

SK의 인천정유 인수 도박

국내 정유시장에 한바탕 회오리바람이 몰아칠 조짐이다. SK가 예상을 뛰어넘는 거액으로 인천정유 매각입찰에 응해 인수 우선협상 대상자로 선정됐기 때문이다.

SK가 인천정유 인수에 적극적으로 나선 것은 울산에서 경인지역까지 석유제품을 운송하는 부담을 줄이고 중국과 가까운 인천기지를 확보할 수 있다는 점에서 상당한 시너지 효과가 있다고 판단했기 때문일 것이다.

물류비를 절감할 수 있고, 중국에 대한 석유제품 수출에 유리한 위치를 점할 수 있으며, 인천정유에서 공급하는 석유제품의 대부분을 판매하고 있는 한화그룹 계열 동일석유라는 유통망까지 확보할 수 있으니 값어치가 충분하다는 분석이 나올 수 있다.

하지만, GS칼텍스나 S-Oil도 인천정유를 인수하면 비슷한 시너지 효과가 기대되는데도 불구하고 GS칼텍스는 입찰에 참여하지도 않았고 S-Oil은 3순위에서도 탈락했다. 국내 석유제품 시장을 3분하고 있는 SK, GS칼텍스, S-Oil 3사의 이해관계가 틀리다는 반증일 것이다.

GS칼텍스는 회장단 일가가 중국에 대규모 BTX 플랜트를 건설하고 있다는 점에서 BTX 뿐만 아니라 정유 공장 투자까지도 추진하고 있을 가능성이 제기되고 있고, S-Oil은 Saudi Aramco가 중국에서 석유정제 및 석유화학 합작을 진행하고 있어 인천이라는 지역적 우위성이 그다지 크게 작용하지 않았기 때문에 입찰금액을 실사치에 근접하게 적어냈을 것으로 추측된다.

그러나 오늘에 와서 정유사업이 주유소라는 유통망 확보가 아니라 정제능력 확보 경쟁으로 전환됐다는 점에서 보면 GS칼텍스의 중도포기와 S-Oil 낮은 입찰금액(?)은 이해가 가지 않는 측면이 있다. 인천정유가 한화에너지에서 현대정유로 넘어가고 다시 분리되면서 주유소를 몽땅 강탈당한 것이 절대적으로 불리하게 작용하지는 않고 있기 때문이다.

따라서 SK가 인천정유 인수에 적극적으로 나선 것은 실무적인 판단이 아니라 최태원 회장의 인수의지가 분명했기 때문이고, 입찰금액으로 1조3000억원 이상을 적어냈다는 소문이 사실이라면 최태원 회장의 인수의지가 아주 강했다는 것을 간접적으로 증명해주고 있다. 소문으로는 2순위 및 3순위 입찰금액이 1조원 안팎으로 알려지고 있다.

그렇다면, SK가 왜 그렇게 인천정유 인수를 적극적으로 추진하는지가 궁금해진다. 2004년까지도 인천정유 인수를 전혀 고려하지 않았고, 2005년 입찰 초기에도 인천정유 실사를 위해 입찰에 참여하는 것이 아닌지 의문이 제기됐기 때문이다.

결론적으로 SK가 인천정유 인수에 적극적인 것은 다음 3가지로 요약할 수 있을 것이다.

첫째, 앞서 지적한대로 인천정유가 서해안을 끼고 지리적인 요충지인 인천에 위치하고 있다는 점에서 경인지역까지의 운송비를 절감할 수 있고, 또 중국에 대한 석유제품 수출에서도 유리하기 때문에 중국 Sinochem이 2004년 마지막으로 제안한 6700억-6800억원의 2배를 주고서도 인수할만한 가치가 있다고 판단했을 수 있다.

둘째, SK그룹의 주력사업이 에너지·화학·정보통신이라고 볼 때 에너지 및 화학사업이 호황을 구가하고 있는 반면 정보통신은 이미 성숙시장으로 전환돼 더 이상 성장할 여지가 크지 않기 때문에 주력인 에너지 사업 확장에 재돌입한 것으로 해석된다. BTX 사업의 호조를 감안하더라도 입찰금액이 지나치게 크다고 판단되기 때문이다.

셋째, SK의 앞으로의 행보에 따라 결정되겠지만 SK, GS칼텍스, S-Oil 모두 인천정유를 인수할 의지가 전혀 없는 상태에서 인천정유의 사업성을 정확히 평가하기 위해 SK가 총대를 멘 것이 아닌가 하는 의문이 제기되고 있다. 국내 석유제품 시장을 3사가 사이종계 3분하고 호황을 누리고 있는 마당에 경쟁자가 나서는 것이 지극히 마땅치 않기 때문일 것이다.

누가 인천정유를 인수하든 석유정제설비 고도화에 BTX 플랜트 고도화 및 생산능력 확대를 위해 상당한 투자를 하지 않을 수 없기 때문에 인수금액을 포함하면 2조원 안팎은 족히 들어야 할 것으로 보인다는 점

에 주목하지 않을 수 없다.

SK의 인천정유 인수여지가 변함없기를 기대하며 앞으로의 행보를 주목한다.

<화학저널 2005/8/29>