

석유협회 역할과 석유산업의 미래



전 호 립

〈 매일경제신문 산업부 기자 〉

국

내 석유산업이 큰 전환기를 맞고 있다. 올해초부터 유가가 전면 자유화 된데 이어 99년부터는 외국업체들이 국내에 들어와 석유정제나 판매업을 할 수도 있게 됐다. 석유시장이 완전 개방되는 것이다.

우리나라는 해방 이후 한동안 미국 통제하에 석유제품을 배급받아 오다 62년에야 정유공장을 짓고 우리 손으로 생산해 내기 시작했다. 그만큼 산업의 역사가 일천하다는 예기다. 자동차나 전자 등 다른 산업과 달리 외국과 경쟁해 본 적이 없어 대외경

쟁력이 의문스럽다는 말이기도 하다.

경쟁력을 갖추든 안갖추든 시장은 약속대로 개방된다. 그리고 「외국업체들이 까다로운 국내 법규정을 다 만족시키면서 진출해봐야 먹을 것도 없을 텐데…」라는 어중간한 결론과는 관계없이 경쟁력은 갖춰야 한다.

우리나라 대부분 산업은 석유와 마찬가지로 무풍지대에 있었다. 자동차와 전자가 그랬고 유통업 교육산업 또한 그랬다. 그러나 상황은 순식간에 바뀌었다. 돈벌이가 된다 싶으면 물불 가리지 않고 외국기업이 달려들고 있다. 몇몇 나라는 우리 산업 정책까지 바꾸면서 점유율 높이기엔 혈안이다.

석유산업이라고 여기서 예외일 수는 없다. 앞으로 국내에서 새로 정제업이나 유통업을 하려면 외국업체든 국내업체든 정부가 정한 규모의 저장 시설을 건설하는 등 초기투자를 많이 해야 한다.

그러나 이런 까다로운 규정과 5사가 양버티고 있는 현재의 수급구조가 신규 진출을 막아줄 것이라는 안이한 생각은 금물이다.

세계 도처에 유전과 저렴한 수송수단을 확보하고 있는 석유 메이저들은 가격경쟁력에서 우리보다 확실히 앞서 있다. 더욱이 한국은 세계 여덟번째 정제능력을 가지고 있으면서 유통 소비량도 많은 그야말로 매력있는 시장이다. 따라서 당장의 이익을 희생하더라도 장기적인 전략에서 진출이 필요하다고 판단되면 들어올 것이다.

다국적기업들은 일단 발을 들여놓은 후 그 나라 여건에 익숙해지면서 서서히 시장을 장악해 나간다. 전략적 제휴를 맺거나 기존 기업을 인수하기도 한다. 장벽이라고 여겨지는 것들을 정부와 협상해 허물어 버릴 수도 있다. 이같은 사례는 국내 자동차제까지 바뀌 버리는 미국의 협상 능력에서 이미 입증됐다.

오랫동안 온실에서 지낸 우리에게 경쟁력 강화는 시급한 과제다. 그런 점에서 올초부터 시작된 유자자유화는 매우 긍정적인 역할을 하고 있다. 당장은 쓰리고 아프겠지만, 경쟁을 통해 경쟁의 소중함과 무서움을 배우고 있는 것이다. 서비스든 제품이든 소비자는 값싸고 질 좋은 것을 원한다.

이처럼 냉혹한 시장 논리를 무시하거나 따르지 못해 경쟁에서 패퇴하는 건 자본주의체제 아래서 피할 수 없는 일이다. 역사상 수많은 기업이 사라져 갔지만 이를 애석해하는 소비자는 없다. 그들 기업이 사라져갈 때는 이미 소비자들이 원하는 것을 만족시키지 못했다는 행위가 앞서 있었음을 뜻한다.

이제 업계는 서로 경쟁하면서도 한편으론 외세에 맞서 서로 힘을 키우고 협조해야 한다. 품질이야 세계 어디에 내놔도 꿀릴 게 없다고 하지만 서둘러야 할 일이 많다. 환경친화적 제품생산, 조직 정비를 통한 경비 축소, 유통질서 재정비, 고객서비스 제고 등이 그것이다.

이중 중질유분해탈황시설같은 고

도화설비는 제품력 향상 차원에서 봐야 한다. 원유를 정제하면 부가가치가 낮은 고유황 벙커C가 40% 가량 나온다. 시설투자를 통해 이를 다시 돌리면 80% 가량을 휘발유 등유 경유 등 고부가가치 제품으로 빼낼 수 있다. 이는 이익이 되는 사업이기 전에 이 땅을 좀더 깨끗한 상태로 다음 세대에 물려 주어야 하는 의무이기도 하다.

원유의 중등의존도를 낮추는 것도 경쟁력 향상을 위한 장기과제다. 중등이라는 지역 자체가 화약고라 언제 무슨 일이 일어날지 모른다. 따라서 원유도입국을 여러 군데로 분산하는 것은 그만큼 돌발사태에 대응하는 능력을 기르는 일이 된다. 업계의 중등의존도는 80%에 달한다. 업계 얘기로는 동남아와 중국은 이미 수입국으로 전략했고, 중남미와 아프리카는 운송경비가 비싸 들여와도 수지를 맞추기 어렵다고 한다. 그러나 이는 위기관리 차원에서 접근해야 할 문제이기도 하다. 일부 업체가 유전개발에 적극 나서고 있는 것도 이같은 제약을 극복하기 위한 것이다.

협회가 할 일도 많다. 종전까지 협회는 업계의 이해관계에 얽혀 제 역할을 하지 못한 면이 없지 않다. 실제로 업계의 이견을 취합해 정부에 보고하는 정도에 그치고 있다는 것이 기자의 솔직한 느낌이다.

앞으로는 보다 생산적인 조직으로 거듭나야 할 것이다. 업계의 각종 통계를 수집, 재생하는 일은 너무나 당

연한 업무인데도 현실적으로 미비하다는 감을 떨칠 수 없다. 원유시장 전망과 가격동향 등 해외정보를 신속하게 전달하는 것도 당연한 일이다. 대국민 대정부 대언론기관 홍보 또한 빼놓을 수 없다. 과도한 세금 등 민감한 사안이 생기면 분석자료나 반박자료를 만들어 언론 등에 신속하게 뿌리는 자동차공업협회 등을 벤치마킹하는 것도 바람직하다.

협회는 또 어느 한 정유사가 독자적으로 해봐야 그다지 효과를 올리지 못하는 일을 업계 공동으로 추진하는 일을 해야 한다. 셀프주유소 도입도 그 좋은 예다. 셀프주유소의 경우 초기 투자비가 많이 드는 데 반해 투자 후 매출증가 속도가 느려 업체들이 선풍 나서는 못하고 있다. 이럴 때 협회가 나서 도입 분위기를 조성하고 소비자 홍보를 맡으면 효과가 클 것이다.

주유소업계는 주유인력 구하기가 갈수록 어렵고 인건비 부담 또한 만만치 않다고 말한다. 셀프주유소를 늘림으로써 절약되는 이익의 일부를 소비자에게 돌려주어 업계와 소비자가 모두 이익을 보도록 해야 할 것이다. 업계는 이런 사업에 소요되는 경비에 대해 사업계획이나 아이디어가 야무지면 얼마든지 자금을 지원할 용의가 있다고 한다.

시장개방과 관계없이 경쟁은 갈수록 치열해질 것이다. 우리나라 석유산업의 미래는 경쟁력 확보를 위한 업계와 협회의 노력여하에 달려 있다고 할 것이다. ☺