

정유4사, 수입시장까지 손 뻗쳐...

계열 석유대리점, 수입기업 등록 늘어나 ... 소비자 부담가중 우려

정유기업 계열 일부 석유대리점들이 정부의 석유제품 수입 확대 정책에 편승해 수입기업으로 정식 등록한 것으로 나타났다.

석유대리점은 정유기업에서 석유제품을 받아 일선 주유소에 공급하는 중간 도매상으로, 전체 15%가 특정 정유기업 간판을 달고 영업하고 있다.

시장에 따르면, 12월 현재 SK에너지 계열 자영 대리점인 공항석유·서울석유, GS칼텍스 한미석유, 현대오일뱅크 STX에너지, S-Oil 계열인 C&S에너지 등 5곳이 석유수입기업으로 등록돼 있다.

한미석유는 11월 실제 일본에서 경유 3만8000배럴(6000kl)을 들여와 국내에 유통했으며, 나머지 대리점은 일단 이름만 걸어놓고 실제 수입에는 나서지 않고 있다.

대형 정유기업과 안정적인 거래관계를 맺고 있는 대리점이 속속 수입기업으로 등록하는데 대해 시장에서는 정부 정책으로 석유 수입시장 규모가 커질 것에 대비한 전략적 판단으로 해석하고 있다.

정부는 석유제품 인하와 석유유통구조 개선을 목표로 7월 전자상거래용 수입 경유에 할당관세·수입부과금 전액 면제 등 다양한 혜택을 제공하고 있다.

인센티브에 힘입어 경유 수입은 7월 53만3000배럴에서 8월 85만1000배럴, 9월 93만2000배럴 등으로 늘어났으며, 세제혜택 물량을 연 300만배럴로 제한하는 규정 때문에 10월 79만2000배럴로 다소 주춤했으나 수입업의 매력은 여전한 것으로 평가받고 있다.

수입 석유에 대한 파격적인 혜택으로 가격경쟁력을 점차 잃고 있는 대리점들이 시장에서 밀려나지 않기 위해 수입업에 뛰어들었다는 견해도 제기됐다.

수입 경유의 세제혜택을 돈으로 환산하면 리터당 53원에 달한다. 리터당 53원의 가격인하 효과가 생기는데 정유기업과 거래하는 가격으로는 극복하기 쉽지 않은 것으로 판단된다.

기존 석유수입 전문기업들은 정유기업 계열 대리점의 시장 진출에 곱지 않은 시선을 보내고 있다.

수십년간 독과점 지위를 이용해 석유유통시장에서 막대한 이득을 챙긴 정유기업들이 이제는 대리점을 통해 수입시장으로까지 영향력을 뻗칠 수 있다는 우려 때문이다.

수입기업 관계자는 “정부가 석유제품 수입에 나서는 것은 정유기업의 독과점 유통구조를 바로잡기 위함인데 정유기업들이 수입시장에 진입하게 되면 정책적 효과가 반감되고 소비자가격 인하 혜택도 줄어들 것”이라고 밝혔다.

현재 석유수입 시장은 페트로코리아(Petro Korea), 남해화학, 이지석유, 세동에너탱크 등 4사가 90% 안팎으로 점유하고 있다. <저작권자 연합뉴스 - 무단전재·재배포 금지>

<화학저널 2012/12/17>