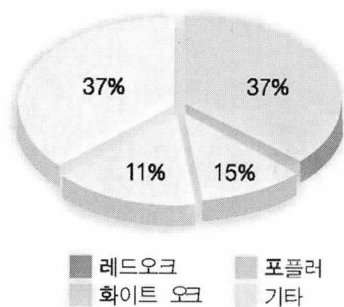


북미 활엽수장의 이해

본 내용은 지난 2007년 2월 20일 목재신문사에 기재된 내용으로써 미국활엽수수출협회의 자료제공을 기본 바탕으로 이루어진 내용이다. 파렛트 제작의 용도로도 쓰이는 활엽수의 생산지중 한곳은 북미 시장이다. 가격변화를 일으키는 원동력에 대한 이해를 통하여 북미지역 활엽수재 생산과 교역, 활용패턴에 대한 기본적인 개요를 살펴보도록 하겠다.

-편 집 자 주-

세분화된 생산 시스템



(그림1) 북미 활엽수 생산의 50% 이상이 레드오크와 화이트 오크다.

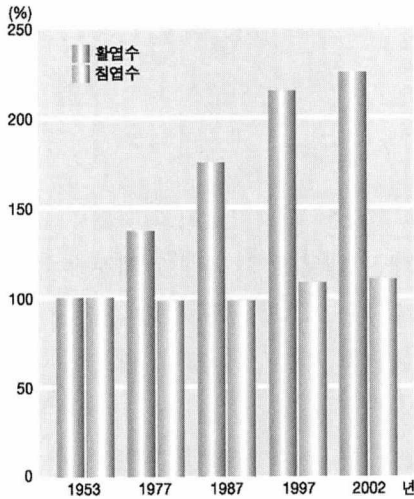
세계의 총 생산량에 많은 부분을 차지하는 미국과 캐나다의 활엽수 시장은 대부분 50명 안팎의 인력을 지닌 소규모의 업체들로 구성돼 있다. 북미의 활엽수 시장은 제재소와 제재소로부터 가공용판재를 구입하는 집하장, 지방이나 지역판매를 위한 적재 유통사, 마감재용 목재 가공업자, 바닥재나 몰딩, 가구 등 다양한 마감재를 생산하는 제조업자로 구성된다. 2차 시장에서는 침목이나 파렛트, 상자, 목재 칩(제지회사나 PB제조업자를 위한)을 생산하기 위해 저급통나무나 판재를 사용한다.

미국에는 대략 3500여 개의 활엽수 제재소가 있는데, 약 2만5000명의 근로자가 종사하고 있으며 대부분이 동부에 위치하고 있다. 미국에서 제재되는 활엽수의 50% 정도는 레드오크와 화이트오크이며, 포플러가 11% 차지하고 있다.(그림1) 업체는 광범위하게 분산되고 조직력은 느슨하지만, 수천 개의 생산업체는 국제활엽수협회의 규정에



의해 등급을 얻게 된다. 북미의 목재 판매 생산량은 2006년 총 105억 보드피트(2480만 m³)로 추산된다.

산림소유권의 세분화



(그림2) 지난 50년간 미국 활엽수 제재량은 두배 이상 늘어났다.

미국은 국토의 33%가 산림지역이다. 미국 산림청에 따르면 자국 내 온대성 산림에는 50개 이상의 수종이 있는데, 이중 20종이 상업적으로 이용되고 있다. 동부의 활엽수림은 2억6800만 에이커(1억800만 헥타르)로 메인 주부터 텍사스 주까지 2000마일(3200km)에 이른다. 북서부 태평양 연안에도 2200만 에이커(890만 헥타르)의 활엽수림이 형성돼 있다. 미국 전체 산림지역에서 생산 가능한 활엽수는 88%정도로 약 4120억 큐빅피트(117억 m³)에 이른다. 전체산림은 활엽수가 44%, 침엽수가 56%로 구성돼 있다.

미국의 산림지 소유패턴은 지역마다 다르다. 활엽수림의 81%는 개인이나 회사가 소유하는 사유림이며, 동부에 위치한다. 나머지 19%만이 연방과 주, 기타 공영 소유로 돼있다. 반면 전국 침엽수림은 57%가 국유림으로 대부분 서부에 위치해 있다.

지속 가능한 산림경영은 사유림과 국유림 모두의 최대 과제로, 사유림의 경우 목재의 생산량을 목표치에 맞추는데 성공했다. 실제로 미국의 상설 활엽수 제재소 재고는 지난 50년간 두 배로 늘어났다.(그림2)

업계의 최소 목재 가격 관리

제재소는 오픈마켓에서 여러가지 방식으로 대다수의 목재를 구매한다. 자영업자들은 입목지역을 매입 및 수확한 다음, 중량이나 용량 또는 품질에 따른 협상가로 거래한다. 또한 다수의 제재소는 토지소유권자가 입찰에 내놓은 벌채권을 사들이는 경우가 많다.

제재소가 계약을 하는데 있어서 가장 큰 문제점은 매매가 대금 전액이나 일부를 선불로 요구하기 때문에 1년 또는 그 이상 벌채할 수 없는 목재에 자본이 묶인다는 점이다.

판매 생산비의 60%가 원목에 대한 비용이라는 점을 볼 때 경쟁력 있는 목재의 구



매는 대단히 중요한 일이다. 전 생산지에 걸쳐 원목수급에 경쟁이 심화된 것은 제재소들이 목재단가에 대한 통제력을 잃었다는 것을 의미한다. 실제로 제재소들은 지난 2년간 목재가격을 아주 조금 낮췄을 뿐이며, 이마저도 대부분 레드오크에 한해서였다.

역사적으로 제재산업은 수익률이 낮은 사업이었으며, 제재소는 주로 매출액의 4%가 채 되지 않는 수익률로 생존한다. 낮아질 기미를 보이지 않는 원목가격은 지난 7년 동안 수익률을 더욱 하락하게 만들었으며, 많은 수의 제재소를 퇴출시키고 전체 활엽수의 생산량을 감소시켰다. 앞으로도 수익성이 회복될 때까지는 생산량이 계속 감소할 것이다.

수출시장에서의 경쟁력

지난 해에만 14억 보드피트(330만㎡)로 추산되는 방대한 목재의 수출은 보통 원목 집하장이나 인공건조장이 있는 제재소로부터 직접 선적된다. 집하장에서는 보통 생재나 건조재를 매입해 고객이 원하는 규격으로 가공한다. 집하장의 중요한 역할은 해외의 수요를 확실하게 충족시킬 수 있는 재고의 공급망을 유지하는 일이다. 목재는 자체 시설을 갖추지 않은 중개상을 통해서도 조달된다.

국제무역은 날로 증가하고 세계화되고 있어 경쟁이 치열한 분야이기 때문에 끊임없이 변화하고 있다. 이에 업계는 아시아와 유럽으로의 네트워크를 구축하기 위해 미국활엽수수출협회와 같은 그룹화된 수출을 장려하고 있다.

업계의 변화

북미활엽수산업은 중요한 변화의 중심에 있으며, 이는 목재 제조와 마케팅 관행을 크게 바꾸고 있다. 생산성을 개선하는 데는 많은 비용이 들지만 그렇다고 개선하지 않아서 생기는 수익성의 감소는 은행이 업계로의 대출을 꺼리게 한다. 이러한 이유로 개선에 대한 능력이 없는 다수의 제재소들이 문을 닫고 있다.

시장의 수요는 남은 제재소들이 소비자가 원하는 폭이나 길이와 같은 치수로 생산하는데 초점을 맞추도록 했다. 반면 제재업자들은 변화하고 있는 시장의 수요에 맞게 생산관행을 개조하고 있지만, 그 과정은 느리게 진행되고 있다.

가격변화 요인

앞에서 언급한 것들이 북미활엽수가격에 영향을 미치는 요인들이다. 분할된 생산체는 시장가격을 통제할 대규모 생산업체가 없다는 것을 뜻한다. 몇몇 제재소들이 추



| 국제동향 II |

가 매출 또는 수익을 위해 가격을 지속적으로 인상하거나 인하하고 있으며, 다른 제재 소들도 이들을 쫓아가는 형국이다. 특정항목의 재고가 늘어날 경우 그 가격은 일반적으로 하락한다. 이와 마찬가지로 실부족분이나 예상부족분은 가격의 인상을 초래한다.

세분화된 산림지의 소유권도 판재가격의 등락에 기여하고 있다. 사유림의 소유권자들은 산림 내 비목재에 대한 가치를 우선시하고 있어 벌채시기가 목재가격형성 시기와 맞물리지 않는다.

지속적으로 변화하고 있는 국제 원목수요와 북미 활엽수의 공급은 둘 다 기후나 계절적 요인에 의해 큰 영향을 받는다. 또 아시아와 아프리카, 유럽, 러시아, 남미의 활엽수 벌채량과 가격도 북미산의 가격과 관계한다. 지난 수년에 걸친 급작스러운 북미 활엽수재 생산량의 감소는 가격 휘발성을 심화하는 것이었다.

가격변화의 요인중 가장 중요한 것은 목재 구입과 건조목 판매에 소요되는 기간이 길다는 점인데, 이는 보통 1년을 넘는다. 판재 수요는 생산업체가 반응하는 것보다 신속하게 변하기 때문에, 시장은 여분의 목재가 물려들거나 공급물량 품귀현상을 겪는 경우가 많다.

결 론

가격 휘발성은 해외 바이어가 대처하는 법을 배워야 할 북미 활엽수 시장의 특징이다. 가격은 판재 생산업체의 통제를 벗어나 있으며, 무수한 현지 및 세계적 요인의 영향을 받고 있다. 그러나 가격 변동을 전혀 예측할 수 없는 것은 아니며, 시장의 징후를 읽고 가격 등락을 관리하는 법을 배우는 것이 중요하다.

