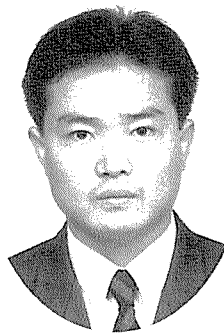


현대정유의 20만배럴 증설사업 매진



양진형

〈현대정유 홍보과 대리〉

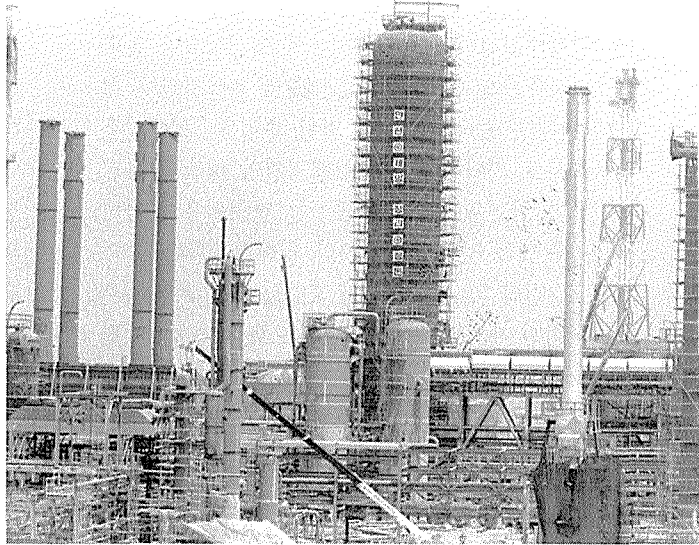
지난 해가 유가연동제 도입, 휘발유가격 인
하경쟁, 유통망 확보전 등으로 석유시장
자유화를 위한 원년이었다면 올해는 한
발짝 더 나아가 석유사업 자유화를 위한 석유사
업법개정 및 휘발유 옥탄가 2원화, 주유소 거리
제한 철폐, 그리고 휘발유 브랜드 도입경쟁 등이
주요 이슈로 부각된 한 해였다고 생각한다.

석유산업의 발전에 있어 대전환기로 기록될
乙亥년 올해 우리 현대정유의 지난 발자취를 더
듬어 보는 것은 도전과 희망으로 가득찬 丙子년
의 튼실한 밑그림을 그리는데 매우 의미가 있다
고 여겨진다.

지난 93년 정유업계에 신규참여한 현대정유는
국내 정유업계의 정상을 차지하고 석유부분의
상류부분과 하류부분을 수직계열화해 세계 초일
류 종합에너지회사로 발돋움하기 위한 3단계 중
합발전계획을 마련하고 현재 이 계획을 차질없이 추
진중이다. 이 3단계 종합발전계획중 1단계는 94년부터
96년까지로 일산 20만배럴의 증설사업을 통해 생
산능력을 현재의 11만배럴에서 31만배럴로 증가시켜
적정규모의 생산시설을 확보함으로써 도약기반을 구
축하는 단계이다. 20만배럴 공장이 가동되면 현대정
유의 시장점유율은 95년 10.8%(G.K.D 기준)에서
15%선이 될 것으로 기대된다.

우리는 금년 경영목표를 「1단계 성장 및 도약기반
구축」로 설정하고 이를 위해 전력을 다해왔다. 금년
주요사업은 20만배럴 증설사업의 성공적 완수, 대
산·부산공장의 안정가동, 증설에 대비한 Pre-
marketing기반구축, 오일뱅크 이미지 차별화를 통한
고객서비스 강화 및 안정적인 공급망 확충 등이었다.
석유화학의 기초원료가 되는 BTX를 생산해 낼수 있
는 연산 60만톤 규모의 공장건설을 추진하는 것 또
한 주요사업중의 하나였다.

현재 대산공장에 건설중인 20만배럴 증설사업은
당초 예정했던 완공시기를 약 6개월 앞당긴 것으로



▲ 96년초 완공을 목표로 건설중인 일산 20만배럴규모의 원유정제시설

내년초 상업가동이 확실시 되고 있다. 이 시설은 고
품질휘발유를 생산할 수 있는 휘발유제조시설과 등
경유탈황시설 등이 포함되어 있는데, 등경유 탈황시
설은 날로 강화되고 있는 환경규제 (96년부터는 경
유황함량이 0.1%로 강화됨)에 대비 초저황연료유를
생산할 수 있는 시설이다. 20만배럴 증설사업의 순조
로운 진행과 더불어 기존 대산·부산공장의 안정가
동을 위해 철저한 정기보수 및 예방정비 체계의 강화
로 생산 극대화를 이룬 한 해였다.

또한 현대정유의 제품을 전국 어디든 적기에 공급
할 수 있도록 전국을 입체적으로 연결하는 저유소건
설이 순조롭게 진행중에 있다. 현대정유는 수도권
의 교두보인 인천을 비롯해, 옥계, 군산, 울산, 목포 등지
에 저유소 건설공사를 차질없이 추진하고 있다.

그럼, 영업 측면에서는 어떠했는가, 올해 역시 정유
사의 동맥이라고 할 수 있는 유통망 확보를 위해 각
정유사가 치열하게 경쟁을 벌인 한해였다. 특히 정유
시장의 자유화 개방화가 임박한데다 지난 11월 주유
소 거리제한이 완전 철폐됨에 따라 정유사들은 유통
망 확보를 위해 더욱 분주히 움직였다.

우리는 이러한 상황에 탄력적으로 대처, 지난 5월 기존 직영대리점이었던 세일석유와 영진석유를 통합해 현대정유판매(주)(대표 : 金性勳)로 출범시켰다. 현대정유판매(주)는 자본금 622억원, 종업원 5백여명을 가진 회사로 지난해에는 6천2백억원의 매출을 올린 바 있으며, 금년에는 매출목표 9천4백억원을 무난히 달성할 수 있을 것으로 전망된다. 현대정유판매(주)의 출범으로 인력 및 물류비용의 효율화를 이루게 됐으며, 전국적인 제품판매망을 확보함으로써 영업경쟁력을 더욱 강화할 수 있게 됐다.

이러한 내적인 영업력 강화외에도 현지법인을 늘림으로써 국제화 개방화 시대에 부응했다. 기존 싱가포르 지사외에 동경지사를 설립했으며 조만간 홍콩, 중국, 영국, 미국, 중동지역에도 지사를 설립할 계획이다.

자원개발 측면에서도 많은 성과가 있었다. 현대정유는 그동안 유전개발에 많은 관심을 갖고 적극적인 자세를 견지해 오고 있다. 그런 결과로 벨기에의 페트로피나(PETROFINA)사와 국내의 유공 등과 공동으로 추진하고 있는 리비아 광구의 시추작업이 활발

하게 추진되고 있으며, 중장기 계획에 베트남 인도네시아 중국 등 동남아와 중동 및 남미지역을 중심으로 한 유전매입 및 탐사작업 등이 순조롭게 진행되고 있다.

올해는 또한 그동안 수직적이었던 주유소와 대리점, 정유사의 관계를 수평적 동반자적 관계로 만들기 위한 원년이었다고 할 수 있다. 현대정유는 일선 주유소의 애로사항을 청취, 이를 영업정책에 탄력적으로 반영하는 「1인1주유소 자매결연」운동을 지속적으로 실시해 좋은 성과를 거두고 있다. 그외에도 주유소 사장단 세미나 및 연료유 대리점을 비롯해 해상·육상대리점, 직매대리점 등 각 협력업체 사장단을 초청해 세미나를 개최함으로써 유대를 더욱 공고히 했다.

그리고 생산에서 출하, 그리고 소비자에게 이르기까지 최고의 품질을 유지하기 위해 지난 6월 1일부터 품질보증서비스팀을 운영하고 있다. 차량에 각종 분석장비와 연구요원들을 싣고 전국의 오일뱅크에서 판매되고 있는 제품을 무작위로 채취, 제품의 하자가 있으면 즉각 조치하는 품질보증서비스팀을 운영함으로써 고객 만족경영을 실현하고 있는 것이다. 이 품질보증서비스팀은 서울 경기지역 오일뱅크를 순회한데 이어 현재는 충청권 서비스를 진행하고 있다.

현대자동차 수출용 차량에 납품하고 있는 당사 휘발유가 세계에서 까다롭게 소문난 미국의 CARB 인증서를 획득함으로써 제품의 우수성을 인정받은 것 또한 큰 성과라 할 수 있다. 국내 정유사중 자동차를 가장 잘 이해하는 정유사라고 자부하는 현대정유는 그룹 계열사인 현대

▼ 1995년 5월 올림픽 주경기장에서 펼쳐진 '95 청소년을 위한 드림콘서트 장면



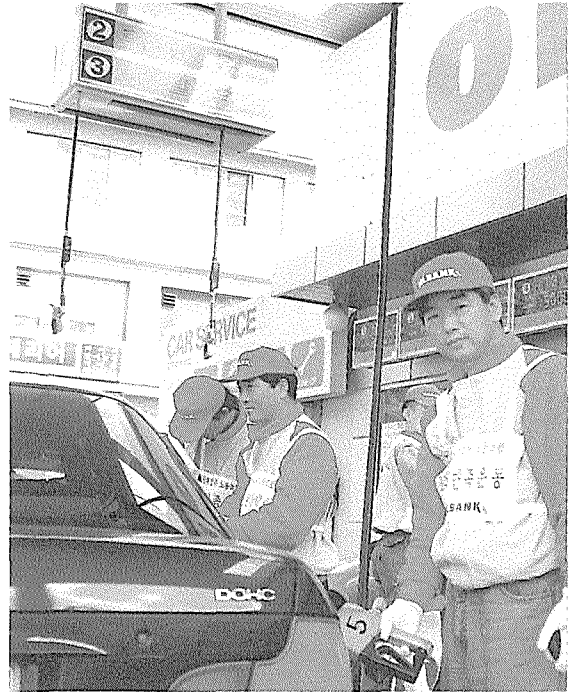
자동차와 긴밀한 협조체계를 구축하고 저공해 고품질 휘발유를 개발중에 있으며, 이 휘발유는 내년초쯤 신규 브랜드로 출시될 예정이다.

또한 서비스의 질적 제고를 통한 고객만족경영을 실현하기 위해 자사 9백여개 오일뱅크중 판매량, 서비스, 경영다각화 등의 분야에서 앞서가는 주유소를 TOP OILBANK로 선정해 시상한 바 있다.

현대정유는 오일뱅크를 통한 대고객 이미지 차별화에 역점을 두고 올해 활발한 이벤트 활동을 전개했다. 지난 1월 28일 구정 귀성객을 대상으로 경부선과 중부선등 고속도로톨게이트에서 홍보요원을 동원해 실시한 행사를 시작으로 4월에는 오일뱅크 KISS서비스, 5월에는 청소년을 위한 드림 콘서트, 7월에는 오일뱅크 해변영화제 및 오일뱅크 Summer Festival, 10월에는 오일뱅크 모터영화제 및 가을사랑 페스티벌을 전국적으로 실시했다.

광복 50주년을 맞아 지난 5월 잠실 올림픽주경기장에서 펼쳐진 드림콘서트에는 김건모, 롤라, 듀스 등 인기정상의 그룹 13개팀이 출연해 청소년들에게 꿈과 희망을 심어주었다. 지난해에 이어 동해안의 주문진과 경포대 해수욕장에서 풋풋한 해조음을 배경으로 약 10일동안 펼쳐진 『오일뱅크 해변영화제』에는 연인원 5만여명이 참여해 「쇼생크 탈출, 포레스트 검프」등을 관람했다.

미래 스포츠인 자동차 경주를 통한 오일뱅크 이미지 차별화도 정착단계에 와 있다. 현대정유는 지난해 국내 정상의 카레이서인 윤철수, 김용선, 이원철, 윤세진, 김주현 선수들을 스카우트해 업계 최초로 레이싱팀인 오일뱅크팀을 탄생시켰다. 오일뱅크팀은 95한국모터챔피언쉽시리즈에 7차전에 모두 출전해 모터스포츠의 저변확대와 타정유사와의 이미지 차별화에 기여했으며 투어링카 현대전의 김주현 선수가 종합우승을, 그룹 N1-B전의 윤세진 선수가 2위를 차지하는 등 정상의 레이싱팀임을 입증했다. 특히 오일뱅크팀은 현대정유가 자체개발한 고품질 휘발유를 사용함



▲ 「고객만족운동」을 펼치고 있는 이덕성 노조위원장과 간부들

으로써 품질개발의 견인차 역할을 하고 있다.

올해의 대고객서비스에는 노동조합도 한 몫을 단단히 했다. 현대정유 노동조합(위원장 : 李德成)간부 40여명은 지난 9월 「고객만족 경영운동」이라는 슬로건을 내걸고 서울시내 오일뱅크에서 현장체험에 나섰다. 노조간부들은 서울시내 6개 오일뱅크에서 유리창을 닦고 주유서비스를 실시하는 등 고객서비스에 나서 좋은 반응을 얻었다. 현대정유 노사는 지난 5월 업계 최초로 임금협상을 타결해 주목을 받기도 했다.

이렇듯 금년 한해는 노사가 한마음이 되어 닥쳐올 석유산업의 자유화 개방화에 대비해 지혜를 모으고, 영업망의 강화와 더불어 20만배럴 증설사업의 성공적 수행을 위해 전력을 다한 한해였다. 또한 TOEIC 700점 이상자에 대한 해외배낭여행, 우수사원에 대한 외국 석유회사 연수 및 인터넷 활용 방법에 대한 전 임직원 전산 교육 등을 실시하므로써 국제화 개방화 시대에 부응할 수 있는 역량을 키운 한 해였다. 그리고 적극의지와 창조적 예지로 대변되는 현대정신을 임직원 모두의 마음속에 각인시키는 한마음 교육훈련을 올해로 3년째 실시하므로써 업계정상을 향한 의지를 뜨겁게 다지는 한해이기도 했다. ♣