

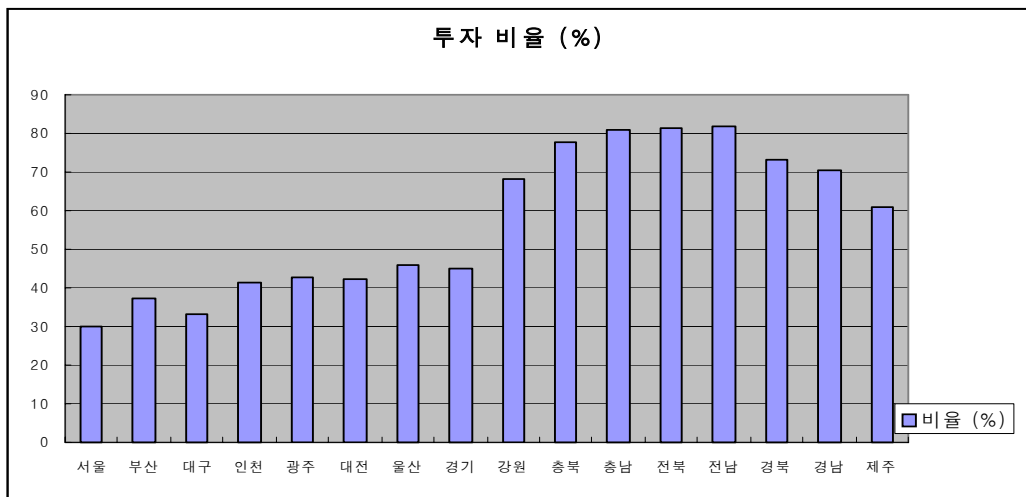
PPP - 서울경제에 어떻게 기여할 것인가?

- PPP(Public Private Partnership)는 공공프로젝트의 건설과 운용에 대한 모든 형태의 민간 참여를 총칭하는 개념으로서 1990년대 들어 영국에서 PPP란 이름으로 다양한 공공프로젝트에 적용되어 왔고, 현재 영국의 공공투자 중 약 10-13%가 PPP 방법에 의해 이루어지고 있음.
- PPP는 서울시의 전반적인 투자확대, 외국인 투자 유치, 서울의 국제금융거점도시로의 육성 등에 기여함으로써 서울경제 활성화와 서울을 국제금융거점도시로 육성하려는 서울시의 장기 비전을 달성하는데 중요한 수단이 될 수 있음.

도시 공공시설 투자확대를 통한 서울경제의 활성화

- 도시 공공시설을 포함한 사회간접자본에 대한 투자는 민간투자를 활성화시켜 도시경제 성장을 촉진시킴.
 - 미국의 경우 1달러의 공공투자는 국민생산량을 70센트 증가시키는 것으로 추정됨.
- 서울시는 임대주택 10만호 건설, 상습침수 지역 해소, 주택가 주차장 건설, 문화공간 확충 등 기존 계획사업 외에도 강북뉴타운, 첨단산업단지건설 등 대규모의 도시개발 및 인프라 사업을 계획하고 있어 향후 5~10년 이내에 추진하는 투자사업의 규모는 엄청나다고 할 수 있음.
 - 서울시는 이러한 사업들에 대해 어떻게 재원을 마련하고 또한 사업을 성공적으로 기안, 건설, 운영, 관리할 수 있을 것인가에 대한 시스템을 제고하는 노력을 하게 될 것임.
- 서울시는 국내에서 재정자립도가 가장 높은 광역자치단체인데, 이에 비해 예산에서 차지하는 투자비 비중은 상대적으로 낮음.

- 경기도의 경우 예산규모는 서울시에 비해 다소 낮으나 투자비는 더욱 높은 것으로 나타나고 있으며 기타 광역단체의 경우 서울시에 비해 낮은 예산 규모로 인해 투자비 비중이 상대적으로 높음.
- 투자비 비중을 높이고 이로써 충당이 안 되는 부분에 대해서는 추가적인 재원을 확보해야 하는데, 서울시의 세입 증가에는 한계가 있고, 지방채를 발행하는 데에는 표면금리 상승이라는 추가적인 비용부담이 있게 되기 때문에 민자 유치의 필요성이 높아지고 있음.



자료: 행정자치부, 2003년 기준
단위: 투자비/예산(%)

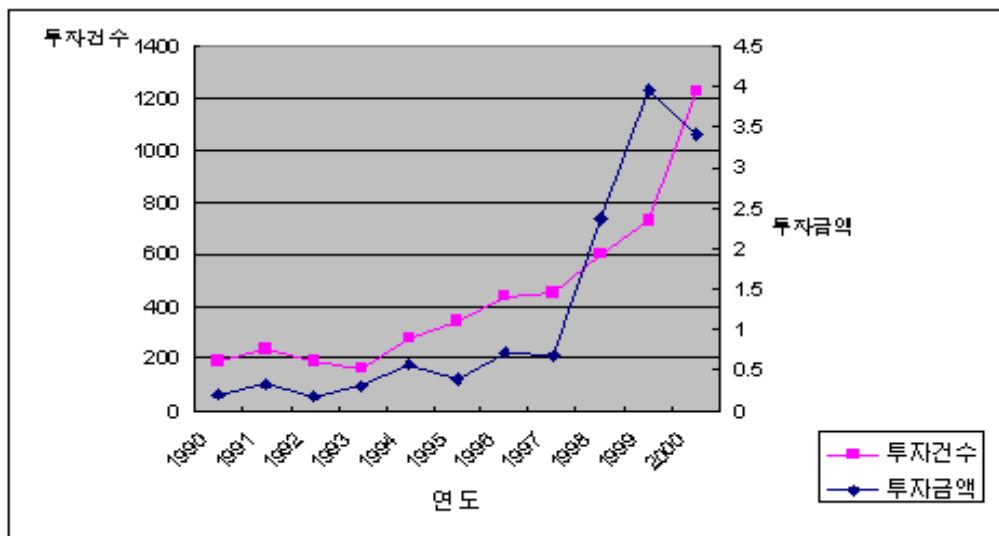
[그림 1] 주요 시도별 투자비 비율

- 서울지역에 대한 투자 확대는 서울시의 국제도시로서의 환경 개선을 통한 도시경쟁력이 제고되는 효과 외에도 고용창출 및 경제활성화로 직결되게 되며, 나아가 서울경제의 활성화는 타지역으로의 정(positive)의 효과를 유발하기 때문에 국가경제 활성화에도 기여하게 될 것임.

PPP를 통한 외국인 투자 유치 효과

- 외국인의 서울에 대한 투자 현황은 금융, 보험업 및 기타 서비스가 주종을 이루고 있으며 최근 들어 서울시 부동산에 대한 외국인 직접투자도 늘어나고 있는 추세임.
 - 2000년 말 기준으로 서울에 투자한 외국 자본은 미화 149억 달러에 달하며, 이 가운데 70% 가량이 미국, 일본, EU국가들로부터의 투자이며 업종별로는 금융, 보험업, 기타서비스업이 70%를 차지하고 있음.
- 외국인직접투자 (Foreign Direct Investment) 유치는 국가단위뿐 아니라 서울과 같은 지역단위경제의 활성화를 위해서도 필수적 조건으로서, 전 세계적으로 FDI를 유치하기 위한 국가 및 도시 차원에서의 경쟁은 치열하며 유치 전략의 변화도 급격하게 변화하고 있음.
 - 현재 서울시 공공프로젝트에 대한 외국자본 참여는 거의 없으나 외국인 직접투자가 기본적으로 선진의 노하우를 전파하는 효과가 있음을 고려할 때 공공프로젝트에 외국자본 참여를 유도한다면 공공서비스의 질적인 개선을 이룰 수 있을 것임.
 - 공공프로젝트에 대한 투자자본은 양질의 장기 투자자본이라는 점에서 공공재 서비스의 질을 향상시킬 수 있는 잠재력을 가지고 있음.
 - PPP 구조로 유치하는 외국자본의 경우 부가적인 서비스와 운영상의 노하우까지 이전됨으로써 긍정적인 외부성이 큼.
 - 사업을 위한 협상 시작 단계부터 외국 민간업체의 참여가 이루어지기 때문에 국제무대에서의 협상 능력 습득도 가능함.
- 서울시 공공프로젝트에 대한 외국자본 유치와 관련한 제약은 다음과 같으며, 이러한 한계를 적절하게 극복해야 성공할 수 있을 것임.

- 외국인의 입장에서 타 국가 또는 타 지역과의 비교를 통한 서울시 프로젝트에 대한 리스크프리미엄 요구 가능.
- 국내 금융시장에서 장기 금융상품 부재로 인한 국내에서 리스크 헤징이 어려워 환위험 등에 대한 보전 필요.
- 초창기에 시행착오 가능성이 상존하며 이로 인한 비용이 막대할 수 있음.
- 국제적인 협상경험이 많은 한국 측 카운터파트 확보 필요.
- 서울시 차원의 외국인 투자 유치 시스템 구축 필요.



단위: 건수, 투자금액 : \$10억달러

[그림 2] 미국, 일본, EU 국가의 서울에 대한 직접투자 동향

PPP 활성화의 국제금융센터 육성에 대한 시사점: PPP 거점도시

- 현재 서울시가 추진하고 있는 “서울을 동북아의 국제금융거점도시로 육성하는 전략”의 일환으로 서울시는 국제금융거점도시의 위상에 맞는 도시 인프라 구축을 활기차게 추진 중에 있으나, 금융시장 내부적인 수단은 별로 없는 것으로 인식되어 온 점도 있음.

- 서울이 지향하는 국제금융거점도시의 위상이란 세계국제금융시장의 주요 축 상에 위치하면서 지역적인 금융센터의 역할을 수행하는 것인데, 이 중에서 서울이 공공부문 프로젝트 개발사업부문에 PPP 중심지로 기능할 필요성이 있음.
- 이미 동북아개발은행을 건립하는 문제가 논의가 되고 있고 동북아 지역에서 한국이 갖는 경제력이나 개발 부문에서의 산업적인 역량, 그리고 동북아시아가 갖는 성장잠재력을 볼 때 서울이 국제금융거점도시가 되기 위한 주력 분야로 개발금융부문 또한 적정한 분야로 고려할 만함.

[표 1] 서울이 PPP의 동북아 거점도시로 발전하기 위한 SWOT 분석

Strength	Weakness
<ul style="list-style-type: none"> - 국내 시설투자 경험 풍부 - 건설토목업분야의 높은 국제경쟁력 - 해외 건설토목 수주 경험 풍부 - 40년간에 걸친 경제 성장의 동력 - 부동산업 국제화 진전 - 선진 부동산금융(REITs, ABS) 도입 	<ul style="list-style-type: none"> - 국내 개발금융 선진화 미흡 - 금융산업 국제화 미진 - 금융업의 해외 투자금융 경험 일천 - 국제금융업무 전문 인력 양성 과제 - 국내 금융자본의 장기상품 시장 열악
Opportunity	Threat
<ul style="list-style-type: none"> - SOC시설 동북아 시장 (중국, 러시아, 북한) 성장 잠재력 풍부 - 한국의 풍부한 부동산자본 - 세계적인 인프라투자 규모 증가세 - 세계적인 기업과의 전략적 제휴 기회 증가 - 국내외 민간 프로젝트파이낸싱 기회의 증대 	<ul style="list-style-type: none"> - 중국시장 주요 도시(상해 등) 동 부문 경쟁구조 강화 - 세계 굴지의 금융/컨설팅 기업과의 경쟁 불가피 - 국내 시장의 원활한 개방 선행 필요 - 장기자본의 해외투자에 대한 안전장치 마련해야 하는 과제 - 환위험 및 레드테이프 등

- 여러 가지 제약요건을 극복하여 PPP를 활성화시킴으로써 서울이 개발사업금융 분야에서 국제경쟁력을 지니면서 동북아의 거점으로 발전할 수 있는 가능성은 자산관리, 또는 채권발행 및 거래시장 등 기존연구에서 제시된 한국의 국제금융 특화분야에 비해 결코 낮지 않은 것으로 판단됨.

정책 제언

- PPP의 본산지라 할 수 있는 런던과의 전략적 제휴 (strategic alliance with London)를 적극적으로 모색할 필요가 있음.
 - 홍콩, 싱가포르의 금융산업 발전에 런던의 금융산업이 기여한 바는 크며, 우리나라의 SOC 및 건설산업 노하우를 바탕으로 런던과의 전략적인 제휴를 통해 PPP를 근간으로 한 공공프로젝트금융업을 서울의 국제금융업의 한 축으로 육성하는 방안은 적극 모색할 만한 가치가 있는 것으로 판단함.
 - 이를 위해서는 서울시가 추진하는 사업에 대한 외국자본과 기업의 참여를 적극적으로 고려할 필요가 있음.
- 시정부 차원에서의 인력 및 시스템을 구축해야 할 것임.
 - PPP 사업 매뉴얼을 개발하여 일정 수준까지는 매뉴얼로 사업 추진이 가능하도록 하여 비용과 시간을 절약할 수 있으며,
 - 초기 단계에서부터 민관 협의체 구성을 통한 협상을 하고 이 과정에서 꾸준히 서울시 자체적인 시스템을 구축해 나감으로써 서울시 내부적으로 역량강화 노력을 펼쳐 나가야 할 것임.
 - 민·관·연구기관 간의 국내외 네트워크를 강화하여 일차적으로는 PPP 사업에 대한 평가 및 협상능력을 제고하고, 부차적으로는 관련 당사자들의 사업에 대한 전반적인 이해를 높이도록 해야 할 것임.