

I. 머리말

요즘 신문지상이나 T. V. 뉴스시간에 「3低時代에 살고 있는 우리」라는 얘기를 종종 듣고 보게 된다. 3低중 에 하나가 石油價格의 하락을 말하고 있음은 상식으로 통하고 있다. 原油價格이 20달러, 30달러 그리고 40달

# 산유국 石油販賣方式의 변천

金 年 泰  
(油公 原油部長)

러 수준을 유지하면서 기세를 떨치던 흥영기를 거치면서 한자리 숫자 가격은 과거에나 있었던, 다시는 돌아올 수 없는 전설처럼 잊혀졌음이 사실이었다. 그러나 어느 전문가도 어느 필부도 장담하지 못했던 사실이 오늘에 펼쳐지고 있는 것이다. 금년초에 20달러 수준에 있던 가격들이 물 깊은 줄 모르고 머리숙이기 경쟁을 하더니만 급기야는 7달러선까지 떨어져 마치 떨어지기 기록경쟁을 하는 듯한 장세를 보여 주고 있다. 이러한 상황에서 석유업자들은 보다 싼 가격의 석유를 사려고 있는 지혜 없는 생각까지 짜내가면서 매일 매일 고통의 길을 걷고 있다. 과거 油價가 오름세에 있던 시절에도 물론 싼 가격의 原油를 사려고 부단한 노력을 경주했음이 사실이나, 그 시기에는 자금의 여력범위내에서 先購買하여 재고유지에 따른 최소한의 비용회수에 플러스 알파만 기대하던 기본적인 목적을 달성할 수 있었던 것으로 비교적 단순한 1차 방정식의 문제였으나, 현재에는 油價가 어느 선에서 내리막을 멈출 것인지 언제 反騰할 것인지를 전혀 알 수 없는 시장이라 구매시점과 판매시점, 수입시점과 수출시점의 기회포착이 도저히 종잡을 수 없게 되었다. 보다 복잡적이고 불확실성이 농후한 변수가 式의 수보다 하나 더 많은 변수를 일일이 가정해서 대입하여야 解를 얻을 수 있고, 그 解 자체도 가정의 변경에 따라서는 쉽게 깨질 수 있는 당황스럽고 황당한 상황이 될 것이다. 이와 같은 상황은 產油國의 석유판매방식을 포함한 시장구조, 수급구조 및 가격구조의 변화에 상호간에 유형 무

형의 영향력을 행사하고 있어 어디가 시작이고 어디가 끝인가를 분간하기 어려워 이해의 실마리를 찾을 수 없음에 연유한다 할 수 있을 것이다. 이에 본고는 석유판매방식의 과거와 현재를 진단해 보고 석유판매방식의 변화가 있게 한 배경을 설명함으로써 독자의 이해를 돕고자 하며, 이를 바탕으로 하여 나름대로 앞날을 점쳐보고자 한다.

## II. 石油市場의 변천

石油가 우리의 일상생활과 밀접한 관계를 유지하였음은 역사적으로 장구한 세월을 거슬러 올라가야 하는 것으로 이미 B. C. 3000년경에 이란에서의 입상제작에 접착제로 아스팔트를 사용하였고, 印度에서는 목욕탕의 물을 데우는 용도로 아스팔트를 사용하였다는 기록으로 상당히 오래 전부터였음이 틀림없다. 이 시기에 있어서 아스팔트의 채취는 근대적인 채굴방식에 의한 것이 아니라, 자연적으로 地表에 나온 것을 채취하였을 것으로 생각되며, 실질적으로 이와 같은 방식이 과거 유전탐사에 사용되었음이 사실이다. 그러나 보다 객관적인 의미에서의 일상생활과의 연관은 19세기중엽 등화용으로 고래기름대신 燈油(Kerosene)를 사용함으로써 시작된 것이다. 당시의 등유는 석탄건류에 의한 것이 대부분이었으나, 극히 일부분이 原油에서 채취되었으며, 原油는 지표에 스며나온 것이나 소금채취를 위한 구멍에서 얻어진 것이 고작으로 원시성을 탈피하지 못하였다. 당시 등유가격이 배럴당 42달러선이었다는 기록을 감안할 때 수요에 비하여 공급이 부족하였을 것임은 자명하며 필요를 충족시키기 위한 투기꾼 또는 투자자들의 움직임은 미루어 상상하고도 남을 것이다. 이와 같은 노력으로 1859년 美國의 펜실베니아주에서 30B/D의 근대적인 유정이 개발되고 1860년 65만B/D의 생산을 기록하면서 공급부족은 공급과잉으로 양상이 변모하고 원유가격의 하락이 불가피하였던 바 연초의 20달러선에서 연말에 2달러선으로 다시 61년에는 50센트로 대폭적인 가격의 暴落을 경험하게 되었다. 이때만 해도 생산·정제 및 판매는 각각 별개의 분야로 유통구조가 독립 운영되었던 바 생산자들의 破産을 몰고 왔으며, 낮은 가격에 의한 수요의 회생과 더불어 경영의 합리화가 요구되었다. 1870년 록펠러의 스탠다드오일社의 탐사·생산·정제 및 판매의 수직적 통합을 효시로 대규모 회사의 출현을 맞게 되었다.

이후 1900년의 걸프오일社가 텍사스州에서의 유전을 발견하고 텍사코판매회사와 손을 잡고 본격적인 석유산업의 문을 여는 계기를 마련했다. 1911년 美國의 반독점법이 발효되면서 스탠다드 오일社는 엑슨, 모빌 및 소칼 등으로 분리되면서 다국적 기업의 태동을 맞이하게 되었다. 또한 이 시기에 휘발유 엔진의 개발 및 자동차 사용의 증대로 휘발유 수요의 급증이 추가되어 1920년까지 가격의 급등을 야기시켰다. 1914년에 시작된 세계 제1차 대전으로 石油은 요긴한 전략물자로 그 수요의 대폭적인 증가를 기록하게 되었다. 이에 따라 세계 도처에서 석유개발을 위한 노력과 투자가 잇따라 1909년에서 1914년 사이에 英國의 이란진출, 美國, 英國, 프랑스의 이라크진출, 멕시코 및 베에수엘라에서의 석유발견 및 中東에서의 석유개발 노력의 증대가 이루어졌다.

이러한 일련의 움직임은 생산량의 급속한 증가를 가능케 하였으나, 1920-1930년의 대공황을 맞아 수요의 정체 및 감소현상으로 공급의 과잉상태에 다시 직면하게 되어 가격의 暴落사태가 재현되게 되었다. 이에 대석유회사는 英國에서 모임을 갖고, 1927년에 현상유지협정을 체결하고 생산과잉을 피하고자 하는 노력을 기울였다. 1930년의 디젤엔진 상용화로 신제품의 수요촉발을 계기로 수요의 회복을 맞이하게 되면서 활발한 생산투자를 재개하게 되어 1930년대 본격적인 中東개발의 붐을 맞이하게 되었다. 이는 제2차 세계대전을 계기로 수요는 신장된 반면 美國내에서의 생산투자가 정부의 -가격통제의 결과로 일시적으로 정체된 데 그 이유를 찾을 수 있는 것이다. 그러나 2차대전이 끝나자 국제적으로 생산능력이 증가하고 수요의 꾸준한 신장으로 美國이 原油輸出 내지는 자급자족국에서 수입국으로 전환하면서 美國내 생산투자붐으로 다시 한번 공급과잉의 상황도래를 잉태하게 되었다. 이는 1950년 알제리에서의 유전발견과 1959년 리비아와 나이지리아에서의 유전발견으로 가일층 심각한 국면으로 치닫게 되었다. 1959년 메이저에 의한 공시가격 인하에 이어 1960년 재인하를 초래하였으며, 이에 본격적인 中東產油國이 가격보호의 목적으로 OPEC를 결성하기에 이르러 1970년대의 OPEC시대를 예고하게 되었다.

당시 메이저는 美國系 5개社 및 英國系 B. P와 英國 네덜란드系 쉘社의 7개社로 막강한 자금력과 물량으로 세계석유시장을 지배하였으며, 산유국은 이권료(Royalty) 및 소득세를 징수하는 선에 머물렀다. 당시 公示價格이

소득세와 로얄티의 산출기초가 되는 과세표준가격이었기 때문에 공시가격의 인하는 곧 산유국 수입의 감소를 의미하는 것으로 산유국의 분노를 샀음은 필연적이었다. 반면에 메이저는 1927-1970초까지 걸프 플러스방식의 油價체제를 적용했는데, 이는 당시 대부분의 石油가 선적되던 美國남부의 멕시코만에서의 가격을 기준으로 하고 멕시코만에서 인도지까지의 운임을 가산하여 소비자가격을 책정함으로써 막대한 이익을 향유하였다. 이에 메이저는 산유국과 소비국 양면의 공격목표가 되었으며, 1967년 3차 중동전으로 수에즈운하가 폐쇄되면서 1969년 집권한 리비아의 카다피가 자국산 原油의 저유확성과 지역적으로 西歐 및 美國에 유리한 점을 들어 자국내에서 조업중이던 옥시덴탈회사에 리비아産 원유가격의 인상을 주장하고 나서 1970년 옥시덴탈社의 무조건 굴복을 얻어냄으로써 70년대 OPEC석유정책의 轉機를 마련했다. 또한 1973년 4차 中東戰爭時 OPEC의 월 5% 생산삭감정책으로 서방소비국의 굴복을 얻어냄으로써 가일층 입장이 강화되게 되었다. 1972년 리아드협정에 의한 메이저의 생산량결정권 상실과 1973년 메이저의 가격결정권 상실로 사실상 OPEC의 시장지배가 실현되기에 이르렀다. 1973년 메이저와 OPEC의 가격협약시 OPEC는 油價인상을 요구하였던 바, 이유는 달러 가치하락, 연통화팽창률 및 소비국의 경제성장률과 소비자의 제품가격을 감안한 대폭적 인상을 요구하여 회의가 결렬되었다. 그 결과 OPEC는 연내 4배의 油價인상을 단행하였다. 이것이 소위 1차 석유위기로 OPEC는 이후부터 80년초까지 수요인장을 발판으로 가격 결정에 있어 매장량은 풍부하고 인구가 상대적으로 적은 사우디 중심의 온건파와 반대로 매장량이 상대적으로 적고 인구는 많아 달러가 부족한 이란 중심의 강경파로 갈라져 이해의 대립을 보여 왔다. 당초의 아라비아나이트를 기준으로 했던 단일가격체제는 2차 석유 위기를 겪으면서 가격2원화로 변모하고, 다시 현재에 이르러는 產油國別로 무작위 입의 油價책정에 의한 상호 경쟁기에 돌입하고 있다. 이는 70년대의 잦은 油價인상과 폭등으로 소비국의 수요정제 및 非OPEC의 생산증대와 石油代替에너지로의 전환 등이 주원인이었다. 이 과정에서 메이저는 석유구입자 및 생산기술 자문역으로 전략하게 되었으며, OPEC는 50년대부터 시작된 국내시설의 국유화를 완료하고 향후의 시장전략에 부심하고 있으며, 오늘의 낮은 유가로 장래의 무엇을 기대하

는지가 관심의 초점이 되고 있다.

### Ⅲ. 去來契約類型的 변화

석유시장에서의 거래라 함은 다른 상품시장과 다름이 없이 물건을 팔고 이를 사는 것임에는 틀림이 없다. 또한 수요와 공급이라는 경제원리에 의하여 가격의 등락을 보이는 것도 마찬가지라고 할 것이다. 단지 일반상품과 차이가 있다면 경제발전과 비교적 밀접한 관계에 있는 관계로 석유에는 정치성과 전략성이 짙게 내포되었다. 이는 점 이외에 막대한 자금이 투입되어야 한다는 점일 것이다. 더구나 그 거래가 카르텔을 형성하고 있는 집단에 의해서 이루어지고 통제되고 있다는 점에서 더 그러할 것이다. 앞에서 살펴 본 바와 같이, 석유시장은 시장 주도면에서는 공급자시장에서 구매자시장으로 다시 구매자시장에서 공급자시장으로 변하는 것이 기간의 길고 짧음에는 정도의 차가 있으나, 주기적으로 이루어져 왔으며 공급자의 입장에서 보면, 메이저를 중심으로 한 석유시장에서 OPEC가 주도하는 시장으로 변모하여 왔고, 가격면에서 보면 가격상승 가격하락 다시 가격상승의 등락을 시현하면서 80년 초반까지는 전반적으로 상승세를 보여 왔으나, 이후 등락을 전전하면서 그 흐름은 하강선을 그려왔다. 그러나 현재의 하강선이 보다 큰 상승선을 대비한 준비단계로 그 중간점을 연결할 때 하강이 아닌 상승 일련지는 아무도 확인할 수 없으며, 이는 금세기가 지난 21세기에나 거론될 수 있을 것이다.

모든 거래와 마찬가지로 석유거래 또한 누가물건을 가지고 있는지가 우선 중요하며 가지고 있는 물건을 사고자 하는 사람에게 어떻게 판매하느냐가 중요하다. 앞에서 설명한 바와 같이, 70년대를 전후하여 그전이 메이저가 물건을 가진 者로 거래의 주역이었다면 그후는 OPEC가 물건의 주인이자 거래의 주역이라고 분류해도 큰 무리는 없을 것으로 판단된다.

70년대 이전에 메이저가 대표적으로 삼은 거래방식은 수직적 결합이라는 것으로 특징지을 수 있을 것이다. 수직적 결합이라 함은 막대한 자금을 투자하여 매장량(물건)을 확보하여 이를 생산하고 생산된 물건을 정제하여 완제품을 최종소비자에게 판매하는 방식이라 할 것이다. 실제로 메이저는 생산된 원유를 적극적으로 판매하고자 소비국의 정제시설에 투자하고 수송권을 독점하면서 소

비국의 油價정책에까지 개입하여 이익을 극대화시켰다고 할 수 있다. 여기에서 메이저의 경영철학 내지 경영방향을 반추해 볼 필요가 있다. 단적으로 확인할 수는 없지만, 메이저는 투자자금의 조기회수와 가능한 한 이익의 단기기간내의 극대화였을 것으로 유추할 수 있다. 이러한 경영방침하에서는 자원의 효용가치 수명을 장구하게 유지할 필요가 없다. 따라서 소비국의 정상적인 수요 창출과 수요신장을 위한 노력을 기대할 수 없고, 산유국의 입장에서 산유국의 권익보호를 위한 합리적인 가격의 유지 노력도 기대할 수 없고, 시장의 주역으로서 합리적이고 수명이 긴 시장의 유지는 더구나 바랄 수 없을 것으로 추측된다. 이와같은 일련의 思考의 차가 메이저의 수명을 보다 단축시켰을 것이라고 여겨지며 산유국과 소비국으로 부터 모두 신뢰받는 장사꾼이었다면 상황은 좀더 다른 양상을 보였을 것으로 생각된다. 그러나 메이저의 퇴장은 생산국과 소비국 모두에게 어느 면에서는 커다란 손실이라고 할 수 있을 것으로 이는 해박한 지식, 경험 및 기술로 생산국과 소비국간의 조정역할을 할 수 있는 유능한 調整者를 잃었다는 점이다. 여하튼 메이저는 생산자이며, 원유가격 결정자이며, 동시에 제품가격 결정자로 석유시장을 장악하고 생산물량을 소비자와 장기계약을 체결하여 공급함으로써 70년대 이전의 거래성격을 정착시켰다.

메이저가 생산량결정권과 가격결정권을 OPEC에 이양하고 단순구매자 및 기술자문역으로 전락하면서 공급과 거래의 양상이 상당히 세분화되고 다양화되었다. OPEC가 편 시장전략도 기본적으로 메이저와 큰 차이가 없는 바, 유통의 하부구조인 최종소비자까지의 장악에 있음은 물론이다. 다시 말하면, 산유국의 입장이 액면 그대로 소비국에 전가되는 그런 시스템을 구축하고자 함에 있을 것이다. 이러한 목적 및 목표하에서 OPEC는 Marketing Net-work가 부족한 상태에서 직접 취급처리할 수 있는 물량을 신장시키는 것으로부터 시작하였다. 이른바 G-G와 D-D 베이스 계약이 그것이다. G-G(정부 대 정부) 계약은 OPEC가 전략적으로 추진한 것으로 선진국에 대해서는 실비공급과 공업화 원조의 대가로, 후진국에 대해서는 경제원조의 일환으로, 중진국에 대해서는 노동력 공급 및 경제협조의 代價로서 소비국의 에너지문제에 직접 간접으로 영향력을 행사하겠다는 정치외교적인 의도의 산물이라 하겠으며 실리면에서도 공시가에 의한 판

매의 길을 확보하겠다는 전략의 소산이라 할 것이다. 그러나 70년대 후반 OPEC는 공시가격에 의한 판매 보다는 가격조정과 비밀거래가 가능한 D-D(회사 대 회사)계약으로 전환하기 시작하였다. 그 배경에는 당시의 현물 가격이 공시 가격보다 높았다는 점과 정부 고위층 및 왕족들의 사비 충당에는 D-D계약이 보다 편리했다는 점이 숨어 있다. 그러나 이때까지만 해도 상당한부분의 原油를 메이저를 통하여 판매하였는데, 이는 메이저의 Marketing Net-work를 이용하려는 것이었으며, 일부는 현물시장에 팔아 시장타진 및 트레이더를 이용한 가격부양용으로 이용하였다. 그러나 이같은 현물원유의 범람은 80년대에 들면서 당초 의도와는 달리 시장가격하락의 요인이 되었음을 주목할 필요가 있다. 여기에서 70년대까지의 거래를 계약유형별로 요약하면 70년대 이전 메이저에 의한 5-10년의 장기계약 위주에서 70년대 이후는 OPEC에 의한 G-G, D-D, 현물 및 메이저에 의한 판매로 장기의 경우 1-3년의 기간이 주류를 이루었다. 이를 도표화하면 다음과 같다.

원유 거래형태별 시장점유율변동 추이

	1970이전	1973	1976	1979
산 유 국	-	7.9	24.5	42.2
G-G	-	5.0	12.4	16.5
D-D	-	2.9	12.1	25.7
메 이 저	100	92.1	75.5	57.8
계 열 사	*74	69.6	59.0	46.6
비계열사	*26	22.5	16.5	11.2
計	100	100	100	100

\* 추측치 (국제자원론 참조)

그러나 80년대에 접어들면서 시장 양상은 급변했다. 70년대 OPEC가 주도한 가격의 폭등으로 소비국은 소비절감, 대체원의 도입에 의한 소비구조의 재편과 재고의 인출 사용등으로 수요가 감퇴하여 방만하게 생산해낸 OPEC의 물량이 공급과잉의 상황에 직면하게 되었다. 여기에 더하여 상승된 유가가 생산비가 높은 深海油田 등의 개발경제성을 재고시켜 이로써 非OPEC의 생산량이 증대됨에 따라 OPEC의 시장점유율이 지속적으로 감소하게 된 데서 더 큰 문제점이 파생하게 되었다. 이에 O

PEC는 시장점유율을 재고하여 필요로 하는 硬貨의 충족을 위해 어떠한지 대책을 수립할 필요성이 발생하였다. 이의 일환으로 국별 생산량을 합의 시행하기에 이르렀다. 소위 생산쿼터의 의미는 가격하락을 방지하여 일정수준의 收入을 유도코자 한 것이었으나, 결과는 실패로 끝났다. 이 실패가 가격하락의 직접적인 원인이 되었다. OPEC의 노력이 실패한 이면에는 다른 이유도 있겠으나, 거래유형을 다양화시켜 합법적 또는 비합법적으로 판매물량을 증대시키고자 한 OPEC 회원국 자체의 합의사항 위반이었다. 다양화된 거래유형은 70년대에 있었던 G-G와 D-D 외에 현물판매가 대폭 증가 하였다는 점과 상품수입대전을 원유로 결제하는 일종의 바터거래, 할인판매효과와 동일한 임가공형태의 공급, 對산유국 투자에 대한 인센티브 原油의 공급과 순수한 의미의 물물교환에 의한 바터 등으로 그 유형이 확대되었으며, 계약기간 또한 1년 미만의 단기성 계약이 주류를 이루게 된 특징을 배태하게 되어 종전에 비해 훨씬 복잡하고 다양화되었음을 현시장의 특징으로 꼽을 수 있을 것이다. 이와 같은 산유국 실태를 도표화하면 다음과 같이 요약할 수 있는 바 기타 부분이 많음을 감안할 때 한 눈에 짐작할 수 있을 것이다.

OPEC의 시장거래 형태

- 장기계약 : 45-55%
- 스 파 트 : 10-15%
- 기 타 : 45-30%

(PIW)

**IV. 去來價格類型의 변화**

석유거래에 있어 가격유형의 변화는 70년대까지는 비교적 단순했던 반면, 80년대에 들어서서는 유형부터 상당히 복잡하게 되었다. 가격유형의 변화는 공표되는 가격을 어떻게 더 받느냐, 아니면 어떻게 깎아 주느냐 하는 것으로 간단히 요약될 수 있다. 공급이 부족한 판매자 시장에서는 보다 간편하여 정찰가격에 일정액을 웃돈으로 지불하고 물건을 구입하면 그만인 바, 이 유형은 73년과 79년의 두차례 석유위기를 거치면서 산유국이 D-D로 판매한 물량에 적용되었으며, 적게는 센트 단위에서 높게는 배럴당 5달러까지 이르렀다.

다른 한가지 방법은 장기계약을 체결하는 경우 계약체

결시 일정금액을 계약금으로 공급자에게 지불하는 방법으로 웃돈을 先支給하는 경우와 동일한 방식이었다. 이와 같은 방식은 메이저가 지배하던 70년대 이전과 OPEC가 지배한 70년대에 실존하였다. 그러나 공급이 과잉이었던 70년대 이전에는 메이저에 의한 가격할인이 있었는 바, 최저계약물량단위를 설정하고 추가계약을 하는 경우, 일정액을 할인해 주던 방식이다. 그러나 70년대 거래가격 유형이 장사꾼인 메이저의 결정사항이었기에 오히려 몇몇하게 진행되었고, 70년대에는 공급이 부족한 상태라 아무리 가격을 올려 받아도 OPEC의 어떠한 합의사항에도 저촉되지 않았다.

반면에 80년대에 들어 상황이 반전되면서 가격할인이 성행하게 되었다. 이를 방지하고자 OPEC가 생산량 조정에 의한 가격방어를 결의한 시점에서는 가격할인을 공공연하게 할 수 없게 되었다. 이로써 가격할인은 진정한 의미에서의 뒷거래의 자행을 유발하였으며 그 방식으로 도입된 것이 초기에는 계약은 가격으로 하되 지불은 현물가격으로 하는 것과 일정 계약량을 선적하는 경우 보너스로 현물 가격의 물량을 공급하는 방식, 수입물품대전 지급시 原油로 결제하고 결제금액 산정에 있어 원유가격을 현물시장가격으로 하는 방식, 판매한 물량마다 리베이트 형식을 빌어 할인하는 방식등 그 유형이 실로 다양하였다. 그러나 종래에는 이도저도 안되어 가격할인을 표면화시켜 현실화하고 이를 계기로 계약상의 적용가격에 많은 변화를 가져 왔다.

현실화된 가격방식을 요약하면, 다음의 두가지로 크게 분류할 수 있다.

- 네트백 가격
- 특정 스파트유종가격의 연동

네트백가격이라 함은 해당 유종을 精製하는 경우 합의 비율에 따른 완제품이 생산된다고 합의가정하고 특정지역의 현물 제품가격을 乘하여 판매수입을 결정한다. 다음 원유를 정제하기까지에 소요되는 수송비, 보험료, 수송중 멸실량 및 정제비를 차감하여 최종 산출되는 금액으로 원유가격을 결정하는 방식으로서, 특정유종에 연동함은 현물시장에서 널리 통용되는 지표원유를 기준하여 그 원유와의 질차이등을 감안하여 일정액을 가감하여 가격을 책정하는 방식이다. 위의 두 방식을 경우에 따라 조금씩 변형하여 사용할 수 있는 바, 그 방식은 공급자와 구매자 간에 합의하기 나름인 것이다. 따라서 현재의 상황을

단적으로 표현하면 「산유국의 高段手 전략이 개입된 시장원리가 지배하는 시장」이라고 할 수 있겠다. 네트백方式이 能事인 것처럼 이해들을 하고 있으나, 네트백방식의 확산은 소비국 또는 소비자를 산유국의 하청업자화 할수 있다는 사실을 직시해야 할 것이다. 다시 말하면 소비자는 시장제품가격 보다는 일반적으로 싸게 살 수 있는 개념이 성립할 수 있으나, 산유국이 추진하고 있는 수직적 다각화가 제대로의 힘을 발휘하는 날이 오면(지금 추진중이지만) 소비자 제품가격 결정을 산유국 자신이 하겠다는 것을 인정하는 결론인 것이다.

이에 가격면에 있어서의 유형변화를 종합하면 70년대 이전은 메이저에 의한 걸프 플러스 방식과 현물가, 70년대는 OPEC에 의한 공시가격제도와 현물가, 80년대에는 시장원리에 의한 현물가로 일원화되었다고 할 수 있다. 그 변화는 변화이전의 요인들이 원인이 되었다는 점을 상기하여야 할 것으로 오늘의 低價格이 다음 시기에 어떤 형상으로 변화에 영향을 줄런지는 단지 추측할 수 있을 뿐이다.

### V. 향후의 去來樣相 전망

향후의 양상변화를 점친다는 것은 지극히 어렵고 위험한 것이긴 하지만, 위에서 설명한 바와 같은 논리를 따라갈 때 개략적인 윤곽은 잡을 수 있으리라 판단된다. 이를 위해서는 미래의 시장이 공급자지장일지, 또는 구매자지장일지의 판단이 선행되어야 할 것이다. 이는 공급과잉 또는 공급부족과 밀접한 관계가 있는 바 현재 전문기관들이 전망하고 있는 수급의 양상은 다음과 같다.

石油수급 전망 (단위 : 백만B/D)

	1990	1995
수 요	50.3	54.6
공 급	48.3	53.0
OPEC	22.7	27.5
非OPEC	25.6	25.5
과 부 족	△2.0	△1.6

(각종 보고서 요약)

위표에서 장래의 석유는 공급면에서 절대부족인 것을 알 수 있으며, 이는 곧 판매자지장일 것임을 암시해 준다. 더구나 OPEC중 中東5개국(이란, 이라크, UAE, 쿠웨이트, 사우디)을 제외한 여타국의 가채년수가 현재

산량 기준 30년 안팎임을 감안하면 이들의 생산은 점감할 것이며, 생산량 일체는 자국의 소비에도 오히려 부족할 수 있다는 결론을 얻을 수 있게 된다. 그렇다면 대종의 수출국은 중동5개국 정도로 국한될 것으로 사실상 전문기관도 90년대에 이들 5개국의 수출량이 세계이동물량의 75%선을 점유할 것으로 예상되고 있으며, 현재의 OPEC 대신 다른 小OPEC의 출현을 예기하고 있는 실정이다. 현재에도 이란, 이라크를 제외한 GCC가 이미 출범하여 별다른 실적은 없으나, 나름대로의 미래를 점치게 하고 있다.

향후 수급상 소비국은 싫든 좋은 원유를 中東에서 수입해야 하고 공급이 부족한 상황하에선 그들이 요구하는 가격을 인정해야 하며 다른 代案이 없는 한 가격책정에 있어 그들의 현명하고 합리적인 결정만을 바랄 수 밖에는 없는 것이다. 가격은 오를 것이 분명하지만, 어떤 개념을 근거로 하여 상승할 것인지가 더욱 중요하다 하겠다.

가격결정방식은 크게 두가지를 상정할 수 있을 것으로 하나는 산유국의 필요자금을 생산하여 판매하는 원유량에 관계시키는 방법이고 다른 하나는 대체원개발 가격에 비교하는 방식일 것이다. 이는 산유국의 정책이 그 바탕이 될 것이지만 현재의 정책기조를 감안한다면 두가지를 절충하는 線일 것으로 예상된다. 그 이유는 산유국의 자연환경상 원유수출이 유일한 자금창출원이며, 이 창출원을 가능한한 수명을 길게하여 후손에게 물려주어야 한다는 것이다. 한편으로는 필요자금을 충당하고 다른 한편으로는 代替에너지源의 출현으로 수명의 단축을 초래하는 愚를 범하지 않아야 하는 때문이다. 반면에 산유국은 현재 제품수출을 위한 시설확장을 기해오고 있다. 실질적으로 수직적 통합을 기도하고 있는데 원유가격을 제품가격에 연동시키는 방법이나 그 逆의 방법 모두가 가능할 것으로 예상되며 산유국이 지배하는 시장에서 가격의 결정방식은 오히려 단순할 것으로 추측되는 반면 유통구조의 장악이란 측면에서 계약유형은 G-G와 D-D의 장기계약형태가 주류를 이룰 것으로 예상할 수 있겠다.

여하튼 산유국이 취할 수 있는 방식에 있어 선택의 폭은 많을 것인 바 현재의 유형을 고려할 때 다음의 방식으로 요약할 수 있다. 이를 연결지을 때 적어도 16가지 이상의 유형이 가능할 것이다.

계약 유형	가격 동향
G-G	공시 가격
D-D	네트백 가격
바터	현물 연동가격
임가공	제품 연동가격

## VI. 맺는 말

앞에서 살펴 본 바와 같이, 석유시장은 필요에 의해서 발전 확대되어 왔음이 사실이다. 燈油로부터 시작된 시장이 공급과잉으로 침체되자 새로운 휘발유 수요가 시장을 회생시키고 다시 침체되고 또 다른 디젤 수요가 다시 회생시키는 과정을 겪어 왔고 가격이 오르면 분명히 떨어지는 다음 과정이 뒤따랐으며, 이러한 과정에서 시장 주도가 공급자에서 수요자로 다시 공급자로의 바톤 터치가 이루어져 왔다. 이에 따라 거래방식도 복잡과 단순을 교대해 가면서 변하여 왔음을 알 수 있다.

이를 근거로 향후를 점친다면 다음에 올 시장은 판매

자주도시장, 高油價시장 및 단순거래방식의 시장이 될 것으로 예상할 수 있다. 이러한 상황의 예상이 확실하다면 우리 모두는 하락된 油價를 이용하여 침체된 경제를 활성화하고자 노력하는 한편 계곡이 깊은 시점 후의 산이 높은 때를 대비하여야 할 것임은 自明하다 하겠다.

산이 높은 때를 위한 준비는 여러가지가 있겠으나 석유업자 및 정책을 입안하는 입장에서는 눈앞의 이익뿐만 아니라, 장기적인 이익을 위한 포석이 필요할 것인 바, 中東5개국과의 유대관계의 지속을 빼놓을 수 없을 것으로 생각되며, 단순히 주는 선에서의 유대가 아니라 주고 받는 유대이어야 할 것이다. 또한 등유시장에서 휘발유처럼, 휘발유시장에서 輕油처럼 대체수요가 아닌 대체공급원에 대한 관심도 필요한 시기가 아닌가 한다. ☐

### 海運市況

## 油價하락 乾貨物船부문에 惠澤 못미쳐

油價하락현상은 탱커市場에 계속 많은 이익을 안겨다 줄 것이지만, 乾貨物船부문에는 별다른 혜택을 못미치고 있다고 런던의 海運컨설턴트 Drewry가 밝혔다.

同社는 최근 발표한 「Shipping in New Low Oil Price Era」를 통해 지난 85년 중반이래 하락하고 있는 B-C油 가격은 탱커, 건설물선 양부문의 항해비용을 55%까지 절감시키고 있다고 전하면서 특히 탱커부문에서는 석유소비증가와 OPEC產油國의 생산량증가에 힘입어 운항비용이 감소하는 반면, 운임수입이 증가하여 실질적인 수익성 제고에 큰 도움을 받고 있다고 덧붙였다.

이에 따라 中東걸프/북유럽간을 운항하는 VLCC의 경우, 항차당 운항, 선박가동비를 제외한 이익이 80만달러에 달하고 있으며, 그밖의 선형도 비슷한 수준인 것으로 알려졌다.

Drewry는 오는 1991년까지 세계원유생산이 꾸준히 증가될 것으로 전망하면서 향후 5년동안 탱커선복수요도 1985년대비 29%까지 늘어날 것으로 내다봤다. 따라서 V·ULCC의 수익성은 더 증가될 것이고, 운임수준도 계속 상승할 것으로 보인다.

또 석유제품 교역증가로 25,000~90,000톤급 탱커들

의 공급부족 현상까지 초래할 것으로 전망했다. 이중 65,000~90,000톤급의 대형석유제품운반선과 그 이하의 소형탱커들중 어느 것이 더 선호될지는 아직 미지수인데, 최근 동향은 대형선이 선호되고 있는 추세이다.

건설물선부문의 변동추이를 살펴보면, 탱커부문만큼 호조를 보이지 못할 것으로 보이는데, 현재 운임수준은 만성적인 선복과잉으로 바닥세까지 떨어져 있는 상태이다.

특히 B-C油가격의 급락은 경제선운항의 의의를 상실시켜 최근 비경제선과의 운항수익은 비슷한 수준인 것으로 나타났다.

더우기 경제선은 속도문제로 일정기간내 운항회수 제한을 받기 때문에 비경제선보다 상대적으로 운임 수입을 못올리고 있는 실정이다.

또 유가하락이 전화물교역부문에 미친 영향은 단기간이지만, 일반탄교역량감소를 야기시켜 전체물량의 정체현상을 가져올 것으로 보인다.

그러나 세계 교역전망으로 미루어 향후 5년간 전화물 교역물량은 연간 3~5% 증가될 것으로 보여 1990년부터는 건설물선대의 실질적인 취항증대를 이룰 수 있을 것으로 전망된다.