성장한계를 타개하는 비책

국내 석유화학기업들은 지금까지 투자를 통해 성장해왔으며 앞으로도 성장을 멈추지 않을 것이다. 한국이 성장국가이고 국민성이 결코 앉아서 먼 산이나 바라보고 있을 정도로 진득하지 않기 때문이다.
그러나 앞으로는 지금까지와 같은 높은 성장을 지속하기 어렵고 계속 성장하기 위해서는 새로운 방법을 찾아야 하는 시점에 와 있다.
석유화학 내수가 정체기에 접어든 지 오래됐고 경제가 성장을 지속한다고 해도 내수가 크게 확대되지는 않을 것이 확실하기 때문이다.
즉, 생산능력을 무작정 확대하는 경영전략에는 한계가 드리우고 있으며, 코스트 경쟁력을 향상시키기 위한 증설도 더 이상은 곤란하다는 것이다.
기존 플랜트를 디보틀넥킹함으로써 고정코스트를 낮춰 경쟁력을 끌어올리는데 성공했으나 대부분 증설을 마무리했고, 또 중동이 월등한 제조코스트 경쟁력을 앞세워 동북아시아 시장을 접수한 마당에 추가 증설에 나서는 것은 문제가 있기 때문이다.
따라서 앞으로는 생산능력 확대를 통한 경쟁력 강화나 매출 확대보다는 M&A를 적극 활용해야 하지 않을까 생각된다.
국내에서는 IMF 경제위기를 계기로 한화와 대림이 M&A를 단행해 여천NCC가 탄생했고 연이어 Basell이 참여해 PP 전문 폴리미래를 탄생시켰다. Mitsui 주도의 일본 컨소시엄이 인수를 추진했던 현대석유화학은 LG화학과 호남석유화학이 분할 인수함으로써 국내 최대의 M&A로 기록됐다.
호남석유화학은 현대석유화학을 분할 인수하는데 그치지 않고 말레이 화학기업 Titan Chemical까지 인수하기에 이르고 있다.
그러나 국내에서는 더 이상의 화학 M&A가 성사되지 않고 있으며, 포철의 화학시장 참여에도 불구하고 당분간은 대형 M&A가 나타나지 않을 것으로 예상되고 있다.
한국 고유의 지배구조와 함께 집착이 강하고 사업성을 평가하는 능력 또한 크게 떨어지기 때문이다.
하지만, 중동의 대두와 중국의 자급률 급상승에 따라 더 이상 수익성을 유지하기 어렵고 시장지배력 또한 급격히 약화될 것이 확실시되고 있어 국내 석유화학기업간의 M&A를 통해 규모화하고 국제시장의 지배력을 강화할 수밖에 없는 상태이다. 다른 방법으로는 석유화학 사업을 확대할 길이 막혀 있기 때문이다.
경쟁력이 떨어지고 성장전략에 맞지 않으면 매각하거나 철수하는 글로벌 메이저들의 전략을 본받을 시점이 아닌가 한다.

<화학저널 2010/10/11>