

호주 현지 한국인 기업 연구 : 이민자의 소규모 사업을 중심으로

서 인 석*

A Study on Businesses of Korean Immigrants in Australia

< 목 차 >

I. 서론	IV. 호주 이민자들의 미래 사업 방향
II. 미국내 한국인 이민자들의 개인 사업에 대한 이론.	V. 결론
III. 호주 한국인 이민자의 개인 사업	참고문헌
	ABSTRACT

개 요

호주의 한국인 이민자들의 경제적인 삶은 개인 사업으로 이루어진다. 본 연구에서는 이미 상당한 진전을 보이고 있는 미국내 한국인의 개인 사업에 대한 이론적 연구를 바탕으로 호주내 한국인 이민자의 개인 사업에 대해서 연구하였다. 그 결과 호주내의 한국인들은 다른 민족들보다 개인 사업을 많이 하고 있고, 관광업의 비중이 가장 높고, 모든 사업이 아직 영세성을 면치 못하고 있다는 것을 발견하였다.

본 연구에서는 앞으로의 호주 이민자 소규모 개인 사업의 발전을 위해서는 다음과 같은 방향의 변화가 필요한 것으로 본다. 1. 우선 기존의 사업을 계속 하는 경우에 소매상들을 수직적으로 계열화하여 시장지배력을 높이는 방향으로 노력한다. 2. 자본 집약적 사업으로 사업 영역의 변화와 진전이 필요하다. 3. 고객을 한국인에 한정하지 않고 일반 호주인을 상대하는 방향으로 사업을 발전시킨다. 이를 위해 민족적 자원뿐만 아니라 계층적 자원을 적극적으로 활용하여야 한다. 4. 호주내 한국인의 관광업의 중간자적 성격을 감안하여 민족적 결속을 이용하는 방향으로 발전하여야 한다. 본 연구의 한계와 미래의 방향도 논의되고 있다.

주제어 : 한국인 이민자, 한국인 개인 사업, 호주 이민, 중간자 소수민족, 상호작용모형

* 공주대학교 사범대학 상업정보교육과 부교수
접수일자 : 2003-5-30 게재확정일자 : 2003-7-24

1. 서 론

우리나라 직장인 10명중 9명은 이민을 가고 싶어한다는 여론 조사가 발표된 적이 있다. 2001년 한해동안 해외로 이주한 우리 국민은 1만 1584명이었고 2000년에는 1만 5307명이었다. 1980년대에는 미국 이민만 해도 2만-3만 여명에 이르던 것이 이제는 숫자는 줄어들고 캐나다, 뉴질랜드, 호주 등으로도 많이 이민을 가고 있다. 국제이주기구(IOM)의 통계에 의하면 세계에 1억7500만 명에 이르는 이민자들이 있다고 한다. 지난 35년 사이에 2배가 증가한 것이라고 한다. 매년 500만 - 1000만명이 이민을 하고 있다²⁾.

그 중에서도 전통적으로 백호주의를 고수하다가 1970년대부터 아시아인들의 이민을 받아들인 호주에는 한국인 이민자들이 상당수가 살고 있다. 그리고 여기서 살아가는 사람들의 경제활동도 한국에서와는 다르고, 또 호주에서 태어나서 살고 있던 사람들과도 다르다. 그들이 처한 경제·문화적 환경에 변화가 있고, 그들이 가진 능력이 현지인들과 차이가 나기 때문이다.

한편, 미국은 호주보다 먼저 이민을 본격적으로 받아들였고, 1960년대에 본격적으로 많은 이민을 받아들였다. 그리고 한국인들도 1960년대부터 이민을 시작하여 이제 미국내의 중요한 민족으로 자리를 잡고 있다. 미국에서 이민자들의 경제 활동에서 가장 중요한 특징은 소규모 개인 사업(self-employed small business)을 많이 한다는 것이다. 그 중에서도 한국인이 개인 사업을 가장 많이 한다는 특징을 보이고 있다. 이러한 현상을 구체적으로 보여주고 그 원인을 밝히는 연구가 많이 이루어졌다.

호주의 한국인 이민자들도 미국에서의 이민자들과 비슷한 성향을 보인다. 일반 직장 생활보다는 소규모 개인 사업하는 것을 선호하고 있다. 그러나 그 구체적인 전개양상은 미국에서 일어나는 것과 다른 모습을 보인다. 1980년대 본격적으로 시작된 호주의 한국인 이민자들은 다른 경제 환경과 사회 환경에서 활동하였기 때문이다.

상대적으로 미국내 한국인 이민자들에 비해서 호주 이민자들의 경제 활동은 아직 제자리를 잡지 못하고 있다. 이들의 경제활동이 제자리를 잡게되면 고국인 한국의 경제에도 긍정적인 영향이 많다. 우선 이들을 통하여 한국 상품의 수출이 촉진될 수도 있고, 적절한 수입도 이루어 질 수 있다. 한국 경제에 중요한 해외 네트워크도 형성될 수 있다. 국가 이미지 개선에도 기여한다.

본 논문에서는 호주내 한국인 이민자들의 개인 사업활동의 바람직한 방향에 대한 연구를 실시하고자 한다. 지금까지 호주내 한국인 이민자들의 경제 활동의 문제점은 무엇인가를 밝혀보고 앞으로의 바람직한 진행 방향을 모색하고자 한다. 이러한 연구를 진행하기 위하여 본 연구에서는 우선 풍부한 경험과 연구가 이루어진 미국내 한국인 이민자들의 경제활동 중에서 가장 중요한 특징인 개인 사업과 관련하여 규명된 이론에 대해서 정리한다. 이러한 이론에 입각하여 호주내 한국인 이민자들의 지금까지 세계 활동의 특성을 규명하고, 이를 바

2) 통계적인 수치는 다음 신문에 실린 것을 참고하였다. 문화일보 2001년 10월 29일, 조선일보 2002년 1월 14일, 국민일보 2003년 6월 12일.

탕으로 미래의 바람직한 방향을 규명하고자 한다.

II. 미국내 한국인 이민자들의 개인 사업에 대한 이론.

미국 내에서 한국계 이민자의 중요한 특징 중의 하나는 다른 민족에 비해서 소규모 개인 사업을 하는 비율이 유난히 높다는 것이다. 한국인들이 이렇게 개인 사업을 많이 하는 이유에 대한 여러 가지 연구가 있다. 통계에 의하면 이스라엘인과 한국인이 가장 개인 사업을 많이 하는 것으로 나타난다(Fairlie and Meyer, 1996). 그 비율이 여러 민족의 평균치보다 1.5-2배에 이른다.

이렇게 많은 사람이 개인 사업을 하는 이유는 단순히 설명하면 더 많은 수입을 올릴 수 있기 때문이라고 할 수 있을 것이다. 이민자들이 집단 거주지역에서 개인 사업을 하게 되면 인적자본이 효과를 충분히 발휘하여(Sanders and Nee, 1987 ; Wilson and Portes, 1980) 높은 소득을 올릴 수 있는 것으로 볼 수도 있다. 통계적 자료에 의하면 미국내에서 개인 사업을 하는 이민자들이 월급 노동자들보다 48% 더 많은 수입을 얻고 있다고 한다. 그러나 임금 노동자와 개인 사업자들 사이의 인구 통계학적 특성(예, 학력, 자격증 소지 등)을 감안하면 소득의 실질적인 차이가 거의 없다(Borjas, 1990)고 한다. 한국인의 경우에도 이와 비슷하다. 자기 소유 기업 활동을 하는 한국인 이민자들이 다른 이민자들보다 더 많은 소득을 얻고 있지만 이는 그들이 더 많은 인적, 물적 자본을 가지고 있기 때문이라고 한다(Bates, 1989 ; Bates and Dunham, 1991 ; Portes and Zhou, 1996).

그럼에도 불구하고 미국내 한국인들은 왜 소규모 개인 사업을 많이 하는가? 그 대답은 다음과 같다. 한국 이민자들은 상대적으로 교육수준이 높다. 25세 이상 한국 출생 이민자들은 34%가 대학교육을 받았다. 미국인 평균은 20%이다. 그러나 그들은 영어 능력이 부족하여 그들에게 개방되어있는 직업이 많지 않다. 한국에서 그들이 취득한 학력이나 자격증은 직장을 구하는 과정에 거의 인정을 받지 못한다. 한국인 이민자들은 대부분이 중산층 출신이며 강한 야망을 가지고 있고, 저축한 자본을 어느 정도 가지고 있으며, 온전한 가족관계와 친척 관계를 유지하고 있어서 가족이나 친척으로부터도 어느 정도 자본을 조달할 수 있다. 그 결과 그들은 취직하는 것을 포기하고 소규모 개인 사업에 집중적으로 몰려 있다(Waters, 1999).

이러한 한국인들의 개인 사업 집중 현상을 좀 더 체계적인 이론으로 설명하기 위한 시도가 많이 있었다. 한국인 이민자들은 다른 아시아계 이민자들과는 상당히 다른 행동을 보인다. 개인 사업의 비율이 다른 민족에 비해서 상당히 높으며 사업을 하는 패턴도 다른 민족과 상당한 차이를 보인다. 전체적으로 한국인 이민자들을 제외하면 민족 집단 내 개인 사업 비율의 차이는 상호작용모델(interactive model)로 설명할 수 있다. 한국인 이민자의 개인 사업 비율에 대해서도 일정 정도까지는 상호작용모델로 설명할 수 있다. 여기에 더하여 중간자 소수민족 이론(middleman minority theory)으로 설명할 수 있는 부분이 있고 또, 경제의 국제적 차원을 반영하여 한국의 경제 상황이 한국인 이민자들의 소규모 사업에 영향을 미친

다는 것도 설명할 수 있다(Fernandez and Kim, 1998). 이하에서는 위의 세 가지 이론적 논의 즉, 상호작용 모델, 중간자 소수민족 이론, 한국 경제의 영향 등에 대해서 설명하겠다.

1. 상호작용 모델

상호작용 모델은 이민자의 개인 사업 비율은 두 가지 요소의 영향을 받는다고 한다. 하나는 기회 구조의 특성(수요 측면)이고, 다른 하나는 이민자의 능력(공급 측면)이다. 이 두 가지 요소가 서로 영향을 미치면서 개인 사업 비율에도 영향을 미친다.

1) 기회 구조의 특성

기회 구조로는 이민자들이 접게되는 직업 기회의 제한인데, 이 때문에 이민자들이 사업에 관심을 가진다. 즉, 그들의 출신지 때문에 미국에서는 직업 훈련을 받을 기회가 없었고, 자신의 출신국에서 취득한 자격증을 미국에서 인정을 받지 못하고, 또 차별 때문에 주류 사회의 직업을 가지기는 어렵다. 또 영어 능력이 낮아서 직장에 취업하기 어렵다. 주류 사회의 직업에 접근하기 어려운 사람들이 쉽게 가질 수 있는 직업은 주류 사회의 사람들과 경쟁을 피할 수 있는 직업인데, 이런 직업은 주류 사회의 사람들이 회피하거나 떠나 버린 직업이다(Fernandez and Kim, 1998). 그런 것 중의 하나는 주변부의 소규모 기업을 스스로 운영하는 것이 있다. 소수 민족 소비자를 상대하고 매우 위험한 사업이나 노동집약적 사업, 이익이 낮은 사업 등이 여기에 해당된다(Bonacich, Light and Wong, 1980 ; Waldinger et al, 1990). 그러한 사업의 구체적인 예로는 1) 자기 민족 소비자를 대상으로 하는 사업, 2) 도시 지역의 가난한 소비자를 대상으로 하는 사업, 3) 특수한 문화적 상품을 일반인에게 판매하는 사업, 4) 비표준화된 제품을 판매하는 사업, 5) 매우 노동집약적이고 일반인과 민족 소비자를 동시에 상대하는 사업 등이 있다. 한국인의 경우에는 자기 민족 소비자를 위한 사업과 도시 지역의 가난한 소비자를 위한 사업을 많이 하였다. 특히 도시지역의 가난한 소비자를 위한 사업을 많이 하였는데 이것은 뒤에 설명하는 중간자 소수민족의 형태를 가지게 된다.

2) 이민자의 능력

그러나 열망이나 사업 기회만으로는 이민자들의 개인 사업 참여를 완전하게 설명할 수 없다. 또 다른 필요 조건으로 사업 준비와 운영에 필요한 자원을 동원할 수 있는 능력이 있다. 성공적인 이민 기업가들은 이민 전이나 후에 취득한 개인적인 인적자원을 가지고 있을 뿐만 아니라 출신 국가의 기관으로부터 사업 자원을 얻기도 하고 (Kim, 1981), 가족, 친척, 친구, 그리고 자기 민족이나 다른 민족 구성원들로부터 사업 자원을 구하기도 한다(Cummings, 1980 ; Kim and Hurh, 1985).

이민자들이 동원할 수 있는 자원들을 두 가지로 분류하여 각각 민족적 자원과 계층적 자원이라고 한다(Fairlie and Meyer, 1996). 민족적 자원은 민족 구성원들이 공동으로 조성하고 사용하는 자원이다. 계층적 자원은 각 구성원들이 개인적으로 노력하여 마련하는 자원이다. 전통적으로 학자들은 민족적 자원(ethnic resources)에 관심을 집중하였는데 여기에는

다음과 같은 세부적인 요소들이 있다(Fairlie and Meyer, 1996).

민족적 자원의 첫 번째 예는 사업 운영에 관련되는 정보를 동료 민족 내에서 적절히 전파시킬 수 있는 민족 집단의 능력이다. 자기 동족이 경영하는 소규모 기업의 종업원으로서의 경험과 정보교류가 소규모 개인 사업을 창업하는데 중요한 역할을 한다. 한국인은 상당수가 자기 민족 기업에서 일자리를 가지고 있다(LA의 경우는 62%정도가 한국인 사업장에서 일한다; Light and Bonacich, 1988). 이렇게 일하는 과정에 사업에 관한 정보교류가 많이 이루어지고 있다. 또 한국인 교민 사회는 교회를 중심으로 조직화되어 있는 경우가 많다. 교회에서 민족 내의 교류가 활발하게 이루어지면서 사업에 관한 정보유통도 많이 이루어지고 있다.

두 번째 민족적 자원은 적은 비용으로 고용할 수 있으면서도 믿을 수 있는 동료 민족과 가족 구성원들이다. 그들은 영어 구사 능력의 문제 때문에 직장을 구할 수 있는 기회가 많지 않다. 동료 민족의 사업장이나 가족의 사업장에서 일하는 것이 편하다. 같은 민족을 종업원으로 고용할 경우에 같은 민족끼리는 공동의 기반이 있어서 작업장의 규칙을 유지하기 쉽다. 개인적 충성이나 민족적 연대감에 따라서 작업장의 권위 관계가 유지되기 쉽다(Waldinger, Aldrich & Ward, 1990) 때문에 이들을 종업원으로 하여 소규모 개인 사업을 하기가 용이하다³⁾. 또 한국인들은 가족관계가 온전히 보전되어 있기 때문에 부임금의 가족 노동을 이용하기 좋아서 한국인은 이 부분에서 큰 강점이 있었다.

세 번째 민족적 자원에는 한 민족이 이용할 수 있는 사적인 금융인 신용조합이 있다. 이들 사적인 금융을 이용하여 창업을 위한 자금을 마련할 수 있다. 한국인의 경우는 전통적인 '계'를 통하여 사적인 금융이 이루어지는 경우가 많다. 이것이 발전되어 신용협동조합이 구성되기도 한다. 그러나 이들 사적인 금융이 단기간의 신용만을 제공하는 경우가 많다. 또 조합들은 대출보다는 저축에 더 많은 역할을 하는 것으로 보인다. '계'나 신용조합의 중요한 역할은 저축을 하도록 장려하는 것에 한정되는 것으로 보인다. 그럼에도 불구하고 이들이 일정 정도의 금융 역할을 수행하고 있다.

네 번째 민족적 자원으로는 동료 민족 구성원들이 선호하는 특유한 제품이나 서비스가 있다. 이탈리아인들의 파스타 같이 민족 구성원들간에 사고 팔 수 있는 제품이나 서비스는 이민자 기업에 유리하다. 이들 제품은 민족 기업이 최초로 사업을 시작할 수 있는 시장 영역(initial niche)을 제공한다. 한국인의 경우에는 특별한 제품이나 서비스는 없으나 한국인 이민자들은 한국인 상점에서 파는 한국풍의 상품이나 서비스를 선호하는 경향이 있다.

그 외에도 특정한 나라의 민족들은 물건을 사고 파는데 특별한 재능을 보이는 전통을 가지고 있는 경우가 있는데 이도 민족적 자원으로 사용될 수 있다고 한다.

이민자들이 동원할 수 있는 자원으로는 앞에서 말한 민족적 자원 외에도 계층적 자원이 있다. 현대 경제학자들은 교육과 직업 경험의 형태로 나타나는 인적 자본과 재무적 자본을

3) 그러나 대부분의 소규모 개인 사업은 자기 민족 구성원만을 고용하지는 않기 때문에 그 효과가 크지 않다는 주장도 있다. 한 지역에서 한 명 이상 종업원을 고용하는 한국 이민자들의 상점에서 68%가 흑인을 고용하고, 33%가 히스패닉을 고용하고 있다는 조사(Kim and Hurh, 1985) 결과도 있다.

서 인 석

기업 발전에 중요한 요소로 간주하고 있다(Balkin, 1989; Bates, 1997). 앞에서 말한 민족적 자원은 소규모 사업을 설립하고 운영하는 초기에는 중요한 역할을 한다. 그러나 정교한 경영 기법과 많은 자본이 필요한 대규모 기업을 설립하고 운영하는 데는 높은 교육 수준으로 표시되는 인적 자본이나 재무적 자본과 같은 계층적 자원이 민족 자원보다 중요하다(Min and Bozorgmehr, 2000). 대표적인 계층적 자원으로는 교육과 자본 조달 능력이 되겠다.

계층적 자원 중에서도 특히 교육 수준이 중요한 요소로 간주된다. 교육 수준이 높은 이민자들은 미국에서 개인 사업체를 가지는 경우가 많다. 이것에 대하여 두 가지 설명이 가능하다. (1) 교육을 잘 받은 사람은 기술과 지식을 가지고 있기 때문에 사업체를 조직하고 운영하는데 유리하다. (2) 교육을 잘 받았다는 것은 출신국에서 높은 계층에 있었다는 것을 의미한다. 중간 계층이나 엘리트 출신들은 재무적 자본을 쉽게 조달할 수 있다. 이와 같은 사회적 배경은 친척으로부터 투자 자본을 빌릴 수 있는 가능성에 영향을 미치고, 민족 집단의 금융기관으로부터 대출을 받을 수 있는 능력에도 영향을 미친다(Portes and Zhou, 1992; Sanders and Nee, 1996). 다른 한편으로 재무적 능력 또는 자본 조달 능력을 많이 가지고 있는 이민자들이 개인 사업을 많이 할 것이라는 막연한 연관관계를 생각해볼 수 있다. 그러나 그 관계를 정확하게 해석하기가 쉽지 않다. 자본이 많기 때문에 개인 사업을 할 수 있는지, 또는 개인 사업을 하였기 때문에 많은 자본을 가지게 되었는지 알 수 없다는 점 때문에 이 부분에 대해서는 연구에서 결론 내리기가 쉽지 않다.

여러 연구에서 한국인들이 민족적 요소와 계층적 요소를 적절히 활용한다는 것을 발견하였다(Kim and Hurh, 1985; Yoon, 1991) 이들은 한국인들이 민족적 요소와 계층적 요소를 적절히 활용한다는 것을 발견하였다. 그런데 이들 연구에서 민족적 자원은 사업을 시작하는 단계에서는 도움이 되지만 일정 정도 후에는 사업의 계속적인 성공에 방해가 된다는 것을 발견하였다. 사업이 성공하여 어느 정도 규모를 가지게 되면 민족적 요소보다는 계층적 요소를 동원하여 과학적인 경영이 되어야 하고 자기 민족보다는 일반 소비자를 대상으로 하여야 한다.

2. 중간자 소수 민족 이론

미국에서 한국인 이민자들은 고전적인 중간자 소수민족(classic middle-man minorities)이고, 이 역할 때문에 그들은 아프리카계 미국인들과 갈등을 일으킨다. 이 개념은 원래 중세 유럽의 유대인, 동남아시아의 중국인, 그리고 아프리카의 인도인들의 경험을 설명하기 위하여 성립된 이론이다. 엘리트 집단과 대중들 사이에 엄격하게 계층이 구분되어 있는 사회에서는 종종 제3의 중간 집단이 두 집단 사이의 거래를 담당하는데, 이것 때문에 제3의 중간 집단은 두 집단의 적대감의 표적이 된다는 것이다(Waters, 1999).

사실 1960년대 이민사회 형성 초기에 많은 한국인들은 이전의 중간자들인 유대계 미국인들이 빈민지역에서 운영하던 상점을 인수해왔다. 그 결과 LA⁴⁾나 시카고 등 대도시의 한국

4) Los Angeles에서는 한인타운 밖에서 영업하는 한국인 사업의 절반은 흑인이나 리턴계가 사는 지

호주 현지 한국인 기업 연구

인 소유 사업체들은 주로 소규모 소매상으로 소득이 낮은 라틴계와 아프리카계 미국인이 사는 지역에 자리를 잡는 경우가 많다(Light and Bonacich, 1988). 그 이유는 이 지역 거주자들이 백인들에 비하여 인종 차별과 적대감이 적기 때문이라고 한다. 더군다나 흑인 지역의 상점 임대비가 백인지역보다 저렴하고, 낮은 영어능력으로도 충분히 사업을 할 수 있었다. 그 지역의 흑인들과의 경쟁이 거의 없기 때문에 진입 장벽이 거의 없다는 이점도 있었다.

그러나 한국인들은 이들 지역에서 소규모 기업을 운영하면서 흑인들로부터 영국계 미국인에 대한 적대감을 대신 받고 있다는 점에서 전통적 중간자 소수민족으로 간주할 수 있다(Light and Bonacich, 1988). 한국인들은 위로는 주류사회의 공급자, 건물주, 정부기관 등과 아래로는 소수민족 소비자들과 갈등을 일으키는 중간자 입장에 있다. 이들 갈등은 한국인 사회를 황폐화시킨다. 흑인 사회에서의 한국인 가계에 대한 보이코트, LA폭동 등이 그 예이다(Min, 1984).

그러나 이것이 긍정적인 방향으로 영향을 미치기도 한다. 민족적 유대와 민족적 결속을 신장시키기도 한다. 민족적 유대(ethnic attachment)는 구성원들이 민족집단과 문화적으로, 사회적으로, 심리적으로 유대를 가지고 민족적 네트워크에 참여하는 정도를 말한다. 민족적 결속(ethnic solidarity)은 민족 구성원들이 그들 공동의 이해를 보호하기 위하여 집단적 행동을 하는 정도를 말한다(Min and Bozorgmehr, 2000).

앞에서 본 바와 같이 민족적 자원을 많이 가진 이민자 민족은 소규모 개인 사업을 많이 한다. 그런데 개인 사업을 영위하는 이민자들은 임금 노동을 하는 사람들보다 민족적 네트워크에 많이 관여하여 민족적 유대를 더욱 높이는 작용을 하기도 한다(Bonacich and Modell, 1980). 보통 이 기업들은 자기 민족 내에서 동업자, 종업원 그리고 고객을 확보하여 유대를 맺기 때문이다.

그리고 중간자 기업(middleman businesses)들은 사업상의 필요에 의해서 민족적 결속에도 기여한다. 그들은 공급자나 소비자와 사업과 관련된 집단간 갈등을 일으키는 경우가 많기 때문이다. 이를 해결하기 위하여 집단을 형성하고 공동으로 대처하게 된다. 예를 들면, 백인들이 공급하는 상품의 가격을 유리하게 하기 위하여 한국인들은 소매상 단체를 형성하여 공동으로 대처한다(Lee, 1999). 또 흑인 사회에서의 한국인 가계에 대한 보이코트나 LA 폭동과 같은 폭동을 막기 위하여 한국인 단체가 흑인 단체와 공동 활동을 벌인다.

3. 출신국(한국) 경제의 영향

앞에서 본 바와 같이 한국인들이 저가 제품을 판매하는 소규모 사업에 많이 종사하게 된 이유는 앞에서 언급한 상호작용이나 중간자 소수민족 외에 또 하나의 요소가 있다. 다른 민족의 소규모 개인 사업에 대한 연구에서는 언급되지 않았지만 한국인에 대해서는 이 요소가 언급된다. 그것은 이민이 처음 시작되던 1960년대와 1970년대 출신국인 한국의 경제 상황이다. 그 당시 한국은 저가의 소비 제품을 대량으로 생산하여 미국을 비롯한 외국으로 수출하

역에 있다(Waters, 1999).

는 것이 주요 산업 활동이었다. 특히 미국은 가장 중요한 수출 대상국이었다. 한국의 기업들은 저가의 소비재 수출을 원활하게 하기 위해서 미국내 한국인 이민자들을 적극 활용하였다. 가장 대표적인 케이스는 가발의 경우인데 1960년대에만 해도 미국 가발 시장에는 중국과 홍콩이 주요한 수출국이었다. 그러나 1970년대 한국 가발 기업들은 미국 현지에 지사를 설립하고 한국인 이민자들을 이용하여 유통망을 구축하였다. 자금을 대여하거나 외상 거래를 하여 한국 이민자들을 지원하면서 가발 시장에 강력한 유통망을 구축하였다. 이민자들은 저가 가발을 많이 소비하는 흑인 거주지역에 상점을 열고, 고국의 생산 기업들에게 필요한 정보를 신속히 제공하기도 하였다. 그 결과 빠른 시간 내에 한국인 개인사업자들이 유통망을 구성하면서 100% 시장을 점유하게 되었다(Chin, Yoon and Smith, 1996).

그 외에도 저가 의류, 완구류 등도 이와 비슷한 방법으로 미국 시장에 진출하였다. 그 결과 미국 내 한국인 이민자들은 이들 분야에서 소규모 개인 사업을 영위하기에 유리한 위치를 가지게 되었다. 이와 같이 출신국인 한국의 경제상황도 한국인들이 저가 제품 소매업에 특히 많이 종사하게 된 원인 중의 하나가 된다.

4. 미국내 소규모 개인 사업의 업종과 사업 형태

상대적으로 사업 초기 자본과 언어에서 불리한 한국 상인들은 노동집약적인 소규모 사업과 중간상 성격의 사업에 집중되어 있다. 한국인 이민자들은 초기에 두 가지 분야에 특별히 많이 몰렸다. (a) 한국에서 수출하기 위하여 생산되어 한국인 도매상이 공급하는 제품을 판매(특히 가발의 경우는 한국인들이 유일한 공급자였다), (b) 많은 자본이 필요하지 않고 상품회전율이 높은 잡화점이나 청과물 상점을 운영하는 것이 그 두 가지 분야이다(Waters, 1999). 한국인의 경우는 특정한 지역에는 특정한 사업에 많은 사람들이 집중하여 사업을 한다. 한국인들간의 사업 정보 유통이 원활하기 때문일 것이다. 이러한 사업의 대표적인 예로는 식품점, 주류 소매점을 소수 민족이 사는 지역에서 운영하는 것이 있다. 그 외에도 세탁과 의류 서비스 분야, 저급 의류점, 음식점, 배달 음식점 등을 하는 경우가 많다(Razin & Light, 1998). 각 지역별로 사업 영역은 조금씩 다르다. 그것은 앞선 이민자 집단이 새로운 영역으로 진출하고 남거둔 영역이 어떤 것인가에 따라서 다르다(Waters, 1999).

각 민족 집단의 지배적인 소매 영역은 점점 진화한다. 이민자 기업이 경험과 자본을 축적하면 좀 더 자본 집약적이고 좋은 영역으로 진출한다. 그 남겨진 영역은 새로운 이민자들이 이어 받게 된다. 이 부분에 있어서 오랜 경험을 가진 유대인들은 이제 과거와는 달리 자본 집약적이고 노동을 직계 사용하는 가구, 고급 의류, 보석 등의 판매를 집중적으로 한다. 그에 비해서 한국인 상인들은 아직도 노동 집약적인 분야에 많이 몰려 있다. 한국인의 경우에도 근래에는 중요 한국인 집중 거주지역에서 전통적인 사업 영역을 벗어나 의류 제조업, 의류 판매업, 보석상과 같은 좀 더 다양하고 자본 집약적인 사업으로 진출하고 있다(Razin & Light, 1998 ; Lee 1999). 유대인과 함께 한국인 기업은 흑인 기업과 큰 차이점을 보인다. 가장 기본적인 차이점은 수직적 계열화이다(Lee, 1999). 흑인들 기업은 수직적 계열화가 되어 있지 않다. 한국인 기업은 수직적 계열화를 통하여 자기 민족 공급자로부터 외상 판매 등과

같은 금융상의 신용이나 추가적인 자본상의 혜택을 얻을 수 있다.

앞에서 말한 한국인의 사업 행태를 요약하면 한 지역에서는 한 두 가지 사업에 집중하면서 서로 수직적 계열화를 한다는 것이다. 한 두 가지의 사업에 한국인이 집중해 있는 것이 유리하게 작용하기도 하고 불리하게 작용하기도 한다. 주문을 한군데로 모으고 좋은 가격을 공급자와 집단적으로 협상할 수 있는 유리함이 있다. 반면에 한 사업에 집중된 민족 구성원들은 시장 포화를 초래하고 결국은 민족 내부에서 아주 격심한 경쟁을 하게된다. 다른 민족에게도 심각한 결과를 보인다. 이 민족 네트워크에 끼이지 못하는 다른 민족들은 단순히 그 이유 때문에 사업 기회에서 제외된다(Lee, 1999). 여기에서 제외되면 수직적 계열화에서 받을 수 있는 혜택(즉, 좋은 가격의 상품 공급, 외상거래)을 받지 못해서 다른 소매상들과의 경쟁에서 불리하다. 이와 같은 이유에서도 다른 민족과 갈등을 일으킬 가능성이 나타난다.

IV. 호주 한국인 이민자의 개인 사업

1980년대 이전에는 한국인들은 많은 수가 호주에 이민하지는 않았다. 그러나 1920년대 이전에 아주 극소수의 한국 출생의 사람들이 호주에 살았던 것으로 보인다. 명확하게 알 수는 없지만 아마도 1885년경부터 한국에서 활동한 호주인 프로테스탄트 선교사들의 자녀들일 것으로 추정된다. 1921년과 1941년 사이에도 극소수의 사람들이 유학을 위해서 호주에 체류하기도 하였다.

한국전쟁 이후에는 소수의 한국인들이 전쟁 중의 결혼이나 입양된 고아로 호주에 거주한 것으로 보인다. 1960년대 후반에 호주의 전통적인 백호주의 이민정책이 완화되면서 한국인들이 호주에 이민을 갈 수 있는 기회가 늘었다(Jupp, 1995 ; Garnaut, 1989). 1969년에 처음으로 기술 이민으로 한국인들이 호주 시드니에 도착하였다. 그러나 그 수는 많지 않아서 1971년의 호주 센서스에 보면 한국 출생자는 468명만 기록되어 있다.

1970년대 초기에는 한시적 거주자(유학생)는 매년 1000명 정도, 영구 거주자는 100명 정도가 증가하였다. 1976년과 1978, 1979년에 불법 이민자에 대한 사면(amnesty)을 통해 매년 500명 이상의 한국인들이 영구 거주자의 지위를 가질 수 있었다. 1976년과 1985년 사이에는 매년 500명 정도의 한국인 이민자들이 호주에 도착하였다. 이런 결과로 호주에 살고 있는 한국 출생자들은 1976년 센서스에 1,460명에서 1986년 센서스에는 9,285명으로 6배가 늘어났다. 1980년대에는 더 많은 한국 출생자들이 호주로 이주했다. 1986년에서 1991년 사이에 이민자가 많이 증가하여 매년 1400명 정도가 증가하였는데 대부분은 기술 이민(skilled migration)이나 투자 이민(business migration)으로 호주에 도착하였다. 또 1980년대에는 장기 체류자(long-term arrivals: 12개월 이상 호주에 거주)도 매년 1,000명 정도 호주에 입국하였는데 대부분은 유학생들이었다.

1991년 센서스에서는 한국 출생자가 20,580명으로 증가하여 1986년 센서스에 기록된 숫자보다 2배가 되었다. 2001년 통계에서는 38,840명의 한국 출생자⁵⁾들이 있어서 1996년 인구 숫자보다 29%가 증가하였다. 그들의 72%는 시드니가 포함된 New South Wales주에 살고 있

다. 시드니에는 한국인 집중거주지역이 몇 군데 있어서 상당수의 한국인들이 이들 지역에 모여 살고 있다(Jupp, 1995).

호주의 한국인들은 비교적 높은 학력이나 자격을 소지하고 있다. 2001년 센서스에 의하면 15세 이상의 한국 출생자들 중 48.6%가 교육이나 직업 관련 자격증을 가지고 있어서 평균 호주인 46.2%보다 높게 나타났다. 31%의 한국 출생자들은 고급 자격(higher qualification)을 가지고 있었고, 5.1%는 공인된 자격(certificate level qualification)을 가지고 있었다. 다른 민족과의 비교는 <표 1>를 참조할 수 있다. 한국 출생자들의 자격증 소지 비율은 다른 민족 집단과 비교하면 비교적 높은 편이다. 아시아 지역 민족 집단에서는 공통적으로 이들 비율이 좋게 나타난다. 학력과 경력이 상당히 좋은 사람들이 호주로 이민을 한 것으로 추정할 수 있겠다.

학력이나 자격에 비해서 노동 참여율은 비교적 낮다. <표 2>에서 보는 바와 같이 15세 이상 한국 출생자들의 노동 참여율은 47.3%이고 실업률은 10.8%이다. 호주 전체 인구의 평균비율은 각각 63.0%와 7.4%이다. 다른 이민 민족 집단과의 비교는 <표 2>를 참조할 수 있다. 이 비율은 앞의 자격증 통계와는 달리 한국인이 좋은 편이 되지 못한다. 상당히 우수한 학력과 경력을 가진 한국 사람들이 이민을 했지만 자신들에 적합한 직업을 찾은 사람이 많지 않다는 것을 볼 수가 있다.

<표 3>에서 보는 것처럼 호주에서도 이민자들은 소규모 개인 사업을 하는 경우가 많다⁵⁾. 특히 비영어권 국가의 이민자들은 우선 언어 소통이 어렵고 자신의 출신국에서 취득한 자격을 호주에서는 인정을 해주지 않는 경우가 많아서 정규 직장에 취직을 하기가 매우 어렵다. 이것 때문에 이들은 스스로 소규모 개인 사업을 하는 경우가 많다. 비영어권 출생자들에게 소규모 사업이 쉬운 것은 아니지만 그들에게 남겨진 영역이 이것 밖에 없기 때문에 그들은 여기에 많은 수가 참가하여 잦은 실패를 경험하면서도 사업을 지속하는 경우가 많다. 이민자들이 직장에 취업을 한 경우에도 비영어권 출생자들은 직장 내에서 갖가지 불편을 겪는 경우가 많다. 그리고 언어상의 문제나 일 처리 방식의 차이 때문에 업무 진행도 어려워져 직장 생활에 많은 곤란을 겪고 직장을 떠나는 경우도 많다. 이런 이유 때문에 직장을 떠난 사람들이 가지는 직업이 소규모 개인 사업이다. 호주에서 이민자들은 자기 민족의 특수한 수요가 있는 상품이나 서비스 사업, 시작 비용이 적게 소요되는 사업, 사업의 면허를 얻기가 까다롭지 않은 사업 등을 처음 사업으로 시작하는 경우가 많다. 여기에 해당하는 전형적인 사업으로는 건축, 음식점, 수송업, 각종 소매업, 의류 제조업 및 수선업 등이 있다(Collins, J. et als, 1995).

5) 통계에서 한국 출생자는 한국에서 태어난 사람만을 포함한다. 따라서 호주에서 태어난 한국인 2세는 여기에 포함되지 않는다. 따라서 이민의 역사가 30년 이상이 되는 지금 시점에서 보면 실질적으로는 한국인 이민자이지만 통계에는 나타나지 않는 사람도 많다고 보아야 한다.

6) 여기서 말하는 개인 사업(own accounting worker, or self-employed)은 고용인 없이 혼자서 사업하는 경우를 말한다. 고용주는 고용인을 두고 사업을 하는 경우를 말하는데 대부분은 소규모 사업자들인 경우가 많다. 본 논문에서는 위의 두 가지를 합하여 개인사업자로 한다.

호주 현지 한국인 기업 연구

<표 1> 호주내의 각 이민 민족 집단의 자격 소지 비율
(15세 이상, 단위 %)

출신국	전문자격증	공인자격증	기타 자격증	합계
호주	18.3	16.9	8.2	43.4
이탈리아	5.8	12.7	9.8	28.3
독일	20.1	27.6	13.9	61.6
그리스	5.5	8.4	7.7	21.6
레바논	9.2	9.8	9.1	28.1
인도네시아	35.0	8.3	9.2	52.5
말레이시아	46.5	7.2	6.5	60.2
베트남	16.5	5.5	7.0	29.0
중국	33.7	5.3	8.1	47.1
한국	34.1	5.1	9.4	48.6
대만	34.7	3.8	7.6	46.1

(전문 자격증: 대학원이나 대학 졸업장이나 이에 상응하는 자격증)

(출처: Department of Immigration and Multicultural and Indigenous Affairs(2003),
Community Information Summary)

<표 2> 호주내 각 민족 집단의 노동 참가 및 실업 비율
(15세 이상, %)

출신국	노동 참가율	실업률
전체 합계	63.0	7.4
호주	65.5	7.0
이탈리아	38.0	4.5
독일	52.7	7.1
그리스	37.9	6.7
레바논	44.9	14.5
인도네시아	51.6	14.1
말레이시아	64.3	7.0
베트남	60.6	17.7
중국	53.0	10.2
한국	47.3	10.8
대만	39.6	15.7

(출처: Department of Immigration and Multicultural and Indigenous Affairs(2003),
Community Information Summary)

시 인 석

<표 3> 호주 노동인력 중 개인 사업 및 고용주 비율(출생국별, 1986, 1991, 2001년)
(단위, %)

출생국	1986		1991		2001	
	남자	여자	남자	여자	남자	여자
호주	18.4	12.4	14.2	11.6	20.78	11.43
이탈리아	28.6	21.0	25.3	21.7	37.48	22.50
독일	23.5	17.1	19.2	16.6	29.52	17.63
그리스	30.3	23.9	25.0	22.1	37.29	23.30
레바논	29.8	26.6	20.2	18.5	37.05	22.63
인도네시아			11.4	10.0	15.78	10.07
말레이시아			12.8	8.1	18.50	9.71
베트남	7.8	10.1	11.2	11.1	17.31	16.43
중국	30.7	24.4	14.8	12.7	28.97	20.19
한국	28.9	23.8	30.5	27.7	39.46	28.16
대만			24.0	19.2	28.40	19.17

(자료원: 1986년과 1991년 자료는 J. Collins et. als 1996의 census 자료,
2001 Australian Bureau of Statistics customized table, 빈 칸은 자료 불비)

호주내 전체 이민자 집단을 대상으로 한 연구의 결과를 보면, 소규모 개인 사업을 실시하게 되는 원인으로 가장 중요한 영향요소는 학력, 직업 경력(특히 호주내에서 직업경력), 영어 능력, 주택 소유, 결혼 여부, 직장에서의 지위 등이었다. 특히 결혼을 하였고, 자기 집을 소유하였고, 관리직위에 경험이 있는 사람은 개인 사업을 하는 경향이 높았다. 반대로 교육 수준이 높아지면 개인 사업을 하는 경향은 낮았다. 그리고 영어 능력이 낮으면 개인 사업 비율도 낮았다(Le 2000). 영어 능력이 낮으면 취업을 통한 직장 생활이 어려운 것은 물론이고, 개인 사업을 시작하기도 어렵다는 것을 보여 준다.

한국인들의 경우는 앞의 <표 3>에서 보는 바와 같이 다른 민족에 비해서 높은 수준의 개인 사업 비율을 보이고 있다. 이렇게 높은 개인 사업비율을 보이고 있지만 여기에 더하여 또 다른 중요한 특징은 이들의 소득이 아주 낮다는 것이다. <표 4>는 시드니 거주 이민자 집단의 소득을 나타낸 것인데 한국인의 소득이 아주 낮은 편에 속한다.

본 논문에서는 호주내의 한국 출생자들의 직업 활동 그 중에서도 특히 개인 사업 분야의 활동을 연구하고자 한다. 지금까지 호주 이민 한국인들이 어떻게 사업을 해왔는가를 살펴보고 앞으로의 바람직한 전개 방향은 무엇인가에 대해서 모색해보고자 한다. 이를 위해서 본 논문은 다음과 같은 내용을 서술한다. 먼저 앞에서 설명한 미국내 한국인 이민자들의 소규모 개인 사업에 대해서 확립된 이론을 바탕으로 호주내의 한국인의 개인 사업의 특성에 대해서 평가하고 미래의 방향을 모색한다. 이를 위해서 문헌 연구와 면접법⁷⁾을 사용하였다.

7) 본 연구를 위하여 연구자는 2001년 11월에서 2002년 2월까지 면접을 실시하였다. 연구를 위한 공식적인 면접은 이민자들이 꺼리기 때문에 비공식적으로 실시하는 수밖에 없었다. 이민자 면접의 어려움과 비공식적인 면접법을 쓸 수밖에 없는 이유에 대해서는 Han(1999)와 Seol(2000)에도 자세히 설명되

호주 현지 한국인 기업 연구

<표 4> 출생지별 시드니 거주 25-44세 남성의 주당 개인소득

(단위, %)

국가명	300\$이하	300-599\$	600-999\$	1000\$이상	무응답	평균
그리스	21.2	40.8	23.8	10.0	4.1	100
이탈리아	15.8	39.9	29.5	11.3	3.5	100
독일	16.2	27.7	33.8	20.3	2.0	100
레바논	40.7	35.7	14.1	4.3	5.1	100
말레이시아	12.3	23.6	32.7	29.1	2.2	100
필리핀	8.3	50.2	32.3	7.2	2.0	100
베트남	36.8	41.3	14.8	3.4	3.7	100
중국	29.6	49.4	15.8	2.7	2.5	100
한국	35.8	34.1	18.0	7.2	4.9	100

(자료원: Australian Bureau of Statistics, Census, 1996, customised matrix, Birrel and Seol(1999)에서 개인용함)

1. 호주내 한국인 이민자들의 정착과정

우선 호주내 한국인 이민자들은 스스로를 <표 5>와 같이 구분한다. 이러한 분류는 한국인 이민자들 사이에 대체적으로 통용되는 방식이다. 이민자들은 일상 생활에서도 이와 같은 방식으로 서로를 구분하고 친소 관계를 유지하기도 한다. 분류의 기준은 이민의 방식과 시기에 따른 것인데 이에 따라서 한국에서 그들의 출신배경이 나타나고 이민 뒤의 행동도 차이가 나게 된다.

<표 5> 호주 한국 이민자의 분류

이민 형태	이민 연대	출신 계층	특 징
사면 이민자	1970년대	육체노동, 준숙련직	불법적인 채류를 사면 받고 합법적인 이민을 시작함. 육체 노동을 통하여 호주에서 기반을 구축함.
기술 이민자	1980년대	중간계층, 전문가계층	자신의 기술을 호주에서 활용하지 못함. 소규모 개인 사업을 실시함.
투자 이민자	1990년대	소규모 사업가	상대적으로 많은 자본을 소유하고 있음. 사업을 위한 투자를 하지 못함.

(자료원: Han, G. S.(1999), "Immigrant Life and Work Involvement: Korean Men in Australia," Journal of International Studies, Vol.20, No.1, pp.5-29.)

어 있다. 면접이 이루어진 장소는 시드니와 브리즈번의 한국인 집중 거주 지역이다. 전체 연구 목적의 면접자는 40명 가량이다. 논문의 중간 중간에 피면접자에 대한 설명을 첨가하였다.

한국인들이 이민 후에 가지는 직업은 처음 이민의 방식과 이민 시기와 깊이 관련되어 있다. 1970년대 호주 경제가 호황기일 때, 사면 이민을 온 사람들은 공장 노동, 육체 노동, 용접, 세차, 접시 닦기, 청소 등과 같은 노동자 계층의 일을 하였다. 아직도 이런 일을 하는 사람들이 있기는 하지만 이제 대부분은 창업을 하였거나 은퇴하였다. 이민 초기 호경기일 때 힘든 일을 많이 하여 소규모 창업을 할 수 있는 경험과 자본을 마련하였다.

1980년대 중반 이민을 온 대부분의 기술 이민자들은 호주의 경제가 불경기일 때 이민을 시작하였다. 오직 일부만이 자신들의 전문적 능력을 이용하였다. 이들 대부분은 이제 소규모 개인 사업을 하는 경우가 많다. 1990년대 이민을 온 투자 이민자들은 30%정도만 소규모 사업을 하고 있으며 나머지는 '스포츠로 시간 보내기'를 하고 있다(Han, 1999). 이하에서 이들에 대해서 좀 더 상세하게 설명한다.

1) 사면 이민자 : 노동자에서 사업가로 변신

1970년대 호주는 호경기였고 공장에서 일할 사람이 필요해서 관광비자로 입국한 사람들도 쉽게 일자리를 구할 수 있었다. 이 때 관광 비자로 호주에 온 사람들은 위험하고, 힘들고, 더러운 일에 곧 바로 고용될 수 있었다. 무슨 일을 하여도 한국에서 일할 때보다는 많은 돈을 벌었다. 많은 사람들이 이민경찰에 체포되어 한국으로 돌아갔지만 일부는 사면을 받고 정식 이민자가 되었다. 이후 이들은 가족 상봉 이민으로 호주에서 가족을 이루고 살게 되었다.

그 당시 용접이 대표적인 일자리였는데 이것을 배우는데 시간이 많이 길리지는 않았다. 그러나 매우 힘든 일이기 때문에 상대적으로 좋은 급여를 받을 수 있었다. 또 다른 일자리로는 청소업이 있었다. 청소업은 그 당시까지는 이탈리아와 독일계 이민자들의 직업이었으나 이들이 여기서 물러나면서 아시아계 이민자들이 물려받았다. 용접이나 청소를 해서 자금을 모은 사람들은 청소권리를 사서 자신의 청소 회사를 차리는 경우가 많았다. 그 당시 대부분의 다른 민족의 이민자들은 청소회사를 차리기보다는 청소회사의 종업원이 되기를 원했지만 한국인만은 회사설립을 더 원했다(Ingles and Wu, 1992). 이 사업을 하면서 한국인들은 가족 노동을 이용해서 비용을 절약했다. 한국인은 가족이 온전한 경우가 대부분이기 때문에 이 부분에서 유리하였다. 사업을 위한 자금 마련에 이민자들의 자금용도 이용되었다. 이민자들은 한국 전통의 자금용 방식인 '계'를 하여 순차적으로 목돈을 마련하면 이를 이용하여 사업체를 설립하거나 키웠다. 이것은 구성원들 사이의 신뢰가 있기 때문에 가능하였다. 청소회사는 한국인 이민자들의 경제적 기반 마련에 핵심적인 역할을 하였다. 그 뒤 한국인 사회가 성장하고 관광객이 많아지면서 그들은 선물점, 한국식당, 한국 식품점, 여행사, 노래방, 한국 비디오점 등의 사업으로 영역을 넓혀 갔다(Han, 1999).

2) 기술 이민자 : 전문가에서 노동자로 변신

기술 이민으로 호주에서 사는 사람들이 자신의 원래 기술로 살아가지 못하는 경우가 많다. 대부분은 청소, 연회 제작, 구두 수리 등과 같은 육체노동 사업이나 컴퓨터 가게, 가정

호주 현지 한국인 기업 연구

간호, 건물 보수, 식당 등과 같은 사업을 하는 경우가 대부분이다. 앞의 사면 이민자들은 육체 노동을 할 준비가 된 상태에서 이민을 시작하였지만 기술 이민자들은 그렇게 할 준비가 되어 있지 않았다. 그들이 직장에서 경험한 민족 차별, 낮은 영어 능력과 그들의 높은 기대감이 조화되지 않아서 직장 생활에 큰 좌절을 겪었다.

이들은 이민 초기에는 취직을 하여 직장을 가지지만 2-3개월만에 사직하는 경우가 많다. 영어 능력이 부족하여 직장에서 커뮤니케이션에 문제가 생기고 전반적인 직장생활에 어려움을 느낀다. 당사자의 어려움을 직장의 동료들이 이해해주지 않는다. 능력의 문제가 아니라 인간관계의 문제가 직장 생활의 암초로 작용한다. 그 외에도 눈에 보이지 않는 차별에 의해서 승진의 길이 막히기도 한다. 전문적인 일에는 이민자를 잘 고용하지 않으려고 한다. 영어 때문에 한국인 스스로도 높은 직위로 승진하기를 꺼리는 경우도 있다. 관리자가 되면 좀 더 높은 수준의 영어 능력이 요구되기 때문에 관리자 되기를 원하지 않는 사람도 있다. 직책을 보임하는 방법에 있어서도 한국에서의 경력을 전혀 인정받지 못해서 나이에 어울리는 대접을 받지 못하는 경우가 많다. 이런 문제와 관련하여 본 연구자와 면접하였던 피면접자들⁸⁾은 다음과 말하였다. “한국의 직장 생활 경험에 비추어보면 호주에서의 직장 생활은 너무 삭막하다. 서로 도와주는 것은 적고, 경쟁이 심하여 건넌기가 어려웠다.” “영어 문제는 심각하다. 만약에 승진을 시켜준다고 하여도 일할 자신이 없다. 높은 직위에서는 더욱 유창한 영어가 필요하다.”

직장에서 좌절을 겪은 기술 이민자들은 상대적으로 많은 자본을 투자해야하는 상점이나 사업보다는 규모가 작은 육체 노동을 하는 사업을 시작한다. 그들이 호주에 거주한 기간이 짧기 때문에 호주의 사업에 대해서 이해를 못하기 때문에 적은 사업으로 시작한다. 앞으로 호주의 문화와 소비행태를 좀 더 이해하게 되면 더 큰 사업을 시도하고자 한다(Han, 1999). 앞의 피면접자들은 다음과 같은 말을 했다. “직장 생활보다는 개인 사업하는 것이 여러 모로 좋다. 우신 직장에서 눈치보는 것이 없어 좋다. 돈도 더 많이 벌고 있다고 생각한다. 동료 중에 한 사람이 사업에 성공한 것이 알려지면 많은 사람들이 직장에 사표를 내고 같은 업종의 사업을 시작한다. 그 동료에게서 일을 배우기도 한다. 우리들은 앞으로 더욱 큰 사업으로 나갈 수 있을 것으로 기대한다”

3) 투자 이민 : 사업가에서 장기 휴가자로 변신

투자 이민자들은 호주로 이민 올 때 이미 많은 돈을 가지고 있었다. 호주로 이주할 때 가져온 돈으로 부자 지역에서 주택을 구입하여 살고 있다(Birrell and Seol, 1999). 한국에서 상당 수준의 사회 경제 활동을 한 이 사람들의 기대 수준에 적합한 사업을 호주에서 구하기는 매우 어렵다. 그들은 자존심을 유지하는 차원에서 육체노동과 관련된 일을 직접 하려고 하지는 않는다. 자존심에 어울리는 사업을 하기에는 영어 능력이 부족하고, 호주 사회와 경제에 대한 이해가 부족하다. 호주 사회의 높은 임금과 강력한 노동조합 등도 사업을 시작하

8) 많은 피면접자들이 비슷한 말을 하였다. 여기에는 건축 기술로 이민은 사람2명과 컴퓨터 기술로 이민은 3 명의 말을 옮긴다. 비슷한 의미의 진술을 Han(1999)에서도 볼 수 있다.

기에 두려워하는 원인이 되기도 한다. 또 사업을 시작하여 실패한 사람의 사례가 경종이 되어 투자를 더욱 꺼리게 된다. 이제 그들은 호주에서 돈을 벌지 못한다면 가급적이면 돈을 가지고 있어야 한다고 느끼고 있다. 한국에서 개인 사업을 모두 성리하지 않고 호주로 이민을 온 사람들도 있어서 이들은 호주와 한국 사이를 왕복하기도 한다. 투자 이민을 와서 현재 사업을 하여 성공한 한 피면접자⁹⁾는 다음과 같이 말한다. “투자 이민자들은 그들이 가진 재산 때문에 사업을 하지 못한다. 오히려 재산이 없는 사람들이 사업을 한다. 돈이 있는 사람들은 한국에서의 사업 경험이 여기서는 나쁘게 작용한다. 한국에서처럼 빨리 돈을 벌려고 하고 비정상적인 수단이 있는지도 찾는 사람이 있다. 그러나 여기는 인구가 밀집하지 않기 때문에 사업이 본래도에 서는데 시간이 많이 걸린다. 또 극히 정상적인 사업만 가능하다.” 투자 이민을 와서 현재 아무런 일도 하지 않는 한 피면접자¹⁰⁾는 다음과 같이 말한다. “나의 친구 중에는 사업을 해본 사람들이 있다. 가장 어려운 것은 호주인들을 고용하였을 때 발생하였다. 임금은 아주 높았고, 한국인과는 달리 소극적으로 일하는 것을 보고 답답함을 많이 느낀다. 강력한 산업별 노동조합에도 대응하기가 너무 어렵다.” 이와 같이 투자 이민자들이 사업 시작과 운영은 매우 어렵게 느껴진다.

한국인 이민자들 사이에는 투자 이민자들의 직업에 대해서 다음과 같이 이야기한다. 10%는 한국으로 돌아가고, 10%는 사업을 하면서 한국과 호주간을 왕래하지만 자녀들은 계속 호주에 있고, 30%는 호주에서 사업을 하고, 50%는 골프나 낚시 같은 스포츠를 즐긴다. 이 50%의 사람들은 ‘호주는 돈을 버는 곳이 아니라 돈을 쓰는 곳’이라고 생각하고, ‘한국에서 열심히 일했기 때문에 호주에서는 휴식을 가진다’(Han, 1999). 사업을 하면 소규모의 상점을 하는 것으로 그치는 경우가 많다. 가끔 청소업을 하는 사람도 있다. 결국 그들은 사업가나 경영자에서 소규모 상점 주인이나 스포츠 휴가를 보내는 사람으로 내려앉았다.

2. 상호작용 모델

상호작용 모델은 기회 구조의 특성(수요 측면)과 이민자의 특성(공급 측면) 때문에 이민자들이 소규모 개인 사업을 많이 한다고 주장한다. 호주내의 한국인 이민자들도 제한된 영어 능력, 한국에서 취득한 자격증 불인정, 직장 내의 암묵적인 차별 등을 겪으면서 자연스럽게 주류 사회와 경쟁을 피할 수 있는 개인 사업에 관심을 가지게 되었다. 이러한 기회 구조 위에 한국인들이 가지는 민족적 자원과 계층적 자원이 영향을 미친다.

민족적 자원으로 사업 운영에 관련되는 정보를 적절히 전파시킬 수 있는 민족 집단의 능력이 있는데 한국인은 교회를 중심으로 정보를 활발하게 교환한다. 2000년 시드니 한인전화번호부에는 154개의 교회가 등재되어 있다. 호주에 거주하는 한국인의 60%정도가 교회에 출석한다. 교회는 이민자들의 생활에 깊이 관여된다. 이민을 위해 호주에 도착하는 공항에서부터 일상 생활을 교회가 안내하는 경우도 있다. 호주에 오기 전에 무슨 종교를 믿었는가를

9) 이 피면접자는 이민 8년차이고 현재 나이는 50대 이다.

10) 이 피면접자는 이민 11년째이다. 한국에서는 소규모 건설회사를 운영하였다.

불문하고 교회에 출석하는 경우가 많다. 그리고 교회와 연관 지우면서 모든 생활을 하게 된다. 교회에서 새로운 사업 정보를 수집하거나 잠재적 고객을 만나기도 한다. 또 구인, 구직을 하기도 한다(Han, 1995 ; Birrell and Seol, 1999).

두 번째 민족적 자원으로 가족 구성원들이 있다. 앞의 정소업 사례에서 본 바와 같이 하나의 사업을 시작하면 모든 가족이 나서 무임금 노동을 하여 저비용으로 사업을 일으켜 세웠다. 한국인의 경우는 대부분이 가족을 온전하게 보존하고 있기 때문에 이 부분에 유리하다.

세 번째 민족적 자원으로 민족의 사적인 금융이 있다. 호주의 한국인은 전통적인 '계'를 통하여 사업에 투자할 자금을 마련하기도 하였다. 민족 구성원들 사이의 신뢰가 있었기 때문에 가능한 일이었다(Birrell and Seol, 1999).

네 번째 민족적 자원으로 민족 구성원들이 선호하는 특유한 제품이나 서비스가 있다. 한국인이 선호하는 식품이나 공산품을 취급하는 식료품점이나 잡화점이 많이 있다. 최초로 소규모로 사업을 하기에 좋은 시장이 된다(Birrell and Seol, 1999).

이민자들이 동원할 수 있는 자원으로는 앞에서 말한 민족적 자원 외에도 계층적 자원이 있다. 대표적인 계층적 자원으로는 교육과 자본 조달 능력이 있다. 앞의 <표 1>에서 보는 바와 같이 한국인은 학력이나 자격증 소지에서 다른 민족보다 우수하다. 자본 조달에 유리한 투자 이민자들이 있고 이들이 부자 지역에서 주택을 소유하고 있는 경우도 있다.

그러나 투자 이민자들이 자본을 많이 가지고 있고 학력도 높아서 계층적 자원을 많이 소유하고 있지만 별다른 직업 활동을 하지 않고 있다. 앞에서 언급한 바와 같이 초기의 아주 소규모 사업에는 민족적 자원이 중요한 역할을 하지만 사업의 지속적인 성공을 위해서는 계층적 자원을 활용하여야 한다. 그러나 이것을 가진 사람들은 사업이나 직업 활동을 하지 않고 있으며, 민족적 자원에만 의존하는 사람들은 민족 내부 시장에서 과도한 경쟁을 벌이는 지경이다. 그 결과 개인 사업체가 숫자로는 많지만 규모는 적고 수익은 많지 않은 실증이다.

3. 중간자 소수 민족 이론

미국에서 한국인 이민자들은 중간자 소수민족 역할을 한다. 한국인 소유 사업체들은 소규모 소매상으로 소득이 낮은 라틴계와 아프리카계 미국인이 사는 지역에 자리를 잡는 경우가 많다. 이러한 사업 형태 때문에 한국인들은 위로는 주류사회의 공급자, 건물주, 정부기관 등과 아래로는 소수민족 소비자들과 갈등을 일으킨다.

호주에는 미국에서처럼 흑인이나 극빈자 거주지역이 많지 않다. 소수 민족의 거주지역이 시드니와 대도시에 조금 있기는 하지만 각 민족들이 자신들에게 필요한 사업을 각 지역별로 유지하고 있다. 한국인들이 미국에서와 같이 중간자 역할을 할 수 있는 여지가 없다. 그런데 호주의 한국인들이 많이 하는 사업인 관광업 또는 관광관련업을 잘 살펴보면 한국인 이민자들이 이 관광업을 통해서 중간자로서의 역할을 많이 한다는 것을 알 수 있다. 호주에서 한국인들이 하는 사업의 1/2정도는 관광업이다(Seol, 2000). 고국인 한국에서 호주로 관광 여

시 인 석

행을 오는 사람과 어학 연수 등을 위해서 유학을 오는 학생들을 안내하고 편의를 제공하는 일을 한다.

한국에서 호주로 방문하는 방문자 숫자는 상당수에 이르러 <표 6>에서 보는 바와 같이 호주 입국자의 국가별 순위가 6위 정도가 된다. 그러나 입국자 수에서 상위인 뉴질랜드인이거나 영국인, 미국인, 싱가포르인과는 달리 한국인은 영어 능력이 약하고, 호주의 사회제도에 익숙하지 않기 때문에 호주인들을 직접 대하기가 쉽지 않다. 호주의 관광 서비스 제공자(호텔, 식당, 놀이 시설, 교통 시설 등을 운영하는 호주 기업인)들과 한국인 관광객을 중간에서 연결해줄 중간자가 필요하다. 이 중간자 역할을 호주에 거주하는 한국인 이민자들이 담당한다. 물론 관광객과 이민자들은 한국인이기 때문에 민족적으로 구분되는 중간자는 아니다. 그러나 호주인과 한국인 관광객들 사이의 직접 접촉이 쉽지 않고 그 사이를 한국인 관광 사업자들이 연결한다는 점에서 중간자 역할을 한다고 볼 수 있다. 그들이 백인 관광 서비스 제공자들과 한국의 관광객 송출(out-bound)업체 및 관광객 사이에서 겪는 갈등도 미국내 중간자 소수 민족의 갈등과 비슷하다.

<표 6> 국가별 외국인의 호주 방문자 수와 증가율 (단위 1000명, %)

국가명	2001-02 방문자 수 (1000명)	1999-2000 대비증가율 (%)	1999-2000 방문자 수 (1000명)	1998-1999 대비증가율 (%)
뉴질랜드	787.7	1.9	773.1	7.5
독일	136.8	-7.1	147.2	13.4
영국	627.1	13.1	554.4	14.8
인도네시아	94.7	13.9	83.1	-17.2
말레이시아	154.3	5.1	146.8	14.6
싱가포르	295.8	6.8	277.0	13.3
홍콩	148.6	-0.3	149.0	7.4
일본	659.2	-6.6	705.5	-2.8
한국	181.1	30.0	139.4	57.7
타이완	99.1	-29.7	140.9	-4.3
미국	424.4	-2.9	436.9	11.0

(자료원: Australian Bureau of Statistics, Year Book Australia, 2002, 2003)

여기에서 관광업 및 관광관련업에 포함되는 것으로는 관광여행사, 한국 유학생을 위한 유학원과 하숙(home stay), 한국 음식점, 비공식 관광안내, 건강식품점, 선물제조 및 판매업, 여행자를 위한 숙박업 등이 있다(Seol, 2000).

이 분야 사업자들은 관광객을 호주로 보내주는 한국의 관광여행사(out-bound travel agent)들과 심각한 갈등을 가지고 있다. 이 분야의 한 사장의 말에 의하면 “한국내 여행사는 우리의 우군이 아니라 적군이다. 그 사람들이 범평을 하거나 결재를 지연하여 우리 사업이 더 큰 어려움을 겪는다”(Seol, 2000). 또 관광업체의 영업에 대해서 잘 알고 있는 한 피

년집자¹¹⁾는 관광안내업자들이 관광객으로부터 받는 불평에 대해 다음과 같은 말을 하였다. “한국인 관광 안내업자들은 너무 낮은 비용으로 관광객을 인계(in-bound) 받기 때문에 항상 정상적인 영업을 하기가 힘들다. 우선 관광객을 선물점 같은 곳으로 많이 인도하여 관광객의 불평을 받는다. 비용이 많이 소용되는 곳은 옵션으로 처리하여 비싼 요금을 받는다. 결국 관광객의 불평을 일으키는 경우가 많다.” 호주 백인들의 호텔, 식당, 놀이시설 등 관광 서비스 제공자들과 가지는 갈등에 대해서는 다음과 같이 말하였다. “너무 낮은 비용으로 관광객을 안내하기 때문에 호주의 서비스 제공자들에게 약속한 시간에 비용을 지불하지 못하는 경우도 있다. 심지어는 이것을 지불하지 못하고 도산하는 경우도 있다. 다른 한편으로는 일부러 외상을 많이 늘리고 도망을 가는 경우도 있었다. 이제 호주에서 한국인 관광업자들은 신용을 잃었다. 전체적으로 외상이 불가능한 것은 물론이고 한국인을 상대하는 영업은 현찰을 받고도 하지 않으려는 호주인도 있다. 관광 때문에 호주에서 한국인의 위상이 매우 낮아졌다. 한심하고 부끄러운 일이다.” 이런 상황을 종합해보면 관광업에 종사하는 사람들은 관광객, 한국내 관광 송출회사(out-bound), 호주의 관광 서비스 제공업체 등 모든 관련자들과 깊은 갈등을 겪는다는 것을 알 수 있다.

관광업의 중간자 성격 사업 때문에 겪는 곤란은 미국에서 한국인들이 흑인과 백인 사이에서 겪는 곤란과 비슷한 양상을 가진다고 볼 수 있다. 미국내 한국인의 경우를 비추어보면 이러한 갈등을 해결하는 방법은 민족의 결속(ethnic solidarity)을 통하여 해결할 수 있다. 민족적 결속(ethnic solidarity)은 민족 구성원들이 그들 공동의 이해를 보호하기 위하여 집단적 행동을 하는 경도를 말한다(Min and Bozorgmehr, 2000). 이를 위하여 미국에서 한국인들은 각종 업종별 단체를 결성하여 공동 주문이나 가격 협상 등을 하고, 지역별 한인단체를 결성하여 흑인과의 갈등해소 활동을 한다.

호주에서도 1997년에 관광산업협회가 결성되었는데 공성하고 합리적인 가격경쟁을 통하여 관광산업을 보호하는 것이 목적이었다. 이 협회에는 한국식당, 여행사, 면세점 등의 대표들로 구성되었다. 1997년 9월에 결성되어 구성원들의 결속을 이루고 한국내 여행사의 횡포에 대응할 것을 표명하였다. 그러나 한국내 여행사들은 더욱 낮은 가격으로 관광객을 모집하였다. 얼마 지나지 않아서 협회에서 칠수하는 구성원들도 있었다. IMF로 관광객이 크게 줄어들면서 이 협회의 활동은 거의 없어졌다. 호주한인유학원협회도 1997년 9월에 결성되었다. 구성원들이 긴밀히 협조하여 한국 유학생을 보호하고 한국 민족 사회의 경제에 기여하는 것이 목적이었다. 협회가 결성된 뒤에 아무 일도 하지 못했다. 구성원들간의 경제적 이해의 차이가 있어서 협조가 어려웠다. 1999년에는 협회가 재결성되어 불법이나 부적절한 사업을 하는 유학원을 자율 규제하려고 시도했다.

이와 같은 활동에 대해서 다음과 같이 평가하는 사람¹²⁾이 있었다. “관광업 단체가 형성되면 좋은 결과를 보일 것으로 생각했다. 그러나 원래 사업이라는 것이 경쟁이 있는 것 아닌가? 경쟁자들끼리 단결된 행동을 한다는 것이 어려웠다. 협회의 규약이라는 것은 일종의 신

11) 이 피변집자는 12년 전에 투자 이민을 와서 호텔을 경영하고 있다.

12) 이 피변집자는 컴퓨터 기술 이민을 왔지만 지금은 관광업을 하고 있으면서 잡화점도 같이 하고 있다.

서 인 석

사협정이었다. 처음의 생각과는 달리 조금씩 이탈자가 나타나면서 전체 협회의 규약은 무용지물이 되어 버렸다. 규약은 ‘너무 낮은 가격의 관광객을 받지 말자, 외상 고객은 받지 말자’ 등인데 누군가가 여기서 시작하고 이것을 규제할 강제력이 없어서 지키기 어려웠다.”

위와 같이 두 영역에서 협회조직을 통하여 구성원들의 문제를 해결하고, 소비자에게 높은 질의 서비스를 제공하고자 했지만 구성원들간의 경제적 갈등 때문에 실패하였다. 아직 중간자적 성격의 사업에 따른 갈등을 해소하기 위해 적극적으로 행동하는 민족적 결속이 형성되지는 못하고 있다. 단지 민족적 네트워크와 유대를 유지하고 형성하는 정도에 그치고 있다.

4. 출신국(한국) 경제의 영향

미국의 이민 연구에서 다른 민족의 소규모 개인 사업에서는 언급되지 않았지만 한국인에 대해서는 출신국 경제의 영향이 언급되었다. 미국에서 이민이 시작된 1960년대와 1970년대는 한국은 저가공산물 수출이 주요 경제 활동이었고 이민자들이 이를 적절한 사업의 기회로 활용하였다.

한국경제는 호주의 교역에서 차지하는 비중이 아주 높다. 1989년부터 1999년 사이 호주와 한국간의 무역에서 호주의 한국에 대한 수출액은 전체 호주의 교역액의 6 - 9 %인데 국가별 순위로는 미국, 일본에 이어 3위 정도가 된다. 호주의 한국 상품 수입은 전체 교역액의 2 - 4%가 되며 국가별 순위에서는 6 - 7위가 된다. 한국의 호주에 대한 중요 수출품은 자동차와 커뮤니케이션 장비 같은 중화학 공산품이 많다. 호주의 한국에 대한 수출품으로는 석탄과 석유 같은 원재료와 내연기관 같은 중공업 제품이 있다(Australian Bureau of Statistics, 2002 ; 2003). 한국과 호주간에는 중화학공산품과 광산물 수출입이 중요한 경제 활동이었다. 그러나 중화학공산품과 광산물은 소규모 개인 사업자가 취급하기는 어렵다. 따라서 한국인 이민자들이 한국과 호주간의 수출입에 관여하기는 어려웠다. 다만 국민 소득이 성장하면서 한국인들의 해외 여행이 많아지고 영어연수 등을 위한 유학이 늘어나면서 호주가 중요한 여행지, 유학 대상국이 되었다. 그 결과 앞에서 언급한 바와 같이 관광업과 관광 관련업을 하는 사람들이 많았다. 호주에서는 한국 경제의 영향이 미국에서와는 달리 관광업에서 나타나고 있다.

5. 호주 한국인 소규모 개인 사업의 업종과 사업 형태

미국의 한국인 이민자들은 초기에 (a) 한국에서 수출하기 위하여 생산되어 한국인 도매상이 공급하는 제품 판매, (b) 많은 자본이 필요하지 않고 상품화선율이 높은 잡화점이나 청과물 상점 운영 등의 두 가지 분야에 집중하였다(Waters, 1999). 그러나 호주의 경우는 앞에서 언급한 바와 같이 1980년대 한국 경제의 양상이 달라져서 이민자들이 한국 상품을 호주인들에게 판매하는 사업을 하기가 어렵다. 대신 호주에서는 한국인 관광객을 상대로 하는

관광업 및 관광관련업을 하는 경우가 많다. 따라서 호주의 한국인 이민자들은 (a) 한국인 관광객을 상대로 하는 사업, (b) 많은 자본이 필요하지 않고 상품회전율이 높은 잡화점이나 청과물 상점을 운영 등의 두 가지 분야에 집중하였다.

2000년 시드니 한국인 전화번호부에는 약 1500개의 사업장이 있으며 이러한 숫자는 다른 민족에 비교할 때 상당히 많은 숫자라고 한다¹³⁾. 여기에 소개된 사업별 집포에는 식품분야가 가장 많아서 307개에 이른다. 이 중에는 건강식품(59개 점포)과 같이 관광관련업으로 분류할 수 있는 것도 있다. 그 다음으로 많은 것이 관광 분야로 관광가이드, 선물, 유학원, 이민 수속 등을 합하여 288개에 이른다. 그 다음으로 건축관련 사업으로 186개, 의료 및 관련사업 118개, 자동차 정비 및 판매 110개, 이·미용업 89개 등이 있다. 대부분이 많은 자본이 필요하지 않고 상품회전율이 높은 업종들이다.

이러한 사업은 대부분 동료 자기 민족을 대상으로 하는 사업이기 때문에 한국인 집중 거주 지역 가까이 사업장이 위치한다. 많지 않은 인구의 한국인 사회에 소규모 사업체가 많이 생긴 결과로 경쟁이 매우 치열하고 이익은 적다(Birrell and Seol, 1999). 관광업도 동료 민족 구성원들끼리 격심한 경쟁을 하면서 운영된다. 관광업에 종사하는 한 사장의 설명은 다음과 같다. “이 사업의 가장 큰 문제는 수요에 비해서 너무나 많은 공급이 있어서 출혈 경쟁과 덤핑을 할 수밖에 없다는 것이다. 다른 문제는 이 산업에 있는 기업들이 자본이나 종업원 수에서 너무 소규모라는 것이다. 결과적으로 조그만 어려움이 있어도 많은 사업체들이 도산한다”(Seol, 2000). 또 한국인 소비자에게만 의존하기 때문에 사업구조가 상당히 취약하다. IMF 매처립 한국에서 유학생과 관광객이 적게 오면 호주 한국인 전체의 경제활동이 급격히 위축되기도 한다. 이런 것이 원래 매우 부지런한 한국인들이지만 호주내 소득 수준이 낮은 이민 민족에 속하는 하나의 원인이 되기도 한다.

각 민족 집단의 지배적인 소매 영역은 점점 진화한다. 호주의 한국인들도 처음에 용접이나 청소를 하는 고용노동자에서 개인 사업자들로 변신했다. 이민자 개인 기업이 경험과 자본을 축적하면 좀 더 자본 집약적이고 계층적 자원을 사용하는 영역으로 진출할 것이다. 호주의 한국인 경우에 이 같은 조직은 아직 많이 보이지는 않고 있다. 다만 호주에서 정규교육을 받은 이민 1.5세대와 2세대가 본격적으로 사회에 진출하면 이 분야로의 진출이 활발해질 것으로 생각된다. 다음과 같은 한 이민자¹⁴⁾의 말이 있다. “우리는 호주에서 직업을 가지고 돈을 벌기가 너무 어렵다. 여러 번 개인 사업을 하려고 노력했지만 실패했다. 이제는 다른 것은 포기하고 우리의 자식들이 호주에서 교육을 받고 훌륭한 사람이 되기를 기다리고 있다.” 앞에서 언급한 한국인 전화번호부에는 의사, 약사, 변호사, 회계사 등이 10-20명 정도가 소개되고 있다. 이들은 호주에서 교육받은 이민 1.5세대 또는 2세대들이다. 그 외에도 금융과 부동산업에도 한국 사람들이 진출해 있다. 앞으로 이들의 활동이 활발해져서 한국인의 사업 구조가 고도화 될 것으로 기대한다.

13) Birrell and Seol(1999)의 연구에서는 1996년 한국인 전화번호부를 분석한 내용이 있는데 2000년과 비슷한 내용이다.

14) 이 퍼먼접자는 10년 전에 호주에 기술 이민을 왔다.

IV. 호주 이민자들의 미래 사업 방향

앞에서 언급한 여러 분석에서 호주내 한국인 이민자들의 개인 사업의 현황을 살펴보고, 이를 평가해 보았다. 한국인들은 여러 가지 이유에서 고용을 통한 직장 생활보다는 소규모 개인 사업을 많이 하고 있다. 가장 비중이 높은 산업은 관광업인데 이것은 중간자 성격을 가진다. 중간자 성격의 사업을 하는 민족들에게는 민족내의 결속이 중요하다. 민족적 결속을 통하여 중간자들이 다른 민족과 겪는 갈등을 해소할 수 있다. 그러나 호주에서 관광업을 하는 사람들은 여러 차례 결속을 시도했지만, 이것이 잘 이루어지지 않았다.

그리고 앞에서 언급한 바와 같이 아직 노동집약적인 부분에 집중되어 있고 자본집약적인 분야에는 진출이 아주 적다. 앞으로는 자본 집약적 분야인 의사, 변호사 등의 전문직뿐만 아니라 가구, 고급 의류, 보석 등의 판매업, 그리고 금융과 부동산 등의 사업으로 진출이 기대된다. 그러나 자본 집약적인 사업을 할 수 있는 재산을 가지고 있는 사람들은 투자 이민자들이지만 그들은 사업의 실패를 두려워해서 투자를 꺼리고 있다.

미국에서 한국인들의 중요한 사업 특성으로는 수직적 계열화가 있다. 한국인 기업은 수직적 계열화를 통하여 공급자로부터 우수한 염가의 상품을 쉽게 취득할 수 있고, 외상 판매 등과 같은 금융상의 신용이나 추가적인 자본상의 혜택을 얻을 수 있었다. 그러나 호주에서는 아직 이러한 현상이 일반화되지 않고 있어서 이러한 이점을 얻을 수는 없다.

이러한 현황을 바탕으로 미래의 호주내 한국인 이민자들의 사업 방향을 예측해보면 다음과 같다.

1. 우선 기존의 사업을 계속 하는 경우에 소매상들을 수직적으로 계열화하는 노력이 필요하다. 이렇게 될 경우에 일반 소매상들도 다양한 이득을 얻을 수 있고, 계열화를 주도하는 사업자도 나름대로의 사업 대형화에 따른 이득을 얻을 수 있을 것으로 보인다. 이 문제에 대해서 질문을 받은 대부분의 상인들은 다음과 같은 대답을 하였다. “종종 이런 시도를 하는 사람을 보았다. 그러나 한국에서 잡하나 식품을 수입해서 여러 식품점에 공급하는 것 외에는 본격적인 수직적 계열화는 어렵다. 이것을 제대로 실시하려면 사업에 대한 노하우와 자본이 필요하지만 아직 이런 것을 갖춘 사람들이 여기에 본격적으로 참여하지 않고 있다.” 미국의 경우에 비추어 보면 한국인에 적합한 사업분야에서 수직적 계열화가 이루어질 경우 한국인들의 사업이 시장을 지배하고 시장을 확장할 수도 있을 것이다.

2. 자본 집약적 사업으로 사업 영역의 변화가 필요하다. 부지런하고 한국인들이 많이 하는 사업으로는 처음에는 잔손질이 많이 가는 채소나 잡화 등의 사업이 있다. 현재 한국인들은 이들 사업에 집중하고 있다. 이런 사업은 수익성이 높지 않고 영세성을 가질 수밖에 없다. 앞으로는 자본집약적이고 계층적 자원을 이용하는 사업으로 사업의 방향이 전환될 것으로 보인다. 이렇게 진행되기 위해서는 상대적으로 자본을 많이 가지고 있는 투자 이민자들의 참여와 인적자본을 많이 가진 사람들의 사업 참여가 있어야 한다. 기술 이민자들이 높은 인적자본을 가진 사람들이지만 그 효과를 제대로 발휘하지 못하고 있다. 이들의 인적자본을

호주 현지 한국인 기업 연구

적극적으로 살릴 수 있는 방안의 마련이 필요할 것이다. 또 호주에서 교육을 받은 이민 1.5세대나 2세대의 참여도 큰 도움이 될 것이다.

특별히 한국이 수출하는 제품을 취급하는 사업일 경우에 더 유리할 것이다(미국에서의 예는 가발이 대표적이다). 과거와 같은 저가품이 아니고 중·고가품이 적절할 것이다. 근래에 한국산 분구류는 이러한 과정을 거치고 있는 것으로 볼 수 있다. 그러나 이를 위해서는 상당한 노력이 요구된다. 한국에서 여러 가지 상품을 가져다가 시험적으로 판매해보고 있는 한 피면접자¹⁵⁾는 다음과 같이 말했다. “한국 상품은 이제 고가품으로 판매하여야 하는데 호주인들이 한국 상품을 고가품으로 인식하지 않으려고 한다. 그래도 요즘은 한국 자동차와 전자제품 때문에 이미지가 많이 개선되기는 하였다.” 장기적으로 볼 때 이러한 어려움은 좀더 적극적으로 해결하여야 할 것이다. 먼저 호주인 소비자들이 원하는 제품을 사전에 면밀히 조사하고 그 정보를 한국 기업에 전하여 주고 이를 바탕으로 한국에서 생산된 것을 호주에서 판매할 수 있도록 하여야 할 것이다. 1960년대 미국의 가발 소매상들이 미국인 소비자 정보를 한국의 생산자에게 적극적으로 전달하여 사업을 번창시킨 것이 그 예가 될 것이다.

3. 고객을 한국인에 한정하지 않고 일반 호주인을 상대하는 방향으로 사업을 발전시킨다. 한국인을 고객으로 한정하는 사업을 계속하면 구성원들간의 극심한 경쟁이 계속된다. 한국인 상대 사업에서 얻은 노하우를 발전시켜 외부로 진출하기 위한 노력으로 취급 상품의 고급화, 매장의 대형화 등을 시도할 필요가 있다. 한국인을 대상으로 하지 않고 호주인을 대상으로 채소가게를 하는 피면접자¹⁶⁾는 다음과 같은 말을 하였다. “처음에는 두려움이 있었으나 이제는 한국인보다는 호주인을 고객으로 상대하는 것이 훨씬 편하다. 호주인들이 고객으로 훨씬 수월하고 까다롭지 않다.” 호주인들과의 사업상 경쟁이 힘들지 않느냐는 질문에 대해서 다음과 같이 답했다. “호주 상인들과의 경쟁에서 특별히 불이익을 당한다는 느낌을 받지 못한다. 그들은 정보 교류에도 비교적 개방적이고, 일부는 사업 노하우를 가르쳐 주기도 한다. 보통 한 지역에 하나 또는 두 개의 채소상만 있기 때문에 경쟁도 격심하지는 않다. 1.5세대인 아들이 학교 졸업 후에는 호주인 채소 도매상에서 1년 정도 일하면서 일을 배우기도 하였다.” 처음에 한국인을 대상으로 하는 사업을 하다가 이제는 호주인을 대상으로 호텔업을 하는 피면접자¹⁷⁾는 다음과 같이 말했다. “호주는 한국보다 경제적으로 발전된 나라이고 경제제도도 발전된 나라이다. 사업을 하기 위한 환경 조성이 잘 되어 있다. 신의와 신용을 기본으로 사업을 해 갈 경우에 큰 불편은 없다. 영어에 문제가 있을 수 있지만 자신의 노력에 따라서 해결될 수 있다.” 그러나 호주인을 상대로 하는 관광업을 하는 한 피면접자¹⁸⁾는 다음과 같은 말도 하였다. “아부래도 호주인을 상대로 하는 사업은 아직 어렵다. 호주인 종업원과의 문제가 상당히 어렵고, 호주인 고객도 상대하기도 어렵다.”

15) 이 피면접자는 기술 이민을 왔는데 현재는 다양한 한국제품을 판매하는 소매상을 하고 있다.

16) 이 피면접자는 호주에 기술 이민을 와서 채소 가게를 열었다. 이민은 8년 정도 되었다.

17) 이 피면접자는 이민 12년 정도가 되었다.

18) 이 피면접자는 8년전 기술 이민을 하였고, 여러 가지 사업을 해보았다. 이민 7년만에 호주인을 상대로 하는 사업을 시도하였다.

서 언 석

호주인을 상대하는 사업 경험이 있는 사람들은 대체적으로 일정 정도의 준비와 호주에 대한 경험이 있으면 호주인을 상대하는 사업이 더 좋을 수 있다는 반응이었다. 한국인 내부의 격심한 경쟁보다는 호주인을 상대하여 장기적인 사업 기반을 잡는 노력이 필요하겠다. 이를 위해서는 앞에서 언급한 수직적 계열화와 계층적 자원의 동원이 필요하다.

4. 호주내 한국인의 관광업의 경우는 민족적 결속을 이용하는 방향으로 발전하여야 한다. 호주의 관광업이 중간자 성격을 가지기 때문에 관련자들간의 갈등을 유발할 수 있다. 앞에서 언급한 것처럼 미국내의 한국인 이민자들은 민족내에 단체를 결성하고 공동으로 대응하여 이 문제를 해결하고 있다. 이미 그 필요성 때문에 몇 차례 시도가 있었지만 실패하였다고 볼 수 있다. 결속력을 높일 수 있는 다른 방법을 모색할 필요가 있다. 앞으로는 더욱 결속력을 높일 수 있는 형태의 조직 결속이 시도될 것으로 보인다. 앞에서 언급한 것처럼 수직적 계열화를 시도하는 것을 생각해 볼 수 있다. 특히 문제가 되는 것이 한국에서 아주 싼 가격으로 관광객이 온다는 것인데, 호주내 관광업체가 연합하여 한국내에서 관광객을 모집하는 회사를 설립하는 것도 하나의 방안이 될 것이다. 또 다른 수직적 계열화 방안은 관광 상품의 표준화, 관광업체의 인적 제도 등을 통하여 호주 내의 관광업체의 신뢰를 높이는 방안도 생각해 볼 수 있다. 호주의 백인들이 운영하는 호텔, 식당, 놀이시설, 교통시설 등으로부터 신뢰성을 확보하기 위한 지불보증제도를 실시할 수도 있다. 유리한 가격을 확보하기 위해 단체로 그들과 협상을 할 수도 있다. 이런 활동들을 통해 한국인 관광업체의 호주인과의 갈등, 한국인 관광객과의 갈등을 줄일 수 있을 것이다. 또 한국인 관광업체의 영세성에 따른 문제도 일부 해결할 수 있을 것이다. 그러나 앞에서 언급한 바와 같이 민족 구성원들의 의견을 하나로 모으기는 상당히 어렵다는 것을 감안할 때 어려운 과정을 겪어야 이러한 단체의 결성과 활동이 가능할 것으로 보인다.

V. 결 론

호주의 한국인 이민자들의 경제적인 삶은 개인 사업으로 이루어진다. 그러나 그것이 아직 영세성을 면치 못하고 있어서 한국인 이민자들의 삶을 제약하고 있다. 미국의 한국인 이민자들은 이미 이러한 어려운 시기를 거쳤으며, 지금은 나름대로 자기 자리를 잡고 있다. 상당히 성공적인 이민자 집단이면서도 특이한 발전 과정을 거치는 집단으로 간주되고 있다. 따라서 학자들의 주목을 받아 이들의 개인 사업에 대해 상당한 연구가 이루어져 왔다.

본 연구에서는 이미 상당한 진전을 보이고 있는 미국내 한국인의 개인 사업에 대한 이론적 연구를 바탕으로 호주내 한국인 이민자의 개인 사업에 대해서 연구하였다. 그 결과 호주내의 한국인들은 다른 민족들보다 개인 사업을 많이 하고 있고, 관광업의 비중이 가장 높고, 모든 사업이 아직 영세성을 면치 못하고 있다는 것을 발견하였다. 많은 자본을 가지고 있는 투자 이민자들이 사업에 참여하지 않는 것도 중요한 현상 중의 하나이다.

비영리권지역 출신 이민자들이 비슷한 학력이나 능력을 가진 호주 출생의 사람들보다 소

호주 현지 한국인 기업 연구

득이 낮고, 이러한 소득의 차이는 이민 생활이 지속되어도 줄어들지 않는다는 한 연구의 결과(McDonald and Worswick, 1999)가 한국인 이민자들에게도 그대로 적용된다면 한국인 이민자들의 장래가 어둡다고 하겠다. 이러한 현상을 역전시킬만한 크다면 노력이 필요한 시점이라 하겠다.

본 연구에서는 앞으로의 호주 이민자 소규모 개인 사업의 발전을 위해서는 다음과 같은 방향의 변화가 필요한 것으로 본다.

1. 우선 기존의 사업을 계속 하는 경우에 소매상들을 수직적으로 계열화하는 노력이 필요하다. 이를 통해 미국에서와 같이 한국인의 시장지배력을 높일 수 있다.
2. 자본 집약적 사업으로 사업 영역의 변화가 필요하다. 이를 통해 수익력을 높일 수 있다.
3. 고객을 한국인에 한정하지 않고 일반 호주인을 상대하는 방향으로 사업을 발전시킨다. 민족적 자원뿐만 아니라 계층적 자원을 적극적으로 활용하여야 한다.
4. 호주내 한국인의 관광업의 중간자적 성격을 감안하여 민족적 결속을 이용하는 방향으로 발전하여야 한다.

이러한 변화가 결실을 거두기 위해서는 이민자 개개인의 노력이 상당 부분 진행되어야 하고 민족적 자원을 적절하게 조직할 수 있는 이민자 사회의 집단적인 노력도 필요하다. 그리고 계층적 자원인 교육과 자본의 지속적인 축적이 필요하다.

본 연구는 피면접자들의 주관적 견해를 많이 소개하고 있으며 이들 견해를 근거로 상황을 판단한 경우가 많았다. 상당수 이민자 연구들이 이와 같은 방식으로 진행될 수밖에 없는 한계가 있다. 이민자들을 대상으로 과학적인 표본 구성이 불가능할 정도로 먼점에 공식적으로 응하는 사람이 적기 때문이다. 또 공식적인 센서스 자료는 외국 정부가 보유하고 있으며 이것을 높은 수준의 통계기법으로 가공하여 제공받기 위해서는 너무 많은 비용이 소요된다. 그럼에도 불구하고 미래의 연구에서는 이런 문제점을 극복하는 연구가 필요한 것이다.

참 고 문 헌

- Ahn T. Le(2000), "The Determinant of Immigrant Self-employment in Australia," *The International Migration Review*, Vol.34, No.1, pp.183-214.
- Australian Bureau of Statistics(2003), *Year Book Australia*.
- Australian Bureau of Statistics(2002), Feature Article - "Australia's Merchandise Trade with the Republic of Korea," in *International Merchandise Trade, Australia 2002*.
- Bates, T.(1989), "The Changing Nature of Minority Business: A Comparative Analysis of Asian, Nonminority, and Black-Owned Businesses." *The Review of Black Political Economy*, Vol.18(2) pp.25-42.
- Bates, T. (1997). *Race, Self-employment, & Upward Mobility*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.

- Bates, T. and C. Dunham(1993), "Asian American Success in Self-Employment." *Economic Development Quarterly*, Vol.7 pp.199-214.
- Balkin, S. (1989), *Self-Employment for Low Income People*, New York; Praeger.
- Birrell, B. and Seol, B.(1999), "Sydney's Ethnic Underclass," *People and Place*, Vol.6, No.3, pp.16-29.
- Bonacich, E., I. Light and M. Wong(1980), "Korean Immigrants: Small Business in Los Angeles." In *Sourcebook on the New Immigration*. Ed. R. S. Bryce. New Brunswick, NJ: Transaction Books. pp. 167-184.
- Bonacich, E. and J. Modell (1980), *The Economic Basis of Ethnic Solidarity in the Japanese American Community*, Berkeley: University of California Press.
- Borjas, G.(1990), *Friends or Strangers, the Impact of Immigrants in the U.S. Economy*, New York, Basic Books.
- Chin, K., I. Yoon, and D. Smith(1996), "Immigrant small business and International Economic Linkage: A Case of the Korean Wig Business in Los Angeles, 1968-1977," *The International Migration Review*, Vol.30, No.2, pp.485-503.
- Collins, J. et als(1996), *A Shop Full of Dreams: Ethnic Small Business*, Pluto Press, Leichart, NSW, Australia.
- Cummings, S.(1980), *Self-Help in Urban America: Patterns of Minority Business Enterprise*, Port Washington, NY: Kennikat Press.
- Fairlie, R. W. and Meyer, B. D.(1996), "Ethnic and racial self-employment differences and possible explanations," *The Journal of Human Resources*, Vol. 31. No. 4, pp.757-793.
- Fernandez, M. and Kim K. C.(1998), "Self-employment rates of Asian immigrant groups: An analysis of intragroup and intergroup differences," *The International Migration Review*, Vol.32, No.3, pp.654-681.
- Garnaut, R.(1989), *Australia and the North-East Asian Ascendancy*, Canberra, AGPS.
- Han, G. S.(1999), "Immigrant Life and Work Involvement: Korean Men in Australia," *Journal of International Studies*, Vol.20, No.1, pp.5-29.
- Han, G. S.(1995), "Economic Aspects of Korean Churches in Sydney," *Australian Folklore*, Vol.9, pp.162-173.
- Inglis, C. and Wu, C. T.(1992), "The 'New' Migration of Asian skills and Capital to Australia, in C. Inglis, S. Gunasekaran, G. Sullivan and C. T. Wu.(Eds), *Asians in Australia: the Dynamics of migration and settlement*, Allen & Unwin, Sydney.
- Jupp, J.(1995), "From 'White Australia' to 'Part of Asia': Recent Shifts in Australian Immigration Policy Towards the Region," *The International Migration Review*, Vol.29, No.1, New York, pp.207-222.
- Kim, I.(1981), *The New Urban Immigrants: Korean Immigrants in New York*,

Princeton, NJ: Princeton University Press.

- Kim, K. C., & Hurh, W. M.(1985), "Ethnic resource utilization of Korean immigrant entrepreneurs in the Chicago minority area." *International Migration Review*, Vol.19, pp.82-111.
- Lee J. (1999), "Retail niche domination among African American, Jewish, and Korean entrepreneurs: Competition, coethnic advantage; and disadvantage," *The American Behavioral Scientist*, Vol.42, No.9, pp.1398-1416.
- Light, L., & Bonacich, E. (1988), *Immigrant entrepreneurs: Koreans in Los Angeles: 1965-1982*, Berkeley: University of California Press.
- McDonald, J. T. and Worswick, C.(1999), "The Earnings of Immigrant Men in Australia: Assimilation, Cohort Effects, and Macroeconomic Conditions," *Economic Record*, Vol.75, pp.49-62.
- Min, P. G.(1984), "From White-Collar Occupations to Small Business: Korean Immigrant Occupational Adjustment." *The Sociological Quarterly* Vol. 25(3), pp.333-352.
- Min P. G. and M. Bozorgmehr(2000), "Immigrant entrepreneurship and business patterns: A comparison of Koreans and Iranians in Los Angeles," *The International Migration Review*, Vol.34, No.3, pp.707-738.
- Porters, A. and M. Zhou(1993), "The New Second Generation: Segmented Assimilation and Its Variants among Post-1965 Immigrant Youth," *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, pp.74-98.
- Razin, E. and I, Light (1998), "Ethnic Entrepreneurs in America's largest Metropolitan Areas," *Urban Affairs Review*, Vol. 33 pp.332-360.
- Sanders, J. and V. Nee(1987), "Limits of Ethnic Solidarity in the Enclave Economy." *American Sociological Review* Vol. 52, pp.745-73.
- Seol, B.(2000), "The Sydney Korean Community and 'the IMF Drifting People',' *People and Place*, Vol.7, No.2, pp.23-33.
- Waldinger, R., H. Aldrich, R. Ward and Associates(1990), *Ethnic Entrepreneurs*, Newbury Park, CA: Sage Publications.
- Waters, M. C.(1999), "Immigrant dreams and American realities: The causes and consequences of the ethnic labor market in American cities," *Work and Occupations*, Vol. 26, No.3, pp.352-364.
- Wilson, K. and Portes, A.(1980), "Immigrant enclaves: An analysis of the labor market experiences of Cubans in Miami," *American Journal of Sociology*, Vol. 86, pp.295-319.
- Yoon, I. (1991), "The Changing Significance of Ethnic and Class Resources in Immigrant Business." *International Migration Review* 25(2) pp.303-31.

ABSTRACT

A Study on Businesses of Korean Immigrants in Australia

Seo, In-Seog*

Most Korean immigrants in Australia have lived with small businesses. But their economic condition is poor, because the small businesses haven't gained good benefits. The Korean immigrant in U.S.A. had overcome the difficulty like those. Now they are one of successful immigrant groups. Many studies have been processed on the successful factor of Korean immigrant in America.

This study is focused mainly on small businesses of Korean immigrants in Australia. This study followed theories of small businesses of Korean immigrants in America. Findings of this study are as follows: 1. Koreans are more concentrated on small business(employer and self-employment are included) than other ethnic groups. 2. the most popular industry is tourism. 3. All industry of Korean immigrants are poor.

McDonald and Worswick(1999) find as follows: Non-English Speaking Based(NESB) immigrants' incomes are lower than the Australia-born people who experiences same education and career. And the difference in incomes didn't distinguish in the late time of their immigration. If those study results appear in Korean immigrants group, the future of them is very dark. They should do there best for escaping from the deadlock.

Korean immigrants need to change their business for their long-term development as follows;

1. First of all, they have to establish vertical integrating system of small retailers.
2. They have to change their businesses from labour-intensive ones to capital-intensive ones.
3. They have to extend their customer from Koreans to common Australians.
4. Tourism industry of Koreans need to find new development point through ethnic solidarity

Keyword : *Korean Immigrant, Korean Self employment, Immigration in Australia, Middlemen Minority, Interaction Model.*

* Associate Professor, Department of Business Information Education, College of Education, Kongju National university.