

세계 물사업 규모 3배 증가- 글로벌 건설사들의 ‘각축장’

성유경 | 한국건설산업연구원 책임연구원
yksung@cerik.re.kr

해외 물사업 동향

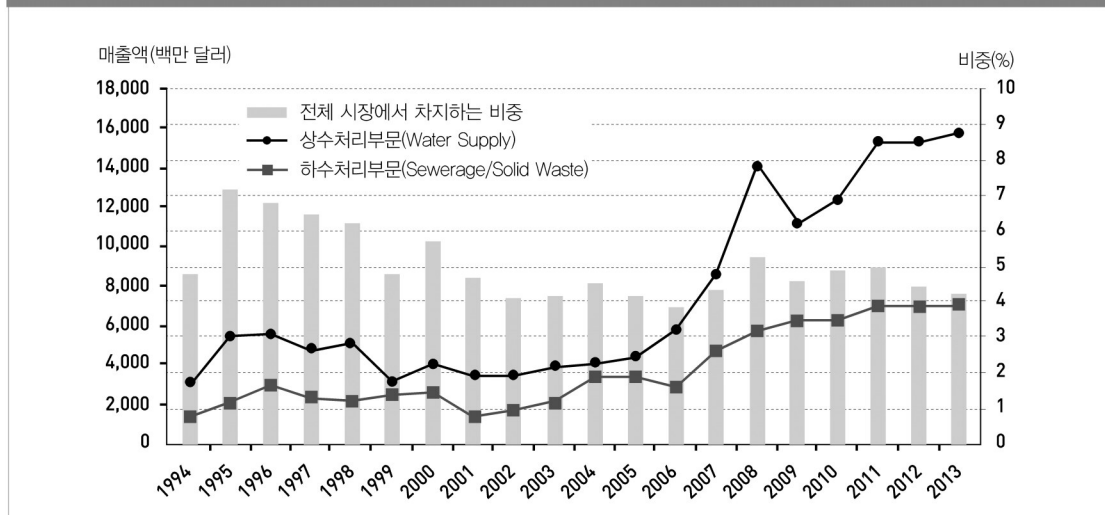
물 산업시장이 블루오션으로 떠오르면서 건설 기업들의 해외 물사업에 대한 관심도 높아지고 있다. 매년 세계 건설기업들의 해외 매출 동향을 수록하고 있는 ENR지에 따르면, 250대 기업의 2013년 해외 물사업 매출은 전체 해외 건설 시장 규모의 4.2%로, 상수처리부문 157억 달러, 하수처리부문 71억 달러 등 총 228억 달러 규모로 나타났다.

해외 건설사들의 물사업 매출은 2005년까지는 거의 변화가 없었으며, 전체 시장에서 물사업이 차지하는 비중은 오히려 감소했다. 해외 건설시장에서 물사업이 차지하는 비중은 1995년 7.2%였으나 2005년에는 4.1%까지 줄었다. 해외 물사업은 2006년부터 큰 증가를 보였는데, 2005년에서 2013년 사이 그 규모가 3배 가량 성장하였다. 다

만, 이 기간에는 전체 해외 건설시장의 규모도 성장하였기 때문에, 전체 시장에서 차지하는 비중에는 변동이 없었다.

건설기업의 물사업 매출은 크게 상수처리부문과 하수처리부문으로 구분된다. 상수처리부문에는 댐, 저수지, 수도 배관, 담수화 및 정수 플랜트 건설사업 등이 해당하며, 하수처리부문에는 오수 및 우수의 배수와 처리장, 펌프장, 소각로, 산업 폐기물 처리시설 건설 등이 포함된다. 건설기업의 해외 물사업 중 상수처리부문은 2005년 이후로 크게 증가하여 2013년에는 물사업의 약 70%를 차지하고 있으며, 하수처리부문은 30% 정도의 비중을 보이고 있다. 상수처리부문의 매출은 1999년에는 동아시아 경제 위기로 인해 전년 대비 37%의 매출 하락을 보였으며, 2009년에는 글로벌 금융위기에 따른 영향으로 전년 대비 20%의

해외 건설기업의 물사업 매출 규모



자료 : ENR, The Top 250 International Contractors, 각년호.

매출 하락이 나타나는 등 하수처리부문에 비해 글로벌 경기에 따른 영향을 크게 받고 있다.

해외 물사업 10대 건설사

2013년 해외 250대 기업 중 물사업에 진출해 있는 기업은 114개사이며, 이들 중 물사업 상위 10대 기업의 매출은 128억 달러로, 114개 기업 매출의 56%를 차지하고 있다. 물사업 10대 건설사 중 지난 10년 간 꾸준히 높은 매출을 기록해 온 기업으로는 Grupo ACS(1위), Salini Impregilo(2위), Hochtief(3위), Strabag(5위), FCC(7위) 등 유럽계 기업과 브라질의 Odebrecht(4위)가 있다. Sinohydro(6위), CWE(8위) 등의 중국 기업들은 신규 진입하였으며, 2000년대 초반까지 물사업 주요 기업이었던 Taisei, Obayashi 등 일본 기업들의 비중은 줄어왔다. 국내 건설사의 물사업 매출은 최근 들어 증가하고 있는데, 2013년 삼성엔지니어링의 물사업 매출은 10위, GS건설은 17위

로 두각을 나타냈다.

10대 물사업 건설사의 사업 비중은 이들 기업의 유형을 보여주고 있는데, 크게 물사업 주력 기업과 토목·건축 중심의 물사업 기업, 플랜트 중심의 물사업 기업으로 나누어볼 수 있다.

먼저, Salini Impregilo와 CWE는 물사업 비중이 기업 총매출의 50% 가량인 물사업 주력 기업이다. 특히, 이탈리아의 Salini Impregilo는 1990년대부터 물사업에 집중해 온 물사업 전문 기업이라 할 수 있으며, 해외 진출이 활발하여 2013년에는 물사업 매출의 100%가 해외 사업 매출이었다.

토목·건축 중심의 물사업 기업으로는 ACS, Hochtief, Odebrecht, Strabag, FCC의 5개 기업이 있다. 이들 기업은 교통시설 및 건축 사업의 매출이 기업 매출의 50% 이상을 차지하고 있으며, 물사업에 일찍이 진출하여 높은 시장 점유율을 유지해 온 기업이라 할 수 있다. 이 중 ACS, Hochtief, Strabag는 물사업의 비중이 높지 않지만 기업 규모 자체가 거대한 글로벌

해외 물사업 10대 건설사(2013년)

순위 순위	기업명 기업명	물사업 시장 점유율(%)*	물사업 부문 매출액 (백만 달러)**			전체 사업 비중(%)					
			전체	Water Supply	Sewerage/ Solid Waste	물사업	교통시설	일반건축	발전소	플랜트	기타
1	GRUPO ACS, Spain	13.5	3,084	1,762	1,322	7	23	28	8	14	20
2	SALINI IMPREGILO, Italy	9.8	2,250	2,125	125	54	36	3	3	0	4
3	HOCHTIEF, Germany	7.6	1,742	1,045	697	5	21	34	3	11	26
4	NORBERTO ODEBRECHT, Brazil	6.9	1,580	1,383	198	16	49	5	11	20	-
5	STRABAG, Austria	5.4	1,231	770	462	8	49	35	0	7	-
6	SINOHYDRO, China	3.0	691	638	53	13	23	10	53	0	-
7	FCC, Spain	2.7	622	388	233	16	51	25	3	0	5
8	CWE(China Int'l Water & Electric Corp.), China	2.6	595	595	-	47	23	3	26	0	-
9	ABEINSA, Spain	2.3	524	524	-	9	1	1	87	2	-
10	SAMSUNG ENGINEERING, S.Korea	2.2	499	-	499	7	0	0	6	84	3
17	GS ENGINEERING & CONSTRUCTION, S.Korea	1.4	330	283	47	7	11	8	9	59	6

주 : 1) * 시장 점유율 계산을 위해 필요한 물사업 시장 규모는 2013년 해외 250대 건설기업의 물사업 매출 합인 228.4억 달러를 사용함.

2) ** 각 기업의 물사업 부문 매출은 ENR에서 제공하는 기업 총매출과 물사업의 매출 비중으로 계산함.

자료 : ENR, The Top 250 International Contractors, August 25/September 1, 2014.

별 기업으로 물사업 매출이 높게 나타나고 있다. 물사업의 비중이 높은 기업은 Odebrecht와 FCC인데, 특히 FCC는 건설뿐만 아니라 운영 및 유지관리 분야에서 주요 기업으로 자리잡고 있다.

플랜트 중심의 물사업 기업으로는 발전부문을 주력 사업으로 하는 Sinohydro와 Abeinsa, 산업 및 화공 플랜트를 주력 사업으로 하는 삼성엔지니어링이 있다. GS건설, 현대건설 등 해외 물사업을 수행하는 국내 건설사들 대부분도 플랜트 중심 물사업 기업에 속해 있다.

한편, 10대 기업 중 8개 기업은 교통시설 사업 비중이 20%를 넘는다는 공통점을 가지고 있다. 이는 해외 교통시설 사업을 수행해 온 기업들이 물사업 진출에 보다 수월했음을 의미한다. 교통시설의 비중이 미미한 기업은 Abeinsa와 삼성엔지니어링 2개 기업에 불과하다. 즉, 해외 토목사업을 수행해 온 글로벌 건설

사가 물사업에서도 성과를 보이고 있으며, 반면 신생 물사업 기업들은 플랜트 기술력을 주력으로 하고 있다는 차이를 보여주고 있다.

건설 전후방 영역으로의 통합

글로벌 건설사들은 건설사업의 전후방 영역, 즉 사업의 기획 및 금융 조달, 시설 운영 및 유지관리 부문으로 사업 영역을 확장하는 모습을 보여왔다. 물산업에서도 최근 토털 솔루션에 대한 수요가 증가하고 있는데, 사업의 각 부문이 통합되는 경향은 글로벌 건설사들의 전략과도 일치한다.

물산업은 크게 부품 및 소재, 시설 및 건설, 운영 및 관리의 3분야로 구분되고 있다. 각 물산업 분야의 시장 규모와 수익성은 현대경제연구원의 보고서¹⁾에서 제시된 바 있다. 이에 따르면 운영 및 관리 분야의 시장 규모는 40.7%로 물산업에서

1) 김필수, 「한국 물산업의 해외 진출 전략 모색과 시사점」, VIP Report, 현대경제연구원, 2011, p.5.

물산업 분야별 시장 규모 및 수익

구 분	부품 및 소재	시설 및 건설	운영 및 관리	기타 산업
전체 세계 물시장 대비 비중	26.2%	12.8%	40.7%	병입 식수 12.2% 약품 등 기타 8.1%
수익 발생 기간	10년 이상	공사 기간 중	10~20년 이상	-
수익 발생 특성	低리스크, 高수익	1회성, 低수익	장기 고정 수익	-
영업이익률	3~15%(부품) 8~20%(기술)	3~10%(엔지니어링) 0~3%(건설)	9~15%	-

주 : 부품 및 소재 시장은 기술 공급 시장 포함, 운영 및 관리 시장은 컨설팅 시장 포함.

자료 : Global Water Intelligence, Pinsent Masons, 野村綜合研究所, 환경부, 한국환경산업기술원.

가장 큰 비중을 보이며, 부품 및 소재 분야는 26.2%로 건설을 제외한 부분이 90%에 육박한다. 수익 측면에서는 부품 및 소재 분야가 높은 수익을 보이고, 운영 및 관리 분야는 장기적으로 수익을 얻을 수 있다는 장점을 가지고 있다. 반면, 건설기업들이 주로 활동하는 시설 및 건설 분야는 시장 규모가 가장 작고, 저수익의 1회성 사업이라는 단점을 가진다.

이에 건설사들은 시장 규모가 크고 장기 수익을 얻을 수 있는 운영 및 관리 시장으로의 진출 의지를 보이고 있다. 글로벌 건설사들은 이미 교통시설 및 건축 사업의 해외 진출에 성공하여 진출 지역의 현지화에 능하며, 건설뿐만 아니라 사업 개발 및 운영에도 경험을 쌓아왔다. 이들 기업은 최근 증가하고 있는 물사업 전후방 영역으로의 통합에 필요한 기반 역량을 갖추고 있다고 할 수 있다.

새로운 유형의 강기업 기대

물산업은 큰 성장 잠재력을 가지고 있는 분야로 주목받고 있다. 하지만 아직까지 물사업의 실패율²⁾은 32%로 보고되고 있으며, 전기(5%), 운송(6%), 통신(3%) 등 다른 사업보다 높다. 국가 기간

산업인 물사업 특성상 현지 기업의 참여가 우선되고, 기술 격차도 줄고 있어 신규 시장으로의 진입도 어렵다. 기존 기업들의 장벽도 높다. 건설 분야 물시장에 진출해 있는 글로벌 건설사 외에도 세계 물시장을 주도하고 있는 Veolia와 Suez 같은 물사업 운영에 대한 경험과 역량을 보유한 기업들이 자리잡고 있다.

이들 기업은 자회사 및 합작회사를 통해 해외 물시장에서 건설 및 운영 사업을 수행하고 있다. 부품 및 소재 분야에서 기술력을 갖춘 일본 기업, 풍부한 자국 물시장과 자본력을 갖춘 중국 기업도 물산업 건설 및 운영 분야에 적극적으로 진출하고 있다.

물산업에서의 기업 경쟁은 날로 치열해지고 있지만, 그럼에도 불구하고 국내 건설사들은 플랜트 건설 기술을 중심으로 약진하고 있다. 플랜트를 해외 주력 사업으로 하는 기업 특성에 적중하는 분야를 선택하고 역량을 키워 온 결과이다. 앞으로도 전후방 영역으로의 통합, 운영 및 관리 경험 확보, 현지화 등 물산업의 수요에 대응해 가며, 기존의 선진 물사업 건설사들과 차별되는 새로운 유형의 물사업 강(強)기업으로 자리매김할 것을 기대해본다. CERIK

2) Pinsent Masons, Water Yearbook 2012-2013, Pinsent Masons LLP, 2012, p.15.