



‘학수고대’ 하나 ‘백년하청’ 일세

김현회 / 원켄네트웍스 사업총괄본부장

학수고대(鶴首苦待)

요즘 설비자재 가격 인하를 바라는 회원사 구매담당자들의 애타는 심정이 아닐까 싶다. 지난해 평균 50% 이상, 심하게는 100% 이상 오른 설비자재 가격의 인하가 아직 기대에 못 미치고 있다. 물론 일부 자재는 내렸거나 인하 움직임이 감지되지만 아직 상식선에서 이해될 정도는 아니다.

여기에는 우리가 다 알고 있는 이유도 있고 그렇지 않은 경우도 있다. 궁금증을 풀어 보기 위해 몇 가지 변수들을 면밀히 살펴보는 것이 필요하겠다. 우선 자재 가격에 영향을 주는 변수들은 무엇인가? 잘 아는 대로 원료(원자재)가 있다. 거의 가격 결정에 절대적인 변수이다. 이 원료가 국산이나, 수입이나, 스크랩이나, 선철이나, 전기동이나 등에 따라 변수는 복잡한 가격 결정 프로세스를 갖게 된다. 또 원재료 계약 형식도 중요한 변수가 된다. 쉽게는 달러베이스나, 원화 베이스나, 단기 계약이나, 장기 계약이나에 따라 가격이 변할 수 있다. 여기에 경기 상황에 따른 자재 수요, 회사의 현금 유동성을 비롯한 재무 상태, 동업사 또는 대리점과의

협약 등도 무시 못 할 변수들이다. 이렇듯 많은 변수들이 자재 제조사들의 가격 결정에 참여하고 있어 현재의 가격 동향을 간단하게 이야기하기는 쉽지 않다. 그럼에도 불구하고 그 중에서 결정적인 영향을 미치는 요소들을 찾아내어 이에 대처하는 것은 매우 의미 있는 일이라고 하겠다.

강관의 예를 들어 보자. 강관 가격은 일부 품목이 내리긴 하였지만 작년 초와 비교하면 평균 50% 이상 오른 상태이다. 원인은 당연히 국제 원자재 가격의 상승이다. 지난 해 원자재가격 상승에 편승하여 인상된 가격은 내릴 기미를 보이지 않는다. 원자재 가격 상승 시 제조사에서 원자재 도입 계약을 연간 단위 이상 장기로 했다면 사실 인상 요인은 거의 없는 것이다. 더욱이 낮은 가격에 사놓은 재고가 있었다면 더더욱 올릴 이유가 없는 것이다. 하지만 그런 호기에 가격을 올리지 않을 제조사는 없다. 자재 품귀까지 있어 누구도 반기를 들 수 없는 분위기였으니까. 그래서 가격은 올랐고 제조사들은 다소간에 수익을 냈다. 문제는 원자재 가격이 떨어지고 수요는 줄고 재고는 쌓이는 시점이다. 작년 하반기부터 생각하면 된다.

“학수고대(鶴首苦待), 요즘 설비자재 가격 인하를 바라는 회원사 구매담당자들의 애타는 심정이 아닐까 싶다. 지난해 평균 50% 이상, 심하게는 100% 이상 오른 설비자재 가격의 인하가 아직 기대에 못 미치고 있다. 물론 일부 자재는 내렸거나 인하 움직임이 감지되지만 아직 상식선에서 이해될 정도는 아니다.”

“현재 환율은 어느 정도 안정되어 가고 있다고들 한다. 상대적으로 등락폭이 많지 않고 일정하다는 이야기이나 금융위기 이전과 비교해 볼 때 아직 절대적으로 높은 것이 현실이다. 국제금융위기 이전 수준으로 복귀하기 전에는 관련 제품 가격 인하가 쉽지 않을 것이다. 석유화학 관련 제품의 경우는 아무래도 국제 유가 하락의 영향을 무시할 수 없다. 아직 가시화되지는 않았지만 곧 단가에 적용될 것으로 예상된다.”


상식적으로 원자재 가격이 반 토막 이하로 떨어졌으니 자재 가격은 당연히 떨어져야 한다. 그런데 제조사 담당자들과 이야기 해 보면 지난 해 하반기 이후 계속 적자라고 한다.

백년하청(百年河淸)

앞에서 제시한 변수들을 고려하여 그 원인을 분석해보자. 우선 금융위기라는 사상초유의 위기와 그에 따른 글로벌 경제 불황에서부터 이야기가 시작될 수 있다. 계속 경기도 좋고 원자재 가격도 상승할 것이라는 가정하에 제조사들은 높은 가격에 그것도 많은 양의 원자재(원료)를 장기 계약해 놓았다. 그런데 갑자기 불어 닥친 불황은 건설경기를 싸늘하게 식혀 놓았고 재고는 눈덩

이처럼 쌓여 갔다. 국제 원자재 값은 떨어졌지만 기계 약이 있어 완제품에 반영이 안 되고, 오히려 재고 관리 비용만 늘어간다. 여기에 환율까지 높아지니 설상가상이다. 적자가 날 법도 한 논리다. 하지만 이것은 오를 때의 이익이 전혀 고려되지 않은 다소 설익은 주장이라고 할 수 있다.

어찌됐든 이런 배경을 놓고 볼 때 제조사의 가격 인하는 당분간 쉽지 않을 것이고, 오른다 하더라도 그 폭이 작을 수밖에 없을 것이다. 그나마 가격이 오를 때 확보한 이익을 감안해 주면 다행이지 않을까 싶다. 대표적인 자재인 강관의 경우 이미 언급한 대로 일부는 내렸지만 전체적으로 지난 해 오른 상승폭을 극복하지 못하고 있다. 특히 제조사들은 감산 정책으로 재고량을 줄이며, 최근 국제 철스크랩 가격 상승 등을 이유로 가격 인하에 매우 인색하다. 완제품으로 수입하거나 수입 원자재를 원료로 사용하는 자재들은 원자재 가격 외에 환율이라는 또 하나의 변수를 고려해야 한다.

현재 환율은 어느 정도 안정되어 가고 있다고들 한다. 상대적으로 등락폭이 많지 않고 일정하다는 이야기이나 금융위기 이전과 비교해 볼 때 아직 절대적으로 높은 것이 현실이다. 국제금융위기 이전 수준으로 복귀하기 전에는 관련 제품 가격 인하가 쉽지 않을 것이다. 석유화학 관련 제품의 경우는 아무래도 국제 유가 하락의 영향을 무시할 수 없다. 아직 가시화되지는 않았지만 곧 단가에 적용될 것으로 예상된다. 



**김현회(金炫會) 총괄본부장
프로필**

- 現 원켄네트웍스(구 설비넷) 사업총괄본부장
- 서울대 언론정보학과 졸(91년)
- 삼성그룹 공채 입사 (91년, 삼성화재 발령)
- 홍보실 근무(사보, 사장단 연설문 작성, 사내방송PD, 언론·인터넷 담당 등)
- 삼성그룹디자인연구원 멀티미디어학과 및 UCLA Extention(뉴미디어, 스토리텔링 등) 과정 수료
- 시장개발 및 영업기획 업무 담당(PDA영업, 리플렛 기획 등)
- 인터넷사업팀 근무(삼성화재 전국애니카서비스망 구축, 전사 인터넷사업 기획 운영 등)