

▶ 6조 보고서

「제19회 경영대학 GLP 프로그램」
탐방보고서

4차 산업혁명과 공유경제-심천과 공유배터리 산업을 중심으로



팀 이름: 심청아, 심천 가자

60161257 경영학과 박지호

60161360 경영학과 홍혜수

60161238 경영학과 김희진

1. 인상 깊었던 장소 및 배운 점

심천은 글로벌 제조기업 800여개의 제조공장이 존재하는 곳임과 동시에 자체 공장을 꾸리기 어려운 기타 중소기업 및 스타트업이 활용 가능한 공장형 기업 역시 다수 포진해 있었다. 모든 제조사에 열려있는 협력 환경은 하드웨어 개발에 있어서 높은 품질과 낮은 가격을 구현할 수 있도록 하고 있다.

심청아 심천가자 팀은 중국의 경제개발특구인 심천에서의 스타트업 현황과 공유경제 패러다임을 직접 느끼고 경험해볼 수 있었다. 그 중에서도 스타트업의 성지인 선전의 창업 현황에 대해서 더 심도 있게 알 수 있었던 장소 몇 곳이 기억에 남는다.

1-1. 인상 깊었던 장소들

(1) KOTRA

코트라는 중소중견 기업의 해외시장 진출과 글로벌 일자리창출을 위해 세계 곳곳에 KOTRA 지사를 설립하고 있다. 4차 산업혁명이 세계적으로 주목해야할 것인 만큼, 짧은 시간 동안 빠르게 성장하여 하드웨어 창업 중심지로 떠오르고 있는 심천에도 KOTRA가 설립되었다. 심천 KOTRA에 방문하여 심천의 창업 성장요인을 알 수 있었다. 심천은 전통 제조업에서 벗어나 혁신 하드웨어 기지로 변화하였다. IOT, 3D프린터, 스마트카 등의 하드웨어를 제조하고 있으며, 화웨이, ZTE, 텐센트, HAXLR8R 등의 본사도 심천의 장점을 적극 활용하기 위해 심천에 위치하고 있다. 하드웨어 창업 중심지인 심천은 활성화된 하드웨어 생태계와 정부의 적극적인 창업 주도의 영향을 받았다. 심천에는 소량다품종생산이 가능한 소규모 생산 공장이 많이 소재하여 있다. 또한 대규모 전자상가 화창베이는 부품의 단가가 저렴한 동시에 원하는 부품을 빠르게 구할 수 있도록 해주는 플랫폼 역할을 하고 있다. 이는 일주일이면 아이디어를 소량의 시제품으로의 구현이 가능하도록 한다. 또한 정부에서 영업면허증, 사업자등록증, 세무 등기증을 삼단합일하는 등 제도간소화를 통해 창업에 대한 규제를 완화하고 대출금 지원과 같이 창업자금을 지원하고 있다. 사전 조사했던 것과 동일하게 정부의 창업 지원과 풍부한 액셀러레이터의 지원이 심천의 하드웨어 창업 생태계의 원활유 역할을 하고 있었다.

아이디어를 가지고 있다면, 파트너십을 통해 창업에 필요한 자금을 확보하고, 액셀러레이터들의 창업 공간 대여 등 창업메이커들의 실질적인 성장을 촉구하는 창업 인프라를 효과적으로 이용할 수 있도록 되어 있다. 따라서 현재 심천은 10명 중 1명이 창업을 하는 창업도시로 성장하고 있다.

또한, 관계자분과의 질의응답을 통해 중국의 공유경제에 대하여 들을 수 있었다. 중국은 공유자전거, 무인편의점, 공유배터리, 공유우산 등 무인화가 굉장히 잘 되어 있고, 시민들이 무인화를 당연하게 여기고 있었다. 위챗페이를 통해 QR코드로 간편하게 결제하고 이용할 수 있기에 많은 사람들이 이용한다고 한다. 공유산업의 경우, 영업이익은 저렴한 가격 때문에 이용료보다는 가입비와 투자금으로 낸다고 한다. 현재 위챗페이는 잘 운영되고 있지만 반납 등에서 사회적 문제가 많이 발생하고 있어 이 문제를 해결하는 것이 필요한 상황이라고 말씀해주셨다. 그렇다면, 우리가 주목하고 있는 공유배터리 또한 문제적 상황에 놓여있는 것인지 4일차 팀별 활동시간에 심도 깊게 알아보기로 하였다.

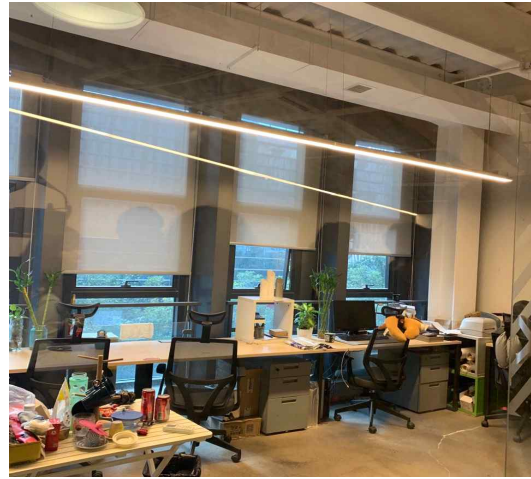
(2) 웨이양 (Weyoung)



창업 소프트웨어 단지인 웨이양은 창업 공간(maker space)을 저렴한 가격에 지원해주고 있다. 8만평에 달하는 거대한 크기를 가진 이곳의 공간 대여비는 우리나라 돈으로 한 자리에 30만원 (약 1800위안) 정도로 부담스럽지 않은 가격이다. 한국에서의 창업 공간 대여비보다 저렴하다. 웨이양은 창업에만 집중할 수 있는 구조를 형성하며, 창업만을 지원하는 분위기를 가지고 있다. 창업 공간은 창업메이커의 사업성장에 따라 자리 하나에서 4-5명이 함께 일할 수 있는 사무실 등으로 입주할 수 있도록 되어 있다.



웨이양 로비



창업지원공간

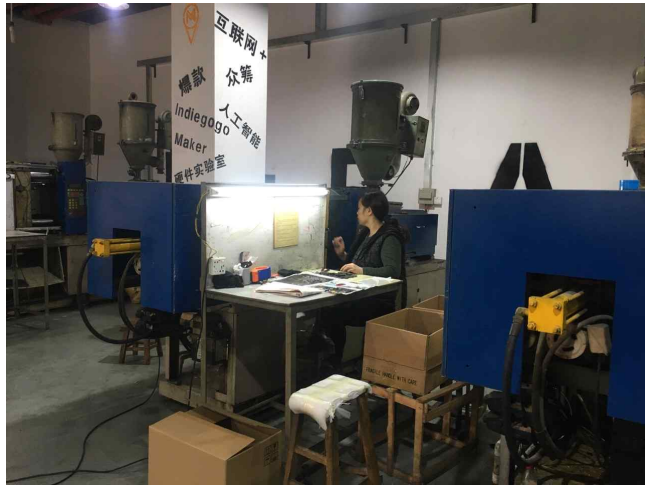
웨이양에서 중요하다고 강조한 것은 파트너십 사업이다. 창업공간대여 뿐만 아니라 로비에서 창업메이커들에게 직접 투자자들을 연결시켜 주기 위해 투자자들을 찾아주는 사업을 진행한다. 약 10개정도의 투자회사가 웨이양과 협업을 맺고 있으며 그 투자 정도는 1년에 20억(천만 위안) 정도라고 한다. 창업 아이템은 한 가지에 국한되어 있지 않고 악세사리, 무역, 전자기기 등등 다양하다.

(3) 하드웨어 창업지원 기관 ‘따공팡’

2013년에 설립된 심천의 따공팡은 창업 메이커들의 아이디어를 하드웨어 팀이 디자인 및 기술을 연구·개발하여 지원해주는 공간으로 창업 하드웨어 지원 공간이라고 볼 수 있다. 따공팡은 심천 내 500개 창업지원 공간 중 중국 국가 공인을 받은 30개 기관 중 하나다. 특히 국가인증 기관은 따공팡이 유일하다. 2015년에는 심천시가 매년 시행하고 있는 창업 기관 평가 프로그램에서도 1등급을 받아 100만 위안의 지원금을 받기도 했다. 실제로 따공팡은 공급체인 공유, 작업 공간 공유, 연구개발 공유, 디자인 지원을 통해 심천의 스타트업의 엑셀러레이터 역할을 하고 있다. 엑셀러레이터로서의 따공팡은 공간 제공, 직접 투자, 클라우드 펀딩 지원 등 다양한 방식으로 스타트업을 지원한다. 브랜드 네이밍부터 완제품 제작까지 전반적 지원을 통해 창업 메이커들의 아이디어를 현실화한다. 따공팡은 심천의 인프라를 적극 활용해 창업자의 아이디어 구현부터 투자에 이르는 스타트업 성장의 전 과정을 돕는다. 협업 공간이자 인큐베이터이고, 하드웨어 엑셀러레이터이자 생산 공장인 셈이다. 창업 메이커들은 이곳에서 상품기획, 상품생산, 상품홍보, 중국의 저렴한 노동력 비용, 수준급 하드웨어 인재와의 협업, 대기업과 협력 하에 자금지원, 전자상거래지원, 유통, 마케팅 일련의 과정을 함께 할 수 있다. 선전 창업의 허브의 역할을 해내고 있는 따공팡은 한국과의 교류도 활발하게 이루어지고 있다.



따공팡 건물입구



따공팡 내 일하는 모습

1-2. 배울점

심천에서의 창업이 사람들에게 선호되는 이유는 아이디어에 대한 계획서를 제출하면 디자인부터 브랜드제작, 완제품 완성까지 모든 부분을 지원받을 수 있기 때문이다. 또한 10km 이내에 창업에 필요한 모든 부품 공급망을 가지고 있으며, 벤처에 대한 투자가 활발하게 이루어지고 있다. 제품개발단계부터 제품시현단계까지 엑셀러레이터를 통한 확실한 지원과 투자확보가 가능하며 연구 개발 시스템, 공급 체인, 사무실 공간 등 다양한 부분에서의 공유가 사람들의 창업에 대한 접근성을 높여주고 있었다. 우리나라의 경우에는 창업에 대한 지원이 이 정도로 잘 되어 있는가에 대한 의문이 생겼다. 우리나라의 경우 창업허브와 같이 창업을 지원하는 시스템이 존재하기는 하나 VC 투자가 적고 협력보다는 아웃소싱 위주인 편이다. 또한 대기업 위주로 돌아가는 투자와 높은 제품 생산비용, 더불어 창업의 성장률을 높일 유기적인 창업 단지가 없기에 한국 스타트업이 부진할 수밖에 없다. 중국 심천에서 창업을 경제 발전의 중심축이라고 생각하는 인식과는 달리, 한국은 창업을 장려하는 것에 있어 사회적인 분위기 형성도 아직 부족한 것이 현실이다. 취업보다 창업을 선호하는 사회적 분위기를 형성시킨 심천의 창업 인프라와 협력하는 분위기는 가장 우선적으로 배워야 할 점이라고 생각된다. 창업 인프라를 통해 정보와 기술을 공유하고, 창업 초보자도 창업을 어려워하지 않도록 구축된 시스템과 지원체계를 기반으로 투자자들과의 매칭이 활발히 이루어지는 스타트업 생태계를 우리나라에도 도입하여 작은 기업들이 많이 생겨날 수 있도록 격려해야 한다.

2. 4일차 팀 활동

(1) 사용자 설문조사 및 인터뷰

사전에 준비한 중국어 설문조사 폼을 이용하여 화창베이역에서 출근시간대인 (상점 개방시간) 10시부터 11시까지 설문조사를 중국 현지인 총 20명에게 직접 실시하였다. '심청아 심천가자' 팀이 미리 조사한 바에 따르면 지하철역에 공유배터리 기기가 존재한다고 하였으나 사용자 인터뷰를 통해 지하철역에는 기기가 거의 없으며 쇼핑센터 또는 길거리에 공유배터리 기기가 많다는 사실을 알 수 있었다.

청소년부터 성인까지 다양한 연령대의 사용자들을 대상으로 공유배터리에 대해 질문을 하였고 모두 공유 배터리 산업에 대한 긍정적인 답변을 주었다. 첫째 날, 코트라 방문 당시 공유산업에 대한 사회적 문제가 많이 발생하여 과거만큼 공유 시스템이 많이 부진하다는 말을 듣고, 공유배터리산업의 현황과 인식에 대해 소비자에게 직접 물어본 결과 소비자들 사이에서 선호도가 매우 높았으며 유명한 공유산업 중 하나라는 답변을 얻을 수 있었다. 중국지도 어플을 통해서 공유배터리 대여기기의 위치를 찾아볼 수 있는 것도 알 수 있었다. 이를 통해 공유배터리가 심천, 더 나아가 중국에서 만연한 공유경제임을 느낄 수 있었다. 설문조사 응답자들은 QR코드를 사용하기 때문에 결제가 간편하고 대여와 반납 과정 등 사용이 편리하기에 공유배터리를 선호한다고 하였다.



■ 설문조사 하는 모습



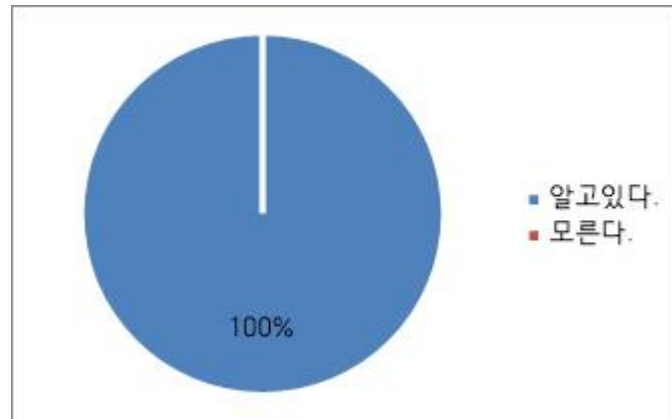
■ 설문조사 ·인터뷰 후 단체사진

(1)-1 설문조사 내용

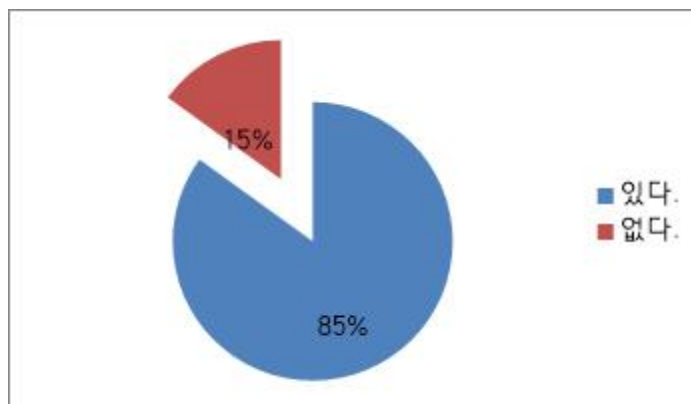
20명 중 20명의 응답자가 보조배터리 공유서비스에 대해 알고 있었다. 보조배터리 대여 사업이 진행되고 있음을 알지만 사용해보지 않은 응답자는 3명에 불과하였고 20명 중 17명의 응답자가 사용해보았다고 응답하였다. 공유보조배터리 사용자의 이용률은 평균 일주일에 1~2회 정도였다. 가격 면에서는 1시간에 2위안, 한화로 약 280원

정도의 가격으로서 만족한다는 응답이 100%였다.

① 공유 배터리에 대해 알고 계신가요?



② 알고 계신다면 이용해 본 적은 있나요?



응답자들이 공유배터리를 선호하는 이유로는 '편리하다, 들고 나오지 않아도 쉽게 빌릴 수 있다, 공유배터리 기기가 넓게 분포되어 있다, 가격이 부담스럽지 않고 저렴하다'와 같은 답변을 들을 수 있었다. 선호하지 않는 이유를 물어보자 선호하지 않을 이유가 없다는 답변들만 들려왔다. 즉, 시민들 사이에서 공유배터리는 선호도가 매우 높으며 삶의 질을 높여주는 산업으로 인지되고 있음을 알 수 있었다. 중국에서 성공할 수 있었던 이유에 대해서는 공유에 대한 호의적인 태도가 높다는 답변을 가장 많이 들을 수 있었다. 중국의 공유경제는 가족 빼고는 다 공유한다는 농담이 나올 만큼 매우 활성화되어 있다. 그렇기에 많은 인구수를 보유한 중국이 쉽게 이용할 수 있는 공유배터리에 대해서 호의적인 태도를 보였기 때문에 성공할 수 있었다는 응답이었다.

(2) 공유배터리 체험

심천에 입국과 동시에 공항에서부터 ‘심청아 심천가자’ 팀은 사진으로만 보았던 공유배터리 기기를 직접 발견할 수 있었다. 이 후에는 우리의 발길이 닿는 곳마다 공유배터리 기계가 존재하였다. 중국의 공유배터리는 한국의 ‘해피스팟’과 달리 지하철역에 국한되어있지 않았다. 오히려 지하철역보다는 쇼핑센터, 길거리, 시장, 회사에 널리 퍼져있었다. 더불어 보다 많이 분포되어있을 것이라고 예상했던 ‘라이덴 커지’ 기계보다는 ‘지아텐 커지’와 ‘앵커박스’ 기계를 더 많이 발견할 수 있었다.



그림 1 식당 ‘지아텐커지’



그림 2 웨이양(weyoung) 앵커박스



그림 3 웨이양(weyoung) 앵커박스



그림 4 동문시장 앵커박스



그림 5 동문시장 지아텐커지



그림 6 동문시장 앵커박스



그림 7 동문시장 쇼핑센터의 지아텐커지



그림 8 동문시장 라이텐커지

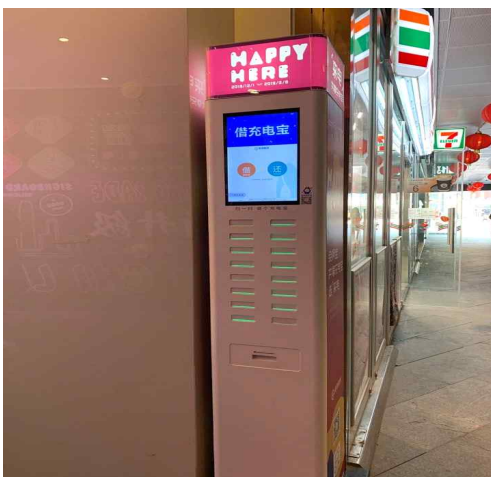


그림 9 DJI 전시관 옆 해피히어



그림 10 DJI 전시관 내부 라이텐커지

중국의 이러한 공유배터리 기계를 이용하기 위해서는 별다른 절차 없이 QR코드 스캔으로 진행된다. 실제로 심청아 심천가자 팀이 지냈던 호텔에도 공유배터리 기계인 앵커박스가 존재하였다.



■ 호텔 로비에 비치되어 있는
‘ANKERBOX’



■ QR코드 스캔 후 대여 과정

실제로 QR코드를 스캔하면 가격정보와 아이폰, 안드로이드, C-type과 같은 이용할 배터리 종류가 뜬다. 이를 선택 후 위챗페이로 결제하면 대여가 끝난다.

사용 후에는 빌렸던 기기가 아니더라도 배터리 내 장착된 GPS를 통해 가까운 곳에 위치한 기기를 찾아 반납할 수 있다. 결제시스템은 위챗페이, 알리페이 등 모두 모바일로 이루어져 있었다. 이러한 모바일 페이 시스템을 이용하기 위해서는 중국내의 계좌가 존재하여야 하여 심청아 심천가자 팀은 결제 직전까지만 공유배터리가 어떤 시스템으로 운영되어지고 있는지 확인할 수 있었다.

요금은 라이덴 커지의 경우 보증금 100위안, 1시간당 2위안, 24시간 이용 시 15위안이다. 이때 알리페이로 결제 시 보증금이 면제된다. 앵커박스의 경우에는 보증금 99위안, 1시간당 2위안, 24시간 이용 시 20위안이다.

(3) 마케팅 현황 분석

공유배터리 산업이 성공한 이유 중 하나는 무인시스템을 적극적으로 받아들이는 사회적 분위기와 공유산업에 대한 인식이 긍정적이라는 것이었다. 따라서 매체를 활용하여 홍보하거나 공유배터리를 알리는 데에 있어 특정 매체나 전략을 활용할 필요가 없었다고 보인다. 공유배터리기기 자체에도 한국의 해피스팟처럼 광고수익을 위한 광고가 전혀 실려 있지 않았다. 불특정 장소에 놓여 있기에 고객들이 쉽게

어디서나 공유배터리 기기를 접할 수 있어 편리하게 필요할 때 대여할 수 있었다. 3일 간의 기업 탐방 중에서도 기업 내 1층에는 항상 공유배터리 기기가 설치되어 있었으며, 대규모 전자상가 화창베이에도 상가 1층과 카페 주변에서 공유배터리 기기를 발견할 수 있었다. 쇼핑센터에도 물품보관소 옆과 같은 장소에 각 층별로 공유배터리기기가 있었다. 특히 공유배터리가 위치하는 곳의 특이점을 발견할 수 있었던 곳은 심천의 동문시장이었다. 시장에서 공유배터리는 약 150m의 간격을 두고 위치하여 각 공유배터리 간의 거리가 비교적 가까웠으며 생각하지 못한 장소에 설치되어 있었다. 가령 노점상, 게임방 옆, 옷가게 옆, 골목 등에 공유배터리가 있었다. 가장 기억에 남는 것은 시장에서 길거리 음식을 사 먹는 사람이 공유배터리를 사용하고 있었다. 그만큼 시장 내에서도 공유배터리의 사용이 활성화되어 있다는 것을 느낄 수 있었고 공유배터리기기 접근에 대한 용이성과 위치적 영향력이 돋보였다.

활동을 통해 깨달은 공유배터리의 마케팅적 측면으로는 편리한 접근성, 설치된 위치에 주목하게 되었다. 중국에서의 공유배터리는 실제로 마케팅이 잘 이루어져 있다는 느낌이 들기 어려웠다. 우리나라처럼 기기 앞에 공유배터리임을 알리는 배너 같은 것이 설치되어 있지 않았으며, 기기에 광고가 부착되어져 있는 한국의 해피스팟과는 다르게 중국의 공유배터리 기기, 공유배터리에는 광고가 존재하지 않았다. 무인화가 당연한 사회적인 인식이 뒷받침되어 공유배터리 산업 자체가 중국 시민들의 삶 속에 스며들어 있기에 기기 자체적인 광고수익이나 매체를 활용한 홍보가 필요 없었던 것이라고 생각이 든다. 단지 공유배터리 사용을 촉진하게 위해 불특정 다양한 장소에 설치해둔 것이 고객들이 자연스럽게 본인의 배터리를 가지고 다니는 것보다 공유배터리를 이용하도록 만들었다고 판단된다.

3. 최초 계획과 실제 수행 간 차이 및 원인 분석

최초에 계획을 할 당시에는 라이덴 커지를 중점으로 심천에서의 공유배터리 산업을 분석해보고자 하였다. 하지만 예상과는 다르게 4일 동안 약 40여개라는 많은 수의 공유배터리 기기를 볼 수 있었지만 라이덴 커지는 4-5개 정도 밖에 발견하지 못했다. 조사했던 것과 일치하게 백화점과 같은 쇼핑센터나 방문 기업 중 한 기업에는 라이덴 커지가 있었으나 그 외의 장소에는 다양한 기업의 공유배터리 대여기기가 있었고 가장 많이 눈에 띄었던 것은 ‘ANKER BOX’, 지아텐 커지, ‘ENERGY MONSTER’였다. 매체를 통한 조사를 했을 당시에는 ‘ANKERBOX’는 기기의 수가 적다고 하였지만, 심천의 공유배터리 대여기기 현장에 가보니 그 비율이 가장 높았다. 그 원인을 분석해보았을 때, ‘ANKERBOX’의 경우 ‘라이덴 커지’와는 다르게 대여기기의 크기가 큰 것부터 노점상에도 놓을 수 있을 정도로 작은 정사각형 크기의 기기도 존재하였다. ‘ANKER BOX’의 이런 부분이 기기 설치의 용이성을 뒷받침하였다고 생각한다.

(1) 사용자 설문조사 및 인터뷰

사용자 설문조사는 사전 조사를 통해 라이덴 커지의 이용률이 가장 높다는 퇴근 시간대에 지하철역 라이덴 커지 옆에서 진행하려고 하였으나 팀별 활동 시간 후 집합 시간과 퇴근시간대가 겹치게 되어 오전 출근 시간에 화창베이 지하철역에 방문하기로 하였다. 화창베이는 용산 전자상가의 10배 규모로 많은 사람이 오가는 장소인 만큼, 다양한 사람들을 인터뷰하고 설문할 수 있을 것으로 예상했다. 화창베이 역에 도착하여 역 내 공유배터리 대여 기기를 찾아보았지만 어디에도 위치하지 않았고, 역 내 거리가 아닌 지하철을 탑승하는 장소 근처에 있는지 알아보기 위하여 행인에게 물어본 결과 화창베이 역 내에는 공유배터리 대여기기가 없음을 알 수 있었다. 이후에는 역 내에서 중국인들을 상대로 한 설문조사와 인터뷰를 통해 몇 가지 사실을 도출해낼 수 있었다. 공유배터리 대여기기의 위치는 지도 앱에 공유배터리를 치면 이용 가능한 장소의 리스트가 자세하게 나와 이용에 있어 편리함을 더욱 더하고 있었다. 또한 중국의 지하철역 내에는 원래 공유배터리 기기가 거의 설치되어 있지 않다는 것, 오히려 쇼핑몰이나 거리 곳곳에 설치되어 있기에 이용이 용이하다는 것을 들을 수 있었다.

매체를 통해 알아본 것과는 다르게 지하철역 내에 공유배터리 대여기기가 존재하지 않아 기존에 하려던 계획은 실패하였지만, 오히려 다양한 소비자들을 접하게 되면서 다양한 이야기를 들을 수 있었고, 공공장소 특히 지하철역에만 공유배터리 대여기기가 존재하는 우리나라와는 다르게 불특정 장소에 존재하는 공유배터리의 장점에 대해서 현지인의 관점에서 가감 없이 들을 수 있는 시간이었다.

(2) 공유배터리 체험

공유배터리를 직접 사용해보려고 했으나, 중국에서 위챗페이를 이용하기 위해서는 중국계좌를 가지고 있어야지만 결제가 가능한 구조이기 때문에 단기간 심천에 머물 계획인 우리들은 직접 위챗페이를 활용하여 결제할 수 없었다. 공유배터리를 대여하기 직전까지의 과정은 직접 심천아 심천가자 팀에서 진행을 해보았다. 공유배터리를 대여하기 위해 QR코드를 인식하면 바로 결제금액선택 및 결제수단 선택 화면이 떴다. 대여를 결정하고 대여를 하기 까지 걸리는 시간이 10초도 되지 않았으며, 이에 감탄을 할 수 밖에 없었다. 화면에 뜬 가격에도 놀라움을 감추지 못했다. 1시간에 2위안, 한화로 약 280원 정도였다. 보증금 같은 경우는 우리나라 공유배터리 기기와의 가격과 얼추 비슷했지만, 결제에 걸리는 시간, 대여비용은 현저히 차이가 남을 체감할 수 있었다. 불특정 장소에 공유배터리가 설치되어 있는 것 외에도 QR코드와 위챗페이를 활용하여 쉽게 이용하고 쉽게 결제하는 간편 시스템이 소비자들이 고민 없이 공유배터리를 이용하게 만든 소비유도의 주축이 아닌가 생각해볼 수 있었다.

(3) 공유배터리의 마케팅 현황

사전조사 당시 공유배터리가 활성화된 원인에 광고모델이 있을 것이라고 생각했으나 다양한 크기를 가진 공유배터리 대여기기에는 그 어떤 홍보 문구도 존재하지 않았고, 홍보 팻말이나 배너조차 설치되어 있지 않았다. 적극적 홍보가 부족했던 우리나라의 공유배터리 산업과 마찬가지로 중국의 공유배터리 산업 또한 홍보는 미미했다. 그럼에도 공유배터리 산업이 소비자들 사이에서 유명하고 이용자가 많은 이유는 사회적 분위기가 큰 장려를 하였다고 분석할 수 있었다. 공유경제에 대해서 비교적 부정적인 시각을 가지고 있는 우리나라와는 다르게 사회적 분위기가 공유경제를 적극적으로 도입하고자 하며, 공유하는 것에 대해 이질감을 느끼는 사람이 거의 없었다. 다양한 장소에, 또는 생각지도 못한 장소에 공유배터리 대여기기는 당연하다는 듯이 위치하여 있었고 심천 시민들도 이를 이상하게 여기지 않는 분위기였다. 빌리는 절차가 매우 간단하고 가격이 1시간에 300원도 채 되지 않는 가격이며, 언제 어디서나 공유배터리 기기를 접할 수 있는 것 자체가 소비자의 니즈를 자극하고 구매를 유도하고 있었다.

4. 산출물 활용방안

‘심청아 심천가자’ 팀은 직접 경험한 중국의 공유배터리시장을 통해 한국에서의 공유배터리 산업에 대한 3가지 제안을 해보고자 한다.

첫 번째, 간편한 결제 시스템이다. 중국의 경우 식당과 카페에 가서도 QR코드로 스캔하여 메뉴를 확인하고 결제까지 이루어진다. 카드, 지폐와 같은 결제시스템은 여행객 이외에는 찾기 드물었다. 패스트푸드점에 존재하는 키오스크에서도 QR코드 스캔을 통해 위챗페이 시스템으로 결제하였다. 스마트폰은 누구나 가지고 다니므로 지갑을 들고 다니지 않아도 QR코드 스캔 하나로 중국의 경제는 돌아가고 있었다. 이는 보조배터리 공유시스템에서도 예외가 아니었다. 우리나라의 보조배터리 공유 시스템의 경우에는 따로 휴대폰 어플을 다운받은 후 사용자 인증을 통해 대여가능한 방식인 것에 비하면 매우 편리한 중국의 공유보조배터리 대여시스템이었다. 심천에서 직접 바라본 편리한 결제시스템을 통해 우리나라에서의 서울 제로페이와 NFC 스마트폰 결제 시스템을 떠올릴 수 있었다.

제로페이는 서울시에서 적극적으로 홍보 중인 간편한 결제시스템이다. 이는 또한 소상공인의 부담을 줄이고 소비자의 혜택을 높이하고자 하는 공유 플랫폼으로 한국의 새로운 공유패러다임을 만들어보고자 한다. 제로페이는 여전히 기존 해피스팟과 마찬가지로 어플을 깔아야 한다. 그러나 소득공제, 이용료 할인 등 서울시에서 수많은 혜택을 보장하며 사용을 권장하고 있는 추세이다. 이를 기반으로 제로페이 속 QR코드 결제시스템을 이용하여 비교적 저렴하게, 그리고 간단하게 공유배터리를 이용할 수 있게 될 것이라고 예상한다.

카카오페이와 삼성페이는 NFC를 통해 스마트폰으로 바로 결제가 가능하다. 기존의 방식이 번거로웠다면, NFC 결제 시스템으로 카카오페이와 삼성페이를 이용한 결제방식은 중국 공유배터리의 QR코드처럼 간편하게 스마트폰으로 결제할 수 있도록 만들어준다. 간편 결제 시스템을 도입한다면 바쁜 현대인들이 간편하게 대여할 수 있다.

둘째, 높은 위치적 접근성이다. 편리하게 그리고 빠르게 대여할 수 있는 시스템에 더불어 위치적 접근성 또한 중국에서 공유보조배터리가 흥한 이유로 꼽을 수 있다. 심천 방문 전 예상했던 공유보조배터리 기계의 위치는 백화점과 쇼핑센터, 지하철과 같은 공공 실내 장소였다. 하지만 실제로는 조금 다른 결과를 경험할 수 있었다. 오히려 지하철에는 공유보조배터리가 존재하지 않았다. 실내장소에 국한되어있지 않고 시장 한복판, 길거리 등 실외 공간, 불특정 장소에서 더욱 많이 발견할 수 있었다. 한국의 해피스팟의 경우 지하철역 내에만 기기가 존재했던 것과는 비교된다. 더불어 중국의 공유배터리 기계는 다양한 크기로 공존하고 있었다. 기존의 지하철역에만 설치되던 기기를 불특정한 장소에 짧은 간격으로 설치함과 동시에 다양한 사이즈의 기기를 생산하여 고객이 접근하기 쉬운 장소에 비치될 수 있도록 하였다. 큰 사이즈 외에도 작은 사이즈를 음식점 선반위에 비치하고 카페와 식당, 회사 내부에도 비치하였다. 이는 큰 사이즈의 기기만이 지하철역에 존재하는 한국과는 대비된다. 현재 해피스팟이 운영중단 된 이후로, 새로이 등장하는 그린몬스터와 같은 공유배터리 대여기기 또한 크기가 크고 오직 지하철역 내에만 국한하여 설치되고 있는 모습을 관찰할 수 있었다. 한국에서도 다양한 사이즈의 기기를 생산하여 공유배터리 대여 기기에 대한 접근성을 높여 잠재적 고객들의 이용률을 높이는 데 큰 역할을 할 것으로 기대된다.

마지막으로 수익성이다. 상대적으로 중국의 경우 많은 인구로 인해 잠재적 소비자가 굉장히 많으며 소비시장이 매우 크다. 따라서 특별한 수익 모델이 존재하지 않아도 성공가능성이 크다는 장점이 존재한다. 한편 한국의 경우 이에 비해 시장의 크기가 작기 때문에 다른 수익창출모델이 필요하다. 공유배터리 산업의 성공을 위해 수익창출을 위한 수익모델을 제안하고자 한다. 접근성을 높여 이용률을 극대화시키는 모델과 광고수익창출이 있다. 접근성을 높이는 방법으로는 공유배터리 기기 옆에 다수의 사람들이 오고가는 기기 옆에 설치하는 것이다. 예를 들어 쇼핑센터내의 물건 보관함 옆에 기기를 비치하는 것도 좋은 방법이다. 잘 운영되고 있는 서울시 공유자전거인 ‘따릉이’를 이용하는 고객들이 쉽게 접근할 수 있도록 옆에 공유배터리 기기를 비치하거나 청년들이 많이 다니는 문화의 거리에 설치할 필요가 있다. 또한 길거리에 설치될 커다란 공유배터리 기기 상단에 광고 전광판을 설치함으로써 광고 수익 창출을 꾀할 수 있다고 본다.

앞서 말한 세 가지의 방법이 심천의 공유배터리 산업을 통해 우리나라의 공유배터리 산업의 더 나은 성장을 위한 제안이라면, 더 나아가 공유배터리 산업뿐만 아니라 다

양한 산업들이 쉽게 등장할 수 있도록 도와주는 심천의 하드웨어 창업 생태계에서도 적용 가능한 관점을 얻을 수 있다. 공유배터리 산업이 우리나라에서 활성화 된다면 사회적으로 ‘공유’하는 경제 패러다임에 대한 친숙도가 높아지고 그에 따라 공유경제에 대한 전반적인 선호도가 올라갈 수 있을 것으로 예상된다. 그저 선호도를 높이는 것에서 멈추는 것이 아니라 4차 산업 혁명 시대의 트렌드라고 할 수 있는 공유 패러다임을 활성화 시키는 방법을 찾는 것이 필요하다. 공유 경제의 주역이라고 할 수 있는 스타트업, 즉 창업에 대한 지원이 요구된다. 그러나 현 우리나라 사회는 창업을 촉진하는 매개체가 부족하며 활성화시키기에는 아직 여러모로 환경적 조건이 갖춰지지 않았다. 심천에서 봤듯이 창업 소프트 단지의 존재, 창업을 독려하는 엑셀러레이터, 인큐베이터처럼 창업에 대한 적극적이고 폭 넓은 지원정책은 창업에 대한 진입장벽을 낮춘다. 또한 창업 단지, 투자자들 연결, 창업포럼 등 창업만을 위한 창업생태계는 창업을 활성화시켜주는 역할을 한다. 따라서 이러한 점들을 착안해 우리나라에서도 창업에 대한 경제적 지원 외에 창업만을 위한 창업 인프라를 구축하여 창업에 대한 진입장벽을 낮출 수 있다면 하드웨어뿐 아니라 빛나는 아이디어들을 실현시킬 수 있는 장이 마련될 수 있을 것이다.