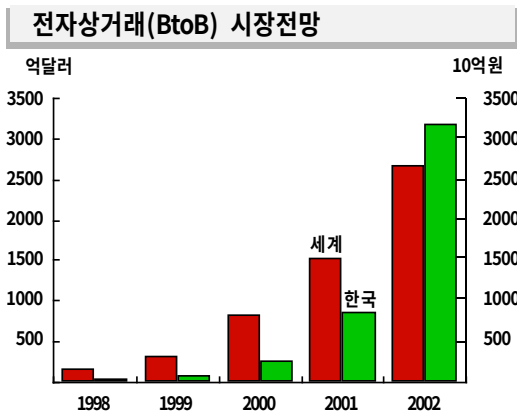


<화학산업 경쟁력을 배양하자> “Grade 표준화 시급하다”

인터넷이 산업 전반으로 확산되면서 전자상거래가 활성화되는 추세를 보이고 있고, 현 추세가 발전하면 산업재판이 가속화될 것은 분명해 보인다. 전자상거래에 대비하지 않고서는 생존의 문제에 부딪힐 수 있다는 것이다. 제조 및 무역기업들이 전자상거래에 많은 관심을 가지고 대응을 준비하고 있는 이유이다.

우리나라의 인터넷 사용인구는 현재 700만명 수준으로 2년동안 4배 이상 급속히 증가해 세계 10위 수준에 도달했으며, 초고속 정보통신망에 대한 투자확대, 국민 정보화 수준의 향상, 인터넷PC 보급 등에 힘입어 2000년말에는 인터넷 사용인구가 1000만명 이상으로 확산될 전망이다. 전자상거래가 활성화될 기반이 마련된 것이다.

세계 전자상거래 시장규모는 1999년 3400억달러에서 2003년 1조달러에 이르고, 우리나라도 2000년 전자상거래 시장규모가 1조7000억원에 이를 것으로 예상되고 있다. 전자상거래가 거역할 수 없는 대세로 자리잡아가고 있음을 피부로 느낄 수 있게 해주는 대목이다.



정부에서도 전자·자동차 부문에 산업기술개발 자금 100억원을 지원해 본격적인 전자상거래 시스템을 구축하고, 섬유·조선 등은 시범사업을 추진해 전자무역 포털사이트를 구축토록 함으로써 사이버무역 기반을 강화할 방침이다. 아직까지 전자상거래 기반이 정립되지 않았다고 판단하고 있는 것이다.

우리나라는 아직도 전자상거래에 대한 개념이 명확치 않을 뿐만 아니라 추진주체도 명확치 않아 우왕좌왕하고 있는 상황이다. 전자상거래를 활성화시키기 위해 무엇을 준비하고 대비해야 할 것인지에 대한 논의는 전무한 채 너도나도 「돈」 버는데 혈안이 되어 있다고 보아도 무방할 정도이다.

그러나 전자상거래는 그렇게 간단한 문제는 아니며 전자상거래를 본격화하기 위해서는 산업적 특성과 무역거래 관행, 물류, 환경 및 안전, 관련기업 내부의 체제정비 등 수많은 문제를 개선 또는 개혁해야 하고, 관련기업 및 해당기업 내부의 의견통합이 없으면 막대한 비용을 투입하고도 뚜렷한 성과를 거두지 못하는 비효율을 가져올 수 있다.

화학제품 전자상거래에 있어서는 환경·안전을 포함한 물류문제, 영업인력 감축 및 기술서비스 인력 확충에 따르는 인력 조정문제가 현안으로 대두되고 있다.

특히, 화학제품 그레이드를 표준화해야 하는 간단치 않은 문제가 도사리고 있다. 화학제품은 그레이드가 다양하고, 생산기업에 따라 구체적인 물성 및 특성이 일치하지 않으며, 주문자의 요구에 따라서는 전혀 다른 물성 및 특성을 가진 특수제품을 생산해 공급하고 있다. 주문제품은 논외로 하더라도 일반제품의 다양성이 오히려 전자상거래의 저해요인으로 대두되고 있는 것이다.

현재와 같이 한가지 품목의 그레이드가 십여가지에 이르고, 생산기업에 따라 또다시 분화돼 수십가지 그레이드가 공급될 경우 구매에 혼란을 겪을 것은 분명하고, 자칫하면 수많은クレ임이 발생할 수도 있다.

따라서 화학기업들은 본격적인 전자상거래에 대비해 범용 화학제품의 그레이드를 단순화·표준화시키는 작업을 진행함으로써 공급과 구매의 연결성을 강화하고, 사후적으로 문제가 발생할 소지를 차단하는 노력을 기울여야 할 것이다. 화학제품 그레이드 표준화가 그리 쉽지는 않겠으나 피할 수도 없다.

거래량이 대규모이고 수출량이 막대한 반면 품목수가 적은 석유화학제품의 그레이드 표준화를 우선

적으로 연구·시행하는 것이 타당할 것이다.

화학제품 생산전문화와 그레이드 표준화는 한국 화학산업계에 던져진 21세기의 새로운 과제이다.

<화학저널 2000/5/1>