

國內 最大規模로



浮上한 「湖南精油」

- 具平會 社長에 듣는다 -

對談：金 乾 洽(油協·弘報室長)

問=업무에 매우 바쁘신 중에社長님을 뵈 수 있게 된 것을 매우 기쁘게 생각합니다.

社長님은 젊은이들 이상으로 活動的 이시고 건강하신 것으로 알고 있습니다. 또 취미도 다채로운 것으로 듣고 있습니다. 먼저 社長님의 건강관리의 비결과 취미에 대해서 듣고 싶습니다.

答=여러분이 건강하게 봐주시니까 대단히 고맙습니다. 남들이 보기에는 흰 머리도 없고, 주름살도 없고 하나까 어딜 가나 실제나이보다 10살 정도 적게 봐 줘요. 그러나 원래는 그리 건강한 편은 아니었죠. 한때는 건강이 나빠 病院신세도 많이 졌고, 學校시절엔 휴학까지 했으니까요. 그런데 최근에 와서 건강이 과거보다 많이 좋아졌습니다.

과거에는 별로 스포츠에 關心이 없었는데, 精神勞動을 하는 사람이 너무 일에만 집착하다 보면 건강에 상당히 나빠지는 것을 나이가 들면서 조금씩 깨닫게 되어 지금은 여러가지 스포츠를 하는 덕분인것 같습니다. 물론 건강을 위한 운동은 나 자신을 위해서도 필요하지만, 運動을 해서 맘을 뽐뽐흘리고 나

면 氣分이 상쾌하게 되고, 또 周圍사람들에게도 좋은 일꾼로 氣分 좋게 대할 수 있기 때문에 여러 가지로 유익합니다. 그래서 「健康이 제일」이라는 생각에서 스포츠라면 등산도 하고, 테니스도 하고, 낚시도하고, 골프와 스키도 합니다. 運動이라면 안하는게 없이 남하고 어울릴 정도로 조금씩은 하고 있는 편이죠. 어떻게 간에 건강을 유지하려고 많은 애를 쓰고 있습니다.

增設所感

問=湖南精油는 지난 6월 9일 日産 15만 배럴의 增設을 실현함으로써 이제 우리나라 최대의 精油會社로 등장했습니다. 또 지난 5월 19일은 湖油의 裝璜 14돌 되는 날로 알고 있습니다. 창립 14년만에 우리나라 精油業界의 최대회사로 浮上하게 된 社長님의 감회도 남다를 것으로 짐작이 됩니다. 우선 增設에 즈음하여 社長님의 말씀을 듣고자 합니다.

答=그러니까 벌써 14년이 됐습니다. 다만, 실제 계획기간까지 합한

다면, 약 16년이라는 세월을 精油業界에서 오직 石油만을 생각하면서 일을 해 왔습니다. 그러다 보니까 會社의 設備계획에서부터 시작하여 초기의 裝置, 그리고 이번의 38만 배럴까지 확장하는 과정을 포함, 4 차례의 확장공사를 했는데, 生産能力의 확장속도는 대단히 빠른 속도가 아닌가 생각합니다.

問=그러니까 거의 7 배로 늘어난 셈이군요. 초기에 6만 배럴에서 시작하여 지금 38만 배럴 수준까지 왔으니까.....

答=네, 그렇죠. 生産能力的의 확장이 곧 우리 會社의 社勢發展이라고 생각하니 감회가 큼니다. 여러분도 잘 아시다시피 우리 湖油는 민간 기업으로서 처음은 石油에너지 産業에 참가했고, 또 우리나라에서 처음으로 外國企業과의 合作會社로 출발했습니다. 國營會社가 아닌 民間企業도 에너지産業을 經營할수 있다는 굳은 집념과 그리고 資本과 기술이 미약했던 당시 우리 나라의 실정에서 볼 때, 先進資本과 기술을 도입하여 성공적인 케이스를 이룰 때, 외교활동 못지 않게 外資유치에 큰 도움이 될 수 있다는 확

具 平會 社長 略歷

- 1926年 6月30日生
- 1951年：서울대 文理科大學 政治學科 卒業
- 1954年：樂喜(現력키)化學 뉴욕 事務所長
- 1957年：樂喜化學 常務
- 1959年：(株)金星社 常務
- 1962年：樂喜비닐 專務
- 1966年：(株)樂喜化學 專務
- 1967年：湖南精油(株) 副社長
- 1970年：樂喜油田開發(株)社長(現)
- 1971年：湖南팩커(株)社長(現)
- 1974年：湖南精油(株)社長(現)
- 1976年：駐韓 秘魯共和國 名譽總領事



세워 추진해 오고 있습니다. 우리 회사가 발족할 당시만 해도 石油값이 싸서 國際原油價格은 韓國도착값이 배럴당 1달러 60센트에 불과했습니다. 그 당시에는 좀 태워 없애도 괜찮고, 다소 허비해도 큰 영향이 없었지만, 이제는 原油價格이 34~35달러까지 올랐으므로 에너지를 아끼는데서 오는 절감효과가 굉장히 큼니다.

이와같은 에너지 절약시스템은 다른 회사에서도 했는지는 모르겠습니다만, 세계적으로도 우리가 상당히 앞서 있는 것으로 알고 있습니다. 칼텍스에서도 앞장 서서 이런 것을 다른 공장에도 많이 소개를 했으면 좋겠다고 할 정도인 에너지절약시스템을 갖춘 것이 하나의 특징이라고 생각하고 있습니다.

“健康이 제일이라는 생각에서 登山도하고, 테니스, 낚시도 하고, 골프와 스키도 합니다.”

신을 갖고 추진했었습니다. 물론 여기에는 事業을 성취해야겠다는 성취욕구와 企業경쟁에서 앞서 보겠다는 생각이 크게 작용한 것이 사실이지만, 그래도 역시 民間企業으로서 최초로 에너지産業에 뛰어 들었다는 것과 우리나라에서 처음으로 외국기업과 합작회사로 시작했다는 이 두가지가 나에게서는 더욱 감회를 깊게 합니다.

그리고 정유능력 日産38만 배럴이라면, 生産能力 그 자체만으로 볼 때, 세계에서 單一工場으로는 16번째이며, 또 日本에서도 우리만한 게 없습니다. 日本에서 生産능력이 제일 큰 정유공장이 33만 배럴로 알고 있습니다.

그런데 한가지 問題는 우리가 확장계획을 세웠을 때는 韓國經濟가 발전하는 케이스가 굉장히 빨랐고, 또 그 당시엔 우리 經濟가 계속해서 成長할 것이라는 전제하에서 추진되었던 것인데, 이제 와서 經濟의 成長速度가 상당히 둔화되었고, 国内石油消費量도 우리가 당초 예상했던 것 만큼 늘지 않고, 오히려 그 절대량이 감소하고 있다는 점에서 볼때 현재 38만 배럴의 처리능력을 갖고도 50% 정도 밖에 가동하지 못하는데 대해서는 앞으로 難關이 予想됩니다. 그러나 앞으로 머지 않은 장래에 韓國經濟가 다시 회복될 것으로 기대하고 있

고, 또 그런 확신을 갖고 있습니다.

덧붙여 얘기한다면, 지금까지 精油事業은 우리나라의 經濟成長과 산업발전의 바로미터라고 할 수 있는데, 그런 점에서 긍지와 함께 사명감도 느껴 왔습니다. 아뵤튼 14년이 지나고 보니까 여러가지로 감회가 깊습니다.

새 工場의 특징

問=이번에 增設된 새 工場은 설계면에서 에너지節約과 原價節減을 위한 여러 가지 배려가 되어 있는 것으로 알고 있습니다. 새 工場의 특징이랄까 長點은 무엇인지 말씀해 주시지요.

答=技術적으로는 제가 잘 모릅니다. 다만, 石油값이 오르면 오를수록 石油를 절약해야 한다는 것은 숙명적인 과제라고 할 수 있겠습니다. 『石油를 아깝시다』하는 것이 우리 회사의 캐치프레이즈인데, 우리 스스로가 무엇을 어떻게 아껴야 하느냐 하는 문제에 대해서 工場에서 예산을 할애하여 소위 에너지 컨버세이션프로그램을

그리고 또 하나는 현재 公害가 문제되다 보니까 低硫黃제품을 생산해야 되는데, 低硫黃제품을 생산하는 방법도 여러가지가 있고, 또 이를 만들 수 있는 原油도 여러가지가 있습니다. 低硫黃제품을 어떻게 하면 가장 싸게 만들 수 있느냐 하는 면에서 우리가 생각한 것은 왁스분이 높은, 특히 인도네시아의 수마트라 라이트 같은 것을 쓰면 다른 施設을 한다든지, 다른 비싼 原油를 들여 오는 것보다는 더 싸게 생산을 할 수가 있다는 것입니다. 이러한 생산시설을 갖춘 것이 이번 확장에 있어서 또 하나의 특징이라고 할 수 있습니다.

問=그러면 우리나라에서는 이러한 시설이 처음이 되겠군요?

答=물론이죠. 현재 우리나라의 제도하에서는 비싼 原油를 들여 오나 싼 原油를 도입하나 아무런 이환관계가 없을 때는 이것을 쓸 필요가 없는 거죠. 비싼 原油를 들여 오면 일이 수월하니까…… 다시말하면 비싼 원유를 사오더라도 전부 보상을 받고,

다 만들 수 있으니까…… 그렇게 해서 原価가 비싸지는게 아닌단 말예요. 이 걸 하면 기술적으로 복잡하고, 投資도 미리 해야만 하는데 規制度가 바뀌기 전에는 우리 社會는 여러가지로 不利해요.

마케팅 戰略

問=최근 国内石油需給事情은 계속 되는 不況과 소비절약으로 石油類 소비가 줄어 들어 공급과잉의 현상마저 보이고 있습니다. 이러한 時点에서 湖油가 15만 배럴을 증설함으로써 販賣競

하지 않아요. 그런 의미에서 앞으로 自由經濟主義에 입각한 시장메커니즘이 중요시되어 진정한 의미의 판매경쟁을 하게 될 날이 오리라고 믿습니다.

問=어떤 의미에서는 樂觀인 展望이라고 생각되는데…….

答=낙관이라기 보다 그렇게 되어야만 한다고 믿습니다. 우리나라가 추구하는 경제체제, 憲法에서 규정하고 있는 자유경제체제하에서는 마땅히 그렇게 받아들여져야 한다는 것입니다. 그래야만 모든 문제가 順理의으로 해결될 것입니다. 自由經濟原則에 의한 판매경쟁, 이것은 국가의 이익

로의 立場을 이해해주고 해야 되겠습니다. 이런 點에서 앞으로 우리 經濟가 세계경제와 호흡을 같이 하면서 성장·발전해 나가려면 우선 기업들이 자신의 努力으로 기업의 합리적인 운용을 도모해야 하겠지만, 정부도 세계적인 동향을 더욱 기민하게 파악해야 할 것으로 기대합니다.

石油情勢 展望

問=최근의 國際原油市場은 우선 공급측면에서는 이란과 이라크가 하루 2백만 배럴의 原油輸出을 재개하고 있고, 사우디 아라비아가 하루 1천30만 배럴의 생산수준을 유지하고 있기 때문에 공급 과잉상태에 있는 반면, 수요측면에서는 OECD先進國을 비롯한 소비국들의 경기가 장기침체상태에 있고, 이들 나라들의 소비절약과 함께 代替에너지의 活用을 추진함에 따라 수요가 감퇴되고 있습니다.

이에 따라 OPEC의 쿼타도 많이 낮아진 것 같습니다. 지난 5월 OPEC總會에서 사우디 아라비아의 原油價格을 배럴당 34달러로 인상을 決定했지만, 당분간 과거와 같은 폭등은 없을 것이며, 또 原油의 대폭적인 공급부족도 없을 것이라는게 일반적인 견해인 것 같습니다.

그러나 또 한편으로는 이러한 需給완화는 일시적인 현상으로서 머지않은 장래에 石油의 수급핍박은 필연적인 것이라는 주장도 있습니다.

이 點에 대한 社長님의 견해는 어떠신지 말씀해 주시기 바랍니다.

答=한마디로 말해서 아무도 專門家가 없습니다. 이에 대해서는 정부를 비롯하여 여러 연구기관, 석유회사들이 연구를 하고 있습니다만, 어느 意見이 절대적으로 옳다고 판정을 내릴 수가 없는 것이기 때문에 石油에 관한한 각계 각층의 의견을 들어서 일어날 수 있는 可能性에 대해 최대한도의 대비를 하는 것만이 최선의 방법이지, 어느 한가지만의 길이 최선의 방법

“38万배럴까지 4차례 擴張하는 속도는 世界에서 類例가 없을 정도입니다.”

쟁은 더욱 치열해질 것으로 예상됩니다. 이런 點에서 볼 때, 社長님은 과거 어느 때와 다른 次元에서 湖油를 끌고 나가야 될 것으로 보고 있습니다. 새로운 局面의 판매전에 대비한 각오와 자세는 어떤 것인지 말씀해 주시기 바랍니다.

答=글쎄…… 판매경쟁에 先行하여 우선 시장기능면에서 프리 마케팅 메커니즘이 보장되어야 합니다. 다시 말하면, 선의의 판매경쟁이 이루어지려면 自由經濟主義에 입각한 자유경쟁원칙에 의해서 시장 메커니즘의 기능이 자유롭게 이루어져야 한다는 것입니다. 판매경쟁이 이루어지는 일면 지나친 제약, 여러가지 면에서의 구속이 계속 된다면 자유경쟁이라는 의미는 없어지고 마는 것이니까요. 어디까지나 자유경제체제, 자유경쟁내에서의 판매경쟁이 의미가 있는 것이 아닙니까? 이걸 시정되어야 할 문제라고 생각합니다.

물론 이러한 여러가지 제약이나 구속은 일면 필요하기도 하고 또 그래야 되는 면도 없지 않으나 장기적으로는 이것이 시정되어야 할 것이며 또 이러한 일들이 영원히 계속된다고는 생각

과 私기업의 이익 兩面에서 모두 의미를 갖는 것이니까요.

물론 問題는 石油가 갖고 있는 公共性으로 이 자체를 무시하고는 얘기할 수 없음을 잘 알고 있습니다. 그러나 石油문제에 있어서의 公共性은 인정되 그것을 너무 강조한 나머지 우리 자본주의의 근간인 自由經濟원칙 자체가 무시된다면 私企業의 존재이유가 없어져 버리죠. 결국은 정부가 순수한 자유경제체제의 장점을 보다 깊이 인식하여 私企業의 창의력을 최대한 살리는 방향, 다시말하면 기업이 합리적 운영을 통해 原油를 싸게 들여 오고, 절약도 하고 기타 여러가지 努力을 할 수 있는 여건을 조성하고 이것이 국가목적과 부합될 수 있도록 어떻게 조화를 이루게 하느냐 하는 것이 현 시점에서 가장 중요한 문제이며 또한 현명하게 검토되어야 할 문제라는 것이죠.

솔직한 얘기로 石油問題는 公共性만을 가지고 해결되는 것이 아니고, 그렇다고 민간기업의 이익추구만을 위한 상품이 되어서도 안됩니다. 모든 문제가 그렇듯이 極에서 極으로 가는 것은 좋지 않습니다. 서로 조화를 이루면서 서로가 서로의 의견을 존중해 주고, 서

이 될 수는 없습니다.

지금 국제석유사정은 다소 완화되어 공급과잉상태이긴 하지만, 中東의 정치 문제와 관련지워 볼때 이는 마치 火藥庫같은 양상인데 언젠가는 한번 터지게 돼 있습니다. 이 화약고가 언제 어떻게 폭발할 것이냐? 또 그것을 미리 예측하는 방법이 없느냐? 이것과 관련된 석유수급문제는 어떻게 보아야 하느냐? 하는 문제점들이 아직도 상존해 있고 현재 供給과잉이라 하더라도 이에 따른 産油國들의 利害關係가 어떤 방향으로 전개될 것이냐하는 등등의 문제점들이 있어 석유수급 문제는 계속 우려폭질을 겪을 것으로 봅니다. 그러니까 지금 현재의 입장에서 방심을 할 수가 없는 것입니다.

그러나 내가 보는 바로는 非OPEC 국가에서의 石油생산이 점차 増産추세를 보이고 있고, 또 先進各國에서 代替에너지개발이 진전되고 있는데다가 産油國 자체도 工業化, 現代化를 추진하기 위해서는 결국 기술적으로 先進國으로부터의 지원이 필요하기 때문에 과거와 같이 石油問題를 정치적으로 이용하는데에도 한계가 있을 것으로 봅니다. 사람들이 머리가 깨면 꺾 수록, 문제를 알면 알수록 문제를 보는 자세는 달라지는 법입니다.

현재 세계각국이 代替에너지開發을 서두르고 있습니다. 앞으로 産油國들이 自國의 現代화를 추진하기 위해서 代替에너지와 경쟁하는 時代가 올 것으로 봅니다. 특히 石炭과 병커C油와의 경쟁은 다른 代替에너지보다 더 빨리 올 것입니다. 즉 原油값은 올라야 되는데 또 한편으로 代替에너지와 경쟁해야 하는 이윤배반적인 복잡성을 생각할 수가 있습니다. 지금 石油값이 너무 비싸다고 해서 代替에너지개발을 추진하고 있으나 그렇다고 해서 石油問題를 가볍게 취급하다가 나중에 곤란한 문제에 봉착하게 될 것입니다. 石油문제와 代替에너지문제는 종합적으로 밸런스를 이룰 가면서 계속 연구해 나가야 할 課題라고 봅니다.

정유업계의 進路

問=지금 말씀하신 것과 관계되는 문제입니다만, 현재 世界各國이 高油價時代에 대응하여 「脱石油」을 추진하고 있습니다. 가까운 日本의 경우만 하더라도 「脱石油」을 위해 석유업계의 전면적인 개편과 경영합리화를 서두르고 있고, 또 外國의 메이저들도 앞으로 10년, 20년을 내다보고 장기적인 視點에서 준비작업을 진행하고 있습니다. 이러한 점에서 우리 精油業界가

국내石油産業 전망

問=우리의 정부와 企業, 그리고 일반소비자들이 우리 精油業界에 기대하고 요구하는 것은 항상 두가지로 압축되고 있습니다. 그 하나는 石油製品의 안정적 공급이요. 다른 하나는 그것을 보다 싼 값으로 供給해 달라는 것입니다. 이런 點에서 볼때 湖油는 지금까지 가장 값싼 原油를 도입하여 國民經濟에 크게 이바지해 왔습니다.

지난 해 우리 정유업계는 약 2천억

“새工場은 에너지節約 시스템과 低硫黃제품시설을 갖춘것이 國內初有로서...”

대처해야 할 방향은 무엇이라고 보십니까?

答 우리 韓國도 代替에너지개발에 있어서 先進國 못지 않게 서둘러야 할 것은 사실입니다. 그래야만 나중에 石油자체도 싸고 유리하게 살 수 있지, 그렇지 않으면 많은 어려움이 생길 것입니다.

문제는 代替에너지개발이 쉽지 않니까 다른 先進國보다 템포가 상당히 느립니다. 요즘 日本에서는 代替에너지를 개발하되 石油事情을 계속 주시해야 할 것이라는 말이 나오고 있는데 이는 代替에너지가 개발되더라도 반드시 상업적으로 石油와 경쟁 되는 시대가 온다는 얘기가 되겠습니다. 그러면 代替에너지는 무엇을 어디까지 개발해야 하느냐 하는 것은 참 어려운 문제입니다.

나는 앞으로 길게 봐서 石油값이 상업적인 측면에서 代替에너지와 경쟁적인 상태가 될 것으로 보고 있습니다. 아까 石炭과의 경쟁관계도 얘기했는데요, 石炭과 石油가 경쟁하는 시대가 머지 않은 장래에 반드시 오리라고 봅니다. 특히 石炭과 병커C油의 경쟁시대는 빨리 올 것입니다.

원의 결손을 내는등 무척 어려운 한해였습니다. 올해에는 다소 好転되어야 하겠다 하는 기대도 가져 봅니다. 올해 우리 精油業界의 景氣전망은 어떨며, 또 이를 위해 우리 정유업계가 해결해야 할 과제는 무엇이라고 보십니까?

答 아까도 얘기했었습니다만, 石油問題는 公共性이 우선되어야 하지만, 이는기업성과 조화가 잘 이루어져야 될 것입니다. 企業이 잘 되고, 돈을 벌게 되면 稅金도 많이 낼 것이고, 또 남는 돈은 시설투자과 代替에너지개발등에 쓸 수 있는데 민간기업은 돈벌이만 생각한다는 式의 사고방식에는 문제가 있다고 봅니다. 나는 企業人으로서 회사가 돈번다는 것과 이윤을 추구한다는 그 자체에 강력한 意志가 있어야만 畝産도 되고 동시에 나라의 經濟도 커질 수 있다고 생각합니다. 그것을 좌악시키는 풍조는 없어야 하겠습니다.

그 축적된 이윤을 국가목표에 맞도록 어떻게 유도하느냐 하는 정책을 강구하는 것이 곧 정부가 할 일이라고 생각합니다. 돈을 버는 것 자체를 좌악시키는 것은 곤란합니다.

合作会社경영의 秘訣

問=저도 과거에 소비자임장에서만 볼 때는 精油社들이 폭리나 쥐하는 그런 기업으로 인식한 것이 사실이지만, 막상 석유업계에 들어와서 보니 내부적으로 어려운 문제가 적지 않은 것을 알았습니다.

그런데 메이저라고 하면 상당히 어려운 상대로 알고 있습니다. 湖油는 지금까지 칼텍스와 손을 잡고 合作会社를 운영해 오면서 별다른 마찰이나

나는 메이저들과 얘기를 할 때, 내 자신을 감추지 않고 모든 問題를 솔직히 털어 놓습니다. 그 쪽의 수뇌부와 우리 수뇌부가 간혹 한자리에 앉아서 실무적, 사무적으로 처리하는 내용 이외에 상호간에 추구하는 실제 핵심이 무엇이나, 여기 테이블 위에 내놓고 서로 흥금을 털어 놓고 토의하여 해결해 보자. 이런 式으로 얘기를 하지요. 메이저가 韓國에 온 것은 여러가지 名분이 있겠지만, 솔직히 말해서 사기업으로서 이윤을 추구하려 온 것이 아니겠습니까? 韓國같은 準戰時國에 투자를

전에 日本의 전국을 여행하면서 歷史, 地理, 풍습등을 익힌 다음에 비로소 合作社를 시작했다는 逸話도 있어요. 이와 같이 외국기업과의 合作경영에는 어려운 점이 참 많습니다. 나는 초창기에는 그것 때문에 건강을 해쳤었지요.

그러나 항상 모든 問題를 處活을 통해서 圓滿히 解決해 왔고 앞으로도 그렇게 되리라고 確信합니다.

問=그 동안 메이저들은 우리나라에 와서 공헌한 바도 크지만, 많은 이익을 내서 우리 국민의 指彈을 받은 것도 사실인 것 같습니다. 그러나 현재 湖油칼텍스가 가장 값싼 原油를 도입하고 있다는 점에서 볼 때 이에 相應하는 인센티브가 있어야겠다 하는 論理는 타당성을 인정해야겠어요. 그런데 칼텍스가 이에 대한 메리트를 기대할 수 없다고 판단하여 작년에 철수한 걸프처럼 우리나라를 떠날 가능성은 없겠는자...이 점에 대해 말씀해 주시기 바랍니다.

“지금, 「메이저」를 너무 批判하는 것은 결국 海外企業의 투자유치를 저해하는 셈이니...”

잡음이 없이 원만히 운영해 오고 있으며, 또 값싼 原油를 適期에 도입하여 국민경제생활에 지대한 공헌을 하고 있습니다. 합작회사경영의 비결은 무엇인지 듣고 싶습니다.

答 =문제가 없는 일이 없고, 문제가 없는 곳이 없는 것이 우리가 사는 사회라고 나는 생각하고 있습니다. 그 문제를 어떻게 보느냐, 또 어떻게 해결하느냐에 따라 나타나는 現象이 다를 뿐이지, 문제는 어디서나 存在하는 것입니다.

메이저... 절대로 쉽습니다. 전세계에 뻗어 있는 그 엄청난 조직과 경험과 資金과 기술을 가진 메이저들이 합리적인 운영을 통해 추구하는 이윤동기는 대단합니다. 그런 면에서 메이저와의 합작경영에 문제점이 없을까요. 그들과 合作으로 會社를 경영하면서 내가 지금까지 느끼고 있는 것은 우리나라 사람들도 좀 더 소피스티케이티드되어야 겠어요. 정부고 민간이고, 우리나라 사람들은 성질이 너무 급해요. 너무 極에서 極으로 갑니다. 日本만 해도 그렇지가 않아요. 부드럽게 일해 나가면서 이해를 해나가는데 우리나라는 그게 不足한 것 같아요.

하면 위험부담도 많고 여기 와서 지내는 환경조건도 쾌적하지 않은데 무엇 때문에 왔는지 우리는 잘 알고 있습니다. 우리가 항상 당신들의 利益추구를 서포트하는 입장에서만 설수는 없다. 우리나라 정부와 당신들간에는 이해관계가 여러모로 나타나 때로는 합치되기도 하고 때로는 상충될수도 있다. 이럴 경우에 合作의 상대방인 우리한국 경영층이 중간에서 조정역할을 하는 것이 바람직하지 않느냐? 라고 설득을 하지요. 따라서 서로가 線을 분명히 그어 우리가 해야 될 일은 우리가 하고 당신들이 할 일은 당신들이 하도록 하자고 말합니다.

이렇게 서로간에 問題를 탁 터놓고 얘기하자는 것이 내가 그들을 대하는 원칙적인 자세입니다. 경우에 따라 그 배들이 오픈·마인드하지 않을 때가 있는데 이럴때는 딱 꼬집어서 문제를 제기해 버리죠. 물론 저쪽도 우리를 이해해야 하지만, 이쪽도 저쪽의 얘기를 들을 것은 들어야지요.

과거에 日本도 외국과 합작회사를 시작할 때, 너무 어려운 문제가 많아서 合作會社를 한 사람들이 정신신경병에 걸려서 고생한 사람도 많고, 또 어떤 外國企業은 합작사업을 시작하기

答 =메이저의 힘이 과거에 비해 약화되고 있는 것은 사실입니다. 또 일반적으로 그동안 메이저들이 세계시장에 좋은 인상을 주지 못한 것도 사실이에요. 그러나 우리의 현실에서 한가지 분명한 것은 앞으로 우리가 獨自의로 석유에 관한 모든 일을 處理할 수 있기 전까지는 메이저에 대한 비판은 결코 현명치 못하다고 봅니다. 지금 메이저에게 비판적인 태도를 보이는 것은 결국 해외기업의 투자유치를 저해하는 것 밖에 안됩니다.

日本의 경우는 그렇지 않습니다. 지금 아람코와 관계있는 메이저, 말하자면 칼텍스, 모빌, 엑소 등은 굉장한 이익을 내고 있습니다. 왜냐하면 原油를 싸게 들여오니까 정부가 이익을 보장할수 밖에 없지요. 民族系精油社는 대신 금융면의 지원을 해 주지만 말입니다.

原油의 안정공급과 外貨절약이라는 면에서 低價導入에 대해서는 매우 기여도가 크고 또 이를 높이 평가해 줘야 한다고 日本정부는 생각하고 있

“民間企業도 에너지産業을 잘 해낼수 있다는 것
을 보여주고, 또 合作社의 모범이 되자는 것이
나의 事業目標였읍니다.”

읍니다.

經營哲學

問=끝으로 한가지만 더 여쭙어 보
겠습니다. 湖南精油는 14년 동안에 그
원유처리능력 면에서 6배 이상의 伸
張勢를 보였읍니다. 社長님이 湖油를
단기간에 이처럼 우리나라 최대의 정
유회사로 일으켜 세운 데에는 남다
른 비전과 경영철학이 있을 것으로 생
각됩니다. 사장님의 경영관이랄까, 경
영철학이라고 할까……이 점에 대해 알
고 싶습니다.

答 =아까도 얘기했지만, 민간기
업도 에너지産業을 해낼 수
있다는 것을 실증하여야 하겠고 合作
社의 모범이 되어야겠다는 것이 나
의 사업목표였읍니다.

이 회사는 株主의 것이고, 좀 더 크
게 보면 국가의 것입니다. 그 다음의
주인은 우리 社에서 일하고 있는 종
업원들입니다. 다시 말하자면, 이 회
사의 주인은 셋인데, 이 셋을 모두 만
족시킬 수 있는 방법을 찾는 것이 내
가 가는 길이요 철학입니다.

問=이 점에 대해 한 가지만 더 여
쭙어 보겠습니다. 저희가 듣기에는 社
長님께서 특별히 社訓을 내걸지 않
으신 것으로 알고 있습니다. 이 점에
대해 알고 싶습니다.

答 =우리 社에 들어오는 사람
들은 모두 知的 水準이 높은
엘리트들인데, 사장이라고 해서 직원들
에게 일일이 이렇게 해라 하는 것은
바람기스럽지 못합니다. 각자가 일을
해나가는 가운데 각자 해야할 바를 알
아서 창의성을 발휘하는 것이 훨씬 중
요합니다. 誠實이다 勤勉이다 하고
내걸어 봤자 그것은 케케묵은 哲學입
니다. 그러니까 나의 社訓은 하나도
없읍니다. 이것은 바꾸어 말하면 그 社
訓이 너무나 큰 目的을 갖고 있기 때
문에 간단한 말로써 표시할 수 없고,
다만 우리의 마음으로 통하는 것이라

“서로가 살수 있는 善意의 競争을 하면서 協力하
는 方案을 찾는다는 점에서 石油協會는 상당히 重
要한 機構입니다.”

고 말할 수 있겠습니다.

우리 社에는 출근부가 없어요. 한
부서에서 동료와 상하간에 누가 나와
서 일하느냐 안하느냐하는 문제는 일
의 연결을 통해 알게끔 해야지, 아침
몇시에 나와 출근도장을 찍었다하는
그런 형식은 필요가 없읍니다. 또 직원
들은 저녁에 퇴근시간이 되면 上司의
눈치를 볼 필요없이 퇴근합니다. 중역
들도 社長이 아직 퇴근하지 않았으니
까 못나간다…뭐 그런 것 없읍니다.

問=끝으로 당부하실 말씀은?

答 나도 일하다 보면 마음대로
안되는게 많고, 의욕대로 안
되는게 많다는 것을 잘 알고 있습니다.
우리나라의 석유문제도 산업정책적인
차원에서 다른 同業者를 매도해서는안
된다는 점에 있습니다. 다 같이 살아
나가고, 다 같이 성장해야 된다는 점에
대해서는 저도 異議가 없읍니다. 그러
나 그 중에서 잘 하는 사람은 더 빨리
크고, 또 경영을 잘못하면 실패하는 사
람도 생기는 것입니다. 아무리 石油産
業이라 하더라도 정부가 계속 경영이
어려운 회사를 도와 준다는 것은 있을
수 없는 문제입니다.

이제 石油協會가 생겼으니까 서로
모여서 그런 문제를 의논도 해야겠지
요 저의 생각은 분명합니다. 우리가
서로 善意의 경쟁을 하되 서로가 죽는
경쟁이 아니라 서로가 살 수 있는 경

쟁을 해야 한다는 것입니다. 또 공동의
관심사에 대해 의견을 교환하고 또 서
로 협력을 해야 한다는 의미에서 石油
協會는 상당히 중요한 기구라고 생각
합니다.

이제 우리 湖油는 시설능력면에서
우리나라에서 제일 큰 회사가 되었던
데 이런 면에서 책임감이 더 무거워지
는군요 *

護國精神 이어받아
새역사 創造하자