



한국인과 한국기업의 카나다 進出戰略

(Ⅲ) 카나다경제의 특징과 그에 따른 한국인의 진출전략

김 영 수 (경제학박사)



두번째 손님: 세상에 공짜가 어디있어?

자! 결론적으로 필자가 정말 친한 사람에게만 가르쳐드리는 노우하우의 소핑비결 몇 가지를 알려드리면서 (그것도 공짜로!) 또 몇 가지 사항을 제안하는 것으로 이 소단락을 끝을 맺자.

첫째, 정보수집에 시간을 들이고 돈을 들이는 것을 당연하게 생각해야 한다. 여기는 돈이 될만한 중요한 정보는 대부분 반드시 돈을 주고서야 구할 수 있게 되어있다. 어떤 정보가 需要者의 필요에 합당한 내용과 정확성과 형태를 갖출려면, 정보의 수집과 분석과 정리에 상당한 전문지식과 상당한 시간이 투입되어야하고, 당연히 그런 전문 인력을 그만큼 상당한 시간 동원할려면 비용이 들게 마련이다. 그냥 지나가는 이야기로서, 커피나 한잔 마시면서, 점심이나 같이하면서 돈이 될만한 귀중한 정보를 얻을 수 있다고 생각하면 그것은 誤解일 뿐이다. 한국은 그런 식으로 중요한 정보가 많이 유동이 된다. 그렇지만, 여기서는 대부분의 사람들이 돈이 될만한 정보를 잘 간수할

줄 안다. 따라서, 지나가는 이야기나 커피한 잔 마시면서 하는 이야기들은 대부분 헛소문 내지는 역정보일 가능성이 많다. 제대로 된 전문인력일 수록 자신이 가지고 있는 지식과 정보 중에 무엇 무엇이 돈이 되는 귀중한 정보이고 무엇 무엇은 아무런 가치가 없는 정보라는 것을 잘 알고 있다. 따라서, 상대방을 그다지 기분나쁘지 않게 하면서도 자신의 귀중한 돈 될 정보를 철저하게 보호하는 법들을 잘 알고 있다. 그리고, 돈이 될만한 가치가 별로 없는 정보만 커피한잔에 점심한끼에 서비스로 그냥 광고 삼아서 공급을 한다. 제대로 된 정보를 제대로 수집하여면 돈이 든다라는 사실을 잊으

면 안된다. 여기서는 가치가 있는 정보는 절대로 공짜로 얻기가 정말로 어렵게 되어있다. 같은 교회에서 만난 사람이나, 같은 학교를 다녔다거나, 같은 고향 출신이라거나, 같은 해병대를 다닌 사람이 무엇을 하라고 한다 정도가지고는 안된다. 즉, 나는 정보가 없이 비즈네스고 무엇이고 해보겠다는 큰 결심, 즉, 나는 확실하게 빨리 망하고 말겠다는 그 큰 결심이 이미 확고하게 있으으면 모를까 그렇지 않고서는 정보를 사는데 시간과 돈을 아끼면 절대로 안된다.

아끼지 말라고 하였다고, 또 아무곳에나 가서 평평 마구 쓰라는 것은 절대로 아니다. 법률문제이면 법률문제, 비자 문제면 비자 문제, 회계문제면 회계문제, 투자문제면 투자 문제... 자기가 가지고 있는 문제의 해당 전문가를 여럿을 일단 인터뷰를 해야한다. 그렇게 하여서 꼭 자기에게 맞는 전문가를 찾아야한다. 여기는 모든 분야에 반드시 전문가가 있다고 생각하면 틀림이 없을 정도로 전문가가 많다. 변호사도 이혼문제 전문 변호사, 살인사건 전문 변호사, 교통사고 전담변호사... 이런 식으로 다양

한 전문 직종이 있다. 그래서, 보통 사람이 가지고 있는 문제들은 그 문제에 꼭 맞는 전문가가 있다. 예를 들어서, 필자는 호텔을 사고 팔 경우가 많은데, 거기에는 호텔 사고파는 일과 관련된 법률문제를 전문적으로 취급하는 변호사가 있다. 필자는 당연히 그 사람을 쓴다. 그리고, 정말로 제대로 된 전문 인력들은 어느 특정 문제에 관하여 자신의 시간 투자가 어느 정도될지 또 자신의 정보가 어느 정도의 가치가 되는지도 잘 알고 있어서 그 특정문제에 관한 정보를 공급 할 경우 어느 정도의 가격에 하여 줄 수 있는지를 정확하게 이야기하여 줄수 있기 때문에 오히려 바가지 쓸 위험도 없다. 따라서,

●전문가를 여럿 인터뷰를 하여서, 자기 필요에 꼭 맞는 전문가를 찾아야되고

●어느 특정문제를 해결하는데 전체 비용이 '대략' 얼마나 들 것인가를 미리 알려달라고 하면 제대로 된 전문가는 반드시 알려주게 되어있다. 그런 것도 못알려 주는 사람은 전문가가 아니다.

●그리고, 가능하면, 지금 까지 그 전문가와 일을 하여 본사람, 동료... 이런 분들로부터 그 전문가의 평판을 들어보아야한다. 그리고 경험이 많은 전문가는 이런 일을 실례라고 생각하지 않고 오히려 더 좋아한다. 왜냐하면, 커다란 자랑거리이기 때문이다.

●그리고, 전문가를 사용하는 시기는 문제가 터지기 前이 훨씬 좋다. 문제가 터지고 나면, 전문가를 常時 대기시켜야

되는데, 이렇게 되면 그 전문가에게도 고통스러운 일이 있고, 비용도 많이 들게 되어있다.

정말 당연하고 상식적인 이야기가 아닐 수 없다. 이렇게 쉽고 당연하고 상식적인 이야기에 이 아까운 지면을 할애하는 이유는 바로 이렇게 상식적인 일을 하지 않는 没常識이 너무 많기 때문이다. 정보를 돈을 주고 사야된다. 여기서는 感만으로는 절대로 안된다. 여기서는 소문만으로 동창한테 들은 이야기만으로 인간적으로 믿을 만한 사람의 믿을 만한 이야기만으로는 절대로 안된다. 여기서는 정보를 돈을 주고 사야된다. 보이지도 않는 것에 돈을 쓰기란 아깝기 짹이 없지만, 거기에 돈을 아끼면 안된다. 그렇다고 아무데나 평평 쓰지 말고 위의 상식적인 방법을 쓰라는 것이다.

둘째로, 이미 정착을 하신 분들에게 드리는 당부의 말씀이다. 새로오신 이민자들에게 공짜로 좀 봉사 좀 하자는 말이다. 이 세상에 공짜가 어데 있을까마는, 우리 뱅쿠버에는 공짜가 좀 있어도 된다고 생각한다. 나한테 집을 사지 않아도, 꼭 나한테 차를 사지 않아도, 꼭 내 보험을 들지 않아도, 꼭 우리 교회에 출석을 하지 않으셔도, 새로 오신 분들을 위해서 어느 정도 시간을 쓰자는 이야기이다. 실일조라는 것도 돈으로 내야만 십일조가 아니다. 그래서 드리는 말씀인데, 필자가 생각하는 방안은 한인회 같은 곳에 명단같은 것을 만들어 운전면허따기 은행구좌열기 자녀 취학 상담 등등...의 자질 구례하지만 잘

아랫면에 계속

못되면 크게 골탕먹는 일들 그런 일들을 무료봉사할 수 있는 사람들 리스트를 만들어 그리스트에 따라 자진 봉사를 하도록 하면 어떨까 싶다. 일주일에 날을 정해 2시간정도 무료 봉사하겠다고 한인회도 좋고 교회도 좋고 이발소도 좋고 식품점도 좋다. 뱅쿠버에 파킹편한 곳 어느 한곳만을 정하여 그곳에 이름과 시간과 지역과 도와줄 수 있는 서비스의 리스트만 적어놓으면, 새이민자가 와서 보고 전화를 걸면 되지 않을까 싶다. 누가 전화를 받아준다거나 하는 일도 할 필요가 따로 없고, 정문에다가 커다란 칠판같은 것만 하나 부쳐놓으면 뒤다하고 생각한다. 기기다가 자원봉사자들의 리스트를 시간별로 지역별로 부쳐놓으면 된다. 그리고, 이렇게 허여 연결된 사람들에게는 부동산 거래나 보험 가입 우리교회 신도 만들기 등등의 自願案內者 가 득을 볼 수 있는 행위를 하지 말기로 아예 처음부터 약속하자. 그렇게 하면, 새로 이민 오신분들도 꼭 집이나 차를 사주어야되는 부담없이도 여러모로 정착에 크게 도움을 받을 수 있지 않나 싶다. 또, '자기도 모르는 것, 또, 자기가 상담을 할 입장이 아닌 것은 절대로 상담을 하지 말아야 한다'는 말씀을 드려야겠다. 특히, '투자상담'은 굉장히 조심하여야 한다. 한국분들이 잘 모르는 법이 카나다에는 여럿 있는데, 브로커로서 파는 사람에게 커미션을 받으면서 살 사람에게는 투자상담을 하여 준다고 하면 컨플리

트 오브 인터레스트 (背任罪)에 해당될 가능성이 높다는 이야기이다. 즉, 부동산 브로커가 집을 파는 사람에게 돈을 받으면서, 집 살 사람을 위하여 카나다의 주택시장에 관해서 상담을 해주면 안된다는 것이다. 즉, 프로모터와 카운셀링은 한 사람 동시에 하여서는 안된다는 것이다. 일이 꾀이고 까딱 잘못 하면 심한 경우에는 감옥소에 갈 수도 있다. 필자가 보면 위태위태한 케이스가 한둘이 아니다. 이런 것은 필자가 말하는 돈버는 방법 7가지 중 '위험한 일을 하기' 나 '못할 짓하기'에 전혀 해당되지 않는다.

셋째로, 새로 이민을 오신 분들에게 당부하고 싶은 것은, 한국도 마찬가지이지만 여기는 시간이 정말 돈인 사회이다. 아무리 상대가 부동산 브로커이고 보험브로커이고 하여도 그 사람들은 진심부름하는 사람들이 아니다. 대부분 자기 분야에서 자기만의 전문지식을 가지고 전문적인 서비스를 공급하고 그 서비스의 댓가로 받는 돈으로 당당하게 생활을 하시는 분들이다. 부동산 브로커면 부동산 브로커에게 시킬 일을 확실하게 시키는 것이 옳은 태도이다. 아무리, 내돈을 주고 집을 사고, 그 결과 부동산 브로커가 소득이 생긴다고는 하나, 별 희한한 것까지 부탁하는 것, 별 관계없는 것까지 물어보는 것은 무식한 실례이다. 아무도 아는 사람이 없는 상황하에서 현지 사정 잘알고 한국말 통하는 부동산 브로커야말로 구세주처럼

보이겠지만 그분들도 알고보면 무지하게 바쁜 전문인들이고, 위에서 말한 그러한 법적인 문제로 인하여 이민자들에게 공급 할 수 있는 정보의 범위가 제한되어있다. 즉, 그분들은 팔 사람을 위한 세일즈를 하게 되어있지, 살 사람을 위한 투자상담을 못하게 되어있는 분들이다. 절대로 그분들에게 허튼 부담을 드리면 안된다. 그분들의 시간과 전문지식을 사용할려면 사실 아래의 방법이 가능할지도 모르겠다.

예를 들어, 처음부터 분명히 말씀드려야된다. 사는 내가 보수를 지급할터이니, 파는 사람에게 브로커로서 복비를 받지말고, 당신은 專門家로서 사는 나에게 가장 유리한 기회를 찾아달라고 말씀드려야하고 그것을 확실하게 문서화하는 것이 좋을지 모르겠다. 그렇게 하지 않으면, 그 분들은 파는 분들에게 돈을 받아야되고, 그렇게 되면 파는 분들의 이익을 먼저 아니 그것만을 고려하여야하는 난점이 있는 것이다. 이렇게 사정을 빠삭하게 아시는 분이 내편을 확실하게 들어서 제대로 된것을 20%-30% 싸게 사는 것이 낫지, 1-2%의 복비에 해당하는 것을 아끼다가, 大事를 그르치는 경우가 있어서는 안된다. 머리 좋은 분들이야 무슨 말인지 벌써 잘 알게 되셨겠지만, 우리 같은 衆生들을 위해 우리 약간 유식한 용어를 써서 한번 더 설명을 하자. 사고파는 행위는 제로 섭 게임이다. 따라서, 사는 사람이 잃어야 파는

사람이 따고 파는 사람이 잃어야 사는 사람이 따게 되어 있는 것이다. 아무리, 누이와 사돈간의 거래라도, 그 거래의 내용이 사고파는 것인 한, 누이 좋고 사돈 좋고의 결과는 논리적으로 있을 수 없다는 소리이다. 따라서, 거래를 성사시키는 사람이 누구 편을 들고 있는가를 확실히 알고 거래에 임해야 된다. 부로카는 파는 사람에게 돈을 받기 때문에 파는 사람 편을 들어야한다. 윤리적으로도 그렇고 법적으로도 그렇고 논리적으로도 그렇다. 그런 브로커에게 사는 내편을 들기 기대하는 것은 무리가 있다. 나의 인격을 흡모해야.... 자유의 나라에서 자유롭게 사상의 자유를 만끽한다는 의미는 있을지 모르지만, '나의 인격을 흡모해야 브로카가 경제적 윤리적 법적 의무를 저버린다'고 생각하면 그것은 위대한 보통인간의 위대한 착각일 뿐이다. 브로커는 소문만 나지만 않는다면 당신이 잃던 때던 아무 관심도 없다. 그저 빨리 될 수 있으면 높은 가격에 사주기만 하면 되는 것이다. 그런 사람들이 나를 위해 나의 최선의 이익을 도모하여 줄것이라고 믿으면 그것보다는 차라리 전쟁중에 적의 스파이로 알려진 人士를 우리 측 참모총장으로 모시는 것이 덜 바보같은 일이다. (모르지 또 삼국지를 읽어 보면, 무슨 虛虛實實이라고 하여, 일부러도 그렇게 바보같은 일을 하기도 하더라마는...)

또, 아무것이나 대강 마음에 드는 것을 대강 찍어서 막무가

네로 왕창 에너리를 하면 된다고 생각할 수도 있다. 사실, 무슨 물건이든지 싸게 사면 다 남기 마련이다. 나중에 비싸게 되팔면 되니까 말이다. 하지만 이 작전에도 허점은 있다. 그 에너리를 하는 對象이 투자자에게 필요한 좋은 물건이라는 보장이 없고 즉 나중에 비싸게 팔릴 것이라는 보장이 없고, 또, 이미 경험으로부터의 전문지식이 있는 현 소유자가 '사시는 분의 인격을 흡모하야' 時勢이하의 희생적인 가격으로 자발적으로 싸게 내어놓는 일은 어지간하여서는 없기 때문이다. 오로지 생각해 볼 수 있는 케이스는, 필자가 '현금박치기를 하여라'란에서 이야기하였던바, 핀치에 몰려서 급히 내놓은 급매물들인데, 이것을 살 때도 주의하여야한다. 그리고, 그것이 말로 전문가가 끼여서 사게 되는 것이지, 그렇지 않은 급매물은 사면 꼭 뒤탈이 나게 되어있다. 하여간, 뒤에가서, 급매물을 제대로 사는 법을 소개하기로 하고, 여기서는 깊게 들어가지 말자.

서양에서는 '찾는다는 것'이 상당히 상품화되어있는 정보행위이다. 따라서, 거기에 돈을 제대로 쓰면, 즉, '찾는 행위'를 잘하는 사람에게 돈을 제대로 쓰면 제대로 된것을 찾을 수 있다. 가게 찾기는 가게 찾는 전문가, 조건 폐는 일은 조건 폐는 전문가에게 부탁을 하여야 한다. 자, 당연하지만, 별로 잘 지켜지지 않는 이야기는 그만하고, 다음이야기로 넘어가자!