

그린컨설팅의 선두주자

MGM International

John Mackle CFO와의 10문 10답



Q1. MGM International에 대해서 간략하게 소개해 주세요.

A : MGM International은 환경전문 컨설팅기업입니다. 2000년부터 온실가스 감축을 위한 다양한 서비스들을 제공하였고 현재는 기후변화와 관련된 프로젝트 컨설팅 분야에서의 글로벌 리더라고 자부합니다. 미국, 중남미, 유럽, 아시아에 6개 사무소를 운영 중이며 환경오염을 줄이기 위한 수많은 프로젝트들에 관여하고 있습니다. 환경분야에 선두주자임을 인정받아 2005년에는 Point Carbon이 MGM International을 'The Best CDM/JI Project Developer' 으로 선정하셨습니다.

Q2. 주요 서비스들에 대해 조금 더 구체적으로 설명해 주십시오.

A : MGM International은 환경 프로젝트의 모든 단계에 관여하고 있습니다. 고객의 비즈니스 모델을 분석하여 GHG(온실가스) 배출을 감소시킬 수 있는 분야를 찾는 단계에서부터, 프로젝트를 성공적으로 완수하여 얻게 된 CER(Certified Emission Reduction)이나 ERU(Emission Reduction Unit) 같은 탄소배출권을 판매하는 과정까지 다양한 서비스를 제공하고 있습니다. 일반적으로 하나의 프로젝트를 수행하면 개발, 모니터링, 관리 등에 복합적으로 참여하게 됩니다.

Q3. 주요 고객층은 누구입니까?

A : 주 고객층은 환경오염 기업들입니다. 이들 기업은 의도적으로 환경을 오염하지는 않지만 사업 특성상 어쩔 수 없이 CO₂, CH₄, N₂O 등의 환경

Interview

오염 물질을 생성하는 경우가 많습니다. 대표적인 기업들로는 화학물질 제조공장, 쓰레기 매립사업자, 냉매 제조업자 등으로 석탄을 에너지원으로 사용하거나 제조과정에서 메탄이 많이 발생하는 기업들입니다. 또한 우리 회사는 환경관련 법률회사나 정부기관들과도 많은 일을 같이 하고

있습니다.

Q4. 현재 진행되고 있는 프로젝트들은 무엇이 있나요?

A: 현재 103개의 크고 작은 프로젝트들에 관여하고 있습니다. MGM International이 진행하고 있는 프로젝트의 2/3가 중국 관련 프로젝트로 우리로서는 중국이 가장 큰 시장입니다. 그 다음으로 큰 시장은 중남미 국가들이며, 유럽 및 기타 국가들에도 일부 프로젝트가 진행 중입니다. 현재 대표적으로 진행되고 있는 프로젝트들로는 중국의 수력발전소 건설 프로젝트, 폴란드의 비료공장, 칠레의 쓰레기 매립장 건설 프로젝트 등이 있습니다.

Q5. 기업들이 탄소배출을 줄이는 방법은 무엇입니까?

A: 기업들이 탄소배출을 줄이는 방법은 여러 가지가 있습니다. 어떤 방법이 자사에 가장 적합한지를 파악하기 위해서는 타당성 조사를 실시하는 것이 필요합니다. 탄소배출을 줄이기 위해서는 환경오염 요인을 제거하거나 줄이는 방법, 에너지 효율성을 높이는 방법 등 다양한 접근방법이 있기 때문에 전문가의 조언을 구하는 것이 좋습니다. 간단하게는 기존 설비를 에너지 효율성이 높은 친환경 설비로 교체할 수도 있고, 환경오염이 많은 기업들은 전사적 기업구조 분석이 필요하기도 합니다.

Q6. 탄소거래 시장의 전망은?

A: 탄소거래 시장은 지속적으로 성장하고 있습니다. 탄소시장의 대표적인 행사로 독일에서 개최되는 Carbon Expo가 있는데, 5년 전만해도 부스를 가지고 나온 업체들이 우리 회사를 포함하여 손꼽힐 정도였습니다. 우리가 경쟁사로 여기던 기업들도 10여개 기업밖에 되지 않았지만, 현재 Carbon Expo의 규모는 그 때에 비해 비교도 안 되게 커졌고, 우리와 같은 서비스를 제공하는 기업들도 많이 늘어났습니다. 환경의 중요성이 부각되면서 탄소거래 시장은 앞으로도 계속 성장할 수밖에 없다고 생각합니다.

미국의 탄소시장 또한 커질 것으로 보입니다. 현재 캘리포니아 등 일부 주는 환경규제를 계속 강화하고 있고, 2012년까지는 연방정부 차원에서도 환경규제안을 마련할 것으로 보고 있습니다. 우리는 미국도 cap-and-trade 도입이 필요하다고 생각하고, 미 정부의

그런 움직임을 지지합니다.

Q7. 환경컨설팅 분야에서 선두를 지킬 수 있는 비결은 무엇인가요?

A: MGM International은 환경컨설팅 분야에 가장 먼저 진출한 기업 중에 하나입니다. 그렇기 때문에 오랫동안 축적된 경험과 지식을 바탕으로 고객을 만족시킬 수 있습니다. 또한 우리 회사는 프로젝트 선정에 매우 신중합니다. 우리는 성공적으로 완수한 프로젝트들에 대해서만 보수를 받고, 성공 가능성이 높은 프로젝트들을 선별합니다. 이러한 점이 투자자들에게도 매력요인으로 작용하고 있습니다. 2006년부터 MGM International과 손을 잡은 모건 스탠리도 아직까지 안정적인 수익성을 바탕으로 좋은 협력관계를 유지하고 있습니다.

Q8 . 사업을 하는데 있어 어떤 어려움이 있습니까?

A: 사업을 하면서 가장 어려운 점은 프로젝트를 진행하고 탄소배출권을 취득하는 과정에서 발생하는 각종 승인 절차입니다. 탄소시장에서 거래가 가능한 CER을 받으려면 프로젝트 진위성을 계획단계에서부터 UN의 검증을 받아야합니다. UN이 Designated Operational Entities(DOE)로 지정한 기업들이 사업계획의 환경규제 준수여부와 환경영향평가를 하게 되고, 환경 프로젝트로 인정받기 전에 UN에서 감사를 받게 됩니다. 환경컨설팅 기업 입장에서선 까다로운 절차이지만 공정한 시장이 형성되고 환경을 보호하기 위해서는 엄격한 잣대가 필요하다고 생각합니다.

Q9. 현재 세계적으로 경기가 안 좋는데 어떤 영향을 받고 계신지요?

A: 탄소배출이 많은 기업의 경우 탄소공제(carbon offset)를 받기 위해 그에 비례하는 탄소배출권이 필요합니다. 현재와 같은 불경기에서는 이러한 기업들의 생산활동이 줄어들고 그 기업들이 사들이는 탄소 크레딧도 줄어듭니다. 탄소 크레딧의 수요가 떨어진만큼 가격도 떨어지고 있습니다. 환경 프로젝트를 통해서 탄소 크레딧을 벌여 시장에 내놓는 기업의 경우 수익성이 떨어지는 것입니다.

Q10. 한국에도 그린기업들이 증가하고 있는데 조언은?

A: 그린경영을 도입하려면 전사적으로 철저한 분석 작업을 실시해야 합니다. 그리고 관련된 환경규제가 무엇인지 파악하고 자발적인 기준을 세우겠다는 지속 가능한 최적수준을 찾아야 할 것입니다. 환경개선 프로젝트는 매우 신중하게 선택해야 된다고 생각합니다. 앞으로 한국기업들과 같이 협력할 수 있기를 바랍니다. **K**