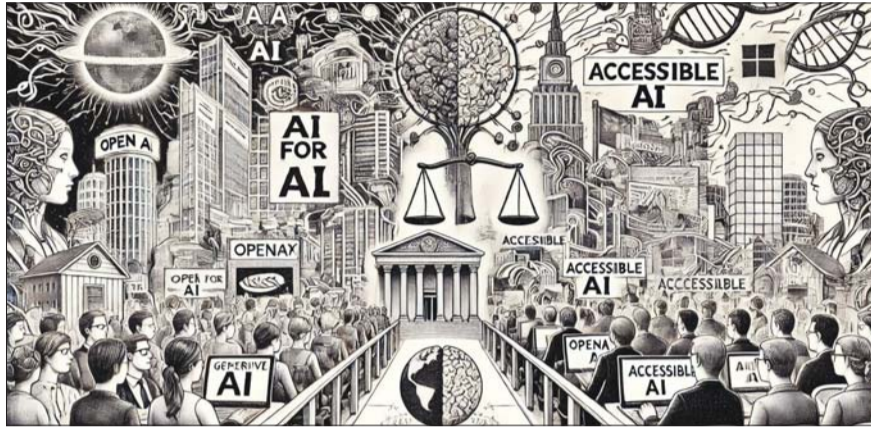


# AI 유료화 논란 중심에 선 공공성 개발비 상승 vs 정보 평등 '딜레마'

어떻게 생각하십니까?

AI 접근성 논란

정보 독점 우려·공익성 논란 심화  
머스크 "오픈AI, 비영리 유지해야"  
오픈AI "자본 필요... 영리화 불가피"



Chat GPT에 의해 생성된 일론머스크가 오픈AI의 영리법인 전환을 막기 위해 가져온 신청을 내면서 빅테크 기업의 AI 소프트웨어의 공공성 여부에 대한 논란을 보여주는 이미지.

전 세계 산업과 개인의 삶을 뒤흔든 생성형 인공지능(AI). 천문학적인 투자가 이루어진 빅테크 기업의 산물인 이 기술은 과연 완전 유료로 운영하는 것이 타당할까? 아니면, 정보가 곧 생존의 기반이 되는 시대에 모든 사람이 자유롭게 활용할 수 있도록 무료로 제공해야 할까?

2일(현지시간) 일론 머스크 스페이스X CEO 측 변호인이 지난 29일 캘리포니아 북부 법원에 오픈AI의 영리법인 전환을 중단시켜달라는 가처분 신청을 냈다.

신청서에는 "원고와 대응은 오픈AI가 초래할 위협을 막기 위해 비영리적 성격을 보존하게 하는 가처분 명령이 유일한 구제책이라 믿는다"고 밝혔다. 머스크 측은 지난달 15일(현지시간)에도 북부 법원에 마이크로소프트(MS)와 오픈AI가 "사실상 합병"을 추진하고 있다며 반독점법 위반 혐의로 소장을 제출한 바 있다. MS는 오픈AI의 최대 투자자다.

이번 일론 머스크의 가처분 소송은 지난달 오픈AI의 전통적인 영리법인 전환이 본격화 하면서다. 영리법인 전환을 선언한 샘 알트먼 오픈AI 대표는 "우리가 비영리단체로서 가능하다고 생각했던 것 보다 훨씬 많은 자본이 필요한 상태"라며 "영리기업으로 전환하겠다는 결심은 오로지 자금 조달이라는 목표 때문"이라고 밝혔다.

머스크 측은 주장은 비영리 법인단

체로서 출발한 오픈AI가 영리법인으로 전환했을 때 챗GPT 등 주요 AI 소프트웨어가 이익추구를 위한 상품으로써 일반 개인의 접근성을 크게 떨어뜨릴 가능성이 크다는 것이다. 이러한 머스크의 주장은 빅테크 기업이 개발한 AI 소프트웨어의 공공성에 대한 논란을 촉발시켰다.

챗GPT-4, 코파일럿(Copilot), 퍼플렉시티(Perplexity) 등 빅테크 기업들의 전문화적인 투자를 통해 제작된 AI 소프트웨어는 최근 산업계 뿐 아니라 개인에 이르기까지 광범위하게 활용되고 있다. 메가스터디에서는 챗GPT 마스터 클래스를 론칭하고 응답 품질을 최적화 하는 강의 수업을 진행하고 있다. 패스트캠퍼스 또한 약 20개의 챗GPT 관련 강의를 개설하고 수강생을 모집하고 있다.

AI 소프트웨어를 영원히 무료로 대중에게 제공할 수 없다는 주장은 토대가 되는 대규모언어모델(LLM, Large Language Model)의 훈련과 사용과 정에서 천문학적 비용이 발생한다는 데 있다. 심지어 개발 비용 등은 시간이 흐르면서 가파르게 늘고 있다.

뉴욕타임즈의 보도에 따르면 오픈AI는 2024년 9월 기준 연 매출 20억 달러를 넘어섰지만 같은 기간 AI 기술개발

및 인프라 구축, 인건비 등으로 연 70억 달러를 지출했다. 또 지난 1월 IEA가 발표한 바에 따르면 AI 모델 훈련에 필요한 전력 에너지는 2012년 이후 3~4개월마다 2배 이상 증가하고 있다.

챗GPT 등 주요 AI 소프트웨어의 무료화 혹은 부분 유료화를 지지하는 입장은, 현대 사회에서 정보 접근이 생계와 직결된다는 점을 강조한다.

김지현 SK mySUNICIO는 최근 출간한 'IT트렌드 2025에서'에서 "현재도 미래도 AI를 활용해 일을 완성하는 것은 사람의 몫"이라면서도 "세상은 AI를 사용하는 자와 사용하지 못하는 자로 나뉠 것이고 후자는 AI를 사용하는 자로 인한 대체를 두려워하게 될 것"이라고 썼다. 지난해 한국은행 측도 AI 보고서를 통해 "AI 노출 지수 상위 20%에 해당하는 직업의 근로자 수를 더한 결과 국내 취업자 약 341만명(전체 취업자 수의 12%)은 AI 기술에 의한 대체 가능성이 큰 것으로 나타났다"고 밝혔다.

AI 활용 능력이 곧 자신의 일자리와 생계를 좌우할 수 있는 상황에서 빅테크 기업의 기업으로서의 책임이 필요하다는 것이다. 완전 유료가 됐을 때 접근성이 떨어질 수밖에 없고 속련도 또한 그럴 것이라는 분석 탓이다.

/김지현 기자 seoh@metroseoul.co.kr

## LG, AI 데이터센터 냉각 솔루션 수출 확대

산업부와 '칠러' 수출 협력

LG전자가 인공지능(AI)데이터센터 열관리 솔루션으로 주목 받고 있는 초대형 냉방기 '칠러(Chiller)'의 수출을 확대한다. 이를 위해 LG전자는 산업통상자원부(산업부)와 민관협력을 강화한다.

LG전자는 2일 경기도 평택에 있는 LG전자 칠러 공장에서 산업부 수출현장 지원단과 간담회를 갖는다. 간담회에는 안덕근 산업부 장관과 이재성 LG전자 ES(Eco Solution)사업본부장 등이 참석하며, 이어 칠러 생산라인을 시찰한다. ES사업본부는 2025년 조직개편에서 HVAC 사업을 기존 H&A(Home Appliance & Air Solution)사업 본부에서 분리해 신설한 조직이다.

이번 간담회는 전세계적인 AI 열풍으로 데이터센터 시장이 급성장하고, 우리 정부가 데이터센터의 냉각산업을 차세대 수출 품목으로 집중 육성하는 기조속에서 이뤄졌다. LG전자와 산업

부는 글로벌 AI데이터센터 열관리 사업을 주도하기 위한 전략적 소통과 협력을 강화해 나갈 계획이다.

LG전자는 안 장관에게 시장 선점을 위한 핵심 기술 확보의 중요성을 강조하고 정부의 협력을 요청한다. 정부는 올해 데이터센터 3대 핵심 수출 인프라로 ▲냉각 시스템 ▲고대역폭 메모리(HBM) ▲전력 기자재를 선정하고 업계와 지원 방안 등을 논의해 왔다. LG전자는 해외 데이터센터 냉각시장을 공략하기 위한 업계 내 적극적인 협업도 제안할 계획이다.

시장조사기관 그랜드뷰리서치에 따르면 글로벌 데이터센터 시장규모는 2023년부터 연간 10.9%씩 성장해 오는 2030년 4373억달러에 이를 전망이다. 데이터센터의 열을 관리하는 냉각시장은 오는 2030년 172억달러 규모로 성장할 것으로 예상된다.

데이터센터는 챗 GPT와 같은 생성형 AI가 대중화되면서 전력 소비량이 크게 증가했다. /구남영 기자

## 수입차 구매 찬스!... 연말 프로모션 돌입

할인·무이자 할부·추가 혜택 총집합

국내 수입차 업계가 연말 특수를 맞아 대규모 프로모션에 돌입한다.

올해 국내 수입차 시장이 성장세를 이어가고 있는 가운데 수입차 업계가 연말 차량 구매를 고민하는 소비자들을 잡기 위한 것으로 보인다.

2일 업계에 따르면 캐딜락은 연말 성수기를 맞아 고객 맞춤형 혜택을 강화한다.

캐딜락은 고객 수요가 높은 에스컬레이드(ESV포함), XT6, CT5-V 블랙윙을 대상으로 차종에 따라 ▲현금 할인 ▲무이자 할부 ▲선수금 및 보증금 현금 지원 등 선택의 폭을 넓힌 다양한 구매 옵션, 추가 보증연장(1년/2만km), 추가 현금 할인 지원 등 다양한 고객 맞춤형 혜택을 제공할 계획이다.

우선 에스컬레이드(ESV 포함) 구매 시 보증연장(1년/2만km) 혜택을 기본으로 지원하고, 고객 상황에 따라 선택할 수 있는 ▲1000만원 할인 ▲36개월 2.0% 저금리 할부(선수금 30%) ▲60개월 4.6% 저금리 리스(보증금 0%) ▲선수금 또는 보증금 1000만원 지원(제휴 할부 혹은 리스 이용 시) 등의 구매 옵션을 마련했다. 일부 에스컬레이드 모델을 선택한 고객에게는 100만원 추가 현금 할인 혹은 추가 보증연장(1년/2만km) 혜택 중 한 가지가 추가로 제공된다.



캐딜락 CT5-V 블랙윙.

XT6는 ▲300만원 할인 ▲36개월 2.7% 저금리 할부(선수금 30%) ▲36개월 3.0% 저금리 리스(보증금 30%) ▲선수금 또는 보증금 300만원 지원(제휴 할부 혹은 리스 이용 시) 등 구매 옵션을 제공한다. CT5-V 블랙윙은 ▲1500만원 할인 ▲36개월 무이자 할부(선수금 0%) ▲36개월 1.6% 저금리 리스(보증금 30%) ▲선수금 또는 보증금 1500만원 지원(제휴 할부 혹은 리스 이용 시) 등의 구매 옵션 중 한 가지를 선택할 수 있다.

현대코리아도 연말 차량 구매 프로모션을 진행한다. 어코드 하이브리드 구매 시 400만원 유류비 지원 또는 무이자 할부 중 선택 가능하다. 어코드 터보와 CR-V 하이브리드 2WD는 각각 350만원, 250만원의 유류비 지원을 받거나 무이자 할부 중 선택할 수 있다.

/양성운 기자 ysw@

## “고객가치·차별화·기본기로 지속 성장”

LGU+, 흥범식 신임 CEO 첫 메시지  
품질·안전 기반으로 미래 비전 제시

흥범식 LG유플러스 신임 CEO(사진)가 취임 후 처음으로 구성원들에게 인사를 전했다. 고객가치, 차별적 경쟁력, 기본기 등을 강조하며 “오늘보다 나은 미래를 만들자”고 의지를 나타냈다.

2일 흥대표는 LG유플러스의 공식적인 첫 출근일을 맞아 ‘오늘보다 나은 미래, 여러분과 함께 만들고 싶습니다’는 제목의 이메일을 모든 구성원들에게 전했다.

이메일에서 흥대표는 “LG유플러스를 여러분과 만들어 나갈 생각을 하니 벅찬 설렘과 함께 커다란 책임감이 느껴진다”며 “현재 각 조직을 직접 찾아가 이야기를 나누고 있는데, 차근차근 서로를 알아가며 함께 만들어갈 미래를 그려보고 싶다”고 말했다.

그는 LG유플러스가 지속성장에 나



은 미래'를 만들기 위한 핵심 키워드로 ▲고객가치 창출 ▲차별적인 경쟁력 ▲품질·보안·안전과 같은 기본기를 꼽았다.

흥 대표는 “경쟁을 바라보면 2등을 할 수 있지만, 고객을 바라보면 1등을 할 수 있다”며 “고객 관점으로 보고, 고객이 미처 알아차리지 못한 필요(need)까지도 찾아내 혁신하는 것이 필요하다”고 말했다. 이를 위해 그는 고객군과 사업군을 세분화해 정확하게 분석하는 과정을 선결하자고 제안했다.

또 그는 ‘차별적인 경쟁력’에 대해서도 역설했다. 흥 대표는 “차별적 경쟁력은 작은 성공체험들이 축적되면서 만들진다”며 “장기적인 시각을 가지고 작은 것부터 ‘하나씩’ 공략해 큰 것을 성취하는 것을 말한다”고 설명했다. 그

리면서 품질과 같은 기본기에 대한 중요성을 강조했다. 그는 “사람과 마찬가지로 회사도 코어가 탄탄해야 한다”며 “기본기가 단단해야 더 큰 성장을 위한 도약을 할 수 있다”고 말했다.

흥 대표는 세 가지 핵심 키워드를 모두 갖추기 위해서는 ‘한 몸이 되어 똘똘 뭉치는 것’이 중요하다고 강조했다.

그는 “어느 조직, 어떤 자리에 있는 유플러스 구성원 한 분 한 분이다 소중하다고 생각한다”며 “모두 한데 뭉쳐 각자의 자리에서 고객을 더 만족시키면 우리의 미래는 보다 더 밝아지리라 믿는다”라고 말했다.

마지막으로 흥 대표는 “여러분이 지금까지 창출해온 성과들이 힘을 받아 더 배가될 수 있도록 또 다른 시각, 폭넓은 관점을 제시하는 리더가 되고 싶습니다”며 첫 인사를 마무리했다.

/구남영 기자 koogija\_tea@

## 네이버, 체험형 프로그램 컬렉션 선배

네이버가 오프라인 체험형 프로그램 정보를 탐색할 수 있는 ‘프로그램 검색 컬렉션’ 베타 버전을 출시했다고 2일 밝혔다.

이용자는 공예 체험, 과학 체험, 역사 탐방 등 체험·클래스 관련 키워드를 검색하면 신설된 프로그램 컬렉션에서

다양한 프로그램 정보를 살펴볼 수 있다. 날짜, 참여 연령, 카테고리 등 기본 필터부터 체험복 제공 여부, 실내·실외 진행 등 프로그램에 특화된 필터를 활용해 원하는 조건에 맞는 프로그램을 모아볼 수 있다.

/김서현 기자