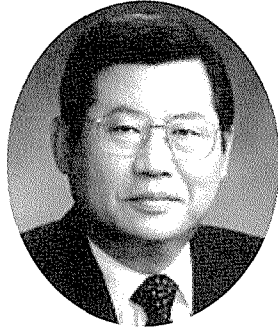


급변하는 시대의 경쟁력 확보



허 동 수

< LG-Caltex정유 부회장 >

어느덧 완전한 봄입니다. 지난 겨울의 혹독했던 추위는 씻은 듯이 사라지고 만물이 소생하는 활기로 가득 차 있습니다. 봄은 식물에서나 인간 생활에서나 새롭게 시작한다는 의미를 갖고 있습니다. 그러나 새롭게 시작하기 위해서는 경쟁자와의 치열한 경쟁을 이겨내야만 합니다. 식물은 왕성한 뿌리로 경쟁자보다 먼저 좋은 자리를 차지하여야 하고 인간은 남보다 앞선 사고 및 행동으로 환경 변화에 적극적으로 대처하여야 경쟁에서 살아 남을 수 있을 것입니다. 이러한 어려움 극복의 원동력은 경쟁력입니다. 경쟁력 확보는 생존 그 자체인 것입니다.

80년대 이후 다방면에서 이루어진 변화의 물결은 인류의 생활방식을 근본적으로 바꾸어 놓고 있습니다. 근래에 들어와서는 더더욱 변화의 속도가 빨라지고 그 강도 또한 높아지고 있습니다. 특히, 디지털로 대표되는 정보통신 기술의 발달로 정보를 누구나 손쉽게 접근하고 이용할 수 있게 됨으로써 과거에 보유하였던 경쟁력의 의미가 새롭게 바뀌어 가고 있습니다. 그 중에서도 소비자가 스스로 많은 정보를 검색하거나 정보제공자가 제공하는 다양하고 많은 정보를 접하게 되면서 시장의 구조가 소비자 중심으로 완전히 전환하게 되어 고객위주의 경영이 경쟁력의 중요한 요소가 되고 있습니다.

정유산업은 특성상 이러한 변화의 물결에서 한 걸음 떨어져 있는 것으로 생각되어져 왔습니다. 그러나 최근의 정유업계를 둘러싸고 있는 경영 환경을 보면, 이제 정유업계도 변화하는 물결의 Outsider가 아닌 Participant가 되어 이를 헤쳐 나가기 위한 경쟁력을 갖추는 것이 최우선 과제로 대두하게 되었습니다. 98년 석유시장 자유화 이후 석유제품을 수입하여 판매를 주목적으로 하는 수입업자의 등장으로 인하여 정유사간의 경쟁구도에서 수입업자가 가세한 구도로 바뀌어 가고 있으며, 더욱이 수입업자의 규모가 점차 대형화되어가고 있습니다. 또한

최근에는 석유제품 분야에서도 e-commerce가 등장하여 기존의 유통구조를 근본적으로 바꾸어 가고 있는 현실을 감안하면, 이제 경쟁력 의미를 새로이 정립하여야 할 때라고 생각합니다. 이와 더불어 과거 경제발전과 더불어 급속히 증가하였던 국내 석유수요가 올해 들어서는 오히려 감소세로 바뀌고 있는 현실은 우리에게 경쟁력의 의미를 과거와는 전혀 다른 각도에서 해석하도록 하고 있습니다.

정유업계의 2000년 경영실적에 따르면 매출액은 전년 대비 약 40% 증가한 43조 5천억을 기록하였음에도 불구하고 당기순이익은 전년에 비해 9천억원 이상이 감소된 약 2,200억원의 적자를 기록하여, 91년 이후 적자 전환일 뿐만 아니라 사상 최대규모의 적자를 기록하였습니다. 연말 환율 급등으로 인한 환차손실이 주요인이기는 하지만 보다 근본적인 것은 현재 정유산업이 직면한 공급과잉구조와 이에 따른 소모적인 과당경쟁도 한가지 원인일 것입니다. 예측 능력도 경쟁력이지만 안정적인 수익구조를 유지하는 것도 경쟁력입니다. 수익구조를 무시한 비생산적인 경쟁은 결국 경쟁력 상실로 이어지고 경쟁력을 상실한 결과는 시장주도자의 위치에서 시장 종속자로 전락하게 되는 것입니다.

Exxon-Mobil, BP-Amoco 및 Chevron-Texaco 등 해외의 선진 석유메이저들은 인수/합병을 통한 획기적인 원가절감으로 세계 최고의 경쟁력을 유지하고 있으며, 편의점과 패스트푸드 사업 등 유향사업을 강화하고 신사업에 적극 진출하여 안정적인 수익구조를 갖추는 등 장기적이고 체계적인 전략하에서 경쟁력 확보에 노력하고 있습니다.

이러한 선진기업에서 보듯이 국내 정유업계도 과거의 단편적이고 일시적인 경쟁에서 탈피하여 좀더 중장기적인 관점에서 경쟁력을 확보하여야 하겠습니다. 우선 디지털 시대의 도래로 다양화, 다원화된 소비자의 욕구를 충족시키기 위해서 Value Chain의 e-화를 적극 추진하여야 하겠습니다. 내부적으로 SCM(Supply Chain Management)을 통하여 가장 효율적인 물류합리화를 추진하는 한편, 외부적으로는 CRM(Customer Relationship Management) 구축을 통하여 고객과의 접점을 확대하고 고객의 불만을 최소화 하여 고객제일주의를 향한 경쟁력을 확보하여야 하겠습니다. 아울러 주유소의 편의점사업 및 물류거점화 사업 등 정유업계가 보유한 Offline 자산을 기반으로 새로운 사업을 발굴하고 Offline 과 연계한 Online 사업에서도 Initiative 를 가짐으로써 미래 수익성과 성장성을 확보하여야 하겠습니다. 한편, 정부의 환경규제 및 에너지정책에 부응하여 석유이외의 가스, 전력 및 대체에너지 사업에도 적극적으로 참여함으로써 명실상부한 종합에너지 기업으로써 입지를 갖추어 어떠한 환경변화에도 항상 최고의 경쟁력을 유지할 수 있도록 하여야 할 것입니다.

변화는 미래의 발전을 가져오는 원동력입니다. 경쟁력을 갖추고 있을 때 위기는 또 하나의 기회입니다. 국내 정유업계가 변화에 적응하지 못하고 위기를 슬기롭게 극복할 수 있는 경쟁력을 갖추지 못한다면 시장에서 살아나기 어렵다는 인식을 새로이 하고, 공정한 경쟁자이며 동반자로서 선의의 경쟁을 해나갈 수 있도록 노력하여야 하겠습니다. ♪