

원유 생산과 제품 · 기술 수출로 제2의 도약

GS칼텍스 는 지난 40여 년 동안 국내 에너지 수요의 1/3 이상을 안정적으로 공급하며 에너지 전문기업으로 성장해 왔다. 그 동안 GS칼텍스는 전세계에서 가장 경제적인 원유를 도입하여 정제과정을 거친 후 국내시장에 안정적으로 석유제품을 공급해 왔다.

최근 GS칼텍스는 이에 만족하지 않고 원유도입과 제품 수출, 유전개발, 기술수출 등을 통해 해외사업을 적극 모색하면서 또 한번의 도약을 준비하고 있다.

최적의 원유도입을 위한 노력

그동안 원유도입다변화를 국내 정유사 중 가장 활발히 펼쳐온 GS칼텍스는 이러한 노력 덕택에 2005년 회사 원유도입분 중 중동산 원유가 차지하는 비율을 68%정도까지 낮추었으며 이는 국내 정유사 중 가장 낮은 수준이다.

GS칼텍스는 최근 서아프리카와 알제리, 사할린 등에서 나오는 원유 구매를 적극 검토하는 등 고유황 중질유종인 중동산 원유의 도입을 줄이고 경제성이 좋은 저유황 경질유종 도입을 통해 세계 석유시장 수요에 따라 공장 효율성을 높이기 위해 노력하고 있다.

김 희 선
GS칼텍스 홍보팀장

“GS칼텍스는 세계적으로 수요가 증가하고 있는 경질유 제품 공급능력을 강화하기 위하여 내년말까지 제2중질유 분해시설을 완공하는 등 고도화시설 투자에 역량을 집중하고 있어, 향후 고부가가치 제품 수출 비중이 더욱 늘어날 전망이다.”

또한, GS칼텍스는 고품질의 원유를 가장 유리한 조건에 안정적으로 도입하기 위해 싱가포르와 런던에 현지법인과 지사를 설치하고 국제 시장에서 외국 메이저들과 당당하게 경쟁하고 있다.

제품 수출을 통한 수출역군으로서 역할

GS칼텍스가 2005년 석유제품을 수출한 국가는 약 20여개국에 달하며 총 수출액은 7조 8,568억원으로 지난 2004년 6조 6,579억의 수출액보다 18% 증가했다. 이는 총 매출액 16조 2,339억 중 48%에 해당하는 것으로 GS칼텍스가 단순히 국내 시장에만 에너지를 공급하는 회사가 아님을 단적으로 보여준다. 이를 달러로 환산하면 76억 7,266억 달러에 달하며, 이 금액은 자동차 67만 5천대를 수출하는 금액과 맞먹는 규모이다.

대한석유협회가 올해 8월에 발표한 자료에도 나타나 있듯이 GS칼텍스를 포함한 국내 정유사의 석유

제품은 반도체, 무선통신기기, 자동차, 선박에 이어 5위에 해당하는 수출효자 품목이다.

현재 GS칼텍스는 세계적으로 수요가 증가하고 있는 경질유 제품 공급능력을 강화하기 위하여 1조 5천억원을 투자해 내년말까지 제2중질유 분해시설을 완공하는 등 고도화시설 투자에 역량을 집중하고 있어, 향후 고부가가치 제품 수출 비중이 더욱 늘어날 전망이다.

해외자원 개발을 통한 국가에너지자립에 기여

에너지 자립을 통해 장기적인 수익확보와 안정적인 원유 수급을 위해 GS칼텍스는 유전개발에도 적극 참여하고 있다. 지난 40여 년간 종합에너지 전문기업으로 자리매김해 온 GS칼텍스는 2003년 Chevron으로부터 캄보디아 블록 A 해상광구에 대한 탐사권 중 15%를 인수하고 본격적으로 유전개발 사업에 진입하였다.

특히 캄보디아 블록 A 해상광구는 GS칼텍스의 첫

“유전개발사업을 통하여

GS칼텍스 1일 정제능력인 72만 2,500배럴의
10~15%까지 자체 조달한다는 야심찬 계획을
가지고 현재 활발하게 움직이고 있다.”

번째 유전개발사업이라는 의미와 함께, 2005년 3월
까지 진행한 1기 탐사작업시 시추한 5개의 탐사정
모두에서 양질의 원유 또는 가스를 발견하는 성과
를 거두기도 하였다. 현재 캄보디아 해상광구에서 2
기 탐사작업을 진행 중이며, 2기 작업이 끝나는
2007년에 광구의 개발가능성 및 매장량규모 등 보
다 정확한 경제적 효과를 밝힐 수 있을 것으로 예상된다.

또한, 최근 GS칼텍스는 태국 육상 탐사광구인
L10/43·L11/43에 지분참여 형식으로 유전개발사
업에 참여했다. 이 광구는 현재 일본의
MOECO(MITSUI OIL EXPLORATION
COMPANY)가 100% 지분 및 운영권을 소유한 것
으로, 회사는 입찰을 통해 지분 30%를 인수하는 계
약을 체결해 태국정부의 승인절차를 거칠 예정이다.

태국 육상광구(면적 7,651km)는 태국내 최대 육상
유전인 시리킷(Sirikit)이 있는 곳으로 태국 육상에
서는 유전 개발이 이미 검증된 분지로 알려져 있다.
특히 광구 중앙에 두꺼운 퇴적층이 잘 발달돼 탐사

성공률이 매우 높을 것으로 예상된다.

이와는 별도로, 지주회사인 GS홀딩스도 2005년 3
월에 인도네시아 NEM1, NEM2, 워캄등 3개 탐사
광구에 대한 탐사권을 각각 5%, 30%, 20% 인수하
여 현재 파트너사인 한국석유공사 등과 함께 활발
히 탐사작업을 진행 중에 있다. 또한, 2005년 12월
에는 예멘 탐사광구 국제입찰에 한국석유공사와 킨
소시업을 구성하여 16광구에 대한 탐사권을 획득하
였으며, 39광구에 대한 탐사권도 현재 예멘 정부와
최종협상을 진행 중에 있는 등 향후에도 광구 추가
획득을 통하여 유전개발사업을 지속적으로 확대할
계획이다.

GS칼텍스는 유전개발사업을 통하여 GS칼텍스 1일
정제능력인 72만 2,500배럴의 10~15%까지 자체
조달한다는 야심찬 계획을 가지고 현재 활발하게
움직이고 있다. 이를 위해 국내 에너지 기업은 물론
해외 에너지 기업과의 업무계휴선을 확보하기 위해
다각적으로 노력하고 있으며, 지주회사인 GS홀딩
스와는 전략적 연계를 강화함으로써 유전개발 사업

“오만의 소하르 정유사의 공장을 위탁 운영하는
업체로 선정됨으로서 정유공장의 운영기술 및
경영노하우를 외국에 판매하는
고부가가치 기술 수출의 개기를 올렸다.”

의 시너지 효과를 극대화시키고, 유전개발사업 추진을 위한 핵심인력 확보에도 노력을 기울이고 있다. 현재 GS칼텍스는 러시아, 동남아, 중동, 중앙아시아 등 세계각국의 이목이 집중되고 있는 전략지역에 대한 추가 진출을 구체적으로 추진 중에 있으며, 이를 통해 국가 자주원유개발율 10% 달성에 적극 동참할 수 있을 것으로 기대하고 있다.

기술수출을 통한 해외시장 개척

2003년 9월, GS칼텍스는 오만의 국영정유회사인 소하르 정유사(Sohar Refinery Company LLC)의 공장을 위탁 운영하는 업체로 최종 선정되었다.

GS칼텍스는 소하르 공장 위탁운영권을 획득하기 위해 경쟁입찰에 참여하여 전세계 10개 이상의 우수한 경쟁업체들과의 치열한 경합을 거쳐 정유공장의 운영기술 및 경영노하우를 외국에 판매하는 개기를 올렸다. 특히 이번 프로젝트는 생산기술 노하우의 판매와 관련하여 국내 정유업계 최대 규모로

2010년까지 총 매출액이 5천만 달러(600억원)에 달하며, 실험설비 이용 및 소프트웨어 이전 등에 따른 별도의 부대수익까지 추가될 것으로 전망된다.

GS칼텍스는 이번 프로젝트를 통해 소하르 정유사에 2010년까지 정유공장 운전, 정비, 교육, IT 및 경영혁신 기법을 포함한 정유공장 운전 전반에 걸친 노하우를 제공할 계획이다.

소하르 정유사는 하루 12만 배럴 규모의 원유정제 시설과 하루 7만5천 배럴 규모의 중질유 분해시설 등을 갖추어 2006년 말부터 공장가동을 시작할 예정이다, 현재 공사는 마무리 단계이다. 기술수출 및 위탁운영은 일반적인 플랜트 수출이나 건설공사 참여 등 하드웨어 형태의 수주와는 달리 무형자산인 기술력을 상품화하여 판매하는 고부가가치의 사업이다.

GS칼텍스는 이처럼 세계적으로 인정받은 세계 최고 수준의 정유공장 운영기술을 바탕으로 앞으로도 지속적인 해외 수출을 추진하여 새로운 수익 창출의 기반으로 활용할 계획이다. ◆