

# 2013년, 성과보증방식 전환예고! 지금 ESCO는?

정리 / 편집부

정부는 지난 '10년 『ESCO산업 활성화 방안』을 발표, ESCO산업 진흥을 통해 국가 에너지 및 온실가스 절감목표를 달성하고 고용 창출과 수출을 제고하는 신성장동력을 육성하겠다고 밝혔다. ESCO산업 활성화 방안은 ESCO성과보증계약'을 확산하여 ESCO의 기술력을 향상시키고 수익성을 개선시키는 내용을 담고 있다.

성과보증제도 확산의 일환으로 성과배분계약 및 성과보증계약의 장점을 혼합하여 신성과배분계약방식을 '11년부터 도입하였으며, '13년에는 성과배분계약에 대한 정책자금 지원을 중단할 예정이다. 이러한 성과보증 육성정책으로 '10년 ESCO 사업 중 10%에 불과하던 성과보증계약 비율이 지난해 58%로 꺾중 뛰는 등 놀라운 성과를 거두었다. 이러한 변화의 추세에 발맞추어, 협회에서는 ESCO실무자에게 직접 성과보증방식 위주의 ESCO사업 추진에 대해 실질적인 이야기를 들어보고 성과배분계약 지원 중단 정책에 대비하여 얼마나 준비가 되어있는지 점검해보았다.

※ 참여업체 : 한국하니웰(주), 에너지관리기술(주), (주)화인, GS네오텍(주), STX에너지(주), GS파워(주)

## 성과보증방식으로의 전환은 ESCO에게 희소식, 하지만 자금조달 문제는?

- GS파워주식회사 김진호 팀장

성과보증방식으로의 전환은 ESCO에게는 큰 문제가 되지 않는다. 가뭄에 단비가 내리듯 ESCO에게 가장 반가운 소식일 수 있다. 현재, 에너지사용자들이 성과보증을 대한 이해가 부족한 상황이지만, 이는 사업진행에 큰 장애가 되는 수준은 아닐 것이다. ESCO투자사업이 경제성과 에너지 절감에 대한 효율성을 뒷받침한다면 대기업의 경우 자체 자

금을 투입할 의지와 능력이 있기 때문이다. 그렇기 때문에 대기업에 대한 자금지원이 점차적으로 축소되는 것이 아닐까 한다.

성과보증방식 전환에 있어 가장 큰 문제는 따로 있다. 그것은 에너지사용자의 자금조달능력이다. ESCO가 아무리 성과보증계약을 원한다 해도 에너지사용자가 자금조달을 기피하고 성과보증을 원하지 않는다면 사업을 추진하기가 어려워진다. 특히, 중소 에너지사용자의 경우 대기업에 비해 자금을 조달하는 것은 매우 어렵기 때문에 큰 부담을 가지리라 생각한다. 이 문제에 대한 대안 없이 성과보증방식으로 전환한다면 중소 에너지사용자의 자금조달을 더욱 어렵게 만들어 자칫 중소·민간 시장을 축소시키게 되는 것이 아닐까 우려된다.

1) ESCO 성과보증계약 : 시설투자에 소요되는 자금은 에너지사용자(고객)가 조달(자체자금, 민간자금, 정책자금)하고, 시설투자에 의한 절감액을 에너지절약전문기업이 에너지사용자에게 보증하고 투자시설에 대하여 사후관리를 실시



## 에너지사용자의 자금조달 문제 해결이 급선무

- STX에너지(주) 이유진 주임

성과보증방식에서 에너지절감량을 정확히 측정하고 확인하는 M&V(Measurement & Verification)는 필수요소이기 때문에 성과보증계약 활성화는 ESCO들의 전문성과 기술력 발전을 가져올 것이다. 또한 ESCO의 리스크가 줄어들어 에너지절감 아이টে이 다양해 질 수 있다. 그러나 성과보증계약방식의 경우, 사업에 소요되는 초기투자금을 에너지사용자가 조달하게 되므로 이를 부담으로 느낄 수 있으며 중소 에너지사용자의 경우 신용한도 부족으로 인해 금융기관으로부터 과도한 담보요구나 대출거부로 ESCO투자사업 추진이 어려울 수도 있다. 이로 인해 에너지사용자가 ESCO투자사업을 부담으로 느끼게 된다면 ESCO시장 자체가 위축될 가능성을 우려하지 않을 수 없다. 성과보증방식에서의 전환은 ESCO의 기술력 향상과 시장 신뢰성 제고라는 측면에서 올바른 방향이나 중소 에너지사용자의 자금조달을 위한 정책적·제도적인 장치가 함께 보완되어야 성공적인 정착이 이루어질 것으로 생각된다. 따라서 중소 에너지사용자의 자금조달을 위한 보완장치가 마련되기 전까지는 현재 ESCO시장을 고려하여 지금처럼 성과보증방식에 가점을 주는 등의 방식으로 성과보증제의 전면시행을 유예하면 어떨까 생각해 본다.

## 에너지 사용자에 대한 홍보, 인식 및 저변 확대가 관건

- GS네오텍(주) 김현호 팀장

GS네오텍(주)의 경우 꾸준히 M&V교육에 참가하고 우수기술인력 확보에 노력을 기울인 결과 충분한 에너지절감 기술력을 갖추고 있다고 자부하며, 그 동안 다수의 에너지절감 보증을 통해 에너지사용자들에게 신뢰성을 확보하고 있기 때문에 성과보증위주로 전환하고자 하는 정부 정책 시행에 어느 정도 준비가 되어 있다고 판단하고 있다. 그러나 ESCO업체들과는 달리 아직 대다수의 에너지사용자들은 성과보증제도에 대한 인식이 부족한 실정이므로 현재와 같이 신성과배분계약이 유지되는 선에서 점진적으로 성과보증계약으로의 전환이 이루어져야 한다고 생각한다. 일반적으로 에너지사용자는 성과보증계약 시 직접 초기 투자금을 조달해야 한다는 점에 대해 인식과 이해가 부족한 실정으로서 어떠한 경우에는 ESCO업체를 단순히 자금 조달을 위한 방안으로 생각하는 경우도 있을 만큼 자금조달 책임 여부에 대한 인지도가 부족하다.

그러므로 성공적인 성과보증제도 정착을 위해서는 에너지사용자에 대한 지속적인 홍보 및 인센티브가 무엇보다 중요하다. 아울러 목표관리제, 에너지절약시설자금 등에 관한 사업도 에너지사업자가 의무적으로 ESCO성과보증사업으로 추진할 수 있도록 의무화하는 등 여러 방법을 감안한 정책 수립이 필요하다.



**무조건적인 성과보증,  
분쟁을 야기할수도..**

- (주)화인 오달균 팀장

2013년부터 성과배분계약에 대한 자금지원이 중단될 예정이기에 ESCO시장의 주 사업방식은 성과보증제도로 전환 되겠지만 이로 인해 예전부터 성과보증계약의 문제점으로 지적된 에너지사용자가 직접 자금을 조달하는 것을 꺼리는 것에 대한 문제가 부각될 것이다. 따라서 2013년부터 중소 에너지사용자와의 ESCO사업 계약 건수가 급격히 감소될 것이라 예상되고, 그렇게 된다면 ESCO시장은 성과보증으로 사업진행이 가능한 대기업 위주로 재편될 수 밖에 없을 것이라는 우려를 지울수 없다. 이에 대한 대비책으로 신성과배분 방식이 있으나, 이는 자금조달과 성과보증을 동시에 해야하는 특성상 ESCO기업에 과도한 부담을 줄 수 있다고 생각된다. 물론 성과보증계약을 도입하여 적극적인 M&V에 나서는 것이 ESCO업계의 기술력 제고의 제고의 초석이 된다는 점을 부인할 수 없지만, 아직 완전히 정착되지 못한 M&V도입 초기 단계에서 사후관리 기간 동안은 ESCO와 사용자간의 분쟁을 야기시키리라 예상되며, 이 과정에서 원만한 타결이 이루어졌다 하더라도 ESCO기업의 커다란 손실로 이어진다는 것은 뻔한 일일 것이다.

일례로, 당사가 성과보증계약으로 사업을 추진할 때 에너지사용자들은 직접 선투자를 하고 사업을 영위해야 한다는 것을 잘 받아들이지 못하고 있었다. 당연히 먼저 ESCO가 선투자를 하는 개념으로 받아들이고 있기 때문이다. 특히 중소 에너지사용자일수록 이러한 경향은 심하게 나타나고 있으며, 사업을 추진하더라도 투자비 회수가 끝나기 전 항상 분쟁이 발생한다. 하지만 지속적인 회수를 위해 ESCO는 에너지사용자에게 일방적으로 끌려가는 경향이 많고 이

로 인해 사업계약시의 이윤이 사업기간 종료 후에는 손실로 변하는 경우도 발생했다.

따라서, 당장 성과보증계약방식으로 전환하기보다는 성과배분계약을 그대로 존속시키면서 성과배분계약의 자금지원비율을 줄이거나 성과보증계약의 가산점을 주는 방향을 정책을 시행하는 것이 에너지사용자와 ESCO모두에게 win-win하는 전략이 아닐까 생각한다.

**다양한 자금조달방안과  
정책 지원이 뒷받침되어야..**

- 한국하니웰(주) 이의연 과장

한국하니웰은 성과보증 사업 시 에너지 진단 및 M&V를 전담하는 PCE(Performance Contracting Engineer)팀이 별도로 존재하며, 과거 국내에서 성과보증 프로젝트를 진행한 바 있다. 하니웰 글로벌 차원에서 약 5,000건 이상의 성과보증 프로젝트를 진행하였기 때문에 필요시에는 글로벌 서포트를 쉽게 받을 수 있으므로 성과보증계약방식 도입에는 큰 어려움이 없으리라 생각하지만 본격적인 성과보증제도 정착을 위해서는 시간이 필요할 것으로 판단된다.

성과배분계약을 선호하는 에너지사용자는 ESCO업체가 사업자금을 선 투자하기를 원하고 있다. 이러한 에너지사용자의 ESCO업체에 대한 선 투자 요구가 변하지 않는다면 성과배분계약에 대한 자금지원 중단에 따라 ESCO업체는 신성과배분계약을 사용할 수 밖에 없으며, 이로 인해 초기 자본금 조달과 성과보증에 대한 이중 부담을 가지게 된다. ESCO업체가 성과보증계약 체결로 에너지 절감 및 보증에 집중하기 위해서는, 고객이 직접 자금을 조달하는 유인책이 별도로 마련되어야 할 것으로 사료된다. 아울러 신성과

배분계약과 성과보증계약 위주의 사업은, 상세 에너지 진단 및 고객과의 에너지사용 Baseline협의, 성과보증기간 중의 M&V에 의한 에너지절감 보고서 작성 등에 많은 인력과 시간이 소요되는 일이고, 현 상황에서는 초기 사업자금이 부족하여 ESCO사업을 시행하려고 하는 중소기업 에너지사용자가 초기 사업자금을 부담하면서까지 ESCO사업을 추진하는 것은 어려운 실정이다. 이를 위해 성과보증계약방식 ESCO사업을 활성화시킬 수 있는 방안으로 여러가지를 생각해 볼 수 있다. 성과보증계약에 대해 더 낮은 이율로 자금을 지원한다던가, 다양한 자금조달기법을 마련하여 활용할 수 있도록 하는 방안이 그것이다.

이외에도 공공분야의 ESCO사업 활성화를 위해, 대학교와 정부 관련 기관이 상급 기관의 기채허가 없이 직접 정책자금을 대출받을 수 있도록 제도를 완화하는 것도 고려해야 한다. 그리고 신규사업에 대해서도 정책자금이 지원 가능한 품목에 대해서는, 적극적으로 지원을 확대해 ESCO사업 분야를 점차 확장시켜 나갈 수 있는 제도적 보완도 필요하다고 생각된다.

## 자금지원과의 형평성 필요

- 에너지관리기술 (주) 장동수 상무

에너지관리기술은 지금까지 ESCO사업 수행 시 성과배분보다는 성과보증계약을 사용해 왔으며, 앞으로도 그렇게 추진할 계획이다. 성과배분방식에 대한 자금중단은 바람직하다고 생각하지만, 급격한 지원중단이 아닌 2013년까지 2개년 동안은 자금지원 규모를 성과보증계약과 성과배분계약을 각각 8대 2 수준으로 지원하는 등의 점진적인 조정이

필요하다고 생각한다. 가장 큰 이유는 중소기업 에너지사용자의 경우 담보능력이 부족하기 때문에 ESCO사업자금 조달에 어려움을 겪게 되고, 이는 ESCO사업 추진에 큰 장애가 될 수 있기 때문이다. 아울러 현행 성과보증계약에서 에너지절감보증량이 미달 시 ESCO가 직접 에너지사용자에게 현금으로 차액을 보전하는 것은 ESCO의 부담이 너무 크기 때문에 성과보증이행증권 제도를 만들어 대체하는 것이 ESCO활성화를 위한 또 하나의 대안이 될 수 있을 것이다. 또한 대기업 ESCO자금의 정책자금 지원비율 60%는 목표관리업체의 지원비율 80%에 비해 낮으며, 이는 형평성 문제가 발생할 여지가 있기 때문에 다양한 각도에서 재고가 필요할 것으로 사료된다.

업계에서는 성과보증방식의 전면적인 전환을 앞두고 기대와 아울러 우려 섞인 시선이 공존하는 모습을 보였다. 하지만 당장 눈앞의 실적만이 아닌 범국가적인 에너지절약시책으로써의 ESCO사업으로 위치를 확고히 다지기 위해서는 기술력이 무엇보다도 우선되어야 할 것이다. 물론 정책시행 초기에는 많은 어려움에 부딪힐 수도 있겠지만 ESCO의 기술력이 앞서게 되면 자연스럽게 성과보증사업의 성과가 재 조명 될 것이고, 이에 따라 당연히 ESCO시장의 확대와 활성화 또한 기대할 수 있게 될 것이기 때문이다. 이를 위해 정부 차원에서도 성과배분방식에 대한 지원제도를 폐지하는 대신 ESCO에 대한 또 다른 지원책을 수립하는 등 다양한 대책을 마련하고, 에너지사용자에 대한 적극적인 홍보활동 등을 통해 빠른 시일 내에 성과보증사업이 안정적으로 정착될 수 있기를 기대해 본다.