

후발 ESCO의 벽을 뛰어넘어 급성장하는 ESCO



ESCO 사업에 이제 막 발을 내딛은 (주)포스콘은 2005년 말 포항에 위치한 대규모 아파트인 우방타운(2652세대)의 열병합발전시공을 성공적으로 해냈다. 이 회사는 늦게 ESCO시장에 뛰어 들었지만 그만큼의 노력과 높은 기술력으로 타사에 뒤지지 않는 경쟁력을 키워왔다. 여러 가지 시행착오를 겪어왔지만 이제는 선발업체들과 어깨를 나란히 할 수 있게 된 (주)포스콘을 찾았다.

■ 오혜은 기자(hi1987@hanmail.net)

(주)포스콘(대표 신수철)은 열병합발전과 히트펌프, 고효율인버터를 주요 사업으로 하고 있으며 그중 열병합발전을 주력사업으로 진행하고 있다.

2003년 4월에 ESCO로 등록, 실제사업 시작은 2004년에 시작했다. ESCO사업에 이제 막 2년째 접어든 것이다. 타사보다 늦게 시작했지만 후발 주자인 만큼 더 많은 연구와 노력으로 단시간에 능력을 키웠다고 한다. (주)포스콘은 모회사인 포스코의 최첨단 자동화 기술 노하우와 전문 인력을 활용한 최고의 열병합발전 서비스를 제공하기 위해 노력하고 있다.

포스콘은 전 세계에 약 2,100개의 열병합 모듈과 약 5,500개의 가스엔진을 보유한 독일 MDE사의 열병합발전기를 주력 모델로 채택하고 있다.

MDE사 발전기는 국내에 현재 70여기가 도입되어 있으며, 그 성능과 안정성은 이미 설치된 아파트로부터 인정을 받고 있다고 한다. 또한 MDE발전기의 국내판매 및 기술지원서비스센터(하나인터내셔널)와도 협력하고 있다.

독일에서 훈련되고 면허증을 보유한 국내 엔지니어들과 MDE사에서 파견한 고급 엔지니어가 설계부터 시운전, 유지보수, 보증수리, 정밀검사 등 모든 기술적인 지원과 완벽한 서비스를 제공하고 있다.

최첨단 제어방식 도입

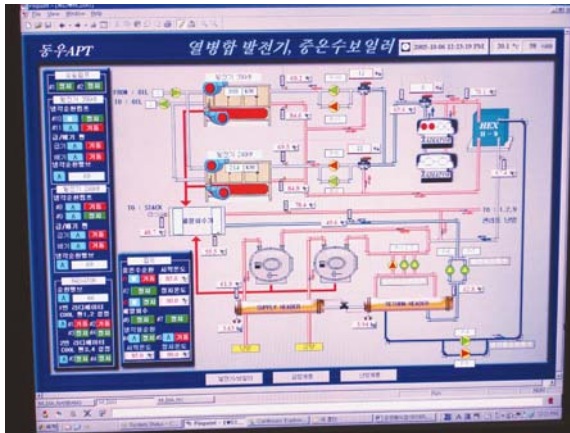
또한, 포스콘이 제공하는 열병합시스템에는 PC & Touch Panel방식의 화면 운전과 ISDN을 통한 원격운전 및 모든 기능 운전의 화면화가 도입되어 있다. 모든 운전 및 기능장애 발생 시 최대 6개월까지 Date Base에 History가 저장되어 편리함을 더했다.

포스콘이 작년 열병합발전시공을 끝낸 천안에 위치한 목천 동우아파트의 경우 현재 절감률이 대단히 높은 것으로 나타났다. 현재 이 아파트는 매일 4천2백8십만원씩 상환하고 있다. 그런데 한달 절감액이 7000만원, 연간 6억 정도가 나온다고 한다. 이는 기대 절감률인 30%를 넘어선 37%에 해당하는 수치이다. 동우아파트는 오래된 스팀보일러 시스템을 중온수 보일러로, 철재 온수탱크 및 저효율열교환기 시스템을 스테인리스 급탕탱크로 교체 시공했다. 또 저효율 난방열교환기 및 간헐난방시스템을 중온수난방시스템 및 고효율판형열교환기로, 세대간난방 시스템을 세대 난방수 유량계 및 자동온도조절시스템으로 시공했다. 그리고 세대마다 24시간 난방온도조절장치와 세대난방수 유량검침 시스템을 설치해 편리함을 더했다.

ESCO사업 발전영업팀의 조영노 과장은 시공 사례를 얘기하면서 “지난해 말 3000여 세대가 입주한 포항 우방타운의 열병합발전시공을 했는데, 아파트 열병합세대중 가장 큰 공



▶▶ 열병합발전기



▶▶ 자동제어 컴퓨터시스템



▶▶ 발전영업팀 조영노 과장(좌) / 발전기전팀 심영섭 과장(우)

사로 앞으로도 이렇게 큰 아파트단지는 없을 것.”이라고 말했다. 포항우방타운(2,652세대)은 360kW급 4대를 설치해 자체전력을 생산한다. 이 열병합발전설비의 도입으로 에너지비용을 약 32%(연간12억 원) 절감할 수 있게 됐다. 난방방식도 간헐난방이 아닌 연속난방으로 개선해 쾌적한 주거환경을 확보하게 됐다. 특히 규모 면에서도 국내 최대이다. 철강사업 중심에서 벗어나 시행한 에너지절감사업이라 포스콘으로서는 그 의미 또한 매우 크다.

일반인들을 상대로 하는 열병합발전시공을 하면서 힘든 점이 무엇인지 묻자 ESCO사업 기전팀 심영섭 과장은 이렇게 얘기했다.

“사업체나 공공기관을 공사할 때는 업무 담당자들이 체계적으로 갖춰져 있어 일 처리가 그리 어렵지 않지만, 동우아파트나 우방타운처럼 아파트에 시공하는 경우, 입주민들을 대상으로 일을 하다보니까 힘들다기보다, 열병합발전에 대한 입주민들의 이해와 신뢰를 심어주기 위해 더욱 노력했다.



▶▶ 스팀보일러시스템 공사전(좌), 중온수보일러 공사후(우)

또 ESCO사업 특성상 기간 내에 공사를 끝내는 걸로 사업자체가 끝나는 것이 아니다. 그 사업으로 인해 절감되는 금액을 가지고서 6~8년까지 상환을 받아야 하기 때문에 좋은 유대감을 유지하고 있다.”

올해부터 포스콘은 자체투자실적도 ESCO실적으로 인정해주기 때문에 ESCO자금이 초기에 소진될 경우, 회사 자체자금을 투자하려 한다.

심영섭 과장은 “후발주자로 뛰어 들었지만 메이저기업을 넘어 그중 가장 앞서갈 수 있는 기업이 되도록 노력할 것”이라고 밝혔다. ESCO사업을 하고 있는 입장으로써 에너지가 부족한 우리나라의 경우 ESCO사업이 절실히 필요하며 활성화를 위해 더 적극적으로 육성책을 펼쳐야 한다는 것이 그의 생각이다. 심과장은 “많은 ESCO들과 기술 교류 없이 경쟁만 심해지면 더 좋은 기술이 들어가야 할 부분에 못 들어가는 일이 생길 수 있어 무조건적인 경쟁시장 환경이 바뀌었으면 한다”는 바람을 피력했다.

현재 포스콘의 ESCO사업은 전체매출의 3~4%를 차지하고 있으며 이윤추구보다는 소비자가 인식할 수 있는 에너지 절감 쪽으로 더 접근하기 위해 노력하고 있다고 한다.

조영노 과장 역시 “소비자들이 ESCO사업을 이해 못하는 경우가 많다. 소비자인 일반인들의 사업이해가 높으면 사업자들의 접근이 쉽고, 에너지가 절감되면 국가적으로도 이익이 될 것”이라며 “국가기관에서 인식시켜주는 것도 중요하다”는 당부의 말을 했다. ☺





▶▶ 철재온수탱크 및 저효율 열교환시스템 공사전(左), 스테인리스급탕탱크 공사후(右)



▶▶ 저효율 난방열교환기 및 간헐난방 시스템 공사전(左), 중온수 난방시스템 및 고효율 판형 열교환기 공사후(右)



▶▶ 스팀난방배관 및 난방시스템 공사전(左), 중온수 환수 및 공급헤더 공사후(右)