21C 화학산업 발전을 위하여!

정밀화학 B2B 가능한가?

B2B의 성공 여부가 화두로 등장한 가운데 산업자원부가 정밀화학, 석유제품, 농축산물 등 11개 업종을 산업부문 B2B 시범사업 대상으로 추가 선정했다고 한다. 자동차, 조선, 전기 등 9개 업종은 2000년 이미 시범사업 대상으로 선정해 B2B를 추진중이다.

산자부는 정밀화학, 시계, 산업용 파스너, 공구, 금형, 골판지, 가구·목재 등 중소기업형 업종 7개와 석유제품, 농축산물, 건설 등 유통구조개선 효과가 큰 업종 3개 및 e-비즈니스의 핵심 인프라로 부상하고 있는 물류산업을 추가 선정했다.

우리가 관심을 갖는 것은 정밀화학과 석유제품이다. 산자부의 말을 빌리면 정밀화학은 중소기업형 업종이고, 석유제품은 유통구조 개선 효과가 기대되는 업종이다. 정밀화학은 매출액 300억-1500억원이 주류를 이루고 있으니 중소기업이라 할 수도 있고, 석유제품은 유통이 큰 부분을 차지하고 있는 것이 사실이다.

그러나 정밀화학기업들은 매출은 그리 크지 않으나 매출액 대비 순이익은 매출이 1조원 안팎에 이르고 있는 석유화학기업들을 능가하고 있다고 평가되고 있어 결코 중소기업이라고만 평가할 수는 없는 상태이고, 페인트 및 염안료, 첨가제 부문 참여기업 몇몇은 중소기업의 범주를 벗어나고 있다.

정밀화학 B2B 참여기업은 삼화페인트, 조광페인트, 삼양화학, 송원산업, 페인트·잉크조합, 계면활성제·접착제조합, 염료·안료조합, 정밀화학진흥회, 케미즌닷컴, 인터켐코리아 등 32개라고 한다. 해당기업은 4개에 그치고 있고, 나머지는 주변단체이거나 정밀화학 B2B를 추진할만한 역량이 있다고 보이지 않는 회사들이다.

특히, 이해관계가 상당한 해당부문 참여기업은 별로 없고 페인트, 계면활성제, 염·안료, 정밀화학진흥회 등 소속단체들이 총 망라돼 있어 과연 B2B를 추진하자는 것인지, 아니면 정부예산을 축내자는 것인지 이해할 수 없을 정도이다. B2B의 기초가 표준화일진데 전혀 가능해 보이지 않다는 것이다.

석유제품도 마찬가지로 정유4사는 정부가 주도하는 석유제품 B2B에 참여할 의사가 전혀 없다고 밝히고 있음은 물론이고, 현재도 몇몇 B2B가 추진되고 있는 판에 정부가 과연 나서야 하는지 의문이 아닐 수 없다. 석유제품 B2B 참여기업도 코러스닷컴, 엔페트로, 석유 유통·물류기업 및 수출입기업이 대부분이다.

산자부는 석유화학협회에도 B2B 시범사업 참여를 요구했으나 사장단이 거부해 성사되지 않은 이유를 곰곰이 되새겨 보아야 하지 않을까 생각된다. 석유화학기업들은 수십억원이 소요되는 B2B에 협회 차원에서 참여하는 것은 자금이나 인력 낭비가 심하고 효율성을 기할 수도 없다고 판단해 참여를 거부했다.

그런데도 산자부는 기업간 협업문화 조성 및 산업컨소시엄형 B2B 체제의 구축에 크게 기여할 수 있을 것으로 기대한다는 등 뚱딴지같은 억지논리를 내세우며 국민세금 퍼붓기에 열중이다. 새로 선정된 11개 업종 B2B 시범사업에는 매년 총사업비의 70%인 평균 7억원의 재정자금이 지원돼 정착에 평균 3년이 소요되더라도 기존 9개 업종을 포함하면 600여억원을 쏟아부어야 하는데도 말이다.

과연 그 막대한 정부예산을 들여 B2B 전자상거래의 기반이 되는 상품·코드 분류체계의 표준화, 전자문서 교환체제, 전자카탈로그 등의 인프라 구축이 가능할지는 더 두고볼 일이나 지금상태로는 전혀 가능하지 않다는 것이 화학산업 관계자들의 진단이다. B2B의 성공 자체도 희박한 판에 정부 주도로 B2B를 추진하겠다는 발상 자체가 어불성설이라는 것이다.

그런데도 정부는 2003년까지 국내산업의 e비즈니스화를 미국과 일본수준으로 끌어올릴 목표 아래 전산업의 e비즈니스 네트워크 구축, 공공부문의 선도적 역할 강화, 운용기반의 확충, e비즈니스의 글로벌화, 범국가적 추진체계 구축 등 e비즈니스 5대 발전전략을 추진키로 결정했다.

2000년 전자상거래 시장규모가 17조원으로 국내총생산(GDP) 대비 3.2%에 불과한 것을 2003년 100조원 이상으로 확대해 전자상거래 비중을 15% 이상으로 끌어올림으로써 세계 선두그룹으로 부상할 것이라고 한다. 매년 GDP의 0.87%인 4조2000억원의 부가가치 창출과 연평균 0.2-0.4%의 물가하락,

연간 50조원 이상의 비용절감 효과를 기대한다는 분석도 제시하고 있다.

e비즈니스를추진해야하는것은사실이나 B2B의성공여부가불확실하고가능성이 희박한상태에서막대한국민세금낭비는불가하다는점강조해둔다.

<화학저널 2001/5/7>