

우리는 왜 실패했는가

광화문·부

어수웅

논설위원



세계적으로 성공한 7가지 앱은 모두 인간의 7가지 죄 혹은 본성을 자극했다고 한다. 교만(인스타그램), 질투(페이스북), 분노(엑스), 나태(넷플릭스), 탐욕(링크드인), 탐식(엘프), 색욕(틴더). 대중 상대로 성공하려면 인간 본성에 어부배야 한다는 게 교훈이다. 반대는 어떨까. 본성을 거스른다면. 가령 나도 너만큼 안다고 자부하는 21세기 대중에게 지적 콘텐츠를 유료로 판매하려 한다면.

최근 문자 메시지와 함께 책 한 권을 선물받았다. 제목은 '실패를 통과하는 일'. 보낸 사람은 그 책의 저자인 퍼블리 창업자 박소영 전 대표다. 전(前)이라는 관형사를 쓴 이유는 더 이상 퍼블리 대표가 아니기 때문이다. 퍼블리의 시작은 지식 콘텐츠 스타트업. 그는 "작년 8월 퍼블리를 퇴사하고 이 책을 썼다"고 했다.

10년 전 일이다. 문화부 책 담당이던 기자는 창업한 지 얼마 안 된 30대의 박 대표를 인터뷰했다. '크네상스인'이라는 문패를 붙인 시리즈였는데, 200자 원고지 40장 가까운

분량의 인터뷰였다. 하지만 압축하면 한 줄로 요약된다. '술값 대신 지식 콘텐츠에 지급 열게 하는 퍼블리'. 콘텐츠는 돈 주고 사지 않는다.는 고정관념을 깨려는 이 젊은 르네상스인의 패기를 응원하고 싶었다. 한동안 그는 크라우드 펀드, 월정액 유료 멤버십 등을 개척하며 승승장구했다. 업계에 입소문이 나며 150억원 가까운 투자금도 유치했다. 하지만 거액이 독이 됐을까. 투자 회자들은 빠른 성장과 흑자 전환을 원했고, 퍼블리는 좋아하고 잘하는

취향은 직업 말고 취미로? 흘러간 시대착오 격언일 뿐 이젠 좋아하는 일業 삼아야 정직한 실패 해부로 교훈을

전공 분야를 넘어 IT 개발자 구인·구직을 연결하는 사업으로 확장했다. 물론 그 이유 때문만은 아니지만, 퍼블리의 이후 싸움은 쉽지 않았다. 결국 두 부문 모두 각각 다른 회사에 팔아야 했고, 그는 조용히 퇴사했다. 이 책은 그 성공과 실패의 구체적인 고백록이다.

"취향이 직업이 되면 저주"라는 격언이 있다. 정말 좋아하는 일은 직업보다 취미로 두라는 옛 충고인데, 요즘 시대에 맞지 않는 것 같다. 정말 좋아하는 일을 업(業)으로 삼은 '덕후'들이 성공하는 경우를 자주

본다. 이 칼럼의 첫째 목적도 거기에 있다. 전술했지만 지적 콘텐츠로 대중의 관심을 자극하는 사업 모델은 인간 본성을 거스르는 일. 박 대표가 자인하듯 99% 대중이 아니라 1% 고급 독자를 상정하는 싸움이다. 자신이 진정 좋아하는 일을 해도 쉽지 않는데, 잘 모르는 일까지 확장했으니 '번아웃'이을 수밖에.

둘째 목적은 실패 그 자체를 정직하게 해부하는 일이다. 조간 신문의 금기가 있다. 대표적인 게 죽음이다. 아침 신문에서 독자들은 우울해지기 싫은 법. 실패도 그렇다. 하지만 노화와 죽음은 누구에게나 기차 없듯, 실패도 마찬가지다. 삶의 매 순간마다 성공하는 사람은 없다.

의사들은 환자가 사망하면 '모탈리티(mortality) 케이스'라는 회의를 한다고 한다. Immortal이 불멸이라면 Mortal은 필멸이다. 주치의가 자신의 환자 사망 사례를 발표하고 다른 의사들은 송곳 같은 질문을 던진다. 이미 죽은 환자를 두고 왜 그렇게까지 하느냐고? 그건 단죄와 추궁이 아니라, 모두가 더 나아지려는 마음으로 되짚는 시간이기 때문이다.

스타트업이나 의사만의 문제겠는가. 성공은 자랑하고 싶지만, 실패의 고백은 부끄러운 일. 그럼에도 실패는 우리를 다음 계단으로 이끈다. 굳이 아침 신문에서 '실패'를 복기하는 이유다.



목계, 여섯 개의 감, 13세기, 종이에 먹, 36×38cm, 일본 교토 다이토쿠지 소장.

아 선종화(禪宗畵)의 진수로 크게 각광받았고, 현대 서양에서는 '선 불교의 모나리자'라 불리며 추앙을 받는다. 율해는 감을 얹어 넣기 전, 잠시 바닥에 두고 가만히 바라보다 먹어 볼 일이다.

포스텍 교수·서양미술사

우정아의 아트 스토리 [600]

감 여섯 개에 담긴 계절

감은 계절을 품은 과일이다. 5월의 감꽃이 지고 난 자리에 초록 열매가 맺히는 게 6월. 가지에 매달려 서너 달을 보내다 보면 마침내 가을 햇살 속에서 등불처럼 빛나는 주황빛으로 익는다. 어떤 이는 아삭한 단감을 즐기고, 어떤 이는 얇은 겹질 사이로 쫄쫄 같은 과육이 흘러나오는 홍시를 더 좋아하는다. 따지고 보면 하나의 과일이 이처럼 단계마다 전혀 다른 맛과 질감을 내는 경우는 드물다.

중국 남송 시대의 화가로 알려진 목계(牧溪·13세기)는 텅 빈 화면에 이토록 다채로운 감 여섯 개를 오직 먹으로만 그려 냈다. 메마른 붓을 한 번 놀려 그린 원도 감이 되

고, 농묵을 무겁게 눌러 새까만 네모를 그린 것도 감이 됐다. 어딘지 알 수 없이 너른 공간에 놓인 감을 가만히 들여다보면 서로 다른 무게와 질감, 그리고 나무에 매달려 있던 시간이 느껴진다. 검은 감은 묵직하되 부드럽고, 흰 감은 매끄럽고 단단하다. 마치 선승이 화도를 잡고 긴 수행을 하듯, 목계는 감 여섯 개를 두고 흐르는 시간과 존재의 이치를 찾았던 모양이다.

목계의 생애에 대해서는 거의 알려진 바가 없다. 중국에서는 크게 주목받지 못했지만, 그의 그림은 남송 멸망 이후 일본으로 건너갔다. 일본에서는 16세기 다도·정원·하이쿠 등 단순함의 미학과 맞닿

社説

가공할 차이나 스피드, 속도는 한때 우리의 정체성이었다

중국 쓰나미 어떻게 넘을 것인가 <2>

지난 1월 중국의 생성형 AI 모델 '딤스크'가 세계를 충격에 빠뜨렸다. 미국 제재를 받는 엔비디아 고사양 반도체 대신 저가형을 사용해 챗GPT 못지않은 성능을 구현했다. 더 충격적인 것이 개발 기간이었다. 챗GPT(1년)보다 훨씬 짧은 '2개월'이었다. 상상을 초월하는 차이나 스피드가 중국 굴기의 핵심이다.

10년 전 중국 리커창 총리는 "세계 최대 철강 생산국인 중국이 아직 불펜심조차 못 만든다"고 개탄했다. 당시 중국은 전 세계 불펜의 80%를 생산했지만, 핵심 기술인 불펜심은 대부분 수입했다. '중국 제조업은 크지만 강하지 못하다(大而不强)'는 뿌리 깊은 콤플렉스였다.

10년이 지난 지금, 중국은 '자가 생산 공장'에서 '최강의 제조 강국'으로 환골탈태했다. 로봇·조선·전기차·배터리·우주항공 등 10대 전략 산업을 육성하는 '중국제조 2025' 국가 전략의 결과다. 전 세계 산업용 로봇의 절반을 중국이 생산하고 있고, 우리는 명한도 못 내내는 우주항공 분야에서 무인 우주정거장 독자 운영과 달 뒷면 세계 최초 착륙이라는 성과를 냈다. 이 놀라운 변화가 단 '10년' 만에 일어났다.

중국 제조업의 혁신 속도전은 가공할 정도다. 현대차·기아 등 국내 완성차 업체가 3~4년을 들여 신차 한 대를 개발할 때, 중국 전기차 업체는 1년 반 만에 신차를 쏟아낸다. 화웨이와 전기차 업체 세레스가 합작 설립한 아이토는 출범 2년 만인 2023년 12월 고급차 M9를 내놓았고, 단 1년 만에 중국 고급차 1위에 올랐다. 현대차가 고급차 브랜드 제네시스를 내놓을 때까지 걸린 기간(48년)과 비교할 수 없을 정도다. IT 세계 최고 기술력의 화웨이·샤오미와 기존 자동차 업체, 배터리 기업들이 한 몸이 돼 눈 깜짝할 사이에 전기차 생태계를 지배했다.

중국이 2001년 세계무역기구(WTO) 가입 당시 제조업 경쟁력은 23위였다. 그것이 독일 다음의 2위로 수직 상승하는 데 불과 20년도 안 걸렸다. 100년이 넘는 제조 강국 역사를 지닌 미국이 4위, 일본이 5위, 한국이 3위다. 차이나 스피드는 '압축 고속 성장'의 대명사였던 '한강의 기적'과 다르다. 한강의 기적은 산업화 단계였지만, 중국은 산업화뿐 아니라 정보화와 AI 혁명까지 동시에 가속 페달을 밟고 있다. 하버드대가 인공지능·바이오테크·반도체·우주·양자기술 등 5대 핵심 기술의 국가별 경쟁력을 평가했더니, 중국이 모든 분야에서 미국에 이어 2위를 차지했다. 중국 제조업은 AI와 빅데이터 등 4차 산업혁명 기술을 세계에서 가장 빠른 속도로 생산 현장에 접목하고 있다. 그래서 제조업 혁신을 선도하는 '등대 공장' 41%가 중국에 있다.

속도는 경제와 산업의 승패를 좌우한다. 최태원 SK그룹 회장은 "중국의 속도를 보면 우리가 못 따라가고 죽을 확률이 상당히 높다"고 했다. 이 차이나 스피드 역시 중국 공산당의 작품이다. 이들은 14억 인구의

장의 투쟁으로 국민 신뢰 되찾을 수 있다

국민의힘이 5년 8개월 만에 장의 투쟁을 선언했다. 21일 동대구역 집회에는 '윤 어게인(윤석열 복귀)' '스톱 더 스틸(부정선거)' 등을 주장하는 깃발도 등장했다. 국힘은 오는 주말 서울에서도 대규모 집회를 열 계획이라고 한다.

장의 투쟁은 소수당이 국회 내에서 다수당의 횡포를 저지할 다른 수단이 없을 때 자신들의 뜻을 국민에게 직접 호소하는 수단이다. 주로 권위주의 정권 시절에 있었던 일이다. 하지만 지금은 스마트폰과 각종 미디어가 발달한 시대다. 국민은 정치권에서 벌어지는 일을 실시간으로 보고 듣고 있다. 장의 투쟁은 시대에 뒤떨어졌다는 느낌을 준다. 현재 정국국회가 막 시작돼 국정감사와 예산 심사를 앞두고 있다. 국회 내에서 야당의 발언권이 가장 커지는 시기에 장외로 나간 것이다. 국힘은 윤석열 정부 출범 직후부터 시작된 내분으로 2024년 총선에 참

가대 내수 시장을 기업들의 테스트베드(시험 무대)로 만들어 주었다. 중국 기업들은 다소 설익은 제품이라도 먼저 시장에 내놓고, 시장의 피드백을 통해 문제점을 빠르게 보완하며 완성도를 높인다. 공산당은 이 과정에서 발생하는 안전사고나 개인 정보 유출 같은 문제를 눈감아준다. 서방이 따라 할 수 없는 차이다. 차량 자율 주행도 이렇게 단시간에 세계 최고로 올라섰다.

중국은 연구·개발(R&D)도 원천 기술에 집착하지 않고 상용화를 중시하고 있다. 지난해 중국의 R&D 지출은 705조원으로 한국 전체 예산(656조원)보다 많았다. 그런데 중국 R&D 지출의 82%가 원천 기술 아닌 상용화를 위한 실험 개발 단계에 투입됐다. 원천 기술은 미국이 강하지만, 상용화는 중국이 우위에 있다. 삼성전자가 세계 최초로 내놓은 폴더블폰 시장에서 화웨이가 두 번 접는 스마트폰을 먼저 출시했다.

선진국을 도저히 따라잡기 힘들 때는 과감한 '건너뛰기'로 늦은 출발의 약점을 일거에 만회한다. 유선 전화를 건너뛰어 휴대폰 시대로 직행했고, 신용카드를 생략하고 모바일 결제로 넘어갔다. 정교한 내연기관 차량을 만들 기술이 부족하자 전기차로 점프했다.

자유시장 국가보다 더 치열한 중국 내부 경쟁도 속도를 부채질하고 있다. 200여 개의 전기차 회사 중 흑자를 보는 곳이 3곳에 불과할 정도로 무한 경쟁이다. 잠시만 방심해도 망한다. 중국 조선소들은 배를 조기에 완성하는 게 일상이 돼 있다. 연봉보다 성과급이 더 많으니 임직원들이 죽기 살기로 일한다. 군함 건조 속도 경쟁에서 미국이 중국의 상대가 될 수 없다. 매년 40만명의 최상위 인제가 이공계로 진학하고, 엔지니어들의 연봉이 의사보다 많은 사회적 보상 체계가 속도전의 윤희율 역할을 하고 있다.

중국의 속도전을 보면 거대한 컨베이어 벨트가 굉음을 내며 무섭게 돌아가는 것 같다고 한다. 한때 '속도'는 한국의 장기이자 무기였다. 외국이 허를 내들렀다. 그러나 민주화 이후 '속도'는 '악'이 됐다. 사회 정치 갈등의 불길만 무서운 속도로 번지고 있다. SK하이닉스의 용인 반도체 클러스터는 투자 착수 6년 만인 지난 2월에야 착공에 들어갔다. 반도체 연구·개발조차 주 52시간에 묶여 일하고 싶은 사람도 일할 수 없는 지경이다. 정권마다 전보대 규제, 대포 규제, 거미줄 규제 등 규제 혁파에 나서겠다고 했지만 성과를 낸 적이 없다. 정치권이 진영 논리에 빠져 갈등과 분열을 조장했기 때문이다. 주 52시간제, 노란봉투법 같은 수많은 기업 규제는 필연적으로 속도 저하로 이어진다.

민주주의와 속도는 양립하기 어렵게 보이기도 한다. 하지만 주 52시간이 아니라 하루 24시간을 일한다는 일론 머스크는 미국인이다. 우리는 인구도 적고, 시장도 적고, 자원도 없고 기술도 어중간하다. 다시 한번 '한강 속도'를 내지 않으면 먹거리 자체가 없어질 수 있다. 여야 합의로 신기술과 신산업을 옹호하는 낡은 규제를 과감히 걷어내고 '선형용 후규제' 원칙을 확립해 기업들이 앞만 보고 달릴 수 있게 해야 한다. 중국의 혁신 속도를 절반이라도 따라잡지 못하면 우리 제조업의 미래는 없다.

패하고 윤 전 대통령의 계엄과 탄핵, 대선 패배가 이어졌다. 이에 대한 반성과 쇄신이 선행되지 않으면 무슨 말을 한들 국민이 믿기 어려울 것이다. 문재인 정부 시절 '조국 사태'와 공수처·선거법 날치기 등의 무리수로 서울 광화문에서 대규모 반대 시위가 연일 벌어졌다. 그런데 국힘은 막상 2020년 총선에서 참패했다. 내부 성찰과 혁신 없이 정부·여당의 실정만으로 선거에 이길 수는 없다. 국힘에선 윤 전 대통령 탄핵 이후 반성과 쇄신 대신 거꾸로 가는 행태들이 이어지고 있다.

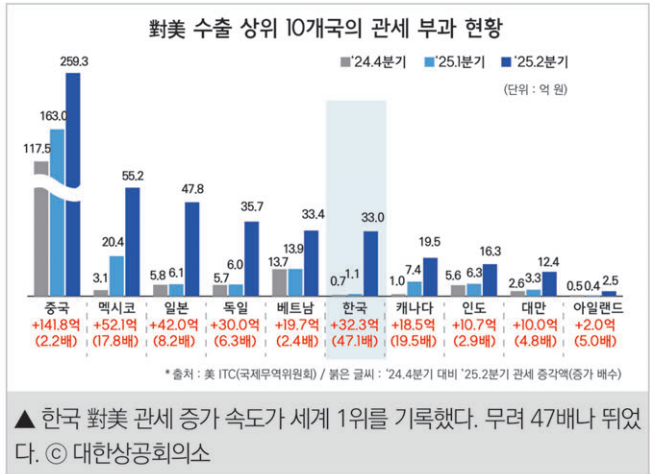
지금 민주당 정권이 권력 서열론, 대법관 증원, 내란 특별재판부 등 무리한 일을 벌여 여론의 비판이 커지고 있다. 하지만 이것이 국힘에 대한 지지도 이어진다고 생각한다면 오산일 것이다. 국힘 내에서도 "장의 투쟁은 중도쯤 마음을 돌리는 데 효과가 없다"는 목소리가 나온다. 옳은 말이다. 국힘은 먼저 국민의 신뢰를 얻어야 한다.

대미 관세협상

일본처럼 하라... 밸이 끌려도 국익 위해 참아야 한다

뉴데일리
newdaily.co.kr

중국공산당 위협 막기 위한 교육지책 | 우리는 그럴 필요 없다고? | 친중-반미, 안(보)중-경(제)중이라서?



《관세협상 파기는 '열등 전략'이다》

■ 일본은 수용, 우린 불가?

대미 협상 중 한국이 딜레마에 빠졌다. 문제는 3천500억 달러(한화 485조) 대미 직접투자다. 관세를 15%로 낮추는 것가다.

투자 이익 배분을 놓고 제안-역제안이 오가는 중이다. 미국은 투자금 회수 전엔 50 대 50으로, 회수가 완료되면 90 대 10으로 나누자고 한다.

일본은 미국 요구를 전면 수용할 걸로 보인다. 반면 우리는 《수용 불가》 입장인 듯하다. 투자금 회수는 미래의 일이다. 모든 건 시간에 따라 변한다. 미국의 정치환경도 변할 것이다. 정치환경 변화에 따라 전략 선택도 변할 수 있다. 현재 시점에서 최선은 미래에 《재협상》의 여지를 남겨놓는 것이다.

■ 반미 감정에 기름 붓는 한국 언론

이 와중에 한 미국 경제학자의 발언이 화제다. 그는 한국 언론과의 인터뷰에서 "트럼프가 한국에 부과한 25% 관세는 확실히 한국 경제에 큰 타격을 주겠지만, 미국과의 협상으로 15% 관세에 3500억 달러(약 485조 원)를 내는 것보다 타격이 덜할 것"이라고 했다. 그의 말은 반미 감정에 기름을 부었다. 대미 투자를 철회하고 차라리 25% 관세를 감수하라는 목소리들이 많다.

감정을 자제해야 할 때 감정을 부추기는 것은 망하는 공식이다. 전문가들도 엉터리다. 시류 따라 이말 저말 던져보고 아니면 말고 식이다. 정책이 아니라 정치를 말한다. 언론도 마찬가지다.

■ 둘 중의 하나

선택이다. 다음 둘 중 하나. ① 15% 관세와 대미 투자 및 이익 배분 ② 25%관세. 어떤 게 유리할까? 《지배 전략》은 딜레마를 해결케 한다. 우리에게 지배 전

략은 없다. 《열등 전략》 배제뿐이다. 일본산에 15%, 한국산에 25% 관세가 부과된다고 해보자. 《계엄》은 하나마나다. 한국산이 일본산보다 비싸면 어떻게 될까? 한국산 자동차의 추락은 뻔하다.

이때 써붙일만한 카드가 바로 정부 주도 《전략적 산업정책》이다. 정부가 보조금 등을 통해 자국 기업을 돕는 것이다. 높은 관세로 인해 자국산이 팔리지 않을 경우, 정부가 재정을 풀어 기업을 도울 수 있다.

■ 정치가 나라 망치는 한국

하지만 만연한 반기업 정서가 문제다. 《노란봉투법》과 《더 센 상법》 통과가 그 증거다. 고전 중인 자국 기업을 위해 전략적 산업정책을 펼 수 있을까? 어렵도 없다. 기업이 정당하게 벌어도 문제 삼는 판이다. 그런데 세금을 걷어 기업을 돕는다고? 문제는 따로 있다. 바로 비정상적 과열 상태의 한국 정치다. 기업 지원을 놓고 한국 정치는 공회전을 거듭하다 결국 나선형으로 돌기 시작할 것이다.

■ 관세협상 파기? 그 다음은?

결론은, 관세협상 파기는 《열등 전략》이다. 《열등 전략》을 배제하고 최선을 모색할 때다. 무역정책엔 국제 이해 다툼과 함께 국내 이해 다툼도 포함된다. 경제학자 인터뷰엔 황당한 안보관이 보인다. 일본의 《대

미 굴욕적인 협상》은 《중국에 대한 안보 우려》 때문에 이해한다는 뉘앙스다. 반면 한국의 안보엔 언급이 없다. 한국의 국익을 냉정하게 생각해 주었는지 의문이다.

■ 미래 재협상 여지만 남기면 돼

전화위복이 될 수 있다. 미래 《재협상》의 여지를 남기려면, 현재 미국이 될 필요로 하는지를 더 살필 필요가 있다. 제조업 르네상스를 위해 미국이 필요한 건, 한국의 숙련 근로자들과 프로젝트의 속도감일 수 있다.

한국엔 고학력 실업자가 많다. 《일자리 미스매칭(mismatching)》 때문이다. 한국 정부가 인적자본을 선발, 미국 현지에 《매칭》을 주선하면 어떨까 싶다. 일자리양육이다. 과감한 《공동시장》 제안도 해볼직 하다. 재화 이동뿐만 아니라 노동 이동도 자유로워진다. 자본 이동은 더욱 자유로워지고 더 빨라진다. 미국의 대한국 직접투자를 끌어낼 기회가 될 수 있다. 안보동맹도 한층 강화될 수 있다. 일거다득이다.

이양승

객원 논설위원 / 군산대 무역학과 교수



이 기사는 인터넷신문
뉴데일리(www.newdaily.co.kr)
칼럼으로 2025년 9월 21일 게재 되었습니다.

