



# 유가는 떨어지는데, 자재값은 왜?

김현회 / 원켄네트웍스 사업총괄본부장

유가가 안정세로 돌아섰다. 아래 그래프에서 보면 알 수 있듯이 그동안 고공 행진을 벌였던 국제 원유가가 고개를 살짝 숙였다. 큰 지진 후에는 여진이 있듯이 당분간 단기적 등락은 있겠지만 돌발 변수가 없는 한 대체 하락엔 이론이 없을 듯 하다. 매스컴에서도 연일 국제 유가 하락에 따른 영향을 분석하고 향후 국내 경기를 예측해 보도하고 있다.

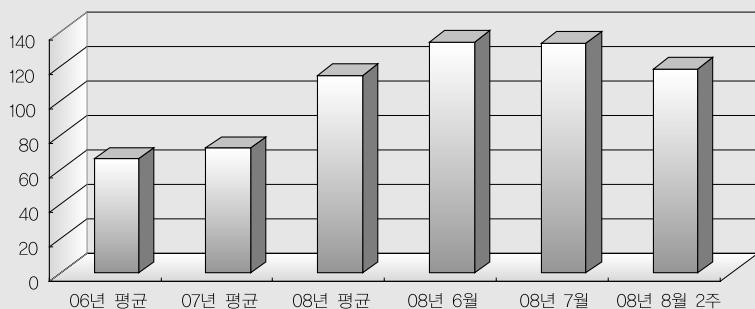
우리 설비업계도 예외는 아니다. 당장 입찰에 참여하기 위해서는 공사기간 중 자재 단가의 향배를 어느 정도 짐작하고 있어야 한다. 그렇지 않아도 최저가 입찰 경쟁

등으로 수주가 쉽지 않은데, 향후 자재 가격 동향을 모르면 수주도 쉽지 않거니와 회사 손익에도 많은 영향을 주기 때문이다.

결론부터 이야기 하자면, 지난 7월호 칼럼에서도 이미 언급한 바와 같이 국제 유가나 원자재값 하락이 바로 국내 설비자재 값에 반영되기는 쉽지 않다는 것이다. 이미 1974년과 1980년 1,2차 오일쇼크시 유가가 진정된 이후에 물가는 더 폭등을 했다는 사실이 이를 간접적으로 시사해 주고 있다. 물론 그때와 지금은 많이 다르다. 그래서 그때처럼 폭등을 할 것 같지는 않다. 하지만 적

어도 내리기까지는 우리의 인내가 다소 필요할 듯하다. 당장 철강재만 보더라도 그렇다. 언론에서는 국제 유가와 원자재값의 안정세가 국내 철강자재 값의 안정으로 곧 연결될 듯 보도하고 있지만 정작 제강업체들의 인식은 다르다. 원자재인 철스크랩 상승폭을 제품가격에 완전히 반영하지 못한 상황에서 제품가격 인하를 이야기하는 것 자체가 모순이라는 것이다. 다음의 그래프를 보면 철스크랩 가격의 변화와 그

▲ WTI 원유 선물 가격 동향

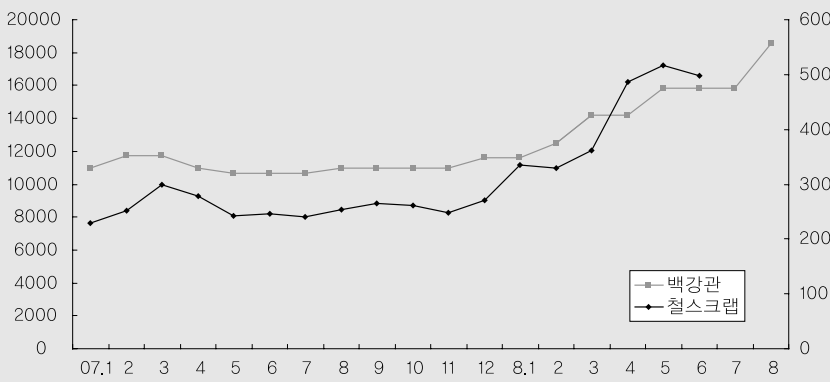


(자료 : 한국석유공사, 2008년 8월, 단위 : US\$/barrel)

“우리나라는 세계에서 철강재의 가격이 가장 낮은 연유로 원료와 완제품 가격간 연동이 잘 되지 않는다. 오를 때는 연동이 되는 듯 한데 내릴 때는 그렇지 않다. 적어도 철강재의 경우는 제강사들의 말대로라면 아직도 가격 인하 요인보다는 인상 요인이 많다. 하지만 제강사들도 국내 경기와 업계의 분위기를 무시하지는 못할 것이다. 더 이상 인상은 쉽지 않을 것이고 결국은 내리는 시늉이라도 할 것으로 보인다.”

“국제 유가와 원자재 값이 안정된다 하더라도 국내 설비 자재 값은 3개월 정도 조정기를 거치며 하향 안정세를 보일 것으로 판단된다. 그것도 유가 등 원자재와 자재 가격이 어느 정도 연동될 경우를 가정해서이다. 신이 아닌 이상 미래를 예측하기는 참으로 힘들다. 그렇지만 적어도 우리 회사가 오늘 구입하는 자재가 정말 경쟁력을 갖추었는지는 매일 매일 심각히 고민해야 할 것이다.”

▲ 철 스크랩 및 백강관 가격 변화 추이



(자료:원켄네트웍스, 2008년 8월)

가공품인 백강관의 가격 추이가 잘 드러난다.

그래프에서 철 스크랩이 많이 오른 시기는 2008년 1월부터이고 4월에 특히 많이 올랐다. 하지만 백강관의 경우는 오히려 2008년 1월과 4월에는 내렸고 3월부터 오르기 시작하여 8월에 특히 많이 올랐다. 그래프의 끝을 보면 6월부터 철스크랩은 우하향으로 돌아섰는데, 백강관은 8월들어 가장 급한 기울기로 우상향하고 있다. 이로 보건대 국제 유가와 원자재 값이 안정된다 하더라도 국내 설비 자재 값은 3개월 정도 조정기를 거치며 하향 안정세를 보일 것으로 판단된다. 그것도 유가 등 원자재와 자재 가격이 어느 정도 연동될 경우를 가정해서이다.

그런데 우리나라는 세계에서 철강재의 가격이 가장 낮은 연유로 원료와 완제품 가격간 연동이 잘 되지 않는다. 오를 때는 연동이 되는 듯 한데 내릴 때는 그렇지 않다. 적어도 철강재의 경우는 제강사들의 말대로라면 아

직도 가격 인하 요인보다는 인상 요인이 많다. 하지만 제강사들도 국내 경기와 업계의 분위기를 무시하지는 못할 것이다. 더 이상 인상은 쉽지 않을 것이고 결국은 내리는 시늉이라도 할 것으로 보인다.

누차 이야기 했지만 신이 아닌 이상 미래를 예측하기는 참으로 힘들다. 그렇다고 그 노력을 게을리해서는 안되겠지만 적어도 우리 회사가 오늘 구입하는 자재

가 정말 경쟁력을 갖추었는지는 매일 매일 심각히 고민해야 할 것이다. ☺



**김현회(金炫會) 총괄본부장 프로필**

- 現 원켄네트웍스(구 설비넷) 사업총괄본부장
- 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 Extension(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)