

# 日本の LPG산업 현황

## 1. 머리말

현재 日本의 通産省 주도로 LPG 위원회가 개최되어 LPG의 공급 안정 장기계약 및 재편성 문제를 놓고 토의하고 있다. 동 위원회가 과연 어떠한 비전을 제시하고 LPG산업을 재건하고 번영으로 이끌 수 있는 대안을 끌어낼 수 있는가에 업계의 관심이 집중되고 있다. LPG업계 관계자들은 LPG산업이 현재 안고 있는 문제점과 그에 대한 해결방안을 제시하고 있다.

그 첫째 문제점으로 LPG산업을 정체시켜온 가장 큰 원인의 하나로서 공급의 불확실성을 들고 있다. LPG소비자에 대해 현재의 공급체제하에서 100% 안정공급이 보장될 것인가가 불확실하다.

둘째 문제점은 가격의 불안정성이다. 수입가격이 끊임 없이 불안정하게 격동하고 있어 LNG로의 원료전환을 서두르고 있는 도시가스회사, 중소공업용 회사들에 대해 앞으로의 명확한 가격전망을 제시할 수 없는 형편이다. 이것을 가능케 하기 위해서는 장기 수입계약을 보다 유리한 조건으로 체결, 장래의 수입가격을 안정시키지 않으면 안 된다.

셋째는 석유업계가 직면하고 있는 산업의 자유화 문제이다. LPG도 예외는 아니다. 元賣측에서는 경영기반의 확립과 공급체제의 확립이, 판매측면에서는 집약화와 경쟁기반의 확립과 공급체제의 완비가, 판매 측면에서는 집약화와 경쟁원리의 도입이 필요한데, 이를 위해서는 원매측에게는 업계의 자유화, 판매측에게는 협업화 및 근대화가 요청된다.

## 2. LPG 공급의 안정

### 1. 사우디아라비아의 역할

LPG 위원회에서 공급문제에 관한 토의가 진행되고 있는 사이에도 사우디 아라비아로부터의 LPG선적이 예정보다 늦어지고 있어 실질적인 공급삭감이 일어나고 있다. 만일 사우디아라비아가 지난해 12월 OPEC 제네바 총회에서 결정된 산유량 감축 및 18달러 고정유가제를 준수하기 위해 포기했던 산유량 조절국(Swing Moducer)의 역할을 재개할 경우 여름철이 되면 LPG 공급이 감소될 가능성이 크다.

1984년 이후 구조성가스와 북부유전의 수반가스회수. 이용이 현실화돼 사우디의 국내가스공급량은 증가하고 있다. 그러나 가스공급량중 대부분을 차지하고 있는 原油수 반가스 공급은 원유생산량이 300만b/d수준을 유지하게 되면, 여름철에 국내에서 필요한 가스 및 LPG부족현상이 초래될 가능성이 높다. 여름이 되면 냉방용 전기수요와 담수화공장의 가스수요가 급증하고 몇년내에 수출용 정유공장의 가동 및 석유화학공업등의 공업화에 따라 메탄, 에탄의 국내수요가 증가할 것이기 때문에 프로판을 국내 가스수요의 부족분에 충당할 전망이기 때문이다.

또 과거 아라비아만에 격심한 모래바람이 계속 불어 선적이 크게 늦어졌던 일, 아브카이크 플랜트의 화재사고로 인한 LPG 생산의 대폭감산, 1983년의 原油감산에 의한 LPG의 수출감소등으로 일본의 LPG산업이 커다란 혼란에 휩싸였던 일 등이 기억에 새롭다.

1987년의 제1/4분기에는 OPEC의 결속이 크게 와해되지 않고 가까스로 유지되어 왔으나, 중장기적으로 OPEC의 原油생산이 안정될 것이라는 견해는 드문 것 같다. 따라서 LPG 생산도 당연히 불안정할 것이다. 호르무즈 해협이 봉쇄되는 것 같은 일, 또 이에 상당하는 분쟁이 중동에 발생했을 경우, 日本의 LPG공급은 완전히 중단되어, LPG가 반드시 필요한 가정, 자동차, 중소기업에 대한 공급은 제반 대응책을 강구한다 해도 2~3개월로는 헤소가 불가능하다는 것을 충분히 인식해야 한다.

## 2. 알제리

지난해 LPG수출량이 240만톤이었던 알제리의 1990년 수출가능량은 600만톤 이상이 되어 동국은 사우디 다음 세계 제2수출국으로 부상할 것으로 보인다. 동국의 LPG는 사우디 아라비아등과는 달리 20년 이상의 장기수출계약에 의한 LNG, 천연가스로부터 생산되므로 불안정한 原油생산에 수반되는 가스에 비해 훨씬 안정성이 보장된다. 알제리는 증산되는 LPG의 수출선을 모색하고 있어 對日 수출에 큰 관심을 갖고 있다. 가격에 있어서 日本측은 「日本도 中東가격」을 요구하고 있는데 대해 알제리는 약간의 가격할인을 제시하고 있어 아직 결정되지 못하고 있는 실정이다.

日本의 LPG 공급원의 불안정성을 고려해 볼 때 안정공급의보장으로 알제리아로부터의 수입을 재고하는 것은 당연한 것이다. 알제리 LPG가격은 유럽 및 美國시장을 대상으로 하여 책정되므로 운임격차로 日本이 수입하는 것은 채산성이 없다는 것은 명백하나, 앞으로 예상되는 세계적인 LPG공급과잉을 배경으로 강력한 가격교섭력을 유지하면서 전 수입업자가 단결하여 장기 수입계약을 단행해야 할 것이다. 中東보다 값이 싼 수입물량은 전 수입업자가 공평하게 분담하는 등의 방법으로 흡수가 가능할 것이다.

과거 몇번이나 그랬듯이 알제리 LPG수입협회의 활동과정에서 공동보조를 취하기가 어렵다는 것은 이해가 되나 LPG 산업의 장기적인 안정을 도모하고 複合에너지 시대에 전디어 나가기 위해서는 공급의 안정이 무엇보다도 중요하다는 것을 알아야 한다. 업계의 추산에 의하면, 현재의 수입원에 의존하는 한 中東으로부터의 LPG공급이 대폭 감소할 경우 모종의 대책이 강구되지 않을 경우에는 약 한달만에 日本의 수요자에 대한 공급은 대혼란에 빠저버리게 될 것이다.

또 에너지간에 경합이 격화될 때 여하히 값싼 공급을 확보하느냐 하는 문제에 대해서는 모순된 점이 발생하나 만약 전수입량의 10~20%라면 알제리로부터의 추가운임은 희석돼 코스트상승분은 근소해지기 때문에 먼저 공급안정화에 기반을 구축한 다음 운임교섭에 들어가야 할 것으로 생각된다. 과거 原油에는 정책원유가 있어 석유회사들은 비례해서 할당물량을 인수받았다. 시대는 변했다해도 이와 유사한 중요한 문제이기 때문에 대책이 요망된다. 특히 대체연료를 사용하는 렌트카 및 택시업계, 도시가스업계는 아직 뿌리깊게 LPG공급에 대해 불신감을 갖고 있다. 이러한 측면에서 볼 때 공급의 안정이 수요를 확대시키는 대전제라고 할 수 있다.

## 3. 장기수입계약의 갱신

다음 그래프는 열량으로 환산한 原油가격을 100으로 할 경우 LPG의 열량 환산치의 변화를 보여주고 있다. 문제점은 原油의 CIF 가격에 대해 LPG가 항상 높고 가격차가 격동하고 있는 것이다.

### 1. 국제가격의 문제점

LPG의 CIF가격이 原油가격에 비해 월등히 높았던 때는 1983년 사우디 아라비아의 原油감산에 따라 LPG 가격이 대폭 상승했던 때와 1986년 原油가격의 폭등에 따라 LPG가격이 상대적으로 높았던 때였다.

이와같은 수급에 따른 가격의 변동이외에도 美國의 텍사스州的 몬트벨류 NGL플랜트의 화재, 지난해 겨울 유럽을 강타한 한파등에 의해 LPG수요가 증가, 스파트가격이 급상승했기 때문에 산유국들이 공시가격까지 가격을 인상한 예가 있다.

이와같이 原油가격과 동떨어진 가격으로 LPG가격이 움직이고 있는 것은 경합에너지로서 경쟁력이 상실됐다는 것을 의미한다. 왜 LPG 가격이 이와같이 격심하게 변동하는 것일까? 한마디로 말해서 LPG시장이 原油에 비해 좁기 때문이다. <表-1>에서 보는 바와 같이 전세계의 생산량중 차지하는 수출량의 비율은 原油가 42.3%인데 비해 LPG는 그 절반 이하인 20.7%밖에 안돼, 수출시장의 협소를 보여주고 있다. 또 수출국으로서 GCC6개국 原油의 경우 51.3%를 차지하고 있는데 대해 LPG는 88.4%를 차지하고 있다. GCC중에서도 사우디 아라비아가 62.8%

나 차지하고 있어 LPG의 특정국에 편중되어 있음을 보여주고 있다.

수요면에서는 美國, 日本 다음인 유럽의 수요는 약 2,000만 톤인데 그중 840만톤은 수입에 의존하고 있다. 동수입량을 인수하는 주된 수입기지는 소량인 74만톤(日本은 약 400만톤)규모밖에 안돼 수입기지의 회전율이 10회전 이상이 되어 재고능력이 지극히 낮다. 이것이 세계 LPG 가격의 불안정 요인이 되고 있다.

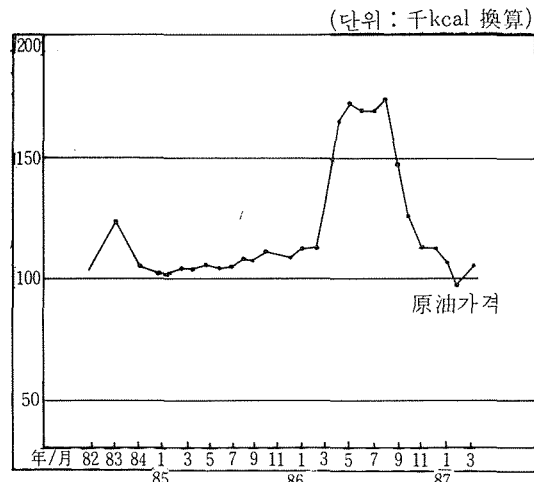
한파의 기습 및 석유화학 원료수요의 증가에 의한 스파트 가격이 급상승했다. 그 가격으로 산유국의 GDP(정부설정가격)으로 채택할 경우 LPG 가격안정은 있을 수 없다. 끝까지 주요원유가격과 경쟁할 수 있는 가격수준이 되어야 한다. 그러면 이하에서 LPG의 경합에너지인 LNG, 천연가스의 계약내용과 그의 변화를 검토해 보기로 한다.

(1) LNG 천연가스의 수입가격

가. 가 격

LNG거래는 액화메탄의 장거리 수송에 고도의 기술이 필요한데다 탱커의 특수구조, 메탄의 액화 및 재기화 플랜트에 막대한 투자비가 소요되므로 수출에는 장기계약이 대전제가 되고 가격향도 장기인수의 보장이 필수 항목이 되고 있다. 세계 최대의 LNG 수출국인 알제리는 이러한 이유를 들어 당초 LNG가격을 原油가격에 연동시키는 것에 반대했다. 그러나 소비국과의 교섭과정에서 LNG

원유와 LPG의 가격차 변화



<주> 원유 CIF 가격을 100으로 했음.

를 FOB조건으로 原油가격에 맞춘다고 후퇴했으나, 소비국들의 반대에 부딪쳐 8개유종의 原油공식가격을 지수화해서 오랫동안 사용해 왔다.

그러나 1986년의 原油가격의 대폭하락으로 원유의 공식가격과 실제가격과 격차가크게 벌어졌기 때문에 原油와 천연가스 LNG간에 대폭적인 가격차가 발생했다. 프랑스, 벨기에, 스페인등의 소비국은 가격인하를 요구했으나, 그 교섭은 난항을 거듭하고 있다. 프랑스는 소련 및 네덜란드와 천연가스 거래의 새로운 계약등을 배경으로 알제리와 LNG가격 교섭을 계속 벌인 결과, 알제리가 프랑스등 소비국들의 인수량이 감소될 것을 우려 原油의 네트백 가격에 연동시키는 등으로 후퇴했기 때문에 대폭적인 가격인하 정책에 성공을 거두었다. 그뒤 스페인, 이탈리아 및 기타 유럽국가들도 이 방식에 따르게 되었다.

日本도 인도네시아와 협상을 벌인 결과 原油의 GSP 평균가격을 기준 原油가격으로 하고 있으나, 기준원유가격과 실제가격간에 괴리현상이 발생할 경우, 상호 협의후 조정한다는 내용으로 계약을 개정했다. 原油의 실제가격에 LNG가격이 연동에 따라 계약기간중 가격을 조정하는 조항이 삽입된 것에 관심이 집중되고 있다. 이와같은 가격조정 조항과 原油의 실제가격에 따르는 방식의 도입은 LNG 거래의 Take or Pay조항의 실질적변경으로 평가되고 있다.

따라서 수출국 주도의 가격설정 방식으로 부터 소비국의 경합에너지 가격에 링크시키는 방식등 실질적인 네트백 가격방식으로 이행되고 있다.

나. Take or Pay조항

노르웨이산 천연가스의 Take or Pay조항은 계약량의 75%까지는 인수하지 않을 경우 그의 대가를 지불한다는 방식이 채택되고 있다. 이것은 소련의 경우 80%보다 훨씬 소비국의 주장이 많이 반영되고 있는 것이다. 인수량에 관해서는 1990년까지 각구매자는 계약의 연평균 인수량의 30%까지 증량하고 1995년까지는 더욱 높여 당초 계약량이 50%까지 증량이 가능해 소비국의 옵션이 증대되었다.

최근 발표된 알제리의 소나트라크와 미국의 펜 핸들사의 자회사인 Trunk line社간에 체결된 20년간의 LNG 수입계약은 구매자에게 유리하게 되었다. 예를 들면 판매자 구매자 양측 모두 계속 인수의 의무도 없고 Take or Pay조항처럼 최저 인수량의 제약도 없다. 만일 美國의 국내가스 가격이 상승해 충분한 기업수익을 확보할 수 있게 되었을

〈표 - 1〉 LPG 및 原油의 수유비율(1984년)

(單位：千톤, %)

	L P G				原 油			
	생 산	수 출	수출/생산** 比率(%)	OPEC내** 의 輸出比	생 산	수 출	수출/생산** 比率(%)	OPEC내** 의 輸出比
세 계 計	136,031 (100.0)	28,194 (100.0)	20.7		2,708,505 (100.0)	147,022 (100.0)	42.3	
O P E C 計	19,581 (14.4)	15,710 (55.7)	80.2	<100.0>	864,652 (31.9)	674,636 (58.8)	78.0	<100.0>
알 제 리	1,550	960		< 6.1>	29,700	23,920		< 3.5>
리 비 아	1	-			52,800	47,780		< 7.1>
나 이 지 리 아	75	-			67,450	60,050		< 8.9>
가 봉	6	1		< 0.1>	8,346	7,118		< 1.0>
에 콰 도 르	93	-			13,088	5,906		< 0.9>
베 네 수 엘 라	1,535	112		<0.7>	94,850	52,546		< 7.8>
인 도 네 시 아	521	403		< 2.6>	68,518	50,055		< 7.4>
이 란	1,000	350		< 2.2>	109,186	81,046		<12.0>
이 라 크	280	70		< 0.4>	58,474	58,474		< 8.7>
쿠 웨 이 트	1,760	1,670		<10.6>	58,947	34,107		< 5.1>
카 타 르	1,136	1,101		< 7.0>	18,178	15,488		< 2.3>
사우디아라비아	9,274	8,718	62.8**	<55.5>	229,007	187,069	54.0**	<27.7>
U A E	2,350	2,325		<14.8>	56,108	51,077		< 7.6>
GCC 6 개 국 小 計	14,800** (10.9)	13,884** (49.2)	93.8	<88.4>	420,714** (15.5)	346,215** (30.2)	82.3	<51.3>

〈註〉 \* 1 : GCC 6 개국의 세계생산 및 수출에 점하는 비율  
\* 3 : 수출의 생산에 점하는 비율(수출/생산×100)

\* 2 : 사우디의 GCC에 점하는 비율  
\* 4 : OPEC 제국내의 비율

때 탱커 배이스로 출하가 이루어질수도 있다. 가격은 美國 내 가스가격의 네트백 배이스로 결정하고 소나트라크는 FOB로 트렁크라인의 총판매 가격의 63%를 받고 트렁크라인은 수송·재기화비용으로 37%를 받는다는 내용이다.

이와같이 LNG 천연가스의 계약은 제2차 석유파동 이후의 판매자시장에서 구매자시장으로 이행됨을 반영하고 있다.

(2) LPG의 수입계약

현재 日本은 LPG수입계약의 갱신기를 맞고 있다. 지금까지 수입계약은 가격, 인수량, Take or Pay불가항력 등 제반면에서 판매자에게 유리한 일방적인 편무계약이었다. 이에대해 LNG 천연가스 수입계약은 앞에서 언급한 바와 같이, 도처에서 구매자 옵션이 삽입되고 있다. 제2차 석유히기 직후의 에너지 공급불안시대로 부터 에너지 공급과잉 시대로 바뀜에 따라 가격면에서는 소비국의 경합에너

지 가격과 동등하게 책정되고, 수량면에서는 Take or Pay의 적용 수준을 하향 조정하고 증량할때는 구매자 옵션으로 협의하는 등 대폭적인 방향전환이 계속되는 추세에 있다.

LPG도 지난번 계약체결 당시인 1980년대초의 공급사정과는 양상이 크게 달라졌다. 세계의 대 석유회사나 조사기관들은 모두 LPG도 1990년대초에 상당한 공급과잉 현상을 보일 것으로 예측하고 있다. 이것은 값싼 경합 에너지가 풍부하게 존재하고, 또 종래의 수요가 크게 신장되지 않고 있는데다 동남아시아, 中東, 아프리카에서 LPG의 회수시설의 가동이 개시되기 때문이다. 이와같은 상황에서 LPG수입계약에서도 구매자 옵션을 적어도 LNG천연가스와 동등하게 주장하는 것은 어떻게 보면 당연한 것이다.

금년도 LPG수급 5개년 계획에서도 명시한 바와같이 다소 가격이 오르내리더라도 소비되는 프리미엄 수요는 거의 변동없이 포함세인 가운데, 타 경합에너지보다 싸면 사용되는 「가격에 민감한 수요」가 앞으로의 수요신장의 관

건이 될 것이다. 이런면에서 볼 때, 종래 사우디 아라비아의 「트리카」 가격 방식에서는 앞에서 표시한 바와같이, LPG의 CIF 가격은 원유보다 항상 높게 된다. 이것은 가격에 민감한 수요에 대해 경쟁력이 떨어진 것을 의미한다.

세계의 가스가격은 네트백 방식으로 기우는 경향이므로 일본내 등유, 나프타, 경질중유등의 소비자가격과 함께 책정하는 방식도 검토해 볼 필요가 있다. 수량에서 Take or Pay적용수준을 하향조정하고 증량할때는 구매자 옵션을 행사하는 등으로 인수의 폭을 넓힐 필요가 있다. 불가항력의 통고 및 노미네이션등도 국제무역 상식선에서 행사할 수 있도록 고치는 것은 당연하므로 앞으로 일본의 강력하고 일사분란한 교섭이 기대된다.

## 4. LPG 업계의 재편성

### 1. 석유업계의 자유화

通産省의 석유심의회는 경영기반이 약한 석유산업을 재건하기 위해 지금까지의 보호육성책에서 탈피, 새로운 방향으로 대책을 수립할 것으로 보인다. 그 방향은 석유업 법상의 규제를 대폭 폐지하는 등 사실상의 자유화조치라고 할 수 있다. 생산지도를 폐지하여 시장원리에 일임, 일시적으로 과당경쟁을 유발하여 기업의 도태현상을 초래 결국 강력한 원매회사만이 살아남게 될 것이라는 견해가 지배적이다.

지금까지 기득권을 배경으로 안이하게 과당경쟁을 계속 해온 석유업계를 경쟁 환경으로 노출시킴으로써 보다 강한 체질로 변화될 것으로 보인다. 이와 같은 커다란 흐름속에서 LPG업계의 현상향을 보면 연간 판매량은 1,600만 톤인데 26개 원매업자가 그속에서 난립되어 있는것이 특징이다. LPG 전문 3개사는 1986년도 상반기에 80억円の 적자를 기록, 경영기반이 악화된 한편 LPG 공급기반도 위기에 직면해 있다.

원매의 업체는 석유겸업, LPG 전업, 도매업, 상사계 기업등과 복잡하게 구성되어 있다. 이러한 다양하고 많은 원매업체가 과다한 유통마진을 누리고 있기 때문에 소비자 가격은 경쟁력을 상실했으며, 아울러 수요신장이 감소되었다. 가정용 및 소규모 공업용 LPG 프리미엄 수요 부문에서 판매세어가 유지되는 가운데 경쟁이 강화되어 가격 경쟁으로 치달아 덩핑현상이 일어나고 있다.

한편 늘어난 수입 LPG를 처분하기 위해서는 가격에 민

감한 반응을 보이는 석유화학 원료 및 공업용으로 판매증가가 이루어져야 한다. 가격에 있어 타당성이 없으면 원매 회사들은 혹자가 시현될 수가 없다. 왜 이와같이 원매측의 적자, 판매측의 혹자가 발생했으며 앞으로 석유업계 자유화 과정에서 일본의 LPG업계는 어떻게 대응해야 하는가. 이러한 것들에 해답을 얻기 위해 먼저 외국의 LPG 업계의 성립과정등을 비교검토해 보기로 한다.

### 2. LPG 산업의 형성

#### (1) 유 럽

유럽의 LPG 산업은 정유공장에서 생산되는 LPG 판매로부터 발달되어 왔다. 정유공장의 原油처리량이 증가함에 따라 LPG생산도 증가했다. 이때문에 기존의 석유유통기구에 무리없이 편승했기 때문에 도매 및 소매도 저항없이 계열화되어 현재에 이르렀다. 원매회사가 최종소비자 시장까지 통제해 각유통 단계의 합리화, 코스트 다운등을 실천하고 이에따라 판매가격도 원매의 지시에 따르고 있다.

제2차 석유위기에후 정유공장의 原油처리량이 감소함에 따라 LPG 생산량도 줄어들었기 때문에 부족량은 수입에 의존하게 되었다. 그러나 이 수입 LPG도 기존의 유통경로에서 판매되었으므로 유통상의 혼란이 없이 현재에 이르고 있다.

#### (2) 美 國

美國의 LPG 산업은 1930년에 처음으로 통계에 게재되기 시작, 1945년 제2차 세계대전의 종료시점에서 연 260만 톤의 생산규모에 달했다. 전쟁후 복귀한 군인들이 새로운 일자리를 찾게 되었는데 그중 많은 사람들이 퇴역군인과 함께 트럭으로 농업지대에 LPG 판매확대에 나섰다. 판매량은 1950년까지 연 21.9%란 높은 신장률로 증가했다.

더우기 천연가스로부터 LPG 회수가 개시되고 원격지까지 LPG 파이프라인망이 연장되는 등으로 공급량이 대폭 증가되었기 때문에 1972년까지 각 5년간 11.8%, 9.8%, 2.8%라는 높은 신장률을 보여 왔다. 초기의 LPG판매는 생산자 스스로 유통망을 개척, 판매하는 형태가 지배적이었다. 그러나 1945년 이후 급증하는 판매량에 대응하지 않고 생산자와 판매업자가 분리되었다. 그후 판매업자는

도매와 소매로 세분되었다. 이때 도매업자는 거대한 지하 암염층에 LPG저장탱크를 건설, LPG의 계절간 격차까지 조정하는 기능까지 완비했다.

소매업자는 판매규모를 대폭 확대해 풍부한 천연가스와 결합하기 위해 대형화, Scale merit 등에 의한 코스트 다운 등, 유통의 합리화를 추진하여 근대화를 서둘렀다. 그러한 결과, 크고 작은 소매점의 평균규모는 고객수 2,500, 판매량 3,000톤에 달하게 되었다. 이와같이 판매업자는 생산업자와 분리되어, 도매업자는 지하 대형 저장탱크의 보유와 동시에 파이프라인 유통망에 참가함으로써 대형화되었고 소매업자는 판매 규모를 확대함으로써 근대적 유통에 알맞은 체질을 갖추었다.

(3) 日本

日本에서는 1952~53년경부터 정유공장으로 부터 LPG생산이 본격화 됨에 따라 가정용을 중심으로 한 수요가 폭발적으로 증가하기 시작했다. 1953~1958년기간은 연 75.8%, 1965년까지 5년은 44.4%, 70년까지는 19.7%로 美國에 비해 3배 이상의 신장률을 보이고 있다. 日本 석유화학 신문이 선정한 10대뉴스에 의하면 LPG 수요는 매년 급상승, 금년의 수요는 18만톤에 달하는 추세에 있다. 그러나 공급측은 그렇다고 치더라도 가스뿐만 아니라, 기기, 용기도 없는 등 없는 것 투성이어서 LPG 업계의 많은 문제점을 제기하고 있다. 계획생산, 또 그것을 가능케 하는 체제 형성의 필요성이 당면한 과제로 등장했다.

이와같은 급격한 수요신장에 공급이 뒤따를 가능성도 없고 유일한 생산자인 정유공장은 생산한 것 만을 판매할 뿐이므로 판매업자는 부족분을 스스로 해결하지 않으면 안되었다. 판매점은 이른 아침부터 탱크로리를 정유공장에 대기시켜 놓고 수시간 혹은 반나절을 기다리게 해도 탱크로리를 가득 채울 수 없고, 충전소 역시 용기에 규정량을 주입하지 않은 채 출하함으로써 용량 부족이 문제점으로 등장했다. 이같은 수급 상황하에서 판매점은 석유회사로 부터 우선공급을 받기 위해 대리점이 되는 수단을 택했으나, 원매에 대한 불신이 커져 원매로 부터 이탈하려는 움직임까지 보이고 있다.

1961년 12월에 제너럴 瓦斯가 LPG를 최초로 수입, 다음해 日本石油瓦斯가 이어서 브리티스톤 액화가스가 잇달아 LPG 수입에 뛰어들었다. 1960년부터 1965년까지 수입의 신장률은 연 113.5%였다. 게다가 LPG 아이스막스장치

의 가동등으로 LPG는 일전하여 공급과잉으로 되자 1966년 후반기에는 각사 모두 과잉 LPG를 처분하기 위해 일제히 계열을 무시하고 판매점에 고압적인 판매를 단행했다. 그 결과 가격은 1kg당 10円을 할인 소위 「단일가격」이 되었다.

이러한 사태를 수습하려고 한 업계의 가격대책에 대해 공정거래 위원회는 현장답사를 시행했다. 그단계에서 종래의 대리점 방식은 와해, 생산수입업자와 판매업자와의 계열화는 없어지고 생산수입업자의 판매는 「共同便所方式」으로 변했다. 따라서 판매업자는 복수의 원매로 부터 어떻게 하면 영가로 구입하느냐에 관심을 집중시켰다. 이와같은 판매업자의 분리는 美國과 같이 근대화, 대형화로의 탈피가 아니라, 신탄업의 낡은 유통방식을 계승하여 영세적인 경영방식을 존속시키는 꼴이 되었다. 더우기 미터판매의 법제화등에 의해 고객을 타업체에게 빼앗기는 일이 없기 때문에 가격 및 서비스 경쟁이 없이 원하는대로 고가격 판매를 시행, 현재에 이르렀다.

3. LPG 산업의 자유화

앞에서 언급한 바와같이, LPG 수입개시 초기에 비석유관계업체들이 참입한 이래, 어떠한 신규참입 규제가 없어 18개 다업종 회사들이 LPG 수입업자로 난립하고 있다. 이와같은 수입업자들은 통산성이 규정한 수입업자가 되기 위한 조건인 수입기지, 비축탱크 구비, 장기 안정적인 공급선 확보, 선박보유등 제반조건을 갖추고 있다. 현재의 전망으로 LPG 수입업자가 된다해도 앞으로 LPG 수요가 신장될 것인지 또는 채산성이 있는지는 판단할 수가 없다. 그럼에도 불구하고 계속 LPG 수입업자가 증가하고 있는 것은 석유수입업자가 되기 위한 발판을 구축하든가 현재의 판매 점유율을 유지하든가, 석유업법하에 수입업자가 되면 보호받을 것이라는 생각이 있기 때문이다. 게다가 유한한 판매시장에 26개의 원매업자가 격심한 판매경쟁을 벌이고 있다.

이러한 원매사이드의 난립을 정리해, 건전한 경영기반, 수입기반을 확립하기 위해서는 수입업 및 판매업을 자유화시켜 효율경쟁을 통한 자연도태를 유도해야 할 것이다. 다시말해 수입기지와 탱크의 효율 운영이라든지 집약화에 의한 코스트다운을 통해 실력있는 수입업자 및 원매만이 존속하게 하는 방법 이외는 다른 대안이 없는 것 같다. 그룹화, 탱크의 공동이용에 의한 경영의 합리화등의 안이 검

토되고 있으나 실효성은 없을 것이다. 따라서 산유국이 LPG 업계에 참입한다든가, 석유파동과 같은 유사시 규제를 제외한 평상시 자유경쟁을 유도해야 할 것이다.

#### 4. 판매업의 집약화, 대형화

판매업계는 낡은 신탄업의 기업형태로 존속하고 있고 높은 이익률을 확보하고 있다. 앞으로 판매업에도 경쟁원리를 도입하는 정지 작업으로서 중간·소매업자의 통합·합병으로써 대형화 근대화를 유도할 필요가 있다. 日本의 LPG 충전소는 연간 2,000~3,000톤 규모가 대부분으로 동일지역에 어지럽게 산재되어 있다. 이에비해 유럽의 충전소는 이의 10배 이상의 대형이고 유허유, 주류처럼 충전작업의 무인화가 이루어지고 있다.

日本의 도시근교의 유허 및 보안은 LPG 충전소가 대부분을 대행하고 있고 LPG 판매점의 주된 업무는 수금인 경우가 적지 않다. 이와같은 日本의 유허단계에 있어서 충전소(도매업), 판매업자(소매업)의 영세성을 극복하여 근대적인 기업으로 육성하고, 국민생산에 중차대한 에너지를 저렴하고 안정적으로 공급하기 위해서는 경영의 근대화를 확립하고 경쟁원리를 도입할 필요가 있다. 이를 위해서는 도시주변에 난립되어 있는 충전소를 몇개의 지역독점 규모로 집약해, 소규모 판매점도 흡수함으로써 유허, 보안, 소비자 서비스도 해야 할 것이다. 이와같은 근대화에 적응할 수 있는 기반 구축으로 경쟁원리를 도입해, 합리화, 코스트다운, 보안, 서비스 향상, 수요개척을 위해 지도를 해야 할 것이다.

이와같은 것들은 중소기업 근대화 촉진법의 구조개선 지도 목표와 유사하나 현재의 미온적인 지도로는 결코 달

성할 수가 없다. 왜냐하면 그들은 저리 용자들의 유인책으로는 동요하지 않을 정도의 이익을 얻고 있기 때문이다. 세상은 바야흐로 제3차 산업의 시대라고 불리어지는 가운데에서 수많은 유허혁명이 일어나고 있다. 주유소도 점포화가 시험받는 시대이다. LPG 만이 그 대상에서 예외일 수는 없을 것이다.

〈표 - 2〉 수요 신장을 변화

(단위 : 연간%)

	期 間	'56-'60	'60-'65	'65-'70	'70-'75	'75-'80
日本	總需要	75.8	44.4	19.7	9.5	6.0
	輸入量	-	113.5	37.8	15.3	11.3
美國	期 間	'45-'50	'50-'55	'55-'60	'60-'72	
	總需要	21.9	11.8	9.3	2.8	

美國의 광대한 면적을 점하는 판매점의 부지에 확산되는 많은 대형 프로판탱크, 대형 탱크로리, 수많은 소형 탱크로리, 각종의 벌크탱크군, 쌓여있는 소형용기나 西獨의 연간 5만톤을 수용할 수 있는 자동차, 무인화된 충전소와 비교해 볼때, 거리 구석에 사람이 조작하는 충전소나 fast food 점 옆에 더러워진 간판과 조그만 브로크로 울타리를 한 日本의 충전소는 초라하기만 하다.

합리화 근대화를 하지 않고서도 수익을 누리는 업계에서는 스스로 경영을 개혁하려는 동기가 내부에서 자연 발생하지는 않는다. 원매에도 지도할 수 있는 힘은 없다. 가능한 것은 역시 행정뿐이다. 유허과 보안행정을 일원화해서 근본적으로 다시 해결해야 될 것으로 안다. □

〈순간석유정책〉

企業人은 좋은 製品,  
소비자는 바른 消費