

셰브론 텍사코의 2003년 경영실적

– 전년대비 순이익이 무려 555% 증가

대한석유협회 기획관리팀

- 셰브론텍사코의 2003년 매출액은 1,218억달러, 순이익은 72억달러로 전년대비 매출액은 23%, 순이익은 무려 555%나 증가하여 엑슨모빌, BP, 쉘에 이어 메이저 제4위의 순이익을 기록하였음.
- 이는 다른 메이저업체와 마찬가지로 국제원유가격의 고공행진, 북미 천연가스의 가격상승에 기인한 것으로 대규모 유전발견, 신규매장량 발견 증가, 주요 개발프로젝트의 진전 등을 그 요인으로 꼽을 수 있으며 특히 정제·판매부문에서 포트폴리오 개선과 선택과 집중이라는 경영전략으로 인해 경쟁력을 강화시키고 있음.

2003년 3월20일에 발발한 이라크 전쟁후 1년 6개월간에 걸쳐 원유가격의 급등 및 북미 천연가스 가격상승으로 셰브론텍사코는 2000년 이후 가장 좋은 실적을 기록하였고 미국 제2위의 슈퍼메이저로서 부동의 지위를 지켰다. 셰브론텍사코의 2003년 순이익은 2000년 다음으로 높은 72억달러(약 8조7천억원)에 달하고 있다.

2003년의 실적

셰브론텍사코에 있어서 2003년은 영업실적이 아주 좋은 해였다. 순이익은 72억달러에 달하고 ROI(투자대비 이익율)은 15.7%, 부채비율도 25.8%로 견실한 실적을 기록했다. 회장겸 CEO(최고경영책임자)인 Dave O Reilly는 2003년을 최상의 실적으로 올려놓고 미래를 향한 지속적인 성장을 할 수 있는 발판을 마련했다.

〈표 1〉 세브론텍사코의 주요 영업실적

(단위 : 억달러)

	2003년	2002년	2001년
매출액	1,218	989	1,062
순이익	72	11	33
현금흐름	123	99	

출처 : 연간보고서

세브론텍사코에 있어서 2003년 경영의 특징을 열거하면 ①멕시코만, 나이지리아의 심해부에서 대규모 유전발견이 있었고 ②11년연속으로 매장량의 보전이 생산보다 많았으며 ③양골라, 캐나다, 차드, 카자흐스탄, 나이지리아, 베네수엘라 등 주요 개발프로젝트가 진전을 이루었으며 ④천연가스자원과 관련해서는 호주, 서아프리카에서 거대한 매장량이 상업화되고 세계적인 천연가스 비즈니스를 확립하였으며 ⑤정제·판매부문에서 경영실적이 현저하게 개선된 것 등을 꼽을 수 있다.

석유·천연가스 개발부문

석유·천연가스 개발부문에서 세브론텍사코의 세계 전략은 핵심지역에 있어서 수익성을 높이는 것이다.

주요 업무실적으로서는 ①멕시코만의 심해부의 Sturgis 유전, Perseus 유전, Tubular Bells 유전의 발견 ②나이지리아의 심해부에 위치한 Aparo 유전, Nsiko 유전, Usah 유전의 시추 성공 ③차드와 캐나다에서 유전의 생산·판매 시작 ④캐나다 오일샌드의 일관설비 가동 시작 ⑤카자흐스탄의 Karachaganak 유전의 원유수출용 파이프라인의 완성 ⑥11년연속 원유매장량 발견의 생산량 상회 등

을 꼽을 수 있다.

세브론텍사코는 양골라, 카자흐스탄에서 가장 규모가 큰 원유·천연가스 생산자이고 인도네시아에서도 원유생산량으로는 선두주자이다. 앞으로 성장이 기대되는 천연가스자원의 보유에 대해서도 주도적 역할을 하고 있으며 호주, 북미, 서아프리카, 카자흐스탄, 남미에서도 자원지분의 확보에 성공했다. 특히 원유·천연가스 생산에서는 멕시코만과 서아프리카의 심해부의 탐사·개발에 중점을 두고 있다. 2003년의 주요한 개발안건으로서는 ①차드, 카메룬에서 유전개발이 궤도에 진입하고 2004년 중순에는 최대생산량 22만5,000b/d에 달할 전망이고 ②캐나다에서는 Athabasca의 오일샌드의 일관설비가 조업을 시작하여 최대 15만5,000b/d의 비투멘을 생산할 예정이며 ③카자흐스탄에서는 Karachaganak유전의 원유를 국제석유시장에 수출하기 위해 주요한 파이프라인을 완성했다.

국제천연가스부문에서의 전략은 수요 증가가 뚜렷한 북미, 아시아시장을 타겟으로 천연가스 자원의 상업화를 도모하는 것이다. 대서양쪽에서 수 개의 LNG프로젝트를 추진하고 있고 한편 태평양쪽에서는 북미 및 아시아의 시장공략을 위해 호주의 LNG 사업의 확대를 도모하고 있다. 또한 세브론텍사코는 2003년에 태국만, 베네수엘라, 나이지리아, 캐나다에서 새롭게 광구를 취득하고 향후 탐사활동을 강화한다는 계획이다.

정제·판매부문

정제·판매부문에서는 앞으로 성장할 것으로 예상되는 지역에 중점을 두는 경영전략을 취하고 있다.

세브론텍사코는 전세계에 21개의 정유공장을 보유하고 있고, 정제능력은 200만b/d가 넘는다. 판매망을 보유한 나라는 84개국이며 약 24,000개의 주유소를 보유하고 있다. 판매망의 브랜드명은 세브론, 텍사코, 칼텍스 등 세가지이다. 미국 서해안에서는 톱3의 휘발유판매 점유율을 차지하고 있다. 미국에서는 카리브해 국가, 한국, 호주, 동남아시아에서 칼텍스라는 브랜드로 선두를 달리는 휘발유 판매회사이기도 하다.

2003년의 주요한 업무실적으로서 ①비용절감과 효율성 향상을 위한 지역마다가 아닌 기능별로 사업전개의 재편을 하고 ②보다 청정한 연료를 제조하고 고부가가치제품을 효율성이 높게 생산할 수 있는 3곳의 정제시설의 개량투자를 완료한 것 ③미국 캘리포니아주 리치몬드 정유공장이 사상 최고의 가동율을 기록한 것 등을 꼽을 수 있다.

이러한 효율성 향상과 비용경쟁력의 강화에 따라 2005년말까지 정제·판매부문에서 세전이익을 약 5억달러 개선한다는 계획이다. 2003년의 주요한 설비투자안건은 미국 미시시피주에 위치한 Pascagoula 정유공장의 설비확장공사, 영국 웨일즈주에 위치한 Pembroke 정유공장의 설비투자, 네덜란드 로테르담에 위치한 Nerefco 정유공장의 설비투자가 있고 이들은 저유황연료의 생산을 담당하고 있다.

판매부문에서는 브랜드파워의 강화와 고객만족도의 향상을 목표로 지속적인 노력을 하여 세브론텍사코는 2003년에 두 곳의 인증기관에서 미국시장 최고의 브랜드가치를 인정받았다. 앞으로도 미국과 세계시장에서 세브론텍사코의 인지도 향상을 목표로 노력해 나간다는 계획이다.

또한 세계적으로는 정제·판매부문의 프트폴리오 개선을 목표로 전략지역에서의 선택과 집중을 철저

히 하여 지난 해에는 전세계에서 1,500개소의 주유소를 매각하였다. 동시에 미국 텍사스주에서는 El Paso 정유공장을 매각하고 필리핀에서는 Batangas 정유공장을 석유제품수입 터미널로 전환하는 사업도 추진중이다.

〈표 2〉 세브론텍사코의 정제·판매부문의 조업실적

	2003년	2002년	2001년
원유처리량(천b/d)	1,991	2,079	2,472
석유제품판매량(천b/d)	3,738	3,775	4,954

출처: 연간보고서

〈표2〉을 살펴보면 세브론텍사코는 확실히 세계적인 정제·판매부문에 있어서 경쟁격화에 대비하여 정유공장의 매각 등을 추진하고 정제능력의 감축에 적극적이라는 사실을 알 수 있다. 또한 지구환경문제에 대한 관심고조에 대비하여 저유황석유제품 등의 고부가가치제품 생산에 노력하고 있다.

국제적 천연가스부문

세브론텍사코는 환경친화적이고 청정 에너지인 천연가스를 중요한 전략부문으로서 위치를 부여하고 있다. 동사는 세계유수의 천연가스자산을 보유하여 호주에서는 최대의 천연가스지분 보유업체이다. 그 외에 서아프리카, 북미, 카자흐스탄, 남미에서도 유력한 천연가스자산을 보유하고 있다.

국제적 천연가스부문에서 2003년의 업무실적로서는 ①중국의 CNOOC와 기본적으로 합의를 하여 Gorgon지역에서 LNG설비의 개발계획을 수립하였고 ②미국의 루이지아나주 근해인 Pelican지역에 LNG기지 건설인가를 취득하였으며 ③북미에서의

천연가스수요의 증가를 예상하고 캘리포니아주, 멕시코근해에서 LNG기지 건설인가를 취득한 것 등을 꼽을 수 있다. 이렇게 셰브론텍사코는 향후의 천연가스 수요증가에 대비하기 위해 북미근해의 LNG기지 건설에 힘을 쏟고 있고 미국에서는 최초의 해상 LNG기지로서 16억cf/d의 천연가스생산을 시작할 예정이다. 또한 서아프리카에서는 2004년에 나이지리아의 GTL(Gas to liquid)의 프로젝트의 계약을 체결하고, 향후에는 카타르, 호주에서도 GTL프로젝트를 추진할 계획이다.

〈표3〉의 조업실적을 보면 원유생산량은 감소경향을 보이나 멕시코만과 서아프리카 나이지리아에서의 생산은 순조롭다. 또한 차드, 호주의 원유와 천연가스의 생산도 순조롭게 이루어지고 있다. 하지만 전략적인 핵심지역 이외의 석유·천연가스자산에 대한 구조조정은 적극적으로 추진하고 있어 이것이 미국 이외의 해외부문에 있어서 생산감소로 연결된다고 할 수 있다.

〈표 3〉 셰브론텍사코의 상류부문 조업실적

	2003년	2002년	2001년
원유생산량(천b/d)	1,808	1,897	1,959
천연가스생산량(백만cf/d)	4,292	4,376	4,417
천연가스판매량(백만cf/d)	5,822	8,594	10,505

출처 : 연간보고서

향후의 경영전략

셰브론텍사코의 2003년 영업실적을 대략 살펴보면 북미 천연가스 가격상승, 이라크전쟁에 따른 중동정세 불안과 OPEC의 잇따른 감산합의, 미국의 낮

은 석유재고, 미국과 중국의 견조한 석유소비증가에 따라 높은 가격을 유지해온 원유가격의 영향을 받아 2003년의 매출액, 순이익 모두 2002년보다도 훨씬 많이 증가하여 2000년의 원유가격 급등에 이은 이익을 달성했다. 그 결과 엑슨 모빌, BP, 셸에 이어 메이저 제4위의 순이익을 올려 거대기업으로까지 성장했다. 2000년 셰브론텍사코의 거대합병은 서서히 성과를 올리고 있다고 할 수 있다.

특히 셰브론텍사코는 CEO 스스로가 얘기하고 있듯이 지구환경보호의 강화, 개발지역의 경제발전과 빈곤퇴치를 기업의 사명으로서 내세우고 있고 개발 대상 지역의 정부, 지역사회, 국제관계기관과의 관계강화에 노력하고 있다. 탐사·개발부문에서는 멕시코만 해안, 서아프리카 심해부의 개발을 진행시키고 앞으로 큰 발전이 전망되는 북미지역에서 천연가스수요의 증대를 고려한 해상 LNG기지건설에 힘을 쏟고 있다. 정제·판매부문에서는 구조조정을 강화하고 비용절감과 효율성 향상에 따른 수익성의 강화를 꾀하고 있다. 이러한 프론티어정신에 따른 경영전략이 계속되는 한 원유가격의 고공행진에 힘입어 셰브론텍사코의 2004년 실적 또한 기대할만 하겠다. ☺

〈표 4〉 셰브론텍사코의 주요재무지표

(단위 : 억달러)

	2003년	2002년	2001년
매출액	1,218	989	1,062
순이익	72	11	33
1주당 배당액	2.86달러	2.80달러	2.65달러
탐사개발지출	87	100	120
총자산	817	774	775
주주자산	363	316	340

출처 : 연간보고서

〈오일리포트, 2004. 5. 31〉