

# 도시가스 수요 개발 전략 - 지방권 공사비 분담 등 유인책 통한 적극적 방안 필요

지방 도시가스사의 배관 연장은 수도권 도시가스사의 절반수준으로  
아직 개척의 여지가 많은 곳으로서 성장잠재력이  
충분한 것으로 평가하고 있다.

# 도시가스 수요 개발 전략

## 도시가스 수요 개발 전략

지난 79년 대한도시가스가 민간업체로 처음 설립된 이후 지난 20년동안 수도권 7개사와 지방 25개사 등 도시가스사는 32개사로 늘어났으며 공급여건에 따라 활발한 투자와 수요개발을 추진해 왔다.

그 결과 도시가스 사용가구수는 지난해말 현재 총 6백44만가구로 국내 전체 가구수의 절반 수준으로 비약적인 발전을 해왔다.

이러한 성장에도 불구하고 지방 도시가스사는 33.4%의 낮은 보급률을 보이고 있으며 산업체와 일반대중음식점 등 아직도 타연료를 사용하는 곳이 많아 업체들의 수요개발 노력에 따라 보급률은 앞으로도 계속 증가될 것으로 보인다.

지난해 수요증가 현황을 살펴보면 수도권이 12.5%, 지방은 13.7%를 기록했다. 이처럼 설립초기의 보급단계를 넘어선 지방사의 수요증가율이 이미 공급 포화상태에 직면하고 있는 수도권사와 비슷한 증가율을 보인다는 것은 지방사들이 아직 탄력적인 수요개발에 나서지 못하고 있기 때문인 것으로 풀이된다.

이에 따라 최근에는 후발업체의 보급률이 선발업체의 보급률을 앞서는 곳이 생기고 있다.

### 보급률 부진원인

같은 지방사 중에서도 85년 이전에 설립된 부산, 대구, 경동도시가스, 경남에너지 등 선발업체와 86년에서 90년 사이에 설립된 청주, 구미, 포항도시가스, 후발업체로 90년 이후에 설립된 군산, 보배, 경북, 신라도시가스 등 선후발업체 사

이에는 보급률과 매출, 순이익 면에서 상당한 차이를 보이고 있다.

열소비량이 많은 공단이나 철강, 자동차, 석유화학공장 등 대형공장이 있는 울산, 구미, 창원, 여천, 아산, 군산시 일원에 가스를 공급하는 업체들은 대부분 산업용 수요가 가정용 수요보다 많아 연중 가스수요 편차가 적고 배관효율이 높은 편이다.

그러나 부산시와 대전시 등과 같이 업무용과 가정용 수요가 많은 지역에 위치해 있는 도시가스사는 난방과 취사점용으로 가스를 사용하는 겨울철에는 수요가 많고 취사용으로 주로 사용하는 여름철에 수요가 줄어드는 동고하저 형태가 대부분이다.

일반적으로 도시가스사는 보급률을 공급권역 내 전체 수요가수중 현재 공급하고 있는 수요가수의 비율로 나타낸다. 경영효율 평가의 한 기준이 되기도 하는 보급률이 지방 도시가스사가 낮은데는 여러 가지 요인이 작용해 왔다.

수요개발의 관건이 되는 배관건설의 경우 경인 7사의 총배관연장이 8천8백8km인데 비해 지방 25개사는 4천6백18km로 1/2수준에 그치고 있다.

여기에 기존 사용 에너지원에서 도시가스로 전환시 비용이 많이 소요되는 단독주택 비율이 높고 인구밀도가 낮은 도시와 농촌 통합지역에 수요가 수가 많이 위치해 수요개발이 어렵기 때문인 것으로 분석된다.

### 수도권과 다른 영업특성

## 도시가스 수요 개발 전략

법규에 따라 도시가스사는 대부분 인근배관에서 새로운 공급관 연장이 100m에 30가구 이상 동시 신청할 경우 공급을 거부할 수 없다.

또한 전국 단일의 LNG(천연가스)도매요금 적용, 지역을 중심으로 한독점 공급권을 형성하고 있어 거시적인 측면에서는 별다른 차이를 보이지 않는다.

그렇지만 세부내용을 살펴보면 수탁공사 제도의 운용, 관로공사 발주와 수행방법, 배관의 투자규모, 인입관 공사비를 중심으로 한 수익자부담 원칙에 따른 수요개발, 기술인력, 지자체 지원, 투자 유인책의 내용, 건축방식, 수요가 인식, 정부의 환경정책, 안전을 바탕으로 한 배관 품질관리 등에서 많은 차이를 보이고 있다.

여러 가지 여건상 선후발업체 사이에는 어느 정도 차이가 날 수 밖에 없고 후발업체는 선발업체에 대한 벤치마킹을 실시하며 성장하는 것이 일반적이다. 지방사의 영업능력도 계속 신장되고 있지만 보다 효율적인 수요개발과 보급률 증대를 위해서는 짧은 기간내에 소기의 목표를 달성할 수 있도록 영업역량을 결집해야 하겠다.

### 투자자원과 영업전략

도시가스사업은 배관구축에 많은 비용이 소요돼 자원확보 없이 수요개발을 기대하기 어렵고 감사상각 기간이 길어 정기적인 투자가 요구된다. 이에 따라 업체들은 연차적으로 정부에서 지원하는 에너지 및 자원특별회계와 가스안전자금, 시설분담금, 투자자원, 순이익 중 배당유보

금, 금융권차입금, 지자체 지원자금 등의 재원을 활용, 배관을 건설해왔다.

이미 경제성이 뛰어난 지역에는 대부분 1차적인 배관건설이 끝난 상태이다.

그러나 지속적으로 요구되는 신규투자 재원 마련의 부담을 해소하고 투자효율을 높이기 위해 도시가스사들은 기존 구축 배관지역의 미공급 수요가를 대상으로 도시가스 사용을 권장하는 방법을 보편적으로 사용하고 있다.

간접적인 영업방법으로는 경남에너지 등에서 활용되고 있는 노후시설 무상수리 지원과 도시가스의 특성인 사용의 편리성과 함께 청정성 등을 통한 환경문제 해소 기여, 저렴한 가격 등을 지역 주민들에게 널리 홍보, 시민들이 도시가스 보급을 확대할 수 있는 분위기를 조성해 나가는 것이다.

기존 타에너지 사용시설의 도시가스 전환을 위한 유인책으로는 구미도시가스, 대구도시가스와 같이 영업지원비용을 책정해 버너, 계량기, 조정기 등 현물이나 공사비의 일부를 분담하는 방안도 있다.

장기적인 수요개발을 위해서는 의류건조기 등 기기 보급을 통한 기존 수요가의 수요증대, NGV(천연가스차량), GHP(가스히터펌프), 열병합발전 보급을 통한 신규수요 창출이 검토돼야 한다는 의견이다.