



In Korea for Asia Series

국내 북한이탈주민 기업가 현황 보고서

숨겨진 한국의 잠재력을 발견하다



The Asia Foundation

www.asiafoundation.org
www.asiafoundation.or.kr

국내 북한이탈주민 기업가 현황 보고서

숨겨진 한국의 잠재력을 발견하다

2020년 12월

본 출판물에 제시된 견해는 저자 개인의 견해로서 아시아재단의 공식 견해 및 정책과 다를 수 있습니다. 본 출판물에 특정 업체의 제품이나 특정 기업의 명칭이 언급되었더라도, 아시아재단이 본 출판물에 언급되지 않은 유사한 성격의 다른 제품이나 기업을 배제하고, 해당 제품이나 기업을 지지하거나 권장하는 것은 아닙니다.

ISBN 979-11-966197-3-2

ISBN 979-11-966197-2-5

© 아시아재단

무단 전재 금지. 아시아재단의 서면 허가 없이 본 출판물의 내용 일부를 전재할 수 없습니다.

목 차

서문, Andrei Lankov 국민대학교 교수	4
<i>In Korea for Asia</i> 시리즈 소개	6
감사의 글	7
서론: 본 보고서의 의의	8
북한이탈주민은 누구인가?	10
국내 북한이탈주민 기업가 현황	13
사업체 운영의 주요 애로 사항 및 성장의 장애 요인	16
국내 북한이탈주민 기업가 지원: 현황 및 시사점	21
국내 북한이탈주민 기업가 지원: 주요 권고사항	23
부록 1: 북한이탈주민 기업가의 답변 내용(개방형 질문)	27
부록 2: 북한이탈주민 기업가(현황 및 통계)	31
부록 3a: 북한이탈주민 기업가 지원 프로그램 사례(종료 사업)	35
부록 3b: 북한이탈주민 기업가 지원 프로그램 사례(현행 사업)	36
부록 3c: 일반 국민 대상 지원 프로그램 사례(현행 사업)	37
부록 4: 설문 및 조사 방법	39

서문

우리는 21세기 한반도의 미래를 논하는데 있어, ‘북한’이라는 변수를 절대 빼놓을 수 없습니다. 그리고 이를 고려했을 때, 한반도의 미래는 결코 순탄치 않을 것으로 보입니다. 많은 난관이 한반도의 앞날에 산적해 있으나, 우리는 이 어려움들을 반드시 헤쳐 나가야만 합니다.

북한의 변화에 대응하고 앞으로의 위험에 대처할 수 있는 최선의 방법은, 미래를 철저히 대비하는 한편 북한의 지속적 발전과 변화에 따라 나타나게 될 일들에 대한 이해를 사전에 구축하는 것입니다.

주지하다시피, 북한의 변화는 어떠한 형태로든 시장경제를 확대하는 쪽으로 전개될 것입니다. 비록 완전한 형태는 아니지만 북한에도 이미 시장경제가 존재하고 있으며, 근 30년간 꾸준히 성장해 온 것이 사실입니다. 훗날 북한이 남한과 통일을 하든 별개의 국가로 남든 시장경제는 북한 내에서 계속 확대될 가능성이 높습니다.

하지만 시장이 원활히 작동하기 위해서는 기업가가 있어야 합니다. 현대 사회에서 기업가는 경제 성장은 물론이고, 많은 경우 경제적 생존을 위해서도 꼭 필요한 존재입니다. 한국은 지난 70여 년간 아시아와 전 세계를 통틀어 기업가 정신이 가장 활발하게 꽃 핀 국가였습니다. 이러한 한국과 문화적 뿌리를 공유하는 북한 역시 무한한 잠재력을 지닌 국가라 할 수 있습니다. 하지만 북한에서는 기업가 정신을 금하고 무겁게 처벌하는, 매우 독특한 정치 체제가 수십 년간 이어져 왔고, 이러한 사실이 북한의 기업 문화에 큰 영향을 끼쳤을 가능성이 있습니다. 우리가 북한의 성장과 번영을 바라고 북한이 이와 같은 목표를 달성할 수 있도록 돕고자 한다면, 우리는 북한의 기업가 정신 문화를 더 깊이 이해할 필요가 있습니다.

그렇다면 우리는 북한의 기업가 정신 문화를 어떻게 확인할 수 있을까요? 현재 남한에는 약 3만3000명의 북한이탈주민이 살고 있습니다. 이들 중 일부는 남한 생활에 적응을 마치고 기업가를 목표로 창업의 길을 걷고 있습니다. 추정치에 따르면, 현재 자신을 기업가라고 밝힌 남한 거주 북한이탈주민의 수는 약 1100명 정도입니다. 저는 이들과 여러 차례 대화를 나눌 기회가 있었고, 이들이 남긴 깊은 인상을 증언할 수도 있습니다. 북한이탈주민 기업가들은 명석하고 성실하며 집념이 강한 사람들입니다. 과거와는 사뭇 다른 환경에서 사업체를 꾸려가야 함에도 불구하고, 북한이탈주민 기업가들은 한국에서 주목할 만한 성과를 이루어 냈습니다. 이들의 성공은 본인들은 물론이고 사회 전체에도 여러모로 매우 중요한 의미를 갖습니다. 다수의 북한이탈주민 기업가들은 북에 두고 온 가족 및 지인과 계속 연락을 이어가면서 남북간의 중요한 가교 역할을 하고 있고, 이들을 통해 북한 주민들은 크게는 현대 사회의 작동 방식에서부터 작게는 현대식 기업의 운영 원리까지의 다양한 정보를 얻고 있기 때문입니다.

성공한 기업가들이 앞으로 계속 늘어나게 될 북한이탈주민들에게 있어, 중요한 롤모델이 된다는 점도 기억해야 합니다. 미래 세대의 기업가들은, 바로 이들을 통해 남한 생활에 적응하는 법을 배울 수 있기 때문입니다.

바로 이러한 점에서, 국내 북한이탈주민 기업가들이 처한 상황을 이해하는 일이 매우 중요합니다. 이는 북한이탈주민 기업가의 한국 적응 과정을 돕는 데 필요한 동시에, 앞으로 더 많은 북한이탈주민 기업가들이 잠재적으로 직면하게 될 장애물과 문제점을 파악하기 위해서도 필요하다고 할 수 있습니다.

아시아재단이 북한이탈주민 기업가 131명을 조사해 펴낸 보고서 「국내 북한이탈주민 기업가 현황 보고서」에는 현재 한국에서 활동 중인 북한이탈주민 기업가들의 삶이 잘 드러나 있습니다. 보고서에서 기술하고 있는 북한이탈주민 기업가들의 상황이 낙관적으로 보이는 것은 사실입니다. 이들은 새로운 삶에 만족하고 있고, 비교적 큰 차별을 겪지 않고 있습니다. 비록 남한의 법률과 규정을 준수하는 일이 쉽지는 않지만, 이들은 ‘토박이’ 남한 국민들보다 훨씬 더 오래 일을 하고 있으며, 자원봉사 활동에도 적극적입니다. 하지만 상황을 지나치게 낙관적으로만 보아서는 안 됩니다. 이들에게 각종 문제점과 장애물들은 여전히 존재합니다. 우리가 이것들을 더 빨리 인식할수록 이와 같은 어려움을 해결하거나 개선하는 일도 더욱 용이해질 것입니다.

남한 내에서 그 수가 지속적으로 늘고 있는 북한이탈주민 공동체는, 북한에서 지금 일어나고 있는 일과 앞으로 일어나게 될 일에 대한 예측과 경고를 동시에 보여주는 지표입니다. 따라서 이번 연구결과는 북한에 관심이 있는 모든 이들에게 매우 중요한 자료라 할 수 있습니다. 모든 분들에게 이 보고서를 자세히 읽어 보실 것을 권하는 바입니다.

안드레이 란코프(Andrei Lankov)

국민대학교 교수

2020년 12월

In Korea for Asia 시리즈 소개

In Korea for Asia 시리즈는, 한국 사회가 안고 있는 시급한 문제들을 해결하고, 국가 성장과 아시아 발전에 이바지할 수 있는 기회를 모색하는 내용을 담고 있습니다. 특히, 이 시리즈는 (a) 사회적 포용성과 경제적 불평등, (b) 국가 안보와 국제 협력(한미 관계 등), (c) 경제 성장과 경쟁력, (d) 인구 구성과 미래 세대 등 크게 네 가지 주제를 다루고 있습니다. 한국이 이러한 분야를 더욱 강화해 나간다면 역내의 다른 국가들 사이에서 더 좋은 이웃이자 동반자로 발돋움하게 될 것입니다.

아시아재단은 한국에서 65년 넘게 활동하면서 한국의 발전에 지속적으로 힘을 보태 왔고, 현대사의 중요한 시기를 지나는 동안 오랜 친구로서 한국을 지원해 왔습니다. 그동안 한국과 아시아 지역의 지지자들과 동반자들은 어려운 시기마다 아시아재단을 통해 희망과 우애를 확인했습니다. 한국은 이들의 지지를 발판 삼아 성장을 거듭했고, 오늘날 아시아에서 가장 성공을 거둔 사례로 손꼽히게 되었습니다. 전쟁으로 폐허가 되었던 한국은 불과 한 세대 만에 기술 혁신과 글로벌 브랜드를 자랑하는 선도 국가로 변모하였습니다. 이처럼 폭넓은 경험을 가진 한국은 주변의 개발도상국들과 공유할 수 있는 값진 교훈과 경험을 무수히 갖추고 있습니다. 하지만 한국 역시 내부적으로는 다양한 문제가 산적해 있는 것이 사실입니다.

2021년은 새로운 10년이 시작되는 첫 해입니다. 이에 아시아재단은 한국과 아시아 지역 내에서 기술 혁신이 끊임없이 가속화하고, 새로운 개발 협력 모델이 등장하는 이 시대에 발맞추어, 긍정적 변화의 실행자이자 매개자라는 그간의 역할에 변화가 필요하다는 점을 인식하게 되었습니다. 이에 따라, 아시아재단은 취약 계층과 여성, 그리고 미래 세대에게 혜택이 돌아갈 수 있도록 기업가 정신 개발, 지속가능한 비즈니스 모델 구축, 임팩트 투자 솔루션 모색과 같은 활동을 통해 민간 부문과 파트너십을 확대하고 있습니다.

『국내 북한이탈주민 기업가 현황 보고서』는 한국이 안고 있는 사회적 포용 및 경제적 불평등의 문제를 직접적으로 다루고 있습니다. 북한이탈주민 기업가는 소수의 탈북민 사회는 물론, 영세/소기업 등 경제적으로 배제된 더 많은 계층들에게 꿈과 희망을 상징한다고 볼 수 있습니다. 이들의 성공을 응원하는 일은 새로운 포용적 경제 모델을 만드는 일인 동시에, 남북이 하나되어 살아가는 새로운 세계를 준비하는 일입니다. 아무쪼록 본 보고서를 통해 더 나은 한국과 더 나은 아시아의 미래를 만드는 일에 여러분이 동참할 수 있기를 바랍니다.

김광욱 (Kwang W. Kim)

아시아재단 한국 지부 대표

2020년 12월

감사의 글

본 보고서는 아시아재단과 파트너들이 함께 만들어낸 결과물이자, 다양한 이들의 노고와 통찰력이 담긴 산물입니다.

먼저, 보고서 발간 과정을 주도한 아시아재단의 김광욱 대표와 최종범 담당관, 그리고 이재명 사원에게 감사드립니다. 아울러, 보고서를 최초로 착수한 아시아재단 전 한국지부 대표인 딜런 데이비스(Dylan Davis)를 비롯해 아시아재단 본부 소속의 낸시 유안(Nancy Yuan)과 고든 하인(Gordon Hein), 소피아 샤킬(Sofia Shakil), 에이미 오발(Amy Ovalle), 앤디아 물라칼라(Anthea Mulakala)의 고견과 피드백에 감사를 표합니다. 선임 편집자로 수고해 주신 아시아재단의 존 리거(John Rieger)와 자문을 제공해 주신 개인 컨설턴트, 리사 태버(Lisa Taber)에게도 감사의 뜻을 전합니다.

또한, 1차 현장 조사의 연구원으로 활동한 피터 워드(Peter Ward) 비엔나대학교 박사과정 연구생, 안드레이 란코프(Andrei Lankov) 국민대학교 교수, 안드레이 아브라함미안(Andray Abrahamian) 한국 조지메이슨대학교 객원 연구원, 스티븐 데니(Steven Denney) 토론토대학교 몽크국제관계대학원 박사 후 연구원, 그리고 박대현 우리온 대표에게 깊은 감사의 뜻을 전합니다.

마지막으로, 아시아재단은 설문조사와 인터뷰에 흔쾌히 응해 주시고 한국(이하 '남한') 거주 북한이탈주민 기업가의 상황과 애로 사항, 필요를 파악하는 데 도움을 주신 북한이탈주민 기업가들께 진심으로 감사드립니다.

서론: 본 보고서의 의의

2020년은 냉전의 여파로 남북이 분단된 지 75주년이 되는 해이다. 지금도 한반도의 지정학적 정세는 전 세계의 관심사이자 뚜렷한 해결책이 보이지 않는 정책적 난제로 남아 있다. 그 사이 남한에서는 3만 3000여 명의 북한이탈주민이 새로운 공동체를 형성하면서 통일 이후 한반도의 가능성과 문제점을 동시에 시사하고 있다.

북한이탈주민은 입국 후 남한 국민이 되면서부터 상당한 정치, 경제, 사회적 격차를 경험한다. 이러한 어려움을 극복하기 위해 대다수의 북한이탈주민은 자신만의 사업을 시작하고 싶어한다. 실제로 한 조사에서는 북한이탈주민의 절반가량이 창업을 희망하는 것으로 확인되었다.¹ 따라서 이들의 창업이 성공을 거두게 된다면, 이들은 남과 북의 문화적 차이를 좁히는 가교의 역할을 효과적으로 해낼 수 있을 것으로 기대된다.

그렇다면 우리는 다음과 같은 질문을 던져볼 수 있다: 북한이탈주민 기업가는 어떤 사람들인가? 이들이 종사하는 업종은 무엇인가? 이들이 운영하는 사업체의 종사자 수는 몇 명인가? 수입은 어느 정도인가? 창업 동기는 무엇인가? 이들의 활동을 가로막는 장애물은 무엇인가? 그리고 앞으로의 계획은 무엇인가?

현재까지는 북한이탈주민 기업가의 중요성에도 불구하고, 이들에 관한 데이터가 많지 않았을 뿐만 아니라, 이들에 대한 체계적인 이해도 부족했다.² 북한이탈주민 기업가가 몇 명인지에 대한 추정치 역시 제각각이지만, 한 출처에 따르면 현재 약 3만 3000명의 국내 거주 북한이탈주민 중 3.3%에 해당하는 1100명 이상이 자신을 기업가라고 밝히고 있다.³

아시아재단은 앞서 던진 질문의 답을 찾기 위해 북한이탈주민이 운영하는 남한 내 NGO인 우리온과 함께 북한이탈주민 기업가 131명을 대상으로 매우 의미 있는 조사를 진행했고, 이를 통해 북한이탈주민의 경험과 특성, 그리고 이들이 마주하는 애로 사항과 잠재적 기회에 대한 소중한 인사이트를 얻을 수 있었다. 아울러, 10건의 대면 인터뷰 또한 설문 내용의 보충하기 위해 함께 진행되었다 (〈부록 1〉 참조). 설문 방법에 관한 자세한 내용은 〈부록 4〉에서 확인할 수 있다.

설문에 참여한 북한이탈주민 기업가는 대부분 1997년에서 2017년 사이에 남한에 입국했으며 현재 30~40대가 가장 높은 비중을 차지한다. 대면 인터뷰에 참여한 이들 중 일부는 지역사회에 기여하거나 자신의 경험을 다른 북한이탈주민 기업가와 공유하고 싶다는 뜻을 밝혔다. 아울러 다른 북한이탈주민들이 의료보험을 비롯한 정부의 복지 혜택과 주거 정보, 기업의 설립과 운영에 관한 정보를 얻고 관련 절차를 이해할 수 있도록

1 남북하나재단의 『2018 북한이탈주민 정착실태조사』에서는 응답자의 49.8%가 일반적인 고용보다 자영업을 선호한다고 응답했다. 북한이탈주민의 창업을 지원하는 비영리기관 '더브릿지(The Bridge)'의 조사에 따르면, 자영업을 선호하는 가장 큰 이유는 남한의 기업 문화 적응이 쉽지 않기 때문인 것으로 나타났다.

2 북한이탈주민 기업가에 관한 유일한 자료로는 중소기업청(현 중소벤처기업부)의 『2015 탈북경제인 육성을 위한 탈북기업 실태조사 연구용역 결과보고서』가 있다. 이 조사에서는 북한이탈주민 기업가 기업가 182명을 대상으로 인터뷰를 진행했으며 대상자의 62%가 서울, 경기 지역 출신이었고 영세 사업자의 비율은 85%였다. 보고서가 내놓은 정책 제언에서는 북한이탈주민 기업가, 특히 여성 기업가에 특화된 맞춤형 프로그램의 중요성을 강조하고 있다.

3 출처: 중소벤처기업부, 2015. 남북하나재단의 『2018 북한이탈주민 정착실태조사』에서는 전체 응답자 3000명 중 12.3%에 해당하는 약 370명이 자신을 기업가라고 밝혔다.

도움을 주고 싶어 하는 이들도 있었다.⁴

올해 33세의 북한이탈주민 강민 씨는 북한에서 가난한 10대 초반의 삶을 살았으며, '살아남기 위해' 기차에서 살구를 팔며 생계를 유지했다. 이후, 그는 중국으로 건너가 자전거 타이어 장사를 하기도 했으며, 남한생활 초기에는 인터넷을 통해 스마트폰 같은 물건을 팔다가 2016년, 웹디자인 업체를 창업했다. 남한 사람들은 그가 정말 자본주의를 제대로 이해하였는지 의아해했지만 그는 개의치 않았다. 현재 강민 씨의 목표는 북한 관련업에 열심히 종사하면서 어려운 처지에 놓인 아이들을 돕는 것이다.

남한에 정착한 북한이탈주민 기업가는 남다른 강인함과 뛰어난 적응력을 보인다. 20대 초반에 한국에 온 34세의 전금주 씨도 그런 사람 중 하나다. 금주 씨는 한때 회계 관련 시험을 준비했지만, 그의 실제 꿈은 북한의 산을 돌며 꽃을 따던 경험을 살려, 플로리스트가 되는 것이었다. 이 꿈을 이루기 위해, 그는 처음에 꽃집에서 무보수로 일을 하다, 성공한 플로리스트들 대부분이 유럽에서 유학했다는 사실을 알게 되었다. 금주 씨는 이후 영국에서 6개월간 플로리스트 과정을 거쳐 수습 직원으로 일했고, 한국에 돌아와서는 아침 일찍부터 밤 늦게까지 성실히 일한 덕분에 자신의 꽃집을 개업할 수 있었다. 금주 씨는 현재, 서울 동대문구 쇼핑 지구에서 '플로리스트'라는 꽃집을 운영 중이다.⁵

강민 씨와 전금주 씨와 같은 북한이탈주민의 창업 의지를 정확히 파악하고, 이들의 성공을 돕기 위한 프로그램 설계는 다음 세 가지 측면에서 매우 중요하다고 볼 수 있다. 첫째, 북한이탈주민 기업가는 문화적, 사회적, 경제적으로 남과 북을 잇는 가교 역할을 할 수 있다는 점 외에 앞으로 남북이 함께 살아가게 될 시대를 가는 거울이 될 수 있다. 남한은 이들의 성공을 지원함으로써 남과 북의 교류가 확대되는 시기는 물론, 더 나아가 미래의 통일 시대까지 대비할 수 있다. 둘째, 북한이탈주민 기업가의 필요와 그 해결책을 제대로 파악하는 일은 이주민과 같이 남한 내 더 넓은 범위의 취약 계층을 돕는 데에도 영향을 줄 수 있다. 인간 중심 접근법과 같이 맞춤형 접근을 강조하는 체계적 지원을 통해, 남한 내 취약 계층 지원의 실효성을 높일 수 있기 때문이다. 셋째, 북한이탈주민 기업가 지원을 위한 접근법은 국내 뿐만 아니라, 소수 집단이나 난민 지원 개선 방안을 모색 중인 다른 국가에도 일정 부분 참고가 될 수 있다.

본 보고서는 아시아재단이 진행한 설문조사의 결과를 소개하고 있다. 아울러, 본 보고서는 민간 부문과 여러 재단, 정부, 파트너 등 다른 기관의 사례를 비롯해, 강민 씨와 전금주 씨와 같은 기업가를 효과적으로 지원하기 위한 주요 권고사항을 함께 제시한다.

4 북한이탈주민의 남한 적응을 지원하는 정부 기관인 하나원에서 초기 안내 교육을 시행하고 있으나 안내 교육만으로는 충분하지 않다고 느끼는 경우가 많다.

5 강민 씨와 전금주 씨의 사연은 2018년 8월 《워싱턴포스트》에 처음 소개되었다. 그 뒤로 전금주 씨는 2019년 11월 연세대학교에서 열린 한 강연회에서 자신의 꽃집 창업 사례를 소개한 바 있다.

북한이탈주민은 누구인가?

국내 북한이탈주민 개관

통일부의 집계에 따르면, 2020년 기준 남한에 정착한 북한이탈주민의 수는 약 3만3000여 명에 달한다. 이들은 익숙한 생활 방식을 버리고 사랑하는 이들을 뒤로한 채 생사의 위험을 무릅쓰고 남한에 정착한 사람들이다. 이들 중 가족 동반 입국의 비율은 약 44%였으며, 나머지는 자신보다 먼저 남한에 정착한 가족들을 입국 후에 만난 경우였다.⁶

북한 이탈주민이 북한을 떠나 남한에 정착하는 과정에서 경험한 변화들은 가히 문명의 충돌과 같았을 것이다. 북한이탈주민 대부분이 “자본주의 사회의 문화와 언어, 정치, 생활 방식에 적응”하기 위해 애를 쓰지만 여전히 “고립감과 소외감을 느끼고 있고 남한 사람들과 관계를 맺거나 어울리는 것을 어려워한다.”⁷

북한이탈주민들의 공동체 규모는 갈수록 커지고 있지만, 여전히 한국 사회의 일원으로 동화되지는 못하고 있다.

다만, 최근 몇 년간 국내 북한이탈주민을 대상으로 한 여러 조사 결과를 보면 상황의 변화를 확인할 수 있다.⁸

- 북한이탈주민은 대부분 남한 생활에 만족하고 있고, 불만족을 표시한 이들은 4%미만에 그쳤다.
- 차별이나 무시를 당한 경험을 묻는 질문에 5명 중 4명이 “그렇지 않다”고 답했다.
- 북한이탈주민은 주당 평균 근로시간이 남한 국민보다 하루 (8.8시간) 이상 더 길다.
- 북한이탈주민은 남한 국민과 비교해 여가 시간에 사회 활동을 더 많이 하는 반면, TV 시청은 덜 한다.
- 2018년 기준, 봉사활동을 한 적이 있다고 답한 북한이탈주민의 비율은 24%로, 남한 국민보다 6.3% 포인트 더 높았다.
- 오차 범위에 해당하는 1.4% 포인트 이내이기는 하지만, 북한이탈주민의 경제활동인구 비율이 남한 국민들보다 조금 더 높다.

6 『북한이탈주민 인포그래픽 시즌 3』, 남북하나재단, 2016년 12월

7 Jee Yang, (2018) “Struggles of Resettlement: North Koreans in South Korea,” Psychology International, September.

8 주요 내용은 남북하나재단의 『2018 북한이탈주민 정착실태조사』(n. 1)에서 인용. 그 외의 내용은 『2015 탈북경제인 육성을 위한 탈북기업 실태조사 연구용역 결과보고서』에서 인용.

북한이탈주민들에 대한 연구자료들을 통해, 국내 북한이탈주민들이 겪고 있는 구체적인 애로 사항 또한 확인되었다.

- 차별 문제에 대해서는, 상반된 조사 결과를 보여 정확한 판단이 쉽지 않다. 북한이탈주민 기업가에 관한 한 조사에서는 차별이 가장 큰 애로 사항으로 나타났으나,⁹ 아시아재단의 인터뷰 결과를 포함한 대부분의 자료에 따르면 차별의 문제가 없지는 않으나, 알려진 것만큼 만연해 있지는 않았다. 또 다른 조사에서는 북한이탈주민의 30%가 차별을 경험했다고 응답했고, 응답자의 절반 이상(53%)은 북한이탈주민이라는 사실이 드러났을 때 남한 사람들로부터 경계심을 느꼈다고 대답했다.¹⁰
- 북한이탈주민은 남한 국민보다 월 수입은 35% 적은 데 반해, 월 평균 근로시간은 4~5일 더 많았다.¹¹
- 북한이탈주민의 약 3분의 2는 정부의 탈북민 정착 지원 기관인 하나원에서 제공하는 주택이나 아파트에 거주하고 있다.
- 응답자의 31%는 자신의 건강 상태를 “나쁘다”고 평가했다.¹²
- 극도의 스트레스를 느끼거나 일상생활에서 스트레스를 받는 경향이 있다는 비율이 62%를 차지했다.¹³

북한이탈주민들은 창업을 결정하는데 있어 남한 국민과의 큰 임금 격차와 같은 경제적 요인과 문화적 요인이 복합적으로 작용했다고 말한다.¹⁴ 문화적 요인으로는, 대기업에 취직하려는 경우와 같이 남한 조직 문화 적응의 어려움 등이 주요 걸림돌로 작용하였다. 일부 응답자는 개인 사업의 경우, 노력이 즉시 보상으로 나타난다는 것이 북한과는 다른 점이라고 말한다. 일부 북한이탈주민 기업가는 기업 활동을 “자유” 또는 “신분”과 동일시하거나 기업 활동을 통해 남한에서 “성공” 했다는 느낌을 받는다고 이야기하기도 하였다.

일부 북한이탈주민 기업가는 기업 활동을 “자유” 또는 “신분”과 동일시하거나 기업 활동을 통해 남한에서 “성공” 했다는 느낌을 받는다고 이야기하기도 하였다.

“제가 탈북한 이유는 북한의 억압과 통제가 싫었기 때문이에요. 저는 네 살부터 열네 살까지 10년간 감옥 살이를 했고, 스물 두 살이 되던 해에 결혼을 했지만 이후 또 다시 통제 속에서 살아야 했어요. 중국에서 숨어 지낼 때는 늘 답답함을 느꼈고 자유를 얻고 싶었어요. 이제는 남한에서 새로운 신분을 얻었고 (···) 남한 정착에 성공했다고 생각해요. 지금은 두려운 사람도, 부러운 사람도 없어요.”

—북한이탈주민 기업가

9 『2015 탈북경제인 육성을 위한 탈북기업 실태조사 연구용역 결과보고서』(80면)에 따르면, 응답자의 69%인 142명의 북한이탈주민 기업가가 차별을 경험한 것으로 나타났다. 아울러 응답자의 약 60%는 사업 자금 대출 신청 과정에서 차별을 겪었다고 응답했다.

10 『북한이탈주민 신변보호제도 개선방안 실태조사』, 국가인권위원회, 2018년 12월, 76면.

11 『2018 북한이탈주민 정착실태조사』(n. 1), 남북하나재단

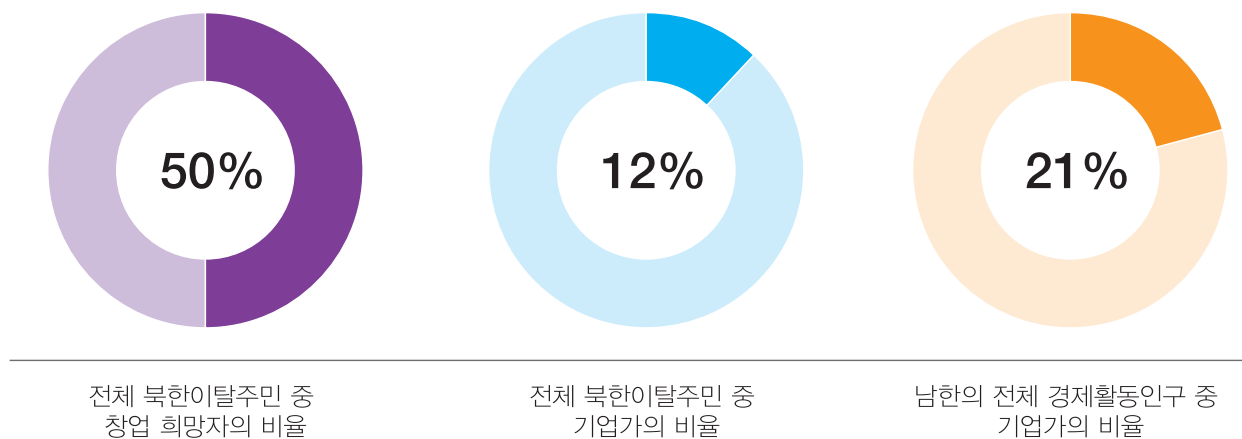
12 위의 보고서.

13 위의 보고서.

14 다음 기사 참조. “North Korean Refugee Entrepreneurship on the Rise, with Wage Gap against South Koreans Remaining,” Voice of America, April 10, 2018.

실제로도 상당수의 북한이탈주민들은 창업의 길이 더 나은 삶을 누리기 위한 가장 좋은 선택지라고 생각하고 있었다. 이는 한 조사에서 북한이탈주민의 50%가 ‘가장 선호하는 직업 형태’로 자영업을 꼽았다는 점에서도 이를 확인할 수 있다. 다만 경제활동을 하는 북한이탈주민 중, 실제로 자영업에 종사하거나 직접 기업을 운영하는 이들은 약 12%에 불과했다. 이에 비해 남한 국민은 경제활동인구 중 기업가의 비율이 21%를 차지하였다.¹⁵ 그렇다면 북한이탈주민의 창업을 가로막는 요인은 과연 무엇일까?

그림 1. 창업 희망자와 실제 창업자 비교



출처: 국가인권위원회(창업 희망자의 비율), 남북하나재단(북한이탈주민 기업가의 비율, 남한의 전체 경제활동인구 중 기업가의 비율), 아시아재단 분석 자료.

15 『2018 북한이탈주민 정착실태조사』(n. 1), 남북하나재단

국내 북한이탈주민 기업가 현황

설문 응답자 분석

창업을 희망하는 북한이탈주민들이 직면하는 주요 문제점을 보다 자세히 파악하기 위해 북한이탈주민 기업가 131명을 대상으로 창업을 시작하며 겪었던 걸림돌이 무엇이었는지를 물었다. 총 84개의 문항에는 기업 운영 기간, 수입 규모, 종사자 수, 자금 조달 방식 등을 묻는 질문이 포함되었다. 설문 대상 기업가들은 대부분 북한이탈주민을 지원하는 남한의 NGO 단체인 우리온의 추천을 통해 모집했다. 이 외에 설문 응답자 중 10명을 추려 전화 인터뷰를 진행했다.¹⁶

설문 응답자들의 특징은 다음과 같다.

- 설문을 한 북한이탈주민의 대다수는 1997년에서 2017년 사이에 한국에 입국했다.
- 전체 북한이탈주민 중 여성의 비율은 75%이고, 설문 대상 북한이탈주민 기업가 중 여성의 비율은 65%로 대다수가 여성이다.
- 북한이탈주민 기업가는 30~40대가 주를 이루고 있고 49%는 남한 거주 기간이 10년 이상이다.

전체 북한이탈주민 중 여성의 비율은 75%이고, 본 설문의 북한이탈주민 기업가 중에서는 여성이 65%를 차지한다.

설문 사업체 분석

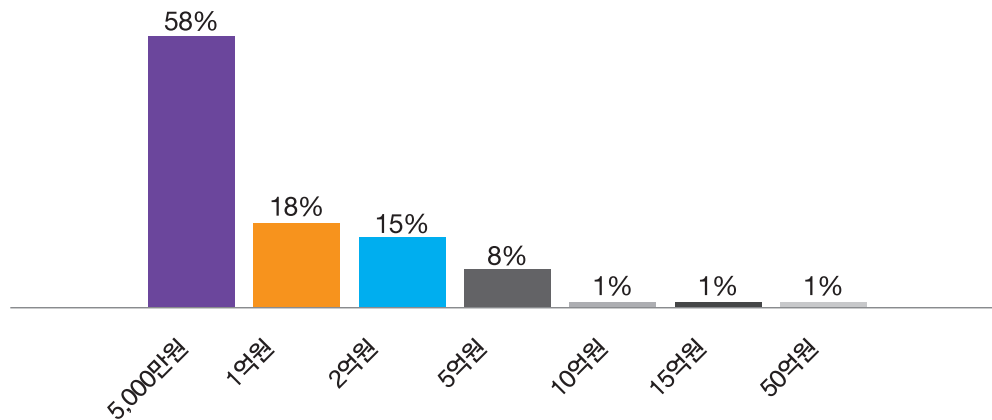
131명의 북한이탈주민 기업가 중 절반 이상은 규모가 작은 신생 사업체를 운영하고 있었다. 이 중 65%는 창업한 지 3년 이하의 기업이었다. 표본 집단 내 기업가의 75%는 종사자 수가 4인 미만이었다 (고용주와 유급 및 무급 직원 포함). 혼자 일하거나 시간제 종사자 1인과 함께 일하는 단독 고용주는 약 18%를 차지했다.

북한이탈주민 기업가의 85%는 <그림 2>와 같이 연 매출이 5000만원(약 4만4000 달러) 미만이었다.¹⁷ 한편 연 매출이 1억원(약 8만8000 달러)에서 5억원(약 44만 달러) 사이인 사업체가 약 41%를 차지했고, 연 매출이 10억원(약 88만 달러)을 넘는 곳은 약 3%에 불과했다.

16 설문조사 방법에 관한 자세한 사항은 <부록 4> 참조.

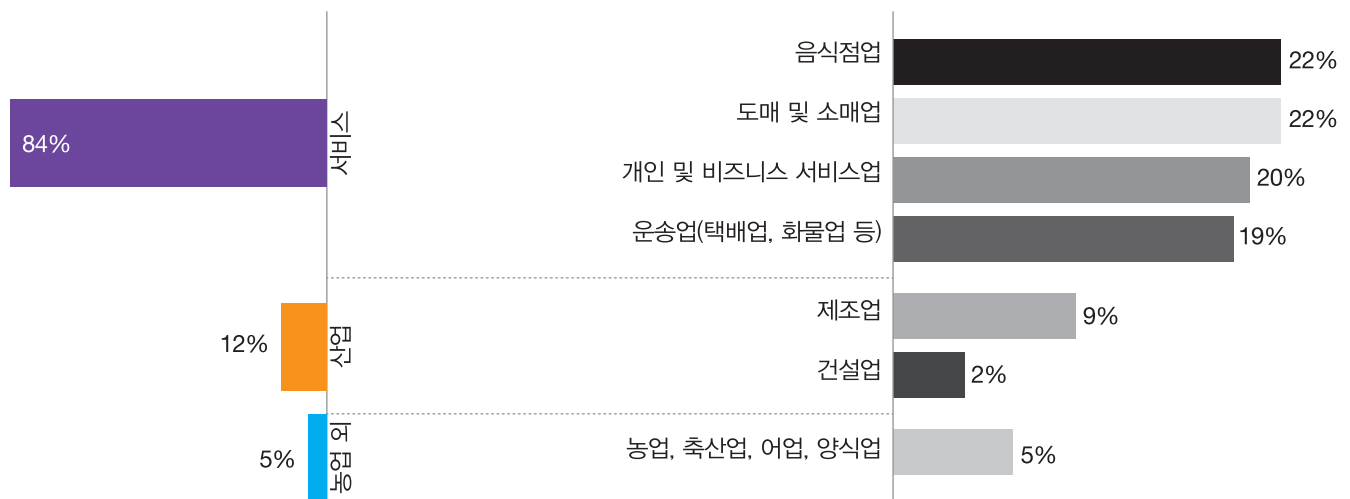
17 사업체 운영 기간이 몇 개월밖에 되지 않은 25개 신생 기업은 제외하였다.

그림 2. 2017년 연간 매출(n=131)



〈그림 3〉을 보면, 조사 대상 북한이탈주민 사업체의 경우 서비스업의 비중이 84%로 매우 높고,¹⁸ 음식점업 (22%)과 도·소매업(22%), 개인 및 비즈니스 서비스업(20%), 운송업(19%) 등에 비교적 고르게 분포되어 있음을 알 수 있다.

그림 3. 경제 활동별 사업체 유형 분포



서비스업은 종사자 수도 가장 많았는데, 실제 설문 대상 북한이탈주민 기업가 사업체 종사자의 77%가 서비스업에 몸담고 있었다(〈표 1〉). 세부 업종별로는 도매 및 소매업 종사자의 비중이 18%로 가장 높았고, 운송 및 창고업이 10%로 그 뒤를 이었다.¹⁹

18 이러한 결과는 음식점업과 소매업, 산업/제조업의 비율이 각각 22%와 18%, 14%로 나타난 중소기업청의 『2015 탈북경제인 육성을 위한 탈북기업 실태조사 연구용역 결과보고서』(n. 3)와도 일맥상통한다.

19 업종은 국제표준산업분류(ISC) 체계에 따라 분류하였다.

북한이탈주민 소유 사업체는, 정부의 부문별 고용 통계 자료(〈표 1〉)의 사업체와 비교해, 서비스업 쏠림 현상이 높게 나타났고(북한이탈주민 기업가 77%, 정부 통계 70%), 산업 및 제조업의 비중이 매우 낮은 것으로 확인되었다(북한이탈주민 기업가 16%, 정부 통계 25%).²⁰

표 1. 정부 통계와 조사 대상 북한이탈주민 기업가의 업종별 고용 현황 비교

	남한	조사 대상 사업체
농업 외	5%	7%
농·축산업		
어업·양식업		
산업	25%	16%
제조업	17%	13%
건설업	8%	3%
서비스	70%	77%
도매 및 소매업	14%	18%
운송 및 창고업	5%	10%
숙박 및 음식점업	8%	21%
보건업 및 사회복지 서비스업	8%	12%

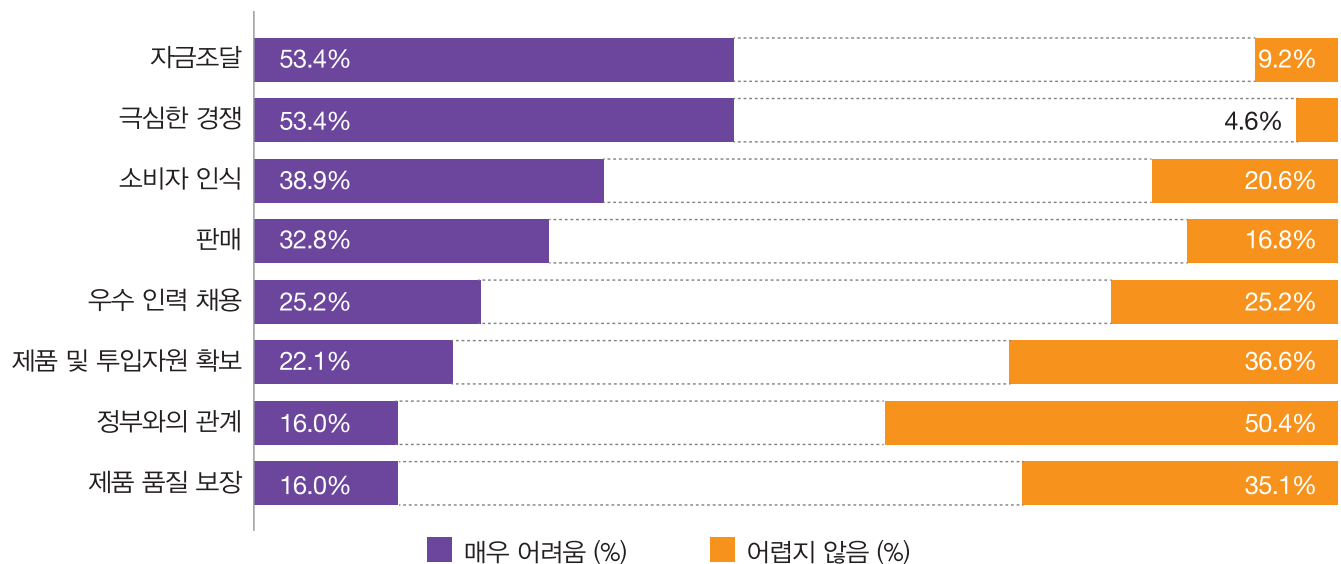
출처: 경제협력개발기구(OECD), 아시아재단

20 남한 관련 통계 자료에는 종사자와 고용주, 단독 자영업자, 무급가족종사자 등이 모두 포함되어 있다(https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=ALFS_EMP). 본 조사는 표본 집단의 수가 작아 북한이탈주민 소유 사업체의 현황을 정확히 반영하지 못할 수도 있다.

사업체 운영의 주요 애로 사항 및 성장의 장애 요인

본 조사에 참여한 북한이탈주민 기업가들은 ‘마케팅 및 영업’과 ‘사업 자금 조달’이 사업체 운영의 주요 애로 사항²¹이라고 답했는데, 정부의 통계 자료²²를 보면 남한의 창업 초기 단계 기업들 역시 이 두 가지를 주요 애로 사항으로 꼽고 있다. ‘자금 조달’과 ‘극심한 경쟁’이 ‘매우 어렵다’고 평가한 응답자는 각각 53.4%로, 그 비율이 동일했다. ‘마케팅 및 영업’과 관련한 구체적인 애로 사항으로는 ‘소비자 인식’과 ‘판매’가 각각 38.9%와 32.8%로 높은 비중을 차지했다.

그림 4. 사업체 운영과 관련한 북한이탈주민 기업가의 주요 애로 사항



출처: 아시아재단, 2018년

이러한 결과는 개방형 질문을 통해서도 확인되었는데, 실제로 응답자들 중 31%가 자금 조달 문제를 가장 큰 걸림돌이라고 지적했다. 이 외에도, ‘언어 및 문화 장벽’(15%)과 ‘사업 관계망 부족’(10%) 또한 개방형 질문을 통해 주요 애로 사항임이 확인되었다.

지금부터는, 이와 같은 애로 사항을 (a) 사업 자금 조달, (b) 마케팅 및 영업, 그리고 (c) 언어 및 문화로 나누어 자세히 살펴보고자 한다. 이 중, 사업 관계망과 관련한 내용은 마케팅 및 영업 차원에서 분석할 예정이다.

21 남한에서 기업 활동을 어렵게 하는 요인을 말한다.

22 국가통계포털의 『2019 경제활동인구조사』에 따르면 사업 시작 단계에서 가장 큰 애로 사항은 ‘사업 자금 조달’(33.5%)이었고 ‘사업 정보 및 경영 노하우 습득’(24.3%)과 ‘판매선 확보 및 홍보’(21.1%)가 다음으로 높은 비중을 차지했다.

자금 조달

인터뷰에 응한 한 북한이탈주민 기업가는 자금 조달의 어려움을 이렇게 설명했다. “자금 구하기가 쉽지 않아요 (….) [초기 자금 조달 단계에서] 못해도 몇 억이 필요한데 탈북민 중에 그만한 돈이 있는 사람은 없어요. 상상도 못 해본 액수죠.”

조사 대상 북한이탈주민 기업가의 과반수(54%)는 월 매출이 3000~7000만원(약 2만6500~6만2000 달러)였다. 자금 조달 문제는 북한이탈주민 기업가의 선택에 영향을 주는 주된 요인으로서 창업 단계에서 가장 중요한 고려 사항이라 할 수 있다.

“자금 구하기가 쉽지 않아요 (….) 못해도 수백만 원은 필요한데 탈북민 중에 그만한 돈이 있는 사람은 없어요. 상상도 못 해본 액수죠.”

〈그림 5〉는 북한이탈주민 기업가 사업주의 창업 초기 투입 자금의 범위를 보여준다. 이 수치를 2017년 기준 국내 북한이탈주민의 월평균 임금 189만 9000원(1700달러)과 비교해 볼 필요가 있다.²³ 아래 〈표 2〉는 북한이탈주민 기업가의 초기 투입 자금을 북한이탈주민 월평균 임금의 배수로 표시하고 원화를 다시 달러로 환산한 것이다.

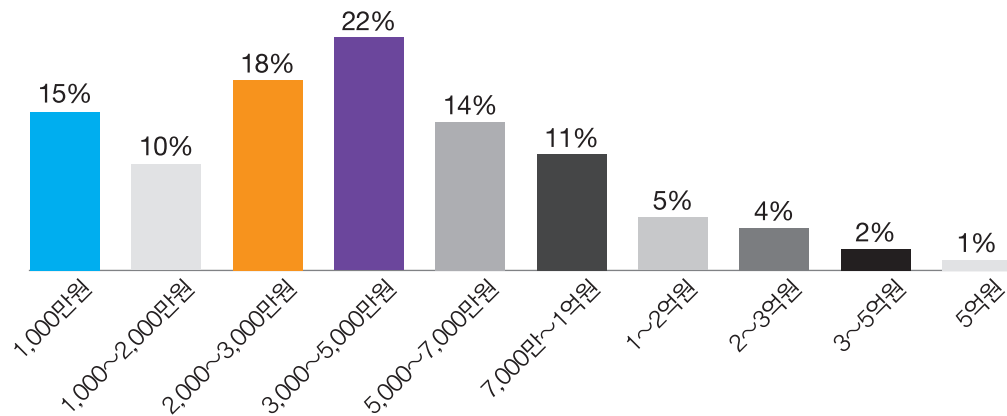
표 2. 투자액 비교

금액(원)	월평균 임금의 배수	달러 환산액
1,000만원	5.3	8,845달러
2,000만원	10.5	17,690달러
3,000만원	15.8	26,535달러
5,000만원	26.3	44,225달러
7,000만원	36.9	61,915달러
1억원	52.7	88,450달러
2억원	105.3	176,900달러
3억원	158.0	265,350달러
5억원	263.3	442,250달러

자금 부족은 사업체 성장에도 큰 걸림돌이 된다. 북한이탈주민 기업가의 과반수 이상(63%)은 사업체의 성장을 희망했으나, 이들 가운데 61%는 자금 부족을 주요 걸림돌로 꼽았다. 성장을 원하지 않는다고 답한 이들은 극심한 경쟁(46%)을 가장 중요한 걸림돌이라고 답했고 자금 부족(25%)이 다음으로 높은 비중을 차지했다.

23 『2018 북한이탈주민 정착실태조사』(n. 1), 남북하나재단

그림 5. 북한이탈주민 기업가의 창업 초기 투입 자금



고객 및 공급업체 관련 현금 흐름 관리

자금과 관련한 또 다른 애로 사항으로는 전반적인 현금 흐름 관리가 있다. 북한에서는 대부분의 거래가 즉석에서 현금으로 이루어진다. 한편 인터뷰 참가자들은 남한에서 사업을 운영하면서, 계약서나 대금 청구서에 서명을 하고도 대금을 받지 못하거나 수금이 어려워지는 문제가 끊이지 않는다고 답했다. 또한, 북한이탈주민 기업가는 현금 흐름 관리에도 어려움을 겪고 있음이 확인되었는데, 대금 청구서를 발행한 뒤 결제일까지의 시간 지체 등을 그 원인으로 들 수 있다. 이러한 현금 흐름 관리 문제는 주문 수령에서부터 공급업체에 대한 대금 지급은 물론, 판매 대금 수금 과정에서도 나타났다. 북한이탈주민 기업가는 사비를 털어 비용을 충당하기도 하고, 일하다 말고 수금을 하러 가기도 하며, 현금서비스를 신청하기도 하고, 심지어는 아예 돈을 못 받기도 한다며 불만을 호소했다. 인터뷰에 응한 한 북한이탈주민 기업가에 따르면, 클라이언트가 소액으로 꾸준히 주문을 하다가 어느 날 대량 주문을 한 뒤, 대금을 지급하지 않는 등 노골적인 사기 피해를 입은 적도 있었다.

“...북한에서는 제품을 건네면 즉시 돈을 받아요. 하지만 남한에서는 돈을 받는 게 훨씬 까다로워요.”

마케팅 및 영업

본 설문조사에서 마케팅 및 영업과 관련한 어려움(극심한 경쟁, 소비자 인식, 판매 등)이 자금 조달²⁴과 비슷한 비율을 차지하는 대표적인 사업상의 애로 사항으로 확인되었다. 극심한 경쟁을 주요 애로 사항으로 언급한 북한이탈주민 기업가 중에는 제품의 차별화를 통한 경쟁이 아닌 가격 인하 경쟁이 심하다고 답한 이들이 많았으며, 동종의 해산물을 판매하는 경우, 동일한 도·소매 채널을 이용하는 경우, 그리고 타겟 고객층이 같은 경우 등에서 이와 같은 극심한 가격 경쟁을 경험하였다. 다음은 한 인터뷰 응답자의 말이다.

24 자금 조달은 초기 단계 기업에 특히 어려운 과제다. 아시아재단이 펴낸 여성 기업가 관련 보고서에 따르면 업력 3년 이하 초기 단계 기업의 49.5%가 자금 조달을 가장 큰 애로 사항으로 꼽은 데 반해 업력이 3~7년인 기업은 이 비율이 21.3%였다. 출처: 아시아재단(2019) 『한국 여성의 기업가 활동과 경제적 기회 가속화』(아시아재단)

남한은 사는 사람보다 파는 사람이 더 많아요 (...) 그게 어려운 일이죠. 저만 냉동 해산물을 유통하는 게 아니거든요. 유통업자가 한둘이 아닙니다. 제가 고객에게 물건을 팔면 다른 업체에서도 같은 물건을 팔기 시작해요 (...) 사업을 하려면 고객을 빼앗아 와야 하는 거예요. 스트레스가 이만저만이 아니죠.

한 북한이탈주민 기업가는 물건 판매에 대한 두려움이 창업을 하는 데 가장 큰 걸림돌이라고 언급하면서, 인맥 형성이 마케팅 및 영업과 관련한 어려움을 극복하는 데 큰 도움이 되었다고 말했다. <상자 1>에는 한 북한이탈주민 기업가가 인맥과 고객층 확보를 위해 활용했던 전략이 소개되어 있다. 북한이탈주민 기업가에게 있어, 인맥 형성은 쉽지 않은 일이기 때문에 이들에게 도움을 줄 수 있는 주변 동료나 멘토가 절실한 상황이다. “저는 남한에서 6년을 살았지만 인맥 넓히는 게 아직도 어려워요 (...) 도움을 줄 수 있는 멘토가 있으면 좋겠어요.”

마케팅과 관련하여 북한이탈주민 기업가는 사업 홍보의 중요성을 인식하고 있었고, 개중에는 소셜미디어 광고 교육을 비롯한 홍보 관련 교육이나 지원에 관심을 보이기도 했다.

상자 1 : 북한이탈주민 기업가의 매출 및 인맥 형성 전략 (대면 인터뷰 발췌)

“저는 남한 출신도 아니고 인맥도 넓지 않아서 창업을 시작할 때부터 성공을 할 수 있을지 걱정이 됐어요. 저는 남한에서 10년 가까이 살았고, 8년 정도 개인 사업을 했습니다. 처음 4~5년은 무척 힘들더라고요. 김치 공장으로 시작을 했는데 사업이 너무 안 돼서 결국 유통업으로 전향했어요. 그래도 한 3~4년은 시장 여건이 안 좋아 무척 어려웠었죠. 그때는 정말 백방으로 돌아다니면서 제대로 자지도, 먹지도 못했어요. 고객을 찾기 위해서 안 만나 본 사람이 없었고 술도 자주 마셨죠. 지금은 인맥도 조금 생겼고 여러 사람들과 관계도 맺고 있어요. 개인적인 인맥이 없었기 때문에 고객을 찾기 위해 교회, 아이 돌잔치, 결혼식장 등 안 돌아다니는 곳이 없었습니다. 그런 자리에 가서 사업을 홍보하고 하나 둘씩 고객을 만들어 갔어요.”

문화 및 언어

아시아재단의 조사 결과, 북한이탈주민 기업가는 “우리도 모두 같은 나라 사람”이고 똑같은 한국인이라는 점을 남한 국민들에게 전달하기 위한 노력에도 불구하고, 이들은 언어와 문화의 장벽과 더불어, 때로는 차별 또한 경험하는 것으로 확인되었다.

이와 관련한 구체적인 애로 사항은 다음과 같다.

- **자본주의 체제에 대한 북한이탈주민의 선입견과 사고방식.** 남한에 처음 온 북한이탈주민에게 자본주의는 생소한 개념이고, 이들에게는 경쟁 사회를 이해하는 일이란 쉽지 않다.²⁵ 사촌의 권유로 탈북했다는 한 북한이탈주민은 다음과 같이 말하기도 했다. “사촌이 운전면허를 뺏다고 하길래 ‘나라에서 차를 주었나 보다’ 했어요. 한번은 집에 도배를 했다는 소리를 듣고 ‘이번에는 집을 주었나 보다’라고 생각했구요. 그래서 남한에 오게 됐는데 나중에는 ‘내가 여기 왜 왔나?’ 싶더라고요.”
- **북한이탈주민에 대한 차별.** 본 설문조사를 비롯한 여러 조사에서는, 기존에 알려진 것만큼 차별이 만연해 있지는 않은 것으로 나타났다. 그러나 차별은 여전히 실재하는 문제이다. 이러한 차별은 명확히 드러나지 않을 때도 있지만 때로는 노골적으로 표출되기도 하며, 이는 북한이탈주민의 삶의 질과 자존감에 실질적인 영향을 끼친다. 인터뷰에 응한 한 북한이탈주민 기업가는 북한 출신이라는 이유로 무시를 당했으며, 자신의 억양 때문에 고객들이 서비스 이용을 주저하기도 했다고 토로했다. 억양 외에 외모 또한 차별의 이유가 된다. 남한에서도 지방 사람이 서울 사람의 억양과 태도, 스타일을 따라하려는 것처럼, 다수의 북한이탈주민에게도 남한 사회 동화는 쉬운 일이 아니다. 고용주와 사업체 소유주들 중에는 심지어 자기 직원에게 차별을 당했다는 이들도 있었다.²⁶ 일부 사업체 소유주들은 차별이나 과도한 동정이 싫어서 북한 출신이라는 사실을 숨기기도 한다.

“저는 탈북민이라는 걸 밝히지 않아요 (…)
동정심이 사업에 도움이 되는 것만은 아니에요.
동등한 관계가 제일 좋은 거죠.”

법률과 규정

법률과 규정의 준수와 세금 납부, 행정 처리 등도 북한이탈주민 기업가에게는 버거운 일이다. 물론 이와 같이 어려운 법률과 규정이 사업을 하는데 있어 자신을 보호하는 장치임을 이해하는 이들도 있다.²⁷ 하지만 대다수의 북한이탈주민 기업가에게 있어 각종 법률과 규정, 특히 납세 관련 법령은 지나치게 복잡한 절차로만 느껴진다. 그러나, 납세 관련 법령 체계를 잘 알지 못하면 자신이 필요한 도움을 얻지 못하기 때문에, 북한이탈주민 기업가들 사이에서는 필요한 남한의 법률과 규정의 내용을 수 차례 많은 시행착오를 겪으면서 힘들게 배웠다는 응답이 많았다.

25 김두연, 경기도 소재 탈북 청소년 대안학교 ‘한꿈학교’ 교장.

26 본 조사의 인터뷰에 응한 한 북한이탈주민 기업가는 다음과 같은 사례를 소개했다. “남한 사람들은 대화할 때 우리가 모르는 게 있다는 선입견을 가지고 이야기해요 (…). 사장이 된 지금도 차별을 받을 때가 있거든요. 예를 들면 직원이 보험이나 노무에 관한 얘기를 할 때 보면 ‘저는 이렇게 들었는데 해 주실 수 있나요?’라고 묻는게 아니라 마치 저는 모른다는 것처럼 ‘이렇게 해야 한대요.’라고 말해요.”

27 한 인터뷰 참여자는 이렇게 말했다. “북한에서는 변칙적인 방법이나 불법으로 사업을 해야 하지만 남한에서는 비교적 안전한 방식으로 사업을 할 수 있어요. 모르는 사람과 거래를 해도 법으로 보호를 받을 수 있기 때문이죠 (…).”

국내 북한이탈주민 기업가 지원: 현황 및 시사점

종료 사업 및 진행 사업

북한이탈주민 기업가 지원 사업은 이전에는 그 수가 많지 않았으나 최근 들어 눈에 띄게 늘고 있다. 이번 설문조사에서 확인된 12건의 사업 중, 비영리 기관이 참여한 사업이 6건, 민간 부문과의 공동 사업이 3건이었고, 정부 추진 사업은 2건, 그리고 나머지 1건은 학계에서 추진한 사업이었다. 사업은 대부분 일정한 형식의 교육 위주로 진행되었고 자금 지원을 병행한 사업도 서너 건 정도 있었다. 창업 아이디어 경진대회 형식의 사업도 현재 1건 진행 중이다.

북한이탈주민 기업가 지원 사업의 대표적인 사례들은 아래 표 3에서 확인할 수 있다.

표 3. 북한이탈주민 기업가 지원 사업 일람표

	기관명	섹터	주요 지원 활동
종료 사업	남북하나재단	정부	교육
	굿피플	NGO	교육
	With4U	NGO	교육 및 자금 지원
	고려대학교	학계	교육
	MYSC (엠와이소셜컴퍼니)	민간	컨설팅 및 자금 지원
진행 사업	남북하나재단	정부	자금 지원
	엔케이경제인연합회	경제인연합회	교육
	단국대학교/기업은행/한국자산관리공사	민관 협력	교육 및 자금 지원
	열매나눔재단	NGO	창업 아이디어 경진대회
	피피엘	NGO	교육 및 자금 지원
	아산나눔재단	NGO	교육
	더브릿지	NGO	교육 및 자금 지원

* 위 사업 일람표는 국내 북한이탈주민 기업가 지원사업 중 일부를 목록화 한 것이며 국내 모든 사업을 포괄하고 있지 않습니다.

종료 및 현행 사업

비록 구체적인 사업 평가에 필요한 정보의 부재로 인해 북한이탈주민 기업가 지원 사업에 대한 시사점을 최종적으로 제시하기는 어렵지만, 향후 지원 사업 수립 과정에서 다음과 같은 주제들을 검토해 볼 수 있다.²⁸

- **맞춤형 지원 강화.** 인터뷰에 응한 북한이탈주민들은 맞춤형 지원의 부족을 창업 지원 사업들의 공통적인 문제점으로 지적했다. 특히, 주제가 너무 일반적이어서 자신들의 구체적인 필요를 채워 주지 못한다는 의견이 많았다. 이외에 의사소통의 어려움이나 문화에 대한 배려의 필요성도 문제점으로 지적되었다.
- **참가자 보상 방식 조정.** 지금까지는 참가비 지급과 같은 금전적 보상을 통해 사업 참여를 유도하는 방식이 주로 활용되었다. 하지만 실제로 기업가들은 현금 보상보다 창업 성과 향상에 더 관심을 보일 가능성이 높다.
- **성과 연계형 지원.** 북한이탈주민 기업가 지원 사업에 대한 평가, 특히 지원 사업과 실제적인 창업 성과 간의 연관성에 관한 평가는 대부분 기본적 수준에 그치거나 아예 존재하지 않는 경우가 많아, 새로운 지원 사업 설계를 위한 시사점 도출이 쉽지 않다. 물론 지원 사업에 대한 임팩트 측정을 시도한 경우가 한 차례 있기도 하였으나, 측정 결과 참여 사업체 15개 중 사업 성과 향상을 성공적으로 이룬 사업체는 단 한 곳에 불과했다.
- **사업의 지속성.** 한 지원 사업의 경우, 총 19개의 사업체가 참여한 적이 있었으나, 점차 자금이 고갈되어 지원이 돌연 중단된 경우가 있었다. 이처럼 지속성과 연속성의 부족 역시 북한이탈주민 기업가 지원 사업에서 흔히 나타나는 문제점이라 할 수 있다.

28 하단에 기술할 시사점은 앞서 열거한 특정 프로그램에서 도출된 것이 아닌 설문조사에 참여한 여러 이해관계자를 비롯해 아시아 재단의 1차 및 2차 자료를 토대로 정리한 시사점이다.

국내 북한이탈주민 기업가 지원: 주요 권고사항

남한의 북한이탈주민 기업가들은 무궁무진한 잠재력을 지닌 인재들이다. 하지만 자금 조달과 마케팅, 영업 등 사업을 영위하는 데 필요한 지원 부족으로 그 잠재력을 충분히 발휘하지 못하고 있다. 아시아재단은 이번 설문조사 결과를 비롯해 한국의 기존 북한이탈주민 기업가 지원 사업과 아시아·태평양 지역의 여러 기업가 지원 사업들을 통해 얻은 교훈과 모범사례 등을 종합하여, 국내 북한이탈주민 기업가를 지원하고자 하는 이들에게 아래와 같은 권고사항 및 지침을 제안하고자 한다.

주요 권고사항

권고사항 1) 성과 연계형 지원 및 북한이탈주민 기업가 고유의 요구사항을 반영한 맞춤형 교육

교육(Training)은 북한이탈주민 기업가가 장기적으로 받게 될 포괄적 지원 프로세스 진입을 위한 적절한 시작점(entry point)이다. 비록 참고할 만한 데이터가 충분하지는 않지만, 북한이탈주민 기업가 교육과 관련해서는 다음 두 가지 내용을 참고할 필요가 있다. 우선, 현재 대부분의 기업가 교육 사업과 창업 성과 간의 연계성이 미흡하다는 점이다. 아시아재단이 조사한 결과에 따르면, 북한이탈주민 기업가 관련 교육이 창업 성과에 실질적으로 미치는 영향을 체계적으로 평가한 사례는 전무했다. 대다수의 북한이탈주민 기업가 관련 교육 사업은 기존의 창업 교육 방법론을 비롯해 사업 계획 수립과 마케팅, 재무 등 전통적인 주제와 관련된 정형화된 교육 모듈을 채택해 왔다. 이에 대한 대안으로, 대상 집단의 일상생활을 관찰(ethnographic)하는 조사를 진행하여 북한이탈주민 기업가에 더욱 특화된 맞춤형 프로그램을 마련할 필요가 있다.

더 나아가, 북한이탈주민 기업가의 문화적, 심리적 필요를 구체적으로 고려하고, 창업 성과에 대한 평가를 병행하는 교육 사업을 새로 마련할 필요가 있다. 이와 관련한 대표적인 사례가 ‘자기 주도형 교육(Personal Initiative Training)’이다. 자기 주도형 교육은 매출 증대와 같은 창업 성과와의 연관성이 경험적으로 확인되었으며, 아프리카와 아시아·태평양 지역 개발도상국의 취약 계층과 소상공인을 지원하는 데 효과적으로 활용된 바 있다.²⁹

권고사항 2) 북한이탈주민 기업가의 지속적 성공을 뒷받침하는 포괄적 창업 지원

북한이탈주민 기업가에 대한 지원은 단편적이고 간헐적으로 이루어지기보다, 포괄적이고 지속적으로 이루어질 때 그 효과를 거둘 수 있다. 아시아재단은 비효율적인 중복 지원을 피하기 위해, 초기 단계 기업을 위한 기존의 창업 및 자금 지원 사업과 맞춤형 북한이탈주민 기업가 지원 교육을 서로 연계할 것을 권고한다.³⁰ 이외에 보조금과 대출, 투자 등 다양한 자금 조달 방식을 모색할 필요가 있으며, 이를 위해 기존의 핀테크(fintech)

29 다음을 참조. Campos, Frese, Goldstein, et al. (2017) "Teaching Personal Initiative Beats Traditional Training in Boosting Small Business in West Africa," Science 357 (6357): 1287–1290. 자기 주도형 교육은 독일 통일 이후 동독과 서독의 문화적·심리적 차이를 해소하기 위해 독일에서 개발되었다.

30 아시아재단의 몽골 여성창업 보육센터(Women's Business Center) 참조.

플랫폼을 활용할 수도 있을 것이다. 아울러 한국과 아시아, 전 세계의 기부자 네트워크를 비롯해 초기 단계의 고위험 기업에 주로 투자하는 엔젤 투자자를 모집할 수도 있다.³¹

권고사항 3) 네트워킹, 시장 연계, 정보 강화

본 설문조사에서 북한이탈주민 기업가의 주요 애로 사항의 하나로 확인된 인맥 확보, 특히 영업을 위한 인맥 확보와 관련해서는 다음 세 가지 권고사항을 고려할 필요가 있다.

북한이탈주민 기업가 창업 지원 기관의 역량 강화. (북한 이탈 주민 출신이 운영하는) 북한이탈주민 기업가 창업을 지원하는 기관으로는 우리온과 엔케이경제인연합회를 예로 들 수 있다. 이 두 기관과 같이, 북한이탈주민 기업가와 함께 기존에 협력해 온 기관들의 참여를 독려하고 그 역량을 강화해야 한다.

다중이해관계자 접근법 채택. 북한이탈주민 기업가와 기타 북한이탈주민들은 문화적, 심리적 어려움과 사회적, 경제적 어려움 등 다양한 차원의 문제에 직면해 있다. 이들을 위한 포괄적 해법 마련을 위해서는 민간 부문과 정부, 비정부 기구, 학계를 아우르는 사회 각 분야의 자원과 공동의 활동이 뒷받침되어야 한다. 이런 방식의 다중이해관계자 협력의 경우, 아시아재단이 필리핀에서 추진 중인 '변화를 위한 연합(CfC, Coalition for Change)' 사업이 좋은 본보기가 될 수 있다. CfC 사업에서는 다중이해관계자들이 한데 모여 비전과 각종 지표들을 공유하며 공동의 사회 문제를 해결하고 있다.³²

북한이탈주민 기업가 대상 공급업체 개발 프로그램 시행. 구매업체와 공급업체 간의 연계를 지원하는 '공급업체 개발 프로그램'을 통해 사업체의 매출을 확대하고, 이들의 영업 활동을 지원할 수 있다. 이런 프로그램에서는 구매업체의 기준 충족에 필요한 교육과 품질 표준 개발 활동을 진행할 수 있고, 일정한 계획하에 중소 공급업체(북한이탈주민 기업) 서너 곳의 제품을 일괄 구매하는 공급업체 통합 관리는 물론, 가치사슬 지급 보증도 가능하다. 또, 규모가 더 큰 기업이 중소기업의 역할 모델과 멘토 역할을 맡을 수도 있다.³³

권고사항 4) 북한이탈주민 기업가 성공사례에 대한 격려

아시아재단의 설문조사에서는 남한 (그리고 해외) 국민들의 북한이탈주민 기업가에 대한 이해도가 상당히 부족하다는 점을 발견할 수 있다. 남다른 성과를 보여준 북한이탈주민 기업가를 격려하고 축하하는 심리적 지원은 북한이탈주민 공동체와 남한 사회 사이에 가로놓인 장벽을 낮출 뿐 아니라³⁴ 다른 북한이탈주민이 창업을

31 재력 있는 가문의 자산을 관리하는, 유럽과 북미의 '패밀리 오피스(Family Office)' 같은 글로벌 투자자들을 대상으로 이러한 계획의 실현 가능성을 타진한 결과, 북한이탈주민 기업가에 대한 지원 의사가 높은 것으로 확인되었다.

32 '변화를 위한 연합(CfC, Coalitions for Change)'은 필리핀 주재 호주 대사관과 아시아재단 필리핀 지부가 함께 추진 중인 대표적인 파트너십 사업이다. CfC는 필리핀 국민의 삶을 개선하고 이들의 경제적 안녕을 도모하기 위해 주요 정책을 개혁하는 데 주력하는 한편 시민사회와 민간 부문, 학계와 정부 사이의 협력을 유도하고 있으며, 필리핀 발전을 위한 최우선 개혁 과제 수행에 필요한 공공 정책의 수립을 지원하고 있다.

33 공급업체 개발이란 "구매업체와 공급업체가 장기적인 협력을 바탕으로 공급업체의 기술력과 품질 수준을 비롯해 납품 및 비용 절감 관련 역량을 제고하고 지속적인 역량 개선을 도모하는 일"을 말한다(Watts and Hanh, 1993). 구매업체가 공급업체에 포장 관련 요건을 교육하는 것이 하나의 예가 될 수 있다. 이를 더 발전시켜 구매업체와 공급업체가 국제표준화기구(ISO)의 인증 프로그램 비용을 함께 부담할 수도 있다.

34 기업가에 대한 격려가 갖는 중요성을 심도 있게 다룬 문헌은 다음을 참조. Steven Koltai (2016) Peace Through Entrepreneurship: Investing in a Startup Culture for Security and Development Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

결심하게 하는 데에도 일조할 수 있다. 이를 실천하기 위해 영국의 싱크탱크 레가툼 연구소(Legatum Institute)가 주관하는 '번영의 선구자(Pioneers of Prosperity)' 같은 시상 프로그램을 진행할 수도 있고, 지명도 높은 행사 자리에서 성공한 북한이탈주민 기업가를 격려할 수도 있다.

표 4. 북한이탈주민 기업가 지원을 위한 권고사항 일람표

	예비 벤처 단계 (3년 미만)	벤처 단계 (3~7년)	성장 단계 (7년 이상)
권고사항 1: 맞춤형 지원 및 성과 연계 형 지원	아래와 같은 프로그램 설계: - 창업 성과에 대한 효과를 검증할 수 있는 프로그램 - 북한이탈주민 기업가의 필요에 특화된 맞춤형 프로그램: '디자인 씽킹(Design Thinking)'과 같이 북한이탈주민 기업가의 문화적 특성을 반영한 프로그램이나 북한이탈주민 기업가의 구체적인 필요를 고려한 맞춤형 프로그램	예비 벤처 단계의 교육 외 아래와 같은 지원을 제공: - 마케팅에 필요한 실무 지원 및 코칭: 판매시점 정보관리(POS) 및 유통 채널 관리 등 - 사업 계획 수립에 필요한 맞춤형 실무 지원 및 코칭	- 성숙 단계 기업의 북한이탈주민 기업가를 초기 단계 기업의 멘토로 배정. - 성숙 단계 기업이 소규모 기업의 공급망 내에서 구매자 역할 수행 (구매업체-공급업체 관계).
권고사항 2: 교육과 자금 지원 연계 및 포괄적 지원	교육과 연계하여 자금이나 창업 지원 서비스를 제공하되, 단편적이고 간헐적인 방식이 아닌 포괄적인 방식으로 지원. 기존 북한이탈주민 기업가 지원 프로그램과의 연계를 통해 다음과 같은 활동 진행. - 프로그램에 참여한 북한이탈주민 기업가를 구체적으로 보상하는 포괄적 지원 프로그램 개발(예: 성적이 우수한 참여자가 사업 계획서 제출 시, 자금 지원) - 공공 및 민간 부문이 기존에 보유한 북한이탈주민 기업가 지원 기금 활용 - 자금 조달: 초기 단계 기업은 위험도가 매우 높으므로 보조금의 지급이나 알선을 통해 자금 조달을 도울 수 있으며, 차입이나 투자를 선택적으로 활용할 수도 있음. 보조금은 '우선 손실 보증(first-loss guarantee)'과 같은 담보 기금 조성에 활용함으로써 초기 단계의 고위험 기업에 대한 시중은행의 대출 유도³⁵ - 엔젤 투자자 네트워크 활용	예비 벤처 단계의 포괄적 지원 사업 외에 다음과 같은 활동 진행. 교육과 연계하여 포괄적인 자금 지원과 창업 지원을 진행하고, 초기 단계 기업과 마찬가지로 창업 보육을 진행하거나 협업 공간 제공. 아시아재단의 몽골 여성창업 보육센터 참조. 자금 조달: 엔젤 투자자와 벤처 캐피탈 등을 통한 위험 조정 자본 활용 (위험도가 초기 단계보다는 낮으나 성장 단계보다는 높음). 기존의 창업 보육 기관이나 엑셀러레이팅 기관과의 연계를 통해 포괄적인 지원 제공 (기존 창업 보육 기관 및 지원 프로그램 활용).	성숙 단계 기업이 초기 단계 기업의 롤모델 또는 사업 파트너 역할 수행. 시장 연계, 산업 시찰, 산업 단지 조성 방안 등 모색. 성장 단계 기업이 초기 단계 기업을 위해 투입한 시간과 기타 비용을 보상하는 보조금 지급.

	예비 벤처 단계 (3년 미만)	벤처 단계 (3~7년)	성장 단계 (7년 이상)
권고사항 3: 네트워킹, 시장 연계, 정보 강화	지역사회의 각 부문이 공유하는 문제를 파악하고, 창업(예: 재활용 또는 의료 관련 창업)을 통해 문제를 해결할 수 있도록 다중이해관계자 접근법의 도입 검토. 아시아재단의 '변화를 위한 연합' 사업과 '콜렉티브 임팩트 (Collective Impact)' 프로그램 등이 다중이해관계자 협력이나 콜렉티브 임팩트 창출의 사례가 될 수 있음.	공급업체 개발 프로그램: 초기 단계 기업 지원 및 규모가 더 큰 기업과 함께 공급업체 개발 프로그램 참여	공급업체 개발 프로그램: 초기 단계 기업을 위한 구매업체나 고객 업체로 참여
권고사항 4: 북한이탈주민 기업가의 성공 사례 격려	시상 프로그램 참여(일반인 대상 또는 초기 단계 기업에 특화된 프로그램).	시상 프로그램 참여(일반인 대상 또는 벤처 단계 기업에 특화된 프로그램). ³⁶	시상 프로그램에 멘토 및 역할 모델로 참여
	북한이탈주민 기업가를 알리기 위한 홍보 활동(언론 행사 출연 관리 등)		

35 우선 손실 보증이란 상업적 보증 기금의 일종으로, 보조금이나 공적 자금을 그 재원으로 활용할 수 있다. 우선 손실 보증을 담보로 활용하면 위험도가 높아 대출이 불가능한 기업도 은행 대출이 가능해, 담보 마련이 불가능한 경우가 대부분인 기업을 보증할 수 있다. 이 경우 대출에 따른 위험은 은행이 아닌 기부자나 보증 기금이 부담하게 되는데 시장 은행의 위험을 일부 떠안음으로써 중소기업의 자금 확보 기회를 높이는 것이다. 더 자세한 내용은 링크 참조 (<https://thegiin.org/assets/documents/pub/CatalyticFirstlossCapital.pdf>).

36 대표적인 사례로는 여러 재단과 국가, 민간 부문의 재원을 확보하여 중미 지역과 아프리카 지역의 기업가를 시상하는 '번영의 선구자(Pioneers of Prosperity)' 프로그램이 있다.

부록 1: 북한이탈주민 기업가의 답변 내용(개방형 질문)

마케팅 및 영업

창업하면서 마케팅과 영업적인 부분에서 겪은 애로 사항은 무엇인가요?

“제 사업은 전단지나 홍보 책자와 같은 걸로 성공하기 힘들겠다는 생각이 들더라고요. 결국 인맥이 중요하다는 사실을 깨달았습니다. 사업을 시작하기 전, 인천에서 주최하는 각종 프로그램에 탈북하신 어르신들을 모시고 다니면서 인천의료사회봉사회에 참여하게 됐고 거기서 사람들을 여럿 알게 됐어요. 그 인맥을 활용해 사업을 해 보고 싶었지만 쉽지 않더라고요.”

“제 역량이 알아듣기 힘들다 보니, 요양보호사들이 우리 서비스 이용하기를 주저하더라고요. 그래서 사람을 구해야겠다고 생각했지만 그것도 인맥이 있어야 가능한 이야기죠.”

“우리는 탈북한 어르신들과, 남한에서 부모를 모시고 있는 북한이탈주민들을 보조하는 일을 하고 있습니다. 따라서 남한에 부모를 둔 지인들에게 우리의 서비스를 홍보하고 있죠 (...). 주말이면 요양보호사들을 만났고 다양한 행사와 교회를 찾아다녔어요 (...) 그러다 보니 사람들이 우리 서비스를 점차 이용하기 시작하더라고요.”

“우리에게는 홍보와 광고가 어려워요. 결국 웹사이트를 만들기는 했는데, 사업 홍보가 필요하다는 걸 알게 됐죠. 이를 위해서는 인스타그램과 같은 소셜미디어를 활용할 줄 알아야 하는데 이에 대해 아는 게 없는 거예요. 도움을 받으려면 돈도 필요하고요. 지금은 컨설팅 서비스를 이용하면서 기프트카의 지원을 받고 있어요.”

인맥

창업하면서 인맥의 부재로 겪은 애로 사항은 무엇인가요?

“사업을 시작하면 판로와 경쟁에 대해 생각할 수 밖에 없어요 (...). 저는 남한 출신도 아니고 인맥도 넓지 않아서 창업할 때부터 제가 성공할 수 있을지 걱정이 됐죠.”

“저는 남한에서 10년 가까이 살았고, 8년 정도 개인 사업을 했죠. 처음 4~5년은 무척 힘들더라고요. 김치 공장을 했는데 사업이 너무 안 돼서 유통업으로 전향했어요. 한 3~4년은 시장 여건이 안 좋아 무척 어려웠죠. 그때는 정말 백방으로 돌아다니면서 제대로 자지도 먹지도 못했어요. 고객을 찾기 위해서 안 만나 본 사람이 없고 (인맥 형성 및 잠재적 고객 유치를 위해) 술도 자주 마셨죠. 지금은 인맥도 조금 생겼고 사람들과 관계도 맺고 있어요.”

“저는 인맥이 하나도 없었기 때문에 고객들을 찾기 위해 교회, 아이 돌잔치, 결혼식장 등 안 돌아다니는 곳이 없었어요. 그런 자리에서 사업을 홍보하면서 하나 둘씩 고객을 만들어 갔죠. 남한에는 생소한 게 너무 많아요. 저는 남한에서 6년을 살았지만 인맥 넓히는 게 아직도 어려워요 (...). 도움을 줄 수 있는 멘토가 있으면 좋겠어요.”

“탈북민이라는 사실이 실제로 중요한 문제는 아니에요. 열심히 일하면 사람들의 신뢰를 충분히 얻을 수 있어요. 까다로운 사람이라도 노력하면 그들의 마음을 얻을 수 있죠. 물론 내성적인 사람은 조금 더 힘들 수 있어요. 하지만 결국, 사업을 하기 위해서는 사람에게 다가가는 법을 알아야 하고, 나에게 적대적인 사람을 상대할 줄도 알아야 해요.”

경쟁

창업하면서 지나친 경쟁이 힘들다고 하셨는데요.

“남한 사람들은 이미 온갖 사업을 다 하고 있어요. 다른 사람으로부터 고객을 빼앗아 오는 일이 쉽지는 않죠. 이미 자리를 잡은 업체가 워낙 많아서 제 사업을 유지하기가 힘들어요.”

“남한은 물건을 사는 사람보다 파는 사람이 훨씬 더 많아요 (…). 그게 어려운 일이죠. 예를 들어, 저만 냉동 해산물을 유통하는 게 아니에요. 냉동 해산물 유통업자가 한둘이 아닙니다. 제가 어떤 고객한테 물건을 팔면 다른 업체에서도 똑같은 물건을 팔고 있어요 (…). 결국 사업을 하려면 고객을 훔쳐 와야 하고, 이에 대한 스트레스가 이만저만이 아니에요.”

리스크

창업 활동 중 무엇이 주요 리스크로 다가오셨나요?

“물건을 판매할 수 있는 시장과 고객이 있는지가 걱정이었어요. 가진 돈을 모두 털어 사업을 시작했는데, 물건을 팔지 못하면 제 식구들의 생계 유지가 어려워지잖아요. 저의 가장 큰 걱정은 제가 과연 돈을 충분히 벌 수 있을까 하는 것이었어요.”

“북한하고 중국에는 세금이 없어요. 반면, 남한은 납세 제도가 무척 복잡합니다. 그런데 경쟁은 남한이 훨씬 더 치열해요. 북한에도 경쟁이 없는 건 아닌데, 남한과는 환경이 많이 다르죠. 또한, 북한에서는 물건을 팔면 그 즉시 돈을 손에 짚 수 있어요. 하지만 남한에서는 현금을 수령하기 위해 오랜 시간 노력을 해야 하죠.”

결제시스템

북한하고 남한 중에 사업하기 더 어려운 곳은 어디인가요?

“북한에서는 대부분 직접 만나서 거래를 해요. 북한에는 할부 같은 게 없어요. 결국 뭐라도 하려면 자본이 있어야겠더라고요.”

“돈을 받기가 힘들기 때문에 (사업을 하는데 있어) 모든 면에서 남한이 더 어렵죠. 처음에는 계약만 되면 돈도 받지 않고 물건을 보냈어요. 근데 이 사람들이 시간이 지나도 돈을 안 주는 거예요. 그래서 이제는 먼저 돈을 일부 받고 물건을 보내요. 아예 못 파는 것보다는 낫죠. 물건을 주고 돈을 받는 게 힘들어요. 북한에서는 물건

을 주면 즉석에서 돈을 받아요. 하지만 남한에서는 현금을 수령하는게 훨씬 더 어려워요.”

북한에서는 이런 경험이 없었나요?

“없었죠. 북한에 있을 때 녹음기, TV, 그리고 자전거 같은 걸 팔았는데 (...) 죄다 직접 만나서 거래했고 그 자리에서 즉시 현금을 받았어요. 근데 남한에서는 결제 대금을 나중에 받아요. 쇼핑몰 웹사이트 같은 경우는 보름이나 한 달 뒤에 결제될 때도 있어요. 물건을 사거나 직원 월급을 주려면 돈이 들어와야 하는데 그 때까지 기다리기가 힘들죠. 그래서 종잣돈이 넉넉치 않으면 사업을 지탱하기가 어려워요. 사비를 털어서 월급을 줘야 할 수도 있어요.”

“어떤 사람들은 처음엔 소액으로 거래를 잘 하다가 나중에 대량으로 주문을 하고는 돈을 안 주기도 해요.”

“물건을 사야 해서 급히 돈이 필요할 때는 어쩔 수 없이 현금서비스 같은 걸 받아야 해요. 자금 조달은 어려운 일이에요. 돈을 빌리지 못하면 고객에게 보낼 물건을 못 받아요.”

[결제시스템과 부도]

전에 폐업을 하신 적이 있다고 하셨는데요. 자세히 설명해 주실 수 있을까요?

“한번은, 제가 제조업체에 선지급을 하고 물건 제작을 의뢰했어요. 근데 그 회사가 부도가 난 거죠 (...). 그 뒤로는 선지급을 하지 않아요. 꼭 물건을 받은 후에 결제를 해요. 외상 거래는 해도, 선지급은 하지 않아요. 우리는 장비 구입을 할 때만 선지급을 해요. 얼마 전에는 1대당 약 4,200만원짜리 장비를 미국에서 주문했는데 이 중 12대가 내일 도착하기로 되어 있어요. 장비 가격의 30%를 선지급했고 나머지 70%는 제품 수령 후에 지급할 거예요.”

“북한에서는 회계 관리에 일절 신경을 쓰지 않았어요. 밀수를 한 다음, 사람을 직접 만나 돈을 받았는데 얼마를 벌고 얼마를 썼는지에는 관심이 없었죠.”

동기와 보상

스트레스는 받아도 봉급 생활자보다는 낫다고 생각한 적이 있나요?

“언제까지 월급쟁이로 살아야 하나? 내 사업을 언제 해 볼 수 있을까?” 하는 생각을 하다가 (사업을) 시작하게 됐어요. 저는 직장에서 수동적으로 일하는 게 싫었어요.”

“제가 탈북한 이유는 북한의 억압과 통제가 싫었기 때문이에요. 저는 네 살부터 열 네 살까지 10년간 감옥살이를 했고, 스물 두 살이 되던 해에 결혼을 했지만, 또 다시 통제 속에서 살아야 했죠. 중국에서 숨어 지낼 때는 늘 답답함을 느꼈고 자유를 얻고 싶었어요. 이제 저는 남한에서 새로운 신분을 갖게 되었습니다 (...).”

“다른 사람 밑에서 일하면 정해진 시간에 일하고 일한 만큼만 보수를 받아요. 하지만 내 사업을 하면 제가 더 일을 하면 더 많은 이익을 낼 수 있죠. 그렇게 번 돈으로 어려운 사람도 도울 수 있고요. 제가 그냥 월급쟁이였다면 불가능한 일이죠.”

“열심히 일하고 돈도 버니 좋아요. 북한에서는 경험할 수 없는 일이에요.”

언어, 문화, 차별

사업을 하시면서 언어적, 혹은 문화적 차이 때문에 힘드셨거나, 차별을 당하신 적이 있으신가요?

“제가 탈북자라고 무시한다는 생각이 들어요.”

“남한 사람들은 대화할 때, 우리가 모르는 게 있다는 선입견을 가지고 이야기해요 (...). 사장이 된 지금도 차별을 받을 때가 있거든요. 예를 들면 직원이 보험이나 노무에 관한 얘기를 할 때 보면 “저는 이렇게 들었는데 해주실 수 있나요?”라고 묻는 게 아니라, 마치 저는 이 내용에 대해 전혀 모른다는 것처럼 “이렇게 해야 한대요”라고 말해요.”

“저는 탈북민이라는 걸 굳이 밝히지 않아요. 탈북민이라고 하면 약점을 드러내는 것 같아요. 사업에서는 동정심이 항상 좋은 건 아니에요. 동등한 관계가 제일 좋지요.”

“한번은 어떤 사람이 저한테 차를 팔려고 했어요. BMW X6였는데 시가로 계산했다면서 6000만원에 차를 팔았습니다. 하지만 저는 그 차가 리스 자동차인 줄 몰랐고 결국 사기를 당했죠.”

“그 분에게 제가 탈북민이라고 말하면서, ‘우리도 같은 나라 사람이다. 나라가 둘로 갈라졌을 뿐이다. 내가 어디서 왔든 나는 한국 사람이다.’라고 말해줬습니다.”

지역사회 공헌

사업을 하시면서 지역 사회에 공헌하고 싶으신가요?

“저는 정착에 성공한 탈북민의 경험을 다른 탈북민이 배울 수 있는 시스템을 개발하고 싶고, 이를 위해 건물을 하나 세우고 싶어요. 그리고 탈북민들이 이곳에 찾아오면, 영업이나 제품에 대해 경험해 보게 해 주고 싶어요. 이게 제 꿈입니다.”

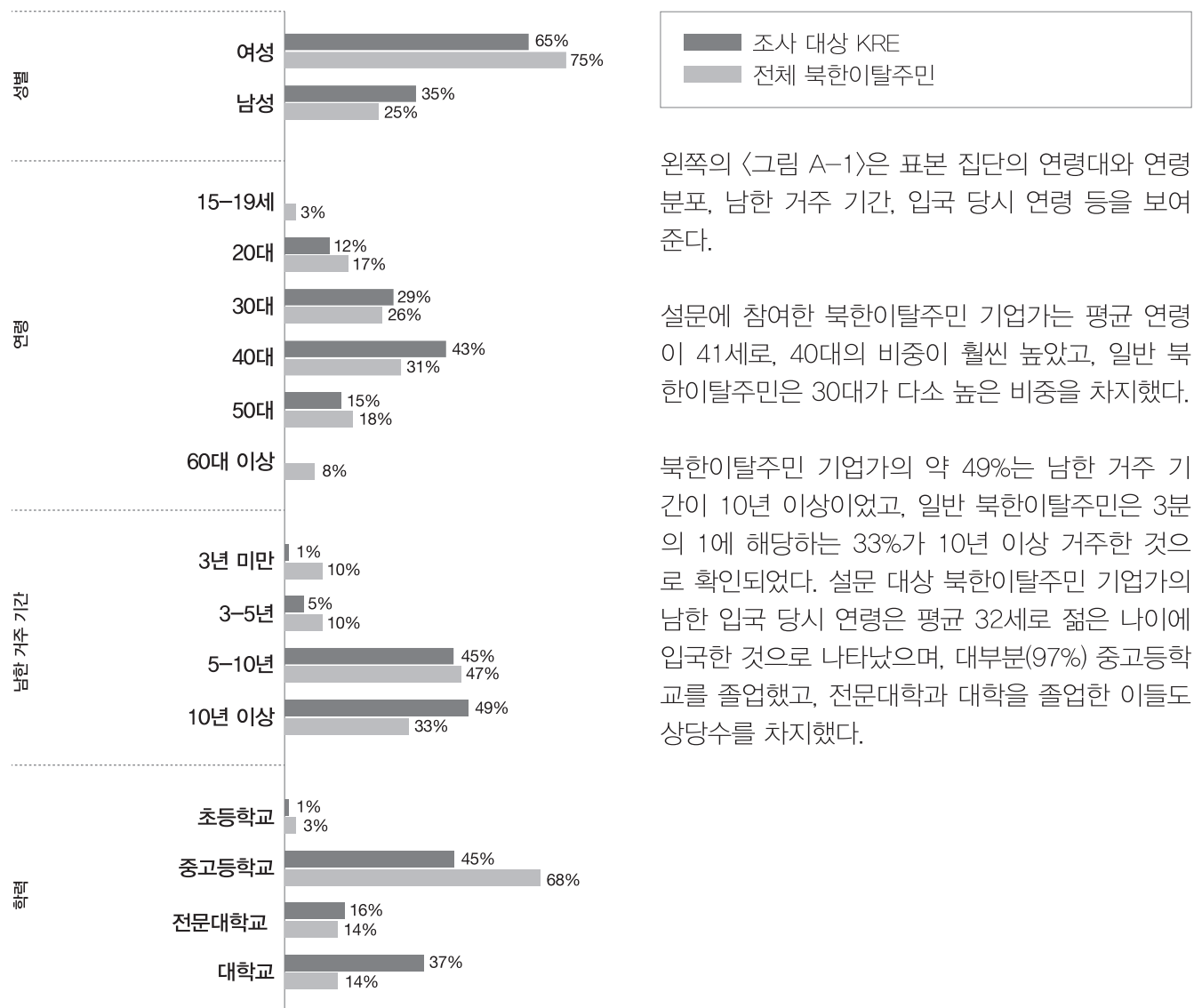
“하나원에서도 (사업에 대한) 교육을 하지만 이를 제대로 이해하는 탈북민은 많지 않아요. 답답한 일이죠. 탈북민들은 남한의 절차와 제도를 이해하지 못해요. 그래서 이런 기관을 세워 탈북민을 돕고 통일로 가는 길잡이가 되고 싶어요.”

부록 2: 북한이탈주민 기업가(실태 및 통계)

설문 응답자 통계

설문에 참여한 북한이탈주민은 대부분 1997년에서 2017년 사이에 남한에 입국했다. 〈그림 A-1〉은 이 기간에 입국한 북한이탈주민 표본 집단의 인구통계학적 정보를 비교한 것이다.³⁷

그림 A-1



왼쪽의 〈그림 A-1〉은 표본 집단의 연령대와 연령 분포, 남한 거주 기간, 입국 당시 연령 등을 보여 준다.

설문에 참여한 북한이탈주민 기업가는 평균 연령이 41세로, 40대의 비중이 훨씬 높았고, 일반 북한이탈주민은 30대가 다소 높은 비중을 차지했다.

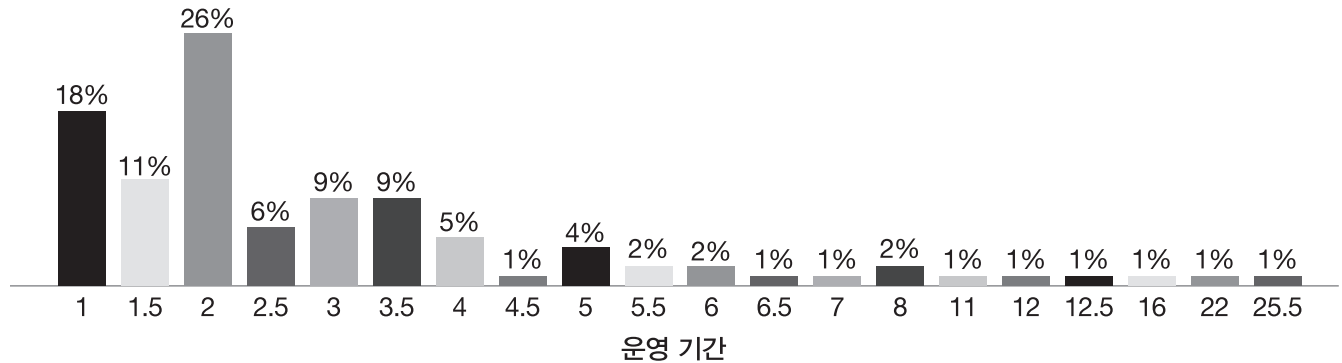
북한이탈주민 기업가의 약 49%는 남한 거주 기간이 10년 이상이었으며, 일반 북한이탈주민은 3분의 1에 해당하는 33%가 10년 이상 거주한 것으로 확인되었다. 설문 대상 북한이탈주민 기업가의 남한 입국 당시 연령은 평균 32세로 젊은 나이에 입국한 것으로 나타났으며, 대부분(97%) 중고등학교를 졸업했고, 전문대학교와 대학을 졸업한 이들도 상당수를 차지했다.

37 설문 응답자 중 이 기간에 입국하지 않은 사람은 1명이었다.

상근직 근로자

〈그림 A-2〉에 따르면 표본 집단의 사업체는 유급 및 무급 근로자와 고용주를 포함한 종사자 수가 4명 미만인 곳이 75%를 차지한다. 혼자 근무하거나 시간제 근로자 1명과 일하는 단독 고용주의 비율은 18%였다. (참고로 0.5는 아르바이트생을 지칭한다.)

그림 A-2



사업체의 55%는 상근직 근로자의 수가 2명 이하로 고용주 1명과 시간제 근로자 1명이 일하는 형태였고 상근직 근로자는 평균 1.6명이었다. 평균 상근직 근로자의 수가 3.1명인 사업체의 비율은 약 25%, 5.3명인 곳은 17%였고 상근직 근로자의 수가 평균 16.5명으로 중소기업에 해당하는 사업체는 5%에 그쳤다.

사업체 운영 기간

조사 대상 사업체의 72%는 창업 3년 미만의 기업이었다(〈그림 A-3〉). 약 20%는 설문조사가 있기 몇 개월 전에 창업된 신생 기업이었으며 7%만이 7년 이상 운영된 것으로 나타났다.

그림 A-3

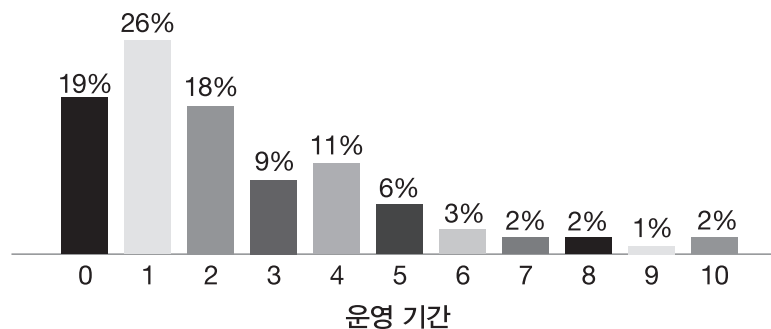


그림 A-4. 사업체 운영의 주요 애로 사항

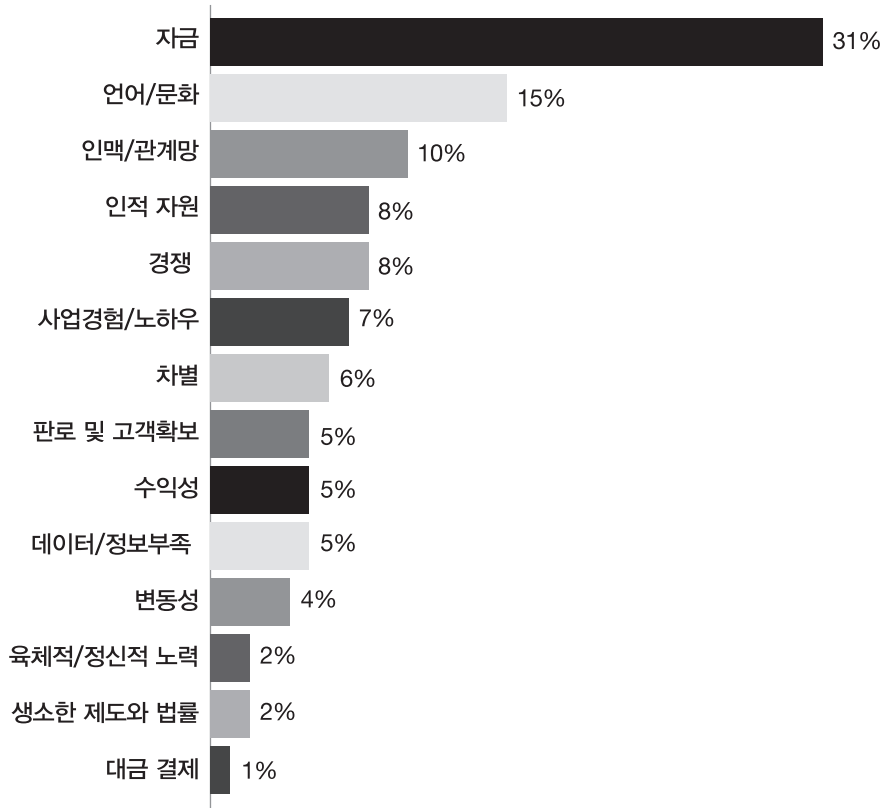
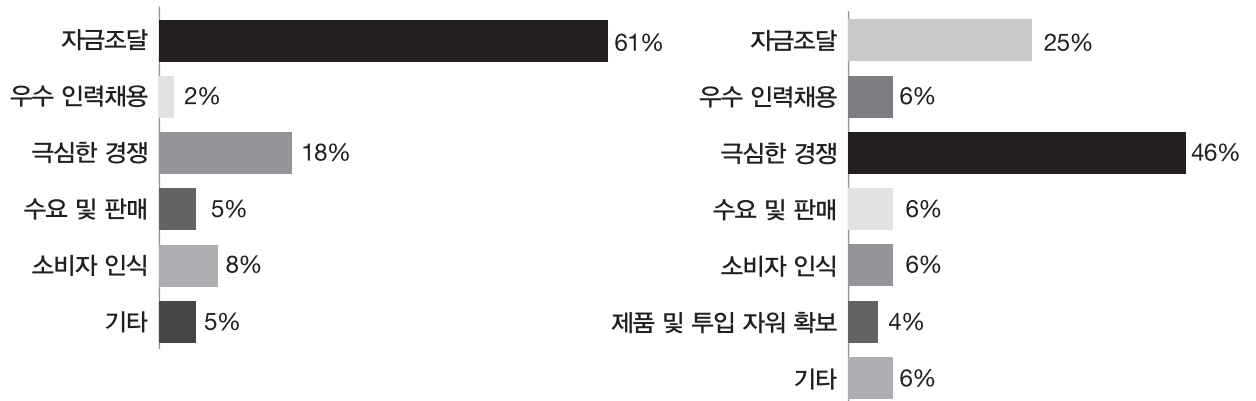


그림 A-5. 사업체 성장의 주요 걸림돌

사업체 성장의 최대 방해 요소는 무엇입니까?



사업 성장 의사가 있습니까?



그림 A-6. 예비 벤처 기업의 애로 사항(3년 미만)

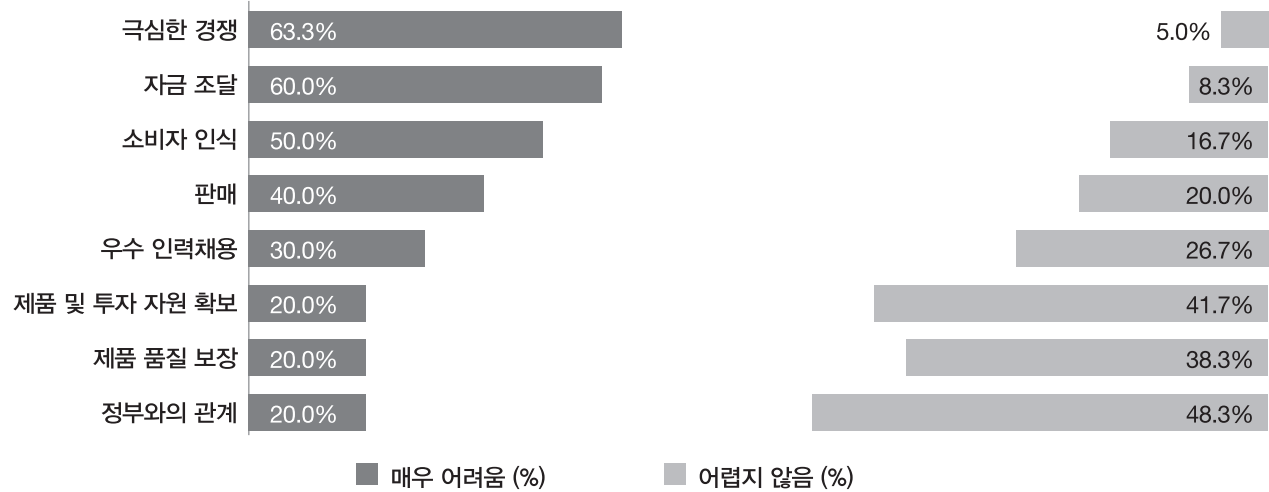


그림 A-7. 벤처 기업의 애로 사항(3~7년)

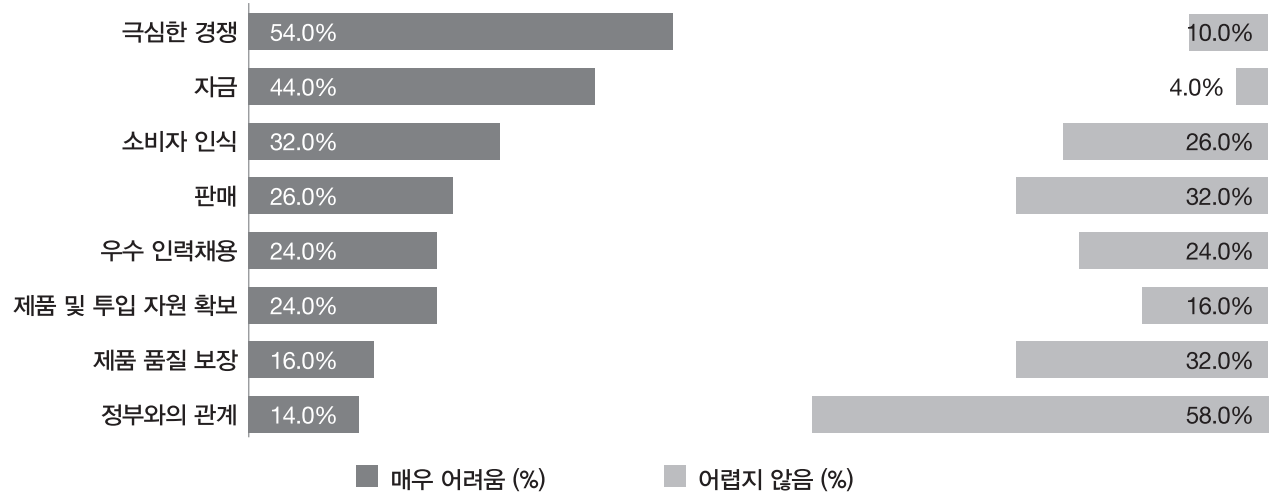
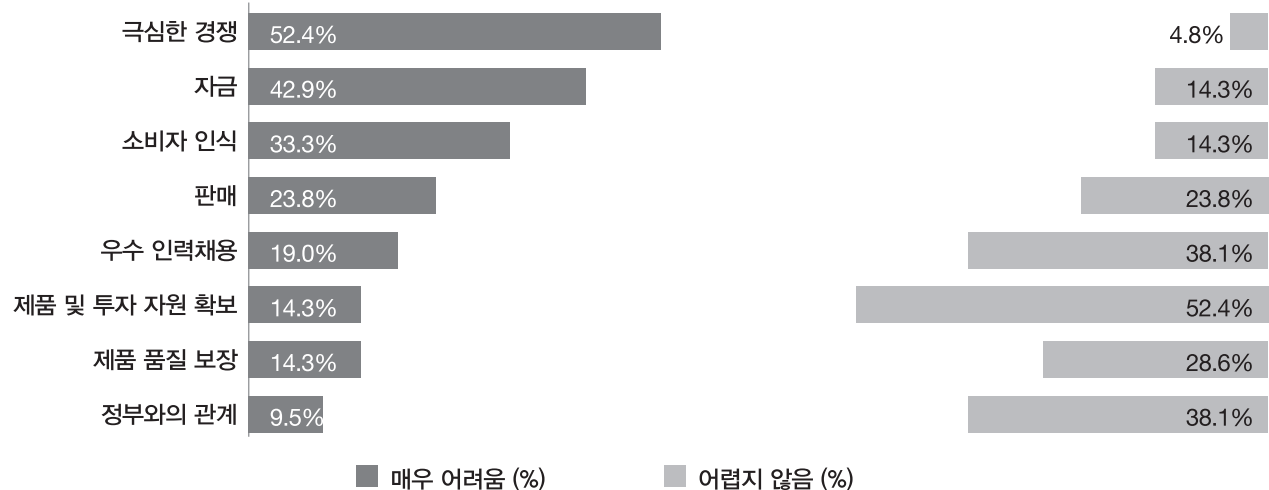


그림 A-8. 성장 기업의 애로 사항(7년 이상)



부록 3a: 북한이탈주민 기업가 지원 프로그램 사례(종료 사업)

표 3A-1

주체	종료 연도	내용	시사점
정부	2016	북한이탈주민을 대상으로 기본적인 창업 실무를 교육하는 1.5일 프로그램. 교육 초기에는 참여 인원이 회차당 80명에 달했으나 이후 15명으로 차차 감소.	프로그램의 지속성 보장을 위해 교육과 창업 지원 활동의 연계가 요구됨.
NGO	2014	북한이탈주민의 편의점 운영을 위한 6개월 과정의 사업 역량 교육 프로그램. 프로그램 이수 후 총 19곳의 편의점 창업.	실제 점포 창업으로 이어질 만큼 실용도가 높은 프로그램. 단, 자금 부족으로 프로그램이 중단됨에 따라 지속적인 재원 조달의 필요성이 제기됨.
NGO	2014	북한이탈주민을 대상으로 한 창업 교육과 자금 대출이 접목된 창업 지원 프로그램	세부 내용 없음
민관 협력	2015	창업 교육, 협업 기회, 영어 교육, 멘토링, 인턴십 기회를 비롯해 최대 4만 달러의 자금을 지원하는 종합 프로그램	북한이탈주민 기업가를 위한 포괄적 지원 시도. 참여자 모집, 프로그램에 대한 관심 유지, 태도·의식 등과 관련한 어려움이 문제점으로 지적됨.

부록 3b: 북한이탈주민 기업가 지원 프로그램 사례(현행 사업)

표 3B-1

주체	개시 연도	내용	시사점
민관 협력	2014	정부와 학계, 국책 은행, 민간 부문 등 다양한 주체가 공동으로 진행한 8개월 과정의 프로그램. 정부는 주로 재원을 조달하고; 학계는 교육과 창업 보육 관리; 은행은 참여 업체에 대한 대출 지원; 그리고 민간 부문은 창업 실패 시 재도전 절차 지원을 제공.	다양한 주체의 공동 활동에도 불구하고 성공 사례는 단 1건에 그침.
NGO	2015	북한이탈주민과 남한 국민 모두를 대상으로 하는 2년 주기의 창업 아이디어 경진대회. 입상 팀에게는 창업 교육을 제공하고 상위 3개 팀에는 창업 자금과 포상금 지급.	입상 팀이 현재 어떤 성과를 내고 있는지 자세한 정보가 부족함. 다른 창업 지원 활동과의 연계는 지속 중이나, 사업 확대의 필요성이 제기됨.
NGO 및 민간 부문	2015	북한이탈주민에게 창업 교육과 자금을 지원하고, 식당 가맹점을 직접 소유 및 운영하게 하는 다년도 프로그램. 식당을 3년간 실제로 운영하면 체인점 소유권이 참여자에게 이전됨.	성공적인 북한이탈주민 창업 지원 프로그램 중 하나로 평가. 프로그램을 장기적으로 운영하면서, 식당 운영에 성공한 경우에만 소유권을 이전함으로써 위험도를 낮춘 프로그램. 기존에 비영리 단체였던 프로그램 주관 기관이, 영리 단체를 별도로 수립하며 본 식당 체인점 브랜드를 직접 관리함으로써 사업 리스크를 낮춘 것이 성공의 요인
민간 부문	2019	북한이탈주민과 남한 국민, 외국인이 모두 참여하는 4개월 과정의 창업 교육 프로그램으로, 한 회차당 교육 인원은 30명으로 구성.	상이한 집단이 함께 참여하는 최초의 팀 중심 창업 교육. 운영된 지 얼마되지 않은 사업이기에, 현 시점에서 그 효과를 평가하기는 아직 이룸.

부록 3c: 일반 국민 대상 지원 프로그램 사례(현행 사업)

표 3C-1. 소상공인 지원

분류	주체	내용	장점	단점
교육 / 창업 지원	공공	예비 기업가를 선정하여 창업 교육과 사업화 지원, 점포 운영 교육, 사업 계획 수립 지원 등을 일괄 제공.	기술 창업 교육이 배제된 포괄적 관리 교육 제공. 실제 점포 관리 체험을 통한 현장 교육 및 코칭 제공.	교육에서 체득한 역량과 창업 아이디어를 실제 창업으로 발전시키는 데 필요한 자금 지원 부족.
자금 / 창업 지원	공공	일상생활과 밀접히 관련된 틈새 시장에 진출하는 스타트업을 지원하여 새로운 일자리를 창출하고 생계형 창업 편중 현상을 줄임. 이를 위한 자금과 멘토링 제공.	참여자의 성실한 노력에도 창업에 실패할 경우 대출금 상환 의무 면제. 일상생활과 밀접히 관련된 창업을 통해 혁신 활동을 지원.	멘토링을 통한 창업 지원으로 구체적인 내용이 부족함.
창업 지원	공공	어려움을 겪는 영세 기업가의 사업성 제고를 위한 현장 중심, 맞춤형 컨설팅 서비스 제공. 의뢰인의 업종과 문제점을 고려해 가장 적합한 전문가 파견.	컨설팅 분야가 광범위함.	언론 보도에 따르면 컨설팅 프로그램의 효과가 다소 모호한 것으로 나타남.
교육 / 창업 지원	공공	창업 준비부터 실제 운영까지 창업 재도전의 제반 단계에서 필요한 지원 및 교육 제공.	심리 상담 및 의식 전환 교육을 통한 재도전 동기 부여. 기타 영세 사업체 대상 정책 기금과의 연계.	다른 프로그램의 교육과 비교해 세부적인 내용이 부족함.
창업 지원	공공	‘가맹 활동’을 통한 영세 사업체의 규모 확장을 지원. 적합한 가맹 사업 모델 결정 지원, 가맹점 교육, 표준 매뉴얼 개발, 전체 점포 간 공동 데이터베이스 구축.	‘가맹업 모델’을 효과적으로 활용한 영세 사업체의 규모 확장 및 여기에 필요한 세부 지원.	일부 사업체는 가맹업 모델과의 연관성이 떨어지거나 가맹업 모델이 적용되지 않을 수 있음. 가맹업 모델의 실효성에 대한 사전 평가가 요구됨.
자금	공공	창업 실패를 경험한 기업가를 대상으로, 실패 원인 분석을 돕고 교육과 사업화 자금, 전용 업무 공간, 멘토링 등을 제공하여 창업 재도전 과정 전반을 지원.	1) 사업 성장 및 2) 사업 안정화를 위한 영세 사업주 대상 저금리 대출	해당 사항 없음

부록 4: 설문 및 조사 방법

본 조사에서는 국내 북한이탈주민 기업가(북한이탈주민 기업가)의 활동을 활성화하는 요인과 저해하는 요인을 평가해 분석하였다. 우선 정부의 조사 자료와 국내 연구를 중심으로 문헌 검토를 진행하여, 창업과 관련한 북한이탈주민 기업가의 주요 애로 사항과 걸림돌을 파악 및 분석하였다. 본 연구는 이러한 문헌 검토와 1차 자료 수집을 바탕으로, 북한이탈주민에 대한 전반적인 정보와 특성과 더불어, 이들의 기업 운영을 저해하는 요인을 제시하였다. 북한이탈주민 기업가의 주요 애로 사항은 크게 다음 네 가지로 구분된다.

- 자금 조달
- 마케팅 및 영업
- 문화 및 언어
- 법률과 규정

1차 자료 수집은 북한이탈주민 기업가 131명을 대상으로 한 온라인 설문과 일대일 인터뷰들로 구성되었다. 하단의 자료는 우리온이 지정한 국내 거주 북한이탈주민 기업가를 통해 수집되었다. 우리온은 탈북자 출신이 운영하는 NGO 중 국내 최대 규모의 북한이탈주민 회원을 보유한 NGO로서, 남한에 정착한 북한이탈주민들을 지원한다. 본 연구에서는 아래와 같이 양적 연구 방법과 질적 연구 방법론이 모두 사용되었다

온라인 설문

a. 개요(N=131)

응답자	남한에서 사업자 등록을 마친 131명의 북한이탈주민 기업가
표본 추출 방식	구두 추천을 기반으로 한 비확률적 표본 추출, 우리온의 소셜 네트워크를 통한 설문 참여 요청 » 대상 집단의 수가 약 1000명 이하로, 그 크기가 작아 무작위 표본 추출 방식은 적합하지 않음. 대상자 인증을 위해 설문 참여자에게 사업자 등록 정보 입력을 요청함.
설문 방식	온라인 설문(84개 문항)
설문 기간	2018년 3월~8월
품질 관리	남한의 정부 포털을 통한 사업자 등록 인증 응답이 모순되는 경우 연락 진행 무효 응답은 폐기
주요 설문 주제	사업주와 사업체의 일반적 특성: » 사업주: 성별, 연령, 가족 관계, 재북 출생지, 북한 및 중국 거주 시 경력(기업 운영 경력 포함), 남한 내 경력 » 사업체: 업종, 영업 상태, 운영 기간, 사업 실패 경험, 자금 조달, 북한이탈주민 채용 경험, 사업 성장 계획, 정부 지원 수령 경험, 남북한 간 기업 운영 비교 애로 사항: 자금 이용, 경쟁, 규제, 품질 관리

b. 설문 응답자 특성

일반적 특성	
응답자 수	131
평균 연령	41
여성 응답자 수	85 (65%)
탈북 전 특성	
평균 재북 연수	27
평균 탈북 연도	2005
고교 졸업 이상	127 (97%)
대학 졸업 이상	45 (34%)
북중 국경 지역 출신자 수	101 (77%)
재북 당시 생활 수준에 대한 평가	
최상층(아파트 같은 고가의 물건을 어려움 없이 구입)	36 (28%)
중상층(냉장고 같은 소비재를 어려움 없이 구입)	11 (8%)
중간층(생필품 구입 가능, 소비재 구입은 어려움)	45 (34%)
중하층(생계 유지 가능, 의류 같은 소비재 구입 비용은 없음)	9 (7%)
최하층(하루하루 생계 유지 곤란)	30 (23%)
당원 여부	21 (16%)
아버지가 당원	78 (60%)
탈북 후 특성	
중국에서 상당히 오랜 시간 거주(3년 초과)	56 (43%)
평균 남한 거주 기간(년)	10
평균 남한 입국 연도	2008
남한에서 고교 졸업 이상	46 (35%)
과거 기업 운영 경력	
재북 당시 기업 운영 경력	83 (63%)
현재 운영 중인 기업 외에 남한에서 과거에 기업을 운영한 경험	29 (22%)

인터뷰

a. 개요(N=10)

응답자 수	• 10
면접 기간	• 2018년 3월~8월
대상자 선정	• 온라인 설문 응답자 131명 중에서 선정. 피면접자 3명은 수입이 높은 응답자 중에서 선정(연 수입 10억원 초과) 나머지 7명은 업종을 기준으로 응답자 중에서 무작위 선정
면접 방식	• 우리온 직원 및 조사원과 일대일 면접
주요 인터뷰 주제	• 재북 당시 경제 생활 • 창업 전 남한 내 경제 활동 • 창업 동기 • 특정 업종 선택 이유 • 남한 내 기업 운영의 애로 사항 • 사업체 성장 의사 • 남한에서의 차별 경험

b. 피면접자의 특성

		응답자 수(N)	비율(%)
합계		10	100%
남한 내 기업 운영 기간	3년 미만	1	10%
	3년에서 7년	5	50%
	7년 초과	4	40%
연령	30~40대	3	30%
	40대 이상	7	70%
종사자 수	없음	2	20%
	4명 미만	2	20%
	10명 이상	6	60%
업종	제조업(예: 기계, 자동차)	1	10%
	제조업(소비재)	2	20%
	서비스업/유통업	7	70%
재북/재중 경험	소매업/영업	6	60%
	서비스업	3	30%
	해당 사항 없음	1	10%
창업 전 남한 내 경험	소매업/영업	1	10%
	서비스업	6	60%
	제조업	3	30%
	해당 사항 없음	0	0%



The Asia Foundation

www.asiafoundation.org
www.asiafoundation.or.kr

