

# 석유산업 자유화, 경쟁의 시대를 연다

김 평 길  
〈쌍용정유 업무부 대리〉

건 조성을 위한 석유산업 자유화의 필요성이 꾸준히 제기되어 왔다. 특히 그 당위성과 시행시기, 범위 등에 대해 오래기간 논란이 있어 왔으며, 우여곡절 끝에 올해 자유화의 큰 걸음을 내딛게 된 것이다. 성격과 내용이야 어떻든 논의만 무성하던 석유산업 자유화가 모습을 드러냄으로써 우리나라 산업사회의 한 획을 긋는 계기가 될 것이 분명하다. 석유산업 관련 기업들은 이제 혼자 힘으로 냉엄한 경쟁의 세계에서 생존과 발전을 통해 체질을 강화해 나갈 것이고 과거의 보호막에 안주하는 기업은 서서히 도태되어 갈 것이다. 국민들은 보다 값싸고 질 좋은 제품과 서비스를 요구하게 될 것이며 소비자의 고유권한인 선택의 기회를 되찾게 될 것이다.

## 경쟁력은 소비자가 판단한다

경쟁력이 아름다운 것은 경쟁의 혜택이 고스란히 소비자에게 돌아가기 때문이다. 경쟁은 제품가격에 덧붙여져 있던 거품을 걷어내고 낡고 값싼 기술에 안주하던 타성을 무너뜨린다. 기업은 살아남기 위해 새로운 투자와 기술 개발을 통해 제품의 질을 높이고 원가를 낮추어 값싸고 질 좋은 제품을 생산할 수 밖에 없다. 소비자는 합리적인 선택으로 기업들의 선의의 경쟁을 유도하고 그 경쟁에서 생기는 효과를 극대화시켜 혜택을 향유한다. 경쟁이 경쟁 체제를 건전하고 튼튼하게 하는 가장 훌륭한 수단인 것이다.

쌍용정유는 경쟁상황이 가져오게 될 커다란 변화의 물결을 오래전부터 예측하고 항상 대비하여 왔다. 후발주자로 석유산업에 참여한 쌍용정유는 석유산업 자유화가 거론되기 이전부터

## 석유산업 자유화와 경쟁 시대의 개막

**석** 유산업 자유화의 원년이 될 1997년이 열렸다.

60년대초 이 땅에 정유 공장이 설립되면서 본격적으로 발을 내디딘 국내석유산업이 30여년이 지난 올해에 이르러 그동안 드리웠던 보호막을 걷어내고 홀로서기를 시도하게 된 것이다.

시작과 동시에 치열한 경쟁을 견뎌 내며 빠르게 뿌리를 내려온 타산업에 비해 석유산업은 지나치게 오랜 기간 경쟁의 무풍지대에서 안주해온 감이 없지 않다. 물론 그동안 우리의 특수한 지정학적 여건 속에서 국제사회의 자원무기화 움직임에 대응하여 석유는 단순한 공산품의 범위를 벗어나 생필품으로서, 전략물자로서 안보의 대상으로 여겨져 온게 사실이다. 그러나 80년대 이후 냉전체제의 종식과 활발한 국제교역환경을 맞아 경제규모는 빠르게

확대되어 왔으며, 경제의 전부문이 냉엄한 국제경쟁의 한가운데에 노출될 수 밖에 없었다. 경제가 모든 국제관계의 중심이슈가 되었고 국력의 척도가 되었다. 이러한 여건 변화에 따라 석유도 생필품이나 전략물자로서 보다는 윤택한 국민생활과 활발한 산업활동을 가능케 하는 주요 공업생산물목으로서 철저하게 경제적 가치에 의해 평가되고 가격에 의해 거래되고 있다.

이제는 경쟁력이 없으면 살아 남을 수 없게 된 것이다. 석유산업만 휘청거리는 것이 아니라 관련산업을 포함한 국가경제 전체의 경쟁력에 직간접영향을 미치게 된다. 따라서 국가경쟁력 강화추진에서도 석유산업의 경쟁력 확보가 시급한 과제로 대두되고 있으며, 어떠한 경쟁상황에서도 살아남을 수 있도록 석유산업과 관련기업의 체질을 강화하는 것이야말로 말로 국가경쟁력의 원동력이 될 것이다.

석유산업의 경쟁력 확보는 진작부터 업계의 주요 관심사항이었으며 경쟁여

소비자를 위한 경영만이 고착화된 내수시장에서 살아남을 수 있는 유일한 방법이며, 제대로된 소비자들의 평가는 그 어떤 영업전략보다도 강력한 경쟁력이 된다는 사실을 알고 소비자들에게 혜택이 돌아갈 수 있는 경영전략을 펼쳐 왔다.

쌍용정유는 품질 고급화를 통한 소비자 만족 추구를 위해 휘발유, 등·경유, 윤활기유, 윤활유 등의 품질을 대폭적으로 향상시킴으로써 그동안 판매자 시장에 안주해 오던 국내 정유업계에 품질 경쟁바람을 불러 일으켰다. 89년에 휘발유 옥탄가를 88에서 95로 올리면서 청정첨가제를 사용한 1단계 품질 고급화를 시행한데 이어 94년에는 휘발유 소비자가격 인하와 옥탄가를 95에서 97로 향상시키는 2단계 품질 고급화를 동시에 단행하였다. 그리고 95년에는 유독성 배기가스인 NOx를 감소시키고 연소실내 퇴적물 제거기능을 갖춘 제 5세대 휘발유 「슈퍼크린」을 시판하였으며, 96년에는 소비자들의 고품질 선호와 환경욕구에 부응하여 공해물질인 벤젠의 함량을 환경기준치의 1/5수준인 1% 이하로 낮춘 「슈퍼크린 LB」를 시판하였다. 그외에도 94년도에 정유업계 최초로 환경마크를 획득한 청정등유를 공급하고, 96년에는 유황함량을 정부 규제치보다 대폭 낮춘 「0.05슈퍼 디젤」을 시판함으로써 소비자들로부터 좋은 반응을 얻고 있다.

이러한 성과는 일찌기 소비자를 위하는 길만이 경쟁에서 살아남는 길임을 알고 실천하여 온 결과임은 물론이다. 그러면 앞으로 석유산업 자유화시대를 맞이하여 고객만족 경영방침을 어떻게 구체적으로 지속·발전시켜나갈 것인가.

## 석유산업 자유화시대의 경영전략

석유산업 자유화시대를 맞이하여 쌍용정유는 국내외 시장을 연계하는 생산 및 마케팅전략을 추구함으로써 국제적으로 가장 경쟁력 있는 정유회사로 성장하는 것을 목표로 삼고 있다. 또한 최고품질의 석유제품을 생산공급하여 소비자 보호와 환경보호에 가장 앞서는 기업으로서의 위상도 더욱 공고히 할 방침이다.

쌍용정유는 이와 같은 경영목표를 달성하기 위하여 다음과 같은 일관된 경영전략을 수립하여 다가오는 21세기를 적극적으로 맞이할 것이다.

우선 생산비가 가장 낮은 회사로서의 우위를 계속 유지하여 국내외 경쟁력을 더욱 강화해 나갈 방침이다. 이를 위해 인적, 물적자원을 효율적으로 활용하여 생산비가 가장 낮은 회사로서의 우위를 더욱 확고히 함으로써 유가 자유화시대에 능동적으로 대처해 나갈 것이다.

둘째, 원유 정제시설에 상응하는 고도화시설의 확보로 국내외 수급상황에 탄력적으로 대처함으로써 시장 여건변화에 대한 대응능력을 배가시켜 나갈 것이다. 이를 위해 쌍용정유는 이미 1단계 증질유 분해·탈황시설을 완공하여 가동하고 있으며, 97년 상반기에는 점촉분해시설(RFCC)을 가동함으로써 생산 전제품을 경질화 및 저유황화 할 수 있는 명실상부한 차세대형 정유공장으로 변모시킬 계획이다.

셋째, 국내 석유산업의 내수위주 기존 관념에서 과감히 탈피, 수출을 통한 대폭적인 외형 및 수익 증대를 실현하는 내수와 수출의 동시추진 전략이다.

석유제품 수출 선도기업으로서 생산제품의 50%가량을 수출하여온 경험을 바탕으로 고도화시설 가동과 더불어 아시아·태평양지역의 수급상황에 탄력적으로 대처해나갈 계획이다.

국내시장에서는 품질고급화와 서비스차별화 전략을 더욱 강화하여 소비자중심의 고객만족경영으로 시장을 확대할 방침이며, 앞으로도 최신 정제시설을 활용하여 저공해형 석유제품을 지속적으로 개발·생산하여 환경보호에도 앞장설 것이다. 또한 주유소의 서비스 경쟁력 강화를 위해 91년 이후 매년 실시해 온 주유소 관리자 교육을 지속적으로 실시하고 주유소의 부대사업 및 전산화 등을 지원하는 한편, 소비자가 불편없이 당사 제품을 접할 수 있도록 주유소를 확충해 나감으로써 소비자 및착하는 고객만족 경영에 앞장서 나갈 계획이다.

아울러 중장기적 종합석유화학회사로 성장·발전하기 위하여 우선 기존의 BTX사업을 더욱 강화하고 PX사업과 SM사업을 추진한 후 하류부문에 대한 투자를 지속하여 석유화학사업을 본격 추진할 방침이며, 세계적인 경쟁력을 갖춘 윤활기유부문의 경쟁우위체제를 더욱 공고히 하여 세계최고의 윤활기유 메이커로 발전하고자 한다.

이러한 목표와 비전을 달성하기 위해 증질유분해·탈황시설 등 고도화시설 관련 대규모투자를 대부분 97년중에 마무리하고 향후에도 석유화학부문에 대한 지속적인 시설 투자와 함께 저장시설 및 환경관련 시설의 확충을 위해 지속적으로 투자하여 나갈 것이다. 또한 R&D부문에 대한 적극적인 투자를 통해 석유 및 석유화학부문의 연구개발능력을 극대화시켜 나갈 계획이다. ♣