

일본, 아직도 PVC 가격 “후결정”

2002년 후결정 비율 63.1%로 오히려 확대 ... 공급과잉 확대가 원인

일본의 PVC(Polyvinyl Chloride) 가격결정에서 아직도 후결정이 주류를 이루어지고 있다는 사실이 밝혀졌다. 최근 일본 경제산업성의 <PVC 가격결정 방식> 조사결과에 따르면, 가격 후결정의 비율은 2001년 54.7%에서 2002년 63.1%로 오히려 확대된 것으로 나타났다. 생산기업과 사용자 모두 후결정이 병폐가 따르는 제도라고 응답했지만 실질적으로 가격선결을 이행하겠다고 나서는 곳은 거의 없었다.

생산기업, 사용자 모두 개선을 위한 의사는 있지만 구체적인 행동으로는 좀처럼 옮길 수 없는 실태를 반영한 것으로 풀이된다.

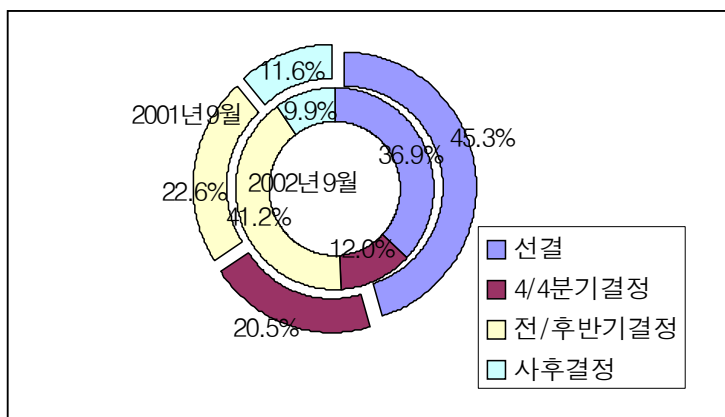
조사는 생산기업 7사와 주요 사용자 21사의 2001년과 2002년 7월 사이의 거래를 대상으로 설문조사 방식으로 이루어졌으며, 건수로는 선결정이 90% 가까이를 차지해 2002년과 비교해 큰 변화를 보이지 않았으나 수량은 후결정의 비율이 높았다.

다만, 6개월 이내에 가격을 결정하지 않고 사후에 가격을 매기는 사례는 감소하고, 회계연도를 넘기는 후결정은 줄어들고 있다. 또한 4/4분기 이내에 가격을 확정하지 않고 4/4분기에 결정하는 비율도 크게 줄어들었다.

반면, 전·후반기별로 가격을 결정하는 전·후기 결정이 2002년에 비해 거의 2배로 늘어나 모든 거래의 40%를 차지했다.

PVC 생산기업 및 수요자들은 후결정에 따른 병폐나 앞으로의 방침에 대해 모두 >4/4분기 결산을 정확히 세울 수 없다는 점 >세무상의 문제가 발생할 것에 대한 우려 >예상실적을 세우기 어렵다는 점 >원료가격 상승을 제품에 반영시키기 어렵다는 점 >제품가격의 하락요인이 된다는 점 등 악영향을 지적해 문제인식에 대해서는 공통된 의견을 가지고 있었다.

일본 PVC 생산7사의 가격결정 비율



앞으로의 방침에 대해서는 많은 곳이 가격결정방식의 개선에 대해서는 동의했지만 선결정으로의 이행에 착수하겠다고 밝힌 생산기업은 없었고, 사용자도 1사에 그쳤다. 더욱이 4/4분기 중 결정하겠다고 한 생산기업도 6사 중 4사, 사용자로는 19사 중 3사 뿐이었다. 사용자들은 여전히 별다른 계획이 없다는 점을 반영하고 있는 것으로 해석된다.

이유로는 타사에 비해 불리한 조건으로 계약할 가능성이 있다고 대답한 의견이 사용자와 생산기업 사이에 가장 많아 혹독한 경쟁을 실감하게 했다. 또한 생산기업 사이에서는 사용자의 이해부족을 지적하는 목소리도 많았다.

PVC 가격의 후결정은 생산기업에게 특히 불리하며 국제경쟁력 강화에 있어서도 저해요인으로 작용하고 있기 때문에 생산기업 사이에서는 시정을 향한 움직임이 활발해지고 있고, 또한 회계기준의 국제화 움직임 등과도 맞물려 최근 몇년 동안 가격 선결정의 비율이 높아지고 있다.

그러나 2003년에는 역행하고 있는 조짐도 나타나 가격 후결정 관행이 뿌리 깊게 남아있음을 다시 한번 실감케 하고 있다.

<Chemical Journal 2004/03/05>