

A large, light blue, semi-transparent letter 'V' is centered on the page, serving as a watermark or background element.

**우리 녹색기업 정부에게 바란다**



## 우리 녹색기업 정부에게 바란다

KOTRA 조환익 사장은 우리나라 수출의 새로운 블루 오션으로 떠오르고 있는 녹색 산업의 수출 지원책 마련을 위해 신재생 에너지 업계 대표와 간담회를 가졌다. 간담회 참석 기업들을 통해 해외 시장 동향과 우리기업의 전략, 대정부 건의 및 KOTRA에 대한 요청 사항 등을 정리해 본다.



## 1 | 간담회 토의 내용

KOTRA 조환익 사장은 세계 각국이 신재생 에너지 분야에 대해 그린뉴딜 정책이라고 불릴 수준의 막대한 투자를 하고 있으며, 그린산업 분야의 시장 규모가 급속히 성장하고 있으므로 정부와 기업이 긴밀하게 협력해서 해외 시장에 진출해야 하는 시기를 강조하였다.

유럽, 미국, 일본 등 선진국은 태양광 발전소 건설 등 자국 내 프로젝트 확대와 함께 5년 전부터 개도국에서도 많은 프로젝트를 개발하여 선점하고 있다. 독일의 경우 주정부에서 투자액 30% 수준에 이르는 막대한 지원금을 공급함으로써 세계 최고 수준의 태양광 발전 능력을 보유하고 있으며, 아프리카 등 개도국 프로젝트지원에 나서고 있다.

이에 비해 우리나라 기업들은 기술 개발에 나선 역사도 짧고 정부의 지원도 아직 충분하지 않아 주력 시장에서 경쟁력을 갖추지 못하고 있다. 따라서 니치마켓에 집중하고 있으며, 동남아, 아프리카 등에 있는 프로젝트 발굴에 집중하고 있다.

업계에서는 이러한 현상에 대해 크게 우려를 하고 있다. 그동안 신재생 에너지 분야에 대한 투자와 시장 규모 확대는 세계적인 에너지 가격의 상승에 힘입은 바가 크다. 따라서 유가가 하락하여 에너지 가격이 안정세를 유지하는 경우 신재생 에너지 산업의 구조조정 현상이 나타날 수 있다. 우리나라 기업들이 아직 취약한 경쟁력을 가지고 있기 때문에 가장 먼저 구조조정의 타격을 받을 것으로 보고 있다.

우리 기업들은 현재와 같은 경쟁력 열세를 벗어나기 위해서 정부의 적극적인 지원책이 필요하다고 주장하고 있다. 차액 보전제도와 같은 수요 분야를 지원하는 보조금 제도에서 공급 분야를 지원하는 체제로 재편해야 한다고 주장하고 있다. 지금과 같이 전력 구매 차액을 보전해 주는 수요자 중심 지원 제도가 유지되면 독일과 일본의 설비를 도입하여 한국에 설치하는 현상이 계속될 것이며, 우리 기업의 경쟁력 제고 기회를 상실하게 된다는 것이다. 따라서 국내 제조업체가 기술 개발을 통해 장비 및 설비의 생산 능력을 제고하도록 지원하여야 한다. 국내 기업의 생산성이 올라가는 경우 신재생 에너지 생산 단가가 하락하여 수요자에 대한 혜택은 동일하기 때문이다.

그리고 태양광 발전의 경우를 보면 실리콘 생산, 잉곳, 웨어퍼, 셀, 모듈 생산과정 등 여러 단계를 거쳐 제품이 생산된다. 그런데 다수의 기업들이 Value Chain상 각각의 생

산 단계를 수행하고 있는데, 이들 기업 간의 협조 체제가 미흡하여 산업 성장 속도가 느려지고 있다. 어떤 경우에는 국내 실리콘 생산 기업이 국내의 웨이퍼 및 셀 생산기업에 대한 판매를 기피하고 해외로 수출함으로써 국내 산업의 발전이 둔화되고 있다는 것이다. 따라서 반도체 업계의 상생 프로그램과 같이 신재생 에너지 분야에 있어서도 우리기업 간 상호 지원 및 협조 노력을 유도해야 할 필요성이 제기되고 있다. 또한 해외 시장 진출에 있어서도 프로젝트의 경제성을 평가하고 마스트플랜 작성과 같은 컨설팅 서비스 등 소프트웨어 분야가 공장을 건설하는 하드웨어 분야와 동시에 진출함으로써 시너지를 낼 수 있도록 정부에서 지원해 주기를 희망하고 있다.

우리 기업들이 제한된 규모의 국내 시장에서 성장하는 데는 한계가 있다. 따라서 해외 시장 진출에 지속 성장의 여부가 달려 있는 것으로 인식하고 있다. 따라서 정부와 KOTRA에서 우리 기업의 해외 시장 진출 노력을 적극 지원해 주기를 희망하고 있다.

우리 기업의 해외 시장 진출을 위해 ODA(공적 개발 원조)등 정부의 각종 지원 정책이 확대되어야 한다. 이러한 지원금을 개도국 프로젝트 대금으로 활용함으로써 우리기업의 해외 프로젝트 수주 기회를 높여 주고 이를 통해 경쟁력을 향상시킬 수 있기 때문이다.

또한 태양광 발전 설비 등 대형 프로젝트를 추진하기 위해서는 현지 파트너와의 협력관계 구축이 필수 요건이다. 따라서 KOTRA가 한국 기업과 현지 기업 간의 협력 체계를 주선해 주는 것이 매우 중요하다. 단순한 현지 잠재파트너의 물색과 소개뿐만 아니라, 현지 기업의 신용도 조사와 사업 능력 평가 및 실적 분석 등이 이루어질 때 한국 기업의 해외 진출에 크게 기여하게 될 것이다.

업계에서는 우리 기업이 단기간에 국제 경쟁력을 갖추도록 유도하기 위해 1970년대 수출 산업 육성 당시 활용하던 수출 목표 설정 등 수출 총력 지원체제가 필요하다는 의견도 제시하고 있다.

## 2 주요 업체별 동향과 전략 및 건의 사항

유니슨(이정수 회장)은 우리나라 풍력 발전업계의 선두주자로서 600억 원의 연매출을 기록하고 있으며, 국내 최고의 기술력과 제품 생산능력을 보유하고 있다. 현재 사천에 8만 8천 평 규모의 공장을 건립하여 풍력 발전용 타워와 터빈을 포함하는 전제품 생산 기술을 국산화한 유일한 기업이다.

유니슨에서는 대관령에 풍력발전 단지를 건설하여 운영 중인데, 이 때만해도 덴마크 Vestas사 터빈 등을 수입하여 조립 생산했지만, 적극적인 연구 개발에 힘입어 750KW급 풍력 발전기의 핵심 부품을 모두 국산화시키는 개가를 올렸다. 그리고 국내에서의 풍력 발전소 건설 및 운영 경험을 바탕으로 해외 시장 개척에도 적극 나서고 있다.

그러나 아직 우리나라의 풍력 발전 분야 세계 경쟁력은 독일, 덴마크와 스페인 및 일본 등에 비해 크게 떨어지는 편이며, 심지어 중국과 대만에 비해서도 경쟁력이 떨어지는 것으로 나타나고 있다. 유럽 기업이 중국 내 현지 공장을 건설함으로써 중국의 생산능력이 폭발적으로 증가하였기 때문이다.

따라서 해외 시장 진출에 있어서도 유럽 등 대형시장 진출보다는 먼저 소규모 시장에서 경험을 쌓아 경쟁력을 높인 후 주요 시장에 진출한다는 전략을 구사하고 있다. 현재 엘살바도르 등 중남미와 이스라엘을 비롯한 중동 지역 그리고 케냐를 포함한 아프리카지역 등 20여개 국가를 타겟으로 하고 있다. 특히 이중 케냐에서는 프로젝트 수행을 통해 금년 1억불 수출, 2009년에는 8억불을 수출한다는 목표를 세우고 있다.

유니슨에서는 외국 기업에 비해 우리나라 기업들의 금융 기관 활용 기회가 훨씬 제한적인 것으로 인식하고 있다. 이로 인해 금융을 적기에 좋은 조건으로 조달하지 못하여 프로젝트 수주에 어려움을 겪고 있다. 따라서 우리나라도 신재생에너지 분야에서의 ODA(공적 개발 원조)를 더욱 확대하고 수보와 수은을 통한 용자 확대 등 우리 기업이 금융 기관에 더욱 쉽게 접근할 수 있도록 지원해야 한다.

주성엔지니어링(황철주 대표)은 반도체 장비 생산업체로 성장하여 2,100억 원의 매출 실적을 기록하고 있으며, 사업 다각화를 위해 태양광 분야에 집중 투자하고 있다. 현재는 태양광 발전에 있어서 일본과 독일 및 북구의 기업들이 앞서가고 있다. 특히 일본의 경우 그동안 꾸준하게 정부보조금을 지급하며 산업을 육성한 결과 태양광 발전 단

가가 화력발전 단가 수준에 접근하고 있는 것으로 분석하고 있다. 미국의 경우에도 아폴로 프로젝트를 통해 국내 기업들의 태양광 발전 설비를 적극 지원할 예정이어서 단기간 내 폭발적 성장세가 예상된다. 세계 반도체 장비업계의 선두주자로서 태양광 발전설비 분야에서도 세계 최고의 경쟁력을 보유하고 있는 Applied Material사 등을 통해 국제 경쟁력을 더욱 높여 갈 것으로 예상된다.

그러나 우리나라는 세계 최고 수준의 반도체 산업 기반을 가지고 있어 태양광 분야에서 세계 최고 수준의 경쟁력을 확보할 수 있을 것으로 내다보고 있다. 특히 주성엔지니어링은 기술력에서 자신감을 보이고 있다. 최신 첨단 공법인 박막형 태양전지 생산 장비를 생산하고 있기 때문이다. 또한 Applied Material등 선발 주자들과 효율적으로 경쟁하기 위해 장비 생산뿐만 아니라 해외의 발전 업체들과 합작 사업을 추진하는 전략을 구사하고 있다. 주성 장비를 구매하여 태양광 발전 사업을 구상하고 있는 해외 사업자를 찾아 주성이 합작 투자 파트너로 참여함으로써 발전소 운영의 안정성을 보장하고 주성의 사업 영역을 확대하겠다는 전략이다.

현재 주성에서는 이스라엘, 말레이시아 등의 해외 협력 파트너를 발굴하고, 터키 등 다른 관심 국가로 사업 영역의 확대를 추진하고 있다. 반도체 장비 판매를 위해 설립한 미국 현지 법인을 통해 멕시코 등 중남미 시장 공략에도 심혈을 기울이고 있다.

그러나 주성엔지니어링은 최근 정부에서 그린산업에 대한 지원을 확대하고 있으나 아직도 유럽 등에 비해 크게 부족하다는 점을 지적하고 있다. 독일의 경우 중앙정부, 주정부 등을 통해 태양광 발전 분야에 대한 투자액의 30%까지 국고지원이 이루어지고 있으나 우리나라는 생산 분야에 대한 지원제도가 아주 미미하여 국내 산업 성장에 더욱 많은 시간이 소요될 것으로 우려하고 있다.

주성에서는 해외 시장에서 경쟁력을 조기에 확보하고 다양한 사업을 추진할 수 있도록 KOTRA의 적극적인 지원을 요청하고 있다. 주성이 타겟으로 삼고 있는 시장에서 합작 사업을 추진할 수 있는 잠재력 있는 파트너 발굴을 적극 요청하였다.

신성 홀딩스(이완근 회장)역시 반도체 장비 전문 기업으로 매출 규모가 1,600억 원이며, 폴리실리콘을 주원료로 하여 태양 전지를 생산하고 있다. 2008년 8월 50MW규모 태양전지 공장을 완공(충북 증평군)하는 등 발 빠른 움직임을 보이고 있다.

그러나 신성에서는 최근 신재생 에너지 분야에 대한 세계적인 투자 확대와 함께 핵심 원자재라고 할 수 있는 폴리 실리콘의 공급이 부족하여 가격 폭등 및 품귀현상을 빚고 있는 것이 가장 큰 어려움으로 지적하고 있다. 아직 우리 기업이 독일과 일본 등 선진국에 비해 기술 경쟁력이 취약하여 기술 개발 노력이 절실한 시점인데 원자재 공급 불안으로 회사의 많은 에너지가 낭비되고 있기 때문이다. 중국의 경우 폴리실리콘 등 필수 원자재의 경우 자국 내 기업에게 우선 공급 하도록 함으로써 발 빠른 경쟁력 향상을 꾀하고 있다. 따라서 우리나라에서도 유관 기업 간 협력에 인센티브를 부여하는 협력 프로그램 도입에 많은 관심을 가지고 있다.

신성에서는 샌프란시스코에서 기업 설명회를 통해 미국 기업과의 협력 관계 구축을 추진하고 있으며, 유럽 태양광전문전시회 참가를 통해 착실하게 시장 기반을 구축하고 있다.

신성에서는 정부의 가격보조 정책을 산업 지원정책으로 전환하고 우리나라의 각 Value Chain 단계별 기업들이 상호 협력할 수 있도록 정책적 인센티브를 제공하여 주기를 기대하고 있다.