

제세부과금, 비축 등 각종 의무 회피하는 부실업체 늘어나

석유수입사 옥석 가리는 잣대가 필요한 때

글·김 신 | 석유가스신문 취재팀장

정부의 규제완화정책으로 석유수출입업이 자유화된지 6년.

지난 10월말 기준 산업자원부에 등록된 수입사는 총 41개사로 진입장벽 완화에 따른 가시적인 효과를 실감케 하고 있다.

석유산업 자유화의 초기 년도인 1997년 1개 수입사가 첫 등록한 이후 1998년 3개사, 1999년 11개사, 2000년 4개사, 2001년 15개사가 신규진입했으며 올해 들어서도 지난 10월말까지 총 10개사가 수입사의 지위를 획득한 것을 감안하면 이같은 숫적 증가세는 당분간 지속될 것으로 예상되고 있다.

물론 이같은 석유수입사의 등장과 숫적 증가추세는 석유산업에 상당한 긍정적인 효과를 가져 왔다.

5개 정유사로 제한됐던 석유공급자의 수가 늘어나면서 유통의 주도권이 주유소 단계로 넘어 가는 계기가 가능하게 됐다.

또 공급자들간의 경쟁 심화는 판매가격인하를 불러와 소비자 효용이 증대되는 효과도 가져왔다.

그러나 어느 시점에서인가 석유수입사 등장에 따른 순기능은 역기능에 파묻혀 관련산업의 경쟁력을 크게 위축시키고 있다는 비난의 빌미를 제공하게 된다.

특히 각종 탈법적인 수단을 동원한 일부 석유수입사들의 영업행태가 속속 적발되면서 비난의 강도는 더

욱 높아지고 있다.

지나친 규제완화로

건전한 수입사가 피해 보는 시장구도 형성돼

석유수입업의 사업목적은 석유제품을 외국에서 들여다 국내에 판매하는 과정에서 이윤을 남기는 것이다. 그러나 현재 산자부에 등록된 40여개 석유수입사중 16개사(9월말 기준)만이 제품 수입과 판매활동을 진행하고 있고 등록 이후 단 한차례의 수입실적이 없는 회사들도 상당수에 달하고 있다.

그렇다고 판매 활동에 나선 수입사만 돈을 벌고 휴면 중인 업체들은 손해를 보고 있다고 판단하는데는 무리가 따른다.

오히려 그 반대일수도 있다.

석유수입사협의회에 따르면 외부감사를 받는 대형 4개 업체들의 2001년 영업이익률은 정유사에 훨씬 못 미치는 0.7%를 기록한 것으로 나타났다.

순이익면에서는 오히려 17억원 정도의 적자를 보였다.

시장에서의 가격경쟁이 치열해지면서 안정적인 수입과 판매물량을 유지하는 건전한 석유수입사들 역시 정유사들과 마찬가지로 심각한 수익성 악화에 시달

시장에서의 가격경쟁이 치열해지면서
안정적인 수입과 판매물량을 유지하는 건전한 석유수입사들 역시
정유사들과 마찬가지로 심각한 수익성 악화에 시달리고 있다.

리고 있음을 보여 주는 대목이다.

석유에너지의 특성상 각종 제세부과금의 부담이 타 산업에 비해 큰데다 비축을 포함한 다양한 공급자의 무가 수반되는 만큼 시장 진입이나 정착이 쉽지 않음에도 일부 용감한(?) 석유수입사들은 공급자로서의 의무와 책임을 다하면서 수익을 창출하려는 힘겨운 노력을 거듭하고 있다.

반면 공급자의 의무를 회피하거나 편법적인 수단을 동원한 비 정상적인 수입사들은 오히려 상당한 부를 창출하고 있다.

석유수입업 등록만으로도 돈이 된다?

제품수입실적도 없으면서 석유수입업 등록증만으로 상당한 부를 창출(?)하는 회사들이 첫 번째 유형이다. 석유공급계약제도의 헛점을 악용한 일부 수입사들은 대리점과의 계약 체결을 전제로 건당 수천만원씩의 커미션을 챙겨 왔던 것으로 알려지고 있다.

'석유공급계약'이란 석유 공급자 즉 정유사나 수입사가 하부 유통단계인 대리점에게 석유제품을 공급하겠다는 약속을 전제로 하는 계약을 이른다.

그러나 일부 수입실적이 전무한 즉 하부 유통단계에 판매할 제품을 보유하고 있지 않은 수입사들이 대리점과의 공급계약을 남발하며 그 과정에서 상당한 부당이득을 취하는 사례가 적지 않다는 것이 시장관계자들의 설명이다.

지난 1999년 수입업에 등록된 G사는 현재까지도 단 한방울의 제품 도입실적을 보유하고

있고 있지만 무려 9개 대리점과 공급계약을 맺었다. 1998년 등록된 Y사 역시 제품도입실적은 없지만 6개 대리점과 공급계약을 체결했다.

이외 H사, M사, S사 O사 등 상당수의 석유수입사들은 석유공급자로서의 역할은 외면한채 대리점 공급계약 남발에만 열을 올리고 있다.

실적도 없는 수입사와 공급계약을 체결한 이들 대리점들은 정유사나 타 수입사로부터 텀핑제품을 공급받아 시장에 공급하면서 상표표시위반이나 무자료 거래 등과 같은 각종 탈법적인 석유유통을 조장하고 있다.

부과금, 세금도 떼어 먹는 간 큰 수입사도 적발

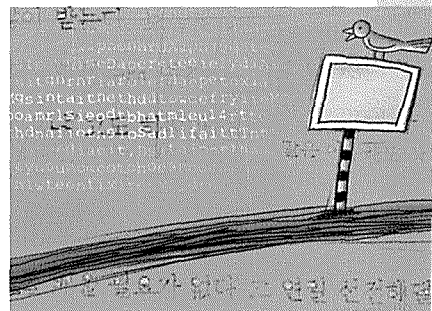
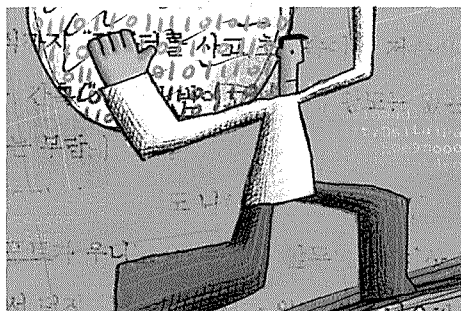
부과금이나 지방세, 비축 등 정상 수입사들이면 누구나 떠안아야 할 의무를 회피한 채 부당이득을 취하는 수입사도 적지 않다.

석유제품의 수입과정에서 정유사와 수입사 모두 리터당 14원씩의 수입부과금을 부담하고 있다.

또 등유와 고급휘발유에는 리터당 각각 23원과 36원씩의 판매부과금 의무가 따른다.

지방 주행세도 부과해야 한다.

교통세에 연동돼 휘발유와 경유에는 리터당 각각 70.32원과 27.84원씩의 주행세가 물려진다.



물론 이들 부과금이나 주행세는 정부를 대신해 정유사나 수입사들이 소비자들로부터 거둬 들이는 창구 역할을 담당하고 있다.

그러나 일부 수입사들은 소비자들이 부담하는 각종 부과금이나 주행세를 탈루하거나 또는 장기 연체하고 있는 것으로 확인되고 있다.

본지(석유가스신문)가 지난 9월말 기준 석유수입사들의 부과금 연체 현황을 파악한 바에 따르면 O사는 무려 40억9천만원에 달하는 수입부과금을 3~4개월에 걸쳐 납부하지 않고 있는 것으로 밝혀졌다.

이 회사는 또 제품 통관시 관할 지방세 담당관서에 자진 신고해 납부토록 되어 있는 주행세를 지난 8월말 기준 총 17억원을 누락시킨 것으로 확인됐다.

또 다른 O사 역시 부과금 2억3천여만원을 무려 5~6개월에 걸쳐 장기 연체하고 있었으며 주행세 누락 혐의도 받고 있다.

수입업등록을 폐지한 모 석유수입사는 아예 부과금을 탈루했다.

지난 1998년 이후 석유제품을 수입, 판매하는 과정에서 발생한 각종 부과금을 납부하지 않고 회사 문을 닫은 것.

정유사는 물론 정상적인 석유수입사들이라면 누구나 지고 있는 비축의무 역시 편법적인 수단을 동원해 회피하는 사례가 적지 않은 것으로 알려지고 있다.

부과금 장기연체와 주행세 누락신고혐의를 받고 있는 O사는 지난 8월과 9월간 석유비축의무를 준수하지 않아 행정처분 가능성이 높다.

또다른 O사는 3/4분기 내내 상승적으로 비축의무를 지키지 않아 현재 행정처분이 내려진 상태다.

이외 P사, J사 등도 적지 않은 수입사들이 비축의무

를 회피하다 적발되고 있다.

현물시장의 거래행태를 악용한 고의 금융사고도 발생하고 있다.

수도권을 주무대로 삼는 모 석유수입사는 석유유통업자들로부터 수십억원에 달하는 선입금을 받아 챙긴 후 실제 제품 공급을 해주지 않아 관련업계에 상당한 금전적 피해를 입히기도 했다.

탈법통한 부당이득이 출혈경쟁 부추겨

물론 모든 석유수입사들이 불법적이고 비정상적인 영업행태를 유지하는 것은 아니다.

오히려 정상적인 수입사들이 더 많다는 것이 문제다. 석유수입사들의 제품판매루트가 대부분 현물시장에 집중되고 있는 상황에서 일부 비정상적인 수입사들이 탈법적인 수단으로 확보한 부당이득을 활용해 출혈 가격할인경쟁을 일삼으며 건전한 수입사들의 수익성 악화를 부추기고 있기 때문이다.

한 예로 각종 제세부과금의 납부나 비축의무 등을 회피하고 있는 모 석유수입사는 현물시장에서 수입가격 이하의 판매가격을 내세워 출혈경쟁을 주도하며 상당한 시장점유율을 기록해 왔다.

또 다른 수입사 역시 현물시장에서의 가격경쟁력(?)이 타 수입사들의 상상을 뛰어 넘는 수준까지 치달아 업계 관계자들을 놀라게 하고 있다.

올해 들어 경유와 휘발유의 현물가격이 줄곧 정유사들의 공장도가격보다 드럼당 2만원 이상 할인, 유통됐던 배후로 시장 관계자들은 비정상적 영업행태를 일삼는 이들 수입사들을 꼽고 있다.

계열화된 안정적인 주유소 유통망을 지니고 있는 정

석유대리점이나 주유소보다도 간소화되어 있는 수입업 등록 요건을 석유공급자로서 최소한의 자격을 검증할 수 있는 현실적인 수준으로 조정해야 할 필요성이 제기되고 있다.

유사들조차 이들 수입사들과의 시장경쟁에서 맥을 못추고 있으니 한정된 현물시장을 두고 가격경쟁을 벌여야 하는 정상적인 수입사들의 피해는 가히 심각할 정도다.

국내 최대 규모를 자랑하는 모 석유 수입사는 국내 현물가격이 국제 현물시장가격보다도 낮게 형성되자 지난 7월 이후 경유 수입을 사실상 중단한 상태다.

7월 이전 수입물량을 쪼개 계열 유통망에 공급하고 있다'는 이 석유수입사는 그나마 자금여력이 뛰어나 비 정상적인 '흑탕물 텅핑전쟁'에 뛰어들지 않고도 회사의 명맥을 유지해 나갈 수 있다.

하지만 가격조건이 맞지 않는다는 이유만으로 수입물량을 몇 개월씩 묶어 둘 수 없는 영세 수입사들은 손해를 감수하면서라도 가격할인경쟁에 뛰어들 수밖에 없어 심각한 경영난에 시달리고 있다.

만약 비정상적인 영업행태를 일삼는 일부 문제 수입사들이 폐업 등을 통해 제세부과금을 포함한 각종 공급자 의무를 회피한다면 이들과 출혈가격경쟁을 벌여 온 정상 업체들의 피해는 어느 곳에서도 보상받을 길이 없게 된다.

히트 앤드 런(hit and run)으로 치고 빠지는 즉 각종 비용과 부담이 수반되는 공급자 의무는 떠안지 않은 채 한탕하고 뭇돈 챙겨 빠지는 수입사들로 인해 정상업체들의 수익성 악화는 피할 길이 없게 되는 셈이다.

규제완화만이 최선이 아니다

이에 대해 관련업계에서는 수입사들의 난립과 각종 부작용이 규제의 완화에서 비롯된 만큼 제도의 보완

으로 이를 바로 잡아야 한다고 지적하고 있다.

수입사들에 대한 진출입 장벽을 강화하는 한편 석유공급자로서의 의무와 책임에 대한 관리, 감독을 강화해야 한다는 것.

먼저 석유대리점이나 주유소보다도 간소화되어 있는 수입업 등록 요건을 석유공급자로서 최소한의 자격을 검증할 수 있는 현실적인 수준으로 조정해야 할 필요성이 제기되고 있다.

그 일환으로 수입사들의 최소 자본금규모나 저장시설 규모에 대한 정의를 명확히 규정하려는 시도가 필요하다.

수입업 진입 이후에도 각종 등록사항에 대한 변경내용을 세분화해 의무보고토록 해야 한다.

각종 부과금이나 지방세 등에 대한 징수 절차 역시 고의적인 탈루나 연체, 누락 등을 방지할 수 있도록 근본적인 제도개선이 필요하다.

또 일정기간 사업실적이 없는 수입사에 대해서는 등록을 취소하는 등의 규정을 마련해 공급계약서 남발 등과 같은 부작용을 최소화해야 한다.

규제완화와 석유산업 자유화에 따른 가시적인 결실은 이미 충분히 거두고 있다.

이제는 성과가 지켜질 수 있도록 보다 공정하고 투명한 게임의 룰이 마련돼야 한다.

그 과정에서 필요하다면 옥석을 가릴 수 있는 추가적인 규제나 장벽도 마련해야 한다.

시장의 방관자가 아닌 공정한 감시자로서의 정부의 역할에 대해 다시 한번 기대를 걸어 본다. ☺