

글로벌 화학기업들이 환경 변화에 적응하기 위해 몸부림치고 있다.

대표적으로 미국 화학 메이저 DuPont은 보물처럼 여겼던 이산화티타늄 사업을 분리 또는 매각하기로 확정했고, Dow Chemical 역시 CA(전해) 사업 매각을 추진하고 있다.

이산화티타늄은 페인트의 핵심원료로 DuPont은 글로벌 메이저로 군림하면서 세계시장을 좌지우지했으나 원료광석 가격이 급등하면서 수익성이 악화되자 더 이상 존속시킬 필요가 없다고 판단하고 버리기로 결정했다.

Dow도 에틸렌 및 CA를 기반으로 글로벌 에틸렌 및 염소 유도제품 시장을 장기간 장악했으나 미국의 전기요금 상승으로 CA 사업의 경쟁력이 떨어진다고 판단해 매각을 추진하고 있으며, 한화케미칼을 비롯해 관련기업들이 눈독을 들이고 있다.

글로벌 화학시장에서는 유럽의 ICI를 비롯해 Hoechst, Rhone-Poulenc, DyStar 등 한 시대를 호령했던 메이저들이 이미 사라지고 없으며 BASF와 Bayer이 폴리올레핀 사업을 통합해 Basell을 설립하고 LyondellBasell로 통합되는 등 대규모 M&A가 일상적으로 일어나고 있다. BASF와 Dow는 스타이렌 사업도 경쟁력이 없다고 판단해 각각 분사 또는 분사 후 통폐합을 단행했다.

글로벌 제약 및 농화학 메이저들도 살아남기 위해 또는 경쟁력을 강화하기 위해 M&A를 지속적으로 추진하고 있으며, 최근에는 바이오화를 앞당기기 위해 바이오 벤처기업 인수에 골몰하고 있다.

일본 화학기업들도 마찬가지로 미국·유럽의 대규모 M&A에는 미치지 못하나 경쟁력이 떨어지는 사업에서 철수하거나 생산능력을 감축하는 사례가 비일비재하고 있다. 종합화학기업을 중심으로 에틸렌 크래커를 폐쇄하거나 통폐합해 생산효율화를 추진하고 있으며, 더 이상 경쟁력을 유지할 수 없다고 판단되는 폐놀, 합섬원료, 범용수지 사업을 버리거나 내수 수준으로 축소하면서 통폐합에 적극적으로 임하고 있다.

반면, 국내 화학기업들은 현재의 경영상태나 미래 전망이 극히 불투명한데도 불구하고 사업을 지속하는 사례가 많고 성공 가능성이 높지 않은데도 우격다짐으로 밀어붙이는 문제가 여럿 목격되고 있다.

최근 경영이 악화된 카프로는 사업을 다각화하고 영업을 효율화해야 한다는 지적에 적극적으로 대응하지 못했고, KPX화인케미칼은 중국의 신증설을 고려해 TDI 증설을 자제할 것을 권고했으나 한때의 호황이 장기화할 것으로 착각하고 증설을 단행해 거지신세로 전락했다.

CMRI(화학경제연구원)는 2000년대 들어 국내 화학 메이저를 중심으로 50-60개 화학기업에게 사업을 다각화하고 효율화하는 방안을 수도 없이 제시했으나 잘 실천한 곳은 양호한 영업실적을 올리고 있는 반면 그렇지 못한 곳은 고전하거나 실패하는 사례를 다수 경험하고 있다.

화학사업도 1970-1980년대처럼 독과점을 유지하면서 앞서 돈을 벌던 시대는 지나갔고 갈수록 글로벌 경쟁에 강하게 노출되고 있다는 사실을 간과해서는 아니되며, 한 순간의 오관이 회사 전체를 구렁텅이에 빠뜨릴 수 있다는 점 강조하지 않을 수 없다.

국내 화학기업 중 위기에 내몰릴 가능성이 높은 곳이 카프로나 KPX에 그치지 않는다는 점은 스스로가 잘 인식하고 있을 것이라는 관점에서 급변하는 경영환경에 잘 적응해 살아남을 수 있는 방안이 무엇인지 과감한 결단과 용기가 요구된다.

화학기업, 대마불사는 없다!

대표이사 원장, 발행겸 편집인 | 박종우, 인쇄인 | (주)삼화인쇄 유성근, 발행처 | 화학경제연구원

주소 : 152-050 서울 구로구 디지털로 26길 111 Jnk디지털타워 1206호 Tel. 6124-6660 Fax. 6124-6669 www.chemlocus.co.kr

● 본지는 한국간행물 윤리위원회의 윤리강령 및 실천요강을 준수합니다. ● 본지에 게재된 내용 및 자료는 CMRI 소유이며, 무단복사·전체를 금합니다.