

2026
05

since 1990 | vol. 426
국내 유일의 경제정책 정보지
nara.kdi.re.kr

나라경제



Special

날개 단 K방산, 세계를 겨누다

Issue

100세 시대 생존법:
퇴직연금의 대전환

Now

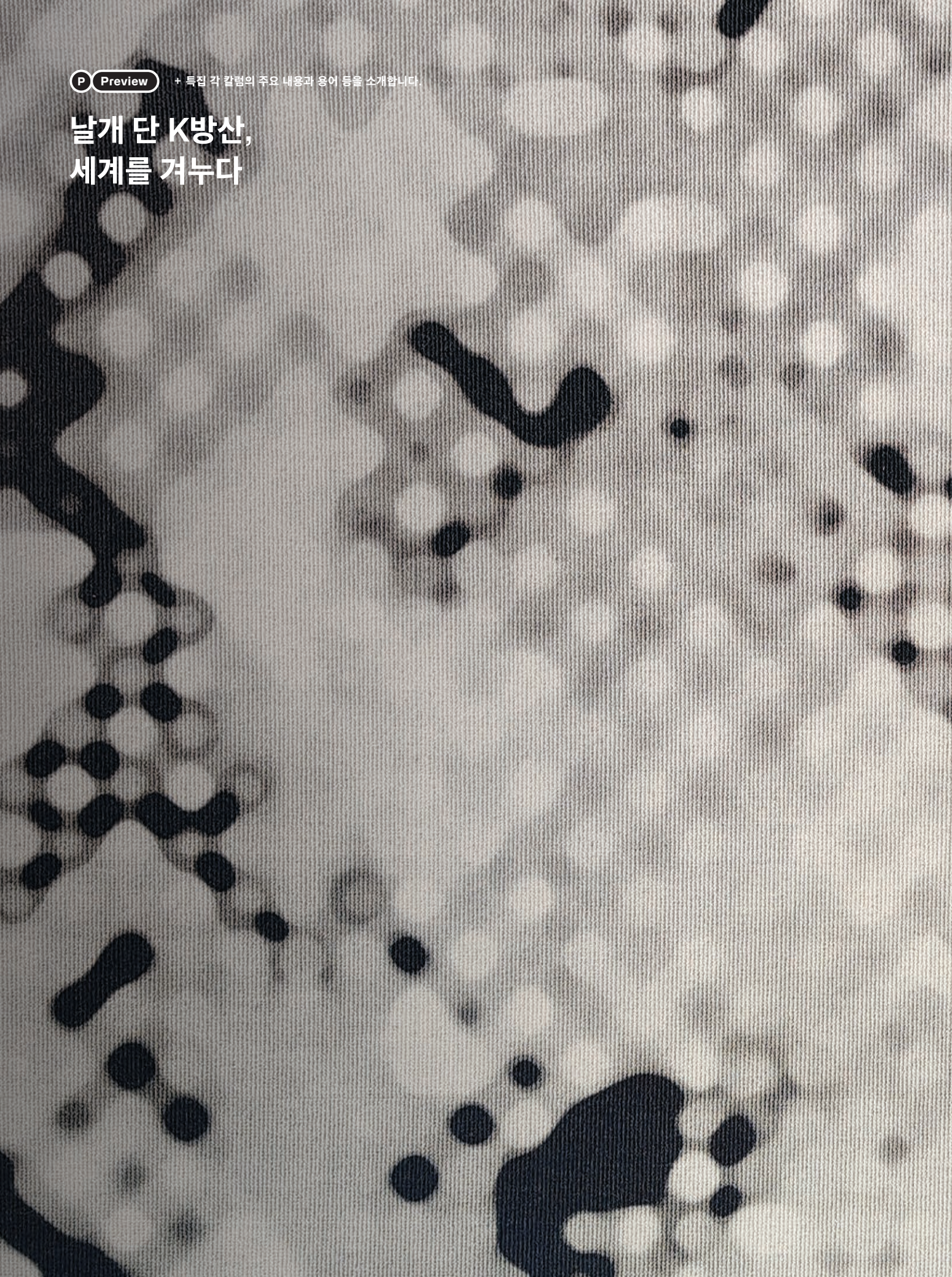
스포츠 이코노미 ②
경기장 밖의
진짜 선수들



P Preview

+ 특집 각 칼럼의 주요 내용과 용어 등을 소개합니다.

날개 단 K방산, 세계를 겨누다



1 총론 — K방산 르네상스

한국 방위산업이 글로벌시장에서 빠르게 성장하며 전환기를 맞고 있다. 1970년대 자주국방 정책을 바탕으로 축적된 제조 역량과 기술력이 최근 대규모 수출로 이어지면서 K방산의 위상이 크게 높아졌다. 특히 폴란드 등과의 계약을 계기로 수주잔고가 급증하며 K방산 수출은 전 세계 상위 10개국 중에서 가장 큰 폭의 성장세를 보이고 있다.

2 역사 — 안보 자립

외부 군사 지원에 의존하지 않고 스스로 자국의 방위 능력을 확보하는 것. 한국은 1960년대 후반 주한미군 감축 등 안보 환경 변화 속에서 국방과학연구소 설립과 무기 국산화를 통해 이를 추진해 왔다. '백곰' 미사일 개발과 '울곡사업' 등은 자주국방 기반을 마련한 대표적 사례로 꼽힌다. 최근에는 방산 수출 확대와 기술 주권 확보까지 포함해 논의되고 있다.

3 수출 — K방산 밸류체인

무기체계의 개발·생산부터 성능개량, 유지·보수·운영(MRO), 후속지원까지 전 과정을 포괄하는 방위산업의 통합 구조. 기존에는 완제품 수출 중심이었다면, 최근에는 무기 도입 이후 수십 년간 이어지는 운영·정비·업그레이드까지 포함하는 방향으로 확장되고 있다. 특히 성능개량 권한과 MRO를 확보할 경우 장기간 안정적인 수익 창출과 수입국과의 전략적 협력 관계를 동시에 구축할 수 있다는 점에서 중요성이 커지고 있다.

4 정책 — 샤프 코호트(Sharpe Cohort)

미국 방산시장에서 약 10년 내외 업력을 가진 혁신 스타트업 집단을 가리키는 용어. 이들은 AI, 드론, 데이터 분석 등 민간 기술을 국방에 빠르게 적용하며 대기업 중심의 방산 구조를 변화시키고 있다. 정부의 연구개발(R&D) 예산 지원과 개방형 데이터 환경을 기반으로 기술 개발과 사업화를 동시에 추진하는 것이 특징이다.

5 제언 — 스핀은 전략

민간에서 개발된 첨단기술을 국방 분야에 신속하게 적용하는 방식. 오랜 시간이 소요되고 비용이 높은 기존의 무기개발 구조로는 AI·드론 등 빠르게 변화하는 기술을 반영하기 어렵다는 한계에서 등장했다. 이에 따라 시제품 개발-군 실증-소량 양산-성능개량으로 이어지는 '신속획득 체계'가 함께 강조된다. 방산 경쟁력이 기술 속도와 민간 혁신으로 이동하면서 제도과 조달 방식 전반의 전환이 필요하다.



S Special

날개 단 K방산, 세계를 겨누다

총론

K방산 초호황 시대 새로운 100년을 맞이할 준비는? 10

최기일 상지대 군사학과 교수, 한국방위산업연구소장



역사

소총 하나 없던 국가에서 무기 수출국으로... 12

K방산이 진격한 80년
양낙규 아시아경제 군사전문기자

인포그래픽

지난해 K방산 수출 수주액 60.4% 증가... 14

핵심 소재 해외 의존은 과제
『나라경제』 편집실

수출

성능개량, 후속지원 포함하는 밸류체인 고도화가 필수 16

김동범 한국국방연구원 연구위원

정책

2030년까지 방산 참여 스타트업 100개, 벤처천억기업 30개 육성한다 18

전현건 헤럴드경제 정치부 기자

인터뷰

전국 최초로 방산 중소기업들이 뭉쳤다...“실증 테스트 환경 확대와 군의 시범구매 제도 도입이 해법입니다” 20

이계광 대전방산사업협동조합 초대 이사장

제언

민간 첨단기술을 국방에 신속 적용하는 ‘스핀오프’ 전략 전면 도입해야 22

장원준 전북대 첨단방산학과 교수

I Issue

100세 시대 생존법: 퇴직연금의 대전환

도입

민간이 공공보다 꼭 효율적일까? 퇴직연금의 배신 30

김태일 고려대 행정학과 교수

인포그래픽

사업장 4곳 중 1곳 도입... 중도인출자 절반은 ‘주택구입’이 목적 31

『나라경제』 편집실

정책

전 사업장에 퇴직연금 의무화하고 기금형은 3가지 유형 논의 중 32

남성욱 고용노동부 퇴직연금복지과장



쟁점

퇴직연금 ‘기금화’가 ‘국유화’라는 오해 33

이재훈 사회공공연구원 연구실장

절세

퇴직연금 어떻게 꺼내 쓸까? 34

김동엽 미래에셋투자자산연금센터 상무

해외사례

미국 퇴직연금 운용수익률 8.6%가 말해주는 것 35

박신영 한국경제신문 뉴욕 특파원

노후 안정

연금수급 시기 늦춰도 소득 단절 없는 ‘활동적 노후기’ 설계하자 36

오건호 내가만드는복지국가 공동대표

I Interview

김영훈 고용노동부 장관

특별인터뷰

“야만적인 일터에서의 죽음, 그 안에서의 차별 없앨 것” 24

N Now

스포츠 이코노미 ② 경기장 밖의 진짜 선수들

도입

스포츠 비즈니스, 이제 ‘경기’가 아니라 ‘플랫폼’이다 44

김진국 한국스포츠과학원 연구위원

프로스포츠

‘펫 스포츠’라는 조롱 넘어 독립적인 산업 생태계로 진화하는 프로스포츠 46

반진욱 세계일보 산업부 기자



데이터와 AI

데이터가 스포츠를 바꾼다 47

김명락 초록소프트 대표

디지털 기술(인터뷰)

“메타버스 열풍 이후의 가상현실, 스포츠에서 가능성을 봤습니다” 48

정혜현 뉴작 대표

미디어

경기보다 뜨거운 경쟁, 스포츠 중계권의 행방 50

노창희 디지털산업정책연구소장

경제정책해설

뇌에 칩 이식해
신체 제약 극복한다 52

이주현 과학기술정보통신부
첨단바이오기술과장

여성농업인, 농촌을 지키는
사람이 아니라 농촌을 변화시키는
주체로 54

최수아 농림축산식품부 농촌여성정책과장



정신질환 집중치료 병상
2천 개로 확대 56

최정상 보건복지부 정신건강정책과 사무관

세계는 지금

OECD
탄소가격과 탄소시장을
함께 논의해야 하는 이유 58

임두리 주OECD대표부 1등서기관

WTO
WTO 개도국 특혜 개혁,
한 걸음이라도 앞으로 나아가는
논의 이뤄지길 61

김혜연 주제네바대표부 참사관



칼럼

쓸모없음의 쓸모
'다꾸'를 한다는 것 37

김중혁 소설가

K인사이트
규제영향분석의
'진짜' 목적 38

양용현 KDI 산업·시장정책연구부
선임연구위원

임정욱이 만난 혁신기업가
우성훈 아모지 대표 40

“암모니아를 이용한 청정에너지
혁명을 꿈꿉니다”

임정욱 스타트업얼라이언스 공동대표

오늘도 똑똑한 금융생활
고유가라는 변수,
어디까지 영향 미칠까? 51

이현 중앙일보 기자

글로벌 비즈니스 리포트
튀르키예 시농 원전 프로젝트
수주를 위한 한국의 전략은? 64

정윤서 KOTRA 튀르키예
이스탄불무역관장



전문가 기고
좋은 정책이란?
선한 의도에 과학적 설계가
더해져야 66

박상근 한국문화관광연구원 연구위원



강양구의 과학 토크
당신의 선의는
'가성비'가 좋습니까? 68

강양구 지식큐레이터

AI 트렌드 따라잡기
'놀라움'만으로는
살아남지 못한다... 70

오픈AI '소라'의 퇴장이 알려주는 것
김덕진 IT커뮤니케이션연구소 소장

밥 한 그릇의 위로
유행의 끝자락엔 72

박찬일 음식 칼럼니스트

로드리고의 여행 한 페이지
계획의 바깥을 걷다 보면 74

박 로드리고 세희 촬영감독



시평
관광객 세계 3위,
국립중앙박물관의 과제는? 78

유홍준 국립중앙박물관장

- 발행
KDI 경제교육·정보센터
- 편집
경제부처합동편집위원회
- 발행인
김세직 KDI 원장
- 편집인
김후진 재정경제부 기획조정실장
송인호 KDI 경제교육·정보센터 소장
- 편집주간
이용수 KDI 경제교육·정보센터
경제정보분석실장
- 편집위원
재정경제부 김의택 혁신정책담당관
과학기술정보통신부 조경옥 기획재정담당관
외교부 서영민 다자경제기구과장
행정안전부 김수경 재정정책과장
문화체육관광부 강연경 기획혁신담당관
농림축산식품부 조혜윤 홍보담당관
산업통상부 주원석 법무담당관
보건복지부 오상윤 기획조정담당관
기후에너지환경부 염정섭 녹색전환정책과장
고용노동부 최영범 기획재정담당관
국토교통부 소성환 기획담당관
해양수산부 박영호 기획재정담당관
중소벤처기업부 이하영 기획재정담당관
방송미디어통신위원회 김정섭 혁신기획담당관
공정거래위원회 임경환 경쟁정책과장
금융위원회 윤덕기 정책홍보팀장
- 편집간사
김선정 재정경제부 혁신정책담당관실 연구원

- 편집장
양은주
- 취재·편집기자
오성록, 이강선, 황현성, 정서현
- 감수
이재열
- 발행처
KDI 경제교육·정보센터
30149 세종특별자치시 남세종로 263
- ISSN
1227-8033 05
- 홈페이지
<https://nara.kdi.re.kr>
- e-mail
nara@kdi.re.kr
- 발행일
2026년 4월 30일(매월 말일 발행)
제37권 5호(통권 426호)
- 등록일
1990년 11월 14일
(문화 라 04859호)
- 기사문의
044-550-4646
- 디자인·인쇄
텍스트
- 사진
아유림 스튜디오
- 표지 디자인
안영인

독자 여러분의 의견을 기다립니다.
월간 『나라경제』는 독자 여러분의 소중한 의견을 기다리고 있습니다. 『나라경제』를 읽고 난 소감, 제안 등을 이름, 주소, 전화번호와 함께 이메일(nara@kdi.re.kr)로 보내주세요. 아래의 QR코드를 스캔하거나 우편엽서에 의견을 적어 다음 주소로 보내주셔도 됩니다. 의견 보내주신 분들 중 세 분을 선정해 모바일 문화상품권(2만 원권)을 보내드립니다.



- 보내실 곳
30149 세종특별자치시 남세종로 263
KDI 경제교육·정보센터 나라경제팀

- 4월호 당첨자
박옥희(서울 송파구)
박찬희(경기 구리시)
유광열(대전 중구)

정기구독 신청
정기구독 기간 중에는 책값이 인상되더라도 추가 부담이 없습니다. 아울러 정기구독자에게는 1년치(12개월) 외에 추가로 2개월분을 무료로 보내드립니다.

- 정기구독료
1년 30,000원
- 정기구독 신청방법
홈페이지 <https://nara.kdi.re.kr>

· 『나라경제』에 실린 기사의 내용은 필자 개인의 의견으로 필자의 소속기관이나 본지의 공식견해를 대변하는 것은 아닙니다.
· 글과 사진은 KDI의 서면 허락 없이는 어떠한 경우에도 사용할 수 없습니다.

날개 단 K방산, 세계를 겨누다



5

1.0

332

C/O

M 1.05
a 4.4
2.6

NAV

-5 25 256 26

-10

R40980

39600

VV - 80
B062.3
062.1>001
008:18

SYS1GPS1

지난 2월 미국·이스라엘-이란 전쟁이 발발한 뒤 4월 초 기준 아랍에미리트(UAE) 상공에서는 이란발 탄도미사일 537발, 순항미사일 26발, 드론 2,256대가 요격됐다. 미국의 지대공 미사일 패트리엇, 이스라엘의 탄도탄 요격 미사일 애로우 등 다층 방공망이 총동원돼 UAE 상공을 방어한 결과다. 그리고 그중 무려 96%라는 높은 요격률로 성능을 증명하고 있는 무기가 있다. 한국형 패트리엇 천공-II다.

지난해 한국의 무기 수출 수주액은 약 154억 달러(약 22조 원), 올해 4월 기준 수주잔고는 120조 원을 넘어서며 K방산이 건국 이래 역대급 초호황기를 맞이하고 있다. 미국의 군사원조에 의존하던 국가에서 세계 10위권 방산 수출국으로 도약하며, 이제는 방산 4대 강국 진입을 목표로 하는 K방산의 위상과 저력은 과연 무엇일까.

『나라경제』는 K방산의 최근 성과와 지난 80년의 역사를 살펴보면서 지속 가능한 방산 생태계를 위해 필요한 것은 무엇인지 현장의 목소리도 담았다. 새로운 100년을 준비해야 할 기로에 서 있는 지금, K방산의 거침없는 진격을 기대해 본다.



K방산 초호황 시대 새로운 100년을 맞이할 준비는?



최기일
상지대 군사학과 교수,
한국방위산업연구소장
choigil81@sangji.ac.kr

대한민국 방위산업은 2022년 2월 러시아·우크라이나 전쟁 발발을 기점으로 안보를 강화하려는 폴란드에 대규모 수출을 이뤄낸 데 이어, 매년 전 세계의 러브콜을 받으며 건국 이래 역대급 수준의 수출 규모를 지속 경신하고 있다.

K컬처를 넘어 이른바 ‘K방산 르네상스 시대’라 불릴 만큼 방산 신드롬이 확산되는 가운데, ‘자유주의 진영의 무기고’라는 찬사를 받으며 한국 방산은 초호황기를 맞고 있다.

가격경쟁력과 우수한 성능, 기술 역량 등이 K방산 호황 요인… 올해 방산 수출 수주액 200억 달러 달성 전망

기본적으로 글로벌 방산시장은 정찰제 시장이 아니기에 가격경쟁력 확보가 핵심이다. 제품 성능과 유지·보수 등에서도 높은 신뢰도가 요구된다. 이러한 환경 속에서 K방산이 전 세계적인 인정을 받게 된 것은 매력적인 가격경쟁력과 함께 우수한 무기 제조 능력 그리고 기술 역량이 뒷받침됐기 때문이다. 이 외에도 구매국의 요구에 적극적으로 부합하는 종합군수지원과 정부의 지원정책 등이 수반되면서 해외 다른 국가들과 비교하더라도 압도적인 경쟁우위를 갖춘 것으로 평가받고 있다.

최근 5년간의 방산 수출 실적과 글로벌 정세 및 국제 방산시장의 흐름을 고려할 때 한국은 방산 수출에서 급격한 양적 확대와 질적 성장을 바탕으로 향후 미국, 프랑스, 러시아, 중국 등에 이어 세계에서 다섯 손가락 안에 드는 무기 수출국 반열에 오를 것이 확실시된다. 지금이야말로 K방산에 더욱 주목해야 할 시점인 것이다.

K방산이 전 세계적인 인정을 받게 된 것은 매력적인 가격경쟁력과 함께 우수한 무기 제조 능력 그리고 기술 역량이 뒷받침됐기 때문이다. 이 외에도 구매국의 요구에 적극적으로 부합하는 종합군수지원과 정부의 지원정책 등이 수반되면서 해외 다른 국가들과 비교하더라도 압도적인 경쟁우위를 갖춘 것으로 평가받고 있다.

정부는 ‘K방산 육성 및 획득체계 혁신을 통한 방산 4대 강국 진입’을 123대 국정과제 중 하나로 삼아 적극 지원하고 있다. 장차 방산을 국가 신성장동력 산업인 동시에 핵심 수출 전략산업으로 육성함으로써 안보와 경제에 새로운 발판을 마련할 것이라 밝혔다. 이는 강한 국방과 더불어 실용 외교라는 가치를 중심으로 글로벌 책임 강국을 완성하겠다는 기치 아래, 국가 전략산업으로서 지속 가능한 K방산 육성·발전에 대한 대통령의 강력한 의지를 보여주는 것으로 풀이된다.

방위사업청이 발표한 방산 수출 수주액 추이를 살펴보면 2021년 73억 달러, 2022년 173억 달러, 2023년 135억 달러, 2024년 96억 달러, 2025년 154억 달러를 기록했다. 2026년에는 200억 달러를 무난하게 달성할 것으로 전망되고 있다. 최근 국내 주요 방산업체 수주잔고는 110조 원을 돌파하기도 했다.

한국 방산은 1970년대 정부 주도의 중화학공업 육성과 병행된 집중 지원정책을 중심으로 반세기 동안 눈부신 발전을 거듭해 왔다. 특히 제조업을 기반으로 한 방산은 국내 제조업의 축적된 역량을 바탕으로 더욱 두각을 나타낼 수 있었다.

K방산의 발전 과정을 돌이켜보면 ‘한강의 기적’이야말로 국가가 주도적으로 방산을 육성하면서 시작됐다고 할 수 있다. 정부의 자주국방에 대한 본격적인 집중 투자 및 지원으로 방산은 괄목할 만한 성장을 이뤘다. 이와 더불어 기계, 화학, 조선, 자동차, 반도체에 이르기까지 제조업의 발전과 함께 경제 고도성장을 이끌었다.

한국 방산은 1980년대 기본 병기 생산능력 확보에 중점을 둔

K방산 르네상스 시대

종합군수지원

국가 전략산업

방산 4대 강국 진입 목표

자주국방

기반 조성을 거쳐 1990년대 연구개발(R&D) 우선 정책과 최첨단 무기체계 개발로 확대됐다. 불모지와 같았던 열악한 상황 속에서도 기적을 만들어낸 한국 방산은, 이제 지난 반세기를 넘어 새로운 100년을 준비해야 할 중요한 기로에 서 있다고 할 수 있다.

**제조업과 함께 고도성장 이끈 방산, 세계 4위 수출국 목표...
범정부 차원의 컨트롤타워 설치와 첨단무기 체계 개발 필요**

최근 K방산 수출은 전 세계 상위 10개국 중에서 가장 큰 폭의 성장세를 보이고 있으며, 향후 방산 수출 순위도 세계 9위에서 4위까지 도약할 것으로 기대를 모으고 있다. 특히 미국 트럼프 2기 행정부가 출범함에 따라 K방산과 K조선이 최대 수혜 산업으로 꼽히면서 집중적인 조명도 받고 있다.

방산 수출에 있어 정부 부처 간 협력은 필수다. 민감한 국제 정치 및 외교 동맹 관계를 종합적으로 아우를 수 있는 범정부 차원의

지난해 9월 29일 국군의 날 미디어데이 행사에서 국방부가 공개한 유·무인 복합체계 신무기 천궁-II. © 연합뉴스



컨트롤타워를 설치해 K방산이 글로벌 방산을 이끄는 선도자가 되도록 추진 전략을 마련해야 한다. 글로벌 방산시장이 무한경쟁 시대에 접어든 만큼 한국산 무기의 가격과 성능, 납기 준수라는 추월 가능한 경쟁력에만 안주하는 것이 아니라, 외교·안보 차원에서 정교하고도 세밀한 세일즈 전략과 접근 방식이 검토돼야 한다.

지금 우리는 국방과 방산이 ‘뉴 노멀(New Normal)’인 시대, 안보와 경제와 기술이 융합된 이른바 ‘뉴 디펜스(New Defense)’ 시대를 살아가고 있다. 이에 걸맞은 기민한 대응과 섬세한 접근을 바탕으로 미래 첨단무기 체계 개발에도 박차를 가해야 할 것이다.

방산업계 종사자들의 열정과 노력, K방산에 대한 국민들의 변함없는 격려와 관심에 힘입어 K방산의 명품 무기가 우리 경제와 안보를 책임지는 것은 물론, 세계 평화에도 이바지하는 ‘평화의 수호자’로 기억될 수 있기를 바란다.

첨단무기 체계 개발

글로벌 방산시장

뉴 디펜스(New Defense)

K방산 범정부 컨트롤타워

소총 하나 없던 국가에서 무기 수출국으로... K방산이 진격한 80년



양낙규
아시아경제 군사전문기자
if@asiae.co.kr

러시아·우크라이나 전쟁이 시작된 지 4년이 넘었다. 끝이 보이지 않는다. 오히려 군사적 긴장감이 전염병처럼 대륙별로 옮겨가고 있다. 미국이 이란을 공습하면서 중동 지역 화약고에 불이 붙었다. 미국의 군사력이 중동에 묶이면서 유럽에는 안보 공백이 발생했다. 유럽은 러시아의 위협을 받게 됐지만 미국은 자국 우선주의를 내세우며 선을 긋고 도움을 거절했다. 유럽은 국방비를 늘려 안보 자립에 나섰다. 중국은 대만을 노리고 있다. 경제적 압박, 회색지대 전술(저강도 도발로 안보 목표를 이루려는 군사행동) 등을 통해 압박 강도를 높이고 있다. 미국도 다급하다. 중국을 견제해야 하지만 휘청거리는 조선업에 해군력 복원은 쉽지 않다. 국제 안보가 요동치고 있는 사이 K방산의 열기가 뜨겁다.

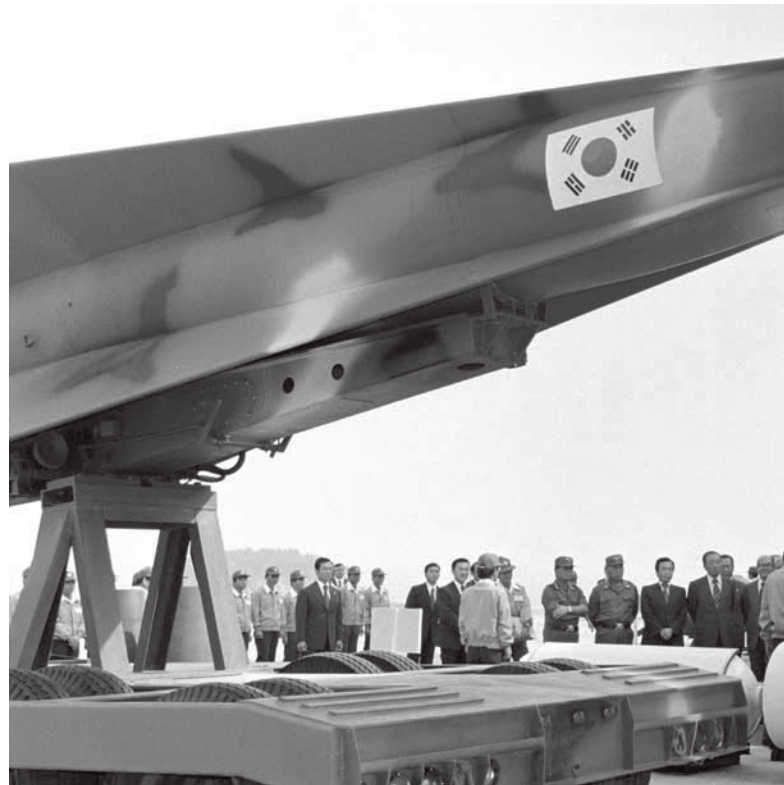
1970년대 국방과학연구소 설립 등 자체적인 방산 역량 구축하고 美 미사일 역설계해 만든 '백곰'으로 세계 7번째 미사일 개발국 돼 K방산이 태동한 것은 80여 년 전이다. 1948년 당시 정부는 개인 화기와 탄약 생산능력을 보유하는 것에 역점을 두고 육군특별부대 산하에 육군병기공장을 창설했다. 당시엔 마땅한 공장이 없었다. 일본군이 사용하던 조병창이 전부였으나 공장 상태가 열악해 복구조차 힘들었다. 결국 국방부는 유한상공주식회사의 용산공장과 조선유지주식회사의 인천공장을 사들여 일본군 99식 소총의 부속품과 수류탄을 제작했다. 자체 생산을 시작하긴 했지만 1950년 6월 25일 한국전쟁이 발발했다. 소총 하나 없이 전쟁을 맞닥뜨린 셈이다.

전쟁이 끝난 이후에도 상황은 크게 변하지 않았다. 우리나라는

북한 재침공에 대비할 독자적 전략 자산이 전무했다. 미국의 무상 원조로 도입한 총기와 장갑차로 방어선을 간신히 유지하던 시절이었다. 미국에서 충격적인 통첩도 날아왔다. 1960년대 후반 리처드 닉슨 미국 대통령은 우방국의 자주국방을 강조하며 대한반도 전략을 수정했고 한국에 주한미군 철수 카드를 내밀었다. 실제로 1971년 주한미군 제7사단 병력 2만 명을 철수하며, 한국전쟁 휴전 이후 6만3천 명 수준을 유지하던 주한미군 병력은 4만3천 명으로 줄어든다. 이러한 안보 환경의 변화 속에서 박정희 전 대통령은 “우리 손으로 직접 무기를 만들어 자주국방을 이룩하자”며 1970년 국방과학연구소(ADD)를 설립했고 1974년 군 전력 증강 계획인 ‘울곡사업’을 추진하게 된다.

방위산업 육성을 위한 산업공단(산단)도 만들었다. 박 전 대통령은 김종필 당시 국무총리 등 15명의 각료를 모아놓고 산단 개발을 지시했다. 이를 위해 이병철 전 삼성그룹 회장과 민석홍 전 대

1978년 9월 26일 박정희 전 대통령이 충남 태안 안흥시험장에서 열린 '백곰' 미사일 시험발사 현장에서 국방과학연구소 관계자들에게 기체 부분에 대한 설명을 듣고 있다. © 대통령기록관



안보 자립

육군병기공창

국방과학연구소(ADD)

울곡사업

우그룹 전부가 투입되면서 만들어진 게 바로 창원산단이다. 1974년 문을 연 창원산단에 처음 등지를 튼 방산기업은 기아기공(현 현대위아), 대한중기(현 세아베스틸), 통일중공업(현 SNT다이내믹스), 제일정밀(현 퍼스텍) 등이었다.

우리 군이 국산 미사일을 보유하게 된 것은 1970년대 초다. 박 전 대통령은 1971년 1월 28일 국방부 연두순시에서 단거리 전술 유도탄 개발을 지시했다. 당시 ADD에 하달된 사업명은 '항공공업 육성 계획 수립'이라는 위장 명칭이었다. ADD를 비롯해 한국과학기술연구소(현 KIST), 육·해·공군 사관학교의 교관 요원으로 구성된 개발계획단이 꾸려졌다. 국산 1호 미사일은 미국에서 들여온 지대공 미사일 'MIM-14 나이키 허큘리스(NH)'를 역설계해 만든 단거리 지대지 탄도미사일인 '백곰(NHK-1)'이다. 당시 개발에 참여한 연구원들은 충남 태안 안흥시험장에서 작은 컨테이너를 임시 사무실로 쓰며 비행시험에 박차를 가하고 있었는데, 마땅한 교통

수단이 없어 도보로 이동하는 일이 잦았다. 눈이 많이 오던 어느 날 연구원들이 흰 눈을 뒤집어 쓴 채 걸어가 는 모습이 꼭 북극곰 같다고 해 '백곰 미사일'이라는 이름이 붙었다.

백곰은 개발 착수 7년 만인 1978년 9월 시험비행에 나섰다. 당시 박 전 대통령이 직접 참관한 가운데 발사된 유도탄 백곰은 사거리 200km를 날았다. 세계 7번째 지대지 탄도 미사일 개발국이 된 셈이다. 이후 1983년 10월 북한 공작원에 의한 버마(현 미얀마) '아웅산 묘소 폭탄 테러' 사건이 터지면서 전두환 정부는 국산 미사일 개발 사업에 본격 시동을 걸었다.

1980년대 말 국내의 정세 급변하며 '한국 방위의 한국화' 추진... 정부 주도 국방개혁과 맞춤형 수출 전략으로 K방산 시대 열어

1980년대 말 국내외 정세가 급변했다. 국내는 군사독재가 막을 내리고 '87년 체제'가 들어섰다. 해외에서는 냉전이 끝나면서 미국의 대아시아 전략이 변했다. 1988년 노태우 정부는 '8·18 계획'을 수립해 '한국 방위의 한국화'를 내세웠다. 미국에 대한 군사 의존도를 줄이고 잠수함과 공군·육군의 무기 개발을 단계적으로 추진했다.

문민정부 출범 이후에는 군의 정치 개입을 억제하려는 정책 기조로 방산 개발이 주춤하기도 했다. 김영삼 정부에서는 군 요직에 현역 장성들이 배제돼 방위산업과 군 전략이 일정 부분 정체되기도 했다. 그러나 1998년 김대중 정부는 '국방개혁 5개년 계획'으로 군 구조 개편과 전력 현대화에 다시 시동을 걸었다. 이어 2005년 노무현 정부가 '국방개혁 2020'을 발표하며 장기 비전을 마련했다. 2018년 문재인 정부는 노무현 정부의 '국방개혁 2020'을 고도화한 '국방개혁 2.0'을 추진하며 방위산업을 전략적 수출산업으로 본격 육성하기 시작했다.

현 정부 들어서는 맞춤형 수출 전략이 K방산의 협상 무기가 됐다. 이재명 대통령은 지난해 11월 무함마드 빈 자이드 알 나흐얀 아랍에미리트(UAE) 대통령과의 정상회담을 계기로 양국 간 방산협력을 강화하기로 합의했다. 향후 UAE 현지 생산을 통한 제3국 공동수출과 공동생산을 추진할 예정이다. 강훈식 대통령비서실장이 전략경제협력 대통령 특사로 먼저 UAE를 찾아 UAE 공군의 한국형 초음속 전투기 KF-21 도입을 집중적으로 협의한 것으로 알려졌다. 대통령실이 양국 간 방산협력 강화를 강조한 것도 KF-21 등 무기체계 공동개발과 현지 생산을 염두에 둔 것으로 풀이된다.

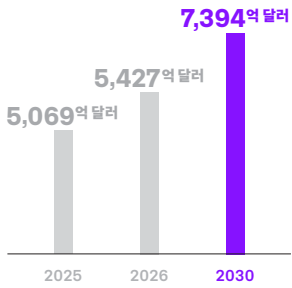
당분간 K방산의 열기는 식지 않을 것으로 예상된다. 러시아·우크라이나 전쟁은 종점이 보이지 않고 미국의 이란 공습으로 중동의 화약고까지 터져버렸다. 이런 국제정세에서는 K방산처럼 준비된 국가만이 위기에서 실력을 발휘할 수 있다. ㉮



창원 산단 백곰(NHK-1) 8·18 계획
 국방개혁 2.0 맞춤형 수출 전략 KF-21

지난해 K방산 수출 수주액 60.4% 증가... 핵심 소재 해외 의존은 과제

세계 방산시장 성장 전망



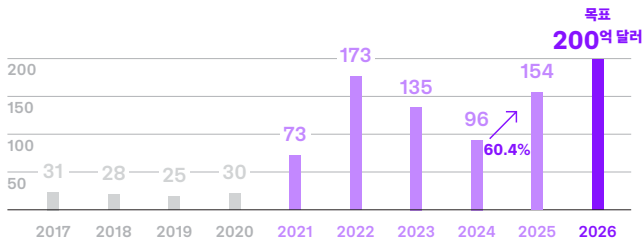
자료: The Business Research Company, 2026

방위산업 성장 요인

- 각국의 국방 예산 확대
- 지정학적 긴장으로 인한 장비 현대화, 신규 장비 도입 수요
- AI, 자율주행, 사이버보안 등 기술 관련 시스템·장비 수요 증가
- 국제 무역정책 변화로 전자장비 등 수입 비용과 공급 안정성에 영향, 국산·현지 생산 비중 확대

자료: 국회도서관 국가전략포털, 2026

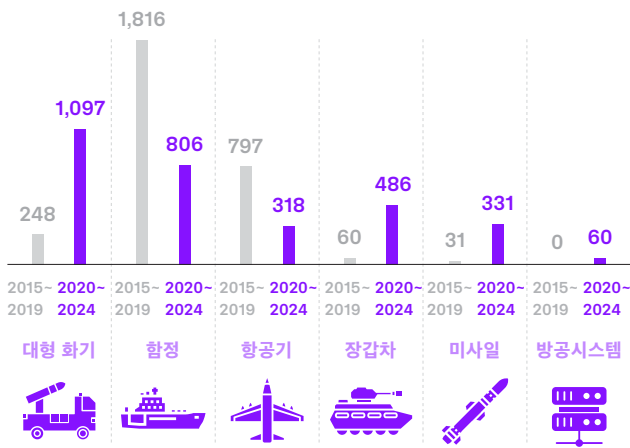
한국 방산 수출 수주액 추이



자료: 방위사업청, 2026

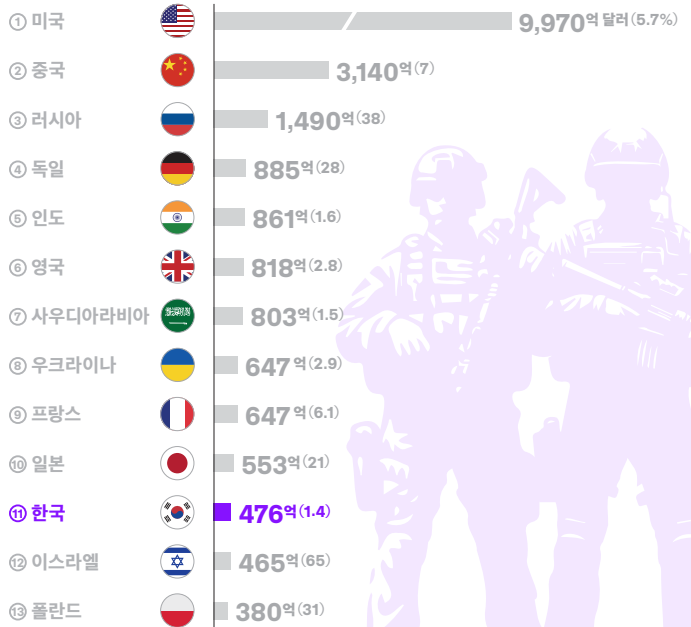
한국의 시기별 무기 수출 품목

(단위: 백만 TIV)



주: TIV(Trend Indicator Value)란 스톡홀름국제평화연구소에서 무기 수출량을 평가·비교하기 위해 만든 지표로, 실제 거래 금액이 아닌 무기의 군사적 능력을 기준으로 산출해 군사적 영향력 평가에 적합
자료: 스톡홀름국제평화연구소(SIPRI); 국회도서관 국가전략포털, 2026

2024년 국가별 군사비 지출 현황



주: 괄호 안은 전년 대비 증가율
자료: 스톡홀름국제평화연구소(SIPRI), 2025

한국 방산 대표 수출 무기

K9 자주포 글로벌 점유율 1위 자주포

한화에어로스페이스

- 튀르키예, 폴란드, 이집트, 노르웨이, 핀란드, 에스토니아, 호주, 루마니아 등 수출
- 2026년 3월 스페인 최대 방산기업 인드라와 공동 개발 및 현지 생산 합의

K2 전차 세계 최정상급 기동력

현대로템

- 2025년 폴란드 9조 원 규모 2차 수출 계약, 국내 방산 사상 단일계약 최고 기록 달성

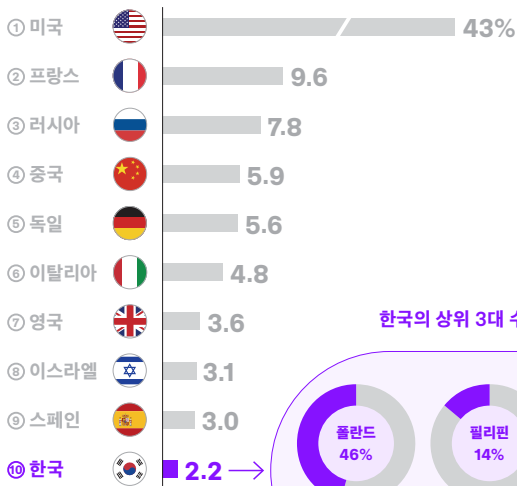
FA-50 국산 초음속 경공격기

한국항공우주산업(KAI)

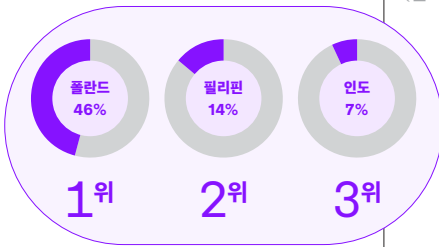
- 필리핀, 인도네시아, 이라크 등 150대 이상 수출

주: 한국경제, 조선일보 등 언론자료 종합, 2026

2020~2024년 무기 수출국별 세계시장 점유율

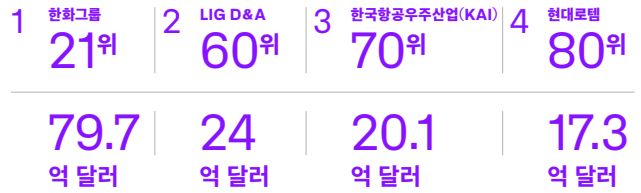


한국의 상위 3대 수출 대상국



자료: 스톡홀름국제평화연구소(SIPRI), 2025

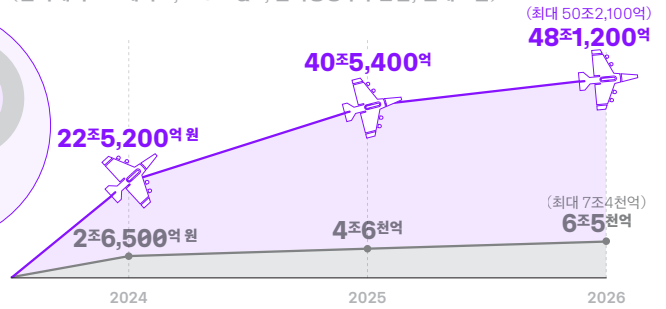
2024년 세계 100대 방산업체 중 한국 기업의 무기 매출액 순위



자료: 스톡홀름국제평화연구소(SIPRI), 2025

한국 방산 빅4 실적 및 전망치

(한화에어로스페이스, LIG D&A, 한국항공우주산업, 현대로템)



주: 2026년은 시장 전망치, 최대 실적은 업체별 증권사 최고 전망치 합계
자료: 서울경제, 2026

한국 방산 지속성장 과제

기술 자립

국방 핵심 소재 10종 수입 의존도

79%

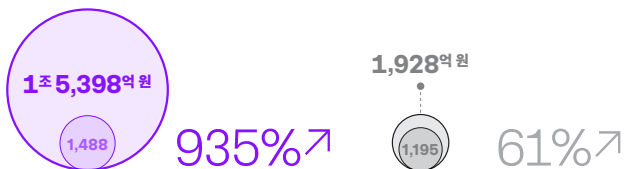
주: 한국방위산업학회지, 2025; 파이낸셜뉴스, 2026

국방 반도체 수입 의존도

99%

생태계 상생 강화

2019 → 2023년 방산기업 순이익



방산기업 R&D 투자

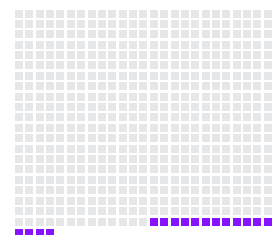
2,690억원 (2019년)



1조 7,166억원 (2024년 추정)



방산 참여기업 529개 중
스타트업 단 16개, 3%에 불과



주: 방위사업청 '2024년 방위산업 실태조사'
대상으로 분석, 스타트업은 업력 10년 이내 기준
자료: 중소벤처기업부, 2026

정리 『나라경제』 편집실

천무

다연장로켓의 강자

한화에어로스페이스

- 폴란드, 에스토니아, 노르웨이 등 수출
- 2026년 3월 폴란드 현지 천무 유도탄 제조 및 기술 이전 후속 계약 체결

천궁-II

한국형 패트리엇

LIG D&A

- UAE, 사우디, 이라크와 각 3~4조 원 규모 계약, 중동 방공망의 핵심축으로 부상
- 최근 UAE에 배치된 2개 포대가 탄도미사일·드론 요격을 96% 기록

KF-21 보라매

한국형 초음속 전투기

한국항공우주산업(KAI)

- 인도네시아, 폴란드, 말레이시아 등 수출 협상 본격화
- 향후 10년간 약 200억 달러 방산수출 효과 기대

성능개량, 후속지원 포함하는 밸류체인 고도화가 필수



김동범
한국국방연구원 연구위원
dk258@kida.re.kr

글로벌 방산시장은 2022년 러시아의 우크라이나 침공과 최근의 미국·이스라엘-이란 전쟁 등을 기점으로 전례 없는 대전환기를 맞이하고 있다. 스톡홀름국제평화연구소(SIPRI)의 2025년 보고서에 따르면, 2024년 세계 100대 방산기업의 총매출은 6,790억 달러로 전년 대비 5.9% 증가하며 사상 최고치를 기록했다. 2018년 이후 처음으로 상위 5대 방산기업 모두 무기 매출이 동반 증가한 것도 주목할 만하다.

수요국의 변화도 뚜렷하다. 러시아의 우크라이나 침공 이후 북대서양조약기구(NATO) 회원국들은 GDP 대비 2% 이상의 국방비 지출을 재확인하고 있으며, 폴란드는 GDP의 4% 수준까지 방위비를 확대했다. 중동에서는 미국·이스라엘-이란 전쟁과 더불어 미국의 안보 공약 불확실성으로 자국 방공망 강화 수요가 급증했다. 동남아시아는 중국의 남중국해 압박 속에 해상·항공 전력 보강에 나서고 있다. 이처럼 공급 부족과 수요 급증이 맞물리는 구조적 변화가 K방산 도약을 이끄는 외부 환경을 형성하고 있다.

한국, 세계 무기시장 수출 점유율 2.2%로 10위권 안착...

첨단기술력과 실전 운용성 바탕으로 미, 중동, 동유럽 등에 수출
한국의 방산 수출은 2020년대 들어 비약적인 성장세를 보였다. 방위사업청과 SIPRI 자료에 따르면 2022년에는 폴란드와의 대규모 기본계약 체결에 힘입어 173억 달러라는 역대 최고 수출 실적을 기록했다. 이후 2023년 135억 달러, 2024년 96억 달러로 조정 국면을 거쳤으나, 2025년에 154억 달러로 반등하며 회복세를 확인

했다. SIPRI의 2020~2024년 누적 통계에서 한국의 세계 무기시장 수출 점유율은 2.2%로 세계 10위권에 안착했으며, 특히 NATO 회원국 대상 수출 점유율은 미국(64%)에 이어 프랑스와 공동 2위(6.5%)를 기록했다. 국내 방산 4사인 한화그룹, 현대로템, LIG D&A, 한국항공우주산업(KAI)의 2024년 합산 매출은 141억 달러로 전년 대비 31% 증가했다. 이는 세계 100대 방산기업 평균 증가율(5.9%)을 크게 웃도는 수치다. K방산이 압도적 양산 능력과 엄격한 납기 준수를 바탕으로 긴급한 전력 공백을 신속히 보완할 수 있는 강점을 보유하고 있기 때문에 나타난 결과다.

또한 K방산은 NATO 표준 등 국제 규격과 높은 호환성을 유지하면서도 즉각적인 실전 배치가 가능하다는 점에서 차별화된 경쟁력을 갖추고 있다. 최근에는 방공체계와 정밀유도무기 등 첨단무기 체계가 실제 운용 환경에서 높은 신뢰성과 우수성을 입증하면서, K방산은 단순히 가격경쟁력에 기반한 산업을 넘어 첨단기술력과 실전 운용성을 동시에 갖춘 글로벌 강자로 자리매김하고 있다.

세계 최대 방산시장인 미국은 방산 제조 기반의 노후화와 인력 부족으로 우방국과의 전략적 협력이 그 어느 때보다 절실한 상황이다. 특히 미 해군은 함정 유지·보수·운영(MRO) 역량 부족으로 공급망 위기를 겪고 있으며, 이는 한국 방산기업들에 거대한 기회창을 열어주고 있다. 미 함정 MRO시장은 연간 약 20조 원 규모에 달하며, 최근 한화오션이 미 해군 군수지원함 '월리 슈라(USNS Wally Schirra)'호의 정비 사업을 성공적으로 완수한 것은 한국 방산기업의 기술력과 신뢰도를 입증한 결정적 사건이다. 이처럼 한국 기업들은 단순한 정비 수주를 넘어 현지 인프라 확보 및 협력 모델 마련, 공급망 안정성 기여, 함정정비협약(MSRA) 확대 등 세부 전략을 추진해야 한다.

남미 권역은 노후화된 무기체계의 교체 주기와 지역 내 안보 긴장감이 맞물리며 군 현대화 수요가 급증하고 있다. 페루를 기점으로 전개되는 K방산의 남미 진출 전략은 단순히 제품을 판매하는 것을 넘어 현지 산업 생태계를 육성하는 '동반 성장'에 초점을 맞추고 있다. 페루 현지에 조립 공장을 구축하고 생산 공정의 일부를 현지화하는 전략은 페루를 남미 방산시장의 거점으로 육성할 수 있으며, 이러한 전략은 브라질과 칠레 등 인근 국가의 전차 교체 수요(약 3조 원 규모)를 흡수하는 데 결정적인 경쟁 우위를 제공하는 요인이 될 것으로 보인다.

중동과 동유럽은 K방산의 실전 성능이 가장 치열하고 엄격하게 검증되고 있는 최전선이다. 이 지역에서는 무기 매매 이상의 국가 간 전략적 협력 관계가 형성되고 있다. 폴란드는 K2 전차, K9 자주포, FA-50 경공격기 등 한국산 3대 명품 무기를 대량 도입하며

방위비 확대 방공망 강화 수요 미 해군 MRO시장

생산 공정 현지화 전략적 협력 관계 한국산 3대 명품 무기



한화오션이 6개월간 유지·보수·운영(MRO)을 진행한 미 해군 군수지원함 '월리 슈라'호가 정비를 마치고 지난 3월 13일 출항하고 있다. © 한화오션

유럽 내 K방산의 전초기지 역할을 하고 있다. 올해부터는 2차 이행 계약 물량이 본격적으로 인도되며, 현지에 구축한 생산 라인이 가동됨에 따라 폴란드는 NATO 동부 전선의 핵심 병기창으로 거듭날 것이다.

중동에서는 아랍에미리트(UAE)와 사우디아라비아, 그리고 이라크를 잇는 'K방산 방공 벨트'가 완성되고 있다. 사우디아라비아의 '비전 2030'(국방 지출 50% 현지화)에 대응해 우리 방산기업들은 리야드에 거점을 구축하고 현지 정비 인프라 및 공동생산 체계를 마련하고 있다. 특히 탄도탄 및 드론 위협에 대응하기 위한 우리의 안티 드론 시스템과 다층 방공망 기술력은 중동시장에서 독보적인 경쟁력으로 작용하고 있다.

**수출된 무기들의 성능개량 권한 확보·주도함으로써
30년 이상의 미래 수익원 창출하고 안보협력 기반 강화해야**

K방산이 현재의 성공에 그치지 않고 지속 가능한 국가 전략산업으로 안착하기 위해서는 완제품 판매 단계를 넘어 무기체계의 전 수명주기를 관리하는 밸류체인 고도화가 필수다. 무기체계는 도입 후 수십 년간 운용되며, 기술 발전에 따라 지속적인 성능개량이 필요하

다. 수출된 무기들의 성능개량 권한을 확보하고 이를 주도하는 것은 향후 30년 이상의 미래 수익원을 창출하는 일이다. 또한 전 세계에 보급된 한국산 무기체계의 성능개량과 후속지원을 한국이 지속적으로 주도할 경우, 수입국은 안정적인 정비·부품 공급과 최신 기술 업그레이드를 통해 전력 운용의 효율성과 지속성을 높일 수 있다. 이러한 협력은 한국과 수입국 간의 장기적인 안보협력 기반을 강화하고, 향후 개량형 장비와 차세대 무기체계 도입으로 자연스럽게 연계될 수 있다. 따라서 한국은 성능개량, MRO, 후속지원을 포함한 'K방산 밸류체인'을 구축해 상호 호혜적인 협력 관계를 확대해 나갈 필요가 있다.

결론적으로, 2026년의 K방산은 더 이상 '잘 파는 산업'에 머물러서는 안 된다. 우방국의 안보를 책임지는 협력자로서 무기체계의 탄생부터 퇴역까지 전 과정을 함께하는 'K방산 밸류체인'으로 도약해야 한다. 성능개량과 MRO를 아우르는 수명주기 통합관리체계를 제공할 때 K방산은 진정한 의미의 '세계적 방산 강자'로서 전 세계 방산시장의 정점에 우뚝 설 수 있을 것이다. K방산의 날개는 이제 막 퍼졌으며, 그 끝은 세계 4대 방산 강국이라는 명확한 목표를 향해 있다. **한화오션**

K방산 방공 벨트 안티 드론 시스템 다층 방공망 기술
 차세대 무기체계 K방산 밸류체인 수명주기 통합관리체계

2030년까지 방산 참여 스타트업 100개, 벤처천억기업 30개 육성한다



전현건
헤럴드경제 정치부 기자
rimsclub@heraldcorp.com

지난 2월 중소벤처기업부(이하 중기부)와 방위사업청(이하 방사청)이 이재명 정부의 방위산업 육성 의지를 담은 '방산 스타트업 육성방안'을 발표하면서 K방산의 본격적인 정책 드라이브에 시동을 걸었다. 중기부, 방사청의 6개 유관기관도 처음으로 정책 협력체계를 구축하며 정책 지원에 나섰다.

복잡한 절차, 낮은 정보 접근성 등이 중소·스타트업엔 진입장벽... 방산 진입 활성화 위해 '방산 스타트업 챌린지' 개최

최근 미국, 유럽 등에서 기존 거대 방산기업이 아닌 혁신 스타트업이 방위산업의 핵심 주체로 부상했다. 이들은 자율 무기체계, 데이터 분석 플랫폼과 같은 민간 첨단기술을 국방 분야에 신속히 적용시켰다. AI를 비롯한 혁신기술이 접목된 무기가 현대전 전술을 재편하는 가운데 전통무기의 안정적인 조달로 군 소요(requirement)를 충족하는 것을 넘어 민간의 최신 기술로 군 소요를 선도할 수 있는 방산 혁신 스타트업 육성이 요구되고 있다.

특히 미국에서는 샤프 코호트(Sharpe Cohort)로 일컬어지는 평균 업력 약 10년의 혁신기업들이 벤처투자 유치 등 실리콘밸리식 혁신 동력을 바탕으로 자율비행 드론, AI 기반 전술 지원 소프트웨어 등 민간 기술을 적용한 군사 응용 모델을 신속하게 구현하고 있다. 최근 국내에서도 니어스랩, 파블로항공, 젠젠에이아이 등 스타트업들이 드론, 합성데이터 등의 분야에서 민·군 수요를 모두 아우르며 성장하고 있다.

기존의 거대 방산기업만으론 정부가 기대하는 세계 방산 4강

에 드는 것이 요원하다. 튼튼한 방산 공급망과 혁신적인 기술력을 갖추기 위해선 스타트업 등의 성장이 필요하다. 다만 중소·스타트업들은 복잡한 사업 절차, 낮은 정보 접근성 등으로 방위산업 진입·성장에 애로를 겪고 있는 것으로 나타났으며, 방산 참여기업 간 격차가 벌어지는 점은 보완이 시급하다.

이에 중기부와 방사청은 2030년까지 방산 참여 스타트업 100개사, 방산 참여 벤처천억기업(매출 1천억 원이 넘는 벤처기업) 30개사 육성을 목표로 글로벌 첨단무기 체계 시장에서 경쟁할 수 있는 방산 스타트업들을 육성한다. 이를 위해 스타트업의 방산 생태계 진입 확대, 성장 지원정책 체계화, 상생협력 기반 강화를 정책 방향으로 설정했으며, 첨단기술 스타트업의 방산 진출을 촉진해 제조·대기업 일변도에서 벗어나 방산 영역을 신산업 분야로까지 확장하고 생태계 강건성을 높일 방침이다.

우선, 정부는 혁신 스타트업의 방산 진입 기회를 확대할 계획이다. 먼저 민·군 개방형 혁신을 촉진한다. 스타트업들의 방산 진입 활성화를 위해 육·해·공군을 비롯해 전투기 등 최종 완제품을 설계·조립하는 체계기업과의 협업 기회를 제공하는 '방산 스타트업 챌린지'를 개최한다. 참여 체계기업은 동반성장평가에서 우대하며, 챌린지를 통해 개발된 제품은 군 피드백까지 반영할 수 있도록 군 실증시험 지원을 연계한다. 아울러 드론, 로봇, AI 등 민간 주도 첨단 분야에서 스타트업을 비롯한 공급자가 무기체계 성과와 개념을 제안하는 공모형 획득 제도를 마련할 계획이다.

AI 스타트업의 방산 진입에 필수인 군 데이터 제공 인프라도 강화한다. '국방 AX(AI 전환) 거점'을 통해 군 소요와 데이터, AI 인프라를 패키지로 제공하고, 주요 과제는 사업화 지원까지 연계할 방침이다. 국내 최대 스타트업 창구인 'K-스타트업 종합포털'에 국방 분야 인프라 활용 정보, 국방기술기획서, 관련 지원사업 등 정보를 통합 제공해 방산 분야 접근성을 높이는 한편, 방산 주요 진입장벽인 보안 인프라에 대한 지원도 강화할 계획이다.

신규 창업 활성화도 노린다. 민간의 우수 기술·연구 역량이 방산 분야 창업으로 이어질 수 있도록 '디펜스(Defense) 창업중심대학'을 새롭게 운영한다. 대학과 연구기관의 딥테크 원천기술 전문가와 군, 국방대 등 국방 도메인 전문가의 방산 연구개발(R&D)-실증-창업 과정 협업을 지원하고, 청년창업사관학교·방산특화대학 간 협업을 통한 방산·창업 교육 프로그램도 제공할 계획이다.

두 번째로, 정부는 방산 스타트업 성장 촉진을 위해 지원정책을 체계화한다. 우선 R&D 지원을 강화한다. 개발 시작 단계부터 군·체계기업과 협업해 군 소요에 기반한 R&D, 기술검증, 양산까지 패키지로 지원할 계획이다. 또한 방산 연구기관이 보유한 기술을 스타

샤프 코호트

민·군 개방형 혁신

국방 AX 거점

K-스타트업 종합포털

디펜스 창업중심대학



지난해 2월 26일 부산 벡스코에서 열린 'DSK 2025(드론쇼코리아)'의 니어스랩 부스에서 관람객들이 안티 드론(자폭 드론)을 살펴보고 있다. © 연합뉴스

트업·중소기업에 이천해 사업화를 지원하고, 우수 방산 R&D 과제에 기술 사업화를 연계할 예정이다.

아울러 스타트업 원스톱 지원 프로그램 등을 운영하는 창조경제혁신센터 1곳을 'K-방산 스타트업 허브(가칭)'로 지정해 방산·창업 지원의 오프라인 거점 역할을 수행하도록 할 계획이다. 첨단 분야 스타트업이 제조 역량을 보완할 수 있도록 스타트업 기술력과 방산 제조 중소기업의 M&A도 지원하며, '넥스트 유니콘 프로젝트 펀드'를 통한 방산 스타트업 투자유치, 글로벌 방산기업 수요와 매칭된 수출을 지원하는 'GVC30 프로젝트' 등 중소·스타트업의 글로벌시장 진출 지원도 강화한다.

**반도체·AI, 합정 MRO 방산 혁신 클러스터 신규 지정하고
상생수준평가 실시, 국산 부품 활용 확대로 대·중기 상생 강화**

수도권과 비교해 상대적으로 낙후된 지역과의 연계 성장도 지원한다. 지역 특화산업 및 조선산업과 연계해 클러스터를 신규 지정하고 전국으로 확대한다. 특히 반도체·AI 등 첨단 분야 방산 혁신 클러스터와 한미 간 조선협력 강화를 위한 합정 유지·보수·운영(MRO) 분야 클러스터를 올해 추진할 계획이다. 또한 지역 거점 대학과 연계해 방산 전문인력의 교육과 취업을 연계하는 전문인력 공급체계를 강화할 예정이다.

끝으로, 방산 참여기업에 상생협력 문화를 확산한다. 방산 대·중소기업의 영입이익률 등 격차를 완화하고자 방산 분야에서 상생수준평가와 수위탁 실태조사를 실시한다. 상생수준평가의 경우 올

해 체계기업 15개사를 대상으로 방산 분야 실적을 중점 조사하고 우수 기업에는 원가산정, 수출 절충교역 등에 인센티브를 부여할 계획이다. 또한 대·중소기업 동반 해외 진출 등을 추진할 때 성과공유 계약을 체결해 협력업체에 적정 이윤을 보장한 기업에는 방산 지원 사업 참여 시 우대할 예정이다.

정부는 국산 부품 활용을 적극 확대하기 위해 제도 개선에도 나선다. 국산 부품 통합 데이터베이스(DB)를 구축하고, 이를 무기체계에 우선 적용할 수 있도록 제도를 개선한다. 정부 R&D 성과와 업체 자체 개발품 등을 단일체제로 등록하고, 무기체계 사업 추진 시 적용 가능성을 검토해 우선 사용하도록 한다. 중소기업이 기술은 보유했으나 체계 적용을 위한 추가 검증이나 후속개발이 필요한 경우에는 해당 부품을 정부가 직접 관급을 통해 책임지고 무기체계에 적용할 계획이다.

K방산의 수출이 급격히 늘면서 수입국들이 점차 현지 생산, 자국산 부품 적용 및 기술 이전 등을 요구하고 있다. 문제는 현지 생산화가 확대되면 수출용 무기체계 국산화율이 많이 낮아질 수 있다는 것이다. 또한 방산 대기업들은 수출 확대로 큰 이익을 얻지만 중소기업 같은 협력업체들은 오히려 인력 유출, 해외기업 대체 등의 어려움을 겪을 것이라는 전문가들의 지적도 있다. 김민석 한국국방안보포럼 위원은 "이번 정부의 방산 스타트업 지원을 통해 중소기업들이 부품 소재를 원활하게 만들 수 있도록 육성해야 한다"며 "방산 4대 강국으로 발돋움할 수 있도록 상생방안을 더욱 강화해야 할 것"이라고 강조했다. ㉞

K-방산 스타트업 허브

GVC30 프로젝트

방산 대·중소기업 상생협력 문화 확산

국산 부품 통합 DB

전국 최초로 방산 중소기업들이 뭉쳤다… “실증 테스트 환경 확대와 군의 시범구매 제도 도입이 해법입니다”

이계광

대전방산사업협동조합 초대 이사장

올해 1월, 대전·충청권 방산 중소기업들이 참여한 방산 전문 협동조합이 전국 최초로 출범했다. 이계광 대전방산사업협동조합 이사장은 K방산의 호조에도 수출 성과는 대기업에만 집중되고 있다며 이번 협동조합 출범으로 개별 기업의 한계를 넘어 공동생산과 공동개발, 정부 과제 참여, 공공조달 및 수출 지원 등 다양한 분야에서 협력 모델을 구축할 계획이라고 밝혔다.

○ 방산 사업체 성진 테크윈을 오랫동안 운영해 오신 걸로 안다. 사업체 운영만으로도 바쁘실 텐데 협동조합 결성 계기가 궁금하다.

다른 산업에 비해 국방산업은 특수성이 크다. 기본적으로 다품종 소량 생산 구조인데 사업화까지 수년이 소요되는 등 비용과 시간이 많이 든다. 그럼에도 정부나 지자체의 지원사업을 보면, 이런 산업 특성이 충분히 반영되지 못한 채 다른 산업과 크게 다르지 않은 형태의 예산과 기간으로 추진되고 있다. 정부 지원은 많으나 현실과 괴리가 있어 중소기업의 실질적인 성과로 이어지지 못하고, 개별 중소기업이 아무리 뛰어난 역량을 갖추고 있어도 이를 발휘할 기회를 얻기 어려운 구조다. 이런 환경에서 중소기업들이 함께 모여 현행법 테두리 안에서 수익화 등을 추진할 수 있는 사업 모델을 모색하게 됐고, 그 결과 협동조합 방식이 가장 효과적이라는 판단에 조합을 결성하게 됐다.

○ 대전이 방산 하기 좋은 도시인가?

그렇다. 대전은 전국에서 가장 우수한 국방 연구개발(R&D) 인프라를 갖추고 있다. 군 관련 기관과 정부 출연연이 가장 많이 집중돼 있으며, 국방 컨트롤타워라 할 수 있는 방위사업청도 2028년까지 대전으로 이전할 예정이다. 국방 기술개발부터 사업화까지 전 과정을 수행할 수 있는 조건을 다 갖췄다고 생각한다.

○ 현재 조합원사 현황은 어떤가.

지금은 105개의 회사가 함께하고 있다. 많은 기업이 함께 뜻을 모아 방산 생태계를 변화시키는 원동력도 커지고 정책 제안에서도 실질적인 영향력을 가질 수 있기 때문에 앞으로도 조합원사를 지속적으로 늘려갈 생각이다.

○ 협동조합을 통해 어떤 일들을 하나갈 계획인지.

조합원사들이 보유한 기술과 제품을 상용화할 방안을 강구할 계획이다. 우선 조합원사들의 핵심 기술을 모아 지역 전략산업과 연계되는 분야를 발굴해 정부 출연연에 맞춤형 R&D 컨소시엄 구성을 제안하려 한다. 또한 출연연들이 이미 확보한 기술을 조합원사들이 이 전분야 활용할 수 있는 분야를 발굴하는 등 적극적으로 사업화 여건을 만들어 볼 예정이다. 아울러 협동조합이 활용할 수 있는 정부 예산을 확보하기 위한 장기적인 방안도 모색하려 한다.

○ 대학과의 협력도 사업 방향의 하나로 꼽았는데.

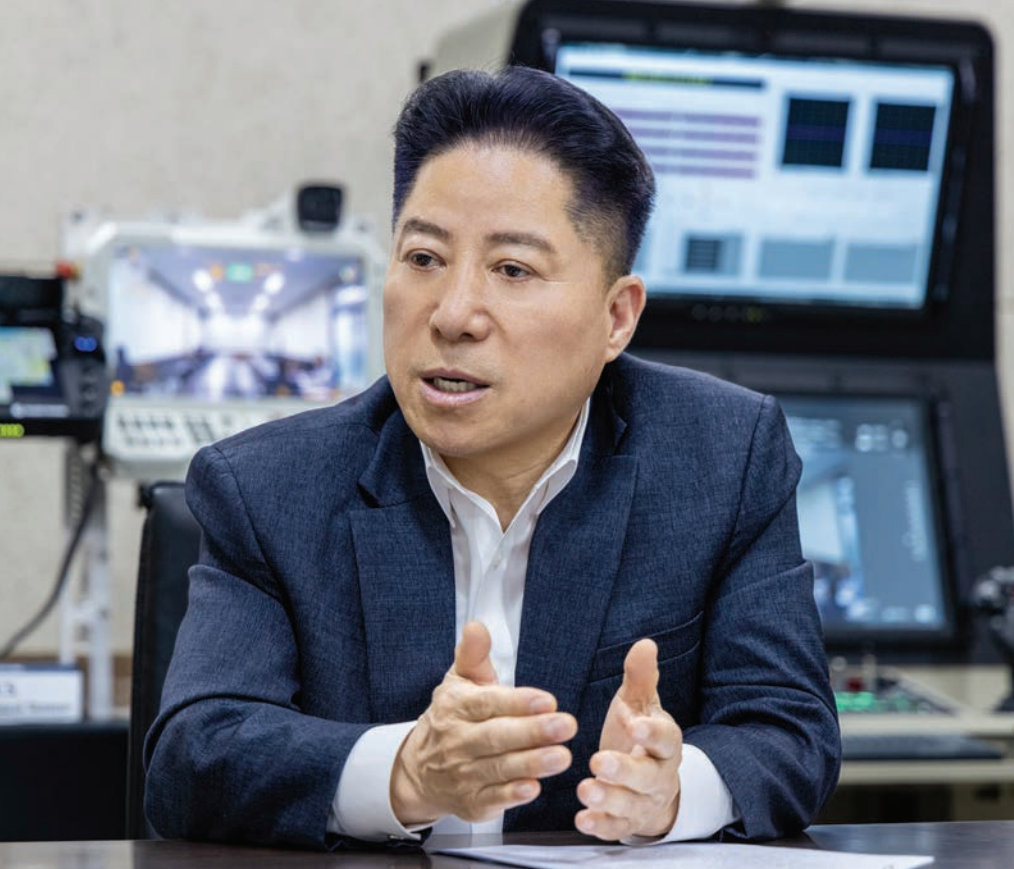
현재 정부에서 산학협력을 통해 지역 전략산업 인재를 양성하고 지역 정주를 지원하는 ‘라이즈 사업’과 ‘글로벌대학 사업’을 추진하고 있지만, 실제 현장에서는 산학협력이 원활하지 않다. 이에 조합 차원에서 대전·충청권 대학과 연계해 인턴십을 확대하고 학생들의 취업까지 보장할 수 있는 방안을 마련하려 한다. 또한 성과 관리와 멘토링을 제공하는 체계도 구축할 예정이다. 이 과정에서 학생들은 나름의 관점은 기술과 환경을 갖춘 중소기업들이 있다는 걸 알게 될 것이고, 기업 입장에서 이미 회사를 경험해 본 학생들을 채용하기가 용이해질 것이다. 결과적으로 중소기업의 인력난을 조금이라도 해소할 수 있다고 본다.

○ 대부분의 산업이 그렇지만 방산도 양극화가 심한데, 어느 수준인가?

상당히 심각하다. 우리나라 방산정책 대부분이 대기업 위주로 추진되는 상황이고, 현 정부 들어 중소기업 지원이 확대되고는 있지만 아직도 갈 길이 멀다. 과거에는 대기업이 개발부터 제조까지 거의 대부분을 주도해 왔지만, 지금은 중소기업들이 국방 장비 개발의 핵심 영역까지 역할을 확장하는 등 방산 분야 저변을 지탱하고 있다. 중소기업 없이는 우리나라 방산이 유지될 수 없다. 현 상황을 고려한 정책이 필요하다.

○ 해외시장에 비해 유독 한국의 중소·스타트업이 약한 건가?

그렇지만은 않다. 방산 강대국인 러시아의 경우에도 자국 방산 중소기업들이 무너지며 공급망이 완전히 붕괴됐기 때문에 우크라이나와의 전쟁에서 고전하고 있다. 우리나라도 현재 상태가 지속된다면 중소기업들이 업종을 전환하거나 문을 아예 닫게 돼 방산 공급망이 붕괴될 수 있다. 반면 미국의 경우에는 샤프 코호트(SHARPE Cohort)라 불리는 평균 업력 10년의 혁신기업들이 방산시장을 이끌고 있다. 실리콘밸리의 막강한 자금력에 더해 방산을 뒷받침하



“개발된 제품을 검증할 수 있는 실증 테스트 환경이 부족해 사업화가 지연되는 사례가 많다. 기업들이 제품 실증 테스트와 전투 시연을 원활히 수행할 수 있도록 국방부와 방위사업청에서 관할 부대를 지정해 사격장을 개방하는 등 실증 인프라를 체계적으로 지원할 필요가 있다.”

는 기술들이 오픈소스로 활용되고 있기에 가능한 일이다. 또한 정책적으로 연방 R&D 예산 일부를 중소기업에 배정하고 있으며, 특히 국방 물자 조달 부문의 연방 예산 중 약 23%나 되는 규모를 중소기업에 배정하도록 법적으로 보장하고 있다. 이처럼 미국은 중소기업들이 성장하는 데 유리한 환경을 갖췄으나, 국내는 대기업 위주의 구조인 데다 신규 기업들의 진입 장벽도 높다. 설령 진입하더라도 경직된 국방획득 체계 때문에 성장 단계에 이르기까지 지나치게 오랜 시간이 걸린다. 그 결과 대부분의 중소·스타트업이 이른바 ‘데스밸리’를 넘기조차 어려우며 힘든 고비를 넘긴 이후에도 힘들게 각자 도생해야 하는 구조다.

○ 국방획득 체계가 경직돼 있다는 게 무슨 뜻인가.

국가 안보를 위해 필요한 무기·전력지원 체계를 기술적·행정적·경제적 관점에서 획득하는 시스템을 국방획득 체계라 하는데, 이 체계가 유연하지 않다. 과거에는 국방 기술이 민간으로 이전되는 ‘스핀 오프(Spin-off)’ 중심이었지만 지금은 민간 기술이 국방으로 유입되는 ‘스핀온(Spin-on)’이 확대되고 있다. 이런 변화 속에서 현재의 경직된 획득체계가 문제가 되는 거다. 현재는 절차가 복잡하고 획득하기까지 소요 기간이 길어 중소기업 제품이 실제 사업화로 이어지는 데 상당한 시간이 걸린다. 특히 국내 레퍼런스가 없는 중소기업들은 해외시장에 진출할 때 신뢰 확보가 어려워 수출 확대에도 제약이 크다. 이를 해결하기 위해 군이 중소기업 제품을 운용 전 단계의 테스트용이나 교육용으로라도 소량 구매하는 제도적 지원이 필요하다. 이때 테스트 과정에서 발생한 문제 같은 피드백을 기업에 제공한다면 기술과 장비를 고도화하는 데도 큰 도움이 될 것이다. 단순히 기업에 자금을 직접 지원하는 것보다 더 큰 효과를 낼 수 있다고 본다.

○ 국방에도 AI 기술이 활용되고 있을 텐데 개발에 필요한 데이터는 어떻게 확보하고 있는가.

국방 AI 개발에도 학습을 위한 기본적인 정보와 데이터가 필요하다. 하지만 ‘국방’이라는 분야의 폐쇄성으로 관련 데이터가 기업에 충분히 공유되지 않을뿐더러 일부 제공되더라도 대기업에만 제공되고 있다. 이런 환경에서는 중소기업이 아무리 AI 기술을 개발하고 싶어도 제대로 준비할 수가 없다. 현재 미국은 안드릴이나 팔란티어 등 방산 테크기업들이 혁신을 주도하고 있는데, 이는 데이터 개방 등으로 성장 기반이 잘 구축돼 있다는 것을 보여준다.

○ 끝으로 한 말씀 부탁드립니다.

현재 방산 중소기업 지원을 보면 R&D 등 특정 분야에만 치중돼 있다. 이제는 기업이 성장하는 데 어떤 장애요인이 있는지 실태를 정확히 파악하고 실질적인 맞춤형 정책을 설계해야 한다. 개발된 제품을 검증할 수 있는 실증 테스트 환경이 부족해 사업화가 지연되는 사례가 많다. 전투체계 장비 실증을 위해서는 실탄 사용과 사격장 확보가 필수인데 대기업에서도 자체적으로 진행하기 어려운 일을 중소기업이 어떻게 하겠나. 기업들이 제품 실증 테스트와 전투 시연을 원활히 수행할 수 있도록 국방부와 방위사업청에서 관할 부대를 지정해 사격장을 개방하는 등 실증 인프라를 체계적으로 지원할 필요가 있다. 아울러 미국처럼 정부 R&D 예산과 국방 조달의 일정 부분을 중소기업에 배정하도록 법적으로 보장해야 국내 방산 중소기업들이 성장할 수 있는 기반이 갖춰질 것으로 생각한다. 끝으로 무엇보다 정부가 정기적으로 현장의 목소리를 들을 수 있는 소통의 장이 마련되기를 기대한다. 📞

황현성 『나라경제』 기자

민간 첨단기술을 국방에 신속 적용하는 ‘스핀온’ 전략 전면 도입해야



장원준
전북대 첨단방산학과 교수
wjjang47@jbnu.ac.kr

오늘날 한국 방위산업은 1970년대 박정희 정부의 ‘자주국방’ 기조를 토대로 지난 50여 년간 지속적으로 추진된 기술 자립화 노력의 산물이다. 당시 단순 정비와 조립 중심에 머물렀던 방산 역량은 수십 년간의 정책적 투자와 산업 축적을 통해 체계종합 능력과 대량생산 기반을 확보하는 수준으로 발전했다. 현재 K방산은 빠른 납기, 가격경쟁력, 검증된 운용 성능을 바탕으로 글로벌시장에서 입지를 넓히며 유럽, 중동, 동남아 등 다양한 지역으로 수출을 확대하고 있다. 이는 단순한 산업 성장을 넘어 기술 자립을 향한 일관된 국가 전략과 산업 생태계 축적의 성과라 할 수 있다.

최근 성과는 더욱 주목할 만하다. 지난해 기준 무기 수출 수주는 약 154억 달러를 기록했고, 2024년 기준 방산 매출은 30조 원을 돌파했으며, 올해 4월 기준 수주잔고는 120조 원을 넘어서다. 특히 최근 중동 분쟁에서 한국형 중거리 지대공미사일 체계인 천궁-II가 높은 요격 성공률을 보이며 실전 성능을 입증한 것은 K방산의 기술력과 신뢰도를 동시에 높인 계기로 평가된다. 이러한 성과는 K방산이 ‘가성비’를 넘어 ‘실전으로 검증된 방산’으로 전환되고 있음을 보여준다.

그러나 이러한 성과가 미래 경쟁력을 보장하는 것은 아니다. 오히려 지금이 K방산의 구조적 취약성을 점검하고 체질 전환을 모색해야 할 시점이다.

현재 한국 방산은 완제품 체계종합 능력에서는 강점을 보이지만, 이를 구성하는 핵심 소재·부품·기술에서는 여전히 해외 의존도가 높다. 첨단소재 수입 의존도는 79%를 상회하며, 항공기·함정 등

고부가가치 체계의 핵심 부품 국산화율도 40~60% 수준에 머물러 있다. 특히 첨단항공엔진 국산화율은 40% 미만에 불과해 향후 엔진 개발 주권 확보에 제약요인으로 작용할 가능성이 있다.

반도체 등 핵심 소재·부품·기술의 높은 해외 의존도, 장시간·고비용 생산 중심의 전통적 무기획득 방식은 한계

더욱 심각한 문제는 핵심 기반기술 영역의 취약성이다. 특히 국방 반도체는 수입 의존도가 무려 99%에 달한다. 평시에는 외부 공급망 의존이 효율성의 문제일 수 있으나, 전시나 지정학적 위기 상황에서는 치명적 약점으로 작용할 수 있다.

또한 AI 기반 무기체계 개발 역시 구조적 한계를 보이고 있다. 현재 다수의 AI 개발이 무기체계 사업과 분리된 채 추진되면서 실제 전력화로 이어지지 못하는 경우가 적지 않다. 기업이 개발한 AI 기술이 소요군의 실증과 피드백을 통해 개선되는 프로세스가 제대로 작동하지 않아 ‘현장성’과 ‘실전성’을 확보하지 못하는 문제가 반복되고 있다.

무인체계 분야 역시 예외가 아니다. 소형 국방드론 산업은 모터, 배터리, 센서, 통신 모듈 등 핵심 부품의 국산화가 미흡해 저가의 중국산 부품에 의존하는 경우가 많다. 이는 공급망 차단이나 기술 통제 상황에서 심각한 취약 요인으로 작용할 수 있다. 또한 현재의 전통적 무기획득 방식은 고비용·장기간 생산 중심으로 설계돼 있어 전장에서 대량 소모되는 저비용 드론 전력을 충분히 확보하기 어려운 구조다. 최근 전장에서 확인되는 저비용 대량생산형 드론 운용 방식과 비교할 때 한국은 양산 기반 전력 확보 측면에서 여전히 구조적 한계를 안고 있다.

이러한 한계를 극복하기 위한 핵심 해법은 ‘스핀온(Spin-on)’ 전략의 전면 도입이다. 즉 민간에서 빠르게 발전하는 AI, 반도체, 우주, 로봇 등 첨단기술을 국방 분야에 신속히 적용하는 구조로의 전환이 시급하다. 현재 국방 연구개발(R&D)과 무기획득 체계는 여전히 10~15년이 소요되는 전통적 방식에 의존하고 있으며, 선 기술개발-후 체계개발이라는 단계적 선형 구조에 갇혀 있다. 그러나 AI, 소프트웨어, 드론 기술은 수개월 단위로 빠르게 진화하는 실정이다. 이러한 환경에서 기존 방식만으로는 기술 변화 속도를 따라가기 매우 어렵다.

특히 국방기술기획서에 포함된 10대 국방전략기술의 상당수가 민간 주도의 첨단기술임에도 이를 군 내부 중심으로 개발하려는 접근은 구조적 한계점을 내포한다. 이제는 ‘국방이 모든 것을 개발한다’는 기존 인식에서 벗어나 민간 첨단기술을 적극 활용해 신속히 무기 시제품을 개발하는 방향으로의 패러다임 전환이 필요하다.

기술 자립화

천궁-II

국방 반도체 수입 의존도 99%

선 기술개발-후 체계개발



지난해 10월 19일 경기도 성남시 서울공항에서 열린 '서울 국제항공우주 및 방위산업 전시회(ADEX)'에서 공군 특수비행팀 블랙이글스가 KF-21 위로 비행하고 있다. © 연합뉴스

100%의 완벽한 성능이 아니라 80~85% 수준이라도 실제 야전에서 운용 가능한 시제품을 신속히 확보하는 것이 핵심이다. 이후 실전 운용을 통해 지속적으로 업그레이드하는 '진화형 전력' 개념으로 전환해야 한다. 이를 위해서는 군의 요구성능 중심이 아니라 임무해결 중심 접근으로 전환하고, 단기간 내 시제품 개발-군 실증-소량 양산-지속적 성능개량으로 이어지는 '한국형 신속획득 체계'를 정착시켜야 한다.

**시제품 개발 후 소량 양산과 후속 성능개량 상시화하고
국방 IP 제도 혁신, 방산 첨단기술 법제 마련도 필요**

또한 시제품 개발이 단발성으로 끝나지 않도록 소량 양산과 후속 성능개량 사업을 상시화할 필요가 있다. 특히 드론과 같은 소모성 전력은 기존의 고가·소량 생산 방식에서 벗어나 저비용 대량생산 체

계를 시급히 구축해야 한다. 이는 미래 전장의 게임체인저로 작용할 가능성이 크다.

이 과정에서 국방 지식재산권(IP) 제도의 혁신도 중요하다. 기업이 개발한 기술에 대해 일정 수준의 소유권을 인정하고, 이를 기반으로 추가 투자와 성능개량, 글로벌시장 진출까지 이어질 수 있도록 해야 한다. 이는 민간 기업의 참여를 촉진하고 방산 생태계의 혁신성을 높이는 핵심 조건이다.

아울러 이러한 구조 전환이 실질적으로 작동하기 위해서는 제도뿐 아니라 '운영 문화'의 변화도 중요하다. 특히 방위사업을 수행하는 공무원에 대한 신뢰와 재량권 부여가 필요하다. 현재의 방위사업 체계는 감사와 책임 회피 중심 구조로 인해 의사결정이 상당히 보수적으로 이뤄지는 경향이 있다. 그 결과 '속도'가 핵심인 첨단기술 획득 과정에서 불필요한 지연과 이로 인한 기회비용이 발생하고 있다. 신속획득 체계를 안정적으로 작동시키기 위해서는 담당 공무원이 일정 범위 내에서 판단할 수 있도록 재량권을 확대하고, 사후 책임보다는 사전 면책 기준과 절차를 명확히 하는 방향으로 전환할 필요가 있다.

이와 함께 '국방첨단전략산업 육성 및 지원에 관한 법률(가칭)'과 같은 별도의 법적 기반 마련도 시급하다. 기존 「방위사업법」이 전통적 무기체계를 담당한다면, 첨단기술은 신속 도입·실증·업그레이드를 중심으로 하는 별도 트랙으로 운영돼야 한다. 미국의 신속획득법(OTA)과 신속획득사업(CSO), 이스라엘의 iHLS, 우크라이나의 Brave1 방식은 모두 민간 혁신기술을 빠르게 국방에 적용한 대표적 사례로 한국형 제도 설계에 중요한 참고가 될 수 있다.

K방산은 지난 50여 년간 전통적 무기획득 방식을 기반으로 성장해 왔다. 그러나 이러한 방식은 현대전의 요구와 점차 괴리가 확대되고 있다. AI 기반 실시간 분석, 소프트웨어의 신속한 업데이트, 드론과 로봇의 저비용 대량생산, 그리고 글로벌 공급망 제약이라는 새로운 전장 환경은 과거의 장기·고비용·선형적 개발 방식만으로는 대응하기 매우 어렵다.

이제는 과거의 성공 방식에서 벗어날 필요가 있다. 원점으로 돌아가 법령, 제도, 획득방식, 조직, 인프라를 전면적으로 재설계해야 할 시점이다. 특히 미국, 우크라이나, 이스라엘, 튀르키예 등과 AI, 드론, 반도체, 로봇 분야의 기술 격차를 해소하기 위한 전략적 전환이 시급하다.

이제 선택의 문제가 아니라 시간의 문제다. 지금이 바로 K방산이 다음 단계로 도약할 수 있는 사실상 마지막 기회일 수 있다. 과감한 제도 혁신과 실행을 통해 미래 전장을 주도할 수 있는 새로운 방산 생태계 구축이 요구된다. ㉞

진화형 전력

한국형 신속획득 체계

고가·소량 생산→저비용 대량생산

국방 지식재산권(IP)



“야만적인
일터에서의 죽음,
그 안에서의
차별 없앨 것”

김영훈
고용노동부 장관

일시—2026년 4월 9일(목) 오후 12시 30분
장소—서울지방고용노동청 9층 회의실
대담—양은주 『나라경제』 편집장

○ 곧 취임 9개월이 되십니다. 현장도 부지런히 방문하셨는데요. 노동자로서 혹은 노동운동을 하면서 현장을 찾았던 때와 다르게 느껴진 부분이 있으셨는지 궁금합니다.

이전에는 노동자들과 함께 노동자들의 권리를 어떻게 확보할 것인가 하는 입장에서 노동 현장에 있었다면, 지금은 국무위원의 한 사람으로서 어떻게 해야 제가 가진 권한을 잘 활용해 노동자들의 삶을 개선하고 그것이 결국 우리 사회의 지속 가능한 성장과 발전에 기여할 것인가를 고민하게 됐습니다. 첫 출근날 “서 있는 자리가 달라지면 풍경이 달라진다”고 얘기했습니다만 노동의 눈으로 세상을 본다는 점은 그때나 지금이나 마찬가지입니다.

○ 장관으로서 그간 가장 주력한 부분은 무엇이었나요?

아무래도 가장 신경 써왔고 앞으로도 무엇보다 주력해야 할 것은, 살려고 나간 일터에서 죽거나 다치는 일이 없어야 한다는 너무나 당연한 원칙이 지켜지도록 하는 것입니다. 대한민국의 지속 가능한 성장의 토대를 만들기 위해 가장 중요한 것은 양극화와 같은 비정상적 정상화일 텐데요. 노동 분야에서 가장 비정상적인 것이 바로 일터에서 사람이 죽거나 다치는 것, 그리고 노동시장의 분절화가 심화하는 것입니다. 산재를 비롯해 얼마 전 있었던 태국 노동자에 대한 학대 처럼 노동 현장에서 벌어지는 많은 문제가 비정규직, 고령자, 이주노동자 등 취약한 이들에게 집중돼 있습니다. 이런 위험의 외주화·이주화를 해결하는 게 굉장히 중요하다고 생각하고, 이는 양극화 해소와도 무관하지 않습니다. 노동 분야에서 첫 번째 격차는 일할 기회조차 잡지 못하는 기회의 격차, 두 번째가 바로 위험의 격차인데 이 문제들을 해결하고 싶습니다.

○ 올해도 산재 사망사고 감축 및 안전한 일터 구축을 위한 정책들을 펼치고 있으신데요, 가장 역점을 두고 있는 부분은 무엇인가요?

현장 중심의 예방체계를 확립하려 합니다. 하인리히 법칙이라고 하죠. 대형 사고가 일어나기 전에 작은 사고 29번, 사소한 징후들이 300번이나 발생한다고 합니다. 이런 작은 시그널을 놓치지 않는 게 중요한데, 그러려면 실제 일하는 노동자들이 현장의 위험요인을 잘 알고 의사결정에도 참여하고 위험이 닥치기 전에 피할 수도 있어야 합니다. 이 세 가지 권리를 보장하기 위해 「산업안전보건법」 개정을 준비하고 있습니다. 또 지방정부가 지역 현장을 잘 아니까 근로자 30인 미만의 소규모 사업장에 대한 감독 권한을 일부 위임해 임금체불이나 산재를 더욱 효과적으로 예방하려 합니다.

○ 올해부터 5월 1일이 ‘노동절’로 바뀌는데요, 단순히 명칭의 변화는 아닐 것 같습니다. 말이 바뀌면 생각이 바뀌고 그 밖의 많은 것들이 변할 테니까요. 어떤 마음과 기대로 추진하셨는지요?

말씀하신 것처럼 이름을 바로잡는 ‘정명(正名)’은 어렵지만 굉장히 중요한 일입니다. 사실 5월 1일을 근로자의 날로 기념하는 것은 본래 취지와 맞지 않는 측면이 있었습니다. 예전처럼 한국노총의 전신인 대한노총 창립 기념일(3월 10일)을 근로자의 날로 기념한다면

장관 프로필	동아대 축산학 학사 성공회대 NGO대학원 정치학 석사 한국철도공사 기관사 전국철도노동조합 교육국장 전국철도노동조합 제20대 위원장 전국운수산업노동조합 초대 위원장 중앙노동위원회 근로자위원 전국민주노동조합총연맹 제6기 9대 위원장 전국철도노동조합 제26대 위원장 정의당 노동본부장 부산지방노동위원회 공익위원 제11대 고용노동부 장관
1992.6.~2025.6.	
2001.6.~2003.12.	
2004.3.~2007.2.	
2007	
2008.6.~2012.4.	
2010.1.~2012.11.	
2014.10.~2017.2.	
2017.7.~2020.5.	
2021.1.~2025.7.	
2025.7.~현재	

오히려 맞겠지요. 현재 우리 법체계에서 ‘근로자’는 주로 종속된 관계에서 일하는 분들로 한정되는데요, 오늘날엔 법적으로 근로자성을 인정받지 못하지만 실질적으로 노동하는 분들이 아주 많습니다. 이처럼 모든 일하는 사람을 기리는 날이 세계 노동절인 5월 1일입니다. 노동절은 근로자라는 특정 직업이나 계층이 아니라 노동이라는 가치를 기리는 날이니까요. 이번에 그 이름을 되찾으면서 공휴일로 지정해 이전에는 쉬지 못했던 공무원과 교사를 포함해 모든 노동자들이 함께 노동절을 기념할 수 있게 됐습니다.

○ 이재명 정부 제1호 노동법안인 ‘일법 패키지’를 추진 중이신데요, 추진 배경이 궁금합니다.

타인을 위해 노무를 제공하고 그 대가로 보수를 받지만 근로자성을 인정받지 못하는 사람들을 위한 ‘일하는 사람의 권리에 관한 기본법’과, 실질적으로 근로자이지만 이를 입증하기 어려워 근로자성을 인정받지 못했던 분들을 위한 ‘근로자 추정제’를 함께 입법하려는 것입니다. 그동안 우리 고용노동 정책은 이주가 아닌 ‘정주’를 기본으로 설계돼 왔거든요. 하지만 최근엔 일종의 노마드형 노동자들이 상당히 출현하고 있잖아요? 그들이 겪는 고통 중 하나가 바로 경력 관리입니다. 단기간 프로젝트라든지 프리랜서로 일하면 경력이 쌓이지 않아 계속 신입으로 남게 되는 거죠. 이걸 정부에서 관리해 주면 좋을 텐데 지금까지는 근거가 없었습니다. 그런데 ‘일하는 사람의 권리에 관한 기본법’이 입법되면 8가지 권리 중 하나인 ‘일·경력 정보에 관한 권리’를 통해 정부에도 의무가 발생하니까 그런 법에 터 잡아서 정부가 지원해 줄 수 있게 되죠. 조속히 입법될 수 있도록 노력하고 있습니다.

○ 해당 법은 기본법의 성격으로 실질적인 구속력은 없는 것으로 압니다. 기본법이 통과될 경우 후속 조치로 염두에 두고 계신 게 있다면요?

법안이 현장에 잘 안착될 수 있는 방안을 추진해야겠지요. 우선, 「산업안전보건법」 적용 대상을 확대하고 전 국민 고용·산재보험 도입 등 기본법 취지에 따른 개별법 개정을 추진하려 합니다. 특수형태 근로종사자·플랫폼노동자나 프리랜서들이 즉시 체감할 수 있는 모성보호, 복지지원 등 재정 사업도 확대해 나갈 것입니다. 요즘 어려운 경기 때문에 소상공인들은 불안감도 있으실 텐데요, 기본법의 취지가 모든 일하는 사람에 대한 보호인 만큼 소상공인 또한 보호받을

수 있도록 중소벤처기업부와 함께 지원방안을 마련할 예정입니다.

○ 「노동조합 및 노동관계 조정법」 2·3조 개정안인
노란봉투법이 3월 10일 시행됐습니다. 현장 안착이
중요하겠습니다.

개정안이 시행되면 교섭요구가 폭증할 거라고 우려하는 분들이 많
았습니다만, 법 시행 첫날부터 현재까지 교섭요구 건수 증가세는 안
정적입니다. 다만 시행 초기인 만큼 현장 혼선에 대한 우려가 있는
것은 사실입니다. 이에 권역별 설명회를 개최해 제도의 취지를 정확
히 이해할 수 있도록 지원하고, 지방 관에서는 해석지침이나 교섭
절차 매뉴얼을 기반으로 교섭절차를 적극 지도하고 있습니다. 앞으
로 현장의 예측 가능성을 높이기 위해 모범사례들을 발굴해 전파하
면서 문제를 해결하는 방식으로 지원할 예정입니다. 공공 부문에 대
해서는 사용자성 인정 가능성이 낮더라도 노·정협의체 등을 통해
처우 개선과 관련한 실효적인 방안을 검토해 선도적인 노사관계 모
델을 구축해 나가려 합니다. 일례로 지난 3월 노동계와 정부 간 첫
협의체인 돌봄 분야 노·정협의체가 구성돼 종사자 처우 개선을 위
한 논의를 시작했습니다.

○ 고용노동부(이하 노동부)는 그 어느 곳보다 사회적 대화가
중요한 곳이라고 생각되는데요.

오래전 국제노동기구(ILO)에 방문한 적이 있습니다. ILO 사무총
장을 역임한 영국의 노동운동가 가이 라이더가 당시에는 사무차장
이었어요. 대화를 나누던 중에 “대화 자체가 목적이야”라고 하는 겁
니다. 그 말에 충격을 받았지요. 우리는 얼굴만 볼 거면 뭐 하러 만
나냐고 하잖아요? 대화 자체가 아니라 결과가 중요하니까요. 그런
데 대화 자체가 목적이고 세상에 무의미한 대화는 없다는 거예요.
이 말이 이후 제 노동운동에 좌우명이 됐습니다. 사실 대화는 쉬운
게 아닙니다. 인내심도 필요하고 상대에 대한 이해심도 필요하지요.
제 경험에 비춰봐도 파업보다 어려운 건 교섭입니다. 교섭이 어렵더

“우리 직원들, 그리고 불시 점검 나가서
만나는 현장 노동자와 사용자들과도
대화를 많이 하려 애쓰고 있습니다.
사업장에 안전점검 나가는
노동감독관들에게도 현장의 위험 요소뿐
아니라 노사관계도 보고 오시라고 합니다.
노조가 있든 없든 사측과
노동자가 대화와 소통이 얼마나
잘되는지도 반드시 같이 살펴봐 달라고
당부하지요. 대화가 잘되는 곳은
안전하거든요.”

라도 대화를 통해 타결하고 보면 결국 생산성이 올라갑니다. 그래서
저도 우리 직원들, 그리고 불시 점검 나가서 만나는 현장 노동자와
사용자들과도 대화를 많이 하려 애쓰고 있습니다. 사업장에 안전점
검 나가는 우리 노동감독관들에게도 현장의 위험 요소뿐 아니라 노
사관계도 보고 오시라고 합니다. 노조가 있든 없든 사측과 노동자가
대화하고 소통이 얼마나 잘되는지도 반드시 같이 살펴봐 달라고 당부
하지요. 대화가 잘되는 곳은 안전하거든요.

○ 정년연장을 두고 “반드시 가야 할 길”이라고 하셨습니다.
어떻게 추진하실 계획입니까?

숙련된 고령 인력을 활용하는 것은 잠재성장 회복이나 고령자 소득
공백 해소를 위해서도 꼭 필요한 일입니다. 현재 더불어민주당 ‘회
복과 성장을 위한 정년연장 특별위원회’를 통해 논의를 이어오고 있
는데요, 올해부터 정부도 특위 논의에 참여하고 있는 만큼 사회적
대화를 통해 노사가 타협점을 찾을 수 있도록 더 책임감을 갖고 임
하려 합니다. 특위에서 산업별·직종별 노사 간담회, 정책 토론회 등
여러 가지 방안으로 공론화 논의를 이어가고 있고, 무엇보다 논의
과정에서 소외되거나 어려움이 가중되는 계층이 없도록 세대상생
지원방안이나 특수형태근로종사자·플랫폼노동자 지원방안 등도
마련할 계획에 있습니다.

○ 고용 환경이 과거와는 많이 달라진 상태에서 ‘쉬었음’
청년이 증가하는 것은 구조적 문제가 아닐까 하는
우려가 있습니다. 청년취업과 관련해 어떤 정책을 펼칠
예정입니까?

일자리를 둘러싼 환경이 변하면서 청년들이 체감하는 일자리 어려
움이 늘고 있다는 걸 잘 알고 있습니다. 특히 저성장 기조가 계속되
며 일자리 창출력 자체가 줄어들었고 AI 확산이나 기업의 경력직
선호도 구조적인 요인으로 작용하고 있습니다. 장기적으로는 청년
에게 괜찮은 일자리를 늘리는 것이 중요하겠지만, 우선은 구직
부터 취업 후 안착까지 전 과정에서 노동부가 도움이 되고자 합니
다. 취업 준비기간 동안 심리상담, 직업훈련, 일경험 기회를 제공하
고 국민취업지원제도를 통해 취업지원서비스와 구직촉진수당도 받
을 수 있도록 했습니다. 특히 이번 추가경정예산으로 일경험·훈련
과 청년 채용장려금 지원을 확대했습니다. 그리고 청년들이 그만두
지 않고 계속 일하려면 체불·산재·괴롭힘이 없는 상식적인 일터여
야 할 텐데요, 이를 위해 사업장 집중 감독·지원이나 산단행복일터
프로젝트 등을 추진 중입니다. 또한 지방의 중소·중견기업에 취업
한 청년에게는 2년간 최대 720만 원의 근속 인센티브를 지원해 취
업 후 안정적으로 경력을 개발해 나갈 수 있도록 지원합니다.

○ 한쪽에서는 주 4.5일제 도입을 논하지만 다른 한쪽에서는
여전히 장시간 노동이 만연합니다. 이러한 격차를 해소하기
위한 방안에는 어떤 것이 있을까요?

주 4.5일제 등 노동시간 단축이 기존의 격차를 심화하는 방향으로
이뤄지면 안 된다는 것을 원칙으로 삼고 있습니다. 따라서 노동시
간을 단번에 일률적으로 단축하는 것이 아니라 사회적 대화를 거쳐
가능한 분야부터 자발적·점진적으로 줄여나가는 것이 필요합니다.



이에 자발적으로 노동시간을 단축하고자 하는 중소·영세 사업장에 '워라밸 + 4.5 프로젝트' 등을 통해 필요한 지원을 집중하는 한편, 주 52시간도 준수하지 않는 사업장에 대해서는 근로감독을 강화해 노동시간 격차가 해소될 수 있도록 힘쓰겠습니다.

○ 동일가치노동 동일임금 원칙의 법제화와 임금격차 해소를 위한 방안 마련도 추진 중입니다. 현장 실효성을 확보하기 위해 어떤 준비를 하고 계신가요?

지금 우리나라는 기업별로 교섭을 하고 있습니다. 이런 환경에서는 산업 전반에 동일가치노동 동일임금 원칙을 실현하는 것이 어렵습니다. 때문에 법제화도 중요하지만 현장에서 임금 교섭을 할 때 합리적 판단이 가능하도록 산업·직업·근속연수 등에 따른 임금분포 정보를 풍부하게 제공하고, 공공 부문이 선도적으로 초기업 교섭을 촉진해 민간 부문으로 확산할 필요가 있습니다. 이런 내용을 담은 '동일가치노동 동일임금 실현 로드맵'을 올해 중에 마련하고 추진할 계획입니다.

○ 일하는 외국인 통합지원, 권익보호 강화도 중요한 과제인 것 같습니다.

외국인 노동자의 경우 취업비자 종류별로 주관 부처가 다릅니다. 전체 노동시장을 아우르는 관점에서의 통합관리와 지원이 미흡한 실정입니다. 노동부는 지난해 12월 '외국인력 통합지원 TF'를 출범, 운영해 오고 있는데요. TF를 통해 외국인력 수급방안을 체계적으로 설계하고 전체 외국인력에 대한 통합적 정책 협의·결정체계를 마련하고 있습니다. 또 우수인력의 유치와 성장을 지원하는 한편, 이주노동자 권익보호를 강화하고 체류자격과 상관없이 근무환경을 개선해 나가려 합니다. 특히 쟁점인 사업장 변경 제한의 경우 그 개선을 둘러싸고 노사 간 이견이 컸는데요, 그간 여러 차례 논의를 통해 일부 공감대를 형성한 부분도 있습니다. 일터에서 부당한 대우를 받거나 위험한 근무환경에 놓인 경우 원활하게 사업장 변경이 가능

하도록 하는 한편, 인력공백 방지 등 부작용을 보완하는 방안도 함께 추진하려 합니다. 향후 TF 논의 결과를 토대로 노사, 전문가 등의 추가적인 의견수렴을 거쳐 추진방안을 구체화하겠습니다.

○ AI 및 탄소중립 등으로 급격한 산업 전환이 이뤄지고 있습니다. 고용 부문도 변화를 피할 수 없을 텐데요. 어떤 대책을 갖고 계십니까?

가장 중요한 원칙은 청년층이나 불안정 노동자 등 취약계층을 정책의 최우선 순위에도 두고, 전환 과정에서 노동자가 객체가 아닌 변화의 주체로 참여할 수 있게 하는 것입니다. 위기 발생 전에 선제적으로 대응할 수 있도록 모니터링 시스템을 강화하고, 산업 전환 과정에서 원활한 직무 전환 지원과 고용안정망 확충으로 노동자들의 삶이 흔들리지 않도록 하겠습니다. 산업 전환이 꼭 위기인 것만은 아닙니다. 기후테크 등 새롭게 부상하는 신산업 분야도 있는데요, 거기에서 양질의 신규 일자리를 창출하고 노동자가 기술 변화에 능동적으로 대응할 수 있도록 핵심역량 강화 훈련을 지원하겠습니다. 이러한 대책을 담은 '산업 전환 고용안정 기본계획안'을 올 상반기 중 발표할 예정입니다.

○ 장관 직을 거셨을 정도로 노동현실을 엄중하게 바라보고 계신데요. 임기 중 이것만은 꼭 해내겠다고 각오하는 것이 있으시다면 무엇일까요?

다시 처음으로 돌아가서, 우리가 산재를 줄이기 쉽지 않은 이유는 다단계 하청 구조, 외국인 노동자 문제, 부족한 노동인권 교육 등 모든 게 맞물려 있기 때문입니다. 한 사람이 일터에서 살아남기 위해선 온 나라가 나서야 하는데, 그러려면 먼저 산업공학이든 인간공학이든 기술이 바뀌고 그다음에 제도와 정책이 뒤따라가고 마지막으로 문화도 뒷받침돼야 합니다. 이 세 가지가 맞물릴 때 '산재왕국'이라는 오래된 우리의 오명을 벗을 수 있습니다. 야만적인 일터에서의 죽음, 그 안에서의 차별을 없애는 일, 꼭 해내고 싶습니다. 🇰🇷

100세 시대 생존법: 퇴직연금의 대전환

공무원 최○○님
IRP 수익률

14.9%

A사 박○○님
퇴직연금 수익률

2.1%



S사 김○○님
퇴직연금 수익률

6.3%

K사 최○○님
퇴직연금 수익률

1.7%

국가데이터처가 발표한 「한국의 사회동향 2025」에 의하면 우리나라 66세 이상 노인의 소득 빈곤율은 39.7%다. 그만큼 노후소득이 중요한데, 이를 제도적으로 뒷받침하는 게 기초연금, 국민연금, 퇴직연금 연금 삼총사다. 삼총사 가운데 퇴직연금이 제 역할을 못 하고 있는 게 요즘 화두다.

국가데이터처의 「2024년 퇴직연금통계 결과」에 따르면 퇴직연금을 도입한 사업장은 26.5%에 불과하고 주택 구매 등을 이유로 퇴직연금을 중도 인출하는 사람이 지난해에 비해 늘었다. 노후에 나눠서 받아야 할 돈이지만 수익률이 낮고 당장 목돈이 필요한 탓에 연금으로서의 역할을 못 하는 것이 현실이다.

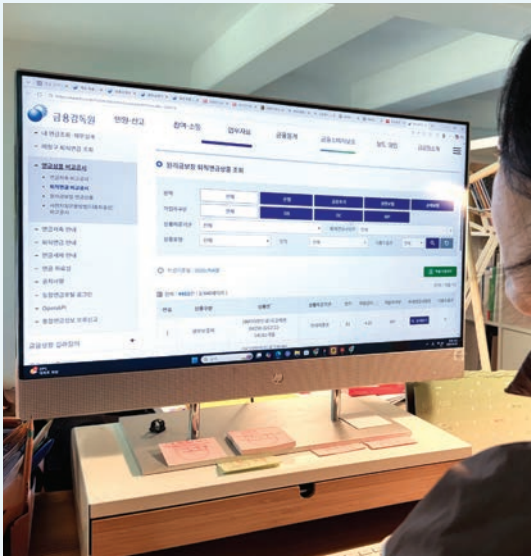
이런 상황에서 지난 2월 노사정 공동선언으로 퇴직연금 의무화와 기금형 활성화 방안이 발표됐다. 『나라경제』가 100세 시대를 잘 살기 위한 준비물인 퇴직연금 제도를 살펴보면서 예고된 정책 변화, 퇴직연금 기금화 논란, 퇴직연금 운용 방안, 해외 사례 등을 알아봤다.

민간이 공공보다 꼭 효율적일까? 퇴직연금의 배신



김태일
고려대 행정학과 교수
tikim@korea.ac.kr

금융감독원 통합연금포털에서는 '연금저축 비교공시'를 통해 다양한 퇴직연금상품을 조회할 수 있다. 사진은 4월 23일 서울 한 사무실에서 퇴직연금 상품을 검색하는 모습.



흔히 공공은 민간보다 비효율적이라고 한다. 그래서 같은 서비스를 공공과 민간이 모두 제공할 수 있다면 민간에게 맡기는 게 더 효율적이라고 한다. 특히 금융은 민간 영역 중에서도 극도의 효율성을 추구한다. 그 때문에 통화를 발행하는 한국은행 같은 공적 기능 수행기관을 제외하면, 통상의 금융업무는 당연히 민간이 담당한다. 돈 굴려서 이윤 내는 것으로 경쟁한다면, 공공은 민간의 상대가 될 수 없기 때문이다.

그런데 이런 상식이 허무하게 깨지는 금융 분야가 있다. 바로 연금이다. 우리의 연금은 기초연금, 국민연금, 퇴직연금의 삼총사로 이뤄져 있다. 직장인은 국민연금과 퇴직연계에 가입한다. 국민연금은 공공기관이 관장하고 퇴직 연금은 민간 금융기관이 담당한다. 국민연금은 운용수익과 상관없이 미리 정해진 금액을 지급하고 퇴직연금액은 원금과 운용수익에 연동돼 있다. 한쪽은 공공이 운용하며, 연금액은 운용수익과 상관없다. 다른 쪽은 민간이 운용하며, 운용수익에 따라 연금액이 달라진다. 어느 쪽이 운용수익을 더 높이기 위해 애쓸까? 그 결과 어느 쪽의 운용수익이 더 클까? 누구나 퇴직연금이라고 생각할 것이다. 그러나 실상은 정반대다. 국민연금 운용수익이 더 크다. 그것도 압도적이다. 국민연금 운용수익률은 퇴직연금 수익률의 세 배 이상이다! 어찌 이런 상식을 붕괴하는 일이 생겼을까?

이는 누가 기금을 운용하는가의 차이 때문이다. 국민연금은 전문가 집단이 보험료 적립기금을 운용하는 반면 퇴직연금은 가입자(개인 또는 회사)가 스스로 운용한다. 가입자 중에는 전문적인 운용 실력을 갖추고 고수익 상품을 선별해 운용하는 이들도 있다. 그러나 이는 극소수다. 대부분은 전문성이 약한 탓에 정기예금과 흡사한 원리금 보장상품에 가입하거나 금융기관이 권하는 상품에 가입한다. 그 결과 국민연금 평균 수익률은 7%에 달하는 데 비해 퇴직연금은 2% 남짓이다.

퇴직연금도 의무 가입이다. 국민연금과 다를 바 없다. 그런데 왜 국민연금과 달리 퇴직연금은 가입자에게 운용 책임을 떠넘길까? 다른 나라 퇴직연금은 그렇지 않다. 국민연금처럼 기금을 만들고 전문가가 운용한다. 기금만 허용하는 나라도 있고, 기금과 가입자 운용 중 선택할 수 있는 나라도 있다.

기금으로 운용하는 해외의 퇴직연금 수익률은 국민연금과 유사하거나 그보다 높다. 만약 퇴직연금 수익률이 국민연금 수준인 7% 정도라면, 현행 2% 일 때보다 연금수령액은 급격히 높아진다. 입사 때 월 급여가 300만 원, 연간 급여상승률이 3%, 물가상승률(2%)에 30년 재직하다 퇴직해 25년간 퇴직 연금을 받는다고 가정하자. 수익률이 7%면 현재 가치로 월 240만 원을 받는다. 물론 물가상승률만큼 급여도 상승한다. 이에 비해 수익률이 2%면 월 수령액은 60만 원 정도 밖에 되지 않는다.

퇴직연금은 국민연금과 함께 노후소득 보장을 분담할 목적으로 도입됐다. 그러나 액수가 초라한 탓에 누구도 이를 노후 대비 수단으로 여기지 않으며, 그냥 일시금으로 찾아서 소비하고 만다. 퇴직'연금'이라는 명칭이 무색하다.

대체 우리 퇴직연금은 왜 이 모양이냐고 푸념하자 동료 학자가 이렇게 말했다. “공무원은 퇴직연금 대상자가 아니거든. 그러니 신경 써서 잘 만들 이유가 없지.” 진짜로 그럴 리야 만무하다. 이제 와서 누구의 잘못인지 가리고 싶지도 않다. 하지만 잘못된 설계 탓에 그동안 대한민국 직장인들이 노후소득에 막심한 손해를 봤음은 인정하고 이제라도 제대로 고쳐야 한다.

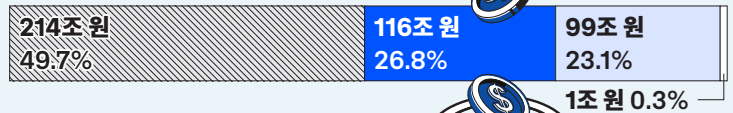
최근 정부는 기금 도입안을 만들고 있다. 늦었지만 다행이다. 다만 실제 운용수익은 예전과 별반 다를 게 없는 무늬만 기금형을 도입할까 봐 걱정되기는 한다. 절대 그럴 수는 없다. 목표수익률을 해외 유수의 퇴직연금에 맞춰야 한다. 그게 어렵다면 차라리 국민연금공단에 맡기는 게 낫다. 제발 이번만은 진정으로 국민을 위한 개혁이 이뤄지길 기대한다. ☞

사업장 4곳 중 1곳 도입... 중도인출자 절반은 '주택구입'이 목적

퇴직연금제도

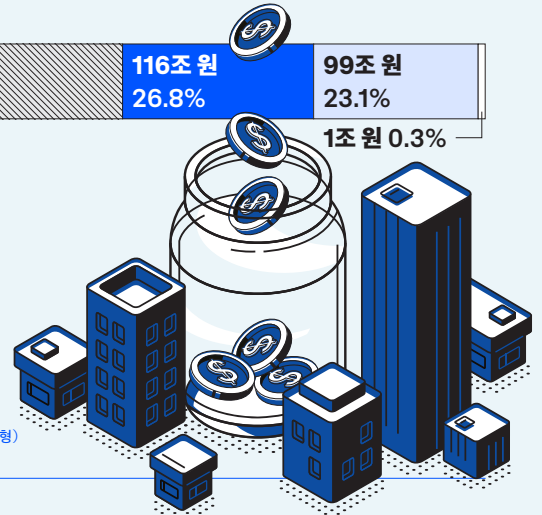
퇴직연금제도는 근로자들의 노후소득 보장을 위해 근로자 재직 기간 중 사용자가 근로자의 퇴직급여를 금융기관에 적립하고, 이 적립금을 사용자(DB) 또는 근로자(DC)가 운용하다가 55세 이후에 연금 또는 일시금으로 수령할 수 있도록 하는 제도

제도 유형별 적립액



■ DB ■ DC
□ IRP □ IRP 특례

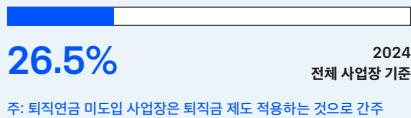
주: IRP 특례는 10인 미만 소규모 사업장에서 가입하는 간소화된 방식의 퇴직연금(확정기여형)



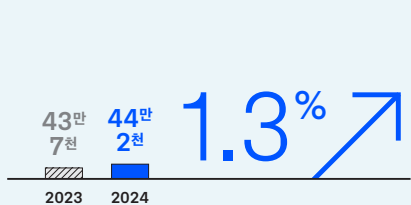
DB vs. DC vs. IRP

	DB 확정급여형	DC 확정기여형	IRP 개인형 퇴직연금
운용 주체	회사	개인	개인
가입 방식	기업 단위 / 의무 가입	기업 단위 / 의무 가입	개인 단위 / 자유 가입
산정 방법	퇴직 시점 3개월 평균 임금 × 근속연수	매해 연간 임금 총액의 12분의 1 이상 + 운용수익	퇴직금 + 개인 납입 + 운용수익
유리한 경우	임금상승률 > 운용수익률 장기근속, 안정적 직장	투자 관심 높음, 잦은 이직	장기적 노후 자금 마련
주요 혜택	안정적 퇴직금	연금 수익 극대화 가능	세액공제, 과세이연

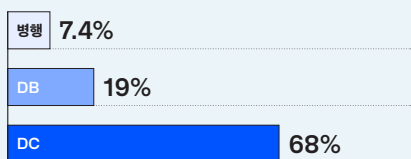
퇴직연금 도입률



퇴직연금 도입 사업장 수(개소)

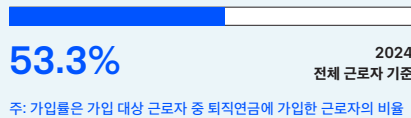


제도 유형별

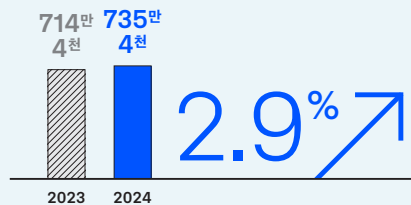


주: 전체 도입 사업장은 가입 대상 근로자의 존재 여부를 불문하고 퇴직연금에 가입한 근로자가 1인 이상 존재하는 사업장

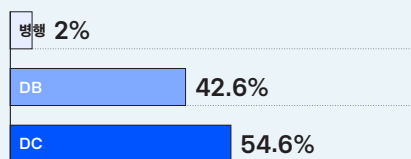
퇴직연금 가입률



퇴직연금 가입 근로자 수(명)

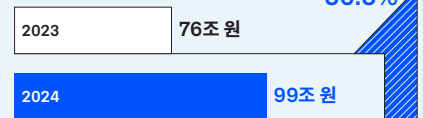


제도 유형별

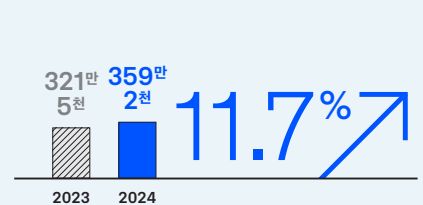


주: 가입 대상 근로자(근속기간이 1년 이상인 임금근로자)와 가입 대상 외 근로자 중 가입한 자를 합산한 전체 퇴직연금 가입 근로자

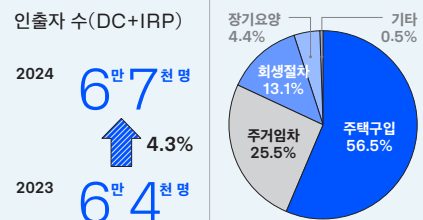
IRP 적립금액



IRP 가입자 수(명)



중도인출 현황



전 사업장에 퇴직연금 의무화하고 기금형은 3가지 유형 논의 중



남성욱
고용노동부 퇴직연금복지과장
namsungwook@korea.kr

지난 2월 6일 여의도 컨싱턴호텔에서 퇴직연금 기능 강화를 위한 노사정TF 공동선언문이 발표됐다. ©연합뉴스



“사회보험의 목적은 결핍(want)을 해소하는 것이다.”

현대 복지국가의 기초를 세운 윌리엄 베버리지가 한 보고서에서 말한 내용이다. 오늘날 대한민국 노동자들에게 가장 절박한 결핍은 단연 준비되지 않은 노후다. 퇴직연금 적립금 500조 원 시대를 앞둔 지금, 우리는 퇴직연금을 단순한 금융상품으로 볼 것인가 아니면 노동자의 노후를 지탱하는 실질적 사회보장 체계로 볼 것인가라는 본질적 질문 앞에서 있다.

지난 2월 6일 발표된 노사정 공동선언은 이 질문에 대한 우리 사회의 응답이다. 퇴직연금을 다층적 노후소득 보장 체계의 핵심 기둥으로 바로 세우겠다는 대전환의 합의이며, 노동자의 ‘수급권 보장’이라는 헌법적 가치로의 회귀를 의미한다.

로마의 법학자 울피아누스는 “정의란 각자에게 그의 몫을 주려는 확고한 의지”라고 정의했다. 노동자가 평생 흘린 땀의 대가인 퇴직급여가 기업의 도산 등으로 사라진다면, 그것은 사회 정의가 무너진 것이다.

공동선언에 명시된 ‘사외적립 의무화’는 이 당연한 정의를 바로 세우는 작업이다. 현재 퇴직금 제도를 유지하는 사업장은 기업 내부 장부상으로도 적립하는 경우가 많아 기업 도산 시 체불 위험이 크다. 실제 퇴직급여 체불은 전체 임금 체불의 약 40%에 달하며, 주로 영세 사업장에 집중돼 있다.

이를 해결하기 위해 퇴직급여 사외적립을 전 사업장에 단계적으로 의무화한다. 금융시장의 규모를 키우기 위함이 아니다. 노동자가 흘린 땀의 대가를 국가와 사회가 끝까지 책임지고 전달하겠다는 ‘수급권 보호’ 실현을 위함이다. 다만 현장의 혼란을 최소화하기 위해 실태조사를 통해 영세 사업장의 여건을 세밀히 살피고, 정부 지원책을 병행해 제도가 연착륙할 수 있도록 세심하게 설계할 것이다.

공동선언에 명시된 또 다른 핵심 과제는 ‘기금형 퇴직연금’의 도입이다. 이는 전문가에게 기금 운용을 맡겨 수익률을 높이고, 노사가 함께 기금운영위원회(수탁법인 이사회)에 참여해 민주적 의사결정을 내리는 제도다. 노동자 이익을 최우선으로 하는 거버넌스를 구축하겠다는 것이다.

여기서 가장 중요한 원칙은 ‘수탁자 책임(fiduciary duty)’의 확립이다. 기금은 오직 가입자의 이익만을 위해 운용돼야 하며, 이해상충 방지와 투명한 지배구조는 결코 타협할 수 없는 기본 전제다. 기금형 제도는 확정기여형(DC)에 도입돼 기존 계약형과 선의의 경쟁을 펼치면서 시장 전체의 투명성을 높이는 촉매제가 될 것이며, 투명한 지배구조는 퇴직연금에 대한 국민적 신뢰를 회복하는 결정적 계기가 될 것이다. 기금형 퇴직연금은 ‘금융기관 개방형’, ‘연합형’, ‘공공기관 개방형’의 3가지 유형이 논의될 예정이다. 현재 노사정과 전문가가 참여한 실무작업반에서 구체적 설계가 진행되고 있다.

기존 계약형 제도의 적립 부족 문제와 낮은 수익률 문제를 해결하기 위해 계약형 퇴직연금을 고도화할 방침이다. 사전지정운용제도(디폴트옵션) 및 적립금운용계획서(Investment Policy Statement)의 내실화, 퇴직연금 사업자 평가제도 개편, 합리적 수수료 부과 기준 정립을 추진해 금융기관이 수탁자 책임을 다할 수 있는 환경을 조성할 계획이다.

이번 노사정 공동선언은 상호 존중과 양보를 통해 ‘노동자의 노후소득 보장 강화’라는 공동의 목표를 확인했다는 점에서 그 울림이 크다. 정부는 이번 선언이 선언적 구호에 그치지 않도록 입법화와 현장 안착에 모든 역량을 집중할 것이다. 수급권이 확실히 보호되는 체계를 구축하는 것, 그것이 우리 노동자들에게 초고령사회에 진입한 국가가 줄 수 있는 가장 진정성 있는 응답이다. ㉞

퇴직연금 ‘기금화’가 ‘국유화’라는 오해



이재훈
 사회공공연구원 연구실장
 leejh8172@gmail.com

지난해 9월 17일 울산 남구의 울산박물관 대강당에서 근로복지공단 울산남부지사와 중부지사가 개최한 푸른씨앗 설명회장 상담 부스.
 © 근로복지공단



올해 초 ‘퇴직연금 기금화’ 논란이 뜨거웠다. 정부가 강제적인 기금화로 개인의 재산권과 선택권을 침해한다는 주장이 빠르게 퍼져나갔다. 여기에 퇴직연금 의무화나 퇴직연금공단 신설 논의까지 섞이면서 ‘기금화=국유화’라는 오해가 더해졌다. 지난 2월 퇴직연금 노사정 합의를 거쳐 7월 법 개정을 앞둔 지금, 막연한 불신과 오해의 시선부터 걷어내야 본질적인 쟁점과 마주할 수 있다.

퇴직연금은 누가, 어떻게 운용하느냐에 따라 계약형과 기금형으로 구분된다. 계약형은 개별 기업이 퇴직연금 사업자(금융회사)와 직접 계약해 운용과 자산관리를 맡기는 방식이다. 대개 확정기여형(DC)은 가입자가, 확정급여형(DB)은 인사 관리자가 금융기관이 제시하는 상품 리스트에서 선택한다.

기금형은 수탁법인을 설립해 다수 사업장의 적립금을 하나로 모아 운용하는데, 크게 세 가지 유형이 있다. 은행·증권·보험 등 민간 금융회사가 수탁법인을 설립하는 ‘금융기관 개방형 기금’, 복수의 특정 사용자(산업·업종 등)가 연합해 수탁법인을 설립하는 ‘연합형 기금’, 그리고 별도 수탁법인 없이 근로복지공단이 운영하는 중소기업퇴직연금기금(푸른씨앗) 등과 같은 ‘공공기관 개방형 기금’ 가운데 운용 주체를 선택할 수 있다.


그렇다면 기금형은 개인의 재산권을 침해할까? 세 가지 기금형 모두 신탁기금 형태로 운영되며 적립금의 법적 소유권은 여전히 가입자에게 귀속된다. 기금형은 자산을 위탁받아 운용할 뿐 국가나 수탁법인이 자산을 소유하거나 임의로 처분할 권한을 갖는 것은 아니다. 즉 기금화는 자산의 귀속이 아닌, 운용 방식의 변화다. 다만 운용 주체와 방식이 달라지는 만큼 가입자의 이익과 권리를 어떻게 보장할 것인지에 대한 우려는 여전히 중요한 쟁점으로 남는다.

유사하게 기금형 퇴직연금이 경기 대응이나 산업정책, 심지어 추가 방어 등 ‘정부 쌈짓돈’처럼 동원될 수 있다는 우려도 있다. 퇴직연금 국유화 논란과 맞닿아 있는 주장이기도 하다. 그러나 법적 구조상 정부가 투자 대상과 규모, 시점을 직접 결정하거나 개입할 권한 자체가 없다. 공공기관 개방형 기금인 근로복지공단의 푸른씨앗 역시 전액 외부 운용사를 통해 운용하고 있으며, 국민연금공단이 퇴직연금 사업자로 참여한다고 해도 국민연금과 다른 별도 제정으로, 독립적인 이사회에서 운영한다.

문제는 수탁법인에서 발생할 수 있다. 적립금을 위탁받아 운용하는 수탁법인이 가입자 이익과 달리 높은 수수료를 부과하거나 자산·계열사 상품 위주로 운용할 가능성이 있기 때문이다. 결국 기금형 도입의 핵심 쟁점은 지배 구조와 의사결정 체계, 수탁자 책임을 어떻게 설계할 것인가에 있다.

선택권 침해 역시 비슷한 맥락이다. 노사정 합의에 따르면, 기존 계약형을 대체하는 것이 아니라 병행되는 구조다. 현행처럼 계약형을 유지할 수도 새로 기금형을 도입할 수도 있다. 하나의 사업장에서 계약형과 기금형을 동시에 도입할 수도 있다. 한편 기금형 퇴직연금은 국민연금처럼 아예 중도인출이 불가능하고 일시금 수령도 제한하는 것 아니냐는 오해도 있다. 하지만 현행 제도와 마찬가지로 법에서 정한 요건을 충족하면 중도인출이 가능하고, 수급 방식 역시 연금 또는 일시금 중 선택할 수 있다. 기금형으로 전환된다고 해서 달라지는 것은 아니다. 다만 장기적인 노후소득 보장이라는 취지를 강화하기 위해 연금 수령을 유도하는 정책 옵션들이 확대될 가능성이 있다.

개인의 재산권과 선택권 침해, 나아가 국유화라는 논란은 퇴직연금 기금화의 방향과 설계가 명확하지 않은 상황에서 비롯된 오해에 가깝다. 하지만 보다 근본적인 이면에는 열심히 일해 적합한 노후보장 제도인 만큼 가입자의 권리가 보장돼야 한다는 바람이 자리하고 있다.

기금화 자체가 높은 수익률을 보장해 주는 것은 아니다. 오히려 중요한 쟁점은 가입자의 권리, 책임 구조, 민주적·전문적 운용과 독립성을 어떻게 제도적으로 담보할 것인가다. 

퇴직연금 어떻게 꺼내 쓸까?



김동엽
미래에셋투자연금센터 상무
dy.kim@miraesaset.com



직장인의 노후 준비에 관해 얘기할 때 퇴직금을 빼놓을 수 없다. 정년을 앞둔 직장인에게 “노후 준비는 어떻게 하고 있느냐”고 물어보면, “사는 집과 국민 연금을 빼면 남는 건 퇴직금밖에 없다”고 답하는 이들이 의외로 많다. 그렇다면 퇴직금은 언제, 어떻게 받아야 할까?

첫 번째 고민은 퇴직금을 일시금으로 받을지 연금 계좌에 이체할지다. 한 직장에서 1년 이상 일한 근로자가 퇴직할 때 사용자는 퇴직금을 지급해야 한다. 퇴직금 수령 방법은 퇴직하는 나이에 따라 다르다. 55세 이전에 퇴직하는 근로자는 퇴직금을 IRP로 받아야 한다. 이때는 퇴직소득세를 부과하지 않는다.

55세 이후 퇴직자에게는 두 가지 선택지가 있다. 퇴직금을 일시금으로 받거나 연금 계좌(연금저축, IRP)에 이체하는 것이다. 일시금을 선택하면 회사는 퇴직소득세를 징수하고 남은 금액만 준다. 연금 계좌에 이체하면 당장은 퇴직소득세를 징수하지 않는다. 세금은 연금 계좌에서 퇴직금을 찾을 때 부과된다. 연금 계좌에 든 퇴직금을 일시금으로 받으면 퇴직소득세를 그대로 내야 하지만, 55세 이후에 연금으로 받으면 30~50% 감면받을 수 있다.

A 씨(60세)가 퇴직금 3억 원을 IRP에 이체하고 매년 1천만 원씩 연금을 받는다고 해보자. 또 A 씨의 퇴직소득세율은 10%라고 가정해 보자(퇴직소득세는 근속연수, 총퇴직금 등에 따라 달라진다). A 씨가 퇴직금을 일시금으로 받으면 퇴직소득세로 3천만 원을 내야 한다. A 씨가 연금개시 신청을 하면 금융회사는 퇴직금 원금, 운용수익금 순서로 연금을 지급한다.

퇴직금이 3억 원이고 매년 1천만 원씩 연금을 받으면 30년 동안 연금을 받을 수 있다. 금융회사는 연금을 지급할 때 연금소득세를 원천징수한다. 연금소득세율은 연금수령 연차에 따라 달리 적용된다. 연금개시 후 10년 차까지 퇴직소득세율의 70% 세율로 과세한다. 11~20년 차는 퇴직소득세율의 60%, 21년 차 이후에는 퇴직소득세율의 50%가 적용된다.

결국 A 씨는 10년 차까지는 7%, 11~20년 차에는 6%, 21년 차 이후에는 5% 세율을 적용받는다. 즉 매년 1천만 원을 연금으로 받으면서 1~10년 차에는 매년 70만 원, 11~20년 차에는 매년 60만 원, 21~30년 차에는 매년 50만 원의 세금을 낸다. 이렇게 30년 동안 낸 세금을 전부 더하면 1,800만 원이다. 일시수령이 아닌 연금수령으로 1,200만 원을 절세한 셈이다.

여기까지 설명을 듣고 나면, 과세율이 높은 10년 차 또는 20년 차 이전에는 최소 금액을 연금으로 받아야 세금을 더 많이 절감할 수 있지 않을까 생각하게 된다. 맞는 말이다. 다만 연금을 한 푼도 찾지 않은 해는 연금수령 연차에 포함되지 않는다.

퇴직금 원금이 전부 지급되면 운용수익을 연금으로 받는다. 금융회사가 운용수익을 재원으로 한 연금을 지급할 때는 3.3~5.5% 세율로 연금소득세를 원천징수한다. 이자와 배당에 대한 원천징수세율이 15.4%인 것에 비하면 세 부담이 적다. 그리고 퇴직연금과 같은 사적연금 소득에는 건강보험료를 부과하지 않는다.

연금수령 기간과 금액은 어떻게 정해야 할까? 조금씩 다르기는 하지만 크게 5가지 방식이 있다. 먼저, 가입자가 사망할 때까지 연금을 지급하는 ‘종신연금 방식’이 있다. 죽을 때까지 연금을 받을 수 있지만 연금액이 적고 중도 해지가 안 돼 가입자들은 ‘금액지정 방식’과 ‘기간지정 방식’을 많이 선택한다. 금액지정 방식을 선택하면 일정한 주기마다 동일한 금액을 연금으로 받을 수 있다. 다만 수익률에 따라 연금수령 기간이 달라진다. 연금수령 기간을 사전에 확정하고 싶으면 기간지정 방식을 택하면 되는데, 이 경우 수익률에 따라 연금액이 변동된다. 이밖에 절세 혜택을 누리면서 최대 금액을 찾으려면 ‘연금수령한도 방식’을, 원하는 시기에 원하는 만큼 자유롭게 찾으려면 ‘수시인출 방식’을 선택하면 된다. ☞

미국 퇴직연금 운용수익률 8.6%가 말해주는 것



박신영
한국경제신문 뉴욕 특파원
nyusos@hankyung.com

지난 3월 18일 뉴욕증권거래소에서 관계자가 증시 모니터를 주시하고 있다. © 연합뉴스



미국에 ‘연금 백만장자’가 많다는 사실은 국내에도 널리 알려져 있다. 이들은 미국의 확정기여형(DC) 퇴직연금인 401k의 이름을 따 ‘401k 밀리어 네어’라고 불린다. 글로벌 자산운용사 피델리티에 따르면 지난해 3분기 기준 401k 계좌에 100만 달러 이상을 보유한 사람은 65만4천 명으로 사상 최대였다.

물론 대부분의 평범한 미국 직장인들은 연금 백만장자가 아니다. 하지만 이들의 퇴직연금 수익률이 한국 직장인보다 높다는 것은 부인할 수 없다. 미국 노동부에 따르면 401k 퇴직연금 운용수익률은 20년간(2001~2020년) 연평균 8.6%였다. 최근 10년간 미국 401k 운용수익률은 약 8% 수준인 반면 한국 퇴직연금 연평균 수익률은 2.3%다.

미국 직장인이나 한국 직장인이나 바쁜 일상 때문에 퇴직연금 운용에 관심을 두기 힘들다는 점은 비슷하다. 그럼에도 수익률 차이가 나는 가장 큰 이유는 디폴트옵션(사전지정운용제도)의 강력한 설계가 꼽힌다. 2006년부터 미국에 도입된 이 제도는 가입자가 별도의 지시를 하지 않아도 자산이 알아서 불어나는 구조로 설계됐다.

미국의 디폴트옵션이 고수익을 내는 핵심은 주식 비중을 높이고 리스크를 과학적으로 관리하는 데 있다. 미국 노동부는 디폴트옵션 상품으로 예금 같은 안전자산이 아닌, 주식 비중이 높은 실적배당형 상품(QDIA)을 권고한다. “주식 비중이 높으면 손실 위험이 크지 않느냐”라는 우려에 대해 미국은 TDF(Target Date Fund)의 ‘글라이드 패스(Glide Path)’ 전략으로 답한다. 비행기가 착륙할 때 서서히 고도를 낮추듯 은퇴 시점이 멀었을 때는 주식 비중을 90%까지 높여 공격적으로 자산을 불리고, 은퇴가 임박할수록 채권과 현금 비중을 자동으로 높여 수익을 확정 짓는 방식이다.

또한 ‘장기 분산 투자’를 통해 단기 변동성 리스크를 상쇄한다. 매달 일정 금액이 자동으로 유입되는 401k 특성상 시장이 하락할 때는 더 많은 수량의 주식을 저가 매수(코스트 에버리징 효과)해 결과적으로 원금 손실 구간을 빠르게 탈출하고 장기 우상향의 복리 혜택을 누리게 된다. 여기에 정부는 기업에 면책 특권을 부여해 단기적 시장 변동으로 인한 손실에 휘둘리지 않고 장기적 관점에서 적극적인 운용을 지속할 수 있는 토대를 마련해 줬다.

반면 한국은 2023년 7월 디폴트옵션을 도입했음에도 수익률이 저조하다. 지난해 말 기준 국내 퇴직연금 디폴트옵션 적립금의 수익률은 3.7%에 불과했다. 미국과 달리 한국에서 디폴트옵션이 힘을 쓰지 못하는 이유는 강제성이 없고 예금 등 원리금보장형 상품을 선택할 수 있어서다.

한국은 사측이 상품을 정해주는 게 아니라 근로자가 직접 골라야 한다. 이는 기업의 면책 조항이 부재한 탓에 나온 교육지책으로, ‘선택을 최소화한다’는 디폴트 옵션의 기본 원리에 반한다. 결국 지난해 말 기준 국내 디폴트옵션 적립금의 85.4%가 수익률이 낮은 원리금보장형 상품에 머물렀다. 펀드 등에 투자하는 적극투자형 상품은 14.9%라는 높은 수익률을 기록했음에도 ‘원금 손실이 두렵다’는 막연한 공포와 제도의 경직성 때문에 대부분의 자산이 저수익 늪에 빠져 있다.

한국 퇴직연금이 제 역할을 하려면 관련법 개정이 시급하다. 근로자의 선택지를 단순화하고 원리금보장형 상품을 디폴트옵션에서 제외해야 한다. 대신 TDF처럼 생애주기에 맞춰 리스크를 자동 관리해 주는 상품으로 자금이 흐르게 유도해 한국에서도 ‘연금 백만장자’가 나올 수 있도록 구조적 변화를 꾀할 시점이다. **■**

연금수급 시기 늦춰도 소득 단절 없는 '활동적 노화기' 설계하자



오건호
내가만드는복지국가 공동대표
mrokh@naver.com

지난해 OECD가 발표한 「한눈에 보는 연금 2025」에 의하면 2022년 기준 우리나라 노인빈곤율은 39.7%다. 한국은 회원국 중에서 노인빈곤율이 가장 높고 OECD 평균 14.8%의 2.7배에 달한다. 특히 빈곤율은 고령으로 갈수록 더 높아진다. 66~75세 전기 노인빈곤율은 29.8%인데 76세 이상 후기 노인은 54.0%로 두배에 육박한다. 우리가 실생활에서 느끼는 노인들의 궁핍한 삶이 수치에 그대로 담겨 있다.

이 수치는 두 가지 사실을 알려준다. 하나는 우리나라 노인들이 자식을 부양하는 데 힘쓰느라 정작 자신의 노후는 준비할 겨를도 없이 노년을 맞고 궁핍에 빠진다는 점이다. 그나마 집을 가진 경우가 있으나 대부분은 현금소득으로 활용하지 않고 소유하고만 있다. 다른 하나는 전후기 노인빈곤율의 차이가 주는 의미다. 다른 나라도 고령일수록 빈곤율이 높아지지만(OECD 평균 전기 13.1%, 후기 17.2%) 우리나라는 그 격차가 무척 크다. 이 차이는 노후를 준비했는지 여부에 걸린다. 후기 노인들이 대부분 준비 없이 노후를 맞았다면, 전기 노인은 상대적으로 노후 준비에 나서고 있으며 지금 노인으로 진입하는 베이비붐 세대는 더욱 그렇다.

그렇다면 안정적인 노후를 보장하기 위해 어떤 준비가 필요할까? 연금소득과 참여소득 두 영역에서 혁신적 설계가 필요하다. 우선 공적연금에서는 국민연금과 기초연금의 개혁이 요구된다. 국민연금 명목 소득대체율은 더 상향하기 어려우므로 가입기간 확대에 주력해야 한다. 불안정 취업을 최소화하는 고용안정 개혁과 다양한 연금크레딧 연장에 나서야 한다. 기초연금은 소득 하위 70% 노인 대상의 정액형 지급 제도에서 하위계층 노인에게 두텁게 지급하는 최저보장형으로 재설계할 필요가 있다. 현재 국회 연금개혁특별위원회가 수행할 구조개혁 과제가 바로 기초연금의 최저보장소득 전환이다.

사적연금에서는 퇴직연금의 연금화가 핵심이다. 우리나라 퇴직연금은 법정 의무제이지만, 사실상 중도해지가 가능하고 상시 고용 노동자에게만 적용되는 한계를 가지고 있다. 앞으로 중도해지를 엄격히 규제하고 전체 노동자에게 적용하는 방향으로 가야 한다. 그러면 적립액도 꾸준히 쌓여 은퇴 시점에서 연금으로 자리 잡을 수 있을 것이다. 주택연금도 지금보다는 더 활성화되어야 한다. 기존 연금소득만으로 긴 노후를 지탱하기란 쉽지 않다. 자신이 소유한 집을 주택연금으로 전환하도록 유도해야 한다.

또 하나의 영역인 참여소득은 새롭게 설계해야 할 노후소득망이다. 인류사에서 기대여명이 늘어나는 건 축복이지만 연금제도 측면에서는 노후보장이 더 힘겨워진다. 기존 연금재정으로 전체 노후기간에 지급하려면 연금액이 줄어 들 수밖에 없다. 이에 연금수급 시기를 늦추면서도 소득단절 기간이 생기지 않도록 하는 '활동적 노화기(Active Aging)'가 구축돼야 한다.

현재 65세 이후에도 일할 의지, 능력, 경험을 가진 은퇴자들이 많다. 이들에게 사회적 역할을 준다면 '은퇴자' 대신 '참여자'가 될 수 있다. 젊었을 때 참여하는 경쟁 기반의 일자리가 '경성' 일자리라면, 60대 이후 지역사회에서 수행하는 역할은 '연성' 일자리로 불릴 수 있다. 연성 일자리는 지역사회에서 돌봄, 건강, 문화, 도시재생, 교육 등에서 사회적 역할을 수행하며 참여소득을 받는 일자리다.

활동적 노화기를 구축할 수 있을까? 가능하고 또 가야만 하는 길이다. AI 시대 디지털 혁명의 생산력이 노동시간을 단축하므로 사람들의 여가시간이 늘어날 수 있다. 또 기후위기, 초고령 사회와 백세시대를 맞아 노동에서 벗어나 지역공동체를 형성하는 사회적 역할과 그 활동이 어느 때보다 중요해질 것이다. 참여소득이 주어지는 활동적 노화기를 설계하고 만들어가야 한다. **▶**

취약계층에게 찾아가는 세탁서비스인 '기찬빨래방'은 전남 영암군의 노인 일자리 지원사업 중 하나다. ©전라남도



‘다꾸’를 한다는 것



이십 대 무렵 자기 관리에 관심이 많았을 때 시스템 다이어리를 사용한 적이 있다. 목표를 설정하고 해야 할 일을 적어 넣고 가치와 역할과 우선순위로 하루를 설계하는 다이어리였는데, 나는 거기에다 꾸미기를 시도했다. 좋아하는 뮤지션의 사진을 오려 붙이고, 그림을 그리고, 영수증이나 스티커를 붙이고, 예쁜 도장을 찍었다. 할 일이 많아지고 약속이 많아질수록 꾸미는 일은 조금씩 줄어들었다. 20대 후반이 되자 휴대전화가 보편화됐고 컴퓨터 가격이 저렴해졌다. 아날로그 다이어리 세계에서 멀어졌고 휴대전화와 컴퓨터로 아이디어와 일정을 기록했다. 한동안 시스템 다이어리를 사용하지 않았다.

몇 달 전 일본에 가서 문구 쇼핑을 하다가 ‘트래블러스 노트’를 알게 됐다. 가로가 짧고 세로는 길쭉한 특이한 판형의 노트였다. 만년필 사용에 최적화된 종이였고, 무언가 쓰고 싶게 만드는 여백이 많았다. 한국에 돌아와서 검색하다가 트래블러스 노트 인터넷 카페를 알게 됐고, 다양한 사람들의 노트 활용법을 봤다. 여행 기록을 한 권의 책처럼 꾸민 사람도 있었고, 전문가 뺨치는 실력의 일러스트로 다이어리를 꾸민 사람도 있었고, 일상의 기록을 다양한 도구(스탬프, 스티커, 형광펜 등등)로 아름답게 만든 사람도 있었다. 잊고 있던 ‘다꾸’의 문을 다시 열게 됐다.

‘다꾸’의 핵심은 뭘까?

그동안 수많은 종이 노트를 사용해 왔다. 주간 계획과 월간 계획이 포함된 다이어리를 사용한 적도 있는데, 꾸미기를 했다는 생각은 들지 않는다. 종이 노트에 아이디어도 적었고, 소설도 썼고, 다양한 정보를 기록했는데 ‘다꾸’는 하지 않았다. ‘다꾸’는 말 그대로 형식이 중요하다. 다이어리를 사용하는 것으로는 충분하지 않고, 내 식대로 꾸며야 한다. 내용도 중요하지만 더 중요한 것은 형식이다. 여행지에서 떠오른 영감을


적은 페이지보다는 여행지에서 갔던 전시회장의 입장표를 예쁘게 오려 붙이고 즉석에서 인화한 사진을 곁들이는 게 ‘다꾸’의 정수에 가깝다.

‘다꾸’ 취미에 대해 털어놓았더니 어떤 사람이 이런 고충을 털어놓았다.

“저도 다꾸 엄청 좋아하는데요, 펀치로 구멍 뚫어서 종이 붙이고, 스탬프 찍고, 색색의 펜으로 페이지를 예쁘게 만드는 것에 비해 내용이 너무 부실한 것 같아 늘 고민이에요.”

그 사람에게 이런 의견을 내놓았다.

“때로는 형식이 곧 내용인 경우도 있지 않을까요? 페이지를 꾸미기 위해서 가위로 오리고 칼로 자르고 풀로 붙였던 그 시간이 페이지에 고스란히 남는 게 아닐까요?”

다이어리에는 우리의 과거와 현재와 미래를 혼합해서 담을 수 있다. ‘해야 할 일’을 적으면서 미래를 상상하고, ‘오늘 있었던 일’을 기억하면서 하루를 찬찬히 돌아보고, ‘바로 지금의 마음’을 다양한 꾸미기로 표현할 수 있다. 일상의 경험을 문자로 온전히 기록할 수 없을 때 ‘다꾸’라는 형식은 나의 감각을 충실히 보존하는 방법이 될 수 있다. 먼 훗날 다이어리를 다시 펼쳤을 때 적힌 언어보다 꾸미기의 형식이 ‘그날의 나’를 더욱 잘 알려줄 수 있을지도 모른다. 당분간 휴대전화는 조금 멀리하고 다양한 종이와 도구를 구매해 ‘다꾸’에 전념해 볼 생각이다. 



김중혁 소설가

『펭귄뉴스』, 『가짜 팔로 하는 포옹』 작가
popsong7@gmail.com



규제영향분석의 '진짜' 목적



양용현
KDI 산업·시장정책연구부 선임연구위원
yangyh@kdi.re.kr

**우리나라 규제영향분석 제도는
OECD의 2025년도 평가에서 전체
1위를 달성할 만큼 우수하다.
그러나 정말 규제영향분석이 그 본래
목적인 최선의 대안을 찾는 데
크게 도움을 주고 있는지는 의문이다.
대안을 찾는 데는 다른 정책도구를
쓰고 규제영향분석은 그 대안을
정당화하는 데 활용되고 있지는 않은지
뒤돌아볼 필요가 있다.
만약 그렇다면, 규제영향분석은 바로
'가짜 일'에 불과하다.**

지난 연말 산업통상부 업무보고에 '가짜 일 줄이기'가 등장했다. '진짜 성장'과 대구를 이루면서도 그것을 잘 추구할 수 있는 방법을 제시한 것이다. 덜 중요한 일에 쏟던 시간을 더 중요한 일에 투입함으로써 생산성을 높이는 것을 의미한다. 이는 필자가 2024년 말 KDI 컨퍼런스에서 주장한 '소모적인 규제의 폐지'나 '자율규제로의 전환'과 상통한다.

사람마다 정의하는 '가짜 일'은 조금씩 다르겠지만, 목표 달성에 그다지 도움이 되지 않으나 규정에 있기 때문에 하는 일이 '가짜 일' 중의 하나라는 데는 크게 이견이 없을 것이다. 그러나 규정도 그 나름대로의 역할과 의의가 있다. 규정을 두지 않고 담당자의 자의성을 폭넓게 인정하면, 기준이 흔들려 일처리가 공평하지 않게 될 우려도 있고 부패가 끼어들 여지도 커진다. 그러므로 규정을

둠으로써 얻을 수 있는 이득과 손해를 비교해 규정을 돌지, 아니면 담당자 판단에 맡길지를 결정하는 등 규정의 경직성을 조정해야 할 것이다.

여기서 '규정'을 '규제'로 바꿔보면, 정부가 규제를 도입하거나 완화하는 것도 일관된 기준과 자율성 간의 선택에 다름 아니다. 다시 말해 모든 피규제자에게 일관된 기준을 적용함으로써 얻을 수 있는 이득과 그 경직성으로 인해 감수해야 하는 손해를 비교해 최선의 규제 수준을 정해야 한다.

필요 이상의 규제를 만드는 '가짜 일'...

처음부터 가짜 일을 만들지 않으려는 것이 규제영향분석 어떤 규제가 최선이 아닌 것은 여러 가지 이유에서 비롯될 수 있다. 처음 만들어질 때는 최선이었던더라도 상황이 달라지면서 더 이상 최선이 아닐 수 있다. 혹은 처음 만들어질 때부터 최선의 대안을 찾지 못했을 수도 있다. 이는 피규제자가 필요 이상의 규제를 받게 될 수 있음을 의미한다. (그 반대의 가능성도 존재하지만 이 글에서는 다루지 않기로 한다.) 필요 이상의 규제는 본래 목적을 달성하는 데 그다지 도움이 되지 않는, 바로 '가짜 일'을 만든다. 피규제자의 '가짜 일'을 줄이는 것은 '소모적인 규제를 폐지'하거나 '자율규제로 전환'하는 등 규제개혁을 통해 가능하다.

피규제자의 '가짜 일'을 줄여주려는 노력도 필요하고 중요하지만, 처음부터 그 '가짜 일'을 만들지 않으려는 노력도 그에 못지않게 중요하다. 바로 이것이 규제영향분석의 역할이다. 규제영향분석은 달성하고자 하는 정책목표에 부합하는 최선의 규제대안 또는 비규제대안을 찾는 과정 그 자체다. 다시 말해 규제영향분석을 하다 보면, (생각해 낼 수 있는) 최선의 대안을 찾게 되는 것이다.

규제영향분석에서 요구하는 유사·해외사례 조사, 이해관계자 협의, 비용편익분석 등은 모두 최선의 대안을 찾는 도구들이다. 이러한 도구들을 잘 활용하지 못하고 규제영향분석을 소홀히 하면 최선의 대안을 찾지 못할 가능성이 높다.

이해관계자 협의는 규제의 혜택을 얻는 집단과 피규제자 등과의 소통을 통해 더 나은 대안이 있는지를 탐색



지난 4월 15일 청와대에서 열린 규제합리화위원회 제1차 전체회의에서 이재명 대통령이 발언하고 있다. © 연합뉴스

하도록 해준다. 이를 위해서는 단순히 양측 집단의 주장을 듣고 옳고 그름을 판단하는 것이 아니라 실제로 규제가 필요한지, 더 효율적이거나 효과적인 대안이 있는지에 대한 정보를 얻고 그러한 대안을 모색해야 한다. 물론 이는 이해관계자들이 올바른 정보를 제공해야 가능하므로 정책결정자들은 이해관계자들과 신뢰관계를 구축하고 협의할 수 있는 분위기를 형성하는 한편, 스스로도 충분한 지식과 역량을 갖춰야 한다.

비용편익분석은 규제의 비용과 편익을 비교하는 데만 그치지 않는다. 규제 비용을 계산하는 과정에서 더 효율적인 규제대안을 찾고 편익을 계산하는 과정에서 더 효과적인 규제대안을 찾도록 해준다. 물론 비용과 편익을 비교하는 것만으로도 그 규제를 정당화할 수 있는지, 어느 규제가 비용 대비 편익이 높은지는 알 수 있다. 그러나 비용편익분석은 여기에서 한 발 더 나아가 비용이 더 낮은 대안, 편익이 더 높은 대안을 찾는 데 도움을 준다.

규제영향분석서의 모든 항목은 최선의 대안 찾기라는 목적 달성을 위한 좋은 수단이 돼야

위에서 얘기한 것은 모두 이상적인 규제영향분석의 모습이다. 현실은 어떠한가? 우리나라 규제영향분석 제도는 OECD의 2025년도 평가에서 전체 1위를 달성할 만큼 우수하다. 그러나 정말 규제영향분석이 그 본래 목적인 최선의 대안을 찾는 데 크게 도움을 주고 있는지는 의문이다. 대안을 찾는 데는 다른 정책도구를 쓰고 규제영향분석은 그 대안을 정당화하는 데 활용되고 있지는 않은지 뒤돌아볼 필요가 있다. 만약 그렇다면, 규제영향분석은 바로 '가짜 일'에 불과하다. '가짜 일'을 줄이는 데 앞장서야 할 제도가 스스로 '가짜 일'이 되는 것이다. 심지어 도출한 대안을 정당화하지도 못하는 규제영향분석은 말할

것도 없다.

많은 규제영향분석서에는 시장유인적 규제설계, 우선허용·사후규제 적용 여부 등 더 나은 대안을 찾도록 유도하는 항목이 빈칸으로 남겨져 있다. 이해관계자 협의를 실시하지 않은 경우도 적지 않고, 실시했다라도 그 대상이 부족하거나 이견이 없다고 보고하는 경우가 상당수를 차지한다. 비용편익분석을 실시하지 않거나 몇 줄의 문장으로 대체하는 경우도 심심치 않게 볼 수 있다. 이러한 분석서는 최선의 대안을 찾으려고 노력했는지에 대해 의구심이 들게 만든다.

물론 모든 항목을 작성해야만 최선의 대안을 찾을 수 있는 것은 아니며, 비용편익분석이 적절하지 않거나 대안 탐색에 도움이 되지 않는 경우도 있다. 그러나 고민 한 번 없이 작성하지 않거나 분석서 양식에 포함됐다고 해서 칸을 채우기만 한다면 '가짜 일'을 하고 있는 셈이다. 규제영향분석의 '진짜' 목적을 되짚어 보고 그에 맞게 제도를 활용해야 한다. 바로 최선의 규제대안 또는 비규제대안을 찾는 것 말이다. 분석서의 모든 항목은 그 목적을 달성하기 위한 좋은 수단이 돼야 한다.

예를 들어 이해관계자 협의는 도출된 대안에 이견이 있는지를 조사하는 것이 아니라 현 상황 인식, 규제 필요 여부, 적절한 대안, 그 대안의 장점과 단점에 대한 의견을 받아 최선의 대안을 찾는 데 활용해야 한다. 서로 다른 이해관계자들의 정보를 종합하고 이를 여러 차례 반복하는 동안 더 좋은 대안을 찾을 수 있다. 그렇게 도출된 대안들 중에서 가장 좋은 대안을 찾는 데 비용편익분석이 도움이 될 것이다. 때로는 비용편익분석을 통해 대안을 더 효율적이고 효과적으로도 만들 수 있을 것이다. 이렇게 하면 규제영향분석은 정책결정 과정에 통합되고 '진짜' 목적을 달성할 수 있을 것이다. ㉞

“암모니아를 이용한 청정에너지 혁명을 꿈꿉니다”

우성훈

아모지 대표

2024년 9월 뉴욕 허드슨강에 예인선 한 척이 조용히 떠올랐다. 이름은 ‘NH₃ 크라켄(Kraken)’. 디젤엔진을 떼낸 자리에 암모니아(NH₃)를 수소로 분해하는 개질기(cracker)와 수소 연료전지 모듈을 얹은 세계 최초의 무탄소 암모니아 추진 선박이었다. 이 배를 띄운 회사가 바로 아모지(Amoggy)다. 뉴욕 브루클린에 본사를 둔 이 회사는 MIT 박사 출신 한국인 4명이 2020년 11월 공동 창업한 에너지 기술 스타트업이다. 지금까지 아마존, 아람코, 테마섹, 삼성중공업, SK, GS 등 전 세계 투자자로부터 누적 3억2천만 달러(약 4,600억 원)를 유치했다. 마침 지난 4월 한국을 방문한 아모지의 공동창업자이자 CEO인 우성훈 대표를 만났다.

누적 투자액 4,600억 원 유치한 에너지 기술 스타트업… 독자적 촉매기술로 암모니아 구동 예인선 등 실증 성공

포항공대 재료공학과를 나와 MIT에서 박사학위를 받고 한국과학기술연구원(KIST)에서 병역특례까지 마친 우 대표는 그야말로 전형적인 ‘연구자 타입’으로 보였다. 언제부터 창업을 꿈꿨느냐는 질문에 그는 웃으며 고개를 저었다. “연구가 적성에 안 맞는 것 같기도 하고 회사 생활을 해보고 싶어” 미 IBM 왓슨 연구소로 향했지만 엔지니어로서 좁은 분야의 일만 반복하는 일상이 점차 답답하게 느껴져 창업이라는, 당시로서는 막연한 결심을 하게 됐다는 것이다.

사실 그의 전공은 반도체였다. 암모니아는 그야말로 생소한 분야. 창업을 결심하고 MIT 시절 한국인 동갑(1989년생) 친구들에게 연락을 돌리던 중, 한 친구가 암모니아를 연구하고 있다는 사실을 알게 됐다. “그때 처음 ‘재밌겠다’, ‘의미 있겠다’고 생각해 창업 주제로 삼았습니다.” 미 IBM에 있던 그와 한국의 삼성전자·KIST에 있던 세 친구가 의기투합해 2020년 뉴욕 브루클린에 자리를 잡았다. 회사 이름 ‘아모지’는 암모니아(Ammonia)와 에너지(Energy)의 합성어다.



왜 하필 암모니아였을까. 우 대표는 “수소경제의 가장 큰 병목이 저장과 운송 비용”이라고 진단했다. 수소를 연료로 쓰려면 영하 250도까지 냉각해야 하는데 비효율적이고 값이 비싸다. 반면 암모니아는 탄소가 없고 에너지 밀도가 액화수소보다 40%가량 높으며, 비료용으로 이미 전 세계에 저장·운송 인프라가 구축돼 있다. 한국만 해도 울산, 여수, 인천에 암모니아 터미널이 있다. “이렇게 좋은 물질을 연료로 써서 발전하는 기술이 없었고, 그걸 처음 만들기 시작한 회사가 아모지”라는 것이 그의 설명이다.

핵심은 암모니아를 수소로 분해하는 촉매기술이다. 아모지의 촉매는 기존 상용기술보다 200~300도 낮은 반응 온도에서도 높은 전환율을 보인다. 덕분에 기존 산업 플랜트에서나 가능하던 암모니아 개질(改質)을 40피트 컨테이너 안에 담은 모듈형 발전기로 구현했다.

회사가 걸어온 길은 그야말로 실증의 연속이다. 2021년 세계 최초 암모니아 구동 드론(5kW)을 띄웠고, 2022년 트랙터(100kW), 2023년 클래스 8 세미

**토종 한국인으로서 미국에서
창업에 도전해 국적도 성격도 제각각인
투자자를 어떻게 한자리에 모았느냐는
질문에 그는 “정답이 따로 있는 것
같지는 않다”고 답했다.
대신 그가 강조한 것은 ‘긴 호흡’이다.
한번 이야기를 시작하고
당장 투자 거절을 당하더라도 길게 가면서
신뢰와 관계를 쌓는다는 것이다.**

트릭(300kW)을 거쳐, 2024년에는 앞서 소개한 NH3 크라켄 예인선까지 성공했다. “한국이었다면 규제 때문에 이 사이클을 이만큼 빨리 돌릴 수 없었을 것”이라는 게 우 대표의 이야기다. 아모지의 초기 거점이 됐던 뉴욕 브루클린의 스타트업 인큐베이터 ‘뉴랩(Newlab)’은 전력과 환기 설비, 안전 규제 대응을 갖춘 곳으로 일종의 샌드박스 역할을 했다.

지금은 SK, 아람코, 테마섹, 아마존, 삼성중공업, BHP, 미쓰비시상사 등 미국, 유럽, 아시아, 중동의 쟁쟁한 투자자들이 주주 명부에 이름을 올리고 있지만 출발점은 초라했다. 창업 당시 우 대표는 어느 회사가 벤처캐피탈(VC)인지조차 알지 못했다. “할 수 있는 방법이 콜드 이메일뿐”이었던 그는 4개월 동안 400통 가까운 메일을 보냈고, 그중 답을 받은 곳은 10군데도 되지 않았다. 그 10곳 중 하나였던 영국의 AP 벤처스가 시드 라운드(300만 달러)의 3분의 2를 베풀하면서 비로소 문이 열렸다.

**올 하반기부터 거제조선소에서 발전기 위탁 생산,
포항 영일만에 그린암모니아 기반 무탄소 발전소 구축**

토종 한국인으로서 미국에서 창업에 도전해 국적도 성격도 제각각인 투자자를 어떻게 한자리에 모았느냐는 질문에 그는 “정답이 따로 있는 것 같지는 않다”고 답했다. 대신 그가 강조한 것은 ‘긴 호흡’이다. 한번 이야기를 시작하고 당장 투자 거절을 당하더라도 길게 가면서 신뢰와 관계를 쌓는다는 것이다. 삼성중공업으로부터 투자를 받은 건 2024년 말이었지만, 첫 미팅은 2022년 중반이었다. 아마존도 시드 단계부터 검토해 오다 훗날 투자를 확정했다. “하드웨어 중공업은 자본집약적이라 끝까지 가려면 수많은 도움이 필요합니다. 밸류체인을 아우르는 지지자를 만드는 것이 목표였습니다.”

현재 아모지의 임직원은 100명을 넘는다. 이 중 한국인은 6명 남짓이고 나머지는 현지 채용이다. “뉴욕이라는 도시 자체에 훌륭한 분들이 너무나 많습니다. 그런 분들을 일찍부터 모시고 올 수 있었다는 것이 행

운입니다.”


눈에 띄는 점은 공동창업자 4명 중 CEO인 우 대표와 또 한 명을 제외한 2명이 C레벨(최고 경영진)이 아니라는 사실이다. “창업자들은 모두 연구를 하던 사람들이라 에너지 사업과 제조업에 훨씬 경험 많은 분들을 모셔 의사결정 권한을 드렸다”는 것이 그의 설명이다. 그는 투자자 미팅만큼이나 인재 영입에도 시간을 쓴다. “좋은 사람이 보이면 2~3년이 걸리더라도 계속 설득합니다.”

미국 회사인 아모지와 한국의 연결은 점점 깊어지고 있다. 지난해 2월 한국 법인을 설립했고 서울 신논현역 인근에 사무실을 열었다. 올해 하반기부터는 삼성중공업 거제조선소에서 아모지의 발전기를 위탁 생산한다. 우 대표는 “미국에서 직접 공장을 지어본 경험상 제조업은 아시아가 절대적으로 뛰어나다”며 “아모지는 기술 개발에 집중하고 제조는 한국 파트너와 함께하는 구조가 훨씬 효율적”이라고 말했다.

특히 눈길을 끄는 건 포항 영일만 프로젝트다. 지난해 시행된 「분산에너지 활성화 특별법」에 따라 GS건설, HD현대인프라코어와 함께 이차전지·철강 기업이 몰려 있는 영일만 일반산업단지에 그린암모니아 기반 무탄소 발전소를 짓는다. 2027년 1분기 1MW 실증을 시작으로, 2028년 이후 40MW 상용 단계까지 확장할 계획이다. 탄소국경조정제도(CBAM) 시대에 한국 수출기업이 청정 전력을 조달하는 새로운 모델이 될 수 있다는 점에서 상징성이 크다.

5년 후의 아모지는 어떤 모습일까. 우 대표의 대답은 의외로 담담했다. “5년 전 창업할 때도 지금의 아모지를 상상하지 못했습니다. 지금도 5년 후를 고민하기보다 하루하루 최선을 다하는 게 목표입니다.” 다만 초기 투자자 회수 일정을 고려하면 향후 2~3년 내 IPO 등의 기회가 가시권에 들어올 것이라는 전망은 덧붙였다.

국내 대학을 나와 미국에서 딥테크 창업에 성공한 선배로서 후배들에게 전하고 싶은 말이 있는지 물었다. “제가 조언을 한다는 건 어불성설”이라면서도 그는 한 가지는 분명히 말했다. “창업은 해볼 만한 일입니다. 성공 여부를 떠나 인생에서 이렇게 농축된 경험은 다른 데서 하기 어렵습니다.”

암모니아를 이용한 청정에너지 혁명을 꿈꾸는 아모지가 제조업 강국인 모국을 발판으로 성과를 내 곧 유니콘으로 성장할 것을 기대한다. 한국 경제성장의 파트너가 될 아모지 같은 미국의 한인 창업기업을 앞으로 주목해야 한다. 



임정욱
스타트업얼라이언스 공동대표
estima7@gmail.com

함께 행동할 수 있는 전 국민의 키워드

마주해요

Engage with me

Listen to your heart



마주해요,
나의 마음



주목해요,
너의 마음



해소해요,
우리 함께



요청해요,
도움을

De-stress, together

Ask for help

정신건강
행동실천 수칙

- 주변 사람들과 대화를 통한 마음 나누기
- 자연과 호흡하는 시간 갖기
- 하루 5분! 내 몸의 움직임 느껴보기
- 톡톡이 몸과 마음의 작은 휴식 갖기
- 정신건강 상담 **1577-0199** 전화하기

정신건강은 **마주해요**로 시작합니다



스포츠 이코노미 ②

경기장 밖의 진짜 선수들

과거 스포츠의 중심은 경기장 안의 승부에 있었지만, 이제 그 무대는 더 이상 잔디와 코트 안에 머물지 않는다. 스포츠산업이 커지며 경기장 밖에서 새로운 승부가 펼쳐지고 있다.

이번 호에서는 스포츠산업 전반의 플레이어들이 만드는 또 하나의 경기를 소개한다. 한국의 프로스포츠가 '베틀 스포츠'라는 조롱에서 벗어나 독립적인 생태계로 성장하는 과정을 비롯해 데이터 분석과 AI, 가상현실과 같은 디지털 기술이 스포츠에서 어떻게 새로운 가치를 만들어내는지 조명한다. 그리고 빠르게 변하는 미디어 환경 속에서 중계권을 둘러싼 새로운 경쟁 구도까지 함께 살펴본다.



스포츠 비즈니스, 이제 ‘경기’가 아니라 ‘플랫폼’이다



김진국
한국스포츠과학원 연구위원
navyjk@kspo.or.kr

오늘날 스포츠산업은 더 이상 경기장 안에서만 수익이 창출되는 구조가 아니다. 스포츠산업의 진짜 비즈니스는 경기장 밖에서 만들어지고 있으며, 이러한 변화는 산업 전반의 구조적 전환을 가져온다. 과거에는 티켓 판매, 중계권, 스폰서십과 같은 제한적인 수익원이 중심이었다면, 현재 스포츠는 콘텐츠를 기반으로 다양한 산업과 연결되는 복합적 비즈니스 플랫폼으로 진화하고 있다. 이러한 변화 속에서 스포츠는 단순한 경기나 이벤트가 아니라 지속적으로 가치가 생산되고 확장되는 하나의 경제 생태계로 자리 잡고 있다.

이러한 전환은 스포츠산업의 수익 구조 변화에서 명확하게 드러난다. 스포츠는 이제 경기 자체로 끝나지 않고 새로운 콘텐츠로 재생산돼 여러 플랫폼에서 유통되며, 소비와 데이터 축적을 통해 다시 새로운 가치를 창출하는 순환 구조의 중심에 있다. 실제로 글로벌 스포츠시장은 약 6천억 달러 규모로 평가되며, 이 중 상당 부분이 경기 외부 영역에서 창출되고 있다. 즉 스포츠산업은 더 이상 단일 이벤트 중심 산업이 아니라 반복 소비와 확장이 가능한 구조로 전환되고 있는 것이다.

프로구단은 거대한 콘텐츠 기업으로 진화 중...

스포츠의 수익과 가치는 기술·미디어 변화가 이끌어

과거의 프로스포츠 구단이 경기 운영을 중심으로 하는 조직이었다면, 현재는 콘텐츠를 생산하고 유통하는 기업으로 자리 잡고 있다. 즉 프로구단은 경기 운영 조직을 넘어 콘텐츠 생산자이자 브랜드 지식재산권(IP) 보유자로 기능한다. 구단은 스포츠 경기라는 1차 콘텐츠를 기반으로 티켓 판매나 식음료 판매는 물론 방송 중계권, 광고, 스폰서십, 라이선싱, 머천다이즈 등 다양한 수익원을 창출하며, 최근에는 자체 플랫폼 구축 및 팬 커뮤니티 운영으로 직접적인 수익화 모델(D2C; Direct to Consumer)을 강화하고 있다. 즉 구단은 리그와 함께 스포츠 조직 이상의 거대한 ‘콘텐츠 기업’으로 진화하고 있다. 한 경기에서 생성되는 영상과 스토리는 하이라이트, 다큐멘터리, 선수 개인 콘텐츠 등으로 확장되며 이는 다시 광고, 구독, 팬 소비로 이어진다.

기술의 발전 역시 스포츠산업의 확장을 가속하는 핵심 요인이다. AI, 빅데이터, 컴퓨터 비전, 웨어러블 센서 기술은 선수 퍼포먼스



지난해 7월 3일 대전 한화생명 볼파크에서 NC 다이노스와 한화 이글스의 경기가 열린 가운데 관객들이 구장 내 설치된 인피니티 풀에서 관람하고 있다. © 연합뉴스

분석, 부상 예방, 전략 수립 등 경기력을 향상시킬 뿐 아니라 팬 경험 개인화, 실시간 데이터 서비스, 인터랙티브 콘텐츠 제공 같은 새로운 비즈니스 영역을 창출하고 있다. 실시간 데이터 제공과 개인 맞춤형 콘텐츠, 인터랙티브 중계는 팬의 체류 시간을 늘리고, 이는 곧 소비 증가로 이어진다. 결국 기술은 경기의 질을 향상시키는 동시에 산업의 수익 창출 구조를 강화하는 역할을 수행하고 있다.

아울러 미디어 환경의 변화도 중요한 영향을 미친다. 전통적인 방송 중계권 판매를 넘어 OTT 및 디지털 플랫폼을 통한 콘텐츠 유통이 확대되면서 스포츠는 실시간 소비뿐 아니라 반복 소비가 가능한 콘텐츠 자산으로 전환되고 있다. 하이라이트 영상이나 선수 중심 콘텐츠가 경기 이후에도 지속적인 수익을 창출하면서 중계권은 스포츠산업의 핵심 수익원으로서 더 높은 비중을 차지하게 됐다. 이는 스포츠가 단순한 이벤트에서 지속적으로 가치를 창출하는 콘텐츠 산업으로 자리 잡았음을 의미한다.

스포츠용품 및 제조 산업 역시 이러한 변화 속에서 중요한 역할을 한다. 유니폼, 응원 도구, 협업 상품 등은 팬 소비를 직접 연결하는 매개체로 가능하며, 최근에는 스마트 웨어러블이나 데이터 기반 장비와 같은 기술 융합형 제품이 증가하고 있다. 스포츠용품이 단순한 장비가 아닌 기술 기반 소비재로 발전하고 있음을 보여준다.



서비스산업의 확대는 스포츠산업
외연 확장의 가장 직접적인
사례라고 할 수 있다.
스포츠 마케팅, 에이전트,
이벤트 운영, 스포츠 관광,
피트니스산업 등 다양한 서비스
분야는 스포츠를 중심으로 새로운
부가가치를 창출하고 있다.
특히 스포츠 관람과 여행을 결합한
‘스포츠케이션’과 같은 개념은
체류형 소비를 유도하며,
스포츠를 단순 관람산업에서
경험 중심 산업으로 전환하고 있다.

스포츠의 미래는 경기장 밖에 있다...

단순 용품, 시설→기술 기반 소비재, 복합 소비 공간으로 변모

또한 스포츠 시설의 역할도 변화하고 있다. 경기장은 더 이상 경기만을 위한 공간이 아니라 쇼핑과 외식, 엔터테인먼트가 결합된 복합 소비 공간으로 진화하고 있다. 관람객은 경기를 보기 위해서만 경기장을 방문하는 것이 아니라 다양한 경험을 즐기기 위해 경기장에 간다. 이러한 변화는 경기장이 지역경제와 도시개발의 핵심 거점으로 기능하게 만들고 있으며, 스포츠 인프라는 하나의 경제적 자산으로 확장되고 있다.

아울러 서비스산업의 확대는 스포츠산업 외연 확장의 가장 직접적인 사례라고 할 수 있다. 스포츠 마케팅, 에이전트, 이벤트 운영, 스포츠 관광, 피트니스산업 등 다양한 서비스 분야는 스포츠를 중심으로 새로운 부가가치를 창출하고 있다. 특히 스포츠 관람과 여행을 결합한 ‘스포츠케이션’과 같은 개념은 체류형 소비를 유도하며 스포츠를 단순 관람산업에서 경험 중심 산업으로 전환하고 있다.

KBO 리그는 지난해 1,200만 명 이상의 관중을 동원하며 중계권, 광고, 굿즈, 지역 상권 등 다양한 산업과 연결돼 하나의 복합적인 생태계를 형성하고 있다. 이는 단일 스포츠 리그가 다양한 산업을 동시에 활성화하는 중심축이 될 수 있음을 보여준다.

해외에서는 ‘탑골프(Topgolf)’가 이러한 변화를 더욱 극적으로 보여준다. 미국 기업 탑골프는 전통적인 골프의 진입 장벽을 낮추고, 게임 요소와 엔터테인먼트를 결합해 완전히 새로운 시장을 창출했다. 특히 음식과 음악, 이벤트를 결합한 공간을 통해 골프를 ‘놀이’의 형태로 재구성했으며, 그 결과 골프를 치지 않는 사람까지 주요 소비자로 흡수하는 데 성공했다. 또한 수익 구조 역시 게임 이용료뿐 아니라 식음료, 이벤트, 기업 행사 등 다양한 방식으로 확장되면서 고객 1인당 소비를 크게 증가시키는 효과를 가져왔다. 스포츠가 본연의 활동을 넘어 복합적인 경험 소비로 전환될 때 얼마나 높은 부가가치를 창출할 수 있는지를 보여주는 대표적인 사례다.

결국 이러한 변화는 스포츠산업의 본질이 ‘플랫폼’으로 전환되고 있음을 의미한다. 핵심은 경기장 내부에 국한되지 않고, 오히려 경기장 밖에서 형성되는 다양한 비즈니스 구조에 있다. 스포츠는 콘텐츠를 중심으로 다양한 산업과 연결되고 소비와 데이터가 순환하는 구조를 통해 지속적인 가치를 창출한다. 팬은 더 이상 경기만을 관람하는 관객이 아니라 소비와 데이터 생성의 중심에 있는 핵심 주체로 변화하고 있다. 앞으로 스포츠산업의 경쟁력은 경기 수준이 아니라 얼마나 다양한 경험을 설계하고 확장할 수 있는지에 의해 결정될 것이다. ㉞

‘펫 스포츠’라는 조롱 넘어 독립적인 산업 생태계로 진화하는 프로스포츠



반진욱
세계일보 산업부 기자
halfnuk@segye.com

한국 프로스포츠는 오랫동안 기업의 홍보 수단이자 구단주의 사회적 책임을 이행하는 채널로 존재했다. 구단 운영 적자는 모기업이 메웠고, 수익 논리는 부차적이었다. 그러나 최근 그 구도가 달라지고 있다. 프로야구 리그 KBO는 창립 42년 만에 천만 관중을 넘어섰고, 중계권시장에는 OTT 플랫폼이 본격 진입했다. 경기장 입장권과 굿즈, 중계권만 팔던 시기가 끝나고 구단의 로고와 마스코트를 하나의 지식재산권(IP)으로 활용해 각종 기업과 협업한다. 이제 프로스포츠는 재벌 회장의 취미 생활, 즉 ‘펫 스포츠(Pet Sports)’라는 조롱에서 벗어나 독립적인 산업 생태계로 진화하고 있다.

국내 프로스포츠 중 빠르게 진화하는 종목은 단연 야구다. KBO는 매년 최다 관중을 경신하며 국내 프로스포츠 최강자 위치를 공고히 하고 있다. 매출도 압도적이다. 2024년 기준 10개 구단 합산 입장 수입은 1,593억 원을 넘었다. 관중 수가 더 증가한 2025년에는 더 높은 수익을 거뒀을 것으로 추정된다. 입장 수입이 끝이 아니다. 지상파 3사(KBS·MBC·SBS)와 2024~2026년 3년간 총 1,620억 원(연평균 540억 원)에 중계권 계약을 체결했고, 온라인·모바일 스트리밍권은 티빙(CJ ENM)과 1,350억 원(연평균 450억 원)에 별도 계약했다. 합산 연평균 중계권료는 990억 원 수준으로, 각 구단당 연 99억 원의 중계권 수입이 예상된다. 이후 체결된 2027~2031년 티빙 재계약 금액은 5년에 4,500억 원(연평균 900억 원)으로 기존 계약의 두 배에 달한다.

KBO 또는 각 구단과 협업 상품을 내놓는 기업들도 늘었다. 일례로 스타벅스는 올해 KBO와 제휴해 구단 로고와 유니폼을 활용한 각종 MD 상품 판매로 소비자로부터 열띤 호응을 얻고 있다. 모기업 계열사는 야구단의 IP를 활용하기도 한다. 롯데 자이언츠 IP를 이용해 각종 자사 브랜드(PB) 상품을 만들어내는 세븐일레븐이 대표적인 사례다. KBO 리그가 OTT 기반 유료 중계와 SNS 콘텐츠를 통해 하나의 브랜드 중심 산업으로 정착하기 시작했다는 평가가 나오는 배경이다.

선수 육성 후 ‘빅 리그’에 보내 돈을 버는, 이른바 ‘플레이어 비즈니스’도 구단의 수익원으로 떠올랐다. 핵심 선수를 상위 리그 또는 자본이 더 큰 시장에 팔아 이적으로 막대한 금액을 벌어들이는 것이다. 야구의 키움 히어로즈가 대표적이다. 모기업 없이 운영되



지난해 4월 17일 프로축구단 FC서울을 테마로 한 편의점 GS25 연남한양점에서만 어린이 팬이 응원용품을 둘러보고 있다. © 연합뉴스

는 유일한 독립구단인 키움 히어로즈의 주특기가 바로 ‘선수 육성’이다. 2010년대 이후 메이저리그에 진출한 강정호, 박병호, 김하성, 이정후, 김혜성, 송성문 모두 키움 출신이다.

축구도 빠질 수 없다. 국제축구연맹(FIFA)은 선수의 성장과 육성에 기여한 학교 또는 클럽에 합당한 보상을 보장하는 ‘연대기여금’ 제도를 운영하는데, 국제 이적이 성사될 경우 이적료 일부를 만 12세에서 23세까지 선수를 육성한 팀에 보상해야 한다. 즉 유망주를 키워내 세계적인 선수로 성장시키면 계속해서 부가 수익을 챙길 수 있다는 것이다. 대표적인 예가 최근 튀르키예 리그 베식타시JK에서 활동 중인 오현규다. 오현규는 수원 삼성 산하 유스클럽인 매탄중·매탄고에서 성장해 1군 무대로 데뷔했다. 덕분에 수원 삼성은 오현규가 이적할 때마다 연대기여금을 받는다. 실제 오현규가 셀틱에서 행크로 이적했을 때 2억6천만 원의 연대기여금을 받은 바 있다.

다만 아직은 스포츠구단 자체적으로 매출을 내는, 이른바 ‘독립 운영’이 가능한가라는 질문에 대한 답은 ‘아니요’다. 가장 큰 인기를 자랑하는 야구마저 매출 절반가량이 모기업 지원금이다. 모기업이 돈을 쏟아붓는데도 야구단이 단일로 운영되는 메이저리그와 비교하면 수익률이 낮다. 일례로 뉴욕 양키스 단일 구단의 매출이 KBO 전체를 상회한다. 모든 구단이 자가 구장 없이 임차 형태로 운영 중이라는 점 또한 수익 구조 개선의 근본적 제약으로 작용한다.

한국 프로스포츠는 구단주의 사회적 명분이 아닌 비즈니스 논리 위에서 지속 가능성을 검증받아야 하는 단계에 들어섰다. 팬덤은 만들어졌고, 중계 플랫폼은 다양해졌으며, 구단 IP의 상업화도 시작했다. 프로스포츠 업계 관계자는 “충성도 높은 팬덤과 IP를 결합해 구단만의 독립적 수익 구조를 확보하는 것이 한국 프로스포츠에 남은 과제”라고 강조했다. [출처]

데이터가 스포츠를 바꾼다



김명락
초록소프트 대표
chorock@chorock.co.kr

오늘날 스포츠산업에서 데이터와 AI는 단순한 기록의 축적을 넘어섰다. 선수 선발과 전술 수립은 물론 팬서비스, 미디어 콘텐츠 제작, 스폰서십, 더 나아가 베팅 데이터 사업에 이르기까지 스포츠 비즈니스의 수익 구조 자체를 근본적으로 재편하고 있다.

과거 감독과 코치, 스카우트의 직관에 의존하던 스포츠 현장의 판단은 세이버메트릭스(Sabermetrics, 야구 데이터를 통계적·수학적으로 분석하는 것) 등 팀 승리에 직접적으로 기여하는 통계 지표를 거쳐, AI가 경기력을 평가하고 콘텐츠 생산과 팬 경험 설계 등 사업 운영 전반에까지 깊숙이 개입하는 단계로 진화했다. 핵심은 '데이터를 얼마나 많이 모으느냐'가 아닌, '이를 얼마나 빠르게 해석해 의사결정과 사업화로 연결하느냐'에 있다.


글로벌 선도 리그들은 이미 데이터와 AI를 실질적인 수익 창출의 지렛대로 활용하고 있다. 독일의 프로축구 리그 분데스리가는 매 경기 360만 개의 데이터 포인트를 실시간으로 처리해 경기 인사이트를 자동 생성하고, 다국어 AI 라이브 코멘터리와 개인화된 숏폼 영상 추천서비스를 제공한다. AI의 도입은 콘텐츠 편집 비용을 절감하는 동시에 팬들의 앱 체류 시간을 늘리고 참여를 극대화해 중계 상품의 가치와 스폰서십 효율을 높이는 선순환 구조를 만들어냈다.

유럽 축구 리그들의 공식 데이터 사업화 모델도 눈여겨보아야 한다. 유럽 프로축구 리그협회 소속 18개 리그는 46개 대회, 8천 경기 이상의 공식 베팅 데이터를 스포츠 데이터 기업 지니어스 스포츠(Genius Sports)에 독점 제공하는 협약을 맺었다. 이 생태계에서 데이터는 단순 통계치에 머물지 않고 판매 가능한 '권리 자산'으로 격상된다. 리그는 공식 데이터를 묶어 새로운 수익원을 창출하고, 사업자는 이를 기반으로 팬 참여형 서비스와 스트리밍을 고도화한다. 여기에 AI 플랫폼까지 결합돼 판정 지원과 경기력 분석을 아우르는 거대한 생태계가 형성된다. 글로벌 플랫폼 스포츠레이더(Sportradar)가 베팅 솔루션 및 미디어 기술을 양대 축으로 연간 100만 건에 가까운 이

벤트를 운영하며 지난해 12억9천만 유로의 매출을 기록한 것은 스포츠 데이터가 이미 폭발적인 성장을 거듭하는 독립산업으로 자리 잡았음을 보여준다.

하지만 이러한 기술의 가치는 방대한 데이터를 축적하는 데만 있지 않다. 감독과 프런트, 마케팅 조직 등 현장의 주체들이 공통의 언어로 소통할 수 있는 의사결정 체계로 연결될 때 비로소 그 가치가 발휘된다. 스포츠는 숫자로 온전히 치환하기 힘든, 이를테면 선수의 심리와 동기부여, 팀워크, 리더십 등 정성적 요소가 승패를 좌우하는 역동적인 분야다. 결국 소통에 있어 중요한 것은 인간의 직관을 배제하는 것이 아니라 데이터와 AI를 보완재로 삼아 판단의 정확도와 속도를 한 차원 끌어올리는 데 있다.

국내 스포츠산업 역시 K리그의 통합 데이터 포털 구축과 KBO의 공식 데이터 개방 확대 등 유의미한 진전을 보이고 있지만, 아직 데이터를 수집·공개하는 초기 인프라 단계에 머물러 있다. 해외 선도 리그들처럼 데이터를 자산화해 수익을 창출하거나 AI 기반 콘텐츠 사업을 확장하는 수준에는 미치지 못하고 있다. 이러한 간극을 좁히기 위해서는 데이터 거버넌스 확립이 시급하다. 공식 데이터의 범위, 소유권과 활용 권한에 대한 명확한 기준을 세워야 한다. 특히 선수와 팬의 민감 정보는 개인정보 보호와 활용에 대한 엄격한 관리 체계가 필수적이다. 이와 함께 데이터가 실제 현장의 의사결정으로 이어질 수 있는 조직 내 협업 구조도 만들어야 한다.

결론적으로 스포츠산업의 디지털 전환은 단순히 기술을 도입하는 실무적 차원이 아니다. '누가, 어떤 근거로 판단하고, 책임질 것인가'를 재설계하는 고도의 경영 전략이다. 스포츠는 팬 경험, 미디어 가치, 플랫폼 비즈니스가 촘촘히 맞물려 돌아가는 거대한 복합 산업으로 진화하고 있고, 이 치열한 비즈니스 생태계에서 데이터와 AI는 선택이 아니라 생존과 성장을 위한 필수가 됐다. 데이터가 바꾸는 스포츠의 의사결정은 차가운 숫자가 사람을 대체하는 삭막한 과정이 아니다. 인간 고유의 통찰력을 더욱 예리하게 다듬어 판단의 질을 높이고 이를 기반으로 거대한 부가 가치를 창출하도록 스포츠 산업을 재설계하는 과정이다. 

KBO는 지난 4월 18일부터 중계방송에 실시간 트래킹 데이터를 기반으로 한 시각화 콘텐츠를 제공하는 시범사업을 시작했다. 사진은 4월 15일 기아-KT의 경기 중계방송을 시각화 콘텐츠로 만든 이미지. © KBO





○ 스포츠 분야에서는 어떤 콘텐츠를 만들고 있나?

아마 누구든 러닝머신에서 한 번쯤 뛰었던 경험이 있을 텐데, 솔직히 지루했을 것이다. 우리 콘텐츠는 게임을 하듯 즐기는 사이에 러닝머신보다 훨씬 더 강도 높은 운동이 자연스럽게 이뤄진다. 이런 특성을 살려 기초체력 훈련을 위한 콘텐츠나 초·중·고 교육과정에서 기반한 프로그램을 개발해 학교에 시범 도입하기도 했다. 이 외에도 축구나 야구처럼 특정 스포츠를 가상현실에서 체험하는 콘텐츠도 개발했다. 국내외 축구경기장에서 관심을 보여 협업 제안을 받기도 했다. 특히 경기가 없는 날 관람객을 끌어들이 수 있는 상시 운영형 콘텐츠에 대한 수요가 큰 것 같다.

○ XR 기술의 현재 위치는 어떤가?

예전 메타버스가 한창 주목받았을 때 과도한 기대감에 투자가 몰렸지만, 뚜렷한 수익모델이 보이지 않아 관심이 급격히 식었다. 그러다 보니 '가상현실'이라는 키워드에 보수적인 시선이 생긴 것도 사실이다. 하지만 최근 분위기가 달라지고 있다. '기술 자체'가 아니라 '기술로 무엇을 할 수 있느냐', 즉 실제 사업성과 연결할 수 있는 방향에 관심이 높아지고 있는 것 같다. 예상치 못한 분야에서 협업 제안이 들어오고 있다. 예를 들면 의료 분야에서는 재활 치료용 콘텐츠 개발에 대한 논의를 진행하고 있고, 해외 기관으로부터 항공·우주 시뮬레이션과 관련된 협업 문의도 받았다. 이 외에도 산업안전이나 K문화 수출 등 다양한 영역에서 활용 가능성에 대한 문의가 이어지고 있어 XR 기술의 수익화가 현실로 다가오고 있음을 체감한다.

○ 향후 전망이 밝아 보인다.

그렇다. 특히 디지털 환경에 익숙한 세대가 주 소비층으로 자리 잡게 되면 XR 기술 확산세도 더욱 빨라질 것이다. 현재 성인 세대는 가상현실 기기를 사용할 때 멀미나 이질감을 느끼는 경우가 많지만, 어릴 때부터 디지털 환경에 노출된 세대는 이러한 장벽이 상대적으로 낮기 때문이다. 또한 앞으로는 국방이나 방산과 같은 새로운 영역으로의 확장 가능성도 충분해 보인다. 최근 전장에서 드론과 같은 기술의 중요성이 커지면서 이를 효과적으로 운용하기 위한 시뮬레이션 수요도 함께 증가하고 있다. 3D 게임 환경에 익숙한 젊은 세대는 유사한 인터페이스를 빠르게 습득하고 활용할 수 있는 강점이 있어 이 분야에서도 XR 기술과 콘텐츠에 대한 투자가 기대된다.

○ XR 기술 시장의 경쟁이 점차 심해질 것 같다.

아직은 시장을 완전히 선점한 플레이어가 뚜렷하지 않아 경쟁이 치열한 단계는 아니지만, 앞으로는 그럴 것 같다. 특허와 저작권을 통해 기술적 기반을 확보하는 한편, 무작정 콘텐츠 수를 늘리기보다는 교육과정에 충실하면서도 재미있고 완성도 높은 콘텐츠 개발에 집중하고 있다. 동시에 시장 확대를 위해 제품과 서비스 형태도 다양화하려 한다. 기존 비착용형 XR뿐 아니라 HMD 기반 콘텐츠까지 연계해 접근성을 높이고, 다양한 가격대로 서비스할 것이다. 장기적으로 콘텐츠 경쟁력이 핵심이 될 것으로 본다.

○ 사업을 키워나가는 과정에서 맞닥뜨린 제약이나 어려움이 있다면.

회사를 키울 방법이 제한적이라는 것이다. 국내 투자 구조를 보면 창업 7년 차 이내 기업에 자금이 집중되는 경향이 있어 그 이후 단계에 들어서면 지원과 투자가 급격히 줄어든다. 특히 7년 차 이상 기업은 시리즈 A 투자로 넘어가야 하는데, 그 규모가 크다 보니 기존 투자 이력이 없는 기업에는 기회가 쉽게 주어지지 않는다. 현장에서도 직접 투자보다는 개념 검증 방식(PoC)의 제안이 많다. 그런데 해외에서는 반응이 다르더라. CES 혁신상을 두 해 연속 수상한 이후 일본의 대형 전자·엔터테인먼트 기업을 비롯해 유럽의 피트니스 프랜차이즈, 미국의 부동산 관련 단체 등 다양한 분야에서 협업 제안을 받았다. XR 기술이 실제 비즈니스로 연결되고 수익을 낼 수 있다는 가능성과 잠재력을 인정받는 분위기다. 해외에서 먼저 성과를 만든 후에 국내로 돌아오는 방향도 고민하고 있다.

○ 앞으로의 목표나 계획이 궁금하다.

창업할 때 세 가지 목표를 세웠다. CES 혁신상 수상, 오스트리아 아르스 일렉트로니카 전시 참여, 그리고 자체 매장 운영이다. 창업 멤버들에게 3년 안에 이루겠다고 했었는데 10년이나 걸렸다(웃음). 이전 사업 성과를 만들어내는 단계로 넘어가야겠다고 생각한다. 그리고 무엇보다 실질적인 수익 구조를 만들고 싶다. 단기적으로는 연간 30억 원 이상의 순수익을 만들고, 장기적으로는 사회에 환원할 수 있는 일을 하고 싶다. 특히 XR 기술을 접목해 신체장애 뿐 아니라 정신장애를 겪는 사람들을 위한 재활·치료 콘텐츠를 개발하는 것이 궁극적인 꿈이다. ㉞

이강선 『나라경제』 기자

경기보다 뜨거운 경쟁, 스포츠 중계권의 행방

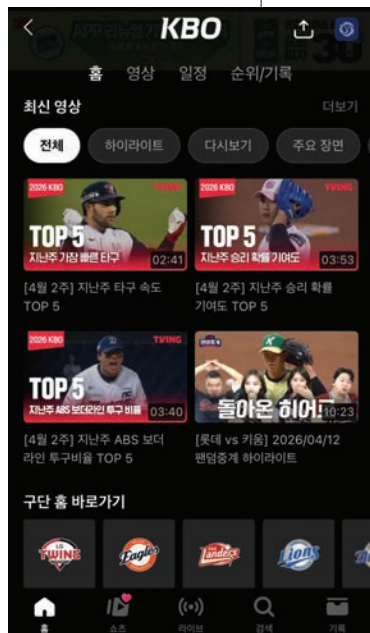
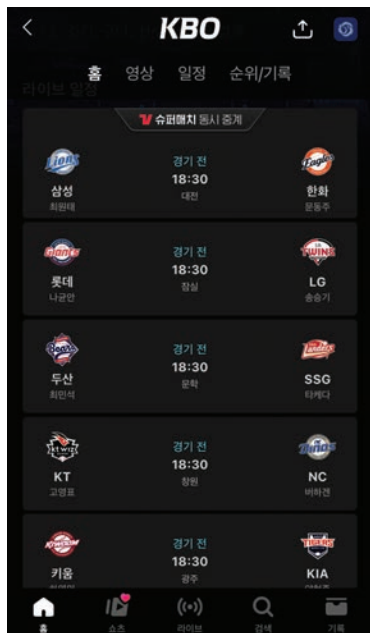


노창희
디지털산업정책연구소장
nch0209@naver.com

지난 2월 밀라노 동계올림픽이 열렸다. 우리 국민의 관심은 금메달에 있었겠지만 미디어 업계에선 올림픽이 어디서 중계돼야 하느냐를 두고 논쟁이 오갔다. 밀라노 올림픽은 이례적으로 지상파가 아닌 JTBC에서 독점 중계됐다. 이로 인해 '보편적 시청권 제도', 즉 올림픽이나 월드컵과 같은 국민적 관심이 높은 행사에 대한 방송 접근권을 보장하는 제도의 개선 논의가 이뤄지고 있다. 우리나라뿐 아니라 영국, 독일, 프랑스 등에서도 중요한 스포츠 이벤트에 대한 접근권을 보장하는 제도를 운영하고 있다. 이는 스포츠가 그만큼 관심도가 높은 분야라는 것을 보여준다.

콘텐츠를 접할 수단이 급속하게 늘고 있는 환경에서 스포츠 중계권이 갖는 가치는 무엇일까? 디지털 대전환 국면에서 스포츠 중계 이용 환경은 텔레비전 방송에서 온라인 스트리밍 중심으로 재편됐다. 아날로그 시절에는 동영상을 제공하는 매체가 방송으로 한정

KBO 유무선 중계권을 획득한 티빙은 경기 하이라이트, 인터뷰, 팬덤 중계 등 다양한 스포츠 콘텐츠를 제공하고 있다. 사진은 티빙의 KBO 페이지 캡처.



돼 있었지만, 인터넷과 모바일을 통한 시청이 보편화되면서 이용자들은 디지털 환경에서 스포츠를 보는 것에 익숙해지고 있다.

스포츠는 그 어떤 영상 장르보다 실시간성이 중요하다. OTT의 등장으로 이용자가 원하는 시간과 공간에서 콘텐츠를 볼 수 있는 환경이 조성되면서 실시간 콘텐츠의 중요성은 낮아지는 것처럼 보였다. 하지만 팬들에게 스포츠는 여전히 중요한 관심사였고, 자신이 구독하는 플랫폼에서 원하는 스포츠를 실시간으로 보고자 하는 이용자의 수요가 커졌다.

OTT시장의 경쟁이 심화되면서 중계권 확보를 둘러싼 사업자 간 경쟁 또한 한층 치열해지고 있다. OTT시장의 개척자라고 할 수 있는 넷플릭스는 실시간 서비스를 하지 않았지만 미국 프로레슬링 RAW 중계를 시작으로 스포츠 중계에 뛰어들었고, 최근에는 미국 프로야구 리그 MLB도 중계하고 있다. 국내에서는 티빙이 프로야구 리그 KBO를 비롯해 다양한 스포츠를 중계하고 있으며, 쿠방플레이도 K리그, 잉글랜드 프리미어리그(EPL) 등 스포츠 중계를 적극적으로 하고 있다.

OTT 사업자들이 스포츠 중계권을 확보하려는 것은 축구, 야구와 같은 인기 스포츠는 광범위한 팬덤이 형성돼 있어 가입자를 유인하고 이탈을 방지하는 데 큰 도움이 되기 때문이다. OTT의 경우 초기에는 구독료를 중심으로 서비스를 운영했지만 성장 한계에 봉착하자 광고 요금제를 출시하기 시작했고, 이 과정에서 스포츠 중계의 가치는 더욱 높아졌다. 스포츠 중계 시 제공되는 광고는 회피가 어렵기 때문에 광고주 입장에서는 스포츠 중계에 붙는 광고에 대한 선호도가 높을 수밖에 없다.

국내에선 프로야구가 많은 관심을 모으고 있다. 2024년 최초로 천만 관객을 동원했던 프로야구의 관중은 지난해 1,200만을 넘어섰다. 티빙은 KBO 유무선 중계권을 획득하면서 기존 방송 중계와는 차별화된 다양한 서비스를 제공하고 있다.

과거에는 중계권이 방송 중계권 위주로 거래되면서 이를 획득한 사업자가 인터넷, 모바일 영역에 재판매하는 방식으로 거래가 이뤄졌다. 최근에는 방송 중계권과 온라인 중계권을 나눠 파는 방식이 정착되는 양상이다. OTT를 비롯한 디지털 영역의 사업자들이 치열한 중계권 확보 경쟁을 벌이면서 인터넷 영역의 중계권시장이 커지고 있기 때문이다.

올해도 방송 사업자 간 스포츠 중계권 확보와 OTT 사업자 간 스포츠 중계권 확보 등 미디어 생태계 내에서의 스포츠 중계권 확보 경쟁이 주요 이슈가 될 것이다. 사업자 입장에서는 상승하는 중계권 비용을 감내하면서까지 이용자의 관심과 구독을 유도할 것인가에 대한 고민이 불가피하다. 이용자는 스포츠 중계를 보기 위해 얼마나 많은 서비스를 구독할지 결정해야 한다. 정부는 사업자 간 중계권 확보 과정에서 발생할 수 있는 갈등을 조율하는 역할을 해야 한다. 콘텐츠를 제공하는 플랫폼이 늘어나면서 스포츠 중계권의 가치는 높아지고 있고, 이와 관련된 쟁점은 앞으로 더욱 첨예해질 전망이다.

고유가라는 변수, 어디까지 영향 미칠까?



우리 집에는 비닐봉지를 모아둔 박스가 있다. 지난해 한 TV 예능 프로그램에서 가수 김종국이 밭코니가 가득 찰 정도로 비닐봉지를 모으고 사는 모습이 방송됐는데, “다 쓸데가 있다”며 못 버리는 모습이 남 일 같지 않았다. 그는 방송 후 결혼 준비를 하면서 비닐봉지를 다 버렸는데, 나는 여태 처분하지 못했다. 그러다 이란이 호르무즈 해협을 봉쇄하면서 쓰레기 종량제봉투 품귀 사태가 벌어졌다. 흑여 남아 있는 ‘쓰봉’을 다 쓰고 종량제봉투를 구하지 못하더라도 지자체에서 스티커를 발급받아 버릴 비닐봉지가 넉넉히 있으니 괜히 든든했다. 내 비닐봉지 콜렉션이 자산으로 보이는 날이 올 줄이야.

중동산 원유와 함께 플라스틱의 원료인 나프타 공급이 끊기면서 비닐부터 페인트, 포장 용기, 합성섬유까지 줄줄이 가격이 뛰고 있다. 이른바 ‘나프타 쇼크’다. 중동 사태가 길어지면 비닐봉지 품귀 정도가 아니라 경제 전반을 크게 흔드는 ‘오일 쇼크’로 이어질 수 있다.

나프타 쇼크, 고유가·고금리·고환율 시대 열까?


고유가는 시차를 두고 물가를 끌어올린다. 원유로 만드는 석유제품 가격이 오를 뿐 아니라 물류비, 발전비 등 산업 활동에 필요한 에너지 비용도 오른다. 생산 비용과 수입 물가가 함께 오르며 인플레이션 압력이 커진다. 국제금융센터에 따르면 해외 주요 투자은행(IB) 8곳은 올해 우리나라 소비자물가 상승률 전망치를 지난 2월 말 평균 2.0%에서 3월 말 2.4%로 0.4%포인트 상향 조정했다. 심지어 JP모건은 “중동 상황이 개선되지 않으면 5~9월에는 3%를 웃돌 것”이라 내다봤다. 한국은행도 지난 4월 금융통화위원회에서 “물가상승률이 2%대 중후반 수준으로 높아질 것”이라며 이달 발표할 올해 소비자물가 상승률 전망치의 상향 조정을 예고했다.

인플레이션은 통상 금리 인상으로 이어진다. 물가 상

승 기대가 퍼지면, 가격이 더 오르기 전에 미리 사두려는 ‘가수요’가 인플레이션을 더 자극할 수도 있다. 중앙은행은 경기 침체를 걱정하면서도 물가를 잡기 위해 기준금리를 올릴 수밖에 없다. 고유가·고금리에 고환율 3박자가 맞춰지는 셈인데, 이렇게 되면 증시도 경제성장률도 버틸 힘이 없다. 우리나라가 처음으로 마이너스 성장률을 기록했던 것도 2차 오일쇼크 1년 뒤인 1980년(-1.7%)이었다. (반대로 저유가·저금리·저환율의 ‘3저’는 1980년대 후반 한국경제 급성장을 뒷받침한다.)

지금은 굴리는 기술보다 버티는 힘이 중요한 때

크리스탈리나 게오르기예바 국제통화기금(IMF) 총재는 미국·이스라엘-이란 전쟁의 여파에 대해 “최상의 시나리오로 가더라도 예전과 같은 상태로 깔끔하고 완전하게 복귀하는 일은 없을 것”이라고 했다.

인플레이션은 서민의 적이라는 말이 있다. 월급, 연금, 예적금 이자로 생활하는 사람들은 물가가 오를수록 현금 구매력이 떨어져 실질 소득이 줄어들기 때문이다. 그래서 실물 자산을 사두려는 움직임이 나타나기도 한다. 다만 실물자산이라고 안전한 것도 아니다. 경기가 후퇴하면 부동산이나 주식 가격도 급락할 수 있어서다. 여기에 금리 상승까지 더해지면 대출 이자 부담이 커질 테니 금리와 부채 규모도 관리가 필요하다. 안 그래도 변수가 많은 한국경제에 고유가라는 빨간불이 하나 더 켜졌다. 굴리고 버는 기술보다 버티는 힘이 더 중요한 때가 온 것 같다. 아무튼, 우리 집 비닐봉지를 다 쓸 일은 없었으면 한다. 

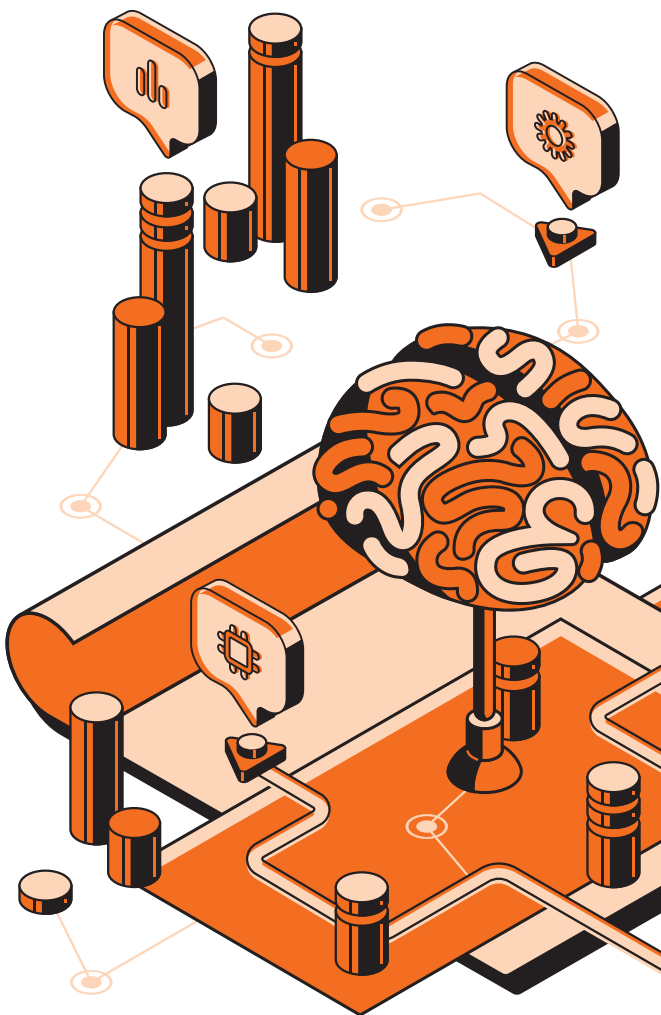


이현 중앙일보 기자
『금융 프렌즈가 우릴 기다려』 저자
lee.hyun@joongang.co.kr

뇌에 칩 이식해 신체 제약 극복한다

뇌 미래산업 국가 연구개발(R&D) 전략

이주현
과학기술정보통신부 첨단바이오기술과장
ljh0328@korea.kr



혈액뇌장벽 투과, 뇌 신경계 역노화, 뇌 장기 유사체 등 범용성이 큰 플랫폼 기술에 투자를 강화해 타 질환군의 2배에 달하는 뇌 신경계 신약 개발의 높은 실패율을 극복하고 해외 제약사와 차별화된 경쟁력 확보

교통사고로 사지가 마비된 환자의 뇌에 칩을 심으면 어떻게 될까. 컴퓨터가 뇌파로 환자의 의도를 파악해 움직임을 로봇팔로 구현하거나 컴퓨터로 표현할 수 있다면, 사지마비 환자도 스스로 음식을 먹을 수 있고 컴퓨터 작업도 할 수 있을 것이다. 또 시각을 완전히 잃어버린 장애인의 뇌에 외부 카메라와 연결된 칩을 심는 것을 상상해 보자. 만약 카메라가 촬영하는 이미지를 눈을 거치지 않고 뇌에 직접 전달할 수 있다면 그 환자는 다시 세상을 볼 수 있을 것이다.

뇌-컴퓨터 연결한 BCI 기술, 미국선 대규모 임상실험 착수… AI·뇌 영상 기술 혁신으로 방대한 뇌 데이터 분석 가능해져

물론 이 정도의 장애가 있는 사람이 일반인과 같은 수준의 일상생활을 영위하기란 어려울 것이다. 하지만 이러한 뇌-컴퓨터 인터페이스(BCI; Brain-Computer Interface) 기술이 인간으로서 누려야 할 최소한의 자유와 주변 세계와의 소통을 어느 정도 되찾게 해줌으로써 장애인들이 더욱 행복하고 희망적인 삶을 살 수 있도록 기여할 것이란 기대가 커지고 있다. 실제로 일론 머스크의 뉴럴링크는 ‘텔레파시’라는 칩셋을 척수손상 환자의 뇌에 심었다. 환자가 컴퓨터를 제어하며 독서, 게임, 온라인 수업 등 일상생활을 회복하는 임상시험에 성공했으며, 올해부터는 대규모 임상시험에 착수했다. 중국도 최근 척수손상 환자를 대상으로 세계 최초의 침습형(뇌 임플란트) BCI 의료기기 시판을 승인하며 상용화 속도에서 미국을 추월하고 있다.

인간의 뇌는 흔히 1천억 개의 신경세포(뉴런)와 100조 개의 시냅스(뉴런 간 연결)로 구성된 초복잡계이며, 우주와 비견될 정도로 미지의 영역으로 인식된다. 그러나 오랜 기초연구 투자와 함께 최근 AI와 뇌 영상 기술 등의 혁신으로 방대한 뇌 데이터를 분석할 수 있게 되면서 하나의 성장산업으로 주목받고 있다.

이러한 배경에서 정부는 지난 3월 18일 제44차 생명공학종합정책심의회를 개최하고 관계 부처 합동으로 ‘뇌 미래산업 국가 연구개발(R&D) 전략’을 발표했다. 이 전략은 앞서 설명한 BCI 기술을 비롯해 태동하고 있는 뇌 미래산업의 선도자가 될 골든타임을 놓치지 않기 위해 마련됐다. 국내 뇌 연구 생태계와 AI 의료, 첨단 제조(소재, 반도체 등) 역량을 총결집하는 도전적인 R&D사업을 신속하게 추진하기 위함이다.

이번 전략은 크게 5가지 핵심 과제로 구성된다. 첫째, BCI 미래산업을 육성한다. 사람 뇌에 칩셋을 이식하는 뇌 임플란트를 통해 신체 제약 극복, 뇌 질환 치료, 감각 복원 등 도전적 목표를 달성하는 7



대 국민 체감 임무 중심 프로젝트 '브레인링크 이니셔티브'를 2027년부터 착수한다. 이는 AI와 과학기술을 결합해 국가 핵심 난제를 해결하는 범국가 프로젝트 'K문샷'의 일환으로 추진되는 사업이다.

구체적으로 살펴보면, 임상 규제가 엄격한 침습형 BCI 기술의 경우 척수손상, 시각장애 등 난치 의료 분야를 중심으로 인체에 안정적인 임상 성과를 확보한다. 규제가 덜 엄격한 비침습형 BCI 기술은 웨어러블 기기를 플랫폼으로 의료뿐 아니라 게임·영상 등 문화, 방산을 비롯한 다양한 분야에서 조기 상용화를 추진한다. 아울러 전극, 뇌신경 신호 해독 및 변환, 뇌 신호 통신, 이식용 수술로봇 등 BCI를 구성하는 핵심 요소기술의 고도화도 병행한다.

대구, 대전·오송, 홍릉에 뇌산업 클러스터 조성하고 내년부터 뇌 데이터 확보 위한 뇌 지도 구축사업 본격 추진

둘째, 혁신적인 뇌 신경계 신약 후보 물질(파이프라인)을 창출한다. 외부 독성물질로부터 뇌를 보호하는 체내 장벽인 혈액뇌장벽(Blood-Brain Barrier) 투과, 뇌 신경계 역노화, 뇌 장기 유사체(뇌 오가노이드) 등 범용성이 큰 플랫폼 기술에 투자를 강화해 타 질환군의 2배에 달하는 뇌 신경계 신약 개발의 높은 실패율을 극복하고, 해외 제약사와 차별화된 경쟁력을 확보한다. 또한 아직 근원적 치료제가 나오지 않은 치매, 자폐, 우울 등에 대한 기초연구를 꾸준히 지원하고 임상시험 지원과 연계를 강화한다.

셋째, 기술사업화의 전진기지로서 뇌산업 산학연 클러스터를 조성한다. 세계적 수준으로 성장한 국내 대표 뇌 연구기관을 거점으

로 지역의 뇌 산업 산학연 클러스터 성장을 지원할 계획이다. 한국뇌연구원(KBRI)이 소재한 대구 권역에 국내 뇌 연구 기반 인프라를 집적하고, 대전·오송 권역에는 한국생명공학연구원(KRIBB), 한국과학기술원(KAIST) 등 대전의 정부 출연연 및 대학과 오송 바이오산단 산학연 클러스터 간 기초연구부터 사업화까지 전 주기 협력 밸류체인을 구축한다. 한국과학기술연구원(KIST) 뇌과학연구소와 대학이 밀집한 홍릉은 스타트업 육성 기능을 활성화한다.

넷째, 뇌 과학과 AI 융합을 촉진하고 뇌 데이터를 확보한다. 인지·감각·운동 3대 뇌 기능에 관한 뇌파 및 뇌 이미지 데이터를 학습한 뇌 신경망 특화 파운데이션 모델을 개발하고, 장기적으로는 인간 뇌의 디지털 트윈(가상 모형)을 만든다. AI 학습에 요구되는 방대한 뇌 데이터를 확보하기 위한 뇌 지도 구축사업 '넥스트 브레인 프로젝트'도 2027년부터 본격 추진할 계획이다.

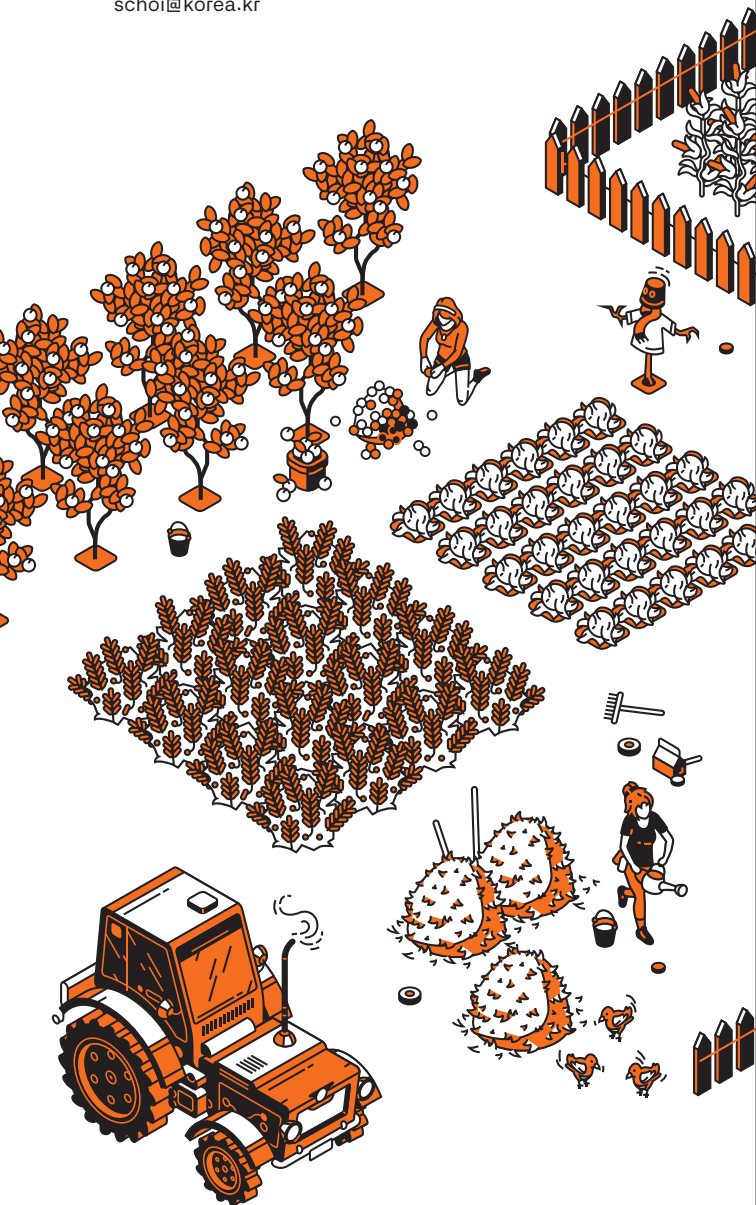
마지막으로, 뇌산업의 안정적 성장을 위한 인프라와 제도를 확립한다. 영장류 등 실험동물 자원에 대한 국내 연구계의 수요가 충족될 수 있도록 국내 사육 실험 거점을 권역별로 확충하고, 장기적으로는 뇌 장기 유사체와 뇌 가상 모형을 활용해 동물실험을 대체해 나간다. 임상연구 가이드라인 마련, 부처 간 규제·진흥 협력체계 구축 등도 적극 추진한다.

앞으로는 AI를 자판이나 스마트폰이 아닌 뇌와 직접 연결해 사용하는 인간-AI 인터페이스 시대가 열릴 가능성도 있다. 정부는 10~20년 뒤 세상을 바꿀 K문샷의 12개 임무 중 하나인 BCI 기술에 선제적이고 과감하게 투자해 미래 기술 경쟁의 주도권을 확보해 나갈 것이다. ㉞

여성농업인, 농촌을 지키는 사람이 아니라 농촌을 변화시키는 주체로

제6차 여성농업인 육성 기본계획 (2026~2030년)

최수아
농림축산식품부 농촌여성정책과장
schoi@korea.kr



농촌을 이야기할 때 우리는 익숙하게 ‘고령화’와 ‘소멸’이라는 단어를 먼저 떠올린다. 위기의 언어가 농촌을 설명하는 기본 문법이 된 지 오래다. 그러나 현장에서 만나는 여성농업인들은 전혀 다른 이야기를 들려준다. 이들은 농촌을 버티는 사람이 아니라 농촌을 다시 설계하는 사람이다.

지난 3월 발표한 ‘제6차 여성농업인 육성 기본계획(2026~2030년)’은 이 지점에서 출발했다. 단순한 지원 확대나 제도를 넘어 여성농업인을 농촌 변화의 ‘핵심 주체’로 재정 의하는 것이 이번 계획의 가장 중요한 방향이다. 이들을 바라보는 시선을 정책 지원 대상이라기보다는 정책의 성패를 좌우하는 변수로 전환했다.

의사결정에서 여성 참여 제약하는 ‘1가구 1표’→‘1인 1표’, 농번기 등 고려한 틈새보육 지원도 강화

그동안 여성농업인 정책은 의미 있는 성과를 축적해 왔다. 공동경영주 제도를 도입해 여성농업인의 법적 지위 기반을 마련했고, 교육·복지·권익 분야에서도 지속적인 개선이 이뤄지는 등 농촌 현장에서 여성의 역할과 위상은 과거와 비교할 수 없을 만큼 확대됐다. 그럼에도 현장에는 여전히 구조적 간극이 존재하며 “일은 같이 하지만 결정은 못 내린다”라는 말이 반복되고 있다. 생산과 노동에는 참여하지만 경영과 의사결정에서는 배제되는 이중구조, 이것이 여성농업인이 마주한 현실이다. 정책은 존재하지만 삶의 구조를 완전히 바꾸기에는 아직 부족한 셈이다. 그래서 이번 기본계획을 준비하면서 가장 먼저 던진 질문은 ‘우리는 여성농업인을 어떻게 바라보고 있는가?’였다.

그동안 공동경영주는 꾸준히 증가해 왔다. 그러나 현장에서는 여전히 형식적 참여에 머문다는 지적이 있었다. 이름은 함께 올리지만 실제 의사결정 구조는 잘 바뀌지 않기 때문이다. 이번 기본계획에서는 이 지점을 보완하는 데 집중했다. 과거에는 여성 농민이 부족한 농업소득을 보충하고자 겸업을 하면 공동경영주 지위를 잃었지만, 이제는 공동경영주가 농외 취업을 하더라도 농업인으로 인정하고 제도의 실질적 권한을 강화하는 방향으로 개선을 추진한다. 결국 중요한 것은 ‘등록 여부’가 아니라 ‘어떤 역할을 하느냐’다. 여성농업인이 농업경영 의사결정에 실질적으로 참여할 수 있는 구조를 만드는 것이 핵심이다.

농촌의 의사결정 구조는 오래된 규칙에 묶여 있다. 대표적인 것이 1가구 1표다. 세대주 대부분이 남성인 현실에서 여성은 사실상 의사결정에서 배제된다. ‘1가구 1표’에서 ‘1인 1표’로의 전환을 확산 시키겠다는 것은 단순한 제도 개선이 아니라 권력 구조를 개인 단위로 재편하고 농촌 공동체의 의사결정 구조를 더욱 포용적으로 바꾸려는 시도다.

현장에서 여성농업인들이 반복적으로 이야기하는 것은 거창한 지원이 아니다. “아플 때 쉴 수 있고, 아이를 맡길 수 있고, 최소한의 작업 환경이 갖춰졌으면 좋겠다”는 것이다. 그래서 이번 기본계획에서는 생활 영역의 정책을 ‘복지’가 아니라 농업의 지속 가능성을 위한 조건으로 다시 설계했다.

대표적으로 여성농업인의 특수건강검진 연령 상향 등 지원 대상을 확대하고, 농번기와 비정형 노동시간을 고려한 ‘틈새보육’ 지



지난 4월 2일 경기도 고양시 덕양구의 한 화훼농장에서 작업하고 있는 여성농업인들.
 © 연합뉴스

원을 통해 기존 보육체계가 해결하지 못한 공백을 메우고자 한다. 일정한 시간표로 운영되는 도시형 보육서비스만으로는 농촌의 현실을 감당하기 어렵기 때문이다.

여기에 더해 현재 제도권 밖에 있는 농업인의 상황을 반영한 육아휴직수당 적용 방안도 관계 부처와 협의하고 있다. 농업인이라는 이유로 동일한 생애주기 정책에서 배제되는 일이 없도록 하겠다는 취지다. 이와 함께 농작업 환경의 기본적인 여건을 개선하기 위해 농지 내 화장실 설치 시범사업도 추진한다. 장시간의 야외 작업이 일상인 농촌 현실을 반영한 시도다. 이러한 정책들은 개별적으로 보면 작아 보일 수 있다. 그러나 여성농업인의 일과 삶을 이어주기 위해 '끊어진 고리'를 연결한다는 점에서 매우 중요하다.

정책·정보 통합 제공하는 플랫폼 구축하고 신청·상담 기능 연계… 중앙-지방정부-현장이 함께하는 정책협의체로 현장 목소리 반영

여성농업인의 작업 환경을 개선하는 정책은 그동안 '복지'의 영역으로 인식되는 경우가 많았다. 그러나 실제 현장을 보면 이는 생산성과 직결되는 문제다. 이번 기본계획에서는 여성의 신체적 특성을 고려한 농기계·장비 개발과 보급을 확대하고, 근력 보조 장비 등 작업 부담을 줄일 수 있는 기술을 적극 도입할 예정이다. 농업의 지속 가능성은 결국 현장에서의 작업 방식에 달려 있다. 좀 더 안전하고 효율적인 환경을 만드는 것은 선택이 아니라 필수다.

정책을 추진하면서 느끼는 또 하나의 과제는 '정보의 단절'이다. 사업은 많지만 현장에서는 필요한 정보를 제때 찾기 어렵다는 의견이 적지 않다. 이에 따라 여성농업인을 위한 정책과 정보를 통

합적으로 제공하는 플랫폼을 구축하고, 상담과 신청 기능까지 연계해 정책 접근성을 높이고자 한다. 정책과 정보는 존재하는 것만으로는 충분하지 않다. 필요할 때 연결되고 활용될 수 있어야 비로소 의미가 있기 때문이다.

이번 계획에서는 정책의 추진 방식 자체를 고민했다. 그간 간담회와 현장 의견 수렴을 중심으로 정책을 보완해 왔다면 앞으로는 더욱 체계적인 참여 구조가 필요하다고 판단했다. 중앙과 지방정부, 현장이 함께 참여하는 정책협의체를 통해 정책을 지속 논의하고 개선해 나갈 계획이다. 이는 정책의 완성도를 높이는 동시에 현장의 목소리를 안정적으로 반영하기 위한 장치다.

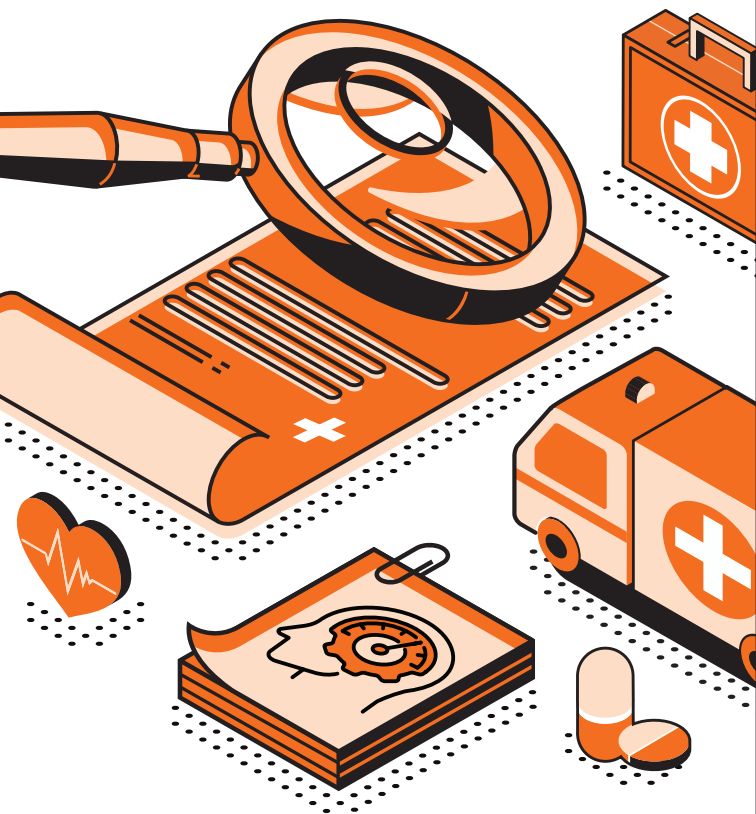
이번 기본계획은 새로운 사업을 많이 추가하는 데 초점을 두지 않았다. 그보다는 기존 정책이 실제 현장에서 어떻게 작동하는지를 점검하고, 필요한 부분을 구조적으로 보완하는 데 중점을 뒀다. 공동경영주 제도는 권한의 문제로, 의사결정 방식은 참여의 문제로, 노동 환경은 생산성의 문제로, 정책 전달 방식은 접근성의 문제로 다시 바라봤다. 이러한 변화는 작아 보일 수 있지만 조금씩 축적되면 농업과 농촌의 작동 방식을 바꾸는 힘이 된다.

현장에서 한 여성농업인이 이런 말을 했다. “우리를 도와달라는 게 아니라 제대로 일할 수 있게 해달라.” 여성을 지원 대상이 아닌 농촌을 이끌 주체로 바라봐 달라는 여성농업인들의 목소리는 정책 방향을 다시금 생각하게 한다. 정책은 삶을 대신할 수는 없지만, 더 나은 선택을 가능하게 하는 조건은 만들 수 있다. 이번 기본계획은 그 조건을 만드는 과정이다. 여성농업인이 농촌을 지키는 존재를 넘어, 농촌을 변화시키는 주체로 자리 잡을 수 있도록, 그 변화는 이미 현장에서 시작되고 있다. ☞

정신질환 집중치료 병상 2천 개로 확대

제3차 정신건강복지기본계획 (2026~2030년)

최정상
보건복지부 정신건강정책과 사무관
welfarestate@korea.kr



‘영혼’과 ‘마음’을 뜻하는 이름을 가진 프시케는 사랑을 얻는 대신 아프로디테가 부과한 시련 속으로 던져졌다. 어둠 속에서 길을 잃고 끝내 깊은 잠에 빠진 프시케는 에로스의 손길이 닿았을 때 비로소 깨어날 수 있었다. 오늘 우리가 마주한 정신건강 문제도 다르지 않다. 마음의 고통은 한 사람의 나약함이 아니라 감당하기 어려운 짐이 과도하게 놓인 결과이기도 하다. 이에 우리는 다음과 같은 질문을 던지게 된다. 누가 그 곁에 갈 것인가. 우리 사회엔 그 손이 실제로 닿을 수 있는 여건이 조성돼 있는가. 이 질문들은 이미 우리 현실의 문제가 됐다.

국민 4명 중 3명 정신건강 문제 경험, 자살율 OECD 평균 2배... 국민정신건강검진, 병역검사 등 정신건강 점검 기회 늘려

2024년 기준 최근 1년간 스트레스나 우울감 등 정신건강 문제를 경험한 국민은 73.6%로 4명 중 3명꼴이고, 2021년 기준 평생 정신질환을 경험해 본 적이 있는 사람은 27.8%로 4명 중 1명이 넘는다. 자살률은 10만 명당 29.1명으로 여전히 OECD 평균(약 10~11명)의 두 배 이상이다.

정신건강은 개인의 삶의 질뿐 아니라 사회 전체의 지속 가능성과도 연결된다. 2024년 정신질환 진료비 지출은 7조7천억 원을 넘어섰고, 사회적 비용은 약 12조9천억 원으로 추산된다. 정신건강정책으로 개선되는 건강·생산성에 따른 사회적 편익은 투입 비용 대비 5~6배 높다. 우리나라는 보건 지출 중 정신건강 분야 비중이 선진국 권고 수준(5~10%)보다 낮은 2.9%다. 정신건강서비스 이용률은 12.1%에 불과하고 서비스 공급자가 수도권에 집중되는 등 공급 편차가 크다. 1인 가구 증가, 고용 불안, 소득 격차, 지역사회 단절과 같은 경제·사회 구조 요인과 감염병, 재난, 디지털 전환, 경쟁 심화 등의 환경 변화로 정신건강 문제가 나날이 커지면서 사회 전체가 함께 해결해야 하는 과제가 됐다.

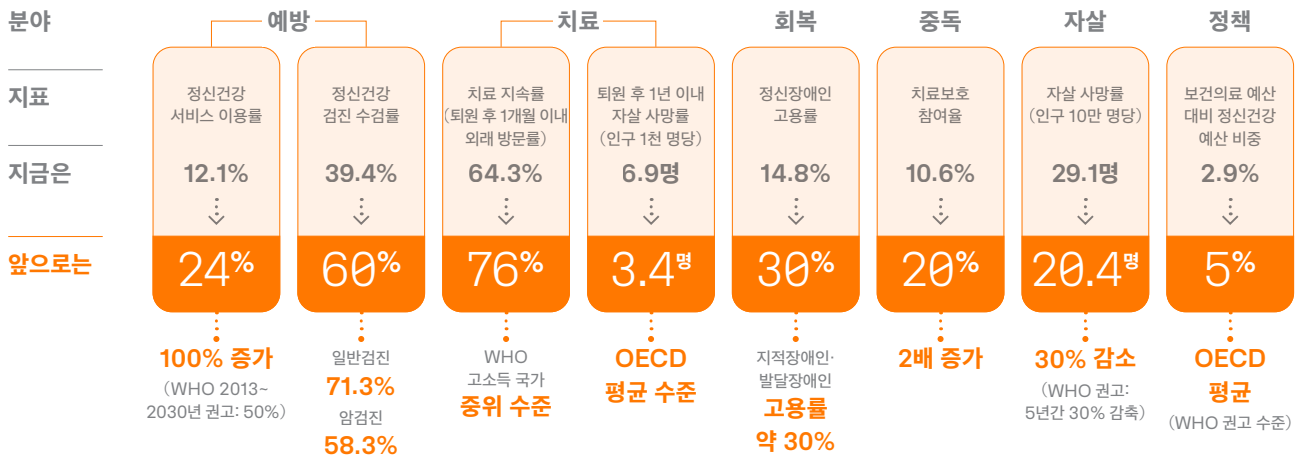
이러한 위기의식 가운데 가족, 당사자, 전문가가 함께 참여해 만든 ‘제3차 정신건강복지기본계획(2026~2030년)’은 ‘몸과 마음이 함께 건강한 사회’로 나아가기 위해 사회적 안전망 강화, 지역사회 내 회복 기반 마련, 사람 중심의 서비스 제도를 통한 당사자 권익 신장을 주요 목표로 다음의 정책 과제들을 제시했다.

우선, 정신건강 문제가 심각해지기 전에 예방하는 방법과 기회를 다양화한다. 정신건강 문제에 대한 사회적 낙인과 편견을 줄이는 것은 매우 중요하다. 정신건강 인식 개선 브랜드인 ‘마주해요’가 일상에서 친숙해지도록 캠페인을 추진할 계획이다. 이와 함께 신문·방송과 소셜미디어에서 정신건강 친화적인 콘텐츠를 접할 수 있게 지원한다. 이를 위해 2024년 11월에 제정한 ‘정신건강보도 권고기준’이 확산되도록 정신건강 우수보도 기자상을 운영하고, 뉴미디어 제작자를 위해 정확한 정신건강 정보를 제공한다.

정신건강 심리상담서비스를 내실화한다. 우울, 불안, 자살 충동, 재난 피해 등 심리적인 어려움을 겪는 누구나 정신건강 심리상담을 안심하고 받을 수 있게 한다. 이동이 불편하거나 취약지에 거주하는 경우에도 비대면 상담과 방문 상담을 받을 수 있고, 양질의 상담이 이뤄지도록 품질을 관리한다.

한편 최근 빠른 속도로 AI 전환이 이뤄지는 만큼 AI 과의존으

<그림> 분야별 핵심지표 및 목표



로 인한 정신건강 문제 우려도 커지고 있다. 이러한 위험 요소를 최소화하기 위해 보호체계를 마련하는 동시에 AI 기술을 활용해 정신건강서비스를 개선할 계획이다. 아동·청소년과 청년층을 중심으로 생애주기에 따른 지원도 강화한다. 특히 국민정신건강검진, 병역검사, 마음EASY검사 등을 통해 정신건강 상태를 점검할 기회를 늘린다. 검사와 연계해 도움이 필요한 경우 진료비와 심리상담서비스도 지원한다. 아울러 재난으로 인해 심리 지원이 필요한 대상자들이 전문적·안정적으로 지원받을 수 있도록 권역 트라우마 센터를 확대하고 전문 치료 인력과 기관을 육성한다.

2030년까지 권역정신응급의료센터 17개소로 확대하고 마약 등 중독에 대응해 지원법 제정 추진

둘째, 정신건강 문제가 있는 경우 안심하고 제때 치료받을 수 있게 한다. 정신 응급과 자살 응급 상황에 신속히 대응하도록 2030년까지 권역정신응급의료센터를 17개소로 확대하고, 응급병상을 늘린다. 경찰과 정신건강전문요원이 위기 현장을 함께 지원하는 합동대응센터를 전국으로 확대하고, 원활한 병상 배정을 위해 정신의료기관 응급병상 정보공유시스템(m-care)과 응급상황 관리실을 운영한다.

또한 급성기부터 퇴원 후까지 공백 없는 치료를 제공한다. 치료 골든타임에 양질의 치료를 받을 수 있도록 급성기 집중치료실 병상을 2천 개까지 확대하고, 퇴원 이후 치료를 지속하기 위해 시범운영 중인 '낮병동', '병원 기반 사례관리'를 본사업으로 추진한다.

치료 환경을 인권 친화적으로 개선하기 위한 노력도 지속해 나간다. 격리·강박을 최소화하기 위해 의료기관 모니터링을 강화하고 보호실 환경을 개선한다. 비강압적 치료를 위한 교육 훈련 신설, 절차조력서비스와 공공후견 전국 확대, 정신건강 사전의향서 도입 등을 추진한다. 무엇보다 입퇴원 과정에서 이송과 치료비를 지원하는 등 공적 책임을 강화하고, 당사자의 트라우마를 줄이기 위해 입퇴원 절차를 인권 친화적으로 개선한다.

셋째, 지역사회에서 '내 집'과 '내 일'을 통해 회복하고 자립이

가능한 '나다운 삶'을 살 수 있도록 지원한다. 지역사회에서 회복하기 위한 낮활동서비스를 확대하고 정신질환자 대상 통합돌봄을 운영한다. 일경험 제공과 근로지원서비스를 확대해 일을 지속할 수 있도록 지원하며, 안정적인 지역사회 정착을 위해 2030년까지 맞춤형 주택 100호를 공급한다. 또 당사자 주도의 동료지원서비스를 확대해 비슷한 어려움을 먼저 겪었던 동료가 회복을 지지하고 도울 수 있게 한다. 이를 위해 동료 지원인을 양성해 활동 인건비를 지원하는 한편, 동료지원센터를 전국 17개소로 늘린다.

넷째, 중독 위험에 대한 체계적 대응을 추진한다. 최근 젊은 층을 중심으로 급증하는 중독 문제를 미리 예방하고 더 쉽게 치료받을 수 있도록 한다. '중독은 질병이며, 조기 치료가 가능하다'는 메시지를 확산하고 의료용 마약류 오남용과 유해 정보를 온라인에서 상시 모니터링한다. 권역 치료보호기관과 중독관리통합지원센터를 확충하고 표준운영 모델을 마련하는 등 치료·재활 역량을 강화한다. 마약류 치료에 적합한 보험 수가를 개발하고 출소 전 상담·평가·치료 연계 인력을 배치하는 시범사업을 운영한다. 또한 중독 실태조사와 임상 지침 마련, 디지털 치료제(DTX) 등 기술 개발, 전문인력 양성, 중독 통합 거버넌스, '중독 치료·회복지원법(가칭)' 제정 등을 추진한다.

마지막으로, 사회 전체가 함께 자살을 예방하는 생명안전망을 촘촘하게 만들어 나간다. 자살 시도자와 유족이 소득에 관계없이 치료받을 수 있게 한다. 자살 시도자 정보를 응급실에서부터 지자체까지 연계해 지속적인 지원을 받을 수 있게 한다. 이 외에도 자살예방 의무교육을 확대하고, 자살 예방 보도 준칙을 확산하기 위해 '생명 존중 기자 인증제'를 도입하는 등 기업과 지역사회, 미디어와 협력한 캠페인도 지속한다. 아울러 심리부검을 청소년까지 확대해 자살 원인을 체계적으로 분석하고, AI 기술을 활용해 자살 유발 정보를 실시간으로 모니터링하는 등 체계적으로 자살 예방을 지원한다.

정신건강을 지킨다는 것은 보이지 않는 균열 속으로 미끄러지는 한 사람의 삶에 다시 빛이 닿도록 길을 여는 일이다. 에로스가 건넌 손길로 끊어진 관계와 삶을 다시 이어가게 된 프시케를 떠올려보자. 이번 계획은 우리 사회가 정신건강 회복으로 향하는 여정에 정부가 함께 동행하겠다는 약속이자 제안이다. 🌟

OECD 등 국제기구나 세계 각국에서 최근 다루지는 정책 이슈와 동향을 생생하게 소개합니다.

BRASIL COP30 BELÉM



탄소가격과 탄소시장을 함께 논의해야 하는 이유

탄소가격과 탄소시장을 함께 설계하는 접근은 단순한 정책 조합이 아니다. 둘의 관계는 정합성과 경계 설정을 세심히 고려해 설계돼야 한다. 이는 기후정책을 비용이 아닌 투자로 전환하는 전략이기도 하다.

최근 호르무즈 해협을 둘러싼 긴장이 고조되면서 다시금 에너지 공급 불안과 가격 변동성이 글로벌경제의 핵심 변수로 부상했다. 이러한 위기는 현재 에너지체계의 취약성과 화석연료 의존이 지닌 구조적 리스크를 선명하게 보여준다. 기후정책은 더 이상 환경 보호만의 의제가 아닌 에너지 안보와 경제 안정성을 동시에 좌우하는 정책 영역이다. 그리고 우리가 목도하고 있는 지정학적 위기는 기후정책을 약화하는 요인이 아니라 오히려 그 필요성을 강화하는 현실적인 근거다. 이러한 맥락에서 탄소가격은 경제 전반의 에너지 사용과 투자 방향을 결정하는 핵심 기준으로 그 중요성이 더욱 커지고 있다.

79개국 유효탄소가격, 감축 유도하기에 충분치 않아... 비제도권의 자발적 탄소시장에선 '무결성'이 가격 결정
한국은 지난해 11월 브라질 벨렝에서 열린 제30차 유엔 기후변화협약 당사국총회(COP30)에서 2035년까지 온실가스 배출량을 2018년 대비 53~61% 감축하겠다는 새로운 국가 온실가스 감축 목표(NDC)를 공표했다. 또한 '글로벌 자발적 탄소시장(GVCM) 로드맵'을 발표하며 국제 감축과 시장 메커니즘에 대한 정책 방향을 제시했다. 이러한 흐름 속에서 탄소가격은 각국의 감축 의지가 얼마나 강력한지, 또 감축 약속이 실제로 이어지는

지난해 11월 6일 브라질 벨렝에서 열린 제30차 유엔기후변화협약 당사국총회(COP30) 정상회의에서 벨라 브라질 대통령이 연설하고 있다. © 연합뉴스

지를 가능하는 중요한 지표가 되고 있다. 탄소가격이 충분히 작동하지 않는다면 그 어떤 장기 목표도 선언에 그칠 수밖에 없기 때문이다.

최근 발표된 OECD의 보고서「유효탄소가격 2025 (Effective Carbon Rates 2025)」에 따르면 전 세계 온실가스 배출 중 상당 부분이 여전히 낮은 수준의 가격에 놓여 있다. 유효탄소가격은 탄소세, 배출권거래제, 연료소비세를 통합해 톤당 이산화탄소 배출에 부과되는 평균 가격을 산출한 것이다. 2023년 기준 전 세계 배출량의 82%를 차지하는 79개국을 대상으로 분석한 결과, 배출권거래제나 탄소세가 적용되는 배출 비중은 27%에 불과했다. 또한 다수 국가에서 전력·산업 부문은 배출권거래제 중심이나 무상할당과 예외 규정을 뒤 실질 가격 부담이 극히 낮은 수준에 머물러 있다.

해당 결과는 탄소가격 제도가 확산되고는 있지만 감축을 유도하기에 충분히 '유효한(effective)' 가격이 형성돼 있다고 보기 어렵다는 것을 의미한다. 가격 수준은 낮고, 적용 범위는 불균등하며, 장기 감축 신호로서의 신뢰성도 제한적이다. 그러나 이는 탄소가격 정책의 실패라기보다는 구조적 한계를 드러낸 것으로 해석함이 바람직하다. 탄소가격은 강력한 정책 수단이지만 정치적·사회적 제약 속에서 단계적으로 강화될 수밖에 없다. 특히 산업 경쟁력과 물가에 대한 우려가 큰 상황에서 단기간에 감축을 유도할 수준의 가격으로 끌어올리는 것은 쉽지 않은 일이다. 그 결과 상당한 감축 잠재력이 가격 기반의 탄소 감축 제도에 충분히 반영되지 못하는 것이 현실이다.

바로 이 지점에서 자발적 탄소시장 논의가 등장한다. 먼저 이를 이해하기 위해서는 유효탄소가격 보고서가 다루는 '제도 내 가격'과 '자발적 탄소시장 가격'의 차이를 짚어볼 필요가 있다.

유효탄소가격이 포착하는 탄소가격은 본질적으로 정부 정책이나 규제라는 제도적 틀 안에서 부과되는 가격 신호다. 즉 가격 기반 정책으로 배출에 비용을 부과해 경제 주체의 행동 변화를 유도한다. 여기서의 탄소가격은 자율적 선택의 결과라기보다 공공정책에 의해 만들어진 제도적 가격 신호다. 즉 가격이 낮게 형성된다면 그것은 시장 실패라기보다 정책 설계와 정치적 선택의 결과에 가깝다.

반면 자발적 탄소시장의 가격은 출발점이 다르다. 이 시장은 기업과 기관의 자발적 선택에 기반하며, 감축은 주로 국외에서 발생한 탄소 감축 프로젝트의 성과를 바탕으로 한다. 여기서 가격을 형성하는 것은 법적 강제력이 아니라 신뢰, 평판, 기후 주장(claim)에 대한 사회적 수용성이다. 즉 자발적 탄소시장의 가격은 강제력이 아닌 무결성(integrity)에 대한 기대에서 나온다.

OECD가 말하는 탄소시장의 무결성은 탄소 크레딧(credit)이 실제 감축을 왜곡없이 반영하고 기후정책의 신뢰를 훼손하지 않도록 하는 전 과정의 조건을 의미한다. 탄소시장의 무결성은 크게 공급·수요·시장의 무결성

으로 구분된다. 공급 측 무결성은 크레딧 1톤이 실제 추가적인 탄소 1톤 감축을 의미하는지에 대한 것으로, 추가성(탄소시장이 없었다면 발생하지 않았을 감축 사업인지)이나 기준선의 보수성(감축량을 과다하게 산정하지 않았는지), 누출 방지(한 지역의 감축이 다른 지역의 배출 증가를 유발하지 않았는지) 등이 포함된다. 수요 측 무결성은 크레딧이 어떻게 사용되고 어떤 주장으로 연결되는지, 기업이 직접 감축을 위해 우선적으로 노력하고 크레딧을 보완적으로 사용하는지, 사용 목적과 기후 주장이 명확하고 투명한지가 핵심이다. 시장 무결성은 등록체계와 추적성, 데이터 투명성, 이해상충 관리, 이중 계산 방지 등 시장 인프라 전반의 신뢰성에 관한 것으로, OECD는 이 3개 중 어느 하나라도 약하면 탄소시장 전체의 신뢰가 무너질 수 있음을 강조한다.

제도 내 가격과 자발적 탄소시장 가격은 상호관계, 자발적 시장은 규제시장에 통합 아닌 별도 접근 필요

다시 탄소가격의 비교 논의로 돌아가면, 두 시장의 태생적 차이는 강점과 한계를 동시에 규정한다. 제도 내 탄소가격은 강력하지만 정책적인 제약을 받는다. 유효탄소가격 보고서가 보여주듯이 많은 국가에서 배출권거래제와 탄소세는 예외와 완화 규정으로 실제 가격 신호가 크게 약화돼 있다. 반대로 자발적 탄소시장은 제약은 적지만 무결성이 확보되지 않으면 가격 자체가 신뢰를 잃는다. 자발적 탄소시장에 대한 우려와 회의론은 이 지점에서 비롯된다.

중요한 점은 이 둘의 차이가 대체 관계를 의미하지는 않는다는 점이다. 제도 내 가격은 국가의 감축 책임을 담보하는 기준선 역할을 하고, 자발적 탄소시장은 그 기준선 밖에 존재하는 추가적인 감축 기회를 포착하는 것으로 서로의 약점을 보완할 수 있는 관계가 돼야 한다. 단, 이 상호보완 관계가 성립하려면 몇 가지 조건이 필요하다.

먼저, 역외 감축과 자발적 크레딧이 국내 가격 신호를 약화하는 우회로가 돼서는 안 된다. OECD가 강조하듯 탄소시장은 국내 감축을 대체하는 수단이 아니라 보완하는 수단이어야 하며, 이는 회계 정합성과 명확한 사용 조건을 통해서만 보장될 수 있다. 또한 자발적 크레딧의 품질 기준은 제도 내 시장과 점진적으로 수렴해야 한다. 파리협정 제6조와 국제항공 탄소 상쇄·감축제도(CORSIA) 등과 같은 프레임워크가 반복적으로 언급되는 이유도 여기에 있다. 정부가 참고할 수 있는 '공통의 품질 언어'를 최대한 조화시켜야 한다는 것이다. 각국이 제각기 다른 기준을 도입하면 시장은 파편화되고, 거래 비용은 증가하며, 결국 개도국으로의 기후 재원 흐름도 위축된다.

정책적으로 중요한 과제는 이 둘 중 하나를 선택하는 것이 아니다. 제도 내 가격은 점진적으로 강화하고 제도 밖 가격은 엄격한 기준 아래에서 연결해야 한다. 다만 이



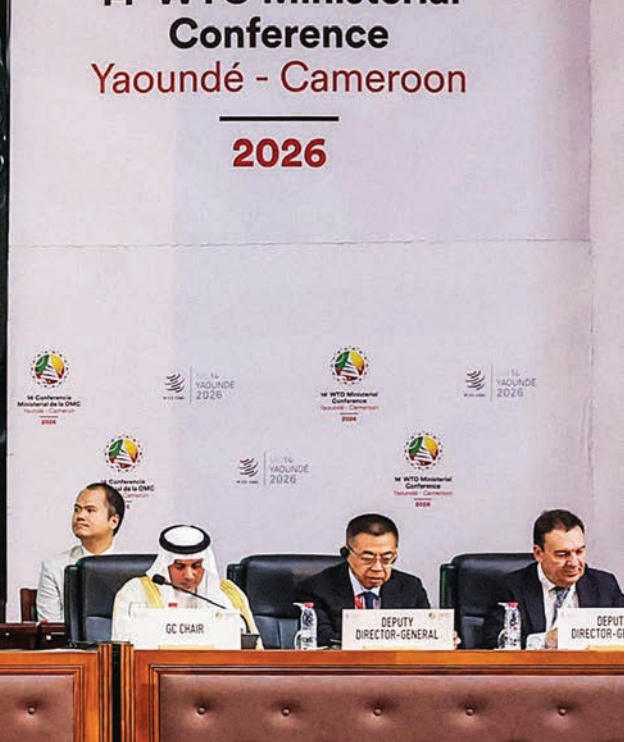
WTO 개도국 특혜 개혁, 한 걸음이라도 앞으로 나아가는 논의 이뤄지길

공식적으로는 개도국 지위를 유지하면서도 향후 WTO 협상에서 개도국 특혜(S&DT)를 포기한 한국은 이런 특수한 상황에 관해 더욱 치열하게 고민하면서 우리 나름의 입장을 정립하고, 적극적으로 논의에 참여할 필요가 있다. S&DT는 개도국 회원국들이 협정을 충실히 이행해 국제 무역체제에 진정으로 편입될 수 있도록 지원하기 위한 예외적 방편이라는 점도 모두가 상기해야 할 것이다.

우리나라가 국제사회에서 어떤 위치에 있는지는 대한민국 외교관으로서 늘 생각하는 문제다. 한 나라의 국제적 위상은 오랜 시간 누적된 정책결정의 결과물이기도 하지만, 때로는 어떤 정책결정의 배경이자 자산, 동력이 되기도 한다. 우리는 식민 시대와 전쟁의 폐허를 딛고 성장가도를 달려오면서 스스로의 위치를 수시로 점검했다. 동시에 더 높은 곳으로 도약하기 위해 스스로를 단련하고 채찍질해 왔다.

우리나라는 1996년 OECD에 가입한 이래 중견국, 중진국, 나아가 선진국이라는 타이틀이 무색하지 않을 정도로 세계 속에 우뚝 서게 됐다. 2010년 OECD 개발원조위원회(DAC)에도 가입하며 수원국에서 공여국으로 전환한 유일무이한 성공 스토리 주인공이다. 2021년에는 유엔무역개발회의(UNCTAD)에서 개도국 지위를 선진국(그룹 B)으로 변경했고, 지난 3월에는 국제전기통신연합(ITU)이 자체 판단에 따라 한국의 지위를 개도국에서 선진국으로 변경하기도 했다. 오늘날 한국이 선진국이나 개도국이나 하는 질문에 선진국이 아니라고 답할 사람이 과연 얼마나 될까.

WTO 개혁 논의의 중요한 축인 개도국 지위 문제… ‘자기선언’ 아닌 객관적 기준 마련 필요성 지속 제기돼
주제네바대표부에 부임해 가장 놀랐던 부분이 WTO에서 한국이 여전히 개도국이라는 것이다. WTO 회원국은 기본적으로 선진국과 개도국 중 어느 한 지위에 속하게 된다. 그런데 이는 객관적 기준에 의해 분류되는 것이 아니라 회원국의 자기선언(self designation)에 기반한다. 한국은 1995년 WTO 가입 당시 농업과 같은 민감 분야를 보호하기 위해 개도국으로 자기선언을 했고, 이를 공식적으로 철회하지 않았다. 1996년 OECD에 가입하면서는 농업과 기후변화 분야 외에는 개도국 특혜(S&DT; Special and Differential Treatment)를 주장하지 않기로 했고, 2019년엔 한 발 더 나아가 “향후



지난 3월 26-29일 카메룬 야운데에서 열린 제14차 WTO 각료회의(MC-14) 첫날 개막식 모습. © WTO

적과 취지에 맞는 수요 기반 맞춤형(fit for purpose, needs based, targeted) 접근방식을 주장한다. 또한 WTO 차원의 포괄적인 조사가 이뤄진 적은 없지만, 기존의 S&DT 제도가 효과적이고 활발히 활용되지 않고 있으며, 그 핵심 이유가 실사용자의 상황과 요구를 반영하지 못하는 제도의 천편일률성이라는 인식도 퍼지고 있다.

반면 WTO 회원국의 압도적 다수를 차지하는 개도국 진영은 S&DT를 WTO의 불가분적 요소이자 개도국의 내재적 권리라 주장한다. 자기선언 원칙 또한 주권적 권리로서 신성불가침의 영역이라 주장하고 있다. 또한 S&DT 관련 논의는 최빈개도국(LDC) 졸업국에 대한 유예 연장과 S&DT를 제대로 활용할 수 있도록 관련 규정을 '더욱 정확하고 효과적으로 만드는 데(to make it more precise, effective and operational)' 초점을 맞추고 있어 개혁 논의가 본격 진행되더라도 얼마나 빠른 속도로 진전될 수 있을지는 미지수다. WTO 개혁 논의의 다른 한 축인 회원국 전체 동의, 즉 컨센서스가 전제된 의사결정 방식이 견재한 이상 한 발짝도 나아가기 어려운 구조인 데다 MC-14 채택에 실패한 개혁 작업계획이 언제 채택될지부터가 큰 물음표라는 점을 차치하고라도 말이다.

아프리카에서 두 번째로 열린 제14차 WTO 각료회의, LDC 그룹 등 주도로 성과 노렸으나 기대에 못 미쳐

지난 3월 카메룬 야운데에서 막을 내린 MC-14는 아프리카 대륙에서 두 번째로 개최된 각료회의라는 데 의미를 부여하며 인도, 브라질, 아프리카 그룹, LDC 그룹 등이 '개발 각료회의'로서 눈에 보이는 성과를 도출하기 위해 강한 드라이브를 걸었으나 결과는 기대에 훨씬 미치지 못

했다. 가장 중요한 개혁 작업계획 채택은 물론 궁극적으로 개도국에 도움이 될 성과들조차 극소수 개도국 회원국의 반대로 타결 목전에서 좌초됐다는 부분은 안타깝기 그 지없다.

그럼에도 WTO 개혁이 필요하다는 것 자체에는 이견의 여지가 없다. 개혁 논의는 비록 그 과정이 험난하겠지만 반드시 진행될 것이다. 의사결정 방식, 공정 경쟁 등도 첨예한 논의의 장이 되겠지만, 개발 그리고 S&DT 문제는 진영 간 강한 대립이 예상되는 주제다.

이러한 가운데 공식적으로는 개도국 지위를 유지하면서도 향후 WTO 협상에서 S&DT를 포기한 한국은 이런 특수한 상황에 관해 더욱 치열하게 고민하면서 우리나라의 입장을 정립하고, 적극적으로 논의에 참여할 필요가 있다. 하루가 다르게 급변하는 오늘날, 30년 전에 만들어진 시스템이 적실성을 갖기란 쉽지 않다. 회원국들의 경제적 상황도 과거와는 천차만별이라는 점을 인정해야 한다. S&DT는 개도국 회원국들이 협정을 충실히 이행해 국제 무역체제에 진정으로 편입될 수 있도록 지원하기 위한 예외적 방편이라는 점도 모두가 상기해야 한다. 어렵겠지만 한 걸음이라도 앞으로 나아갈 수 있는 논의가 이뤄지길 바란다. **김혜연**

※ 본 내용은 필자의 개인적 견해로 외교부나 주제네바대표부의 공식 견해가 아님을 밝힙니다.



김혜연
주제네바대표부 참사관
hynkim07@mofa.go.kr

튀르키예 시놉 원전 프로젝트 수주를 위한 한국의 전략은?

지난 2월 25일 서울에서 김정관 산업통상부 장관과 알 파슬란 바이라타르 튀르키예 에너지천연자원부 장관이 만나 원전·인프라·방산 등 미래전략 분야에서의 협력 확대 방안을 논의했다. 이번 면담은 지난해 열린 한국·튀르키예 정상회담의 후속 조치로, 특히 한국전력공사와 튀르키예 원자력공사의 원전 협력 MOU를 토대로 한 신규 원전 사업성 검토와 예비타당성 조사가 진행되면서 시놉(Sinop) 원전 프로젝트가 양국 에너지 협력의 중요한 이정표로 주목받고 있다.

에너지 공급 다변화 측면서 원전 주목하는 튀르키예... 한국, 풍부한 경험과 기술로 협력 파트너로 인정 받아

튀르키예는 증가하는 전력 수요에 대응하고 에너지 공급 기반을 더욱 안정적으로 다변화하기 위해 원자력 발전을 국가 에너지 전략의 주요 요소 중 하나로 검토·추진하

고 있다. 지난해 말 기준 튀르키예의 총전력설비 용량은 123GW 수준이다. 전력 생산에 활용되는 에너지원 가운데 천연가스와 석유의 해외 의존도가 비교적 높은 편이며, 특히 천연가스는 러시아를 포함한 여러 국가에서 수입하고 있다. 이러한 구조는 국제 에너지시장 여건에 영향을 받을 수 있어 공급 안정성 제고와 재정적 부담 완화를 위한 다각적 노력이 병행되고 있다.

이러한 배경에서 원자력 에너지는 에너지 안보 강화와 공급원 다변화 측면에서 중요한 정책 수단으로 논의되고 있다. 원자력 발전은 탄소배출 저감과 탄소중립 목표 달성에 기여할 저탄소 전원으로 평가되며 중장기적으로는 에너지 수입 구조를 개선하는 데도 긍정적인 역할을 할 것으로 기대된다. 또한 소형모듈원자로(SMR) 도입과 재생에너지와의 연계 가능성 등 관련 산업 생태계 전반에 새로운 기회를 제공할 수 있을 것으로 전망된다.

이와 같이 튀르키예는 에너지 안보와 지속 가능한 성장을 함께 도모하는 과정에서 원자력을 하나의 전략적 선택지로 발전시켜 나가고 있으며, 한국은 축적된 기술력과 사업 경험을 바탕으로 상호 호혜적인 협력 파트너로 평가받고 있다. 특히 시놉 원전 프로젝트에서 한국은 튀르키예의 유망한 협력 파트너로서 충분한 역량을 갖췄다고 인정받고 있다. 그간 우리나라는 APR-1400 모델을 기반으로 국내외에서 다수의 원전을 성공적으로 건설·운영하며 풍부한 경험을 축적해 왔다. 특히 아랍에미리트(UAE) 바라카 원전은 APR-1400이 큰 차질없이 준공된 대표 사례로, 한국의 기술력과 프로젝트 수행 역량을 입증했다. APR-1400은 미국 원자력규제위원회(NRC)의 설계 인증(Design Certification)을 획득

아랍에미리트 바라카에 건설된 원자력발전소. © 연합뉴스



한 최초의 한국형 원전이며, 미국시장 진출의 기반을 마련한 기술이기도 하다. 현재 UAE에서 4기가 운영 중이며 기술의 신뢰성과 표준화 수준 역시 세계적으로 검증된 상태다.

한국의 시늬 원전 제안은 경제적 측면에서도 높은 경쟁력을 갖추고 있다. 우선, 우리의 제안가는 과거 사례보다 경쟁력이 있는 것으로 평가된다. 타 국가 컨소시엄이 2013년 시늬 원전을 220억 달러 규모로 수주했다가 2018년 비용 상승 등을 이유로 사업을 철회했는데, 당시 공식 발표된 예상 건설비는 440~460억 달러 수준이었다. 또한 튀르키예 최초의 원전인 아쿠유(Akkuyu) 원전이 러시아 단독 지분형(BOO; Build-Own-Operate, 건설-소유-운영 일괄 수행) 방식으로 추진된 것과 달리 한국은 튀르키예가 지분을 보유하고 프로젝트 거버넌스에 직접 참여하는 파트너십 모델을 제시할 수 있다. 이 외에도 튀르키예 기업이나 제3국 전략 파트너와의 합작 형태 등 다양한 사업 구조도 제안 가능하다. 아울러 한국은 정부 금융기관이 주도하는 구조화된 금융 모델을 통해 예측 가능한 장기 자금조달 방안을 마련할 수 있다는 강점도 지닌다.

기술 이전 및 현지화 측면에서도 구체적인 로드맵을 제시하는 것이 효과적이다. 튀르키예 기술자들이 설계·시공·운영 전반에 참여할 수 있도록 하고, 현지 공급업체와 건설업체의 참여 확대, 장기적인 인력 양성 프로그램 등을 포함한 실질적인 협력 관계를 구축하는 방안을 고려해 볼 만하다. 이러한 접근은 UAE에서 이미 성공적으로 입증된 모델이며, 튀르키예의 여건에 맞춰 조정도 가능하다.

또한 다른 국가들의 원전 건설 사례에서 심각한 공기 지연, 예산 초과, 부품 현지화에 대한 수주 기업의 소극적인 태도 등이 문제로 지적된 바 있다. 튀르키예는 원전 프로젝트 추진 시 이와 같은 요소들을 중요한 판단 기준으로 삼을 가능성이 높다. 종합적으로 한국은 기술력, 경제성, 사업 추진의 안정성, 그리고 협력 모델의 유연성 측면에서 균형 잡힌 제안을 할 수 있는 국가다.

**현지 공기업 참여시켜 공동 거버넌스 체계 구축하고
일정 수준의 최소운영수입 보장받도록 협상력 높여야**

시늬 원전 프로젝트 수주를 위해 한국은 단순한 가격 경쟁을 넘어서는 다차원적 전략을 검토해야 한다. 우선, 튀르키예 에너지 공기업과의 지분 공동 참여를 통해 공동 거버넌스 체계를 구축하고, 필요에 따라 UAE나 튀르키예 대기업 등 제3의 전략적 파트너를 포함시켜 사업의 신뢰성과 균형을 강화하는 방안도 고려할 수 있다.

현지화 측면에서는 일정 수준 이상의 건설 현지화 비율을 목표로 설정하고, 비핵심 부품의 공동 생산, 현지 인력 교육, 연구센터 설립 등을 체계적으로 추진하는 것이 튀르키예와의 파트너십을 강화할 수 있는 방법이다. 튀르


키에 에너지천연자원부 장관은 지난 2월 방한 당시 기술 전문가를 함께 길러내기 위한 한국-튀르키예 공동 기술 대학교 설립을 제안하기도 했다.

전력구매계약(PPA)도 중요한 협상 요소다. 전력 구매자인 튀르키예가 PPA를 통해 일정 수준의 최소운영 수입보장(MRG)을 제공하는 것이 재무 모델의 안정성을 확보하는 데 주요한 역할을 할 수 있기 때문이다. 적절한 고정 전력 구매 단가를 제시하고, 15~20년 후 튀르키예가 지분을 인수할 수 있는 옵션을 부여하는 방안도 함께 검토할 수 있다.

자금조달 측면에서는 한국 정부 금융기관과 다자간 협력 금융(유럽부흥개발은행, 아시아인프라투자은행 등), 그리고 다자간 보증 구조를 활용하는 방안이 적절한 대안으로 거론된다. 또한 튀르키예 정부가 전면 보증을 제공하는 방식이나 구체적인 위험 요소에 맞춘 맞춤형 보증 방식을 선택하는 등 사업에 최적화된 보증 방안을 마련해 나가는 방안도 있다.

규제 및 정치적 민감성에 대한 대응도 중요하다. 튀르키예 원자력규제위원회(NDK)와의 투명한 소통, 튀르키예의 탄소중립 전략과 연계한 사업 추진, 그리고 SMR 관련 협력 준비를 병행하는 것이 중요하다. 아울러 국가 차원에서 안정적인 프로젝트 추진을 위해 정부 간 협정(IGA) 체결에 대한 검토도 병행될 수 있다.

시늬 프로젝트는 단순한 원전 건설 사업을 넘어 양국 간 장기적이고 호혜적인 에너지 협력의 토대를 다지는 계기로 평가된다. SMR 분야에서의 협력 가능성, 튀르키예의 재생에너지정책과 연계한 하이브리드 에너지 시스템 구축, 더 나아가 제3국 공동 진출에 이르기까지 협력의 지평은 다양한 방향으로 확장될 잠재력을 지니고 있다.

한국은 단순한 건설 수행 주체가 아닌 튀르키예의 에너지전환정책과 중장기 에너지 전략에 실질적으로 기여하는 동반자로 자리매김하는 것이 필요하다. 그간 축적해 온 기술 역량과 사업 수행 경험, 현실적이고 지속 가능한 금융 구조에 대한 면밀한 검토, 기술 및 운영 노하우의 성실한 공유는 상호 신뢰를 한층 공고히 하는 기반이 될 것이다. 또한 과거의 경험을 교훈 삼아 현지 전문가와 관계 기관과의 소통·협력을 더욱 강화하고, 상호 존중과 신뢰에 기초한 체계적인 협력 방안을 모색하는 노력 역시 병행돼야 할 것이다. 이러한 노력이 뒷받침될 때 시늬 원전 사업 프로젝트는 양국 에너지 협력 전반의 안정적이고 지속 가능한 발전을 이끄는 모범적 사례로 자리하게 될 것이다. 



정윤서
KOTRA 튀르키예 이스탄불무역관장
jys0916@kotra.or.kr

좋은 정책이란? 선한 의도에 과학적 설계가 더해져야

최근 정부는 지역관광 활성화를 위해 반값여행 지원정책을 추진하고 있다. 인구감소지역 가운데 16곳을 대상으로, 관광객이 현지에서 쓴 인정소비액의 50%를 지역화폐로 사후 환급하되 1인당 지원액은 최대 10만 원으로 제한하는 방식이다. 얼핏 보면 여행경비 일부를 보조해 지역 방문을 늘리려는 단순 지원사업처럼 보이지만, 이 정책의 핵심은 얼마를 지원하느냐가 아닌 관광객의 지출을 어떤 방식으로 움직이게 설계했느냐에 있다. 이 글은 국가관광 전체의 순효과보다 인구감소지역의 경제활성화를 겨냥한 반값여행 정책의 설계에 주목한다.

20만 원 기준점에 숨겨진 것은?

실제로 소비 움직일 수 있는 구간에서 추가 지출 부담 ↓
관광객이 지출하게 되는 ‘20만 원’은 50% 지원과 10만 원 상한이 만나 만들어진 기준점이다. 이 정책은 지원 총액을 늘리는 데 초점을 둔 것이 아니라 관광객이 추가로 지출할 때 느끼는 부담이 어느 구간에서 어떻게 달라지는지를 반영하고 있다. 관광객은 총여행경비만 보고 움직이지 않는다. 돈을 조금 더 쓸 때 그 지출이 얼마나 부담스러운지에 따라 행동이 달라진다. 20만 원까지는 추가 지출의 부담을 낮춰 소비 유인을 만들고, 그 이상의 지출에 대해서는 추가 보조를 멈춤으로써 지원이 고액 소비를 끝없이 따라가지 않게 했다.

물론 이 기준점은 모든 관광객에게 같은 방식으로 작동하지 않는다. 원래 관광지출이 20만 원 이하인 관광객에게는 이 제도가 추가 소비를 늘릴 유인으로 작동한다. 식사, 체험, 소매구매, 숙박 같은 항목에서 지출을 늘리더라도 실제 부담은 절반 수준에 머무르기 때문이다. 반면 20만 원을 조금 넘는 지출을 계획한 관광객에게는 이 기준점이 지출을 그 안팎으로 조정하게 만드는 신호가 된다. 또 20만 원을 한참 뛰어넘는 고지출 구간에서는 추가 소비 유인이 약해지고 새 소비를 넓히기보다 기존 지출의 일부를 보조하는 성격이 강해진다. 더 많이 쓰는 사람에게 보조하는 방식이 아니라 실제로 추가 소비를 늘릴 수 있는 구간에서 추가 지출 부담을 낮추는 방식인 것이다.

이 설계가 흥미로운 이유는 관광지출액의 평균이 아

니라 분포를 본다는 데 있다. 정책의 효과를 가르는 것은 평균지출이 아니라 관광객의 지출이 어느 구간에 많이 놓여 있는가다. 20만 원 이하에 지출이 넓게 분포해 있을수록 정률 지원은 실제 행동 변화로 이어질 가능성이 크다. 반대로 처음부터 고지출 구간에 많이 놓여 있다면, 같은 제도라도 새로운 소비를 넓히기보다 기존 소비를 보조하는 성격이 강해질 수 있다. 결국 좋은 설계란 평균적인 관광객을 상정하는 설계가 아니라, 실제 관광 소비지출 분포 위에서 실제로 어떤 행동 반응이 나타나는지를 고려하는 것이다.

여기에 우리나라 평균 1회 숙박여행 경비가 약 22만 원 수준이라는 점까지 함께 놓고 보면, 20만 원 기준점은 더욱 분명하게 읽힌다. 최대 혜택이 완성되는 20만 원은 평균 숙박여행 경비보다 약간 낮은 지점에 놓인다. 즉 행정 편의적으로 보기 좋은 숫자를 정한 것이 아니라, 관광객의 실제 소비지출과 그 분포를 고려해 유인이 가장 넓게 작동할 수 있는 구간에 기준점을 둔 것으로 이해할 수 있다.

더욱이 개인 3만 원, 2인 이상 5만 원이라는 최소 소비금액 기준이 있다는 점도 주목할 만하다. 이는 정책이 없어도 어차피 발생할 가능성이 큰 기본 지출까지 무차별적으로 지원하는 것이 아니다. 일정 수준 이상의 소비가 이뤄질 때 비로소 지원이 작동하도록 설계했다는 뜻이다. 즉 지원의 시작점부터 기본 소비와 추가 소비의 경계를 의식하고 있으며, 예산이 실제 행동 변화를 유도할 가능성이 큰 구간에서 작동하도록 짜여 있다. 앞으로 남은 과제는 축적되는 자료를 바탕으로 이 기준이 지역별 특성에 얼마나 잘 맞는지를 점검해 나가는 일일 것이다.

한편 인구감소지역을 대상으로 삼았다는 점은 이 설계를 지역정책으로 완성시키는 요소다. 인구감소지역을 정책 대상으로 삼은 데에는 지역균형발전이라는 분명한 정책 목적이 있다. 그리고 이 선택은 반값여행 지원정책의 유인 구조와도 맞물린다. 인구감소지역은 관광객의 통상적 지출이 상대적으로 낮은 지역일 가능성이 크기 때문에 20만 원 이하 구간에서 정률 지원이 넓게 작동할 수 있다. 즉 지역 선정은 정책의 방향을 보여주고, 20만 원 기준점



지난 4월 18일 반값여행 대상 지역인 전남 강진에서 열린 '제29회 전라병영성축제' 현장을 찾은 관광객들. © 강진군

은 그 안에서 관광객의 소비행동을 촉진한다. 어디를 대상으로 할 것인가와, 그 지역에서 어떤 구조로 유인을 설계할 것인가가 하나의 정책 안에서 맞물리는 셈이다.

또한 이 정책은 단순한 관광객 보조금 지급정책이 아니라 장소 기반 관광정책이다. 지원 대상에서 출발지에서 목적지까지의 교통비를 제외하는 대신 지역 안에서의 소비는 비교적 자유롭게 이뤄지도록 설계하고 환급도 지역 화폐를 선택했다는 점이 그렇다. 이 차이는 작아 보이지만 매우 중요한 시사점을 준다. 지역경제를 살리겠다는 관광정책이라면 지원 예산이 밖으로 새지 않고 정확히 해당 정책 대상 지역 안에서 돌도록 해야 한다. 만약 교통비를 지원했다면 보조금의 상당 부분은 철도, 버스, 주유 같은 외부 지출로 빠져나갔을 가능성이 크다.

**교통비 제외하고 지역 내부 소비에 초점...
재방문과 장기적 관계 형성까지 설계해야**

더 나아가 인구감소지역에 필요한 것은 단기 관광객의 일회성 소비만이 아니다. 결국 지역의 식당과 카페, 소매점과 생활서비스를 유지하는 힘은 반복적으로 방문하고 머무르며 소비하는 사람들에서 나온다. 다시 말해 일회성 관광객뿐 아니라 지역을 지속적으로 이용하는 생활인구가 두터워져야 지역의 일상적 소비와 다양한 시설, 곧 어메니티(amenity)도 유지된다. 그런 점에서 반값여행 지원정책은 첫 방문을 유도하는 데 그치지 않고, 재방문과 장기적 관계 형성까지 확장·연결하는 방향으로 다음 단계를 설계할 필요가 있다. 반값여행 제도가 기간형 관광카드 체계로 발전하고 이를 지역상품권과 결합한다면

일시적 방문을 반복적 소비로, 단기 관광객을 생활인구로 전환하는 장치가 될 수 있다. 장기적으로는 디지털관광주민 제도와의 연계를 통해 이러한 전환을 더욱 뒷받침하는 방안도 검토할 수 있을 것이다.

반값여행 지원정책은 인구감소지역 활성화라는 정책 목표와 20만 원이라는 기준점을 결합해 행동 변화를 유도하도록 설계된 좋은 사례다. 여기에 교통비를 제외해 장소기반성과 생활인구로 확장될 수 있는 가능성까지 갖췄다는 점에서 더욱 주목할 만하다. 이 정책은 관광정책이 단순한 지원이 아니라 행동을 설계하는 일임을 보여 준다.

하지만 안타깝게도 그간 우리의 정책 현실에서는 과학이 설계의 출발점이 되기보다 정책이 만들어진 뒤 그것을 설명하고 정당화하는 언어로 동원되는 경우가 적지 않았다. 이러한 관행은 정작 필요한 과학적 설계를 가로막는다. 진짜 과학은 정책을 사후에 해석하는 데 그치지 않고, 처음부터 누구의 행동을 어느 지점에서 어떻게 바꿀 것인지를 설계하는 원리여야 한다.

앞으로의 관광정책 역시 마찬가지다. 얼마나 지원할 것인가보다 더 우선시돼야 할 것은 그 지원이 어디에서 어떤 행동을 바꾸도록 설계돼 있는가다. 정책의 성패는 선한 의도에 있지 않다. 그 의도를 실제 행동 변화로 번역하는 과학적 설계에 달려 있다. ¹⁶

박상근
한국문화관광연구원 연구위원
sgpark@kcti.re.kr

당신의 선의는 '가성비'가 좋습니까?

2012년 10월 미국 동부 명문대 MIT 교정. 엷된 얼굴의 한 학생이 쌀쌀한 가을 날씨에도 아랑곳하지 않고 생각에 잠겨 있었다. 갓 스무 살이 된 그는 물리학을 전공하고 있었다. 처음 MIT에 진학할 때만 하더라도 과학자가 되는 미래를 의심하지 않았다. 하지만 그는 전혀 다른 분야로 진로를 바꿀지 고민하는 중이다. 영국 옥스퍼드대에서 철학을 전공하는 다섯 살 많은 선배가 어제 점심식사 자리에서 건넨 조언이 계속 귓가에 맴돌았기 때문이다.

“더 나은 세상을 만드는 데 이바지하는 게 꿈이라고 했지? 그렇다면 너처럼 다재다능한 친구가 과학자가 될 필요가 있을까? 차라리 돈을 많이 벌어서는 어때? 그렇게 번 돈으로 베풀면서 사는 거지!”

결국 고민하던 MIT 학생은 과학자의 길을 접고 번 돈을 모조리 자선사업에 기부하기로 결심하고 금융업에 뛰어들었다. 그는 과연 큰돈을 벌었을까? 또 초심을 잃지 않고 세상을 더 낫게 만드는 기부에 나섰을까?

선한 의지보다 정교한 '엑셀 시트'를 믿는 사람들

점심 한 끼로 한 학생의 운명을 바꾼 철학도는 나중에 옥스퍼드대 교수가 된 윌리엄 맥어스킬이다. 얼핏 들으면 궤변처럼 들리는, 하지만 결국 한 사람의 운명을 바꾼 맥어스킬의 주장을 자세히 살펴보자.

여기 타인을 돕고 싶은, 이타주의로 가득한 청년이 있다. 그는 환자의 목숨을 살리는 일에 동참하고자 일찌감치 꿈을 의사로 정했다. 실제로 그는 열심히 공부해 의과 대학에 진학했고, 마침내 의사가 됐다. 사회로 나서려는 그의 앞에 두 가지 선택지가 있다. 하나는 의사 수가 턱없이 모자란 아프리카 같은 곳으로 가서 그곳 사람들의 목숨을 구하는 일이다. 다른 하나는 성형외과나 피부과같이 돈벌이가 잘되는 개인 병원을 개원하는 일이다.

타인을 돕는 일에 남다른 관심을 가진 이타주의자 대다수는 당연히 전자를 선택할 것이다. '국경 없는 의사회' 같은 단체에 소속돼 오지나 분쟁 지역으로 달려가는 의사가 그렇다. 맥어스킬은 바로 이런 접근에 만족을 건다. 물론 이 청년이 아프리카행을 택한다면 그 자체로도 가치 있는 일이다. 그 덕분에 아프리카에는 훌륭한 의사가 한 명 더 생기니 말이다.

하지만 만약 그가 서울의 성형외과나 피부과에서 번

돈의 절반 정도를 아프리카 질병 예방을 위해 기부한다면 어떨까? 맥어스킬의 계산에 따르면, 가난한 나라에서 의사로 일하면 매년 4명, 즉 35년간 140명의 생명을 구할 수 있다. 하지만 개인 병원 의사로 일해서 연간 2억 원의 수익을 벌었다면, 35년간 70억 원이다.

이 소득의 절반인 총 35억 원을 매년 1억씩 35년간 아프리카의 말라리아를 예방하는 활동에 기부한다면 어떨까. 말라리아 방지용 살충 처리 모기장을 배포하면 약 400만 원에 1명의 목숨을 구할 수 있다. 35억 원을 400만 원으로 나누면 875명, 그러니까 매년 25명의 생명을 구할 수 있다.

번 돈을 기부하는 게 아프리카로 직접 가서 의사로 활동하는 것보다 6배(4명 대 25명)나 더 많은 생명을 구할 뿐만 아니라 나머지 1억 원은 자신의 삶을 영위하거나 또 다른 선한 목적에 쓸 수 있다. 설명을 듣고 나니 혹하지 않는가? MIT 대학생도 바로 이런 주장에 설득돼 자기 결심을 바꿨다.

더 나은 세상을 만들려면 선한 의지만으로는 부족하고 수학과 통계가 뒷받침된 정교한 계산이 필요하다는 주장. 이런 접근을 '효율적 이타주의(effective altruism)'라고 부른다. 맥어스킬은 바로 이 효율적 이타주의 논리를 개발하고, 나아가 그 철학을 확산하고 실천하는 데 앞장서는 지식인이다.

실제로 효율적 이타주의의 접근 방식은 가성비로 중시한다. 한 중소기업이 연말에 세금을 아끼고자 5천만 원을 기부하기로 결정했다고 하자. 한 재단이 이 소식을 듣고서 5천만 원을 시각장애인 안내견 한 마리를 훈련하는데 기부하기를 권유했다. 분명 그 안내견 덕분에 시각장애인 한 사람의 삶의 질이 과거와 비교할 수 없을 정도로 나아질 테다.

효율적 이타주의자는 이런 접근에 고개를 젓는다. 시야를 조금만 넓혀 보면 그 5천만 원을 훨씬 더 효율적으로 사용할 수 있단다. 어느 가난한 나라에 세균 감염으로 결막에 염증이 생겨 시력을 잃을 수 있는 트라코마 환자들이 있다. 트라코마 환자 한 사람의 실명 예방 수술에는 약 5만 원이 든다. 5천만 원이면 가난한 나라의 트라코마 환자 1천 명의 실명을 예방할 수 있다.

효율적 이타주의자는 기부도 꼼꼼히 계산하고 나서



진행한다. 아프리카의 5세 이하 아동을 돕는 단체가 있다. 그런데 회계 결산 보고서를 샀더니, 기부금의 90퍼센트 이상이 아프리카가 아닌 한국에서 쓰였다. 직원 인건비, 사무실 임대료, 기부금 유치를 위한 연예인 섭외비 등. 효율적 이타주의자는 이런 단체를 속아내야 세상이 나아진다고 목소리를 높인다.

만약 여기까지 읽고서 고개를 끄덕였다면, 실리콘밸리 마인드와 통한 셈이다. 효율적 이타주의자의 가장 강력한 지지자가 바로 실리콘밸리의 기업가와 투자자이기 때문이다. ‘챗GPT’를 세상에 내놓은 샘 올트먼이나 애초 올트먼과 함께했다가 갈라서서 또 다른 AI ‘클로드(Claude)’를 만든 다리오 아모데이 같은 이들이 효율적 이타주의자의 열광적 신봉자다.


물론 효율적 이타주의가 주목받을수록 비판의 목소리도 커졌다. 예를 들어 오랫동안 『뉴욕타임스』에 칼럼을 썼던 데이비드 브룩스는 이렇게 꼬집는다. “일상적인 행동(금융업)과 뺏속 깊이 품은 뜻(말라리아 박멸)의 간극이 넓어지다 보면 당신은 차츰 일상 속 당신의 모습을 닮아갈 테고, 초심과는 차츰 멀어질 것이다.”

선의로 포장된 사기극의 결말

효율적 이타주의자가 초심을 잃지 않고 애초 품었던 선의를 지속할 수 있을지를 묻는 브룩스의 불편한 질문에 답하는 실제 사례가 있다. 맥어스킬의 설득에 과학자의 꿈을 포기하고 금융업으로 뛰어든 바로 그 대학생이다. 그는 MIT를 졸업한 뒤 수학과 통계 알고리즘에 기반을 둔 차익 거래로 돈을 버는 퀀트 트레이딩 기업에 들어간다.

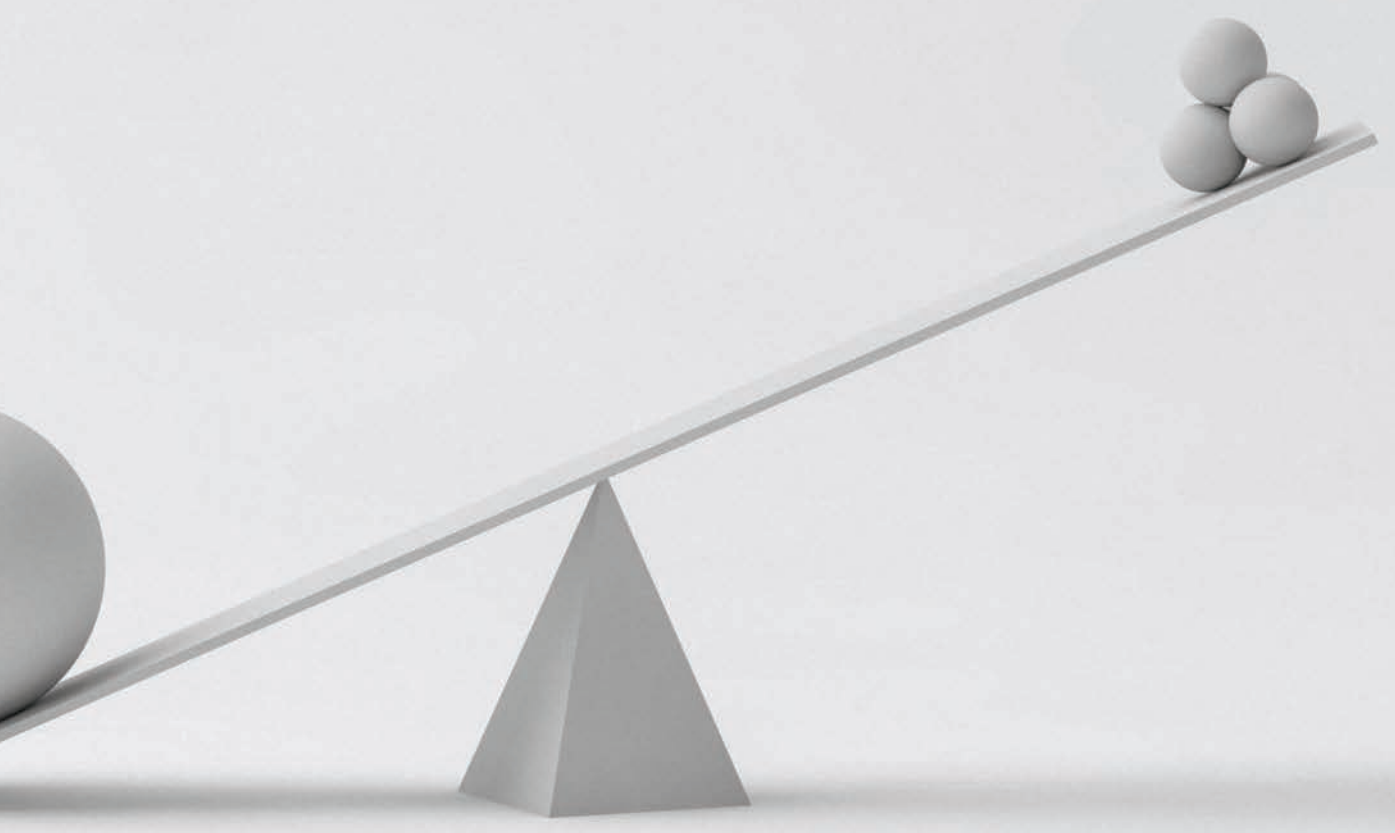
‘승률이 51%만 돼도 무한히 배팅하는’ 공격적인 투자로 돈을 번 그는 한국, 미국, 일본의 암호화폐 거래소가 격이 제각각인 점에 착안해 매일 여러 나라 거래소 사이에서 수천만 달러 규모의 매수·매도를 반복하며 수백억 원의 수익을 올렸다. 급기야 이렇게 번 돈으로 암호화폐 거래소를 만들기에 이른다.

물론 그 과정에서 기부도 많이 했다. 하지만 방향이 달라졌다. 미국 민주당과 공화당의 정치인에게 수천만 달러씩 기부하며 자신의 영향력 확대를 꾀했다. 그가 바로 2022년 11월 파산한 암호화폐 거래소 FTX를 세운 억만장자 새뮤얼 뱅크먼-프리드다. 현재 그는 FTX의 고객 돈 80억 달러(약 11조 원)를 횡령한 죄로 25년형을 선고받고 수감 중이다.

맥어스킬은 그의 범죄 사실이 드러나자 “내 철학의 오용에 깊은 수치심을 느낀다”고 언론에 불편한 심경을 밝혔다. 효율적 이타주의가 단지 괴물을 만나 왜곡됐을 뿐이라는 항변이다. 과연 그럴까. 비즈니스에서 효율은 미덕이지만, 도덕에서 효율은 때로는 독이 된다. 데이터가 생명을 구할 수는 있지만, 생명의 가치는 정의할 수 없다. 여러분의 생각은 어떤가? 



강양구
지식큐레이터
imtyio@gmail.com



‘놀라움’만으로는 살아남지 못한다... 오픈AI ‘소라’의 퇴장이 알려주는 것



2024년 2월 오픈시가 텍스트 몇 줄만으로 영화 같은 영상을 만들어내는 AI 모델 ‘소라(SORA)’를 공개했을 때 세상은 충격에 빠졌다. 할리우드는 긴장했고, 크리에이터들은 열광했으며, 영화감독 타일러 페리는 8억 달러 규모의 스튜디오 확장 계획을 재검토하겠다고 밝힐 정도였다. 그로부터 약 1년 반 뒤인 지난해 9월, 드디어 독립 앱으로 출시된 소라는 앱스토어 사진·영상 카테고리 1위를 기록하며 화려하게 데뷔했다. 그런데 불과 6개월 뒤인 지난 3월 24일, 오픈시는 갑작스럽게 소라의 서비스 종료를 선언했다. 디즈니와의 10억 달러(약 1조4천억 원) 규모의 파트너십까지 함께 무너졌다. 세상을 놀라게 한 기술이 왜 이렇게 빨리 퇴장한 것일까? 그리고 이 퇴장은 AI산업에 어떤 메시지를 던지고 있을까?

놀라움은 있었지만 지갑은 열리지 않았다

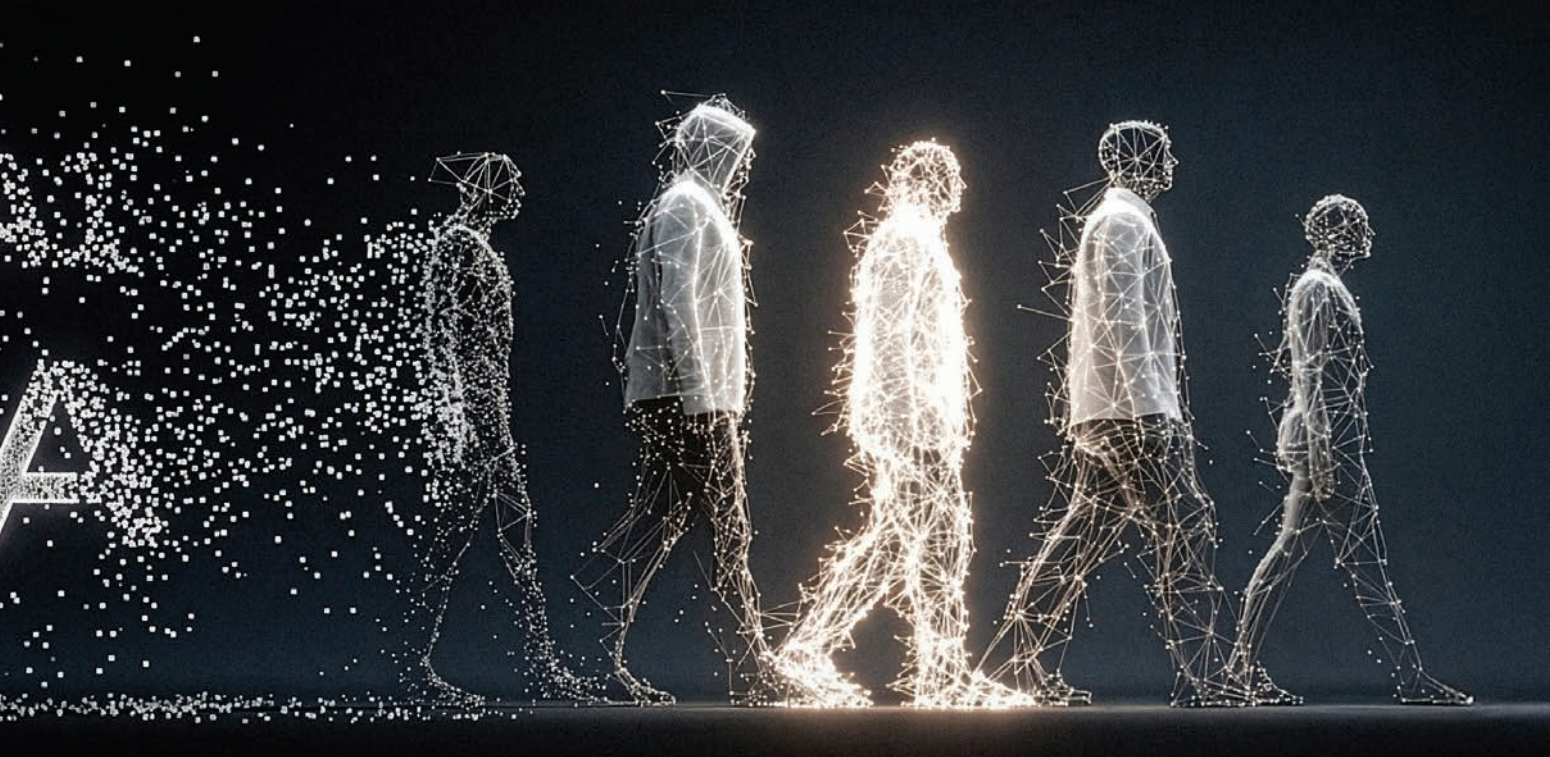
소라는 분명 놀라운 기술이었다. 텍스트 몇 줄만 입력하면 사실적인 영상이 만들어지는 경험은 사람들을 매료시켰다. 출시 직후 다운로드 수가 폭발했고, 사용자들은 피카츄가 스케이트보드를 타는 영상, 마리오가 요리하는 영상 같은 재미있는 콘텐츠를 쏟아냈다. 동시에 유명인의 딥페이크 영상이나 저작권 캐릭터를 무단 사용한 콘텐츠도 넘쳐났고, 마틴 루터 킹 주니어와 로빈 윌리엄스의 유족이 직접 나서서 영상 제작 중단을 호소하는 일까지 벌어졌다. 하지만 더 큰 문제는 그 ‘놀라움’이 일회성에 그쳤다는 것이다. 모바일 분석 기관 앱피겨스(Appfigures)에 따르면, 소라 전용 앱 다운로드 수는 지난해 11월 약 333만 건에서 지난 2월 약 113만 건으로 3개월 만에 3분의 1로 줄었다. 전 세계 이용자 수도 약 100만 명을 정점으로 50만 명 이하로 곤두박질했다. 대부분의 사용자가 한두 번 영상을 만들어보고, 친구에게 공유한 뒤 다

시 돌아오지 않은 것이다. 앱 서비스 기간 동안 인앱 결제 수익은 고작 210만 달러(약 29억 원)에 불과했다. 챗 GPT가 주간 9억 명의 활성 사용자를 보유한 것과 비교하면 극명한 차이다. 사람들은 놀라워했지만, 돈을 낼 만큼 필요하지는 않았던 셈이다.

소라의 퇴장이 더욱 충격적이었던 이유는 불과 3개월 전 체결된 디즈니와의 대형 파트너십 때문이었다. 지난해 12월 디즈니는 오픈시에 10억 달러를 투자하고, 마블·픽사·스타워즈를 포함한 200개 이상의 캐릭터를 3년간 소라에서 활용할 수 있도록 하는 계약을 맺었다. 사용자들이 스타워즈의 라이트세이버를 휘두르는 자신의 모습이나 토이스토리 속에 등장하는 영상을 직접 만들 수 있게 하겠다는 구상이었다. 세계 최대 엔터테인먼트 기업이 AI 영상 생성의 미래에 베팅한 것이다. 당시 밥 아이거 디즈니 CEO는 “정말 숨 막히는 성장에 참여할 기회”라고 평가했다. 하지만 이 거대한 거래도 소라를 살리지 못했다. 더 놀라운 것은 통보 방식이었다. 『로이터』 보도에 따르면, 디즈니 팀은 오픈시와 소라 관련 회의를 마친 지 불과 30분 만에 서비스 종료 소식을 전달받았다. 실제로 투자금이 집행되기 전이었기에 금전적 손실이 없었다고는 하지만, AI 기업과의 파트너십이 얼마나 불안정할 수 있는지를 여실히 보여준 사례였다.

컴퓨팅 자원이라는 냉혹한 현실

그렇다면 왜 오픈시는 디즈니까지 포기하면서 소라를 접었을까? 핵심은 컴퓨팅 자원의 한계에 있었다. AI 영상 생성은 텍스트 생성에 비해 10~15배의 컴퓨팅 파워(연산 능력)를 소비한다. 10초짜리 영상 한 편을 만드는 데 GPU 4개가 약 10분간 동시에 가동돼야 하고, 그 비용이 건당 약 1.3달러에 달한다. 『월스트리트저널』 보도에



따르면, 소라는 하루에 약 100만 달러(약 14억 원)의 운영 비용을 소모하고 있었다. 피크 시기에는 하루 1,500만 달러(약 210억 원)에 달했다는 분석도 있다. 소라 책임자 빌 피블스 역시 지난해 10월 소셜미디어에서 “현재의 경제 구조는 완전히 지속 불가능하다”고 시인한 바 있다. 소라의 총매출 210만 달러는 하루이틀치 운영 비용에도 미치지 못한 것이다. 소라에 투입되는 GPU 한 대만 대가, 훨씬 많은 수익을 만들어내는 챗GPT와 코딩 도구에서 빠져나가는 셈이었다. 오픈AI 애플리케이션 부문 CEO 피지 시모는 직원들에게 “더 이상 산만한 사이드 퀘스트에 자원을 쓸 여유가 없다”고 말했다. 올 연말 기업공개(IPO)를 앞둔 오픈AI로서는 투자자들에게 보여줄 숫자가 분명해야 했다. AI 업계에서 컴퓨팅 자원은 곧 전략적 선택의 문제라는 사실을 소라의 퇴장이 적나라하게 드러냈다.

소라를 접은 오픈AI가 선택한 방향은 ‘슈퍼앱’이다. 챗GPT, 코딩 도구 코덱스(Codex), 웹 브라우저 아틀라스(Atlas)를 하나의 데스크톱 앱으로 통합해 대화, 코딩, 웹 검색을 한 화면에서 처리할 수 있게 하는 것이다. 오픈AI 사장 그렉 브룩만은 “소라 모델은 핵심 GPT 계열과는 다른 기술적 갈래”라며, “두 가지를 동시에 추구하기는 매우 어렵다”고 설명했다. 이 전환의 배경에는 경쟁사 앤스로픽의 약진이 있다. 앤스로픽의 AI 모델 클로드(Claude)는 지난 3월 미국에서 가장 많이 다운로드한 앱이 됐고, 특히 코딩 도구와 업무 자동화 영역에서 기업 고객을 빠르게 확보해 나갔다. 화려한 소비자 제품 대신 실질적인 업무 도구에 집중한 전략이 통한 것이다. 오픈AI 내부에서는 이를 ‘코드 레드’ 상황으로 인식했다. 결국 오픈AI의 전환 전략은 ‘화려하지만 돈이 안 되는 것’에서 ‘평범하지만 돈이 되는 것’으로의 이동이었다. 현재 오

픈AI는 월 매출 20억 달러를 기록하고 있으며, 엔터프라이즈 매출이 전체의 40%를 넘어섰다. 놀라움을 파는 것에서 생산성을 파는 것으로 AI 비즈니스의 무게중심이 옮겨간 것이다.

‘와우’에서 ‘워크’로, AI산업의 생존 법칙

소라의 퇴장은 오픈AI만의 이야기가 아니다. 이는 생성형 AI산업 전체가 ‘기술 시연의 시대’에서 ‘비즈니스 실증의 시대’로 넘어가고 있음을 상징한다. AI 영상 생성 시장 자체가 사라진 것은 아니다. 구글의 비오(Veo), 런웨이(Runway), 중국 바이트댄스의 시댄스(Seedance) 등이 각자의 영역에서 치열하게 경쟁하고 있다. 하지만 바이트댄스조차 저작권 문제로 글로벌 출시를 지연시키고 있는 만큼 소비자 대상 AI 영상서비스의 수익화는 업계 공통의 난제다.

결국 AI산업의 판도는 ‘누가 더 놀라운 기술을 보여 주느냐’가 아니라, ‘사람들이 매일 사용할 제품을 누가 만드느냐’로 재편되고 있다. 한 번 감탄하고 떠나는 제품보다는 매일 업무에서 꼭 필요한 도구가 돼야 살아남는다. 이것은 AI 기업뿐 아니라 AI를 도입하려는 모든 기업과 개인에게도 같은 질문을 던진다. 지금 도입하려는 AI가 ‘놀라운 데모’인지, 아니면 ‘문제를 진짜 해결하는 도구’인지를 물어야 한다. 소라의 퇴장은 AI 시대의 생존을 가르는 핵심 기준이 바로 이 구분임을 분명히 보여줬다. **김덕진**



김덕진
IT커뮤니케이션연구소 소장
『AI 2026 트렌드 & 활용백과』 저자
kimdukjin@itcl.kr

유행의 끝자락엔



혹시 기억하는지 모르겠다. 2013~2014년 즈음 뉴욕에서 온 새로운 도넛 ‘크로넛(크루아상 + 도넛)’ 열풍이 불었다. 오픈런이라는 말도 막 퍼져나가던 시기였다. 국내 유명 제과업체가 들어와서 서울 강남과 명동의 직영점에서 팔았다. 사람들이 몰려가서 줄을 섰고 페이스북(당시 이 앱의 지위는 요즘 인스타그램에 버금갔다)에 인증샷이 올라왔다. 그렇게 뜨나 싶더니 사그라들었다. 요즘 세대는 그 존재도 잘 모를 것 같다.

크로넛은 2013년 뉴욕의 도미니크 앙셀 베이커리에서 시작된 특이한 과자 겸 빵이다. 크루아상 반죽을 도넛처럼 튀겼다. 초기에 하루 딱 300개 한정 판매라는 걸로 더 유명했다. 국내 프랜차이즈들이 이걸 들여올 땐 마치 뉴욕의 국민 간식인 것처럼 홍보했다. ‘카피캣’들이 터져 나왔다. 그렇게 수그러들었다.

두쫘쿠 얘기를 하고 싶은 거다. 시대의 유행으로 치부하기에는 후유증이 크다. 전국의 많은 청년 제과업자는 두쫘쿠에 들어가는 재료를 비싼 값에 잔뜩 사놓았는데 팔 길이 막막하다며 낭패를 봤다고 한다. 나는 피스타치오를 사서 즐겨 먹는데 어느 날 인터넷에서 재고가 바닥났다. 카다이프의 경우에는 새우와 생선 등을 감싸서 굽는 메뉴를 팔기도 했는데 두쫘쿠 유행 이후 포기했다. 재료가 없는데 어쩌란 말인가. 이걸 해프닝으로만 보기 어렵다. 반면 과거 크로넛 같은 건 파급도 아주 적었고, 일부의 일처럼 그야말로 해프닝 같았다. 이제는 거짓말 조금 보태서 전 국민이 말한다.

“그래, 두쫘쿠 다음은 뭐야?”

벌써 잊었겠지만 우리에게 탕후루가 있었다. 탕후루를 파는 프랜차이즈가 우후죽순으로 생겼다. 사람들은 이러다가 ‘혹’ 간다고 걱정했다. 가맹한 작은 가게들의 운명을 예측했다. 결과는 뼈아팠다. 그렇게 탕후루는 대열광의 시대를 지났다. 다시 그 영광을 찾을 수 있을까. 아마도 어려울 것이다. 뜨기를 열망하는 예비군들, 즉 ‘다음은 뭐야?’ 하고 사람들이 기다리는 대열이 있어서다. 요새는 버터떡이다. 다들 예견하고 있다. 이것도 한여름

밤의 꿈 같은 것일 거라고. 아니길 바란다. 저 유행 끝에 얼얼결에 올라탄, 안 팔면 손님이 빈손으로 나가기 때문에 어쩔 수 없이 만들어 파는 카페 업주들이 걱정된다. 기술을 배우고 장비도 사서 그럭저럭 만들어낼 즈음엔 다음 무언가가 나오지 않겠는가.

과거로 더 가보자. 독일 전통 과자로 홍보되며 망치로 깨뜨려 먹는 퍼포먼스를 앞세웠던 슈니발렌은 한때 백화점 식품관의 주인공이었다. 하지만 딱딱한 밀가루 맛이라는 본질적인 한계를 넘지 못하고 신기루처럼 사라졌다.

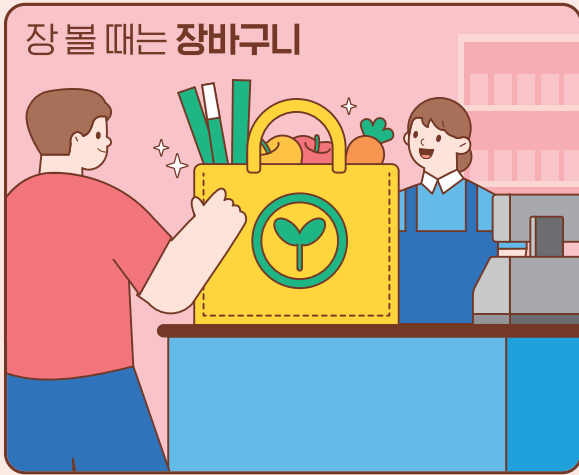
모바일 기기의 보급과 SNS의 발달은 유행의 발생과 소멸을 광속으로 몰아넣었다. 과거엔 유행이 입소문을 통해 서서히 번졌다면, 지금은 인스타그램의 릴스나 틱톡의 숏폼 영상을 통해 며칠 만에 전국적인 현상이 된다. 스웨덴 사람들에게는 소박한 동네 사탕인 스웨디시 젤리라는 것도 요새 난리다. 모를 일이지만 결코 긍정적이지만은 않은 것 같다. 물론 재미없는 세상, 이런 여흥도 좋지 않나 싶다. 핸드폰을 열어 딸깍, 60초짜리 숏폼이니 틱톡이니 보는 즐거움도 존중해야 한다. 다 좋다. 하지만 이런 유행과 몰락의 징후 뒤에는 벼락치기로 큰돈을 벌려는 한탕치기 선수들이 있는 것 같아 불안하다. 대세에 따라 수밖에 없어 눈물을 흘리는 자영업자들을 생각해 보니 더 그렇다. 솔직히 이전 오픈런과 품절 대란이라는 이야기만 들어도 지긋지긋하다. 유행이라는 말만 들어도 불안해진다. ‘나만 뒤떨어지는 건 아닐까? 저걸 안 사면 나만 바보가 되는 걸까’ 싶어서다. 그렇게 봄이 가고 있다. 울여름엔 뭐가 나와서 또 세상을 흔들지. ☹️



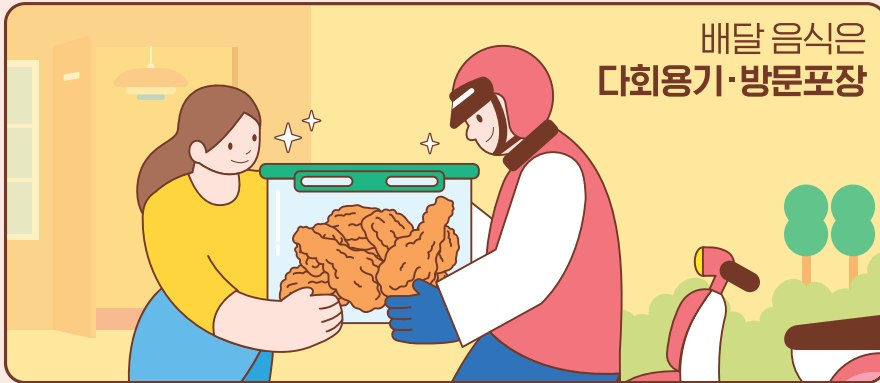
박찬일 음식 칼럼니스트

한국에서 나고 자랐다. 이탈리아에서 요리를 몇 년 배웠다. 지금은 칼럼을 쓰고, 밥을 먹으러 전국을 다닌다.
chanilpark@naver.com

플라스틱



바꿀수록



좋은일상



작은 실천으로 일상을 바꿀 수 있습니다



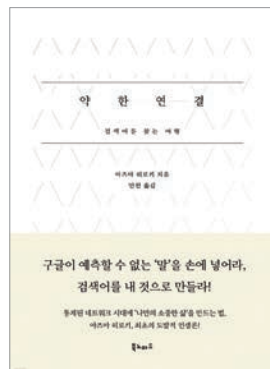
계획의 바깥을 간다 보면



이란 이스파한의 이맘 광장에서 한 노인을 만났다. 광장 둘레의 회랑에 조명이 켜지기 시작하는 저녁 무렵, 벽면 타일에 새겨진 청금색 문양이 어둠 속에서 빛을 발하는 시간. 노인은 광장 귀퉁이 돌계단에 혼자 앉아 있었다. 낡은 책 한 권을 무릎 위에 펼쳐놓고. 내가 옆에 앉아도 되겠느냐는 몸짓을 하자 그는 조용한 미소로 환대하며 자리를 내어줬다.

잠시 후 노인이 내 쪽으로 책을 내밀었다. 페르시아어가 빼곡한 책. 한 글자도 읽을 수 없었다. 그는 손가락으로 한 줄을 천천히 짚었다. 그리고 물었다. “파르시 발라디?” 페르시아어를 아냐는 말. 이란을 여행하는 동안 하도 들어서 익힌 문장이었다. 노인의 온화한 표정에 화답하듯 웃음지으며 답했다. “파르시 발라드 니쌘.” 페르시아어를 모른다는 말. 그럼에도 노인은 페르시아어로 책의 한 구절을 읽어줬다. 뜻은 몰라도 아름다운 파열음을 가진 언어였다.

노인은 언어에 기대기보다는 눈빛으로 무언가를 말



아즈마 히로키,
『약한 연결』



예멘 시나의 울드타운. '아라비안 나이트'의 배경이 된 고대 도시. 시대를 가능하게 한 어려운 정취가 여행자의 혼을 빼놓는 아름다운 곳이다.

하고 있었다. 설명이 아니라 나눔 같은 것, 번역할 수 없지만 전달되는 것. 나는 그 행을 손가락으로 따라 짚었다. 활자의 감촉이 느껴졌다. 노인은 더욱 환하게 웃었다. 느리고 깊게. 그것이 이란 사람들이 점을 치듯 펼쳐 읽는 14세기의 시인, 하페즈의 시였다는 것을 나중에 알게 됐다.

아직도 이맘 광장이 있다는 것은 잘 안다. 그러나 자유롭게 걸어 들어갈 수 없는 땅이 됐다. 이란은 오랫동안 여행 자제 국가였다가 최근엔 외교부 여행 경보의 최고 단계인 여행 금지 국가가 됐으니까. 노인이 요즘도 광장에 나와 시집을 펼치는지 알 수 없지만, 내 손에 닿던 그의 손가락 감촉만은 선연하다.

중동을 처음 여행한 것은 서른이 되고 나서다. 긴 여행이라 경비가 넉넉지 않았고, 가이드북도 허술했으며, 아랍어도 페르시아어도 한마디 할 줄 몰랐다. 그럼에도 나는 거기서 사람들의 온기에 압도됐다. 골목을 헤매다 보면 길을 잃기 마련이었는데, 그럴 때면 누군가 나타나 몇십 분이 걸려도 함께 걸어 목적지에 데려다줬다. 중동

에 술한 동네 찻집에서 만난 이웃들은 서로 나서서 내 여행이 불편하지 않게 마음을 써줬다. 말은 거의 통하지 않았어도 그들의 한결같은 환대는 잘 전달됐다.

그토록 좋았던 중동 여행. 하지만 그때를 반추하면 마음이 무거워진다. 많은 나라가 이제 갈 수 없는 땅이 됐으니까. 시리아가 그렇고, 예멘이 그렇고, 이라크는 원래 그랬고, 이제는 이란이 그렇다. 출국 권고를 넘어 여행 금지가 된 나라들. 그곳의 후미진 골목에서 만났던 수많은 사람들이 지금은 어떻게 살아가는지, 살아 있거나 한지 알 수 없다. 여행에서 돌아오는 몸은 떠날 때의 몸과 다르다. 여행지 골목의 공기, 현지 사람들의 얼굴, 그 손가락의 감촉 같은 것들이 몸 안 어딘가에 박혀서 함께 돌아온다. 몸에 새겨진 것들이라 세월이 흘러도 좀처럼 사라지지 않는다.

전혀 예기치 못한 만남에 몸을 맡기라고 독려하는 책
아즈마 히로키의 『약한 연결』을 펼쳤을 때, 이맘 광장의 노인을 다시 만날 수 있었다. 아즈마는 현대 일본을 대표

하는 사상가다. 서브컬처부터 정치철학까지 종횡무진하는 그의 사유는 때로 난해하기도 하지만 『약한 연결』은 의외로 얇고, 의외로 쉽고, 의외로 깊다.

책의 논지는 단순하다. 우리는 아는 것만 검색할 수 있다는 것. 모르는 것을 검색창에 입력하는 일은 원칙적으로 불가능하다. 검색은 언제나 내가 이미 알고 있는 단어, 상상할 수 있는 단어를 동원해서만 가능하다. 그러니 내 안의 세계를 넓히려면 스마트폰 화면 밖으로, 미국의 후미진 골목 안으로 몸을 먼저 움직여야 한다. 그리고 거기서 전혀 예기치 못한 만남에 몸을 맡겨야 한다. 아즈마는 그런 만남을 ‘약한 연결’이라 부른다.

약한 연결은 미국의 사회학자 마크 그레노베터가 처음 제안한 개념이다. 가족이나 절친한 친구처럼 깊고 끈끈한 관계가 ‘강한 연결’이라면, 잠깐 스쳐 지나가는 낯선 이와 관계는 ‘약한 연결’이다. 흥미로운 것은 그의 연구 결과다. 새로운 일자리를 구하거나 예상치 못한 기회를 얻는 것은 대부분 강한 연결이 아니라 약한 연결을 통해서라는 것. 강하게 연결된 사람들은 대개 같은 정보망 안에 있다. 그들은 비슷한 것을 알고, 비슷한 것을 좋아하며, 비슷한 방향을 바라본다. 그러므로 새로운 세계로 이어지는 문은 그 바깥에 있는 느슨하고 우연한 관계들이 열어준다.

아즈마는 이 통찰을 여행에 적용한다. 여행이 우리에게 새로운 검색어를 안겨주려면 계획의 바깥을 걸어야 한다. 미리 짜인 일정을 충실히 따르는 여행은 집에서 검색하는 것과 본질적으로 다르지 않다. 보고 싶은 것을 보고, 먹고 싶은 것을 먹고, 예약한 숙소로 돌아가는 여행은

내가 이미 알고 있는 세계를 확인하는 것에 지나지 않는다. 진짜 여행은 예측 불가능한 우연 속으로 뛰어드는 것이다. 말도 통하지 않는 노인의 시 낭송을 듣는 것, 어디로 가는지도 모른 채 골목 안으로 발을 들이려는 것, 그리고 만날 예정에 없던 사람의 수줍 분이라는 시간을 염치 불구하고 가져다 쓰는 것.

여행자의 만남이란 그토록 가벼운 약한 연결이었다

요르단의 와디럼 사막에서 베투인 아낙들에게 흥차를 얻어 마신 적이 있다. 붉은 사막이 끝없이 펼쳐진 황야의 바위산 어느 한 귀퉁이, 거기서 사람을 맞닥뜨린 것 자체가 놀라운 일이었다. 나는 문득 바위산을 올라가 보고 싶었고, 그녀들은 어딘가 마실을 가는 중이었다. 우리는 엉덩이를 걸칠 만한 곳에 흠어져 앉아 흥차를 끓여 마셨다. 그녀들과 나 사이에 오간 것은 서로 조금도 통하지 않는 단어 몇 개와 온갖 손짓, 발짓, 몸짓, 그리고 많은 침묵이었다. 그녀 중 하나는 결혼해서 아이가 이만큼이나 큰데 그녀보다 언니인 다른 여성은 아직 결혼하지 않았으며, 나에게 결혼했느냐고 물었다. 그녀는 실없는 농담 속에서도 꽤나 적극적으로 중매에 나섰다. 웃으며 말했지만 눈은 진지하게 빛났으니까. 나는 웃었고, 그녀들도 웃었다. 사막의 바람이 지나갔고, 흥차 향이 멀리 흩어졌다. 우리는 다시 침묵 속으로 들어갔고, 손을 흔들며 각자의 길을 나섰다. 그것이 전부였다. 여행자의 만남이란 그토록 가벼운 약한 연결이었다.

나는 여전히 중동의 역사에 대해 충분히 알지 못한



요르단 와디럼에서 만난 아낙들. 차 한잔 마신 인연이 전부지만 너무나도 선명하게 기억나는 약한 연결의 얼굴들.

시리아 알레포의 찻집. 중동 여행의 첫날이었다. 너무나도 여유로운 일상의 풍경에 입을 벌리고 탄복할 정도였다. 시리아를 여행해 본 사람은 알겠지만, 내전이 일어나기 전에는 세상 평화로운 나라였다. 시리아의 재건을 진심으로 지지한다.





예멘 사나의 전경. 내전으로 많이 파괴됐을 텐데, 거점대 최근 모습을 찾아볼까 싶다가도 마음이 너무 아파. 관두곤 한다. 중동에 평화가 찾아오면 꼭 다시 가보고 싶은 도시다.

다. 무슬림을 제대로 이해하지 못할 뿐만 아니라 그곳의 정세를 세련되게 파악하지도 못한다. 그러나 여행 이후론 중동 뉴스가 다르게 들린다. 뉴스에서 팔레스타인의 비극을 비출 때마다, 이란 전쟁의 사상자 숫자가 흘러나올 때마다, 중동에서 만났던 약한 연결의 얼굴을 떠올린다. 와디럼에서 만났던 아낙들이 지금 어디에 있는지도, 그녀가 결혼은 했을지, 그날 마실은 잘 다녀왔는지조차 알 길이 없지만, 뉴스 속의 막연한 사상자 숫자는 그만큼의 얼굴을 가진 사람들의 숫자라는 것을 감각한다. 그것이 중동 여행이 내게 남긴 유산이다.


아즈마는 여행이 우리에게 안겨주는 것이 지식이 아니라 '감도'라고 표현한다. 세계를 감지하는 안테나가 새로운 방향을 향해 돌아서는 것. 그 감도의 변화가 이후의 삶에서 우리가 어떤 것에 귀 기울이는지를, 어떤 뉴스에 마음이 쓰이는지를, 어떤 이름 앞에서 가슴이 조여드는지를 조용히 바꾼다. 그리고 그것이야말로 여행이 우리에게 줄 수 있는 가장 값진 것이라고.

깊이 묶이지 않아 오히려 더 자유로운, 기약 없는 만남이어서 오히려 더 온전한

카페에서 『약한 연결』을 읽으며 한참을 앉아 있었다. 널찍한 통창 너머로 서울의 거리가 보였다. 그리고 거리 너머 어딘가에 예멘 사나의 골목과 시리아 다마스쿠스의 골목이, 그리고 하페즈의 시를 읽는 소리가 흐르는 이스파한의 골목이 겹쳐 보였다. 지금 그 골목들은 외교부의 지도에서 여행 금지를 뜻하는 검은색으로 칠해져 있다. 사나는 폭격당했고, 다마스쿠스는 내전 이후의 긴 혼돈 속에 있고, 이란은 여전히 긴장의 한가운데에 있다. 내가 걸었던 골목들, 앉았던 돌계단이 그대로 있는지 알 수 없다.

갈 수 없는 땅이 생길 때마다 거기서 만났던 사람들이 사무치게 그리워진다. 이름도 모르는 수많은 약한 연결 속의 사람들. 그들이 오늘도 무사하기를 바라는 마음으로 열심히 중동발 뉴스에 귀를 기울인다. 치솟는 환율과 폭락하는 주가, 내 차에 넣을 기름값 걱정에 앞서.

아즈마 히로키가 『약한 연결』에서 말하는 것의 본질이 어떠한 거기에 있는 것 같다. 약한 연결은 결코 가벼운 만남이 아니다. 그것은 관계의 강도가 아니라 관계의 성격에 관한 이야기다. 깊이 묶이지 않기 때문에 오히려 더 자유롭게 다른 세계를 들여다볼 수 있는 연결. 이해타산 없이 순수하게 한 인간이 다른 인간에게 건네는 온기. 기약 없는 만남이기 때문에 오히려 더 온전히 존재하는 관계다.

중동의 골목에서 그것을 많이 경험했다. 그리고 지금은 그것을 다시 경험할 수 없다는 것이 그 골목이 그리워지는 이유다. 갈 수 없는 곳이 늘어날 때마다 여행은 더 간절해진다. 닫힌 골목들이 많아질수록, 아직 열려 있는 골목들이 더 소중한 것이다. 여행은 세계를 이해하기 위한 것이 아니라 세계를 느끼기 위한 것이다. 그러니 때때로 이렇게 여행자를 아프게 한다. 원고를 쓰기 위해 외교부의 여행 경보 지도를 살펴보다 새삼 놀랐다. 지도엔 여행 유의, 여행 자제, 출국 권고, 여행 금지 등 단계에 따라 다른 색이 칠해져 있다. 경보에 들지 않아 편히 여행해도 되는 나라만 흰색으로 남아 있는데, 세계에서 흰색인 나라는 손에 꼽을 정도로 적었다. 이토록 무참한 시절을 살아간다. 



박 로드리고 세희 촬영감독
 영화와 드라마와 다큐멘터리를 촬영한다.
 맹렬하게 여행하고 틈틈이 글을 쓴다.
 filmrodrigo@naver.com

관람객 세계 3위,

국립중앙박물관의 과제는?

요즘 국립중앙박물관이 ‘핫플’이 됐다. 지난해 연간 관람객 수는 650만 명으로 루브르 박물관(904만 명), 바티칸 박물관(693만 명)에 이어 세계 3위를 달성했다. 4위는 영국박물관(644만 명), 5위는 메트로폴리탄박물관(598만 명)이다. 이는 K컬처의 위상이 얼마나 높아졌는지를 보여주는 동시에 우리의 문화적 민도(民度)가 그만큼 높아졌음을 말해주는 것으로, 월드컵 3위나 자동차산업 세계 매출 3위에 견줄 만한 문화적 성취라고 볼 수 있다. (국립중앙박물관과 13개 지역 소속박물관까지 합치면 연간 관람객은 1,470만 명에 이르며, 이는 프로야구 연간 관람객 수를 훨씬 상회한다.)

국립중앙박물관의 관람객은 다른 세계 유수 박물관들과는 다른 특징을 보인다. 먼저 국민의 문화 향유 수준이 매우 높다. 세계 미술이 아닌 우리 문화유산 전시를 중심으로 하는데도 높은 관람률을 보이고 있다. 또한 다른 박물관들의 경우 주로 노년층이나 관광객이 많이 방문하는 것과 달리 우리는 젊은 층이 많다. 이는 박물관 관람이 생활 문화로 정착했음을 보여준다. 마치 우리의 일상 문화를 바탕으로 한 K컬처가 세계의 사랑을 받는 것처럼 우리 역시 문화를 일상 속에서 자연스럽게 향유하고 있음을 말해준다.

국립중앙박물관의 이런 성취는 용산 개관 이래 지난 20년간 꾸준히 진화해 온 결과다. 박물관이라고 하면 오래된 유물을 진열하던 곳이라는 이미지가 있었으나 지금은 모두가 즐기며 자랑하는 우리 역사와 문화의 심장으로 바뀌었다. 교육적 가치와 미적 아름다움을 갖춘 유물이 가득하며, 공연 등 다양한 문화행사를 결집한 복합문화공간으로 변화한 것이다. 특히 지난해 진행된 ‘국중박 분장놀이’는 전 국민이 함께 유물로 분장하는 축제로 엄청난 호응을 얻으며 박물관이 모두에게 열린 공간이자 즐거운 문화공간임을 보여줬다.


특별전 역시 미술품 중심에서 생활과 인물을 아우르는 방향으로 주제를 다변화했다. 지난해 진행한 특별전 ‘우리들의 이순신’, 그리고 올해 전시 예정인 ‘우리들의 밥상’전이 이를 잘 보여주는 예다.

전시 디스플레이에도 큰 변화가 있었다. 코로나19 시기에

도입한 디지털 실감 영상관과 반가사유상 두 점만을 집중 전시한 ‘사유의 방’, 오감으로 성덕대왕신종의 소리를 느낄 수 있는 감각전시실 ‘공간 사이’, 대동여지도의 실제 크기를 구현한 전시 같은 것들이 대표적이다.

또한 세계 미술 초대 특별전을 통해 서울에서도 세계 유명 박물관이 소장한 명화를 감상할 수 있게 했다. 미국 메트로폴리탄의 소장품을 전시한 ‘인상주의에서 초기 모더니즘까지’, 고대 그리스·로마의 신화와 문화를 볼 수 있는 ‘그리스가 로마에게, 로마가 그리스에게’, 카타르 도하 이슬람예술박물관의 이슬람 전시품을 소개한 ‘이슬람 미술, 찬란한 빛의 여정’이 그 사례다. 올해에는 영국 V&A의 ‘마리 앙투아네트 스타일’전, ‘태국미술’전 등이 예정돼 있다.

이처럼 국립중앙박물관은 시대의 요구에 맞춰 끊임없이 변화하고 성장해 왔다. 그러나 세계 3위라는 성과는 끝이 아니라 새로운 도약을 위한 출발점이기도 하다. 무엇보다 증가하는 관람 수요에 대응하기 위한 공간 확충이 시급하다. 전시와 교육, 체험 기능을 더욱 유기적으로 확장하기 위해서는 제2관 증축과 같은 중장기적 인프라 계획이 필요하다. 또한 식당, 카페, 주차장 등 기본적인 편의시설 역시 현재의 관람객 규모에 걸맞게 개선돼야 한다.

아울러 박물관 외부 공간에 대한 재정비도 요구된다. 야외 정원은 단순한 휴식 공간을 넘어 문화 경험이 확장되는 또 하나의 전시공간이 될 수 있다. 실내 전시의 감동이 자연스럽게 외부 공간으로 이어질 때 박물관은 비로소 하루를 온전히 머물 수 있는 문화 플랫폼으로 완성될 것이다. 우리 박물관은 계속 진화할 것이다. 



유홍준
국립중앙박물관장

낱말퍼즐

시사·경제 용어를 낱말 풀이 형식으로 익혀 보세요.

이달의 『나라경제』를 열심히 읽은 독자라면 쉽고 재미있게 풀 수 있을 문제들입니다.

①			②		③			④ 스
⑤ 탄		크					⑥ 골	
							든	
			션		⑦			
⑧		봉			⑨			⑩
절					⑪			P

가로퍼즐

- ③ 중세 이후 유럽에서 예술과 학문이 크게 부흥한 시대. 산업이나 문화가 다시 성장할 때 '○○○○'를 맞았다'고 표현한다.
- ⑥ 기업이 줄인 탄소를 거래할 수 있는 '탄소시장'의 핵심 개념으로 온실가스 감축 실적을 '점수'처럼 인정받아 사고팔 수 있는 제도.
- ⑦ 원유를 정제하는 과정에서 나오는 이것은 석유화학 제품의 기초 원료로 이것을 가공하면 비닐봉지나 플라스틱이 된다. 미국·이스라엘-이란 전쟁의 여파로 이것의 가격이 폭등해 ○○○ 쇼크가 나타났다.
- ⑧ 지난 3월 10일부터 시행된 ○○○○법. 하청 노동자가 원청을 상대로 교섭을 요구할 수 있게 하고, 파업 노동자에 대한 사측의 무분별한 손해배상 청구를 제한하는 법이다.
- ⑩ 원격 또는 자동으로 운용되는 무인 항공기.

세로퍼즐

- ① 튀르키예의 최대 도시이자 옛 오스만 제국의 수도.
- ② 물가가 지속적으로 상승해 화폐 가치가 떨어지는 현상.
- ④ 국내 최대 규모의 스포츠·레저 산업 종합전시회.
- ⑥ 사고나 질병 발생 후 생명을 살릴 수 있는 결정적인 시간.
- ⑧ 5월 1일. 노동자의 권리와 노력을 기념하는 날. 올해부터 법정 공휴일로 지정되며 '근로자의 날'에서 지금의 이름으로 바뀌었다.
- ⑨ 최근 한국 방산 무기 수입으로 주목받는 동유럽 국가. NATO 회원국으로 우리 안보 전략에서 중요한 위치를 차지한다.
- ⑩ 개인이 노후 대비를 위해 가입하는 개인형 퇴직연금 제도로 세액공제 혜택이 있어 대표적인 절세 상품으로 꼽힌다.

· 5월 22일까지 『나라경제』 인스타그램 계정에 DM으로 답변을 남겨주시면 5분을 추첨해 커피쿠폰(1만 원 상당)을 드립니다. 정답과 당첨자는 5월 28일 인스타그램과 블로그에서 확인하실 수 있습니다.



nara_kdi
 blog.naver.com/kdi_nara

“Si vis pacem, para bellum.”

평화를 원한다면,
전쟁을 대비하라.

Publius Flavius Vegetius Renatus
푸블리우스 플라비우스 베게티우스 레나투스

오늘날 평화를 위한 준비는 국방을 넘어 산업과 기술의 문제입니다.
안보·기술·경제가 결합된 '뉴 디펜스' 시대 고공행진 중인 K방산이 제도 혁신과
과감한 실행으로 지속 가능한 성장을 해나가길 기대합니다.