

선점가치와 대화논리의 조화

금년들어 북한을 다녀온 국내기업들의 풀이 팍 죽어 있다. 더이상 북한에 가겠다고 나서는 기업들도 별로 눈에 띄지 않는다. 작년 11월 우리당국의 일방적인 대북경협 조치 이후 한동안 돌아올랐던 북한 러시 조짐은 어디에서도 찾아보기 어렵다.

원래 앞치락 뒷치락하는 것이 남북관계의 본질이라 해도 과언이 아니지만 이번에 국내기업들의 북한행 열기가 갑자기 식어버린 배경은 좀 색다르다. 기업들이 북한에 들어가기 위해 거액의 '뒷돈'을 준다는 소문이 정부당국에 의해 공식 확인되고 답기야 사안에 따라서는 처벌도 불사하겠다는 방침을 밝힌 것이 표면적인 이유다. 사실여부는 확인할 길이 없지만 구체적인 기업명단이 신문지상에 오르내리기도 한다.

국내기업들이 북한행 티켓을 돈을 주고 산다는 소문이 나돈지는 이미 오래됐다. 들리기로는 주로 북경같은 데서 사전접촉을 하면서 가격이 결정되는데 기업규모가 클수록, 방문인사의 격이 높을수록 뒷돈의 액수도 커진다는 것이다. 정부가 지난해 북한과의 경협재개 조치를 발표한 이후 가급적 대그룹 총수급들의 방북을 자제해 줄 것을 요청했던 것도 이와 무관치 않다는 해석도 있다. 지난 6공때도 경험했듯이 재벌 총수들이 나설 경우 서로 북한행 티켓을 먼저 따내고 또 북한에 가서도 좀더 그럴싸한 경험 약속을 받아내기 위한 경쟁이 치열해 질 수 밖에 없고 그러다 보면 뒷돈의 규모도 에스컬레이트 될 수 밖에 없다는 것이다. 기업들이 북한에 들어가기 위해 뒷돈을 주는 것이 사실이라면 그럴듯한 설명이다

그런데 한가지 석연찮은 대목은 왜 하필 이 시점에서 그동안 묵인되어 오다시피한 일종의 관행이 문제시되고 결과적으로 모처럼 되살아 나던 경험부드에 찬물을 끼얹게 됐느냐는 점이다. 어떤 경우라도 뒷거래를 통해 북한과의 접촉이 이뤄지고 경험이 성사되는 것은 바람직스럽지 않다. 나진-선봉이라는 어쭙찮은 미끼를 내걸고 만만한 우리기업을 울거먹으려는 검은 속에 돌아나서는 안 되겠기 때문이다. 북한 내부사정에 정통한 전문가들에 따르면 북한은 우리기업들의 경제협력에 대한 열의와 경쟁심을 최대한 이용, 일종의 외화벌이 수단으로 활용하고 있을 가능성도 배제하지 않고 있다. 또 거둬들이는 달러가 북한경제 또는 인민들의 생활수준의 향상에 이용되기보다는 시대착오적인 권력세습자 김정일과 그 일파들을 살찌우는데 쓰일 공산이 큰 것도 사실이다.

게다가 핵문제 합의과정에서 실리를 챙길 만큼 챙기고도 경수로 건설비용의 대부분을 부담기로 돼 있는 한국을 따돌리기 위해 온갖 잔꾀를 부리고 있는 북한측의 소행을 생각하면 경험이고 뭐고 다 집어치우고 싶은 충동을 불러 일으킬 수도 있다. 핵카드의 위력이 어느 정도인지는 모르지만 생각 아쉬운 쪽은 북한인데 우리정부와의 대화는 요

리조리 피하면서 미국과 대화의 통로를 넓혀가고 있는 북한의 태도는 단순한 경험 이상의 대응전략에 대한 필요성을 제기하는 것도 사실이다.

그럼에도 불구하고 비즈니스가 몸에 밴 기업들의 심정은 다르다. 지금 냉랭해져 버린 남북경협 분위기를 두고 국내기업들이 답답해 하는 것은 자칫하면 북한이라는 새로운 시장에 대한 이른바 선점기회를 놓칠 지도 모른다는 우려에서 비롯되고 있다. 북한에 대한 선점논리는 국내기업들로 하여금 얼마간 무리를 해서라도 북한과의 경협 물꼬를 터야 한다는 대북 경험전략의 이론적 기초가 돼 왔다. 과거에도 그랬지만 북한 핵협상이 타결되고 미국을 비롯한 선진국들의 기업들이 북한을 기웃거리기 시작하면서 이 같은 선점논리에 대한 애착은 더욱 강해지고 있다.

실제 우리가 손을 놓고 있는 사이 외국기업들의 북한행 소식이 연달아 전해지고 있다. 미국의 북한에 대한 제재조치가 부분적으로 완화된 지난 2월 14일, 모두 11개업체, 18명으로 구성된 미국 민간기업 대표단이 평양에 들어갔다. 이들 대표단에는 세계적인 전자통신업체인 AT&T사를 비롯해 MCI전화회사, 온 라인테크놀로지사 등 생생한 업

체들이 기여있다. 외신이 전하는 바에 따르면 이들은 4일간의 방문 기간동안 나진-선봉 자유무역지대의 위성통신망, 5억 달러 규모의 공항 및 항만 건설 프로젝트 등을 포함, 상당히 구체적인 상담을 벌였고 일부는 가계약까지 체결했다는 소식이다. 미대표단의 방북을 전후해 코카콜라의 북한 진출설이 나돌기도 했고, 최근에는 홍콩의 모 은행이 북한의 대성은행과 합작은행을 설립키로 했다는 소식도 전해졌다.

시장경제와는 전혀 거리가 먼 북한의 체제나 제도, 형편없는 경제실상에 비추어 한두 번 갔다 온다고 해서 하루 아침에 돈벌이가 되는 프로젝트가 성사되고 노다지를 캘 가능성은 별로 없다. 그러나 경제교류라는 것이 그리 간단치가 않다는 데 문제가 있다는 것이다. 특히 북한과 같은 특수한 시장의 경우는 투자가치가 높은 사업기회는 극히 제한적일 수 밖에 없고 따라서 선점경쟁에서 뒤지는 경우 뒷북만 치게 될 공산이 적지않다는 것이 선점론자들의 지적이다. 지금은 대외문호가 완전히 개방되다시피 했지만 몇 년전까지의 베트남이 그런 예라는 것이다. 당시 미국의 제재조치가 있었지만 적당히 눈치를 보가며 미리 터를 닦은 나라들이 지금 베트남 진출에 있어서 비교우위를 누리

바탕이 되고 있다는 것이 선점론자들의 주장이다.

물론 베트남과 북한을 같은 선상에 놓을 수는 없지만 현실적으로 공식적인 대화를 막무가내로 외면하고 있는 북한을 끌어안는 길은 기업을 통한 경제교류밖에 없다는 점을 부인키 어렵다. 뿐만 아니라 지구상 마지막 폐쇄체제인 북한에 개방의 바람을 불어 넣는 데도 기업진출을 통한 경제교류만한 효과적인 방안이 없는 것이 사실이다. 당장은 북한이 당국자간의 공식적인 대화를 외면하고 있지만 경제교류가 활발해지면 언젠가는 바깥세계의 물질이 평양으로 흘러넘치게 될 것이고 이렇게 되면 북한의 지도부도 더이상 현실을 외면하기는 어렵게 되지 않겠느냐는 지적이다. 이같은 경제교류카드는 특수한 상황을 제외하고는 정부의 대북정책 기조와도 맥을 같이한다.

그렇더라도 상호투자보장협정과 같은 제도적인 장치가 전혀 없는 상태에서 국내업체들의 과당경쟁을 방지할 수는 없고, 더구나 북한의 속셈이 뻔한데 모른척 내버려 두는 것은 정부의 책임을 유기하는 것이라는 차원에서 본격적인 기업진출에 앞서 책임있는 당국간의 대화가 선행돼야 한다는 대화 논리에도 일리가 없는 것은 아니다. 아무리

기업 스스로 리스크를 떠맡겠다고 해도 북한이 대남전략전술차원에서 당국을 떠돌리고 국내기업을 불러들여 바람을 잡는 것이 확인된 이상 어떤 식으로든 대응전략을 세워야 한다는 데 의의를 달기는 어렵다.

이야말로 남북관계의 최대 딜레마가 아닐 수 없다. 선점가치를 전적으로 부정할 수도 없고 그렇다고 북한의 뻔한 속셈을 알면서 마냥 제멋대로 하도록 내버려 둘 수도 없는 노릇이다. 그러나 언제까지 어정쩡하게 끝수만은 없다. 더구나 북한을 둘러싸고 돌아가는 정세가 우리가 생각하는 것보다는 급박하다. 미국은 제네바합의에 문제가 있다고 하면서도 계획된 스케줄을 착착 진행하고 있다. 논란은 논란이고 할일은 할일이라는 식이다. 지난 2월 부분적으로 경제제재를 풀기가 무섭게 업계대표단이 북한을 방문한 것도 같은 맥락이다. 그동안 남북교류를 한다며 온갖 법석을 다 떨었지만 아직 국내기업이 단체로 북한에 가서 경제협력을 논의한 적은 없다. 이대로 가면 오는 4월말께가 될 것으로 예상되고 있는 미국과 북한간의 연

락사무소 설치가 현실로 닥치지 않는다는 보장은 없다.

현재 교착상태에 빠져있는 남북관계를 놓고 우리가 믿고 있는 것은 남북대화에 나서지 않으면 북한에 경수로지원을 하지 않겠다는 미국측의 압력이다. 그러나 북한은 한국형을 고집할 경우 제네바합의의 파기도 불사하겠다는 벼랑끝 양탈로 맞불을 놓고 있다. 핵카드를 미국과 직접대화통로를 뜯 북한이 다음 단계로 노리고 있는 것은 미국과의 관계정상화라 할 수 있다. 미국과 관계를 정상화하는 것은 세계에서 가장 질나쁜 적성국가로 낙인찍혀온 북한이 단숨에 국제사회의 당당한 일원으로 등장할 수 있는 보증수표이기 때문이다. 이때 북한은 지금보다 훨씬 다루기 힘든 상대가 될 가능성이 크다.

선점논리와 대화논리의 대결에서 벗어나 하루빨리 북한과의 경협에 대한 우리 나름대로의 전략과 방침을 정해야 하는 이유도 이런 데 있다. 마침 정부 사상 처음으로 실현된 경제통 통일원장관에게 기대를 걸어본다.

김