

# 가상화폐 ‘채굴’ 열풍에 그래픽카드만 ‘金값’

23만원 제품이 100만원 넘어  
AMD ‘RX580’ 모델 품귀현상  
가상화폐 채굴 판매 수요도 늘어

그래픽카드 가격이 하늘 높은 줄 모르고 치솟고 있다. 가상화폐 채굴 수요가 계속 늘어난 탓이다.

1일 업계에 따르면 제조사 출시 가격이 20만원대던 그래픽카드 가격이 소매상에서는 100만원을 넘기는 현상이 벌어지고 있다. 지난해 4월 AMD는 그래픽카드 라데온 RX580을 선보이며 레퍼런스 모델을 선보였다. 레퍼런스 모델이란 AMD, 엔비디아 등 그래픽처리장치(GPU) 생산업체가 직접 제작한 완제품이다. AMD는 RX580 8GB 메모리 레퍼런스 모델을 229달러(약 23만원)에 출시했다.

사파이어, 기가바이트, MSI, XFX, 파워컬러 등 그래픽카드 공급업체들은 레퍼런스 모델을 기반으로 각자 성능을 끌어올린 제품들을 선보인다. 두 종류의 제품 간 차이는 크지 않지만 레퍼런스 모델은 수량이 제한적이기에 소비자들이 접



가상화폐 채굴기에 다량의 그래픽카드가 사용되며 품귀현상이 발생하고 있다.

/메이스트룩 캡처

하는 그래픽카드는 대부분 공급업체들이 생산한 물건이다.

문제는 가격이다. 공급업체들이 판매하는 비레퍼런스 제품도 국내 도입 당시 30만원대 가격을 유지했다. 지난해 4월 기준 기가바이트의 ‘라데온 RX580 XTR AORUS D5 8GB’ 제품의 국내 판매 가격은 34만원이었고 사파이어의 ‘라데온 RX580 NITRO+ 리미티드 에디션 OC D5 8GB Dual-X’ 국내 판매가는 37만원

이었다.

그러나 현재 두 제품의 가격은 각각 130만원, 99만원이다. 국내 가격이 36만원이던 파워컬러의 ‘라데온 RX 580 D 5 8GB 붉은악마 디앤디컴’은 두 달여 만에 210만원이 됐다. 이마저도 유일한 판매업체가 출고일을 정하지 않은 예약 구매로 지정해 사실상 제품을 판매하지 않는 상황이다.

그래픽카드 가격이 천정부지로 치솟았

지만 소비자들에게는 선택권이 없다. 대부분의 업체에서 제품을 품절시키고 판매를 중단했기 때문이다. AMD의 RX580은 출시된 지 1년이 안 됐음에도 대부분의 공급업체 모델이 단종된 상태. 이미 높아진 가격에 웃돈을 얹어도 일반 소비자는 구할 수 없다는 게 업계의 시각이다.

그래픽카드 품귀는 가상화폐를 채굴하려는 수요가 늘어났기 때문으로 풀이된다. 가상화폐는 통상 거래소에서 유통되지만 금광에서 금을 직접 캐내듯 ‘채굴’할 수도 있다. 암호화된 수식을 계산하는 과정에 자신의 PC를 참여시키면 그 기여분 만큼의 보상을 받는 식이다. 최근 다양한 가상화폐가 생겨나며 가상화폐를 채굴해 판매하려는 수요도 늘어났다. 정부 규제로 가상화폐 거래가 위축됐지만 채굴 열풍을 잠재우지는 못했다.

한 유통업체 관계자는 “제품을 구하지 못해 전장상가를 찾는 소비자도 있지만 웃돈을 얹어주더라도 물건은 구할 수 없다”며 “채굴업체들이 이미 선금을 내고 국내 공급 물량을 전부 가져가는 상황이 기 때문”이라고 귀띔했다. 이어 “일반 소비자들은 업체들이 탐내지 않는 보급형

제품을 써야 한다”고 말했다.

또 다른 관계자는 “지난 19일 들어오는 그래픽카드를 웃돈을 얹은 가격에 공급해주기로 채굴업자와 계약하고 선금 1억원을 받았지만 아직 가져다주지 못했다. 더 비싼 가격을 부른 채굴업자에게 물량이 갖기 때문”이라면서 “업체들도 서로 경쟁이 붙어 제품을 못 구하는 상황에 일반 소비자에게 갈 물건이 있겠느냐”고 지적했다.

소비자들은 울며 겨자 먹기 식으로 채굴업자들이 외면한 보급형 그래픽카드를 써야 할 처지다. 성능이 낮아 채굴업자들이 외면한 제품들인 만큼 최신 게임을 원활하게 즐길 수 없지만 마땅한 대안도 없는 탓이다.

일부 소비자들은 해외에서 그래픽카드를 구매하기도 한다. 최근 일본 여행을 다녀온 김건후(29)씨는 “일본의 그래픽카드 판매 가격이 한국보다 저렴해 여행을 하는 김에 그래픽카드도 장만했다”고 말했다. 다만 해외에서 구매한 제품은 국내 AS가 되지 않아 고장이 날 경우 어려움을 겪을 수 있다.

/오세성 기자 sesung@metroseoul.co.kr

## 완성車업계, 새 프로모션으로 내수 선전... 무술년 ‘술~술’ 풀리나

현대차, 내수판매 14.0% 증가  
한국지엠, 크루즈 외 모두 부진



국내 완성차 5개사가 지난 1월 한 달간 파격적인 프로모션을 통해 침체된 내수 시장 분위기를 반등시켰다. 다만 한국지엠은 연초부터 내수와 수출 모두 고전하는 모습이다.

1일 완성차 업계에 따르면 현대자동차는 지난달 내수 5만1426대, 해외 28만 2791대를 판매해 전년 동월 대비 1.4% 감소한 총 33만4217대를 판매했다. 내수 판매는 14.0% 증가했으나 해외 판매가 3.8% 줄었다.

내수 시장에서는 그랜저(하이브리드 1939대 포함)가 9601대 판매되며 국내 시장 판매를 이끌었다. 특히 전기차 시장에서 상승세를 이어가고 있는 아이오닉 EV는 1086대가 팔리며 2016년 12월(1184대)에 이후 달성하지 못했던 전기차 월 1000대 판매 돌파 기록을 달성했다.

프리미엄 브랜드 ‘제네시스’는 G80가

4047대, G70가 1418대, EQ900가 939대 판매되는 등 52.7% 증가한 6404대가 판매됐다.

해외 판매는 중국 시장 부진의 영향이 컸다. 해외에서 총 28만2791대를 판매하면서 중국의 사드보복 여파가 발생하기 전인 지난해 1월과 비교해 3.8% 감소했다.

기아자동차는 지난달 국내 3만9105대, 해외 16만6021대 등 총 20만5126대를 판매했다. 전년 동월 대비 총 판매량은 5.2% 늘었다. 기아차의 국내 판매는 지난

해보다 11.7% 증가했다. 설 연휴가 1월에 있었던 지난해 대비 근무일수 증가했고, 지난해 초에는 판매되지 않았던 ‘스팅어’와 ‘스토닉’ 등 신차 효과를 크게 누렸다. 또 기아차가 지난 7월 선보인 쏘렌토 페이스리프트 모델은 꾸준한 인기를 이어가며 전년 동월 대비 13.8% 증가한 5906대가 판매했다.

해외에서는 스포티지, 카니발, 쏘울 등 일부 SUV(다목적스포츠차량) 차종의 판매가 감소했다. 하지만 지난해와 대비해 스팅어와 스토닉 등 신규 차종이 추가됐고 중국, 러시아, 멕시코 등에서 주력 차종의 신형 모델이 투입되며 전체적인 판매는 늘었다.

르노삼성자동차는 지난달 내수 6402대, 수출 1만5445대를 포함해 전년 동월과 비교해 7.9% 증가한 총 2만1847대를 판매했다. 르노삼성 내수 주축인 QM6와 SM6는 각각 2162대, 1856대가 판매했다. 특히 QM6는 가솔린 모델이 1383대가 팔리며 경쟁 신차 출시 압박 소식에도 견실한 실적을 유지했다고 회사측은 설명

했다.

또 새로운 전성기를 맞은 SM5는 933대로 전년 동월보다 3배 가까운(185.3%) 판매 증가를 보였다. QM3는 물량 부족을 겪은 전년 1월과 비교해 243.2%가 늘어난 659대가 판매했다.

르노삼성의 지난달 수출은 북미 인기 차종인 닛산 로그가 전년 동기보다 20% 늘어나 총 1만3055대가 선적됐다. QM6(수출명 폴레오스)는 전년 동월대비 57.2%가 증가한 2390대를 해외에 판매했다.

쌍용자동차는 지난달 내수 7675대, 수출 2530대를 포함 총 1만2055대를 판매했다. 내수 판매는 14년 만에 최대치를 기록했다. 하지만 수출 물량이 감소하면서 전체적으로 전년 동월 대비 2.1% 줄어들었다. 내수 판매는 렉스턴 스포츠 영향으로 전년 동월 대비 9.4% 증가했다. 1월 기준으로 2004년(8575대) 이후 최대실적을 기록했다.

쌍용차의 내수 판매 상승세는 당분간 지속될 전망이다. 지난달 9일 출시된 렉

스턴 스포츠는 1월 말 기준으로 계약대수가 9000대를 넘어서면서 출시 초기부터 흥행 돌풍을 일으키고 있다. 이는 현재 쌍용차의 베스트 셀러인 티볼리가 출시 첫 달 4200대가 넘는 계약을 올린 것과 비교해도 초기 계약물량이 2배가 넘는 기록적인 수치이다.

수출실적은 글로벌 시장 침체 영향으로 전년 동월 대비 25.7% 감소했지만 G4 렉스턴의 글로벌 출시로 긍정적인 분위기를 이어갈 전망이다.

한국지엠은 지난달 내수에서 7844대, 수출 3만4557대 등 총 4만2401대를 판매했다. 한국지엠의 1월 내수판매는 전년 동월 대비 32.6% 감소했다. 인기 모델인 말리부 판매량이 반토막났다. 다만 크루즈가 487대 판매, 전년 대비 112.7% 증가하며 높은 성장세를 기록했다.

같은 기간 수출도 1.8% 줄었다. 소형차와 준중형차, 중대형차 수출은 증가했지만 판매 주력인 경차와 RV 수출이 소폭감소해 전체 수출량은 감소했다.

/양성운 기자 ysw@

## 홈플러스, 계약직 → 정규직 전환 기회 ‘대폭 확대’

홈플러스가 마트 근무자들의 정규직 전환 기회를 대폭 넓힌다.

홈플러스스토어즈와 홈플러스일반노동조합은 1일 국내 대형마트 업계 최초로 만 12년 이상 장기근속 무기계약직 직원 중 희망자에 대해 회사 인사규정에 따라 올해 7월부터 정규직 전환을 실시하는 내용을 담아 ‘2018년 임금협약 및 부속합의’에 최종 합의했다. 또 유통시장의 위기 극복을 위한 협력적 노사문화 창달과 노사간 화합을 위한 ‘노사공동 발전 선언문’을 체결·발표했다.

홈플러스는 기존 홈플러스와 2008년 홈에버를 인수한 홈플러스스토어즈 2개 법인으로 구성돼 있다. 이로써 지난달 11일 홈플러스 노사 임단협 타결에 이어 모두 홈플러스 직원들의 임금협약이 마무리

됐다.

노사간 합의 내용 중 가장 눈에 띄는 항목은 마트 근무자들의 정규직 전환이다. 홈플러스스토어즈 노사는 오는 7월 1일부터 만 12년 이상 근속(2005년 12월 31일 이전 입사자) 직원 중 본인 희망자에 대해 회사 인사규정에 따라 정규직으로 전환한다는 조항에 합의했다.

이는 국내 대형마트 중 처음으로 시행되는 정규직 전환 제도다. 그동안 일정기간 이상(16개월) 근무한 비정규직 사원을 무기계약직으로 전환시켜주던 인사제도보다 한 단계 더 향상된 정규직 전환 정책이다.

앞서 홈플러스는 비정규직 직원들에 대한 무기계약직 및 정규직 전환을 위해 다양한 인사제도를 펼쳐왔다.

관련 법령(기간제 및 단시간 근로자 보

호 등에 관한 법률)이 규정한 24개월보다 8개월 단축된 16개월 근속 비정규직 사원에 대해 평가를 통해 무기계약직으로 전환해왔으며 올해부터는 근속 기준을 법령의 절반 수준인 12개월로 단축시켰다.

홈플러스 관계자는 “이번 정규직 전환 합의는 홈플러스의 정규직 전환 노력의 연장선으로 정부의 일자리 정책에 적극 부응하자는 노사간의 공감대에 따른 것”이라고 설명했다.

회사 측은 이번 정규직 전환 제도를 위한 별도의 직군을 신설하지 않고 기존 인사제도에 편입시킬 계획이다.

이에 따라 올해 7월부터 정규직으로 발탁되는 직원들은 기존 정규직 직급인 ‘선임’ 직급과 직책을 부여 받고 동일한 승진 프로세스가 적용된다.



1일 홈플러스 본사에서 (왼쪽부터)임일순 홈플러스스토어즈 대표이사 사장과 이종성 홈플러스일반노동조합위원장 등이 2018년 임금협약 조인식을 마친 후 기념촬영에 임하고 있다.

/홈플러스

급여 역시 정규직 직급인 선임 직급의 초임 연봉을 적용 받고, 모든 복리후생 역시 선임과 동일한 혜택을 받을 수 있게 된다.

이번 합의에 따라 올해 7월에는 기존 비정규직과 무기계약직 직원 중 약 20% 이상이 정규직 전환 대상이 될 것으로 회사 측은 내다보고 있다.

임금 협상 역시 고용노동부가 추구하고 있는 양보와 대화를 통한 노사간 합의의 정부정책에 대한 공감대를 바탕으로 인위적으로 직원들의 근무시간을 축소하거나 각종 상여금과 수당을 기본급에 포함시키는 식의 인위적인 개편 없는 순수한 증액으로 직원들의 실질적 임금을 인상했다.

/김유진 기자 ujin6326@