EO유도품과 다국적 기업

한국에서도 EO 유도품산업이 활기를 띨 모양이다.
최근, 한국포리올을 비롯 한농화성, 동남합성 등이 EOA · ETOA · EGE 등 EO유도품 신증설을 활발히 벌이고 있으며, 올 연말까지는 이들 제품 생산이 본격화될 것으로 예상되고 있다.
이같은 EO유도품 산업의 활성화는, 그동안 기초원료인 EO의 공급부족으로 유도품을 수요만큼 생산할 수 없었으나, 지난해 삼성종합화학의 EO공장 완공과 올해부터의 본격 생산에 따른 공급완화에 기인한 것으로 풀이된다.
물론 호남석유화학도, 수요업체들로부터 독점공급에 따른 무리가 많았다는 지적을 받기는 했으나, 수지타산이 어려운 가운데서도 국제가격에 맞춰 공급하느라 많은 어려움을 겪었으며, 관련산업 발전에 공헌한 바 크다 할 것이다.
특히, 호남의 EO · EG 증설 및 삼성의 신규 참여, 현대의 EO생산 검토 등으로 EO공급이 원활하게 된 것은 천만다행이며, 국내 석유화학 유도품의 자립에 큰 힘이 될 수도 있을 것이다.
다만, EO 공급이 완화되었다 해서 곧바로 EO 유도품산업이 활성화되거나, 국내 수요를 전부 충족시킬 수는 없는 노릇이라는 점은 분명하다.
이는, 국내 EO유도품 관련 기술의 발달이 늦고, 수급상의 난점이 많기 때문이다.
즉, 한국포리올이 5000톤 규모의 EOA 생산능력을 1만8750톤 규모로, 동남합성과 한농화성이 각각 6100톤, 5200톤 규모 공장을 각각 1만톤 규모로 확장, 공급능력을 5만톤 이상으로 확대했고, 이에 따라 수요의 50% 이상을 수입에 의존했던 EOA 수급이 형식상으로는 100% 국산화된 것으로 나타나고 있다.
그러나, 국내업체의 경우 기술부족으로 일부 특수 그레이드 생산에 한계가 있고, EO를 제외한 Nonyl Phenol · Alcohol 등 원료의 대부분을 수입해야 함은 물론, UCC · ICI 등 다국적 화학기업들이 원료에서 유도품에 이르는 일관 생산체제에서 오는 이점을 충분히 활용, 기존 국내시장을 고수하겠다고 단언, 가격경쟁력에 많은 문제가 있는 것으로 나타나고 있다.
또 ETOA의 경우, 2만톤 규모 공장을 5월 완공할 예정으로 있어, 국내 수요를 커버하고도 남음이 있으나, 미국이 총 생산량의 35%를 수출하고 있고, 이중 62%는 서유럽에, 21%는 극동지역에 판매하고 있다는 점에서 가격경쟁이 우려되고 있으며, UCC · Texaco 등이 국산화를 좌지할 수 없다는 태도를 보이고 있어 덤핑공세에 따른 피해가 우려되고 있다.
특히, EGE는 한농화성이 7000톤 규모 공장을 지난해 6월 완공한데 이어 생산능력을 확대할 계획아래 국산화를 강조하고 있으나, UCC를 비롯 ICI · DOW · BASF 그리고 일본업체들은 국내 EGE시장 침투에 적극성을 보임은 물론 미국 · 유럽의 환경규제 강화에 따라, EM · EE 등은 환경보호가 비교적 소홀한 동남아시장 수출에 주력할 계획을 세우고 있어 가격경쟁이 심각할 것으로 예상되고 있다.
이들 업체중 UCC는 수직계열화에 따른 가격경쟁력을 앞세워 한농화성에 순순히 시장을 내줄 수 없다고 엄포를 놓는 한편으로, 국내시장의 일부를 떼어주고 일부는 수출을 대행해 줄테니 협력(?)하자는 협상방안을 제시했다고 한다.
이상에서 보는 바와 같이, UCC를 비롯한 ICI · DOW · BASF 등 다국적 기업들은 기술우위를 바탕으로 한 수익률 제고 및 수직계열화에 따른 가격 경쟁력 그리고 생산지 · 주시장의 환경규제에 따른 수출량 증대 등을 통해 국내업체들의 국산화 노력을 위협하고 있으며, 기존 국내시장을 순순히 내줄 수 없다는 위협아래 가격 고수 협상을 유도하고 있다.
이러한, UCC를 비롯한 다국적 기업들의 횡포 앞에, 폭풍전야의 「촛불행진」에 몰두하고 있는 국내 EO유도품 업체들의 대응자세는 어떠한가?
그들이 「만들면 팔린다」는 「Salers Market」을 신봉하는지, 「국산화」를 사랑할 수 밖에 없지 않겠느냐는 애국심(?)에 호소할 「배짱」인지는 알 수 없으나, 수요처와 줄대기에만 연연할 뿐 기술개발 또는 국산화에 따른 진통 등에는 온통 무관심으로 일관하고 있어, 우려의 소리가 매우 높다.
국내 EO유도품 실수요자들이 「봉」이 아닌 바에야, 그들의 무모함을 곧이 들을 리도 없고, 시장 지배에 여념이 없는 다국적 기업들이 가만히 두고 볼 리도 없을 것이다.
EO유도품 사업의 돌파구는 무엇인지 생각해볼 일이다.

<화학저널 1992/3/15>