

경협 참여 국내외 기업의 대북 진출 전략

- 대기업을의 대북 진출 전략 / 28
- 중소기업의 대북 진출 전략 / 37
- 유럽기업의 대북 진출 전략 / 57

# 대기업의 대북 진출 전략

김원태 / 삼성경제연구소 아주지역실장

94년 10월 북미간의 핵협상 타결을 계기로 한국은 물론 세계 유수의 기업들이 동북아의 마지막 시장인 북한에 대한 교두보 선점 차원의 진출경쟁이 수면으로 부상하고 있다. 특히 지난 1월 21일 미국의 대북한 경제제재 완화조치가 발표된 후 북한시장 선점경쟁은 더욱 가시화되는 조짐을 보이고 있다. 현재 북한시장 진출에서 경쟁을 벌이고 있는 것은 한국, 미국, 유럽 및 일본기업들이다. 이들간의 경쟁은 자국기업간, 한국과 타국기업간 경쟁은 물론 국가를 초월한 제휴 움직임 등 복잡한 양상을 띄고 있다.

## 한국기업들의 진출전략과 과제

경제적 이익도 중요하지만 민족염원인 통일 과제와 연계시키려는 차원에서 진출하려는 우리기업들의 남북경협 자세는 남다르다. 94년 11월 우리정부는 핵-경협 연계 방침을 철회하면서 기업인 방북허용, 위탁가공교역 활성화, 시범적 경제협력사업 실시 등을 골자로 하는

‘남북경제협력 활성화 방안’을 공포하여 우리 기업들의 대북진출 의지를 북돋게 하였다. 이에 대해 북한당국은 남한당국을 배제한 채 기업만을 상대한다는 종래의 입장을 유지하면서 투자환경 조사 및 사업검토를 위한 남한기업의 방북을 허용하는 등 제한적이거나 남한의 자본을 받아 들이겠다는 의지를 표명했다.

기업인의 방북이 허용된 이후, 작년 12월 쌍용그룹을 필두로 신원, 삼성, 대우, 한화그룹이 지난 1월 동안 북한을 방문하였고, 뒤를 이어 많은 기업들이 조만간 방북조사단을 파견한다는 계획을 세워 놓고 있다. 지금까지 나타난 각 그룹들의 사업계획은 남포공단 및 나진·선봉 자유경제무역지대의 개발, 사회간접시설 건설, 전자, 섬유, 시멘트, 식품 등의 합작공장 건설, 연락사무소 설치 등에 초점을 맞추고 있으나, 방북기업들의 구체적 사업협의 내용 및 향후 일정 등에 대한 정확한 정보는 없는 실정이다.

어쨌든 우리기업들의 빠른 대북진출은 미국의 대북한 경제제재 완화조치에 따라 본격화 될 미국 등 선진국 기업의 북한진출에 대비한

● 시사특집 ●

다는 차원에서 본다면 바람직한 현상이라고도 볼 수 있을 것이다.

선진기업들도 진출 대비

한편 구미 선진기업들의 대북한 발걸음도 예사롭지 않은 것으로 나타나고 있다. 선두를 달리고 있는 외국기업은 미국 자본주의의 상징인 코카콜라사로서 오래전부터 중국 현지법인을 통해 북한시장을 조사했고 지난해 12월에는 부회장을 북한에 파견해 진출방안을 협의하는 등 향후 미국의 대북한 엠바고가 전면적으로 풀릴 경우 가장 먼저 북한에 진출할 미국기업으로

꼽히고 있다. 그밖에 모토로라, AT&T 및 MCI, GM, 패더럴 익스프레스, 맥도널드, 씨티은행 등 미국의 대표적인 기업들도 북한진출을 준비하는 것으로 알려지고 있다.

유럽은 독일을 중심으로 북한 진출을 가시화하는 조짐을 보이고 있는데, 지난해 독일의 기업체 대표들이 북한을 방문하여 사업계획을 협의했고, 상대적으로 친북성향이 강한 프랑스도 통신분야의 진출을 검토중이다. 네델란드국제은행(ING)은 금년 들어 북한 고려연방보험공사와 합자은행 설립에 관한 협상을 진행하고 있다. 일본기업들은 드러내 놓고 활동하지는 않지만 이미 미쓰비시, 마루베니 등 상당수의

방북그룹의 주요 협의 내용 및 향후 일정

그룹	방북 기간	주요 협의 내용	비 고
쌍용	94.12.13-17	· 시멘트 합작사업 · 인프라건설(나진·선봉) -항만, 도로, 통신, 숙박 포함	· 3월 재방북 · 중소기업 동반진출 검토
신원	95. 1. 9-17	· 의류 공장 설립(남포) · 임가공사업 확대 · 기업사무소(평양) 설치 · 교회 건립(나진·선봉)	· 박성철 회장 직접 방문 · 투자규모 : 1,500만 달러 · 중공업분야 진출 검토 · 2월중 실무진 재파견
삼성	95. 1.11-16	· 인프라 건설 · 전자단지 건설 · 기업사무소 설치	· 나진·선봉에 집중 · 2월 재방북
대우	95. 1.12-16	· 남포공단 경공업단지 건설 · 기술자 방북, 시설 반입 절차 협의 · 전자분야 합작사업 · 기업사무소 설치(남포)	· 92년 합의된 9개 사업중 4개 사업(셔츠, 블라우스, 재킷, 가방) 3개공장 4월 가동 예정 · 기타 신발, 메리야쓰 등 공장 건설 추진 지속 계획
한화	95. 1.17-23	· 기간통신망 건설 · 석유화학 가공분야 합작 · 물류센터 건설(나진·선봉)	· 실무책임자 재방북 추진 · 에너지 생산설비 공장 건설을 위한 공동 투자환경 조사 협의

주: 표의 내용은 언론에 게재된 내용을 정리한 것임.

기업들이 방북하여 나진·선봉은 물론 평양과 개성까지 방문하여 시장 및 투자환경조사를 마쳤다고 한다. 특히 일본은 전후배상금 지급과 북일간의 수교가 연계되어 있어 일단 북미협상 진전 여부에 따라 수교가 가장 빨리 이루어지고 북한과의 경제협력도 어느 나라보다도 적극적이고 빠른 속도로 진행되면서 우리의 강력한 진출경쟁국으로 부상할 전망이다.

북미협상 진전 조짐은... 동북경제협력추진

95년 1월 21일 미국은 북미 기본 합의문 이행 차원에서 제1차 대북 경제제재 완화 조치를 발표하면서 북미관계가 본격적인 개선의 궤도에 올라서는 토대를 마련하였다. 이번 미국의

북미간의 합의된 상호 연락사무소 설치를 위해 필요한 통신 및 금융상의 제한을 풀어준 것으로 기술적인 합의가 이루어지면 미국기업들은 평양 등 북한지역에 바로 전화하고 팩스를 보낼 수 있게 되며, 필요하면 북한을 방문하고 신용카드도 결제까지 할 수 있게 되었다. 이에 따라 지금까지 미국의 정책을 지지해 왔던 기타 서방국가들의 대북관계도 개선될 가능성이 높으며, 향후 이들 선진 기업들의 대북진출이 가속화되면서 우리기업들과의 진출경쟁이 불가

피할 것 같다. 그러나 한편으로는 국내기업들로 하여금 서방기업과의 합작진출 기회를 확대하는 등 긍정적인 측면도 제공할 것으로 보인다.

남북상단의 활성화를 저해하는 등서정

그러나 이같은 한반도를 둘러싼 내외 정세변화에 따른 국내 및 서방선진국의 진출분위기고조에도 불구하고 우리기업이 대북한 경험을 본격적으로 추진하기에는 아직 남북간의 정치적 입장과 구조적인 경제적 격차에 따른 많은 장애요인이 존재하고 있다.

먼저 북한의 입장에서 보면 북한은 우리정부의 남북경협 활성화 조치에 대해 정부차원에서는 거부하면서도 민

간기업을 상대로 한 경험은 계속 추진하겠다는 이중성을 보이고 있다. 북한은 우리의 경험 활성화 방안이 공포되자마자 부정적 입장을 나타내면서 오히려 국가보안법 철폐 등 종래의 주장을 되풀이 하는 등의 반대의사를 분명히 하였다. 반면에 북한은 지금 시점에서 북한시장에 초기 자본진입이 가능한 기업은 남한기업이라는 사실을 인식하고 있기 때문에 정부차원의 경제협력은 배제한 채, 개별기업 접촉전략을 구사하고 있다.

우리정부의 입장에도 전혀 문제가 없는 것은 아니다. 즉 정부는 경제교류를 남북협상에서 하나의 큰 카드로 이용하는 전략을 구사하고 있어 대북한 경협정책이 북한측의 반응에 따라 달라지고 일관성이 결여되는 문제가 나타난다. 경제교류는 지속성을 가지면서 연속적으로 추진되어야 효과가 나타나는 사업이나 기업들이 향후 대북 경제정책에 대해 불확실성 내지는 불안감을 갖게 될 경우 연속적이고 장기적인 사업추진은 어려워질 수 밖에 없다.

쌍방간의 경제적 격차, 제도적 차이 등도 남북경협의 확대를 가로막는 또 다른 요인이 되고 있다. 첫째 북한에 대한 정보수집이 어렵다는 점이다. 이는 북한의 체제특성 상 어쩔수 없는 상황이지만 현재 북한의 경제통계, 산업시설, 기업현황 등의 정보가 사람들의 입을 통해 단편적으로만 알려져 있을 뿐 거의 모든 부문에 걸쳐 그들의 실상을 정확히 파악하지 못하고 있어 한번 연결된 교역기회가 보다 많은 품목으로 확대되는데 한계를 주고 있다. 둘째는 북한의 생산기술 낙후로 우리시장으로 들여올 수 있는 제품이 일부 1차산품을 제외하고는 거의 없다는 점이다. 북한의 기존 산업시설은 군수

산업이 중심이고, 기타 산업은 70년대에 설치된 노후장비가 대부분으로 경쟁력있는 가공제품을 생산하기에는 역부족이다. 따라서 천연자원 등의 1차상품에 주력할 수 밖에 없는 북한의 수출상품 구조도 우리와의 교역을 제한하는 요인이 되고 있다. 세째는 우리의 공산품을 북한시장에 공급할 수 있는 여건이 조성되어 있지 못하다. 현재 북한시장에서 남한 브랜드를 단 제품이 유통된다는 것은 북한 체제하에서는 불가능하고 또한 북한시장의 구매력이 고가인 우리제품을 소비할 여력도 없다. 이러한 상황에서 획기적인 양국간의 물자 반출입 활성화는 기대하기 어려운 실정이다.

“

현시점에서 경협을 확대하기 위해 북한측 내부에 상존하고 있는 각종 제도적 문제들을 일단 우리수준에 맞추어 개선하라는 요구는 무리일 것이다. 북한측 문제는 시간이 지나면서 점진적으로 해결될 것으로 보고, 먼저 우리 정부는 경쟁력 향상 정책문제를 더욱 구체화시켜 놓고 민간차원에서 일어서 하도막 줄다. 대국적이고 장기적인 시각에서 접근여건을 개선할 필요가 있다

”

는 어떤 조건이 갖추어져야 할 것인가. 먼저 남북 당국간의 대화를 통해 92년에 합의된 남북 경제공동위원회가 빨리 재개되어 경제교류에 필요한 법령과 제도가 정비되어야 할 것이다. 이는 남북한 모두 경제협력이 필요하다는 인식의 전환이 우선되어야 함을 의미하는 것이다.

가장 먼저 합의해야 할 과제중의 하나는 직접교역이 대단위로 이루어질 경우에 대비한 대금결제방식으로 청산방법, 취급은행 지정, 한

불가능하고 또한 북한시장의 구매력이 고가인 우리제품을 소비할 여력도 없다. 이러한 상황에서 획기적인 양국간의 물자 반출입 활성화는 기대하기 어려운 실정이다.

그러면 앞으로 남북경협이 본격적으로 확대되기 위해서

도, 초과시 처리방법 등의 세부 시행 절차에 대한 쌍방간의 합의를 도출해야 한다. 또한 대외적으로 양측의 물자교류가 민족 내부거래로 인정 받아 제도적으로 관세를 적용하지 않아야 되는 환경을 조성해야 한다. 동시에 직교역의 활성화를 위해 원칙적으로 합의한 남측의 인천, 부산, 포항과 북측의 남포, 원산, 청진간의 해로 개설을 위해 필요한 세부합의서도 시급히 체결되어야 할 것이다. 교역당사자간 분쟁이 발생했을 경우를 대비한 분쟁해결 절차와 남한 기업들의 북한투자에 대한 안정성을 확보하기 위한 투자보장협정, 이중과세방지협정, 특허권 보호 등의 방안도 마련되어야 할 것이다. 나아가 쌍방간의 접촉, 통행, 통신이 자유롭게 진행될 수 있는 제도적 보완이 뒷받침되어야 할 것이다.

현시점에서 경협을 확대하기 위해 북한측 내부에 상존하고 있는 각종 제도적 문제들을 당장 우리수준에 맞추어 개선하라는 요구는 무리일 것이다. 북한측 문제는 시간이 지나면서 점진적으로 해결될 것으로 보고, 먼저 우리 정부는 경제협력과 정치문제를 너무 연계시키지 말고 민간차원에서 알아서 하도록 좀더 대국적이고 장기적인 시각에서 경협여건을 개선할 필요가 있다. 우리정부가 남북교역을 민족내부 거래로 규정하면서도 북한산 물품을 수입할 때 복잡하고 까다로운 절차를 적용하는 것은 모순된 일이다. 또한 북한 방문 및 북한인사 면담에 대한 지나친 수속절차도 간소화해야 한다.

그러면 이같은 남북경협 추진상에 있어서의 많은 문제점과 해결해야 할 과제가 산재해 있는 지금 시점에서 우리기업, 특히 대기업들은 어떠한 자세로 대북경협에 임해야 할 것인가. 기업들이 사업성만 고려한다면 대북한 사업을 진행시키기 어렵다. 우리의 이익을 고려하기 보다는 먼저 북한의 주민생활을 제고시킨다는 민족적 화합 혹은 민족간의 협력이라는 차원에서 장기적인 시각으로 접근해야 할 것이다. 또한 남북관계의 개선발판 마련과 남북동질성 회복차원에서 기업들의 역할이 기대되는 시점이다. 북한과 같이 오랫동안 관계가 없었던 국가들과의 관계는 먼저 경제면의 교류를 통해 경직된 정치면의 교류촉진 분위기를 조성한다는 자세를 견지해야 할 것이다.

현상태하에서 대기업들이 추진할 수 있는 경협분야는 무역과 투자 두 방면으로 나누어 살펴 볼 수 있을 것이다. 먼저 무역면에서 보면 북한의 대외무역은 지난 91년 이후 매년 약 6억 달러의 적자를 보이는 가운데 총규모는 25억 달러 수준에서 정체되고 있는 등 남한무역 규모의 1.5%에 불과한 수준이다. 그중 남북한 반출입 규모는 지난 91년 이후 매년 약 2억 달러 수준으로 북한 전체 교역액의 8% 수준에 달하면서 북한의 무역상대국중 중국(36%), 일본(19%), 러시아(13%) 다음의 제4대 무역국의 위치를 차지하고 있다. 그러나 서로 교류할 수 있는 상품의 범위는 1차상품 정도로 극히 제한되

어 있는 실정이다. 또한 남북한 전체 교역량의 95%가 대부분이 북한으로부터 들어오고 있다.

따라서 향후에는 북한실정에 부합되는 교역 상품을 발굴하고 거래경로를 개척해야 한다. 현재 북한경제가 가장 필요로 하는 물자는 생산설비, 에너지, 원자재, 농업용 비닐, 비료 등의 생산재이다. 그러나 북한이 자금부족에 따른 현금결제 여력이 부족함을 염두에 두고, 국내에서 필요로 하거나 제3국 수출이 가능한 북한산 광물 등을 수입하여 대금을 보충하는 것이 현실적일 것이다.

교역면에서 무엇보다도 가능성이 있는 분야는 위탁가공사업이다. 위탁가공사업은 북한의 수출산업에 연계되어 북한의 경제력 제고에 도움이 되고, 또한 이를 통한 한국기업의 움직임으로 외자도입을 촉진시키는 요인이 되면서 북한경제에 새로운 바람을 불어넣는 계기가 되기 때문이다. 북한의 입장에서도 90년대 들어 전 통적 교역국인 구소련 및 동구 사회주의권의 몰락으로 북한이 이들 나라에 공급하던 섬유, 신발, 봉제 등 소비재 공장의 가동율이 50% 이

하에 머무르고 있는 상황에서 외화부족을 숙련된 노동력을 바탕으로 한 임가공으로 해결할 수 밖에 없는 상황이기 때문에 북한의 입장에서 위탁가공의 확대는 절실하다고 판단된다.

남한의 대북한 임가공 교역은 반입승인 기준으로 91년 1건(2만 3,000달러)에서 92년 10건(56만 달러), 93년 44건(438만 달러), 94년 107건(1,637만 달러)으로 급격한 증가세를 보이면서 전체 반입에서 차지하는 비중도 92년 0.3%에서 94년 8.1%로 증가하였다. 올해 남북경협이 순조롭게 진전될 경우 남한이 위탁가공무역에 관한 한 북한의 최대 상대국으로 부상할 것이다.

무역협회가 북한과 위탁임가공사업을 벌이고 있는 국내 15개 업체를 대상으로 조사한 결과, 북한내 임가공사업의 인건비 수준은 남한의 38.2% 수준인 것으로 나타났다. 반면 품질 수준은 평균적으로 국내에서 생산한 것의 80% 정도에 달해 북한내 임가공사업은 경제성이 있다는 분석을 하고 있다. 따라서 남한기업들은 공장을 짓기 위해 멀리 중국이나 동남아로 가지 않아도 된다. 또한 지금까지는 북한 근로자

남북한 연도별 교역 추이

(단위: 1,000 달러)

연도	전 제 교 역			임 가 공 교 역		
	총계	반입(A)	반출	건수	반입(B)	B/A(%)
1991	192,172	165,996	26,176	11	23	0.01
1992	213,503	200,685	12,818	10	556	0.28
1993	198,790	188,528	10,262	44	4,385	2.33
1994	227,911	202,952	24,959	107	16,373	8.07

들에 대한 기술지도나 생산품에 대한 품질검사가 불가능해 품질향상을 이루기 어려웠으나 정부의 남한 기술진 방북 허용으로 품질향상도 기대할 수 있게 되었다. 산업연구원은 경공업 각부문에서 대북 합작투자시 남한 생산량의 8~15%에 이르는 제품을 북한에서 생산할 수 있으며, 이는 연간 49억 달러에 달할 것으로 전망했다. 따라서 위탁가공사업은 앞으로 계속 크게 확대될 전망이다.

다음으로 투자면을 살펴 보자. 단기적으로 볼 때 우리기업이나 외국기업의 투자확대 전망은 그리 밝지 않은 편이다. 북한 당국이 여전히 경제보다는 정치우선의 정책을 추진하면서 경제특구인 나진·선봉 자유경제 무역지대에 한해 한국기업을 포함, 외국기업들의 투자를 우선적으로 받아들인다는 입장이기 때문에 현재 우리가 진출할 수 있는 지역은 나진·선봉지구에 한정되어 있는 실정이나 이 지역은 아직 매력적인 투자환경을 구비하지 못하고 있다. 다만 임가공 사업을 위한 합작 및 합영사업은 지역이 한정되지 않고 있다.

북한은 지난해부터 나진·선봉지역에 도로, 철도, 항만 등 투자유치에 필요한 사회간접자본 시설을 확충할 계획이었으나 잘되지 않은

것으로 알려졌다. 그밖에 숙박, 교통, 통신 등의 시설도 아주 열악한 것으로 조사되고 있다. 현재 북한은 주민들을 경제특구와 격리시키시 위한 철조망 설치를 추진하고 있을 뿐이다. 북한이 자체적으로 이 지역에 외국기업들의 투자의욕을 유인할 수 있을 정도의 인프라 시설을 갖추기 위해서는 적어도 5년이란 시간은 족히 걸릴 것으로 보인다. 현재로서 이러한 지역에 투자하려는 외국기업들은 전무한 상태로 우리기업들이 방북하기 전까지 겨우 3건의 외국인 투자계획만이 협의된 것으로 나타났었다. 이러한 상황에서 우리기업들은 어떠한 자세로 투자에

“

그런데 장기적으로는 북한지역에 우리들 내리기 위해 준비하는 기간도 좀 보다 실질적으로 북한의 경제개방이 외국에 볼 수 있는 사업을 통해서만 가능 하므로 앞으로 원정을 단아야 할 것이다. 이 경우 순수한 시험적인 투자를 할 때와는 달리 투자 분야는 외국인 투자유치에 도움이 되는 공단개발 혹은 임가공사업, 그리고 기타 특혜산 자원 개발사업에 대한 투자에 집중

”

제도가 투명하고 완전한 것도 아니고, 시장성을 갖춘 것도 아니고, 인프라가 완비된 것도 아니고, 노동력이 중국이나 베트남 등에 비해 월등히 저렴한 것도 아니고, 또한 우리식 노무관리가 가능하다는 보장도 없고, 정치적으로도 안정되어 있는 것도 아니다. 따라서 북한지역에 대한 대규모 투자는 아직 시기상조로 우선

임하며, 어떠한 투자전략을 강구해야 할 것인가.

먼저 투자자세에 있어서 단순히 사업적인 측면에서 북한 진출을 고려한다면 실로 북한은 투자 유망 지역은 아니다. 투자 법규나 정책, 각종 경영관련



소규모 제조업부터 시작하는 것이 바람직하다. 이를 통해 북한과의 사업에 대한 경험을 쌓고 북한에도 시장경제원리와 규칙들을 많이 가르친 다음 점차 투자를 확대해 나가는 전략을 강구해야 할 것이다.

투자동기에 따른 진출업종을 살펴 보자. 우선 단순히 사업적인 측면만을 고려한다면 우리나라로 역수입할 수 있는 제품에 초점을 맞추어야 할 것이다. 서방 선진국을 수출시장으로 하는 경우는 북한과 선진국간의 GSP대우, 원산지 규정, 수출쿼타 등의 협정이 맺어져 있지 않기 때문에 이같은 선진국의 규제에 해당되지 않는 품목이 적당할 것이

다. 일부에서 제기되고 있는 중국시장 진출을 염두에 둔 북한투자는 중국이 북한산 공산품 수입에 대한 구체적인 관세우대조건이 없고 중국의 시장도 두만강 주변이 아니라 이 지역과 멀리 떨어진 동북내륙에

분포되어 있으며, 중국내에도 어지간한 생산기업은 포화상태에 있다는 점을 감안한다면 신중한 검토를 거쳐야 하는데, 현실적으로 소비재 완제품 분야는 시장진출 가능성이 없고 단지 중국이 아직까지 수입에 의존할 수 밖에 없는 고급 원재료, 첨단 소재나 부품 등만이 약간의

가능성을 갖고 있을 것이다. 또한 해외 각지에 현지생산 법인을 갖고 있는 기업들은 해외공장에 공급하는 부품생산이 이상적일 것이다.

일반적으로 현 상태에서 당장 진출해도 큰 부리가 없는 사업은 북한의 노동력을 이용할 수 있는 섬유, 전기전자 등의 봉제나 조립형 업종일 것이다. 그러나 장기적으로 북한시장에 뿌리를 내리기 위해 준비하는 기업들은 보다 실질적으로 북한의 경제사정에 도움이 될 수 있는 사업을 선정하여 북한 당국으로부터 인정을 받아야 할 것이다. 이 경우 소규모 시험적인 노동집약형 제조업 투자 보다는 외국인 투자유



“대기업의 대북투자는 특히 사회간접시설 분야에도 초점을 맞추어야 할 것이다. 사회간접시설 등의 공공부분은 외국 선진기업들이 세계은행, 유엔개발기구 등 세계적인 금융기관이 제공하는 자금을 이용하여 진출할 것으로 예상되고 있어 우리기업들은 통일 이후 예상되는 소유권 분쟁에 대비한 다른 차원에서도 공공부분에 대한 투자를 적극 검토해야 될 것이다”



만 북한측으로부터 지원을 받고 그들에게 협조적인 기업이라는 인식을 심어 주면서 향후 다른 사업에서 북한 정부차원의 지원을 받을 수 있을 것이다.

한편 대기업간의 투자는 서로 경쟁적이라기 보다는 몇개 기업간의 콘소시엄 형태로 진출하

기에 도움이 되는 공단개발 혹은 외화 획득에 기여하는 북한산 자원 가공사업이 적당할 것이다. 그밖에 관광산업, 유전공동개발 등도 대기업이 진출해 볼 만한 사업이 될 것이다. 이같은 사업은 비록 투자자본이 많이 소요될 것이지

여 서로간의 리스크를 줄이고 동시에 북한측으로부터 우리기업들의 진출경쟁을 이용할 수 있는 기회를 원천적으로 봉쇄해야 할 것이다. 기업간의 협조를 통해 한 지역을 경쟁적으로 진출하기 보다는 몇개 지역을 분할하여 진출하는 것도 검토하고, 또한 동일 업종에서의 경쟁적 진출도 지양해야 할 것이다. 한편 대기업들은 들어가고 싶으나 정보수집과 위기 대처 능력이 없어 협상력이 떨어질 수 밖에 없는 중소기업들을 보호한다는 차원에서 관련 하청 중소기업과의 동반진출을 모색해야 할 것이다.

대기업의 대북투자는 특히 사회간접시설 분야에도 초점을 맞추어야 할 것이다. 사회간접시설 등의 공공부분은 외국 선진기업들이 세계은행, 유엔개발기구 등 세계적인 금융기관이 제공하는 자금을 이용하여 진출할 것으로 예상되고 있어 우리기업들은 통일 이후 예상되는 소유권 분쟁에 대비한다는 차원에서도 공공부분에 대한 투자를 적극 검토해야 할 것이다. 이를 위해 우리기업간 혹은 선진기업과의 공동수주 방안을 강구해야 할 것이다.

결론적으로 남북간의 경제협력 추진은 통일 기반 조성을 위한 중요한 출발이 아닐 수 없다. 그것은 혹시라도 남북관계가 다시 긴장관계로 돌아서지 않게 하는 안전장치가 될 수도 있다. 경제협력이 단순히 경제논리가 아닌 민족공동체의 형성을 공고화하는 계기로 추진되어야 한다는 지적이 나오는 것도 이 때문이다.

과연 앞으로 북한이 미국과의 핵관련 합의사항을 얼마나 성실히 이행할 것인가와 미국이 이에 상응한 추가적인 완화조치를 어떤 단계와 강도를 갖고 추진할 지가 향후 우리나라는 물론 서방 기업들의 대북 경쟁에 있어 관건이 될 수 있을 것이다. 북미간에 본격적인 관계개선이 이루어지려면 북한측이 국제원자력기구(IAEA)의 통상 및 임시사찰을 받아야 하는 등 북미 합의사항 조건들을 충족시켜야 한다. 북한측이 북미 핵협상이나 북·IAEA간 협상에서 보여줬듯이 계속 시간끌기 등의 속셈을 내비칠 때 북미관계는 다시 악화일로로 접어들 수 밖에 없을 것이다.

그러나 아직까지 북한을 왕래하는 것은 남북 쌍방정부의 허가사항으로써 자유롭지는 못한 상황이며, 또한 향후 대기업들이 구상하고 있는 모든 사업들이 조기에 다 실현될 것 같지도 않다. 행여나 이러한 대기업들의 행보가 중소기업을 자극하여 너나 할 것 없이 북한과의 경쟁에서 막차를 타지 않으려는 과도한 경쟁국면이 전개될 것이 걱정되기도 한다.

어쨌든 북한에 대한 정보가 부족한 상황에서 모든 기업들이 경쟁적으로 북한진출을 시도하는 것은 바람직하지 못할 것으로 보인다. 특히 우리가 시행착오를 줄이면서 대북사업을 효율적으로 전개하기 위해서는 먼저 북한의 실상과 문제를 정확히 파악하는 노력이 경주되어야 할 것이다.