

기본의 충실을 통하여 한 걸음 더 도약하는 새해



대한타이어공업협회 회장
금호타이어(주) 대표이사·사장
오 세 철

풍요와 희망, 그리고 기회를 상징하는 2008년 무자년을 맞이하여 협회 임직원 및 회원사 가족 여러분들의 가정마다 행운과 축복이 가득하길 기원합니다.

아울러 지난 한해 동안 우리나라 타이어 및 튜브 산업의 발전을 위해 최선의 노력을 경주하여 주신 여러분들께 진심으로 감사의 말씀을 전합니다.

협회 임직원 및 회원사 여러분

2007년 한해 동안 우리 경제는 서브프라임 사태로 인한 금융위기, 국제유가의 고공행진, 환율 급락, 원자재 가격 인상으로 인하여 힘든 한 해를 보냈습니다. 특히 우리 타이어 및 튜브 업계에 있어 천연고무 및 부틸고무 가격의 급격한 상승, 국제 유가 인상, 환율 급락은 세계로 도약하고 있는 우리의 위상과, 경영목표를 달성하는데 있어 심대한 영향을 미쳤습니다. 더욱 안타까운 것은 이러한 경제 상황이 지속적으로 유지될 것으로 보인다는 것입니다. 그러나 동트기 직전이 가장 어두운 것처럼 지금과 같은 위기 상황은 향후 우리 타이어 및 튜브 제조 업계의 미래 발전을 위한 밑거름이 될 것을 믿습니다.

협회 임직원 및 회원사 여러분

우리의 경영 환경이 격변하고 있습니다. 앞서 말씀 드린 것과 같이 경제 환경의 변화 뿐 아니라 한미, 아세안 FTA 타결과 한-EU FTA 협상 등과 같이 정치적인 환경의 패러다임이 변화하고 있습니다. 내수 시장을 보호하고 수출 환경을 어렵게 했던 관세장벽들이 FTA 타결로 인해서 하나 둘씩 사라지고 이를 대신하여 기후변화협약과 EU의 REACH 법안과 같은 환경장벽이 대두되고 있습니다. 이러한 환경장벽은 기업에 있어 선택 가능한 사항이 아니라 우리의 생존과 관련된 최우선으로 고려해야 할 사항이 되고 있는 것입니다.

이러한 상황을 극복하기 위해서 우리가 해야 할 일은 기본에 충실해야 한다는 것입니다. 소비자의 요구를 기민하게 파악하여 높은 품질의 제품을 적정한 가격에 공급하는 기본적인 일이야말로 지금의 어려운 상황을 타계하는 가장 좋은 방법이라 생각합니다. 그 대표적인 예로 과거 전세계 자동차 시장을 이끌었던 미국의 주요 자동차 회사들이 저연비, 친환경 선호 소비자의 변화에 대응하지 못하고 단기간의 성과에 연연하다 일본 자동차 회사인 도요타에 추월 당한 것을 예로 들 수 있습니다. 이러한 도요타의 성장 원동력에는 끊임없이 개선을 위해 노력하는 카이젠(개선)이 그 중심에 있습니다. 그런데 이 내용을 꼼꼼히 살펴보면 특별한 방법이 있는 것이 아니라 끊임없이 기업 본분의 기본에 충실하면 추구할 수 있는 일입니다.

그 다음으로 장기적인 시각에서 전략적으로 행동해야 합니다. 최근 우리 타이어 업계가 전 전세계적으로 주목 받고 있습니다. 이는 어려운 경제와 정치 환경에도 불구하고 괄목할 만한 성장을 기록하고 있는 것 때문인데, 이러한 우리 타이어 업계의 성장은 경쟁력 있는 품질을 바탕으로 저원가 지역으로의 생산공장 건립에 힘입은 것입니다. 국내 시장의 한계성을 인지하고 공격적으로 해외 생산 및 판매 기지를 구축하여 높은 성장을 기록한 것은 세계 타이어 시장의 변화에 대한 혜안을 통해 전략적으로 행동한 것 때문이라고 볼 수 있습니다.

친애하는 협회 임직원 및 회원사 여러분

세계 메이저 타이어 업체는 전례 없는 대규모 투자를 감행하고, 후발 업체들은 가격 경쟁력과 선두 업체들에 대한 벤치마킹을 통하여 맹렬하게 우리를 추격하고 있는 '넛 크랙커' 현상이 심화되고 있습니다. 2008년에는 회원사간 선진 사례를 입수하여 활발히 상호 공유하고, 문제점에 대해서 적극적으로 대처하여 상생할 수 있는 길을 마련하는 한 해가 되었으면 합니다.

다시 한번 올 한해 여러분의 협회 임직원 및 회원사 여러분의 가정에 건강과 행복이 충만하시길 기원하며 새해 복 많이 받으십시오.

감사합니다.