

말레이시아 수자원 정책

Malaysia Water Policy

김상문*, 류문현**
Kim, Shang Moon · Ryu, Mun Hyun

요 지

오늘날 우리 사회는 물산업의 성장성을 높이 평가, 국내 물산업 육성이 경제발전을 위하여 중요하다고 말한다. 따라서 정부는 정부대로, 기업은 기업대로 시장의 육성 및 선점을 위하여 많은 노력을 경주하고 있다. 특히 최근에는 국내 물시장의 성장 한계성을 이유로 해외 물시장 진출의 중요성이 강조되고 있다. 하지만 우리사회는 정작 해외 시장 진출을 위해 무엇보다 중요한 부문인 시장에 대한 정보 탐색에는 노력이 미흡한 실정이다. 즉 해외 물시장 진출의 중요성을 강조하고는 있지만, 어느 시장을 목표시장으로 선정해야 하는지, 무엇이 우리의 강점인지, 무엇을 고객에게 줄 것인지 등에 대한 탐색이 미흡함에 따라, 해외 물시장 진출에 대한 속 시원한 해법을 제시하는 이는 많지 않다.

이에 본 논고는 물시장의 성장 가능성이 높을 것이라고 알려진 아시아 시장의 여러 국가 가운데 국내 시장에도 잘 알려져 있지 않은 말레이시아 시장을 중심으로 정부 정책, 시장 환경, 현지 기술력 등에 관하여 살펴보고, 이를 기초로 시장으로서의 기회와 위험, 그리고 국내 기업의 강점과 약점을 살펴보았다. 분석결과로서 기회와 위험, 강점과 약점을 요약하면 다음과 같다.

먼저 기회의 관점에서 말레이시아는 치수사업, 수도사업, 환경정화사업 등 물산업 인프라가 여전히 취약한 점에서 국내 물기업에게 시장으로서의 기회를 제공하고 있다.

둘째, 외국계 기업에 대한 정부의 규제, 부실한 수도 재정 및 낮은 요금 등은 외국계 기업에게 있어 위험 요인이 된다.

셋째, 높은 기술력을 이용하여 성공적으로 물 인프라를 구축·운영함으로써 선진국 수준의 물 안정성 및 안전성을 확보하고, 4대강살리기 사업과 같은 대규모 프로젝트를 통해 녹색성장 모델을 구축함은 국내 물기업의 큰 강점이다.

넷째, 국내 기업에 대한 현지 시장의 낮은 인지도는 약점 요인이 된다. 현지 이해 관계자의 말에 따르면 「한국계 기업은 보유하고 있는 기술력에 비해 '기업' 및 '보유기술'에 대한 홍보가 부족하다」라고 지적한다. 결과적으로 국내 물기업이 현지 시장에 성공적으로 진출하기 위해서는 무엇보다 국내 기업에 대한 그리고 국내 기술력에 대한 적극적인 홍보가 필요할 것이다.

* 정회원 · 한국수자원공사 Kwater연구원 책임연구원 · E-mail : note2905@kwater.or.kr
** 정회원 · 한국수자원공사 Kwater연구원 선임연구원 · E-mail : ryumsejj@kwater.or.kr