

타이거오일, 석유 수입사업 포기

현대정유와 석유제품 판매 제휴 ... 고유가로 경쟁력 급속 위축

타이거오일이 석유수입업을 접고 현대Oil-Bank의 석유제품을 공급한다.

대표적인 석유수입기업이었던 타이거오일은 9월8일 서울 소공동 조선히텔에서 현대Oil-Bank와 판매업무 제휴 조인식을 갖고 앞으로 기존 40소의 직영 주유소에 현대Oil-Bank의 제품을 공급하겠다고 발표했다.

타이거오일은 싱가포르 국영 정유기업인 SPC와 일본의 석유유통 전문기업인 JECT를 대주주로 영입하며 1998년 국내 최초로 석유수입업을 시작했다.

타이거오일은 정제시설에 투자비용이 들지 않았고 2000년대 초 국제유가 하락세에 힘입어 직영주유소를 확대해 2003년 한해 동안 1770억원의 매출을 올리는 등 사세를 확장해 왔다.

그러나 2004년 들어 국제유가의 폭등세가 이어지면서 국내 정유기업과 가격경쟁에서 우위를 점하지 못해 어려움을 겪어 왔다.

이에 따라 타이거오일은 사업구조를 석유수입업에서 유통 및 마케팅 전문기업으로 탈바꿈하기로 결정하고 이를 위한 파트너로서 현대Oil-Bank를 택한 것으로 분석된다.

현대Oil-Bank도 판매업 제휴에 따라 국내 내수매출이 1700억원 정도 늘어나는 효과 뿐만 아니라 타이거오일의 최대주주인 SPC와 JECT를 통해 해외로 진출할 수 있는 교두보를 마련했다고 평가했다.

서영태 현대Oil-Bank 사장은 조인식에서 “고객만족을 추구하고 경쟁을 선도하는 파트너로서 서로가 Win-Win 할 수 있는 새로운 역사를 만들어 가자”고 밝혔다.

김형민 타이거오일 사장은 “국내 정유기업과 수입기업의 전략적 제휴를 통한 새로운 사업모델 구축을 통해 양사의 발전은 물론 고객에게 한 발짝 더 다가가는 다양한 서비스의 개선에 최선의 노력을 다할 것”이라고 다짐했다.

<화학저널 2004/09/09>