

# SK, 중국 중심 수출노선 “다변화”

석유사업, 미국·유럽·오스트레일리아 … 인천정유 조기정상화 주력

2005년 국내 정유기업 최초로 수출 100억달러를 돌파한 SK(대표 신현철)는 2006년에도 수출 확대를 중요한 경영전략으로 삼고, 전사적으로 추진하겠다고 발표했다.

SK는 2005년에 2004년 총 수출액 81억달러보다 23%p 이상 늘어난 100억 달러이상의 수출실적을 달성했으며 전체 매출대비 수출비중은 47% 수준에 달하는 것으로 알려졌다.

SK는 2006년에도 사업별 시장개척, 설비투자 등을 가속화해 수출물량을 지속적으로 확대해가겠다는 계획을 세웠으며, 각 사업별로 목표 달성을 위한 세부적인 전략을 수립했다.

SK 석유사업은 2006년에도 중국 중심의 적극적인 해외시장 개발 및 마케팅에 주력해 수출을 지속적으로 늘릴 방침이다.

중국, 일본 등 아시아·태평양지역 중심으로 이루어지던 석유제품 수출선을 미국, 유럽은 물론 오스트레일리아 지역까지 다변화전략을 가속화하고 인천정유 조기정상화를 통해 수출확대를 위한 양사간 시너지를 극대화할 것으로 알려졌다.

이와 함께 수출마진이 높은 역외시장 개척을 통해 수출경제성을 제고한다는 포부도 보이고 있다.

SK 화학사업은 2005년 수출비중이 63%에 달했는데 수출선 다변화를 추진하고 중국을 트레이딩 거점으로 삼아 연간 250만톤 이상으로 수출물량을 확대할 방침이다.

윤활유사업은 러시아시장 공략에 박차를 가하고 중국에서는 국내 자동차 기업들과 협력을 강화해 시장 확보에 나서고 인도시장 진출도 추진할 계획인 것으로 알려졌다.

SK의 윤활유사업은 현재 러시아 수입시장에서 Shell, ExxonMobil에 이어 3위를 차지하고 있으며, 자체 브랜드인 <ZIC>는 러시아, 중국 등 20여개국에 수출돼 연간 500억원 이상의 매출을 올리고 있다.

중국에서는 국내 자동차 수출기업들과 협력을 강화해 시장을 확보하고, 아울러 인디아 시장 진출도 추진할 계획이다.

SK 아스팔트사업은 전체 생산물량 200만톤 가운데 수출물량이 135만톤에 달해 수출비중이 70%에 육박하는 것으로 알려졌다.

특히, 중국의 아스팔트 수입물량의 40%를 점유해 선두를 달리고 있는데 2006년에는 중국의 서부 대개발에 따른 신규수요 확보를 위해 현지 생산거점 전략을 검토하고 있으며, 동북 3성의 흑한지역 시장에도 적극 진출할 방침이다. 또 흑한지역 시장개척에서 축적된 노하우와 경험을 토대로 향후 사할린, 시베리아까지 진출한다는 전략도 구상하고 있다.

SK 관계자는 “지속적 수출드라이브를 통해 2010년까지 수출비중을 60%까지 높일 계획이며, 이를 통해 아시아·태평양지역 메이저기업으로 도약한다는 중장기 목표 달성을 위해 전사적 역량을 집중할 계획”이라고 밝혔다. <김지은 기자>

<화학저널 2006/01/13>