

물산업 육성방안과 상하수도 민영화

김 한 승

명지대학교 환경생명공학과

Fostering Program of Water Industry and Private Operation of Waterworks

Han-Seung Kim

Department of Environmental Engineering and Biotechnology, Myongji University

1. 들어가며

국내 물산업 규모는 2003년 현재 11조원으로 국내총생산(GDP)의 1.5%를 차지할 정도로 국가 경제에 차지하는 비중이 큰 기간산업으로서 물산업의 효율화는 국가 경쟁력의 유지 및 향상에 매우 중요하다. 환경부는 국내 물산업의 규모를 2015년까지 현재의 2배인 20조원 규모로 늘리고, 세계 10위권의 물 관련 기업을 2개 이상 육성한다는 목표까지 설정하였다. 한편, 세계 물산업은 연간 500조원 이상의 거대한 시장을 형성하고 있어, 국가의 차세대 성장동력으로서 물산업을 육성하여 세계 시장에 진출할 수 있는 기반을 마련할 필요성이 강력히 제기되고 있다.

이러한 시대적 흐름을 배경으로 하여, 2005년 3월 대통령은 물산업에 대한 국내 정책상황의 검토를 지시하였다. 이에 산업자원부, 환경부, 건설교통부가 공동으로 “물산업 육성방안”을 마련하였으며, 2006년 2월 14일 국무회의에서 이 방안이 최종 의결되었다. 본 방안의 효과적인 실행을 위해 환경부, 행정자치부, 건설교통부, 기획예산처, 재정경제부의 5개 정부부처의 주도하에 물산업 육성 5개년 계획 수립 연구가 추진되었으며, 2006년 12월 최종 연구보고서가 완성되어, 지난 7월 16일 “물산업 육성 5개년 세부 추진계획”을 환경부가 발표하기에 이르렀다.

정부가 물산업 육성에 강한 의지를 표명하고 있는 가운데, “블루 골드”라는 황금시장으로 부상하고 있는 물 관련 산업을 선점하기 위해 코오롱, 삼성엔지니어링, 두산중공업, 한화건설, 포스코 등 민간기업들의 움직임이 활발해지고 있다. 이는 이제까지 공공부문으로 간주되고 있었던 물 관련 분야의 사업이, 물산업 육성 방안을 통하여 민간의 참여가 적극적으로 유도됨에 따른 것으로도 볼 수 있다. 공공부문에서는 민간의 효율성과 경제성을 도입함으로써 사업을 효과적으로 운영할 수 있고, 민간부문에서는 신규시장의 참여

를 통한 사업영역의 확대를 도모할 수 있게 됨으로서, 물산업의 육성과 민영화는 상호 유기적이고 밀접한 관계를 맺게 될 것으로 예상된다.

반면, 물산업의 민영화, 특히 상하수도 민영화에 대한 비판적인 시각도 없지 않다. 물 사유화라는 비판과 아울러 요금 인상 및 이윤이 보장되지 않는 지역에 대한 물공급의 결여에 대한 우려 등이 제기되고 있다. 이는 이제까지 공공부문에서 다루었던 공공재로서의 물을 민간부문이 사유재로 취급함으로써 야기될 수 있는 부정적인 사태를 우려하는 시각에서 나온 것으로 볼 수 있다.

따라서 국내 물산업의 건전한 발전과 아울러 서비스의 공급자와 수요자가 공감할 수 있는 정책의 수립되기 위해서는, 물산업 육성방안의 궁극적인 목표와 방향, 그리고 상하수도 사업의 민영화에 대한 기본적인 이해가 우선적으로 요구될 것으로 판단된다. 이에 본 고에서는 물산업 육성방안과 민영화에 대한 이해를 돋고자, 상하수도사업의 국내외 현황과 민영화에 대한 기본적인 개념을 정리해 보고자 한다.

본 고의 일부는 환경부에서 발표한 “물산업 육성 5개년 추진계획” 수립연구 보고서 및 일본수도산업신문사에서 발간한 “수도비즈니스의 신세기”的 내용이 발췌되어 있다.

2. 상하수도사업의 민영화

선진국이나 개발도상국을 불문하고 오랫동안 많은 국가에서 상하수도사업은 당연히 공공부문에서 제공하는 것으로 여겨져 왔다. 그러면 것이, 21세기에 들어선 오늘에 이르러 세계 인구 60억명 가운데 4억명이 민간에 의한 상하수도 서비스를 제공받고 있으며, 이러한 비율은 매년 10% 정도로 증가하여 2015년에는 10억명에 이를 것으로 전망하고 있다. 일례로서 프랑스에서는 이미 100년 이상에 걸쳐 관설상하수도사업을 민간에게 위탁해오고 있으며, 영국은 10년 전에 설비를 포함한 상하수도사업의 완전민영화를 실현하였다.

이러한 세계적 규모의 상하수도사업 민영화에 대한 배경에는, 공공부문만으로는 안전한 물에 대한 공급이 충분하지

않은 데서 그 원인을 찾을 수 있다. 현재 전세계 인구 60억 명의 4분의 1인 15억명이 안전한 상수도를 공급받지 못하고 있으며, 3분의 2인 40억명은 하수도 서비스를 공급받지 못하고 있다. 2000년 개최된 UN 밀레니엄 서밋에서는 2015년까지 상하수도의 혜택을 받지 못하는 인구를 절반으로 줄이는 목표가 선언되었다. 그러나 문제는 향후 10년간 세계의 인구는 10억명이 증가할 것으로 예상되고 있는 가운데, 이러한 인구증가가 물공급이 충분하지 않은 지역에 집중되어 있다는 사실이다.

밀레니엄 선언에서 제시된 목표를 달성하기 위해서는 연간 180조원에 달하는 비용이 상하수도에 관련하여 투자되어야 할 필요가 있으나, 현실적으로는 이에 절반에도 미치지 못하는 연간 80조 정도가 투자되고 있을 뿐이다. 또한 밀레니엄 선언에서는 이러한 차이를 극복하기 위한 구체적인 제안은 제시되지 않았다. 이와 같은 방대한 비용의 조달은 종래의 공공부문만으로는 한계가 있으며, 민간자본의 도입과 적절한 수익자부담이 필수불가결하게 되었다. 이러한 인식이 2003년 일본 교토에서 개최된 국제물포럼에서 “관·민 파트너쉽 촉진”을 선언한 배경이 되었다.

상하수도사업의 민영화가 쉽게 받아들여지기 어려운 이유는, 일반적으로 물이 공공재로 인식되어 있어, 상하수도사업을 산업 또는 비즈니스로 보는 관점이 결여되어 있기 때문으로 볼 수 있다. 여기서, 상하수도사업의 본질을 짚고 넘어갈 필요가 있다.

상하수도사업에는 두 가지 중요한 역할이 있다. 첫 번째는 상수도의 역할로서, 주민의 생활에 필요한 안전한 물을 원활하게 공급하는 것이다. 상수도의 중요한 기능은 안전한 수질의 물을 생산하는 정수와 이를 필요로 하는 소비자들에게 원활하게 공급하는 급수이다. 두 번째는 하수도의 역할로서, 주민의 활동에서 배출된 오수로부터 환경을 보호하는 것이다. 하수도는 발생된 오수를 처리장으로 운송하는 수집기능과 수집된 오수를 환경에 되돌릴 수 있을 정도로 정화하는 처리기능이 있다.

상하수도사업을 산업적 관점에서 보면, 원료로 하천수, 호수/地下水, 지하수가 일반적으로 사용될 것이며, 생산된 제품은 수돗물이 될 것이다. 원료를 정제하여 필요한 수질의 수돗물을 제조하는 것이 정수장이고, 정제된 제품을 소비자에게 유통시키는 것이 급수시스템이며, 사용량에 따라 소비자로부터 요금을 징수하는 것이 검침 및 회계시스템이다. 이러한 일련의 흐름은 소위 공익사업(utilsities)으로 불리는 전기나 가스사업과 상당히 유사하다고 볼 수 있다. 그러나,

상하수도사업이 갖는 특징은 동맥에 해당하는 상수도사업과 정맥에 해당하는 하수도사업이 일대일로 존재하는 것으로서, 전기나 가스사업에서는 정맥에 해당하는 부분이 존재하지 않는 것이 커다란 차이점이라고 할 수 있다. 다만, 대규모 자본투자가 필요하다는 점과 생수와 같은 극히 일부분의 경합재를 제외하면 대체재가 없다는 점에서 본질적으로 지역독점의 성격을 갖는 전형적인 공익사업의 형태로 볼 수 있다. 따라서, 상하수도사업은 어떠한 형태로든 공공부문으로부터의 규제와 간섭을 피할 수는 없으나, 그렇다고 해서 사업전체를 반드시 공공부문에서 해야 될 필요성이 있다고 보기기는 어렵다.

2.1. 상하수도사업체 조직

상하수도사업에는 정수 및 하수처리라고 하는 플랜트를 기본으로 하는 제조업적인 기능과 급수 및 배수라고 하는 유통업적인 기능, 요금징수와 같은 고객서비스 기능이 존재하는데 이러한 기능은 현업(operation)부문에 해당한다. 한편, 인사, IT, 구매, 회계등의 지원부문과 이를 총괄하는 경영부문 등의 일반관리(management)부문을 합쳐 하나의 상하수도사업체가 구성된다. 현업부문과 일반관리부문은 인프라를 기본으로 상하수도사업을 수행하게 되는데, 이러한 인프라 자체의 장기적인 계획 및 건설을 수행하는 기능이 별도로 존재하는데 이를 자산관리(asset management)부문이라고 한다. 이와 같은 상하수도사업의 조직모델을 Fig. 1에 나타낸다.

현재 세계 물시장은 프랑스와 영국을 중심으로 한 거대 민간 상하수도기업이 1990년대부터 적극적으로 진출해 오고 있다. 이들 기업들은 풍부한 자금조달능력과 우수한 인재, 첨단의 기술력을 바탕으로 하여, 공공기업에 비하여 월등한 사업의 효율화를 달성함으로써, 커다란 부가가치를 창조할 수 있는 비즈니스를 전개하고 있다. 또한, 적정한 자산계획, 저렴한 자금조달, 건설비의 저감 등을 통한 자본투자비용의 최소화, 인프라의 운영 효율화를 통한 운전비용의 최소화, 규모의 경제를 통한 일반관리비용의 최소화를 달성함으로써 물생산과 유지관리에 투입되는 비용을 저감시키는 동시에, 풍부한 기술적 노하우를 바탕으로 유수율(누수율 저감), 관거 및 요금징수 체계의 효율적 확대를 통하여 수익을 극대화하여 상하수도요금의 저감을 실현하고 있다.

2.2. 공공부문의 역할

공공기업의 문제점은 크게 두 가지 범주로 나눌 수 있다.

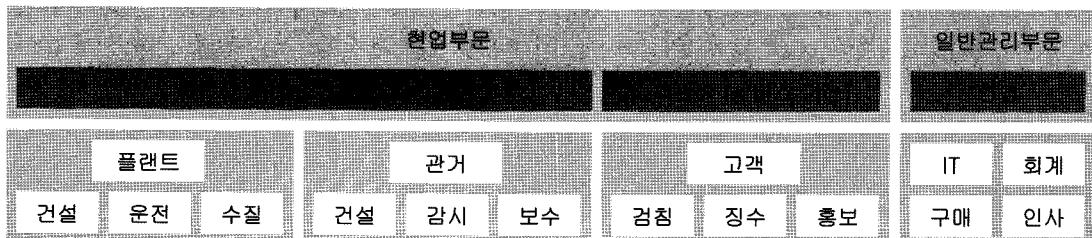


Fig. 1. 수도사업 조직 모델.

하나는 공공부문 형태 자체에 의한 본질적인 문제점과 다른 하나는 공공기업의 규모에 관한 문제점이다.

공공기업의 본질적인 문제점은 정치적 간섭을 받기 쉽기 때문에 독립사업체로서의 경영이 어려워질 수 있다는 점, 규제주체와 규제대상이 동일하기 때문에 감시기능이 제대로 발휘될 수 없다는 점, 이윤추구의 목표가 없기 때문에 효율화에 대한 인센티브가 결여되어 있다는 점을 들 수 있다. 이러한 문제점에 대한 본질적인 해결책으로는 상하수도사업을 민간 또는 공공기업에게 위탁시키는 제3자 위탁방식을 택하는 방법이 유효할 것이다. 또한 “범위의 경제”를 고려할 때, 가스나 전기와 같은 다른 공익사업을 운영하는 공공기업과의 통합도 경영효율화를 기할 수 있는 방법의 하나로 볼 수 있다.

한편, 많은 국가에서 공공부문에서 운영하는 상하수도사업의 대부분이 상당히 영세하여, 재원조달에 지장을 초래하거나, 효율적인 기술의 도입이 원활하지 못하고, 필요한 인재의 확보가 곤란한 경우를 종종 볼 수 있다. 이러한 문제점에 대해서는 “규모의 경제”를 추구하는 것이 본질적인 해결책으로서 공공기업의 광역화를 들 수 있으며, 대규모 상하수도기업이 존재하는 경우에는 민영화도 하나의 해결책으로 볼 수 있다. 실제로 1973년 영국에서 발족한 10개 유역 관리국(추후 민영화)을 하나의 예로서 들 수 있다. 한편, 프랑스에서는 규모가 왜소한 지방자치단체간의 통합이 정치적으로 상당히 곤란하였기 때문에, 상대적으로 민간위탁이 용이하게 추진되었다.

따라서, 상하수도사업에 있어서 공공부문이 절대로 간과해서는 안 되는 역할은 세 가지로 요약될 수 있다. 우선은 각 지역 주민들의 요구와 지역적인 상황에 대응하는 상하수도 서비스 수준을 설정하는 것, 그리고 서비스 수준을 실현하기 위해 가장 효과적인 수도사업의 형태를 결정하는 것, 마지막으로 상하수도사업을 설정된 서비스 수준을 기준으로 감시, 규제하는 것이다. 이러한 의미에서, 상하수도사업의 운영자체를 공공부문이 반드시 수행해야 할 필연성은 없다.

2.3. 제3자 위탁의 형태

제3자 위탁의 가장 기본적인 형태는 겸침, 요금징수, 처리장 및 관거의 유지관리 등 일부의 업무만을 제3자에게 위탁계약하는 것으로, 일반적으로 경리업무나 IT업무에서 적용되고 있는 “아웃소싱”的 의미와 동일하다고 볼 수 있다. 이러한 형태의 계약은 범용적인 업무를 외부에 위탁함으로써 사무의 효율화 및 비용의 절감을 달성하는 것으로, 기본적으로 단기간(2~3년)에 계약을 갱신하게 된다. 민간기업은 상하수도사업체에 필요한 기능을 제공하고 이에 대한 대가를 얻는 것으로, 상하수도사업체내의 각각의 기능 단위로 효율화가 이루어질 수 있다.

여기서 전일보한 형태의 제3자 위탁이 “유지관리계약(O&M 계약)”이다. 일반적으로 5~10년 정도의 계약기간으로, 상하수도사업의 현업업무와 일반경리부문의 경영을 일괄적으로 제3자에게 위탁하는 방식이다. 상하수도 시설은 위탁자인 상하수도사업체의 소유로 남아 있으며, 수탁기업은 고정위탁

료 또는 업무에 연동하는 변동위탁료를 위탁자로부터 받는다. 멕시코시티 등에서 시행되고 있는 이러한 계약은 종종 다음 단계의 제3자 위탁을 위한 준비단계로 적용된다.

제3자 위탁이 더욱 진행되면, 10~15년의 계약기간을 갖는 “리스계약”的 형태가 되는데, 계약기간 중 상하수도시설은 위탁자로부터 수탁기업으로 리스가 된다. 수탁기업은 직접 요금을 징수하여, 리스와 운영에 소요되는 비용을 거두어들인다. 시설의 보수나 개선 등에 필요한 자본투자는 기본적으로 수탁기업이 하는 것이 아니라, 시설의 소유자인 상하수도사업체가 하게 된다. 이러한 계약형태는 프랑스 및 스페인에서 널리 이용되며, 비교적 적은 신규자본투자로 경영의 효율화를 달성하고자 하는 경우에 적합하다.

가장 진화된 제3자 위탁의 형태는 “컨세션(concession) 계약”으로, 25~30년에 걸친 계약기간 중에 시설의 리스와 함께 보수 및 개선의 책임까지 수탁기업에게 양도하는 것이다. 수탁기업은 계약에서 정해진 일정 수준의 자본을 투자하고 요금으로 투자비용을 회수하며, 계약기간이 종료된 후에는 기존 및 신규 시설을 모두 위탁자에게 반환한다. 프랑스에서 발달된 이러한 형태의 계약은 부에노스아이레스, 마닐라, 마카오 등의 개발도상국에서 기존의 수도사업의 민영화에 널리 적용되고 있다.

제3자 위탁은 상하수도사업체가 공공부문이거나 민간부문이거나를 불문하고 존재할 수 있다. 종래의 민영화를 둘러싼 논의에서는 제3자 위탁과 민영화를 동일시하는 경향이 강하였는데, 현실적으로는 “관·관 위탁”, “관·민 위탁”, “민·민 위탁”的 세 가지 위탁형태가 존재하고 있으므로, 이와 같은 형태의 제3자 위탁을 모두 민영화라고 말하는 것에는 문제가 있다.

2.4. 신규시설사업의 제3자 위탁

정수장이나 하수처리장과 같은 상하수도시설의 신규시설 사업에 대한 제3자 위탁에 대해서도, 사업전체를 제3자 위탁으로 하는 방식과 마찬가지로 볼 수 있다. 먼저, DBO(Design - Build - Operate)라고 하는 계약형태는 기본적으로 자본은 상하수도사업체가 조달하며, 제3자는 설계 및 5~10년간의 운전관리에 대한 책임을 진다. 이는 상하수도사업의 “운전관리(O&M)계약”에 해당한다. 상하수도사업체에 의한 자본조달에 한계가 있는 경우, 제3자가 사업에 필요한 자본을 조달하고, 완성된 시설을 25~30년간 운전관리하여 자본을 회수하는 계약형태가 “BOT(Build - Operate - Transfer)”이다. 이러한 형태의 계약은 최근 개발도상국은 물론 유럽에서도 활발히 적용되고 있으며, 상하수도사업의 컨세션(concession) 계약에 해당한다. BOT계약에서는 계약이 종료된 후에 시설은 상하수도사업체에 위양되나, 시설이 제3자에게 넘게 되는 것이 “BOO(Build-Operate-Own)계약”이며, 이는 상하수도사업의 완전 양도 또는 매각에 해당한다. 한편, BOT계약에서는 요금징수기능을 공공부문이 담당하기 때문에, 정부에 의한 미지급의 위험이 존재하지 않는다는 조건에서는 컨세션 계약에 비해 민간이 부담하는 위험성은 한정된다. 제3자 위탁형태의 분류를 Fig. 2에 정리하였다.

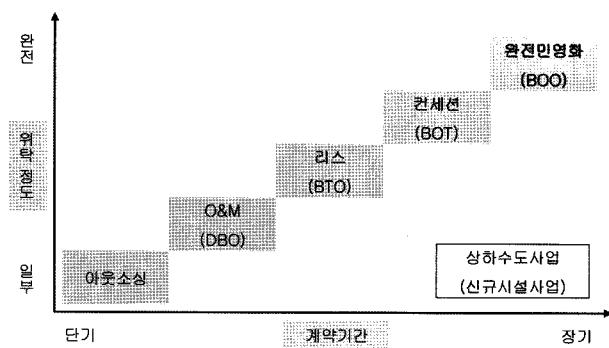


Fig. 2. 상하수도사업(신규시설사업)의 제3자 위탁 형태.

2.5. 상하수도사업 민영화의 분류

아웃소싱을 제외한 포괄적인 민영 상하수도사업의 경영 형태는 다음과 같이 크게 세 가지로 분류할 수 있다.

- ① 상하수도시설의 소유권은 공공부문이 유지하며, 민간 기업은 사업을 대행하는 형태
- ② 상하수도시설을 민간기업이 소유하며, 사업도 수행하는 형태
- ③ 상하수도사업체의 주식을 부분적으로 공개하여 공공과 민간이 사업경영에 참여하는 형태

①은 프랑스식 모델로, 공설민영화 모델이라고 한다.

②는 영국식 모델로, 완전민영화(민유화) 모델이라고 하며, 1989년 대처 수상 집권시에 민영화의 흐름 속에서 탄생하였다. 일글랜드와 웨일즈의 10개 광역수도회사가 대표적인 예로 들 수 있다. 국토를 13개 구역으로 분할하여, 각각의 광역수도회사의 민영화를 추진했던 칠레는 이러한 형태의 변형으로 정부가 최소한도 지분을 보유하면서 민유화를 실현시키고 있다.

③은 독일식 모델로, 관민혼합형 모델이라고 하며, 두 가지 형태로 세분된다. 첫째는 공공부문이 일정 주식을 보유하고 나머지를 민간공익기업에 매각하는 형태로 베를린을 대표적이 예로 들 수 있다. 두 번째는 공공부문이 일정 주식을 보유하고 나머지를 주식시장에 상장하여 일반 투자자에게 공개하는 형태로, 이탈리아에서 급속히 증가되고 있으며, 로마를 대표적인 예로 들 수 있다. 제네바, 밀라노, 프랑크푸르트가 이러한 형태를 적용하고 있다.

문제점으로는 부분 민영화의 경우, 실제로는 지방정부가 상하수도사업의 경영에 직접 영향을 미치게 되므로, 경영의 독립성 및 효율화가 충분하지 않은 경우가 있다. 또한, 일반적으로 완전민영화(민유화)에서는 매각대금으로서 정부에 거액의 임시수입이 발생하게 되는데, 이 자금이 상하수도사업에 투자되지 않고 종종 다른 회계로 전용되는 경우도 있다. 따라서 민영화의 시행을 고려하는 경우, 민영화 형태에 따른 특징을 충분히 검토하는 것이 중요하다고 볼 수 있다.

3. 국내 상하수도 산업의 현황과 전략

3.1. 상하수도 산업의 현황

정부와 지자체가 주도한 대대적인 상하수도시설 확충으로 인해, 2004년 현재 상수도 보급률은 90%, 하수도 보급률은 80%를 넘어, 선진국 수준에 도달하였다. 향후 상하수도 시설은 2011년에는 상수도 96%, 하수도 85%가 구축될 예정에 있다. 한편, 상수도의 보급이 크게 향상되었기는 하였으나, 2005년 환경부 조사결과 수돗물이 식수로 부적합하다는 의견이 57.8%에 달해 수돗물에 대한 불신이 심각함을 보였다. 이는 관망, 상하수도 기초시설의 노후화로 인한 수질악화 및 수돗물 수질에 대한 요구가 높아지면서 발생한 현상으로, 기존시설의 개량 및 전문적인 운영관리가 절실히 요구됨을 시사하고 있다.

국내 수도사업은 167개 지자체(7개 특, 광역시 및 160개 시, 군) 및 1개의 공공기업(한국수자원공사)이 수행하고 있다. 시설이나 운영 면에서 공공기업과 특·광역시는 높은 수준에 도달해 있으나, 시, 군 단위의 지자체는 인력, 재원, 기술의 부족으로 영세한 실정에 있는 것이 현실이다. 특히 도시와 농촌간의 수도서비스 수준의 격차가 심해 대부분의 도시의 경우 보급률이 90% 이상인 반면, 농어촌 지역의 경우 30%대에 불과하다. 이러한 지방상하수도의 영세성을 극복하기 위한 방안으로 하수도의 경우 1993년, 상수도의 경우 2001년에 위탁운영제도가 도입되었다. 현재 하수도의 경우 61.5%가 위탁운영되고 있으며, 상수도의 경우 한국수자원공사가 일부 시,군 지역을 위탁운영하고 있다.

3.2. 상하수도 산업의 문제점

상하수도사업과 관련된 중앙부처는 환경부, 행정자치부, 건설교통부로 나뉘어 있어, 업무체계가 복잡하게 구성되어 있으며, 각 부처에서는 별도로 수도사업의 구조개편을 추진하는 등, 업무의 중복성으로 인한 비효율화가 문제시 되어왔다. 이러한 분위기에서 범정부 차원의 구조개편 원칙이나 방안은 제시되지 않고 있으며, 또한 각 지자체는 구조개편에 소극적으로 대응하고 있는 것이 현실이다. 따라서 상하수도사업에 대한 구체적이고 통일된 정책의 마련, 민간부문의 참여 유도 및 위탁시장의 육성, 구조개편에 따른 재정 확보 및 기준 공무원 인력의 고용승계, 농어촌 지역에 대한 지원 등이 상하수도 사업의 효율화를 기하기 위한 기본적인 과제라 할 수 있다.

또한 상하수도 시설의 투자 및 이에 대한 제도의 정비, 요금의 현실화를 통하여, 상하수도사업의 내수시장을 확대하고 육성할 필요가 있다. 1960년대 산업화 및 도시화가 시작되면서 상하수도 시설이 70~80년대에 집중적으로 공급되어, 시설의 노후화로 인한 재투자의 시기가 도래하고 있다. 그러나, 시설의 노후화 정도 및 이에 대응하여 보수 및 교체 등에 대한 적정 기준이 마련되어 있지 않아, 시설 투자의 유인력이 부족하여, 이에 대한 제도개선이 필요하다. 또한 2004년 기준으로 요금의 현실화율은 상수도가 86.2%, 하수도가 62.5%로, 상하수도사업 자체로는 적자경영이 될 수밖에 없으나, 정치적인 요인으로 요금의 인상은 기피되고 있는 실정이다. 이는 상하수도사업의 활성화 및 위탁시장 확

대를 어렵게 하는 원인이 되고 있다.

한편, 국내 상하수도시장을 기반으로 하여 해외시장으로 진출할 필요가 있다. 이를 위해서는 체계적이고 장기적인 연구개발 및 교육 프로그램을 수립하여 추진함으로써 기술력을 확보하고, 전문인력을 육성하여야 한다. 또한 해외진출을 위한 제도적 지원 및 마케팅 지원체계 구축과 아울러, 상하수도 관련 기자재 및 엔지니어링 등 관련산업의 육성이 필요하다.

물산업의 지속 가능한 육성을 위해서는 이와 관련된 법규, 재원, 위원회 등을 조성하여, 지속적으로 사업을 추진, 관리, 검토해 나갈 필요가 있다.

3.3. 물산업 육성 계획

물산업 육성방안에서는 경쟁력 있는 물기업의 성장을 유도하기 위하여, 최소 2개 이상의 물기업을 육성한다는 방침을 세우고 있다. 공공부문내의 적정 규모와 기술력을 갖춘 기존 사업자를 육성의 대상으로 하고 있으며, 여기에는 7개 특광역시와 수자원공사가 후보로 거론되고 있다.

한편, 사업구조로는 상수원, 상수도, 하수도 등을 통합 관리하는 형태로, 물순환 과정 전반을 담당하도록 하는 것을

원칙으로 하며, 국내외 투자수요의 발굴 및 사업화를 추진하도록 한다. 또한 해외시장에서의 경쟁력을 확보하기 위해, 연관산업의 공동발전 방안을 마련하고, 정부-공공-민간의 역할 및 파트너쉽을 정립하여 서로 상생할 수 있는 방안을 마련할 필요가 있다.

이러한 필요성에 입각하여 물산업 육성 5개년 추진계획에서는 세계적 수준의 물산업 강국 구현이라는 비전과 10년 내 20조원 규모의 물산업 육성 및 글로벌 수준의 스타기업 육성(세계 10위권 2개 이상)을 목표로 제시하였다.

분야별로는 수도산업의 구조개편, 내수시장의 확대, 연구개발 및 인력양성 시스템 구축, 해외시장의 진출, 연관산업의 육성 및 물산업 육성 기반구축의 6개 분야에 걸쳐 31개의 세부추진과제를 제시하였다(Table 1).

추진체계로는 관계부처, 소비자 대표, 민간전문가 등으로 구성된 물산업 육성위원회의 심의를 거쳐 범정부차원의 물산업 육성 기본계획을 수립하고, 부처별로도 기본계획을 수립하고 추진해 나갈 수 있는 체계를 마련하고 있다. 또한 물산업 육성촉진법 및 물산업 육성제도를 수립하여 범정부 및 각부처별로 추진하는 물산업 육성계획을 지원하고, 물산업 육성위원회가 추진 상황을 점검하는 체계로 구성된다.

Table 1. 물산업 육성 세부추진과제

분야	세부과제
1. 수도산업 구조개편 추진	1-1 효율적 수도산업 구조개편 추진 1-2 민간의 상하수도 분야 진출기회 확대 1-3 상하수도사업 평가제도 도입 1-4 구조개편 촉진을 위한 재정지원 1-5 구조개편시 인력 고용전환 지원 1-6 구조개편에 따른 조세부담 완화 1-7 상하수도 위탁시장 육성 1-8 농어촌지역 마을상수도 등급수시설 개선
2. 상하수도 인프라 개선을 통한 내수시장 확대	2-1 상수도 인프라 투자 확대 2-2 상수도 분야 투자유도 제도개선 2-3 하수도 인프라 투자 확대 2-4 하수 및 산업폐수 분야 투자 확대 제도개선 2-5 하수처리수 재이용 확대 유도 2-6 상하수도 요금 현실화
3. 연구개발 역량 확충 및 우수인력 양성시스템 구축	3-1 물산업 연구개발(R&D) 체계 선진화 3-2 상하수도 기술정보시스템 구축 3-3 우수인력 양성을 위한 교육·훈련시스템 강화
4. 물산업의 수출역량 강화	4-1 물산업 해외마케팅 지원체계 구축 4-2 공적개발원조(ODA)를 활용한 해외진출 지원 4-3 물기업의 해외진출 확대
5. 물산업의 연관산업 육성	5-1 공공부문 발주의 기술중심 계약제도 활성화 5-2 엔지니어링 산업 육성 5-3 상하수도용 기자재 산업 육성 5-4 상하수도용 계측기기 관리제도 도입 5-5 먹는샘물 경쟁력 강화 5-6 해양심층수의 조기 산업화 지원
6. 물산업 육성기반 구축	6-1 '(가칭) 물산업 육성촉진법' 제정 6-2 '(가칭) 물산업 육성위원회' 설치 6-3 '(가칭) 물산업 육성기금' 조성·운영 6-4 '(가칭) 국가 물산업 정보센터' 운영 6-5 물산업 관련 통계관리 강화

4. 마치며

국내의 물산업 육성을 위한 구체적인 계획이 올해 발표되었다. 물산업의 활성화를 위하여 시장을 확대하고, 구조개편을 실시하고, 민간참여를 유도하며, 재정확보 및 각종 제도의 정비가 세부추진과제 안에 포함되어 있다. 공익사업으로서의 상하수도사업을 효율적으로 운영하고, 산업의 관점에서 민간의 참여를 유도하고, 해외시장으로 진출하려는 계획도 포함되어 있다. 이러한 시각에서 볼 때, 상하수도사업의 위탁시장은 필연적으로 확대될 것이며, 이는 상하수도사업의 민영화로 연결될 것이다.

이미 살펴본 바와 같이 민영화라 하더라도 영국과 같은 완전민영화 모델, 독일과 같은 관민혼합형 모델, 프랑스와 같은 관설민영화 모델 등 다양한 형태가 존재하고 있음을 이해할 필요가 있다. 물산업 육성을 상하수도의 완전민영화 또는 사유화로 간주하여 우려의 시각으로 바라보는 입장에 대해서는, 다양한 형태의 민영화 모델이 존재하고 있다는 점과 함께, 위탁사업의 형태 또한 민간부문이 아닌 공공부문이 수행할 수 있다는 점을 이해한다면, 보다 객관적인 관점에

서 국내 물 산업 육성방안을 바라볼 수 있을 것이라고 판단된다. 한편, 민영화가 현재 상하수도가 직면해 있는 모든 문제를 해결할 수 있다고 보는 시각도 문제로 지적할 수 있다. 민영화는 상하수도사업의 효율화를 도모하는 하나의 방법이라는 견지를 가질 필요가 있을 것이다.

공공재인 물을 민간부문에서 다루게 된다는 데에는 적지 않은 저항감이 있다. 그러나 상하수도 시장이 개방됨에 따라 국내외 시장에서 필연적으로 해외의 거대 민간 기업과 경쟁 할 수밖에 없는 상황이 되었으며, 이는 공공부문에서만 상하수도사업을 다루기에는 한계가 있을 것이다. 따라서 국내 시장을 지키고 해외시장을 개척하기 위해서는 공공부문과 민간부문의 유기적인 협력관계가 무엇보다 필요하다고 하겠다.

이번에 정부가 제시한 물산업 육성방안이 결과적으로 상하수도 서비스의 제공자와 수요자 모두에게 혜택이 돌아갈 수 있도록 추진되어야 할 것이며, 궁극적으로는 물산업과 관련된 인적, 기술적, 제도적 인프라가 세계적 차원으로 성숙되어 국가의 성장동력으로서 자리매김을 할 수 있게 되기를 바라마지 않는다.