



動中靜속의 유가자유화 성과



양 승 득

〈 한국경제신문 산업1부 차장 〉

『한』을이라는 뒷에서 풀려날 수 없는 태생적 한계를 지닌 상품, 『보이지 않는 정부의 규제와 언제나 신경전을 벌여야 하는 상품』...

기자가 3자적 시각에서 바라본 석유제품의 이미지는 우선 이같은 선입견에서 출발한다. 자연 정유업계에 대한 이해 시도도 이러한 전제를 깔고 시작될 수 밖에 없다.

정유업계 관계자들에게 기분좋은 소리이든 아니든 여간 국내 정유사들은 비산유국의 척박한 토양 위에 등지를 들고 있다. 역할과 사명, 국가경제 발전에 대한 기여도 등 흔히 인용되는 수식어만을 놓고 본다면 정유업계를 능가할 산업도 흔치 않지만, 정유사들의 생명선은 원유라는 한 단어에 그 끝이 닿아 있다.

생산원료의 국내자급도가 완전 제로 상태인 현실에서 정유업계의 운신폭은 애초부터 바늘구멍처럼 좁을 수 밖에 없다는 이야기이다. 더구나 석유제품이 갖고 있는 한국적 특성, 다시 말해 민생과 국가안보에 직결된 상품이라는 점은 민간정유사들의 자유로운 의사결정에 변수로 작용할 수 밖에 없었다.

올해초부터 단행된 유가 자유화 조치는 마치 정유업계

안팎에 혁명적 변화를 몰고올 태풍의 눈으로 지목됐다. 상품을 만든 업체가 자체판단과 책임하에 받을 값을 정한다는 이 이치는 시장경제체제에서 너무도 당연한 가격 작동원리이지만 정유업계엔 큰 선물을 안겨준 것처럼 비친게 사실이다. 결국 이로 인한 오해와 편견들은 정유업계가 해결해야 할 뒷일로 남겨졌다.

하지만 결론부터 말하자면 실시후 1년이 다 돼가는 유가 자유화의 성과는 외관상으로 볼 때 아직 동중정격의 변화에 그치고 있다는게 솔직한 느낌이다.

어느 업체를 가릴 것 없이 원유대의 원가 구성비가 85% 안팎까지 오르내리는 가격구조, 그리고 평균환율이 달러당 5원씩만 춤추도 유종평균으로 0.3%의 가격변동 효과가 발생하는 외환부문의 취약성은 정유5사의 무한경쟁을 처음부터 상당 부분 제약하고 있기 때문이다.

이같은 사실은 상반기까지만 해도 휘발유가격을 놓고 치열한 눈치싸움과 출혈경쟁을 불사했던 5사들의 움직임에서도 쉽게 확인된다.

5사는 마치 사운이라도 걸린양 가격 차별화를 앞세워 시장쟁탈전에 나섰지만, 환율이 급등세로 돌아선 9월 이후부터는 슬그머니 모두가 발을 빼고 있다.

대규모 설비 투자의 진행여부나 내부 경영혁신 등이 개별업체의 행동반경에 영향을 줄 수는 있지만 정유사들은 환율과 원유가 앞에서는 꺾꽂없이 당장의 수지타산을 걱정할 수 밖에 없음이 드러나고 있는 것이다.

지난 10월말에 벌어진 외환시장의 대란은 정유업계에 사상 초유의 산더미같은 환차손 악몽을 안겨 주었고 각 업체들은 환율 앞에서 너무도 무력한 존재임을 다시 한번 확인했다.

물론 유가 자유화 후 정유업계의 고객 마케팅 활동이 더 세련되고 공격적인 양상으로 변모한 것은 부인할 수 없는 현상이다. 이동통신대리점 세탁편의점 등 과거에는 생각조차 할 수 없었던 소규모 부대사업에서 타업종과의 과감한 전략적 제휴에 이르기까지 정유사들은 새로운 수익원 창출에 발벗고 나서고 있다.

기업 이미지 광고에도 정성을 쏟는가 하면 품질 차별화를 기대하기 어려운 석유제품을 놓고도 브랜드 이미지 제고를 통한 신규고객창출에 뒤질세라 앞다투어 뛰어 들고 있다.

유가 자유화 초기의 경쟁이 가격을 앞세운 단기전 양상에 그쳤다면 하반기부터는 오히려 서비스의 질 향상과 고객민족에 호소하는 비가격경쟁으로 초점을 옮긴 셈이다.

그러나 일련의 규제 완화 및 개방 물결 속에서 정유업계가 보다 더 신경을 써야할 해결과제는 국내보다 해외, 그리고 업계 전체를 에워싼 현안등에서 찾아야될 것으로 보여지고 있다.

에너지전문기관들이 내놓는 각종 보고서는 석유제품 유통시장의 빗장이 쫓혀지는 오는 99년 이후 해외 대자본들이 국내 시장에 뛰어 들 가능성을 배제하지 않고 있다.

심상열(沈相烈) 에너지경제연구원 연구위원은 지난 5월 발표한 연구보고서를 통해 자유화 후 국내 석유시장은 국제 석유시장의 움직임과 보다 밀접한 관련을 맺게 될 것이라고 진단하고 있다.

이올러 설문조사 결과를 통해 중동 산유국을 중심으로

한 외국자본이 국내 시장에 참여할 가능성을 제시하고 정유업계는 공급과잉의 위험 방지를 위해 아·태지역 석유시장의 동향에 특별한 관심을 기울여야 한다고 주장하고 있다.

경우는 다소 다를지 몰라도 일본의 석유유통시장이 경험한 최근의 변화는 국내정유업계의 행보에도 적지 않은 메시지를 전해준다.

석유제품의 수입이 자유화된 작년 4월 이후 일본의 석유유통시장은 극심한 가격 파괴전쟁을 치렀으며, 후유증은 주유소들의 대량 도태로 나타나고 있다. 수입 자유화는 시장 싸움을 정유업계의 내부경쟁에서 산업계 전반의 파괴게임으로 변모시켰고, 이는 수지악화로 직결됐기 때문이다.

일본 언론이 전한 최근의 한 표본조사는 6만여개의 일본 주유소 중 흑자를 내고 있는 곳은 70%선에 불과하고, 앞으로 5년 후면 30% 이상이 문을 닫을 것이라고 전하고 있다.

앞으로 정유업계는 환율 폭동의 후유증으로 상당기간 진통을 겪을 것이 분명한 상태다.

어깨를 짓누를 원가 상승 압박, 소비 억제를 겨냥한 정부의 세제개편, 고도화부문 등 투자 확대에 쏟아 부어야 할 막대한 자금 조달문제 및 소비자들의 물이해와 편견등등..

유가 자유화 만 1년을 눈 앞에 둔 정유업계의 앞날에 호재보다 자유로운 의사결정을 가로막는 장애물이 더 많이 깔려 있다고 본다면 기자만의 무지(無知) 탓일까?

휘발유값을 둘러싼 업체간의 신경전은 거의 자취를 감췄지만, 한 저명 이코노미스트의 다음과 같은 충고에는 정유업계가 새겨 들을만한 메시지가 담겨 있다.

『파괴적 경쟁은 단기적으로 가격 하락에 의한 기업 이익 감소를 소비자 잉여 증진으로 이어준다. 그러나 장기적으로는 기업 부실화에 의한 퇴출비용등 엄청난 구조조정 코스트를 사회가 부담하여야 되기 때문에 소비자와 기업이 모두 손해보는 결과를 낳을 수 밖에 없다.』