

SK에너지, 카드 할인방식 철회하라!

자영주유소, 고객이탈 초래대책 촉구 ... 가격경쟁력 현저하게 떨어져

SK 폴을 단 자영 주유소들이 신용카드 할인을 택한 SK에너지의 방침과 공급가격 정책 때문에 매출이 급감했다고 주장하며 협의회를 꾸려 대책 마련을 촉구하고 나섰다.

7월28일 주유업계에 따르면, 전국 SK에너지의 자영주유소를 운영하는 사장 200여명은 7월27일 대전에서 모여 <SK자영주유소 협의회> 창립총회를 열었다.

한국주유소협회 중앙회 주도로 S-Oil, 현대오일뱅크의 자영주유소 협의회가 2011년 초 꾸려졌지만 SK에너지 협의회는 주유소 사업자들이 스스로 만들었다.

SK자영주유소 협의회는 정유기업의 석유제품 가격 할인 종료일인 7월7일 이후 SK에너지의 공급가격이 적절하지 않아 타 정유기업 폴주유소에 비해 가격 경쟁력이 현저하게 떨어졌다고 주장하고 있다.

GS칼텍스, S-Oil, 현대오일뱅크는 석유제품 가격 할인기간(4월6일-7월6일)에 주유소에 공급하는 휘발유와 경유 가격을 리터당 100원 깎아주는 방식을 택했지만, SK에너지는 추후 요금청구 때 혜택이 적용되는 신용카드 할인을 채용했다.

가격인하 적용기간이 끝남에 따라 SK에너지는 신용카드 100원 할인을 종료했고, GS칼텍스 등의 정유사들은 인하분을 단계적으로 환원하기로 했다.

SK자영주유소 사업주들은 최근 단계적 환원을 하는 다른 정유기업과 달리 SK에너지가 카드 사후 할인을 바로 종료했을 뿐만 아니라 공급가격마저 높아 고객이탈이 가속화하고 있다고 주장했다.

또한 SK에너지가 주변지역 가격을 고려해 합리적인 가격에 석유제품을 주유소에 공급해야 한다는 유류공급 계약을 지키지 않고 있다고 강조하고 있다.

할인방침을 세울 때 주유소 사업자들과 의논하지 않고 일방적으로 진행하는 바람에 고객이탈과 매출저조라는 결과를 낳았다는 불만도 제기되고 있다.

사후 카드 할인방식을 적용함에 따라 타사 주유소보다 월등히 높은 가격을 제시할 수밖에 없어 소비자의 발길이 끊어졌다고 해석하고 있다.

실제로 부동의 1위자리를 지키던 SK에너지는 기름가격 100원 할인 이후 시장점유율이 점점 떨어져 6월에는 GS칼텍스에 1위 자리를 내주고 말았다.

SK자영주유소 협의회는 8월 초 SK에너지 본사를 찾아가 업주들의 뜻을 전달하고 대책 마련을 요구할 계획이다.

SK자영주유소 관계자는 “SK에너지와 대립각을 세우겠다는 것이 아니라 현재의 상황을 잘 전달하고 원만한 해결을 위한 협의를 할 것”이라고 밝혔다. <저작권자(c)연합뉴스 무단전재-재배포금지>

<화학저널 2011/07/29>