

북한의 자생적 개인사업자 집단의 비공식적 연결망 및 신뢰 구축 기제와 그 특성*

최봉대**

북한의 비간부 집안 출신의 자생적 개인사업자 집단의 비공식적 연결망 형성과 관련해서 일부 업종 종사자들의 심층면접조사 사례분석을 통해 다음과 같은 점들을 알 수 있다. 첫째, 아래로부터 시장화 추동기제에 해당하는 개인사업자들의 집단적 신뢰 형성과 수평적 연결망의 발전은 전반적으로 저조한 상태에 있다. 둘째, 시장경쟁에서 개인사업자의 우위와 사법적 안전을 보장하고, 자산축적을 가능하게 하는 유력한 기제로서 사인적 신뢰에 기반한 상업화된 후견관계가 비공식적으로 제도화되고 있다. 셋째, 수직적 후견관계 강화에 의한 개인사업자 발전은 가족의 정치적 배경이나 국가의 조직적 수탈에 의해 제약된다. 조사 사례 건수의 한계 때문에 일반화시키기는 곤란하겠지만, 이런 점들에 비춰 볼 때 북한의 시장은 상업화된 후견관계에 기반한 수직적 연결망의 강화라는 중심축과 경쟁 심화에 따른 수평적 연결망의 저발전이라는 보조축의 결합적 상호작용에 의해 구조화되고 있다고 평가할 수 있다.

주제어: 북한 개인사업자, 자영업, 비공식적 연결망, 후견관계(후견제), 집단적 신뢰, 사인적 신뢰, 시장 구조화

* 이 논문은 2017년 대한민국 교육부와 한국연구재단의 지원을 받아 수행된 연구임 (NRF-2017S1A5B5A07064624). 이 논문에 유익한 논평을 해주신 심사자들에게 감사 드린다.

** 독립 연구자.

1. 서론

국내외 북한학계는 대북제재가 강화되기 이전인 2010년대 초중반에 북한 경제의 안정세를 가능하게 한 요인 중 하나로 아래로부터 시장 활성화에 주목해 왔다. 이는 북한의 자생적 개인사업자 집단 형성 논의와 연결되어 있는데, 세 가지 정도의 입장이 있다. 먼저 김정일 정권이 개인사업자들의 성장을 억제하는 상황에서도 이들이 ‘폴뿌리 자본가계급’으로 성장했다고 보는 입장이 있다.¹⁾ 그다음으로 김정은 정권이 일부 경제부문에서 이들을 제한적으로 활용하는 정책에 전개함에 따라 모호한 재산권 공간이나 간부들의 정책집행 재량권에 기대어 이들이 성장했다고 보는 입장이 있다.²⁾ 또 다르게는 주로 공식문건에 근거해서 김정은 정권하에서 계획체계에 통합된 시장의 역할 수행(‘공생’관계의 공식화) 속에서 북한식 사기업가(‘돈주’)들이 성장할 수 있는 제도적 틀이 마련됐다고 평가하는 입장도 있다.³⁾

자생적 개인사업자들의 성장과 시장관계의 발전을 강조하는 이런 연구들에서 개인사업자들이 반(反)시장적이거나 비우호적인 정치경제적 환경에서 어떻게 성장해 왔는가를 파악하기는 쉽지 않다. 그렇지만 국가와 개인사업자들의 관계가 어떻게 설정되는가에 따라 북한체

1) Andrei Lankov et al., “Making Money in the State: North Korea’s Pseudo-State Enterprises in the Early 2000s,” *Journal of East Asian Studies*, Vol.17, No.1(2017).

2) 이석기·양문수·정은이, 『북한 시장실태 분석』(세종: 산업연구원, 2014); 최봉대, “2000년대 말 이후 북한의 시장화와 재산권 레짐의 변화,” 『통일과평화』, 제11집 1호(2019).

3) 박형중, “김정은 시대 북한경제 변화에 대한 평가: 1980년대 후반 중국과의 비교,” 『통일연구원 Online Series』, CO 15-09(2015); 양문수, “김정은 시대 북한의 경제 개혁 조치: 중국과 비교의 관점,” 『아세아연구』, 제59권 3호(2016); 정영철, “북한 경제의 변화: 시장, 돈주, 그리고 국가의 재등장,” 『역사비평』, 통권 126호(2019).

제 이행에서 이 집단의 역할이나 정치경제적 평가가 달라지기 때문에 이 점의 규명은 중요하다. 이 글에서는 북한의 비간부(‘사민’) 집안 출신 개인사업자들의 중요한 외화자산 축적기제로서 이들의 비공식적 연결망 구축과 관리방식을 검토하여 이와 관련된 시사점을 얻고자 한다.⁴⁾ 아래에서는 먼저 북한의 국가와 개인사업자들의 관계 및 이들의 비공식적 연결망의 상황적 맥락 구속성 문제를 예비적으로 검토한다. 이어서 이행기 중국의 사기업가 성장에서 비공식적 연결망과 신뢰관계를 다룬 논쟁적 연구들의 검토를 통해 이 작업에 필요한 분석도구를 확보하고, 유관 기존연구 현황과 자료수집 문제를 기술한다. 그리고 북한 개인사업자들의 경험적 사례조사 결과를 분석하고 시사점을 제출한다.

2. 이행기 사기업가 성장과 비공식적 연결망의 신뢰 문제

1) 국가-개인사업자 관계와 비공식적 연결망의 북한적 맥락 구속성⁵⁾

일반론적으로 이행기 사회주의 사회의 공식적 연결망을 관료적 조직체 내 개인이나 집단들 간의 명시적이고 비사인적이면서 기능적으로 특정한 연결관계라고 규정한다면 비공식적 연결망은 암묵적이고

4) 논의의 주제와 관련성을 염두에 두고서 이 글에서 ‘간부’는 지방 당정기관 등의 부원, 보위원, 보안원 등 하급 실무간부급은 포함하지 않는 의미로 사용한다.

5) 이 항목의 기술은 최봉대, “2000년대 말 이후 북한의 시장화와 재산권 레짐의 변화”에서 제출한 시사점을 이 글의 문제의식과 연계해서 좀 더 구체화시킨 것이다.

사인적이면서 포괄적인 연결관계라고 할 수 있다.⁶⁾ 따라서 시장경제를 지원하는 법적, 금융적 장치가 미비한 환경에서 개인들의 비공식적 시장거래는 대체로 ‘관계적 계약’이나 사인적 후견관계와 같은 개인적이고 호혜적인 교환에 기반한 비공식적 연결망에 의존해서 이루어진다.

그런데 개인의 비공식적 사업활동이나 비공식적 연결망이 국가부문의 공식경제와 어떤 상호작용적 관계에 있고, 어떤 상대적 위상이나 관계적 특징을 갖고 있는지는 일국의 맥락 특수적인 요인들에 따라 달라진다.⁷⁾ 단순화해서 보자면 북한의 경우 국가가 비간부 집안 출신의 자생적 개인사업자 집단을 ‘생계유지형’과 ‘재산증식형’이라는 두 유형으로 구분해서 상이한 방식으로 통제하고 있다. 생계유지형의 대표적 사례로 대다수 시장 매대상인들을 들 수 있는데 이들의 상거래는 국가가 공식적으로(‘합법적으로’) 보장한다. 그 대가로 이들은 시장사용료를 국가에 납부하고, 현금·현물 형태의 국가적 지원사업 과제를 수행해야 한다. 이와 달리 재산증식형에는 시장수익활동을 통해 개인재산을 증식하거나 잠재적인 사적 자본축적 가능성이 있는 개인사업자들이 포함된다. 이들의 사업을 불법적이라고 간주하는 국가는 법적 규제와 처벌에 의해 통제하려 한다.⁸⁾ 따라서 북한의 재산증식형 개인

6) Jozsef Borocz and Caleb Southworth, ““Who You Know”: Earnings Effects of Formal and Informal Social Network Resources under Late State Socialism, Hungary, 1986-87,” *Journal of Socio-Economics*, Vol.27, No.3(1998), p.402.

7) 이 점과 관련하여 부분적으로 참고할 만한 논의로 *Ibid.* pp.401~407; Peter D. Little *et al.* “Formal or Informal, Legal or Illegal: The Ambiguous Nature of Cross-border Livestock Trade in the Horn of Africa,” *Journal of Borderlands Studies*, Vol.30, No.3(2015)가 있다.

8) 시장 매대상인들은 단속하지 않지만 이들에게 상품을 공급하는 차판장사를 단속하여 물품을 압수하는 흔히 볼 수 있는 사례에서 이는 잘 드러난다.

사업자들도 사업의 안전성과 수익성을 확보하기 위해 사인적 신뢰관계에 기반한 비공식적 시장거래와 비공식적 연결망에 의존하게 된다.⁹⁾ 이 글은 이런 재산증식형 개인사업자를 검토 대상으로 한다.

재산증식형 개인사업자들은 국가의 공식적 규제를 피하면서 사업활동을 하지만, 이들의 사업은 국가 공식부문과 불가피하게 연계된다. 왜냐하면 이들의 비공식적 사업은 대체로 국가기관·기업소 명의를 빌린 합법적 외피 하에서 이루어지기 때문이다. 이는 생계유지형 개인사업자들과 마찬가지로 예컨대 수입물자 도매상이나 외화벌이 사업자의 경우에도 수입물자 수수료 납부나 국가계획과제 수행 같은 국가사업에 기여할 수 있는 한에서 개인사업이 유지될 수 있다는 것을 뜻한다. 그런데 ‘반(半)시장적인’ 합법적 거래방식으로는 국가사업에 도움을 주는 것 말고는 개인재산 증식을 피하기 어렵기 때문에 이들의 비공식적 시장거래는 대체로 불법성을 포함하게 된다. 여기서 비공식적 개인사업을 통한 국가사업에 대한 (의도치 않은) 기여와 개인재산 증식 문제는 결합되어 있다는 점이 드러난다. 이는 재산증식형 개인사업의 비공식성이나 불법성이 국가부문의 공식성이나 합법성과 상호침투적으로 연계되어 있다는 것을 뜻한다. 따라서 많은 경우 재산증식형 개인사업자의 시장활동은 국가부문의 공식성·합법성과 대비되는 비공식성·불법성이라는 이분법적 구분에 의해 규정될 수 없고, ‘사실상의’ 반(半)공식성이나 반(半)합법성에 의해 특징지워지는 일종의 ‘회색지대’에 속한다. 이런 시장활동의 재생산을 담보해 주는 이들의 비공식적 연결망도 그 사후적 효과에 의해 반공식적이거나 반합법적이라는 특징을 지니게 된다고 볼 수 있다.¹⁰⁾ 이런 점들에 비춰 볼 때 이들의 비공식적

9) 예컨대 수입물자 도매상은 친족 등 연고자 위주로 중간유통망을 구축하고, 외화벌이 ‘원천’ 사업자는 이중장부를 작성하고, 검열기관 간부들과 ‘안면관계’를 만든다.

연결망은 이들이 국가부문에 ‘비중심적으로’ 연계된 영역들에서 진행 되는 시장 구조화의 특징을 규명하는 데 중요한 연결고리라고 할 수 있다.

2) 비공식적 연결망 유형과 신뢰 문제

‘제도적인 기업가적 실천(Institutional Entrepreneurship)’ 논의들에서 강조하는 것처럼 일반적으로 국가에 의한 재산권의 불완전한 보장이 나 자의적 법 집행 같은 불확실한 상황이 지배하는 이행 국면에서 자생적 개인사업자들에 의한 비공식적 연결망의 강화는 사기업 발전에 매우 중요한 ‘기업가적 혁신’의 한 요인으로 간주된다.¹¹⁾ 이 점에서 비공식적 연결망 구축은 개인사업자의 사업역량을 잘 보여 주는 유력한 지시자가 된다.

비공식적 연결망은 두 가지 유형으로 구분할 수 있다. 하나는 다른 사업자들(공급자/판매자 또는 수요자/구매자)과의 비공식적 연결망이다. 이는 공식적 분쟁 해결제도가 없는 상황에서 상호신용을 담보해 줄 수 있는 유력한 기제가 된다. 다른 하나는 국가기구 관료들과의 비공식적 연결망이다. 이는 국가가 대부분의 경제적 자원과 기업 관리권한을 통제하고 있는 상황에서 개인사업의 안정적 운영을 보장해 줄 수 있는 유력한 기제이다.¹²⁾ 여기서 전자는 시장 교환관계에 기반한

10) 비간부 집안 출신이라는 점에서 이들이 공식적 연결망을 활용해서 개인사업을 전개할 가능성을 기대하기는 쉽지 않다.

11) Gul Ozcan, “Surviving uncertainty through exchange and patronage networks: A business case from Kyrgyzstan,” in F. Welter and R. Aidis(eds), *Innovation and Entrepreneurship*(Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2008).

12) Mike W. Peng and Yi Jiang, “Entrepreneurial Strategies During Institutional

다는 점에서 ‘수평적’ 연결망으로, 그리고 후자는 사인적 후견관계 (personalized clientelism)에 의존한다는 점에서 ‘수직적’ 연결망으로 지칭할 수 있다.¹³⁾ 이렇게 볼 때 비공식적 연결망은 이원화된 차원에서 작용한다.

그런데 이런 비공식적 연결망의 작동은 행위자들 간 신뢰 형성을 전제로 한다. 신뢰는 ‘거래행위에서 한쪽이 다른 한쪽의 취약점을 이용하지 않을 것이라는 상호 신념’의 행위지향성이라는 점¹⁴⁾에서 신뢰가 없는 경우 이런 연결망은 작동되지 않기 때문이다. 반면에 신뢰에 기반한 비공식적 연결망 구축이 거래 당사자들에게 호혜적으로 작용하는 한에 있어서 신뢰와 비공식적 연결망은 상호 보강적으로 확대·강화된다고 볼 수 있다. 이렇게 볼 때 북한의 경우에도 개인 사업자들이 어떤 방식으로 비공식적 연결망과 신뢰관계를 발전시키는가를 검토함으로써 시장이 구조화되는 방식이나 체제이행과 관련해서 시사받을 수 있다. 이를 구체적으로 검토하기 위해서는 신뢰 형성의 경험적 지시자 설정 작업이 필요하다.

Transitions,” in Lisa Keister(ed) *Entrepreneurship*(London: Elsevier, 2005), pp.314~317.

13) 이 글에서 후견관계(후견제)를 불평등한 권력관계 틀 안에서 후견인(후견기관)이 정치적 보호를 제공하고, 피후견인이 경제적 비용을 지불하는 ‘호혜적’ 관계로 규정한다. 따라서 비공식적 후견제 연결망은 관료(기구)와 사기업가의 사인적 신뢰관계에 기반하면서도 시장이나 국가자원 접근에 대한 관료(기구)의 통제를 사기업가가 수용하는 비대칭적 권력관계 위에서 작동한다. S. N. Eisenstadt and Louis Roniger, “Patron-Client Relations as a Model of Structuring Social Exchanges,” *Comparative Studies in Society and History*, Vol.22, No.1(1980), p.71.

14) Charles F. Sabel, “Studied Trust: Building New Forms of Cooperation in a Volatile Economy,” *Human Relations*, Vol.46, No.9(1993). p.1133.

3) 중국 사기업가들의 비공식적 연결망과 신뢰관계

중국의 경제개혁 초기에 자생적 사기업가 계층의 비공식적 연결망 구축과 신뢰 형성 방식, 그리고 이와 연관된 경제체제 이행 전망 등에서 대조적인 평가를 제시한 니(V. Nee)와 완크(D. Wank)의 연구는 많은 후속 논의를 촉발했다.¹⁵⁾ 이들의 논의는 북한 개인사업자들의 비공식적 연결망과 신뢰관계의 발전 문제를 분석하는 데 유용한 분석 도구와 시사점을 제공한다.

(1) 집단적 신뢰와 수평적 연결망의 발전

니는 시장경제의 법.제도가 정비되어 있지 않고, 정부 금융지원도 없는 적대적 사업환경에서 사기업가들이 시장교환의 경제적 인센티브 실현을 위해 유사생산기업들이 밀집된 산업단지(일종의 클러스터)를 구축하고, 그 안에서 수평적 연결망을 발전시켰다고 본다.¹⁶⁾ 이런 발전이 가능한 주된 요인으로 친족집단 등을 배경으로 한 신뢰관계를 통한 사기업가들의 ‘기회비용 감소’를 강조한다.¹⁷⁾ 이런 신뢰관계의 경험적

15) Victor Nee and Sonja Opper, *Capitalism from Below: Markets and Institutional Change in China*(Cambridge, MA: Harvard University Press, 2012); David L. Wank, *Commodifying communism: business, trust, and politics in a Chinese city*(New York: Cambridge University Press, 1999).

16) 이런 평가는 니가 중앙국가의 통제력이 덜 미치는 양쯔강 델타지역 소비재 제조업 부문 중소 사기업들을 조사한 것과 관련이 있다.

17) Victor Nee, "The emergence of a market society: Changing mechanisms of stratification in China," *American Journal of Sociology*, Vol.101, No.4(1996), pp.911~913. 이와 유사한 일반론적 논의로 Friederike Welter and David Smallbone, "Exploring the Role of Trust in Entrepreneurial Activity," *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Vol.30, No.4(2006), pp.465~469도 참조.

지시자로 개인 평판에 의존하는 신용거래, 친인척 등을 통한 사업자금 조달, 시장·자재구입·생산 관련 정보의 공유, 고객이나 노동자 빼 오기 같은 경쟁의 자제 행태 등을 든다.¹⁸⁾ 니도 간부와의 개인적 연줄 같은 ‘정치자본’의 중요성을 무시하지 않지만 시장경제 발전에 따라 생산자가 국가의 재분배기제나 간부 재량권에 덜 의존하게 되기 때문에 ‘정치자본’의 가치가 감소한다고 본다.¹⁹⁾ 그래서 니의 ‘시장이행 이론’에서는 수평적 연결망 발전에 기반한 아래로부터 시장화와 ‘풀뿌리 자본주의’에 의해 시장이 구조화되고, 궁극적으로 서구식 자본주의와 유사한 시장경제가 발전할 것이라고 전망한다.²⁰⁾

(2) 사인적 신뢰와 수직적 연결망의 발전

완크는 니와 달리 시장경제 도입에도 불구하고 사기업가에게 간부의 후견관계가 ‘불가결한’ 이유를 중앙국가의 정책 변화나 지방정부의 재량권 행사로부터 자신을 보호해야 하고, 기업의 성장을 위해 국가

-
- 18) Victor Nee and Sonja Opper, *Capitalism from Below*, ch. 4, ch. 6; Victor Nee, “Bottom-Up Economic Development and the Role of the State: A Focus on China,” *Sociologica*(ISSN 1971-8853), Fascicolo 1, gennaio-aprile(2010), pp.5~8. 이런 접근법에 의해 베트남의 한 마을 공동체 주민들의 수평적 연결망 발전 문제를 다룬 글로 Esther Horat, *Trading in uncertainty*(Cham, Switzerland: Palgrave Macmillan, 2017), 특히 3장과 6장 참조. 또 이행기 베트남 사기업가들 간 신뢰관계 및 그 결정요인들의 경험적 지시자에 관한 유사한 논의의 한 예로 Liesbet Steer and Kunal Sen, “Formal and Informal Institutions in a Transition Economy: The Case of Vietnam,” *World Development*, Vol.38, Issue 11(2010) 참조.
- 19) 니는 ‘정치적 연줄’이 시장 전반에서 중요한 게 아니라 정부가 자원을 독점적으로 통제하는 부문이나 부분적으로 자유화된 시장과 같이 경쟁이 제도적으로 제한된 영역에서 강력하게 작용한다고 본다. Victor Nee and Sonja Opper, “Political Capital in a Market Economy,” *Social Forces*, Vol.88, Iss.5(2010), pp.2107~2113.
- 20) Victor Nee, “The emergence of a market society” 참조.

독점자원에 대한 접근이 필요한 점에서 찾고 있다.²¹⁾ 그런데 국가가 국가자산을 상품화해서 관리하게 됨에 따라 경제개혁 이전과 달리 후견관계는 현금, 자본투자 수익금, 회사 지분 제공 같은 화폐화된 지불 형태를 통해 유지될 수 있기 때문에 수직적 연결망은 새로운 형태의 ‘사인화된 상업적 후견관계’라고 할 수 있다.²²⁾ 따라서 수직적 연결망의 토대가 되는 사인적 신뢰관계는 화폐화되는 ‘공생적 거래’를 통해 형성되고, 이는 양자 간 화폐적 거래를 주된 경험적 지시자로 파악할 수 있다는 것을 뜻한다. 사기업가와 간부 간에 후견비용이 조정되고, 또 최고액을 상납하는 사기업가가 최대 수혜자가 되는 것이나, 후견간부의 지위에 따라 피후견 사기업의 수익성이 달라지는 데에서 이를 알 수 있다.²³⁾ 그래서 완크는 사기업의 성장에 따라 후견관계가 약화되는 게 아니라 후견 내용이 변화하고, 사기업가가 성장할수록 자본축적을 위해 다중적 후견관계를 발전시킨다고 본다.²⁴⁾ 시장의 구조화 과정에서 사기업가는 국가의 위계적 지배체제에 포섭되고, 이는 중국식 혼종형 시장경제의 제도적 특질을 구성한다고 본다. 이 점에서 완크의 입장은 ‘후견제 자본주의’ 이행론이라고 할 수 있다.²⁵⁾

21) David L. Wank, *Commodifying Communism*, pp.33~35.

22) *Ibid.*, pp.29~30.

23) 이런 평가는 완크가 경제개방 특구지역(샤먼)의 상업유통·무역·서비스업 부문을 주된 조사대상으로 한 것과 무관하지 않다.

24) David Wank, “Business-State Clientelism in China: Decline or Evolution?” in Thomas Gold, Doug Guthrie, and David Wank(eds), *Social Connections in China: Institutions, Culture, and the Changing Nature of Guanxi*(Cambridge: Cambridge University Press, 2002), p.115. 완크도 소기업들 간 판매물품의 상호유통과 같은 신뢰 기반의 수평적 연결망이 유지될 수 있다고 보지만, 후견관계를 이용한 희소한 자원의 지대실현 기회가 늘어나고, 기업 규모가 커질수록 사기업가들의 수평적 연결망 구축은 어렵다고 본다. David L. Wank, *Commodifying communism*, pp.59~60, 83~86.

이상에서 살펴본 중국의 경제개혁 초기 사기업가의 성장을 둘러싼 니와 완크의 비공식적 연결망과 신뢰관계 논의를 염두에 두고 북한 개인사업자 집단의 성장기제와 시장의 구조화 방식과 경제체제 이행 시사점 등을 검토할 수 있다.²⁶⁾

4) 기존연구 검토와 자료수집 문제

조사 사례 검토에 앞서, 매우 소수이긴 하지만 북한 개인사업자의 비공식적 연결망과 사회적 신뢰관계를 다룬 기존연구들을 간략하게 살펴볼 수 있다. 먼저 이 주제와 관련된 한 초기연구에서는 2000년대 초중반 개인사업자들과 수직적 연결망의 상관관계를 정치적 신분체제 내 가족의 출신성분 차이에 초점을 맞춰 검토하는데, 수평적 연결망과 관련된 논의가 없다.²⁷⁾ 다른 한 연구는 2000년대 후반 개인사업자들의 업종이나 정치적 이력과 관련된 수평적·수직적 연결망의 활용 문제를 검토한다. 이 연구는 간부에 대한 뇌물 제공과 후견관계를 위한 투자를 구분하지 않기 때문에 개인사업의 성장에 필요한 ‘안정적’ 사업 환경의 조성 문제를 고려하기 어렵다.²⁸⁾ 최근 한 연구는 탈북자 설문

25) Yanjie Bian and Zhanxin Zhang, “Explaining China’s Emerging Private Economy: Sociological Perspectives,” in Anne S. Tsui, Yanjie Bian, and Leonard Cheng(eds.) *China’s Domestic Private Firms: Multidisciplinary Perspectives on Management and Performance*(Armonk, NY: M.E. Sharpe, 2006), pp.29~30.

26) 국가주도적 경제개혁을 실시한 중국과 그렇지 않은 북한의 국내정치적·경제적 상황의 차이를 간과해서는 안 되겠지만 그럼에도 이런 방식의 논의 구도 설정은 이 글 서두에서 언급한 북한의 자생적 개인사업자 집단의 성장 관련 연구들을 보완할 수 있는 유용한 접근법이라고 할 수 있다.

27) 최봉대, “1990년대 말 이후 북한 도시 사적 부문의 시장화와 도시가구의 경제적 계층분화,” 『현대북한연구』, 제11권 2호(2008).

조사를 통해 익명적 타인에 대한 시장 상인층의 신뢰(‘일반화된 신뢰’)가 다른 업종 종사자들에 비해 더 높게 나온 점을 검토한다.²⁹⁾ 이 연구는 신뢰와 시장거래 활성화의 관계에 주목하고 있지만, 신뢰를 도덕적·심리적 차원으로 환치하기 때문에 수평적 연결망의 실태를 파악하기 곤란하다.³⁰⁾

이 글은 기존연구의 이런 제한성을 염두에 두고 탈북자 심층면접조를 통해 수집한 자료들을 중심으로 위에서 언급한 논점들을 검토한다. 이 작업을 위해 조사한 피면접자는 총 14명이고, 2회 이상의 동일한 면접조사를 포함하여 이들에 대한 면접조사를 총 20회 실시했다. 이들의 기본 정보는 <표 1>과 같다.

이들 중 본문의 직접적 사례분석 대상자에 해당하는 피면접자(A~G)는 7명이고 이들의 면접조사 횟수는 10회이다. 2000년대 초반부터 2010년대 중반까지 북한에서 이들이 운영한 개인사업을 보면³¹⁾ 자영 식품가공업 1명, 자영 어로업 1명, 자영 판매업 1명, 자영 서비스업

28) 윤인주, “북한의 제도주창자 연구: 사실상의 사유화를 위한 제도주창활동 사례를 중심으로,” 『통일정책연구』, 제23권 2호(2014). 대체로 뇌물은 개인사업의 임기유연적인 일회성 해결 수단으로 볼 수 있다. 이와 달리 반복된 뇌물관계 위에서 간부와 상호신뢰가 만들어져 후견관계가 형성되고, 이를 통해 간부부패와 연결된 광의의 지대추구 기회에 접근할 수 있는 게 개인사업자의 일반적 발전경로라고 할 수 있다. 참고로 수령제를 지탱하는 ‘체계적 부패’의 제도화현상으로 후견관계를 파악하는 Young-Ja Park, “Informal Political System in North Korea,” *International Journal of Korean Unification Studies*, Vol.24, No.1(2015)도 있다.

29) Byung-Yeon Kim and Seong Hee Kim, “Market Activities and Trust of North Korean Refugees,” *Asian Economic Policy Review*, doi:10.1111/aepr.12261(2019). 이 연구와 비슷한 문제의식하에 기존연구들을 검토하여 ‘사회적 자본’으로서 신뢰와 북한 시장화 진척과 그 특성을 논의하는 글로 김성중, “북한 시장화와 사회적 자본,” 『사회적경제와 정책연구』, 제10권 1호(2020) 참조.

30) 이 글에서는 시장 소매상인-소비자의 관계는 고려하지 않는다.

31) 개인사업을 한 기간은 피면접자에 따라 차이가 난다.

<표 1> 피면접자 기본 정보

코드	성별	연령	학력	거주 지역	탈북 시점	면접조사일	조사 횟수
A	남	30대	대졸	중소도시	2010년대 중반	2017년 1~2월	2
B	여	30대	전문학교 졸업	중소도시	2010년대 초반	2017년 2월	1
C	남	40대	대학 중퇴	중소도시	2010년대 중반	2017년 7~8월	2
D	남	40대	중졸	대도시	2010년대 중반	2018년 11월	1
E	여	50대	대졸	대도시	2010년대 중반	2017년 7월	2
F	남	20대	중졸	대도시	2010년대 중반	2018년 1월	1
G	여	60대	대졸	중소도시	2010년대 초반	2017년 7월	1
H	여	50대	중졸	중소도시	2010년대 초반	2016년 8월	1
I	남	50대	대졸	대도시	2010년대 중반	2019년 11~12월	4
J	여	50대	중졸	대도시	2010년대 중반	2017년 1월	1
K	여	40대	전문학교 졸업	군(郡)	2010년대 중반	2018년 11월	1
L	남	20대	대졸	대도시	2010년대 중반	2018년 12월	1
M	남	40대	고졸	대도시	2010년대 중반	2017년 1월	1
N	남	40대	대졸	대도시	2010년대 중반	2018년 11월	1

1명, 소자본가형 채굴업과 강제 주조업이 각각 1명(노동자를 10~20여 명 고용), 연유 중간도매상 1명이다. 이들이 관계한 업종은 모두 다르다. 이들의 거주지역은 모두 도시에 해당하고, 연령대는 20대 후반부터 60대 초반까지 다양하고, 남성이 4명이고 여성이 3명이다. 따라서 이들의 개인사업 업종이나, 초기투자 규모나 수익 면에서 차이가 나기

때문에 분석의 유용성을 제고하는 데 도움이 된다.

나머지 7명의 피면접자(H~N)에 대해서도 총 10회의 면접조사를 실시했다. 이들에게서 수집한 증언자료는 사례 대상자 관련 자료를 보완하고 분석하는 데 유용하다. 특히 I를 통해 확인한 O와 P라는 ‘성공적인’ 개인사업자들의 ‘간접적’ 조사 사례는 이 점을 잘 보여 준다. 아래에서 검토작업에 활용한 면접조사 내용은 피면접자별 코드로 출처를 표기했다.

3. 북한 개인사업자들의 비공식적 연결망 실태조사

1) 영세한 식품가공업자 A의 사례

중소도시에 거주했던 A는 ‘힘 센 단위’의 부업반 창고에 중국산 소형 식품가공기계를 설치해서 2010년대 중반까지 수년 동안 사업을 했다. A는 이 기계를 9천 위안(약 1500달러)을 주고 구입했는데, 구입자금은 본인이 몇 년 동안 밀수 등을 해서 번 돈이었다. A는 직접 구입한 재료를 가공해서 판매하거나, 상인들의 재료를 가공해 주고 내화(북한 돈)로 가공비를 받았는데 신용거래는 없었다. A는 사업 시작 전에 시장 조사도 많이 했는데, 잠재적 경쟁자를 경계하는 동종업계 종사자들한테서 가공기계의 사양이나 전기소비량, 구입비용, 제작처 등과 같은 정보를 거의 얻지 못했다. 이와 같이 이 업종의 종사자들 간에 아무런 협력관계가 없었다. 반면에 이 업종은 초기 투자금만 있으면 쉽게 시작할 수 있는 소규모 단순가공업이기 때문에 시장 진입장벽이 낮아서 해가 갈수록 경쟁이 치열해졌다.

이런 경쟁 시장에서 A가 일정한 수익을 얻을 수 있었던 것은 사업 수완이 있기 때문이기도 하지만 권력기관 부업반에 적을 걸고 영업할 수 있었기 때문이다. 이렇게 해서 일반 사회기관이나 기업소에 등록된 다른 사업자들과 달리 A는 법기관의 단속이나 식품위생 검열이나 배 전부의 전기검열을 피할 수 있었다. 이런 개인사업 보호 대가로 A는 1년에 2회 정도 4백 달러에 상당하는 식자재 현물을 이 권력기관에 비공식적으로 보장했다.

A는 이 사업에서 평균적으로 한 달에 최소 1천 위안(약 170달러) 수입을 얻었고, 전가나 건물 사용료를 별도로 납부하지 않았기 때문에 연간 최소 1600달러 정도 순수입을 얻은 셈이다. 그렇지만 이 정도 수입이면 ‘가족 서너 사람이 먹고 쓰면 남는 게 없다’는 자평에서도 알 수 있듯이 A는 사업의 확대나 외화자산의 증식을 생각할 수 없었다.

2) 영세한 어로사업자 B의 사례

상당 기간 ‘바다생활’을 해온 B는 2010년대 초에 3천 달러를 주고 중고 소형 어선을 구입했다. B는 해상관할 군부대 작업반에 이 배를 등록하고, 본인은 노무자로 적을 붙였다. 배 구입자금은 그 이전까지 다른 선주의 소형 어선을 임대하여 번 돈으로 충당했다. 중고 배를 수리하고 어구를 새로 장만하는 데 가족이 모아둔 돈을 포함해서 7천 달러를 지출했기 때문에 B의 초기 투자금은 1만 달러인 셈이다. 선주가 된 B는 어획량을 일정 비율로 분배하기로 하고 선장 1명과 어로노동자 2명을 고용했다.

B가 살았던 도시에서는 선착장이나 자동차·선박 부품판매상들이 모여 있는 시장통에서 어로사업자들이 모여 개인 배 매물이나 임대,

일공 구인, 관내 어선들의 등록 관련 정보를 상호 교환한다. B도 여기서 정보를 얻어서 배를 구입하고 일공들을 구했다. 이들 사이에 사업 정보 유통이 비교적 활발한 이유는 지역사회에서 오랫동안 함께 살아 온 특정 업종 종사자들 간 신뢰관계 때문이라고 볼 수 있다. 또 이들은 개인 배들이 잡은 물고기를 해상에서 경쟁적으로 사들이는 외화별이 기관 대형 어선들의 매입가 정보를 무전기를 통해 상호교환하면서 최고가격을 받기 위해 협력한다. 이런 협력관계는 물고기가 잘 잡히는 지점의 좌표가 다른 배들에게 알려지지 않게 하려는 개인 배들의 상호 경쟁적 행태와 병행한다.

B가 군부대 작업반에 배를 등록한 이유는 군부대는 사회 기관·기업 소와 달리 힘이 있어서 조업 여건이 좋았기 때문이다.³²⁾ B는 선주를 하는 몇 년 동안 연간계획 1천 달러 수입금과 배 유지보수비 2천 달러 정도를 제하고 연평균 6천 달러 정도의 수입을 얻었다. 그렇지만 ‘국가 기관의 후견’하에 이 정도 수입만 얻었다는 것은 B의 사업규모가 그만큼 영세했다는 것을 의미한다.

3) 소자본가형 정광 채굴업자 C의 사례

C는 2010년대 초반 어떤 지방 도당 산하 건설대에 적을 두고서 운수 기재 보장이라는 계획과제 수행 명목으로 도 광업연합기업소 산하 광산의 ‘분할광권’을 받아 금속 정광을 채굴하는 ‘깡주’(막주) 생활을 약

32) 수산협동조합 소속 어선과 달리 군부대는 1년 내내 소속된 어선들의 조업활동을 허용해 줬다. 또 액상계획과제 자체는 사회 기업소와 별 차이가 없었지만 외화가 아닌 현물로도 계획을 할 수 있다는 점에서 유리했다. 그렇지만 개인 배를 군부대 고정재산으로 등록하고 변호관을 받은 뒤에는 배를 가지고 나오기가 어렵다는 점에서는 불리했다.

3년 동안 했다. 다른 사람과 동업해서 갱 2곳을 받은 C는 본인 몫의 직접 투자비로만 7만 위안(약 12,000달러)을 지출했다.³³⁾ C는 이 투자금을 수년 동안 밀수해서 번 돈으로 마련했다. C는 명목상 계획과제를 수행하면서 국가 광산기업소에서 하도급을 받아 영세한 소기업을 운영한 셈인데, 갱 1곳에는 건설대원들을 투입하고, 다른 1곳에는 ‘뿔뿔이’(일용 노동자) 5명씩을 3교대로 투입하여 4개월 만에 직접 투자비의 절반을 회수할 정도로 수익 전망은 좋았다.³⁴⁾

그런데 광산이라는 공동 작업장에서 사업을 하지만 갱주들 간 집단적 신뢰나 집단이익의 모색 가능성을 찾아보기 어렵다. 왜냐하면 이들은 좋은 광맥을 찾기 위해 필사적으로 상호 경쟁해야 하는 개별화된 생산활동에 매몰될 수밖에 없기 때문이다. 갱 안에서 ‘수굴질’을 하다가 다른 갱주의 갱을 침범하면 물러나는 것이 ‘갱주들끼리 지키는 도덕’인데, 만일 물러나지 않을 경우 ‘죽을 내기로 싸움을 한다’는 데에서 이를 엿볼 수 있다. C가 다른 갱주들과 사업상 연계가 없었던 것도 이런 작업환경에 기인한다.

또 집안의 정치적 배경이 전혀 없던 C는 분할광권을 받기 위해 광산, 광업연합 그리고 도당 간부들에게 초기 사업비로 10만 위안(약 17,000달러) 넘게 지출했다. 그에 더해 C는 주기적으로 정광 판매수익의 절반 정도를 도당과 광산연합 간부들한테 상납했다. 분할광권은 임시광권이나 마찬가지로 광산연합에서 언제라도 갱주를 그만두게 할 수 있었기 때문이다. 또 C가 광산에서 다른 채굴업자들한테 사들인

33) C는 갱주의 초기 자본금은 최소 1만 달러, 크게 하는 경우에는 5만 달러라고 했다.

34) 그렇지만 C는 동업자의 협잡 때문에 결과적으로 사업비는 고사하고 투자비도 다 건지지 못한 채 갱주생활을 그만둬야 했다.

정광을 단속되지 않고 시내로 운송해서 판매할 수 있었던 것은 도당 산하 단체 소속이라는 보호막이 있었기 때문이다. C는 이처럼 한편으로 채굴권을 안정적으로 보장받고, 다른 한편으로 단속을 피하면서 불법적인 정광 판매를 보호받을 수 있는 이중적 후견관계를 유지하기 위해 상당한 투자를 한 셈이다. 그렇지만 ‘투기성’이 강한 정광 채굴업의 특성상 수익성 자체의 불안정성 때문에 높은 후견비용에도 불구하고 다른 업종들에 비해 수직적 연결망의 안정성이 상대적으로 떨어지는 경향이 있다.

4) 소자본가형 강제 주조업자 D의 사례

2000년대 말부터 2010년대 초까지 D는 한 성(省)기관의 자재 인수원 일을 했다. 그는 제강소에서 받은 강제 일부를 ‘사업비’ 보전 명목으로 처분할 수 있는 경제적 공간을 활용해서 두 가지 개인사업을 했다. 하나는 중간상인들에게 강제 일부를 판매하는 일이고, 다른 하나는 나머지 강재로 강괴를 만들어서 중국에 밀수출하는 일이었다. 두 가지 모두 중한 처벌을 받을 수 있는 불법 사업인 만큼 D의 수입도 상당했다. D는 강제 몇 톤만 팔아도 1천 달러 정도는 쉽게 벌 수 있었는데, 그가 역점을 둔 사업은 강괴 밀수출이었다. 이를 위해 D는 정식 부원인 본인 대신에 친척을 기지장으로 내세워 군부대 후방사업 명목으로 승인받은 기지에다 강괴 생산용 노(爐)를 설치했는데, 초기 투자금으로 7만 달러가 들어갔다. 투자금의 규모가 작지 않았기 때문에 D는 자금의 일부를 친인척들의 도움을 받아 마련했다. 기지에는 군부대 노무자 10여 명을 고용했다. 강괴 밀수출에서 얻은 수입은 대체로 한 달 노임 6백 달러를 제하고 2천 달러 정도로, 연간 2만 4천 달러가

된다. 여기에 강제 판매수입을 더하면 상당한 액수의 수입이 된다. 사업이 크게 발전해서 D는 얼마 지나지 않아 기지 1개를 추가로 건설해서 운영했다.

그렇지만 사업의 위험성을 의식하고 있던 D는 강제 판매사업에서는 고정 판매선을 두고 다른 사람들 눈에 띄지 않게 이들에게만 판매했다. 거래 당사자들 간 신뢰관계는 불안정했고, ‘맞돈치기’(현금거래)를 했다. 강괴 밀수출 사업에서는 일시적으로 본인 재고 물량이 부족할 경우 다른 기지에서 임시변통해서 맞추는 식으로 동업자들 간 상호 융통하는 정도의 신뢰관계는 유지했다. 그렇지만 강괴 생산, 밀수출 시장가격, 단속 정보 등의 상호교환이 이루어질 정도로 수평적 연결망이 발전하지는 않았다.

이와 달리 D는 세 방면으로 다중적인 수직적 연결망을 구축했다. 첫째, D는 소속 성기관 상급간부들에게 명절 때마다 인사차 현화(달러화) 상납으로 ‘성의’를 표시했다. 둘째, 강제 분배 권한을 갖고 있는 제강소 상급간부 두 사람한테는 명절날에 3백~4백 달러를 상납하고, 지배인한테는 강재를 받을 때마다 현화로 사례했다. 셋째, 두 가지 불법 사업에 대한 단속과 처벌을 면하기 위해 법기관 상급간부 2인에게 정기적으로 현화를 상납했다.³⁵⁾

5) 자영 학습교구 판매업자 E의 사례

집에서 옷 가공으로 근근이 생계를 유지했던 E는 2000년대 초반부터 시장에서 학습교구를 파는 일을 했다. 집을 팔아서 장사 밑천으로

35) D는 특히 제강소 간부들의 가정사와 관련해서도 곤잘 필요한 도움을 주는 등 그들과 개인적 신뢰관계를 돈독히 하는 데 많은 노력을 기울이기도 했다.

2백 달러를 마련한 E는 ‘수단과 방법을 다 동원하고, 온갖 머리를 써서’ 장사한 결과 2000년대 후반 무렵에 수십 명의 경쟁 판매자들을 제치고, 전국적으로 이 상품을 가장 많이 판매하는 몇 사람 안에 들어갔다. 지방 ‘달리기’(소매상인)들 고정선도 가장 많이 쥐게 되었다. 그래서 E는 더 이상 시장에 나가지 않고 2010년대 초까지 집에서 전화로 주문판매 방식 사업을 했다. E는 장사를 활발히 한 몇 년 동안 연간 2만~3만 달러의 수입을 얻기도 했는데, 운영자금을 제외하고 5만~6만 달러의 외화자산을 보유하게 되었다. 그렇지만 E는 화폐교환 때 당한 경험 때문에 위험 분산적 투자원칙에 따라 외화자산의 1/3 이상을 학습교구 판매사업에 투자하지 않았다.³⁶⁾

E는 국가공장 기술자들이 시장에서 구입한 자재를 가지고 집에서 만든 ‘조립품’이나 공장 8·3작업반에서 생산한 ‘비품’을 공급받아 판매했다. 개인 제조업자들은 E와 같은 실력 있는 판매상인을 잡기 위해 경쟁했기 때문에 E는 이런 경쟁 상황을 상품구입 공급선을 다변화하는 등 자기에게 유리하게 이용했다. 또 E는 자기 상품을 구입하는 고정 거래선들과 관계를 유지하기 위해 지방 달리기들을 자기 집에서 재워 주거나 평양 시내 구경을 시켜 주는 등 신경을 많이 썼다. 그렇지만 E가 상품을 공급받을 때나 판매할 때 ‘맞돈’거래를 원칙으로 한 점이나 동업자들과 아무런 연계도 없었다는 점에서 E의 개인사업 발전에서 수평적 연결망이 적극적 역할을 했다고 보기는 어렵다. E가 취급한 상품은 생산이나 유통과정에 불법적 요소가 없었지만, 보안원들은 E가 중고 상품도 취급하는 점을 악용하여 E의 개인재산을 노리고 장물 매입죄로 옴아매기 위한 함정단속을 여러 번 했다. 이에 대처하기 위

36) 개인재산의 가치 보전을 위해 4만 달러를 투자해서 아파트 살림집 2채를 구입했고, 금을 몇백 그램 사서 집 안에 숨겨두고, 현화로도 적지 않은 액수를 축장했다.

해 E는 거주지역 법기관의 상급간부에게 명절 같은 때에 정기적으로 ‘보호세’를 상납하면서 후견관계를 유지했다.

6) 자영 체육시설 운영자 F의 사례

대도시에 거주한 F는 2010년대 초에 시내 한 공장의 ‘땅을 사서’(공장 건물의 일부를 빌려서) 대중체육시설을 꾸린 뒤 이 공장 종업원으로 적을 두고서 2010년대 중반까지 운영했다. F는 부모한테서 받은 4,500달러를 이 사업에 투자했다. 공장에는 건물과 전기 사용료 등으로 월 5백 달러를 수입금으로 내기로 지배인과 합의했다.³⁷⁾ ‘사람들 수요를 전망적으로 파악할 줄 아는’ 사업 감각이 있는 F는 초기에 잘될 때에는 하루에 3백 달러 이상을 벌기도 했다. 나중에는 공장에서 수입금 인상을 요구하여 월 7백 달러를 상납했지만, 몇 년 지나지 않아 F는 4만~5만 달러를 보유하게 되었다. 그렇지만 이 사업이 돈이 벌린다는 소문이 나기 시작하면서 경쟁 사업자들이 우후죽순으로 들어서면서 그만둘 무렵 이 사업의 수익성은 많이 떨어졌다. 그래서 F는 개인이 운영하는 식품공장에 본인 유희자금 중 3천 달러만 빌려주고 이자료로 1년여 이상 월 250달러를 받아 외화자산을 증식했다.

경쟁의 격화로 수익성이 감소하자 사업을 중단하려고 한 데에서 알 수 있듯이, 비물질적 서비스를 소비자에게 판매하는 이 업종의 특성상 F는 동업자들과 아무런 협력관계도 없었다. 반면에 F는 수직적 연결망을 다중적으로 구축했다. 먼저 수익 원천인 사업장을 안정적으로 확보하기 위해 매달 적지 않은 수입금을 상납하면서 공장 당비서와

37) 건물 사용 내락을 받기까지 F는 공장 지배인과 당비서에게 현화로 몇백 달러씩 건네주고, 식사도 여러 차례 대접했다.

지배인과 후견관계를 유지했다고 볼 수 있다. 공장의 ‘더벌이’에 해당하는 수입금 중 일부는 이들의 개인 부수입이 되기 때문이다. 그리고 불법적 영업활동에 대한 검열을 무마하기 위해 지역 권력기관 상급간부 3인과 각기 별도의 후견관계를 구축했다. 이는 F의 집안 사정상 법적 처벌 위험을 ‘절대적으로 막아내기’ 위한 것으로, 책임간부만 ‘취고 놀면’ 중간간부가 ‘거꾸로 걸 수 있기’ 때문이었다. F는 이들에게 매달 현화로 ‘용돈을 주고’, 고급담배를 사 주고, 명절 때는 물자를 보내주었다. F는 이런 다중적 후견관계를 유지하기 위해 월평균 수입의 절반 정도를 지출하는 부담을 감수했다. F가 이렇게 한 이유는 2010년대 초반 이후 전반적으로 개인사업 여건이 나아졌지만, 주변에서 보위부 등의 표적 검열에 의해 집안 배경이 약한 개인사업자들의 외화 재산이 ‘합법적으로’ 몰수되는 것을 드물지 않게 봐 왔기 때문이다.

7) 국가의존형 연유 중간도매상 G의 사례

G는 지방도시에서 2010년대 초부터 몇 년 동안 도 연유사업소를 끼고 국가 통제물자인 연유(휘발유) 중간도매상을 했다. 이전에 밀수로 번 돈으로 장사 밀천을 만들었는데, 화폐교환 때 타격을 입어 6천 5백 위안(약 1,100달러)을 가지고 시작했다. 처음에는 자금이 부족해서 다른 기름장사 2명과 함께 돈을 합쳐 평성에 가서 드럼통 단위로 구입해 와서 소매상인들한테 팔아서 운영자금을 조금씩 늘려 나갔다. 그 후 도 연유사업소 유조차 운전수의 알선으로 연유 구입자금을 확보하려는 연유사업소장하고 연결되었다.³⁸⁾ 이제 G는 연유사업소에 전화로

38) 도의 1년 연유소비량이 국가 공급계획에 물려 있지만 도 연유사업소는 공급량의 1/10만 받아 올 수 있는 자금밖에 없기 때문에 G와 같은 ‘돈주’들을 끌어들이었다.

주문을 넣어 사업소 유조차 10톤짜리 1대를 이용해서 평양의 삼마연 유사업소 같은 지정 공급소에서 연유를 받아왔다. 기름값으로 시세에 따라 한 번에 15만~20만 위안(약 25,000~33,000달러)을 투자했다. G는 사업이 커진 후로 한 달에 2회 유조차를 빌려 썼기 때문에 판매수익이 상당했을 것으로 추정된다.³⁹⁾

G는 장사자금이 부족한 초기에 동업자 몇이서 단기적으로 합자 장사를 하는 협력관계를 유지하기도 했지만, 유조차 기름장사를 시작한 뒤에는 사업소장하고만 거래했다. 사업소장이 거래하는 다른 중간도매상 2인과는 연결 관계가 없었다. 본인이 가져온 연유는 연유사업소의 비추계획량에 연동해서 사업소장의 요구에 따라 도매가격으로 연유사업소에 집어넣거나, 소매 기름장사들한테 판매했다. 따라서 수익성이 높은 국가 통제물자를 취급하는 중간도매상의 위치와도 관련이 있지만 G의 수평적 연결망은 매우 제한적이다. 이 점은 G와 같은 중간도매상들의 사업실무를 대행하는, ‘나름대로 뒷배가 있는’ 유조차 운전수 세 사람이 ‘서로 약점 잡아서 물어뜯지 못해서 안달하는’ 상호관계에서도 알 수 있다.

G는 연유사업소에서 송장을 발급받고 유조차를 빌릴 때마다 기름값과 별도로 매번 5천~6천 위안(800~1,000달러) 정도의 부대비용을 연유사업소에 지불했다. 평양에서 기름을 실어 오는 동안 송장이 없으면 10곳이 넘는 검문초소를 통과하는 것은 불가능하기 때문이다. 또 G는 이와 별개로 매번 연유 판매이윤을 사업소장하고 반분했다. 이는 사업소장이 송장 발급이나 유조차 배정에서 편의를 봐주고, 혹시 초소

39) G는 가족생활비 정도를 제외한 나머지 수익금을 모두 재투자하는 방식으로 사업을 확장했는데, 갑자기 탈북하는 바람에 회수하지 못한 자금이 ‘몇 십만’ 위안이 될 것이라고 했다.

에 단속될 경우 직접 나가서 해결하는 수고를 하는 데 따른 ‘수수료’이다. 전자의 부대비용이 국가가 통제하는 최소한 수익 원천에 대한 접근을 가능하게 하는 일종의 ‘기관 후견비용’이라고 한다면, 후자의 수수료는 후견 간부의 ‘권력자본’ 투자에 따른 수익의 분배라고 볼 수 있다.⁴⁰⁾ 이 점에서 G의 수직적 연결망은 다른 개인사업자들과 좀 다른 특징이 있다.

4. 조사 결과의 분석과 논의

1) 집단적 신뢰의 제한성과 수평적 연결망의 저발전

이상의 A~G 사례들에 비춰 아래로부터 시장화 추동기제로서 집단적 신뢰와 수평적 연결망의 발전이 저조하다는 것을 알 수 있다. 여기서는 논의의 논의를 고려하면서 A~G 사례들을 종합적으로 검토하여 그 실태와 원인을 검토한다.

(1) 집단적 신뢰의 제한적 형성 실태

A-G 개인사업의 집단적 신뢰 실태와 관련해서 동업자들의 협력관계, 거래 당사자들의 신용거래, 초기 사업자금 조달방식 문제를 짚어 볼 수 있다. 먼저 지역사회의 영세한 특정 업종과 관련된 B의 경우 동업자들 간 경쟁과 협력이 제한적으로 양립하고 있고, D의 경우에도

40) G는 자기 몫의 절반을 유조차 운전수에게 나눠 줬다. 안주면 그가 '어떤 심술을 부릴지 모르기 때문'이기도 했고, 그가 사업에서 걸리는 문제들을 본인 대신에 해결해 주었기 때문이다.

미약하지만 협력관계를 찾아볼 수는 있다. 그렇지만 조사 사례들 전반을 볼 때 동업자들의 협력관계를 찾아보기 어렵다. A, E, F와 같이 지대수취 기회와 연계되지 않은 비제조업 부문에서만 아니라 제조업 부문에서도 사정은 비슷하다. 실례로 의류 위탁생산업자들이 개인적으로 천을 구입해서 ‘남이 따라 하지 못하게’ 자기만의 옷 형상을 디자인해서 소규모 피복공장에 임가공을 주거나(H), 가내 수공기술자가 ‘자기가 아는 돈 버는 기술을 남한테 가르쳐주지 않는’ 데에서(K) 이를 알 수 있다.

거래 당사자들의 신용거래도 찾아보기 어렵다. 특히 중간판매상 D, G나 중간판매상과 소매를 겸한 E에서 이 점은 잘 드러난다. 그런데 거래당사자들의 신뢰관계가 미약한 조건에서도 불안정하지만 신용거래가 성립되는 경우가 있다. 2010년대 중반에 중국산 수입의류 중간도매상을 한 J가 중간판매상들끼리 경쟁이 치열해지자 고정 소매거래선을 유지하기 위해 불가피하게 시장 소매상인들에게 후불(신용거래)로 상품을 공급한 사례를 들 수 있다. 그렇지만 J는 이들이 자기 상품을 팔고 제때 변제하는지 신뢰하기 어려워서 이를 감시하기 위해 시장에 본인 매대를 갖고서 운영했다. 따라서 이런 부류의 사례도 신뢰관계의 제한성을 보여 준다고 할 수 있다.

조사 사례 사업자들의 초기 사업자금 조달 기반도 상당히 협소하다. A-G 모두 밑수를 포함한 자기 노력이나 가족과 같은 한정된 자금원에 주로 의존했다.⁴¹⁾ ‘가까운 사이라도 나중에 물어 줄 능력이 있는지’

41) 전국적 네트워크를 가진 사금융의 근거지로 주목받는 ‘이관집’의 경우도 주요 도시들의 노드가 가족이나 친척으로 구성되어 있는 것(주성하, “국영은행 놀러버린 북한 개인은행들,” <http://www.donga.com/news/article/all/20181121/292956405/1>(검색일: 2020년 2월 1일))도 이런 점과 관련이 있다.

사업 전망 같은 걸 짚어 보고 ‘믿음이 가면 빌려 주는’ 것이 규범화되어 있기 때문이다(K). F가 개인공장 사장에게 유희자금의 일부만을 빌려 주면서 사전에 당 간부를 통해 개인공장 사장의 평판에 대해 알아보고, ‘손해를 보더라도 아깝지 않을 정도만 투자’한 데에서도 이는 잘 드러난다.

(2) 집단적 신뢰 형성의 저해 요인

개인사업의 성장과 시장 발전을 저해하는 위의 세 가지 문제는 집단적 신뢰의 제한성에서 비롯되고, 이런 제한성은 조사 사례들에서 보듯이 일차적으로 시장경쟁에서 기인한다. C, D, G에서 알 수 있듯이 자본이나 인력 등 가용자원 면에서 수평적 연결망 발전을 주도할 만한 위치에 있는 사업자들도 국가통제자원에 대한 지대수취 기회 실현 경쟁에 강한 압박을 받는다. 따라서 부문시장의 지배적 개인사업자들이 수평적 연결망의 확대를 통해 아래로부터 시장화를 주도할 가능성은 낮을 수밖에 없다.⁴²⁾ 이런 맥락에서 개인사업자들의 시장경쟁은 이들의 집단적 신뢰 형성과 수평적 연결망의 발전을 가로막는 구조적 제약 요인이라고 할 수 있다.

그런데 위의 조사 사례들에서 나타나지 않지만 개인의 시장활동에 대한 국가의 감시체제 작동이라는 제도화된 제약요인도 고려할 필요가 있다. 실제로 2010년대 중반에 자기 자금을 투자해서 군부대 금광 기지를 운영한 M은 당 세포가 노동자들의 조직생활이나 비행만 감시한 게 아니라 기지장인 본인이 ‘비법(불법)을 해서 자기 주머니 차는

42) G의 경우 사업 초기에 합자 장사를 했지만 이는 타지방 상품을 구입할 때 운송비를 절감하거나 구매단가를 낮추기 위한 것으로 동업자들 간 연계는 일시적이다.

것을 감시해서’ 그의 눈치를 봐야 했다. 또 H에 의하면 국정연선의 한 도시에서는 ‘당국이 인민반장한테 세대들이 어떻게 돈을 벌어 먹고 사는지 장악하도록 과제를 주고’, 시장매대 조장한테도 인민반장처럼 보위부나 보안부의 ‘밀고자 역할을 부과한다.’ M과 H의 이런 증언에서 개인사업자들의 집단적 신뢰 형성을 저지하는 국가의 일상적인 감시체제의 구속력을 엿볼 수 있다.⁴³⁾

2) 상업화된 사인적 후견관계와 수직적 연결망의 발전

조사 사례의 개인사업자들은 A, B와 같이 권력기관 외곽부서에 적을 두고 있거나 C-F와 같이 사법보안간부들의 보호를 받거나, 또는 G와 같이 간부와 사업수익을 분배하는 식과 같은 다양한 형태의 후견관계에 의존했다. 이는 완크가 지적한 것처럼 개인사업자 입장에서는 간부의 자의적인 재량권 행사로부터 사업을 보호하고, 동업자들보다 시장경쟁에서 유리한 위치에서 사업의 성장을 도모하기 위한 적극적인 사업전략의 산물이다. 수직적 연결망의 발전을 촉진하는 이런 사인적 후견관계에서 몇 가지 특징을 파악할 수 있다.

43) 이와 관련해서 통독 뒤 동서독 지역의 경제성장 격차를 동독 시절 슈타지 감시체제로 인한 사회적 신뢰관계의 파괴에서 찾는 Marcus Jacob and Marcel Tyrell, “The Legacy of Surveillance: An Explanation for Social Capital Erosion and the Persistent Economic Disparity between East and West Germany,” DOI:10.2139/ssrn.1554604 (2010); Andreas Lichter et al., “The Economic Costs of Mass Surveillance: Insights from Stasi Spying in East Germany,” IZA Discussion Papers, No.9245, Institute for the Study of Labor (IZA), Bonn (2015) 논의도 참조.

(1) 상업화된 후견관계의 일반화

A, B를 제외한 사례들에서 볼 수 있듯이 외화 상납 형태의 후견관계가 일반화되고 있다.⁴⁴⁾ “이젠 법이 세졌기 때문에 (검열 들어와도) 다 막을 구멍 만들어 놓고 시작하지 마구잡이로 하지 않는다”는 지적(F)이나 또는 2010년대 초에 평양 시내의 5만 달러짜리 식당의 개인 간 거래가격에는 ‘연계된 간부들을 모두 끼는 사업비용이 포함되어 있었다’는 증언(L)⁴⁵⁾에서 알 수 있듯이 후견관계가 비공식적으로 제도화되고 있다. 또 후견비용 조정에 의해 최고액 상납자에게 최대 수혜를 보장하는 일도 나타나고 있다. 실례로 고기가 잘 잡히는 근해 ‘노른자위 땅’에는 ‘땅값’을 내기로 한 배들만 들어가서 조업할 수 있는데, 군부대 상급간부들은 땅값으로 더 많은 어획량을 상납하는 어로사업자들에게만 수산권을 주었다(B). 또 2010년대 중반에 평성 버스사업소에서는 사업소에 많은 ‘투자’를 한 운수업자 버스를 공공연히 최우선적으로 배차하면서 다른 버스 차주들한테 ‘너네도 이렇게 하려면 투자를 해라’라고 한 사례도 있다(L). 심지어 자기 아이 이름으로 김일성·김정일기금을 내고 증서를 받거나, 군대 지원사업을 해서 표창을 받는 것처럼 ‘국가 후견’을 공식적으로 구매하는 일도 어렵지 않게 찾아볼 수 있다(H, E).

44) A, B의 경우는 소속 기관에 소액의 수입금이나 그에 상당하는 현물을 상납했지만, 해당 기관이나 다른 기관의 간부와 직접적인 사인적 연계가 없었다는 점에서 일종의 ‘유사 후견관계’라고 볼 수 있다.

45) 식당을 개업하면 온갖 기관에서 검열이 나오는데, 좀 친해지면 월세 식으로 조금씩 받아간다고 한다. 그래서 터 잡힐 때까지 식당영업의 안정적 보장에 필요한 비용을 매매가에 포함한다는 것이다(L).

(2) 사업 수익성과 후견관계의 다중성

G, D, F, C 사례에서 보듯이 국가통제를 받는 사업의 수익이 크거나, 사업의 불법성이 클수록 후견간부의 지위가 높아지고, 후견비용이 많이 들거나, 위험 분산을 위한 다중적 후견관계를 구축하는 경향을 확인할 수 있다.⁴⁶⁾ 예컨대 F는 본인 사업에 ‘문제가 제기되더라도 상급 간부 3명이 개입되기 때문에 절대적으로 막아준다’고 했다. 이는 다른 경쟁 사업자들이 단속으로 타격을 받을 때 본인은 이를 피할 수 있다는 의미로 ‘어떤 모자를 쓰는가’가 사업의 안정적 성장이나 수익성 보장에 매우 중요하다는 걸 보여 준다. 이는 E의 경우에서 보듯이 국가 통제 자원의 확보와 무관하거나, 시장 진입이 상대적으로 용이한 업종에서도 외화자산을 축적하기 위해서는 간부 후견을 필요로 했다는 점에 의해서도 뒷받침된다.

(3) 후견관계의 발전적 변형 가능성

기존 심층면접조사들에서 확인할 수 있는 것처럼 대체로 시군 단위 중급 간부들의 시장 연루방식은 가족이나 친인척의 개인사업 지원을 통한 간접적 수익추구가 지배적이다. 그런데 G의 사례에서 사인적 후견관계가 정치적 보호와 경제적 보상의 교환방식에 한정되지 않고 간부의 ‘권력자본’과 개인사업자의 ‘경제적 자본’이 결합된 ‘공동투자’ 형태로 발전할 수 있는 가능성을 엿볼 수 있다. 이는 국가의 전략적 통제물자에 대해 소수 개인사업자만이 특혜적으로 접근할 수 있고,

46) 이와 유사한 맥락에서 다중적 후견관계망을 구축한 이행기 러시아 기업들에 관한 논의로 Barbara Lehmbuch, “Transacting in the absence of trust: Uncertainty and network patterns in post-communism,” *ISS Working Paper*, Vol.539(2012) 참조.

공식적인 국가계획(비축물량 확보) 수행과 연계하여 높은 사업 수익성이 보장되는 조건에서 양측 간에 단기적인 시간지평 위에서 공동투자·공동분배 방식의 후견관계가 작동할 수 있다는 것을 보여 준다.

3) 자생적 개인사업자 성장의 현재적(顯在的) 제한성

개인사업자들은 사업의 규모가 커지면 더 강력한 간부 후견 보호막을 구축하기 위해 일반적으로 자기의 자산 특정성(asset specificity) 등을 고려하여 소속기관의 적을 변경하는 식으로 사업의 발전경로를 모색한다. 이는 후견관계의 강화와 개인사업 성장의 상호 보강적 상승작용을 가능하게 해 주는 기제이기도 하다. 그렇지만 이런 기제의 작동을 제한하는 요인들도 작용하고 있고, 개인사업자들은 이 제약요인들의 영향에서 벗어나기 어렵다는 점에도 주목할 필요가 있다. 이 논의의 맥락과 무관한 A·B를 제외한 C~G는 사업을 중도에 그만두었기 때문에 이 요인들에 직면할 정도로 개인사업을 성장시킬 기회를 갖지 못했다. 따라서 다른 사례들을 통해 이와 관련해서 두 가지 정도를 검토할 수 있다.

(1) 개인사업자 가족의 정치적 배경

북한은 아직까지도 기본적으로 정치적 신분 불평등체제상의 위치에 따라 개인사업자가 발전할 수 있는 경제적 상방계선이 설정되어 있는 사회라고 볼 수 있다. 즉 가족의 정치적 배경에 의해 개인사업자의 성장 가능성이 제약되는 사회이다. F나 D가 후견관계에 적극적으로 투자했음에도 개인사업 보전에 대한 불안감에서 벗어나지 못했고, 의식적으로 표나게 사업하지 않았던 것도 가족의 정치적 배경이 약했기

때문이다.⁴⁷⁾ 이 점을 집안의 정치적 사정으로 군대도 나가지 못했지만 상당한 외화자산 보유자로 성장한 담배장사(이하 O로 지칭)의 사례를 통해 구체적으로 살펴볼 수 있다.⁴⁸⁾

하바닥 장사부터 시작해서 사업 밑천을 만든 O는 처음에는 사회 기업소에 적을 걸고 특수단위 무역회사 외화벌이 담배공장에 10만 달러를 투자하여 담배 1종의 독점판매권을 확보해서 시중에 공급했다. 많은 돈을 번다는 것이 알려져서 ‘당기관부터 사법검찰까지 다 (뜯어먹으려고) 걸치자’ O는 뇌물사업을 해서 중앙 정책지도기관의 한 부서 소속으로 적을 옮겼다. O는 보위부 간부 등의 후견하에 수십만 달러를 벌었지만 ‘집안의 배경이 없으니까... 법기관이 걸면 끝이기’ 때문에 불안해할 수밖에 없었다. 또 이런 (국내)외화벌이부문에 대한 집중검열 사업 총화를 할 때에는 ‘항일혁명투사 후손이나 중앙당 큰 간부 자식들’과 달리 ‘상대적으로 돈이 적고, 뒤에 배경이 없는 사람은 1~2명 죽(이는 식)이기 때문에 몇 달 동안 ‘잠수를 타야’ 할 정도로 O의 사회 정치적 지위는 취약했다. 그래서 O는 담배사업을 정리하고 해당 부서의 월동용 석탄 보장계획을 수행하는 탄광 기지장이라는 ‘한적한’ 자리로 적을 옮겼다.

O의 사례는 개인사업자들이 ‘돈의 힘과 권력이 안받침되는(내적으로 받쳐주는) 자기 처지에 따라 어느 정도 이상은 못 올라간다고 판단하면

47) F는 ‘국가가 개인사업을 많이 풀어놓았다고 해도... 어느 날 내 사업체를 회수할 수도 있고’, ‘어쨌든 아직까지는 사회주의이니까 너무 소문날 정도로 돈 벌면 위험하다’고 했다. D 역시 사업의 확대 재생산 여력이 있었지만 기지 1개만 추가로 건설하고, 위장 ‘가족기업’을 운영했다. 본인 사업이 ‘한 발은 법에 대놓고 있기 때문에’ ‘너무 크게 하면 소리 나고 다치는 것’은 시간문제라고 보았기 때문이다. 실제로 D는 중앙의 비사 검열단에 단속되어 사업을 몰수당했다.

48) O의 경우는 I의 증언을 통해 확보한 ‘간접적’ 조사 사례에 해당한다.

뒤로 물러선다’는 점을 보여 준다. 그렇게 하지 않고 ‘조금만 더 성장하면(돈을 벌면) 죽는다’는 것을 이들은 김정일 정권 시기의 경험적 학습효과를 통해 잘 알고 있기 때문이다(I, N, A, C, D, F).⁴⁹⁾ 그래서 ‘정말 간단치 않은 선을 쥐지 않고서는 힘들기’ 때문에 O와 같은 외화벌이 개인사업자들이 ‘지상에서 지하로 들어가는 형태를 취하는’ 경우를 어렵지 않게 볼 수 있다는 것이다(N).⁵⁰⁾

(2) 개인사업자에 대한 국가의 조직적 수탈

O의 사례가 개인사업자의 성장을 제약하는 가족의 정치적 배경이라는 경제외적 요인을 보여 준다면 이와 다르게 국가의 조직적인 직접적 수탈이라는 ‘경제적’ 요인도 중요하게 고려할 수 있다. 이 요인을 살펴볼 수 있는 한 가지 일반적인 경우로 개인사업자가 자기 사업의 성장을 위해 공식적으로 소규모 국가 공장·기업소를 떠맡아 운영하는 사례를 들 수 있다. 여기서는 지방산업공장의 지배인이 된 가구제작 기술공(이하 P로 지칭)의 경우를 살펴본다.⁵¹⁾

출당 조치된 이력이 있는 P는 대도시 주택건설 붐에 따른 가구 수요

49) 김정일 정권 말기에 ‘외화벌이 계획을 많이 해서 많은 돈을 바치면 국기훈장, 명함시계 같은 걸 주지만 그게 죽는(치매) 순번이고...외국 출입을 많이 하는 것이 그다음으로 죽는 순번’이라는 인식이 주민들 사이에 널리 퍼졌다(A).

50) 이와 유사한 사례들을 찾아보는 것은 어렵지 않다. 2010년대 초반에 평양의 한 유력한 중앙대학 졸업생이 무역성에 입직하여 수출입 워크 몇 가지를 받아 외화벌이사업을 했다. 그런데 이 부원은 매월 4백 유로 계획분 과제를 수행하기 위해 2년 동안 집 재산 3만 달러만 ‘털어 넣고’ 버티지 못하고 나왔다. 주된 이유는 ‘집안은 재정적으로나 배경적으로나 꽤 괜찮았지만’ 다른 부원들의 가족적 배경에 밀려서 석탄이나 금속 같은 알짜배기를 쫓 수 있는 광권을 받지 못했기 때문이다.

51) P의 경우도 I의 증언을 통해 확보한 ‘간접적’ 조사 사례에 해당한다.

가 급증하자 한 식료공장 8.3작업반에 들어가 여러 종류 가구를 제작해서 판매했다. 그러나 ‘식료공장의 범위를 벗어날 정도’로 사업이 커져 보안서의 법적 통제가 들어오자 P는 소규모 건재공장으로 적을 옮겨 수입금조 8.3작업반을 운영하면서 개인재산을 증식했다. 그 뒤 P는 해당지역 당 책임비서 후견하에 ‘신분세탁’을 해서 재입당한 뒤에 이 공장 지배인으로 임명되었다. 이는 책임비서가 자기 실적을 위해 지역에 건설 중인 병원 건물의 문짝 보장사업을 P가 책임지고 하기로 한 ‘호혜적 거래’의 결과였고, P는 자기 돈을 들여 이 ‘합의’를 이행했다. 그런데 공장에 떨어지는 사회적 과제를 비롯한 온갖 국가과제나 잡다한 계획을 수행하기 위해 가구를 제작해서 번 수입만 아니라 ‘개인 돈까지 국가에 바쳐야 할 형편’이 되자 P는 지배인 자리를 그만두고 탄광 기지장 같은 개인사업의 출로를 모색해야 할 처지에 내몰렸다.

P의 사례는 개인사업자가 국가의 조직적 통제를 직접적으로 받게 되면 더 이상의 개인사업 발전 가능성을 기대하기 어렵다는 점을 보여준다. 지배인으로서 역량 문제는 차치하더라도 각종 국가적 과제 수행 부담이나 과중한 후견비용 상납 때문에 개인사업자는 ‘국가의 더 큰 수탈대상’이 되고, 결과적으로 개인사업은 형해화되기 때문이다. 이런 P의 사례에서 간부와 개인사업자가 ‘외견상 상호 연대하는 것처럼 보이(지만) … 수탈과 잠재적 강제력 행사가 자원적 해결책과 결합되어 있는’ 비대칭적인 공생적 후견관계의 역설적 효과⁵²⁾를 확인할 수 있다.

52) S. N. Eisenstadt and Louis Roniger, “Patron-Client Relations as a Model of Structuring Social Exchanges,” p.71.

5. 결론

이 글은 북한의 비간부 집안 출신 개인사업자 집단의 비공식적 연결망 실태와 관련해서 일부 업종 종사자들의 사례 분석을 통해 다음 점들을 규명했다. 먼저 아래로부터 시장화의 추동기제에 해당하는 개인사업자들의 집단적 신뢰 형성과 수평적 연결망의 발전은 전반적으로 저조한 상태에 있다는 점이다. 그 주된 이유는 시장경쟁이라는 구조적 요인과 국가의 감시체제 작동이라는 제도화된 요인의 작용 때문이라고 볼 수 있다. 또 비우호적이고 반시장적인 정치경제적 환경에서 개인사업자들이 시장경쟁 우위와 사업의 안전을 보장받고, 외화자산을 축적할 수 있는 유력한 기제로서 사인적 신뢰에 기반한 상업화된 후견관계가 비공식적으로 제도화되고 있다는 점이다. 이런 후견관계에서 사업의 규모, 수익성, ‘비법성’(불법성)과 후견 간부의 지위, 후견비용, 후견관계의 다중성은 비례하는 경향이 있다는 것을 알 수 있다. 그리고 수직적 후견관계 강화에 의한 개인사업자 성장은 정치적 신분체제상 가족의 정치적 배경이나 또는 ‘사기업화’한 소규모 국가기업소를 통한 국가의 직접적인 조직적 수탈에 의해 제약되는 면이 있다는 점이다.

이런 점들에 비춰 볼 때 자생적 개인사업자들이 참가하는 시장은 상업화된 후견관계에 기반한 수직적 연결망의 강화라는 중심축과 경쟁 심화에 따른 수평적 연결망의 상대적 저발전이라는 보조축의 결합에 의해 구조화되고 있다고 평가할 수 있다. 한정된 사례조사 분석에서 도출한 개인사업자 성장과 관련된 이 논점들을 일반화시키기는 쉽지 않지만, 이 연구 결과는 정치적 신분체제에 기초한 후견관계를 매개로 유력한 자생적 개인사업자들이 국가부문에 직간접적으로 인입되는 방식으로 이루어지는 시장의 구조화 과정에서 ‘북한적 특색’을 지

닌 혼종형 경제체제가 점진적으로 발전할 가능성이 적지 않다는 점을 시사해 준다.⁵³⁾

■ 접수: 6월 3일 / 수정: 8월 5일 / 채택: 8월 7일

53) 물론 이는 특수단위들의 비공식적 '혁명자금' 외화관리제도에 기반한 세습 사인 독재체제가 부과하는 경제적 이행방식의 제약요인들과 연계해서 검토해야 할 논점이다.

참고문헌

1. 국내 자료

1) 단행본

이석기·양문수·정은이, 『북한 시장실태 분석』(세종: 산업연구원, 2014).

2) 논문

김성중, “북한 시장화와 사회적 자본,” 『사회적경제와 정책연구』, 제10권 1호 (2020), 65~92쪽.

박형중, “김정은 시대 북한경제 변화에 대한 평가: 1980년대 후반 중국과의 비교,” 통일연구원 Online Series, CO 15-09(2015).

양문수, “김정은 시대 북한의 경제개혁 조치: 중국과 비교의 관점,” 『아세아연구』, 제59권 3호(2016), 114~159쪽.

윤인주, “북한의 제도주창자 연구: 사실상의 사유화를 위한 제도주창활동 사례를 중심으로,” 『통일정책연구』, 제23권 2호(2014), 147~176쪽.

정영철, “북한 경제의 변화: 시장, 돈주, 그리고 국가의 재등장,” 『역사비평』, 통권 126호(2019), 134~159쪽.

최봉대, “1990년대 말 이후 북한 도시 사적 부문의 시장화와 도시가구의 경제적 계층분화,” 『현대북한연구』, 제11권 2호(2008), 7~41쪽.

_____, “2000년대 말 이후 북한의 시장화와 재산권 레짐의 변화,” 『통일과평화』, 제11집 1호(2019), 193~226쪽.

2. 국외 자료

1) 단행본

Horat, Esther, *Trading in uncertainty*(Cham, Switzerland: Palgrave Macmillan(2017).

Nee, Victor and Sonja Opper, *Capitalism from Below: Markets and Institutional Change in China*(Cambridge, MA: Harvard University Press. 2012).

Wank, David L., *Commodifying communism: business, trust, and politics in a Chinese*

city(New York: Cambridge University Press. 1999).

2) 논문

- Bian, Yanjie and Zhang Zhanxin, “Explaining China’s Emerging Private Economy: Sociological Perspectives,” in Anne S. Tsui, Yanjie Bian, and Leonard Cheng(eds.), *China’s Domestic Private Firms: Multidisciplinary Perspectives on Management and Performance*(Armonk, NY: M.E. Sharpe, 2006).
- Borocz, Jozsef and Caleb Southworth, ““Who You Know”: Earnings Effects of Formal and Informal Social Network Resources under Late State Socialism in Hungary, 1986-87,” *Journal of Socio-Economics*, Vol.27, No.3(1998), pp.401~425.
- Eisenstadt, S. N. and Louis Roniger, “Patron-Client Relations as a Model of Structuring Social Exchanges,” *Comparative Studies in Society and History*, Vol.22, No.1(1980), pp.42~77.
- Jacob, Marcus and Marcel Tyrell, “The Legacy of Surveillance: An Explanation for Social Capital Erosion and the Persistent Economic Disparity between East and West Germany”(2010), DOI:10.2139/ssrn.1554604.
- Kim, Byung-Yeon and Seong Hee Kim, “Market Activities and Trust of North Korean Refugees,” *Asian Economic Policy Review*, doi:10.1111/aepr.12261 (2019), pp.238~257.
- Lankov, Andrei, et al., “Making Money in the State: North Korea’s Pseudo-State Enterprises in the Early 2000s,” *Journal of East Asian Studies*, Vol.17, No.1(2017), pp.51~67.
- Lehmbruch, Barbara, “Transacting in the absence of trust: Uncertainty and network patterns in post-communism,” *ISS Working Paper*, Vol.539(2012).
- Lichter, Andreas et al., “The Economic Costs of Mass Surveillance: Insights from Stasi Spying in East Germany,” *IZA Discussion Papers*, No.9245(2015).
- Little, Peter D. et al. “Formal or Informal, Legal or Illegal: The Ambiguous Nature of Cross-border Livestock Trade in the Horn of Africa,” *Journal of Borderlands Studies*, Vol.30, No.3(2015), pp.405~421.

- Nee, Victor “The emergence of a market society: Changing mechanisms of stratification in China,” *American Journal of Sociology*, Vol.101, No.4(1996), pp.908~949.
- _____, “Bottom-Up Economic Development and the Role of the State: A Focus on China,” *Sociologica*(ISSN 1971-8853), Fascicolo 1, gennaio- aprile(2010), pp.1~12.
- Nee, Victor and Sonja Opper, “Political Capital in a Market Economy,” *Social Forces*, Vol.88, Iss.5(2010), pp.2105~2132.
- Ozcan, Gul, “Surviving uncertainty through exchange and patronage networks: A business case from Kyrgyzstan,” in F. Welter and R. Aidis(eds), *Innovation and Entrepreneurship*(Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2008).
- Park, Young-Ja, “Informal Political System in North Korea,” *International Journal of Korean Unification Studies*, Vol.24, No.1(2015), pp.123~156.
- Peng, Mike W. and Yi Jiang, “Entrepreneurial Strategies During Institutional Transitions,” in Lisa Keister(ed.). *Entrepreneurship*(London: Elsevier, 2005).
- Sabel, Charles F., “Studied Trust: Building New Forms of Cooperation in a Volatile Economy,” *Human Relations*, Vol.46, No.9(1993), pp.1133~1170.
- Steer, Liesbet and Kunal Sen, “Formal and Informal Institutions in a Transition Economy: The Case of Vietnam,” *World Development*, Vol.38, Issue 11(2010), pp.1603~1615.
- Wank, David, “Business-State Clientelism in China: Decline or Evolution?” in Thomas Gold, Doug Guthrie, and David Wank(eds.). *Social Connections in China: Institutions, Culture, and the Changing Nature of Guanxi*(Cambridge: Cambridge University Press, 2002).
- Welterm, Friederike and David Smallbone, “Exploring the Role of Trust in Entrepreneurial Activity,” *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Vol.30, Issue 4(2006), pp. 465~475.

3. 기타 자료

주성하, “국영은행 놀러버린 북한 개인은행들,” <http://www.donga.com/news/opinion/all/20181121/92956405/1>(검색일: 2020년 2월 1일).

The Growth of North Korea's Spontaneous Pseudo-Entrepreneurs and the Characteristics of Their Informal Networks

Choi, Bong Dae (Independent Scholar)

Via analysis of in-depth interview data regarding North Korean defectors, the informal business networks of North Korea's spontaneous pseudo-entrepreneurs (PEs) from non-cadre family backgrounds show the following characteristics: (1) their horizontal networks (HN) on the basis of informal market transactions are underdeveloped because of the lack of group trust and deepening market competition among them; (2) their vertical networks (VN) in the form of commercial clientelism between cadres and PEs are in a state of informal institutionalization; and (3) the growth of an individual PE is constrained by the relative strength of his/her family's political background. In view of these characteristics, North Korea's market sector in relation with PEs is structured by the unequal combination of stratified VN and inactive HN. This state of affairs suggests that North Korea is changing towards

a hybrid economic system under the constraint of the political system.

Keywords: North Korea, pseudo-entrepreneur, informal networks,
clientelism, group trust, personal trust, marketization