



# 세계 속의 물전문기업 '한국수자원공사'



**고 양 수** ▶▶▶  
한국수자원공사 해외사업처 팀장  
ysko@kwater.or.kr

## 1. 치열해지는 세계 물시장 속으로...

현대 사회는 불과 10년 전만 해도 상상하지 못 했을 정도의 빠른 속도로 변화를 거듭하고 있다. 하루가 다르게 느껴질 정도로 발전을 거듭하고 있는 IT기술과 과학기술로 인해 이국만리에 떨어져 있는 지인들과도 일상의 이야기를 자유로이 나눌 수 있을 정도이다. 한편으로는 이러한 변화의 물결이 무한경쟁을 가져와 자국의 시장에만 안주하는 기업들은 존립에 위협을 받을 수밖에 없는 세계 단일시장의 시대를 초래하게 되었다.

물시장의 경우에도 WTO 시대의 개막과 더불어 과거 국영 및 독점체제에서 탈피해 개방화와 민영화를 근간으로 하는 자율경쟁체제의 새로운 패러다임으로 빠르게 전환되고 있다. 이처럼 세계 물시장에서 개방화·민영화·국제화가 가속화됨에 따라 이를 기회로 선진국의 다국적기업을 중심으로 해외 진출이 가속화되고

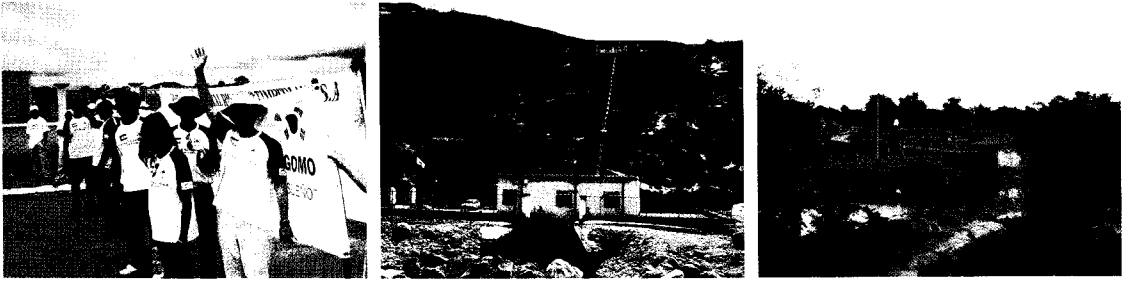
있으며, 우리나라에도 공업용수 분야에 이미 유럽의 다국적기업이 진출해 있는 상황이다.

우리 정부에서도 '해외건설, 플랜트 진출대책'과 '해외건설촉진정책'을 수립한 바 있으며, '민관해외건설협력위원회'를 설치하는 등 정부차원에서의 많은 전략이 수립되고 있고, 민간기업 뿐만 아니라 수공과 같은 공기업의 해외 진출도 적극 독려하고 있다. 이것은 국내 물시장의 포화 및 정체성과 상수도부문의 개방이 예정되어 있어 국내 시장에서도 다국적기업과의 경쟁이 불가피한데 기인한 것이다. 따라서 수공은 세계 물시장 진출을 통해 국내 물시장의 정체된 수요를 극복하고, 다국적기업과의 경쟁을 통한 생산성 향상과 아울러 명실 공히 세계 물전문기업으로 부상할 수 있는 기회가 될 수 있는 새로운 사업영역으로 해외사업을 적극 추진하고 있는 것이다.

## 2. 해외사업 진출을 위한 역량 강화

수공은 지난 1967년에 설립된 이래, 다목적댐, 광역상수도, 지방상수도 등의 운영관리를 통해 국내 물관리 전반을 책임지고 있는 공기업으로, 물관리에 관해서는 국내 최고의 역량을 보유하고 있다. 그러나 이제는





세계 물시장의 개방화와 세계화 속에 다국적기업과의 경쟁을 통해 수공의 역량을 검증하는 동시에 국제 경쟁력 강화를 통해 국내 물산업의 세계 진출을 위한 선도적 역할을 수행해야 하는 사명을 띠고 있음을 인식하게 되었다. 특히, 2005년도에 해외사업처를 신설하여 본격적인 해외사업 진출을 위한 기틀을 마련하였다.

수공은 창립 이래 40년 동안 축적해 온 내부역량을 바탕으로 기술지원 및 자문, 수력발전 중심의 수자원개발과 상수도 부문에 있어 앞선 기술력과 노하우를 전수하기 위해 해외 진출을 적극 노력하고 있다. 한편, 수자원 및 수도시설의 운영관리부문을 수공의 최대강점인 동시에 사업기간이 장기인 점을 감안하여 해외 사업의 주력으로 육성하기 위해 다각적인 진출방안을 마련 중에 있다.

### 3. 해외사업을 위한 전진기지 확보

수공은 지난 1993년 '국제화 추진전략'을 중장기 전략경영계획에 반영하여 해외 기술용역과 외국인 훈련을 중심으로 한 해외사업 추진을 결정하였다. 1994년 최초로 중국 산서성 분하강 사업을 수주한 이래, 주로 한국국제협력단(KOICA : KOREA International Cooperation Agency)으로부터 수탁 받은 개발도상국의 정부지원사업 (ODA : Official Development Assistance, 공적개발원조)을 위주로 소규모 해외사업을 수행하여 왔다. 그러나 2003년도부터 적극적인 해외 마케팅활동을 전개한 결과, 동남아시아와 중동, 남미를 중심으로 해외사업의 발주규모와 양이 크게 증

가하고 있어 그 중요성이 크게 부각되었다. 이로 인해, 수공이 세계적 기업으로 성장하고 국내 물시장의 개방을 대비한 경쟁력 강화를 위해서는 해외사업이 반드시 필요한 사업인 것으로 인식이 확대되었다.

2005년도에 수공 최초의 기술수출사업인 「인도 도양댐 설계·시공감리사업」을 수주하였으며, 이어 2006년도에는 「인도 리킴포 수력발전소 O&M 기술지원사업」과 「적도기니 몽고모 상수도 경영지원사업」을 연이어 수주하는 성과를 이루었다. 특히, 적도기니 정부가 발주한 「몽고모 상수도 경영지원사업」의 경우, 정수장 시설운영·유지보수, 경영일반에 대한 컨설팅, 현지인에 대한 교육훈련 등을 수행하면서 처음으로 진출한 아프리카 내 수공의 위상을 크게 제고하는 데 기여하게 되었다. 한편, 2007년도에는 우리나라 정부의 차관(EDCF : Economic Development Cooperation Fund)을 재원으로 캄보디아 정부에서 발주한 Krang Ponley 개발 사업을 수주하여 사업다각화를 위한 기반을 성공적으로 마련하였다. 수공은 2008년 2월 현재,



인도, 적도기니, 캄보디아, 베트남 등 9개국 12개 사업을 성공적으로 완료하였다.

#### 4. 세계 기업으로의 도약을 위한 사업다각화

차츰 가속화되고 있는 세계 물시장의 경쟁 속에서 성공적인 해외 진출을 위해 수공은 새로운 전환기를 지금 맞이하고 있다. 앞서 언급한 바와 같이, 수공은 지금까지 9개국 12개 사업을 완료하였으며, 현재 11개국 13개 사업을 수행 중에 있다. 수공은 현재까지 주로 동남아시아 지역을 중심으로 한 컨설팅 사업을 대상으로 설계, 시공감리 등 주로 컨설팅 분야에 주력해 왔다.

그러나, 치열한 경쟁과 새로운 시장 개척을 위해서는 컨설팅 분야뿐만 아니라, O&M 및 투자사업 등과 같이 대규모인 동시에 장기적인 사업을 적극적으로 발굴하여야 함을 인식하게 되었다. 이를 위해 인도네시아, 파키스탄, 필리핀 등 유망한 지역을 중심으로 투자사업의 본격적인 추진을 위해 전담조직을 구성하여 현지 조사 및 현지 정부기관과의 협의를 추진하는 등 최초의 투자사업 유치를 위하여 전사적인 노력을 경주하고 있다.

또한, 이 뿐만 동남아시아 편중에서 벗어나 사업 기회가 풍부한 중동, 서남아시아 등의 진출을 위해 건설교통부, 수출입은행, KOTRA를 위시한 공공기관과 사업실적이 풍부한 민간기업과의 협력을 적극 모색하고 있다. 특히, 공기업으로써의 사명을 다하기 위해 수공은 단독 진출보다 국내 기업의 해외진출을 지원하기 위

해 민간기업과의 공동 참여를 통한 사업수주를 위해 다각적인 노력을 기울이고 있다.

#### 5. 세계 속의 수공으로 거듭나기 위해

현재의 세계 물시장은 앞서 언급한 바와 같이, 과거 국영 및 독점체제의 틀에서 벗어나 규제완화와 개방화 및 민영화를 통한 자율경쟁체제로 표방되는 새로운 패러다임으로 전환되고 있다. 수공은 지난 40년간 국내 물산업을 추진해 오면서 축적해 온 기술력과 노하우를 해외에 수출함으로써, 국위 선양은 물론 수익성이 높은 해외 물시장으로 사업영역을 확대하여 수공 전체 역량의 양적·질적 성장의 계기로 마련하기 위해 많은 노력을 기울이고 있다.

외국의 다국적 물기업들이 우리나라의 물시장을 장악하기 위해 몰려오고 있는 상황에서 한국을 대표하는 물관리 대표기관인 수공은 경쟁력 강화 노력을 집중적으로 추진하고 있으며, 다국적 물기업들과의 경쟁에서 뒤처지지 않기 위해 해외 진출을 활발히 하고 있는 것이다. 특히, 수공의 전문분야인 댐, 수력발전, 상하수도 등에 집중해 최근 급속한 인구증가와 경제성장으로 인 프라 수요가 급증하고 있는 동남아, 서남아, 중동 지역에 적극 진출할 계획이다. 또한, 위험이 항상 존재하는 해외사업의 특성을 감안하여 법적, 재무적, 기술적 타당성을 철저히 분석하고 경제성 있는 사업을 중심으로 민간기업과 함께 제휴하여 그 폭을 넓혀갈 계획이다.

더욱더 광범위하게, 그리고 빠른 속도로 변해가는 지금의 세계 속에서 성공을 일구며 살아남기 위해서는 많은 노력과 철저한 준비, 그리고 시간과 신뢰를 필요로 한다. 국내 물산업을 선두하고 있는 수공은 세계 물시장에서도 우뚝 서고 국내 기업의 성공적인 해외 진출을 위해 앞으로도 최선의 노력을 경주할 것이다. ☞

