



금강산을 활용한 외국 관광객 유치 증대 방안

지일현 / 한국관광공사 국민관광처장

금강산 관광이 민족 화해에 미치는 영향

이종석 / 세종연구소 연구위원

북한의 환경 오염 실태와 남북 협력 방안

홍순직 / 현대경제연구원 연구위원

금강산을 활용한 외국 관광객 유치 증대 방안

지일현 / 한국관광공사 국민관광처장

우리나라는 외래 관광객 유치를 단기간에 증대하기에는 관광 하드웨어 부문이 근본적으로 취약하다. 열악한 관광 인프라의 제약 조건에서 관광객의 유치 증대라는 어려운 숙제를 해결하기 위해 고심하던 차에 금번 금강산 관광은 적시에 해결책을 제시하였다고 본다. 즉, 2000년대의 한국 관광을 세계 속에 자리매김하는 데 금강산의 상징성을 최대한 활용하자는 것이다. 현행 금강산 상품의 선결 보완 사항으로는 하드웨어 측면에서 출발항 주변에 국제 공항이 없으며 국내 주요 도시간의 연결 항공편이 부족하다. 또한 동해항에서 출발, 공해상을 거쳐 장전항까지 12시간 이상이 소요된다. 기상 악화시의 대책이 미비하며 장전항의 얕은 수심으로 인해 대형 크루즈 선박을 항만에 바로 접안할 수 없다. 왕복에만 이틀이 걸리는 금강산 여행은 시간 손실이 커 외국인을 유치하기 위해서는 접근로의 개선이 필수적이다. 소프트웨어 측면에서 외국인에게 있어 금강산은 널리 알려져 있지 않은 실정이며 다양한 홍보 활동의 전개를 통하여 선전되었다 할지라도 산악 등반 관광에 외국인을 4박 5일간 유치하기에는 무리가 있다. 따라서 코스별로 산악 등반에 더하여 참여 관광의 요소가 가미된 다양한 프로그램이 기획되어야 할 것이다. 또한 금강산 관광 개발은 리우환경회의에서 정립한 '환경적으로 지속 가능하고 건전한 개방'에 입각하여 산 자체는 개발을 억제 또는 최소화하고, 주변 거점 지역인 원산·장전항·온정리 등 배후 도시는 적극적으로 개발하여 관광 자원의 다양화를 꾀하는 방향으로 나아가야 할 것이다.

한편, 금강산을 활용한 외국 관광객 유치 증대를 위해서는 첫째, 금강산을 산악 관광 형태로 집중시키고 설악산 지역을 위락 단지로 육성함으로써 상호 보완성을 통해 상품의 다양성을 즐길 수 있도록 방안을 강구해야 할 것이다. 둘째, 금강산을 중심으로 북상하여 시중호·원산의 명사십리를 연결함이 바람직하고, 평양, 개성, 남포 등 주요 도시 지역을 연결하는 상품은 다음 단계로 개발되는 등 단계별 개발이 이루어져야 할 것이다. 셋째, 계절적·지역적·주제별 특화 상품 개발에 주력하여야 할 것이다. 북한의 4계절의 특성과 비교적 긴 겨울은 동계 상품 개발의 주력 요인으로 작용해야 할 것이다. 넷째, 각종 국제 회의 및 전시 박람회, 민속 축제, 세미나 개최 등 관광 이벤트 개최를 통해 보는 위주의 단순한 관광에서 참여 관광으로 유도하고, 대규모 관광단 유치 기반 조성을 위해 남북한이 공동으로 노력해야 할 것이다. 다섯째, 남북 연계 상품 개발의 활성화를 위한 동북아 4 개국 연계 크루즈 상품 개발, 유람선을 이용한 남북한·중국·러시아 지역 연계 상품 개발 등에 노력을 기울여야 할 것이다. 특히, 동북아 지역 장거리 관광객 시장을 겨냥한 연계 크루즈 관광 상품은 향후 전망이 높을 것으로 기대된다. 여섯째, 남북간의 군사적 대치 관계로 비무장지대를 자원으로 하는 조기 상품화는 어려우나, 생태 관광·학술 조사 연구 등의 목적으로 특수 관심층을 대상으로 하는 관광 상품 전망도 계속 타진해야 할 분야이다.

머리말

기단 50 년만에 관광 분야에서 대규모 남북의 행렬이 이어지고 있다. 반세기 동안 남북간은 지리한 정치적 긴장과 대결로 숲한 인적·물적 소모를 감내하며 오늘에 이르러서야 비로소 매우 제한된 영역인 금강산 지역에 국한하여, 그것도 주어진 코스만을 따라 4박 5일, 또는 3박 4일의 관광을 하고 돌아오는 것이다. 혹자는 감시와 통제 속에서 포로 신세와도 같은 관광을 했다고 불평을 하기도 하고, 또 한편으로 이만큼이라도 북한 영역에 진입했다는 것을 감격적이고도 역사적인 사실로 받아들이는 등, 평가와 감상이 극단적으로 엇갈리고 있는 가운데 금강산 유람선 관광은 아직까지는 별 탈 없이 진행되고 있다.

필자도 금강산 크루즈 1차 운항때 참가하여 짧은 4박 5일의 기간이었지만 통일을 염원하는 국민의 한 사람으로서의 감성적 측면과 아울러 관광 정책 수립의 핵심 기관에 종사하는 관광 전문인의 한 사람으로서의 분석적 시각으로 금강산 관광에 임하였으며, 본고와 관련하여 금강산을 매개로 한국 관광 산업의 재도약을 이룰 수 있는 방안 모색의 차원에서 느낀 몇가지 소견을 피력코자 한다.

돌이켜보면, 이 역사적 관광 사업의 성사는 어느날 느닷없이 다가온 것이 아니라 대내외적인 환경과 여건에 깊이 맞물려 있다는

점을 인식해야 할 것이다. 성사의 가장 결정적인 배경으로는 신정부의 햇볕 정책을 우선적으로 지적하고 싶다. 햇볕 정책의 운용과 방향에 대해, 더 나아가 햇볕 정책 자체의 실효성에 대해 많은 논란이 벌어지고 있으나, 금강산 관광 추진 과정에서 북한이 보여준 갖가지 돌발 행위를 대국적 차원에서 의연하게 대처하고 넘어가지 않았다면 오늘의 금강산 관광은 가능하지 않았다는 점에서 햇볕 정책은 결정적인 여건이었다는 점을 강조하고 싶다. 둘째로 북한의 자세 변환이다. 북한은 1985년부터 관광의 경제적 실익에 눈을 뜨기 시작했고, 그후 국제 관광 기구 가입과 유치 활동 및 외래 관광객 유치를 통한 외화벌이라는 실용성을 나름대로 인식하기 시작했다. 더욱이 1990년 이후 지금까지 계속되고 있는 마이너스 경제성장률, 최근 수년간의 식량·에너지 등 각 분야의 총체적인 경제난 극복의 대안으로서 관광 사업이 갖는 의미를 충분히 깨닫기 시작했다는 점이다. 셋째로 북한은 미국과의 관계 개선을 열망하는 가운데 북미제네바협상을 타결하기에 이르는 등 국제 무대에서의 위상 제고에 부심한다는 점이다.

이상의 국내외적인 변수들이 오늘의 금강산 사업을 성공 가능하게 한 요인들이며, 끝으로 현대라는 민간 기업의 대북 진출에 대한 열의와 꾸준한 노력도 빼놓을 수 없는 요인이라는 점을 지적하고 싶다.

이제는 이렇게 어렵사리 성사된 금강산

관광을 남북 관계의 획기적 개선과 아울러 관광 산업 육성을 통해 외래 관광객 유치 증대로까지 이어지게 하는 한 단계 고양된 관광 정책과 방향 수립에 관심을 돌려야 할 것이다. 금강산 관광이라는 소중한 기회를 활용하여 남북한이 함께 겪고 있는 경제난 극복에 기여한다면 이보다 더 가치있는 일이어디 있겠는가.

본 고에서는 현재 진행되고 있는 금강산 관광의 보완점과 관광객, 특히 외국인 관광객 유치 증대를 위한 몇가지 방안과 방향에 대해 나름대로 의견을 개진코자 한다.

금강산 관광의 문제점과 필수 보완 사항

제반 문제의 일반론적 고찰

대부분의 북한 지역 관광지와 마찬가지로 금강산이 당면한 문제는 배후지가 멀리 떨어져 접근 수단이 불량한 점이다. 관광 상품은 소비자의 편의 보장과 수요 충족이 가능할 때만 그 가치를 지닌다. 아무리 훌륭한 관광 자원이 있다 하더라도 접근이 나쁘면 여행자가 찾아가기를 기피할 것이며 당연히 관광 상품은 수요가 적고 가치가 떨어지게 마련이다. 금강산의 경우가 바로 여기에 해당하는데, 북한 당국 또는 남북한이 공동으로 금강산을 해외에 선전하고 상품화 노력을 하더라도 해외 시장에서 큰 반응을 단기간 내에 얻

기가 용이하지 않을 것이다. 현재 정부 당국에서는 금강산의 육로 교통을 위해 금강산선과 경원선 등을 복구하는 안을 수립하고, 10시간 이상을 공해상을 우회하여 접근하고 있는 현재의 크루즈 여행도 연해에 근접하여 가는 쾌속선 이용 방식, 동해안을 따라 회랑을 이용해 2시간 이내에 접근하는 방식 등, 교통망 구축에 모든 계획안을 집중하고 있는 이유도 이때문이다.

금강산 관광 상품화는 기본적으로 접근 수단 확보와 관광 시설 투자가 동시에 이루어진 다음 단계에 관광 상품화, 선전 활동, 관광객 유치가 이루어져야 할 것이다. 그러나 현재의 북한의 경제 여건 하에서는 당면 과제를 해결하는 데 한계가 있으므로, 남한 기업 또는 남한 기업과 외자의 동시 투자를 통한 수용 태세 개선이 시급히 해결해야 할 과제이다. 상품 코스 개발에 앞서서 현재 외래 관광객 대상 금강산 상품의 실태와 선결 과제를 몇가지 살펴본다.

○ 금강산 관광 상품 실태

외국에서 여행사들이 개발 판매하는 금강산 관광 상품은 패키지 투어로 소개된 7박 8일, 9박 10일, 또는 그 이상의 일정 가운데 일부로 포함되어 있다. 대체적으로 금강산 체류는 1박 2일, 길어야 2박 3일을 넘지 않게 되어 있다. 금강산 출발의 모든 여행이 평

양에서 출발하도록 짜여져 있으며 관광 버스를 이용한다. 외국 관광객이 들리는 곳은 외금강 지역에 집중하며 삼일포·해금강·온정지구·구룡연 코스가 거의 전부이다.

중국·북한 연계 상품의 경우에는 중국의 북경·상해·광주·심양·대련·단둥이 포함되어 열차를 이용해서 북한으로 들어온다. 금강산 관광은 산행(등반·경승 관광), 삼일포 뱃놀이 위주로 이루어지고 단순한 경승지 유람으로만 짜여져 있고 레크리에이션·유희·취미 활동이 없어, 천혜의 명승지를 매우 단조롭게 구경하고 끝난다. 북한의 금강산 소개 안내 책자의 대부분이 금강산의 절경에 대해 극찬을 하면서도 찾아온 관광객을 위한 서비스 향상·고객 만족을 위한 투자가 거의 이루어지고 있지 않아 세계적인 관광지로 평가받지 못하고 있는 것은 매우 아쉬운 일이다. 현재 내금강 코스는 등반으로 가기에는 매우 어려우며 상당 정도의 투자가 선행되어야 내륙쪽으로 관광 코스가 확대될 것이다.

○ 직항로 개설을 통한 접근 시간 단축

해외 시장에서 북한으로 여행하는 루트는 중국 본토를 우회하여 접근하는 것이 대부분이며 중간 기점은 홍콩과 북경이다. 북한으로 들어오는 최단 거리는 일본-북한, 홍콩-서울-평양 구간인데, 주지하는 바와 같이 同노선은 정기 항로가 개설되어 있지 않다. 외부

세계에서 북한 관광을 위해 이와 같이 우회 루트를 계속 이용하는 한, 긴 운항 시간으로 많은 항공기 연료가 소모되므로 시간적·경제적 효율성이 떨어진다. 이 점은 북한 관광 상품의 가격 인상을 유발하여 북한, 특히 금강산 관광 상품 개발의 활성화에 막대한 지장을 초래한다.

만일 한반도를 가로질러 비행하는 단축 노선이 개설된다면 북한 관광은 매우 용이해지고 시간·경비 절감으로 북한 항공기는 상당한 경제성이 보장되어 북한의 상품 경쟁력이 강화된다. 북한의 대표적인 관광지인 금강산 관광의 활성화를 위해서는 직항 노선의 개설이 최우선적으로 고려되어야 할 사항이다.

○ 4계절 연중 상품 개발

우리나라는 반복되는 계절 변화로 지속적이고 안정적인 관광 상품 개발 및 판매가 장애를 받는 지역이다. 물론 다양한 계절적 요소를 갖추고 있다는 것이 장점일 수 있으나, 상품 판매의 안정성과 지속성 측면에서는 그만큼 더 세심하고 다양한 상품의 개발에 끊임 없는 노력을 기울여야 한다는 측면이 강하다. 특히, 겨울철 비수기는 관광 사업자 입장에서는 상당한 영업 손실을 초래하므로 근본적으로 비수기 극복을 위한 전략이 필요하다.

연중 영업 활동이 가능한 다양한 관광 소재를 발굴하고 이를 상품화하여 지속적으로

관광객을 유치한다는 전략은 금강산의 경우에 가장 절실하다. 금강산 지역은 여름철에 비가 많고 겨울철에는 눈이 많이 내리는 지역이며 겨울이 매우 길다. 그리고 내륙으로부터 강한 계절풍과 지역풍이 불며 해안지대에는 연중 안개끼는 날이 많다. 겨울철에는 해안에서 떨어진 내륙산간지대는 강설량이 풍부하여 동계 스포츠와 레크리에이션을 할 수 있는 여건을 갖추고 있다. 눈을 이용한 스포츠와 레크리에이션·축제를 개최할 수 있는 공간(스키장, 옥내 위락 시설 등)을 개발한다면 사계절 관광지로 각광을 받을 요소가 많다. 기본적으로 강설량이 풍부한 지역으로 스키장 개발에는 큰 어려움이 없을 것으로 예상된다. 스키장 건설도 세계적인 관광지로 인식시키기 위해서는 국제 대회를 유치하는데 손색이 없을 정도의 완벽한 규모로 설계되어야 할 것이다. 이와 같은 동계 관광 상품이 개발되면 과거와 같이 금강산이 '보는 관광'이 아닌 '참여 관광'으로 인식이 바뀔 것이며, 관광객의 체재 기간을 연장하여 관광 수익 증대에도 기여할 수 있다.

현행 금강산 관광 상품의 선결 보완 사항

관광을 통한 남북한 인적 교류의 활성화와 이산 가족 상봉 성사를 민족의 숙원 사업으로 추진해온 정부는 북한 당국의 남한 정부 배제 정책으로 인해 술한 난항을 겪어왔다. 그러나

신정부 들어 현대라는 민간 기업이 금강산 관광을 매개로 대량 방북 사업을 성사시켰다는 것은 작게는 성공을 이룬 해당 기업의 명예이자 크게는 민족사적 경사가 아닐 수 없다. 이제 우리는 여기서 금강산 관광 사업의 성공적 추진과 더 발전된 단계로의 고양을 위해 현재 진행되고 있는 금강산 크루즈 여행의 문제점을 면밀히 분석하고 개선 방안을 강구함이 필요한 시점이라고 보아진다.

현대가 운영하고 있는 금강산 크루즈 관광은 초기에 여론의 많은 질책이 따랐다. 가격이 비싸다, IMF 경제에서 호화 크루즈는 국민 정서에 맞지 않는다, 북한 잠수정이 동해에 출몰하는 비상 시국에서 꼭 금강산 관광을 추진해야 되는가 등, 경제·안보·정부의 대북관에 이르는 다양한 시각에서 비판이 그칠 새 없이 제기되었다. 그러나 이러한 비판에도 불구하고 금강산 뱃길은 열렸으며 많은 사람들이 금강산을 다녀왔다. 이미 진행되고 있는 현 시점에서 금강산 관광에 대해 실행 전에 지적된 문제를 돌이켜보면 많은 부분이 기우에 지나지 않았음이 입증된 사례가 많다. 단적인 예로, 금강산 유람선 1차 관광이 시작되기 불과 며칠 전에 나온 북한측의 '금강산관광세칙'에 대해 전국민적인 우려가 제기되었으나, 지금에 와서는 환경 보존에 대한 관광객의 인식만 확고하다면 세칙 자체가 있으나마나한 것으로 보이기도 한다. 이렇게 많은 부분이 이해되는 가운데서도 남

게 되는 본질적인 문제점만을 아래에서 크게 두 가지로 나누어 지적코자 한다. 특히, 향후 외국인 관광객 유인 차원에서 부각되는 문제에 국한해서 분석하고자 한다.

현행 금강산 관광의 최대의 문제로는 100만 원 상당의 고가 여행 경비(최근 68만 원으로 조정), 4박 5일의 한정된 일정(최근 3박 4일로 일자 조정), 제한된 접근로, 개별행동의 제약 등 관광 여건이 열악하다는 점을 꼽을 수 있다. 이러한 제약 조건은 내국인 대상일 경우에는 상당 부분 이해가 가능하나 同상품의 성사가 어떻게 이루어졌는가에 대한 내막을 모르고 또한 알 필요도 없는 외래 관광객을 대상으로 적용되었을 때에는 상품 경쟁력 측면에서 매우 위험한 상품임은 재론의 여지가 없다.

○ 하드웨어 측면

출발항 주변에 국제 공항이 없으며 국내 주요 도시간의 연결 항공편이 부족하다. 또한 동해항에서 출발, 공해상을 거쳐 장전항까지 12 시간 이상이 소요된다. 기상 악화시의 대책이 미비하며 장전항의 얇은 수심으로 인해 대형 크루즈 선박을 항만에 바로 접안할 수 없다. 왕복에만 이틀이 걸리는 금강산 여행은 시간 손실이 커 외국인을 유치하기 위해서는 접근로의 개선이 필수적이다. 이에 대한 대책으로 지방 대도시(부산, 광주, 제주

등)에서 강릉공항까지의 직항로 신설 및 증편이 요망된다. 장기적으로는 서울-원산, 또는 서울-금란(금강산 북쪽의 국제 공항 후보유망지) 항공 노선이 신설되어야 하겠다. 그리고 금강산 지역 내에서 숙박이 가능하도록 기초 수용 태세를 서둘러 완비하고, 유람선은 현재와 같은 대형이 아닌 소규모 유람선으로 대체하고 매일 운항하는 방식을 택해서 1박 2일부터 4박 5일에 이르기까지 다양한 일정을 선택할 수 있도록 하여야 한다.

○ 소프트웨어 측면

외국인에게 있어 금강산은 널리 알려져 있지 않은 실정이며 다양한 홍보 활동의 전개를 통하여 선전되었다 할지라도 산악 등반 관광에 외국인을 4박 5일간 유치하기에는 무리가 있다. 따라서 코스별로 산악 등반에 더하여 참여 관광의 요소가 가미된 다양한 프로그램이 기획되어야 할 것이다. 이를 위해 선상에서의 수준높은 공연과 오락 프로그램 개발이 이루어져야 하며 외국인 관광객을 위해서는 카지노, 면세점 운영 등이 필수이다. 또한 금강산 내에서도 공연장(현재 온정리 입구에 공연장과 편의 시설 공사가 진행 중에 있음), 민속촌 등이 건립되어 북한교예단(서커스단)이나 북한 전통 민속 공연 등을 관람할 수 있도록 한다. 음식과 쇼핑도 관광의 만족도를 높이는 중요한 요소이다. 선상 또

는 온정리 입구에 야시장을 설치 운영하고 쇼핑 상품의 다양화·고급화가 필요하다.

참여 관광 또는 특수 관심 관광 상품 개발로는 시중호에서의 낚시, 스노쿨링 등 스포츠·레저 상품을 기획할 필요가 있고, 특히 시중호의 경우 진흙을 이용한 머드팩 등 건강 미용 상품 개발 여건이 훌륭하므로 자원 개발과 응용에 관심을 기울여야 할 것이다. 이밖에 고려되어야 할 사항으로 고령자를 위한 대체 상품과 연중 관광이 가능할 수 있도록 동계 상품을 개발하여야 한다. 더 나아가 장기적으로는 금강산에서 평양 등 북한의 타 지역으로 확대·연계될 수 있는 코스도 북한 당국과의 협의 하에 추진해야 할 것이다.

금강산 관광 개발의 올바른 방향

최근의 관광지 개발에서 학문적으로 가장 논란이 되고 있는 주제 가운데 하나는 개발이나 보존이나라는 개념으로 사실 극단적인 개발론자나 극단적인 환경보존론자는 없다. 단지, 환경 피해를 최소화하면서 환경 친화적 개발을 어떻게 이룰 것이냐 하는 양자의 조화를 놓고 고민하고 있는 것이다.

대체적으로 관광 선진국의 개발 사례를 보면 적극적 개발 우위의 논리가 적용되는 대상은 불모지를 위락 단지화하는 것이며, 기존의 훌륭한 관광 자원은 최소한의 개발을 하되 관광객에게 편리함을 주는 방향으로 나

아가는 것이다. 이의 기술은 하루아침에 쌓인 노하우가 아니므로 향후 금강산관광단지 개발시에 선진 사례를 깊이 연구해야 할 것이다. 미래의 관광 개발의 기본 개념은 리우 환경회의에서 정립한 '환경적으로 지속 가능하고 건전한 개발(environmentally sustainable and sound development)'이며 이를 위해서는 개발 대상지의 개발은 최소화 하되 주변 거점 지역, 예를 들어 금강산의 경우 산 자체는 개발을 억제 또는 최소화하고, 주변 거점 지역인 원산·장전항·온정리 등 배후 도시는 적극적으로 개발하여 관광 자원의 다양화를 꾀하여야 할 것이다. 좀 더 구체적으로 살펴보면, 금강산 관광 개발이 경제·사회적 이득과 환경적 이득의 조화를 대전제로 놓고 북한의 경제적 이득을 통해, 통일 기반 및 교류 촉진, 국토의 종합적이고 균형있는 발전이라는 측면에서 통일 비용의 선투자를 감행한다고 할 때, 일정 정도의 개발이 불가피하다는 논리가 성립된다.

관광지 개발은 특히 외래 관광객의 대거 유치를 전제로 할 때, 시장별 특성에 대한 분석이 구체적이어야 한다. 한국관광공사에서 조사한 바에 따르면, 일본 관광객은 산악 관광을 산속의 길을 따라 매우 편하게하기를 좋아하며 안전한 관광을 최우선으로 생각하기 때문에, 금강산을 현재의 산악 등반 관광 형태로만 유지할 경우 실패 가능성이 높다. 따라서 상기 개념인 배후 도시의 위락 단지

를 통해 즐기고, 산행은 최소한의 거리로 제한하여 보존과 경제적 수익을 동시에 취하도록 해야 할 것이다. 동남아 관광객 역시 산악 등반 관광을 좋아하지 않으므로 최소한의 코스만을 개발해서 편안히 산악 자연 경관을 즐기고, 나머지 시간은 배후 기지에서 오락(카지노, 마작 등)과 문화 예술(평양교예단 등)을 즐기도록 프로그램을 개발하면 문제를 크게 해소할 수 있을 것으로 보이며, 현재 남한에서의 겨울 스키 관광객이 대거 유입되고 있는 실정을 감안할 때, 적정 위치에 스키장을 개발하여 동계 스포츠 관광을 즐기도록 하면 효과가 배양될 것이라고 판단된다.

여기서 한 가지 유념할 것은 배후 도시 개발의 경우, 위락 시설 일변도이면 곤란하다는 점이다. 단지에 수용될 각종 시설들이 대내적으로는 남북한공동체 의식을 증대시키면서 외래 관광객의 입장에서는 볼거리가 다양하게 개발할 필요가 있다. 예를 들어, 온정리 부근에 민속촌, 북한 주요 도시의 모형 미니 어처, 금강산 생태계 학습을 위한 자연사 박물관(청소년 교육 관광으로서의 구실) 등을 건립하여 교육과 위락의 조화를 이루는 것이 바람직하다. 기존의 국립공원 개발시 등고선(contour) 개념(절대 보존 지역, 상대 보존 지역)을 무시하고 집단시설지구가 난립하도록 무분별하게 개발한 것은 철저히 반성하며, 우리의 자본으로 민족의 명산인 금강산을 개발할 때는 과거의 전철을 다시 밟지 않

도록 해야 하겠다.

또 한 가지 지적하고 싶은 것은 금강산 관광은 설악산과의 연계를 이룰 때 역할과 기능이 돋보일 것이다. 현재 설악산은 어느 정도 기초 인프라가 개발된 상태이고 금강산은 이제 시작 단계인 만큼, 기존의 설악산은 위락 단지로서의 개발을 보다 강화하고 금강산은 보존된 자연 경관 감상으로 기능을 이원화시키는 방안도 남북 연계 관광 상품의 합리적인 기본 방향일 것이다. 즉, 설악권은 동적 관광, 금강산은 정적인 관광지로 상호 보완성을 갖도록 개발한다는 것이다.

남북 연계 관광 상품 개발

여행 상품은 관광 자원(소재·요소)을 소비자인 관광객에게 판매하기 위해 제 요소를 결합하여 상품화하는 것이다. 여기서 요소란 보고, 즐기고, 먹는 등 감각을 만족시키는 정신적·물질적인 것은 물론, 여행자가 휴식을 취하고 숙박을 하고 즐겁게 시간을 보내는 공간적 요소, 장소를 이동하는 데 이용되는 교통 수단을 포함한다. 즉, 여러 가지 요소가 갖추어져서 하나의 프로그램·여행 일정·이벤트로 만들어질 때, 하나의 관광 상품이 성립되는 것이다.

북한은 관광을 외화 수익 증대의 주요 수단으로 명백히 인식하고 있으면서도 전반적 수용 태세는 외래 관광객 유치의 획기적 증

대로 연결시킬 여력이 갖추어져 있지 못하다. 따라서 현실적 상황을 도외시한 가상적인 상품 개발안은 큰 의미를 갖지 못하므로 주어진 제약 조건을 수용하는, 또는 적어도 최소한의 개선을 상정한 상품 개발에 초점을 맞추어야 하겠다.

자원의 상호 보완성

남북한 관광 자원의 많은 부분이 유사성을 보이고 있다. 남북 연계 상품의 경우 남북 관광 자원의 공통점을 기본 연결 고리로 하되 상호 보완 관계를 형성함으로써 다양한 상품 개발이 이루어질 수 있어야 한다. 예를 들어 금강산과 설악산을 연계한다고 할 경우, 양쪽 모두 산이라는 자원의 공통성이 있으므로 여행 코스가 중복이 되면 상품의 매력을 저하시킬 수도 있다. 이러한 경우에는 금강산을 산악 관광 형태로 집중시키고 설악산 지역을 위락 단지로 육성함으로써 상호 보완성을 통해 상품의 다양성을 즐길 수 있도록 방안을 강구해야 할 것이다.

자원의 상호 보완 효과를 극대화하기 위한 선결 과제로 북한 관광지의 수용 여건이 어느 정도 개선되어야 한다는 것이 전제된다. 예를 들어, 온천은 북한 지역이 남한보다 월등히 풍부하지만 내외국인 대량 단체 관광객을 수용할 시설이 낙후되어 있다. 금강산 지역의 라돈 온천인 금강산온천도 100명 안

밖의 인원을 수용하는 수준이므로 현대적인 설비로 확장하여야 할 것이다.

단계별 개발

북한의 저급한 수용 시설과 군사 시설 등을 감안한 안전 지역부터 상품 개발을 추진하며 고객에게 불편을 주는 무리한 개발은 지양해야 할 것이다. 만일 무리한 코스를 개발하여 고객의 불만을 야기하거나 정치적 문제로 비화할시 상품의 장기적인 발전을 도모하기 어려울 것이다. 또한 국내외 자본이 북한 지역에 투입되어 수용 시설이 확충되는 정도를 감안하며 상품 개발을 점진적으로 수행해나가야 할 것이다.

교류 초기의 방문 루트는 가능한 한 남북의 근접 지역으로 한정하며(금강산 관광의 성사는 좋은 사례가 됨), 단계적으로 북한이 외래 관광객에게 이미 개방하고 있는 대표적인 지역들(평양, 개성, 묘향산, 금강산, 나진·선봉)을 남한 관광지와 연계하는 것이 바람직하다. 대체적으로 이들 관광지는 자원성이 우수하고 접근성이 용이한 지역이기 때문이다.

현재 금강산이 개방된 점을 고려한다면 동해안 관광 루트가 1차적으로 개발 가능한 상품이 될 것이다. 즉, 금강산을 중심으로 북상하여 시중호·원산의 명사십리를 연결함이 바람직하고, 평양, 개성, 남포 등 주요 도시 지역을 연결하는 상품은 다음 단계로 개발되

어야 할 것이다.

또한 체류 기간도 초기에는 단기 일정의 상품으로 추진하고 관광객 교류가 안정적으로 정착되는 추이에 따라 장기 체류로 확대 발전시킨다. 개발 잠재력이 높은 여행 코스는 다음과 같다.

당일 코스는 서울-개성-서울, 속초-금강산-속초(동해안 육로와 쾌속선 해로 가능)¹⁾이다. 1박 2일 코스는 서울-개성-서울, 서울-평양-서울, 속초-금강산-속초이다. 2박 3일 코스는 서울-평양-서울, 서울-평양-묘향산-평양-서울, 속초-금강산-속초이다. 3박 4일 코스는 서울-개성-평양-묘향산-평양-서울, 서울-개성-평양-남포-구월산-평양-서울, 서울-평양-원산-금강산-속초-서울, 속초-금강산-원산-속초이다. 4박 5일 코스는 서울-평양-묘향산-평양-남포-평양-개성-서울, 속초-금강산-원산-평양-개성-서울이다.

특화 상품 개발

계절적·지역적·주제별 특화 상품 개발에 주력하여야 할 것이다. 북한의 4계절의 특성과 비교적 긴 겨울은 동계 상품 개발의 주력 요인으로 작용해야 할 것이다. 물론, 이는 동계 관광을 즐길 수 있는 스포츠, 위락 시설 등이 뒷받침되어야 한다는 전제가 요구되는

사안이다. 따라서 봄·가을의 산악 등반 관광, 겨울철의 온천 요양 관광, 생태 관광, 쇼핑 관광 등 주제별로 다양한 상품을 개발해야 한다. 유망한 상품 코스는 다음과 같다.

동계 스포츠 관광(생태 관광을 겸함)은 속초-나진·선봉-백두산(스키와 온천)-나진·선봉-속초, 속초-금강산(스키와 온천)-속초이다. 온천 요양 관광(생태 관광을 겸함)은 속초-나진·선봉-경성(주을온천)-칠보산-나진·선봉-속초, 속초-금강산(금강산온천)-원산(시중호 감탕 치료)-속초이다. 역사 탐방 관광(고구려 유적)은 서울-평양-묘향산-평양-남포-해주-개성-서울²⁾이다.

이벤트 상품 개발

각종 국제 회의 및 전시 박람회, 민속 축제, 세미나 개최 등 관광 이벤트 개최를 통해 보는 위주의 단순한 관광에서 참여 관광으로 유도하고, 대규모 관광단 유치 기반 조성을 위해 남북한이 공동으로 노력해야 할 것이다. 예를 들어, 최근 FIFA 회장 한스블레터가 월드컵 남북 분산 개최에 대해 긍정적인 시사를 하고 있는 것과 관련하여, 남북 주요 도시를 연계하는 이벤트 관광 상품 개발은 향후 상품 개발의 전망을 가늠케 하는 중요한 계기가 될 수도 있다. 최근 민족화해협력

1) 쾌속선의 경우 계절적 한계가 있다.

2) 고구려 유적 답사를 위한 상기 코스는 동지역에 고구려 유적이 집중되어 있기 때문이다.

범국민협의회(민화협)와 중앙일보가 공동으로 조사한 '국민 통일 의식 여론 조사 결과' (1998. 12.7) 자료에 의하면, 2000년 시드니 올림픽, 2002년 월드컵 남북축구단일팀 구성에 대해 87.6%가 바람직한 것으로 응답하고 있다. 이러한 국민적 열의에 기초하여 각종 대형 이벤트를 남북 공동으로 기획·추진하면 성사될 가능성이 높은 몇가지 주요 이벤트를 소개한다.

○ 2000년 밀레니엄 사업 공동 추진

한반도의 항구적 평화 기원의 상징으로 2000년 1월 1일, 또는 1999년 12월 31일 전야제를 통해 남북 주요 도시와 비무장지대에서 동시에 '2000년 밀레니엄 기원 대축제 한마당'을 개최한다.

동행사 추진의 세부 프로그램으로 세계 3대 테너 거장과 인기 팝가수들을 망라한 한반도 통일 기원 및 세계 평화를 기원하는 거대한 음악 축제, 역대 노벨평화상 수상자와 유력 정치인들의 한반도 통일을 위한 메시지 전달, 남북한과 세계 젊은이들이 함께 모여 즐길 수 있는 다양한 축제를 한반도 주요 도시에서 동시에 개최하는 것이다. 지구 상의 유일한 분단국이 갖는 평화 염원의 상징성으로 인해, 최소한 기독교 국가를 대상으로 한 남북 연계 밀레니엄 상품을 개발하여 밀레니엄 특需를 창출함으로써, 향후 국내적으로는

남북 관광 교류 활성화를, 세계적으로는 한반도의 평화 이미지를 제고하는 데 결정적 기여를 할 수 있을 것이다.

○ 2001년 한국 방문의 해

1994년에 '한국 방문의 해'를 개최한 경험을 최대한 살려 2001년에는 한반도 전역에 걸친 한국 방문의 해가 성사될 수 있도록 한다. 때맞추어 성사된 금강산 관광이 2001년까지 안정적으로 지속된다고 가정할 때, 방문의 해를 겨냥해 금강산을 포함한 북한 주요 도시를 연계한 남북 연계 상품의 상품성은 매우 높다고 판단된다.

○ 2002년 월드컵 분산 개최

한국개발연구원이 발표한 '2002년 월드컵 대회의 국가 발전적 의의와 경제적 파급 효과' 보고서에 따르면, 월드컵 기간 동안 외국인의 총관광 소비 지출이 4,167억 원, 방한 외래 관광객은 약 19만 명으로 추산하고 있다. 또한 국민 경제적 파급 효과는 7조 9,961억 원, 부가가치 유발 효과는 3조 7,169억 원, 고용 창출 효과는 24만 명으로 분석하고 있다. 이와 같은 분석에 기초해볼 때, 북한에 한 두 게임이 분산 개최될 경우, 외국인의 관광 소비 증가와 스포츠 마케팅 및 관광 산업의 중요성에 대한 북한 당국의

인식 전환을 기대할 수 있다. 연계 상품 개발 측면에서도 월드컵 특수 상품 출시는 자연스럽게 이루어질 수 있으며 남북 연계 상품 개발의 기법과 홍보 전략이 새로운 차원으로 발전되는 계기를 마련할 수 있는 것이다.

동북아 연계 관광 상품

남북 연계 상품 개발의 활성화를 위한 동북아 4 개국 연계 크루즈 상품 개발, 유람선을 이용한 남북한·중국·러시아 지역 연계 상품 개발 등에 노력을 기울여야 할 것이다. 특히, 동북아 지역 장거리 관광객 시장을 겨냥한 연계 크루즈 관광 상품은 향후 전망이 높을 것으로 기대된다.

폐쇄 정책으로 일관해온 북한이 경제난 해소 차원에서 크루즈를 이용한 금강산 관광을 허용한 획기적 조치는 향후 남북 관광 교류 활성화의 청신호일 뿐만 아니라 외래 관광객 대상 남북 연계 크루즈 상품의 전망을 밝게 해주고 있다. 해로를 통한 동해안 루트와 아울러 인천-해주, 인천-남포간의 해상 루트를 추가할 경우, 외국 크루즈사의 한국 유치와 체한 시간을 연장할 수 있다. 현재 우리나라를 들리는 외국 크루즈는 인천과 부산을 기항한 후 일본과 동남아로 회항하고 있는 실정이나 북한이 동해 원산항과 서해 남포·해주를 개방하여 남북 연계 상품 개발을 용이하게 하여야 할 것이다.

향후 개발 가능한 동북아 크루즈 연계 코스로는 다음 노선이 가장 유망하다. 일본(니이가타, 하카다항)-부산-원산-블라디보스톡-일본, 상해-제주-부산-원산-일본 또는 블라디보스톡, 상해-천진-대련-남포(평양 관광 포함)-인천(서울 관광 포함)-부산-일본, 상해-청도/위해-인천-부산-일본-원산-블라디보스톡 등이다.

북한의 해안선을 따라 이어지는 북상 관광 루트는 해안선 근처와 인근 내륙에 관광 자원이 풍부하므로, 동북아 크루즈 관광 코스의 핵심 요소로 자리잡아야 할 것이다. 동해 코스로는 해금강, 외금강, 총석정, 시중호, 원산(송도원·명사십리)을 주요 자원으로 활용하고, 서해 코스로는 백령도의 두무진해안, 북한 지역의 장산곶해안, 몽금포해안을 주요 자원으로 활용하면 동북아 크루즈 상품의 성공 가능성은 충분하다. 단지, 상기 관광 지역이 북한 입장에서는 군사적으로 매우 중요한 곳인 만큼 성사 가능성을 속단하기는 이르나, 금번 금강산 관문인 군사 지역 장전항을 개방한 점을 고려할 때, 외화 획득의 경제적 실리를 확대코자 하는 북한 당국의 의지가 확고하다면 반드시 불가능하다고 볼 수는 없다.

비무장지대의 평화적 활용

남북간의 군사적 대치 관계로 비무장지대

를 자원으로 하는 조기 상품화는 어려우나, 생태 관광·학술 조사 연구 등의 목적으로 특수 관심층을 대상으로 하는 관광 상품 전망도 계속 타진해야 할 분야이다. 몇가지 구체적 방안을 살펴보면 첫째, 청소년 수련을 위한 '만남과 교류의 장소'를 조성하고 남북 청소년, 외국 청소년의 국제 교류의 장소로 활용하는 방안이 검토되어야 할 것이다. 이를 위한 적임지로는 금강산과 설악산을 경계로 하는 동부 지역이 배후 관광 자원과의 연계성을 고려할 때, 가장 매력있는 장소가 될 것이다. 둘째, 문화 유적 답사 상품이 가능하다. 특히, 임진강 유역이 선사시대 유적과 삼국시대 유적, 고려시대 유적이 집중되어 있으므로, 동지역에 대한 효율적 관리와 상품 개발을 통해 내국민 관광 붐을 조성할 수 있다. 셋째, 생태 관광 상품의 개발 가능성이 높다. 50년 가까이 보존되어온 동지역은 희귀 동식물과 특산 식물 등의 보고이며 세계적으로 증가하는 생태 관광 패턴을 비무장지대에 적용할 경우, 환경 파괴를 최소화하며 내외국민에게 매력있는 상품으로 발전할 가능성이 크다. 아울러 앞에서 언급한 2000년 밀레니엄 축제를 개최할 적임지로 비무장지대를 활용하는 것도 한 방법이 될 수 있겠다.

맺음말

금번 금강산 관광에 임할 때, 우리 민족의

명산을 있는 그대로 진솔하게 감상한다는 순수 관광인의 자세와 국가 관광 정책을 수행하는 기관의 일원으로서의 자세를 동시에 견지하였다. 다행히도 이 두 가지 입장에서 얻고자 한 것을 모두 충족하였다. 금강산은 웅장한 기암절벽과 폭포, 아기자기한 산세와 숲한 담소들로 변화무쌍한 자태를 그칠 줄 모르게 이어가고 있었다. 거기에는 산이 줄 수 있는 매력의 모든 요소를 갖추고 있었다.

주지하는 바와 같이 우리나라는 외래 관광객 유치에 단기간에 증대하기에는 관광 하드웨어 부문이 근본적으로 취약하다. 열악한 관광 인프라의 제약 조건에서 외국 관광객의 유치 증대라는 어려운 숙제를 해결하기 위해 고심하던 차에 금번 금강산 관광은 적시에 해결책을 제시하였다고 본다. 즉, 2000년대의 한국 관광을 세계 속에 자리매김하는 데 금강산의 상징성을 최대한 활용하자는 것이다. 지구상의 유일한 분단 국가에서 남한과 북한의 유명 관광지를 함께 관광할 수 있는 연계 상품은 외국인에게 호기심 차원에서 일차적으로 매력있는 상품이 될 것이며, 특히 지구의 마지막 남은 淸淨 區域, 前人未踏의 지역인 금강산을 매개로 한 관광 상품은 성공 가능성이 매우 높다. 모쪼록 현재 진행되고 있는 금강산 관광이 계속 이어져 남북한 연계 관광 상품 개발로 확대 발전되어 외래객 유치 증대의 획기적 전환을 이루기를 기대한다. **○**