률보다 서비스의 양과 질을 우선시 함.

- 대응한 고객의 수와 평가, 서비스의 내용이 중요하여 고객의 이익 추구하는 상업의 이타주의가 원칙.

8) 물류업체와의 마찰

- 실질적인 물류는 모두 외주이며, 주요 택배회사들과 업무협력을 통해 알리바바 기준에 따라 배송
- 대리점(천현만촌)을 통한 배송은 최후의 1킬로미터 배송을 책임진다는 의미
 - 농촌은 분산되어 있고, 교통이 불편하므로 농민 집까지 배송이 어렵기 때문에 타오바오 대리점에 물건이 도착하면 농민이 찾아가는 형태의 서비스를 말함.
 - * 즉, 타오바오 대리점을 통해 대리점 주변 마지막 최후 1킬로미터 배송문제를 해결한다는 의미
- 알리바바의 물류는 모두 외주지만 덩동닷컴은 자체 물류시스템으로 배송하고 있음.

9) 경쟁환경

- 알리바바를 배경으로 마이뱅크가 설립 및 운영되고 있고 앞으로의 사업도 알리바바와 개미금융 때문에 가능하다고 생각
- 중국에서 마이뱅크와 유사한 사업모델을 가진 기업은 텐센트-웨이중(微衆)은행(영문명: 위뱅크)이 있음.
 - 마이뱅크는 타오바오 등 인터넷 쇼핑물 판매자 정보 기반, 텐센트는 SNS 데이터정보 기반
- 마이뱅크는 알리바바를 넘어 데이터 사업을 확대해 나갈 계획
 - 전국사회보장가입정보, 학벌정보, 기업의 납세정보, 기업의 회사등록정보 등을 이용한 새로운 업무를 개발하여 업무범위를 확대할 수 있을 것으로 기대
- 본인확인 등 보안을 강화하기 위해 최근에 안면인식 기능 기업을 인수

[DUOTIN Network Technology]

□ 면담자

柳 楊(류양) CMO

□ Duotin Network Technology 소개

- 浙江海外高層次人才創新園 내 위치
 - － 浙江海外高層次人才創新園은 유학과 인재들의 창업단지로 우리나라의 창조경제 혁신센터와 유사.
- 스마트폰 어플리케이션으로 시작하여, 최근 간편한 차량용 오디오 보조 장치를 개발하여 위탁 생산에까지 이룸.
 - － 스마트오디오 분야는 중국에서 상승세를 타고 있는 분야로 최근 2년 동안 사용자 수가 5,000만 명을 돌파
- 인터넷 기업으로 1985년 이후 출생한 젊은 세대로 구성
- 관리자 급은 소위 BAT(바이두, 알리바바, 텐센트) 출신 이직자로 구성
- 처음에는 시안(西安)에서 시작하여 스마트폰 어플리케이션 개발에 주력
- 어플리케이션 출시 후 두 달 동안 어플리케이션 이용자가 200만 명까지 증가.
 - － 현재 이용자 수는 360만 명
- 이후 엔젤투자를 유치하고, 항주로 이전.

□ 면담내용

1) 자금조달방식

- 창업 당시 엔젤투자를 받았는데, 총 세 차례의 자금조달 중 1~3차 모두 기관투자(창업투자 회사, 펀드)를 통해 자금을 유치.
 - 최근의 3차 자금조달은 약 2,000만 달러 규모.
- 처음부터 엔젤투자를 너무 순조롭게 유치하여 상업은행을 통한 자금조달은 고려해본 적 없음.
- 엔젤투자 외에도 개인투자자 등 투자자가 많아 투자 유치는 어렵지 않았음.

2) 창업단지로의 입주

- 창업단지는 저장성에서 주관하여 개발.
 - 입주기업들은 임대료, 전기 등 상당한 지방정부 보조를 받고 있음.
- 전국에서 항저우 시(市)가 인터넷 관련 기업, 신홍 산업에 대해 지원을 많이 하고 있음.
 - R&D 투자비용을 정부에 보고하면 항저우시 정부로부터 일정부분 보조를 받을 수 있음.
- 입주자는 프로젝트별 공개입찰을 통해 선정
 - 구(區)에서 발주하는 프로젝트는 구에서 심사, 항주 시(市)에서 발주하는 프로젝트는 항주시에서 심사
- 벤처단지에서는 연구개발만 하며 제품은 OEM 방식으로 생산.
- 중국에서 벤처산업의 전망을 긍정적으로 평가함. 그에 따라 최근 창업열기가 고조되고 있음. 특히, 신홍산업의 전망이 밝음.
- 벤처단지가 잘 운영되기 위한 조건은 ① 자본시장의 발달 ② 정부의 인프라 지원 등임. 특히 인프라와 관련하여, 잠재적인 창업자가 벤처투자자와 교류할 수 있는 환경(예컨대 창업 카페)을 조성하는 것이 필요.

3) 항주를 선택한 배경

- 항주를 선택한 이유는 ① 지방정부의 전폭적 지원 ② 기업 클러스터 구성을 통해 자체적인 생태계 구축이 가능하기 때문 (범위의 경제를 누림).
 - 실제로 항주로 이전 후 가입자 규모 늘어나고 R&D 수준도 높아짐.
 - 반년 만에 가입자 규모 1,000만 명까지 증가
- 현재 상장을 고려 중이며, 어느 주식시장에 상장할 지는 정해지지 않음.

1. 중소기업과 금융의 효과적 결합에 대하여(论中小企业与金融的有效结合)¹⁾

□ 주요 내용

- 중소기업과 금융의 효과적 결합을 논하는 이유
- 중소기업 금융에 맹점이 존재하는 이유
- 중소기업과 금융의 효과적 결합방법

□ 중소기업금융의 결합

- '자금조달의 어려움': 현재 중소기업의 금융수요는 불만족스러운 상황
- 경제발전은 금융자원요소, 더 나아가 경제자원요소의 조정 및 배치가 효율적인지 여부에 달려 있는데,
- 중소기업금융은 주로 간접금융에 의존하며 낮은 신용수익률을 보임.

□ 중소기업과 금융의 효과적 결합방법

- 주목할 문제
 - 1) '자금조달의 어려움'과 '투자의 어려움'이라는 모순적인 문제 발생
 - 2) 금융시장구조시스템과 제도적 결합으로 인해 발생한 투자상 미스매치와 저효율 문제: 독점, 체제성 문제, 기구 또는 회사내부 문제, 금융채널 및 상품설계, 시장 배치 등 문제
- 중소기업과 금융의 효과를 측정할 수 있는 방법은?
 - 1) 위험과 유동성 선호의 만족도
 - 2) 교역비용 수준 및 결과의 예측가능 정도

1) 마량화(马良华), 절강대학교 경제학과 교수(malh8972@sina.com, <http://malianghuablog.blog.163.com>)

3) 정보공개 정도, 신뢰성과 시금성

□ 중소기업 및 금융 결합의 장애요인

- 자금의 공급부족으로 중소기업금융의 부족 발생
- 중소기업의 금융적자가 큰 이유
 - 자금의 부족/ (큰 투자 규모 등) 불확실성과 위험요인 과다/ 기타 요인
- 중국 중소기업 자금조달이 비싼 이유
 - '13년 중국기업 대출이율은 6.15%(미국 약 2.25%, 일본 약 1%, 독일 약 3.5%)
 - 중소기업의 자체 약점: 부족한 보증, 불건전한 채무, 일정치 않은 자금 수요, 높은 비용, 불완전한 신용기록
 - 다양한 시장채널의 부족(은행대출시스템 견고성, 주식시장의 결합, 증권과 채권 시장발전 정체), 완전하지 않은 사회신용시스템(고위험+높은 보증비용+고가격)
- 소결
 - 현재 금융은 상업은행체계에 의존하고 있어 증권시장이 아직 불안정하고 성숙하지 못한 상황이며, 투자자 및 증권시장에 대한 장기적인 신뢰가 부족한 상황

□ 중소기업과 금융의 결합 문제에 대한 해법?

- 주요 핵심 문제
 - 제도정비를 통해 예측가능성을 높이고 거래비용의 경감
 - 다양한 위험수준 및 유동성 선호의 수요를 충족
 - 사회신용시스템 개선, 금융구조 개선, 중개기관 및 상장기업의 규범화, 역선택 해결, 도덕적 해이 해결
 - 엄격한 입법 및 시행, 거래의 투명화, 허위 상장 및 거짓정보 유포, 스캘핑 등 행위 강력 방지 및 위법 비용 증대.

2. 소기업 업무와 인터넷금융의 도전(小微业务与互联网金融挑战)²⁾

□ 상업은행은 왜 소기업 금융업무를 선호하지 않는가?

- 적은예금, 낮은 지위, 고비용, 고위험 → 위험수익이 높지 않음.
 - 높은 불량률: 대형(1.12%), 중형(2.83%), 소형(3.41%), 극소형(2.11%)
- 해당 정보가 상황과 부합하지 않을 때, 담보방식에 편차가 존재
- 전문적 소기업업무 시스템 부족, 여신관리계통의 낮은 정보화수준, 운용자금이 높음.

□ 인터넷 금융

- 인터넷금융의 주요 업무: 지급, 여신, 클라우드펀딩, 보험, 신탁, 소비금융, 증권, 주요업무는 지급 및 P2P
- 상업은행의 주요 영역: 결산, 소기업대출, 신용카드, 소비금융

□ 인터넷금융의 규범화: 향후 지켜야할 필수항목

- 업무경계 엄수(지급업무 중개, 고객편의 원칙 엄수, 공개, 소액)
- 위험 한계선: 제3자 지급기구의 고객 상비지급금, P2P의 불법모금 금지, 신용보강 서비스제공 금지)
- 고객권익 엄수: 알권리, 고소할 권리, 프라이버시의 권리, 업계기울 엄수

□ 인터넷금융이 상업은행에 미치는 영향

- 2015년 7월말까지 문제가 있는 p2p기업은 969개로 전체 3분의 1 수준으로 주요 문제는 어려운 자금조달 환경, 경제범죄

□ 핵심요인은 비용

- 고객 채널 단순화, 서비스 개선, 업무시스템 개선, 고객체험 확대
- 제도의 안정 및 정비는 생명이며 수익

2) 叶海靖(엽해정), 절상은행(浙商银行) 소기업신용중심총경리(小企业信贷中心总经理), 2015.10.5