ESCO사업 선진화에 따른 '프로젝트 파이낸싱' 확산 기대

■ 김인숙 기자(kis@energycenter.co.kr)

"산자부, 에너지관리공단, 그리고 저희 금융기관 관계자들이 머리를 맞대고 ESCO사업의 활성화방안을 모색하던 때가 엊그제 같은데 해를 거듭할수록 발전하는 ESCO를 보면 금융정책 입안(立案)자의 한사람으로서 큰 보람을 느낍니다."

산은캐피탈 신형철 팀장은 매출채권 팩토링을 이용하는 ESCO들에게는 매우 친숙한 이름이자 산은캐피탈을 'ESCO 전문 금융기관'으로 인식시킨 주역이기도 하다.

그는 사업 초창기 중소업체들의 최고 난제였던 담보부족과 부채비율 증가에 대한 대책으로 'ESCO 팩토링제도'의 도입을 제시했다.

'ESCO 팩토링제도'는 자금난 덜고 사업활성화에도 기여

"중소 ESCO의 경우 사업규모가 커질수록 차입금의 증가로 부채비율이 높아져 회사운영에 어려움을 겪게 되는데 이들 업체중 상당수는 담보가 열악한 형편이고, 금융기관에서의 신용대출도 쉽지 않습니다."

이와 같은 상황에서 에너지절약사업에 따른 매출채권을 매입하고 자금을 빌려주는 'ESCO 팩토링제도'는 가산금리를 두고 아직 이견조율이 필요하지만 ESCO의 자금난을 덜어주고 사업활성화에도 적잖은 기여를 한 것으로 평가된다. ESCO사업실적이 1,000억원에 진입한 지난해의 경우 팩토링 금액도 300억원을 넘어섰다. 신형철 팀장은 ESCO가 제기하는 고금리 팩토링 지적에 대해 금융기관으로서 감수해야 하는 Risk에 비한다면 결코 고금리가 아니라는 견해다.

"저희 산은캐피탈이 아이디어를 제안했고, 팩토링 대상기관이 되었기 때문에 감수해야 하는 '원죄(?)'라고나 할까요? 정부에서 장려하는 ESCO사업의 취지를 누구보다 잘 알기에 ESCO업체의 어려운 실정을 감안한 최소한의 마진이라고 생각해주셨으면 합니다."

투자기업의 사업적 성공 돕는 '벤처캐피탈 투자전문가'

한때 ESCO 등록만 하면 정부의 저금리를 이용해 수익을 올릴 수 있다는 일부 그릇된 인식 때문에 신 팀장은 'ESCO 설립 자문'이라는 엉뚱한 역할을 감수해야 하기도 했다. ESCO사업은 자금 없이도 금융기관에서 해결해주는 걸로 생각한 일부 사업자들이 ESCO 등록절차까지 그에게 물어왔던 것.

그의 업무중 일정부문은 ESCO와 연관되어 있지만 사실 그의 본연 업무는 '벤처캐피탈 투자전문가'. 에너지절약과 관련한 중소벤처기업 역시 투자대상중 하나다.

산은캐피탈은 지난 99년 제1호 에너지절약전문투자조합을 결성해 이앤이시스템, 케너텍 등 투자가치가 있는 5개 업체에 성공적인 투자지원활동을 펼쳐왔다. 이에 힘입어 이앤이시스템은 최근 코스닥 등록 예비심사를 마치고 코스닥시장 진입을 앞두고 있을 만큼 성장했다.

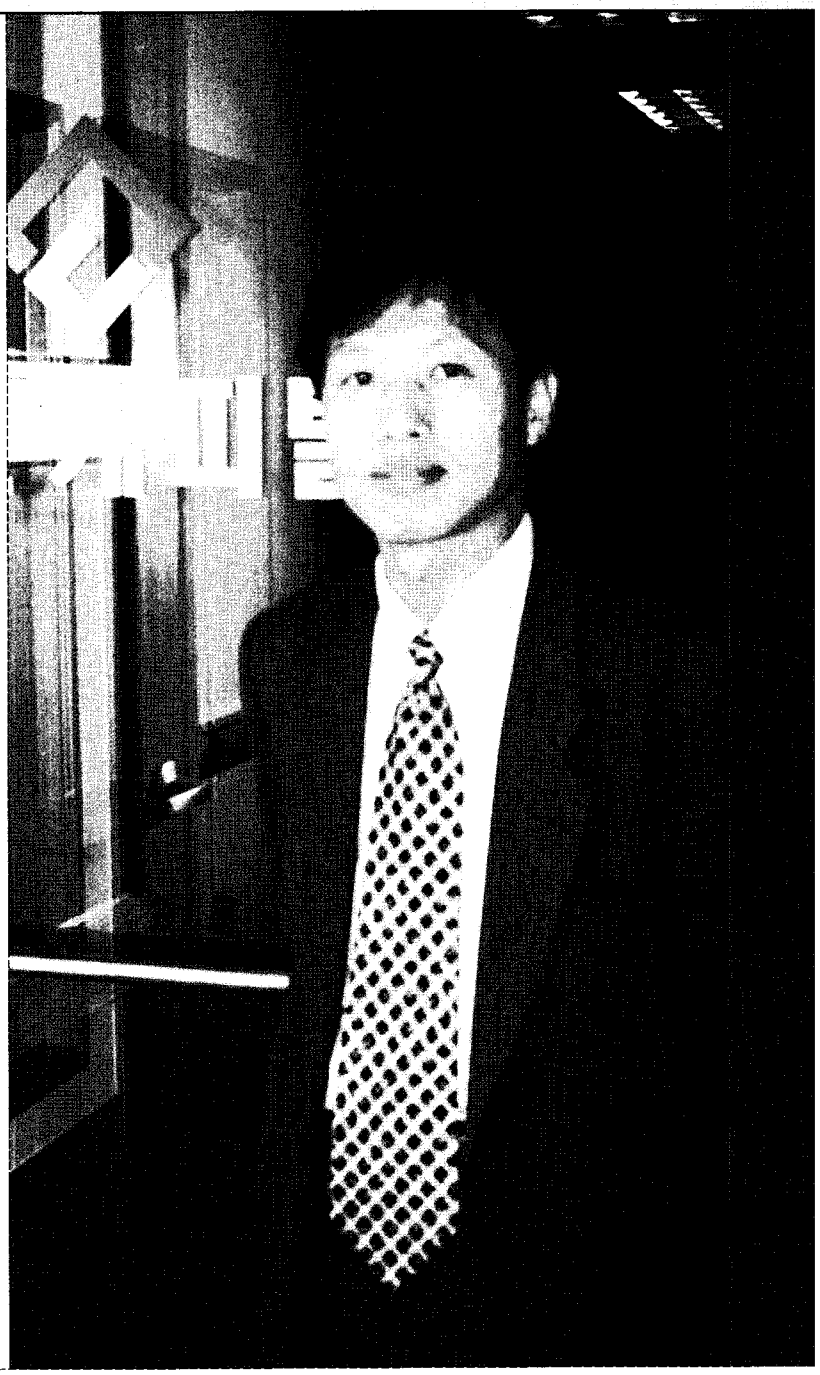
신형철 팀장은 산은캐피탈의 지점장으로 재임하던, 지금은 플래티넘기술투자(제2호 에너지절약전문투자조합)의 이창수 대표이사와 함께 투자처를 발굴하고 이들 기업의 성장을 도왔다.

투자기업에는 융자방식의 에너지정책자금을 투자와 융자 병행방식으로 전환해 기업의 부채비율을 경감시켜주고, 에너지관리공단으로부터 투자금액의 150% 범위의 시설자금과 10억원 한도의 운전자금을 지원받는 혜택과 함께 필요할 경우 회계자문, 조직관리, 향후 사업방향 등 기업운영 전반에 걸친 경영컨설팅도 해주고 있다.

투자대상이 되기 위해선 우수한 기술력과 사업경쟁력, 경영진의 신뢰도가 관건이다.

"제가 맡아서 투자, 지원한 회사는 곧 저의 '작품'이나 마찬가지입니다. 지금까지 지원해왔던 많은 업체들이 코스닥에 등록되고 사업적 성공을 거두었는데 이러한 과정을 지켜

신형철 팀장은 "우리나라도 선진국과 마찬가지로 앞으로는 고부가가치의 대규모 ESCO사업이 많아지고, 대규모 자금을 필요로 함에 따라 '프로젝트 파이낸싱 금융기법'을 활용한 ESCO사업이 점차 활성화될 것"으로 전망했다.



볼 때 가장 행복하고 일에 대한 희열을 느낍니다. 반면에 잘 안됐을 경우는 무척 가슴아프죠."

투자업체의 성공에 흐뭇해하는 그의 모습에서 '작품'에 대한 강한 애정이 엿보인다.

프로젝트 파이낸싱 금융기법 고부가가치의 ESCO사업에 도입될 것

"같은 업무가 반복되는 회사생활이 아니라 투자대상을 찾아 늘 새로운 제품, 새로운 아이디어, 새로운 기술을 접하고, 사업적인 성공가능성을 판단해야 하는 이 일이 흥미진진하고 생활의 활력소가 됩니다."

10여년 전 이공계 출신에 삼성전자 연구직으로 안정궤도를 걷던 그가 주변의 우려와 만류를 뿌리치고 전공분야도 아닌데다 당시만 해도 사회적 인식이 부족한 탓에 사채회사 정도로 비춰졌던 한국기술금융(現 산은캐피탈)에 입사할 정도로 그는 벤처캐피탈에 강한 매력을 느꼈다고 한다. 입사이후 국제금융대학원에서 회계, 경영, 법률 등에 대한 종합적이고 체계적인 사고를 키워가던 즈음 ESCO와의 인연도 시작됐다.

"사업초기 조명위주의 단순분야에서 부가가치가 높은 분야로 ESCO 사업영역이 점차 확대되면서 금융지원제도 역시 그동안 몇차례의 변화를 거쳐왔습니다."

자금문제에 있어서 ESCO사업의 전망과 변화예측에 대해 신형철 팀장은 "우리나라도 선진국과 마찬가지로 앞으로는 고부가가치의 대규모 ESCO사업이 많아지고, 대규모 자금을 필요로 함에 따라 '프로젝트 파이낸싱 금융기법'을 활용한 ESCO사업이 점차 활성화될 것"으로 전망했다.

신 팀장은 "사회가 고도화될수록 에너지의 중요성은 더욱 커지기 때문에 이를 효율적으로 사용하기 위한 지속적인 투자가 필요하다"며 "그런 의미에서 에너지산업이야말로 무한한 시장가치를 지닌 확실한 투자대상이 될 것"이라고 확신했다.