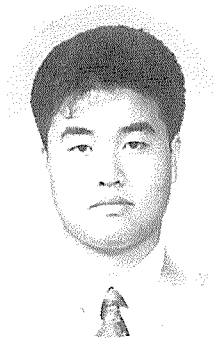


가격인상에 대한 불만과 가격담합 의혹은 억울하다



정 덕 환

〈LG-Caltex 정유 업무팀 대리〉

들어가며

바야흐로 유가자유화의 시대이다.

사실 유가자유화가 실시되기 전엔 여러 전문가를 포함하여 석유업계 전반에서 우려의 목소리가 높았지만 실시 한달이 지난 현재 큰 혼란없이 정착되어간다고 보여진다. 물론 정부의 6개월간 「가격사전보고제도」나 「유통단계별 모니터링」의 시행으로 완전한 자율경쟁체제라고 하기는 힘들지만 유가의 변동에 대해 어느 정도 익숙한 모습들이다.

이는 지난 3년동안 시행한 유가연동제의 성과이기도 하지만 성숙한 시민의식이 뒷받침되지 않았으면 도저히 달성될 수 없었을 것으로 생각된다.

새로운 제도를 시행하면 그 제도의 실효성을 검토해 보는 것은 당연한 수순이지만 자유화 이후 겨우 1개월

을 넘어선 시점에서 눈에 띄는 「변화」가 무엇이라고 단정짓긴 쉽지 않은 일이다. 그러므로 다음에서 언급될 사항은 「변화」라기 보다는 자유화 이후에 발생된 몇가지 애로사항과 업계의 대응의지로 요약되어도 무방하다.

본론

첫째, 가격인상에 대한 불만과 가격담합 의혹이다.

우선 자유화 이후 현재 책정된 각 정유사의 가격들은 기본적으로 국제원유가 및 제품가, 환율에 연동하는 종전의 연동공식을 준용하고 있으며 (가격결정에 관한 좀더 자세한 내용은 「석유협회보」 1997년 2월호 「석유제품 가격의 결정요인」을 참고하기 바란다) 이러한 연동공식은 석유제품의 원가구성이나 제품의 연산성 등을 고려할 때 가격의 투명성, 객관성 유지를 위하여 상당기간

사용할 가능성이 높다는 것. 그리고 정부가 집행하는 이를테면 휘발유 소비자가격의 68%를 차지하는 세금은 그동안 여러번 거론되었기에 본고에서는 논외로 함을 밝혀둔다.

정유업계에 대해 조금만 관심을 갖는 독자라면 연동제 기간동안('94~'96)의 정유사 정유부문 적자가 수천 억원에 이른다는 것을 알고 있을 것이다. 이는 협회보를 포함하여 여러 언론에서도 보도된 바있다.

이렇게 엄청난 누적 적자액은 지난 유가연동공식으로 산정된 유류 가격이 저가로 책정되었음을 간접적으로 시사한다. 즉 물가억제시책에 밀려 운임, 유전스 관련비용, 정제비 등 각종 비용의 현실화가 지체되거나 반영되지 않아 정유사의 손실로 나타났던 것이다.

물론 정유사간의 과당경쟁에 따른 유통비용의 증가도 적자폭 확대요인으로 작용했지만 이는 근본적으로 국내 공급과잉구조에 기인하며, 그로 인한 폐해도 유가인상의 한 동인이 되고 있다 하겠다.

더군다나 석유가격의 원가중 80% 이상을 차지하는 원유가의 경우, '96년내내 강세를 보이더니 급기야 '96년초 배럴당 15달러 (Dubai기준)수준이던 것이 '97년 들어서는 21달러대까지 치솟았으며, 환율도 '96년초 대비 80원 이상이나 상승하여 정유사의 어려움은 더욱 가중되고 있는 실정이다.

이러한 석유업계의 상황을 알고있는 독자라면 누구든지 '97년 1월과 2월의 석유가격 인상에 대하여 기대밖이라는 느낌을 갖지는 않을 것이다. 석유가격 인상은 자유화의 문제가 아니라, 비용상승의 문제인 것이다. 또한 연동공식 원가의 저가 반영으로 적자가 누적된 정유사로서는 유가자유화 이후 정부도 손을 놓은 마당에 더 이상 손해를 감수할 수도 없는 형편이었다.

하지만 필자가 알기로는, 정유사는 미반영된 원가요소를 일시에 반영할 경우, 유가의 엄청난 상승이 초래할 국민경제적 부담을 우려하여 비용의 일부만을 현실화시켜서 '97년 1월과 2월의 가격을 책정한 것이라고 한다. 향간에 떠도는 「과도한 원가부담, 소비자에 전가」는

그야말로 어불성설이다.

이러한 연유를 충분히 홍보하지 못해 야기된 석유가격에 대한 오해는 이유가 어찌되었던 업계에 일차적인 책임이 있을 것이다. 뒤늦게나마 「협회보」를 통해 해명할 수 있으니 다행이라 하겠다.

가격에 관해 한가지 더 덧붙인다면 [자유화=가격인해]라는 등식은 석유제품의 특성을 고려하지 않은 안이한 발상이라는 생각이다. 손해가 나는데도 가격을 떨어뜨리는 것은 덤핑이지 결코 적절한 가격책정이 아닌 것이다. 특히 국내 수급안정을 최우선 과제로 삼고 있는 정유업계에서 이것은 매우 중요한 화두이다.

석유도 공산품이라는 것에는 이견이 없지만 비스켓이나 볼펜처럼 단순한 소모품으로서 받아들여서는 곤란하다. 오일 쇼크에서도 경험하였듯이 석유는 중요한 전략요소이며, 더군다나 원유를 100% 외국에서 도입하는 우리나라 여건에서는 석유의 안정적 공급이 우선시된다는 것이다. 필자는 석유가격이 과도하게 높거나 또한 지나치게 낮게 유지되는 경우, 가격혼란으로 인한 폐해가 국가경제 및 국민생활에 엄청난 대가를 요구하게 될 것이라고 확신한다.

정유사의 적자가 어느 정도 만회된다면 경쟁은 누가 시키지 않더라도 일어나게 될 것이다. 모든 기업이 마찬가지지만 정유사도 고객을 확보하는 것이 무엇보다도 중요한 마케팅전략이기 때문이다.

둘째는 대수요처인 직매처들의 입찰압력이 증대되었다. 유류가격은 4반세기 이상이나 규제되어 왔었다. 이러한 정부고시 가격시절에는 대수요처와의 구매조건 협의시 가격에 대해서는 큰 마찰없이 진행되었다. 하지만 이제는 사정이 달라졌다. 정유사 입장에서는 종전처럼 적정가격개념을 도입하겠지만, 직매처로서는 당연히 가장 낮은 가격을 제시하는 정유사에게서 석유를 공급받고자 할 것이다.

직매처 입장에서는 자유화 시대에 걸맞는 합리적인 의사결정이라고 할 수 있지만, 이러한 입찰경쟁에 문제가 없는 것은 아니다.

일반적으로 가격탄력성이 낮은 재화(이를테면 식량, 석유 등)는 가격이 불안정할수록 수급안정성은 낮아진다. 더우기 대체재가 없는 석유제품의 경우 수급안정이 무너졌을 때 그 여파는 가격인하로 인한 수요자 후생 증가보다는 훨씬 커다란 손실을 끼칠 것이다.

우리는 그동안 국내 석유시장의 과당경쟁이 당사자인 정유업체나 유통업체는 물론 소비자에게 아무런 이득이 되지 않았음을 경험하였다. 오히려 유통시장에 잠겨있는 재원이 6조원이 넘는데도 불구하고 여전히 취약한 유통시장구조를 갖고 있는 현실은 과도한 경쟁이 결코 바람직하지 않음을 여실히 보여주고 있다.

거듭 말하지만 우리의 여건상, 석유제품의 가격은 수급안정을 전제로 해서 적정가격을 유지해야 하며, 그 기초가 깨짐으로써 나타날 폐해는 어느 누구의 부담이 아니라 국민 전체의 명예가 될 수 있음을 기억해야 할 것이다.

세계로는 유외사업을 통한 주유소의 다각화 움직임을 들 수 있다. 몇달이 지나면 가격경쟁을 비롯한 일련의 경쟁들이 본격적으로 일어날 것이다. 주유소도 이제는 정부가 고시한 가격이 아니라 자체내의 마진을 정해서 고객들에게 제시해야만 한다. 낮은 마진을 감수하는 박리다매 전략도 있을 수 있으며, 다소 가격이 높더라도 주유 이외의 영역을 개발하여 고객을 유치하는 전략을 구사할 수도 있다.

일부에서는 작년부턴 이미 LG Star, 프라자마트 등 주유소내에 편의점, 패스트푸드점, 제과점 등의 체인점을 개설하여 고객들에게 「주유-쇼핑 일체화」라는 편의를 제공하고 있으며, 또한 주유소내 경정비 프렌차이즈점 등을 유치하여 고정고객을 대상으로 본격적인 정비서비스를 제공하고 있다.

이렇듯 주유소는 과거의 단순 기름주입의 역할을 넘어서 고객과 가까이 하는 더욱 편리하고 깨끗한 복합주유소로 거듭나는 모습을 보여주고 있다.

마지막으로 정유사의 피말리는 원가절감 노력을 말씀드리고 싶다. 연동제 실시 기간동안 정유사는 빼이폰

체험을 하였다. 어느 누구도 정유사들의 원가를 떠맡아 주지 않는다는 것이다. 정부는 시장의 감시자일 뿐이며 일체의 책임은 정유사의 몫인 것이다. 이제는 본격적인 경쟁의 시대이다. 방만한 경영은 회사의 몰락과 직결될 것이다.

이미 작년부턴 시작된 합리적인 원가관리, 코스트 절감 노력은 이제는 경쟁의 수준을 넘어서 전쟁을 방불케 한다. LG정유만 하더라도 판매자회사의 합병, 그리고 조직개편을 통해 불필요한 비용을 삭감하고 군살을 빼느라 여념이 없다. 유가자유화를 필두로 진행될 일련의 자유화 시리즈(?)를 대비한 강도높은 훈련을 하고 있는 것이다. 가격을 올리고 내리는 것이 유가자유화의 목적이 아니라 생산효율을 높여 국가 경쟁력을 확보하는 것임을 잘 알고 있기 때문이다.

마치며

유가자유화시대!

실로 위기이자 기회의 시기가 아닐 수 없다.

정유사는 고객들에게 최상의 제품과 서비스를 합리적인 가격으로 제공하기 위해 부단히 노력해야 한다. 이는 기름쟁이에게 부여한 시대의 요청이자 사명이며 생존방법이다. 편법이 아닌 정도경영만이 최후의 승자가 될 것이다.

또한 석유산업의 발전을 위하여는 국민 모두에게 석유에 대한 우리나라의 여건을 알리고 이런 여건하에서 석유산업을 어떻게 이끌어 가야하는지에 대하여 깊이 있는 논의가 지속적으로 이루어져야 한다고 본다.

다시 말하지만 유가자유화는 가격을 자유롭게 결정하는데 그치는 것이 아니라, 2년후 닥쳐올 대외개방을 대비하여 경쟁력을 확보하는 준비기간임을 명심해야 한다.

아울러 석유업계는 소모적인 과당경쟁 보다는 내실 있는 경영으로 국가산업의 초석으로서 다시 한번 재도약하는 전기를 마련해야 할 것이다. ☺