



“ESCO 매출채권,  
공인채권화 시켜야 한다”

박정미 기자(psn0304@yahoo.co.kr)

“대상 업체가 부도를 맞았을 경우를 가정해 봅시다. 이를 공익채권화하면 ESCO가 마음 놓고 소신껏 사업을 펼칠 수 있지 않을까요? 그래야 중소제조업체도 적극적으로 참여할 수 있고 다양하고 도전적인 아이템을 발굴해 낼 수 있습니다.  
또 공익채권이 되면 적용대상도 현재의 관공서, 아파트, 대기업 위주에서 중소규모의 제조라인으로 확대될 수 있을 것입니다.”

“눈에 보이고, 접근하기 쉽고, 안전한 자금 환수에만 치중하다보면 ESCO업체의 확대와 발전을 기대할 수 없습니다. 우리 생활 주변의 실질적으로 개선되어야 하는 비효율적인 에너지낭비는 알면서도 관심 밖으로 밀려날 수밖에 없는 중요한 문제라고 봅니다.”  
ESCO협회 심규정 이사의 말이다.

ESCO의 확대발전을 모색하기 위해 그 첫 번째로 협회 임원진들의 의견을 들어보는 코너를 마련, 세 번째로 심규정 이사를 만났다. 심 이사는 8여 년 간 ESCO사업에 몸담아오면서 느낀 생각을 진솔하게 풀어냈다.

그는 “에너지를 적게 사용하면서도 효율적으로 이용할 수 있는 시스템을 사회 깊숙이 뿌리내리게 하는 것이 ESCO 본연의 역할”이라며 이를 “충실히 수행하는 것이 ESCO확대발전의 전제조건”이라고 말했다. 따라서 곳곳에서 방치되거나 묻혀 있지만 꼭 필요한 에너지효율화 대상을 찾아내고 이를 개선하기 위해서는 4가지의 문제가 해결돼야 한다고 강조했다.

우선 심 이사는 대기업과 중소기업의 규모별 역할을 좀 더 구체화할 필요가 있다고 말했다. “모든 크고 작은 사업을 대기업이 커버할 수도 없고 그래서 안 된다고 봅니다. 규모가 크고 상대적으로 세밀한 기술력을 요하는 사업은 대기업이 맡고 중소 규모 정도의 사업은 중소기업이 맡아야 합니다. 중소기업은 이러한 경력과 노하우를 바탕으로 전문대기업으로 성장하는 발판을 마련할 수 있습니다.”

자금력이 탄탄하고 실적이 많은 우수업체를 중심으로 띄워주기를 한다면 작은 규모의 에스코사업대상이 관심권에서 밀려날 수 있다고 심 이사는 우려

했다.

또 심 이사는 ESCO시설공사는 공익채권화해야 한다고 주장했다. “대상 업체가 부도를 맞았을 경우를 가정해 봅시다. 이를 공익채권화하면 ESCO가 마음 놓고 소신껏 사업을 펼칠 수 있지 않을까요? 그래야 중소제조업체도 적극적으로 참여할 수 있고 다양하고 도전적인 아이템을 발굴해 낼 수 있습니다. 또 공익채권이 되면 적용대상도 현재의 관공서, 아파트, 대기업 위주에서 중소규모의 제조라인으로 확대될 수 있을 것입니다.”

중소규모의 제조라인은 실질적인 에너지절감효과를 나타낼 수 있는 대상으로 에너지절감이 가장 절실한 부분이라고 심 이사는 강조했다. 그동안 부도에 대한 우려로 잘 실시되지 않은 곳이 이들 사업장이라는 것.

세 번째로 심 이사는 파이낸싱 문호를 작지만 성장가능성이 충분한 중소기업들에게도 개방해야 한다고 말했다. 지금까지 이의 어려움으로 인해 대규모 ESCO에 의존함으로써 또 다른 하도구조가 발생, 성장을 저해하는 악순환이 반복돼 왔다는 것이 심 이사의 생각이다.

마지막으로 심 이사는 ESCO간의 정당한 견제와 관심은 ESCO기술 및 기법 등을 다양화 시킬 수 있으나 비방과 권모술수는 ESCO업체의 확산에 저해요인이라며 ESCO의 자성을 당부했다. ©