

## 칸사이경제연합회, 「PPP에 의한 환경인프라 비즈니스 해외전개 지원강화」에 대한 정책제언

칸사이경제연합회(회장: 森洋介 關西電力 사장)는 긴밀한 민관협력(PPP: Public Private Partnership)을 바탕으로 아시아지역 신흥국가 등 해외에서의 환경·인프라 비즈니스 창출을 위한 지원책을 확충·강화하기 위해 관련부처(경제산업성, 국토교통성, 외무성, 내각부 등)가 중점적으로 추진해야 할 정책에 대해 제언함

### □ 민관협력에 의한 환경·인프라 비즈니스 해외전개의 전략적 실천

- 사업화성공으로 연결하기 위해서는 부처간에 횡단적이고도 원활한 지원시책을 구축하기 위해서는 중점분야나 지역별 국가전략과 활용 가능한 지원시책 리스트를 작성·공표하여 성공사례 창출을 위해 각 부처간의 신속한 연대 필요
- 민간기업과 지방자치단체가 해외에서도 각각의 강점을 살리면서 민관 연대에 의한 사업전개가 진행될 수 있도록 정부에서는 공무원의 신분·처우를 포함한 「지자체 해외전개추진 가이드라인(가칭)」 필요

※ 2011년 3월 “민간자금 등의 활용에 의한 공공시설 등의 정비 등의 촉진에 관한 법률(PFI법)의 일부를 개정하는 법률안“이 각의 결정되어, 상하수도 사업 등 14개 분야를 대상으로 사업 운영권을 민간에 매각하여 경영을 위탁하는 concession방식 도입이나 중앙정부 및 지방공공단체의 직원을 민간기업에 파견가능하다는 배려규정이 포함됨

- 민관이 지니는 강점의 패키지화, 「Team KANSAI」의 구성에 의한 환경인프라 비즈니스의 해외전개의 선구적인 사례조성
  - 칸사이경제연합회는 오오사카시(수도국)가 관련기업과 베트남 호치민시에서 추진하는 물사업분야에 물심양면으로 지원
  - 일본기업과 입찰자격심사를 충족하는 해외기업과 공동으로 현지에 물사업관련 회사를 설립하여 사업의 운영·관리에 질적인 참여를 높이고 실적을 축적하여 현지 또는 제3국 시장에 진출
  - 일본기업이 물사업 운영·관리를 영위하는 해외기업을 인수하여 사업운영·관리 실적을 터득하여 현지 또는 제3국 시장에 진출
  - 일본기업과 지방자치단체 등이 공동사업회사(제 3섹터)를 설립하여 국내에서 포괄적인 민영화사업을 수탁하여 사업운영·관리 실적을 축적한 후, 해외시장에 진출
- 현지 通貨에 의한 지원도입 및 공공성 높은 환경·인프라사업에 대한 용자조건 완화 등 프로젝트 리스크 경감을 위한 지원 강화와 일본정책금융공고국제협력은행(JBIC)에 대해서도 일부 통화에 한정되어 있는 현지 통화로의 금융확대 필요
- 외무성과 각 부처의 직원이 담당하고 있는 인프라 프로젝트 전문관에 대해, 이익 상충에 유의하면서도 민간기업을 포함한 인프라사업의 경험과 전문성을 지닌 인재 등용 필요

## □ 상대국의 인재육성 지원 및 관련 법제도 정비지원 추진

- 일본이 지니고 있는 첨단기술 등을 사용한 하드인프라가 상대국에서 유용하게 활용되기 위해서는, 관련 법제도의 정비와 인재육성 지원에 대해서는 장기적이고 지속적인 노력이 필요

- 칸사이경제연합회는 JICA大阪와 공익재단법인 태평양 인재교류센터(PREX)와 함께 아시아를 비롯한 개발도상국의 재생가능에너지 담당 행정관·기술관을 대상으로 「태양광발전 도입계획 지원연수」를 2009년도부터 실시하고 있으며, 앞으로 물이나 에너지 절약 등의 분야에서도 인재육성사업을 구상하고 있음
- 정부는 이러한 민관협력에 의한 인재육성지원 사업에 관련 예산의 중점배분정책을 실시할 필요가 있음
- 상대국의 중앙·지방정부의 인프라정비에 필요한 관련 법제도와 국제관습·규칙 등의 도입·정착을 도모할 수 있도록 일본정부도 지원을 강화할 필요가 있음

## □ 시사점

- 칸사이경제연합회의 대정부 정책제언은 일본의 지자체 수도사업자나 일본의 관련 민간업체가 해외 물사업(Water Business)에 진출하는데 있어서 중요한 진출모델 구축에 큰 의미가 있음
- ※ 경제산업성 Water Business전개연구회에서는 Water Business를 ① 상수 ② 해수담수화 ③ 공업용수 · 공업하수 ④ 재이용수 ⑤ 하수의 5개 사업과 소재공급 · 건설 및 운영 · 관리서비스의 업무로 분류하여 정의하고 있음
- 물사업의 해외전개에서 현안이 되고 있는 것은, 미쓰비시상사, 미쓰이물산, 스미토모상사, 마루베니 등의 종합상사들이 90년대말부터 꾸준히 경험을 쌓고 있지만 많은 일본기업들이 해외에서 상수도, 하수도, 해수담수화 등 사업기간이 20년정도 되는 사업수주 실적이 없다는 것임. 물관련 업체의 해외 수주경쟁은 지금부터가 중요한 시점이라고 할 수 있음

- 일본기업들이 충분한 물사업 운영·관리실적을 쌓기 위해서는 입찰사전 자격심사 조건을 충족하는 해외기업 또는 지방자치단체 등의 협업을 기본으로 하여 해외시장에 진출하는 방안을 모색할 필요가 있음

자료 : PPP(官民連携)による環境・インフラビジネス海外展開支援強化に関する提言,  
公益社団法人 関西経済連合会 (2011.5.18)