

신규사업, 주먹구구식을 버려라!

국내 화학기업들이 신규사업을 찾기 위해 분주히 움직이고 있는 모양이다.

특히, 석유화학기업들은 중동의 신증설 후폭풍에 중국의 자급률 상승이라는 2가지 위기의식이 겹치면서 석유 화학 사업 비중을 줄이기 위해 신규사업 모색과 함께 M&A 대상을 찾기 위해 혈안이 돼 있다고 한다.

그러나 현 시점에서 신규 화학사업을 추진하는 것이 말처럼 쉽지 않고, M&A 역시 대상과 수익성이 불분명해 어려움을 겪고 있다.

국내 화학기업들이 신규사업을 추진하는데 있어서는 대개 2가지 방법을 취하고 있다.

첫째, 현재 추진하고 있는 화학사업과 연계된 업스트림이나 다운스트림으로 진출하는 방법으로, 수직계열화를 통해 경쟁력을 강화할 수 있다는 측면에서 한번쯤 검토하지 않은 화학기업이 없을 것이다.

그러나 원료로 방향을 잡는 것은 투자비가 많이 들고 사업규모가 커지는 단점이 있고, 수요제품을 사업화하는 것은 연구개발이 뒤따라야 하기 때문에 쉽지 않은 상태이다.

더군다나 3차, 4차 유도제품 사업은 고도의 기술수준이 필요할 뿐만 아니라 수요규모도 크지 않아 해외시장을 개척해야 하는 어려움이 있으며, 선진 화학 메이저들과 한판 싸움을 각오하지 않고서는 함부로 덤벼들 수 없는 것이 현실이다.

둘째, 기존 화학사업과 동떨어지거나 별개는 아닐지라도 연관성이 적은 화학사업을 추진하는 것으로, 일반적으로 연구개발 보다는 선진기술 도입, 합작투자, M&A 등을 통해 진출하고 있다.

그러나 사업성이 증명된 선진기술은 독점적 이익을 침해할 수 있기 때문에 라이선스하는데 어려움이 있고, 합작투자 역시 기술이나 자본력이 필수조건이어서 생각보다는 쉽지 않다.

따라서 국내기업들은 대부분 이미 시장에 진출해 있는 중소기업을 인수해 기존사업과의 시너지를 창출하거나 투자를 확대해 핵심사업으로 키우는 방법을 취하고 있다.

다만, 최근 들어서는 폴리실리콘, 태양광 등 성장성이 크나 생소한 분야에 직접 진출하는 사례도 늘어나고 있다.

한화케미칼이 폴리실리콘 생산에 뛰어드는 것이나 삼성전자가 바이오시밀러 사업에 참여하는 것이 대표적으로, 실무 차원에서 결정하기 보다는 경영진(오너)의 결단으로 진행하는 것이 대부분이다.

문제는 다운스트림으로 진출하든, 신규사업을 추진하든 정확한 사업타당성 검토 없이 주먹구구식으로 진행하고 있어 실패할 가능성이 크다는 것이다.

스스로 무엇이든 할 수 있다는 오만과 함께 별로 실패해보지 않았다는 개발독재 시대의 잔재가 남아 있기 때문 일 것이다.

<화학저널 2011/5/2_5/9>