

기존 전기요금을 통한 ESCO시설 투자비 회수방안 제시



금산전기 정성기 사장

정사장은 고효율 차가식인정기의 독자적 영업망을 구축하기 위해 금산전기를 설립했다. 그는 ESCO로 등록하기 6개월 전부터 철저한 준비끝에 조영에 서부터 전기보일러까지 OEM으로 생산할 수 있는 체계를 구축해 ESCO사업의 대중화에 기여하겠다고 말했다.

▶최근 귀하께서는 에너지절약 시설에 대한 투자비를 전기료에 분할 회수해야 한다고 주장하셨는데 그 내용을 소개해 주시고 기대되는 효과에 대해 말씀해 주시기 바랍니다.

ESCO 사업이 범 국가적으로 활성화 되어야 한다는 것에 대해서는 그 누구도 이의를 제기하지 않을 것입니다. ESCO사업에 대한 범국민적 참여를 위해 ESCO 사업 참여자 모두를 만족시킬 수 있는 조치가 필요하다는 생각끝에 ESCO 사업 시설비 환수를 담보 및 신용에 관계없이 성과배분형 및 정액 배분납입 제도를 채택하여, 기존 전기요금 부과와 함께 전기 사용을 담보로 한 개인 및 시공 건물에 부과할 때, 시공건물이 존재하는 한 시설비 환수는 보장될 수 있다고 판단되어 이러한 제안을 하게 되었습니다.

이때 전환은 시설비 환수에 대한 일정액의 이율과 그 부대되는 수익을 발생시킬 수 있고, ESCO 사업자는 이를 다음 사업 진행을 위한 담보 내지는 일정액의 금융비용을 제외한 금액을 지불받아 또 다른 시설을 해 나갈 수 있습니다. ESCO의 초기 부담이 덜어지고, 사용자는 별도의 담보나 신용 한도와는 관계없이 이익이 발생되므로 ESCO 시설을 선호하게 될 것입니다.

저의 제안은 개별 사용주에게는 부담없이 절전 및 절약 시설로 교체가 가능하다고 하는 장점이 있으며, 국가적으로는 ESCO 사업을 통한 절전 및 절약으로 국가 경제에 도움이 될 수 있어 그 어떤 방법보다도 시간적, 경제적, 효율적 가치를 가진 제도로 여겨집니다. 이 방안이 정착된다면 모두가 만족할 만한 효과를 기대할 수 있으리라 생각합니다.

▶ESCO자금이 갈수록 빨리 소진되고 있습니다. 근본적인 해결책이 있다면?

자금이 고갈되어 간다는 것은 그만큼 ESCO 사업이 진행되고, 성장되어가고 있으며 절전 및 절약에 대한 관심이 높아진 것으로 판단할 수 있습니다. 지속적인 ESCO 사업진행과 국가적 사업진행을 위해 현재의 정부 지원자금은 미약하고, 또한 근본적인 해결책이 될 수 없습니다. 정부 공적 자금을 의지할 경우, 절대 ESCO 사업은 성공할 수 없다고 생각합니다. 근본적인

정부나 공단 또는 협회가 할 수 있는 일은 한계가 있을 수 있기 때문에 직접 사업을 진행하는 입장에서 경험을 바탕으로 한 근본적인 해결 방안들을 제시하여야 할 것입니다.

또 부각된 장점과 단점을 OPEN시켜 ESCO 사업을 발전시켜 나간다면, ESCO시장은 절대 국내에 국한되는 것이 아니고 주변국가 특히, 중국은 전기특성과 생활습관이 유사하다는 입장에서 우리나라 ESCO의 큰 시장이 될 수 있으리라 생각합니다.

해결책으로 정부는 공적자금 및 금융지원 방안의 협조를 바라지 않는 대신에 관계기관 및 단체에 제도적 협조가 있도록 지원하고, 기업은 민간자본을 유치하거나 각 금융기관과 협의하여 독자생존하는 방법으로, 시설비를 선투자하여 그 이익금을 시공자와 투자자가 공유하는 형태의 사업이 진행되어야 한다고 봅니다. 벤처기업에 투자하는 방식과 공사채형 펀드가 혼합된 프로젝트 파이낸싱 기법의 자금구성이라면, 안정성이 보장되어 투자자도 선호하게 될 것이므로 이는 아주 뛰어난 ESCO 사업 자금 조달원이 될 것으로 보입니다.

ESCO 특수로 인한 전문기술직, 일반 기술공 등 인력까지 동원하는 고용창출 효과와 ESCO 사업의 괄목할만한 성과를 동시에 기대할 수 있다고 확신합니다.

▶향후 ESCO 사업의 전개 양상을 전망하신다면?

현재 일부 분야에서 문제점들이 돌출되어 ESCO 사업 진행에 일부 차질과 ESCO들의 고충이 있으나, 이를 극복하기 위해 에너지관리공단 및 관계부처, 그리고 기업들이 노력을 하고 있기에 지금보다는 나은 사업진행 기법들이 제시되거나 진행될 것으로 판단됩니다. ESCO 사용자들의 관심도가 높아지면서 ESCO 사업진행 과정도 좀더 전략화되고 과학화된 기업들이 앞서나갈 것이며, 전문성과 기술력을 갖추지 못한 기업은 자연소멸 내지는 도태될 수밖에 없고, 지금 현재의 제시된 사업 방법으로 진행이 지속된다면 ESCO 사업 자체의 신뢰성이 무너질 수도 있다고 예상할 수 있습니다. 국가적으로 ESCO 사업은 꼭 필요하기에 ESCO 사업에 참여하는 기업의 수도 늘어나 향후 ESCO 시장은 더욱 확대될 것으로 전망되며, 이에 따른 경쟁 또한 치열해질 것입니다. 이에따라 ESCO 들은 에너지절약에 대한 진단프로그램을 개발하여 그에 따른 교육과 절차를 단일화하고 공조하여야 할 것입니다. 이를 각 사별로 운영하게 될 때 우려되는 내용은 에너지 진단 과정에서부터 발생하는 과다경쟁으로 실제와는 차이가 있는 진단으로 수주경쟁이 혼탁해 질 수도 있다고 보여 집니다. 이를 사전에 방지하는 방안도 마련 해야 할 것입니다. ESCO 전문기술력과 A/S를 겸비한 업체가 전반적 발전과 함께 앞서 나갈 것으로 전망됩니다.

▶제조업체로서 ESCO 등록을 하신 배경은?

ESCO사업이 특수성을 지니고 있는 만큼 제품의 질적 수준과 수명이 뒷받침되어야 한다는 생각을 가지고 완벽한 제품생산에 전념을 하여 외국에서도 그 품질을 인정 받는데 오랜 시일이 걸렸습니다. 이러한 제조업에서의 성과를 바탕으로 동양 최대의 자기식 및 점멸식 안정기 생산라인을 갖춘 금산전기는 자체 전국 영업망을 통한 사용자 직거래로 사용자에게 보다 나은 서비스를 제공하는 전문성 있는 기업입니다. 저희 금산전기는 에너지 절약 신기술과 제품을 보급, 진정한 ESCO로서 당사가 가진 기술을 타 ESCO에 전수하고, 타 기업의 앞선 기술을 배우며, 향후 국외의 ESCO 사업에까지 진출하여 당사의 고효율 안정기와 조명등기구를 보급하고자 합니다.

▶ESCO 사업부문에서 금산전기의 비전과 계획은?

금산전기는 자기식 안정기로는 세계 최초로 32W 고효율 안정기를 개발한 업체입니다. 안정기 수명이 최대 10년 이상으로 전자파가 발생하지 않는 장점들을 가지고 있어 국내 뿐만 아니라 일본 미쓰비시사에 자사 브랜드로 직수출하고 있습니다. ESCO 사용자들에게 신뢰를 구축하기 위해 전국 각 지역 기존 대리점 및 취급점을 포함하여 지점망을 연결하는 네트워크를 구성하여 완벽한 A/S 망과 전국 어느 지역이든 즉각적인 시공 및 자재 공급을 실현하고 자체 홈페이지 동영상 인터넷 방송을 통한 제품 설명 및 ESCO 홍보를 진행하여 ESCO 전문 기업으로 성장해 나갈 것입니다.

▶ESCO 사업이 점점 치열한 경쟁양상으로 바뀌고 있습니다. ESCO인들이 가져야 할 자세와 마음가짐은 무엇이라고 생각하십니까?

선외의 경쟁은 사업의 발전을 가져올 수 있다고 생각하나, 상대 기업을 헐뜯는 행위나, 업체간의 담합은 ESCO 사업을 정착시키는 데 있어서 큰 장애물이 될 수 있습니다. 각 ESCO 업체들은 현실정에 맞는 사업 방법이 무엇인가에 머리를 맞대야 합니다. 그리고 모든 업무를 사용자의 입장에서 접근하여야 하며, 업체의 규모 조적력 등은 사업의 질적 수준을 높이는데 사용되어야 하고, 이를 바탕으로 한 선외의 경쟁은 ESCO 사업을 한단계 높은 수준으로 올려 놓을 것입니다.