

“주유소 차려 돈이나 벌어 볼까?”

석유제품 전자상거래 기업도 개설 시작 ... 대기업 주유소 “흔들”

석유 수입기업에 이어 석유제품 전자상거래 기업도 주유소 개설에 나섰다.

최근 석유 수입기업들이 잇달아 지방을 중심으로 자체 브랜드 주유소를 개설한 데 이어 오일팩스와 예스오일 등 석유제품 B2B 기업도 오프라인 주유소를 신설하고 있어 정유기업 위주인 주유시장에 일대 지각변동이 예고되고 있다.

거래액 기준으로 석유제품 전자상거래 분야 1위인 오일팩스(한국전자석유거래소 www.oilpex.com)는 6월 중순부터 자사 고유브랜드인 <땡큐(Thank you)> 주유소 6개를 수도권에 개설한 데 이어 2003년 연말까지 40-50개를 더 개설할 예정이다.

3위 기업인 예스오일(www.yesoil.com)도 최근 서울에 <예스오일> 브랜드의 주유소 2개를 개설한 데 이어 연말까지 20개를 추가 개설한다고 밝혔다.

한편, 최근 지방을 중심으로 자체 브랜드 주유소 개설을 가속하고 있는 석유 수입기업들과 함께 석유제품 B2B 기업들도 주유소 개설에 뛰어들어 기존 정유 4사가 휩쓸다시피한 주유시장에 변화가 예상되고 있다.

5월 말 SK와 LG-Caltex정유, S-Oil, 현대Oil-Bank 등 정유 4사의 간판을 단 주유소는 전국 총 1만1000여 개 주유소 중 96%를 차지하고 있는 상태이다. 433개 주유소만 정유기업 간판을 달지 않거나 석유 수입기업 브랜드 간판을 달았다.

그러나 7월 현재 석유 수입기업과 전자상거래 기업 소속 주유소는 67개로 늘어났고 2004년 하반기에는 200여개로 증가할 전망이다.

<Chemical Journal 2003/07/15>