인터뷰

US Borax 회장 Preston Chiaro

◆ 한국을 방문하게 된 동기는?
아시아는 US Borax의 중요한 시장이다. 특히, 한국은 아시아 지역에서도 안정적인 시장을 확보하고 있어 본사에서도 중요하게 생각하고 있다.
수요자들을 직접 방문해 요구사항은 직접 듣고 싶었으며, 한국 경제상황을 파악해 보기 위해 방문했다.

◆ 한국시장에서 중국산 붕사의 비중이 높아지고 있는데 대책은?
중국산이 저가정책을 바탕으로 수출을 확대하고 있는 것은 사실이다. 그러나 보락스는130년간 축적한 높은 기술력을 바탕으로 품질 면에서 뛰어나다는 것을 수요자들은 알고 있다. 또 미국의 Mine에서 안정적인 공급이 가능해 대규모 수요처들은 보락스 제품을 선호할 수 밖에 없다.
보락스는 품질에서 자부심을 갖고 있기 때문에 중국산에 맞춰 가격을 인하하는 것이 아니라 품질로 승부를 걸겠다.

◆ 보락스가 강점을 갖고 있는 그레이드는?
보락스는 많은 제품을 생산하고 있으며 특히 아시아 시장에서는 12가지 품목 정도가 강세를 보이고 있다. 특히, 펜타 보락스와 Boric Acid에서는 높은 경쟁력을 보유하고 있다고 생각한다.

◆ 최근 경쟁심화로 가격이 많이 하락하고 있는데 수익 전망은?
기업의 경영자로서 이익을 생각하지 않는다면 거짓말일 것이다. 최근 경쟁과 불황으로 가격이 많이 하락한 것을 알고 있다. 그러나 기업은 이윤을 얻기 위해 만들어졌으므로 이윤이 남지 않는 거래는 하지 않을 것이다.
다만, 수요자와 보락스의 요구를 절충할 수 있는 위치를 찾아 가격을 결정할 것이다.

◆ 아시아지역 지사 현황과 마케팅전략은 어떤 방향으로 전개해나갈 것인가?
현재 아시아에는 싱가폴과 중국의 베이징 · 상하이 · 광저우, 타이완의 지사가 있다. 싱가폴 지사는 전체 아시아 지역을 관리하고 있다. 얼마 전 대대적인 구조조정을 통해 일본 지사를 정리해 싱가폴 지사에서 일본시장도 관리하고 있다.
보락스는 하나의 전략을 밀어붙이는 것이 아니라 국가에 따라 전략을 달리 하고 있다. 지역 특징에 따른 적절한 전략을 찾아내 실용적인 방법을 선택하는 것이 다변화시대에 적절한 전략이라 생각한다.

◆ 경기불황으로 산업전반이 어려움을 겪고 있는데 세계 붕산 · 붕사 시장 전망은?
세계 경기가 상당히 어려운 것은 사실이다. 그래서 얼마 전 보락스도 다운사이징을 통한 구조조정을 했다. 그러나 보락스 시장은 고정적인 수요처를 중심으로 공급되고 있는 아이템이므로 시장의 영향을 적게 받고 있다.
보락스 시장은 2001년 하반기와 2002년 상반기까지 상황이 비슷할 것으로 전망된다. 경기불황의 영향으로 시장이 위축되기는 했지만 나아질 것으로 전망한다.

◆ IMC의 행보가 주목받고 있는데 어떤 방향으로 전개될 것으로 보는가?
우리 또한 알고 싶은 부분이다. IMC는 수익성 문제 때문에 적당한 인수기업이 나타나지 않아 어려움을 겪고 있다. 그러나 보락스는 품질 면에서 차별화 전략을 내세우고 있어 누가 인수하게 되더라도 크게 걱정하지는 않는다.

<화학저널 2001/11/12>