

다시 듣는 2011 명강시리즈 ②

새만금사업 20주년 기념 2011 새만금 국제 포럼 2부

동북아의 경제협력과 새만금 중국 특구

대한민국 새만금을 위한 21세기의 담대한 도전

정리 **장성화** 연구위원 jangun@jthink.kr
정명희 연구위원 mhjung@jthink.kr

Contents

- 제1부: 종합토론 1
- 제2부: G2로 부상하는 중국과 새만금의 비즈니스 기회
 - 주제발표 1: 새만금 투자를 유치하기 위해 필요한 다양한 인센티브
 - 주제발표 2: 중국 투자자의 관점에서 본 새만금 경제특구의 성공조건



전북발전연구원



전북발전연구원 이슈브리핑 2011년 12월 05일 vd.66 발행처: 전북발전연구원 발행인: 원도연
전북 전주시 완산구 공주발췌로 1696(효자동3가 1052-1) TEL : 063)280-7100 FAX: 063)286-9206
*이슈브리핑에 수록된 내용은 연구진의 견해로서 전라북도의 정책과는 다를 수도 있습니다.
*지난 호 이슈브리핑을 홈페이지 (www.jthink.kr)에서도 볼 수 있습니다.

C O N T E N T S

다시 듣는 2011 명강시리즈 ②

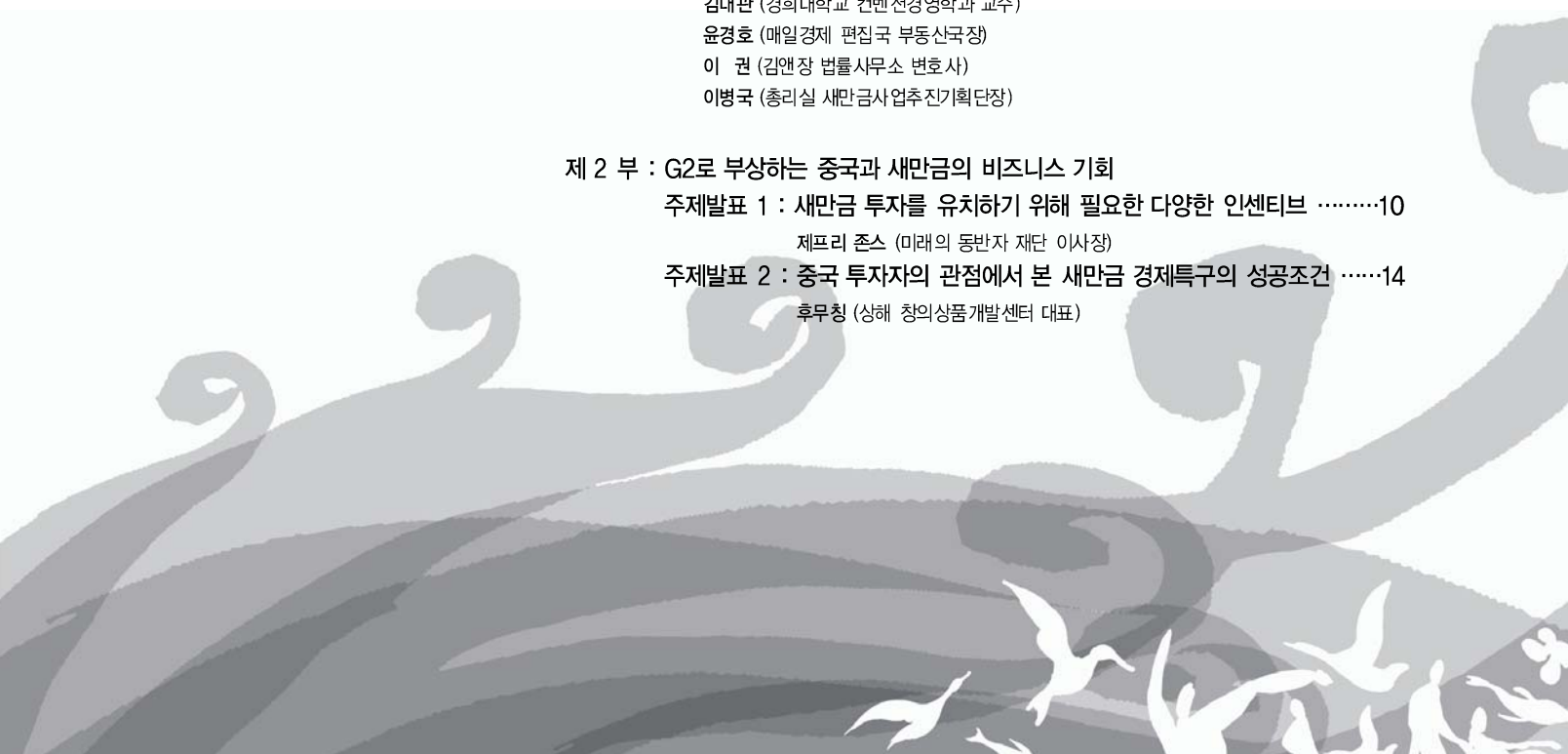
새만금사업 20주년 기념 **2011 새만금 국제 포럼 - 2**
동북아의 경제협력과 새만금 중국 특구
대한민국 새만금을 위한 21세기의 담대한 도전

제 1 부 : 종합토론 1

- 좌장 박삼욱 (서울대 교수)
- 토론 미야가와 츠토무 (일본 카쿠슈인대 교수)
- 리우왕홍 (중국 강소성 사회과학원 부원장)
- 김대관 (경희대학교 컨벤션경영학과 교수)
- 윤경호 (매일경제 편집국 부동산국장)
- 이 권 (김앤장 법률사무소 변호사)
- 이병국 (총리실 새만금사업추진기획단장)

제 2 부 : G2로 부상하는 중국과 새만금의 비즈니스 기회

- 주제발표 1 : 새만금 투자를 유치하기 위해 필요한 다양한 인센티브10
 - 제프리 존스 (미래의 동반자 재단 이사장)
- 주제발표 2 : 중국 투자자의 관점에서 본 새만금 경제특구의 성공조건14
 - 후무칭 (상해 창의상품개발센터 대표)



제1부 종합토론



미야가와 츠토무(일본 가쿠슈인대학 교수)

새만금지역을 R&D 첨단기술의 거점으로 육성해야

오늘의 토론에서 중요한 것은 역시 혁신의 문제라고 봅니다. 일본의 경우도 1990년대까지는 유럽과 미국으로부터 첨단기술을 도입해서 성장을 거듭해 왔습니다. 하지만 이후의 단계에서 어떻게 기술혁신을 이룰 것인가 하는 문제가 관건이 되었습니다. 일본은 R&D 분야에 투자를 많이 했지만 유감스럽게도 상용화를 위한 체계는 제대로 마련되어 있지 않았습니다. 이것은 결국 기업들이 신규 사업 진출을 가로막는 결과로 이어집니다. 그러나 한국은 연구개발에 있어서 굉장히 적합한 지역으로 전세계적으로 주목을 받고 있습니다. 자동차 부품사업의 경우 일본은 시장자체가 굉장히 폐쇄적이며, 중국은 아직까지는 기술적으로 따라잡으려는 단계에 있기 때문에 한국을 최종 연구개발 거점으로 보는 경우가 많습니다. 특히 한국이 고도의 휴먼리소스를 보유하고 있고, 경제자체도 일본에 비해서 개방적이라는 점이 강점이라 할 수 있습니다.

새만금 프로젝트는 R&D 그리고 첨단기술의 거점을 목표로 하는 것이 한국경제에 있어서 바람직하다고 봅니다. 하나의 연구개발거점이 형성되면 그와 더불어서 다양한 유형의 연구개발거점이 모이게 됩니다. 과거 일본의 반도체 연구개발시설이 그러했듯이 하나의 산업적인 효과가 나타납니다. 이때 중요한 것이 빌링어 대표가 혁신의 핵심요소로 강조한 금융관련 시스템입니다. 벤처비즈니스가 성립되기 위한 금융시스템이 대단히 중요합니다. 미국처럼 자본시장을 충분히 활용하는 시스템을 만들어 가야 합니다. 새만금 프로젝트가 새로운 신규기업과 그리고 중소기업이 발전하기 위한 하나의 실험장이 되기를 기대합니다. 감사합니다.

리우왕홍(중국 강소성 사회과학원 부원장)

새만금의 가장 중요한 과제는 세계적으로 독창적인 모델을 만드는 것

새만금종합개발계획과 앞에서 여러분께서 말씀하신 내용을 종합하면 우리가 논의할 내용이 대략 세 가지 정도로 정리되는 것 같습니다. 먼저 혁신입니다. 혁신과 연구개발의 문제입니다. 동북아의 지속적 발전을 위해서는 혁신이 가장 중요하다는 컨센서스가 이루어진 것 같습니다. 두 번째로 복합도시 건설과 산업클러스터의 형성입니다. 새만금 지역의 개발에서도 이것을 굉장히 중요하게 여기는 것 같습니다. 새만금과 같이 새롭게 건설되는 프로젝트는 브랜드 디자인이 중요하다고 봅니다. 즉 어떤 산업을 가지고 이런 구조적인 산업클러스터를 만들 것이냐 하는 것이지요. 그리고



세 번째의 핵심은 개방성과 협력입니다. 주변국가에 비해서 그리고 전세계 다른 나라들과 비해서 매우 독창적인 모델을 만드는 것이 새만금개발의 가장 중요한 과제가 아닐까 생각합니다.

이제 새만금과 강소성의 구체적인 협력에 대한 논의가 시작되어야

저는 오늘의 주제 가운데 하나인 중국과의 문제 특히, 강소성 연안개발계획과 관련해서 새만금사업의 개방과 협력에 대해 말씀드리고자 합니다. 강소연안개발계획은 2007년 강소성 연안경제개발구라는 구상에서부터 나왔습니다. 저희들은 이것을 JDC라고 부릅니다. 이 개발계획은 전체적으로는 새만금과 거의 유사합니다. 그러나 발전의 목표가 조금 다릅니다. 협력과 개방이라는 관점에서 저는 두 가지 측면을 말씀드리고 싶습니다. 한 가지 측면은 동북아 지역의 경제협력이라는 과정속에서 바라봐야 할 것 같습니다.

두 번째로 강소성은 새만금지역과 좋은 협력관계를 맺고 있습니다. 강소성과 새만금은 2009년 6월 이미 협력 양해각서를 맺었습니다. 교통망의 구축, 국제노선의 개설, 양 지역간의 투지와 협력, 무역교류의 확대, 문화교류와 스포츠교류 등의 분야에서 협력하자는 내용입니다. 이런 과정을 거쳐서 강소성과 새만금간에

원칙적인 수준에서의 컨센서스는 생겼습니다만 구체적인 메카니즘은 만들어지지 않았습니다. 이를 좀 더 구체화할 필요가 있고, 가장 좋은 방법은 두 지역이 정부의 고위급간에 정기적인 교류시스템을 만드는 것입니다. 여기에 정기적으로 양 지역의 전문가와 기업인들이 참여하는 정기적인 포럼을 통해 실질적인 문제들이 논의되어야 합니다.

세 번째는 양 지역간 협의를 위해 특별한 주제가 다루질 필요가 있습니다. 여러 가지 핵심 테마들에 대해서 구체적인 협력방안이 만들어져야 합니다. 강소연안 지역개발계획과 새만금개발계획을 글로벌 비즈니스의 관점에서 보는 심포지움은 중요한 효과가 있습니다. 무엇보다 역내에 기술산업과 R&D와 생산요소들이 자유롭게 이동할 수 있는 시스템을 만드는 것이 중요합니다.

김대관(경희대 컨벤션 경영학과 교수)

카지노를 포함한 복합리조트 유치로 새만금을 동아시아의 3대 관광지로 발전시켜야

토론에 앞서 우선 저희가 진행한 마케팅조사에 대해서 말씀드리겠습니다. 조사결과 새만금을 방문할 해외 관광객은 대부분 중국, 일본의 순서로 나타났습니다. 중국 관광객의 한국방문 주요목적은 휴양과 체

협, 일본 관광객은 문화와 쇼핑체험이 주목적으로 분석되었습니다. 새만금 관광개발에서도 이러한 조사결과가 반영될 필요가 있다고 보여집니다.

제가 제안하는 새만금 관광의 비전은 새만금을 동아시아의 3대 관광지로 발전시키는 것입니다. 즉, 새만금은 하나의 도시로서 아시아인들이라면 관광을 위해서 평생에 한번은 방문을 해야 하는 도시, 1천만명 이상이 1박 이상의 여행계획으로 방문하는 곳, 방문객의 70% 이상이 재방문하는 도시로 발전하기를 기대합니다.

이를 달성하기 위해서 4가지의 전략을 제안하고자 합니다.

첫째, 새만금은 하나의 종합도시가 되어야 합니다. 즉, 새만금은 대규모 종합 리조트 역할을 해야 한다는 것입니다. 이 리조트에는 쇼핑시설, 카지노시설, 마이스 시설, 교육시설이 포함되어야 합니다. 특히, 해외투자를 유치하기 위해서 카지노를 포함한 종합리조트개발이 필요할 것입니다. 카지노를 포함한 종합리조트개발을 위해서는 한국인들의 카지노 방문이 허용되어야 하며, 카지노에서 사용할 수 있는 금액 또한 국제적인 수준으로 맞출 필요가 있습니다.

둘째, 교육특화구역이 새만금 지역내에 포함돼서 국제적인 교육시설이 들어올 수 있도록 해야 합니다. 또 의료보건분야의 활성화를 통해서 다양한 관광객들을 유치할 수 있을 것입니다.

셋째, 핵심단어는 레저입니다. 새만금의 수변공간을 이용한 활동을 통해 관광객 유치에 힘써야 할 것입니다. 마지막으로 문화입니다. 한류를 새만금 지역에 도입하면 더 많은 아시아 관광객들을 유치할 수 있을 것입니다.

윤경호(매일경제 부동산부장)

새만금사업을 힘있게 추진할 수 있는 중앙부처 차원의 추진체계 필요

정부가 지난 3월에 내놓은 새만금 마스터플랜에 따르면 새만금은 앞으로 8개의 구역과 용도로 나눠서 개발된다고 되어 있습니다. 오늘 발제를 해주신 도널드 트럼프가 지적한대로 이점은 다양성의 측면에서 긍정적입니다. 그러나 저는 선택과 집중이 필요한 것이 아닌지, 즉 수요창출이 가능한 분야부터 집약해서 진행을 해 나갈 필요가 있다는 생각입니다. 중국과 가깝다는 이점을 고려해서 관광레저 콤플렉스나 F1 그랑프리 같은 프로젝트가 있어야 한다고 봅니다.

그러나 지금 새만금 경제자유구역에 민간사업자의 참여가 거의 없습니다. 이것이 지금의 현실입니다. 신재생에너지 단지에 OCI와 삼성이 투자계획을 발표했습니다만 아직은 추상적입니다.

앞의 발표에서 빌링어 대표께서 전략산업을 정해야 한다는 지적을 했는데 전적으로 공감합니다. 새만금 사업의 성공을 위해서는 외국자본 유치가 필수적인데 지금 한국은 인천 송도와 새만금이 같은 목표를 갖고 있습니다. 송도와 새만금의 관계가 정리될 필요가 있습니다.

개발을 위해서 중앙정부나 지방정부가 세제혜택을 주고 땅을 값싸게 제공하는 등의 노력은 당연히 필요합니다. 예컨대 인프라를 다 만들어놓고 땅을 제공하는 것보다는 원형지 상태에서 땅을 제공하고 사업목표에 맞게 인프라를 제공하는 방식도 필요합니다.

문제는 새만금 사업의 시행자가 8개 개별 지구별로 다르고, 경제자유구역도 확대될 필요가 있다는 점입니다. 새만금 개발사업을 전담할 수 있는 중앙부처 차원의 조직이 필요합니다. 이미 전라북도에서는 그런 제안을 하고 있는 것으로 알고 있습니다. 국무총리실에 새만금위원회가 설치되어 있지만 조정역할이지 사업의 우선순위를 정하거나 체계적으로 추진하는 힘은 모자랍니다. 그런 점에서 새만금개발청과 같은 중앙부처 차원의 추진체계가 필요합니다.

이권(김안장 법률사무소 변호사)

세제혜택, 규제개혁을 통해 다른 프로젝트와 차별화 해야

부동산투자는 규제와 시장관행에 많은 영향을 받으면서도 세계화되는 추세입니다. 부동산은 점점 초국경적인 투자가 이뤄지고 있습니다. 한국의 연금펀드도 해외투자를 하고 있고, 많은 외국기업과 정부도 투자 유치에 적극적입니다.

최근 홍콩에서 열린 전세계 부동산투자자 회의에서 장기투자의 관점에서 보면 한국만한 시장이 아시아에는 없다는 의견이 있었습니다. 한국은 개발도상국에서 리스크가 낮은 국가로 전환되고 있고, 2004년부터 많은 펀드가 한국에 투자되고 있습니다. 물론 현재의 해외투자는 서울의 강남과 여의도 일대의 상업지역에 관심이 많습니다. 그러나 이제는 단순히 상업용 건물 뿐만 아니라 쇼핑몰이라든지 아직은 경쟁이 치열하지 않은 개발프로젝트에도 관심이 모이기 시작하고 있습니다. 그런 프로젝트들 중 하나가 새만금 프로젝트입니다. 그렇다고 해서 새만금이 투자자들의 관심을 바로 받지는 못합니다. 아시다시피 한국에서 이루어지는 많은 개발 프로젝트는 정부주도입니다. 그렇기 때문에 새만금 프로젝트를 다른 프로젝트와 차별화할 수 있는 방법이 있어야 합니다.

많은 분들께서는 해외투자를 단순히 자본의 문제로 생각하시는 경우가 많은데요. 단순히 자본만 들어오는 것이 아니라 사람도 함께 들어온다는 것을 생각해야 합니다. 외국인들이 편하게 살고 편리하게 사용할 수 있는 병원과 계획시설이 있어야 합니다. 싱가포르 같은 지역이 외국인 친화적인 곳입니다. 이런 일을 하기 위해서는 반드시 적절한 타이밍에 새만금을 위한 특별 기구가 있어야 합니다.

마지막으로 제가 지금까지 만난 해외투자자들은 한국에 투자를 결정할 때 지역 전체를 봅니다. 즉 일본, 중국, 싱가포르, 인도를 살펴보고 한국이 이 지역보다 더

매력적일 경우에만 투자를 합니다. 따라서 해외투자자들에게 적절한 세제혜택, 규제개혁을 선사할 수 있어야 합니다. 해외투자자들은 종종 정부의 규제에 대해서 북한이슈보다 더 크게 생각하는 경우가 많이 있습니다.

롤랜드 빌링어(맥킨지&컴퍼니 서울사무소 대표)

현실을 기반으로 하여 정확한 비전과 가치를 제시해야

싱가포르의 본래 서비스 산업이 발전한 지역이지만, 제조업의 발전을 위해서 종합리조트 같은 프로그램을 도입했습니다. 한국도 마찬가지입니다. 인재를 유치하고 산업을 혁신하기 위해서는 브랜딩이 중요합니다. 또 조지 타나시예비치 대표의 말씀처럼 관광산업이 발전해야 합니다.

그러나 비전 못지 않게 중요한 것이 현실입니다. 위기를 이길 수 있는 활력, 미래의 경제성, 다른 지역과의 경쟁력 등 정확한 비전과 가치를 제시할 수 있어야 합니다. 즉 새만금이 송도의 유니버설 스튜디오나 마카오, 싱가포르와 비교했을 때 어떤 가치가 있는지를 제시할 수 있어야 합니다. 이를 위해서는 무엇보다 총괄적인 기관이 필요합니다.

미야가와 츠토무 교수의 말씀과 관련해서 보면 한국과 일본의 혁신을 위한 과제를 비교하면 새만금은 흥미로운 기회를 갖고 있습니다. 컨설턴트로서 제가 한국기업들을 봤을 때 한국은 R&D와 제조업을 연결해서 최적화시키는데 세계 최고인 것 같습니다. 그러나 한국 기업들은 R&D와 마케팅, 그리고 국제적인 자원을 통합하는데 약점이 드러납니다. 새만금이 이런 부분을 보완할 수 있다면 좋은 기회를 가질 수 있다고 봅니다.

도널드 트럼프 Jr(트럼프 그룹 수석부회장)

삶의 질 향상을 위한 문화활동, 레저 기능 도입 필요

투자자들이 지역을 선택할 때는 지역 전체를 보고 평가합니다. 싱가포르에 투자한 제 친구의 사례를 보면, 부동산 뿐만 아니라 삶의 수준, 그리고 일하는 공간 뿐만 아니라 가족과 함께 풍요로움을 누릴 수 있는냐를 고려했습니다. 그래서 문화적인 공간이 있는가, 어떤 레저활동이 가능한가 등이 중요합니다. 단순히 일만 하고 어떤 분출구가 없다면 그 지역은 경쟁우위를 잃게 될 것입니다. 그리고 지금 우리 시대는 삶의 질이 더 중시되고 있다는 점을 잊으면 안됩니다.



조지 타나시예비치

(싱가포르 마리나베이샌즈 임시 최고경영자)

카지노형 종합리조트 도입을 위한 빠른 정책결정 필요

저 역시 한국의 투자는 지역 전체를 바라보는 관점이 중요하다는 점을 말씀드리고 싶습니다. 저희도 해외관광객들이 더 많이 유치될 수 있는 입지를 찾습니다. 한국은 일본과 중국관광객들을 대상으로 한 시설이 유리합니다. 또 보스턴 컨설팅에서 제시한 결과

를 보면 2020년에는 중국 관광객수가 일본의 3배가 된다는 보고가 있습니다. 제 생각에는 종합리조트야말로 관광산업을 발전시킬 수 있는 좋은 토대가 될 것으로 생각합니다. 새만금에 작년 한해에만 880만명이 방문했는데 싱가포르에 있는 한 시설에서 이와 비슷한 기록을 냈습니다. 싱가포르의 경우 그동안 금융산업에 집중해 왔지만 이제는 관광산업에 집중하고 있습니다. 한국의 경우 비즈니스 관광이나 레저관광에서 좋은 브랜드 이미지를 갖고 있기 때문에 단기간에 좋은 결과를 수확할 수 있을 것이라고 봅니다. 싱가포르는 정책 결정을 하고 바로 종합리조트를 도입했기 때문에 성공했습니다. 다른 국가들은 여전히 논의하고 있는데 싱가포르는 올해 2개 시설이 더 오픈 합니다. 이 2개의 시설은 싱가포르 GDP에 1.5% 기여했습니다. 한국도 결정이 빨라야 합니다.

박삼욱(좌장, 서울대 교수)

한 가지 질문을 드리겠습니다. 여러 패널들께서 종합리조트산업을 육성하기 위해서 내국인에게도 카지노출입을 허용하는 것을 제안했는데 이것이 중요한 정책이라고 생각하십니까?

조지 타나시예비치

(싱가포르 마리나베이샌즈 임시 최고경영자)

카지노를 엔터테인먼트로서 내국인들도 즐길 수 있어야

저는 중요한 요소라고 생각합니다. 이 지역에 투자하는 조건으로 내국인 출입허용은 반드시 필요합니다. 외국인 관광객 늘리는 것이 중요하지만 그 외에도 카지노를 엔터테인먼트로 내국인들도 즐겨야 된다고 생각합니다. 물론 순수한 엔터테인먼트이지 이것을 돈

을 벌 기회로 생각해서는 안됩니다.

싱가포르의 카지노 문제에 대해서 사회적인 안전조치를 만들었습니다. 한국에서도 카지노에 대한 선입견이 팽배하고 거기에는 그만한 이유가 있습니다. 하지만 문제를 예방하기 위한 조치들이 있고, 이것을 사회복지서비스와 연계하는 한편 규제당국과도 협력을 합니다. 저희는 아주 책임있고 건전한 카지노산업이 육성되도록 노력하고 있습니다.

카지노 산업에 전혀 리스크가 없다라는 말씀을 드리지는 않겠습니다. 그렇지만 고속도로를 운전하면서 달리다가도 사고가 일어날 수 있는 것입니다. 우리가 살아가면서 이러한 사고의 위험에 놓이지만 그렇다고 해서 그 일을 절대 안 하겠다라고 하는 것은 아니지 않습니까? 마찬가지로 저희도 앞으로 한국에서 가능한 모델이 무엇인지를 찾아보겠습니다.

박삼욱(좌장, 서울대 교수)

여기 계신 청중을 대표해서 제가 총리실의 새만금사업추진기획단에 질문을 하나 드리겠습니다. 저는 오늘의 포럼이 마스터플랜 확정 이전에 개최했으면 좋았을텐데 하는 생각이 듭니다. 정부에서는 오늘 나온 좋은 의견들에 대해서 향후에 마스터플랜을 보완하실 대책은 있으십니까?

이병국(국무총리실 새만금사업추진기획단장)

포럼에서 제시된 의견들은 향후 마스터플랜의 보완에 반영

감사합니다. 오늘 행사는 세 번째 국제행사가 되겠습니다. 이미 작년 제작년에 한 차례씩 행사를 개최했고, 그 의견들은 지난 3월에 발표한 마스터플랜에 최대한 반영했습니다. 오늘 회의에서 제시된 좋은 의견들 역시 앞으로 마스터플랜에 보완하도록 하겠습니다.



마스터플랜이 지난 3월에 확정됐습니다만 이 계획이 앞으로 아무런 변화없이 그대로 가리라고는 전혀 생각하지 않습니다. 마스터플랜은 하나의 살아있는 탄력적인 계획으로 이런 계기가 있을 때마다 좋은 제안들을 다 받아들여서 계획을 보완하겠습니다.

오늘 새만금 사업의 추진체계가 필요하다는 말씀에도 적극 동의합니다. 꼭 필요한 조직을 필요한 기능, 필요한 역할을 갖는 조직을 위해 저희들도 굉장히 고민하고 있습니다. 다만 지금 현재 단계에서 새만금개발청을 만드는 것이 과연 새만금 사업의 성공을 담보할 수 있을 것이냐 하는 관점에서 문제를 보고 있습니다. 지금은 확정된 마스터플랜에 기초해서 각 부처별로 용지별 개발기본계획과 실시계획 등 추가적인 조치가 필요한 단계입니다.

이러한 상황에서 새만금 사업의 추진을 위한 단일기구의 기능과 역할을 검토하고, 과연 그것이 새만금 성공을 위해 적절한지 충분히 고려하면서 추진체계를 고민해야 한다고 생각합니다.

박삼욱(좌장, 서울대 교수)

새만금사업추진기획단에서 이렇게 유연한 전략과 정책을 하고 있는 것이 다행이라고 생각합니다. 앞으로 새만금 계획이 좋은 방향으로 수정되고 보완되어 성공적인 새만금 계획이 추진될 수 있기를 바랍니다.

오늘 토론 중 중요한 논점의 하나인 복합리조트에 대해서도 여러 패널들의 의견이 있었습니다. 마카오와 싱가포르이 이 분야에서 이미 성공하고 있는데요, 새만금이 어떤 비교우위가 있는지 타나시예비치 대표께 추가적인 말씀을 듣고 싶습니다.

조지 타나시예비치

(싱가포르 마리나베이샌즈 임시 최고경영자)

복합리조트가 성공하기 위해서 시간과 거리를 단축시키는 인프라 확충이 필요

___ 새만금은 지리적으로 경쟁력이 있습니다. 다만 한 가지 한국 특히 새만금이 사업을 빠르게 추진하는 것입니다. 싱가포르는 빠르게 액션을 취했기 때문에 경쟁력이 있었습니다. 중요한 것은 선점효과를 통한 포지셔닝입니다.

마카오의 경우 일부 사람들이 이곳의 부정적 이미지 때문에 방문을 불편하게 생각합니다. 도시의 브랜드도 중요하게 작용합니다. 한국은 이런 긍정적인 명성을 가질 수 있도록 브랜드를 잘 구축해서 관광객들에게 호의적인 이미지를 가질 수 있도록 해야 합니다.

복합리조트가 성공하기 위해서는 인프라도 매우 중요합니다. 트럼프 부회장이 시간과 거리를 말씀하셨는데, 새만금의 경우에는 그것이 더 절실합니다. 호텔도 많이 들어와야 합니다. 마이스(MICE) 산업은 굉장히 많은 교통량을 유발합니다. 싱가포르에 복합리조트가 들어서면서 다른 호텔이 걱정을 많이 했는데요, 파급 효과로 인해서 인접지역에 있는 호텔에도 좋은 비즈니스

스가 일어났습니다. 싱가포르의 센토사 아일랜드에는 레저를 즐기러 오는 사람들이 유니버설 스튜디오에도 가고 테마공원에도 갑니다. 복합리조트와 다른 시설들이 상호보완적인 역할을 합니다. 우연히 이렇게 된 것이 아니라 싱가포르 정부에서 각각 다른 성격을 엔터테인먼트 시설을 요구했던 것입니다.

박삼욱(좌장, 서울대 교수)

싱가포르, 홍콩과 다른 새만금의 고유한 브랜드를 만들어야

___ 오늘 새만금 사업과 관련해서 중요한 발표를 들었습니다. 2030년을 내다보면서 산업적 전략을 들었고, 한국의 장점과 새만금의 잠재력을 평가해 주셨습니다. 환황해 지역의 협력 필요성, 마이스 산업의 중요성도 지적되었습니다. 그리고 해외 투자자들에게 친화적인 정책들이 필요하다는 조언도 있었습니다.

제가 생각하기에는 오늘의 발표와 토론이 새만금의 미래발전을 위해서 굉장히 중요할 것이라고 생각합니다. 그중에서도 가장 핵심적인 것이 바로 혁신이라고 생각합니다. 그리고 네트워킹, 협력, 그리고 경쟁이라고 생각합니다. 이러한 핵심단어들이 아마도 새만금개발의 미래방향성을 위해서 가장 중요하지 않나 생각합니다. 특히, 새만금이라는 브랜드를 어떻게 만들어 가느냐가 중요한 과제로 남았습니다. 단순히 라스베이거스나 싱가포르, 홍콩을 따라 하는 것이 아니라 새만금이라는 새로운 브랜드를 만들어야 하고 새로운 혁신을 만들어 나가야 할 것입니다.

제2부 G2로 부상하는 중국과 새만금의 비즈니스 기회

발표 2-1

새만금 투자를 유치하기 위해 필요한 다양한 인센티브

제프리 존스 (미래의 동반자 재단 이사장)



새만금의 성공을 위해서는 다양한 목표 보다는 초점을 좁혀서 우선순위가 높고 단기간에 실행 가능성이 높은 사업에 집중하는 전략이 필요

이 자리에 서게 되어 매우 기쁩니다. 새만금에 대해 지대한 관심을 갖고 계셔서 상당히 놀랐습니다. 오늘 저는 새만금이 해외투자를 유치할 수 있는 전략에 대해서 말씀드리겠습니다.

미국에서 몇년 전에 성공한 필드 오브 드림스(Field of Dreams)라는 야구 영화가 한편 있었습니다. 아이오와

주 태생의 농민이 어느날 자기 농장에 야구장을 지으라는 유령들의 계사를 받습니다. 옛날에 죽은 전설적인 야구선수들이 유령이 돼서 농부에게 나타나 계속 주문을 겁니다. 그리고 실제로 그 농부가 야구장을 짓습니다. 야구장을 지었더니 실제로 사람들이 여기에 와서 야구경기를 관람합니다. 하지만 우리가 앞으로 개발하게 될 신도시들은 이런 운명이 아닙니다. 만들어 놓으면 사람들이 찾아온다는 공식이 항상 성립하지는 않습니다.

새만금은 지금 10개의 목표를 추구하고 있습니다. 산

업용지, 관광레저용지, 농업용지, 환경용지 등이 있습니다. 이런 목표는 사실 상당히 달성하기 어렵습니다. 저는 새만금의 성공을 위해서는 초점을 좀 더 좁혀야 한다고 생각합니다. 먼저 우선순위가 높고 단기간에 실행가능성이 높은 사업에 집중해야 합니다.

새만금 투자유치를 위한 자금원으로서 중동지역 이나 싱가포르이 소유한 국부펀드에 대한 검토 필요

____ 지금의 투자환경은 과거와 많이 달라져 있습니다. 훨씬 더 어려워졌습니다. 외국인 투자자 수가 적어졌고 중국도 쉽게 지갑을 열지 않습니다. 먼저 이 사실을 인정해야 합니다. 전세계적으로 자본의 흐름을 보면 첫 번째는 국부펀드로 흘러들어 가고, 다음으로 프라이빗 에쿼티 펀드(PEF Private Equity Fund)로 흘러가고 있습니다. 이제 외국인 투자자 함은 전략적인 비즈니스 투자보다는 금융투자자라고 봐야 합니다. 물론 역사적으로 정부나 공공부문 그리고 언론은 이런 식의 투자자들을 환영하지 않습니다. 기본적으로 이런 펀드들은 기회주의적인 성향을 갖고 있고 단기이익을 추구하는 '먹튀'와 같기 때문입니다.

예컨대 론스타에 대한 한국언론의 적대적인 평가가 대표적인 예입니다. 그러나 새만금 투자를 유치하기 위해서는 사모펀드나 국부펀드 투자자에 대한 선입견을 바꾸는 것이 선결조건입니다. 새만금개발을 위해서는 국부펀드 특히, 중동지역에서 오는 펀드들이 좋은 자금원이 될 수 있습니다. 다만 국부펀드와 사모펀드 모두 그린필드 투자는 꺼려합니다. 아무것도 없는 상태에서 개발프로젝트에 투자하려고 하지는 않습니다.

그러나 대규모 프로젝트의 경우 국부펀드가 장기적으로 관심을 가지고 지켜볼만한 사례들이 있습니다. 예컨대 서울의 싱가포르투자청(GIC) 같은 경우는 싱가포르 정부가 소유한 대형 투자기관으로 서울에 있는 부

동산에 투자하고 있는데, 이들은 먹튀 투자자가 절대 아닙니다. 장기적인 안목으로 투자하고 있습니다. GIC의 경우 높은 수익률을 추구하지는 않지만 꾸준한 투자수익률을 추구합니다. 이러한 투자자들을 유치하는 전략이 새만금개발을 위해서는 상당히 바람직합니다. 중동지역에도 건전하면서 새만금에 관심을 가질만한 국부펀드가 있습니다.

그러나 한국만 해외투자를 원하는 것이 아니고, 기업들도 투자유치를 위해 뛰고 있습니다. 다국적 기업의 각국 책임자들도 투자유치를 위해 엄청난 노력을 합니다. 그만큼 투자유치의 환경이 만만치 않습니다. 새만금도 우리가 설정한 투자지역 중의 하나이긴 합니다만 한국은 이미 많은 투자지역이 있습니다.

지어 놓으면 사람들이 올 것이라는 기대는 더 이상 성립하지 않는다

____ 북한이 나진선봉지역에 경제특구를 만들고 진입장벽을 만들어서 외국인만 들어올 수 있게 했습니다. 그러나 결과적으로는 투자자를 고립시키는 결과를 가져왔습니다. 외국인 투자자들은 투자자금의 확대와 기술을 원합니다. 그런데 많은 사람들이 외국인 투자자들이 결국 우리 시장을 잠식하지 않을까? 이런 두려움을 갖고 있습니다. 그러나 어떤 외국인 투자자라도 규모가 크든 작든 한국(시장)을 지배할 수는 없습니다. 씨티뱅크가 하나의 좋은 예가 될 것입니다. 12년전에 한국이 외국 금융기관들에게 시장을 개방했을 때 많은 우려가 있었습니다. 그러나 반대 상황이 일어났습니다. 외국인 투자자들을 영원히 붙잡을 수는 없고 그럴 필요도 없습니다. 그들을 특정 지역에 가둬놓아야 한다는 강박관념에서 벗어나야 합니다.

물론 경제특구를 지정하고 여기에 더 좋은 인센티브를 제공하고 규제를 완화하고 좋은 거주환경을 만들어서 외국인 투자자들이 더 편하게 생활할 수 있는 조건을

만드는 것은 중요한 문제입니다. 예컨대 인천 송도의 경우 여러 측면에서 성공을 거두었습니다. 컨벤션센터, 외국인학교, 오피스 등 모든 것이 갖춰졌습니다. 그럼에도 불구하고 빈채로 남아있는 건물들이 많습니다. 즉 지어 놓으면 사람들이 올 것이라는 기대는 더 이상 성립하지 않습니다. 송도가 우리에게 주는 교훈은 새로운 도시를 만들 때 외국인 투자만 유치할 수는 없다는 것입니다.

새만금 성공을 위해서는 충분한 노동력 확보와 인프라 구축이 시급하며 FTA는 새만금이 중국의 투자를 유치하기 위한 매력적인 요인으로 작용

새만금 이야기로 돌아가 봅시다. 앞으로 새만금이 직면하게 될 과제들을 한번 봅시다. 첫째, 충분한 노동력이 공급되는가 하는 점입니다. 새만금 지역의 실제 인구는 불과 몇 만명에 불과하고 이분들은 대부분 어업과 농업에 종사합니다. 숙련된 노동인력이 지역에 부족하고, 인접지역까지 포함하면 10만명의 인구가 있습니다만 인력부족은 상당히 큰 문제입니다.

둘째, 군산공항이 가까운데 위치하고 있다고 할 수 있습니다만 규모가 크지 않습니다. 잠재력은 있지만 비즈니스와 금융의 허브가 되기 위해서는 인프라가 절대적으로 부족합니다. 새만금을 설명할 때 금융허브 등의 표현은 아직은 자제해야 할 것 같습니다. 틈새시장이라고 보는 것이 더 적절합니다. 서울에서 가까운 송도도 투자유치가 어렵습니다.

물론 장애물을 극복할 수 있습니다. 하지만 현실적인 목표를 가지고 임해야 합니다. 우리는 베이징, 상해, 싱가포르, 홍콩과 경쟁하고 있습니다. 그리고 서울과도 경쟁하고 있습니다. 중국인들을 위한 경제활동이 많이 벌어지는 허브로 성장하기 위해서 중국인들이 관심을 가질만한 무엇이 있는지 잘 살펴봐야 합니다. 중국은 땅이 넓기 때문에 토지측면에서는 메리트가 없습

니다. 노동력도 마찬가지입니다.

새만금이 중국에게 매력을 줄 수 있는 첫 번째는 바로 FTA입니다. 한·중·일 지도부가 모여서 최근에 3국간의 FTA를 논의했지만 이는 상당히 오랜 시간이 걸릴 것입니다. 중국과 미국 중국과 EU의 FTA도 상당히 오랜 시간이 걸릴 것입니다. 중국에게는 미국과 EU가 가장 큰 시장입니다. 새만금이 중국인들에게 줄 수 있는 메리트가 바로 FTA를 통해 그 시장에 진입할 수 있다는 점입니다.

또 한국에서 제조하는 모든 제품들이 중국산제품보다 경쟁우위를 갖고 있습니다. 원산지 규정이나 관세 등 규제의 측면에서도 경쟁력이 있습니다. 지금까지는 중국의 임금이 낮기 때문에 큰 메리트가 없었지만 중국이 더 발전해 나가면서 중국의 임금수준이 높아지면 한국의 FTA가 중국기업들에게 큰 기회로 다가갈 수 있습니다.

다음으로 숙련된 노동자와 기술이 또 다른 메리트가 될 수 있습니다. 물론 지금 새만금 지역에는 숙련된 기술자들이 많지 않지만 장기적으로는 우수한 엔지니어들을 이 곳으로 유치할 수 있고, 선진 각국의 기술을 흡수할 수 있습니다. 그렇게 되면 중국기업들은 기술적인 측면에서도 새만금에 매력을 느낄 것입니다.

외국인 투자유치를 위해서는 먼저 국내기업을 유치해야

그리고 한 가지, 새만금의 영문표기가 어렵습니다. 한글로는 쉬운데 영어로는 읽기가 어렵습니다. 알아듣기 쉽게 바꿔야 합니다. 이제 제 이야기를 정리하겠습니다. 첫 번째, 새만금 성공을 위해서는 먼저 국내 산업에 초점을 맞춰야 한다는 것입니다. 그러면 외국인 투자자는 따라오기 마련입니다. 가장 먼저 할 일은 한국기업들이 무엇을 필요로 하는지, 누가 어디에 투

자를 원하는지를 살펴보고 국내기업을 유치해야 합니다. 이 과정에서 국민들을 이해시키는 것이 중요합니다. 국내 대기업을 유치하려면 여러가지 인센티브를 줘야 합니다. 그러나 그것이 특혜가 아니라 투자를 유치하는 과정이라는 점을 이해해야 합니다.

두 번째, 경제타당성 조사를 실시해야 합니다. 그러나 이 조사를 국무총리실이나 새만금사업 주체들이 해서

는 안됩니다. 객관적인 입장에 있는 전문기관에서 해야 합니다. 그렇게 만들어진 자료가 있어야 국내외 투자를 유치할 수 있을 것입니다.

세 번째는 새만금 사업을 위해 정부, 지역주민, 지역언론, 노동조합을 다 끌어들이야 합니다. 그리고 네 번째는 천천히 구축하라. 그리고 다섯 번째 과다포장하지 마라는 점을 마지막으로 말씀 드립니다. 감사합니다.

발표 2-2

중국 투자자의 관점에서 본 새만금 경제특구의 성공조건

후무칭(상해창의상품개발센터 대표)



중국의 해외 직접투자자는 2,600억달러 이지만 이중 한국에 대한 투자는 1% 미만 - 중국의 민간 기업에 대한 투자유치 관심을 가져야

2010년 말 중국의 해외 직접투자액은 2,600억 달러 규모에 이릅니다. 이 중에서 한국에 대한 중국의 투자는 1% 미만으로 굉장히 미약합니다. 지금 중국기업들은 서로 다른 2가지 시스템에서 투자를 하고 있다고 볼 수 있습니다. 첫번째는 국유기업의 투자입니다. 에너지분야나 인프라 등은 정부 차원에서 국유기업이 나서서 투자를 합니다. 또 하나는 민간기업인데 이 경우는 해외투자를 할 때 유명한 브랜드 회사들과 M&A를 하거나 아니면 해외에 생산기지를 건설하는 방식으로 투자를 하고 있습니다.

국유기업의 투자결정은 전적으로 중앙정부의 의지에 달려 있습니다. 많은 한국분들께서 국유기업들을 유치하려고 하지만 쉽지 않은 이유가 기업 스스로 결정할 수가 없습니다. 대신 민간기업은 결정이 빠른 반면에

자금과 인적자원이 국유기업보다 훨씬 못한 약점이 있습니다. 그러나 최근에는 민간기업이라 하더라도 상장기업의 경우는 능력이 매우 높습니다.

그러면 ‘그들이 어떤 분야에 대해서 투자하는가? 살펴볼 필요가 있습니다. 먼저 에너지 부분입니다. 에너지와 철강 확보를 위해서 리비아나 러시아에 투자를 하고 있습니다. 대형 인프라 부문도 마찬가지입니다. 지금 고속철도가 굉장히 큰 인기를 끌고 있고, 지하철 건설에도 굉장히 많이 투자를 하고 있습니다. 세 번째로는 굉장히 유명한 기업들을 사들이고 있습니다. 상하이 자동차에서 영국 로버사를 인수했었고, 베이징자동차는 사브를 인수했습니다. 질리자동차는 스웨덴 볼보를 인수했고, 레노보는 아이비엠에 PC 부문을 인수했습니다.

네 번째로는 해외에 생산기지를 건설하기도 합니다. 다섯 번째 방식은 전자와 통신기술이 발전하면서 이 분야 업체들에 대한 투자가 늘어나고 있습니다. 여섯 번째 관광산업에 투자를 하고 있습니다.

중국의 투자유치를 위해서는 새만금의 경쟁 우위를 명확히 부각시키고 외국인 근로자들의 고용을 위한 고용·출입국 관련 규제의 완화가 병행되어야

새만금이 중국으로부터의 투자를 유치하기 위한 요소를 살펴보도록 하겠습니다. 첫째, 정확한 포지셔닝이 필요하다고 생각합니다. 목표를 정확히 하고, 개

발기만을 설정하는 것이 중요합니다. 그러나 ‘바이두’라는 중국의 검색엔진에서 ‘새만금’을 쳐보면 어떤 곳에 투자를 해야 할지 혼란스러울 정도로 너무나 많은 정보가 있습니다.

두번째는 새만금의 경쟁우위를 정확히 해야 할 것입니다. 새만금 주위에 몇 개의 개발구가 있는지, 그리고 그들 개발구에 비해서 어떤 경쟁우위가 있는지가 명확해야 합니다. 다음으로는 새만금과 중국이 동일한 동아시아 문화권에 속한다는 이점과 거리상의 이점을 잘 활용해야 하겠습니다.

당연히 새만금 개발을 위해서는 인프라를 확충해야 합니다. 가능하다면 베이징에서 상하이, 광저우에 이르는 중요한 도시들과 직통로를 개통하는 노력이 필요합니다. 다음으로 외국인 근로자, 특히 중국 근로자 고용관련 규제를 완화해야 할 필요가 있겠습니다. 편리한 비자제도는 비즈니스 투자의 기반이라고 할 수

있겠습니다. 그래서 제가 제안하고 싶은 것은 ‘투자 비자 특별 통로’를 설치하는 것이 어떨까요? 하는 것입니다. 중국에서 상하이까지, 상하이에서 한국까지 워킹데이 5일, 예를 들면 비자발급에 5일이 걸립니다. 만약 휴일을 포함하면 7일 정도 걸리는데, 비자 발급 부분에 있어서 더 편리성을 제공해야 할 것 같습니다.

다음으로 한국 노사관계의 부정적인 인식을 해소해야 합니다. 상하이자동차가 쌍용자동차를 인수하는 것이 실패했습니다. 그 교훈이 매우 큽니다. 정부 측면의 행정적인 제도나 정책 측면에서 어느 정도 도움이 있어야 되겠습니다

그리고 산·학·연 협력을 기반으로 국제화된 산업, 교육 환경을 조성해야 됩니다. 예를 들면 투자 인큐베이터를 설립해서 투자자들에게 언어, 법률, 인력 채용, 조세 등 관련한 정책적인 협조를 해 줄 필요가 있습니다. 감사합니다.





Issue Briefing



전북발전연구원

560-860 전라북도 전주시 완산구 콩쥐팍쥐로 1696(효자동3가1052-1)

Tel.063-280-7100 Fax.063-286-9206

www.jthink.kr