

강관 유통업계, 양극화 더 심화

대형 유통 다소 유리 ... 소형 유통 “뾰족한 수 없나?”

강관 유통업체들의 판매 양극화가 갈수록 깊어지고 있다.

대부분 내수 위주로 판매를 전개하고 있는 강관 유통업체들은 올해 최악을 걷는 건설경기 영향으로 판매 상황이 더욱 악화, 월간 판매량 2,000톤 이상의 일부 우량 강관 유통업체들을 제외하고는 월간 판매 목표를 매달 채우지 못하고 있다.

판매 상황이 양극화로 우량 유통업체들은 판매량이 매월 원만한 곡선으로 상승하고 있지만 소규모 유

통업체들은 하향 곡선을 그리는 것으로 전해졌다. 이는 소규모 유통업체들이 보유한 고객사들이 경기 위협에 더욱 노출됐다는 점도 있지만, 강관 제조업체에서 적용받는 할인율이 매우 낮아 우량 고객사 공략이 상당히 제한적이라는 점도 큰 영향을 미치고 있다.

이 때문에 대형 판매점들은 상승하는 판매량에 따라 할인율이 늘어나는 반면 소형 판매점들은 매월 할인율이 줄어 판매하고 싶어도 판

할 수 없는 ‘악순환’이 이어지고 있다. 이 같은 분위기 속에서 최근 소형 유통업체 중에서 같은 강관 제조업체 소속 대형 유통업체에서 물량을 구매하는 사례가 증가하고 있다.

강관 제조업체 측에서도 불안한 재정 구조를 가진 대다수의 소형 유통업체를 육성하는 것이 효율적이기 때문에 소형 유통업체들의 대형 유통업체에서 구매를 크게 제한하지 않고 있다.

이에 따라 건설경기 침체가 이어질수록 계속된다면 소속 강관 제조사 타이를 떼고 비소속 유통업체로 전환해 구매처를 다양화할 유통업체들이 증가할 가능성이 크다는 분석이다. 더불어 내수 시장이 포화 단계를 넘어섰다는 의견이 지배적인 만큼 취급 강종을 늘릴 유통업체들도 속출할 것으로 판단된다.

유통업계의 한 관계자는 “한 제품만 가지고 살기에는 너무 어렵다. 적절한 지원도 못 받을 바에는 자체적인 생존방안을 마련하는 것이 좋을 것”이라고 전했다.

전민준기자/mijeon@kmj.co.kr

HR 유통업계, “앓아있을 시간 없다”

업계 대부분 9월도 힘든 시기 이어질 것으로 예상

열연강판 유통업계에 비상체제가 가동될 것으로 보인다. 이전 같으면 어느 정도 ‘반짝’ 판매가 진행됐을 시기지만 현재 시장은 고요 그 자체이기 때문이다.

이 때문에 열연강판 유통업계의 영업사원들은 어느 때보다도 치열하게 지난달 판매대금 회수와 제품 판매에 매진하고 있다.

업계의 한 관계자는 “현재 지난달 판매대금 회수와 제품 판매 부진 상황으로 몸이 두 개라도 모자랄 지경”이라고 설명했다.

유통업계가 이렇게 9월 기를 잃는 것은 수요업체들의 주수 부진으로 말미암은 수요부진 지속의 상황

도 작용하고 있지만, 무엇보다도 중국산 수입재의 오퍼가격의 지속적인 하락에 따른 실수요자들의 구매 의욕 하락이 가장 큰 것으로 보인다.

유통업계의 한 관계자는 “수요가 극히 부진한 상황이다 보니 한 명의 수요자도 귀하다”며 “이전 같으면 9월은 어느 정도 수요가 있는 달이기 때문에 7~8월에 비해 마음이 가벼웠지만, 지금은 그 어느 때보다 무겁다”고 설명했다. 더불어 “조금이라도 더 돌아다녀야 실적이 생기기 때문에 현재 영업사원들은 말 그대로 발에 불이 난 격”이라고 전했다.

업계는 이런 상황 속에서 올해 3분기 실적 역시 좋지 않을 것이라는

불안감이 휩싸여 있다. 지난 2분기 포스코 스틸서비스센터(SSC)를 비롯한 무수히 많은 유통업체가 지난 해 같은 기간에 비해 실적이 크게 감소한 모습을 보였기 부담감은 더한 것으로 보인다.

현재 업계는 “이익을 내기보다는 적자만 면해도 성공이다”는 것이 대부분의 생각이다.

시장의 한 관계자는 “현재 많은 유통업체가 어려운 상황을 타개하기 위해 많은 노력을 하고 있다”며 “국내 판매의 틀에서 벗어나는 것이 위기 극복의 방안이 될 것이지만 그 역시 쉽지 않은 상황”이라고 전했다.

김경익기자/kikim@kmj.co.kr

STS 유통

하나라도 팔기 위해 어음 받아

스테인리스 유통업체들이 추석을 앞두고 자금관리를 철저히 하고 있지만, 어음결제 때문인 결제 지연으로 시름이 깊다.

추석을 앞둔 이번 달에 판매 대금 회수를 위해 노력하고 있지만, 개선점을 찾기가 쉽지 않다고 유통업체 관계자는 설명했다. 한 가공업체 관계자는 “판매한 건이 아쉬운 중소기업 가공업체 입장에서 어음을 받지 않을 수 없다”며 “결제 지연을 예상하면서도 하나라도 더 팔고자 위험까지 감수하는 것”이라고 말했다.

대다수 유통업체는 거래 안전성 확보를 위해 현금거래를 우선하지만 어음 거래를 하지 않고서는 판매 개선이 사실상 불가능하기 때문에 이렇지도 저러지도 못하는 상황이다.

이진욱기자/jwlee@kmj.co.kr

업체탐방

패널업체 서진공영

“새 건축문화 창조 앞장”

지난 1992년 창업한 서진공영(사장 정해용)은 끊임없는 기술개발과 설비투자로 작지만 강한 기업으로 변모하고 있다.

인천 서구 왕길동에 본사를 두고 김포에 공장을 두고 있는 서진공영은 패널업체 중에서도 크지는 않지만 일반 중소 패널업체들이 아이보리, 청색 EPS패널 위주의 생산, 판매를 하는 것과 달리 고급패널 위주로 생산하고 있다.

EPS메탈패널 위주로 고급 건축재를 생산하고 있는데 그 중에서도

최근 개발된 유로징크패널은 서진공영이 특허를 보유하고 있는 자랑이다.

유로징크패널은 기존 패널의 단조로운 색상과 형상에서 벗어난 샌드위치 패널의 최종 집대성이라 할 수 있는 신소재 난연 단열재 프로폴 보드 시스템패널이다. 무기질 패널 소재인 프로폴보드를 사용해 난연 2급을 획득, 난연성을 지니고 있으며 기존 단조로운 색상을 벗어나 다양한 색상 지원으로 건물의 미관을 극대화할 수 있다.

또 지붕 및 벽에 모두 사용이 가능한 것도 장점이다. 뿐만 아니라 습기에 노출시 수분흡수가 없고 수막 현상방지가 가능한 파형을 쓰고 있어 내수성이 강하다.

재활용이 가능하고 지붕재판과 볼트가 필요 없는 강력한 클립 결합 방식으로 리모델링 시공이 가능하고 시공성 또한 뛰어나다.

특히 타메탈패널 제품에 비해 비용 절감(시공비 30~60% 절감)과 공사기간 단축 효과가 뛰어나다는 특징도 갖고 있다. 이 외에 주력 상품으로 프리메탈패널이 있다. 프리메탈패널은 프레스를 먼저 성형한 후 홈에 실크를 도포하는 방식으로 실크와 두께가 기존 페인트 도장 방식과 비교해 난연구적인 특징이 있다. 꾸준한 제품 개발은 서진공영이 갖고 있는 경쟁력이다.

인터뷰

정해용 사장



Q. 회사의 주요 제품과 최근 개발된 제품은 어떤 것이 있는가?
A. 프리메탈패널, 유로징크패널, 메탈

A. 자사 주력 제품과 특허제품의 독창성이야말로 서진공영의 경쟁력이라 생각한다. 최근 특허를 낸 유로징크패널은 벽, 지붕, 아트월 어디에도 잘 어울리며 패널의 고정적 문제인 노출된 볼트에 녹이 쓰는 부분을 개선된 공법으로 해결했다.

볼트가 안에서 시공되고 그 볼트에 패널 외부철관으로 공법이 사용돼 볼트구멍에 녹이 발생할 염려가 전혀 없다.

조립식패널은 외부에 노출된 볼트가 녹이 생기면서 노화가 오기 마련인데 유로징크패널은 볼트에 녹 발생을 방지해 수명이 영구적이라

Q. 수많은 패널업체들 사이에서 서진공영만의 장점과 경쟁력을 꼽는다면?

할 수 있다.

특히 당사가 개발한 유로징크패널은 연결부위도 철판의 끝단부가 안으로 숨겨져 날카로운 면이 보이지 않아 내외장재 모두 안전한 제품으로 평가받고 있다.

Q. 회사경영 전략 및 방침에 대해 알고 싶다.

A. 패널은 원자재가 90%가 되고 생산유발금액이 10%인 대중적인 EPS 제품보다 시장은 작지만 고급 사양인 제품 위주로 생산할 계획이다. 컬러강판이 좋고 다양한 제품이 출시되고 있어 당사는 거기에 맞는 한층 더 업그레이드된 패널 제품을 항상 연구하고 있다.

문순호기자/shmoon@kmj.co.kr

수입 업계, 녹슨 철근 유입 ‘전전공공’

국내에 수입된 중국산 철근 제품 상당 부분이 녹슨 상태로 들어오고 있어 수입업계가 전전공공하고 있다.

녹 발생을 근거로 수요가들이 가격 인하를 요청하고 있어 수익성이

악화되고 있기 때문이다.

수도권의 한 수입업체 관계자는 “통당 4만~5만원 정도 가격을 불가피하게 내릴 수밖에 없어 큰 타격을 입었다”면서 “8월 이후 수입량 중 녹슨 물량이 1만톤 가량인 것으로 알고

있다”고 말했다.

중국산 철근에 녹이 발생한 것은 중국 철근 단업업체가 수생식 냉각 방식을 사용해 녹에 상대적으로 취약하기 때문이다.

중국 선박회사들이 비가 오는 날씨에도 선적 작업을 강행한 것도 주요 원인으로 밝혀졌다.

이평영기자/kylee@kmj.co.kr

국내 유통가격 동향

(기준일: 2012. 9. 10)

제 품	공장도	1차유통	수입대	기준	제 품	공장도	1차유통	수입대	기준
HR(고로)	1,060	810	750	SPHC 4.5mm	STS CR	3,570	3,150	3,140	STS 304 2B 두께 2.0mm
HR(미니밀)	1,060	800	-	SPHC 4.5mm	특수강볼강	1,055	1,100	870	탄소강 외경 110~120이하
후판(일반)	1,110	1,100	710	SS400 20mm	STS 볼강	4,600	4,800	4,200	STS 304 외경 25~130mm
후판(선입)	1,110	-	-	GradeA 12×3,000×6,000	철근	805	775	710	고장력(SD400) 외경 10mm
CR	1,180	1,020	920	SPCC 1종 1.0mm	H형강	1,025	905	745	200×200 현대제철
GI	1,280	1,050	890	SPGC 1종 1.2mm	Γ형강	960	875	730	25×30 한국특수형강
컬러강판	1,230	1,280	-	레귤러폴리메스터 0.4mm	C형강	960	875	730	75×40 동국제강
강관(배관용)	20,956	17,650	-	SPH-T백관 100A×4.5mm	와이어로프	2,450	2,750	2,150	6×24, 20mm 기준
강관(구조용)	2,881	1,920	-	SS400 컬러강관 20×30, 2.0mm	연강선재	825	-	655	5.5mm, 메쉬용
STS 강관	37,800	32,000	-	STS 304배관용 100A×3.0mm	* 단위: (천원/톤), 단 강관과 와이어로프는 원/m * STS CR 소단종 슬릿에서 함금 * 공장장차도(코일), 유통은 시트 도착, 수입은 중국산 기준				

취재안테나



차중혁기자
철강금속부 취재팀

오렌지 단편소설 ‘재물의 신과 사랑의 신’을 보면 재물로 사람의 마음을 살 수는 없어도, 재물이 사람의 마음을 얻을 수 있는 상황을 만들어낼 수 있는 어느 정도의 힘은 있다는 것을 엿볼 수 있다.

전반적인 경기침체 때문에 철강업계는 물론 수요업계도 수익

돈으로 거래처 마음을 움직일 수 있나?

악화에 시달리고 있다. 특히 건설사들의 경영부실이 심화되면서 건설용 강재를 공급하는 국내 다수 철강업체들은 직간접적인 손해를 입고 있다.

이 가운데 건설사와 매월 철근 가격을 놓고 줄다리기를 하는 철근 제조사는 상황이 더 난처해지고 있다. 건설사들이 건설업계 부실을 이유로 지속적으로 철근 가격 인하를 요구하고 있기 때문이다.

철근 제조사는 철근 생산비용은 증가하는 반면 철근 가격의 계속된 악세 때문에 수익성 악화에 시달리

고 있어 건설사의 요구를 받아들이기 어려운 입장이다.

양측의 얘기를 들어보면 힘듦기는 양쪽 모두 마찬가지다. 지금처럼 양측이 서로 주장만 해서는 더는 가격협상 시스템의 진전은 없다. 양측 대표 모두 위기에 봉착한 각 업계의 입장만을 대변하다 보니 웬만하면 쉽게 물러서지 않기 때문이다. 매년 제시하는 가격으로는 갈등의 골만 깊어질 뿐 상대방의 마음을 움직일 수 없다.

이쯤에서 제안을 하자면, 공동으로 비용을 부담해서 신뢰할 수

있는 기관에 가격 결정 시스템을 만들도록 하는 것은 어떨까 싶다. 양측이 공감할 수 있는 가격결정의 기준을 만들어낸다면 앞으로 가격 협상으로 말미암은 갈등과 불합리한 가격 결정은 없을 것으로 보인다. 양측 모두 일정 정보를 공유해 공정한 가격결정 시스템을 만들어내겠다는 의지가 중요하다.

매번 제시하는 가격으로 상대방의 마음을 움직일 수는 없지만 비용이 조금 들더라도 가격결정 시스템을 만들어내면 양측이 모두 공감할 수 있는 기준을 만들 수 있다.

www.i-seojin.co.kr

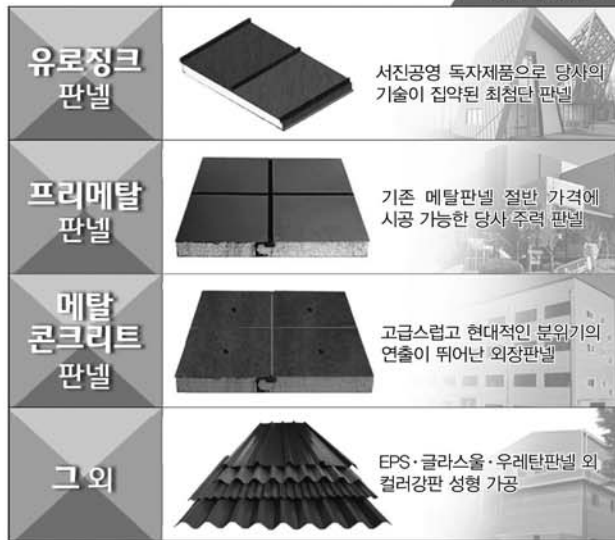
특허출원번호-2011-0053998

조립식 건축물의 안전 서진공영이 책임집니다!

원자력 발전소에서도 인정한 안정성...

난연성, 단연성, 경제성, 시공성 및 우수한 강도와 내구성을 지닌 고성능 친환경 패널-귀하의 건축물의 완성도를 한층 높여드립니다.

생/산/제/품



서진공영(주) ☎ 1588-8459

인천광역시 서구 왕길동 203-1 T. (032) 563-0020 F. (032) 563-8813

경력·신입 영업사원 모집

철강유통의 선진화를 지향하는 당사에서 영업력 증대를 위해 아래와 같이 직원을 모집합니다.

모집부문

모집부문	구분	해당업무	근무지
영업부문	경력직	건설사(토목, 건축) 영업 ENGSA 및 PLANT 영업	서울
	신입직	영업 및 영업 관리 (학과 제한 없음)	

제출서류

- 이력서 1부
- 자기소개서 1부 (경력사항 자세히 기재 요망)
- 주민등록등본 1부
- 신입의 경우 졸업 및 성적증명서 1부

전형방법

- 서류 전형 후 면접

접수기간 및 접수처

- 접수기간: 모집 원소시까지
- 접수방법: 우편접수 또는 E-mail (jmsk@naver.com)
- 접수처: 서울시 금천구 시흥3동 966번지 중앙철재상가 14동 301호 인사담당자
- 문의전화: 02-893-3040 ~ 1
- 홈페이지: www.worldsteelpipe.co.kr

WORLD STEEL PIPE (주)월드스틸파이프

제30회

중국철강산업시찰

참가자 모집! 시찰일정: 2012.10.14(일) ~ 2012.10.18(목)

주요일정

세미나: 중국 경제·철강산업에 대한 이해
방문업체: 보산강철, 사강, 포항불수강, 강음흥진강철, 유니온스틸 차이나

참가비용

- ▶ 참가비: 165만원 (VAT포함, 未稅 165만원 기준, 미구독자 180,000원 추가)
- 참가비용은 2012년 9월 29일(수)까지 무통장 입금 요망.
- 통장번호: 우리은행 1005-900-925509 * 예금주: (주)한국철강신문
- 항공은 Economy class, 숙박은 특급호텔 2인1실 기준

모집인원 및 참가대상

- 모집인원: 30명 (신청은 마감, 총 4명 이내로 한정)
- 참가신청 접수기간: 2012년 9월 29일(수)
- 참가대상: ① 철강제조·가공·유통업체 임직원 ② 철강관련 연구사 및 협회·조합 관련인사

※ 특기사항

- 본 사업의 추진에 인하여는 중국 현지 전문 가이드가 맡게되며 한국철강신문에서 중국철강산업 개발 및 사업개발에 대한지식을 수강하여 미래 제철강산업에 선도되는 세상이 되도록 할 것임이다.
- 참가비용은 특급호텔 숙박, 식사, 관광차임으로, 중국관광세, 국제항공료, 차임, 기타의 중국에서 단체 발급비행, 인천공항 이민국, 해외여행자보험을 포함한 가격입니다.
- 최소참가 인원: 우리은행 1005-900-925509 * 예금주: (주)한국철강신문

* 중국철강산업시찰 출발 10월 14일 전: 경비의 5% 징수 * 중국철강산업시찰 출발 당일 전: 경비의 50% 징수 * 중국철강산업시찰 출발 당일 전: 경비의 50% 징수

참가신청방법

- FAX를 이용하여 당사 총무부 아래 양식에 의거 작성 송부 요망.
 - 회사명 및 주소/전화번호/FAX/e-mail (※ 회사명은 한자로 기재함)
 - 직위, 성명(한문: 영문) ※영문은 영문과 동일
 - 주민등록번호, 자격주소 및 전화번호
- 여권은 각자 발급 요망.
- VISA신청을 위하여 2012년 9월 29일(수)까지 당사 총무부서 여권 사본 매 (단체 VISA 발급용): 사진 1매, 여행 1매가 도착 하도록 등기속달로 송부 요망.

주식회사 한국철강신문 문의: (02)583-4161 (총무팀) www.kmj.co.kr