

“ESCO사업 발전을 위한 대토론회”



에너지관리공단(이사장 김홍경)은 정부의 고유가에 대응하는 에너지절약정책 중점시책의 하나인 ESCO제도의 지속적인 시장확대와 건전한 발전을 도모하고 향후 정책에 참고하기 위하여 ESCO사업 발전을 위한 대토론회를 지난 6월 7일(수요일) 오후 2시부터 에너지관리공단 1층 대강의실에서 개최했다.

에너지관리공단 김용덕 기술본부장의 개회사와 함께 시작된 이번 토론회는 산업자원부 이강열 자원정책심의관의 격려사에 이어 5명의 발표자가 ESCO 발전을 위하여 선정된 5개 주제를 발표했다.

주제 발표 내용은 ▲기후변화협약과 ESCO(에너지경제연구원 김종덕 박사) ▲에너지절약성 평가 및 국내외 사례(에너지기술연구소 조성환 박사) ▲신용대출 및 팩토링과 부채비율감소방안(산은캐피탈 신형철 팀장) ▲ESCO사업의 애로사항과 개선방안(ESCO협회 최석근 회장) ▲에너지절약지원정책과 향후 계획(산업자원부 이강후 자원기술과장) 등이었다.

주제 발표가 끝난 뒤 신미녀 한국소비생활연구원 이사, 오자현 EPS KOREA 대표, 황건희 삼성에버랜드 ESCO팀장 등 3명의 지정토론자(ESCO·NGO)와 참석자들이 발표된 주제를 중심으로 ESCO사업의 발전방안과 사업추진에 따른 애로사항 및 건의사항 등에 대한 토의를 진행, 향후 ESCO사업의 추진방향을 설정하고 신뢰받는 시장조성을 위한 의견들을 논의했다.

오자현 사장(EPS KOREA) : ESCO는 벤처성 사업이라 투자에 대한 Risk가 항상 수반됩니다. 그러나 법규정에는 ESCO의 지위가 누락되어 있습니다. 지위 규정이 뚜렷하지 않아 ESCO가 투자자인지, 발주자인지, 하청업체인지 에너지사용자에 의해 편리한대로 해석되고 있습니다. 사용자가 “값”, 우리가 “을”로 되기 때문에 뭐든지 설득해야 되는 실정입니다. 에너지이용합리화법에 의하면 기본범위가 ‘위탁받아서 하는 자’로 약하게 규정되어 있으나, 발주청에서는 위탁받은 자가 ‘을’이라 할지라도 시공, 설계, 자금투자 등을 책임지는 자는 발주자의 권한을 주도록 돼 있습니다. 이점에 대한 유권해석을 그동안 질의 방식으로 요청한 바 있으나 공단에서는 명확한 법규해석을 미루고, 산자부에서도 현행법규가 애매해 회신해주지 않고 있습니다. 이점에 대한 답변을 부탁드립니다.

또 한가지는 현행 팩토링제도에 대해서입니다. ESCO사업이 활성화된 지 2~3년이 지났는데 에너지관리공단의 표준계약서에 의하면 무조건 성과배분 계약을 하게 되어 기본적으로 정액배분(팩토링)할 수 없게 되어 있습니다.

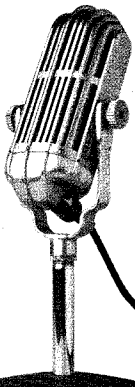
아직까지 우리나라는 검토를 거친 후 M&V(측정 및 확인)를 해줄 기관도 기준도 없는 상태에서 무조건적인 M&V에 의한 절감량 측정은 현실적으로 할 수 없습니다.

특히, 에너지비용이 가변적일 때 결국은 ESCO밖에 없는데 대부분 ESCO가 중소기업이라 가장 시급한 게 부채비율 문제입니다. 우리 회사만 하더라도 자본금 10억원에 부채가 150억원에 이릅니다. 이게 ESCO에 닥친 가장 큰 문제점이자 장애물인데 이 점에 대한 대응방안을 부탁드립니다.

조성환 박사(에너지기술연구소) : (M&V방식의 의문제기에 대하여)질의 내용에 대해 잘 알고 있습니다. 작년에 에너지절약연구과제 연구를 착수, 규약을 기준으로 국내 실정에 맞는 초안이 나와있는 상황입니다. 이를 가지고 앞으로 ESCO와 많은 얘기를 나누고, 과연 진행시 무리가 없는지 충분히 검토하고 보완해나갈 예정이며 이를 통해 올 하반기부터 M&V 실정화사업을 실시할 계획입니다. 이미 냉동기, 보일러, 조명분야의 초안을 만들어 놓은 상태이며, Cogeneration 등으로 확대 보완할 예정입니다.

황건희 팀장(삼성에버랜드) : (조성환 박사에게)저희 회사에서 지난 91년 M&V형태를 삼성본관에 적용, 보름 내내 그 일에 매달린 사례가 있습니다. 즉, 상당한 인력투자가 필요하고 문제점이 상당히 있습니다. 누가 시행해야 하는지, 기간, 비용은 누가 부담해야 하는지, 예를 들어, 일년에 100건 한다면 누적 건수가 500건 정도가 될텐데 시간적으로 가능한 지...

(이강후 과장에게 질문)ESCO업체가 에너지다소비 산업체에 대해 노력할 때, 산업체는 훨씬 유리한 소지가 있는 VA를 시행하고 있습니다. 이를 극복할



때까지는 VA를 ESCO의 범주에 포함시켜 주는 것이 시장개방에 대비해 국내 ESCO들의 경쟁력에 도움이 될 것으로 생각합니다. 또한 정부에서는 과연 VA와 ESCO중 어느 쪽에 무게를 두는지, 업체수에 따른 자금배정은 어느 정도 선까지 생각하고 계신지 알고 싶습니다.

(김용덕 기술지원본부장에게) 현재 ESCO 자금지원이 에너지 절약 부문에만 국한되어 있는데, 간접에너지원인 물 절약에까지 확대할 계획은 없으십니까?

(신형철 팀장에게) 산은캐피탈의 목표수익률은 몇 %로 예상하고 계신지 알고 싶습니다.

이강후 과장 : 올해 정부예산이 VA에 300억, ESCO에 650억 책정되어 있습니다. VA는 대상이 주로 에너지소비량이 5만Toe 이상인 대기업이고 ESCO는 주로 공공부문이라 그 범위를 확대해야 할 필요가 있습니다. 현재 등록된 70여개의 ESCO업체 가운데 반 이상이 사업을 거의 안하고 있는데 이는 정부규제완화차원에서 비롯된 것입니다.

업체의 자금배정문제는 기술성으로 정하기가 사실 어렵습니다. 또 VA와 ESCO는 정부가 똑같이 관심을 갖고 육성해 나갈 것입니다. 가능하다면 ESCO자금을 많이 확보해 물까지도 자금지원하는 부분을 고려해보겠습니다.

김용덕 기술지원본부장 : 현재 지원지침을 통해 연료, 전기, 열 등을 집중적으로 지원하고 있습니다. 자금규모 등으로 봤을 때 당장 지원할 자금규모는 안되고 자금이 확보되면 간접비용이 들어가는 물 분야도 검토, 산자부와 논의하도록 하겠습니다.

신형철 팀장(산은캐피탈) : 팩토링제도 이용시에는 통상적으로 신용대출 금리를 그대로 적용하고 있습니다. 그런데 이것은 각 개별기업 신용도에 따라 차등을 두고 나름대로 신용평가해서 리스크에 대해 어느 정도 이자율을 받아야겠다고 책정하기 때문에 일률적으로 몇 %라고 말하기는 어렵습니다. 중소기업은 보통 6.5%가 가장 많이 사용되고 있으나, 일률적인 것은 아닙니다. 복수 금융기관 경쟁으로 금리인하 필요성이 있다고 생각합니다.



산업지원부
이강후 자원기술과장



ESCO협회 최석근 회장



ESCO협회 오지현 부회장



에너지경제연구원
김종덕 박사

한광호 이사(세종글로벌) : 모든 ESCO정책에 취지가 없습니다. 가장 큰 수혜자인 사용자에게는 어떠한 리스크도 주지 않고 있습니다. 고객에게 금융적인 부담이 주어지지 않을 경우 기업에게는 부채비율 등에서 다른 혜택을 주는 법적 장치가 수반되어야 하지 않나 생각합니다.

정부예산은 전문금융기관을 지정해서 전폭적인 혜택을 주는 반면, 금융기관은 IMF 이후 정부지시를 이행하지 않고 있습니다. ESCO업체가 자금을 골고루 사용할 수 있도록 하고, ESCO가 진행하는 기술의 보중에 대한 법적 장치가 시급하다고 보는데요.

김태연 본부장(베이스엔지니어링) : ESCO는 벤처로 많이 구성된 게 사실이고, 70여개 업체중 활동수가 1/3 미만이라는 것은 현주소를 극명하게 나타내는 것입니다. 벤처가 갖고 있는 특성과 현실을 정부차원에서 도와주고 육성해주길 바라며, 첫째, 입찰제도에 관한 문제를 제기해봅니다. 국가계약법이라는 틀 안에서 PQ제도로 입찰에 임하는데 이로 인해 벤처가 설자리는 실제적으로 없습니다. 적어도 ESCO에서만은 차별화가 되어야 하지 않나 생각합니다.

둘째, 계약시 공단으로부터 자격을 받아서 진단을 나가게 되는데 한번은 지방에서 유상진단계약을 했으나 공단의 모 지사에서 같이 경쟁, 대립되는 경우가 있었습니다. 이 점에 대해서도 확실히 정리가 됐으면 합니다.

오영문 사장(극동ETS) : 신규ESCO와 소규모 ESCO가 주로 시행하는 안정기, 형광등 사업에 있어서 내부심사(투자실적, 금액)내용이 적격한 기준이 될 수 있는지, 산자부와 행자부 규약에 있어서 입찰에 참여할 수 있는 보완책이 필요하지 않나요?

또 자금추천시 A/S나 이윤에 대한 부분은 인정되지 않는데 그러면서 어떻게 ESCO를 영위하라고 하는 건지 이해가 안됩니다. 또 작년 12월초 한정예

산이 소진되어 다시 2월초에 재개했는데 ESCO사업에만 전적으로 매달리는 업체에게 2개월의 공백기간은 뭘 하라는 건지... 많은 비용은 고정적으로 나가고 있는데 추천은 받았지만 대역에 실패, 취소된 금액도 있습니다.

이강후 과장 : 국가계약법은 오직 하나밖에 없습니다. 적격심사기준은 '알'을 위해 만든 것이 아니고, '값'이 유리한 입찰입니다. 적격심사기준은 부채비율, 자본력, 기술 등이 우수한 기업이 싸게 들어오면 그쪽으로 할 수밖에 없습니다. 우리나라는 중소기업보호차원에서 작은 자금의 사업일수록 (중소기업의)참여가 유리하게 제정되어 있습니다. ESCO 부채비율로는 적격성의 변별력이 약하다는 부분에서 검토는 할 수 있지만 자금, 기술이 약한 기업을 우대할 수는 없습니다. 변별력 문제에 있어서 업체들의 의견이 거의 없는데 향후 개정시 의견을 제시해 주시면 많이 참고로 하겠습니다.

오경찬 주무관 : (부채비율이 거론되는 부분에 대해) 사실 ESCO사업은 공공부문에서 하지 않으면 할 수가 없는 것이고, 또 원래 ESCO는 자체자금으로 해야지 2조5천억원을 정부가 대줄 수는 없는 것입니다. 또 공공부문에서 문제가 생기는 것은 신용대출이 용이하기 때문인데 국가계약법에 ESCO는 용역사업으로 유권해석돼 있습니다. 국민 세금으로 사업을 하기 때문에 적절한 사업체가 아니면 하기 힘들 수밖에 없는데, 심사기준으로 기술력이 앞선다는 것은 객관적으로 증명하기 어렵고, 믿을 수 없는 소지가 있습니다. 따라서 실적을 볼 수밖에 없어 중소기업이 불리한 게 사실입니다. 사업비를 전부 세금으로 하기 때문에 부채비율, 자본력, 수행경험 등이 명확치 않으면 공공기관에선 아예 ESCO사업 자체를 하지 않으려고 합니다. 앞으로 공공부문을 잘 시행해 민간부문으로 확대, 시장을 잘 키우자는 취지이니 업체에서도 그 점을 이해해주시길 바랍니다.

김춘남 부장(디아이) : 현재 ESCO는 중간에 자금을 집행할 수 있는 장치가 있기 때문에 자기자금이 없더라도 사업을 할 수 있는 것인데 좀전의 얘기는 자금없는 사람은 ESCO사업도 할 수 없다는 얘긴가요? 전기공사가 보통 1~2개월 걸리는데 비해 냉·난방같은 경우 냉동기 발주 시점으로부터 3~5개월 후 장비가 납품되고, 4~6개월의 기간이 지나야 공사가 마무리되는데 그렇게 장기간이 소요되는 사업에 있어서 자금을 어떻게 운영해야 할지 문제입니다.

이원갑 자금운용처장 : (A/S, 이윤, 진단비용의

자금추천 반영이 안된다는 질의에 대하여)진단은 현재 자금추천항목에 포함되어 있으며, A/S나 이윤은 실제 공사이기 때문에 공사담당자가 부담해야 할 부분입니다. 성과배분에 대한 이윤이나 A/S는 확실한 내용이 없기 때문에 추천대상으로 인정하기 곤란한 실정입니다.

(연말~2월까지 자금중단 업무차질에 대하여)12월이나 1월, 2월에 공사를 한다하더라도 자금집행까지는 보통 2~3개월은 걸립니다. 실제로 조명이 2~3개월, 냉동이 3~4개월 걸리는데 자금지침 공고전 시행한 사업 계약금의 30%까지는 지원을 해주고 자금집행이 안 되는 부분은 추천해주시기 때문에 지장이 없을 것으로 생각됩니다. 따라서 착수금을 1차 추천받고 차후 정식추천받는 방식으로 하면 될 것 같습니다.

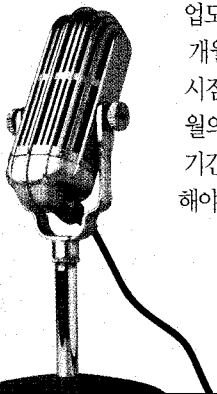
(부대설비의 자기자금 문제에 대하여)ESCO가 요구하는 대로 해주고 싶지만 한정된 예산이라 한계가 따릅니다. 형편상 심각하게 고려, 꼭 필요한 부분으로 인정되는 때에는 지원지침이 없더라도 지원할 것입니다. 다만, 부대설비는 자기자금으로 투자해야 할 것입니다.

신미녀 이사(한국소비생활연구원) : 3개월전부터 '녹색조명 아파트만들기' 운동을 직접하면서 겪은 어려움에 대해 많은 해법을 찾고자 해서 왔는데 아직까지 정부와 사업자간에 조율이 안돼 있고 업자들조차도 시스템이 미비해 3개월동안 느껴왔던 애로사항이 당연히 있을 수밖에 없구나 하는 생각이 들었습니다. 토론회에서 느낀 두 가지는 민간단체가 협력해서 더 열심히 해야겠다는 것과 한편으로는 어께가 처지는 기분이 든다는 것입니다.

제가 느낀 애로사항은 첫째로 아파트 선정과정에서 관리소장과 전기과장, 주민대표가 서로 의견이 엇혀 있는데, 그렇다고 사업에 확실한 매뉴얼이나 노하우가 있는 것도 아니어서 관리소측이 비협조적이라는 점입니다.

또 처음이다 보니까 모르는 부분을 신문사나 기자들에게 물으면서 저 나름대로 공부했지만 그들을 설득할 수 있는 정보가 부족합니다. 현재 상황은 부녀회, 주민대표에게 공단에서 교육을 해주지만 빨리 계약까지 체결하고 싶은데 지지부진하게 이루어져 시간이 많이 소요된다는 점입니다. 따라서 '녹색아파트 교육자 양성과정' 등을 통해 심도 있게 노하우와 관련정보들을 가르쳐주면 좀더 수월하게 성과를 거두리라 생각합니다.

김용덕 본부장 : (공단의 진단 경쟁관계 부분에 대하여)공단의 기본 입장은 업체의 요청에 의해서 진단사업을 하는 것이고, 인력이 제한된 반면 진단수수료가 많아 업체와 경쟁관계일 생각은 전혀 없습니다.



그런 문제가 있다면 ESCO가 할 수 있도록 적극 권유하겠으며, 만약 공단쪽에만 요청할 경우, ESCO는 바로 투자와 연결되므로 ESCO를 지원할 수 있도록 지사측에 얘기하겠습니다.

(녹색조명아파트 문제에 대하여)작년말부터 올해까지 시범 사업으로 시도마다 최소한 한군데 이상 사업을 계획하고 있는데 아파트 자체는 주인이 따로 없고, 관리소장, 입주자, 주민대표 등 여러 사람들이 모여 살다보니, 다들 취지에는 동감하지만 의사결정과정이 복잡하고 어렵다는 것을 잘 알고 있습니다. 이러한 아파트 생리상 어쩔 수 없이 설득과 노력이 필요하고 그 노고에 고맙게 생각하고 있습니다. 정보와 지식도 많이 필요하기 때문에 교육을 통해 ESCO에 대한 정보를 충분히 전달하도록 할 것이고, 업체에서도 이들이 요구하는 데이터 등을 갖춰 주시길 부탁드립니다. 특히, 하반기에는 상당한 계약성과가 있을 것으로 전망됩니다.

김종덕 박사(에너지경제연구원) : 일반적으로 아파트같은 경우 ESCO제도 운영상의 모를 제대로 살리지 못한 것이고 ESCO업체도 정부의 지원만 바라보고 자금확충에 소홀한 것이 사실입니다. 앞으로는 누구든 시장에 들어와 시장경제원리가 강화되는 체계로 가게 될 것이니 이 점을 유념해주길 바랍니다.

CDM(청정개발체제)이 활성화되면 외국 ESCO도 많이 진출하게 될텐데 이에 대비해 자금력을 확충해 놓는 것이 바람직하겠습니다.

이원갑 자금운용처장 : (팩토링제도 문제에 대하여)공단에서는 부채비율 감감차원에서 작년 5월 최초 시행했고, 98년에는 담보완화를 위해 신용제도를 실시, 신용대출방법으로 매출채권 팩토링을 실시했는데 7개 기관에서 별도의 인센티브가 없고 기관이익밖에 되지 않아 금년에는 아직까지 이루어지지 않고 있습니다. 신용대출이 이루어졌을 때 3%까지 인센티브를 주고 있는데 제2금융권에서 308억중 280억을, 제1금융권 4개 은행이 22억밖에 신용대출을 하고있지 않습니다. 이는 법률관행상 지침의 차이, ESCO사업이 성과배분인지 정액배분계약인지 제1금융권에서 문제를 제기하고, 4~5년이라는 긴 기간이 소요되는 불확실한 사업에 대하여 제1금융권에서 아직까지 도입을 꺼리고 있는 것이 현실입니다.

그런 실정이다보니 일선 창구에서는 자세히 모르지 않았나 하는 생각이 들어 공단에서도 이를 활성화를 위한 과제로 삼고 있습니다. 시행확대를 위한 좋은 방안이 있으면 제시해주시길 바랍니다.



에너지기술연구소
조승규 박사



신은캐피탈 신형철 팀장



한국소비생활연구원
신미녀 이사



삼성비버랜드
황건희 ESCO 팀장

조승규 전무(경동보일러) : 조명도 지원하면서 16.7%의 에너지사용량을 절감할 수 있는 가정용보일러를 지원하지 않는다는 것은 말이 안됩니다. 특히 같은 보일러라도 산업용은 1%만 절약하려고 해도 많은 노력이 필요한데 가정용은 간단한 방법으로도 에너지절약효과가 큼니다. 또 산자부에서 풍력, 태양열분야 지원을 발표했는데 성공한 사례도 없고 실효성도 없는 것은 왜 그렇게 지원하려고 하는지 이해가 안됩니다. 그럴 바에야 차라리 가정용보일러의 지원을 확대하는 게 바람직하지 않을까?

이강후 과장 : 의견은 충분히 참작하겠습니다. 그 문제는 저희가 심야전기보일러와 같이 검토하다 보니 개별주택 보급지원까지는 무리가 따른 것으로 알고 있습니다. 저희도 나름대로 노력하고 있으나 정부정책이 그렇게 쉽게 결정되는 사안도 아니고 현행 지침상 안되게 되어있으므로 시간을 두고 검토하겠습니다.

최석근 협회장 : 모두가 공감하는 고충에 대해 정부, 공단측과 여러 차례 많은 얘기를 나누었지만 중요한 과제를 담고 있으면서도 해결이 잘 안 되는 게 사실입니다. 너무 많은 것을 한꺼번에 이루려고 생각하지 말고 오늘 이 자리의 목적이 발전을 위한 토론의 장인만큼 비록 어렵지만 한 단계씩 순차적으로 물을 지켜가면서 건의할 것은 건의하면서 정부와 협의토록 합시다.

지금 이만큼 ESCO사업이 발전할 수 있기까지 정부나 공단이 많이 애써주셨는데 우리가 그 노력도 인정해주어야 할 것입니다. 또 이 자리를 통해 앞으로 ESCO가 더욱더 발전하기 위한 초석도 만들고, 여러분이 갖고 계신 좋은 의견은 협회로 모아 주시면 이 사업을 한 단계 더 끌어올리게 될 것입니다.