

기름값에 대한 '오해와 진실'

기름값에 대한 언론과 국민의 관심이 높다. 기름값이 우리생활에 미치는 영향이 크기 때문일 것이다. 최근에는 경기가 어려워지면서 더욱 민감한 문제가 되고 있는 듯하다. 소비자 단체가 주도하는 '석유시장 감시단'까지 출범한 상황이다.

이러한 관심은 기름값에 대한 불만 때문으로 보인다. 소비자는 정유사가 기름값을 불투명하고 자의적으로 결정한다고 의심한다. 오를 땀 빨리 내릴 땀 천천히 내린다고 불신한다. 과점시장에서 정유사가 담합과 폭리를 취하고 있다고 여긴다.

문제는 이런 인식과 업계의 실상이 너무도 다르다는 데 있다. 정유업계에 대한 부정적 인식은 오랫동안 누적된 선입견과 잘못된 인식에 근거하고 있다. 이것은 기름값이 올라갈 때마다 사실과는 다르게 확대 재생산되고 있다. 업계에 몰담고 있는 입장에서 참으로 안타까운 현실이다.

■ 기름값, 국제표준 방식으로 결정

기름값은 단순하게 결정된다. 국제제품가격과 환율을 기준하고 국내시장상황을 감안하여 결정된다. 이 요소는 외부에 전부 공개되어 있어 누구나 쉽게 검증할 수 있다. 그러나 국제제품가격과 환율이 외생변수로서 동일하기 때문에 정유사별 가격이 비슷해질 수 밖에 없다. 담합처럼 비춰지는 원인이다.

또한 국제제품가 변동분도 그대로 국내가격에 적용되지 않는다. 국제제품가가 국내 소비자에서 차지하는 비중이 40%를 밑돌기 때문이다. 소비자가격 중 60%를 뺀 약 40%에 해당되는 부분만 국제유가와 환율 변동분이 적용된다. 당연히 국제유가 변동폭과 다를 수 밖에 없다. 환율과 세금이 동일하다면 국제유가가 50% 인하되더라도 국내소비자가격 하락폭은 20%가 채 안된다는 이야기다. 그 비율은 오를 때도 마찬가지이다. 소비자가 국제유가 변동분을 체감하기 어려울 수 밖에 없고, 기름값에 대한 오해를 낳는 이유이다.



오강현 회장
대한석유협회

국내 휘발유가격은 원유가가 아니라 국제휘발유가격에 기준하여 정한다. 그것은 우리나라 석유시장이 대외 개방되어 있기 때문이다. 개방시장에서는 최종제품간에 경

쟁을 한다. 원유가만으로 국내제품가격을 정할 수 없는 이유이다. 누구나 일정 요건만 갖추면 석유제품을 자유롭게 수출입 할 수 있다. 국제가가 내수보다 비싸지면 수출이 늘어나고, 내수가 국제가보다 비싸지면 수입이 늘게 된다. 결국 내수시장은 국제시장과 동일시장이고, 비슷한 가격수준에서 경쟁하게 되는 것이다. 미국, 호주, EU, 일본 등 석유시장이 자유화된 국가에서도 같은 방식이다. 글로벌 스탠다드(Global Standard)이다.

일부에서는 원유가 기준으로 산정기준을 바꿀 것을 주장한다. 내수시장과 상관없는 국제제품가보다 정유사가 수입하는 원유가에 따라야 한다는 이유이다. 이러한 주장에는 원유가로 바꾸면 기름값이 더 내려갈 것이란 기대가 깔려있다.

사실 우리나라도 원유가 기준 산정방식을 사용하지 않은 것은 아니다. 1997년 이전에는 시장을 개방하지 않아 정부가 원유가를 기준으로 기름값을 직접 고시하였다. 1997년 이후 석유산업자유화로 정유사가 기름값을 결정하게 된 이후에도 2001년 중반까지 원유가 기준방식을 준용하였다. 그러나 2001년 당시 국제 석유제품가격이 하락하여, 국제시장에서 석유제품을 수입한 수입사의 공급가격보다, 원유가를 기준으로 가격을 산정한 정유사 공급가격이 더 비쌌다. 이로 인해 국회와 언론에서 자유화의 취지대로 산정기준을 원유가에서 국제제품가로 바꿀 것을 요구하였다. 결국 시장요구에 따라 정유사는 2001년 중반 국제제품가 기준으로 유가결정 기준을 변경하여 현재에 이른 것이다.

한편 국내기름값은 환율의 영향을 크게 받는다. 국제제품가격이 하락하더라도 환율이 상승하게 되면 인하효과

는 반감된다. 2008년 4월 대비 2009년 12월, 국제 휘발유가격은 약 33% 하락했으나, 환율이 동기간 약 18% 상승하고 세금인상이 겹쳐 국내기름값이 큰 차이가 없었던 것은 좋은 예이다.

국제유가와 환율을 고려하는 것은 유가 하락시 뿐 아니라 상승시에도 마찬가지다. 국제유가가 최저점을 기록했던 2008년 12월과 작년 12월을 비교해보면, 국제휘발유가 인상폭은 103%로 2배 넘게 올랐으나 정유사 공급가는 58% 인상에 그쳤다. 환율 하락(-15.1%) 등으로 국제가 상승분 만큼 국내가는 오르지 않았다.

국내 기름값 가격구조와 산정기준 등은 모두 투명하게 공개되어 있다. 국내 기름값 산정 지표인 국제휘발유가, 환율 등도 일반인이 쉽게 접할 수 있다. 누구든지 석유공사(www.petronet.co.kr)나 오피넷(www.opinet.co.kr) 등을 통해 확인이 가능한 정보인 것이다. 더욱이 2009년 5월 이후 주간 단위 사별 정유사 공급가를 공개하여 사후 검증까지 가능하다. 국내는 물론 해외 어느 곳을 둘러봐도 이처럼 유통단계별로 자세하게 공급가격을 공개하는 사례는 찾기 어렵다. 국내 기름값은 국민들의 오해와는 달리 투명하고 합리적으로 결정되고 있다.

■ '오를 땐 빨리, 내릴 땐 천천히?'

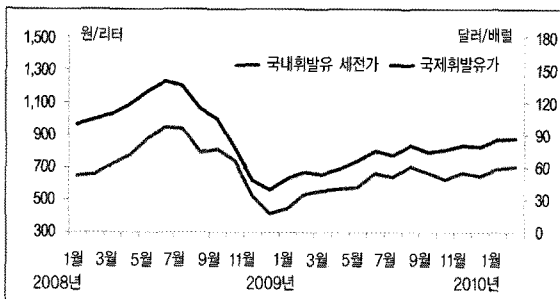
국민들은 석유가격에 대해 '오를 땐 빨리, 내릴 땐 천천히' 변동한다고 오해한다. 결론부터 말하면 정유사 공급가는 오를 때건 내릴 때건 국제유가와 비슷한 패턴을 보인다. 다만 앞서 말한 대로 소비자가격 중 정유사 가격비중이 40%를 밑돌고 있고, 약 2~3주간의 시간발생 때문에 국제가격 등 하락폭 및 속도와 일치하지 않는 것이다.



구체적으로 국내 석유제품 가격구조를 살펴보면(09년 12월기준), 국내 기름값은 정유사 세전 공급가, 유통세, 유통비용으로 구성되어 있다. 이중 가장 비중이 높은 것은 유통세(53.8%)다. 다음이 정유사 세전가(39.6%), 나머지가 유통비용이다. 즉 정유사가 조정할 수 있는 세전 공급가는 최종 소비자가의 40%에도 미치지 못한다. 예로 국제유가가 10% 하락시에 이를 정유사가 국내 공급가에 전부 반영하더라도 최종 소비자는 채 4%도 인하되기 어려운 구조이다.

국내 석유제품 가격구조상 소비자가격과 국제가격의 변동 비율은 다를 수 밖에 없다. 더욱이 유가 상승시에는 언론 보도 횟수가 하락시보다 많고, 피부로 느끼는 민감도가 높아 심리적인 착시 현상을 일으키는 것도 국내 기름값 오해에 한 몫을 하고 있다. 그러나 정유사들은 객관적인 유가산정 지표를 기준으로 국제가 변동분을 신속하게 반영하고 있다. [그림1]에서 보듯이 국제휘발유 가격과 세금 및 유통비용을 제외한 정유사 세전가 추이는 비슷한 움직임을 보이고 있다.

[그림1] 국제휘발유가 및 정유사 세전가 추이



나라경제 2009년 8월호에 따르면 에너지경제연구원의 이복재 선임연구위원은 “국제 휘발유값이 상승할 때 국내 휘발유값의 상승폭보다 국제 휘발유값이 하락할 때 국내 휘발유값의 하락폭이 더 크게 나타났다”고 언급하여 오히려 국제가 하락시 정유사 가격인하폭이 더 크다고 밝혔다.

■ 정유업계, 수조원씩 폭리 취한다?

일부에서는 정유사가 고유가를 틈타 폭리를 취한다고 믿고 있다. 그러나 정유업계의 현실은 오히려 경영실적이 악화일로에 있다.

사상 최대 고유가였던 2008년, 정유4사의 정유사업부문 매출액은 96조1천억원, 영업이익은 2조6천억원으로 영업이익률이 고작 2.7%에 불과했다. 더구나 순이익률은 -0.4%로 적자를 기록했다. 2009년(잠정)은 더욱 악화되어 매출액은 70조9천억원으로 26%나 감소했고 영업이익은 1,688억원 적자로 전환되었다. 비정유부문을 더한 전체 영업이익도 2조9백억원에 불과하여 겉으로는 정유사 이익이 수조원씩 나고 있는 것처럼 보이지만 정유사 전체 매출액 규모가 약 90조원이라는 점을 감안하면 실제 이익률은 매우 저조하다는 점을 알 수 있다.

또한 정유업계의 경영실적은 국내 주요 상장사와 해외 석유메이저의 이익률과 비교해봐도 턱없이 낮은 수준이다. 정유사의 2009년 1~9월 순이익률이 3.0%인데 반해 국내 주요 상장사의 순이익률은 8~10%, 해외 메이저는 5~7%로 국내 정유업계보다 높다. 정유사가 폭리를 취하고 있다는 일반의 시각이 사실에 기반하지 않고 있는 것이다.

[표1] 주요 기업별 경영실적(09년 1~9월) (단위:억원)

구 분	정유4사	삼성전자	현대자동차	현대중공업	KT
매출액	650,008	644,479	222,103	158,105	111,586
영업이익	20,479	39,786	13,978	15,429	11,610
당기순이익	19,199	65,957	20,160	14,251	9,471
순이익률	3.0%	10.2%	9.1%	9.0%	8.5%

〈자료〉 금감원 전자공시시스템

현재 정유사는 미래투자재원 마련은 고사하고 사업유지마저 위태로운 지경이다. 고유가를 틈타 막대한 폭리를 취한다는 세간의 편견이 너무나 무색한 상황이다. 그러면 이렇게 정유사의 경영실적이 저조한 까닭은 무엇일까? 이는 정유사의 사업구조와 세계 석유시장의 환경변화를 살펴보면 이해할 수 있다.

[표2] 정유사 경영실적 (단위:억원)

구 분		'06년	'07년	'08년	'09년(잠정)	비중
매출액	정유	572,076	635,877	961,111	709,064	79%
	비정유	134,368	159,518	218,177	192,930	21%
	계	706,444	795,395	1,179,288	901,994	100%
영업이익	정유	8,989	21,927	26,333	-1,688	-8%
	비정유	20,414	19,429	16,663	22,555	108%
	계	29,403	41,358	42,997	20,867	100%
매출액 영업이익률	정유	1.6%	3.4%	2.7%	-0.2%	
	비정유	15.2%	12.2%	7.6%	11.7%	
	계	4.2%	5.2%	3.6%	2.3%	

〈자료〉 금감원 전자공시시스템, 각사 사업보고서, IR 자료
 〈주〉 비중은 정유:비정유간 점유비중

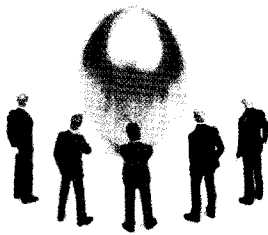
[표2] 에서 살펴보면 '09년(잠정) 매출액 중 정유와 비정유(석유화학, 윤활유, 석유개발) 비중은 8:2다. 매출액 대부분이 정유사업부에서 발생하고 있다. 그러나 영업이익에서는 정유부문에서는 적자로 전환하였고 비정유부문에서 모든 이익이 발생하였다. 다시 말해, 매출 구성 자체가 수익성이 높은 자원개발, 윤활유 등 보다 수익성이 낮은 정유사업부문으로 이루어져 있다. 또한

매출액중 수출비중은 약 60%로 수요가 정체된 내수보다 해외시장에서 많은 매출을 올리고 있다. 높은 수출비중으로 대외환경에 큰 영향을 받는다. 이렇게 국내 정유사 실적에 큰 영향을 주는 정유사업부문과 수출시장이 악화되고 있고, 국내외 석유제품시장 수급불균형도 지속되고 있다. 내수시장은 이미 수요보다 공급이 약 30% 많은 공급과잉 시장이다. 이와 더불어 높은 성장을 계속해온 수출시장에서도 경쟁국의 석유공급시설 신증설로 석유제품 초과공급이 나타나고 있다.

세계 석유수요는 2008년 1/4분기 하루 8,658만 배럴로 정점을 기록한 후 2009년 2/4분기 8,302만 배럴까지 줄어들었다. 1년만에 약 355만 배럴이 감소한 것이다. 반면 인도 릴라이언스 (58만b/d), 중국의 시노펙 (16만 b/d)과 CNOOC (24만b/d), 베트남의 페트로베트남 (12만b/d) 등 아시아/태평양 지역에서만 하루 128만 배럴 규모의 신증설이 이뤄졌다. 2009년 4/4분기에도 중국 시노펙(20만b/d)이 가동되면서 석유제품 초과공급현상은 쉽게 해소될 기미를 보이고 있지 않다.

이와 같은 수급불균형 등으로 인해 정유사의 수익을 좌우하는 정제마진은 계속 하락하고 있다. 국제에너지기구(IEA)가 발행하는 Oil Market Report에 따르면 제품가격과 원료가격간 차이인 단순정제마진은 지속적으로 마이너스(-)를 기록하고 있다. 제품을 생산하면 할수록 손해라는 이야기이다. 값싼 벙커C유를 원료로 휘발유, 경유 등을 생산하여 소위 '지상유전'이라 불리는 고도화 시설의 상황도 밝지 않다. 고도화 시설의 생산마진을 감안한 복합정제마진 역시 3월 이후 마이너스 상황이 지속되고 있기 때문이다. 수조원을 투입 고도화설비 투자가 빚을 잃고 있는 것이다.





제마진을 기대하기는 어렵다. 이제는 이익규모가 아닌 정유산업 생존을 위한 경쟁력 확보가 절실한 시점이다.

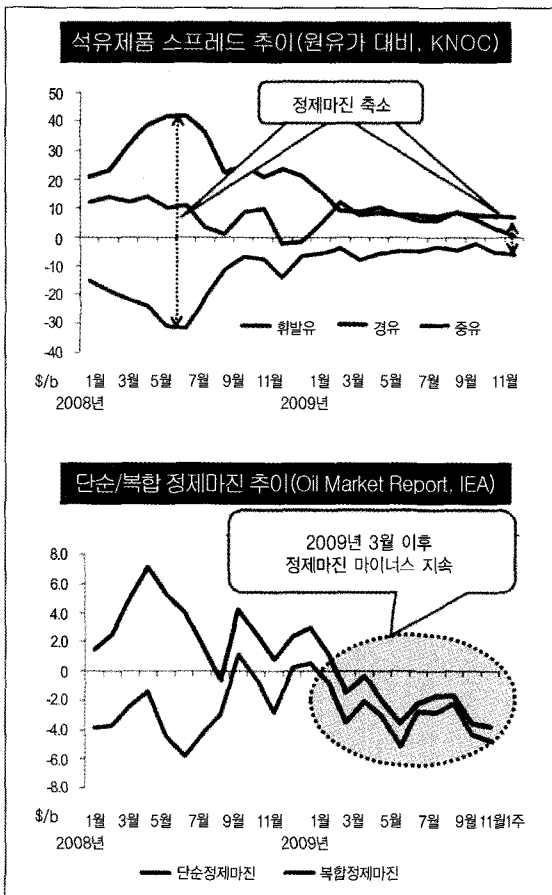
■ 과점시장으로 경쟁 없고, 담합한다?

우리나라 석유시장은 과점시장이라 할 수 있다. 대규모 장치산업인 정유산업 특성상 과점체제는 일반적인 현상이다. 전세계적으로도 석유산업의 과점체제는 일반적이다. 그러나 과점시장이 무조건 경쟁이 없을 것으로 선불리 판단하는 것은 옳지 않다. 문제는 이러한 과점체제가 경쟁을 제한하고 있는 가이다. 내수시장은 수요보다 공급이 약 30%가량 많은 공급과잉 시장이다. '과점하의 공급과잉시장은 어느 시장보다도 경쟁이 치열하다'는 사실은 자동차, 가전, 철강, 반도체 등 타 산업의 경우를 살펴보면 알 수 있다.

더구나 국내 석유시장은 대외에 완전 개방되어 있다. 2008년 4월부터 원유와 수입제품간 수입관세 동물화로 관세장벽도 완전히 사라졌다. 국내에서만 정유4사일 뿐 크게 둘러보면 가까운 일본, 중국을 비롯해 전세계 정유사와 경쟁을 하고 있다. 석유수입사도 가격조건만 충족되면 언제든지 석유제품을 해외에서 수입할 수 있다. 이미 정유사는 무한경쟁상황에 놓여 있다. 그럼에도 불구하고 수입제품이 들어오지 못하는 이유는 국내 정유사의 제품가격이 국제제품가격 보다 낮기 때문이다. 일부 석유수입사마저 '국제석유제품을 구입하는 것보다 국내에서 제품을 확보해 시장에 공급하는 것이 더 경제적'이라고 토로하는 실정이다.

전문가들도 이런 치열한 경쟁상황하에서 담합 가능성이 낮다고 밝히고 있다. 유가 결정과정이 너무 단순해서 정

[그림2] 정제마진 관련



정제마진 회복을 위해서는 세계 경기회복에 따른 석유 제품 수요증가가 동반되어야 한다. 그러나 세계적으로 화석연료 수요를 줄이고, 신·재생에너지 비중을 높이는 추세여서 경기가 회복되어도 예년과 같은 수준의 정

유회사간 큰 차이가 나지 않아 담합으로 오인할 여지가 큰 것 같지만 국내시장은 경쟁이 매우 치열하다는 것이 일반적인 평이다.

■ 정유사, 경쟁력확보 위해 매진

정유업계를 둘러싼 환경은 사면초가이다. 정제마진은 부진하고, 내수시장 정체 지속과 수출시장이 악화되고 있다. 미래 투자재원 확보는 물론이고 산업자체를 유지하기도 힘든 실정이다. 원가절감과 함께 미래환경변화에 대응하고 경쟁력 제고를 위해 혼신의 힘을 쏟고 있다.

정유사는 수출산업화를 위해 전력을 기울이고 있다. 석유자원이 없는 나라에서 석유제품은 수출효자 품목으로 자리잡았다. 수출비중이 해마다 늘어나 매출액의 58%까지 이르렀다. 그 결과 2008년 석유제품 수출액은 376억 달러로 원유 도입액의 45%에 달했다. 원유수입 금액의 절반 가까이를 수출로 회수해 국가 무역수지 개선에 기여하고 있다. 2008년 국내 주요수출품 중 자동차 반도체 등을 제치고 2위를 차지하였다. 2009년에는 석유제품가격 하락으로 감소되었지만 4년연속 200억 달러 돌파가 가능할 전망이다.

정유업계는 대기환경 개선에도 큰 기여를 하고 있다. 국내 휘발유·경유의 품질기준은 황함량 10ppm 미만으로 무황(sulfur free) 수준이다. 이는 미국, 일본, EU 등 선진국 기준에 부합하는 세계 최고수준으로 대기환경 개선에 큰 도움이 되고 있다.

정부의 투자활성화 정책에도 적극 협조하고 있다. 업계 경쟁력 강화와 아울러 국가 경제에 큰 기여를 하고 있다

고 자부한다. 정유사는 경기침체, 경영실적 악화에도 불구하고 고도화 시설 확충 등에 2007년부터 2011년까지 약 9조원의 투자가 계획 되어 있다. 이로 인해 약 1만5천여명의 고용창출 효과와 19.4억 달러의 무역수지 개선 효과가 예상된다.

사회공헌활동(CSR)도 활발히 나서고 있다. 정유4사 자체 사회공헌활동과는 별도로, 정유업계 차원에서 1천억원을 조성해 에너지 소외계층 등에 대한 지원사업을 진행하고 있다. 1차년도(2008.12~2010.05) 사업기금이 301억원으로 정해졌고 이중 151억원은 사회복지공동모금회 및 한국에너지재단에 위탁해 에너지소외계층 지원 사업을 하고 있다. 또한 저탄소·녹색에너지기금(150억)을 설립하여 저탄소·녹색성장을 위한 미래에너지 발굴 육성과 에너지절약시설 투자, 장학사업 등에 사용하고 있다.

그러나 이러한 국민경제에 대한 기여에도 불구하고 정유산업에 평가는 여전히 부정적이다. 최근 고유가에 대한 불만 때문일 것이다. 아직도 경기침체의 여파가 끝나지 않은 상황에서, 고유가에 따른 국민 모두의 고통이 심하다는 점은 충분히 공감하고 있다. 하지만 정유업계 또한 경영실적 악화로 미래 성장성을 담보하기 어려운 상황이다. 모두의 시름이 깊어지고 있지만 석유자원이 부족한 나라에서 석유에 대한 올바른 인식과 석유산업에 대한 정확한 진단에 기초한 지혜로운 대응이 필요한 시점이다. ◆

