

아무런 효과나 의미가 없다. 그러나, 자칫 잘못하면, 그 협정서가 지자체에 족쇄가 될 수 있으며, 사업추진을 가로막는 걸림돌로 작용한다. 즉, 투자의향을 보인 자에게는 부담이 없는 것이지만 당사자인 주무관청에는 족쇄가 될 수 있는 것이 투자협정서 임에도 이를 심각하게 받아들이는 지자체는 거의 없어 보인다. 투자의향서를 체결할 때는 사업의 특성과 해당사업을 추진하는데 필요한 조건, 협약서를 체결하는 자에게 허용할 수 있는 내용이 무엇인지를 각 단계마다 꼼꼼히 따져보고 체결해야만 투자의 확실성을 보장할 수 있고, 민자사업을 성공시킬 수 있다.

지나친 과욕을 부리거나 너무 서두르는 것은 금물이다. 실패하기 위해서는 그렇게 해도 되지만, 성공은 불가능하다. 어떤 지자체는 한꺼번에 대여섯 개의 민자프로젝트를 추진하는 경우도 있다. 그럴 땐 사업 이름만 있으면 사업이 될 것이라고 믿는 것이 아니냐 하는 인상을 받는다. 그러나, 그러한 접근방식으로는 민간자본을 유치할 수 없다. 원칙적으로 불가능하다. 우리가 조그마한 구멍가게 하나를 마련하는 데도 고려할 것이 많은데 하물며, 수 백억 원 또는 수 천억 원의 돈을 투자하는 경우에는 얼마나 많은 조건들을 따질 것인가를 생각해 보면 알

수 있을 것이다.

민자사업을 정부사업과 같은 사고로 추진하는 경우에도 성공할 수 없다. 물론, 그러한 사고는 정부사업만을 추진해 왔던 경험부족과 타성 때문에 발생된다. 민자사업의 주체는 사실 정부가 아니라 민간 투자자이다. 그들이 투자하는데 무엇이 필요한지를 찾아 해결해 주고 도움을 주는 것이 정부의 역할이다. 그러나, 우리들 대부분은 발주자의 지위에 서서 투자자들을 감독하고 누르려고 한다. 좀 과장된 표현을 쓴다면, 민자사업자는 정부사업을 도급 받는 자가 아니라 정부라는 주식회사에 출자한 주주와 같은 존재다. 외국 투자자들이 가장 이해하지 못하는 것 중 하나가 바로 정부의 권위적 태도이며, 현재 민자사업 추진이 더딘 이유 중 하나도 바로 그러한 정부 우위적 사고라는 사실을 인식해야 한다.

다음으로는 사업추진이 투명하고 객관적이어야 한다. 입찰에서부터 평가, 협상에 이르는 절차가 투명해야 하고 정부의 정책에 예측 가능성과 확실성이 있어야 한다. 그래야만 민간투자자들의 경쟁을 확보할 수 있다. 현재까지의 추진된 사례들을 볼 때, 시설사업기본계획 고시 단계에서 확실한 사업비를 제시한 사례도 많지 않으며, 투명한 사업조건을 제시한 사례도 거의 없다. 그러다 보니 투