

기업 시각에서 본 대북 사업의 문제점과 대응

유원영 / (주)아이엠알아이 회장

6월에 개최될 남북 정상회담은 분단 이후 남북간의 최대 이슈라는 점에서 향후 남북 관계 및 국제 관계에 미칠 파장을 가늠하기란 쉽지 않다. 또한 남북의 정상회담이 만난다는 차원에서 우리 민족의 통일, 국제 사회에서의 공조, 경제 협력에 관한 폭넓은 논의가 전개될 것이다.

그러나 남북 정상이 회담을 개최한다고 해서 위와 같은 이슈에 대한 구체적인 합의가 단번에 이루어진다고 기대하기는 어려울 것이다. 다만 향후 이러한 방향으로의 구체적인 논의를 위한 대화의 물꼬를 튼다는 점에서 이번 정상회담의 기본적인 의의가 있다고 하겠다.

특히 정상회담에 따른 남북한 경제 협력의 진전으로 대기업뿐만 아니라 여러 생산 조건에서 국제 경쟁력을 잃고 있는 중소기업들의 북한으로의 진출을 위한 행보가 빨라질 것으로 보인다. 최근의 한 설문 조사에 의하면 중소기업의 투자 적격지로 북한이 중국을 앞선다는 결과가 반증하듯이 북한 진출을 희망하는 중소기업이 증가하고 있는 추세이다.

이번 정상회담을 시작으로 구체적인 합의

와 결과를 위한 정부급 실무 접촉이 기정 사실화되고 다양한 산업의 북한 진출이 시작된다면 중소기업의 북한 진출은 러시를 이루게 될 것이다.

그렇지만 대북 진출은 대북 사업의 성격상 자본·조직·정보력 등에서 열세인 중소기업이 뛰어들기 힘든 사업 분야이므로 사전에 치밀한 분석과 대응책을 수립한 상태에서 추진해야 할 것이다.

따라서 본 고에서는 그동안 (주)아이엠알아이¹⁾가 대북 사업을 추진하면서 획득한 경험을 토대로 기업 측면에서 대북 사업의 문제점을 살펴보고 남북 경협을 활성화할 수 있는 여러 가지 방안들을 모색해보고자 한다.

기업 시각에서 본 대북 투자 환경 및 문제점

대북한 투자 환경

○ 북한의 전기 전자 산업 및 기술 수준

평양의 여러 상점과 백화점을 방문해보면 북한에서 제작된 전기 전자 제품들의 수

1) 본사는 설비 제공형 위탁 가공 형태로, PC 모니터용 PCB 기판 조립 공정의 설비 및 기술을 평양에 이전, 현재 현지 인력 80 명을 고용하여 17인치용 PCB 기판을 조립 생산 중에 있다.

준은 일반적으로 품질이 떨어지고 완성도가 뛰어나지 못하며, 구형의 일본 제품이 대부분 팔리고 있었다.

그러나 북한은 '자력갱생'의 기치 하에 다양한 전기 전자 제품을 자체적으로 생산하려고 노력해왔기 때문에 어느 정도 기초 기술은 보유하고 있는 것으로 판단되며, 자체로 전기 전자 분야의 기술을 습득할 수 있는 기초 과학 기술을 보유한 우수한 인력은 있는 것으로 보인다. 문제는 그 기술을 응용하여 상업화하는 데는 성공적이지 못했다는 점이다.

컴퓨터 산업 분야를 보면 하드웨어 기술은 거의 전무한 상태이나 소프트웨어 쪽은 어느 정도의 발전을 이룬 것으로 보여지며, 다만 상업화는 이루어지지 못하고 있다. 전기 전자 산업 분야의 기술자들의 수준은 우리가 생각하는 것과는 달리 자료의 판독력, 해독력, 이해력 등은 매우 우수하다고 볼 수 있으며 최신 기술에 대한 정보는 부재하지만 상당한 수준의 기초 과학 기술을 가지고 있어 일정 기간의 기술 교육을 통하여 전기 전자 제품에 대한 위탁 가공 생산은 충분히 가능하다고 판단된다.

○ 입지 조건

전기 전자 위탁 가공 사업의 조건은 지역마다 다르겠지만 평양 지역이 여타의 지역보다 조건이 양호하다고 볼 수 있다. 평양은 남포와 1시간(약 50 km, 현 도로 상태에서 걸리는 시간) 정도의 위치에 있어 타지역에

비하여 물류 조건이 양호하며, 기술력이 좋은 인력 확보가 용이하므로 전기 전자 사업에 필요한 인력의 수급이 용이하다. 또한 임가공 공장으로서 선정할 수 있는 사업체들이 밀집하고 있어 선택의 폭이 넓다는 장점도 가지고 있다.

특히 평양 탑제동 지역은 북한 당국에서도 전자 제품 생산 기지의 메카로 활용할 계획을 가지고 있는 것으로 알려져 있어 향후 임가공 사업 분야 진출의 적격지로 큰 잠재성을 가지고 있다.

○ 인적 조건

타지역에 비하여 평양 및 그 근교의 공장들은 비교적 우수한 많은 인력을 확보하고 있다. 이 가운데 많은 기술자가 김일성종합대학 또는 김책공대 등 북한 유수의 기술대학 출신들이며 전기 전자 사업 분야에 종사한 경력을 가지고 있다.

또한 직접 생산 인력은 대부분 고등학교를 졸업한 18세에서 20세 미만의 여성 근로자들로 구성되어 있어 그 작업 능력이 우수하고 기술 지도를 빠른 기간 내에 소화할 수 있는 조건을 갖추고 있다.

○ 생산성

생산성에 있어서는 현지의 생산 교육이 성공적으로 된다면 남한의 공장과의 차이가

없다. 다만 설비의 오작동, 설비 부속의 즉각적인 조달이 용이치 않아 돌발적인 사태가 일어나는 경우도 있으나 전반적인 생산성은 우리의 공장 수준에 근접하는 데 큰 무리가 없다고 판단된다.

○ 전력 상황

북한은 현재 대부분의 전력을 수력 발전에 의존하고 있어 안정적인 전력 공급 문제가 중요한 사안으로 대두되고 있다. 평양은 타지역에 비해 전력 사정이 좋다고 볼 수는 있으나 갈수기인 겨울철에는 전력 문제가 심각하게 대두될 가능성이 높다. 이를 보완하기 위하여 북한의 현지 공장이 발전기를 구입하여 부족한 전력을 공급함으로써 생산성을 유지하고 있다.

○ 현지 부품 조달

북한에는 산업이 다양하게 발달되어 있지 않고 사업을 추진하는 공장 이외의 다른 단위와 접촉이 용이하지 않다. 그러므로 임가공을 위해서는 거의 모든 원·부자재를 보내야 한다.

그러나 현재까지 파악한 바로는 현지 또는 중국에서 조달 가능한 부분이 있으리라 본다. 또한 일부 부품 등의 현지 조달이 가능할 경우 물류비의 감소 등 원가 절감의 효과를 가져올 수 있으리라 기대할 수 있다.

○ 위탁 가공비 산정 기준 및 북한 임금 수준 현황

임가공비는 전적으로 산출물(Output)에만 해당되는 비용이고 생산 노동자에 대한 인건비와는 관계없다. 일반적으로 북한에 공여하는 임가공비를 산정할 경우, 우선 남한에서의 평균 임가공비를 산정하고 여기에서 대북 사업을 할 경우 추가로 소요되는 제반요소 비용을 공제한 나머지를 위탁 가공비로 한다는 원칙이 적용된다.

대북 사업의 경우 추가로 소요되는 비용은 물류비, 금융비, 통관비, 인건비, 포장비 등이 있다. 일반적으로 중국의 임금 수준을 남한의 1/3로 보는데 북한의 노동자는 중국의 그것보다도 낮다고 볼 수 있다.

임가공 사업은 정해진 임금을 기준으로 하는 사업이 아니므로 최소의 비용으로 최대의 산출 효과를 누릴 수 있는 가장 적합한 대북 사업 형태라고 볼 수 있다. 생산되는 제품의 수량에 대해서 제품 가공비만 지불하기 때문에 불필요한 비용의 발생을 줄일 수 있어 임금 문제로 어려움을 겪는 경우는 없다.

대북 투자의 문제점

○ 자금 부담

대북 사업에 참여하고 있는 기업 모두가 공통적으로 경험하고 있는 현실은 대북 사업

의 자금 회전이 좋지 못하다는 점이다. 특히 위탁 가공 사업의 경우 원·부자재를 구매하여 북한에서 생산하여 재반입한 후 자금이 회수되는 데는 물류의 어려움 등으로 인하여 약 50 일 정도가 소요되고 있으며, 이외에도 과도한 물류비·포장비·인건비 등의 부담이 추가로 가중되어 있는 실정이다.

또한 유희 설비를 사용한다 하더라도 설비의 해체·수리·보수 및 부대 계측기 등을 투입해야 하므로 그에 대한 자금 부담이 있고, 설비를 이전하고 현지 생산 교육을 실시하는 경우 이에 소요되는 추가의 자금 부담이 있다.

○ 물류 및 통신상의 문제

대북 사업 환경 가운데서 가장 문제가 되는 부분이 물류 문제로서 물류비가 과도한 실정이다. 현재로서는 20Ft 컨테이너밖에 이용할 수 없으며 통관비 등을 제외한 운임이 편도 900 달러 내외이다. 한성선박에서 운영하고 있는 본 수송편은 1 개월에 평균 3항차로서 그리 잦은 편수는 아니며, 이 또한 항해 일정의 잦은 지연으로 물자를 투입 또는 반출하는 데 많은 어려움이 따르고 있다.

또한 북한에서의 내륙 운송시 남포에서의 하역 장비와 생산 공장까지의 도로 사정이 열악하여 자재의 파손이 우려되며 항구로부터 생산 공장까지 신속한 물류가 보장되고 있지 못하다. 그리고 북한 세관에서 검사 등

을 이유로 통관을 지연시키는 경우도 있다.

임가공 등을 하는 업체의 경우, 북한 내에서의 생산 공정에 긴급한 문제가 발생하더라도 직접 연락을 취할 수 있는 길이 열려있지 않기 때문에 그만큼 신속한 대처가 늦어지게 되어, 생산 공정에 중대한 문제점이 발생하는 경우도 있다.

○ 북한 산품에 대한 판로의 부재

일반 물자 교역 사업과는 달리 남한의 설비 이전을 통한 북한 현지 생산은 국내에 일정한 판로 시장을 확보하지 않은 상태에서는 그 지속적인 추진이 어려운 것이 현실이다.

특히 북한에서 생산된 물품의 경우 품질은 우수하지만 전량 내수 시장에 의존할 수밖에 없는 실정이므로, 이에 대한 정부 차원의 대책이 시급히 요망된다고 하겠다.

○ 원·부자재 조달 및 에너지 문제

생산을 위한 원·부자재의 공급 문제와 북한의 고질적인 에너지 문제가 해결되지 않은 상태에서는 남한의 유희 설비를 활용한 남북 산업 협력 사업은 그 실효를 거둘 수 없다. 이를 위하여 원·부자재 공급을 위한 물류비 및 북한의 에너지 문제 해결을 위한 대책 마련 등 정부의 적극적인 지원이 시급히 요청된다.

○ 기타

신규로 대북 사업을 수행하기 위해서는 북한 현지의 상황과 여건에 대한 우선적인 검토를 수행해야 하는데, 이에 대한 정보의 원천적 부재로 관련된 현지의 상황을 예측하는 것이 어려운 실정이다.

아울러 대상이 되는 임가공 공장 이외의 주변 공장이나 부문의 도움이 필요한 경우가 있을 수 있는데(예를 들어, 포장재의 현지 조달 등) 원칙적으로 다른 공장 단위와의 직접적인 접촉이 불가능하기 때문에 공장간 업무 협조에 어려움이 따르고 있다.

기업의 대북 사업 활성화를 위한 방안

실질적·단계적 대북 사업 추진

정부의 대북 정책은 대북 경협을 실질적으로 활성화시킬 수 있는 가시적인 조치와 우선시 되어야 할 것이며, 남북 경협 정책을 정치성만을 내세워 추상적이며 중후장대한 사업을 내세우기 보다는 구체적이고 실질적인 사업을 추진하는 것이 바람직하다.

정부 차원의 대규모 투자 계획, 특정 지역 공단 조성 계획 등과 같이 성사 가능성이 희박하고 북한측과 실무적인 협상 자체도 일정 궤도에 오르지 못한 사업에 대하여 공론화 시키는 등의 조치는 오히려 북한측의 반발을 초래할 우려가 많기 때문에 자제해야

할 것이다.

따라서 남북 경제 교류 협력의 실질적인 효과를 위해서는 눈에 띄이지 않게 점진적·단계적으로 접근해 나가야 할 것이다. 이 방식은 모든 사안에 대하여 정치적으로 대응하는 북한을 자극하지 않고 실질적인 남북 경협 성과를 이룩할 수 있는 방안이라고 생각된다.

중소기업 대북 진출의 유도

소규모이더라도 지속적으로 대북 사업을 추진할 의지와 역량이 있는 중소기업을 간접적으로 지원하여 대북 경협 사업의 저변을 확대할 필요성이 있다. 중소기업을 중심으로 한 경협 참여 업체의 양적 증가는 대북 사업 전반의 질적인 향상 도모에 보탬이 될 것으로 기대된다. 또한 이를 관리하고 접촉하는 북한측과의 라인도 다변화될 것으로 예상되어, 다각적인 측면에서 남북 경협 정책을 수립할 수 있는 계기가 마련될 것으로 기대된다.

아울러 다양한 중소기업이 북한에 진출하면 그와 함께 연관 사업을 동반하여 진출할 가능성이 커질 것이다. 그에 따라 중소기업을 단위로 하여 공단 등을 자연스럽게 형성하여 남북한 상호의 협력 하에 대북 사업을 수행한다면, 몇몇 대기업이 개별적으로 추진하는 것에 비하여 훨씬 효과적이고 실질적인 남북 경협의 토대를 마련하게 될 것이다.

중소기업 공동 경험

일단 대북 진출에 성공한 중소기업이라고 하더라도 많은 경우 사업의 관리 운영 면에서의 미숙성, 정보 관리 능력의 부재 등으로 중소기업이 장기적으로 대북 사업을 추진하는 데는 많은 어려움이 있다. 또한 왕래가 자유롭지 못한 점에서 북한에 있는 사업장을 효율적으로 관리하는 데 중소기업은 많은 어려움을 겪고 있다.

이러한 문제점들을 극복하기 위해서는 유사한 업종간의 공동 대북 진출 방안과 유사성이 없더라도 특정 지역에 공동으로 협력하여 진출하는 '공동 경험 방안' 을 그 대안으로 제시할 수 있다.

특히 대북 진출의 경험이 있는 기업을 중심으로 몇개 기업이 컨소시엄 형태로 진출하여 정보를 공유하고 위기에 대처해야 할 것이

다. 이는 정보의 부재와 위기 관리 능력 면에서 열악한 중소기업이 가장 안정적으로 북한에 진출할 수 있는 방안이 될 수 있는 것이다.

중소기업의 대북 공동 진출은 사업 초기부터 후속 관리에까지 확대·심화가 가능한 방안이다. 즉, 초기 사업성의 검토에서는 이미 진출해 있는 중소기업의 경험과 지식을 공유하고 이를 바탕으로 공동 조사단을 파견할 수 있고, 더 나아가 업종이 유사할 경우 기존에 진출해 있는 기업의 사업장을 공동으로 사용·운영할 수 있다. 이때 기존 진출 업체가 이미 구축해 놓은 전기 시설, 운반 시설, 창고 등 현지 생산 기반 시설을 공유할 수 있으며 이를 통하여 초기 투자 비용을 효율적으로 절감하는 이익을 가질 수 있는 것이다.

대북 공동 진출을 통하여 중소기업이 가장 현실적으로 성사시킬 수 있는 것은 물류

〈표〉 중소기업의 바람직한 남북경협 시나리오

사업 분야	내용
기술 이전 및 협력 가능 사업	· 지속적인 방문과 기술 교육이 가능한 품목 · 북한의 기초 과학 기술을 활용할 수 있는 전기·전자 및 첨단 산업 분야 · 북한이 특화하고 있거나 관련 기술 인력을 확보하고 있는 산업 : 중화학 공업, 소프트웨어 산업 등 · 단기간 내에 기술 교육 및 생산이 가능하여 정상회담을 통한 실질 경험 성과가 나타나는 산업 (해외 투자 유치)
현지화 용이 사업	· 북한 지역 특성을 활용할 수 있는 품목 : 부존 자원 등 · 중소기업의 경우 기초 산업 인프라에 크게 종속되지 않는 품목
북한 선호 사업	· 북한 주민에 대한 고용을 확대할 수 있는 제조업 분야 · 북한 주민의 실생활 향상에 실질적 혜택이 가능한 경공업 분야 및 의료 장비 분야
기타	· 대기업 진출 아이템과 중소기업 아이템의 구분 : 경험의 저변 확대와 실질적인 교류의 증대, 남한 산업의 이전 효과

에 있어서의 협력이다. 원·부자재를 상호 공동으로 선적하거나, 소규모 단위의 물류량을 통합하여 적정 수준의 물량을 선사에 제안함으로써 물류비 인하를 제안하는 등 다양한 방식에서의 협력이 가능할 것이다.

이외에도 사업의 후속 관리를 위한 제3국 공동 사무소의 운영을 통하여 상호 정보를 공유하고 해외 사무소를 운영하는 비용을 크게 절감할 수 있다. 이러한 협력 형태가 강화되었을 때 북한측 상대자에 대한 공동 협상 등을 통하여 협상력을 제고할 수 있으며, 더 나아가 이러한 형태의 북한 진출이 확대될 경우 중소기업 전용의 공단을 형성할 수 있는 대규모 프로젝트도 가능하리라고 판단된다.

현재 (주)아이엠알아이가 S사, D사 등 4개 업체와 시도하고 있는 평양 지역 공동 진출 방안은 '중소기업 공동 경협'의 적합한 모델이 될 수 있을 것이다. 남북 경제 협력이 일반적인 기업의 해외 진출과는 본질적으로 다른 사업 분야임을 감안할 때 중소기업의 대북 진출도 이와 같은 협동화를 통하여 활발해질 수 있다.

생산 설비 이전 위탁 가공의 활성화

설비 제공형 대북 사업은 남북 산업의 불균형을 해소할 수 있을 뿐만 아니라, 통일 이후 필연적으로 투입될 북한의 산업 활성화를 위한 통일 비용을 절감할 수 있는 효과를 가

지고 있다. 그러나 설비 이전형 위탁 가공은 설비를 수반한 사업이므로 중소기업으로서 막대한 자금을 부담해야 하는 어려움이 있다.

따라서 이에 대한 정부의 지원이 있어야 한다. 정부는 하나의 산업이 북한에 진출할 경우 동반 진출이 가능한 관련 산업에 대한 적극적인 지원과 투자 유치에 노력함으로써 북한 현지에 유기적인 산업 기반을 조성해가는데 전력을 다해야 할 것이다.

물류 및 통신 문제

물류 및 통신 문제는 정부의 지원으로 획기적으로 개선될 수 있는 가장 현실적 사안이다. 현재 조성은 되어 있으나 그 활용이 거의 되지 않고 있는 남북협력기금을 통하여 대북 사업자들의 물류비를 지원해주는 방안도 가능할 것이며, 남북 교류 업체에 대한 직통 전화 혹은 FAX의 이용을 허가해주는 방안도 적극 검토되어야 할 것이다.

해상 운송에 대해서는 인천~남포간 운항을 정기화하고 선사의 적자를 당분간 정부가 보상해주는 방안을 고려할 수 있으며, 육상 운송에 대해서는 판문점 물류 창고 설치나 판문점~개성에 이르는 고속도로의 건설 등의 방법을 생각해볼 수 있을 것이다. 특히 물류 창고 설치에 이미 수차례 제기되어왔던 문제로, 향후 가장 기대되는 물류비 절감책으로 판단된다.

판로 확보

북한으로부터 임가공품을 반입하는 중소기업들에 대한 정부 차원의 판로 확보 등 공공 기관 등의 협조가 뒤따라야 할 것이다. 일반 물자 교역 사업과 달리 북한 현지 완성품 생산 사업은 국내에 일정한 판로를 확보하지 않은 상태에서는 그 지속적인 추진이 어려운 것이 일반적이다.

물자 교역의 경우 하나의 아이টে에 대해 시장을 확보하지 못할 경우 품목을 변경한다든지 여러 가지 대안을 마련할 수 있다. 그러나 특정 품목만을 생산 판매하는 업체로서는 물품의 정상적인 판매만이 대북 사업을 지속적으로 추진할 수 있는 원동력이 된다.

특히 북한에서 생산한 모니터의 경우 그 품질은 별개로 하더라도 모니터의 주요 수입국인 미국 시장에 대한 수출이 현재로서는 불가능한 상태이다. 따라서 사업 초기에는 전량 내수 시장에 의존할 수밖에 없는 실정 이어서 이에 대한 우선 대책이 시급하게 요망된다고 하겠다.

이에 대북 현지 생산품에 대하여 정부가 일정량을 우선 구매해주는 방안을 제시할 수 있다. 본 방안의 장점은 우선 유희 설비를 북한에 보내어 생산하겠다는 정부의 시책에 대한 실질적인 후속 조치로서의 의미가 있다. 아울러 북한에서 생산된 제품을 정부 및 공공 기관에서 사용한다는 상징적 의미는 현 정부의 대북 정책을 구체적으로 실천하는 방

안이 될 수 있기 때문이다.

남북 상거래 표준의 확립

남북한간의 교역으로 인정받고 관세를 면제받기 위해서는 원산지 증명이 필요하다. 문제는 남북한이 국가적 차원에서의 수교가 없기 때문에 이를 관리한다는 것이 어렵고, 구체적으로는 교역품의 북한 산지 증명을 확인해 줄 대북 창구가 없는 실정이다.

이러한 문제로 인하여 중국산을 북한산으로 위장하여 반입하거나, 중국에서 생산된 제품을 북한에서 단순 가공하여 들여오는 경우가 있다. 이 경우에도 북한산 원산지 증명만 있으면 관세를 면제받는 경우도 있어 남북 교역의 큰 문제점으로 대두되고 있다.

아울러 북한과의 거래를 위한 계약서 작성에 있어서도 우리측의 승인 및 절차를 위한 조항 또는 별도의 문서가 요구되는 경우가 많다. 이 때 무역 용어, 계약 용어 등이 북한의 그것과 상충되거나 북한을 자극하는 조항이 잔존하고 있는 것도 사실이다.

또한 남북의 거래가 다양한 방향에서 증가하고 있음에도 불구하고 이를 담당하는 정부 부처 혹은 기관의 해석 및 적용이 아직 통일되지 않아 혼란을 빚는 경우가 많다.

이러한 모든 점을 개선하기 위해서는 양측의 당국자가 하나의 표준을 설정하여 그것을 기준으로 삼는 방안이 제시될 수 있으며 우리 측 행정의 획기적인 변화 또한 요망된다.

맺음말

남북정상회담시 경제 협력에 대한 원칙이 합의된다면 북한 특수 이상의 경제·사회적 효과가 예상된다. 이는 또한 북한에 대한 외국 자본 유치를 활성화시킬 것이며 남한의 북한에 대한 직접 투자도 활성화시킬 것으로 기대된다.

특히 중소기업의 대북 진출이 확대될 것인데 경협 저변 확대와 실질적인 교류의 증대, 남한 산업의 효과적 이전을 위해서는 다양한 중소기업의 북한 진출이 필수적이다. 중소기업의 대북 진출은 산업 전반에 걸쳐 북한의 경제를 활성화하는 효과를 가져올 수 있으며 우리 중소기업들의 국제 경쟁력 회복을 위한 획기적인 전기를 마련할 수 있을 것이다.

그러나 이에 대한 구체적인 계획과 대비가 없다면 경제·사회적인 혼란을 감수해야 할 위험성도 도사리고 있다.

따라서 우리 정부는 우선 북한 경제 회생을 위한 남측의 구체적인 프로그램과 실시 계획을 구체적으로 북한에 제안해야 할 것이다. 이러한 프로그램으로 남북 경협 확대를 위한 남북공동경제기구 신설을 제안할 수 있다. 이러한 각 분야 전문가와 기존 경협 참여 업체를 포괄하는 경제 기구를 통하여 실질적인 경협 방안을 도출할 수 있을 것이다.

남북 경협은 단순히 북한에 대한 우리의 포용 정책이 되어서는 아니된다. 우선 정치적인 이해 관계를 배제한 상태에서 순수하게

양자의 경제가 협력했을 때 발생할 수 있는 실질적인 쌍방의 이익에 대해 우선 생각해야 한다. 남북 경협에 있어서 절대적으로 전제 조건이 되어야 하는 점은 서로 이익을 보는 이른바 相勝(win-win) 게임의 형태를 지향해야 한다는 것이다.

마지막으로 우리 기업체가 북한에 진출할 때 유의할 점은 우선 북한 상대자와의 신뢰 관계 구축을 사업의 최우선 사항으로 삼아야 한다는 것이다. 북한에 진출하였거나 진출하고자 하는 기업은 그 활동이 단순한 경제 활동만이 아닌 향후 우리 민족의 통일의 초석을 다진다는 생각으로 신뢰와 상생의 대원칙에서 벗어나지 않는 기업 활동을 해야 할 것이다.

결론적으로 민족의 통일과 통합된 경제권의 형성을 당위적인 것으로 간주할 때 이를 위한 경제 교류의 저변 확대가 무엇보다도 중요하다. 아울러 북한을 현실 그대로 인식하고 그들의 경제적 장점과 여건을 활용한 진정한 의미의 교류 협력이야말로 통일을 위한 첫 단계라고 생각한다.

따라서 무엇인가를 남과 북이 함께 이루어나기 위해서는 중소기업이 선두에 서서 남쪽의 자원과 북쪽의 인력, 혹은 남쪽의 자본주의 경제 노하우(know-how)와 북쪽의 천연 자원이 결합된 공동의 경제 생활권 형성에 주력해야 할 것이다. **9**