



고래[철(鐵)] 싸움에 새우(설비) 등 터지네...

김현회 / 원켄네트웍스 사업총괄본부장

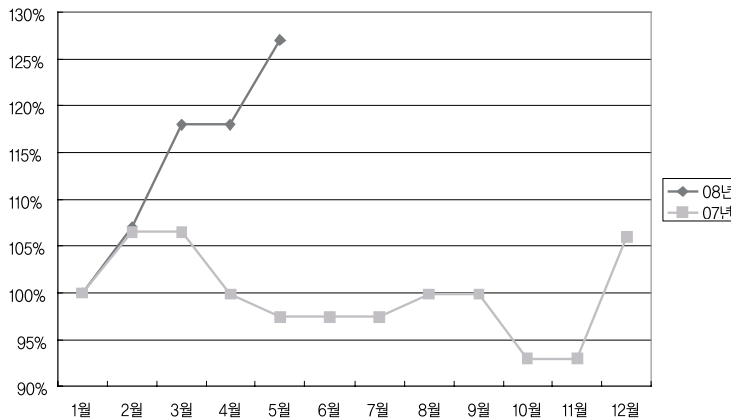
“이제 떨어질 때가 됐습니다.” 하면서 한쪽으론 걱정이 태산이다. 최근 설비사 구매담당자들의 타들어 가는 가슴 이야기이다. 예전 자료를 가지고 분석을 하여 나름대로 대책을 세운 회사도 많지만 불안하기는 마찬가지

이다. 아다시피 모든 트렌드에는 주기라는 것이 있다. 철강을 비롯한 모든 원자재도 연간 자료를 보면 일정한 흐름이 보인다. 아래 그래프에서 보면 알 수 있듯이 지난해의 경우 일정 기간 오른 후에 내렸다. 하늘 높은 줄

모르는 에베레스트 산도 오르막 후에 정상이 있고 내리막이 반드시 있다. 그것이 자연의 이치이고 세상 만사의 이치이기도 하다. 그래서 이제 내릴 때가 됐다고 모두들 이야기 한다. 하지만 올해는 좀 다르다. 작년 같으면 벌써 곤두박질쳐야 할 때가 됐지만 아직 기미가 보이지 않는다.

그래프에서 보면 알 수 있듯이 올해는 지난 연말부터 오르기 시작한 강관이 5월까지 계속 오르고만 있다. 그리고 앞으로도 더 오를

2007~8년 강관 가격 변동 추이



(자료 제공 : 원켄네트웍스 2008년 5월)

“지난 연말부터 오르기 시작한 강관이 5월까지 계속 오르고만 있다. 그리고 앞으로도 더 오를 것이라는 이야기만 들려온다. 그래서 설비사들의 시름이 더욱 깊어간다. 일부 회사에서는 계속 오를 것이라는 예상 하에
아예 1년치 이상을 구매하기도 하였다. 아직까지는 잘 했다는 이야기를 듣지만
가격이 언제 정상 정복을 마치고 하산할지 아무도 모른다. 그래서 1년이 다 가기까지는,
아니 적어도 그 반인 6개월이 지나기까지는 바늘방석일 수 밖에 없다.”

“장기적으로는 상황을 관망하면서 단기적으로는 2~3개월 단위로 묶어서 최대한 싸게 살 수 있는 방법을 강구해야 할 것이다. 그리고 정보 수집을 통해 대응책을 마련해야 한다. 최대한 안테나를 높여서 밖으로는 국제시장의 흐름을 예의 주시해야 한다. 안으로는 우리와 경쟁하는 회사가 어떻게 새로운 방법으로 대응하고 있는지도 살펴야 한다. 앞서 가지는 못할 망정 뒤쳐져서는 장래를 보장받을 수 없기 때문이다. 실패하고 욕먹을 일을 두려워하여 오늘 가만히 있으면 개인도, 회사도 미래는 없다.”

것이라는 이야기만 들려온다. 그래서 설비사들의 시름이 더욱 깊어간다. 일부 회사에서는 계속 오를 것이라는 예상 하에 아예 1년치 이상을 구매하기도 하였다. 아직까지는 잘 했다는 이야기를 듣지만 가격이 언제 정상 정복을 마치고 하산할지 아무도 모른다. 그래서 1년이다 가기까지는, 아니 적어도 그 반인 6개월이 지나기까지는 바늘방석일 수밖에 없다.

철강재 오름세에 기름을 부은 것은 아무래도 호주 철광석 광산 업계와 중국 철강업계간의 힘겨루기이다. 벌써 타결됐어야 할 철광석 가격 인상안이 아직도 미결이다. 보통 철광석 가격은 세계 3대 업체가 주도를 하고 그 중에 한 곳과 타결이 되면 나머지는 그 협상안에 따르는 것이 관행이었다. 하지만 올해는 이미 브라질 업체와 타결된 인상안(전년 대비 65~71% 인상)에 호주 업체가 거부권을 행사했다. 브라질보다 호주가 해상 운송 비용이 덜 드니 더 내라는 것이다. 이에 발끈한 중국이 예상외의 반격을 가하여 서로 일진 일퇴 중이다. 이 글이 출간될 즈음에는 타결이 되어 인하는 아니더라도 적어도 예측은 할 수 있기를 바라 마지 않는다.

상황이 이렇다 보니 미리 사 놓기도 그렇고, 맥 놓고 가만히 있기도 그렇다. 언제인지는 모르지만 인상안이 타결되고 원자재 펀드 투기 자금이 빠지면 분명 안정세를 유지할 것이기 때문이다. 하지만 지금 오르고 있는 것 또한 엄연한 사실이다. 따라서 장기적으로는 상황을 관망하면서 단기적으로는 2~3개월 단위로 묶어서 최대한 싸게 살 수 있는 방법을 강구해야 할 것이

다. 그리고 또 하나 중요한 것이 정보 수집을 통해 대응책을 마련하는 것이다. 최대한 안테나를 높여서 밖으로는 국제시장의 흐름을 예의 주시해야 한다. 그리고 안으로는 우리와 경쟁하는 회사가 어떻게 새로운 방법으로 대응하고 있는지도 살펴야 한다. 앞서 가지는 못할 망정 뒤쳐져서는 장래를 보장받을 수 없기 때문이다. 하버드대의 존 코터 교수가 이런 말을 했다.

“나는 20년 전에 경영자 그룹의 최고 경영자 후보자에 대한 논의에서 32세 때 큰 실패를 맞본 사람에 대해 평가하며 좋지 않은 징조라고 말한 적이 있다. 하지만 오늘 다시 논의하게 된다면 ‘실패한 경험이 없는 사람’을 가장 우려할 것 같다.”

실패하고 욕먹을 일을 두려워하여 오늘 가만히 있으면 개인도 회사도 미래는 없다.



김현회(金炫會) 총괄본부장 프로필

- 現 원켄네트웍스(구 설비넷) 사업총괄 본부장
- 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 전국애니카서비스 망 구축, 전자 인터넷사업 기획 운영 등)