

안동대마방직의 대북 위탁가공사업

김 정 태*

I. 회사소개

최근 건강과 환경문제에 대한 관심이 높아지면서 화학섬유를 대체할 천연섬유로 대마가 각광받고 있다. 대마는 뽕나무과에 속하는 1년생 인피섬유로 항균성이 뛰어나고(항균도 97.5%) 자외선 차단율이 높으며(88.1%), 습기에 강하고 통기성이 뛰어나다. 내구성 및 인장강도도 우수하고 100% 완전 유기 분해되는 천연 섬유로서 원적외선을 방출하고 절연체의 성질도 있음이 밝혀졌다. 대마는 내의, 침구류, 위생용품, 스포츠웨어 등 섬유로서의 활용뿐만 아니라, 화장품 및 의약품의 원료로 연구되고 있으며, 목재 펄프 및 석면 등을 대체할 재료로 주목받고 있다. 이러한 다양한 장점에도 불구하고 대마는 특성상 섬유화가 어려워 우리나라에서는 수공예 의존한 재래포로만 명맥을 유지하고 수의 등 한정된 용도로만 사용되어 왔다. 이러한 점에

착안하여 본인은 1981년부터 대마의 섬유화를 연구한 끝에 불순물을 98% 이상 제거한 원사를 추출하는데 성공하였다(1998년 11월 특허 출원, 2000년 9월 특허 등록). 기계를 통한 원사의 대량 생산과 타 섬유와의 혼방이 가능해져 대마원단의 양산과 다양한 제품 개발이 가능해진 것이다.

1999년 5월 안동대마방직을 설립하고 경기도 성남, 중국 산둥성 공장에서 대마사, 대마원단, 대마혼방사 및 수의를 생산하기 시작했다. 2003년부터는 북한의 임가공 공장에서도 수의를 생산하고 있다. 당사는 중소기업임에도 국내 주요 백화점 및 홈쇼핑을 통해 제품을 판매할 정도로 품질을 인정받았으며, 2003년 12월 ISO9001 인증을 획득하고 벤처기업에 선정되기도 했다. 현재 삼베티셔츠를 개발, 국내 골프웨어 업체에 납품하고 있으며 내의, 침구류, 환자복, 산업용 양말에서 캐주얼 의류 및 카펫까지 생산할 예정이다.

* (주)안동대마방직 대표이사.

** 정리 : 한국수출입은행 책임심사역 이신애

II. 대북 위탁가공사업

1. 사업추진 경위

당사는 대마 재배면적의 축소, 인건비 상승 등으로 국내 생산여건이 여의치 않아, 원활한 원재료 확보 및 인건비 절감을 위해 사업 초기부터 중국에 생산공장을 두었다. 그러나 한국 대마 종자는 붉은 빛을 띤 고급종인데 비해 중국산은 흰빛을 띤고 섬유질이 낮아 고급제품 생산에는 적합하지 않는 등 원재료 확보의 어려움은 여전했다. 더욱이 당사의 기술이 유출되어 중국에서 모조품을 생산, 헐값에 팔리기 시작하는 등 기술보안에 위협을 느끼고 있었다.

우량한 원자재 확보를 위해 한국과 재배환경이 비슷한 재배지를 찾던 차에 토질이 비슷한 두만강변에 시험 재배를 시작한 결과 2년 후에는 한국 종자 품질의 80% 수준의 대마를 얻어낼 수 있었다. 이 시기에 당사는 우연히 북한 관계자들과 접촉하게 되면서 북한산 대마가 중국산보다 우량하고, 북한의 노동비용도 저렴하다는 것을 알게 되었다. 북한측도 대마가 섬유뿐만 아니라 종이의 원료가 될 수 있다는 점에 지대한 관심을 보이면서 대마 재배 및 삼베 생산 제의를 긍정적으로 받아들였다. 중국에서의 기술 유출도 심각한 수준이던 차에 당사는 북한을 새로운 생산기지로 시험해보기로 하고 임가공 생산부터 시

작하기로 했다.

2. 사업내용

2003년 6월 당사는 평양시 대동강구역에 소재한 새별총회사와 전통삼베수의 생산을 위한 임가공 계약을 체결했다. 새별총회사는 민족경제협력연합회 산하 회사로 섬유 등 노동집약적인 업종을 주로 담당하고 있으며 우리나라 80여 개 기업들과 거래하고 있는 것으로 알려져 있다.

당사는 1백만 달러를 투자하여 기계설비를 반출하고 설비점검 및 시제품 생산을 위한 기술자를 파견하며 정상 제품이 생산될 때까지 대마사도 공급하기로 했다. 원부자재 및 설비 반출을 위한 자금은 남북협력기금의 '위탁가공용 설비 반출자금대출' 및 '실적한도대출'을 이용했다. 특히 2004년 7월에는 남북협력기금 최초로 평양 임가공 공장의 기계설비 등을 참담보로 하여 신용대출(북한소재자산 제공기업에 대한 신용특례)을 받았다.

2003년 9월 평양 임가공 공장은 본격적인 생산을 개시했다. 북한 종업원들은 기술 습득과 작업에 매우 열심이었고, 2002년 7월 경제관리개선조치 이후 도입된 인센티브를 받기 위해 연장 근무를 자청하기도 했다. 한편 대마원단의 필당 구입가격을 2달러에서 4달러로 인상하면서 이중 1달러로 점심을 제공하는 등 종업원 처우에도 신경을 쓴 결과, 당

사와 공장에 대한 자부심을 끌어낼 수 있었다. 이러한 열의는 우수한 제품 생산으로 이어져 평양 임가공 공장에서 생산된 삼배수의 국내 유수의 백화점 및 홈쇼핑에서 절찬리에 판매되었다. 생산 개시 6개월여 만에 일반 제품은 물론 고급제품의 생산도 시도할 수 있게 되었다.

한편 임가공 사업과 별도로 원료 확보 차원에서 평양, 황해도 해주·사리원, 평북 의주 등 15개 협동농장에서 대마 재배 방법을 전수하여 현재는 700여 세대가 대마를 재배하게 되었다. 이로서 지난 50여 년간 삼배산업의 명맥이 단절되었던 북한에서도 대마가 활발히 재배되게 되었다. 북한은 대마가 섬유·종이·사료의 원료로 쓰임새가 다양하고 이모작이 가능한 작물로 자투리땅을 활용할 수 있다면서 재배를 적극 장려하고 있고 종자개량 및 재배법 연구에도 힘쓰고 있다.

북한 대마의 품질과 노동력 수준에 만족한 당사는 중국 공장을 철수하고 평양에서 본격적으로 생산을 하기로 결정했다. 2004년 7월 종업원 규모 120명에 달하던 중국 공장의 생산설비를 대부분 북한으로 이전했다. 현재 평양 공장은 330명이 근무하고 있으며, 이와 별도로 집에서 대마사를 만드는 인원도 500여 명에 달하고 있다.

3. 향후 계획

당사는 2003년 11월 새별총회사/화성합작

회사와 합영회사 설립계약을 체결하고 2004년 2월 협력사업자 승인에 이어 9월 협력사업 승인을 받았다. 합영회사 명칭은 '평양대마방직합영회사'로 평양 및 황해도(해주, 사리원, 벽성)를 사업지역으로 하였으며, 총 투자규모는 5백만 달러로 당사와 북한측이 각각 250만 달러씩 부담하기로 했다. 당사는 탈수 시설, 방적시설, 직조시설 등 생산설비와 기술을 제공하고 북한측은 토지(재배지 3천만 평 포함), 건물(본건물 45,000평방미터, 공장 24,000평방미터), 원자재 및 노동력을 책임지게 된다.

평양대마방직합영회사는 삼배제품 생산을 위한 종합공장으로서 섬유·방직·제직·염색·가공·완성공장의 일체의 가공시설을 갖추어나갈 예정이다. 제품라인도 수의 외에 양말·내의·골프웨어·벽지 등으로 다양화하여, 일차적으로 연간 대마원단 5만필, 대마섬유 9백톤, 대마벽지 5천톤을 생산할 계획이다. 생산된 제품은 국내 및 북한 내수용은 물론 제3국에도 수출할 예정이다. 한편 대마 속대로 쥘련지, 화선지 등을 시험 생산한 북한의 경험을 토대로 제지공장의 설립을 북한과 협의하고 있으며, 장기적으로 화장품·의약품 개발까지 염두에 두고 있다.

이 합영사업으로 북한은 대마재배 농가 2,000세대, 공장 종업원 1,500명 등의 고용창출과 일체의 섬유기술 이전을, 당사는 고품질의 대마제품과 값싼 노동력을 활용하여 경쟁

력 있는 삼베제품을 생산할 수 있을 것으로 기대하고 있다. 합영사업이 성공을 거둘 경우 10년 후에는 3만여 세대가 대마 재배에 종사하며 공장에는 12,000여 명이 근무하게 될 것이다.

Ⅲ. 시사점

당사는 북한 진출을 결심한 이후 3년에 걸친 각고의 노력 끝에 현재의 위치에 설 수 있었다. 그간의 사업추진 경험에서 느낀 점을 정리해보면 다음과 같다.

첫째, 북한과의 사업시 정상적인 상거래를 해야 한다. 북한측으로부터 여러 가지 형태의 뒷거래 요구가 있다고 하는데, 당사는 초기부터 이를 배제하고 정상적인 거래를 고집해왔다. 이 때문에 남들보다 많은 시간과 노력이 들 수는 있었겠으나, 결국에는 북한과 장기적인 신뢰관계를 구축함으로써 얻는 것이 더 많았다.

둘째, 북한에서 생산할 제품의 품목을 신중히 선정해야 한다. 즉 계절적 수요가 있는 제품보다는 연중 고른 수요가 있고 북한에도 수요가 있는 제품을 선정해야 한다. 공장 가동률을 일정 수준 유지하고, 소비향상에도 도움을 줄 수 있어야 북한의 협조를 얻을 수 있다. 잘못된 품목 선정으로 북한에 진출한 공장중 가동률이 50% 이하인 경우가 허다한데, 이래서는 북한의 신뢰를 얻기가 힘들다.

셋째, 북한의 실정에 맞게 납기·품질의 기준 및 노동력의 수준을 고려하여야 한다. 적지 않은 기업이 북한의 생산여건이 중국이나 동남아와 비슷하거나 보다 유리하다고 생각하고 선불리 진출했다가 제대로 생산도 못하고 철수했다. 이 역시 북한의 기대를 저버리는 일이다. 최근 북한은 ISO 인증 획득 등 품질 향상에 노력하고 있고, 7·1 조치 이후 도입된 인센티브 제도의 효과로 노동력 수준도 나아지고 있다. 당사는 사업 초기에 북한 인력의 수준을 중국 인력의 70%로 보았으나, 지금은 대등하거나 월등하다고 평가하고 있다.

넷째, 북한의 진출을 장기적인 관점에서 추진해야 한다. 즉 저렴한 노동력만 이용하는 단순 임가공 사업에 그칠 것이 아니라 생산공정의 일괄 진출이 필요하다. 당사가 추진하는 합영사업도 ‘원자재(대마재배)→방직(대마섬유)→직조(삼베원단)→염색가공→봉제’라는 전 공정의 기술과 노하우가 전수된다는 데 의의가 있다고 하겠다. 단일 공정이 아닌 한 산업의 공정을 전수함으로써 북한이 자립적인 부가가치 창출원을 확보하고 관련산업을 일으킬 수 있도록 해야 한다. 당사의 진출 방법은 좋은 시사점이 될 수 있을 것으로 본다. 사업 초기에는 임가공 사업으로 시작해 생산환경을 시험해보고 북한과 적응기를 거친 후 합영회사를 설립해 본격적인 기술전수 및 생산에 나서는 것이다. 합영회사는 경영

권 및 자산을 확보할 수 있어 북한의 정책에 대한 대응이나 품질관리 등에 있어 가장 용이하다 할 수 있다.

최근 중국은 평양 제1백화점의 10년 운영권 계약을 따는 등 적극적으로 북한에 진출

하고 있다. 중국에 대한 북한의 의존도가 심화될수록 북한에 진출한 혹은 진출하려는 우리 기업의 입지는 점점 좁아질 것이다. 단순한 생산공장이 아닌 장기적인 사업 파트너이자 동반자로서 북한을 바라보아야 한다. ◆