합성수지 공급과잉과 기술서비스

한국 석유화학산업이 불황의 늪에 빠져 허우적거리는 가운데, 국내외 합성수지 시장이 예상 외의 안정세를 보이고 있다는 평가가 대두되고 있어 관심을 끌고 있다.
LDPE · HDPE · PP · PS · ABS 등 5대 범용수지는 세계적으로 공급과잉이 심각, 94~95년까지는 가격폭락으로 시장이 극히 혼란스러울 것으로 예상됐었다.
그러나 주요 수출시장인 동남아에서 국내업체들의 수출 노력이 활발, 올해에도 큰 폭의 수출 신장이 예상된다는 것이다.
이는 지금까지 동남아시장을 석권했던 미국 · 유럽 등의 석유화학 업체들이 합성수지 가격이 큰 폭으로 하락함에 따라, 운송비 등의 부담을 견디지 못해 수출을 중단했거나 관망하고 있기 때문으로 분석된다.
또 동남아는 물론 세계 석유화학 시장을 주름잡고 있는 일본업체들도 부분적으로 동남아시장의 저가 수출을 자제, 우리의 시장개척이 원활해지고 있다는 것이다.
이에따라 국내 석유화학업체들은 올해 합성수지 총 수출량을 156만4500톤으로 지난해 92만700톤보다 70% 정도 늘려잡고 있다. 반면, 국내 수요는 273만4000톤으로 지난해 256만9000톤보다 6.4% 늘어날 것으로 예상되고 있다. 91년에는 90년대비 1.9% 증가에 그쳤었다.
이와같이 국내시장이 낮은 증가율이긴 하지만 안정돼 있고, 수출이 크게 늘어난다면 국내 석유화학산업도 예상보다 빠르게 안정될 수 있다는 전망이 일부 석유화학 관계자들 사이에 널리퍼져 있는 것 같다.
그러나 「낙관은 금물」이라는 반대론도 만만치 않게 나오고 있다. 즉, 국내수요 증가율 6.4%는 80년대 말의 예상치 10%선 보다는 훨씬 낮은 수치일 뿐더러, 최근의 동남아시장 수출증가도 미국 · 일본 · 유럽 각국이 낮은 가격 때문에 공장가동률을 조정, 시장을 관망하고 있을 뿐 결코 포기한 것은 아니기 때문이다.
특히, 현재의 합성수지 가격은 변동비보다 톤당 100달러 정도 높은 수준으로 선진 화학업체들에게는 운송비 등을 포함하면 큰 메리트가 없기 때문에 수출에 적극 나서지 않는다고 볼 수 있다.
여기에 국내 석유화학업체들이 90년 이후의 급격한 시설능력 증가에 따라 동남아시장을 대상으로 저가의 밀어내기 수출을 감행하고 있기 때문에 일시적으로 국내 제품의 시장 침투가 가능한 것으로 판단되고 있다.
물론, 일단 시장을 점령하면 이후의 마케팅에서 유리하다는 것은 사실이다. 다만, 저가의 가격 공세에 만족한 나머지 장기적 안목의 시장 개척을 게을리한다면 한국 석유화학산업의 발전 전망은 어둡다고 밖에 볼 수 없을 것이다.
이는 국내 합성수지 생산능력이 91년 말 현재 480만5000톤으로 국내 수요 273만4000톤의 176%에 달하는 현실에서도 91년 23만3000톤을 비롯 올해 `16만2000톤의 수입이 예상되고 있기 때문이다.
물론, 이 수치에는 톤당 500~540달러 선까지 폭락하고 있는 PVC 등의 저가제품 수입이 일부 포함되어 있지만, 대부분은 만성적으로 수입해야 하는 고기능성 제품들이다.
이는 국내 석유화학업체들이 시설능력 확충에만 온 힘을 기울인 나머지, 기술개발이나 기술서비스는 게을리했다는 반증이다. 특히, 한두개 업체가 시장을 독점했던 품목에서는 아직도 고기능성 제품 수입이 계속되고 있으며, 실수요업체들은 기술서비스의 부족을 하소연하고 있다.
여기에 삼성 · 현대 등 신규업체들도 내수시장을 잡기위해 심하게는 40~50%까지 가격 할인공세를 펴고 있으나, 기술서비스는 전무한 상태여서 실수요업체들을 실망시키고 있다고 한다.
따라서 석유화학업체들은 지금부터라도 기술개발에 힘쓰는 한편, 기술서비스 인력을 양성, 국내외 시장개척 및 안정적 확보에 힘써야 할 것이다. 또 실수요업체와 연계, 기술인력을 교육시키는 한편, 가공과 연계된 기술을 개발하는 방법도 연구해야 할 것으로 보인다.
3년전 『유공, 대림산업이 각각 3000명, 700명의 기술서비스 인력을 양성하고 있다』는 소식을 알린 바 있는 본인으로서 오늘, 기술서비스가 부족하다는 실수요업체의 주장에 어떻게 답해야 할 지 갑갑하기만 하다.

실수요업체 관계자의 다음과 같은 말은 시사하는 바 크다.
『삼성 · 현대에서 가격을 30 ~ 40% 할인해 주겠다고 제안할 때, 참 우습다는 생각을 하게 됩니다. 가격은 업체별로 10 ~ 15% 밖에 차이가 나지 않습니다. 싸다고 다 쓸 수 있습니까?』
『BASF, Dupont 등 외국업체들은 5톤을 쓰든 10톤을 쓰든 요청하는 기술자료들은 충실히 보내줍니다. 반면, 국내업체들은 기술자료를 요청하면 깜깜 무소식입니다. 그러니 국내제품을 가지고 신제품을 개발하고 신규 수요를 창출할 수 있겠습니까?』

<화학저널 1992/2/15>