

페놀가격까지 담합한다니...

국내 석유화학 시장은 오래 전부터 생산기업이 1-2개 또는 2-3개로 한정된 관계로 독과점적 횡포가 지속돼 왔고, 최근 들어서도 가격담합 사례가 심심치 않게 나타나고 있다.

1970-80년대까지는 석유화학제품의 생산구조나 시장여건상 다수가 참여하기 힘들었기 때문으로, 당시에는 올레핀이나 BTX 등 기초원료 생산기업이 아무 통보도 없이 파이프라인을 잠그거나 공급을 중단하는 사례가 비일비재했다.

1990년대 들어 SK나 대림의 횡포를 견디지 못하고 나프타 크래커 건설에 뛰어든 석유화학기업들은 다운스트림의 비애를 거울삼아 거들먹거리지 않을 것으로 예상했으나 현실과는 거리가 먼 결과를 초래했다.

나프타 크래커가 2개에서 8개로 늘어나고 합성수지를 비롯한 다운스트림도 경쟁이 치열해져 수익성이 악화된 측면이 있으나, 근본적으로는 중화학공업 육성 정책과 수출 중심적인 사고가 내수 수요처를 <봉>으로 인식하고 함부로 대한 측면이 강했기 때문으로 생각된다.

특히, 수출경쟁이 갈수록 치열해져 수출에서 이윤을 추구하는 것이 쉽지 않게 됨으로써 국내시장에 비싸게 팔아야 할 필요성이 높아져 수급 및 가격을 담합할 욕구가 강해졌을 것이다.

예전에는 내수판매가 중심이었으나 공급이 제한돼 있었기 때문에 메이저들이 마음대로 횡포를 부렸다면, 오늘날에는 수출이 중심이기 때문에 내수판매를 확대한다고 보아도 틀린 말은 아닐 것이다.

페놀은 일반 석유화학제품과는 다르게 금호P&B화학과 LG화학이 증설하기 이전에는 내수판매가 중심이었기 때문에 가격횡포를 부릴 여지가 크지 않다고 생각했으나 실상은 그렇지 않은 것으로 나타나 충격적이다.

페놀 가격이 톤당 1200-1800달러 수준에서 등락을 거듭하고 있음에도 국내가격은 1500-2000달러 선에 형성돼 있고, 거의 상시적으로 유럽가격에 비해 200-300달러, 미국가격에 비해서는 500-600달러 높게 나타나고 있다.

PC 수요가 크게 줄어들면서 BPA 가격이 급락했음에도 불구하고 페놀 가격이 높은 수준을 유지하고 있는 것은 이해가 되지 않는 부분으로, 담합이 아니고서는 상식에 어긋나게 높은 가격을 형성할 수 없다고 보아야 할 것이다.

특히, 페놀수지 등 사용량이 많지 않은 중소기업들이 피해를 입고 있는 것으로 알려지고 있다.

당사자들은 보복이 두려워 말을 아끼고 있지만 금호P&B화학이나 LG화학이 자체 생산하는 BPA의 코스트를 낮추고 수출의 수익성 악화를 만회하기 위한 방편으로 내수 판매가격을 높게 책정하는 것으로 판단된다.

생산기업이 2사에 불과하고 자가소비 비중이 높기 때문에 가능한 횡포일 것이다.

<화학저널 2012/2/6>