

미국 태양광산업의 대표주자 Gestamp Solar

알버트 알도(Mr. Albert Aldo) 부사장 인터뷰



인터뷰 대상자 약력

- (현) Gestamp Solar 부사장
- Ocelli LLC 사 상무이사 (PV 실리콘)
- Montgomery Securities (자산운용사) 사장

Q. Gestamp Solar 에 대해 간단하게 소개해 주십시오.

A. Gestamp Solar는 스페인에 본사를 둔 50년 역사의 Corporacion Gestamp의 자회사로, Corporacion Gestamp는 철강, 자동차 부품, 신재생 에너지 분야 등을 폭넓게 다루고 있으며 특히 에너지분야에서는 25개국에 걸쳐 100개 이상의 발전소 건설 경험을 가진 대형 다국적 기업입니다. 그 중 신재생 에너지 분야에서는 Gestamp Solar 와 Gestamp Wind의 이름으로 유럽과 미국, 남미 등지에서 수많은 신재생 프로젝트들을 성공적으로 수행해오고 있습니다.

Gestamp Solar는 특히 태양광 발전설비에 필요한 구성요소들의 수직적인 통합을 이루어내었으며, 이를 통해 유틸리티 규모의 태양광발전소의 개발 및 운영을 성공적으로 수행하고 있습니다. 2010년에는 전 세계적으로 총 300메가와트(MW) 이상의 태양광 단지를 세웠고, 이를 바탕으로 2억 4천만 유로의 매출과 18.2%의 영업이익의 신장을 달성하기도 하였습니다. 최근에는 주로 1-8MW급의 대용량 분산발전 시스템(Distributed Generation) 프로젝트를 타깃으로 하고 있으며 Ground 프로젝트에 중점을 두는 동시에 일부 Rooftop 프로젝트도 함께 수행하고 있습니다. 이러한 성공적인 신재생 에너지 프로젝트의 수주 및 개발은 자금력과 기술력, 재정 운영의 전문성을 바탕으로 하기에 가능한 것이라 하겠습니다. 올해 8월에는 한국의 Environment & Energy Tech(ENTECH), Green Hub Korea는 물론 인도의 태양광 신재생 에너지 전시 컨벤션에도 참가하였으며, 앞으로도 다양한 신재생 에너지 관련 업체 및 단체와의 네트워크 구축을 통해 새로운 비즈니스 기회 발굴을 꾸준히 시도할 예정입니다.

Q. 미국 태양광 시장에 대한 상반된 견해들이 많은데, 태양광 프로젝트의 개발 경험에 비추어 볼 때 태양광 시장의 트렌드 및 향후 방향에 대해서는 어떻게 전망하십니까.

A. 최근의 발표에 따르면, 미국에서는 2010년 기준 86 메가와트(MW)의 유틸리티 규모 태양광발전소가 이미 운영 중이며, 건설 중인 것이 51 메가와트(MW), 향후 개발 예정인 것은 무려 6,259 메가와트(MW)입니다. 실로 앞으로 태양광산업의 발전가능성이 무한하다고 생각될 정도입니다.

한편, 미국은 세계 제일의 에너지 소비국가이면서 동시에 이산화탄소 배출 문제 등의

환경문제를 해소해야 하므로, 신재생에너지 개발을 적극적으로 육성하고 있습니다. 최근에 주 별로 경쟁적으로 도입되고 있는 신재생에너지 의무할당제(RPS : Renewable Portfolio Standards)와 세금감면 제도(ITC : Investment Tax Credit), 신재생 에너지 발전의무비율 면제권(SREC : Solar Renewable Energy Credits) 등과 같은 다양한 정부 지원정책을 기반으로 미국은 캘리포니아, 애리조나와 같이 태양광발전에 적합한 지역조건 및 자원 등과 어우러지면서 태양광발전 산업에는 성장의 청신호가 켜졌다고 해도 과언이 아닐 것입니다.

미국은 향후 4년 동안 태양광 발전 시장이 급성장할 것이라 기대하고 있으며, 2012년에는 미국 태양광발전의 수요가 2008년 대비 48% 성장한 1,515 메가와트(MW)에 이르고 장기적으로는 2020년까지 유틸리티 규모의 태양광발전 설비가 21.5 기가와트(GW) 더 늘어날 것으로 전망됩니다. 그때쯤이면 미국은 스페인보다, 어쩌면 독일보다도 멀찍이 앞선 태양광 발전 산업 및 기술의 글로벌 선도자가 되어있을 것이라는 긍정적인 기대를 해봅니다.

그러나 전력수급계약(PPA : Power Purchase Agreement) 조건은 갈수록 더 까다롭고 엄격해지고, 발전차액지원제도(FIT : Feed In Tariffs) 프로그램도 충분히 지원하기에는 많지 않은 동시에, 대부분의 신재생 에너지 발전의무비율 면제권(SREC : Solar Renewable Energy Credit)이 과잉 판매되고 있는 경향도 있어 태양광발전 산업의 미래가 마냥 밝지만은 않습니다. 그럼에도 불구하고 분산발전시스템(Distributed Generation), 주거 및 소매용 발전산업과 관련한 프로젝트 기회 등이 아직 많이 남아 있는 것은 긍정적인 요인이라 하겠습니다.

Q. 태양광발전이 성장을 지속하기 위해서는 어떤 조건들이 갖춰져야 할까요?

A. 태양광 산업이 지속적으로 발전하기 위해서는 기본적으로 천혜의 자연환경과 정부의 적극적인 육성 의지가 있어야 합니다. 미국의 경우, 캘리포니아, 네바다, 뉴멕시코, 텍사스주 등은 일조량이 매우 높은 광활한 면적을 가지고 있기 때문에 태양광 발전을 위한 기본 환경이 구축되어 있습니다. 특히, 캘리포니아는 모하비 사막을 비롯하여 지역적 특성상 일조량이 풍부하고, 캘리포니아의 친환경 정책에 따른 다양한 정부지원 혜택이 있습니다.

하지만, 캘리포니아의 신재생에너지 의무할당제(RPS)의 목표량 대부분이 달성되고 있어, 앞으로는 북동부 지역의 Mid-Atlantic 주(델라웨어, 매릴랜드, 뉴저지, 펜실베이니아, 워싱턴 DC, 버지니아, 뉴욕, 웨스트 버지니아) 등지에서의 신재생에너지 발전 사업의 기회가 확대될 것으로 전망됩니다.

또한, 장기적인 측면에서 볼 때, 동일한 양의 태양으로부터 더 많은 전력을 생산해낼 수 있는 생산적인 측면에서의 기술개발과 함께 태양광발전소에서 생산되는 전기에너지를 어떻게 효율적으로 배분하고 통제할 수 있을지, 그리고 IT기술 활용도를 높이는 것이 앞으로의 관건이라고 생각합니다. 대표적인 IT 기업 구글(Google)이 가정용 태양광 발전 사업자인 솔라시티(Solar City)에 수 억 달러 이상을 투자하여 태양광 산업에 뛰어들 것을 보더라도 IT 기술과 태양광 산업의 연관성은 앞으로 더욱 커질 것으로 예상됩니다.

interview

니다. 또한, 태양광산업은 앞으로 보급이 확대 될 전기자동차 시장을 대상으로 한 대규모의 친환경 전기차 충전소와도 함께 연계할 수 있으며, 산간 오지의 외곽 지역에서도 비용이 많이 드는 전력설비를 구축할 필요 없이 전원을 안정적으로 공급할 수 있는 환경을 만드는데 일조할 수 있을 것으로 기대합니다.

Q. 한국 기업은 대체로 자금조달, 제품 보증, 자금 투자, 보조금 및 정책적인 문제 등으로 미국 시장 진출이 쉽지 않은데, 한국기업의 미국 태양광 시장에 진출을 위한 조언이 있다면?

A. 우선 작은 프로젝트부터 시작하여 차근차근 현지사업의 참여사례(Reference)를 만들어 가야 할 필요가 있습니다. 미국의 모든 산업이 그러하듯이 대형 프로젝트 참여를 위한 조건은 매우 까다로우며, 기존에 참여한 프로젝트를 통해 업체의 기술력과 신뢰성을 판단하는 경우가 많습니다. 따라서 소형 프로젝트 1, 2 건을 시작으로 기초를 다진 후에 이를 성공적으로 수행해야 할 것이며, 이것은 사업참여 사례를 만드는 것은 물론, 용자 및 담보 등의 자금문제를 해결하는 방법의 첫걸음이 된다고 생각합니다. 이러한 재정 지원을 받아내기 위해서는, 기술부서와 함께 프로젝트 프리젠테이션을 준비하여 최대한 기술전문성을 부각시키는 것이 좋을 것으로 생각되며, 프리젠테이션에는 Production Number를 포함한 프로젝트의 위치 및 규모, 기술력, 품질관리 체크리스트, 자금력 등 상세 내용을 포함하는 것이 좋습니다.

Q. Gestamp Solar 에서 여러 태양광 프로젝트를 진행 중이신데, 이들 중 특히 한국 기업과 협력 또는 참가가 가능한 프로젝트가 있는지, 또는 앞으로 한국 기업과의 협력 계획이 있으신지요.

A. 태양광발전 산업에 있어 한국산 제품의 품질이 상당히 우수하여 앞으로 한국 업체들은 미국의 신재생 프로젝트의 발전설비와 관련하여 많은 기회가 있을 것으로 기대해도 좋을 것 같습니다. 그러나 시장 자체가 워낙 경쟁이 치열하기 때문에, 한국 업체들은 이 점을 미리 고려하여 준비하는 것이 도움이 될 것입니다.

현재 저희 회사는 대형 프로젝트 2건을 한국 기업과 진행하고 있습니다. 이 프로젝트들은 50 메가와트(MW) 급의 대형 프로젝트들로, 6개월 이내에 입찰 예정 입니다. 지금은 한국의 H사와 거래 중인데, 앞으로 T사, H사, S사 등의 업체들과도 거래 계획이 있습니다.

우선 국내외의 경기 문제로 인하여 가격적인 장점과 함께 투자대비 회수율(ROI)을 우선적으로 검토하고 있으며, 정부 프로젝트뿐만 아니라 태양광 소재, 패널, 전원장치 등의 다양한 민간차원 프로젝트의 상호 협력 또한 필요할 것으로 생각됩니다. 