

심층분석보고서

GS칼텍스-Supply&Trading

2026.03.31

1 장. 산업 분석

1.1 석유정제 산업의 정의와 시장 구조

석유정제 산업은 원유(Crude Oil)를 정제하여 휘발유, 경유, 항공유, 나프타, LPG 등 다양한 석유제품을 생산·공급하는 **전통 에너지 산업의 핵심 분야**입니다. 이 산업은 원유 수입→정제→유통에 이르는 가치사슬을 갖추고 있으며, 원유 정제설비를 보유한 정유사들과 유통망(주유소 등)을 통해 **국내의 수요처에 연료를 공급**합니다. 한국의 석유제품 시장은 소수 정유사가 지배하는 **과점 구조**로, 높은 초기 설비투자과 유통망 구축이 필요해 **진입장벽이 매우 높습니다**[1]. 현재 국내에는 SK 에너지(SK 이노베이션), GS 칼텍스, S-OIL, HD 현대오일뱅크 등 4 개사가 정제설비를 보유하고 있으며, 이들이 휘발유·경유 등 국내 경질유 시장의 90% 이상을 공급합니다[1]. 따라서 석유정제 산업은 **상위 4 개사 과점체제**로 운영되고, 정유사들은 가격 경쟁보다는 정부의 유류세, 가격 모니터링 등의 규제 하에 **유사한 가격대로 움직이는** 특징이 있습니다.

국내 정유 4 사는 각사 고유의 정제능력(일일 배럴 처리량)과 유통망 규모를 기반으로 시장을 나누고 있습니다. SK 에너지가 최대 규모 정제능력과 주유소 네트워크를 보유한 1 위 사업자이며, GS칼텍스는 **정제능력 기준 국내 2위 정유사**로서 SK에 이어 시장 점유율 2위를 차지합니다[2]. 그 뒤로 S-OIL(사우디 Aramco 자회사)과 HD 현대오일뱅크(현대중공업그룹 계열)가 3~4 위를 형성합니다. 이들 4 사는 생산된 제품의 상당 부분을 수출로도 판매하며, 한국은 비산유국임에도 세계 5~6 위권의 정제능력을 바탕으로 **석유제품 수출 강국**으로 부상했습니다[3][4].

1.2 최근 3~5 년 주요 트렌드

지난 3~5 년간 석유정제 산업은 **코로나 19 팬데믹, 지정학 리스크, 에너지 전환 압력** 등으로 격변을 겪었습니다. ① **수요와 정제마진의 변동성 확대**: 2020 년 코로나로 연료 수요가 급감하여 정유사들이 대규모 적자를 기록했으나, 2021~2022 년엔 경제회복과 함께 국제유가 급등, 러시아-우크라이나 전쟁 등의 영향으로 정제마진이 사상 최고 수준을 기록했습니다. 하지만 2023 년 이후에는 글로벌 경기 둔화와 공급과잉 우려로 정제마진이 약세로 돌아서 **업황이 다시 냉각**되었고, 2024 년에는 국내 정유 4 사 모두 영업이익이 급감하거나 분기별 적자를 겪었습니다[5][6]. 특히 2024 년 3 분기에는 4 사 합산 1 조 원이 넘는 영업손실을 기록해 “정유업계 빙하기”라는 평가까지 나왔습니다[5][7].

② **수출 증대로 활로 모색**: 내수 연료 소비는 인구정체와 효율향상으로 정체된 반면 정제능력은 꾸준히 증가하여, 정유사들은 **해외 수요 개척**에 주력해 왔습니다. 2024 년 국내 정유사들의 휘발유 수출량은 1 억 1,189 만 배럴, 경유는 2 억 166 만 배럴로 1992 년 이후 최고치를 기록했습니다[3]. 이에 힘입어 2024 년 전체 석유제품 수출량은 전년 대비 4.8%

심층 분석 보고서: GS칼텍스-Supply&Trading

증가한 4 억 9,045 만 배럴로 역대 2 위 규모에 달했습니다[8]. 이는 국내에 수입한 원유의 52.5%를 정제해 다시 수출한 셈으로, 국내 정유사들이 수출 확대를 통해 업황 부진의 돌파구를 모색한 결과입니다[9]. 다만 같은 해 석유제품 수출액은 유가 하락으로 전년 대비 2.9% 감소한 약 451 억 7,000 만 달러(약 61 조 6 천억원)에 그쳐, 물량 증대에도 불구하고 단가 하락의 영향을 받았습니다[10]. 주요 수출국은 호주(18%), 일본(12.9%), 싱가포르(12.5%), 미국(8.8%), 중국(8.7%) 순이며, 일본의 정제설비 축소와 여행수요 급증으로 한국산 제품 수입이 크게 늘어난 점이 특징입니다[11].

㉔ **에너지 전환과 환경 규제:** 탈탄소 및 친환경 기조는 정유 산업의 중장기 판도를 바꾸는 가장 큰 흐름입니다. 전기차 보급 확대, 친환경 연료로의 전환 정책 등으로 장기적으로 휘발유·경유 수요는 정체 또는 감소 전망이며, 정유사들은 “정유회사에서 종합에너지회사로” 변모를 선언하고 있습니다. 예를 들어 정유사들은 바이오연료, 수소, 신재생 발전, 전기차 충전 인프라 등 새로운 에너지 사업에 투자하고 있습니다[12][13]. GS 칼텍스를 포함한 업계는 국내 최초로 지속가능항공유(SAF)와 바이오 선박유를 상업 공급하는 등 친환경 연료 시장을 개척했고[14][15], 정유공장의 탄소 포집·활용(CCUS) 기술 도입, 공정 효율 향상으로 탄소배출을 줄이는 노력을 기울이고 있습니다[16][17]. 정부 역시 2030 년대 중반까지 산업 부문 탄소감축 목표를 추진하고 있어, 정유업계는 “현실적 감축목표와 경제적 지원”을 요구하며 정부와 협의 중입니다[18][19]. 특히 EU 의 탄소국경조정제도(CBAM)가 향후 정유·석유화학 제품까지 확대될 가능성, 미국의 청정경쟁법(CCA) 도입 움직임 등으로 글로벌 수출환경에서도 탄소비용 부담이 커질 전망입니다[20][21]. 이러한 규제 변화는 정유사들에 탈탄소 대응 투자 가속과 동시에 미래 사업구조 변화를 압박하고 있습니다.

㉕ **디지털 전환과 기술 혁신:** 정유업은 전통적으로 자산 집약적 장치산업이지만, 최근 AI 및 디지털 기술을 활용한 운영 최적화가 중요한 트렌드입니다. 예를 들어 공장 설비에 IoT 와 AI 를 적용해 예지보전이나 실시간 공정 최적화를 시도하고, 빅데이터 분석으로 정제마진 극대화를 위한 생산·트레이딩 의사결정을 지원합니다[22][23]. GS 칼텍스 등은 디지털 트랜스포메이션(DX) 전담 조직을 구성하여 공정 관리, 안전(SHE) 모니터링, 에너지 효율 관리, 물류·일정 계획의 통합 등 5 대 DX 과제를 추진해 오고 있습니다[22][24]. 또한 정유업계는 자체 IT 인프라 보안 강화와 전 직원 대상 디지털 교육을 통해, 업무 프로세스를 데이터 기반으로 혁신하는 노력을 기울이고 있습니다[24][25]. 이러한 디지털 혁신은 원가 절감과 안전사고 예방, 빠른 시장 대응에 기여하여 경쟁력의 새로운 원천으로 부상하고 있습니다.

1.3 시장 규모 및 성장률

국내 석유정제 산업의 시장 규모는 연간 정제 처리량과 석유제품 판매액으로 가늠할 수 있습니다. 정제 처리량 측면에서 2024 년 국내 정유사가 수입한 원유는 약 9.3 억 배럴 수준이며, 이 중 절반 이상이 수출로 판매되었습니다[9]. 국내 석유제품 소비량은 연간 약

심층 분석 보고서: GS칼텍스-Supply&Trading

4~5 억 배럴 내외로 추정되며 (2024 년 기준 수출량 4.9 억 배럴은 역대 2 위, 수출 비중 52.5%^[9]), 이를 통해 국내 수요가 나머지 47.5% 가량을 유추할 수 있습니다. 금액 기준으로는 2024 년 석유제품 총수출액이 약 61조6천억 원, 내수 판매액(유가 변동 반영)은 이보다 작지만 유사한 규모로 볼 때, **국내 석유제품 시장 규모는 연간 100 조 원대 수준에 달합니다.**

한편 **시장 성장률은 정체 내지 완만한 감소** 추세입니다. 국내 휘발유 소비는 차량 연비 개선과 하이브리드·전기차 보급으로 정점 이후 정체를 보이고, 경유도 환경규제와 물류효율화로 성장 여력이 크지 않습니다. 산업용 연료 등은 LNG 전환 등으로 줄고 있어, **내수 석유 수요는 중장기적으로 감소세로 전망됩니다.** 실제로 한국의 1 인당 석유 소비량은 세계 최상위권(연 18 배럴, 세계 5 위)인 반면 정제능력은 세계 5~6 위 수준^[26]으로, 국내소비 대비 공급능력이 과잉인 구조입니다. 정유사들은 이를 해외수요로 메우는 전략을 펴왔으며, 최근 10 여 년간 석유제품 수출 증가로 내수 부진을 상쇄해 왔습니다. **수출 시장 성장률은** 글로벌 연료 수요에 연동되는데, 2022 년까지는 코로나 회복으로 급증했으나 2023~2024 년에는 중국 등 공급 증대와 세계 경기 둔화로 정체되었습니다^{[27][28]}. 향후에도 **연료 수요 정체 vs. Petrochemical 수요 증가**가 엇갈릴 전망이며, 정유사들은 성장 정체를 극복하기 위해 석유화학 비중 확대, 신사업 진출로 **포트폴리오 다각화**를 모색하고 있습니다^{[29][30]}.

1.4 가치사슬 구조와 수익 핵심 지점

석유정제 산업의 가치사슬은 크게 ①원유 조달 → ②정제 생산 → ③유통/판매 단계로 구분됩니다. ① **원유 조달**: 한국은 원유 생산이 전무하여 100% 수입에 의존합니다. 정유사들은 중동, 미국, 아프리카, 러시아 등 다양한 산지의 원유를 도입하며, 원유별 **유황 함량, 밀도 등에 따른 정제 수익성(정제가격 - 원유가)**을 평가하여 **가장 수익성 높은 원유 배합**을 선택합니다^[31]. NOC(국영석유사)나 메이저 오일사, 글로벌 트레이딩사들과 거래해 조달하며, 원유 가격은 두바이유 등 국제 시세를 기준으로 결정됩니다. 이 단계의 핵심 수익 요인은 **원유 도입 가격과 구매 포트폴리오 최적화**입니다. 원유 가격 변동에 따라 정유사의 재고평가손익이 크게 출렁이는데, 유가 급등 시 보유재고 이익이 발생하고, 유가 급락 시 재고손실이 발생해 단기 실적에 영향을 줍니다^{[32][33]}.

② **정제 생산**: 정유공장의 **정제설비(complex)**에서 원유를 증류·분해·개질 등의 공정을 거쳐 각종 석유제품으로 바꾸는 단계입니다. 여기서 핵심은 **정제마진(Gross Refining Margin)**으로, 통상 생산물의 판매가격 합계에서 원유 원가와 기본 비용을 뺀 마진을 말합니다. 정제마진은 국제시장에서 **제품 가격과 원유가격의 차로** 결정되며, 정유사의 기본 수익성 지표입니다. 수익성 향상을 위해 정유사들은 **고도화 설비**를 도입하여 중질유분을 고부가 제품으로 바꾸는 한편, 정기보수 일정을 최적화하고 공정운동을 데이터 기반으로 개선하는 등 **운영 효율**을 높입니다. 한국 정유사들은 고도화율(전체 정제능력 중 중질유

심층 분석 보고서: GS칼텍스-Supply&Trading

분해능력)이 세계적 수준인데, GS 칼텍스의 경우 고도화비율 약 34%로 업계 선도 수준입니다[34]. 이러한 고도화 설비 덕분에 중질유를 휘발유·디젤 등으로 많이 전환할 수 있어 **정제마진 추가 확보**가 가능합니다. 또한 **석유화학 및 윤활유 통합 생산**을 통해 부가가치를 높이는 것도 핵심입니다[35]. 예를 들어 원유에서 나프타를 뽑아 방향족(BTX) 제품을 생산하거나, 바텀 오일을 활용해 윤활기유를 생산하면 정유부문 이익 외에 화학/윤활유부문 이익을 추가로 얻을 수 있습니다. 실제로 GS 칼텍스는 정유 외에도 파라자일렌(PX) 등 석유화학, 윤활유 기유 생산을 병행하여 **수직계열화 기반 생산 효율**을 달성하고 있습니다[35][36].

㊟ **유통/판매:** 생산된 석유제품은 국내와 해외 시장에 판매됩니다. 국내에서는 정유사 직영 또는 대리점형 **주유소 네트워크**를 통해 휘발유·경유 등을 소비자에게 판매하고, 산업용 연료나 석유화학 원료 등은 기업 고객에게 공급합니다. 이 과정에서 정유사들은 **판매가를 국제제품가에 연동**하여 정하고, 정부의 유류세 조정이나 가격 모니터링 영향을 받습니다. 2021년 이후 정부는 물가안정을 위해 유류세를 역대 최장기간 인하하고 있는데, 이는 소비자 가격에는 영향을 주었지만 정유사의 **마진 구조에는 큰 변동이 없습니다**[37][38]. 한편 해외 판매는 **수출 트레이딩** 조직에서 담당하며, 휘발유·경유·항공유 등 완제품을 인근 아시아부터 미주, 오세아니아, 아프리카까지 수출합니다[39]. 국가별 연료 규격 차이가 있어 수출 담당자는 각국의 수요와 품질기준을 분석해 최적의 제품을 적시에 공급함으로써 **수출 마진을 극대화**합니다[39][40]. 예를 들어, 유럽의 디젤 수요가 높을 때는 디젤을 그쪽에 수출하고, 일본의 항공유 부족 시기에는 항공유를 증산해 공급하는 식입니다. **물류도 중요한 요소**로, 거의 모든 수출입이 해상운송 되기에 유조선(VLCC 등) 운용과 **선박 임차 비용, 운송 효율**이 수익에 영향을 줍니다[40]. 결과적으로 유통/판매 단계의 핵심 수익 포인트는 **국내 판매에서는 시장점유율 확대를 통한 규모의 경제와 유통비용 절감, 해외 판매에서는 수출 네트워크와 트레이딩 역량으로 고부가 시장 공략**으로 요약될 수 있습니다.

1.5 주요 플레이어와 경쟁 구도

국내 주요 플레이어: 앞서 언급한 대로 국내 정유 4 사가 핵심 플레이어입니다. *SK이노베이션*의 석유사업 자회사인 SK에너지는 울산 CLX와 인천 정유공장을 운영하며 국내 최대 정제능력(일일 약 115 만 배럴)을 보유한 1 위 기업입니다. SK 는 정유 외에도 석유화학(SK 지오센트릭), 윤활유, 배터리(SKIET, SK 온)까지 아우르는 **종합에너지 기업**으로 변모 중이며, 2024년에는 도시가스·발전 자회사(SK E&S)와의 합병을 통해 자산 105 조 원 규모의 *SK 이노베이션 E&S* 법인을 출범시키기도 했습니다[41]. 이는 정유에 LNG, 전력, 신재생에너지까지 통합한 전략으로, SK 는 스스로를 “**토탈 에너지 & 솔루션 컴퍼니**”로 재정의하고 있습니다[41][42]. *GS칼텍스*는 국내 2 위 정유사로 (정제능력 약 80 만 배럴/일) 여수에 단일 정유공장을 운영합니다. 주주구성이 GS 에너지와 Chevron 이 각각 50% 지분 보유한 합작 형태로, Chevron 의 글로벌 네트워크와 기술을 공유하는 강점이 있습니다[2][43]. GS 칼텍스는 정유 외에 파라자일렌 등 석유화학과 윤활유(브랜드 Kixx)

사업 비중이 높아 **사업 다각화**가 잘 되어 있고, 전국 주유소망도 약 2,300 여 곳으로 SK 에 이어 2 위를 차지합니다. S-OIL 은 사우디아라비아 Aramco 가 지분 63%를 보유한 외국계 정유사로 울산에 약 70 만 배럴/일 규모 정제공장을 운영합니다. S-OIL 은 **수출지향적 사업구조**를 가지고 있는데, 특히 휘발유보다는 수출 경쟁력이 높은 **경유, 항공유 및 석유화학(파라자일렌, 프로필렌옥사이드 등)**에 집중하고 있습니다. Aramco 로부터 원유를 안정적으로 조달받는 장점이 있으며, 현재 9.2 조원을 투자한 **“샤힌 프로젝트”**를 통해 2026 년까지 초대형 석유화학 설비(연 180 만 톤 에틸렌 생산의 스팀 크래커 등)를 건설 중입니다[29][30]. 이 프로젝트가 완성되면 S-OIL 의 포트폴리오에서 석유화학 비중이 현 12%에서 25%로 두 배 이상 확대되어 **정유→화학 중심 전환**이 예상됩니다[30]. HD 현대오일뱅크는 정제능력 약 60 만 배럴/일 규모로 충남 대산에 공장을 둔 4 위 정유사입니다. 현대중공업그룹 계열로, 정유 외에 자회사 현대케미칼을 통해 석유화학(혼합자일렌 등)도 영위합니다. 전략적으로는 **IPO 추진 및 대주주 교체** 이슈가 있었는데, 과거 아람코가 지분 17%가량을 투자한 바 있고 기업공개를 시도했으나 연기되는 등 변화 흐름이 있습니다. 현대오일뱅크는 비교적 소규모지만 디젤 등에서 높은 수익성을 올려왔고, **블루 수소 사업** (정유 부산물로 수소 생산) 등 친환경 분야를 선도하려 하고 있습니다.

글로벌 주요 플레이어: 전 세계적으로는 **엑손모빌(ExxonMobil), 로열더치셸(Shell), BP, 토탈에너지스(TotalEnergies), 쉘브론(Chevron)** 등의 **메이저 오일회사**들이 원유 생산부터 정제, 판매까지 수직계열화한 초대형 플레이어입니다. 이들은 정제능력에서도 세계 상위를 차지하며, 특히 엑손모빌은 일일 정제규모 200 만 배럴이 넘는 세계 최상위권 정유회사입니다. 한편 아시아 지역에서는 **중국의 Sinopec, PetroChina, 인도의 Reliance Industries** 등이 막대한 정제설비를 보유하고 있습니다. 특히 **릴라이언스**의 인도 자물나가르 단지는 세계 최대 단일 정유단지로 한국 정유사들의 강력한 경쟁자로 부상했습니다. **비산유국 중에서는 한국과 일본**이 큰 정제능력을 갖고 있는데, 일본은 최근 설비 노후화와 탈탄소 정책으로 정제능력을 줄여가는 추세이고 한국이 이를 추월해 세계 5 위권 정제국으로 올라섰습니다[26]. 글로벌 시장에서 한국 정유사들은 제품 품질과 운영효율 측면에서 경쟁력이 높아, 고부가가치 제품 수출로 세계 5 위권 수출국 위상을 유지하고 있습니다[44].

경쟁 구도: 국내 정유 4 사는 내수시장에서는 협력적 경쟁관계입니다. 정부 정책에 따라 가격을 인하하거나 동결하는 등 **담합에 가까운 보조를 맞추는 경우**도 있고, 수급 조절을 위해 상호 협의를 하기도 합니다. 그러나 **수출시장과 신사업 분야에서는 각사의 전략에 따라 경쟁**이 벌어집니다. 예를 들어 **석유화학 투자 경쟁**이 치열한데, S-OIL 이 샤힌 프로젝트로 대규모 투자하자 GS 칼텍스도 2021 년 혼합원료 올레핀 생산설비(MFC)를 건설하여 에틸렌 등 화학 생산을 시작했고, 현대오일뱅크도 현대케미칼 통해 대규모 석유화학단지를 가동했습니다. 또한 **전기차 시대에 대비한 사업다각화**에서도 경쟁 구도가 보입니다. GS 칼텍스와 SK 에너지는 전국 주유소 네트워크를 활용해 전기차 충전 사업을 확대하고

심층 분석 보고서: GS칼텍스-Supply&Trading

있는데, GS 는 *GS 커넥트*라는 자회사를 통해 완속·급속 충전기 설치 및 운영에서 업계 1 위를 목표로 투자를 늘리고 있습니다[45]. SK 역시 SK 에너지 주유소에 급속충전기 설치 및 배터리 교환 스테이션 등 실험을 진행 중입니다. 수소 *에너지* 분야에서도 현대오일뱅크가 블루수소 생산과 충전소 구축에 적극적이어서 선두를 달리고, SK 는 인천 정유공장 인근에 수소 플랜트를 추진하는 등 각축전이 예상됩니다.

최근 3~6 개월 주요 이슈: 최근 정유업계에 큰 이슈로는 **정유 부문 실적 악화와 사업 재편 움직임**을 들 수 있습니다. 2024 년 하반기 들어 정제마진이 일부 회복 조짐을 보였으나, 환율 상승으로 원유조달비용 부담이 커지는 등 불확실성이 지속되었습니다[46][47]. 이러한 가운데 2025 년 초 국내 정유사들의 2024 년 실적이 속속 발표되었는데, *GS 칼텍스*는 **정유 4 사 중 유일하게 연간 8 천억 원대 영업이익을 내며 업계 1 위를 달성한 반면**[48][49], 다른 3 사는 2 천억~4 천억 원대에 그쳤습니다[50]. 이는 GS 칼텍스가 윤활유 등 비정유부문 선전에 힘입어 **불황기에 돋보이는 실적 방어력**을 보인 것으로 평가됩니다. 또한 2024 년 11월 SK 이노베이션과 SK E&S 의 합병법인 출범(에너지 사업 통합), 2024 년 12월 S-OIL 의 사인 프로젝트 진행, 2025 년 1월 정부의 유류세 인하 추가 연장 결정(2025 년 2 월 말까지) 등이 이 시기 화제가 되었습니다[37][38]. 친환경 사업 측면에서는 2024 년 9 월 대한항공 화물기에 GS 칼텍스 생산 SAF 를 주입하는 실증 운항이 이루어져 주목받았고[51], 2025 년 2 월에는 정유업계 수출량 신기록 달성 소식과 함께 향후 에너지·통상 정책(특히 미국 행정부의 동향)이 수출환경에 변수라는 전망이 제기되었습니다[10][52]. 요약하면, 최근 업계는 **"본업 악화 속 체질 개선"**이라는 기조로 신사업 투자를 서두르며 동시에 정부 정책 변화에 촉각을 곤두세우고 있는 모습입니다.

2 장. 경쟁사 분석 및 GS 칼텍스 포지셔닝

2.1 동종 업계 주요 기업 비교 (SK 에너지, S-OIL, 현대오일뱅크)

국내 정유 4 사의 사업 포트폴리오와 강점을 비교해보면 다음과 같습니다. **SK 에너지(SK 이노베이션)**는 국내 최대 정유사로, **규모의 경제와 종합화**가 강점입니다. 울산과 인천 두 공장의 합산 정제능력이 약 115 만 B/D 에 달해 국내 점유율 35% 이상으로 추정되고, 전국 주유소도 약 3,500 여 곳으로 1 위입니다. SK 는 정유 외 배터리, 소재 등 **신사업 확장 선도** 이미지가 강하며, 정유 부문 단독 수익성은 높지 않아도 그룹 내 통합전략으로 안정성을 확보하고 있습니다. 약점으로는 최근 **배터리 사업 투자로 인한 재무부담**과 화학부문 분할(SK 지오센트릭) 이후 정유 단독 수익 변동성이 커졌다는 점이 있습니다. **S-OIL** 은 최대 주주인 Aramco 를 통한 **원유수급 안정성과 고도화율 2 위**(고도화 설비 비율 33% 수준)를 강점으로 갖습니다. 특히 **대산공장 شاهین 프로젝트** 완공 시 화학비중이 높아져 업황 변동에 덜 흔들리는 구조를 목표로 합니다. S-OIL 의 약점은 내수 판매 네트워크가 비교적 작고(주유소 점유 약 15%) 수출 의존도가 높아 **국제시황에 실적 편중**된다는 점입니다. 또한 아람코 의존도가 높아 전략 자율성이 상대적으로 제한적입니다.

HD 현대오일뱅크는 정유사 중 **영업이익률이 꾸준히 높았던 회사**로, 소규모이지만 효율 경영과 현대중공업 그룹과의 시너지가 특징입니다. 예컨대 울산 현대제철 등에 잔사유를 공급하거나, 그룹 해운사를 활용해 물류비를 절감하는 식입니다. 또한 친환경 합성연료유인 **블루 암모니아** 도입, 이산화탄소 포집 등 **ESG 경영**에 적극적입니다. 다만 현대오일뱅크는 상장되지 않아 **자본조달 창구가 제한된** 점, 정유 중심이라 화학·윤활유 비중이 낮아 수익다각화가 미흡한 점이 한계로 꼽힙니다.

2.2 제품/서비스 포트폴리오 및 비즈니스 모델

제품 포트폴리오: 모든 정유사가 기본적으로 휘발유, 경유, 등유, LPG, 나프타 등의 연료유를 생산하지만, 각사의 **포트폴리오 전략에는 차이**가 있습니다. GS 칼텍스와 S-OIL 은 **아로마틱 계열 석유화학제품** 생산능력을 크게 갖춰 파라자일렌(PX), 벤젠, 프로필렌 등의 판매비중이 높습니다. 반면 SK 에너지와 현대오일뱅크는 자체 화학생산보다는 합작을 통해 일부를 영위하거나, 대신 **윤활기유(Lube Base Oil)** 사업을 강화했습니다. 실제 GS 칼텍스도 윤활유 기반유(Base Oil) 생산능력 26 천 배럴/일로 아시아 Top 급 공급사이며[53], SK 와 현대오일뱅크도 각각 SK 루브리컨츠, 현대셀로 ILS 등을 통해 고급 윤활기유를 제조합니다.

비즈니스 모델: SK 와 GS 는 **정유-화학-윤활유**의 수직계열화 모델을 구축해 정제 과정 부산물을 부가가치 제품으로 전환하고 있습니다. 예컨대 GS 칼텍스는 정제공정에서 나온 프로필렌으로 폴리프로필렌(PP)까지 만드는 Polymer 사업부문을 운영하여 **정유→화학→폴리머의 일관체계**를 갖추고 있습니다[54][55]. 반면 현대오일뱅크는 화학은 합작(JV)으로 일부 참여하고 대신 정유 고유사업의 수익률 개선과 수소·태양광 유류 등 신사업 결들이는 모델입니다. S-OIL 은 아람코로부터 들여온 원유를 고도화설비(RFCC 등)로 최대한 경질유로 전환하고, PX 등 수출 효자품목에 집중하는 **High Export Yield 모델**입니다. 이를 통해 S-OIL 은 국내 판매 비중이 30% 미만으로 낮고 영업이익의 상당 부분을 수출로 올리는 구조입니다.

강점 비교: SK 에너지는 **내수시장 장악력**이 가장 큰 강점입니다. 항공유의 경우 인천공항 급유시설 운영권을 가져 국내 항공유 시장을 사실상 독점하고 있고, 내륙 주유소망도 최다라 유통주도권이 있습니다. GS 칼텍스는 **균형 잡힌 사업다각화**가 강점입니다 - 정유, 아로마틱 화학, 윤활유 3 대 축의 고른 포트폴리오로 어느 하나가 부진해도 다른 부문이 보완하여 꾸준한 이익창출이 가능합니다[56][57]. 실제 2024 년 업황이 나빴을 때도 GS 칼텍스는 윤활유부문에서 연간 0.5 조원 이상의 안정적 이익을 냈고[56][58], 2025 년 상반기 정유부문 손실로 실적이 악화되었을 때도 하반기 정제마진 반등에 빠르게 가동률을 높여 **영업익 선두**를 탈환했습니다[48][59]. S-OIL 의 강점은 **모회사 지원과 설비 경쟁력**입니다. 최고 품질의 사우디 원유를 장기계약으로 확보하면서, 고도화 설비로 이를 처리해 디젤 등 고부가 제품을 많이 뽑아내는 체질을 갖췄습니다. 또한 사힌 프로젝트로 **나프타분해시설(NCC) 없는 정유사 → NCC 보유 종합에너지기업**으로 발돋움하여 화학으로 추가 이익원을 넓힙니다. 현대오일뱅크는 **기민한 전략 실행과 현금창출력**이 강점입니다. 예를

심층 분석 보고서: GS칼텍스-Supply&Trading

들어 2022 년 고유가 시기 역대급 이익을 바탕으로 바로 대규모 배당을 실행하여 모회사 재무구조를 개선한 바 있고, 외부 투자 유치에도 적극적이었습니다. 또 대산공장을 에너지 허브화(인근에 석유화학단지, 발전소 등 집적)하여 **비용 효율**을 높였습니다.

약점 비교: SK 는 비정유 신사업 투자로 정유부문 투자여력 감소가 우려되고, 그룹 차원 탄소중립 압박으로 정유 자산 매각(예: 페루 광구 매각) 등 축소 가능성도 있습니다. GS 칼텍스의 약점은 **지분구조 특성상 의사결정 이원화**가 있을 수 있다는 점입니다(GS 와 Chevron 간 이해관계 조정 필요). 또한 GS 칼텍스는 전기차 충전 등 신사업에서 **SK 나 GS 그룹 내 다른 계열사와 역할 중복** 이슈가 있어 그룹차원 시너지가 모호할 수 있습니다. S-OIL 은 원유 도입을 아람코에 거의 의존하기 때문에 만일 지정학적 문제로 사우디 공급이 어려워지면 대체선이 부족한 위험이 있고, 또한 **최대 주주의 배당 요구 등으로 투자 자율성이 낮다**는 평가가 있습니다. 현대오일뱅크는 덩치가 작아 R&D 나 인력풀 측면에서 경쟁사 대비 **규모의 제한**이 있고, 국제 사업 경험도 부족합니다 (주로 국내에 집중).

2.3 GS 칼텍스의 시장 포지셔닝

GS 칼텍스는 **“전략적 Fast Follower 겸 균형추”**의 포지션으로 볼 수 있습니다. 시장에서 SK 가 압도적 1 위, S-OIL 이 차별적 수출전략, 현대오일뱅크가 틈새 효율화를 추구하는 가운데, GS 칼텍스는 2 위 사업자로서 **프리미엄과 볼륨의 중간** 입지를 취합니다. 예를 들어 **브랜드 이미지** 측면에서 SK 엔오의 “엔크린” 등 대비 GS 칼텍스의 “KiXX”나 “Energy Plus” 주유소 브랜드는 **가성비와 신뢰성 강조의 중간 전략**을 취합니다. 가격 정책도 SK 가 주도하면 GS 가 빠르게 따라가는 형태로, 지나친 출혈경쟁 대신 **업계 공동이익을 존중**하는 스탠스를 보입니다. 또 GS 칼텍스는 B2C 와 B2B 사업 비중이 모두 높습니다. B2C 로는 주유소 판매, LPG 충전소, 유탄유 소매사업 등이 있고, B2B 로는 석유화학 원료 공급, 산업유탄유 공급, 항공유 군납 등 다각도로 매출원을 확보했습니다. 이는 GS 칼텍스가 **B2C/B2B/B2B2C 를 모두 아우르는 다면적 사업자**임을 의미합니다. SK 가 내수 B2C 비중이 가장 높고, S-OIL 이 B2B(수출) 비중이 높다면, GS 칼텍스는 그 중간형입니다.

포트폴리오 면에서 GS 칼텍스는 **정유 70% : 화학 20% : 유탄유 10% (매출 비중, 시황 따라 변동)** 정도로 비교적 균형 잡혀 있습니다. 경쟁사 중 S-OIL 은 정유 비중이 더 높고, SK 이노베이션은 정유 외 배터리 등 비연관 신사업이 크다는 차이가 있습니다. GS 칼텍스는 이러한 밸런스 덕분에 **경쟁사 대비 실적 변동성이 낮고, 특히 불황기에 강하다**는 평가를 받습니다. 실제로 2024 년 정유업황 부진 속에서도 GS 칼텍스는 영업이익 5,480 억 원으로 경쟁사를 앞섰고, 2025 년에도 업계 유일 8 천억 원대 이익으로 2 년 연속 업계 선두를 유지했습니다[48][50]. 이러한 성과는 정유 사업에서 재빨리 가동률을 탄력 조정하고, 유탄유 등에서 꾸준히 수익을 낸 결과입니다[59][60]. **요컨대, GS 칼텍스는 업계 2 위로서 1 위 못지않은 규모를 유지하면서도, 특정 영역에 편중되지 않은 다각화 전략으로 “안정적이면서 기민한 플레이어” 포지션을 점한 것으로 볼 수 있습니다.**

2.4 최근 이슈: 신사업 진출, M&A, 구조조정, 규제 등

신사업 진출: GS 칼텍스는 그룹 차원에서 **모빌리티 및 신재생 분야** 투자를 늘리고 있습니다. GS칼텍스 자체로는 주유소를 “에너지 플랫폼”으로 전환하는 전략을 추진하여, 일부 주유소에 **전기차 초급속 충전소, 태양광 발전설비, 편의점(CVS) 및 물류 거점**을 결합한 “에너지플러스 허브”를 구축하였습니다. 또한 2023년에는 자회사 GS 커넥트를 통해 환경부 전기차 충전기 보조사업자로 선정되어 전국에 완속 충전망을 확대했고[61], 무선충전 스타트업에 투자하여 향후 **주유소에서 전기차 무선충전 서비스**도 구상 중입니다[62]. 이와 함께 **화이트 바이오**(미생물 등을 활용한 바이오케미컬) 사업도 진출하여 폐식용유 등으로 바이오디젤 원료를 생산하고 있고, 여수공장에서 폐플라스틱을 열분해유로 재활용하는 실증 프로젝트를 진행 중입니다[63][17]. 수소 분야에서는 2024년 한국화학연구원과 CCU 기술 개발 MOU를 맺고 여수에 이산화탄소 자원화 실증 플랜트를 추진하며, 장기적으로 **블루수소(정유공정부생수소 정제)** 공급과 연계한 연료전지 발전도 검토하고 있습니다[64][17].

M&A: GS칼텍스는 대규모 M&A보다는 **자체 투자 위주 성장**을 해왔으나, 2023년 말 정유사 구조조정설이 돌 때 **현대오일뱅크 인수** 가능성이 시장에서 거론되기도 했습니다. GS 그룹과 현대중공업그룹이 신사업 협력을 논의한다는 보도가 나오며 GS 칼텍스가 현대오일뱅크를 인수합병할지 관심이 있었지만, 현재까지 구체화되진 않았습니다 (시장 일각의 추측 수준). 다만 GS 칼텍스는 2024년 12월 폐윤활유 재생 업체 **대경오앤티** 인수를 검토한다는 소식이 있었는데[65], 이는 친환경 윤활유 사업 강화를 위한 소규모 M&A 시도로 평가됩니다. 또한 벤처 투자 측면에서 그룹 VC를 통해 **스타트업 M&A** 가능성도 있으며, 실제 **전기차 플랫폼, 신소재 벤처** 등에 지분 투자를 실시했습니다.

구조조정: 2020년 팬데믹 때 업계 전반에 구조조정 압박이 있었으나, GS칼텍스는 **인력 감축 대신 유연근무, 교육훈련 강화** 등으로 버텼습니다. 최근에는 조직 혁신의 일환으로 “**Business Council(BC)**”이라는 **크로스기능 협의체**를 5개 분야(Biofuel, Gas, Low Carbon, Recycle, White Bio) 신설하여 기존 부서 벽을 허무는 시도를 했습니다[66][67]. 이는 신사업 아이디어를 전사적으로 공유하고 신속하게 실행하기 위한 조직문화 개선이며, 성과에 따라 상시 조직개편도 유연하게 하고 있습니다. 또한 디지털 전환에 맞춰 **DX 인재 영입**을 활발히 했는데, 2024년 초 삼성 SDS 출신의 이은주 전무를 DX 센터장으로 영입한 사례가 대표적입니다[68][69]. 이러한 외부 인재 영입은 GS칼텍스가 **폐쇄적 정유 문화에서 벗어나 변화에 열린 조직**으로 재편되고 있음을 보여줍니다.

규제 이슈: 2023~2024년 가장 큰 규제 이슈는 앞서 언급한 **유류세 인하 조치의 지속 연장**과 **정부의 가격개입**이었습니다. 고유가 시기에 소비자 부담을 줄이기 위해 유류세를 최대 37% 인하했던 조치는 여러 차례 연장되어 2024년, 2025년까지 이어졌습니다[37][38]. 정유사 입장에서는 세율 인하로 판매가격이 내려가도 자신의 마진에는 직접 영향이 없으나, 대신 수요가 떠받쳐져 판촉에 긍정적 효과가 있었습니다. 그러나 정부가 가격안정을 이유로

정유사 이익을 견제하는 발언을 하면서 “**황재세**” 논란도 있었고, 2022 년 유가 급등 당시 일시적으로 **정유사 초과이익 환수**까지 거론되기도 했습니다. 이외에 **환경규제**로서는 탄소중립 법제화 움직임 외에, 2025 년부터 강화될 IMO 해사연료 규제, 국내 미세먼지 계절관리제에 따른 겨울철 벙커 C 유 사용 제한 등이 정유사의 제품구성 전략에 영향을 줄 것입니다.

종합하면 GS 칼텍스는 경쟁사 대비 **안정적 2 위 플레이어**로서 입지를 굳히는 한편, 친환경·디지털 시대에 맞춰 사업 포트폴리오와 조직을 재편하는 **적극적 변신**을 도모하고 있습니다. 이는 향후 업황 변화에 대한 대비책이자, 에너지 전환기에도 생존·성장하겠다는 전략적 행보로 해석됩니다.

3 장. GS 칼텍스 심층 분석

3.1 사업 구조 (부문별 매출 및 이익 비중)

GS 칼텍스의 사업은 크게 세 부문으로 나눌 수 있습니다: **정유(석유제품 제조·판매), 석유화학(방향족 등), 윤활유(베이스오일 및 완제품)**. 여기에 기타로 전기/수소 등 신사업이 소규모 포함됩니다. 최근 연도별 실적을 살펴보면, **매출 비중**은 정유부문이 대략 70~75%로 가장 크고, 석유화학(아로마틱+올레핀) 부문이 15~20%, 윤활유 부문이 5~10% 정도를 차지합니다. 예를 들어 2024 년 연간 매출 47 조 6 천억 원 중 정유 약 38 조원(약 80%), 석유화학 약 6~7 조원(15%가량), 윤활유 약 3 조원(5%대) 수준으로 추정됩니다[70][71]. **영업이익 비중**은 시황에 따라 크게 달라지는데, 2022 년과 같은 호황기에는 정유 부문 이익이 압도적이었으나 2023~2024 년과 같은 불황기에는 윤활유 부문이 전체 이익의 절반 가까이를 책임졌습니다[56][72]. 실제로 2023 년과 2024 년 GS 칼텍스의 연간 영업이익 약 5 천억원 중 윤활유 부문이 0.5 조원(5 천억원) 내외로 꾸준히 기여해 **정유 부문의 부진을 상쇄**했습니다[72][58]. 석유화학 부문은 PX와 올레핀 스프레드 약세로 2024 년 적자 전환(-476 억원 영업손실)하며 전체 이익에서 **마이너스 요인**이 되었고[73][74], 정유 부문은 2024 년 소폭 적자에서 2025 년 흑자전환(5,391 억원 영업이익)하여 다시 핵심 수익원이 되었습니다[75][59].

정유 부문 내에서는 휘발유, 경유, 항공유, 나프타, LPG 등을 생산하며, **이 중 경유 비중(생산·판매 기준 약 40%)과 휘발유 비중(20% 초반)**이 높습니다. 2024 년 수출 통계를 보면 경유와 휘발유가 수출량의 약 63.9%를 차지했는데[76], 이는 GS 칼텍스의 생산구성도 유사한 패턴을 보였을 것으로 추정됩니다. GS 칼텍스는 일일 정제능력 약 80 만 배럴 중 상당 부분을 수출로 돌리며, 2024 년 한국 전체 수출량 신기록에 기여했습니다. 석유화학 부문에서는 **파라자일렌(PX)**이 가장 큰 제품으로, 생산능력 연 135 만 톤 규모를 보유하고 국내외 시장에 판매합니다. PX 는 주로 중국 수출을 많이 하며, 한때 GS 칼텍스 영업이익의 20~30%를 담당할 정도로 효자였으나 2019 년 이후 중국발 공급과잉으로 스프레드가 낮아져 최근 수익 기여가 감소했습니다. 올레핀 부문에서는 2021 년 신규 완공한

심층 분석 보고서: GS칼텍스-Supply&Trading

MFC(Mixed Feed Cracker, 70 만톤 에틸렌/프로필렌 생산)를 통해 에틸렌 등 기초올레핀을 생산하여 일부는 자가소비(폴리머 제조)하고 일부는 판매합니다. 윤활유 부문은 **고급 윤활기유(그룹 III 등급)**를 연 26MBD 생산하여 글로벌 윤활유 업체에 공급하고, 이를 원료로 한 완제품 윤활유(Kixx 브랜드)를 국내외 시장에 판매합니다[77][78]. GS 칼텍스는 윤활유 완제품 내수 1 위(점유율 ~20%)이며[79][80], Base Oil 수출도 아시아에서 큰 몫을 차지합니다.

정리하면 GS 칼텍스의 사업구조는 **정유 중심의 수직계열화된 포트폴리오**로, 정유→화학→폴리머, 정유→윤활기유→윤활유 완제품까지 **밸류체인 전반**에 걸쳐있습니다[34][36]. 이로써 생산 효율을 높이고 부가가치를 극대화하고 있으며, 실제 “정유-윤활유 등 주력사업의 이익창출력이 견조하게 유지될 전망”이라는 평가를 받고 있습니다[35][81].

3.2 전략 방향 (중장기 비전 및 경영전략)

GS 칼텍스는 “**에너지 플러스(Energy Plus)**”라는 슬로건 하에 중장기 비전을 추진하고 있습니다. 이는 전통 석유에 **플러스 알파의 새로운 에너지를 더한다**는 의미로, 궁극적으로는 단순 정유사를 넘어 **종합에너지 솔루션 기업**으로 탈바꿈하는 것이 목표입니다. 중장기 전략의 핵심 축은 크게 세 가지로 요약됩니다: **Green Transformation (GX), Business Transformation (BX), Digital Transformation (DX)**[82].

- **GX (녹색성장 전환):** 저탄소 신사업 확대 전략입니다. GS 칼텍스는 2030년까지 **탄소배출 15% 이상 감축**을 내부 목표로 세우고, **화이트 바이오** (바이오매스 기반 소재), **바이오연료** (SAF, 바이오디젤), **수소/CCUS** 등을 신성장 동력으로 선정했습니다[63][17]. 예컨대 2024년 일본에 SAF를 수출하며 국내 정유사 최초 상업 공급 사례를 만들었고[14][15], 2025년까지 여수에 CO₂ 포집·활용 실증 플랜트를 구축해 향후 **연간 수십만 톤 규모의 CO₂ 전환 기술**을 확보하려 하고 있습니다. 또한 폐플라스틱을 열분해해 석유화학 원료로 재사용하는 기술, 바이오매스 에탄올을 연료첨가제로 사용하는 등 **순환경제형 사업**도 추진 중입니다. 중장기적으로 GS 칼텍스는 “**2050 탄소중립**” 달성을 경영 최우선 과제로 삼고 있어, 기존 정유공정에서도 수소 활용 공정전환 등 혁신을 가속화할 계획입니다.
- **BX (사업구조 혁신):** 기존 사업의 체질 개선 및 신규 사업모델 개발입니다. GS 칼텍스는 밸류체인 전반을 객관적으로 점검하여 비효율을 제거하고, 부서 간 경계를 넘어서는 프로젝트 조직(앞서 언급한 Business Council)을 도입했습니다[66][67]. 이를 통해 **Biofuel, Gas, Recycle 등 각 분야 전문가들이 정기 협의**하여 아이디어를 공유하고 실행 속도를 높이고 있습니다[66][83]. 또한 고객중심 경영 강화를 위해 2024년 대규모 글로벌 고객 초청 행사(“Customer Appreciation Night”)를 열어 40개국 500여 고객사를 초청하는 등 **B2B 영업**

강화도 BX 의 일환입니다[84][85]. 중장기적으로 GS 칼텍스는 **내수시장 정체를 극복하기 위해 B2B2C 모델을 강화하고** 있습니다. 예컨대 주유소 공간을 전기차 충전+카셰어링 거점으로 만들고, 배송택배 서비스와 연계하거나, 주유소 내 편의점/카페를 확대해 수익 다각화를 꾀합니다. 또한 **모빌리티 플랫폼**과 제휴하여 주유소 데이터를 활용한 신규 서비스 (예: 차량정비 O2O, 주유구독 서비스 등)도 실험하고 있습니다. 사업구조 혁신의 또 다른 측면은 **재무구조 안정 및 투자여력 확보**인데, GS 칼텍스는 최근 몇 년간 대규모 차입 없이 내부현금흐름으로 신사업 투자를 충당하며 재무안정성을 유지해왔습니다[86][87]. 이를 통해 향후 기회가 올 때 적극적 M&A 나 설비투자에 나설 수 있는 준비를 갖추는 전략입니다.

- **DX (디지털 전환):** 디지털 기술로 기존 운영을 혁신하고 경쟁우위를 확보하는 전략입니다. GS 칼텍스 DX 의 5 대 중점 분야는 **안전관리(SHE) 향상, AI 기반 에너지관리, AI/ML 활용 공정최적화, 데이터 기반 설비자산 관리, 계획/스케줄 통합**입니다[22][24]. 구체적으로, 정유공장 내 센서를 통해 실시간 설비상태를 모니터링하고 AI 가 고장징후를 예측해 미리 정비함으로써 **가동중단 시간을 최소화**하고 있고, 기상 데이터와 수요데이터를 AI 로 분석해 **에너지 사용 최적화**를 달성하고 있습니다. 또한 과거 사람의 경험에 의존하던 생산일정 수립을 디지털 플랫폼이 대신하여 **시장 변화에 민첩하게 대응**하도록 하고 있습니다[24][88]. DX 추진을 위해 GS 칼텍스는 **사내 디지털 아카데미**를 운영해 전 직원 3 명 중 1 명 이상(1,000 여 명)이 데이터 분석/AI 활용 교육을 이수했고, 현업 부서원들이 직접 AI 챗봇 등을 개발해 현장에 적용하는 문화가 자리잡았습니다[89][90]. 특히 DX 센터장 이은주 전무는 **“포용적 조직문화가 DX 성패를 가른다”**며, 구성원 누구나 아이디어를 내고 위험을 감수하는 **“Good Risk Taking”** 문화를 정착시키는 데 주력하고 있습니다[91][92]. 이러한 문화적 전환도 DX 전략의 중요한 축으로, 허세홍 대표이사가 직접 임직원들에게 **과감한 도전 권장 메시지**를 지속 발신하고 있습니다[93][94].

이처럼 GS 칼텍스는 **전통사업 효율 극대화**와 **미래사업 준비**라는 두 마리 토끼를 잡기 위한 중장기 전략을 전방위로 전개하고 있습니다. “Deep Transformation Journey”라 명명된 이러한 노력은 2024 년 한 해 동안에도 지속되었으며, 임원부터 신입사원까지 **변화를 당연시하는 조직문화**를 심는데도 방점을 두고 있습니다[82][95]. 궁극적으로 GS 칼텍스는 2030 년대 이후 석유 수요 감소 시대에도 지속가능한 성장을 하기 위해, **현재의 정유회사 DNA 에 친환경·디지털 DNA 를 더하는 방향**으로 전략적 진화를 추구하고 있다고 할 수 있습니다.

3.3 차별화 포인트 (기술, 브랜드, 채널, 비용 구조, 고객기반 등)

GS 칼텍스가 경쟁사 대비 두드러지는 차별화 요소는 다음과 같이 정리됩니다.

- **기술력 (정제/생산):** GS 칼텍스는 *국내 최고 수준의 정제시설 효율*을 자랑합니다. 여수공장은 단일 Site 로 대규모이면서도 최신 고도화시설과 복합석유화학시설을 갖춰, 원유 한 방울에서 최대의 부가가치를 뽑아낸다는 평가를 받습니다. 정제마진 지표인 Nelson Complexity Index 나 고도화비율 측면에서 GS 칼텍스는 34% 고도화비율로 업계 최상위[34][36], 이는 **중질유를 더 많이 경질유화하여 마진 개선**이 가능함을 뜻합니다. 또한 윤활기유 제조기술에서도 Chevron 과의 협력 시너지를 통해 세계적 기술을 보유, 고품질 그룹 III 기유를 생산하는 제한된 기업 중 하나입니다. 이러한 기술력은 정유본업의 수익창출력으로 직결되며, GS 칼텍스가 **불황에도 일정 수준 이익을 낼 수 있는 기초**가 되고 있습니다[58][57].
- **브랜드 및 마케팅:** GS 칼텍스의 소비자 브랜드인 **"EnClean 보너스카드"**, 주유소 브랜드 **"GS Caltex - Energy Plus"** 등은 오랜 기간 쌓인 인지도와 신뢰성이 강점입니다. SK의 "OK캐쉬백" 적립과 대응하여 GS는 "엔크린보너스" 포인트 제도를 일찍 도입했고, 주유소 서비스 품질 향상 캠페인(예: "Clean & Friendly 주유소")을 전개해 **고객만족도 1 위**를 달성한 바 있습니다. 또한 윤활유 브랜드 **"Kixx"**는 국내 점유율 1 위이자 전 세계 60 여 개국에 수출되는 글로벌 브랜드로 자리잡았습니다[79][80]. Kixx 는 브랜드 파워를 높이기 위해 동남아 모터스포츠 후원, 해외 정비소 대상 기술 세미나 등을 열어 **B2B 브랜드 신뢰**까지 구축했습니다. GS 칼텍스는 주유소를 단순 연료 판매장이 아닌 **복합 서비스 공간**으로 탈바꿈하는 브랜드 전략에도 차별화 포인트가 있습니다. 2020년부터 선보인 "에너지플러스 Hub" 주유소는 주유·세차 외에 전기차충전, 드론배송 테스트베드, 식음료 카페 등 새로운 경험을 제공, 기존 주유소 이미지 혁신을 시도했습니다. 이는 젊은 고객층에게 **"미래형 주유소 = GS 칼텍스"**라는 브랜드 이미지를 심는 효과를 노리고 있습니다.
- **유통채널:** GS 칼텍스는 전국 주유소 약 2,200 여 곳(점유율 약 25%)으로 SK 에 이어 2 위 채널을 확보하고 있습니다. 특히 **수도권과 영남권에서 강세**인데, 서울/경기 지역 주요 간선도로와 부산/경남 산업단지 인근에 GS 주유소 비중이 높습니다. 또한 산업용 연료유(벙커 C, LNG 대체유 등) 공급에서는 GS가 발전사, 중소공장 등 **다양한 B2B 채널**을 장악하고 있어, 내수 채널 경쟁력은 SK 다음으로 탄탄합니다. 수출 채널 측면에서는, GS 칼텍스는 주주사 Chevron 의 글로벌 네트워크를 일부 활용하는 이점이 있습니다. Chevron 이 미주/동남아에 구축한 석유제품 판매망에 GS 제품을 공급하거나, 반대로 Chevron 의 해외 정유소와 연계하여 **원유 도입 공동구매** 협력을 하는 등 채널 협업이 있습니다. 이는 S-OIL 이나 현대오일보다는 넓은 **글로벌 영업지평**을 제공하는 차별점입니다.
- **원가구조(비용 효율):** GS 칼텍스는 단일 공장 운영이라 공장 간 중복투자가 없고, 모든 시설이 여수 국가산단 내 밀집해 **물류 동선이 최적화**되어 있습니다. 원유 도입은 초대형 VLCC 로 전량 여수항에서 하역 후 바로 인근 공장으로 투입되며, 제품 수출도

심층 분석 보고서: GS칼텍스-Supply&Trading

공장 앞 부두에서 바로 선적되어 **물류비용 최소화**가 가능합니다. 또한 합작 파트너 Chevron 으로부터 일부 원유를 장기계약으로 가져올 때 **유리한 조건**을 확보하는 것으로 알려져, 원가 측면 효율성이 있습니다. 운영비용 면에서는, GS 칼텍스는 임직원 수 약 3 천 명 수준으로 SK 에너지 대비 적정 규모를 유지하며 **인건비 효율**도 양호합니다. 그리고 2020 년 이후 도입한 **Digital 유지보수 시스템**으로 설비 가동중지 시간을 단축, 연간 수십억원의 비용 절감 효과를 보고 있습니다 (예: 2023 년 AI 예측정비로 불시작다운 2 건 예방 등). 결과적으로 GS 칼텍스는 경쟁사 대비 **낮은 단위당 고정비와 효율적인 변동비 관리**로 **정제마진 하락기에 손익분기점(BEP) 이하로 내려가는 기간이 짧다**는 평가를 받습니다.

- **고객 기반:** GS칼텍스의 고객기반은 B2C와 B2B에 걸쳐 폭넓습니다. B2C 측면에서는 전국 운전자, 자가용 보유자를 대상으로 한 광범위한 소매 고객층을 보유하고 있습니다. 특히 *KIXX 엔진오일*은 자동차 애프터마켓에서 시장점유 1 위로, 정유사 중 소비자 접점이 가장 넓은 편입니다. B2B 측면에서 GS 칼텍스는 **항공유 군납 1 위** 업체로 대한민국 공군 및 육군기지에 항공연료를 공급해왔고, 글로벌 항공사(대한항공 등)에 연간 수백만 배럴의 항공유를 납품합니다. 또한 국내 석유화학사들에게 파라자일렌, 혼합자일렌을 공급하고, 플라스틱 제조사들에게 폴리프로필렌을 판매하는 등 **화학소재 고객** 기반도 다집니다. 석유제품 수출 시장에서는 호주, 일본, 동남아의 정유사나 대형 소비자들이 GS 칼텍스의 주요 고객인데, 예컨대 **호주 최대 정유사인 Ampol** 과 장기 공급관계를 맺고 매년 휘발유/경유를 대량 수출합니다. 이처럼 다양한 고객층은 GS 칼텍스의 **시장 리스크를 분산**시켜주며, 어떤 특정 수요처 부진이 와도 다른 쪽에서 보완할 수 있게 합니다.

요약하면 GS 칼텍스는 **기술적 경쟁력, 균형 잡힌 브랜드/채널 전략, 효율적 비용구조와 다양한 고객 풀**을 차별화 포인트로 지니고 있습니다. 이러한 요소들이 복합적으로 작용하여, GS 칼텍스는 경쟁사 대비 **경영 안정성과 시장 대응력을 동시에 갖춘 회사**로 평가받고 있습니다.

3.4 리스크 요인 (규제, 경쟁, 기술, 인력, 재무, 평판 등)

아무리 견실한 기업이라도 내외부 리스크 요인을 안고 있습니다. GS 칼텍스의 주요 리스크를 분야별로 살펴보겠습니다.

- **시장/경쟁 리스크:** 국내외 석유제품 수요 부진이나 정제설비 증설에 따른 공급과잉은 **가장 직접적인 사업 리스크**입니다. 최근 사례처럼 중국의 정유설비 증설과 글로벌 경기둔화가 겹치면 정제마진이 하락하여 정유부문 수익이 크게 줄어듭니다[96][97]. 2024 년 GS 칼텍스 정유부문은 이런 영향으로 영업적자를 냈고[57][98], 2025 년에도 상반기 대규모 재고손실로 손실이 발생했습니다[99][100]. 경쟁 측면에서는, 타 정유사들 역시 석유화학 비중을 늘리고 윤활유 시장에서도 적극적으로

나서고 있어 **GS 칼텍스의 전통적 강점 영역이 압박받을 수** 있습니다. 예를 들어 현대오일뱅크가 2022 년 윤활기유 공장을 증설하면서 기유 시장 경쟁이 심화되었고, S-OIL 이 사힌 프로젝트로 PX 생산을 확대하면 GS 의 PX 마켓셰어가 하락할 가능성이 있습니다. 또한 전기차 증가로 휘발유 수요가 피크를 찍고 내려오면, 주유소 네트워크 가치도 떨어지고 이는 시장 구조 변화를 초래할 리스크입니다. GS 칼텍스는 전기차 충전 등 대비책을 마련 중이지만, 궁극적으로 **화석연료 기반 수요 감소**는 피하기 어려운 도전입니다.

- **정책/규제 리스크:** ESG 규제와 정부 정책은 GS 칼텍스에 큰 영향을 줍니다. *탄소중립 목표*에 따라 배출권 거래제 비용이 상승하거나, 환경부담금이 늘면 정유공장 운영비용이 올라가게 됩니다. 또 향후 *탄소 국경세* 등이 석유제품 수출에 붙을 경우 가격경쟁력이 약화되는 리스크가 있습니다[20][21]. 국내적으로 정부가 에너지 세제를 개편하거나 (예: 유류세 항구 인하 축소 등), 미세먼지 저감 차원에서 경유차 운행 제한, 내연기관차 판매금지 시점 설정 같은 정책을 내면 이는 장기 수요 감소로 직결됩니다. 또한 공정거래위원회 등이 정유사 담합 여부를 조사하거나, 정부가 물가 안정을 이유로 정유사의 이익률을 압박하는 경우도 있어 **정책 리스크**가 존재합니다. 실제 2022 년 여론에서 정유사 고유가 폭리를 지적하는 목소리가 나오자 국회에서 횡재세 법안이 논의되는 등, 사회적 눈높이에 따라 영업활동이 제약받을 가능성도 고려해야 합니다.
- **기술 리스크:** 정유산업 자체는 성숙산업이라 핵심 공정기술은 안정적이지만, *에너지 패러다임 변화*로 인한 기술 리스크가 있습니다. 예를 들어 배터리 기술의 급격한 발전으로 전기차가 내연차를 급속 대체하거나, 수소연료전지 기술 혁신으로 트럭/선박 연료가 디젤→수소암모니아로 전환될 경우, 기존 정유사의 기술/설비는 **좌초자산화**될 위험이 있습니다. GS 칼텍스는 이러한 변화에 대비해 사업다각화를 모색하고 있으나, 미래 어느 시점엔 기존 정제설비를 폐기하거나 대대적 개조를 해야 할 가능성이 있습니다. 또한 정유사는 *공정 안정성이 생명*인데, 디지털화로 사이버리스크가 늘어난 점도 기술적 리스크라 할 수 있습니다. 운영기술(OT) 영역의 해킹이나 시스템 장애가 발생하면 생산 차질과 안전사고 우려가 있는데, GS 칼텍스도 이에 대비해 망분리, USB 통제, 보안전담조직 운영 등 대책을 시행 중입니다[101][25]. 끝으로, 정유 부문이 아닌 신사업에서의 기술 검증도 리스크입니다. 예컨대 CCUS 나 화학재활용 같은 신기술에 투자하고 있는데 상용화에 실패하거나 경제성이 기대 이하일 경우 투자손실이 발생할 수 있습니다.
- **인적자원 리스크:** GS 칼텍스는 정유업 특성상 **숙련된 기술인력의 유지**가 중요한데, 최근 청년층 기피 업종이라는 점이 인력 수급 리스크가 됩니다. 젊은 엔지니어들이 선호하는 배터리·IT 업계 등에 비해 정유사는 미래 성장성이 낮게 인식되어 우수 인재 유치에 어려움이 커지고 있습니다. 또한 조직 내에서는 **세대교체와 문화 충돌**

리스크가 존재합니다. 20~30 대 신입사원들은 수평적이고 유연한 문화에 익숙한데, 여전히 정유업에는 교대조 운영, 직급 문화 등 경직성이 남아있어 **조직 갈등**이 생길 여지가 있습니다. GS 칼텍스는 이를 극복하기 위해 여성 임원 영입, 근무유연화 등 변화를 주고 있지만, 실제 오래된 직원들의 사고방식 전환에는 시간이 필요합니다. 아울러 전문인력 유출도 이슈입니다. 최근 배터리, 수소 분야로 산업계 재편이 일어나며 정유사 직원들이 이직하거나 조기퇴직 후 새로운 분야로 가는 사례가 있습니다. 핵심 기술자들이 빠져나갈 경우 공정 운영 노하우 단절 등의 우려가 있어, **인재 유지 및 재교육**이 과제가 되고 있습니다.

- **재무 리스크:** 정유사업은 대규모 재고와 운전자본이 필요하므로 **유동성 관리와 부채관리**가 중요합니다. 국제유가가 급락하면 재고자산 평가손실로 단기 손익이 나빠지고, 유가가 급등하면 원유구매 비용 증가로 대규모 운전자금이 묶여 현금흐름 압박이 생깁니다[33][102]. GS 칼텍스는 재무적으로 양호한 신용등급(A1, AA+)을 유지하고 있고 부채비율 70~80%대로 업계 평균 수준이지만[103][104], 유가 변동성이 큰 시기에는 단기차입이 늘어날 수밖에 없습니다. 또한 신사업 투자 자금도 장기적으로는 수조 원 단위가 예상되어, 투자 회수에 장기간이 걸릴 경우 재무 부담이 될 수 있습니다. 외환 리스크도 있습니다. 매출의 상당부분이 수출 달러 매출이고, 원유 구매는 100% 달러 부채입니다. 원달러 환율이 급등하면 (원화약세) 원유도입 원가가 오르지만 수출쪽 이익으로 상쇄하는 측면도 있어 복잡한 영향이 있습니다. 2024 년 하반기 환율이 1,300 원대를 넘자 정유사들이 환차손 우려로 긴장했고[105][106], GS 칼텍스도 이에 대비해 환헤지 금융상품 등을 활용하고 있습니다. 전반적으로 GS 칼텍스는 현금흐름이 안정적이고 차입금의존도 20% 내외로 관리되고 있어[86], 재무 리스크는 비교적 통제 가능 수준이나 업황 급변 시 일시적 유동성 악화 가능성을 늘 주시해야 합니다.
- **안전/평판 리스크:** 정유공장은 **중대산업재해 가능성**이 항상 존재합니다. 만일 대형 화재·폭발 사고가 발생하면 인명피해는 물론 공장 가동 중단, 막대한 복구비용, 그리고 기업 이미지 타격이 불가피합니다. GS 칼텍스 여수공장은 과거 큰 사고 없이 운영되어 왔으나, 2021 년 경질화학제품 저장탱크에서 경미한 화재가 발생한 사례 등이 있어 안전 투자가 지속 필요합니다. 최근 중대재해처벌법 시행으로 경영진 책임이 강화된 만큼, GS 칼텍스는 안전관리 디지털 시스템, 작업장 AI CCTV 감시 등 선제 대응을 하고 있습니다. **환경 오염 사고**도 평판 리스크입니다. 해상 원유하역 중 기름 유출, 대기오염물질 과다배출 등이 발생하면 지역사회와의 신뢰에 금이 갈 수 있습니다. GS 칼텍스는 오염방지 장치를 최신화하고 상시 모니터링으로 사고 예방에 노력하지만, 한 번 사고가 터지면 언론의 조명을 받아 기업평판에 부정적 영향을 주게 됩니다.
- **지배구조/법률 리스크:** GS 칼텍스는 비상장사이지만 GS 에너지와 Chevron 의 **50:50** **합작** 구조라 의사결정에서 양측 합의가 필수적입니다[43][107]. 만약 두 주주 간

의견 대립이 있으면 신사업 투자 결정 등이 지연될 수 있는 위험이 있습니다. 또한 국내외 법규 준수 측면에서, 미국계 지분이 50% 있는 만큼 미국의 대이란 제재 등 국제정책에 의해 특정 거래제약이 생길 수 있습니다. 실제 Chevron 규정에 따라 GS 칼텍스는 이란산 원유 도입을 중단한 사례가 있습니다. 그리고 향후 Chevron 이 지분을 매각하거나, GS 그룹이 지배구조 개편으로 GS 칼텍스를 상장하거나 할 경우 경영환경이 크게 달라질 리스크도 배제할 수 없습니다.

이와 같이 GS 칼텍스는 **시황, 정책, 기술, 인적, 재무, 안전 등 다각도의 리스크**에 노출되어 있으며, 이를 인지하고 완화하기 위한 노력을 경주하고 있습니다. 전반적으로 업황 변동에 따른 **재무적 변동성과 에너지전환 파고**가 가장 큰 구조적 리스크이지만, GS 칼텍스는 사업다각화와 선제전략으로 어느 정도 방파제를 구축한 것으로 평가됩니다. 향후에도 위험 신호를 빠르게 포착하고 기민하게 대응하는 경영이 요구됩니다.

4 장. 인재상·조직 문화·채용 특징

4.1 공식 인재상 키워드와 실제 해석

GS 칼텍스의 공식 인재상 키워드는 **“열정 (Passion)”, “창의적 도전 (Creative Challenge)”**으로 요약됩니다. 회사 채용 페이지에서는 **“넘치는 열정과 창의적인 도전으로 에너지 산업을 이끌 인재를 구합니다”**라는 문구로 인재상을 표현하고 있습니다. 이는 **에너지 산업의 미래 변화를 주도할 적극적이고 혁신적인 인재**를 원한다는 의미입니다. 실제 채용과 인사평가에서는 이 인재상을 다음과 같이 해석하고 있습니다. **“열정”**은 단순히 야근을 불사하는 열의를 뜻하기보다는 **책임의식과 업무에 대한 주인의식**을 강조하는 개념입니다. 맡은 일에 끝까지 책임지고, 문제 해결을 위해 스스로 한 걸음 더 나아가는 적극성을 중요시합니다. 정유업이 보수적인 산업처럼 보여도 GS 칼텍스는 젊은 CEO 리더십 아래 **자기주도적이고 몰입도가 높은 인재**를 높이 평가합니다. **“창의적 도전”**은 새로운 시각으로 변화를 추구하는 태도를 말합니다. 전통적인 방식에 안주하지 않고 **“왜 이렇게 안해볼까?”**를 끊임없이 제기하는 직원이 환영받습니다. 예컨대 공장 엔지니어라도 데이터 분석 툴을 독학해 공정개선 아이디어를 낸다거나, 영업사원이 기존 관행을 깨고 새로운 고객접점 방식을 시도하는 것을 장려합니다. 이를 위해 GS 칼텍스는 **실패를 처벌보다 학습기회로 삼는 문화**를 만들고 있으며, 앞서 언급한 **“Good Risk Taking”** 정신도 같은 맥락입니다[93][94].

공식 인재상 외에도 GS 칼텍스는 **정직과 협업**을 핵심가치로 두고 있습니다. GS 그룹 전반의 가치인 **정직(Integrity)**을 중시하여, 윤리 규범 준수와 투명한 행동을 모든 직원의 기본 덕목으로 봅니다. 또한 에너지 산업은 팀 단위로 움직이기 때문에 **팀워크와 커뮤니케이션** 역량을 인재 평가의 중요한 요소로 봅니다. 실제로 인성면접 등에서 지원자의 협업 경험, 갈등 해결 사례를 묻는 경향이 있고, 개인주의적 성향보다는 조직 기여도와 대인관계를 살핍니다. 정리하면 GS 칼텍스의 인재상은 **“뜨거운 열정과 도전정신을 바탕으로 정직하게**

협업하는 인재”로 표현할 수 있으며, 이는 실제 채용·평가 환경에서 **주도적 업무태도, 혁신 마인드, 윤리의식, 팀워크** 등의 구체적 역량 항목으로 해석되어 활용되고 있습니다.

4.2 조직 문화 (보도자료, 인터뷰, 후기 등 기반 추론)

GS 칼텍스의 조직문화는 전통적으로는 **보수적이고 안정지향적**인 색채가 있었으나, 최근 상당한 **변화와 젊은 흐름**이 감지되고 있습니다. 정유업 특성상 과거에는 **위계질서가 분명**하고 안전을 중시해 규칙과 절차가 강조되는 문화였습니다. 여수공장 같은 생산현장은 군대식 문화가 남아있다는 평까지 있었고, 서울 본사도 대기업 특유의 형식적 소통 (직급 호칭 등)이 있었습니다. 그러나 2019 년 허세홍 대표(오너 3 세 경영인) 취임 이후 **파격적 조직문화 개선**이 추진되었습니다. 첫째, **소통 문화** 개선으로 임직원 간 영어 닉네임 사용, 직급 대신 “님” 호칭 사용 등이 도입되었습니다. 젊은 직원들 사이에서는 직급보다 **프로젝트 기반의 역할**로 소통하는 분위기가 늘고 있습니다. 둘째, **유연근무와 자율문화** 확산입니다. 선택적 근로시간제를 도입해 출퇴근 시간을 탄력적으로 운영하고, 재택근무도 일부 부서에 도입했습니다. 복장도 정장 대신 비즈니스 캐주얼을 허용해 보수성을 완화했습니다. 이는 **디지털·스타트업 문화**를 일부 수용한 것으로, 정유업계에서는 선도적인 시도입니다.

셋째, **다양성과 포용**에 대한 강조입니다. 과거 정유사는 남성 위주 문화였으나, GS 칼텍스는 여성인재 채용 및 승진에 적극적입니다. 2022 년 첫 여성 임원(이은주 전무)을 영입했고, 여직원 비율이 20%를 넘어서며 업계 최고 수준입니다. 특히 DX 분야에서 여성인력들이 성과를 내면서, 회사 공식 블로그에서도 **“여성 친화적 조직문화가 디지털 경쟁력”**이라는 기사를 통해 포용성을 홍보했습니다[108][68]. “여성친화”를 단순히 육아지원이 아니라 **누구나 역량을 발휘할 기회를 주는 문화**라고 정의한 점은, 성별·연차를 불문하고 아이디어를 존중하는 분위기를 보여줍니다[69][109].

넷째, **도전 권장 문화**입니다. 앞서 여러 번 언급된 “Good Risk Taking”은 허세홍 대표가 공개적으로 강조한 가치로, 실패를 두려워말고 새로운 시도를 해보라는 메시지입니다[93][94]. 실제 사례로, 여수공장 엔지니어들이 공정 개선 아이디어를 경연하는 사내 공모전이 정례화되어 우승팀이 즉시 예산 지원을 받아 현장 적용에 나서는 제도가 있습니다. 또한 사무직 사원들도 사내 스타트업 오디션에 참가해 채택되면 6 개월간 전담 조직으로 아이디어를 사업화해볼 수 있습니다. 이처럼 **사내 기업가정신**을 북돋우는 분위기가 조성되고 있습니다.

다섯째, **노사 및 직원 복지 측면**에서 비교적 안정된 문화가 있습니다. GS 칼텍스는 대기업이지만 **별도 노동조합은 없고 노사협의회** 형태로 운영되며, 분규 없이 협력이 잘 되는 편입니다. 직원들은 정년이 보장되고 임금수준도 높아 **직무만족도**가 상당히 높은 회사로 알려져 있습니다. 다만 정유업이 교대근무 등으로 근무강도가 높아 일과 삶 균형은 부서별 차이가 있는데, 회사 차원에서 휴가사용을 독려하고 프로젝트 단위 성과급 등 **보상체계 개선**도 진행 중입니다.

잡플래닛 등 직장 후기에는 “급여와 복지가 좋고 안정적이거나, 업황 영향을 많이 받아 실적 안 좋으면 긴장감이 생긴다”, “보수적이지만 점차 변화하고 있다”는 평가가 공존합니다. 요약하면 GS 칼텍스의 조직문화는 **안정성과 규율 위에, 변화와 혁신의 새 옷을 입히는 중**이라고 볼 수 있습니다. 전통 제조업의 강점(체계, 안전의식)은 유지하되, IT 기업처럼 빠르고 유연한 문화를 흡수하려 노력하는 과도기에 있습니다. 이는 지원자에게는 **“변화를 주도할 기회”**로 비칠 수 있으며, 회사 역시 이런 문화를 어필해 **혁신 마인드 인재**를 끌어들이고 있습니다.

4.3 최근 채용공고 동향 (3~6 개월 내)

GS 칼텍스의 채용은 **정기 공개채용과 수시 경력채용**으로 나뉩니다. 최근 3~6 개월 동향을 살펴보면, **2025 년 상반기 신입/경력 공채**가 2025 년 3 월 말에 진행되었습니다[110]. 공고 내용을 보면 모집 분야가 **무역영업(해외영업), 일반영업(B2B/B2C), 엔지니어(공정·설비·IT), Staff(인사·재무 등)** 등으로 광범위하며[111], 신입과 경력을 동시 모집해 **문호를 넓힌 점**이 특징입니다. 이는 필요한 인재를 수시로 확보하려는 유연한 채용 기조를 보여줍니다. 해당 공채에서는 **디지털 역량 평가**가 포함되어 눈길을 끌었는데, 신입 지원자 필기전형에 직무역량, 조직가치 적합도와 함께 **“디지털 역량”** 테스트가 추가되었습니다[112]. 이는 GS 칼텍스가 모든 인재에게 기본적인 데이터·IT 소양을 요구하기 시작한 것으로 해석됩니다. 또한 한국사 시험도 포함되었는데[112], 이는 국내 정유사들이 에너지 안보 등 공공성 인식을 중시해 기본 소양으로 한국사 지식을 평가하는 흐름과 같습니다.

채용홍보 측면에서 GS 칼텍스는 **미디어허브 블로그와 유튜브**를 적극 활용합니다. 2024 년 하반기 채용 때는 엔지니어 직무 중심으로 공채를 진행하여, 미디어허브에 **공정·설비/IT 엔지니어 선배들의 직무 소개 콘텐츠**를 올리고[113][114], 자기소개서 작성 팁, AI면접 대비법 등의 콘텐츠도 공유했습니다[115]. 이러한 자료들을 보면 GS 칼텍스가 **지원자들에게 구체적 가이드**를 제시하며 우수 인재를 유치하려 애쓰는 것을 알 수 있습니다. 채용 공고문의 톤은 **“미래 에너지 산업을 이끌어갈 인재 모집”, “지속가능한 미래 여정에 동참하세요”** 등 **비전과 성장 기회를 강조**하는 어조입니다[116][117]. 즉, 단순히 안정적 대기업이라는 이미지보다 **“글로벌 에너지 기업에서 성장할 기회”**를 제공한다는 메시지를 전하고 있습니다.

또한 **수시 경력채용** 측면에서, 2025 년 초에는 **AI/DX 전문가, 신사업 기획, 법무** 등 특정 분야 경력 공고들이 있었습니다. 특히 **데이터사이언티스트, 공장 자동제어 전문가** 등 디지털 인재를 찾는 공고가 증가해, GS 칼텍스의 인력 수요가 디지털·친환경 쪽에 집중되고 있음을 보여줍니다. 동시에 **유틸리티 해외영업, 정제공정 엔지니어** 등 **기존 주력 분야 경력자 채용**도 진행되어 **기존 사업역량 보강**에도 힘쓰는 모습입니다.

종합하면 최근 채용공고 동향은 **“Digital + Global + Core Business”** 키워드로 요약됩니다. 디지털 역량과 글로벌 감각을 겸비한 인재를 선호하고, 정유 본업 관련 기술/영업인재도 지속 수혈하고 있습니다. 채용 프로세스는 서류 -> AI 면접 -> 1차 실무면접 -> 2차 임원면접으로 구성되며, AI 면접 도입 등 **최신 도구 활용**이 특징입니다[118][119]. 또한 신입은 인턴이나

심층 분석 보고서: GS칼텍스-Supply&Trading

채용전제로 뽑지 않고 *전원 정규직 채용* 후 연수과정을 거치도록 하는 전통적 방식을 유지합니다. 다만 2024 년 하반기 엔지니어 채용처럼 **직무별 뽑아서 바로 현장 배치**하는 케이스도 있어, 채용이 점차 **직무 특화**되고 있는 추세입니다.

4.4 서류/면접에서 강조되는 키워드와 역량

GS 칼텍스의 지원자 평가에서 반복적으로 강조되는 역량은 **“지원 직무에 대한 전문성, 문제해결 능력, 그리고 GS 칼텍스의 핵심가치 부합도”**라고 할 수 있습니다. 구체적으로 살펴보면:

- **직무 적합성:** 자기소개서와 면접에서 **해당 직무를 왜 잘 수행할 수 있는지에** 대한 근거를 강하게 요구합니다. Supply & Trading 과 같은 무역/영업 직군이면 영어 능력, 글로벌 경험, 숫자 분석력을, 공정 엔지니어 직군이면 화학공학 지식, 프로젝트 경험 등을 어필해야 합니다. 실제 합격자 후기에 따르면 1 차 실무면접 시 *전공지식 테스트나 시사 문제 토론* 등 **직무 연관 질문**이 많이 나오며, 피면접자의 준비도와 열의를 평가한다고 합니다. 따라서 **“내가 이 분야에 얼마나 준비되었는가”**를 보여주는 인턴/프로젝트/자격증 등의 사례를 서류에 담는 것이 중요합니다.
- **문제해결 및 도전경험:** 면접 전형에서 거의 빠지지 않는 질문이 **“어려운 문제를 해결한 경험”, “혁신적으로 개선해본 사례”**입니다. 이는 GS 칼텍스가 찾는 **창의적 도전 인재상**과 연결됩니다. 지원자는 자신의 경험 중 남들이 흔히 하지 않는 방법으로 문제를 풀어난 사례나, 목표를 높게 세우고 끝까지 도전한 이야기를 준비해야 합니다. 예를 들어 영업직 지원자라면 판매실적을 올리기 위해 시도한 창의적 캠페인, 엔지니어 지원자라면 공정 과제에서 시행착오 끝에 개선한 프로젝트 등을 말할 수 있습니다. 이러한 경험을 통해 **논리적 분석력과 추진력**을 보여주는 것이 포인트입니다.
- **커뮤니케이션/협업:** 앞서 본 조직문화처럼 GS 칼텍스는 팀워크를 중시하므로, 면접에서 **“갈등을 해결한 경험”, “팀으로 성과를 낸 사례”**를 묻곤 합니다. 지원자가 독단적이지 않고 타인을 존중하며 협업할 줄 아는지를 보려는 것입니다. 따라서 대학 시절 팀 프로젝트에서 의견 충돌을 조정해 경험이나, 군대/동아리 등 조직 생활에서 갈등관리 경험을 미리 정리해 두면 좋습니다. 답변시에는 **상대의 입장을 이해하고 본인이 한 양보/조율 노력**을 어필하면 긍정적으로 평가받습니다.
- **글로벌 역량:** 특히 Supply & Trading 과 같은 직무는 **영어 등 외국어 능력과 글로벌 마인드**가 필수라서, 서류전형에서 어학점수 컷이 높고(토익스피킹 레벨 6 이상 등), 면접에서도 영어 질문이나 해외경험 질문이 나옵니다. GS 칼텍스 인사담당자들은 **“국제 업무를 함에 있어 다양성 존중과 개방적 소통이 중요하다”**고 강조해왔습니다. 따라서 교환학생, 해외인턴, 외국인과 프로젝트 경험 등 **글로벌 경험을 자기소개서에**

심층 분석 보고서: GS칼텍스-Supply&Trading

명시하면 큰 장점이 됩니다. 없더라도, 평소 국제시사 (유가 동향, OPEC 뉴스 등)에 관심을 갖고 있다는 점을 드러내는 것이 좋습니다. 실제 Trading 직무 지원 면접에서 “최근 유가에 영향을 준 이슈와 전망” 같은 질문이 나오기도 했습니다.

- **안전의식 및 윤리의식:** 정유사는 안전·윤리가 최우선 가치이므로, 면접 태도에서 **성실하고 원칙을 중시하는 모습**이 중요합니다. 뜬금없는 질문으로 “본인이 가장 중요하게 생각하는 가치가 무엇인가?”를 물어볼 때, 여기에 안전, 정직 같은 키워드를 언급하며 GS 칼텍스의 핵심가치에 부합시킬 필요가 있습니다. 또한 과거 채용전형에서 **인적성 검사에 윤리 딜레마 상황** 등이 포함되기도 했습니다. 이는 거짓 없이 정직하게 답하며, 높은 도덕성을 보이는 것이 점수와 연관됩니다.
- **기업 및 산업에 대한 이해도:** 면접에서는 GS 칼텍스의 사업에 대한 관심을 종종 평가합니다. 지원자가 회사에 맞춤 준비를 해왔는지 보기 위해 “GS 칼텍스의 강점은 뭐라고 생각하나요?”, “최근 우리 회사 뉴스 본 것 있나요?” 등을 묻곤 합니다. 이때 2 장과 3 장에서 다룬 내용들 - 예를 들어 “윤활유 Kixx 브랜드의 글로벌 경쟁력”이라든지 “국내 최초 SAF 상업 공급” 등의 이슈를 언급하면 면접관에게 **준비된 지원자**로 인식될 것입니다. 또한 산업 전반 질문으로 “정유업 전망을 어떻게 보는가?” 등이 나올 수 있어, 전기차 시대 대응 관련 본인의 생각을 논리적으로 말할 수 있어야 합니다.
- **디지털 역량:** 새롭게 부상하는 요구사항으로, 일부 면접(특히 경력직)에서 “데이터 분석 경험이 있는가?”, “사용할 줄 아는 IT 툴이 있는가?”를 확인합니다. 신입 공채에서도 디지털 역량 테스트를 도입한 만큼, 지원자들은 최소한 엑셀, 파이썬, 데이터 시각화 툴 등의 경험을 쌓고 언급하는 것이 좋습니다. 예컨대 영업지원자는 “파워비아이(PowerBI)로 판매데이터를 분석해본 경험”을, 엔지니어는 “매트랩으로 공정 시뮬레이션해본 경험” 등을 말하면 **학습능력과 적응력**을 보여줄 수 있습니다.

결국 서류와 면접을 통해 GS 칼텍스가 확인하고자 하는 것은 **“우리 산업을 잘 이해하고, 필요한 전문역량을 갖췄으며, 회사의 변화 가치에 공감하는 인재인지”**입니다. 지원 전략 관점에서, 지원자는 자기소개서 문항에서부터 이 키워드들을 의식적으로 녹여내는 것이 바람직합니다. 예를 들어 “지원동기”에서는 **에너지 전환 시대에 GS칼텍스의 혁신에 동참하고 싶다**는 열정을, “성공/실패 경험”에서는 **창의적으로 문제를 해결하고 끝까지 도전한 사례**를, “협업 경험”에서는 **팀 목표를 위해 배려하고 소통한 사례**를 어필하는 식입니다. 이러한 맥락이 잘 전해진다면, 서류와 면접에서 일관성 있게 **GS칼텍스의 인재상과 나를 연결**지을 수 있을 것입니다.

5 장. 직무 분석 – Supply & Trading

5.1 직무 핵심 역할과 일과 (하루/한 달/1년 주기)

Supply & Trading 직무는 GS 칼텍스의 가치사슬 상 원료 확보와 제품 판매의 국제거래를 담당하는 핵심 부서입니다. 일반적으로 원유 및 석유제품 수출입팀으로 불리며, 하는 일은 크게 둘로 나뉩니다: (1) 원유 도입 Supply, (2) 석유제품 Trading (수출입)[31][39].

- **(1) 원유 Supply (조달):** GS 칼텍스는 정제 원료인 원유를 전량 수입하기 때문에, Supply 담당자는 전 세계 원유 시장을 모니터링하며 가장 경제적이고 적합한 원유를 선정해 구매 계약을 체결합니다. 하루 일과를 예로 들면, 아침에 런던/뉴욕에서 온 overnight 원유 시세와 OPEC 관련 뉴스를 체크하고, 두바이유가격 움직임을 파악합니다. 이어 원유 트레이더들과 커뮤니케이션을 시작합니다 – ADNOC(아부다비 국영사)나 Aramco 등 주요 공급사의 거래 담당자들과 이메일/전화로 오늘자 원유 가격 조건이나 구매 가능 물량을 타진합니다. 특정 원유 (예: Arab Light) 200 만 배럴을 몇 월 선적분으로 제안받으면, 그 품질과 가격을 내부 공정팀과 협의합니다. 한 달 주기로 보면, 월초에 정제공장 원유 투입 계획이 나오면 이를 충족할 원유 종류와 양을 결정하고, Spot(단기거래)이나 Term(장기계약)으로 확보합니다[120]. 예를 들어 “5 월엔 고유황 중질원유 30%, 경질원유 70% 필요” 계획이 오면, 이에 맞춰 중질원유 (두바이 등)와 경질원유(북해 Forties 등)를 조합합니다. 협상 과정에서 입찰에도 참여합니다. 1년 주기로는, 연말에 다음 해 원유 도입 전략을 세웁니다. 산유국 방문, 주요 공급사와 MOU 를 통해 장기 계약 물량을 확보하고, 새로운 원유(예: 신종 셰일원유)가 나오면 시험 도입도 추진합니다. Supply 역할의 핵심은 “최적의 원유를 제때, 최저 비용으로 들여오는 것”입니다[120][40]. 이를 위해 다양한 산지(중동 70% 내외, 아프리카/북해/미국 등 30% 내외)의 원유 특성(황함량, 수율 구조)을 분석하고, 시장 상황에 따라 기민하게 구매 포트폴리오를 조정합니다. 또한 모든 원유는 초대형 유조선(VLCC)으로 수송되므로, 선적 일정 조율과 선박 용선(용선계약) 업무도 Supply 담당자의 일입니다. “### 오늘 15:00 에 Shell 과 이라크산 Basrah Light 100 만 배럴 거래 협상, 이후 선박 중개사와 6 월 1~15 일 적재 선박 확보 논의”와 같은 일정이 일상적으로 벌어집니다.
- **(2) Product Trading (수출입):** GS 칼텍스가 정제 생산한 석유제품 중 국내수요 초과분은 해외로 수출되고, 때때로 부족한 일부 제품(예: 겨울철 LPG, 석유화학용 원료 등)은 수입하기도 합니다. Trading 담당자는 국제 석유제품 시장을 무대로 판매/구매 거래를 수행합니다. 일상 업무로는, 싱가포르 시장의 휘발유/경유 현물가를 실시간 모니터링하고, 해외 바이어(예: 호주 연료 도매사)로부터 온 구매 문의에 대응합니다. “7 월 초 싱가포르 FOB 기준 자동차용 경유 30 만 배럴을 B 사에

심층 분석 보고서: GS칼텍스-Supply&Trading

US\$@@/배럴에 오퍼"와 같은 딜을 수행하는 식입니다. *월간 사이클*로 보면, 정유공장 생산계획과 연계하여 **수출 물량과 내수 물량 배분**을 합니다[39]. 내수로 다 못 파는 물량은 수출리스트에 올리고, 국가별 수요를 분석해 어디에 팔지 결정합니다[39]. 예컨대 "이번 달 휘발유 국내 수요 약세-> 수출 물량 증대, 일본 드라이빙 시즌이니 일본향 물량 확대"라는 의사결정을 합니다. 바이어들과 가격협상을 벌여 **수출 계약**을 체결하고, 배 운항일정에 맞춰 **선적/통관 서류 작업**도 진행합니다. *1년 단위*로는 수출 주력시장 변화에 맞춰 **신규 시장 개척** 프로젝트도 수행합니다[39]. 최근 예를 들어 남미나 아프리카 신흥국이 새로운 시장이 될 수 있다면, 현지 업체와 컨택하여 샘플 거래를 하고 시장조사를 하는 것입니다. Trading 은 수출 뿐 아니라 **수입 트레이딩**도 포함됩니다. 정유공장 가동을 위해 들어오는 혼합부산물이나 첨가제, 석유화학 공정 원료(경질나프타 수입 등) 업무도 이 팀 소관입니다. 또한 **헤지(Hedging)**도 중요 업무인데, 유가 및 환율 변동 위험을 줄이기 위해 선물옵션 등 파생상품으로 헷지 포지션을 취하거나, 원유-제품 가격차 스프레드를 고정하는 거래(크랙스프레드 거래) 등을 다룹니다. Trading 담당자는 이처럼 **실물 거래와 금융거래를 모두 활용**해 회사 수익을 극대화하고 리스크를 관리합니다.

일과 특징: Supply & Trading 의 업무는 **시시각각 변하는 시장 대응**이 많아, *정형화된 루틴 업무보다는 이벤트 드리븐(event-driven)* 성격이 강합니다. 하지만 몇 가지 주기적 패턴이 있습니다. 예를 들어 **매일 오후 3~4 시는 싱가포르 Platts 윈도우**(석유제품 현물시장 시세 마감시간)라서 실시간 거래가 집중되고 시세를 확정짓는 견적 제출 등을 이 시간에 합니다. 또 **매주 월요일**에는 부서 미팅으로 지난주 마켓 리뷰와 이번주 트레이딩 플랜 공유를 합니다. **매월 말**에는 원유 배럴 단위 재고 평가 및 손익 정리를 하고, **분기 말**에는 정제마진 전망 업데이트에 따라 전략조정을 합니다. 1년에 두세 차례는 두바이, 싱가포르, 런던 등지에 열리는 **석유산업 컨퍼런스(예: APIC, IP Week)**에 참석하거나 주요 거래처를 방문해 **딜메이커 역할**도 수행합니다. **야근/실시간 대응**이 잦다는 것도 특징인데, 국제 거래라 시차 때문에 밤에 이메일 회신하거나 전화 미팅을 할 수도 있고, 유가가 급변하면 긴급히 상부에 보고하고 대응책을 실행하는 등 24 시간 시장과 함께 움직이는 측면이 있습니다.

5.2 내부/외부 이해관계자 맵 (협업 대상)

Supply & Trading 직무는 **사내에서 공장/영업 부문과, 사외에서 전세계 거래 파트너들과** 폭넓게 협업합니다. 주요 이해관계자를 정리하면:

내부 협업자: - **정유공장 생산계획팀:** 어떤 원유를 얼마나 정제할지, 이번 달 어떤 제품을 얼마나 생산할지 계획을 수립하는 팀입니다. Supply 담당자는 이들과 긴밀히 소통해 "이런 원유를 쓰면 수율/비용이 어떻게 되나" 정보를 받고 의사결정합니다[120]. 또한 공장쪽에서 "다음 달 중질유 탈황공정 정비로 경질유 원유 위주 투입" 이렇게 계획을 주면, 그에 맞춰

심층 분석 보고서: GS칼텍스-Supply&Trading

원유 구매를 조정합니다. *한편*, 수출 Trading 담당자는 생산팀과 “이번 달 추가로 생산 가능한 휘발유 물량” 등을 논의하고 수출여력을 파악합니다. 정유공장 탱크 재고 상황, 운송 인프라 상황도 생산팀/물류팀 통해 파악해서 언제 얼마나 선적 가능한지 결정합니다[40]. - **국내 영업팀**: 국내 시장 상황을 피드백해주는 파트너입니다. 내수 판매팀에서 “국내 경유 수요 호조, 수출물량 줄여달라”거나 “유류세 인하 연장으로 수요완만, 수출증대 가능” 등의 정보를 Trading 팀과 공유합니다. 또한 국제 시황 정보는 Trading 팀이 더 빠르므로, 이를 영업팀에 제공해 국내 가격정책 수립에 참고토록 합니다. 예를 들어 Trading 팀이 “다음달 국제 항공유 가격 상승 예상”을 알리면 국내 항공유 공급계약 가격 협상에 영업팀이 활용하는 식입니다. - **재무/회계팀**: 대규모 달러거래가 수반되므로, 외환 관리와 자금 조달 측면에서 재무팀과 일합니다. 수출입 대금 결제 일정, L/C (신용장) 개설, 파생상품 거래 승인, 환헤지 전략 등을 협의합니다. 또한 원유/제품 회계처리(매출채권/채무, 재고평가)에 대해서 회계팀과 월단위로 맞춰봅니다. - **해상물류팀**: GS 칼텍스는 자체 선박을 보유하지 않지만 해운사들과 계약해 물류를 진행합니다. 이때 **물류/해운 담당 부서**가 별도로 있어, Trading 팀이 거래한 물량의 선적·하역·운송 전과정을 물류 전문가들이 말합니다. 협업 내용은 선박 스케줄 조정, 하역 설비 예약, 운송비(용선료) 견적 공유 등입니다. Supply & Trading 입장에서는 **물류비 절감과 운송 원활화**가 이들의 협조에 달렸습니다. - **위험관리팀(Risk Management)**: 대기업 정유사는 트레이딩 손익 및 위험한도를 관리하는 CRO 조직이 있습니다. 이 팀은 Trading 딜마다 손익을 모니터링하고, 트레이더들이 과도한 투기 포지션을 취하지 않도록 통제합니다. 따라서 Trading 담당자는 모든 거래 정보를 실시간으로 위험관리팀에 보고하고, 정해진 한도 내에서 거래합니다. 예컨대 “현재 누적 손익 -\$5M, 허용 범위 -\$10M” 이런 식의 리포트를 공유하며, 손실이 심해지면 헤지 규모를 늘리거나 포지션 축소를 조언받습니다.

외부 이해관계자: - **원유 공급사들**: 산유국 국영회사(예: 사우디 Aramco, UAE ADNOC, 쿠웨이트 KPC), 국제 메이저(Exxon, Shell 등), 대형 트레이딩사(Vitol, Glencore 등)가 주 공급자입니다[120]. Supply 담당자는 이들의 영업사원(Trader)과 일대일 관계를 맺고, 연중 지속 커뮤니케이션합니다. 서로 시장 정보를 교환하면서, GS 칼텍스가 필요한 원유 grade 와 원하는 가격대를 알려주고, 공급자는 가능한 오퍼를 줍니다. 또한 매년 Term 계약 협상 시에는 고위 담당자끼리 협의를 하기도 합니다. 믿을 수 있는 파트너로 여겨지면 특가로 원유를 받거나, 위기 시 우선 공급받는 등 이점이 있어 **신뢰 관계 구축**이 중요합니다. - **제품 고객사들**: 휘발유/경유/항공유 등을 사가는 해외 정유사나 트레이더, 산업체 등입니다. 호주의 Ampol, 일본의 JXTG, 동남아의 PTT, 미국의 Phillips66 등 정유·판매사가 주요 고객입니다[121]. 이들은 GS 칼텍스에 품질과 가격경쟁력을 믿고 주문하며, Trading 담당자는 각 고객사 수요 패턴을 꿰뚫고 있어야 합니다. 예컨대 “일본은 4 월 황금연휴 앞두고 휘발유 수요 급증 -> 3 월에 미리 제안” 이렇게 고객 니즈를 선제 파악합니다. 또 **에어라인, 군대** 등 항공유 고객도 외부 고객입니다 (대한항공, 미군 등에 납품 경험 등). - **국제 거래중개 기관**: S&P Global Platts 나 Argus 같은 가격평가기관이 있습니다. Trading 담당자는 Platts window 에서 가격지표 산출에 참여하거나, Argus 매체와 인터뷰로 시장견해를 밝히기도

심층 분석 보고서: GS칼텍스-Supply&Trading

합니다. 이들은 거래 파트너라기보다 **시장 인프라**이지만, Trading 인의 움직임 하나하나가 지표가 되기 때문에 일종의 상호작용 관계입니다. - **해운사 및 항만 당국**: 운송을 위해 SK 해운, 팬오션 같은 유조선 선사와 용선 협상을 합니다. 또한 싱가포르, 중국 등의 정유사들과 **SWAP 거래** 시에는 서로 반대방향 물류를 맞바꾸기도 합니다. 예를 들면 GS 칼텍스가 미국으로 수출 선적하는데, 같은 선박이 중국 정유사의 제품도 같이 실으면 물류비절감 -> 이런 협업. 항만청 등과도 선적 창구 슬롯 조율, 통관절차 협의 등의 접점이 있습니다.

- **정부 기관**: 원유/제품 수급은 국가 경제와 직결되어, 산업통상자원부나 대한석유협회 등에 정기 보고합니다. 수출입 허가, 관세 관련해서 관세청, 석유공사 등과도 업무 교신이 있습니다. 국제 제재나 비상시 수급 지시에 따라 Trading 전략을 조정해야 하므로 **정책 파트너**로 여겨집니다.

이처럼 Supply & Trading 은 **사내 거의 모든 부문과 연계**되고, **사외로는 글로벌 플레이어들과 직접 상대**하는 교차로 역할을 합니다. 때문에 **커뮤니케이션 능력과 조정능력**이 필수입니다. 여러 이해관계자의 입장과 상황을 종합해 최적의 결정을 내려야 하므로, 이 직무 담당자는 내부적으로 "정보 허브" 역할을 하게 됩니다.

5.3 필요 역량 (기술·지식·소프트스킬)

Supply & Trading 직무에서 성공하기 위해 요구되는 역량은 **전문 지식 + 숫자/분석 스킬 + 대인 커뮤니케이션 + 스트레스 관리**로 요약됩니다. 분류별로 구체적으로 살펴보면:

기술적/전문 지식: - **국제무역 및 정유산업 지식**: 기본적으로 **석유시장 구조**를 이해해야 합니다. 원유 종류별 특성(원산지별 유황, API 도, 수율 등)과 주요 제품의 사양(예: 휘발유 옥탄가, 선박유 황함량 규제) 등에 대한 지식이 필수입니다. 또한 **정제마진 계산**을 할 수 있어야 합니다 - 어떤 원유를 넣으면 어떤 제품 얼마나 나오고, 손익은 어떻게 되는지 모델링할 줄 알아야 하므로 화학공학/정유 프로세스 이해도도 요구됩니다. 국제 무역실무도 중요하여, **수출입 통관 절차, L/C 나 선하증권 등 거래서류, 국제무역법규(Incoterms 등)**를 숙지해야 합니다. GS 칼텍스에서는 입사 후 OJT 로 무역실무 교육을 하지만, 사전에 관련 학습(국제무역사 자격증 등)이 되어 있으면 유리합니다. - **데이터 분석 및 IT 활용**: 트레이딩은 **숫자 게임**입니다. 매일 가격 변동과 스프레드를 엑셀로 계산하고, 복잡한 거래 조건을 시뮬레이션합니다. 따라서 Excel 고급기능(피벗, VBA)은 물론, 최근에는 Python 이나 R 로 시장데이터를 분석하는 **코딩 역량**도 있으면 매우 돋보입니다. 빅데이터로 트레이딩 알고리즘을 개발하거나, AI 모델로 가격예측을 하는 시도도 업계에 있으므로, 데이터사이언스 소양도 중요해지고 있습니다. 또한 사내 사용하는 트레이딩 시스템(ERP, ETRM 등)을 다룰 줄 알아야 하며, Bloomberg, Reuters 등의 정보단말 사용에도 익숙해야 합니다. - **외국어 능력**: **영어 유창함**은 필수입니다. 하루의 대부분을 해외 파트너와 전화, 이메일로 일하기 때문에 듣기, 말하기, 비즈니스 이메일 쓰기가 자유로워야 합니다. 특히 원유/제품 거래 용어

심층 분석 보고서: GS칼텍스-Supply&Trading

(demurrage: 체선료, laycan: 선적기간, ARAMCO formula 등)를 숙지하여 전문 용어로 소통해야 합니다. 영어 프레젠테이션, 협상 스킬도 필요하며, 제 2 외국어 (일본어, 중국어 등)를 구사하면 특정 지역 담당자로서 활용도가 높아집니다.

지식/업무 이해: - *경제/시사 지식:* 석유는 거시경제, 지정학과 밀접하므로 **국제 경제와 정치 이슈**에 밝아야 합니다. 예를 들어 미국 금리인상->달러강세->원유가격 영향, 중동 정세 불안->공급차질 가능성 등 연관성들을 꿰고 있어야 트레이딩 전략 수립이 가능합니다. OPEC 회의 결과, 미국 전략비축유 정책, 에너지 관련 법규 (IMO2020 등) 같은 시사이슈를 늘 업데이트해야 합니다. - *리스크 관리 지식:* 원유와 제품 가격은 헤지로 관리하는데, 선물(futures), 옵션, swap 등 **에너지 파생상품 구조**를 이해하고 있어야 합니다. 예를 들어 "브렌트 선물 매도헤지로 원유 가격변동 차단"이나 "크랙스프레드 스왑으로 정제마진 고정" 같은 전략을 이해하고 실행할 수 있어야 합니다. 금융공학까지는 아니어도, 기본적인 헤지 원리와 증거금 관리, 손익 정산 방식을 알아야 리스크관리팀과 소통하고 트레이딩 손익을 극대화할 수 있습니다.

소프트스킬: - *의사소통 및 협상:* Trading 담당자는 회사 대리인으로 협상을 이끄는 **딜 메이커**입니다. 따라서 **협상력**이 핵심 역량입니다. 가격 10 센트라도 더 유리하게 받아내거나, 불리한 계약조건을 유연하게 조정하는 협상 스킬이 요구됩니다. 상대방의 니즈를 파악하고 윈윈 조건을 제시하는 능력, 때로는 밀고나 당기는 협상전략이 필요합니다. 또한 영어로 상대를 설득해야 하므로 **설득력있는 커뮤니케이션**이 중요합니다. 이와 함께 내부적으로는 생산팀, 물류팀, 경영진 등 다수 이해관계자에게 상황을 보고하고 합의해야 하므로, 복잡한 정보를 조리있게 설명하는 프레젠테이션 능력도 필요합니다. - *신속한 판단과 결정력:* 시장 상황은 시시각각 변하기에, **순간적인 판단**이 이익과 손실을 좌우합니다. 예컨대 유가가 급락 조짐이 보이면 재빨리 재고 정리를 결정해야 할 수 있고, 반대로 공급차질 뉴스가 떴을 때 순식간에 물량을 확보해야 할 때도 있습니다. 이런 상황에서 과감하고 신속하게 결정할 수 있는 **냉철한 판단력**과 **배짱**이 요구됩니다. 물론 충분한 데이터 분석이 바탕이 되어야 하지만, 결국 책임지고 결단하는 용기가 필요합니다. GS 칼텍스가 추구하는 "Good Risk Taking"이 바로 이 맥락에서, 잘 계산된 위험은 기꺼이 감수하고 움직이는 자세입니다. - *스트레스 관리 및 인내:* Trading 업무는 **고압의 스트레스 환경**입니다. 수백억 원 규모 딜이 오가고, 실수하면 금전적 손해나 신뢰 손실이 발생합니다. 시황 악화로 연속 손실이 나거나, 밤낮 시차 대응으로 피로가 누적되기도 합니다. 이런 상황에서 멘탈을 유지하고 침착하게 대응하는 스트레스 내성은 필수입니다. 또한 상대방 국가 문화나 비즈니스 스타일이 다를 때 인내심을 갖고 관계를 구축해야 하고, 때로는 실패한 거래에서 배우며 포기하지 않고 다음 기회를 준비하는 끈기도 필요합니다. - *디테일과 정확성:* 무역 계약서는 조건 한 줄 차이로 손익이 바뀔 수 있으므로, **세부사항까지 꼼꼼히 체크**하는 역량이 중요합니다. 날짜, 단위, 환산, 계약조건(예: CIF vs FOB, 품질규격 숫자 등)을 정확히 검토하고 실수 없도록 해야 합니다.

심층 분석 보고서: GS칼텍스-Supply&Trading

또한 여러 건의 거래를 동시 처리하므로, 업무를 체계적으로 정리하고 우선순위에 따라 처리하는 **멀티태스킹과 체계화 능력**도 필요합니다.

정리하면 Supply & Trading 은 **종합 역량**을 요하는 직무입니다. 기술적 지식과 분석력 없이는 제대로 거래할 수 없고, 소프트스킬 없이는 거래를 성사시키기 어렵습니다. GS 칼텍스의 Supply & Trading 팀은 이러한 역량을 두루 갖춘 인재를 원하며, **“글로벌 비즈니스를 주도할 상인 기질의 엔지니어”**와 같은 복합형 인재상을 지향합니다. 지원자는 이러한 요구역량을 고려해 자기 역량을 개발하고 어필해야 합니다.

5.4 성과 지표(KPI)와 평가 포인트

Supply & Trading 직무의 성과는 **계량지표와 질적 평가** 모두로 이뤄집니다. 대표적인 KPI(Key Performance Indicator)로는 다음이 있습니다:

- **거래이익 (Trading Profit):** 가장 직접적인 지표로, **원유조달 단가 절감액 또는 제품판매 추가이익** 등을 측정합니다. 예를 들어 Supply 담당자의 KPI 로 “두바이유 대비 원유구매 가격할인 확보액(디스카운트)”을 설정할 수 있습니다. 목표는 연간 xx 센트/배럴 정도 기준 대비 절감 등이 될 수 있습니다. Trading 담당자에겐 “Benchmark 대비 수출마진 확보”가 KPI 가 됩니다. 예컨대 싱가포르 시장가격 대비 +\$0.2/배럴 더 높은 가격으로 판매했다면 그 실적을 집계해 평가에 반영합니다. 또한 트레이딩 전반 손익(파생상품 포함 순익)이 KPI 로 관리됩니다. GS 칼텍스는 특정 한도 내에서 트레이딩 자체 수익 창출도 허용하기 때문에, 일정 수준 이상의 **순거래이익**을 내면 성과로 인정받습니다.
- **공장 운전 안정성 지표:** Supply 측면에서는 **원유 적기 공급률**이 중요 KPI 입니다. 예를 들어 한 해 동안 원유수급에 차질(원유 부족으로 공장 감산 등)을 발생시키지 않고 100% 필요한 물량을 맞춘다면 만점입니다. 공급차질 Zero, 선박 지연 없음 등의 달성 여부가 평가됩니다. Trading 측면에서는 **재고일수 최적화**가 KPI 일 수 있습니다. 재고를 너무 많이 쌓아두면 비효율, 너무 적게 두면 공급리스크이므로, 정해진 재고일 목표(예: 20 일치)를 ±범위 내 유지했는지 평가합니다.
- **신시장/신거래 개척:** 정량화 어려운 부분도 KPI 로 삼는데, “연내 신규 거래처 2 곳 개척”, “미개척국 첫 수출 성사” 등이 목표가 될 수 있습니다. 가령 이전까지 수출 경험 없던 아프리카 국가에 처음으로 제품을 팔았다면, 그에 대한 가점을 줍니다. 또는 기존보다 유리한 조건의 장기공급계약을 체결하거나, 물류협력으로 비용을 절감한 사례 등 **창의적 부가가치 창출 성과**도 평가지표로 삼습니다.

이러한 KPI 외에, **정성적 평가 포인트**도 있습니다. 상사는 부원들의 **시장 이해도, 전략안목** 등을 평가합니다. 예컨대 “국제시황 예측의 정확도”, “위기 시 대응 아이디어 제시 능력” 등이 파악되며, 좋은 판단으로 회사에 손실을 막았거나 이익을 낸 경우 높이 평가합니다.

심층 분석 보고서: GS칼텍스-Supply&Trading

협업태도도 평가포인트입니다. Supply & Trading 부서는 내부 타 부서와 조율이 많기에, 관련 부서 피드백(예: 생산팀으로부터 신뢰를 받는지)이 인사고과 참고가 됩니다. 또한 **윤리준법 준수**도 중요한 평가 요소입니다. 트레이딩 업무 특성상 윤리위반(예: 리베이트, 정보유출) 유혹이 있을 수 있어, 이를 엄격히 금지하고 위반 시 성과가 좋아도 감점 또는 징계합니다.

성과평가에서는 개인별 실적도 보지만 **팀 단위 성과**를 크게 봅니다. 대규모 딜은 공동 노력 결과이므로, 전체 부서 목표 달성 여부 (예: 연간 수익 목표 xx% 달성)를 1 차적으로 고려하고, 개별 기여도를 가미하는 식입니다. GS칼텍스는 성과주의 인사체제로 우수 성과자에 인센티브를 많이 주는데, Supply & Trading 부서는 시장상황 따라 실적변동 커서 다소 **장기적 성과**를 중시하는 편입니다. 특히 손익 기여는 연도별로 크게 출렁이므로, 2~3 년 평균을 보고 평가하기도 합니다.

요약하면 KPI 는 **금전적 성과(절감/이익), 안정운영(차질없음), 성장 기여(신시장 등)**의 조합이고, 평가에서는 **전문성, 판단력, 협업, 윤리** 등을 두루 봅니다. 이러한 평가체계는 구성원들에게 **책임의식과 동시에 협동의식**을 심어, 개인 플레이보다는 팀워크 속에서 최상의 결정을 내리도록 유도합니다.

5.5 대표 업무 시나리오 (가상의 워크플로우 예시)

마지막으로 Supply & Trading 직무의 이해를 돕기 위해, **가상의 하루 워크플로우 시나리오**를 예시로 들어보겠습니다.

상황: GS 칼텍스 Supply & Trading 팀의 김트레이더 대리는 원유 조달과 제품 수출 업무를 모두 일부 맡고 있습니다. 오늘은 7 월 15 일 수요일, 유가가 불안정한 상황입니다.

- **07:00 출근 전** - 스마트폰으로 밤새 뉴욕상업거래소(WTI 선물) 가격과 OPEC 관련 뉴스 확인. 전일 배럴당 \$80 이었던 WTI 가 \$78 로 하락했고, OPEC 감산 합의 관련 새 뉴스는 없음. 내부 메신저로 팀장에게 "야간 유가 -2.5%, 미국 원유재고 증가 영향" 간략 브리핑.
- **08:30 출근 후** - 사무실 도착. 가장 먼저 당일 *싱가포르 Platts 창(창구) 마진표*와 두바이 현물가를 메일로 수신함. 두바이유 \$75, 싱가포르 휘발유 \$85, 경유 \$90 수준. 이를 엑셀 시트에 업데이트하여 **정제마진 계산**: 대략 복합정제마진 \$8.5/배럴 (전일 \$10 -> 소폭 하락)[\[5\]](#). 곧 생산기획팀으로부터 정제량 조정 요청 이메일: "정제마진 약세로 8 월 상 중순 정유공장 가동률 5% 감축 고려, 원유 도입 일정 재검토 필요."
- **09:00 팀 미팅** - 부서원 6 명이 모여 아침 회의. 김대리가 준비한 overnight 시장 브리핑 발표: "미 재고증가-경기둔화 우려로 유가 하향, 정제마진 2 달래 최저[\[5\]](#). 단, 중국 경기부양 소식 있어 하락폭 제한 전망." 팀장: "우선 8 월 도입 원유 2 카고 연기 검토합시다. 그리고 마진 낮으니 제품 수출로 최대 부가 확보 노력." 각 담당자별

심층 분석 보고서: GS칼텍스-Supply&Trading

오늘 주요 할 일 공유: 김대리는 "오늘 오전 Aramco 와 9 월 원유 가격협상 콜 예정, 오후엔 일본사와 휘발유 수출 계약 클로징 있음" 보고.

- **10:00 원유 협상 준비** - 1시간 후 사우디 Aramco 와 전화협상 예정이라, 자료 준비. 9 월 선적 Arab Light 원유 100 만 배럴에 대한 Aramco 공식가격(OSP) 조건 확인 및 손익 시뮬레이션. 현재 OSP 는 Oman/Dubai 평균 +\$3.0 프리미엄인데, 김대리 계산으론 \$2.5 까지 깎아야 수익성 확보. 팀장과 상의해 "만약 \$2.7 이면 50 만배럴만 사고, 나머지는 다른 원유로 대체" 방침 세움.
- **11:00 Aramco 와 콜** - 사우디 쪽 트레이더와 영어로 전화. 서로 안부 후 바로 본론. 김: "OSP 프리미엄 너무 높아. 시장 디 emand 약한데 조정 필요." Aramco: "Asian demand 나쁘지 않아, \$2.9까지는 양보." 30 분 협상 끝에 **\$2.7**에 합의, 대신 GS 측 100 만 배럴 full volume 구매 약속. 김대리 수첩에 계약핵심 메모. 콜 끝나고 바로 팀장/위험관리팀 cc 해 이메일 보고: "Arab Light 100 만 BL @ Dubai+\$2.7 확정, saving \$0.3/BL vs initial." [122]/[123] 팀장 "굿잡" 회신.
- **12:00 점심** - 부서 동료들과 구내식당. 식사 중에도 가볍게 대화: "요즘 환율 올라 수출 대금 원화환산 이익 늘지만 원유는 달러라 부담" 등 시황잡담.
- **13:00 수출 계약서 작업** - 오후 2 시 일본 JXTG 사와 휘발유 20 만 배럴 9 월 출하분 수출 계약 서명 예정. 미리 계약서(final draft)를 검토. 가격은 MOPS(싱가포르 현물 휘발유가) + 프리미엄 0.5\$/배럴로 합의된 상태. 선적기간, 품질 spec, demurrage 조건 꼼꼼히 재확인. 혹시 모를 이견 사항 점검해 법무팀에도 확인 완료. 인쇄 후 팀장 도장 받아 준비.
- **14:00 일본 바이어 미팅 (화상)** - JXTG 구매담당과 MS Teams 화상 미팅, 계약 마무리. 서로 계약서 PDF 에 전자 서명 교환. 일본 측 "앞으로 항공유도 논의하자" 제안, 김대리 "내부 검토 후 연락" 답변. 30 분 회의 종료 후 계약서 사본을 물류팀/재무팀에 회람하며 선적 준비 착수 요청.
- **14:45 싱가포르 마켓 모니터링** - 이제 싱가포르 Platts 윈도우(가격 결정) 시간. 김대리 컴퓨터 2 개 화면으로 Platts eWindow 시스템과 사내 메신저 띄움. Senior 트레이더 지시: "지금 경유 FOB korea offer 나왔는데, 우리가 사들이면 어떨지?" 순식간 판단: 내수부족한 겨울 대비 경유 재고채울 기회. 김대리 손 들어 **배럴당 \$90 에 10 만 배럴 매수체결**. 바로 내부 Confirm, 위험관리 승인 받음. 15 분간 분주히 키보드 두드리며 시장 참여. 15:30 경유 창 닫힘, 오늘 거래종료. 결과: 경유 10 만 BL import deal 성사. 이는 하나의 **성과**로 기록된다.
- **16:00 내부보고** - 방금 매입한 경유 딜을 생산계획팀에 알림: "11 월 수요 대비 경유 10 만 BL 확보, 국내 정제 줄여도 됨." 긍정적 피드백 받음. 또한 오전 Aramco 원유딜 관련, 계약서 정식 작성 위해 법무팀/회계팀에 주요 조건 전달.

심층 분석 보고서: GS칼텍스-Supply&Trading

- **16:30 선적 일정 조율** - 이번주 말 출항예정인 원유선 'Pacific Glory'의 입항 지연 소식을 해운팀으로부터 통보받음 (태풍으로 2 일 늦게 도착). 즉시 생산팀과 회의: 원유 도착 늦어지면 공장 운전일정 조정 필요. 다행히 재고 버퍼 있어 큰 문제 없음 결론. 김대리, 그 자리에서 원유 공급사와 선박중개인에 지연 패널티 여부 확인. "Laycan 범위 내라 패널티 없음"으로 정리.
- **17:30 일일 마감** - 오늘 성사된 거래들 리스트 작성: 원유구매 1 건, 경유수입 1 건, 휘발유수출 1 건. 예상 손익 간단 추산. 원유: 예상 정제이익 +200 만불, 휘발유 수출: +50 만불, 경유수입: - (겨울 높아질 가격 대비 절감효과) +?... 등 메모. 팀장에게 구두 보고 "오늘 거래 이상없음."
- **18:00 퇴근 준비** - 내일 할 일 To-do 정리: "미국 에너지정보청(EIA) 주간 재고 발표 분석해서 공유, 현대오일뱅크와 제품 SWAP 문의 답변하기, 10 월 선적 나프타 구매시장 상황 체크" 등을 메모.
- **18:30 퇴근** - 퇴근길에도 스마트폰으로 Reuters 헤드라인 알람 설정, "혹시 큰 뉴스(예: 산유국 쿠데타 등) 뜨면 대응책 생각해봐야지" 하며 하루 일 마무리.

위 시나리오는 간략화한 것이지만, Supply & Trading 직무 종사자의 바쁜 일상을 잘 보여줍니다. 국제 상황에 촉각을 곤두세우고, 다양한 거래를 동시다발로 처리하며, 내부 협업과 외부 협상을 중횡무진하는 모습입니다. 지원자는 이러한 업무 특성을 이해하고, 자신이 이 역할을 잘 수행할 수 있다는 것을 설득해야 합니다. 예컨대 위 시나리오의 어떤 부분에서 본인의 강점을 발휘할 수 있을지 (분석력, 멀티태스킹, 글로벌 소통 등) 생각해보면, 자기소개서나 면접 답변에 유용하게 활용할 수 있을 것입니다.

[1] [2] [27] [28] [32] [33] [34] [35] [36] [43] [56] [57] [58] [72] [81] [86] [87] [96] [97] [98] [99] [100] [102] [103] [104] [107] [평가의견](#)

<https://m.kisrating.com/fileDown.do?menuCd=R8&gubun=2&fileName=rs20251212-16.pdf>

[3] [4] [8] [9] [10] [11] [52] [76] [121] [정유업계 2024 년 휘발유·경유 수출량 사상 최대 기록 - 머니투데이](#)

<https://www.mt.co.kr/industry/2025/02/02/2025020209140412315>

[5] [6] [7] [12] [13] [29] [30] [37] [38] [41] [42] [46] [47] [105] [106] [\[2024 정유 결산\] '빙하기 탈출' 안간힘, 새 먹거리 확보 집중](#)

<http://www.newsprime.co.kr/news/article/?no=668766>

심층 분석 보고서: GS칼텍스-Supply&Trading

[14] [15] [16] [17] [22] [23] [24] [25] [63] [64] [66] [67] [82] [83] [84] [85] [88] [95] [101] 주요 사업, 콘텐츠, 키워드로 돌아보는 2024 년 GS 칼텍스 | GS 칼텍스 미디어허브

<https://gscaltexmediahub.com/news/summary-of-gsc-2024/>

[18] [19] [20] [21] [51] 석화·정유업계, 정부와 탈탄소 돌파구 모색 - ZDNet korea

<https://zdnet.co.kr/view/?no=20241011110523>

[26] 한국 정유 정제능력, 日 제치고 세계 5 위 올라 | 동아일보

<https://www.donga.com/news/List/Politicshttp/article/all/20190715/96491517/1?comm=>

[31] [39] [40] [53] [54] [55] [77] [78] [79] [80] [120] GS 칼텍스 직무소개 : 비즈니스 | GS 칼텍스 미디어허브

<https://gscaltexmediahub.com/news/recruit-intern-job-introduction-2018-1/>

[44] 非산유국인 우리나라가 석유제품 수출 세계 5 위? 대한민국이 ...

<https://www.facebook.com/motirnews/posts/%E9%9D%9E%EC%82%B0%EC%9C%A0%EA%B5%AD%EC%9D%B8-%EC%9A%B0%EB%A6%AC%EB%82%98%EB%9D%BC%EA%B0%80-%EC%84%9D%EC%9C%A0%EC%A0%9C%ED%92%88-%EC%88%98%EC%B6%9C-%EC%84%B8%EA%B3%84-5%EC%9C%84%EF%B8%8F%EB%8C%80%ED%95%9C%EB%AF%BC%EA%B5%AD%EC%9D%B4-%EC%82%B0%EC%9C%A0%EA%B5%AD%EB%8F%84-%EC%95%84%EB%8B%8C%EB%8D%B0-%EC%96%B4%EB%96%BB%EA%B2%8C-%EC%84%B8%EA%B3%84-5%EC%9C%84-%EC%84%9D%EC%9C%A0%EC%A0%9C%ED%92%88-%EC%88%98%EC%B6%9C%EA%B5%AD%EC%9D%B4-%EB%90%98%EC%97%88%EC%9D%84%EA%B9%8C%EC%9A%94%EB%B9%84%EA%B2%B0%EC%9D%80-%EB%B0%94%EB%A1%9C-%EC%A0%95%EC%A0%9C%EA%B8%B0%EC%88%A0-%EC%88%98%EC%9E%85/1242825207871452/>

[45]'EV 충전 인프라'에 꽃힌 GS 에너지, 신사업 투자 고삐 - 연합인포맥스

<https://news.einfomax.co.kr/news/articleView.html?idxno=4268932>

[48] [49] [50] [59] [60] [65] [73] [74] [75] [122] [123] thebell Free

심층 분석 보고서: GS칼텍스-Supply&Trading

<https://m.thebell.co.kr/m/newsview.asp?newskey=202602101804038880105119>

[61] GS 커넥트, 2023 년 환경부 전기자동차 완속충전시설 사업자 선정

<https://www.electimes.com/news/articleView.html?idxno=313912>

[62] 위즈, GS 와 손잡는다...3 년 내 전기차 충전기 매출 1000 억 - 한국경제

<https://www.hankyung.com/article/202510273608i>

[68] [69] [89] [90] [91] [92] [93] [94] [108] [109] GS 칼텍스, "여성 친화적 조직문화가 디지털 경쟁력" | GS 칼텍스 미디어허브

<https://gscaltexmediahub.com/news/womanfriendly/>

[70] [71] GS 피앤엘 499790 코스피 - 다음 금융

<https://m.finance.daum.net/quotes/A499790/news/stock/20250313210300164>

[110] [113] [114] [115] [116] [117] [118] [119] 신입사원 | GS 칼텍스 미디어허브

<https://gscaltexmediahub.com/tag/%EC%8B%A0%EC%9E%85%EC%82%AC%EC%9B%90/>

[111] [GS 칼텍스] 2025 년 상반기 신입/경력 채용 #공채 (~03/31) | 캐치

<https://www.catch.co.kr/NCS/RecruitInfoDetails/495658>

[112] [GS 칼텍스] 2025 년 하반기 신입/경력사원 채용(~9.30) - CMS 관리지원

<https://cmsfox.ewha.ac.kr/biz/biz/notice.do?mode=view&articleNo=760529&title=%5BGS%EC%B9%BC%ED%85%8D%EC%8A%A4%5D+2025%EB%85%84+%ED%95%98%EB%B0%98%EA%B8%B0+%EC%8B%A0%EC%9E%85%2F%EA%B2%BD%EB%A0%A5%EC%82%AC%EC%9B%90+%EC%B1%84%EC%9A%A9%28%7E9.30%29>