해외석유정보

본 란은 해외석유산업에 대한 동향과 정보를 파악하기 위하여 석유협회에서 발간중인 석유정보다이제스트 내용을 발췌하여 실은 것이다. 〈편집자 주〉

일본의 석유선물시장 개설 현황

7월 5일부터 거래

일본 통산성은 동경공업품거래소 상장상품에 석유를 추가하고 2월 26일부로 관보에 공시, 3월 12일에는 동 거래소 이사회에서 일련의 규칙을 결정했다. 동거래소의 임시총회(3월 23일) 승인을 거쳐 4월 1일에는 인가가 날 것으로 보이는데, 7월 5일(월) 휘발유, 등유부터 석유선물거래가 시작된다. 그 후 경유까지 포함시키고 중동원유와 아시아원유중 결정되지는 않았으나 내년안에 원유까지 상장할 계획이다. 거래종류는 현물선물거래로 하고 5년간 시험상장기간을 거친다.

석유선물시장의 성패는 석유정제·원매회사나 판매업자가 헷지가 가능할 정도로 많은 물량이 거래되는 시장을 형성하는가에 달려있다. 현재까지 상사 6사와 상사계딜러 6사, 정제·원매회사 쪽에서는 太陽석유와 三井석유가 선물시장 개설에 찬성하고 있고 동거래소의 특별위원회 회원으로도 참가하고 있다. 그러나, 석유정제·원매의 대부분은 향후 추이를 신중하게 검토하면서 참여여부를 결정할 것으로 보인다. 동거래소는 4월부터 6월에 걸쳐 석유관계자를 대상으로 동경, 나고야, 오사카에서 세미나를 개최하는 등 회원 확보에 전력을 기울이고 있다.

거래규칙에서는 석유선물시장의 회원을 ①휘발유와 등유 모두를 거래하는 회원, ②휘발유만 거래하는 회원, ③등유만 거래하는 회원으로 구분하고, 거래요강이나 인도조건을 세부적으로 규정하고 있다. 동시에 준회원제도를 설치해 참가자의 폭을 해외로까지 확대한다거나, 신고인도제도나 인도조건 조정제도를 도입해서 운용을 완화하는 등, 거래참가자 모집에 부심하고 있다. 신고인도제도에서는 인도장소나 일시, 선택권등 당사자간 합의에 맡기는 부분을 확대해 기본적인 인도제도를 탄력적으로 운용하고 있다. 예를 들면, 기본인도제도에서는 바지선과 로리 양쪽으로 출하가능한 동경만 연안 정유공장이나 저유소가 아니면 인도가 어렵지만, 신고인도제도에서는 당사자가 합의만 하면 북해도나 큐슈에서도 인도가 가능해, 로리출하만 가능한 장소에서도 거래가 가능해진다. 따라서, 인도장소가 정제·원매회사의 정유공장이나 저유소가 집중된 동경-치바, 동경-요코하마 지역에만 한정되지 않고 전국으로 확대된다. 거래대상제품의 규격도 완화되기 때문에 인도가 간편해진다. 따라서, 앞으로의 제품조달루트 확대차원에서 석유선물시장에 관심을 기울이는 석유판매업자도 늘어나고 있다. 향후 어느 정도의 석유판매업자가 회원으로 참여하고 석유정제·원매회사가 최종적으로 어떻게 움직일지 주목된다.

석유선물시장에 대한 평가

석유선물시장에 대한 평가는 현재도 크게 나뉘고 있다. 三菱종합연구소는 석유선물시장의 소극론과 적극론을 ①시기상조론, ②선물가격형성불신론, ③불필요론, ④선물시장최종주자론, ⑤환경미성숙론 등 5가지 카테고리로 정리했다(표 참조).

첫째, 시기상조론에서는 생산자에게 미칠 영향이 검증되지 않았다는 것이 소극파의 입장이다. 적극파는 선물시장 창설후 유동성 확보 차원에서 석유정제·원매회사나 석유판매업자가 참가할 수 있도록 배려할 필요성은 인정하면서도 합의를 기다리기만 해서는 상장 시기를 놓친다고 주장한다.

〈표〉 상장에 대한 입장차이

	소극론	적극론
①시기상조론	생산자에게 미칠 영향이 검증되지 않았다	합의를 기다리면 상장 시기를 놓친다
②선물가격형성 불신론	석유는 국민생활에 중요하므로 일정한 가격수준에서 안정적으로 공급해야 함	유통업자나 소비자의 입장도 반영하는 가격결정 시스템이 필요
③불필요론	선물업계의 의도대로 석유가격이 심하게 등락을 거듭하는 시장은 바람직하지 않다	선물시장을 이용한 수익계획 확정이 기업경영의 중요한 전략
④선물시장 최종주자론	선물시장은 현물Spot가격등 실수요거래시장이 발전한 토대위에서 형성되어야 한다	현물시장이 충분히 발달하지 않더라도 선물이 시장환경정비에 선행적인 역할을 해야한다
⑤환경미성숙론	①석유자유화가 불완전, ②국내시장의 유통기간이 짧아 가격리스크가 거의 없다. ③복수의 원매탱크가 집중되어 있는 장소가 적어 제품 인도가 곤란. ④원매간 제품규격이 통일되어 있지 않다. ⑤선물시장은 석유비축코스트를 반영할 수 없다	①선물시장에 의해 투명한 지표가격이 성립된다. ②새로운 가격리스크 헷지수단 필요. ③인도문제는 EFP나 差金결제방식으로 해결할 수 있다. ④상품규격은 JIS규격을 따른다. ⑤선물가격이 어떤 조건을 반영하는가는 상품설계의 문제

둘째, 소극파는 국민생활에 매우 중요한 석유는 일정한 가격수준에서 안정적으로 공급해야하므로 가격변동의 틈새를 적극 이용하는 선물시장과는 잘 맞지 않는다며 선물시장의 가격설정에 불신감을 내비치고 있다. 이에 비해 적극파는 일본의 석유정책이 경쟁원리를 중시하는 쪽으로 전환되고 있다고 지적하고, 생산자만뿐만 아니라 유통업자나 소비자의 입장도 반영하는 가격결정시스템이 필요하고 그것을 위한 수단의 하나가 선물시장이라고 주장한다.

셋째, 안정공급을 전제로 한 원매회사의 가격결정은 본래 코스트를 기본으로 해야하기 때문에 가격변동의 여지가 없으므로 리스크헷지의 필요성은 별로 없다. 선물업계의 의도대로 석유가격이 심하게 등락을 거듭하는 시장은 바람직하지 않다라는 것이 소극파의 입장이다. 한편, 적극파는 경쟁이 격화되면 가격은 더 이상 소극적으로 받아들이지 않아도 되기 때문에 선물시장을 이용해서 사전에 수익계획을 확정시키는 것이 기업경영의 중요한 전략이라고 강조하고 세계적으로도 석유선물시장은 정착한 제도라고 지적한다.

넷째, 생산자, 유통업자, 소비자의 사정을 반영하는 가격지표에 대한 필요성은 인정하지만, 석유종사자의 견해가 일치하는 지표가격은 우선 현물 *Spot*가격이고 다음으로 현물先渡가격이므로 선물시장은 이러한 실수요거래시장이 발전한 토대위에서 형성되어야 한다고 소극파는 주장한다. 일본에서는 실수요거래시장도 아직 발달하지 않았기 때문에 순서가 바뀌었다는 생각이다. 적극파는 *LME*(런던금속거래소)의 알루미늄을 예를 들면서, 현물시장이 충분히 발달하지 않더라도 선물이 시장환경정비에 선행적인 역할을 해야한다고 주장한다.

다섯째, 환경이 성숙되지 않았다는 소극파의 논거는 ①석유 자유화가 불완전, ②국내시장의 유통기간이 짧아 가격리스크가 거의 없다. ③복수의 원매탱크가 집중되어 있는 장소가 적어 제품 인도가 곤란, ④원매간 제품규격이 통일되어 있지 않다, ⑤선물시장은 석유비축코스트를 반영할 수 없다, 등이다. 한편, 적극파는 ①선물시장을 통해 투명한 지표가격 성립이 촉진된다, ②가격리스크는 계열거래 가운데에 은폐되어 있어 계열거래에 대해 재검토되고 있는 현재, 새로운 헷지수단이 필요, ③인도문제는 *EFP*(선물포지션을 현물포지션과 교환하는 거래)나 差金결제방식으로 해결할 수 있다, ④상품규격은 *JIS*규격에 따르면 된다, ⑤선물가격이 어떤 조건을 반영하는가는 상품설계의 문제라며 반박하고 있다.

석유선물을 둘러싼 의견 대립은 동경공업품거래소가 시장개설을 추진하기 시작한 때부터 계속되고 있다. 자유화와 그에 따른 시세변동으로 상황은 약간 변했지만 기본적인 생각의 차이는 처음과 변함이 없다. 석유선물시장의 성패를 결정짓는 열쇠는 그것이 석유정제·원매회사 입장에서도 이용가치가 있는 존재로 성장하는가의 여부이다.

지표가격으로 정착할 것인가

석유심의회 석유유통문제소위원회가 97년 6월에 정리한 보고서는 공정하고 자유로운 경쟁 확보를 위한 5개 기본원칙의 하나로 거래조건의 명확화·적정화(투명성 향상)를 내걸고 있다. 그 가운데 시장과 가격형성의 투명화에는 신뢰성이 높은 객관적인 도매가격정보가 필요하다고 지적하고 지표가격으로는 *Open Market*의 현물·선물가격이나 중립적인 제3의 기관에 의한 평가가격이 있다고 시사했다. 선물시장은 리스크헷지기능이나 *Price discovery*기능을 갖고 있어 시장이 건전하게 움직이는 경우는 지표가격으로 정착할 수 있다고 지적하고 있다. 문제는 7월에 탄생하는 석유선물시장이 이러한 기능을 갖춘 존재로 성장하는가의 여부이다. 시장규모가 너무 작아지면 대형 원매회사가 헷지로 이용하기 어렵고, 일부 투기가에 의해 시장이 좌지우지될 수도 있다. 따라서, 석유선물시장이 정착하기 위해서 가능한 한 많은 참가자를 참여시켜야 한다.

원유가와 환율에 연동한 월결정출고가격이 사라지고 지표가격으로서의 기능을 잃게 된 이후, 현재 도매가격의 지표 역할을 하고 있는 것은 *Esso*석유와 제너럴석유가 매주 공표하고 있는 기본매도(원매회사출고)가격뿐이다. 일본에너지경제연구소의 석유정보센터도 도매정보를 수집하고 월기준으로 발표하지만 신뢰성이 떨어진다. 석유선물시장 가격이 투명한 지표가격으로 제대로 정착할지는 뚜껑을 열어봐야 알 것 같다.

〈Oil Report. '99. 3. 8 / 3. 22. 석유문화 '98.11〉

〈참고〉 선물시장 거래요강

항 목	내 용
상품시장	석유제품시장
상장상품	보통휘발유, 등유
거래종류	선물거래
표준품	JIS규격
- 보통휘발유	- 자동차휘발유:JIS K2202호의 1호
- 등 유	- 1호 등유 : JIS K2203호의 1호
거래기한	6개월 선물까지(기한내 연속거래)
거래제시가격	휘발유세 및 소비세 불포함(엔화 기준)
거래단위·인도단위	100kl
호가와 그 단위	1 *l* 당 0.1엔
거래방법과 입회시각	시스템매매에 의한 개별경쟁매매
거래의 제시가격	휘발유는 휘발유세 및 소비세를 제외한 가격 등유는 소비세를 제외한 가격

영국 하이퍼마켓의 석유시장전략

소매시장동향

영국의 석유소매시장은 유럽의 석유시장에서 선구적인 역할을 수행해 왔다.

하이퍼마켓이 석유소매시장에 진출하여 일으킨 시장의 구조변화는 유럽의 타소비국들의 석유소매시장에 지각변동을 촉발하는 요인이 되었다.

영국의 공정거래청이 실시한 석유소매시장실태조사보고서에 의하면 영국 석유소매시장에서 하이퍼마켓의 셰어는 지난 8년동안 5%에서 23%로 대폭 확대된 것으로 나타났다.

석유소매시장실태조사보고서는 96년 전국적으로 전개된 *Esso*의 *Price-Watch Campaign*에 대하여 독립계판매업자가 소송을 제기하자 영국공정거래청이 조사하여 작년에 작성한 것으로 방대한 자료로 구성되어 있는데, 그 가운데는 영국의 석유소매시장의 개요와 하이퍼마켓의 석유소매시장전략에 대하여 소개되어 있다.

최근 8년간 영국의 석유소매가격은 석유기업과 하이퍼의 격심한 경쟁으로 30%정도 하락했고 하이퍼마켓의 판매점유율은 90년 5%에서 23%까지 확대되었다. 그것은 독립계의 판매가격이 하이퍼보다 비싸고 소비자도 값싼 가격을 선택했기 때문이다. 석유기업은 이에 대한 대응으로

제품을 다각화하고 물량을 확대하여 가격을 동일화한 결과 일부 메이저는 이전 셰어를 회복했다. 원유가는 최근 18개월동안 40% 이상 떨어진 반면 세금이 80%를 차지하고 있고 원가는 20%에 불과한 실정에서 하이퍼는 경쟁에서 이기기 위해 저코스트체제를 구축했고 낮은 마진·저가격으로 판매한 결과 96년 기준 하이퍼의 평균판매량은 8,600㎘/년으로 일반주유소 평균 4배에 달했다. 총석유 판매물량이 보합세를 보이고 있는 가운데 하이퍼의 셰어확대는 기존의 주유소를 잠식한다는 의미이다.

소비자동향

휘발유는 균일한 제품으로 가격과 품질간의 조정이 어려운 필수품이다. 주유소에서 소비자의 행동과 패턴을 조사한 97년 *Mintel*보고서에 따르면 소비자는 거래 주유소를 잘 바꾸지 않는 소극성과 편리성에 따라 구매하는 패턴을 지니고 있으며, 특정 브랜드에 따라 구매하는 비율은 전체의 6%에 불과하고, 약 20%는 적정가격을 고려하여 구매하고 있는 것으로 나타났다. 또한 29%가 거래주유소를 선택하는 가장 큰 이유를 낮은 가격을 들었다. 이러한 시장에서는 가격에 대한 영향을 쉽게 받게 된다. 이러한 것은 *Esso*가 지난 96년 전국적으로 실시한 *Price-Watch campain*[1]의 결과를 보면 쉽게 알수 있다.

한편 휘발유소매업자는 주유소경영다각화를 위해 편의점을 병설하는 등 막대한 자금을 트입하고 있으나 기대만큼 수익이 오르지 않고 있다. 그것은 주유목적으로 내방한 고객의 과반수가 편의점을 이용하지 않는 것으로 나타났고, 자동차정비는 자동차가 갈수록 전자화 첨단화되기 때문에 정비에 한계가 있기 때문이다. 따라서 병설편의점에서 판매되는 주요품목으로는 과자 소프트드링크 신문 담배 스낵등에 한정되어 있다.

소매시장의 구조

영국의 자동차등록대수는 91년 2,274만대에서 96년 2,489만대로 증가했으나 휘발유판매량은 변화가 없었고 연비향상만 이루어졌다. 보통무연휘발유보다 옥탄가가 높은 슈퍼무연휘발유가 90년에 도입되었는데 현재는 무연레귤러보다 세금이 높기 때문에 판매실적이 저조하다. 최근 디젤차가 인기가 높아짐에 따라 경유가 휘발유시장을 뺏고 있는 실정이며 자동차연료유에서 차지하는 경유의 비율은 86년 26.8%에서 95년 37.9%로 상승했다.

90년이후 하류부문에서는 3건의 합병이 있었으나 국내 휘발유공급시장구조는 크게 변한 것이 없었고 오히려 구조변화는 하이퍼의 약진과 메이저와의 격심한 경쟁으로 인해 일어났다.

사별셰어는 96년 *BP*와 *Mobil*의 유럽지역 하류부문통합, 97년 *Shell*의 *Gulf*매수로 97년기준 *BP* 22%, *Esso* 20%, *Shell* 19.5%순으로 상위를 차지했고 *Texaco* 8%, *Conoco* 6.1%, *Elf* 4.5%, *Fina* 4%, *Total* 4%로 뒤를 이었다. *BP*는 최근 *Amoco*와의 합병으로 더욱 영향력을 확대할 수 있게 되었다.

주유소수는 64년 40,000곳, 77년 30,000곳, 88년 19,182곳, 98년에는 15,000곳으로 계속 감소해왔다. 또한 주유소당 평균판매량은 년간 2,000㎘를 웃돌았는데, 형태별로 보면 하이퍼마켓이 8,590㎘, 석유회사소유 2,560㎘, 딜러소유 1,160㎘ 순이었다.

97년 석유소매시장조사에 의하면 메이저전체와 *Elf*를 제외한 미니메이저의 주유소는 현저하게 감소하였다(97년 기준 800여곳 감소). 브랜드별 공급망은 93년에서 96년까지 하이퍼마켓이 대폭적으로 석유소매시장에 진출한 반면 메이저를(*Esso*, *Shell*)을 포함하여 非하이퍼계열의 공급망은 동기간동안 크게 감소했다.

하이퍼마켓의 시장전략

현재 하이퍼마켓(*Tesco, Sainsbury, Asda, Safeway, Morrison*)은 휘발유시장에서의 셰어는 23%까지 대폭 상승했다. 하이퍼마켓이 제출한 자료에 의하면 공개된 정

1) 하이퍼마켓이 급성장하여 휘발유에 대한 시장셰어가 급락하자 96년부터 3마일 이내의 하이퍼마켓, 1마일 이내의 타사 주유소 판매가격보다 더 싸게 판매한다는 가격전략으로, Esso는 이 전략으로 가격경쟁을 일단락하고 셰어도 이전수준(19%)으로 회복

보도 상세한 분석을 하기가 어렵다. 그것은 각사가 제출한 회계보고는 실적을 개별적으로 표시하지 않기 때문으로 총 매출액에서 휘발유판매액을 계산할 수 없는 실정이다.

하이퍼마켓이 휘발유사업에 진출하고 확장한 이유는 90년대초기에 메이저의 도매마진이 10년전과 비교하여 높았던 사실때문으로 분석된다.

97년 1/4분기 기준 2개의 하이퍼마켓은 손실을 기록했으나, 다른 3사는 이익을 냈다. 이 차이는 하이퍼마켓이 휘발유사업에서 부담하는 점포료와 각사의 휘발유사업 자산가치에 대한 평가, 그리고 주유소유지비를 포함했기 때문으로 분석된다. 석유회사는 독립된 주유소를 건설하는데 비해 하이퍼마켓은 넓은 동일부지내에 주유소를 병설함으로써 석유회사보다 주유소 건설비용이 상당히 적게 들며 주유소유지비도 하이퍼에 통합하고 있기 때문에 저렴하다. 이것이 하이퍼마켓이 석유회사보다 저가격으로 휘발유를 판매하고 수익을 올릴 수 있는 이유였다.

그러나 하이퍼마켓의 향후 전망이 그리 밝은 것만은 아니다. 하이퍼마켓의 부상으로 *Esso*등 메이저가 상당한 타격을 입은 가운데 메이저는 대응책으로 동지역내에서 하이퍼보다 더 낮은 가격으로 판매하여 셰어를 만회하는 등 극단적인 가격경쟁이 예상되고 있다. 또한 영국정부의 인플레억제와 유통부문합리화 정책으로 하이퍼마켓의 성장을 장려했으나, 인플레가 호전되고 독립계주유소의 연쇄적인 도산으로 인한 실업문제와 치안문제로 하이퍼마켓에 대한 정부정책이 바뀌고 있는 가운데, 신규하이퍼마켓에 대한 건설규제(5마일이내 2만5천명 거주)를 강화하고 있어 하이퍼업체간 경쟁도 치열해 질 것으로 예상되고 있기 때문이다.

이러한 가운데 주요 하이퍼마켓사(*Tesco, Sainsbury, Safeway*)는 영업의 중심이 되었던 소매시장에서 해외업무와 은행업무등 다른 분야로 눈을 돌리고 있다. 그것은 식품가격 저조와 신점포의 건축규제 그리고 석유소매시장의 성장이 어려울 것으로 전망되기 때문이다.

〈Oil Report 3/22〉, 〈유럽의 석유하류부문동향과 엄격한 경영환경하에서의 기업전략 / 일본에경연〉

일제 메이저, 日石三菱石油 출범

15년간의 업무제휴

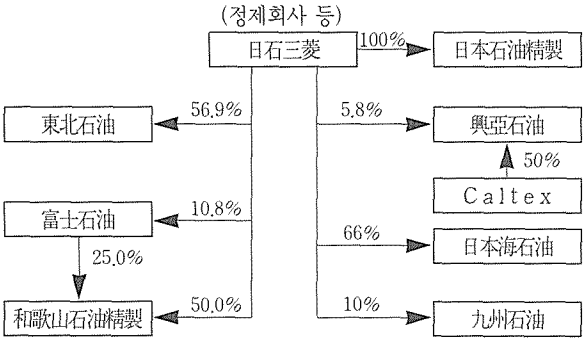
日本石油(대표:大澤秀次郎(오사와 히데지로))는 1888년 5월, 니이가따(新潟)현에서 설립되었다. 1921년 10월에 寶田석유와 합병하고 1941년에는 小倉석유와 합병했다. 일본 최대의 석유기업이자 일본석유산업에서 가장 오래된 日本石油의 역사는 합병의 역사이기도 하다.

한편, 三菱石油(대표:泉谷良彦(이즈미타니 요시히꼬))는 1931년 2월에 설립되었다. 日本石油와 三菱石油는 1984년에 업무제휴를 시작했다. 1979년에 끝난 제2차석유위기는 고유가시대 돌입, 경기후퇴의 주요인으로 작용해 에너지절약이나 석탄 등으로의 연료전환이 진행되는 등 석유일탈현상이 전산업계에 침투하여 국내석유수요가 급감한데다 엔화약세라는 요인까지 겹쳐 국내석유산업은 어려운 환경에 직면하게 되었다.

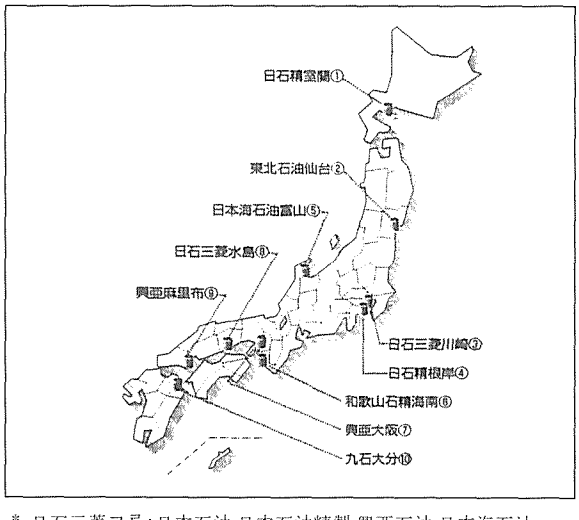
日本石油와 三菱石油의 업무제휴는 어려운 경영환경에 대응하는 구조개선책의 하나로 추진된 것이었다. 日本石油와 三菱石油의 업무제휴 배경은 특석법(특정석유제품수입잠정조치법) 폐지후, 국내시세 하락과 그에 따른 수익악화의 장기화라는 어려운 경영환경이 결정적인 계기로 작용한 결과이다. 수익악화에 대응하기 위해 각 원매회사는 여러 방면의 물류제휴를 체결해 수송코스트 절감과 인원감축 등 리스트럭처링, 합리화를 추진해왔다.

합병에 대해 양사는 작금의 석유산업은 규제완화로 제품의 수입자유화와 수퍼등 대형소매업 및 외국자본의 시장

日石三菱그룹의 회사자본관계

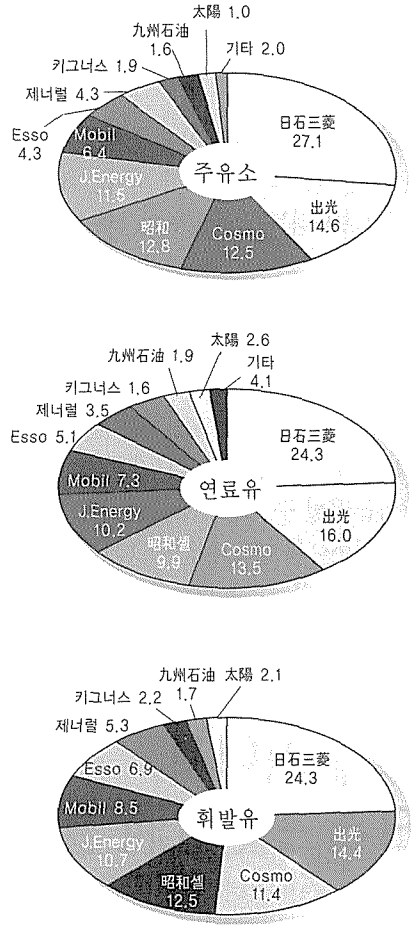


日石三菱그룹의 정유공장



* 日石三菱그룹 : 日本石油, 日本石油精製, 興亞石油, 日本海石油, 三菱石油, 東北石油.

일본의 원매회사별 셰어



신규참여 등으로 인한 경쟁심화와 경기후퇴로 국내수요 침체라는 어려운 환경변화를 맞이하고 있는 가운데, 석유산업에 주어진 사명을 완수하기 위해서는 양사의 경영자원을 결집해 더한층의 효율화를 도모하는 것이 최선의 길이라고 확신해 양사는 합병하기로 결의했다 라고 발표했다.

기업의 경영자원을 결집해 합리화를 더욱 적극적으로 추진함으로써 경쟁력을 강화하고 강인한 석유산업을 확립한다는 양사의 합병 결의는 그 후, 약 1개월후에 발표된 *Exxon*, *Mobil*의 합병에서도 이들 메이저가 밝힌 합병목적이기도 하다. 日本石油 · 三菱石油 양사는 21세기의 석유산업을 리드할 수 있는 강인한 경영기반을 확립하고 석유를 주체로 한 에너지의 안정적이고 효율적인 공급을 통해 사회, 경제의 발전에 공헌하는 회사가 되도록 최선을 다하겠다 라고 합병의 포부를 밝혔다.

10개 정유공장을 갖춘 대형석유회사로

日本石油와 三菱石油가 합병을 결의한 국내 요인의 하나로 정유공장이 상호보완관계에 있다는 점을 들 수 있다. 지금까지 日本石油는 정유공장을 자회사인 日本石油精製의 무로란(室蘭:북해도) 정유공장, 네기시(根岸:요꼬하마시)와 함께 자본제휴관계에 있는 그룹계열회사인 興亞石油의 오사까(大阪), 마리후(麻里布:山口현) 정유공장, 日本海石油의 토야마(富山:中部지방) 정유공장, 九州石油의 오이따(大分:九州지방) 정유공장 등 6개 정유공장을 그룹내에 보유하고 있었다.

한편, 三菱石油 그룹내에는 카와사끼(川崎:동경 근처), 미즈시마(水島:岡山현 소재) 정유공장, 東北石油의 센다이(仙臺:일본 동북부) 정유공장, 和歌山석유정제의 카이난(海南:和歌山 서부) 정유공장 등 4개가 있어 북으로는 北海道에서 남으로는 九州까지 전국에 총 10개의 정유공장을 보유하게 된다. 이들 10개 정유공장의 총정제능력(*CDU*기준)은 152.3만*b/d*로 업계전체(5,414,610 *b/d*) 의 28.1%를 차지하게 되어 일본 최대의 정제그룹으로 부상하게 된다.

단, 日石三菱의 전국 정유공장망은 나고야(名古屋:愛知현 서부) 지역에 구멍이 생기게 된다. 이 지역의 제품공급은 물류제휴를 통해 出光興産(愛知정유공장), 코스모석유(四日市정유공장) 의 제품공급에 의존하고 있다.

日本石油는 14년여에 걸쳐 업무제휴관계에 있던 三菱石油 외에 지금까지 出光興産, 코스모石油, *Japan Energy*, 九州石油와 물류제휴관계에 있고, 三菱石油는 昭和셸석유, *Mobil*석유, *General*석유와 물류제휴관계에 있다. 이들 물류제휴관계는 합병후도 계속 이어져 전국적으로 원활한 제품공급을 기할 수 있게 되었다.

지금까지 외항탱커부문에서 日本石油에서는 자회사인 동경탱커가 日本石油 선박의 운항을 담당해왔고, 三菱石油는 자회사인 菱油탱커와 용선계약을 체결해 배선을 실시해왔다. 합병후는 자사선은 동경탱커가 운항(위탁)하고 배선은 日石三菱 수급부와 함께 동경탱커와 菱油탱커가 공동으로 실시한다. 자사선 이외의 용선계약은 菱油탱커가 담당한다.

日石三菱石油는 1년 이내에 정제부문, 3년 이내에 수송부문 통합을 마무리해 정제·물류부문 효율화를 극대화할 방침이다. 정제부문에서는 계열정제회사인 日本石油精製, 興亞石油, 東北石油, 日本海石油, 和歌山石油精製 간에 최적의 생산체제를 확립함으로써 그룹내 정유공장 효율화를 도모할 수 있게 된다. 또, 물류부문에서는 정유공장, *Oil Terminal* 등을 포함해 131개 저유소망으로 출범하는데 3년 이내에 저유소 통합을 추진, 현재의 131개에서 85개로 35% 줄여 효율적인 제품배송체제를 확립할 방침이다. 〈燃料油脂新聞, 99/4/1〉

세계 석유업계의 인수합병 가속

지난 1월 새로운 합병회사로 출범한 *BP*·*Amoco*는 3월 31일 이사회를 소집해 *ARCO*인수계획을 승인하고, 다음날인 4월 1일 *ARCO*인수를 정식발표했다. 이번 인수는 지난 여름 450억달러의 *Amoco*인수에 연이은 거대합병으로서 인수액 268억달러, 주식시가총액 1,900억달러에 달한다. (주식시가총액은 로얄더치셸을 오히려 능가) 석유개발측면에서 원유매장량 119억 배럴, 원유생산량 253만*b/d*로 엑슨·모빌을 앞지르고 세계1위로 나서게 되었다.

재편이 재편을 초래하는 석유업계

BP·*Amoco*(98년8월), 엑슨·모빌(12월)등 잇따라

발표된 메이저들의 거대합병으로 전후 국제석유시장을 지배했던 *seven-sisters*체제에 종말을 고했다. *seven-sisters* 간의 기업통합이 가속화되어 이제 국제석유산업은 경제의 세계화와 시장지배를 목적으로 한 거대합병의 추세에 따라 20세기 초 메이저독점시대와는 완전히 다른 양상인 새로운 무한경쟁시대로 돌입하게 되었다.

엑슨의 모빌 인수금액은 753억달러, 합병후 신설회사의 매출액은 2,031억달러(24조엔)인 반면, *BP*의 *Amoco*인수금액은 480억 달러, 신설회사의 매출액은 1,076억달러이다. 한편 이번 *BP · Amoco*에 의한 *ARCO*인수는 규모적으로는 약간 작지만 인수금액이 268억달러(3조2,000억엔), 신설회사의 매출액 1,269억달러(15조2,280억엔)로 올라 초대형 수퍼메이저가 탄생했다.

엑슨과 모빌의 합병으로 석유개발 · 생산부문의 사업지역확대를 예상할 수 있고, 모빌의 *LNG*(액화천연가스)사업이 가능해졌다. 앞으로 약 9,000명 정도의 인원감축이 이루어지는 등 업무효율화에 따라 연간 약 30억 달러의 비용이 줄어들 것으로 내다보고 있다. 이에 대해 *BP · Amoco*의 *ARCO*인수 이점은 양사가 권익을 가진 알래스카주 *Northslope Prudhoe Bay*유전의 원유생산 효율화를 기대할 수 있고, 미서해안 석유정제 및 석유제품판매사업에 *BP*가 나서는 등, 미국에서의 하류부문사업을 강화할 수 있다는 것이다. 새로 설립되는 신설회사는 효율화를 위해 2,000명 정도의 인원을 감축하고 연간 10억달러의 비용을 절감할 계획이다. 이미 *BP*는 *Amoco*와의 합병에 따라 상류부문의 천연가스자원을 확보하고 판매부문에서는 중부 및 동부를 중심으로 미국에 탄탄한 휘발유판매망을 보유하고 있다.

이번 *ARCO*인수를 재촉한 큰 요인은 지속적인 유가하락이라는 것은 역시 의심할 여지가 없다. *ARCO*는 경영전략방안으로 석탄부문과 석유화학부문을 매각하고 석유부문에 경영자원을 집중해왔으나 이러한 전략이 97년말 이후 예상치 못한 유가폭락에 의해 계획이 어긋나게 되었다. *ARCO*는 미국 7위의 메이저이나 98년 4/4분기에는 7억9,000달러의 적자를 내고 경영위기에 직면했다. 이를 감지한 BP의 존브라운회장이 재빨리 엑슨 · 모빌의 움직임을 염두에 두면서 *ARCO*인수를 추진하게 되었다.

*BP · Amoco*에 의한 *ARCO*인수극은 적자에 빠진 *ARCO* 구제합병이라는 성격을 확실히 보여주었다. 인수결정 다음날 *ARCO*회장을 포함한 전임원이 퇴진하고 2,000명에 달하는 인원감축도 *ARCO*측이 대부분 떠맡는 것으로 전해지고 있다. 회사명도 *BP · Amocoo*의 이름이 그대로 계승된다. 굴지의 메이저급 *Amoco*와 *ARCO*그룹도 수익이 하락된다면 곧 합병되는 치열한 경쟁이 석유업계에도 이루어지고 있는 것이다. 알래스카 석유개발로 선구적인 사업전개를 이루고 명성을 떨친 *ARCO*의 옛 면모를 구할 시간은 없다.

*BP · Amoco*의 *ARCO*인수에 따른 이익은 다음과 같다.

첫째, 알래스카주의 *Northslope*유전의 석유개발 상승효과다. 현재 *BP*가 45만*b/d*, *ARCO*가 34만*b/d*의 원유를 생산하여 중복시설통합에 따른 효율화 효과는 매우 높다.

둘째, *ARCO*는 미국서해안에 45만*b/d*의 정제능력과 55만*b/d*의 제품판매망을 보유하고 있기 때문에 *BP · Amoco*에 의해 미국하류부문이 강화될 것이다.

셋째, *ARCO*의 천연가스자원은 인도네시아와 태국에 위치해 있어 *BP · Amoco*와 중복되는 지역이 적다.

넷째, *ARCO*가 소유한 멕시코만 유전의 수익성이 높다.

다섯째, *ARCO*는 유럽에 거점이 거의 없어 *EU* 독점금지법상의 문제가 없다.

무디스는 이번의 인수로 *BP · Amoco*는 *AA+*로, *ARCO*는 *A*로 신용도를 상향조정 할 방침이다.

90년대말에 이르러 급부상한 세계적인 대재편 배경은 역시 석유개발부문에서 1년이상 계속되고 있는 유가하락과 석유정제 · 판매부문에 걸쳐 확대되는 치열한 경쟁이다. 메이저는 90년대 초부터 석유개발부문에 신기술을 구사해 석유발견 · 개발비용을 떨어뜨려 왔다. 하지만 97년 여름부터 시작된 아시아통화 · 경제위기 끝에 발생한 석유수요하락과 *OPEC* 감산합의 불이행에 따라 공급과잉이 발생, 97년 후반부터 1배럴당 18~20달러의 추이를 보인 원유

가격은 하락일변도를 겪으며 대표유종인 두바이, 북해브렌트유가 13년 만에 1배럴당 10달러대를 밑도는 수준까지 떨어졌다. 그 후 99년 3월 하순에 개최된 OPEC총회에서 OPEC가맹국 · 비가맹국 합계 210만b/d의 감산합의 결정으로 원유가격은 15달러까지 상승하는 회복기미를 보이고 있지만 본격적인 회복까지는 상당한 시간이 소요될 전망이다.

다음으로 90년대에 한층 더 격심해진 유럽 및 미국 휘발유판매시장의 경쟁이다. 유럽에서 시작된 치열한 경쟁은 박리다매를 하는 저비용경영 주유소등장으로 휘발유 판매가격이 파괴되고 기존 메이저의 주유소경영에 큰 위협을 주었다. 더욱이 아시아통화 · 경제위기로 지금까지 메이저의 큰 수익원을 잃게 되었다.

더구나 지구환경문제와 설비에 대한 투자규모가 점점 막대해지고 있다. 이러한 비용증대와 수익력 하락을 보전하기 위해서는 간접부문을 비롯해 철저한 합리화가 필요하고, 합병은 큰 효과를 낳을 것이다.

잇따른 거대메이저의 출범에 대해 독점금지법상의 문제가 당연히 제기되고 있다. 미국사법당국도 높은 관심을 가지고 사태를 예의주시하고 있지만 경제가 세계화되고 국내기업의 국제경쟁력이 한 국가를 초월한 무한경쟁시대로 전환되고 있는 이상, 미국내의 지역적인 시장경쟁력 확보보다도 국내기업의 국제경쟁력 유지 · 향상이 보다 우선시될 가능성은 아주 높다.

재편극의 본격화

이번의 인수에 의해 성립된 수퍼메이저 3개사중 2개사가 영국기업인 것은, 현재까지 세계석유정책이 미국기업 중심으로 전개되어 온 것을 생각한다면 큰 변혁이다. 미국의 에너지정책도 재평가가 필요하다는 의견이 대두됨에 따라 앞으로의 국제정치경제동향에서 눈을 뗄 수 없게 되었다. 또한 메이저가 수퍼메이저 3개사와 텍사코, 셰브론으로 나뉘어졌기 때문에 코노코, 매러슨이라는 중견석유회사도 포함해 향후의 경영전략이 크게 주목된다.

일본시장도 96년 4월 특석법 폐지에 따라 경쟁시대로 돌입했다. 이번의 엑슨 · 모빌, BP · Amocoo합병은 일본의 정제 · 원매회사에 큰 영향을 끼쳐 향후 업계재편을 위한 기폭제가 될 가능성이 짙다.

이미 98년 10월, 일본석유와 미쯔비시석유가 합병을 발표했고 올해 4월 1일부터 日石三菱으로서 발족, 세계적인 대재편 흐름에 편승하고 있다. 엑슨과 모빌의 일본 정제 · 원매 자회사 및 관련회사는 東燃, 엣소석유, 제너럴석유, 모빌석유, 키그나스석유 등이며 총 휘발유판매량은 23%에 달해 日石三菱의 세어 24%에 육박한다. 또한 업계 2위였던 出光興産을 크게 앞서, 중위권인 쇼와셸석유, 코스모석유, 재팬에너지 등 각 회사도 경영상 중대한 선택을 하게 될 전망이다.

엑슨 · 모빌은 이전부터 효율적 경영에 따른 저비용 대량판매를 무기로 일본석유시장에 상당한 영향을 끼쳐왔고 BP · Amocoo의 일본내 동향도 크게 주목된다. 석유업계 전체로서는 업계재편의 흐름은 멈추지 않을 전망이다.

96년 4월부터 3년간 휘발유가격은 리터당 30엔정도 하락하고 비용절감노력이 판매가격의 하락을 따라잡지 못하는 상황이 계속되어 왔다. 그 결과 정제 · 원매사는 99년 3월기에 적자 내지는 감익으로 정제설비의 구조조정, 물류부문의 합리화를 추진해야 할 상황이다. 향후 원유가격 동향과 판매시황, 수퍼메이저의 대일전략의 진전에 따라서 21세기에도 합병 · 인수와 같은 업계재편의 흐름이 계속 이어질 전망이다. 〈Oil Report. 4/12 〉

수퍼 메이저의 재무 · 사업비교

	석유 매장량	석유 생산량	석유제품 판매량	매출	순익
	(억bbl)	(천b/d)	(천b/d)	(억$)	(억$)
BP · Amoco	119	2,529	5,221	1,269	86
엑슨 · 모빌	108	2,526	8,773	2,031	117
RD셸	96	2,328	6,560	1,717	78

일본, 셀프주유소 해금후 1년

수도권은 원매회사, 서일본은 특약점 주도

일본에서 셀프주유소가 없는 지역은 일본의 47개 행정구역 기준으로 20곳이다. 오픈한 27개 지역중에서도 오까야마(岡山:中國지방) 현이 13개로 가장 많고 카가와(香川:四國지방) 현이 8개로 그 다음으로 많은데, 中國, 四國에서 셀프주유소가 가장 많이 보급되었다.

셀프주유소 보급은 이들 서일본 지역에서는 특약점 주도로, 수도권 지역에 서는 원매회사 주도로 전개되고 있다. 수도권에서는 치바(千葉), 카나가와(神奈川)에서 6개가 오픈했고 북동부에서는 *BP*가 적극적인 전개 양상을 띠고 있다.

원매회사계열별(원매회사·특약점 합계)로 보면, 가장 많은 회사는 제너럴석유 10개. 그 다음으로 *J·Energy* 9개, 日本石油, 三菱石油, 키그너스石油가 각각 7개. 出光興産, 코스모석유, *Mobil*석유, *Esso*석유는 각각 5개. 昭和셸석유는 3개이다. 九州石油 계열은 후꾸오까(福岡:九州지방) 현내에 4월중순에 오픈할 예정인데 그렇게 되면 모든 원매회사가 셀프주유소를 갖게 된다.

대형유통업체인 저스코 셀프주유소는 아오모리(青森:本州최북단) 현, 미야기(宮城:本州북동부)에 총 3개가 있고 *JA*(全農) 계열은 카고시마(鹿兒島:九州남부) 현에 1개가 있다.

셀프주유소는 아직 실험단계이다. 주변 풀서비스주유소의 가격인하판매와 막대한 셀프기기 초기투자비용(1개 주유소당 약 2,000만엔)이 셀프주유소 보급에 장애가 되고 있다. 그러나, 예상 판매실적은 얻을 수 있다 라고 *BP Japan* 관계자는 말한다. 셀프주유소에 대한 이용자의 반응은 나쁘지 않은 것으로 나타나 지금까지 보급에 따른 큰 문제는 발생하지 않았다. 셀프주유소 보급 2년째인 금년 판매업계의 대응이 주목된다.

〈日刊燃料油脂新聞, '99. 4. 5〉

일본의 셀프주유소 전국분포

	계열 구분	합계
青森(아오모리)	PB, SC(Shopping Center)	2
岩手(이와떼)	昭和셸	1
宮城(미야기)	SC 2개	2
茨城(이바라기)	昭和셸, General	2
群馬(굼마)	BP 3개, 日石	4
崎玉(사이따마)	Esso 2개, Mobil, Kygnus	4
千葉(치바)	Cosmo 2개, 出光, Mobil, 三菱石油, Esso	6
東京(토꾜)	出光, Esso, General	3
神奈川(카나가와)	日石, 出光, J·Energy, Mobil, 三菱石油, General	6
新潟(니이가따)	Mobil	1
長野(나가노)	三菱石油, General	2
靜岡(시즈오까)	日石 2개	2
愛知(아이찌)	日石, Mobil, General	3
三重(미에)	昭和셸	1
京都(쿄또)	General	1
兵庫(효고)	日石, Kygnus, PB	3
岡山(오까야마)	三井(미쓰이)石油 4개, Japan Energy 3개, 三菱石油 2개, Cosmo, Kygnus, 太陽, PB	13
廣島(히로시마)	General, Kygnus, PB	3
鳥取(톳또리)	三菱石油	1
島根(시마네)	Kygnus, 三井石油	2
香川(카가와)	Japan Energy 4개, Kygnus 2개, 出光, Esso,	8
德島(토꾸시마)	Japan Energy	1
愛媛(에히메)	상사계 3개, Cosmo, 太陽	5
高知(코오찌)	Cosmo, 三菱石油	2
福岡(후꾸오까)	General 3개, 상사계	4
鹿兒島(카고시마)	日石, JA	2
沖繩(오끼나와)	出光	1
27개 지역	합 계	85

㈜ 1. 99년 3월말 현재 기준.
2. 상사계 : 상사계특약점, SC : 대형유통업자, JA : 全農 또는 經濟連.
3. 신설 주유소중 계획·건설중이거나 등유만 판매하는 셀프는 미포함.

국제원유시장의 변화

OPEC의 협조감산합의로 원유시장의 조류는 완전히 바뀌었다. 연초에 배럴당 10달러대로 낮았던 두바이의 원유가격은 13달러대에서 14달러대까지 뛰었다. OPEC, 비OPEC산유국 합계 210만b/d 감산의 결과이다. 앞으로 비수기에 돌입해 협조감산이 얼마나 준수될지는 확실치 않지만 감산이 이행되면 현재의 잉여재고는 점차 해소되어 성수기에 들어서는 가을부터 원유가격이 본격적으로 회복될 것이라는 전망이 많다.

지난해 3월과 6월에 열린 제1·2차 감산합의에서 그동안 호흡을 맞추지 못했던 OPEC도 이번만큼은 결전의 의지를 다져 감산할 것으로 보이는 가운데, 4월도착분 DD원유의 대일출하량을 사우디가 12%, UAE가 7%, 쿠웨이트도 7%, 비OPEC으로서는 오만이 6%, 멕시코가 14% 줄인다고 통고해 왔다. 현재 원유시장은 전환기에 있는 만큼 저유가기조에서 고유가기조로 전환될지 귀추가 주목되고 있다.

이러한 가운데 일본의 원유조달구조와 문제점에 대해 4월1일에 개최된 석유심의회개발부회 제2회기본정책소위원회에 제출된 자료를 참고로 살펴본다.

일본의 원유조달형태

일본의 원유조달은 석유회사 및 상사가 공급자와 기간계약[1] 혹은 현물계약을 체결하는 형태를 취하고 있다. 통상 기간계약이 전체의 80%, 현물계약이 20%를 차지하는데 기간계약의 대상은 산유국, 구미석유회사, 일본석유개발회사, 상사·무역업자 등이다. 계절변동분은 현물시장, 계절변동분 이외는 기간계약으로 충당하고 있다. 공급이 초과하면 현물비율이 상승하고 공급이 부족하면 현물비율이 낮아지는데 기업전략에 따라 현물비율은 차이가 난다.

기간계약의 기간은 통상 1년간이며 계약갱신은 별도의 의사표시가 없으면 자동갱신되는 경우와 매년신규로 체결하는 경우가 있다. 다만 유사시 공급안정성 보장여부는 결국 계약당사자간의 관계에 달려있고, 일단 유사시 공급자가 계약대로의 공급여부는 평소 신뢰관계에 따를 수 밖에 없다.

산유국 국영석유회사에서 구입하는 직접거래원유, 이른바 DD원유는 평소 구입관계를 바탕으로 유사시에 물량을 늘릴 수 있어 유사시 안정공급확보 차원에서 원유의 구입선으로서는 없어서는 안되는 존재이다. 그 반면 정치성이 강하기 때문에 공급안정성은 구입회사와 산유국의 국영석유회사, 원유도입국정부와 산유국정부가 평소부터 어떠한 관계를 구축하고 있는가에 따라 크게 좌우된다.

메이저와 독립계등 구미석유회사로부터의 구입은 경제적, 정치적 동기에 따라 대일공급량을 줄여 일본이외의 국가에 우선적으로 공급할 가능성이 있다. 원유판매선으로서 일본기업이 중요하지 않은 경우는 유사시 안정공급을 요구하는 구매교섭력은 약하다고 평가하고 있다.

자주석유개발회사는 대부분 구미석유회사처럼 상류·하류의 일관조업회사가 아니고 일본내에서 독자적으로 석유정제·판매사업에 진출하고 있지도 않다. 따라서 국내의 정제·원매회사와의 계약형태는 기간계약과 동일하다. 하지만 석유공단 및 일본수출입은행의 지원은 생산원유의 일본반입이 원칙이지만 생산원유의 일본반입원칙이 자주석유개발의 탄력성을 감소시켜 생산·개발비용을 높인다는 비판이 있는 것도 사실이다.

상사와 무역업자로부터의 구입은 기간계약에 근거해 계약기간과 조건이 가장 유연하고 평상시 경제성 추구 측면에 효과가 있다. 그렇지만 자주석유개발회사로부터의 조달에 비한다면 유사시 안정성은 낮다.

이상의 원유조달평가는 주로 안정성 측면에 의한 것으로 가장 안정성이 높은 것은 자주개발, 그 다음은 산유국, 구미석유회사, 상사·무역업자 순이며, 가장 안정성이 떨어지는 것은 현물이다.

1) 기간계약(*Term Contract*) : *Buyer*와 *Seller*가 일정한 계약기간 및 이 계약기간내에 적용될 고정가격(Fixed Prices)을 합의하여 거래하는 방식.

국제석유시장의 특질

「원유수급구조와 석유개발의 현황 및 의의」라는 보고서에서는 우선 석유의 중요성을 언급, 앞으로도 계속해서 1차에너지중에서 가장 중요한 위치를 차지할 것으로 지적하고 있다. 석유는 경제활동에 불가결한 요소로 타에너지로 단시간에 대체하기 곤란하기 때문에 가격변동에 따른 수요탄력은 거의 없다는 석유의 상품특성을 언급하고 원유수급동향과 전망, 매장량對생산량비율, *OPEC*회원국의 석유수입(收入) 등 석유정세의 배경을 설명하고 있다.

캠브리지 에너지리서치의 데이터를 인용한 개발·생산비용 추이에 의하면 구미주요 21개사의 평균 발견개발비용이 81년 21.09 $/bbl에서 97년에는 4.90 $/bbl, 생산비용이 5.36 $/bbl에서 3.32 $/bbl로 낮아졌다. 특히 발견개발비용의 하락폭이 두드러진다.

동자료는 향후 국제석유시장의 흐름과 특질에 관해 다음과 같이 설명하고 있다. 제1차석유위기 이전은 원유생산에서 제품판매까지 일관조업체제를 채택한 메이저가 석유시장의 수급·가격형성에 지대한 영향력을 끼쳐왔고 국제석유자본에 의한 기간계약이 원유공급의 주류였다. 이러던 것이 제1차 석유위기이후 자원내셔널리즘이 대두되고, 산유국이 자국 석유자원의 관리·이용을 강화해 제2차석유위기를 거치면서 원유공급의 주류는 산유국에 의한 장기 *GG*(정부간)계약과 *DD*(직접거래)계약으로 바뀌었다. 가격은 *OPEC*의 정부판매가격(*GSP*)이 기준이 되었다.

하지만 석유위기 이후 원유가격상승에 따라 석유수급구조는 크게 변했다. 소비국의 에너지절약과 석유대체에너지개발이용의 진전에 따라 석유수요가 감소한 한편, 그때까지 경제적으로 개발이 곤란했던 지역의 신규개발이 활발해져 북해유전 등 비*OPEC*지역의 원유생산이 증가했다. 동시에 세계적인 수급완화로 현물원유거래가 늘어났다. 현물시장은 수급상황을 반영한 가격에서 거래가 이루어져 *OPEC*의 정부판매가격을 밑도는 경우가 많아졌다.

미국과 영국에서는 그사이 석유산업의 규제완화·자유화가 진전되어 가격규제철폐, 국영기업의 민영화·폐지, 제품수입자유화가 이루어졌다. 현물거래확대에 따라 투명한 지표가격과 가격변동위험헷지에 대한 필요가 늘어나 83년에는 *IPE*(런던국제석유거래소), 84년에는 *NYMEX*(뉴욕상품거래소)가 개설되어 브렌트원유와 *WTI*원유가 각각 상장되었다. *OPEC*의 정부판매가격은 시세하락에 따라 영향력을 상실해 원유가격형성은 선물가격에 연동하는 방식으로 이행되어 현재까지 이르고 있다. 문제는 이번 협조감산에 따라 *OPEC*이 시장지배력을 회복할 수 있는가 아니면 시장작용이 더 강화되는가 이다.

원유시장의 영향력

이 자료의 분석에 따르면 *OPEC*의 원유시장에 대한 영향력은 85년의 사우디의 스윙프로듀서[2]의 역할포기를 계기로 낮아졌다. 그러나 오늘날에도 260만*b/d*정도에 달하는 잉여생산능력을 포함해, 세계 원유생산량의 약 40%, 원유확인매장량의 70%이상을 차지하는 *OPEC*의 영향력은 무시할 수 없다. 사우디, 쿠웨이트, *UAE*의 생산비용이 낮아 경쟁력이 있는 만큼 더욱 그렇다.

산유국 국영석유회사의 영향력은 국유화시책을 통해 유망 탐광·개발지역으로부터 국제기업을 내쫓았던 전성기와 비교하면 현저히 낮아졌다. 국제석유기업에 비해 기술 및 자금측면에서도 크게 뒤져 국유자원인 석유·가스전을 활용할 수 없기 때문에 사우디와 멕시코를 제외한 대부분의 산유국이 상류부문에대한 문호를 국제석유회사에 다시 개방하여 재무조건을 개선하려는 움직임을 보이고 있다.

메이저의 석유시장에 대한 영향력은 일찍이 국제석유카르텔을 형성해 원유생산의 약 80%를 지배했던 시대와 비교한다면 매우 뒤떨어져 현재 세계원유생산량의 약 11%을 차지하는데 그치고 있다. 하지만 최근 대형합병을 통한 지배력회복 움직임이 눈에 띈다. 하류부문의 경쟁심화에

2) 스윙프로듀서(Swing Producer) : 시장유지역할을 하는 생산조정자를 의미. 1983년 3월 OPEC의 런던총회는 사우디아라비아를 시장의 수요에 응하여 공급을 조절하는 스윙프로듀서로 하기로 결정했다. 하지만 그후 많은 산유국이 가격을 인하하여 공식판매가격을 지키는 사우디아라비아만의 일방적 감산을 강요당하는 사태로 이어져 사우디아라비아는 이 역할을 공식적으로 거절한다는 입장에 있다.

따라 자산매각과 인원감축 등 합리화를 추진해 온 메이저가 대형합병을 추진하는 이유는 미개척지역데 대한 대규모 투자, 원유가격하락 장기화에 대비한 비용절감, 중동산유국의 외자도입 움직임에 대응가능한 체질강화 필요성 등에 의한 것으로 분석되고 있다.

국제적인 원유조달구조의 변화로 빼놓을 수 없는 것은 시장의 지리적인 분할이 진행되고 있다는 것이다. 미국은 미주내, 유럽은 유럽내에서 주로 원유를 조달하고 있고 아시아는 약 60%를 중동에서 수입하는 등 3대지역의 원유조달선은 한정적인 지역에 의존하고 있다. 지역별 원유조달구성은 미국의 경우 미국내 42%, 캐나다 9%, 멕시코 8%, 중남미 16%로 미주내가 75%를 치지하고 있다. 나머지는 중동과 아프리카가 각각 10%, 유럽이 4%, 기타 2%이다. 유럽의 경우는 유럽내 34%, 중동 26%, 아프리카 18%, 구소련 16%, 기타 6%이다. 아시아는 아태지역내 37%, 유럽 2%, 중동 55%, 아프리카 4%, 구소련 1%, 기타 2%로 원유를 조달하고 있으며 중동의 존도가 가장 높다. 특히 아시아의 경우는 동일유종으로 비교하면 구미보다 높은 가격으로 원유를 거래하고 있다. 이는 아시아시장의 소규모, 불충분한 가격정보, 높은 중동의존도와 경쟁원유의 부족 등에 따른 것이다.

시장기능 붕괴가능성

아시아시장은 앞으로 더욱더 중동의존도가 상승할 전망이다. *DOE/IEA International Energy Outlook* 1998에 의하면 아시아의 페르시아만 원유의존도는 95년의 870만 *b/d*에서 2020년에는 2,390만*b/d*로 174%나 높아질 것으로 예측하고 있다. 아프리카는 40만*b/d*에서 70만*b/d*로 75%, 남미는 10만*b/d*에서 20만*b/d*로 100%, 구소련은 30만*b/d*에서 170만*b/d*로 467%가 증가하고, 북해는 10만*b/d* 그대로이며 기타 160만*b/d*에서 80만*b/d*로 50% 감소한다고 예측하고 있다. 그결과 2020년에는 아시아시장의 중동의존도는 87.2%나 달할 전망이다.

이러한 원유조달환경을 전제로 국제석유시장의 기능붕괴 가능성을 몇가지 상정하고 있다. 우선 원유생산이 대규모로 감소한 경우 예상되는 것은,

①기간계약 이외의 현물공급감축 · 중지

②기간계약중 우선도가 낮은 국가와 기업에 대한 공급의 감축 · 중지

③자본관계의 해당 자회사에 대한 우선배분과 같은 사태이다.

이 결과, 현물시장의 원유유입량이 급감해 석유조달에 지장이 생긴다. *OPEC*국가의 현재 잉여생산능력 약 260만*b/d*는 걸프전시의 쿠웨이트, 이라크에서의 공급소실분 약 500만*b/d*보다 적다. 또한 걸프위기시에 국제석유자본은 자회사에 우선 공급해 타사용자에 대한 공급을 줄였다.

불완전정보에 의해 국제석유시장이 신뢰도를 상실할 가능성도 있다. 분쟁등 긴급사태의 기간과 규모, 공급중단 전망이 불충분할 경우에는 정보부족에 따라 매점매석등이 발생하고 선물시장이 이상난동을 보인다. 이 결과, 제1차 석유위기시의 매점과 걸프전쟁초기의 석유제품 가수요발생의 예에서 볼 수 있듯이 국제석유시장의 신뢰가 떨어져 수급이 불안정해질 우려도 있다.

또한, 규제에 의해 국제석유시장이 붕괴될 가능성도 지적되고 있다. 공급대폭삭감등의 위기시에 타지역의 산유국이 자국민우선정책으로 수출금지 및 선물시장 폐쇄, 가격규제등의 조치를 행한다면 국제석유시장의 조정기능이 마비될 우려가 있다. 또한 아시아지역중 국가비축체제가 정비되는 국가는 한국, 인도네시아, 일본에 그쳐 유사시 대비체제가 정비되지 않았다고 지적되고 있다.

이러한 가운데 일본 원유조달구조에 대한 방향설정의 필요성이 대두되고 자주원유개발의 가능성 또한 점쳐지고 있어 앞으로 어떠한 논의로 전개되어 나갈지 그 향방이 주목되고 있다.

일본의 원유조달구조는 긴급사태를 어떻게 상정할지에 따라 변화하겠지만 안정성과 경제성의 균형 여부가 역시 문제이다. 자원이 없는 일본이 모든 수단을 동원하여 원유를 조달하기 위해서는 고정관념에 사로잡히지 않고 시장을 앞서 예견하여 임기응변을 발휘해 적절히 대응하는 자세가 필요하다. 〈4/19, Oil Report〉