국내 석유화학 시장은 상식적으로는 이해되지 않는 이상한 구조가 오랫동안 자리를 잡고 있다.

원가가 올라가면 수익이 좋아지고 원가가 내려가면 수익이 나빠지는 시장원리와 정반대 구조가 굳어져 시장을 지배하고 있는 것이다.

국내 석유화학기업들은 국제유가가 강세로 돌아서 나프타 가격이 올라가면 좋아하고, 반대로 국제유가가 하락하고 나프타 가격이 떨어지면 우울해하는 것이 일반적이다. 경제와 경영을 아는 일반인들은 도저히 이해할 수 없는 현상이다.

석유화학기업들만 그러하다면 그런대로 이해할 수 있겠지만 석유화학제품을 구매해 플라스틱제품을 생산하는 플라스틱 가공기업이나 석유화학 중간원료나 3차·4차 유도제품을 구매해 정밀화학 및 특수화학제품을 생산하는 정밀화학기업들도 마찬가지이다.

석유화학은 국제유가가 올라가고 나프타가 상승하면 원료코스트가 높아지기 때문에 석유화학제품 가격을 올리더라도 가수요가 발생해 영업실적과 수익성이 좋아지고, 반대로 국제유가가 하락하면 나프타 가격이 떨어져 원료코스트가 낮아지기 때문에 가격을 인하해도 구매를 연기하는 사태로 발전해 영업이 악화된다는 측면에서 이해가 가는 측면이 있다.

하지만, 정밀화학이나 플라스틱은 원료가격이 상승하면 코스트가 높아져 수익성이 악화될 것이 분명한데도 불구하고 석유화학제품 가격이 올라가면 수익성이 개선된다고 좋아한다.

결국으로는 원료가격이 올라 수익성이 악화된다고 석유화학기업들을 성토했던 척하면서도 뒤돌아서서는 원료가격이 떨어지지 않기를 바란다며 손바닥을 쓱쓱 비빈다고 한다.

아마도 원료가격이 올라가면 생산제품 가격을 인상해도 별 무리가 없지만, 원료가격이 떨어지면 판매가격을 인하하지 않을 수 없기 때문이 아닌가 생각된다. 석유화학처럼 가수요나 구매연기 사태로 이어지지는 않지만 판매가격 인상에는 원료가격 이상의 합당한 조건이 없기 때문이다.

고부가가치제품을 개발하지 못하고 범용제품 위주로 생산하다보니 원료가격에 의존해 생존을 영위해갈 수밖에 없기 때문으로, 어떻게 보면 영원한 <을>로 종속돼 있으면서도 거래처에는 <갑>으로 행세하는 불쌍하기 그지없는 신세이다.

하지만, 유럽이나 미국, 일본의 중견 화학기업들은 부가가치가 높은 화학제품을 개발해 시장을 장악한 끝에 원가변동에 크게 신경을 쓰지 않고 있음은 물론 원료가격을 이유로 판매가격을 크게 올리는 횡포도 거의 부리지 않고 있다.

석유화학에서 시작된 잘못된 현상이 화학시장 전체를 지배하는 구조를 타파할 때 국내 화학기업들이 정상적으로 성장할 수 있지 않을까 생각된다.

석유화학, 시장원리 안 통한다!

대표이사 원장, 발행겸 편집인 | 박종우, 인쇄인 | (주)삼화인쇄 유성근, 발행처 | 화학경제연구원

주소 : 152-050 서울 구로구 디지털로 26길 111 Jnk디지털타워 1206호 Tel. 6124-6660 Fax. 6124-6669 www.chemlocus.co.kr

● 본지는 한국간행물 윤리위원회의 윤리강령 및 실천요강을 준수합니다. ● 본지에 게재된 내용 및 자료는 CMRI 소유이며, 무단복사·전체를 금합니다.