한국 화학시장은 덤핑시장

화학제품 가격은 어느 선이 적당한가?

화학기업 영업부에 근무하거나 화학제품을 수출입하는 관계자들은 어느 선에 공급가격을 결정하고 수입할 것인가 무수한 고민에 시달려야 할 것이다.

석유화학제품 가격은 Platt's 또는 ICIs가 국제가격을 발표하기 때문에 어느 정도 기준을 정할 수 있고, 다운스트림에서도 원료가격 움직임에 따라 일정한 포뮬러를 적용하면 되기 때문에 크게 고민하지 않아도 될 것 같지만 실상은 그리 간단한 문제가 아니다.

석유화학제품을 비롯한 벌크 화학제품은 톤당 5-10달러는 고사하고 1-2달러 차이에도 판매선이 달라지고 판매량도 결정되기 때문에 자칫하면 수천톤, 수만톤을 판매하면서 수억원 또는 수십억원의 손해를 입거나 차익을 올릴 수 있기 때문이다.

화학기업의 매출액 순이익률이 보통 3% 선이라고 본다면 판매가격 결정이 순이익률에 결정적인 영향을 미칠 수도 있다.

그래서 국내 석유화학기업 관계자들은 복잡한 산술과 책임소재에서 자유롭기 위해 Platt's 또는 ICIs 발표가격을 맹종하는 일이 비일비재하고, 스스로의 가치를 제대로 평가받지 못한 채 손해를 보는 사례가 상당한 것으로 알려지고 있다.

반면, 정밀화학 부문에서는 원료코스트를 줄이기 위해 저가 공급제품에 의존하다보니 안정성이 높은 계약거래를 하지 못하고 Spot 거래에 의존하는 경향이 두드러지고 있다.

계약거래는 Spot 가격 변동에 상관없이 또는 Spot 가격 변동분의 일정부분만을 반영해 공급 또는 구매하기 때문에 구매자 입장에서는 Spot 가격이 상승할 때 일정한 손실을 감수해야 하고, 반대로 Spot 가격이 하락할 때는 일정부분의 손실을 보전할 수 있다.

유럽이나 미국의 화학기업들은 장기적으로 안정적인 계약거래를 선호하고 있는 반면, 아시아에서는 Spot 거래 비중이 높은 편이다.

물론 아시아의 화학산업 비중이 높아지고 화학무역이 활성화되면서 미국에서도 공급가격 적용시점 기준을 3-4개월에서 1-2개월로 단축하고 심지어는 1-2주일 단위로 거의 Spot화하는 경향이 없지는 않다. 그러나 근본적으로는 계약거래가 주류를 이루고 있고 앞으로는 비슷한 경향이 지속될 것이 확실시되고 있다.

반면, 한국을 비롯한 아시아에서는 Spot 가격이 떨어지면 손해를 본다는 생각이 강해 계약거래가 주류를 이루지 못하고 있으며, 석유화학제품의 거래 활성화를 비롯한 외부요인이 작용한 탓도 있겠지만 경영체질상 당분간은 계약거래가 활성화되지 못할 것으로 보이고 있다.

그러나 Spot 거래는 공급과 구매가 일정치 못하고 가격변동이 심해 경영을 예측할 수 없고, 심지어는 원료를 구매하지 못해 공장가동을 중단하는 사례까지 나타나고 있다. 가격이 하락할 때는 변동비 수준에서라도 판매할 수 있지만 상승국면에서는 거래가격 수준이 높은 곳에 우선적으로 공급하는 것이 일반적이기 때문이다.

대표적인 화학제품이 이산화티타늄(TiO2)으로, TiO2 메이저들은 대부분 한국시장을 덤핑시장으로 규정하고 정상거래를 포기하고 있다.

물론 한국의 페인트 생산량이 상당하고 중국산까지 유입되고 있어 무시할 수 있는 수준은 아니지만 열외시하고 있는 것은 사실이다.

가능성은 낮지만 중국이 TiO2 수출선을 단일화하고 메이저들과 보조를 맞추어 가격을 결정한다면 페인트를 비롯한 TiO2 소비기업들이 상당한 타격을 입을 것은 분명하다.

Spot 위주 거래를 넘어 덤핑시장화되고 있는 것이 결코 득이 되지 않는다는 것으로 거래 안정성이나 경영 안정성을 뒤로 하더라도 공급에 따른 기술서비스를 고려하면 Spot 거래가 결코 득이 아님을 충분히 인식할 수 있을 것이다.

화학시장이 일정수준에 올라와 있고, 특히 화학제품 생산량이 세계 4-5위권을 달리고 있는 현재도 덤핑시장이라는 불명예스러운 별칭이 따라붙는다는 것은 결코 바람직스러운 현상이 아닐 것이다.

계약거래를 기본으로 Spot 거래를 활성화할 때 경영 안정성이 높아진다는 사실을 유념해야 할 필요가 있다.

<화학저널 2006/6/19>