<인터뷰:최운재 한양바스프우레탄 사장>

"MDI 국산화 PU산업 발전의 초석"

◆ 한양바스프우레탄의 MDI사업 현황은?

● 한양바스프우레탄은 벤젠에서 MNB(Mono Nitro Benzene), Aniline, MDA(Methylene Dianiline)를 거쳐 정제 MDI를 생산하는 일관생산체제를 갖추고 있는 국내 유일의 MDI 생산기업입니다.

7월 현재 조MDI를 수입, 스펙을 맞추고 있는 단계로 9월말 원료에서 부터 MDI까지 전공정을 완전 가동할 계획입니다.

◆ 현재 MDI가격은 매우 낮은 상태인데, 최근 공장가동에 들어간 금호미쓰이도아츠가 정제설비만을 갖추고 있는 것에 비해, 한양바스프우레탄은 합성설비를 갖추고 있습니다. 경쟁력 측면을 평가한다면….

● HBU는 MDI · Aniline · MNB의 국산화라는 면에서 일단 자부심을 가지고 있습니다. 또 벤젠 · 질산 · 포르말린 · 나프타 · 가성소다 · 염소 등 원료를 국산제품으로 사용하기 때문에 경쟁력면에서 유리하다고 생각합니다.

경쟁력을 국내 · 외로 나눌 때, 국제 경쟁력은 우선 일본 업체와 비교해야 하는데, 기초원료 및 인건비 · 공장건설비가 일본에 비해 싸고 일본은 저장 · 포장 · 해상수송 · 관세 및 기타비용을 추가 지불해야 하기 때문에 기본적으로 경쟁력이 있다고 봅니다.

다만, 일본이 한국의 국산화를 방해하고 기존 시장점유율을 유지함은 물론 자국의 공급과잉을 해소한다는 차원에서 덤핑을 감행할 우려가 높아 걱정입니다.

또 공장 가동 초기 단계에서 투자에 따른 감가상각 등 초기 자본비용이 높다는 점도 부담요인으로 작용하고 있습니다.

국내 경쟁력 측면에서 볼 때 정제설비만을 갖추고 있는 타 기업들은 자본비용 부담이 가벼운 것은 사실이나, 거의 완제품 상태인 Crude Mix를 도입 · 정제한다는 점에서 Crude Mix 수입 가격에 따라 경쟁력이 좌우될 것으로 봅니다.

이것은 드럼기준의 완제품을 수입하던 기존 방법을 Bulk기준의 Crude Mix MDI를 수입 · 정제 · 분리해 판매하는 단순 가공형태로 전환한 것을 의미, 진정한 제조기업이라 할 수는 없습니다. 따라서 HBU는 기존 수입품과의 경쟁체제가 지속된다는 점을 강조하고 싶습니다.

◆ HBU는 총 투자비가 1700억원으로 초기 투자부담이 매우 높습니다. 이 상태에서 미쓰이도아츠를 비롯 DM KASEI · NPU 등 일본관련 업체들이 저가정책으로 시장점유율 유지를 꾀할 것으로 보이는데, 이에 대한 대책은?

● 국내 MDI가격은 HBU가 프리마케팅을 실시한 지난 2년전부터 하락세를 보여 현재 CIF기준 PMDI 1350~1400달러, MMDI 2100~2200달러 수준이며, 한국 도착도기준 PMDI는 약 1600달러, MMDI는 2400달러 수준까지 떨어져 있습니다.

이것은 HBU가 본격 공장 건설에 나서는 한편, 프리마케팅을 실시한 때문으로 현 시점에서 본격 생산에 들어가면 가격이 더 떨어질지는 미지수입니다.

다만, MDI가격이 더 떨어질 경우 일본 기업들도 수익을 기대할 수 없고, 벤젠 등 원료가격이 상승세를 보여 오히려 상승할 가능성도 없지 않습니다.

◆ 한양바스프우레탄이 잉여물량분의 조MDI를 금호미쓰이도아츠에 판매하는 등 동업자끼리의 협조 가능성은?

● 잉여 Crude Mix MDI를 금호미쓰이도아츠에 공급할 의향은 있습니다. 다만 미쓰이도아츠의 자체 물량이 충분치 못한 것은 사실이나, NPU 등 일본기업의 Crude Mix 융통이 가능, HBU의 제품을 구매하려고 할지는 의문입니다.

◆ 최근 Dow가 PU시스템 사업 참여를 계획하는 등 MDI 및 PU시스템 시장경쟁이 더욱 치열해질 것으로 전망되는데….

● 한양화학과 BASF가 합작하여 MDI사업에 참여할 경우, 타 업체가 MDI사업에 참여할 것으로는 예상하지 못했습니다.

그러나 현 시점에서 보면 Dow · ICI를 비롯 세계 5대 메이커가 정제설비 건설 또는 System House 설립 등으로 국내 시장에 침투할 것이 확실시돼, 5파전이 예상되고 있습니다.

◆ 앞에서 지적하셨듯이 PU시스템 사업 전개가 활발해질 전망인데, 한양바스프우레탄의 전략은?

● 세계 포리올 업체는 시스템 사업을 동시에 전개하고 있습니다. BASF도 대표적 PU시스템 기업입니다.

그러나 국내 시장에서는 HBU의 MDI 수요처인 동성화학 · 송원산업 등이 시스템 사업을 전개하고 있어, 이러한 부문의 시스템사업 참여는 피할 계획입니다.

또 현재 한국포리올을 비롯 한남화학 · 유공아코 등 3개 PPG 생산업체가 있는 상태에서 HBU가 포리올 기술 및 생산여력을 갖추고 있다는 점을 앞세워 공장을 건설, 포리올사업에 참여할 의사는 없습니다. 기존 포리올 업체와 협조 · 공생관계를 유지하는 것이 가장 이상적인 방법이라 생각합니다.

즉, 포리올 업체 및 수요처와 마찰이 없는 RIM 및 Integral Skin Foam 등 국내 기존시스템으로는 해결할 수 없는 특수시스템 공급에 국한할 계획입니다.

실례로 RIM은 한국포리올의 PPG를 구입, HBU가 국내수요의 100%를 공급하고 있고, 냉장고용은 CFC를 사용하지 않는 PU시스템을 이미 개발해 놓은 상태입니다.

다만, 한국포리올이 일본업체와 함께 PU시스템 사업을 전개하고 있고, Dow와 한남화학도 시스템사업 참여를 서두르는가 하면, 유공아코도 Arco 철수 이후 시스템 기술도입을 위해 노력하고 있는 것으로 알고 있습니다. 포리올 및 MDI 업체의 PU시스템 사업 전개는 필요한 것으로 보아야 할 것입니다.

◆ BASF의 PU시스템이 국내 수요시장에 적용되기에는 다소 난점이 있다는 지적이 있는데….

● PU시스템 기술의 원천 및 Design은 동일하나 끊임없는 기술개발에 따라 결과는 다소 다를 수 있습니다.

국내 PU 수요처는 일본의 시스템에 익숙, 열전도 및 생산성이 빨라야 하고, 포리올은 값이 비싼 제품을 사용하는 추세입니다. 국내시장이 한국포리올(일본) 시스템에 익숙해 있음을 감안, BASF의 시스템을 한국화하기 위해 노력하고 있습니다. 2년전부터 프리마케팅을 전개, 테스트가 완료된 상황입니다.

◆ BASF의 시스템 기술이전이 쉽지만은 않을 것으로 보이는데….

● BASF의 시스템 기술이 국내에 적용되는데 2년이 소요되었습니다. 삼성전자 · 현대정공 등 Self Formulator 업체는 시스템 기술을 제공받아 원료를 구입, 자체적으로 시스템을 처방하는 방식을 취해 처음에는 어려움이 많았으나, BASF 및 국내기업의 협조로 기술이전이 가능케 되었습니다.

◆ 장기 판매계획 및 가격전망은?

● 올해는 시가동 기간으로 50~100%의 가동률을 유지하다 93년부터 가동률을 85~100%로 올릴 계획입니다. 현재는 탱크에 재고를 저장해야 하는 시기로 큰 어려움은 없으나, 93년이 가장 어려운 시기로 예상되고 있습니다.

93년 100% 가동을 계획, 국내에 2만톤을 판매하고 수출에도 주력할 계획입니다. 즉, Crude Mix를 일본에 1만톤 정도, 중국 · 대만 · 오스트레일리아 · 인도 등에 완제품 5000~6000톤을 수출할 계획입니다. 내수판매는 당장 거래가 이루어지고 있으나, 수출은 12월 하순 이후에나 가능할 것으로 보입니다.

가격은 일단 수입가에 맞춰 판매할 계획입니다.

◆ 끝으로 HBU의 MDI사업을 평가하신다면….

● HBU 임직원들은 첨단 제품 국산화 측면에서 MDI사업에 대한 자부심이 대단합니다. 이 자부심이 동종 업계와의 협조체제속에서 PU 및 관련산업의 발전으로 이어질 것으로 기대하고 있습니다.

◆ 감사합니다.

1932년 태어남
52년 청주고 졸업
56년 서울대 화학공학과 졸업
59년 충주비료

84년 한양화학 상무
89년 한양화학 부사장
89년 한양바스프우레탄 대표이사

<화학저널 1992/8/1>