

성수기 앞둔 철근 가격 인상 논란… 가수요 유도 없는가

- 건설업계강력반발, 인위적감산 으로수급상황왜곡여부주시 -

철근 납품 가격을 둘러싸고 전기로 제강 업체와 건설업체 사이에 줄다리기가 계속되고 있다. 해마다 되풀이되는 ‘가격싸움’이지만 올해는 2월이라는 비수기부터, 그것도 건설경기 침체로 실수요가 부진한 상황에서 빚어진 갈등이라는 게 특징이라면 특징이다.

당연한 얘기지만 가격 인상을 요구하고 나선 것은 전기로 제강업체. 현대제철을 중심으로 동국제강, 한국철강 등 7개 전기로 제강업체들은 지난해 하반기부터 시작된 원자재 가격 급등으로 판매 가격을 인상할 수밖에 없다고 건설업계를 설득하고 있다.

지난해 3분기 기준 고비로 국제 철스크랩 가격이 꾸준한 상승세를 보이고 있는 것은 명

백한 사실이다. 국내 제강사들이 중국 등으로부터 수입해 오는 철스크랩 오퍼 가격은 지난해 말 톤당 290달러를 넘어선 데 이어 올초에는 300달러를 돌파했다. 최근에는 톤당 330달러대에서 호가가 형성될 만큼 강세가 이어지고 있다. 국내산 철스크랩 가격도 마찬가지로 최근 두어달 사이 톤당 3만 4만 원 이상 큰 폭으로 올랐다. 지난달 중순부터는 산업용 전기료마저 평균 4% 이상 인상됐으니 이래저래 철근 제조 원가가 상승했다는 데는 이견이 없어 보인다.

철스크랩 원자재 가격 큰 폭 올라

이에 따라 제강업체는 먼저 2월분 납품 가격에 대해 톤당 1만원(고강력 10mm 기

준) 폭의 인상을 선언하고 나섰다. 철근 시장의 최대 공급 업체인 현대제철은 그동안 구입 물량이 많은 대형 및 중견 건설업체에 게톤당 1만원 안팎을 깎아 주던 할인 가격 제도를 전면 폐지한다고 선언했다. 그러자 동국제강, 한국철강 등 다른 제강업체들도 잇따라 할인 가격 폐지 또는 할인 폭 축소 방침을 수요자들에게 통보하기 시작했다.

현대제철의 한 관계자는 “지난해 하반기부터 원자재 가격이 지속적으로 올랐지만 올 1월분 철근 공급 가격도 인상하지 않고 지난해 12월 기준 가격을 그대로 적용했다”며 “더 이상 원가 구조를 도외시킬 수 없는 상황이라서 2월부터는 할인 가격을 배제하기로 결정했다”고 설명했다.

건설업계

“제강사 수익 구조 양호”

건설업계는 제강업체들이 지난해 수천억 원씩의 수익을 올렸고 현재 재출하는 철근 제품에서도 충분한 수익성을 확보하고 있기 때문에 ‘원자재 값의 상승에 따른 불가피한 가격 인상’은 과장된 표현이라고 평가한다.

A건설사 구매팀의 분석에 따르면 현재 생산되는 철근의 원가에는 지난해 12월 원자재 값이 반영돼 있다. 따라서, 당시 국제 스크랩 가격(29달러선)의 원가 반영분은 톤당 28만 원을 조금 넘는다. 여기에 철근 생산 직전에 빌릿을 만드는 제강 과정에 톤당 약 9만원, 최종적으로 철근을 생산하는 압연 라인에 약 4만 원이 드는 것으로 보고 있다. 영업비와 운반비 등 판매비는 3만원 미만 등이다. 결국 톤당 원가가 4만 원에 못 미친다는 계산인데 그렇다면 공급 가격과의 차이인 이윤은 3만원 선. 이익률 7~8% 수준이다. 국내 고철 값이 국제 가격보다 2만원이나 낮았다는 점까지 감안하면 지금도 철근 판매 이익률은 무려 10%선을 훌쩍 넘는다는 계산이 나온다.

이에 대해 제강업체는 “지난해 수익이 줄어든 업체가 많았고 일부 업체는 철근이 아니라 H형강 및 스테인리스 냉연 제품을 수출하는 과정에서 큰 수익을 거뒀던 것”이라며 “원가 부분에서는 쇳물을 1톤 만들 때 고철 1.1톤을 쏟아 부어야 하는 회수율 등을 더 고려해야 한다”고 설명했다.

제강업체

“수입 철근 경쟁력 없다”

건설업체들이 중국산 철근의 수입 확대에 나선 데 대해 제강업체는 수입 제품의 가격 경쟁력이 없어 사용자들의 리스크도 적지 않을 것이라고 분석한다.

실제로 유통업계에 따르면 중국산 철근은 원자재 값 상승과 중국 내 수요 증가, 그리고 국내 시장에서의 수요 증가 등으로 최근 가격이 급등, 국내 제강업체들의 공급 가격과는 톤당 2만원에 불과한 차이를 보이고 있는 것으로 파악된다. 따라서, 수입 과정에서 추가로 발생하는 하역비와 보관료, 운반비 등을 감안하면 수입품의 경쟁력이 그다지 크지 않은 상황이다. 국내 제강사들은 수요자들의 주문에 응해 10cm 단위로 가공, 공급하고 있지만 수입 제품은 별도의 가공 과정이 필요한 것도 추가 비용을 일컫는다. 중국의 수출업체들이 제때 납품해 줄 수 있을지의 납기 문제도 리스크로 작용한다. 이에 따라 제강업체는 “단순히 가격 인상에 대한 반감으로만 수입을 추진하면 건설업체들의 부담도 클 것”이라고 경고하고 있다.

이에 대해 건설업계는 “실질적으로 수입 제품의 가격 경쟁력이 크지 않은 상황이지만 설사 같은 가격이라 하더라도 수입을 통해 국내 시장을 안정시켜야 한다는 건 건설업계의 강력한 의지”라고 강조하고 있다.

물론 제강업체의 철근값인상은 2월분에 서그칠 것으로 보이지 않는다. 이미 현대제 철은 3월 출하분부터 기준가격을 톤당 3만 원씩 추가 인상하기로 결정했고, 동국제강 등 다른 제강사들의 가격 인상도 이어질 것으로 점쳐지고 있다. 제강업계 관계자는 “원자재 값이 고공 행진을 이어가고 있기 때문에 3월 이후에는 원가 상승분을 본격적으로 반영할 수밖에 없을 전망”이라며 “국제 원자재 가격 동향을 지켜봐야겠지만 현재로서는 4월 이후에도 충분히 가격 인상 가능성이 있을 것”이라고 말했다.

건설업계, 인위적 가수요 창출 여부 주시

제강업체의 가격 인상 요구에 대해 건설업계는 강력히 반발하고 있다. 시장 수요가 턱없이 부족하고 재고도 충분한 상황에서 일방적으로 가격을 올리는 것은 시장 원리에 어긋난다는 것이 이유다.

중견 건설업체의 한 구매팀 관계자는 “원가가 오른 것은 주지의 사실이지만 현재 건설 시장이 침체에 빠져 있는 상황에서 비수기인 2월 납품분부터 가격 상승에 나선다는 것은 이해하기 어렵다”고 말했다. 다시 말하면 시장 가격은 수급 원리에 따라야 하는데 수요가 부진하고 재고가 충분한 상황에서 인위적인 가격 인상을 납득할 수 없다는 것이다.

건설업계가 특히 주목하고 있는 부분은 ‘인위적인 가수요 창출’이다. 제강업체가 공식적으로 가격 인상을 선언하기 훨씬 이전부터 유통 시장에 가격 인상설을 흘림으로써 사재기를 비롯한 가수요가 발생했다는 것이다. 건설업계의 또 다른 구매 담당자는 “현대제철을 비롯해 일부 제강업체가 설비 보수를 핑계로 며칠씩이나 전기로 가동을 중단하면서 인위적으로 감산을 시도했다”며 “감산을 통해 재고를 줄임으로써 수급 상황을 공급자에게 유리하도록 조성했다”고 주장했다. 이 담당자도 제강업체의 원가



구조를 분석한 결과 2월 납품분까지도 충분한 수익이 있는 것으로 판단되는 만큼 2월 마감 가격은 1월과 동일하게 결정한다는 게 건설업계의 공통된 생각이라고 강조했다.

‘재고’가 관건, 건설사 수입 물량도 변수

2월 납품 가격을 동결할 것인가, 인상할 것인가 또는 3월 인상 폭을 어느 정도로 할 것인가에 대해 건설·제강업체의 주장이 팽팽히 맞서고 있는 가운데 결국은 재고 추이와 수입 물량이 관건이 될 전망이다. 제강업체의 감산과 유통·건설업체들의 가수요 등으로 재고가 빠르게 소진된다면 제강업체 요구가 힘을 얻고 반대로 수입 물량이 늘어나면서 재고가 안정되거나 늘어나면 건설업체의 의견이 현실화될 가능성이 높기 때문이다.

2월 말 현재 7개 제강업체들이 보유하고 있는 철근 재고는 약 20만 톤 미만. 한 달 전보다 거의 10만 톤 가까이 줄었으니 외견상으로는 수급 구조가 점차 타이트해지는 것으로 풀이할 수도 있다. 그러나, 제강업체의 생산량 조절이나 유통 시장에서 나타난 일부 사재기 현상을 감안하면 아직까지는 전체 재고량이 위태로운 수준이라고 단언하기

제강업체의 철근 가격 인상 요구에 대해 건설업계는 강력히 반발하고 있다. 시장 수요가 부족하고 재고량도 충분한 상황에서 일방적으로 가격을 올리는 것은 시장 원리에 어긋난다는 주장이다.

는 어려운 상황이다.

중국산 등 철근 수입 물량도 또 다른 변수로 떠오르고 있다. 주요 건설업체들은 구매 담당자 모임인 건자회 회원사를 중심으로 각각 수천 톤씩의 수입 계획을 마련하고 있는데 지금까지의 추이로 보면 3월에 만 최소 3만 5,000톤 이상이 도입될 것으로 예상돼 추이가 주목된다.

철근 값을 둘러싼 줄다리기가 인위적인 감산이나 가수요 또는 사재기, 그리고 수입 확대 등으로 이어지는 것은 물론 바람직하지 않다. 특히, 상반기 내내 가격 싸움이 이어질 경우 개별 건설 현장의 공정 관리나 공사 품질에까지 영향을 미칠 수 있다는 점에서 되도록 빠른 시일 안에 갈등이 해소되기를 기대한다. 해마다 같은 일이 되풀이되지 않도록 수요·공급 업체들 간의 상



생·협력 분위기를 조성하는 일이 무엇보다도 긴요할 듯하다. 

신정운
일간 건설 신문기자