

# 해외시장 진출 활성화를 위한 제언

## Entry strategy for global water market

이병철 \*, 김상문\*\*

Byoung Chul Lee, Shang Moon Kim

.....

### 요 지

국내 물관련 건설 및 설비 업체를 대상으로 하는 설문조사 및 인터뷰 결과 국내 물 관련 기업들의 해외진출 시 가장 큰 애로사항은 해외경험 직원의 부족으로 나타났다. 해외사업 확대를 위해서는 고부가가치 업무를 수행할 수 있는 고급기술자와 관리 인력의 양성이 시급하며, 특히 건설사업관리(CM, PM)나 설계/엔지니어링을 담당할 고급 기술 인력의 양성이 필요한 것으로 조사되었다. 경쟁력있는 글로벌 기술·관리 인력의 양성은 정부의 주도하에 기존의 물 관련 기관의 교육 프로그램 통합 운영 및 내실있는 전문 수자원 대학원 운영 등 장기적인 정책적인 지원이 필수적이다. 또한 현재 해외 물시장 정보 수집의 활성화를 위하여 국토교통부, K-water, 해외건설협회 등이 연계한 물 산업 전담 정보시스템 구축과 중점 수출대상국 선정 후 대상국에 해외지부 운영 등이 필요할 것이다. 금융지원과 관련하여 해외건설 금융지원 강화를 위한 글로벌 인프라펀드 조성, 해외건설 보증한도 확대 등이 필요하며, 'EDCF 등 공적금융의 물산업 지원 확대 등 재정지원을 위한 정부의 적극적인 역할 역시 중요하다.

해외 물시장 진출을 위해서는 국내 물기업들의 역량을 결집하는 것이 필요하며, 이를 위해서는 효율적인 공공·민간 협의체의 설립 및 운영이 이루어져야 한다. 전 세계적으로 물 산업은 높은 공공성과 함께토탈 솔루션 역량이 중시되고 있으며, 이런 시장환경에 부응하여 네덜란드, 독일 등 물산업 수출 강국은 자국의 물관련 분야를 결집하는 워터 파트너십을 설립하여 국제사회에서 위상과 세계시장 점유율을 동시에 높여가고 있는 실정이다. 이들 국가 워터파트너십의 공통적인 설립 목적은 궁극적으로 자국 물 관련 산업, 국가 브랜드 및 이니셔티브와 관련되는 국제협력, 정책 분야 등의 결집이다. 다시 말해서 정부가 주축이 되어 관·산·학·연 기관간의 정보제공, 협력 등을 도모하고 있으며 이 네트워크의 구심점 역할 및 촉진은 자국의 워터파트너십이 맡고 있는 것이다. 해외 물 시장 확대를 도모하고 있는 우리나라도 국가차원의 장기적이고 지속적인 해외 물산업 네트워크 구축을 위해서는 정부-공기업-민간기업 등의 협력을 토대로 한 Korea Water Partnership을 조속히 설립하는 것이 필요하다. 이를 위해서는 국토부, 환경부 등 물 관련 부처는 물론 글로벌 네트워크를 구축하고 있는 외교부, 무역협회 등 유관기관의 정보 연계 및 협조 체계 역시 필요하다. 정부부처 차원의 조직은 국제 정치 아젠다(agenda)에 중대한 영향을 줄 수 있으며, 경쟁적 우위와 유사기관 간의 정보와 네트워킹의 공유를 보다 원활하게 할 수 있기 때문이다. Korea Water Partnership에서는 한국이 보유하고 있는 선진 수자원기술 및 경험을 해외에 소개하고, 정부 및 민간 기업들의 물 산업 수출역량을 적극적으로 피력할 수 있는 기회를 마련하며, 국제사회에서 물 강국으로서 한국의 위상을 높일 수 있는 홍보·마케팅 창구로서의 역할을 기대할 수 있을 것이다.

\* 정회원 · k-water 연구원 정책경제연구소 책임연구원 · E-mail : bclee@kwater.or.kr

\*\* 정회원 · k-water 연구원 정책경제연구소 책임연구원 · E-mail : note2905@kwater.or.kr