



‘학수고대’ 대신 ‘환골탈태’

김현회 원켄네트웍스 사업총괄본부장

건설 경기가 좋아지기를 학수고대하다 목에 김스한 분들이 많다고 한다. 너무 오래 목을 빼고 기다리다 경추에 문제가 생긴 것이다. 농담이긴 하지만 우리 업계의 현실을 반영하고 있지 않나 생각된다. 특히 주택 건설 부문의 비중이 높은 회원사들은 정말 변신하지 않으면 생존이 불가능한 상황에 직면하였다고 한다. 자재 시장을 봐도 움츠러든 경기를 확인할 수 있다. 이제 배수진을 치고 환골탈태할 때다. 아니 어쩌면 좀 늦었을 수도 있다.

(2011년 7월~ 2011년 8월 자재 동향)

<p>자재 전반</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 강관 2011년 5월 실험가 적용. 시장 단가 인하 - 8월 동관 LME시세 소폭 인상 전망 - PVC 일부 제조사 이음관 단가 3~5% 인상 관련 협의 중 - 긴 장마가 끝나고 수요 급증, 8월 휴가철이 변수로 작용
<p>강관 및 관련 제품</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 수요 부진으로 인해 상당폭 인하된 네고율 적용 - 일본 쓰나미 여파로 철스크랩 구매가 과열되어 원자재 단가가 상승하였지만, 국내 건설경기 수요 부진으로 인해 대리점 선에서 네고율 인하를 시행하고 있음 - 9월부터 대리점 네고율을 제강사에서 인상한다고 함 현재 네고율에 10~15% 인상될 가능성 농후
<p>동관 및 관련 제품</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 유로화 상승, 미국 주택착공건수 증가, 그리스 사태 해결에 대한 기대감으로 투자심리가 촉진되면서 비철금속의 가격은 상승 또는 보합세를 나타냄 - 8월 LME 시세는 대략 250~350원 인상 전망
<p>STS관 및 관련 제품</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 8월 STS관 BASE는 대략 100원 인상 또는 보합 예상 - 니켈 가격은 전월에 비해 소폭 인상된 톤 당 23,000달러 대에서 가격을 형성하고 있으나 STS 스크랩 재고 증가와 구매 감소가 8월 단가 인상 적용에 영향을 줄 수 있음 - STS 나사 및 용접 부속은 변동 없음
<p>구매 전략</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 현재 계절적 비수기로 단가를 상당 폭 낮춰 영업하는 판매사들이 있으므로 이를 찾아 실 투입 물량으로 견적함이 유리 - 신규 개설 현장의 경우 공기가 길지 않을 경우 현재의 비수기 단가로 현장별 턴키 방식 자재공급 계약도 고려해 볼 만함

* 주요 설비 자재 가격 변화 추이(2011년 1월 ~ 7월)

품명	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월
강관	0%	0%	0%	0%	15%	15%	15%
강관부속(나사)	0%	0%	0%	14%	14%	14%	14%
강관부속(용접)	2%	2%	2%	-9%	-9%	-9%	-9%
STS관	0%	3%	6%	14%	20%	11%	6%
동관	4%	7%	1%	7%	8%	-1%	-1%
동부속(용접)	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
PVC	관	0%	0%	27%	27%	27%	23%
	부속	0%	0%	10%	10%	10%	6%
PB	관	0%	0%	0%	0%	-5%	-5%
	부속	0%	0%	0%	0%	-5%	-5%
XL 파이프	0%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
유리섬보온재	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
발포카바	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
볼트, 너트 류	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

(자료: 원켄네트웍스, 인상률은 2010년 12월 단가 기준)

경기가 좋아지면 자재가 오를 것이니 이에 대비해야 한다는 말을 상반기에 여러 번 했다. 하지만 결과적으로 많이 오르지 않았다. 국제 경기, 특히 유럽의 문제와 중국 성장의 둔화 그리고 국내 건설 경기의 침체가 주 원인이다. 표에서 보아도 알 수 있듯이 2/4분기에 일부 자재가 반짝 올랐으나 상승세를 이어 가지 못하고 있으며 STS관, 동관, PB관의 경우는 다시 떨어지고 있다. 또 제조사의 가격이 그대로이거나 인상된 경우에도 판매 대리점에서 수요 부진 때문에 협상 단가를 자체적으로 낮추는 경우도 속출하고 있다. 특히 결제 조건이 좋거나 물량이 구체화된 경우에는 더욱 좋은 협상 결과를 기대할 수 있다.

주택 건설 경기가 땅을 박차고 이륙하기는 쉽지 않을 것 같다. 그 비행기 한대만 바라보다 이륙이 더디면 덩달아 바닥에 주저앉을 수 있다. 이제 다른 비행기에도 관심을 가져 보자. 지금 씨를 뿌린

다 해도 싹이 나고 자라서 열매를 맺으려면 시간이 걸릴 것이기 때문이다. ☺



김현회(金炫會) 총괄본부장

- 現 원켄네트웍스 사업본부장
- 서울대 언론정보학과 졸업
- 삼성그룹 디자인연구소 및 UCLA Extension 수료(멀티미디어 부문)
- 삼성화재 홍보, 시장개발, 인터넷 사업 담당(사보, 사장단 연설문, 방송PD, 보도자료, 인터넷기획, 전국 애니카랜덤망 구축 등 담당)