

최근 日本 石油産業의 구조개편 동향

— 大韓石油協會 弘報室 —

1. 머리말

石油産業을 둘러싸고 있는 외부환경은 더욱 어려워지고 있다. 省에너지, 소비절약, 石油代替, 新에너지의 개발 도입 등으로 제품수요증가세가 정체되고 있는 가운데 점진적인 국제화의 문제가 대두되고 있다. 이와 같은 정세변화에 대응하여 석유업계는 中·長期對策으로 구조개편문제를 적극 추진하고 있는데 그동안 과도기적인 현상으로 제품의 덤핑경쟁이 격화되고 단기적으로는 경영실적이 극도로 악화되고 있다. 따라서 단기대책에 이어 中·長期대책의 필요성을 여실히 보여주는 상황이다. 이와 같은 상황을 배경으로 정책적으로는 올해에 들어서면서 각종 계획, 보고서, 시달 등이 나오고 있다. 여기에서는 석유업계의 경영상태와 그 정책과제 등에 관해 살펴보기로 한다.

2. 石油業界의 경영현황

지난 9월 중간결산을 보면, 원유가격의 약세와 円貨의 강세에도 불구하고 投売경쟁의 영향으로 업계 전체로는 경상수지단계에서 총 2천5백억円 정도의 적자가 예상되고 있다. 투매경쟁상황을 휘발유 가격에서 보면, 현재 元売各社の 휘발유 도매가격은 들쭉날쭉하지만, 0당 1백30円 수준에서 거래되고 있다. 만약 1백35円이 되면 최종 소비자가격은 여기에 유통마진 10~15円을 더해 그 적정가격은 145~150円이 되지만, 휘발유의 소비자 가격은 135円 수준의 元売회사 공장

도가격수준에 집중되고 있으며, 120円 수준의 휘발유를 출하하고 있다. 이러한 상황에서 석유업계의 경영내용이 악화되는 것은 당연하다.

지난 3月期 결산에 있어서도 석유회사들의 경영실적은 별로 좋은 것은 아니었다. 石油 10社の 경상수지 단계의 수익상황을 보면, 日本石油가 146억円, 出光興産 90억円, 九州石油 34억円, 東亞石油 13억円, 제너럴石油 3억円을 각각 흑자로 계상했다. 그러나 또 한편에서는 대폭적인 적자계상도 속출했다. 그 적자폭을 보면, 丸善石油 92억円, 三菱石油 88억円, 大協石油 87억円, 共同石油 71억円 등이다. 그 결과 石油10社の 경상수지는 6억円の 흑자로 나타났다. 이는 가격하락과 3백33억円에 달한 환차손 때문이었다. 또 石油10社の 매출액 경상이익률은 제조업 평균(83년)에 비해 970분의 1, 총자본경상이익률은 약 4분의 1, 자기자본비율은 약 4분의 1 등으로 극히 취약한 기업체질을 그대로 드러내고 있다.

이에 대해 지난 9월 결산의 경우, 아직 확정된 것은 아니지만, 업계 전체로는 2천5백억円 정도의 적자가 될 것으로 전망되고 있다. 前 3月期 결산의 경우 대폭적인 환차손이 발생했음에도 불구하고 石油 10社가 모두 6억円の 흑자를 기록했다. 이것이 지난 9월 중간기에는 円貨강세가 계속되고 원유가격이 약세였으나, 현실적으로는 대폭 적자를 기록했다. 그 요인을 보면, 투매경쟁이 최대의 원인이다. 원매회사들은 이런 상태가 지속될 경우, 경영기반이 중대한 위협을 받게 됨에 따라 公正경쟁들의 철저한 준수를 전제로 판매노력을

기울이고 있으나, 사태는 계속 악화되고 있다. 市況회복을 위해 정제부문에서는 대폭적인 自主減産을 계속, 제품의 전반적인 市況은 개선되기도 했으나, 元売회사들의 투매경쟁으로 문제는 근본적으로 해결되지 않고 있다. 현재 석유산업에 있어서는 製品市況의 개선이 시급한 과제로 제기되고 있다.

3. 石油審議會 石油部會의 개치

(1) 上期의 석유운용지침과 특정설비의 허가=이 중 특정설비로는 FCC 환산 하루 6만 1천 9백배럴을 허가했다. 그 내용은 다음과 같다.

▲알킬레이션=日本鑛業·水島の 하루 4천 5백배럴(완공시기 86년 5월), ▲접촉개질장치=코스모石油·四日市の 3천배럴(同 86년 7월), 太陽石油·菊岡의 1천배럴(同 86년 9월), 日本石油精製·根岸의 2천배럴(同 89년 4월), 日本海石油·富山の 4천배럴(同 86년 6월) 極東石油工業·千葉의 7백배럴(同 89년 4월) ▲접촉분해장치=富士石油·神ヶ浦의 1천 8백배럴(89년 4월), 鹿島石油·鹿島の 3천 5백 배럴(89년 4월), 出光興産·愛知의 3만배럴(87년 3월), 코스모石油·四日市の 5천배럴(86년 10월), 九川石油·大分の 1천 5백배럴(85년 6월), 日本石油精製·室蘭의 3천배럴(89년 4월), 興亞石油·麻里布의 2천배럴(85년 8월), 東亞石油·川崎의 2만배럴(87년 3월), 三菱石油·水島の 4천배럴(87년 4월), 東亞燃料工業·川崎의 9천배럴(85년 6월), 제너럴石油·堺의 2천 7백배럴(86년 6월).

(2) 85~89년도의 石油공급계획=85년도의 연료유 내수량은 총 1억 8천 1백만kl로 전년대비 97.1% 수준으로 전망된다.

휘발유는 車 1대당 소비량이 감소하지만, 보유대수의 증가로 기본적으로는 전년대비 100.5%로 타이트할 것으로 전망된다. 나프타는 수요의 主宗을 이루는 석유 화학공업의 業況을 고려, 同 97.8%, 灯油는 전년도 상반기 초의 폭한에 의한 반동으로 상반기는 감소하나, 하반기는 미증을 보여 灯油 전체는 同 97.6%, 輕油는 1대당 소비량이 감소하고 있으나, 小型트럭을 중심으로 한 보유대수의 증가로 견조세를 보여 同 102.7%, A重油는 上期는 전년초의 폭한에 따른 수요증가의 반동으로 감소가 예상되지만, 下期는 미증이 예상되어 同 97.7%, C重油는 代替에너지 도입이 계속될

것으로 보여 전체로는 同 90.9%, 이중 LPG는 가정·업무용 등 각 분야의 수요증가로 同 101.4%, 그 결과 연료유, LPG, 非정제용 원유를 합친 85년도의 석유 내수량(원유 환산)은 2억 3천만kl로 전년대비 95.4%이다.

또 89년까지의 석유제품수요는 포함세를 유지할 것으로 전망되고 있다. 이중 휘발유 및 중간유분 수요는 계속 타이트하지만, C重油 수요는 石油代替에너지의 도입으로 계속 감소추세를 보일 것으로 전망된다. 앞으로 이러한 수요구조의 中·輕質化에 대응한 설비구조를 확보해 갈 필요가 있다. 원유도입량은 85년 1억 9천 7백만kl, 89년에 2억 2백만kl로 전망되며, 또 제품을 포함한 석유 전체도입량(원유환산)은 85년에 2억 4천 3백만kl(하루 4백 18만배럴), 89년에는 2억 5천 2백만kl(同 4백 34만배럴)로 전망되고 있다.

4. 石油流通비전硏究會 보고

석유공급시스템 효율화의 요청, 수요구조의 변화와 과당경쟁, 경영격차의 확대, 소비자요구의 변화 등으로부터 휘발유 판매업의 구조개선인 ① 경영기반의 강화, ② 사업의 집약화·다각화·고도화, ③ 공정경쟁 질서의 정착 등을 추진하면서 휘발유 판매업자는 「個性있는 경영전개」에 유의해야 할 것이다. 또 元売기업의 책무, 組合사업의 역할, 행정방향을 명확히 하는 한편, 휘발유 판매업법이나 中小기업근대화촉진법의 방향 등에 대해 종합적인 검토가 필요하다고 지적.

〈휘발유판매업의 구조개편과 新전개〉

▲휘발유판매업의 구조개편=경영근대화의 일환으로 ① 省力化·합리화를 가능케 하는 시설면의 근대화, ② POS 시스템의 도입 및 유효활용, เครดิต 카드 등의 이용에 의한 非현금시스템 도입 등 情報化의 추진, ③ 근대적 경영관리의 추진 등에 주력, 또 SS의 특성에 맞추어 자동차관련상품, 서비스제품의 확충, 그리고 多角的 정보망의 전개에 의한 소비자 요구에의 대응을 검토하는 한편 防災규제의 제검토가 필요. 사업집약화에서는 SS 개개의 한도를 넘는 경영의 근대화와 효율화를 적극 추진하고, SS망의 형성을 지향하던 사업의 전환이 필요.

공정경쟁질서의 정착에서는 불합리한 거래관행을 개선하고, 휘발유 판매업의 코스트의식에 기초한 경영의 확립을 도모하는 한편, 행정은 철저化가 필요.

▲ 휘발유 판매업의 新 전개 = 個性있는 경영의 전개를 위해서는 경영규모, 수익구조등 경영특성을 충분히 검토하여 스스로의 창의와 연구에 기초한 개성있는 전개를 하는 것이 기본이다. 적응력에 차이가 있기 때문에 기업의 한도를 넘어서 효율화 등의 철저, 적정 판매규모의 확보를 위한 집약화, 사업전환에 의한 대응등의 조치가 필요.

▲ 元壳기업의 책무와 組合사업의 역할 = 元壳기업은 출선하여 합리적 거래관행과 공정거래질서의 정착을 추진하고, 또 휘발유판매업과 제휴, 시장실태를 파악하면서 거기에 적합한 공급에 노력해야 한다. 組合은 中小기업단체의 조직에 관한 법률등 관련법규의 활용을 검토할 필요가 있다.

▲ 行政의 대응 = ① 行政의 역할 = 당면구조개편의 추진, 공정경쟁질서의 정착 등에 대해 강력한 지도, 지원을 행하고, 시급히 자율적인 상업질서의 형성을 이루어야 한다. 또 지나친 행정개입은 오히려 行政 의존체질을 조장, 자주노력을 저해한다는 사실을 잊지 말아야 한다. ② 휘발유판매업의 방향 = 자동차 연료의 다양화 추세에 대해 종합적인 대책의 검토가 필요, 일요일 휴업제도에 대해서는 강력한 운용으로 검토하는 것이 필요. ③ 中小企業근대화촉진법등 = 사업전환에는 고통스러운 결단이 필요하기 때문에 그 원활화를 위해 中小企業사업전환대책임시조치법의 활용도 검토될 수 있다. 적정한 경쟁질서의 확보를 위해 中小기업단체의 조직에 관한 법률 등 관련법규의 활용도 검토될 수 있다.

5. 石油製品판매업의 中小기업근대화계획

근대화 5개년계획의 목표는 ① 효율적 판매체제의 확립, ② 안정적 경영기반의 확립, ③ 품질의 확보의 3가지이다.

그 목표를 구체적으로 보면, 효율적 판매체제 확립의 경우, 시설의 근대화, 경영관리 근대화등 경영의 근대화 및 사업집약화를 추진, 효율적인 판매체제의 확립을 도모한다. 또 안정적 경영기반의 확립에서는 경영근대화에 맞추어 사업의 다각화 등에 의한 종합적 수익력 확보에 노력하는 한편, 합리적 거래관행의 정착을 도모하고, 휘발유 등의 안정공급확보를 위한 안정적 경영기반의 확립을 도모한다. 품질관리의 철저 등에 노력하며, 적정한 품질의 휘발유 등의 판매를 하도록 한다는 등이다.

이 3가지 목표 달성에 필요한 사항은 ① 시설근대화 = 오는 89년말까지 도입해야 할 시설은 計量器(POS 단말기에 접속되어 있는 것), POS 단말기, 미니 컴퓨터, 캐노피, 廢油전용 지하탱크, 특정주유소용 검사측정기기 1식, 자동세차기, 가스·차저 등으로 소요자금은 1천9백76억円. 시설도입은 필요에 따라 공동사업으로 한다. ② 경영관리의 근대화 = 회계기준의 정비, 계수관리의 철저등의 관리체제를 확립하는 한편, 책임회피의 경감, 貸倒방지에 힘쓰고, 동시에 지식의 보급·지도를 도모한다. ③ 사업의 다각화 및 정보화의 추진 = 자동차 관련상품의 판매, 서비스제공의 확충 등으로 사업을 다각화하는 한편, POS 등의 적극 활용을 도모한다. ④ 사업의 집약화 = 업무제휴, 공동화, 합병등을 추진, 안정적인 경영기반의 확립을 도모한다. 공동사업으로서의 官需의 공동수주, 공동배송, 계산사무의 공동화, 共同SS등을 생각할 수 있다. ⑤ 경쟁의 정상화 = 코스트의식에 기초한 경영책임의 확립을 도모한다. ⑥ 거래관계의 개선등.

6. 石油製品판매업 실태조사 보고

SS의 收支상황은 영업이익률이 지난 82년 이후, 경상이익률은 지난 83년 이후부터 각각 마이너스를 기록하고 있다. 지난 77년 이후에 최고였던 해는 79년으로 그때의 영업이익률은 1.8%, 경상이익은 2.0%를 기록했다. 또 SS의 적자기업비율은 79년에 21.8%에서 80년에는 27.0%, 81년에 42.3%, 82년에 44.0% 등으로 증가했다. 83년에는 49.6%로 赤字 SS가 거의 절반 수준에 이르고 있다.

이중 석유제품판매업이 앞으로 계속 안정공급의 사명을 수행하면서 발전해 나가기 위해서는 환경변화를 적극적으로 수용하여 구조개편을 단행하는등 스스로 대응해 갈 필요가 있다. 이를 위해서는 ① 경영의 근대화, 효율화 및 다각화를 추진, 종합적 수익력의 강화를 도모하고 ② 각 기업으로서 대응에 한계가 있을 경우에는 共同化 등의 집약화를 추진하며, ③ 합리적 거래관행의 정착, 근대적 경영관리의 확립을 도모하는 것 등이 필요하다. 또 근대화의 주요한 구체적 목표로서는 환경변화에의 적극적 대응, 경쟁의 적정화와 소비자이익의 확보, 인재의 육성·확보·환경대책 등의 대책이 바람직하다.

7. 注油所 일요일 휴업에 관한 告示폐지와 금후 自主的 실시에 따른 소비자 편의의 확보

通産省 資源에너지지은 지난 8월 18일부터 SS의 일요일휴업제도를 폐지, 휘발유 판매업자의 自主制에 위임키로 했다.

資源에너지지은 제1차 석유위기 이후 SS의 일요일 휴업제도에 대해서는 「휘발유 소비절약」을 위해 행정지 도로서, 그리고 지난 82년 10월부터는 휘발유판매업에 기초한 조치로서 同法에 의한 告示에 따라 실시해 왔다.

그 후 이 제도는 사업자간에 상당히 정착되고 또 소

비자의 에너지절약의식이 제고되는 효과를 거두었으며, 또 石油流通비전研究會가 이 제도의 탄력화에 대해 검토할 필요가 있다고 지적하는 등의 상황을 감안, 휘발유업법에 따른 SS일요일 휴업에 관한 告示를 폐지, 탄력화를 도모하게 된 것이다. 告示日은 85년 8월 16일, 실시일은 8월 18일이다.

따라서 금후 일요일 휴업에 대해서는 SS의 경영근대화의 일환으로서, 그리고 휘발유의 효율적 사용에도 기여하도록 함으로써 自主的으로 실시해 나가게 되었다. 그러나 資源에너지지은 국민의 중요한 에너지供給거점인 SS의 자주적인 일요일 휴업이 원활하게 이루어지도록 소비자편익의 확보 등의 관점도 고려하여 계속 지도해 나갈 것으로 보인다. *

(日本 化學工業日報 9/2)

□ 해외석유산업동향 □

原油價下落과 메이저의 收益증가

美덴버大學의 기업수익성조사연구에 의하면 1983년 이후 油價하락은 월街의 소문과는 달리 나타나진 메이저의 수익을 오히려 증대시킨 것으로 나타났다.

同연구에 따르면 에너지절약으로 OPEC과 독립계석유사들이 어려움을 겪고 휘발유가격이 통제되고 있으나 메이저들은 소비절약에 의한 製品매출액 보다는 原油費用의 감소폭이 크기 때문에 도리어 높은 이익을 내고 있다는 것이다. 메이저의 연례보고서를 보면 매출액의 대부분은 石油가 아닌 製品판매를 통하여 얻을 것이다. 原油는 원료로서 비용이 최소화되고 있다.

(상대적으로 커진 구입원유비용)

메이저들은 市價의 4분의 1가격으로 자체 보유유전의 생산량을 그들 소유 정유공장에 공급하고 있으나 부족분은 국제가격으로 구입하고 있어 큰 부담이 되고 있다. 수요가 줄어들면 메이저들은 가동률을 낮출 수 있어 그만큼 원유구입비용을 줄일 수가 있으며, 추가로 얻어진 이익의 일부를 소비자에게 돌려 수치개선과 아울러 이미지개선을 기할 수 있다.

수요감소가 계속되고 메이저들이 원유생산량을 늘린다 면 그들은 판매량 감소에 따른 손실보다 더 많은 판매차익을 거둘 수 있을 것이다. 이같은 역설적인 상황은 아르코社의 再編과정에서 뚜렷이 나타나고 있다. 同社는 小賣店의 수를 半으로 줄인 후에 代當물을 1/3이나 인상시켰다.

이러한 전략은 세부문으로 되어 있다.

1. 1983년 3월 이후 대부분의 메이저들은 18%의 세계원유가 하락보다 더 큰 폭으로 원유비용부담을 줄였다.

만일 정유공장의 가동률이 낮아져 원유소요량이 그만큼 줄어들면, 배럴당 7달러로 조달가능한 자체유전에서 생산된 원유의 비중이 높아지게 된다. 따라서 배럴당 28달러하는 구입원유의 비중은 상대적으로 낮아져 정제부문에서 75%의 비용을 절감할 수 있게 된다.

2. 이렇게 여러부문에 걸친 비용절감으로부터 얻어지는 막대한 이익은 정유공장의 원유처리량 감소에 의한 固定費用의 증가에 의하여 모두 相殺되지는 않는다.

원유처리량의 감소에 불구하고 가동률은 75%에서 머물고 있는데 그 이유로는 대단위 정유시설의 폐쇄로 한 때 輸入原油를 정제하던 시설이 감축되었기 때문이다. 가장 단적인 例로는 아르코社가 産地인 알래스카로부터 멀리 떨어진 필라델피아 정유공장을 폐쇄한 바 있다.

3. 한편 製品가격도 약세에 있기는 하지만 原油가격처럼 약세는 아니다.

정유공장의 폐쇄로 인하여 공급과 수요가 균형을 이루게 되었다. 제품수입의 증가는 제품시장의 공급과잉과 가격의 약세를 초래하기는 커녕 도리어 메이저들이 수요증가를 충족시키기 위해 비싼 수입원유를 정제할 필요가 없게 됨으로써 간접비용을 낮추는데 기여하였다.

이러한 代替공급으로 인하여 자체 채굴원유를 정제할 수 없는 정유공장은 문을 닫을 수 밖에 없다는 결론에 쉽게 도달하게 된다.