

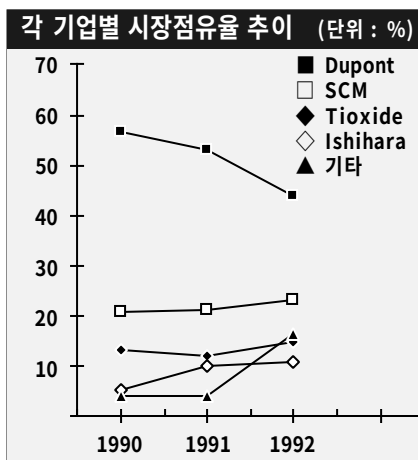
TiO₂ 시장쟁탈전 “한판”

Dupont 슬러리 공장 건설예정 ... 품질 · 서비스 경쟁

뺏고 빼앗기는 혼전을 거듭하고 있는 국내 TiO₂ 시장에 각 기업들이 시장고수 및 확대를 위한 마케팅을 한층 강화하고 있다.

이 가운데 Dupont이 최근 울산에 TiO₂슬러리 공장을 세워 고객 서비스를 강화해 나갈 예정으로 있어 관련 기업들의 이목을 집중시키고 있다.

Dupont에 따르면 이 슬러리 공장은 76.5%의 TiO₂ 분말과 물을 혼합하여 분산시키는 공정을 처리하고 있는데 우수한 분산효과를 얻음으로써 각 수성용 페인트 생산기업들에게 고객 서비스 차원에서 제공될 것이라고 밝혔다.



생산능력은 1일 1교대시 연산 5500톤 규모로 총 생산능력은 이보다 약 2.5배 이상이 될 것이라고 예상했다.

본격적인 가동을 94년 7월1일로 잡고 있는 이 슬러리 공장은 각 수성용 페인트 생산기업들이 분말상태의 TiO₂를 분산시키는 데 보통 2시간 정도의 시간이 소요되는 데 이 시간을 절약시켜줘 최소 12% 이상의 원가 절감 효과를 가져다 줄 것으로 예상하고 있다.

또 TiO₂ 분말을 사용함으로써 비산되는 분진을 없앨 수 있고, 종이백 등 폐기물을 줄이는 데도 한몫을 담당, 작업환경을 크게 개선할 수 있다고 밝혔다.

현재 국내 TiO₂ 시장은 전세계적인 공급과잉의 영향을 받아 치열한 가격경쟁을 벌이고 있는 상태이다.

Rutile형 TiO₂의 가격은 93년 1/4분기에 톤당 1700달러 선이었던 것이 4/4분기 현재 이보다 100달러 이상 하락한 톤당 1570~1600달러 정도에 거래되고 있는 것으로

알려졌다.

그러나 각 기업들이 수요처를 분류해 탄력적으로 가격다변화 정책을 사용하는 한편 공식적인 가격 이외에 리베이트까지 실시하는 등 혼미를 거듭하고 있다.

이런 상태에서 가격인하정책 뿐만 아니라, 다양한 고객 서비스를 실시, 향후 마케팅 전략에서 우위를 점하려는 기업들 노력의 일환으로써 Dupont의 슬러리 공장을 이해하고 있어 각 기업들은 앞으로의 추이를 예의 주시하고 있다.

<화학저널 1993/11/29>