

# 수출경쟁력을 바탕으로 한 국내 석유산업 미래전략 모색

최기련

아주대 에너지학과 교수

**우** 리 경제는 2008년 금융위기 이후 저성장과 불확실성 악몽에서 벗어 나지 못 하고 있다. 특히 “글로벌 위기 확대 - 재생산”이라는 악순환 고리에서 빠져 우리 고유의 성장 “활력”이 약화되고 있다. 이미 우리 잠재성장률이 3% 대로 떨어졌으며 “제로 성장”도 감수해야 한다는 비관론 마저 일고 있다.

이런 비관론을 뒷받침하는 것은 최근 들어 수출과 내수의 동반부진으로 단기 성장추세가 대폭 약화되고 있는 점이다. 어쩌면 이러한 불확실성은 “한강의 기적”을 대체할 새로운 성장 패러다임이 출현하기 전까지는 지속될 것 같다. 그것이 무엇인가? 지속가능한 성장일까? 아직은 누구도 모르는 불확실성 속에 있어 더욱 불안하다.

## 석유제품, 금년 상반기 중 국가 주요 수출 품목 중 1위 달성

이런 가운데서 우리 에너지부문에 눈이 띄는 소식이 하나 있다. 바로 석유제품 수출이 선박, 자동차, 반도체 등을 제치고 단일품목으로 국가 주요 수출 품목 중 1위를 달성했다는 소식이다. 금년 상반기 중 휘발유, 경유 등 석유제품수출액은 약 272억불(전년 동기 대비 11.5% 증가)로 국가전체 수출액의 9.9%를 차지했다고 한다.

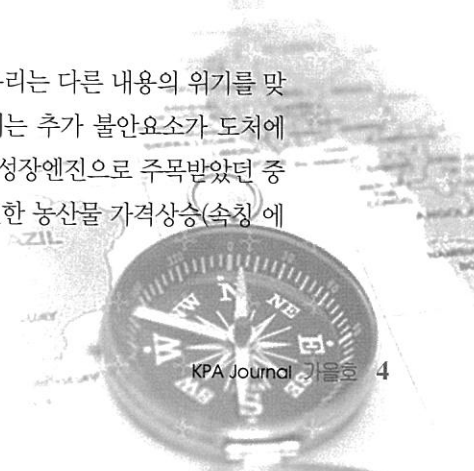
더욱이 2006년 200억불 수준을 넘는 후 유가 상승기에도 꾸준히 증가하여 이제 년 간 500억불 수준을 넘는 주요 수출품목이 되고 있다. 이러한 석유제품 수출확대는 원유수입 100%인 우리나라로서는 의외의 결과라고 생각할 수 있다. 그러나 이 소식은 수출 등 국내경제여건이 바닥인 현시점에서 경상수지 개선효과 외에도 더 큰 의미를 주는 쾌거인 것만은 분명하다.

금년 상반기 석유제품 수출액(잠정)은 272억불 수준으로 우리나라 전체 수출의 9.9%에 해당하는 수출 1위 품목이다. 또한 수출대상지역에는 사우디, 쿠웨이트 등 산유국도 포함될 정도로 우리 석유제품의 국제 경쟁력이 입증되고 있다.

수출의 질적 내용도 바람직한 방향으로 전개되고 있다. 그간 석유제품수출은 다소의 기복은 있었지만 지난 2006년 처음으로 200억 달러를 넘는 이후 '08년에는 376억 달러, '11년에는 516억 달러로 7년째 증가 추세를 보이고 있다.

이러한 추세는 고유가에 따른 수출단가 상승과 중국, 일본 등 아시아 국가의 지속적 수요증가세, 그리고 한-EU FTA 체결 등을 감안할 때 따라 당분간 석유제품수출의 질적인 향상과 수출경쟁력 유지를 시사한다. 이 경우 우리 석유제품 수출경쟁력은 글로벌 위기와 원자재시장 불안 속에서 에너지 등 원자재부문이 경제위기를 더욱 부채질한다는 기존 관념을 일부나마 불식시킬 새로운 활력소가 될 것이다.

사실 2008년 금융위기 이후 금융, 실물, 국가재정위기 등이 닥치면서 우리는 다른 내용의 위기를 맞고 있다. 이에 현재 경제상황을 복합위기시대라고도 한다. 그런데 문제는 추가 불안요소가 도처에 잠복해 있는 복합위기 상황이 쉽게 끝나지 않을 것이라는 점이다. 세계 성장엔진으로 주목받았던 중국 등 “브릭스” 국가들에서조차 위기의 조짐이 나타나고, 기후변화로 인한 농산물 가격상승(속칭 에그플레이션) 등도 새로운 불안요소로 등장하고 있다.



여기에서 에너지가격 역시 불안한 여건을 보이고 있다. 최근 국제유가와 국제 석유제품 가격이 일제히 상승세를 보이고 있다. 우리나라 도입 기준원유인 두바이유 현물유가와 북해산 브렌트유 인도분 선물가격이 모두 110달러 수준을 넘고 있다. 가스증산에 따라 약세를 보이던 미국 서부 텍사스(WTI) 원유 역시 90달러 대 후반에 달해 100달러 수준에 접근하고 있다. 이는 유럽 경제위기에 의한 수요 감축으로 인한 금년 3월부터 6월까지의 폭락장세가 마감되고 새로운 수급여건이 조성되고 있음을 의미한다.

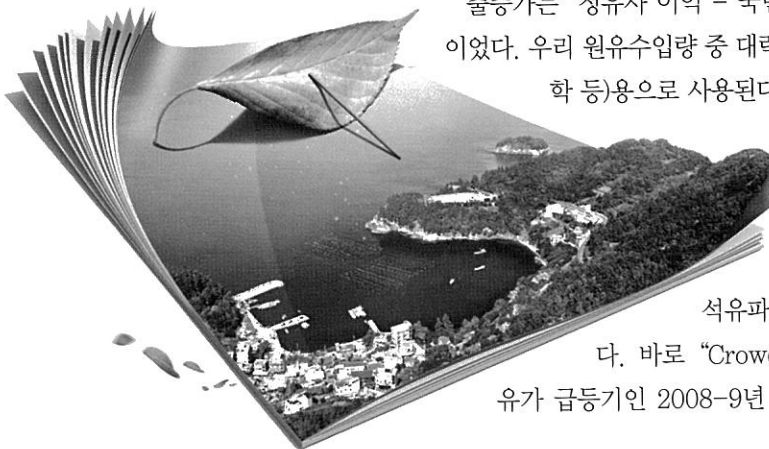
세계석유수요가 미약하나마 증가세(일 10만 배럴)에 있고 생산량이 소폭 감소하였다는 세계에너지기구(IEA)분석과 미국 원유와 휘발유 재고량이 감소추세에 있다는 미국 정부발표 등이 이를 대변한다. 여기서 특이한 것은 유럽과 미국시장의 가격격차가 10달러 수준을 넘어 최고 20달러 수준에 달하는 점이다.

이에 우리나라는 제품수출경쟁력을 바탕으로 원유수입의 상당부분을 제품수출로 충당하는 전략시행이 요구된다. 원유수입액의 절반 정도를 제품수출로 충당한다든지, 원유가격상승폭을 상회하는 제품수출가격 유지전략 등은 효율적 경제위기대응전략으로 매우 큰 의미를 가진다.

이는 또한 석유세 부과에 따라 OECD국가 중 실질구매력기준 가장 높은 제품가격수준을 유지하는 우리 석유시장에서 소비자들의 정유사들에게 대한 왜곡된 감정을 치유하는 데 매우 효율적인 수단이 될 것이다. 따라서 사회 책임경영(SRS)에 관심이 많은 우리 정유사들이 적극 활용해야 할 전략이다.

사실 필자는 지금까지 석유제품수출에 대해 큰 의미를 두지 않아 왔다. 과점체제 아래 석유제품 수출증가는 “정유사 이익 - 국민경제 손해”로 귀결될 소지가 있기 때문이었다. 우리 원유수입량 중 대략 절반 정도씩이 에너지용과 원료(석유화학 등)용으로 사용된다. 자원빈국인 우리나라는 수출용 제품제조용 원유 역시 수입해야 한다.

이러한 수출용 원유도입은 평소에는 큰 문제가 없더라도 글로벌 경제위기와 석유파동이 겹치는 시기에는 문제의 소지가 있다. 바로 “Crowding-Out(구축)” 효과 때문이다. 예컨대 유가 급등기인 2008-9년 기간 중 우리나라 수입에서 원유수입이



차지하는 비중이 배 이상 증가하여 총 수입의 1/3이상을 점한 바 있다. 물론 그 후에 다시 내려가는 원상복구가 되었지만 원유수입대전이 총수입의 1/3 수준쯤을 몇 년간 지속하는 경우에는 국가경제 자원배분에 문제가 생긴다. 원유수입 때문에 민생복지와 경제성장에 꼭 필요한 생존 필수재와 자본재 수입에 제한이 있을 수 있다.

그리고 국가신용등급 악화로 해외자본 조달금리 상승을 야기하여 경제 전반과 국민복지에 큰 부담을 가져올 수도 있는 “Crowding-Out” 효과가 우려된다. 여기에 원유물량 확보난이 가중되는 경우 계산이 불가능할 정도의 “부정적 Crowding-Out” 효과가 발생할 수 있다. 이에 우리나라의 석유화학공업 육성의 당위성이 계속 논란의 대상이 된다. 석유제품 수출 역시 이보다는 덜하지만 물량확보난이 장기지속되는 경우 우려의 대상이 될 수가 있다.

### 글로벌 에너지 시장에서 한국의 위치와 역할을 강화하는 전략 필요

그러나 우리 경제가 급성장한 80년대 이후에는 원유수입의 국민경제적 부담 우려는 사실상 무의미하다. 그보다도 수입자원을 가공, 수출하여 얻는 부가가치 규모가 더 큰 관심사항이다. 이런 점에서 수출 그자체가 갖는 부가가치보다는 글로벌 에너지시장변화에서 우리나라 위치와 역할을 강화하는 새로운 전략 강화가 더 중요하다.

이를 위한 첫 단계는 석유 제품수출경쟁력을 장기 석유전략과 연계하는 일이다. 그 첫 단계는 석유 제품 경쟁력을 증등 등 전통 원유수입국과의 도입조건협상에 활용하는 일이다. 필요하다면 우리 제품 생산기술과 설비를 산유국에 이전하거나 공동활용하는 전략적 연대체제 구축도 검토할 만하다. 이를 통해 자원빈국의 약점을 제품경쟁력으로 보완할 수 있는 전략을 구상해야 한다.

그 다음 단계는 우리의 원유수입협상력 제고수단으로 석유제품 수출경쟁력 뿐 아니라 가스 등 원유 대체재 활용전략을 포함하는 다원적 접근방법이 요구된다. 예컨대 미국 세일가스 도입 추진 등 가스 시장과 LNG엔진 적재 선박, 소규모 이동식 석유-가스 복합연소 발전소, 가스연소기기 첨단제품 등 석유소비 대체제품개발 및 활용전략을 통해 석유도입가격 및 도입조건 개선노력이 필요하다.

이를 위해서는 정유 사업 위주의 우리 석유산업 구조를 에너지소비기기·제품 생산, 유통, 관리하는 종합에너지산업체제로 바꾸어야 한다. 이제 우리는 제품경쟁력을 바탕으로 유럽과 북미시장으로 양분된 세계석유시장에서 손해만 보는 입장에서 벗어나는 궁극전략의 단초를 구상할 때이다. ◆