

가치와 중요성에 상응하는 사랑받는 산업이 되기를



대한석유협회
회장 김 생 기

2008년 戊子年 새 해 아침이 밝았습니다.

지난 한 해는 석유제품 수출액이 약233억 달러에 달하여 2년 연속200억 달러를 초과함으로써 명실공히 수출산업으로서 확고히 자리매김한 해였습니다. 저는 대내외적으로 어려운 환경을 극복하고 이러한 고무적인 성과를 거둔데에 의미를 부여하고, 올해에도 새로운 결의를 다지며 여러분과 함께 힘찬 출발을 다짐하는 바입니다.

돌이켜보면 지난 한 해 국제석유시장은 격변의 한 해였습니다. 연초 배럴당 50달러 수준에서 시작한 국제유가는 하반기에 가파르게 상승하여 연말에는 배럴당 100달러에 육박함으로써 본격적인 초고유가 시대의 도래를 예고하였습니다. 이러한 유가급등의 배경에는 구조적 수급불균형이라는 전통적인 요인 외에 투기자금이 가세한 것이 주요한 원인으로 지목되고 있습니다.

미국의 서브프라임모기지 부실에서 비롯된 두 차례 금리인하는 금융시장의 투기자금 이탈을 초래하고, 이 투기자금이 석유시장으로 유입되어 실물시장을 교란시킨 것으로 해석됩니다. 석유의 지나친 시장상품화는 투기자금의 유입을 부추겨 가늠할 수 없을 정도로 불안정성을 확산시킬 수 있다는 우려가 현실로 나타난 것입니다. 석유는 필수전략물자로서 무엇보다도 안정된 가격과 수급이 최대의 명제입니다. 세계 각국이 석유 등 자원 확보에 총력을 기울이고 있으며, 석유 및 자원보유국들의 자원무기화 및 자원 민족주의 경향이 새롭게 대두되고 있는 것도 이러한 연유에서입니다.

석유소비량의 95% 이상을 수입에 의존하고 있는 우리나라는 석유의 안정적인 확보가 경제의 사활적인 요소입니다.

하지만 우리나라가 전세계적인 석유확보경쟁에서 소기의 성과를 거두기

는 매우 어려운 현실입니다. 한정된 석유자원은 이미 세계 유수의 메이저들과 산유국의 국영기업에 의해 점유되어 있어 틈새를 파고들기가 쉽지 않기 때문입니다. 이러한 어려운 환경아래 우리 정유산업은 석유자원확보를 위해 많은 투자와 노력을 지속해 왔습니다. 지난해 해외 유전개발에서 거둔 몇 건의 성과는 석유자급을 제고는 물론 석유산업의 일관화에 의한 경쟁력 강화에 한 단계 진전을 이루었다고 평가할 수 있겠습니다.

또한 국내에서는 지상유전이라고 불리는 고도화설비 증설에 막대한 자금을 투입하여 고품질 석유제품 생산을 통한 경쟁력 강화에 박차를 가하였습니다.

이는 우리 정유산업이 내수시장의 침체를 딛고, 고부가가치 제품의 수출을 확대하여 국제경쟁력을 확보하고자하는 생존전략의 일환이기도 합니다. 안정적인 에너지 공급을 목적으로 건설된 정유산업이 국내 안정공급 달성은 물론이고 수출비중이 50%를 넘는 수출산업으로 탈바꿈 한 것은 규모의 경제를 바탕으로 한 수출위주의 성장전략이 주효했던 것으로 여겨집니다.

올해에도 석유시장 환경은 안팎으로 여러 도전에 직면해 있습니다.

값싼 석유의 공급은 더 이상 불가능하다는데 의견이 모아지고 있는 가운데 세계 각국은 전방위 자원확보에 나서고 있는 상황에서 원유의 안정적인 공급 필요성이 어느때보다도 고조되고 있습니다. 내수소비는 미약한 회복에 그칠 전망이며, 원자재가격 상승, 금융시장 불안 등 여러가지 불확실성이 상존해 있습니다. 또한 유사석유 문제는 지난 해 사용자 처벌 실시로 일부 개선의 조짐을 보이고 있습니다만, 경유가격 상승에 따라 등유 혼입이 증가하는 등 유통시장의 투명성 확보는 여전히 과제로 남아 있습니다.

이제 국민소득 2만달러를 지나 3만달러를 넘어서기 위해서는 국내 에너지 산업의 경쟁력 강화와 이에 대한 국민적 공감대가 필요하다 하겠습니다.

지속가능 발전으로 나아가는 데에는 경제적인 에너지의 안정공급이 필수적이며, 에너지산업의 국제경쟁력 확보가 요체이기 때문입니다. 세계 각국이 M&A를 통해서 에너지 기업의 대형화를 경쟁적으로 추진하는 것도 이러한 맥락입니다. 아울러 우리 정유산업이 주종에너지인 석유를 안정적으로 공급하는 국가 기간산업으로서 가치와 중요성에 상응하는 사랑받는 산업으로 거듭나기를 기대해 봅니다.

끝으로 금년에도 회원사 및 협회임직원이 한마음 한뜻으로 힘을 모아 보다 나은 성과를 얻는 한 해가 되기를 기원합니다. 무자년 새해를 맞아 다시 한번 평안과 행복이 가득하기를 기원합니다. 

핵심사업의 글로벌 경쟁력을 확보하는 해



SK에너지 주식회사
대표이사 부회장 신 헌 철

尊敬하는 고객, 주주 여러분 !

2008년 戊子年의 희망찬 새 아침이 밝았습니다.

새해에도 고객님, 주주님과 여러분의 가정에 幸福이 가득하기를 기원합니다.

지난해 어려운 환경에도 불구하고 주주님, 고객님들의 관심과 성원에 지주 회사 체제를 성공적으로 출범하였으며, 기업가치 및 시너지 제고를 위한 SK인천정유와의 합병 결정, New FCC사업 추진 등 미래 성장기반을 구축하기 위한 노력들을 착실히 진행하였습니다.

3년 연속 수출 100억 달러 달성으로 수출 기업으로서의 위상을 확고히 하였으며, 신일본석유, Pertamina 등 다양한 글로벌 기업과의 전략적 제휴를 성사 시켰으며, 베트남, 인도네시아 등으로 글로벌 사업 지역을 꾸준히 확대하였습니다.

존경하는 고객, 주주 여러분

2008년은 3차 To-be 가 시작되는 첫 해이며, 우리는 3차 To-be 기간 (2008~2010년) 동안

- * 석유·화학 등 핵심사업의 글로벌 경쟁력을 확보하고,
- * 석유개발 및 유통사업의 해외시장진출 확대를 통해 가시적인 글로벌 성과를 창출하며,
- * 신·대체 에너지의 기술적 발전을 통한 미래성장 잠재력을 확보하는 것을 핵심과제로 선정하였습니다.

그러나, 2010년 까지 이러한 핵심과제를 성공적으로 수행하고, 재무적으로는 누적 EVA 2조원이라는 3차 To-be 목표를 달성한다는 것은 매우 Challenging 한 것으로 1차, 2차 To-be 목표 달성보다 더욱 어려울 것으로 예상되므로, 우리 임직원 모두의 힘과 지혜를 하나로 모아 다음 사항을 해결해 나가겠습니다.

첫째, CIC 체제를 조기에 정착하겠습니다.

‘자율·책임 경영체계 구축’ 및 ‘Global 성장을 위한 역량 강화’를 위하여 CIC 체제를 도입하였으며, 이를 통해 단위 회사별로 자율적인 의사결정을 할 수 있도록 하였습니다.

둘째, 적극적으로 Globalization을 추진하겠습니다.

경쟁력을 갖춘 사업구조를 갖추기 위해서는 현재 진행 중인 글로벌 사업을 성공적으로 완수해야 하고 신규 Project 및 M&A 등을 지속적으로 발굴·추진해야 하며, 新성장 동력기반을 확보 하겠습니다.

성장 Option을 발굴·실행할 수 있도록 Global Technology 확보, Global Management Infra 구축 등 핵심역량을 확보하겠습니다.

셋째, 인천정유 합병을 통해 효율적 운영을 제고하겠습니다.

인천정유와의 성공적인 합병을 통해 Value Chain 전반에 걸친 최적의 통합 운영과 Resource 배분의 효율성을 추구하여 기업가치와 시너지를 제고 하겠습니다.

마지막으로, 지속가능경영을 통해 행복경영을 실천하겠습니다.

기업이 생존하고 나아가 지속적으로 성장·발전하기 위해서는 경제적 이익창출은 물론 환경보호와 사회적 책임에 대한 역할을 강화해 나가겠습니다.

고객, 주주 여러분!

3차 To-be 목표를 달성하기 위해서는 우리가 해결해야 할 과제가 여전히 산적해 있고 금년 경영환경도 작년보다 더 좋아지지는 않을 것으로 보이지만, 우리 구성원 모두의 패기와 역량을 결집하여 3차 To-be 목표를 달성하도록 최선을 다하겠습니다.

戊子年 새해 고객님, 주주님과 여러분 가족의 모든 所望이 뜻대로 이루어지고, 행복이 넘치는 가정이 되시길 바랍니다.

감사합니다. 

획기적 가치 창출과 무재해 사업장 실현을 통해 ‘종합에너지 서비스 리더’ 비전 달성



GS칼텍스주식회사
회장 허동수

친애하는 GS칼텍스 가족 여러분,
2008년 희망찬 새해를 맞아 고객과 주주, 그리고 임직원 여러분 모두에게 건강과 행복이 가득하기를 충심으로 기원합니다. 아울러 지금 이 시각에도 국내외 현장을 지키고 있는 모든 GS칼텍스 가족들에게도 따뜻한 새해의 인사를 전합니다.

지난해 우리는 창사이래 최대 프로젝트인 No.2 HOU를 조기에 상업 가동하였으며, 단일공장 세계 최대 규모의 방향족 시설을 갖추는 등 고품질의 제품 생산과 수출물량 증대로 회사의 규모와 경쟁력을 강화하는 한편 국가경제와 산업발전에도 크게 기여하였습니다.

이와 함께 약 3조원을 투자하는 No.3 HOU도 적기에 추진하여 고용창출과 지역경제 활성화에 일조하고 있으며, 해외 유전개발과 신에너지 사업 그리고 해외사업진출 등에서도 가시적인 성과를 창출하였습니다. 또한 문화마케팅이 고객에게 큰 호응을 받는 가운데 전략적 네트워크를 구축하는 등 영업현장에서 경쟁력 강화 활동을 통해 Sustainable Profit Growth의 기반을 다져가고 있으며, 생산적 노사관계를 바탕으로 성과지향적 혁신활동을 발전시켜 나가는 등 우리의 조직경쟁력도 그 어느 때보다 탄탄해졌습니다.

특히 회사 역사상 처음으로 매출액 22조원과 영업이익 1조원 시대를 열었습니다. 반면에 고유가와 원화절상 등으로 인한 내수침체가 지속되는 가운데 순이익은 우리의 목표치에 미치지 못했지만 올해부터는 우리가 좀 더 노력하면 업계 최고의 수익성을 달성할 수 있을 것입니다.

하지만 석유화학 제품의 마진 축소와 치열한 시장 경쟁, 그리고 각종 대체에너지의 등장으로 인하여 올해도 어려움이 가중될 것으로 예상됩니다. 이러한 경영환경에 적극 대응하며 우리의 비전달성을 보다 앞당기기 위하여

획기적 가치 창출과 무재해 사업장 실현을 올해의 경영 목표로 선정하였습니다.

올해의 경영목표는 우리가 추진하는 주요 경영활동을 효율적으로 추진하기 위한 지침서입니다. 각 조직에서는 세부전략을 수립하여 철저하게 실행에 옮기고, 이행여부를 점검하여 올해를 슬기롭게 헤쳐 나간다면 우리의 비전달성은 한걸음 더 가까워 질 것입니다. 따라서 획기적 가치 창출과 무재해 사업장 실현이라는 올해의 경영목표 달성을 위해 다음의 세 가지를 여러분에게 당부합니다.

첫째, 환경변화에 유연하게 대응해야 합니다.

우리가 지금 체감하고 있듯이 당장 내일도 예측하기 어려운 불확실한 경영환경을 극복하기 위해서는 사전에 모든 가능성을 예측하여 유연하게 대응할 수 있는 Scenario Planning이 중요합니다. 아무리 경영환경이 빠르게 변하더라도 사전에 철저하게 준비를 한다면 위험요인을 최소화하여 우리의 경영목표를 달성할 수 있을 것입니다.

둘째, Sustainable Profit Growth를 추구해야 합니다.

경제와 환경 그리고 사회의 공존을 추구하는 지속가능경영은 이제 기업경영의 필수적인 요소로 자리잡고 있습니다. 따라서 지속적인 이윤추구를 위한 기업의 목적을 달성하기 위해서는 환경보전과 사회적 책임을 함께 추구하여야 합니다.

우리 모두가 기업윤리를 준수하며 친환경적 경영과 사회공헌 활동을 전개해야, 우리가 추구하는 Sustainable Profit Growth를 달성할 수 있음을 명심하기 바랍니다.

셋째, 주인의식과 실행력을 겸비해야 합니다.

우리에게는 아시아 최고의 수익성을 창출하는 종합에너지 서비스 리더가 된다는 명확한 비전이 있으며 이러한 비전 달성의 주인공은 바로 우리 자신입니다. 자부심과 책임감을 가지고 내 손으로 비전달성을 앞당기겠다는 주인의식을 가져야 합니다.

그리고 아무리 좋은 전략을 가지고 있더라도 이를 실행하지 않으면 우리의 비전을 달성할 수 없습니다. 도전적으로 목표를 설정하고 이를 신속하고 철저하게 실행에 옮겨 나가는 조직문화를 정착시켜 주시기 바랍니다.

GS칼텍스 가족 여러분,

새로운 자신감으로 시작하는 올해는 비전달성의 성패를 가늠할 수 있는 중요한 분수령이 될 것입니다. 우리가 혼신의 힘을 다하면 아무리 불확실한 경영환경이라도 반드시 헤쳐 나갈 수 있을 것입니다. 우리 모두가 한 마음 한 뜻으로 올해의 경영목표를 기필코 달성하기 위해 힘차게 나아갑시다.

감사합니다! 

끊임없는 자기 혁신을 통해서 변화를 주도해야 할 시기



S-OIL 주식회사
대표이사 CEO
Samir A. Tubayyeb

친애하는 S-OIL 임직원 여러분,

2008년 희망찬 새해의 시작을 맞이하여, 올 한 해에도 여러분과 여러분의 가정에 건강과 행복이 가득하기를 기원합니다. 아울러 지난 2007년 최선의 노력으로 헌신해 주신 여러분 모두에게 진심으로 감사의 말씀을 드립니다.

우리는 지난해에 지속적인 미래의 성장을 촉진하기 위해 많은 노력을 해 왔으며 이는 2008년에도 계속되어야 할 것입니다. 여러분들도 잘 아시겠지만 꾸준한 노력은 반드시 결실을 맺고 주목을 받습니다. 작년, 우리는 포춘지 선정 500대 기업에 포함되었으며, 플래츠에서 선정한 아시아 15대 에너지 기업, 한국경영인협회로부터 2007 최고기업, 가장 신뢰받는 기업이라는 영광을 안았습니다.

지금은 거대한 변화의 시대이고, 그 어느 때보다 빠른 실행이 필요한 시기입니다. 따라서, 변화 없이는 우리가 과거 수년 동안 누려왔던 번영, 발전 및 외부로부터의 높은 평가는 사라지게 될 지도 모릅니다. 오늘날의 생존은 오직 끊임없이 자기혁신을 추구해 나갈 경우에만 허용되고 있음을 강조하면서, 본인은 여러분 모두에게 다시 한번 지금이 S-OIL의 혁신을 위하여 중요한 변화를 주도해야 할 시기임을 상기시키고자 합니다. 그런 점에서 다음과 같은 2008년 중점과제를 추진해 나가고자 합니다.

첫째, 경영시스템 및 업무프로세스의 개선입니다.

이 과제에는 재무B/L이 회사의 선도조직이 될 수 있도록 활성화하는 것과, 신인사제도하에서 교육훈련 강화, 노사관계 증진, 공장의 정비, 안전, 보안 및 환경시스템의 개선 등이 주된 내용으로 포함됩니다. 지난해 우리 임직원들은 신인사제도에 맞춰서 역량 개발을 위한 다양한 교육 프로그램에 참여하였으며, 또한 직무 순환을 통해서 새로운 업무 경력을 쌓기 시작했습니다. 본인은 이런 경력개발프로그램들이 우리 직원들의 경쟁력을 강화시키고 궁극적으로는 회사의 성장 잠재력을 더 키워 줄 것이라고 확신합니다. 2008년에도 회사는 경력개발프로그램을 계속해서 지원할 것이며, 여러분 각자가 필요한 변화를 주도할 수 있도록 더욱 적극적으로 교육 프로그램에 참여하여 주실 것을 당부합니다.

둘째, 온산공장 증설 프로젝트의 성공적인 추진입니다.

회사의 미래 성장 동력으로서 우리는 그간 석유화학 분야에서 쌓아온 노하우와 향

후 예상되는 우호적인 시장여건을 잘 활용하기 위해서 1조 4천억원 규모의 온산공장 증설 프로젝트를 추진하고 있습니다. 이 프로젝트로 회사 원유처리 능력은 현재의 58만B/D에서 63만B/D로 늘어나고 파라지알렌과 벤젠 생산량은 지금보다 2배 이상 늘어나게 되어, 동 제품의 꾸준한 수요증가에 대응할 수 있는 전략적으로 유리한 고지를 점하게 될 것입니다. 본인은 이 프로젝트에 힘입어 회사가 미래 성장을 위한 유리한 경쟁 기반을 갖추게 될 것이라고 확신합니다. 따라서, 이 프로젝트를 성공적으로 수행할 수 있도록 우리의 모든 자원과 역량을 집중하는 것이 대단히 중요합니다.

셋째, 공장 운영의 Excellence 달성입니다.

정유사들의 운영성적을 비교 평가하는 솔로몬 스테디의 최근 조사 결과, 당사는 아시아 태평양 지역에서 경쟁력 있는 정유사임이 입증되었습니다. 그러나 지금의 성과에 만족해서는 안됩니다. 우리의 과제는 세계 선도 정유사로 나아가는 것입니다. 그렇게 하려면 먼저 예상하지 못한 공장의 기동정지를 없애기 위한 예방정비의 강화를 통하여 설비 최적화 및 신뢰도를 제고해야 합니다. 고도화된 선진 정비 기술을 도입하고 최고의 업무프로세스를 정립해 나가야 합니다. 우리의 업무개선을 위해 외부 조언이나 자문을 통해서 도움을 얻을 수는 있지만 그들에게 전적으로 의존해서는 안됩니다. 우리 스스로가 변화를 주도해야 하고 개선의 주인공이 되도록 노력해야 합니다. 물론, 이러한 개선의 노력들은 지속적이고 생산적이며 협력적인 노사관계에 기반을 두어야 한다는 것은 의심의 여지가 없습니다.

넷째, 마케팅 역량의 강화입니다.

내수 판매의 근간인 판매망을 강화하는 것은 매우 중요합니다. 이를 위해 금년에는 기존 판매망을 통한 판매량 증대와 함께 수익성 있는 주유소를 계속해서 확보해 나가야 하겠습니다. 또한 주유소의 표준화되고 고급화된 이미지를 공고히 하면서, 브랜드 가치를 제고하기 위한 노력도 지속적으로 추진해야 할 것입니다. 아울러, 새로운 해외시장을 개척하고 안정적인 판로 확보를 위해 장기계약 비율을 확대하는 노력도 게을리 하지 말아야 하겠습니다. 동시에 영업 전문가를 양성해서 내부 마케팅 생산성 및 조직 역량을 강화해야 합니다.

다섯째, 지속 가능한 성장을 위한 핵심역량의 지속적인 강화입니다.

최근 몇 년간의 높은 정제 마진에 힘입어 국내외 경쟁사들이 설비 확장에 나서고 있습니다. 게다가 경쟁사들은 당사의 최고 경쟁력의 원천인 고도화 비율을 당사 수준까지 높이게 되었습니다. 이와 같이 어려운 환경을 극복하기 위해 우리는 공장 설비 최적화, 조직 및 업무 프로세스 개선 등을 통해서 쉬지 않고 경쟁력을 높여가야 합니다. 또 추가적인 성장 동력을 찾는 노력을 게을리해서는 안됩니다. 이렇게 함으로써 우리는 경쟁력 강화 및 수익성 개선 프로세스를 상시화 할 수 있게 될 것입니다.

친애하는 S-OIL 가족 여러분,

2008년은 우리 S-OIL에 있어서 변화의 해입니다. 이에 우리는 기업가치를 향상시키고 강점을 활용하고 경쟁사 대비 우리의 우위를 계속 점해나갈 수 있도록 전력투구해야 합니다. 지금이야말로 변화를 밀어붙이고 더 힘겨운 미래에 우리 스스로 잘 대비해야 하는 시기입니다. 우리 모두 변화의 대상이 되지 말고 변화의 주체가 됩시다!

마지막으로 2008년에도 임직원 여러분의 소원이 이루어 지고 여러분의 가정에 항상 건강과 행복이 가득하기를 바랍니다. **요약본**

비전을 향해 힘찬 땀박질을 내딛는 해



현대오일뱅크주식회사
대표이사 사장 서영태

현대오일뱅크 가족 여러분, 안녕하십니까?

무자년(戊子年) 새해가 밝았습니다. 2008년 새해에도 임직원 여러분과 가정에 건강과 행운이 함께하기를 기원합니다.

지난 해는 Run to U! 비전 2012를 외치며 경쟁력 있는 정제시설과 영업 네트워크를 완성하여 국내 최고의 효율성을 갖춘 석유 정제 및 마케팅 회사로의 도약을 선언하면서 '업그레이드 경영'을 펼치기 위한 첫 걸음을 내딛던 의미 있는 한 해였습니다. 그 결과, 고도화 프로젝트의 본격적인 론칭과 스페인 석유업체인 CEPSA와의 방향족 생산시설 증설을 위한 양해각서 체결, 기업어음 신용등급 A2+ 상승, 또 업계 최초 지속가능보고서를 발간하여 국제공인 가이드 라인 A+ 레벨을 획득하는 등 우리 회사는 국내외적으로 신뢰를 확인할 수 있는 많은 성과를 기록하였습니다. 또한 한반도 최남단 제주 사업소 오픈과 대산 공장 무재해 200만시 달성, 최상의 제품으로 고객에게 다가 갈수 있는 품질관리시스템을 구축하고, 한국표준협회 주관 서비스품질지수 주유소 서비스 부문에서는 1위의 영광을 차지했던 한 해이기도 했습니다.

국제유가의 고공행진이 지속되면서 유난히 사회적 압력이 높았던 2007년, 치열한 국내의 경쟁 시장에서 목표 달성을 위해 강한 정신력으로 임해 주시고 회사 발전에 앞장 서온 임직원 여러분 모두에게 깊은 감사를 드립니다.

존경하는 임직원 여러분!

2008년 올 한해, 미국의 서브프라임 사태가 여전히 국내 금융시장에도 영향을 미칠 것이라는 전망과 함께, 국내 정유산업을 둘러싼 대외 경영환경은 여전히 국제유가 변수와 연동돼 기회와 위협 요인이 공존하고 있습니다.

불확실한 경기전망과 동종업계의 고도화 설비 증설, 새로운 기후변화협약에 따른 환경기준 강화, 각종 대체 에너지의 난립 등은 올 한 해도 우리의 경영환경이 결코 쉽지 않을 것임을 예고하고 있습니다. 그러나 우리는 어려운 환경이나 위기일수록 더욱 강해지는 기업문화와 경쟁력을 갖고 있습니다. 이것이야말로 바로 우리 임직원 모두의 역량이요 승부욕이라고 확신합니다.

임직원 여러분!

올해 3월이 되면 우리는 비전 2012 Run to U 선포 1주년을 맞이하게 됩니다. 비전 선포한 지 벌써 1년의 시간이 경과한 것입니다. 2008년 시작과 함께 우리 모두는 다시

한 번 2012년까지 국내 최고의 효율성을 갖춘 석유 정제 및 마케팅 회사 가 되기 위한 굳은 마음
가짐을 다져야 하겠습니다. 2008년은 우리에게 매우 중요한 해입니다. 지난해의 발걸음이 제2
의 도약을 위한 준비의 시기였다면, 올해는 출발선을 박차고 나가 비전을 향해 힘찬 땀방울을 내
내며 달려야 하기 때문입니다.

**국내 최고의 효율성을 갖춘 R&M이 되기 위해서 우리 모두는 가장 먼저, 화합(和合)과 용기
(勇氣)와 신념(信念)으로 뭉쳐야 합니다.**

모든 임직원은 자기 위치에서의 경쟁력을 더욱 혁신하여 국내업계 최고의 경쟁력으로 무장하
고, 기존의 틀은 과감히 바꾸어 나가는 것에 모든 열정과 노력을 다해 주실 것을 제안 드립니다.
비전2012 선포 당시에 우리가 선언한 업그레이드 4U, 즉 Upgrade Refinery Facilities,
Upgrade Sales Network, Upgrade Human Resources, Upgrade Process를 가슴 깊이 새기
고 이의 실행에 집중해야 합니다.

특히 영업력 제고를 위해서는 Sales Network의 효율성을 향상시킬 수 있는 다양한 방법을 개발
해 나가야 하겠습니다. 업그레이드 4U는 우리가 향후 4년간 반드시 실천하고 달성해야 할 핵심
전략입니다. 올해 사업목표 달성 과정에도 4가지 핵심전략이 고스란히 담겨져서 2012년 성공적
인 비전 달성을 위한 주춧돌이 될 수 있어야 합니다.

**다음으로 우리는, 재무구조의 건전성을 확보하고 자산활용의 효율성을 도모하여 안정과 성
장을 동시에 충족시킬 수 있는 기반을 확고히 해 나가야 합니다.**

시장의 불확실성 속에서도 장기적 생존과 성장 발전을 위해서 우리는 현재의 위치를 넘어설
도전을 결코 멈출 수 없습니다. 이에 따라 고도화 설비 증설 및 BTX 프로젝트의 성공을 위해
자금의 효율적 운용과 수익성 제고를 통한 Cash 창출 노력 등에 힘을 쏟는 지구노력으로 시
설투자 자금의 확보에 심혈을 기울여야 하겠습니다. 또한, 생산설비와 원유 및 제품 공급라인
의 안정적 운영은 물론 기업 투명성을 제고하고, 윤리경영은 확고한 정착을 넘어 전사적 확산
의 단계로 발전시켜야 하겠습니다.

**많은 기업의 예에서 볼 수 있듯이 위기는 예고 없이 찾아 오는 법입니다. 공장설비 및 공급
인프라의 안정적 가동을 위해서 끊임없는 노력과 강조가 실행돼야 하며, 모든 임직원은 위기
관리 무한책임 정신을 가질 수 있어야 합니다.**

우리 회사의 투명성을 제고하고, HDO 스타일의 윤리경영 제도를 지속적으로 보완 강화하여
기업윤리적 의사결정능력과 글로벌 스탠더드에 걸 맞는 기업경쟁력을 확보해 나가는 것도 매
우 중요하다고 할 수 있습니다.

사랑하는 임직원 여러분!

사랑 가득 희망 에너지는 우리 회사의 CSR 슬로건이면서 회사가 지향하는 기업철학이기도 합니다.
우리 모두는 고객들에게 감동과 희망을 담아 사랑을 나눠 주고, 주주 사랑과 임직원 사랑의 실천으로
희망 에너지를 크게 만들어 가는 것이 바로 우리가 큰 성과를 만들어야 하는 본원적 요소이기도 합니
다. 불확실한 시대에 찾아 오는 위기는 적극적인 의지와 강인한 도전 자세, 창의력과 적응력, 팀워크
로 반드시 극복할 수 있습니다. 올 한 해, 긍정적 사고와 꿈과 희망 속에서 당당한 자신감을 바탕으로
후회 없이 최선을 다하는 한 해를 만들어 나갑시다. 감사합니다. 새해 복 많이 받으십시오. 