



KC뉴스레터

QR코드를 찍어주세요

# KC Newsletter vol.21



## Networks

[KC코트렐] 이태영사장님  
중앙환경정책위원회 위원 위촉

[KC 코트렐] 캠퍼스 리쿠르팅 참가

[KC네트워크] 관리팀 워크샵

[LCL] 사무실 이전소식

[LCIN] 이사회 개최

[KCVN] 이사회 개최



## Customers

[발전민수 소식]발전6사 창립 10주년  
향후 10년은 “외적 성장 발판 세계 TOP  
발전사 만든다”

[제철소식]  
현대제철, 고로 1,200만톤 ‘순항’  
포스코 철강제품 가격 t당 16만원 인상

## Economic Trend

환율- 원화 강세 기조 유지, 그 끝은?

원자재

## KC Edition

사내동호회 소개편-KC한미산업 “한미FC”  
한국에서 일하는 외국인 직원, 사라반안

원화 강세의 변수

외국  
-인건비상昇  
달러 선로 현상 악화  
(중동·사태·일본 대지진)  
인정세  
-풍부한 원화 유동성  
-2010년 11월부터  
올 5월까지  
미국 양적 완화 지속



내국  
-정부의 외환시장 개입  
강도 약화  
-외국인 중시 소유입  
-무역수지 흑자 지속



CONTENTS

KC네트워크 소식

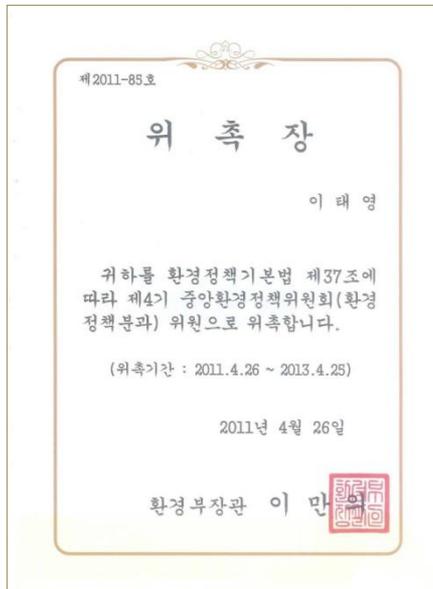
- 고객사 등향
- 경제 등향
- 기획특집

[KC코트렐] 이태영사장님 중앙환경정책위원회  
위원 위촉

지난 4월 26일 이태영 사장님이 환경부 산하 기관 제4기 중앙환경정책위원회, 환경정책분과 위원으로 위촉되었습니다.

중앙환경정책위원회는 국가 환경종합계획 수립 등 주요 환경정책 심의 및 자문을 위해 각계 전문가로 위원회를 구성하며 환경정책, 자연환경분야 등 8개 분과 별로 200여명 내외로 임기는 2년입니다.  
또한 환경부장관과 민간위원이 공동 위원장으로 구성되었습니다.

KC그린홀딩스 지원팀 김현주  
(hyunjoo@kcgreenholdings.com)



▶ 위촉장

[KC 코트렐] 캠퍼스 리쿠르팅 참가

‘2011 찾아가는 캠퍼스 리쿠르팅’

KC코트렐(주)는 4월 27일, 서울시와 서울과학기술대학교에서 주최하는 “2011 찾아가는 캠퍼스 리쿠르팅 투어”에 참가하였습니다.

선별된 우수 중견, 중소기업이 참가하는 이번 행사는, 기존의 온라인 등을 통한 채용 방식에서 벗어나 직접 캠퍼스를 방문하여 우수 인재를 발굴한다는 점에서 의의를 가지며, 구직을 준비하는 대학생들에게 KC코트렐을 알릴 수 있는 좋은 기회가 되었습니다.

KC그린홀딩스 지원팀 배수정  
(soojeong@kcgreenholdings.com)



▶ 2011 찾아가는 캠퍼스 리쿠르팅 투어

## CONTENTS

### KC네트워크 소식

#### 고객사 등향

#### 경제 등향

#### 기획특집

### [KC네트워크] 관리팀 워크샵

지난 4월 15일(금) ~ 4월 16일(토) 양일간 KC그린홀딩스 주최로 "2011년 KC 네트워크 관리팀 Workshop" 을 경기도 화성에 위치한 하내수련원에서 실시하였습니다.

특히 이번 Workshop에는 해외 네트워크사-KC China, KC Envirotech E&C-까지 참석하여 보다 의미있는 화합의 시간을 가졌습니다.

워크샵 주제로는,

- 1) 기업공시제도 및 불공정거래에 대한 교육
- 2) 국내 및 해외 신규 편입 관계사 소개
- 3) IFRS 도입에 따른 KC 네트워크 주요 이슈 등

실질적으로 업무에 도움이 되는 내용을 공유하는 자리가 되었습니다.

약 5시간 동안 실무 교육 및 정보 공유에 대한 시간을 가진 후 인근 호텔에서 석식 및 화합의 시간을 가졌습니다.

계열사별로 신입사원 및 새로운 얼굴들이 많아 자리를 오가며 인사를 나눴고, 시간이 지날수록 "KC"라는 울타리 안에서 하나가 될 수 있는 자리가 되었습니다.

1차로는 아쉬움이 남는다는 직원 분들의 열화(?)와 같은 성화로 노래방으로 자리를 옮겨 2차의 자리를 마련하여 음주를 뺀 흥겨운 가무의 시간을 가지면서 화합의 자리는 더욱욱 무르익어 갔습니다.

다음 날에는 낚시를 좋아하는 직원들을 위하여 배를 임대하여 넓은 바다에서 낚시도 하고 즉석에서 자연산 회를 맛볼 수 있는 즐거운 경험을 마지막으로 1박 2일간의 짧은 워크샵 일정을 마치게 되었습니다.

입사 후 첫 Workshop이 제게는 새로운 경험이자 즐거운 시간이었고, 많은 관계사 임직원 분들을 만나고 인사하면서 좋은 정보 공유의 장이 되었습니다.

다음 Workshop에는 더 많은 관계사 임직원 분들이 모여 더욱 풍성한 자리를 가졌으면 하는 바람입니다.

KC그린홀딩스 지원팀 황상훈 대리  
(hsh0308@kc-cottrell.com)



▶김정완전무

국내 및 해외 신규 편입관계사, 2010년 KC 관계사 실적 등 소개



▶윤정재 파트장

기업공시제도의 경우 공시의 의의와 기능, 공시의 유형 및 제출기한 등을 설명하였고, 불공정거래 규제제도에 대한 내용 설명



▶최재혁 사원(KC그린홀딩스 재경팀)

IFRS 도입에 따른 KC 네트워크 주요 이슈의 경우 분반기 보고서 제출기한 및 IFRS 도입에 따른 K-IFRS 연결대상 법인 범위 등 설명



▶Wu Chunling(KC Cottrell China)

간단한 회사 소개

[LCL] 사무실 이전소식

1923년부터 Birmingham George Street을 지켜온 Lodge Cottrell Ltd. UK는 2011년 4월 약 80여 년 간 희로애락을 함께 했던 버밍엄 오피스를 떠나 버밍엄 시내에서 약 30여분 떨어진 Halesowen으로 이전하였습니다. 80여 년간 한 곳에서 한결같이 지내왔기에 이전하는데 꽤 많은 시간이 걸렸지만 긴 역사를 뒤로 하고 지난 주에 드디어 거의 모든 직원들이 이전을 완료하였습니다. 새 오피스는 Halesowen 다운타운의 Trinity Point 6층에 자리잡고 있으며 창 밖으로 눈을 돌리면 높고 낮은 언덕들과 바람에 살랑이는 나무들을 볼 수 있어 정겹고, 핑크/그레이/화이트/월넛 등의 컬러 배합으로 실제 크기보다 한결 넓어 보이고 쾌적한 환경을 갖추고 있습니다.

지난 4월 4일 Lodge에서는 오피스 이전을 기념하고 새로운 출발을 다짐하며 한국 스타일을 가미하여 돼지머리 대신 영국 인기 캐릭터 "Pepper pig"와 런던에서 공수한 팔시루떡, 막걸리 등으로 성공 기원 고사를 겸비한 조출한 "office warming party"를 진행하였습니다. 새로운 Halesowen 오피스에서 새로운 성공의 역사를 만들어내는 Lodge Cottrell이 되도록 KC네트워크 가족 여러분의 많은 성원 부탁 드립니다.

돼지머리 대신, 꿀꿀

CONTENTS

KC네트워크 소식

- 고객사 등향
- 경제 등향
- 기획특집



이전 주소 :  
Lodge Cottrell Ltd.

Trinity Point East  
Halesowen  
B63 3HY  
United Kingdom

Phone  
+44(0)121 504 9200

## CONTENTS

### KC네트워크 소식

고객사 등향

경제 등향

기획특집

#### [LCIN] 이사회 개최

지난 4월 6일 인도 Delhi근처 Guragon에 위치한 자회사 Lodge Cottrell India Pvt. Ltd.에서 이사회가 열렸습니다.

이사회는 이태영 사장님, 이태준 법인장님 (Director), 신영만 부사장님 (Director), 박승원 전무님 (Director), 홍기은 사원이 참석하였으며,

- ▷ 자본금 증자에 관한 건
- ▷ Badarpur ESP R&M 프로젝트에 관한 건
- ▷ 인원채용 및 사무실 임대에 관한 건
- ▷ 재무상태 개선에 관한 건

에 관하여 결의하였습니다.

#### [KCVN] 이사회 개최

지난 3월 18~19 이틀에 걸쳐 베트남 Hanoi 에서 KC Cottrell Vietnam 이사회가 열렸습니다.

이사회는 박승원 전무님 (Director/의장), 오인석 법인장님 (Managing Director), 최영희 전무님 (Director), 홍기은 사원 (KCGH)이 참석하였으며, 다음과 같은 안건에 결의 하였습니다.

- ▷ 2010년 결산보고 및 결산서 승인
- ▷ 2011년 사업계획/예산/인원계획 확정
- ▷ 2011년 영업계획 및 전망 토론
- ▷ 2011년 KC코트렐과 협력한 프로젝트 토론

KC그린홀딩스 기획팀

홍기은(kieun@kcgreenholdings.com)



▶ LCIN이사회

CONTENTS

KC네트워크 소식

고객 동향

경제 동향

기획특집

[제철소식] 현대제철, 고로 1,200만톤 '순항'

3조3천억 투자, 12일 제3고로 착공 ... 2013년 9월 완공 목표

지난해 400만톤 규모의 최신예 고로 2기를 한 해에 완공하며 조강생산능력을 800만톤이나 확대했던 현대제철(부회장 박승하)이 12일 3고로를 착공해 일관제철소 1,200만톤 체제를 향한 닳을 올렸다.

현대제철은 12일 당진제철소 3고로 건설부지에서 '제철소 3기 건설 기공식 및 안전 선포식'을 갖고 본격적인 3고로 건설공사에 돌입했다.

이날 행사는 현대제철 박승하 부회장을 비롯해 임직원 400여 명이 참석했으며 3기 건설기간 동안 시공 품질과 안전에 최우선을 두고 건설 공기를 성공적으로 달성할 것을 결의했다.

현대제철 3고로는 연산 400만톤 규모로 총 3조2,550억원을 투자해 오는 2013년 9월 완공을 목표로 하고 있다. 투자 비용에는 고로 이외에도 원료처리설비, 탈탄 전로를 중심으로한 제강공장 및 연주설비, 압연설비 등 관련 신증설 비용이 포함돼 있다.

이로써 현대제철의 일관제철소는 연산 1,200만톤 규모로 확대되며 전기로를 포함한 현대제철의 조강생산능력은 연산 2,400만톤에 이르게 된다.

신규 고로에서 나오는 쇳물은 열연 200만톤 후판 200만톤으로 활용될 예정이며, 현대제철은 기존 생산 제품과 함께, 자동차-조선-건설 등 핵심 수요를 아우르는 세계 최고의 포트폴리오를 갖게 될 것으로 보인다. > **한국철강 신문**

(4/13. 제1634호)



포스코 철강제품 가격 t당 16만원 인상

조선·車 원가부담 커질 듯

포스코가 앞으로 열연과 냉연, 후판 등 주요 철강제품 가격을 t당 16만원 올린다. 이에 따라 현대제철 등 다른 철강사들도 제품 가격을 잇따라 올릴 것으로 보여 조선과 자동차 등 철강을 주로 쓰는 업종의 원가상승 부담이 커질 전망이다.

19일 철강업계에 따르면 포스코는 이날부터 주력 철강제품 가격 인상안을 확정된 뒤 주요 고객사들과 가격 협의에 들어갔다. 제품별로는 ▲열연강판 t당 90만원→106만원 ▲냉연강판 102만원→118만원 ▲후판 95만원→111만원 등 모두 t당 16만원을 올릴 예정이다. 가격 인상은 2주 정도 뒤 출하되는 제품부터 적용된다. 포스코 관계자는 "지난해 7월 이후 가격 인상을 자제했지만 그동안 철광석과 유연탄 등 원료 가격이 오르면서 수익성이 계속 떨어졌다"고 설명했다.

포스코의 가격 인상에 따라 현대제철도 포스코와 같은 수준에서 가격을 올릴 수밖에 없다는 입장을 정리하고 수요처에 인상 불가피성을 설명하기 시작했다. 동국제강, 현대하이스코 등도 포스코와 보조를 맞춰 가격을 올릴 방침이다.

조선, 자동차 업계 등은 가격 인상에 대해 대책 마련에 들어갔다. 조선업계의 경우 후판 가격이 선박 제조원가의 10~30% 정도를 차지할 만큼 철강제품 의존도가 높다. 한 조선업체 관계자는 "후판 가격 인상분을 선가에 반영하기 위해 선주들과 협상을 진행하겠지만 선박 가격을 올리는 게 쉽지 않다."면서 "건조기간 단축이나 자동화 설비 확충 등 원가절감으로 대응하는 수밖에 없다."고 말했다.

> **서울 신문** (4/20, 18면)

KC코트렐 제철사업부 김규백  
(gyuback@kc-cottrell.com)  
KC그린홀딩스 지원팀 이보람  
(boram@kcgreenholdings.com)

## CONTENTS

### KC네트워크 소식

### 고객 동향

### 경제 동향

### 기획특집

#### [발전민수 소식]발전6사 창립 10주년 향후 10년은

#### “외적 성장 발판 세계 TOP 발전사 만든다”

설비,발전량 매출 등 ‘규모의 경제’이뤄  
경쟁정책 불확실성... RPS, 목표관리 압박

#### 세계 최고 목표 담은 新비전 속속 발표 대용량 발전설비 시대 예고... 해외서 승부

2001년 4월 2일 한전 대강당에서 당시 최수병 한전 사장과 이임택 남부발전 사장 등이 한전·발전회사·전력거래소간 인계인수 및 협약을 체결함으로써 한국수력원자력을 비롯해 한국남동·중부·서부·남부·동서발전 등 발전6사가 한전으로부터 분리됐다. 협약을 통해 전력거래소도 발족, 국내에서 전력을 사고파는 기관이 설립됐다.

이러한 역사가 흘러흘러 정확히 10년하고도 2일이 지났다. 10년이면 강산도 변한다고 했듯이 국내 전력산업에도 많은 변화가 있었지만 아직도 갈 길이 멀다.

정권이 바뀔 때마다 전력산업 특히 발전분야는 일희일비했다. 최근 정부는 전력산업의 경쟁을 지속적으로 추진하겠다고 밝혀 불확실성을 가중시켰다. 또한 양수발전이 한수원으로 이관됐으며 발전6사는 시장형공기업으로 지정되면서 한전의 그늘을 어느 정도는 벗어나겠지만 정부의 직접적인 개입을 받아야 하는 처지에 놓였다.

10년새 발전분야에는 신규 발전소 준공 등으로 규모의 경제를 달성했다. 하지만 정책의 일관성 부재로 불확실성이 커진 것은 주지의 사실이다. 혹자는 2001년 전력산업구조개편 당시의 상황과 현재는 동일 선상이라며 “10년을 돌아 다시 재자리”라는 혹평을 마다하지 않고 있다.

분명한 것은 또 새로운 10년이 흐를 것이다. 전력의 안정적인 생산이라는 숙명을 넘어서 이제는 미래를 이끌어 나갈 새로운 성장동력이 될 발전산업의 10년을 돌아보고, 현재를 진단, 미래를 모습을 그려봤다.

#### 현재의 발전산업...변화의 소용돌이

2001년 4월 전력산업구조개편 당시 국내 발전설비용량은 5만 6716MW였으나 10년이 지난 지금 7만 823MW로 50%가량이 늘었다. 원자력의 경우 영광 5,6호기를 비롯해 최근에는 신고리 1호기가 준공되기에 이르렀다. 2001년 분사 이후 870MW급 영흥화력 1~4호기를 비롯해 500MW급 보령 7,8호기, 당진 5~8호기, 태안 6~8호기 등 대용량 유연탄 화력이 가동됐다. 매년 전력사용량이 5~10% 가량 늘면서 발전량은 2배 이상 늘었다. 화력발전사들의 매출 규모는 분사 당시 2조원 미만이었으나 지난해 말 4조원을 넘어섰으며 남부발전은 화력발전사 중 최초로 5조원을 넘어서기도 했다.

이처럼 발전6사는 분사 10년만에 외적 성장을 기록했다.

지난해 정부가 전력산업에 경쟁을 지속적으로 확대하겠다는 불명확한 정책을 발표한 이래 올 초 양수발전소가 한수원으로 이관됐다. 또한 원전 운영인력 확대를 위해 발전5사 기술직군 일부가 한수원으로 전적했다. 이어 발전6사는 시장형공기업으로 지정됨에 따라 내년부터 기획재정부로부터 경영평가를 받아야 한다. 발전회사 분사 10년을 맞은 2011년은 이렇게 여수선하면서 긴장감이 팽팽한 가운데 시작됐다.

분사 10년만에 일단 삼성동 전력그룹사에 일련의 변화가 생기기 시작했다. 아울러 2012년말 본사가 지방으로 이전하게 되면 그간 남아있던 전력 그룹사라는 유대감도 물리적·정신적인 거리가 멀어짐에 따라 희박해질 가능성이 크다.

이뿐만 아니다. 발전분야에서도 커다란 변화가 일기 시작했다. 한수원은 UAE 수출을 비롯해 국내 원전 건설중과 신규의향까지 2024년까지 총 14기 원전 1만8200MW를 추진할 예정이다. 이로 인해 현재 2배 수준의 설비용량을 보유함으로써 2025년 기준 약 13조7000억원의 매출을 달성할 것으로 기대하고 있다.

화력분야에서는 하동 7, 8호기를 마지막으로 500MW급 국내 표준형유연탄 화력 시대를 마감하고 당진, 태안, 보령, 삼척 등 단위호기 1000MW급 시대를 준비하고 있다.



▲ 2001년 4월 2일 당시 최수병 한전 사장과 이임택 남부발전 사장이 한전,발전회사, 전력거래소간 인계인수 및 협약 서명을 갖고 있다.



▲ 발전6사는 올해 시장형 공기업 지정에 이어 내년부터 RPS, 목표관리제 등의 본격 시행에 따른 새로운 경영환경에 처해 있다.

반면 경영환경은 더욱 치열해지고 있다. 당장 내년부터 신재생에너지 할당제(RPS)에 따라 신재생에너지 비율을 2%까지 끌어올려야 한다. 온실가스-에너지 목표관리제도 본격화됨에 따라 발전사 전 사업장은 온실가스 감축 뿐만 아니라 자발적 에너지 절감 목표를 세워, 이행해야 한다. RPS나 목표관리제 등은 발전사의 환경경영에 대한 압박의 수위를 높였다. 이 제도를 수행하지 못할 경우 별도의 벌금까지 내야 한다. 지방세법이 개정됨에 따라 2014년 이후부터는 KWH당 0.15원의 지역자원시설세도 납부해야 한다.

**발전산업의 미래 새로운 비전에 담는다**

최근 발전회사들은 속속 새로운 10년의 비전을 발표하고 있다. 이 비전속에는 각 발전사들의 10년 후 모습을 담고 있지만 이는 곧 국내 발전산업의 미래이기도 하다.

**한수원**은 창립 10주년을 맞아 글로벌 최고 수준의 운영 및 건설역량을 바탕으로 '세계 최우수 발전회사'라는 기존의 비전을 넘어서는 미래지향적이고 도전적인 목표를 담은 비전을 새롭게 제시했다.

기존의 국내 발전사업 중심에서 해외시장으로 사업영역을 확대하고 원자력중심에서 다양한 사업포트폴리오를 반영한 종합적인 친환경 에너지 서비스를 제공하는 기업으로 탈바꿈하기 위해 2025 중장기 비전을 '인간, 환경, 기술을 중시하는 글로벌 그린 에너지 리더'로 설정했다.

해외원자력사업의 경우, 글로벌 시장의 약 11% 수준의 시장 점유율 확보를 목표로 2025년까지 2년 평균 1건으로 7개의 프로젝트를 추가 수주할 예정이며, 이를 통해 2025년 기준으로 3조5000억원의 매출을 달성할 것으로 기대하고 있다. 이러한 사업포트폴리오 다각화를 2025년까지 3단계에 걸쳐 지속적으로 추진해 나감으로써 2013년까지 매출 8조7000억원, 2020년에 매출 17조, 2025년에는 매출 21조원 달성을 목표로 세웠다.

**남동발전**은 'Global Power Leader'라는 비전 달성을 위해 2020년 매출 8조원, 설비용량 1만5000MW를 목표로 정하고 이를 달성하기 위해 매년 세부실행계획을 수립하여 추진하고 있다.

구체적으로 2020년에는 해외매출 8000억원, 신재생에너지 매출 7800억원, 국내 신사업 매출 2000억원을 포함해 매출 8조원 달성과 풍력, 태양광 등 신재생에너지 발전설비 1500MW를 포함한 총 설비용량 1만5000MW 달성이 목표다.

**중부발전**은 지난 2월 'Beyond the border No.1 Thermal Power Company'라는 뉴 비전을 선포했다. 규모면에서 총설비용량 3만MW, 신재생에너지 설비용량 1600MW로 국내 1위 발전회사가 되고, 비즈니스 측면에서 해외사업 비중 50%, ROIC 6%로 아시아 1위, 발전기술 측면에서 열효율 45%, 설비 이용율 72% 이상 달성해 세계 1위를 목표로 하고 있다.

**서부발전**은 지난달 'WP 비전2020'을 제시하고 2020년에는 설비용량 2만 MW, 매출 9조원을 달성하고 국내 발전사를 선도하는 최우수 발전사가 될 것을 선포했다. 특히 2016년 태안 9,10호기:IGCC-동두천복합-안산복합 등의 건설사업이 예정돼 있어 전사 역량을 결집하고 있으며 인도네시아 따갈라 석탄발전소, 라오스 세남노이 수력발전소 건설사업과 사우디 라빅 화력발전소 O&M, 나이지리아 역빈 발전소 수명연장사업 등 해외사업을 통한 성장동력 확보에 만전을 기하고 있다.

**남부발전**은 4일 평창에서 창사 10주년을 맞아 2020 뉴비전인 'Global Top 10 Power Company'를 선포한다. 이는 2020년 매출 14조원 달성과 함께 국내 위주의 발전사업에서 벗어나 해외시장에 적극 진출하고 미래신성장 동력인 신재생에너지 사업을 선도한다는 목표다.

**동서발전**은 지난달 30일 'Global Top 10 Energy Company'이라는 신 비전을 선포했다. 비전에는 해외사업 등 신사업 영역 확대를 통해 2020년 매출액 14조원 이상을 달성, 세계 10대 에너지 기업으로 성장한다는 청사진을 담고 있다. 2020년 해외사업을 통한 매출은 7조5000억원으로 회사 전체 매출액의 50%, 해외 총 설비용량은 2만6572MW로 동서발전 총 용량의 60%를 달성하고, 해외 사업장에 2080여명(누적인원)을 진출시켜 신규 일 자리를 만들겠다는 도전적이고 야심찬 목표를 제시했다.



▲ 발전6사가 창립 10주년을 맞아 해외시장 공략에 나서겠다는 비전을 속속 발표하고 있다. 사진은 지난달 30일 진행된 동서발전 신비전 선포식.

환율시장

CONTENTS

- KC네트워크 소식
- 고객 동향
- 경제 동향
- 기획특집

원화 강세 기조 유지, 그 끝은?

원화 강세의 변수



정부 저환율 정책 시사... 계속 오르는 물가가 원인

국외 요인으로는 미국의 양적 완화가 지속되는 가운데 중동 사태·일본 대지진의 불확실성이 줄어들면서 안전자산인 달러에 대한 선호 현상이 약화된 것이 꼽힌다. 또한 일본 중앙은행이 대지진 이후 경기 침체와 엔화 초강세를 막기 위해 대규모 엔화 유동성을 공급하고 G7이 유로화 약세를 막기 위해 3월 18일 엔화를 시장에 내놓은 것이 원·엔 환율 하락의 이유로 거론된다.

국내적으로도 대규모 무역수지 흑자가 지속되는 가운데 외국인 주식 순매수가 이어지면서 달러 공급이 늘어났다. 국내 무역수지는 2010년 2월부터 올 3월까지 13개월 흑자를 기록했으며 월평균 흑자액은 36억 달러에 달한다. 올 들어 3월 16일까지 4조9000억 원의 순매도를 기록하던 외국인 주식 투자액도 3월 17일부터 4월 4일까지 3조9000억 원의 순매수를 보이고 있다.

성장 위주에서 물가 안정으로 정부 정책이 돌아선 것도 원인이다. 3월 물가상승률이 4.7%로 나타나면서 물가에 비상이 걸렸다. 한국은행은 우리 경제가 감당할 수 있는 물가상승률을 3%로 보고 있다.

물가를 잡기 위해서는 금리를 올려야 하는데, 가계 부채 때문에 쉽사리 금리를 손대기 힘든 상황이다. 현재의 물가 상승은 국내 요인보다 수입 원자재 가격의 상승 영향이 크기 때문에 환율을 내리면 물가를 잡는데 도움이 된다. 윤증현 기획재정부 장관은 3월 30일 국회에 출석해 "정부는 인위적으로 고환율 정책을 펴지 않고 있다"고 말하면서 원화 강세 용인을 시사했다.

삼성경제연구소는 향후 환율의 변수는 △정부의 외환시장 개입 강도 △엔·캐리 트레이드 지속 여부 △미국의 양적 완화 종료를 꼽고 있다. 최근 정책 당국이 물가 안정을 위해 원화 강세를 용인할 것이라는 기대감이 고조되면서 원·달러 환율은 쓸림 현상이 나타날 가능성이 크다.

수출 대기업이 보유한 달러를 더 싸지기 전에 내다 팔고 역외시장에서 달러화 매도까지 가세할 수 있기 때문이다. 엔·캐리 트레이드의 경우 일본과 해외의 금리차가 크지만 일본 대지진 복구비용으로 엔화의 대규모 해외 이탈 가능성은 적은 것으로 전망된다.

반면 미국의 양적 완화 종료는 원화 약세 요인이 될 것으로 보인다. 미국 연방준비은행은 2010년 11월부터 올 6월까지 국채를 매입해 월 750억 달러, 총 6000억 달러를 시장에 풀고 있다. 그러나 최근 미국 실업률이 2년 내 최저 수준(8.8%)으로 내려가고 물가상승률이 2.1%를 기록하는 등 추가 양적 완화 필요성이 줄어든 상태다.

<여기서 잠깐!!>

뉴스레터 4월호에서 예상한 바와 같이, 환율은 일본발 악재의 그림자를 딛고 하락 추세를 보였다. 무역수지 흑자와 증시 호조로 외국인 매수세가 들어오면서 원화강세 기조가 지속적으로 유지되고 있다. 리먼 사태 이전 최저 수준인 1080원대 진입의 가능성도 현실화 되었다. 21일은 장중 한때 1080원의 하단선을 뚫고 1078원대까지 내려오기도 하였다. 4월호의 환율 예상범위는 다소 신뢰할 만했다고 판단된다.

출처:

2011.04.20 [한국경제매거진] 환율 1100원 붕괴...원화 강세 언제까지 by 유중국

KC 그린홀딩스 유민정 (minjeong@kc-cottrell.com)

원자재 시장

CONTENTS

KC네트워크 소식

고객 동향

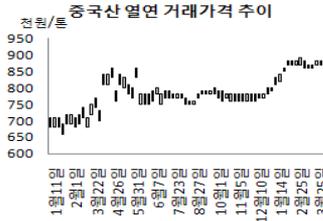
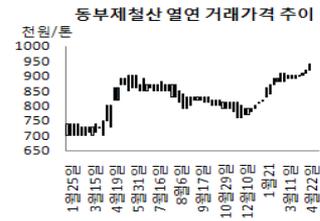
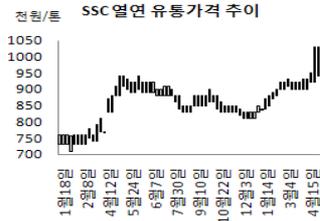
경제 동향

기획특집

[열연] [4-4 열연동향] 기대감 vs 저항감 팽팽

[스틸데일리 04월30일]

금주 국내 열연 가격은 강보합세를 보이고 있다. SSC와 구매자간의 팽팽한 힘겨루기가 이어지고 있는 것. 국산 열연코일의 금주 시장 가격은 SSC 호가가 톤당 100만원(수도권 도착 어음 SS400기준) 이상 에서 형성되고 있다. 그러나 실 거래가격은 95만원 전후로 보인다. 일부에서는 98만원 거래도 보이지만 95만원 전후가 일반적인 거래가격으로 보인다. 중국산은 거래가격이 90만원을 넘지 못하고 있다. 대형 SSC들은 90만원 이상으로 높이기 위해 총력을 기울이고 있다. 그러나 실 거래가격은 따라가지 못하고 있다. 실질 거래가격은 어음가격 기준 톤당 87~88만원 수준이다. 일부에서는 저가재가 출현하면서 유통업계의 우려감도 커지고 있다. 일부 대형 수입업체의 경우 톤당 81만원(어음가격 기준)까지 인하했다는 설도 있다. 그러나 사실과 다르다는 것이 업계의 설명. 86만원 대까지 저점이 하락한 것으로 보인다. 그러나 일부 중국산 수입 업체가 81만원을 제시했다는 소문이 돌면서 시장이 빠르게 냉각되고 있다. 81만원은 코일 부두 상차 기준으로 알려져 시트 수도권 도착기준으로는 86만원을 상회하는 것으로 보인다.



[냉연] [4-4 냉연동향] "인상 전부터 할인 걱정"

[스틸데일리 04월30일]

유통가격 동향

포스코 냉연스틸서비스센터(SSC)들은 업체별 차이가 있으나 5월 초부터 대대적인 유통가격 인상을 단행할 방침이다. 인상폭은 Kg당 170~190원 정도가 될 전망이다. 포스코의 인상폭이 톤당 16만원이 있으므로 170~190원은 올려야 기존 마진을 유지할 수 있다는 판단에서다.

이같은 유통가격 인상은 유통향으로 판매할 때의 기준이며, 실수요가량 판매에 있어서는 유통가격 인상관련 눈치를 보는 분위기. 현재 정황상 시장에서 이같은 대폭적인 유통가격 인상을 받아들이기는 절대 무리라는 것이 일반적인 예측이다. 지난해 말처럼 유통가격이 포스코산 공장도 가격을 하회할 수도 있을 것으로 우려된다. 냉연3사 냉연SSC들은 아직 유통가격을 올리지 않고 있다. 냉연3사의 공장도 가격인상 통보가오는 대로 적정시점에 유통가격 대폭 인상에 나설 것으로 전망된다.

4월4주 냉연도금재 유통가격

단위: Kg/원, 가공비 포함

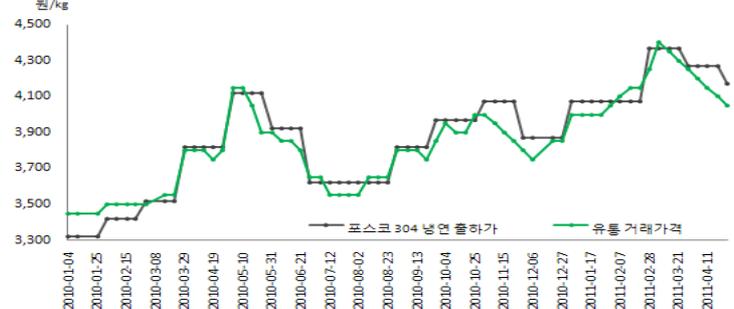
품목	규격	포스코제품			냉연3사		
		공장도	판매점	전주비	공장도	판매점	전주비
CR	1.2mm	1180	1250~1270	170~190	1020	1060	0
PO	4.5mm	1110	1190~1210	170~190	950	1020	0
GI	1.2mm	1280	1340~1360	170~190	1120	1160	0
EGI	1.0mm	1290	1350~1370	170~190	1130	1170	0
HGI	2.3mm	1230	1270~1290	170~190	1070	1080	0

[STS] [4-4 STS동향] "바닥에 거의 도달한 듯"

-[스틸데일리 04월30일]

4월 넷째주 스테인리스 유통 시장은 포스코의 5월 출하분 가격발표를 앞두고 고만고만한 모습을 보였다. 유통 시장의 분위기는 포스코의 5월 가격발표를 앞두고 관망세가 나타났으며, 유통가격은 이미 내려갈 대로 내려가 있는 듯한 모습을 보였다. 포스코의 10만원 가격인하 발표 이후 유통업계는 인하폭이 다소 애매하다는 입장이다. 관계자들은 대다수가 포스코 가격발표 전후로 형성된 유통가격이 바닥에 도달했다고 보고 있지만, 오름세로 전환되는데는 시간이 상당히 소요될 것으로 보고 있다. 특히 5월 초에 징검다리 연휴가 2일이나 끼어있어 판매 역시 크게 개선될 것으로는 예상하지 않는 모습이다.

포스코 304 냉연 출하가격과 유통가격 주간 추이



## 사내동호회 소개편 ④ KC한미산업 “한미FC”

### CONTENTS

#### KC네트워크 소식

#### 고객 통향

#### 경제 통향

#### 기획특집-1

반갑습니다. KC가족 여러분!!

어느 덧, '가정의 달' 5월이 우리 곁을 찾아왔습니다. 산에는 푸르른 녹음과 화사한 꽃들로 자연의 아름다움을 우리에게 안겨 주고 있습니다. 이 아름다움을 그냥 지나칠 수 없겠죠?! 업무에 임하느라 많이 바쁘실 줄 알지만, 조금이나마 시간을 내어 자연의 아름다움을 느끼며 마음의 여유를 찾는 5월이 되었으면 합니다.

이런!! 제 소개가 늦었습니다. 저는 KC한미산업(주) 기술영업팀에 재직하고 있는 주정규 대리라고 합니다. 다름이 아니라 이번 「KC 뉴스레터」에 저희 회사 축구 동우회인 '한미FC'를 소개코자 이렇게 글을 올리게 되었습니다. 왜냐하면, 제가 '한미FC' 총무직을 맡고 있거든요.(포지션은 공격수! ^^)

그럼, KC한미산업(주)의 축구동호회에 간략하게 소개해 올리겠습니다.

'한미FC'(Football Club)가 출범하게 된 배경은 2010년 10월 22일 KC환경서비스(여수) 주최 하에 열리게 된 관계사 체육대회의 쓰라린 아픔(?) 때문이었습니다.

관계사 체육대회 일정과 경기 종목에 결정된 후, 부랴부랴 축구와 족구 시합을 위해 선수로 발탁된 직원들은 퇴근 후 한 달여의 기간 동안 많은 땀과 열정을 쏟으며 피나는 연습(^.^)을 하였습니다. 하지만 단기간에 팀 구성 및 전략을 짜기엔 많은 어려움이 따랐고, 결과 또한 썩 좋지 못하였습니다.

이를 계기로 2010년 11월 11일(목) 사장님을 필두로 하여 총 21명의 회원으로 구성된 '한미FC'를 창단하게 되었으며, 초대 회장으로 문성호 대리, 총무로 제가 임명 되었습니다. 그리하여 매주 목요일 퇴근 후 저녁 7시 가까운 창원 두대 운동장에서 연습을 하기로 하며 산뜻한 출발을 하였고, 한 달에 한 번 정도 장유체육공원에서 시합도 가지고 있습니다. 처음 공 차던 어색한 모습들은 점차 사라지고, 조금씩 체계가 갖춰져 가는 모습에 다들 만족한 웃음(^.^)을 짓고 있습니다.

요즘 회사가 워낙 바쁘다 보니 매주 모이기만 힘들지만, 그래도 2주에 1번 정도는 모여서 공도 차고, 밥도 같이 먹고, 서로 대화하며 즐거운 시간을 보내고 있습니다. 올해도 체육대회가 열릴텐데, 이번엔 관계사 여러분들 각오하셔야 될 듯합니다. 우리는 우승을 목표로 열심히 갖고 뒀고 있으니까요^^

너무 두서없이 글을 적어 내려 온 것 같습니다. 이해해 주시구요.

KC가족 여러분!! 환절기 감기 조심하시고, 항상 건강하시고 행복하세요~~

아자! 아자! 아자! ^^

감사합니다.

KC한미산업 기술영업팀 주정규 대리



▶ 한미FC 단체사진

CONTENTS

- KC네트워크 소식
- 고객 통향
- 경제 통향
- 기획특집-2

한국에서 일하는 외국인 직원, 사라바난 입니다!



(SARAVANAN)

KC가족 여러분,  
안녕하세요, 저를 아시는 분들에게는 제 소개를 다시 할 필요가 없겠지만 저를 모르는 분들이나 저에 대해 더 알고자 하시는 분들을 위해 잠시 제 소개를 하겠습니다.  
제 이름은 Saravanan Sornam입니다. KCMS에서는 짧게 SARA라고 부르기도 합니다.  
저는 인도 동남부에 위치한 큰 도시 Chennai City, State of Tamilnadu에서 태어나 자랐습니다.  
Chennai city가 생소하시겠지만 여러분의 이해를 돕는다면, 이 도시는 한국의 현대자동차 공장이 위치한 곳과 매우 가깝습니다.

현재 저는 생산팀(KCMS 공장)에서 많은 책임을 지고 있는 대리로 근무하고 있습니다.  
저는 용접관리, 비파괴검사, 문서 & 절차서 준비와 관리, 기술적인 이슈 지원을 하고 프로젝트 진행 중의 중요한 고객과의 문제 해결 과 조율 그리고 ISO Lead 감사관으로의 자격이 있어서 고객 감사 중 조율 등의 업무를 맡고 있습니다.  
용접의 경우, AWS(미국용접사회) - CWI(용접검사관) 자격이 있고 NDTs (비파괴검사)의 경우 ASNT (미국사회비파괴검사) Level II의 자격이 있어서 NDT (비파괴검사) 리포트를 확인하고 결재할 수 있는 자격이 있습니다.  
한가지 더 보태자면, 저는 KCMS에서 일주일에 이틀씩 영어 정기 수업과 프리토킹 수업을 진행하는 영어선생님으로도 일하고 있습니다. ^^  
이 정도로 말씀 드리면 제 소개는 끝난 것 같습니다.

그럼 제가 태어난 나라 인도에 대해 소개해 드리겠습니다.  
인도는 우리 인도인에게 특별한 의미가 있는 나라이며, 인도인은 세계 각 지역에 분포하여 석유 및 가스, 소프트웨어, NASA USA(30~40%가 인도 과학자), 의학 등 전문적인 분야에 종사하고 있습니다. 제가 사는 Chennai에는 인도양의 벵골만을 따라 MERINA라는 긴 해변이 있는데 이 해변은 북부의 Fort St. George에서 남부의 Besant Nagar까지 약 14Km정도나 이어지는 긴 해변입니다.  
한편 제 고향 Tamil Nadu는 '사찰의 도시'로 알려져 있습니다. 약 33,000개의 고대 사원들이 분포되어 있으며 600~800년의 역사를 간직하고 있습니다. 또한 복잡한 건축, 다양한 조각, 풍부한 명문 등 역사적인 문화유산이 2,000여 년의 역사를 자랑하고 있습니다.



▶ 사라바난 가족

## CONTENTS

### KC네트워크 소식

### 고객 통향

### 경제 통향

### 기획특집-2



저는 2007년 9월 17일 KCMS에 입사하여, 제 사랑스런 부인 Shylaja와 저의 4살 된 공주 같은 딸 Madhumitha(애칭: Sweety)와 함께 안성에서 살고 있습니다.

제가 처음 KCMS에 왔을 때 저는 제 일이 만족스러웠고 직원들은 제게 항상 친절했으며 그들을 신뢰할 수 있었습니다.

한가지 힘들었던 점은 겨울이 되면 저와 제 가족들은 혹한 추위에 괴로워 했다는 것입니다. 왜냐하면 제 고향 Chennai는 이렇게 영하로 내려가는 때가 없기 때문입니다.

그러나 하얗게 내리는 눈을 보면 형용할 수 없는 아름다움으로 즐거움을 느끼곤 합니다.

이런 기후적인 면에서 볼 때 만약 여러분들이 인도를 여행하신다면 4월이나 5월 같은 무더운 때에는 인도 여행을 피하시는 것이 좋겠다는 것이 제 생각입니다. 특히 5월은 온도가 40~45도까지 올라가기 때문에 한국 기후에서 살던 여러분들은 익을 것입니다^^

저는 한국에 와서 4월부터 9월까지 주말이 되면 시간이 될 때마다 가족과 함께 나들이를 갔습니다. 특히 딸이 좋아하는 곳인 서울 대공원, 롯데월드, 한국민속촌, 서울/천안/수원 등의 유원지도 다녔습니다.

아직 제주도와 부산의 바다는 구경하지 못했지만요.

마지막으로 제가 좋아하는 한국인과 한국에 대해 간단히 적어보겠습니다.

- 한국인의 관대함과 친절함
- 한국인의 예절
- 천성적으로 사랑이 많음
- 타인을 돕는 마음
- 친화력
- 한국의 보안 (가족들과 한국에 살면서 안전한 것에 참 감사합니다.)

이상 제 소개 및 우리나라 그리고 한국에 대한 제 생각을 간단하게나마 적어봤습니다. 감사합니다.