

연구보고서 99-10

# 석유산업의 대외개방이 미치는 영향 및 대응방안 연구

丁宇鎭



## 요 약

본 연구에서는 1998년 단행된 석유산업의 대외 개방 조치(정제업의 외국인 50%이상 투자허용 및 주유업의 외국인 진입허용)가 국내 석유산업에 미치는 영향을 살펴보고 개방화이후의 필요한 정책들을 제시하였다.

1997년 1월부터 1998년 12월까지의 주요 유종에 대한 현물시장 수입가격을 추정하여 국내 공장도 가격과 비교한 결과 국내 정유사들의 가격경쟁력이 크게 떨어지고 있음을 알 수 있었다. 따라서 1997년부터 시행된 가격자유화 및 수입자유화에 이어 1998년의 대외 개방조치로 수입제품이 본격적으로 국내시장에 들어온다면 국내 정유사들의 현 시장점유율이 크게 위협받을 것으로 전망된다.

그러나 수입제품에 비해 열위에 있는 국내 정유사들의 경쟁력에도 불구하고 외국인 기업의 국내시장 진입이 급격히 진행될 것으로 예상되지는 않는다. 그 이유는 첫째 국내 석유시장의 과잉공급 상황이 당분간 지속될 것으로 전망되며 둘째 상표표시제 및 지원금 등에 의해 대부분의 주유소가 국내 정유사에 예속되어 있고 셋째는 석유저장 설비 등 물류설비에 필요한 부지마련이 쉽지 않다는 점 때문이다. 이러한 요인들에 의해 외국인 기업들의 국내 시장진입은 유통부문부터 점진적으로 진행될 것이 전망된다.

석유산업의 대외 개방에 맞서 국내 정유사들의 경쟁력 향상을 위한 구조조정이 요구된다. 국내 정유사들은 일본이나 싱가포르에 비해 설비의 규모의 경제, 낮은 지대에도 불구하고 높은 부채규모 및 환차손, 주유소에 대한 과

다한 지원금 등에 의해 재무구조가 열악한 것이 정제비용 상승의 가장 큰 요인으로 파악된다. 따라서 건실한 재무구조개선 노력이 우선적으로 추진되어야 하겠다. 이밖에 경쟁력 제고를 위해 유럽과 일본의 정유기업들이 대대적으로 추진하였던 물류통합, 공동 이용을 통한 물류비 절감 노력도 요구된다.

대외개방 조치와 함께 시급히 개선되어야 할 정책은 첫째 수입제품의 관세가 원유보다 높게 책정되도록 하는 것이다. 국내 정제품과 수입제품의 합리적인 경쟁환경을 조성하기 위해서는 국내 정제품의 시장수급 안정 기여에 대한 프리미엄이 고려되어야 하기 때문이다. 그러나 관세차를 너무 크게 하여 수입제품의 시장진입을 막는 것은 방지해야 할 것이다. 둘째는 현재 통관기준으로 되어 있는 수입제품의 품질검사 방법을 개선하여 사소한 검사기준에 미달될 시는 품질을 보정할 수 있는 기회가 부여 될 수 있도록 함으로써 불평등한 품질검사 제도로 수입장벽이 되는 것은 없애야 하겠다.

향후 석유산업에 대한 정부의 기능은 특정 부문에 대한 지원 및 시장관리에서 벗어나, 경쟁적 시장여건의 조성, 경쟁규칙의 공정한 집행, 민간부문에서 추진하기 어려운 수급비상시 대책과 같은 보완적 기능을 담당하는 방향으로 재정립되어야 할 것이다. 석유 유통시장에서 불공정거래에 대한 명확한 기준들이 제시되어야 할 것이며 주유소 점업기준의 완화 등 안전과 품질이 보장된다면 유통시장에 남아 있는 경직적인 등록기준들이 개선되어 나가야 할 것이다.

## 목 차

I. 서론 .....	1
II. 국내 석유산업 규제완화와 개방추이 .....	5
1. 개요 .....	5
2. 진입규제 완화 .....	7
가. 정제·유통부문 진입규제 .....	7
나. 정제부문의 진입규제 완화 .....	8
다. 유통부문의 규제완화 .....	10
3. 가격규제 완화 .....	18
가. 국내 유가제도의 변천 .....	18
나. 정부에 의한 유가관리 .....	19
다. 유가연동제 실시 .....	22
III. 석유산업 규제완화의 해외 사례 .....	27
1. 유럽 .....	27
가. 규제완화와 석유산업 환경 .....	27
나. 주요 유럽국의 하류부문 추이 .....	29
다. 유럽 정유산업의 구조조정 .....	33
2. 일본 .....	39

가. 일본의 석유산업 규제완화 추이 .....	39
나. 석유산업의 경쟁심화 .....	42
다. 일본의 물류통합과 제품교환 추이 .....	44
라. 메이저의 활동 .....	45
마. 유통구조의 변화 .....	45
3. 동남 아시아 .....	47
가. 태 국 .....	47
나. 필리핀 .....	49
다. 말레이시아 .....	50
라. 인도네시아 .....	51
마. 기타 동남아 국가 .....	52
IV. 대외 개방과 석유산업에의 영향 .....	55
1. 규제완화와 대외개방의 의미 .....	55
가. 국내 석유산업에서 규제와 개방정책의 효과 .....	55
나. 대외 개방과 석유수급 .....	56
2. 국내 석유수급 전망 .....	57
가. 최근의 석유수급 현황 .....	57
나. 석유수요 전망 .....	60
3. 국내외 석유제품 가격 분석 .....	62
가. 국내 석유가격 및 유가형성의 특징 .....	62
나. 석유제품의 수입가와 국내가 차이분석 .....	66
4. 외국인의 국내 석유시장 진입 유형과 행태 .....	71
가. 외국인 진입 유형 .....	71
나. 진입유형별 가능성 .....	72

다. 진입기업의 경영전략 .....	81
5. 대외 개방의 국내 석유산업 영향 .....	83
가. 대외 개방의 국내 석유시장 영향도 .....	83
나. 석유가격에의 영향 .....	87
다. 정유부문에 미치는 영향 .....	90
라. 유통부문에 미치는 영향 .....	93
마. 외자유치효과 .....	94
V. 대외개방의 대응방안 .....	96
1. 석유산업의 경쟁력 제고 방안 .....	96
가. 석유산업의 경쟁력 요소 .....	96
나. 정유산업의 경쟁력 제고 방안 .....	97
다. 유통부문의 경쟁력 제고 .....	104
2. 대외 개방하의 정부정책 방향 .....	105
가. 경쟁정책 .....	105
나. 안보 · 안전 및 품질관리정책 .....	108
다. 석유수급 안정정책 .....	109
3. 대외 개방과 제도개선 방안 .....	112
가. 원유와 석유제품 수입관세 차등화 .....	112
나. 수입제품의 품질검사 .....	115
다. 유통질서 기준 명확화 .....	118
라. 주유소 결업기준의 완화 .....	119
마. 기 타 .....	120
VI. 결 론 .....	122

## 표 목 차

<표 II-1 > 1995년 석유사업법 개정의 주요 내용 .....	9
<표 II-2 > 정유부문의 진입규제 완화추이 .....	10
<표 II-3 > 석유유통업의 규제완화 추이 .....	13
<표 II-4 > 주유소간 거리제한 폐지 내용 .....	14
<표 II-5 > 석유수입 규제완화 추이 .....	17
<표 II-6 > 석유의 원가구성 .....	21
<표 II-7 > 유가관리 방안 .....	22
<표 III-1 > 프랑스의 석유사업 규제완화 동향 .....	31
<표 III-2 > 유럽하류부문의 BP-Mobil 합병전략과 배경 .....	35
<표 III-3 > 일본의 석유관련법 제정 및 규제완화 추이 .....	41
<표 III-4 > 일본 정유기업의 손익추이 .....	42
<표 III-5 > 태국의 정유기업 현황(1996년) .....	48
<표 III-6 > 필리핀의 정유기업 현황(1995년) .....	50
<표 III-7 > 말레이시아 정유현황 (1995년) .....	51
<표 IV-1 > 국내 석유정제능력 및 원유처리 추이 .....	58
<표 IV-2 > 석유수요 실적 및 전망 .....	61
<표 IV-3 > 석유제품별 국내-수입가격 비교 .....	67
<표 IV-4 > 국내 정유사의 외국인 투자현황 .....	72
<표 IV-5 > 외국기업의 국내 석유산업 진출환경 .....	77

<표 IV-6 > 휴폐업 주유소 현황 및 판매량 추이 .....	78
<표 IV-7 > 국내 정유 5 사의 유통부문 지원액 현황 .....	79
<표 IV-8 > 외국기업의 유통업 예상 진입단계 .....	80
<표 V-1 > 한국 · 일본 · 싱가포르의 정제비 비교 .....	98
<표 V-2 > 국내 정유사의 부채율 현황 .....	99
<표 V-3 > 국내 정유 5사의 경영실적 .....	100
<표 V-4 > 석유수송수단별 수송단가 .....	103
<표 V-5 > 국가별 석유수입관세 현황 .....	112
<표 V-6 > 일본의 석유수입관세 현황 .....	113
<표 V-7 > 주유소 구조 및 위치에 관한 소방법 .....	120

## 그림 목 차

[그림 II-1] 주유소 증가추이 .....	15
[그림 III-1] 유럽의 주유소계열별 증감추이 .....	29
[그림 III-2] 유럽 석유산업의 규제완화와 구조조정 .....	37
[그림 IV-1] 정제설비 규모와 석유수요추이 .....	60
[그림 IV-2] 제품별 가격차의 국내가와 국제가 접근성 .....	89



## I. 서론

우리 나라의 대표적인 공익산업이며 기간산업의 하나로 자리 매김을 하여왔던 석유산업이 1998년 10월 정유업의 신규진입 자유화 및 외국인의 투자제한 해제와 주유소 영업허용으로 본격적인 개방시대에 접어들었다. 1995년 정부가 수립한 석유산업 자유화계획에서 석유산업의 정제업 및 유통업을 1999년에 개방할 방침이었다. 그러나 외환위기 발생이후 석유산업에서도 외자유치의 확대가 요구되었고 석유산업의 구조조정도 촉진시키기 위해 당초 일정을 앞당기어 그동안 외국인 금지업종으로 묶여있던 주유업은 1998년 5월부터 개방하고 정제업은 1998년 10월부터 개방하였다. 1995년 정부가 석유사업법의 개정을 통해 추진해왔던 석유산업의 규제완화와 자유화계획은 1998년의 정제업과 주유소업의 개방조치로 계획된 주요 일정이 사실상 마무리되는 셈이다.

석유가격은 정부의 규제완화 정책으로 고시제에서 연동제를 거쳐 1997년 완전 자유화되었다. 그동안 정유사의 생산가격과 주유소의 마진 등 정부 관리하에 있었던 석유가격은 생산자나 유통업자 모두 공정거래를 위반하지 않는 한 마음대로 정할 수 있게 된 것이다. 이와 함께 사실상 정유사에게만 허용되었던 석유제품의 수입도 같은 해에 자유화되어 저장시설과 비축의무만 수행하면 누구나 수입이 가능하게 되었다. 1998년초에는 유통경로의 자율화를 통해 정유사의 주유소 직공급을 가능하게 하여 정유사→대리점→주유소로 대표되었던 전통적인 휘발유 유통체계의 변화를 유도하였고 다양한 유통업이 출현할 수 있는 길을 열어 놓았다.

그러나 이러한 일련의 규제완화 조치들에도 불구하고 50%이하의 투자 제한에 의한 외국인의 정유업체 경영권 행사금지 및 주유소 영업을 금지됨

으로써 규제완화의 효과가 뚜렷하게 나타나지 못하였다. 석유가격 자유화 조치에도 불구하고 정유사들은 과거 정부규제 시기의 관행과 방식을 계속 따르고 있으며, 수입이 자유화되었음에도 불구하고 정유업 및 주유업의 개방조치가 있었던 1998년 10월 이전까지는 정유사이외의 업체가 석유제품을 수입한 실적은 하나도 나타나지 않았다. 이번 정제업 및 주유업에 대한 개방은 외국인의 진입을 가능하게 하였을 뿐만 아니라 최근 수년간의 규제완화 조치들이 제대로 작동할 수 있게 하여 우리나라의 석유산업 환경을 근본적으로 바꾸어 놓는 전환점이 될 것으로 예상된다. 석유산업을 둘러싼 이러한 환경변화는 향후 국내 석유 정제시장 및 유통시장에 많은 변화와 함께 기업들에게는 새로운 변신과 구조조정을 촉진하고 있다. 더구나 IMF의 한파로 석유수요가 감소하고 심각한 외환위기와 금융위기로 어려움을 겪고 있는 국내 석유산업에게 대외 개방은 경쟁압력을 높이면서 경쟁력이 낮은 기업들에 대한 퇴출압력도 가속화될 것으로 예고된다.

대외 개방과 규제완화는 석유산업에서 정부역할의 변화를 요구한다. 경제개발 초기 에너지부존자원이 빈약한 상황에서 석유산업이 국내 경제에 미치는 영향을 고려해 볼 때 정부의 지원과 보호는 불가피하였고 이를 위해서는 석유산업에 대한 규제가 수반될 수밖에 없었다. 이를 통해 국내 석유산업은 짧은 기간에 괄목할 만한 성장을 이룰 수 있었고 이를 뒷받침한 정부의 역할은 지대하였다고 할 수 있다. 그러나 규제와 보호의 시대에 정부의 역할과 개방과 자율의 시대에 정부의 역할은 분명 다를 것이다. 이제 정부는 산업의 관리자에서 공정한 경쟁의 룰을 설정하고 감시하는 심판관이자 조정자로서 탈바꿈되어야 한다. 그러면서도 동시에 국민경제의 보호를 위해 석유수급안정이라는 책무는 여전히 정부의 몫이 되고 있다. 향후 규제완화를 통해 산업경쟁을 촉진시키면서도 수급안정을 위한 규제를 조화 있

게 실시하는 것이 대외개방이후 정부가 추진해야 할 주요한 과제가 될 것이다.

본 연구에서는 대외개방시대를 맞이하여 외국인의 국내 석유산업 진입이 어떠한 형태와 속도로 이루어지는가를 예상해 보고 대외 개방이 국내 석유산업에 어떻게 영향을 미칠 것인가를 분석하였다. 대외개방이라는 환경변화속에서 경쟁압력에 직면해 있는 국내 정유기업과 유통기업이 경쟁력을 제고시키기 위해 해야 할 우선적 과제들을 파악하고 이의 실행방안도 정리하였다. 또 개방시대하에서 우리나라 전체적인 석유산업의 경쟁력을 높이기 위해 추진되어야 할 정부의 정책방향을 분석하고 개방시대에 맞지 않는 일부 남아있는 제도를 파악하여 이의 문제점과 개선방향을 제시하였다. 본고에서는 석유산업의 대외개방을 전제로 국내 석유산업에의 영향과 이에 대한 대응방안을 분석하였으며 대외 개방이 우리 석유산업과 국민경제에 미치는 공과(功過)는 연구범위에서 제외하였다. 이는 본 연구에서 주어진 과제가 대외 개방의 장단점과 그 시기 및 규모를 논하는 것보다 대외 개방이후의 국내 석유산업 영향과 대응책에 국한하였기 때문이다.

본 연구의 내용은 다음과 같이 구성되었다. II장에서는 우리나라의 석유산업에서 진행되었던 규제완화 조치들을 진입부문과 가격부문으로 나누어 연대별로 정리해 보고 각 조치들의 의미와 영향들을 분석해 보았다. III장에서는 유럽과 일본에서 규제완화라는 환경변화가 그들의 석유산업에 미친 영향들을 평가해 보고 석유기업들이 구조조정을 위해 어떻게 변신하고 있는지를 살펴보았다. 또, 동남아 주요국의 현 석유산업 규제동향과 개방정도, 일부 나라들의 최근의 규제완화 움직임도 살펴보았다. IV장에서는 대외개방이 국내 산업에 미치는 영향을 분석하였다. 이를 위해 국내 석유수급 상황을 전망해 보고 국내 석유가격과 국제가격과의 가격차와 이의 원인을

분석하였다. 그리고 외국인의 부문별 국내 석유시장 진입 가능성과 대외 개방이 국내 석유산업 각 부문에 미치는 영향을 살펴보았다. V장에서는 대외 개방후 정유산업을 중심으로 경쟁력 제고방안을 분석하였고 대외개방후 정부의 역할과 추진해야 할 정부의 정책방향을 제시하였으며 개선되어야 할 석유산업 제도들을 검토하고 그 개선방향들을 제시하였다.

대외개방 실시에 앞서 1998년 4월부터 산업자원부 석유정책과를 중심으로 정유 5사와 한국석유개발공사, 에너지경제연구원이 실무대책반을 구성하여 “대외개방이 석유산업에 미치는 영향과 대응방안”에 대해 집중적으로 연구한 바 있다. 또, 1998년 12월에는 당 연구원에서도 한국무역협회의 의뢰를 받아 필자를 중심으로 석유산업의 조기 대외개방과 국내 석유산업 경쟁력 제고 방안을 분석한 연구보고서를 발간하였다. 따라서 본 연구는 상기 두 연구의 내용을 보완하여 최종 정리한 것이라 할 수 있다. 그러나 대외개방이 석유산업에 미치는 영향은 너무 광범위해서 관련되는 부분들을 모두 다루기에는 시간적 제약이 있었다. 따라서 대외 개방후 국내 석유산업의 변화와 구조조정 방안들에 대해서는 본 연구이후에도 계속적으로 진행되어야 할 것이다. 특히 석유산업에서 공정 거래 문제, 경쟁의 효과와 폐해에 대해서는 심도깊은 추가연구가 필요할 것이다.

## II. 국내 석유산업 규제완화와 개방추이

### 1. 개 요

1962년 정부는 제 2 차 경제개발계획의 일환으로 대한석유공사를 설립하였다. 동 공사의 설립이전에 우리나라에서의 석유공급은 미국 정부의 석유제품 외화조달 보장에 의해 Caltex, Standard, Shell 등 3대 메이저로 구성된 대한석유저장회사(KOSCO)가 담당하였다. 대한석유공사는 설립후 약 2년이 지난 1994년 4월 민영화하여 (株)유공으로 변신하고 같은 해 9월에는 대한석유저장회사를 인수함으로써 국내 석유산업은 본격적으로 민간부문에 의해 운영되는 길을 열기 시작했다.

전력과 천연가스가 지금까지도 정부가 직접 관리하는 산업으로 남아있는 것과는 달리 석유산업은 일찌감치 민영화의 길을 걸어왔다고 할 수 있다. 그러나 민간회사가 석유를 판매, 공급하였지만 가격과 수급, 이윤, 투자결정 등 정유회사나 석유유통회사의 거의 모든 경영활동은 정부의 규제와 보호를 받아 왔다.

이는 석유가 경제 각 부문과 국민의 일상생활에 미치는 영향이 큰 반면 당시 석유산업 규모는 취약하고 해외 석유시장도 1, 2차 오일쇼크를 겪는 등 불안요소가 높았기 때문이다. 석유산업이 취약한 상황에서는 정부의 석유산업 지원정책이 절대적으로 필요한 상황이었으나 이러한 지원정책은 불

가피하게 석유산업에 대한 규제를 수반하게 된 것이다. 즉, 국내 석유산업은 설비규제, 가격규제, 수출입 규제 등의 규제장벽과 각종 사업의 허가제 실시에 의한 진입장벽으로 석유산업이 보호되어져 왔다. 따라서 지금까지의 석유산업은 석유의 도입과 설비투자 및 운영만 민간자본에 의해 실시되고 핵심 경영요소는 정부가 관리하는 정부주도의 민간산업이라는 특징을 갖고 있다.

국내 석유정책이 일대 전환기를 가진 것은 1994년말 정부가 석유산업 자유화계획을 수립하면서 부터이다. 우리의 경제는 급속한 경제성장으로 세계 경제에 주목을 받기 시작했고 1995년 1월 1일 WTO 체제가 출범됨에 따라 개방압력이 높아가면서 급속한 경제개방 체제로 전환되기 시작했다.

석유산업도 정제규모가 세계 10위권안에 드는 등 물량 면에서 이미 국제 규모로 성장함에 따라 정부의 규제로서는 더 이상 합리적이고 효율적인 시장형성이 어렵다는 인식들이 높아갔다. 또, 석유산업에 대한 많은 규제는 시간이 경과함에 따라 높은 진입장벽에 의해 기존 기업들을 보호하는 측면이 강하게 나타나기도 하였다.

대다수의 경제부문이 개방화의 진전으로 경쟁시장화하는 상황에서 석유산업이 국가 기간산업이라는 특성을 인정한다해도 각종 규제와 경쟁제한적 제도들로 말미암아 석유기업들은 경쟁력 제고노력 보다는 정부의 규제가 기업활동과 수익증대에 유리한 방향으로 흐르도록 하는 정책지향적 경영활동에 더 주력함으로써 기업내부의 효율성 증대에 대한 인센티브를 약화시키기도 하였다.

## 2. 진입규제 완화

### 가. 정제 · 유통부문 진입규제

진입규제가 가장 많이 해제된 것은 1995년 정부가 마련한 석유산업 자유화계획에 근거한 석유사업법이 개정되고 부터이다. 석유산업 자유화 계획에서는 1995년부터 석유산업의 핵심규제들을 점진적으로 철폐해 나가면서 1999년 대외 개방을 마지막으로 석유산업을 자유화한다는 구상을 밝히고 이를 구체적으로 추진해 나가기 위해 1995년 12월 29일 석유사업법을 전면 개정하여 법체계를 규제 및 허가중심에서 자율, 경쟁중심으로 전환하기 시작했다

당시 석유사업법 개정의 주요 골자는 정제업과 석유판매업에 대한 정부 허가제를 등록제로 바꾼 것과 석유수출입업 등록제 및 수출입 계약 승인제를 폐지한 것이다.

이러한 법개정은 정제업과 판매업, 수출입에 있어서 신규 진입장벽을 해소함으로써 석유산업을 정부주도 산업에서 경쟁체제로 전환하기 위한 것이 주목적이었다. 또한 비축대행사업 허용으로 비축제도의 탄력적인 운영이 가능함에 따라 석유수입이 그 전보다 훨씬 원활하게 추진될 수 있는 길을 열어놓았다. 그러나 이러한 법이 발효하기 위해서는 세부적인 시행규칙이 필요함에 따라 진입장벽 해소 등은 약 1년이 지난후 시행되기 시작했다.

### 나. 정제부문의 진입규제 완화

1991년 정제업의 시설개조를 허가제에서 신고제로 변경하기 전까지 정제업은 신증설은 물론 시설개조까지 정부의 허가를 득해야 했다. 즉, 정제업은 정부의 수급계획에 의해 관리되었다고 할 수 있다. 석유정제업의 허가요건은 ① 석유수급계획에 비추어 심히 과대하지 않을 것 ② 정제업을 영위할 경제력 및 기술능력을 갖추어 줄 것 ③ 외국인 투자비율이 과대하지 않을 것 ④ 석유정제사업 계획이 석유의 안정되고 저렴한 공급을 확보함에 적절할 것 등을 주요 허가요건으로 하고 있다. 여기서 석유수급 계획에 비해 과대하지 아니함은 국내 석유수요량의 130%이상이 되지 않는 것을 의미하며 외국인 투자비율이 과대하지 아니함은 외국인의 투자비율이 50%를 초과하지 않은 것을 말한다. 수급계획상의 정제설비 허가요건은 과잉 경쟁으로 야기되는 설비과다로 인한 자원의 낭비를 막기위해 제정된 규정이기에는 하나 그동안 국내 석유수요가 공급을 초과해서 증가하였기 때문에 사실상 큰 의미는 갖지 못했다. 또한 정제업은 원천적으로 대규모의 자본투자와 고도의 경영 및 기술능력을 요하는 사업이기 때문에 국내 재벌급 업체가 아니면 새로 건설하거나 매매하기 어려운 면이 많아 사실상의 진입장벽이 되지는 못하였다. 그러나 외국인의 투자비율을 제한한 것은 정제업의 경쟁을 가로막는 요인으로 작용해왔다고 할 수 있다. 이것은 석유가 공공재로서 국가 기간산업이라는 인식하에서 규정된 법으로서 자본력이 강한 메이저들이 국내 석유산업을 지배하는 것을 원천적으로 막은 것이다. 정제업에 대한 이러한 규제는 1991년 11월 시설개조에 대한 신고제 전환, 상압증류시설 이외의 시설의 신증설에 대한 신고제 전환이후 1995년 석유사업법이 전면적으로 개정되기 전까지는 큰 변화가 없었다.



&lt;표 II-1 &gt; 1995년 석유사업법 개정의 주요 내용

관 련 법	개 정 내 용
석유정제업의 등록제 전환 (법 제 4,6조)	<ul style="list-style-type: none"> <li>◦ 석유정제업의 허가제를 등록제로 변경함</li> <li>◦ 석유정제업자의 정제시설 신증설은 신고만으로 가능 (그 전에는 통상산업부 장관의 허가를 득해야 했음)</li> </ul>
석유수출입 등록 제 (법제8조)	<ul style="list-style-type: none"> <li>◦ 석유를 수출입하는 자는 매년 그 수출입 계획을 신고하도록 하 던 것을 석유수출입 등록제로 변경</li> <li>◦ 석유수출입 계약을 체결하고자 하는 자는 통상산업부 장관의 승인을 얻도록 하였으나 별도의 승인을 얻지 아니하고 수출입 계약을 체결할 수 있음(천연가스는 제외)</li> </ul>
석유판매업 (법 제 9조)	<ul style="list-style-type: none"> <li>◦ 석유판매업의 허가제에서 등록제로 변경</li> <li>◦ 석유판매업의 경쟁 촉진</li> </ul>
석유비축대행 (법 제10,15,17조)	<ul style="list-style-type: none"> <li>◦ 석유비축 의무자가 그 비축의무를 원활히 이행할 수 있도록 석 유비축 대행업 신설</li> <li>◦ 석유비축대행업은 등록제로 함</li> <li>◦ 통산부 장관은 석유수급 및 가격안정을 위해 석유비축 계획을 수립하고</li> <li>◦ 석유비축 의무자는 석유를 직접 비축하거나 석유비축 대행업자 로 하여금 대행시킬 수 있도록 함.</li> </ul>

1995년 석유사업법의 개정을 통해 정제업의 허가제를 등록제로 전환시  
키면서 정제업에 대한 진입을 전면 개방하였다. 그러나 급격한 개방에 따른  
산업충격을 최소화하기 위해 1년후 마련한 시행령에서는 동 법의 시행을  
1999년까지 유예시켰다.

그러나 정제업이외의 업종, 즉 윤활유 및 그리이스 제조업, 기타 석유정  
제분획물 재처리업은 1996년 5월 외국인 투자개방확대 조치에 의거 1997

년 1월에 개방시켰다. 1998년 IMF경제쇼크에 의한 외자유치 필요성과 시장 경제의 빠른 유입을 표방한 신정부의 출범으로 동 법의 시행을 앞당기어 1998년 10월부터 정제업은 내국인은 물론 외국인에게도 시행령이 정한 설비 및 비축시설의 등록요건만 갖추면 자유로히 진입할 수 있도록 하였다.

<표 II-2 > 정유부문의 진입규제 완화추이

시 기 별	규 제 완 화 내 용
1991. 11	<ul style="list-style-type: none"> <li>◦ 정제업의 시설개조 허가제를 신고제로 전환</li> <li>◦ 상업증류 시설이외의 시설의 신·증설 허가제를 신고제로 전환</li> </ul>
1995.12	<ul style="list-style-type: none"> <li>◦ 석유사업법 전면개정(법률 제 5092호)</li> <li>◦ 석유정제업 허가제를 등록제로 전환</li> <li>◦ 석유정제업자의 신증설을 신고제로 전환</li> </ul> <p>단, 동 석유사업법의 시행은 1997년 1월 1일로 하고 석유정제업의 등록제는 1999년 1월까지 유예함</p>
1997.1	<ul style="list-style-type: none"> <li>◦ 유티유 및 그리이스 제조업, 기타 석유정제분획물 외국인 개방</li> </ul>
1998.10	<ul style="list-style-type: none"> <li>◦ 1999년까지 유예했던 석유정제업 등록제를 앞 당기어 시행하고 외국인 투자비율 제한 폐지.</li> </ul>
<p>정제업 등록요건</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>① 상업증류시설이나 유티유기 개조시설중 하나이상의 시설을 갖출 것</li> <li>② 사업개시연도의 내수판매계획량의 60일분 해당량과 생산계획의 45일분에 해당하는 양중 많은 양을 저장할 수 있는 저장시설을 갖출 것</li> </ul>	

#### 다. 유통부문의 규제완화

##### 1) 유통부문의 규제완화 추이

1960년대 후반 에너지공급 부족과 국내 정유회사의 잇따른 설립으로 해

방이후 실시되어 오던 정부의 “배정통제방식”에 의한 석유유통 정책의 수정이 불가피하게 됨에 따라 1967년 “석유류 자유판매제”를 실시하기 시작했다. 동 제도의 실시로 정유회사의 경쟁체제가 구축되고 공급체제의 다원화로 석유유통구조가 복잡다단하게 변화하였다. 그러나 정유회사간의 판매망 확보를 위한 계약기간의 불공정성(1년에서 10년 연장요구), 대수요처에 대한 전매의무화, 신설 대리점 및 주유소의 난립에 따른 과열 판매경쟁으로 유통질서가 극히 문란하게 되자 이에 대한 조치로 1972년에는 조정명령에 의해 대리점 및 주유소허가를 잠정 중지하였다. 1981년 3월 14일에는 다시 조정명령에 의해 대리점 및 주유소 정수제를 해제하였으나 정유사의 유통시장 진출을 금지하는 조치를 내렸다. 동 3.14명령은 1991년 해제되었으나 이후 주유소의 증가, 부동산가격상승으로 정유사의 주유소 매입여건이 악화됨에 따라 현재까지도 정유사의 직영주유소 비율이 낮은 원인이 되었다. 한국기업정책연구소가 조사한 3.14명령이후인 1991년을 기준으로 주유소 평균 취득비용을 보면 서울이 약 31억원, 광역시가 23억원, 경기가 12.5억원, 기타지역이 9.7억원으로 나타났다. 당시 부동산가격이 크게 상승했으며 특히 대부분의 주유소 대상부지는 교통량이 많은 곳으로 높은 지가를 형성하였다. 따라서 정유사가 주유소 소유비율을 늘이는데는 엄청난 자금부담을 안을 수밖에 없는 형편이었다.<sup>1)</sup>

'80년대 후반에 들어서는 주유소의 거리제한제가 진입규제의 핵심 이슈로 떠오르면서 서울부터 제한적으로 거리제한 규제를 완화하기 시작했다(다음 항 참조). 거리제한 해제에도 불구하고 대리점과 주유소 등에 대한 진입은 여전히 정부의 허가를 득해야만 가능했다. 그러나 1995년 역시 석유사업법의 개정에 따라 석유유통업은 자율화라는 새로운 국면을 맞게 되

1) 석유시장 개방에 따른 유통시장 전망과 품질관리 방안, 1997년, 에너지경제연구원

었다. 첫째는 석유유통 경로의 자율화이다. 이전 석유사업법에는 “정유회사 →대리점→주유소, 판매소→소비자”에 이르는 3단계 유통경로를 반드시 거치도록 규정하였다. 그러나 유통경로의 자율화시행으로 정유사가 대리점을 거치지 않고 직접 주유소와의 직거래가 가능하게 되었다. 그러나 제도변화에 따른 충격을 최소화하고 기득권을 보호하는 측면에서 동 법의 시행령은 1998년 1월부터 발효되었다. 유통경로의 자율화는 이미 3단계 유통경로하에서도 정유회사와 주유소간의 직거래가 이루어지고 있고 물류측면에서도 정유회사의 공장이나 저유소에서 주유소까지 유조차를 통해 직접 수송되는 경우가 대부분이어서 유통경로에 대한 규제는 사실상 큰 의미가 없었다. 둘째는 석유판매업이 허가제에서 등록제로 변경한 것이다. 따라서 등록요건만 갖추면 누구나 석유대리점 및 주유소를 운영할 수 있게 되었다. 다만 등록요건으로 일정규모의 저장시설, 수송장비 및 주유기 등의 시설보유 및 품질유지의무를 수행하도록 하였다.

석유유통업은 1984년 7월 석유대리점업에 한해 외국인 진입을 허용한 이래 타 유통업종은 계속 금지업종으로 분류되어 왔다. 그러나 1993년 12월 UR협상타결로 정부는 석유유통업에 대한 본격적인 개방일정을 확정지었다. 이 일정에 따라 석유판매소와 LPG판매소는 1995년 1월에, LPG충전소는 1996년 1월 외국인에게 개방되었으나 주유소업은 계속 외국인 투자금지업종으로 존속했다. 이같이 주유소업을 개방하지 않은 상황에서 다른 석유유통업종의 개방은 큰 의미를 갖지 못한 선언적 개방에 불과하였다. 그 이유는 주유소이외의 유통업종들은 규모가 영세하여 외국인의 투자를 유인하지 못했기 때문이다. 또 주유소의 외국인 진입금지는 1997년 1월 석유제품 수입이 자유화됨에도 불구하고 수입실적이 없었던 주요 이유중에 하나로 지적되고 있다. 그러나 주유소업종도 1998년 5월 개방됨에 따라 석

유유통부문도 본격적인 외국인 개방이라는 새로운 전환점을 가져오게 되었다.

<표 11-3 > 석유유통업의 규제완화 추이

시 기 별	규 제 완 화 내 용
1984. 7	◦ 석유대리점업의 외국인 개방
1995. 1	◦ 석유판매소 및 LPG판매소 외국인 진입허용
1995.11	◦ 주유소거리제한제 철폐
1995.12	◦ 석유사업법 전면개정(법률 제 5092호), 석유유통업의 자유화에 관한 모법 입법
1996. 1	◦ 석유판매업 허가제에서 등록제 변경 시행 ◦ LPG충전소 외국인 개방
1998. 1	◦ 석유유통경로 자유화 시행
1998. 5	◦ 주유소 영업의 외국인 개방

## 2) 주유소 거리제한 폐지

1995년 석유산업 자유화계획과는 별도로 1989년부터 주유소간의 거리 제한제가 점진적으로 폐지되기 시작했다. 1989년에는 서울시의 주유소간 거리제한을 1km에서 700m로 축소시켰다. 1991년 11월 다시 서울시는 거리제한을 700m에서 300m로 직할시나 시, 읍지역은 1km에서 500m로 기타 지역에서는 2km에서 1km로 축소하였다. 1993년 11월에는 서울과 직할시의 주유소 거리제한이 완전히 폐지하였으며 1995년 11월에는 지역 구분 없이 주유소간 거리제한을 전면적으로 폐지하였다.

<표 II-4 > 주유소간 거리제한 폐지 내용

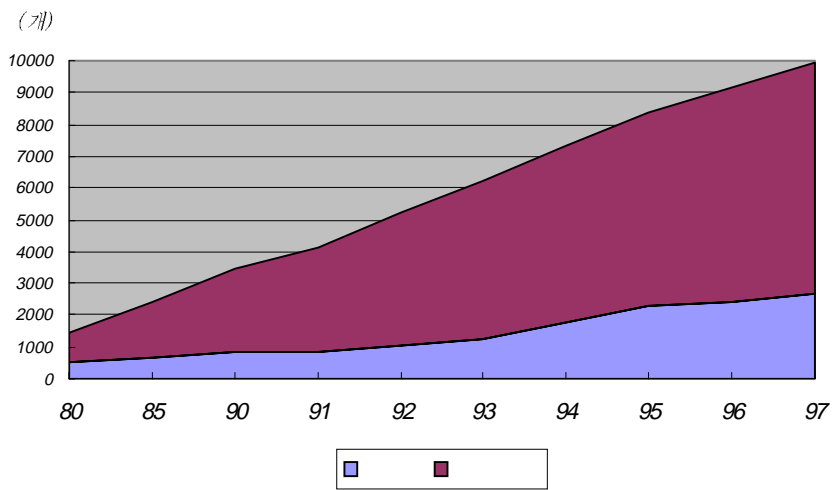
시 기 별	거 리 제 한 폐 지 내 역
1989. 3	서울시: 주유소간 거리제한 축소(1km→700m)
1991.11	서울: 700m→300m, 직할시,시,읍지역:1km→500m, 기타지역: 2km→1km
1993.11	서울 및 직할시, 거리제한 폐지
1995.11	주유소간 거리제한 폐지 전국 적용

거리제한 폐지는 주유소의 수를 급증시키는 계기가 되었고 주유소간의 경쟁을 촉진시켰을 뿐만 아니라 정유사들은 판로확보와 시장점유율 증대를 위한 주유소 확보경쟁을 격화시켰다. 1990년 3,452개소에 불과하였던 주유소수는 1997년 현재 9,928개소로 7년동안 2.9배가 증가하였으며 특히 거리제한제가 폐지되기 시작한 '90년대 전반기때의 주유소수가 큰 폭으로 증가하였으며 95년이후에는 그 증가율이 둔화되는 현상을 보였다. 이러한 주유소 거리제한 폐지는 주유소에 대한 진입장벽을 없앴다는 점에서 유통부문의 시장기능을 보다 높였다고 할 수 있으나 가격규제는 그대로 둔 채 진입장벽만을 없앴으로서 가격경쟁보다는 서비스물품 제공 등 비가격 경쟁만을 심화시키는 폐해를 낳기도 하였다.

또, 상표표시제의 시행에 따라 계열 주유소의 확보는 곧 정유사의 시장점유율을 늘이는 것과 같기 때문에 거의 모든 정유사들은 신규 주유소를 중심으로 주유소 확보경쟁이 치열하게 전개되었다. 그러나 정유사의 주유소 확보경쟁은 가격경쟁보다는 주유소설비 투자액의 유무상 지원 및 외상매출기간의 확대 등 주로 거액의 자금지원 경쟁을 벌임으로서 후에 정유사의 재무

구조를 악화시키는 요인이 되기도 하였다.

[그림 11-1] 주유소 증가추이



### 3) 비축대행업 허용

부존자원이 부족하고 특히 석유자원은 전무한 우리나라에서 석유의 수급 안정은 해방후 에너지정책의 최우선과제였다. 이러한 에너지안보적 측면에서 국내에서 석유정제품을 생산하거나 원유나 석유제품을 수입하는 업체들은 일정량의 석유를 비축할 수 있는 시설과 비축량을 의무화하고 있다. 1995년 석유사업법이 개정되기 전까지는 석유를 생산, 수입하는 업체는 반드시 석유저장시설을 보유하고 석유를 비축하도록 규정하였다. 따라서 석유저장설비가 없는 업체들은 석유의 생산 및 수입이 불가능하게 되어 있었다. 그러나 석유업체의 여건을 도외시한 채 석유저장시설 의무를 경직되게 적용함으로써 저장설비를 갖추기 어려운 생산, 수입업체들은 사실상 영업

활동을 할 수 없는 진입장벽의 성격을 갖고 있었다고 할 수 있다. 특히 대규모 단지를 보유하고 있는 정유사와는 달리 소규모 석유제품을 수입하는 수입업체들은 저장시설을 건설할 부지마련이 어려워 수입업 자체를 포기할 가능성이 많기 때문에 석유수입 자유화조치에도 불구하고 저장시설의 보유 의무는 수입시장의 진입을 막는 제도가 될 수 있는 것이다.

법에서 석유비축 의무를 부과한 목적은 비상시의 석유수급안정을 위해서이기 때문에 이 목적만 달성될 수 있으면 제도의 탄력적인 운영의 필요성이 제기된 것이다. 이에 따라 1995년 석유사업법 개정때 제 10조에 석유비축 대행업을 신설하여 자기의 저장시설이 없더라도 설비 임차를 통하여 비축 의무를 수행할 수 있도록 하였다. 1998년 하반기 석유수입자유화이후 최초로 국내에 경유가 수입되었는데 이때도 수입업자는 설비임차를 통해 비축 의무를 수행하였다. 현재 석유비축대행업은 등록제로서 원유나 석유제품의 경우 최소 10,000킬로리터이상의 비축설비를 갖추어야 하고 LPG의 경우는 3천톤이상의 저장시설을 갖추어야만 한다. 그러나 1998년 12월 3일 정부의 규제정비 계획에 의거 석유비축대행업은 등록제에서 신고제로 변경할 계획임에 따라 등록요건도 폐지될 예정이다.

#### 4) 석유수입 자유화

1995년 석유사업법이 전면 개정되기 전에는 석유를 수입할 수 있는 업체들은 사실상 정유업체로 국한되었다. 즉, 석유를 수출입(이하 수입만 지칭)하려면 먼저 대외 무역법에 허가를 받은 자가 통산산업부 장관에게 신고할 뿐만 아니라 수입계획까지도 신고하도록 규정하였다. 또 석유수입의 계약과 수송계약도 정부의 승인을 득해야 했다. 석유수입업자는 정제업자와 마찬가지로 석유 저장설비를 갖추어야 하고 대통령령이 정하는 석유를 비축해야만 한다. 더구나 휘발유와 등유, 경유를 수입하는 자는 석유제품의 품질보증



을 위하여 필요한 설비<sup>2)</sup>를 갖추어야만 했다.

1989년 석유수입 승인대상이 정제업자에 한정하였던 것을 대량 수요처나 수입업자까지 확대했으나 상기와 같은 규정으로 정제업자외에는 석유수입이 가능하지 못했다. 1995년 석유사업법 개정에 따라 이러한 규제를 대폭 철폐함으로써 정제업자외에 일반 수입업자에 의한 석유수입의 길을 열어 놓았다. 주요한 규제해제의 내용으로는 ① 석유수입업을 등록제로 변경하고 매년의 수입계획의 신고가 없어졌으며 ② 석유수입계약과 수송계약의 승인제가 삭제되었고 ③ 휘발유, 등유, 경유에 대한 품질보증시설 의무조항이 삭제되었다. 그러나 석유저장시설 설치의무와 비축의무는 그대로 존속시켰다. 단, 수입업자의 저장시설보유 의무를 과거 60일에서 45일로 감축하였다. 동 법은 1997년 1월부터 시행되었다.

<표 II-5 > 석유수입 규제완화 추이

시 기 별	규 제 완 화 내 용
1989.12	◦ 석유정제업자외에 대량 수요처 및 수출입업자도 수출입 승인대상에 포함
1992. 5	◦ 단항차 수송계약은 승인대상에서 제외
1992.10	◦ 현물시장에서 원유수입계약에 대한 포괄승인제 실시
1993.11	◦ 석유수출입업자의 저장시설 보유기준완화 (60일→45일)
1995. 1	◦ 아스팔트의 수출입 신고제 폐지 ◦ 석유화학 연료에 대한 수출입승인제 폐지
1995. 4	◦ 수입 석유제품중 자가사용분의 품질검사 생략
1997. 1	◦ 1995년 개정 석유사업법 시행 - 석유수출입업 등록제 실시 - 석유수출입 승인제 폐지

2) 휘발유는 개질시설, 등유 및 경유는 수소첨가 탈황시설

### 3. 가격규제 완화

#### 가. 국내 유가제도의 변천

국내 유가제도는 ① 정부가 석유산업을 엄격히 관리하며 직접 가격을 산정, 고시해오던 시기, ② 유가자유화의 준비단계로서 유가결정 주체의 변경에 따른 혼란을 방지하기 위한 유가연동제 실시시기 ③ 규제에 따른 부작용을 최소화하기 위해 1997년 1월1일부로 실시한 유가자유화시기로 나누어 볼 수 있다. 1994년 1월이전까지는 석유의 가격, 생산, 유통, 수출입 등 석유산업 전반에 대하여 정부가 강력한 직접 규제를 실시하여 왔으며 특히 석유가격은 제품의 공장도 가격, 소비자가격 및 각 유통단계별 수수료까지 정부가 결정하였다. 당시 석유가격 결정의 큰 틀은 석유가격 안정을 위해 일정기간 국내 유가를 고정시키고 국제유가 원가변동 요인을 석유도입시 징수하여 조성된 석유사업기금을 통하여 완충하도록 하였다. 이같은 가격제도는 국내 석유수급 및 가격을 안정시키는데 기여했으며 정부의 주요한 산업정책인 안정된 물가관리에도 기여했고 미성숙된 국내 석유산업을 성장시키면서 불필요한 시장경쟁을 방지한 것으로 평가되고 있다.

이같이 정부가 석유산업 전반에 대하여 직접적으로 관리하던 시기에 있어 유가제도는 성장기 국내 산업의 육성 및 물가관리 등에 큰 기여를 하였다고 할 수 있다. 그러나 경제규모와 석유산업의 규모가 점차 커짐에 따라 시장의 자율적 기능을 약화시켜 가격에 의한 자원의 효율적 배분능력을 저해하고 과도한 정부규제로 석유산업의 대외 경쟁력을 약화시킬 우려가 있고 가격조정시 조정요인의 인위적 누적에 따른 일시 대폭 조정으로 경제충

격이 심화되는 등 문제점이 발생하였다. 따라서 유가의 자율적 규조가 요구되었으나 규제에서 자율로의 갑작스런 변화는 시장에 대한 충격이 클 우려가 있어 그 중간단계로 유가연동제를 실시하게 되었다. 즉, 유가의 전면 자유화에 대비하기 위하여 매월 국제 석유가격 및 환율변동 등 객관적인 주요 원가변동에 대하여 변동분만큼 국내 유가를 조정함으로써 정부에 의한 유가정산 요인을 최소화할 뿐아니라, 소비자 및 경제주체들이 자유화시 나타날 수 있는 상황에 대한 적응력을 키울 수 있도록 하였으며, 이 시기는 원유가 연동제시기와 국제제품가 연동제시기로 구분할 수 있다.

유가연동제는 매월 원가변동 요인에 따라 국내 유가를 변동시키는 가격결정 방식으로서 1994년 2월부터 10월까지의 원유가격에 연동하고 1994년 11월부터 1996년 12월까지의 국제 석유제품가격에 연동하는 2단계의 유가연동제를 시행하였다. 그후 1997년 1월 1 일부로 정부가 가격결정하는 고시제를 폐지함으로써 정유사와 석유유통업체들이 자율적으로 판매가격을 결정하는 유가자유화 시대를 맞기 시작했다. 그러나 전면적인 자유화가 줄지 모르는 경제적 충격을 완화하기 위해 1년간 정부가 유가를 모니터링하였다.

#### 나. 정부에 의한 유가관리('93.12)

##### 1) 정부 유가관리제도 개요

정부의 유가관리 제도의 기본 원칙은 정유 5사의 평균원가(허용이윤 포함)와 평균 수익방식이 일치하도록 국내 유가의 평균 수준을 관리하는 원가 기준 유가결정 방식이다. 정유업계의 원가를 정부가 직접 산정하며 물가산업정책적 고려로 결산서 비용기준의 일부 항목 제외시키기도 하였다. 한편

정유 5사의 평균기준으로 관리함으로써 정유사간 원가경쟁을 유도하고 허용이윤 대비 정유사 손익차이를 연말에 사후정산을 통해 환수 또는 보전하도록 하였다.

정부는 전국 균일의 최고판매가격을 고시하며 유통단계별 판매가격을 고시하였다. 유종별 가격은 원가보다는 산업정책, 물가정책 등을 고려하여 결정되었다.

### 2) 유가산정 방식

유가를 정유 5사의 평균원가와 평균수익이 동일하게 관리하였다. 정유사의 비용은 크게 원유관련 비용, 정부부문 비용, 정제비로 나누고 여기에 정유산업의 허용이익인 마진을 붙여 최종 유가가 산정된다.

원유관련 비용은 원유비 및 수송, 도입부대비, Usance이자 및 환차손, 국내 차입이자 등이다. 정부부문 비용은 배럴당 \$1.75이 부과되는 석유수입부과금과 5%의 관세 등이다. 정제비는 제조경비, 일반 관리 및 판매비, 수송저유비, 영업외 비용 등이다. 평균 수익은 판매복합단가로서 정유 5사의 모든 석유제품 판매가격의 평균치이다.

### 3) 정부의 유가조정 원칙

정유사의 원가는 원유비와 환율의 변동에 따라 변동하지만, 정부가 일정 기간 국내 유가를 고정시킴에 따라 발생하는 손익의 변동을 방지하기 위하여, 단기적으로 기금, 관세 등 정부부과금을 조정하고, 동 요인이 클 경우 가격조정 및 유가정산을 통하여 해소하였다.

<표 II-6 > 석유의 원가구성

정유사 평균 원가	원유비용	◦ 원유비(Cif, 도입부대비), 원유도입관련 금융비 (Usance이자, Usance환차손, 국내 차입금이자) 등의 정유 5사 평균 비용
	정부비용	◦ 석유수입부과금 \$1.75/bbl ◦ 관세 5%
	정제비	◦ 정유5사의 제조경비, 일반관리 및 판매비, 수송비 저유비,영업의 비용의 평균
	마진	◦ 정유산업의 허용 이익
평균 원가	◦ 정유사들의 모든 석유제품 판매가의 평균	

4) 유가정산/손실보전(사후 정산제)

정유사의 실발생비용과 실수익간의 차이분에 대해 손실을 보전해 주거나 초과이익을 환수하였다. 예로서 1990년 8월에 발생한 Gulf사태시에는 1조 1,370억원의 손실액이 발생하였으며, 당시 석유사업기금에서 조성된 유가완충 재원과 차액기금을 통해 정유사의 손실을 보전하였다. 이에 따라 석유공급위기시에도 국내 석유수급을 원활하게 할 수 있었으며 국내 석유가격을 안정적으로 유지함으로써 국내 산업에 대한 영향을 최소화할 수 있었다는 것이다.

또 하나 손실보전방법은 최고 판매가격제 유지로 정유사의 손실발생시 보전하는 방식이 있다. 이것은 정유사의 손실발생액에 대하여 원유수입시 기금납부를 통해 조성된 유가완충재원을 활용하여 현금으로 지급하고 유가반영 비용보다 실발생비용이 낮은 경우 그 차이분인 차액기금을 징수하지 않고 정유사손실과 상계하여 처리하는 방식이다.

<표 11-7 > 유가관리 방안

가 정 사 항	유 가 관 리 방 안
○정유사 원가 = 판매가격	○현 유가수준 유지
○정유사 원가 > 판매가격	○1단계 : 기금/관세 인하 ○2단계 : 손실보전 ○3단계 : 가격인상
○정유사 원가 < 판매가격	○1단계 : 기금/관세 인상 ○2단계 : 가격인하 ○3단계 : 초과이익 환수(유가정산)

다. 유가연동제 실시('94-'96)

1) 원유가 연동제('94.2.15-'94.10)

원유가 연동제 개념은 다음과 같다. 전월의 원유도입실적 FOB와 환율 등 원가변동요인과 전월의 자유화 유종의 시장수익 변동요인을 고려하여 생산판매 기준의 원가와 수익이 일치하도록 전유종의 동일한 변동율을 적용하여 매월 국내 고시가격에 조정하는 방식이다.

유가연동제를 실시하기 전에 사전조치 사항으로 먼저 유가연동제 실시전에 발생한 정유사의 손실보전액 미지급금을 해소하였다. 그리고 유종간의 가격구조도 조정하였다. 즉, 국내외간 석유제품의 가격구조가 상이함에 따라 수출입 자유화시 나타날 수 있는 비정상적인 수출입 유인을 최소화할 수 있도록 휘발유, 등유가격은 상대적으로 인하하고 경유, B-C유 가격은 상대적으로 인상하였다.

이러한 유가연동제의 실시에 따라 정부의 석유가격에 대한 통제방식이 사전적, 직접적에서 사후적, 간접적 방식으로 변경되었다. 또 정부의 정책

적 개입범위가 축소되어 나감에 따라 유가 자유화를 앞당기는 계기가 되었고 매월 석유가격이 변동함에 따라 각 경제주체들이 유가변동에 대한 적응력을 함양시킬 수 있게 되었다. 종전과는 달리 유가변동 요인이 발생할 때마다 가격이 변동됨으로써 변동요인 누적에 따른 일시적이고 대폭적인 유가조정과 같은 형태가 없어짐으로써 경제에 미치는 충격을 최소화할 수 있었다.

원유가 연동의 주요 내용을 보면 연동대상 유종은 휘발유, 등·경유, 중유(B-A, B-B, B-C유)이며 당시 자유화 유종이었던 납사와 항공유, 용제, 아스팔트, 한전에 공급되는 B-C유 및 LPG는 연동대상에서 제외되었다. LPG가 제외된 것은 LNG와의 형평성 및 서민 연료로서의 보호 등을 위해서였다. 연동 주기는 매월 15일을 기준으로 월 1회 변동을 원칙으로 하였다. '80-'92년까지 약 13년간의 원유가와 환율자료를 분석한 결과 정산요인이 발생하지 않으면서도 가격조정폭이 크지 않았을 뿐 아니라, 국내외 시장변동 요인을 신속히 국내 유가에 반영하여 적정 소비행위 유도 및 석유자원 배분의 효율성 제고가 가능한 기간이 월 1회정도인 것으로 분석되었다.

국내 유가의 평균 수준은 전월 국내 도입원유 평균실적과 전월 평균환율을 기준으로 석유제품의 원가를 구성하는 모든 요소를 반영하여 결정되었다. 유종별 가격은 국제 석유시장 가격, 에너지절약, 산업정책 측면 등을 고려해 정책적으로 결정 되었다.

- 유종별 제조장 반출가격(세포함) = 유종별 전월세전 제조장 반출가격 × (1+당해월 조정요인) + 특별소비세액(휘발유,경유는 교통세액) + 부가가치세액
- 당해월 조정요인 = (전월 복합단가/전월 복합수익) - 1

## II. 국내 석유산업 규제완화와 개방추이

- 전월 복합원가 = (FOB+운임+보험료+관세+석유사업기금+부대비+원유도입 금융비+연료감모-기금환급익) x 환율 + 정제비 + 가스안전기금 + 품질검사 수수료 + 환차손익
- \* FOB는 전월 국내 원유도입 평균 실적, 운임·보험료·부대비는 전년실적, 연료감모는 '92-'03년 평균 실적 적용
- \* 환율은 전월 날짜 단순 평균치
- \* 관세는 전월 관세율 실적을 적용하여 반영
- \* 기금은 전월 적용실적을 반영하고, 기금환급액은 전년도 환급비율 실적 적용
- \* 환차손익은 환율의 단기적 변동에 의한 유가영향을 방지하기 위해 전월 1개월 대신 3개월간의 환율변동기준으로 반영
- \* 정제비는 정유사비용중 원유도입과 직접 연관되지 않은 비용으로 감가상각비, 판매관련 비용, 수송저유비, 영업외 비용 등으로 이루어져 있음
- \* 원유도입 금융비는 원유도입시 사용하는 Usance 금융이자와 국내 차입금의 이자(국제 금리수준)
- \* 기타 : 가스안전기금, 품질검사 수수료 등 은 전년실적
- 전월 복합수익 = 전월가격연동 석유제품의 판매수익 + 전월자유화유종 판매수익
- 유통 수수료 : 정액으로 정부에서 고시
- 소비자 가격 = 세후 공장도 가격 + 유통 수수료



## 2) 국제 제품가 연동제('94.11-'96.12)

국제제품가 연동제는 정유사의 원가를 기준으로 국내 유가수준이 결정되는 과거 유가결정방식의 기본틀을 유지하면서 유가자유화에 근접할 수 있도록 국내 석유제품의 유종별 가격이 국제 현물시장의 제품가격에 따라 결정되고 당월 도입원가가 당월 국내 유가에 즉시 반영될 수 있도록 기존의 원유가 연동제를 개선한 것이다. 원유가 연동제가 안정적으로 운용됨에 따라, 연동제를 좀 더 유가자유화 상태에 가깝도록 개편하기 위해 연동제를 원유가에서 국제 제품가로 하였다. 한편 가격변동일은 매월 15일 기준에서 매월 1일부로 변경하였다.

◦ 유종별 국내가격 = MOPS + 도입비용 + 국내 공급비용 + 보정  
요인

- \* MOPS : 전전월 26일부터 전월 25일간 Platt's에 게재된 싱가포르 시장가격의 월 평균치(매월 1일 유가조정을 위해서는 약 5일간의 준비기간이 필요)
- \* 도입비용 : 운임, 보험료, 부대비, 기금, 관세, Usance금융비, 품질보정치, 수송중 loss 등
- \* 국내 공급비용 : 시설투자고정비(감가상각비, 차입금 이자), 수송저유비, 판관비, 비축비용, 마진
- \* 보정요인 : 국제 원유basket가격에 의한 정유사 비용과 국제제품가격에 의한 정유사 수익의 차이

국제제품가 연동제의 주요 내용은 다음과 같다.

## II. 국내 석유산업 규제완화와 개방추이

- 연동대상 유종과 연동주기는 기본적으로 원유가 연동제와 동일하나 격변동일을 매월 1일로 변경
- 국제 석유제품 시장의 수급에 의한 국제 제품가격의 등락이 국내 유가 구조에 즉시 반영
- 원가산정기준 원유의 산정방식이 전월 정유사 실포입 FOB가격에서 국제 원유 basket(Oman, Dubai, Tapis에 연동)에 의한 추정 FOB로 변경
- FOB추정식은 3년간 국내 도입(통관실적)FOB와 전월 국제 원유가와 의 상관관계를 회귀분석을 통하여 도출한 관계식
- 국내 도입 추정 FOB = f(Oman, Dubai, Tapis가격에 연동되는 1차 회귀식)
- 적정 제품도입원가의 인식을 위한 유종별 국내 공급비용 산정 반영
- 국내 공급비용이란 소비지정제주의 원칙에 따라 원유도입, 생산,수송, 판매시 소요되는 원가를 기준으로 결정되는 국내 석유제품가격과 국제 제품 가격 연동방식에 의한 가격(MOPJ + 도입비용)의 차이분을 보정해주는 역할을 하는 것임.

### Ⅲ. 석유산업 규제완화의 해외 사례

#### 1. 유럽

##### 가. 규제완화와 석유산업 환경

유럽의 OECD 국가들은 이미 사회경제적으로 성숙된 지역이며 세계 평균에 비해 낮은 경제성장률을 보이는 특징을 갖고 있다. 따라서 에너지증가율은 미미하고(1980-1996까지 연평균 0.9%) 이러한 경향은 향후에도 계속될 것으로 전망되고 있다. 유럽 석유수요의 특징은 중유수요의 감소, 휘발유수요의 느린 증가세, 높은 가동율, 2차설비 확장, 경질원유의 높은 정제율로 특징지어진다. 수급밸런스상에서 보면 과잉공급상황이고 특히 중유와 경유의 공급과잉이 심하다. 이와 같은 성숙된 석유수요시장의 특징을 갖고 있는 반면 1970년대 중반이후부터 규제완화와 시장 자유화정책이 진전되고 있었다. 예로서 영국에서는 1979년 마지막 규제수단으로 알려진 가격사전 통지의무제(Price commission)가 철폐되면서 주유소의 가격경쟁이 격화되었다. 프랑스에서는 1980년 독립계 수입대리점의 수입자격 부여, 1985년 주유소 가격규제 철폐(상한가격과 최대 인하폭에 대한 규제해제) 등을 계기로 가격경쟁이 심화되었다. 독일에서는 이미 1951년부터 석유산

업에 대한 규제완화를 진행시켜 1960년대 초에는 석유제품 수입자유화가 단행되었다. 이러한 규제완화의 진전에 따라 비석유부문에서 진입하는 새로운 시장참여자들이 다수 생겨났으며 그중 가장 두드러진 참여자가 하이퍼마켓이다.

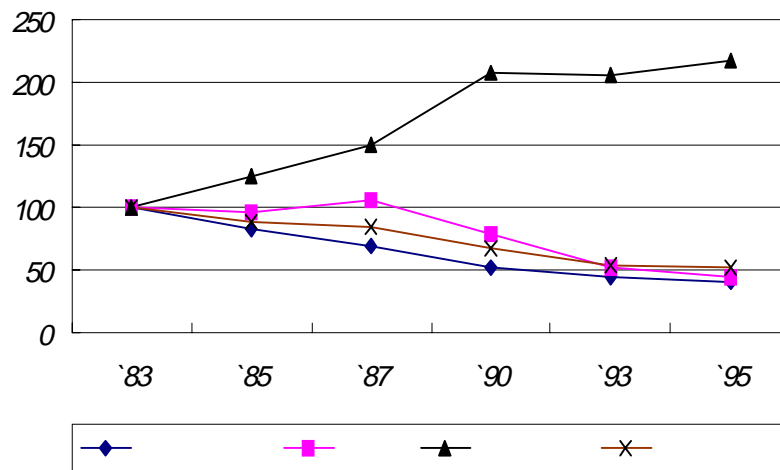
유럽에서 하이퍼마켓이 급속히 증가한 이유는 크게 세가지로 집약된다. 첫째는 유럽의 석유시장이 공급과잉상태에 있었다는 점이다. 둘째는 로테르담 시장 등 인접한 곳에서 싼 석유의 수입이 가능하였다는 점이다. 특히 프랑스와 같은 곳은 군사적으로만 이용되었던 NATO의 송유관이 개방되면서 효율적인 물류수단까지 확보가 되었다. 셋째는 하이퍼마켓의 대량 판매에 의한 가격의 대폭적인 할인이 가능했다는 점과 넓은 주차장 등 대형 매장에 대한 소비자들의 선호도와 함께 가격 민감성도 높았다는 점이다. 1980년대에 유럽은 주택이 교외지역으로 확산되면서 교외형 대형 슈퍼가 급속히 번지고 있었다. [그림 III- 1]에서 보는 바와 같이 석유기업소유나 독립계 주유소 등 대부분의 주유소들이 감소되고 있는 반면에 하이퍼마켓의 주유소는 1983-1995년동안 2배이상이 증가되었다.

이같이 규제완화와 자유화의 진전으로 새로운 시장진입자들에 의해 하류부문의 석유사업 경쟁이 심화되었다. 그 결과 유럽 및 로테르담시장에서의 정제마진과 소매마진이 크게 낮아졌고 수익성도 낮아지는 결과를 초래하게 되었다.

이같은 시장의 경쟁심화 등의 변화와 함께 수송용연료에 대한 환경규제 강화(AOP Auto-Oil Program) 움직임은 유럽 정제사업자들의 새로운 도전과 과제로 되고 있다. 아직 논란이 많지만 이러한 환경규제에 순응하려면 2005년까지 경유의 경우 유황성분이 0.005%인 것을 사용하도록 되어 있는 등 200-600억 달러의 투자가 필요한 것으로 분석되고 있다. 현재 유

럽 석유산업의 정제마진으로 볼 때 이러한 투자비는 너무 과대한 것으로 평가됨에 따라 AOP가 실제 시행된다면 일부 정제업자의 시장퇴출이 예견된다.

[그림 III-1] 유럽의 주유소계열별 증감추이('83=100)



나. 주요 유럽국의 하류부문 추이

1) 영국

1980년대 전반 영국은 정제설비의 과다로 가동율이 60% 정도에 불과하였다. 그러나 정제설비의 감축이 계속되어 1980년 정제능력은 2.63백만 b/d에서 1997년에는 1.83백만 b/d로 축소되었다. 그럼에도 불구하고 영국의 정제설비는 영국 국내수요에 비해 여전히 과잉상태이다. 2차 설비가 확대된 반면 정제업의 가동율은 90%수준을 유지함으로써 공급과잉상황이 계속되었고 특히 수요감소를 보인 중유와 수요정체를 보인 휘발유의 공급

과잉이 심하였다. 이중 과잉 생산된 휘발유는 당시 새로이 시장에 진입한 하이퍼마켓의 주요 공급원이 되었다. 1970년대 말 영국은 석유산업의 규제 완화를 마무리함에 따라 하이퍼마켓이 크게 증가하기 시작했다. 특히 영국 정부의 반인플레이 정책에 따라 유통부문의 확대 장려책으로 하이퍼마켓은 영국 전역으로 퍼져나갔다. 주로 도시 근교에 위치한 하이퍼마켓은 일반 매장과 함께 넓은 주차장에서 값싼 휘발유를 판매함으로써 소비자들을 유인하였다. 이에 따라 하이퍼마켓의 점유율은 1997년 22%까지 상승하였다. 하이퍼마켓의 등장은 시장침체와 함께 주유소의 소매마진을 크게 낮추었고 주유소의 수도 1980년 25,527개에서 1997년에는 14,824개로 대폭 감축되는 결과를 가져왔다.

## 2) 프랑스

“석유사업은 안전보장상 국가사업이나 민간업자가 위탁대행하는 것”이라는 것이 과거 프랑스 석유정책의 기본 골자였다. 1928년 부터 제정된 구 석유사업법은 신규진입 제한 및 민족계 기업육성을 목적으로 정부가 석유 정제, 수입, 판매, 수송 등 전 부문에 관여하였다.

그러나 70년대 중반부터 프랑스 당국은 EC 통합에 따른 국내 석유업자의 경쟁력 강화 및 석유의 저가 공급 필요성 때문에 규제완화를 서서히 추진해나갔다. 1976년에는 정유업자뿐만 아니라 일반 도소매업자들에게도 석유제품 수입을 허가하기 시작했다. 중유가격 규제가 같은해 폐지되고 1978년에는 생산자가격 규제가 해제되는 등 가격에 대한 정부의 간섭도 점차 축소해 나가기 시작했다. 1985년에는 당시 하이퍼마켓과의 경쟁으로 인한 가격소송이 많이 발생하자 휘발유가격을 자유화했으며 1986년에는 아예 전 석유제품에 대한 가격규제를 폐지, 완전한 가격자유화를 실시하게 되었다. 1992년 7월에는 석유사업법이 개정되면서 원유와 석유제품 수입에

대한 허가제를 완전 폐지하여 수입자유화도 실시하게 되었다.

<표 III-1> 프랑스의 석유사업 규제완화 동향

년 도	규 제 완 화 내 용
1976년	◦ 일반 도소매업자의 석유제품 수입허가
1979년	◦ 수입할당제 폐지
1985년	◦ 휘발유 가격 자유화
1986년	◦ 석유가격의 완전 자유화실시
1986년	◦ 프랑스영내에서의 정제의무 및 EC 역내에서의 수입의무 폐지
1992년	◦ 원유 및 석유제품 수입허가제 폐지

한편 프랑스 당국의 원자력확대 정책에 따라 중유소비는 큰 폭의 감소가 시작되었다. 1980-1996년 기간동안 중유소비는 연평균 8.8%씩 감소되었다. 반면에 경유수요는 세제혜택 등에 힘입어 비교적 높은 증가세를 보여 1990년대에 연 2.9%가 증가되었다. 그러나 동 기간 휘발유소비는 감소되는 현상을 보인다.

전반적인 석유시장의 공급과잉에 따라 1980년부터 과잉정제 설비의 감축을 시도한 결과 1997년의 설비규모는 1980년 보다 44%가 감축된 1.87 백만b/d에 이르렀다. 그 결과 가동율은 크게 개선되었는데 1980년의 67%의 가동율은 1996년에는 95%까지 올라갔다. 그러나 이러한 높은 가동율은 수요침체를 보인 휘발유를 과잉생산하게 하는 결과를 낳았다.

1985-1986년에 프랑스 당국이 가격자유화, 수입자유화 및 주유소 진입 규제완화를 단행하기 시작하면서 영국과 같이 하이퍼마켓이 급속히 확산되어 이미 1980년 중반에 주유소의 20%를 점유하고 1997년 현재는 51%를

차지하고 있다. 특히 하이퍼마켓은 1개당 3만명 정도의 소비자가 필요한 것으로 알려졌는데 프랑스에는 이 정도 규모의 인구를 갖는 교외지역이 많고 땅값이 낮았던 것도 하이퍼마켓이 급속히 확대할 수 있는 요인이었다.

이러한 사업환경으로 인한 경쟁심화에 따라 소매마진은 유럽에서 가장 낮은 수준으로까지 축소되었다. 설상가상으로 프랑스의 정유사인 Total, Elf를 비롯하여 모든 정유사들의 주유소 점유율 역시 대폭 감소하였다. 휘발유의 경우 1985년 석유회사의 점유율이 63%, 하이퍼마켓의 점유율은 22% 수준이었으나 1994년에는 이 비율이 49%와 43%로 석유회사의 휘발유점유율이 크게 낮아졌다.

### 3) 독 일

독일의 석유산업은 이미 50년대 초부터 규제완화를 실시하였고 60년대에는 석유가격 및 수출입의 자유화가 시행되었다. 이때부터 주유소와 관련 없는 독립계나 하이퍼마켓 업자들이 주유소사업에 진출하였다. 이들은 대부분 로테르담에서의 석유를 수입했는데 그 이유는 수로의 발달로 수송비가 낮았고 엄격한 환경규제로 독일 정유공장의 생산비가 높았기 때문이다.

1980년 전반기부터 서독의 석유수요는 깊은 침체에 빠져 있었다. 1990년 통독에 따라 석유수요는 다시 활기를 찾았지만 총 수요면에서는 하락세를 멈춘 정도에 불과하였다. 특히 중유의 수요는 1980-1996년사이 연평균 7.6%씩 감소하였으며 휘발유와 경유는 동기간동안 0.8%와 0.6%의 미세한 증가율만 보였다.

석유수요의 침체에 따라 독일의 정제업자들은 일부 정제설비를 처분하기 시작했고 정제설비의 합병을 추진하였다. 그 결과 정제설비 규모는 1980년 3.2백만b/d에서 1997년에는 2.18백만 b/d로 축소되었다. 현재는 정제설비가 국내 석유수요보다 낮은 상태이며 이에 따라 석유수입이 늘어나 1996



년 당시 석유수요의 33%(이중 29%가 휘발유)가 수입석유로 충당되었다. 또한 대폭적인 정제설비 감축으로 가동율은 1980년 68%에서 1996년 현재에는 사실상 풀가동인 101%를 기록했다.

독일의 석유사업은 이미 1970년대에 자유화되었고 하류부문의 경쟁도 심한 상황이었다. 1980년 주유소수는 25,879개소였었는데 1997년에는 이보다 32%가 줄어든 17,660개를 기록하고 있다. 그러나 독일에서는 여타유럽 국가들과는 달리 하이퍼마켓은 활발하게 운영되지 못하고 있다. 그 이유중 하나는 독일의 수급상황이 공급과잉 상황이 아니어서 주유소에서 과감한 가격할인 전략을 구사할 여지가 크지 않기 때문이며 둘째는 주말이나 휴일의 하이퍼마켓 영업시간이 독일당국에 의해 규제되고 있었기 때문이다. 1997년 현재 독일의 하이퍼마켓의 점유율은 11%이며 동서독이 통일되면서 새로운 유통망 확산이 급속히 이루어지고 있는 구 동독지역에 많이 위치해 있다.

#### 다. 유럽 정유산업의 구조조정

##### 1) 경영합리화 전략

1980년대 전반기부터 경쟁도가 심화되자 유럽 하류부문의 석유회사들은 적극적인 구조조정을 시작하였다. 이러한 구조조정의 주요 조치로서는 정제시설의 폐기 및 매각, 유통 및 수송설비의 합병을 통한 규모의 경제화, 업체간의 제품교환 및 거래를 통한 유통비용의 감축, 수익성 없는 주유소의 폐쇄, 고용조정 등을 들 수 있다. 특히 각 메이저급 석유회사들은 정제설비의 대폭적인 삭감을 추진하여 1980년부터 1997년까지 설비 삭감율은 Exxon이 29%, Shell 27%, BP 53%, Mobil 60%, Total 23% 등을

기록하였다.

그러나 이러한 구조조정의 노력에도 불구하고 하류부문의 마진이 계속 축소되자 유럽의 석유업체들은 1990년 초반부터 추가적인 효율개선을 단행하기 시작했다. 그 결과 석유업체들의 구조조정은 기업간 전략적 제휴나 혹은 비수익성 시장에서의 완전한 철수 등 새로운 국면을 맞게되었다. 그 한예로 1996년 단행한 유럽하류시장에서 BP와 Mobil간 기업합병을 들 수 있다. 동 업체의 합병은 당시 최대 경쟁사인 Shell과 ESSO와의 경쟁을 위해서는 규모의 경제를 실현하여야 한다는 신념에서 출발하였다. 이러한 전략적 제휴를 통해 유럽 25개국에서의 각 사업들은 통합되었고 이중 BP는 석유제품 사업을, Mobil은 운할유사업을 각각 책임지고 운영하였다. 이러한 제휴를 통해 동 업체들은 매출액 200억달러에 약 5억달러의 비용절감을 이루었던 것으로 전해진다. 또한 제휴를 통해 유럽시장에서 석유 제품은 12%, 운할유는 18%의 시장을 차지함으로써 경쟁사인 Shell과 ESSO와의 경쟁력을 갖추게 되었다.

또 하나 구조조정의 예는 1997년 영국시장에서 Chevron의 철수이다. 1996년 영국의 정유업체는 ESSO가 이른바 "Price Watch" 라는 캠페인 (후에 설명됨)을 벌이면서 격렬한 가격경쟁을 불러일으키자 마진이 계속 감축되었다. 이러한 환경에서 Gulf사와 Chevron은 이에 대항하기 위해 Elf사와 Murco사와의 제휴를 제의하고 협상에 나섰으나 실패하자 Chevron은 영국시장에서 철수하였고 Gulf사는 110,000b/d의 Milford Haven 정유소를 폐쇄하고 450여개의 주유소를 포함한 자산을 Shell사에 매각하였다. 이러한 일련의 구조조정 과정을 거쳐 영국의 4대 메이저기업 (Shell, Esso, Bp, Mobil)의 시장점유율은 1995년 47%에서 1997년에는 49% (Gulf지분을 포함하면 53%)로 늘어났다. 그외 영국 여타 석유기

<표 III-2 > 유럽하류부문의 BP-Mobil 합병전략과 배경

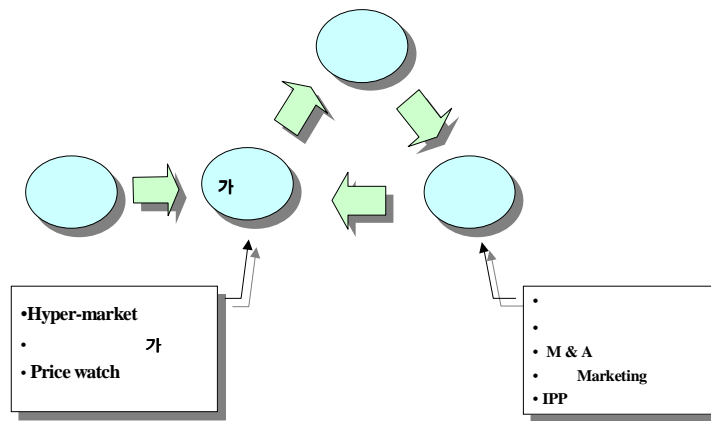
<p>(배경)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ 경쟁심화에 따른 혁신적인 경영합리화 전략이 필요</li> <li>◦ 양사는 유럽시장의 주요 경쟁자인 Shell과 Exxon에 대항하기 위해서는 규모의 경제시현에 대한 인식을 공유</li> <li>◦ 지리적으로 양사의 일부 정제, 유통설비가 인접해 있고 제품시장에서는 BP가, 윤활유시장에서는 Mobil이 높은 브랜드 이미지를 갖고 있었음</li> </ul>
<p>(통합방법)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ 1996년 양사는 러시아 우랄서부를 포함한 유럽 25개국의 석유제품과 윤활유사업을 통합하기로 결정</li> <li>◦ 통합자산의 가치는 BP측이 약 36억 달러, Mobil은 16억 달러이며 총 매출액은 연 200억 달러에 달했음</li> <li>◦ 양사의 대표자들은 동일지위하에서 위원회를 구성하였으며 BP는 제품시장, Mobil은 윤활유시장에 대해 경영책임을 맡기로 함</li> <li>◦ BP는 석유제품 사업에 70%, 윤활유사업에서는 49%의 지분을, Mobil은 제품 사업에서는 30%, 윤활유사업에서는 51%의 지분을 공유</li> </ul>
<p>(실행전략과 효과)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ 영국의 Llandarcy 정유소의 윤활유 생산부문 폐쇄</li> <li>◦ 1997년동안 2,060개의 주유소에 새로운 브랜드 설치</li> <li>◦ 당초 기대보다 큰 비용절감(절감액 연간 약 5억달러 규모)</li> <li>◦ 통합 시장규모는 유럽 전체적으로 제품시장의 12%, 윤활유 시장의 18%를 점유</li> <li>◦ 비용절감을 통해 확보된 재원은 성장을 위한 투자금으로 투입</li> </ul>

업들은 시장 점유율이 기업당 6%이내에 불과한 군소업체들이다. 이러한 중소규모 업체들은 자사가 경쟁력을 갖춘 시장을 공략하는 특화전략을 추진하고 있다.

## 2) 소매시장 전략강화

전통적으로 유럽의 주요 석유기업들은 당시 시장을 확대해 나가는 하이퍼마켓에 대항하기 위해 가격전략보다는 비가격 전략, 즉, 품질차별화(예컨대 프랑스에서의 무연휘발유 도입), 새로운 판매전략, 브랜드이미지의 차별화 전략 등을 구사하였다. 그러나 이러한 전통적 전략들은 급속히 확장하는 하이퍼마켓에 대항하기에는 역부족이었다. 이러한 시장상황에서 ESSO는 1996년 1월 부터 비가격전략에서 적극적인 가격전략인 Price Watch 캠페인을 시작하였다. 이 캠페인은 ESSO계열의 주유소는 주변 경쟁 주유소보다 가장 낮은 가격으로 판매하는 전략이다. 즉, ESSO는 타사 주유소 및 하이퍼마켓과의 직접적인 가격경쟁을 시작한 것이다. 타사주유소의 경우 반경 4.8km, 하이퍼마켓의 경우 반경 1.6km의 제품가격보다 낮은 가격으로의 판매한다는 캠페인이다. ESSO의 가격경쟁에 따라 여타 석유기업들도 이에 따르기 시작했으며 결국 Price Watch는 영국시장에서의 하류 부문 마진을 대폭 감축하는 결과를 가져왔다. ESSO는 이러한 전략을 채택함에 따라 약 \$2억에 달하는 손실을 입었으나 시장점유율은 1995년 16.5%에서 1997년에는 18.5%로 늘어났다. 이러한 가격경쟁은 시장을 확보하는 대신 막대한 재정적 부담을 안겨주었다는 비판도 있으나 급속히 확장하고 있는 하이퍼마켓의 성장을 저지하였으며 석유기업들이 시장방어를 위해 적극적인 가격전략을 구사할 수 있다는 시그널을 주었다는 점에서 긍정적인 평가도 있다.

[그림 III-2] 유럽 석유산업의 규제완화와 구조조정



어쨌든 소매부문에서는 석유판매에 의한 좋은 마진을 기대하기 어려워졌다. 또한 이른바 one-stop shopping의 유행 등 소비자들의 기호가 변하고 있었기 때문에 대다수의 유럽 석유기업들은 주유소내에서 다양한 상품이나 서비스를 판매하는 종합서비스 전략(value added strategy)을 실행하였다. 현재는 Shell의 "Select", BP의 "BP Express"와 같이 계열 주유소에 자사 브랜드를 이용하여 패스트푸드 등을 판매하는 전략을 확산 중에 있다. 석유기업의 종합서비스 전략은 나아가 파트너를 통한 유통전략 기법을 습득하여 효율성을 제고하기 위해 하이퍼마켓을 포함한 주요 유통업체들과 연합하여 왔다. 또한 석유기업들은 경쟁이 계속 심화되자 계열 주유소의 소매가격 결정권을 강화하였으며 이의 일환으로 계열 주유소와의 계약형태를 주유소의 석유제품의 소유권은 석유회사가 갖는 commission 계약을 많이 체결하게 된다. 즉, 석유회사가 소매가격을 결정하며 주유소는 코미션만을 받는 계약이 성행하게 되었다.

### 3) 신규시장 진입

유럽의 석유기업들은 일면 자체적인 구조조정을 단행하는 반면 동유럽 시장진입에 주력하였다. 1990년대 중반부터 동유럽은 계획경제에서 시장 경제로 전환되는 과정에서 석유수요가 서유럽보다 빠르게 증가하기 시작했고 특히 수송 연료인 휘발유, 경유수요가 크게 늘어났다. 이같은 시장에서 주요 석유기업들은 시장점유율 제고를 위해 경쟁하고 있다. 석유기업의 주요 활동으로서 Shell은 체코에 두 개의 정유소를 건설하여 16%까지 시장을 확장하였고 Elf는 1997년 동독에 20만 b/d의 정유소를 건설하였으며 ESSO는 동유럽 4개국에 57개의 주유소를 운영하고 있고 Total 은 동유럽 2개국에서 52개의 주유소를 운영하고 있다.

한편 유럽에서의 중유수요 감소에 따라 일부 석유기업들은 중유의 직접 시장 판매보다는 발전부문을 통한 수익증대를 위해 IPP프로젝트를 시작했다. 예컨대 Shell은 설비고도화 전략의 하나로 1997년 네덜란드 Pernis 정유소에서 중유를 원료로 하는 hydrogen설비를 가동하기 시작했다. 이는 수소크래커 설비(56천b/d)로서 여기서 생산되는 반제품(by-product 가스)의 일부가 열병합발전설비(115MW)에 공급되어 80MW의 전력을 생산, 판매하였다. 이같은 광범위한 경영합리화 전략에 힘입어 유럽의 주요 석유기업들은 1997년에 하류부문에서 큰 수익을 시현하게 된다.

## 2. 일 본

### 가. 일본의 석유산업 규제완화 추이

일본이 처음 우리나라의 석유사업법과 같은 석유업법(石油業法)을 제정한 것은 1962년이다. 이 법의 내용은 정부의 석유공급계획 수립의무, 정제업 신증설의 허가제 실시, 수입업 및 판매업의 신고제, 필요할 경우 석유가격 고시 등을 주요 골자로 하고 있다. 이 법은 당시 외화할당제를 대신해서 석유산업을 규제하기 위해 입법되었다. 그후 1973년 제 1 차 석유위기가 발발하자 그해 12월 “석유수급적정화법” 및 “국민생활안정긴급조치법”을 제정하고 동 법에 의해 긴급사태선언이 고시되어 석유공급 목표가 처음 고시되었고 원유가격의 급등으로 석유제품가격에 대한 강력한 행정지도를 실시하였다. 한편 그 당시 등유가격은 그대로 둔채 휘발유 가격을 대폭 인상하여 일본 석유제품가격체계에 왜곡을 가져다 준 것으로 평가되고 있다. 1975년에는 석유안정공급을 위해 민간석유회사에 70일분의 비축의무를 부과하는 석유비축법이 제정되었다. 동법의 시행은 일본의 석유공급 안정의 중요한 요소가 되었으나 석유회사의 코스트 부담은 늘어났다. 1977년에는 주유소의 과당 경쟁으로 시장상황이 혼란하고 저질 휘발유가 많이 유통되자 이에 대처하기 위한 규제조치로 휘발유 판매업법이 제정되었다. 이 법의 주요 골자는 휘발유 판매업을 등록제로 하며 주유소의 지정지구 설정 및 저질 휘발유 판금 등이다. 이 법은 주유소의 과당 경쟁을 막고 석유산업의 경영기반의 약화를 방지하기 위한 것이었으나 그 후에도 과당 경쟁은 계속되었다.

'80년대 후반부터 휘발유, 등유 등 특정 석유제품을 중심으로 석유제품 수입이 급증하면서 정유소의 가동율이 크게 낮아지기 시작했다. 소비자 경제주의를 표방한 일본으로서는 정유설비를 보호하기 위해 1986년 특석법(특정석유수입 잠정조치법)을 제정하여 사실상 정유사이외에는 석유제품 수입을 막는 정책을 실시하였다. 특석법에 의하면 특정석유제품(휘발유, 등유, 경유)의 수입은 대체 생산능력을 갖고 있거나 비축능력, 품질조정능력을 지니는 등록업자에게만 인정한 것이다. 그후 일본 경제의 국제화 진전으로 “평상시 자유, 긴급시 규제”라는 슬로건하에 2차 설비허가의 탄력적 운용, 등유재고 감시 철폐, 주유소 규제 완화 및 개별유종(가솔린)의 생산지도 철폐 등 점진적인 규제완화를 실시하였다.

그러나 일본의 석유시장을 정유사에서 말단 판매업 및 주유소까지 본격 경쟁의 길을 연 것은 1996년 특석법이 폐지되고 부터이다. 이보다 먼저 1994년 일본 석유심의회 석유정책기본문제 소위원회는 특석법을 폐지하고 특석법 폐지 5년후(2001년)를 목표로 석유정책전반에 대해 재점검할 것을 권고하였다.

특석법 폐지의 주요 골자는 비축의무, 품질관리의무만 수행하면 어떤 유종이든 누구나 수입할 수 있게 한 것이다. 특석법 폐지에 맞추어서 석유비축법, 휘발유판매업법의 전면개정을 실시하기로 하였다. 이에 따라 1997년 휘발유의 공급원 증명제도를 폐지하였고 1998년에는 소방법에 의해 허용이 안된 셀프주유소도 해금하기 시작했다.

한편 일본의 정제업은 최근 우리나라에서 실시된 정제업의 진입자유화와는 달리 여전히 허가제로 규제되고 있다. 그러나 1997년부터 일본의 석유심의회는 정제업의 규제해제를 건의하고 있고 일본 정부도 이에 공감하고 있어 늦어도 2001년안에는 정제업의 신설, 증설, 양도 등



모든 규제가 해제될 전망이다. 뿐만 아니라 석유공급계획의 제출의무도 폐지방향으로 제시되고 있어 동 규제도 해제될 전망이다.

따라서 1962년 석유업법에 관련된 거의 모든 규제가 해제될 전망이며 이에 따라 석유업법을 긴급대비 규제법으로 대치되어 재정비해야 한다는 소리가 높다.

<표 III-3 > 일본의 석유관련법 제정 및 규제완화 추이

년 도	관 련 법	주 요 내 용
1962	석유업법	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 석유공급계획의 책정</li> <li>· 정제업의 허가제, 설비 신증설 허가제</li> <li>· 수입업, 판매업 신고제</li> <li>· 필요할 경우 석유제품의 표준가격을 설정</li> </ul>
1973	<ul style="list-style-type: none"> <li>-석유수급 적정화법</li> <li>-국민생활안정 긴급조치법</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 1차석유위기의 발생에 대응</li> <li>· 석유공급목표 책정</li> <li>· 석유공급 감시, 지도,</li> <li>· 석유가격 표준액 설정.</li> </ul>
1975	석유비축법	· 70일분의 비축의무 부과
1977	휘발유판매업법	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 휘발유 판매업 등록제.</li> <li>· 주유소의 지정지구 설정</li> <li>· 저질 휘발유 판매 금지</li> </ul>
1986	특석법	· 특정석유제품(휘발유, 등유, 경유)의 수입을 대체생산, 비축 및 품질조정능력을 지니는 등록업자에게만 허용
1996	특석법 폐지	· 수입자유화 실시
1997	휘발유 공급원 증명제도 폐지	· 실질적인 석유수출 자유화
1998	무인주유소해금	· 무인 주유소 인가허용

자료: 국제 에너지동향분석, 일본 에너지경제연구원, 1998.8에서 발췌, 정리

#### 나. 석유산업의 경쟁심화

일본은 1996년 3월 특석법 폐지와 석유수입이 자유화됨에 따라 이를 계기로 국내 시장에서의 경쟁이 가속화되고 있다. 실제 특석법의 폐지로 수입된 석유는 소량에 불과하다. 그러나 경쟁이 심화되고 있는 원인중에는 첫째, 일본의 석유업체들이 수입제품을 막기위한 저지가격(沮止價格)을 설정하고 나섰다. 둘째 설상가상으로 1997년부터는 경기침체에 의한 공급과잉이 경쟁을 더욱 부채질하였으며 셋째는 무인주유소해금 등 유통부문의 규제완화가 계속되었기 때문인 것으로 분석되고 있다.

특석법 폐지후 일본의 주 유통업체인 Daiei와 Jusco 및 BP가 새로이 시장에 진입하였으며 지속적인 규제완화와 경기침체에 의한 석유수요감소로 최근 휘발유 가격은 급속히 낮아지고 있다. 1997년 회계연도에 29개의 일본 석유기업의 수익은 621억엔으로 1996회계연도 대비 46%가 감소되었다.

<표 III-4 > 일본 정유기업(29사)의 손익추이

년 도	매 출 액	영업이익	경상이익	당기순이익
1993	141,183	4,697	3,701	991
1994	140,440	4,120	3,170	1,857
1995	138,912	2,549	1,876	1,304
1996	156,868	1,763	1,143	601
1997	155,067	1,088	621	266
(상반기)	(76,866)	(595)	(457)	(259)
(하반기)	(78,201)	(494)	(164)	(7)

자료: 순간 석유정책, 1998.11.5

유럽과 같이 일본기업도 극심한 경영환경에 대처하기 위해 경영슬림화, 비용삭감, 소매판매 강화, 신규시장 진입 등 광범위한 경영합리화 전략을 추진해 나가고 있다. 그러나 특기할 것은 유럽보다는 더디게 경영합리화가 진행되고 있다는 점이며 이러한 원인은 다음과 같은 역사적, 시장환경적 요인에서 찾아볼 수 있다는 평이다.

첫째, 최근까지도 일본의 석유수요는 지속적인 증가세를 보였음  
둘째, 시장자유화가 가속되기 시작했던 것은 유럽보다 짧은 1990년 중반이후 부터임.

셋째, 일본에서의 석유정제는 석유안보적 입장에서 많이 고려되어 왔음  
넷째, 전통적인 일본기업문화는 안정과 조화였으며 이는 서구의 기업문화와 많은 차이를 보이고 있음

이러한 요인들이 일본기업이 서구기업보다 늦게 경영합리화를 추진하고 있는 주요인 되고 있으며 특히 정제부와 판매부의 관계에 있어 수익극대화 개념에 일본과 유럽은 많은 차이를 보이고 있다. 즉 유럽기업은 정제와 판매를 분리하여 개별적인 수익극대화 전략을 행한다. 따라서 정제와 판매부문은 비용최소화와 이익극대화를 위해 독립적으로 경영전략을 구사한다. 반면에 일본기업은 두 부문을 통합한 통합전략을 통해 수익극대화를 추구한다. 각각의 전략에 장단점이 있겠지만 분리전략이 보다 적극적이고 과감한 경영합리화 전략을 구사할 수 있다. 또한 일본의 석유시장에서는 유럽의 로테르담과 같이 다양한 가격정보를 신속하게 제공할 수 있는 시장이 형성되지 못하고 있다는 점도 정유와 판매 이원화전략의 한계를 가져오는 것으로 평가되고 있다.

#### 다. 일본의 물류통합과 제품교환 추이

특석법 폐지 후 경쟁심화로 인하여 일본 석유산업에 나타나고 있는 특징 중 하나는 물류합리화의 추구를 목표로 하는 정유사나 원매사간의 제휴강화의 움직임이다.

일본 석유업계 1위의 규모인 日本石油과 2위의 出光興産은 1996년 4월부터 이미 통합의 틀을 뛰어넘은 물류협력관계에 의해 저유소의 통폐합을 착실히 추진하고 있다. 일본의 업계에서는 양사의 사풍(社風)과 경영방침이 크게 다른데도 전략적 제휴가 이루어진 것에 대해 경이롭게 보고 있다. 1997년에 이 두 회사는 인접한 16개의 저유소를 8개로 통합하고 4개는 日本石油, 4개는 出光興産으로 운영을 일체화하였다. 또, 1997년에 휘발유 이외의 유종에 대해서도 양사는 제품교환을 실시하여 비용을 절감하였고 1998년부터는 휘발유도 상호 유통의 대상으로 포함시켜 휘발유의 제품교환으로만 100억엔이 넘는 비용절감 효과를 본 것으로 평가되고 있다. 또한 1997년 昭和셀석유와 三菱석유도 정제, 물류부문을 대상으로 통합을 실시하였다.

이밖에 三菱석유, 모빌석유, 코스모석유, 재팬에너지 등은 고옥탄 휘발유를 상호 유통하고 있으며 코스모 석유, 三菱석유, 재팬에너지, 昭和셀석유는 저유소 및 출하시설을 공동으로 이용하고 있다. 코스모석유와 재팬에너지는 내항 저유소를 역시 공동이용 하고 있다.

이러한 물류공동화 추진으로 그동안 수송거리가 멀어 공급되지 못했던 지역까지 낮은 비용으로 공급이 확대됨에 따라 원거리 지역시장에서도 경쟁이 심화되는 현상을 보였다. 따라서 물류공동화에 의한 비용절감이 판매 경쟁 심화에 의한 가격하락으로 그 성과가 소멸되는 경우도 많았다고 한다.

즉, 물류효율화는 달성되었지만 각 업체들의 공급력이 증대되어 경쟁이 심화된 결과 이익이 감소하는 현상을 보인 것이다.

#### 라. 메이저의 활동

일본의 석유시장은 1997년 7월말에 표면화된 BP의 일본시장 진입과 Exxon의 제네랄석유 주식취득은 일본 석유시장에 큰 충격과 국제화라는 새로운 돌풍을 일으킨 것으로 평가된다.

BP는 중견 슈퍼와 제휴하여 일본 소매시장으로 진출하였는데 막대한 자본의 메이저와 유통 know-how를 축적한 슈퍼의 제휴는 일본 석유시장에 서는 처음있는 일이었다. BP는 '베이시아'라는 상표로 群馬현 중심으로 교외형 쇼핑 센타를 운영하는 중견 슈퍼 '이세야 그룹'과 제휴하여, 주유소망의 건설, 운영에 진출하였다. 1998년에는 群馬현 내에 실험적으로 5개의 주유소를 건설하고 6-7년내에 관동 4현에 144개소의 주유소개설을 계획하고 있다.

Exxon은 과반수 주식을 취득한 제네랄석유와 전액출자 자회사인 Esso 석유를 합쳐 휘발유의 시장점유율이 日本石油, 出光興産에 이어, 昭和シェル 석유와 비슷한 일본 석유업계 3대 공급자로 변신하였다.

그러나 같은 메이저라도 Caltex는 1996년 3월에 일본석유와의 자본계휴 관계를 해소하고 보유주식을 일본석유에 모두 팔아 일본시장에서 철수했다. 수요둔화와 경쟁이 심화되고 있는 일본시장에서 성장성이 높은 아시아 시장으로 투자지를 옮기기 위한 것으로 알려지고 있다.

#### 마. 유통구조의 변화

아직은 두드러진 현상은 아니지만 일본의 전통적 석유 유통구조인 정제·

원매(元賣)→ 특약점→ 판매점→ 소비자에 이르는 4단계 구조에 변화의 조짐이 나타나고 있다. 즉, 원매이외에 물류수단을 갖는 공급업체가 출현되고 있다. 주로 일본의 상사가 대부분이지만 지역기반을 두고 있는 대규모 판매업자들도 원매시장으로의 진입을 시도하고 있다. 또한 원매사도 계열판매인 특약점을 거치지 않고 이른바 에이전트를 두고 직판하는 양이 조금씩 늘어나고 있다(현재 전체 유통량의 약 5.5%).

또한 특약점과 판매점간의 관계변화도 예상된다. 전후 일본의 특약점이 산하에 판매점을 계열화하는 것은 저장기능과 배달기능, 금융기능, 고객 및 판매점 개척기능이 있어서 가능했다. 그러나 저장기능과 배달기능은 이미 오래전부터 정제부문에서 주로 맡아왔고 고객개척 기능은 무인 주유소 등 주유기만 있으면 팔수 있는 시대적 변화로 의미가 없어져 간다. 금융기능 또한 과거 10년사이 급속히 쇠퇴해 가고 있다고 한다. 여기에 원매사들의 직판이 늘어나면 특약점의 기능은 더욱 위축될 것으로 예상되는 것이다.

이러한 원매사와 특약점의 변화로 현재 예상되는 것은 대규모의 독립계 유통업체로 정유소와 직접 계약을 맺고 판매소에 직판하는 업체의 출현이다. 이와 유사한 형태가 미국 남부의 Star enterprise사인데 동사가 공급하는 주유소는 수천 곳에 달하고 있어 일부 지역에서는 석유회사보다도 공급규모가 크다. 이 유통업체는 결국 원매사와 특약점을 합친 것과 같다. 일본의 원매사는 전후 석유배급제에서 탄생한 것으로서 사실 규제가 완화된 지금 시점에서는 그 기능이 의미가 없지만 전통적인 유통체제의 틀내에서 자리를 잡고 있는 것만은 사실이다. 예컨대 丸紅상사나 三菱상사 등 일본의 상사들이 공급하는 주유소는 약 4천여곳에 이르고 있으나 거의가 원매사의 상표로 활동하고 있는 실정이다. 따라서 상사 및 지역에 기반을 두고 있는

대규모 특약점을 중심으로 향후 독립계 유통업체가 크게 증가할 것으로 예상된다. 이러한 독립계 유통업체들은 독자적인 상표를 달고 일본의 정유사 뿐만 아니라 대규모의 석유제품을 수입해 판매점에 공급하는 것도 예상된다. 이와 함께 규제완화로 일본에서는 현물 및 선물시장까지 활발하게 추진될 것으로 예견되어 전통적 유통체제는 급속히 변화될 것으로 전망된다.

### 3. 동남 아시아

#### 가. 태 국

태국은 아시아의 개발도상국중 석유산업의 규제완화가 가장 빠르게 진행되는 국가이다. 태국 산업성(Industry Ministry)의 허가만 있으면 정유업에 대한 외국인의 100% 투자도 가능하다. 유통부문의 외국인 투자도 가능하나 지분제한이 있어 49%를 초과하지 못한다.

태국에서 활동중인 외자계 정유기업은 Exxon 계열의 Esso Standard와 Shell이 64%의 지분으로 경영하는 Shell Co. of Thailand, 그리고 Caltex가 역시 64%의 지분으로 현재 건설중인 Star Petroleum사 등이 있다. 태국 전력공사 EGAT에 공급하는 발전용 중유를 제외한 도소매 부문 시장점유율은 1995년 현재 국영인 PTT가 38%, Shell과 Esso가 각 19%, Caltex가 10%, 기타 외자계 기업들이 30%를 차지하고 있다. 발전용 중유는 PTT가 일부 입찰공급분을 제외하고는 독점공급한다. 현재 태국 석유제품 판매부문에는 정유기업에 참여하는 외국기업외에 Mobil, Conoco, Amoco 등 미국계와 BP, Elf, Total 등 구주계, 出光 三菱 등 일본계 회사들이 진출하고 있다.

&lt;표 III-5 &gt; 태국의 정유·기업 현황(1996년)

회 사 명	정유능력 (천 b/d)	정유지역	지 분 구 조
Thai oil	167	Sriracha	PTT 49%, 왕실 2%, Shell 15.05%, Caltex 4.75%, 민간 29.2%
Esso Standard	207	Sriracha	Exxon
Shell Thailand	145	Rayang	Shell 64%, PTT 36%
Star Petroleum	123	Rayang	Caltex 64%, PTT 36% 1998년 현재 건설중
PTT	62	Bangchak	정부60%,PTT 30%,태국은행 10%
계	704		

자료: 미국 에너지성, 1998년

10만톤이상의 석유제품을 수입할 경우에는 정부의 허가를 득해야 한다. 그러나 한번 수입허가가 난후에는 수입양에 대한 제한은 없으며 가격통제도 하지 않는다. 수입관세도 비교적 낮은 편으로 리터당 0.065바트(배럴당 약 40¢: 1 달러당 25.948 바트기준)에 불과하다.

태국은 1991년부터 실시된 석유산업 규제완화 조치에 따라 주유소가 급격히 증가하였다. 1997년 현재 주유소수는 약 9,100개소로 1991년의 3,500개소에 비해 약 3배가까이 늘어났다.

태국당국의 규제완화 조치로 정유업의 진입장벽은 낮은 편이며 석유제품의 수입장벽도 낮다. 따라서 이러한 산업자유화로 인한 경쟁시장의 형성으로 정유업의 마진이 낮은 편이며(배럴당 약 \$4, 1997년기준) 수입가격과 국내 가격의 차이도 크지 않는 편이다.



### 나. 필리핀

필리핀은 1995년부터 실시된 석유산업에 대한 규제완화 프로그램을 1997년 2월 완결지었다. 동 프로그램에 의해 석유산업에 대한 진입제한이 철폐되었으며 외국인의 정유업과 유통업 등 석유산업의 모든 부문에 있어 100% 투자가 가능하게 되었다. 또한 석유수입에 대한 규제도 대부분 철폐했다. 그동안 정부가 관리했던 석유가격에 대해서는 1996년 7월에는 완전한 자유화를 위한 중간단계로 "Automatic Price Mechanism"을 실시하여, 싱가포르시장과 연동가격제를 실시하고 있다. 1997년 2월에는 LPG를 포함한 석유제품 가격안정 보조금을 위한 기금인 "Oil Price Stabilization Fund"을 폐지했다. 이러한 가격규제를 완화시키면서 수입관세를 개편했는데 10%와 20%인 원유와 석유제품의 관세율을 3%와 7%로 하향 조정했다.

필리핀의 Petron은 석유산업에서의 외자도입과 민간자본 조달 및 자유화의 일환으로 국영 석유기업인 PNOC의 100% 출자기업에서 1994년 Aramco에 40%, 민간에 20%의 지분을 매각하여 민영화하였다. Peron 이외에 Caltex와 Shell이 정유부문에 참여하고 있다. 양 기업은 필리핀 석유소비의 급증에 따라 대대적인 증설계획을 추진하고 있다.

Shell은 기존 66천b/d의 기존 설비를 폐기하고 100b/d의 신규 설비를 증설할 계획이며 약 6억달러를 투입, 고도화 설비도 신설할 예정임(1997년 현재). Caltex도 1998년 부터 정유부문에 약 6억달러를 투입할 계획이다.

정제마진은 배럴당 \$7(1997년)로 다소 높은 편이나 석유산업의 규제완화와 자유화조치로 새로운 시장진입자가 활발히 생겨날 것으로 예상되어

점차 낮아질 것으로 전망된다. 판매부문은 정유기업인 Perton, Caltex, Shell 이 참여하고 있으며 1995년 현재 이들의 시장 점유율은 각 38%, 29%, 33% 이며 Caltex의 경우 1997년 현재 약 900개의 계열 주유소를 갖고 있다.

<표 III-6 > 필리핀의 정유기업 현황(1995년)

회 사 명	정유능력(천b/d)		정유소명	비 고
	상압설비	감압설비		
Petron	147	30	Limay	PNOC 40%, Aramco 40%, 민간 20%
Caltex Phillipin	67	19	Terengganu	Chevron, Texaco 합작
Pilipinas Shell	66	0	Tabangao	Shell
계	280	49		

자료: 미국 에너지성, 1998년

#### 다. 말레이시아

외국인의 정유업 진입은 정부허가 사항이나 진입에 제한은 없다. 그러나 유통부문의 진입은 지분율이 30% 이내로 제한받고 있다. 석유제품 수입은 수입량을 보고하여 정부의 허가를 득해야 가능하다.

석유가격은 연료유 및 항공유를 제외한 대부분의 유종인 정부관리 가격이다. 가격규제는 최고가격 규제로 하며 싱가포르 시장과 연동한 "Automatic Price Mechanism(APM)" 에 의해 결정되고 있다. 즉, 싱가포르 FOB가격에 수송비 및 운영비와 정제마진, 유통마진, 세금 등에 석유가격이 결정되는데 이중 운영비, 정제마진, 유통마진은 정부가 일정한 허용범위를 정해 그 안에서만 결정되도록 제한하고 있다.

국영 정유사 Petronas 외에 메이저를 중심으로 Conoco, Statoil, Shell, Exxon 이 정유업 및 판매업에 진출해 있으며 1998년 이후 프랑스의

Elf, 미국의 Continental, 호주의 BHP 등이 추가 진출계획을 갖고 있다. Petronas는 국영 기업임에도 불구하고 Conoco 등 외국인 기업과 합작하고 있다(Terengganu정유소 지분구조 : Petronas 45%, Conoco 40%, Statoil 15%). Petronas의 시장점유율은 30-40% 수준이며 외국기업의 추가진출로 국영 기업의 시장점유율은 낮아질 전망이다.

<표 III-7 > 말레이시아 정유현황 (1995년)

회 사 명	정유능력(천b/d)		정 유 소 명	비 고
	상압설비	감압설비		
Petronas	100	-	Malacca	Petronas-Cnoco 합작
Petronas	40	-	Terengganu	Petronas-Cnoco - Statoil 합작
Shell Refinery Co.	105	7	Port Dickson	Shell
Esso Malaysia	61	3	Port Dickson	Exxon
Sarawark Shell	45	-	Lutong	Shell
계	351	10		

자료; 미국 에너지성, 1998년

#### 라. 인도네시아

원칙적으로 외국자본의 국내 석유시장 진입을 허용하지 않고 있다. 다만 외국기업은 정부의 허가아래 정유소의 건설 및 운영이 가능하며 생산된 석유제품은 국영 석유사인 Pertamina에 판매하거나 수출하도록 되어 있다. 석유수입도 Pertamina가 독점하고 있다.

석유가격 역시 철저한 정부통제를 받고 있다. 따라서 1993년의 제품가격이 1997년까지 변동되지 않고 있는 경우도 있다. 휘발유가격은 높게 책정되

는 반면 여타 가정상업용 석유제품 가격은 낮게 책정되고 있어 국제가격과의 괴리가 크다. 정부의 가격통제에 의해 정제마진은 동남아 국가들중 낮은 편인 배럴당 \$3-5대에 있다. 그러나 이러한 낮은 정제마진과 함께 높은 규제로 정유소 신설자본이 원활하게 유입되지 않아 정제시설의 투자부진에 대한 우려의 목소리가 높다.

1997년 대통령 포고령에 의해 하류부문의 민간 기업 진출을 허용하고 있다. 그러나 동 포고령에 의해 외국인 기업이나 민간 기업은 정유업에 진입이 가능하지만 Pertamina와 합작하도록 되어 있다. 또한 이 합작기업은 직접 도소매부문으로의 진출이 허용되지 않고 있고 생산제품은 Pertamina에 판매하든가 수출만이 허용된다. 동 포고령에 의해 1997년 12월 PT Asia Pacific Refinery Co. 가 300천 b/d규모로 인도네시아 최초의 민간 정제회사로 건설에 착공되었음다. 동 회사 콘소시움의 지분구조는 APPRI 40%, 대립 50%, PT Kresna 10%이다

#### 마. 기타 동남아 국가

##### 1) 대 만

대만은 현재 석유공사인 Chinese Petroleum Co.(CPC)가 석유탐사부터 생산, 정제, 판매까지 독점하고 있다. 그러나 현재 민간 회사인 Formosa Plastic Group과 Tuntex Group이 각 150천b/d규모의 정유설비를 건설중에 있어 이들이 완공되면 CPC와 경쟁관계에 들어갈 것이다. 대만은 현재 정유업 및 판매업의 민간부문 진입을 허용하고 있으며 2002년에는 석유산업의 완전 자유화를 계획중이다.

## 2) 인도

인도정부의 규제완화조치로 2000년 이후에는 민영기업과 외국기업의 석유제품 생산이 시작되어 OGC의 독점 공급체제는 완화될 예정이다. 1995년 12월 인도의 외국인 투자촉진청(Foreign Investment Promotion Board)은 OGC 산하 Bharat Petroleum사와 Shell과의 120천 b/d 규모의 합작투자를 승인하였으며 동년 9월에는 쿠웨이트(KPC)와 IOC간에 13억\$ 상당의 120천b/d규모의 정유소 건설(2000년 완공예정)에 대한 양해각서를 교환한바 있다. 또한 같은 규모의 정유시설을 오만과 합작으로 건설하는 양해각서도 교환되었다.

## 3) 베트남

베트남은 석유수출국이지만 정유시설의 부족으로 석유제품은 대부분 수입에 의존한다. 정유업의 외국인 진입은 100% 허용하고 있으나 유통부문의 진입은 금지되어 있다. 석유수입은 정부규제를 받고 있으며 국영 석유회사가 아니면 수입업체의 외환도 정부가 배정하고 있다. 석유가격 역시 정부규제를 받는다. 즉, 정부가 석유제품별로 최고가격을 고시하고 있다.

베트남의 석유수요는 1984년에 이미 86천b/d에 달해 베트남의 정제능력인 8천b/d의 10배를 넘어섰다. 2000년경 베트남 석유수요는 140천b/d에 이르고 2005년에는 230천b/d로 급증할 것으로 전망되고 있다. 베트남 당국은 외국자본을 끌어들이 130천 b/d의 정유공장 건설을 추진하려 했으나 외국업체들과의 마찰로 계획이 취소되었다. 현재 베트남의 유통부문에 진출하지 않는 한 정제부문만으로는 외국자본이 적절한 마진을 얻기 어려운 것으로 평가되고 있기 때문에 유통부문 진입에 대한 외국인 규제가 완화

되거나 폐지되지 않는 한 정유업의 외국자본 참여가 어렵고, 이에 따라 베트남의 신규 정제설비 건설도 상당히 지연될 것으로 예상되고 있다.

## IV. 대외 개방과 석유산업에의 영향

### 1. 규제완화와 대외개방의 의미

#### 가. 국내 석유산업에서 규제와 개방정책의 효과

규제완화 정책이 석유산업의 경쟁을 높이는 효과는 우리나라와 일본, 유럽 등 선진국들과는 다르다. 주요 선진국에서는 규제완화가 시장에서의 경쟁을 심화시키는 촉진제가 되었으나 그동안 국내 석유산업에서의 규제완화 정책은 석유산업을 경쟁시장화하는데는 큰 효과를 주지 못해왔다. 이같은 차이는 대외개방이 이미 이루어진 상태에서 규제완화가 진행되는 것과 대외개방이 규제완화의 차원에서 이루어진 것에서 발생된다. 유럽과 일본에서는 외자계 석유기업들이 국내 석유기업과 함께 국내시장에 참여하고 있어 과점시장의 형성이 어려웠기 때문이다. 특히 유럽의 경우는 석유기업이 대부분 메이저를 중심으로 하는 다국적 기업으로 구성되었으며 일본의 외자계 기업들도 거의가 메이저 기업들로 구성되어있다. 따라서 유럽과 일본의 석유기업들은 경쟁지향적이었으나 규제에 의해 경쟁이 제한되었던 반면 우리나라는 석유산업이 기간산업으로 출발하였고 산업초기부터 외국기업의 진입을 허용하지 않은 채 정부가 규제정책과 보호정책을 병행하면서 소수

의 거대 석유기업을 육성한 결과 국내 석유기업들은 시장의 변화보다는 정부의 정책이 경영에 더 많은 영향을 받는 정책지향적 기업으로 발전해 왔다고 할 수 있다.

외국기업의 국내 시장 진입은 이러한 정책지향적 기업문화의 틀을 깨 것으로 전망된다. 기본적으로 국내 시장에 진입하는 석유기업은 국내 석유기업의 시장을 침투해야 하기 때문에 경쟁지향적이 될 수밖에 없으며 경쟁의 주 수단은 “가격”이 될 가능성이 높다. 국내 정유사들은 과점시장 체제에서도 시장점유율 확대를 위해 경쟁을 안한 것은 아니지만 경쟁의 주 수단은 가격이 아닌 유통기관에 대한 금융지원과 외상매출이 근간을 이루었다. 물론 외국기업이 국내 시장에 진입하는 수단이 가격보다는 국내 정유사들과 같이 주유소 등 유통기관을 확보하기 위한 금융지원이 될 가능성도 없지 않다. 그러나 외국기업의 경영행태상 이러한 전략을 채택하지는 않을 것으로 보이며, 설사 이러한 전략을 채택한다 해도 국내 정유사들이 이미 지원한 금액보다 더 양호한 조건을 제시해야 하기 때문에 단기간에 막대한 자금을 투입하지 않는 한 시장확보에 큰 성과를 보기는 어려울 것으로 예상된다<sup>3)</sup>.

#### 나. 대외 개방과 석유수급

대외개방이 국내 석유산업에 미치는 파장은 향후의 석유수요 증감 여부와 그 속도에 따라 크게 달라질 것으로 예상된다. 같은 경쟁시장이라 해도

3) 물론 메이저를 포함한 외국기업이 단기간에 국내 석유시장 진입을 위해 자금력을 바탕으로 기존 정유사가 지원한 금액보다 더 유리한 조건으로 지원하여 유통망확보를 추진할 가능성도 있다. 그러나 이러한 전략은 통상 자금력이 풍부한 대기업이 중소기업의 시장을 빠른 시간에 찬탈하려 할 때 많이 이용되는 수단으로서, 재벌급 기업인 국내 정유사와 지원금을 놓고 유통망 확보경쟁을 한다는 것은 외국기업도 상당한 위험을 수반하기 때문에 쉽사리 채택되기 어려울 것으로 예상된다.



수요가 성숙된 시장보다는 확장추세에 있는 시장에 신규로 진입하려는 자가 많은 것이 일반적이다. 그러나 수요가 확장되는 시장에서의 경쟁도는 수요가 성숙된 시장에서의 경쟁보다 낮다. 그것은 수요가 성숙된 시장에서는 신규 진입자가 작은 반면 기존 기업들간의 치열한 시장점유율 확장 경쟁에 일어나기 때문이다. 시장구조의 변화에 대해서는 나중에 논하기로 하고 여기서는 먼저 국내 석유수요를 전망해 보기로 한다.

## 2. 국내 석유수급 전망

### 가. 최근의 석유수급 현황

지난 1997년말 외환위기 이전만해도 한국은 세계에서 석유수요 증가가 가장 빠른 국가중 하나였다. '90년대 들어 1990년부터 1997년까지 국내 석유수요는 연간 3억 5천 6백만 배럴에서 7억 5천만 배럴로 약 2.1배가 늘어났다. 그러나 외환위기에 의한 급속한 경제침체로 1998년 석유수요는 해방 이후 처음으로 감소세로 돌아섰을 뿐만 아니라 감소율도 1997년대비 13.8%<sup>4)</sup>에 달해 수요격감이라는 상황에 처했었다. 유종별로는 수송용과 난방용, 발전용으로 소비되는 휘발유, 경유, 중유의 수요가 크게 감소하였다. 특히 겨울철 이상 난동으로 난방용 수요가 32%이상 크게 줄어들어 경제침체 요인과 함께 석유 수요감소세를 더욱 부채질하였다<표 IV-2참조>.

이와 같이 석유수요가 침체되고 있는 반면에 석유공급시설은 1995년이후 크게 증가하여 석유시장의 과잉공급현상을 더욱 심화시켰다.

4) KEEI, 에너지수요전망, 1999.1/4, 국내 석유제품 수요

1995-1997년의 2년사이 상압설비 규모는 하루 1,818천 배럴에서 2,438천 배럴로 34%가 확대되었다. 1990년에 비해서는 생산설비가 약 3배 가까이 늘어난 것이다.

<표 IV-1> 국내 석유정제능력 및 원유처리 추이

년 도	정제능력 (천BPDS)	증가율 (%)	원유도입량 (천bb)	처 리 량 (천 bb)	가 동 율 (%)
1990	840	-	308,368	307,281	100.22
1991	1,036	23.3	399,304	412,787	109.22
1992	1,442	39.1	509,377	510,619	96.77
1993	1,675	16.1	560,563	543,967	88.97
1994	1,770	5.7	573,714	560,866	90.39
1995	1,818	2.7	624,945	631,080	95.10
1996	2,018	11.0	721,927	720,847	97.60
1997	2,438	20.8	873,415	871,974	97.99

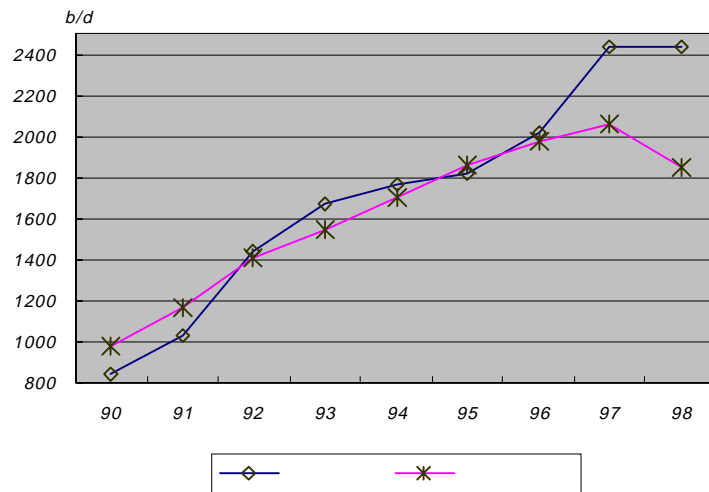
자료: 에너지통계연보, 에너지경제연구원, 1998년

이같이 1995년이후 정제설비는 급격하게 늘어난 반면 1998년의 석유수요는 1995년 수준이하로 축소되어 설비과잉 현상이 심화되었다. 결국 현재의 석유시장은 국내 수요를 기준으로 할 때 약 34%이상의 설비초과 현상에 있다고 볼 수 있다. 그러나 이러한 과잉설비에도 불구하고 국내 정유사의 가동율은 1998년 수요급감으로 다소 하락하기는 했으나 90%이상을 상회하고 있다. 설비투자 규모가 큰 장치산업은 대체로 한계비용만 보전할 수 있다면 판매금액이 평균비용이하가 되더라도 생산을 계속한다. 정유산업 역시 장치산업으로 국내 수요의 부진에도 불구하고 가동율은 낮추지 않고 있는데 여기서 나온 잉여 물량들을 해외로 수출하여 처리하고 있다. 결국 국내 정유사들의 석유수출은 수익을 얻기위한 것이라기 보다는 잉여제품을

처리하는 것이 주목적이다. 이같은 경영전략은 국내 가격이 과점가격을 형성하고 있어 가능하다. 즉, 수출시장에서 손해를 보더라도 이를 국내 가격에서 상당부분 보전하고 있으며 이는 국내 시장에서의 가격경쟁이 낮기 때문이다. 따라서 같은 유종의 제품이라 해도 수출가격은 국내 가격보다 크게 낮다. 1998년에는 국내 시장 부진으로 정유사들은 가동율을 낮추는 대신 수출물량을 크게 늘렸다. 내수가 급격히 감소하자 가동율을 유지하기 위해 수출물량을 크게 늘려 1998년 석유수출은 전년 동기 대비 28.4%라는 기록적인 증가세를 보였다. 특히 휘발유의 경우는 1997년까지는 높은 내수로 수출물량은 작았으나 1998년에는 15.6백만 배럴을 수출, 작년 같은 기간의 10.2백만 배럴에 비해 53%가 늘어났다.

그러나 국제가격 하락속에 밀어내기식 수출로 수출 단가는 크게 내렸다. 1997년 석유수출 평균단가는 배럴당 \$22.5이었으나 1998년 같은 기간의 평균 수출단가는 \$15.0로 34%가 내렸다. 결국 1998년에는 수출물량 증가에도 불구하고 석유수출금액은 44억\$로 작년 같은 기간의 \$52억보다 15.4% 감소하였다. 우리 나라의 이러한 밀어내기식 수출은 아시아 시장 석유제품 가격에 큰 영향을 미쳤으며 금융위기 이후 아시아지역의 전반적인 경기침체에 의한 석유공급과잉상황을 더욱 부추키는 결과가 되었다. 아시아에서 석유공급 과잉상황이 더욱 악화되고 중국에서 자국의 석유산업 보호를 위해 수입규제를 강화하면서 1998년 7월이후 국내 석유수출 증가세도 둔화되고 있다

[그림 IV-1] 정제설비 규모와 석유수요추이('90-'98)



자료: 석유연보, 1998

#### 나. 석유수요 전망

에너지경제연구원의 전망에 따르면 1999년의 석유수요는 다소 회복되나 그 증가율이 1.8%에 그칠 것으로 예상했다<sup>5)</sup>. 앞에서 설명된 바와 같이 석유 공급 규모가 수요보다 30%이상 상회하기 때문에 1999년에도 설비과잉 현상은 개선될 것으로 예상되지 않을 것으로 전망된다. 1999년 경제성장률이 당초 예상되고 있는 2-3% 수준을 크게 상회한다면 석유수요는 당초 전망치보다 높은 것이나 현재의 과잉설비율이 너무 높기 때문에 국내 경제가 예상치보다도 높게 성장하여도 과잉상황이 해소되지는 않을 것이다.

1999년 석유수요 증가율이 1.8%를 실현했다고 가정했을 때 2,000년에

5) 경제성장률 2.2% 기준

&lt;표 IV-2 &gt; 석유수요 실적 및 전망

(단위: 천배럴)

유종별	1996	1997	1998	1999	증감율(%)	
					97/98	98/99
휘발유	67,971	71,358	61,515	61,549	-13.8	0.1
수송경유	92,797	90,489	70,734	76,777	-21.8	8.5
난방경유	160,700	161,232	114,256	116,048	-32.2	1.6
중유	169,756	168,477	123,603	111,680	-26.6	-9.7
납사	209,851	194,918	213,729	226,189	9.7	5.8
항공유	17,846	19,297	17,088	18,195	-11.5	6.5
L P G	69,411	71,638	69,682	72,614	-2.7	4.2
기타	67,269	12,829	10,984	11,993	-14.4	9.2
계	721,063	790,238	681,591	694,045	-13.8	1.8

자료: "에너지수요전망", 에너지경제연구원, 1999.1.4

주: 1999년 수요는 경제성장률 2.2% 전제하에 전망됨

국내 석유수요가 1997년 수준으로 회복하려면 14% 가까운 소비증가가 이루어져야만 가능하다. 1999년 우리나라 경제가 다소 회복되고는 있으나 여전히 고실업률과 경기침체 상황에 있기 때문에 2000년에도 고도 경제성장이 어려운 상황에서 14%의 석유수요 증가는 기대되기 어렵다. 더구나 1997년 국내 석유수급도 건설이 완공되는 정제설비들로 인해 시장이 다소 과잉상태에 있었다. 이러한 것들을 종합해 볼 때 2000년까지도 국내 석유시장의 공급과잉 상황은 해소되기 어려울 것으로 전망된다.

### 3. 국내외 석유제품 가격 분석

#### 가. 국내 석유가격 및 유가형성의 특징

##### 1) 석유가격의 특징

대외 개방이 본격화되면 정제부문은 지금과 같이 국내 정유사간의 경쟁 뿐만 아니라 국내에 새로이 진입한 외자계 정유사 및 수입 석유제품과의 경쟁이 예상된다. 석유는 품질수준에 큰 차이가 없기 때문에 가격경쟁력이 곧, 정유사의 경쟁력과 직결될 것이다. 석유가격을 결정짓는 요소는 원료비와 해상수송비 및 보험료 등 원유도입관련 비용과 국내도입비용 및 정제비이며 세금과 부과금 및 비축비용 등 정부부문의 비용이 추가된다. 이중 정부부문의 비용은 국내 생산제품이나 수입제품이나 동일하기 때문에 가격경쟁력과 직접적으로 관련있는 비용은 원료비 및 수송비, 정제비 등이 될 것이다. 이외 직접비용이 아닌 금융비 및 영업비, 환차손익 등은 역시 석유가격을 결정짓는 주요 요소로서 특히 우리나라와 같이 부채율이 높은 곳은 금융비가 석유가격에 미치는 영향이 크다.

석유산업은 또한 대표적인 장치산업으로서 초기단계에 막대한 투자비가 소요되는 자본집약적 산업이다. 따라서 고정비의 비율이 높은 특성을 갖고 있고 이런 특성 때문에 설비가동율이 가격결정에 미치는 영향도가 다른 산업에 비해 높다. 석유는 연산품이기 때문에 수요가 많은 휘발유와 등경유 등 경질제품과 수요가 낮은 중유 등 중질제품의 생산비율도 전체 수익에 영향을 많이 미친다. 특히 중유탈황설비율이 낮은 반면 환경기준이 높을 때는

대부분의 생산중유가 덤핑으로 수출되는 경향이 많다.

원유구입 비용은 대부분의 나라가 큰 차이를 보이고 있지는 않다. 다만 수입국일 경우 해상 수송거리에 따라 도입비용이 차이를 보이거나 이것은 지리여건상의 제약이기 때문에 같은 국가내에서의 경쟁력 평가에서는 주요한 척도가 되지는 못한다. 그러나 상하류부문이 결합되어 있을 경우 경영전략 상 시장확보나 상류부문에서의 수익극대화를 목표로 한다면 정제부문의 마진을 크게 낮추거나 이윤을 생각하지 않을 경우 가격경쟁력은 높아질 수 있다.

## 2) 가격자유화이후 석유가격 결정의 특징

1997년 가격자유화이후에도 우리나라의 석유가격은 그 이전의 정부고시제나 연동제 방식의 가격과 큰 차이를 보이지 않고 있다. 그것은 5대 정유사가 과점적 시장을 형성하고 있기 때문이다. 과점기업들은 상호의존성이 강하기 때문에 과점기업들끼리의 경쟁은 서로에게 손실을 가져다주는 것이 일반적이다. 우리나라의 석유기업들은 먼저 공동이윤을 극대화시킨후 자기 몫의 이윤을 극대화시키기 위하여 서로 협조한다. 물론 공개적인 협조나 가격담합은 불법으로 간주되고 독점금지법의 주된 단속대상이다. 석유기업들은 독점금지법을 위반하지 않는 범위내에서 가격경쟁을 피하면서 가격을 조정시킨다.

가격경쟁을 피하면서 과점가격을 조정하는 방법은 3가지로 나누어 볼 수 있다.<sup>6)</sup> 첫째는 가격선도기업(price leadership) 방법을 들 수 있다. 가격선도는 과점기업들간의 규모나 생산비조건에서 현격한 차이가 날 때 규모가 큰 기업이나 생산조건이 유리한 기업이 과점시장 가격을 선도하고 다른 기업은 이 가격을 따라가는 것이다. 또한 선도기업은 추종기업들의 형편을 고려

6) 가격규제의 문제점과 과제, 전경련, 1987

하여 그 시장내 머물수 있는 가격을 정한다. 만약 선도기업이 약탈가격(predatory price)을 책정하여 추종기업을 시장에서 축출한다면 자기는 독점기업으로서 독점금지법의 제재를 받게되기 때문에 모두가 공존할 수 있는 가격을 정하는 것이 일반적이다.

둘째는 총합비용가격결정(full-cost pricing) 방법을 들 수 있다. 이 방법은 과점시장의 기업들이 비슷한 생산비조건을 가지고 있을 때 상품의 단위당 생산비에 적정수준의 이윤마진을 더해서 가격을 정하는 것이다. 이 방법으로 가격을 정한다면 정상이윤을 포함한 총합비용 수준이하로 가격을 내리는 예는 최소화된다. 총합비용 결정방식은 적정한 가격수준에 대한 공통적인 가이드라인을 제공함으로써 과점시장의 가격조정을 도와주고 있다.

셋째는 초점가격결정(focal-point pricing)방법이다. 이것은 과점기업끼리 미묘한 의견일치에 의해 과점가격이 조정되는 것을 말한다. 과점기업들이 생각하고 있는 가격이 과점기업끼리의 이심전심에 의해 합일점을 만나게 되어 가격을 결정한다. 초점가격결정은 쉽게 설명되지 않는 많은 과점시장의 가격결정을 해명해 주고 있다. 과점기업들끼리 어떤 초점가격을 찾을 수 있다는 것은 각자가 묵시적으로 그 가격을 받아들이고 있기 때문이라는 것이다. 만약 어느 한 기업이 초점가격을 받아들이지 않고 가격을 조금 낮게 정한다면 곧 다른 기업들에 의해 보복을 받게되고 결국 과점시장의 모든 기업들에 손해를 초래하게 된다는 것을 과점기업들은 잘 알고 있다. 과점기업들은 상호 의견교환없이도 어떤 초점에서 모두 받아들일 수 있는 가격을 정하게 된다.

상기 3가지 과점시장하의 가격결정방법을 볼 때 유가자유화이후 국내 정유사들은 초점가격결정 방식을 택하고 있음을 쉽게 짐작할 수 있다. 특히 가격자유화이전에 오랫동안 정부규제가격 결정방식에 익숙해 있던 정유사



들은 암묵적으로라도 과거의 규제가격을 초점가격으로 쉽게 설정해 버릴 수 있다. 과거 석유의 규제가격이 생산비에 적정이윤을 더해서 정해지는 이른바 총합비용가격결정 방식과 유사하였기 때문에 유가자유화이후에도 초점가격은 여전히 총합비용가격결정 방식으로 수렴하고 있었다고 할 수 있다. 따라서 석유유통회사들이나 소비자들은 가격자유화이후에도 정유사들의 석유가격 결정방식의 변화를 감지할 수 없었던 것이다. 또한 정부의 가격규제가 철폐되었다 해도 행정지도나 여타 제도적 권한에 의해 정부가 가격결정에 개입하는 경우가 많은데 이것이 협조적 과점가격을 더욱 촉진하는 경향이 있으며 이같은 가격지도는 과점시장의 묵시적 담합을 도와주는 결과를 가져오기도 한다. 국내 석유시장은 가격자유화가 이루어진 1997년초부터 초과공급 상황에 있었고 1998년 이른바 IMF 경제상황하에서는 초과공급이 더욱 악화된 상황이었다. 이같은 초과공급하에서는 정유사들의 높은 경쟁이 예상될 수도 있었다. 그러나 과점시장이 유지된 것은 정유사들이 공통적으로 금융위기에 의한 재무구조 악화로 경쟁여력이 낮아 경쟁을 피한 면도 있었으나 정부의 가격지도도 과점가격을 계속 유지시키는 한 요인이 된 것으로 판단된다.

대외 개방은 이러한 초점가격의 틀을 깰 가능성이 높다. 첫째는 외국의 정유사가 진입했을때는 과거의 연속선상에서 유지되는 초점가격에 익숙하지 못하고 둘째는 수입사들의 가격결정 행태는 초점가격보다는 국제시장 가격변동에 의해 더 영향을 받을 것이기 때문이다. 그러나 국내 진입 외국 정유사들의 경영전략 여하에 따라서는 경쟁보다는 국내 정유사와의 암묵적 협조와 과점적 시장을 더 선호하고 수입사들의 수입물량이 소규모이거나 초점가격이 수입사들의 수입을 저지할 정도로 낮아진다면 초점가격의 틀은 계속 유지될 수 있을 것이다. 현시점에서 국내 정유사의 과점가격에 가장

영향을 주는 것은 과점가격과 수입가격이 얼마나 많은 차이가 날 것이며 국내 가격이 수입사의 신규진입을 저지할 정도로 낮아질 수 있는 가이다.

#### 나. 석유제품의 수입가와 국내가 차이분석

##### 1) 비교의 전제

비교 대상의 석유제품은 우리나라의 대표 유종인 휘발유, 등유, 경유, B-C유로 하였다. 국내 가격은 정유사의 공장도 가격을 기준으로 하였다. 수입가격은 국내 도착가격에 정부부문의 비용 및 하역비용과 저유소까지의 수송비 및 저유비가 포함된 비용을 기준으로 하였다. 공장에서 출하된 석유제품은 대리점이나 주유소로 수송되며 저유소까지 도착한 수입제품도 역시 대리점이나 주유소로 나가기 때문에 금융비용과 기타 영업비용의 차이를 제외하고는 가격비교점은 같다고 할 수 있다. 가격비교연도는 수입자유화와 가격자유화가 시행된 1997년 1월부터 1998년 12월까지이며 월별 평균가격을 기준으로 하였다. 1997년 수입자유화이후에도 국내 정유사이외의 업체가 석유제품을 수입한 사례가 거의 없기 때문에<sup>7)</sup>본 고에서 비교한 수입가격은 추정 수입가격이다. 즉, 1997년부터 석유제품이 수입되었으면 형성되었을 것으로 추정되는 저유소 출하가격인 것이다. 적용된 수입 석유제품의 가격은 싱가포르 MOPS 가격이다. 해상운임은 시황에 따라 많이 변동하지만 분석의 편의를 위해 배럴당 \$1.38로 하였다.<sup>8)</sup> 동 시산 구성의 자세한 내역은 아래와 같다.

7) 1998년 10월 국내 최초로 한 수입업체에 의해 일본에서 소량의 경유가 수입되었다.

8) 해상수송비의 변동은 본 분석결과에 큰 영향을 안 미친다.

(수입가격 추정내역)

수입가격= MOPS +품질보정 +해상수송비 +보험료 +관세 +부과금 +금융비 +품질보정 +LOSS +부대비용(적하,저장등) +국내 수송비+ 저유비

- 보험료 : C&F의 0.08%
- 관 세 : 5%
- 부과금 : \$1.7/b
- 금융비 : 15%
- 품질보정 : 유가연동제 산정 기준
- LOSS율 : 0.38%
- 부대비용 : cif가격의 0.677%
- 국내 수송비 : 4.56-6.84원/ℓ
- 저유비 : 1.7원/ℓ

2) 국내 생산가와 수입판매가 비교

<표 IV-3 > 석유제품별 국내-수입가격 비교(1997.1-1998.12평균)<sup>1)</sup>

	국내 공장도 가격(A)	수입 추정 가격(B) <sup>2)</sup>	수출가격(FOB)	(A-B)
휘 발 유	34.65	26.06	22.42	8.59
등 유	37.81	26.32	22.09	11.49
경 유	38.29	25.96	20.17	12.33
방카-C유	27.15	20.82	13.38	6.33

자료: 월간석유수급통계, 주간 석유뉴스 각호, 석유공사

주 ; 1) 1997년 1월 -1998년 12월까지 월별가격의 24개월 평균

2) 싱가포르 MOPS 가격 + 수입비용 + 국내 수송비(저유소)

<표IV-3> 에서 나타나듯이 휘발유의 국내 가격과 추정된 수입가격과는 큰 차이를 보이고 있다. 1997년 1월부터 1998년 12월까지 24개월동안 월 별가격의 평균가격을 비교해 보면 배럴당 약 \$ 8.6 이 차이가 난다. 즉, 국

내 공장도 가격이 수입가격보다 평균 배럴당 \$8.5가 더 높다는 의미이다.

1997년 12월 이후 국내가격과 수입가격의 차이가 급격히 벌어졌다. 이는 IMF외환위기로 인한 원화가치의 급격한 하락으로 국내 정유사들이 환차손실을 국내가격에 반영했기 때문이다. 한편 추정된 수입가격과 국내에서 수출하는 가격을 비교해 보면 가격차이에도 불구하고 그 추세선은 비슷한 것으로 나타나고 있다. 따라서 수출가격은 국제시세를 반영해 판매되고 있다는 것을 알 수 있다.

휘발유와 마찬가지로 등유가격 역시 국내 공장도 가격과 수입가격의 차이가 크게 나타난다. 1997년 1월부터 1998년 12월까지 가격추이를 보면 국내 가격이 수입가격 보다 배럴당 \$11.49 높다. 한편 1998년의 환란에 의한 가격변화요소를 뺀 1997년 1년간의 국내가격과 수입가격 차이는 다소 줄어들지만 그래도 배럴당 평균 \$10.3 정도 국내가격이 높게 나타나고 있다.

경유가격 역시 휘발유나 등유와 같은 추세를 보이고 있다. 1997년 1월부터 1998년 12월까지 평균 가격차이는 배럴당 \$ 12.3로 추정되었다. 환란요소를 배제한 1997년도만 비교해 보면 국내 가격이 배럴당 \$ 10.1이 높다. 한편 경유의 수출가격과 수입가격은 일정간격을 두고 거의 같은 추세로 움직이고 있어 우리나라 경유의 수출가격이 곧, 국제가격임을 알 수 있다.

중유는 휘발유, 경유 및 등유에 비해 국내가격과 수입가격의 차이가 상대적으로 적다. 1997년 1월부터 1998년 12월까지 평균 가격차는 \$ 6.3 로 국내가격이 다소 높다(1997년 1년간의 가격차이는 배럴당 \$4.7이다). 우리나라 수출가격과 수입가격은 거의 같은 추세로 움직이고 있음을 알 수 있다.

### 3) 가격비교 분석

지금까지 휘발유, 등유, 경유 및 B-C유 등 4종의 수입 판매가격(공장도 가격기준)과 국내 공장도 가격(세전)을 비교한 결과 B-C유를 제외하고는 배럴당 \$8-\$12정도 국내가격이 높게 나타났다. 본 시산에서 수입 석유제품의 국내 판매를 위한 영업비가 포함되지 않았기 때문에 실제 수입 석유제품의 국내 판매가격은 여기서 나온 수치보다는 다소 올라갈 것으로 보인다. 영업비는 수입업자들이 국내 유통망에 들어가서 석유를 판매하는데 필요한 광고비, 영업비 등을 의미하는데 이 비용은 수입업자의 영업능력, 침투시장의 특성 등에 따라 그 비용에 큰 차이를 보여 산정되기는 어려우나 배럴당 \$ 1을 넘어설 것으로 추정되지는 않는다.

지금까지의 비교결과를 볼 때 만약 이같은 가격차가 계속된다면 국내에서 생산된 석유제품은 수입제품에 비해 경쟁력이 크게 떨어질 것이다. 통상 국제시장에서 하류부문 마진이 많아야 배럴당 \$2-3 정도이고 요즈음은 싱가포르시장의 경우 배럴당 \$ 1 이내에 불과한 것에 비추어 볼 때 \$10 내외의 격차는 너무 큰 것이다.

국내가격이 수입가격보다 높은 것은 다음과 같은 요인때문인 것으로 추정된다. 첫째는 수입가격의 특성 때문이다. 싱가포르 현물시장 가격은 정제비용보다 수급에 의해 결정된다. 국제시장 수급이 공급초과 상황일때는 현물시장에 나오는 석유는 변동비만 보전하는 수준에서 가격이 형성되는 경우가 많다(반면에 수요초과일때는 가격이 폭등한다). 최근들어 수년간 대체로 국제 석유시장은 공급초과시장이었기 때문에 현물시장 가격이 낮게 형성되어 왔다고 할 수 있다. 또, 싱가포르의 정제설비들은 우리보다 건설된지 오래되어 감가상각이 많이 되었기 때문에 상대적으로 가격을 낮출 수 있는 여지가 우리나라 정유사보다 크다고 할 수 있다. 그러나 이런 국제 요인을

고려해도 국내가격은 수입가격에 비해 너무 높다고 할 수 있다. 따라서 국내가격이 높은 나머지 이유들은 국내시장의 특성과 정유사의 경영활동에서 찾아볼 수 있겠다.

앞의 가격 비교 그래프에서 볼 수 있듯이 같은 유종이라도 국내시장 가격과 수출가격의 차이가 상당히 큰 것을 알 수 있다. 수출가격은 거의가 수입가격에 근사하고 있다. 최근 수년간 공급초과상황으로 상당히 낮게 형성된 현물시장 가격과 국내 정유사의 수출가격이 비슷하다는 것은 이 수출가격으로는 정유사의 채산성이 맞지않는다는 것은 쉽게 짐작할 수 있다. 따라서 대부분의 국내 정유사들은 수출에서 손해본 것을 국내 판매에서 보전하려고 있기 때문에 국내 가격을 상승시키지 않으면 안된다. 국내가격에서 수출로 손해본 것을 보전할 수 있는 것은 국내시장에서의 가격경쟁이 심하지 않기 때문이다.

국내가격이 높은 또 하나의 이유는 정유사들의 높은 부채율로 인한 과도한 금융비 때문이다. 1997년 국내 정유사들의 평균 부채율은 569%로 우리나라 대기업 제조업체 부채율 413%보다도 156%포인트가 높다. 1995-1997년사이 정유사들은 경쟁적으로 설비를 확장했다. 이때의 과도한 설비투자가 부채율 증가에 영향을 많이 미친 것으로 판단된다. 설상가상으로 높은 부채율은 IMF 위기이후 높아진 금리로 금융비가 과도하게 지출되었기 때문에 국내 가격상승에 큰 영향을 주었던 것으로 판단된다. 환란이 전인 1997년에도 정유사들이 금융비로 지출된 금액만 1조원을 넘고 있다.

외환위기에 의한 환차손 역시 국내 가격상승의 주 원인이 되고 있다. 1997년의 환차손액은 4조원을 넘어 1996년의 10배에 달하고 있다. 이같은 환차손은 거의 대부분이 국내가격에 반영됨으로써 국내가를 크게 높였다. <표IV-3>에서 검토한 국내 공장도 가격과 추정 수입가격산정과정에서

보면 1997년 12월부터 1998년 4-5월까지 국내가격과 추정수입가격은 보다 크게 벌어지는데 이는 정유사들이 환차손 보전을 위해 국내가격을 크게 올렸기 때문이다.

국제 시장 수급을 반영한 현물가격의 특성상 공급초과 시장에서 수입가격은 국내가격에 비해 경쟁력을 가질 수밖에 없다. 그러나 국내가격이 높은 나머지 국내요인들은 정유사들의 구조조정과 가동을 조정 등을 통해 극복이 가능한 것들이라 하겠다.

#### 4. 외국인의 국내 석유시장 진입 유형과 행태

##### 가. 외국인 진입 유형

대외 개방이후 외국인이 국내 석유시장에 진입하는 방법은 크게 세가지 유형으로 나누어 볼 수 있다. 첫째는 신규 정제설비를 건설하는 것이고 둘째는 기존 정유사를 매입하여 경영권을 갖는 방법, 셋째는 주유소나 대리점 등 유통부문에 진입하여 들어오는 방법이다. 이외에 기존 정유사의 지분을 인수하지만 지분율이 50%이하이거나 50% 이상이라 해도 경영권을 행사하지 않은 채 국내 시장에 들어오는 방법이 있다.

그러나 경영권을 행사하지 않는 지분참여는 대외개방이전에라도 가능하였기 때문에 대외개방 정책의 결과라고는 할 수 는 없다. 1998년말 현재 이미 국내 정유사중 LG Caltex는 Caltex가 50%의 지분을 갖고 있으며 쌍용정유는 사우디 Aramco사가 35%의 지분을, 현대정유는 아일랜드의 A.T.사가 23%의 지분으로 참여중이다.

&lt;표 IV-4&gt; 국내 정유사의 외국인 투자현황(1998년말 현재)

LG 정유	쌍용정유	현대정유
미국 Caltex 50%	사우디 Aramco 35%	아일랜드 A.T사 26.3%

주: 1998년 12월 현재기준

경영권이 없는 외국인 기업의 국내 시장 참여는 석유기업의 재무구조 개선에는 기여를 해도 국내 석유산업 구조에는 큰 영향을 주지 않을 것으로 예상된다. 국내 석유산업은 지금의 과점적 시장구조에서 경쟁시장으로 전환됨으로써 대외 개방과 규제완화의 정책적 효과가 나타날 것이다. 외국인 진입규제가 폐지되기 전인 1997년에 이미 석유가격이 자유화되고 석유수출입이 자유화되는 등 국내 석유산업에서 규제완화가 크게 진척되었음에도 불구하고 시장구조가 변하지 않은 것은 정유기업들이 과점기업이었기 때문이다.

#### 나. 진입유형별 가능성

##### 1) 신규 정제설비 건설

일반적으로 독과점 시장이 경쟁시장으로 전환되려 할 때 기존 기업은 무리하게 설비투자를 하여 유휴설비를 확보함으로써 진입장벽을 쌓는 경우가 있다. 이것은 진입기업이 진입후의 시장 대응상황전개에 대해 부정적인 판단을 내리도록 하여 진입을 포기하도록 하는 방법이다. 국내 석유시장의 과잉설비 상황은 비록 그것이 국내 정유사들이 의도적으로 진입장벽을 쌓기 위해 일어난 현상은 아니라 해도 국내 시장에 들어오려는 외국기업에게는 하나의 진입장벽이 되는 것이다.



앞의 석유수급 분석에서 나타난 바와 같이 국내 정제규모는 수요에 비해 약 30%이상의 초과된 상황이다. 현시점에서 볼 때 국내 석유시장의 설비과잉 상황은 향후 2-3년간 다소 개선될 수는 있으나 과거와 같은 높은 수요증대에 의한 설비투자 수요의 증대는 예상되고 있지 않다. 이러한 시장의 공급과잉 상황은 대외 개방의 규제 철폐에도 불구하고 외국인의 시장 진입을 주저하게 하는 요인이다.

정제설비를 신규로 건설하려면 시장조사, 부지조사 등 계획서부터 건설과 완공까지는 적어도 3-4년이라는 시간이 필요하다. 따라서 신규투자 결정은 지금의 시장상황보다는 향후 3년 이상의 시장을 예측하여 추진하는 것이 일반적이다. 그러나 외환위기 이후 국내 경제가 다소 개선되고 있으나 언제 본격적인 성장궤도로 진입할지 여전히 불투명한 상황이다. 외국기업이 국내 석유정제업에 신규로 진입하기 위해서는 상압정제시설, 고도화시설 및 기타부대시설 건설에 최소한 3-4조원의 투자비가 소요될 것인 바, 시장여건과 수익성을 중시하는 외국기업으로서는 이러한 불투명한 시장상황아래에서는 신규진입 결정은 어려울 것으로 예상된다.

메이저들의 정제업 신규진출을 위한 산유국 및 메이저의 주된 대상지역은 한국보다는 중국, 인도 등과 같이 경제성장속도가 빠르며, 석유산업이 비교적 성숙되지 못하고, 석유수요증가 잠재력이 큰 국가들이 될 것으로 예상된다. 다만 2000년 초 이후 일본, 중국 등 주변국의 수요대비 정제능력 부족, 북한지역의 석유수요 증가를 고려할 때 장기적 투자 및 시장 선점 목적하에서 투자계획을 고려할 가능성은 있다. 그러나 이 경우에도 우리나라에의 투자와 여타 아시아지역의 투자를 비교 평가 할 것이며 우리나라의 경기회복 속도와 외국인 투자여건 개선 정도가 외국기업의 석유산업 투자결정에 많은 영향을 미칠 것으로 판단된다.

## 2) 정유기업 인수

## 가) 외국인 기업의 국내시장 진입목적

국내 석유시장에 진입을 원하는 외국인의 경우 과잉 설비규모의 국내 석유정제부문에 신규로 설비를 건설하기는 어려워도 기존 정제업의 인수, 합병을 통한 시장진입 가능성은 높다. 외국 석유기업들이 기존 국내 정유사의 지분을 50%이상 취득, 경영권을 가지고자 하는 것은 국내 석유정제업에 진출하여 수익을 높이는 것이겠지만 석유정제업에 진출함으로써 지양하는 경영전략은 진출업체마다 상이할 수 있다.

첫째는 정제업에서의 마진향유보다 자사의 상류부문 원유의 판매원 확보가 국내 정제업 진출의 가장 큰 목적이 될 수 있다. 상류부문을 갖고 있는 메이저나 중동계 기업들은 국내 석유시장이 아시아에서 일본 다음의 규모로 원유시장을 형성하고 있기 때문에 원유시장 확대를 목적으로 국내 석유시장에 진입할 가능성이 있다.

둘째는 국내 유통시장 진출 및 시장확대 일환으로 진입할 가능성이 있다. 즉, 정제업보다는 국내 유통시장 진입이 주 목적이거나 개별적으로 국내 석유유통 시장에 진출하는 것보다 이미 유통망을 갖추고 있는 국내 정유업을 인수하여 계열 주유소 및 대리점을 확보하는 것이 보다 투자 경제성이 높을 경우, 국내 정제업에 직접 진출할 수도 있다.

셋째는 아시아 석유시장 진출 확대의 교두보로 활용하기 위해 국내 정제업 진출을 예상해 볼 수 있다. 석유수요가 급증하고 있는 중국시장을 향한 수출형 정제시설을 구축하고 일본을 비롯한 아시아지역의 자사 정제설비와 연계한다면 제품별로 수급조절이 용이해지면서 아시아 석유제품 시장에서의 시너지효과를 창출하기가 비교적 쉽기 때문이다. 더불어 단기적으로는

실현 가능성이 작지만 남북 긴장관계 해소 및 개방화시 석유수요의 급증이 예상되는 북한으로의 선점적 진출을 대비하기 위해 국내 정제업에의 진출을 고려할 가능성도 있다.

넷째는 국내의 타 에너지산업에의 진출을 위해서이다. 우리나라는 전력과 가스부문의 민영화 및 경쟁구조로의 활발한 개편이 예상된다. 미국이나 유럽에서도 메이저 석유기업들은 민자발전 사업과 가스사업에 활발히 진출하고 있고 국내 정유사의 일부도 역시 국내 전력산업과 가스산업으로의 사업다각화를 추진하고 있다. 따라서 국내 전력 및 가스시장 진출을 대비하기 위한 목적으로 국내 정유사의 인수, 합작을 시도할 가능성이 있다.

상기 네가지의 예상되는 진입목적중 첫째와 둘째는 직접적인 진입목적이 되겠지만 셋째와 넷째의 진입목적은 보다 장기적이며 우회적 경영전략이라 하겠다. 국내 정제업에 진출하려는 외국기업이 단지 이러한 장기적, 우회적 경영목표만으로는 국내 정제업 진입에 대한 의사결정을 내리기는 어려울 것이지만 첫째와 둘째 목적의 진입의사 결정에는 상당한 영향을 줄 것으로 예상된다.

#### 나) 외국기업의 국내 정제업 인수·합병 환경

외국인의 국내 정제기업 인수, 합병과 경영권 확보에는 다음과 같은 사항이 고려될 것으로 예상된다.

- ① 기업 인수가격
- ② 국내 시장상황 (석유수요, 경쟁도, 예상 수익율)
- ③ 동 아시아 석유수급 및 각국의 정유업 투자여건
- ④ 석유관련 법적, 제도적 진입
- ⑤ 주유소 등 유통업 진출여건

한편 1997년부터 시행된 유가자유화와 함께 그동안 외국기업에게 허용되지 않았던 정제업 및 주유소업의 완전 개방에 따라 외국기업의 국내 석유산업 진입에 따른 제도적 장벽은 거의 제거되었다고 할 수 있다. 또한 외국기업들은 IMF사태에 따른 원화가치의 평가절하와 경제침체로 인한 국내 정유기업의 경영상 어려움으로 인수협상에 유리한 입지를 확보할 수 있다. 국내 일부 정유사들도 IMF사태이후 외국자본 유치 필요성 및 개별기업이 처한 어려운 환경(그룹 차원의 구조조정, 경영상태의 어려움 등)으로 인하여 외국기업의 자본 참여를 추진중이다. 현재 국내정유사들은 IMF 체제이후 외환시장과 금융시장의 불안에 따른 막대한 환차손 발생 등으로 자금난에 직면해 있으며, 내수감소 및 해외 수출수요의 부진에 따른 가동축소 등 경영난이 심각하므로 일부회사의 경우 지분 매각 또는 경영권 양도 추진이 불가피한 상황이다. 이러한 국내 정유사와의 합작·지분참여 등을 통한 외국기업의 국내 석유산업 진출은 과거에도 부분적으로 지속되어온 상황이나, 외국인 투자제한이 완전히 철폐되면 보다 본격적인 상황변화가 예상된다.

외국인 진입을 금지하는 제도가 폐지되고 부동산 가격도 하락했으며 주유소의 자금난으로 주유소의 매입 및 진출 여건도 과거보다는 개선된 반면, 과잉 정제설비와 경기불황에 따른 국내 석유수요의 침체로 국내 석유시장 여건이 악화되고 있는 것은 외국인의 국내 정유기업 인수를 가로막는 요인이다. 또한 국내 석유시장은 IMF의 경제위기에서 벗어난다 해도 에너지소비절약 추진, 대체에너지개발 및 환경기준강화 등에 따라 일부에서는 향후 국내 석유수요는 소폭 증가내지는 정체될 것으로 전망되는 등 일부에서는 국내 석유산업의 성장이 한계에 이르고 있는 것으로도 평가하고 있다.

&lt;표Ⅳ-5 &gt; 외국기업의 국내 석유산업 진출환경

	석 유 산 업 진 출 환 경
유 인 요 소	<ul style="list-style-type: none"> <li>◦ 원화가치 하락에 따른 정유기업 가격의 하락</li> <li>◦ 정제, 수출입업 개방으로 법적, 제도적 장애요인 다수 제거</li> <li>◦ 국내 정유업체의 시장 경쟁력 약화</li> <li>◦ 부동산 가격하락, 자금난으로 인한 주유소가격하락으로 매입여건 개선</li> </ul>
장 애 요 소	<ul style="list-style-type: none"> <li>◦ 석유공급 과잉설비 및 수요 침체</li> <li>◦ 높은 기업부채 및 회계제도의 불투명성</li> <li>◦ 높은 시장 경쟁 및 낮은 마진</li> <li>◦ 거래질서 및 시장 제도불안</li> <li>◦ 불투명한 경제전망</li> </ul>

국내 정유산업에만 국한된 문제는 아니지만 정유기업의 회계제도 불투명성, 높은 부채율 등으로 인수기업 평가에 많은 장애가 예상되는 것도 외국인의 정유사 인수에 부정적 요인으로 작용할 것이다. 특히 국내 대부분의 석유업체가 석유화학이나 윤활유 부문 등과 사업을 병행하고 있어 정유부문만의 독립, 혹은 병행사업과의 동시 인수 등에 따른 회계분리나 결합평가에 많은 애로가 발생할 것으로 예상된다. 부동산이나 자산가치를 중시하는 우리 기업과는 달리 대부분의 외국기업의 투자분석시 현금흐름(Cash Flow)을 중시하고 있는 바, 향후 경쟁이 심화되고 국내 석유제품 판매가격을 국제가격으로 접근하는 것을 가정할 경우 기대수입이 국내 기업 평가보다 현저히 낮아질 수 있다. 대리점과 주유소 등 하부 유통망의 거래질서가 정착되지 못하는 등 국내 석유유통망의 불안도 정유기업 인수에 영향을 미칠 것이다.

## 3) 석유유통업 진출

## 가) 외국인의 주유소 신설여건

현재 국내 정유사의 직영 주유소 비율이 10% 미만이고 외국인의 부동산 구입에 대한 제도적 장애 제거 및 원화 가치 하락과 부동산 시세하락으로 외국기업의 주유소 신설 및 계열화는 과거보다는 수월하게 추진될 수 있다. 그러나 국내 주유소가 이미 포화상태이며 경제침체로 주유소당 판매실적도 줄어들고 있는 형편이다. 새로운 부지에의 주유소 신설은 부동산가격 하락에도 불구하고 부지매입 및 건설비용 등의 투자비용이 여전히 과다하게 소요되고, 경쟁력이 있는 입지가 양호한 대부분의 부지는 이미 기존 주유소가 선점하고 있어 양질의 주유소 확보에는 많은 애로가 예상된다.

&lt;표 IV-6 &gt; 휴폐업 주유소 현황 및 판매량 추이

년      도	1993	1994	1995	1996	1997
휴 폐 업 주 유 소 (업 소)	161	671	428	728	594
주유소당 월 판매량(천b/d)	77	73	70	70	62

현재 국내에 영업중인 주유소 수는 9,928개소(97.12월 말 현재)로서 IMF 등 국내수요의 위축, 주유소 차원에서의 가격경쟁심화 및 거리제한 폐지후 주유소 급증에 따른 손익의 악화로 최근 상당수의 주유소가 휴·폐업을 하고 있는 추세로서 점차 전체 주유소수가 줄어들 것으로 전망된다.

## 나) 기존 주유소 유치

기존 영업중인 주유소를 매입 또는 지원자금을 통한 유치가 가능하나, 현

재 대부분의 자영주유소의 경우 기존 공급사인 정유사로부터 주유소 건설 자금, 운영자금 및 제품외상금액(외상기일 약 40~80일정도)에 대한 지원을 받고 있는 실정이다. 따라서 외국기업이 기존 주유소를 유치하기 위해서는 국내정유사의 지원조건보다 유리한 조건을 제공하여야만 한다. 그러나 정유사와의 자금관계가 청산된 일부 자영주유소의 경우 외국기업이 좋은 가격조건을 제시할 경우 유치가 가능할 수도 있다. 현재 국내 주유소의 경우 상표 표시제에 의거 정유사와 공급계약을 체결하고 해당 정유사의 상표를 사용하고 있으며 계약체결한 정유사 제품만을 공급받아 판매할 수 있는 상황이다(무폴운영도 가능하나 전국적으로 약 8개소로서 미미한 수준임)

#### 다) 자영대리점을 통한 계열주유소 유치

외국기업이 자영대리점과 제휴 등을 통하여 제품을 공급할 경우 자영대리점의 계열주유소를 활용할 가능성은 있으나 대리점 및 계열 주유소와 기존 공급 정유사와의 자금관계 청산 및 보다 좋은 지원조건이 전제될 경우 가능한 사항이다. 가격자유화와 정유사의 직거래 허용이후 유통부문에 자영대리점은 직영대리점 및 직거래에 대한 가격경쟁력 상실로 인한 손익 악화로 그 기능이 점차 줄어드는 상태에 있다.

<표Ⅳ-7> 국내 정유 5 사의 유통부문 지원액 현황

(단위: 억원)

구 분	1996년 말 기준	1997년 말 기준
외 상 매 출 금	61,605	77,747
대 여 금	15,087	12,094
합 계	76,692	89,841

라) 개방후 외국기업의 유통업 진입형태

주유소 등 유통업의 개방에도 불구하고 외국기업이 수입석유제품을 국내시장에 판매하기 위해서는 대규모의 물류시설 확보가 우선되어야 한다. 또한 석유비축 의무는 수입사도 정제업과 같기 때문에 일정량 이상의 저장시설을 설치해야 한다. 그러나 우리나라에서 해안가나 도시인근에서 물류시설이나 저장시설 용도의 토지는 찾기가 어려운 상황이다. 따라서 외국기업들은 처음부터 대량의 판매처를 확보하여 침투하는 것보다는 단계적으로 국내 유통시장에 진입을 시도할 것으로 예상된다. 즉, 처음에는 대량의 석유제품을 공급하는 것보다는 국내에 판매망이 있거나 이를 구성할 수 있는 석유수입, 유통업체와의 제휴를 통해 소량의 수입제품을 가지고 국내 유통망에 침투할 가능성이 많다. 또한 시범 주유소를 운영하는 등 소비자에게 자사의 이미지 구축에 노력할 것이다. 이런 과정에서 국내시장 여건을 보아 가면서 대규모 물류시설을 건설하거나 매입하는데 주력할 것으로 보인다. 그 다음 단계로는 선진적 유통기법 및 마케팅기법을 이용하여 국내 기존 주유소를 계열화함으로써 유통망을 확충해나갈 것으로 예상된다. 또한 기존 주유소뿐만 아니라 하이퍼마켓 등 신규 주유소에 대한 직접 투자를 확대하고 저가격 전략으로 기존 타사 계열 주유소와의 경쟁을 시도할 가능성이 많다.

<표 IV-8 > 외국기업의 유통업 예상 진입단계

기본 전략	1 단계	2 단계	3 단계
	기반 구축	선진마케팅 전략구사	유통망 확대
주요 활동	<ul style="list-style-type: none"> <li>○진입장벽 해결</li> <li>○국내 partner 확보</li> <li>○국내 구매공급 우선</li> <li>○시범주유소로 운영, 이미지 구축</li> <li>○터미널 건설 착수</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○소규모 유통판매업</li> <li>○가격, 계약등 선진 기법의 적용, 확산</li> <li>○대형 복합주유소 신설(임차, 제휴)</li> <li>○수입 공급증가</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○자영 대리점 유치</li> <li>○수입판매확대 및 저가경쟁 유발</li> </ul>



## 다. 진입기업의 경영전략

### 1) 메이저의 국내 정유기업인수시 예상 경영전략

국내에 진입한 외자계 정유사들은 현 국내가격시스템이 유지되는 한, 국제 정제마진 추이에 따라 생산판매 및 수입판매를 탄력적으로 운영할 것으로 예상된다. 또한 기존 정유기업의 인수후 설비 및 생산/관리부문의 급격한 슬림(slim)화를 통한 제조경비 절감, 증자(增資) 등 재무구조의 근본적 개선을 통해 원가경쟁력을 제고할 것이다. 주유소운영에 있어 축적된 Know-How, High Brand, 집중적 홍보 및 대고객 서비스로 메이저에 걸맞는 새롭고, 강한 브랜드 이미지를 구축하되 단기적으로는 가격경쟁을 자제할 가능성도 있다. 또한 계열 정유사를 대수요처인 수도권에 집중하고 우량주유소는 매입하며, 한계 주유소는 폐업을 유도하여 Network 체질 강화를 도모할 것으로 예상된다. 현재 주유소에서 하고 있는 세차서비스 및 생필품 제공 등 가격외적인 경쟁요소는 정리하여 가격으로 통합, 저가격 전략을 구사할 가능성이 많다. 다음은 메이저가 국내에 진입할 경우 예상되는 주유소시장 침투방법이다.

- 휘발유를 중심으로 제품 Mix로 주유소 중심의 시장전략
- 수도권, 도시권의 고수익 지역시장 집중 전략(과감한 주유소Restructuring)
- 침투가 힘든 기존의 소매시장 대신 대형 쇼핑몰과 제휴한 하이퍼나 셀프형 주유소 사업 적극 확대
- 가격 설정에 있어 원가 Base보다는 메이저기법을 이용한 시장중심의 공격적 Pricing

## 2) 외국기업의 소매, 유통업 예상 진출전략

### (가) 수출입업을 통한 진출

국내 석유제품가격은 아직 국제가를 기준으로 하는 IPP(Import Parity Price)를 상회하고 있어 수입압력이 존재하고 있으며, 또한 국내 가격과 수출가격과의 괴리로 인하여 일반판매소(부판)를 통한 할인판매 등이 상존하고 있다. 이러한 측면을 고려하여 볼때 외국기업의 수출입업을 통한 국내유통시장에의 진출 가능성은 비교적 높은 것으로 평가된다.

메이저들이 아시아시장 진출에 있어 유통부문 및 투자지역 선택을 중시하는 예는 1995년 Caltex가 일본석유와의 제휴관계 청산에서도 극명하게 보여주고 있다. Caltex의 주된 철수 사유는 고도성장이 기대되는 다른 아시아 지역에서의 사업확대를 하기 위함이며, 수익이 예상되는 일본 유통부문에는 여전히 참여를 계속하고 있는 것을 보면 알 수 있다.

국내유통부문의 진입형태로는 기존 유통업체와의 합작 또는 인수를 통하여 국내 유통시장에 진출하거나, 기존 수출입업체와의 제휴를 통해 진출할 가능성이 높다. 석유제품은 품질면에서 동질성이 높아 유명상표의 이점이 비교적 작기 때문에, 예상되는 시장전략은 저가격 및 서비스 경쟁이 주가 될 것으로 전망된다. 특히 국내유통시장에 진출하는 외국기업의 시장확보 전략은 차별화된 가격전략 뿐만 아니라, 선진 경영기법의 도입, 특화된 서비스 제공 등으로 판매망 확보노력을 강화할 것으로 판단된다.

### (나) 외국기업의 유통업 경영전략

정유사 인수경우에 비해 유통업에 진출한 외국석유기업은 단기적인 가격 경쟁 유발가능성이 높으며 소비자가격 및 서비스의 적절한 Mix전략이 예

상된다. 계약형태, 운영형태 등에 있어 선진기법의 적용으로 브랜드 이미지와 함께 소비자 및 유통업체의 신뢰도 구축에 중점을 둘 것으로 예상된다. 다수 주유소 소유자와 소규모 자영대리점의 일괄매입으로 직영체제를 강화할 가능성도 많다. 대도시는 요충주유소의 매입 및 대형화, 외곽지역은 하이퍼마켓 등 대규모 복합/병설주유소 형태로 운영하여, 유류사업과 유외사업을 병행해 주유소의 이익창출을 제고할 것이다. 즉, 마케팅의 제반 요소를 탄력있게 적용함으로써 메이저로서의 차별적 브랜드 로얄티구축에 전략의 초점을 둘 것으로 예상된다. 한편 수익성이 높은 주유소의 매입은 여전히 높은 프리미엄이 요구되기 때문에 외국기업은 주유소 매입과 신규 주유소의 신설, 계열 주유소 확충, 하이퍼마켓 가능성 등을 고려하는 포트폴리오하에서 주유소 확보를 추진할 것으로 예상된다.

## 5. 대외개방의 국내 석유산업 영향

### 가. 대외 개방의 국내 석유시장 영향도

1995년 석유사업법이 새로이 개정된 후 우리나라의 석유산업은 규제완화가 본격적으로 실시되어 왔다. 1997년 가격자유화, 수입자유화가 시행되었으며 1998년초에는 정유사의 직판허용 등 유통구조의 규제도 완화되었다. 그러나 이런 일련의 규제완화 조치들에도 불구하고 국내 석유산업의 기업행태는 석유사업법 개정이전과 크게 변하지 않았다. 정유사들은 시장확보 경쟁에도 불구하고 가격경쟁은 별이지 않았고 수입규제 해제에도 불구하고 수입석유는 국내에 공급되지 않았다. 정부가 가격을 고시하고 정유사 이외에는 수입이 허용안된 석유사업법 개정전과 시장환경은 변한 것이 거

의 없다. 이것은 외국기업에 대한 진입장벽이 여전히 존재하는 상황에서 국내 정유사들이 경쟁하기 보다는 서로 협조하여 시장가격을 유지하려는 경향 때문이다. 국내 정유사들은 그동안 가격규제의 틀내에서 성장하였기 때문에 가격경쟁에 익숙하지 못하였을 뿐만 아니라 '90년대 중반후 기존 정유사들의 활발한 설비투자로 당분간은 새로이 시장에 진입할 잠재적 경쟁자도 존재하지 않았기 때문이다.

그러면 대외 개방이 실시되면 정유사들의 과점적 시장환경은 변할 것인가? 대외 개방이후에도 국내 석유시장 환경이 변하려면 외국인 진입을 막는 제도적인 규제해제 외에도 몇가지 가변적 요소가 있다. 첫째는 국내 석유수급 상황이다. 1997년말 경제위기 이후 국내 석유시장은 심한 공급과잉 상태에 있다. 1999년이나 그후에도 이러한 공급과잉 상황이 해소될 수 있을 지는 여전히 불투명하다. 새로운 시장진입자들은 시장이 공급과잉 상황에 있을때는 경쟁기업보다 가격경쟁력이 높아야만 진입에 대한 의사결정을 쉽게 내린다. 현재 메이저 등 외국의 석유기업들의 가격경쟁력은 높은 것으로 평가되고 있다. 또한 대부분 상하류가 결합된 기업으로서 상류부문의 시장확대를 위해서 하류부문을 활용할 경우 시장 침투력은 더욱 강해진다. 그러나 시장진입에 대한 의사결정은 시장의 동태적 상황까지 고려해야 한다. 즉, 시장진입 의사를 가진 기업이 경쟁을 하여야 할 국내 정유사들의 가격은 지금의 과점 가격수준이 아니라 시장을 방어하기 위한 저지가격(沮止價格) 수준에서 형성될 것이라는 점이다. 즉, 경쟁기업이 새로이 진입했을 때 기존기업은 시장을 방어하기 위해 가격을 내릴 것이며 외국인 기업들은 국내 정유사의 가격이 얼마나 하락할 수 있는가에 초점을 맞추어 가격경쟁 여부를 결정하게 될 것이다. 반대로 시장이 성장추세에 있을때는 이러한 저지 가격 수준이 상승하기 때문에 동일한 가격경쟁 수준에서는 시장에 진입하

기가 훨씬 수월해진다. 수요증가세에서는 국내 정유사들도 저지가격 수준을 무리하게 내리지는 않을 것이기 때문이다. 유럽과 일본의 예에서 보듯이 규제완화만이 경쟁을 심화시키지 않고 시장의 공급과잉 상황이 경쟁을 더욱 촉진하게 되는 것이다. 따라서 향후 국내 석유시장의 수요를 어떻게 전망하는가가 외국인 기업의 진입에 대한 중요한 의사결정 요인이 될 것이다.

또한 국내에 진입하려는 외국기업들은 설사 국내 정유사의 저지가격 수준보다도 높은 경쟁력을 갖추었다 해도 이러한 경쟁의 과실, 즉 투자수익성 역시 시장진입 여부를 결정하는 요인이다. 진입시장은 우리나라만 있는 것이 아니라 인도네시아, 필리핀, 중국 등 아시아 여러나라가 그 대상이 되기 때문에 주어진 자본내에서 이런 나라들과 전반적인 투자수익성을 비교한 후에 진입을 결정하게 될 것이다.

둘째는 규제제도의 철폐 및 개선에도 불구하고 국내 석유시장에는 여전히 외국인의 진입을 어렵게 하는 장벽들이 존재하는 데 이것 역시 대외 개방후에도 외국인의 진입을 불투명하게 하는 요소이다. 제도적 장벽이외의 현재 국내시장에 존재하는 진입장벽은 물류설비 및 주유소의 부지난, 정유사의 주유소 지원금, 안전 및 품질관리 제도를 들 수 있다. 특히 이러한 장벽은 외국인이 국내 정유업에 진출하지 않고 유통업에만 진출했을 때 보다 부딪히는 문제이다.

국내 해안가나 도시 인근 지역에는 대규모의 비축설비나 물류시설을 건설할 만한 부지를 찾기가 어렵다. 민주화의 진전, 지자체의 강화로 에너지 설비를 비롯해 많은 생산, 저장설비들의 건설시 지역주민과의 마찰이 잦아지고 있다. 따라서 이런 부지난은 외국인 기업의 원활한 진출에 장애요소가 되고 있다.

우리나라의 주유소는 1995년 거리제한제 폐지이후 급속히 늘어나 현재

전국에 10,000여개 가까이 이르러 과잉 상황에 있다. 도시지역의 주유소에 적당한 부지들은 이미 대부분 선점되어 있기 때문에 신규 주유소부지를 찾는 것은 어려운 상황이다. 또한 국내에 진출하려는 외국인 기업들이 기존 주유소를 매입하는데는 비용부담이 클 것으로 예상된다. 주유소가 공급과잉에 있어도 양질의 주유소 매입에는 여전히 높은 지가와 프리미엄이 요구되고 있기 때문이다. 주유소를 매입하지 않고 계열화하려 해도 전국에서 영업중인 주유소의 거의가 상표표시계약을 맺어 국내 정유사와 계열화되어 있고 대부분이 정유사로부터 금융지원 등 지원금을 받고 있기 때문에 진입하려면 높은 비용부담이 따른다.

한편 현행 소방법은 주유소가 겸업할 수 있는 업종을 제한하고 있다. 기존 주유소의 진출이 어려운 외국인 기업은 하이퍼마켓 등 새로운 형태의 주유소를 내세워 기존 주유소와 경쟁을 할 가능성이 많은데 현행 소방법이 개정되지 않는 한 이러한 신규 사업은 어렵다. 우리나라의 주유소는 소방법뿐만 아니라 국토이용관리법, 도시계획법, 건축법, 도로법 등 여러 가지 관련법에 제약을 받고 있다. 또, 현행 수입석유의 품질관리 규정에 의하면 수입 석유제품은 보세구역에서 품질검사를 받고 있어 여기에서 불합격할 경우 품질을 보정할 수 있는 방법이 없다. 따라서 이같이 안전관련법이나 품질관리법의 사소한 조항들이 다양한 형태로 국내 석유유통업에 진출하려는 외국인 기업에 장애요소가 될 수 있다.

지금까지 살펴본 바와 같이 제도적으로 외국인의 석유시장 진입규제를 해제했다 해도 외국인의 국내 시장 진입여부는 이러한 비제도적 요인에 따라 상당히 가변적이다. 특히 향후 국내 석유수요의 증감은 외국인의 진입규모와 진입속도를 결정하는 가장 중요한 요인이 될 것으로 판단된다. 정제업에 대한 신규 진입이 자유화되고 외국인의 정제업 및 유통업에 대한 진입규

제가 해제되었다 해도 국내 석유산업의 변화는 이러한 규제해제보다는 시장이 얼마나 원활하게 외국인의 진입환경이 조성될 수 있는가에 달려있다고 하겠다. 다음에 설명되는 대외개방이 국내 석유산업에 미치는 가능성 있는 변화도 이러한 외국인의 진입규모나 그 속도에 따라 크게 달라질 것으로 보인다. 진입규제 해제는 국내 석유산업에 많은 변화를 줄 것으로 예상되지만 시장상황에 따라서는 의외로 그 영향도가 작아질 수도 있는 것이다.

#### 나. 석유가격에의 영향

국내 석유가격이 수입가격보다 낮으면 석유제품이 국내 시장에 유입되기 어렵다. 반면에 국내 가격이 수입가격보다 높으면 수입제품은 국내 시장에 들어오고 국내 가격은 수입제품과의 경쟁을 위해 가격을 내리지 않을 수 없다. 따라서 국내 가격은 수입가격에 수렴하게 된다. 한편 국내가격이 수입가격보다 낮아도 역시 국내 가격은 수입가격에 수렴하게 될 것이다. 규제가 없는 시장이라면 국내 석유가격이 수입가격보다 낮으면 생산업자들은 국내 시장에서 판매하기보다는 해외시장에서 수출하려 할 것이기 때문이다. 결국 규제와 진입장벽이 없는 시장에서는 수입가격과 국내 가격은 같아지게 된다.

통상 국내 석유제품 가격은 국제 시장가격보다 높다. 석유제품별로 달리 하겠지만 대부분의 유종이 국제 현물시장 가격을 상회하고 있다. 국내 가격이 현물가격보다 높은 이유는 과거에는 국내 가격은 규제가격이었기 때문이고 지금은 과점가격이기 때문일 수 있다. 같은 조건이라면 경쟁이 약한 독과점 시장에서 결정되는 가격은 경쟁이 높은 시장에서 결정되는 가격보다 높은 것은 일반적이다<sup>9)</sup>. 그러나 규제환경외에 현물시장은 가격형성의 기

9) 정부의 물가관리, 서민보호를 위한 보조 등으로 규제가격이 경쟁가격보다 낮은 경우도

저가 비용이 아니라 수급이라는 점도 가격차의 원인이 되고 있다. 수급상황이 가격을 결정하므로 공급과잉 정도에 따라 현물시장 가격은 생산비보다 낮아지는 경우가 많다. 반대로 수요초과의 정도에 따라 가격 폭등의 가능성도 많다. 최근 수년간 국제 석유시장은 석유공급량이 수요량을 상회하였기 때문에 현물시장 가격은 국내에서 생산되는 제품가격보다 낮은 수준을 유지하고 있는 것이다.

대외 개방후 수입제품의 국내 유입이 본격화된다면 국내 가격은 국제 가격에 수송비 및 국내 도입비용이 첨가된 Import Parity Price(cif 수입 가격 + 부대비용 등)에 근접하게 될 것이다. 지금까지 국내 규제가격은 “정유사비용 + 허용이익”으로 결정되고 가격자유화이후에도 이런 관행이 유지되었으나 수입제품과의 경쟁으로 국내 석유제품도 역시 비용보다는 수급상황이 가격형성의 기저가 될 것으로 예상된다.

또한 석유제품간의 가격차이도 국제 가격에서의 제품별차로 수렴될 것이다. 국내 제품의 가격차가 국제가격과 다르다는 것은 그만큼 어느 한 제품에서 국내외 가격의 차가 발생하고 있다는 것을 의미하며 개방시장에서 이러한 가격차이는 수급조정에 의해 곧 사라지게 된다.

[그림 IV-2]는 1998년도 기준 국내 등유, 경유, B-C유 가격과 휘발유 가격의 차이(세전출하가격 기준)와 싱가포르의 동일 유종가격과 휘발유가격(국내 수입추정가)차이를 월별로 나타낸 것이다. 이 그래프에서 보는 바와 같이 1998년도 국내 가격의 제품별 차이와 수입가격의 제품별 차이가 크을

알 수 있다.

그러나 대외 개방이 되면 국내 가격이 국제가격으로 수렴하도록 할 것이며 현재의 시장은 국제가격이 국내 가격보다 낮기 때문에 결국 국내 가격이

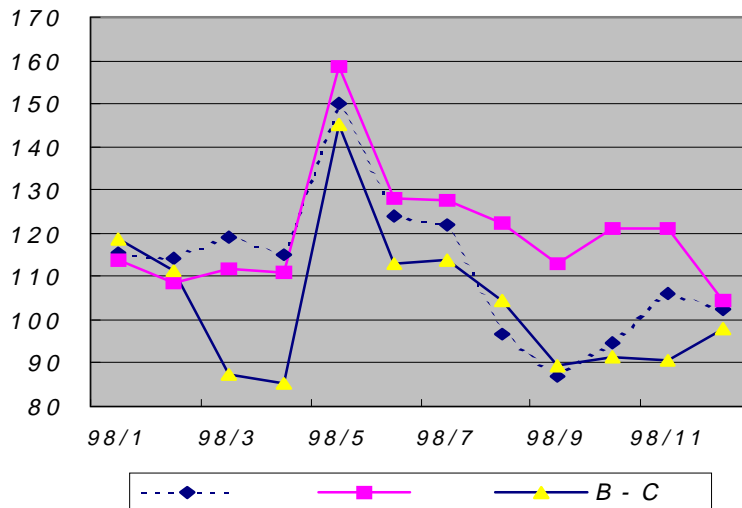
---

있다.



하락할 가능성이 많다. 그러나 대외 개방이 되었다 해도 관세 등 석유제품 수입과정에서 규제가 있을때는 여전히 국내의 가격차가 존재할 수 있다. 또 일정시점에 국내의 가격차가 발생했을 때 수입제품에 의해 곧, 그 가격차는 없어질 것이지만 유통구조가 복잡할 경우나 계절적인 요인이 있을때는 가격차가 해소되는데 상당한 시간이 소요될 수도 있다.

[그림 IV-2] 제품별 가격차의 국내가와 국제가(싱가폴가격) 접근성



주 ; 지수가 100이면 각 석유제품과 휘발유와의 가격차 비율이 국내가격과 싱가포르 수입가격이 같음을 의미함. 즉, 국내 휘발유가 등유보다 15% 낮고 싱가포르에서 수입한 휘발유가격도 수입 등유보다 15% 낮으면 지수는 100이 됨. 따라서 지수 100에 가까워질수록 수입제품과 국내 제품의 제품별 가격차가 같아 국내가격이 국제가격에 접근함을 의미함.

## 다. 정유부문에 미치는 영향

### 1) 석유산업의 국제화

석유기업이 국제화한다는 것은 곧, 판매시장의 국제화를 의미한다. 1997년 국내 정유사들의 석유제품 수출 물량은 전체 생산에서 26%를 차지하고 1998년에는 내수침체를 보전하기 위해 정유사들이 해외 판매에 주력함에 따라 수출증가율이 40%가까이를 기록하고 있다. 물량면에서만 본다면 국내 정유사들도 국제화되었다고 할 수 있다. 더구나 우리의 수출량 증가로 아시아 시장에서 한국산 제품의 가격영향도가 더욱 커지고 1998년 8월부터는 한국산 제품의 가격지수인 “FOB Korea” 까지 발표되고 있다.

그러나 수출규모가 크고 작음보다는 석유기업의 이익이 국제시장에서 이루어져야만 진정한 석유산업의 국제화를 달성했다고 할 수 있다. 국내 정유사들의 수출은 주로 내수에서 판매되기 어려운 제품의 잉여물량을 처리하기 위한 것이 대부분이다. 국내가격이 수출가격보다 높기 때문에 정유사들은 국내 시장 위주의 판매전략을 펼친다. 반면에 수출은 잉여물량을 처리하는 것이기 때문에 싼 값으로 수출한다. 정유사는 국내 시장에서 많은 이익을 남기는 대신 수출제품은 전반적인 가동율 조정수단으로 활용되어 정유사 변동비만 반영된 가격이나 그 이하에서도 내다 판다. 즉, 정유사의 주 시장은 국내이고 수출은 수급조절을 위해 하는 것이기 때문에 규모가 크다고 해서 국제화가 되었다고는 할 수 없는 것이다.

대외 개방, 수입자유화로 국내 가격과 수출가격의 차이가 좁아진다면 국내 정유사들은 굳이 지금과 같은 내수시장위주의 경영전략을 펼 필요가 없어진다. 정유사들은 국내 시장과 해외시장의 상황변화에 탄력적인 대응하

면서 수익극대화를 추구하는 경영을 추진할 것이다.

이것은 정유사의 국제화 경영을 요구하는 것이다. 정유사들은 국내외 구분없이 가격이 보다 높은 곳으로 생산제품을 이동하는 것이 중요한 경영전략이 될 것이기 때문에 국제시장 정보에 밝아야 하고 시장변화에 신속적이고 신속하게 대응할 수 있는 판매 시스템도 구축되어야 한다.

#### 2) 경영기법의 선진화 및 자원조달 용이

경쟁심화에도 불구하고 외국기업 특히 메이저 또는 산유국이 국내정유사의 인수·합작을 통해 국내 석유산업 진출시 선진경영기법의 도입등을 통해 경영악화 일로에 있는 국내정유업체가 활성화될 수 있는 기회가 될 수도 있다. 높은 부채율과 고금리 및 자금난을 겪고 있는 국내 정유산업은 외국기업의 진출로 낮은 비용의 자본조달을 용이하게 함으로써 석유산업 비용구조를 낮출 수 있을 것이다.

#### 3) 원유 도입력 제고

대외 개방후 국내에 진입하는 외국기업은 메이저나 중동계 기업으로 예상된다. 이들 기업은 대부분 상류부문을 갖고 있기 때문에 비상시 보다 효율적으로 원유 확보가 가능할 것으로 판단된다.

#### 4) 정유사의 구조조정과 한계기업 출현

대외 개방후 수입제품의 국내 유입규모나 메이저 등의 외국기업의 국내 진출 규모에 따라 달리하겠지만 정유사들은 경쟁력을 제고하기 위한 방안으로 비용절감을 위한 물류체계의 개선, 물류설비 이용 공동화, 물류시설 집약화, M&A 등 유통효율 및 산업효율 제고정책의 가속화할 것으로 예상된다. 이러한 구조조정은 국내 석유산업의 경쟁력을 향상시키겠지만 그 과정

에서 경쟁에서 도태된 한계기업이 출현할 가능성도 있다. 한계기업이 얼마나 효율적으로 시장에서 퇴출하는가에 따라 구조조정이 국민경제에 미치는 영향이 다를 것이다. 일반적으로 진입규제 완화는 경쟁을 활성화시킴에 따른 긍정적 효과가 존재하는 반면에 과당경쟁으로 인한 폐해가 나타나는 경우도 많다. 경쟁으로 경쟁력을 상실한 한계기업이 시장에서 퇴출하는 과정에서 여러 가지 마찰이나 낭비가 발생하는 것은 피할 수 없는 일이다. 즉, 한계기업이 퇴출하지 않고 파괴적 경쟁을 계속하거나 능력에 맞지 않는 기업이 시장에 진입했을 때는 불공정한 경쟁을 불러일으킬 소지가 많다. 이와 같은 마찰과 낭비는 비효율적인 기업으로부터 자원을 이동시키는데 필요한 사회적 비용이라고 해석될 수 있으나 과도한 경쟁에 의한 무분별한 진입과 퇴출은 소비자의 입장에서 후생의 저하를 가져온다<sup>10)</sup>. 또한 진입이 용이해져서 영세업체가 난립하게 되고 대규모 업체에 의한 파괴적 가격경쟁 등 불공정 경쟁이 이루어지게 되면 석유산업은 만성적인 수익부족 상태가 지속될 수 있다.

##### 5) 고도화 설비부족

자금난을 겪고 있는 국내 기업의 신규투자 부진과 함께 외국기업도 한국 시장에 대한 정제설비투자의 경제성이 중국 등 타 지역보다 낮다고 평가할 경우 중장기적으로 국내 석유수요보다 국내 정제능력이 부족해질 수도 있다. 또한 국내 기업이 자금난과 경쟁심화에 의한 마진 저하로 고도화 설비투자가 늦어지는 동안 풍부한 자금을 가진 외국기업이 고도화 설비를 선점 투자한다면 향후 내수시장에서 고부가가치 제품의 외국인기업 선점을 예상

10) 경쟁으로 가격이 하락한다면 소비자 후생은 증대되나 과도한 경쟁은 불공정한 경쟁을 유발할 가능성이 높으며 그 결과에 따라 가격하락이 일부 소비자에게만 혜택이 돌아가고 전체적인 소비자 후생은 저하될 수 있다.

해 볼 수 있다.

## 라. 유통부문에 미치는 영향

### 1) 유통구조 개편

정유사→대리점→주유소로 이르는 3단계 유통구조의 축소가 촉진될 것으로 예상된다. 메이저급 수입업체의 유통경로는 대리점을 거치는 것보다는 주유소에 직판하거나 직접 주유소를 운영하는 유통경로를 택할 가능성이 많다. 이들은 계열 주유소나 자사 주유소에 브랜드를 차별화하여 소비자 인식을 제고하려 할 것이다. 선진 유통기법의 도입으로 소비자 편익을 증대시키는 하이퍼마켓, 셀프주유소 등 다양한 형태의 주유소업 확대를 촉진하고, 이종업종의 유통시장 참여 및 제휴확대, 주유소 전문경영 용역사업의 출현도 예상해 볼 수 있다.

### 2) 유통질서 불안

국내 석유산업에 진입한 외국기업으로 부터 촉발된 가격경쟁이 심화될 경우 거래질서를 해치는 파괴적 경쟁으로 정유업 및 주유업의 마진이 축소되고 유리한 여건의 유통업체에 대한 선점경쟁이 심화될 경우 가격경쟁의 효과가 소비자에게 전달되지 않을 수 있다. 경쟁심화에 의한 석유산업의 마진축소로 투자재원 조달이 용이하지 않음으로써 장기적인 석유공급 여건이 악화될 수 있다. 특히 석유는 품질차별화가 뚜렷하지 않기 때문에 수입기업의 저가경쟁이 촉발될 경우 부당 경쟁행위가 크게 늘어 날 것으로 예상된다. 경쟁심화로 부당 영업행위, 차별가격 행위 확산되고 주유소의 경품, 할인행위, 부당 고객유인행위등 공정거래의 위반행위가 속출될 우려가 높다.

일본에서도 특석법 폐지이후 저가경쟁으로 부당거래 행위가 유통업계의 당면과제로 부각되고 있다. 향후 정유사, 대리점, 주유소들간의 공정거래 문제는 석유산업의 가장 중요한 이슈가 될 것으로 예상된다. 더구나 대부분의 규제철폐로 정부의 수급 및 가격관리 등에 관한 정부의 권고사항이나 지침 등의 정책 추진력이 감소되어 불공정 거래를 효율적으로 관리, 감독하기 어려울 전망이다. 따라서 규제는 완화하되 공정거래에 대한 정부의 감독권과 감시권은 더욱 강화될 필요가 있다. 규제가 제거된 시장에서 공정한 경쟁질서는 산업발전의 가장 중요한 요소이다.

#### 마. 외자유치효과

석유산업 개방화에 의한 외국인 진입이 본격화되면 이에 따른 외국자본의 국내 유입이 예상된다. 그러나 국내 석유수요의 침체와 설비과잉으로 당분간 신규 정제설비의 투자는 기대되고 있지 않기 때문에 대규모의 외국 자본유입은 예상되지 않는다. 현시점에서 대외 개방효과로 가장 큰 외자유입이 예상되는 것은 정유사들의 지분매각에 의한 것이라 하겠다. 1998년 상반기 한화에너지는 정유산업을 외국회사에 매각할 예정이었다. 당초 정부가 개방일정을 앞당긴 이유중 하나도 외국인 진입규정을 풀어 한화의 외국인 매각에 장애를 주지않기 위한 것도 있었다. 그러나 한화에너지는 현대정유에 인수될 예정이다. 현대정유는 한화에너지인수후 UAE의 한회사와 50% 지분을 매각하기로 하고 협상을 진행중인데 매각대금이 약 \$5억로 추정하고 있다. 쌍용은 자기 지분 28.4%를 합작사인 사우디 Aramco에 전부 매각하기로 하고 협상을 진행중이다.<sup>11)</sup> 따라서 대외 개방후 정유부문은 지분매각을 통해서 외자유입이 가장 가시적으로 나타나고 있다.

11) 1998년 12월 현재

그러나 대외개방에 의한 외자유입 효과가 단기간에 크게 나타날 것으로 전망되지는 않는다. 그 이유는 대외개방이 이루어진다 해도 외국인의 국내 석유산업 진입은 점진적으로 추진될 가능성이 많기 때문이다. 외자유입 속도나 규모는 향후 국내 경제 및 석유수요 증가여부에 달려 있다. 국내 석유 수요가 늘면 국내 석유시장으로 진입하려는 외국인이 많아지기 때문이다. 그러나 향후 2-3년간은 공급과잉이 계속 될 것으로 전망됨에 따라 외국인 자본은 주로 유통부문에 유입해 들어올 것으로 예상된다. 2-3년후 국내 수요가 현재의 설비규모를 넘어설 것으로 전망되면 본격적으로 설비투자가 요구되는데 이때에 대규모 외국인 자본의 유입이 기대된다. 특히 외국인이 상업설비보다 수배가 비싼 고도화설비에 투자한다면 상당한 금액의 외국자본 유입이 예상된다.

## V. 대외개방의 대응방안

### 1. 석유산업의 경쟁력 제고 방안

#### 가. 석유산업의 경쟁력 요소

석유산업의 경쟁력을 결정짓는 요소는 다양하다. 첫째는 원유 확보 능력이다. 원유를 얼마나 효율적으로 도입할 수 있는가는 직접적으로는 정유사의 능력이지만 국가 전체의 경제력 및 신용도, 정치적 안정 등 다양한 요인들이 원유 확보 능력을 결정짓는다. 둘째는 정유사의 경쟁력으로 자본조달 능력, 정제설비의 효율성 및 기술수준, 단위 생산당 물류비용 등이 정유사의 경쟁력을 결정한다.

셋째는 석유산업의 지원산업으로 석유수송, 항만능력 등도 석유산업의 경쟁력과 연관성이 깊다. 넷째는 전반적인 석유산업 구조와 정부의 정책 역시 석유산업의 경쟁력과 관련이 있다. 유통구조가 낙후되고 비효율적이며 정부의 정책이 효율적이지 못하면 전반적으로 석유산업의 경쟁력은 떨어진다. 이외에도 석유산업의 경쟁력을 결정짓는 요소들은 다양하지만 본고에서는 대외 개방과 관련하여 직접적으로 관련이 있는 정유산업의 경쟁력과 유통부문의 경쟁력에 대해 집중적으로 논하고자 한다.



## 나. 정유산업의 경쟁력 제고 방안

### 1) 정유사의 재무구조 개선

정유산업의 경쟁력은 정부비용을 뺀 세전 석유가격으로서 평가될 수 있다. 한 정유사의 가격이 경쟁상대의 가격경쟁에서 얼마나 합리적으로 낮출 수 있는가를 평가함으로써 바로 그 정유사의 경쟁력을 척도할 수 있다<sup>12)</sup>. 이것은 곧, 정유사의 비용구조가 얼마나 효율적으로 되어있는가와 같다. 마찬가지로 우리나라의 정유산업의 경쟁력은 전체 생산비의 효율성 여부를 척도함으로써 평가할 수 있을 것이다.

현재 우리나라의 석유제품 가격은 수입가격에 비해 상당히 높다. 그 원인은 공급초과 상황에서 현물시장 가격 자체가 낮은 수준에 결정되기 때문이기도 하지만 국내 정유산업이 고비용구조를 갖고 있기 때문이기도 하다. 국내 정유산업이 고비용구조를 갖는 것은 정제비 등 하드웨어 비용보다는 금융비용과 환차관리상의 문제 등 소프트웨어 비용이 높다는 것이 주요 원인인 것으로 판단된다. 정제비를 경쟁 국가와 직접적으로 비교해 보기는 어렵지만 아시아에서 주 경쟁국가인 일본과 싱가포르에 비교해 보면 우리의 정유산업의 경쟁력은 결코 낮다고 할 수는 없다. 그 이유는 첫째 인건비와 물류비용 등의 물가수준이 우리나라는 일본과 싱가포르보다 낮다. 우리나라의 지대도 높은 편이나 이들 나라보다는 낮은 편이다. 상압설비면에서도 이들 나라에 비해 경쟁력을 갖고 있다. 우리나라에는 단일 정유소로는 세계 최대의 규모인 80만b/d로부터 가장 작은 정유소가 28만b/d에 이르고 있다. 가장 작

12) 부당염매 행위같이 자기 능력에 비해 과도하게 가격을 낮추는 것을 경쟁력으로 평가할 수는 없다.

은 규모의 정유소가 일본이나 싱가포르의 가장 큰 정유소보다 규모가 크다. 즉, 규모의 경제가 이들 나라에 비해 높다는 것을 의미한다. 우리나라의 기당 평균 설비규모는 일본의 기당 설비규모 10만b/d보다도 1.5배가 큰 것으로 평가되고 있다<sup>13)</sup>. 일본 에너지연구소가 시산한 바에 따르면 한국, 일본, 싱가포르를 비교해 볼 때 한국의 정제비는 배럴당 \$2.38로 일본의 \$6.12, 싱가포르의 \$3.12에 비해 가장 낮은 것으로 평가하고 있다.

<표 V-1 > 한국·일본·싱가포르의 정제비 비교

(단위: US\$/bbl)

국 가 별	고 정 비	변 동 비	계
한 국	1.57	0.81	2.38
일 본	4.35	1.77	6.12
싱 가 폴	2.16	0.96	3.12

자료 : 에네르기 경제, 에너지연구소, 1998.10

우리의 정유산업은 정제비가 아시아 주요 경쟁상대국에 비해 낮음에도 불구하고 금융비용과 환차손에 의해 재무구조가 악화되고 있어 비용상승을 부채질하고 있다. <표 V-2>에서 나타난 바와 같이 국내 정유사의 부채율은 569%로 우리나라 대기업 제조업 평균 부채율 413%<sup>14)</sup>보다도 156%포인트나 높다. 1997년의 이러한 부채율은 1996년보다도 164%포인트가 늘어난 것으로 정유사의 재무구조가 더 악화되고 있음을 알 수 있다. 따라서 1997년에 금융비용으로 지출된 금액만도 약 1조 4,321억 원에 이르고 있다. 이것은 인건비와 설비가동비, 영업비, 감가상각 등이 포함된 판매 및 일반관리비 1조 4,506억 원과 같은 수준이다. 따라서 물류비용과 정

13) 에네르기 경제, 일본 에너지연구소, 1998.10

14) 재무분석, 한국산업은행, 1998

제가동비용, 인건비 등에서 비용절감을 시도하는 것도 중요하지만 금융비의 감축이 비용절감을 위해서 가장 시급한 과제인 것을 알 수 있다.

<표 V-2 > 국내 정유사의 부채율 현황

회 사 별	S K	L G	쌍 용	현 대	한 화	평 균
부채율(1997)	497 %	535 %	379 %	992 %	3,270 %	569 %
부채율(1996)	353 %	389 %	266 %	804 %	1,867 %	405 %

주: 1999년 정유사 평균부채율은 260%로 크게 내려갔다. 그러나 대부분 자산재평가에 의한 것으로 부채규모는 감소되지 않았다.

한편 1997년 정유사의 순환차손은 2조 8천억원에 이르러 1996년의 환차손 3,796억원에 비해 7.4배나 늘어났다. 이것은 1997년말의 환란으로 국내 대부분의 기업들이 겪은 것이기는 하지만 환차손이 일반관리비와 금융비용을 합한 금액과 같다는 것은 기업경영에는 치명적이다. 그러나 현 국내 가격관행에서 정유사들은 이러한 환차손의 많은 부분을 소비자에게 전가할 수 있기 때문에 기업유지가 가능했다고 볼 수 있다. 그러나 만약 수입 석유제품이 유입되어 경쟁이 심화되었다면 정유사들의 환차손을 소비자에게 전가시키기 어려웠을 것이므로 국내 정유사는 큰 타격을 받았을 것이다. 1997년은 환란이라는 특수한 사정이 있어서 환차관리가 불가능했던면도 있으나 환율이 안정되었던 1996년에도 순환차손 3,796억원에 이르렀다는 것은 근본적으로 우리나라 정유사의 환관리 능력을 제고할 필요가 있음을 시사하는 것이다. 소비자에게 비용전가가 가능한 현재까지의 가격구조하에서는 정유사가 환관리에 소홀할 수밖에 없었던것도 환차손 규모가 컸던 원

인으로 지적될 수 있다.

<표 V-3 > 국내 정유 5사의 경영실적

(단위: 억원)

	1996년	1997년
매 출 액	232,933	294,264
매 출 원 가	204,460	227,469
매 출 총 이 익	28,473	66,495
판매 및 일반관리비	13,629	14,506
순 지 급 이 자	8,223	11,315
순 환 차 손	3,796	28,301
당 기 순 이 익	2,325	855

자료: 석유연보,1998

금융비용과 환차문제 이외에 국내 정유사의 시장점유율 경쟁도 정유사의 비용구조를 악화시킨 원인이 될 것이다. 지금까지 국내 정유사들은 계열 주유소의 확대에 주력했다. 주유소의 확대는 시장점유율을 높이는 것이기 때문에 정유사들의 가장 우선적인 경영전략중 하나가 계열 주유소를 확보하는 것이었다. 그러나 주유소를 확보하는 방법이 가격경쟁에 의하지 않고 주유소에 금융지원 등의 지원금이나 외상매출의 확대 등 비가격경쟁에 의존하여 왔다. 1997년 현재 정유사가 주유소에 지원한 대여금은 1조 2천억원에 이른다<sup>15)</sup>. 그리고 역시 1997년말 현재 주유소의 외상매출금이 7조 7천-억원에 이른다. 이러한 과도한 주유소 지원금은 정유사의 재무구조를 압박하는 요인이 된다. 시장점유율 확보도 정유사의 중요한 경영전략이므로 주

15) 1998년에는 정유사의 자금압박으로 지원금을 회수하기 시작함에 따라 지원금액수는 다소 줄어들었을 것으로 예상된다.

유소확보를 위해 금융지원을 하는 것이 잘못되었다고만 할 수는 없다<sup>16)</sup>. 그러나 자본능력이 약한 주유소까지 지원해 줌으로써 주유소 확대에는 성과가 있었으나 한계 주유소를 양산하는 결과를 낳기도 하였다. 한계 주유소의 지원금은 결국 부실채권으로 남아 정유사의 자금압박을 높이고, 또 이러한 지원금이 주유소 단계에서 소비자가격을 낮추는데는 도움이 되지 않아 결과적으로 국내 정유산업의 고비용구조에 일조를 한 것으로 보아야 한다. 지금까지 살펴본 국내 정유사의 재무구조를 볼 때 현시점에서 정유사의 가격경쟁력을 높이는 가장 중요한 과제는 부채율을 낮추어 재무구조를 건전하게 하고 환관리 능력을 배양해 환차손을 줄이는 것이 되겠다. 1998년초 한때 20%이상의 고금리 상황에 있었던 국내 경제는 1998년 하반기들어 금리가 10%이하로 떨어지고 환율도 달러당 1,200원대로 낮아지는 등 안정되어 가고 있는 모습을 보이고 있다. 따라서 국내 정유사의 재무구조도 개선되어 나갈 것으로 예상된다. 그러나 높은 부채율은 계속해서 정유사 경영을 압박할 것이기때문에 부채율을 감축하는데 주력해야 할 것이다. 이를 위해서는 자산매각, 지분매각, M&A 등 각 정유사에 적절한 방법으로 재무구조를 개선시켜 나가야 할 것이다. 환율도 다소 안정되어 가고는 있지만 국내 경제는 자본시장의 개방확대로 국제경제에 노출되어 있기 때문에 정부가 환율을 관리했던 환란이전과 같은 환율 안정세는 기대하기 어렵다. 또, 수입제품의 본격적인 유입으로 현재와 같은 정유사간 가격협조의 틀이 깨어지면 환차손을 소비자에게 전가시키기는 어렵기 때문에 환관리 능력이 정유사의 경쟁력과 직결되는 시대를 도래할 것으로 예상된다.

---

16) 그러나 주유소지원금은 공정거래상에 논란의 소지가 있다.

## 2) 물류체계의 효율화

높은 부채율과 고금리로 국내 정유사의 당장 시급한 과제는 재무구조를 개선하는 것이지만 재무구조가 안정되었을 때는 단위 생산당 비용을 얼마나 감축시키는가가 경쟁력 향상에 중요한 요소가 될 것이다. 국제 시장에서는 배럴당 마진 \$ 1-2을 놓고 치열한 경쟁을 벌이고 있다. 석유는 그 특성상 품질차별화나 품질경쟁이 어려워 가격경쟁력을 향상시키는 것이 경쟁력 제고의 요체가 된다. 가격경쟁력 증대는 결국 누가 단위 생산당 비용을 가장 절감할 수 있는가에 귀결된다고 할 수 있다. 석유의 원가구조에서 원료비와 금융비를 빼면 가장 중요한 비용항목은 물류비용이다. 따라서 효율적인 물류시스템의 구축이 정유사 경쟁력에 중요한 요소가 되는 것이다.

효율적인 물류시스템을 위해서는 기본적으로 도로, 철도, 항만 등 사회간접시설이 잘 정비되어야 한다. 그러나 이는 정유사가 통제할 수 있는 사항이 아니기 때문에 논외로 한다. 정유사가 할 수 있는 물류효율화 방안으로는 첫째 수송수단의 대형화가 요구된다. 선박의 대형화, 탱크트럭의 대형화는 1회 수송비 단가를 낮추어 규모의 경제를 이룰 수 있다. 둘째는 송유관 수송의 확대이다. 현재 수송수단별 수송비는 유조선과 송유관 수송비가 가장 저렴하다. 그러나 송유관 수송비는 고정투자비가 많이 드는 대신 물동량이 많으면 많을수록 수송단가가 낮아진다.

셋째는 물류관리의 효율화를 위해 물류정보의 전달과 처리를 신속하게 하는 시스템의 구축이 필요하다. 석유제품의 흐름과 정보를 온라인리얼타임(on line real time)화하여 판매-수송-저유-생산이 상호 네트워크를 형성할 수 있는 기반인 온라인망의 구축이 요구되는 것이다.

이런 개별적인 물류효율화도 중요하지만 규제완화이후 유럽과 일본에서 촉진되고 있는 물류공동화를 우리나라에서도 정유사간의 협력을 통해 시급

히 추진해 나가야 하겠다. 유럽과 일본이 정부의 권고나 정책에 의해 물류 공동화를 추진한 것이 아니라 각 기업들이 경쟁이 심화되자 비용절감의 수단으로 자생적으로 물류공동화를 실현시킨 것이다.

<표 V-4 > 석유수송수단별 수송단가

(단위: 원/ℓ)

	유조선	유조화차	유조차	송유관
1차수송	3.74	7.60	7.29	3.69
직 송	3.64	8.56	5.14	0.49
평균단가	3.73	7.91	5.34	3.46

주: 1996년 기준

자료: 석유제품 물류의 효율화방안, 에너지경제연구원, 1998년

우리나라에서도 정유사간의 제품교환은 비교적 활발하게 추진되고 있지만 아직 저유소나 수송수단을 공동으로 이용하는 것은 드물다. 물류공동화를 좀 더 확대해서 물류형태별 전문회사의 출현도 고려해 볼 수 있다. 즉, 정유회사의 수송설비들을 가능한 한 통합시켜 수송전문회사를 설립하고 개별 저유소도 통합하여 저유 전문회사화 함으로써 수송수단과 설비의 공동이용제를 구축하는 것이다. 정유사가 제각기 수송수단과 저유시설을 보유하는 것보다 이같이 물류시설을 전문회사로 별도 독립시켜 운영한다면 규모의 경제와 범위의 경제의 실현으로 비용절감 효과가 클 것으로 판단된다.

#### 다. 유통부문의 경쟁력 제고

1998년초 유통단계에 대한 규제가 해제되었기 때문에 수입규제의 해제와 함께 향후 다양한 유통업의 출현이 예고된다. 따라서 유통부문에서의 경쟁이 심화될 것으로 예상된다. 앞으로 유통부문에서도 규모의 경제가 요구되고 있으며 이를 위해서는 유통기관의 합병을 통한 대형화가 필요하게 될 것이다. 특히 메이저급의 외국석유회사들은 그들의 자본력과 정비된 유통부문의 know-how를 살려 국내 유통부문의 진입을 시도할 것으로 예상된다.

주유소는 경영다각화를 통해 변화하는 고객의 욕구를 충족시키는 동시에 유틸리티의 고부가가치 상품을 판매하여 주유소의 수익력을 제고시킬 수 있도록 하여야 한다. 앞으로 주유소업은 석유판매 업소라는 개념보다도 상품을 파는 소매점이라는 인식의 전환이 요구되는 시대를 맞게 될 것이다. 최근 BP 본사의 지휘를 맡고 있는 피라리(Mr. Ross J Pillari)는 일본에서 “BP에 있어서 장사를 한다는 것은 손님에게 편리함(convenience)을 제공하는 것이다. 우리들의 전략은 ‘고객부터 시작하라’는 것이며, 고객의 needs가 바뀌면 우리는 그에 대응해나가야 한다. BP는 소매업(retailer)이며, 석유제품은 이를 위한 일개 상품에 지나지 않는다. 그 증거로 BP의 상표를 부착하고 있으면서도 휘발유를 판매하지 않는 BP shop이 세계에 다수 있다는 사실이다”라고 말한바 있다. 이러한 그의 발언은 향후 우리의 주유소업이 나갈 바를 잘 시사하고 있다고 할 수 있다.

또, 주유소의 생산성을 향상시키기 위해서는 경영다각화와 더불어 규모의 경제를 실현하도록 해야겠다. 영세한 주유소가 규모의 경제를 실현하는 방법은 연쇄화사업(連鎖化事業)을 활성화함으로써 구매 및 영업비용을 절



감하고 판매효율을 높이는 것이다.

주유소 연쇄화는 수개의 주유소가 결합된 주유소경영형태로 자본금을 집중 결합해 연계된 회사형 연쇄주유소와 협약에 의해 결합된 합동형 연쇄주유소의 형태가 있다. 연쇄화사업은 다음과 같은 경영상의 이점을 갖는다.

첫째는 대량구매가 가능해져서 가격할인 및 수량할인 등의 유리한 조건으로 구매가 가능하다 둘째는 수요의 지역적 분산으로 인해 개개의 주유소를 대규모하기에는 한계가 있다는 점을 극복, 수요의 분산성에 적용한 대규모화가 가능하다. 셋째는 주유소고객이 지역적으로 분산되어 있어 취급제품의 다양성으로 인한 위험을 분산시킬 수 있다. 넷째는 공동으로 판촉활동을 실시함으로써 판촉비용을 절감시킬수 있으며 다섯째는 자금집중으로 자금조달이 용이해지고 고객으로부터의 신임도가 높아진다.<sup>17)</sup>

## 2. 대외 개방하의 정부정책 방향

### 가. 경쟁정책

대외 개방하에서 석유산업에 대한 정부의 정책은 규제 및 관리정책에서 경쟁정책으로 전환되어야 할 것이다. 앞으로는 독점의 금지, 진입장벽의 제거, 부당 가격의 감시 및 규제가 정부가 해야할 주요 정책이 될 것이다. 1995년 말 석유산업법이 전면적으로 개정되기 전까지만해도 국내 석유산업은 민간기업이 운영을 하였지만 사실상 정부가 가격, 수급, 유통 등 모든 부문을 이끄는 전형적인 정부주도형 산업이었다. 경제개발 초기 에너지부

17) 석유산업의 국제경쟁력 강화방안, 에너지경제연구원, 1996

존자원이 빈약한 상황에서 석유산업이 국내 경제에 미치는 영향을 고려해 볼 때 정부의 지원과 보호는 불가피하였고 이를 위해서는 석유산업에 대한 규제가 수반될 수밖에 없었다. 이를 통해 국내 석유산업은 짧은 기간에 괄목할 만한 성장을 이룰 수 있었고 이를 뒷받침한 정부의 역할은 지대하였다고 할 수 있다. 그러나 석유산업 규모가 커지면서도 정부규제가 계속 존속됨에 따라 많은 부분에서 왜곡과 부작용이 초래하게 되었고 이로 인해 석유산업의 성장잠재력이 충분히 배양되고 발휘되지 못하게 되었다. 정부는 1995년 석유산업자유화계획에 따라 진입자유화와 가격자유화를 축으로 하는 규제해제 내용을 법으로 제정하고 이에 대한 시행령을 만들어 단계적으로 실천해 왔다. 1998년 10월에 시행하기 시작한 정제업의 신규진입자유화 및 대외 개방 조치는 1995년부터 추진해온 일련의 규제완화 정책의 큰 틀을 마무리한 것이라 할 수 있다.

규제와 보호의 시대에 정부의 역할과 개방과 자율의 시대에 정부의 역할은 다를 것이다. 그리고 개방과 자율의 시대에 왜 정부의 역할이 필요한가 하고 반문할 지 모른다. 개방과 자율의 시대에도 정부가 해야 할 일은 분명히 존재한다. 그것은 바로 경쟁을 감시하고 감독하여 시장이 독과점상태에 놓이지 않도록 하며 불공정한 경쟁을 제한하여 공정한 경쟁을 유도하는 기능이다. 전통적으로 자연독점으로 인식되어, 정부가 운영하거나 주도해 온 전력과 가스산업도 이제는 민영화와 경쟁적 산업으로 바뀌어 나가고 있다. 이 산업들은 網産業(network industry)이기 때문에 설비독점을 어떻게 탈피하여 경쟁을 유도하해 나가는 것이 규제해제의 핵심과제이다. 그래서 설비공동이용<sup>18)</sup>(open access)을 통한 경쟁촉진이 전력과 가스산업 규제완화의 要諦가 되고 있으며 이의 공정한 거래질서를 위해 독립된 규제기관<sup>19)</sup>을

18) 이 제도는 설비의 소유권과 이용권을 분리하는 것으로서 전력망이나 가스관의 경우 소유자와는 상관없이 다수가 공동으로 이용토록 하는 제도이다.

두고 있는 것이 일반적이다. 동 규제기관의 주요 역할은 경쟁을 원활하게 유도하기 위해 경쟁 제한적 행위들을 규제하는 것이다. 이러한 것이 바로 개방화시대의 규제의 역할이라 하겠다. 1986년 영국 가스산업은 당시 독점 사업자인 British Gas(BG)를 민영화하고 진입규제를 해제하여 경쟁체제로 바꾸었다. 그러나 BG가 워낙 강하니까 이에 경쟁할만한 신규 진입자가 거의 없어 진입규제를 해제함에도 불구하고 여전히 BG의 독점이 계속되자 규제기관은 BG의 시장점유율을 강제로 제한하는 조치를 내린다. 즉, 경쟁을 유도하기 위해 독점적 지위를 규제한 것이다. 자율시장이라고 규제가 없는 것이 아니다. 다만 그 규제는 산업을 관리하려는 규제가 아니라 공정성을 보장하기 위한 규제이다. 자율시장과 방임시장은 다른 것이다.

대외개방이후 국내 석유산업도 본격적인 경쟁체제에 돌입하게 된다. 그러나 경쟁환경이 조성되었는데도 경쟁이 이루어지지 않는다면 정부는 이의 원인을 파악하여 그것이 독점적 지위를 남용한 결과이거나 불공정한 경쟁에서 기인하였다면 이를 관리, 감독해야 한다. 또 시장에 제도적으로나 관행적으로 남아있는 경쟁제한적 요소들을 찾아 이를 수정하도록 노력해야 한다. 불공정거래와 경쟁촉진은 동전의 양면과 같은 경우가 많다. 자칫 공정 경쟁을 유도하기 위해 불공정거래를 제한하는 것이 어떤 때는 오히려 경쟁을 제한하는 경우가 많다. 따라서 경쟁을 촉진하기 위해 규제하는 경우에는 불공정한 것의 핵심 원인과 규제의 효과에 대한 깊은 연구가 선행되어야 할 것이다. 이를 위해서는 이해당사자들의 주장을 듣고 조정하는 기능도 있어야 한다. 이같이 대외 개방시대에 정부의 역할은 산업의 관리감독자, 조정자에서 경쟁시장의 감시자로 역할을 전환해야 한다.

19) 미국은 연방 에너지규제위원회(FERC)가 있고 영국의 가스산업같은 경우는 Ofgas가 가스산업을 규제한다.

#### 나. 안보·안전 및 품질관리정책

안전과 품질관리는 대외 개방하에서도 정부가 지속적으로 관리해야 할 부분이다. 대부분의 규제가 해제되었기 때문에 정부의 정책집행 및 시장통제력은 규제시대보다는 낮아졌다. 그렇기 때문에 안전과 품질관리는 더욱 강화할 필요가 있다. 그러나 안전과 품질관리가 시장의 진입장벽이 되지 않도록 세심한 주의를 해야 한다. 안전과 품질을 강조함으로써 신규 진입자가 시장에 들어오기 어렵게 하는 경우가 많기 때문이다. 특히 에너지부문은 안전과 관련이 깊기 때문에 기존 사업자들은 안전과 품질관리의 어려움을 필요이상으로 부각시켜 신규 진입자를 막는 사례가 종종 발생한다. 안전문제를 검토할 때는 안전에 불안을 주는 핵심요소와 그 근원을 정확히 진단하는 것이 중요하고 이를 규제할 때는 불안요소에 국한시켜야지 행정적 편의를 위해 규제의 범위를 넓힘으로서 안전규제가 진입장벽이 되지 않도록 해야 할 것이다. 또, 안전관리를 함에 있어 시장에서 해결가능한 것은 되도록 정부가 나서지 말고 시장기능에 맡기도록 해야 할 것이다. 예컨대 보험회사는 안전업무와 깊은 관련이 있다. 석유안전 문제를 보험회사와 연계시키는 것도 정부가 나서지 않고 시장에서 자율적으로 조절하는 한 방법이 될 것으로 보인다. 주유소 등 석유를 다루는 업소는 석유안전문제에 특화된 보험회사의 보험에 의무적으로 가입하게 하면 보험회사의 보험료는 곧, 안전비용이 되는 것이며 안전도가 나쁜 업소는 보험료를 많이 내야 하기 때문에 스스로 보험비용을 낮추기 위해 안전관리를 보다 강화할 것이다. 또 사소한 사고라도 한번 발생하면 보험료가 크게 올라 영업손익에 큰 영향을 준다면 업주 스스로가 자발적으로 안전관리를 철저히 할 것이다. 더구나 가격자유화와 경쟁심화로 과거같이 사고비용이나 보험료를 가격에 전가할 수 없게 될 것

이기 때문에 안전문제가 더욱 더 영업이익과 직결한 문제가 된다. 이것은 하나의 예로 실제 정책추진시 복잡한 문제가 발생할 수도 있을 것이지만 안전문제도 가급적 시장에서 먼저 해결하도록 노력해야 함을 강조하기 위해 예시해 보았다.

품질문제 역시 불량한 석유제품이 유통되는 근원적인 원인을 찾아 해결되도록 해야 한다. 유통시장에 규제가 높고 품질규제가 높다고 반드시 품질관리가 원활하게 되는 것은 아니다. 가격이 왜곡되고 유통구조가 왜곡되었을 때 불량 석유제품이 더 나올 가능성이 만기 때문에 품질관리는 규제와 함께 가격과 유통상에도 문제가 없나 살펴보고 합리적인 품질규제를 할 필요가 있다.

#### 다. 석유수급 안정정책

대외개방시대에도 불구하고 석유산업에서 여전히 남아 있는 정부의 중요한 역할은 바로 수급안정을 주관해야 하며 안전을 보장하고 품질을 관리해야 하는 것이다. 민간부문이 자율적으로 작동하는 시장이라 해도 수급안정은 민간이 할 수 없는 기능이다. 통상 일반 상품의 수급불안은 곧, 시장기능에 의해 회복되는 경우가 많고 경제에 미치는 영향도 크지 않지만 석유의 경우 수급불안이 정치적인 문제로 야기되어 시장기능이 작동하지 않을 가능성이 많고 다시 회복된다 해도 그 과정에서 경제에 치명적인 영향을 주기 때문에 높은 비용을 치르고라도 대비해야 하는 것이며 이러한 대비의 주체는 정부가 해야 하는 것이다. 그러나 정부가 산업규제를 하던 시기와 자율시장에서의 수급안정책은 다르다. 자율시장에서의 수급안정을 위한 정부의 개입은 자칫 시장을 규제하는 역효과를 자아낼 수 있다. 또, 정부가 자율시장에서 어떤 방법으로 수급의 불안을 사전에 감지하고 효과적으로 대처할

수 있는 가도 과제이다. 규제시대와는 달리 수급안정 정책은 수급안정 효과와 수급안정을 위해 투입된 비용을 따져 실시되어야 할 것이다. 수급안정이 중요한 것은 사실이나 이를 너무 부각시켜 과도한 비용을 투입함으로써 국민경제에도 부담을 주는 정책은 지양되어야 하겠다.

현재 정부가 시행해온 석유수급 안정을 위한 제도적 조치들은 첫째 석유사업법 제 3 장 석유비축 조항의 법 15조-17조에 규정한 수입 원유 및 제품에 대한 석유비축의무, 둘째 석유사업법 제 5 장 비상시 석유수급조정에 관한 법 21조-23조에 규정한 석유배급 등 정부의 수급통제권이 있고 셋째는 자주원유 개발도입에 대한 지원과 넷째 비 중동지역 원유도입에 대한 수송비 지원이 있다. 첫째와 둘째의 조치들은 단기 수급비상시를 대처하기 위한 강제성 정책이며 셋째와 넷째 조치들은 장기 수급안정성을 제고하기 위한 인센티브 정책이라 할 수 있다. 대외개방이후에도 이러한 정책은 변함없이 시행되고 있기 때문에 대외 개방후에도 석유수급 안정을 위한 새로운 제도적 장치는 필요없을 것으로 판단된다.

그러나 석유산업의 자유화와 대외 개방시책으로 그동안 정부의 허가나 등록 또는 신고사항으로 되어 있던 제 규정들이 자유화됨으로써 정부가 석유수급의 흐름을 모니터하고 강제할 수 있는 기능들의 저하가 우려된다. 석유수급에 비상사태가 발생시 정부가 수급을 조정하려면 정유소나 각 유통기관 및 수출입업체 등 외자계 기업을 포함한 민간기업에 대한 통제가 신속하고도 원활하게 추진되어야 할 것이다. 그러나 평소에 각 기업에 대한 수급상황의 점검이 없는 상태에서 급작스럽게 기업에 통제권을 발동하기는 어려울 것으로 보인다. 그동안 설비운영이나 석유공급 상황에 대한 정보중 많은 부분이 허가제 및 등록제라는 정부 규제로부터 파악되는 것들이 많았고 정부는 이를 통해 수급과 가격을 모니터해왔다. 그리고 수급과 가격에

대한 정부의 통제도 정부의 규제기능이 있었기 때문에 보다 강력하게 시행될 수 있었다고 할 수 있다. 따라서 자율적 시장에서도 정부가 평소에 수급과 가격을 효율적으로 모니터하고 감시할 수 있는 장치가 마련되어야 할 것이다. 이를 위해서는 각 기업의 수급상황들이 의무적으로 정부에 보고되고 정부는 이를 신속하게 종합하고 점검하여 통계화할 수 있는 정보수집 기능을 갖추고 있어야 할 것이다.

우리나라의 비상대비 자원관리법에는 민간부문에서 석유를 포함한 물자, 인력 및 장비의 강제적 동원이 규정되어 있으나 외국인의 재산 및 투자기업은 물자동원 대상에서 제외되어 있다. 여기서 외국인 투자기업은 투자비율이 51%인 공익사업체도 포함되고 있다. 그러나 석유사업법에는 정제업자, 수출입업자, 판매업자는 비상시 산업자원부 장관의 통제권에 들어가게 되어 있어 외국인이 운영하는 정유소나 대리점, 수출입업체 및 주유소들이 비상시 어느 법 조항에 따라야 하는지 법 해석에 논란의 소지가 있다.

또한 그동안의 관행상 사업 및 시설 허가권자인 정부의 규제기능으로 말미암아 민간기업은 정부의 비상명령권을 따르지 않을 경우 사업상의 불이익이 예상되기 때문에 정부의 통제에 순응하려는 노력이 기대될 수 있었다. 그러나 정부의 규제기능이 없는 상황에서는 비상명령권의 위반에 대한 단순한 처벌조항만으로는 정부의 통제력이 약화될 우려가 많다. 따라서 석유 수급에 긴급사태가 발생할때 민간기업에 대한 정부의 통제권이 효율적으로 추진될 수 있는 별도의 제도적 장치의 마련이 필요하다. 이를 위해서는 비상명령의 불응시 처벌을 강화함과 함께 사업영위에도 불이익이 갈 수 있는 조항들이 제도화되어야 할 것이다.

### 3. 대외 개방과 제도개선 방안

#### 가. 원유와 석유제품 수입관세 차등화

##### 1) 주요국의 석유제품 관세 현황

현재 우리나라는 원유와 석유제품의 관세가 5%로 동일하다. 지금까지는 석유제품 수입업자가 전부 정유사였기 때문에 같은 사업자에게 차별적 관세를 부여할 필요가 없어서 원유와 석유제품이 동등관세를 유지해 왔던 것 같다. 그러나 대부분의 나라가 원유와 석유제품간에는 관세를 차등화하고 원유에 대해 낮은 관세를 책정한다. 이러한 관세차등화는 대부분의 나라에 보편적 현상이지만 관세율의 차이는 각 나라마다 달리하고 있다.

<표 V-5> 국가별 석유수입관세 현황

	원 유	휘 발 유	등 유	경 유	중 유
미 국(\$/kl)	33	330	66	66	33
E U	0%	5.2%	5.2%	3.8%	3.8%
중 국	2.5%	9.0%	14.0%	3.0%	3.0%
대 만	2.5%	15.0%	15.0%	5.0%	5.0%

자료: 순간 석유정책, 1998.5.25

그러나 공통점으로 나타나는 것은 원유의 도입관세는 석유제품보다 크게 낮추고 있다는 점이다. 그중 일본과 EU는 원유에 대해서는 관세를 부과하



지 않고 있다. 또한 대부분의 국가들이 석유제품간에 관세율을 달리하고 있다. 즉, 국내 석유수급 상황과 환경문제 등을 고려해서 석유제품간에도 관세에 차등을 두고 있다. 그리고 대부분의 국가가 휘발유에 대해서는 비교적 높은 관세를 부과하며 일본의 경우는 경유와 중유에 비교적 높은 관세가 부과하는 것이 특징이다. 같은 석유제품에 대해서도 환경오염도가 높은 제품일수록 관세율이 높다.

<표 V-6> 일본의 석유수입관세 현황 (1997년.4.1현재)

유종별	기본세율	실행세율
원유	무세	<ul style="list-style-type: none"> <li>◦ 석유화학용 면세</li> <li>◦ 기타용 215엔/kl</li> </ul>
A 중유	600엔/kl	<ul style="list-style-type: none"> <li>◦ 정제용 215엔/kl</li> <li>◦ 농어업용 무세</li> <li>◦ 기타(유황성분 0.3%이하) 2,400엔/kl</li> <li>(기타) 3,410엔/kl</li> </ul>
B,C 중유	390엔/kl	<ul style="list-style-type: none"> <li>◦ 정제용 215엔/kl</li> <li>◦ 기타(유황성분 0.3%이하) 2,400엔/kl</li> <li>(기타) 3,410엔/kl</li> </ul>
휘발유	항공기용 3,020엔/kl 기타 1,830엔/kl	<ul style="list-style-type: none"> <li>◦ 항공기용 (비중 0.8017이하) 2,090엔/kl</li> <li>(비중 0.8017이상) 2,360엔/kl</li> <li>◦ 석유화학용 12엔/kl</li> <li>◦ 연료용(발전용) 750엔/kl</li> <li>◦ 기타 1,400엔/kl</li> </ul>
등유	1,760엔/kl	570엔/kl
경유	1,640엔/kl	1,207엔/kl
LPG	무세	무세
윤활유	비중0.8494이상 비중0.8494이하	8.7% 4.6%

## 2) 관세정책

국내의 경우 그동안 정유사의 일괄 수입으로 관세차등화의 필요성이 작았으나 대외 개방후 이러한 원유-석유제품 동등관세는 수정되어 져야 할 것이다. 그 이유는 첫째 거의 대부분의 나라가 원유와 석유제품간의 관세차등화를 실시하고 있기 때문에 우리나라에서 수출되는 석유제품 역시 관세가 부과된다는 점에서 상호주의 원칙에 의해 차등화가 필요하다는 것이고, 둘째는 원유는 대체로 장기계약에 의해 도입되고 설비투자가 필요한 반면 석유제품은 주로 단기계약 거래이고 국제 현물시장에서의 가격형성에 있어 고정비가 반영안되는 경우가 많기 때문에 원유에 대해서는 "공급안정에 대한 프리미엄(premium)"이 주어 져야 할 것이라는 점이다. 이 프리미엄이 없으면 대규모 자금이 투자되어야 하고 자본 회임기간이 긴 정제설비투자에 대한 인센티브가 없어짐에 따라 설비부족 현상을 초래할 가능성이 많다. 시장기능에 의해 설비가 부족하게 되면 다시 정제품의 가격이 상승하게 되겠지만 그 과정에서 상당한 수급불안 현상이 야기될 수 있는 것이다.

그러나 원유와 석유제품간의 관세차등화 필요성에도 불구하고 이 관세차등화가 수입 석유제품의 진입장벽이 될 소지도 많다. 제도적으로 개방은 해 놓고 수입 석유제품에 대해 높은 관세를 부여하여 국내 유입을 막는다면 대외 개방의 정당성이 상실될 뿐만 아니라 시장의 왜곡현상까지 가져올 가능성이 높다. 따라서 향후 제기될 것으로 예상되는 과제는 차등수준을 얼마로 하는가에 집약될 것 같다. 본 고에서 차등수준까지 검토하기는 어렵지만 관세율 책정에 있어 다음과 같은 기준은 설정되어 져야 할 것으로 판단된다. 첫째는 원유와 수입 석유제품간에는 정제설비 투자비, 즉 고정비의 차이가 반영되어 차등화를 두어야 한다는 점이다. 이것은 정제설비 투자에 대한 인센티브를 부여하기 위해서이다. 그러나 실제 차등수준을 산정하기 위해서

는 정유사의 회계자료가 객관성이 있고 투명해야 한다. 그리고 현물시장 가격은 수급상황에 따라 가격에 고정비가 포함될 수도 있고 가변비 이하에서도 형성될 수 있기 때문에 일률적 산정이 어려울 것이다. 다만 차등수준을 정함에 있어 기본개념을 국내 정제설비 투자비에 기준을 둔 다음 행정적 실행성을 부여한 차등수준의 결정이 바람직하다고 하겠다. 둘째는 석유제품간에도 관세율에 차등을 둘 필요가 있는데 이때는 수급측면과 환경측면이 고려되어야 할 것이다. 수급불안 요소가 많거나 환경오염도가 높은 제품은 관세율을 높게 책정함으로써 단기 차익만을 노리고 국내에 유입되는 것을 막고 환경오염이 높은 제품도 수입을 억제하는 방향으로 나가야 할 것이다.

대외 개방후 원유와 석유제품들의 관세율은 변화여야 된다. 그러나 실행 관세를 정할때는 대외 개방이후 정부의 석유정책에 대한 의지가 담겨있어야 하며 이해당사자들의 의견도 충분히 검토된 뒤에 책정되어야 할 것이다.

#### 나. 수입제품의 품질검사

##### 1) 불량 석유제품의 유통

국내 석유제품의 품질규격은 정부의 지속적인 관리 및 환경기준의 강화로 선진국 수준이며 현재도 연차적으로 계속 강화되고 있는 중이다. 그러나 대외 개방후 수입제품의 급속한 유입 및 가격경쟁 심화가 예상됨에 따라 값싼 불량 석유제품이 공급이 늘어날 가능성이 높아졌다. 저품질 석유제품의 공급가능성은 다음과 같다. 첫째는 주변 일부국가의 품질규격은 우리나라 품질규격에 미치지 못함에 따라 수입업자가 규격 미달제품을 수입함으로써 불량제품이 유통될 가능성이 있다. 원유의 산지별 성분 조성차와 정제공정 낙후로 안정성을 저해하는 성분이 과다함유된 생산제품은 가격이 저렴하여

제품의 보관 또는 유통과정중에 변질이 예상된다. 수입업자가 기존 시장에 진입하기 위해서는 가격경쟁을 주도할 것으로 예상되며, 그러기 위하여는 저가의 저질제품을 수입하여 유통질서의 문란을 초래할 우려도 있다. 지금까지는 공신력이 있고 품질보정 능력이 충분한 정유사만이 수입을 했기 때문에 불량 수입품을 방지하는 규제조치는 미흡했다고 할 수 있다. 그러므로 수입제품의 명확한 수입경로와 유통경로의 관리체계가 필요하다.

둘째는 자가사용을 목적으로 수입하는 석유제품은 자가사용 수입업자 등록면제 조항 및 품질검사 제외로 수급통제 곤란과 저가의 불량제품 수입시 품질확인이 안되고 있다고 점이다. 자가사용 목적으로 실제 소요량 보다 많은 석유제품을 수입, 잔여물량을 일반 유통시장에 유입시킬 가능성도 우려되는 점이다.

셋째는 국내 정유사에 비하여 자금여력이 우수한 외국메이저들의 국내시장 잠식으로 국내 석유산업 경쟁력 약화 및 석유제품 수급 불균형으로 시장 경쟁에서 밀린 중소 수입업자 저질제품 수입 및 유사 석유제품 유통 가능성이 예상된다. 메이저들의 파격적인 지원 주유소와 인접해 있는 주유소 상대적으로 경영악화가 예상되고 이로 인한 메이저 주유소는 상대적으로 매출이 증가하는 반면 중소 수입업자와 연계된 주유소는 경영압박 및 이윤축소로 부정유류의 취급 가능성도 예상된다.

## 2) 품질검사 개선방법

현행 검사소는 직접적으로 석유제품 수입 및 수입을 추진하고 있는 사항 파악이 곤란하여 저질제품의 수입가능성과 이들의 유통방지에 대한 대처능력의 결여가 우려되므로 대한석유협회의 석유제품 수입추천시 검사대상품목 및 검사의무사항을 대상자에게 고지하고, 또한 동사실을 파악할 수 있도록 검사소에도 추천사항을 고지토록 한다. 또, 수입업자가 석유제품을 수입

하여 품질검사를 받아야 하는 경우 통관전 규격, 용도, 보관장소, 통관지, 수량 등을 기재하여 검사 신청서를 검사소에 제출하여 검사를 받도록 함으로써 불량석유제품 수입 및 유통을 사전에 예방하도록 한다.

한편 현재 수입 석유제품의 검사는 통관기준으로 되어 있어 만약 보세구역내에서 품질 불합격 판정을 받을 경우 통관이 불가능하여 다시 반출되어야 한다. 그러나 국내에서 충분히 보정이 가능한데도 통관에 묶여 수입이 취소된다는 것은 수입업자에게 막대한 손해를 입히는 결과를 초래한다. 정유사들의 수입제품에 대해서는 보정시설을 갖고 있다는 이유로 품질검사를 면제하면서 수입업자의 수입품에 대해서 경직되게 품질검사를 하는 것은 진입장벽의 소지가 될 수 있다. 따라서 비록 보세구역에서 불합격이 되더라도 이를 보정할 기회를 주는 것이 합리적인 정책이다. 이의 보정방법으로는 수입업자에게 불합격품에 대한 보정의사 확인서를 받은 다음 출하시켜 주어진 기간내에 보정하도록 기회를 주고 재심하는 방법이다. 재심하는 장소는 국내 정제업자에게 판매할 경우 “판매증명서”를 받고 그렇지 않을 경우 특정장소를 명기해 재심하는 방법이 있다. 만약 여기서도 불합격 판정을 받을 경우 별도의 벌과금을 물도록 해 불량품 수입업자가 불필요하게 시간을 지연시키는 것을 막도록 해야 할 것이다. 또한 수입업자가 보정시설을 갖추었다고 인정될 경우에는 정유사와 마찬가지로 출하기준에서 수입제품의 품질검사를 받는 것이 타당하다 하겠다.

자가사용 수입석유에 대해서는 향후 이런 용도로 수입하는 업체들의 향배를 보아가며 검사방법을 개선해 나갈 필요가 있다.

경쟁심화로 나오는 유통단계에서의 불량품들은 검사의 효율성 증대를 위한 주유소 차등검사제 운영하는 것이 바람직하다. 시장확장을 위한 수입업자 및 주유소간 경쟁과열로 저질제품 유통과 유사회발유 취급이 예상되므

로 이들 주유소에 대한 검사의 효율성 제고와 검사강화를 위해 소재지, 규모, 자체 품질관리 실태, 판매실태 및 과거 유사회발유 적발업소 등에 의한 검사기법으로 주유소 차등검사제 운영한다. 또, 소비자 신고센터 설치운영 강화하여 유통단계에 유사회발유 신고요령 포스터 제작, 배포 등으로 소비자 신고를 유도하여 유사회발유 유통을 사전에 차단하도록 한다. 이와 병행하여 품질검사 확대를 위한 시험분석 기법을 꾸준히 개발하여 나가도록 해야 할 것이다.

향후 수입제품의 증가, 품질검사의 강화 등으로 검사수요가 크게 늘어날 가능성이 많다. 품질검사가 수입 및 유통의 원활한 흐름에 방해가 되지 않도록 신속하게 품질검사가 시행되어야 할 것이다. 이를 위해서 품질검사소의 예산과 인원을 증대시켜야 할 것이다. 또, 외국의 공인 품질검사 기관 등 품질검사 기관을 늘리는 등 늘어나는 검사수요에 탄력적이고 효율적으로 대처해 나가야 할 것이다.

#### 다. 유통질서 기준 명확화

대외 개방이후 유통부문의 가격경쟁이 더욱 치열해 질 것으로 예견되는 바, 경쟁심화에 의한 불공정 거래행위 증가, 외국인의 참여로 인한 불공정 행위의 다양화가 우려됨으로 이에 대한 제도적 방지책이 수립되어야 할 것이다. 그러나 현행 석유사업법에는 “석유수급의 안정에 차질을 초래할 정도로 석유제품의 가격을 인상 또는 인하시켜 공급하는 행위”를 유통질서저해행위로 금지하고 있어 불공정거래 행위의 기준이 모호하다. 따라서 유통질서 저해행위를 유형별로 검토하여 불공정 거래의 기준을 명확하게 설정할 필요가 있다.

그러나 공정거래란 동전의 양면과 같아서 시장상황에 따라, 그리고 정책

의지에 따라 불공정과 공정의 기준정립이 어려운 경우가 많다. 또, 현재에 불공정 기준이 미래에는 공정거래로 인정될 수도 있는 것이다. 제도적으로만 볼 때 석유산업의 거의 모든 규제는 풀린 상태이기 때문에 향후 공정거래의 기준이 명확하지 않을 경우 불공정 거래 단속지침이 신규진입의 장벽으로 작용하거나 경쟁을 제한하는 정책으로 평가받을 수도 있다. 따라서 석유산업의 참여자 및 이해당사자, 정부가 함께 참여하는 구성하는 가칭 “석유유통위원회”를 설치, 운영함이 바람직하다. 이 위원회는 전력이나 가스같은 독립 규제기관도 아니고, 또 공정거래에 관한 정책집행은 공정거래 위원회에서 하기 때문에 정책적 권한도 없다. 그러나 공정거래의 유형을 파악하고 이해 당사자들의 여론을 수렴하여 공정거래의 기준을 명확히 함으로써 공정거래 시비에 대한 불필요한 마찰과 낭비를 줄이고 석유유통 문제를 집중적으로 다룸으로써 석유유통산업의 발전방향을 정립할 수 있을 것이다. 아래는 석유유통위원회의 주요 역할을 제시한 것이다.

- 석유공정거래제도연구, 조사
- 불공정 거래 조사 및 제소
- 석유 공정거래에 대한 업계 및 소비자의견 수렴 및 조정
- 석유 공정거래에 대한 제도 개발
- 공정거래위원회와의 협력

#### 라. 주유소 검업기준의 완화

현행 석유사업법에는 주유소 등록기준이 새로운 공급자의 진입에는 장애가 되지 않으나 소방법에 주유소에 대한 안전기준이 다양한 형태의 주유소 검업시장 진입을 제한하고 있다.

'80년대 유럽의 석유산업이 주유소에 대한 겸업 업종제한이 철폐됨으로써 하이퍼마켓이 등장, 경쟁이 촉발되었다는 점을 감안할 때 우리나라도 안전기준에 영향이 없는 한 소방법상의 주유소 겸업제한 규제를 완화해 나가야 하겠다.

<표V-7> 주유소 구조 및 위치에 관한 소방법

관 련 법	주 요 내 용
제 239조 (주유취급소 구조,위치)	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 주유취급소에는 주유취급에 필요한 업무,또는 사업을 위하여 아래 건축물 또는 시설외에는 설치할 수 없다.</li> <li>- 자동차 주유를 위해 출입하는 사람을 위한 휴게실, 약국, 슈퍼마켓, 편의점, 꽃집 또는 소화기 판매점</li> <li>- 자동차전시장, 자동차부속용구판매점,</li> <li>- 자동판매기, 현금지급기</li> <li>- 세차시설</li> <li>- 자동차 등 점검시설, 엔진오일 등의 급유시설 및 간이 정비시설</li> <li>- 종사원의 숙직실</li> <li>- 그밖에 주유취급에 필요한 시설로서 행자부장관이 정하여 고시하는 것</li> </ul>

자료: 법령집, 법제처, 1998년

마. 기 타

1) 해외 석유개발 및 수입다변화 지원제도

자주 원유도입을 촉진하고 원유의 중동의존도를 낮추기 위해 시행하고 있는 해외 석유개발 및 수입다변화 지원제도는 지원대상에서 외국인 기업은 배제하고 있지만 외국법인을 자본금의 과반수 또는 의결권의 과반수가



외국인에 속하는 법인으로 정의하고 있어 자본금이나 의결권이 과반수 이하이며 실질적인 경영권을 행사하는 외국법인은 내국인에 속한다. 국내에서 기업활동을 하지만 실질적으로 경영권이 외국인에 있는 업체에 대한 지원 및 개방화이후 국내에서 기업활동을 하고 있는 내외국인업체의 지원차별화에 대한 문제 등이 검토된 후 제도적 개선이 이루어져야 할 것이다. 해외 개발의 지원목적이 자주원유 도입을 제고함으로써 에너지안보를 공고히 하는 것이나 대외 개방에 의해 상류부문을 가진 외국기업이 국내 법인화하여 활동할 수 있기 때문에 자주 원유의 개념에 대한 재검토가 있어야 할 것이다.

## 2) 상표표시제의 보완

현행 상표표시제는 판매업체들이 국내 정유사 상표를 사용하는 것에 대한 지침으로서, 제정 당시에는 현행 규정만으로도 소기의 목적을 충분히 달성할 수 있었으나, 대외개방 등 석유산업 환경변화에 따라 외국업체의 진출 등 다양하게 전개될 상황에 대해서는 충분한 검토가 병행되지 않아 현행 규정을 적용하기에는 다소의 제약이 존재한다.

즉, 주유소가 자체 상표를 상표표시제와 유사하게 표시하여도 현행 규정에는 저촉되지 않는다. 그러나 동 상표가 소비자 인식도가 높은 유명 메이저의 브랜드라면 소비자들은 정유사의 상표로 인식될 소지가 많다. 또, 외국업체에 대한 상표표시제의 적용범위 또는 위반여부 등을 판단하기 위한 품질보정시설에 대한 개념 등 근거마련을 위한 검토작업을 조속히 마련하여야 할 것이다. 외국업체의 국내진출에 대한 대응을 위해 현행 상표표시제에만 의존할 수는 없으며, 석유사업법 등을 통해 논리보완 및 관련제도 개선이 이루어질 수 있도록 종합적인 접근이 이루어져야 할 것이다.

## VI. 결 론

1995년 석유사업법의 개정은 국내 석유산업을 본격적인 규제완화의 길로 나서게 한 초석이 되었다. 그 이후 가격자유화, 수입자유화를 거쳐 1998년에 정제업 및 주유소에 대한 주식지분 제한 해제 및 외국인 진입금지 해제로 국내 석유산업은 본격적인 개방의 시대를 맞이한 것이다. 이번 대외개방 조치는 강력한 자본력과 마케팅력을 가진 외국인의 국내 석유산업에의 진입을 터놓음으로써 국내 석유산업에 새로운 환경을 제공하면서 정유사나 유통회사 등 석유산업에 연관된 모든 시장참여자에 강력한 구조조정을 요구하고 있다. 그러나 대외 개방이 곧, 석유산업의 변화를 촉진하기에는 여전히 불투명한 요소가 많다. 현 경제침체로 인한 석유공급 과잉, 주유소의 정유사 지원금으로 인한 진입장벽 등은 외국인의 국내 석유산업 진입을 어렵게 하는 요인이다. 향후 대외 개방이 국내 시장에 미치는 영향도는 이러한 시장환경이 어떻게 변해가는가에 따라 그 속도가 달라질 것으로 전망된다.

국내 석유가격은 수입가격에 비해 경쟁력이 떨어지고 있다. 그 이유는 정유사들이 수출가격은 낮게, 국내가격은 높게 책정하여 수익관리를 하고 있는 것이 한 원인이 되고는 있으나 정유사들의 높은 금융비용이 국내 석유가격을 상승시키는 주 요인으로 분석되었다. 따라서 대외 개방에 따른 정유사의 대응방안으로 가장 중요한 것은 재무구조의 개선을 통해 금융비용 절감을 추진하는 것이 되겠다. 이를 위해 외자유치, M&A, 자산매각 등 각 기

업에 맞는 재무구조 개선대책이 요구된다. 이와 함께 물류비 절감을 위한 정유사간 물류공동화도 추진되어야 할 것이다. 물류공동화는 우리나라 석유 산업에 있어 비용절감의 요체이다. 물류공동화뿐만 아니라 저유소, 수송차량 및 선박 등 모든 석유관련 설비를 그 특성별로 전문화한 회사로 독립시키고 정유사나 유통업체들이 공동으로 이용하는 “석유설비 공동이용제”를 시행한다면 비용절감 효과는 더욱 배가될 것으로 판단된다.

1998년 국내 정유사의 환차손이 3조원에 육박하고 있다. 환란이라는 특수한 환경 때문에 환차손이 막대하였지만 근본적으로 국내 정유사들의 환관리 능력을 제고시켜야 하는 것을 시사한다. 이로 인한 환차손은 대외 개방 후 경쟁이 심화되면 소비자에게 가격으로 전가하기 어렵기 때문에 환관리 능력이 정유사의 경쟁력과 직결될 것이다. 또한 향후 국내 석유가격도 국제 시장 수급상황에 민감하게 반응할 것이 예상됨으로 외환관리뿐만 아니라 선물시장 등 국제 금융시장에 대한 대응력도 제고해 나가야 할 것으로 판단된다.

석유산업에 있어 정부의 주요 역할은 시장관리자에서 공정 경쟁의 심판관으로 바뀌어야 할 것이다. 국내 석유산업에 있어 합리적인 유통질서 확립은 석유산업의 발전과 경쟁력 향상에 중요한 과제가 될 것으로 예상된다. 향후 국내 업체뿐만 아니라 메이저 및 수입전문회사들간의 경쟁 격화로 공정거래에 대한 문제가 크게 제기될 것으로 예상된다. 따라서 공정거래에 대한 명확한 기준 설정이 필요하며 이를 위해서는 각 시장참여자로 구성된 상설기구를 통해 시장환경에 맞는 공정거래의 합리적인 기준을 지속적으로 수립해 나가야 할 것이다.

동시에 석유수급 안정은 여전히 정부가 해야 할 주요한 역할이며 이 부분에 대해서는 지속적인 규제정책이 필요하다. 그러나 규제완화로 정부의 석

유산업 관리, 감시체계는 약화되어졌다고 할 수 있다. 이를 보완하기 위해서는 정부가 각 시장참여자의 활동을 신속하게 파악할 수 있는 정보 시스템의 구축이 필요하다. 정부가 민간부문의 기업활동에 간섭은 하지 않아도 수급 동향을 신속하게 파악하여 석유수급 비상시 신속한 대책실행이 가능하도록 정보체계를 구축해야 할 것이다.

석유산업의 각종 법령 및 제도들은 향후 출현이 예고되는 다양한 소비자 서비스가 장애없이 추진될 수 있도록 보완되어져야 할 것이다. 특히 소방법 등 안전관리 규정이나 품질검사 규정은 규제완화시대 더욱 강화할 필요는 있으나 신규시장 참여자의 시장진입을 제약하지 않도록 규정설정과 운영에 세심한 주의가 필요하다.

국내에서 생산되는 석유제품과 수입제품의 차별화는 효율적인 시장형성에 방해가 된다. 그러나 국내 정제품이 수입품보다는 국내 석유수급의 안정성에 보다 많은 기여를 하고 있으므로 이에 대한 프리미엄의 부여는 합리적이다. 이런 프리미엄은 원유와 제품간의 관세를 통해 조정할 수 있다.

향후 석유시장은 정부관리 시장에서 각 구성원이 각자의 행동에 의해 형성되는 자율적 시장이 될 것으로 예상된다. 공정한 경쟁과 합리적인 자율시장 형성을 위해서는 정보의 대칭성이 전제되어야 한다. 따라서 각 유통단계별 가격을 신속하게 파악하여 시장 참여자에게 제공하는 가격 모니터링 기관의 설립도 요구되고 있다.

## 참 고 문 헌

1. 박기홍, 한국통신산업의 경쟁력과 규제제도, 산업연구원, 1998
2. 산업자원부, 석유산업의 대외 개방 영향과 대응방안, 1998.7
3. 석유개발공사, 석유사업법 대사표, 1995
4. 석유개발공사, 석유수급통계, 1998년 각호
5. 석유협회, 석유연보, 1998
6. 심상렬, 석유산업자유화에 따른 정유산업의 구조개편 전망과 대응방안 연구, 에너지경제연구원, 1997
7. 유동현, 에너지가격체계분석, 에너지경제연구원, 1998
8. 이달석, 석유산업의 국제경쟁력 강화방안, 에너지경제연구원, 1996
9. -----, 석유제품 물류의 효율화 방안, 에너지경제연구원, 1998
10. -----, 석유시장 개방에 따른 유통시장 전망과 품질관리방안, 1997
11. 이규억, 경쟁과 질서, 산업연구원, 1996
12. 정갑영, 개방화와 산업규제, 한국경제연구원, 1991
13. 정우진, 석유산업 신규진입 자유화와 조기대방에 따른 외자유치 및 경쟁력 제고에 관한 연구, 에너지경제연구원, 1998.12
14. 한국산업은행, 재무분석, 1998
15. 한국석유유통협회, 석유대리점의 발전방향, 1993
16. 旬刊 石油政策(일본), 1998년 각 호
17. 국제 에네르기 동향분석, 일본 에너지경제연구소, 1998. 10

18. 석유자료, 일본자원에너지청, 1998
19. Oil& Gas Journal, 각호, 1998
20. Energy Price and Taxes, Third Quater, 1998
21. Maples Robert, Petroleum Refinery Process Economics,  
1993.

연구보고서 99-10  
석유산업의 대외개방이 미치는  
영향 및 대응방안 연구

---

1999년 6월 일 인쇄  
1999년 6월 일 발행  
발행겸  
편집인 張 鉉 俊

발행처 **에너지경제연구원**  
경기도 의왕시 내손동 665-1  
전 화 (0343) 420-2114

---

인 쇄 (주)정인사(3486-6791)