

석유유통질서의 문제점 점검

- 석유 선입금 거래 무엇이 문제인가 -

글 · 김 신 | 석유가스신문 취재팀장

석유 선입금 사고가 끊이지 않고 있다.

석유제품을 넘겨 받기 이전에 미리 대금을 입금시켰지만 정작 공급자가 도주하거나 약속한 기한을 맞추지 못해 발생하는 것들로 동일한 유형의 사고가 해마다 반복되고 있다.

사고 유형도 다양하다. 전화 몇대 놓고 오더장사를 일삼는 현물대리점들은 태생적으로 선입금 사고의 가능성이 높다. 최상위 개념의 석유공급자인 석유수입사도 선입금 사고의 주범중 하나다. 심지어 정유사 영업직원이 고객, 즉 석유유통업자의 돈을 떼어 먹고 도주하는 사고도 발생했다.

명백한 사기다. 선입금거래의 위험성이 충분히 노출되어 있지만 왜 동일한 사고가 끊이지 않는 것일까?

구체적인 사례를 통해 그 실태와 문제점, 해결책 등에 대해 알아 본다.

돈만 골럭, 석유는 공급 안돼

올해 들어 석유현물시장에서 단연 두각을 나타내던 한 수입사가 기어코 선입금 사고를 냈다. 가격경쟁에서 이긴 자만이 살아남을 수

있는 현물시장에서 ○사는 늘상 우위를 보여왔고 짧은 시간만에 상당한 인지도를 확보할 수 있었다. 하지만 지난 8월 ○사는 미리 챙긴 선입금에 비해 턱없이 모자라는 석유를 수입하며 결국 회사가 공중분해될 위기에 처했다.

이 회사는 올해초에도 이와 유사한 사고를 저질렀지만 석유 부족분을 다른 방법으로 확보해 선입금사고를 간신히 넘겼던 전례를 가지고 있다.

지난해에도 적지 않은 선입금사고가 발생했다. 본지가 확인한 사례만도 최소 7건 정도에 달했다. 지난해 3월 경기도 여주를 근거지로 활동하던 ○석유는 거래관계를 맺고 있던 주유소들로부터 수십억원으로 추정되는 선입금을 받고 잠적하는 사고가 발생했다.

이후 선입금사고가 줄을 이었다. 부산에 위치한 ㄷ 석유는 석유유통사업자들로부터 거액의 선입금을 챙긴 후 제품을 공급하지 않았고 결국 부도처리됐다.

당시 ㄷ석유가 유독 관련업계의 주목을 받았던데는 이 회사로부터 피해를 입은 사업자들중에는 상위 개념의 공급자들도 포함되어 있었기 때문이었다. ㄷ석유는 주유소사업자

는 물론 석유사업법상 동등한 자격의 현물대리점과 상위개념의 석유수입사들에게도 선입금을 챙겼다. 수입사들로부터 제품을 공급받아야 할 대리점이 오히려 수입사에게 석유를 팔겠다고 선입금을 챙긴 못할 사건이 발생했던 것.

그해 8월경에는 수도권에 위치한 한 석유수입사가 사고를 냈다. 7산업은 수입업에 등록한 지 불과 수개월만에 무려 17개 사업자들로부터 수십억원에 달하는 선입금을 챙긴후 대표자가 잠적했다.

9월에는 수도권을 중심으로 왕성한 활동을 벌이던 K사가 부도처리됐다. 대표적인 현물대리점이었던 K사는 석유유통사업자들의 돈도 골뎠했다. 석유공동구매조합을 비롯해 적지 않은 주유소 운영자들은 K사에 선입금을 맡겼지만 제품은 공급받지 못했다.

당시 본지가 피해사업자들의 진술을 근거로 합산한 선입금 규모는 무려 40억원대에 달했다.

2001년에는 모 정유사의 영업직원이 거래주유소와 현물딜러들로부터 약 50억원에 달하는 선입금을 횡령한채 도주하는 사건도 발생했다.

밀밥던져 인지도 늘린 후 사고처

석유유통업자들의 돈을 가로채며 뒷통수를 친 대상이 누구냐만 다를 뿐 선입금사고에는 대체로 일정한 패턴이 있다.

고객들 즉 주유소를 비롯한 유통업자들에게 일정 기간 동안 신뢰를 확보하기 위해 노력하고 결정적인 순간에 사고를 친다는 점이 그렇다.

최근 선입금사고를 낸 O사는 현물시장에

서 가격경쟁에 능하기로 정평을 얻고 있는 수입사였다. 정유사는 물론 같은 수입사들조차 상식적으로는 불가능하다고 여겼던 가격에 제품을 공급하며 '실력있는 공급자'로 평가받아왔다. 선입금을 받고 제품공급을 약속했던 지난 8월에도 이 회사는 정유사들의 공장도가격보다 드림당 무려 3만5천원정도 할인된 가격을 제시했다. 리터로 환산하면 약 170원정도에 해당되는 금액이다. 정유사들이 생산하는 주요 석유제품의 세전공장도가격이 리터당 4백원에도 못미치는 것을 감안하면 이 회사의 할인폭이 얼마나 파격적이었는지를 짐작할 수 있다. 물론 O사는 고객들과의 약속을 지키지 못했다.

지난해 9월 선입금 사고를 낸 K오일 역시 그 전까지는 유능한 현물대리점으로 평가받아왔다. K오일에 대해서 잘 알고 있는 거래관계자들에 따르면 이 회사는 사고 직전 상당기간동안 시장에서 형성되는 현물가격보다도 드림당 5천원 이상을 싸게 팔아왔다. 시쳇말로 '밀밥'을 던져 왔던 것. 거액의 선입금을 챙겼던 당시의 타이밍도 절묘했다.

당시 K오일의 영업담당자들은 추석 이전에 현물시장이 크게 위축돼 공급가격이 인상될 것이라는 전망을 시장에 흘려왔고 이에 솔깃해 미리 재고를 확보해두려는 유통사업자들이 대거 선입금을 제공해 피해규모가 커졌던 것으로 파악됐다.

2001년 발생한 모 정유사 영업직원에 의한 횡령사고 역시 유사했다.

Z씨는 상당기간동안 자신과 거래관계를 맺어 왔던 딜러와 주유소사업자들에게 당시의 시장상황보다 유리한 조건으로 제품을 공급해왔고 그 과정에서 자연스럽게 개인통장으로 거래대금을 입금 받았다. Z씨의 능력이

인정받을수록 선입금규모는 커졌고 어느날 스씨는 잠적했다. 당시 이 사건을 놓고 해당 정유사는 스씨와의 개인적인 거래라는 이유로 책임을 부인해 피해를 입은 유통업자들이 소속 정유사를 찾아가 강력하게 항의하는 사태까지 벌어지기도 했다.

싸게 사야 한다는 강박관념이 문제

선입금 거래의 위험성이 충분히 노출되어 있지만 피해사례가 여전한 것은 석유공급자와 구매자간의 이해관계가 맞아 떨어지기 때문이다.

극히 일부이기는 하지만 몇몇 석유공급자들은 처음부터 선입금만 챙겨 한탕하고 잠적하겠다는 의도를 깔고 현물시장을 공략한다.

지난해 초 수도권지역을 중심으로 선입금 사고를 일으켰던 한 현물대리점은 주기적으로 상호를 바꿔 가며 각종 불법영업에 나섰던 전형적인 중상업자로 꼽히고 있다.

부산지역에서 활동하다 역시 같은 해 선입금만 챙겨 도주했던 모 석유대리점의 경우도 마찬가지였다.

이들 사업자들은 소위 '바지사장'을 얹혀 덤핑석유의 유통에 나서고 수평거래와 상표 위반 조장은 물론 무자료거래를 통한 탈세에도 적극 가담하는 것이 특징이다.

구매자들이 현물시장의 달콤한 맛에 빠져 선입금거래의 위험성에 둔감해질쯤 거래대금을 챙겨 도주하는 것은 정해진 수순중 하나다.

이들 사업자들이 수시로 명의를 바꿔 새로운 대리점으로 탈바꿈하지만 뒤에서 조정하는 실세는 따로 있어 사업의 명맥은 이어갈 수 있다.

현금유동성 확보를 위해 선입금거래가 불

가피한 석유공급자들도 위협하기는 마찬가지다.

최근 사고를 낸 한 석유수입사는 심각한 자금난으로 사채까지 동원하고 있다는 소문이 끊이지 않았다.

부족한 자금을 메우기 위해 이 회사는 시장보다 낮은 가격에 공급을 약속하며 선입금을 땡겨 석유를 수입, 공급해왔고 또다시 선입금을 끌어 모으는 방식으로 연명해왔지만 불어난 적자를 감당하지 못해 결국 중도하차됐다.

수입사나 현물대리점의 수가 늘어 나면서 과도한 할인판매경쟁으로 유동성 위기에 처한 공급자들이 도산을 막기 위해 또다시 원가 이하의 가격으로 판매하는 과정에서 소위 '넘어지지 않기 위해 자전거바퀴를 계속 밟는 사례'가 늘어나고 있고 이중 상당수는 선입금사고로 이어지고 있다는 분석이 사실로 확인되고 있는 셈이다.

자칫 거래대금 모두를 날릴 수 있는 상황이지만 석유구매자들이 수천만원에서 많게는 억대에 이르는 거래대금을 과감하게 배팅하는데는 나름대로의 이유가 있다.

남들보다 더 싸게 사야 한다는 절박함이 그것. 한 업계 관계자는 '현물시장을 통한 석유구매가 일반화되면서 모든 유통사업자들이 상표표시 등 법에서 규정하고 있는 원칙을 어기고서라도 남들보다 싸게 덤핑기름을 공급받아야 한다는 일종의 강박관념에 사로잡혀 있어 선입금 피해가 끊이지 않고 있다'고 지적했다.

석유유통시장은 이미 정상궤도를 이탈해 모든 것이 가격으로 대변되고 있다.

전화로, 휴대폰 문자메시지로 또 인터넷 메일 등으로 하루에도 수차례씩 쏟아져 나오는 현물가격동향에 무관심하면 경쟁에서 뒤쳐지

석유유통업자들의 돈을 가로채며 뒷통수를 친 대상이 누구냐만 다를 뿐 선입금 사고에는 대체로 일정한 패턴이 있다. 고객들 즉 주유소들 비롯한 유통업자들에게 일정 기간 동안 신뢰를 확보하기 위해 노력하고 결정적인 순간에 사고를 친다는 점이 그렇다.

게 된다.

‘경쟁사업자들보다 더 싸게 공급해주겠다’는 제의를 거절하면 크게 손해보는 듯하다.

‘가격만이 최고의 가치’로 여겨지는 주유소업체의 분위기는 정유사 마케팅 전문가들에게도 골칫거리가 될 정도다.

한 정유사의 유외사업 컨설팅 전문가는 “현물시장에서 가격흐름만 제대로 타게 되면 한차(일반적으로 100드림 규모의 탱크로리)에 몇백만원씩도 남길 수 있는데 굳이 골치아프게 사업다각화에 신경 쓸 이유가 없다는 경영자들이 늘고 있다”고 최근의 분위기를 설명하고 있다.

어찌 보면 선입금 거래는 주유소 사업자들에게 ‘선택’이 아닌 ‘필수’적인 생존수단으로 자리잡고 있는 셈이다.

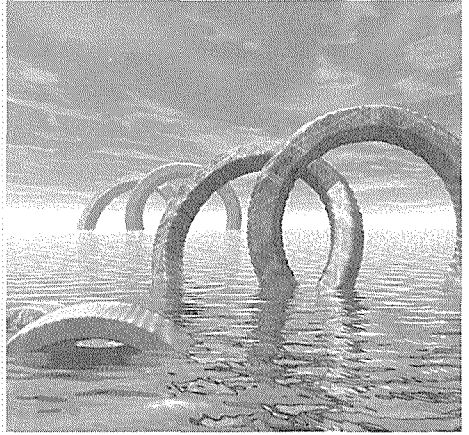
고위험·고수익거래, 책임은 스스로가

하지만 그 책임은 석유유통사업자들 스스로가 질 수 밖에 없다. 그 위험도나 불법 가능성을 충분히 인지하면서도 개인간의 거래에 나섰던 만큼 그 책임을 타인에게 돌릴 수가 없다.

단순히 거래대금을 떼이는 문제만이 아니다. 현물거래의 특성상 상표표시나 수평거래 위반 같은 석유유통질서 문란행위로 이어질 가능성이 높기 때문이다.

탈세사업자로 내몰릴 수도 있다.

올해초 수도권지역을 주무대로 활동하던 한 석유현물대리점이 무자료거래 등을 통한 세금탈루혐의로 세무당국의 집중적인 조사를 받았다. 그 과정에서 이 대리점과 연관돼 거래관계조사를 받은 주유소만도 무려 3백여개에 달하는 것으로 본지 취재결과 확인됐다.



이 회사가 세무당국의 주목을 받게 된 배경에는 거래내역에 대한 신고자료가 실거래보다 많은 것으로 나타나는 등 탈세혐의가 포착되자 세무당국이 아예 지난 수년동안의 거래과정 전반에 대해 수사를 확대했던 것.

이외 적지 않은 현물공급자들은 세금자료 상을 겸하는 것이 일반적이다.

실제로 주유소와의 거래과정에서 일방적으로 세금계산서를 누락 신고하고 이를 자료매입상들에게 넘기는 방식으로 무자료거래를 일삼다 적발된 유통사업자들도 적지 않다.

주유소사업자들은 자의든 타의든 이들 현물사업자들의 불법행각에 휘말려 세무당국의 조사를 받는 경우도 상당하다.

석유유통 전문가들은 현물거래를 도박과 비유한다. ‘돈 놓고 돈 먹는’ 성격이 크다는 뜻이다.

잘 하면 남들보다 더 많은 돈을 벌 수 있지만 반대로 날릴 수도 있다.

모 정유사의 영업담당자는 “남들보다 더 많은 이윤을 갖기 위해서는 그만큼 투자가 뒤따르고 위험을 감수하는 것은 당연하다”며 “석유의 선입금거래가 ‘하이 리스크 하이 리턴(고위험/고수익)’ 성격이 짙은 만큼 그 결과에

대해서도 주유소사업자 스스로가 책임져야 할 것"이라고 지적했다.

또 다른 관계자는 "석유공급자와 구매자들 간에 서로 이익이 되자는 윈-윈(win-win)게임이 결과적으로 서로에게 피해만을 입히는 루즈-루즈(lose-lose) 게임이 되는 경향이 높아지고 있다"고 말했다.

정부, 시장 방관자 아닌 조정자 역할 필요

행정당국의 탄력적인 대응도 필요하다.

1997년 석유산업이 자유화되고 개방화됐던 내면에는 정부의 시장개입을 최소화하고 자율에 맡기겠다는 의미가 컸다.

그렇다고 시장을 방관해서는 안된다.

자유화과정에서 부작용이 나타나고 자율적인 시장정화기능을 상실하게 된다면 정부가 개입해 진로를 수정하고 안전장치를 마련해 줘야 한다. 최근 선입금 사고를 일으켰던 한 석유수입사는 석유부과금과 지방주행세도 장기 연체해왔던 것으로 확인되고 있다.

주행세를 받지 못한 경기도 평택시청의 요청으로 이 수입사는 석유수입업 등록 취소의 위기에 처해 있다. 하지만 연체된 각종 제세 부과금을 모두 받아낼 수 있을지는 의문이다. 유통사업자들에게도 이미 상당한 피해를 입혔다.

부실징후를 좀 더 일찍 점검하고 관리할 수 있었다면 정부나 민간 사업자 모두 피해가 최소화될 수도 있었다.

올해초 세무당국으로부터 탈세관련 조사를 받았던 수도권외의 모 현물대리점은 이력이 화려하다. 거의 해마다 명의를 변경하며 더러워진 회사를 버리고 새롭게 회사를 만들어내는 방식으로 불법행위를 이어가고 있다.

1999년 대규모 세금탈루혐의로 대표자가 구속까지 됐던 이 석유대리점은 올해초까지 수차례 상호와 대표자를 변경해가며 석유사업자의 명맥을 유지해왔고 그 과정에서 한때 수입업에 진출하기도 했다.

석유수입사 역시 선입금 사고로 문을 닫았다. 정상적인 석유사업자들이 정당한 방법으로 플레이할 수 있는 장을 마련하는 것이 정부의 역할이라는 점을 감안하면 거듭되는 석유유통사고의 책임을 개별 사업자에게만 돌릴 수만도 없다.

다행히 산업자원부는 석유산업 자유화 이후 불거지고 있는 각종 문제점들을 해결할 수 있는 제도적 보완책을 마련해 법령개정작업을 추진중에 있다.

부과금의 연체나 탈루를 원천적으로 차단 하겠다는거나 석유사업자들의 등록의무를 현실 화시키고 새로운 관리방침을 신설하거나 보강하겠다는 일련의 조치들이 그렇다.

유통구매카드제를 도입해 유통의 전 흐름을 시스템을 통해 파악하고 관리하겠다는 발상 역시 타당성이 있어 보인다.

이같은 일련의 시도는 선입금과 같은 왜곡된 시장의 거래행태를 바로잡을 수 있는 계기가 될 수 있을 것으로 기대되고 있다.

하지만 더욱 중요한 것은 시장 참여자나 운영자들의 의지에 달려 있다.

개선된 제도가 시장에 제대로 적용되는지에 대한 정부 관계자들의 끊임없는 관심과 함께 정상적인 틀안에서 합리적인 수단으로 경쟁하겠다는 시장 참여자들의 의식전환이 선행된다면 선입금거래에 의한 피해와 각종 불법적인 석유유통행위가 근절되는 것은 그리 어렵지 않을 것이 확실해보인다. ☹

수입사나 현물대리점의 수가 늘어 나면 서 과도한 할인판매 경쟁으로 유동성 위기에 처한 공급자들이 도산을 막기 위해 또다시 원가 이하의 가격으로 판매하는 과정에서 소위 '넘어지지 않기 위해 자전거바퀴를 계속 밟는 사례'가 늘어나고 있고 이중 상당수는 선입금사고로 이어지고 있다는 분석이 사실로 확인되고 있는 셈이다.