

油價의 경쟁력회복과 전망

세계의 석유산업은 OPEC(石油輸出國機構)의 浮上, 그리고 1973년의 제1차 석유위기 이후 많은 시련기를 겪어왔고, 원유와 제품가격 또한 수많은 浮沈을 거듭해 왔다. 油價와 관련된 기본적인 가설과 패턴들도 끊임없이 도전을 받고 변천해 왔으며, 석유산업의 경제적 골간을 이루는 사람들은 현재의 油價추세를 이해하고 미래를 내다보는데 있어서 점차 신축성을 갖고 임하지 않을 수 없게 되었다.

70년대의 혼란기와 비교해 볼 경우에도 현재의 石油수급 및 油價의 실상은 가능하기가 지극히 어렵다. OPEC 산유국들은 특히 공급 밸런스 유지, 油價 및 세입문제 등 해결이 불가능에 가까운 과제가 제기되어 있고 그에 따라 어느 때 보다도 최소한도 어떤 형태이든 지침이 되어줄 기본적인 定說이나 원리를 모색하는데 혈안이 되어 있다. 그러나 불행하게도 油價의 논리를 캐려는 노력이나 석탄과 같은 여타 에너지源 가격 등 외부적 요인과 연결지어 보려는 노력조차도 거대한 모순과 변칙의 수렁속에 빠져들어 버리고 만다. 어떠한 비교를 시도해 보아도 문제를 풀어나가는 커녕 오히려 더 많은 문제의 제기가 불가피해지는 것 같다.

이제까지 시도되어온 가격비교의 2개 기본적 유형은 原油가격을 최종제품 가격에 연계시키거나 또는 각종 최종제품 가격을 서로 연계시켜 비교하는 것, 그리고 모든 石油價格과 석탄을 비롯한 다른 代替 에너지 가격을 연계시키는 것으로 나뉜다. 2개 유형중 첫번째 것이 항시 주의를 끌여왔고, 두번째 비교유형은 여러 기구·단체들에 의해 통계적 분석의 대상이 되어 왔음에도 불구하고 原油생산자등 가장 밀접한 관계자들에 의해서조차 별로

주목을 끌지 못하고 있다. 현재와 같은 상황에서 石油産業의 전반적 역할은 어디에 있는가 하는 것이 의문점이자 집중적인 연구의 대상이 되고 있다. 외부적 도전은 실제로 유가에 얼마만큼의 영향을 주는가. 石油産業의 경제적 미래를 확실하게 하려는 모든 시도를 여지없이 짓밟고 있는 변칙들에 대해 이 외부적 도전은 어디까지 책임이 있는가.

石油수요의 감퇴

79년 이후 石油는 세계 에너지 공급에서 지속적으로 시장점유율을 잃어 왔으며, 점유율은 현재도 계속 떨어지고 있다. 이에 따라 최근에는 전통적으로 이어져 내려온 석유제품간 차등가격에 대한 복합적 연구보다는 油價와 他에너지源간의 관계에 보다 관심이 집중되고 있다. 一例로 회원국간에 상호수용할 수 있는 생산량을 배정하는 것이 중요한 과제로 돼 있는 OPEC로서는 나누어야 할 전체 케이크가 점차 작아지고 있다는 심각한 문제에 봉착하고 있다. 실질적으로 말하면 최대관건은 石油와 석탄간의 경쟁이며 보다 정확히 말한다면 重質燃料油와 석탄의 경쟁이라 할 수 있다. 原子力과 천연가스도 石油의 시장을 잠식해 왔으나, 석탄에 비하면 대수롭지 않다. 原子力은 상업적 경쟁력보다는 정치적, 전략적인 차원에서 세어를 얻고 있다. 천연가스가 특정지역에서 경쟁력을 발휘하면서 그럴만한 세어를 차지하고 있다. 시장세어 결정에서 가격수준이 영향력이 있을 것으로 예상되는 선택적 소비의 쟁탈전은 역시 石炭과 重質燃料油 사이에서 일어난다.

RJ·덤 교수는 수요자극을 위해서가 아니라, 石

〈表 - 1〉 自由世界の 에너지 소비

(單位：100만톤)

	총에너지	石 油	石 炭
1973	4,271	2,330 (54.5%)	800 (18.7%)
1980	4,696	2,358 (50.2%)	951 (20.2%)
1983	4,586	2,149 (46.9%)	1,003 (21.9%)

炭에 대한 연료유의 경쟁력 제고를 위해, 그리고 이제까지 상실한 것 이상의 연료유수요 상실을 피하기 위해 OPEC의 油價인하가 절대 필요하다고 주장한다. 사실 石炭은 79년 이래 계속 石油시장을 잠식해 왔으며, 석유·석탄간의 가격차는 그 어느 때 보다도 커졌다. 석유산업의 신참자들은 70년대만 해도 原油정제 제품의 3분의 1 내지 절반을 차지했고, 오늘 날에도 세계 석유수요의 거의 4분의 1을 차지하고 있는 연료유가 정제비와 수송비를 감안하지 않고도 原油가격보다 저렴한 값에 판매되고 있다는 사실에 충격을 받아왔다.

油價와 경쟁력

앞으로의 전망을 매우 어렵게 만드는 合理性의 결여라는 문제와는 전혀 다른 측면에서 수년래 계속 되어온 燃料油가격의 低水準으로 부터 야기되는 몇가지 혼란스러운 결과를 들어보자. 첫째로는 어느 정도 타당성 있는 정제이익을 내다보기 위해서는 정제품에 대해 보다 높은 가격의 보상 필요성을 精油産業에 짊어지워 놓았다는 것이다. 그러나 다행히도 이들 제품가격에는 상호간의 경쟁적 구속이 적기 때문에 석유산업은 연료유와 溜分간의 차등가격을 설정하는데 어느 정도 성공해 왔다. 그러한 차등가격은 관련제품의 실제생산 코스트와는 상관이 없다. 그러나 불행하게도 차등가격에 의한 전체이익 조차도 정제산업을 매력있는 돈벌이가 되게 하기에는 충분치 못했으며, 原油를 정제하기 보다는 오히려 燃料油를 溜分으로 전환하는 크래킹의 매력을 과대시하는 경향을 띠어 왔다. 어떤 경우에서건 간에 제품가격에서 코스트가 정당하게 반영되지 못하는 것은 불만스러운 일이다. 물론 코스트가 꼭 가격에 반영돼야 할 이유는 없으나, 그런 여건은 코

스트 회수에 실패할 수도, 이득을 낼 수도 있는 양면성을 갖는다. 그러나 차등가격이 전체적으로 생산실가를 반영하는 어떤 기본만 갖는다면 대체로 환영할 만한 것이다.

전통적인 燃料油 가격의 저수준에 따라 두번째의 혼란은 燃料油가 정제업자들이 바라는 것에 비해 너무 낮은 가격이거나 연료유를 팔기보다는 溜分으로 크래킹하기를 택할 만큼 값이 싸다고 해도 여전히 石炭과 경쟁할 수 있을 만큼 싸지는 않다는 것이다. 사실 석탄은 70년대를 통해 서서히 전세계적으로 판매를 점차 불러나간 까닭에 石油가 석탄과 原子力, 그리고 水力발전예 시장점유율을 잃을 만큼 비경쟁적이었던 것은 80년대의 계약에너지 시장에서 뿐이다. 石油의 경쟁력을 개선, 구체화하기 위해서는 가격인하가 중요하다는 딘 교수의 생각이 역시 옳은 것 같다. 그는 原油價를 배럴당 20~24달러 선까지 낮추면 石炭과 충분히 경쟁이 되어 정유업자들이 크래킹 대신 연료유 생산을 늘리도록 고무하고 그에 따라 정유공장 가동률도 높이는 한편 原油수급도 원활해 질 것이라고 생각하고 있다.

70년대 초까지만해도 原油생산자와 정유업자는 메이저라는 형태속의 사실상의 同一人이었다. 그들은 원유생산 부문에서 충분한 이익을 얻는 한, 정제부문에서 손실을 보아도 되도록 통합조정된 정책을 운용할 수 있었다. 그러나 현재에 이르러서는 생산과 정제가 분리되었고, 수지상의 모티브도 별개의 것이 되었다. 이제까지 산유국들은 메이저들의 하류부문 추종 가능성을 시험해 왔다. 그들은 그들 스스로의 타산이 가능하고 신규 수출 정유공장의 짧은 가동 경험만으로 메이저들의 계산을 익힐 수 있게 될 것이다. 메이저들은 持分 原油의 대부분을 상실함에 따라 석유세계에 대해 보다 실용적이고 단기적인 견해를 가질 수 밖에 없게 되었다.

〈表 - 2〉 OECD의 수입가격

(單位：\$/t)

	석 炭 (유럽·日本)	重質연료유 (로테르담)
1978	64.00	75.70
1980	80.00	169.80
1984	70.00	78.50

그들은 경제 및 공급 우선 순위상 필요하지만 하면 原油정제시설을 폐쇄하고, 크래커 시설들만을 가동시킬 태세가 되어 있다. 原油값으로 톤당 200달러를 지불하고 운임과 정제비로 8달러씩이나 들어서 생산한 燃料油를 고작 130달러에 즐겨 팔 정제업자는 없다. 차라리 130달러에 다른 정제업자의 燃料油를 구입하고, 운임과 크래킹 비용으로 10달러를 투자해서 200달러에 파는 것이 훨씬 매력이 있지 않는가. 등식은 완전 전도되었다. 정제업자는 즐거운 처지가 되었고, 생산자는 무려 25%나 되는 미판매 原油에 대한 잠재적 고객을 잃은 것이다.

油價 경쟁력의 제고와 해결방안

무엇이 실질적으로 油價수준을 결정하는가. 한때

石炭에 대한 최저선의 燃料油 가격이 언급되었으며, 그 이상의 가격은 시장 수급여건에 따라 증폭되었다. 溜分가격은 제한적인 경쟁력의 여건에서도 과잉공급에 의해 저해를 받지만 양한다면 현재의 수준을 유지할 수 있을 것이다. 반면 燃料유는 이미 경쟁력을 상실한 마당에서 더 이상의 시장 상실에 대비, 방위태세를 취할 필요가 있다. 그러나 현재와 같은 취약한 경쟁지역에서 시장을 유지하려면 어느 수준의 가격이 필요한가? 단 하나의 해답은 경험론적인 것으로 시장에서 呼價되는 수준을 따르는 것이다. 그리고 原油가격은 燃料유 시세로부터 역산된 가격을 따르는 것이다. 아마도 최근 풍문으로 떠도는 네트백 價格이 자포자기적인 조치라기보다 현실적인 단 하나의 해결책이라고 보아야 할 것이다. * (Petroleum Economist)

□ 消費國動向 □

日本, 알제리·베네수엘라와
LPG 구매협상

日本은 현재 中東에 편중되어 있는 LPG道入先을 다변화하기 위한 첫단계 조치로 베네수엘라와 알제리産 LPG를 도입하기 위해 장기구매계약을 체결하기 위해 당사국들과 협상을 진행중에 있다.

日本은 알제리나 베네수엘라와는 직접적인 LPG 구매계약을 맺지 않고 있으며 총 도입량의 4분의 3 가량을 中東에 의존하고 있다. 日本 업계관계자들은 LPG道入先 다변화를 추구하고 있다고 말하고 그 일환으로 멕시코와 인도네시아와도 長期購買契約를 체결하기 위해 예비접촉을 벌이고 있다고 지적했다.

최근 베네수엘라 국영석유회사(PDVSA)와 日本의 Marubeni 간에 원칙적인 합의가 이루어졌으며 이 외에도 Idemitsu Kosan, Mitsui 社를 포함한 몇개 회사가 PDVSA와 몇차례 협상을 가졌었다. Marubeni 측은 이 계약의 자세한 내용에 대해 밝히기 거부했으나 업계소식통들은 Marubeni의 최

초계약물량은 4.5만톤/년이며 내년 1/4분기 중에 처음으로 선적할 것이며, 계약물량은 15~18만톤/년까지 늘어날 수 있다고 말하고 가격도 中東産 LPG와 경쟁력을 가질 수 있도록 211\$/톤(FOB) 수준이 될 것이라고 전망했다.

한편 18개 日本會社로 구성된 한 콘소시움은 알제리産 프로판 26만톤을 내년에 구매하길 희망하고 있으나 가격문제로 협상이 지연되고 있다. 지난 주 알제리側과 협상에서 日本側은 알제리産 LPG 가격은 사우디産 LPG 공식판매가격과 연계시키고 이 가격에서 日本까지의 추가수송비용(10\$/톤)을 보전해 주기 위해 현재 220\$/톤 수준에서 19\$/톤을 인하시켜달라고 제의했으나 알제리側이 거부함으로써 협상에 진전을 보지 못하고 있다. 그러나 日本業界에서는 알제리와의 협상에 낙관하고 있으며 내년초에는 수입이 시작될 것으로 예상하고 있다.