

미국과 영국 전력회사들의 합병과 소멸

대서양 양 연안의 국가인 미국과 영국의 전기사업체들은 합병되기도 하고 소멸되기도 한다. 그들은 올바른 전략적 소켓에 제대로 꽂혀지고 있는 것인가?

1. 미국과 영국에서의 사태 발전

1995년 9월 11일에 미국 뉴욕주 조지 파타키(George Pataki) 지사는 경영 부실에 빠진 롱 아일랜드 전등회사(Long Island Lighting Company : LILCO)의 해체를 요구하였으며, 이것은 계속해서 충격을 받고 있는 산업계에 대한 다른 하나의 충격에 불과한 것이다. 미국에서는 최근에 전기회사들간의 합병이 소나기처럼 쏟아지고 있으며 1995년 8월에 있는 퍼블릭 서비스 컴퍼니 오브 콜로라도(Public Service Company of Colorado : PSCO)와 사우스웨스턴 퍼블릭 서비스 컴퍼니(Southwestern Public Service Company : SPS)간의 13억달러의 계약은 가장 최근의 사례에 불과하다. 가스회사들 또한 하나가 두 개로 갈라지고, 두 개가 하나로 합쳐지기 시작하였다. 그런데 영국 정부의 1995년 3월의 전기회사의 주식 매입 등을 통한 다른 주식회사에 대한 지배를 제지하지 못함으로써 모든 지역 전기회사(Regional Electricity Company : REC)를 합병의 목표로 만들어 놓았다.

언뜻 보기에는 영국의 REC들(단순한 배전사업만 수행)의 합병과 미국의 종합적인 전력회사들(전력의 생산과 배전업무 수행)간의 합병 그리고 여러 가지 가스회사들(종합적인 회사 및 공급자 등)간의 거래간에 연관성을 발견하기는 어렵다. 그러나 사실은 연관이 있는 것이다. 첫째 모든 회사들이 전에 없이 광대한 공급 네트워크를 구축하는데 대한 고정비를 분담하는데 관여되어 있다. 둘째 많은 합병활동이 법규의 느슨해짐이 원인이 되어 이루어지고 있는 것이다. 이와 같은 이유로 전 세계는 풍족한 세계의 선도적인 공공사업의 규제가

적은 영국과 미국에서 일어나고 있는 사태로부터 무엇인가 배울 것이 있을 것이다.

2. 천연가스 사업의 과다 팽창

최근까지만 해도 영국과 미국의 전기사업체는 평화로운 영업을 지속하여 왔다. 신참자들에게는 장벽을(석탄연소 발전소와 원자력 발전소를 건설하는 데에는 많은 돈이 소요된다) 그리고 법규로 보호피막을 형성시킴으로써 보호받아 왔다. 전력회사들은 아무 경쟁없이 전력을 생산하고 배전하였던 것이다. 이와 마찬가지로 천연가스를 생산하는 것은 이익이 많은 사업이어서 생산자들은 이의 수송에 대하여는 별로 관심을 두지 않았던 것이다.

그러나 과거 십년간 이 안락한 세계는 세 가지의 충격을 받게 된다. 첫째가 천연가스 산업의 과다 팽창이다. 이것은 생산자들에게 과잉 생산설비를 보유하게 만들었다. 충분히 이윤이 많았던 가스 가격이 이제 생산가 이하로 시들시들 내려가고 있으며, 한때 가스 생산에 의존하였던 전력회사들은 마케팅과 수송 분배로 이익을 나누어줘야 하는 구조로 바뀌고 있는 것이다. 그러므로 1994년말에 미국의 가장 큰 가스 파이프라인 회사(한때 판매 가스의 전량을 자체 생산하던)인 판핸들 이스턴(Panhandle Eastern)과 거대한 가스 판매회사인 어소시에티드 천연가스(Associated Natural Gas)가 8억2천만달러의 합병을 이루게 되었다.

3. 새로운 발전기술과 규제완화

두번째 충격은 새롭고, 저렴한 발전기술이 전력사업의 경제학을 뒤집어 놓은 것이다. 소규모의 가

스 터빈 발전기는 구식 발전소 가격의 일부로서도 충당될 수 있으며, 전기를 절반 가격으로 생산할 수 있는 것이다. 많은 전력회사들이 대규모의 비경제적인 발전소를 가지고 있을 뿐만 아니라 그와 같은 발전소 건설을 위하여 지게 된 부채까지를 짊어지고 있는 것이다. LILCO의 50억달러나 되는 산디미 같은 부채는 이 회사의 전기요금이 현대식 가스연소 발전소에서 생산하는 전기 요금의 네배가 되는 이유 중의 한가지이다.

이제 세번째의 충격이 등장하게 된다. 규제완화이다. 1970년대말 이후 미국의 전력회사들은 법률에 의해서 그들이 필요로 하는 전력의 일부를 독립 발전사업자로부터 구입하여야만 하게 되었다. 그러나 1992년 이후에는 또한 수용가가 그것을 구입하기를 원하는 경우 독립 발전사업자가 생산하는 전력을 수송하지 않으면 안되게 되었으며 그리고 가스는 독립 마케팅 회사가 판매하게 되었다. 뉴욕의 컨설턴트 회사인 프라이머리 리서치(Primary Research)는 이와 같은 일의 결과를 이렇게 말하고 있다. 즉 미국에서 새로운 발전설비로서 추가로 건설되는 발전용량의 60% 이상을 비전력회사 발전사업자가 차지하고 있는 것이다. 이와 동시에 가격인하 가스 마케팅 회사들이 갑자기 많이 생기게 되었다.

4. 배전사업에 대한 매력

새로운 규칙은 미국의 거대한 전력사용자들로 하여금 요구사항을 주장할 수 있도록 용기를 북돋우게 되었다. 포드(Ford), 안의서 부쉬(Anheuser Busch), 베슬레햄(Bethlehem) 철강, 제임스 리버(James River) 그리고 듀퐁(Du Pont)과 같은 여러 종류의 회사들은 그들 자신의 코제너레이션 발전소를 가지든지 또는 독립 전력생산 회사들과 공동으로 발전소를 운영하고 있다. 1990년대 기간동안 미국에서 건설된 발전설비 용량의 거의 절반을

점하고 있는 코제너레이션은 회사의 산업활동으로 버려지는 에너지로부터 저렴한 가격의 전기를 생산하게 된다.

미국에서의 전기 생산에 대한 이익발생률이 저하됨에 따라 전력의 수송사업인 배전에 대한 매력이 증가하게 되었다. 배전은 자연발생적으로 독점사업이다. 법률로서 그리고 큰 지역에서의 사업자에게는 상당한 규모의 경제로서 보호받고 있는 것이다. 따라서 미국에서는 이웃하고 있는 전력회사간에 합병이 러시를 이루고 있는 것이다. SPS와 PSCO는 그들의 합병이 향후 10년간 7억7천만달러의 비용을 절감시킬 수 있는 것으로 계산하고 있다. 1995년 5월에 합병하기로 합의한 바 있는 위스콘신 에너지(Wisconsin Energy)와 노스 스테이트 파워(Northern States Power)는 그들의 10년간 비용 절감액을 20억달러로 추정하고 있다. 그리고 페코 에너지(PECO Energy)는 1995년 8월에 이웃하고 있는 피피 앤드 엘 리소시즈(PP & L Resources)에 대한 냉정한 38억달러의 입찰금액이 만일 성공적인 경우 앞으로 10년간에 20억달러의 비용절감을 예측하고 있다.

5. 소비자의 선택권

영국의 경험도 이와 비슷하다. 법률에 의해서 영국 생산전력의 약 절반을 소비하고 있는 약 50,000의 수용가는 이제 현지 전력회사가 아닌 제 2의 연결선(second-tier)으로부터 전기를 구입할 자유가 주어진 것이다. 이들 수용가들의 3분의 1은 이와 같은 관할구역 밖으로부터의 전기구입을 선택하고 있다. 앞으로 1998년이면 누구나 그를 자신에 대한 전기공급자를 선택하는 것이 허용될 예정이다. 발전에 있어서는 1,100개소 이상의 코제너레이션(영국에서는 열 및 전력 콤바인드라고 부른다) 발전소가 있다. 그러나 어쨌든 REC는 세 개의 큰 발전회사의 존재와 발전소에 대한 그들의 소유권을 과도

하게 부담토록 하고 있는 규정에 의해서 이 사업에서의 수입은 제한되어 있다.

REC의 이익의 약 90%는 경제적인 활동에서 발생하는 것이 아니라 그들의 배전 네트워크에서 발생한다. 이 배전 네트워크는 미국에서는 자연발생적인 독점사업으로 규정되어 있다. 법률에 의해서 이와 같은 배전비용은 소매가격 지수보다 낮은 범위 내에서 인상된다. 그러나 더욱 비용을 절감시키는 전기회사는 돈을 벌 수가 있는 것이다. 매사추세츠 인스티튜트 오브 테크놀로지(Massachusetts Institute of Technology : MIT)의 경제학자인 파울 조스코(Paul Joskow)씨는 민영화된지 4년이 경과하였으나 영국의 REC들은 미국 기준에 의하면 아직도 비효율적이라고 주장하고 있다. 워싱턴 디시(Washington, DC)의 자유시장 연구소인 아메리칸 엔터프라이즈 인스티튜트(American Enterprise Institute)의 어윈 스텔저(Irwin Stelzer)씨는 “어느 미국인 경영자가 영국회사의 벌어들이는 것을 보게 되면 다만 침을 흘리고 있을 따름이다”라고 말한다.

6. 대서양을 사이에 둔 거래

REC의 하나인 맨웹(Manweb)은 스코틀랜드의 발전 및 배전회사들 중의 하나인 스코티시 파워(Scottish Power)로부터 추적을 받고 있다. 다른 구혼자들은 영국 전력산업의 외부로부터 왔다. 이스턴 일렉트리스티(Eastern Electricity)는 대형 그룹의 하나인 한손(Hanson)과 조건에 합의하였다. 사우스 웨스턴 일렉트리스티(South Western Electricity)는 미국 남부에서 다섯개의 전력회사를 소유하고 있는 애틀랜타(Atlanta)에 본부를 두고 있는 회사인 서든 컴퍼니(Southern Company)로부터의 11억파운드(17억달러)의 제의를 수락하였다. 그리고 노르웹(Norweb)은 현지 상하수도 공익업체인 노스 웨스트 워터(North West Water)와 16억파운드의 입찰금액을 놓고 싸우고 있다. 또한 미

국 전력회사들로부터의 경쟁입찰이 잇따라 있을 것으로 보인다.

대서양 양편에서 일어나고 있는 이와 같은 전기회사의 인수는 돈이 많이 드는 것이다. 그러나 배전사업이 정말로 그렇게 안전한 사업인가? 특히 영국에서는 만일 노동당이 집권을 하게 되는 경우보다 강력한 규제의 위험이 도사리고 있는데 말이다.

7. 상품으로서의 전기

이와 같은 우려는 전력회사들의 평범한 성장 전망에서부터 시작된다. 환경에 대한 우려와 에너지 효율에 관련되는 기술발전으로 인하여 부강한 나라에서의 전기와 가스는 느리게만 성장할 것인가. 런던에 본부를 두고 있는 마케트라인 인터내셔널(MarketLine International)은 산업 전력수요는 현재부터 2010년까지 미국에서는 연간 1.5%, 영국에서는 1.2% 증가한 것으로 예측하고 있다.

더욱이 전력회사들은 예쁜 평범한 상품을 배달하고 있는 것이다. 1킬로 와트는 다른 무엇과도 비슷하다. 강력한 전기 및 가스의 상표가 새로 생긴다는 것은 별로 희망적이지 않다—그러나 몇몇 용감한 광고의 모범은 이와 같은 일을 시도하고 있는 것이다. 유사한 어려운 상표문제에 직면하고 있는 휘발유 회사들은 약간의 제한적인 성공을 거두었을 뿐이다. 그러나 대부분의 자동차 운전자들은 아직 그들이 셸(Shell)을 구입하였는지 비피(BP)를 샀는지 별로 관심이 없는 상태이다.

8. 사업의 다변화 시도

이와 같은 우려는 몇몇 전력회사들로 하여금 규제가 완화된 그들의 사업을 확장하도록 강요하고 있는 것이다. 미국에서 모빌(Mobil)과 같은 대형 가스 생산자들로 하여금 현지 거래자들과 유대를 갖도록 한 것은 이와 같은 전문지식(배달로 얻어지는 이익의 유혹을 보태어)을 위한 욕망인 것이다.

전력회사들은 유사한 협력관계가 다음 몇년 동안에 형성될 것으로 본다.

격심한 경쟁시장이 되어 가고 있는 곳에서 이와 같은 시도를 억지로 추진하는 것이 이익을 얻는데 도움이 될지는 논쟁의 여지가 있다. 장기적으로 볼 때 전력회사들이 다른 사업체와 무엇인가 하려고 시도하는 것보다는 그들의 송배전망을 이용하여 무엇인가 할 수 있는 것을 찾아내는 것이 보다 더 좋

을 것이다. 몇몇 회사들은 그들의 기술의 일부분(네트워크 구축과 요금징수 등과 같은)을 공유할 수 있는 통신 및 케이블 TV 회사와 조인트 벤처를 잠정적으로 개척하고 있다. 그러나 무엇보다도 그들 자신의 비용으로 그들의 새로운 합병사업을 추진하여야 한다는 것이 중요하다. 그리고 그것은 곧 비용절감을 의미한다.

(자료 : The Economist, 1995.9.16)

베트남의 전력 사정

1. 전력수요의 급성장

아시아의 다른 많은 나라들과 마찬가지로 베트남도 민간회사로 하여금 발전소를 건설하고 또한 그 공사비를 지출토록 하는 방안에 대한 신념이 고조되어 있다. 그러나 하노이(Hanoi) 정부가 그 투자조건을 승인하지 않는 이상 발전소 설비용량인 메가와트는 고사하고 외국 투자자들에게 관심을 불러일으키지 못할 것이다.

베트남 정부는 2010년까지 매년 13.7%씩 전력수요가 증가할 것으로 예측하고 있다. 2010년이 되면 실질적인 국내총생산(GDP) 성장이 8%를 상회하는 것을 지탱하기 위하여 현재의 발전용량인 447만kW의 3배인 1,400만kW의 발전소가 추가로 건설되어 있어야 하는 것이다. 지난해 베트남의 경제는 8.8% 성장하였다.

2. 15년간에 200억달러의 투자계획

베트남의 에너지성(Ministry of Energy)은 앞으로 15개년간에 걸쳐서 정부가 200억달러 이상을 투입하는 것으로 계산하고 있다. 새로운 발전소 건설과 함께 오래된 구소련이 건설한 송배전 시스템에 대한 전면적인 보강공사도 필수 사항으로 꼽히

고 있다. 송배전 선로가 너무나 노후되어 어떤 판단에 의하면 개략적으로 전력이 공장이나 가정에도착하기 전에 약 20%가 손실되는 것으로 나타나고 있다.

그러나 베트남 정부측에는 민간 발전사업자가 발전소를 건설하기 위한 협상에서 가격을 깎으려고 시도하는 상황에서 외국 운영자가 이익을 만들기는 고사하고 투입한 비용을 확실하게 회수할 수 있도록 하는 법률적인 뼈대가 구축되어 있지 않은 것이다. 예를 들면 아직 표준 베트남 전력 구매합의서와 같은 것이 없다.

3. 외국인에게 돈벌이를 시켜줄 것이라고 믿지 말라

외국의 민간 발전사업자들이 감히 베트남에 발을 들여놓을 것인가? 반드시 그렇지만은 않다. 홍콩에 본사를 두고 있는 콘솔리테이티드 일렉트릭 파워 아시아(Consolidated Electric Power Asia)의 골든우(Gordon Wu)회장은 어려운 곳에서도 발전소를 건설하는데 명성을 얻고 있다. 그러나 그는 베트남에서 사업을 하는 것은 파키스탄에서 사업을 하는 것보다 더 위험부담이 있다고 말하고 있다. 최근에

하노이에서 개최되었던 에너지 회의에 참석한 후 가진 기자회견에서 “잊어버려라. 외부 사람들에게 돈벌이를 하도록 내버려둘 것이라는 것을 믿지 말아야 한다”라고 말하고 있다.

우 회장 한사람만이 회의론자인 것은 아니다. 베트남 사람들은 외국인 전력생산자에게 기후변화에 따라 변동될 수 있는 조건에 합의하라고 요구하고 있는 것이다. 예를 들면 호치민 시(Ho Chi Minh City) 외곽에 건설하려던 67만5000kW의 발전소 계획은 타이완 투자자들이 비정상적으로 불분명한 조건에 합의할 수 있는 준비가 되어 있지 않아 몇 년째 추진이 중지되고 있는 실정이다.

4. 우기와 건기와 전기요금의 관계

“우리는 건기보다 우기에는 요금을 낮추든지 또는 그들의 발전량을 감소시킬 수조차 있다”라고 하노이 에너지원(Institute of Energy)의 부원장인 구웬 만 앤(Nguyen Manh Hien)씨는 설명하고 있다.

다른 또 하나의 문제는 베트남 정부가 환율 보증을 해주지 않는다는 것이다. 외국인 투자자들은 현지통화로 얻은 수입을 만일 그들이 외국화폐를 얻을 수 있는 경우 외국통화로 교환할 수 있도록 허용되고 있기는 하다.

5. 외환에 따르는 문제점과 해결책

몇몇 투자자들은 이 제도가 제대로 작동할 수 없을 것이라고 생각하고 있다. 다른 투자자들은 해결 방법으로서 현지통화로 베트남 내에서 물자를 구입하고 경화를 얻기 위하여 해외에서 다시 이것을 매각하는 것이 이익이라고 말한다. 그러나 이 방법은 그 자체로서 문제의 덩블을 가지고 있다. “베트남에서 수출할 수 있는 것은 한정되어 있다”라고 오스트레일리아 앤드 뉴질랜드 बैं킹 그룹(Australia & New Zealand Banking Group)의 하노이 주재 지배인인 둔칸 리치에(Duncan Ritchie)씨는 말하

고 있다.

더욱이 베트남 정부의 공무원들이 사회기반 조성 프로젝트에 대한 관리를 외국인에게 위임하는 문제를 점점 더 신중하게 다루고 있는 것이다. 베트남에서 전력관련 BOT(건설-운전-이양) 프로젝트를 위한 계획에 종사하고 있는 한 외국인 실업가는 협상이 “쉬워지는 것이 아니라 점점 더 어려워지고 있다”라고 말하고 있다. 공무원들이 최근에 와서야 고려하기 시작한 BOT 방식으로 추진되는 전력 프로젝트에 대하여 그들이 잘 대처하고 있지 못하다.

6. BOT 방식 프로젝트

아직도 베트남 정부는 남부 베트남에 있는 푸미(Phu My) 가스연소 발전소의 두번째 유닛이 민간 전력생산자가 취급하는 BOT 방식으로 추진하는 첫번째 발전소가 되기를 희망하고 있다. 소식통에 의하면 세계은행은 베트남 정부가 이 프로젝트의 두번째 유닛에 대하여는 민간전력생산자가 투자할 수 있도록 정부가 역할을 수행한다는 조건하에 이 발전소에 대하여 부분적인 자금 공여를 하게 되었다고 말하고 있다.

위험부담이 홍콩의 우(Wu) 회장을 단념시켰는데도 불구하고 다른 투자자들은 베트남 프로젝트를 자진해서 고려하고 있는 실정이다. 예를 들면 미국의 전력생산 업체인 에이이에스회사(AES Corp.)는 동북부 베트남의 광닌(Quang Ninh)에 석탄연소의 30만kW 발전소 건설계획을 심사숙고하고 있다고 정부 공무원이 말하고 있다.

7. 전력 이외의 분야

그럼에도 불구하고 분석가들은 민간 발전프로젝트의 지역간의 경쟁을 위하여 베트남은 외국 투자자들에게 경쟁적으로 보증을 제안하여야 한다고 말하고 있다. 그들은 또한 전력사업을 위하여 민간자본을 끌어들이는데 성공한다면 다른 분야에 대한

다른 자금도 끌어들이 수 있게 된다고 지적한다. 베트남은 도로, 철도 및 기타 사회기반 시설이 경제성장에 대한 버팀목 역할을 수행토록 하기 위하여는 각기 수십억 달러의 투자가 필요한 것이다.

“발전은 민간투자의 실적이 있는 분야이다. 베트남은 다른 분야에 대한 투자를 유도하여야 한다”라고 오스트레일리아 앤드 뉴질랜드 बैं킹 그룹의 리치에(Ritchie)씨는 말한다.

8. 기본문제 해결이 선결 과제

그와 같은 목적을 위하여 베트남이 첫번째로 하여야 하는 것 중의 하나는 비자 발급요건의 완화이다. 아이러니컬하게도 최근의 전력에 관련한 회의에 초청받은 인사들의 절반은 그들의 비자 신청이 제때에 처리되지 못하여 회의에 참석하지 못하였던 것이다.

(자료 : Far Eastern Economic Review, 1995.10.12)

일본의 빙축열 보급을 위한 新요금제도

일본의 전력회사 10개사는 負荷移行(피크시프트)에 유효한 빙축열식공조시스템의 보급을 위해 새로운 요금제도를 마련하여 改正電氣事業法에서 인정하는 부하평준화를 위한 選擇制料金메뉴(약관)의 하나로 신설한다. 시스템 설치후 2년간은 통상의 축열조정계약보다 할인액을 많게 하고 다음 3년간은 역으로 적게 함으로써 추가할인분을 상쇄하며 6년째부터는 통상적인 할인을 실시하는 내용으로 되어 있다. 빙축열시스템보급의ネック가 되어 왔던 초기투자의 경감을 도모하는 것으로 수용가는 통상의 제도와 신제도를 선택할 수가 있게 된다. 개정법시행 즉시 通産省·資源에너지廳에 제출하여 내년 1월1일부터 실시할 예정이다.

빙축열시스템의 보급대책으로서는 이미 에너지廳이 利子補給制度를 시행하고 있는 외에 전력각사도 올봄부터 제조메이커에 대하여 보급을 위한 장려금을 지급하고 있다. 이와같은 제도에 더하여 신요금제도를 선택하면 투자회수기간이 2년 이하가 되는 케이스도 추측할 수 있어 대폭적으로 단축될 것이 확실하므로 빙축열시스템의 보급에 한층더 박차를 가하게 될 것으로 기대된다.

전기사업법의 개정으로 수급조정계약 등 부하평

준화를 위한 요금제도가 선택제로서 메뉴化되고 공급조건의 공표를 전제로 하여 종래의 개별인가제로부터 계층제로 간소화되었다. 이에 따라 전력 각사는 빠르면 개정법이 시행되는 12월1일이라도 선택메뉴를 제출할 계획이며 빙축열시스템의 신요금제도도 선택메뉴의 하나가 된다.

신제도는 沖繩電力을 포함하는 10개사가 시행할 예정이며 그 대상으로서는 내년 1월부터 2000년 3월말까지에 빙축열식공조시스템을 신설하여 업무용 또는 산업용의 축열조정계약에 가입하는 수용가이다. 새로운 제도를 선택하면 피크시프트전력에 따라 시스템을 설치한 후 최초 2년간은 통상의 축열조정계약의 할인액에 추가로 할인조치가 강구되고 3년째부터는 통상의 할인을 한 후 역으로 피크시프트전력에 따른 할인액을 가산, 각사는 2년간의 추가할인분을 3년에 걸쳐 회수하는 조치이다.

추가할인액은 東京電力의 예로는 업무용이 피크시프트전력 1kW당 1개월 1320엔 할증액은 1개월에 880엔, 산업용은 추가할인액이 690엔, 할증액이 460엔이다. 각사는 공히 할증액을 가산하여도 축열조정계약을 체결하고 있지 않은 경우에 수용가가 지불하는 전기요금의 범위를 크게 초과하지 않도록 요금을 설정하고 있다고 한다.

빙축열시스템은 전력회사로서는 주간의 부하를 확실하게 야간으로 이행시킬 수 있는 이점이 있고 수용가로서도 야간의 값싼 전력을 사용함으로써 공조의 러닝코스트를 저감할 수 있는 메리트가 있으며 또한 빙축열에 비하여 썩스페이스화를 기할 수 있어 금후의 수요대책의 중핵이기도 한 중소기업무용빌딩에의 도입이 기대되고 있다.

다만 현재로는 연바닥면적 2000㎡ 정도의 시스템에 대하여 공사비를 제외하고도 3000만엔 이상의 가격이어서 투자회수에는 6,7년이 필요한 것으로 되어 있다. 이때문에 앞으로의 보급에는 이러한

수용가의 초기투자의 경감이 과제가 되어 이번의 수요금제도와 에너지廳의 이차보급제도, 전력각사의 장려금제도를 모두 이용하면 회수기간은 시스템에 따라 2년 이하가 되는 등 대폭적으로 단축될 전망이다. 이로서 수용가측에서도 도입이 쉬워져 보급에 탄력이 붙을 것으로 전망된다.

또 전력각사가 빙축열시스템보급을 위하여 지출하는 비용을 합리적인 범위에서 요금원가에 산입하게 되어 각사의 보급을 위한 조치도 한층 적극화될 것으로 예상된다.

(일본전기신문, '95.11.15)

타이완 전력공사의 변신 시도

1. 전기사업의 독점 해제

경쟁의 양상에 대해 두려워하는 다른 나라의 전력회사들과 달리 타이완 전력의 장 중치엔(Chang Chung-chien) 회장은 미국 전력회사들이 계획하는 에너지절약과 같은 그런 분야로 다양화하는 것보다 더 많은 것을 하기를 원한다. 그는 “그것은 땅콩과 같은 것에 불과하다”라고 말한다.

타이완 정부가 타이완 전력의 운영을 도끼로 토막내려고 생각하고 있을 때 그리고 민간 회사들이 타이완의 전력시장의 대부분을 차지하려고 위협을 가하고 있을 때 장 회장은 타이완 전력의 활동영역의 범위를 넓히려고 준비하고 있었다. 만일 그가 그의 의도대로 사업을 추진하게 된다면 타이완 전력은 5년 내지 7년 이내에 선박, 물자 자원, 금융 및 통신 사업 등 광범위한 분야에 진출하게 될 것으로 보인다.

2. 사업의 다양화와 국제화

그와 같은 근원적인 사업영역의 변질은 49년간을

타이완의 전체 에너지공급을 위하여 건설하고 관리하여 온 느리게 움직이는 거대기업에게 있어서는 어려운 것이다. “과거에는 우리는 여기에서 단 하나밖에 없는 전력회사였다. 그래서 우리는 다른 생각을 할 수 있는 시간을 갖지 못하였기 때문에 국내 시장에만 집중할 수밖에 없었다. 우리는 간신히 전력의 수요를 충족시킬 수 있었다” 이제 그는 “우리는 국제화되어야 한다”라고 말한다.

장 회장은 국내에서 새로운 분야에 적극적으로 진출하고 있으며 해외에서도 발전소 건설을 위한 격심한 경쟁을 뚫고 독립 발전사업자가 되려고 힘을 기울이고 있다.

3. 정부의 획기적인 의지 변화의 필요성

“우리는 국내에서는 전력 프로젝트를 적게 가지게 되겠지만 반면에 해외에서는 더 많은 프로젝트를 가지게 될 것이다”라고 장 회장은 말하고 있다. 이렇게 하려면 타이완 전력의 경영뿐만 아니라 아직도 국영회사를 규제하고 있는 타이완 정부의 의

지에 획기적인 변화가 있어야만 한다.

장 회장은 타이완 전력의 큰 변신을 지지하는데 필요한 충분한 관심이 이미 조성되었다고 말하고 있다. 그는 1995년 6월에 타이완의 처음 독립 전력 프로젝트를 맡게 된 일곱개 회사중 하나 이상의 회사가 발전소 건설에 타이완 전력을 계약에 의해서 고용할 것을 요청하여 왔다. “우리는 그들을 위하여 그와 같은 일을 할 것이며, 여기에 수반하는 비용을 청구함으로써 정당한 대가를 받아낼 것이다”라고 장 회장은 말하고 있다.

4. 타이완 전력의 현금보유액 10억달러

타이완 전력이 사업 확장을 위하여 투자할 수 있는 자금을 가지고 있다는 데에는 의심의 여지가 없다. 타이완 전력은 이미 300억달러의 자산을 보유하고 있으며 그리고 화폐가치 저하와 여기에 기인하는 세금 납부액의 감소 등으로 몇년 내에 현금으로 10억달러를 보유하게 될 계획을 가지고 있다.

“우리는 그와 같은 돈을 새로운 발전소 건설을 위하여 항상 재투자하였다. 그러나 이제 타이완은 독립 전력 생산자들을 가지게 되었기 때문에 우리의 발전사업에 대한 투자는 감소될 것이다”라고 타이완 전력의 부사장인 리처드 슈(Richard Hsu)씨는 말하고 있으며, 그는 새로운 투자기회를 찾기 위한 태스크포스를 이끌고 있다.

5. 선박사업, 채광사업 및 통신사업

더 나아가서 경영간부들은 어떠한 관점에서 보면 다각 경영계획은 단지 타이완 전력의 기존 업무를 확장하는 것에 불과하다고 주장한다. 예를 들면 타이완 전력은 매년 200척의 선박을 계약에 의해서 전세내어 연료를 수입하고 있었기 때문에 아마 선박회사를 운영할 수 있을 것이다. 또한 매년 2,000만톤의 석탄을 수입하고 있었기 때문에 직접 원료를 채광할 수도 있을 것이다. 만일 56개의 발전소

를 전국적인 통신망을 가지고 감시할 수 있다면 통신사업에도 참여할 수 있을 것이다.

“그리고 우리는 매년 그렇게 많은 돈을 취급하고 있다. 따라서 우리가 금융 취급을 할 수 있을 것이다”라고 슈씨는 말한다.

6. 정부의 규제를 모면하기 위한 방책

그러나 실천하는 것보다는 말하는 것이 쉽다. 국영기업체는 그 한계를 가지고 있다. 어떤 해외 투자에 대하여도 입법부로부터의 승인을 받아야 하며, 이와 같은 절차에는 몇년이 걸린다. 타이완 전력은 조인트 벤처에 적은 비율의 참여자로서 참여함으로써 이와 같은 규정의 적용을 모면할 수 있기를 희망하고 있다. 타이완 전력은 이미 설립한지 3년이 된 오스트레일리아의 석탄 채광회사에 10%의 지분으로 참여하고 있다.

아직도 법규는 타이완 전력의 국내사업 계획에도 장애물이 될 수 있다. 독점 금지법은 몇몇 민간 전력 생산자들과의 조인트 벤처를 방해하고 있다고 장 회장은 말하고 있다.

7. 기업문화의 급격한 변화

그러나 가장 큰 도전은 타이완 전력 자체의 기업문화가 뒤흔들리고 있다는 사실이다. 타이완 전력은 독립된 비즈니스 센터로 리스트럭처링함으로써 비즈니스에 대한 다른 접근을 허용할 수 있도록 고려하고 있다.

“전력회사는 매우 보수적이다. 그러나 예를 들어 선박사업의 비즈니스를 하는데 있어서는 도박사의 지능을 가지지 않으면 안된다”라고 슈씨는 말한다. 그것은 타이완 전력의 종업원 31,000명 모두가 엄밀한 법 해석에 따르면 공무원의 신분을 가지고 있는 바 이와 같은 많은 종업원들에게는 격렬한 자신과의 투쟁이 아닐 수 없는 것이다.

(자료 : Far Eastern Economic Review, 1995.9.14)