SARS가 던져준 3가지 교훈

한국 석유화학기업들에게 SARS(중증급성호흡기증후군)가 엄청난 타격을 주었다는 것은 모두가 알고 있을 것이다. 수급타이트로 폭등에 가깝게 치솟던 석유화학제품 가격이 하루아침에 폭락하는 등 사스는 질병이 아닌 사회적 현상으로 인식될 정도로 심각한 영향을 미쳤다. 물론 화학산업만이 아니라 전산업에 걸쳐 사스의 영향을 받지 않은 부문이 없을 정도로 사회·경제적으로 큰 손실을 입혔다.

그러나 화학산업에서는 타격만이 아니라 기회로도 작용한다는 역논리가 성립될 수 있음도 보여주었다.

사스 때문에 석유화학제품 수출이 큰 타격을 받아 막대한 기회비용을 상실한 판에 웬 뚱딴지같은 소리냐고 큰 소리치고 싶은 화학산업 관계자들이 많을 것으로 알고 있지만, 딱히 그렇게 부정적으로만 보아넘길 사안이 아니라는 것이다.

단적인 예가 마스크 및 소독제이고, 길게 보아서는 한국 김치의 저력을 보여주는 계기가 되지 않았던가.

2003년 초부터 중국을 비롯한 화교권 국가에 SARS가 확산됨에 따라 거의 전산업제품의 소비가 줄어들고 물류도 큰 타격을 받았으나 호흡기 질병을 예방하는데 사용되는 마스크는 없어서 팔지 못할 정도로 불티나게 팔렸고, 주요 소독약품인 Symclosene 수요도 급증했다.

그러나 불행하게도 한국에서 중국으로 Symclosene을 수출했다는 소식은 접하기 어려웠다. Symclosene은 1960년대 상업생산을 시작해 세계 전체 생산능력이 25만톤에 달하고 있으나 미국 Monsanto 및 Olin, 일본의 Nissan Chemical, 프랑스의 SIS가 시장을 장악하고 있고 생산량의 상당부분을 아시아를 비롯해 아프리카, 남미 등으로 수출하고 있다.

만약, 한국 화학기업이 Symclosene을 생산해 중국으로 수출했다면 IMF를 능가하는 불황국면에서도 초호황을 누렸을 것으로 짐작된다.

물론 Symclosene 정도의 매출로 만족할만한 한국기업이 아니라는 것은 잘 알고 있다. 그러나 매출액이 크지 않다고 수익이 떨어지는 것은 아니며 수익성은 오히려 더 양호할 수 있다는 점을 인식할 필요가 있다.

2003년 들어 석유화학 시장에 나타난 큰 특징 중의 하나가 고부가가치제품 생산이다. 한국 화학기업들이 부가가치가 낮은 범용제품 생산역량을 키우는데 온 힘을 기울인 동안 선진 화학기업들은 범용제품의 수익성이 극히 박약하다고 보고 M&A를 통해 규모화를 이룸으로써 코스트 경쟁력을 키우든가 아니면 매각을 통해 철수하는 방법을 선택했다.

범용제품이라는 특징 때문에 큰 타격을 입은 화학제품이 바로 Polyester와 Polyester의 원료로 사용되는 EG(Ethylene Glycol), 그리고 PTA(Purified Terephthalic Acid)와 원료 P-X(Para-Xylene)이다.

중국은 Polyester 생산량의 70% 정도를 자체적으로 소비하고 있는데 사스 확산으로 중국인들이 공공장소 출입을 자제하면서 Polyester 소비가 줄어들었고, 외국 구매기업들이 중국여행을 기피해 의류 수출량이 감소함으로써 Polyester 체인이 엄청난 타격을 받았다.

보통 80-90%를 나타내던 중국의 Polyester 가동률이 5-6월에는 40-50%로 급락했기 때문이다. 중국의 내수 수요 감소에 따라 P-X 및 PTA 생산기업들은 플랜트 가동률을 20-30% 감축했음에도 불구하고 가격이 폭락했고 사스가 진정국면에 들어선 현재까지도 정상화되지 않고 있다.

물론 사스가 완전히 사라지고 세계경기가 되살아나면 Polyester 체인 가격과 수요가 반등할 것으로 예상되고 있다. 다만, 사스와 같은 일시적인 사회적 충격에도 큰 영향을 받지 않는 특수화학제품을 주력으로 생산한다면 사스에 벌벌 떨면서 초조해하지 않아도 되는 것이 아니던가.

또 한가지 주목할 점은 북미와 유럽의 P-X 생산기업들은 사스 영향으로 가격이 폭락하자 가격결정 방식을 분기에서 월로 변경했다는 점이다.

가격결정구조를 전환함으로써 수요와 공급의 변화 또는 원료와 에너지 코스트의 변화에 따른 역동적인 시장변화를 즉각 반영할 수 있었고, 그럼으로써 수요기업과 생산기업 모두에게 이익이 된다고 판단하고 있다. 물론 관건은 마켓파워이다.

고부가가치 특수화학제품, 불황을 역으로 이겨내는 범용제품, 그리고 시장을 요리할 수 있는 마켓파워 모두 한국 화학기업들이 갖추어야 할 체크리스트이다.

<화학저널 2003/7/14>