

## 세살박이의 辯

朴 昌 浩 (湖南精油·需給部)

精油産業은 흔히 否定的인 側面에서 받아들여지고 있으며, 2차례에 걸친 오일쇼크며 인플레이의 主犯으로 烙印적했다. 資本主義經濟下에서 企業이란 利潤追求를 그 제일의 motto로 하고 있는 바 精油業界도 그 例外는 아니다. 그러나 各社의 利潤追求가 凡國家的인 石油需給에 조금이라도 저해된다고 생각되는 경우에는 심한 반발에 직면케 된다. 특히 매스컴은 발벗고 나서서 精油業界의 非理를 파헤친다고 야단이며, 精油業界에 대한 國民의 原初的인 반발감에 편승하여 그들의 공격의 화살을 보낸다. 그러나 사실은 흔히들 생각하는 것 처럼 精油産業은 소비자위에 군림하는 暴君은 전혀 아닐 뿐 아니라, 전반적인 油類消費의 減少추세와 더불어 代替 에너지의 使用 擴大로 인해 석유제품 市場은 Seller's market에서 buyer's market로 轉換해 가고 있다. 精油産業이 엄청난 投資를 요구하는 장치산업이어서 쉽게 뛰어들 수 없는 寡占産業 이긴 하지만, 價格形成機能도 없음은 물론 그 생산량의 약60%를 점하는 나프타 및 B-C제품의 경우에는 그 需給이 이미 대수요처의 使用量에 의해 左之右之되는 상황에 있다.

이처럼 「이빠진 호랑이」에 비유될 精油業界의 일원으로서 국내 重質油需給의 절반이상, 總油類需給의 1/4이상을 점하고 精油업계의 稼動, 需給에 막대한 영향력을 발휘하면서, 한편 그 수요 대상이 전국 구석구석까지 뻗어있는 独占電力生産者에게는 국민은 물론 매스컴에 이르기까지 그들의 不當한 利潤에 비판의 화살을 돌리지 않는 것은 유감스러운 일이다. 話題를 석유需給의 문제로 돌려보자. 需給이란 흔히 「지게꾼」이란 단어와 연관 짓는다. 그 뜻인즉, 첫째, 특별한 高度의 지식을 요구하지 않으며, 하루하루를 무사히 넘기는 막별이 직이며, 지게는 時代의 遺物을 연상케하는 물건인바, 需給의

기본 패턴이 주먹구구가 태반이라는 말이며, 유감스럽게도 「高尚」이란 단어와는 거리가 먼 그런 직이다. 需給의 일익을 담당하며 動資部, 石油協會등에 資料를 제공해온 입장에서 석유에 관한 資料는 計劃수치는 물론 實績수치에 있어서 조차도 흔히 말하는 貸借對照表 作成이 어렵다. 신속하고 정확한 자료를 국가 정책에 반영하여 국내 석유류제품의 원활한 需給에 기여하는 것이 資料 제공자로서의 最大의 보람이 되겠지만, 需要者나름의 입장에서의 수요예측과, 精油社나름의 生産 및 需要예측이 動資部에서 최종 집계 될때 그 수치의 加減調整이 不可避한 것이다.

이처럼 計劃經濟下에서의 문제점들, 즉 需要者의 수요 誇張, 生産者의 생산량 縮少등이 일부나마 精油업계의 計劃中에서 發見되는 것이다.

원하는 바는 그 加減調整이 精油業者 相互間에 협의 및 調整에 의하는 것이나 실재는 정부의 下向式조정으로 결론 지어지는데 슬픔이 있다.

精油業界는 이제 多量의 物量을 販賣하여 돈을 줍던 時代는 지난것 같다.

代替에너지의 擴大 使用 計劃으로 量的인 수축이 예상되며, 需要者의 脫精油社化 싸움은 이미 苗板에서 움트기 시작했다. 이제 단순한 蒸溜에 의한 제품생산보다는 重質油의 改質, 分解 또는 일차 제품의 가공에 의한 부가가치 증가를 위한 시설 投資에 노력을 기울여야 할 것이며, 協會를 통한 各精油社의 자료교환 및 유대강화, 친목을 통하여, 당면한 問題를 해결함에 있어 硬直된 자기류의 原理에 의해서가 아니라 보다 충분한 상대방의 이해를 基礎할때 国内石油 需給은 보다 원활해 질 것이며, 날이 갈수록 어려워지는 精油業界가 살아 남을 수 있는 길이 아닌가 생각된다. \*