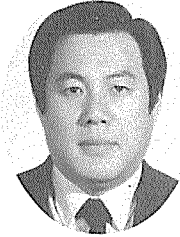


석유流通政策

무엇이 문제인가



趙 淇 鉉

(韓國經濟新聞·政經部次長)

◇ 머 리 말 ◇

石油類 流通上의 구조적 문제를 한마디로 언급 하기는 매우 어렵다.

그것은 우선 정부의 石油政策이 지금까지 所需 原油의 安定確保에 치중한 나머지 流通上의 문제가 사실상 소외당해 나왔기 때문이다.

또 精油社들이나 流通業界側에서도 음성적이었던 양성적이었던간에 流通문제의 對外表출을 꺼려왔기 때문이기도 하다.

그러나 油價自律化방침이란 획기적인 일대방향 전환을 계기로 6조원의 石油市場구조도 재점검해야 할 실정이고 보면 石油類 流通문제의 提起도 불가피한 과제라 하겠다.

더우기 막대한 시설투자로 이루어진 精油施設이 수요부진으로 操短해야하는 어려운 실정이고 보면 過多競爭排除 시설의 合理的 이용, 소비자에 대한 적기안정공급등은 그 의미가 더욱 중요하다고 할 것이다.

◇ 油價自律化와 流通構造

油價自律化조치는 당초 금년 하반기중 실시방침에서 약간 후퇴, 그 실시가 내년 이후로 지연될 전망이다. 정부의 경제자유화방침에 따라 언젠가는 실시될 정책과제이고 보면, 지금까지 도외시돼 온

石油類 流通문제는 지금부터라도 분명히 짚고 넘어 가야 할 정책과제가 됐다.

현재 정부가 마련중인 石油類 유통구조 개선방안에 따르면 ▲流通단계의 폐지 ▲精油会社의 판매 시장 참여억제 ▲精油会社와 판매업소간의 계열화 ▲石油販賣業의 허가제 검토 ▲代理店의 저장시설 활용 ▲石油販賣業의 兼業허용 ▲代理店의 판매구역폐지 ▲流通秩序확립대책등 8개방안이 제시되고 있다.

정부에서도 油價自律化조치의 실효를 거두기 위해 이같은 획기적인 方案을 검토하고 있음은 다행한 일이라 하겠다.

그러나 流通단계의 축소 또는 폐지문제나 精油会社의 流通市場 참여 억제방안, 代理店의 저장시설활용방안등은 정부가 油價自律化에 대비하여 새로 제시한 아이디어가 아니다.

이미 관련업체에서 제시된 문제이며 벌써부터 해결 매듭지어져야 할 문제였다.

그런 의미에서 정부의 石油政策은 所要原油의 안정확보정책이 전부였을뿐, 유통문제는 아니었다고 하겠다.

◇ 流通構造의 개선방안

지금 정부가 제시하고있는 石油類 流通문제의 개선방안을 먼저 살펴볼 필요가 있다.

◎ 유통단계의 단축

첫째, 流通단계의 폐지문제로 代理店 注油所, 판매소등으로 구분돼 있는 현 유통구조에 비추어 소비자는 代理店마진과 注油所마진의 2중부담을 안고 있고, 또 代理店과 注油所를 함께 경영하는 경우에는 2중마진을 받게됨으로 일부 유통단계를 축소하거나 폐지시켜 2중마진을 없애겠다는 것이다.

그러나 이같은 문제점은 어제 오늘에 지적된것도 아니고, 石油流通에만 존재하는 문제도 아니다.

代理店과 注油所에서의 2중마진문제는 稅制의 합리적인 운용으로서 얼마든지 해결할 수 있는 문제다.

다만 代理店과 注油所가 함께 경영되는 경우의 2중 마진이 문제이지만, 石炭과 연탄공장처럼 獨立法人의 형태로 유도해 나가거나, 附加稅등 稅制의 합리적인 운용으로써 해결해 나갈 수 있을것이다.

代理店이 단순한 輸送機能만 담당함으로써 사실상 流通改善에 기여하지 못하고 있는 것은 개선해야 할 문제다.

정부는 2중마진때문에 代理店の 存廢문제를 거론할 것이 아니라, 代理店 본래의 機能을 놓고 이 문제를 따져야 할 것이다.

代理店の 비축기능과 수송기능이 필요 불가피한 기능이라고 한다면, 이 기능의 충분한 발휘를 위해 지원할 것은 지원해 주고, 억제할것은 억제하는 選別的 지원 방안이 강구돼야 할 것이다.

몇년전 일부 獨募點메이커가 流通上の 2중마진을 없앤다는 목적으로 일부 代理店을 없애고 메이커가 직접 代理店기능을 수행토록한 바 있지만, 지역특성에 맞는 판매기능의 수행도 어렵거니와 危險負擔때문에 손을 들고 만 경험이 있다는 것을 참고로 알아둘 必要가 있을 것이다.

◎ 生産과 流通의 분리

두번째 精油會社의 판매시장참여문제 및 정유회사와 판매업소간의 계열화 문제이다. 정유회사들은 각각 일반대리점과 直營대리점을 갖고 있고, 注油所도 일반 自營注油所와 直營注油所가 있어 계열문제를 따지는 것은 참으로 복잡하다.

精油會社나 代理店이 어느 정도 주식을 인수하고 경영권을 장악해야, 直營이 되는것인지 이에 대한 명확한 판정이 없으므로 일반적으로 直營與否를 놓고 따지기에는 곤란한 점이 있다.

그러나 일단 유사시(?)에 마진등 거래조건을 어느 정도 특혜를 주고 있는나를 알아 보면, 금방 알 수 있기도 한 것이다.

어쨌든 정부는 生産과 流通을 점차 分離시키려는 방침아래 精油會社와 그 直營代理店은, 代理店 또는 直營注油所의 신설을 금하기로 한 바 있다.

소위 81년 「3. 14」조치가 바로 그것인데 精油會社들의 不公正去來行爲 방지를 위해 精油會社는 앞으로 直營代理店을 신설치 못하고 또 기존의 直營代理店도 산하에 直營注油所를 신설치 못하도록 한 것이다.

이것은 당시만 해도 市場需要의 71.7%를 精油社가 直配하고 나머지를 代理店을 통해 판매 하는데, 그것도 7.7%는 直營代理店이 차지하고 있으므로 순수한 일반대리점의 판매량은 전체 시장수요의 20.6%에 불과했기 때문이다.

당시 精油社들의 直營代理店은 油公의 興國商社, 湖油의 世那石油, 三京石油, 京仁에너지의 第三石油, 雙龍精油의 汎亞石油, 極東石油의 世一石油등 5개 精油社에서 6개 직영대리점을 갖고 있었다.

그러나 그후 1년4개월만인 현재의 상태는 어떤가.

관련업계에 따르면 油公이 서울의 三一社와 平澤의 三養石油를, 京仁에너지가 서울의 東日石油와 海南石油를, 雙龍精油가 서울의 滿井石油와 신계산업등의 기존대리점을 사실상 인수해 놓고 있다.

정부가 直營代理店의 신설을 억제해 놓고 있으니까, 新設 대신에 기존 대리점을 인수해 버린 것이다.

결국 정부의 「3.14」조치는 눈가리고 아웅하는 격이 되고 말았다.

따라서 精油社의 지원을 받고 있는 직영대리점은 일반대리점보다 우월적인 지위에서 할인·외상판매 등 특혜를 누리고 있는데, 이같은 不公正去來는 근절되기는 커녕 오히려 음성적으로 확대되고 있는 것이다.

정부는 이의 개선책으로 첫째 精油社는 直配만 허용하되 직영판매업소의 법인격을 精油業과 별개로 독립 시키거나 둘째 직영판매업소의 신규허가를 전면 不許하는 방안을 검토하고 있으나, 이같은 근본적인 문제점을 그대로 둔채 형식만 갖추다면 실효가 없을 것이다.

◎ 石油販賣業의 허가

셋째 石油販賣業의 허가제문제다.

정부는 76년 2월부터의 판매업 신규허가 억제조치로 인해 기존판매업소가 利權化되어 민원의 대상이 되고 있는 점을 감안, 「3·14」조치를 통해 제한조치를 전면 해제하였고, 금년 들어선 T·O제를 전면 철폐, 허가요건만 갖추고 있으면 모두 허가해 주기로 했다.

사실상 T·O制 운영은 신규허가를 간접적으로 억제하는 결과를 초래하고 있었으므로 油價自律化에 대비한 T·O制폐지는 과감한 조치로 풀이된다.

그러나 注油所의 安保문제등과 관련해 실시해오던 注油所間의 거리가 현재 1천m이상에서 1백40m 이상으로 대폭 축소하려는 데는 문제가 있다고 본다.

물론 실수요자 입장에서 볼때는 한집 건너 注油所가 있을 경우 현재 보다 훨씬 편리해질 것은 사실이다.

그러나 注油所가 저장관리하고 있는 危險물질의 수량 등 안보적인 차원에서 본다면 불안스런 조치라 아니할 수 없다.

이 문제는 현재 內務部의 주관하에 法制廳의 심의를 거친 것으로 알려져 있지만 법제처 심의과정에 앞서서 動力資源部의 의견도 충분히 반영되어야 할 문제라고 보여진다.

注油所의 설치허가는 動力資源部관계의 석유사업법 제12조 시행령 제9조에 의해 이루어지면서도 설치허가의 기준이 되는 안전거리문제는 內務部의 消防法에 의존해 있다는 것은 효율적인 注油所 설치 운영과 관련, 문제가 있는 것으로 보여진다.

◎ 代理店 저장시설의 활용

넷째 代理店의 저장시설활용문제다. 석유사업법 시행령 제9조에 따르면, 代理店의 신규허가시에는 일정한 시설기준을 갖추도록 규정하고 있다.

시설기준은 지역에 따라 다르지만, 서울, 京畿지역의 경우 저장시설은 1천5백kl 이상 수송시설은 1백kl 이상을 반드시 갖추도록 돼 있다.

그러나 全國의 95개 代理店중 이 시설을 갖추고 있는 곳은 65개 代理店뿐이며, 그나마도 이 저장시설을 활용하고 있는 곳은 전체의 34%인 32개업체 뿐이다.

또 32개 업체중에도 代理店이 자체적으로 활용하고 있는 곳은 20개업체뿐이고, 나머지 10개업체는

精油社들의 저장기능에 임대하고 있을 뿐이다.

代理店들이 허가시설기준을 외면한채 저장시설을 기피하고 있는데도 사실상 속수무책이다.

정부가 대리점에게 비축기능을 수행할 수 있는 저장시설을 갖추도록 하는 것은 대리점이 실수요자와 가장 근접한 자유시설인데다가 정유社들만의 비축에 따른 자금부담완화 및 위험분산등 여러가지 잇점이 있기 때문이다.

그럼에도 불구하고 실효성없는 허가기준만을 고집한다는 것도 再考해야할 문제다.

정부설명대로라면 대리점들이 저장시설 건설을 기피하는 것은 대리점들이 輸送기능만 담당하고 있으므로 그 필요성을 느끼지 않고 있기 때문이라고 하지만 만약 그것이 사실이라면 아예 이같은 불필요한 조치를 없애든지 아니면 필요하다고 해서 만든 시설이면 적극 활용하는 방안을 강구해야 한다.

현재 代理店의 저장시설 활용방안으로는 ▲精油社의 60일분 저장시설 未備업소가 인수 또는 賃貸하는 방안, ▲정부는 原油비축, 민간은 製品비축 차원에서 製品에 대한 비축은 비축기금으로 지원해주는 방안, ▲일정기간이상 비축한 경우 備蓄油로 간주하여 稅金을 환급하는 방안등이 검토되고 있다.

◎ 石油販賣業의 겸업

다섯째 석유판매업의 兼業허용문제다. 현재 注油所는 修理業, 洗車, 식당 등의 겸업이 허용되지 않고 있으나 앞으로 이같은 겸업을 허용한다는 것이다.

정부의 겸업허용문제는 注油所의 경영난타개책 일환으로 검토되고 있지만, 수용가에 대한 서비스향상이란 차원에서도 충분히 검토해 볼만한 가치가 있다고 보여진다.

이미 日本의 경우, 注油所 收入源의 약 60%가 겸업으로 인한 것으로 주유소의 경영개선과 고객에 대한 서비스향상에 크게 기여하고 있다.

다만 注油所에서 LPG充塡業을 겸업할 수 있도록 하느냐 하는 문제는 안전관리강화와 관련, 충분한 검토가 있어야 할 것이다.

LPG사고가 매년 急增하고 있는 실정을 감안, 안전관리는 현 가스충전업 허가기준보다 훨씬 強化되어야 한다는 것이 일반적인 견해다.

또 이 문제는 기존 가스충전업소의 注油所 겸업 문제도 제기시킬 것으로 보여져 앞으로 귀두가 주

목되고 있다.

◎ 代理店판매구역의 조정

여섯째, 代理店판매구역조정문제다.

현재 代理店허가시에는 판매구역을 명시 이를 준수하도록 돼 있으나, 위반시 처벌근거도 없을 뿐 아니라, 판매구역을 제한하는 법적 근거도 모호하다.

이 때문에 서울, 京畿, 仁川지역과 釜山, 慶南北地域에서 시비가 자주 발생한다.

또 精油社 직영대리점에게는 전국판매가 허용되고 있어 精油社에 대한 특혜인상도 배제할 수가 없다.

代理店판매구역조정문제도 公正去來차원에서 재정비돼야 할 것이다.

◎ 流通秩序의 확립대책

일곱째 流通秩序 확립대책이다.

石油類의 품질관리문제는 工產品品質管理法와 石油事業法에서 2元化 규정되고 있다.

또 流通構造 및 流通經路에 대한 조정명령권은 石油社業法에 규정돼 있다.

따라서 판매업소의 난립과 부관점에서의 注油行為 등으로 품질저하 정량미달판매등 유통질서가 문란될 여지가 있는 반면, 行政통제는 弱화될 우려가 많다.

더우기 각 市道연료시험검사소는 검사장비 미비로 실질적인 검사업무를 수행하지 못하고 있다.

따라서 행정관리의 一元化를 위해선 품질관리업무를 石油事業法에 一元화시키고, 각종 검사장비의 補強 및 현대화도 시급하다.

그러나 이같은 제도상이나 시설미비로 인한 流通構造의 혼란보다는 当局이나 精油業界 또는 代理店 등 중간유통구조의 무관심, 무책임에서 오는 혼란도 많다.

정부가 취한 유통질서 확립 대책이란 油槽車에 미터기를 달게 하고 부관점등에서 법정계량기를 사용토록 하는 정도에 불과하지 않느냐 할 정도로도의 시대 왔다.

보다 심각하고 계획적인 流通構造혼란에 대해선 지금까지 『실태를 파악해서 조치하겠다』는게 고작이다.

우선 特消稅도 물지 않는 類似휘발유가 市中에서 크게 流通되고 있어도 아직까지 이에 대한 명확한 조치가 없다.

工業用 原料로 값싸게 공급하는 톨루엔, 메탄올등 石油化學중간제품이 類似휘발유로 變態생산된다면 공업용 원료와 연료용과의 구별을 위해 제도적 장치를 마련해야 한다. 일부 종합상사등의 수입에도 사후관리를 강화해야 한다.

더우기 이들 類似휘발유가 当局의 허가를 받아 助燃劑로 공공연히 생산되고 있다면, 상공부, 交通部 환경청등 관계당국과 이 문제를 협의 對策을 마련해야 한다.

5%를 섞어써도 助燃劑이고, 90%를 써도 어디까지나 조연제라고 한다는 것은 모순이다.

만일 에너지의 合理的인 利用에 도움이 된다면, 정부는 기존시장의 침투라는 固定觀念에 사로잡히지 말고, 국가적인 차원에서 오히려 보급을 촉진시켜야 할 것이다.

뿐만 아니라 潤滑油, 브레이크液, 그리스등 각종 潤滑油製品도 일정규모이하의 영세업체에서 무허가로 불량품을 생산 유통시키고 있는데, 이에 대해서도 보다 명백한 제조시설에 관한 법적규제 방안이 마련돼야 한다.

특히 기계수명연장과 가공도 향상을 위한 切削油의 생산과 사용에 관한 관리기술의 보급도 시급하다.

◇ 정유회사의 문제점

精油業界에서도 流通正常化를 위해 개선해야 할 점이 많다.

예를 들면, 精油社는 代理店이 석유제품을 직접 수송할 경우, 정부가 정한 운송비를 환불해주어야 하는데도, 일부 메이커에서는 환불치 않고 대신에 판매가격을 할인해 주는등 운송비부담을 대리점에 전가, 流通構造를 혼란시키고 있는 事例가 아직도 있는것으로 알려지고 있다.

또 메이커가 대량수요자에게 직매할 경우, 메이커의 책임조항으로돼 있는 운송문제를 면허도 없는 일반 운송업자에 수송을 하청주어 취급상의 위험을 초래하고, 기존업자들이 보유하고 있는 유조차의 운행에 영향을 주는등의 행위는 근절돼야 한다.

精油社가 유통구조를 완전히 지배할 계획이 아니라면, 유통구조의 건전한 育成을 위해 어느정도 関

心을 가져야 할 것으로 본다.

더우기 精油業界의 과당경쟁은 국가적으로도 마이너스일뿐 아니라 소비자들도 利益을 볼 수 없는 달갑지 않은 현상이다.

물론 약80만배럴에 달하는 현 精油施設에 비추어 수요가 50만배럴수준에 불과한 실정이므로 会社 존립을 위해선 社運을 건 한판 勝負도 불가피한 현상이라고 하겠지만, 무조건 상대를 넘어뜨리는 가격 경쟁보다는 燭탄 備항상등 기술개발을 통한 善意의 경쟁등이 바람직스럽다고 하겠다.

◇ 중간 유통단계에서의 문제점

代理店등 중간유통에 대해서도 할 말이 많다.

遠洋선박용 유류등 일부지역에서의 특수면세유류의 불법거래행위나 세금계산서의 未交付행위, 급유시의 계량기 조작행위, 燭탄 備변조행위등은 지금까지 나타난 악질사례이지만, 아직까지도 이와 비슷한 부정행위가 일부 중간상인에 의해 저질러지고 있는 것으로 알려져 있다.

특히 도매업자인 代理店이 휘발유, 輕油등 輕質油를 직영주유소를 통해 주유소 공급가격으로 덤핑하거나, 실수요자에게 直配를 강화하는등의 행위는 근絶 해야 한다.

성수기에는 공급에 농간을 부리고 비수기에는 덤핑으로 투매전을 벌이는 등 일부 代理店의 騷 포는 문제다.

일부 直營代理店의 騷 포는 더욱 심각하다.

石油 流通協會는 최근 이같은 문제점을 지적, 油開公이나 별도의 특수판매회사를 설립하여 이회사로하여금 각 精油工場 産 品의 販 売를 一括 취급케 하는 販 売窓 口一元化방안을 건의한 바 있다.

과당경쟁 방지를 목적으로 건의된 이 유통구조개선방안은 또 精油會社의 直配비율이 過多해 상대적으로 일반대리점의 영세성이 가속되고 있다고 지적 각 精油會社의 直配비율을 고정화하고 직영대리점의 販 売油種을 제한하며, 주유소 부관점등 소매기구의 絶 對화등을 건의했다.

또 油師의 輸送費 分 離告示등 획기적인 방안을 제시하고 있는데, 이같은 방안중에는 사실상 실현시키기 어려운 것들도 있고, 精油社입장으로서도 수락하기 어려운 것들도 있지만, 한번쯤 검토해 볼 만한 가치가 있다고 본다.

얼마전까지만해도 일부油種에 대해, 드럼당 5천~7천원까지 할인해 주던 할인판매나 외상판매등 精油社의 과당경쟁이 최근들어 종식, 페어플레이에 들어갔다고 한다.

動資部 당국은 告示價格이하로의 투매는 결국 국가적인 손해라고 지적, 일단 다행스런 것으로 평가하고 있다.

그러나 油價自律化조치를 앞두고 萬에 하나라도 이것이 공공연한 談話으로 연결될 경우는 문제는 복잡해 질 것이다.

油價自律化는 어디까지나 유통정상화 및 선의의 경쟁이 뒷받침되어야만 성공할수 있는것이므로, 업계에서도 이에 대한 대응책을 강구해야 할 것이다. *

• 石油用語解説 •

ENI (Ente Nazionale Idrocarburi)

炭化水素會社의 약칭. 이탈리아의 炭化水素부문의 국영회사로 1953년에 설립.

SNAM, AGIP, ANIC와 함께 AIGP Nucleare를 통해 산하에 1백15개社를 거느리고 있다. 이탈

리아 국내는 물론 세계각지에서 天然가스의 探 査, 開 採, 精 製, 販 賣, 수송, 석유화학, 신문, 모델사업등을 적극적으로 추진하고 있는데 그 행동은 프랑스의 國 營石油會社 EIF/ERAP와 함께 세계 석유관계자의 주목을 끌고 있다.