

국내 석유산업의 밝은 미래를 위하여



이복재

에너지경제연구원 선임연구원

요즈음 국내 석유시장 참여자들은 별로 '신바람'이 나지 않는 것 같다. 석유수요가 과거와는 달리 크게 위축되어 있고 유통마진도 신통치 않기 때문이다. 게다가 소비자들이 석유시장 참여자들을 보는 눈이 곱지만은 않기 때문이다. 어디 이뿐인가? 기후변화협약으로 요약되는 환경보호에 대한 사회적인 욕구가 점증하면서 이에 따른 투자부담이 가중되고 있다. 더욱 심각한 것은 석유가 주요 온실가스 배출원으로 지목되면서 중장기적인 비전도 밝아 보이지 않다는 것이다.

이러한 상황에서 국내 석유산업 특히 정유산업의 존재이유에 대하여 심각한 질문을 가질 수 있다. 우리나라에 있어서 정유산업은 필요한 것인가? 결론부터 말하면 정유산업은 국가경제의 발전과 국민생활의 안정을 위하여 필수적인 것이다. 석유제품은 국내산업의 각 부문과 국민들의 일상생활에 필수적인 에너지원으로서 소비자들에게 연속적으로 안정적으로 공급해야 하는 것이다. 반면에 석유제품의 원료가 되는 원유는 그 절대적인 물량이 지금도 일축즉발의 전쟁발발 가능성으로 인하여 세계 뉴스의 머릿부분을 차지하고 있는 중동지역으로부터 도입되고 있다. 결국 석유제품은 소비자들에게 안정적으

로 공급해야 함에도 불구하고 이 공급의 안정성이 끊임없이 위협받고 있는 전략적인 특성을 지니고 있는 것이다.

문제는 이러한 석유제품을 어떻게 하면 안정적으로 그리고 효율적으로 소비자에게 공급할 수 있는가 하는 것이다. 석유제품 공급체계로서 원유를 도입하여 소비지인 국내에서 정제하여 국내 소비자들에게 석유제품을 공급하는 「원유의 도입 및 소비지에서 정제」체제와 각각의 석유제품을 해외로부터 수입하여 국내 소비자들에게 공급하는 「석유제품별 수입」체제의 두 가지가 있다. 이 중에서 「원유의 도입 및 소비지에서 정제」체제가 「석유제품별 수입」체제보다 석유공급의 안정성과 효율성 측면에서 우월하다. 이 「원유의 도입 및 소비지에서 정제」체제를 구성하는 산업이 곧 정유산업이고 따라서 국내 정유산업은 육성·발전되어야 한다.

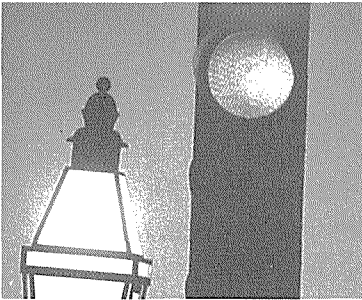
그러면 국내 정유산업은 어떻게 육성되어야 하는가? 국내 정유산업의 육성을 위하여 무엇보다 필요한 것은 유통부문과의 수직적인 계열화이다. 이 수직적인 계열화를 통하여 정유회사들은 소비자들과 직접적으로 대면할 수 있고 소비자들과의 직접적인 대면을 통하여 정유 각사는 각종 Incentive Program(예: 가격할인, 품질 차별화, CVS, Card Marketing 등)을 가지고 소비자들에게 어필할 수 있기 때문이다.

또한 정유산업내에서의 경쟁축진도 긴요한 것이다. 그러나 정유산업은 국내 석유시장의 규모로 볼 때에 구조적으로 과점적인 특성을 지닐 수밖에 없다. 따라서 정유산업의 경쟁축진을 위하여 외부경쟁의 도입이 요구되고 이를 위하여 석유제품의 수입이 자율화되었다. 즉 앞에서 언급하였듯이 석유제품별 수입체제의 비효율성에도 불구하고 석유제품 수입 자율화조치를 취한 것은 정유산업의 경쟁축진에 목적이 있는 것이며 석유제품의 수입 그 자체가 목적은 아니다. 따라서 석유제품의 수입이 국내 정유산업을 구조적으로 취약하게 하는 결과를 초래하도록 하여서는 안 된다. 반면에 석유제품의 수입이 지나치게 억제되어서 정유부문에 대한 외부경쟁의 도입기능이 위축되는 것도 바람직하지 않다. 따라서 이러한 고려점을 바탕으로 할 때에 원유와 석유제품간의 관세 차별화 정도는 외국의 주요 석유수입국들의 평균수준이 되도록 하는 것이 바람직하며 이는 현재의 수준보다는 확대되어야 함을 의미한다. 이러한 관세 차별화 수준의 확대는 정유산업과 석유제품 수입업간의 공정한 경쟁을 위한 “Fair Rule of Game”의 확립을 위하여도 긴요한 것이다.

향후 국내 석유시장은 이제까지의 성장단계에서 성숙단계로 전이해 갈 것으로 전망되고 따라서 석유수요 증가율은 크게 둔화될 것으로 예상된다. 이러한 상황에서 국내 정유회사들이 이제까지 규모의 경제(Scale Economy)에 입각하여 보다 많은 시장점

원유와 석유제품간의 관세 차별화 정도는 외국의 주요 석유 수입국들의 평균수준이 되도록 하는 것이 바람직하며 이는 현재의 수준보다는 확대되어야 함을 의미한다.

이러한 관세 차별화 수준의 확대는 정유산업과 석유제품 수입업간의 공정한 경쟁을 위한 “Fair Rule of Game”의 확립을 위하여도 긴요한 것이다.



유율을 확보하기 위한 「규모를 위한 경쟁(Competition for Scale)」에서 탈피하여 소비자들의 욕구를 「섬세하게」 충족시키는 「품질을 위한 경쟁(Competition for Quality)」을 추구하여야 한다. 이제는 過猶不及의 의미를 심각하게 되새겨 보아야 할 때이다. 이는 국내 정유회사들의 정제시설 확대를 위한 투자전략도 이제까지의 석유수요 증가에 대하여 “선행적인 확대전략”에서 “후행적인 확대전략”으로 전환되어야 함을 의미한다.

최근에 새로이 구성하여 운영되고 있는 석유업계 관련단체 및 기관들이 주축이 되어 있는 “석유산업협의회”가 활성화되어야 한다. 이는 석유산업 자율화시대에 매우 적합한 협의체이기 때문이다. 이 협의체를 통하여 Rule of Game을 확립하여야 하며 “Game of Rules”의 상황으로 빠지지 않도록 하여야 한다. 국내 석유시장에 있어서 정부규제 완화가 “자유화”가 아닌 “자율화”임을 상기해 볼 때에 이 협의체의 중요성은 실로 막중한 것이다. 이 협의체는 “규제의 합리화”를 위하여 필요한 시장규칙을 시장 참여자 스스로가 만들고 이를 성실히 준수하는 수범을 보여야 한다.

국내 정유회사들은 경쟁력 강화를 위하여 유통부문에서 전략적인 제휴를 통하여 관련 시설을 보다 효율적으로 사용하는 방안을 강구할 필요가 있다. 세계의 주요 석유회사들이 경쟁력 강화를 위하여 상류부문에서는 M&A를 적극적으로 추진하고 있는 반면에 하류부문에서는 전략적 제휴를 추진하고 있는 것을 고려해 볼 때에 정유회사간의 유통부문 특히 물류부문에서의 제휴는 긴요한 것이다.

국내 정유부문의 경쟁력 강화를 위하여 정유회사들은 상류부문(석유개발부문)에 적극 진출하여야 한다. 그리하여 상류부문과 하류부문(정유 및 유통부문)간에 수직적인 통합구조를 구축하여야 한다. 이 수직적인 통합구조를 통하여 정유회사는 Profit Center를 상류부문과 하류부문간에 이동시키면서 국제유가의 변동에 상관없이 전체적인 이윤을 일정수준으로 유지·관리할 수 있다. 이와 동시에 안정적인 석유공급체계를 구축할 수 있다.

국내 정유회사들은 이제 에너지서비스회사를 지향해 나아가야 한다. 이제까지는 석유 제품을 소비자에게 공급해 주는 역할을 수행하였다면 앞으로는 빛, 열, 동력과 같은 에너지 서비스를 최종소비자에게 공급해 주기 위하여 전력산업, 지역난방사업 등에 적극 진출하여야 한다. 즉 이제까지의 석유제품에 기반을 둔 Commodity-Based Industry에서 에너지서비스에 기반을 둔 Service-Based Industry로 발전해 나아가야 한다. 그리하여 이제는 “정유산업” 내지 “석유산업”이라는 표현 대신에 “에너지서비스 산업”이 보다 적절한 표현이 되도록 하자. 그 일환으로서 국내 정유산업과 자동차 제조업체가 공동으로 저공해·고출력의 자동차 개발을 위한 Project를 추진하여야 한다. 이는 국내의 식료품

회사와 전자회사가 공동으로 보다 좋은 품질의 김치냉장고 개발을 위한 Project를 추진하는 것을 보더라도 조속히 추진하여야 하는 것이다.

석유시장 참여자들은 성숙기로 접어드는 국내 석유시장만을 바라보고 있을 것이 아니라 Globalization을 적극 추진하여야 한다. 이를 위하여 일차적으로 남북한간의 석유협력사업을 적극 추진할 필요가 있다. 그 일환으로서 남북한간에 경제협력을 위한 정치, 외교 및 군사적인 안정기반이 구축될 경우 남한의 중질 석유제품을 북한의 산업용 및 발전용으로 사용하는 방안을 강구할 필요가 있다. 또한 북한의 정유시설을 위탁관리하는 방안도 강구할 필요가 있다. 또한 남한의 정유시설과 북한의 주요 석유제품 소비지를 연결하는 송유관의 건설도 필요한 Project이다.

다음으로 동북아 에너지협력체계의 구축이 필요하다. 이는 한-중-일 자유무역지대 구축을 위한 논의가 작금에 활발히 논의되고 있음을 감안할 때에 중요한 과제임에 틀림없다. 이를 위하여 중국에서의 정유시설 건설사업에 적극 참여할 필요가 있다. 중국의 정유시설을 이용한 원유의 임가공을 통하여 석유제품을 중국내에 판매하는 방안도 강구할 필요가 있다. 이는 수평적인 연합관계(Horizontal Coordination)의 구축을 위한 발판을 마련해 주는 것으로서 수직적인 통합관계와 함께 정유회사의 경쟁력 강화를 위하여 긴요한 것이다. 또한 우리나라와 일본의 잉여 비축시설을 활용하여 동북아 석유시장의 구축을 도모할 필요도 있다.

러시아 특히 사할린의 원유개발사업에 적극 참여하여 이 개발원유를 국내 도입함으로써 원유도입의 중동의존도를 감축시켜 나아가야 한다. 중앙아시아 카스피해 연안의 원유개발 도입도 적극 추진할 필요가 있다. 이를 통하여 중동원유에 대한 경쟁적인 원유를 확보함으로써 중동원유의 도입단계에 대한 인하압력을 가하는 동시에 원유공급의 안정성을 강화시켜 나아가야 한다. 이는 미국이 러시아 원유도입을 통하여 원유도입의 중동의존도를 낮추고 이를 통하여 미국의 중동정책 추진에 보다 광범위한 Flexibility를 확보하고자 노력하고 있음을 감안할 때에 매우 긴요한 과제이다.

이러한 모든 사업들을 통하여 국내 석유산업은 궁극적으로 Social Acceptability를 확보하여야 한다. 우리 사회가 석유산업을 받아들여 주지 않는다면 석유산업은 설 땅이 없다. 어떠한 사업을 하더라도 그것이 소비자의 이익증진에 기여하는 것인가를 끊임없이 자문하여야 한다. Social Acceptability의 확보를 위하여 국내 석유시장 참여자들이 급히 하여야 할 일중 하나는 소비자들의 신뢰를 회복하는 것이며 이는 시장의 투명성제고를 통하여 가능한 것이다. 또한 당장의 이익과는 직결되지 않는다고 하더라도 소비자의 신뢰회복을 위하여 필요로 하는 사회적인 책임을 다하도록 끊임없이 노력하여야 한다. ☯