



한국인과 한국기업의 카나다 進出戰略

(III) 카나다경제의 특징과 그에 따른 한국인의 진출전략

김영수 (경제학박사)

두번째 손님:
세상에 공짜가 어디있어?

참 영어 이야기만 나오면, 필자는 땃대를 올리고 신경질을 피우는 나쁜 습관이 있다. 지가 영어 잘 못하니까 절로 생긴 버릇일게다. 민족적 次元에서 필자가 뱅쿠버 교포제위에게 제안하는 여러가지 중의 하나가 우리 같이 英語學習死隊 같은 조직을 만들어 영어 좀 잘 할때까지 같이 노력을 해보자는 것이다. 어휴! 이놈의 영어! 우리 영어 이야기는 충분히 하였으니까 그 다음 이야기 좀 하자.

필자가 전에 말했던 그 위대한 보통 한국분께서, 카나다에 도착하신 후 영어 다음으로 만나실 손님은 바로 노우하우의 問題이다. 즉, 商品化된 情報의 문제인 것이다. 즉, 뭐 좀 제대로 알아볼려면 전부 돈이드는 그런 섭섭하고 꽤 썩하기 짜이 없는 현상을 말한다. 변호사 회계사 컨설턴트와 같은 소위 프로페셔널 서비스가 그렇고, 정보를 종합하여주는 데이터서비스가 그렇다. 정



말, 한국서는 그냥 人情적으로 공짜로 처리해줄 수도 있고, 공짜로 그냥 알려 줄수도 있는 그러한 일들을 이런 사람들은 또박 또박 차지한다. 시간당 100불도 좋고 시간당 200불도 좋다. 피(Fee)로도 까고, 시간당으로도 받고, 나중에는 와리로도 먹는다. 뭐 자기들한테는 크게 돈드는 일같지도 않은데, 이런 사람들은 엄청난 요금을 차지한다. 차지하는 사람의 입장에서야 신나고 흥겹고 성령충만할 일이겠지만 차지 당하는 우리 위대한 보통 한국인의 입장에서야 분통이 터지고 스트레스가 쌓이는 일이 아닐 수 없다. 그렇다고, 이런 사람과 이런 서비스를 전혀 쓰지 않고 常識만으로 또

여기 저기 그냥 물어 일을 할려니 되는 일도 없고 되지 않는 일도 없다. 자! 이런 심정은 누구나 한두번 경험하였을 것이다. 우리 이런 심정을 한번 헤아려보고 그 연유를 한번 따져보자! 왜냐하면, 이런 문제는 우리 위대한 보통 한국인께서 영어 문제 바로 다음으로 경험하실 심각한 문제이기 때문이다.

우리 이야기를 좀 거창하게 시작하자. 역사적 문화적으로 볼 때, 우리가 살고 있는 카나다 즉, 서양은 근본적으로 獵獵과 遊牧을 하던 민족들이 만들어 낸 동네이다. 따라서, 언제 어디에 가면 무슨 동물이 있다거나, 어느 방향으로 얼마큼 가면 오아시스가 있다거나 하는 정보, 즉 노우하우가 얼마나 중요하다는 것은 체질적으로 잘 理解하고 있다. 즉, 제대로된 중요한 情報라는 것은 얻어낼려면 상당한 댓가를 지불하여야 한다는 것을 잘 이해하고 있고, 그 중요한 정보를 가지고 있는 사람은 합당한 (?) 댓가를 지불받지 않고는 그 정보를 配達하지를 않는 것이다. 즉, 서양에서는 상품가

치가 있는 정보와 상품가치가 없는 정보가 뚜렷하게 구분되어 있고, 상품가치가 있는 정보에 대하여서는 공급자나 수요자나 거래가 칼같이 깔끔하게 이루어 진다는 것이다. 서양사람들은 돈을 주고 정보를 사는 것을 당연하게 생각을 하고 오랫동안 그렇게 살아왔기 때문에 사기도 잘 살줄을 아는 사람들 같다. 즉, 서양에서는 노우하우를 상품으로 만들기도 잘 만들고 팔기도 잘 팔고 사는 사람도 제가격에 제때에 쇼핑을 잘하는 것이다. 그리고, 특히 이 카나다는 오랫동안 資源위주의 경제권이었기 때문에 이 정보의 상품화가 특히 고도로 발달되어있다. 가령, 어데를 파면 석유가 나오는 정보를 생각해보면, 이 카나다라는 곳이 왜 정보의 상품화가 잘 되어있는가를 쉽게 이해하실 수 있을 것이다. (연전에, 뉴욕증권시장에 참여하는 사람들 사이에 유통되는 정보중 돈받고 유통되는 것과 돈 받지 않고 유통되는것을 나누어 어느쪽이 얼마나 비중이 있는가를 재어보는 논문을 하나 써놓았는데, 하바드대학에서 기를 쓰고 출판하겠다고 하여, 그 학교에서 출판하는 이코노믹스 레터라는 잡지에 출판을 하였다. 그 논문 한편으로 스타가 될 수도 있을 지 모른다는 필자의 희망과는 정반대로 學界에서는 이다지도 중요한 논문에 별로 관심을 기울이시는 분이 없어서, 필자는 목소리만 크고 실없는 청년이 되어버렸다. 실없는 청년되어버린 것이 어데 그건 한 번

뿐이라? 진작, 물리화같은 쪽으로 전공을 하는 건데...)

반면, 우리가 살았던 한국, 아니 동양 삼국은, (많은 독자들이 약간은 疑訝하게 생각하시겠지만) 경제구조라는 올트라스트리쳐 상으로는 산업사회를 지나 이미 정보사회에 진입하고 있다고하나, 그 정신적 근간, 즉 진짜 인프라스트리쳐는 아직 농경적 우주관이 지배하고 있는 것이다. 傳統農耕社會에서는 이 情報라는 것이 별 가치가 없기 마련이다. 왜냐하면, 생활과 생존의 모든 意思決定이 節氣적 規則하에서 이루어지기 마련이기 때문이다. 즉, 農曆을 사용하고 甲子乙丑을 논하면서, 四柱八字와 土亨秘訣을 보면, 농경사회라는 宇宙 속의 사건들은 대부분 스판(설명가능 예측가능)이 되기 때문이다. 따라서, 특정사안에 대한 특정 정보라는 개념이 발달할 수가 없다. 쉽게 풀어 이야기하면, 무어라고 중뿔나게 알아볼려고 발발거리면서 돌아다닐 필요가 없고, 또 그렇게 특별나게 알아보아야 별 뾰족한 수도 없는 그런 사회인 것이다. 수천년 동안, 아니 수만년 동안 維持保全해온 集團本能에 따라 주어진 생활의 習性대로 살아가면 되는 것이기 때문이다. 당연히, 변호사 회계사 컨설턴트... 이런 職種이 발달할 수도 없다. 그런 직종은 다양한 사회의 다양한 規範에 관한 情報를 공급하고 먹고사는 직종인데, 사회 규범에 큰 변화가 없고 누구나 그 규범을 잘 알

아랫면에 계속

고 있는 그런 사회에서는 이런 한 직종이 설 자리가 없는 것이다. 왜냐하면, 그런 사회에서는 '정보'를 주고 차지를 하면 인간적으로 '꽤크한 놈'이 되기 때문이다. 동양사회에서는 인간적으로 공짜로 정보를 제공하고, 인간적으로 친해진 다음, 나중에 다른 건으로 보상을 해주는 방식이 정보의 유통구조이다. 어떻게 생각하면, 동양사회에서는 정보는 本상품은 아니고 끼워팔 대상일 뿐인지도 모른다.

솔직히 필자는 어느 쪽이 옳은 사회지는 모르겠다. 정보라는 것을 완전히 상품화하여 칼같이 거래하는 것이 옳은 것인지, 人情적으로 공짜로 주고, 일단은 인간관계를 맺어놓고, 나중에 다른 건으로 보상을 하여 주는 것이 옳은 지 필자 자신도 아직 어떻게 하는 것이 옳은지는 모르겠다. 필자도 매년 엄청난 돈을 주고 소위 정보라는 것을 사는데, 필자도 돈을 치를 때마다 그 사람들이 꽤 썩하기 짜이 없다. 그렇지만, 또, 필자 자신이 정보를 팔 때에는 정말 제돈을 다 꺼내 받아내고 싶다. 필자는 동양사람이지만 서양에 오래 살아보았고, 정보를 사기도 하여보고 팔기도 하여 보았기 때문에, 양쪽 사정을 다 잘안다. 하여간, 필자 자신도 정보의 거래에 대하여 이렇게 二律背反적인 감정을 가지고 있는 것을 보면, 아마, 정보라는 것은 ①配達이 증명이

되지 않고, ②사면 도로 물릴 수도 없고, ③배달 전에는 품질을 확인할 수 없는 묘한 성질이 있기 때문인가 보다. 하여간, 동양식이 옳은 지 서양식이 옳은 지는 모르겠다. 그렇지만, 결과적으로 우리 동양인들은 노우하우가 상품화 되어있을 적에 이 상품에 대한 購入 결정이 여간 유치하게 이루어지지 않는 것이다. 즉, 사야 될 노우하우를 사지 않고, 엄뚱한 사고를 자주 치기도 하고, 또 가끔 가다가 되도 않은 곳에서 엄뚱한 가격을 주고 값잖은 노우하우를 사기도하게 되는 것이다. 당연히, 동양에서 서양으로 이민오신 우리 위대한 보통 인간께서도 그런 엄뚱한 실수를 저지를 蓋然性이 높으신 것이다.

정보를 제대로 살 줄을 모르는 우리의 형편은 그렇다치고, 카나다에는 이민자를 상대로 요상한 정보를 공급하겠다고 나서는 부정직한 사람이 많은 것도 사실이다. 즉, 자기도 가지고 있지 않은 정보를 남에게 공급하겠다고 나서는 경우가 많고, 그러한 행동의 裏面에 있는 동기에는 '아는 척 하고 싶다'라는 그래도 봐 줄 수 있는 동기 뿐 아니라, '누구던지 어수룩한 놈만 걸려봐라'하는 도저히 봐 줄 수 없는 동기도 없지 않아있다. 특히, 이 뱅쿠버 지역은 그런 사람들이 많기로 북미 전체에서 유명한 지역이다. 북미의 금융계에서는 뱅쿠버 출신이라고 말을 하면 상대가

단 미소를 짓는다. 필자 사무실이 들어있는 빌딩 커플렉스 속의 뱅쿠버 증권거래소는 그런 요상한 사람들이 많이 모여있다고 전 세계에 다 알려져 있다. 소위 프로모터라는 사람들인데, 정말로 좋은 투자기회가 있으니 빨리 투자하지 않으면 곧 사라진다고 숨넘어간다. 곰곰히 생각해보면, 하나님께서는 좋은 기회를 여기 저기 끌고 주신다고 생각을 하였는데, 어떻게 된 판인지, '정말 끌내주는 좋은 투자기회'가 왜 이 사람들에게만 그렇게 많은 지 참 알다가도 모르겠다. 그리고 그렇게 좋은 투자기회를 왜 자기 자신이 직접 투자하지 않고 친척도 아닌 생판모르는 나에게 이다지도 기를 쓰고 알려 주겠다는지 알 수가 없다. 아마, 내가 훌륭한 사람이라서 나를 도와 줄려고 자심을 하였나보다. 내가 그렇게 훌륭하고 인격적으로 崇仰과 흡모를 받을 만한 사람이란 것을 도대체 이 사람들이 어떻게 그렇게 빨리 알아내었을까? 기특하기 짜이 없는 놈들... 그렇게 눈치가 빠르니까 그렇게 좋은 투자기회를 찾아내지! 아~ 나는 정말로 조용히 살려고 뱅쿠버로 이민 왔는데, 오자마자 여기서도 형님으로 모시겠다는데~ 귀찮아 죽겠네, 동생아이들 유망한 사업하는데 형님으로서 인정상 투자 안할 수 없지... 필자처럼 어수룩한 사람들은 대강 이런 경로로 많은 돈을 잃게 되는 경우가 허다하다고 들었다. 필자는 금융동원의

도 제대로 된 소매치기는 소매쳐간 그 돈이 떡한 돈이면 도로 돌려 주는 것이 소매치기의 粟度인 것이다. 해먹을 돈이 있고 해먹어서는 안되는 돈이 있는 법이다. 등을 쳐먹어도 곱사등을 쳐먹어서는 안되는 것처럼 말이다... 그런데, 바로 이 이민자들 돈은 해먹어서는 안되는 돈에 해당한다. 말안통하고 현지사정 잘 모르고 고국에 있는 재산은 다 정리하여왔고 사정모르니 현지서 들어가는 돈은 많고, 거기다가 아이들 교육문제... 제대로 된 투자전문가들은 이런 돈을 절대로 건드리지 않는다. 카나다 사회의 本流에는 명함도 제대로 못들이미는 비실비실대는 하류저급잡류의人士들이 이민자를 위한 투자기회니 무엇이니 하면서 이민자의 곱사등을 쳐먹는 것이다. 그중에는 정말로 불쌍한 케이스들도 있어서 심지어는 그 불쌍한 이민자가 自殺을 하게 된 경우도 있다고 한다. (좌우지간, 카나다 정부에서도 벌써 명단을 상당수 확보가 된 것으로 알고 있다.) 그래서, 이런 사람들 중 요상한 사람들은 곧 치도곤을 먹게되어 있다는 반가운 소식만 전하자.) 이런 웃기지도 않는 친구들의 이야기를 왜하는가 하면, 한국인의 경우, 제대로 된 곳에서 제대로 된 정보를 사는 것을 아끼다가 꼭 이런 친구들의 짓밥이 되는 경우가 많기 때문이다. <필자 김영수 / Cranewood Corp 대표 682-8686>