

# 도매경쟁시장을 대비한 판매(배전) 부문의 전략

■ 박성철 / 한전 전력거래실 과장

이 글의 목적은 전력산업의 구조개편에 관심이 있는 분들에게 다가 올 도매경쟁시장 체제가 전력산업의 "판매 및 배전부분"에 미치게 될 영향과 이에 대비하여 판매 및 배전이 준비해야 할 사항에 대해 간략히 소개하는 데 있다.

주요 내용으로는 1장에서 2004년 4월로 계획된 도매경쟁시장도입과 함께 향후 도래할 주요 사항들에 대하여 정리하였으며 2장에서는 그 중 판매(배전)사업자에 미칠 주된 영향 및 위험요소에 대해 분석하였고 3장에서는 이에 따라 판매(배전)부문에 기대되는 주요 활동에 대해서 서술하였으며 4장에서는 마지막으로 향후 준비해야할 사항을 정리해 보았다.

## 도매경쟁시장 도입 및 향후 계획

이 글이 작성된 현재('03년 2월초 현재)까지 산자부와 전기위원회에 의해 공표된 2단계 전력산업 구조개편 계획과 전기사업법에 의해 도래될 주요사항은 다음과 같으며 참고적으로 '03년 2월 25일 출범할 새로운 정부의 정책에 의해 그 내용이 변경될 수 있음을 밝혀 둔다.

### 가. 차기시장(TWBP)의 모의운영

2004년 4월로 계획된 도매시장의 안정된 도입과 시장참여자들의 준비를 돕기 위해 2003년 4월부터 2004년 3월까지 1년간의 단계적인 모의운영이 계획되어 있다.

이 기간 중에는 거래소에서 설계한 차기시장 규칙 및 절차서에 의해 발전회사들과 한전의 판매부문이 입찰 및 수요예측자료를 제출하고 이에 따라 거래소에서 구축된 MOS(Market Operating System) 및 시장 규칙과 절차서를 시험·보완한다, 이 때 실제 급전과 정산은 기존의 Cost-based Pool 방식에 의해 행해지게 된다.

### 나. 도매경쟁시장의 도입과 배전부분의 분할

발전부분의 본격적인 경쟁을 의미하는 도매경쟁시장의 도입은 2004년 4월로 예정되어 있으며 이에 맞추어 현재 송배전 및 판매를 겸임하고 있는 한전을 1개의 송전회사와 수개의 배전(판매겸업)회사로 분리하도록 되어 있다.

단 배전부분의 분할은 현행 용도별 요금체제의 상호보조로 인한 지역별 수익성 격차가 매우 크고 시장가격의 급등을 고려한 Vesting Contract<sup>1)</sup>량이 시장구입량의 대부분을 차지하게 되어 있어 분리된 배전

1) Vesting contract : 정부 또는 규제기관의 분리된 발전과 판매부문 사이에 강제적으로 맺게 하는 계약으로 주로 시장에서 형성되는 가격과는 별도의 규제가격과 물량에 의해 실제의 정산이 이루어지게 하는 방식을 취한다. 초기 시장가격의 안정, 민영화등 특정 정책목적 달성을 위해 도입된다.

부분간의 경쟁이 시장초기에는 사실상 크게 유의미하지 않아 새 정부정책에 따라 일정이 조정될 가능성이 있다.

**다. 새로운 판매사업자의 허가 및 소매경쟁의 도입**

전기사업법에 의하면 이미 2003년부터 50MW이상의 대규모 수용가에게는 한전을 거치지 않고 거래소로부터 직접 전기를 구매하는 것이 허용되고 있으며 2009년부터는 완전한 소매경쟁을 도입하는 것으로 되어 있어 올해부터 2009년까지 단계적인 소매 부문에 경쟁 확대가 이루어 질 전망이다. 아직 확정된 정부의 계획은 공표된 바 없다.

또한 전기위원회는 전기사업법에 의거 오는 2004년 2월 25일부터 새로운 판매사업을 허가해 줄 수 있도록 되어 있다. (반드시 허가해야하는 것은 아님)

**판매(배전)부분에 미칠 영향**

도매경쟁시장의 도입과 함께 기존의 한전에 의해 수행되던 사업이 여러 기능별 부문 및 참여자들로 분리됨에 따라 사업자 및 부문간 새로운 상업적 계약을 필요로 하게 된다. 또한 나누어진 부분간의 거래는 새로운 거래상 위험(Risk)요소를 발생시키며 이에 대한 관리를 필요로 하게 되어 이를 정리해 보

면 다음과 같다.

**가. 사업자간 새로운 접속 및 이용계약의 도입**

망설비에 대한 제 3자의 접속 및 이용(Open access)을 허용하게 됨에 따라 송전사업자는 발전사업자 및 배전사업자, 대규모 수용가와 접속 및 이용 계약을 체결하게 되며 배전사업자 또한 고객 및 발전사업자, 새로운 판매사업자와 설비에 대한 접속 및 이용과 관련된 제반사항에 대해 계약을 체결하게 된다.

배전이 분리될 경우에도 초기의 배전은 배전기능과 판매기능이 한 회사 내에 있으므로 배전, 판매간에 계약을 체결할 필요는 없으나 신규 판매사업자 등장시 또는 배전부분과 판매부분에 대한 규제가 달라질시 배전과 판매 간에 엄격한 회계분리를 요구받게 될 것으로 보인다.

고객과 판매사업자간에는 전력공급에 대한 최소한의 권리와 의무를 정의하는 새로운 공급약관이 필요하며 전기사업법과 전기위원회의 기준 등에 의해 표준약관이 정하여 지고 개별 고객과의 상호 이해에 추가적인 조항이 작성되어 진다.

송전 및 배전사업자와 KPX 간에도 송전자산의 제공, 계통운영의 책임관계 등에 대한 사항을 포함하는 망운영계약이 맺어 진다.

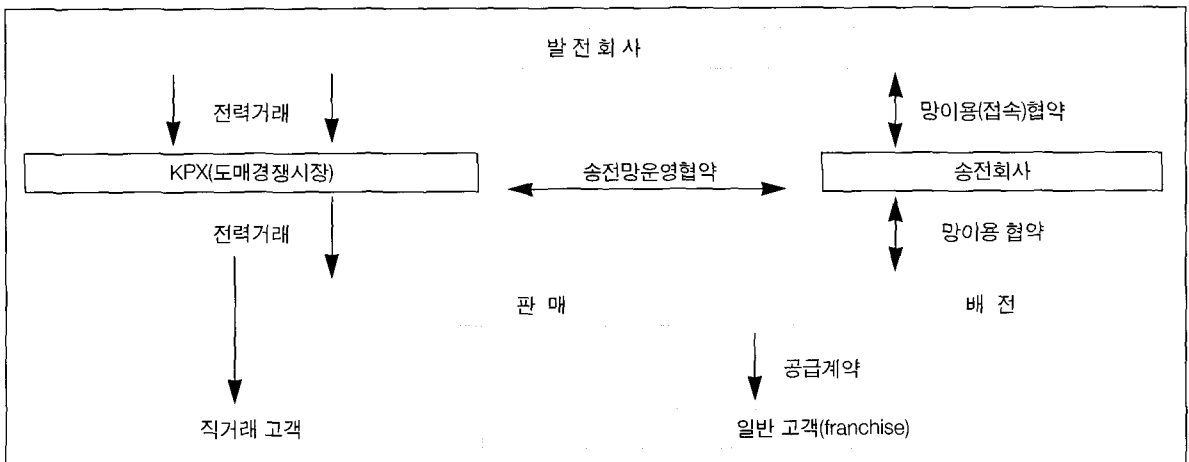


그림 1 시장참여자간 계약 예

#### 나. 판매(배전)부문의 새로운 위험요소

구조개편 이후 판매(배전)부문의 재무성과에 영향을 미칠 영향요소는 여러 가지가 있으나 이중 가장 대표적인 위험요소를 정리하면 다음과 같다.

##### ○ 시장위험 (Market Risk)

전력산업의 구조개편이 가져온 가장 큰 변화가 시장을 도입함으로 따라 생기는 시장가격의 변동성에서 오는 재무적 위험이다. 시장가격의 변동은 판매 부분 비용의 대부분을 차지하게 되는 전력구입비용의 변동성을 가져오며 전력수요의 단기적 비탄력성으로 인해 캘리포니아 사태에서 보듯 판매회사의 생존을 위협하는 수준까지 그 재무적 영향이 심각할 수 있다. 따라서 판매회사의 전력거래부문은 전력구입비용의 변동성 위험을 헤지하는 데 총력을 기울이게 된다.

##### ○ 신용위험 (Credit Risk)

하나의 회사가 수개의 사업을 영위하는 회사들로 나뉘고 나누어진 회사들이 계약에 의해 거래가 이루어짐에 따라 거래상대방이 계약을 불이행할 시에 나타날 수 있는 위험이 신용위험이다. 따라서 계약거래시 상대방의 계약이행가능성(신용)에 대한 검토를 주기적으로 함이 중요해 질 것이다.

##### ○ 규제위험 (Regulatory Risk)

소매경쟁시장의 도입일정, 재생가능 에너지의 구매에 대한 환경정책, 시장규칙에 대한 정부의 개입 등 미래 정부정책의 불확실성으로 인해 개별 사업자의 상업적 이해에 영향을 미치게 될 위험을 규제위험으로 정의할 수 있다.

일반적으로 정부의 정책방향은 판매사업자의 장 단기 거래전략 수립에 큰 영향을 끼치게 된다. 또한 전기의 필수서비스적인 특성과 1차 에너지원을 대부분 수입하는 우리나라 에너지 환경으로 인해 구조개편을 도입하지만 완전 시장자율에 맡겨 놓지 못하고 정부가 개입하게 될 개연성이 높은 바 이에 대한

시장참여자들의 주의가 필요하다.

## 판매(배전)부문의 주된 활동

구조개편 이전 한전의 판매 및 배전부분이 수행하던 영업 및 배전사업에 부가하여 발생 또는 변경되는 주된 활동은 다음과 같다.

### 가. 면허준수

새로이 분리 될 판매 및 배전부분은 전기사업법에 의해 판매 및 배전사업에 대한 산자부장관의 허가를 얻어야 하며 이 때 사업면허 허가와 관련된 사항을 준수하여야 한다.

### 나. 도매경쟁시장 참여

도매시장 참여자로서 시장규칙에 의해 판매사업자는 예상시장가격을 산출하기 위하여 매일 30분 단위의 수요예측자료를 제출하여야 하며 배전사업자는 해당 지역의 3년 치 수요예측량을 제출하여야 한다. 또한 거래소를 통한 전력구입량에 대해 KPX에 대해 지급보증을 하고 대금정산을 하여야 한다.

### 다. 계량

도매시장은 매 30분 단위로 거래가 정산되므로 30분 단위 계량을 할 수 있는 계량장치가 송전부문과 배전부분의 접점에 설치되어야 하며 계량사업자인 배전부분이 이를 유지·관리하여야 한다.

### 라. 전력거래 재무위험관리

전력거래소를 통하여 정산되는 시간대별 거래가격은 매우 변동성이 심해질 전망이다므로 이러한 시장가격의 변동성이 판매(배전)부분에 미칠 재무위험을 최소화하기 위해 전력거래부분은 시장위험을 측정하여야 하고, 위험을 관리하기 위한 상업적 헤지 계약을 거래소 밖에서 다른 시장참여자와 협상·관리하여야 한다.

**마. 전력판매**

기존의 독점적 사업권한이 인정되는 소규모 Franchise고객 외에 소매경쟁이 진전됨에 따라 경쟁 대상이 되는 고객 (Contestable)에 대한 관리수단을 강구하여야 하며 고객의 이전시 이에 대한 효율적인 등록 및 이전시스템을 개발, 운영하여야 한다.

**바. 배전사업**

신뢰도 기준 및 배전망 계획규정 등 배전부분에 대한 새로운 규제기준에 맞추어 배전망의 투자 및 유지보수를 시행하여야 한다.

**향후 준비사항**

전력산업의 구조개편을 “하나의 한전조직이 시장 기구를 통한 경쟁체제로 바뀌어 가는 것”으로 정의 한다면 경쟁력 있는 판매(배전)조직으로 변화하기 위해 준비가 필요한 사항을 다음과 같이 정리해 보았다.

**가. 새로운 업무처리절차의 수립**

전력거래 및 위험관리, 계량, 경쟁대상 고객관리

등 기존의 한전의 업무에 추가되어 새롭게 필요로 하는 업무들에 대해 업무처리 절차를 확립, 문서화 하는 것이 중요하다. 이러한 기능들은 운영상 착오가 발생하거나 불완전하게 업무를 수행시 해당 판매(배전)조직의 생존을 위협할 수 있는 결과를 초래할 수 있기 때문에 더욱 경영진의 충분한 이해에 기반을 둔 업무 규정화가 필요하다 하겠다.

**나. 핵심역량의 구축**

경쟁체제에서는 누가 해당 사업분야의 우월적인 핵심역량을 구축하였느냐는 것에 의해 성패가 좌우되므로 전력거래, 고객관리 등 각 분야별 핵심역량을 정의, 착실히 대비해 나가는 것이 중요하다.

**다. 인력양성 및 IT구축**

새로운 업무에 대한 기존 구성원의 재교육 및 배치 또는 필요한 지식 및 경험 소유자의 외부충원을 통한 담당 전문인력팀의 구성 및 업무수행에 필요한 IT등 제반 Infrastructure를 구축하는 것이 필요하다. 이 때 해당 인력이 업무의 숙달에 필요한 Learning curve를 고려하여 충분한 시간을 두고 준비함이 중요할 것으로 판단된다.