

日本の 휘발유생산할당제

폐지와 시장경쟁의 본격화

- 대한석유협회 홍보실 -

- … 日本의 휘발유産出量 할당제(P. Q制)가 오는 4월부터 폐지됨에 따 …○
- … 라 日本석유업계는 본격적인 자유경쟁시대에 들어선다. 그동안의 …○
- … 업계보호정책으로 인해 체질개선이 늦어진 석유업계인 만큼, 이제 …○
- … 적자생존의 시장경쟁원리가 도입되면 精製 및 元賣社는 물론 特約 …○
- … 店이나 일선 주유소까지도 치열한 판매경쟁에 휩쓸리게 될 전망이 …○
- … 다. 더우기 PQ폐지로 말미암아 업계재편바람이 불 것이라는 예상 …○
- … 도 있다. 우리는 他山之石의 감으로, 日本석유업계의 규제완화흐름 …○
- … 을 주시하지 않을 수 없으므로 현지언론의 예측을 중심으로 현상 …○
- … 과 문제점을 살펴본다. <편집자 註> …○

1. 元賣社 세력판도 再編

생산과잉 피할 수 없어

日本석유업계 경영진들은 노무라종합연구소가 작성한 비밀리포트를 화제로 삼는다. 휘발유가격 하락이 석유 정제사 및 원매사(*판매전담 도매사) 경영에 미칠 영향을 분석한 리포트로서, PQ폐지후의 판도변화를 짐작할 만한 자료이기 때문이다.

「PQ제가 폐지되면 휘발유가 1리터당 10円 하락한다」 - 元賣각사 영업담당들간에는 이런 관측이 벌써부터 定說化되고 있다. 「10円하락 시나리오」의 근거를 미쓰비시石油판매부장은 이렇게 설명한다. 「대형석유사들이 PQ시대의 할당량보다 自社판매능력이 더 많다고 믿는 이상, 휘발유생산과잉을 피할 수 없다. 과잉량은 5~7%, 연간 200만 kl 이상일 것이다. 그런정도로 시장공급량

이 많아지면 10円정도 인하판매하게 될것이다.

그런 경우 수익성은 어떠한가. 노무라연구소의 분석으로는, 유일한 수익원이랄 수 있는 휘발유제품의 체산성이 10円가량 惡化하여 등유·경유의 체산개선(*보전)에 도움을 주지 못한다면 - 7大社 경상이익이 88회계년도의 1,705億円(전망치)으로부터 89년에 당장 545億円の赤字로 전락한다. 설사 등·경유의 체산이 리터당 2円 개선된다 해도 경상이익은 185億円이나 격감된다. 이런 단계에서도 경상흑자를 겨우 만들 수 있는 회사는 東亞燃料工業그룹(옛소石油社와 모빌石油社) 그리고 日本石油그룹 뿐일 것이다.

적어도 3년간 혼란상태

주요은행의 석유업계담당자들은 PQ폐지후의 업계혼란이 적어도 3년은 지속될 것으로 본다. 특히 「혼란이

일단 벌어지면 휘발유가격의 현재수준으로의 회복을 기대하기 어렵다」는 전망이므로, 살아남기경쟁판을 견뎌내지 못하는 회사(정제·원매)가 발생할지도 모른다. 이 리포트에서도 결론이 「재무구조가 강하고, 주유소의 휘발유판매효율이 좋은 정제사 그룹은 판매몫이 많아 지는 방향으로 업계재편이 진행된다」는 것이다.

따라서 석유각사에 공통하는 위기감은 「앞으로 특약점(=대리점)이나 주유소축이 元賣社를 선별하는 시대로 된다」이다. 이는 단순히 다른 원매사로부터 보다 싸게 제품을 공급받는다는 것만으로 공급거래선을 바꾼다는 뜻이 아니다. 그 보다도 「거래 특약점이나 元賣社가 이 亂世에 과연 경영유지 될 것인가를 깊게 생각한다」는 뜻이 된다. 89년중 주유소의 개설규제 및 轉籍규칙이 없어진다면, 원매사들이 주유소를 서로 끌어가는 쟁탈전이 벌어지며, 이에 따라 정제·원매사의 세어가 급변한다.

여기서 먼저 초조해지는 것은 재무구조가 취약한 元賣社. 관계전문가들의 예상으로는 취약사의 대표격이 코스모石油社 와 出光興産(주)이다. 양사 모두 借入金 규모가 큰데다 앞으로 金利가 오르면 그 부담이 경영 압박으로 작용한다. 코스모社는 大協석유사 및 丸善석유사와의 합병당시 갖게 된 자산을 거의 써버려서 적자보전 할 여유가 조금뿐이다. 그래서 「주유소 개설 규제 완화후에 舊丸善석유사系的 특약점을 꼭 우리가 인계받고 싶다」고 노골적으로 표명하는 원매사도 벌써 나타났다.

활발해진 이합집산

한편 사정이 좋다는 東燃그룹이나 日本石油그룹도 불안이 없지는 않다. 東燃그룹의 휘발유(수익) 依存度는 25%로서 업계평균인 20%를 크게 상회한다. 이것이 종래의 高收益源泉이었는데, PQ폐지로 휘발유시세가 급락하면 그로 인한 타격도 단숨에 커진다. 계열판매사인 옛소石油와 모빌石油의 이익율이 크다지만, 이익의 대부분은 美國內 母企業(주주사)에 배당되고 子社내부유보율은 그리 크지 못하다. 또 정제부문을 맡은 東燃자신도 메이저인 엑센社 및 모빌社의 극동시장진략 속에서 싱가포르所在 정제사들과 심한 경쟁에 쫓기게 된다.

다만 원유조달면에서는 국제메이저와 연결(합작)된

〈표-1〉 휘발유가격 하락에 따른 主要石油社의 경상이익 예측(휘발유의 粗이익 축소폭, 1%)

	-5%	-10	-15	-20
東亞燃料工業	○	○	○	○
모빌石油	○	○	×	×
日本石油精製	○	○	×	×
옛소石油	○	△	×	×
日本石油	○	×	×	×
九州石油	○	×	×	×
키그나스石油	○	×	×	×
興亞石油	○	×	×	×
日本鑛業	○	×	×	×
共同石油	○	×	×	×
昭暻石油	○	×	×	×
제너럴石油	○	×	×	×
三菱石油	△	×	×	×
코스모石油	×	×	×	×
出光興産	×	×	×	×

〈註〉 ○은 經常黒字, △은 收支均衡, ×은 經常損失, 粗利益縮小幅은 87年 대비.

東燃 및 日本石油그룹이 여타 내국자본만의 석유회사들 보다 유리한 것은 사실이다. 이점이 앞으로는 자유경쟁시대의 점차 強點化 할 수도 있다. 미쓰비시石油社가 미쓰비시貿易商社를 통해 사우디아라비아나 인도네시아등 産油國과의 제휴를 원하듯이, PQ폐지후에는 종래의 범위를 넘어서는 이합집산이 활발해질 것으로 보인다.

2. 휘발유의 輸入 자유화

휘발유의 社別생산할당(PQ)의 폐지는 계속 증가되어 온 휘발유제품의 수입동향에도 큰 영향을 미치게 된다. 휘발유수입 허용은 1986년, 그 이후 석유각사는 국내생산과 해외수입분의 두가지로 공급했다. 무역불균형 해소를 목표로 하는 정부방침에서, PQ운영은 자사생산분에 수입분을 더한 「供給割當量」으로도 해석되어 왔다. PQ폐지는 휘발유 수입자유화도 의미하는데, 대형 元賣社들은 「제품수입등은 하고 싶지 않다」고 입을 모아 당국자가 놀라고 있다.

등유는 오히려 差額販賣

휘발유의 輸入은 특정석유제품수입잠정조치법에 의해 86년1월 등유 및 경유와 동시에 解禁되었다. 88년 실적에서, 석유제품 판매량중 수입분 비율이 •등유 26% •경유 20% •휘발유 9.8%로 급증했다. 상압중류탑의 가동율이 60%에 턱걸이 하는 과잉설비상황에서 「대부분 석유사가 제품수입은 하지 않을 것이다」라는 예측도 있었으나, 실재는 기대밖이었다.

등·경유 수입확대현상은 석유가격 하락과 경기호조에 힘입어 예상보다 크게 수요신장되었다는 설명이다.

정제용 社別원유처리량은 1991년까지 계속 행정지도한다. 제품수입을 늘리고 싶은 에너지聽은 원유처리할 당량을 줄이도록 지시하는것 보다 수입량을 확대하려고 할 수 밖에 없겠지만, 이로 말미암아 석유각사의 격렬한 시장점유율 쟁탈의식이 제품수입에 박차를 가한 것은 분명하다. 만성적 공급과잉감 때문에 가격이 내려가는 한편 이번 겨울에는 燈油를 오히려 差額판매할 형편이다.

그러나 휘발유는 사정이 다르다. PQ할당량 속에서 석유각사는 부가가치가 높은 휘발유는 국내설비로 생산공급하고 싶어서 그 수입을 가급적 피하려는 것이다.

에너지聽, 제품수입을 지도

그러면 어떻게 휘발유수입분이 늘어난 것일까. 그 배경에 대해 어느 원대사간부는 이렇게 해석한다. 「에너지聽이 각사별로 반년마다 PQ를 지시할때, 먼저 국내 생산 베이스로 수량을 표시한다. 그 다음, 수입제품으로 代替되는 물량은 그것의 20%확대를 인정해 주기

때문이다.」 이러한 인센티브는 PQ할당량 1%를 두고서도 격렬히 경쟁하는 元賣社로서는 큰 매력이다. 그래서 수입분비중이 첫째 제로에서 이제는 8.7%로 올라가는 것이다.

현재 대부분의 석유회사는, 휘발유제품을 조달하는 방법으로서 (*낮은 코스트 순서로 보아) ①국내에서의 増産 ②輸入 ③국내시중에서 매입 → 공급하고 있다. 자사 PQ보다 판매능력이 큰 회사가 지금은 공급부족분을 시중에서 매입하거나 수입代替에 의존할 수 밖에 없으나, 앞으로 PQ폐지시에는 자사생산(확대)만으로 공급하고 싶은 것이 사실이다. 따라서 비교적 값싼 해외제품이 국내유입됨으로써 「국내제품 시세가 리터당 20円 내려간다」는 공포감이 깔려있다.

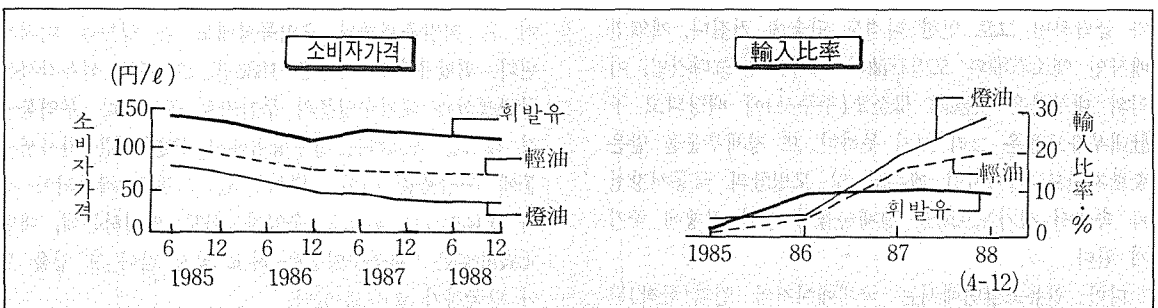
그러나 내년도의 휘발유수입 격감을 우려한 에너지聽은 제품수입량을 10% 정도 늘리도록 사별지도에 나섰다. 국별수입 비율은 原油와 輕油가 각 60%, 燈油 50%가 中東지역에서 수입되지만, 휘발유는 美國과 싱가포르 등 中東이외에서 들어오는 것이 80% 이상이다. 이러한 휘발유 수입분이 감소되어 버리면 美國과의 통상마찰 격화의 또하나의 原因이 될수도 있다.

복병은 소규모회사

日本石油聯盟 회장은 제품수입에 대해 「무엇보다도 산유국들이 수출용정유공장을 잇따라 건설하고 있으며, 여러 선진국들이 日本석유업체에게 해외분 수입부담을 떠맡기기 시작했다」면서 에너지聽 지도방침에 당혹감을 표시하고 있다.

그런데도 한편으로는 휘발유수입증대에 기여하는 「복병」도 있다. 太陽石油社 같은 소규모 정제회사가 元

〈표-2〉 휘발유·등유·경유의 수입비율과 소비자가격



賣社(※판매전담)로의 변신을 목표로 삼아, 판로확보작전으로 低價수입제품을 유통시킬 가능성이 높기 때문이다. 「가격을 올리려면 30%의 세어확보가 필요한데, 이를 내려버리려면 3~5% 갖고도 가능하다」고 염려하는 전문가들. 지금 국내증산에 힘쓰는 업계주류파와 수입확대를 좋아하는 비주류파, 에너지聽의 임기응변술 등이 얽혀있으나, 아무래도 석유의 시중시세가 하향국면이라는 인식은 일치되어 있다.

3. 딜러(供給社)와 새전략

휘발유PQ의 폐지는 자금력이 큰 판매회사에게 강점을 준다는 견해가 있다. 공급과잉 전망의 휘발유를 이들 大型딜러(석유공급사)가 사들여서 대량으로 풀어놓는다는 소위 대매출작전이다. 그러면, 당초에는 업계혼란으로 유통마진 축소가 불가피하고, 元賣社들이 계열점強化에 나서면 딜러의 입장이 약해질 가능성도 있다. 여기에서, 딜러의 다음 움직임 한 수가 초점이 된다.

「생산량 떨어지지 않는다」

PQ폐지후의 휘발유시장에 대해 어느 사장은 이렇게 본다. 「판매력이 없는 元賣社도 생산을 축소하지는 않는다. 따라서 휘발유의 공급과잉 및 가격하락은 피할수 없다.」 大型딜러社의 간부견해도 비슷해서 「휘발유만 만든다면 元賣社가 더 유리하다. 그렇지만 연산품이므로, 팔리지 않는다고 급히 모든 제품의 생산량을 낮출 수는 없을 것이다」라는 전망이다.

일설에는 연간 200만 kl의 휘발유가 과잉이라 한다. 생산과잉이 계속되면 元賣社가 그 잉여분을 어떻게라도 시장에 내놓으려하게 되므로 판매능력이 있는 도매점에게(즉 딜러에게) 사정할 수 밖에 없다. 그렇게 되면 元賣社에 대한 딜러의 발언권이 한층 커진다. 優位에 선 딜러社는 元賣의 사정을 뜯어보며 값싸게 매입한 다음, 철저한 바리다메방식으로 팔아버린다는 새전략이 떠오르고 있다.

실제로 어느 딜러의 사장은 「우리를 딜러가 바람직한 시대에 들어선다. 곤경을 겪는 것은 元賣社와 취약한 주유소들이다」라고 단언한다. 元賣社판매담당자도 「딜러들의 입김이 드세어지게 되었다」고 인정한다. 低價販賣경쟁이 심화되어도 「자금은 무한하다」는 大型딜

러로서는 바야흐로 판매력의 차를 더 벌려놓을 수 있는 절호의 찬스가 될 것이다.

말단시세 向方に 신경 쓰여

「PQ폐지 무서울 것 없다」는 딜러들의 위세가 좋지만, 그 이면에는 역시 소비자가격향방에 신경이 쓰이는 것도 사실. 어떻게 어느정도로 시장혼란이 수습될지 모르기 때문이다. 「OPEC(석유수출국기구)를 생각해 보면 된다. 그들처럼, 이익감소분을 물량으로 커바하려는 元賣社가 增産하게 되면 다른 원매사도 따라가게 되어 결국 더욱 이익폭이 좁아진다는 가능성을 배제할 수 없다」고 대형딜러 사장은 예측하고 있다.

「협조중시」라는 元賣社들의 공식발언이지만 누구도 실제 그것을 믿지 않는다. 社別 利益差가 줄어든다는 것도 각오하고 있다.

그렇지만 PQ폐지로 말미암아 이제까지 시장에서 휘발유를 매입조달하던 일부 元賣社가 스스로 增産하기 시작하면, 생산·판매의 갭을 조정하던 딜러들의 존재의의가 작아진다. 「석유·가스 매출액의 20%나 되는 석유업소간 거래물량 가운데 휘발유는 4할에 달한다. 이것이 완전 없어진다면 고통스러울 뿐이다」라고 이또 主燃料(주)가 말하듯이, 업소간거래의 소멸로 인한 디메리트를 지적하는 딜러의 소리가 높다.

업가의 휘발유가 시장에 나오면 주유소업자가 직접 이를 매입·조달하여 고객에게 내놓을 가능성도 있다. 그렇게 되면 大型딜러가 대량의 휘발유를 낮은 코스트로 조달함으로써 값싸게 도매해왔던 매력을 잃지 않을까. 元賣社의 계열업소강화 움직임도 이런면에서 중간업자의 排除를 촉구하는 원인의 하나다.

〈표-3〉 주요딜러의 판매량

(단위 : 천kl)

	휘발유	石油製品計	주유소수
伊藤忠燃料	656(1,259)	2,380(4,843)	1,535
三井物産石油	464(969)	2,646(5,262)	781
三愛石油	369(700)	857(2,020)	684
丸紅에베르키	251(472)	1,416(3,064)	612
시나엔	66(149)	687(2,262)	210
미쯔우로코	84(149)	342(926)	183

〈註〉 88년도 상반기, 괄호안은 87년 실적.

수퍼·딜러 등장도 위협적

大型딜러에게만 PQ페지의 得失이 해당되는 것은 아니다. 하지만 곧이어 실시될 주유소개설규제 철폐조치에서는 풍부한 자금력을 마음껏 구사하여 계열점확대에 힘쓸 수 있다는 기회도 있다. 「그런식으로 먼저 편이또유燃料(주)는 별개이고, 다른 딜러들도 지금 필사적으로 씨를 뿌리고 있다」는 것이 유명元賣社 판매부장의 설명이다.

계열점포 숫자를 늘리기 위해 자금력으로 공급하는 수퍼·딜러의 존재가 中小元賣社에게 큰 위협이 되고 있다.

4. 元賣社들의 특약점對策

日本內 모빌石油社は 설립이래 27년만에 대리점계약 내용을 개정한다. 지난달 하순부터 각 대리점에게 설명하고 있는바, 그 내용은 타사제품 구입을 금지하는 등의 새로운 규정을 세세히 넣어서 계약조문수가 3배로 늘어났다. 휘발유의 PQ페지로 대표되는 자유화시대는 元賣社와 特約店의 쌍방이 서로를 選別하는 시대로 만든다. 元賣各社가 판매망확대와 판매효율화를 어떻게 양립시켜 추진하는가가 큰 과제이다.

손익계산서를 제출

모빌石油는 개정계약에 대해 「이제까지의 관행을 명문화 한 것」이라 설명한다. 그러나 추가된 항목은 타사제품 구매를 원칙적으로 금지한 것 이외에, 모빌사가 대리점에게 손익계산서 등 영업관계서류를 제출토록 요구할 수 있게 되어 元賣社가 대리점과의 관계를 더욱 굳게 하려는 뜻이 보인다. 한편 모빌社가 대리점에 대해 안정공급 할 의무도 명시하고 있다.

모빌社가 대리점과의 관계재구축에 적극 힘쓰기 시작한 것은 규제완화프로그램이 결정된 87년 6월이후이다. 87년10월에는 동북지방의 大型대리점과의 계약을 시작했다. 대상 주유소수는 17개소로서 적은 숫자가 아니다. 이들 대리점은 업소간轉賣등 타사제품 구입을 늘려가서, 모빌社에서 구입하는 물량이 10% 정도나 줄었기 때문이었다. 17개 주유소는 일부가 코스모石油 계열로 바뀌고, 일부는 거래 元賣社의 마크를 표시 않는

「無印」 주유소로 변했다. 또 다른 특약점에 대해서도 모빌社의 자제를 시위하는 사례가 되었다.

그동안의 행정지도로 인해 정제능력과 판매능력과의 갭이 있는 元賣社가 늘었다. 현재 업소간轉賣로 유통되는 휘발유량(생산총량의 7~8%)을 이제 元賣社가 增産할 것임은 확실시 된다. 원매각사는 늘어날 자사제품의 판로를 확보하는 한편으로, 판매업계의 힘이 강해지지 않도록 타사로부터의 제품구입 및 浮動的구입분을 방지해야 하므로 倍前의 힘이 들게 되었다.

補助金으로 POS설치 유도

그런 관점에서, 89회계년도 정부예산안 작성시 석유업계가 주목한 것이 판매시점정보관리(POS) 시스템의 단말기설치 보조금이었다. 당초 보조금 지급루트를 石油元賣社와 관계 깊은 석유산업活性化센터 輕油로 成案하였으나, 판매업소단체인 「전국석유상업조합·석유업협동조합연합회」 즉 全石連의 수정을 요구하였다.

결국 통산성은 活性化센터 輕油로 설치비용의 반을 지급토록 마무리하여 100억円の 예산을 요구, 정부 최종안에서는 그 설치를 위한 借入金利子補填에 약 10억円을 인정받게 되었다. 이런 결과는 일반적으로 낙담할 지경인데, 「보살피 주어야 할 문제를 제대로 풀어주지 못하고 끝나는 業界가 많다」는 정도의 지적이었다.

POS망의 구축구상은 무엇보다도 석유심의회가 제안한, 긴급시대비재고량 즉각파악체를 1990년까지 완성한다는 보고서에 근거한다. 그러나 실제로는 판매량과 仕入量등 特約店 및 주유소 경영의 근간이 될 情報가 元賣社에게 그대로 알려지게 됨으로써 자유로운 석유제품 조달(구입)이 사실상 불가능한 것이다.

이런 문제사안에 보조금까지 준다는 것은 「긴급시책」이라는 대의명분을 제외할 때 大企業에 대한 中小企業지배 強化를 정부가 지원하는 셈이어서 유통업계가 반발한다. 뿐만아니라 「PQ페지로 인한 불리함을 메꾸어주기 위해 通産省 당국이 元賣社에게 주기로 한 옛가락이 바로 이 POS다」라는 비판도 나올 정도다.

元賣社들의 대응자세 硬化

全石連의 회장은 작년말부터 日本石油社등 주요 元賣社사장을 만나, POS운영에 있어서 特約店경영권 보호를 배려토록 강력 요청하였다. 이 요청은 처음에 元

賣社들에게 어느정도 이해되는듯 했으나 최근에는 강한 대응자세로 변하고 있다. 정보화에 가장 열심인 昭和石油社의 어느 特約店에서는 「긴급시 온·라인 POS 제도의 도입을 거부하면 우리 특약점을 해약시키겠다는 소리를 들었다」고 밝힐 정도로 元賣社압력이 증대되는 실정이다. 元賣社로서는 일단 POS시스템을 설치한 주유소가 다사계열로 轉籍하기는 어렵다는 속셈을 갖고 있다.

세계적인 自由化 물결에 맞추어서 시작된 석유산업의 규제완화작업은, 자유화 계기로 支助力강화를 노리는 元賣社와 이에 대응하는 판매업체와의 유리한 高地 占領戰을 불붙게 한 것이다.

〈표-4〉 석유元賣그룹의 시설능력과 휘발유 판매능력의 관계

(單位：%)

	87年度末 精製能力 세 어	87年度 販 賣 세 어
①販 賣 能 力		
日本石油	15.6	16.6
昭和石油	10.9	13.7
옛 소石油	4.05	6.4
모 빌石油	6.75	8.2
제 너 털石油	4.5	4.6
키그나스石油	1.7	1.9
②精 製 能 力		
出光興産	16.0	14.7
코스모石油	14.0	12.3
共同石油	12.9	11.8
三菱石油	7.9	7.8
九州石油	2.8	1.4
太陽石油	1.4	0.5
③기 타		
富士興産	1.4	※

5. 석유정책상의 문제점

88년말 日本을 방문한 BP社 부회장은 「日本 석유산업 규제완화속도가 둔화 되었다. 이런 상태에서는 日本

시장에 진출하고 싶지 않다」고 실망어린 소감을 표했다. 「사우디아라비아 등 産油國도 日本시장에 관심을 갖고 있으나, 그러한 규제여건이 엄격함을 검토하는 듯하다」고 아라비아原油社 사장도 지적한다.

에너지政策의 뒷면

오는 4월부터 휘발유 PQ페지 실시로 日本업계는 잔뜩 긴장중이다. 그러나 외부의 냉정한 눈으로 보면 이 제도실시가 규제완화라는 본래의 뜻을 반영하지 않는듯하다. 「通産省·자원에너지廳은 어디까지 自由化를 진척시킬 것인가」라는 의심의 소리가 관계자간에 높기 때문이다.

「이제까지의 석유정책은 어느 것이나 숨겨진 이면이 있었다해도 과언은 아니다」라고 어느 원매사 사장은 토로한다. 철강·化學플랜트 등에 重油와 나프탈을 중점공급하기 위해 1965년대에 잇따라 설립한 콤비나트·리파이너리(정유공단), 그리고 국제수준과 괴리된 油價체계의 형성, 석유개발중심회사의 구상등을 보면 확실히 정책 뒷면에 숨겨진 무엇이 적지 않다.

한편 국내석유회사의 체질강화는 1973년 1차석유위기 이래 한방향으로 추진되지 못했다. 다른 산업계가 대담한 리스트럭처링(사업의 재구축·재편성)을 시도, 세계 제1급의 경쟁력과 기술개발력을 갖추게 되었지만, 日本의 석유회사와 國際石油資本(메이저)과의 격차는 날로 더 넓어졌다. 「석유업계는 매출액경상이익율도 자기자본비율도 제조업평균의 2분의1 이하에 불과하다」고 정제·원매사 경영진은 자조한다. 그렇게라도 연명해 온 것은 행정보호하에서 「휘발유만 收益性이 있으면 유지할 수 있다」는 구조가 溫存되었기 때문이다. 그러나 이제부터는 사정이 변했다.

정리·도태의 시대

PQ페지로 휘발유가격이 급락하면 큰 타격을 받는 石油社도 나오게 된다. 日本石油連盟의 회장은 「규제완화를 추진하려면 적어도 고도성장기에 하는 것이 바람직 하다」고 탄식한다. 지금으로서는 精製·元賣부문이 함께 경영되어도 스케일·메리트에 의한 체질강화를 기대할 수 없기 때문이다. 옛소石油社 사장은 「기업합병으로 체질강화 할 수 있는 것은 이미 합병해버렸다」고 지적한다. 그러므로 PQ페지로 인한 대혼란이 일

어나면 「종전의 재편성 및 통합이라기 보다는 회사정리 및 도태의 시대로 된다」는 우려가 적지않다.

그러나 무엇이나 어두운 면만 갖는 것은 아니다. 석유산업사정에 밝은 日本興業銀行전무는 「自由化와 國際化를 병행시켜 추진하면 꼭 어려운 未來만이 오는 것은 아니다」고 宣言하고 있다. 그가 제창하는 바는 다름아닌 석유제품 수출의 자유화이다. 현재는 通産省의 지도하에서 사실상 석유제품 수출이 불가능한데, 아시아등의 국제시장에도 제품판로가 넓어지면 日本석유사들도 새로운 活路를 찾을 수 있다는 發想이다.

실제로, 아시아NIES(신공공업경제群)과 ASEAN(東亞聯合機構), 中國등의 석유제품수요는 급증하고 있으며, 이에 대해 싱가포르의 수출용정유공장만으로는 공급능력이 모자란다. 日本석유회사가 아시아 여러나라의 수요를 담당하게 되면 「通産省이 지도하고 있는 국내 정제설비의 폐기작업등은 불필요해질 뿐만 아니라, 오히려 에틸렌처럼 설비부족시대가 올지도 모른다」고 그는 주장한다.

日本の 석유정책은 「안정공급확보」라는 금과옥조하에서 소비지정제주의를 大前提로 하여왔다. 그러나 최근에는 精製社·元賣社 중에도 「경직적인 정책발상을 수정해야 한다」는 비판이 고조되고 있다. 코스모石油社 사장은 「앞으로는 석유비축에 대해서도 제품의 생산·유통에 대해서도 아시아나 歐美와의 제휴를 고려할 필요가 있다」고 강조한다. 또 出光興産(주)의 사장도 「이제부터는 國際化 없이는 버텨나갈 수가 없다」고 주장한다.

PQ폐지후의 변화에 注目

에너지의 안전보장은 확실히 중요문제이다. 그러나 쌀의 수입자유화도 논의되는 이시대에 석유행정만은 언제까지나 「석유위기」의 幻境에 빠진 채 쇄국정책을 고수할 이유가 대체 무엇인가. 석유심의회는 어느 有力人士도 「안전보장공급은 原油備蓄실시 만으로도 對處할만하다」고 지적할 정도이다.

〈표-5〉 제 2 차 石油危機후 日本의 석유정책 추이

81年 12月	石油審議會 過剩設備處理, 元賣 集約 등 中間報告
82年 7月	第二臨調 石油業界의 規制緩和를 提言
9月	通産省, 石油産業 構造改善 추진방안 石油審議會에 報告
84年 4月	코스모石油(精製部門) 設立
5月	日石, 三菱石油와 業務提携에 合意
12月	모빌, 키그나스提携. 엡소, 제너럴提携.
85年 1月	昭和 靚石油發足
9月	石油審議會 「消費地精製主義堅持하에 製品輸入擴大」 方針 報告
12月	特定石油製品輸入暫定措置法(特石法) 제정(86年 1月 시행)
86年 1月	特石法에 따라 石油23社 휘발유등 수입개시
4月	코스모石油新發足(大協, 丸善, 코스모 合併)
12月	通産省 「石油等 輸出 承認에 대하여」 를 고시
87年 6月	石油問題基本問題檢討委員會 「1990年代의 石油産業·石油政策 방향」 報告
7月	設備許可 運用彈力化
89年 3月	휘발유社別生産割當制(PQ) 廢止
(89年度中)	注油所 建設指導 및 轉籍규정 廢止
(91年度中)	原油處理量 指導 廢止

원래 자유화와 국제화는 손에 손잡고 발맞추어 추진하지 않으면 안된다. 휘발유 PQ의 폐지는 自由化를 향한 제1보에 지나지 않는다. 개선해 나가야할 규제조치들은 여기저기 많이 남아 있다. 通産省당국이 진짜로 석유산업構造改善을 추진하고 있는지 어떤지는, 앞으로 PQ폐지 이후의 행정자세에 나타나게 될 것이다. □ 〈日經産業新聞〉

슬기모아 기술혁신 정성모아 품질향상