



유럽기업의 대북 진출 전략

장자크 그로하(Jean-Jacques Grauber) / 주한 EC 상공회의소 소장

연구의 목적을 불문하고, 북한에 관한 신뢰도 있는 자료를 수집한다는 것은 그 자체로도 매우 도전적인 일이다. 평양에서의 유럽기업의 활동이 그 전형적인 예로서, 사실과 검증 불가능한 소문들이 뒤섞여 있다. 관련 자료들이 유럽 전체의 차원에서 수집·정리되지 않기 때문에, 진실을 알아낼 수 있는 유일한 방법은 여러 가지 정보의 교차확인 뿐이다. 게다가 북한이라는 정치체제의 특수성으로 인하여, 유럽기업을 비롯한 평양내 외국기업들로서는 북한과의 현재 활동이나 거래 내용을 밝히기를 꺼리게 되는 경우가 많다. 그로 인하여 역동적이고 수익률 높은 남한 시장에서의 지분을 잃거나, 국제적 혹은 국내적 제약을 받게 될 것이 두렵기 때문이다.

따라서 대부분의 유럽기업들은 비공개적으로 평양과의 사업을 추진하고 있다. 1986년부터 1992년까지 무려 7년 동안 평양에 거주했음에도 불구하고, 유럽기업의 북한 진출 전략, 그리고 그들 사업의 범위에 대한 나의 지식은 아직도 조각난 정보 상태로 존재하고 있어, 마치

퍼즐 게임을 하듯 이들을 하나하나 맞추어 나가야 한다.

먼저 유럽과 북한과의 과거 경제관계를 돌이켜 본 후, 현재의 다소 저조한 활동을 설명해주는 몇가지 제약들을 살펴보겠다. 그 다음 유럽기업들이 현재 북한 시장을 어떻게 인식하고 있는가를 분석함으로써, 그들의 북한 진출전략에 대한 우리의 이해를 도모하고자 한다.

유럽과 북한의 과거 경제관계

70년대와 80년대 초, 즉 북한 경제의 상태가 외전상 양호해 보이고 남한은 이제 막 장래성 있는 시장으로 등장하고 있을 무렵, 약간의 유럽 기업들이 북한과의 사업을 개시하였다. 그 당시 평양정부는 여전히 중공업 분야를 강화하고 있었으며, 함흥기계장비공단이나 순천근방의 남흥석유화학공단과 같은 대공단의 현대화를 위하여는 자신들의 '자력갱생' 이론을 저버리고 다양한 서유럽 국가들로부터 산업장비를 수입할 필요가 있다고 생각하였다. 이러

한 사업 기회를 포착하여, 스웨덴, 오스트리아, 프랑스와 같은 몇몇 유럽국가들은 정부 혹은 민간 차원에서 소규모의 평양 지사(혹은 대표부)를 정부 차원 혹은 민간 차원에서 개설하였다.

같은 무렵, 평양은 비엔나, 스톡홀름, 제네바의 대사관, 파리의 무역대표부와 유네스코 사무실, 그리고 로마의 FAO 사무실 등을 통하여 서유럽 지역에서의 입지를 강화하였다. 그 후 런던과 독일에도 사무실을 개설함으로써, 서유럽의 주요 상대국 모두와 관계를 맺게 되었다.

중공업 분야의 장비를 구입하기 위하여, 평양은 유럽의 주요 은행들로부터 현금을 빌리기 시작하였다. 80년대 초반, 서유럽 외교관사를 이용한 마약거래 및 암시장 형성, 테러 행위, 게다가 은행 및 사기업 차관에 대한 반복된 지불 실패 등 일련의 스캔들로 인하여 유럽과 북한과의 경제관계는 거의 끝나게 된다. 유럽 국가들은 평양의 대표부를 철수하고 유럽내 북한 외교관의 활동을 제한하는 동시에, 차관을 돌려받기 위한 국제법적 절차를 밟기 시작하였다. 이당시 유럽은 경제위기의 재발 시기로 들어서면서, 단기 수익이 보장되지 않는 시장으로부터 기업을 철수하기 시작하였다는 점도 고려해야 할 것이다.

유럽의 입장에서 북한 시장이 갖는 제약점

북한시장 진출을 꾀하는 유럽기업의 전략을 알아내기 위해서는, 현재 북한시장이 유럽에게 어떤 의미를 가지는가를 먼저 이해해야 한다. 물론 북한시장과 그 잠재력에 대한 유럽의 생각은 단편적이며, 남한 및 일본 기업의 생각과는 비교할 수 없다.

우선 역사적, 그리고 지정학적 이유로 인해 유럽은 동남아시아나 인도차이나에 비해 한반도와는 그리 깊은 관계를 맺어 오지 않았다는 사실을 상기할 필요가 있다. 게다가 북한이 선



70년대와 80년대는 속 북한 경제의 상태가 의견상 단합이 아니고 불합의이며 의상래성 있는 시작으로 불합하고 있을 것이고 약간의 유럽 기업들이 북한내의 시장을



택한 정치·경제 체제는 유럽과의 거리를 더욱 더 벌어지게 만들고 말았다. 앞에서 살펴 본 바와 같이, 70년대 유럽과 북한과의 무역

거래는 일련의 부정적 요인들로 인해 급속히 감소하였다. 부정적 요인들 중의 하나는 북한이 유럽 은행과 기업들에게 아직도 빚을 지고 있다는 것이다. 여전히 미해결 상태로 남아 있는 이 문제는 유럽 금융기관의 평양 진출 기업에 대한 지원 거절, 평양내 사업에 대한 보험 가입의 어려움, 그리고 그에 따른 북한과의 거래시 금융 위험부담 증가의 원인이 되고 있다. 물론 북한의 극심한 외화 부족 상태도 사태를 더욱 어렵게 만들고 있다. 현재, 프랑스와 독일 두나라와의 계약에서 발생한 외채만도 6억 달

러 정도이다.

유럽이 북한에 대해 이처럼 제한적인 관심을 가지고 있는 또 한가지 요인은 북한이라는 국가, 그 시장 기회, 그리고 그 사업관습 등에 대한 정보의 절대 부족이다. 평양에 처음 도착한 유럽의 기업인들로서는 이러한 문제들로 인해서 큰 혼란을 가지게 된다.

북한을 주시하고 있는 남한 기업들의 북한 시장에 대한 이해는 (물론 그 자체로는 불충분한 것이 사실이나) 유럽 기업들이 이해하고 있는 것에 비해서 훨씬 더 나은 듯하다. 많은 남한의 기업인들은 대북한 무역 및 투자를 위한 사업의 청사진을 마련해

놓고 있는 상태이나, 이에 반해 유럽 기업들은 아직도 학습과 호기심의 단계에 머물고 있다.

게다가 유럽연합 전체의 차원에서는 북한에 관한 분명하

고 통일된 입장이 아직 공식화되지 못한 상태이다. 유럽연합의 일부 국가들은 20년 전부터 평양과 외교 관계를 수립하고 있는가 하면, 다른 국가들은 평양과의 대화조차도 거부하고 있다. 브뤼셀의 유럽정부가 아직도 북한에 대한 통일된 외교 방침을 마련하지 못하고 있다는 사실은 북한 시장 진출을 고려 중인 유럽 기업인들의 당혹감을 더욱 증대시킬 뿐이다.

또 한가지, 미국이 주도한 전략이기는 하지

만, 북한을 고립·약화시키려는 남한 측으로부터의 정치적 압력은 대부분의 유럽 국가들로 하여금 평양과의 경제관계 증대를 꺼리게 만들었다. 80년대 초반 '북한과의 외교관계 수립 거부'와 원자력 발전소 계약을 맞바꾼 프랑스와 남한간의 거래는 이러한 전략의 대표적인 사례라고 할 수 있다.

그 후 남한은 과거 전략에서 탈피, 다른 국가들의 대북한 투자를 장려함으로써 남북한 경제의 커다란 격차를 줄이고 통일 비용을 축소하기로 결정하였다. 그러다가 최근 들어 이루어진 북미회담에서의 개가는 북한과 유럽 관계에

“

우선 역사적, 그리고 지정학적 이유로 인해 유럽은 동남아시아나 인도차이나에 비해 한반도와는 그리 깊은 관계를 맺어 오지 않았다는 사실을 상기할 필요가 있다. 게다가 북한이 선택한 정치·경제 체제는 유럽과의 거리를 더욱 더 벌어지게 만들고 말았다.

”

서예 제대로 적응하지 못한 채, 여러 중요한 국내 문제들, 그리고 이미 평양과 외교관계를 맺고 있는 3개 국가의 유럽연합 가입 문제와 씨름하기 바쁘다.

한반도의 새로운 상황에 대한 유럽의 적절한 적응이 아직 이루어지지 않았음에도 불구하고, 벌써부터 북한 시장에 대한 유럽 기업들의 관심이 극적으로 증가하고 있다. 80년대 중반 북한은 합영법을 제정하였는데, 기본적으로 그

있어서 새로운 시대의 개막을 알리게 되었다. 하지만 현재 우리가 처해 있는 상황은 너무도 최근에 예상치 못하게 발생했기 때문에 유럽은 아직도 이 새로운 지정학적 질

적용면에서 불분명한 것이었다. 물론 이 법이 제정된 배경에는 북한은, 수교관계의 여부를 떠나서 상호 평등과 상호 이익의 원칙을 준수하는 한, 모든 자본주의 국가들과의 경제적 관계를 제고해야 한다는 김일성의 교시가 있었다.

그 당시 Siemens, Ciba Geigy, Mercedes Benz와 같은 유럽의 대기업들은 평양과의 거래를 유지하고 있었으며, Alsthom사와의 자동차 합작, Alcatel사와의 전화자판 합작, 독일기업의 사리원내 세멘트 공장 설립 등 여타 기업들과의 계약도 체결되었다. 그 중 규모가 가장 컸던 계약은 프랑스 기업의 평양 광각도 호텔 건설 건인데, 프랑스 국내의 정치경제적 스캔들의 영향으로 실패로 끝나고 말았다. 결국 그 호텔은 북한인들에 의해 완공되었으며, 호텔 경영 분세를 놓고 현재 미국 기업과 협상중인 것으로 알려지고 있다.

합영법이 더 다듬어진 후, 독일과 프랑스의 몇몇 중소기업들은 주로 의류 분야에서 사업을 추진하였다. 하지만 실제로 계약이 이루어진 건수는 매우 적었다. 가장 성공적이었던 것은 벨기에 기업과 북한의 대성무역 간에 이루어진 다이아몬드 세공 사업이었다.

작년 김일성의 사망과 뒤따른 핵문제의 긍정적 해결로 유럽 기업들의 대북한 접근 방식이 변하기 시작하였다. 그들은 더 이상 북한을 중국 시장의 한 연장선으로 고려하지 않았고, '통

일 한국'이라는 전망을 가지고 북한을 자신들의 동아시아 전략 혹은 남한 전략에 포함시켰다.

서울은 북한에 관한 정보(혹은 거짓정보)를 수집하는 데 최적의 장소이며, 따라서 남한에 지사를 둔 대부분의 유럽 기업들이 북한 시장에 상당한 관심을 보이고 있다. 작년 여름 주한 EC 상공회의소의 250개 회원에게 보낸 질문서에 의하면, 대부분 회원들이 북한에 분명한 관심을 가지고 있으나 정보가 절대적으로 부족한 상태이며, 응답자의 절반 이상이 평양과 나진-선봉 지역에서의 방문에 긍정적인 입장을 나타냈다.

작년 10월 11일 주한 EC 상공회의소가 서울에서 개최한 나진-선봉 자유경제무역지대에 대한 세미나에는 회원의 2/3가 참가, 그 관심도를 증명하였다. 이 세미나의 후속 조치로서, 작년 11월에는 서울에 본부를 둔 유럽 기업인들의 1차 대표단이 평양과 나진-선봉 지대를 둘러 보고 돌아 왔다.

당시는 아직 제네바 합의가 공식으로 체결되기 이전으로 남한 기업들은 북한과의 접촉에 있어서 정부의 엄격한 제한과 통제를 받고 있던 때였다. 그러자 남한 기업들로부터 일종의 우려와 불만의 바람이 일기 시작하였는데, 이들은 자신들의 발이 묶여 있는 동안 외국 기업들이 북한 시장을 선점하고 있다고 불평을 토로하였다. 하지만 곧 이러한 반응이 과민하였다는 것이 드러나게 되었는데, 실제로 대부분 외국기업의 북한 방문은 그곳 진출에 대한 심각한 고려하는 차원에서 보다는 북한에 대한 이해라는 단순한 호기심의 차원에서 이루어졌다.

사실상 북한 시장에 흥분을 감추지 못하던 많은 유럽 기업들은 북한방문 후 오히려 꼬리를 감추었다. 물론 그 이유는 '도로나 철도 등 하부구조의 부족, 그들이 만난 북한 관료들이 보인 국제거래관습에 대한 무지, 투자유치를 위한 법률 체계의 미비, 그리고 투자유치를 위한 인센티브의 부족 등이다.

북한 정부는 유럽 대표단에게 오직 나진-선봉 지대에만 집중 투자할 것을 고집하고 있다. 이 정책이 정치적 전략에서 기인하는지, 혹은 타지역내 숙련된 관료의 부족 때문인지 몰라도, 이는 유럽기업들에게 별로 매력적이지 못하다. 유럽은 나진-선봉 지대의 지정학적 위치로부터 별 이득을 기대하지 않는 바, 이 지역은 유럽기업들 사이에서 북한 북부 지역 중 가장 흥미없는 곳으로 생각되고 있다.

남한의 대기업들이 향후 통일 한국의 전망하에 한반도 전체에 대한 일관된 통제의 보장을 위해 북한 지역의 하부구조 건설에 적극적으로 나선다면, 그같은 장기 전략적 차원에서의 인센티브를 가지고 있지 않은 유럽기업들로서는 이러한 하부구조가 현대화될 때까지 기다리는 쪽을 선호할 것이다.

유럽인들에게 있어 나진-선봉 지대가 갖는 진정한 장점이라면 시베리아 지역을 관통하는

철도망과 국경 넘어 존재하는 거대한 중국시장을 들 수 있다. 불행히도 러시아는 현재 거의 무정부 상태이고 이에 밀수와 철도 불통이 점차 빈번해 지고 있어, 첫번째 장점은 수정되어야 할 것이다. 두번째 장점과 관련하여 얘기하고픈 것은, 중국시장에 대한 국제적 인식이 현재 중국 국내의 다양한 요인들로 인해 재고되고 있는 중이며, 중국시장 진출의 리쉬현상은 급속히 감소하였다는 점이다. 또한 나진-선봉 지대에서 생산되어 중국에서 유통되는 상품에 대한 관세 규정은 아직 불분명하며, 나진-선봉 지대와 중국의 훈춘 경제특구와의 관계도 명확하지 않다.



평양에 갔다 온 대부분의 유럽인들은 북한 관료들이 투자 유치를 위해 많은 노력을 하고는 있으나 아직 준비가 덜 되었다는 느낌을 받은 것 같다. 이러한 일반적으로 부정적인 인상에도 불구하고, 몇가지 특정 분야는 유럽인들의 관심을 끌고 있다. 그 중에서도 물리적 투자를 필요로 하지 않는 금융분야는 많은 유럽 은행과 기타 금융기관의 주의를 끌었다. 이들간의 접촉 결과는 아직 밝혀지지 않고 있다. 유럽의 주요 석유회사들도 북한 시장을 주의 깊게 바라보고 있는 바, 그들은 해안 석유 탐사와 원유처리 둘 모두에 관심을 가지고 있다.



평양에 갔다 온 대부분의 유럽인들은 북한 관료들이 투자 유치를 위해 많은 노력을 하고는 있으나 아직 준비가 덜 되었다는 느낌을 받은 것 같다. 이

러한 일반적으로 부정적인 인상에도 불구하고, 몇가지 특정 분야는 유럽인들의 관심을 끌고 있다. 그 중에서도 물리적 투자를 필요로 하지 않는 금융분야는 많은 유럽 은행과 기타 금융기관의 주의를 끌었다. 이들간의 접촉 결과는 아직 밝혀지지 않고 있다. 유럽의 주요 석유회사들도 북한 시장을 주의 깊게 바라보고 있는 바, 그들은 해안 석유 탐사와 원유처리 둘 모두에 관심을 가지고 있다.

유럽기업의 북한 진출 전략

최근까지, 보다 정확히는 북미간 제네바 합의가 이루어지기 전까지만 해도, 북한 시장에 대해 실질적인 전략을 가진 유럽기업은 거의 없었다고 할 수 있다. 유럽의 가장 커다란 기업집단들까지도 북한 시장을 전담하는 부서를 가지지 않았다. 대개의 경우 동유럽이나 중국 담당 부서가 실질적인 책임을 지거나, 혹은 모스크바, 북경, 도쿄, 서울 지사의 관할 아래 속하였다. 솔직히 말하면, 유럽의 주요기업 중에는 북한 담당 인원을 한명도 두지 않고 그냥 방치해 두었던 곳도 있었다. 사회주의권의 몰락 이후, 그리고 특히 제네바 합의 이후에서야, 유럽 본사들은 드디어 북한의 존재를 인식하게 된 것 같다. 그때부터 서울 지사를 가진 기업의 경우, 북한 시장을 서울 지사의 지역관할권내에 포함시키는 추세를 보여 왔다.

이러한 추세와 더불어, 새로 발견된 북한 시장에 대한 적극적 전략들이 마련되기 시작하였다. 최근까지만 해도 대부분의 유럽기업들은 북한에 자발적으로 진출하기 보다는 그저 유럽에 주재하는 북한관료들의 적극적 권유에 의해 북한과 거래를 이루어 왔다. 다시 말하면, 대부분의 유럽기업의 전략의 특성은 '아무런 전략이

없다는 것'과 기회주의였었다고 할 수 있다.

작년 여름부터 이러한 상황은 변하기 시작하였다. 유럽기업의 서울 지사들은 북한 방문을 요청할 때마다 본사로부터 긍정적인 대답을 얻어 냈다. 하지만 모든 유럽기업들이 북한 진출을 서두르고 있다는 것은 아니다. 그중에 가장 공격적인 기업들만이 진출할 것이며, 그들의 전략은 '별로 드러내지 않고, 천천히 접근하며, 그리고 재정적 위험은 극히 최소화'하는 것이다. 이같은 소극적 전략의 이유로는 과거의 좋지 못한 경험과 북한에 대한 정보의 절대 부족을 들 수 있다.

적어도 가까운 장래에는, 매우 공격적인 범세계적 정책을 가진 유럽기업들만이 (전통적으로는 독일기업, 그리고 주로 프랑스 기업) 구체적으로 북한에 진출하리라고 예측할 수 있다. 그 외 대부분의

“ 모든 유럽기업들이 북한 진출을 서두르고 있다는 것은 아니다. 그중에 가장 공격적인 기업들만이 진출할 것이며 그들의 전략은 '별로 드러내지 않고, 천천히 접근하며 그리고 재정적 위험은 극히 최소화'하는 것이다 ”

의 기업들은 북한에 가서 조사를 할 지는 모르나, 본격적인 진출은 남한이나 일본 기업들이 나설 때까지 기다릴 것이다.

북한 시장 진출에 있어서 외국기업들과의 경쟁 문제는 일부 남한 기업인들이 주장하는 것처럼 그렇게 위험한 상태가 아니다. 유럽기업의 대규모 북한 시장 진출은 현재로서는 기대하기 힘들며, 구체적 목표를 가진 소수의 기업들에 의한 소규모 진출만이 있을 것이다. [2]

〈漫評〉



4004
-1995-

기업訪北 활성화

“경수로 · 南北대화 언제앞고 추진”