



## 국내외 경제 및 경영 흐름 ‘나침반’ 역할

산업계를 강타한 원자재 파동은 예고된 것이라는 지적이 많다. 수년 전부터 전문 연구기관들은 중국의 경제개발 가속화, 세계 기상이변, 자원 무기화 추세 등을 근거로 세계적 원자재난 발생을 경고해 왔고 결국 이 경고가 현실로 나타난 것. 원자재 문제 해결 없이는 우리 경제의 본격적인 회복도 불가능하다. 원자재 등 각종 물가정보를 제공해주는 코리아PDS를 찾아봤다.

글 신승철 기자 · 사진 이혜성 기자

**지** 난해부터 시작된 원자재 파동으로 울상 짓는 이들이 한둘이 아니다. 하지만 김수용 코리아PDS 사장은 오히려 표정관리하기에 바쁘다. 국내 산업자재 가격과 국제 원자재 가격 정보를 인터넷으로 서비스하고 있는 코리아PDS에게 원자재 파동은 ‘기회 였기 때문이다. 코리아PDS는 이 기회를 이용해 그동안 로이터 등이 독점해 오던 국제 원자재 가격정보 서비스를 국산화해 인정받았다. 덕분에 해외 원자재 가격 동향의 중요성을 인식하게 된 국내기업들의 문의가 급증하면서 유료 회원이 대폭 늘었다.

### 각종 물가정보 심층 분석 제공

코리아PDS는 한국물가협회 출자회사로 한국물가협회에서 제공하는 국내 산업자재와 국제 원자재 등의 물가정보를 심층 분석해 서비스하고 있다.

한국물가협회에서 제공하는 물가정보서비스는 국내에서 유통되는 20여만건의 자재와 상품에 대한 정보가 실시간으로 제공되고 있으며, 공정별, 용도별, 업종별로 상세히 분류가 돼 있어 원하는 품목을 쉽게 찾을 수 있다는 점이 특징이다.

물가지료뿐만 아니라 적산자료와 상품 정보, 업체 정보, 국제원자재 가격 등을 손쉽게 찾아볼 수 있고, 유용 정보에서는 2005년의 소비자물가 동향과 건자재 동향, 도매물가, 국내 및 일본의 주요자재 월별가격추세 등도 찾아볼 수 있다. 또 시중노임과 공공서비스요금, 취업 정보 등은 매일 수정되고 있어 정확한 정보를 제공한다.

한국물가협회의 각종 데이터베이스를 분석·가공하고 서비스하는 게 코리아PDS의 주요 사업영역. ▲국내산업자재를 12개 산업군으로 분류, 품목별 가격과 산업별 분석자료 ▲국제원자재의 추세 그래프와 차트, 해외거래소 및 핫 이슈에 대한 분석 정보 ▲국내 및 해외 원자재 핵심 이슈에 대한 PDF 심층 보고서 등이 담긴 콘

텍스트 등을 서비스하고 있다.

이밖에도 건강, 연예/오락, 교육, 여행, 부동산 등 생활과 밀접한 다양한 생활물가정보 및 이와 연계된 음식 정보를 제공하는 장바구니 생활물가, 농수축산물의 도매 물가 및 도매 시장 동향 분석 자료를 제공하는 도소매물가 등 B2C 사업모델도 갖고 있다.

현재 국내에서만 5~6개의 물가정보 서비스가 있지만 무료로 운영되면서 수익성을 확보하지 못해 정확성을 기하는 데 어려움을 겪고 있다. 김 사장은 “물가정보란 정확해야 되고 실용 가치가 있을 때에만 의미를 가진다”면서 “가치 있는 물가정보를 만들어가는 과정의 선구자적 역할을 했던 게 서서히 빛을 발하고 있다”고 말했다.

### 고객설득 단계 넘어 스스로 찾아오기 시작

지난 2000년 9월 설립된 코리아PDS 역시 많은 난관을 겪었다. 원자재의 선물가격과 원자재를 이용한 제품의 가격동향 및 상관관계를 분석, 구매시점에 따른 원자재의 가격을 예측하는 시스템을 개발했지만 큰 수요가 발생하지 않았던 것.

“정보는 활용하기에 따라 가치가 달라지는데 초기에는 기업들이 너무 결과에만 집착하는 모습을 보여줬다”고 김 사장은 토로했다. 현재는 과거의 미래이듯이 과거는 현재를 바라보는 창(窓)이 되고 현재가 미래를 예측할 수 있는 단서가 된다. 물가라는 게 워낙 각종 변수에 민감한지라 여러 가능성을 제시해주고 이를 통해 미래를 대비한다는 데 의의가 있지만, 예언가처럼 적중시켜주기를 기대하는 기업들도 적지 않았다는 것이다.

하지만 최근 들어 기업들의 물가정보의 중요성을 인식함과 더불어 함께 연구하는 자세로 바뀌고 있어 김 사장은 뿌듯함을 느끼고 있다. 미처 생각하지 못했던 톨을 외부에서 제시하기도 하고 ‘이러한 정보가 필요하다’고 먼저 찾아오는 경우가 크게 늘어난 것.

순간에 찾아오는 기회를 잡는 것은 번득이는 기지와 과감한 결단성이지만 그것이 가능하도록 하는 것은 역시 사전준비를 철저히

### 인터뷰 김수용 코리아PDS 사장

## “준비된 자만이 기회 포착할 수 있다”



전세계 가격동향 제공자를 표방하고 있어서 그런지 김 사장이 운영하고 있는 코리아PDS 사이트(www.koreapds.com)에는 온통 숫자로 가득 차 있다. 전세계 거래소에서 보내오는 각종 원자재 가격정보와 20만건이 훨씬 넘는 국내 산업지재 가격 관련 숫자들이다. 그는 “숫자 속에 숨어 있는 변화를 미리 보는 게 이 비즈니스의 핵심”이라고 말했다. 이를 위해 47가지나 되는 각종 분석기법을 동원하고 있다.

“기회를 잡는 것은 번득이는 기지와 과감한 결단성이지만 그것이 가능하도록 하는 것은 사전준비를 철저히 해야 한다는 사실입니다.”

김수용 코리아PDS 사장은 부존자원이 없는 우리나라 기업들은 원자재를 사서 가공한 후 파는 게 전부라고 해도 과언이 아니지만 그동안 국제 원자재 가격 동향에 너무 등한시했다고 꼬집었다. 실제로 그는 지난해 3분기에 이들 숫자에서 해외 원자재 수급 동향에 이상한 움직임을 포착하기도 했다. 하지만 그의 말을 귀담아듣는 곳이 없었다. 결국 그의 예측은 연말에 한국 경제의 ‘발등의 불’이 됐고 덕분에 주위로부터 인정을 받는 계기가 됐지만 마음은 쓸쓸했다고 한다.

이제 최근의 원자재 파동으로 기업들도 미래를 앞서 내다보고 그것을 준비하는 것이 기업경쟁에 중요한 업무중의 하나가 됐지만, 국내기업의 절대다수인 중소기업들은 아직도 정보의 시각자재에 놓여 있다는 게 김 사장의 판단. 다년간 삼성전자 해외 주재원으로 근무하면서 삼성전자가 정보통신 일등기업으로 성장하는데 일조하기도 하고 시각을 넓힐 수 있는 기회가 되기도 했다는 김 사장은 자신의 경험을 바탕으로 중소기업들의 성장에 일조할 수 있는 정보제공 인프라 구축에 주력할 방침이다.

해야 한다는 게 코리아PDS의 신념. 한 가지 과제를 추진하면서 그 과제와 연관돼 생각해볼 수 있는 여러 사항을 검토해본 기업과 달리 그 당시의 과제가 지닌 제한적인 분야만을 다룬 기업의 차이는 상황변화에 따른 대처능력과 융통성에서 크게 나타난다. 코리아PDS로서는 기업들의 인식변화가 무척이나 반갑다.

특히 기업이다 보니 수익성을 따지지 않을 수 없지만 무엇보다 사명감으로 이 일을 하고 있다는 게 코리아PDS측의 입장이다. 따라서 일차적인 수요처는 기관, 공기업, 대기업이 되고 있지만 궁극적으로는 정보수집 능력이 부족한 중소기업에 도움을 주고 싶다는 게 코리아PDS의 목표이다.

이를 위해 코리아PDS는 우선 일본과 중국의 물가정보 데이터를 연동시키는 등 ‘Knowledge Base’의 완성도를 높이고 각종 고객요구에 부합되는 정보제공을 위한 인프라 구축에 주력할 방침이다. 또 컴퓨터관련 기자재, 환경관련 기자재 및 신소재, 교육용품관련 자재, 생활관련용품 등으로까지 서비스를 확대하고, 지방자치단체가 공사발주시 직접 적용토록 지역별 실거래 가격과 공사비 등에 대한 데이터베이스도 서비스할 계획이다. 인터넷을 통한 전자상거래 등도 역점사업으로 추진할 계획이다. 🌐

### 코리아PDS 주요 연혁

- 2004 03 중소기업 석박사급 연구인력 고용사업자 선정
- 04 정통부 응용기술개발/기술신보사업자 선정
- 05 연구개발 벤처기업 인증
- 09 병역특례업체 지정
- 2003 06 <KBS 경제전망대> 생활물가 및 원자재 콘텐츠 제공
- 08 산업정보망 원자재 시황 DB서비스 오픈
- 10 인터넷방송 pricenews.co.kr 베타서비스 개시
- 2002 02 [국제원자재섹션 오픈 서비스
- 06 (사)한국물가협회 사이트 renewal 진행
- 08 물가정보기술연구소 설립인가
- 2001 01 건설B2B Site 구축 및 서비스 개시
- 06 e-Price Network 베타서비스 개시
- 10 국제원자재 가격예측 솔루션 개발
- 12 국제원자재 가격예측 솔루션 PICA 서비스 개시
- 2000 09 <코리아피디에스 설립
- 10 '물가/주가 예측시스템' 특허출원

