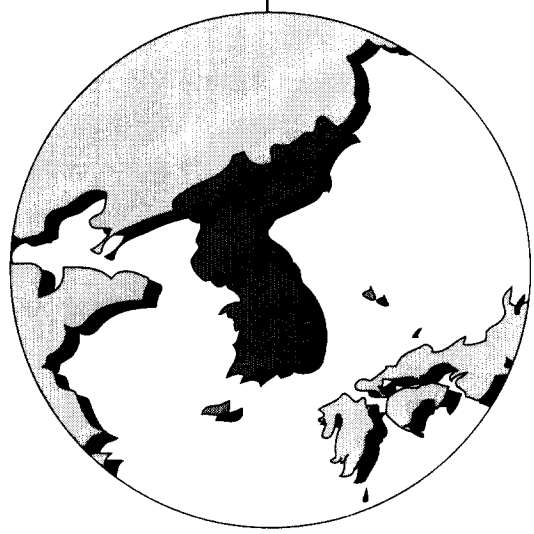
논 단



중소기업의 대북 진출 전략과 활성화 과제

조봉현 / 중소기업진흥공단 선임연구원

북한 공단 개발의 경제적 효과와 성공적 추진 전략

윤덕룡 / 연세대학교 통일연구원 연구교수

해외 건설 시장에서 북한 인력의 효율적 활용 방안

허경신 / 해외건설협회 주임연구원

중소기업의 대북 진출 전략과 활성화 과제

조봉현 / 중소기업진흥공단 선임연구원

올해는 그 어느 때보다도 우리 정부의 대북 화해·협력 정책이 가시적인 성과를 보이면서 남북 관계도 점차적으로 개선될 것으로 전망된다. 이에 따라 남북 경협의 물꼬가 트인 지 10 년이 지나도록 별다른 진전을 보지 못하던 우리 중소기업들의 대북 진출 사업도 새로운 전기를 맞으면서 활발하게 추진될 것이다. 중소기업의 대북 진출은 단순 교역 차원을 넘어서 산업 구조 조정 측면에서 노동 집약적 사양 산업의 설비를 북한으로 이전하여 북한 현지의 저임금 노동력과 결합함으로써, 시장 확대와 동시에 우회 수출 기지로 활용 가능하다는 점에서 의의가 매우 크다.

그렇지만 중소기업의 대북 진출 사업은 아직도 많은 어려움과 위험을 내포하고 있기 때문에 사전에 철저한 전략을 수립한 상태에서 추진해야 할 것이다. 우선 중소기업의 대북 진출 사업은 비교 우위를 가지고 있는 노동 집약적인 소규모 사업 분야를 중심으로 추진하되, 너무 단기적이고 실적 위주의 조급한 진출 전략은 지양해야 한다. 진출 형태는 위험도가 낮은 위탁 가공 형태로부터 시작하여 점차적으로 생산 설비까지 제공하는 투자 형태로 나아가고, 대기업과의 컨소시엄을 통한 진출도 적극 모색해야 한다. 또한 대북 진출시 원자재 조달 문제와 생산 제품의 판매 문제도 충분히 검토한 상태에서 추진해야 할 것이다.

한편, 중소기업의 대북 진출을 활성화하기 위한 정책 과제로는 첫째, '중소기업대북진출추진기구'(가칭)를 조직하여 중소기업의 대북 진출과 관련하여 제반 업무 수행과 창구 역할을 할 수 있는 체제를 구축할 필요가 있다. 둘째, 중소기업대북진출자금(기금) 확보와 보증이나 보험 등을 통하여 대북 진출 사업을 추진하는 중소기업들에게 실제적으로 지원될 수 있는 새로운 금융지원제도를 마련해야 할 것이다. 셋째, 유사한 업종의 중소기업들이 공동으로 진출하여 시너지 효과를 높일 수 있도록 북한 내에 중소기업전용공단을 조성할 필요가 있다. 넷째, 중소기업의 대북 진출 사업 추진 절차에 관한 안내체계를 구축하여 중소기업들의 정보 부족 문제를 해결해주어야 한다. 다섯째, 중소기업 지원 기관의 대북 진출을 통하여 북한에 진출한 중소기업을 현장에서 지원할 수 있는 체제를 구축하여야 할 것이다. 여섯째, 중장기적으로 중소기업의 대북 진출 사업을 총괄하는 종합단지와 같은 기능을 수행할 수 있는 남북한 중소기업특구를 조성할 필요가 있다.

머리말

21세기 전환기를 맞이하여 남북 관계에도 커다란 변화의 바람이 불고 있다. 우리 정부는 대북 화해·협력 정책을 통해 남북 관계 개선을 도모하고 있으며, 북한 역시 경제난 극복을 위해 4者회담 참여 등 남북 관계 개선에 변화를 보이고 있다.

이러한 변화가 남북한 협력 관계 구축으로 발전하기 위해서는 남북 경협을 보다 적극적으로 추진함으로써, 북한을 개혁·개방으로 유도하고 남북한 경제의 동질성 회복을 통하여 경제적 역량을 높여나가야 할 것이다. 남북 경협의 활성화는 남북한 경제의 상호 보완 관계 활용으로 시너지 효과를 기대할 수 있을 뿐만 아니라, 경제 회복과 구조 조정 가속화 등으로 경제 위기 극복의 새로운 돌파구가 될 수 있을 것이다.

이에 따라 최근 많은 기업인들은 방북하여 북한측과 경제 협력 사업 추진을 위한 투자 협의를 활발하게 진행하고 있으며, 남북 경협 사업에서도 설비 제공형 위탁 가공 교역 확대와 공단 조성 등 보다 진전된 형태의 대북 투자 사업을 적극적으로 추진하고 있다.

특히, 구조적인 경기 불황 여파와 구조 조정 등으로 과거 임금 경쟁력에 의존했던 상당수의 중소기업이 한계에 봉착하면서, 새로운 시장 개척과 생산 기지의 확보를 통한 새로운 활로를 모색하기 위해 북한 진출에도 높은 관심을 가지고 있다.

그러나 중소기업은 이러한 분위기에 휩쓸려 너무 성급하게 북한 진출을 추구하여서는 안될 것이다. 중소기업의 대북 진출 사업은 아직도 많은 불확실성과 위험을 내포하고 있기 때문에, 사전에 철저한 정보와 지식을 습득하고 준비 과정을 거쳐 효과적인 전략을 수립한 상태에서 추진해야 할 것이다.

이러한 관점에서 본 고에서는 중소기업의 대북 진출을 통하여 남북 경협을 활성화시키고 남북 관계를 개선시킬 수 있는 추진 전략과 정책 과제들을 모색해보고자 한다.

중소기업의 대북 진출 현황과 문제점

중소기업은 그동안 자구책의 일환으로 대북 진출에 상당한 노력을 기울여왔다. 이에 따라 중소기업의 남북 교역 실적은 위탁 가공 교역을 중심으로 꾸준히 증가하여, 1997년 기준으로 1억 8,000만 달러에 이르고 있으며 전체 교역에서 차지하는 비중도 59%로 높은 편이다. 업체 수 기준으로는 전체 남북 교역 업체의 90% 이상이 중소기업으로 구성되어 있다.

그러나 중소기업의 대북 투자 사업은 아

〈표 1〉 중소기업의 남북 교역 현황

(단위: 천 달러, %)

구분	전체 교역				중소기업 교역			
	반출 업체	반입 업체	계	금액	반출 업체	반입 업체	계	금액
1997	212	326	538	308	197 (92.9)	315 (96.6)	512 (95.2)	181,871 (59.0)
1998. 7	169	162	331	100,050	145 (85.8)	150 (92.6)	295 (89.1)	48,931 (49.0)

주: ( )는 전체 교역에서 차지하는 비중.

직 본격화되고 있지 못하다. 1998년 11월말 현재, 중소기업의 경제 협력 사업자 승인이 16 개 업체에 2,526만 달러, 협력 사업 승인이 5 개 업체에 376만 달러에 이르고 있지만, 실제로 투자가 이루어진 경우는 1 개사에 1만 3,000 달러에 불과한 실정이다.

그렇지만 대북 투자 사업을 통한 중소기업의 대북 진출은 남북한 산업의 상호 보완성 등으로 상당한 경제적 이점을 가져다 줄 수 있기 때문에 투자 여건만 어느 정도 조성된다면 활발하게 이루어질 것으로 보인다.

최근 중소기업진흥공단이 3,000 개 중소기업체를 대상으로 설문 조사하여 분석한 결과에 의하면, 중소기업의 77.0%가 대북 진출 사업 추진을 고려하고 있어 전반적으로 높은 관심도를 보였으며, 그 가운데 21.5%는 적극적으로 추진할 계획을 가지고 있는 것으로 나타났다. 업종별로는 가죽 · 가방 · 신발 업종 및 섬유 · 의복 업종과 목재 · 종이 · 출판 · 인쇄 업종 등 경공업 부문에서 대북 진출 사업 추진을 가장 많이 고려하고 있는 것으로 조사되었다. 이는 중소기업 입장에서 볼 때, 위험 부담이 높고 대규모의 자본을 투입해야 하는 중공업 부문에서의 대북 진출 사업을 추진하기 보다는 북한이 선호하고 있는 경공업 및 생활 용품 분야에서의 대북 진출 사업을 추진하는 것이 더 경제적이고 안정적이기 때문으로 분석된다.

대북 진출 형태에 대해서는 중소기업체의 49.1%가 위탁 가공 사업으로 추진할 것으로

〈표 2〉 중소기업의 대북 투자 현황

(단위: 개, 만 달러)

구분		1995	1997	1998. 10	계
협력 사업자 승인	업체 수	1	8	7	16
	승인액	500	1,395	631	2,526
협력 사업 승인	업체 수	-	3	2	5
	승인액	-	235	141	376
실제 투자액		-	-	1.3	1.3

〈표 3〉 중소기업의 대북 진출 사업 추진 의향

(%)

구분	적극 추진하겠다	상황을 보아가며 추진하겠다	현재 추진하고 있다	추진할 의향이 없다
경공업	21.4	58.1	0.9	19.6
중공업	21.6	54.1	1.4	22.9
전체	20.4	59.2	1.0	19.4

자료: 중소기업진흥공단(1999. 1), 「유휴 설비 대북 이전 관련 수요 조사 보고서」.

나타났는데, 이는 더 이상의 재하청을 기대하기 어려운 국내 시장에 비해 저렴한 위탁가공료가 장점인 북한 기업을 하청 생산 파트너로서 제휴 가능성에 기대하는 바가 크기 때문으로 분석된다.

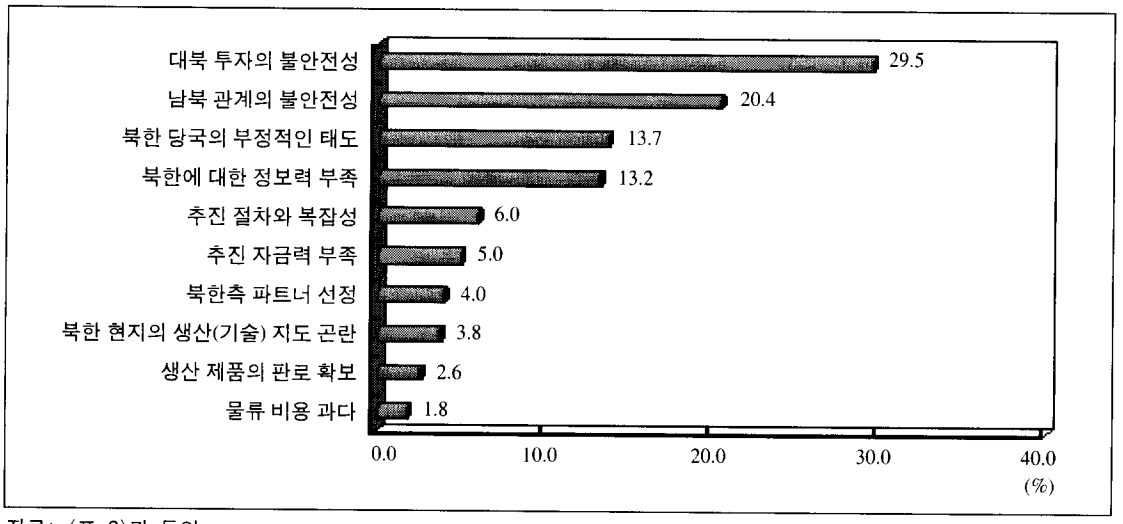
그러나 중소기업은 이러한 북한 진출에 대한 기대가 높음에도 불구하고 대북 진출 사업이 활성화되지 못하는 등 추진하는 데 많은 어려움을 겪고 있다. 지난 10여 년 동안 대북 진출 사업에 참여한 중소기업의 수는 500여 개에 이르고 있으나, 현재까지 지속적으로 추진하고 있는 업체는 30여 개에 불과하다. 그것도 단순 교역이나 위탁 가공 교역을 추진하는 업체가 대부분이며, 본격적인 대북 투자 사업을 추진하는 업체는 거의 전무한 실정이다.

이처럼 중소기업의 대북 진출이 활성화되지 못하는 요인은 대북 사업 추진에 있어서 중소기업의 접근 방법 미숙이나 전략적 차질에서 야기되는 경영 내적인 장애 요인도 다수 존재하고 있지만, 그것보다는 외부적인 환경 요인이 더 크게 작용하고 있다고 볼 수 있다. 최근 조사 결과에 의하면, 중소기업체들은 설비 제공형 남북 경협 사업을 추진하는 데 있어서 애로 사항으로 대북 투자의 불안전성과 남북 관계의 불안정성, 북한 당국의 부정적인 태도, 북한에 대한 정보력 부족, 추진 절차의 복잡성, 추진 자금력 부족 등을 들고 있다.

특히, 기존의 남북 경협 사업 추진 업체들은 그동안 추진해온 경험을 토대로 본격적인 대북 진출 사업을 모색하고 있지만 취약한 자금력때문에 더욱 활성화하는 데는 한계가 있다. 중소기업의 경우 대북 진출 사업 추진 시 소요 자금을 자체 자금으로 조달하겠다는 업체는 극소수에 불과하고, 대다수 중소기업은 정부의 정책 자금 이용을 희망하고 있어 북한 진출 기업에 대한 자금을 지원할 수 있는 정책적인 제도가 마련되어야 할 것으로 판단된다.

한편, 남북한간에 대금 결제를 위한 제도적 장치가 마련되어 있지 않은 것도 중소기

〈그림〉 중소기업의 대북 진출 사업 추진시 애로 사항



자료: 〈표 3〉과 동일.

업의 북한 진출을 제약하는 한 요인이 되고 있다. 대기업은 중국이나 홍콩 등지에 해외 지사나 종합상사가 있기 때문에 제3국을 통한 대금 결제에 큰 문제가 없으나, 중소기업은 제3국을 통한 대금 결제도 용이하지 않으며 중개상을 통하기 때문에 시간과 비용도 많이 소요되는 실정이다.

중소기업의 대북 진출 전략

대북 진출의 기본 전략

중소기업의 대북 진출은 안정성을 고려하여 소규모 사업에 우선 진출하고, 시장 경제 원리에 따른 수익성 추구를 전제로 해야 하며, 북한의 경제 개발 계획과 국내 중소기업의 구조 조정 등을 감안하여 종합적인 계획하에 단계적으로 추진되어야 한다. 또한 대북 진출시 투자 규모 및 소요 기간, 위험도 및 자본 회수 용이도, 남북한 기술 격차, 원재료 조달 용이도 등을 고려하여야 하고, 정부와 중소기업 지원 기관, 대기업 등과의 긴밀한 조정과 협의 하에 추진하는 것이 보다 효율적이다.

대북 진출 분야는 국내 중소기업의 자본 · 기술과 북한 노동력을 최대한 활용할 수 있는 분야, 성장 한계 산업으로 국내 중소기업의 유휴 설비 활용 가능 분야, 수출 촉진과

수입 대체 산업으로 남북한 경제에 효과가 큰 분야를 중심으로 추진하는 것이 바람직할 것이다.

대북 진출의 바람직한 형태

중소기업의 대북 진출은 위험도가 낮은 위탁 가공 형태부터 시작하여 점차적으로 직접 투자 형태로 확대하는 것이 바람직하며, 입지는 인프라 비용 및 물류 비용을 최소화하면서 투자 효과를 최대화할 수 있는 지역을 선정하여야 한다. 투자 규모는 위험 부담을 최소화하기 위해 처음에는 소규모로 투자를 하고 점차적으로 투자 규모를 확대하는 전략이 요구된다.

대북 진출 기업의 소유 형태는 투자의 특성에 따라 다양하게 선택되어야 한다. 합작 투자는 투자 위험이 적고 자본 회수 기간이 짧은 소규모 경공업 중심의 설비 제공형 위탁 가공 사업에 적합하고, 합영 투자는 현 단계에서 가장 적합한 투자 방식이나 공동 경영으로 인해 북한측 상대에 따라 효율적 운영이 곤란할 수도 있다. 단독 투자는 경영권 보장 측면에서 가장 바람직한 형태이나 북한의 경제운용체계나 투자 여건 등이 아직 제대로 파악되지 않는 초기 단계에서는 비효율적일 수도 있다.

한편, 대기업과의 컨소시엄을 통한 대북 진출은 재원 조달 및 투자 위험 분산 차원에서 대규모 사업을 중심으로 고려해볼 수 있다. 현실적으로 대기업이 공단을 조성하고 중소기업이 생산 설비를 투자하는 방안이 가장 적합할 것이다. 이런 점에서 최근 현대그룹이 북한의 해주 인근 지역에 공단을 건설하여 중소기업을 유치하려는 계획은 좋은 아이디어라고 생각되며 상당한 성과를 거둘 것으로 기대된다. 그러나 대기업과의 공동 진출은 참여 주체의 복잡한 이해 관계로 인해 효율성이 떨어질 수도 있으므로 유의해야 한다.

원자재 조달 전략

중소기업이 북한에 진출할 경우 원자재 조달 문제가 중요한데, 현재 북한의 여건상 북한 내에서 원자재를 안정적으로 공급받기가 어려운 실정이다. 특히, 북한의 경제난으로 대부분 산업 생산이 침체되어 있고 에너지 부족으로 원활한 수송이 이루어지지 못하고 있어 원자재 구매의 어려움은 한층 심화될 것이다. 따라서 설비류나 품질 면에서 우위를 요구하는 원자재는 남한이나 일본 등지에서 조달하고, 원목 · 광산물 · 수산물 등은 북한 내부나 인접국인 중국 · 러시아 등지로부터 구입하는 등 지리적 근접성을 최대한

활용하는 것이 유리하다. 그러기 위해서는 대북 진출에 앞서 진출 지역 및 주변 지역의 원자재 수급 사정, 원자재 수급에 필요한 수송망 등을 사전 검토할 필요가 있다.

생산 제품 판매 전략

북한에 진출할 경우 고려해야 할 중요한 사항으로 생산 제품의 판매 문제를 들 수 있다. 중소기업이 북한에 진출할 경우 생산한 제품을 북한 내수 시장에서 소화할 것인지, 남한에 반입할 것인지, 아니면 제3국으로 수출할 것인지를 결정하는 것은 중요하다. 이러한 생산 제품의 목표 시장 선정에 따라 원자재의 조달처와 생산 제품의 품질 여부를 결정해야 할 것이다.

우선 생산 제품을 북한 내수 시장에 판매할 경우, 북한의 잠재 수요를 고려하여 원자재는 북한 내부에서 조달하거나 중국이나 러시아의 값싼 원자재를 들여와 생산 판매하는 방식을 고려해볼 수 있다. 이때 북한의 잠재 수요 능력을 고려해야 하는데, 북한은 최근 심각한 경제난으로 수요가 매우 제한적일 수밖에 없다. 그러나 생산한 제품을 북한 내수 시장에 판매하고 그 대가로 북한에서 생산된 제품을 반입하는 방식을 채택하면 북한 내수 시장에 대한 판매도 활발해질 수 있을 것으로 판단된다.

북한에서 생산한 제품을 남한으로 반입할 경우, 원자재는 북한에서 비교 우위에 있는 천연 자원을 제외하고는 초기 단계에 있어서 남한산 원자재를 투입하는 위탁 가공 방식이나 중국 · 러시아로부터 원자재를 조달하는 방안도 고려해볼 수 있다. 이 경우 기존의 국내 제품과 비교하여 품질 면에서 차이가 없어야 하며 가격도 저렴한 수준이 되어야 할 것이다. 또한 반입시 국내 시장에서의 경쟁 관계를 고려해야 한다.

한편, 생산 제품을 제3국으로 수출할 경우, 목표 시장을 선진국으로 할 것인지 후진국으로 할 것인지를 결정해야 한다. 중국 · 러시아와 같은 사회주의권으로 수출할 경우에는 그 국가의 시장 등을 고려하여 저렴한 중하급품 생산에 중점을 두고 원자재도 중국 · 러시아산의 저렴한 원자재를 활용하는 방안을 고려해볼 수 있다. 목표 시장을 일본이나 서방 제국으로 선정할 경우, 우선 품질은 상급 수준이 되어야 하고 원자재도 경쟁력이 있는 경우에만 북한산을 이용하고 나머지는 해외에서 조달하는 방안을 모색해볼 수 있다. 이 경우 북한의 특수성을 감안하여 Embargo 문제(미국의 경우, *The Enemy Act*에 의해 북한산 반입의 원칙적 금지), 당해국의 원산지 규정 등 외적 요인을 충분히

고려해야 할 것이다. 그러나 최근 북미 관계의 개선에 따라 대북 경제 제재의 대폭적인 완화 움직임이 있어 제3국 수출 여건은 좋아질 것으로 예상된다. 특히, 일본, 동남아, 중남미 등에는 북한산 제품에 대한 특별한 제약이 없기 때문에 경쟁력만 갖추면 수출 시장으로 개척이 가능할 것이다.

유휴 설비 제공형 대북 진출 전략

기존의 제한적인 남북 경협을 보다 활성화하기 위해서는 지금까지의 단순 물자 교역과 원부자재의 대북 반출을 통한 위탁 가공 교역에서 한걸음 나아가 생산 시설재의 대북 이전을 통해 남북한 경제의 상호 의존도를 제고시킬 필요가 있다.

유휴 설비 제공을 통한 대북 진출은 우선 남북한 상호 경제적 이익을 얻을 수 있는 경공업 부문을 중심으로 추진하는 것이 현실적이다. 고임금과 지가 상승으로 경쟁력을 상실하고 있는 섬유 · 의류 · 신발 · 피혁 · 전자기기 조립 분야에서 적합하다. 이들 분야에서의 유휴 설비 제공형 대북 진출은 북한의 경공업 육성 정책과도 일치하여 단기간 내에 경제적 효과가 가시적으로 나타날 것으로 보인다.

설비 제공형 대북 진출 사업 활성화를 위해서는 반출된 생산 설비를 운전하고 생산 기술을 지도하며 품질 검사를 담당할 최소한의 실무급 기술 요원 약간 명의 방북이 이루어질 수 있도록 해야 한다. 생산 설비 반출 전에 경영자나 기술자가 방북하는 것은 북한이 반대하고 있지만, 설비 반출 후에는 기술자 방북도 북한이 수용하고 있는 입장이므로 실현 가능성이 높다. 또한 설비를 제공하는 대북 진출 사업은 많은 물류비가 소요되므로 물류비 절감에도 노력해야 하는데, 이를 위해서 남북한 임시 교통로를 개발하거나 생산 제품을 남한으로 반입하지 말고 중국 등 제3국으로 수출하는 것도 적극 검토할 필요가 있다. 한편, 북한의 해주공업지구 등 일부 공업지구를 위탁 가공 단지화하여 설비 제공형 남북 경협 사업을 활성화하는 것도 적극 검토할 필요가 있을 것이다.

중소기업의 대북 진출 활성화를 위한 정책 과제

중소기업 대북 진출 추진 기구 조직

단순한 물자 교역은 중개상(중국, 홍콩, 일본 등의 교포)을 통하여 추진해도 가능하기 때문에 별 어려움이 없으나, 투자를 중심으로 하는 대북 진출 사업은 정보력과 능력이 부족한 중소기업이 독자적으로 추진하기

에 많은 한계를 가지고 있으며, 이는 남북 경협 활성화를 제약하는 주요한 요인이 되고 있다. 따라서 중소기업의 북한 진출과 관련하여 제반 업무 수행과 창구 역할을 수행할 수 있는 체제를 구축할 필요가 있다.

통독 이전 구서독은 반관반민 성격의 '공상신탁관리소'를 설치하여 구 동서독 경제협력 사업을 적극 추진하였는데 그것이 결국 독일 통일의 밑거름이 되었으며, 대만도 '해협교류기금회'를 설립하여 중국과의 교류를 적극 추진 중에 있어 우리에게 시사하는 바가 매우 크다.

따라서 중소기업의 대북 진출 사업을 활성화하기 위해서는 정부·중소기업 지원 기관·업계 대표들로 구성된 '중소기업대북진출추진기구'(가칭)를 구성할 필요가 있다. 同기구는 중소기업의 남북 경협 사업과 관련하여 제반 정책을 수립하고 그 정책을 효율적으로 실시하기 위한 전략과 방안을 모색하며, 나아가 중소기업의 북한 진출 전담 창구로서의 역할을 수행해야 할 것이다. 또한 同기구가 수행해야 할 업무로서는 북한의 남북경협 사업에 관한 구체적인 요구 및 협상에 관한 정보를 중소기업에게 제공함으로써, 개별 중소기업이 북한 진출 사업을 용이하게 추진할 수 있도록 지원하는 것과 아울러 각 중소기업체가 북한 진출에 필요한 계약을 체결하고자 하는 경우 이에 따른 상업적·법률적 조언을 하는 것을 들 수 있다.

추진 주체는 중소기업 지원 기관이 주축이 되어 구성되어야 하며, 준정부 기관의 성격을 가지는 반관반민의 형태가 되는 것이 바람직할 것이다.

중소기업의 대북 진출 사업에 대한 자금 지원

현실적으로 대북 진출을 추진하고자 하는 중소기업들이 직면하는 어려움 가운데 하나가 자금 문제이다. 따라서 많은 자금이 소요되는 대북 진출 사업을 추진하는 중소기업에 대해서는 투자 금액의 일부를 정부에서 지원 또는 융자해주는 방안이 모색되어야 한다. 이를 위해서는 중소기업의 대북 진출 사업 추진에 대한 새로운 금융지원제도의 신설과 그에 따른 재원의 확충 등 지원 방안을 마련하여야 할 것이다. 현재 정부 차원의 남북협력기금이 있기는 하지만, 앞으로 남북 경협이 활발해지면 중소기업의 금융 지원 수요가 커질 것이므로 중소기업의 북한 진출 관련 금융 지원 방안을 조기에 마련하여 추진해야 할 것이다.

이를 위해 중소기업대북진출자금(기금)을 확보하여 중소기업에 지원하는 방안을 적극 모색해야 한다. 각 금융 기관 및 지원 기관이

해외 투자 중소기업체에 지원한 바 있는 해외시장개척자금, 해외투자자금, 해외시장개척기금, 해외 대출 등과 같은 유사한 제도를 도입하여 추진할 필요가 있다. 특히, 중소기업구조개선자금 가운데서 일부를 대북 진출 사업에 지원할 수 있는 제도도 마련되어야 할 것이다. 재원 확보 문제 등으로 자금 지원이 어렵다면 보증이나 보험 등에 관한 지원을 확충하는 방안도 모색할 필요가 있다.

북한내 중소기업전용공단 조성

중소기업이 개별적으로 대북 진출할 경우 과중한 부담과 위험이 따르나, 중소기업전용공단 조성을 통하여 공동 진출할 경우 위험의 분산 등 투자의 안정성 확보가 가능하고 특정 부문 및 지역에 한정함으로써 체제 상의 상이에 따른 마찰을 극소화할 수 있다. 또한 임금 · 세금 등에서 동일한 조건으로 적용받을 수 있기 때문에 기업간의 과당 경쟁 방지 및 개별 기업의 생산 활동에 안정성을 기할 수 있다.

공단 설치의 추진 주체는 중소기업공단을 조성해본 경험이 있는 중소기업 지원 기관으로 하고, 정부는 보조 · 지원 역할을 하는 것을 원칙으로 하는 것이 바람직하다. 중소기업진흥공단 등은 국내외에서 중소기업전용공단을 건설하여 중소기업들에게 제공하고 있으며, 공단 개발에 필요한 상당한 경험을 축적한 상태이므로 북한에 중소기업공단을 조성할 경우 추진 전문 기관으로서의 역할을 수행할 수 있을 것으로 판단된다. 한편, 공단 건설에 관심있는 기업이 북한 당국으로부터 부지를 임대하여 중소기업을 유치할 경우 중소기업 지원 기관이 적극 지원하는 방안도 모색해볼 수 있다.

중소기업전용공단은 처음부터 대단위 규모로 조성하게 되면 노동력 확보, 전력 부족, 인프라 정비 미흡 등으로 문제가 발생할 수 있다. 때문에 50만 평 정도 규모의 공단을 단계적으로 2~3 개소 설치하고 북한의 공업 배치 현황을 감안하여 업종별로 분산 배치하는 것이 효율적이다.

공단 건설 비용은 원칙적으로 중소기업 지원 기관이 부담하여 입주 기업체로부터 건설 비용을 회수하는 것을 원칙으로 하되, 필요시 남북협력기금 등에서 지원받는 것도 고려되어야 한다.

공단 건설 대상 지역은 나진 · 선봉지역뿐만 아니라 입지 여건이 상대적으로 유리한 기타 지역에 대한 개발 방안도 적극적으로 모색되어야 한다. 남포, 해주, 원산, 신의주 등 남한과 지리적으로 인접한 지역 가운데 하나를 중소기업전용공단으로 조성하면 수송 및 통

행의 신속성으로 경제적 효과가 클 것으로 판단된다. 특히, 해주 · 남포 등 개발 여건이 좋은 지역이 선택될 경우, 공단 조성에서 공장 유치까지 걸리는 시간이 상당히 단축될 것으로 예상된다. 장기적으로는 남북한 정치 관계의 개선까지 따라 휴전선 주변의 특정 지역에 남북한 중소기업전용공단을 조성하여 공동 운영하는 방안도 고려해볼 만하다.

대북 진출 사업 추진 절차에 관한 안내체계 구축

북한에 진출하고자 하는 많은 중소기업들이 현실적으로 느끼는 애로 사항 가운데 하나가 북한의 대남 경협 창구와 접촉하기 힘들고 추진 절차에 대해서도 잘 모르고 있어 실제적인 추진이 곤란하다는 점이다. 따라서 이러한 부분에 대해서 정부나 관련 지원 기관에서 상세히 파악하여 안내해주고 수시로 지방을 순회하면서 설명회를 개최한다면 중소기업들의 대북 진출은 활발해질 것이다. 그리고 정부 차원에서 '중소기업대북진출추진안내(애로)센터'도 개설할 필요가 있다. 또한 정부 차원에서 적극 나서 대북 진출을 활발하게 추진하고 있는 기업이나 단체 등과 신규로 대북 진출을 추진하고자 하는 업체간에 서로 연계체계를 구축한다면, 많은 새로운 업체들이 대북 진출 사업에 크게 도움이 될 것이며, 참여 업체들도 늘어날 것으로 보인다.

중소기업 지원 기관의 대북 진출을 통한 지원

북한은 외국 자본과 기술을 유치하기 위하여 1992년 10월 「외국인투자법」을 제정한 데 이어 1994년 2월에는 외국 기업의 상주대표사무소를 자유경제무역지대에 설치 · 운영하는 것을 허용하는 자유경제무역지대 외국기업 상주대표사무소에 관한 규정을 제정 · 공표하였다. 同법과 규정에는 북한 지역 밖에 거주하고 있는 조선 동포들도 상주 대표사무소를 설치 · 운영할 수 있도록 되어 있어, 국내 기업뿐만 아니라 공공 기관의 북한 진출도 가능할 것으로 보인다.

이에 중소기업진흥공단 등 중소기업 지원 기관은 북한 시장 진출의 교두보 확보와 초기 영업 활동을 통한 시장 선점이라는 측면에서 대북 진출을 적극 모색하여 중소기업을 적극 지원할 필요가 있다. 현재의 남북한 관계 하에서 북한 지역에 진출하기에는 어려운 점이 있으나, 남북한 관계의 개선과 북한 지역에 대한 우리 중소기업의 진출과 투자가 확대되면 대북 진출은 용이할 것으로 보인다. 중소기업 지원 기관이 사무소 형태라도 북한에 거점을 확보할 수 있다면, 향후 정상적인 경제

활동에 필요한 정보 수집이 용이하며 북한에 대해 시장 경제적 중소기업 경영 기법과 경험을 전수하는 효과가 클 것이다.

중소기업 지원 기관의 북한 진출은 남북한 관계와 경제 협력의 진전에 따라 단계적으로 추진하되 북한이 수용 가능한 분야부터 우선적으로 추진하여야 할 것이다. 중소기업의 대북 진출 등에 맞추어 중소기업 지원 기관의 대표사무소를 설치하고, 점차 북한과의 합영 기관이나 외국 기관과 공동 진출하는 방안도 고려해볼 수 있을 것이다. 대표사무소 설치를 통한 중소기업 지원 기관의 북한 진출은, 우선적으로 나진 · 선봉자유경제무역지대와 대북 경수로 지원 사업이 추진되고 있는 함경남도 신포를 대상 지역으로 하고, 점차 북한에 대한 정보 수집이 용이하고 북한 경제 기관과의 업무 협력이 가능한 평양으로 이전하는 것이 바람직할 것으로 보인다.

외국 기관과 공동 진출할 경우에는 외국의 일반적인 중소기업 관련 기관보다는 과거 사회주의 국가와의 거래 및 지원 경험이 있거나 인프라 건설 등 대규모 사업을 추진할 수 있는 능력을 겸비한 공적 대외 거래 전담 중소기업 전문 기관이 적당할 것으로 보인다. 나아가 북한의 대외경제협력위원회와 공동으로 중소기업 지원 전문 기관을 설립하여 중소기업을 지원하는 방안도 고려해볼 수 있다.

남북한 중소기업특구 개발

중소기업의 대북 진출을 통해 경제 통합 단계까지 발전하기 위한 중간 과정으로, 그리고 남북한의 이데올로기를 초월한 비정치적 완충 지역으로서 남북한 중소기업특구 설치를 제안한다.

이는 남북한이 현재 직면하고 있는 경제 위기를 극복할 수 있는 데 실질적인 도움을 줄 수 있을 뿐만 아니라, 남북한 산업 구조의 상호 보완성으로 인하여 그 효과가 클 것으로 기대된다. 경제난 조기 극복 및 고용 창출을 위한 한국식 '뉴딜 정책'으로서 남북한 합작으로 특구를 건설하면, 외국 자본가들에게는 투자 메리트가 높은 지역으로 부상할 것이다. 이 특구는 중소기업의 대북 진출 사업을 총괄하는 종합단지와 같은 기능을 수행하고 남북한 중소기업 제품의 상설 전시장, 교류 상담소, 경제정보센터, 남북 합작 금융 기관 등을 설치하여 중소기업의 남북 경협 활성화를 도모할 것이다. 나아가 특구를 남북한 중소기업의 공동 사업장으로서 공업단지로 개발하고 여기에 남북한 합작 공장을 건설하여 운영할 수도 있다.

남북한 중소기업특구로서 적정한 지역은 휴전선을 중심으로 한 비무장지대이거나 휴전선과 가장 근접한 지역(예컨대, 장단)을 고

려해볼 수 있다. 이들 지역은 한반도의 중심 지역인 동시에 남북한 연계 지역으로서 개발 잠재력이나 국토 개발 계획상 활용 가능성이 높으며, 남북한간 철도나 도로를 쉽게 연결할 수 있는 지역이다.

남북한 중소기업특구의 규모는 초기에는 100만 평 규모의 시범특구를 조성하고 점진적으로 그 규모를 확대하는 방안이 바람직할 것으로 판단된다.

맺음말

남북 경협은 지난 1988년 우리 정부가 대북한 민간 교역을 허용한 이래 현재까지 약 총 교역 규모는 20억 달러를, 연간 교역 규모는 3억 달러를 밑돌고 있으며, 대북 투자 사업도 거의 진전이 없는 등 아직까지 초보적 수준에 머물고 있다. 그 가운데서도 중소기업은 500여 개의 업체들이 개별적으로 북한에서의 물품 반입과 임가공 사업 등을 시도하였고, 일부 경제 협력 사업이 이루어지기도 하였지만 대부분 단발성으로 끝나고 지속적인 거래가 이루어지지 못하고 있다.

그러나 올해는 그 어느 때보다도 우리 정부의 대북 화해 · 협력 정책이 가시적인 성과를 보이면서 남북 관계도 점차적으로 개선될 것으로 보인다. 따라서 남북 경협의 물꼬가 트인 지 10 년이 지나도록 커다란 진전을 보지 못하던 우리 기업들의 대북 진출 사업이 올해부터는 새로운 전기를 맞게 될 것으로 전망된다. 그렇지만 중소기업은 이러한 분위기에 휩쓸려 너무 성급하게 대북 진출 사업을 추진하여서는 안될 것이다. 중소기업 입장에서 대북 진출 사업은 아직도 많은 불확실성을 내포하고 있기 때문에, 사전에 치밀한 전략을 수립한 상태에서 추진해야 위험부담을 줄일 수 있다.

현실적으로 중소기업들이 고려해볼 만한 대북 진출 사업은 중소기업의 원부자재를 제공하여 북한의 생산 시설과 노동력을 활용하는 위탁 가공 사업과 국내 유휴 설비를 북한에 제공하는 설비 제공형 대북 진출 사업이 적합하며, 한편으로는 북한에 중소기업 전용 공단을 조성하는 사업도 고려해볼 만하다.

아무쪼록 올해야말로 중소기업들의 대북 진출을 획기적으로 개선할 수 있는 실질적인 방안들이 구체화되고 체계적으로 추진되어 남북한 관계 개선을 위한 새로운 전기를 맞았으면 하는 마음 간절하다. 統