

# 화학제품 국제물류 지형 “급변한다”

## 화학기업 M&A로 유통 단일화 추구 … 과잉경쟁으로 수익성도 악화

2000년 북미지역의 물류 매출이 4억3500만달러를 기록한 JLM은 Engineered Resin을 틈새 성장부문으로 정했으나 범용 수지를 공급할 계획은 없는 것으로 알려졌다.

JLM은 계획에 맞춰 2000년 12월 북동부의 Engineered Resin 물류기업 Franklin Polymers를 인수했고, 2001년에는 매출 700만달러로 Engineered Resin에 초점을 두고 있는 소형 온라인기업 getplastics.com을 매입했다.

JLM은 고급 특수 화학제품이나 Engineered Resin 사업에서 추가 인수도 계획하고 있다.

2001년 상반기에 매출이 4% 증가했으나 3/4분기에는 전년동기대비 5% 감소했고 4/4분기도 마찬가지로 추정되고 있다.

2001년 초 북미에서 Sasol의 Solvent 생산제품 공급권을 Sasol North America에 매각했고 이와 관련이 있는 노스캐롤라이나주 Wilmington 소재 벌크 터미널도 팔았다. 또 스페인의 Propylene Glycol 생산기업인 Repsol의 독점 공급기업이 됐고, 이 사업을 뒷받침하기 위해 북동부에 공급 설비를 확대했다. 그리고 무기화학 및 폴리머 사업의 신장세를 뒷받침하기 위해 LA와 Oakland에 창고를 추가 건설했다.

Helm AG의 자회사인 Helm America는 2000년에 북미 공급 매출이 3억3700만달러에 달했으나, 기타 공급기업과 마찬가지로 2001년에 고전하고 있다.

2001년 매출이 22% 감소할 것으로 예상하고 있으며, 주로 비료 및 석유화학제품의 가격하락을 원인으로 들고 있다.

북미의 공급 사업으로는 Helm New York(사료, 식품 첨가제, 제약 Active 성분을 비롯한 정밀화학), Helm US(산업용 화학제품), Helm Fertilizer(미국의 비료, 남미로 수출), Mexico City 소재 Helm de Mexico가 있다.

Helm은 2001년에 멕시코 Culiacan Sinaloa에 신규 공급 센터를 추가했다.

최근 인수를 추진한 기타의 화학 공급기업들처럼 Aceto도 최근 모종의 조치를 취해 경기불황을 헤쳐나가고 있다. 6월 마감되는 회계연도에 매출이 1억7800만달러로 전년동기대비 4% 감소했다. 인수가 부진한 실적을 상쇄하고 있으며, 경기침체로 화학 사업이 부진한 반면 농업이 강세를 띠고 있고, 건강 및 Nutraceuticals가 성장 부문이다.

미래 신장세는 2001년 3월 Schweizerhall Holdings AG로부터 Schweizerhall Pharma 사업부를 인수한 결과에 따라 달려 있는데, 매출수익이 41% 증가했다. 함부르크, 파리, 암스테르담, 싱가포르, 인디아 뭄바이에도 사업을 추가했다. 또 350만달러의 비용절감을 포함해 통합 목표를 달성했다.

7월에는 Shanghai에 Aceto를 설립해 높은 신장률을 보이고 있는 중국시장 진출에 발판을 마련했고, 중국 생산기업들의 제약 및 특수화학제품 주요 공급기업으로서의 입지를 강화하게 됐다.

임계 질량에 도달하지 않거나 직접적인 인수에 관심이 없는 기업들은 중소기업들과의 지역적 연대를 형성하는 비교적 새로운 추세가 생겨나고 있다.

물류기업의 고객들이 수는 적어지고 사업 장소는 늘고 있으며, 비용을 줄이기 위해 공급기업의 수를 줄이기를 원하고 있다. 생산기업들과 고객들이 생산제품 범위가 넓고 세계 각지의 여러 장소에 관여하는 대형 기업들과 협력하는 것을 선호함에 따라 공급기업들의 통합 바람이 불고 있는 것이다.

통합바람의 또 다른 요인은 공급기업과 고객들이 Interfacing할 수 있는 IT(Information Technology)의 중요성이 증가하고 있는 것이다.

단기적으로 통합이 계속될 것으로 예상되는 한편, 대형 공급기업들이 규모에서 시너지를 도출하는데 어려움을 겪을 것으로 예상된다. 결국 마진이 줄어들기 때문에 서비스에서 가치를 창출해야 하기 때문이다. 따라서 대형 기업들이 지역적인 공급기업들과 마찬가지로 서비스를 제공해야 하는 것으로 분석된다.

반면, 소형 공급기업들은 가치를 창출하고 지리, 생산제품, 기술에서 틈새를 개발해 대형 공급기업에게 내줄

지도 모르는 범용제품 사업을 대체해야 하는 것으로 지적되고 있다.

하지만, 경기침체에 따라 IT 투자가 줄어들고 있고, 화학 물류에서 전자상거래 계획도 줄고 있다. 전자상거래가 계속 중요한 대안이 될 것이지만, 급속히 독점적인 사업 형태가 될 것이라는 초기의 전망에는 이르지 못하고 있다. 전자 상거래 시행이 IT 시스템의 복잡성과 경기침체의 여파로 속도가 느려지고 있다.

사업여건이 더욱 어려워지고 있는 동시에 화학 물류기업들은 보안 및 관련 조치의 증가라는 추가적인 업무에도 직면하고 있다. 테러 위협에 대응해 공급기업들이 보안 및 안전 조치를 검토·강화하고 있다. 운송수단의 추가 검사가 다소 지연을 유발하고 있으나 필수적인 것으로 받아들여지고 있다.

위험물 운송이 DOT나 트럭 기업 및 철도로 추가 제한될 것이라는 우려도 있다. 그러나 공급이나 운송의 붕괴에 대한 우려가 공급기업들의 재고나 공급망 관리 전략에 변화를 가져오지는 않고 있다.

< Chemical Daily News 2002/ 05/ 17 >