

ESCO 통해 종합에너지기업으로 한발짝 더~

ESCO사업은 김 과장의 말대로 타 발전사와 달리 복합발전설비운영의 노하우와 전문인력을 최대한 활용, 에너지종합기업으로서의 사업다각화측면과 함께 중소기업지원의 두 축에서 진행된다.

■ 박정미 기자(psn0304@energycenter.co.kr)

국내 총 발전용량의 13%를 담당하고 있는 발전회사가 에너지수요관리사업의 하나인 ESCO에 뛰어들었다. 신인천, 부산, 영암, 남제주, 한림 등 6개의 화력발전소와 청평 양수, 제주한경풍력발전소를 운영하고 있는 남부발전이다. 남부발전은 건설처 기계기술팀을 ESCO 사업부서로 지정하고 지난해 11월 17일 에너지관리공단 ESCO사업자로 등록했다.

전력공급회사인 거대 발전사가 ESCO사업에 뛰어들게 대해 일각에서는 ESCO시장이 대규모 시스템화되는데 촉매제가 될 것이라는 환영과 동시에 의아해하는 시각도 있는 것이 사실이다. 이에 대해 기계기술팀 김민수 과장은 “잠재고객들을 만나면서 그런 이야기를 종종 들었다”며 “결론부터 말하면 다양한 발전설비운영의 노하우와 기술, 인력을 활용해 다변화된 에너지시장에 적극적으로 대응하기 위한 전략”이라고 밝혔다.

사실 그동안 발전사들의 ESCO에 대한 인식은 크지 않았다. “전력수급예비율이 없었으니 설비를 바꾸는 것에 대해 상당히 보수적이었다”는 것이 김 과장의 설명. 그러나 발전시간 경쟁체제가 심화되고 발전소 운영설비의 절약에 관심이 상당히 높아지면서 고효율설비에 대한 유치뿐만 아니라 직접적인 ESCO사업에 관심도 높아지고 있다는 것이다.

남부발전이 ESCO에 간 까닭은?

남부발전은 민영화로 인한 발전시간 경쟁체제가 심화되는 과정에서 사업다각화의 방안으로 ESCO를 비롯해 신재생에너지사업과 해외사업으로 성장동력을 창출하고자 하는 계획을 가지고 있다. 특히 발전사 최초로 풍력발전소를 건설했던 것도 에너지종합기업으로서의 비전을 만들어가기 위한 전략이었다.

ESCO사업은 김 과장의 말대로 타 발전사와 달리 복합발전설비운영의 노하우와 전문인력을 최대한 활용, 에너지종합기업으로서의 사업다각화측면과 함께 중소기업지원의 두 축에서 진행된다.

“그동안 수용가 입장에서 ESCO를 유치하다가 이제는 역으로 중소기업에게 ESCO기술을 지원하고, 중소기업의 좋은 제품이 있으면 판로를 개척해 줄 것이다.”

한전의 중소기업 지원과제의 일환으로 중소기업지원방안을 고민하다 ESCO와 연결시킨 것.

중소기업의 생산시설을 개선하기 위해 진단부터 자금지원까지 원스톱으로 지원할 계획이다. 또 중소기업제품 중

설비운영을 통해 입증된 기술과 제품이 있다면 활용할 계획이다. 뿐만 아니라 우수 중소기업은 남부발전 설비의 유지, 관리를 위해 참여토록 할 방침이다. 따라서 남부발전의 ESCO사업은 사업발굴 등 직접적인 ESCO사업을 담당하는 건설처를 중심으로 중소기업지원은 사업처에서, 기술지원은 발전처에서 담당해 세 팀이 상호협력하면서 진행된다.

치밀한 사전준비

남부발전이 무턱대고 ESCO등록만 한 것은 아니다. 내부 역량점검과 전문인력양성을 위한 사전준비의 과정을 거쳤다. 에너지진단팀을 구성해 지난해 9월부터 12월까지 하동 화력 1,2호기를 대상으로 에너지진단활동을 수행한 것. 본사, 정비전문, 각 사업소 등에서 전문가와 비전문가 15명으로 구성했다. 비전문가를 구성한 이유는 미래의 ESCO사업에 대비해서다. 다른 산업체의 설비를 보기 위해서는 시각의 다양화가 필요했기 때문. 이 진단활동은 지난해 8월 에너지부문 기술교류 및 자문에 대한 양해각서를 체결한 아주대와 공동으로 수행했다. 올해는 신인천복합화력을 대상으로 에너지진단팀을 구성할 계획이다. 김 과장은 “이러한 진단활동을 통해 사업의 규모를 파악하고 사업설계능력을 향상하는 것은 물론 분야별 전문인력을 양성할 계획”이라고 밝혔다. 진단팀은 사업아이템에 따라서 태스크포스형태로 운영할 계획이다.

또 남부발전은 향후 ESCO 진단능력 및 사업설계능력이 정점에 달하면 CDM사업과 연계할 구상도 가지고 있다. 현재 남부발전은 건설예정중인 태백풍력발전을 CDM사업 1호로 추진할 예정이다. 최근 구역전기사업이나 소규모 전기 판매시장이 열리면서 이를 운영하는 에너지공급자들이 설비유지관리에 대한 노하우를 필요로 하고 있다. 김 과장은 이들을 새로운 ESCO시장으로 보고 있다.

“에너지공급자들이 지자체가 많은데 이들은 설비에 대한 전문적인 지식이나 노하우가 없다. 당연히 설비에 대한 애착이나 장기적인 관점의 운영에 대한 마인드가 없기 때문에 우선 이런 곳을 먼저 방문해 에너지진단을 실시하고 사업을 설계할 것이다.”

김 과장은 마지막으로 이 지면을 빌어 다음말을 꼭 전해달라고 부탁했다.

“우리의 사업파트너로 참여를 희망하는 ESCO들을 환영합니다. 파트너십을 가지고 서로 많은 조언을 통해 상생의 방법을 모색해봤으면 합니다.”