

‘블루골드’ 물산업… 건설업 新성장 동력인가

빈재익 | 한국건설산업연구원 연구위원
jjpins@cerik.re.kr

건설업의 위기라는 우려가 벌써 수년째 우리 경제를 배회하고 있다. 이러한 우려를 보다 구체화하는, 수익성과 관련하여 건설업 전체적으로 심각한 문제가 최근 다시 확인됐다. 지난 연말 대한건설협회는 2014년 9월 말 기준으로 종합건설업을 등록하고 「주식회사의 외부감사에 관한 법률」 및 시행령에 따라 재무제표를 작성해 공시하는 상장 건설사 94개와 금융감독원 전자공시 시스템에 2013년도 연말 기준 사업보고서를 공시한 기타 업체 30개 등 124개사의 경영 상황을 분석한 ‘2014년 3/4분기 상장 건설사 경영성과 분석 결과’를 발표했다. 이 자료에 의하면, 조사 대상 기업 전체의 2014년 3/4분기 매출액 영업이익률이 전년 동기의 2.3%에 비해 1.3%p 하락한 1.0%를 기록했다. 이러한 수준은 같은 시점에서 측정한 제조업의 매출

액 영업이익률 3.3%보다 2.3%p 낮은 수준이었다. 하지만 이렇게 낮은 건설업의 매출액 영업이익률을 부실 경영처럼 일부 기업의 내부 문제로 축소하기는 어렵다. 분석 대상 124개 중 54개사가 당기 순손실을 기록하는 등 수익성 악화가 산업 전반에서 관찰됐기 때문이다.

우리나라 건설업의 수익성 구조에 부정적인 영향을 미치는 요인으로 알려진 것은 다음과 같다. 먼저, 국내 건설시장에서 건설업의 수익성 악화는 경기 침체에 따른 민간 건설경기의 회복 지연, 실적 공사비 및 최저가낙찰제 적용 등으로 인한 공공부문의 저가 발주 등의 요인으로 설명할 수 있다. 2008년 글로벌 금융위기를 전후로 시작된 국내 건설경기의 침체가 지속됨에 따라 국내 건설기업들에게 대안으로 제시된 해외 건설시장의 경우에는,

국내외 기업들 간 경쟁 심화로 인한 저가 수주와 수주 물량의 급증에 따른 수행 부담 가중으로 인한 손실 등이 수익성에 부정적인 영향을 미치는 것으로 알려져 있다.

물산업과 건설업

국내외 건설시장에서 진퇴양난(進退兩難)의 어려움을 겪고 있는 상황을 고려할 때, 다른 산업으로의 진출을 통한 외연 확장은 건설업에게는 지속 가능성을 위해 더 이상 회피할 수 없는 과제로 인식돼야 할 것이다. 이 글에서는 외연 확장 대상으로서, 향후 건설업의 사업 포트폴리오에서 보다 더 큰 비중을 차지할 것으로 기대되는 구성 요소로서 물산업을 소개하고자 한다. 국가나 지방자치단체가 소유권을 가지고 있는 물산업 설비는 전통적으로 건설업의 주요 상품이었을 뿐만 아니라, 시공 후 운영과 유지·관리는 일반적으로 장기 계약을 통해 위탁하는 경우가 많아, 물산업으로의 진출은 안정적인 현금 수입의 확보를 의미하며, 이는 곧 건설업의 수익성 제고로 이어질 수 있다.

물산업은 일반적으로, 1) 생활과 산업에 필요한 수(水)자원을 생산하여 공급하는 산업, 2) 생활과 산업에서 발생된 하수와 오수, 그리고 폐수를 이송하고 처리하는 산업, 그리고 3) 이와 관련 있는 모든 산업 등을 아우르는 방식으로 정의된다.

이러한 정의에 따른 물산업의 가치 사슬에는 1) 상하수도의 관거, 필터, 약품, 정수기, 수처리 장비 등의 생산을 담당하는 제조업, 2) 상하수도의 배관 및 수처리 시설 등의 컨설팅·설계·건설 등을 담당하는 건설업, 그리고 3) 상수와 하수의 처리, 공급, 관리 등을 담당하는 운영 서비스업 등이 포함



국내 건설기업 중 일부는 이미 물산업을 新성장 동력으로 삼아 국내외 시장에서 적극적인 활동을 하고 있다. 사진은 안산 하수종말처리장.

돼 있다.

물산업이 건설업의 新성장 동력이 될 수 있는 가능성의 근거는 물산업의 가치 사슬에서 건설업이 차지하고 있는 위치에서도 발견할 수 있다. 즉, 건설업은 댐이나 담수화 설비 등 취수시설과 상·하수도망, 그리고 하수처리시설 등 건설을 통해 물산업 전반에 관여하기 때문에 물산업에 대한 체계적인 관점을 가질 수 있다. 따라서 물산업의 가치 사슬 상위에서 하위까지 풍부한 시공 경험을 축적한 건설기업은, 지자체 단위로 분절돼 영세적인 운영 구조를 가질 수밖에 없는 물산업의 비효율성을 개선하기 위해 운영 단위를 통합하는 광역화가 이뤄지고 민영화가 시행된 시장에서는 물산업의 효율성을 개선할 수 있는 주체가 될 수 있다.

어떤 기업이 진출했나

한국의 물산업은 아직 민영 기업의 진입이 활발하지는 않다. 상수도과 하수도 부문은 각각 한국수자원공사와 지방자치단체에 의해 운영된다. 서울특별시와 6개 광역시의 경우에는 규모의 경제를 달

1) 강정화(2014), 국내 물산업의 해외 진출 전략, 중점연구 2014-1, 한국수출입은행 해외경제연구소, p.235.

성해, 자본 규모와 기술력이 글로벌 스탠더드에서도 일정 수준을 달성했으나 그 외 일반 시와 군 지역에서는 영세한 규모로 영위되고 있다. 상수도사업의 경우, 2002년 지방자치단체가 관련 사회간접자본 시설의 소유권을 가지지만 관리 운영을 민간 업체에게 위탁할 수 있도록 하는 민간 위탁 방식을 도입하여 전문 기업의 시장 진입을 유도하였으나 현재 실제로 참여하고 있는 기업은 한국수자원공사가 유일하다. 반면, 하수 처리의 경우에는 전체 하수처리시설의 65%가 공단·공사 혹은 민간 업체 위탁 방식으로 운영되고 있다.¹⁾

국내 물산업의 이러한 제약에도 불구하고, 국내 건설기업 중 일부는 이미 물산업을 新성장 동력으로 삼아 국내외 시장에서 적극적인 활동을 하고 있다. 건설기업이 물산업에 진입하는 유형을 몇 가지로 구분해볼 수 있다. 먼저, 건설업체로서 국내외에서 쌓은 수처리시설 시공 경험을 바탕으로 국내외 물산업 시장에 진출해 관리 및 운영 서비스를 제공하는 역량을 갖춰 경쟁력을 확보하는 유형이다. 이 유형에는 대우건설, 태영건설, 포스코건설, 한화건설, GS건설 등이 포함된다. 수처리 분야의 전문성을 획득하기 위해 해외 업체를 인수·합병하기도 하는데 대표적인 사례는 2012년 세계 10위 수처리업체인 스페인 기업 Inima를 GS건설이 인수한 경우이다. 이후 GS Inima는 스페인, 미국, 멕시코, 브라질, 칠레, 알제리 등에서 모두 42개의 프로젝트를 추진했다.²⁾

다음 유형은 플랜트 전문 기업으로서 물처리 플랜트의 설계, 제작 또는 구매, 시공, 유지 및 관리, 운영 등에서 실적을 토대로 국내외 물산업에서 경쟁력을 확보한 두산중공업, 삼성엔지니어링 같은

기업들을 포함한다. 같은 유형에 속하지만, 두 기업은 서로 다른 전략을 보여주고 있다. 열을 이용한 증류 방식의 담수화 플랜트시장에서 지배적 지위를 차지하고 있는 두산중공업은 보다 수익성이 높은 분리막을 이용한 역삼투압 방식의 담수화 플랜트에서 경쟁력을 확보하기 위해 세계적인 분리막 생산 업체와의 협력을 강화하고 있다. 반면, 삼성엔지니어링은 세계적인 물기업과 협작을 통해 물처리시설 건설 및 운영 관련 기술력을 습득하는 전략을 추구하고 있다. 구체적으로, 2001년 세계적 물기업인 프랑스의 Veolia와 80 대 20의 비율로 투자한 '삼성베올리아 인천환경주식회사'를 설립하고 인천시와 체결한 BTO 계약을 통해, 송도와 만수 지역에서 각각 하루 처리 용량 3만톤과 7만톤인 하수처리시설을 건설해 2025년까지 위탁 운영하게 될 것이다.

마지막 유형은 계열 내 물산업 관련 수직 계열화 체계를 구축하여 경쟁력을 확보하는 것인데 코오롱그룹이 이 유형에 속한다. 코오롱그룹은 수처리에 필요한 자재인 분리막을 생산하는 코오롱인더스트리, 수처리시설을 시공하는 코오롱글로벌, 수처리용 약품을 생산하는 코오롱생명과학, 수처리공법과 수처리 기자재를 개발하는 코오롱엔지니어링, 수처리시설을 운영하는 코오롱워터앤에너지 등 물산업 가치 사슬 전반에 걸쳐 계열사를 거느리고 있다.

위험 요인도 있다

2007년 3,620억 달러였던 세계 물시장의 규모는 2025년에는 8,650억원 규모로 크게 성장할 전망이다.³⁾ 이러한 성장 전망은 지구 온난화로 인구 밀집

2) 임팩트(2015), 2015 물산업 실태와 사업 전망, p.336

3) 이종석 & 김종욱(2013), 창조경제와 물산업, issue paper 2013-07, 한국과학기술기획평가원, p.15.

지역을 중심으로 심화된 가뭄으로 인한 담수 공급의 제한과 인구 증가, 개발도상국의 경제 성장, 그리고 도시화로 인한 수요 증가에 토대를 두고 있다. 제한되는 공급과 급증하는 수요 사이의 긴장은 물 관리에 대한 효율성 강화로 해결돼야 하나, 공급과 수요 사이의 긴장이 일반적으로 두드러지게 발생하는 개발도상국은 재정 및 행정력의 부족으로 글로벌 물기업에 의존할 수밖에 없는 상황이 이미 전개되고 있고 이런 상황은 미래에도 지속될 것이다. 이러한 상황을 토대로 전망된 성장세와 규모 예측을 바탕으로, 20세기 원유의 ‘블랙 골드’ 시대를 21세기에는 ‘블루 골드’의 물산업이 대체할 것이라는 기대가 널리 확산되고 있다.

하지만 물산업에는 이러한 기회 요인만 있는 것은 아니다. 위협 요인도 있다. 즉, 물산업은 기간산업이기 때문에 정부의 규제가 심하고 민간 기업이 접근할 수 있는 분야가 극히 제한돼 있다. 특히, 전 세계 상·하수도 운영시장의 경우에는 민간 기업이 참여하고 있는 규모의 비중은 12%에 불과하다.⁴⁾ 다만, 상·하수도 시설을 설치하는 사업은 민간 특히 건설기업들에 개방돼 있는 경우가 많다. 이런 점은 건설기업의 물산업 진출에 유리한 기회 요인이다.

앞에서 위협 요인과 관련하여 언급한 바와 같이, 기간산업이기 때문에 물산업은 국가별로 독특한 제도와 규제, 다양한 산업 및 경제 주체, 그리고 정부와의 관계에 의해 정의된다. 따라서 물산업에는 이해 관계자가 다양하고 다수다. 이러한 이유로, 국민의 일상 생활 및 산업 생산에 필요한 전력, 가스, 수도, 통신 등 사회간접자본 서비스를 공급하는 유틸리티 산업 중에서, 물산업의 시장 실패율은

높은 편에 속한다. 시장 실패율이 높은 시장에서 성공하기 위해서는 해당 시장을 규정하는 제도와 규제 등을 포함하는 사업 환경에 대한 정보와 지식을 축적하는 것이 필요하다. 이러한 필요조건을 감안할 때, 경제 성장률이 높고 도시화 진전 속도가 빨라 물산업의 급속한 성장이 기대되는 중동, 동남아시아, 북아프리카 지역에서 많은 사회간접자본 시설 시공 경험을 많이 축적하고 있다는 점은 우리나라 건설기업들의 강점이 될 수 있다.

다만, 이들 국가들의 주요 수입원인 원유의 국제가격이 급락한 뒤 안정화되고 있어 수처리시설 등을 포함하는 사회간접자본 시설 투자에 필요한 이들 국가들의 재원이 위축되고 있다는 점은 위협 요인으로 새롭게 부각되고 있다. 또한, 물 처리 관련 부품과 소재 분야에서 국내 물산업의 전문 기술력이 떨어진다는 점은 국내 건설기업들이 해외 물산업 시장 진출을 고려할 때 감안해야 할 약점이다. 이러한 약점은 국내외 기업들간 협력 강화 혹은 인수·합병을 통한 수직 계열화 추진 등으로 만회할 수 있다.

거시경제의 관점에서, 물산업을 통해 외화 가득를 제고, 인력 고용 증가, 연관 산업의 발전과 같은 유발 효과를 얻기 위해서는, 물산업의 소재와 부품 분야에서 고객 맞춤형 제작이 가능할 수 있도록, 정부의 지원을 통해 기술력 강화와 전문화를 이뤄낸 국내 중소기업과, 건설과 운영 등을 담당할 수 있는 국내 건설기업의 컨소시엄 형성이 활성화되는 시스템을 갖추는 것이 필요하다. 정부의 정책 방향은 이러한 것들을 지향해야 할 것이다. 이러한 조건들이 충족된다면, 국내 건설산업은 물산업에서 새로운 성장 동력을 발견하게 될 것이다. CERIK

4) 강정화(2014), 국내 물산업의 해외 진출 전략, 중점연구 2014-1, 한국수출입은행 해외경제연구소, p.247.