

석유제품 가격 인하방식 두고 “충돌”

SK, 신용카드 할인 시스템 적용 ... S-Oil은 공급가격 인하로 간소화

SK에너지가 4월7일부터 휘발유와 경유 가격을 리터당 100원씩 인하하는데 이어 S-Oil도 할인 대열에 동참했다.

그러나 신용카드 할인방식을 적용키로 한 SK에너지와 달리 S-Oil은 공급가격 인하 방식을 택했으며 양사는 서로 비난하며 충돌을 빚고 있다.

공급가격 인하 방식을 택하면 정유기업에서 주유소에 공급하는 석유제품 가격을 100원씩 내리게 되지만 정작 해당 주유소에서 그대로 소비자 가격에 반영할지 여부는 장담할 수 없다는 문제점이 있기 때문이다.

SK에너지 관계자는 “우리라고 공급가격을 인하할 줄 몰라 굳이 전산시스템 구축에 오랜 시간이 걸리는 신용카드 할인방식을 택했겠느냐”며 “공급가격 인하 방식은 정작 일선 주유소에서 인하폭을 그대로 적용하지 않을 수도 있다는 결정적 문제점이 있다”고 말했다.

더욱이 SK에너지는 일선 주유소 공급가격은 그대로 두고 사후정산 방식으로 리터당 100원을 소비자들에게 돌려주기 때문에 SK의 폴을 달고 있는 주유소들이 공급가격이 리터당 100원 싼 S-Oil 석유제품을 받아쓰려는 유혹을 느낄 수도 있다고 SK에너지는 보고 있다.

현재는 특정 정유기업의 폴을 달고 있는 주유소가 다른 정유기업의 석유제품을 받아쓸 수 없도록 돼있으나 알게모르게 편법을 동원해 부당이득 추구 행위가 일어날 수 있다는 것이다.

그러나 S-Oil의 견해는 전혀 다르다.

S-Oil 관계자는 “자기 폴 주유소에서만 신용카드 할인을 해주면 경쟁기업의 자가 폴이나 무폴 주유소는 죽으라는 얘기”라며 “신용카드 할인은 시스템 구축에도 시간이 걸리기 때문에 신속하면서도 직접적으로 소비자들에게 혜택을 줄 수 있는 공급가격 할인 방식을 택한 것”이라고 말했다.

정유기업이 공급가격을 할인해도 일선 주유소에서 반영하지 않을 가능성이 있다는 지적에 대해서도 “바로 옆 경쟁주유소에서 100원 할인된 가격에 팔고 있는데 더 비싸게 팔 수 있겠느냐”며 “시장경쟁의 원리를 알고 있으면 쉽게 이해가 될 수 있는 얘기”라고 부연했다.

한편, GS칼텍스는 다소 시간이 걸리더라도 SK에너지와 마찬가지로 확실하게 소비자에게 혜택이 돌아갈 수 있는 신용카드 할인방식을 추진하고 있으며 현대오일뱅크는 2가지 방식을 놓고 저울질하고 있는 것으로 알려졌다. <저작권자 연합뉴스 - 무단전재·재배포 금지>

<화학저널 2011/04/06>