화학시장과 포스코

국내 화학기업 가운데 글로벌 메이저라고 불릴만한 곳은 하나도 없다고 자인할 것이다.
현재 매출액 기준으로 세계 50위권에 들 수 있는 곳도 몇몇에 불과하고, 또 매출이나 자산규모, 시가총액이 크다고 모두 글로벌 화학 메이저로 인정받는 것은 결코 아니기 때문이다.
LG화학이 매출액 기준으로는 메이저 대열에 든다고 할 수 있으나 아무도 LG화학을 글로벌 화학 메이저로 인정하지 않고 있다.
현대석유화학을 분할 인수하고 LG석유화학을 합병함으로써 매출액은 상당히 커졌으나 범용 석유화학제품을 제외하면 글로벌 선두로 인정받을 수 있는 화학제품이 거의 없기 때문이다.
최근 들어 2차전지 및 자동차용 전지에서 두각을 나타내고 있어 신에너지 분야의 메이저로 부상할 가능성은 있으나 더 두고 보아야 하는 수준이다.
글로벌 메이저로 인정받기 위해서는 매출이나 기술, 마케팅에서 누구도 인정할 수 있어야 하고, 글로벌 기술특허나 기술표준도 다량 보유하고 있어야 한다.
더군다나 요즘에는 환경문제가 중요한 테마로 대두되면서 환경 · 위생 · 안전 관련 경영도 손색이 없어야 한다.
한마디로 글로벌 메이저로 대접받기 위해서는 여러 가지 까다로운 조건을 갖추어야 하고, 합리적인 경영철학이 뒷받침되어야 가능하다는 것이다.
국내 화학기업 중에서도 몇몇은 글로벌 메이저로 부상할 수 있는 상당한 조건을 갖추고 있어 추가적인 노력이 필요하지 않나 생각된다.
호남석유화학이 석유화학 시장의 리더로 자리 잡겠다는 포부를 밝힌 것도 무리는 아닐 것이다.
다만, 국내 석유화학 시장규모가 철강보다 작아 상대적으로 위상이 높지 않은 것은 아니고, 포스코와 같이 시장에서 군림하는 확실한 리더가 없기 때문에 대접을 받지 못하는것도 아니라고 말해주고 싶다.
특히, 매출규모를 2-3배 키운다고 석유화학 시장의 지배력을 보유할 수 있다고 생각한다면 엄청난 착각이 아닐 수 없다.
물론, 석유화학 시장에서 포스코와 같은 역할을 할 수 있도록 회사를 키워야 한다는 독려를 모르는 바는 아니다.
하지만, 매출규모만 확대한다고 글로벌 메이저로 인정받는 것은 아니라는 측면에서 합리적 경영과 합리적 마케팅에 앞장서는 것이 먼저라는 생각을 지울 수 없다.
LG화학이나 호남석유화학도 포스코처럼 성장하지 못할 이유는 없다.

<화학저널 2010/6/7>