

일본의 휘발유수입 가능성과 영향 (상)

- 특석법폐지후 수입주체 · 시기 · 물량을 중심으로 -

- 日本長銀綜合研究所研究資料 -

I. 특석법폐지와 일본석유제품의 국내외가격차

1996년 3월 특정석유제품수입잠정조치법(특석법)이 폐지된다. 이 특석법 폐지는 규제완화와 석유제품의 국내외가격차를 시정하기 위한 것이다. 관련법의 개정으로 특정 석유제품(휘발유·등유·경유)을 수입하는 업자에게 부과된 요건은, 대체생산요건이 삭제됨에 따라, 품질조정과 제품비축 2가지가 남았다. 따라서 수입실적에 따른 석유제품비축시설과 일정수준의 품질을 확보하면, 누구라도 제품을 수입할 수 있게 되었다.

그중 商社·全農·수퍼딜러 등이 수입할 가능성이 높다. 이들은 지금까지 원매사로부터 제품을 공급받으면서 석유제품의 유통에 간여하여 왔다. 앞으로는 원매사와의 관계를 유지하면서 부분적인 도입에서 적극적으로 석유제품을 수입할 것으로 보인다.

현재 이들 수입업자가 이미 보유하고 있는 휘발유탱크의 용량대비 휘발유수입 가능량을 추산하면 9대商社가 연간 약 11만kl, 全農이 약 18만kl로 전체 29만kl에 불과하다. 따라서 이들이 수입할 수 있는 물량은 적은 수준이나, 소량이라고 해도 장기적으로는 석유제품의 유통이 서서히 변화될 것으로 전망된다.

즉, 앞으로 수입제품을 취급하는 특약점이 나타나는 등 기존의 휘발유 유통구조에 새로운 공급루트가 생기고, 물류망을 개척하여 수입사업을 하는 신규참입자가 등장하면 원매 - 특약점 - 판매점 - 주유소라는 기존의 유통 체계와는 다른 유통형태가 구축되는 계기로 작용할 전망이다. 또한 유통형태문제와는 별도로 휘발유가격이 변화함에 따라 다른 석유제품의 가격에 영향을 미칠 가능성도 있다.

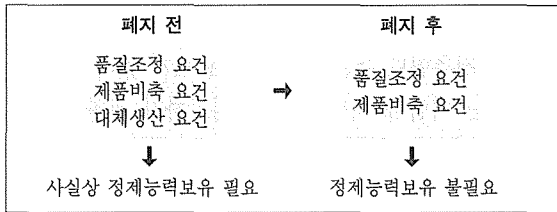
한편 특석법폐지의 한 원인이 된 국내외가격차의 원인은 세금문제가 크다. (보통휘발유가격은 미국의 3.5배, 독일의 2배수준). 석유자원이 부족한 일본은 「소비지정제주의」를 채택하고 있으나 위와 같은 조치는 석유의 안정공급확보를 원칙으로 하고 효율적인 공급을 모색하기 위한 것이다.

1. 요점

특석법의 폐지로 국회는 석유정비관련법안(특석법의 폐지법안, 휘발유판매업법 개정법안(정식명칭은 휘발유 등의 품질확보 등에 관한 법률), 석유비축법개정법안)을 제정했다.

이 조치에 따라 그동안 특석법에 의해 제품수입을 사실상 석유회사로 제한했던 특정석유제품(휘발유·등유·경유)의 수입이 자유화되었다. 그동안 특석법에서는 특정 석유제품을 수입하기 위해서는 품질조정·제품비축·대체생산 등 3가지 요건을 구비 해야 했기

〈표 1-1〉 특석법폐지에 따른 제품수입시 구비조건



때문에 사실상 제품수입은 석유정제·원매사만이 할 수 있었다.

그러나 이번 제도개혁으로 대체생산요건이 삭제되어, 품질조정·제품비축의무만 이행하면 제품수입이 가능하게 되어 제도적으로는 누구라도 수입할 수 있게 되었다.

품질조정요건을 위한 규격은 석유정비관련 법안에서 규정하고 있다. 예를 들면 휘발유의 경우 수입업자는 규정된 품질을 확보해야 한다. (<표 1-2> 참조)

이들 수입업자는 석유업법에 따라 신고를 해야 하며, 강제규격을 충족하지 않은 제품을 수입할 경우 품질조정계획서를 제출해야 한다. 그리고 품질확보를 위해 수입단계와, 휘발유판매업법에 의해 이루어졌던 최종단계에서 품질을 검사했다. 또한 옥탄가와 같은 규격은 법적항목으로 규제하지 않고 종전과 같이 JIS규격에 따르고 있다. 또한 이들 규격을 충족한 제품을 판매하는 주유소에는「적합마크」표시를 인정하고 있다.

한편 제품비축요건의 조건은 직전 12개월간의 수입량을 신고하고 70일분을 비축하도록 의무화되었다. 그

〈표 1-2〉 향후 강제규격이 되는 품질항목

	규제항목	규제수준	강제규격의 주요근거	
휘발유	납	첨가하지 않아야 함	JIS	환경요인
	유황분	0.1%이하(질량비)	현행의 품질유지	환경요인
	MTBE	7%이하(체적비)	현행행정지도	환경요인
	등유혼입	4%이하(체적비)	揮販法	안전요인
	메탄올	검출안됨	揮販法	안전요인
	실제검색	5mg/100ml이하	揮販法·JIS	안전요인
	벤젠	오렌지계/색	JIS	안전요인
경유	유황분	5%이하(체적비)	현행의 품질유지	환경요인
	유황분	0.2%이하(질량비) ※	JIS·행정지도	환경요인
	세탄지수	45이상	JIS	환경요인
등유	증류성상(T90)	360℃이하	JIS	환경요인
	인화점	40℃이상	JIS	안전요인
	색	+25이상(세이볼트지수)	JIS	안전요인
	유황분	0.008%이하(질량비)	현행의 품질유지	환경요인

※ 1997년부터 0.05%이하

〈자료〉 통상산업성자료에서 長銀銻合研究所 작성

동안은 전년도 수입실적이 10,000kl 이상을 수입한 업자를 대상으로 비축의무가 부과되었으나 개정비축법에서는 이 조항을 폐지하여 모든 수입업자가 비축의무를 지도록 개정했다. 또한 석유제품의 형태로 비축하도록 했으나 국내에서 정제능력을 보유한 경우에는 원유대체비축도 허용되었다.

2. 배경

특석법은 석유제품을 수입할 경우 일정 조건을 충족하지 못한 업자를 제한할 목적으로 1986년 10년간 한시입법으로 제정된 법률이다. 수입업자를 제한한 이유는 소비지정제주의에 따라 석유제품을 안정적으로 공급하기 위해서였다. 그후 걸프전쟁시 원유가격이 상승했으나 석유제품가격은 그 이상으로 상승하여 제품수입이 감소했기 때문에 소비지정제주의에 의한 제품조달정책을 개선해야 한다는 의견이 제기되었다.

한편 석유제품의 효율적인 공급도 고려되었다. 제품수입을 사실상 정제원매사로 제한했기 때문에 국내 석유제품가격이 국제가격과 비교하여 비싸다는 비판도 제기되었다. 통상산업성의 국내외가격차 조사에 따

르면 일본의 보통휘발유(세후)는 미국의 3.5배, 독일의 2.02배, 싱가포르의 3.72배, 한국의 1.57배가 높았다. 이러한 가격차 원인은 높은 세금이 부과되고 있기 때문이다(특히 휘발유). 그러나 다른 국가와 비슷한 수준을 보이고 있는 나프타를 제외한 다른 석유제품도 비교국보다 가격이 비싸기때문에 세금이외 코스트요인으로 발생하는 가격차도 있다<표 1-3 참조>.

이러한 국내외가격차 때문에 가격을 인하하라는 압력이 거세지고 있다. 또한 엔고추세에서 환차익으로 발생한 이익을 석유제품가격을 인하함으로써 환원하라는 요구도 일어나고 있다. 이 때문에 석유심의회에서 내린 결론과 같이 원칙적으로 소비지정제주의를 고수하면서 석유제품의 안정공급과 효율적인 공급을 추구하는 것이 향후의 과제이다.

특석법은 1996년 3월에 폐지되지만 폐지에 따른 영향은 행정측면도 충분히 주시할 필요가 있어 미리 판단하기는 어렵다. 다만 이것을 검토하기 위한 방법으로 가능한 한 정량적인 파악을 시도해 보고 아시아 각국의 석유제품수급과 이들 석유제품이 일본의 제품에 대해 가지고 있는 가격경쟁력을 검토한다. 또한 특석법폐지가 석유산업에 미치는 영향을 검토한다.

<표 1-3> 석유제품의 국내외 가격차

(단위 : 배)

	미국	독일	한국	싱가포르	중국
나프타	0.89	0.94	1.04	1.24	0.51
보통휘발유	3.50	2.02	1.57	3.72	4.69
고급휘발유	3.53	2.17	1.40	4.41	5.03
경유	2.30	1.04	2.28	2.08	3.16
B-A	1.57	2.55	1.46	na	3.41
B-C	1.92	2.02	1.06	2.59	0.94
환율	101.19	62.80	0.13	66.37	11.72

<주> 내외가격차는 환율을 이용하여 엔화로 환산한 해외가격과 국내가격과를 비교한 수치이다. 환율단위는(엔/현지통화)이다.

• 내외가격차 = 일본에서의 가격(엔)/(환율(엔/현지통화)) × 해외가격(현지통화)

<자료> 「산업의 중간투입에 관계된 내외가격조사」(통상산업성)

3. 영향

(1) 제품수입의 주체와 시기

특석법이 폐지됨에 따라 수입주체는 기존의 석유회사를 포함하여 소규모 수입업자로 확대되고, 석유제품 중에는 채산성이 높은 휘발유가 수입될 가능성이 가장 높을 것으로 전망된다. 수입이 예상되는 주체는 ㆍ 商社 ㆍ 全農 ㆍ 대규모특약점(Super Dealer) ㆍ 신규참입업자 ㆍ 기존 석유회사 등이다.

가) 商社 ㆍ 全農

〈표 1-4〉 商社·全農의 휘발유판매량 및 주유소('93)

	휘발유 판매량		판매세어 %	계열 주유소수		주유소당 휘발유 판매량kl/월	석유기지용량(kl)	
	판매량 천kl/년	전국비 %		주유소수	전국비 %		휘발유	기타 연료유
伊藤忠商事	1,826	3.8%	19.9%	2,228(+121)	4.0%	68.3	4,660	12,200
三井物産	1,485	3.1%	16.2%	1,255(+284)	2.3%	98.6	13,030	26,100
兼松	930	1.9%	10.1%	640(-20)	1.2%	121.1	1,975	284,634
三菱商事	799	1.6%	8.7%	768(+25)	1.4%	86.7	7,000	1,579,200
丸紅	640	1.3%	7.0%	679(+64)	1.2%	78.5	3,500	370,300
住友商事	360	0.7%	3.9%	325(+21)	0.6%	92.3	740	13,470
토오멘	224	0.5%	2.4%	119(+27)	0.2%	156.9	0	0
니치멘	179	0.4%	1.9%	103(+15)	0.2%	144.8	0	0
日商岩井	140	0.3%	1.5%	113(-4)	0.2%	103.2	0	40,000
9대상사계	6,583	13.6%	71.7%	6,230(+533)	11.3%	88.1	30,905	2,325,904
상사평균	731	1.5%		692(+59)	1.3%	88.1	3,434	258,434
전농	2,600	5.4%	28.3%	4,896(+191)	8.9%	44.3	47,810	187,910
총계	9,183	18.9%	100.0%	11,126(+724)	20.1%	68.8	78,715	2,513,814
전국합계	48,571	100.0%		55,227(+924)	100.0%			

〈주〉 주유소의 전국합계는 고정식, 삼릉상사의 석유기지용량(기타연료유)에는 石化用 포함, 계열주유소의 ()는 88년대비 증감

〈자료〉 「월간휘발유스탠드 94년 9월호」 등에서 장은중합연구소 작성

상사는 원유수입이나 내수판매회사에 제품을 유통시키기 위해, 그리고 전농은 계열주유소에 제품을 공급하기 위해 각지에 석유기지를 보유하고 있다. 따라서 특석법이 폐지되면 이 설비를 이용하여 석유제품을 수입할 것으로 예상된다. 전농과 9대상사의 휘발유 판매량과 주유소상황을 보면 '93년 기준 휘발유판매량은 918만kl로 전국합계(4,857만kl)의 19%이며 계열주유소는 11,126개로 전국전체(55,227개)의 20%를 차지했다. (〈표 1-4〉 참조)

이와 같이 대규모 상사와 전농은 이미 석유유통체제를 갖추고 석유정제·원매회사와 제휴하여 유통·판매활동을 벌여왔다. 또한 이들은 이미 한국산 휘발유를 수입할 예정이라고 발표했고 국내공급물량중 일부를 수입제품으로 대체할 가능성이 높다. 특히 원유수입 등 수입업무에 대한 노하우를 가지고 있는 대규모 상사는 신규수입주체의 후보로 떠오르고 있다. 이들이 실제로 수입할 수 있는 물량이 소량이라 하더라도 이것은 수입을 통하여 원매사와의 거래가격을 인

하할 수 있는 교섭력으로 작용할 전망이다. 그러나 이들 주체가 향후 輸入사업에 참여하는 경우에도 석유회사와의 관계는 계속될 가능성이 높다.

또한 지금부터 설비투자를 시작하여 수입사업을 벌이는 것은 비용면에서도 어렵기 때문에 商社와 全農은 기존시설을 이용하여 소량으로 수입할 가능성이 높다. 그리고 본격적으로 수입하게 되면 이러한 시험적인 수입효과에 따라 기존의 유통체제에 변화를 불러 일으키게 될 것이다. 또한 해외석유제품수급도 파악해야 할 것이다. 그것은 석유제품수급이 타이트한 아시아지역에서 수입가능한 제품을 확보하기 어렵고 수급픽박이나 매입요청이 급증하고 가격이 상승하여 수입제품의 메리트가 상쇄될 가능성도 있다. 따라서 본격적인 수입시기는 앞으로의 상황에 따라 결정될 전망이다.

내 대규모 특약점 (Super dealer)

슈퍼딜러는 전국에서 주유소사업을 벌이고 있는 대

형 광역특약점이다. 앞에서 언급한 내수판매회사는 슈퍼딜러로 분류할 수 있다. 이들 특약점은 많은 계열주 유소를 가지고 있고 제품판매량도 많다. 원매회사의 입장에서 볼때 슈퍼딜러는 석유제품의 판매자로서 유력한 파트너이다. 이들 슈퍼딜러는 원매사와의 자본제 휴관계 유무와 거래관계에 따라 몇가지 유형으로 분류할 수 있다. 원매사와 자본관계가 있는 슈퍼딜러는 앞으로도 제휴를 유지하면서 판매할 가능성이 높다. 한편 향후 석유제품을 신규수입할 수 있는 가능성이 상대적으로 높은 주체는 원매사와의 자본관계가 없고 복수의 원매사와 거래해 온 슈퍼딜러일 것으로 전망된다.

이들 슈퍼딜러중에는 일정한 상권을 가지고 일부지방의 유통에서 강한 영향력을 행사하는 업체도 있다. 이러한 유력한 슈퍼딜러는 석유회사에 대하여 비교적 강한 교섭력을 지니고 있기 때문에 수입제품을 취급할 수 있고 어느정도 거리를 두고 판매할 수 있다. 또한 유통기로서 저유소를 보유하고 있기 때문에, 비교적 쉽게 제품을 수입할 수 있는 위치에 있다.

이렇게 地場(지방의 거래소나 거래업자)산업으로서의 지위가 높고, 일정지역에서 강한 영향력이 있는 슈퍼딜러는 국지적으로 수입사업을 벌일 가능성이 있다.

따라서 앞으로 다시 엔고현상이 발생하거나 시황에 따라 수입제품이 경쟁력을 갖게 되면 수입사업에 뛰어들 유인으로 작용할 것이다. 다만 현재 석유제품유통은 원매사에 의존하고 있어, 수입제품을 유통시키기 위해서는 새로운 루트를 개척해야 할 것이다. 이러한 점을 고려한다면 수입이 자유화된 후 곧바로 대량으로 수입하기 보다는 상사·전농과 마찬가지로 원매사에 대한 견제재료로 상황을 주시하면서 서서히 수입하기 시작하고 몰량을 늘릴 가능성이 높다.

한편 현재 벌써부터 특석법폐지 이후를 목표로한 업체들의 경쟁으로 시황이 하락하고 있다. 이러한 추세는 '96년 4월까지 더욱 격화될 것이다. 따라서 석유관련기업들의 경영이 어려워지고 장기적으로는 안정

공급의 관점에서 바람직하지 않아도 단기적으로 값싼 수입제품을 이용할 가능성도 있다.

대) 신규참입업자

신규참입업자는 대규모유통업자와 같이 손님을 불러들일 목적으로 휘발유사업에 참입하는 업자를 생각할 수 있다. 신규참입업자는 기존의 석유유통체제에 속하지 않았기 때문에 석유유통을 하기 위해서는 신규자본을 투자해야 할 것이다. 그러나 수입시설부터 준비하여 제품을 수입하기까지는 경제적으로 부적합할 가능성이 있다. 이들 업자가 수입제품을 취급하여 석유유통에 참입할 경우, 수입업자로부터 제품을 매입하여 비축의무를 피하는 방법을 택할 것으로 전망된다. 또한 휘발유판매의 목적은 손님을 끌어들이는 것이기 때문에 셀프서비스·양판을 통한 저가격으로 판매할 가능성이 있다. 특석법폐지후 단발적인 수입이 있을 지도 모르지만 본격적인 수입은 현재 심의되고 있는 셀프주유소가 실현된 뒤에 이루어질 전망이다.

라) 석유회사

석유회사는 특석법 밑에서 활동한 수입주체였고, 향후에도 정제·원매사는 품질조정요건과 제품비축요건을 구비하고 있기 때문에 계속 수입할 것이다. 또한 앞으로도 이들이 수입업자중 중심적인 위치를 차지할 전망이다. 석유회사가 지금까지 석유제품을 수입한 이유는 수급조정, 정유공장·저유소의 조업효율화, 계절에 따른 수급조정 때문이었다. 향후에도 이와같은 요소와 함께 생산활동을 원활히 하기 위해 수입제품을 이용할 것이다. 오히려 지금과 달리 정유공장의 생산비와 가동률을 고려하여 전략적으로 석유제품을 수입할 전망이다. 다만 이경우 기존의 원매유통의 경로에서 판매하게 되고, 소위 수입휘발유로는 판매하지 않기 때문에 유통의 큰 변화는 발생하지 않을 것으로 예상된다.

(2) 제품수입 물량

앞으로 제품을 수입하기 위해서는 석유제품의 품질 조정요건과 비축요건을 충족해야 한다.

특석법에 의해 석유제품을 수입한 석유회사는 품질 조정이 가능한 정제시설을 보유하고 원유로 비축하고 있기 때문에 앞으로도 석유제품을 수입할 수 있다. 그러나 석유회사를 제외한 수입업자는 비축시설을 충분히 보유하고 있지 않다. 商社·全農이 석유제품기지를 보유하고 있음에도 불구하고, 유통업자의 저유소는 비축물량으로는 적은 수준이다.

한편 예상되는 제품수입량은 제품비축요건을 충족하기 위하여 석유탱크건설 또는 탱크리스·임대 등 사정에 따라 수입물량은 다를 수 있다. 본격적으로 수입할 경우에는 이러한 비축방법을 사용할 것이나, 시험적인 수입일 경우에는 기존 시설을 이용할 것이다. 따라서 여기에서는 신규설비투자는 고려하지 않고 기존시설의 범위내에서 수입가능한 물량을 산정한다.

가) 商社·全農

석유제품의 유통을 위하여 2차기지, 또는 저유소의 형태로 석유탱크를 보유하고 있다. 그 가운데 휘발유 탱크는 상사·전농 합계 78,715 kl이다(<표 1-4 > 참조).

본 산정은 탱크용량의 70%가 저장된 것으로 전체

<표 1-5> 商社·全農의 휘발유 수입물량 산정시 전체

- ① 이들 탱크는 70%의 제품이 저장된 것으로 본다.
- ② 수입업자의 제품비축의무일수는 직전 12개월 수입량의 70일분으로 한다.

<표 1-6> 휘발유 수입물량 산정방식

$$\text{년간수입가능량} = \text{탱크용량} \times \text{보유비율} \times (365\text{일}/70\text{일})$$

<표 1-7> 商社·全農의 휘발유수입

	휘발유 판매량 천kl/년	계열 주유소수	휘발유용 탱크 (kl)	휘발유 수입가능량 (kl)	판매량대비 수입가능량
三菱商社	799	768	7,000	25,550	3.2%
三井物産	1,485	1,255	13,030	47,560	3.2%
伊藤忠商社	1,826	2,228	4,660	17,009	0.9%
住友商社	360	325	740	2,701	0.8%
丸紅	640	679	3,500	12,775	2.0%
日商岩井	140	113	0	0	0.0%
兼松	930	640	1,975	7,209	0.8%
토오멘	224	119	0	0	0.0%
니치멘	179	103	0	0	0.0%
종합상사계	6,583	6,230	30,905	112,803	1.7%
전농	2,600	4,896	47,810	174,507	6.7%
종합상사·전농계	9,183	11,126	78,715	287,310	3.1%

<주> 자사가 보유하고 있는 기존탱크에 따라 상정

<자료> 長銀總合研究所

하였으나, 사실상 전체용량을 기준으로 산정했기 때문에 더 많은 보급이 필요할 것이다(<표 1-5> 참조).

탱크용량에 따른 수입가능량은 다음과 같이 계산한다. 탱크용량의 70%에 상당하는 비축량이 연간수입량에 따라 발생하는 필요비축량이 된다. 즉 이 필요비축량이 연간수입량(365일)의 70일분이 되어야 하고 이것에서 연간 수입가능량이 결정된다(<표 1-6> 참조).

따라서 위와 같은 계산에 의하면 商社 약 11만 3,000 kl, 全農 약 17만5,000 kl로 수입가능량은 약 287,000 kl가 된다. 이 수입가능량은 '93년도 상사·전농의 휘발유판매량과 비교하면 3.1%가 된다(상사 1.7%, 전농 6.7%) 또한 전국의 휘발유판매량과 비교하면 0.6%(상사 0.2%)에 불과하다. 따라서 위에서 보는 바와 같이 이들 업자가 기존시설을 이용한 수입가능물량은 제한적인 수준에 머물 것이다(<표 1-7> 참조).

나) 슈퍼딜러

슈퍼딜러는 대규모 슈퍼딜러(휘발유탱크 4,000 kl)

〈표 1-8〉 슈퍼딜러의 휘발유수입물량 산정시 전제

- ③ 슈퍼딜러의 탱크용량은 4,000 *kl*와 1,000 *kl*의 2가지 규모로 상정한다.
- ④ 저유소에서 저장하고 있는 제품은 탱크능력의 70%로 한다.
- ⑤ 수입업자의 비축의무일수는 직전 12개월 수입량의 70일분으로 한다.

와 중견업자(동 1,000 *kl*)로 나누어 전망한다. 또한 기타조건이나 전제조건은 상사·전농과 같은 방법으로 한다(<표 1-8> 참조).

이 산정방식에 의하면 대규모 딜러는 연간 14,600 *kl*, 중견딜러는 3,650 *kl*를 수입할 수 있다. 이 물량은 월간 100 *kl*를 판매하는 주유소와 비교하면 각각 12개 주유소와 3개 주유소에 해당된다. 이것은 상사·전농의 경우와 마찬가지로, 계열주유소 일부에 공급할 수 있는 정도의 물량이다.

이상과 같이 상사·전농·슈퍼딜러가 수입할 수 있는 물량은 기존 비축시설로 산정하면 한계가 있기 때문에 본격적으로 도입하기 위해서는 탱크임대나 신규 투자가 필요할 전망이다. 한편 이 물량은 기존 비축시설을 기준으로 시산한 것으로, 앞으로 환경변화에 따라 사정이 바뀔 가능성이 있다. 다시 엔고가 진행되면 자본투자를 수반한 수입이 경제성을 가질 가능성도 있고, 상황이 하락하면 살아남기 위해 석유제품을 도입해야 하는 가능성도 있다. 앞으로 상황에 따라 석유제품 수입문제가 다양하게 변할 것으로 예상되는 가운데, 이 시산에 의한다면 단독으로 수입할 경우 대규모상사도 연간 5만 *kl*미만밖에 수입할 수 없을 것이다.

그러나 실제로 수입하게 될 경우 수입사업을 하기 위한 최저한 필요물량을 보유해야 할 것이다. 이것을 고려하면 위에서 말한 슈퍼딜러등 단독의 업자가 수입하는 양은 적을 것으로 예상된다. 따라서 이들 업자가 공동으로 수입하는 것도 충분히 예상할 수 있다. 이 경우 복수의 유통업자가 공동으로 출자하여 수입

회사를 만들고, 이 출자비용에 따라 수입제품을 할당받는 형태 등이 예상된다. 이렇게 되면 한개의 업자가 할당받은 제품이 계열주유소의 일부밖에 공급하지 못한다 해도 전체적으로 보면 일정수준 이상이 될 것으로 보인다. 현재 휘발유를 공동구입하는 움직임이 나타나고 있는 가운데 이 연장선상에서 앞으로는 공동수입할 가능성이 있다.

(3) 향후 석유유통전망 및 제품가격

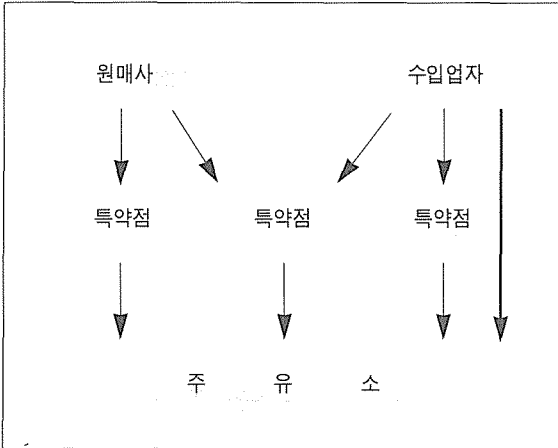
① 석유유통형태

앞서 말한 바와 같이 이들 신규참입업자는 원매사등을 중심으로 한 기존 물류망에서 제품을 유통시킬 것으로 예상되기 때문에, 이 수입제품이 도입될 경우, 그동안 원매사로 부터의 제품유통량은 그만큼 감소할 것이다. 따라서 수입휘발유를 위한 별도의 물류망을 구축해야 될 것이다.

한편 향후 예상되는 휘발유유통망의 형태는 <표 1-9>와 같다. 현재 휘발유의 유통은 원매사로부터 특약점을 거쳐 주유소에 공급되고 있다. 그러나 앞으로는 여기에다 수입제품을 취급하는 특약점을 통하는 경로와, 수입업자로부터 직접 주유소에 공급하는 경로가 생길 가능성이 있다. 특약점이 수입제품을 취급할 경우 자사 취급량중 일부 또는 전량을 수입제품으로 바꾼다는 것은 위험부담이 크기 때문에 특약점의 수입제품이용의 형태는 부분적으로 이용할 것이다.

따라서 수입제품을 특약점이 취급할 경우 원매사와 자본관계가 없고, 복수의 원매사와 거래하고 있는 특약점이 수입제품을 가장 쉽게 이용할 수 있을 것이다. 이들 특약점이 수입한 제품은 공급선이 많지 않아 원매사의 매상고가 감소한다 해도 매대가에 미치는 영향은 크지 않을 전망이다. 따라서 이러한 특약점이 수입제품을 도입할 때는 원매사에 대한 교섭력이 강할 것으로 예상된다. 상사·전농은 자체 보유하고 있는 기존의 물류망을 통해 제품을 수입할 것으로 예상되

〈표 1-9〉 향후 휘발유의 유통형태 전망



〈주〉 • 수입업자는 상사·전농·슈퍼딜러 등의 특약점이 되는 경우를 포함
 • → (굵은선)는 향후 변화될 것으로 예상되는 부분

나 새로운 물류망을 구축하고 석유제품을 본격적으로 수입하면 유통구조에도 변화가 닥칠 전망이다.

예를들면 특약점 등의 유통판매업자가 공동으로 석유수입사업이나 외국의 석유회사의 참가를 포함한 사업의 형태도 포함된다. 그렇게 되면 수입제품의 안정공급유지에 대한 우려를 불식할 수 있을 것이다.

② 석유제품가격에 대한 영향

최근 1년동안 전국의 휘발유가격은 계속 하락해 왔다. 그것은 특석법폐지에 따른 경쟁격화를 예상하여 원매사를 시작으로 각 석유관련 업자가 특석법폐지에 세어를 확보하기 위한 경쟁때문이었다. '94년 각 석유회사가 높은 가동률로 생산한것도 수급완화를 부른 원인이 되었다. '94년도는 폭서의 영향으로 석유제품수요가 급증했으나, '95년도에 들어서 각 석유제품의 재고수준은 전년보다 높아졌다.

앞에서 말한 바와 같이 예상되는 휘발유 수입량은 전국의 연간판매량으로 비교하면 적은 수준이 될 것이다. 그러나 비교적 값싼 수입제품이 유입될 경우, 국

내석유제품가격에 영향을 미칠 것으로 예상된다. 수입제품을 도입하려면 국산품에 대한 가격메리트가 있어야 하나, 국산품과 수입제품의 조달코스트차이가 반드시 가격에 반영되지는 않을 것이다. 이 격차는 수입업자의 마진으로 흡수될 가능성도 있다.

또한 일본의 수요에 따라 해외의 제품시황이 영향을 받고, 가격상승의 계기가 될 수 있으며, 이 경우 수입제품의 가격메리트는 감소할 것이다. 그리고 수입제품이 계속 도입될 경우에도 가격경쟁만으로 끝나면 값싼 수입제품이 유발하는 시황하락을 통하여, 수입제품자체의 가격경쟁력은 약화될 것이다.

한편 중간유분에 대한 영향에 대해서는 휘발유가 현재 석유회사의 유일한 채산성이 있는 유종인 것을 고려하면 이익 확보를 위해 중간유분의 가격을 인상하지 않을 수 없을 것이다. 이것은 등유·경유수출을 선택하는 방법을 고려할 수 있다.

예를 들어 경유는 아시아 9개국에서 급격한 수요증가가 예상되기 때문에 이들 나라에 적절한 수출을 통하여 중간유분뿐만 아니라 일본 석유제품의 가격체계전체가 적절한 시장가격으로 옮겨가는 것을 기대할 수 있다.

다음으로 국내에서의 석유제품가격차이에 대한 문제인데, 지역간 코스트의 차이로 발생하는 가격차와, 가격경쟁 때문에 발생하는 가격차가 있다. 값싼 수입제품이 유통되면 시장에 광범위한 영향이 미칠 것이다. 그리고 제품가격이 계속 떨어지면 채산유종인 휘발유의 수익이 감소하여 원매사의 수익은 악화되는 가운데, 가격이 현저하게 떨어진 소위「함몰지역」에서의 가격경쟁은 계속하기 어려울 것이다. 그 결과 이들 지역에서의 경쟁이 누그러짐으로써 가격이 회복되면 국내가격차는 없어질 것이다. 또한 시황이 비교적 높은 지역에서도 값싼 수입제품이 들어와 가격이 떨어지면 국내가격차는 바로 잡을 수 있을 것으로 예상된다. ● 〈대한석유협회 조사과 제공〉