

“SPF 방부목은 ‘사기’ 라고 할 수 있다”

대형 유통사는 “3년간 충분히 검토, 문제없다”

SPF(Spruce·Pine·Fir) 구조목을 국내에서 가장 처리해 방부목으로 유통되고 있는 일명 ‘SPF 방부목’의 시장점유율이 급격하게 높아지고 있는 가운데, 이에 대한 우려의 목소리 또한 거세지고 있다.

최근 업계에 따르면 SPF 방부목이 국내 시장에서 본격적으로 유통되기 시작한 것은 지난해 중후반기부터라는 게 일반적인 시각이다. 한 대형 유통사에서 경쟁사에 빼앗긴 시장을 찾았기 위해 들고 나온 것이 바로 이 저가형 SPF 방부목이라는 것.

10% 가량 저렴, 마진 차이는 없어

대형 유통사에서 SPF 방부목을 유통하면서부터 시장은 급격하게 늘어나게 됐다. 경쟁사는 물론 중소 업체로서는 어쩔 수 없이 함께 취급할 수밖에 없다는 분석이다. 이 제품은 현재 기존 제품에 비해 10~15%가량 싸게 판매되고 있지만, 마진 차이는 없는 실정이다.

다시 말해 SPF 방부목은 단순히 가격에 한 제품일 뿐, 시장을 확대하고자 이익을 내는 데 유리한 제품이 아니라는 분석이다. 오히려 방부목 가격만 밀바다에서 하향 안정화시켜왔다는 볼멘소리다.

대중 큰 문제는 SPF 방부목의 안전성 문제다. 특히 스포츠가 동반하는 대표적 방부목인 난주입 스폰지용 방부목으로 납해하지 않는다는 게 일반적이다. 쉽게 말해 일반적인 방부목이 가공됐을 때에는 방부능을 기대할 수 없다는 말이다.

하지만 현재 국내에 유통되고 있는 대부분은 SPF 방부목은 구조목으로 수입된 뒤 국내가 입방부목 생산업체에 인공적으로 화학제품이다. 당연히 이 제품으로 시공된 구조물에 대한 안전성 문제가 대두되고 있다.

3년 안에 절반 이상 싹을 수도

목이 차지하고 있는 비중이 50%를 넘어 70%까지 관측되고 있다. 이게 사실이면 앞으로 빠르면 3년 안에 현재 시공되고 있는 현장가의 절반 이상에서 나무가 싹이 나가기 시작할 수도 있다.

최근 업계의 한 관계자가 밝힌 회담의 시나리오이다.

그는 또 ‘이와 같은 예상이 조금 과장된 것은 사실이지만, 전혀 타무니없는 예상은 아니다’며 ‘하지 않던 SPF 방부목을 판매하고 있는 업체에서 이와 같은 사실을 소비자에게 고의적으로 알리지 않는 경향이 있다’고 꼬집었다.

또 자신은 SPF 방부목을 전혀 취급하지 않고 있다고 밝힌 한 유통업체 대표는 “3년까지 기다릴 수도 있다”며 “일마 전 시공한 지 1년밖에 되지 않은 현장에서 부식이 발생해서 새로 사공하는 것을 본 적이 있는데, 바로 SPF 방부목을 사용한 현장이었다”고 전했다. 경기도 광주에 또 다른 유통업체 대표는 “SPF 방부목이 하도

일반화해서 취급을 안 할 수도 없고, 그렇다고 무턱대고 팔 수도 없는 노릇”이라며 “길게 가야 하는 A급 거래처에만 어떻게든 설득을 해서 팔지 않는 방법을 쓰고 있다”고 털어놓았다.

채 대표는 “SPF 방부목이 됐든 일반 다른 방부목이 됐든 서로 환경이다 보니 상태를 고려하지 않고 일괄적으로 수명을 논한다는 것 자체가 무리”라며 “SPF 방부목이 3년 안에 썩든 5년 안에 썩든, 실제로 문제가 발생되기 전까지는 문제제기 자체가 무의미하다”고 잘라 말했다.

또 이를 위해서는 중소 유통업체보다는 시장점유율이 큰 대형 유통사의 적극적인 참여가 필수적이라는 지적이다.

한 중소 유통업체 대표는 “SPF 방부목이 이처럼 확산된 데에는 대형 유통사들이 불건을 팔았기 때문”이라며 “마찬가지로 제품 퇴출을 위해서는 대형사들이 불건을 팔지 않는 것에서 시작될 수밖에 없다”고 지적했다.

한지마와 이 같은 업계의 자정은 현재로서는 힘을 쓸 것으로 보여지는 데 업계의 고민이 있다.

“난주입 스폰지용이 틀림없다”

SPF 방부목 대량 유통의 동반인으로서 지목되고 있는 한 대형 유통사의 관계자는 최근 SPF 방부목 유통을 그만둘 의사가 없음을 분명히 했다.

이 관계자는 “SPF 방부목이 방부능이 떨어진다라는 지적에 대해 동의할 수 없다”며 “본격적인 유통 전에 3년 정도 충분히 고려한 제품”이라고 잘라 말했다.

그러나 이 관계자는 방부목의 특성상 3년 정도의 시간을 ‘충분히 고려했다’고 말할 수 있는 지에 대한 확신을 피했다. 한편 업계에 대한 품질인증을 내주고 있는 국립산림과학원 품질시험팀은 이 문제에 대한 대답은 명확했다.

품질시험팀 강승모 박사는 “SPF, 특히 스포츠용의 경우 난주입 스폰지용에 틀림없다”며 “이들 인사이징 등과 같은 특별한 공정이 적용된 방부판다는 것은 ‘사기’라고 해도 과언이 아니다”고 잘라 말했다.

그는 또 “과학에서도 SPF 방부목 유통으로 여러 가지 문제가 발생되고 있다는 것을 이미 알고 있지만 이를 단속하거나 인증에 나설 필요가 없을뿐 아니라 ‘합허가 됐든 개미가 됐든 누구든 인사이징에 패러프는 미송이 자 주 소용이 됐다’는 지적은 소용이나 스포츠가 주류를 이루고 있기 때문이라는 셈이다.



seo5907@naver.com

한편 SPF 방부목에 대한 이와 같은 우려에 대한 반론 또한 만만치 않다. 이들의 주장은 한마디로 정확한 근거를 데이터로 제시하라는 것. 경기도 광주의 관련업체 유통

미송 벌크선 잇단 입항

관련업계, 원목가격 하락할까 주목

인천의 대표적 미송업체들이 오는 4월26일 북한 목재부두에서 3만톤급 화물선을 이용해 원목을 하역할 예정이다. 또 머지않아 추가 입항 소식이 있다고 전해져 오고 있다. 미송업체들은 현재 원목가 추이에 큰 관심을 보이고 있다.

미송 벌크선이 입항하면 무엇보다 원목에 대한 가격 변동이 야기돼 조경업체와 패러프업체에

나고 있다. 북한은영양과 수입업체 회주 관계자들에 따르면 이날 입항할 물량은 약 2만8000CBM 정도로 할크와 데그달과 퍼 소용이다. 약 3개월 정도 인천에서 출 물량이라는 것이다.

문제는 26일 이후 바로 같은 수준의 물량이 또 벌크로 들어오는다는 것인데, 이렇게 되면 경기가 채 살아나지 않은 미송 원목시장

들은 언급했다. 미송을 직수입하지 않는 조정재와 방부목제 업체들은 그때가 싸야 가격을 집착할 수 있다고 설명하면서도 내심 원자재가 하락에 대한 기대감을 내비치기도 했다.

한편 두 회사의 미송 벌크선 입항에도 소용시장이나 패러프 시장에는 그리 큰 변화는 없을 것이라 예상도 나왔다. 인터넷이 내거지마 패러프는 미송이 자 주 소용이 됐다’는 지적은 소용이나 스포츠가 주류를 이루고 있기 때문이라는 셈이다.