일본 화학기업에게 배워라!

일본 석유화학기업들이 2005년 1월 대부분의 석유화학제품 가격을 3차 또는 4차(2004년 인상작업의 연장선) 인상하겠다고 발표했으나 높은 수준에 머물러 있는 나프타 가격이 이미 정점을 지난 것으로 판단해 나프타 가격을 근거로 한 새로운 가격인상은 없을 것이라는 보도가 나오고 있다.

일본 化學工業日報의 석유화학제품 가격인상 관련기사 내용 중 일부이다. 일본 석유화학기업들이 수급타이트나 국제가격 상승을 이유로 내수가격을 인상하지 않고 원가 코스트 개념에서 인상요인이 발생하면 내수가격을 인상한다는 내용이다. 그것도 인상요인을 한번에 100% 적용하지 않고 수요기업들이 적응할 수 있도록 몇차례에 걸쳐 나누어 인상하고 있다.

그럼에도 2004년 말 Polyolefin, PS(Polystyrene) 등 합성수지 가격인상 협상에서 플래스틱 가공기업들의 저항이 강했던 것으로 알려져 있다. 중간가공 단계에서 최종 수요부문에 전가하는 것이 늦어져 생산단계에서는 3차례 인상작업 가운데 1-2차례 밖에 실행하지 못했고 인상폭을 압축해 코스트 증가분을 스스로 감당하면서 가공단계에는 일부만 전가하고 있는 것이 일본 석유화학기업들의 현실이다.

상장 화학기업들의 2004년 9월 중간결산에서도 원료가격 급등을 가공제품 단계로 완전히 전가하지 못해 수익이 감소하고 있는 현상이 나타났는데, 가공제품 단계의 저항에 따라 인상요인을 전가하지 못했기 때문이다.

일본에서는 2005년 들어서도 소재 인플레이션에 가공제품 디플레이션 흐름이 여전히 바뀔 조짐을 보이지 않고 있다. 슈퍼마켓에서 공업계 상품은 대부분 가격인상에 실패했고 최종소비단계에서 가격이 인상된 것은 원유가격 급등과 직결된 휘발유, 경유, 등유, 그리고 태풍 등 천재지변의 영향을 받은 야채 등이 유일할 정도이다.

국내 석유화학기업들이 원가 코스트 개념보다는 국제가격 상승을 이유로 내수가격 인상을 추진하고 그것도 수차에 걸쳐 나누어 적용하기 보다는 단기간에 100% 적용하며, 영세 중소기업에게는 항상 국제가격보다 높게 적용하고 있는 것과는 사뭇 대조적이다.

국내 플래스틱 가공기업을 비롯한 석유화학제품 수요기업들이 원료를 수입해 사용하기에는 너무 영세해 수입할 수 있는 방법이 없다는 것이 가장 큰 화근이고, 원료가격 인상을 빌미로 가공제품 가격을 곧바로 인상할 수 있는 가격전가 시스템이 정착돼 있는 것도 이유가 될 것이다.

그러나 시장규모가 크지 않기 때문에 일본에 미치지는 못하지만 플래스틱 가공제품을 비롯해 소비재성 화학제품의 수입이 봇물을 이룰 조짐을 보이고 있고, 코스트 상승을 이겨내지 못한 플래스틱 가공기업을 위시해 중국 또는 동남아 탈출이 줄을 잇고 있다는 점에서 보면 일본 석유화학기업들의 사업방식을 강 건너 불구경할 수 있는 입장은 아니지 않나 생각된다.

일본과 한국이 석유화학제품 원가 코스트가 비슷한데도 불구하고 원료 코스트 전가방식에 큰 차이가 나는 것은 사업양태와 가격전가 시스템, 그리고 한가지 추가한다면 장기적인 관점에서 사업을 영위하느냐 아니면 단기적인 수익을 기준으로 영업하느냐의 차이에서 비롯됐다고 보아야 할 것이다.

즉, 세계 석유화학 시장이 공급과잉으로 전환되고 중동의 저코스트 공급과잉물량이 중국과 동남아로 밀물 듯이 밀려들어올 때 일본과 한국에서 뚜렷한 입장차이가 나타날 가능성이 있다는 것이다. 특히, 한국에서는 순수 내수물량을 공급하는 플래스틱 가공기업과 대량생산이 가능한 화학기업을 제외하고는 국내 제조기반이 살아남을 가능성이 매우 적어 석유화학기업들에게 직격탄을 날릴 우려가 커지고 있다.

국제유가가 WTI 기준으로 배럴당 50달러 근처를 맴돌고 Dubai유도 40달러를 오르내리고 있어 나프타 역시 350달러 아래로는 내려갈 조짐을 보이지 않는 등 석유화학제품의 원료 코스트 고공행진이 멈출 기미를 보이지 않는 현실에서 석유화학 부문과 정밀화학 및 플래스틱 가공 부문이 코스트 상승분을 나누어 떠맡는 상생의 자세가 필요하지 않나 생각된다.

원료 코스트 상승분을 스스로 감당하고 일부를 전가시키는 상생의 자세가 필요한 시점이다.

<화학저널 2005/2/14>