

건자재 수요 큰 폭 감소 예상, 지역별 편차 두드러질 듯

- 연말까지 시멘트 10.9%, 레미콘·철근 15%, 콘크리트파일 25% 감소전망 -



건설 자재의 수요 부진은 하반기에도 이어질 것으로 예상된다. 건설경기 침체가 지속되고 있는 데다 상황을 바꿀 만한 프로젝트들이 많지 않기 때문이다. 정부가 4대강 살리기 프로젝트를 추진하고 있지만 이 사업이 자재 수요를 실질적으로 유발하기까지는 다소 시일이 걸린다. 따라서 하반기에도 시멘트, 철근, 레미콘 등의 수요 부진이 계속될 것으로 예측된다. 다만 인천 청라지구, 김포 한강신도시, 남양주 별내지구 등 대형 호재가 기다리고 있는 고강도 콘크리트 파일은 상반기의 극심한 부진에서 벗어날 전망이다. 하지만 연말까지의 수요는 지난해에 비해 크게 감소할 것으로 예상된다.

民需 비중 하락 등 수요 패턴 변화

자재의 수요 패턴도 예년과는 다른 모습을 보일 것으로 전망된다. 우선 수요의 지역별 편차가 두드러지게 나타날 것으로 보인다. 전체적으로 보면 수도권의 수요가 내수 시장을 견인하는 가운데 지방은 침체의 굴레에서 벗어나지 못할 것으로 예상된다. 수도권의 경우 국지적으로 수요 창출 능력을 갖춘 현장들이 선을 보이겠지만 지방은 미분양 아파트가 쌓여 있는 현실에서 신규 현장의

출현을 기대하기 어렵기 때문이다.

수도권에서도 소권역별로 수요 편차가 심하게 나타날 것으로 예상된다. 청라지구가 중심이 된 인천 지역과 김포 등 수도권 서부 지역은 수요가 살아날 가능성이 높다. 남양주, 파주, 오산 등의 지역도 어느 정도 수요가 기대된다. 그러나 서울 중심권 등 나머지 지역은 수요를 기대하기 어렵다. 일부 지역을 제외하고는 재개발이나 재건축 사업이 활기를 띠지 못하고 있기 때문이다.

공공 부문과 민간 부문의 수요 비중도 예년과는 다른 양상을 보일 것으로 전망된다. 지금까지 전체 수요의 85% 정도를 차지했던 민간 부문의 수요 비중이 10% 포인트 이상 하락할 것으로 분석된다. 대표적인 기초 자재인 레미콘의 경우 상반기의 민수 비중이 77%까지 내려갔다. 전년에 비해 무려 11% 포인트가 하락한 것이다. 이런 패턴은 이미 상반기부터 시작됐다. 정부의 공공 공사 조기 발주 방침에 힘입은 것이다. 시멘트 역시 지방자치단체들이 발주한 크고 작은 공사와 SOC 공사 수요에 힘입어 공공용 물량의 출하가 늘었다. 그러나 정부의 상반기에 발주된 공공 물량이 4/4분기까지 꾸준히 수요를 창출해 내지는 미지수다. 조기에 발주된

공공 공사들의 규모가 비교적 작을 까닭이다.

합의 가격 지켜질 듯

가격은 상반기에 공급자와 수요자 간 합의한 가격이 지켜지는 가운데 일부 품목의 경우 추가 인상 가능성도 배제할 수 없다. 시멘트의 경우 지난 3월 시멘트 업계와 레미콘 업계가 협상을 벌여 거래 가격을 톤당 6만 7,500원에 합의했다. 종전의 5만 9,000원에서 8,500원 오른 것. 이를 놓고 유진, 삼표, 아주, 렉스콘 등 대형 레미콘사들이 반발했지만 시멘트 업체들의 요구 사항을 거부하지는 못했다. 시멘트 업체들은 새로운 단가를 받아들이지 않는 레미콘사에 대해서는 공급 중단이라는 초강수를 두면서 가격 인상을 관철했다. 상반기에 합의한 가격은 하반기에도 이어질 것으로 예상된다. 설사 경기 부진으로 인해 레미콘 수요가 감소한다고 해도 시멘트 업체들이 가격을 내려주지는 않을 것으로 보인다. 쌍용양회를 비롯해 성신양회, 동양시멘트, 라파즈한라시멘트, 현대시멘트, 한일시멘트, 아세아시멘트 등 생산업체들의 경영 상황이 좋지 않기 때문이다. 특히 지난 1/4분기 결산 때에는 7개 시멘트사 모두 적자를 기록하는 등 최악의 상태를 기록

했다. 따라서 시멘트업체들의 강경 기조가 이어질것으로예상된다.

레미콘은 수도권을 필두로 대부분의 지역에서 가격 합의가 이뤄졌다. 레미콘사들은 시멘트가 가격 상승 등의 이유를 들어 10% 안팎의 인상을 주장했으나 건설사들의 완강한 반대에 부딪쳐 5% 내외에서 합의했다. 당초 업계가 기대했던 인상률과는 다소 차이가 있으나 건설사들의 어려움이 크다는 데 공감하면서 협상을 마무리했다. 하지만 대부분의 지역에서 수요가 감소하고 있어 합의한 가격이지켜질지는 좀 더 두고 봐야 한다. 업체간 판매 경쟁이 심화될 경우 저가 납품 현상이 재연될 수 있기 때문이다. 실제로 이런 조짐은 수도권은 물론 일부 지방 건설 현장에서 나타나고 있다.

고강도 콘크리트 파이프(PHC)의 가격도 약세를 보일 것으로 예측된다. 지난해에는 출하 실적이 530여만 톤에 달하며 사상 최고의 수요를 보였으나 올 들어서는 판매량이 급전직하하고 있다. 감소폭이 30~40%에 이르고 있다. 이에 따라 톤당 가격도 지난해 수준을 훨씬 밑돌고 있다. 게다가 파이프 업체들의 협상력이 건설사에 비해 크게 떨어진다는 점도 가격 약세의 요인으로 작용한다.

하반기에도 시멘트·레미콘·철근 등 기초 건자재의 수요 부진이 지속될 것으로 보인다.

연도별 기초 건자재 수급 추이 및 전망

구 분	2006년	2007년	2008년	2009년
철근(천톤)	9,750	11,534	11,600	9,800
시멘트(천톤)	48,386	50,800	50,500	45,000
레미콘(천㎥)	132,739	139,225	139,000	118,100

따라서 하반기 들어 콘크리트 파이프의 수요가 획기적으로 늘어나지 않는 한 납품 가격도 현재 수준에서 움직일 가능성이 높다.

철근 가격 힘겨루기

철근은 하반기에도 건설사와 제강사 간에 가격 싸움이 치열하게 전개될 것으로 보인다. 지난해 톤당 104만원까지 치솟았던 철근 가격이 올 들어서는 70만원대까지 떨어졌으나 건설사들은 이에 만족하지 않고 있다. 건설사들은 60만원대까지 가격을 내리겠다고 호언하고 있다. 물론 제강사들은 60만원대로 떨어지는 일은 없을 것이라고 반박한다. 하지만 철근 가격 인하를 위해 올 해만 벌써 두 차례나 가두시위까지 벌였던 건설사들은 가능한 모든 방법을 동원해 철근 가격 인하를 관철한다는 방침이다. 이런 양 업계의 가격 갈등은 가을철 건설 공사 성수기 진입을 앞두고 첨예화될 가능성이 높다.

아스콘의 가격은 아스팔트 가격의 움직임에 좌우된다. 아스팔트 가격이 오를수록

아스콘의 납품 단가도 올라간다. 특히 아스콘은 원가의 절반 이상을 아스팔트 가격이 차지하기 때문에 다른 기초 자재에 비해 가격 변동성이 크다. 더구나 올 들어서는 국제 유가가 급등하면서 아스팔트 공급 가격도 상승하고 있다. 아스팔트 가격은 이미 6월 들어 kg당 20~30원 올라 500원대를 넘어서고 있다. 생산 업체들의 원가 부담도 그만큼 늘어났다. 하반기 이후 아스팔트 가격이 또 오를 경우 납품 단가도 오를 가능성이 높다. 또 철근이나 레미콘과는 달리 아스콘은 민수보다는 관수용 수요가 월등하게 많다. 관납 계약 체결을 통해 현장에 납품되고 있다. 이는 가격 분쟁이 일어날 경우 분쟁 대상이 일반 건설사가 아닌 조달청이 된다는 것을 의미한다.

수급에는 문제 없어

자재 생산 업체들의 생산 능력을 감안하면 공급이 차질을 빚을 일은 없다. 가격 분쟁에 따른 인위적인 공급 중단 등 돌발 변수가 발생하지 않는다면 건설 현장의 자재 조달은 문제가 없다. 특히 상반기에 나타난 각종 건설 지표들을 보면 하반기의 자재 수요는 지난해보다 상당폭 줄어들 것으로 예상된다.

연말까지의 수요는 시멘트의 경우 지난해 대비 10.9% 감소한 4,500만 톤, 레미콘 1억 1,810만 ㎥(-15%), 고강도 콘크리트 파이프 400만 톤(-25%), 철근 98만 톤(-15%) 등을 기록할 것으로 전망된다. 고강도 콘크리트 파이프의

감소폭이 크게 나타나 이채를 띠고 있다. 

전병수
건설경제기자

