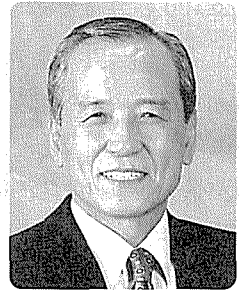


# 정유산업의 위기론

## 원유, 제품간 관세 차등화 시급하다



배 병 후  
월간경제풍월 발행인

### ‘이러다가 정유산업 무너진다’

거대 규모의 호황산업으로 비쳐지는 정유업계에서 죽겠다는 소리가 들린다. 설마 재벌계열로 분류되는 정유회사들이 죽기야 하겠는가 싶지만 이대로 가다간 정말 버티기 어렵다고 호소한다.

시장개방과 경쟁 자유화시대에 경쟁력이 없으면 쓰러질 수 밖에 없다. 국내 산업이 경쟁력이 없어 무너진다면 이를 막아줄 방도는 없다.

그러므로 개방시대를 이겨 낼 경쟁력이 확보되지 않는다면 국내산업인들 죽겠다는 소리를 내지 않을 수 없다. 바로 정유업계가 제도적으로 경쟁력이 급격히 악화되고 있다고 긴급 구조신호를 발령하고 있는 것이다.

일반 소비자들이 듣기로는 뜻밖이자 놀라운 소식이다. 정유산업과 같이 장사가 잘돼 보이는 업종이 어려워 경쟁력이 문제가 된다면 어떤 산업이 살아 남겠는가. 듣고보면 정유업계는 시장개방 이후 원유와 제품간 관세 차등화가 안돼 제도적으로 공정경쟁이

어려운 실정이다.

원유를 들여와 정제해야 하는 정유산업의 경쟁력이 완제품의 수입 경쟁력을 쫓아갈 수 없다는 뜻이다.

이 때문에 정유업계는 원유와 제품간의 관세 차등화 폭을 넓혀 왜곡된 시장경쟁 질서를 바로잡고 장기적인 석유류 수급을 안정시켜 달라고 호소하고 있는 것이다.

## 2년 간 경영적자 1조원

정유업계는 지난 97년 충분한 사전준비 없이 석유산업 자유화를 실시하면서 원유와 제품의 관세율을 5% 균일체제로 시장을 개방한 것이 경쟁력 약화의 시발점이라고 지적한다.

원유와 제품에 동등한 관세율을 적용한 것은 국내 정유산업에는 타격이고 완제품 수입업은 좋은 기회였다. 그러나 이 같은 불균형 경쟁을 견디지 못해 정유업계는 대한석유협회를 통해 '99년부터 즐기차게 원유 5%, 제품 10%로 관세율 차등화를 정부에 건의했었다. 이 결과 지난 2000년부터 석유제품의 기본 관세율을 8%로 조정, 차등화 시키기로 했다. 그러나 실제 할당관세율 7%를 적용할 경우 원유와 제품간 실행관세율 차이는 불과 2% 포인트에 불과한 실정이다.

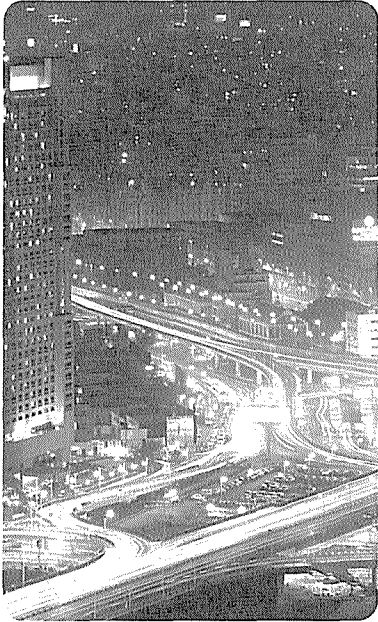
업계는 이처럼 미세한 관세율 차이로는 막대한 투자 리스크를 안고 원유를 도입하여 정제하는 '소비지정제주의식' 정유산업을 끌어갈 수 없다고 주장한다. 실제로 업계는 지난 2년 간 경영적자 1조원을 감수해야만 했다.

시장개방 이후 경쟁이 치열해져 판매관리비는 10%나 증가하고 영업이익은 30% 이상 감소한 것으로 나타났다. 게다가 소비는 늘어나지 않고 수출도 감소하는 추세를 보이고 있다.

이에따라 완제품의 수입 경쟁력이 국내 정제제품을 능가하는 데다가 시장의 경쟁질서가 왜곡되어 불공정 거래 시비마저 반발하고 있는 실정이다. 이에 따라 정유업계는 국내산업이 경쟁력을 확보할 수 있는 수준의 차등 관세화를 강력히 촉구하고 있는 것이다.

## 선진국의 에너지 안보 관세체계

주요 선진국의 경우 원유와 제품간의 관세율 체계가 에너지 안보차원으로 차등화되어 있는 것과 비교된다. 원유 수입관세는 무세가 아니면 저율인 반면 수입품에는 고



율을 적용하여 자국내 석유산업의 경쟁력 강화를 뒷받침하고 있기 때문이다.

원유의 경우 실행 세율을 기준하면 유럽은 대체로 무세이고 미국은 0.2~0.4%, 일본은 0.9%, 중국은 무세, 대만은 2.5% 인데 반해 우리나라는 5%로 가장 높다. 그리고 원유와 제품간의 관세율 차이는 미국과 일본이 2~10배, 유럽이 3.5배, 대만 2.5배, 중국 6~9배이나 우리나라는 겨우 1~1.4배에 지나지 않는다.

이렇게 주요 국가들이 원유와 제품간의 관세율 격차를 높게 유지하는 것은 수입품에 대한 국내생산 제품의 경쟁력 강화를 뒷받침하려는 방침으로 이해된다.

한편 국내산업의 경우에도 원재료와 완제품의 관세율 격차를 2배 이상 유지하고 있는 것이 보편적이다.

가령 담배산업의 경우 잎담배 수입관세율 20%, 완제품 40%, 설탕의 경우 원당 3%, 가공품 8%로 2배이상 차등화 되어 있다. 또 커피, 코코아 등도 원료 1.5~2%, 가공품 8%로 4~5배 차이가 있고 원목 1~2%에 목제품 8%, 고철 1%에 철강제품 8% 등으로 4~8배의 차이가 있다.

이에 비해 유독 원유5%에 석유제품 8%로 정유산업만 관세 차등화가 낮아 국내산업과 수입 업체간 경쟁이 어려운 실정이다. 이 때문에 석유류 관세도 에너지 안보 차원에서 차등화의 폭을 시급히 확대해야 한다는 논리가 성립되는 것이다.

## Hit & Run식 수입질서

원유와 제품간의 관세 차등화 확대는 자유 경쟁시대 석유시장의 경쟁을 제한한다거나 수입업자들의 영업을 제한하지 않느냐는 주장이 있다.

이에 대해 정유업계는 막대한 투자를 감당한 정유사가 해외의 Spot시장에서 유리한 조건으로 수입하는 수입사와 공정한 경쟁을 위해 불가피하다고 반박한다. 업계는 지난 2년간 1조원이 넘는 적자경영이 공정한 경쟁의 틀이 마련되지 않았기 때문이라고 지적하고 있다.

또한 주요 외국들은 수급안정성이란 에너지 안보와 자국산업의 제품경쟁력 확보를 위해 원유와 제품간 차등관세를 시행하고 있지 않느냐고 반문한다. 특히 OECD 회원국들은 석유제품 수입이 수출보다 많은 상황에서도 원유보다 제품의 수입관세를 높게 책정하고 있는 실정이다.

이는 차등관세를 통해 최종 소비상품을 수입하기 보다 원자재를 들여와 국내에서 가

공생산함으로써 GDP 증가와 고용창출의 효과를 유도하고 있다는 뜻이다. 소비자 정제주의를 채택하고 있는 모든 나라가 바로 이 같은 측면에서 차등 관세화로 국내 산업 경쟁력 강화를 지원하고 있는 것이다.

한편 석유제품 수입 자유화 이후 일부 석유 수출입업자는 계절적 요인에 따라 마진이 높은 제품만을 수입·공급하는 방식으로 경쟁질서를 흔들고 있는 것으로 지적된다. 다시 말하면 ‘치고 빠지는 식(Hit & Run)’으로 마진만을 쫓기 때문에 국내 석유 수급의 안정을 해치면서 정유업계의 경영을 압박하는 작용을 하고 있는 것이다.

## 공기업에 비해 경영여건 열악

정유업계는 지난해 석유사업 부문에서 5천5백억원의 적자를 기록했다. 매출액도 전년도에 비해 2.1%가 감소한 39조3천7백억원에 머물렀다.

또 2000년도의 경우 적자액은 4천7백여억원을 기록하여 2년간 연속 적자경영을 면치 못했다.

실제로 최근 몇 년간 내수와 수출이 동시에 줄고있는 추세인 데다가 판매경쟁이 심화되어 판매관리비는 증가하고 영업이익은 급격히 감소하고 있는 것으로 나타났다.

업계에 따르면 매출이익률은 평균 마이너스 0.6%를 나타내고 있다. 또 자기자본 이익률도 마이너스 2.1%로 에너지 분야의 공기업들에 비해 매우 어려운 경영여건에 놓여있다.

가령 가스공사의 경우 매출이익률 4.1%, 자기자본 이익률 11.65%, 그리고 한전의 경우 매출이익률 9%, 자기자본 이익률 3.1%에 이른 것으로 비교된다.

이 같은 자료에 따르면 정유업계의 비명이 결코 과장되었다고 볼 수는 없다. 또한 공정경쟁 틀이 마련되지 않은 채 시장기능이 왜곡되어 있다고 주장하는 호소도 무리가 아니라고 믿어진다.

실행세율을 기준으로 미국과 유럽 등 각국이 원유와 제품간 관세율 격차를 크게 높이고 있는데도 우리나라는 겨우 2% 포인트 밖에 차등이 없다는 사실이 문제라는 결론이다.

정유산업은 기본적으로 막대한 선행투자의 부담을 안고 있기 때문에 적절한 이윤이 보장되지 않으면 존립하기 어렵다. 반면에 국내산업 육성없이 완제품 수입에 맡겨질 경우 에너지의 수급안정은 물론 해외시장 변동에 따라 수입품의 가격인상 등의 피해를 방지할 수도 없을 것이다.

그러니까 관세 차등화는 특정 업계의 보호차원을 넘어 에너지 안보라는 국가적 전략에서도 시급한 과제라는 결론이다. ☹

*국내산업 육성없이 완제품 수입에 맡겨질 경우 에너지의 수급 안정은 물론 해외시장 변동에 따라 수입품의 가격인상 등의 피해를 방지할 수도 없을 것이다. 그러니까 관세 차등화는 특정 업계의 보호차원을 넘어 에너지 안보라는 국가적 전략에서도 시급한 과제라는 결론이다.*