

물산업 해외진출 활성화방안 연구

A study on the Export Strategies of the Water Industry

민경진 * 김동환 ** 조은채 ***

Kyung Jin Min, Dong Hwan Kim, Eun Chae Jo

요 지

2010년 기준 세계 물산업은 약 4,800억불 규모이며, 2025년에는 약 1조 달러 규모로 성장할 것으로 전망된다. 또한 기후변화 등의 요인으로 물산업의 범위는 물순환체계 전과정을 포괄하는 『유역종합개발+ 상하수도+ 대체수자원』으로 확장될 것으로 예측된다. 그러나 지금까지의 국내 물산업 육성은 주로 상하수도 분야 중심으로 국한되어, 기후변화에 대응한 유역종합개발 분야에 대한 시장 진출기회를 상실하고 있다. 상하수도 중심의 물산업은 이미 선진 메이저 기업들이 선점하여 치열한 경쟁이 벌어지고 있는 ‘레드오션’이라 할 수 있으므로, 새로운 물산업의 강국으로 부상하기 위해서는 우리가 가진 장점을 바탕으로 물산업의 새로운 영역을 개척하는 방안이 필요한 시점이다.

본 연구는 먼저 국내외 물순환체계 전과정(유역종합개발+ 상하수도+ 대체수자원)에 대한 시장 조사를 통해 세계 물산업 시장을 프로젝트 유형별, 지역별로 분석하고, 이를 토대로 국내 물산업 육성과 해외진출을 위한 당면 과제를 다음과 같이 제시하였다.

첫째, 민관협력을 위한 제도적 틀을 형성할 필요가 있다. 정부의 역할이 매우 중요한데, 정부 또는 기금이 자금의 단순한 대부자에서 적극적인 투자자로 전환함으로써 국내 민간기업들의 해외시장 진입장벽을 낮추어 줄 필요가 있다. 정부 주도의 민관협력이 활성화되면 참여 기업의 재무적 리스크를 현저히 줄일 수 있다. 또한, 상하수도 운영 경험을 축적한 공기업이 해외진출 지원기능을 수행하도록 하여야 한다. 즉, 공기업이 민간기업의 경쟁자가 아니라 지원자가 될 수 있도록 프레임워크를 바꿔주어야 한다.

둘째, 물산업 클러스터의 형성이다. 물산업 제조업은 대부분 중소·벤처기업으로 독자적인 해외진출이 곤란하므로, 물전문 공기업이 중소·벤처기업 육성 및 해외진출의 앵커 역할을 담당하는 것이 필요하다. 이스라엘이나 싱가포르의 물산업 클러스터처럼 Anchor 역할을 행하는 공기업과 민간기업이 장기적 협력관계를 구축할 수 있는 기반을 마련해야 한다.

셋째, 신시장 역량의 창출이다. 기후변화로 크게 성장할 전망이다인 통합물관리 시장에 대한 전략적 접근이 요구된다. 우선 ODA 등 대외 원조자금을 활용하여 투자비가 적게 들고 정보를 선점할 수 있는 조사·설계부터 시작하여, 댐 및 수력개발, 상하수도 건설·운영 등에 단계적으로 접근할 수 있을 것이다. 또한, 향후 도입될 예정인 물인프라의 Smart 기술, 첨단 수처리 기술 등을 활용하여 새로운 시장을 개척해야 한다. 4대강 살리기 사업, 해수담수화 등 조기에 경쟁우위를 갖출 수 있는 사업과 기술을 Flagship Project로 브랜드화하여 우리나라를 “물강국”으로 포지셔닝할 경우 세계 물시장 공략에 보다 효과적일 것으로 판단된다.

핵심용어 : 물산업, 해외진출, 유역종합개발

* 정회원 • 한국수자원공사 K-water 정책경제연구소장 ·E-mail : min@kwater.or.kr
** 정회원 • 한국수자원공사 K-water 물산업정책팀 ·E-mail : sunbird@kwater.or.kr
*** 정회원 • 한국수자원공사 K-water 물산업정책팀 ·E-mail : echo@kwater.or.kr