

# 중소기업의 대북 진출 전략

산업연구원 책임연구원

정부가 지난해 11월 남북경협 활성화 조치를 발표함에 따라 그동안 핵과 경협 연계정책에 의해서 사실상 봉쇄되어 왔던 합작투자를 중심으로 한 남북경협의 가능성이 한층 증대되고 있다. 뿐만 아니라 비록 우여곡절을 겪고는 있지만 북미간의 핵합의도 아직 그런대로 이행되고 있어 북미간의 관계개선의 가능성이 점차 커지고 있다. 특히 미국은 이러한 핵합의 이행에 대한 대응으로 최근 4개항에 걸친 대북경제 제재 완화 조치를 취한 바 있다. 이번에 실시된 제재 완화 조치는 비록 내용에 있어서는 크게 못미치는 것이었으나 북한과 미국간의 경제관계의 복원의 계기가 될 것이라는 점에서 그 의의가 적지 않다고 하겠다. 이러한 과정을 거쳐 진행되고 있는 북한과 미국간의 경제관계의 회복은 외국 자본의 대북진출에 긍정적인 영향을 미침으로써 북한의 대외개방정책에 적지 않은 영향을 줄 것으로 보인다.

움직임도 빨라지고 있다. 거의 모든 재벌그룹들이 적극적인 대북사업 구상을 밝히고 있으며, 일부 기업은 이미 북한을 방문해서 북한당국과 사업구상을 협의한 실정이다. 기업들의 이러한 활발한 움직임은 비록 북한당국이 우리정부의 남북경협안을 거부하기는 했지만 정부의 남북경협 활성화 조치로 그동안 금지되었던 기업인의 방북이 가능해 졌으며, 북한도 한국정부와의 대화는 거부하면서도 기업에 대해서는 적극적인 태도를 견지하고 있기 때문이다. 국내외의 대북진출 움직임이 가시화되고 있는 중에 중소기업들도 남북경협에 대해 전에 없는 관심을 보이고 있다. 사실 어떤 면에서는 남북경협은 중소기업, 특히 노동집약적 경공업 분야의 중소기업에게는 생존과도 직결된 절실한 과제라고도 할 수 있다. 한국의 중소기업은 1980년대 후반 이후 임금상승과 개도국의 추격으로 국제경쟁력을 급속도로 상실해 가고 있다. 특히 저임에 의존해 온 노동집약적인 경공업 분야의 경쟁력 약화가 심각한 실정이다. 중소기업들은 이에 대한 대응의 하

대기업을 중심으로 한국기업들의 대북진출

나로 생산 거점의 해외 이전을 적극적으로 추진해 오고 있는데, 그 결과 1988년 말에 148건에 6천 4백만 달러에 불과하던 중소기업에 의한 해외투자는 1993년 말에는 1,774건에 11억 달러로 급증하였다. 그러나 장기적인 전략없이 그리고 모기업의 기술개발을 통한 생산의 차별화를 수반하지 않은 채 오로지 현지의 저임 노동력만을 쫓아 생산시설을 조급하게 해외로 이전하는 형태로 진행된 중소기업의 해외진출은 성공적이지만은 않으며, 이들 산업의 구조 조정도 효율적으로 추진되지 못한 것으로 평가되고 있다.

이러한 상황에서 같은 언어를 쓰는 저렴한 노동력을 활용할 수 있는 남북경협은 중소기업에게 분명 새로운 기회로 다가오고 있다. 더구나 남북한이 장차 하나의 통일된 경제를 구성할 것이라고 한다면 북한에 대한 투자는 인도네시아나 중국에 대한 투자와는 전혀 다른 의미를 갖는 것이기도 하다. 북한에 대한 투자는 생산기반의 유출이 아니라 장기적인 관점에서는 생산설비의 효율적 배치로서의 의미도 갖는 것이기 때문이다.

이러한 이유에서 중소기업은 오래전부터 대북진출에 관심을 표명해 왔는데, 최근 핵문

제의 해결과 정부의 남북경협 활성화 조치 등으로 대북진출 여건이 상당히 호전되자 보다 적극적으로 대북진출을 추진하고 있다. 중소기업들은 대북 물자교역에 보다 적극적으로 참여하기를 희망하고 있다. 특히 중소기업들은 정보와 자금력 등에서의 취약함을 감안하여 공동으로 정보를 수집하고 조사단을 파견하며, 이를 기초로 공동으로 대북진출을 추진하는 공동경협을 시도하고 있다. 아직 구상 단계에서 크게 진전된 것은 아니지만 대북진출을 위한 구체적인 움직임도 나타나고 있다. 낙화생조합이 북한산 땅콩의 공동반입을 추진하고 있으며, 완구조합이 남포공단

“ 남북한의 상호 간의 물자교역 증진을 촉진할 목적으로 남북한 상호간의 물자교역 증진을 위하여 정부 상호간의 긴밀한 협조와 부하(課) 기관 협조, 생산기반의 유출이 일어나지 않도록, 구공장에서 생산설비의 효율적 배치(配置)를 위하여”

구공장의 공동설립을 추진하고 있다. 플라스틱조합은 나진·선봉에 플라스틱 공장을 설립하여 신덕샘물을 반입하려는 계획을 추진하고 있다. 시계조합이 공동으로 임가공을

추진하고 있으며, 공예연합회는 개성근교에 3만평 규모의 임가공 공단의 건설을 추진하고 있는 것으로 알려지고 있다. 그리고 최근 의류협회가 남포, 해주, 신의주 중 한 곳에 의류 전용공단 설립을 계획하고 있는 것으로 보도된 바 있다.

중소기업 남북경협의 중요성 재확인

그런데 실제로 남북경협에 있어 중소기업의 잠재력을 어떤 측면에서 찾아볼 수 있을까? 먼저 물자교역을 살펴보자. 남북한 물자교역은 1989년 10월 공식적으로 허용된 이후 1991년까지 상당한 속도로 증가되어 왔으나 1992년을 기점으로 정체되고 있다. 이러한 남북 물자교류의 정체는 핵문제를 둘러싼 정치적 경직에 영향을 받지 않은 바 아니지만 이보다는 북한으로부터 반입할 물품이 제한되어 있고, 북한의 외화사정과 남한의 대북반출 통제 등으로 반출도 여의치 않았다는 사정에 더 크게 기인한다고 하겠다. 북한의 외화사정이야 당장 어떻게 할 수 없다고 하더라도 반출입 품목의 발굴노력이 보다 적극적으로 전개된다면 남북한 물자교역은 현단계에서도 확대될 소지가 적지 않다고 하겠다. 확실한 수출산업이 없는 북한으로부터 반입을 확대하기 위해서는 다양한 품목을 소량으로 반입하는 방법이 강구되어야 할 것인데, 이를 위해서는 대기업보다는 중소기업을 통한 반입 품목의 개발이 더욱 효과적 방법일 것이다.

합작투자와 위탁가공의 경우 중소기업의 잠재력은 보다 분명하게 확인할 수 있다. 남북경협이 정치적 대립관계를 완화시키면서 상호신뢰를 구축하는 과정이 되기 위해서는 초기에 가시적인 성과를 올리는 것이 무엇보다도 필요한 일이다. 그리고 북한이 나뉘대료 적극적으로 추진하고 있는 대외개방정책이 정착되기 위

해서는 빠른 시기에 구체적인 성과를 올리는 것이 필요한데, 현재의 여건하에서는 남북경협이 전제되지 않고서는 최소한의 성과도 거두기 어려운 실정이다.

현재의 남북한의 경제구조하에서 물자교역만으로는 남북경협을 효과적으로 추진하기 어렵고 합작투자와 위탁가공교역이 중심이 되어야 한다. 따라서 상대적으로 투자 금액이 적고, 북한의 열악한 사회간접자본의 영향을 덜 받으며 당장 북한의 노동력을 활용할 수 있는 경공업 분야의 합작투자가 남북경협 of 선도적인 역할을 해야 할 것이다. 지난해 정부가 발표한 남북경협 활성화 조치도 이러한 맥락에서 중소기업형 합작투자를 우선적으로 추진할 것을 밝히고 있는 것이다. 북한으로서도 낡은 내세울 수 있는 것이 저임의 노동력 뿐이라는 점을 고려한다면 남한의 중소기업을 중심으로 한 경공업 분야의 합작투자는 결코 마다할 성질의 것은 아니다.

북한이 어떤 형태의 투자를 원하는지는 대외경제협력위원회가 1993년 11월에 발표한 「나진·선봉 투자대상 안내」를 통하여 간접적으로 살펴볼 수 있을 것이다. 「나진·선봉 투자대상 안내」에는 북한이 이 지역에 유치하기를 희망하는 68개의 제조업 분야가 투자규모, 합작방식과 함께 제시되어 있다. 이중 식품가공업, 의류, 신발 등을 중심으로 한 경공업이 전체의 48.5%인 33개를 차지하고 있으며, 다음으로 전자제품부품, 가전제품조립 등을 중심으로 한 전기·전자업종을 집중적으로 유치·발전시킬

것을 계획하고 있다고 할 수 있다. 경공업은 말할 것도 없거니와 북한당국이 유지하기를 희망하고 있는 전기·전자업종도 대규모의 투자를 필요로 하는 자본집약적인 업종보다는 숙련된 노동력을 요구하는 노동집약적인 업종에 집중되어 있다. 북한이 원하고 있는 이러한 업종은 한국의 중소기업들이 성장해 온 업종들이며 국내의 고임금 등으로 구조조정이 요구되는 업종들이기도 하다. 따라서 초기의 합작투자에 있어 중소기업은 중추적인 역할을 담당할 수 있는 잠재력은 충분하다고 하겠다.

동력의 한계생산성과 북한당국이 요구하고 있는 임금수준을 비교·분석해서 북한 노동력이 결코 양질의 저렴한 노동력이 아니라는 결론을 내린 글이 한국개발연구원에서 발표된 바가 있다. 이 글은 그동안 제기되어 오던 북한 노동자의 생산성에 대한 의문을 체계적인 연구방식을 통해 밝히고 있다는 점에서 주목을 받고 있는데, 이에 의하면 북한의 임금이 인근의 중국이나 베트남에 비해서 상당히 높은 편인데, 노동의 질은 그러한 정도의 임금 차이를 메꿀 정도로 높지 않다고 평가되고 있다.

반면 위탁가공교역을 통하여 북한노동자간접적이거나 고용하고 있는 기업들은 북한의 노동력에 대해서 대체적으로 만족하고 있는 것으로 알려지고 있다. 위탁가공사업을 하는 기

대기업의 대북진출이 통일 이후까지 고려한  
보다 장기적인 포석  
에 의해서 추진되는  
측면이 강한 반면  
중소기업의 대북진  
출은 당장 북한 노  
동력의 활용이라는  
측면에 주안점을 두  
고 추진되고 있음을

“

업측은 대체로 북한  
의 노동자의 임금이  
월 75달러 선이라고  
밝히고 있다. 이는  
북한당국이 자유경  
제무역지대에 고용  
되는 노동자에 대한  
임금으로 제시하고

”

부인하기 어렵다. 따라서 중소기업이 대북진출을 구상할 경우 북한 노동자의 임금과 기술수준 및 생산성에 대한 검토는 반드시 선행되어야 할 사항이다.

있는 100달러선(여기에는 각종 복지 성격비는 포함되어 있지 않다)에 크게 못미치는 것이다. 이들 기업은 북한당국이 밝히는 임금수준은 대체로 선전적인 의미가 강하며, 또 북한의 고정환율이라는 것이 시장실세를 제대로 반영하고 있지 못하기 때문에 실제로 북한노동자에게 지불해야 되는 임금은 100달러에 크게 못미칠 것

그런데 북한 노동자의 임금과 생산성에 대한 자료가 부족하여 객관적인 평가를 내리기 어려운 실정이다. 비교·분석해서 북한의 전체 노

으로 평가하고 있다. 이 경우 북한 노동자의 임금은 중국이나 베트남에 비해서 그렇게 높은 수준이라고는 할 수 없다.

임금수준이 중국 등에 비해서 그렇게 차이가 나지 않은 반면 북한 노동자의 기술수준은 대체적으로 중국 등보다 나은 것으로 평가되고 있다. 무역협회가 위탁가공무역을 실시하고 있는 15개 기업을 대상으로 설문조사를 한 결과에 의하면 북한의 임금은 한국을 100으로 했을 때 38.2로 중국의 37.0에 비해 큰 차이가 없는 것으로 나타났다. 반면 품질수준은 국내생산을 100으로 할 경우 북한은 평균 83.2로 76.0인 중국보다 상당히 높은 것으로 나타났다. 그리고 통일원이 91년 이후 위탁가공을 통해 반입된 제품을 통해 실시한 기술분석에서도 기초봉제 분야에서는 북한 노동력의 숙련도는 매우 높은 편이며, 각종 의류, 신발의 세부 부착품 제작 및 부착기술도 비교적 양호한 것으로 평가되었다. 그리고 기술수준이 전반적으로 향상되고 있는 것으로 나타났다.

아직 대북 위탁가공의 경험이 얼마 되지 않고, 본격적인 합작투자는 이루어지고 있지 않기 때문에 이러한 단편적인 자료만으로는 북한노동력의 임금과 생산성을 충분히 파악할 수는 없다고 하겠다. 그렇지만 스스로 내세울 수 있는 유일한 유인이 저렴한 노동력이라는 점을 충분히 알고 있는 북한으로서는 결코 노동력의 가격 경쟁력을 상실하게 만드는 무리한 임금을 요구하지 않을 것으로 보인다. 실례로 북한은 자유경제지대에 대한 노동자의 임

금 요구액을 애초에 100달러 보다 상당히 높게 제시했었는데 외국 기업들과의 협상과정에서 지나치게 높다는 불만이 제기되자 이를 100달러 수준으로 낮추어 제시한 것으로 알려지고 있다. 따라서 북한 노동자의 임금은 앞으로 협상과정에서 얼마든지 변화될 수 있는 것으로 보인다.

따라서 시설재가 반출되고 기술자의 방북에 의한 기술지도가 가능하게 된다면 북한 노동력을 통해 생산된 제품의 국제경쟁력은 충분히 확보할 수 있을 것이라는 것이다. 아래의 표는 북한 노동력의 임금이 월 100달러라고 가정할 경우 주요 경공업 분야의 생산원가 절감효과를 시산해 본 것이다. 이에 의하면 생산원가 절감효과는 많게는 30%, 적게는 14%에 이르는 것으로 나타나며, 이 경우 제품의 질이 확보된다면 후발 개도국 제품과도 가격경쟁력이 있는 것으로 나타났다.

<공업분야의 생산원가 절감효과>

구 분	인건비 비중(%)		생산원가 비교		
	남한 기업	합작 기업	남한 기업	합작 기업	개도국
방적사	18.4	4.4	100	86.0	85
직 물	28.1	6.7	100	78.6	80
의 류	33.6	8.0	100	74.4	70
신 발	32.1	7.6	100	75.5	77
완 구	38.8	9.2	100	70.4	65

자료: 시제인 「남북한 경공업 분야의 협력증진 방안」, 산업연구원, 1994.

### 중소기업의 역할 아직 미미해

남북경협에 있어 그 잠재력이 적지 않음에도 불구하고 중소기업은 아직 이렇다할 역할을 하지 못하고 있다. 불확실성과 높은 위험 때문에 초기에 주로 대기업에 의해서 시범적으로 추진되던 남북한 물자교역은 중소기업의 참여가 지속적으로 확대되고 있기는 하지만 아직 그 비중은 낮은 실정이다. 남북한간의 물자교역이 92년을 기점으로 정체되고 있는 것과는 달리 최근 매우 빠른 속도로 증가하고 있어 남북경협의 새로운 영역으로 기대를 모으고 있는 위탁가공의 경우에도 삼성물산, LG 등 주로 대기업이 중심이 되어 추진되고 있다.

중소기업이 충분한 역할을 하지 못하고 있는 것은 무엇보다도 아직 남북경협이 정상적인 형태로 추진되지 못하고 있기 때문이다. 남북경협은 여전히 매우 큰 불확실성과 위험을 내포하는 사업이기 때문에 그만큼 정보력과 사업추진능력이 있는 대기업에 의해서 추진될 수 밖에 없었다고 해야 할 것이다. 남북한간 물자교역의 경우 자본주의적 상거래에 익숙하지 못한 북한과의 거래는 선적·납기·포장·품질 등 거래의 모든 단계에 항상 위험이 도사리고 있는 매우 어려운 사업이다. 뿐만 아니라 간접교역에 따

른 중계수수료 부담과 중개상을 낀 거래의 번거로움, 여의치 않은 수송 문제 등이 작용하여 자금력과 사업 추진력이 약한 중소기업이 전적으로 경제적 계산만에 근거해서 뛰어들기에는 위험이 너무 크다고 할 수 있다. 실제로 지난 6년여 동안 남북교역에 참가한 중소기업의 수는 4백여개에 이르고 있으나 대기업을 제외하고는 대부분 중도에 포기하거나 문을 닫았으며, 현재 살아남은 기업은 10여개에 불과한 실정이다.

그리고 정부의 까다로운 규제와 경직적인 태도도 중소기업에 의한 물자교역의 확대를

“ 실제로 지난 6년여 동안 남북교역에 참가한 중소기업의 수는 4백여개에 이르고 있으나 대기업을 제외하고는 대부분 중도에 포기하거나 문을 닫았으며 현재 살아남은 기업은 10여개에 불과한 실정이다. ”

가로막는 한 요인이 되고 있다. 접촉 및 상담·반출입·통관에 이르는 절차가 매우 까다로울 뿐만 아니라 농산물과 같은 경우 제한 승인품목으로 지정

되어 별도의 승인을 받아야 하는 등 반출입 품목에도 제한이 많다. 특히 중소기업에 의한 교역의 좋은 대상으로 평가되고 있는 농수산물의 경우 반입이 유망한 품목 중 상당 부분이 제한 품목으로 분류되어 사실상 수입이 통제되고 있다. 제한품목의 대북 반입의 경우 농수산물 유통공사가 수입업자에게 8%의 수수료만을 보장해 주고 전량 인수하도록 되어 있다. 이는 북한산 농산물의 무분별한 수입이 국내의 농산물시장을 교란시킬 위험을 방지하기 위해서라고 하

는데, 남북교역에 따르는 위험을 감안한다면 8%의 수수료만을 위해서 선뜻 대북교역에 나서기는 어려운 실정이다. 이러한 상황에서 중국산 농수산물에 비해 가격은 비슷하면서도 품질이 훨씬 나은 북한산 농수산물은 쉽게 반입되지 못하고 있는 것이다. 물자 교역에 있어 사정이 이러한데 위탁가공교역의 경우는 말할 필요도 없을 것이다. 합작투자나 위탁가공을 위한 대북접촉도 거의 이루어지지 않은 실정이다.

### 중소기업의 직접 진출, 아직 어려워

정부의 남북경협에 대한 기본방침은 경협을 남북관계의 발전에 따라 단계적으로 확대한다는 것이다. 이 정책기조는 「신경제5개년계획」에 구체화되어 있는데, 이에 의하면 1단계에서는 직교역을 통한 물자교역과 소규모 시범적인 합작투자가 남북경협의 주가 될 것이며 본격적인 합작투자는 2단계 이후의 과제로 되어있다. 지난해의 남북경협 활성화 조치도 이 맥락에서 크게 벗어나지 않는 것이다. 단적으로 말해서 남북경협 활성화 조치는 당분간은 남북경협을 중소기업형(중소기업에 의해서가 아니라고 하더라도) 사업을 중심으로 추진하겠다는 의지를 밝힌 것으로 해석할 수 있다.

그러나 문제는 대북진출 가능성이 다소 증대되었다고 하나 중소기업이 남북경협을 독자적으로 추진할 수 있는 수단이 마땅치 않다는 것

이다. 북한이 남한정부의 남북경협안을 거부한 마당에 남북경협은 결국 남한기업과 북한의 당국 혹은 대외경제 담당자간의 협상에 의해서 이루어질 수 밖에 없는 실정인데, 대북 교섭력이 대기업에 비해 크게 떨어지는 중소기업이 과정에서 주도적으로 대북진출을 추진하는 것은 아직 그 가능성이 그리 크지 않은 것으로 보인다. 북한당국으로서도 남한의 대기업과 경협협상을 전개하는 것이 보다 유리한 면이 있는 것도 사실이다. 북한으로서는 남한기업과의 경협은 아무래도 정치적인 부담이 될 수밖에 없는데, 중소기업과의 소규모 경협을 여러 건 추진하는 것보다는 대기업을 통하여 규모가 큰 경협을 추진하는 것이 부담을 상대적으로 줄이면서 필요한 자본을 도입할 수 있는 수단이 될 수 있을 것이기 때문이다. 외국자본을 끌어들이기 위해 우선적으로 해결해야 할 사회간접자본 분야에서의 투자를 위해서라도 이 분야의 투자 의사를 밝히고 있는 대기업과의 경협을 우선적으로 성사시키기를 원할 것이라는 점은 어렵지 않게 추측할 수 있다.

뿐만 아니라 북한의 대외개방정책이 완전히 정착되지 않은 상황에서 정부가 배제된 남북경협에 내포된 위험을 고려할 때 중소기업이 독자적으로 대북진출을 시도하는 것은 개별기업 단위이든 협회단위이든 아직은 그렇게 바람직하지 못한 것으로 보인다. 중소기업의 독자적인 대북진출은 성사되기도 힘들겠지만 설사 성사된다고 하더라도 사업의 안정성을 확보하기가 쉽지 않다. 북한이 1984년 「합영법」을 제정

한 이후 시작된 100건 이상의 조총련계 합영기업 중 지금까지 영업활동을 하고 있는 합영기업은 소수에 불과하다는 점은 북한과의 합작사업이 안정성을 갖고 지속되기가 얼마나 어려운지 잘 보여준다고 하겠다.

남북한 경제관계의 발전과 위탁가공

따라서 당분간은 위탁가공과 물자교역에 치중하면서 북한과의 경제관계를 지속적으로 확대해 나가는 것이 필요할 것이다. 사실 중소기업으로서 아직 위탁가공을 위한 대북접촉조차 쉽지 않은 상황이지만, 위탁가공을 효과적으로 추진한다면 상당한 성과를 거둘 수 있을 것으로 보인다. 지난해 정부가 위탁가공용 시설재의 대북반출과 기술자의 방북을 허용함으로써 남북한 위탁가공이 단순한 임가공에서 벗어나 본격적인 산업협력으로 발전할 수 있는 계기가 일단 마련되었다고 할 수 있다.

특히 봉제완구, 신발, 섬유 등에서 적게는 총설비의 5%에서 많게는 20%까지 보유하고 있는 유희설비의 대북반출을 통한 위탁가공이 성사될 경우 북한의 미비한 설비 때문에 매우 한정적인 분야에서만 이루어질 수 밖에 없었던 남북한 위탁가공이 새로운 차원에서 전개될 수

있을 것이다. 이 경우 섬유 등에 한정되어 있는 위탁가공의 범위가 크게 확대될 수 있을 것이며 그 질적 내용도 한 단계 향상될 수 있을 것이다. 그리고 이들 업종의 구조조정도 보다 원활하게 이루어질 수 있을 것이다. 실제로 일본의 경우 북한에 설비와 기술을 제공하고 합영기업이나 합작기업을 설립하여 위탁가공을 추진하고 있어 생산되는 제품을 다양화할 수 있고 제품의 품질도 고급화할 수 있었다. 특히 기

“

기술자의 빈번한 방북을 통한 기술지도가 일본기업의 대북 위탁가공의 중요한 성공요인으로 평가되고 있다. 북한의 생산공장에 대한 남한기업의 작업지시를 통하여 이루어지는 위탁가공은 장기적으로 북한의 제조기술 수준을 향상시켜 북한의 반출능력을 확대시키는 결과를 가져오기 때문에 남북한 물자교역의 확대에 기여할 수 있을 것이다. 뿐만 아니라 위탁가공은 현재 상품교역에 한정되어 있는 남북경제관계를 경제협력의 차원으로 끌어올리고 남한기업으로 하여금 북한의 기술수준을 파악할 수 있게 함으로써 이후 본격적인 합작투자에 시초를 제공하는 의미도 갖고 있다. 특히 위탁가공을 통한 북한과의 지속적인 관계의 형성은 사회주의국가에의 진출에서 결정적인 작용을 하는 대외개방 담당자들과의 인적관

”

기술자의 빈번한 방북을 통한 기술지도가 일본기업의 대북 위탁가공의 중요한 성공요인으로 평가되고 있다. 북한의 생산공장에 대한 남한기업의 작업지시를 통하여 이루어지는 위탁가공은 장기적으로 북한의 제조기술 수준을 향상시켜 북한의 반출능력을 확대시키는 결과를 가져오기 때문에 남북한 물자교역의 확대에 기여할 수 있을 것이다. 뿐만 아니라 위탁가공은 현재 상품교역에 한정되어 있는 남북경제관계를 경제협력의 차원으로 끌어올리고 남한기업으로 하여금 북한의 기술수준을 파악할 수 있게 함으로써 이후 본격적인 합작투자에 시초를 제공하는 의미도 갖고 있다. 특히 위탁가공을 통한 북한과의 지속적인 관계의 형성은 사회주의국가에의 진출에서 결정적인 작용을 하는 대외개방 담당자들과의 인적관



계의 형성에도 긍정적인 작용을 할 수 있을 것이다.

북한도 추가적인 투자없이도 저임의 노동력을 활용하여 외화를 가득할 수 있는 방안으로서 위탁가공을 적극적으로 추진하고 있는데, 북한의 외국인투자 관련 법규 중 「합작법」은 위탁가공을 위한 법률이라고 평가되고 있다. 그리고 북한측이 경영을 맡는 위탁가공의 경우 정치적 부담이 적다는 이점이 있다. 이는 위탁가공이 나진·선봉지역 등 특정지역이 아니라 상대적으로 사회간접자본이 정비되어 있는 평양 등 대도시 인근에서도 이루어질 수 있음을 의미한다.

#### 중소기업의 대북 진출 전략

중소기업이 독자적으로 북측과 접촉하고 협상하여 북한에 진출하는 것이 현실성도 적고 위험성이 크다고 한다면, 그리고 대기업도 당장 북한에 중공업이나 첨단분야에 대규모로 투자하는 것이 현실성이 없다고 한다면 대기업과 중소기업이 협력하여 진출하는 방안을 강구할 필요가 있을 것이다. 이런 점에서 LG가 대북진출 동반 기업을 공모한 것은 그 실현여부를 떠나 좋은 아이디어라고 생각한다. 그리고 대기업이 공단을 건설하고 중소기업이 생산설비를 투자하는 방안도 강구될 수 있을 것이다. 대우가 합작공단을 추진하고 있는 남포라던가, 우리기업들이 전용공단 건설 등을 구상하고 있는 나진·선봉지구에 대기업과 중소기업의 동반

진출이 성사된다면 상당한 성과를 거둘 수 있을 것이다.

#### 중소기업의 대북 진출을 위한 정책적 과제

북한의 대외개방정책이 가시적인 성과를 거두면서 정착되어 나갈 경우, 그리고 시범사업 등에 대한 남북한간의 합의가 도출될 경우 중소기업들을 중심으로 한 대북투자의 여건이 급속도로 개선될 가능성을 배제할 수는 없다. 이 경우 특정지역에 중소기업 전용공단을 설립하는 것을 적극적으로 추진할 필요가 있다. 전용공단방식에 의한 합작투자는 남북경협이 특정부문 및 지역에 한정되기 때문에 체제의 차이에 따른 마찰을 극소화할 수 있으며 제도적 개편이 요구되는 경우 제한적 적용이 가능하다는 이점이 있다. 그리고 사회간접자본의 확충시 집중적으로 추진할 수 있어 경제적이며, 시설사용료, 임금 등을 공동으로 결정할 수 있어 생산활동에 안정을 기할수 있다는 장점이 있다.

이 경우 진출대상지역은 당분간은 나진·선봉이나 남포 등에 한정될 수 밖에 없을 것이다. 중소기업중앙회가 실시한 한 조사에 의하면 중소기업들은 사회간접자본 등이 비교적 정비된 평양 근교 등을 투자대상지역으로 선호하고 있는 것으로 나타났으나, 현실적으로 한국기업이 '합작기업'의 형태가 아닌 '합영기업'이나 '외국인기업' 형태로 자유경제지대 이외에서 기업활동을 하는 것은 지금으로서는 그 가능성이 별로 없다고 해야 할 것이다. 따라서 아직까지는

나진·선봉지역 이외에는 별로 대안이 없다고 할 것인바, 북한이 의도한 대로 이 지역의 사회간접자본이 어느 정도 구축될 경우 이 지역의 진출도 상당한 장점이 있을 것이다. 북한 당국은 이 지역을 대외개발정책의 실험구로 설정하고 개발에 심혈을 기울이고 있으며, 각종 혜택을 부여하고 있다. 뿐만 아니라 나진·선봉지역은 UNDP의 주도하에 국제적으로 추진되고 있는 두만강개발계획의 북한측 거점으로 개발되고 있어, 인접하고 있는 중국의 동북 3성과 러시아의 수요도 장기적으로 고려할 필요가 있다.

아직은 그 시기를 예측할 수 없지만 북한이 남포, 신의주, 청진이나 해주 등을 추가로 개방할 경우, 각 지역의 특성을 고려해서 업종별로 특화해서 진출하는 것도 고려할 수 있을 것이다. 남포나 해주와 같은 서남지역은 항만시설이 발달되어 있고 노동력이 비교적 풍부하고 공업용수가 풍부한 등 경공업에 유리한 입지조건을 갖추고 있어 의류, 신발, 완구, 직물, 가방 등의 업종이, 개성 인근의 내륙지역은 육로가 개통될 경우 남북한간의 수송이 용이해 질 수 있기 때문에 전기·전자제품, 기계부품 등 소재 산업이, 그리고 나진·선봉지역은 장기적으로 부존자원과 산업기반을 활용할 수 있는 전기·전자조립, 석유화학, 금속 등의 업종이 진

출하는 것이 바람직할 것이다.

물자교역과 초보적인 위탁가공 조차 효과적으로 추진할 수 있는 여건이 마련되어 있지 못한 상황에서 이러한 대북투자 진출방안이라는 것이 과연 실질적인 의미가 있는가 하는 의문이 제기될 수도 있다. 그러나 북한이 생존하기 위해서는 대외개방을 확대해 나갈 수 밖에 없으며, 남북경협이 전제되지 않은 대외개방이 만족스러운 성과를 가져올 수 없다고 한다면 남북경협의 확대는 시간문제라고 해야 할 것이다. 따라서 장기적인 전략하에 대북투자 진출을 추진해 나가는 한편 물자교역과 위탁가공교역을 통하여 남북한간의 경제적 관계를 구축해 나가는 여유있는 태도가 필요하다고 하겠다.

일부에서 과당경쟁의 우려가 제기되기도 하지만 아직 현실적인 문제는 아닌 것으로 보인다. 문제는 구사회주의국가나 동남아시아와의 경협 초기에 일부 기업이 보인 바람직하지 못한 태도가 북한과의 경협에서도 반복될 우려는 없는가 하는 점이다. 지금 막 생성되고 있는 북한과의 경제관계는 다른 어떤 나라와의 경제관계보다도 조심스럽게 추진되어야 한다. 이 경우 실패는 그 휴유증이 이전과는 비교가 될 수 없을 것이기 때문이다. 남북경협은 경제적 사업인 동시에 통일의 길을 닦아 나가는 사업이기도 하기 때문이다.