

특집

미국의 대북 경제 제재 완화와 남북 경험

북한 상품의 대미 수출 · 정원준

미국 국적 선박 · 항공기의 북한 운항 · 임종관

대북 금융 거래와 국제 금융 기구의 지원 · 홍성국

미국의 대북 투자 · 조동호

북한 상품의 대미 수출

정원준 / KOTRA 북한실 조사역

지 난해 9월 베를린에서 개최된 제3차 북미고위급회담 타결로 미국이 대북 경제 제재 완화 조치를 발표하였고 이의 실현을 위한 실무 작업에 착수하였다고 밝혀 조만간 북한산 제품의 대미 수출이 가능해질 전망이다. 아직까지 대북 경제 제재 완화 조치의 내용과 해제 범위가 구체화되지는 않았지만 미국의 경제 제재 완화 조치는 북한 경제뿐만 아니라 남북 경협에도 긍정적 효과를 가져다 줄 것으로 기대되고 있다.

미국은 한국전쟁 이후 북한을 적성 국가로 규정하고 금수 조치를 취한 이후 각종 법규를 통해 북한에 대한 경제 제재 조치를 취해왔으나 1995년 북미제네바 기본합의(Agreed Framework)에 따라 부분적으로 경제 제재 완화¹⁾를 단행하였다. 그러나 통신, 여행, 금융 거래, 무역 등 일부 부문에서 이

루어진 경제 제재 완화 조치는 북한 경제에 실질적 도움을 주기 위한 것이라기 보다는 기본합의문 이행을 위한 상징적 의미에 비중이 두어진 제한적 성격이 컸다. 특히 무역 거래에 있어서는 북한산 마그네사이트 수입을 허용하는 데 그쳐 무역 확대에 직접적인 효과를 가져다 주기에는 역부족이었다.²⁾ 그러나 이번에 발표된 2차 대북 경제 제재 완화 조치는 북한 경제에 실질적·직접적 영향을 미칠 수 있는 내용이 포함되어 있어 주목을 끌고 있다.

본 고에서는 미국의 대북 경제 제재 완화 조치 가운데 일반 상품의 대미 수출 허용이 북한의 대외 수출 여건과 남북 경협에 미치는 영향(장단기적 효과)에 대한 분석 결과를 제시하고 미국의 대북 경제 제재 완화가 실질적 효과를 가져오기 위해서 어떤 사항들이

1) 김장한(1999. 9), "미국의 대북 경제 제재 완화 전망과 남북 경제 관계에 미치는 영향" 「북한뉴스레터」, pp. 1~4, 참조.

2) 북한의 마그네사이트 부존량은 4.5억 톤에 달하며 마그네사이트 생산가능량은 연간 160만 톤으로 전세계의 약 15%를 차지하고 있는 것으로 보고되고 있다. 마그네사이트는 가공되지 않은 원광석 그대로는 물류비 대비 수익이 거의 없어 교역량은 그리 많지 않으며 가공 형태인 마그네시아가 주로 교역되고 있다. 마그네시아는 전력 광물로서 그 활용 분야가 점차 증가되고 있는 추세이다(「북한뉴스레터」(1999. 10), 북한 상품 정보).

필요한지 살펴보고자 한다.

북한산 제품의 해외 시장 수출 여건 분석

분석 방법

여기서는 제한적이기는 하지만 교역 부문에서의 제재 완화 조치가 실제 북한의 교역 확대에 얼마만큼의 효과가 있을 것인지 북한 상품의 미국 시장에서의 가격 경쟁력을 중심으로 조사하였다. 아울러 일본·EU를 대상으로 가격 경쟁력을 비교·분석하여 미국의 경제 제재 완화 조치가 이들 시장에 어떤 영향을 미칠 것인지를 살펴봄으로써 각 시장별 수출 시장성을 비교하였다.

그러나 90년대 이후 북한 제품이 미국 시장에 수출되지 않고 있기 때문에³⁾ 교역 허용 조치에 따른 북한 제품의 수출 여건 개선 현황과 북한 제품의 가격 경쟁력 등을 판단할 기초 데이터가 없는 상황이다. 따라서 본 고에서는 남북 위탁 가공 품목, 중국의 대미 수출 품목 가운데 상위에 랭크된 품목, 중국 진출 한국 기업 생산 품목을 중심으로 상품을

선정하여 '관세율' 데이터를 기준으로 가격 경쟁력을 비교하였다.

상기 품목을 선정 대상으로 한 이유는 ① 현재 진행 중인 남북 위탁 가공 제품의 경우 실제 여러 경로를 통해 해외 시장으로 진출하고 있어 미국의 경제 제재 완화 조치의 영향을 가장 민감하게 받을 수 있는 품목이며, ② 대미 수출 중국 상품 및 중국 진출 한국 기업 생산 제품을 선정 대상에 포함시킨 것은 향후 해외 진출이 가능한 북한 제품은 노동 집약적 경공업 제품 위주일 것이며 이 경우 최대 경쟁국은 중국 제품이 될 것이라는 점과 중국에 진출하는 우리 기업들이 상승하는 중국 임금 수준 등을 감안하여 여건이 허락되면 북한으로 생산 기지를 이전할 가능성이 높을 것으로 판단한 데 따른 것이다.

품목별 대외 수출 여건 분석은 미국의 대북 경제 제재 완화 조치가 실행되어 북한 제품의 대미 수출이 가능하다는 전제 조건 하에 남북 위탁 가공 생산품의 원산지가 북한으로 판정되고 물류 비용, 제품 품질, 디자인, 마케팅 등 기타 비가격 요인을 배제한다는 가정 하에서 이루어졌다.

3) 90년대 이후 북한 제품이 미국 시장에 수출된 예는 1992년도에 8,000 달러 상당의 신발류가 수출된 것이 유일하였으나 1999년 북미간 수출입을 살펴보면 북한의 전압 조정기 3대(2만 9,000 달러)가 수입된 것으로 나타났다(美 상무부 수출입 통계). 현재로는 미국 업체가 북한으로부터 수입을 하려면 적성국교역법에 의거, 美 상무부의 허가를 받아야 한다.

여기서는 남북 위탁 가공 품목, 중국의 대미 수출 품목 가운데 상위 랭크된 품목, 중국 진출 한국 기업 생산 품목을 중심으로 상품을 선정하여 '관세율' 데이터를 기준으로 가격 경쟁력을 비교하였다.

장 진입 가격을 산출하였다. 그 다음 중국 제품의 수출 가격을 기준으로 가중치 별로 북한산 제품의 수출 단가를

구체적으로는 먼저 중국 제품의 대미 수출 평균 단가를 기준으로 품목별로 해당되는 Column 1 관세를 더해 중국 제품의 미국 시장 추정⁴⁾한 후 여기에 Column 2 관세를 더해 북한산 제품의 미국 시장 진입 가격을 추정하였다. 이렇게 구해진 북한산 제품과 중국 제

〈표 1〉 분석 예시

HS코드	품목	중국 제품의 대미 수출 단가(A)	가중관세율		중국 제품의 미국 시장 진입 가격(D)	가중치(E)	북한 제품의 추정 수출 단가(F)	북한 제품의 미국 시장 진입 가격(G)	G-D
			column 1 (B)	column 2 (C)					
420212	가방류	1.17	14.8	45.6	1.34	1.0	1.17	1.70	0.36
						0.9	1.05	1.53	0.19
						0.8	0.94	1.36	0.02
						0.7	0.82	1.19	-0.15
						0.6	0.70	1.02	-0.32
						0.5	0.59	0.85	-0.49
					

- ① 중국 제품의 대미 수출 단가(A)는 해당 HS코드에 포함되는 품목의 수출 가격(FOB)을 수출 물량으로 나눈 값임.
- ② 중국 제품의 대미 수출 단가(A)에 Column 1 관세(B)를 더한 값이 중국 제품의 미국 시장 진입 가격(D) → $A \times (1+B/100)$.
- ③ 북한 제품의 수출 단가(F)는 중국 제품의 수출 단가에 일정 가중치(0.5~1)를 곱하여 추정하였음. 예를 들어, 0.7을 가중치로 사용할 경우 북한 제품의 수출 단가는 해당 0.82 달러로 북한 제품이 중국 제품에 비해 수출 단가가 30% 저렴함을 의미함.
- ④ 북한 제품의 미국 시장 진입 가격(G)은 수출 단가(F)에 Column2 관세를 더한 값임(추정치) → $G=F \times (1+C/100)$
- ⑤ 북한 제품의 미국 시장 진입 가격과 중국 제품의 미국 시장 진입 가격의 차(G-D)가 마이너스(-)로 전환하는 가중치로 가격 경쟁력을 판단함. 예를 들어, 가중치가 0.7인 경우 북한 제품과 중국 제품의 가격차(G-D)가 마이너스로 전환됨. 즉 북한 제품이 30%의 원가 절감을 해야만 중국 제품과 대등한 가격 경쟁력을 가질 수 있음. G-D가 마이너스로 바뀌는 가중치가 0.8인 경우 20%의 원가 절감이 필요함을 의미함.

4) 북한 제품의 세부 품목별 수출 단가는 기초 자료가 없어 중국 제품을 기준으로 단가를 추정하였다. 북한 제품의 생산 원가가 중국산보다 저렴하면 원가 절감분만큼 가격 경쟁력이 높아진다고 보면 된다. 그러나 일선 업계들에 의하면 북한의 임가공 단가가 중국에 비해 그리 낮지 않으며 일부 품목의 경우는 오히려 중국보다 높다는 평가를 하고 있어 이러한 가정에 큰 무리는 없는 것으로 판단된다.

품의 미국 시장 진입 가격 차이를 구해 양국 제품간의 가격 경쟁력을 비교하였다.

대북 위탁 가공 또는 직접 투자에 의해 생산된 제품을 미국, 일본, EU 등 지역으로 수출하기 위해 고려해야 할 사항은 ① 대북한 교역 규제 조치 존재 여부, ② 원산지 규정, ③ 적용 관세율 및 쿼터, ④ 북한산 제품의 미국 시장에서의 가격·비가격 경쟁력 등이다.

한편, 대북 위탁 가공 또는 직접 투자에 의해 생산된 제품을 미국, 일본, EU 등 지역으로 수출하기 위해 고려해야 할 사항은 ① 대북한 교역 규제 조치 존재 여부, ② 원산지 규정, ③ 적용 관세율 및 쿼터, ④ 북한산 제품의 미국 시장에서의 가격·비가격 경쟁력⁵⁾ 등이다. 여기서는 세번째 항목인 관세율을 중심으로 북한산 제품의 수출 시장성을 지역별로 고찰해보고자 한다. 우선 북한의 수출 가능 시장으로 미국·일본·EU를 대상으로 하여 수입관세제도를 개관하면 다음과 같다.

미국, 일본, EU 수입관세제도

미국은 정상 교역 관계(NTR)나 GSP 대우를 받는 국가들에게는 'Column 1' 관세율을 적용하고 있으며 북한, 아프가니스탄, 라오스, 베트남, 쿠바 등 5 개 국가에는 'Column 2' 관세율을 적용하고 있는데

'Column 1' 관세율보다 최소 2 배에서 10 배 이상까지 높은 수준이다. 북한은 WTO 미가입국이기 때문에 정상 교역 관계(NTR) 대우를 받지 못한다는 불리한 조건을 안고 있다. 이 경우 미국이 대북한 교역 규제를 철폐하더라도 북한산 제품의 대미 수출은 현실적으로 불가능할 것으로 전망된다. 왜냐하면 미국은 1974년 통상법에 의거, 북한에 'Column 2' 관세를 적용하고 있으며 이 'Column 2' 관세율은 해당국의 수출이 거의 불가능한 수준인 '수출 금지 관세적' 성격을 띠고 있기 때문이다.

일본은 수입품에 대한 관세율은 특혜, 협정, 국정 세율의 3 가지로 구분된다. 특혜 세율은 최혜국 대우를 부여한 국가들에게 적용되는 관세율이며 협정 세율은 WTO협정에 따른 국가 및 품목에 적용되는 관세율이다. 이 두 가지 관세율과 관계없는 국가 및 품목에는 국정 세율이 적용된다. 국정, 협정, 특혜

5) 현재 북한 항구에서 미국으로의 선박 운항이 이루어지고 있지 않아 중국과 비교할 수는 없으며 운항 초기에는 중국보다 비용이 높을 것으로 예상되지만 물류 비용, 선적 및 하역 비용 기타 원가 요소는 중국과 동일하다는 가정을 하였다. 그리고 제품의 품질, 마케팅, 디자인 등 비가격 요소는 분석에서 제외하였다.

북한 위탁 가공 제품에서 가장 큰 비중을 차지하고 있는 섬유, 의류 제품의 경우 현재의 관세율이 그대로 적용될 경우에는 미국 시장 진출시 가격 경쟁력이 없는 것으로 나타나고 있다.

mous)로 구분된다. 북한에는 일반 관세(Autonomous)가 적용되고 있으며 협정 관세와의 차이가 상당히 큰 것으로

세율의 순으로 세율이 높다. 북한은 특혜 및 협정 세율 적용 대상 국가가 아니며 따라서 일반적으로 가장 세율이 높은 국정 세율의 적용을 받고 있다. 참고로 경쟁 가능 국가인 중국의 경우 특혜 세율의 적용을 받고 있다.

나타나고 있어 對EU 시장 진출이 경쟁국에 비해 불리한 것으로 나타나고 있다.

품목별 분석 결과(수출 허용의 단기적 효과)

섬유, 의류 제품

EU의 적용 관세는 수입품에 대해 WTO 가입국에 적용하는 협정 관세(Conventional)와 비가입국에 부과하는 일반 관세(Autono-

의류 제품의 경우 미국도 중국산에는

〈표 2〉 섬유, 의류 제품의 관세율 비교

(단위: %)

HS코드	품목	미국(가중 관세율)		가격 경쟁력*	일본		EU	
		column1	column2		특혜 세율	국정 세율	협정 관세	일반 관세
420310	혁제 의류	5.2	35.0	30	0	40	4	20
430400	인조 모피 및 제품	6.5	74.0	40	0	6	3.2	22
581010	자수포	15.0	90.0	40	8.95	17.9	5.8~10.5	17
611010	저지, 풀오버(양모)	10.8	53.2	30	6.95	16.8	10.5~13	21
611592	양말	14.0	51.0	30	4.5	9	12	22
620193	남자용 오버코트(인조)	6.7	63.3	40	8	16	13	20
620212	여자용 오버코트(면제)	8.7	86.5	50	8	16	13	20
620332	남자용 자켓	9.7	90.0	50	8	16	13	20
620342	바지(면제)	16.6	90.0	40	8	16	13	20
620520	남자용 셔츠(면제)	20.4	45.0	20	4.5	9	12	20
620640	여자용 블라우스(합성)	27.5	89.9	40	7.5	16	13	20
621143	트랙슈트, 스키복(합성)	16.5	90.0	40	8	16	13	20
621510	넥타이	7.6	65.0	40	0	13.4	6.3	21

주: 이 항목은 수출 단가를 기준으로 북한 제품과 중국 제품간 가격 경쟁력 차이를 백분율로 표시한 것이며 원가 절감이 필요한 비율임. 예를 들어, 30은 북한산이 중국산과 대등한 경쟁력을 가지려면 수출 단가를 중국 제품에 비해 최소 30% 이상 절감해야 함을 의미함.

4.2~27.8%의 관세율이 적용하는 데 반해 북한산 제품이 수출될 경우 45~90%에 이르는 높은 관세율이 적용

될 전망이다. 세율 차이가 최소 3 배에서 최대 10 배 정도이다. 따라서 북한 위탁 가공 제품에서 가장 큰 비중을 차지하고 있는 섬유, 의류 제품의 경우 현재의 관세율이 그대로 적용될 경우에는 미국 시장 진출시 가격 경쟁력이 없는 것으로 나타나고 있다. 미국 시장에서 섬유 제품의 경우 특히 다른 제품군에 비해 Column 2 관세율이 높아 북한 위탁 가공 산업에서 가장 큰 비중을 차지하고 있는 섬유 위탁 가공 제품의 대미 수출이 쉽지 않을 전망이다. 섬유 제품의 경우 북한산 제품이 중국산에 비해 대미 수출시 가격 경쟁력이 평균 40% 정도 열세에 놓여 있는 것으로 평가된다.

일본의 경우, 중국산 섬유 제품의 對일본 수입 관세율은 일부 품목을 제외하고 4.5~8% 정도이며 북한산 제품에 적용되는 국정 관세율의 경우 16%대에 주로 분포하고 있다.

EU의 경우, 중국산 섬유 제품의 對EU 수입 관세율은 평균적으로 13%이며 북한산

EU의 경우, 북한산 섬유 위탁 가공 생산품의 수출 여건은 일본·EU 시장이 미국보다 양호한 것으로 나타나고 있어 충분히 시장 확대가 가능한 것으로 판단된다.

제품의 對EU 수입 관세율은 20%대로 일정한 수준을 유지하고 있다. 따라서 북한산 섬유 위탁 가공 생산품의 수출 여건은 일본·EU 시장이 미국보다 양호한 것으로 나타나고 있어 충분히 시장 확대가 가능한 것으로 판단된다.

전자 제품

분석 대상은 현재 북한에서 위탁 가공후 한국에 반입되거나 일본 등 지역으로 수출되는 품목을 중심으로 선정하였으며 현재는 정지형 변환기, 전동기, 전화기, 컬러TV, 인쇄회로, 컴퓨터 집적 회로 등의 제품이 생산 가능한 것으로 보인다.⁶⁾

미국의 경우, 중국산 제품에 대한 적용 관세율(Column 1)이 0~5%로 저율인 반면 북한 제품에 부과되는 관세율(Column 2)은 평균적으로 35%의 관세율을 부과하고 있다. 따라서 부과되는 관세의 차이가 가격 경쟁력

6) 정원준(1999. 12), "미국의 대북 경제 제재 완화 이후 북한 생산 제품의 수출 시장성 분석", 「북한뉴스레터」, p. 5.

전자 제품은 경쟁국과 비교시 가격 경쟁력보다는 생산 능력의 확대, 품질·기술력에서 시장 진출이 판가름날 것으로 전망된다. 신발류의 경우, 미국 시장은 기존 위탁 가공 품목 가운데 가장 경쟁력이 높은 것으로 나타났으며, 일본은 상대적으로 경쟁력이 떨어지고 있다. EU의 경우에는 수출 가능성이 상대적으로 높은 것으로 나타났다.

어 시장 접근이 가능한 품목도 있다.

기타 경공업 제품⁷⁾

○ 신발류

차이에 그대로 반영되고 있으며 북한산 제품이 미국 시장에 진출하려면 관세율의 차이 이상 생산 단가가 저렴해야 미국 시장에서 경쟁력이 있을 것으로 보인다.

EU의 경우, 일본 시장 진출시 중국산을 포함하여 최혜국 대우를 받는 국가들에게 적용되는 특혜 세율이나 북한산에 적용되는 국정 세율이 모두 무관세이므로 관세 상의 장벽은 없다. 따라서 전자 제품은 경쟁국과 비교시 가격 경쟁력보다는 생산 능력의 확대, 품질·기술력에서 시장 진출이 판가름날 것으로 전망된다. 전자 제품의 EU 시장 진출시 최혜국 대우를 적용받는 국가들에는 협정 관세(conventional), 북한에는 일반 관세(autonomous)가 적용된다. 미국의 관세율 보다는 세율 차이가 적으나 평균 4~5 배의 세율 차이가 있는 것으로 나타났다. 일부 품목의 경우 세율 차이가 거의 없는 품목도 있

미국 시장에 진입하는 중국산 신발 제품에 부과되는 관세는 9%대이나 북한산에는 20~34.5% 정도이다. 그러나 신발류의 경우 기존 위탁 가공 품목 가운데 가장 경쟁력이 높은 것으로 나타났는데, 특히 드레스화의 경우 조사 품목 가운데 가장 경쟁력이 높아 10% 정도 경쟁력 열위에 있는 것으로 판단된다. 그러나 신발갑피의 경우는 경쟁력이 없는 것으로 나타났다.

일본에 수입되는 중국 제품에 대해서는 무관세이나 북한산에는 20~27%의 관세가 부과되어 상대적으로 경쟁력이 떨어지고 있다. EU의 경우에는 중국산 신발 제품의 관세율이 5~17%이나 북한산에는 20%의 관세율이 부과되고 있어 관세 차이가 상대적으로 적어 수출 가능성이 상대적으로 높은 것으로 나타났다.

7) 정원준(1999. 12), 전계서.

○ 가방류(가죽제 트렁크, 핸드백 등 HS 4202류)

미국 시장에 수입되는 가방 제품(가죽 소재)의 경우 중국 제품에 부과되는 관세율(Column 1)이 14.8~

17.3%인 반면, 북한산 제품에 부과되는 관세율(Column 2)은 45.6~52.5%에 달해 평균 3 배 이상의 고관세가 부과된다. 북한산 제품이 중국산 제품에 비해 30% 정도 가격 열세에 있는 것으로 보인다.

중국산 가방 제품의 對일본 수입 관세(특혜 관세)는 4.4~8.75%인 반면, 북한산 제품에 대한 수입 관세는 10~20%로 2.3 배 정도 높게 나타났다. 중국산 가방 제품의 對EU 수입 관세(Conventional)는 2.7~9.7%인 반면, 북한산 제품에 대한 수입 관세는 19~22%로 2.3~7 배 정도 고율의 관세가 부과된다.

○ 완구류(9503류)

중국산 제품은 무관세로 미국 시장에 수출 가능한 반면, 북한산 제품에는 70%의 고관세가 부과된다. 따라서 생산 단가가 중국산의 절반 이하가 되지 않으면 경쟁력 이 없

가방류는 미·일·EU 시장에서 공히 중국산에 비해 열세에 있다. 완구류는 미국 시장에서는 경쟁력이 없으며, 일본 시장에서는 가장 유리하다. 북한 생산 제품이 미국·일본·EU로 진출할 경우 관세율을 중심으로 가격 경쟁력 및 수출 가능성을 평가한 결과, 단기적으로는 일본으로의 수출이 가장 유리하였으며, 다음으로 EU 시장이 가능성을 보였고 대미 수출은 중국 제품에 비해 수출 단가(FOB 기준)를 최소 30~50% 이상 절감하지 않으면 수출이 불가능한 것으로 판단된다.

다. 일본으로의 수출은 관세 차이가 거의 없어 가장 유리하다.

지역별·품목별 수출 여건 종합 평가

북한 생산 제품이 미국·일본·EU로 진출할 경우 관세율을 중심으로 가격 경쟁력 및 수출 가능성을 평가한 결과, 단기적으로는 일본으로의 수출이 가장 유리하였으며, 다음으로 EU 시장이 가능성을 보였고 대미 수출은 중국 제품에 비해 수출 단가(FOB 기준)를 최소 30~50% 이상 절감하지 않으면 수출이 불가능할 것으로 판단된다. 품목별로는 전기 전자 제품의 경우 특혜 관세와 국정 관세와의 차이가 거의 없는 일본이 가장 수출 가능성이 높았으며, 섬유 제품의 경우 EU 시장이 관세율 차이가 적어 상대적으로 수출 여건이 양호한 것으로 나타났다.

미국의 대북 경제 제재 완화는 단기적으로 남북 위탁 가공 교역의 해외 시장 확대에 직접적인 영향을 가져다 주지는 못할 것이다. 그러나 북한 경제의 개혁·개방이 진행됨에 따라서 경제 제재 해제의 폭 또한 커질 것이므로 이에 따르는 중장기적인 효과를 따져보아야 한다.

남북 경협에 미치는 영향

미국의 대북 경제 제재 완화는 일반적으로 북한 경제뿐 아니라 남북 경협에도 긍정적 영향을 미칠 것으로 예상된다. 그렇지만 구체적으로 북한 상품의 수출 허용이 단기적으로 남북 위탁 가공 교역의 해외 시장 확대에 직접적인 영향을 가져다 주지는 못할 것이다. 이는 이상에서 분석한 바와 같이 미국이 북한 제품의 수출을 허용하더라도 북한 제품이 실제 미국 시장에 진입하기는 어려울 것으로 예상되기 때문이다. NTR 지위 부여, GSP 공여 등 실질적 우대 조치를 취하지 않을 경우 북한 제품의 수출 시장 확대 효과가 크지 않을 전망이다. 또한 미국의 북한 상품 수입 허용 조치가 이행되더라도 북한의 열악한 산업 생산 능력으로는 미국 시장에 진입 가능한 경쟁력있는 상품 생산이 어려워 실질적으로 북

한 경제에 도움이 되지 않을 것이다.

그러나 북한산 제품의 대미 수출 허용은 미국의 북한에 대한 경제 제재 해제 조

치의 일부이며 북한 경제의 개혁·개방이 진행됨에 따라서 경제 제재 해제의 폭 또한 커질 것으로 예상된다. 따라서 북한 상품의 대미 수출 허용은 금융 거래 허용, 대북 투자 허용과 같은 여타의 완화 조치와 함께 그 중장기적 효과를 따져보아야 한다.

우선 미국의 대북 경제 제재 완화 조치는 한반도 긴장 완화에 도움을 줄 것이며 한국 정부가 추진하고 있는 포용 정책에도 탄력을 주어 남북 경협을 확대⁸⁾하는 요인으로 작용할 수 있다. 미국 기업들의 북한에 대한 투자가 이루어져 북한의 산업 생산 현대화, 인프라 향상으로 연결되면 이는 다른 서방 국가들의 대북 투자를 유발하는 효과를 가져올 것이다.

미국의 대북 경제 제재 완화가 가져다 줄 수 있는 파급 효과 가운데 가장 주목할 만한 것으로는 주변국 및 서방 국가들과의 경제 관계 확대와 북한의 대외 신용도 제고를 들 수 있다.

8) 지난해 남북 교역 실적은 역대 최대인 3억 3,343만 달러로 전년의 2억 2,194만 달러에 비해 50.2%나 증가하였다. 위탁 가공 교역액은 9,962만 달러로 전년 대비 40.3% 증가하였으며 전체 교역액의 29.9%, 거래성 교역액의 52.7%를 차지하였다(통일부(1999. 12), 「남북 교류 협력 및 인도적 사업 동향」 제102호).

북한은 대미 관계 개선과 함께 일본, EU 등 국가들과의 관계 개선에 적극적으로 나서고 있으며 이들과의 관계 개선은 북한 경제에 긍정

대북 경제 제재 완화 조치가 실효성을 확보하려면 제재 완화와 아울러 첫째, 북한에 NTR 대우를 부여하여 관세상 실질적 장애 요소를 제거할 필요가 있을 것이다. 둘째, 생산 설비에 대한 투자 확대가 필요하며 셋째, 공장 가동을 위한 에너지 확보, 노동력의 안정적 공급이 필요하다.

적으로 작용할 것이다. 제3차 베를린회담 이후 북한은 일본, 러시아 등 주변국과의 관계 강화를 본격화하고 있으며 또한 연초에 북한은 EU 회원국으로는 6번째, G7국가와는 처음으로 이탈리아와의 국교 관계를 수립하는 등 나머지 EU 국가들과의 관계 강화를 추진하고 있다.⁹⁾ 이러한 북한의 대외 관계 개선은 북한의 국제적 신용도를 제고하는 효과를 가져와 서방국들의 북한에 대한 투자 확대가 가능케 할 것이다. 이 경우 서방국들은 남한 기업과의 공동 투자 등 남한을 본격적인 대북 투자 창구로 활용할 가능성이 많으며 이는 남북 경협 확대 기회요인이 될 것이다.

맺음말

이상의 분석 결과에서 보듯 미국의 대북 경제 제재 완화 조치가 시행되더라도 同조치가 북한산 제품의 대미 수출에 미치는 영향은

미미한 수준이며 북미간 무역협정 체결로 NTR 지위를 부여하지 않는 한 북한산 제품이 미국 시장에서 경쟁력을 가지기는 어려울 것으로 전망된다. 그러나 미국이 북한에 NTR 지위를 부여하여 'Column 1' 관세율을 적용하려면 국교 수립 이후에나 가능한 장기적인 과제이며 당분간은 가능성이 희박하다.

한편, 분석 결과에 따르면 일본, EU 등 여타 지역으로의 수출은 충분히 경쟁력을 가지고 있으며 북한의 저렴한 인건비, 남한의 기술, 자본이 결합되어 비교 우위 요소를 살리면 충분히 시장 진출이 가능할 것으로 보인다. 또한 미국의 대북한 경제 제재 완화조치를 계기로 북한의 이들 국가들과의 관계 개선 노력이 가시화될 경우 수출 전망은 한층 더 밝아질 수 있을 것이다.

대북 경제 제재 완화 조치가 실효성을 확보하려면 제재 완화와 아울러 아래와 같은 전제 조건들이 충족되어야 할 것이다.

9) 「북한뉴스레터」(2000. 2), 기획조사.

정상 교역 관계(NTR) 대우 부여 필수적

미국의 대북 경제 제재가 완화되더라도 북한에는 수입 금지적 성격을 띤 일반 관세(Column 2)가 적용되어 미국 시장 진입이 실질적으로 불가능할 것이다. 따라서 북미간 무역 허용으로 북한 제품의 미국 시장 진입이 가능하려면 수교 전이라도 무역협정에 준하는 쌍무적 협정 체결을 통해 중국에 부여하는 수준의 관세를 부과할 필요가 있다. 중국의 경우, WTO 가입전 MFN(현재의 NTR)을 부여한 바 있으므로 북한에 NTR 대우를 부여하여 관세상 실질적 장애 요소를 제거할 필요가 있을 것이다. 더 나아가 북한 경공업 제품의 대미 진출 확대를 위해서는 미국 등 선진국들이 개도국에 제공하고 있는 일반 특혜 관세(GSP)를 북한에 공여할 수도 있을 것이다.

생산 설비에 대한 투자 확대 필요

정상 교역 관계 부여로 북미간 교역이 정상화되더라도 현재 북한의 생산 능력으로는 미국에 수출할 경쟁력있는 상품이 거의 없는 실정이다. 즉, 현재 북한의 위탁 가공 생산 제품은 섬유, 전기 전자 및 일부 경공업품에 국한되어 있고 이마저도 북한의 생산 능력

한계, 낙후된 기술 수준 등으로 인해 수출 가능한 품목이 제한적이라는 문제점을 안고 있다. 따라서 해외 시장 진출이 가능한 경쟁력있는 상품 생산을 위해서는 북한의 생산 설비에 대한 투자 및 기술 이전이 이루어져야 하며 이를 위해 설비 제공형 위탁 가공 교역 및 대북 직접 투자의 확대를 통한 생산 능력의 확대 및 질적 혁신이 필요하다. 이 부분은 주로 서방 선진국들의 사회간접자본에 대한 대규모 투자가 이루어지는 것이 가장 이상적이다.

공장 가동을 위한 에너지 확보, 노동력의 안정적 공급이 필요

한편, 산업 생산 정상화를 위한 기본 조건으로 에너지 부족 문제의 해결이 선행되어야 한다. 북한은 공장 가동을 위해 자원을 최우선 배분함으로써 전력 공급을 보장해야 하며 에너지 부문에의 한국, 미국 등 서방 국가들의 투자 유치를 통해 에너지 부족 문제를 해결해야 할 것이다. 또한 북한의 최대 비교 우위 요소로 평가되고 있는 값싸고 우수한 노동력은 안정적으로 공급되어야 중국 등 경쟁 가능 국가와의 경쟁 우위 확보 및 유지가 가능할 것이다. **☞**