

日本 석유산업의 규제완화와 대응방향

1. 머리말

日本の 자원에너지청은 '90년도의 신정책에 관한 석유정책의 기본방향으로서 평상시에는 석유산업의 자립적인 활동을 기본으로 하고, 규제완화 프로그램(국내시장에서 경쟁원리의 도입)의 확실한 실시와 긴급시에 있어서 안정공급을 확보하기 위해 민간활동을 보완(비축 긴급시 정보시스템 및 석유개발)하는 두가지 점에 비중을 두도록 하였다.

日本 석유산업(정제, 원매)의 향후 국제적인 전개를 고찰해 보자면 국제적인 시장동향을 토대로 日本의 산업전반에 관한 실상을 검토할 필요가 있다. 특히 규제완화 프로그램 종료후의 잔존규제는 수출입을 포함한 「비상규제」가 중심이며, 이들 규제의 기본방향도 검토가 필요하다.

이러한 방향에서 향후시장의 확대를 고려한다면, 특히 향후에도 에너지 수요증가가 예상되는 아시아시장으로의 전개를 도모하고, 탐사개발이나 유전매수를 통하여, 상류부문으로의 진출을 가속화할 필요가 있다.

이를 위해서는 석유산업의 一貫操業의 잇점과 문제점의 정리나 탐사개발과 유전매수의 비교가 불가피하다. 또한 석유공급의 안정책 확보에 있어서는 향후의 존도가 높아질 것으로 예상되는 中東과의 관계강화의외에, 천연가스 이용부문에서도 생산으로부터 일관조업의 가능성 검토도 중요하게 될 것이다.

다음의 과제는 중장기적인 수요구조의 변화에 대한 대응이다. 현재 호조를 보이고 있는 경제활동과 원유가격 안정으로 석유수요가 증대하고 있으나, 중장기적으로는 원유수급의 팽박화, 지구환경문제에 대한 대응 등으로 인해 수요가 감소할 것으로 예상된다. 이에 대응

하기 위해서는 기업의 합리화, 효율화, 경영다각화, 대체에너지공급에 대한 방안 등 구조개선이 필요하게 된다. 그리고 또한 통상상의 석유정책은 국내외의 압력과 국제화라고 하는 시대의 흐름속에서 가일층의 규제완화가 불가피하게 될 것이다.

2. 석유산업체질의 취약성

日本 석유연맹은 최근 '88년도 석유10社の 경영실적을 발표하였다. 매출액은 7조 4,126억엔으로 판매량이 전년보다 6.5% 증가한 2억 2,951만 9천kℓ로 늘어났음에도 불구하고, 전년에 비해 4.3% 감소하였다. 판매가격의 하락이 경영실적에 크게 영향을 미친 것이다.

경상이익은 전년동기비 16.5% 증가한 1,279억엔이었으며, 당기 영업실적에 대해서는 다음과 같이 설명할 수 있다.

- ① 석유제품의 시황은 전반적으로 저조하였으며, 그 중에서도 등유, 경유, A중유 등 중간유분은 약세를 보여, 적정가격을 형성하지 못했다.
- ② 원유수입코스트는 期初부터 연말경까지 점차 낮아졌다. 또한 지금까지의 생산, 수송 등의 효율화 대책에 의한 효과도 있어, 코스트 절감이 이루어졌다. 금융수지의 개선등 경영합리화의 추진으로 경상이익이 증가하였다.

매출액 경상이익률 1.72%(제조업 평균은 4.55%:'87년도), 자기자본비율 14.32%(제조업 평균 35.03%)로 수익수준도 기업체질면도 매우 낮다.

'89년도에 들어와서 원유가격은 상승하고, 환율도 円低로 반전하여, 원유코스트는 급격히 상승하고 있다. 국내석유제품시황도 이에 맞도록 시정이 필요한 냉후

한 환경에 직면하였으며, 가일층의 경영노력이 필요하다.

석유각사의 '90년 3월期 결산은 円低, 원유高에 대한 원유구입가격의 상승으로 경상이익의 증가가 힘들 것 같다. 현 사업연도에는 각사 모두 원유가격은 배럴당 16~17달러, 환율은 1달러에 140円 전후를 전제로 하고 있으며, 매출원가는 前期에 비해 약 30% 상승할 것으로 보고 있다. 이 원가상승분을 흡수하기 위해, 각사는 제품가격을 5월부터 1kg당 6천엔을 올려 이의 시행에 전력을 경주하고 있다. 그러나 휘발유의 사별 생산쿼터 철폐로, 하반기에는 휘발유 시황은 약세를 보일 것이라는 전망이 강하다. 또한 주유소의 건설자유화를 앞두고, 각사 모두 설비투자액이 급증하고 있다.

3. 휘발유가격과 시장원리도입

휘발유 수요는 내수확대에 의한 개인소비의 신장등을 배경으로 호조를 보이고 있다. 이러한 경향은 연중 지속될 것으로 보여, 업계관계자는 금년도 수요에 대해 전년대비 3% 정도 증가를 예상하고 있다. 한편 공급면에서는 휘발유의 생산쿼터(PQ)가 폐지되었기 때문에, 생산량을 억제해 왔던 원대회사가 증산을 할 것으로 예상되어, 공급과잉이 될 가능성도 있다.

지난 4월의 휘발유판매량은 전년동기비 3% 감소하였다. 관계자들 사이에서는 이것은 일시적인 현상에 지나지 않으며, 휘발유수요는 견실하다고 판단하고 있다. 6월 이후에도 경기의 확대가 지속될 것이며, 휘발유수요에도 두드러진 변화는 일어나지 않을 것이다. 수요의 호조가 계속 될 것으로 보는 견해가 타당할 것이다.

통산성·자원에너지청은 4월부터 우선 휘발유에 대하여 생산할당 쿼터를 철폐하였다. 가을에는 주유소의 설치를 자유화한다. 자원에너지청의 석유부장은 「휘발유를 시작으로 시장 메커니즘을 도입하여 업계의 체질을 강화할 것」이라고 설명하였다.

지금까지로는 업계의 반응은 소극적이다. 생산쿼터 철폐로 증산에 뛰어 들기는 커녕 생산을 억제하는 경향이 강하다. 이러한 저류에는 현재의 원유가격 강세속에서 휘발유가격의 인하와 연결되는 증산은 삼가해야 한다는 경영판단이 있다. 생산쿼터의 철폐는 「증산뿐만이 아니라 생산을 억제하여 제품가격의 인상을 겨냥하는 것도 자유」라고 하는 의미를 갖고 있기 때문이다.

석유행정은 3년 후에는 원유처리를 전면적으로 자유화하는 방향으로 진행되고 있다. 그것은 「日本の 석유시장은 궁극적으로 경제원칙에 의해 움직이는 歐美형으로 된다」는 장래를 위해 없어서는 안될 조건이다. 장기적으로는 생산쿼터의 철폐에 이은 일련의 규제완화가 지금까지 정부의 보호적인 행정에 익숙해진 석유업계, 나아가서는 상대적으로 높은 휘발유가격을 동요시키는 요인이 된다는 것은 틀림이 없다.

결국 지금까지 휘발유의 판매능력은 충분하면서도 생산규제로 필요량을 생산할 수 없었던 기업, 혹은 역으로 원유처리 능력은 있으나 판매능력이 부족했던 기업이 각자 자기 책임하에 생산과 판매계획을 수립, 설비투자를 하지 않으면 경영이 위태로워지는 시대로 들어섰다고 할 수 있다.

자유경제를 원칙으로 하는 사회에서는 아주 당연한 것이다. 행정에 의존해 온 日本의 석유업계도 점차 '정상화'로의 제1보를 내딛게 되었다. 자유화를 더욱 진전시키기 위해 검토해야 할 일이 아직 남아 있다.

예를 들면 원유처리쿼터의 철폐를 앞으로 3년간 기다릴 필요가 있으나, 휘발유, 등유, 경유 등 석유제품 수입가격제한을 '95년도까지 계속할 것인지, 더우기 戰後 일관하여 일본석유정책의 원칙으로 되어 온 소비지정제주의를 향후에도 견지해야 할 것인지 여부 등이다.

이들 규제와 원칙은 전후의 경제부흥, 과거 두차례의 석유위기 때에는 그 나름대로의 의의와 효과도 있었다. 그러나 지금에도 그러한 방법과 원칙이 유효한 것인지 근본적으로 재검토해야 할 시기에 와 있다.

日本에서는 국제적으로 보아 稅前베이스로 휘발유의 高價, 등·경유의 低價라는 가격체제로 되어있다. 시장원리의 도입이란 휘발유가격 및 중간유분의 국제가격으로서 시정을 도모한다는 견지에서 업계의 대응이 필요하다. 휘발유수요가 호조되고, 그래서 수급을 어떻게 해서든 타이트하게 해서 고가격을 유지하려는 것은 한결같은 구식경영자세이다.

4. 사후조정의 철폐

日本 석유업계는 최근에 비로소 수급밸런스의 중요성을 객관적인 것으로서 파악하게 되었다. 이러한 변화는 향후 자유시장에서 시황안정화에 바람직한 대응자

세라고 할 수 있다.

그러나 이 대응력을 감소시키는 폐해로서 ①사후조정, ②시장에 따른 매입가격차라는 두가지가 있으며, 이 폐해를 없애는 것이 수급밸런스에 의한 시장 안정화 달성에 불가피하며, 원매 각사의 재고가 요구되는 바다.

수급밸런스가 얼마나 중요한 것인가는 PQ페지라는 정세하에 있어서는 스스로의 판단에 따르는 것이 당연하다는 것이다. 특히 수급밸런스에 따라서 시장은 80% 결정된다고 해도 과언이 아니다. 그만큼 4월 1일 이후에는 수급밸런스를 중시하는 대응이 나오고 있다.

한편 이러한 호재료를 부정하는 것 같은 요인도 있다. 그것은 사후조정과 시장에 따라 원매회사의 판매가격이 다르다는 것이며, 이 때문에 수급밸런스를 도모하더라도 이 효과를 반감시킬지 모르는 결과가 되고 있다.

사후조정은 휘발유, 경유가 대량판매 상품이기 때문에, 판매업자에 있어서의 판매력이며, 판매업자가 염가 판매차액을 요구하면 어쩔 수 없이 응한다는 약점을 원매회사는 갖고 있다. 이것은 규제하에 있어서의 "판매장려금"이라는 악습관이 변형되어 사후조정으로 된 폐해를 야기시켰다. 그 사후조정책도 현재에는 복잡다기하게 되었다. 공정경쟁률에서는 사후조정을 절대해서는 안된다고 되어 있기 때문에 어디까지나 표면상으로는 불가능하지만, 그 사후조정의 종류를 보면 원매회사는 ①기말장려금, ②기말협력금, ③報獎金, ④경영조성금, ⑤增販장려금 등 다양한 메뉴를 준비하고 있다.

그 메뉴속에서 가장 정통적인 것이 원매회사의 결산기에 지급하는 "기말장려금"과 특약점의 결산대책으로 지급하는 경영조성금이지만, 최근 두드러지게 나타나고 있는 것은 "증판장려금"이다.

하이옥탄 휘발유의 증판에서 많이 보이고 있으며, 신장률 등으로 사정하여 사후조정하는 것이다. 또 한가지는 시장에 따라서 염가시장은 낮은 수준으로 판매하고, 고가시장은 높은 수준으로 판매한다.

즉 싸게 팔거나 비싸게 팔거나 이익의 폭이 크지 않다는 점에서 아무도 고가판매를 하려고 하지 않는다. 이것도 사후조정 요구의 요인이 되고 있다. 아무쪼록 수급밸런스의 중요성을 자각하고, 실현에 노력하고 있는 당사자 자신이 한편으로 이를 부정하는 듯한 행위를 해서는 수급밸런스화는 의미를 상실하므로, 서둘러

시정해야 할 것이다.

5. 세어보다 이익증식

주유소는 경영자가 계속해서 교체되더라도 숫자는 감소하지 않는다고 말하지만, 현재는 상당히 사정이 달라져, 도심지의 過疏化가 현저하게 되었다고 한다. 업계의 자료에 따르면 동경시내에 주유소는 작년에만 115개가 감소하였다. 地價 급등에 따라 1等地에 있는 영세주유소가 철폐되고, 그 자리에 고층빌딩이 들어섰다.

원래 주유소는 염가판매간판이 걸려 있듯이 경쟁이 격심한 세계에서 라이벌 주유소가 퇴거하여 過疏化한 곳에서 생각지 않은 고수입을 올려 즐거워하는 업자도 있다. 한편, 도심을 둘러싼 외곽지역에서는 신규개점이 무더기로 이루어져 격전이 벌어지고 있다.

'87년도말 현재 日本의 주유소 수는 58,670개소였으나, 이 가운데 41.8%의 주유소가 적자였다고 한다. 이것은 자원에너지청의 주유소 경영실태 조사결과에 의한 것이다. '83년도의 49.6% 보다는 감소하였으나, 전체의 약 42%가 적자경영이라는 것은 역시 심각한 실태라고 할 수 있다. 주유소당 월간 휘발유 판매량은 전국 평균 57.1kl로 매년 증가하고 있다. 그러나 판매량이 증가하더라도 적자경영의 주유소가 많아서는 아무런 의미도 없다.

자유화시대를 극복하는 조건으로서, 최근 주유소당 판매량의 확대를 거론하고 있다. 최저수준도 월간 80kl나 100kg 이상이어야 한다고 말하고 있다. 확실히 판매량을 증가시키는 것은 어려운 일이다. 그러나 그러기 위해서 최종 시장을 하락시켜서는 적자가 될 뿐이다. 박리다매라면 또 모르되 적자가 되어서는 판매량을 증가시키는 의미가 없다고 하지 않을 수 없다. 착실한 판매로 흑자를 내는 것이 급선무라는 것을 알아야 한다. 석유업계는 이익을 낼 수 없는 업계라고 한다. 그러나 실정은 이익을 낼 수 없는 것이 아니라, 이익을 내려고 생각하지 않는 것이다. 이런 상태에서는 현재 문제가 되고 있는 求人難도 해결할 수 없다. 판매량을 증가시키는 것도 큰 일이지만, 그것 못지 않게 이익확보를 최우선으로 하는 것이 자유화에 대응하는 길이다.

日本 에너지경제연구소는 얼마전 「최근 日本석유시장과 향후동향」이라는 제목의 보고서를 발표하였다. 휘

발유 PQ(생산할당) 철폐를 계기로 석유업계의 규제완화가 본격화되는 가운데 주요 석유제품 시장의 현황을 정리하고 향후 예상되는 방향을 제시하고 있다.

휘발유 판매시장의 실태를 보면, 주유소 수는 과거 7년간 약 59,000개소로 안정되었으나, 월간 판매량은 주유소당 56kl로 美國의 1/3, 英國이나 西獨의 절반 이하 규모이며, 더우기 전체의 약 50%가 적자라고 하는 특이한 상태가 계속되고 있다.

이것은 「원매회사로서 유일한 채산유종인 휘발유의 판매량을 감소시켜서는 안된다」 「그러기 위해서는 판로로서 주유소수의 확보가 필요하다」 「주유소의 적자 판매에서 사후조정으로 가격할인분을 보전한다」고 하는 순환론이 배경에 있기 때문이다. 이러한 상황에서 주유소 경영자는 3분의 1이 전폐업을 검토하면서, 신규 사업의 노하우와 자금확보에 고민하고 있다는 것이다.

등유 판매시장의 실태를 보면, 제2차 석유위기 이후 등유가격의 하락은 다른 경합에너지가격의 하락률을 상회하여, 에너지간 큰 격차를 야기하고 있다. 이러한 저렴한 등유가격에 공공요금적인 의식을 갖고 있고, 석유원매회사가 연산품적으로 위치를 설정, 채산의식이 약하다는 점을 열거할 수 있다.

또한 경유판매 시장의 실태는 특이한 구매자시장이 형성되어 있다는 것이 특징이다. 즉 수요업체(트럭, 버스업체 등)가 두차례의 석유위기에서 극심한 공급부족을 경험하였기 때문에, 정보무장화하고 석유판매업체에 대하여 강력한 교섭력을 행사할 수 있게 되었기 때문이다. 또한 원매회사도 등유와 마찬가지로 경유에 대해서도 채산의식이 낮으며, 이밖에 광역적인 초대형 달러의 존재도 구매자시장의 요인이 되고 있다.

이제는 수량의 시대는 끝났다. 원매로서도 특약점으로서도 매출액을 높이는 시대는 지나갔다. 그 내용이 문제인 것이다. 기업으로서의 경영체질이 견실한지 여부를 묻는 시대가 되었다. 석유업계는 과당경쟁체질의 산업이라고 불리고 있다. 석유제품은 상품차별성이 없다는 것만으로 당연히 가격만이 승부라고 하는 경향은 회피할 수 없는 지도 모른다. 그러나 규제완화의 시대를 맞이하여 진실로 강인한 체질, 경쟁력있는 기업체질을 확립시켜 나가기 위해서는 채산이 따르지 않는 세어는 일체 배제한다는 신념하에서 철저한 채산추구의 판매자세로 전환하지 않으면 안될 것이다.

석유산업은 지금까지 개별회사로서 얼마나 세어가 중요한지를 잘 보여 주었다. 각사의 판매정책은 여하히 세어를 확대하고, 여하히 유지, 확보해 나가느냐에 달려 있었다고 해도 과언이 아닐 것이다. 그러나 석유정책의 규제완화에 있어서 진정한 경쟁력을 따지는 시대에 있어서 채산이 따르지 않는 세어는 손해를 초래하는 요인도 된다. 석유판매업자에게도 채산 제일주의가 강력히 요구될 것이다. 엄가로 판매하는 것과 같은 비채산판매는 어찌튼 불식시키지 않으면 안될 것이다. 지금까지 세어제일주의의 석유산업 체질을 채산제일주의로 전환하지 않으면 안될 것이다.

6. 맺는말

지난해 석유심의회의가 「90년대를 향한 석유산업, 석유정책의 기본방향에 대하여」를 발표하고, 단계적인 규제완화의 방향을 제시, 석유정책의 180도 전환을 요청하였던 것은 그러한 현실인식에 근거하였기 때문이다. 단계적이라는 점에서 약간 미흡한 감이 있으나, 그 나름대로 평가할 수 있는 것이라고 말할 수 있다.

그러나 자유화가 본격적으로 진행되기 시작한 지금의 현실은 어떤가. 예를 들면 석유산업의 체질강화를 위해서는 과잉설비의 폐기가 불가피하여, '86~'88년도에 70만 내지 100만b/d의 원유처리설비의 폐기가 계획되었으나, 지금까지 60%도 달성되지 못했다. 경기의 확대기조가 장기화 하는 가운데 에너지수요가 더욱 견실해지고 휘발유의 PQ페지에 따른 증산대응이 설비폐기를 지연시킨 원인이 되었다고 보이지만, 이것으로 체질강화책이 대폭 후퇴했다는 것은 부인할 수 없다.

또한 소비세 실시와 휘발유의 PQ페지가 겹치게 되어, 휘발유 판매는 더욱 격화되고 있다. 원래 휘발유는 석유기업에 있어서 유력한 수익원이라는 점과 함께 과당경쟁 체질을 상징하는 존재라고 할 정도로 현재의 혼란은 자유화 후의 석유기업 경영의 어려움을 말해주고 있는 것이다.

현재 日本의 석유산업은 세계적으로 구조변화와 재질서화의 시대를 맞이하고 있다고 할 수 있다. 그러한 국제적인 흐름을 정확히 파악하고, 세계속에서 생존, 발전하기 위한 대응책을 수립하지 않으면 안될 것이다. 합리화, 재편집약화 등 긴급과제는 산적해 있다. ♣