<INTERVIEW : 정보영 호남석유화학사장>

순이익 200억원대를 예상하고 있습니다

93년 적자규모가 1조원에 달해 벼랑끝에 몰리는 듯했던 국내 NCC기업들이 94년 여름 숨통이 트이면서 야심찬 재도약을 준비하고 있다.
국내 8개 NCC기업중 하나인 호남석유화학은 94년 상반기 매출액이 계열제품의 수출가격 상승과 내수가 회복에 힘입어 93년 동기대비 약 374억원이 증가한 1879억원을 달성하였고, 경영실적은 93년 동기의 350억원 적자에 비해 239억원이 줄어든 111억원으로 적자폭이 개선되고 있다.
이에 호남석유화학의 정보영 사장을 만나 급변하는 석유화학 시장상황과 신규투자 전략을 들어본다.

Q: 올해 국내 석유화학 경기가 급상승, 관련업계의 큰 기대를 모으고 있습니다. 올해 NCC기업들의 수익규모를 평가한다면 ?

A: 세계적인 석유화학경기 활황에 힘입어 93년 국내 NCC 8개기업 모두가 커다란 적자를 기록했던 것과는 반대로 94년 하반기에 들어서면서 대부분 기업이 흑자로 전환되었습니다.
94년말까지 이 경기가 유지, 혹은 상승할 것으로 보여 93년 6000억원 이상의 적자에서 94년에는 수지균형 내지는 약간의 흑자로 반전이 가능할 것으로 전망됩니다.

Q: 호남석유화학은 76년 설립돼 석유화학기업으로서 자리를 굳히고 있는 줄 압니다. 호남석유화학의 경영현황과 94년 매출 및 순이익 규모는 어느정도 예상하고 계십니까 ?

A: 호남석유화학은 76년 한국의 여수석유화학과 일본 제일화학이 50대50으로 합작투자해서 설립한 기업으로서 79년 HDPE · PP · EO · EG생산을 시작했고 92년 나프타 분해공장 및 방향족 공장을 완공했습니다.
현재 매출액 구성비는 기초유분이 25%, 합성수지가 52%, EO · EG가 22%, 부산품이 1%를 차지하고 있습니다.
94년에는 내수 · 수출가격의 상승과 고부가제품 판매전략에 힘입어 매출액이 93년대비 30% 증가한 4400억원에 달할 전망이며, 순이익은 200억원 정도를 시현할 것으로 예상하고 있습니다.

Q: 근래 합성수지 내수가의 폭등으로 플래스틱 가공기업들의 고충이 매우 크고, 인상방법과 결제형식의 변경문제로 수급기업간에 불협화음이 발생하고 있습니다. 현명한 대처방안이 있다면 ?

A: 그동안 내수가격이 원가의 60 70% 수준에 판매돼 왔기때문에 원료 생산기업측에서는 막대한 출혈을 감수해야 했으며, 현재의 제품가격은 원가수준을 회복한 수준입니다.
내수가격은 수출가격의 상승으로 수출가와 격차를 좁혀 나가는 수준에서 결정돼 왔으며, 아직도 수출가격과는 톤당 100달러 이상 차이가 나고 있는 실정입니다.
당사로서는 제품가격 인상을 최대한 자제한다는 입장이나 수출가격과의 격차가 너무 크게나면 공급기업으로서는 수지개선을 위해 수출물량을 늘릴수 밖에 없고, 그렇게 되면 국내 공급물량의 감소로 원료파동을 겪게 되는 것은 예견되는 상황입니다.
따라서 공급기업들이 가격을 수출가에 근접시키는 것은 물량배분의 왜곡을 방지하고, 석유화학이 국제상품으로서 가격이 국제가에 연동되고 있다는 점을 감안할 때 수요기업에서 이를 현실로 받아들이는 자세가 필요하다고 봅니다.
거래조건에 있어서도 과거 국내 공급기업의 과당경쟁으로 인해 비정상적인 거래가 이루어졌으나 이

는 일시적인 현상이었다고 보며, 정상적인 상거래를 위해서도 결제기간 등 거래조건은 일반 상관행으로 회복되어야 합니다.
결국 원료 공급기업과 수요기업이 안정적인 물량공급이 가능하도록 상호신뢰하에 상호공생이 가능하도록 하는 풍토가 이루어져야 한다고 보며, 실제로 개별 가공기업과는 상호 이해 · 협조가 잘 이루어지고 있습니다.
오히려 조합이 나서서 조합원을 대변한다는 명분으로 석유화학업계를 비난하는 항의서와 진정서 등을 각 기관에 수차에 걸쳐 제출함으로써 석유화학협회 대 프라스틱조합의 관계가 좋지 못한 것은 사실입니다.
이제는 조합측이 소위 집단이기주의적인 사고를 버리고 국제화시대에 걸맞는 기업관을 가지고 원가절감 등 자구노력을 함으로써 국제경쟁에서 이길 수 있도록 체질로 강화해나가야 한다고 봅니다.

Q: 중소기업고유업종 해제로 대기업들이 EO유도품 시장에 신규참여 하고 있는 것으로 알고 있습니다. 점차 고유업종이 해제되어 가고 있는 추세인데 이에 대한 견해 및 조화로운 발전방향은 ?
A: 현재 중소기업 고유업종 지정제도는 중소기업의 성장발전에 일부 기여를 한 것이 사실입니다. 그러나 일률적이며 단편적인 지정으로 대기업에 비해 상대적으로 연구개발력이나 자금력이 취약한 중소기업의 한계로 인해서 경쟁력을 상실하고 발전을 저해하는 요소로 작용한 것도 사실입니다.
따라서 중소기업 고유업종을 전면적으로 재검토하여 국제경쟁력을 강화하거나 신기술 개발 또는 대규모의 투자가 필요한 분야에 대해서는 해제가 바람직하다고 생각합니다.
국제화시대에는 외국제품의 무차별적 유입으로 국내 시장교란 가능성이 항상 잠재해 있으므로 대기업과 중소기업의 계열화 또는 분업 등의 형태로 상호 보완해 나가는 방향으로 정부 정책도 변화되어야 한다고 생각합니다.
호남석유화학의 EO유도품 시장 참여는 EG공장의 안정적 가동률 확보와 EO가 수송상 제약이 따른다는 측면에서 검토중이며, 장기적으로는 일반화학 시장에로의 진출을 위한 교두보라고 생각하여 검토하고 있습니다.
그러나 참여방향은 기존 기업들이 생산하지 못하고 수입대체가 가능한 신제품 분야나 중간체 공급업체로서의 위치를 지향하고자 하며, 착수시기는 신중한 검토를 거쳐 결정할 예정입니다.

Q: 호남석유화학이 EOA사업을 곧 시작한다는 소문이 있던데, 구체적인 계획은 ?

A: 앞에서도 말했듯이 Downstream을 강화해야 한다는 방침은 있습니다. EOA는 일반화학의 중요한 소재로써 이제품을 생산하지 않는다면 중간체 '공동화'상태가 될 수 있습니다.
그러나 EOA사업의 경우 EOA의 안정적 판매처 확보가 우선 문제이고 독성이 강해서 언젠가 규제가 올 수밖에 없는 품목입니다. 사업계획은 있으나 구체적 방법과 시기는 아직 확정하지 못하고 있는 실정입니다.

Q: 호남석유화학 NCC 공장의 원료 수급균형을 위한 전략은 ?

A: 자가소비 물량을 제외한 잉여 기초유분은 단기적으로는 올레핀 및 벤젠의 시장 조절물로 적극 활용하여 시장안정에 주력하고, 장기적으로는 EG와 수지사업을 확대하여 전반적인 균형을 맞추고자 합니다.

Q: 최근 석유화학산업의 경기 활성화로 수요 증가에 대한 기대심리가 커지면서 신증설 계획을 앞당기고 있습니다. 호남석유화학은 어떤 신규투자 계획을 세우고 계십니까 ?

A: 현재에는 EG · MMA 등 국내 자급도가 낮거나 업계 비경합 부문으로 우선 진출하고자 하며, 장기적으로는 기존 부문의 확대도 고려하고 있습니다.
Q: 석유화학기업들의 정밀화학 · 제약분야 진출이 두드러지고 있는데 호남석유화학의 사업다각화

계획은 ?

A : 당사의 사업다각화 계획은 1차적으로 기존 제품과 직접 관련이 있는 플래스틱 가공이나 특수 플래스틱 · 정밀화학 분야로 추진하고 2차로 석유화학 중심에서 탈피하기 위한 타산업분야로의 진출을 검토하고 있습니다.

Q : 현재 대주주가 롯데물산 33.6%, 일본 제일화학 33.6%로 구성되어 있는데 경영권은 어떻게 행사되고 있습니까 ?

A : 경영권 행사는 양측이 완전 합의제로 하고 있으며, 일본측에서 3명의 임원이 파견되어 경영에 직접 참여하여 합작선의 경험과 기술을 활용하고 있습니다.

<화학저널 1994/11/1>