

# 메이저의 2003년 경영실적

- 엑슨 모빌, BP, 고유가 영향 상류부문 호조로 최대수익 거둬
- 우리나라 정유산업은 석유화학·개발·기타부문에 힘입어 채산성 유지

대한석유험회 기획관리팀

지난해는 세계 석유메이저들에게 사상 최고의 해로 기록되었다. 미·이라크 전에 따라 고유가 지속과 세계 경제회복에 따른 수요증대로 기록적인 순이익을 거두었기 때문이다.

세계 3대 메이저 가운데 매장량 분식으로 파문을 일으킨 로열더치셸을 제외한 엑슨 모빌과 BP의 2003년 영업실적 결산결과 이익규모가 전년대비 각각 87%와 51% 증가한 것으로 나타났다.

엑슨 모빌과 BP의 괄목할 만한 이익 증대는 원유가격상승의 수혜를 받는 상류부문에 주로 기인한 것으로서 전체 이익규모중 상류부문 이익이 67%와 85%를 차지하였다.

반면 우리나라의 석유산업은 정제 등 하류부문에 치우쳐 있어 고유가의 수혜를 향유하지 못하였다.

지난해 정유5사의 전체이익규모 1조1천억원 가운데 정유부문에서 거둔 이익은 1,854억원으로 16%에 그치고 있다. 즉, 본업인 정유보다는 석유화학, 석유개발, 유탄유 부문에서 채산성을 확보하고 있는 것이다. 물론 여기에는 SK의 지분법 평가손 2,615억원의 영향도 있지만 인천정유의 채무출자 전환에 따른 특별이익 4,500억원도 포함돼 있어 열악한 이익구조를 영업외적인 탓으로 돌리기 어렵다.

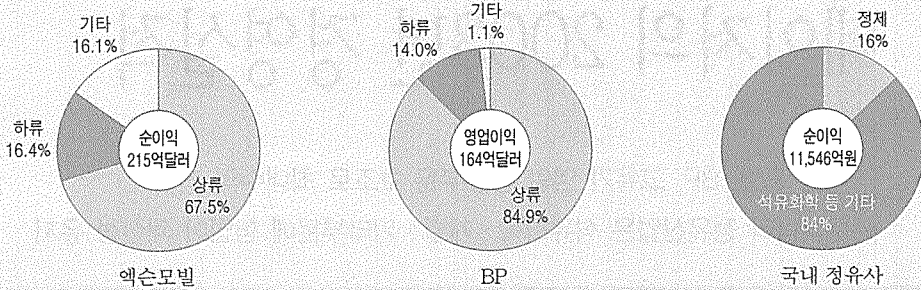
정유산업의 열악한 이익구조는 메이저대비 매출액 이익율 비교를 통해서도 나타난다. 지난해 엑슨 모빌과 BP는 매출액 순이익율이 각각 8.7%, 4.4%를 기록했으나 우리나라 정유5사는 법인 기준으로 2.9%에 그치고 정유부문의 매출액 이익율은 훨씬 낮은 0.5%에 불과하다.

국내 에너지의 약 절반을 담당하는 정유산업의 열악한 수익구조는 미래투자를 어렵게 함으로서 우리경제의 지속성장을 담보하는 에너지의 안정공급을 저해하는 요인이 될 수 있다.

〈참고〉 메이저와 국내 정유사간 매출액 이익율 비교

	엑슨 모빌	BP	국내 정유사	
			법인	정유
매출액	2,467억달러	2,326억달러	400,382억원	357,273억원
순이익	215억달러	103억달러	11,546억원	1,854억원
매출액 순이익율	8.7%	4.4%	2.9%	0.5%

(그림) 메이저와 국내 정유사간 이익 분포도



엑슨 모빌

2003년의 ROI(투자 대비 이익율)는 21%

지난 2003년은 엑슨모빌에 있어서 사상 최고의 해였다. 고유가 및 북미 천연가스의 높은 가격에 따라 순이익이 사상최고인 215억달러(약25조9천억원)를 기록하였으며, 영업 및 자산매각으로 얻은 현금흐름도 308억달러(약37조1천억원)나 된다. 자본효율을 나타내는 ROI(투자 대비 이익율)도 업계 최고 수준인 21%에 이르고 있다. 이에 따라 동사는 주주에게 충분한 배당과 주주가치를 높일 수 있게 되었다. 65억달러 이상을 배당금으로 지불하여 21기 연속으로 배당액을 늘린 기록을 세웠다.

〈표 1〉을 살펴보면 국제유가가 상승하였던 지난 2000년에 사상최고의 순이익을 실현한후 국제유가가 다소 하락한 지난 2001~2002년은 순이익 또한 약간 감소한 사실을 알 수 있다.

하지만 2003년은 이라크 전쟁의 발발에 따른 원유 가격 상승과 북미에서 천연가스 수요가 증가하여 가격이 강세를 보임에 따라 경영실적이 전년보다 개선되어

〈표 1〉 엑슨모빌의 주요 경영실적

(단위 : 억달러)

	2003년	2002년	2001년	2000년
매출액	2,467	2,045	2,128	2,318
순이익	215	115	153	177
현금흐름	308	241	240	287

출처 : 연간보고서

2003년의 순이익이 급증하였다.

부시 미대통령은 이라크 전쟁은 석유로 인한 전쟁은 아니라고 주장하고 있으나 결과론적으로 이라크전쟁에 따른 중동지역 불안과 원유가격의 상승은 유럽메이저에게 큰 이익을 안겨주었다고 할 수 있다. 그러나 엑슨모빌은 이러한 실적호조에도 불구하고 구조조정을 늦추지 않아 종업원수는 1999년말의 10만 7,000명에서 2003년말에는 8만8,000명까지 줄어들었다. 서구기업의 철저한 이익추구와 주주가치의 최대화라는 냉철한 경영철학을 볼 수 있다.

석유 · 천연가스 개발부문

석유 · 천연가스개발의 상류부문에 대한 엑슨모빌의

기본적인 전략은 ①기존의 유전 및 천연가스전 생산에서의 경제성 최대화 ②모든 매력적인 탐사기회를 추구 ③수익성이 높은 프로젝트에 투자 ④성장하고 있는 천연가스시장과 전력시장에 사업을 집중하는 것이다.

상류부문사업은 40개 가까운 국가와 지역에서 이루어지고 있다. 중동의 국영석유회사를 제외하면 동사는 세계 최대의 민간 석유개발기업이다. 석유와 천연가스의 주요 개발지역은 북미, 남미, 유럽, 아시아, 오세아니아, 중동, 카스피해, 아프리카이다. 발견이 완료되어도 아직 개발로 착수되지 않아, 향후 이익이 발생할 것으로 전망되는 지역으로는 서아프리카, 카타르, 카스피해 및 러시아가 있고 향후 3년 이내에 30개 이상의 프로젝트를 시작할 예정이다.

〈표 2〉 상류부문 조업실적

	2003년	2002년	2001년	2000년
원유생산량(천b/d)	2,516	2,496	2,542	2,553
천연가스판매량(백만cf/d)	10,119	10,452	10,279	10,343
원유매장량(백만배럴)	12,075	11,823	11,491	11,561
천연가스매장량(10억cf)	54,769	55,718	55,946	55,886

출처 : SEC 10K

상류부문의 이익은 2002년에 비해 50%이상 증가한 145억달러에 이른다. 이는 원유가격의 고공행진과 북미 천연가스가격의 상승에 따른 것이다. Ruhrgas AG의 주식매각도 이익 증가에 일부 기여했다. 동사 상류부문의 절반은 북미지역에 의존하고 있고 원유생산량 100만b/d, 천연가스생산량중 32억cf/d는 북미에서 생산되고 있다. 상류부문에 대한 전략은 연근해의 심해부 유전개발과 천연가스전 개발 및 파이프라인의 건설로 미국의 천연가스 수요 증가에 대비하는 것이다.

지역별 매장량을 살펴보면 앙골라 등의 서아프리카에서의 매장량이 크게 늘어 향후 수 년에 걸쳐 원유증산의 주역을 맡을 것으로 전망하고 있다.

## 정제 · 판매부문

2003년의 정제 · 판매부문에 대한 이익은 35억달러로 2002년보다 거의 3배 가까이 증가했다. 미국의 견조한 수요증가와 중국 경제의 급속한 성장으로 석유제품 수요가 증가하고, 제품판매 마진이 늘어났기 때문이다. 정제 · 판매부문에서는 저유황 휘발유와 경유 등 새로운 규격의 석유제품을 개발하여 부가가치가 높은 제품을 생산하고 생산비용을 절감하여 이익을 증가시켰다. 하지만 하류사업은 여전히 거센 경쟁에 직면해 있고 향후 제품판매 마진도 줄어들 가능성이 크다.

정제 · 판매부문의 기본전략은 ①모든 부문에 있어서 최고품질의 조업 ②고객에게 고부가가치 제품 및 서비스 제공 ③효율성과 수익성으로 에너지업계를 선도 ④타사업과의 시너지 효과 유발 ⑤수익성이 높은 사업에 대한 선택적인 투자 ⑥최첨단 기술활용을 통한 가치 최대화 도모 등이다.

엑슨모빌은 세계 최대의 석유정제업자로서 사업을 펼쳐나가고 있다. 세계 25개국에서 45개의 정유공장을 보유하고 있고 환경친화적인 연료, 윤활유, 엔진오일 등을 생산하고 있다. 정제능력은 630만b/d, 윤활유 생산능력은 14만5,000b/d에 이른다. 제품수송 시스템도 잘 구축되어 있고 효율적인 에너지수송을 위해 유조선 32척, 25,000마일 이상의 파이프라인, 주요 석유제품 터미널 300곳을 보유하고 있다.

엑슨모빌은 앞으로도 미국의 견실한 휘발유 및 천연가스 수요와 중국의 급성장에 대비하여 정제설비를 통합해 규모의 이익을 추구하고, 독자적인 시스템인 「Global Energy Management System」에 따라 에너지를 절약하여 석유제품을 제조한다는 방침이다. 에너지절약시스템은 현재 화학제품 플랜트에도 응용하고 있으며 병합발전을 활용해 보다 적은 에너지로 제품생산을 할 수 있다.

석유판매부문에서는 전세계에서 엑슨, 모빌, 쉘 등의 브랜드로 판매하고 있으며 약 40,000개의 휘발

〈표 3〉 정제·판매부문 조업실적

	2003년	2002년	2001년	2000년
원유처리량(천b/d)	5,510	5,443	5,542	5,642
석유제품판매량(천b/d)	7,957	7,757	7,971	7,993
석유화학제품판매량(천톤)	26,567	26,606	25,780	25,637

출처 : SEC 10K

유 주유소를 보유하고 있다. 또한 항공기수송용 연료의 공급거점을 전세계에 700개, 선박용 연료공급거점을 300개 가량 보유하면서 석유제품을 판매하고 있다. 판매부문의 기본전략은 비용을 줄이면서 고부가가치의 제품을 판매하는 것이며 이를 위해 입지조건이 좋은 거점지역에 선택적인 투자를 해나가고 있다. 판매부문에서는 편의점인 'On the Run' 을 휘발유 주유소에 병설하고 고급 마케팅 기법을 사용하여 식품과 기타제품의 판매력 강화에 나서고 있다. 2003년에는 201개의 'On the Run' 스토어를 신설하고 41개국 각 지역에서 약 1,000개의 편의점을 운영하고 있다.

미국 외의 지역에서는 엑슨모빌의 브랜드 파워와 상승효과를 위해서 석유제품 판매와 식료품판매를 결합하여 수익력을 높이는 경영전략을 취하고 있다. 전략적 제휴의 예를 들면 영국과 태국에서 Tesco, 일본에서 도토루 커피 및 세븐일레븐과 제휴하였으며, 캐나다에서 Tim Hortons(도너츠점), 아프리카 지역에서는 Innscor과 업무를 제휴하고 휘발유 주유소 병설점을 운영하고 있다. 또한 고객 서비스 향상을 위해 카드전략도 강화하고 있다.

### 석유화학부문

석유화학제품의 수요는 미국은 견실하나 유럽지역의 수요는 점차 침체상태에 빠지고 있다. 아시아는 2003년 상반기의 수요는 침체하였으나 하반기에는 크게 회복했다. 최근 엑슨모빌이 석유화학분야에서 추가로 투자한 국가는 사우디아라비아와 싱가포르 양국은

수요증가가 지속되고 있는 중국의 수출거점이다. 이러한 제조 거점에서의 좋은 실적이 2003년의 이익증가로 연결되어 2003년의 이익은 14억달러로 2002년보다 73%나 증가했다. 엑슨모빌은 향후 이익이 발생할 것으로 기대되는 프로젝트에 선택적으로 투자할 예정이다. 2003년에는 화학부문에 대해 6억9,200만달러를 투자하였다.

### 향후의 경영전략

엑슨모빌의 2003년의 실적에 영향을 미친 요인으로서는 불안한 중동정세와 OPEC의 연이은 감산합의, 사상 최저수준인 미국석유재고, 미국과 중국의 견조한 석유소비 증가로 인한 고유가와 북미의 높은 천연가스 가격 등을 들 수 있다. 하지만 이익구조를 면밀히 살펴보면 여전히 상류부문의 이익공헌도가 압도적으로 높아, 전체 이익중에서 상류부문이 차지하는 비율은 2002년이 83.8%, 2003년이 67.4%로 절반 이상을 차지하고 있다. 2003년에는 하류부문의 제품수요가 높아져 판매마진이 늘어났다지만 메이저 이익의 70%~80%는 석유·천연가스의 개발·생산부문에서 나오고 있다고 할 수 있다.

그 때문인지 탐사투자에 대한 엑슨모빌의 자세는 일단 적극적이다. 2003년의 탐사·개발에 대한 지출은 120억달러에 이르고 2004년에는 이를 또다시 늘린다는 의향이다. 2000년의 원유가격 상승이래 엑슨모빌은 탐사개발지출을 꾸준히 늘리는 등 현재 원유가격의 상향안정을 예상하고 이익을 창출하는 프로젝트 발굴에 힘껏 노력해왔다. 향후의 개발부문에 대한 중점전략은 멕시코만 심해부, 서아프리카 심해부의 유전개발과 천연가스·파이프라인의 건설, 수익성이 높은 LNG(액화천연가스) 플랜트의 개발이다.

엑슨모빌은 향후 수년간 중국을 중심으로 한 아시아 지역의 석유소비증가, 견조한 북미지역의 천연가스 수요를 주시하는 경영전략을 펼쳐나가고 있다. 지난

〈표 4〉 엑슨모빌의 주요 경영실적

(단위 : 억달러)

	2003년	2002년	2001년	2000년
매출액	2,467	2,045	2,128	2,318
순이익	215	115	153	177
- 상류부문	145.02	95.98	107.36	n.a.
- 하류부문	35.16	13	42.27	n.a.
탐사개발지출	155	140	123	112
총자산	1,743	1,526	1,432	1,490
주주자산	899	746	732	708
종업원수(천명)	88.3	92.5	97.9	99.6

출처 : 연간보고서

2004년 4월1일의 OPEC 감산합의를 계기로 원유가격이 고공행진을 계속하는 가운데 불안한 중동정세와 미국의 낮은 석유재고 등을 이유로 WTI원유는 1배럴당 40달러에 육박하는 높은 가격을 추이하고 있어 엑슨모빌의 경영실적은 2004년에도 계속 성장세를 이어갈 것으로 생각된다. 기술혁신과 비용절감에 따라서는 올해도 사상최고의 실적을 기대할 수 있다.

## BP

BP는 최근 1년간의 원유가격의 상승, 북미 천연가스가격의 상승 등의 대외요인으로 인해 기록적인 순이익을 거두었다. 순이익 규모 103억 달러를 기록하여 매장량 분식파문으로 곤욕을 치루고 있는 로열더치셸을 앞질러 엑슨모빌에 이어 2위를 차지하고, 포브스誌의 세계 대규모기업 순위에서도 1위인 엑슨모빌에 이어서 5위에 랭크될 만큼 기분좋은 결산을 기록했다. 특히 2003년의 연간 원유가격이 사상 최고수준을 기록한 것이 BP에게 큰 호재로 작용했다.

### 2003년 실적 - 최고이익의 갱신

BP에게 2003년은 최고의 해였으며 미래를 위한 투

자에 집중했던 한 해였다. 고유가와 북미 천연가스 가격상승에 순풍에 돛단 격으로 세계경제마저 회복기조를 보이고 중국의 높은 경제성장에 따른 석유수요증가로 특별항목 조정후의 순이익은 2002년의 87억달러에서 2003년에는 124억달러(약 14조9천억원)에 달해 영업에서 얻은 현금흐름도 전년대비 12% 증가한 217억달러(약 26조1천억원)을 기록했다.

ROI(투자 대비 이익율)도 전년의 13%에서 업계 최고수준인 16%까지 상승하여 자본효율이 향상되었다. 이에 따라 동사는 주주에 대해 전년대비 8.3% 증가한 주당 26센트의 배당을 실시하는 등 주주가치를 높이고 향후 성장에 대한 충분한 투자를 할 수 있게 되었다. 자본탐사지출은 전년의 191억달러에서 201억달러로 증가하였으나 이중 58억달러는 TNK-BP 프로젝트의 지분취득에 투자한 것이다.

2003년의 BP의 호실적을 가능케 한 주요 요인으로 꼽을 수 있는 것은 이라크전쟁 발발로 인한 중동정세의 불안, OPEC의 감산, 베네수엘라의 총파업 등 세계정세변화에 따른 원유가격의 급등과 북미의 천연가스 수요 증가로 인한 천연가스 가격의 상향안정이다. 한편 아모코, 아르코와의 합병효과도 순이익에 한 몫 기여했다. BP는 이러한 실적호조에 따라 발생된 현금흐름을 활용하여 상류부문에 140억달러를 투자함과 동시에 26억달러 규모의 자산을 구입하였다.

〈표 5〉 BP의 주요실적

(단위 : 억달러)

	2003년	2002년	증감율(%)
매출액	2,326	1,797	29%
순이익	103	68	68%
현금흐름	217	193	193%

출처 : 연간보고서

### 석유 · 천연가스 개발 부문

석유 · 천연가스 개발부문에 있어 BP의 기본적 전략

은 ①막대한 석유·천연가스의 잠재적 매장량을 지닌 지역에 Profit center를 선정하며 이익이 창출되는 수익성이 높은 지역에 대한 탐사를 추진하고 ②최상의 탐사기회와 최적의 효율성이 기대되는 프로젝트에만 투자를 하여 석유·천연가스 생산을 효율적으로 관리하며 ③ BP에게는 효용가치가 떨어지지만 타석유기업에게는 큰 가치를 지닌 자산을 매각하는 것 등이다.

BP가 중점적으로 노력하고 있는 부분은 ROI(투자 대비이익율)의 관점에서 선택된 대규모 매장량을 보유한 저생산비용의 유전 및 천연가스전의 자산에 대한 투자이다. 현시점에서는 6개의 Profit center를 개발 중인데 이는 트리니다드, 앙골라, 아제르바이잔, 멕시코만, 아태지역의 천연가스(LNG), 러시아 등이다.

상류부문에 대한 BP의 2003년 이익은 전년 대비 33% 증가하여 159억달러에 이르며 이는 생산량 증가, 고유가, 천연가스가격 상승, 탐사비용 절감에 따른 것이다. 생산량의 증가는 기본적으로 멕시코만 유전의 생산량증가, 러시아와의 합작투자한 TNK-BP 프로젝트, 트리니다드에서의 천연가스 생산에 기인한다. 특히 전술한 6개의 Profit center의 조업실적은 예상을 뛰어넘고 있다.

트리니다드에서의 미국 및 유럽용 액화천연가스(LNG) 사업은 예정보다도 2개월 빠른 2003년 4월에 '트레인' 3이 생산을 시작했다. 아제르바이잔에서는 아제리유전의 개발이 예정대로 진행돼 바쿠에서 세이한까지 1,760km에 이르는 파이프라인(BTC) 건설이 2003년 5월에 시작되어 2005년 상반기에 개통될 예정이다. BTC가 완성될 즈음에는 100만b/d의 원유를 카스피해에서 국제석유시장에 수출할 예정이다. 앙골라에서도 자스민유전을 비롯한 여러 개의 유전이 2003년에 생산을 시작했다.

또한 BP는 ROI(투자자본이익율) 향상을 목적으로 자산매각도 적극적으로 실시하여 미국, 북해(포티즈

유전), 노르웨이, 말레이시아, 중국, 알제리의 자산을 매각하였으며 매각대금은 49억달러를 넘고 있다. 신규 발견 유전, 천연가스전은 앙골라, 멕시코만 심해부 등이다. 원유, 천연가스 매장량의 대체율은 122%에 달해 11년 연속으로 새롭게 발견된 매장량이 생산량을 웃도는 상황이 계속되고 있다.

〈표 6〉 BP의 상류부문 조업실적

	2003년	2002년	증감율(%)
원유생산량(천b/d)	2,121	2,018	5%
천연가스 생산량(백만cf/d)	8,613	8,707	-1%
천연가스 판매량(백만cf/d)	26,269	21,621	21%

출처 : 연간보고서

2003년 8월에 BP는 알파그룹(Alfa Group), 액세스레노버(Access-Renova)와 합작투자하여 러시아에서 TNK-BP 프로젝트를 시작해 BP가 50%의 지분을 가지는 제3위의 석유 일관조업회사를 설립했다. TNK-BP의 원유생산량은 2003년 4/4분기에는 65만b/d를 넘고 있다.

전술한 조업실적에서 원유생산량 증가는 멕시코만과 러시아에서 합작투자한 TNK-BP가 크게 기여하였으며 향후 수년간 앙골라, 아제르바이잔이 BP의 원유 생산의 주역을 맡을 것으로 전망하고 있다.

## 정제·판매부문

정제·판매부문에서의 기본적인 전략은 ①규모와 조업효율 향상에 따라 큰 이익을 창출할 수 있는 곳에 정제설비를 갖추고 ②공급, 판매면에서 시장점유율을 늘릴수 있는 곳에 주유소 및 편의점 입지를 중점적으로 확보하며 ③자동차와 관련된 유통유시장에서 브랜드와 기술력을 강화하며 ④기업간 거래인 B to B에

1) LNG 생산시설로 가스상태의 LNG를 뽑아올려 액체상태로 액화시키는 장치임.

서 강력한 전략적 관계를 구축하며 ⑤신흥시장, 특히 중국에서 사업을 강화하는 것 등을 꼽을 수 있다.

정제·판매부문에서는 BP는 세계수준의 브랜드 이미지를 고객에게 제공하고 있다. 석유제품판매, 기업 간 거래, 유틸리티사업에서는 하루에 1,300명의 고객에게 서비스를 제공하고 있다. 특히 캐스트롤(Castrol) 브랜드의 유틸리티는 높은 기술력을 통해 고객 만족도를 높이고 있다.

2003년 정제·판매부문에서 거둔 이익은 어려운 경영환경에도 불구하고 2002년대비 77% 증가한 36억 달러였다. 주요인은 정제·판매부문에서의 생산성 향상, 비용절감, IT기술의 응용 등을 들 수 있다. 또한 Veba社의 인수도 하나의 요인으로 들 수 있다.

BP의 정제·판매부문에서 방침은 설비의 이용최적화와 정제·판매마진의 확대를 통해 국제적인 경쟁력을 향상시키는 것이다. 2003년에는 영국, 스페인, 그리스에서 고품질 휘발유 및 경유를 비롯한 새로운 석유제품의 판매를 시작했다. 유틸리티 브랜드도 세계로 뻗어나가고 있다. B to B 사업도 2003년은 순조롭게 출범하였고 항공기연료도 판매를 회복하고 있다.

〈표 7〉 BP의 정제판매부문의 조업실적

	2003년	2002년	증감율(%)
원유처리량(천B/D)	3,097	3,103	-0.2%
석유제품 판매량(천B/D)	4,032	4,180	-4%
석유화학제품 판매량(천톤)	27,943	26,988	4%

출처 : 연간보고서

석유판매부문에서는 전세계에서 BP 브랜드 파워를 최대한 살리고 특히 유틸리티분야에서는 고부가가치를 가진 제품군을 판매하여 이익을 올리고 있다. 그 결과 비용이 절감되고 정제·판매마진이 늘어나 2003년의 정제·판매부문의 이익은 2002년의 20억8,100만달러에서 36억8,900만달러로 크게 증가했다. 향후 BP는 브랜드의 발전과 홍보에 노력한다는 계획이다.

## 석유화학부문

BP가 석유화학부문에서 취하는 기본적인 전략은 ①7개의 핵심석유화학제품군에 최적의 자산을 배분하여 집중육성하는 것 ②기술 우위성, 조업 효율성, 고객과의 깊은 신뢰관계, 유리한 투자기회 등을 통한 경쟁 ③경기순환을 통한 이익율 향상, 지속적인 비용 절감, 마진확대를 위한 유기적인 조직 구축 등을 들 수 있다.

BP의 핵심적인 7개의 석유화학제품은 PTA, 파라자일렌, 아세틱 액시드, 아크릴 로니트릴, 에틸렌, 고밀도 폴리에틸렌, 폴리프로필렌 등이다. 이러한 핵심제품은 소비자의 일상생활에 쓰이는 음료용기에서 컴퓨터 부품에 이르기까지 산업기초재료로써 사용된다. 이러한 핵심화학제품은 BP가 가진 특허기술, 시장 성장성, 시장에서의 주도적지위 등에 의해 선택된 것이다.

2003년 석유화학부문에서의 이익은 6억600만달러로 2002년의 7억6,500만달러와 비교하여 21% 줄어 들었다. 이는 어려운 판매환경에 의한 것으로 판매마진 자체는 2002년에 비해 그다지 변하지 않았지만 연간 마진변동폭이 큰 것도 한가지 요인이다. 수요증가는 견조하여 2003년의 석유화학제품의 생산량은 사상 최고인 27,943천톤을 기록했다. 이는 생산능력의 증가에 따른 것이다.

석유화학부문의 실적은 특히 유럽지역의 소재시장 변동의 영향으로 수요증가가 낮은 수준에 머물렀다. 또한 사스의 영향으로 아시아지역에서도 낮은 수익을 거두었다. 핵심 석유화학제품의 생산에 주력하고 생산능력의 확충에 나섬에 따라 7개의 핵심석유화학제품의 생산설비는 투자자본의 70%에나 이르고 있다. 2003년의 생산능력확대는 아시아의 PTA 제조설비의 확대, Veba의 인수, 텍사스에서의 고밀도 폴리에틸렌 제조설비의 확대 등을 반영하고 있다. 이러한 전략적인 설비투자에 따라 BP는 석유화학부문에 있어서 조업효율의 향상을 목표로 하고 있다.

## BP의 향후 경영전략

BP의 2003년 실적을 대략 살펴보면 북미의 천연가스 가격 상향안정, 이라크전에 따른 중동정세 불안과 OPEC의 감산합의, 미국의 낮은 석유재고, 미·중국의 견조한 석유소비 증가로 인한 원유가격 급등의 영향으로 매출액, 순이익 모두 2002년보다도 크게 증가하여 1990년대에 직면했던 경영위기를 극복하였다. 또한 1998년 이후의 메이저 인수합병의 효시로서 아모코, 아르코를 인수한 성과는 차차 가시적인 효과를 나타내고 있다고 할 수 있다. 특히 최근에는 알래스카와 북해에서의 이익에 의존해왔던 체질이 개선되어 멕시코만 및 아프리카, 중동지역에서의 이익이 대부분을 차지하고 있다.

〈표 8〉 지역별 이익내역

(조업이익 기준)

지역	이익 (백만달러)
영국	2,594
기타 유럽	2,208
미국	5,201
기타 지역	6,410

출처 : 연간보고서

BP의 이익구조를 자세히 살펴보면 여전히 상류부문의 이익기여도가 압도적으로 높아 전체이익 중에서 상류부문이 차지하는 비율은 영업이익기준으로 2002년의 89.8%, 2003년 84.9%로 압도적인 수치를 나타내고 있다. 2003년은 생산성 향상, 비용절감에 따른 판매마진의 증가로 하류부문의 영업실적이 개선되었지만 상류부문의 압도적인 이익은 BP도 예외는 아니다.

메이저 이익의 70%~80%는 상류부문의 석유·천연가스 개발 및 생산부문에서 나오고 있다고 할 수 있다.

이에 따라 유망지역의 탐사투자에 대한 자세도 한층 적극적이다. 2003년 탐사·개발지출은 201억 달러에 이르고 2004년도 다시 증가될 듯 하다. 앞으로 BP의

장기적인 중점전략은 자산구성 재구축과 판매사업의 경쟁력 강화이다. 이를 위한 중점사항으로 꼽을 수 있는 것은 트리니다드에서의 효율적이고 수익성이 높은 LNG 플랜트 건설과 생산이다. 그 밖에 멕시코만 심해부의 개발, 앙골라 연안 유전의 개발에 중점을 두고 있다.

〈표 9〉 BP의 주요재무지표

(단위 : 억달러)

	2003년	2002년	증감율(%)
매출액	2,326	1,797	29%
순이익	103	68	51%
상류부문 영업이익	139	92	51%
하류부문 영업이익	23	9	156%
탐사개발지출	201	191	5%
순자산	1,270	1,128	13%
주주자산	759	694	9%
종업원수(천명)	103		

출처 : 연간보고서

또한 지구환경보호 측면에서 청정에너지이면서 잠재성이 있는 천연가스 소비의 증가를 예상하여 천연가스 화력발전소를 건설하고 있다. 더욱 높아지는 천연가스 수요에 대비하여 미국에 LNG 재가스화(기화) 기지를 건설했다. 21세기에 새로운 에너지 대국으로 부상한 러시아도 관계를 강화하고 있고 전술한 대로 알파그룹, 엑서스레노바와 함께 러시아에서 TNK-BP 합작투자를 펼쳐 러시아에서 제3위의 석유일관조업회사로 성장하고 있다.

향후 BP는 아프리카와 러시아 등의 미개척지를 개발하고 미국, 아시아, 유럽의 천연가스개발을 한층 강화해 나갈 것으로 생각된다. 잇따른 인수합병에 따른 적극적인 확대전략을 바탕으로 BP의 성장잠재력은 한층 높아지고 있다고 할 수 있다. ☺