

당장의 이윤보다 가능성에 승부를

노정호/ 씨피코국제교역 대표이사

지난 1994년 중순경 중국 연변에서 한국 사람을 대상으로 투자 자문업을 진행하고 있는 필자에게 연변조선족으로부터 하나의 제안을 받았다. 북한에서 고위층에 계신 분인데, 기가 막힌 사업을 제안하기에 필자와 상담하려고 찾아왔다는 것이다. 우선 함께 가서 만나보고 자세한 설명을 듣자고 재촉하는 바람에 백산호텔로 찾아갔더니 말쑥한 차림의 노년 신사 한 분과 비교적 젊어 보이는 두 명의 사람이 식당 한켠에 앉아 있었고, 필자는 처음으로 만나는 북한 사람들인지라 한편으로는 불안감과 다른 한편으로는 기대감으로 어색하게 인사를 나누었다. 그들 가운데 노년 신사분이 “로 선생 말씀은 많이 들었어요. 나이가 많은 사람인줄 알았는데 젊으시구만요”라며 자리를 권하기에 함께 앉아 그들의 제안 내용을 들었다. 그들은 나진·선봉을 개방하기 위해 80 km에 해당하는 철조망이 필요한데, 남한 자본가를 끌어들이 수 있도록 협조한다면, 나진·선봉지대에 오피스텔 건설 및 운영을 할 수 있도록 기업 창설 허가를 비롯하여, 철조망 대금으로는 나진·선봉지대 내에서 가장 유망한 장

소의 토지이용권을 비롯하여 각종 특혜를 주겠다는 내용이었다. 특히, 개방지대에 남한 투자자들이 몰릴듯이 들어올텐데, 그들에게 초청장 및 신변 안전 담보서를 제공하고 또한 그들이 투숙할 수 있는 숙박을 겸한 오피스텔 건설권을 주겠다는 제안은 밤잠을 설치기에 충분하였다. 이것은 하늘이 주신 기회요 일약 여행·호텔 업계의 거부가 될 수 있는 최고의 지름길로서, 호박이 닝쿨째 들어오는 ‘환상의 궁전’이었다. 다음날 부푼 꿈을 가슴에 안고 모든 일정을 취소한 채 북한 사람들이 선물로 건네준 황금의 삼각주 안내책자와 故김일성이 먹는다는 양계론이란 강장제를 비롯하여 몇가지 제품을 가지고 귀국하였다. 그런데 공항에서 북한 상품의 입수 경위를 설명하며 긴 시간 동안 통관 절차를 거치는 데 곤욕을 치루었다.

그러나 황금과도 같은 사업을 가슴에 품은지라 이 정도쯤은 당연한 수순이라고 생각하며, 외출에 목숨걸고 줄타는 곡예사의 길로 접어들게 된 것이 했수로 6년, 그동안 부푼 꿈을 실현하기 위해 철조망도 보내고, 착잔 받침도 반입하고, 처음 선물받았던 양계

론도 반입하여 약장수도 되었고, 지난 1997년 겨울에는 운동화, 간장, 의류품 등 엄청난 분량의 물품도 반출하다보니 어느새 남북 교역인으로 자리하고 있었다.

남북 경협의 인식: 상호 이익 창출 행위가 아닌 인도적인 시akai 문제

그간 수년간에 걸쳐 남북간을 오가며 물자 교역을 진행한 필자로서는 남북 경협은 말 그대로 남과 북이 경협을 통한 상호간의 이익을 창출하는 행위라 하지만, 과연 현 상태에서 황홀한 궁전 건설의 꿈에 대한 실현 가능성은 있는 것인가 의문시된다. 경협인들은 사업가이다. 최종 목표는 경제 교류를 통해 이윤 극대화 즉, 이윤 추구에 있는 것이다. 그러나 북한측과 교역하는 대북 교역 업체를 바라보는 남한 주민들의 시각은 대체적으로 아주 영세한 업체로 취급되어 다른 것을 할 것이 없으니까 북한과 교역한다는 선입견이나 혹은 불쌍한 북한 동포를 돕는 자선 사업가로 포장되는가 하면, 어떤 때는 공작원의 혐의를 받기도 한다. 물론, 북한을 바라보는 시각에서 흔히 두 가지의 극단적인 감정으로 북한을 인식하고 있다. 하나는 민족 분단의 아픔을 만들었고 아직까지도 38선 이북에서 호시탐탐 남침의 기회를 노리고 있

북한측과 교역하는 대북 교역 업체를 바라보는 남한 주민들의 시각은 대체적으로 아주 영세한 업체로 취급되어 다른 것을 할 것이 없으니까 북한과 교역한다는 선입견이나 혹은 불쌍한 북한 동포를 돕는 자선 사업가로 포장되는가 하면, 어떤 때는 공작원의 혐의를 받기도 한다.

는 적이요, 다른 하나는 핏줄을 나눈 애뜻함과 동포애의 감정이다. 필자는 둘 가운데 어느 것도 북한의 모습을 제대로 보는 데 도움이 되지 않는다고 본다. 그것은 극단적인 형태일 뿐이다. 북한과 관계되는 사업을 하기 때문에 공작원의 혐의나 자선 사업을 하는 통일 운동가의 모습으로 포장되기 보다는 경제 교류를 통해 이윤을 추구하는 무역 일꾼이 있고, 인도적인 차원에서 북한 동포 돕기를 전개하는 사회 단체 혹은 통일 운동가가 있고, 정치적인 문제를 담당하는 정부 관료나 정치 공작원이 있음이 분명히 구분되어야 한다. 이것이 구별되지 않고 혼동될 경우, 한국과 북한 그 어느 쪽에도 이득이 없다고 생각한다.

필자의 회사에서는 지난 1996년 8월경 북한으로부터 60만 개에 해당하는 찻잔 받침을 반입하였다. 이는 국내의 폐지나 신문지 등을 북한에 보내어 가내 수공업으로 제작한 제품으로서, 북한 주민에게 일거리를 주고 그에 따른 정당한 대가를 지불하자는 말은 남북 교류 협력을 활성화시키자는 의미인데, 우리 언론에서는 그런 말을 하는 필자를 인

경험을 위한 인사 접촉시 주의 사항

필자의 업체와 거래하는 북한 무역 업자들은 몇만·몇십만 달러의 무역 거래를 하면서, 마치 그것이 북한 사람들에게 커다란 도움이나 되는 것처럼 떠든다고 불만을 표시하곤 한다.

도적인 차원에서 평가하려는 경향이 있었다. 그렇게 되면 북한 주민이 불쌍하기 때문에 일거리를 주는 것이지, 물자의 교역이나 교류가 아닌 방향의 해석이다.

필자의 업체와 거래하는 북한 무역 업자들은 몇만·몇십만 달러의 무역 거래를 하면서, 마치 그것이 북한 사람들에게 커다란 도움이나 되는 것처럼 떠든다고 불만을 표시하곤 한다. 동등한 교역 관계로서 북한의 노동력을 활용하고 그것에 대한 대가를 받고 북한 상품을 한국에 수출하는 일에 대해서는 적극적으로 나서겠지만, 북한이 일방적으로 도움을 받는 것은 곤란하다는 것이다. 그런가 하면 대북 감정이 악화되는 사건 즉 지난 1996년 9월경 잠수함 침투 사건 같은 사건으로 대북 긴장 분위기가 고조되면서, 필자의 회사는 이적 단체, 일부 북한 물품은 불온물로 오해를 받아 일부 몇몇 주민이 영업 사원을 경찰서에 신고하기도 했다. 그럴 때면 참 설명하기 힘들었다. 경찰조차도 정식 절차를 밟은 교류 물자를 확인하는 구체적인 방안이 없었기 때문이다. 국내 대부분의 관공서를 비롯하여 시내 곳곳에 설치한 플래카드에는 “북한 불온물을 신고합시다”라는 문귀는 있어도 정식 반입 품에 대한 홍보는 없기 때문이다.

이제 새정부에서는 이러한 내용에도 관심을 가져 남북 경험의 새로운 전기를 마련해야 한다. 남북간의 교역 및 기타 어떠한 교류를 진행한다 하더라도, 수년간 북한측의 주요 인사를 비롯하여 많은 무역 일꾼들과 접촉하며 느낀 사항 가운데 주의 사항 몇가지를 지적하고자 한다.

첫째, 같은 말을 사용하면서도 서로 다른 이해로서 같은 단어를 사용한다든지 아니면 완전히 다른 단어를 사용하고 있다는 점이다. 남북간에서 생각하는 통일이란 단어의 의미는 분명 남북이 하나로 합친다는 것은 일치하지만, 서로간의 인식에 대한 견해는 분명 다르다는 데 문제가 있다고 생각한다. 또한 우선 우리의 해석을 기준으로 북한에서 생각하는 평화란 과연 무엇일까? 그들이 분단 이후 지금까지 살아온 환경에서 과연 평화라는 단어를 어떻게 해석하고 있을까? 그렇다면 어떠한 인식 하에 공통된 평화를 지향해나가야 할까? 이는 이해와 협력을 바탕으로 평화라는 단어의 주장이 아닌 진정한 의미를 가르치고 협의해야 할 것이다.

둘째, 북한 사람들과의 만남 속에서 대화의 시작이 민감한 정치·사상 등의 내용으로 시작되는 것을 철저히 막아야 한다. 우리 한국측을 스스로 자유를 앞세워 비방한다든

지 특정인을 공격하는 것은 절대적인 금물이다. 첫인상이 정치적으로 이용할 만한 인물로 그들에게 보여질 때, 그들은 자신의 주변 사람에

게 계속 소개하면서 “이분은 남조선에서 오신 누구누구인데 지난번 나와 만났을 때 무척 사상이 좋더라”며 매우 친숙한 분위기를 만들며, 자신의 남쪽 친구들은 정치적인 사고가 자신들편이라는 은근한 분위기를 조성하는데 이것이 바로 정치적 이용물로 전략하는 첫단계이다.

셋째, 처음부터 과도한 선물이나 예물 교환은 피하여야 한다. 첫단추를 잘못 끼우면 계속해서 반복적으로 잘못된 방향으로 흐르듯이, 주머니 속의 출혈이 예상을 뛰어넘어 배보다 배꼽이 커지게 된다. 그냥 받는 데는 이미 익숙해졌다고 할 수 있기 때문이다.

넷째, 중개인 선정은 필수이다. 우선 남북 간에는 직접 신용장이 거래되지 않기 때문에, 중개인을 선정함에 있어 세심한 주의를 기울여야 한다.

다섯째, 북한 사람들과 처음 만나서 많은 대화로 친숙하게 되면, 개중에는 돈을 빌려달라는 경우가 있다. 많은 돈도 아니고 500~1,000 달러 가량 급히 쓸 일이 있다고 빌려달라고 하는 경우 참으로 난감함에 처하게 된다. 빌려주자니 언제 받을지 모르고, 안 빌려주자니 다음부터는 못 볼 것 같고, 안 보자

그들과의 거래 관계가 돈독해지기까지는 많은 관문이 있지만, 그러한 돈독한 관계가 형성된다면 이는 단순히 중국 교포나 일본 조총련을 통한 간접 교역보다 폭넓고 깊이있는 대북 교역의 실체가 형성되는 주요한 시작이라고 생각한다.

니 애써 만난 파트너인데 아쉽고, 도무지 어떻게 해야 할지 모를 것이다. 그런데 이렇게 돈을 빌려달라고 하는 북한측 사람들이 지위가 낮거나 혹은 무능력한 사람들이 아니다. 그들은 그래도 된다고 생각하는 묘한 입장에 있는 사람들이 많은데, 세심한 주의가 필요하다. 필자는 거절도 해보았고 빌려주어도 봤지만, 빌려줄 때는 차용증을 써달라고 하였다. 회사의 대표도 귀국후 반드시 보고해야 한다고 했더니 조용히 물러나는 것을 체험하였다.

이러한 몇가지 단계를 거쳐 그들과의 거래 관계가 돈독해지기까지는 많은 관문이 있지만, 그러한 돈독한 관계가 형성된다면 이는 단순히 중국 교포나 일본 조총련을 통한 간접 교역보다 폭넓고 깊이있는 대북 교역의 실체가 형성되는 주요한 시작이라고 생각한다.

이제는 실무적으로 아이템을 개발하고 상거래 방법을 극대화하며, 상호간의 지속적인 거래 방법 등이 자연스럽게 형성된다. 북측 사람들과 이러한 단계로 접어들면, 몇몇 아이템에 대한 거래가 발생하고 그러한 거래를 바탕으로 북한 지역(대부분 나진·선봉지역

지원과 거래에 대한 명분을 분명히 해서 사업이면 사업답게, 인도적인 차원에서의 지원이면 지원을 분명히 밝혀, 이것도 저것도 아닌 상황을 만들어서는 안되겠다.

이 유력함)의 방문까지 이루어지며, 만약 이산 가족이라면 북측 파트너가 이미 생사 확인 정도는 처리해준다.

그러나 문제점은 또 있다. 북한을 방문하게 된다면 이러한 상황도 미리 예측해보는 것이 현명하다. 이는 북한과 교류를 희망한다면 북한 방문은 기술 지도, 검수, 세무 상담 등을 위해서라도 필수적인 사항이 되기 때문이다. 첫째, 방문시 휴대품에 주의를 기울여야 한다. 예를 들어, 성경책, 야화, 정치성이 있는 서적 등에 대해 그들 세관원들은 필요 이상으로 예민한 반응을 보인다. 지난 1997년 중순경 모 회사의 대표가 출장길에 반드시 지참하는 성경책을 가지고 북경을 거쳐 평양에 도착한 후, 단순 문제로 결국 끝바로 귀국한 사건이 있었다.

둘째, 북한에 입국한 이후 파트너 혹은 다른 사람들과 빈번한 접촉이 이루어지는데, 그때 일부 북한 사람들은 "다른 업체에서는 좋은 선물을 가져오는데 당신은 뭐 그런 선물없는가" 하면서 은근히 한국측 중요 단체의 명단, 전화번호부, 기타 군사 관련 책자 등을 요구하는 경향이 있다. 이는 반드시 단호하게 대처해야 한다.

셋째, 어떠한 상담이 이루어지면서 단계

적으로 의향서 혹은 회답록, 합의서, 계약서 등을 작성하게 되는데, 일반적으로 북한측에서는 자신들이 편리한

대로 해석하여 결과를 재측하는 성향이 있다. 그에 따른 효력 발생에 대한 정확한 판단이 중요하다고 생각한다. 그외 지원과 거래에 대한 명분을 분명히 해서 사업이면 사업답게, 인도적인 차원에서의 지원이면 지원을 분명히 밝혀, 이것도 저것도 아닌 상황을 만들어서는 안되겠다. 특히, 사진을 찍을 때는 안내원이나 혹은 주변 사람과 상의하는 것이 바람직하며, 여자 관계나 과음 등은 물론 피하는 것이 좋다.

북한 상품의 한국 시장 유통 상의 문제점

이제는 북한과 교역 성과를 이루어냈으니, 한국 시장의 북한 상품에 대한 유통 사정을 알아보려고 한다. 북한으로부터 반입되는 품목의 유형은 대부분 농수산물을 비롯하여 입산물, 특산물, 임가공품, 미술품 및 기타 광산물 등이 있는데, 그 가운데 일반인을 대상으로 하는 물품은 고사리, 결명자, 삼지구엽초, 표고버섯, 송화가루 및 주류(평양소주, 개성소주, 금강산소주, 용성소주, 고려술, 평양술, 고려인삼술, 인풍술, 들쭉술 등)이 있다. 그러나 이러한 상품 등을 유통시키기 위해 「남북교류협력법」에 의거 어려운 과정을

겪어 제품을 반입하고 있으
나, 북한 상품에 대한 인지
도가 낮고 일부 상인들은 반
입 절차를 무시한 채 원칙에
서 벗어나, 중국 교포나 혹


은 국내의 보따리 장사꾼을 통해 말반입하고
있다. 밀반입된 제품 또한 아무런 제재없이
버젓이 시중에 판매되고 있다는 데서, 대북
교역 업체에서는 벌써부터 승인 절차를 받을
필요성이 없다는 말이 나돌고 있는 실정이다.
예를 들어, 통일원으로부터 까다로운 도
안 심사를 거쳐 반입해야 하는 미술품의 경
우, 반입 과정도 어렵지만 반입후 유통에도
많은 제재가 뒤따름에 따라 유통에 많은 어
려움을 겪고 있다. 그러나 무분별하게 불법
으로 밀반입된 미술품들은 아무런 제재없이
뒷거래가 성행하고 있는 실정이다. 다른 제
품에 대한 이러한 유형도 상당한 부분을 차
지하고 있다.

맺음말

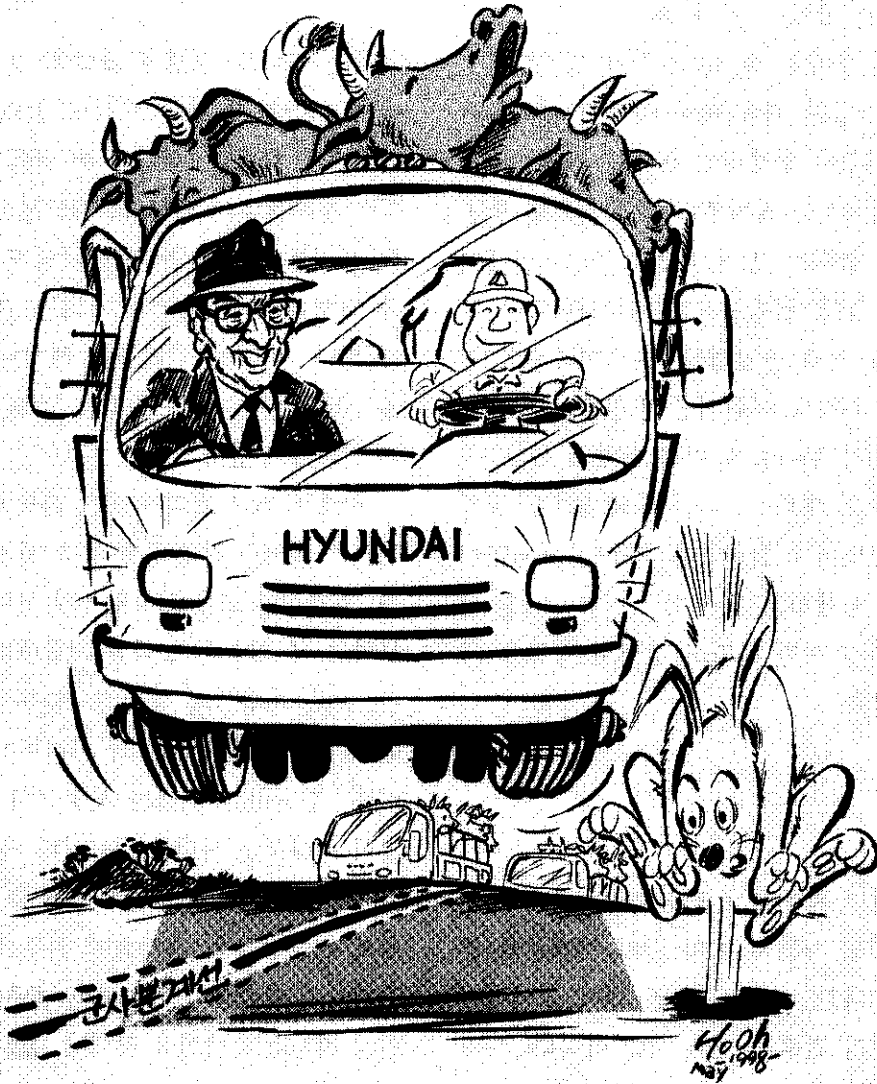
그렇다면 환상의 궁전을 건설하고자 부푼
꿈을 가졌던 사람이 이와 같이 문제점만 늘
어놓는 이유는, 필자 혼자만 대북 교역하기
위해서 미리 겁주는 것이 절대 아니다. 어떤
가능성도 없다면 문제점도 없을 것이다. 이
러한 문제점을 헤쳐나가다보니 6 년이 흘렀
다. 이러한 문제점을 처음부터 알고 접근했

당장의 이윤과 유리함보다는 가능성에 승부를 던지고, 부정보다는
긍정을 생각하며 서로간에 신의와 신뢰로서 다져진다면, 이러한
작은 실천이 내일의 희망으로 다가올 것이다.

더라면 아마도 고생은 짧았을 것이나, 당시
에는 이러한 충고나 지적도 없었고 무조건
실천으로 때웠다. 필자가 이 글을 쓰는 것은
많은 문제점없이 남북 교역의 성공인으로 우
뚝 서기를 간절히 바라는 마음에서이다. 대
북 교역에 대한 희망과 기대는 결코 작지만
은 않다. 이러한 어려움을 헤쳐나가며 결과
를 창출시키는 것은 월척을 낚는 그 짜릿함
과 비교하고 싶다.

이제는 남북 관계가 어느 한쪽에서의 일방
적인 노력이나 지원 등을 통한 관계 개선보다
는, 실질적인 교류로서 양측의 이해와 협력을
구하는 데 최선의 노력을 기울여야 한다. 물
론, 모든 사람들의 공통된 의견이겠지만, 방
법 면에서는 양측 모두가 아직까지도 서로를
이해·협력하기 보다는 서로간의 주장과 대
결이 우선하던 시대를 걸어왔다. 당장의 이윤
과 유리함보다는 가능성에 승부를 던지고, 부
정보다는 긍정을 생각하며 서로간에 신의와
신뢰로서 다져진다면, 이러한 작은 실천이 내
일의 희망으로 다가올 것이다. 

〈漫評〉 42



“비온뒤 땅이 굳고, 소 지난자리 신뢰로 굳어진다”