



도전하라, 2013

이제 ESCO 사업은 비단 기업의 문제가 아니라 에너지 절약의 가치를 극명하게 드러내는 국가적 차원의 사업이라고 할 수 있다. 이에 2012년을 발판으로 삼고 다시 한 번 도약할 2013년이 열렸다. 지난 몇 년 동안 ESCO 사업은 정책적으로 시장의 측면에서 볼 때 그 존재가치는 많이 중요해졌다. ESCO사업의 중심에서 바라보는 2012년 ESCO사업의 정리와 2013년 ESCO사업의 전망에 대해 기업과 전문가들의 의견을 들어본다. 인터뷰 / 편집부

“미래를 위한 ESCO사업은 현재진행형입니다”

에너지관리공단 강원규 이사

2012년의 ESCO동향을 살펴봤을 때 가장 눈에 띄는 점이 에너지절감량 효과를 보증하는 성과보증방식의 ESCO사업이 대폭 증가했다는 것입니다. 아울러 전체 에너지이용합리화 자금 중 ESCO사업 예산은 당초 전체대비 40%가 배정되었으나, 실 집행은 ESCO사업의 비중이 44%로써 목표관리사업(30%), 절약설치사업(26%)보다도 높은 것으로 나타났습니다.

이는 에너지절약에 대한 많은 관심이 ESCO사업으로 이어진 좋은 결과라고 할 수 있을 것입니다. 또한 2012년은 해외 에너지서비스 시장 진출을 위해 활발한 노력이 이뤄진 한 해였습니다. 중국 광둥성 현지에서 ESCO사업 설명회를 개최하고, 중국의 유관기관과 협력 네트워크를 구축함으로써 우리 기업의 중국 진출 토대를 마련했으며, 월드뱅크, ADB 및 동남아, 네팔 등 에너지사업 잠재력이 높은 나라의 공무원을 대상으로 ESCO투자사업 교육을 실시하는 등 국내의 ESCO사업을 알리기 위한 많은 활동이 이뤄졌습니다.

2013년은 이러한 ESCO활성화에 대한 성과를 지속적으로 이어가 에너지사용자에게 ‘찾아가는 ESCO사업’으로 다양한 수요처를 발굴할 계획입니다. 아울러 제도적인 정비를 통해 전문ESCO 및 성과보증제도의 정착을 통한 ESCO전문화 및 ESCO투자 활성화에도 최선의 노력을 기울일 것입니다. 이러한 일련의 정책을 추진하는데 가장



밑바탕이 되는 것은 국내 ESCO의 기술력 배양이 첫 번째 요건이라고 할 수 있을 것입니다. ESCO의 성공적인 해외진출을 위해서도 국내 기업들의 신뢰성 있는 사업 결과가 중요한 만큼 ESCO업계에서도 기술인력 재교육, 우수현장 탐방 등 늘 새로운 기술 발전을 위해 힘써 주시기를 꼭 당부드리고 싶습니다.



“ESCO업계의 발전을 위해 많은 사업을 계획하고 있습니다”

에너지절약전문기업협회 고근환 상근부회장

2013년은 우리 ESCO업계에 많은 변화를 가지고 올 것으로 예상됩니다. 아울러 성과배분계약에 대한 ESCO자금 지원 중단이 예고되어 있는 만큼 본격적으로 성과보 증방식 ESCO사업 위주로 시장이 재편될 것이라고 생각합니다. 성과보증사업을 성공적으로 수행하는데 무엇보다 중요한 것은 기술력으로, 우리 ESCO들은 기술력을 배양하기 위해 보다 적극적인 ESCO교육과 해외ESCO시장 탐방 등 국내에만 머무르지 않고 시장을 넓게 보는 안목을 더욱 확충해야 할 것입니다. 협회에서는 내년도 ESCO전문인력교육, 해외ESCO시장 탐방, 해외ESCO협회와의 업무교류, M&V 가이드라인 개발과 IT기반 ESCO시범사업 확대 등 ESCO업계의 발전을 위해 많은 사업을 계획중입니다. 업계의 많은 관심과 성원을 당부드리며, 내년에는 모든 ESCO가 많은 사업수주로 함께 웃을 수 있는 한해가 되기를 기원합니다. 우리 협회 또한 업계의 활성화를 위해 최선의 노력을 기울이겠습니다.



“에너지절약설비투자를 통한 경영 개선에 집중할 것입니다”

㈜아이케이 손창식 부회장

세계경제, 한국경제가 어려워 기업들은 고통을 겪고 있습니다. 이럴때일수록 에너지 절약사업을 통해 경영 환경 개선이 필요하다고 생각합니다. 2013년에는 에너지절약 설비투자를 통해서 경영 개선에 매진하는 한해가 되었으면 합니다.

“ESCO기업은 사후관리에 중점을 두어야 합니다”

에스피엔지㈜ 에너지사업부 서정구 실장

2012년도에는 많은 성과가 있었지만, 그중 가장 중요하게 생각하는 것은 사용자가 ESCO사업에 대해 신뢰와 확신을 가질 수 있도록 토대를 만들었다는 것입니다.

에스피엔지는 모든 ESCO사업을 성과보증계약으로 진행하고 있습니다. 이로 인해 ESCO의 기술력이 향상되고, 고객에 확신을 심어주는 결과를 가져오게 됩니다. 단순히 설비를 공급해주는 것 뿐만 아니라 절감부분을 보증해주기 때문에 막대한 책임을 가지고 성취감을 느끼며 사업을 추진하고 있습니다.

내년에는 IT기반 ESCO사업, FEMS와 BEMS를 도입하여 공장 전체에 Energy management system을 추진하고, 해외 ESCO 진출을 위해 보다 더 주력할 계획입니다.

2013년도에는 신뢰를 바탕으로 에너지절감이 필요한 기업들이 주목받는 한해가 될 것입니다.



“중소기업에 대해 지속적인 관리와 투자가 이어지길 바랍니다”

계림콘에디슨 안중석 대표이사

2013년도에는 중소기업에 많이 활성화시켜야 합니다. 서울, 부산 등 많은 공단 지역에 ESCO를 많이 알리고 활성화시켜, 공장을 운영하는 사장님들이 ESCO의 자금을 지원받아 산업발전에 기여할 수 있도록 해야 할 것입니다.

계림콘에디슨도 중소기업, 공단 등 다양한 분야로 ESCO사업을 활성화시킬 예정입니다. 2013년에는 중소기업의 ESCO사업 발전에 중점을 두고 지속적인 관리와 투자가 이루어져야 할 것입니다.



“한단계 도약할 수 있는 발판을 마련하는 한해가 되길 기대합니다”

GS네오텍(주) 김현호 팀장



올 한해 외부에서 바라보는 ESCO시장 상황은 굉장히 좋았습니다. 그러나 ESCO업계 내부적으로는 어렵고 힘든 한해였습니다. 과거 ESCO는 경기침체가 올수록 오히려 활발해졌으나 올해는 경기침체와 더불어 ESCO 또한 불황의 터널을 지나고 있습니다. 올해 한해 예상했던 기대치에 못 미치는 실적을 거두고 있는 GS네오텍 또한 마찬가지로 모든 ESCO기업들이 어려웠을 것으로 생각합니다. 내년 시장상황 또한 밝지만은 않습니다. 그러나 ESCO사업은 아직 실현기로 내년에는 한단계 더 도약할 수 있는 발판을 마련하는 한해가 될 것으로 기대하고 있습니다. ESCO시장은 이제야 빛을 보기 시작한 상황으로 앞으로 더욱더 성장해 갈것이기 때문입니다. 경기침체를 딛고 일어난 ESCO의 미래는 그 무엇보다 밝다고 할 수 있습니다. '13년 힘들고 어려운 시기가 될 것으로 판단되지만 모두 힘을 모아 ESCO발전에 힘써야겠습니다.

“장기매출채권 등 다양한 금융방안들이 마련되기를 기대합니다”

한국하니웰(주) 이의연 과장



ESCO사업은 기존까지 에너지절약시설 교체에 집중되어 있었습니다. ESCO는 Energy Service Company의 약자로 서비스가 더욱 부각이 되어야 합니다. 내년에는 에너지절약시설 교체뿐만 아니라 에너지절감에 대해 보증하고 관리해주는 지속적인 서비스가 이루어져야 진정한 ESCO사업이 될 것이라 생각합니다. 이를 위해 기본적으로 ESCO가 지금보다 더 M&V역량을 키워 기술력을 갖추어야 합니다. ESCO사업은 절감량을 투자로 상환하는 것이기 때문에 절감량이 크면 회수 기간이 짧지만, 대부분의 경우 회수 기간이 길 수밖에 없습니다. 미국의 경우 10년, 15년이지만 국내의 경우 금융기관에서 뒷받침되지 않기 때문에 에너지 절감량이 큰 단기간의 ECM 아이템들만 사용될 수 밖에 없고, 사업의 가능성이 그만큼 더 작아집니다. 2013년 ESCO사업은 장기매출채권에 대해 매입할 수 있는 다양한 방안들과 리스 등 일반 금융기관에서 실행할 수 있는 방안이 마련되어야 합니다. 이 두가지가 실행되어야 진정한 ESCO사업이 이뤄질 것입니다.