



곽 광 진  
 < 현대정유 영업팀 부장 >

## 국내 석유유통시장의 변화와 공정한 Rule 확립의 필요성

일전에 모 정유사의 영업본부장님을 뵈는 일이 있습니다.

‘요즘 많이 힘드시지요.’ 새로 일을 맡으신 우리 회사의 영업본부장님이 인사말을 꺼냈습니다.

그때 그 분이 하신 말이 생각납니다. ‘많이 힘들지요. 그렇지만 제 후임보다는 나을거라고들 하더군요.’

최근 몇년사이에 변해버린 영업환경은 우리나라에 정유회사가 처음으로 생긴 60년대 초반부터 40여년간 변한 것보다 더 많이 변해, 흔히 얘기하는 기존의 패러다임은 모두 바뀌지 않으면 더 이상 생존도 어려울 것이란 얘기를 합니다.

우리나라의 석유산업은 어떻습니까.

정부기관에서 집계한 자료를 보니까 2000년 기준 1차에너지 소비의 52%를 석유가 차지하고 있고 석유화학의 기초원료로써 우리 경제의 필수 재화로 자리매김하고 있으며, 국내 석유제품의 80% 이상이 산업 및 수송용으로 사용되어짐으로 인해 우리 경제 성장과 물가에 큰 영향을 주고 있다고 하더군요. 아마 그런 이유 때문에 정유산업 초기부터 국내 안정공급을 기조로한 소비지정제주의의 기본틀이 만들어 졌고, 효율적인 수급 안정이 정착될 기간 동안에는 정부의 간섭이 불가피하였을 것이며, 거기에 익숙할 수 밖에 없었던 우리의 석유사업이 최근 급격히 밀려오는 개방화와 자유화의 물결을 타고 새로운 환경적응에 생존을 위해 노력해야 하

는 시기가 지금이 아닌가 싶습니다.

저는 정유회사의 유통부문에서 일하고 있습니다. 따라서 제 입장에서 최근 변해버린 영업환경과 그 영향에 대해 서술해 볼까 합니다.

우선 1993년 11월 서울과 직할시의 주유소 거리제한 철폐를 시작으로 1995년에는 지역 구분없이 주유소간 거리제한이 전면적으로 철폐됨에 따라 1990년 3,400여개에 불과하던 주유소가 지난 10년동안 10,000여개로 3배 가까이 증가했습니다.

한편, 석유제품 수출입 자유화와 관련, 1995년 개정되어 1997년부터 시행된 석유사업법에 의거, 타이거오일을 필두로 1998년 3개사이던 석유수입사가 1999년 15개사로, 2000년에는 24개사로 급증하였고, 이제 세계 유수한 대기업들도 석유수입사를 새로이 만들고 있습니다.

이제는 경질유 내수시장의 3% 이상을 수입사 물량이 충당하고 있습니다. 물론 성수기 일부 유종에서는 9% 가까이 간격도 있었지요.

가격은 어떻습니까.

고시가 제도가 1994년에 연동제로 바뀌고 이어 1997년부터 완전 자유화가 이루어져 정유사마다, 주유소마다 서로 다른 가격이 내 걸리고 있습니다.

이제 금년 9월이면 사적계약방식의 상표표시제라하

여 사실상 기존의 풀싸인제가 폐지 됩니다.

위에서 열거한 모든 변화는 정부의 석유산업 자유화 및 규제완화 정책의 연장선상에서 이해될 수 있는 사안 들인 것으로 사료됩니다.

그런데 하루하루 영업현장의 소리만 접하는 저 같은 사람에게도 '이런 건 좀 아쉽다' 하는 생각을 갖게 하는게 있습니다.

우선, 지금 같아서는 석유산업, 특히 비유통부문의 발전이 어렵겠다는 생각이 듭니다.

많은 소비재들이 생산부문과 유통부문이 수직적으로 통합되어 공급의 안정성을 확보하는 동시에 생산자간의 경쟁을 촉진함으로써 최종소비자의 중장기적인 이익을 극대화하는 것으로 되어 있습니다.

예를들어 전자제품회사는 좋은 제품을 만들어 적정이윤을 남기고 대리점에 넘기면 대리점은 정해진 가격에 소비자에게 판매를 합니다.

소비자는 전자제품회사를 보고 제품을 사는 것이지요. 여기서 전자제품회사간 경쟁이 촉진되고 새로운 기술이 나옵니다.

정유사는 어떤가요. 생산과 유통부문이 때로는 대립하는 듯이 보이기도 하고 저가의 수입품이 있으니 가격도 맘대로 정하지 못합니다.

수조원을 들여 지은 공장에서 나오는 제품이 수송비에 세금만 문 제품과 애초에 경쟁이 되지 않습니다.

그대로 두면 자꾸만 수입제품만 늘어 그나마도 국내 생산된 제품은 팔수 없는데다 투자비에 대한 이자도 갚아야되니 이익이 없어도 수입사 가격을 따라갑니다. 정유사의 이익이 없다는 말은 석유산업이 언제나 하류부문에 머물러 있어야 한다는 말도 되고, 경질유 수요가 늘든 말든 고도화 시설에는 투자하지 못한다는 말도 되고, 환경문제가 심각하지만 필요한 저황제품은 모조리 수입해 와야 한다는 말도 됩니다.

더더구나 자의든 타의든 이미 투입된 유통부문에 대

한 막대한 투자도 유명무실해질뿐더러 소비자를 위한 투자에 재원 마련도 부족하다는 말도 됩니다.

어디다 팔지도 모르는, 팔 수 있는 기반이 구축되어 있지도 않은 상황의 수입사를 양산하면 기존의 유통망은, 유통질서는 붕괴되고 말 것입니다.

석유제품 수입자유화는 공정한 경쟁이 될 수 있는 자격들을 만든 후 하든지, 늦었지만 보완해야 합니다.

또 한 가지 말씀드려 보겠습니다.

기존의 유통질서는 좋든지 싫든지, 잘됐든지 못됐든지 40년이 넘는 시간에 걸쳐 구축되어 온 것으로 나름대로의 Rule을 가지고 있었다고 생각합니다.

굳이 과거형을 쓴 이유는 현재는 그러하지 아니하다는 얘기를 하는 것입니다.

오로지 싸게 파는 자만이 살아남는 시장, 그 곳이 어느 정유사와 계약관계에 있든지 먼저 넣는 자가 장땡인 시장, 늘어난 이윤을 소비자가 아닌 중간유통업자가 취하는 시장이 되 버리게 아닌가 하는 우려가 듭니다.

한두개의 염가판매 주유소 때문에 인근 주유소 모두가 저가경쟁을 해야 하는 '죽음의 노선'이 되어 실제로 몇 개 주유소가 죽더라도 공정거래법에 위배될까봐 가격정상화 얘기도 못합니다.

이래서는 건전한 경쟁이 있을 수 없습니다. 더더구나 풀싸인제가 변경되는 금년 9월부터는 적절한 제도적 보완이 없으면 유통시장은 더욱더 혼란스러운 수박에 없을 것입니다. 정부에서도 이러한 점을 우려하여 복수상표표시 주유소에 대한 시설기준 등 보완규정을 석유사업법령에 마련하고 있다고 하니 기대가 큼니다.

우리 석유산업은 도전을 받고 있으며 적절한 응전이 있을 때 발전할 수 있겠으나, 자칫 후퇴하여 국제석유이권에 예속되어 버릴 수도 있다는 생각이 듭니다. 당분간 변하지 않을 주종 에너지산업인 석유산업, 그 중추적 역할을 수입하고 있는 정유사가 발전할 수 있는 제반 환경 변화(ex. 정부정책 등)를 기대해 봅니다. ☪