

정품만을 고집하는 종가집 분위기의 ESCO 양심이 곧 경쟁력이다



혜성이 추진한 강원도 원주시 소재 한라대학교의 고효율조명기구의 교체사업. 혜성 측은 여러 공력원의 에너지비용 절감이 가능해 총사업비 1억 500만 원의 계약에 걸쳐 실행될 예정이다.



혜성L&M(대표 장기원)의 L과 M은 Lighting과 Media의 약자이다. 89년 서광조명으로 출발해서 94년 혜성라이팅으로 상호를 변경하기까지 혜성은 국내 형광등용 전자식 안정기 기술개발에 매진해온 전문 조명업체였다. 이후 KS, Q마크, GD마크, 국산 신기술(NT), EM마크, 고효율 에너지기자재 등등 국내에서 주는 각종 마크와 인증을 모두 섭렵한 혜성은 2000년 미디어사업부를 신설, CD제작에 나섰다. 2002년도에는 고효율조명기기, 인버터, 냉난방 공조설비개체 등을 아이টে็ม으로 ESCO사업에 뛰어 들었다. 원가경쟁력에서 타사에 비해 강점을 갖고 있다는 혜성L&M의 ESCO사업부를 찾아가 보았다.

■ 이선호 기자(w3master@energycenter.co.kr)

부천시 춘의사거리에 위치한 혜성의 본사이자 공장
부은 여느 제조업체의 모습과 다르지 않다. 약간은
허름하게 느껴지는 외관의 공장풍경이지만 이곳에서 혜
성의 자랑인 고효율 조명기구와 CD가 연 70억원어치 가
량 생산되고 있다.

인터뷰 약속시간을 훨씬 넘겨 방문하였음에도 불구하고
장기원 사장과 김종백 이사는 반갑게 맞아주었다. 각종
서류 제출 관계로 분주하다는 ESCO사업부는 지난해
ESCO 등록을 마쳤지만 실질적인 사업은 올해부터 본격
화했다고 한다.

“회사가 제조, 판매하고 있는 고효율 안정기의 보급 확
대차원에서 ESCO사업에 관심을 가졌는데 등록 1년 후는
실적이 없었습니다. 다행히 ESCO업무에 밝은 김종백 이
사가 합류, 올해는 벌써 6건 이상의 실적을 바라보게 되어
기쁘게 생각하고 있습니다.”

장기원 사장은 에너지절약시설투자사업을 ‘절대절명의
사업’으로 생각하고 있다. 에너지자원이 부족한 우리나
라에서 반드시 필요한 사업이라는 인식하에 조명업체를
창업하였고 ESCO사업에도 참여하게 되었던 것.

조명의 명성 이어 ESCO사업에 도전 상반기 6건 실적을 30억원 목표

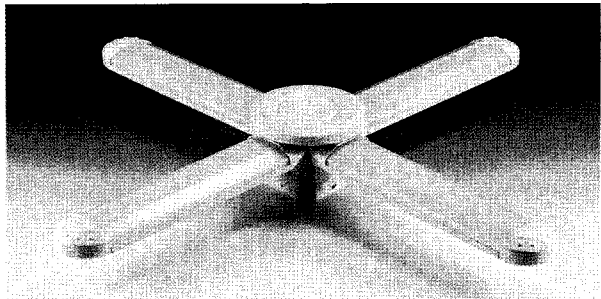
5월 현재 혜성은 우석에스텍, 연성참이슬아파트, 한라
대학교, 부개여자고등학교, 문산초등학교, 부흥고등학교
등지의 ESCO사업을 통해 6억3400만원의 매출을 올
렸다.

고효율 인버터 및 최대수요전력제어장치를 개제한 우석
에스텍의 경우 총사업금액은 2억5200만원. 연
376.57MWh의 에너지를 절감하여 금액으로 연 5873만
원씩 절감될 것으로 분석됐다. 투자비는 48개월에 걸쳐
회수될 전망이다.

또한 고효율조명기기의 개체사업을 벌인 한라대학교의
경우 연간 2천만원의 에너지비용 절감이 가능해 총사업
비 1억2500만원은 60개월에 걸쳐 상환될 예정이다.

“현재까지는 조명기술을 바탕으로 사업을 진행했지만
GHP와 소형열병합발전 등으로 ESCO사업의 내용이 다
양해질 것입니다. 인버터와 절전기 등도 주요한 사업 아
이템이지만 새로운 에너지시설투자를 유도하기 위한 아
이템 발굴 노력도 게을리 하지 않고 있습니다.”

ESCO사업을 책임지고 있는 김 이사의 말처럼 밝힐 수



없는 대상처에서의 ESCO사업은 혜성의 이력서에 또 하
나의 기록을 추가하게 될 것이라 한다. 올해 혜성이 목표
로 하고 있는 ESCO사업의 예상매출은 30억원. 초창기
ESCO로서는 적지 않은 금액이지만 김 이사는 목표달성
은 무난할 것이라는 자심감을 내비쳤다.

부단한 기술개발로 국내외 각종 인증 휩쓸어 GHP, 소형열병합, 개별난방 등으로 사업 아이템 확장중

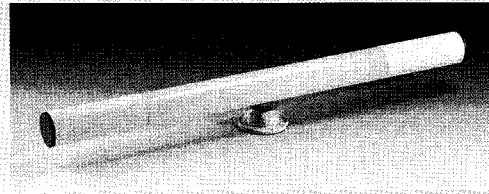
혜성의 자심감은 그동안 조명분야에서 쌓아온 눈부신
성과가 밑바탕이다. 혜성은 92년 예열형 전자식안정기
개발에 착수한 이래 국내외 각종 인증, 마크를 두루 획득
한 관록을 자랑하고 있다.

이런 결과에는 장기원 사장의 남다른 노력이 숨어있다.
장 사장은 “이 업종의 살길은 기술개발뿐이라고 판단하여
고급인력, 최신시험장비, 개발설비 등에 아끼지 않고 투
자한 결과 현재는 선진국과 동등한 기술 수준을 가진 전
자식 안정기를 제조, 판매할 수 있게 되었다”고 말했다.

그는 또 “당사의 제품은 30%의 절전, 95%의 고역률은
기본이고, 고주파 함유율이 적어 주변기기의 오동작이 전
혀 없으며, 새로운 기술개발인 예열에 의한 ‘부드러운 점
등’은 고객을 위한 에너지 만족, 경제적 만족, 환경의 만
족, 건강의 만족, 성능의 만족 등 형광등 문화의 새로운
시대를 실현했다고 자부한다”고 덧붙였다.

특히 장 사장이 자랑하는 것은 “뉴슬립 매입형광등기구
(HNF21)”. 이 제품은 등기구의 높이를 절감하는 초박형
설계로 시공의 간편, 건축비절감은 물론 실내의 미관향
상, 건축공기의 단축으로 건축분야의 혁신을 이룩한 제품
으로 평가되고 있다.

혜성의 제품들은 신기술(NT) 및 고효율기자재인증(센서
등, 안정기 32W×1, 2등용), 우수품질(EM)인정품으로 선



혜성의 장기원 사장은 에너지기에 있어서 기술개발의 중요성을 일찍 간파하고 R&D에 심혈을 기울인 결과 국내외 각종 인증과 상을 휩쓴 인물이다. ESCO사업에 있어서도 양심과 소신을 가지고 승부를 걸겠다고 한다.

정되어 국가가 보증하고 국가기관의 우선구매 혜택도 받고 있다.

장 사장의 회사운영방침은 '안정 속에서의 발전'이다. 그가 조명업계에 늘상 말해오는 것이 '품질등급제'의 도입이다. 그렇게 되면 효율등급논란은 저절로 사라지게 될 것이라는 것이 그의 지론이다. 즉 소비자가 원하는데로 효율에 맞춰서 시공해 주면 가격은 가격대로 보장받으면서 시시비비를 원천적으로 차단할 수 있다는 이야기다.

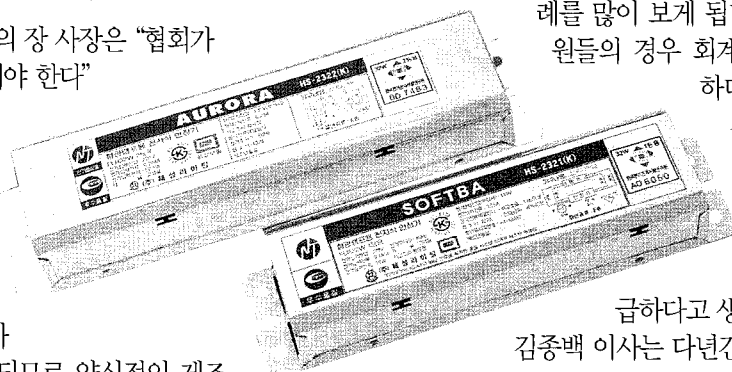
ESCO협회회원사이기도 한 혜성의 장 사장은 "협회가 수익원 창출을 위한 노력을 강화해야 한다"고 주문했다. 특히 진단과 사후관리 같은 경우 협회차원에서 사업팀을 운영한다면 업계의 경쟁력 강화에도 도움이 될 것이라는 견해를 내놓았다. 국가적인 정책과제로 시행되는 ESCO사업에 규격 미달제품을 사용한다면 사업의 신뢰성에 큰 문제를 남기게 되므로 양심적인 제조,

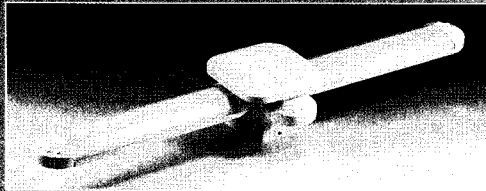
판매, 사후관리가 이루어질 수 있도록 관련 단체들을 통한 관리 감독이 필요하다는 의견이다.

ESCO홍보는 지속되어야 한다 정정당당한 ESCO로 사업발전에 이바지할 터

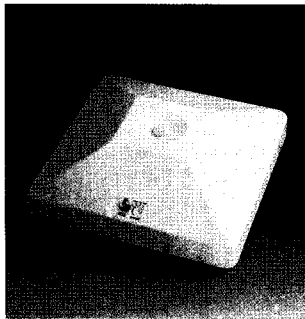
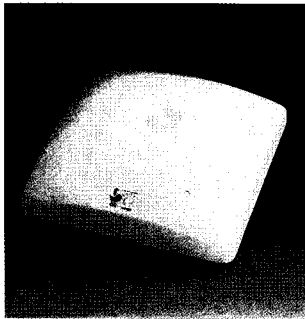
"많이 홍보가 되었다고는 하지만 아직도 현장에서는 ESCO사업에 대해 모르고 있거나 잘못 인식하고 있는 사례를 많이 보게 됩니다. 심지어 지자체 공무원들의 경우 회계문제에 있어 혼란스러워 하더군요. 경영자들이 ESCO사업의 중요성과 메리트들을 확실히 알 수 있도록 이들을 대상으로 하는 홍보 등이 ESCO사업의 외연을 확대하는데 시급하다고 생각합니다."

김종백 이사는 다년간 ESCO사업에 종사해 오





ESCO사업부를 책임지고 있는 김중백 아사는 수년간 ESCO사업에 몰입해 외 누구보다 ESCO업무를 잘 파악하고 있다. ESCO사업이 더 활성화되기 위해서는 아직 국가의 지원과 정책이 더 필요하다고 현장 분위기를 전했다.



해성L&M은 아직 사업 초기이다 보니만큼 안정 속에서 변화를 꿈꿔갈 것으로 보인다. 하지만 양심적인 소양을 가지고 고효율 제품의 개발에 정진해온 장 사장의 마인드 그대로 ESCO사업에 있어서도 '정정당당' 함을 잃지 않는 ESCO로 성장한다는 목표를 세워놓고 있다. 5인의 ESCO 사업부 멤버들이 펼칠 활약을 지켜보도록 하자. ☺

면서 느낀 현장감을 '홍보' 라는 말로 표현했다.

ESCO사업은 정부의 지원을 매개로 업체수의 증가, 지원 금액의 확대, 다양한 아이템의 발굴 등으로 매년 확대되는 경향을 보이고 있다. 또한 업계의 종사자들이 증가함으로써 신중 일자리 창출이라는 사회경제적인 측면에서의 기여도 또한 높은 편이다. 그럼에도 불구하고 ESCO사업은 일반인들에게는 생경한 분야라는 지적인 것이다. 이 또한 정부, 공단, 협회, ESCO들이 함께 풀어 나아가야 할 숙제이다.

