

한국과 미국을 잇는 교량에 관하여

공학박사 심상근 / 미국 Berkeley Optics, Inc.

나는 미국에서 살아 온지 30년이 되었다. 한국인들의 미국에 대한 의견은 복잡적이다. 긍정적인 요소와 부정적인 요소, 친근감과 경원심, 우정과 원망 등이 실타래처럼 묶여 있다. 이 점에 관하여 내가 한국 쪽에 주는 충고는 오직 한 가지이다. 미국을 '시장터'로 생각하라는 것이다. 시장터는 돈버는 곳이다. 요모조모 감정을 가지고 대하는 객체가 아니다. 적어도 돈벌이를 책임진 사장들의 입장에서 그렇다.

1960년 대에서 1970년 초반까지만 해도 미국은 한국에게 시장이 아니었다. 팔을 물건조차 없었기 때문이다. 미국은 그 당시 도피처였다. 공대를 졸업해도 배운 것을 써먹을 수 있는 회사는 거의 없었다. 그래서 전공 분야에 따라 70%에서 근 100%의 졸업생들은 정부가 허용하는 \$200를 들고 유학 길에 올랐다.

역사적인 평가가 엇갈리기는 하지만, 박정희의 저돌적 경제 부흥 정책은 고급 인력을 필요로 하였고, 한국 정부는 자금과 정부 관리들을 미국에 보내어 한인 과학기술자협회를 구성케 도왔다. 이 협회는 간단히 이야기하여 한국을 위한 구인 중개소 역할을 하였다. 한국으로 돌아간 이 고급 인력들이 아니었으면 한국의 경제 부흥은 상당한 차질을 경험했을 것이다.

그러나, 이들은 '어떤 상품을 만들어 시장에 내다 팔 수 있는 기술과 정보'를 가지고 돌아와야 한다는 조건을 한국 측으로부터 요구 받지 않았다. 어차피 기술은 대부분 해외에서 사들였기 때문이었다. 이들은 다만 관리인으로서의 소임을 하면 되었다.

그러나, 1980년 대에서부터 동양에서 한국의 독점적 경제 부흥은 막을 내리기 시작하였다. 경제에서 공산주의를 포기한 중국과, 한국의 경제적 도약에 자극을 받은 많은 동양 제국들은 한국보다 훨씬 낮은 임금과 더욱 허기진 사람들의 맹렬함을 가지고 신발, 옷 등의 시장에서부터 시작하여 한 단계씩 올라오며 한국을 몰아 내었다. 그 결과 미국에 거주하는 한인 과학기술자들과 한국과의 관계에도 근본적인 변혁이 왔다. 이제 한국이 필요로 하는 것은 국제 시장에 내다 팔 수 있는 기술이나 정보이다.

예전처럼 귀국하여, 한국에서 이미 벌려 놓은 일들에 매달려 관리인 노릇만 하는 시대는 지나갔다. 첨단 기술 상품은 미국과 일본이, 저가 상품은 중국 등이 장악하고 있는 시장터에서 한국이 설 땅이 가뭄에 타들어 가는 논바닥처럼 계속 줄어들었기 때문이다.

그러므로, '미국 교포 사회에서는 너무 많이 돌아갔다!'는 평조차 심심치 않게 거론된다. 예를 들어, 이 곳 실리콘 벨리 지역의 첨단기술회사들 중 약 20%를 동양계가 설립하였는데, 그 20%의 인종 별 분류는 다음과 같다.

중국계 약 50%, 인도계 약 25%, 베트남계 약 13%, 한국계 5% 미만. 수년 전 들은 이 곳 미주 현대전자의 책임자의 고백을 소개하면, "중국계, 인도계 아니면 회사 운영 못합니다. 한국계요? 별로 없습니다. 베트남계가 오히려 튀는 아이들이 더 많아요"

나의 외갓댁은 천안 근처 성환이다. 이제는 노인들만 그 동네를 지키고 있다. 젊은 이들도 군대에

갔다 제대하면 쓰레기를 치는 일을 할 망정 서울로 갔지 제 고향으로 돌아 오지를 않았다. 그것은 서울이 예쁘고 정다워서가 아니었다. 그 곳이 '시장터'이기 때문이다. 잘 살려면 서울 등 도회지에 붙어 살아야 한다고 그들은 믿는다.

서울에 간다고 해서 성환 총각들의 지능이나 학력이 높아지는 것은 아니다. 근본적인 차이는 '기회'와 '정보'이다. 시장터의 와중에 끼어 있으면 듣고 보는 것이 많고, 속된 표현으로 소위 '구짜'가 보일 수가 있는 것이다.

미국의 첨단 기술은 중국계와 인도계가 장악하고 있다. 2차 대전 이후 독일계 유대인들이 미국의 기술 분야의 버팀목이었다면 이제는 이들이 그 버팀목이다. 그들은 모국과의 가교를 건립하고 있다. 1970년 대 눈부신 한국의 경제 부흥에 덩달아 어깨가 으쓱하던 우리 재미 한인계 이공계인들은 이제 실리콘 벨리와 중국/대만, 실리콘 벨리와 인도를 잇는 이 가교 위를 눈부시게 오가는 이들의 움직임에 오직 입만 벌리고 감탄과 한탄을 번갈아 거듭할 뿐이다.

원래 자본주의 기질인 중국인들과 달리 한민족은 돈 버는 것을 부끄럽게 여긴다. 돈은 모름지기 지위를 통하여 벌어야 양반이다. 그래서 미국에 유학와도 교수나 국책 연구소 연구원 자리를 원했다. 총영사관에서 행사가 있어도 오직 이들만 불렀다. 사농공상에서 '사'에 가까운 기술인들이었기 때문이다.

"있던 재산 다 날리고 부인까지 잃어 버리며 빵과 우유 살 돈조차 없이 고생하다가 수억 달러를 벌은 사업가를 '재미 한인 과학기술사 30년' 총람에 기록해야 하지 않느냐"는 나의 질문에 "그 사람들이 우리 학회를 위해 무엇을 한 것이 있어요?"가 그 총람 편집 책임자의 주장이었다.

옆에 물동이가 있었으면 머리부터 부어주고 싶었다. 한국 정부에서 적지 않은 예산을 받아 편하게 학회를 운영해 온 이 교수와 그 동료 교수들, 연구원들은 이제 공통일 뿐이다. 18개월 동안 15만 달

러만 쓰면 상품이 나온다는 계획을 가지고 시작한 컴퓨터 부품 개발이 7년 넘게 걸리고 수 백만 달러가 소요되어, 문전 결식의 경지에 이르렀다가 요행 일어서서 수 억 달러를 벌게 된 그 한인이 이제는 한민족이 기리어야 할 인간 상이고 소위 'Role Model'이다. 미국 교포 사회에서도, 사농공상의 서열에서 맨 바닥인 이들은, '사'에 가까운 이공계 교수들의 눈에 '상인'으로 밖에 안 보이는 것이다.

미국에서 한인계가 타 동양계에게 죽죽 밀리고, 이제는 존재마저 인식 받지 못하는 현 상황을 어떻게 개선해야 할지에 대하여 나는 언급을 피하고자 한다. 책으로 써도 세 권은 될 것이기 때문이다. 다만, 내가 지적하고 싶은 것은, 서울이 예뻐서 사람들이 모이는 곳이 아닌 것처럼, 미국이 예뻐서 교량을 구축해야 되는 것이 아니라는 점이다. 광섬유 통신 분야에서부터 인터넷 분야에 이르기까지의 새 기술 분야에서, '세계의 장터'인 미국 시장의 공략에 철저히 실패하고 있는 현실을 한국과 한국인들, 특히 이공계인들은 심각하게 받아들이고 탈출구를 모색하여야 한다는 점이다.

ssheem@berkeley-optics.com

