

우리협회는 지난 2006년 개정된 수도법(수도법 제 21조 5)에 따라 법정의무교육기관으로 지정을 받으면서, 상수도분야 리딩그룹을 대상으로 한 '상수도 최고관리자과정'을 2007년부터 개설하여 운영 중이다. 작년에는 우리와 문화적 여건이 비슷한 일본(동경, 오사카)의 수도사업 현장을 벤치마킹하였고, 올해에는 지난 4월 10일부터 18일까지 7박 9일간의 일정으로 물산업 선진국인 유럽의 3개국(프랑스, 네덜란드, 스페인)을 대상으로 상수도 최고관리자과정이 진행되었다.

## 2008년 상수도 최고관리자과정 물산업 선진국을 통해 청사진을 보다

현재 정부에서 진행 중인 물산업 육성정책 및 사업자 구조개편 논의가 가속화됨에 따라, 수도사업의 경쟁력 확보와 구조개편에 대한 이상적인 실행방안 마련 등을 위해 앞서 시장개방 및 수도사업 구조개편을 실시한 유럽 지역을 둘러보고 향후 우리나라의 수도사업자들이 나아가 할 방향과 목표를 설정할 필요성이 대두되었다. 이에 급변 상수도 최고관리자과정은 우리보다 앞선 수도 서비스를 제공 중인 유럽 각국 수도사업의 체계를 비롯해 물산업 정책과 운영형태에 따른 장단점을 파악하는데 주안점을 두었다. 서울시와 울산시를 제외한 5개 광역시 상수도사업본부장들은 이런 소기의 목적을 달성하기 위하여 유럽행 비행기에 몸을 실었다.

### 물산업의 선두주자, 프랑스

첫 방문지인 프랑스 파리에서는 세계 1위의 물기업인 베올리아를 방문했다. 베올리아는 1853년 리옹에서 처음 위탁운영을 실시한 이래 현재 프랑스 시장의 28%(위탁운영시장)를 점유하고 있는 세계적인 물전문기업이다. 그리고 우리가 시설을 견학한 베올리아워터 메리쉬와즈 정수장은 세계 최고의 정수기술을 자랑하는 나노멤브레인 정수시스템을 운영하고 있는 곳이다. 이곳은 파리지 인근의 144개 지자체가 모여 만든 SEDIF라는 연합체와 베올리아가 계약을 맺어 운영하고 있는 3개의 정수장 중 하나였다.

담당자의 친절한 시설안내와 더불어 프랑스 물시장의

특성과 민간위탁에 관련된 구체적인 설명을 들을 수 있었다. 전체시장을 민간이 운영하고 있는 영국과 달리 소유와 경영이 분리된 형태를 띤 프랑스의 독특한 문화가 만들어낸 다양한 방식의 민간위탁이 성공적으로 운영되고 있는 현상이었다. 경쟁력과 효율성을 목적으로 민간의 경쟁력과 기술 등을 활용하여 소비자(국민)에게 높은 수준의 서비스를 꾸준히 제공하고 있는 프랑스의 사례를 보면서, 향후 우리나라가 어떤 방향으로 나아가야 하는지에 관한 고민에 하나의 해결방안을 얻을 수 있었던 시간이었다.

### 성공적인 공기업으로 거듭난 네덜란드 물기업들

네덜란드는 유럽 내에서도 특이하게 100% 공기업으로 수도서비스를 제공하고 있었다. 네덜란드는 과거 1950



네덜란드 수도협회에서 설명을 듣고 있는 본부장들

년대만 해도 지자체별로 수백개의 물기관이 존재하였다. 당연히 효율성 저하와 물값 상승이라는 문제에 부딪혔고 이런 문제들을 해결하기 위해 수도사업자 구조개편을 시작하여 현재는 10개의 물 전문기업(공기업)만이 존재한다고 한다. 구조개편 효과로 인해 물값은 1995년에서 2006년까지를 비교했을 때 인플레이션 등을 감안하면 실질적인 하락 추세였다. 방문기관인 수도협회(Vewin)에서는 자국의 수도산업을 육성하기 위해 지표들을 비교하여 발표하고 있었으며, 이를 통하여 회원사들은 세계 최고의 서비스 제공자로 거듭나고 있었다. 또한 어느 정도의 경영효율을 달성하였음에도 불구하고 보다 나은 경쟁력 확보를 위한 선택과 집중을 하기 위해 수도회사의 수를 지속적으로 줄이고 있었다. 협회 관계자는 “몇 년 후에는 아마도 단 1개의 회사만 존재할지도 모른다”고 웃으며 그들의 노력을 강조했다.

#### 정열의 나라 스페인, 물부족을 준비하다

마지막 방문국인 스페인은 지역별로 강수량 차이가 심해, 연간 강수량의 최고와 최저 차이가 2,000mm가 넘는다. 특히 바르셀로나시는 연간 강수량이 500mm에 불과하다고 한다. 그래서 1인당 물소비량(lpcd)은 105리터에 머물고 있으며, 점점 줄어들고 있는 추세다. 이런 문제로 인해 市 환경국에서는 제한 급수를 실시하고 있었으며, 또한 시민들에게는 물절약 홍보 실시와 더불어 해수담수화 시설을 착공하여 2009년도부터 가동할 수 있도록 준비하고 있었다. 바르셀로나시의 경우 상수도는 전부 민간위탁을 실시하고 있으며, 수도요금 인상 억제 및 서비스 수준 향상을 위하여 위탁사업자 평가시스템을 구축하여 활용하고 있었다.

아울러 세계 4위의 물 기업이자 바르셀로나 지역의 가장 큰 민간위탁기업인 아그바를 방문하였다. 아그바는 1867년에 설립되어 스페인을 비롯해 해외 지역에서 상수도관련 서비스를 제공하고 있는 기업이며, 다양한 형태로 수도사업을 수행하고 있었다. 단순 위탁운영에서부터 개도국인 경우에는 설계부터 운영까지 모두 맡아서 하는 등 진출국과 수도사업자의 요구 및 특성에 맞게 위탁운영사업을 펼치고 있었다. 또한 국내·외 사



스페인 바르셀로나市 환경국에서 관계자 회의

업을 수행하기 위하여 이들은 세계적 수준의 이취미 검사소 및 연구소도 보유하고 있다.

#### 성공적인 물산업육성과 실효성 있는 구조개편 추진을 위해

금번 상수도 최고관리자과정은 정부의 물산업 육성정책 및 사업자 구조개편 논의에 발맞추어, 우리보다 먼저 시장개방과 사업자 구조개편을 어느 정도 성공적으로 추진한 유럽지역을 둘러보고, 향후 우리나라의 수도사업자들이 나아가야 할 방향과 목표설정을 위한 벤치마킹으로 시작된 프로그램이었다. 네덜란드의 공기업, 프랑스의 민간위탁, 그리고 스페인의 혼재된 운영방식을 둘러보면서 각 나라별 특성 및 상황에 맞게 진행된 구조개편 작업이 그들의 목표인 '최적의 효율달성'과 '고객만족 서비스 제공'을 일정부분 달성하고 있다는 느낌을 받았다.

귀국 전 마지막 정리시간에서 참석자들은 수도사업자 구조개편은 획일적인 방식보다는 각 지자체가 안고 있는 특수 상황 등을 감안하여 최적의 형태를 자율적으로 선택하는 편이 가장 이상적이라고 입을 모았다.

그렇게 진행된다면 향후 사업운영 방식별로 서로 비교·판단이 가능해지고 상호간의 벤치마킹을 통해, 수도사업자 모두가 최고의 효율과 경쟁력을 갖춘 서비스 제공자(Service Provider)로 거듭날 수 있는 계기가 될 것이라는 판단에서이다. ☺