

## 가깝고도 먼 대만사람, 대만산업

대만은 해외시장에서 자주 만나는 우리의 경쟁자이자 교역 파트너다. 그런가 하면 현지에 한류 바람이 불면서 한국 문화에 한층 친숙해진 우리의 친구이기도 하다. 한-중 관계가 갈수록 밀접해지면서 자칫 알쏭달쏭해지기(?) 쉬운 대만인과 대만 산업에 관해 AIPT 황일석 변리사가 타이베이 무역관을 통해 그 내용을 알려왔다.

□ 가깝고도 먼 나라=대만에 관해 개인적인 경험과 귀동냥으로 아는 것은 ‘사람들 성품이 온순하고 친절하다’, ‘한국 사람과 비슷한 흥이 있다’, ‘일본 재외공관 대사 부인들의 만족도가 제일 높은 정도로 일본과 가까운 나라’ 라는 것 정도다. 특히 보통 대만 사람들은 술을 많이 마시지 않지만 일단 비즈니스 관계로 함께 술자리를 가져본 한국 사업가라면 웬지 모를 정감 있는 분위기가 낯설지 않다. 아마도 이런 인상이 대만 사회를 바라보는 한국인들의 첫 번째 필터이리라.

□ 대만의 술 문화와 협상=술과 흥에 관한 얘기가 나왔으니 이곳 사람들은 얼마나 어울리기를 좋아하는지부터 시작하면 좋을 것 같다. 몇해 전 우연히 다른 일행과 2차 자리에 초대받아 동석한 적이 있다. 우연히 섞이게 된 사람들은 모두 대만인들이었고 필자만 한국 사람이었는데 알아듣지는 못했지만 대화 분위기가 서로 잘 알고 있는 듯했다. 나중에 안 사실이지만 초면인 사이도 있었는데 당시에는 누가 오랜 친구고 누가 그날 인사한 사람인지 구별할 수 없었다. 한국에서는 혼자 이방인이면 대화에 끼기 힘들어 조용히 앉아있게 되는 것과는 많이 달랐다.

재미있는 일은 또 있다. 대만 사람과의 약속 장소에 나가보면 사전 예고도 없던 사람이 동석하고 있음을 심심찮게 발견할 수 있다. 약속한 사람의 친구일 수도 있고 비즈니스 파트너일 수도 있다. 그런데 즉석에서 소개가 자연스럽게 이뤄진다. 모임 자체도 전혀 문제가 되지 않는다. 대만인들은 자신의 가까운 사람을 타인에게 소개해 연을 만들어주는 것을 상대에 대한 배려라고 생각한다는 것이다.

그만큼 어울림을 중시해서 그런 것일까, 필자가 잘 아는 글로벌 비즈니스 코칭 조직의 예를 보면 비슷한 기간에 한국보다 대만이 두세 배의 회원을 유치하는 데 성공한 것을 봤다. 이렇게 연을 맺게 된 사람들 간의 신뢰가 비즈니스로도 쉽게 연결되다 보니 대만에서는 같이 어울려 즐기는 것을 좋아하는 타입이 네트워크도 금방 확대되고 성공하기 쉬운 것 같다.

연결되는 얘기가 될지 모르겠지만 대만 사회는 흥정, 청탁, 협상에 대해서도 진솔하고 편하게 임하는 편이다. 필자 개인적으로도 무슨 얘기도 편하게 하는 문화라는 인상이 강하다. 한국에서 비즈니스상 어려운 부탁이 있거나 상사에게 평소 말하기 힘든 얘기를 하려고 한다면 어떤가? 아마 ‘소주 한잔 하자’ 는 얘기부터 꺼낼 것이다. 그러나 대만에서는 굳이 술의 도움을 필요로 하지 않는 것 같다.

우리 회사의 대만 파트너 한 명도 “모든 것은 협상 가능하다” 는 말을 자주 한다. 대화를

통해 합의안을 만들면 되지 적이 되거나 불편한 관계가 될 필요가 없다는 것이다. 서로 공평하도록 이익을 주고받으면 될 뿐이란 뜻이다.

필자가 대만에서 처음 얻었던 아파트는 입주부터 계약 만료까지 우여곡절이 많았다. 중요한 사항을 결정할 때 우리 회사의 파트너와 직원들이 많은 도움을 주었는데 예상했던 것 이상으로 이른바 ‘밀당’을 끈질기게 이어가며 사소한 요청까지 모두 협상 테이블에 올려놓는 것을 보았다. 어떨 때는 당사자인 필자가 먼저 지칠 정도로 말이다. 협상 도중 당연히 양쪽의 속을 불편하게 하는 얘기도 오고 갔으나 필자에게 안 해도 좋을 얘기까지 스스럼없이 공유하는 것을 보고 의아해했던 적도 있다. 그런 과정을 당연시하는 초탈함이 있는 것일까.

□ 대만의 산업=대만은 전통적으로 컴퓨터, 정보통신 등 중소기업을 바탕으로 한 주문자상표부착(OEM) 방식의 제조업 강국이다. 미국 애플의 긴밀한 비즈니스 파트너이고 이제는 ‘팍스콘’으로 유명해진 홍하이 그리고 한때 핸드폰 시장의 최강자였던 HTC 모두 대만 기업이지만 삼성, 엘지, 현대 등 막강한 대기업이 있는 한국과는 사뭇 체질이 다르다. 한마디로 ‘빅 브랜드’가 없다. 그러나 모든 산업이 잘 짜인 수평구조를 바탕으로 전방위적으로 협업하고 있다. 어떻게 이러한 구조를 유지할 수 있을까.

최근 필자가 소개받은 대만의 한 투자펀드의 운영방식을 예로 들어보자. 이 펀드의 취지는 돈과 전략을 잘 융합시켜 스타트업 기업을 키우는 것이다. 예를 들어 중국 시장 공략이 목표인 기술력 있는 한국의 스타트업 기업(굳이 스타트업일 필요는 없고 활용 희망 기술을 보유하고 있는 기업으로 넓게 봐도 된다)이 있다면 펀드의 도움을 받아 대만에 조인트벤처를 만들도록 한다. 한국 기업은 이 과정에서 자본을 투입할 수도 있고 보유한 특허를 이용해 현물 출자를 할 수도 있다. 재미있는 것은 이 펀드에 들어와 있는 ‘전주’들의 구성이다.

요약하자면 각 산업에 선도 기업들이 대거 포진해 있다. 이 전주들은 투자할 기업을 평가하고 돈을 대고 사업 방향을 조언하며 자신들의 네트워크를 연결시켜준다. 나아가 대만을 넘어 중국의 비즈니스 인프라도 이용할 수 있게 해준다. 대만 기업들이 오랫동안 중국에 투자하며 기반을 다져왔다는 것은 잘 알려진 사실이다. 그렇다면 투자를 받는 기술 기업 입장에서는 그야말로 일거양득이 아닌가. 그리고 그 과정에서 산업의 수평구조는 더 확장된다.

여기에 사업 보호를 위한 특허 포트폴리오를 지속적으로 강화한다면 금상첨화다. 대만의 대표적인 반도체 기업인 TSMC도 국책 연구기관인 ITRI에서 스핀 오프했다는 것은 널리 알려진 사실이다. 최근에는 미국의 애플이 연구·개발(R&D)센터, 알카텔-루센트가 이노베이션 센터를 대만에 세우기로 했다는 기사도 있었다. ‘왜 대만을 선택했을까’라는 질문에 대한 해답은 분명히 이같은 산업문화 속에 일부 담겨 있다.

어울리며 관계를 만드는 것을 좋아하고 협상이 자연스러운 문화가 대만 특유의 수평구조를 만들었다면 논리의 비약일까. 어쨌든 대만에 관한 소위 ‘중국 전초기지론’은 더 두고 볼 일이다.