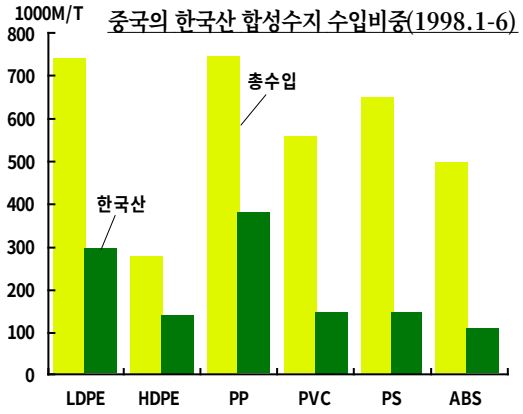
<개혁 '98 : 화학경영을 혁신하자!>

석유화학 마케팅의 선진화를…

양쯔강 홍수가 한국 석유화학기업들에게 예기치 않은 호재로 작용하고 있다?
중국은 8월 대홍수를 겪으면서 원유 생산량의 절반을 차지하는 Daquing 지역 유전이 침수돼 석유화학제품 수급에 비상이 걸렸고, 한국 메이커들에게 「비상원조」를 요구하고 있다. 그동안 값을 후려쳤던 중국기업들이 이제는 한국기업들에게 물량 공급을 애걸하고 있으며, 부르는 것이 값이고, 수입량도 50%가량 확대하고 있어 한국 석유화학기업들이 때아닌 호황을 누리고 있다.
최근 경제면의 한쪽을 장식한 기사로, 석유화학기업들이 합성수지 가격폭락으로 어려움을 겪고 있는 가운데 터져나온 반가운, 그러나 결코 달갑지 않은 뉴스이다.
가격이 상승하고 경영이 호전된다는데 왜 달갑지 아니한가?



첫째, 엘리뇨 또는 라니냐의 영향으로 아시아 뿐만 아니라 미국·유럽까지도 화제, 기근, 홍수가 심각한 상황으로 전개되고 있고, 우리나라도 8월 들어 대홍수를 경험한 터이다. 따라서 이웃 중국의 아픈 가슴을 어루만져주지는 못할망정 상대방의 고난을 이용해 가격을 올리려는 상술을 부리는 것은 정도를 걷는 민족이나 기업이 해서는 아니될 일이다.
오히려 대홍수의 재난을 극복하려고 몸부림치는 중국인들의 「협동과 단결」을 배워야 하는 것이 오늘 우리의 현실이 아니던가? 세계적인 경제위기에도 끄덕없는 중국경제는 어디에서 오는 것인지 한국인들은 배워야 한다는 것이다.
둘째, 중국은 한국산 합성수지를 비롯한 석유화학제품의 최대 수요처로서 「공생」의 대상이지 결코 적대시하거나 비하할 상대는 아니라는 것이다. 중국이 홍수를 당해 막대한 피해를 입고 복구과정에서 많은 비용을 사용해야 한다는 것은 사실이나, 실제로는 구매력 저하로 우리에게 타격을 입힐 수도 있지 않겠는가 말이다. 일시적인 현상을 기화로 가격이나 올리겠다는 심보는 석유화학기업의 자세가 아니라는 것이다.
셋째, 국내 석유화학기업들은 해외공장의 트러블이나 재앙을 이용해 돈벌겠다는 단기적인 장사치의 근성을 버리고, 상호 공생하면서 정도를 걷는다는 인상을 심어줄 수 있는 마케팅기법을 개발해야 할 것이다. 92~93년 석유화학 시황 폭락시 가격하락을 선도한 국가가 누구이고, 반대로 94년 가격폭등을 유도한 국가가 어디인지는 모두가 인식하고 있는 터이다.
호남석유화학 관계자의 말대로 중국이 밀수·탈세·절세를 단속하는 과정에서 한국산 석유화학제품의 중국시장 점유율이 30%까지 떨어진 것은 사실이 아니던가. 국내 석유화학기업들이 편법을 통해 중국시장에 진출하고 있다는 것을 단적으로 증명해주고 있지 않은가 말이다.
8월들어 수입주문이 폭주해 점유율이 45% 선까지 회복됐고, 중국의 석유화학제품 재고수준이 적정재고 3개월분에 훨씬 미치지 못하는 1개월분 밖에 없어 가격이 톤당 40~50달러 인상된 선에서 주문을 받고 있다고 너스레를 떨 필요가 있을지도 의문이다.
그렇다고 50% 안팎으로 줄어든 석유화학제품 국내수요가 당장 되살아나고, 가격이 폭등세라도 보일 것으로 생각했다면 착각중의 착각일 것이다. 세계경제가 하강세를 보이고 있고, 수요위축이 불보듯한 상황에서 석유화학 공급과잉은 쉽게 해결될 수 없기 때문이다.
더군다나 일시적인 수출주문 증가를 빌미로 20% 감산을 접어두고 정상조업으로 복귀할 생각이라 피력했다고 하니 참으로 어처구니없다는 생각이 든다.
석유화학기업들은 장사치가 아닌 경영인의 자세를 가져야 하고, 구조조정의 대상으로서 자숙하는 모습을 보여야 할 때이다.

<화학저널 1998/9/14>