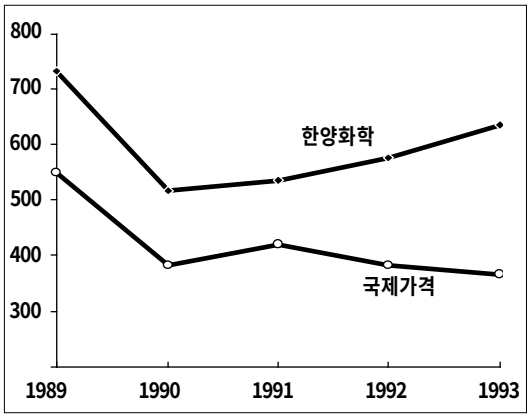
“ 독과점이 산업발전을 저해한다"

한국의 산업이나 기업체질이 여타 다른 나라와는 상당한, 아니 큰 차이가 있다는 것은 관계자 뿐만 아니라 국민 모두가 인식하고 있는 사실이다.
자생적이라기 보다는 타율적 형성과정이 그렇고, 자율적 경영능력 배양에 기초해 성장했다기 보다는 정부의 특혜와 각종 탈법·탈세를 통해 부와 규모를 키워왔으며, 자립적 경쟁능력 향상의 토대위에서 대외경쟁에 임했다기 보다는 각종 세제와 금융의 지원위에서 수출을 늘리고 해외에서 저가의 이점을 살려 경쟁해왔다.
또 경영이익을 설비투자나 R&D, 전문인력 확충 등 경영능력 향상에 사용하지 못하고 땅투기, 증권투기 등 재테크로 이용되고— 그것이 다시 재테크를 낳아 너도나도 재테크에 나서지 않고는 오늘과 같은 경영환경에 대처할 수 없다는 고정관념에 빠져들게 하고 있다.
여기에, 발전과정상 어쩔 수 없는 수단이라고는 하지만, 재벌들에게 각종 독과점적 특혜를 부여함으로써 대기업들마저 자생력을 갖추지 못하는 계기가 되고 있다. 한국 특유의 특혜와 비경영적 요인의 경영환경 지배논리 때문에 오늘에 와서는 기업들의 노력에도 불구하고, 경쟁력을 배양하는 것이 한계에 부딪히는 경우가 많이 발생하고 있는 것이다.



최근 문제가 되고 있는 가성소다의 반덤핑 제소건도 한국 특유의 독과점적 사업구조가 빚어낸 결과라 해도 전혀 틀린 지적이 아니라는 점 누구나 인정할 수 있을 것이다.
그것은 한양화학이 국내 가성소다·염소 시장의 80% 이상을 과점하고 있는 상황이 계속되고 있으며,「8% 관세」라는 높지도 않은 관세아래서도 수입이 차단되고, 국내 중소기업들은 아예 시장쟁탈전마저 포기할 수 밖에 없는 상황이 지속되고 있다는 점에서 충분히 인식되고 있다.
특히 이번의 반덤핑 제소건만 보더라도 실제 피해를 입은 것으로 추정되는 몇몇 중소기업들은 관망세에 머무르고, 오히려 큰 피해를 입지않은 것으로 분석되고 있는 한양화학이 주축이 되어 수입 막기에 열중인 것이다.
이러한 논점의 근거는 국제 C/A가격 및 국내가격을 비교해보면 여실히 나타나고 있다.
즉, ECU기준 국제가격을 보면 1990년에는 톤당 382달러, 91년 419달러, 92년 382달러, 93년 367달러인데 비해 국내가격은 90년 502달러, 91년 536달러, 92년 575달러, 93년 635달러로 큰 차이를 보이고 있다. 작게는 톤당 77달러, 크게는 228달러까지 가격차가 벌어지고 있는 것이다.
이러한 국제·국내 가격차이는 어떠한 화학제품에서도 찾아볼 수 없는 것으로, 한양화학이 그동안 얼마나 폭리를 취해왔으며, 어떻게 영업해왔는지를 짐작하고도 남는다.
국내 시장을 과점하고, 대규모 설비를 배경으로 경쟁기업의 태동을 견제하면서 증설을 추진해 시장점유율을 높힘은 물론 수입제품이나 경쟁제품 거래선에는 공급중단이라는 최악의 상황을 설정, 독과점적 지위를 더욱 확고하게 구축한 것이다.
혹자는 이러한 논점이 수입을 옹호하는 것으로 오해할 수도 있으나, 우리는 기업들이 공정한 경쟁의 토대위에서 경쟁하고 건전하게 성장할 수 있다는 관점에서, 독과점을 해소시키고 중소기업을 보호하며 수요기업들의 고충을 덜어주는 장치가 필요하다고 보고 있는 것이다.

독과점적 사업구조는 현재를 만족시켜줄 수는 있으나, 국제경쟁에는 어울리지 않는 타파해야 할 모순이다.

<화학저널 1994/5/1>