

[기획] 패러다임 전환 필요한 LPG산업

2020-01-02

LPG산업, 新운영시스템 도입해야 살 수 있다

범 LPG업계 차원 신규 수요 개발

LPG→도시가스 전환 예방책 필요



석탄과 석유 중심의 취사 및 난방용 연료가 도시가스와 지역난방, 전기, 수소연료전지 등으로 다변화되고 진화하면서 LPG산업의 향후 전망이 낙관적이지만은 않다.

값싸고 편리한 연료에 대한 소비자들의 선호현상은 LPG보다는 도시가스나 전기 등의 연료를 선호하게 만들었고 관련 제품의 개발과 보급도 활성화시켰기 때문이다.

이런 상황을 개선하기 위해서는 충전, 판매 등 LPG업계가 새로운 운영시스템을 도입하는 등의 해결책을 강구하는 것이 무엇보다 절실히 필요하다.

용기 중심의 LPG공급수단이 주류를 이뤘던 LPG산업은 사회복지시설이나 마을 또는 군단위 LPG배관

망사업이 추진되면서 소형LPG저장탱크 설치 및 보급을 확산시켰고 충전, 판매 등 LPG업계의 사업영역 경계를 사실상 허물어트렸다.

충전소를 거치면서 상대적으로 비싼 가격으로 LPG용기를 공급받았던 LPG판매소는 벌크로리 차량을 이용해 소형LPG저장탱크에 LPG수입사나 정유사 또는 대리점으로부터 직접 구매가 가능한 환경이 만들어졌다.

물론 충전소가 직접 공급받는 것보다 LPG판매소가 공급받는 가격은 여전히 비싼 것이 현실이지만 예전에 비해 많이 바뀐 것은 사실이다.

이같은 이점을 활용해 한식, 중식 등을 취급하는 음식점이나 산업체 등과 계약을 직접 체결하고 많

은 물량을 확보한 LPG판매소는 충전소보다 더 많은 물량을 확보해 공장도가격보다 낮은 가격으로 LPG를 공급받는 여건을 조성한 셈이다.

이런 시스템은 자연스럽게 LPG판매소가 충전사업을 함께 영위하는 업체들을 등장시키게 했지만 여전히 다수의 LPG판매소들은 공동화의 한계를 벗어나지 못하는 복잡한 사업 구조에 빠져 헤어날 수 못하고 있다.

공동화의 한계를 벗어난 LPG판매소는 막대한 자본력과 판매량이 많은 거래처를 확보한 것을 기반으로 삼아 충전소는 물론 주유소나 보일러대리점 등과 같은 유사 업종이나 도시가스나 LPG시공업으로까지 진출하고 있다.

하지만 공동화의 굴레를 벗어나지 못한 업체는 적게는 10~20여개, 많게는 50~60여개에 이르는 지분주를 유지시키는데 어려움을 겪고 있다.

일찌감치 소형LPG저장탱크 보급 및 설치에 투자하거나 벌크로리 LPG판매업체와 거래를 맺고 있는 충전소는 판매량이나 수익 감소가 크지 않지만 LPG용기 판매에 의존해 왔던 충전소들은 판매량 감소를 극복하지 못하고 있는 LPG용기 판매소와 마찬가지로 매년 수요 감소가 커지면서 연평균 5톤 미만으로까지 떨어진 곳이 적지 않다.

LPG용기에서 체적거래, 소형LPG저장탱크에 대한 벌크로리 가스공급 등으로 LPG유통산업이 변화해왔지만 이같은 변화에 순응하며 뒤처지지 않기 위해 부단히 노력해 온 LPG사업자들은 수익 또는 판매량이 늘어났지만 그렇지 않았던 사업자들은 여전히 종업원 1~2명을 둔 개인사업을 운영하거나 판매량 감소로 경영상황이 더 악화되는 상황에 직면하고 있다.

특히 지난해 말 기준으로 4,607개에 이르는 LPG판매소, 2,000여개가 넘는 LPG충전소는 사업자 수를 줄여 치열한 경쟁구조를 벗어나 품질이나 서비스 제공 확대와 같은 비가격적인 요인들을 통해 소비자들의 만족도를 높여나가는 시스템으로 전환시켜 나가야 한다.

사람을 투입해 LPG용기를 배달하는 시스템을 과감

히 벗어버리고 무선 원격검침 또는 각 지역의 거점 충전소 또는 배송센터 등을 마련해 LPG산업도 대형화 내지 집단화될 수 있는 기반을 다져 나가야 할 것으로 분석된다.

시스템화 된 관리시스템으로 여력이 생긴 인력은 안전점검이나 각 지역별 건물 신축 상황 등을 확인한 후 LPG시설이 설치될 수 있도록 영업 활동을 펼쳐 부가가치를 높이고 판매량 확대를 위한 사업 확장 원동력으로 키워나갈 수 있어야 한다.

■ 확산돼 가는 무선 원격검침시스템 시장

감소하는 용기 또는 증가세를 보이는 소형LPG저장탱크를 효율적으로 관리하기 위해서는 무선 원격검침시스템의 구축을 통해 인건비와 관리비 절감이 가능하도록 하는 것이 무엇보다 필요하고 중요해져가고 있다.

충전, 판매 등 LPG업체를 운영하는데 기본적으로 필요한 비용을 절감시키기 위해서는 실시간 무선원격검침 안전관리시스템의 개발 및 보급 없이는 비용 절감이 쉽지 않기 때문이다.

소형저장탱크와 IoT를 접목한 전산화된 안전관리시스템을 갖추는 것은 적은 인력으로 많은 세대의 LPG시설 관리를 가능하도록 해 인력 부족과 노령화 시대의 미래를 대비하는 바람직한 현상이다.

대형마트나 음식점을 직접 방문해 생필품이나 먹고 싶은 음식을 구매하는 모습을 벗어나 집에서 구매하는 현상이 보편화되는 대신 물류량 증가에 따른 교통 체증은 기름값이나 통행료 등과 같은 물류비나 인건비 부담을 높이게 만드는 요인이 된다.

이같은 상황을 극복하는 효과적인 방법이 용기와 소형LPG저장탱크에 계량기와 금속배관으로 구성된 LPG시설을 갖춰 원격검침 또는 경보기를 설치하고 압력차이를 통해 가스누출여부를 확인하며 CCTV 등을 통해 LPG시설 상황을 확인하고 제어할 수 있는 중앙관제시스템을 갖춰 나갈 수 있는 환경 조성이 필요할 수밖에 없다.

여기에서 가스사용료를 카드로 결제할 수 있는 시스템을 접목시키고 수입과 지출 등과 같은 회계 시

시스템과도 연계시킬 수 있도록 프로그램을 개발해 운영될 수 있도록 한다면 1석3조의 효과가 나타나게 된다.

이 때문에 조아테크, 파이어독스, 옴니시스템, (주) 디엘, 한국아이티오, 다우펀다 등과 같은 경영관리나 원격검침시스템 업체가 LPG시장에 나타나고 종전보다 더 늘어가는 현상은 어쩌면 자연스러운 모습일 수 있다. 또한 LPG를 공급할 때 충전, 판매 등 LPG사업자는 안전점검이 필수, 즉 법령에서 이를 의무화하고 있어 원거리 LPG공급업체의 안전관리 부담을 완화해 줄 수 있도록 안전점검 대행제도의 도입도 기정사실화되고 있다.

LPG사업자가 LPG공급할 때에는 가스사용시설에 대한 안전관리를 대행할 수 없는 현실을 개선해 안전관리를 강화하고 사고발생 가능성을 줄여 나가겠다는 포석인 것으로 풀이된다.

LPG용기 충전저장설비 기준도 완화해 LPG용기 충전사업을 수행하는 부담도 덜어주는 방안이 검토되고 있다.

컴퓨터는 물론 휴대폰 등과 연계시키고 인공위성을 이용한 LPG공급 차량 현황까지 모니터링할 수 있는 원격검침 및 잔량확인 시스템은 비효율적 구조의 LPG관리체계를 효율화시키고 각종 비용을 절감시킬 수 있지만 장치 설치에 따른 비용과 제대로 된 관리 인력을 필요로 하게 된다.

■ 거점 충전소 또는 LPG탱크 터미널 모색

소형LPG저장탱크 설치 및 보급이 확산되면서 SK가스나 E1 등 LPG수입사나 정유사에서는 각 지역에 거점 충전소 설치에 분주한 모습을 보였다.

각 지역에 필요한 LPG수요에 대응하고 경쟁관계에 있는 다른 LPG수입 및 정유사의 영업 정책에 효과적으로 대응하기 위한 조치였던 것으로 풀이된다.

벌크로리 이충전 기능을 갖춘 이들 거점 충전소들이 조성되기 전까지만 하더라도 도매 기능을 함께 수행하는 충전소들이 LPG수입사나 정유사의 도매 코드를 확보하고 벌크로리 위탁운송 또는 LPG판매소와 kg당 10원이나 그 이상의 이익을 붙인 계약

을 체결한 후 LPG수입 또는 정유사의 저장시설을 이용할 수 있는 구조를 유지시켜 나가고 있다. 하지만 이같은 구조를 벗어나려는 현상이 LPG시장에 나타나고 있다.

전국 각 지역에 설치된 소형LPG저장탱크와 충전소가 LPG탱크 터미널 기능을 하도록 발전시켜 나가려는 사업자가 나타나면서 저렴한 가격에 구매한 LPG를 많은 수익을 남기고 음식점, 산업체 등에 직접 LPG를 판매하거나 벌크로리 LPG판매소에 공급하는 발전된 모습을 보이고 있다.

LPG용기와 달리 지역제한이 없는 소형LPG저장탱크 시장이 확산되면서 이같은 현상은 앞으로 더 두드러지게 나타날 가능성이 커 보인다.

상대적으로 땅값이 저렴한 지역에 10~30톤 안팎의 LPG저장시설이 아니라 100톤이나 그 이상의 LPG저장시설을 갖춰 LPG가격이 저렴한 시기에 구입해 보관한 후 이를 가격이 비싸지는 동절기에 판매하는 탱크 터미널사업에 대한 투자 내지 사업자간 공유할 수 있는 환경을 조성시켜 나가게 된다면 충전, 판매 등 LPG유통사업자의 대형화나 집단화를 더 촉진시켜 나갈 수 있는 환경이 조성될 수 있을 것으로 전망된다.

■ 뺏고 뺏기는 LPG유통시장 극복 방법 없다

미-중간 무역분쟁의 장기화 현상이 지속되면서 나타난 경기 침체 현상은 LPG판매 감소 상태에 빠지게 만들고 있다.

이 때문에 충전 또는 LPG판매사업자는 치열한 상호 경쟁구조 모습을 벗어나지 못하며 인맥을 이용해 LPG판매량 확보 전략을 가동시키고 있다.

산업체나 음식점 등 상대적으로 LPG판매량이 많은 주요 거래처를 대상으로 1년 또는 5년 안팎의 LPG공급계약을 체결했지만 저렴한 가격을 제시하며 계약 변경을 통한 거래처 변경으로 공급자를 바꾸고 있다.

이들 시설은 주로 소형LPG저장탱크가 설치되면서 변경 완성검사 대상시설에 해당돼 LPG공급 또는 사용전 한국가스안전공사의 검사를 받지 않은 채 LPG를 사용하다가 자칫 큰 피해에 직면하는 우

를 범하게 된다.

‘액화석유가스의안전관리및사업법’ 관련규정에 따라 LPG를 공급하는 충전 또는 판매사업자나 이를 공급받는 LPG사용자도 200만원의 과태료 처분을 받게 되기 때문이다.

완성검사나 변경완성검사 신청을 받는 가스안전공사에서도 LPG공급전 막음조치나 가스사용 여부를 통해 기존 LPG거래 질서가 지켜질 수 있는 환경이 갖춰지도록 지원이 필요하다. 또한 거래처 변경 시 LPG사업자간 물량 유치에만 열을 올릴 것이 아니라 가스사용 대금 정산 여부 또는 계약기간 경과 여부 등과 같은 여러 조건들을 확인하고 최소한 지켜질 수 있도록 상호 노력해야 한다.

하지만 LPG판매 물량 확보를 위해 상대 공급처보다 저렴한 LPG가격만을 앞세워 거래처 물량을 빼앗아 오는 방향에 초점을 맞추게 된다면 LPG사업자 스스로 높은 가격으로 폭리를 챙겼다는 비난이나 손해배상을 요구당하는 환경에 놓이게 된다는 점도 유의해야 될 대목이다.

소비자, 즉 주요 LPG거래처에서 가격에 대한 불신이 팽배해 질 경우 LPG공급자에 대한 불신에 그치지 않고 LPG산업 전체에 대한 이미지 추락으로 연결시키게 되기 때문이다.

단기적으로는 LPG판매량 확대에 따른 이익을 챙길 수 있을지 몰라도 중장기적으로는 도시가스나 전기 등 다른 연료로의 전환을 가속화시키는 촉매제 역할을 하는 상태로 전환시키면 LPG산업의 설자리를 잃어 버리는 결과를 초래하게 되기 때문이다.

■ 연구용역 통해 LPG유통체계 개선 나서는 정부

420만가구 안팎의 미공급지역에 도시가스 보급을 확대하는 정부 정책이 본격화되면서 충전, 판매 등 LPG업계의 설자리가 앞으로 크게 감소될 우려가 높다.

4,607개에 이르는 LPG판매소, 2,000여개의 충전소 숫자의 감소를 촉진시키는 요인이 되겠지만 단기적으로는 이들 사업자간 서로 살아남기 위한 치열하고 끈질긴 진통을 겪게 될 것으로 보이기 때문

이다.

물론 신규사업 허가 등을 통해 최근에 LPG시장에 진입한 사업자가 많지 않은 가운데 적게는 10년에서 많게는 20~30년 LPG사업체를 운영해 온 사업자의 고령화 현상이 확산되고 있어 자연스럽게 매각 또는 M&A가 이뤄지기도 한다.

하지만 적은 돈을 투자해 상대적으로 많은 배당 또는 수익을 얻는 충전 또는 LPG판매사업의 이점을 최대한 누리기 위해 죽어도 같이 죽고 살아도 같이 살자는 풍조 또한 없지 않은 실정이다.

이런 현상은 좁게는 일부 지역에서 나타날 수 있지만 넓게는 LPG산업 전체에 영향을 미치는 상태에 빠지게 될 경우 열악한 상황으로 내몰리게 된다.

LPG소비 또는 공급환경의 급격한 변화가 나타나게 되면 민원의 대상이 되고 에너지산업 전체에 파장을 초래할 우려가 있는 만큼 산업통상자원부에서는 에너지경제연구원을 통한 LPG유통체계 개선에 대한 연구용역을 실시해 LPG산업에 변화 내지 새로운 방안 도출을 위한 시도를 본격화할 계획인 것으로 알려졌다.

올해 4월까지 진행되는 연구용역에 배송센터나 LPG유통부문의 대형화나 집단화 방안을 포함돼 용역이 수행된다.

LPG판매업계는 피해보상 방안 마련과 생존권 대책을 제시하지 않을 경우 LPG공급중단이나 허가증 반납 등 강경 대응 움직임도 없지 않아 원만한 타협점을 찾아 나가는 것이 녹록치만은 않을 것으로 보인다.

폐업에 따른 피해보상이나 영업권 보상, LPG종사자 등에 재취업 지원과 같은 개인적 보상은 현실적으로 쉽지 않아 배송센터나 대형화·집단화 과정에서 적지 않은 진통과 불만이 터져나올 것이 유력시 되고 있다.

LPG사용가구의 도시가스 전환에 따른 LPG사업자의 생존권 침해, 영업권 보상 등을 구체적으로 산출시키고 보상기관과 보상 범위 및 대상 등에 대한 협의도 여의치만은 않아 보인다.

이 때문에 정부는 지난 2017년 거론됐던 충전, 판매 등 LPG업계의 대형화 또는 집단화를 유도시켜 나가기 위한 연구용역을 실시하고 그 결과에 대한 타당성 검토 등을 거쳐 시범사업도 추진시킬 것으로 예상된다.

경제성 없는 지역에 도시가스가 공급되면서 통폐합되는 LPG업체에 대한 직접적 보상이 사실상 어렵다는 판단 아래 연간 200억원씩 4년 내지 5년동안 지자체를 통해 통폐합 업체들을 대형화 내지 집단화시켜 나가고 폐업이나 전업 시 이에 대한 지원이 가능한지 여부를 점검할 것으로 예상된다.

5개 이상의 충전, 판매 등 LPG사업자들이 수직 또는 수평 통합한 후 대형화된 통합법인을 세우고 조직내에 충전, 판매, 배송 등과 같은 형태로 운영될 수 있도록 지원하겠다는 큰 그림이 그려질 것으로 보인다.

결국 LPG수입사→충전소→LPG판매소→소비자단계에 이르는 복잡한 현행의 LPG유통구조를 LPG수입사→충전 및 판매소가 결합된 통합법인→소비자단계로 축소해 LPG유통구조를 슬림화시키는 한편 감소하는 판매량과 수익률을 높여 효율적인 LPG사업체의 등장과 운영이 가능하도록 하는 시스템을 전환시켜 나가겠다는 전략으로 풀이된다. 특히 공동화 또는 집단 및 대형화 등으로 사실상 통합 운영하는 LPG업체에 대해서는 공정거래위원회의 가격담합 등에 대한 부담도 덜어줄 수 있을지 여부도 점검 대상이 될 것으로 보인다.

공정위와 협의를 거쳐야 되겠지만 현행 독점규제 및 공정거래에 관한 법률 제19조2항에서는 산업합리화 조치 등으로 통합하게 될 경우 공정위의 인가를 전제로 불공정거래 대상에서 제외할 수 있도록 규정하고 있어 충전, 판매 등 대형화된 통합법인에 대해서는 불공정거래대상에서 제외하는 조치가 취해질 것으로 기대된다.

■ LPG→도시가스 전환 시 대응책 있다

가정 및 상업용을 중심으로 한 가스사용량이 줄면서 용기나 소형LPG저장탱크 시설을 도시가스로 전환할 때 LPG업계의 대응책이 필요해 보인다. 현행 도시가스사업법 28조의2에서는 가스사용시설 변경에 따른 안전조치를 요구하고 있다.

가스사용자가 액법에 따른 LPG사용시설을 가스사용시설로 변경해 도시가스를 사용하려는 경우 일반 도시가스사업자, 시공자 및 가스사용자는 LPG사용시설에 대해 안전조치를 하도록 요구하고 있다.

또 같은 법 시행규칙에서는 도시가스시설을 설치하기 전 안전공급계약이 해지된 것을 확인하고 LPG용기와 부대설비를 철거하도록 하지만 이를 지키지 않는 것이 비일비재하다.

다만 용기 등이 LPG공급자 소유인 경우 도시가스 공급 예정일까지 용기 등을 철거해 줄 것을 요청하고 LPG공급자가 불응하는 경우 일반도시가스사업자의 감독 하에 시공자가 막음조치를 하고 안전한 장소에 이를 보관하고 공급자에게 통보할 것을 주문하고 있다.

LPG배관 양단에 막음조치를 하고 호스는 철거해 설치하려는 도시가스 배관과 구분해야 한다. 하지만 이런 과정이 대체로 지켜지지 않고 있으며 안전조치를 취하지 않을 경우 200만원의 과태료 처분을 받을 수 있다.

LPG판매업체에서는 용기 또는 소형LPG저장탱크 등과 같은 LPG시설물에 대한 소유권을 공급설비와 소비설비로 구분해 이들 시설에 대한 투자를 한 경우 소유권이 LPG공급자에게 있음을 소비자와 계약을 체결하면 민사상 손해배상, 형사상 재물손괴 등의 책임을 되가스사나 시공자에게 물을 수 있을 것으로 보인다.

LPG사용시설의 경우 완성검사나 변경완성검사의 대상이 되지만 도시가스 사용시설의 경우 2,000㎡ 이상의 사용량이 아닐 경우 소비자시설로 분류돼 가스안전공사의 검사 과정을 거치지 않아도 된다는 점을 고려해 LPG시설에 대한 계약관계 내용을 구체화시켜 LPG시설에 대한 비용을 일부 환급받거나 형사상 책임을 묻는 형태로 LPG시장을 지켜 나가는 사업자 스스로의 노력들이 뒤따라야 하는 실정이다.

■ 맺음말

물류 내지 유통사업으로 분류되는 LPG산업에 신규 수요 개발과 도시가스 등으로부터 LPG시장을 지키

려는 노력이 다양화될 필요가 크다.

LPG저장시설을 지을 부지, 충전소나 산업체로 실어나를 차량, LPG용기와 소형저장탱크 등에 대한 투자비를 최소화해야 할 뿐 아니라 가스를 수송할 인력과 운용에 필요한 여신과 물류비 확보도 뒤따라야 한다.

도시가스나 전기, 지역난방 등과 경쟁적 구조에서 LPG가 비교 우위를 차지하는 것은 쉽지 않아 LPG 수요 개발을 하는 것이 쉽지만은 않다.

용기와 소형LPG저장탱크 등의 수단을 통해 편리하게 이동할 수 있다는 장점을 최대한 살릴 수 있는 LPG전용 기기나 가스용품 개발이 이뤄져야 만 LPG수요 개발과 유지가 가능한 셈이다.

소형 LPG선박과 농어업용 LPG용 GHP개발과 상용화, LPG사용을 늘릴 수 있는 LPG관련 기기나 가스용품 개발이 활성화될 수 있도록 LPG수입사를 비롯한 업계 전체가 협력해야 한다.

또한 LPG유통 단계에 대한 구분과 시장을 지키기 위해 충전, 판매사업자간 벌크로리 이충전 가격이나 운송비 지원 등에 대한 차별 또는 직영과 자영에 따른 불공정 사업 환경을 개선해 공정하고 LPG사업 규모가 확장돼 자연스럽게 M&A가 이뤄지도록 유도해 나가는 것이 유통구조를 슬림화시키고 충전, 판매 등 LPG유통 사업체 규모도 키울 수 있다는 전향적 접근이 절실히 필요한 시점이다.

출처 : 투데이에너지

(<http://www.todayenergy.kr>)