

CEO를 위한 Digital 최신화과정

텐센트와 화웨이로 살펴보는
Digital China

aSSIST 경영대학원 크립토MBA 주임교수
BeCrypto CEO
김문수

주임 교수 소개



김문수 (aSSIST 경영대학원 크립토MBA 주임교수/ BeCrypto CEO)

김문수 교수는 토큰 이코노미 설계의 전략적 패턴, 토큰 상태방정식, 토큰 Dynamics 등 토큰 경제학의 주요 모델을 창시하고 이론을 연구하고 있으며, 대기업, 상장사, 스타트업, 비정부기구 등 20여 곳의 토큰 이코노미를 설계하고 자문하며 블록체인의 사회화와 산업 현장에 기여하고 있습니다.

주요 연구 분야

- 토큰 이코노미 설계의 전략적 패턴/ 토큰 기반 마케팅 전략과 토큰 가치 확보 전략
- 토큰 상태 방정식과 토큰 Dynamics/ 블록체인 Data의 실증적 분석
- 토큰 이코노미 구조 분석
- 딥러닝 메커니즘과 인공지능 경영 전략

산업 경력

- BeCrypto Founder & CEO/ 이투스 Founder & CEO/ 스마투스 Founder & CEO
- 딜로이트 선정 2004 한국 고속성장기업 8위/ 에디슨 재단 선정 글로벌 혁신기업 수상 후보

학력

- 서울대 공과대학 응용화학부/ 중국 CKGSB EMBA/ aSSIST 경영학 박사 수료

주임 교수 담당 과정

크립토MBA

경영대학원 최초의 크립토 MBA 입니다. 블록체인과 토큰 이코노미의 학술적 배경과 최신 지식을 기술적 관점/ 화폐경제학적 관점 / 경영전략적 관점에서 체계적으로 학습하는 디지털 크립토 전략가 양성과정입니다.

CKGSB EMBA

중국 최고의 명문 경영대학원인 CKGSB(장강상학원)과 공동으로 진행하는 Dual Degree EMBA 입니다. 중국 Top 9 도시를 탐방하며 텐센트, 화웨이, 알리바바, 디디추싱, DJI, BYD 등 중국 최고의 기업들을 방문하고 중국 전역의 CKGSB 동문들과 교류하는 Top-tier EMBA 과정입니다.

주임 교수 담당 과정

메커니즘 캠퍼스

국내 경영대학원 최초의 디지털 경영교육 플랫폼입니다. 月刊 CEO 최신화과정 및 디지털 트랜스포메이션 전략, 토큰 이코노미 전략 등 최신 디지털 경영 교육을 온라인으로 언제 어디서나 학습하실 수 있습니다.

月刊 CEO Digital 최신화과정

기업의 CEO, 임원들께 최신 Digital 기술 트렌드와 전략을 압축적으로 전달해드리는 과정입니다. AI, 딥러닝, 블록체인, 토큰 이코노미 등 최신 기술 현황과 경영전략을 매월 최신 강의록으로 압축적으로 학습하실 수 있습니다.

CEO에게 최신 지식의 중요성

http://news.chosun.com/site/data/html_dir/2018/08/09/2018080903828.html



리카싱 회장

- 홍콩 청쿵그룹
- 리카싱 재단

“가진 것은 지혜와 학습과 노력 뿐,
자신의 비즈니스 분야가 현재를 넘어
미래에 어떻게 발전할지에 대한
최신 지식이 필수적이다 ”

- 리카싱 회장-

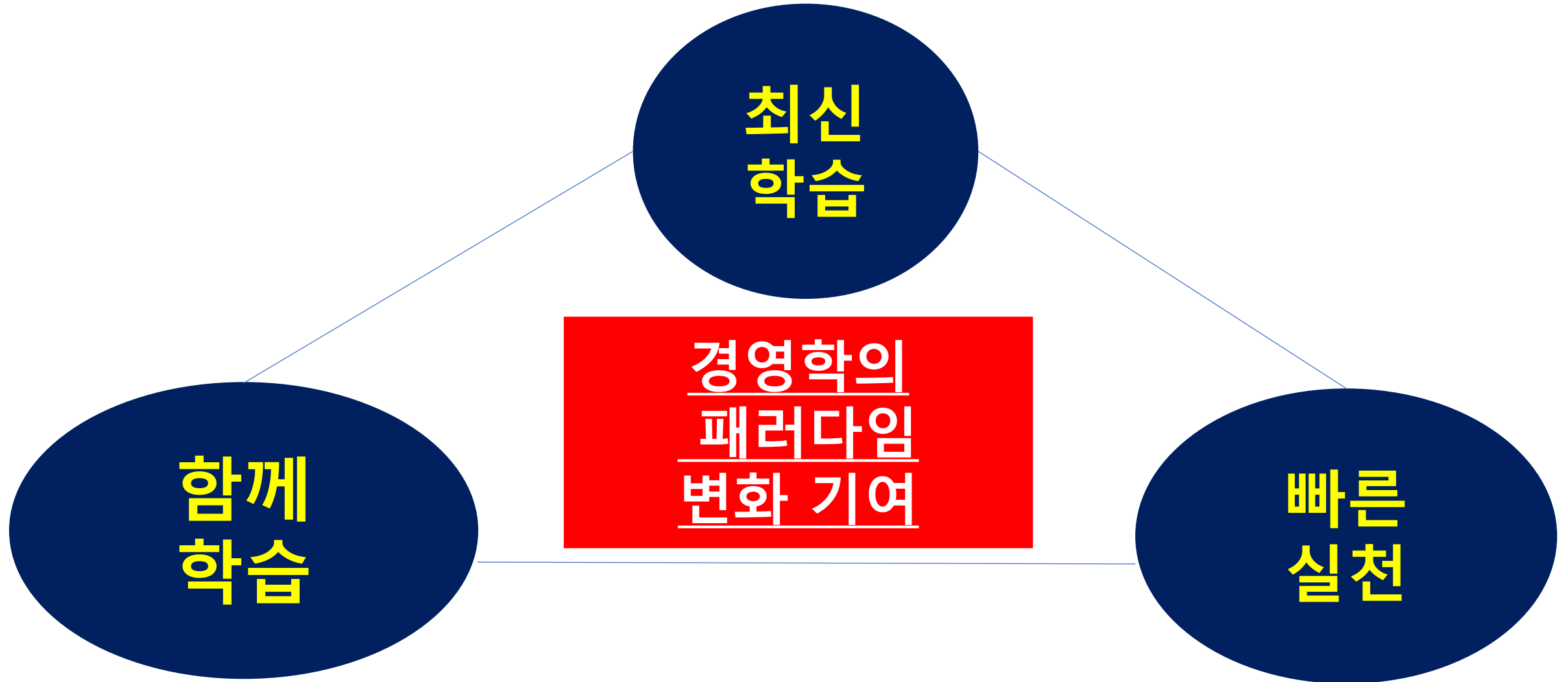
오늘 강의의 요약

- 美-中 패권 전쟁의 시대에 한국이 나아갈 길은?

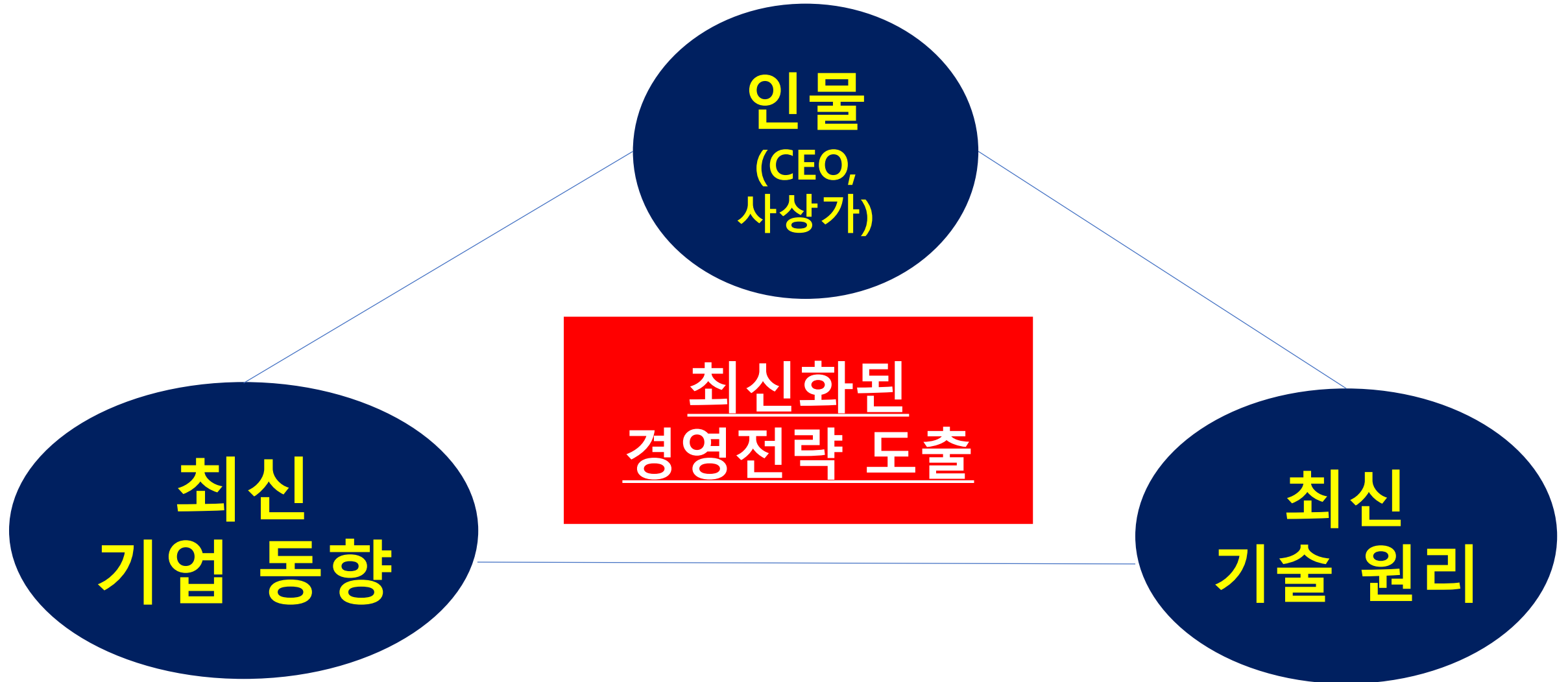
- 텐센트와 화웨이의 다각적 구조 분석

- 국가자본주의와 Digital 사회주의

CEO 최신화과정 강의를 만드는 이유



CEO 최신화과정 강의 방식



CEO 최신화과정 강의 주제 선택의 기준

임팩트

- ✓ 산업에 임팩트를 주고 있는가?
- ✓ 즉, 새로운 방법으로 성장하는 최신 기업이 있는가?
- ✓ 그 새로운 기업에 투자하는 최신 투자 패턴이 있는가?

최신 기술

- ✓ 최신 기술 메커니즘으로 인한 임팩트인가?
- ✓ CEO가 학습할 만한 가치가 있는 기술인가?

난이도

- ✓ 강의로 다루어 볼만한 난이도가 있는가?

메커니즘 캠퍼스 온라인 강의 제공

 온라인 강좌 오프라인 강좌 메커니즘 캠퍼스 메커니즘 캠퍼스 토큰 (MECH) 토큰 소개 로그인 회원가입

CEO, 임원을 위한 온라인 정기구독 과정



[月刊] CEO 디지털 최신화과정
온라인 1년 구독권

연간 수강료: 100만원



[月刊] CEO 디지털 최신화과정
온,오프라인 1년 구독권 (온라인
계정2개 + 오프라인 2명 참석)

연간 수강료: 500만원



[月刊] CEO 디지털 최신화과정
온,오프라인 1년 구독권 (온라인
계정5개 + 오프라인 5명 참석)

연간 수강료: 1000만원

<http://mechcampus.kr/>

2019 최신화과정 커리큘럼

일부 과목은 산업변화 속도에 따라 바뀔 수 있습니다.

2019년	1월 (16일)	2월 (20일)	3월 (20일)	4월 (18일)	5월 (15일)	6월 (19일)
주제	게임이론과 토큰 이코노미	메커니즘 디자인과 토큰 이코노미	Digital Trans- formation 실행 패턴	SD 기반 Token Design전략 (기본)	토큰의 마케팅 효과 (심화)	Digital China
	7월 (17일)	8월 (21일)	9월 (18일)	10월 (16일)	11월 (20일)	12월 (18일)
주제	美-中 전자상거래 대전	美-中 인공지능 대전	美-中 디지털 헬스케어	Facebook 암호화폐	알고리즘 트레이딩	크립토 경영전략

지난 강의록 다운받는 곳

김문수 교수
aSSIST 크립토MBA
aSSIST 디지털전략기획MBA
aSSIST-CKGSB EMBA
aSSIST 메커니즘 캠퍼스

Home 교수 소개 교육 과정 강의록 공유 Blog



Prof. Moonsoo Kim

aSSIST 디지털전략기획MBA 주임교수
aSSIST 크립토MBA 주임교수
aSSIST-CKGSB EMBA 주임교수

연구 강의 분야: 디지털 트랜스포메이션, 인공지능과 경영전략, 블록체인과 토큰 이코노미, 토큰 다이내믹스, 스타트업, 중국 IT 산업

<https://www.moonsookim.net/>

지난 강의록 다운받는 곳

김문수 교수
aSSIST 크립토MBA
aSSIST 디지털전략기획MBA
aSSIST-CKGSB EMBA
aSSIST 메커니즘 캠퍼스

Home 교수 소개 교육 과정 **강의록 공유** Blog Contact

Lecture Note Sharing

01. 크립토펜드
(2018.07 月刊 CEO 최신화과정 강의록)

Download

02. 토큰 이코노미 설계 절차의 전략적 패턴
(2018.08 月刊 CEO 최신화과정 강의록)

Download



<https://www.moonsookim.net/>

CEO를 위한 Digital 최신화과정

텐센트와 화웨이로 살펴보는
Digital China

aSSIST 경영대학원 크립토MBA 주임교수
BeCrypto CEO
김문수

강의 순서

1. 중국을 바라보는 시선에 관하여
2. Tencent를 바라보는 시선
 - Tencent가 핀테크를 바라보는 시선
 - Tencent가 공유 경제를 바라보는 시선
 - Tencent가 인터넷 플러스를 바라보는 시선
3. 국가자본주의를 바라보는 시선
4. Huawei를 바라보는 시선
5. Digital 사회주의를 바라보는 시선
6. (부록) Tencent 사업 부서별 소개

강의 순서

1. 중국을 바라보는 시선에 관하여

2. Tencent를 바라보는 시선

- Tencent가 핀테크를 바라보는 시선
- Tencent가 공유 경제를 바라보는 시선
- Tencent가 인터넷 플러스를 바라보는 시선

3. 국가자본주의를 바라보는 시선

4. Huawei를 바라보는 시선

5. Digital 사회주의를 바라보는 시선

6. (부록) Tencent 사업 부서별 소개

중국을 바라보는 시선

중국을 바라보는 시선

<http://www.ddaily.co.kr/news/article/?no=182366>

‘LGU+-화웨이’ 이어 ‘LG화학-지리자동차’...LG, 미국보다 중국 ‘승부수’(종합)

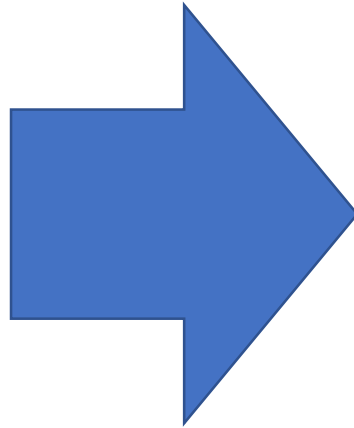


(기사 본문 중) 이에 따라 LG그룹 지향점에도 관심이 모아진다. 미국보다 중국에 무게를 실는 것인지 여부다.

- ✓ 2018.5 BYD의 현장 이야기
- ✓ 지리자동차는 어떤 기업인가?

중국을 바라보는 시선

✓ 제가 BYD에 던진 질문 (2018年 5月)



✓ 제가 BYD에 던진 질문 (2018年 5月)

Q

- BYD의 성장에 관한 멋진 발표를 들으니 BYD 미래가 아주 밝은 것 같다.
- BYD는 다음 셋 기업 중에서 누가 제일 두렵나?
- 테슬라/ 현대자동차/ LG 화학?

A

- 테슬라는 아름다운 선망의 기업이고,
- 현대자동차는 좋은 친구이다.

Q

- 왜 LG화학에 대해서는 답해주지 않는가?

A

- 전기차에서 배터리는 매우 중요하다.
- LG화학은 세계적인 배터리 회사이다.

✓ 지리 자동차는 어떤 회사인가?

중지리자동차, 벤츠의 '다임러' 최대주주 됐다

송고시간 | 2018-02-25 19:34



독일 다임러 지분 9.69% 매입한 리수푸 지리자동차 회장 [카처즈자 화면 캡처]

- 중국 지리(吉利)자동차가 10%에 가까운 독일 다임러 지분을 확보하면서 벤츠 브랜드의 최대 주주로 올라섰다.
- 신화망(新華網) 등에 따르면 지리자동차 측은 다임러 지분 9.69%를 90억 달러(한화 9조7천여억 원)에 매입해 쿠웨이트 국부펀드를 제치고 1대 주주가 됐다.
- 이에 따라 리수푸(李書福) 지리자동차 회장은 다임러의 벤츠 브랜드와 제휴를 통해 중국 자동차 산업을 한 단계 끌어올릴 기회를 얻게 됐다.

✓ 지리 자동차는 어떤 회사인가?

벤츠 제조사 최대주주 오른 중국 지리차... 테슬라와 전기차 경쟁

입력 2018.02.25 20:03 | 수정 2018.02.25 23:57 | 지면 A16

전기차 시장 공략 나선 지리차
작년말 기술 제휴 거절당하자
지분 9.7% 90억달러에 사들여

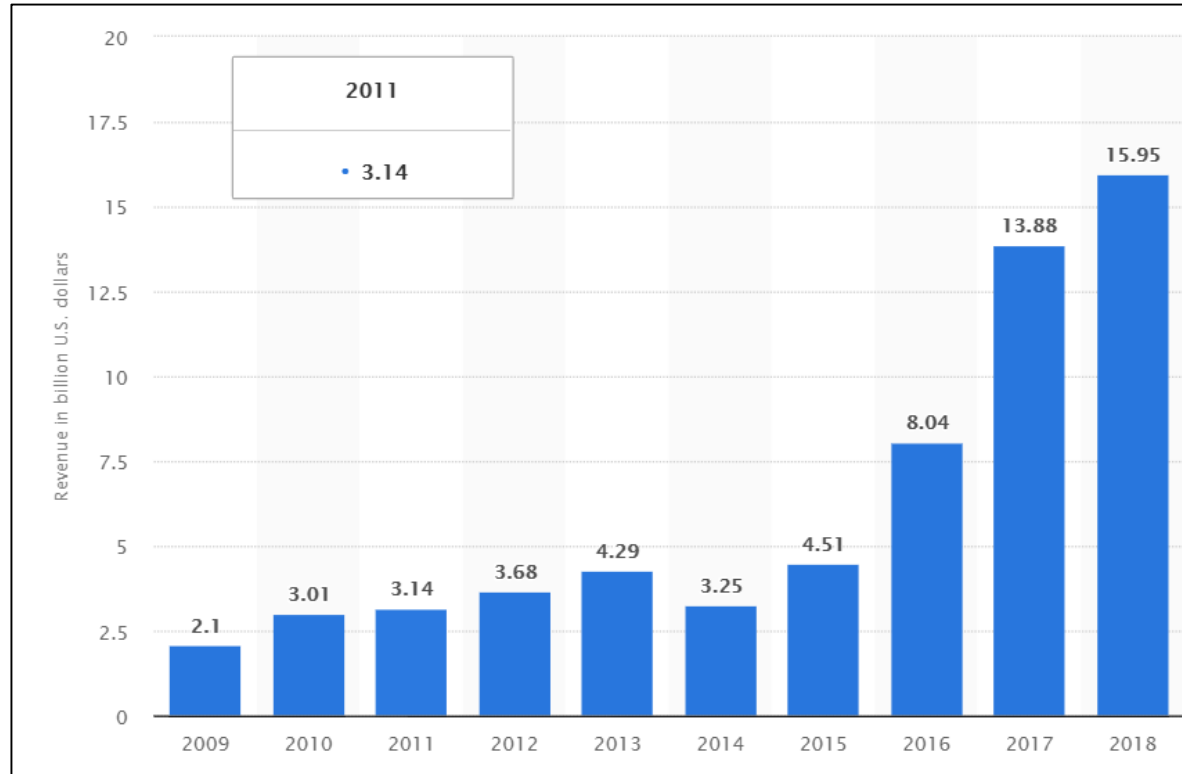
독일차 '빅3' 중 오너없는 다임러
차이나머니 공습에 경영 '비상'

- 중국 '자동차 굴기(起)'를 이끄는 지리자동차의 리수푸 회장(55)이 메르세데스벤츠, 다임러트럭, 다임러밴, 다임러버스 등을 산하에 둔 독일 다임러의 최대주주로 떠올랐다.
- 중국 최대 토종 자동차업체로 성장한 지리차는 스웨덴의 볼보와 볼보상용차, 영국 스포츠카 로터스, 말레이시아 프로톤 등을 사들인 데 이어 독일 럭셔리카의 대명사 다임러까지 정조준했다.
- 독일 3대 명차 중 오너가 없는 다임러에 중국 자본이 들어오면서 독일은 비상이 걸렸다.

중국을 바라보는 시선

✓ 지리 자동차는 어떤 회사인가?

Geely's revenue from FY 2009 to FY 2018 (in billion U.S. dollars)

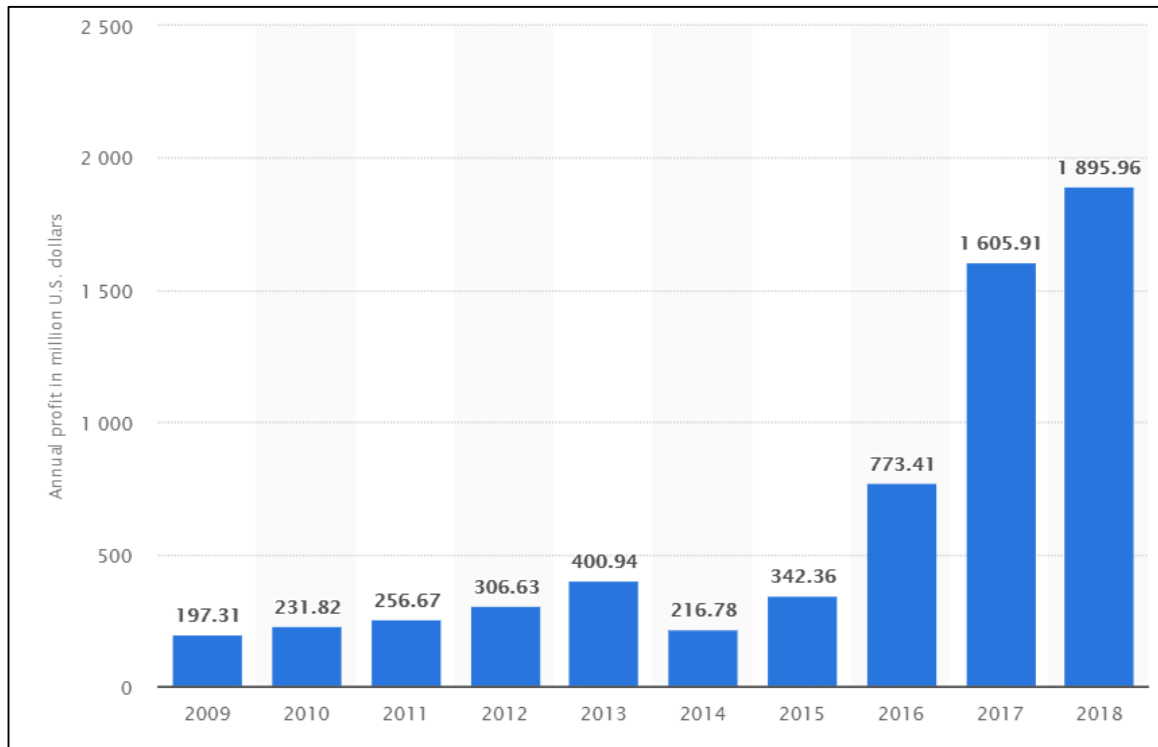


<https://www.statista.com/statistics/377867/revenue-of-geely/>

중국을 바라보는 시선

✓ 지리 자동차는 어떤 회사인가?

Geely's annual profit from FY 2009 to FY 2018 (in million U.S. dollars)



<https://www.statista.com/statistics/377922/annual-profit-of-geely/>

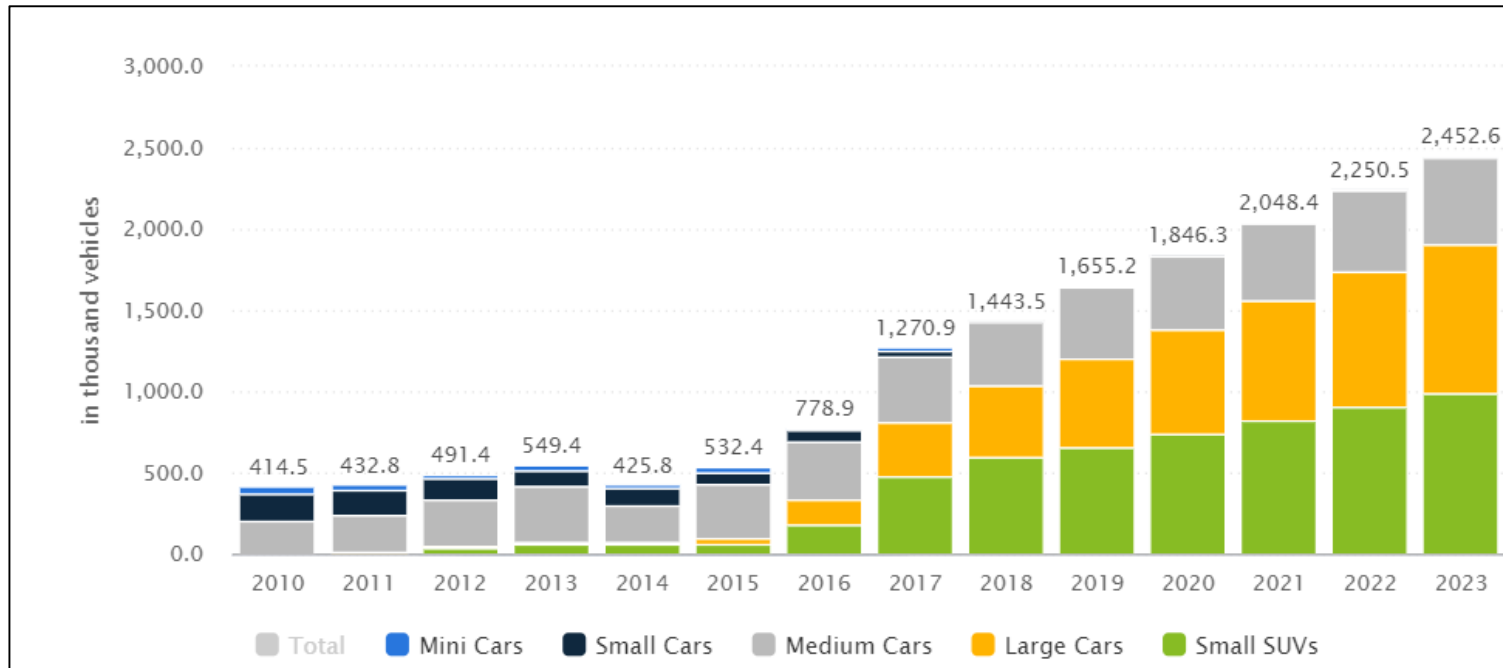
중국을 바라보는 시선

✓ 지리 자동차는 어떤 회사인가?

Vehicle Sales by segment (in thousand vehicles)

- Vehicle sales of the make Geely will amount to 2,452.6t in 2023.

<https://www.statista.com/outlook/100000/117/geely/china/1000064>

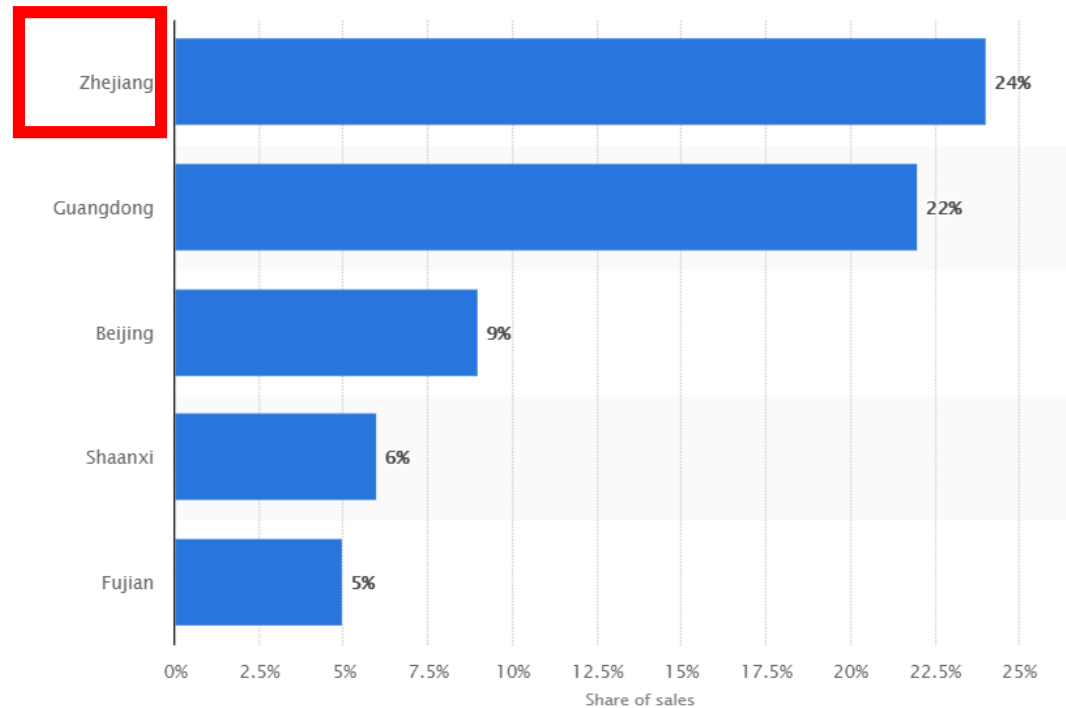


중국을 바라보는 시선

<https://www.statista.com/statistics/992671/china-leading-geely-new-energy-vehicles-selling-regions/>

✓ 지리 자동차는 어떤 회사인가?

Geely alternative energy vehicle sales share in China from January to November 2018, by region



✓ 지리 자동차는 어떤 회사인가?

볼보·벤츠 삼킨 中지리차 회장, 부자 10위서 2위로.. "저장성 인맥 관련"



올해 중국 부자를 연구하는 후룬(胡潤)연구소의 연례 보고서에서 가장 눈에 띄는 대목은 중국 2위 부자 반열에 오른 리수푸(李書福·사진) 지리자동차(영문명: Geely) 회장이다. 리 회장은 8년전까지만 해도 부자 순위 148위에 그쳤으나, 지난해 10위로 급상승한 데 이어 올해는 중국 1위 마화텅(馬化騰) 텐센트 회장을 넘보는 위치까지 올라섰다.

리 회장이 이끄는 지리자동차 역시 전 세계 자동차 업계의 판도를 뒤 흔들며 거침 없는 행보를 이어가고 있다. 2010년 스웨덴 볼보의 지분 100%를 집어 삼켰던 지리자동차는 지난달 말엔 독일 벤츠 제조사 다임러의 지분 9%를 사들여 순식간에 다임러의 최대주주 지위를 꿰찼다. 업계에 미친 충격이 워낙 컸던 터라 독일 경제부 장관까지 직접 인터뷰를 자청해 '예의주시하겠다'고 경고했을 정도다.

최근 안방보험·HNA 등 중국 톱기업들이 시진핑 주석의 반부패 칼날에 추풍낙엽처럼 쓰러지며 숨을 죽이는 가운데, 리 회장의 행보는 독보적이라는 평가가 나온다. 그가 이렇게 질주할 수 있었던 배경은 무엇일까.

✓ 지리 자동차는 어떤 회사인가?

볼보·벤츠 삼킨 中지리차 회장, 부자 10위서 2위로..."저장성 인맥 관련"

◇ 시진핑 비호 속에 공격적 M&A로 사업 확장

리 회장의 성공은 '자동차 굴기'를 추진 중인 중국 정부와 '자동차 왕국'을 꿈꾸는 둘의 목표가 맞아떨어졌기 때문이기도 하다.

1963년 중국 저장성 타이저우(台州) 출생의 리 회장은 고교 졸업 후 사진관을 하며 모은 돈으로 1986년 냉장고 부품 공장을 세우며 사업의 세계에 첫 발을 디뎠다. 젊은 시절 맨손으로 사업을 시작했던 배경 덕분에 그는 중국 정부가 강조하는 "대중의 창업, 만인의 혁신(大衆創業, 萬衆革新)"의 대표 모범 사례로도 꼽힌다.

✓ 지리 자동차는 어떤 회사인가?

볼보·벤츠 삼킨 中지리차 회장, 부자 10위서 2위로..."저장성 인맥 관련"

그가 자동차 사업에 뛰어든 것은 1996년 국영 회사였던 지리자동차를 인수하면서부터다. 자동차 분야 초보였던 리수푸는 자동차에 빠진 후 벤츠를 직접 분해할 정도의 열정이 넘쳤다. 1998년 첫 자동차 생산에 이어 2002년 한국의 대우차 생산설비를 도입해 '지리CK'란 차종을 출시했다. 2006년 그는 야심차게 미국 디트로이트 모터쇼에 출품도 시도했다. 그러나 해외 기업과 경쟁하기엔 역량이 턱없이 부족했던 데다 저가자동차 생산만으로는 사업 확장에 한계를 느꼈던 그는 해외 우수 자동차 회사를 인수·합병하는 방식으로 승부수를 띄우기 시작했다.

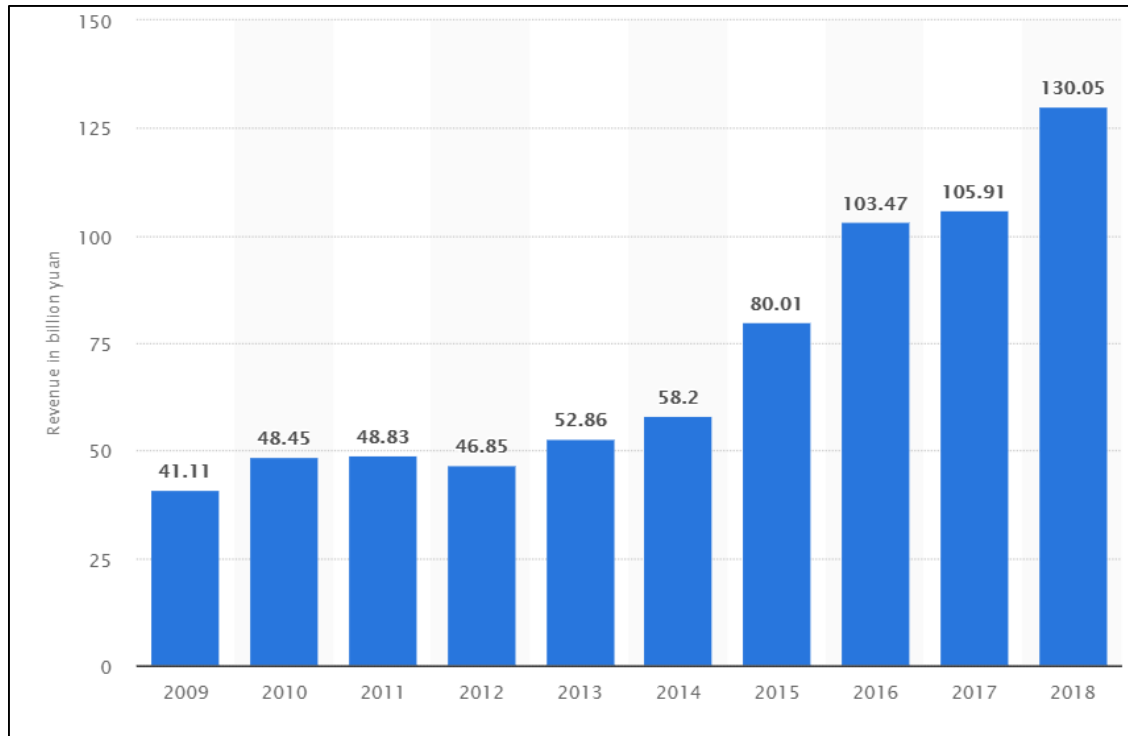
리 회장은 2010년 미국 자동차 회사인 포드로부터 볼보를 사들인 것을 출발점으로, 2013년엔 영국 택시 '블랙캡'을 생산하는 망가니즈 브론즈를 인수했다. 지난해 5월엔 말레이시아 자동차 업체 프로톤의 주식 49.9%를 인수하고, 프로톤이 보유하던 영국 스포츠카 브랜드 로터스 지분 51%도 매입했다. 작년 11월에는 하늘을 나는 자동차로 유명한 미국 실리콘밸리 업체 테라퓨지아를 인수한 데 이어 12월엔 볼보상용차의 최대주주가 됐다.

중국을 바라보는 시선

<https://www.statista.com/statistics/279209/revenue-of-byd-in-china/>

✓ BYD는 누구인가?

- Revenue of BYD Group in China from 2009 to 2018 (in billion yuan)

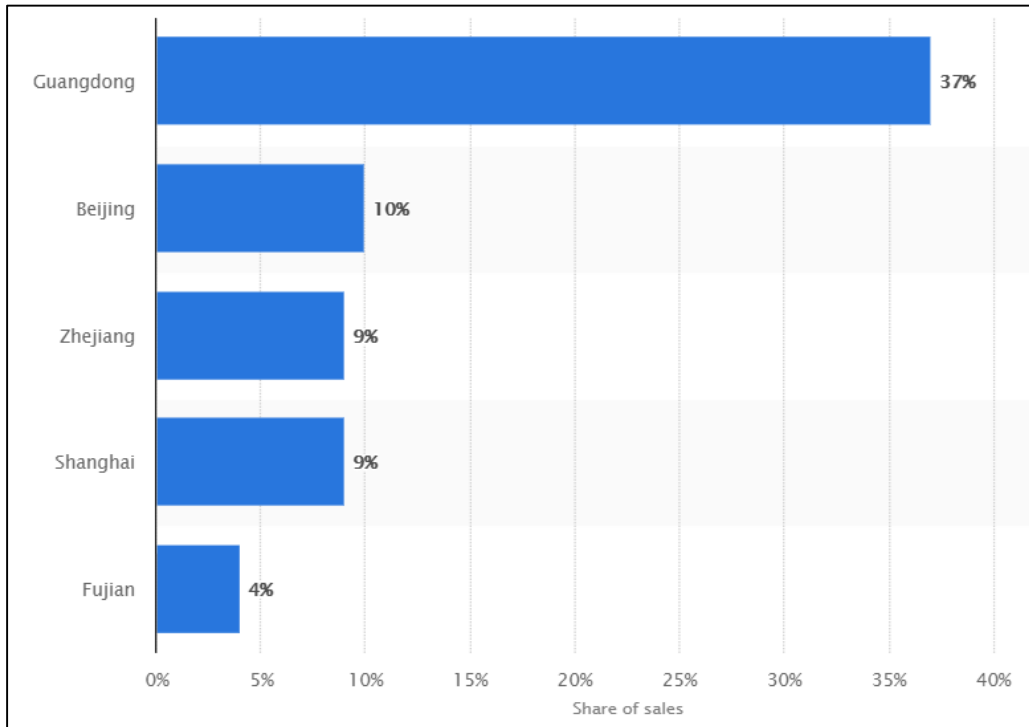


중국을 바라보는 시선

<https://www.statista.com/statistics/992664/china-leading-byd-new-energy-vehicles-selling-regions/>

✓ BYD는 누구인가?

- BYD alternative energy vehicle sales share in China from January to November 2018, by region



✓ BYD의 최대 주주는 누구인가?



BYD 최신 업데이트 방문 2019.4

중국을 바라보는 시선

<http://news.mt.co.kr/mtview.php?no=2019042917085948435>

✓ BYD의 최대 주주는 누구인가?



2008년 워렌버핏 1대 주주 투자

✓ BYD의 최대 주주는 누구인가?

버핏이 투자한 中 BYD, 테슬라 넘었다

머니투데이 | 유희석 기자

2019.04.29 17:19

- 실적 호조로 비야디 주가도 상승했다. 중국 선전증권거래소에 상장된 비야디 A주(내국인 전용 주식)와 홍콩증권거래소 주식은 각각 올해 9%, 6.4% 상승했다. 시가총액도 두 거래소 합계 50조원에 육박하면서 406억달러(약 47조원) 정도에 그친 테슬라를 멀찍이 앞섰다.
- 홍콩 증시에 상장된 비야디 홍콩법인의 **최대주주는 지분 24.59%를 보유한 '투자의 귀재' 워런 버핏 회장의 버크셔 해서웨이다.** 버핏 회장은 2008년 9월 2억3000만달러(약 2666억원)를 투자해 주당 8.4홍콩달러로 비야디 지분 10%가량을 인수했다. 테슬라가 뉴욕증권거래소에 상장하기 2년 전으로 버핏 회장은 테슬라 대신 비야디를 선택한 셈이다.

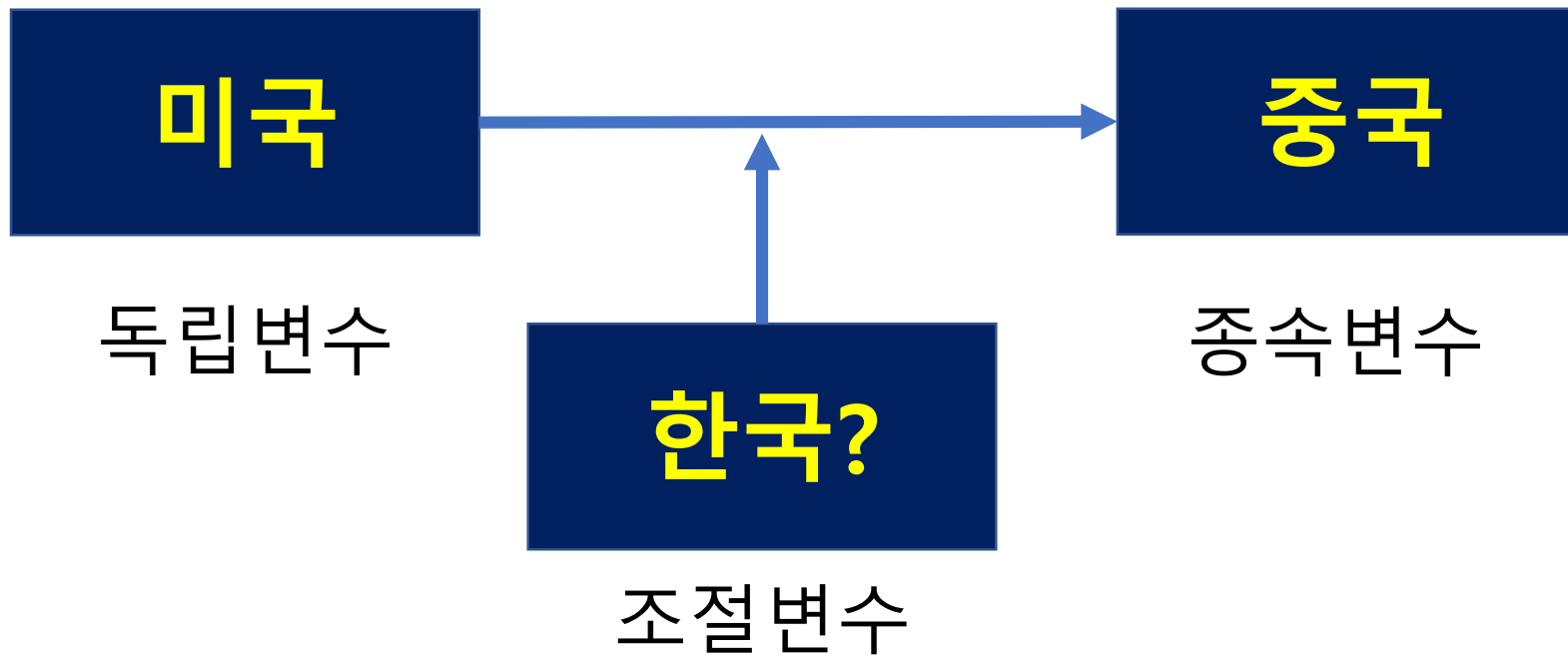
시선이 중요한 이유

✓ 종속변수가 될 것인가?



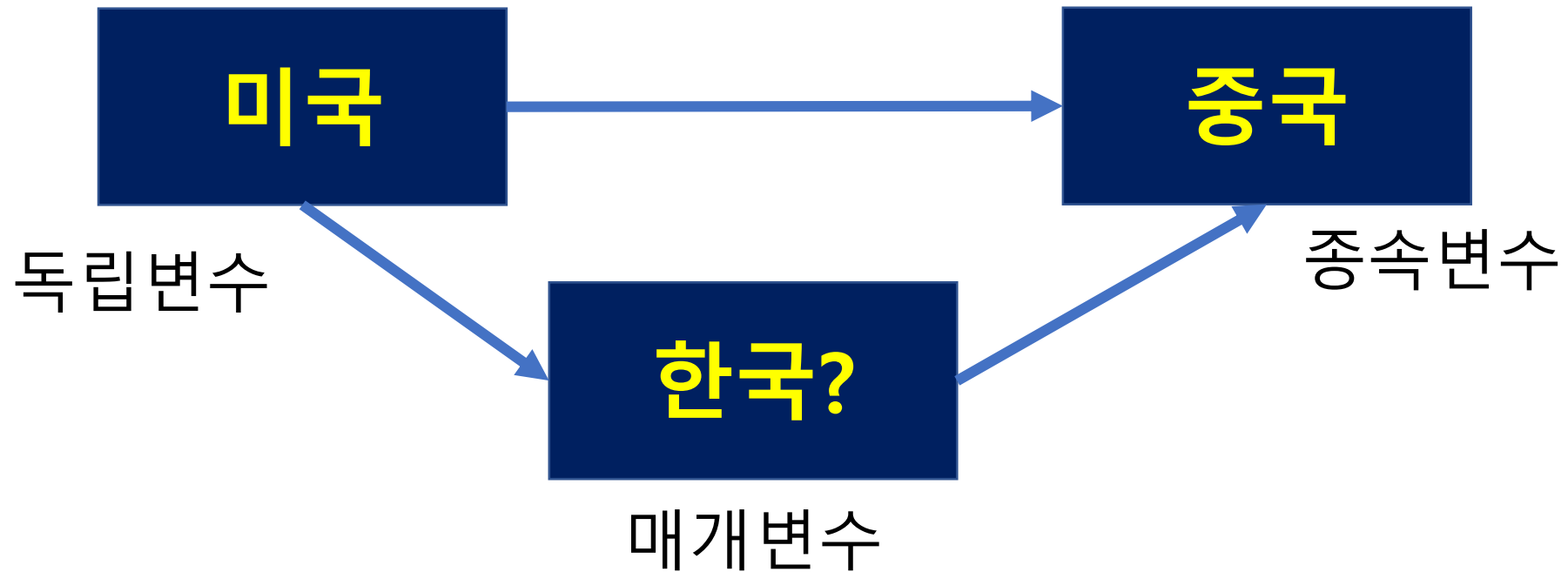
시선이 중요한 이유

✓ 조절변수가 될 것인가?



시선이 중요한 이유

✓ 매개변수가 될 것인가?



시선이 중요한 이유

✓ 유튜브를 검색해보면,

미중 패권전쟁

최윤식의 대담한 예측(1): 미중전쟁 분석과 전망 Ep9. 위기의 중국경제! 문제는 미국이 아니다
지식콘텐츠 플랫폼 월라 • 조회수 1.3만회 • 1주 전
출간 즉시 베스트셀러!! 미래학자 최윤식이 풀어주는 미중전쟁 시나리오 ☆최윤식의 대담한 예측(1): 미중전쟁 분석과 전망☆ 총 12 ...

#53 최진기의 생존경제 - [53] 미중 패권 경쟁! 그리고 한반도의 미래는? (공개강연 2부)
오마이스쿨 • 조회수 25만회 • 5개월 전
2019년에도 생존경제는 계속됩니다. 경제를 바라보는 가장 진실된 시선. 최진기의 생존경제.

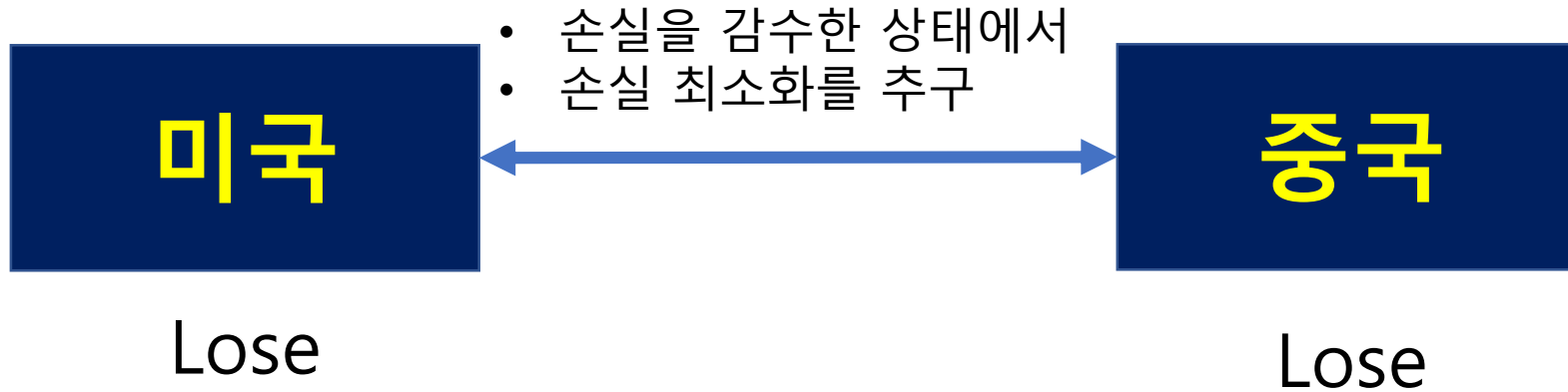
미중 패권전쟁의 결말, 중공 붕괴되나? 한편 중공 믿고 까부는 북한은?
진자유TV • 조회수 13만회 • 5개월 전
자유로운 의견은 존중합니다만, 욕설 및 인격모독성 발언은 신고/차단되니 자제 바랍니다. 감사합니다 ...

트럼프한테 한대 맞은 중국의 현재 경제상황 + 앞으로의 전망
더 나은 삶 BetterLife • 조회수 5.6만회 • 5일 전
[더 나은 삶] 더 나은 경제를 위한 영상 - 트럼프한테 한대 맞은 중국의 현재 경제상황 + 앞으로의 전망 - 미중 무역전쟁이 심화되면서 현 ...

- 누가 이길지?
- 누가 유리한지?
- 등의 영상이 많은 현실

시선이 중요한 이유

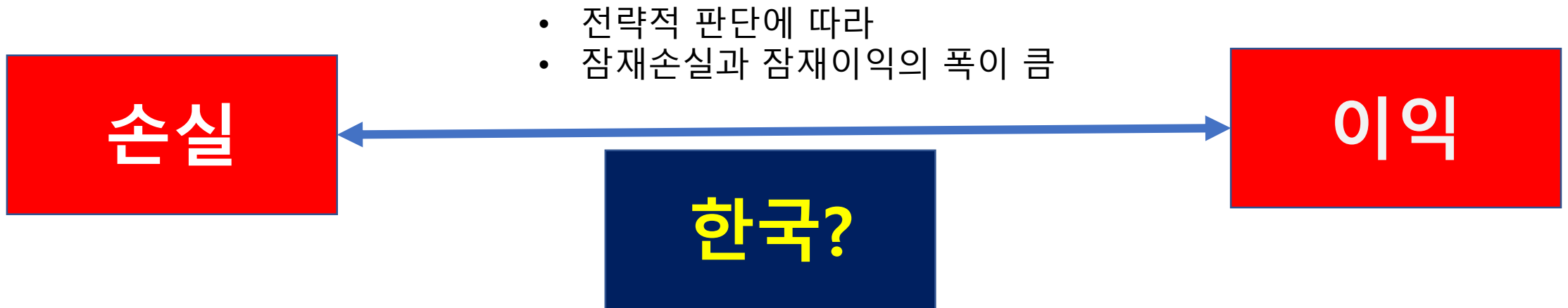
✓ 손실 최소화와 이익 극대화의 차이



- 어느 쪽을 선택해야 하는지 고민하는 것은
- 전략적 사고가 아니다.

시선이 중요한 이유

✓ 손실 최소화과 이익 극대화의 차이



- 게임의 본질을 파악하고
- 게임에 영향을 미치는 설계를 하는 것이 전략적 사고

시선이 중요한 이유

✓ 손실 최소화와 이익 극대화의 차이

종속적 사고

- 누구를 선택해야 하나?

관찰적 사고

- 누가 이길 것인가?

VS

독립적 사고

- 균형점이 어디인가?
- 균형점을 어떻게 통제할 것인가?

시선이 중요한 이유

✓ 독립적 상황의 예

http://biz.chosun.com/site/data/html_dir/2019/05/27/2019052701826.html

궁지에 몰린 화웨이, 삼성전자·SK하이닉스 찾아 "부품 계속 공급해달라"

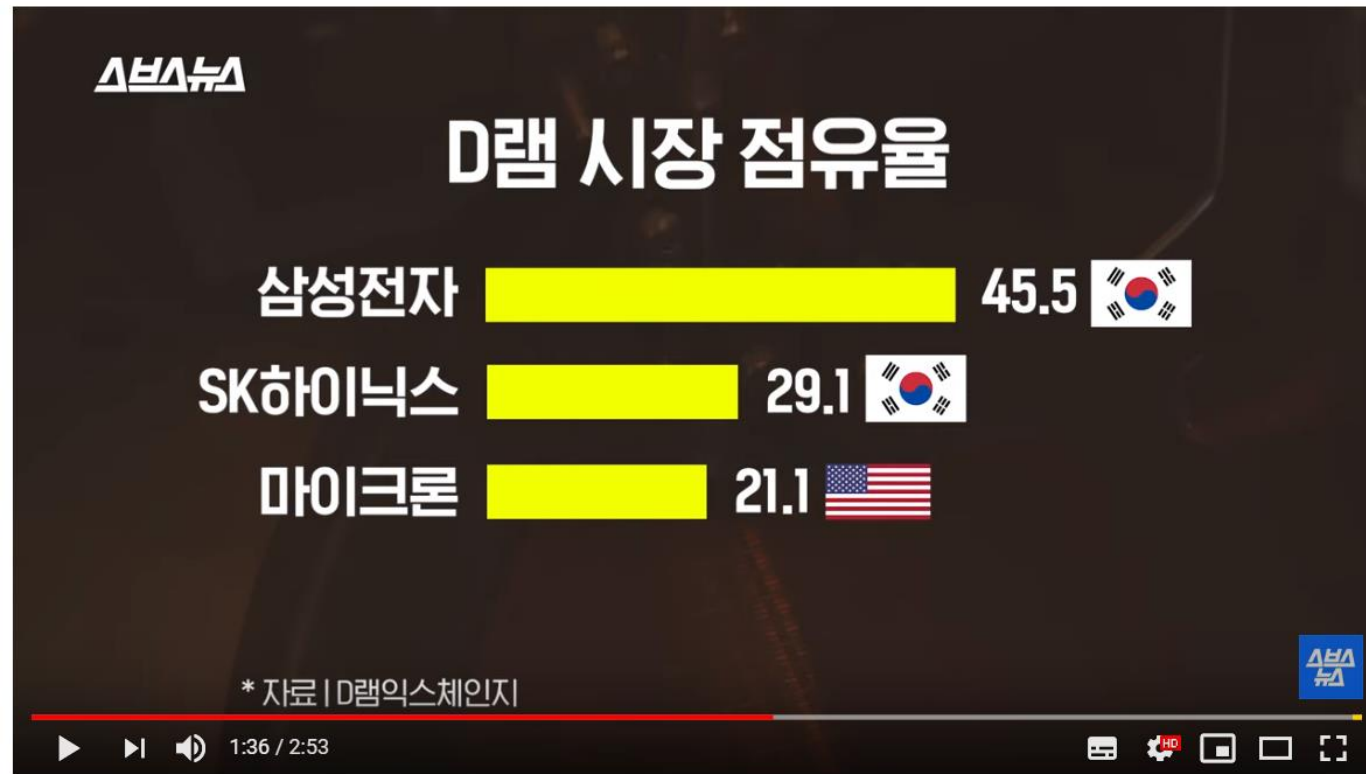
입력 2019.05.27 14:42 | 수정 2019.05.27 14:52

- 미국 정부가 최근 우리 정부에 '중국 화웨이 퇴출'에 동참해 달라고 수차례 요청한 것으로 알려진 가운데 화웨이가 최근 삼성전자, SK하이닉스 등 주요 업체를 찾아 "차질 없이 계속 부품을 공급해달라"고 당부한 것으로 확인됐다.
- 화웨이에 따르면, 이 회사가 지난해 기준 한국 기업으로부터 사들인 반도체, 디스플레이 등 부품은 106억5000만달러(약 12조6000억원) 규모에 달한다.

시선이 중요한 이유

<https://www.youtube.com/watch?v=VrGyLGfrOu0>

✓ 독립적 상황의 예



삼성과 SK하이닉스가 두 달만에 중국 기업 화웨이를 망하게 만들 수 있다고? / 스브스뉴스

강의 순서

1. 중국을 바라보는 시선에 관하여

2. Tencent를 바라보는 시선

- Tencent가 핀테크를 바라보는 시선
- Tencent가 공유 경제를 바라보는 시선
- Tencent가 인터넷 플러스를 바라보는 시선

3. 국가자본주의를 바라보는 시선

4. Huawei를 바라보는 시선

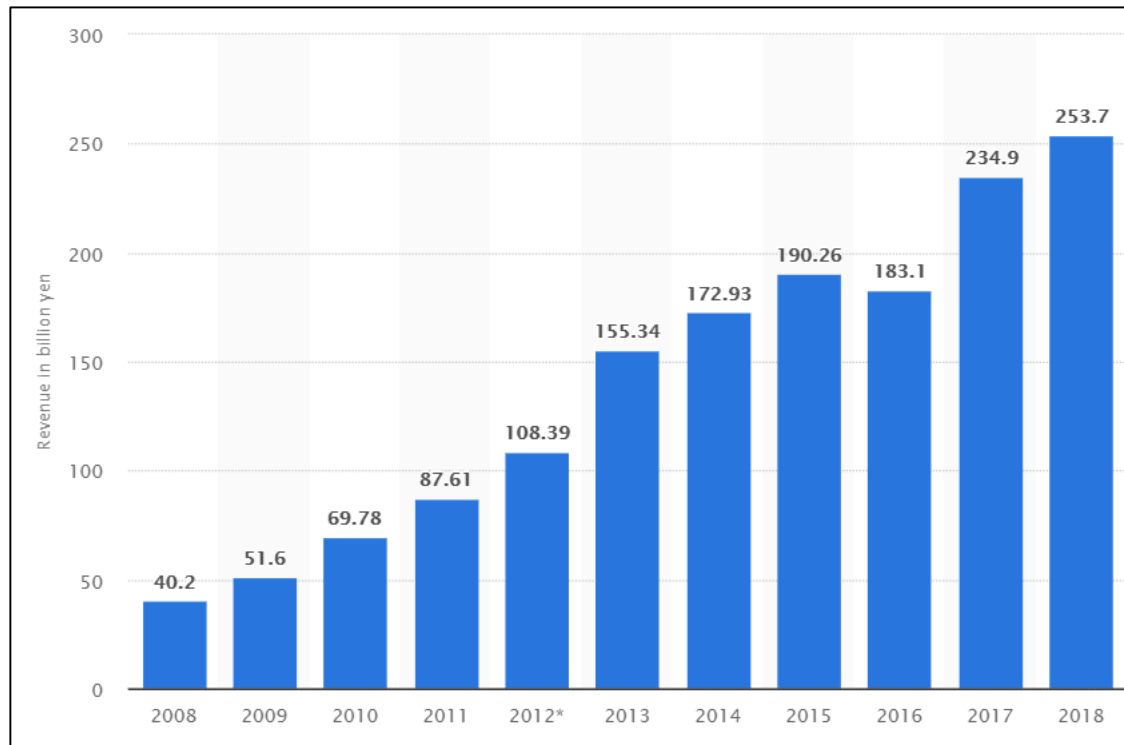
5. Digital 사회주의를 바라보는 시선

6. (부록) Tencent 사업 부서별 소개

Tencent

✓ Tencent는 왜 넥슨을 인수하려 하나?

- Nexon's annual revenue from 2008 to 2018 (in billion yen)

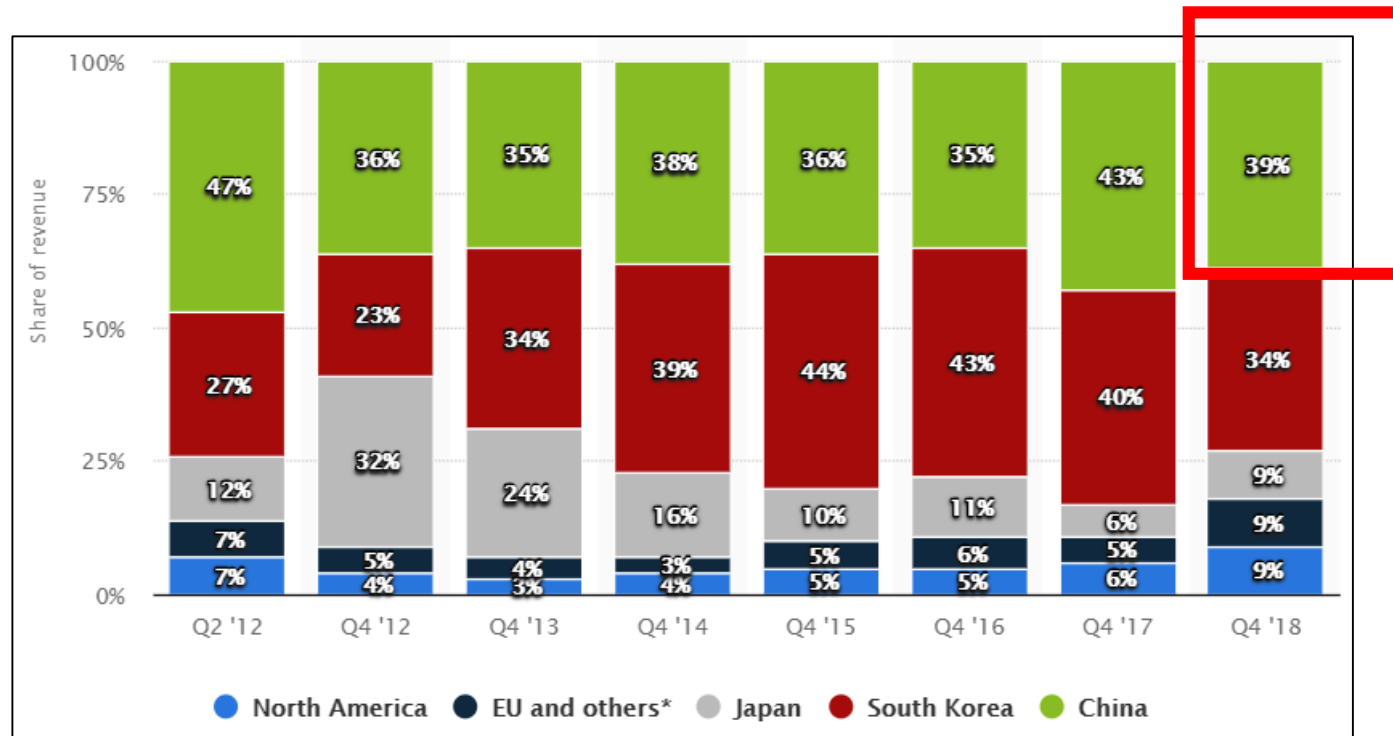


Tencent를 바라보는 시선

<http://news.mt.co.kr/mtview.php?no=2019042917085948435>

✓ Tencent는 왜 넥슨을 인수하려 하나?

Nexon's revenue distribution as of 4th quarter 2018, by region



Tencent를 바라보는 시선

주식회사 네오플		
과목	주석	당기
I. 매출	31,32	1,305,599,058,660
II. 매출원가	26,31	47,861,837,459
III. 매출총이익		1,257,737,221,201
판매비와관리비	25,26	42,065,111,783
IV. 영업이익		1,215,672,109,418
기타수익	27	51,528,749
기타비용	27	8,412,053,232
금융수익	28	181,425,729,325
금융비용	28	3,707,899,317
V. 법인세비용차감전순이익		1,385,029,414,943
법인세비용	19	159,763,810,074
VI. 당기순이익		1,225,265,604,869
VII. 기타포괄손익		-
매도가능금융자산평가손익	23	-
VIII. 총포괄손익		1,225,265,604,869

- 매출액 1.3조에
- 손익이 1.2조인 회사 네오플

Tencent를 바라보는 시선

주석

제 18(당)기 2018년 12월 31일 현재

제 17(전)기 2017년 12월 31일 현재

주식회사 네오플

1. 일반 사항

주식회사 네오플(이하 "회사")은 2001년 4월 2일 설립되어, 온라인 게임 개발 및 서비스업을 주요 사업으로 영위하고 있습니다. 회사는 전문 게임개발사로서 "던전앤파이터" 등의 게임을 개발하여 주식회사 넥슨코리아 등을 통하여 게임을 서비스하고 있습니다. 당기말 현재 회사의 본점소재지는 제주특별자치도 제주시입니다.

회사는 설립 후 수차례의 증자 및 감자를 거쳐 당기말 현재 회사의 자본금은 181백만원으로, 주식회사 넥슨코리아가 100%의 지분을 보유하고 있습니다.

- 매출액 1.3조에
- 손익 1.2조인 회사 네오플

Tencent를 바라보는 시선

<https://www.mk.co.kr/news/it/view/2018/05/320030/>

토종게임 던파 中대륙 홀렸다...年1조 대박

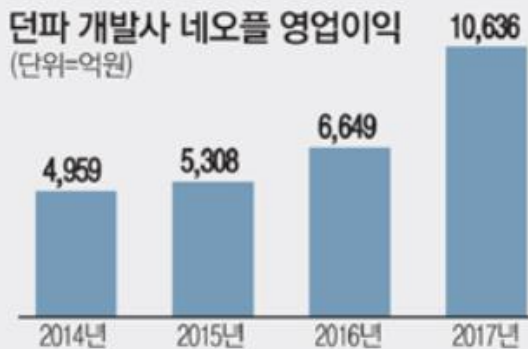
넥슨 김정주의 통큰 결단...10년전 3800억에 게임 인수
철저한 현지화로 中시장 공략...매출 20배 '황금알 낳는 거위'로



던전앤파이터

- 누적 회원 수 : 6억명
- 중국 최고 동시 접속자 수 : 500만명(한국 29만명)
- 중국 출시일 : 2008년 6월(국내 출시 2005년 8월)
- 장르 : 횡스크롤 역할수행게임(MORPG)

던파 개발사 네오플 영업이익 (단위=억원)



'던파' 네오플, 이익잉여금 3조 돌파

최근 5년간 1조 배당 지출 외 순이익 대부분 적립...유보율 182만%

- 네오플은 원더피플 창업자 허민 대표가 2001년 설립한 회사다. 네오플은 약 4년간의 실패를 거듭했지만 포기하지 않고 2005년 던전애파이터를 출시했다. 2005년 던전애파이터 출시 당시 네오플의 매출은 580억원, 영업이익 400억원 수준이었다. 넥슨은 2008년 네오플의 지분 100%를 3852억5929만원에 인수하며 100% 자회사로 편입시켰다.
- 네오플은 2008년 6월 중국에 던전애파이터를 출시했고 이 게임이 대흥행을 기록하며 네오플의 매출이 2009년 1559억원, 영업이익 1314억원으로 수직상승했다. 네오플은 당시 **중국 텐센트와 중국명 '지하성과 용사'라는 이름으로 던전애파이터 퍼블리싱 계약을 맺고 중국 정식 서비스를 시작했다.** 2009년 동시접속자수가 150만명을 넘었고 2012년 300만명을 기록했다.

'던파' 네오플, 이익잉여금 3조 돌파

최근 5년간 1조 배당 지출 외 순이익 대부분 적립...유보율 182만%

- 중국 성공에 힘입어 순이익도 차곡차곡 쌓였다. 2009년 1000억 가까운 순이익을 낸 후 2012년 순이익이 3배 가량 증가한 3054억원을 기록했다. 순이익이 3000억원이 넘으며 네오플은 3600억원 규모의 배당을 실시했고 4000억원대였던 이익 잉여금 규모가 2013년 3781억원으로 감소했다. 2014년 3750억원의 순이익을 기록한 후 1500억원 대 배당을 진행했지만 이익잉여금은 4300억원을 넘었다. 2015년에는 순이익이 4000억원을 넘어섰고 이익잉여금도 5000억원에 육박했다.
- 2016년 영업이익과 순이익도 6000억원을 넘어서며 이익잉여금이 1조원을 돌파했다. 2017년 게임 업계 첫 영업이익 1조원을 돌파하며 주목을 받았고 이익잉여금도 1조8000억원을 넘어섰다. **지난해 성적은 업계 최초로 매출, 영업이익, 순이익 모두 1조원을 넘어서며 이익잉여금이 3조원을 넘어섰다.**

Tencent를 바라보는 시선

<http://www.thebell.co.kr/free/content/ArticleView.asp?key=201806120100016550001011&lcode=00>

네오플 국가별 상세 매출 내역

(단위:원)

구분	2015년	2016년	2017년
국내	754억4916만	758억1575만	817억8833만
중국	5969억423만	6840억892만	1조574억392만
일본	20억3728만	13억9581만	17억1232만
기타	29억6017만	69억3301만	86억3135만
합계	6773억5084만	7681억5350만	1조1495억359만

네오플 최근 3년간 국가별 수익 상세 내역(자료: 네오플 감사보고서)

Tencent를 바라보는 시선

연 결 손 익 계 산 서		
제 14(당) 기 2018년 1월 1일부터 2018년 12월 31일까지		
제 13(전) 기 2017년 1월 1일부터 2017년 12월 31일까지		
주식회사 스마일게이트홀딩스 및 그 종속기업 (단위 : 원)		
과 목	제 14(당) 기	
I. 영업수익(주18)		773,210,095,875
1. 용역수익	740,222,818,207	
2. 투자 및 금융수익(주19)	32,987,277,668	
II. 영업비용		482,321,176,830
1. 투자 및 금융원가	327,796,838	
2. 판매비와관리비(주12,17,18,20,27,28)	481,993,379,992	
III. 영업이익		290,888,919,045
VI. 법인세비용차감전순이익		231,611,796,220
VII. 법인세비용(주석21)		43,177,991,074
VIII. 당기순이익(주석22)		188,433,805,146

- 매출액 7,700억 원에
- 순이익 2,000억 원대
- 스마일 게이트

Tencent를 바라보는 시선

텐센트, 어떻게 중국 1위가 됐을까?

<http://www.ilovepc.co.kr/news/articleView.html?idxno=10472>

✎ 석주원 기자 | ⌚ 승인 2015.06.29 15:08 | 💬 댓글 5

중국 1위의 게임 퍼블리셔

지금은 세계 최대의 온라인게임 시장인 중국이지만, 처음 시작은 우리나라보다 다소 늦었다. 이때만 해도 온라인게임 개발력에서 국내 회사들이 중국을 압도했기 때문에 중국 업체들이 국산 온라인게임을 수입하기 위해 많은 애를 썼다. 중국의 대표적인 게임 퍼블리셔 중 하나인 산다는 2001년부터 액토즈소프트에서 개발한 '미르의 전설'을 서비스하면서 중국내에서 큰 성공을 거두기도 했다. 그리고 수익모델에 고민하던 텐센트에게도 게임 서비스는 매력적인 사업 아이템이었다. 텐센트는 **2003년부터 국내 개발사들과 접촉하며 게임을 수입해 오려 했지만, 그때만 해도 중국의 생소한 중소기업에 선뜻 게임을 제공하려는 업체는 많지 않았다.**

Tencent를 바라보는 시선

텐센트, 어떻게 중국 1위가 됐을까?

<http://www.ilovepc.co.kr/news/articleView.html?idxno=10472>

✎ 석주원 기자 | ⌚ 승인 2015.06.29 15:08 | 💬 댓글 5

이렇다 할 실적도 없는 텐센트를 통해 게임을 서비스하려는 회사는 없었다. 국내 게임 회사들의 담당자들이 아예 텐센트 관계자를 만나려 하지 않았다고 하며, **텐센트 관계자가 넥슨의 워크샵까지 쫓아가 담당자를 만났다는 일화도 남아 있다.** 이렇게 어렵사리 국내 게임들을 모셔가야 했던 텐센트가 게임 시장에서 극적인 반전을 마련한 것은 '던전 앤 파이터'와 '크로스 파이어'가 연달아 대박을 터트리면서부터다. **텐센트가 2007년 많은 국산 게임들 중에서도 딱히 눈에 띄지 않는 '크로스 파이어'를 선택한 이유는 알 수 없다.** 실제로 서비스 초기 중국에서의 동시 접속자는 예상을 밑도는 실망스러운 수준이었다. 하지만 텐센트는 '크로스 파이어'에 대한 지원을 아끼지 않았고, 개발사인 스마일게이트 역시 텐센트와 적극적으로 소통하며 중국 게이머들에게 최적화된 형태로 게임을 개선해 나갔다. 이런 노력에 대한 보답이 마침내 2009년부터 나타나기 시작했다.

Tencent를 바라보는 시선

텐센트, 어떻게 중국 1위가 됐을까?

<http://www.ilovepc.co.kr/news/articleView.html?idxno=10472>

☞ 석주원 기자 | ⌚ 승인 2015.06.29 15:08 | 💬 댓글 5

2009년 처음으로 동시접속자 수 100만 명을 돌파한 '크로스 파이어'는 2010년에 200만 명, 2011년에는 300만 명이라는 동시접속자를 기록하며 역사를 만들어 나갔다. 그리고 마침내 2012년 9월에는 400만 명의 벽마저 넘어버렸다. 현재 '크로스 파이어'가 기록한 최대 동시접속자 수 420만 명은 온라인게임 **역사상 최고의 기록으로 기네스북에 등재돼 있다.**

'크로스 파이어'와는 달리 국내에서도 인기가 높은 '던전 앤 파이터' 역시 중국내에서 동시접속자 수 300만 명을 기록하면서, '크로스 파이어'와 함께 텐센트의 가장 중요한 수입원으로 자리 잡고 있다. 최근에는 엔씨소프트의 '블레이드 앤 소울'과 'MXM' 등 국내의 주요 개발사들의 게임을 거의 독점적으로 중국 내에서 서비스하고 있는 중이다.

Tencent를 바라보는 시선

텐센트, 어떻게 중국 1위가 됐을까?

<http://www.ilovepc.co.kr/news/articleView.html?idxno=10472>

✎ 석주원 기자 | ⌚ 승인 2015.06.29 15:08 | 💬 댓글 5

역전된 위상

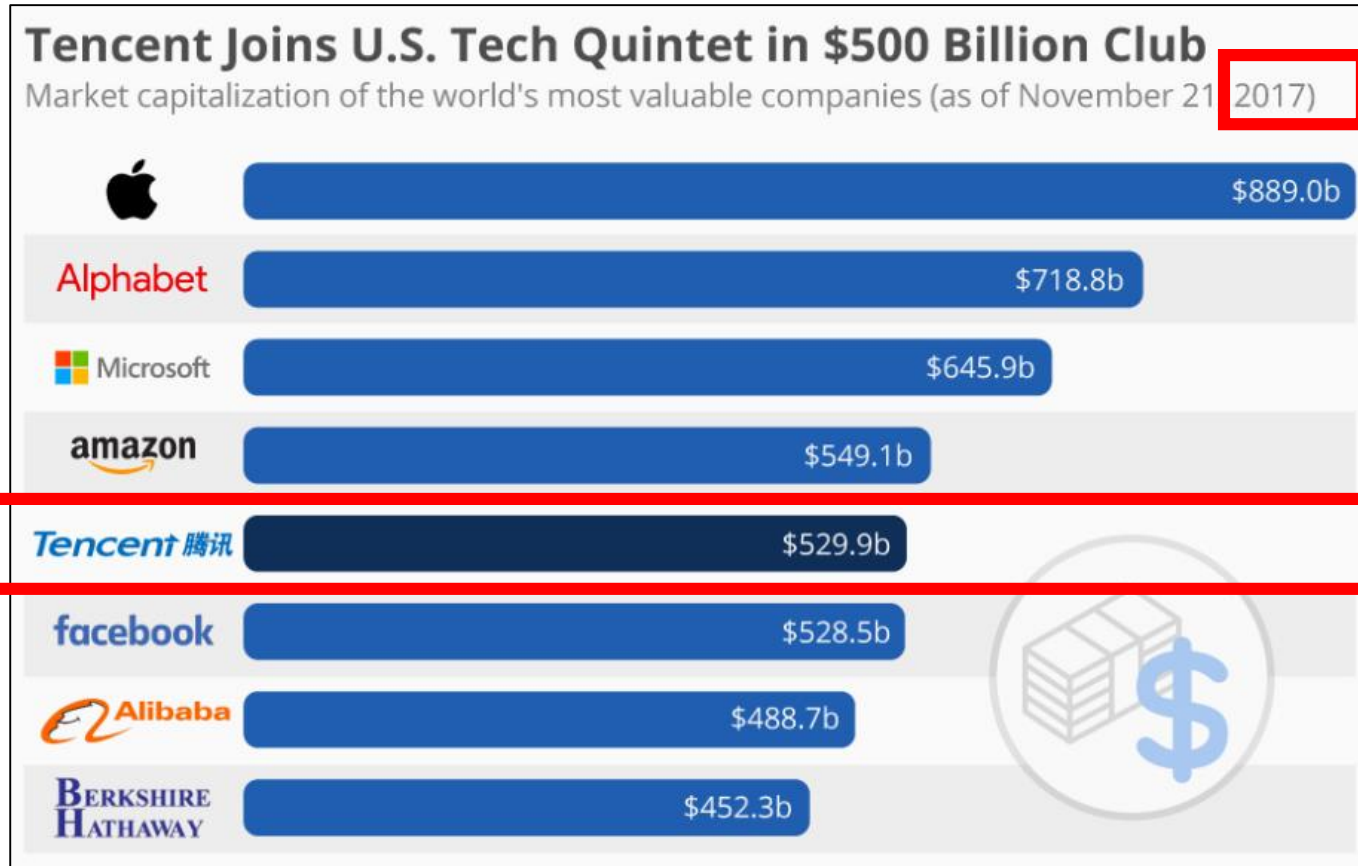
불과 10년 전만 해도 국산 게임을 수입해 가기 위해 철저히 을(乙)의 입장에 서야 했던 텐센트. 하지만 **이제는 오히려 국내 게임 개발사들이 중국에서 게임을 서비스하기 위해 텐센트의 눈치를 봐야하는 입장에 놓이게 됐다.**

10년 사이 중국은 세계에서 가장 거대한 게임 시장으로 성장했고, 전 세계의 온라인게임 회사들과 모바일게임 회사들이 중국으로 몰려들고 있다. 중국에서는 외국계 기업이 독자적으로 게임을 서비스할 수 없기 때문에 중국 기업과 손을 잡아야만 시장에 진출할 수 있다. 중국 1위의 게임 퍼블리셔인 텐센트에 많은 기업들이 달려드는 것은 당연한 일이다. 하지만 이제 슈퍼 갑(甲)이 된 텐센트는 까다로운 심사를 통해 서비스할 게임을 걸러내고 있다.

Tencent를 바라보는 시선

<https://www.statista.com/chart/11955/top-8-companies-by-market-cap/>

✓ Tencent 시가총액 500조

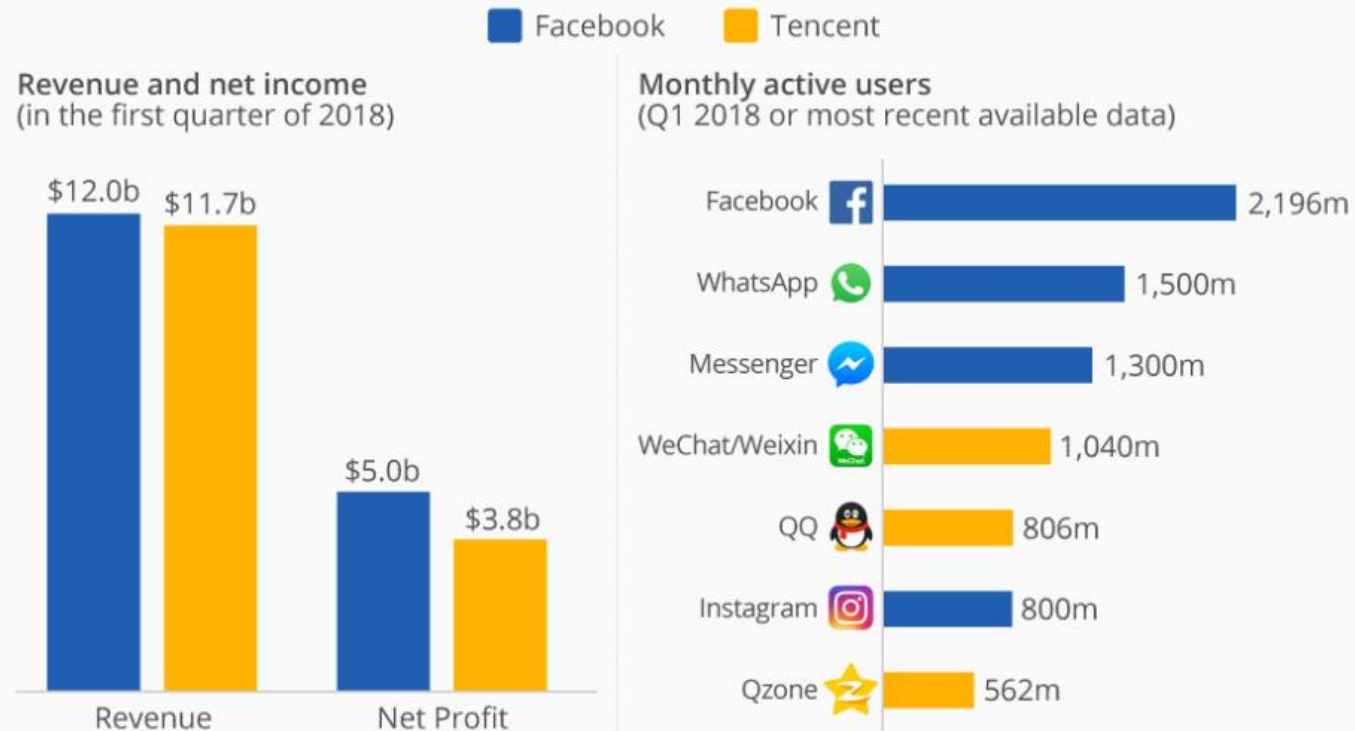


Tencent를 바라보는 시선

<https://www.statista.com/chart/11955/top-8-companies-by-market-cap/>

✓ Tencent 시가총액 500조

How China's Social Media Giant Compares to Facebook



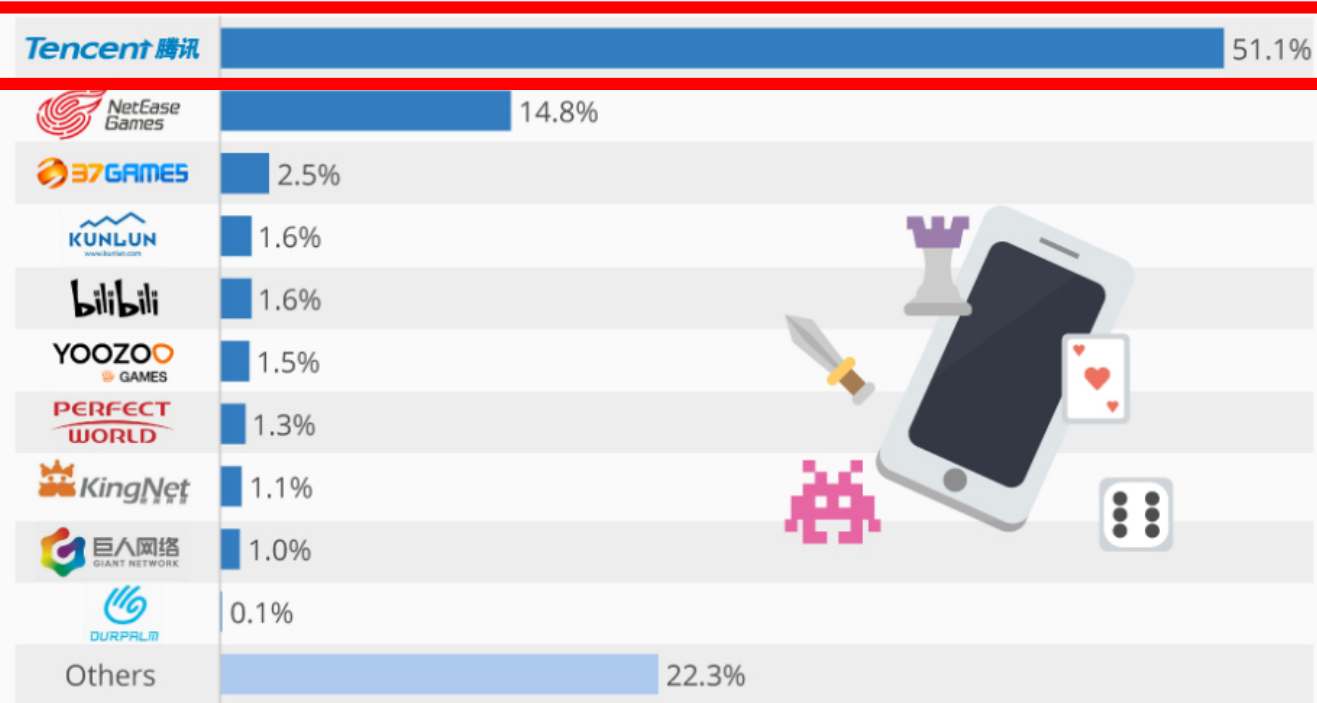
Tencent를 바라보는 시선

<https://www.statista.com/chart/14846/tencent-dominates-chinas-mobile-gaming-market/>

✓ Tencent 시가총액 500조

Tencent dominates China's mobile gaming market

Market share of listed video game companies in China as of Q1 '18, by mobile gaming revenue*



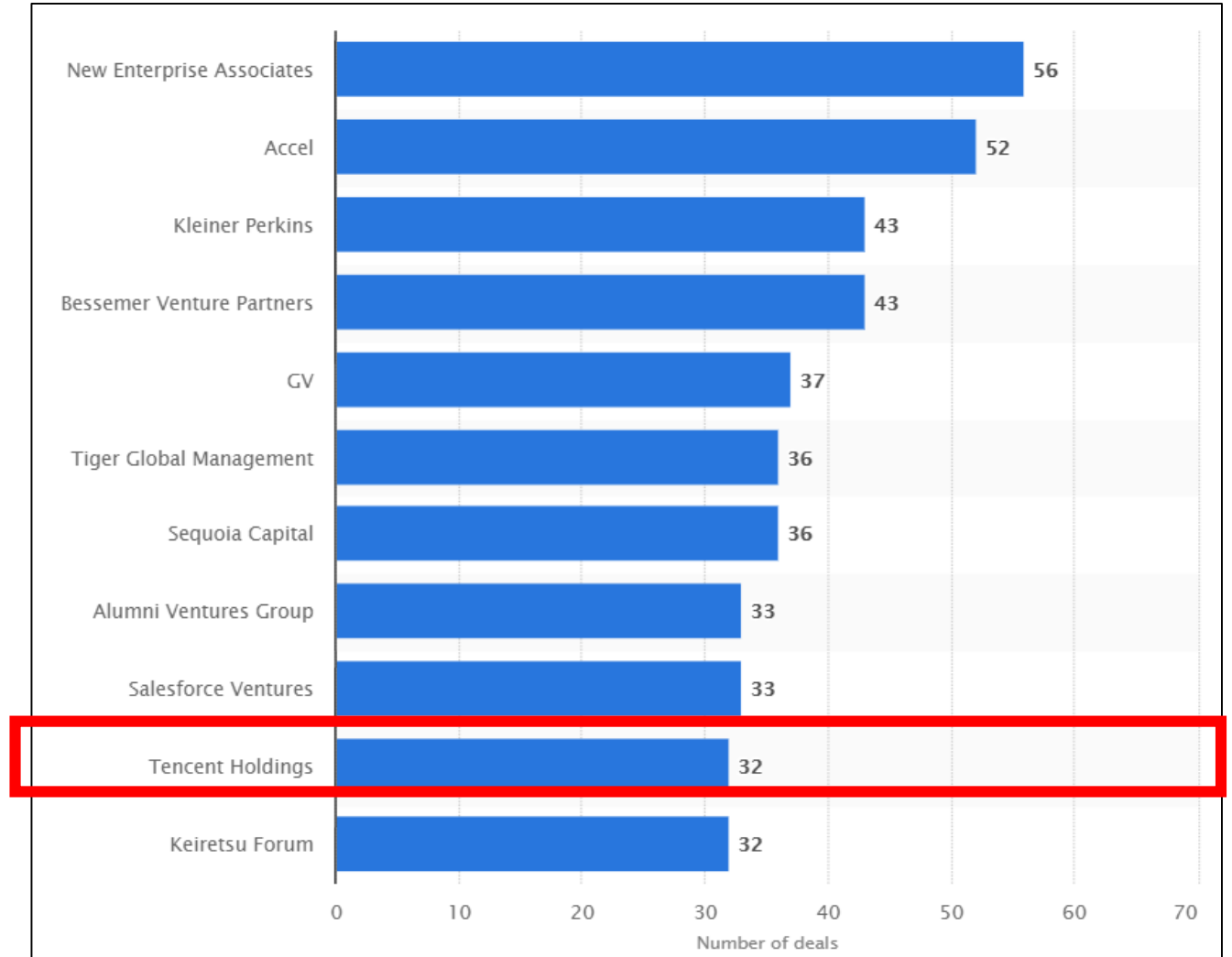
Tencent를 바라보는 시선



Tencent를 바라보는 시선

<https://www.statista.com/statistics/452117/leading-late-stage-vc-investors-by-number-of-deals/>

✓ 세계 Top 10 VC

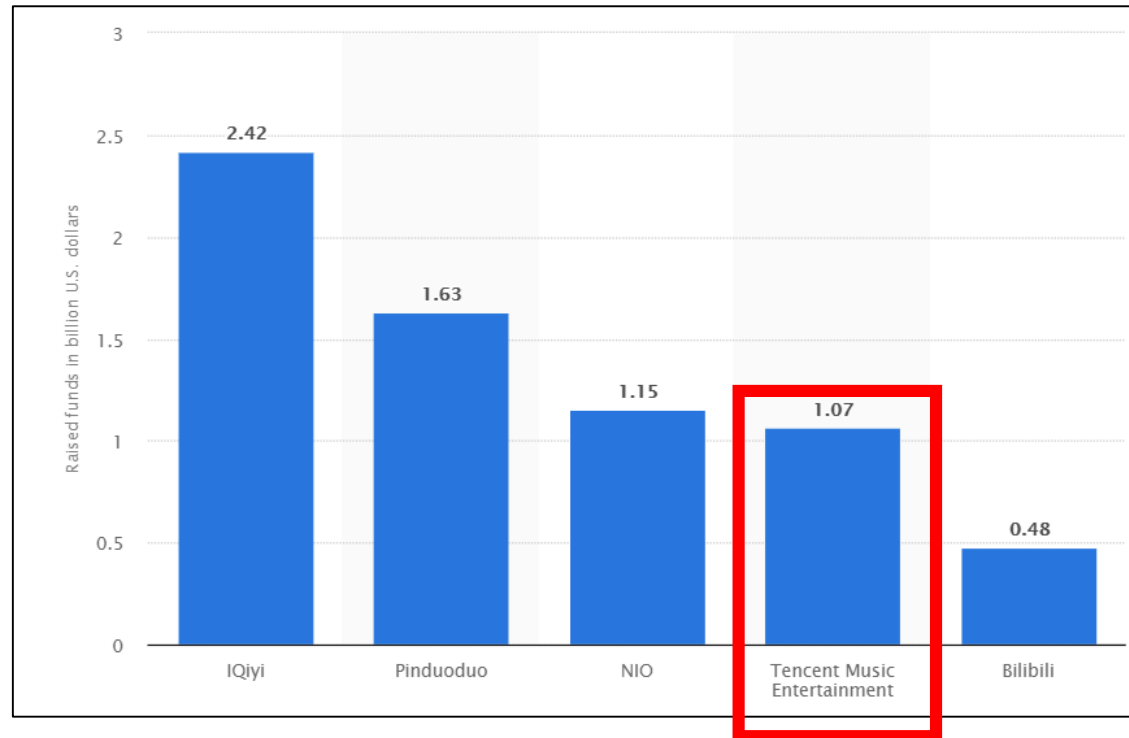


Tencent를 바라보는 시선

<https://www.statista.com/statistics/982271/china-leading-ipos-in-the-united-states-based-on-raised-funds/>

✓ Tencent Music

- Biggest Chinese IPOs in the United States as of 31 December 2018, by raised funds (in billion \$)

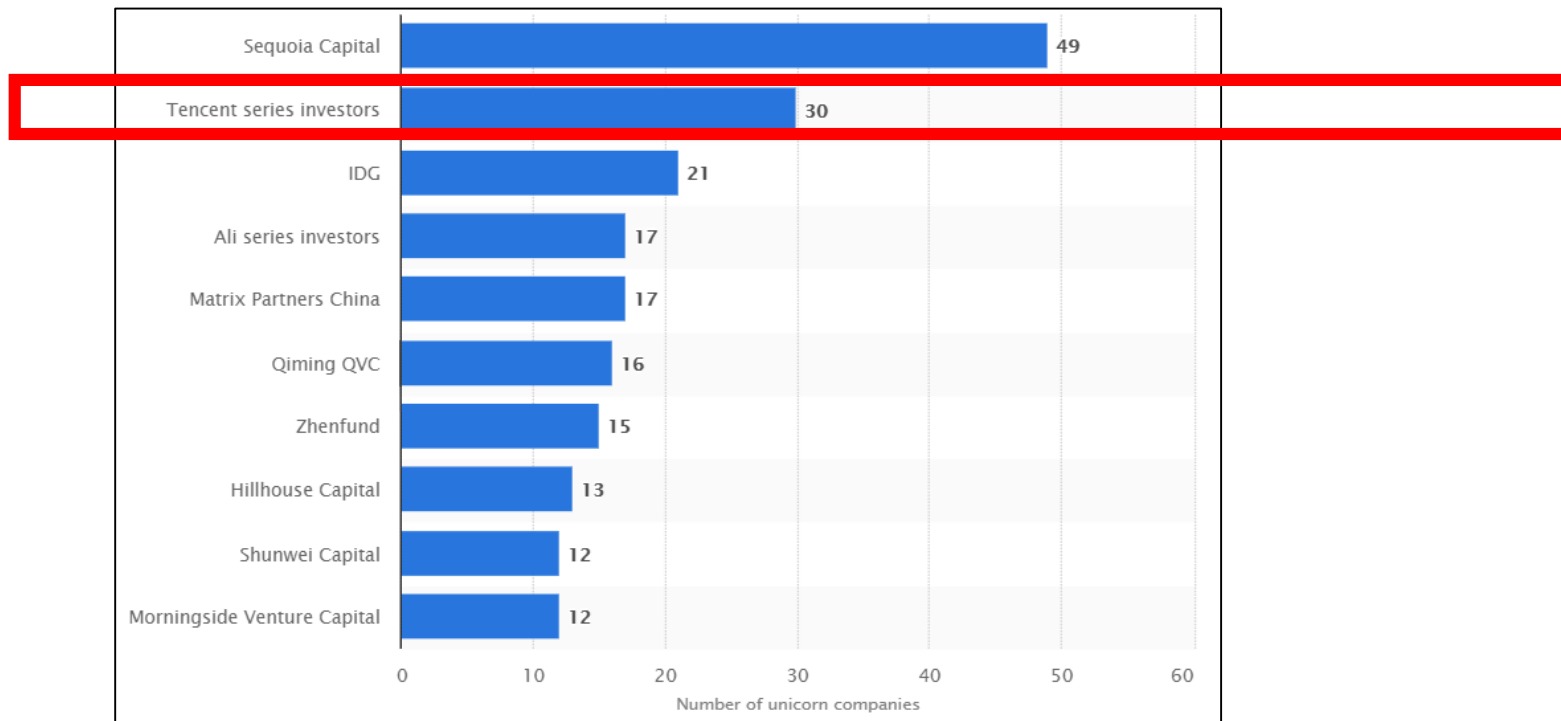


Tencent를 바라보는 시선

<https://www.statista.com/statistics/982271/china-leading-ipos-in-the-united-states-based-on-raised-funds/>

✓ Tencent Music

- Leading institutional investors investing in unicorns in China as of 2018, by number of unicorn companies



Tencent를 바라보는 시선

<http://news.mt.co.kr/mtview.php?no=2019042917085948435>

✓ Tencent의 CEO, 마화텅



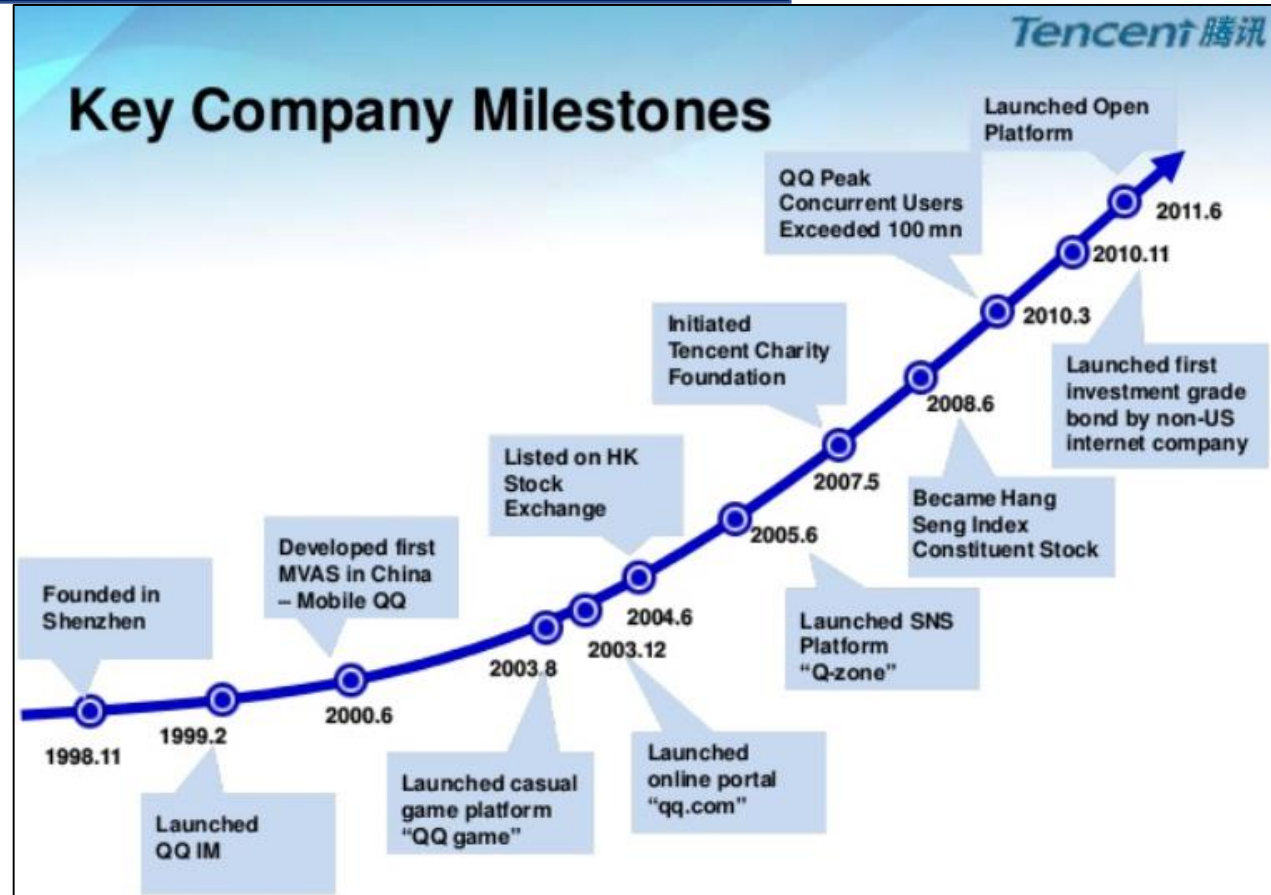
마화텅 馬化騰
Ma Huateng
(1971.10.29~)

- 1998.11.11 텐센트 공동 설립
텐센트(Tencent) 창업 후 3개월 만에 중국판 메신저 QQ (당시 OICQ)를 발표해 큰 성공을 이룸
- 2010.11.11 텐센트 개방 정책 발표
- 2011 모바일 메신저 위챗 출시
- 2013.03. 제12기 중국인민정치협상회의의 위원
- 2013.08 위챗페이 출시
- 주요도서: 2018.01.『공유경제』 / 2016.01.『인터넷플러스 혁명』

Tencent를 바라보는 시선

(출처: Tencent IR Presentation 2012)

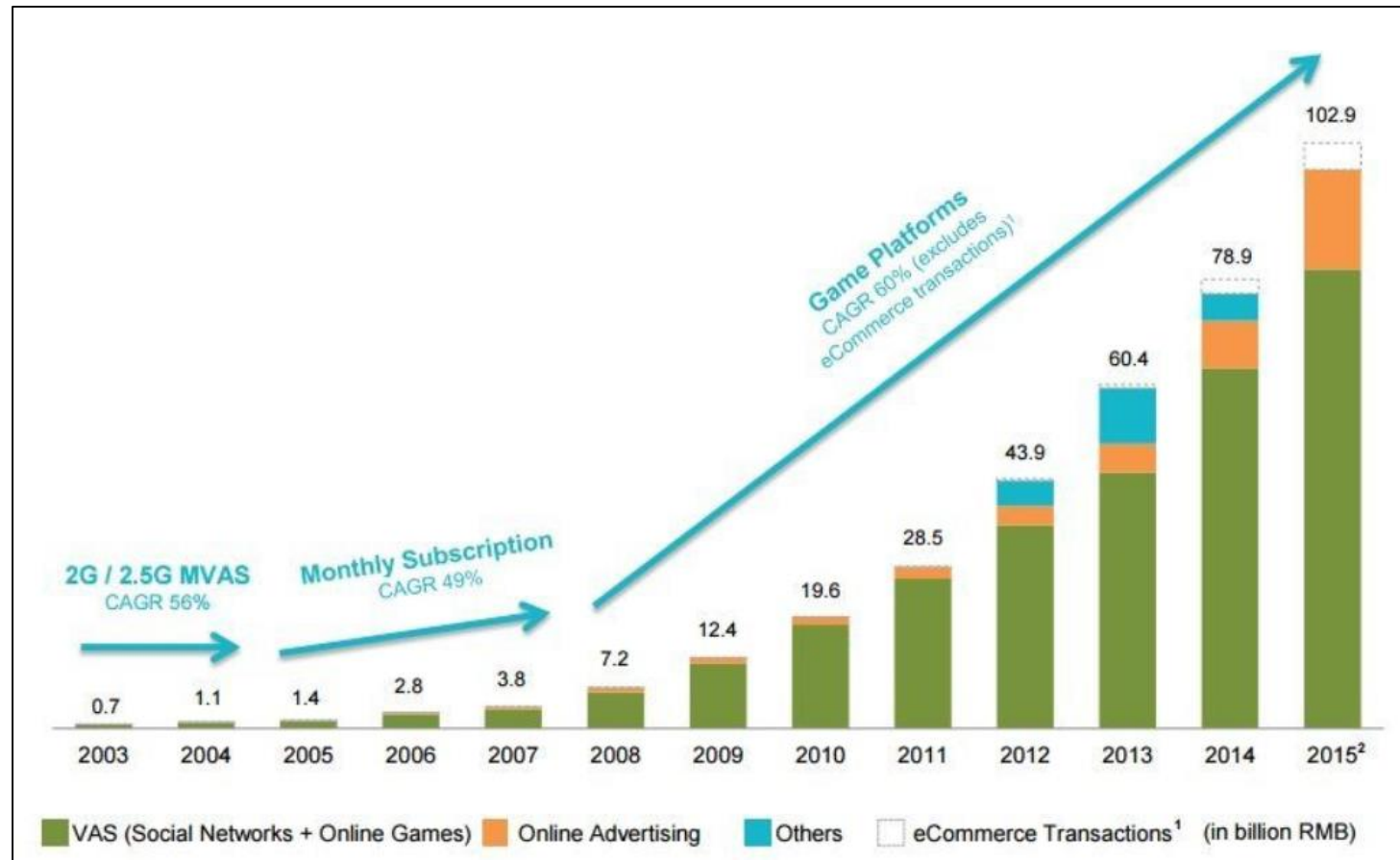
✓ 1998-2011 성장과정



Tencent를 바라보는 시선

(출처: Tencent IR Presentation 2015)

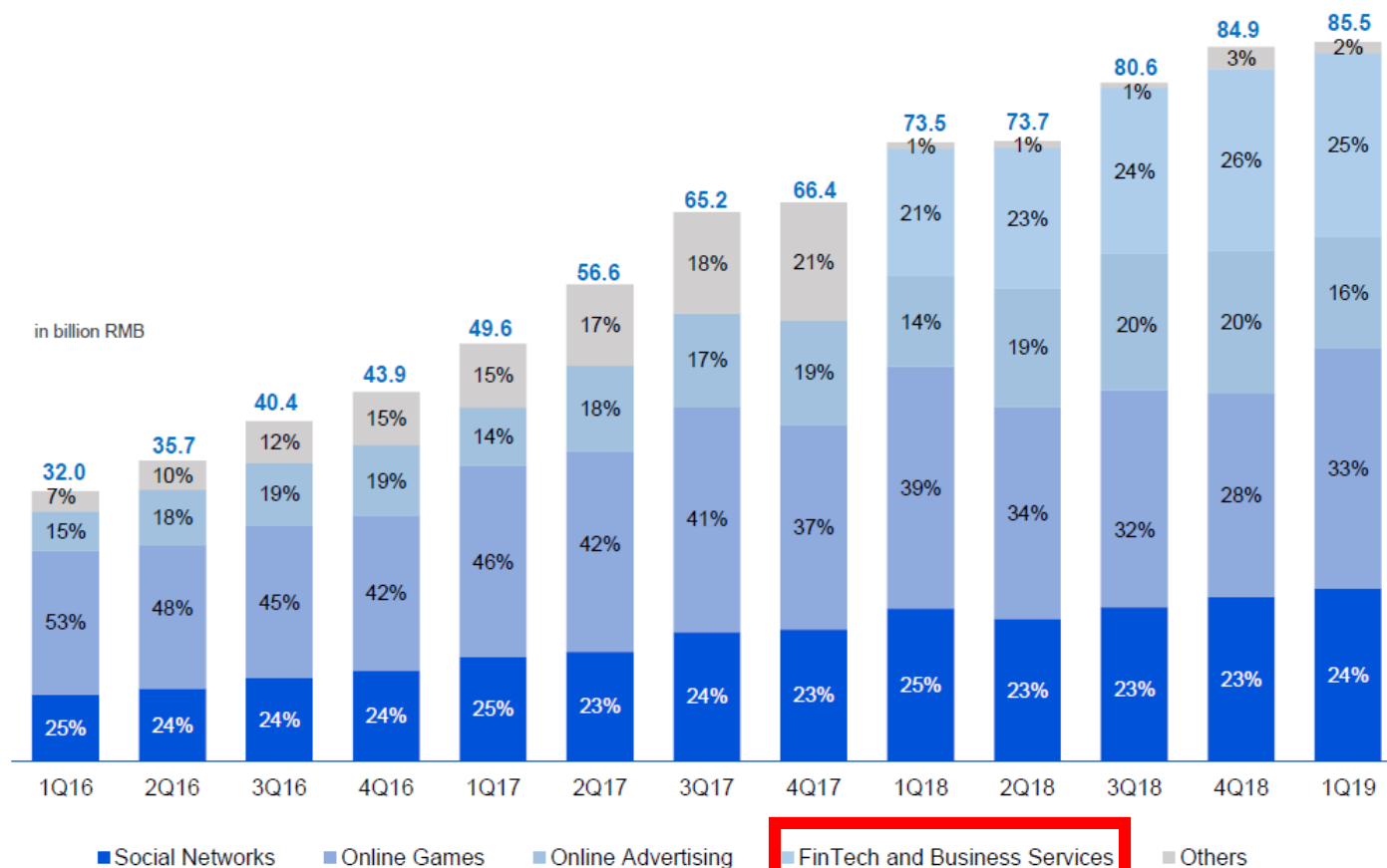
✓ 2003-2015 성장과정



Tencent를 바라보는 시선

(출처: Tencent IR Presentation 2019 1Q)

✓ 2016-2019 성장과정



Tencent를 바라보는 시선

(출처: Tencent IR Presentation 2019 1Q)

✓ Financial Highlights 2019 1Q

in billion RMB	1Q2019	1Q2018	YoY	4Q2018	QoQ
Total Revenue	85.5	73.5	+16%	84.9	+1%
Value Added Services	49.0	46.9	+4%	43.7	+12%
Social Networks	20.5	18.1	+13%	19.5	+5%
Online Games	28.5	28.8	-1%	24.2	+18%
Online Advertising	13.4	10.7	+25%	17.0	-21%
Media	3.5	3.3	+5%	5.2	-33%
Social and Others	9.9	7.4	+34%	11.8	-16%
FinTech and Business Services	21.8	15.2	+44%	21.6	+1%
Others	1.3	0.7	+70%	2.6	-49%
Gross Profit	39.8	37.0	+7%	35.2	+13%
Operating Profit	36.7	30.7	+20%	17.3	+113%
Net Profit to Shareholders	27.2	23.3	+17%	14.2	+91%

Tencent를 바라보는 시선



2019.4 최신 업데이트 방문

Tencent를 바라보는 시선



텐센트 신사옥

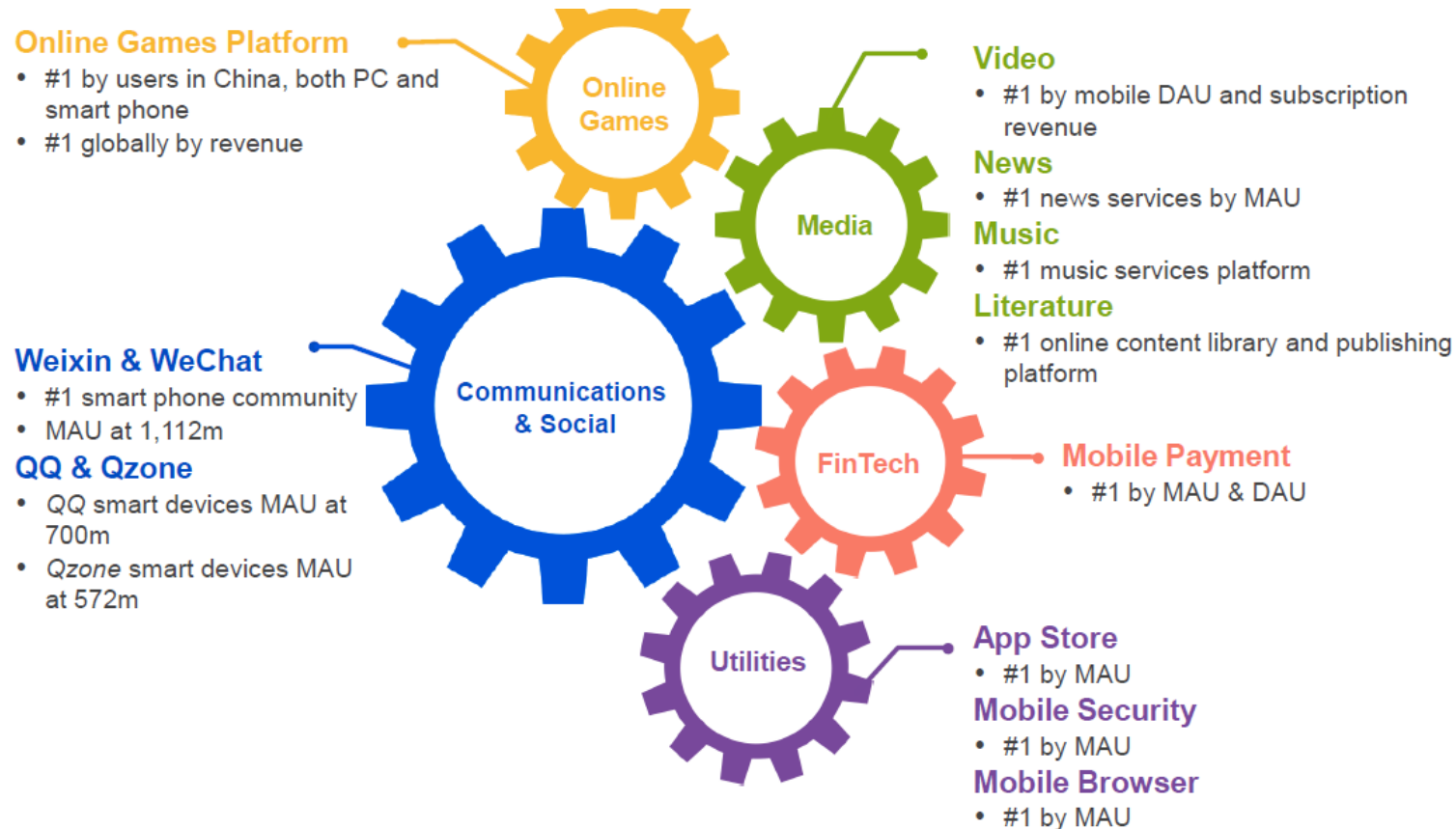


텐센트 무인점포

Tencent를 바라보는 시선

(출처: Tencent IR Presentation 2019 1Q)

✓ 플랫폼별 성과 (2019 1Q)



Tencent를 바라보는 시선

(출처: Tencent IR Presentation 2019 1Q)

✓ 주요 전략 (2019 1Q)

FinTech and Business Services

New revenue segment marks the milestone for new business development

- Rapidly-emerging demand for digital payment, financial services and enterprise solutions
- Synergies with our existing consumer services
- Robust scale and operational expertise built up via substantial organic investments
- Expand Tencent capabilities and broaden revenue base

FinTech Services

Revenue Streams

- Payments:
 - Take-rate on commercial transactions collected from merchants
 - Cash withdrawal fee and credit card repayment charges collected from users
- Other FinTech services: fees and commissions from financial institution partners

Business Dynamics

- Social payment fees recover costs; seasonally lower in 1Q due to less cash withdrawals
- Commercial payment generates reasonable gross margin, bears marketing costs
- Micro-loans and wealth management products contribute additional profit
- Operating in a highly regulated environment

Business Services

- Cloud: charges enterprise customers for IaaS, PaaS and SaaS products, and technology solutions
- Smart Industry solutions: service fees from partners

- IaaS and PaaS have low margins, and capital-intensive
- SaaS and tailored technology solutions generate healthy margins, currently at small scale
- Smart industry solutions at nascent stage, but carry long-term potential

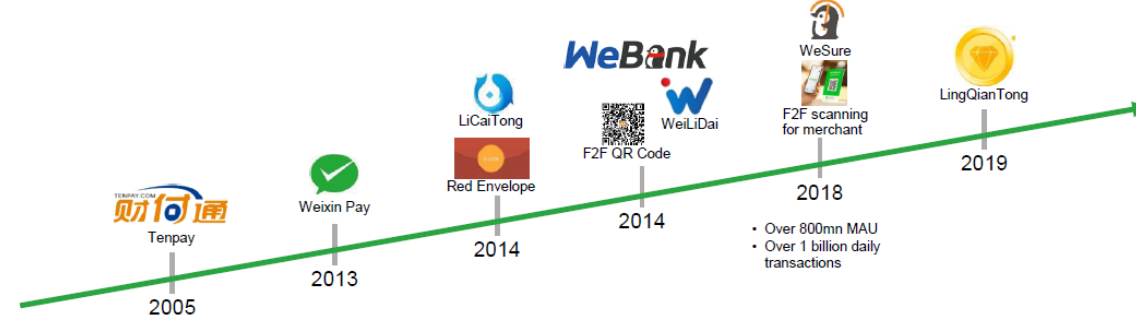
Tencent를 바라보는 시선

(출처: Tencent IR Presentation 2019 1Q)

✓ 주요 전략 (2019 1Q)

FinTech Services

Long term investment and risk-conscious growth



- **Payments technology:** launched Tenpay on PC in 2005; Weixin expedited transition to mobile payment and expanded user adoption
- **Consumer adoption:** massive user activation via social payment, e.g., red envelope gifting, then extended to consumer payment in commercial transactions; strengthening stickiness via more use cases
- **Merchant adoption:** expand ecosystem via strategic business partnerships and channel cooperation; additional benefit from investee companies' merchant networks; deepen penetration in multiple verticals
- **Innovative tools:** QR codes and Mini Programs enable online and offline convergence
- **Other FinTech services:** upsell consumer finance products, e.g., personal wealth management and insurance, and provide micro-loan products; complete transaction using Weixin Pay
- **Risk management:** strong focus on risk management, growing business at measured pace

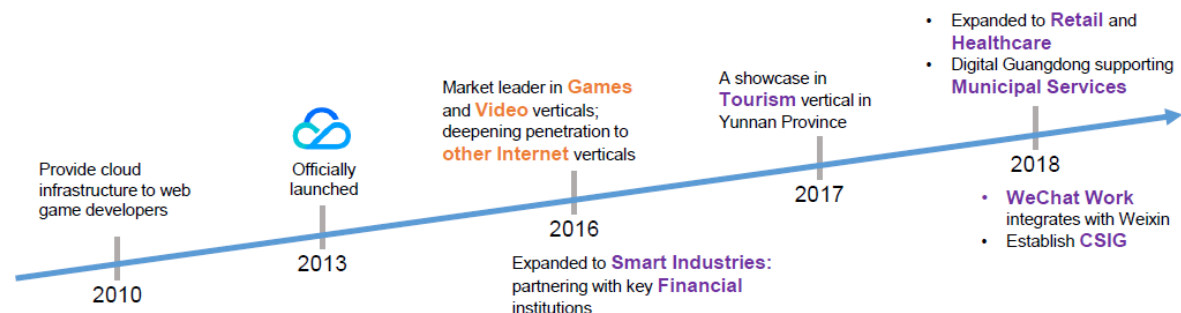
Tencent를 바라보는 시선

(출처: Tencent IR Presentation 2019 1Q)

✓ 주요 전략 (2019 1Q)

Business Services

Supporting enterprises to upgrade to Industrial Internet



- **Infrastructure:** Internal cloud requirement already at substantial scale, even before serving external customers
- **Technology:** integrated our own capabilities such as security, AI, LBS, etc., into our external cloud-based solutions to assist the digital transformation of enterprises
- **Differentiation:** connect developers and enterprises to the vast and active user bases on Weixin, QQ, Official Accounts, Mini Programs, payment, WeChat Work
- **Competitive offerings:**
 - Over 200 IaaS, PaaS and SaaS products, more than 90 industry-specific solutions
 - 53 availability zones from 25 geographic regions worldwide
 - Secure, stable and scalable services maximize value for enterprise IT budget
- **Breakthrough in verticals:**
 - Internet: games, video, eCommerce, other internet services
 - Smart industries: finance, retail, municipal services, tourism, healthcare and other industries

텐센트 라이징 : 창립부터 현재, 그리고 미래를 말하다



- 저자: 우샤오보
- 역자: 원미경
- 출판사: 처음북스
- 출판일: 2019.03.20

이 책은 텐센트가 급부상한 과정을 창업부터 현재까지 꼼꼼하게 기록하고 인터넷의 시각에서 글로벌화 과정을 겪는 중국의 성공과 혁신을 바라본다.

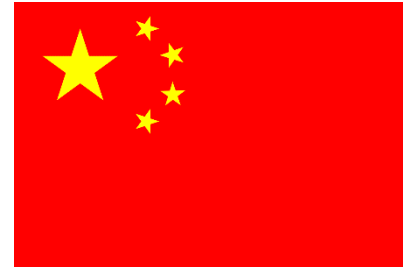
1998년에 창업한 이후 글로벌 인터넷 거두가 되기까지 텐센트는 인스턴트 메신저로 시작해 점진적으로 소셜 네트워크, 인터랙티브 엔터테인먼트, 인터넷 매체, 전자상거래 등의 영역에 진출했다. 텐센트의 발전 과정은 중국 인터넷 기업 성장의 축소판이기도 하다.

이처럼 텐센트를 이해하면 중국 인터넷, 더 나아가 전 세계의 인터넷을 이해할 수 있다.

중국의 인터넷 환경 (텐센트 라이징, p28)



미국과 중국의 다양한 비즈니스
스토리가 달라지는 시작점.



“세상을 어떻게 변화 시킬 것인가?”



“변화중인 세상에 어떻게 적응할 것인가?”

비정형화된 현대 국가인 중국에서 인터넷은 상업발전과 사회적 공간의 개방을 가져왔고, 동시에 새로운 혼란을 조성하며 관리에 더 큰 테크닉을 요구하고 있다. 인터넷이 없었다면 중국은 오늘날의 중국이 아닐 것이 분명하다.

마화 텅의 일곱가지 관점 (텐센트 라이징, p22)

- 마화 텅의 일곱가지 관점 -	
제품의 미니멀리즘	"작은 것이 가장 적합하다."
이용자 구동 전략	이용자의 가상 소비 심리탐색, 발굴. (기술구동/응용구동/이용자와 서비스 구동)
내부경쟁시스템	고위층의 연구 정책 결정의 결과가 아닌 일선의 자주적인 돌파에서 나온 내부에 형성한 경쟁 시스템.
시행착오를 통한 전략 수정	연구개발/피드백/교체에서 제조업과는 전혀 다른 제도를 구축하도록 기업에 요구되는 인터넷 경제에서 본보기가 됨.
생태 모델 양성생태 모델 양성	"모든 것을 연결한다", "인터넷+" : 혁신적인 이념 제시, 경계가 모호한 생태조직 추구.
자본 종합 능력	텐센트의 개방능력: 조회수/자본
창업 초심에 집중	오로지 개인의 흥미와 사회개혁이라는 열정을 앞세워 자신의 가장 뚜렷한 특징을 구축.

OICQ (텐센트 라이징, p75)

“ 단순히 모방만 해서는 성공할 수 없다. 해외에서 대단한 아이디어를 가지고 와서 이를 중국 상황에 맞게 현지화하고 더 나은 기능을 추가해 혁신을 이끌어내야 성공할 수 있다 ”

OICQ(Open I Seek You)의 시작

이스라엘의 스타트업이 만든 ' ICQ '의 기능에 주목하고 이와 유사한 기능을 갖춘 인터넷 메신저 ' OICQ '를 출시.
(개방을 상징하는 오픈(Open)을 이름에 추가
→ 사실상 ICQ를 그대로 베낀 유사품에 불과)

ICQ와 OICQ의 차별화

개인정보를 사용자 PC에 저장하는 ICQ와 달리 텐센트 서버에 저장해 언제 어디서 접속해도 동일한 친구목록과 대화 내용이 보이도록 하고, 중국 사용자를 위한 기능을 추가함. = **모방의 진화**

당시 ICQ를 모방한 제품들 사이에서 QQ가 승리할 수 있었던 이유: 현지화 중요시, 차별화를 만들

ICQ에서 QQ로 (텐센트 라이징, p108)

2000년

ICQ를 인수한 AOL(America Online)은 텐센트를 지적재산권 위반으로 고소

→ 패소한 텐센트는 ICQ의 이름을 'QQ'로 변경.

QQ는 중국인들을 위한 각종 부가서비스를 추가하며 그 세를 넓혔지만, 텐센트를 고소한 AOL과 ICQ는 정작 기술 개발을 소홀히 해 마이크로소프트 인스턴트 메신저에게 밀려 시장에서 퇴출됨.

2002년

QQ 사용자수 1억 명을 돌파.

QQ의 사용자수는 증가했지만, 명확한 비즈니스 모델이 없다는 것에 고민.

• 한국에서 그 답을 찾다

홈페이지와 아바타를 꾸밀 수 있는 싸이월드의 캐시 아이템이 한국에서 큰 인기를 끌고 있다는 것에 주목. 싸이월드의 비즈니스 모델을 철저히 분석 후 실제 브랜드와 콜라보레이션을 진행 → 유명 브랜드의 상품을 QQ 사용자의 아바타에 입힐 수 있는 창조적 모방을 진행.

QQ 가상화폐 도입 2012 (텐센트 라이징, p134)

2002년

QQ캐시: 가상화폐의 탄생

2001년 초 중국의 작은 게임회사 '더나인'의 창업자 주쥔의 전용 가상 화폐 발행 이후 텐센트는 2002년 초부터 가상 화폐 발행을 논의 후 "QQ캐시" 탄생

QQ캐시 규칙

- 1위안=1QQ
 - 유료고객은 동일한 가치의 액면 카드번호, 비밀번호와 QQ번호를 연계 해 '충전'
- 처음 1년간 QQ캐시의 월 발행량: 50만 위안 (좋은 QQ번호 판매가 초기 주 수입원)

OICQ에서 QQ로 (텐센트 라이징, p152)

2003년

QQ회원, QQ 쇼, QQ 캐시 등 다양한 QQ세계를 구축한 후 일어난 세 가지 전략적 변화

1. “제기(제안)한 사람이 실행한다.” – “덩치가 커지면 독립된 팀을 구성한다.”
→ 엔지니어 문화와 한데 어우러지는 프로젝트 매니저제 확립
2. 자체결제 시스템 구축 → QQ캐시 유통 주체인 결제 시스템
3. 전통적 호텔 경영을 본보기로 한 사고에서 구축한 회원 시스템. 특권 설계+등급제
→ 지불 비용에 따른 특권 서비스 혜택과 독특한 회원 서비스 시스템

텐센트의 경영전략

'창조적 모방' 그리고 '선택과 집중'

- 작은 인터넷 메신저 회사에서 간편 결제와 게임 등을 아우르는 중국 최대 기업 가운데 하나로 성장할 수 있었던 비결은 텐센트의 경영전략 핵심인 '창조적 모방'
- “기술은 고객을 위해 존재해야 한다”는 기준 하에 특정 상품이 아닌 신기술 기반의 생활 서비스를 만들어 내는데 집중

텐센트 vs 페이스북 (텐센트 라이징, p268)

텐센트	페이스북
기존 질서 유지 : 2006년 이후 최대 이용량, 시장가치 선도 기업이 된 후 기존 질서 그대로 유지	개방 전략 실시 : 아래에서 위로 공격하는 기존 질서 재구성
QQ : 인스턴트 메신저 도구로 출발 (폐쇄적) QQ공간 : QQ와 자동 결합.(더 다양한 소통 방식과 수익 모델을 형성)	소셜형 커뮤니티로 출발 (친구 관계 공개) 2008년이 돼서야 자신의 IM을 공개
플랫폼 + 제품	플랫폼
수익 창출 : 가상 부가 서비스, 온라인 게임	수익 창출 : 광고
자국 모델	글로벌 모델

텐센트의 확장 - 개방 (텐센트 라이징, p387)

2010년 11월 11일, 텐센트 창립 12주년 기념일 파티,

4000명 규모로 열린 대형 기념일 파티에서 마화팅은 즉흥 연설을 했고, 파티가 끝난 후, 사무실로 돌아와 '미래의 문을 열다'라는 제목으로 전직원들에게 메일을 보낸다.

“과거 우리는 항상 무엇이 옳은지만 생각했어요. 그러나 이젠 어떻게 해야 인정받을 수 있는지 더 고민해야 합니다. 우리는 대중, 업계, 미래에 대한 더 많은 경외심을 문화 속에 심어야 합니다. **이제 미래의 문을 열어야 할 시기이며 한 차례 탈바꿈의 기회를 완성해야 합니다.**”

텐센트가 “**개방**”을 전략적 행동으로 처음 정의한 것.

마화텅의 여덟조항 (텐센트 라이징, p390)

마화텅은 2010년 12월 5일, 중국 기업 리더 연차 회의에서
'인터넷 미래에 관한 강론'이라는 주제로 연설한다.
이 연설 이후 언론에 의해
'마팔조(마화텅의 여덟조항)'으로 귀결되었다.

마화텅의 여덟조항 (텐센트 라이징, p390)

< 마화 텅의 여덟조항 >

1. 인터넷은 역사적인 '삼협시대 三峽時代'로 나아가 열정과 역량이 더 늘어 날 것입니다.
2. 클라이언트가 더는 중요하지 않고, 산업 상류의 가치가 다시 부상할 것입니다.
3. '독점'은 골치 아픈 죄명이지만, 때로는 가상의 죄명이 분명합니다.
4. 채널을 차단하는 자는 '자객'에 불과하고, 원천을 점거하는 자야말로 '혁명가'입니다.
5. 광고 모델은 '상품경제'의 산물이며, 지적재산권 모델은 '체험경제'의 총아입니다.
6. 무료에 놀라지 마세요. '희소성'은 무료의 저주를 풀 무기입니다.
7. 상품 경제는 인간을 속박했지만, 인터넷 경제는 해방하죠.
8. '클라우드 조직'시대에서는 '훌륭한 기업'이 반드시 대기업은 아닙니다.

마화텅의 10/100/1000 법칙 (텐센트 라이징, p329)

고객의 입장에 서서 전 세계를 바라보고,
고객의 입장에서 비즈니스를 사고하는 것

매달, 10명의 이용자를 조사하고
100개의 블로그를 주목하며
1000명의 사용자경험 피드백을 수집

강의 순서

1. 중국을 바라보는 시선에 관하여
2. Tencent를 바라보는 시선
 - Tencent가 핀테크를 바라보는 시선
 - Tencent가 공유 경제를 바라보는 시선
 - Tencent가 인터넷 플러스를 바라보는 시선
3. 국가자본주의를 바라보는 시선
4. Huawei를 바라보는 시선
5. Digital 사회주의를 바라보는 시선
6. (부록) Tencent 사업 부서별 소개

Tencent가 핀테크 를 바라보는 시선

눈 높아진 소비자와 기술의 발전

“우리에게 필요한 것은 은행 서비스이지 은행이 아니다.”

✓ 미국인 75% 이상이
“본인들의 금융 서비스 제공자가 은행이 아닌, 구글, 아마존, 애플, 또는 페이팔이면 좋겠다” 고 대답

(로보파이낸스가 만드는 미래금융지도, 한스미디어)



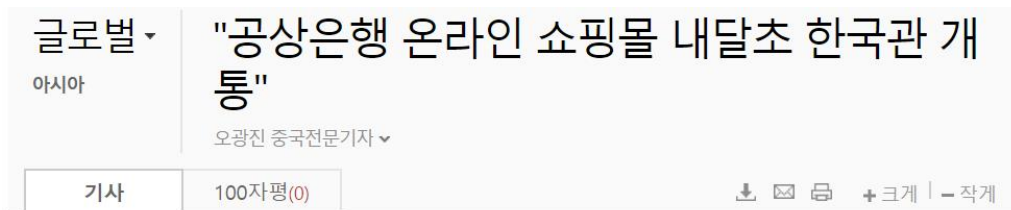
스마트폰



인공지능과 딥러닝

영역이 섞이고 선후가 사라지는 산업계

[中은행의 변신①] 온라인 쇼핑몰에 뛰어든 中은행들..."금융상품도 쇼핑몰서 사세요"



입력 : 2015.10.30 14:47 | 수정 : 2015.10.31 22:50



"세계 어느 온라인 쇼핑몰보다 자동차와 부동산 판매가 많은 곳입니다."

중국 최대 은행인 공상은행의 한루이상(韓瑞祥, 사진) 한국 대표 겸 서울지점장(52)은 요즘 거래 기업 대표들을 만날 때마다 온라인 쇼핑몰 홍보에 열심이다. 공상은행과 거래하는 쇼핑몰 얘기가 아니다. 공상은행이 직접 운영하는 퉁이궈우(融e購)가 11월초 한국관을 개통하기 때문이다.

한국관은 퉁이궈우의 3번째 해외관이다. 퉁이궈우는 지난 7월 첫 해외관으로 스페인관을 개통했고 이어 대만관을 열었다. 한국관에서는 우선 설화수와 정관장 등 한류 상품 30여종이 중국 소비자들을 만나게 된다.

"인터파크 중소기업중앙회 등과 함께 지난 26일 연 입점 설명회에 1000여개 업체가 신청했는데 자리가 모자라 우선 300여개사 대표들을 선정해 설명회를 가졌습니다."

- http://biz.chosun.com/site/data/html_dir/2015/10/30/2015103002046.html
- 현상에는 원인이 있음

은행이 쇼핑몰을 한다면,
쇼핑몰이 은행을 한 경우가 있지 않았을까?

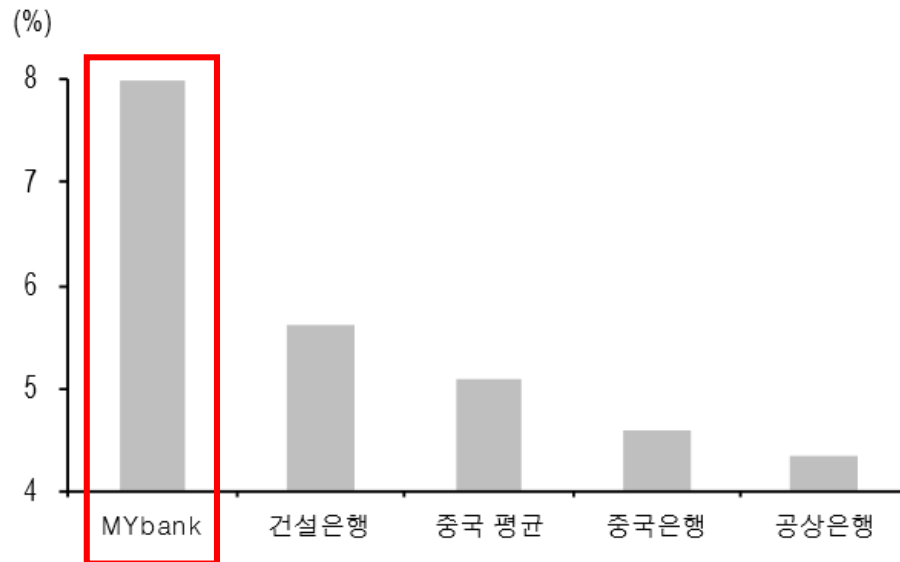


알리바바 MyBank의 파괴력

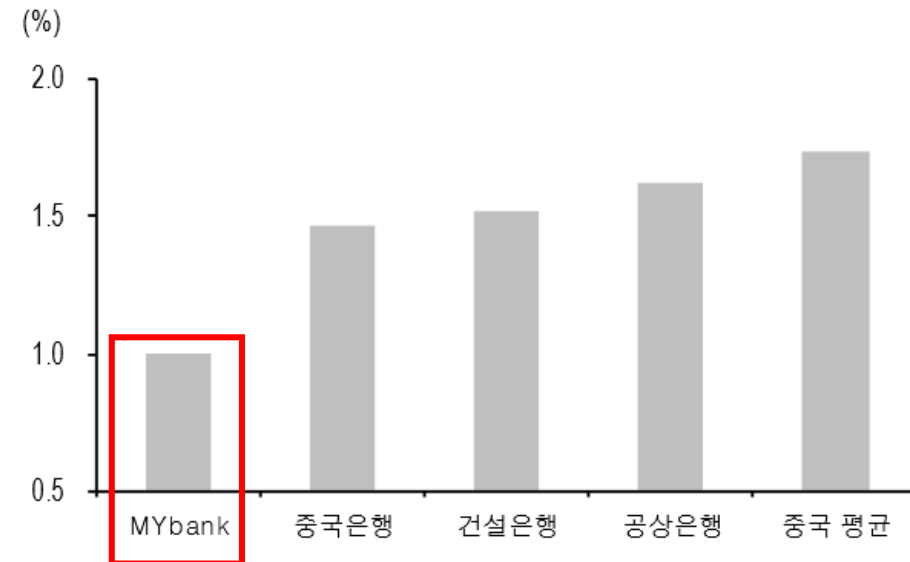
핵심

- 대출 금리는 높은데, 연체비율(NPL)은 낮은 MyBank
- Mybank은 소상공인들의 매출 내역을 파악하고 있음
- 길거리 노점상들도 손쉽게 회계장부 만드는 기능까지 제공(서우첸마)
- Big data의 monetizing

알리바바 MYbank의 높은 대출 금리



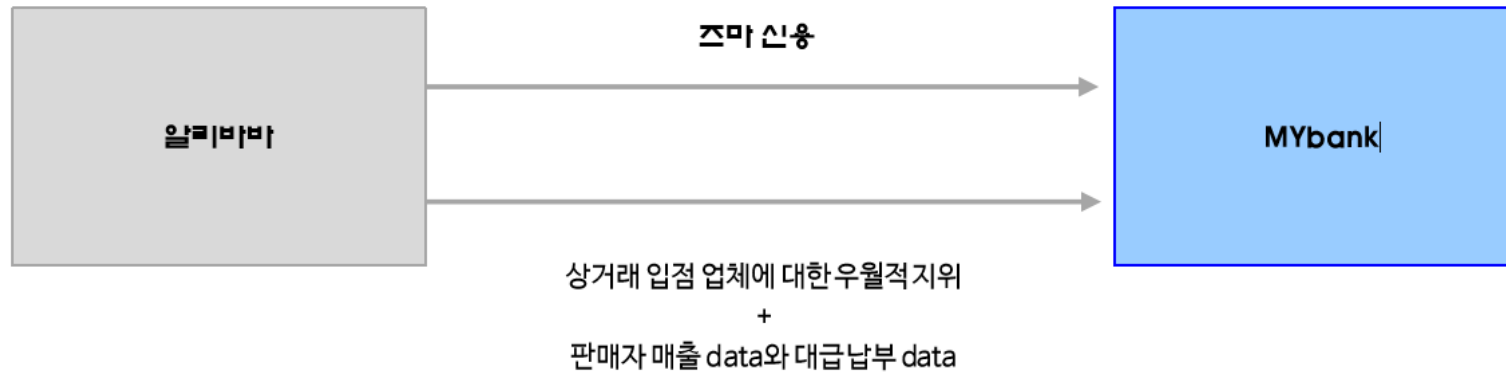
높은 금리에도 매우 낮은 NPL 유지



신한금융투자 리포트(2017.8.17 디지털금융)

알리페이의 생태계 시스템

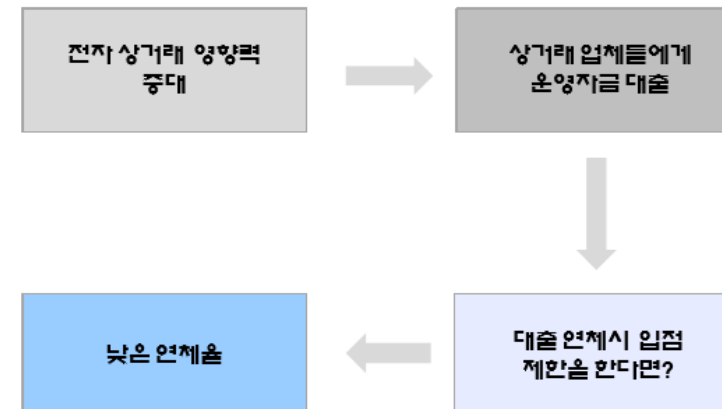
알리바바의 강력한 영향력이 금융 비즈니스에서 창출하는 가치



즈마신용 (芝麻信用)의 신용 평가 기준

- 1) 전자 상거래 결제 내역
- 2) 신용카드 연체 여부
- 3) 통신비 등 각종 요금 납부 상황
- 4) 재테크 상품 가입 현황
- 5) 모바일 결제 내역

신용평가 그 이상의 효과는?



알리바바 계열 MyBank의 파급력

알리페이는 단순한 결제 플랫폼이 아니다.

<http://bit.ly/2kOT9Ns>

알리페이 속 돌고 도는 생태계 Feb 18, 2017

잔액으로 재테크 상품에 투자하고 대출까지

알리페이는 결제 영역에서 카드사와 은행을 대체하고 있습니다. 사용자는 위어바오(余额宝), 자오차이바오(招财宝), 마이쥐바오(蚂蚁聚宝)와 같은 다양한 상품을 통해 투자하고 수익을 창출합니다. 알리페이의 재테크 상품은 모두 위어바오(余额宝)를 개통해야 사용할 수 있으며 마이쥐바오(蚂蚁聚宝)를 통해 사용자 간 정보를 주고받습니다. 마이쥐바오는 재테크 플랫폼임과 동시에 재테크 SNS 인 셈이죠. 물론 대출도 가능합니다. 내부적으로 사용자들의 투자 금액이 모여 돈이 필요한 사람들에게 대출해주는 식으로 자금이 유통됩니다.

유저 데이터로 결제 그 이상을 꿈꾸다.

알리페이에는 즈마신용(芝麻信用)이라는 개인 신용평가기관이 있습니다. 앤트 파이낸셜(蚂蚁金服) 소속 기관으로 사용자의 온, 오프라인 결제 내역을 수집, 분석하여 지표를 만듭니다.

가령, **600점 이상이면 자전거 대여시 보증금 면제, 650점 이상이면 렌트카를 대여할 때 보증금 면제, 700점 이상 시 알리바바 여행 플랫폼(阿里旅行)을 통해 싱가포르에 비자 없이 입국할 수 있는 등의 혜택을 누릴 수 있습니다.**

알리바바 계열 MyBank의 파급력

알리페이는 단순한 결제 플랫폼이 아니다.

<http://bit.ly/2kOT9Ns>

알리페이 속 돌고 도는 생태계 Feb 18, 2017

알리페이는 단순한 결제 플랫폼이 아닙니다.

알리바바 생태계 속에서 중심 네트워크 역할을 하며 알리페이 내부에도 개별적으로 돌아가는 생태계가 있습니다. **사람들을 한 곳으로 모아 줄 자체 SNS, 가맹점을 지원하는 자체 홍보 플랫폼, 온라인 전자상거래 플랫폼을 통해 모인 유저는 다시 온, 오프라인으로 확장되고 결제 후 남은 잔액은 재테크 상품을 골라 투자합니다. 당장 돈이 없어도 화베이라는 서비스를 통해 구매가 가능하고 내 신용도를 사용하여 여러 혜택을 누릴 수도 있죠.**

알리바바 기업이 하나의 거대한 백화점이고, 백화점 건물에 출입구가 여러 개인 셈입니다. 출입구가 여러 개 있는 것 자체가 강점이 아닙니다. 아무리 많은 출입구가 있어도 백화점 내부가 미로 같다면 길을 잃기 십상입니다. 기업 하나에 여러 자회사를 세워놓고 외부적으로 이것저것 묶어놓기만 한다고 해결될 문제는 아니라는 거죠. 알리바바 창업자 마윈이 끊임없이 이야기하던 '생태계'가 주목받는 이유가 여기에 있습니다.

ANT Financial 그룹 구조



심화자료

<https://chinatechbusiness.wordpress.com/2016/09/29/alibabas-finance-business-a-brief-history-of-ant-financial/>

중국 모바일 결제 시장이 미국의 50배



CBS This Morning ✓
게시일: 2017. 10. 12.

https://www.youtube.com/watch?time_continue=16&v=O753NUrD0hg

중국 핀테크 기업들의 해외 진출

중국 정복 마친 '위챗페이·알리페이', 글로벌 시장으로
확장 나서 김지수 기자 | 기사승인 2017. 07. 13. 15:25

<http://www.asiatoday.co.kr/view.php?key=20170713010006527>

중국을 현금 없는 사회로 나아가게 한 주역인 위챗페이와 알리페이가 이제는 세계 시장을 넘보고 있다.

위챗페이와 알리페이는 중국인들이 코드 스캔을 통해 가격을 지불하거나 송금하도록 이끈 장본인들이다. 위챗페이와 알리페이는 중국 모바일 페이 시장의 90%를 차지하고 있으며 거래총액(Gross Merchandise Value)은 1조 달러(약 1136조 원)를 넘을 것으로 시장조사기업 아이리서치 차이나는 추산했다.

그러나 최근 중국인들의 해외 여행이 크게 늘어나면서, 두 기업은 해외 업체에서도 자사의 서비스를 활용한 결제가 가능하게 함으로써 이용자들이 외국 방문시 환전을 하지 않고도 모바일 결제를 통해 자국 은행 계좌에서 돈이 지불되도록 결제 환경을 바꿔놓고 있다. 유엔세계관광기구(UNWTO)에 따르면 2014년 중국 관광객 수는 1억 1700만 명을 기록했으며 2020년에는 두 배로 늘어날 것으로 보인다.

알리페이는 이미 2015년부터 적극적으로 해외 진출에 나섰다. 약 4억 5000만 명의 MAU를 자랑하는 이 기업은 주로 현지 결제 기업과의 제휴를 통해 이용자들이 자사 서비스를 해외에서도 이용할 수 있도록 하고 있다. 영국의 재퍼(Zapper)와 호주의 CBA, 독일 와이어카드, 그리스의 NBG, 이탈리아의 유니크레딧, 미국의 퍼스트데이터 등과 제휴를 맺었다. 알리페이는 또한 세계 최대 POS기 전문기업인 베리폰과도 파트너십을 체결했다. 지난 4월에는 동남아시아 전자상거래업체 라자다의 간편결제 서비스 '헬로페이(helloPay)'를 인수하며 동남아시아 시장 진출에도 속도를 올리고 있다.

중국 핀테크 기업들의 해외 진출

외국에서도 편리한 중국 모바일 결제 시스템: 알리페이! 위챗페이!

16:40, May 23, 2017

<http://kr.people.com.cn/n3/2017/0523/c208059-9219339.html>



- 한국 인천국제공항 면세점
- 즈푸바오(支付宝, 알리페이)
- (2016년 10월 6일 사진).

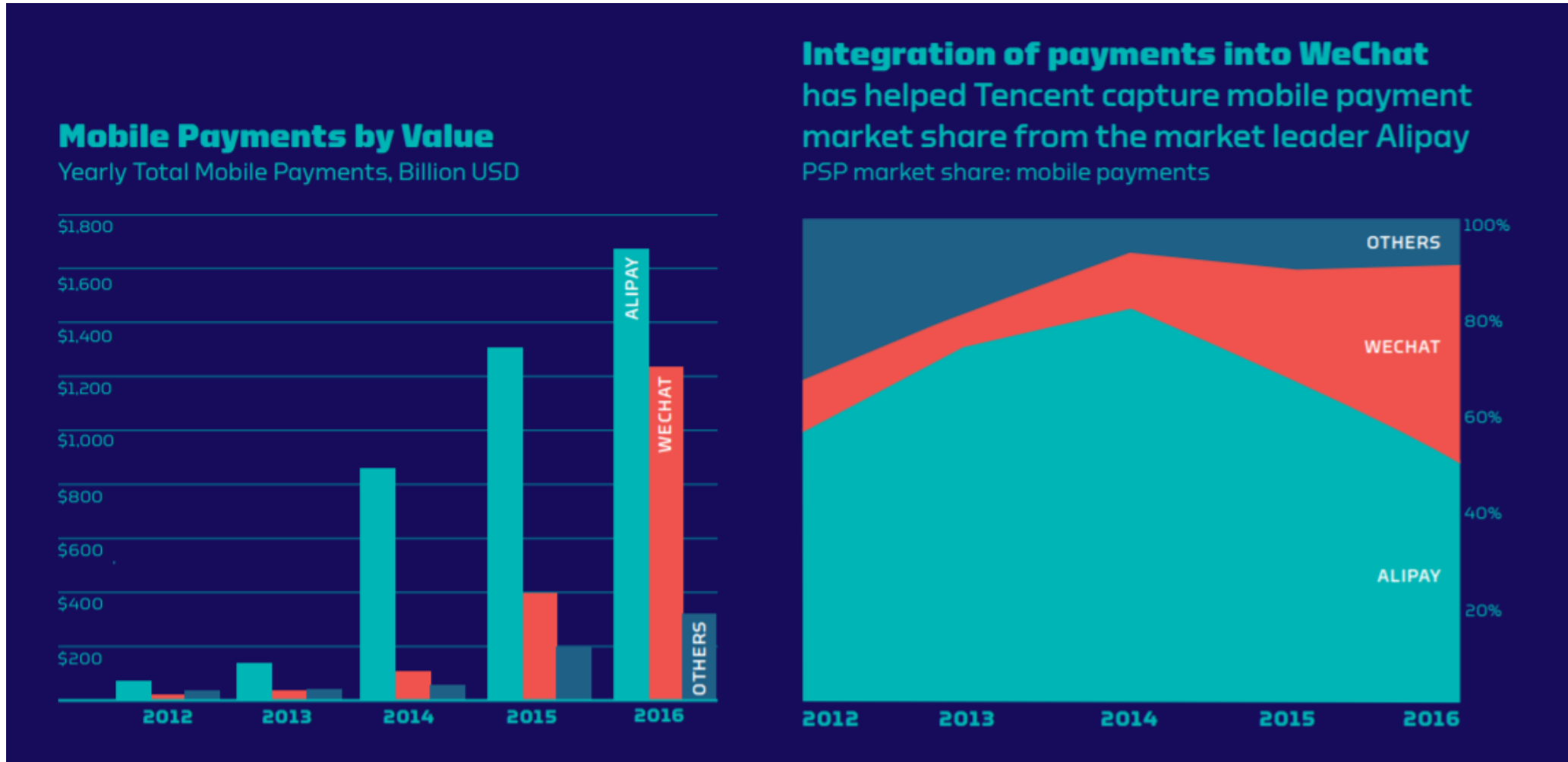


- 프랑스 파리 프랭탕백화점
- 프랑스 백화점 최초 사례
- 즈푸바오(支付宝, 알리페이)
- (2016년 11월 3일 사진)

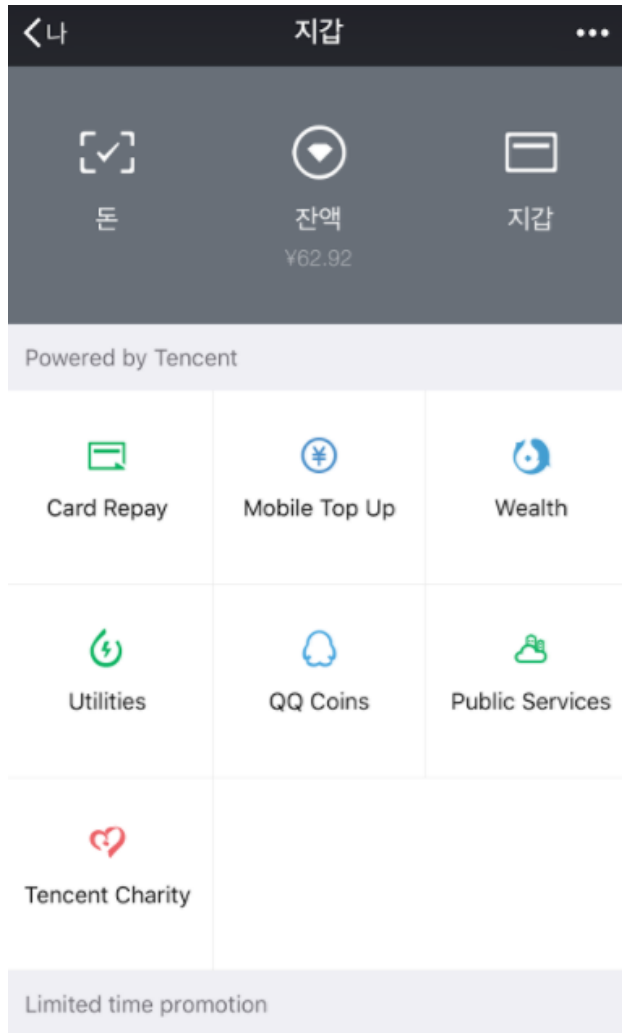


- 일본 도쿄 가게
- 즈푸바오(支付宝, 알리페이) 결제
- (2016년 12월 10일 사진).

알리페이 vs 위챗페이



WeChat 메신저 기반의 텐페이



알리페이 vs 텐페이

‘위챗페이’ 오프라인 결제 규모 ‘알리페이’ 추월 ... 텐센트, 직원 상여금 172억 원 지급
<http://platum.kr/archives/74875>



이주현 POSTED ON 2017/01/19



텐센트 마화팅 회장은 위챗페이 사업부 회의에서 2016년 위챗페이의 오프라인 시장 점유율이 알리페이를 추월해 1위를 차지했다고 언급하며, 이를 기념하는 동시에 직원 상여금으로 1억 위안(약 172억 원)을 지급한다고 밝혔다.

아직 공식적인 통계 자료가 나오지는 않았지만, 마화팅 회장의 직접 언급과 상여금 지급 결정으로 중국 업계는 떠들썩하다. 더불어 예상된 일이라는 해석도 있다. 위챗은 소액 결제에 있어서 알리페이보다 사용 빈도가 높고, 알리바바의 소셜네트워크 기능은 위챗에 비할 바가 아니기 때문이다.

카카오 with 텐센트, 알리바바

카카오

텐센트(2대 주주)

카카오뱅크

텐센트(4%)
한국투자금융(58%지분)

카카오페이

알리바바(2대 주주)

카카오 with 텐센트, 알리바바

카카오페이, 中 알리페이와 악수 - 2억 달러 유치하고 4월 핀테크 자회사로 독립

오찬종 기자입력 : 2017.02.21 17:08:14

<http://news.mk.co.kr/newsRead.php?year=2017&no=123108>

카카오페이가 중화권 대표 간편결제 서비스 알리페이와 연동된다. 알리페이를 사용하는 한국 방문 유커(중국인 관광객)와 중화권을 방문하는 국내 여행객들에게 수요가 높을 전망이다. **카카오의 자회사 카카오페이는 알리페이 운영사인 중국 앤트파이낸셜그룹에서 2억달러(약 2300억원) 투자를 유치하고** 전략적 파트너십을 체결했다고 21일 밝혔다.

카카오페이는 오는 4월 별도 법인화하는 카카오 핀테크사업 부문이다.

앤트파이낸셜은 중국 알리바바의 IT 서비스 전문 자회사로 글로벌 시장에서 약 4억5000만명의 이용자를 대상으로 알리페이 등 다양한 핀테크 사업을 하고 있다.

이번 협약에 따라 카카오와 앤트파이낸셜은 '중국판 아마존닷컴'인 타오바오 등 국외 알리페이 가맹점에서 카카오페이를 쓸 수 있도록 서비스 연동을 추진한다. 또 한국 카카오페이 제휴 업체에서도 알리페이와의 서비스 연결이 추진된다.

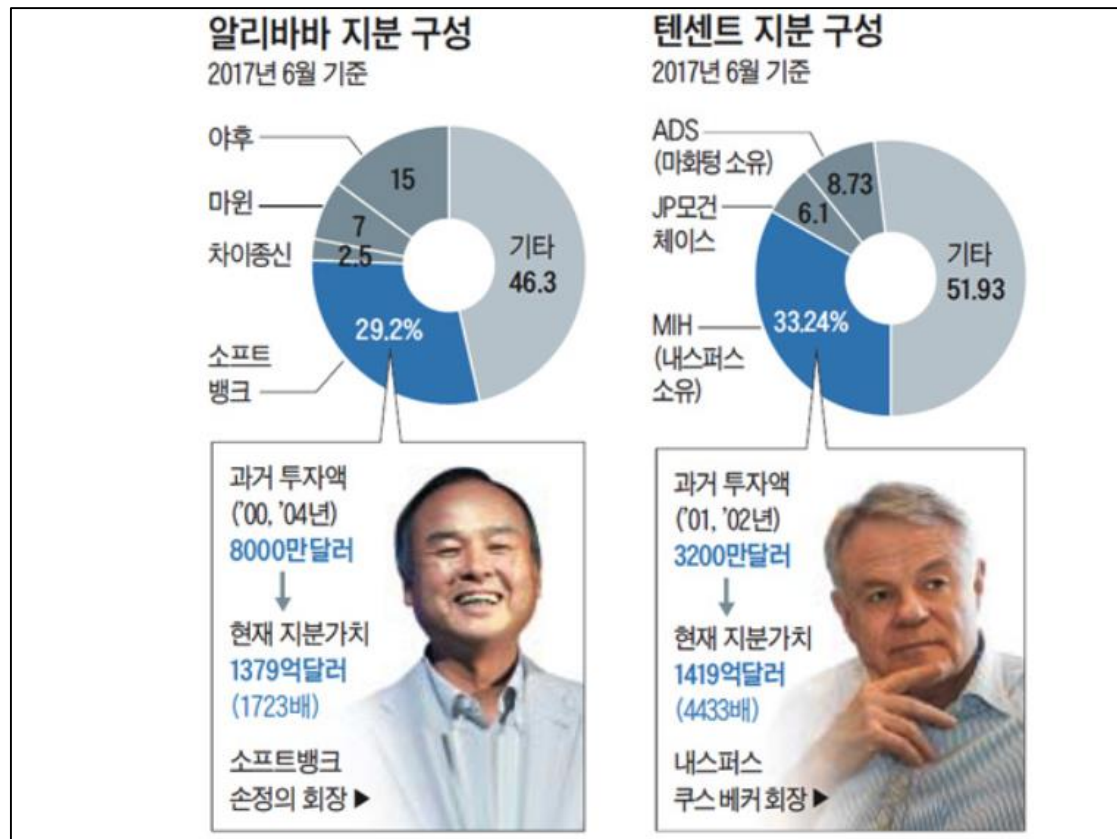
이렇게 되면 알리페이 계정을 유커가 별도 절차 없이 카카오페이 가맹점에서 구매할 수 있게 된다. 알리페이 관계자는 "알리페이는 이미 중국에서는 화폐·신용카드 대체품 수준으로 보편화한 상태"라며 "현지 택시비 지불·의료비 정산·공과금 납부 등의 다양한 업무를 할 수 있다"고 설명했다.

그간 알리페이는 가입 시 실명인증 절차가 복잡하고 국내 은행 계좌를 등록하기 쉽지 않아 한국인이 쓰기에는 장벽이 높은 편이었다.

Tencent를 바라보는 시선

http://weeklybiz.chosun.com/site/data/html_dir/2017/10/20/2017102001871.html

✓ Tencent의 대주주는 누구인가?



中 IT 기업에 베팅... 이익 챙기는 외국 자본

오광진기자 2017.11.04

알리바바·텐센트 최대 주주는 일본·남아공

중국 유니콘(기업 가치 10억달러 이상 비상장기업) 뒤에는 대체로 외국인 대주주가 있다. 소셜 커머스 업체 메이뚬텐핑의 최대 주주는 미국 실리콘밸리 벤처캐피털 세쿼이아로 알려져 있다. 세쿼이아의 짐 고츠 회장은 2005년 설립한 세쿼이아중국을 통해 중국 투자를 늘리고 있다. 포브스가 7년 연속 세계 최고 중국인 창업 투자자로 꼽은 선난핑은 세쿼이아 중국 창업자이자 파트너다. 세쿼이아는 메이뚬과 다중텐핑에 모두 초기 투자하고, 이들의 합병을 이끌어 메이뚬텐핑의 기업 가치를 키웠다는 평을 듣는다. 2015년 10월 합병 전 두 회사 기업 가치는 총 100억달러였지만, 합병 후 2년도 안 돼 2.5배로 불어났다. 세쿼이아중국은 200개 이상 중국 스타트업에 투자했으며, 세쿼이아의 지분을 포함해 이 기업들의 가치는 모두 2조6000억위안(약 446조원)에 달한다. '36커' 등 중국 언론들은 선난핑을 '신흥 기술 산업의 보이지 않는 패주(霸主)'로 부른다.

중국 IT 굴기 뒤에서 웃는 외국 자본은 ①벼랑끝에 몰린 스타트업에 베팅하고 ②기업가 출신 투자자의 안목으로 투자 대상을 선정하고 ③끈기 있는 장기 투자를 하며 ④투자한 중국 기업과 함께 새로운 유망 스타트업을 키우는 특징을 보인다.

中 텐센트 쥐고 3990배 수익...남아공 억만장자 쿠스베커

윤현종기자 2015.03.104

3년 전, '카카오톡'의 미래를 보고 투자해 현재 수익을 5배 이상 올린 것으로 알려진 전주(錢主)가 있다. 중국 'IT공룡' 텐센트다.

하지만 이 정도는 '14년 간 3998배 수익'이란 놀라운 결과 앞에선 명함을 내밀지도 못한다. 과연 누구일까. 바로 2001년부터 지금까지 텐센트의 최대주주 자리를 놓지 않고 있는 남아공의 거대 미디어 기업인 '내스퍼스(Naspers)'다. 그리고 이 회사의 최고경영자(CEO)를 지낸 남아공 부호 쿠스 베커(63)는 내스퍼스에 천문학적 이익을 안겨준 주인공이다.

베커는 내스퍼스와 인연을 맺기 전부터 미디어 창업자로 소질을 보였다. 그가 미국 컬럼비아 경영 대학원을 졸업하고 남아공에 돌아와 1986년 창립한 유료TV채널 '엠넷(M-Net)'은 세계 48개국의 시청자를 끌어모았다. 이후 엠넷이 내스퍼스에 합쳐지며 베커는 1997년 이 회사 CEO가 됐다.

이때부터 그는 종이 신문사 내스퍼스를 종합 미디어그룹으로 바뀌나갔다. 베커의 결정으로 사들인 100여개 기업 주식 대부분은 인터넷·뉴미디어 분야에 집중됐다.

대표적인 게 중국의 텐센트다. 내스퍼스가 출자한 투자사 MIH는 2001년 메신저 서비스 QQ로 중국대륙에서 인기몰이 중이던 이 업체에 1260만달러를 투자하며 지분 40%정도를 확보했다. 2015년 현재 내스퍼스가 보유한 지분율은 33.6%로 다소 낮아졌지만, 텐센트 최대주주 자리를 14년째 놓지 않고 있다.

Tencent를 바라보는 시선

<https://www.hankyung.com/it/article/201803126176j>

글로벌 스타트업 업계의 '큰 손' 내스퍼스...10조원 이상 투자

텐센트 지분 33% 보유한 최대 주주
투자한 IT기업만 30곳 이상

배태웅기자 2018.03.12

중국 최대 인터넷 회사 텐센트의 주식은 누가 가장 많이 갖고 있을까. 텐센트 지분 33.3%를 소유하고 있는 남아프리카공화국의 미디어 기업 '내스퍼스'다. 내스퍼스는 소프트뱅크와 함께 글로벌 투자의 양대산맥으로 꼽힌다. 그동안 이 회사가 정보기술(IT) 기업과 뉴미디어 분야에 투자한 금액만 96억달러(약 10조4000억원)에 이른다.

내스퍼스는 103년의 전통을 지닌 미디어 기업이다. 이 회사가 글로벌 투자에 본격적으로 나선 것은 2000년대 들면서부터다. 당시 최고경영자(CEO)였던 현 쿠스 베커 내스퍼스 의장은 중국 인터넷 시장의 성장 가능성을 보고 2001년 텐센트에 3200만달러(약 346억원)를 투자해 지분 46.5%를 획득했다. 내스퍼스는 텐센트 지분의 절반 가까이를 획득하면서도 텐센트 경영에 일절 간섭하지 않고 기업이 성장하기를 기다렸다. 텐센트가 2004년 기업공개(IPO)를 한 이후에도 지분을 단 한 주도 매각하지 않았다. 이 회사가 텐센트에 투자한 3200만달러어치의 지분은 가치가 5400배 이상 뛰어 현재 1737억달러(약 188조원)로 늘어났다.

투자한 IT 기업만 30여 곳이 넘는다. 상대적으로 실리콘밸리 투자 비중이 적은 탓에 서구 언론이 그다지 주목하지 않았다. 미국 IT전문지 인포메이션은 내스퍼스를 "서구 언론이 무시한 IT 투자 거물"이라고 평가했다.

네스퍼스를 바라보는 시선

<https://ppss.kr/archives/31792>

정주용기자 2014.10.19

네스퍼스는 어떤 회사인가?

네스퍼스는 1915년 설립된 역사와 전통을 자랑하는 남아공 대표 종합 미디어 회사이며 남아공증권거래소 상장된 10대 기업 중 하나다.

현재 최대주주이자 대표이사는 백인 Jacobus Petrus Bekker. 1997년 네스퍼스의 최대 주주가 된 Bekker는 인터넷산업에 공격적 투자를 감행한 장본인이다. 러시아의 최대 온라인기업 Mail.ru도 텐센트 못지 않은 대박 투자사례다.

베커가 대표이사 취임이후 네스퍼스의 주가상승률은 30배.

네스퍼스의 전략, 대박을 위해 일단 샀다면 팔지 않는다

중국에 어떤 일이 일어나든 애초에 들어간 지분 하나도 팔지 않고 버틴다. 그래야 대박을 그대로 경험하니까. 10배 수익 났다고 흥분해서 지분팔고 나오지 않는다.

네스퍼스는 2001년 5월에 최초 투자했으니까 만으로 13년 넘게 투자지분을 한주도 회수하지 않고 있다.

Tencent를 바라보는 시선

✓ Tencent가 2019년 한국에 공을 들이고 있는 분야는?



Tencent를 바라보는 시선

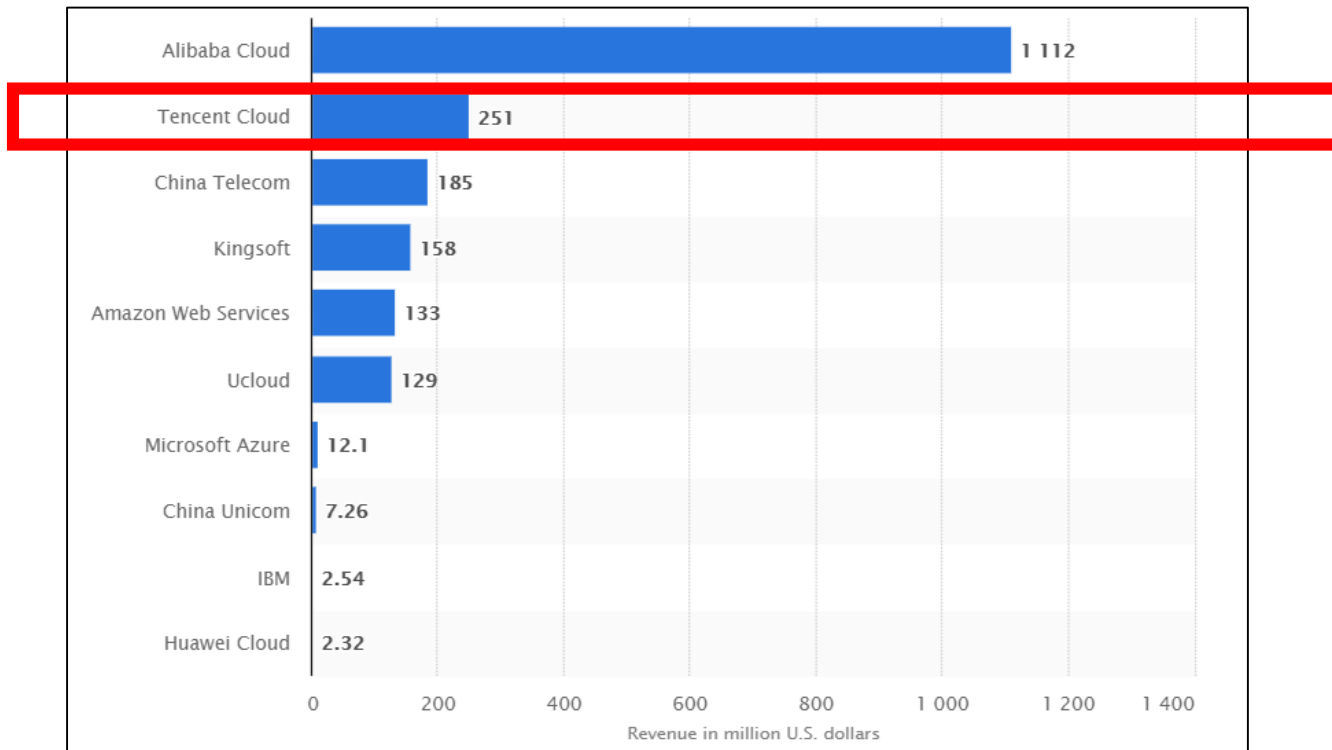
✓ Tencent가 2019년 한국에 공을 들이고 있는 분야는?



Tencent를 바라보는 시선

✓ Tencent가 2019년 한국에 공을 들이고 있는 분야는?

- Public cloud (IaaS) revenue in China in 2017, by vendor (in million U.S. dollars)



강의 순서

1. 중국을 바라보는 시선에 관하여
2. Tencent를 바라보는 시선
 - Tencent가 핀테크를 바라보는 시선
 - **Tencent가 공유 경제를 바라보는 시선**
 - Tencent가 인터넷 플러스를 바라보는 시선
3. 국가자본주의를 바라보는 시선
4. Huawei를 바라보는 시선
5. Digital 사회주의를 바라보는 시선
6. (부록) Tencent 사업 부서별 소개

텐센트가 공유경제 를 바라보는 시선

공유경제 : 중국 정부와 텐센트가 공동 기획한 공유 경제 교과서



- 저자: **마화팅**, 텐센트 연구원
- 역자: 양성희
- 출판사: 열린책들
- 출판일: 2018.01.20

『공유 경제』는 공유 경제에 대한 첨단 인터넷 기업의 관심과 정부의 정책적 역할을 포괄적이고 종합적으로 정리 및 반영하고 있다.

마화팅과 텐센트 연구원은 이 책에서 기원과 정의, 세계 주요 국가들의 현황, 각국 정부가 취하고 있는 태도, 관련 기업의 발전 과정과 미래 가능성 등 공유 경제와 관련한 거의 모든 것을 분석한다.

오랜 경제 불황과 4차 산업 시대로의 전환을 목도하고 있는 현재, 이 책은 새로운 경제 패러다임을 경험하고 그 미래를 준비하는 우리들에게 필독서라 할 수 있다.

공유경제는 경제를 공유하는 것이 아니다

1980년대 공유경제의 개념

“노동자와 자본가가 어떻게
기업 이익을 공유할 것인가”



현재 공유경제의 개념

“첨단 인터넷 기술과 결합한
커뮤니티 기반의 비즈니스 모델”

공유 경제 4대 요소

공유 경제는 대중이 커뮤니티 플랫폼을 통해 타인과 자신의
유휴 자원을 공유하고 나아가 수익을 창출하는 경제 현상이다.

1. 대중(개인의 집합): P2P방식
2. 유휴(잉여)자원: 자금, 주택, 자동차와 같은 물질 자원을 비롯해 개인의 지식, 기술, 경험까지 아우른다.
3. 커뮤니티 플랫폼: 인터넷 기술을 이용해 구축한 대규모 공유 플랫폼
4. 수익창출: 주로 네트워크를 통한 임대, 중고 거래, 단기 일자리 방식으로 실현

공유 경제의 거울 효과 (공유경제, p55)

- 첫째, 모든 잉여는 공유할 수 있다.
- 둘째, 사람이 있는 곳에 언제나 잉여가 존재한다.
- 셋째, 모든 공유는 거래된다.
- 넷째, 모든 거래는 윈윈이다.

공유 경제의 기본 개념 (공유경제, p76)

에어비앤비 창업자 브라이언 체스키가 언급한 “소유하지 않고 사용한다”

: 어떤 물건이나 자원에 대한 수요가 발생하면 그것을 구입해서 완전히 소유.
(소유가치)→ 자원이나 상품 그 자체보다는 그 사용가치에 중점을 두고 완전히 소유하지 않음. **(사용가치)**

레이첼 보츠먼 [내 것이 네 것]에서 강조했던 “충분히 사용한다.”

: 구 시대 비즈니스 모델을 무너뜨리고 인류가 과소비 생활 방식에서 벗어나도록 해줄 것이며 공유 경제는 우리에게 사회 자원을 충분히 사용하는 법을 가르쳐 줄 것이다.

리사 갠스키 [메시 The mesh]에서 ‘소유권 사용’과 ‘사용하지 않는 것은 곧 낭비’ 라고 강조

: 공유 경제의 핵심 개념 두 가지를 동시에 언급함.

마화텅의 중국 공유 경제 발전 촉진을 위한 제안

1. 인식 변화 - 공유 경제의 개념과 가치를 널리 알려 전반적인 인식 수준을 높이고 관련 데이터 통계 매커니즘을 개선할 필요
2. 관리 감독 - 포용적이고 개방적인 관리 감독 환경 조성
3. 보조 시스템 - 신용 조회 시스템 개방 등
4. 공유 경제 발전에 필요한 사회 인프라 구축

공유 경제 - 공유주의 선언 (공유경제, p267)

공유 경제는 너와 내가 함께 윈윈하는 구조로 한쪽이 이익을 얻을 때 다른 한쪽이 손해를 보는 제로섬 게임의 전통 경제 개념을 완전히 뒤집고 있다.

『새로운 자본주의 선언 The New Capitalist Manifesto』의 저자 우메어 하크는 <만약 소비자라 불리는 사람들이 소비 10퍼센트를 줄요 공유 10퍼센트가 증가하면, 전통 기업에 막대한 손실을 초래하게 된다. 따라서 모든 업계는 근본적인 구조 개혁이 필요하다. 변하지 않으면 도태될 것이다.>라고 강조

공유 기업의 비법 (공유경제, p268)

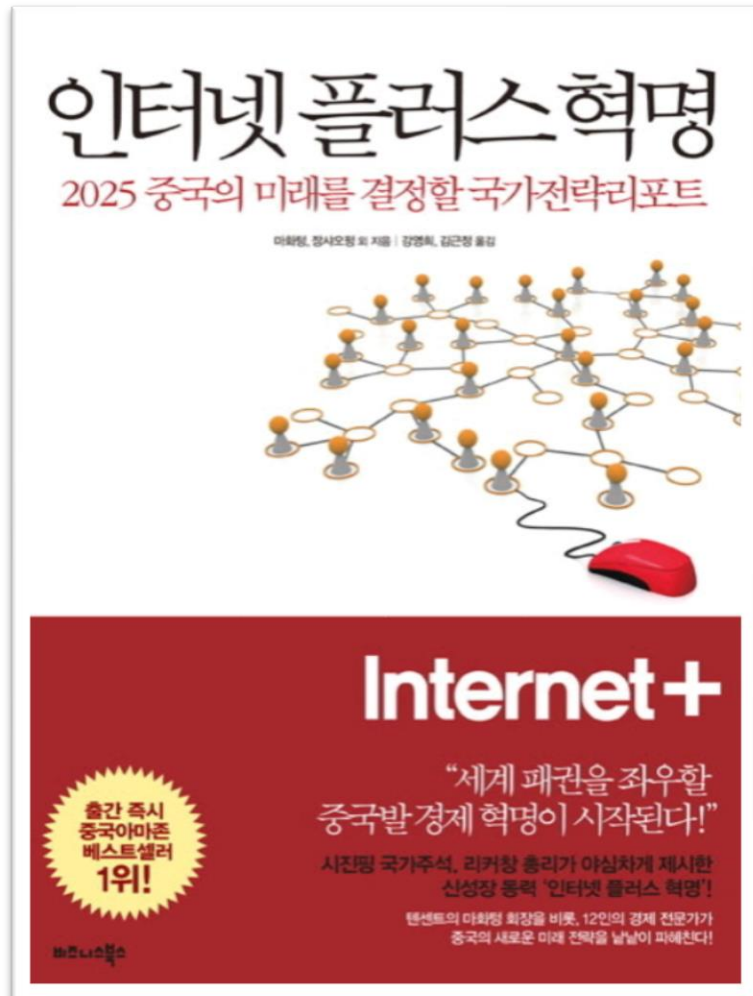
- 비법 1. 포용
- 비법 2. 조력
- 비법 3. 협력
- 비법 4. 합병

강의 순서

1. 중국을 바라보는 시선에 관하여
2. Tencent를 바라보는 시선
 - Tencent가 핀테크를 바라보는 시선
 - Tencent가 공유 경제를 바라보는 시선
 - **Tencent가 인터넷 플러스를 바라보는 시선**
3. 국가자본주의를 바라보는 시선
4. Huawei를 바라보는 시선
5. Digital 사회주의를 바라보는 시선
6. (부록) Tencent 사업 부서별 소개

텐센트가 바라보는 인터넷 플러스

인터넷플러스혁명: 2025 중국의 미래를 결정할 국가전략리포트



- 저자: 마화팅, 장샤오펑, 두쥘, 위양, 탕빈, 린융칭, 쉬즈빈, 차오인, 천위안위안, 탕자오시, 리웨이닝
- 역자: 강영희, 김근정
- 출판사: 비즈니스북스
- 출판일: 2016.01.12

중국의 향후 10년 계획! 중국 발전을 기회로 삼다!

『인터넷 플러스 혁명』은 모바일 인터넷과 클라우드 컴퓨팅, 빅 데이터, 사물인터넷 등의 기술을 제조업, 금융과 같은 전통 산업과 융합해 중국의 산업구조를 획기적으로 업그레이드하여 세계를 선도할 국가로 나아가겠다는 21세기 중국의 의지를 담고 있다. 인터넷 플러스가 중국의 국가 전략이 된 시대적 기술적 배경, 정부와 기업이 이에 대해 이해하는 범위와 내용, 텐센트를 비롯한 각 기업들이 인터넷 플러스를 추진하는 과정 그리고 정부 행정 서비스와 제조업, 농업, 금융, 교육, 의료, 에너지 등 산업별로 진행되는 인터넷 플러스의 발전 모델을 폭넓게 다루고 있다.

Tencent가 사업 파트너를 바라보는 시선

“웨이신은 숲이지 궁전이 아니다.”

— 장샤오통 —

“『나머지 절반의 운명은 스스로 굴러가도록 내버려 둔다.』는 말을 좋아하는데, 이는 나머지 운명을 협력 파트너에게 넘길 때라야 적절한 비즈니스 생태계를 구축할 수 있다고 여기기 때문이다.

— 마화팅 —

경계를 뛰어넘어 모든 것을 연결하라

2013년 WE대회에서 마화팅은 "인터넷의 미래는 모든 것의 연결이다."라는 관점을 내놓았다. 2014년 글로벌 모바일 인터넷 대회에서 텐센트의 최고운영책임자(COO) 런위신은 "텐센트는 연결형 회사다."라는 말에 이어 상세한 설명을 덧붙였다. 또한 마화팅은 텐센트가 본질로 돌아가 인터넷 커넥터로서의 역할에 집중할 것이라는 뜻을 밝혔다. 텐센트의 청우 부회장 역시 이렇게 말했다. "최근 텐센트의 중요한 분야는 쌍방향 엔터테인먼트 업무다. 이것의 사명 역시 인류의 모든 감정, 꿈, 상상을 연결 및 유지하는 것이어야 한다."

경계를 뛰어넘어 모든 것을 연결하라

인터넷 플러스에서 플러스(+)하는 대상은 모든 전통 업종이다. 지난 30년 동안 중국의 인터넷은 광고·유통·은행·통신 전통 업종과 결합해 바이두, 알리바바, 징둥, 텐센트 같은 유수의 인터넷 기업을 탄생시켰다. 그뿐 아니라 중국의 경제 구조를 바꾸고 업그레이드할 새로운 방법과 소중한 경험을 제공했다. 우리는 전통 업종마다 인터넷 플러스의 기회가 내재되어 있음을 알아차리는 한편, 점점 더 많은 전통 기업이 인터넷을 기업의 전략적 위치에 올려놓고 있음을 본다.”

시진핑 주석 : 인터넷 플러스가 만드는 새로운 세상

정보화와 경제 글로벌화의 상호촉진 속에서 인터넷은 진작부터 사회생활 구석구석에 스며들어 사람들의 생산 및 생활방식을 획기적으로 바꿔 놓았습니다. 이 도도한 흐름의 한가운데에 서 있는 중국은 점점 더 큰 영향권으로 진입하고 있습니다.

중국은 인터넷 및 정보화에서 대단한 성과와 눈부신 발전을 거뒀습니다. 집집마다 인터넷이 깔리고 인터넷 사용자 수가 세계 1위를 차지하는 인터넷 대국이 되었지요. 하지만 상대적으로 뒤쳐진 자주적 혁신과 계속 불거지는 지역 간, 도농 간 격차를 간과해서는 안 됩니다. 특히 1인당 평균 고아대역 보급률이 국제적인 수준에 미치지 못하는 등 인터넷 발전을 가로막는 현상이 여전히 존재합니다.

시진핑 국가 주석.

- 2014년 2월 27일 인터넷 보안 및 정보화를 위한 중앙 지도자 그룹 첫 번째 회의에서 -

인터넷 플러스란?

정부: “인터넷 플러스란 인터넷의 혁신적 성과를 경제·사회의 모든 영역과 긴밀히 접목해 기술 진보, 효율성 제고, 조직 개혁을 추진하는 동시에 실물경제의 혁신력 및 생산력을 끌어올리는 일이다. 궁극적으로는 인터넷을 인프라와 혁신의 토대로 삼아 새로운 경제·사회 발전 형태를 구축한다.”

마화텅: “인터넷 플러스란 인터넷 플랫폼 기반의 정보통신기술을 통해 모든 업종과 경계를 뛰어넘어 융합함으로써 산업구조를 전환 및 업그레이드하며 새로운 상품과 서비스, 모델을 끊임없이 창출하는 일이다. 궁극적으로는 모든 것이 연결된 새로운 생태계를 구축한다.”

(국무원, '인터넷 플러스 행동 계획을 적극 추진하기 위한 지도 의견. 국발2015.40호)

인터넷 플러스를 이해하기 위한 네 가지 포인트

1. 인터넷 플러스를 단순히 수단으로 여기는 얕은 시각에서 벗어나야 한다.
2. 누구에게나 햄릿처럼 사느냐 죽느냐의 실존적 고민이 있듯 누구에게나 인터넷 플러스가 존재한다.
3. 인터넷 플러스 개념 자체는 동적이지만 나는 여기서 거칠게나마 미리 실마리를 제공하고자 한다.
4. 인터넷 플러스를 절대 고립적인 것으로 이해 및 해석하지 않아야 한다.

인터넷 플러스를 이해하기 위한 5단계

1 단계.

서로(인)+연결하는(터)+망(넷)

2 단계.

인터넷+모바일 인터넷+클라우드 컴퓨팅+
빅데이터+클라우드 보안+사물인터넷+만물인터넷+
산업인터넷 (공업인터넷, 에너지인터넷 등)

3 단계.

인터넷+사람

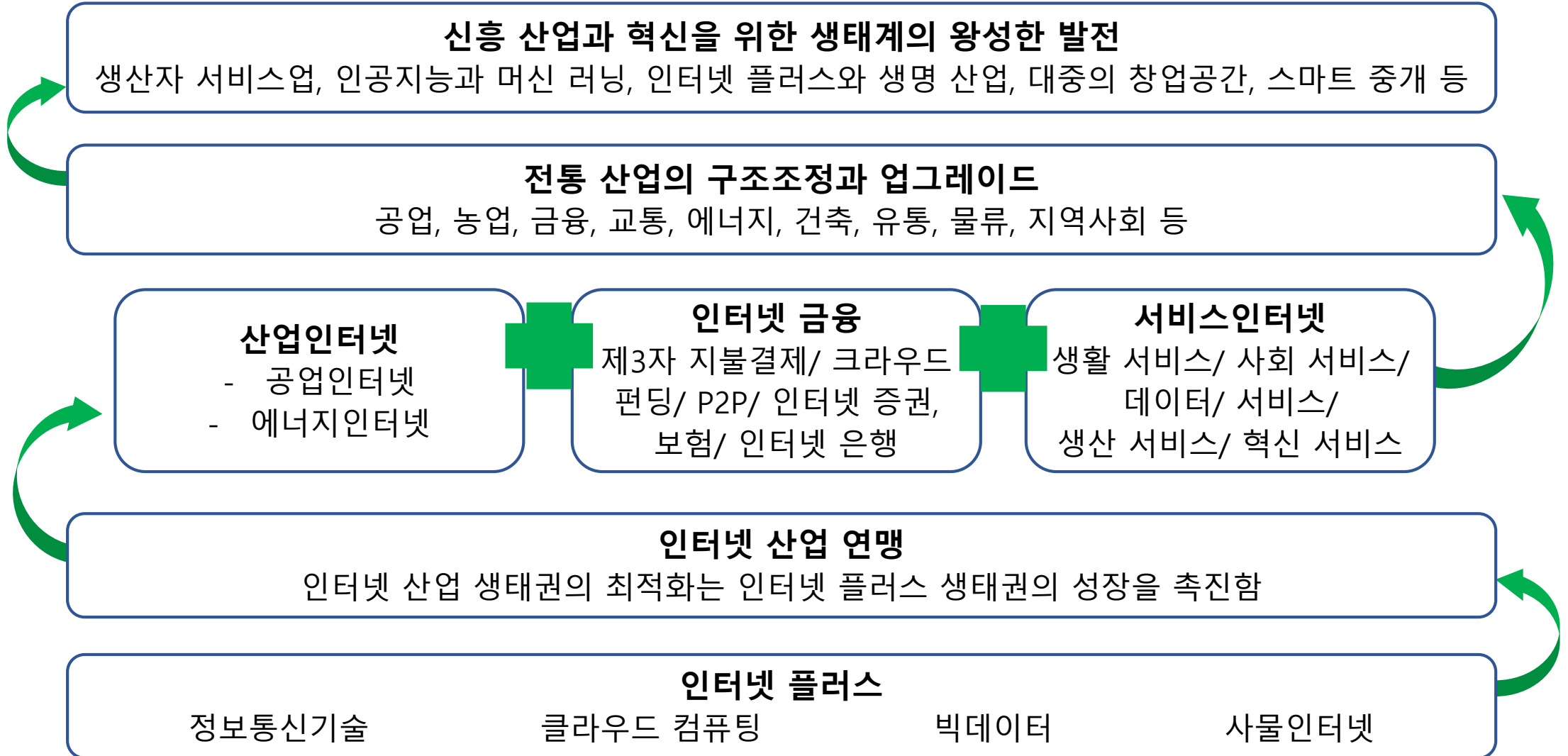
4 단계.

인터넷+다른 업종

5 단계.

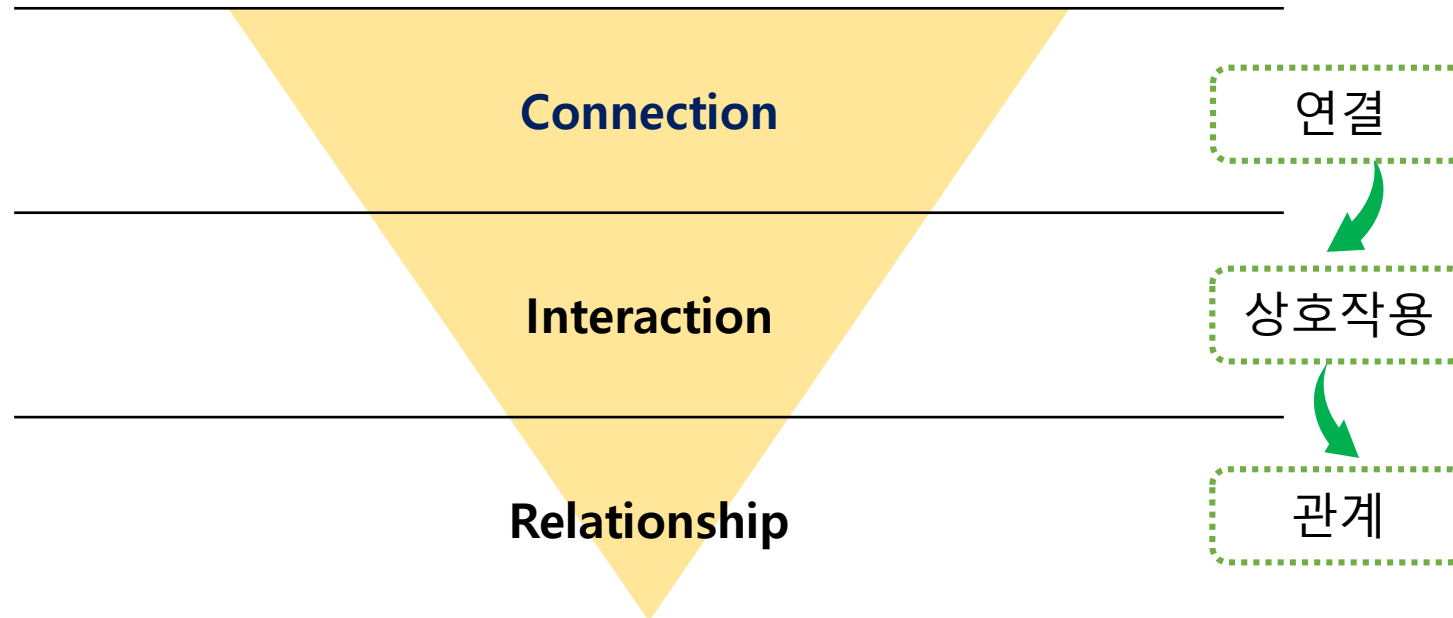
인터넷+ ∞ (무한대)

인터넷 플러스와 새로운 생태계 p45



인터넷 연결의 3단계 p85

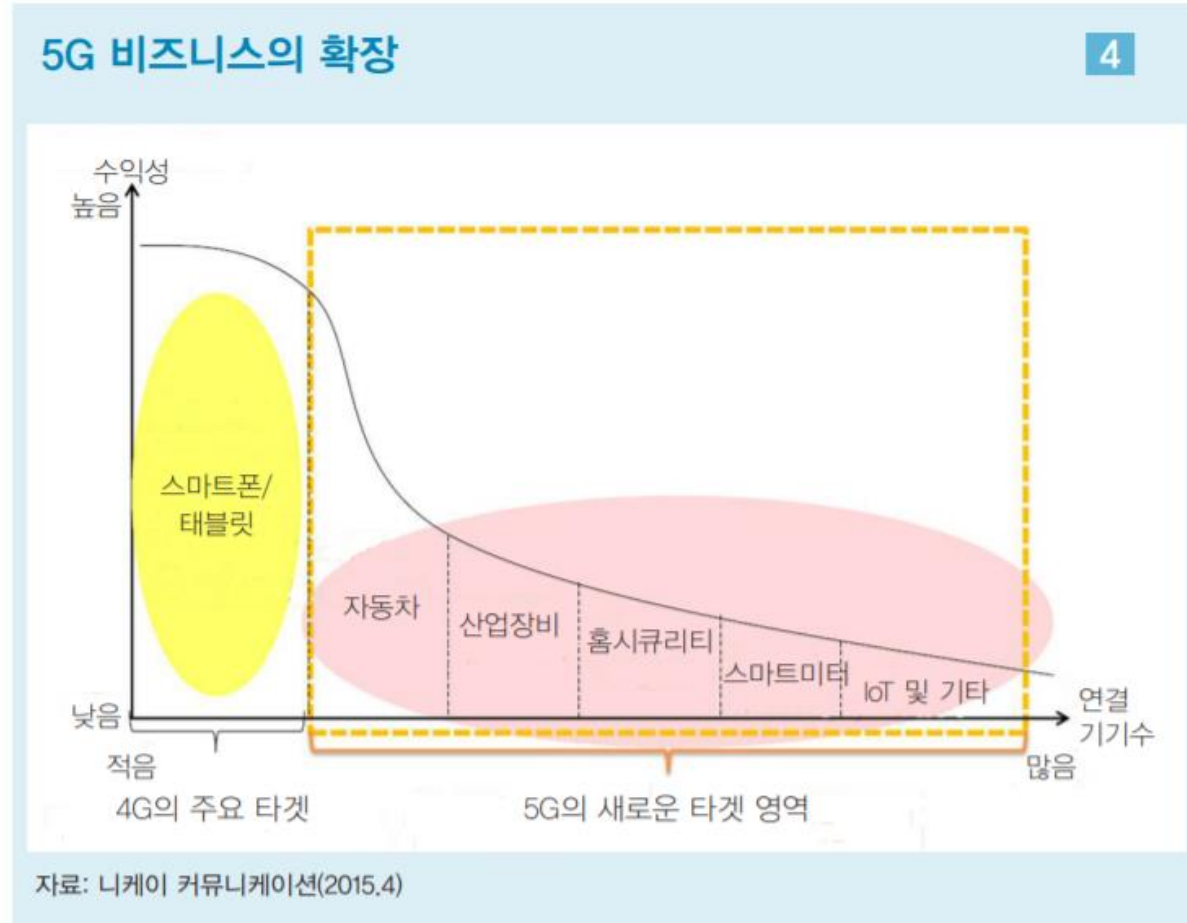
신뢰관계 구축은 인터넷 플러스의 기본 원리



만물인터넷은
'사물인터넷+사람인터넷'의
업그레이드판으로
만인, 만물, 만사를 연결한다.

5G와 만물인터넷의 관계

<http://www.lgeri.com/uploadFiles/ko/pdf/busi/LG ERI Report 20180209 20180509140500569.pdf>



- 초기 시장에서는 B2C 중심으로 사업이 진행되지만, 점차 B2B(혹은 B2B2C) 영역에서 다양한 신규 서비스들이 등장하는 형태로 시장이 전개될 것으로 예상된다.
- B2C 시장은 매스마켓을 형성하며, B2B 시장은 롱테일이 되는 것이다

LG경제연구원, 장재현, 2018.2.9

인터넷 기업의 사회적 책임 - 인터넷 플러스의 영향력

- 산업의 구조 전환과 업그레이드를 앞당기고 융합과 혁신을 실현한다.
- 상생 생태계를 구축하고 '대중의 창업, 만인의 혁신'을 촉진한다.
- 공공 자원 배치를 통합하고 최적화해서 커다란 혜택을 안겨준다.
- 공유 경제 발전을 촉진하고 자원 사용의 효율성을 높인다.

인터넷 기업의 사회적 책임 - 혁신과 발전을 위한 정책적 제안

- 인터넷 플러스의 전면적인 발전을 위한 국가 전략 제정
- 공공 데이터 개방, 데이터 보안과 관계자의 권익을 보호하는 보장 시스템 구축
- 인터넷 플랫폼의 광범위한 활용을 통한 경제·사회 발전과 진보 촉진

인터넷 기업의 사회적 책임 – 모바일 인터넷을 이용한 스마트 민생 발전

스마트 민생을 실현하는 새로운 방법

- 생활방식을 획기적으로 바꿔 놓는 모바일 인터넷 기술
- 공공 서비스의 수준 향상을 돕는 모바일 인터넷
- 의료, 자원 불균등, 환경 등 중요한 민생 문제의 해결을 돕는 모바일 인터넷

인터넷 기업의 사회적 책임 - 인터넷 플러스 시대를 위한 새로운 제안

- 모바일 인터넷 환경에 걸맞은 전자정부 평가 시스템 완비, 공공 서비스 기능 강화
- 산업 환경을 개선하고 스마트 민생을 응용하기 위한 맞춤형 노력에 집중
- 공공 데이터의 점진적 개방, 공공 데이터 자원 풀의 공동 건설
- 시범 운영을 통한 중요 영역에서의 돌파구 마련

혁신 창업 생태계의 자유로운 발전 촉진 (공유경제, p314)

- 협력과 융합, 다각적인 상호작용 -

개방과 포용, 연결 능력
강화와 연결 가능성 확대

경계를 뛰어넘은 융합,
집단지성 형성 추진 체계

지적소유권 제도와
운영체계

보편화한 공정함, 가치
정의를 구현하는 생태계

- 각 요소의 정리 및 배치 -

인터넷 플러스를
기반으로 하는 공간

실수와 수정의 경험
을 공유하는 플랫폼

자본과 평가
그리고 시장

각 요소의 정리 및 배치

창조력 발휘와
개방형
혁신 장려

인성 존중과
책임감 중시

생태적 관리
서비스와
협력 매칭

인터넷 플러스와 스마트 라이프 p451

세상 모든 것이 모바일 인터넷으로 연결되는 시대가 왔다. 모바일 인터넷은 전기와 마찬가지로 전 세계 경제·사회의 발전 양상을 완전히 뒤집고 있다. 세상은 모바일 인터넷이 공공 서비스, 민생 증진 등에 기여할지와 그 잠재력에 주목하고 있다. 중국은 전 세계에서 네티즌과 휴대전화 이용자가 가장 많은 나라다. 6억 5,000만 명의 네티즌 중 무려 5억 6,000만 명이 휴대전화를 사용한다. 모바일 인터넷 보급률도 세계 평균을 웃돈다.

— 마화텅 —

강의 순서

1. 중국을 바라보는 시선에 관하여
2. Tencent를 바라보는 시선
 - Tencent가 핀테크를 바라보는 시선
 - Tencent가 공유 경제를 바라보는 시선
 - Tencent가 인터넷 플러스를 바라보는 시선
3. 국가자본주의를 바라보는 시선
4. Huawei를 바라보는 시선
5. Digital 사회주의를 바라보는 시선
6. (부록) Tencent 사업 부서별 소개

국가자본주의

Huawei의 지배구조를 바라보는 의심의 시선

Message from the Rotating Chairman



The easiest way to bring down a fortress is to attack it from within and the easiest way to reinforce it is from outside. Moving forward, we will do everything we can to shake off outside distractions, improve management, and make progress towards our strategic goals.

- 종업원 주주제도
- 집단 이사회
- 순환형 회장제
- Huawei의 대주주는 누구인가?

Huawei의 지배구조를 바라보는 의심의 시선

<http://weekly.donga.com/BestClick/3/all/11/1725794/1>

주간동아 화웨이는 중국 국영기업?

입력 2019-05-13 10:00:02 공산당 지도받는 노조가 주식 99% 소유

- 세계 최대 통신장비업체이자 중국 대표기업인 화웨이(華爲)의 창업자 겸 최고경영자(CEO)는 런정페이(任正非) 회장이다. 1944년 구이저우성 안순이라는 산골 마을에서 런 회장은 2남 5녀 중 장남으로 태어났다. 부친은 중학교 교장, 모친은 남편 학교의 교사였다. 1967년 충칭건축공정학원(현 충칭대 공대)을 졸업한 그는 건설회사 엔지니어로 일하다 1974년 공병으로 인민해방군에 입대했다. 랴오닝성 랴오양의 화학섬유공장 건설 및 비행기 제작 공장에서 '011'이라는 암호가 붙은 군사통신 시스템 프로젝트에 참여하며 통신연구소 부소장(기술직 부연대장급, 계급은 소령)으로 승진했다. 1982년 열린 중국공산당 제12차 전국대표대회에 인민해방군 소속 당대표로 참가하기도 했다.

Huawei의 지배구조를 바라보는 의심의 시선

<http://weekly.donga.com/BestClick/3/all/11/1725794/1>

주간동아

화웨이는 중국 국영기업?

입력 2019-05-13 10:00:02 공산당 지도받는 노조가 주식 99% 소유

- 1983년 대규모 감군 당시 그는 군복을 벗고 광둥성 선전에 있는 국영 석유기업에 배치됐다. 4년 뒤인 1987년 광둥성 선전에서 자본금 2만1000위안(약 362만 원)으로 중국 우전부(郵傳部·한국의 옛 정보통신부) 소속 정보통신연구소 연구원 5명과 함께 화웨이를 창업했다. 당시 화웨이는 홍콩으로부터 소형 교환기를 수입해 판매했다. 1992년 독자적으로 개발한 전자식 교환기를 쓰촨성 부성장을 지낸 장인의 도움으로 국영기업 등에 대거 납품하면서 성장가도를 달렸다. 1990년대 후반에는 중국 메이저 통신장비업체로 부상했으며, 특히 인민해방군의 프로젝트를 독점 수주해왔다.

Huawei의 지배구조를 바라보는 의심의 시선

<http://weekly.donga.com/BestClick/3/all/11/1725794/1>

주간동아 화웨이는 중국 국영기업?

입력 2019-05-13 10:00:02 공산당 지도받는 노조가 주식 99% 소유

- 2004년 글로벌시장 진출 당시엔 중국 국가개발은행으로부터 100억 달러(약 11조7150억 원)의 자금 지원을 받았다. 2012년 이후 매년 30% 이익증가율을 기록하고 있으며, 현재 170개국에 통신장비를 판매하는 등 통신장비 분야에서 시장점유율 31%로 세계 1위를 차지하고 있다. 게다가 5세대(5G) 통신 분야에서도 선두주자다. 글로벌 통신기업 40개 업체와 5G 통신장비 공급 계약을 맺었고, 설치된 기지국 수도 7만 곳에 이른다. 스마트폰 부문에서도 미국 애플을 제치고 삼성전자에 이어 2위를 차지하고 있다.

Huawei의 지배구조를 바라보는 의심의 시선

<http://weekly.donga.com/BestClick/3/all/11/1725794/1>

주간동아

화웨이는 중국 국영기업?

입력 2019-05-13 10:00:02 공산당 지도받는 노조가 주식 99% 소유

- 최근 화웨이 지배구조에 대한 미국 학자들의 보고서가 발표되면서 화웨이의 오너가 누구냐는 의혹이 제기되고 있다. 도널드 C. 클라크 미국 조지워싱턴대 로스쿨 교수와 크리스토퍼 볼딩 풀브라이트대 베트남학교(FUV) 교수는 보고서(4월 17일자)에서 "직원 노조가 화웨이를 소유하고 있다는 것은 근본적으로 속임수에 가깝다"고 지적했다. 보고서는 "직원들로 구성된 무역노조위원회(무역노조위)가 화웨이의 지분 99%를 갖고 있지만 실체는 밝혀지지 않고 있다"며 "무역노조위가 어떤 식으로 운영되고 구성원과 리더들이 누구인지 베일에 가려 있다"고 밝혔다.
- 보고서는 "화웨이는 국영기업일 것으로 보인다"고 주장했다. 화웨이의 무역노조위는 중국 선전시 정부의 노조에 등록돼 있다. 중국에서 노조는 '공후이(工會)'로 불린다. 공후이의 가장 큰 특징은 중국공산당의 지도를 받는다는 점이다. 또 공후이 임원은 대부분 공산당 당원이거나 당 간부다.

Huawei의 지배구조를 바라보는 의심의 시선

<http://weekly.donga.com/BestClick/3/all/11/1725794/1>

주간동아 화웨이는 중국 국영기업?

입력 2019-05-13 10:00:02 공산당 지도받는 노조가 주식 99% 소유

- 이런 의혹에 대해 화웨이 이사회의 장시성 비서실장은 "무역노조위가 직원들의 주식을 관리하는 플랫폼 역할을 한다"고 밝혔다. 중국 유한회사는 주주 50~200명을 둘 수 있는데 화웨이 직원(18만8000명)은 이보다 많아 일종의 가상 주식을 배분하고 이를 무역노조위에서 관리만 한다는 것이다. 무역노조위가 화웨이의 대주주지만 경영은 하지 않는다는 얘기다. 런 회장도 "화웨이는 민간기업이며, 중국 정부나 공산당과 아무런 관계가 없다"고 주장했다.

이에 대해 미국 '뉴욕타임스'는 "화웨이는 창업 이후 지금까지 단 한 번도 지분이 외부에 매각된 적이 없고, 심지어 직원이 퇴사하면 지분을 사들이기까지 한다는 점에서 화웨이가 누구 소유인지 알 수 없다"고 지적했다. '월스트리트저널'도 "화웨이의 지배구조를 보면 '베이징'으로부터 독립돼 있다는 판단을 내리기 어렵다"고 분석했다.

Huawei의 지배구조를 바라보는 의심의 시선

• 화웨이 기본법

<http://weekly.donga.com/BestClick/3/all/11/1725794/1>

제4조 정신

조국을 사랑하고 인민을 사랑하고 사업을 사랑하고 생활을 사랑하는 것이 우리의 응축된 힘의 원천이다.

제5조 이익에서는

우리는 결코 레이펑(雷鋒)에게 손해를 끼치지 않는다.

(레이펑(1940~1962)은 마오쩌둥 전 국가주석을 위해 열사봉공하다 과로사한 인민해방군 병사로, 레이펑처럼 열사봉공 정신이 있는 사원을 우대하겠다는 뜻)

제7조 사회적 책임

화웨이는 산업을 통해 국가에 보답한다. 위대한 조국의 번영을 위해, 중화민족의 진흥을 위해 꾸준히 노력한다.

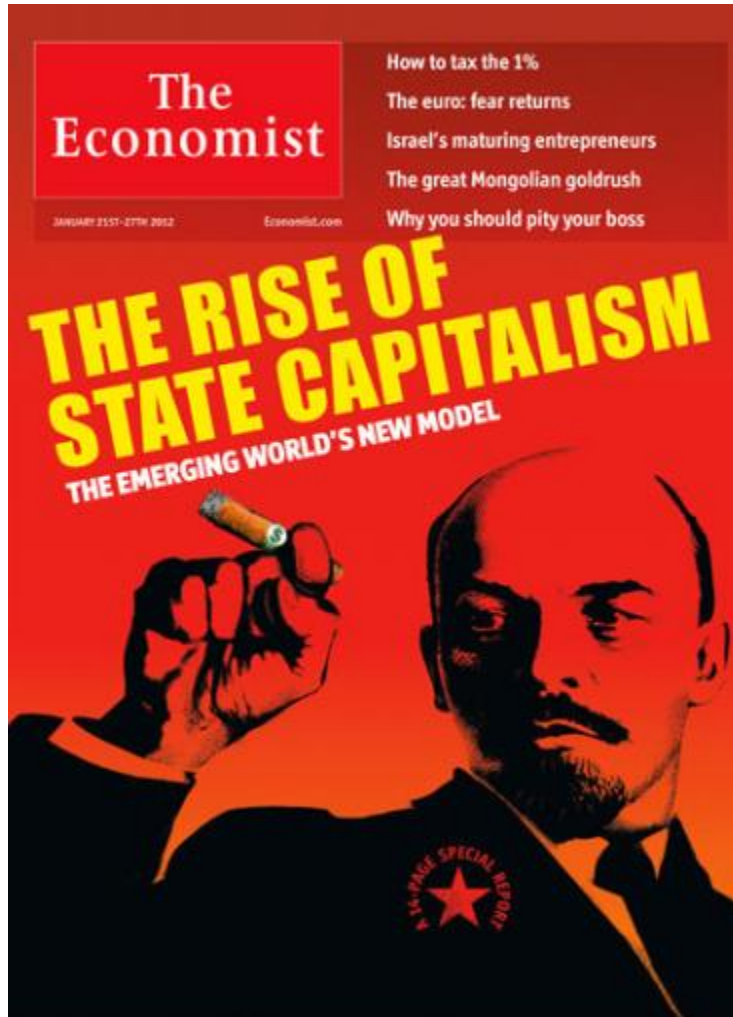
국가자본주의 (國家資本主義, State Capitalism)



<http://econintersect.com/pages/contributors/contributor.php?post=201807110010>

국가자본주의 (國家資本主義, State Capitalism)

<https://ko.wikipedia.org/wiki/>



- 자본주의적 계획경제제도 라고도 하며, 자본주의 경제체제 속에서의 국가주의적인 대량의 국유화 정책을 의미한다.
- 또한, 공산권 국가에서는 '공산주의 신경제정책'이라고도 하였는데, 토대는 소련의 레닌이 러시아 혁명 후 한때, 도입해 적용을 시험하였으며, 국가에서 자본을 얻기 위해 실시했던 사회적 경제 제도였다. 마찬가지로, 자본주의 체제의 국가들에서는 국가 위기 상황에서 불가피한 경제적 상황을 돌파하기 위해 필요시 사용했던 개념의 제도이지만, 군국주의나 공산주의 체제의 국가에서는 제국주의 국가와 사실상 마찬가지로 전시 상태에서의 과거 경제정책으로 한때 이해되기도 했다.
- 1920년대 중반 이후 소련에서는 '신경제정책'이라고 불렸으며, 중화인민공화국에서는 '수정공산주의'라고 불렸던 경제 정책이다

국가자본주의를 바라보는 시선

<http://www.sasac.gov.cn/>

✓ 국자위(국유자산감독관리위원회)



国务院国有资产监督管理委员会
State-owned Assets Supervision and Administration Commission of the State Council

邮箱 网站地图

不忘初心 牢记使命

手机版 EN

首页 机构概况 新闻发布 国资监管 信息公开 互动交流 在线服务

郝鹏会见阿里巴巴集团董事局主席马云

赵爱明出席2019世界工业互联网大会 | 国资委和央企第一时间参与四川宜宾抗震救灾



翁杰明赴安徽调研中央企业并与地方国资委座谈

党建
改革
央企
地方
政策
数据
人事
文化
视频

时政要闻 领导活动

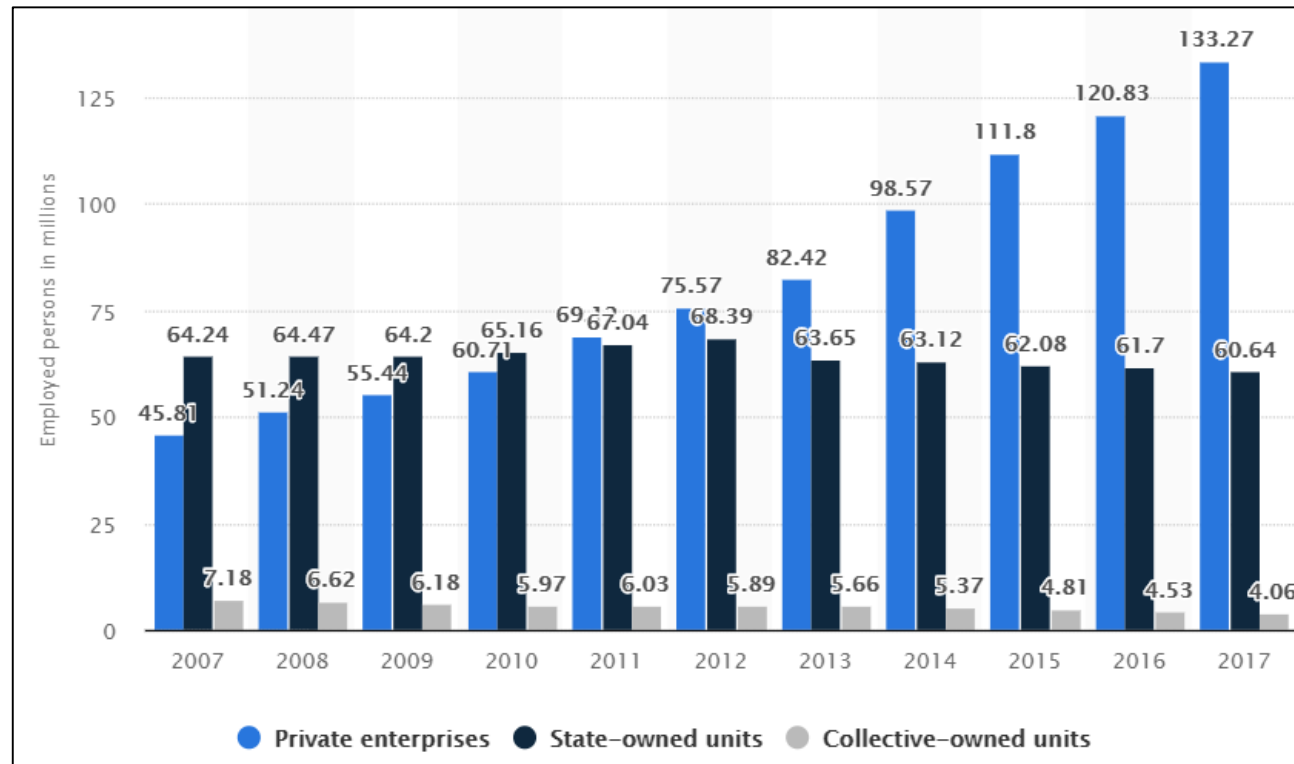
- 习近平将对朝鲜民主主义人民共和国进行国事访问 [06-18]
- 中办国办印发《中央生态环境保护督察工作规定》 [06-18]
- 习近平主席访问中亚两国并出席上合组织比什凯克峰会和亚信杜尚别... [06-17]
- 习近平出席上海合作组织成员国元首理事会第十九次会议并发表重要... [06-15]
- 习近平同吉尔吉斯斯坦总统热恩别科夫会谈 [06-14]

央企日历

新闻 | 评论

✓ 국자위(국유자산감독관리위원회)

- Number of employees at state-owned, collective-owned, and private enterprises in urban China from 2007 to 2017 (in millions)

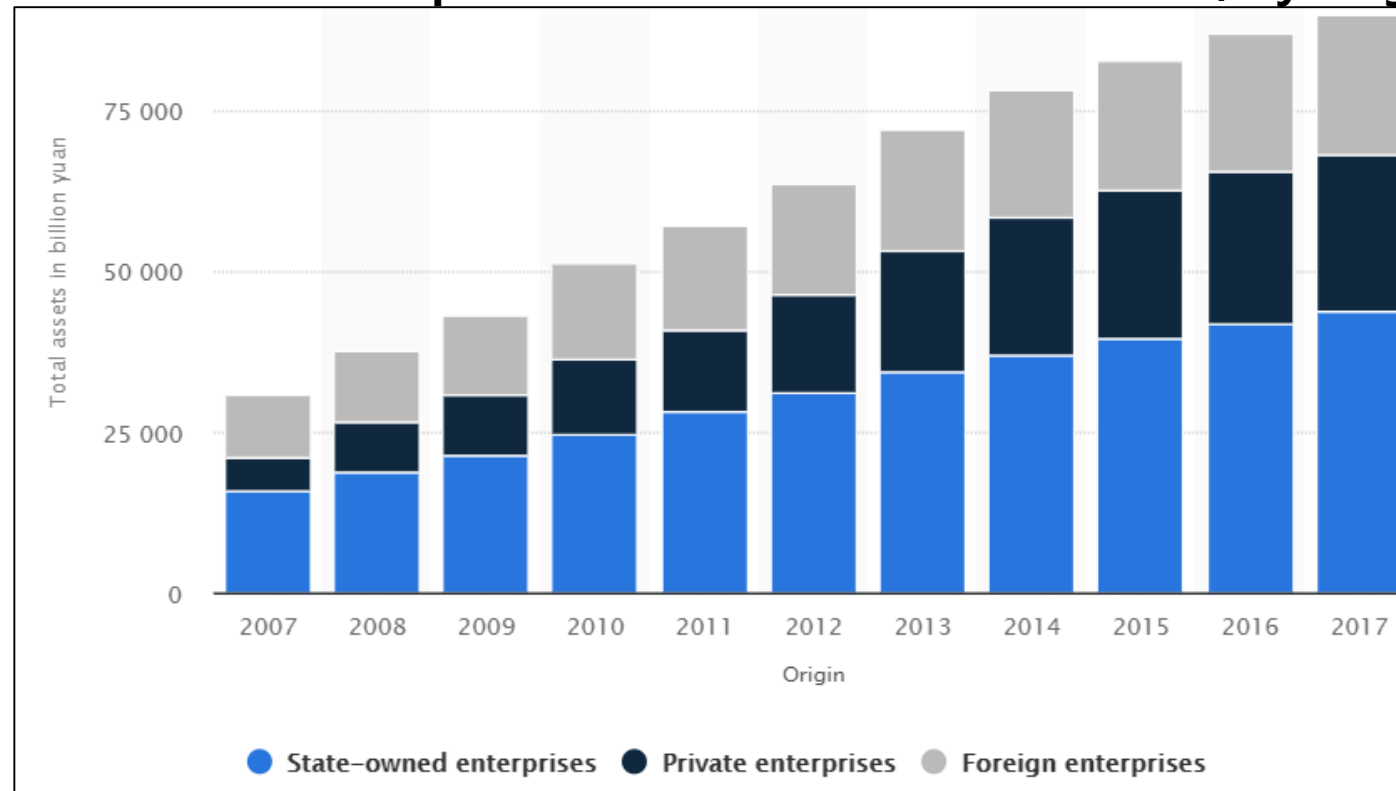


국가자본주의를 바라보는 시선

<https://www.statista.com/chart/18063/worldwide-smartphone-market-share-of-huawei/>

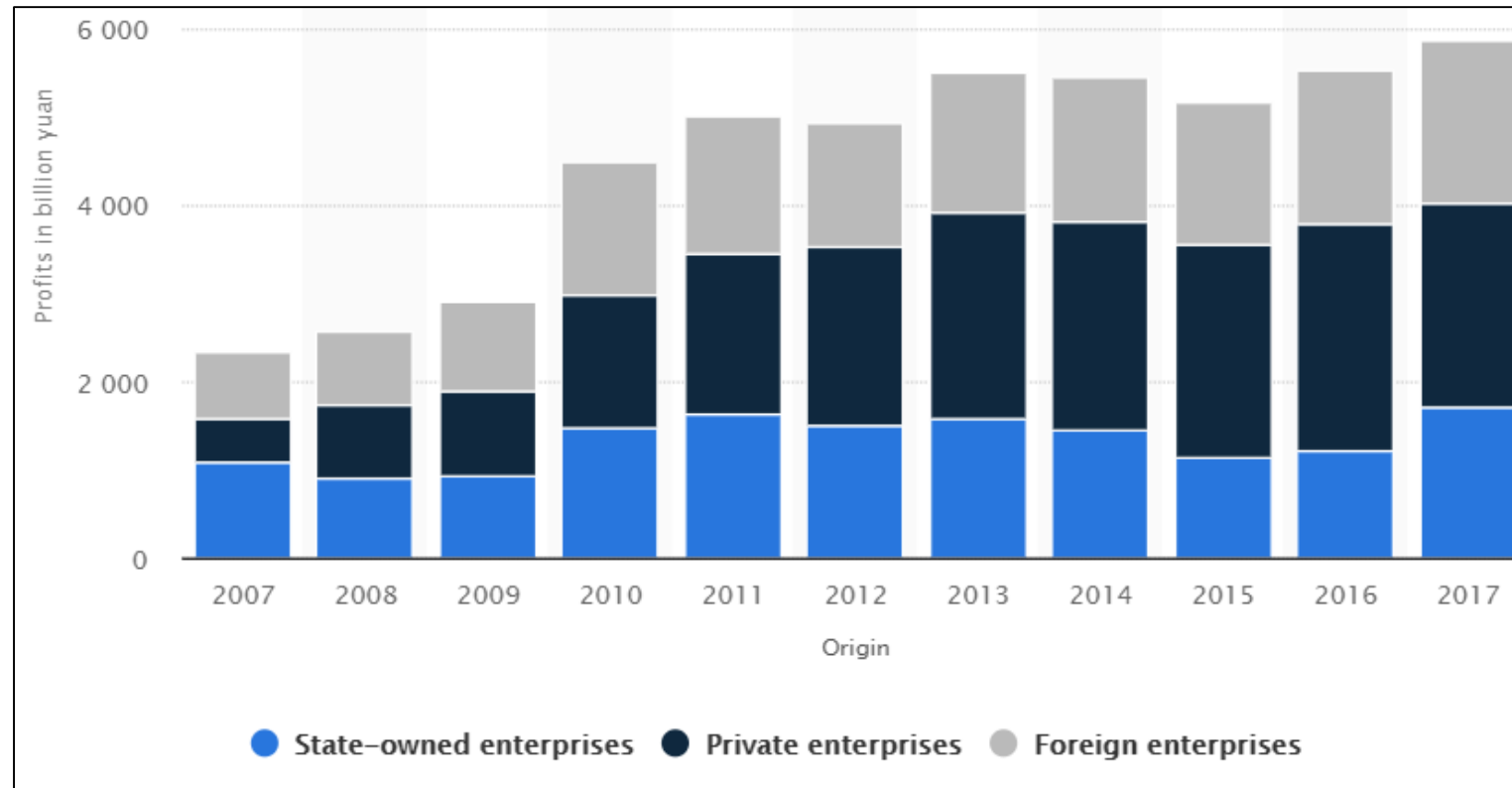
✓ 국자위(국유자산감독관리위원회)

- Total assets of industrial enterprises in China from 2007 to 2017, by origin (in billion yuan)



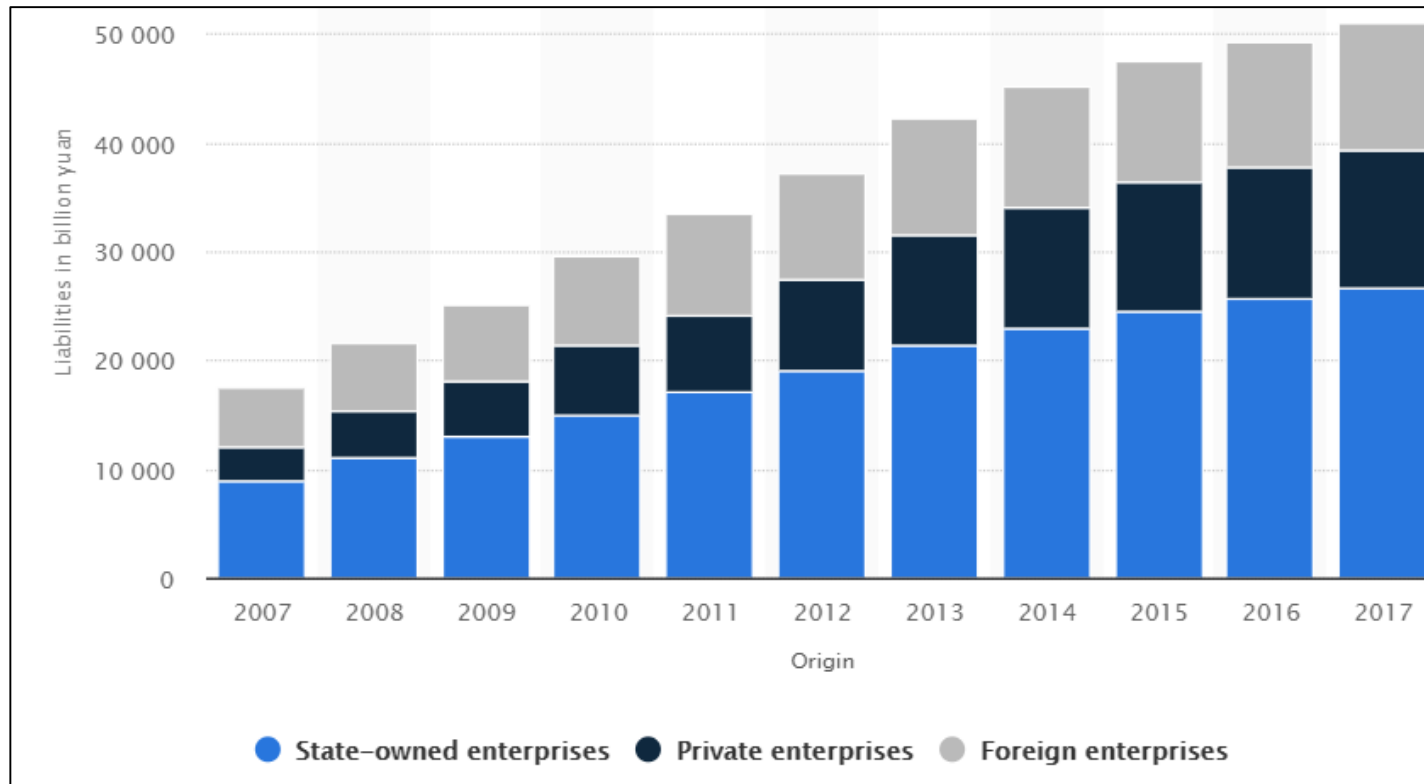
✓ 국자위(국유자산감독관리위원회)

- Profits of industrial enterprises in China from 2007 to 2017, by origin (in billion yuan)



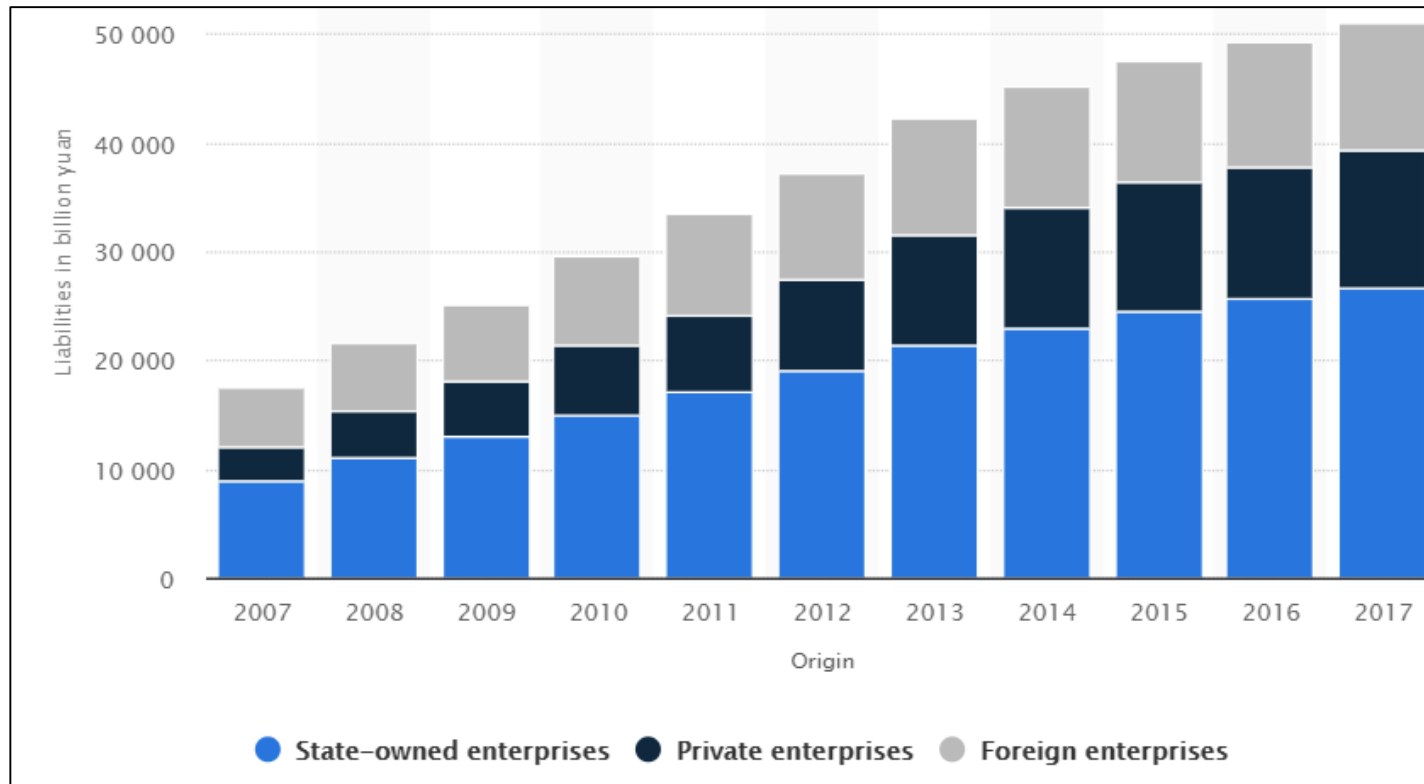
✓ 국자위(국유자산감독관리위원회)

- Liabilities of industrial enterprises in China from 2007 to 2017, by origin (in billion yuan)



✓ 국자위(국유자산감독관리위원회)

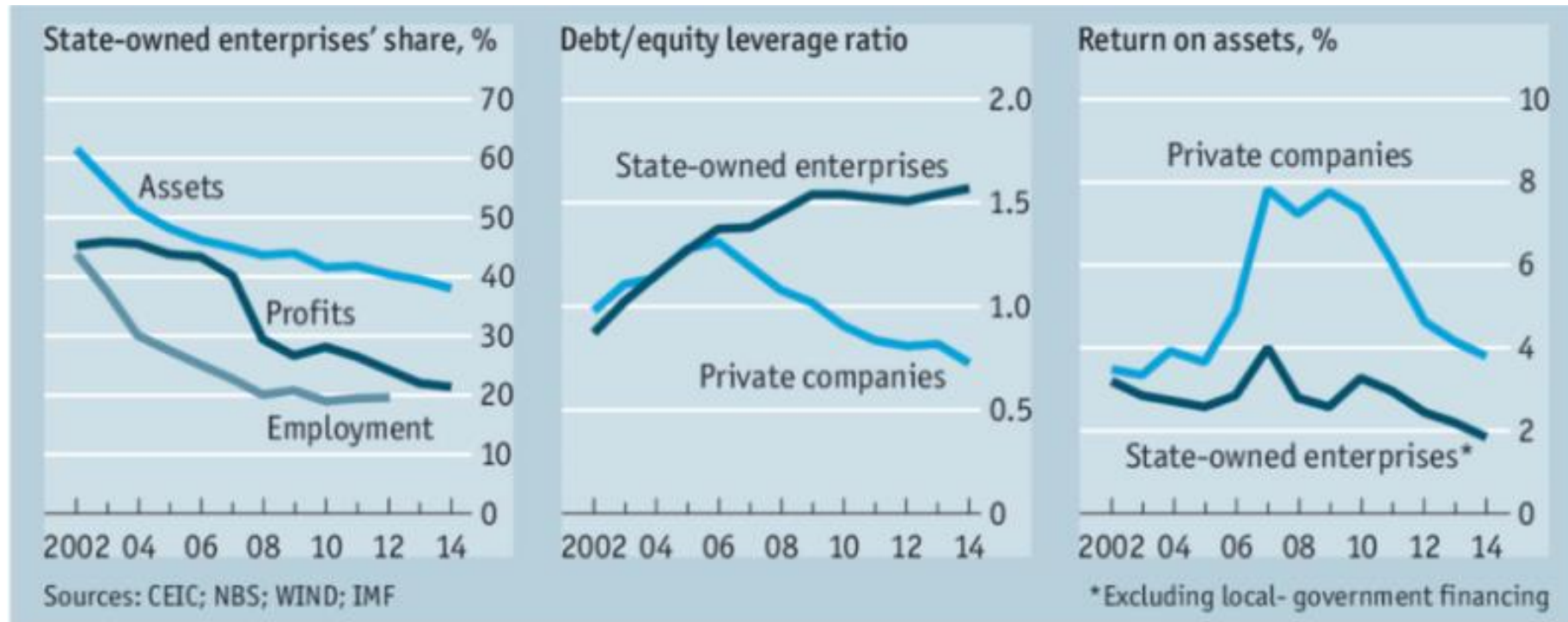
- Liabilities of industrial enterprises in China from 2007 to 2017, by origin (in billion yuan)



국가자본주의를 바라보는 시선

<https://www.weforum.org/agenda/2019/05/why-chinas-state-owned-companies-still-have-a-key-role-to-play/>

✓ 국자위(국유자산감독관리위원회)



강의 순서

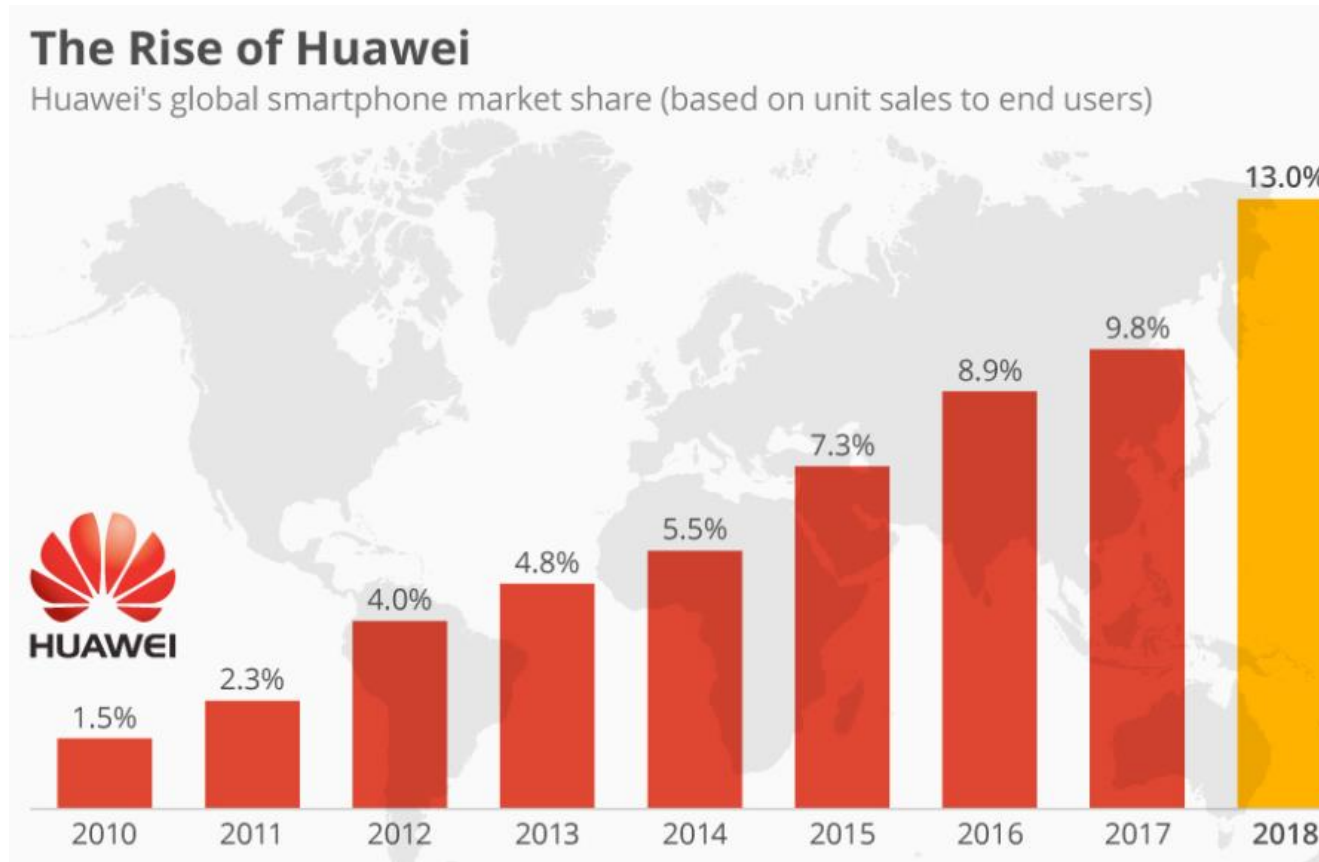
1. 중국을 바라보는 시선에 관하여
2. Tencent를 바라보는 시선
 - Tencent가 핀테크를 바라보는 시선
 - Tencent가 공유 경제를 바라보는 시선
 - Tencent가 인터넷 플러스를 바라보는 시선
3. 국가자본주의를 바라보는 시선
4. Huawei를 바라보는 시선
5. Digital 사회주의를 바라보는 시선
6. (부록) Tencent 사업 부서별 소개

Huawei

Huawei를 바라보는 시선

<https://www.statista.com/chart/18063/worldwide-smartphone-market-share-of-huawei/>

✓ The Rise of Huawei

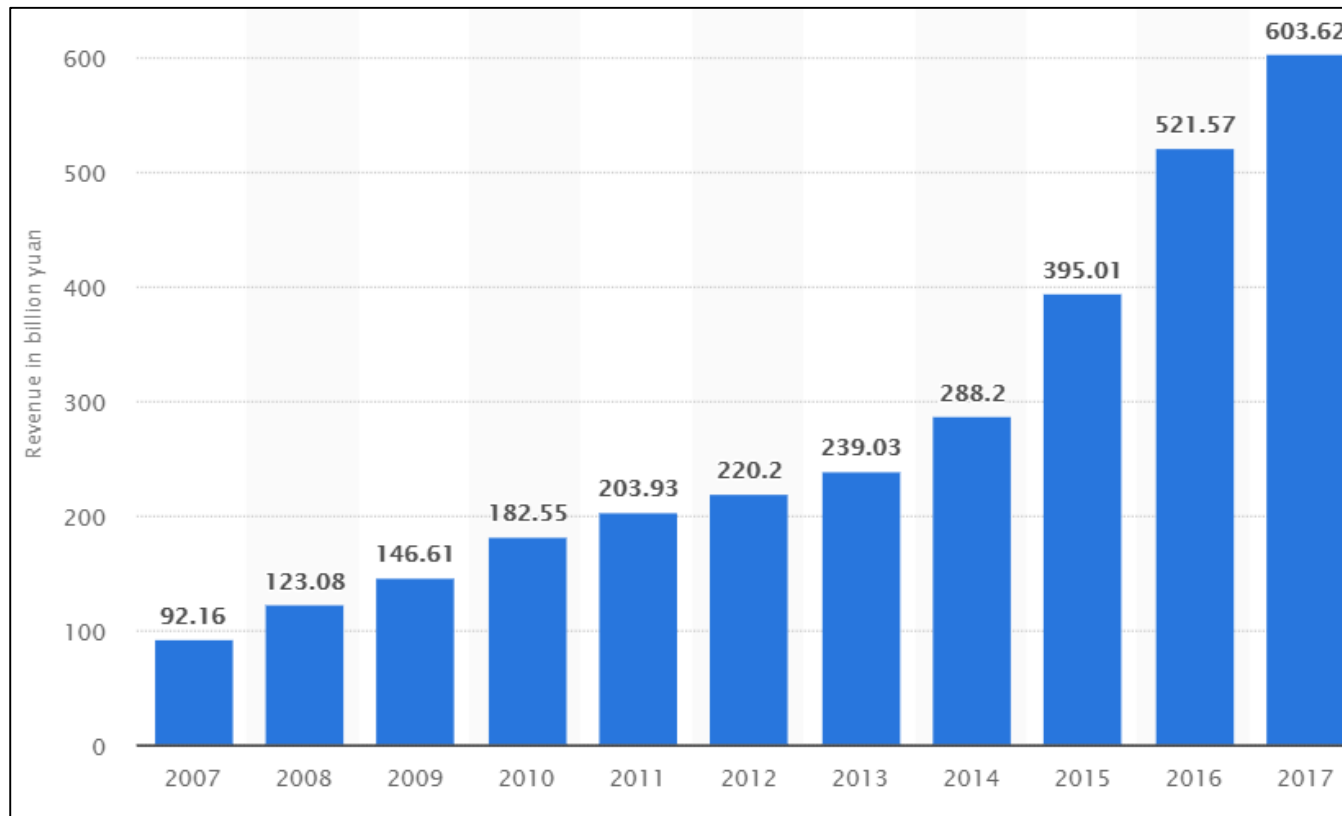


Huawei를 바라보는 시선

<https://www.statista.com/statistics/233071/revenue-of-huawei/>

✓ Huawei의 성장 과정

- Revenue of Huawei from 2007 to 2017 (in billion yuan)

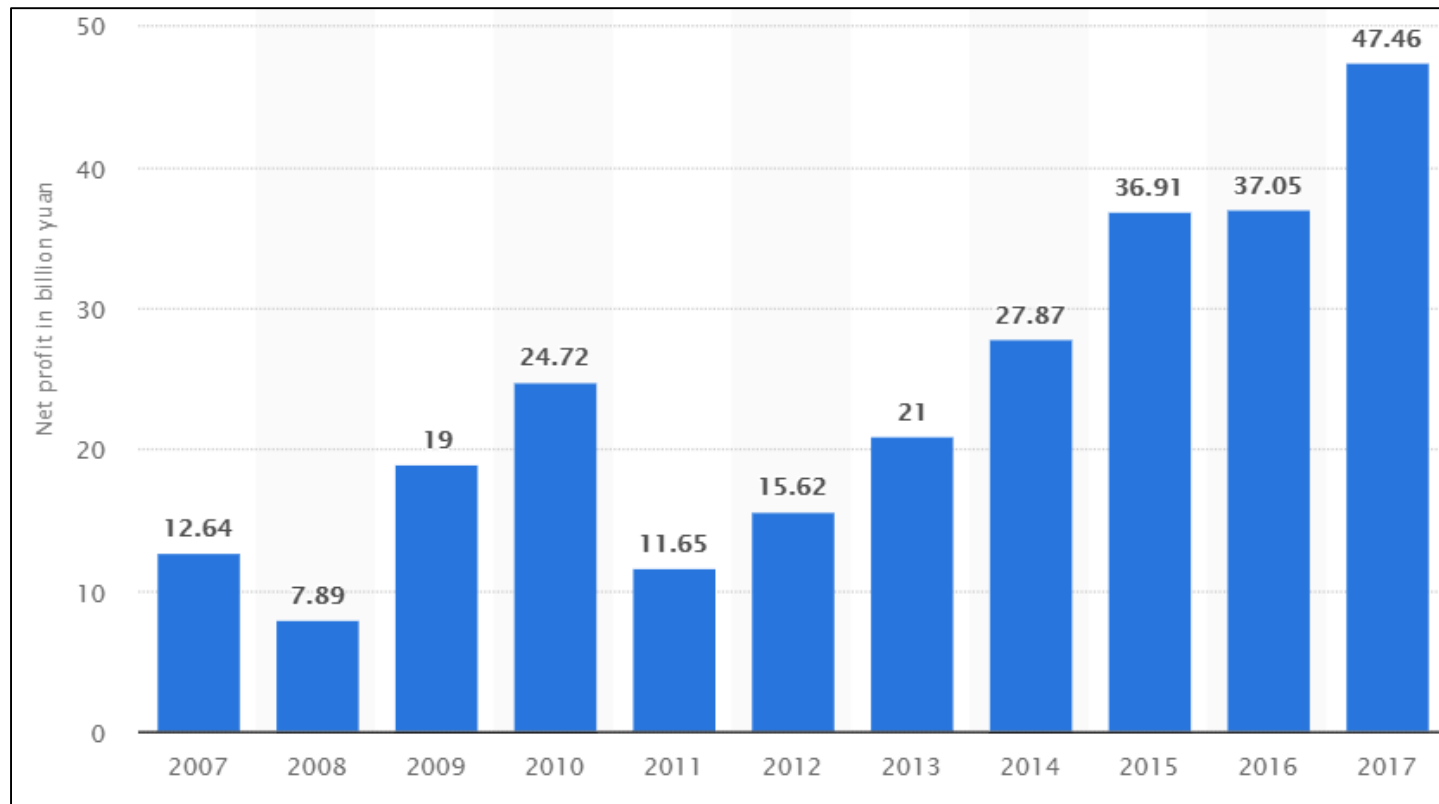


Huawei를 바라보는 시선

<https://www.statista.com/statistics/233043/net-profit-of-huawei/>

✓ Huawei의 성장 과정

- Net profit of Huawei from 2007 to 2017 (In billion yuan)

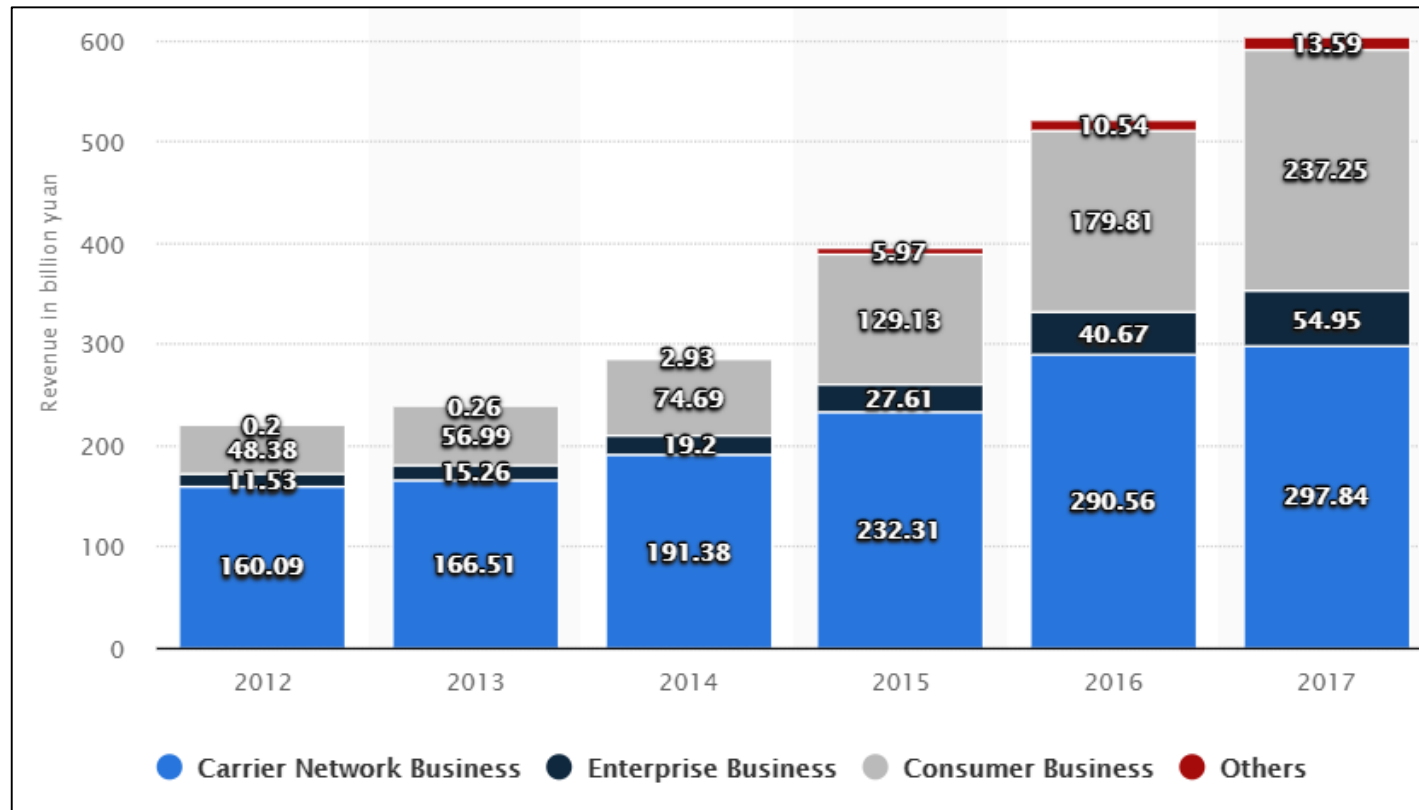


Huawei를 바라보는 시선

<https://www.statista.com/statistics/233071/revenue-of-huawei/>

✓ Huawei의 성장 과정

- Huawei's revenue by business segment from 2012 to 2017 (in billion yuan)

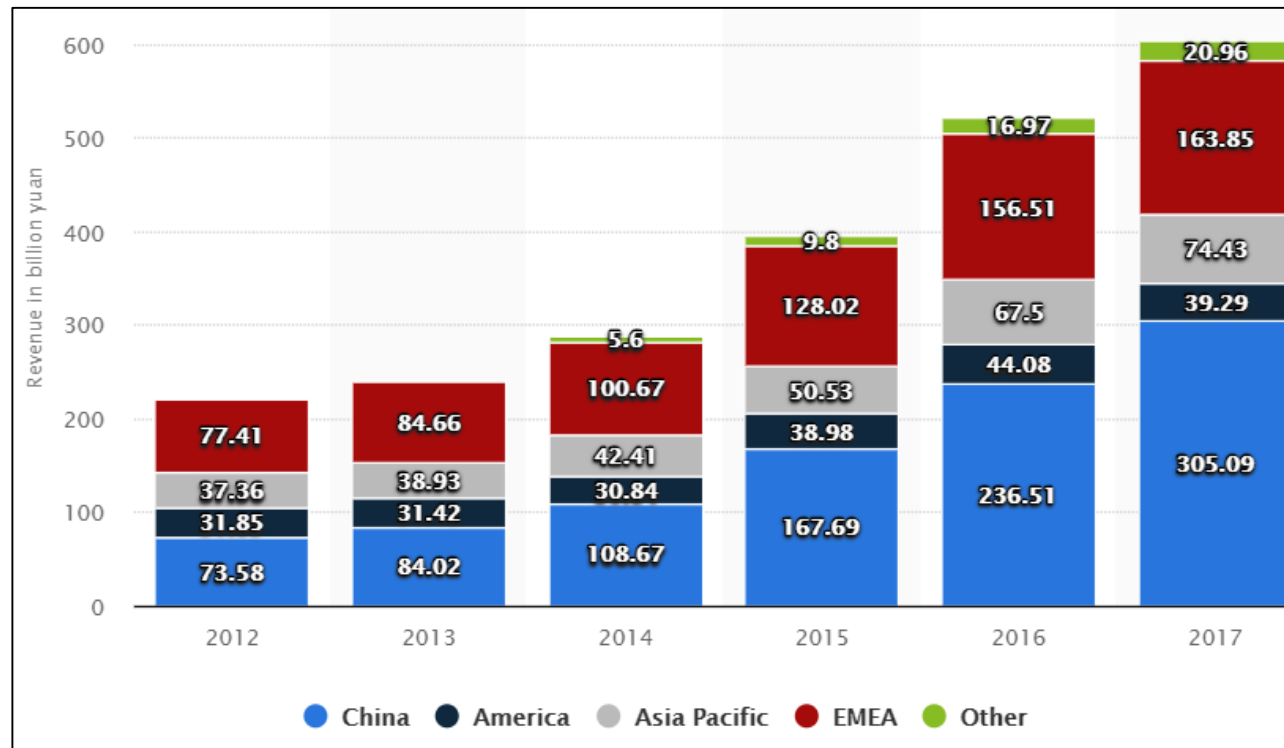


Huawei를 바라보는 시선

<https://www.statista.com/statistics/233071/revenue-of-huawei/>

✓ Huawei의 성장 과정

Huawei's revenue by geographical region from 2012 to 2017 (in billion yuan)

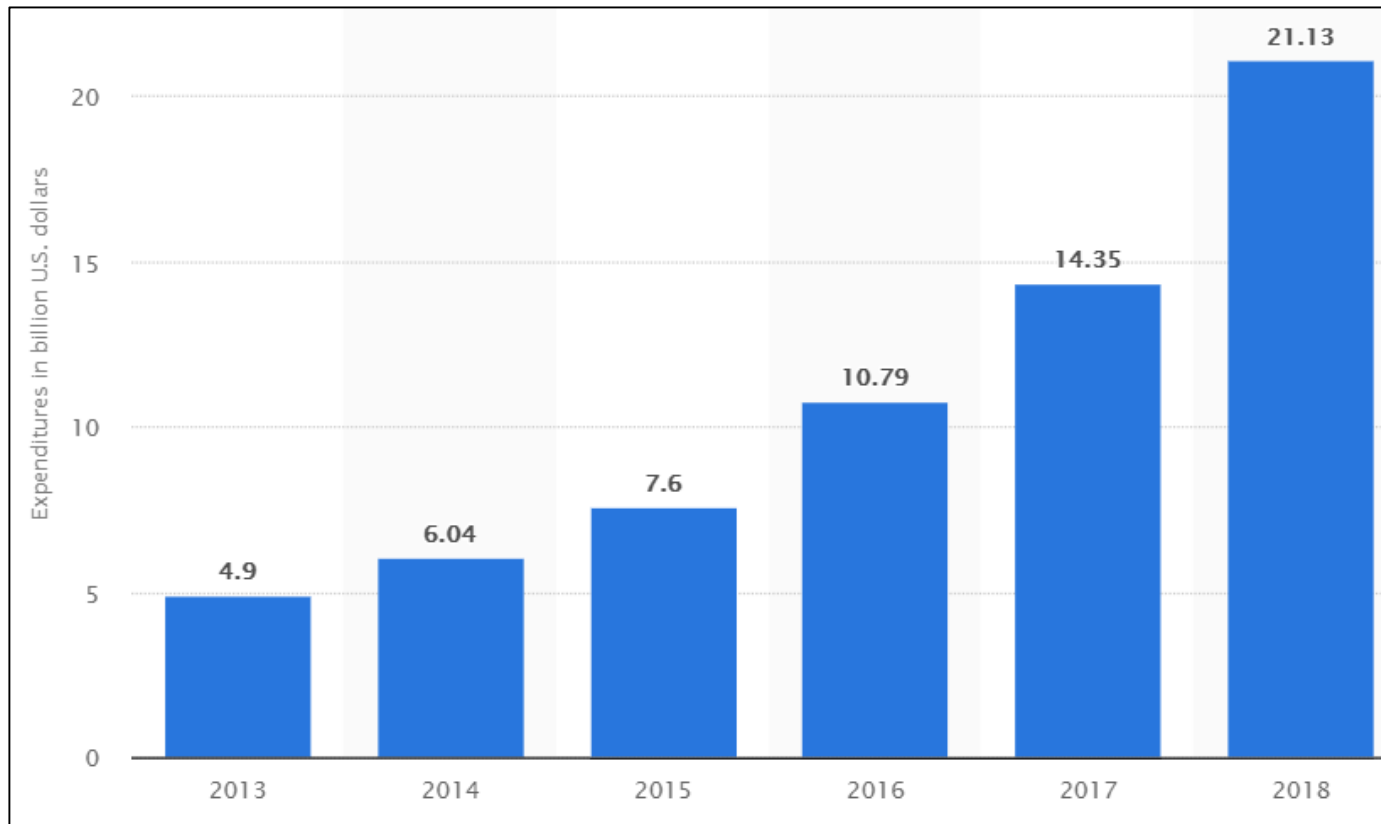


Huawei를 바라보는 시선

<https://www.statista.com/statistics/233071/revenue-of-huawei/>

✓ Huawei의 성장 과정

Huawei's expenditure on semiconductors from 2013 to 2018 (in billion U.S. dollars)

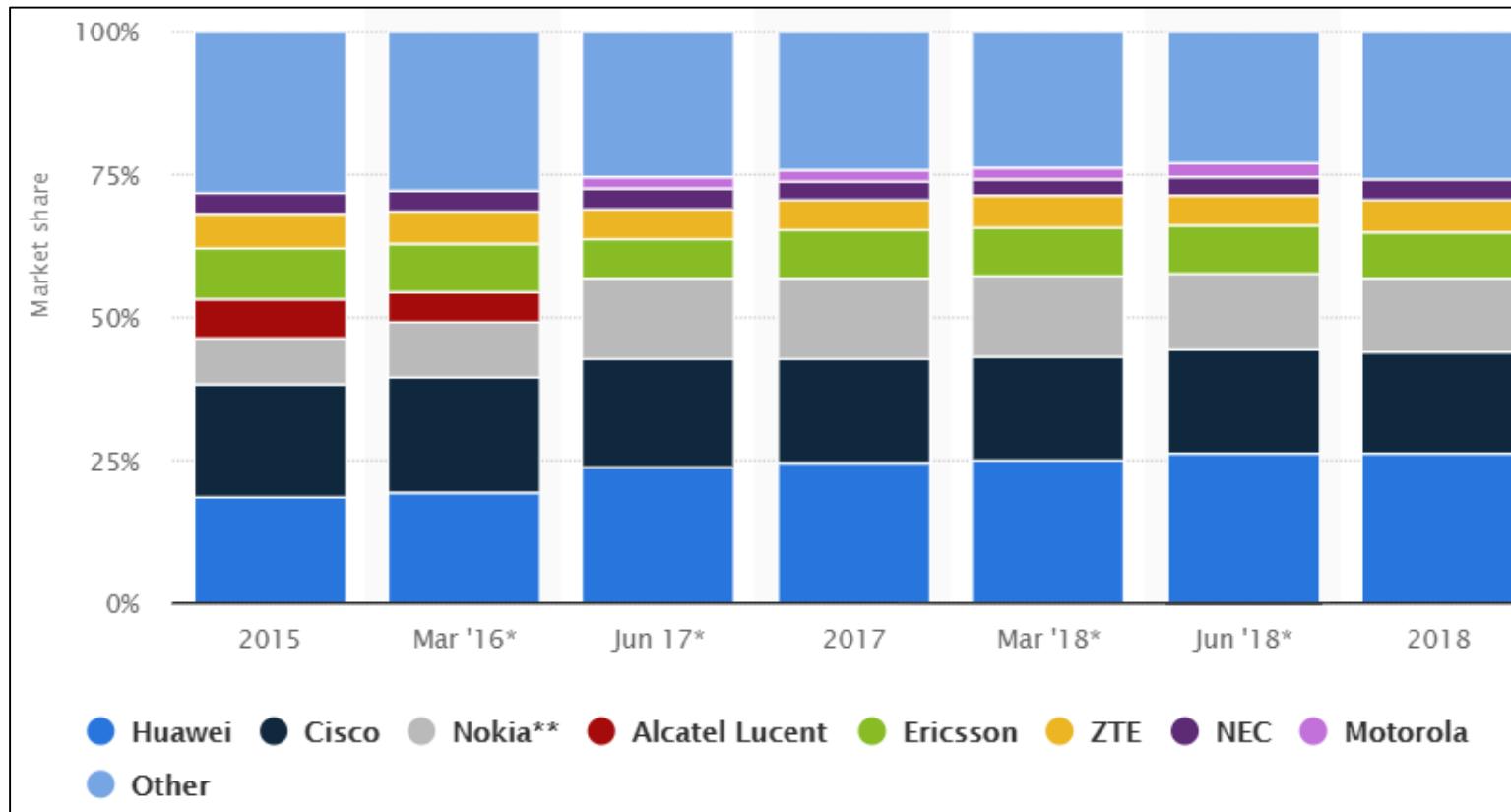


Huawei를 바라보는 시선

<https://www.statista.com/statistics/540750/it-network-market-share-by-vendor/>

✓ Huawei의 성장 과정

- Market share of IT network vendors from 2015 to 2018

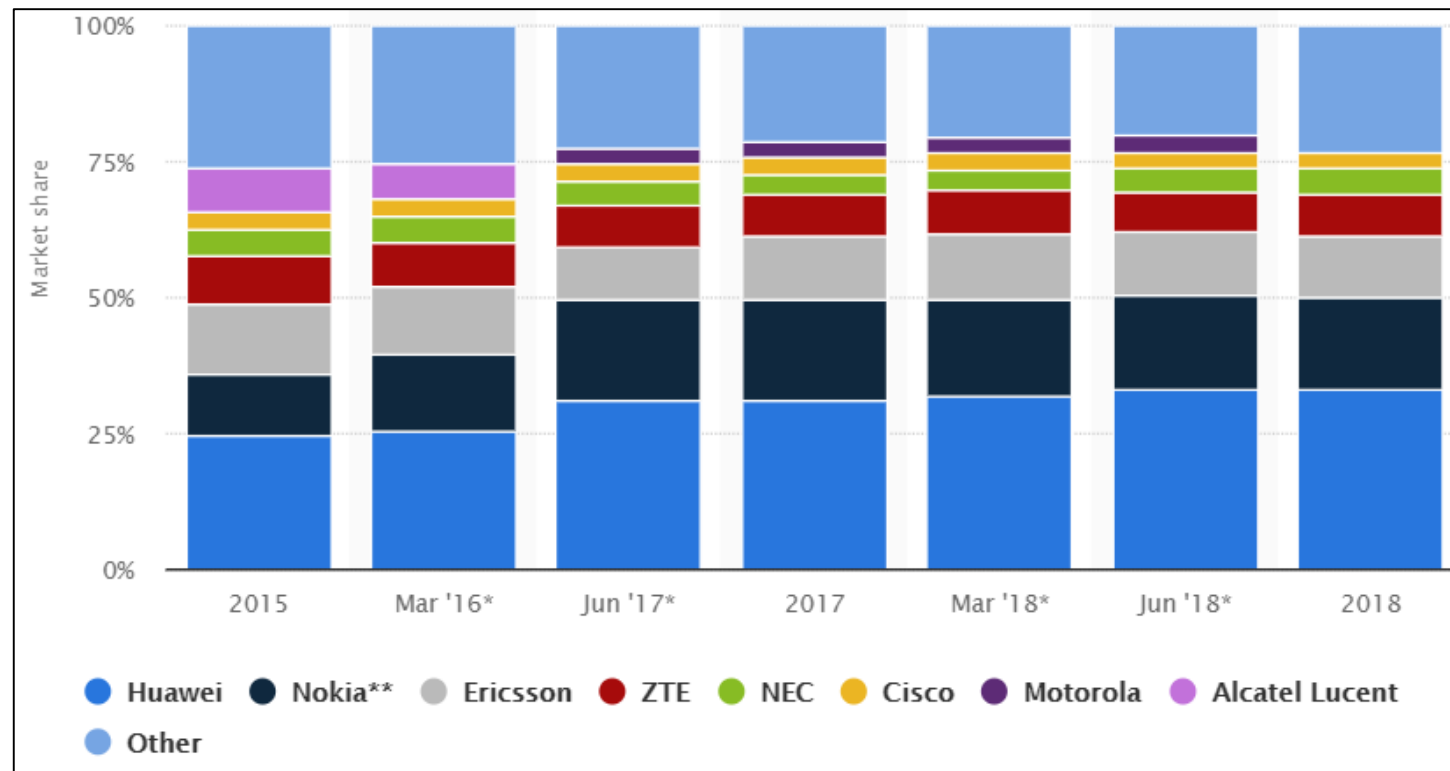


Huawei를 바라보는 시선

<https://www.statista.com/statistics/540788/service-provider-network-market-share-by-vendor/>

✓ Huawei의 성장 과정

- Networks service providers' market share worldwide from 2015 to 2018

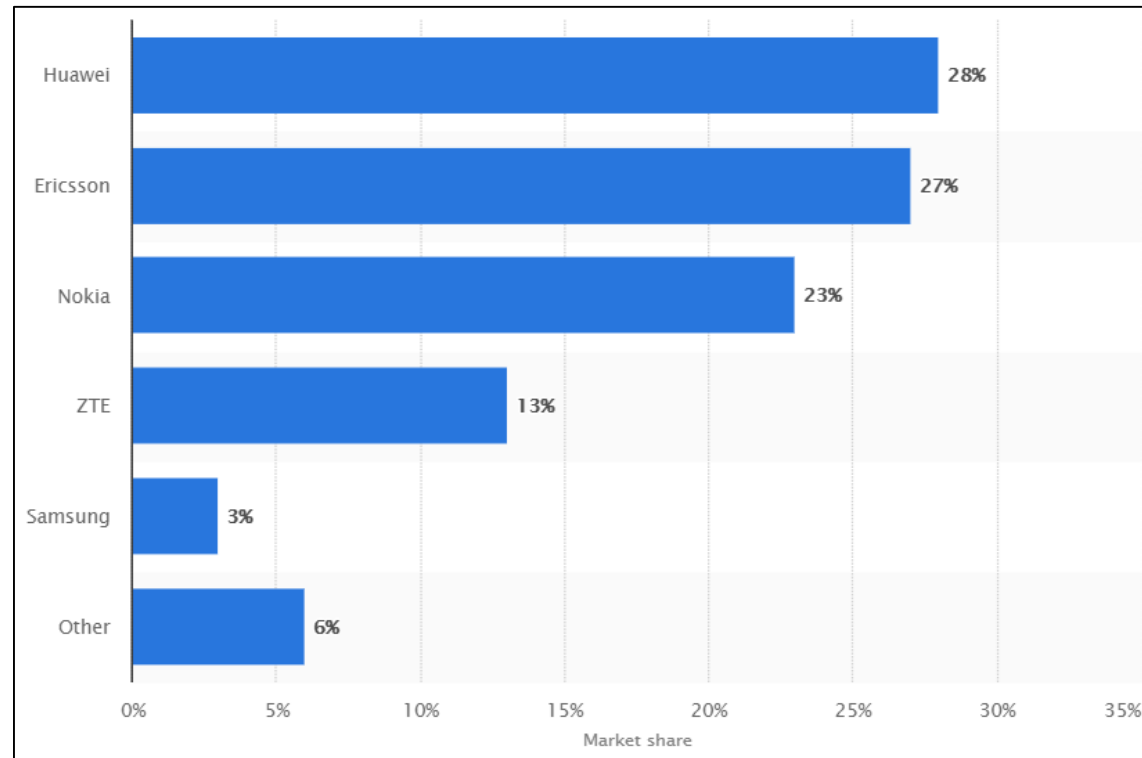


Huawei를 바라보는 시선

<https://www.statista.com/statistics/540788/service-provider-network-market-share-by-vendor/>

✓ Huawei의 성장 과정

- Market share of telecom mobile infrastructure companies worldwide in 2017

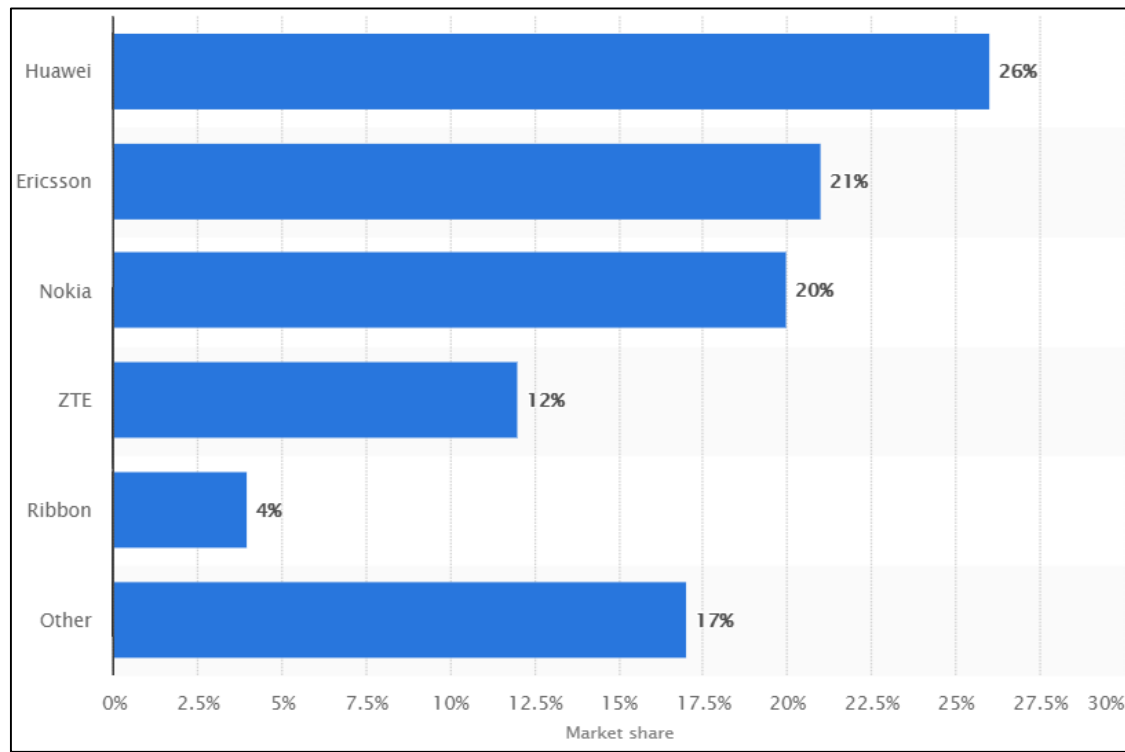


Huawei를 바라보는 시선

<https://www.statista.com/statistics/540788/service-provider-network-market-share-by-vendor/>

✓ Huawei의 성장 과정

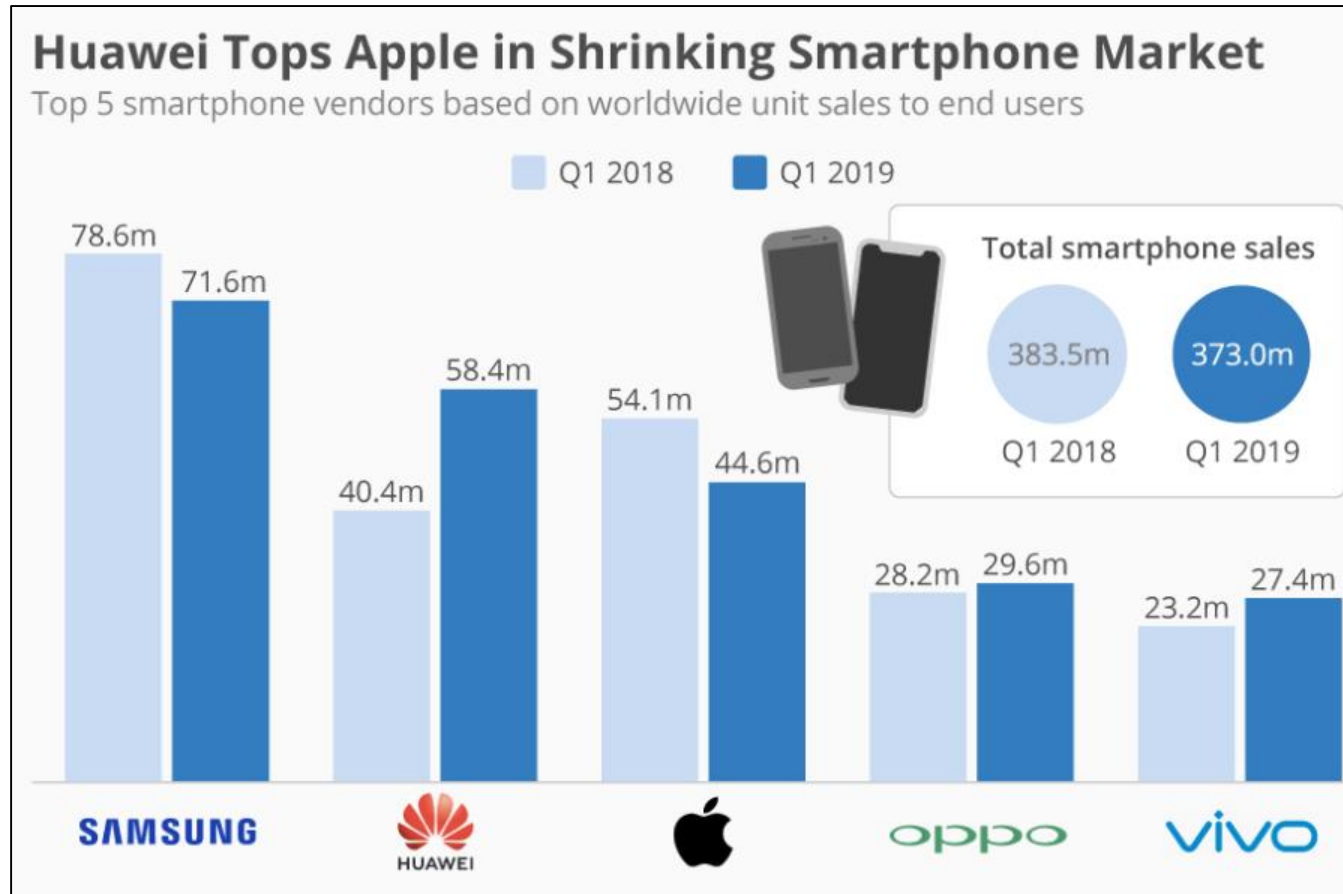
- Service providers' VoIP and IMS equipment revenue share worldwide in 2017



Huawei를 바라보는 시선

<https://www.statista.com/chart/18063/worldwide-smartphone-market-share-of-huawei/>

✓ 2019. 1Q까지의 스마트폰 점유율 성장세



Huawei를 바라보는 시선

✓ Huawei의 창업자는 누구인가?



런정페이 任正非
Rén Zhèngfēi
(1944.10.25-)

- 중국 인민해방군 장교 출신 사업가, 화웨이 창업자
- 회장: 런정페이
- 부회장겸 최고재무책임자: 멩완저우(런정페이의 딸)
- 화웨이: 1987년 설립된 중국 최대의 네트워크·통신 장비 공급 업체
- 본사: 중국 광둥성 선전
- 주요사업: 통신장비, 휴대폰, 노트북, 태블릿PC 등이 주력 제품이며 전 세계 170여 개국에 진출해 있다.

화웨이

2009년,

화웨이는 단기간에 급성장하여 이동통신 장비 산업에서 스웨덴의 에릭슨에 이어 세계 두 번째 회사가 됨.

2012년,

에릭슨을 누르고 세계 최대의 통신장비 제조 회사로 거듭남.

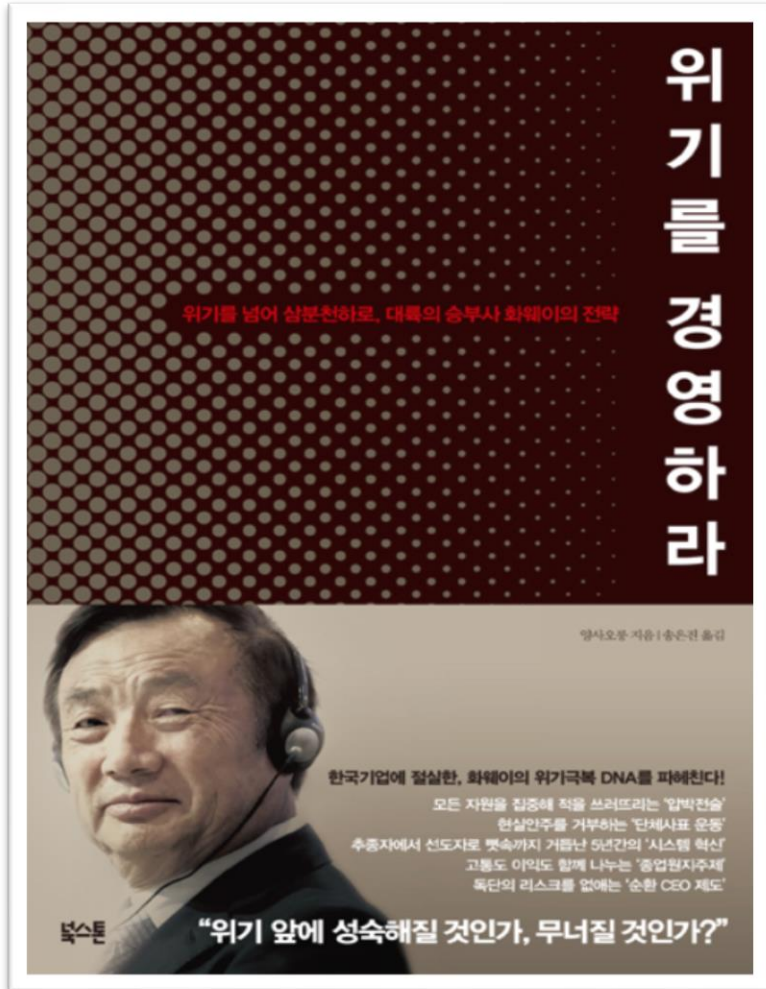
2014년,

10월 2일, 한국 시장 진출: 화웨이 아너 6를 통신사 LG유플러스 전용폰 화웨이 X3 그 이후로 LG유플러스를 통해 화웨이 Y6, 넥서스 6P를 출시하면서 본격적인 공략을 시작. 연이어 H폰, Be Y폰과 Be Y패드 등을 내며 신제품을 출시.

2015년,

전세계 스마트폰 시장에서 삼성전자와 애플 다음으로 3위 자리 유지.

화웨이 경영철학과 정신을 [위기를 경영하라]



- 저자: 양사오룽
- 역자: 송은진
- 출판사: 북스톤
- 출판일: 2015.08.10

국제특허 세계 1위 기업, '화웨이'의
위기극복 철학을 말한다!

‘중국 IT산업의 심장’이라 일컬어지는 조용한 강자, 화웨이. 1987년, 동업자 6명이 자본금 360만원으로 출발한 화웨이는 27년 만에 연매출 5조 원 규모의 거대기업으로 거듭났다. 『위기를 경영하라』는 지난 27년 동안 화웨이의 운명을 결정 한 중대한 위기 국면을 설명하고, 그것을 헤쳐간 마인드와 전략을 파헤친다. 화웨이는 고비마다 모든 자원과 인력을 동원하는 늑대정신으로 정면승부를 벌이며 한 걸음씩 전진해왔다. 그리고 그 과정에서 세계 어디에서도 볼 수 없는 선진적 시스템과 독특한 기업문화를 구축하며 성장을 이어왔다.

화웨이의 고객관리 핵심 (위기를 경영하라 p51)

“고객은 우리의 의식주이자 부모입니다. 고객과의 관계를 단순히 물건을 사고파는 것으로 생각해서는 안 됩니다. 계약서에 서명하는 사람만 중요하다고 생각하지 마세요. 직급이 낮은 사람 역시 우리의 고객이니 절대 그들을 얕잡아 보거나 무시해서는 안 됩니다. **이것은 인간으로서의 도리이자 여러분이 현장에서 반드시 기억해야 할 원칙입니다.**”

“마케팅 부서 뿐만 아니라 직원 전체가 고객과의 관계를 중요하게 생각해야 합니다. 고객을 만날 때는 누구에게나 친절하게 대하세요. 상대가 말단 엔지니어라고 해서 제품을 소개하지 않는 것은 정말 잘못된 행동입니다. **우리는 모든 고객에게 다가가서 그들의 어려움을 분담해야 합니다.**”

화웨이의 시장 전략의 핵심 (위기를 경영하라 p55)

“신용의 가장 높은 경지는 바로 기업을 잘 운영해서 무너뜨리지 않는 것입니다. 그래서 고객의 투자를 끝까지 지켜주는 것, 그것이 바로 가장 큰 신용입니다. 우리는 반드시 고객과 함께 성장하고, 그들과 함께 발전해야 합니다. 고객의 성공이 곧 우리의 성공이라는 점을 결코 잊지 마십시오.”

“이 세상에서 화웨이가 돈을 벌게 해주는 것은 오로지 고객뿐입니다. 그러니 고객이 아니면 누구에게 서비스를 하겠습니까? 고객은 기업의 생사 존망을 결정하는 존재이며, 우리가 생존할 수 있는 유일한 이유입니다.”

화웨이만의 R&D전략, 압박전술 (위기를 경영하라, p63)

자원을 올인해 끝까지 쫓아간다

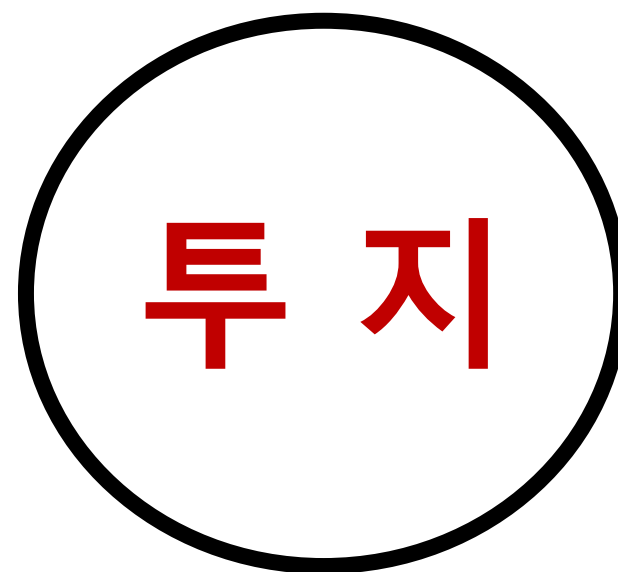
: 런정페이의 집념, 고집, 끈기

처음부터 경쟁기업보다 훨씬 많은 자원을 집중 투입.
일단 하기로 했으면 언제나 모든 인력과 자금을 집중해서 반드시
돌파구를 찾아냄. → **제한된 자원을 집중 배치해서 핵심기술을 개발**



유럽과 미국의 거대기업들이 100년에 가까운 세월을 쏟아
완성한 핵심기술을 20여 년 만에 따라잡을 수 있었던 원동력

화웨이의 성공 법칙 (위기를 경영하라, p77)



화웨이의 성공 법칙 - 실력 (위기를 경영하라, p77, p87)

- ✓ '매출'이 아니라 '고객'. 곧 고객의 성공이 우리의 성공
(고객을 대하는 진정성)
- ✓ '가장 뛰어난 기술'이 아니라 고객에게 '가장 적합한 기술'을 적용할 것.
- ✓ 경쟁심보다 단결심.
- ✓ 핵심기술력+저비용
(화웨이가 해외시장에서 연이어 경쟁자들을 물리친 가장 큰 힘, 저비용)
- ✓ R&D 관리의 개선→CMM관리
(Capability Maturity Model for Software, 소프트웨어 능력 성숙도 모델)

화웨이의 성공 법칙 - 혁신 (전게도서, p121,127,145,197)

✓ 중국의 문화에 서구의 경영을 입혀라.

✓ **화웨이기본법 집필**

✓ 종업원 지주제

✓ 10년 후의 혁명을 대비하라.

(유럽과 미국의 컨설턴트들을 초빙해 선진화된 경영 시스템을 배움

→ 혁신의 시작)

✓ **미국의 진취성, 독일의 철저함, 일본의 책임감을 비교 분석**

✓ 뼈를 깎아서라도 새 신발을 신어라.

(화웨이는 중국의 기업 역사상 전무후무한 '서양식 개조'를 진행함)

화웨이의 성공 법칙 – 투지 (전계, p243,256,267,276,289)

✓ 브랜드파워를 키워라.

✓ 사자보다 빠르게 뛰어라.(화웨이의 빠른 업무처리 속도)

✓ 경쟁하지 말고 연합하라.

(화웨이와 쓰리컴의 합자기업 H3C설립, 화웨이와 지멘스의 파트너십)

✓ 커질수록 작게 움직여라.

✓ 이유 있는 비상장 기업, 화웨이

(두 번의 상장 시도의 무산→ 회사를 부분적으로 떼어내거나 각각의 제품 생산 라인만 매각해서 자금을 융통하는 방식을 취함→ 상장기업처럼 정책 결정 과정이 복잡하지 않기때문에 기회에 빠르게 반응= 화웨이 성공의 원동력)

화웨이 기본법 (위기를 경영하라, p139)

“과거의 경험이 미래의 성공을 보장할 수 있을까?
만약 그렇지 않다면 새롭게 도약하기 위해 무엇이 필요한가?”

화웨이 기본법을 통해 내부의 사상, 인식, 목표 등을 통일하고
창업자의 정신을 전파한다. 이어서 경영 시스템을 글로벌 수
준으로 끌어올려 '무위이치'를 실현하고 전문화를 가속화한다.



화웨이가 글로벌 기업으로 성장하기 위한 방법

화웨이의 변화 (위기를 경영하라, p273)

새로운 핵심가치 확정: '세계정상급 글로벌기업'에서 '**고객을 중심으로**'
(화웨이의 비전이자 사명, 발전전략)

기업 로고 변경: 15개의 태양 빛기둥에서 **8개의 국화꽃잎**
(‘기술 리더’로서의 이미지를 각인)

기업문화 변경: 압박-성과-보상의 시스템에서 **천수관음**
(다문화 경영이라는 새로운 과제 앞에서)

화웨이의 변화 (위기를 경영하라, p273)

새로운 핵심가치 확정: '세계정상급 글로벌기업'에서 '**고객을 중심으로**'
(화웨이의 비전이자 사명, 발전전략)

기업 로고 변경: 15개의 태양 빛기둥에서 **8개의 국화꽃잎**
(‘기술 리더’로서의 이미지를 각인)

: 고객에게 깨끗한 상품과 기술을 제공하며 합작 파트너와 함께 건강하고
조화로운 비즈니스 환경을 만들어서 공동 성장하겠다는 의미를 담고 있다.

화웨이의 변화 (위기를 경영하라, p273)

기업문화 변경: 압박-성과-보상의 시스템에서 **천수관음**

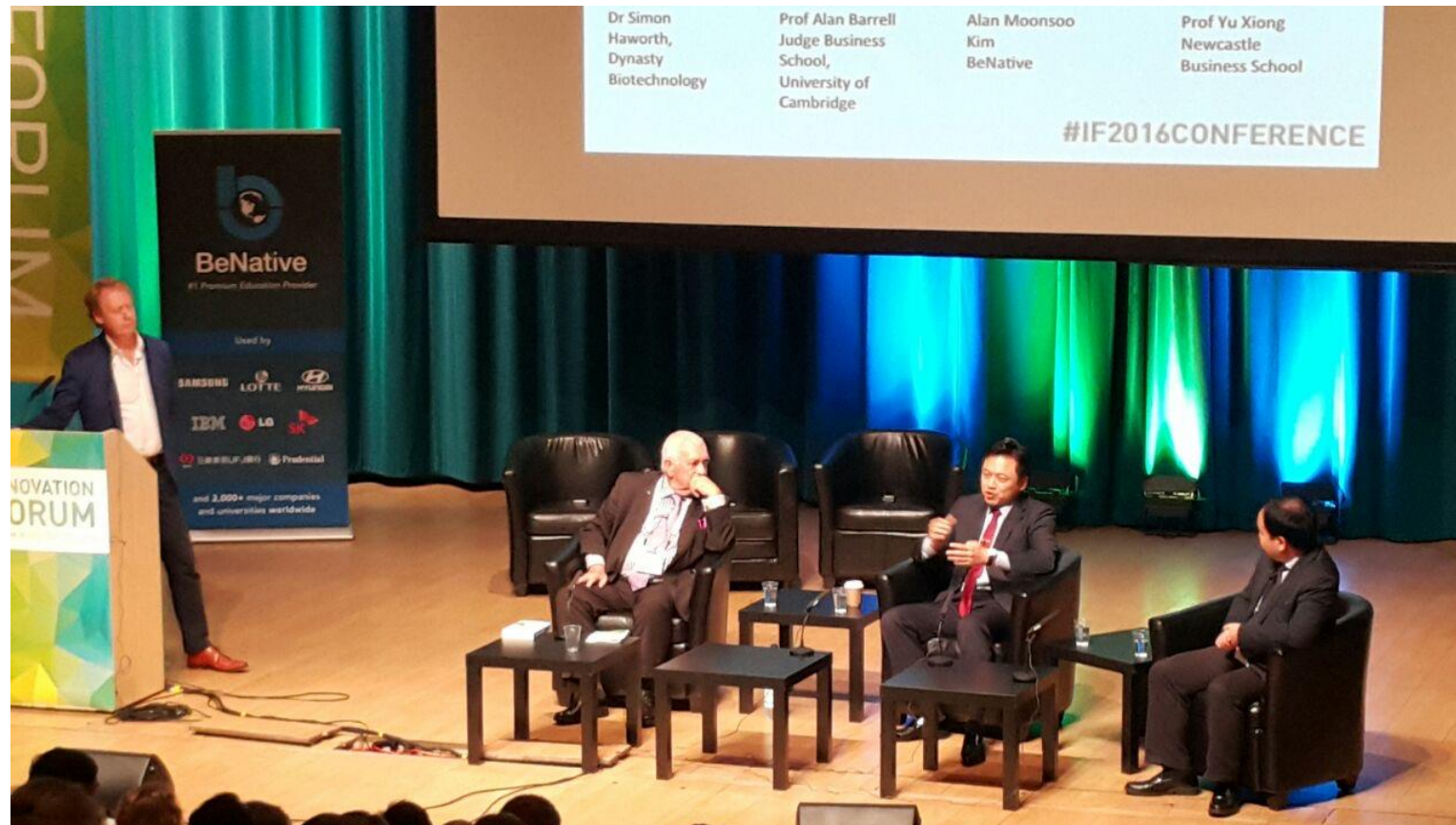
(다문화 경영이라는 새로운 과제 앞에서)

2005년 CCTV가 방송한 '춘제연환회' 중 '천수관음' 공연에서
청각장애인 무용수들의 완벽한 예술의 경지를 본 후
그들의 완벽을 추고하는 정신, 노력, 단결, 그리고 성공과 영광에
담담한 마음가짐이야말로 화웨이에 필요한 것이라고 여김.

Huawei와 Europe을 바라보는 시선

<https://www.statista.com/statistics/540788/service-provider-network-market-share-by-vendor/>

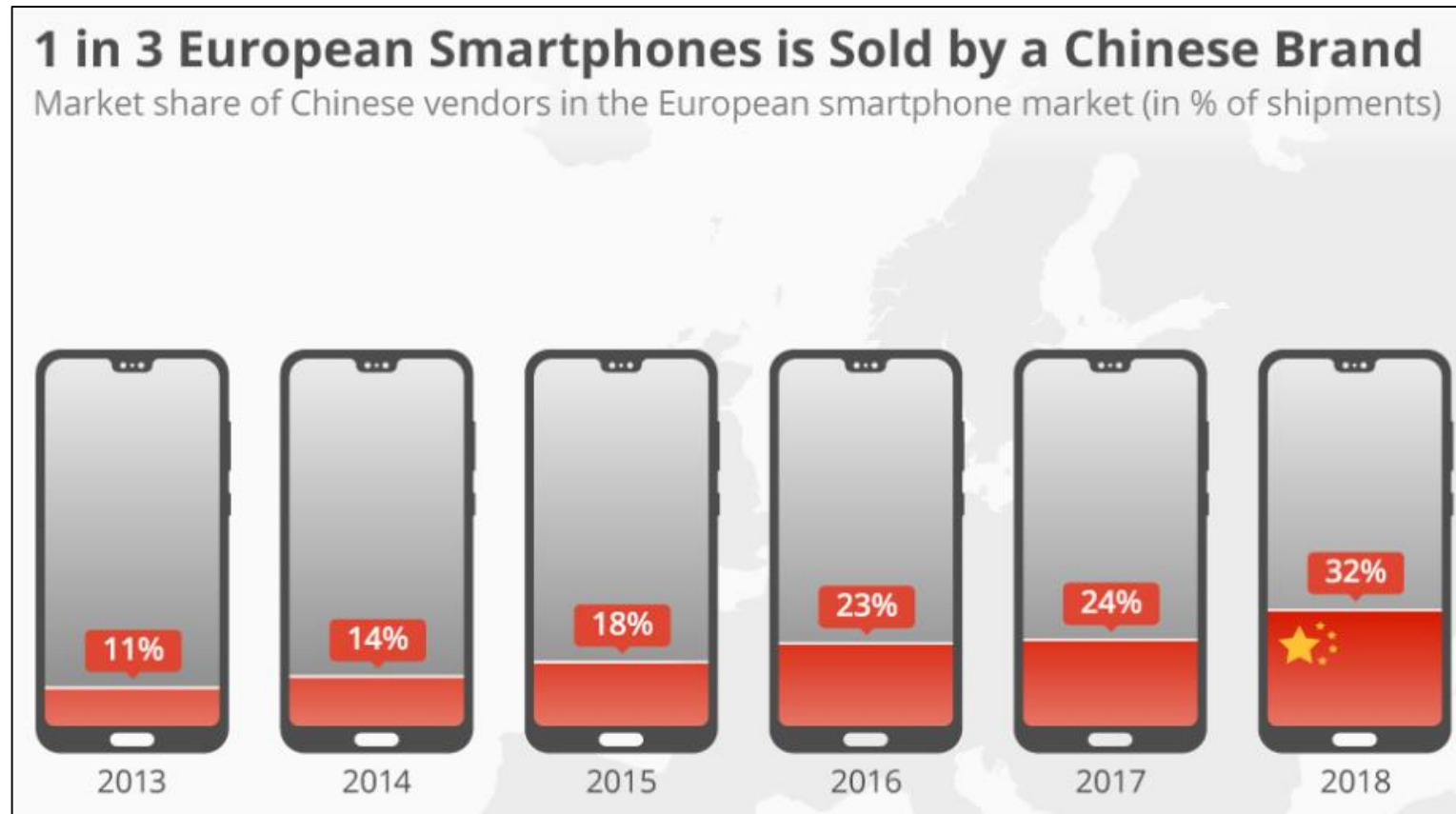
✓ UK-SINO Golden ERA (2016)



China in Europe를 바라보는 시선

<https://www.statista.com/>

✓ Huawei in Europe



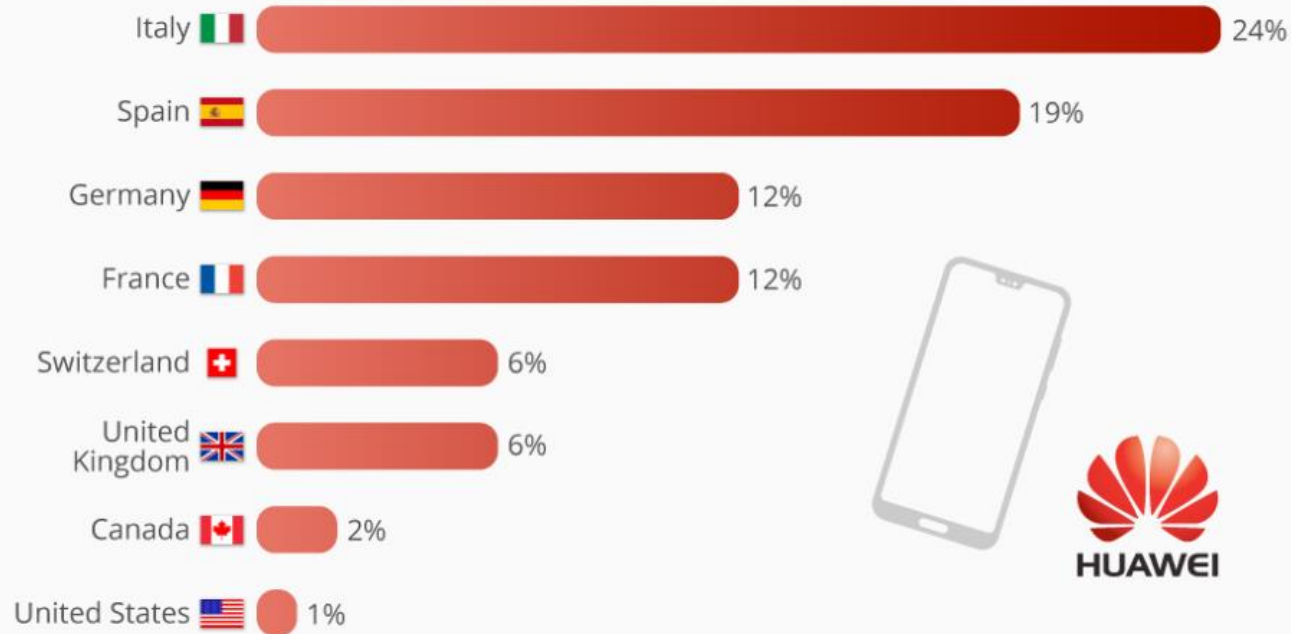
Huawei를 바라보는 시선

<https://www.statista.com/>

✓ Huawei in Europe

Almost Nobody in the U.S. Has a Huawei Smartphone

Share of respondents whose main smartphone was manufactured by Huawei in 2019*

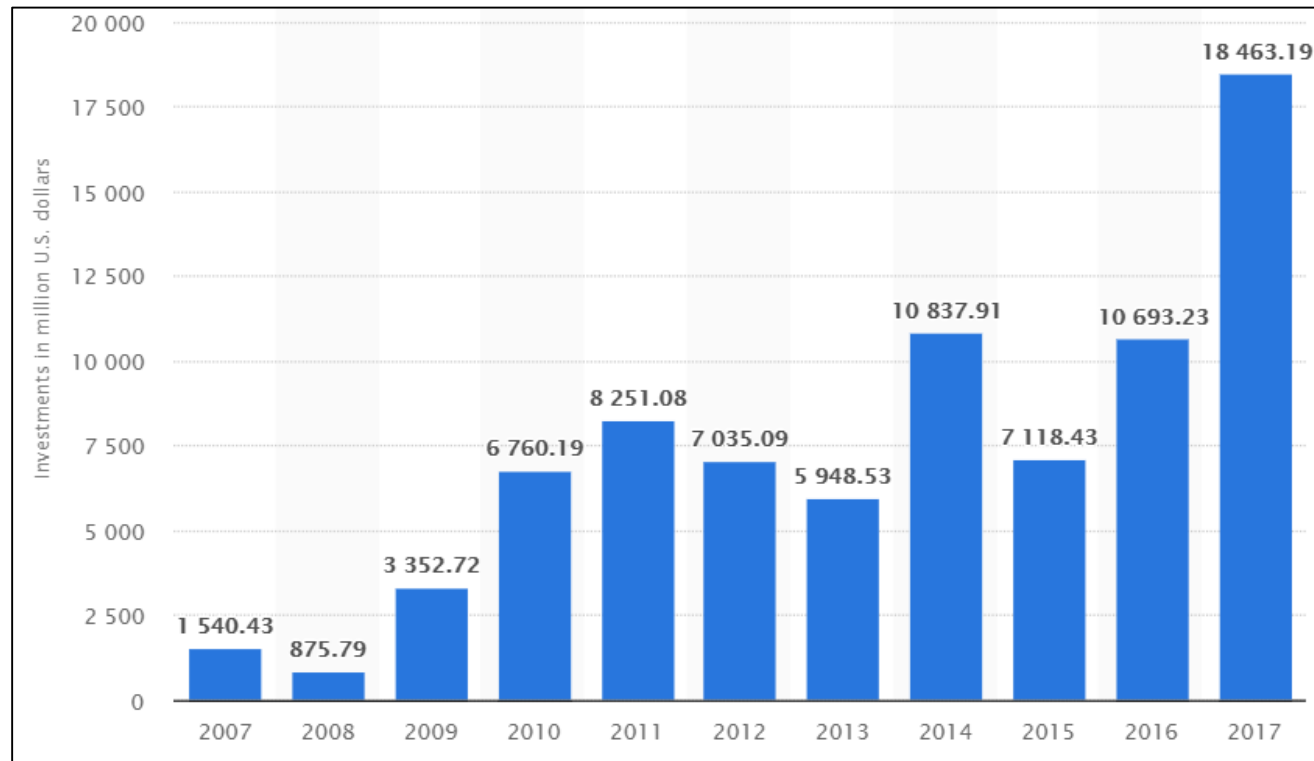


China in Europe을 바라보는 시선

<https://www.statista.com/statistics/540788/service-provider-network-market-share-by-vendor/>

✓ Chinese FDI in Europe

Cash flow of Chinese direct investments to Europe from 2007 to 2017 (in million U.S. dollars)

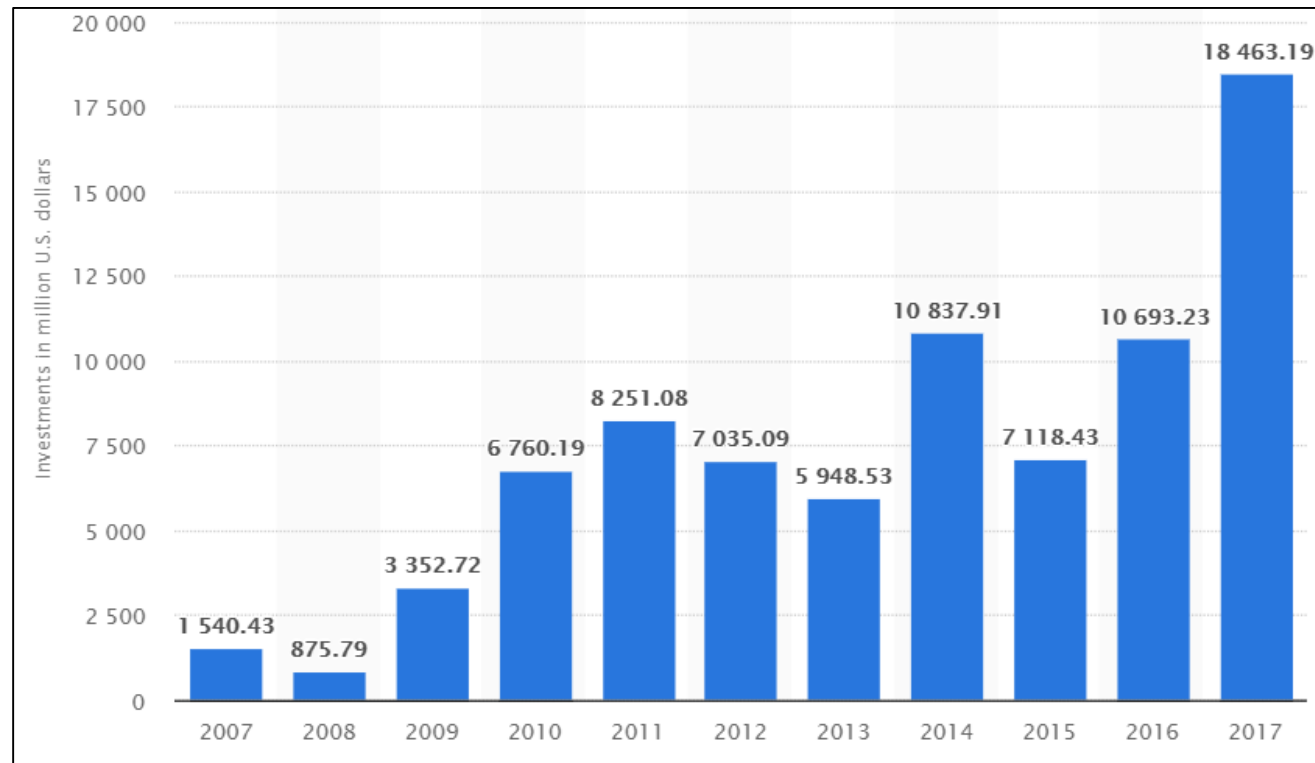


China in Europe을 바라보는 시선

<https://www.statista.com/>

✓ Chinese FDI in Europe

- Cash flow of Chinese direct investments to Europe from 2007 to 2017 (in million U.S. dollars)

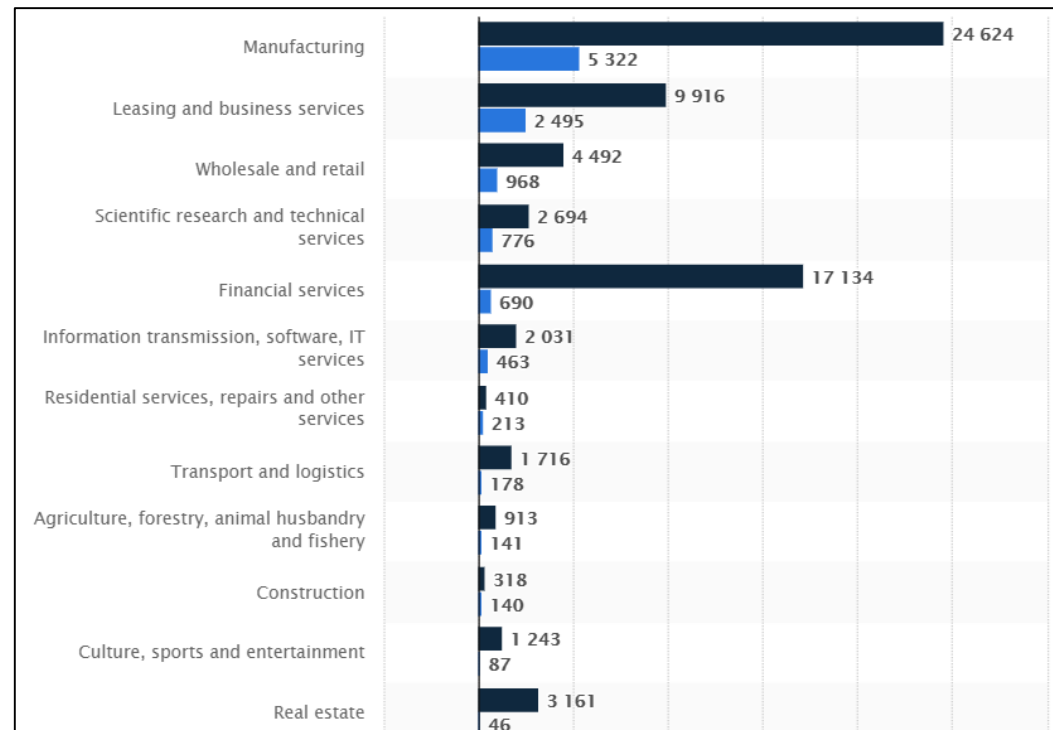


China in Europe을 바라보는 시선

<https://www.statista.com/statistics/>

✓ Chinese FDI in Europe

- Cash flow and capital stock of Chinese direct investments (FDI) in the European Union in 2017, by sector (in million U.S. dollars)



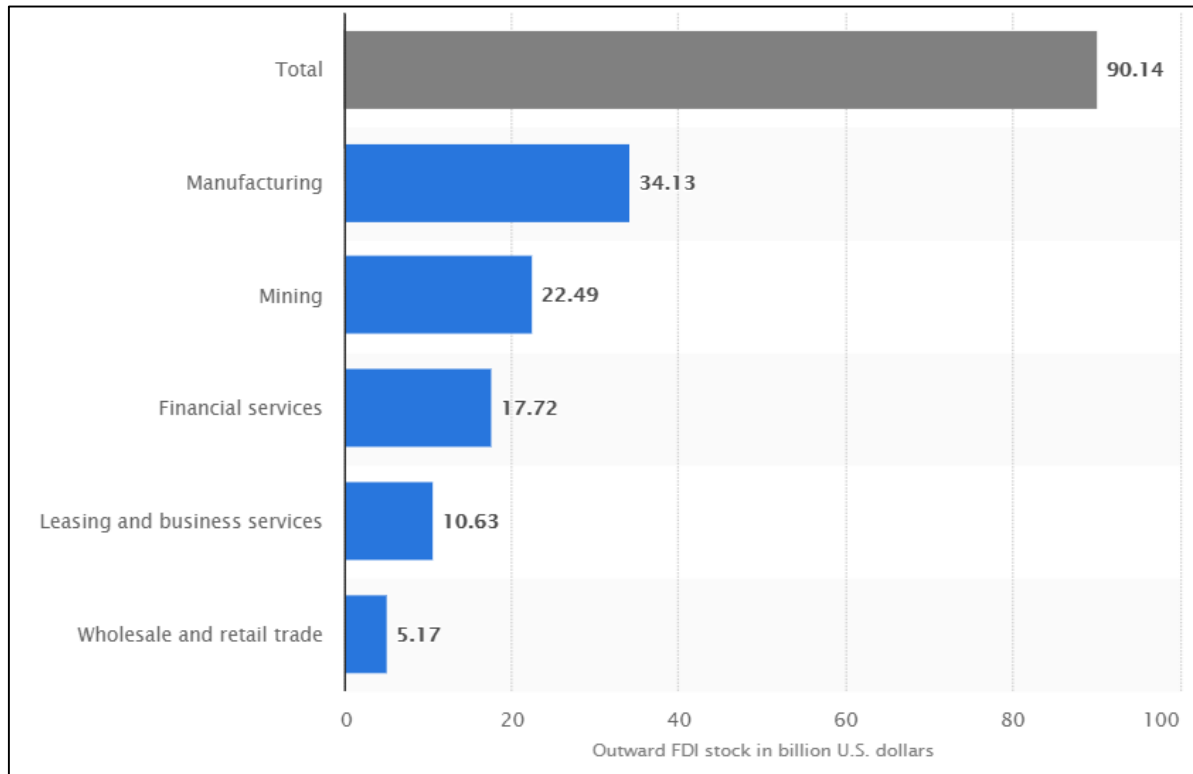
● Cash flow 2017 ● Capital stock 2017

China in Europe을 바라보는 시선

<https://www.statista.com/statistics/>

✓ Chinese FDI in Europe

- Major sectors for China's outward FDI stock in Europe as of 2017 (in billion U.S. dollars)



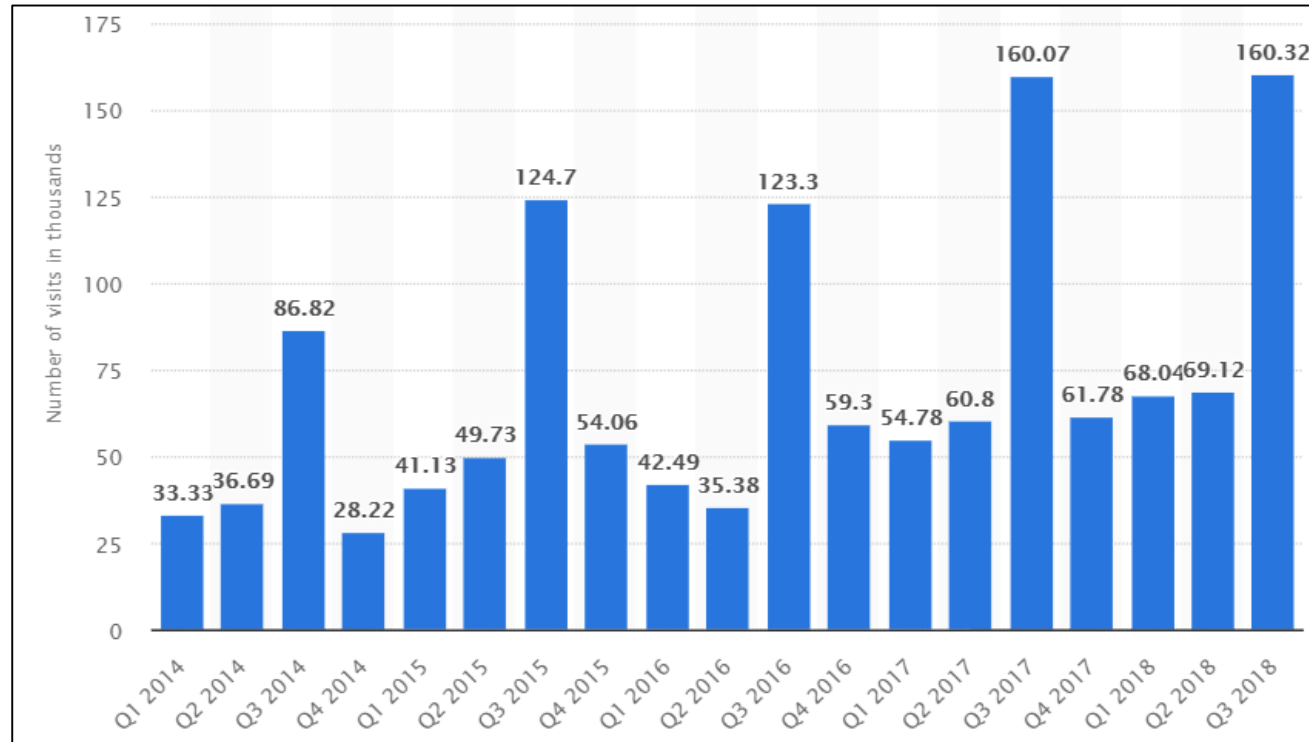
● Cash flow 2017 ● Capital stock 2017

China in Europe을 바라보는 시선

<https://www.statista.com/>

✓ UK

- Number of visits from China to the United Kingdom (UK) from 1st quarter 2014 to 3rd quarter 2018 (in 1,000s)

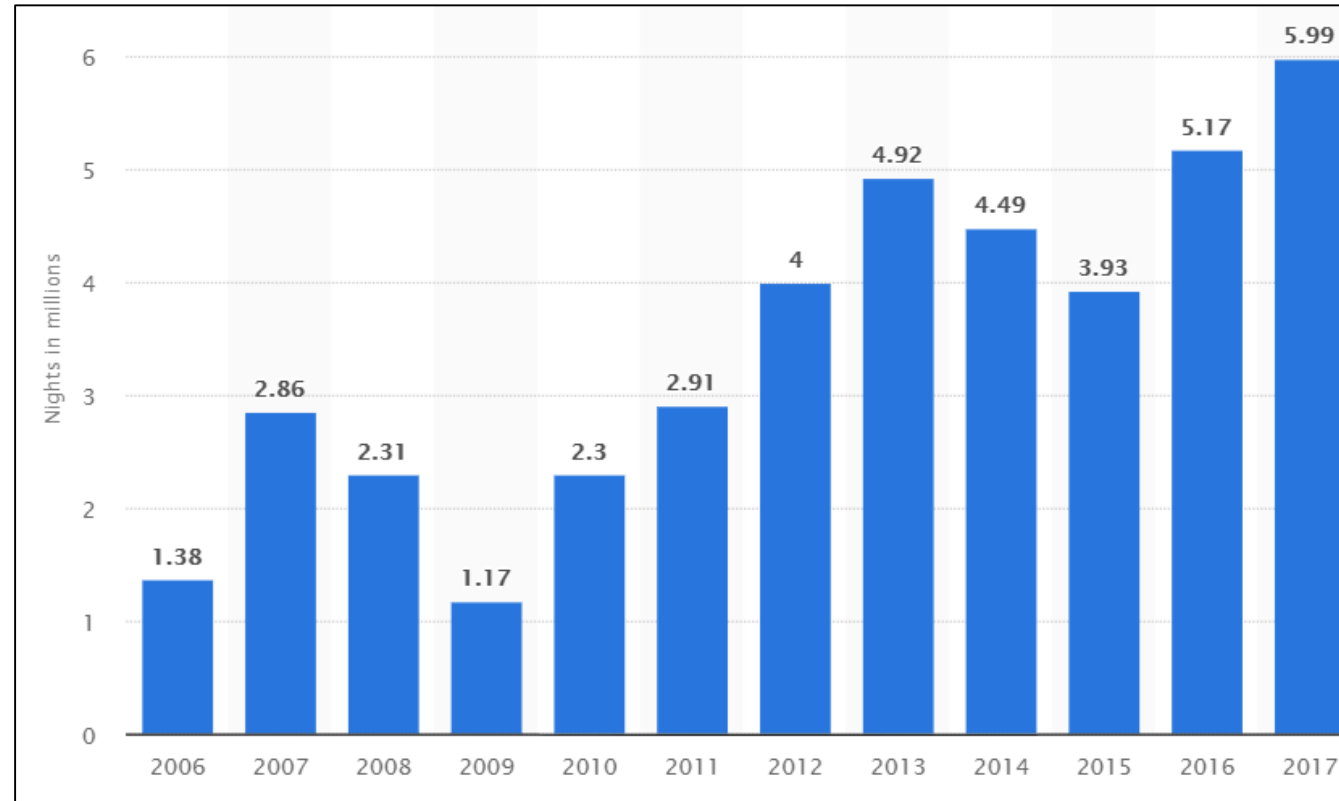


China in Europe을 바라보는 시선

<https://www.statista.com/>

✓ UK

- Number of nights spent by visitors from China in the United Kingdom (UK) between 2006 and 2017 (in millions)

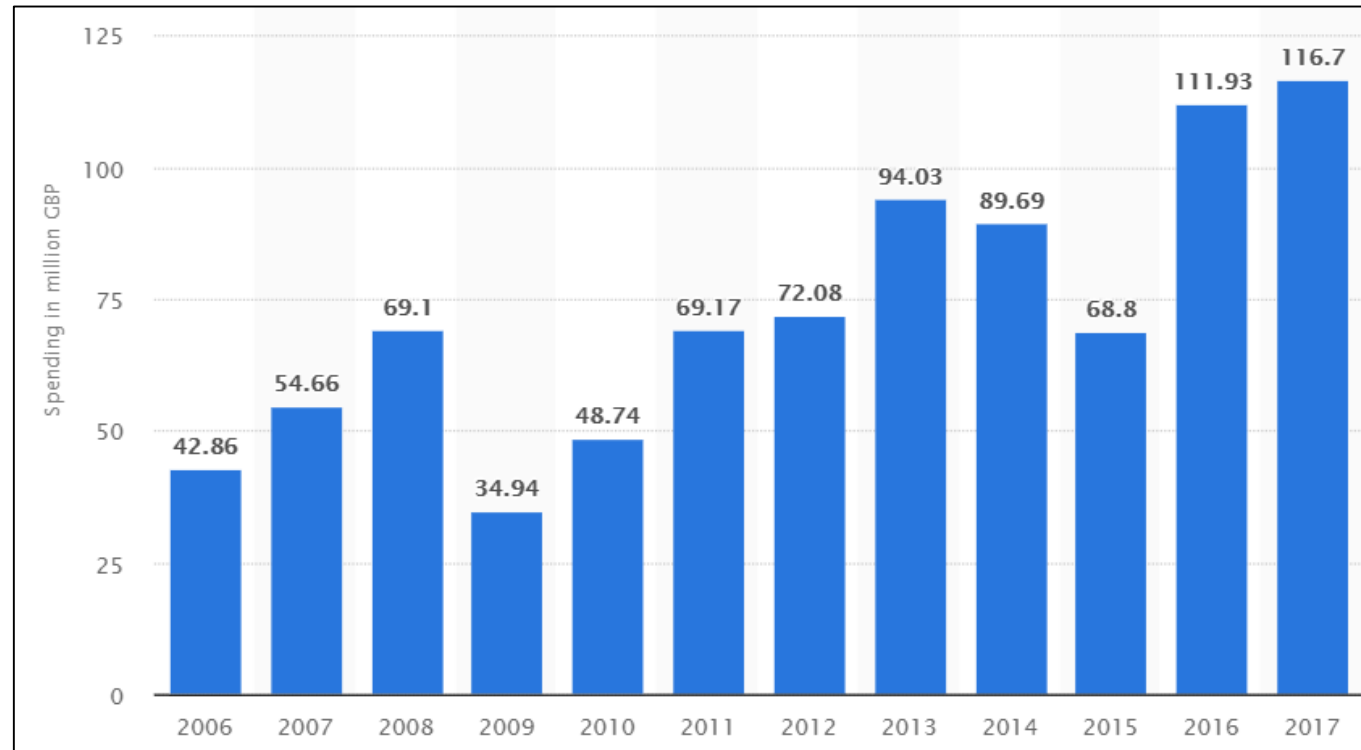


China in Europe을 바라보는 시선

<https://www.statista.com/>

✓ UK

- Travel spending on business visits from China to the United Kingdom (UK) between 2006 and 2017 (in million GBP)



강의 순서

1. 중국을 바라보는 시선에 관하여
2. Tencent를 바라보는 시선
 - Tencent가 핀테크를 바라보는 시선
 - Tencent가 공유 경제를 바라보는 시선
 - Tencent가 인터넷 플러스를 바라보는 시선
3. 국가자본주의를 바라보는 시선
4. Huawei를 바라보는 시선
5. Digital 사회주의를 바라보는 시선
6. (부록) Tencent 사업 부서별 소개

Digital 사회주의를 바라보는 시선

美-中 패권전쟁을 바라보는 시선

✓ 투기디데스의 함정

새로운 강대국이 부상하면 기존의 강대국이 이를 두려워하게 되고
이 과정에서 전쟁이 발발한다는 뜻의 용어

이 용어는 아테네 출신의 역사가이자 장군이었던 투키디데스(Thukydides, BC 460?~BC 400?)가 편찬한 역사서 <펠로폰네소스 전쟁사>에서 주장한 것에서 비롯되었다. 이에 따르면 기원전 5세기 기존 맹주였던 스파르타는 급격히 성장한 아테네에 대해 불안감을 느끼게 되었고, 이에 양 국가는 지중해의 주도권을 놓고 전쟁을 벌이게 됐다.

투키디데스는 이와 같은 전쟁의 원인이 아테네의 부상과 이에 대한 스파르타의 두려움 때문이라고 주장했다. 여기에서 유래된 '투키디데스의 함정'은 급부상한 신흥 강대국이 기존의 세력 판도를 흔들면 결국 양측의 무력충돌로 이어지게 된다는 뜻의 용어로 사용되고 있다.

✓ 투키디데스의 함정

오태규 논설위원 2013.06.09

펠로폰네소스 전쟁(기원전 431~404)은 두 동맹이 고대 그리스의 패권을 놓고 벌인 대회전이다. 전쟁은 스파르타의 승리로 끝났으나, 그 과정에서의 상호 출혈은 고대 그리스가 몰락하는 주요인으로 작용했다. 아테네 출신의 역사가 투키디데스는 두 동맹 사이의 전쟁을 객관적이고 비당파적인 시각에서 기록했는데, 이것이 바로 유명한 <펠로폰네소스 전쟁사>다. 그는 이 책에서 당시 스파르타보다 전력이 약했던 아테네가 신흥 강국으로 부상하면서 스파르타의 두려움이 커졌고, 이런 상황이 전쟁으로 비화하는 과정을 생생하게 묘사했다.

‘투키디데스 함정’(Tuchididdes Trap)은 펠로폰네소스 전쟁 때처럼 빠르게 부상하는 신흥 강국이 기존의 세력판도를 뒤흔들고 이런 불균형을 해소하는 과정에서 패권국과 신흥국이 무력충돌하는 경향이 있다는 걸 일컫는 용어다.

지금 미국과 중국은 자타가 공인하는 세계 2대 강국이다. 더구나 미국은 현 세계질서를 지배하는 패권국이고, 중국은 급성장하는 강력한 도전국이다. 투키디데스 함정의 전형을 보여주는 관계라고 할 수 있다. 이런 가운데 버락 오바마 미국 대통령과 시진핑 중국 주석이 7, 8일 역사적인 회동을 했다. 부디 투키디데스 함정이란 말에 영원히 안녕을 고하는 기점이 되었길 고대해 본다.

시진핑이 강조한 新시대...그 실체는 '디지털 레닌주의'

"중국 특색의 사회주의는 '새 시대'에 들어갔다."

덩샤오핑식 개혁개방정책에 역행 / 서구 사상 배척하고 중앙집권화
빅데이터 이용해 국가주도 경제 꾀해

이기준 기자 2017.10.19

시진핑(習近平) 중국 국가주석은 18일 당대회에서 3시간 30분 동안 '새 시대'라는 단어를 36회나 사용하며 중국이 새로운 시대를 맞이하고 있다고 역설했다. 그러나 전문가들은 시 주석이 말하는 새 시대가 이념으로 무장한 소수 엘리트의 권력 독점이 골자인 '레닌주의'로의 회귀를 뜻한다고 분석했다.

하일만에 따르면 시 주석은 최근 고도로 발전한 빅데이터·인공지능(AI) 기술을 이용해 과거 불완전했던 레닌주의를 보완하려 하고 있다. 하일만은 **"시 주석은 AI와 빅데이터를 이용해 과거의 오류를 수정하고 중국 경제의 세세한 부분을 관리하는 그림을 그리고 있다"**며 이를 '디지털 레닌주의'라고 설명했다.

하일만은 "시 주석은 경제 개혁보다 정치의 중앙집권화를 중시하며 서구적 가치들을 배척하려 한다"며 "또 중국의 IT기술을 이용해 국가 주도형 계획경제를 되살리려 한다"고 분석했다. WSJ는 "시 주석은 입으로는 시장이 '결정적인 역할(decisive role)'을 해야 한다고 주장하고 있다. **그러나 그는 궁극적으로는 국가가 경제를 주도해야 한다고 믿고 있다**"라고 지적했다.

권력은 AI·빅데이터서 나온다 ... 시진핑의 '디지털 레닌주의'

당대회서 마르크스-레닌주의 강조 “중국 공산당의 뿌리, 100년 전 전파”
장쩌민·후진타오의 실용주의 대신 스탈린식의 강력한 권력 이념 중시
“IT로 오류 고치고 경제 관리 모색” 중화주의로 강한 민족주의 성향도

예영준 기자 2017.10.20

시 주석이 “중국 공산당의 생존을 위해 ‘디지털 레닌주의’의 실현을 꾀하고 있다”는 지적도 나온다. 독일의 싱크탱크 메르카토르 중국연구소의 제바스티안 하일만 연구원은 이 신문에 “시 주석이 인공지능(AI)과 빅데이터 기술을 이용해 과거 오류를 수정하고 중국 경제의 세세한 부분을 관리하는 그림을 그리고 있다”고 주장했다. 그러면서 **“확고한 이념을 중심으로 중앙집권적 정치·경제 체제를 갖추려는 시 주석의 계획은 곧 레닌주의의 부흥과도 맞닿아 있다”**며 **“시 주석은 이념보다는 실용, 정치보다는 경제에 무게를 실어 왔던 덩샤오핑 등 전임 지도자들과 달리 이념을 중시하고 권력을 자신에게 집중시키는 데 골몰하고 있다”**고 분석했다.

시 주석은 2012년 집권 초기부터 ‘중화민족의 위대한 부흥’이나 ‘중국의 꿈’을 제창하며 강한 민족주의 성향을 드러내 왔다. 이번 연설에서도 중국 문화 전통에 대한 긍지와 계승을 여러 곳에서 언급했다. 반면 “개인주의·분권주의·자유주의를 단호히 방지하고 배격해야 한다”며 서구식 가치관에 대한 반대 입장을 드러냈다. 서구식 제도 도입을 통한 정치개혁과는 정반대의 노선을 견지하며 중국식 사회주의의 우월성을 증명해 보이겠다는 의지로 읽힌다.

"美 Z세대, '자본주의'보다 '사회주의'가 더 긍정적"

이원준기자 2016.03.15

■실리콘밸리의 투자가들이 기본 소득을 들고 나온 이유는?

'보편적 기본 소득'은 실리콘밸리의 벤처 자본가들을 중심으로 지지세가 커지고 있다. 노동의 미래를 결정할 기술 발전의 흐름을 이들이 누구보다 정확히 알고 있고 있기 때문이다. 이들은 인공지능에 밀려 일자리를 잃더라도 모든 사회 구성원이 인간다운 삶을 누릴 수 있도록 주거비와 식비, 의료보험을 비롯한 기본적인 필요를 충당할 수 있는 돈을 기본 소득으로 지급하자고 주장한다.

기본소득 지지자로 유니온스퀘어벤처스의 벤처 투자가인 앨버트 웡거는 지난 2일 뉴욕타임스에 "우리는 기본적 필요(생계)를 충족하기 위해 노동을 하는 현실에서 벗어나는 것에 대해 이야기하고 있다"며 "수백 년간 우리는 필요의 관점에서 모든 세계를 구성했다. 이제는 경제에 약간의 수정을 하는 차원이 아니라 농경 사회에서 산업 사회로 옮겨갔을 때와 같은 근본적인 새 출발을 이야기하고 있다"고 말했다.

실리콘밸리의 스타트업 창업 지원기업 'Y Combinator'의 벤처 투자가 샘 알트먼은 보편적 기본 소득 도입을 위한 연구 기금을 제안했다. 알트먼은 기본 소득의 재원 마련 방법을 비롯해 보편적 소득이 적용된 사회상에 대한 연구를 지원할 계획이다.

실리콘밸리 주요 인사 기본소득 발언

2017년 5월 하버드대 졸업식

“사회적 문제를 해결하기 위해선
기본소득처럼 모든 이들에게 ‘쿠션’이
돼줄 수 있는 새로운 아이디어를
찾아야 한다.”



마크 저커버그
페이스북 최고경영자

2016년 5월 '보편적 현금'을 위한 주장

“장기간에 걸친 기본소득 아이디어를
지지하며, 언젠가 자동화와 세계화
무역의 영향에 대처하기 위해 이런
금액(의 기본소득)이
필요해질 것이다.”



크리스 휴스
페이스북 공동창업자

美-中 패권전쟁을 바라보는 시선

<https://www.sktinsight.com/104708>



▲ 실리콘밸리 주요 인사들도 기본소득과 관련해 다양한 발언을 한 바 있습니다 © 한겨레

인공지능 개발한 실리콘밸리, '기본소득' 도입에 앞장서는 이유?

이원준 기자 2019.01.128

미국의 10대 후반~20대 초반, 이른바 'Z세대'는 '자본주의(capitalism)'보다 '사회주의(socialism)'란 단어가 더 긍정적이라고 생각한다는 여론조사 결과가 나왔다.

인터넷매체 악시오스가 여론조사업체 서베이몽키에 의뢰해 지난 16~18일 미국 내 성인 2277명을 대상으로 실시한 온라인 여론조사 결과에 따르면 '사회주의란 단어가 긍정적이라고 생각하느냐'란 질문에 18~24세 연령대 응답자 가운데 61%가 '그렇다'고 답했다.

반면 같은 연령대에서 '자본주의란 단어가 긍정적'이라고 한 응답자 비율은 58%로 사회주의보다 다소 낮았다.

특히 이번 조사에서 '사회주의'가 긍정적이란 응답자 비율이 '자본주의'보다 높은 연령대는 18~24세, 즉 Z세대가 유일했다. 'Z세대'란 1990년 중반 이후 태어나 어릴 때부터 인터넷·모바일 등 디지털 환경을 접한 세대를 말한다.

'사회주의'가 긍정적이란 응답자 비율은 연령대가 높아질수록 줄어들어 △25~34세는 51% △45~54세 32% △55~64세에선 29% △65세 이상 27%였다.

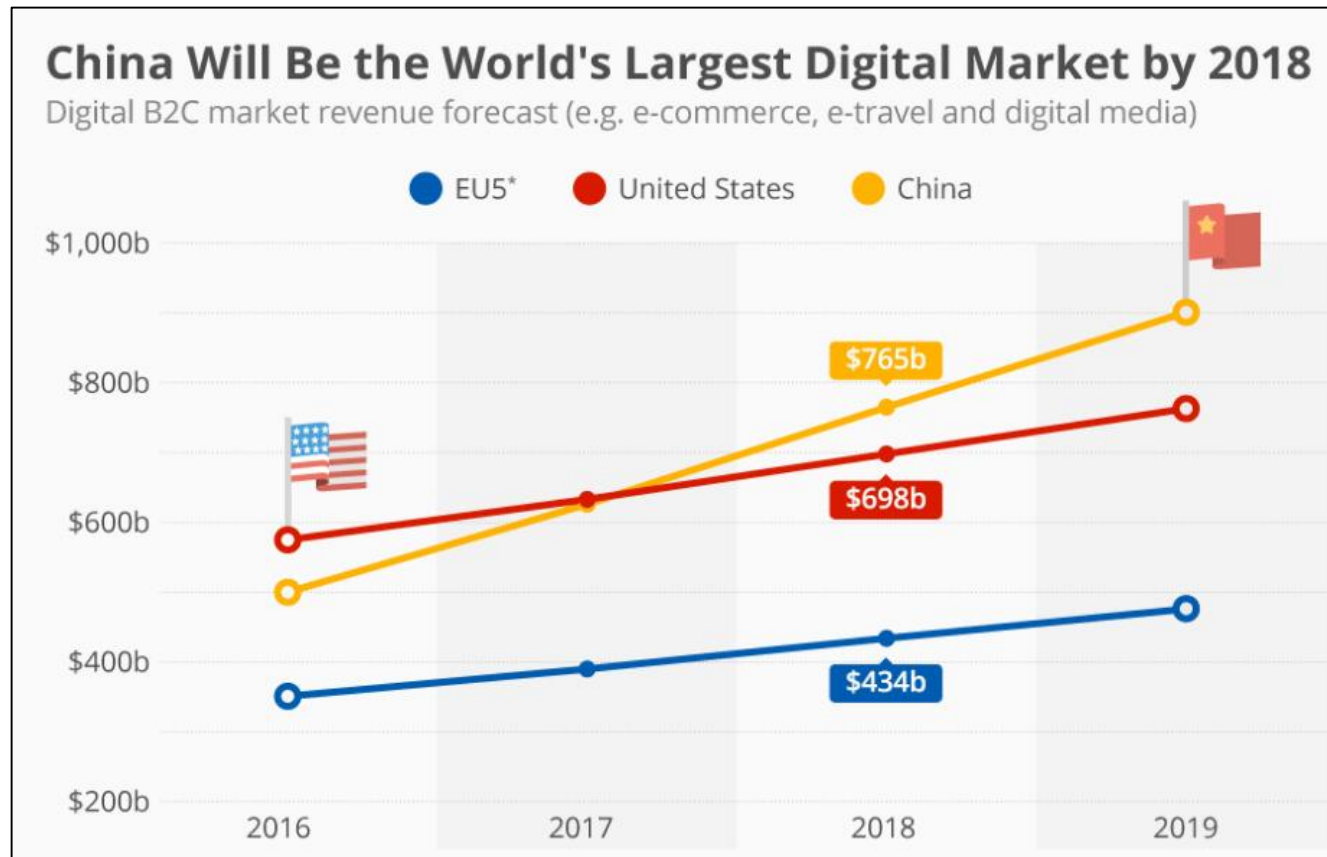
25~34세 연령대에서 '자본주의'가 긍정적이란 응답자는 58%였다.

연령대 구분 없이 전체 응답자 중에선 '자본주의'가 긍정적이란 응답자가 61%, '사회주의'는 39%였다.

Digital China를 바라보는 시선

<https://www.statista.com/chart/9155/digital-market-forecast/>

✓ 가장 큰 Digital 시장 국가



[차이나 인사이트] 중국 붕괴론은 왜 매번 빛나가고 또 등장하는가



정종호 현대중국학회 회장
서울대 국제대학원 교수

1989년 중국 천안문 사태 이후
유행처럼 등장하는 중국 붕괴론
예측할 때마다 빛나가곤 하자
'중국 붕괴론의 붕괴'란 말도 나와

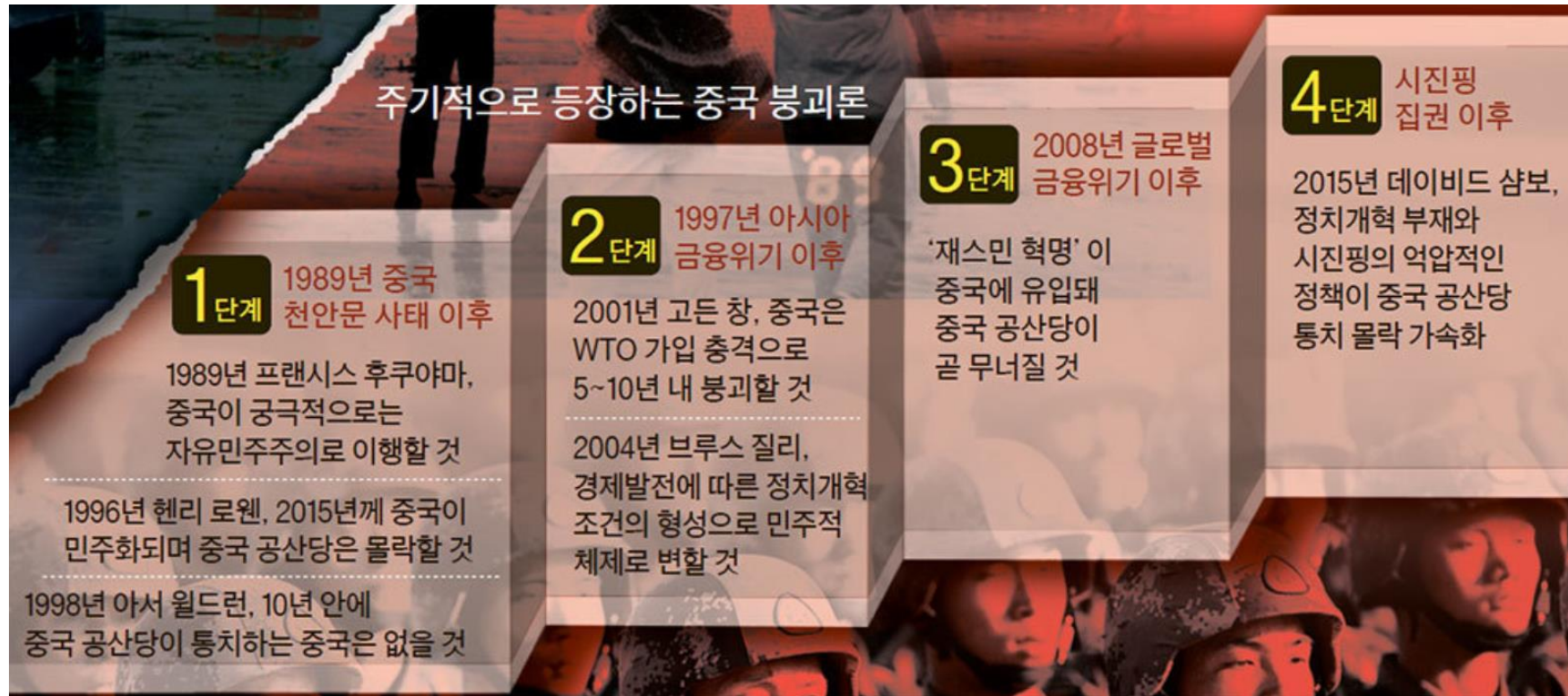
한동안 잠잠하던 중국 붕괴론이
시진핑 집권 이후 다시 등장해
통제 강화와 권력 집중 등으로
공산당 통치 쇠퇴 재촉한다는 것

- 중국의 덩치가 커지며 국제사회에서의 존재감이 크게 부각됨에 따라 중국의 미래가 어떠할 것이냐에 대한 예측이 활발하다. 낙관적인 '중국 세기론' 또는 '팍스 시니카'에서 '중국 기회론' '중국 위기론' '중국 위협론' 등 다양하다.
- 이 같은 여러 예측 중 학계는 물론 대중의 비상한 관심을 모으는 건 가장 비관적 전망인 '중국 붕괴론'이다. 주기적으로 등장한 이 중국 붕괴론은 번번이 빛나갔음에도 또 등장한다. 왜 그런 것인가.

중국의 탄력성을 바라보는 시선

<https://news.join.com/article/21489842>

[차이나 인사이드] 중국 붕괴론은 왜 매번 빛나가고 또 등장하는가



- 중국이 붕괴설을 일축하고 상대적으로 안정된 권위주의 체제를 유지하는 비결은 무엇까. 1949년 집권한 중국 공산당이 창당 100주년을 맞는 2021년까지 집권한다면 69년 집권한 소련 공산당, 71년의 멕시코 제도혁명당을 제치고 (북한의 노동당을 제외하면) 단일 정당에 의한 연속 집권의 새로운 역사가 쓰인다. 중국 공산당이 건재한 이유는 무엇인가.
- 이에 대한 답으로 앤드루 네이션 미 컬럼비아대 교수는 '권위주의 탄력성(authoritarian resilience)'의 개념을 제시했다. 그는 중국이 놀라운 적응력을 갖고 변화하는 상황과 다양한 도전에 대해 탄력적으로 적응하고 있다고 주장했다. 안정된 권력 승계, 능력주의에 기반한 인사, 대중의 불만 표출을 위한 채널 형성 등과 같은 일련의 제도화가 중국 공산당의 탄력성을 제고하고 공산당의 내구력을 향상할 수 있었다는 이야기다.
- 데이비드 샴보 미 조지워싱턴대 교수도 2008년 저작 『중국의 공산당: 위축과 적응』에서 중국 공산당을 '탄력적인 기구'로 파악했다. 레닌주의 방식의 통제 도구들이 약화되긴 했지만 당내 개혁을 포함한 여러 개혁을 통해 다양한 도전에 상당히 효과적으로 적응(adaptation)하고 있다는 것이다. 이러한 중국 공산당의 탄력성과 적응력은 중국 공산당의 장수 비결을 설명하는 차원을 넘어 이젠 '중국 모델(中國模式)'의 제기까지 이어지고 있는 상황이다.

전략적으로 바라볼 프레임워크

<https://news.join.com/article/21489842>

Digital China



국가 자본주의



**Digital
사회주의**

중국의 탄력성

강의 순서

1. 중국을 바라보는 시선에 관하여
2. Tencent를 바라보는 시선
 - Tencent가 핀테크를 바라보는 시선
 - Tencent가 공유 경제를 바라보는 시선
 - Tencent가 인터넷 플러스를 바라보는 시선
3. 국가자본주의를 바라보는 시선
4. Huawei를 바라보는 시선
5. Digital 사회주의를 바라보는 시선
6. (부록) Tencent 사업 부서별 소개

부록

텐센트 주요 사업 소개

<https://www.tencent.com/en-us/system.html>

텐센트 - Social Networks



QQ



Weixin/WeChat



Qzone

텐센트 - Social Networks



QQ

QQ는 PC 및 모바일 용 인스턴트 메시징 (IM) 플랫폼이다. 다양한 기능과 서비스로 젊은 중국 사용자들에게 가장 선호 받는 소셜 플랫폼 중 하나가 되었다. QQ는 사용자가 텍스트, 비디오, 그림 및 스티커를 통해 소통하고 개인 아바타, 채팅창, 프로필 사진 위젯을 꾸미기 기능을 제공한다. QQ는 만화, 문학, 게임 외에도 청소년들을 위한 맞춤형 인터랙티브 체험을 제공하는 CM쇼도 선보인다. 또한 사용자는 QQ 지갑에 액세스하여 모바일 충전, 온라인 쇼핑 및 은행 송금을 포함한 혁신적인 모바일 지불 기능을 이용할 수 있다.

2017 년 1 사분기 현재 QQ는 매월 8 억 1 천 1 백만 명의 사용자 계정을 보유하고 있으며 2 억 6 천 6 백만 명이 넘는 사용자가 동시간대에 QQ를 사용하고 있다.

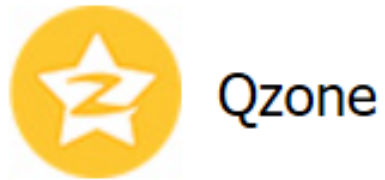
텐센트 - Social Networks



Weixin/WeChat

2011년에 출시된 Weixin/WeChat은 혁신적인 기능으로 수억 명의 사용자들의 삶을 향상시켜왔다. 이 플랫폼은 인스턴트 메시징과 소셜 엔터테인먼트를 통합하여 유저들이 모바일 디지털 라이프 스타일을 쉽게 즐길 수 있게 만든 앱이다. 사용자들은 무료 텍스트와 멀티미디어 메시지를 통해 실시간 통화에 참여하고, 비디오 통화를 하거나 "Moments" 기능으로 사진을 공유할 수 있다. 다른 라이프스타일 레크리에이션 기능으로는 "게임", "스티커 갤러리", 그리고 "Shake"와 "People Nearby"와 같은 편리한 친구 추가 서비스가 있다. 사용자들의 요구에 따라 지속적으로 진화하는 Weixin/WeChat은 진정한 모바일 디지털 라이프스타일을 위한 오픈 플랫폼과 Weixin/WeChat Pay와 같은 확장된 서비스를 통해 기업용 공식 계정 서비스를 제공하여 독창적인 소비자 경험할 수 있게 한다. Weixin/WeChat은 2017년 1분기 기준으로 월 9억 3천 8백만 개 이상의 활성 사용자 계정에 도달했다. Weixin/WeChat은 스마트 기기 및 비즈니스 서비스와 사용자들을 서로 연결하여 산업 전반에서 연결 및 개방형 플랫폼으로 발전했다.

텐센트 - Social Networks



2005년에 만들어진 Qzone은 중국에서 가장 큰 소셜 네트워킹 플랫폼이다. Qzone은 사용자들에게 사진 동영상 업로드, 라이브 스트리밍, 블로그, 일기, 게임, 자신만의 공간 꾸미기 기능을 제공한다. "카나리아 옐로우 다이아몬드" 사용자들은 많은 특권들을 제공하는데, 그들 자신의 공간 배경을 무료로 바꿀 수 있는 기능을 제공한다. 핵심기능 중 하나인 "Qzone 앨범"은 매일 최대 6억5000만 장의 사진 업로드와 누적 업로드 총 2조 장의 사진 업로드를 보유하고 있다. Qzone은 2017년 1분기 기준으로 월 6억 3천 2백만 개의 활성 사용자 계정을 가지고 있다.

텐센트 Payment



Tenpay



Weixin/WeChat Pay



QQ Wallet

텐센트 Payment



2005년 9월부터 중국의 선도적인 온라인 결제 플랫폼으로서, Tenpay는 개인과 기업 사용자들에게 안전하고 편리하며 전문적인 서비스를 제공하기 위한 우수한 온라인 결제 거래를 지원하는데 전념하고 있다. Tenpay는 포괄적이고 통합된 결제 플랫폼 구축에 초점을 맞추고 있으며, 업계에 B2B, B2C, C2C 서비스를 제공하고있는 중국 내 두 번째로 큰 온라인 결제 플랫폼이다.

텐센트 Payment



Weixin/WeChat Pay

Weixin/WeChat, Weixin/WeChat Pay의 통합 기능은 사용자들을 위한 결제 솔루션으로, 휴대전화에서 빠른 결제 트랜잭션을 가능하게 한다. Weixin/WeChat Pay는 연결한 은행카드 사용을 통한 swift 결제방식을 기반으로 하여 사용자에게 안전하고 효율적인 결제 서비스를 제공한다. Weixin/WeChat Pay는 2013년 8월 5일 중국에서 정식 출시되었으며, 동시에 Weixin/WeChat 버전 5.0이 도입되었으며, 2014년 3월 4일 중국 상인들이 이용할 수 있게 되었다.

텐센트 Payment



QQ Wallet

QQ Wallet은 은행 카드 결제, QR코드 결제, 근거리 무선 통신 결제 등 다양한 결제 방법을 통합한 모바일 결제 상품이다. QQ Wallet은 젊은 사용자들을 위한 수직적 시나리오 서비스 확장을 위해 힘쓰고 있다. QQ월렛은 출시 3년째를 기점으로 결제, 생명 서비스, 정부 서비스, 금융 서비스, 공공 서비스 및 기타 서비스가 통합된 개방형 플랫폼으로 발전하여 6억5천2백만 MAU 모바일 QQ 사용자들에게 포괄적인 경험을 제공하고 있다.

텐센트 Entertainment



Tencent Games



China Reading Limited (Tencent Literature)



Tencent Comic



Tencent Pictures



Tencent Music Entertainment Group(TME)



QQ Music



Penguin e-Sports



NOW Live



Interest Tribe



Tencent classroom



Nextradio

텐센트 Entertainment



Tencent Games

중국에서 가장 큰 온라인 게임 커뮤니티로 인정받은 Tencent Games는 세계적인 온라인 게임 개발자 겸 운영자다. Tencent Games는 사내 연구 개발 및 파트너와의 다양한 협력의 조합을 통해, 품질의 멀티 온라인 게임 제품을 제공하고 이용자에게 신뢰할 수 있고 재미있으며 전문적인 쌍방향 엔터테인먼트 경험을 창출하는 데 전념하고 있다.

텐센트 Entertainment



China Reading Limited (Tencent Literature)

China Reading Limited는 수억 명의 인터넷 사용자들을 위한 원스톱 양질의 온라인 독서 플랫폼이다. Tencent의 쌍방향 엔터테인먼트 사업 중 하나인 China Reading Limited는 온라인과 전통 문학 작품의 완전한 통합을 하나의 플랫폼으로 이끌어 낸다. PC와 모바일에 걸쳐 사용자에게 높은 품질의 접근성 및 다이내믹한 독서 경험을 제공한다. China Reading Limited는 수십만 명의 작가들과 거의 백만 편의 문학 작품들이 모여 있는 곳이다. Mo Yan을 비롯한 유명 작가들은 사이트에서 컨설턴트로 일하고 있다. China Reading Limited는 새로운 국가 독서 문화를 발전시키기 위해 출판 산업의 전통적인 모델을 지나쳐 사용자들에게 편리한 읽기 서비스의 통합을 제공하는데 전념하고 있다.

텐센트 Entertainment



Tencent Comic

2012년 3월 21일에 설립된 Tencent Comic은 현재 중국 최대의 오리지널 온라인 애니메이션 플랫폼이다. 독창성은 저작권 및 IP 보호의 핵심 가치를 뒷받침하는 플랫폼에서 육성된다. Tencent Comic은 Animation Comic Game China Group, Walt Disney, Shueisha, Bandai, Kadokawa, Kodansha 등 뛰어난 글로벌 산업 파트너들과 핵심 인맥과 파트너십을 구축했다. 애니메이션 업계로부터 지지받은 새로운 비즈니스 전략으로, Tencent Comic은 강력한 에코시스템 구축을 통해 매력적인 콘텐츠를 만들고 스타 IP를 육성하고자 한다.

텐센트 Entertainment



Tencent Pictures

Tencent Pictures는 Tencent Comics, China Reading Limited(텐센트 문학), Tencent Games와 함께 Tencent interactive entertainment의 4대 사업 중 하나이다. Tencent Pictures의 핵심 가치는 고품질의 IP에 대한 약속으로, 이용자들에게 다양한 쌍방향 엔터테인먼트 경험을 제공한다. Tencent Pictures는 연예인들이 자체 제작한 IP(Intellectual property-지적 재산)를 플랫폼에서 팬들과 공유할 수 있도록 함으로써 다양한 경험을 만들어낸다. 국경을 초월한 협력을 촉진하고 아티스트와 그들의 고품질 IP를 국내외 생산 및 유통 회사에 연결하는 개방형 플랫폼 서비스다. Tencent Pictures는 플랫폼에 인터넷과 전통적인 영화 배급 방식을 통합함으로써 영화 제작, 배급, 개봉의 새로운 인큐베이터 모델을 만든다.

텐센트 Entertainment



Tencent Music Entertainment Group(TME)

Tencent Music Entertainment Group(TME)은 중국에서 가장 인기 있고 혁신적인 음악 앱인 QQ 뮤직, Kugou Music, Kuwo Music, Wishing 등을 운영하고 있는 대표적인 온라인 음악 엔터테인먼트 플랫폼이다. Tencent Music의 미션은 기술로 사람들이 음악을 만들고 즐기고 공유하고 소통하는 것을 가능하게 하여 음악이 삶에 있어서 더 큰 역할을 차지하게 만드는 것이다 . Tencent Music의 플랫폼은 온라인 음악, 온라인 노래방, 음악 중심의 라이브 스트리밍 서비스로 구성되어 있어 음악 팬들이 음악을 발견하고, 듣고, 노래하고, 보고, 공연하고, 음악으로 소통할 수 있게 해준다.

텐센트 Entertainment



QQ Music

QQ Music은 중국의 대표적인 온라인 음악 플랫폼이자 합법적인 디지털 음악 서비스 제공업체다. QQ Music은 사용자들에게 매끄러운 온라인 음악 경험과 다양한 커뮤니티 서비스를 제공한다. 음악 라이프스타일 부문에서 중국 누리꾼들의 첫 선택이 됐다.

텐센트 Entertainment



Penguin e-Sports

Penguin e-Sports는 Tencent의 최대 모바일 e스포츠 라이브 스트리밍 플랫폼이다. 모바일 e-스포츠 생태계의 연결다리로서 자리 잡은 Penguin e-Sports는 QQ.com, QQ 모바일 게임, 텐센트 인터랙티브 엔터테인먼트 그룹 등의 자원을 통합하고, 엄청난 양의 게임 진행자/앵커도 보유하고 있다. 또한 QGC, TGA, KPL 및 CFPL 를 포함한 전문 e스포츠 대회와 협력하고 있다. Penguin e-Sports는 사용자가 유명한 게임 진행자의 라이브 스트리밍 비디오를 시청하고, 한 번에 e-스포츠 대회를 개최하며, 전문 e-스포츠 정보를 얻고, 같은 생각을 가진 친구를 찾고, 원스톱 모바일 e-스포츠 경험을 즐길 수 있도록 해준다.

텐센트 Entertainment



NOW Live

NOW Live는 모바일 라이브 스트리밍 애플리케이션이다. NOW Live는 사용자들이 삶의 즐거운 순간을 포착하고 언제 어디서나 모바일 기기로 라이브 방송을 할 수 있게 해준다. 사용자들은 NOW Live에서만 아니라 QQ, Wechat, Qzone 및 기타 소셜 플랫폼을 통해서도 라이브 스트리밍을 공유할 수 있다. 지금 여러분의 순간을 함께 나누는 것을 의미하는 NOW Live는 젊은 세대들에게 인기 있는 생활방식이 되었다.

텐센트 Entertainment



Interest Tribe

Interest Tribe는 중국에서 가장 큰 관심 기반 소셜 네트워킹 플랫폼이다. 사용자들을 개인의 관심으로 결속시키는 Interest Tribe는 수억 명의 QQ 사용자들의 소셜 관계 체인을 재구성하고 독특한 프리미엄 콘텐츠와 새로운 커뮤니티 모드를 제공한다. 젊은 층의 관심 기반 소셜에 대한 필요성을 만나기 위해 QQ는 QQ Group, Interest Tribe, QQ Official Accounts를 함께 결합한 모바일 사회공동체 생태전략도 공개했다.

텐센트 Entertainment



Tencent classroom

2014년 Tencent가 시작한 전문 온라인 교육 플랫폼인 Tencent classroom은 수많은 교육 기관과 온라인 과정을 포함하고 있으며, 이 교육 과정은 모든 직업 전문가와 비즈니스에 있는 수백만의 학습자들에게 양질의 온라인 교육 서비스를 제공한다.

수년간의 기술 발전과 함께, Tencent Classroom은 실시간 비디오, 온라인 브라우저 검색 텍스트 사진, 시험 문제, PC와 휴대폰을 활용한 소통형 교육 등 질 높은 온라인 교육 서비스를 기관과 교사, 학생들에게 제공한다. 또한, Tencent Classroom은 교육 관리 시스템, 고객 관계 관리(CRM), 금융 결제 및 기타 서비스 시스템을 제공한다.

Tencent Classroom은 인터넷 사용을 통해 지리적 제약을 타파함으로써 중국의 교육 자원 분배와 불균형 발전을 개선하여, 결단과 꿈을 가진 사람들이 같은 연구 기회를 얻을 수 있도록 돕는 것을 목표로 한다. Tencent는 모든 우수한 기관과 교사들에게 온라인 교육 산업의 건전한 발전을 촉진할 수 있는 기반을 제공하기를 희망한다.

텐센트 Entertainment



Nextradio는 Tencent의 인터넷 라디오 앱이다. Nextradio는 오디오북, 감성생활, 크로스톡, 토크쇼, 음악, 가족, 교육, 뉴스 등 다양한 채널을 보유하고 있으며, 이 외에도 매일 밤 생방송으로 시청자들에게 최고의 소울메이트로 자리잡고 있다. 사용자들은 그들만의 라디오 방송국을 가질 수 있고, 그들 자신의 프로그램을 Nextradio에 녹음할 수 있고, 듣고 팔로우 하는 친구들을 공유할 수 있다.

텐센트 Information



QQ.com



Tencent News



Tencent Video



Tencent Microblog

텐센트 Information



QQ.com

QQ.com은 중국의 대표적인 온라인 포털이다. 광범위한 실시간 뉴스 보도와 혁신적인 정보 서비스를 통해, 이 웹사이트는 수억 명의 인터넷 사용자들에게 풍부한 온라인 생활을 제공한다.

텐센트 Information



Tencent News

중국의 주요 모바일 뉴스 앱으로서, Tencent News는 유용하고 고품질의 독서 경험을 제공하기 위해 풍부하고 실시간 뉴스를 제공하려고 힘쓰고 있다.

텐센트 Information



Tencent Video

중국을 이끄는 온라인 비디오 소통 플랫폼인 Tencent video는 웹사이트, PC 클라이언트, 모바일 앱을 통해 다양한 기기를 가지고 있는 고객의 니즈를 충족시키면서 부드러운 고화질 비디오 엔터테인먼트 경험을 할 수 있도록 디자인 되었다.

텐센트 Information



Tencent Microblog

Tencent Microblog는 미디어와 소셜 네트워킹 속성을 기반으로 한 독립된 소셜 미디어 플랫폼이다. 사람을 중심으로 한 통신 네트워크로서, 사용자의 요구에 만족할 수 있는 모든 주제의 다양한 실시간 정보를 제공하는 것을 목표로 한다.

텐센트 Utilities



YingYongBao



QQ Browser



Tencent Mobile Manager



Tencent PC Manager



Tencent Map



QQ Mail



Pitu



Tencent Questionnaire



Tucao

텐센트 Utilities



YingYongBao

YingYongBao는 사용자에게 풍부하고, 고품질이며, 안전하고, 개인화된 모바일 애플리케이션과 게임을 제공하는 데 전념하고 있다. Weixin, QQ, Qzone, QQ Browser의 수억 명의 사용자 계정을 통합하고 현대 디지털 시대의 변화하는 사용자 요구에 기반한 결과를 제공하기 위해 끊임없이 혁신하고 있다.

텐센트 Utilities



QQ Browser

QQ Browser는 사용자에게 인터넷에 대한 빠른 접근을 제공한다. 독자적인 연구개발을 통해 자체 개발한 X5 코어 속도를 기반으로 구축된 QQ Browser는 독보적으로 속도가 빠르고 데이터 사용량을 절약하며 업계 최고의 안정적인 브라우저로 다양한 사용자의 요구를 충족시키고 있다. 현재 모바일 QQ Browser는 중국에서 월별 이용자가 가장 많다.

텐센트 Utilities



Tencent Mobile Manager

Tencent Mobile Manager는 Android, iOS 및 Windows 운영 체제에서 사용할 수 있는 모바일 보안 및 관리 소프트웨어이다. Tencent Mobile Manager는 현재 월별 활성 사용자가 정의한 중국 시장에서 가장 많이 사용되는 모바일 보안 소프트웨어다. 모바일 안전이 우선이라는 비전과 함께 앱은 바이러스 검색 및 삭제, 괴롭힘 차단 보안 기능을 수행하고 모바일 보안 및 개인정보 보호 기능을 제공한다. Tencent Mobile Manager는 사용자의 마음을 편안하게 할 수 있도록 모바일 속도 가속화, 모바일 데이터 모니터링 및 기타 전화 관리 기능과 같은 편리한 기능을 모두 제공한다.

텐센트 Utilities



Tencent PC Manager

Tencent PC Manager는 바이러스로부터의 보호와 컴퓨터 관리를 모두 통합한 중국 최초의 온라인 보안 소프트웨어다. 안티바이러스, 실시간 보호, 취약성 교정, 시스템 정리, 컴퓨터 속도 가속화 및 소프트웨어 관리 기능을 제공한다. Tencent PC Manager는 AVC, VB100, 웨스트 코스트와 같은 국제 당국과 단체들로부터 인정받아 왔다. Tencent PC Manager의 기능과 서비스는 시장에서 가장 신뢰할 수 있는 무료 보안 소프트웨어로서의 명성을 얻었고 명성을 유지하기 위해 지속적으로 혁신하며 향상하고 있다.

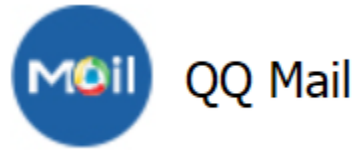
텐센트 Utilities



Tencent Map

중국 내의 지도 콘텐츠와 네비게이션, LBS(위치 기반 서비스) 솔루션을 제공한다.

텐센트 Utilities



QQ메일은 Tencent의 온라인 플랫폼 서비스의 핵심 제품 중 하나이다. 실시간 팝업 알림, 블로그 리더, 1G 크기의 첨부 파일, 오디오 및 비디오 메시지를 포함한 여러 기능을 제공한다.

텐센트 Utilities



Pitu

Pitu는 셀프타이머 카메라, 사진 편집 및 뷰티 리터치, 사진 콜라주 등 다양한 기능을 갖춘 전문적이고 패셔너블한 이미지 처리 소프트웨어다. 얼굴 분석, 얼굴 특징 위치 및 이미지 처리 기술을 자체 개발한 Pitu 는 자연스러운 메이크업, 멋진 컷아웃, 미친 코스프레 등 몇 가지 혁신적인 기능도 갖추고 있다. Pitu 의 블록버스터 출시 '미친 코스프레', 'Wuzetian 코스프레', '원숭이 신 손오공 코스프레 ' 는 핫 토픽으로 화제가 되었었다. Pitu는 중국 본토, 홍콩, 대만, 말레이시아, 베트남 등에서 여러 차례 앱스토어 1위를 차지했다.

텐센트 Utilities



Tencent Questionnaire

Tencent Questionnaire는 Tencent 연구 그룹의 가장 일반적인 도구 중 하나로, 사용자들이 다양한 방법으로 온라인 설문지를 무료로 작성할 수 있는 플랫폼을 제공하는데 전념하고 있다. 유연한 논리 설정, 실시간 온라인 통계, 그래픽 프리젠테이션 및 다양한 단말기에서 사용할 수 있는 Tencent Questionnaire는 사용자 조사와 온라인 설문지의 중요한 도구다.

텐센트 Utilities



Tucao

TUCAO.Q.COM은 WEB, WeChat 공식 계정, APP 및 WeChat 미니 프로그램을 지원하는 사용자 피드백 플랫폼으로, 이전에는 Tencent의 내부 제품의 통합 피드백 구성요소였다. 업그레이드 후 2016년 12월 대중에게 공식적으로 무료로 제공되었다. 우리는 제품 매니저들이 사용자와 자주 접촉할 수 있는 플랫폼을 제공하여 동일하고, 배려하며, 따뜻한 커뮤니케이션을 느낄 수 있도록 하는데 전념하고 있다.

텐센트 Platform



Tencent Open Platform



Tencent Cloud

텐센트 Platform



Tencent Open Platform

Tencent Open Platform은 Tencent의 파트너들을 위해 구축된 것으로 QQ, Weixin, Qzone, Ying YongBao와 쉽게 연결하여 PC, 모바일 및 여러 기기에서 개방형 API를 통해 트래픽과 수익을 얻을 수 있다. 2016년 9월 현재 Tencent Open Platform은 600만 개 이상의 스타트업을 연결하여 총 평가액이 RMB300억 이상이다. 또한 중국 내 파트너를 위한 "인큐베이터 공간"이 30개 이상 있으며, 총 설치 공간은 최대 100만 평방미터에 이른다.

텐센트 Platform



Tencent Cloud

Tencent의 인터넷 서비스 제공 경험을 활용하여 만든 Tencent Cloud는 기업과 개인 사용자를 위한 퍼블릭 클라우드 플랫폼이다. 개발자에게 클라우드 서버, 클라우드 데이터베이스, 클라우드 스토리지, CDN 및 기타 기본 클라우드 컴퓨팅 서비스와 온라인 게임, 비디오 및 모바일 애플리케이션을 포함한 다양한 산업 솔루션을 제공한다.

텐센트 Artificial Intelligence



Tencent AI Lab



Tencent YouTu Lab

텐센트 Artificial Intelligence



Tencent AI Lab

2016년 Shenzhen에 설립된 Tencent AI Lab은 Tencent의 대표적인 AI 연구·엔지니어링 연구소다. 'AI Everywhere 만들기'라는 비전을 가지고, 인공지능의 기초연구와 실용화에 초점을 맞추고 있다. 이해, 의사결정, 창의력 등에서 AI의 역량을 지속적인 향상과 동시에, Tencent의 사업에 강력한 AI 기술 지원을 제공하는 것을 목표로 하고 있다. 기계학습과 빅데이터에 대한 유명한 전문가인 Tong Zhang 박사의 주도하에, Tencent AI Lab은 중국과 미국에서 50명의 세계적인 연구 과학자들과 200명의 숙련된 기술자들의 지원을 받았다. Tencent AI Lab의 연구는 기계학습, 컴퓨터 비전, 음성인식, 자연어 처리 등 네 가지 핵심 분야에 초점을 맞추고 있다. Tencent의 다각화된 사업자의 요구에 부응하기 위해 콘텐츠, 소셜, 온라인 게임, 클라우드 서비스 등 4개 분야를 살펴보고 있다. 이 기술은 Wechat, QQ, 뉴스앱, Tian Kuai Bao 등 100여 개 Tencent 제품에 적용됐다.

텐센트 Artificial Intelligence



Tencent YouTu Lab

Tencent YouTu Lab은 Tencent의 최고의 기계 학습 R&D 팀이다. 이 연구소는 주로 기계 학습, 패턴 인식, 인지 기술에 초점을 맞추고 있다. AI 산업의 부흥을 배경으로 빠르게 업계 선두로 자리 잡았다.

현재 Tencent YouTu Lab은 안면, 이미지, 오디오 인식 분야에서 수십 개의 앞서가는 기술을 축적해 국제 경쟁에서 세계 기록을 세웠다. 클라우드 서비스, 지능형 하드웨어, 산업 솔루션, 기타 다양한 제품 전략을 통해 AI의 광범위한 적용을 적극적으로 촉진하고, AI 기술 활용을 통해 인터넷 서핑 경험을 개선한다.

입학 안내

크립토MBA (2019.9 개강)

경영대학원 최초의 크립토 MBA 입니다. 블록체인과 토큰 이코노미의 학술적 배경과 최신 지식을 기술적 관점/ 화폐경제학적 관점 / 경영전략적 관점에서 체계적으로 학습하는 디지털 크립토 전략가 양성과정입니다. (<http://www.assist.ac.kr/>)

CKGSB EMBA (2019.10 개강)

중국 최고의 명문 경영대학원인 CKGSB(장강상학원)과 공동으로 진행하는 Dual Degree EMBA 입니다. 중국 Top 9 도시를 탐방하며 텐센트, 화웨이, 알리바바, 디디추싱, DJI, BYD 등 중국 최고의 기업들을 방문하고 중국 전역의 CKGSB 동문들과 교류하는 Top-tier EMBA 과정입니다. (<http://www.assist.ac.kr/>)

입학 안내

**메커니즘 캠퍼스
(수시 등록)**

국내 경영대학원 최초의 디지털 경영교육 플랫폼입니다. 月刊 CEO 최신화과정 및 디지털 트랜스포메이션 전략, 토큰 이코노미 전략 등 최신 디지털 경영 교육을 온라인으로 언제 어디서나 학습하실 수 있습니다. (<https://mechcampus.kr/>)

**月刊 CEO Digital
최신화과정
(수시 등록)**

기업의 CEO, 임원들께 최신 Digital 기술 트렌드와 전략을 압축적으로 전달해드리는 과정입니다. AI, 딥러닝, 블록체인, 토큰 이코노미 등 최신 기술 현황과 경영전략을 매월 최신 강의록으로 압축적으로 학습하실 수 있습니다. (<https://mechcampus.kr/>)

대단히 감사합니다.

2019년 7월 17일(**수**) 19시에
뵙겠습니다.

**Amazon과 알리바바로 살펴보는
美-中 전자상거래 대전**

강의 질문/피드백



연락처

E-mail :

mskim@assist.ac.kr

Phone : 010-9197-3561

김문수

aSSIST 크립토MBA 주임교수

aSSIST 암호경제연구소장

BeCrypto Founder & CEO