친애하는 석유산업 임직원 여러분 !

대한석유협회
회장 **고 광 진**

정해년 새해가 밝았습니다. 600년만에 돌아온다는 '황금돼지해'를 맞아 소원하시는 모든 일들이 성취되고, 복과 풍요가 충만하는 한 해가 되기를 축원합니다.

돌이켜보면 지난 2006년은 고유가와 더불어 양극화, 지속성장, 사회적 책임 등 이슈가 경영환경의 주요 화두로 떠올랐습니다.
지난 4년여 기간 지속된 유가 상승행진이 정점을 찍고 한풀 꺽이긴 하였지만 값싼 석유시대는 종말을 고하고, 신고유가시대가 정착한 것으로 평가됩니다. 최근의 유가 상승이 과거 경험했던 산유국의 정치변동 등으로 말미암은 석유파동과는 달리 석유수요 증가세, 상류부문에 대한 투자부진, 경질제품에 대한 재고 부진 등 경제적 요인들에 의해 추동되었고, 이러한 수급구도는 단시일내에 개선될 수 없기 때문입니다.

고유가로 인한 경기침체에 정유 업계도 예외는 아니었습니다. 석유수요가 4년전 수준을 밑도는 내수 부진이 계속되고, 정제마진이 악화되어 정유산업은 새로운 투자를 위한 수익 창출에 어려움을 겪고 있습니다.
한편 고유가추세는 석유시장에 정부의 개입 확대를 가져왔습니다. 정부는 세금감면, 융자 등 재정지원 등을 통하여 대체 에너지를 육성 지원함으로서 에너지 믹스를 조정하려는 의지를 표명하였고, 해외자원개발을 활성화시키기 위한 정책적 배려를 확대시키고 있습니다.

존경하는 석유산업 임직원 여러분!
작금에 정유산업이 당면한 환경 변화는 한편으로 도전과 혁신의 기회이기도 합니다. "블루오션을 찾아라" 정유산업에 주어진 명제입니다. 내수와 정제에 안주하다가는 생존은 물론 지속성장을 담보할 수 없다는 의미이기도 합니다. 최근 정유산업이 적극적인 제품수출과 기술수출로써 내수부진에 따른 수익성 악화를 보전하는 것은 하나의 모형이라고 할 수 있습니다. 지난

해 석유제품 수출은 사상최초로 200억달러를 돌파하였고, 석유제품은 우리나라 주요 수출품목중 4위를 차지하는 수출효자상품의 하나로 자리매김하였습니다. 이처럼 전형적인 내수산업이 국제적인 경쟁력을 갖춘 수출산업으로 탈바꿈하게 된 데에는 위기를 기회로 인식한 우리 정유산업의 성장전략이 주효했던 것으로 해석됩니다.

지속가능발전을 위해 우리 업계가 추진해야 할 과제는 다음과 같다고 할 수 있겠습니다.

무엇보다 지속성장을 위한 전략적 유연성의 확대가 필요합니다.

우선 정유시스템의 유연성을 확대하는 '시설고도화 투자'에 주력해야할 것입니다. '내수부진 vs 수출호조' '경질유 수요 증대 vs 중질유 수요 감소' 등 양극화가 심화되고 있는 석유시장 환경에서 고도화시설 확충은 경쟁력확보의 요체가 될 것이며, 향후 고부가가치 제품 수출 확대를 통하여 채산성 향상에 크게 기여할 것으로 전망됩니다.

나아가 Upstream진출 확대 및 Globalization 등을 통하여 원유 공급의 안정성을 제고하는 한편 석유화학 등 비정유부문의 사업을 강화하여 새로운 수익원 창출 모색이 필요합니다.

지난해 상반기 총매출액의 18%에 불과한 비정유부문이 순이익의 54%를 차지하여 정유부문보다 비정유부문의 이익률이 크게 나타났습니다. 이것은 향후 수익성제고를 위해 정유업계가 나아갈 방향을 제시하는 것이며, 한편으로는 Downstream에 치우친 우리 정유산업의 수익구조가 국제 메이저에 비해 열악한 상황임을 시사하는 것이기도 합니다.

또한 신재생에너지 · 가스 등 석유대체 에너지 부문으로 영역을 확대하여 지속성장을 위한 확고한 토대를 마련하여야 하겠습니다.

석유대체연료가 경제성 측면에서 상업적 이용이 요원해 보인다 할지라도, 국가에너지 백년대계를 선도한다는 사명감을 가지고 미래에 대한 투자를 소홀히 하지 말아야 하겠습니다.

뿐만아니라 '국민과 함께하는 산업'으로 이미지 정립을 위해 노력을 지속해야 하겠습니다.

기업의 사회적 책임(CSR)은 지속가능 발전을 위한 전제조건으로 자리잡아가고 있습니다. 정유산업이 펼치고 있는 친환경 경영, 에너지 나눔운동 등이 확산되어 에너지 소외계층이 없는 사회가 될 수 있도록 더욱 힘써야 할 것입니다. 이러한 사회적 책임 인식이 뿌리를 내려 우리 정유산업이 가치와 기여도에 따라 평가를 받고, 국민의 사랑을 받는 산업으로 거듭날 수 있도록 다 함께 노력합시다.

어려운 대내외 여건에도 불구하고 에너지 안정 공급 및 지속가능 발전의 토대 구축을 위해 노력을 아끼지 않으시는 업계 임직원들의 노고에 다시 한번 감사를 드리며, 여러분과 여러분의 가정에 건강과 행복이 깃들기를 기원합니다.

감사합니다.

혁신사업의 경쟁력을 지속적으로 강화하는 해

SK주식회사
대표이사 사장 **신 헌 철**

존경하는 고객, 주주 여러분 !

2007년의 희망찬 새 아침이 밝았습니다.
새해에도 고객님, 주주님과 여러분의 가정에 행복이 가득하기를 기원합니다.

지난해 회사는 어려운 경영환경에도 불구하고 주주님, 고객님들의 관심과 성원에 힘입어 '2015년 아태지역 에너지 · 화학 메이저로의 도약'을 향하여 한걸음 더 나아갔습니다.

2년 연속으로 수출 100억 달러를 달성하였고, 원유 · 가스 확보 매장량이 4.4억 배럴을 돌파하였으며, 중국, 인도네시아 등 글로벌 진출을 꾸준히 확대하여 글로벌 기업으로서의 면모를 확고히 해가고 있습니다.
또한 SK인천정유의 출범으로 양사의 시너지 창출을 시작하고, No.2 FCC 사업을 본격적으로 시작하는 등 미래 성장기반을 구축하기 위한 노력 역시 계획대로 진행해가고 있습니다.
국제신용등급이 투자적격등급으로 회복되고, 2년 연속 기업지배구조 우수기업으로 선정되는 등 회사에 대한 국내외의 신뢰 역시 점점 더 확고해지고 있습니다.

존경하는 고객, 주주 여러분

회사의 2차 To-be 기간을 1년 남긴 지금 국내외의 환경이 그다지 좋지만은 않은 상황입니다만, 우리 임직원 모두의 힘과 지혜를 모으면 2차 To-be 목표달성이 불가능한 것만은 아니라고 확신하며, 올 한해 중점을 두어 하려는 일에 대해 말씀 드리겠습니다.

첫째, 핵심사업의 경쟁력을 지속적으로 강화하겠습니다.

석유시장 경쟁력을 강화하여 수익성을 제고하고, SK인천정유와의 시너지 창출을 극대화하며, 화학 설비능력 증대 및 운영최적화를 통해 생산 · 판매를 증대하고, CLX 운영효율을 지속적으로 개선하겠습니다. 또한 원유 · 가스의 매장량 및 생산량을 추가 확보하기 위한 석유개발 노력도 계속하겠습니다.

둘째, 중국을 포함한 아태지역 중심의 Globalization 및 신기술개발을 통한 성장동력 기반확보를 가속화하겠습니다.

중국 마케팅 Network을 구축 · 강화하고, 현재 추진 중인 현지 사업의 조기 안정화와 함께 해외 신규 Project를 지속적으로 개발 · 추진하겠습니다. 이와 더불어 국내 신규사업의 수익성 확보와 신기술 개발 노력도 더욱 강화하겠습니다.

셋째, 회사의 조직역량을 제고하고 경영시스템의 수준을 한 단계 더 높이겠습니다.

Global 사업을 수행할 수 있는 회사의 제도 · 문화, Output에 연계한 비용 · 인력의 Input 관리, 다양한 Risk의 통합관리 등을 한 단계 높은 수준으로 올리겠습니다. 또한 KPI 및 IB제도 등 성과관리시스템을 고도화하고 조직운영의 효율성도 보다 제고하겠습니다.

마지막으로 3차 To-be를 잘 수립하여 2008년 이후를 준비하는 한 해가 되도록 하겠습니다.

회사가 이미 갖고 있는 역량과 앞으로 갖추어야 할 미흡한 부분을 정확하게 파악하여, 2008년부터 시작되는 3차 To-be 수립을 한치의 소홀함이 없이 진행하겠습니다.

고객, 주주 여러분!

2007년은 회사의 2차 To-be를 마무리하는 해입니다. 우리가 해결해야 할 과제가 여전히 산적해 있고, 올해 경영환경도 작년보다 더 좋아질 거라고 기대하기 어려운 게 현실입니다만, 저희 임직원 모두가 패기와 역량을 결집하여 장애요인들을 극복하고 2차 To-be 목표를 달성할 수 있도록 최선을 다하겠습니다.

丁亥年 새해 고객님, 주주님과 여러분 가족의 모든 소망이 뜻대로 이루어지고, 행복이 넘치는 가정이 되시길 바랍니다.

감사합니다.

지속성장기반구축 · 조직경쟁력강화 · 수익성극대화를 위해 노력합시다

GS 칼텍스 주식회사
대표이사 회장 **허 동 수**

2007년 희망찬 새해를 맞아 여러분 모두에게 건강과 행복이 가득하기를 충심으로 기원합니다. 아울러 해외를 포함하여 지금 이 시각에도 현장을 지키고 있는 모든 GS칼텍스 가족들에게도 따뜻한 새해의 인사를 전합니다.

올해는 창립 40주년이 되는 뜻 깊은 해입니다.
회사는 지난 40년 동안 국가 기간산업이자 경제발전의 원동력인 석유와 석유화학을 중심으로 지속적으로 성장해 왔습니다.
특히, 2000년부터는 'The Leader in Providing Total Energy Service'라는 비전을 수립하여 도시가스 · 전력 · 유전개발 · GX Project · LNG 및 신에너지 사업 등 에너지 전 분야로 사업영역을 확대하여 종합에너지 서비스 리더로 도약하고 있습니다.
지나온 40년 동안, 회사의 성장과 발전을 이끌어 주신 고객과 주주 그리고 모든 임직원 여러분께 진심으로 감사의 뜻을 전합니다. 회사는 그 동안 축적된 역량을 토대로 더 큰 미래를 준비해 나갈 것입니다.

지난해 우리는 회사의 미래를 위한 일들을 적극적으로 추진하였으며, 업무 전반에서 Sustainable Profit Growth의 기반을 구축하였습니다.
먼저, 설비고도화를 위한 No.2 HOU공사가 순조롭게 진행되고 있으며, 태국 육상광구에서 양질의 원유와 천연가스를 발견하였습니다.
또한 미래에너지 사업의 본격화를 위한 신에너지 연구센터를 건립하였고, 중국에 현지 법인을 세워 GX Project를 추진하고 있으며, 사회공헌 활동을 강화하기 위한 GS칼텍스 재단도 설립하였습니다.
반면에 지난해에는 고유가와 원화절상 등으로 인한 내수침체가 지속되는 가운데 회사는 수익면에서 경쟁사 대비 상대적인 열세를 기록했으며, 이러한 경영환경은 올해도 지속될 것으로 전망됩니다.
이러한 경영환경에 적극 대응하며 우리의 비전달성을 보다 앞당기기 위하여 지속성장기반 구축, 조직경쟁력 강화 그리고 수익성 극대화를 올해의 경영

방침으로 선정하였습니다.
올해의 경영방침은 우리가 추진하는 주요 경영활동을 효율적으로 추진하기 위한 지침서입니다. 각 조직에서는 올해의 경영방침에 맞추어 세부전략을 수립하여 철저하게 실행에 옮기고 이행여부를 점검해야 합니다.
따라서 Knowing과 Doing의 GAP을 줄이며 보다 철저하게 실행에 옮기기 위하여 다음의 세 가지를 당부하고자 합니다.

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 이미 기업경영의 필수적인 요소로 자리 잡았습니다. 따라서 기업의 목적인 꾸준한 수익성 확보는 물론 환경보전과 사회적 책임도 함께 추구하여야 합니다.
우리 모두가 기업윤리를 준수하며 친환경적 경영과 사회공헌 활동을 전개해야 우리가 추구하는 Sustainable Profit Growth를 달성할 수 있음을 명심하기 바랍니다.

셋째, 도전적인 자세와 전문성을 확보해야 합니다.

모든 업무를 추진함에 있어 도전적인 자세가 없으면 변화와 혁신을 추구할 수 없습니다. 실패를 두려워하지 않고 능동적으로 문제를 찾아내어 이를 해결하려는 노력이야말로 개인과 회사를 발전시키는 원동력이 됩니다.
그리고 전문성은 스스로의 가치를 높이는 동시에 자신의 직무에 대한 자부심을 높여 줍니다. 끊임없는 자기개발을 통하여 자신의 업무에서 세계 최고의 전문가가 되어야 하겠습니다.

GS 칼텍스 가족 여러분,
올해도 경영전반에 걸쳐 상대적으로 어려움이 예상됩니다. 따라서 모든 임직원들은 각자의 업무에서 Operational Excellence를 추구하여 어려움을 극복해 나가야 하겠습니다.
우리에게는 아시아에서 수익성이 가장 높은 종합에너지 서비스 리더로 도약한다는 명확한 비전이 있고, 그 비전을 달성할 수 있는 저력이 있습니다.
우리의 조직가치를 적극 실천하여 올 한 해를 슬기롭게 헤쳐 나간다면 우리의 비전 달성은 확실하게 가시화 될 것입니다.
우리 모두가 한 마음 한 뜻으로 밝은 미래를 향하여 힘차게 전진합시다.
감사합니다!

아태지역 최고의 경쟁력을 더욱 공고히 다지도록 힘쓸 때

S-Oil 주식회사
대표이사 CEO
사미르 에이 투바이엡

친애하는 S-Oil 임직원 여러분

밝고 희망찬 2007년 새해를 맞이하여 임직원 여러분과 여러분의 가정에 행복이 가득하기를 바랍니다. 그리고, 지난해 S-OiL의 경쟁력 제고 및 괄목할 만한 경영성과 창출을 위해서 최선을 다해주신 임직원 여러분에게 다시 한번 감사 드립니다.
2006년 송년사에서도 언급했듯이 지난해는 No.2 BCC Project 추진의 발판 마련, 모든 부문에서 최선의 노력을 통한 높은 수준의 실적 달성, 신인사제도 구축, ERP시스템의 효율적인 가동 및 이웃과 함께하는 나눔경영 실천 등 많은 성과를 거둔 한 해였습니다. 그러나, 우리는 여기에 안주할 수 없습니다. 이제 우리의 비전인 "아시아 태평양 지역의 최고 경쟁력을 갖춘 전문 정유회사"를 더욱 공고히 하기 위하여 더욱 더 힘쓸 때입니다. 2007년 새해에도 세계 경제 및 국내 경제의 회복이 불투명한 가운데, 석유류 소비 증가세의 위축에 따른 마진 악화, 경쟁업체가 고도화 시설의 신 · 증설을 추진하는 등 업계 간 경쟁이 심화되고 있어 경영여건이 더욱 어려울 것으로 예상 됩니다.이러한 경영여건 속에서도 2007년은 우리의 미래상을 달성하기 위해 기반을 다지는 한 해가 되어야 하겠으며, 이를 위해 다음의 2007년 중점과제를 전 임직원과 함께 추진해 나가고자 합니다.

첫째, No. 2 BCC Project의 성공적인 추진 입니다.

No.2 BCC Project는 근래 국제석유시장에서 보다 깨끗하고 light한 석유제품에 수요가 집중되는 중대한 변화 상황에서 회사가 지속적인 성장을 추구할 수 있는 새로운 성장기반이며, 이를 통하여 회사의 가치가 크게 증대될 것으로확신합니다. 따라서, 동 Project가 계획된 대로 성공적으로 추진될 수 있도록 전사적으로 자원 및 역량을 집중해야 하겠습니다. 그리고 동 project의 경제성을 추가로 제고시킬 수 있는 방법을 모색해 나가고, 미래의 대산공장과 기존의 온산공장 간의 시너지효과를 극대화 시킬 수 있도록 추진해야 하겠습니다.

둘째, 신 인사제도를 효과적으로 정착해 나가도록 해야 하겠습니다.

인적자원의 능력을 개발하고 회사의 성장 잠재능력을 증대시키기 위해 지난해 구축을 완료한 「신인사제도」가 성공적으로 정착될 수 있도록 임직원 모두가 최선의 노력을 기울여야 하겠습니다. 동 제도가 정착되면 회사는 회사가 필요로 하는 미래를 책임질 우량인재를 채용하고, 모든 인적자원에 대하여 체계적인 경력개발과 교육훈련을 실시, 능력을 한층 개발하여 스스로 성장할 수 있도록 적극적으로 지원하게 될 것이며, 임직원 여러분도 스스로 이러한 변화에 능동적으로 적응하여 자신을 변화시키려는 노력을 경주하여야 할 것입니다.

셋째, 회사 경영전반의 불명확한 부분들을 해소하고 투명경영을 더욱 강화 하여야 하겠습니다.

오늘날 투명경영과 윤리경영은 더 이상 선택이 아니라 영속적인 생존을 위한 필수요소로서, 회사를 둘러싼 이해관계자들은 한

단계 더 높은 수준의 도덕성을 요구하고 있는 것이 현실입니다. 따라서, 경영진은 물론 임직원 모두가 정직을 바탕으로 손색 없는 투명성을 제고할 수 있도록 경영활동을 펼치고, 관련법규 및 회사의 제반 규정 · 절차의 준수를 통해, 윤리적이며 정도에서 벗어나지 않게 모든 업무처리에 만전을 기해 나가야 하겠습니다.

넷째, 회사의 수익성을 지속적으로 제고하여야 하겠습니다.

2007년부터 국내외 정유사의 신증설이 이루어져 정제마진이 서서히 축소될 것으로 전망되는바, 회사의 수익성을 높여나가는 데 어려움이 따를 것으로 예상됩니다. 이러한 수익성 악화여건을 극복하기 위하여 각 부문은 운영의 비효율적인 요소를 남김없이 제거함과 동시에 핵심역량에 집중하여 수익성을 지속적으로 제고하기 위한 mind를 갖고 이를 실천함으로써 회사의 경쟁력을 강화시켜 나가야 하겠습니다.

다섯째, 고객을 위한 가치창조를 통해 고객만족을 극대화해 나가야 하겠습니다.

지난해 우리는 성공적인 마케팅 캠페인 및 광고활동으로 회사 브랜드 인지도 및 기업 이미지를 제고시킨바 있습니다. 이제는 이러한 제고된 기업 이미지의 위상에 걸맞게 고객이 만족하는 제품 및 서비스를 제공하여야 하겠습니다. 아울러, 고객의 가치를 극대화하기 위하여 먼저 고객의 요구를 파악하여야 하겠습니다.
한편으로, 그 동안 효과적으로 추진해온 브랜드 이미지 제고 활동도 지속적으로 강화하여 회사 브랜드의 위상을 더욱 더 높여 나가야 하겠습니다.

여섯째, 생산적이고 협력적인 노사관계를 더욱 공고히 하여야 하겠습니다.

안정적인 operation을 통한 조직의 역량을 극대화 하기 위해서는 무엇보다도 생산적이고 협력적인 노사관계가 중요하다 하겠습니다. 노사간에 협력하지 못하므로 인해 노사 모두가 불행했던 타사들의 사례들을 타산지석으로 삼아, 그동안 노사간에 신뢰로 구축해온 생산적이고 협력적인 노사관계를 더욱 공고히 발전시켜 나가야 하겠습니다.

일곱째, 5S-SPIRIT의 실천을 강화해야 하겠습니다.

작년 창립30주년 기념식에서 모든 임직원들이 공유하고 추구해야 할 가치로 5S-SPIRIT을 공포한 바 있으나, 아직 5S-SPIRIT이 충분히 숙지되고 있지 않아 실제 업무에 적용되지 않고 있는 실정입니다. 따라서, 금년에는 모든 임직원들이 5S-SPIRIT의 의미를 정확히 이해하고, 이를 업무수행 지침으로 삼아 업무에 적용하고 실천해 나가야 하겠으며, 이렇게 할 때 회사와 임직원이 함께 성장할 수 있으며 고객, 이해관계자 등 사회로부터는 인정 받는 기업이 될 수 있는 기반이 마련될 수 있다고 하겠습니다.

여덟째, 기업시민으로서 사회공헌 활동을 더욱 확대해 나가야 하겠습니다.

그동안 우리는 이웃사회와 함께하는 나눔 경영을 지속적으로 실천해 왔지만, 올해에는 이러한 나눔 경영을 더욱 확대하여 이웃과 협력하고 함께 번영하는 상생의 경영을 적극 추진함으로써 기업의 사회적 책임을 다하고 지속경영을 추구하는 존경받는 기업으로 거듭나는 한해가 되도록 해야 하겠습니다. 이의 구체적인 실천방안의 하나로 오늘 발대식을 갖는 "S-Oil 사회 봉사단"을 통하여 상시 봉사활동을 전개해 나가야 하겠습니다.

S-OiL 가족 여러분
초일류 기업으로 도약하기 위한 새로운 성장의 역사가 시작 되었습니다. 초일류 기업으로 나아가는 길에는 여러가지 어려운 난관이 있겠지만, 그동안의 축적된 회사의 기술력 등 내적기반을 바탕으로 우리 임직원들이 혼연일체가 되어 헌신과 열정을 다한다면 난관을 극복하고 원하는 목표가 어렵지 않게 달성될 것입니다.
다시 한번 심기일전하여 S-OiL의 희망찬 미래를 향해 우리모두 나아 갑시다. 끝으로 새해에도 임직원 여러분의 소원이 이루어 지고 가정에 행복이 가득 하기를 기원합니다. 새해 복 많이 받으십시오.

기본충실(基本充實)과 일심전진(一心前進) 하는 한 해 되기를

현대오일뱅크 주식회사
대표이사 사장 **서 영 태**

정해년(丁亥年) 새해가 밝았습니다. 새해에도 여러분 가정에 건강과 행운이 함께 하기를 기원합니다.

지난 한 해, 회사 발전에 앞장 서온 임직원 여러분 모두에게 깊은 감사를 드립니다.
2006년은 공급이 내수를 초과하는 시장환경과 불확실한 국제 원유가격 변동, 전반적인 경기 둔화 등으로 인하여 정제마진과 내수판매 마진이 큰 폭으로 감소했습니다. 이런 가운데 회사는 5년 연속 흑자기조를 이어갔지만, 수익은 크게 감소하여 만족할만한 성과를 일궈내지는 못했습니다.
비록 기대에는 미치지 못하는 아쉬움을 남겼지만, 통제 불가능한 외부의 난기류를 꿋꿋이 이겨내고 꾸준히 성장세를 유지할 수 있었던 것은 임직원 여러분의 헌신적인 노고 덕분이었습니다.
지난해 우리는 전사통합시스템 구축을 위한 PI/ERP 프로젝트를 성공적으로 완수했고, 스페인 CEPSA와 BTX 시설 확충을 위해 MOU를 체결했으며, 주유소 서비스 부문에서 국가고객만족도 1위를 차지했습니다. 이러한 모든 알찬 결실들은 혼연일치된 임직원 여러분의 노력이 있었기에 가능했습니다. 하지만, 우리 모두는 지난해의 아쉬운 점들과 간과해서는 안 되는 과제들은 외면하지 말고, 지혜와 슬기로서 되새겨야 하겠습니다.

임직원 여러분 !
새롭게 시작하는 2007년의 국내 석유시장 경영환경은 지난해 보다 더욱 불확실할 것으로 많은 경제 전문가들이 예측하고 있습니다. 세계적인 금리상승에 따른 금융비용은 증대되고 각국은 환경기준을 강화하고 나섰습니다. 내수경기 둔화와 가계부채의 부실화, 그리고 업체간 심화된 과당경쟁과 앞다툰 고도화 증설투자 등 다양한 이슈들이 우리의 경쟁력으로 대응하기에는 경영활동에 많은 어려움이 예상됩니다.
그러나 우리는 어려움과 위기를 극복하고 목표를 성공적으로 달성하는 힘을 갖고 있습니다. 이러한 경험으로 우리의 역량을 결집시킨다면 2007년 목표도 성공적으로 달성할 수 있을 것이라고 확신합니다.
2007년 올해, 우리 모두는 〈기본충실(基本充實)〉과 〈일심전진(一心前進)〉이라는 사자성어를 마음에 품고 중점 경영과제를 추진하였으면 합니다. 기본이 충실해야 미래가 있고 발전도 있습니다. 또 우리 모두는 한 마음 한 뜻이 되어 지난해 보다 더욱 불확실한 경영환경을 뚫고 나아가야 합니다.

다음 네 가지는 올해 우리가 중점적으로 추진해야 할 주요 경영과제입니다.

첫째, 내실과 성장을 위한 적극적인 경영활동으로 우리 회사의 대외가치를 더욱 높여야 하겠습니다.

우리는 분명 한계를 안고 있습니다. 그러나 내실과 성장을 위한 결연한 의지만은 절대 양보하지 않겠습니다. 장기적 성장과 발전을 위해 우리의 노력과 전진을 결코 멈출 수 없습니다.

생산과 영업, 수급 트레이딩은 유기적인 협조체제의 구축과 파트너십을 통해 안전하고 성공적으로 우리의 능력을 발휘해야 하겠습니다.

우리 스스로 우리의 위치를 굳혀버려서는 안 됩니다. 장기적인 생존을 위해 우리는, 메이저 리더가 되고 메이저 브랜드가 될 수 있도록 내실과 성장을 함께 실현해야 합니다.

둘째, 우리 모두가 힘을 모아 내수경쟁력을 더욱 키워 나가야 하겠습니다.

지난 해 4분기, 우리는 국내 시장의 경질유 Market Share를 20%대로 끌어 올렸습니다. 국가고객만족도는 업계 1위를 차지했습니다. 우리도 할 수 있다는 것을 보여주는 사례들입니다.

영업현장에서는 수많은 Best Practice를 생산해 내 전파하고, 고객과 서비스에 대한 마인드를 업그레이드하여 모름지기 내수 시장에서의 Quantum Jump를 이끌어내야 하겠습니다.

셋째, PI/ERP 시스템을 기반으로 하여 전사적인 Let's활동을 더욱 발전시켜야 하겠습니다.

지난 한 해, 우리 모두의 지원과 참여로 PI/ERP 시스템이 성공적으로 구축돼 가동되고 있습니다. 이로써 개별 경영자원은 ERP를 통해 모든 업무 프로세스가 전사최적화를 실현하게 되었습니다.

우리는 이 PI/ERP 시스템을 토대로 업무 효율화를 지속적으로 추진하는 한편, 우리 회사의 특성에 잘 맞는 Let's 제도를 활성화하고 정착시켜, 각 분야별로 문제해결능력 개선과 경영성과 창출의 동력으로 삼아야 하겠습니다.

넷째, 항구적 생존을 위한 지속가능경영을 전개하고, '사랑과 신뢰'의 경영을 정착시켜야 하겠습니다.

우리 스스로의 생존능력을 높이기 위해 윤리 경영과 사회책임 경영, 그리고 환경 경영이라는 외부적인 역할을 다하면서 사회와 조화를 이루어 나가야 하겠습니다.

사회 그리고 고객과의 경영활동 공유를 통해 내부적인 이익기반을 구축하고, '지속가능성장율'의 극대화를 실현하고자 합니다.

또한 우리 모두가 서로 사랑하고, 믿고 믿어주는 기업문화를 정착시켜, 회사 사랑의 마음을 더욱 크게 만들어가야 하겠습니다.

사랑하는 임직원 여러분 !

오랜 과거의 문화와 역사에서 이젠 벗어나 우리 현대오일뱅크만의 철학과 문화를 세워 보는 것이 우리의 책임이면서 의무가 됐습니다.

현대오일뱅크의 가장 소중한 자산은 바로 임직원 여러분입니다. 여러분이 신바람 나게 일할 수 있도록 모든 지원을 아끼지 않겠습니다.

기본충실(基本充實)과 일심전진(一心前進)의 마음으로, 그리고 사랑과 믿음으로, 새해에도 우리의 활기찬 삶의 터를 만들기 위해 더욱 노력해 나갑시다.

감사합니다.

새해 복 많이 받으십시오.

고객과 함께 행복을 추구하는 한 해

SK인천정유 주식회사
대표이사 **최 상 훈**

존경하는 고객 여러분 !

SK인천정유로 새롭게 출발한 첫 해가 가고 이제 丁亥年 새해가 밝았습니다. 지난 한 해 고객 여러분들께서 SK인천정유에 보내 주신 뜨거운 성원에 깊이 감사 드리며, 여러분 가정에 행복이 가득하기를 진심으로 희망합니다.

2006년 3월, SK인천정유는 SK의 일원으로 새롭게 출범하였으며, 출범에 즈음하여, 장차 "아시아 태평양지역내에서 최고효율의 정유회사"로 성장한다는 Vision을 설정한 바 있습니다. 이에 따라 회사의 경영정상화를 위한 제1차 To-be 달성기간을 2006년부터 2008년 말까지로 계획하고 있으며, 고객 여러분들의 변함없는 격려와 성원에 힘입어 이제 그 1차년도가 의미 있는 성과로 마무리되었습니다.

돌이켜보면 지난 한 해 우리의 사업장을 행복날개로 새롭게 단장하여 고객 여러분들께 보다 가까이 다가갔고, 설비 보완을 통해 공장의 가동률을 높였습니다. 어려운 경영환경 하에서도 제반 영역에서의 효율 개선을 통해 양호한 경영성과를 달성하였으며, 임직원들이 마음을 모아 자원봉사 활동참여 등을 통해 SK의 기업문화인 행복 나눔을 위해 미력이나마 힘을 보태왔습니다.

회사가 2006년에 새로운 각오와 노력으로 이루어 낸 적지 않은 일들에도 불구하고, 한편으로는 대외적인 사업 환경과 경영 여건의 변화로 아직은 성장과 발전에 적지 않은 한계에 직면하고 있는 것도 사실입니다. 특히, 설비 경쟁력의 열위로 인해 외부 환경변화에 직접 노출됨에 따라 즉각적이고 막대한 영향을 받고 있는 것이 현실입니다.

회사는 이러한 Risk를 근본적으로 해소하고 장기적인 수익원을 확보하고자

약 2조원의 자금이 투하되는 고도화 시설(FCC) 확충의 기반을 마련하였습니다. 다만, 이의 완공과 정상가동까지는 여전히 수익창출 기반이 취약할 수 밖에 없어 국내외 사업환경이 더욱 악화될 것이라고 예상하고 있는 2007년은 도전과 극복의 기간이 될 것으로 생각됩니다.

그러나, 모든 임직원이 강한 정신으로 무장하여 진검승부를 한다면 능히 어려움을 헤치고 극복해 나갈 수 있을 것입니다. 이에 2007년 한 해 회사는 아래와 같은 경영과제를 중점적으로 추진해 나가고자 합니다.

첫째, 기업가치의 안정성을 확보하기 위해 철저히 준비하는 한 해가 되도록 할 것입니다.
운휴 공정 재가동을 통해 공장 정상화를 조속히 이루고, FCC사업을 성공적으로 추진하여 설비경쟁력을 높이고, 양질의 경질유분을 생산함으로써 고객 여러분의 Needs에 부응토록 하겠습니다.

둘째, 조기경영정상화를 통해 도약을 이루어 내겠습니다.
사업운영 전반에서 효율개선에 주력하고 네트워크 확보를 통한 내수판매기반 구축은 물론 가격 이외 요소의 차별화를 통해 경쟁력을 더욱 제고함으로써 보다 많은 소비자의 선택이 이뤄지도록 노력하겠습니다.

셋째, 이해관계자와의 행복나눔에 더욱 힘쓰겠습니다.
협력적, 생산적 노사관계를 기반으로 고용안정을 기하여 사회적 모범기업으로서 투명경영을 통한 가치제고에 앞장서겠습니다.

넷째, 목표하고 있는 Vision을 성공적으로 달성할 수 있도록 시스템경영체제를 구축하고 Globality를 제고하며 SK문화의 정착과 변화추진을 가속화함으로써 고도화 · 선진화된 회사로 성장해 나가겠습니다.

존경하는 고객 여러분!

저희 SK인천정유 임직원은 올 한 해도 경영목표를 성공적으로 달성하기 위해 SUPEX(Super Excellent Level)를 추구할 것이며, 고객 여러분과 함께 더 많은 행복을 나눌 수 있도록 최선을 다할 것입니다.
새해에는 여러분 가정에 행복이 더욱 충만하기를 바라면서 다시 한 번 감사의 마음을 전하는 바입니다.