2009. 12
정책연구 2009-08(기본)

우리나라 해운산업의 신성장동력 확보방안 연구

2009. 12

임종관 · 김우호 · 전형진 · 고병욱 · 김은수

KMI 한국해양수산개발원
KOREA MARITIME INSTITUTE

◆ 보고서 집필 내역

- 연구책임자
  - 임 종 관 : 제1장, 제2장 일부, 제4장 5, 제6장
- 연구진
  - 김 우 호 : 제5장
  - 전 형 진 : 제4장 1, 2, 4
  - 고 병 욱 : 제2장 일부, 제3장 4, 제4장 4
  - 김 은 수 : 제2장 일부, 제3장 1, 2, 3

◆ 산·학·연·정 연구자문위원

- 김 재 봉(한국해양대학교 교수)
- 이 상 길(국토해양부 사무관)
- 하 창 훈(국토해양부 사무관)

◆ 연구감리자

- 김 형 태(한국해양수산개발원 연구감리역)

머 리 말

2008년 9월 미국에서 발생한 금융위기 여파로 실물교역이 크게 위축됨으로써 세계 해운기업의 대부분이 불황의 늪에 빠지게 되었다. 유수 해운회사들이 유동성 위기를 극복하지 못해 정부에 지원을 요청했다는 보도가 신문지상에 자주 나타났다. 우리나라 역시 177개사에 달하는 해운회사 대부분이 심각한 유동성 위기를 겪었다.

우리나라 해운산업은 이전에도 두 차례나 국가적 위기를 겪은 바 있다. 1980년대 초에는 제2차 오일쇼크 여파로 세계 해운불황이 심화되자 127개사에 달하는 해운기업을 36개사로 통폐합하는 해운산업합리화조치가 정부 주도로 추진되었다. 그리고 1997년 하반기에는 아시아 외환위기가 발생하여 우리나라 경제가 국제통화기금(IMF)의 관리를 받게 되는 초유의 사태가 전개되었다. 이러한 국가적 외환위기 충격으로 많은 해운기업들이 유동성위기를 겪게 되었고, 상당 수 해운회사들은 이 위기를 벗어나고자 운항중인 선박을 외국선박펀드에 매각하였다.

지금까지 우리나라 해운산업이 겪어온 위기들은 표면적으로 볼 때는 오일쇼크, 금융상품 부실화, 외환위기 등 외생변수들에 의해서 초래된 것처럼 보인다. 실제로 2008년 9월 이후 진행되고 있는 세계 해운위기에 대해서 많은 국내외 해운회사들은 해운위기가 아닌 금융위기로 규정하고 있으며, 금융시스템이 붕괴되지 않았으면 운임이 폭락하는 해운위기는 초래되지 않았을 것이라고 강변한 바 있다.

이러한 외면적 진단이 틀린 것은 아니나 해운산업 내부에 문제가 없었다는 평가는 다소 안일한 인식이다. 현재 진행되고 있는 세계 해운위기를 금융위기의 부산물로만 볼 수는 없다. 우리나라 해운산업은 보유선박량 기

준으로 세계 6위까지 도약하였으나 성장엔진을 다양하게 구축하지 못하고 선박운항사업이라는 단일 엔진에만 의존해왔다. 선박금융, 해운중개, 선박관리 등을 제대로 활용하지 못하였다. 이처럼 영업위주의 성장전략만 추구해 왔기 때문에 해운불황이 도래하면 도산위기를 면하지 못하는 것이다.

뿐만 아니라 미국, EU, 일본 등 선진국을 중심으로 하는 전통적인 해운시장이 활력을 잃고 있기 때문에 이들 시장에 의존해오던 우리나라 해운의 위기가 더욱 심각해지고 있다. 우리나라 해운기업들은 영업망, 인력의 구성과 배치, 비즈니스 관행 등이 선진국에 집중되어 있다. 이 결과 BRICs, 중남미, 아세안, 아프리카 등 신흥개도국 시장 진출에 많은 어려움을 겪고 있다.

본 연구는 우리나라 해운산업의 성장동력에 심각한 문제가 있다는 인식에서 기획되었다. 우선 우리나라 해운산업의 성장엔진을 진단하여 구체적인 문제점들을 도출함으로써 성장엔진의 보강 필요성을 제기하였다. 그리고 선박금융, 해운중개, 선박관리, 녹색해운 등을 성장엔진으로 활용하는 방안을 제시함으로써 성장엔진 다변화를 주장하였다. 나아가 내항선사의 근해틈새시장 진출, 남북한간 해상운송 참여확대, 크루즈사업 활성화, 외항선사의 해외자원개발운송 참여 활성화, 개도국시장 진출강화 등을 구체적으로 제안함으로써 수익모델 다양화도 제시하였다.

본 연구는 임종관 연구위원, 김우호 부연구위원, 전형진 부연구위원, 고병욱 책임연구원 및 김은수 연구원이 공동으로 수행하였다. 그러나 본 연구보고서가 발간되기까지는 많은 분들의 도움이 있었다. 특히 국토해양부의 이상길 사무관과 하창훈 사무관은 우리나라 해운산업 정책을 주관하는 정책실무자의 관점에서 유익한 자문을 해 주었으며, 한국해양대학교의 김재봉 교수는 연구 방법론 측면에서 가치사슬모형을 통해 우리나라 해운산업의 신성장동력 발굴 분야를 선정하는데 크게 기여하였다. 또한 본 원의 정봉민 해양·물류항만연구단장, 임진수 연구감리단장, 김학소 기획조정본부장, 김형태 연구감리역 등은 연구심의회에 참여하여 연구방향과 내

용에 대해 조언을 아끼지 않았다. 그리고 본 본고서가 출판되도록 행정 및 편집업무를 수행한 김미정・이승진・최경미 연구조원의 역할도 매우 컸다. 아울러 위에서 언급하지는 못했지만 이 연구보고서가 출판되기까지 많은 도움을 주신 모든 분들께 이 자리를 빌려 심심한 감사를 표하는 바이다.

2009년 12월

한국해양수산개발원
원 장 **강 종 희**

차 례

Executive Summary ——— i

제1장 서 론 ——— 1

1. 연구의 배경 및 필요성 ····· 1
2. 연구의 목적 ····· 3
3. 연구의 범위와 방법 ····· 3
   1) 연구의 내용 및 범위 ····· 3
   2) 연구의 방법 및 연구추진 과정 ····· 5

제2장 해운산업 진단과 신성장엔진 발굴 필요성 ——— 7

1. 우리나라 해운산업 성장엔진 진단 ····· 7
2. 해외 성장동력 사례 ····· 11
   1) 영국 사례 ····· 11
   2) 해운 강소국 사례 ····· 16
   3) 녹색해운 성장동력화 추진사례 ····· 17
3. 성장엔진 다변화 필요성 및 발굴방법 ····· 20
   1) 성장엔진 다변화 필요성 ····· 20
   2) 성장엔진 발굴방법 ····· 23

제3장 해운산업 성장엔진 다변화 ——— 28

1. 선박금융의 지식산업화・대중화 ····· 28
   1) 신성장엔진으로서 선박금융 ····· 30
   2) 세계 선박금융의 동향 및 전망 ····· 33
   3) 우리나라 선박금융의 동향과 전망 ····· 44

4) 선박금융의 지식산업화・대중화 방안 ····· 50
5) 기대효과 ····· 52
2. 해운중개업의 지식산업화 ····· 54
1) 신성장엔진으로서 해운중개업의 역할 ····· 56
2) 우리나라 해운중개업 현황과 문제점 ····· 62
3) 해운중개업의 지식산업화 방안 ····· 68
4) 기대효과 ····· 74
3. 선박관리업의 전문화・대형화 ····· 75
1) 신성장엔진으로서 선박관리의 역할 ····· 77
2) 우리나라 선박관리업 현황과 문제점 ····· 87
3) 선박관리업 활성화 방안 ····· 98
4) 기대효과 ····· 103
4. 녹색해운 기반구축 ····· 106
1) 녹색해운 기반구축의 필요성 ····· 107
2) 녹색해운의 전망 ····· 114
3) 녹색해운의 기반구축 방안 ····· 116
4) 기대효과 ····· 120

제4장 해운시장 뉴프런티어 개척 ——— 121

1. 내항선사의 근해운송시장 진출 확대 ····· 121
1) 필요성 및 현황 ····· 121
2) 근해틈새운송시장의 수익모델 및 진출여건 ····· 124
3) 근해틈새운송시장 진출의 문제점 ····· 128
4) 근해틈새운송시장 진출 확대방안 ····· 130
2. 내항선사의 남북해상운송 참여 확대 ····· 132
1) 필요성 및 현황 ····· 132
2) 남북해상운송시장의 수익모델 및 진출여건 ····· 136
3) 남북 간 해상운송사업 진출의 문제점 ····· 140

4) 남북해상운송사업 참여 확대방안 ····· 141
5) 남북 간 해상운송사업 참여 확대방안 ····· 144
3. 크루즈사업 활성화 ····· 147
1) 필요성 및 현황 ····· 147
2) 크루즈사업의 수익모델 및 진출여건 ····· 153
3) 크루즈사업 진출의 문제점 ····· 157
4) 크루즈사업 활성화 방안 ····· 163
4. 해외자원개발 수송시장 참여 강화 ····· 171
1) 우리나라 벌크선 및 유조선 비즈니스모델 특성 ····· 172
2) 새로운 벌크선 비즈니스 분야 - 해외자원개발 수송시장 ····· 176
3) 우리나라 해외자원개발 수송시장의 현황과 문제점 ····· 182
4) 해외자원개발 수송사업의 활성화 방안 ····· 192
5) 기대효과 ····· 196
5. 개도국해운시장 진출확대 ····· 197

제5장 성장엔진 동력화 및 뉴프런티어 활용방안 ——— 202

1. 새로운 시장의 조성 ····· 203
1) 적극적인 수요 창출 ····· 203
2) 신 사업모델의 개발과 육성 ····· 212
2. 성장엔진의 추진력 강화 ····· 214
1) 인적자원 양성 ····· 215
2) 중소기업 경쟁력 강화 ····· 220
3. 추진전략 ····· 222
1) 추진과제 ····· 222
2) 추진체계 정립 ····· 223

제6장 결론 및 정책제언 ——— 226

1. 결 론 ····· 226
1) 해운산업 성장엔진 다변화되어야 ····· 226
2) 선박금융을 신성장엔진으로 활용해야 ····· 228
3) 해운중개업 지식산업화 추진해야 ····· 229
4) 대형 선박관리기업 육성을 통해 해운산업의 전문화 촉진 ····· 230
5) 녹색해운 성장기반 조성해야 ····· 231
6) 내항선사의 근해운송시장 진출 확대해야 ····· 232
7) 내항선사의 남북해상운송 참여 확대 ····· 232
8) 크루즈시장의 뉴프런티어 개척 ····· 233
9) 해외자원개발 수송시장 참여 강화 ····· 234
10) 개도국해운시장 진출 확대해야 ····· 235
2. 정책제언 ····· 236
1) 성장엔진의 동력화 및 뉴프런티어 활용 방안 적극 모색 필요 ····· 236
2) 기대효과 ····· 237

참 고 문 헌 ——— 240

표 차 례

표 1-1. 연구추진 과정 ····· 6
표 2-1. 우리나라와 영국 상선대의 비교(2008) ····· 13
표 2-2. 영국 해사 전문서비스 고용 규모 추이 ····· 14
표 2-3. 한국, 싱가포르, 덴마크, 스위스의 해운력 비교 ····· 16
표 2-4. 녹색해운 성장동력화 추진사례 ····· 17
표 3-1. 2009년 월별 신조선 계약 추이 ····· 33
표 3-2. 2009년 상반기 상위 10개 금융기관별 선박 신디케이트론 규모 ····· 37
표 3-3. 주요 선박금융은행들의 2010년 여신규모 전망 설문결과 ····· 40
표 3-4. 2009년 상반기 해운 관련 신디케이트론 규모 ····· 41
표 3-5. 우리나라 선대 현황 ····· 44
표 3-6. 우리나라 선사들의 신조선 발주 현황 ····· 45
표 3-7. 우리나라 선사들의 신조금융 수요 ····· 45
표 3-8. 신조선 국내금융의 연도별 자금집행수요 ····· 46
표 3-9. 우리나라 선박펀드 규모 추이 ····· 46
표 3-10. 우리나라 선박펀드의 투자인센티브 축소 ····· 47
표 3-11. 금융위기가 우리나라 조선산업에 미치는 영향 ····· 49
표 3-12. 해운 비즈니스의 4대 주요시장 ····· 56
표 3-13. 세계 주요 해운중개업체 현황 ····· 60
표 3-14. 클락슨(Clarkson)의 기업규모 및 재무성과 ····· 61
표 3-15. ACM Shipping사의 기업규모 및 재무성과 ····· 62
표 3-16. 우리나라 해운중개업 매출액 구간별 업체 수 분포(2008년) ····· 64
표 3-17. 우리나라 해운중개업의 국제 경쟁력 판단근거 ····· 65
표 3-18. 우리나라 해운중개업의 문제점 ····· 67
표 3-19. 우리나라 해운중개업의 발전 대안 검토 ····· 68
표 3-20. ICS TutorShip 교육과목 소개 ····· 71

표 3-21. CASS Business School 해운전문과정의 교과목 소개 ····· 72
표 3-22. 선박관리업의 관리영역별 서비스 내용 ····· 78
표 3-23. 세계 5대 선박관리회사의 성장 추세 ····· 82
표 3-24. 국가별 선박관리회사 및 관리 척수 규모 ····· 82
표 3-25. 주요 해운국의 해운 및 선박관리 지원제도 비교 ····· 83
표 3-26. 싱가포르의 선박관리업 현황 ····· 84
표 3-27. 홍콩의 선박관리업 현황 ····· 85
표 3-28. 독일의 선박관리업 현황 ····· 86
표 3-29. 일본의 선박관리업 현황 ····· 86
표 3-30. 선박관리업의 구분 ····· 87
표 3-31. 선박관리업 등록업체 및 회원사 가입 추이 ····· 88
표 3-32. 관리선박 현황 ····· 89
표 3-33. 선주국별 부문별 관리선박 척수(2008년) ····· 90
표 3-34. 선종별 선박관리 척수 추이 ····· 90
표 3-35. 선박 국적별 선박관리회사의 실적 현황(2008년) ····· 91
표 3-36. 국적선 선박/선원관리 실적 추이 ····· 91
표 3-37. SHIPMAN 98에 따른 국내외 선박관리 업무 영역 비교 ····· 93
표 3-38. 선원법 등 선원고용 관련 법률 및 고시 ····· 95
표 3-39. 해운법상 선박관리업 정의의 변천 ····· 96
표 3-40. 선박관리업 육성을 위한 정책과제 ····· 98
표 3-41. 해운법 일부[제2조(정의) 8호] 개정(안) ····· 99
표 3-42. 선원법 일부 개정(안) ····· 100
표 3-43. 선박관리회사의 성장전략 ····· 103
표 3-44. IMO의 온실가스 배출 통제 경과과정 ····· 109
표 3-45. IMO의 온실가스 저감 접근방식 ····· 110
표 3-46. EU의 Modal Shift 정책의 연평균 지원금액 추이 ····· 116
표 3-47. 스코틀랜드 지역 WFG 지원 실적 ····· 119
표 4-1. 국내 연안화물선 운항원가 변동(1,000톤 이상) ····· 121

표 4-2. 5대 연안화물의 물동량 및 선박보유량 변화 ····· 122
표 4-3. 내항선사의 근해운송시장 진출여건 ····· 128
표 4-4. 내항선사의 근해틈새운송시장 진출의 장애요인 ····· 130
표 4-5. 남북간 교역 현황 ····· 133
표 4-6. 남북간 해상운송 현황 ····· 133
표 4-7. 남북간 정기항로 운송실적 현황 ····· 135
표 4-8. 남북간 부정기항로 운송실적 현황 ····· 136
표 4-9. 내항선사의 남북해상운송사업 진출여건 ····· 140
표 4-10. 내항선사의 근해운송시장 진출의 장애요인 ····· 141
표 4-11. 남북 간 해상운송 대상화물 검토 ····· 144
표 4-12. 우리나라 관광수지 추이 ····· 148
표 4-13. 외국 크루즈선박 우리나라 입항 현황 ····· 151
표 4-14. 국내 크루즈상품 판매회사 현황 ····· 152
표 4-15. 국내크루즈사업 현황 및 전망 ····· 157
표 4-16. 크루즈사업 관련법 현황 ····· 158
표 4-17. 크루즈사업 관련법상 정비가 필요한 사항 ····· 159
표 4-18. 크루즈사업 진출에 따른 경영상의 문제점 ····· 161
표 4-19. 우라나라 크루즈터미널 개발여건 ····· 162
표 4-20. 부산, 제주, 인천항의 크루즈시설 설치계획 ····· 162
표 4-21. 크루즈사업 관련법 정비방안 ····· 164
표 4-22. 국내 크루즈선사 육성을 위한 정책방안 ····· 168
표 4-23. 크루즈선박의 규모별 유형 ····· 168
표 4-24. 국내 크루즈산업의 국제화를 위한 정책방안 ····· 170
표 4-25. 3대 대량화주의 자원 물동량의 전용선 운임(2008년) ····· 173
표 4-26. 우리나라 해외자원개발사업 추진 현황(2006년 말 기준) ····· 179
표 4-27. 해외자원개발사업의 투자추이 ····· 179
표 4-28. 주요 광종의 자주개발률(2006년 기준) ····· 180
표 4-29. 주요 광종에 대한 우리나라 자주개발률 전망 ····· 181

표 4-30. 한국광물자원공사의 주요 해외자원개발사업 사례 ····· 183
표 4-31. 선사 및 화주기업 간 합작선사 설립 사례 ····· 188
표 4-32. 일본의 LNG선 건조 및 운항 사례 ····· 191
표 4-33. 단계별 투자점유율 및 성공률 ····· 193
표 4-34. 해외자원 개발사업을 통한 신규 해외자원 규모 ····· 196
표 4-35. 2007년 국적선 주요화물 수송실적 ····· 196
표 5-1. 새로운 시장조성을 통한 성장엔진의 동력화 방안 ····· 203
표 5-2. 선박투자회사의 선박관리업무 강화를 위한 제도개선 방안 ····· 207
표 5-3. 선박투자회사 설립의 투자설명서 개정 의견 ····· 208
표 5-4. 해운산업 신성장을 위한 인적자원 양성방향 ····· 217
표 5-5. 중소기업청의 인력양성 제도 비교 ····· 219
표 5-6. 신성장동력 장단기 추진과제 ····· 223
표 5-7. 신성장 전략회의 구성(안) ····· 225
표 6-1. 해운산업 성장 패러다임의 변화 ····· 238

그림차례

그림 2-1. 세계 총 선대 중 한국 선대의 비중 추이 ····· 7
그림 2-2. 케이프사이즈 브라질/일본항로 철광석 톤당 운임(달러) 추이 ····· 8
그림 2-3. 케이프사이즈 선가(달러) 추이 ····· 9
그림 2-4. 한국해운 성장엔진 미래상 ····· 11
그림 2-5. 영국 상선대 추이(1910~2008) ····· 12
그림 2-6. 영국 해운 전문서비스 수출 실적 추이 ····· 14
그림 2-7. 해운산업의 구성영역 ····· 24
그림 2-8. 일부 운송 사업에 편중된 해운산업의 공급사슬 ····· 25
그림 2-9. 활용되지 못한 성장엔진(사례) - 선박관리업 ····· 26
그림 3-1. 선박금융의 2가지 패턴 ····· 32
그림 3-2. 세계 신조선 계약 및 투자 규모 추이 ····· 34
그림 3-3. 세계 중고선 거래규모 추이 ····· 35
그림 3-4. 2008년 상위 31개 금융기관별 선박금융 규모 ····· 36
그림 3-5. 독일 펀드시장에서 선박펀드의 위상 ····· 38
그림 3-6. 독일 KG의 선박투자규모 변화 ····· 38
그림 3-7. 선박 신디케이트론 연도별 추이 ····· 41
그림 3-8. 우리나라 선박금융의 위기상황 ····· 48
그림 3-9. 우리나라 선박금융의 비전과 기대효과 ····· 53
그림 3-10. 우리나라와 영국의 해운중개업 규모 비교(2008년) ····· 64
그림 3-11. 우리나라 해운중개업의 국제 경쟁력 및 서비스 수준 ····· 65
그림 3-12. 해운중개업 발전을 통한 기대효과 ····· 74
그림 3-13. 선박관리 서비스의 국내외 동향 ····· 102
그림 3-14. 선박관리업 발전을 통한 기대효과(1) ····· 104
그림 3-15. 선박관리업 발전을 통한 기대효과(2) ····· 105
그림 3-16. 녹색해운 기반구축 ····· 106
그림 3-17. 녹색해운 기반구축의 필요성 ····· 107

그림 3-18. 미래 녹색해운 전망(요약) ····· 108
그림 4-1. 근해틈새운송시장 진출의 필요성 ····· 124
그림 4-2. 근해틈새운송시장의 수익모델 ····· 125
그림 4-3. 내항선사의 근해틈새운송시장 진출 확대방안 ····· 131
그림 4-4. 남북 간 해상운송 참여확대의 필요성 ····· 134
그림 4-5. 남북간 해운시장의 수익모델 ····· 138
그림 4-6. 내항선사의 근해운송시장 진출의 장애요인 ····· 143
그림 4-7. 내항선사의 남북해운시장 진출방안 ····· 146
그림 4-8. 크루즈사업 활성화의 필요성 ····· 150
그림 4-9. 크루즈사업의 수익모델 ····· 154
그림 4-10. 크루즈사업 활성화 방안 ····· 163
그림 4-11. 해외자원개발 참여 전략 ····· 171
그림 4-12. 해외자원개발 수송시장 참여 강화(요약) ····· 172
그림 4-13. 우리나라 수입 물동량의 품목별 비중(2008년) ····· 173
그림 4-14. 전용선 및 장기운송계약의 위험회피 기능 ····· 174
그림 4-15. 해외자원개발 참여 및 투자 현황 ····· 180
그림 4-16. 석유 및 가스 플랜트 이송 모습 ····· 185
그림 4-17. 해외자원개발 수송사업 활성화 방안 개요 ····· 192
그림 4-18. 선진국 관련 해운시장에만 참여하는 해운산업의 공급사슬 ····· 198
그림 4-19. 세계 수출시장에서 선진국이 차지하는 비중의 변화 ····· 199
그림 4-20. 세계 수입시장에서 선진국이 차지하는 비중의 변화 ····· 199
그림 4-21. 세계 수출시장에서 BRICs가 차지하는 비중의 변화 ····· 200
그림 4-22. 세계 수입시장에서 BRICs가 차지하는 비중의 변화 ····· 200
그림 4-23. 세계 수출시장에서 아세안/아프리카/남미가 차지하는 비중의 변화 ·· 201
그림 4-24. 세계 수입시장에서 아세안/아프리카/남미가 차지하는 비중의 변화 ·· 201
그림 5-1. 선박투자회사의 선박관리업무 강화 모델 ····· 206
그림 5-2. 녹색선박 개발지원과 기대효과 ····· 211
그림 5-3. 해운산업 신성장 모델의 특징 ····· 213
그림 5-4. 성장엔진 동력화 추진체계 ····· 224

Executive Summary

A Study to Secure a New Growth Engine for Korea's Shipping Industry

■ The Growth Engine of Korea's Shipping Industry

○ Korea's shipping industry has been led by transportation business. Its growth is mainly attributable to "the single engine" and "the single market."

- Shipping companies tailored their human resources and management system to the needs of advanced countries. The government, for its part, focused on quantitative development of shipping companies.
- Such growth system helped Korea grow into the world's 6th largest ship holder. However, the fragile structure brought about difficulties to Korea, whenever the shipping market went down.

■ Needs to Diversify the Growth Engine

○ Repeated crisis

- "The Rationalization Plan for the Shipping Industry" was implemented when the second oil shock hit the shipping market in the early 1980s. Under the plan, 127 shipping companies in Korea were integrated into 36.
- Korea faced severe liquidity crisis during the Asian Financial Crisis in the late 1997 (commonly called as the IMF crisis in Korea). Consequently, it sold many national flag carriers to foreign ship owners at cheap prices.
- Many Korean shipping companies went bankrupt or faced liquidity crunch in the late 2008 as the global shipping market became sluggish due to the

global financial crisis stemming from the US.

○ Difficulties of the Korean shipping industry were attributable to interior factors, such as aging growth engine which hit its limits, as well as exterior factors.

- Oil shock, financial crisis and bad financial products clearly played a part in causing the crisis for Korea's shipping industry.
- However, the fundamental reason was with its growth engine which focused on the sole business (transportation) and the only market (advanced nations).

○ Therefore, the shipping industry should be equipped with diverse growth engines (multi-engine), targeting various markets (multi-markets) for its sustainable development.

- For that goal, the industry needs to find a new growth engine in the knowledge based businesses, such as ship financing, ship brokerage and regulation/insurance, as well as in the basic business areas, such as the ship maintenance. The future growth engine can be also found in "the green shipping business" which is emerging as a new paradigm due to environmental concerns.
- As for securing diverse markets, costal shipping companies need to enter the inter-Korean transport and near sea transport market. The industry should expand the domestic cruise market, participate in the transportation of overseas resources and enter the shipping markets of developing countries.

■ Measures to Secure a New Growth Engine

○ The study suggested 4 measures in a way to diversify the industry's growth engine.

- Development of shipping finance into a knowledge based business and mak-

ing the business common place

- Development of shipping brokerage into a knowledge based business
- Specialization and expansion of ship maintenance business
- Establishment of foundation for “green shipping industry”

○ The study provided 5 measures to expand the transportation market and to tap into new markets.

- Coastal shipping companies’ entrance into the niche market for near sea transportation
- Coastal shipping companies’ participation into the inter-Korean transportation market
- Market expansion through the invigorated cruise business in Korea
- Active participation into the overseas resources transportation
- Vigorous entrance into the shipping market of developing countries

■ Use of New Growth Engines and New Frontiers

○ The study suggested to create new markets as part of efforts to find a new growth locomotive and a new frontier. Detailed measures included the fostering of human resources, strong competitiveness of small and mid-sized companies and more investments into R&D.

○ It also provided short- and mid- term policy tasks by each growth area.

New growth driver	Short-term tasks	Mid-term tasks
Criteria	• Areas with high market maturity • Areas to create more jobs	• Creation of new markets • New business model through the integration of businesses • Ares with high growth potential

Knowledge based & more popular ship financing	- Specialists in ship financing	- Core human resources in the field - Ship financing institutes
Knowledge based shipping brokerage	- Specialists in market analysis	- Core human resources (professors) - Shipping brokerage R&D center
Specialized & larger maintenance of ships	- Improved system (expansion of the field, the right to employ ship crew, consigned management by the third party)	- Core human resources
Foundation for green shipping	- Supporting system for basic studies - Subsidies for green ships	- Green shipping technology - Eco-friendly ship dismantlement technology
Participation into the near sea transportation market	- Support for market entrance (private-led, government-supported) - Introduction of near sea transportation	- Support for integration and expansion (exemption from facility use fees)
Participation into the inter-Korean transportation	- Inter-Korean Marine Organization - Establishment and operation of inter-Korean joint shipping companies (to fend off political risks)	
Invigorated cruise business	- To align cruise related regulations - To foster specialists (ship crew)	- Core human resources (planner) - Support for cruise operation
Participation into the overseas resources transportation	- Short-term training for core human resources - Partnership between shipping, logistics, shippers and shipbuilding - Support for market entrance (private-led, government-supported)	- Economic benefits of shipping companies' transportation reflected by basic plans for foreign resource development
Entrance into the shipping market of developing countries	- Short-term training for core human resources - Support for market entrance (private-led, government-supported)	- Market entrance coordinated with ODA

제1장 서 론

1. 연구의 배경 및 필요성

해운산업의 성장동력이라 함은 해운산업을 성장시키는 힘 즉 추진력이라 할 수 있다. 그리고 해운산업의 성장엔진이라 함은 성장동력을 발산시키는 힘의 원천이라 할 수 있다. 자동차나 선박이 이동할 수 있는 동력은 엔진에서 발산된다. 동력이 약화되면 자동차나 선박의 움직임이 크게 둔화된다. 동력이 상실되면 아예 움직일 수 없다. 이러한 동력의 약화 또는 상실은 주로 엔진의 노후화나 고장에서 비롯된다. 노후화된 엔진은 교체해야 하고, 고장난 엔진은 수리를 해야 한다. 그리고 동력을 근원적으로 보강하려면 한 차원이 높은 새로운 엔진으로 교체해야 하고, 보다 더 강력한 동력을 원하거나 엔진고장이라는 비상사태에 대비하려면 여러 개의 엔진을 장착해야 한다.

우리나라 해운산업은 선박운송사업에만 주력해 왔고, 그것도 화물운송에만 집중해왔다. 수익모델, 수익모델에 참여하는 인력, 이 수익모델을 활성화시키는 정부정책 등이 모두 화물운송에만 집중돼 왔다. 그 결과 여객운송사업이나 유람선사업은 크게 발전하지 못했다. 이처럼 화물운송사업만 유일한 성장엔진으로 활용해 왔기 때문에 선박투자나 선박금융, 선박관리, 해운중개 등은 성장엔진의 역할을 제대로 수행하지 못했다. 결과적으로 우리나라에서는 화물운송업만 성장해왔고, 선박금융, 선박관리, 해운중개업 등은 발전하지 못했다.

선박투자와 선박금융이 발전하지 못하였기 때문에 해운회사들의 선박투자가 성장동력 창출로 연결되지 못하였다. 오히려 호황기에 높은 가격으

로 선박을 확보해왔기 때문에 우리나라의 선박투자는 성장동력을 약화시키는 계기가 되었으며, 이로 인해 선박투자가 많아지면 불황 도래시 국가 해운업 전체가 위기에 빠지게 되었다. 우리나라 해운산업은 지난 2-3년 동안에 막대한 선박투자를 하였고, 2008년 말부터 선가가 폭락하자 그 많은 선박투자가 거품화되면서 성장동력이 현저하게 약화되고 있다.

또한 해운중개업이 지식산업으로 발전하지 못했기 때문에 선박이나 화물의 중개업은 단지 해운회사의 심부름사업으로 전락하였다. 호황기에 고선가로 선박을 투자해도 그리고 턱없이 높은 용선료에 선박용대선계약이 체결되어도 아무런 제동이 걸리지 않았다. 금융기관이나 중개업체는 단지 해운회사의 의사결정에 따라가는 형국이었다.

해운산업의 지속가능한 발전을 추구하려면 화물운송사업 외에 투자와 금융, 해운중개, 선박관리 등도 성장엔진으로 활용되어야 한다. 나아가 성장엔진이 작동하는 장소 즉 시장도 활력이 넘쳐야 한다. 최근까지 세계 경제와 교역은 선진국 중심으로 움직여 왔다. 그리고 우리나라 해운회사들의 선박운항사업도 주로 선진국시장을 대상으로 추진되어 왔다. 영업망이나 인력의 구성과 배치, 비즈니스문화 모두가 미국을 비롯한 선진국에 집중되어왔다. 그러나 중국을 비롯한 개발도상국들의 시장이 지속적으로 확대되고 있기 때문에 앞으로는 개도국시장도 성장동력으로 활용되어야 한다.

요약하자면 우리나라 해운산업은 선진국시장에만 뿌리가 내려진 선박운항사업을 성장엔진으로 활용해왔다. 투자금융부문의 엔진, 중개부문의 엔진, 관리부문의 엔진이 활용되지 않고 영업부문의 엔진만 작동되어왔기 때문에 운임이 폭락하는 영업위기가 도래할 때마다 모든 해운회사들이 생존위기에 처하게 되었다.

이와 같이 단조로운 성장엔진을 그대로 계속 사용한다면 현재 진행되고 있는 극심한 해운불황을 제대로 극복하기 어려울 것이며, 설혹 시황이 회복되어 위기를 벗어난다 하더라도 지속가능한 발전을 기대하기는 어려

울 것이다. 따라서 우리나라 해운산업이 현재 세계 해운업계에 전개되고 있는 전대미문의 불황을 극복함과 동시에 지속가능한 성장체제를 구축하려면 성장엔진을 강화시켜야 한다. 화물운송업이라는 단일 엔진체제로는 동력의 피로감을 피하기 어렵다. 따라서 우리나라 해운산업은 다양한 성장엔진을 장착함으로써 시스템적 역동성을 확보해야 한다.

2. 연구의 목적

이와 같은 배경 하에 추진되고 있는 이 연구는 우리나라 해운의 기초를 튼튼히 하면서 지속성장을 가능하게 하는 새로운 성장엔진을 발굴하여 제시하는데 목적이 있다. 선박운항사업이라는 싱글엔진 외에 선박금융, 해운중개, 선박관리 등을 새로운 성장엔진으로 제시하고자 한다. 그리고 이 새로운 엔진을 활성화시키는 정부의 동력화 정책도 제시하고자 한다. 아울러 성장엔진이 작동하는 장소 즉 해운시장부문에서도 뉴프런티어를 제시하고자 한다. 이와 같이 새로운 성장엔진을 장착하여 새로운 시장에 진출하는 방안을 제시함으로써 우리나라 해운산업이 지속가능한 성장동력을 확보하는데 기여하고자 한다.

3. 연구의 범위와 방법

1) 연구의 내용 및 범위

이 연구는 우리나라 해운산업이 성장동력의 한계에 부딪혀 있다는 문제의식에서 출발한다. 따라서 현재 진행되고 있는 해운위기는 시황하락의 문제일 뿐만 아니라 성장동력 창출시스템에도 문제가 있다고 본다. 서론에서는 이러한 연구의 배경을 밝힘과 동시에 신성장동력 창출을 위한 엔진보

강의 목적을 제시하였다.

제2장에서는 우리나라 해운산업의 성장동력이 왜 약화되고 있는가를 성장엔진의 구조적 차원에서 진단하고자 한다. 아울러 외국의 성장동력 사례를 살펴본다. 20세기 초 한때 세계 해양을 지배했던 영국이 선박금융, 선박중개 등을 지식산업화 함으로써 아직도 세계해운의 구심점 역할을 하고 있다. 이처럼 화물운송업보다는 해운부대사업을 활성화시켜온 영국의 사례를 살펴본다. 그리고 인구와 영토면에서 약소국이라 할 수 있는 덴마크, 스위스, 싱가포르 등이 해운강국으로 발돋움한 상황을 비교해 본다. 또한 주요 국가들이 녹색해운의 성장동력화 작업을 어떻게 추진하고 있는지 정리하였다. 이와 같이 우리나라와 외국의 해운산업을 진단함으로써 우리나라 해운산업의 성장엔진 발굴 및 다변화 필요성을 도출하고자 한다.

제3장에서는 해운산업 성장엔진 다변화방안을 제시하였다. 선박금융의 지식산업화 및 대중화, 해운중개업의 지식산업화, 선박관리업의 전문화·대형화 등을 제시하고, 새롭게 대두되고 있는 환경패러다임에 대비하여 해운산업 녹색성장기반 구축방안도 검토하였다.

제4장에서는 해운시장 뉴프런티어 개척방안을 제시하였다. 내항선사의 근해운송시장 진출확대, 내항선사의 남북해상운송 참여 확대, 크루즈사업 활성화 등을 내항해운의 뉴프런티어로 제시하였다. 아울러 외항선사의 해외자원개발 수송시장 참여 강화 및 개도국시장 활용방안을 제시하였다.

제5장에서는 앞서 제시된 신성장엔진의 동력화 및 해운시장 뉴프런티어 활용방안을 제시하였다. 우선 새로운 시장조성에서는 공공수요 활용을 통한 시장조성, 해외시장 개척을 통한 시장확대, 신기술 표준화 및 인증제를 통한 시장창출, 정보거래 및 컨설팅시장 강화, 신사업모델의 개발과 육성 등을 제안하였다. 그리고 성장엔진의 추진력 강화방안으로는 새로운 성장엔진 영역의 인적자원 양성 즉 '신해운인력' 양성을 제안하였다. 또한 중소선사의 경쟁력 강화도 성장엔진 추진력 강화방안으로 강조되었다. 그리

고 이상과 같은 동력화방안의 추진전략도 제시하였다.

제6장에서는 연구내용을 요약하여 제시함과 동시에 정부에 대한 정책 제언을 제시하였다. 마지막으로는 이 모든 동력화방안이 원만하게 추진될 경우 우리나라 해운산업이 어떻게 달라질 수 있는지를 기대효과도 정리하였다.

2) 연구의 방법 및 연구추진 과정

이 연구에서는 문헌조사, 면담, 전문가 세미나, 워크숍, 토론, 해외출장조사 및 세미나 참석 등 정성적 방법이 활용되었다. 그리고 연구내용의 대부분이 우리나라 해운업계에서는 아직 활성화되지 않은 부분이기 때문에 관련정보가 부족하고, 있더라도 체계적이지 못하였다. 따라서 관련분야 종사자 및 실무전문가들을 대상으로 하는 면담, 합동세미나 등이 반복되었다. 그리고 연구진들 또한 처음 대하는 내용들이 많았기 때문에 각각 수집한 정보와 집필할 내용에 대한 연구진 내부의 토론과 워크숍도 반복되었다.

대표적인 연구방법 사례로는 2009년 4월 14일부터 5월 24일까지 실시한 신성장동력 아이디어 공모, 5월 9일 부산의 한진중공업 기술본부와 합동으로 개최한 세미나, 5월 19일 부산에서 선박관리업협회와 공동으로 개최한 선박관리업 발전전략 세미나 등이다. 그리고 한국해운중개업협회 회장단과의 간담회, 국토해양부 및 선주협회를 대상으로 하는 산·관·연 합동 워크숍도 실시하였다. 아울러 선박금융과 선박관리의 선진지역인 영국 런던에서 개최된 선박금융관련 세미나에도 참석하여 정보를 수입하였다. 이상과 같은 내용의 연구추진일정은 <표 1-1>과 같다.

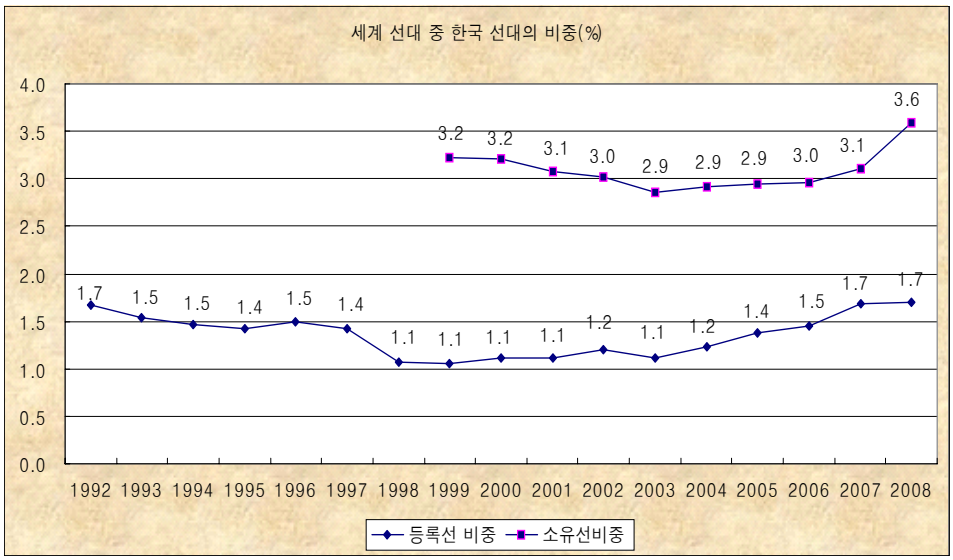
| Ⅲ 1-1 | 연구추진 과정

구분	주요 일정
4월	• 해운산업 신성장동력 아이디어 공모
5월	• 해운/조선 협력모델 발굴 세미나 개최 (부산 한진중공업) - 발표자 : 박노준 상무(한진중공업 기술본부장) • 선박관리업 발전전략 세미나 개최 (부산) - 발표자 : 임종관, 이권희 전무(STX POS), 김종태 상무(한진 SM)
6월	• 대량화물 운송부문의 선화주 협력관계 전문가 초청 - 발표자 : 백대현 상무(한진해운 벌크선 BU장)
9월	• 한진SM 및 한국선박관리업협회 관계자 면담 - 면담자 : 김종태상무(한진SM), 협회(조종현 전무, 김성주 이사) - 주요내용 : 선박관리업 발전을 위한 제도개선사항 파악 • 전문가 초청세미나 개최 - 발표자 : 김재봉 한국해양대학교 교수 - 주제 : 우리나라 해운산업의 가치사슬모델 - 목적 : 신성장엔진 발굴을 위한 방법론 활용
10월	• 해운중개업 발전을 위한 전문가 간담회 개최 - 참석자 : 염정호 한국해운중개업협회 회장 외 업계 전문가 4명, KMI 연구진 - 주요내용 : 우리나라 해운중개업 현황 및 발전방향 모색 • 3rd Annual Korea Ship Finance Forum 참석 (부산) - 참석자 : 김은수 연구원 - 주요내용 : 국내 선박금융 동향 파악 및 자료수집
11월	• 산관연 워크숍 개최 - 참석 : 국토해양부, 한국선주협회, KMI - 주요내용 : 해운산업 신성장엔진 확보 관련 의견 수렴 • 22nd Ship Finance & Investment Forum 2009 참석 (런던) - 참석자 : 김은수 연구원 - 주요내용 : 세계 선박금융 동향과 전망 파악 및 자료수집

제 2 장 해운산업 진단과 신성장엔진 발굴 필요성

1. 우리나라 해운산업 성장엔진 진단

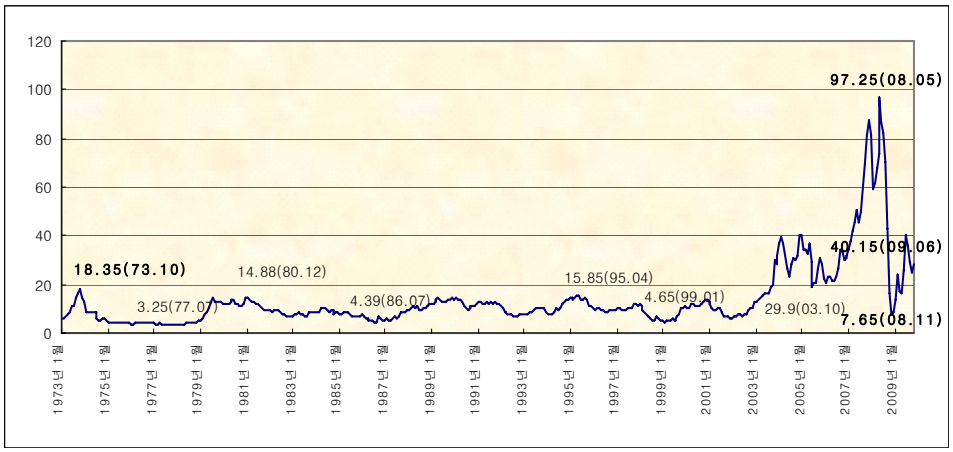
우리나라에 등록된 선박량이 세계 총 선박량에서 차지하는 비중은 1990년 대 초 1.7% 이었으나, 외환위기가 발생한 1990년대 후반에 1.1%대로 하락하였다가 2008년에는 다시 1.7%로 높아졌다(<그림 2-1> 참조). 선박 소유량 기준으로 보면 우리나라 소유선대의 비중이 1999년에 3.2% 수준에서 계속감소 하였으나 2003년 2.9%대로 낮아졌다가 다시 증가해 2008년에는 전년 대비 0.5%포인트나 높아져 3.6%를 차지하였다.



자료 : 한국선주협회, Lloyd's List, KMI 분석

| 그림 2-1 | 세계 총 선대 중 한국 선대의 비중 추이

2008년에 우리나라 소유선박이 크게 증가한 것은 두 가지 측면에서 서로 상반된 평가를 받을 수 있다. 우선 화물수송능력이 양적으로 크게 성장하였다고 평가받을 수 있다. <그림 2-2>에서 보는 바와 같이 2007년과 2008년에는 해상운임이 폭등하는 시기였다. 예를 들어 브라질/일본항로에서 철광석을 수송하는 케이프사이즈선박의 톤당 운임은 2006년 10월 29.9달러에서 2008년 5월에는 97.25달러까지 상승하였다. 이처럼 선박공급이 부족하여 운임이 폭등하는 시기에 선박량이 크게 증가하면 단기적 영업차원에서 볼 때 수익이 극대화되기 때문에 좋은 평가를 받을 수 있다.



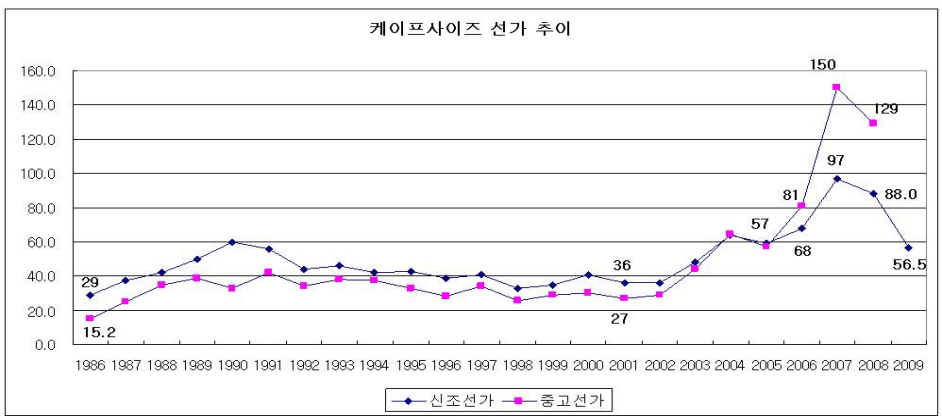
자료 : Clarkson

| **그림 2-2** | 케이프사이즈 브라질/일본항로 철광석 톤당 운임(달러) 추이

그러나 선박투자수익률 관점에서 볼 때 운임폭등시기의 대규모 선박투자는 결코 좋은 평가를 받기 어렵다. 우선 운임의 역사적 변화추세를 볼 때 2008년 5월 기록된 톤당 운임 97.25달러는 장기 해운시황측면서 볼 때 정상적인 운임수준으로 보기 어렵다. 1975년 10월에 기록된 톤당 운임 18.35달러는 이후 2003년에 가서야 갱신되는 고운임이었다. 즉 1973년부터 30여 년 동안 철광석 수송운임은 톤당 20달러 이하였다. 이러한 운임이 2003년 하

반기부터 대각선 방향으로 상승하기 시작하여 5년 만에 5배 수준까지 폭등한 것이다. 이러한 운임상승은 역사상 자주 반복될 수 없는 아주 예외적인 시기라 할 수 있다. 이러한 예외적인 시기에 눈앞의 영업이익을 위해 막대한 선박투자를 단행하였다는 것은 영업지상주의가 아니고서는 감행하기 어려운 것이다. 운임저점시기 즉 불황기 투자는 성장동력이 보강될 수 있지만 운임고점기 즉 호황기 투자는 성장동력을 소진시킴으로써 지속가능한 성장을 어렵게 하는 것이다.

이러한 우려는 2008년 곧바로 현실화되었다. 2007년 케이프사이즈 신조선 가격은 9,700만 달러까지 상승하였으며, 선령 5년된 중고선박의 매매가격은 1억 5,000만 달러까지 치솟았다(<그림 2-3> 참조). 중고선박의 가격이 신조선박의 가격보다 50% 이상 높게 형성되었다. 그러나 2008년 말에 세계적인 금융위기 여파로 해운경기가 갑작스레 냉각되자 선가가 급락하기 시작하였다. 케이프사이즈 신조선가는 2007년 9,700만 달러에서 2008년에 8,800만 달러로 하락하였고, 2009년에 5,650만 달러로 폭락하였다. 따라서 2007년과 2008년에 이루어졌던 대대적인 선박투자는 막대한 거품을 안게 되었다.



자료 : Clarkson, KMI 분석

| 그림 2-3 | 케이프사이즈 선가(달러) 추이

이러한 투자는 성장동력을 보강하는 것이 아니라 성장동력을 고갈시키는 결과를 초래한다. 만약 건조가격이 2,700만~4,000만 달러 수준을 유지했던 1996년부터 2002년까지 7년 동안에 선박투자를 하였더라면 지난 5년간의 호황을 극대화시킬 수 있었고, 2008년 말 이후 지속되고 있는 사상 유례가 없는 불황에도 아무런 문제없었을 것이다. 오히려 현재의 불황을 투자기회로 활용하여 미래의 성장동력을 조기에 확보할 수 있을 것이다.

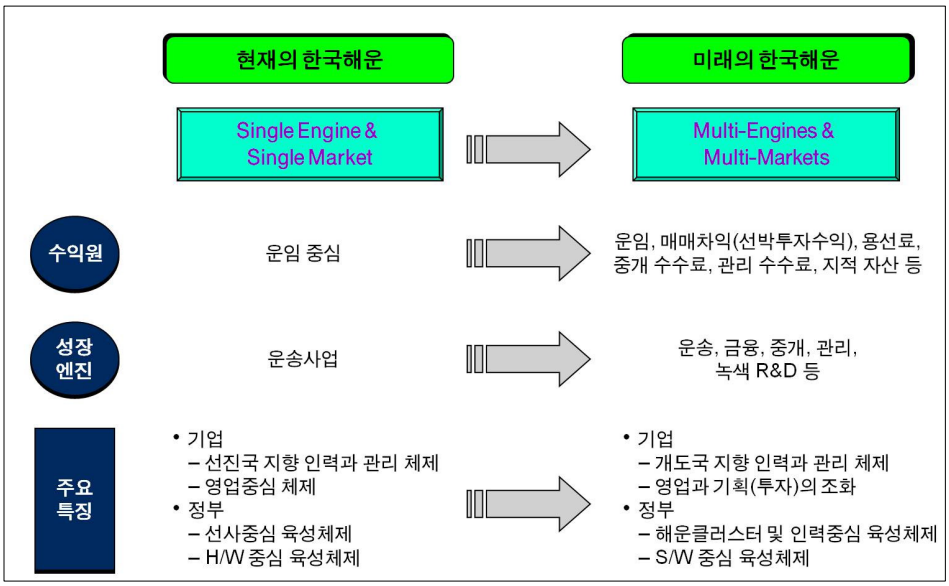
1990년대 말 저선가시기와 2008년 말 이후 지속되는 불황기에 선박투자를 하지 못한 것은 우리나라 해운산업이 선박투자와 선박금융을 해운산업 성장엔진으로 활용하지 못한다는 반증이다.

그리고 운임폭등시기인 2006년 이후 2008년 상반기까지에 대규모 선박투자를 하였다는 것은 우리나라 해운산업이 운임수익만을 추구하는 선박운항사업을 성장엔진으로 활용한다는 반증이다. 선박투자부문의 성장엔진이 결여된 채 선박운항사업만 성장엔진으로 활용되면 영업지상주의에 빠질 가능성이 높다. 그리고 호황기에 이러한 영업지상주의가 통제받지 않으면 호황후 도래하는 불황기에 생존하기 어려워 진다. 우리나라는 역사적으로 3차례나 이러한 경험을 하였다.

선박투자엔진과 선박운항사업엔진이 결합하는 경우 불황기마다 투자하고 호황기마다 수익을 극대화할 수 있을 것이다. 그러나 선박투자엔진이 결여되고 선박운항사업엔진만 가동되는 경우 선박투자는 주로 화물이 넘치는 호황기에 이루어지며, 불황이 오면 생존력이 취약해지는 악순환 싸이클에 빠지게 된다.

이와 같이 선순환 싸이클에 들어가지 못하고 악순환싸이클에 얽히는 것은 성장엔진이 단순하기 때문이다. <그림 2-4>에서 보는 바와 같이 우리나라 해운산업은 그동안 세계 6위의 선박보유국으로 성장하였으나 선진국 시장에 초점이 맞추어진 선박운항사업만을 성장엔진으로 활용해왔다. 이러한 단일엔진체제는 불황기에 생존하기 어려워진다. 따라서 우리나라 해운

산업은 싱글엔진체제를 탈피하고, 운송, 금융, 중개, 선박관리, 뉴패러다임 등 다양한 성장엔진을 구축해야 한다. 그리고 개발도상국시장에도 성장엔진을 구축하여 시장리스크도 벗어나야 한다.



자료 : KMI 분석

| 그림 2-4 | 한국해운 성장엔진 미래상

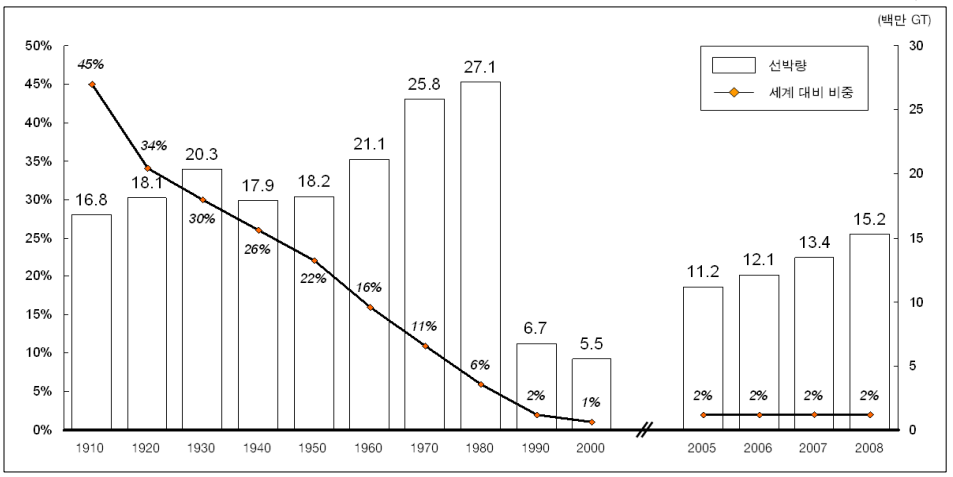
2. 해외 성장동력 사례

1) 영국 사례

(1) 선대 발전추이와 국제적 위상

1910년 영국의 상선대 규모(등록기준)는 세계 45%로 1위였다. 1980년까지 상선대 규모는 증가하였으나, 무역의 지속적인 증가와 해운업의 저변이 전 세계 국가들로 확대되면서 영국 상선대의 세계 비중은 6%로 감소하였다.

단위 : 백만 톤, %



자료 : Lloyd's Register.

| **그림 2-5** | 영국 상선대 추이(1910~2008)

특히 1980년대를 거쳐 2000년까지 영국 상선대(등록기준)는 급격히 하락하다가 해운의 종주국으로서 위기의식을 느낀 영국정부가 톤세 제도를 도입함으로써 다시 상승하기 시작하였다. 실제로 2000년 영국 상선대는 등록 기준으로 550만 톤까지 추락하면서 세계 20위권 밖으로 밀려났었다.

2008년 영국 상선대는 등록 기준으로 약 1,525만 톤(1,676척)으로 세계 상선대의 2% 정도를 차지하고 있고, 지배선대 기준으로는 2,650만 톤(1,018척)으로 세계 선박량의 3.3%를 차지하고 있다. 이는 각각 세계 12위와 8위 수준이다. 영국의 상선대 규모는 2000년 톤세제도 등의 도입을 통해 세계 10위권의 위상을 유지하고 있다. 이는 <표 2-1>과 같이 우리나라 상선대 규모와 유사한 수준이다.

| 표 2-1 | 우리나라와 영국 상선대의 비교(2008)

단위 : 척, 만 톤

구분	영국			우리나라		
년도	척 수	선박량 (만 G/T)	세계 순위	척 수	선박량 (만 G/T)	세계 순위
등록기준	1,676	1,525	12	3,001	1,414	14
지배선대 기준	1,018	2,650	8	1,235	2,917	7

주 : 지배선대는 1,000 톤(G/T) 이상 선박을 대상으로 함
자료 : Lloyd's Register, *World Fleet Statistics*, 2008

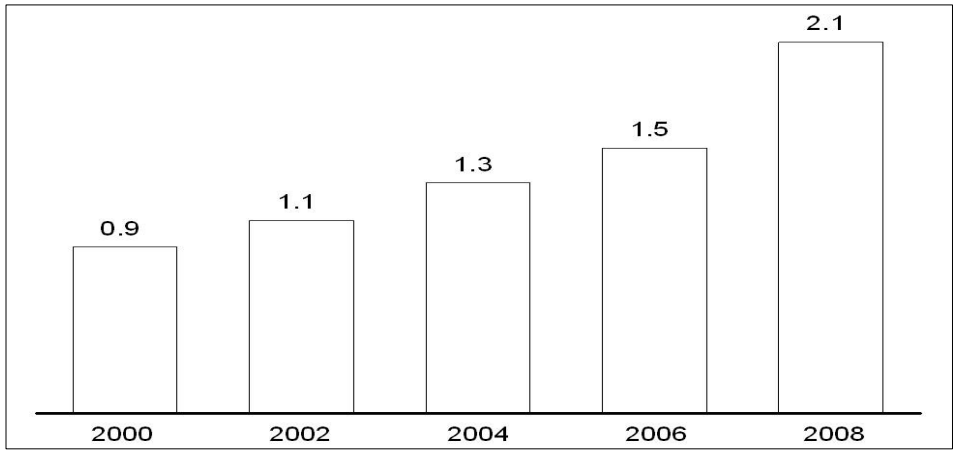
(2) 해운 비즈니스 발전의 특징

상선대 규모 측면에서 이제 영국은 '20세기 초의 영광'을 되찾기는 어렵겠지만 여전히 세계 해운의 중심에 있다. 왜냐하면 해운의 역사가 말해주듯이 영국은 전 세계 선주상호보험(P&I)의 62%, 해운중개(shipbroking)의 30~50%, 선급(Lloyd's Register)의 18%, 해상 보험(underwriting)의 17%, 선박금융의 13%를 차지하는 등 해운관련 서비스업의 메카로 여전히 전 세계 해운을 이끌어가고 있다.[1] 또한 오늘날 대부분의 해운 관련 국제 소송, 재판 등의 법률서비스 역시 영국 런던에서 이루어지고 있다. 즉 해상운송에 필요한 고부가가치 전문 서비스가 영국 런던을 중심으로 이루어지고 있는 것이다.

이러한 고부가가치의 전문 해운서비스를 통해 영국은 2008년에 약 21억 파운드(약 4조 2,352억 원)의 서비스 수출(overseas earnings) 실적을 올리고 있다. 2000년에 비해 약 200% 이상 높은 실적을 기록하였다. 특히 해운중개업이 서비스 수출실적에 가장 큰 기여를 하는데 2008년에 전체의 약 50%에 해당하는 9.5억 파운드를 기록했다. 그 다음으로 선박금융이 약 5억 파운드를 기록하였다.

1) IFSL(International Financial Services London), *Maritime Services 2009*, October 2009.

단위 : 십억 파운드



자료 : IFSL, *Maritime Services*, 각 년호

| **그림 2-6** | 영국 해운 전문서비스 수출 실적 추이

| **표 2-2** | 영국 해사 전문서비스 고용 규모 추이

단위 : 명

분류	1990년	2000년	2009년
해운 중개 (shipbrokers)	1,954	1,700	5,000
선박금융(banking)	982	400	200
보험업자(underwriters)	827	500	2,950
보험 중개인 (insurance brokers)	2,608	1,800	
선주상호보험(P&I clubs)	661	1100	
법률자문기업(law firms)	621	2,300	2,050
선급 (ship classification)	1,300	1,300	3,000
변호사 (barrister)	-	200	2,400
해사중재인 (Maritime arbitrators)	164	100	
해손 청산 (average adjusters)	448	300	
출판 (publishing)	396	800	
회계 (accountants)	-	500	
IMO 등 국제기구	-	400	
관련 전문기관	-	100	
기타	357	-	
합계	10,318	13,800	15,600

자료 : BI(British Invisibles), *Maritime Services*, City Business Series 2000, May 2000; IFSL, *Maritime Services 2009*, October 2009

그리고 해사 전문서비스 고용 규모를 살펴보면, 1990년에 약 1만 명에서 2000년에 1만 3,800명, 2009년에는 1만 5,600명으로 증가하고 있다. 가장 많은 고용 규모를 보이는 분야는 해운중개업으로 약 5,000명의 고용 규모를 나타내고 있다. 그 다음으로 선급, 보험, 법률 서비스 분야 등에서 고용효과가 크게 나타나고 있다.

(3) 시사점

20세기 초 영국은 '선박'을 통해 세계 해운을 지배했고, 약 100년이 지난 21세기 초에는 해운중개, 선박금융, 보험, 법률 등 전문 해운서비스를 통해 세계 해운의 중심에 서 있다. 뿐만 아니라 국제해사기구(IMO), 국제선급협회(IACS) 등 수많은 국제기구 및 국제해운조직[2]이 런던에 기반하고 있는 것이다. 즉 영국은 해상운송에 필수적으로 수반되는 모든 분야의 지식과 정보를 사실상 장악하고 있는 것이다. 특히 클락슨(Clarkson)과 같은 세계 최대 해운중개기업은 시장으로부터 수집된 자료와 정보를 토대로 선박투자 및 금융 등에 필수적인 해운시황 정보 등 고부가가치 지식을 전 세계 해운기업, 투자자, 해운관련 연구기관 등에게 제공함으로써 수익을 창출하고 있다. 이와 같이 영국은 런던을 중심으로 해운산업의 클러스터를 형성했을 뿐만 아니라, 해운서비스를 지식산업화함으로써 세계 해운시장을 선도하고 있다.

---

2) Greek Shipping Co-operation Committee (GSCC), Inmarsat, International Association of Classification Societies (IACS), Int. Association of Dry Cargo Shipowners (INTERCARGO), International Chamber of Shipping (ICS), International Federation of Shipmasters (IFSMA), International Maritime Bureau (IMB), International Maritime Industries Forum (IMIF), International Salvage Union (ISU), International Ship Supplies Association(ISSA), International Shipping Federation (ISF), International Tanker Owners' Pollution Federation (ITOPF), Oil Companies International Marine Forum (OCIMF), World Scale Association(WSA) 등.

2) 해운 강소국 사례

해운산업은 사업의 범위가 국내 영해에 국한되지 않고, 전 세계 화주를 대상으로 사업활동을 전개할 수 있다. 따라서 이러한 글로벌 시장에서 경쟁력을 갖춘 대형선사를 보유한 국가는 해운산업의 발전을 통해 막대한 소득·고용 창출효과를 얻을 수 있다. 특히 컨테이너 정기선 부문의 경우, 각양각색의 화주에 대해 일괄서비스 제공을 위해 선박·선원이라는 전통적 해운서비스 생산요소 이외에도 막대한 관리·영업 인력 및 정보 인프라를 갖출 필요가 있다. 이러한 중요성을 인식한 싱가포르, 덴마크, 스위스 등의 해운 강소국가들은 NOL, Maersk, MSC 등과 같은 글로벌 초대형 선사를 육성하였다.

| Ⅱ 2-3 | 한국, 싱가포르, 덴마크, 스위스의 해운력 비교

구분	한국	싱가포르	덴마크	스위스	단위
인구	48.2	4.4	5.4	7.5	백만 명
면적	99,538	685	43,098	41,284	㎢
수출입	728,555	557,172	202,651	388,230	백만 달러(미국)
GDP (세계순위)	1,199,270	230,824	195,396	301,718	백만 달러(PPP)
	(13위)	(43위)	(49위)	(35위)	(-)
선박량 (지배선대) (세계순위)	31,711 (8위)	24,936 (10위)	21,251 (12위)	12,333 (16위)	1,000DWT (-)
주요 선사	한진해운	NOL	Maersk	MSC	단위
선대	350,274	473,157	1,770,223	1,424,569	TEU
종업원	1,750주1)	11,000	110,000주2)	-	명

주 : 1) 해외 현지 종업원 제외.
2) A.P. Moller-Maersk Group 전체 인원.
자료 : IMF(International Financial Statistics); World Bank, World Development Indicators Database; CI-online; 각 사 홈페이지.

인구가 540만 명에 불과한 덴마크 해운기업인 머스크는 미국 선사 Sea-Land사를 인수함으로써 세계 최대선사로 도약하였다. 또한 인구가 750만 명에 불과한 내륙국가인 스위스의 MSC사는 세계 2위의 컨테이너정기선사이다. 그리고 인구 440만 명에 지나지 않는 싱가포르도 미국 선사 APL사를 인수한 NOL사가 글로벌 대형선사로 자리 잡았다.

우리나라는 이들 나라에 비해 인구와 경제규모가 월등히 크다. 그러므로 작지만 강한 이들 나라가 우리나라 해운에 시사하는 바가 매우 크다 할 것이다.

3) 녹색해운 성장동력화 추진사례[3)]

아래 표는 각 국가 및 국제기구, 민간기업이 녹색해운을 도입하여 에너지 절감 및 대기오염물질 배출 저감을 실천하고 있는 사례를 보여주고 있다. 이와 같이 민관이 향후에 해운산업의 새로운 패러다임으로 등장할 녹색해운에 적극적으로 대응하고 있다.

| 표 2-4 | 녹색해운 성장동력화 추진사례

구분		녹색해운 추진사례
미국	LA/LB항	• 대기청정화 계획 - 외항선 : 운항속도 감속 규제(항만 20마일 이내 12노트 이하로 제한), 저유황 연료유 사용 의무화, 정박선박의 유류연료 사용금지, 육상전원공급시설 건설 - 항내선박 : 배출가스 삭감 의무화, 선박배기가스 100% 흡수 가능 바지 개발, 하이브리드 예선 도입
	뉴욕/ 뉴저지항	• CO_2 배출저감 환경정책 수립 - PM과 SO_X는 3%, CO_2는 5%씩 매년 감축 - 정박선박 대상 청정 저유황연료 이용 의무화

3) 김형태, “해운항만부문의 글로벌 녹색물류 추진동향과 전망”, 2009 해양물류 동향과 전망 발표자료, 한국해양수산개발원, 2009. 2.

| Ⅲ 2-4 | 녹색해운 성장동력화 추진사례(계속)

구분		녹색해운 추진사례
		- 정박선박에 육상전력 공급 - 항내선박 엔진개량 - 향후 10년 내 90억달러 투자결정 - 하이브리드 장비 투자
	시애틀항	• 해상대기환경개선 결의 채택(2005년) • 디젤 구동식 BC의 전기 구동식 전환 완료
일본		• Super Eco Ship 건조 - 2001년 개발 착수, 2009년 현재 6척 건조 - 492~1,100GT 선형 - 연비 20% 개선, CO_2 20% 삭감 - NO_X 40% 삭감 • Modal Shift 정책 추진 - 그린물류파트너쉽 회의 운영 ◦경제산업성, 국토교통성, 물류관련협회로 구성 ◦화주, 물류기업의 CO_2 삭감 프로젝트 지원 ◦지원수준 : Modal Shift, 수송공동화, 물류거점 집약화 설비 투자비의 1/3(5억 엔 상한) - 에코선박마크 인증제도(2008년 7월) ◦Modal Shift 추진 우수기업 선정/표창/인증마크 부여
EU		• 선박배출가스 저감전략 - 2005년 7월, EU내 유황함유량 0.2% 초과연료 사용 금지. 2010년 1월부터는 0.1%로 강화 - 2006년 발틱해 통과 선박에 1.5% 이상 연료유 사용 금지. 2007년 북해, 영국 해협으로 확대 - 바이오연료 사용비율 의무화. 2010년까지 5.75%, 2015년까지 8% • Macro Polo 프로그램 - Modal Shift 사업, 친환경 촉진사업, 지식확산사업, 해상고속도로 사업, 교통량 저감사업 등을 추진
영국		• Modal Shift 촉진 제도 - 화물시설보조금(FFG) 제도 ◦해상화물 처리를 위한 물류시설 투자비 지원 ◦환경편익가치액 또는 재무평가에 의한 지원필요금액 중 하나를 지원 ◦대상시설 : 하역장비, 창고, 야드, 프로젝트 설계비 - 해상운송화물 보조금(WFG) ◦지원대상 : Modal Shift로 인해 발생한 추가운영비 ◦지원기간 : 3년 상한

| Ⅲ 2-4 | 녹색해운 성장동력화 추진사례(계속)

구분	녹색해운 추진사례
네덜란드	• 그린선박 인증제도 창설(1994년) - 선원고용, 선박부품, 선박관리 우수 선박에 인증서 부여 - 45개 항만이 대상선박에 입항료 감면 - 예·도선·선용품 기업 이용료 감면 • 내수로 바지 청정엔진 사용 의무화 및 특정지역 통과 시 감속 의무 • 관공선을 저유황연료형으로 개조
노르웨이	• Green Ship Program 추진 - 그린선박 R&D 사업 - NO_X 15~20%, 유황 90%, PM 50% 감축 • TRESHIP(친환경 선박건조기술) 개발 - 해운업계가 EU의 공동연구사업으로 수행 - 좌초 시 배출가스, 화물 방출 최소화 • 친환경 선박 세제 우대 : 톤 세율 25% 인하
스웨덴	• Eco Ship 개발 - 저항 10% 감축 - 디젤전기 추진력으로 NO_X 감축 - 적재공간 증대 - 연비 15% 효율화 • 배출가스 저감 선박 우대 - 1998년 1월 이후 친환경선박 입항료 우대 실시 - SO_X, NO_X 배출량 75% 감축 • 선박의 유황함유연료 사용기준 강화 - 페리선 0.5%, 화물선 1% 미만 설정 - 특정지역 통과 시 기준 강화
국제기구	• IMO - 유황함유량 4.5% 이하 연료 사용 및 NO_X 제거 장치 탑재 의무화(2005. 5) - 발틱해, 북해, 영국해협을 SO_X 배출통제지역으로 지정 - 2006년, AMP 기술표준화 심의 - Green Passport 제도 실시(2003년) - 선박건조-스크랩까지 유해물질 이력을 기록·보유, 스크랩 시 안전처리 - 2009년 5월 선박재활용 협약 채택 • IAPH - 2005년, 환경위원회 및 이사회가 AMP 시스템의 기술표준화 집중 논의 - 2008년 7월, 세계항만기후컨퍼런스를 개최, 세계항만기후선언 채택

| Ⅲ 2-4 | 녹색해운 성장동력화 추진사례(계속)

구분	녹색해운 추진사례
	• Intertanko - 2004년, Green Passport 수용 - 신조선에 Passport 소지 요구
기타 민간기업	• NYK - 2050년까지 CO_2 배출량을 현행 대비 85% 감축 - Cool Earth Project 발족. 6년 간 700억 엔 투자 방침 - 태양광에너지 활용 자동차선(60,213GT) 개발. 2008년 12월 발전용량 40kW • 일본조선소/해상기술안전연구소 - 프로펠러 전방에 복수의 날개 장착, 연비 20% 절감 - 선저에 기포 발생해 저항 12% 및 연료 5.3% 절감 • 동경항 국제컨테이너 터미널 - 2008년 3월 MOL과 공동으로 태양광 발전설비 설치 • Solar Sailor - 2000년 태양열, 풍력 이용 항내 유람선 개발 • 스미토모 엔지니어링 - GC에 탑재가능, 하이브리드 전원장치 개발. 에너지 효율 60% • SkySails - 풍력이용 대규모 연(160㎡)개발. 2007년 중량물 선박(9,821 DWT) 이용. 연비 10~35%, 최대 50% 절감 • 현대중공업 - 2006년 프로펠러 꼬리에 날개 장착. 연비 4~6% 절감

자료 : 김형태, "해운항만부문의 글로벌 녹색물류 추진동향과 전망", 2009 해양물류 동향과 전망 발표자료, 한국해양수산개발원, 2009. 2

3. 성장엔진 다변화 필요성 및 발굴방법

1) 성장엔진 다변화 필요성

2008년 9월 미국에서 발생한 금융위기를 계기로 우리나라 해운산업이 총체적 위기에 놓여있다. 미국 금융시장의 붕괴는 빠르게 세계금융위기로

확산되었다. 세계 경제와 교역에 자금을 공급해주던 금융시장이 붕괴되자 국제거래의 많은 부분이 중단되었고 이로 인해 해운시장에서도 자금순환이 거의 정지되는 사태가 벌어졌다. 그 결과 많은 나라의 해운회사들이 경영위기를 맞이하게 되었으며, 우리나라에서는 177개사에 달하는 해운회사 대부분이 심각한 유동성 위기에 빠짐으로써 해운회사들이 자력으로 소생하기 어려운 상황이다.

우리나라 해운산업은 이전에도 두 차례나 국가적 위기를 겪은바 있다. 1980년대 초에는 제2차 오일쇼크 여파로 세계 해운불황이 심화됨으로써 우리나라에서는 127개사에 달하는 해운기업을 36개사로 통폐합하는 해운산업합리화조치가 정부주도로 추진되었다. 그리고 1997년 하반기에는 우리나라를 포함한 아시아지역에서 외환위기가 발생하였고, 그 여파로 우리나라 경제가 국제통화기금(IMF)의 관리를 받게 되는 초유의 사태가 전개되었다. 그리고 이러한 국가적 외환위기 충격으로 많은 해운기업들이 유동성위기를 겪게 되었고, 상당 수 해운회사들은 이 위기를 벗어나고자 운항중인 선박을 외국선박펀드에 매각하였다.

지금까지 우리나라 해운산업이 겪어온 위기들은 표면적으로 볼 때는 오일쇼크, 금융상품 부실화, 외환위기 등 외생변수들에 의해서 초래된 것처럼 보인다. 즉 해운회사들이 제어할 수 없는 변수들의 영향으로 해운위기가 초래된 것처럼 여겨진다. 실제로 2008년 9월 이후 진행되고 있는 세계 해운위기에 대해서도 많은 국내외 해운회사들은 해운위기가 아닌 금융위기로 규정하고 있으며, 금융시스템이 붕괴되지 않았으면 운임이 폭락하는 해운위기는 초래되지 않았을 것이라고 강변하기도 한다.

이러한 외면적 진단이 틀린 것은 아니나 해운산업 내에 문제가 없었다는 인식은 다소 안일한 판단이다. 현재 세계적으로 진행되고 있는 해운위기는 그 규모와 전개양상으로 보아 단순히 금융위기의 파편으로만 볼 수는 없는 것이다. 미국, EU, 일본 등 선진국을 중심으로 하는 전통적인 성장엔

진에 한계가 왔기 때문에 현재의 위기가 초래된 것으로 보아야 한다. 금융엔진이 먼저 고장을 일으킨 것일 뿐 해운산업의 성장엔진에도 누적된 문제가 심각하다. 더구나 중국이 세계시장의 중심으로 부상하고 있는 이 시대에 노후화된 선진국위주의 성장엔진만으로는 더 이상 발전하기 어려울 것이다. 그러므로 이제 세계 해운업계에는 중국과 개도국의 위상을 반영하는 새로운 성장엔진의 보강이 요구되고 있다.

아울러 환경관련 새로운 성장엔진도 절실해지고 있다. 최근 기후변화 협약의 영향으로 해운시장에 환경관련 각종 협약과 규칙이 제정됨으로써 공해상의 환경방임시대는 가고 새로운 환경규제질서가 형성되고 있다. 이로 인해 세계 해운업계에는 녹색해운(Green Shipping)이라는 새로운 패러다임이 등장하고 있다. 그러므로 우리나라가 해운산업의 지속가능한 성장체제를 구축하려면 환경 관련 성장엔진도 활용해야 한다.

우리나라 해운기업들이 이상과 같은 성장엔진의 변화를 간과한 채 현재의 위기를 금융위기로만 진단하는 경우 갈수록 치열해지는 국제경쟁을 극복하기 어려울 수 있다. 기존 엔진의 노후화를 인정하고 중국과 환경문제 부각으로 요구되는 새로운 성장엔진을 남보다 먼저 구축해야 우리나라 해운산업의 미래가 보장될 수 있다.

우리나라 해운산업이 새로운 성장엔진을 확보해야 하는 이유는 위에서 살펴본 국제적 여건변화에만 존재하는 것이 아니다. 우리나라 해운산업 내부에도 지금까지 활용해온 성장엔진에 여러 가지 문제점들이 있다.

우리나라 해운산업은 해운항만청이 설립된 1970년대 후반부터 정부주도로 성장해왔다. 정부는 선사들의 신조선 확보용으로 정책자금을 융자해주는 계획조선제도를 시행하였으며, 전략물자의 국적선 우선 적취와 정기선시장의 국적선 우선 적취를 규정한 웨이버(waiver)제도를 운용하였다. 그리고 해운협정과 UN LINER CODE에 근거하여 교역 당사국 선사들이 교역화물을 균등하게 수송하도록 하는 공평적취정책도 추진하였다. 이와 같이

선박과 화물위주의 육성전략의 영향으로 우리나라 해운기업들은 운임취득을 목표로 하는 화물운송업을 핵심 성장엔진으로 활용해왔다. 이에 따라 선박투자와 금융, 해운중개업, 선박관리업 등의 분야에는 성장엔진이 구축되지 못하였다.

이상에서 살펴본 바와 같이 기존에 활용해온 우리나라 해운산업 성장엔진의 단순성과 노후화, 세계 해운시장의 구조적 변화와 환경패러다임 부각 등으로 우리나라 해운의 성장엔진은 그 파워나 효용성에 있어서 한계상황에 도달해 있다고 판단된다. 따라서 이미 쇠퇴기에 있는 성장엔진을 강화하고 새로운 해운환경이 요구하는 신성장엔진을 확보하려면 기존 성장엔진에 대한 대대적인 수리와 보강작업뿐만 아니라 성장엔진의 다변화 등이 절실히 필요하다.

2) 성장엔진 발굴방법

(1) 해운산업 구성영역에 대한 종합접근

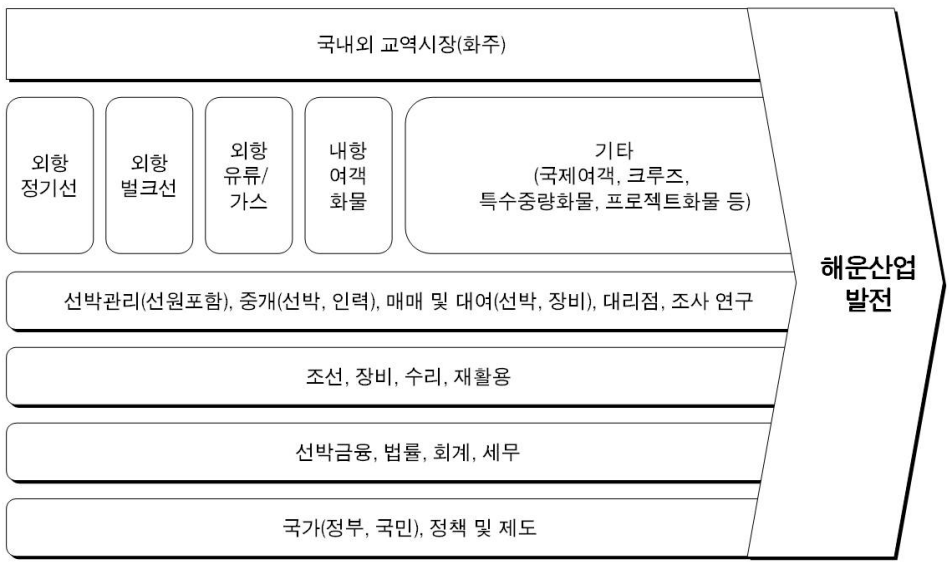
해상운송산업은 선박으로 사람과 화물을 수송하는 비즈니스이다. 이 해운산업의 새로운 성장엔진을 찾아보려면 해운산업의 구성내용은 물론 해운산업의 전방과 후방의 구성조건들을 종합적으로 점검해보는 것이 효과적이다. 즉 해운산업 및 관련분야의 어디에 문제가 있는지 살펴보면 신성장동력의 보물이 묻혀있는 곳을 찾아낼 수 있을 것이다.

구성영역을 종합적으로 진단해보면 우리나라 해운산업의 어디가 잘못되었는지 알 수 있다. 예를 들어 참여 가능한 시장을 모두 열거해보면 아직 참여하지 못하고 있는 시장이 자연스럽게 드러나게 된다. 즉, 시장의 뉴프런티어가 어디에 있는지 파악할 수 있다. 그리고 추진 가능한 사업을 나열해보면 아직 추진하지 못하고 있는 사업부문이 눈에 띌 수 있다. 즉, 신규사업 분야를 찾아낼 수 있다. 또한 해운산업과 지원 산업의 이상적인 관계

를 설정해보면 현실의 어느 구석이 잘못되어있는지 알게 된다. 즉 어느 지원 부문이 잘못되었거나 비효율적인지 판별해낼 수 있다.

한편 <그림 2-4>에서 보는 바와 같이 해상운송사업은 수송대상에 따라 여객운송과 화물운송으로 구분할 수 있고, 수송구간에 따라 내항운송(국내운송)과 외항운송(국제운송)으로 구분할 수 있다. 그리고 외항화물운송은 외항정기선, 외항벌크선, 외항유류 및 가스선, 특수중량화물, 프로젝트화물 등으로 세분화될 수 있다.

그리고 이러한 운송 사업을 지원하는 부문으로는 선박관리, 중개(선박, 인력), 매매 및 대여(선박, 장비), 대리점 등이 있다. 아울러 조선, 수리조선, 선박재활용, 금융, 법률. 회계, 세무, 정책 및 제도 등도 지원부문의 중요한 영역이다. 이러한 부문이 모두 빠짐없이 이상적으로 잘 구성되어 있으면 해운산업이 안정적으로 지속가능한 발전을 모색할 수 있을 것이다.



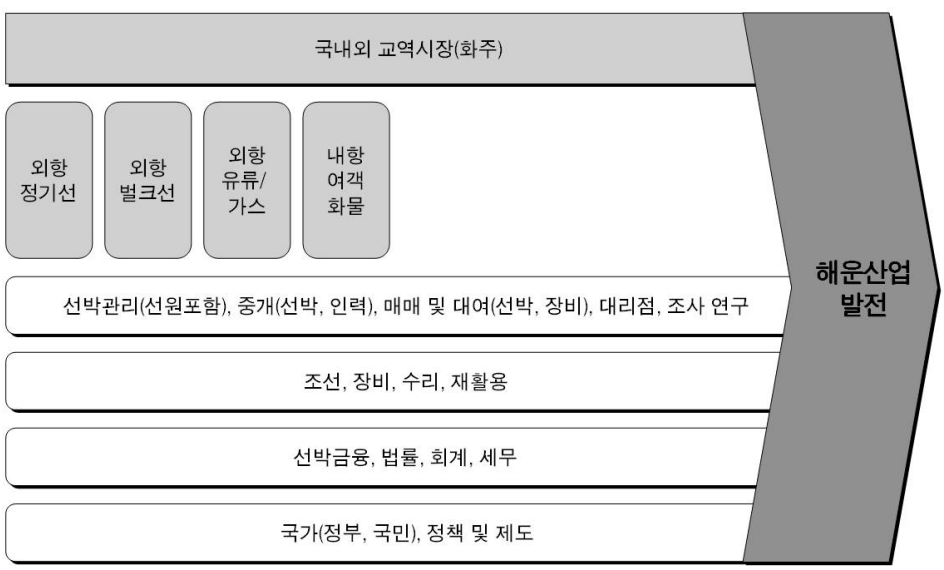
자료 : KMI 분석

| **그림 2-7** | 해운산업의 구성영역

(2) 신규사업영역

전 세계 교역시장과 여객시장을 대상으로 추진할 수 있는 해상운송사업은 매우 다양할 수 있다. 따라서 우리나라 해운회사들의 사업영역에 반영되지 않은 영역이 있다면 이러한 신규 사업도 신성장동력의 대상으로 선정되어야 한다.

<그림 2-5>에서 보는 바와 같이 우리나라 해운산업의 공급사슬은 외항 정기선, 외항벌크선, 외항 유류 및 가스선, 내항 여객 및 화물 등 일부 운송사업에 편중되어 있다. 국제크루즈사업, 특수중량화물, 프로젝트화물, 물류 등에는 충분히 참여하지 못하고 있다. 따라서 이들 신규사업영역 중에서 우리나라 선사들이 잘 할 수 있는 그리고 기대효과가 큰 분야를 신성장동력으로 활용하는 것이 바람직하다.



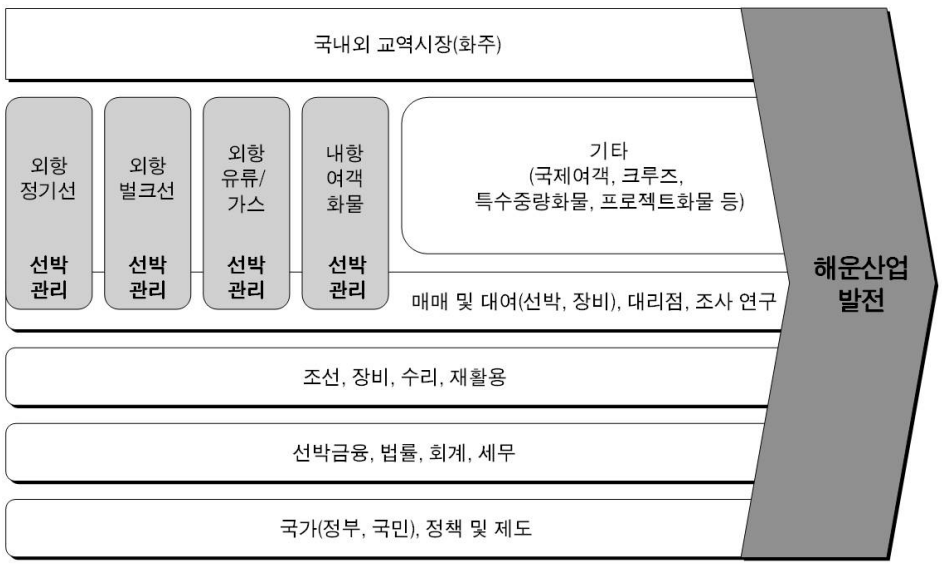
자료 : KMI 분석

| **그림 2-8** | 일부 운송 사업에 편중된 해운산업의 공급사슬

(3) 해운 기초분야의 성장엔진화 필요

해운산업을 지원하는 영역 중에서 아직까지 활용도가 낮으나 충분히 활용할 경우 우리나라 해운산업의 발전효과가 큰 분야를 찾아내는 것도 신성장동력 발굴의 중요한 과업이다. 따라서 기대효과에 비해 활용도가 낮은 지렛대도 중요한 성장동력이 될 수 있다.

예를 들어 우리니라 해운산업에서 선박관리영역은 아직도 해운회사들이 직접 챙기는 분야이다(<그림 2-6> 참조). 즉 선박관리부문이 독립적인 전문 업종으로 발전하지 못하고 있다. 선박관리를 선사들이 직접 수행하는 것과 분리·독립시켜 전문화시키는 것은 우리나라 해운산업 발전에 대한 지렛대효과에 큰 차이가 초래될 수 있다.



자료 : KMI 분석

| **그림 2-9** | 활용되지 못한 성장엔진(사례) - 선박관리업

선박의 건조나 중고선 매입, 선박의 용대선 등과 같은 선박의 확보문제, 선박의 국적이나 선급의 취득 및 관리, 선박관련 제세금 및 공과금 납부문제, 국제협약준수문제, 선원 고용 및 관리문제, 유류나 선용품의 구매, 급유, 급수, 선박의 운항 및 수리 등을 망라하는 선박관리는 많은 인적, 물적, 시간적 자원이 투입되어야 하는 영역이다.

선박관리업을 분리하여 전문 업종으로 발전시키는 경우 선박의 확보 및 운용, 선원의 고용 및 관리, 선용품 및 유류 구매 등에서 전문화효과 및 규모의 경제효과를 크게 높일 수 있다. 세계 최대 선박관리업체인 V.Ship의 경우 관리선대가 1,000척을 상회한다. 우리나라 외항해운의 총 선대와 버금가는 규모이다. 그리고 이 회사가 관리하는 선박은 선령 20년이 되어도 웬만한 중소선사가 관리하는 선령 10년의 선박에 못지않은 감항성을 유지한다고 평가되고 있다.

이러한 예에 비추어볼 때 우리나라에서도 선박관리업이 전문 업종으로 육성되는 경우 해운회사들이 막대한 규모의 경제와 전문성의 경쟁력을 향유할 수 있는 것이다. 그리고 회사의 경영역량을 기획과 마케팅에 집중하는 경우 성장의 지속가능성이 높아진다 할 것이다. 특히 중소선사들은 대부분의 역량을 이 선박관리에 투입해야 하기 때문에 특성화된 사업영역을 구축하기 어렵다. 이러한 이유로 중소선사들은 다른 회사들이 추구하는 범용사업에만 매달리게 된다.

제 3 장 해운산업 성장엔진 다변화

1. 선박금융의 지식산업화 · 대중화[4)]

선박금융(ship finance)은 해운의 선결조건이다. 즉 대규모 자본 투자가 요구되기 때문에 선박금융을 이용하지 않고서는 선박 확보가 어려운 것이다. 다양한 지식의 융합으로 발전할 수 있는 선박금융은 해운, 조선, 금융, 자본, 무역 등의 산업을 결합시켜주는 융합산업의 성격을 지닌다. 따라서 한 나라의 선박금융이 발전하기 위해서는 융합의 영역을 커버하는 클러스터가 구축되어야 하고, 전문가 집단의 형성이 필요한 것이다. 또한 선박금융은 해운 및 무역과 함께 오랜 역사를 가지고 있으며, 국제거래에 관련된 복잡한 관행과 문화를 가지고 있다.

위와 같은 선박금융의 특징, 즉 복잡한 융합분야일 뿐만 아니라 국제적인 변수가 많기 때문에 전문지식이 부족한 일반인의 참여가 쉽지 않은 한계가 존재하기도 한다.

한 국가의 해운산업 발전에 있어 선박금융의 중요성은 매우 크다. 특히 우리나라와 같은 수출입 의존도가 높은 국가나 해운・조선산업의 사회적 기여가 높은 국가에서는 더욱 그러하다. 왜냐하면 원활한 선박금융이 국가의 해운력(선박량 보유 규모)이나 조선력(선박 건조 실적)을 제고하여 국가 위상을 높이는 데 크게 기여하기 때문이다.

하지만 우리나라의 경우, 세계 조선 1위, 해운 6위라는 위상에도 불구하고 상업적 선박금융[5)]이나 대중적 선박투자가 활성화되어 있지 않다. 이

---

4) 임종관, "국내외 선박금융 동향과 전망", 2009 해양물류 동향과 전망 세미나, 한국해양수산개발원, 2009. 2.

5) 기존 우리나라의 수출입은행이나 산업은행에서 주도한 수출금융이나 제작금융 형태의 산업지원용 선박금융이 아니라, 일반 상업은행의 투자 목적에 따라 해운시황 등을 고려하여 금융을 일으키는 것을 의미함.

로 인해 해운 불황기마다 해운기업 및 일부 금융기관들은 위기에 봉착하게 되었다. 1980년대 해운산업합리화를 거쳤고, 2000년 초 IMF 위기 속에서 국적선대를 헐값에 매각해야 했다. 그리고 2008년 하반기 금융 및 실물경제 위기 속에서 많은 선사들이 유동성 위기를 겪고 있고, 일부는 법정관리 및 파산에 이르렀다. 또한 일부 국내 은행은 선주에게 RG 소송을 당하는 사태까지 발생했다.

즉 선박투자금융에 대한 악순환이 지속되고 있는 것이다. 해운의 호황기에 경쟁적으로 선박금융을 일으키고, 해운의 불황기에는 반대의 입장을 견지하고 있는 것이다. 세계 주요 은행들 역시 이러한 보수적인 금융행태를 보이지만, 이는 시황이 호·불황의 사이클을 반복한다는 해운의 본질에 대한 이해가 부족하거나 융합영역인 선박금융에 대한 전문성이 부족한 금융인력이 선박금융에 대부분 참여하여 왔기 때문이다.

이러한 한계를 극복하고 성공적인 선박금융강국으로 발돋움하기 위해서는 지식산업화를 통한 전문성 확보, 선박금융의 대중화를 통한 자본기반 구축, 선박금융클러스터 구축 및 선박금융 전문기관의 선도적 역할이 필요하다.

이를 위해 본 연구에서는 우리나라 선박금융의 비전과 목표를 '세계 5대 선박금융강국 도약을 위한 선박금융클러스터 육성'으로 설정하였다. 주요 추진전략으로 선박금융 전문인력 육성, 선박투자금융 전문기관 설립 혹은 육성, 전문 선박관리회사 및 선박운항전문회사 등 필수 연관부문육성 및 선박투자 인센티브 제공 등을 제시한다.

본 연구의 주요 방법론으로 국내외 선박금융 동향을 파악하기 위해 세계적인 선박금융 컨퍼런스에 참석하였고, 그 밖에 수십 차례 국내외 관련 전문가 인터뷰를 실시하였으며, 각종 국내외 문헌조사 등을 수행하였다.

본 연구(선박금융의 지식산업화·대중화)의 구성은 ⅰ) 신성장엔진으로서의 선박금융의 역할, ⅱ) 세계 선박금융의 동향 및 전망, ⅲ) 우리나라 선박금융 동향 및 전망, ⅳ) 선박금융의 지식산업화·대중화 방안 및 ⅴ) 기대효과 등 크게 5부문으로 이루어져 있다.

1) 신성장엔진으로서 선박금융

(1) 선박금융의 의의와 중요성

선박금융(ship finance)은 해운의 선결조건이다. '물 위의 부동산(floating real estate)'이라고 불리는 선박은 고가이기 때문에 선주가 선박을 확보할 때는 자기자본 외에 많은 액수의 자금을 은행 등으로부터 조달해야 한다. 즉 선박금융을 이용하지 않고서는 선박을 확보하기 어려운 것이다. `

이러한 선박금융은 다양한 지식의 융합으로만 발전할 수 있는 분야이다. 즉 해운, 조선, 금융, 자본, 무역 등의 산업을 결합시켜주는 융합산업의 성격을 지닌다. 따라서 어느 한 분야만의 지식으로는 발전하기 어렵다. 따라서 한 나라의 선박금융이 발전하기 위해서는 융합의 영역을 커버하는 클러스터가 구축되어야 하고, 전문가 집단의 형성이 필요한 것이다.

이러한 의미에서 선박금융은 선진국형 산업이라 할 수 있다. 선박금융은 해운 및 무역과 함께 오랜 역사를 가지고 있으며, 국제거래에 관련된 복잡한 관행과 문화를 가지고 있다. 또한 고도화된 자본시장과 금융시장의 지원을 받아야 하는 것이다.

위와 같은 선박금융의 특징, 즉 복잡한 융합분야일 뿐만 아니라 국제적인 변수가 많기 때문에 전문지식이 부족한 일반인의 참여가 쉽지 않은 한계가 존재하기도 한다. 이러한 한계를 극복하기 위한 전략의 하나로서 주요 해운국은 선박펀드를 활용하고 있다. 독일의 KG펀드, 노르웨이의 KS펀드가 대표적이며, 우리나라 역시 아시아에서 최초로 선박펀드를 도입한 바 있다.

한 국가의 해운산업 발전에 있어 선박금융의 중요성은 아주 크다. 우선적으로 선박이라는 자산에 대한 투자의 의미에서 매우 중요하다. 선주 입장에서는 해운의 호황 시에 선박을 매각 혹은 대선함으로써 시세차익 혹

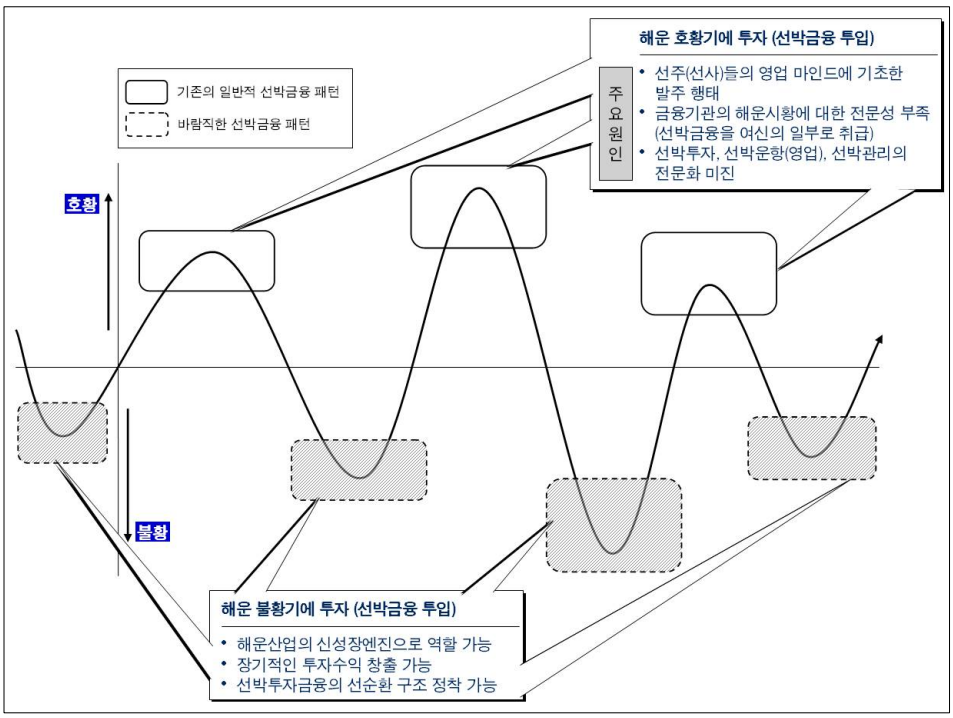
은 임대료 수입을 시현할 수 있다. 반대로 고가에 선박을 매입했다가 해운 불황 시 유동성 위기를 맞을 경우 헐값에 선박을 매각해야 하는 상황도 발생한다. 특히 불황기에 기 발주한 신조선에 대한 선박금융이 원활히 이루어지지 않을 경우, 해당 선주나 선사에게는 설상가상으로 유동성 위기를 겪게 되거나 심각할 경우 파산까지 이르게 된다.

선박금융이 중요한 두 번째 이유는 우리나라와 같은 수출입 무역 의존도가 높은 국가나 해운·조선산업의 사회적 기여가 높은 국가에서는 원활한 선박금융이 국가의 해운력(선박량 보유 규모)이나 조선력을 제고하여 국가 위상을 높이는 데 기여하기 때문이다. 국책은행인 수출입은행이나 산업은행이 시중의 상업은행보다 선박금융에 더 많은 관심과 지원을 보이는 이유가 바로 여기에 있는 것이다.

즉, 우리나라 해운산업을 질적으로 한 단계 도약시킬 수 있는 신성장엔진으로서 선박금융의 역할은 대단히 중요하다. 물론 상업적인 측면에서 세계 선박금융시장에 진출하여 수익을 창출하는 데 기본적인 의의가 있을 것이다. 나아가 산업적인 측면에서 볼 때, 합리적인 선박 투자·금융을 통해 주기적으로 호·불황을 겪는 해운산업의 위기관리 및 조정 시스템을 구축할 수 있기 때문이다. 또한 선박금융의 발전은 중개, 보험, 회계, 법률 등의 부가가치 해운서비스를 동반 발전시킬 수 있는 접점이며, 나아가 전문 선박관리회사 등의 발전에 토대를 마련하게 된다. 즉 선박금융의 발전은 해운산업의 전후방 및 측면 산업 모두를 함께 발전시켜주는 매개체의 역할을 수행하는 신성장엔진으로서의 의의가 아주 큰 것이다.

선박금융을 우리나라 해운산업의 신성장엔진으로 활용하기 위해서는 그림 <3-1>에서 보듯이 해운 호황기보다 불황기에 선박금융을 일으킬 수 있는 통찰력이 절실히 필요한 것이다. 기존의 일반적 선박금융 패턴처럼 해운의 호황기에 선박금융을 투입한다면 불황기가 닥칠 때마다 위기를 맞게 되고, 그 반대급부인 투자 기회를 활용할 수 없게 된다. 반대로 투자자,

해운기업 및 금융 은행들이 해운의 불황기를 선박금융의 기회로 활용한다면 저가에 선박을 확보할 수 있게 되어 다가오는 호황기에 막대한 선가차익을 실현하는 등 장기적인 투자수익 창출이 가능하다. 또한 선박투자금융의 선순환 구조 정착을 통해 우리나라 해운산업의 지속가능한 발전에 크게 기여할 수 있는 것이다.



| **그림 3-1** | 선박금융의 2가지 패턴

2) 세계 선박금융의 동향 및 전망

(1) 세계 선박금융 동향

① 신조선 및 중고선 매매 금융

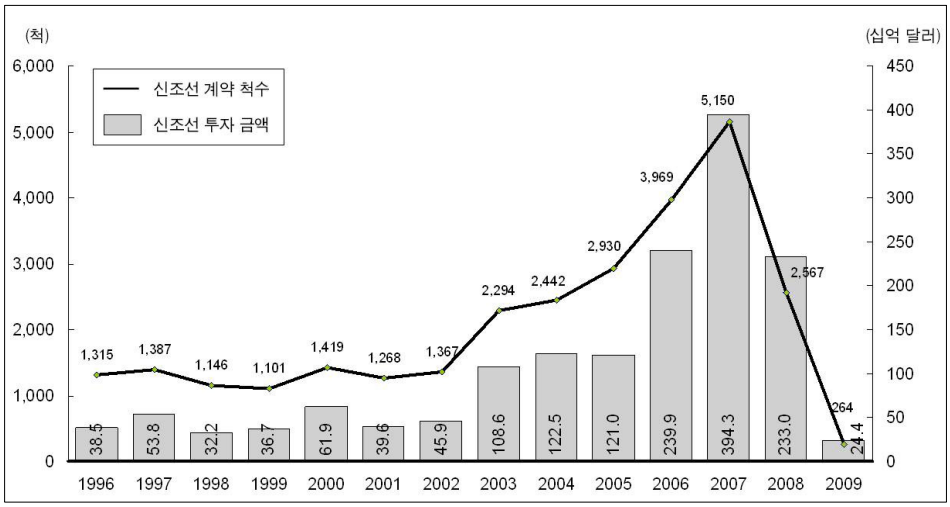
세계 신조계약 선박량은 2003년부터 1억 톤(DWT)을 넘기 시작하였고, 2007년에는 2억 7,000만 톤(5,150척)을 돌파하였다. 그러나 2008년 9월 글로벌금융위기가 발생한 이후에는 신조계약이 거의 실종되었다. 이로 인해 2008년 신조선 계약 규모가 1억 6,693만 톤(2,567척)으로 감소하였으며, 2009년 10월 누계 신조 계약은 264척에 불과하였다.

| 표 3-1 | 2009년 월별 신조선 계약 추이

	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월
척 수	15	10	12	23	0	22	73	47	28	34
천 톤	401	246	698	128	-	2,780	7,016	6,666	1,569	2,415

자료 : www.clarksons.net

하지만 금융위기 이전 수년간 신조계약이 급증함에 따라 조선소의 수주잔량이 2009년 2월 1일 기준으로 5억 6,520만 톤(9,056척)에 달하고 있다. 따라서 동일 기준 세계 총 선대 11억 6,000만 톤(55,439척)의 48.7%나 되는 많은 선박이 조선소에서 추가로 건조될 예정이다. 사상 최대 선박건조계약이 이루어진 2007년의 신조선 투자액은 3,943억 달러에 이르며, 2008년에도 2,330억 달러가 투자되었다. 반면 2009년 10월 누계 신조선 투자액은 244억 달러로 2008년의 10% 수준으로 급락하였다.

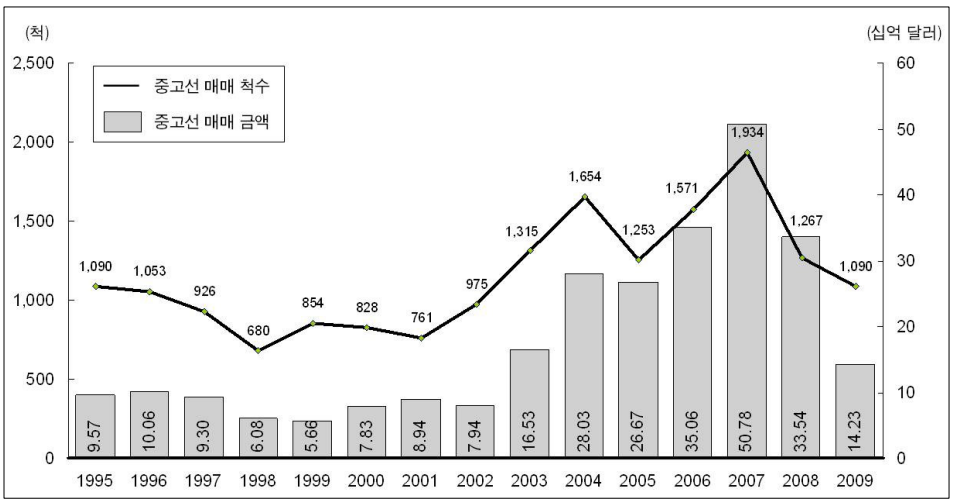


주 : 2009년은 10월 누계 실적임
자료 : www.clarksons.net

| 그림 3-2 | 세계 신조선 계약 및 투자 규모 추이

중고선 거래 추이를 살펴보면, 1997년부터 2002년까지는 연간 중고선 매매액이 100억 달러 미만이었으나 2003년에 165억 달러로 확대된 후 2007년의 거래액은 500억 달러를 돌파하였다. 하지만 2008년 하반기 이후의 금융 및 실물경제 위기에 따라 2008년 거래액은 335억 달러, 2009년 11월 누계는 142억 달러로 주춤하고 있다. 2003년 1월부터 2009년 11월까지 1만 84척의 중고선이 거래되었으며, 총 거래금액은 2,048억 달러에 육박한다. 2009년에 와서는 11월 중순까지 1,090척, 142억 달러가 거래되었다.

2009년 이후 중고선 거래의 특징을 살펴보면, 영업확장 목적의 중고선 거래는 거의 실종하였고, 구조조정용 저평가 선박의 거래가 점차 증가할 것으로 예상된다. 특히 독일의 수송전문은행인 DVB는 최근 저평가 매물을 매입할 목적으로 2억 5,000만 달러의 펀드를 조성한 바 있다.



주 : 2009년은 11월 17일 누계 기준임
자료 : 클락슨, KMI 분석

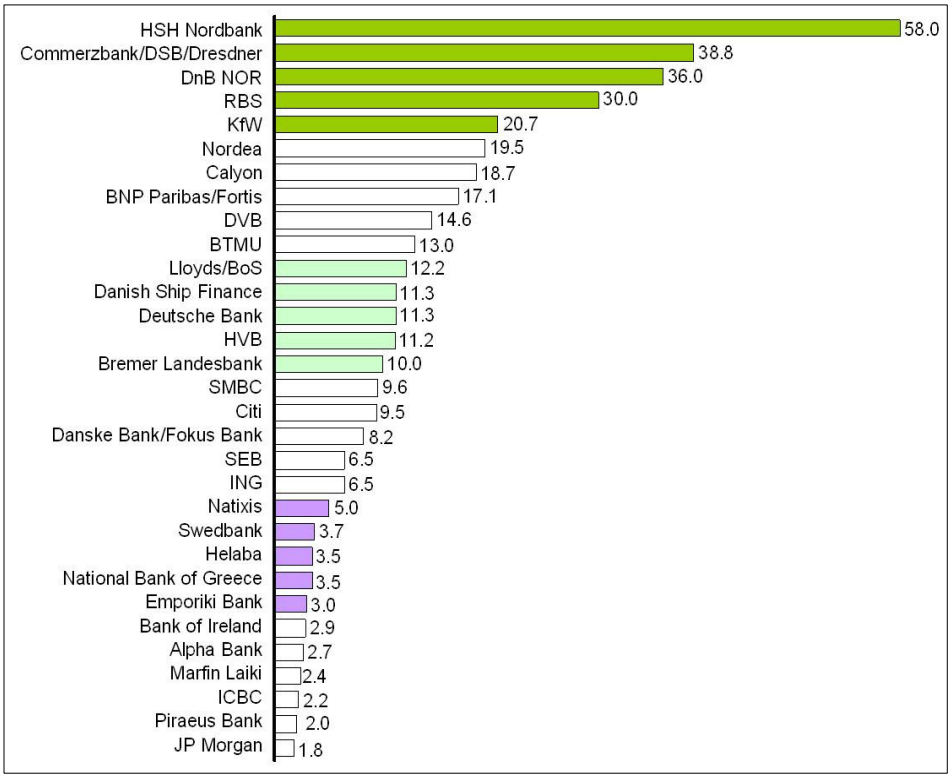
| 그림 3-3 | 세계 중고선 거래규모 추이

② 주요 선박금융기관의 여신 규모

2008년 말 기준 상위 31대 선박금융기관들의 선박금융 규모는 약 3,960억 달러로 전체 여신규모(약 4,500억 달러)의 약 88%를 담당하고 있다.[6] 또한 상위 10대 은행의 선박금융 규모는 2,670억 달러로 약 60%를 차지한다.

6) 세계 선박금융시장에 노출되지 않은 중동 및 극동 아시아지역의 선박금융 실적은 제외되어 있어 실제로는 그 규모가 더욱 클 것으로 추정됨.

단위 : 십억 달러



주 : ① 2008년 말 기준, 상위 31개 선박금융은행 대상, ② 극동아시아 및 중동지역 은행의 실적 제외, ③ Offshore 부문은 제외.

자료 : Ted Petropoulos, "Latest trends and developments in internatioal ship finance - Addressing the on-going impact of the credit crunch", 22nd Annual Ship Finance & Investment Forum 2009, 10 November, 2009

| 그림 3-4 | 2008년 상위 31개 금융기관별 선박금융 규모

하지만 2009년 상반기 상위 10대 선박금융은행들의 여신 규모를 살펴보면, 54억 달러로 2008년과 비교했을 때 선박금융이 거의 마비되었다고 해도 과언이 아니다. 2009년 상반기 총 여신 규모 역시 175억 달러에 그치고 있다.

| Ⅱ 3-2 | 2009년 상반기 상위 10개 금융기관별 선박 신디케이트론 규모

단위 : 십억 달러, 건, %

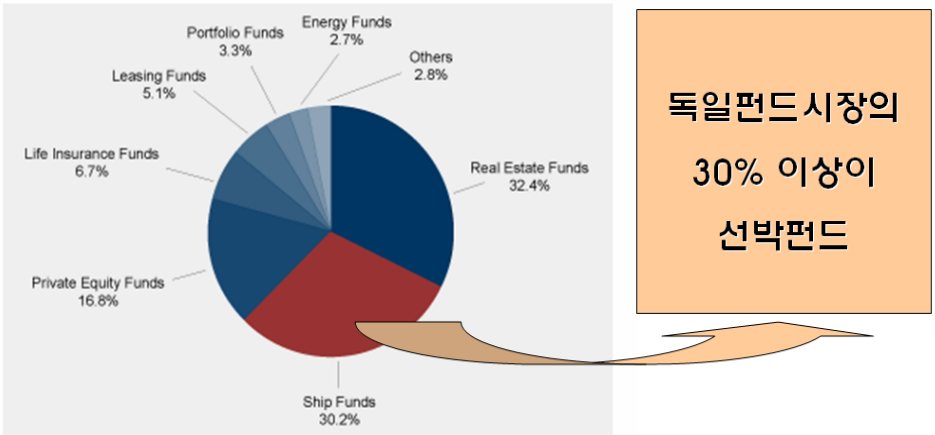
	은행 (Bookrunner)	대여규모	건수	점유율(%)
1	SMBC	1.1	10	6.5
2	Nordea	0.6	3	3.5
3	SBI Capital Markets	0.6	1	3.3
4	Mizuho	0.6	7	3.2
5	DnB NOR	0.5	5	3.1
6	KfW	0.5	1	3.1
7	Wells-Wachovia Securities	0.5	1	2.7
8	Mitsubishi UFJ Financial Group	0.5	3	2.7
9	ING	0.3	2	1.7
10	BNP Paribas	0.2	2	1.3
TOP 10 소계		5.4	35	31
기타		12.1	15	69
합계		17.5	50	100

자료 : Dealogic, 대신증권리서치센터 ; 전재천, "조선산업 : 선박금융, 2009년 2분기에도 침체 지속", 「Daishin Note & Comment」, 12 August, 2009에서 재인용

③ 독일 KG의 선박펀드 규모

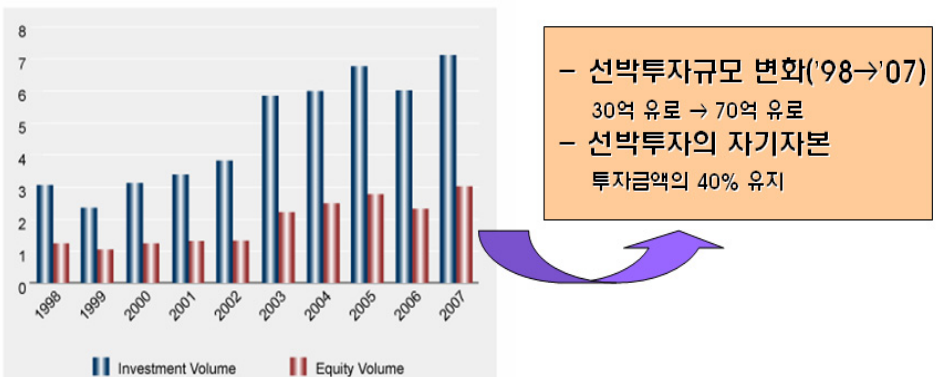
2007년 독일 펀드시장에서 선박펀드는 30.2%를 점유하여 32.4%를 점유한 부동산펀드에 이어 2위를 차지하고 있다. 특히 세계 선박금융시장에 널리 알려진 독일 KG(Kommandit Gesellschaft)의 2007년 선박투자액은 70억 유로(약 12조 6,000억 원)에 달하며, 1998년의 투자액 30억 유로에 비해 2배 이상으로 확대되었다. 2009년 11월 기준, KG펀드가 소유한 전 세계 선대 규모는 약 2,500척에 달한다.[7)]

7) Patrick Hagen, "More than 300 KG ships need rescuing", *Lloyd's Lists*, 13 November, 2009.



자료 : Scope, *Scope Analysis Report,* 2008. 2(Appen Capital에서 재인용)

| **그림 3-5** | 독일 펀드시장에서 선박펀드의 위상



자료 : 상게서에서 재인용

| **그림 3-6** | 독일 KG의 선박투자규모 변화

④ 선박금융시장 동향

신조선금융의 경우, 추가로 발주되는 신조선(특히 상선)이 거의 없어 신규 금융수요도 대폭 축소될 것으로 예상된다. 일부 조선소의 R/G 발급 어려움으로 기 약정 금융까지도 파기되고 있는 실정이다. 또한 해운시황 악화 및 금융기관의 대출기피로 기 계약분도 일부 정지되고 있다.

한편 선박의 공급과잉에 대한 우려가 확산되면서 선종 변경, 선가 조정, 인도시기 조정 등으로 금융스케줄이 변경되고 있으며, 조선소 및 선사의 경영 악화 및 기 발주 선박의 시장가치 하락에 따른 추가 담보 요구 등으로 기 계약분의 재금융 수요가 발생할 것으로 예상된다.

중고선금융의 경우, 해운시황 악화로 중고선 매매금융 역시 위축되고, 금융기관들도 대출을 기피하고 있다. 스칸디나비아, 독일, 그리스 등의 일부 기관들만 선박금융에 참여하는 실정이다. 선사의 재무구조 악화로 자구노력 또는 청산용 금융수요가 누적될 경우, 저평가된 선박들의 매매는 활성화될 것으로 예상된다. 특히 독일의 운송전문 금융기관인 DVB 은행은 저평가된 선박 매물을 겨냥하여 2억 5,000만 달러의 'DVB Invest Opportunity Fund'를 조성한 바 있다.[8)]

선박 수리 또는 개조 금융의 경우, 호황기에 단일선체 유조선을 벌크선으로 개조하는 선박개조금융이 활발하였으나, 시황악화로 수리 및 개조금융도 거의 정지된 상황이다. 하지만 운항중단 선박 증가로 수리 또는 개조의 잠재수요는 누적되고 있다고 판단된다.

⑤ 금융위기 이후 선박금융시장 변화가능성[9)]

선박금융은 전통적으로 서구의 금융기관들이 주도해왔다. 또한 서구의 대형은행들은 서브프라임 모기지에 관여하였기 때문에 금융위기의 피해가 가장 큰 것도 그들 은행이다. 독일의 KG도 유동성 위축으로 상당한 어려움을 겪고 있다. 실제로 2009년 11월, 'Hansa Ship Finance Conference'에서 선박펀드 전문가인 Jurgen Dobert는 334척 이상의 KG펀드 소유 선박이 금융구제를 받아야하는 긴박한 상황에 처해있다고 설문조사 결과를 인용하여 발

8) Friederike Krieger, "DVB Bank fund to target 'underpriced' ships", *Lloyd's List*, 11th February 2009.

9) 2008년 11월 13일 선박금융포럼에 참석한 전문가들을 대상으로 실시한 인터뷰내용 등을 참고한 것임(www.dmkn.de 또는 www.competence-site.de).

표한 바 있다.[10] 반면 스칸디나비아, 그리스, 아랍, 극동의 금융기관은 충격이 다소 덜할 것으로 보인다.

아울러 해상 운임의 폭락을 감안하여 많은 금융기관들이 해운에 대한 투자를 기피하고 있기 때문에 이번 금융위기를 계기로 선박금융에 계속적으로 참여하는 금융기관과 선박금융을 포기하는 기관이 구분될 것으로 예상된다.

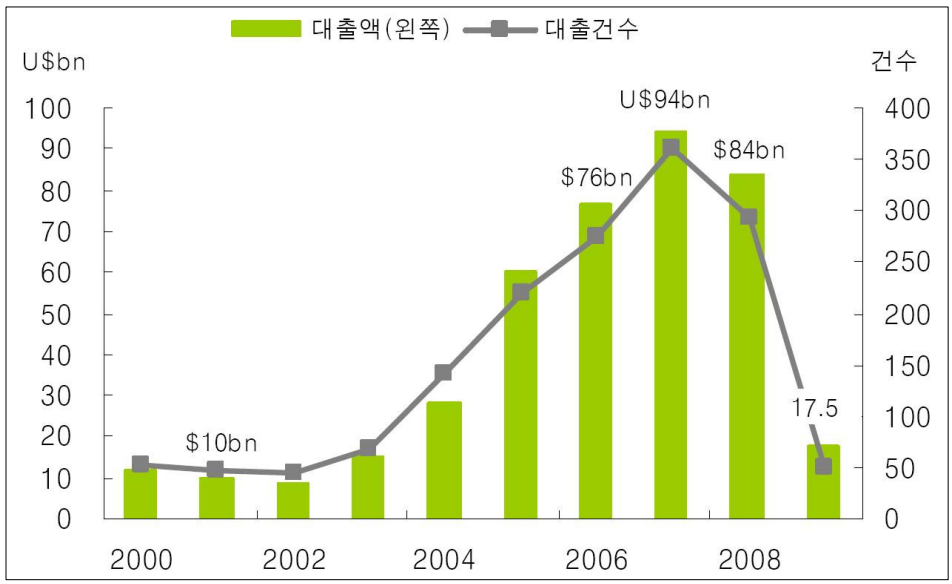
| Ⅲ 3-3 | 주요 선박금융은행들의 2010년 여신규모 전망 설문결과

(질문) 2010년 세계 전체 선박금융 여신규모를 어떻게 예상하십니까?		(질문) 향후 1여년에 걸쳐 세계 선박금융 은행의 수가 어떻게 변화할 것으로 예상하십니까?	
10% 이상 증가	0.0 %	현 수준 유지	25.9 %
10% 이내 증가	7.4 %	증가	0.0 %
현 수준 유지	22.2 %	10~20% 감소	66.7 %
10% 이내 감소	59.3 %	20% 이상 감소	7.4 %
10% 이상 감소	11.1 %		

주 : 27개 상위 선박금융은행 대상, 2009년 10월 14일~31일까지 조사
자료 : Ted Petropoulos, “Top Banker's Survey”, 22nd Annual Ship Finance & Investment Forum 2009, 10 November 2009

다른 산업과 마찬가지로 해운에서도 자금조달비용, 즉 선박금융비용이 상승할 것이다. 그리고 금융기관 간 신뢰가 무너질 것이므로 선박금융의 신디케이트가 성사되기 어려울 것으로 예상된다. 실제로 2009년 상반기 선박 신디케이트론의 규모는 약 175억 달러이며, 개별 최대 여신 규모가 65억 달러 이하로 형성되고 있다.

10) Patrick Hagen, “Poll reveals dire state of KG-owned vessel finances”, *Lloyd's Lists*, 16 November 2009.



주 : 2009년은 상반기 누적 실적임(1분기 119억 달러, 2분기 56억 달러)
자료 : Dealogic, 대신증권리서치센터 ; 전재천, "조선산업 : 선박금융, 2009년 2분기에도 침체 지속", 「Daishin Note & Comment」, 12 August 2009에서 재인용

| 그림 3-7 | 선박 신디케이트론 연도별 추이

| 표 3-4 | 2009년 상반기 해운 관련 신디케이트론 규모

대출기업	규모	대상	국적	대출은행
AP Moller-Maersk AS	6.5	재금융	덴마크	Mitsubishi UFJ Financial Group, Citi 등
Royal Caribbean Cruises	1.1	크루즈선	미국	BNP Paribas, Nordea, SEB
Nakilat	0.9	LNG선	카타르	Arab Bank Group, BNP Paribas 등
Stena	0.9	n/a	스웨덴	BNP Paribas, Citi, Deutsche Bank, HSBC
SeaDrill	0.8	해양플랜트	노르웨이	BNP Parbias, Calyon 등
Krishnapatnam Port Co.	0.6	n/a	인도	India SBI Capital Markets
Royal Caribbean Cruises	0.5	크루즈선	미국	KfW
American Commercial Lines	0.5	n/a	미국	Wells-Wachovia Securities 등
Hurtiguiten Group	0.5	n/a	노르웨이	DnB NOR, Nordea, DZ Bank 등
Carnival Corp.	0.5	크루즈선	미국	BNP Paribas, Banca Crige SpA 등

| Ⅲ 3-4 | 2009년 상반기 해운 관련 신디케이트론 규모 (계속)

대출기업	규모	대상	국적	대출은행
Etesco Drilling Services	0.4	해양플랜트	브라질	Mitsubishi UFJ Financial Group, ING 등
NYK	0.3	상선	일본	Mitsubishi UFJ Financial Group
MOL	0.3	상선	일본	Sumitomo Mitsui Banking Corp
Euronav SA/NV	0.3	상선	벨기에	Calyon, Nordea, SG CIB 등
Sonag Bulkers	0.3	상선	Cyprus	Nordea, Citi, DZ Bank, DnB NOR 등
기타	3.2	-	-	-
합계	17.5	-	-	-

자료 : Dealogic, Tradewinds, 대신증권리서치센터 ; 전재천, "조선산업 : 선박금융, 2009년 2분기에도 침체 지속", 「Daishin Note & Comment」, 12 August 2009에서 재인용.

이에 따라 투자자들에게는 대부분의 현행 선박금융 모델의 매력도가 떨어질 것이다. 특히 위험기피현상이 일반화되면서 레버리지가 큰 단기금융모델의 매력도가 크게 떨어질 것이다. 한편 독일 KG의 경우 자기자본이 40%에 달하며, 장기투자 경향이 강하기 때문에 일부 단기적인 유동성 위기를 겪을 수는 있지만 선박금융모델로서의 매력도가 크게 손상되지는 않을 것으로 보인다.

향후 선박금융은 혁신의 필요성이 강조되어 새로운 선박금융기회가 발생할 것으로 전망된다. 선박금융은 오랜 역사 속에서 끊임없이 개선되어 왔으며, 이번 금융위기 또한 선박금융의 혁신을 초래할 수 있다. 그리고 전세계적으로 자본의 공급원이 다양하기 때문에 선박금융의 혁신이 가능할 것이다. 금융기관들의 대출이 여의치 못하고 또 해운시황도 악화되었기 때문에 100% 자기자본의 모델이나 벌처펀드(vulture fund)[11]와 같은 선박금융모델이 등장할 가능성도 있다.

또한 자산가치 하락으로 인해 여유자금을 보유한 투자자들에겐 이번 금융위기가 역사적인 기회가 될 수도 있는 것이다. 따라서 금융위기의 타

11) 부실기업이나 부실채권에 투자하여 수익을 올리는 펀드로서 파산한 기업이나 자금난에 부딪쳐 경영 위기에 처한 기업을 싼값에 인수하여 경영을 정상화시킨 후 비싼 값으로 되팔아 단기간에 고수익을 올리는 고위험·고수익을 특징으로 함(자료 : 네이버 백과사전).

격이 적은 중동과 아시아 금융시장에는 좋은 기회가 될 수도 있는 것이다. 실제로 현재 선박금융의 대부분을 제공하고 있는 유럽계 선박금융 전문은행들을 대상으로 한 설문조사(2009년 10월)에서 66%가 향후 3~5년 이내에 극동아시아 지역의 은행들이 선박금융 공급의 경쟁자로 대두될 것이라는 결과가 나타난 바 있다.[12]

⑥ 향후 선박금융 수요[13]

기 발주된 신조선박의 향후 인도일정에 따라 2010년부터 2012년까지 계약가격(contract value of orderbook)을 기준으로 할 때, 일반적으로 약 4,500억 달러의 자금이 필요할 것으로 예상된다.[14] 하지만 그리스 페트로핀은행(Petrofin S.A)의 Managing Director이자 선박투자펀드 전문가인 Ted Petropoulos는 계약 취소와 인도 연기 등으로 동 기간 내에 약 25%의 선박금융 규모가 감소하여 실제 소요되는 선박금융 규모는 3,375억 달러로 추정하고 있다. 이 중에 약 50%(1,688억 달러)가 아직까지 은행과의 금융 계약이 완료되지 않은 것으로 추정되고 있다. 이 때 계약선가의 약 30%인 354억 달러는 선박의 시장가치 하락으로 조정될 것으로 예상된다. 또한 동 기간동안 새로운 신조선 계약으로 인해 약 350억 달러가 소요될 것으로 추계된다. 결론적으로 2010년부터 2013년까지의 4년 동안 필요한 신규 선박금융(여신) 규모는 기 발주된 신조선 중 금융계약이 체결되지 않은 선박(여신규모는 선가의 60%로 가정)에 대한 1,013억 달러에 시장가치 조정분 354억 달러를 감하고 난 후 새로운

12) Major Competition 29.63%, Medium Competition 37.04%, Minor competition 33.33% (Ted Petropoulos, “Top Banker's Survey”, 22nd Annual Ship Finance & Investment Forum 2009, 10 November, 2009.).

13) Ted Petropoulos, “Latest trends and developments in international ship finance - Addressing the on-going impact of the credit crunch”, 22nd Annual Ship Finance & Investment Forum 2009, 10 November, 2009.

14) Scope Analysis Report(2/2008)에 따르면, 기 발주된 신조선박에 대해서만 2008년부터 2012년까지는 약 6,000억 달러의 자금이 필요할 것으로 예상된 바 있다. 소요자금의 55%를 차입한다고 가정하였을 경우 3,250억 달러의 선박금융이 필요하고, 따라서 연간 약 800억 달러의 신조금융이 요구되는 것임.

신조선 계약에 의해 소요되는 약 350억 달러를 합치면, 전체 약 1,000억 달러(1,009 = 1013 - 354 + 350)로 추정된다. 이는 2009년 말에 추정된 선박금융 여신 규모인 4,100억~4,200억 달러의 약 25%로 향후 4년 동안 신조선 관련 추가될 것으로 예상되는 신조선 선박금융 여신 규모에 해당한다.

또한 Petropoulos는 2009년 중고선 매매시장 규모를 약 142.5억 달러로 추정하면서[15], 향후 4년 동안(2010~2013) 중고선 매매(resale 포함) 금융이 더욱 활기를 띠어 약 250억 달러의 추가 금융이 소요될 것으로 추정하고 있다. 그리고 M&A, 재금융(refinancing) 등 기업의 일반 활동에 소요되는 신규 여신 규모도 약 250억 달러로 추정하고 있다.

결론적으로 신조선, 중고선, 일반 기업활동 관련 금융까지 모두 포함하여 신규로 발생하는 순(net) 금융수요는 약 1,500억 달러이며, 연간(2010~2013) 약 375억 달러의 금융 수요가 발생할 것으로 추정되고 있다. 회수된 자금이 신규 금융에 투입된다고 가정할 때, 이 규모는 금융 수요(loan demand)의 관점에서 과잉된 것이 아니라 충분히 관리 가능할 것으로 전망된다.

3) 우리나라 선박금융의 동향과 전망

(1) 선대 및 신조선 발주 현황

2008년 8월 기준 우리나라 소유 선박량은 789척에 2,160만 톤(GT)에 달하며, 용선선박은 1,386척으로 5,672만 톤이다. 이는 세계 6위의 선대규모이다.

| Ⅲ 3-5 | 우리나라 선대 현황

구분	소유선박		용선선박		비고
	척수	천GT	척수	천GT	
운항선대 규모	789	21,595	1,386	56,727	세계 6위

주 : 2008년 8월 기준임
자료 : 국토해양부(선주협회 회원사 기준임)

15) 2009년 9월 누계, 중고선 매매시장 규모는 107억 달러로 집계됨(www.gmoundreas.gr).

2008년 6월 말 기준, 우리나라 선사들의 신조선 발주량은 334척으로 1,662만 톤에 달한다. 즉 기존 소유선대의 77%에 해당하는 선대규모를 발주한 것이다. 신조선 건조지역을 보면, 우리나라 조선소에서 건조할 선박이 전체의 68.5%에 달하며, 19.5%는 중국 조선소이고, 11.6%는 일본 조선소이다.

| Ⅲ 3-6 | 우리나라 선사들의 신조선 발주 현황

단위 : 천GT, %

건조지역	척수	선박량	비중
한 국	188	11,383	68.5
중 국	103	3,234	19.5
일 본	36	1,923	11.6
기 타	7	81	0.5
합 계	334	16,622	100.0

주 : 2008년 6월 말 기준임
자료 : 국토해양부

(2) 우리나라 선사들의 신조선 자금수요

2008년 6월 말 기준 발주 선박량의 총 선가는 약 200억 달러로 이중 자기자금 12% 정도를 제외한 신조선 금융수요는 176억 달러에 달한다.

| Ⅲ 3-7 | 우리나라 선사들의 신조금융 수요

단위 : 억 달러

총선가	자기자금	차입금	국내금융
200	24	176	106

주 : 2008년 6월 말 기준임

신조선 확보용 국내 조달자금 106억 달러의 연도별 집행 예상액은 2009년과 2010년에 각각 36억 달러와 28억 달러이다. 그리고 2011년 이후에는 약 10억 달러 정도가 필요한 실정이다. 그러나 금융위기의 여파로 금융공급원이 취약해진데다 시황악화 및 선가하락으로 선사들의 보유자금 상

황도 여의치 못하기 때문에 상당수의 신조선 발주계약이 취소되거나 포기될 것으로 전망된다. 따라서 실제 선박금융수요는 상당히 축소될 가능성이 클 것으로 예상된다.

| 표 3-8 | 신조선 국내금융의 연도별 자금집행수요

단위 : 억 달러

2008년	2009년	2010년	2011년 이후
32	36	28	10

주 : 2008년 6월 말 기준임

(3) 우리나라 선박펀드 현황

세계적으로 선박펀드제도를 운영하고 있는 나라는 우리나라를 포함하여 노르웨이, 덴마크, 독일, 싱가포르 등 소수에 불과하다. 우리나라는 2004년부터 선박펀드제도가 운영되었으며, 2008년(8월 기준)까지 총 72개의 선박펀드가 조성되어 98척의 선박투자가 실시되었다. 지난 5년 동안 총 투자금액은 4조 8,107억 원이고, 연평균 투자금액은 9,621억 원이며, 2007년부터는 연간 투자금액이 1조원을 상회함으로써 단기간에 독일 선박펀드의 10% 규모까지 성장하였다.

| 표 3-9 | 우리나라 선박펀드 규모 추이

단위 : 개, 억 원

구분	2004년	2005년	2006년	2007년	2008년	누계
펀드 수	17	17	15	13	10	72
투자금액	9,598	11,152	6,360	10,505	10,4921	48,107

주 : 2008년 8월 12일 기준임
자료 : 국토해양부

하지만 2009년부터 선박펀드 투자에 대한 인센티브가 약화되어 투자 매력도가 시황악화와 더불어 더욱 하락할 것으로 보인다. 2008년 이전까지는 3억 원 미만의 투자금액에 대해서는 배당소득을 비과세 처리하고, 3억 원 초과의 투자금액에 대해서는 분리과세를 하였다. 그러나 2009년부터는 3억 원 미만의 투자금액에 대한 '배당소득 비과세'를 '배당소득 5% 과세'로 변경함으로써 선박펀드의 투자인센티브가 크게 축소된 것이다. 다만 3억 원 초과분 배당소득의 분리과세는 그대로 유지되고 있다.

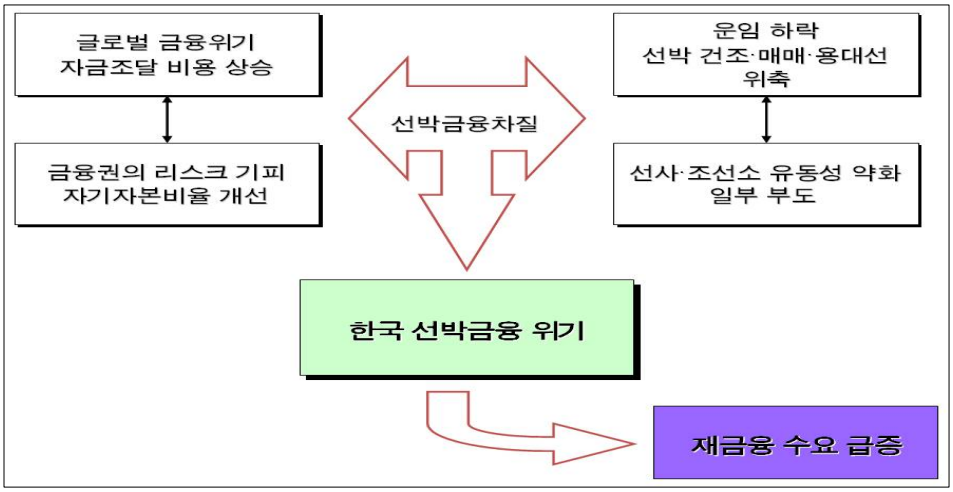
| Ⅲ 3-10 | 우리나라 선박펀드의 투자인센티브 축소

2008년 이전	2009년 이후
• 3억 원 미만 투자액 : 배당소득 비과세 • 3억 원 이상 투자액 : 분리과세	• 3억 원 미만 투자액 : 배당소득 5% 과세 • 3억 원 이상 투자액 : 분리과세

(4) 우리나라 선박금융의 위기상황

① 금융권의 입장

2005년 이후 해운호황으로 대형 금융기관들이 선박금융에 경쟁적으로 참여하였으나, 2008년 미국 발 금융위기의 확산으로 자금동원력이 취약해지자 실물부문의 부실채권에 대한 대응이 쉽지 않은 상황이다. 특히 금융기관들은 해운시황이 악화되어 해상운임이 급락하고 선박의 시장가치가 하락하자 선박금융에 매우 소극적으로 대응하고 있다. 즉 금융권 자체의 재무건전성 유지라는 과제 때문에 해운리스크에 대해 적극적으로 대응하지 못하고 있는 것이다. 왜냐하면 신규 선박금융보다는 기존채권의 안정성 관리가 해당 금융기관에 더욱 중요하게 작용하기 때문이다.



| 그림 3-8 | 우리나라 선박금융의 위기상황

② 선박펀드 입장

해운불황으로 상선에 대한 신조선 수요가 실종되었고, 중고선도 영업목적의 투자수요는 거의 없는 실정이다. 위기극복 차원으로 나오는 선박매물에 대한 투자를 시도해 볼 수 있는 상황이나 해운불경기로 투자자들의 관심이 떨어지고, 2009년부터 투자 인센티브마저 크게 축소되어 투자자를 모집하기 쉽지 않은 상황이다.

하지만 정부기관인 해경이나 해군에서 발주되는 해경선 혹은 군함 등은 해운시황에 관계없이 수익이 보장되는 매력적인 투자 상품이다. 물론 그 규모는 제한적이다.

③ 해운회사 입장

해운불황으로 미래 운임수입이 불투명하기 때문에 신규 선박투자는 엄두도 못내고 있으며, 기 발주된 신조선 계약도 금융권의 자금집행 기피경향으로 중도금 지불이 여의치 못한 실정이다. 따라서 가능하다면 신조선계약을 취소하거나 포기하려는 입장을 보이지만 이것 역시 계약 취소에 따른 신용 하락 및 매몰비용 처리 문제로 쉽지 않다.

설상가상으로 선박의 시장가치 하락으로 인해 거래은행이 추가담보를 요구하는 반면 운임 급락으로 현금이 부족하기 때문에 운영자금 수요가 급증하고 있다. 이러한 유동성 위기를 극복하지 못하는 일부 선사들은 법정관리를 신청하거나 심지어 파산까지 한다.[16)]

④ 선박금융의 위기상황

해상운임 하락으로 유동성이 취약해져 선사들의 자금수요가 급증하고 있음에도 불구하고 금융권의 자금 동원력 취약으로 선박금융이 쉽지 않은 실정이다. 선박펀드 측면에서도 세제혜택의 축소로 적극 대응하기가 어렵다. 따라서 현재 한국 선박금융은 위기상황에 봉착하였고, 이는 우리나라 해운 및 조선산업까지 파급될 전망이다.

| 표 3-11 | 금융위기가 우리나라 조선산업에 미치는 영향

구분	내용
신조선 계약 급감	• 2008년 동기 대비 97% 감소
유동성 부족	• 주요 7대 조선소의 은행 차입 급증 - 2008년 8월, 16억 불 - 2009년 8월, 46억 불(194% 증가)
선박건조계약 취소	• 주요 7대 조선소 : 5% 이하(추정) • 중소형 조선소 10~15%(RG 발행된 계약에 한정)
재협상	• 선박 인도시기 연기, 중도금 지불조건 변경 등

자료 : Jong seo Yang, “State of the Korean Shipyard Industry and Effects of the Financial Crisis on the Shipbuilding Cluster”, 3rd Annual Korea Ship Finance Forum, Busan, 23 October, 2009

16) 해운기업에 영향을 미친 사례로는 Samsun Logix, TPC Korea, Daewoo Logistics, Serim Ocean Shipping사가 기업회생절차(Corporate rehabilitation proceeding)에 따른 구조조정이 진행 중이며, Park Load와 Bright Shipping사는 유동성 위기로 파산(Default)되었음.

4) 선박금융의 지식산업화 · 대중화 방안

(1) 선박금융의 성공요건

① 지식산업화를 통한 전문성 확보

선박금융은 오랜 역사를 가지고 있는 국제거래분야이다. 따라서 많은 변수가 개입되는 독특한 영역을 구축해왔다. 그러므로 선박금융 특유의 전문지식이 축적되어야 함은 물론 해운시황에 대한 통찰력도 구비되어야 한다. 즉 선박금융의 전문화 및 지식산업화가 필요하다.

② 대중화를 통한 자본기반 구축

선박은 대규모 자본투자를 요구되고, 세계적인 정치, 군사, 경제, 무역, 기후변화까지 많은 변수가 작용하기 때문에 단기적인 레버리지 효과를 무리하게 기대하면 실패할 확률이 높다. 레버리지를 낮추려면 많은 자기자본을 투자해야 하므로 국민들이 참여하는 선박펀드의 역할이 매우 중요하다고 볼 수 있다. 즉 선박금융의 대중화가 필요하다.

③ 클러스터 형성

선박금융은 해운, 조선, 금융, 무역 등의 어느 한 분야에 예속되면 발전하기 어렵다. 이러한 모든 분야를 결합하는 지식융합 클러스터가 형성되어야 발전할 수 있는 것이다.

④ 전문금융기관의 선도적 역할

대부분의 선박투자 의사결정은 해운의 호황기에 선박을 발주, 매수하는 경향이 높다. 이러한 영업마인드에 기인한 투자관행으로 선박투자의 악순환 고리가 형성된다. 하지만 선박금융은 불황기에 투자를 유도하여 호황기에 이익을 실현하는 선순환 사이클을 형성해야 발전할 수 있다. 따라서

선박금융 전문금융기관의 선도적인 역할이 필수적이다.

(2) 선박금융클러스터 구축

우리나라가 세계 선박금융 강국으로 발전하기 위해서는 선박금융의 지식산업화 및 대중화가 필수적이다. 이를 위한 중장기 방안으로 선박금융클러스터를 구축해야 한다. 세계 선박금융의 초강국으로 발전한 독일의 경우 해운, 조선, 금융, 펀드, 법률, 회계, 세무 등의 영역을 융합시킨 클러스터를 형성하고 있다. 이러한 강력한 클러스터를 활용하여 세계적인 선박금융기관, 대규모 선박펀드, 대형 선박관리업체 및 선대규모의 지속적 성장이라는 성과를 달성하고 있다.

우리나라는 2008년 하반기 이후 직면한 금융 및 해운 위기를 선박금융 육성의 출발점으로 활용해야 한다. 단기적으로 해운 유동성위기를 극복해야함은 물론이고 동시에 선박금융강국의 발판을 마련해야 한다. 그렇지 않으면, 또다시 금융 혹은 해운위기를 맞을 경우 대다수의 선사나 조선소들이 반복되는 위기를 맞게 될 것이다.

선박금융클러스터 구축을 위한 추진전략으로 4가지를 제안한다.

첫째, 가장 중요한 필수전략으로 선박금융 전문인력을 육성해야한다. 해운, 조선, 금융, 펀드, 법률, 회계, 세무 등의 융합 지식을 갖춘 전문인력 양성이 시급하다. 이러한 전문인력 양성을 통해 선박금융을 지식산업화하여 저변을 확대하고 대중화시켜야 할 것이다. 특히 해운시황에 통찰력을 갖춘 전문인력을 양성・관리해야한다. 이러한 전문인력들이 선박금융기관에서 선박금융 및 투자의사결정에 합리적으로 참여함으로써 불황기에 선박투자를 돕고, 호황기에 선박을 매매하는 선박금융 및 투자의 선순환 구조를 정착시킬 수 있을 것이다. 우리나라와 같이 해운・조선산업의 규모가 크고 그 산업의 중요성이 높은 국가일수록 더욱 필수적이다.

둘째, 선박투자금융 전문기관을 설립 혹은 육성해야 한다. 이는 선박금융의 자본기반을 강화시켜줄 뿐만 아니라, 선박금융 대중화를 위한 선도적인 역할을 수행할 수 있다. 이러한 선박투자금융 전문기관은 선박금융, 선박펀드 발굴/운용/마케팅/관리/처분, 선박금융교육센터 설립·운영을 통한 전문인력 양성 등 복합적인 기능을 수행해야 한다. 물론 전문인력 확보와 포트폴리오 관리 측면에서 선결조건과 위험이 동반된다는 것을 무시해서는 안 된다. 그럼에도 불구하고 우리나라에서 '선박금융'을 주된 상품 브랜드로 취급하는 전문금융기관이 탄생해야 다양한 선박펀드 상품을 개발하고, 전문인력을 더욱 더 양성할 수 있으며, 선박금융을 지식산업화 및 대중화시킬 수 있을 것이다.

셋째, 선박관리회사 및 선박운항전문회사 등 필수 연관부문을 함께 육성해야 한다. 신뢰성이 높은 전문 선박관리회사나 선박운항회사가 선박 자산을 안전하게 관리·운항할 수 있기 때문이다. 이들 회사는 선박운항에 따른 비용 절감 및 운항 수입 극대화를 추구함으로써 궁극적으로 선박 투자자들에게 더 많은 수익을 창출해 주기 때문이다.

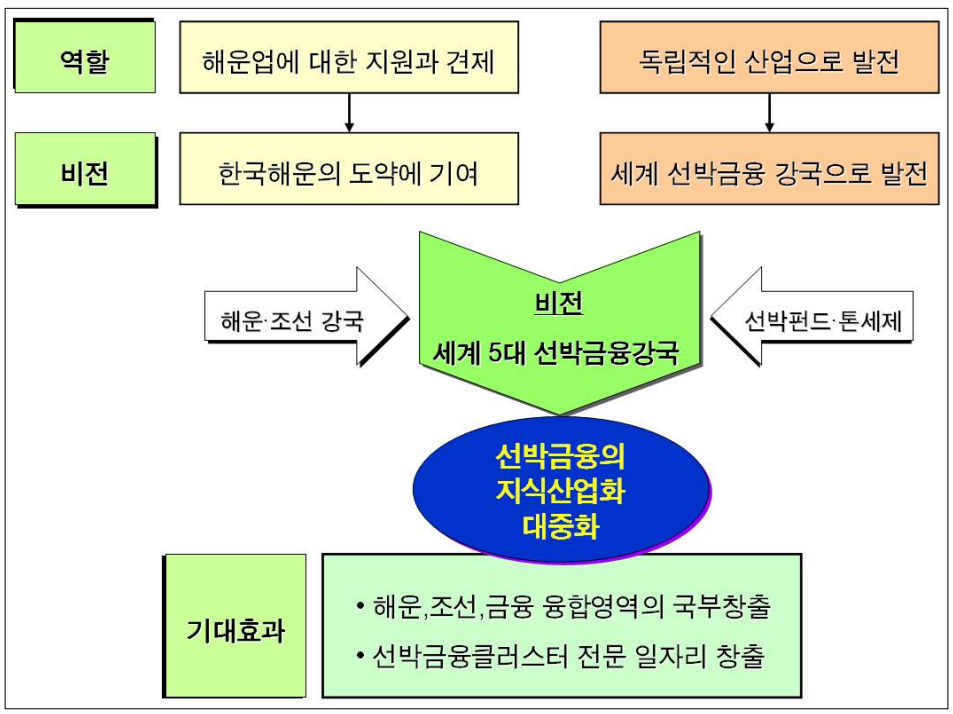
넷째, 일반투자자에 대한 한시적인 선박투자 인센티브를 제공해야 한다. 아직까지 우리나라에서는 선박투자, 특히 선박펀드 등이 그다지 대중화되지 않은 단계이다. 세계 제1의 조선강국, 제6위 해운강국이지만 바다와 선박에 대한 일반 국민들의 인식은 아직까지 미약하다. 물론 일반 대중의 인식 제고를 위한 방법은 다양할 수 있다. 하지만 투자의 입장에서는 투자자에 대한 직접적인 혜택, 즉 세제지원 등이 필요한 것이다.

5) 기대효과

선박금융은 기본적으로 해운업 발전의 밑거름 역할을 담당한다. 아울러 독립적인 산업으로 발전을 추구할 수 있다. 따라서 선박금융은 한국해

운을 도약시킨다는 보조적 비전과 한국을 독일, 노르웨이, 미국, 일본 등과 함께 “세계 5대 선박금융강국”으로 발전시킨다는 독자적 비전을 모두 설정해야 한다. 독자적 비전이 없는 경우 해운에 대한 지원기능도 한계에 봉착할 수밖에 없는 것이다.

우리나라는 세계 최대 조선국이자 세계 6위의 해운강국이다. 그리고 선박펀드제도와 톤세제를 운영하고 있기 때문에 일본, 중국, 싱가포르 등에 비해 선박금융의 발전여건이 양호한 편이다. 우리나라가 세계 선박금융 강국으로 발전하는 경우 해운, 조선, 금융 등의 융합영역에서 많은 국부를 창출할 수 있으며, 선박금융클러스터를 위한 전문 일자리도 많이 창출할 수 있을 것이다.



| 그림 3-9 | 우리나라 선박금융의 비전과 기대효과

2. 해운중개업의 지식산업화

해운중개업(ship brokering)은 해운비즈니스의 4대 영역인 운임시장(freight), 신조선시장(shipbuilding), 중고선 매매시장(sales & purchase) 및 해체시장(demolition)에서 해운, 조선, 금융, 법률 등 전문지식을 바탕으로 수요자와 공급자의 거래를 주선하는 해운 전문 서비스업이다. 뿐만 아니라 기초 거래정보(성약자료)를 바탕으로 전체 해운시황을 판단하고 예측하는 고급 정보 생산이 가능하여 해운기업, 조선기업, 해운투자자 및 정책당국 등에 필수지식을 제공할 수 있는 지식산업이다.

하지만 우리나라 해운중개업은 아직까지 거래 주선업무 영역의 틀에서 벗어나지 못하여 고급 정보를 취급함에도 불구하고 정보관리 및 지식생산 능력이 부족한 실정이다.[17] 모든 해운중개업체들이 정보관리 및 생산 기능을 보유할 필요는 없겠지만, 해운, 조선 및 IT 선진국인 우리나라에서 이러한 기능을 독립적으로 보유한 해운중개업체가 하나도 없다는 것은 아주 큰 문제가 아닐 수 없다.[18]

해운중개업의 신성장동력으로서의 가능성, 특히 해운산업에 미치는 잠재적 파급효과는 매우 크다고 할 수 있다. 해운시장은 본질적으로 호·불황의 사이클이 주기적으로 반복되고, 한국, 중국, 일본 등 동아시아를 중심으로 해운·조선산업의 지속적 발전이 예상되어[19] 해운중개기반이 더욱 확대될 것으로 전망되고 또한 이 지역을 중심으로 한 세계 해운시황 정보 제공[20] 필요성이 더욱 증대될 것으로 예상되기 때문이다.

---

17) 주요 원인은 대부분 해운중개업체들이 영세하여 독립적인 연구기능을 지속적, 체계적으로 수행할 수 없기 때문임.

18) 우리나라 전문 해운브로커들의 자질은 선진국에 비해 크게 뒤쳐지지 않으나, 대부분 영세 소규모 기업 혹은 1인 기업으로 활동하고 있으며 영국 등 주요선진국에 비해 해운중개업의 역사가 짧아 Research & Consulting 활동에 제한적인 실정임.

19) ① 해운 선박량(2009년 1월 기준, Clarkson) : 일본(2위), 중국(4위), 한국(8위).
② 조선 수주량(2009년 11월 기준, Clarkson) : 한국(1위), 일본(2위), 중국(3위).

20) 현재 세계해운시황 정보를 제공하는 주요 해운중개업체는 Clarkson(영국, 1852년), Fearnley

단순 해운거래 수준을 넘어 고급 해운시황 정보를 제공함으로써 우리나라 해운산업의 지식기반을 확대할 뿐 아니라 세계 해운시장 및 투자금융시장 참여자에게 우리나라의 위상을 제고시키며, 궁극적으로 우리나라 해운기업 및 투자자들이 보다 용이하게 고급 시황정보를 활용할 수 있어 그들의 자산 가치를 제고시키는데 크게 기여할 것으로 기대된다.

따라서 정부 및 업계 등은 우리나라 해운산업의 질적 성장과 선박투자(매매 및 용선)의 선순환 구조 전환 등을 위해 해운중개의 R&D 부문에 지원 및 투자해야 한다. 이와 함께 업계 스스로는 해운 거래 및 시장 정보를 지속적으로 수집·관리하는 시스템을 구축하고, 고급 해운시황 및 투자 정보를 제공할 수 있는 세계적으로 인정받는 해운중개기업(혹은 기관)으로 도약해야 할 것이다.

이를 위해 본 연구에서는 우리나라 해운중개업의 비전과 목표를 '동아시아 해운시황 컨설팅 센터 도약을 위한 해운중개 R&D 육성'으로 설정하였다. 주요 정책 추진전략으로 해운중개 및 시황분석 전문인력 양성, 산학관연 공동 해운중개 R&D 센터 설립 등을 제시한다. 또한 민간 부문에서는 협회 역할과 기능을 강화하고, 업계의 자율적인 대형화 추진을 제안한다.

본 연구는 국내 해운중개업 현황 및 문제점을 분석하기 위한 방법론으로 설문조사를 활용하였고, 그 밖에 국내외 관련 전문가 인터뷰 및 문헌조사 등을 수행하였다.

본 연구(해운중개업의 지식산업화)의 구성은 ⅰ) 신성장엔진으로서의 해운중개업의 역할(의의, 중요성, 기능, 잠재력 포함), ⅱ) 우리나라 해운중개업 현황과 문제점, ⅲ) 해운중개업의 지식산업화 방안 및 ⅳ) 기대효과 등 크게 4부문으로 이루어져 있다.

(노르웨이, 1869년), Howe Robinson(영국, 1883년), Poten & Partners(미국, 1930년) 등임.

1) 신성장엔진으로서 해운중개업의 역할

(1) 해운중개의 의의와 중요성

해운중개업은 기본적으로 해운 비즈니스의 4대 영역인 화물운송시장, 신조선시장, 중고선 매매시장 및 해체시장에서 해운, 조선, 금융, 법률 등 해당 전문지식을 바탕으로 수요자와 공급자의 거래를 주선하는 차원 높은 해운서비스업이다. 즉 고객의 요구에 의해 거래를 주선함에 있어 신뢰를 바탕으로 고객가치를 극대화시켜주는 것이 해운중개업의 미션이라고 할 수 있다.

| 표 3-12 | 해운 비즈니스의 4대 주요시장

4대 시장	비고
화물운송시장(freight market)	Derivatives (FFA), Voyage, Time-charter
신조선시장(shipbuilding market)	-
중고선매매시장(sales and purchase market)	-
해체시장(demolition market)	-

자료 : Martin Stepford, *Maritime Economics*(3rd Ed.), Routledge, New York. 2009

하지만 해운중개업무가 단순히 고객의 요구에 의한 거래주선에 그치는 것은 아니다. 해운 비즈니스와 관련된 제반 기초정보, 즉 성약자료 등을 취급하고, 그러한 기초자료를 활용하여 전체 해운시황 등을 판단하는 고급정보 및 지식을 생산하고 제공한다. 이러한 고급정보들의 수요자는 반대로 그들이 해운중개 서비스를 제공하는 고객(선주, 선사, 화주, 조선기업 등), 해운시장에 투자를 고려하는 투자자(개인, 은행, 펀드 등) 및 해운산업정책 등을 수립하는 정책당국과 기타 연구기관 등 광범위하게 구성된다.

즉 해운산업의 발전이라는 관점에서 볼 때, 해운중개업의 중요성은 그것이 지식산업화가 가능하다고 것이고, 그 생산된 지식이 전파되어 해운업계 및 해운투자자의 의사결정에 크게 영향을 미친다는 것이다. 따라서 생산된 지식의 객관성과 신뢰성이 인정되기 시작하면 자체적으로 막대한 부가가치를 창출할 뿐 아니라, 해운투자, 특히 선박투자를 선도하게 된다.

일례로 지식산업화에 성공한 가장 대표적인 해운중개업체인 클락슨(Clarkson)사[21]의 2008년 연구부문(research) 매출액이 약 610만 파운드(123억원)이다. 동 사는 세계적으로 권위있는 해운시황전문 연구 및 컨설팅 업체로 인식되고 있다.

(2) 해운중개의 기능

위에서 간단히 언급한 바와 같이 해운중개업의 기본적인 기능은 다양한 해운중개 서비스다. 따라서 기본적인 수익모델 역시 해운중개에 따른 수수료 수입이다. 해운중개 서비스의 종류를 살펴보면, 용선(chartering) 중개, 화물(cargo) 중개, 중고선 매매(sales & purchase) 중개, 신조선 매매(shipbuilding) 중개, 해체선 매매(demolition) 중개, 금융(finance) 중개 등이다.

대부분의 해운중개업체들이 이 모든 업무영역을 취급하는 것이 아니라 에너지(유조선, LNG/LPG 등) 운송, 벌크 운송 및 컨테이너 운송 시장에 따라 구분되어 특화된 해운중개 서비스를 제공하고 있다. 왜냐하면 각 시장의 특성과 중개 서비스 종류에 따라 사업 네트워크 및 고려사항이 다양해 업체의 규모가 작을수록 전체 해운중개 기능을 소화할 수 없기 때문이다.

또 다른 해운중개의 중요 기능은 연구 및 컨설팅이다. 이 기능은 극히 소수의 대형 해운중개업체만이 수행하고 있다. 왜냐하면 기업의 규모가 뒷

21) 클락슨사의 태생은 해운중개업이나 현재 그들은 스스로를 세계를 선도하는 '통합해운서비스 공급자(provider of integrated shipping services)'로 소개하고 있음.

받침되지 않으면 다양한 시장의 정보 수집에서부터 관리, 분석, 자료 제공 및 특화된 컨설팅 업무를 수행할 수 없기 때문이다.[22] 재차 강조하지만, 이러한 지식 제공 기능의 수익모델이 본연의 기능인 중개 서비스에 따른 수수료 수입 비중보다 작다고 할지라도 선박 및 해운기업에 대한 잠재 투자자들에게 투자 의사결정의 중요한 가이드를 제공한다는 점에서 그 중요성은 아주 크다.

(3) 해운중개시장의 잠재력

① 우리나라 해운중개시장의 잠재력

현재 우리나라 해운중개시장에 참여하는 해운중개업체 수는 약 200개 업체로 추정된다. 이 업체들의 매출액 규모(2008년 기준)는 약 2조 원에 해당한다. 세계 최대 해운중개업체 중 하나인 영국의 클락슨사의 매출액 규모(약 5,000억 원)과 비교할 때, 세계 6위 해운국이자 세계 1위 조선국인 우리나라의 해운중개시장은 아주 미미한 수준이라고 평가할 수도 있다.

하지만 우리나라 해운중개시장의 잠재력은 여전히 높다고 판단된다. 왜냐하면 아직까지는 우리나라 해운중개업체의 국제경쟁력 부족으로 해운중개, 보험, 법률 등 해운관련 서비스 산업이 영국 등 유럽을 중심으로 주요 무대가 형성되어 있지만 한·중·일을 중심으로 하는 극동아시아 해운, 조선시장을 바탕으로 더욱 더 성장할 수 있기 때문이다. 또한 업계 전문가 인터뷰에 따르면, 한국, 중국 등 극동아시아를 중심으로 세계에게 가장 큰 용선시장이 형성되어 있다.

관건은 우리나라 해운중개업체의 경쟁력 강화를 위한 기업, 협회, 정부

22) 물론 하드웨어 측면의 대형 해운중개업체라고 해서 모두 연구 및 컨설팅 기능을 제대로 수행할 수 있는 것은 아니다. 소프트웨어 측면의 기업 내부역량과 대외적 신뢰성이 바탕이 되어야 함.

의 공감대 형성과 실천에 있는 것이다. 새옹지마(塞翁之馬) 격으로, 2008년 하반기 금융·실물경제 위기와 선박의 과잉공급 예상 등에 따른 해운위기로 인해 해운시황의 중장기 예측 등 해운중개업체의 연구 및 컨설팅 기능이 얼마나 중요한지를 일깨워주는 기회가 되었다. 이번 위기를 계기로 정부 역시 해운시황 분석의 중요성에 크게 공감하게 되었고, 해운중개업계 스스로도 이러한 연구 및 컨설팅 기능을 제고해야 한다는 각성의 목소리가 높게 나타나고 있다.

② 세계 해운중개시장의 잠재력

세계 해운중개시장은 해운의 호·불황과 선박의 수요·공급에 따라 그 규모가 결정된다. 해운중개시장 중 신조선 및 중고선 매매 중개시장은 파악이 가능하나, 가장 규모가 큰 용선시장의 규모를 가늠하기 힘들어 사실상 세계 해운중개시장의 규모를 정량적으로 파악하기는 현실적으로 어렵다. 따라서 세계에서 가장 큰 해운중개시장이 형성된 영국과 세계 주요 해운중개업체를 살펴보면서 그 잠재력을 살펴보고자 한다.

해운중개업이 가장 발달한 해운 선진국 중 하나가 바로 영국이다. 영국 런던에는 약 400개의 해운중개업체(shipbroking firm)가 존재하고, 고용 규모는 약 5,000명에 달한다. 2008년 이들 해운중개업체들의 순 서비스 수출액(net exports)은 전년대비 23% 상승한 9억 4,800만 파운드(약 1조 9,120억 원)에 달한다. 런던 소재 해운중개업체의 세계 시장 점유율을 살펴보면, 유조선 용선시장(tanker chartering)의 50%, 건화물선 용선시장(dry bulk chartering)의 30~40%, 신조선 및 중고선 매매시장의 약 50% 이상을 담당하고 있다.[23)]

런던에 소재하고 있는 대표적인 대규모 해운중개업체들을 살펴보면, 클락슨(Clarksons), SSY(Simpson Spence & Young Ltd.), 브레마 시스코프(Braemar

23) 용선시장의 규모는 어디까지나 IFSL의 추정치임.

Seascope), 깁슨(EA Gibson Ltd.), 갤브레이스(Galbraiths Ltd.), ACM(ACM Shipping Ltd.) 및 하우로빈슨(Howe Robinson & Co Ltd)사 등이 있다.[24)]

영국(런던)을 중심으로 한 세계 주요 해운중개업체 현황을 살펴보면 <표 3-13>와 같다.

| Ⅲ 3-13 | 세계 주요 해운중개업체 현황

구분	Clarkson	Howe Robinson	Gibson	ACM	Poten & Partners	Astrup Fearnley
설립	1852년	1883년	1890년	1982년	1930년	1869년
본사	런던	런던	런던	런던	뉴욕	오슬로
지점	싱가포르, 홍콩, 상하이, 뉴델리, 두바이, 휴스턴, 함부르크, 파리, 제네바, 요한네스버그 등 20개	함부르크, 브레멘, 요한네스버그, 홍콩, 상하이, 싱가포르, 도쿄	홍콩, 상가포르, 상하이, 휴스턴	상하이, 뭄바이, 뉴델리, 싱가포르, 뉴욕	아테네, 광저우, 휴스톤, 런던, Perth(호주), 싱가포르	Sopot(폴란드), 모스코바, 휴스톤, Caracas (베네수엘라), 홍콩, 상하이, 베이징, 도쿄, 서울, 싱가포르, 방콕, 뭄바이
임직원수	~600명	~100명	~110명	~100명	~160명	-
주요 사업 부문	화물/선박 중개, 금융/항만 서비스, Research & 컨설팅	Dry-Cargo 중개, 컨테이너 용선 및 S&P 중개, Research & 컨설팅	Tanker/Bulker/Gas선 중개, S&P, Offshore, Research	Tanker 중개, FFA	Tanker/Gas/연료유 중개, Project 개발, 금융, Research & 컨설팅	Research & 컨설팅

주 : EA Gibson사는 1925년부터 영국의 에너지(Oil and Gas) 기업인 Hunting PLC사의 자회사로 운영됨

자료 : 각사 홈페이지; 한바다코퍼레이션, “국내 해운산업에서 해운중개업 발전에 관한 고찰”, 2008. 6

24) IFSL, *Maritime Services 2009*, October 2009.

전 세계에 20개의 사무소를 운영하고 있는 세계 최대 규모의 해운중개 업체인 클락슨사의 2008년 총 매출액은 2억 5,030만 파운드(약 5,048억 원)이다. 이 중 해운중개 부문이 1억 9,330억 파운드로 가장 높고, 가장 낮은 매출 비중을 차지하는 연구 부문 역시 610만 파운드(약 123억 원)의 매출을 기록했다.

또한 ACM사의 2009년도 3월 회계결산 기준 매출액을 살펴보면, 총 3,014만 파운드(약 608억 원)로 나타난다.

| Ⅲ 3-14 | 클락슨(Clarkson)의 기업규모 및 재무성과

단위 : 백만 파운드[25)]

구분		2007년(A)	2008년(B)	2009년 상반기
순자산(Net assets)		84	102.4	91.5
매출액	해운중개(broking)	135.4	193.3	70.7
	금융(financial)	20.3	33.9	7.4
	항만서비스(Support)	11.7	17	8.9
	연구(Research)	6	6.1	3.3
	소계	173.4	250.3	90.3
영업이익(EBITDA)		34.9	59.6	13.4
세전이익(Profit before Taxation)		25.6	18.2	11.2

주 : EBITDA(Earning Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization)
자료 : Clarkson, KMI 분석

25) 원/파운드 환율 : 1860.16(2007년 연평균 매매기준율); 2016.78(2008년 연평균 매매기준율) ; 2013.20(2009년 H1 기간평균 매매기준율).

| 표 3-15 | ACM Shipping사의 기업규모 및 재무성과

단위 : 천 파운드

구분		2007년 3월	2008년 3월	2009년 3월
순자산(Net assets)		1,460	7,865	12,187
매출액	Spot brokerage	8,357	9,139	15,750
	Time charter	3,825	5,212	8,339
	Demurrage	571	565	1,103
	Sales & Purchase	749	4,722	4,951
	합계	13,502	19,638	30,143
세전이익(Profit before taxation)		3,676	4,815	8,120
순이익(Earnings)		2,244	3,071	5,840

자료 : ACM Shipping, KMI 분석

2) 우리나라 해운중개업 현황과 문제점

(1) 우리나라 해운중개업 현황

우리나라 해운중개업 등록업체 수는 1999년 자본금 및 종사원과 관련된 등록요건 완화를 계기로 1998년 96개에서 2008년 765개로 10년 사이에 6.9배로 급격히 증가하였다.[26] 이 중에서 한국해운중개업협회(Korea Shipbrokers Association : KSA)에 가입하여 활동하는 업체 수는 63개에 불과하다. KSA는 실제로 우리나라에서 영업하고 있는 '의미있는' 해운중개업체 수는 약 200개 정도로 추정하고 있지만 이조차 정확한 자료에 근거한 수치는 아니다.

즉 우리나라 해운중개업의 정확한 규모를 파악하는 것은 사실상 불가

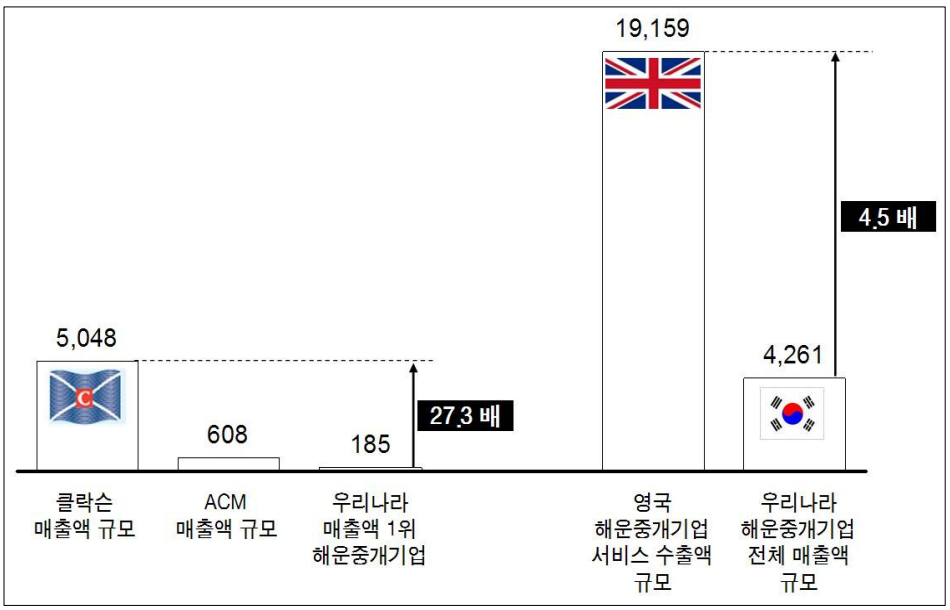
26) 2009년 7월 3일 기준, 국토해양부의 해운중개업 등록업체 현황을 살펴보면 총 841개의 기업이 등록되어 있음.

능하다. 관련 협회가 있음에도 불구하고 협회 가입에 대한 정책적 혹은 협회 차원의 인센티브가 없어 업체들의 가입 실적이 저조하고, 이에 따라 정부 및 협회 차원에서도 전체 규모에 대한 실질적인 통계를 생성하지 못하고 있다. 이에 따라 정책당국인 국토해양부 역시 해운중개업의 운영실태 등을 파악하고, 그에 따른 업계의 건전한 발전 및 육성을 위한 정책수단을 강구하는데 상당한 애로를 겪고 있는 실정이다.

이러한 이유로 인해 2009년 6월에 국토해양부는 한국해양수산개발원에 의뢰하여 “해운부대업체(해운중개업 등) 발전과 서비스 제고 방안에 관한 연구”를 진행 중에 있다. 동 연구 수행을 위해 실시된 설문조사 결과를 바탕으로 우리나라 해운중개업 규모를 개략적으로 소개하고자 한다. 해운중개업에 등록된 유효 응답업체 수는 193개사이다. 이 중에 해상운송사업을 겸업하지 않는, 소위 순수한 의미의 해운중개업체 수는 158개로 나타났다. 이 수치는 KSA에서 추정하고 있는 업체 수의 약 80%에 해당한다. 158개 업체 중에 약 86%인 136개사는 매출 실적이 존재하지만 나머지 14%는 그렇지 않다. 영업실적이 없는 주된 이유는 등록은 하였으나 2007, 2008년도 영업실적이 없는 경우와 2009년에 신규업체로 진입한 경우 및 영세업자로 산출이 불가능하기 때문인 것으로 나타났다.

2008년 기준, 136개 해운중개업체의 매출액 규모는 약 4,261억 원에 달한다. 업계 최대 매출액은 185억 원이며, 업체당 평균 매출액은 약 31억 원이다. 우리나라 업계 최대 매출액 규모(185억 원)는 영국 해운중개기업인 클락슨의 매출액 5,048억 원(2억 530만 파운드)의 3.6%에 불과한 실정이다. 또한 136개 우리나라 해운중개기업의 총 매출액 규모인 4,261억 원은 영국 해운중개업의 서비스 수출액 규모인 1조 9,159억 원의 22.2%로 나타나며, 클락슨 1개 기업의 매출액 규모에는 미치지 못하고 있다(<그림 3-10> 참조).

단위 : 억 원



주 : 우리나라 해운중개업 전체 매출액 추계 기업 수는 136개임
자료 : Clarkson, ACM, 설문조사, KMI 분석

| 그림 3-10 | 우리나라와 영국의 해운중개업 규모 비교(2008년)

| 표 3-16 | 우리나라 해운중개업 매출액 구간별 업체 수 분포(2008년)

단위 : 억 원, 개

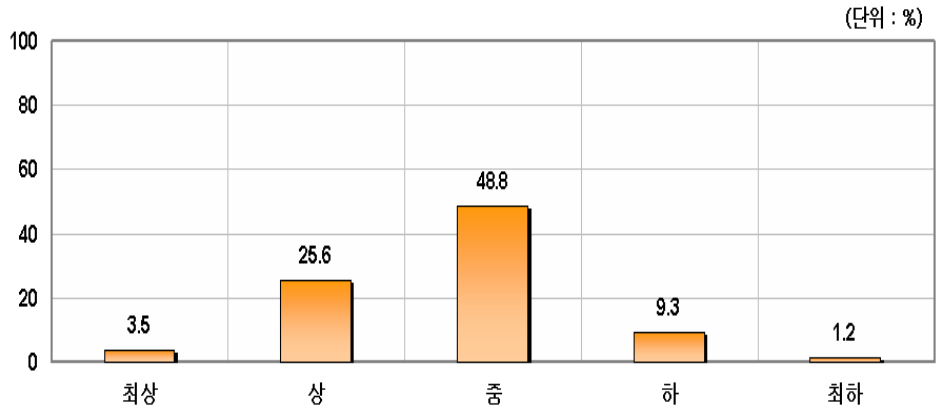
구분	기업체 수	비율
100억 원 이상	12	9%
50억 원 이상 100억 원 미만	18	13%
10억 원 이상 50억 원 미만	51	38%
1억 원 이상 10억 원 미만	46	34%
1억 원 미만	9	7%
합계	136	100%

자료 : KMI 내부 설문조사(2009.11)

매출액 규모가 100억 원 이상인 업체 수는 12개, 50억 원 이상 100억 미만인 업체 수는 18개, 10억 원 이상 50억 원 미만인 업체 수는 51개, 1억

원 이상 10억 원 미만인 업체 수는 46개, 나머지 1억 원 이하인 업체 수는 9개로 나타나고 있다(<표 3-16> 참조).

해운중개업체를 대상으로 우리나라 해운중개업의 국제경쟁력에 대해 파악한 결과, 약 50%가 '중간' 수준으로 인식하고 있었다. 그 다음으로는 '상' 수준으로 25.6%, '하' 수준으로 9.3%가 응답하였다(그림 3-11 참조). 이와 같이 응답한 기업들의 자체 판단근거는 <표 3-17>과 같다.



자료 : KMI 내부 설문조사, 2009. 11

| 그림 3-11 | 우리나라 해운중개업의 국제 경쟁력 및 서비스 수준

| 표 3-17 | 우리나라 해운중개업의 국제 경쟁력 판단근거

판단 기준	주요 판단근거
'최상', '상'	• 고학력, 다년간 해운업체 경험(최상의 경쟁력 보유) • 2000년대 상당기간을 우리나라 해운업계와 함께 세계 벌크해운 선도 • 시장이나 노동 강도에 대한 유연성, 통신 발달 • 신속·정확한 한국인 특유의 일처리(업무처리마인드 매우 적극) • 세계7위 선박량, 세계1위 조선, 세계5위 항만 보유 등 여건 양호 • 교육 및 전문지식수준이 외국 동종업계에 비해 우월 • 국내업계의 자율경쟁에 의한 체질강화 • 다양항 해외 네트워크 확보 • 해운중개업 중요 3요소(정보력, 신뢰성, 성실성) 중 신뢰성과 성실성 부문은 최상위

| 표 3-17 | 우리나라 해운중개업의 국제 경쟁력 판단근거 (계속)

판단 기준	주요 판단근거
'중'	• 체계적인 DB 구축 및 정책적 지원 미흡 • 연구기능 및 시황분석 전문가 부족, 영국에 거의 의존 • 기업 내부적 시황분석 및 예측능력 부족으로 시장 주도에 한계 • 대규모 물량의 제3국간 거래 부재(소규모 중개인의 의한 국내거래 대다수) • 전문인력 부족, 법률지식 부족, 영어지식 부족 • 해사인력은 충분하나 전문성에 근거한 양질의 서비스 부족 • 분쟁해결능력 부족, 단순 수수료 수입에 치중하는 업체 다수 • 주요 선진국보다 짧은 역사(국내 중개업 역사 1974년 이후 발전) • 개개인의 능력은 뒤지지 않으나, 소규모 회사조직과 시장조사 및 연구인력 부족 • 영세성(자본력 취약)으로 인한 난이도 높은 중개업무 기피 경향 • 협회 또는 시스템 미비로 정보력 부족 • 우수인력 양성 프로그램 부족 혹은 부재 • 유럽/미국의 대형 중개업체에 비해 영세한 규모와 국제 네트워크 부족 • 무분별한 업체 등록으로 해운중개업자 자질 부족
'하', '최하'	• 화물중개 부문의 시장 난립(중개업자 자질 부족, 정부의 무관심) • 상호 협조 부족 • 전문지식보다는 인맥, 학벌 위주의 영업 • 극동지역 주변국 관련 중개에 치중, 세계적 중개회사 극소수

자료 : KMI 내부 설문조사, 2009. 11

(2) 문제점 및 대안 검토

우리나라 해운중개업의 문제점을 자체 진단하는 설문조사 결과를 살펴보면, 전체 응답자의 44.9%가 '리서치 기능 부재'를 1순위로 꼽았다. 이러한 리서치 기능 부재로 인해 해운시황에 대한 중장기적인 예측을 외국의 대형 중개업체들에게 의존하게 되어 세계 해운중개 서비스 부문에서 주도권을 확보하지 못하는 것이다. 결국 이러한 문제점을 극복하지 못한다면 우리나라 해운중개업이 한 단계 더 도약하기 힘들다는 것이 해운중계업계뿐만 아니라 전체 해운산업 관계자들의 공통된 지적이다.

| Ⅲ 3-18 | 우리나라 해운중개업의 문제점

사유	1순위 (%)	종합순위 (%)
협회 미가입 등 공동발전문화 미정착	6.3	24.1
정부의 실태조사 미비 등 사후관리 부재	5.7	19.0
등록제도의 완화로 업체수 급증	13.9	30.4
관련 법률의 후진성	12.7	32.3
협회 조직 및 역할 미흡	8.9	32.9
리서치 기능 부재	19.0	44.9
해운중개업자의 자질 부족	13.9	39.9
운임선물거래(FFA)시장 참여 제한	3.8	17.7

주 : 종합순위는 문제점으로 지적한 1순위, 2순위, 3순위를 종합한 것임
자료 : KMI 내부 설문조사, 2009. 11

다음으로 '해운중개업자의 자질부족'이 39.9%, '협회 조직 및 역할 미흡'이 32.9% 등으로 파악되었다. 해운중개업자의 자질 부족 문제는 응답자에 따라 다소 상대적이고 주관적인 것으로 분석된다. 앞서 살펴본 우리나라 해운중개업의 국제경쟁력 판단 근거에서 보았듯이, 국내 해운중개업자의 자질이 우수하다는 의견과 부족하다는 의견이 분분하기 때문이다. 분명한 것은 등록업체 수(840여 개)와 실제 설문에 참여한 업체 수(190여 개)의 차이에서 볼 수 있듯이 영업실적도 거의 없이 등록만 한 채로 전문성이 아닌 지연, 학연 등의 관계를 활용하는 다수의 해운중개업체가 존재한다는 것이다. 이는 해운중개업자에게 높은 전문성과 신뢰성 등이 요구됨에도 불구하고 관련분야 자격증이나 교육 등이 부재 혹은 부족한 것에도 일부 기인한다고 볼 수 있다. 이와 관련하여 협회의 역할이 필요하다고 판단되나, 업계의 영세성과 리더십, 정부의 관심과 정책지원 등의 부재로 협회 역시 거의 무기력한 상황이다. 이런 이유로 업계 내부에서도 '협회 조직 및 역할 미흡'을 우리나라 해운중개업의 주요한 문제점을 지적하고 있는 것이다.

위 <표>에서 제시된 우리나라 해운중개업의 주요 문제점을 해결하고 경쟁력을 강화하기 위한 방안으로 해운중개업체들은 '우수인력 발굴 및 양성'을 1순위로 제안하였다. 또한 '정부규제 및 자율성 강화', '우수업체 인증제도 도입', '해운중개업자 전문자격증제도 도입' 등을 주로 언급하였다.

| 표 3-19 | 우리나라 해운중개업의 발전 대안 검토

사유	1순위 (%)	종합순위 (%)
우수업체 인증제도 도입	4.4	30.4
해운중개업자 전문자격증제도 도입	10.1	28.5
해운중개업체 대형화 추진	9.5	24.1
업무영역 통합 면허 추가발급(현행 면허는 계속 인정)	6.3	23.4
정부의 사후관리 강화	2.5	10.1
정부 규제 완화 및 자율성 강화	20.3	41.8
협회 조직 및 기능 강화	5.7	20.9
우수인력 발굴 및 양성	25.3	59.5
기타 : 무한경쟁으로 간섭 안하는 것이 최고	1.3	1.3
기타 : 자체적인 양적향상이 아닌 질적 향상 노력필요	0.6	0.6

주 : 종합순위는 문제점으로 지적한 1순위, 2순위, 3순위를 종합한 것임
자료: KMI 내부 설문조사, 2009. 11

3) 해운중개업의 지식산업화 방안

세계 해운중개시장의 잠재력과 우리나라 해운중개업 현황에서 살펴보았듯이 우리나라 해운중개업체들이 세계 해운중개시장에서 선도적인 역할을 수행하고, 해운산업을 질적으로 새롭게 성장시킬 수 있는 동력으로 역할을 수행하기 위해서는 해운중개업의 지식산업화가 반드시 필요하다. 왜냐하면 해운중개 업무를 통해 수집되는 기초 자료 및 정보를 가공하여 신뢰성 있는 시황예측 등과 같은 고급정보를 생산·제공함으로써 해운기업

및 해운투자자들의 합리적인 의사결정을 도와 그들(고객)의 가치를 제고시킬 수 있기 때문이다. 또한 해당 해운중개업체에게도 더 많은 서비스 의뢰로 연결되어 새로운 부가가치를 생산하게 된다.

따라서 우리나라 해운중개업의 비전과 목표를 '동아시아 해운시황 컨설팅 센터 도약을 위한 해운중개 R&D 육성'으로 설정하였다. 주요 추진 전략, 즉 해운중개업의 지식산업화를 위한 가장 중요한 정책방안은 관련 전문 인력을 교육 및 양성하는 것이다. 또한 우리나라 단일 해운중개업체의 자본력 및 규모를 고려할 때, 중단기적으로 산학관연 전체가 참여하는 '(가칭)해운중개 R&D 센터'를 설립하여 운영할 것을 제안한다. 마지막으로 정부의 육성정책에 부응하여 민간차원에서는 해운중개업계 스스로 대형화를 추진할 것을 제안한다.

(1) 해운중개 및 시황분석 전문인력 양성

해운중개 및 시황분석 전문인력 양성은 '선박금융의 선진화·대중화 방안'의 추진전략에서 제시한 선박금융 전문인력 양성과 일맥상통한다. 왜냐하면 해운중개 서비스가 선박금융 주선 업무까지 포괄하고 있다는 점과 해운시황에 대한 통찰력 및 관련 법률, 보험, 회계 등 다양한 융합지식을 요구하고 있다는 점에서 전문인력의 요구조건이 유사하기 때문이다. 단지 선박금융 전문인력과 해운중개 전문인력은 고유 업무영역에서 차별적인 전문지식을 활용한다.

전문인력 양성을 위해 정부가 추진해야 할 우선적인 전략으로 '선진국 해운중개 및 시황분석 교육 프로그램'을 벤치마킹함과 동시에 국내에서 해당 교육 프로그램을 활용하여 전문인력을 양성할 수 있는 교수요원을 우선적으로 양성해야 한다. 기존에 활동하는 해운중개업자 중에서 우수한 교육을 받은 전문 교수요원을 발굴하여 지원함과 동시에, 관련 대학·연구소

등의 교수나 연구원들을 교수요원으로 발굴하여 양성해야 한다. 교육 프로그램을 국내에 정착시키고 충분한 교수요원(pool)을 확보하는 데는 적어도 3~4년은 소요될 것으로 예상된다. 왜냐하면 잠재 교수요원이 실제 선진국 해운중개 및 시황분석 교육 프로그램을 실제로 이수하면서 그들의 경험과 노하우를 습득하는 데 상당 시간이 소요되기 때문이다.

교수요원 양성을 위해 벤치마킹할 대표적인 해외 전문교육기관으로 영국 런던에 소재하는 Institute of Chartered Shipbrokers(ICS)[27]를 간략히 소개하고자 한다. ICS는 해운중개 전문교육기관이자 교육 이수자들의 회원제(membership)[28]를 운영한다. 세계 해운중개, 선박관리 및 선박대리점 업계를 대표하는 유일한 국제 승인 전문 단체(only internationally recognized professional body)이다. 3,500명의 개인 회원과 120개의 기업 회원을 보유하고 있고, ICS 회원들은 해운업계에서 최고의 전문지식과 자질(highest professional standards)을 보유하거나 유지하도록 독려되고, 이에 대한 책임과 자긍심을 유지한다. ICS의 교육 프로그램(TutorShip) 교과 내용을 살펴보면 <표 3-20>과 같다. 3개 그룹으로 나뉘어 총 16개 과목을 기본적으로 교육하고 있다. 이 교육은 원격학습(Distance learning)[29]이나 인터넷학습(e-learning)[30]이 가능하기 때문에 직접 런던에 가지 않고도 교육 이수가 가능하다는 것이 특징이다. 물론 ICS 회원 가입을 위한 별도의 자격시험(PQE, Foundation Diploma, Advanced Diploma)이 존재한다.

---

27) ICS 홈페이지(www.ics.org.uk).

28) 보통 교육(TutorShip) 이수 후 시험(Professional Qualifying Examinations : PQE)을 통과한 사람에 한하여 심사를 거쳐 ICS 회원으로 선발하게 됨. PQE 요건은 그룹 1에서 1과목, 그룹 2와 3에서 3과목을 선택하여 시험에 응시·합격해야 함.

29) Distance learning 센터는 네덜란드, 덴마크, 노르웨이, 스웨덴, 이탈리아, 그리스, 불가리아, 사이프러스, 남아프라카공화국, 파키스탄, 인도, 스리랑카, 우크라이나, 싱가포르, 중국 등에서 운영하고 있음.

30) e-learning은 Coracle Online(http://www.coracleonline.com/courses/ushipping.htm)을 통해 서비스하고 있음.

| 표 3-20 | ICS TutorShip 교육과목 소개

그룹 1	1. Introduction to Shipping 2. Legal Principles in Shipping Business 3. Economics of Sea Transport & International Trade 4. Shipping Business (compulsory in first year)	
그룹 2	5. Dry Cargo Chartering 6. Ship Operations & Management 7. Ship Sale &Purchase 8. Tanker Chartering 9. Liner Trades	10. Port Agency 11. Logistics &Multi-modal Transport 12. Port and Terminal Management 13. Offshore Support Industry
그룹 3	14. Shipping Law 15. Marine Insurance	16. Finance for Shipping

주 : 각 과목별 강의개요(syllabus)를 아래 홈페이지에서 확인할 수 있음
자료 : ICS 홈페이지(http://www.ics.org.uk/html/syllabus.htm)

또한 우리나라 해운중개업체 중 전문 해운인력 양성에 기여하고 있는 사례를 간단히 소개하고자 한다. C사는 매년 장학생 1~2명을 해운관련 종사자 중에서 선발하여 영국의 런던 City 대학(City University London) 부설 CASS Business School의 해운전문 석사과정(MSc in Shipping, Trade and Finance 등)에서 수학할 수 있도록 지원하고 있다. 동 과정의 교육과목 <표 3-21>에서 보듯이 7개로 구성된다. 이 석사과정에서 국제상품무역론(International Commodity Trade), 해운 경제 및 정책론(Shipping Economics and Policies), 해운법 연구(Shipping Law) 및 해상보험론(Marine Insurance)을 성공적으로 수강하면, 위에서 살펴본 ICS의 PQE 시험과목 중 4과목(1, 3, 14, 15)을 면제받는 등 CASS Business School과 ICS간 연계 교육 시스템이 형성되어 있다.

이러한 CASS Business School의 교육과정 역시 교수요원 및 전문인력 양성 지원사업으로 기존의 민간사업과 연계하여 활용・검토할 필요가 있다.

| 표 3-21 | CASS Business School 해운전문과정의 교과목 소개

운영 내용	• 해운전문 MSc(Specialist Masters Program)과정인 “MSc in Shipping, Trade and Finance” 운영		
교육 과목	Term 1 (5과목)	• 국제경제론 (International Economics) • 관리회계 (Managerial Accounting) • 재무론 (Principle of Finance) • 계량 방법론 (Quantitative Methods) • 해운 경제 (Shipping Economics)	
	Term 2 (5과목)	• 고급 계량 방법론 (Advanced Quantitative Methods) • 기업 재무 (Corporate Finance) • 금융시장론 (Financial Markets) • 국제상품운송론(International Commodity Trade) • 해운 투자 및 금융론 (Shipping Investment and Finance)	
	Term 3 (5과목 선택 수강 혹은 1과목 선택 및 1개 연구 프로젝트 수행)	• 6 Sigma for Managers • Air Transport • Container and Intermodal Transport • Crude Oil Supply and Economics • Dry Cargo Chartering • E-commerce and IT • Empirical Finance • Equity Investment Management • Finance in Emerging Markets • Fixed Income Analysis • Forecasting Investment Markets	• Futures • International Banking • Marine Insurance • Mergers, Acquisitions and Divestments • Options • Project Finance • Retail Supply Chain Management • Risk Management • Shipping Innovation • Shipping Law • Supply Chain Finance • Supply Chain Modelling

자료 : 내부 조사자료

(2) 해운중개 R&D 센터 설립

해운중개 및 시황분석 전문인력 양성 사업과 함께 ‘(가칭)해운중개 R&D 센터’ 설립 추진을 제안한다. 동 센터의 주요 역할은 해운거래 정보의 수집 및 DB 관리, 자료 분석 및 지식 생산·제공, 해운시황 지표 개발 및 발표, 교육 및 컨설팅 등으로 설정할 수 있다. 단기적으로는 기초 자료의 DB화, 해운시황 정보 제공 및 지표 개발 등의 연구기능(R&D)에 집중하고, 중장기적으로 전문인력 양성사업과 연계하여 해운중개 교육프로그램 개발

및 운영을 담당하고, 궁극적으로 해운시황 관련 컨설팅 업무를 수행할 수 있어야 한다. 특히 교육 프로그램 운영과 관련하여 영국의 ICS사가 운영하는 회원제(일종의 자격증)와 연계하거나 별도의 해운관련 전문 공인 자격증 시험 등을 개발하여 관리・운영하는 것도 검토할 필요가 있다.

이를 위해 동 센터의 초기 조직 구성 방향은 전문 해운중개업체(혹은 협회)를 중심으로 대학, 연구소 등의 전문가들이 실무적으로 참여하고, 센터 운영과 관련한 지원주체로서 정부의 참여가 필요하다. 선주협회 등과의 협력 추진도 고려해 볼 수 있을 것이다.

(3) 해운중개기업의 대형화 추진

모든 해운중개기업이 대형화될 필요는 없지만 소수의 대형 해운중개기업은 반드시 필요하다. 전술한 바와 같이, 대형화된 기업 조직에서만 정보를 수집・가공・생산・제공하는 연구 및 컨설팅 기능을 독립적으로 수행할 수 있기 때문이다. 이러한 독립적 연구 및 컨설팅 기능이 가능할 때, 양질의 해운시황 정보를 분석 및 제공할 수 있으며, 나아가 세계적인 해운중개기업으로 성장할 수 있는 것이다.

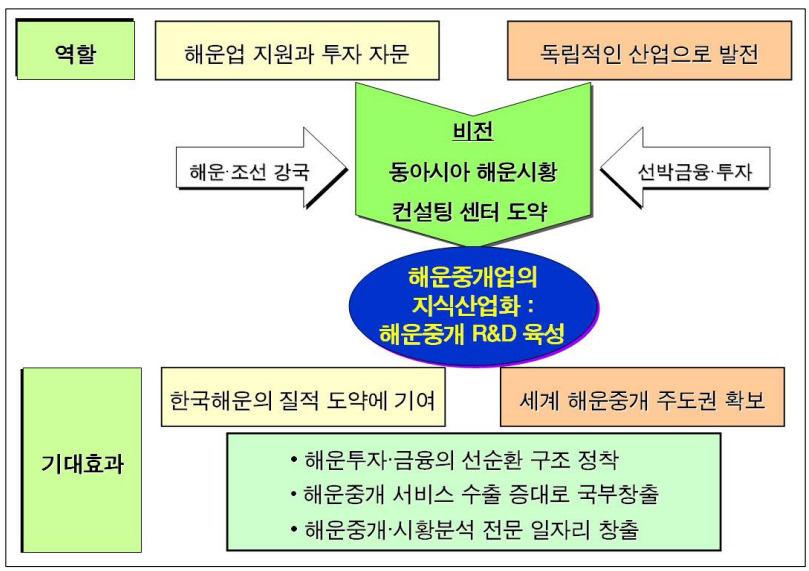
이러한 대형화 추진은 정부의 역할보다는 민간의 자체적인 역할이 필요하다. 해운중개업계 스스로 우니나라의 해운 및 조선력의 위상에 걸맞는 국제경쟁력을 보유한 대형 해운중개기업을 탄생시켜야 한다. 대형화 추진 방향은 해운주선 업무의 상호 보완적인 부문에 대한 우호적인 인수합병을 통해 1차적으로 기업 규모를 대형화하고, 2차적으로 연구 및 컨설팅 능력을 갖춘 고급인력을 확보해 나가야 할 것이다.

정부에서는 관련 전문인력을 양성하고, R&D 센터 운영 등을 지원하는 동안 대형화에 대한 업계의 합의를 도출하고 치밀한 논의를 거쳐 구체적인 실천방안을 마련하고 시행해야 한다. 새롭게 수립될 예정인 제3차 해운산업중장기발전계획(2011~2015)에 맞추어 2015년 이내에는 대형 해운중개업

체가 등장할 수 있도록 노력해야 할 것이다.

4) 기대효과

해운중개업은 선박금융, 선박관리와 함께 해운업 발전의 밑거름이 된다. 또한 해운중개업은 그 역할이 단순히 해운거래 주선을 통한 해운업 지원뿐만 아니라 시황정보 등을 생성·제공함으로써 선박금융·투자 등 해운업에 대한 투자 자문으로 확대될 때 비로소 독립적인 산업으로 성장할 수 있다. 특히 해운·조선강국인 우리나라가 세계해운시황에 대한 정보와 통찰력을 해외 주요 해운중개기업에 언제까지 의존할 수는 없는 것이다. 따라서 본 연구에서는 우리나라 해운중개업의 비전을 '동아시아 해운시황 컨설팅 센터 도약'으로 설정하고 이를 위해 산학관연이 공동의 노력과 지혜를 결집시켜야 할 것이다.



| 그림 3-12 | 해운중개업 발전을 통한 기대효과

즉 우리나라 해운중개업을 지식산업화함으로써 한국해운의 질적 도약에 기여하고 독립적인 산업으로써 세계 해운중개시장의 주도권을 확보할 수 있는 것이다. 이를 통해 국내적으로 해운중개 및 시황분석 전문 일자리를 창출하고, 해운중개 서비스 수출 확대를 통한 국부(부가가치)를 창출함과 아울러 해운시황에 따른 해운투자 및 금융이 합리적으로 이루어질 수 있는 해운업의 선순환 구조를 정착시키는 데 기여할 것이다.

3. 선박관리업의 전문화 · 대형화

선박관리업은 선박의 건조, 운항, 수리 및 해체 등 선박의 전 일생을 관리하는 해운 지식기반 서비스업으로 선원관리(manning), 기술적 선박관리(technical ship management) 및 상업적 선박관리(commercial ship management)로 구분된다. 전문적이고 대형화된 선박관리기업은 보다 큰 비용절감, 서비스 차별화 기회 및 혁신아이디어 등을 선주 혹은 해운기업에게 제공함으로써 그들이 안정적 경영기반을 확보할 수 있도록 하는 해운서비스 관련 핵심 성장산업이다.

그럼에도 불구하고 우리나라의 선박관리업은 선원관리를 중심으로 기술적 선박관리의 비교적 낮은 수준의 서비스를 제공하고 있으며, 제도적으로도 선원노정업무의 일부로 취급되고 있는 실정이다. 최근 들어 STX 포스, 한진 SM, 해영선박 등 몇몇 대기업을 중심으로 독립적인 전문 선박관리기업을 육성하려는 움직임이 있지만, 대부분의 선박관리기업은 그 규모가 영세한 실정이다.[31] 또한 제도적으로도 선박관리업에 대한 사업범위의

31) 대부분의 선박관리기업이 영세하다는 것이 문제가 아니라, 세계적으로 전문화된 대형 국적 선박관리기업이 아직까지 존재하지 않다는 것이 우리나라 해운산업의 발전에 있어 큰 문제점이고 이것이 본 논의의 핵심임.

지나친 제한, 선원고용권의 제한, 국내 선박관리기업간의 Sub-contract 제한 등으로 선박관리기업의 전문화와 대형화를 제한하고 있는 실정이다.

이러한 선박관리업의 신성장동력으로서의 가능성, 특히 해운산업에 대한 잠재적 파급효과는 매우 크다. 세계적으로 아직까지 제3자 선박관리기업에 의한 상업적 선박관리의 보편화가 미흡한 가운데[32] 비운항 선주(non-operating owner)인 일반인, 펀드, 은행 등에 의한 선박투자가 더욱 활성화되고 있다. 또한 운항선사(carrier)의 경우 선원비용 및 연료유 가격 상승, 국제해사기구(IMO)의 선박유해물질 관리 및 CO_2 감축 등 안전 및 환경보호 강화 등으로 선박관리비용 부담이 지속적으로 증가할 것으로 예상됨에 따라 전문적인 대형 선박관리기업에 의한 제3자 선박관리 수요가 더욱 증대될 것으로 전망된다. 이러한 제3자 선박관리 서비스의 발전은 해운산업의 분업화와 전문화를 촉진시키고, 중소형선사 등에게 경쟁력 원천을 제공하며, 효율적 선박운항을 위한 선박 공간 및 운항 기술 등에 관한 혁신의 장을 마련함으로써 해운산업의 질적 성장 기반을 마련할 것으로 기대된다.

따라서 정부 및 업계 등은 우리나라 해운산업의 질적 도약을 위한 국가 차원의 제도 개선 및 지원을 바탕으로 업계 스스로 선진 선박관리기업과의 전문성 격차를 줄이고 세계적으로 인정받는 대형 선박관리기업으로 도약해야 할 것이다.[33]

이를 위해 본 연구에서는 우리나라 선박관리업의 비전과 목표를 '동아시아 선박관리센터 도약을 위한 전문적인 대형 국적 선박관리기업 육성'으로 설정하였다. 주요 추진전략으로는 낙후된 선박관리업 제도의 선진화, 중소형 선사 및 비운항 선주의 제3자 선박관리 유도 및 민간(특히 선박관리

32) 주요해운국의 국적선박의 제3자 선박관리 비율을 살펴보면, 싱가포르 53%, 홍콩 38%, 독일 34%, 일본 7%, 우리나라 12.5% 등으로 나타남.

33) 세계 5대 선박관리기업의 관리척수는 V.Ship 1,000척, Berhard Schulte 590척, Barber 370척, Columbia SM 340척, Anglo Eastern 330척 규모임. 이에 반해 우리나라 167개 선박관리기업의 전체 관리선박 척수는 1,804척(2008년 기준)임.

업협회) 주도의 전문화된 대형 선박관리기업 조기 육성을 제시한다.

본 연구는 공감대를 확산하고 효율성을 높이기 위해 산학연관 합동 세미나(선박관리업 발전 세미나, 2009년 5월)를 개최하는 등 다양한 연구방법을 활용하였다.

본 연구(선박관리업의 대형화・전문화)의 구성은 ⅰ) 신성장엔진으로서의 선박관리의 역할(의의, 중요성, 기능, 잠재력 포함), ⅱ) 우리나라 선박관리업 현황과 문제점, ⅲ) 선박관리업 활성화 방안 및 ⅳ) 기대효과 등 크게 4부문으로 이루어져 있다.

1) 신성장엔진으로서 선박관리의 역할

(1) 선박관리의 의의와 중요성

선박관리업(Ship Management)은 선박의 건조, 운항, 수리 및 해체 등 선박의 전 일생을 관리하는 해운산업의 중요한 영역이다. 첫째, 선박의 건조 단계에서는 계약, 감독, 국적, 선급, 등기, 납세 등의 업무를 담당한다. 둘째, 선박의 운항 단계에서는 선원, 선용품, 벙커 공급 및 각종 선박 검사 등을 담당한다. 셋째, 선박의 수리단계에서는 수리 계약 및 감독, 각종 증서 취득 등의 업무를 수행한다. 넷째, 선박의 해체단계에서는 매각 및 선원 하선, 선박 해체 관련 각종 증서 취급 등의 업무를 담당하는 것이다. 즉 선박관리업은 선박에 대한 상업적 관리, 기술적 관리, 법률적 관리 및 혁신 관리를 주도하는 전문 서비스 영역이라 할 수 있다(<표 3-22> 참조).[34]

역사적으로 선박관리회사는 1970년의 장기 해운불황이 계기가 되어 크게 발전하기 시작하였다. 호황 시에 선박금융을 해주었던 은행들이 운항선

34) 선박관리업은 통상적으로 선원관리업(Manning), 기술적 선박관리업(Technical Ship Management) 및 상업적 선박관리업(Commercial Ship Management)로 구분됨.

사(선주)의 채무불이행 등에 따라 선주가 되거나 적어도 자산가치 변동에 따른 위험을 관리하는 당사자가 되었던 것이다. 이에 따라 선박의 운항 및 관리 능력이 부재한 은행은 용선을 주거나 위탁관리하지 않을 수 없었던 것이다. 즉 은행은 선박 운영과 관리 및 매매 등 거의 모든 업무를 대행해 줄 전문적인 업체를 찾기 시작하였고, 이것이 은행, 펀드 등 금융권을 대상으로 서비스를 제공하는 전문 선박관리회사가 발전하게 된 계기를 마련한 것이다.[35)]

| Ⅲ 3-22 | 선박관리업의 관리영역별 서비스 내용

구분	주요 서비스 내용
상업적 관리	선박 건조, 매매, 용대선 등에 관련된 계약 및 비용 관리
기술적 관리	선박 검사, 정비/수리, 급유, 선원, 선용품
법률적 관리	소송(Claim), 보험, 등록, 등기, 증서 취득
혁신 관리	시장조사, 개선, 개혁 등

자료 : 임종관, “해운산업 발전에서 선박관리업의 역할과 비전”, 선박관리업 발전전략 세미나, 2009. 5

이러한 선박관리업은 발전 단계에 따라 3가지 형태로 구분될 수 있다. 즉 i) 선주 혹은 운항선사가 직접 관리, ii) 자회사를 통한 자사 소유 및 운항 선박의 관리 및 iii) 제 3의 전문 선박관리회사를 통한 선박관리이다. 동 연구에서의 선박관리업은 세 번째로 언급한 제 3의 전문 선박관리회사를 통한 선박관리를 의미한다.

(2) 해운경영 및 해운산업의 기초로서 선박관리의 기능

선박관리 업무는 고객인 선주 혹은 운항선사의 해운경영에 있어 비용

35) 이윤철・여숙경, “선박관리업 활성화를 위한 관련법령 개선방안”, 「해사법연구」, 제18권, 제2호년도, p. 279~282.

절감, 안정적 경영기반 유지 및 관리혁신의 현장으로서의 기능과 위상을 가진다.

선박관리의 1차적인 기능은 선주 혹은 운항선사의 해운경영 비용을 절감하는데 있다. 선박의 소유와 관리를 분리하고 마케팅과 운항을 분리함으로써 고객들의 비용을 절감시키는 것이다. 또한 선박관리회사는 규모의 경제를 통해 선원 인력, 선용품, 연료유 등의 조달 비용을 절감시킬 수 있다. 특히 인력 공급 및 선박 운항관련 물품 조달에 있어서 국제화가 가능하다. 마지막으로 전문적인 선박관리를 통해 기술, 공정 및 업무 처리 등에서 혁신 요소를 발굴하여 고객의 경영비용을 절감시킬 수 있다.

둘째, 전문적인 선박관리는 선박, 선원, 물품조달 및 기술 등의 업무에서 고객의 불안감을 제거하여 안정적 경영기반을 마련해 준다. 선박에 대한 법률적/재무적 관리의 안정성과 선용품 조달의 안정성, 선박 및 운항 관련 기술 및 규제 관리의 안정성 확보뿐만 아니라 안정적인 선원확보 및 관리를 통해 고객사의 노사관계 안정에도 큰 역할을 수행한다.

셋째, 선박관리 영역은 해운경영과 관련된 혁신의 장으로서 기능을 수행한다. 효율적인 선박 운항을 위한 선박 공간 및 운항 기술의 혁신을 도모하고, 선원 인력의 교육을 통해 인적자원의 혁신을 가져오며 각종 국제 규범, 계약 등의 관리 업무에 있어서도 효율성을 제고시킬 수 있는 혁신을 가져온다. 이것은 궁극적으로 고객인 선주 혹은 운항선사의 지속 가능한 경쟁력 창출에 크게 기여하게 된다.

이러한 기능과 위상을 가진 선박관리업은 우리나라 해운산업을 선진화시키고 한 단계 더 도약시키는 신성장동력(new engine of growth)을 제공한다. 왜냐하면 선박관리업의 발전을 통해 해운산업의 분업화와 전문화가 가능하기 때문이다. 전문화된 선박관리회사의 선박관리를 통해 선주(선박 투자자)는 선박운용에 집중할 수 있고, 선사(화물 운송인)는 영업 및 마케팅에 집중할 수 있게 된다. 또한 대형 선박관리회사는 선대, 인력, 선용품 등

을 대규모로 운영함으로써 중소형 선사에 규모의 경제성과 전문성을 제공하여 그들이 특수 해상운송분야에 전문화된 선사로 발전할 수 있는 토대를 제공하기도 한다. 다시 말해, 선박관리업은 단순한 해운 부대서비스가 아니라 해운산업 발전 및 도약을 위한 토대를 제공하는 사업이다.

또한 패러다임 변화에 따른 해운시장의 다양화로 선박관리의 전문화 필요성이 더욱 더 요구되고 있다. 해운시장은 미국, 유럽, 일본 중심의 전통적 시장에서 중국, 인도, 브라질, 러시아, 중남미 등의 신흥시장으로 점점 그 중심이 전이되고 있다. 또한 선박재활용협약 등 국제적인 선박 관련 환경 규제가 강화되고 있으며, 자본, 인력, 물품 등의 조달에 있어서도 더욱 글로벌화되고 있다. 이러한 환경변화에 따라 한국의 선박관리업은 한국 해운산업의 주춧돌 역할을 수행하여 향후 동아시아 지역의 선박관리센터로서 그 위상을 높여야 할 것이다. 선박관리업을 우리나라 해운정책의 중요 영역으로 편입해야 하는 이유가 바로 여기에 있는 것이다.

(3) 선박관리시장의 잠재력

① 국적선박 관리시장의 잠재력

우리나라 선박관리업 시장 규모를 살펴보면, 2009년 6월 기준으로 총 421개의 등록업체가 있다. 이 중에 선박관리종합면허를 취득한 업체는 323개 기업이다. 50척 이상의 선박을 관리하는 비교적 중대형 선박관리회사를 살펴보면, STX POS(95척), 동국상선(81척), 범진상운(80척), 한진 SM(66척), 우일상운(66척), 동진상운(64척), 시도상선(60척) 등 7개 회사로 나타난다. 특히 한국선박관리업협회를 중심으로 대형 해운회사의 자회사이자 선박관리회사로 독립한 STX POS사와 한진 SM사 등이 모회사의 자사선 선박관리를 바탕으로 종합 선박관리 서비스 체제 구축 및 한국 선박관리업의 저변을 더욱 확대하기 위해 노력하고 있다.

선박관리업체에 의한 국적 상선의 관리척수 변화를 살펴보면 국적선박 관리시장의 잠재력을 확인할 수 있다. 관리척수가 1995년 61척에 불과하였으나, 선박관리의 전문화 및 아웃소싱의 확대 추세 등 선주(선사)들의 인식 변화에 따라 2008년에는 515척으로 8배 이상 증가하였다.

하지만 우리나라 선박관리업은 외국과 비교할 때 업무 영역에서부터 제한을 받는 실정에 있어 전문적인 선박관리업체로 성장하는데 제도적인 한계를 가지고 있다. 또한 과거 우리나라 선박관리업의 주된 기능이 선원의 해외송출업무인 것에 기인하여 아직까지도 우리나라 선박관리업은 정책당국의 선원노정업무 중 하나로 취급되고 있는 실정이다.

우리나라 선박관리업의 현황과 문제점은 뒤에서 보다 자세하게 살펴보겠지만, 정책당국의 선박관리업에 대한 인식을 해운산업의 신성장동력으로서 새롭게 환기시키고, 그에 부합하는 제도 개선이 뒷받침된다면 우리나라 선박관리업은 충분한 성장 잠재력을 지니고 있다고 판단된다.

② 외국선박 관리시장의 잠재력

세계 5대 선박관리회사는 V.SHIP사, Berhard Schulte사, Anglo Eastern사, Wallem사 및 Columbia SM사이다(<표 3-23> 참조). 세계 최대 선박관리회사인 V.SHIP사는 관리선박 규모가 1,000척에 달하고, 관리선원이 2만 4,000명에 이른다. 이는 우리라나라 선박관리업협회 회원사의 관리척수인 약 1,800척의 55%에 해당하고 관리선원인 약 8,800명의 300%에 달하는 규모이다.

세계 주요 해운국 5개 국가의 선박관리회사 규모를 비교하면 <표 3-23>와 같다. 싱가포르가 5척 이상 선박을 관리하는 업체 수가 106개로 가장 많고, 독일, 일본, 한국, 홍콩의 순이다. 특히 제3자 위탁관리 비율 면에서는 홍콩이 53%로 가장 선진화되어 있고, 그 다음으로 홍콩, 독일, 우리나라, 일본의 순이다.

| Ⅱ 3-23 | 세계 5대 선박관리회사의 성장 추세

순위	2001년		2005년		2009년	
	회사명	규모	회사명	규모	회사명	규모
1	V.SHIP (모나코)	• 선박 670여척 • 선원 22,500 • 직원 1,100 • 40개 지점	V.SHIP (모나코)	• 선박 900척 • 선원 22,500 • 직원 1,145 • 44개 지점	V.SHIP (Isle of Man, UK)	• 선박 1,000척 • 선원 24,000명 • 직원 1,600명 • 70개 지점
2	Berhard Schulte (독일)	• 선박 400척 • 선원 6,000명 • 직원 500명 • 23개 지점	Berhard Schulte (독일)	• 선박 434척 • 선원 7,900명 • 직원 470명 • 50개 지점	Berhard Schulte (독일)	• 선박 590척 • 선원 15,000명 • 직원 1,000명 • 지점 -
3	Barber (노르 웨이)	• 선박 220척 • 선원 6,000명 • 직원 360명 • 33개 지점	Barber (노르 웨이)	• 선박 250척 • 선원 6,400명 • 직원 426명 • 지점 -	Anglo Eastern (홍콩)	• 선박 370척 • 선원 1,1000명 • 직원 600명 • 22개 지점
4	Columbia SM (Cyprus)	• 선박 150척 • 선원 - • 직원 - • 24개 지점	Columbia SM (Cyprus)	• 선박 300척 • 선원 6,000명 • 직원 - • 23개 지점	Wallem (홍콩)	• 선박 340척 • 선원 7,800명 • 직원 700 명 • 55개 지점
5	Anglo Eastern (홍콩)	• 관리 130척 • 선원 5,000명 • 직원 63명 • 12개 지점	Wallem (홍콩)	• 선박 240척 • 선원 6,000명 • 직원 600명 • 39개 지점	Columbia SM (Cyprus)	• 선박 330척 • 선원/직원 8,500명

자료: Drewry, 각사 홈페이지; 김종태, "외국의 선박관리업 발전 사례 분석". 선박관리업 발전전략 세미나, 2009. 5에서 재인용

| Ⅱ 3-24 | 국가별 선박관리회사 및 관리 척수 규모

구분	5척 이상 선박관리		전체	
	회사 수 (개)	관리 선박 (척)	지배선단 (척)	3자 관리 비율
싱가포르	106	2,130	4,003	53%
홍콩	27	673	1,697	38%
독일	73	1,349	3,947	34%
일본	52	688	8,662	7%
한국	39	523	4,175	12.5%

주: 100 톤(G/T) 이상 선박 대상
자료: 김종태, 전게서

또한 5개 국가의 선원에 대한 세제혜택, 선박관리업 업무 범위 및 선원 고용권 관련 제도를 비교하면 <표 3-26>와 같다. 주요 4개국과 우리나라의 제도는 선박관리업의 업무 범위와 선원고용권 부여 측면에서 큰 차이를 보이고 있는 것으로 파악된다.

| Ⅲ 3-25 | 주요 해운국의 해운 및 선박관리 지원제도 비교

구분	국가	해운 및 선박관리 지원제도
세제 혜택	싱가포르	AIS 제도 운영(1992년), 운항소득/용선 소득 세금 면제, 자국 및 외국선원 세금 면제
	홍콩	톤세제 관련 톤세 50%감면(2006년), 자국 및 외국선원 세금 면제
	독일	톤세제 도입(1999년), 톤세 적용 선주의 선박관리 수입은 면세, 자국 및 외국 선원 소득세 40% 감면
	일본	톤세제 도입(2009년)
	우리나라	톤세제 도입(2004년), 한국선원 매월 소득에 150만원 비과세, 외국선원 소득세 감면 혜택 없음
업무 범위	싱가포르	SHIPMAN 98에 의거한 모든 사업 허용
	홍콩	SHIPMAN 98에 의거한 모든 사업 허용
	독일	SHIPMAN 98에 의거한 모든 사업 허용
	일본	SHIPMAN 98에 의거한 모든 사업 허용
	우리나라	선박관리, 선원관리, 보험관리에 한정
선원 고용권	싱가포르	있음
	홍콩	있음
	독일	있음
	일본	있음
	우리나라	없음

주 : AIS(Approved International Shipping Enterprise) 제도는 국제적 규모의 회사로 싱가포르에 회사를 설립하는 경우, 선박운항소득에 대한 10년간의 세금을 면제하고, 배당금 및 선박 매각이익에 대한 세금 면제 혜택이 부여됨

자료 : 김종태, 전게서

가. 싱가포르

싱가포르에 등록된 100척 이상의 선박을 관리하는 대형 선박관리업체는 NYK Ship Management Pte. Ltd.사로 총 103척의 선박을 관리하고, Thome Ship Management Pte. Ltd.사 역시 103척의 선박을 관리하고 있다(<표 3-26> 참조). 특히 싱가포르에는 V.SHIP사의 자회사인 V.SHIP(Asia)사 등 중형 선박관리회사가 상당 수 분포되어 있는 것이 특징이다.

또한 제도적으로 선박관리기업에 선원고용권을 부여하고 있고, BIMCO의 「SHIPMAN 98」에 의거한 모든 사업 부문을 허용하고 있으며, 자국 선원뿐만 아니라 외국선원에 대해서도 소득세를 면제하고 있다는 점이 우리나라 관련 제도와의 큰 차이점이라 할 수 있다.

| 표 3-26 | 싱가포르의 선박관리업 현황

구분	5척 이상 선박관리	10척 이상 선박관리	20척 이상 선박관리	50척 이상 선박관리	100척 이상 선박관리	합계
기업 수	38	38	21	7	2	106개
	35.8%	35.8%	19.8%	6.6%	1.9%	
관리 척수	250	540	673	461	206	2,130척
	11.7%	25.4%	31.6%	21.6%	9.7%	

자료 : 김종태, 전게서

상업적 선박관리 측면에서도 싱가포르는 유리한 환경을 구축하고 있다. 선박수리 가능 시설(도크, Dock)이 연간 200만 톤 이상의 규모를 자랑하고 있고, 세계 제3위의 정유센터로서 전 세계 유수 정유사들의 보관기지가 위치하고 있다. 또한 세계적으로 가장 다양한 선용품을 공급하는 등 세계 1위의 시장으로 발전하였고, 선박금융 역시 아시아 최고 수준을 자랑하고 있다.

나. 홍콩

홍콩은 5척 이상의 선박을 관리하는 선박관리기업의 수가 27개사이다. Anglo-Eastern Ship Management사가 103척, COSCO HK Shipping Co. Ltd.사가 103척, Hong Kong Yaumati Ferry사가 59척, MSC Ship Management HK사가 85척 등을 관리하고 있다(<표 3-27> 참조). 또한 통계적으로는 나타나지 않지 않지만 세계 4위(2009년 기준) 선박관리기업으로 총 340척을 관리하고 있는 Wallem Group Limited.사도 홍콩에 본사를 두고 있다.

| 표 3-27 | 홍콩의 선박관리업 현황

구분	5척 이상 선박관리	10척 이상 선박관리	20척 이상 선박관리	50척 이상 선박관리	100척 이상 선박관리	합계
기업 수	10	8	5	2	2	27개
	37.0%	29.6%	18.5%	7.4%	7.4%	
관리 척수	68	106	149	144	206	673척
	10.1%	15.8%	22.1%	21.4%	30.6%	

자료 : 김종태, 전게서

홍콩 역시 상가포르와 마찬가지로 외국선원에 대한 소득세 면제, 「SHIPMAN 98」에 의거한 사업 영위 및 선원고용권 보장 등의 선박관리업 발전 및 육성을 위한 선진 제도를 유지하고 있다.

다. 독일

독일은 73개의 5척 이상의 선박을 관리하는 선박관리기업을 보유하고 있다(<표 3-28> 참조). 중대형 선박관리기업으로는 세계 2위 규모의 Berhard Schulte사 및 NSB Neiderelbe사와 F.LEITZ사 등이 있다.

| Ⅱ 3-28 | 독일의 선박관리업 현황

구분	5척 이상 선박관리	10척 이상 선박관리	20척 이상 선박관리	50척 이상 선박관리	100척 이상 선박관리	합계
기업 수	33	21	16	2	1	73개
	45.2%	28.8%	21.9%	2.7%	1.4%	
관리 척수	232	313	575	117	112	1,349척
	17.2%	23.2%	42.6%	8.7%	8.3%	

자료 : 김종태, 전게서

싱가포르, 홍콩과 마찬가지로 선박관리회사의 선원고용권이 보장되고, 「SHIPMAN 98」에 의거한 사업 범위의 제한이 없다. 또한 KG펀드에 의해 도입된 선박의 경우, 독일(자국)의 선박관리회사에 의해 관리해야하는 보호 및 육성 정책이 시행되고 있다는 것이 특징이다.

라. 일본

일본은 52개의 5척 이상의 선박을 관리하는 선박관리기업을 보유하고 있지만 100척 이상의 선박을 관리하는 대형 선박관리회사는 없다(<표 3-29> 참조). NYK, IINO Lines 및 K-Line사의 자회사가 50척 이상의 선박을 관리하고 있는 실정이다.

| Ⅱ 3-29 | 일본의 선박관리업 현황

구분	5척 이상 선박관리	10척 이상 선박관리	20척 이상 선박관리	50척 이상 선박관리	100척 이상 선박관리	합계
기업 수	33	11	5	3	-	52개
	63.5%	21.1%	9.6%	5.8%	-	
관리 척수	214	154	135	185	-	688척
	31.1%	22.4%	19.6%	26.9%	-	

자료 : 김종태, 전게서

일본선주 소유선박의 선박관리 현황을 살펴보면, 자사관리비율이 25%, 자회사 등을 통한 In-house관리가 51%, 제3자 관리가 24%를 차지하고 있다. 또한 국외 선박관리기업에 위탁하는 비율이 17%이고, 국내 위탁 비율은 7%에 그치고 있는 실정이다.

2) 우리나라 선박관리업 현황과 문제점

(1) 우리나라 선박관리업 현황

선박관리업의 통상적인 구분에 따르면, 우리나라 선박관리업은 기술적 선박관리(Technical Ship Management)의 비교적 낮은 수준에 머물러 있다(<표 3-30> 참조). 전체 등록업체 기업 수는 면허 종류별(선박관리종합, 선원관리한정, 송입한정[36])로 2005년에 331개 기업에서 지속적으로 증가하여 2009년 6월까지 421개로 증가하였다. 하지만 성실하게 실적 관리가 이루어지는 선박관리업협회 가입업체 수는 동 기간 동안 165개에서 171개로 거의 증가하지 않고 있다(<표 3-30> 참조).

| 표 3-30 | 선박관리업의 구분

종류	수행 업무
선원관리 (Manning)	▷ 선원의 모집, 채용, 배승, 교육
기술적 선박관리 (Technical Ship Management)	▷ 선박 수리, 정비, 보급, ▷ 보험 및 보상/배상(Claim) 처리 ▷ 선박 감독 및 기술 자문
상업적 선박관리 (Commercial Ship Management)	▷ 기자재 판매 ▷ 중개(신조/개조 등), 용선 계약 ▷ 운송 계약 및 운항 ▷ 선박 S&P ▷ 상업적 자문

자료 : 이권희, “선박관리업 발전 전략 및 정책과제”, 선박관리업 발전전략 세미나, 2009. 5

36) 송입한정 면허는 해외선원의 국내 취업알선만을 목적으로 하는 면허를 말함.

| Ⅲ 3-31 | 선박관리업 등록업체 및 회원사 가입 추이

연도	비회원사				회원사				전체			
	선박관리종합	선원관리한정	송입한정	소계	선박관리종합	선원관리한정	송입한정	소계	선박관리종합	선원관리한정	송입한정	총계
2005년	129	12	25	166	135	30	-	165	264	42	25	331
2006년	141	15	27	183	138	25	-	163	279	40	27	346
2007년	145	15	48	208	142	25	-	167	287	40	48	375
2008년	162	20	58	240	148	19		167	310	39	58	407
2009년	170	21	59	250	153	18	-	171	323	39	59	421

주: 각 연도 말 기준, 2009년은 6월 23일 기준
자료 : 한국선박관리업협회

2008년 12월 말 기준, 우리나라 선박관리회사[37]의 선박관리 척수는 약 1,800척에 해당한다. 이 중에서 선원관리 척수가 약 1,200여 척, (기술적) 선박관리 척수가 65척, 선원/선박 종합관리 척수가 580여 척이다. 연도별 관리선박 추이를 살펴보면, 1990년대에는 외국적 상선과 어선에 우리나라 선원을 공급(송출)하는 사업이 주를 이루었으나, 2000년대에 접어들면서 지속적으로 국적선에 대한 기술적 선박관리 수요가 증가하는 반면, 외국적 어선에 선원을 공급하는 비중이 감소하는 특징을 나타내고 있다(<표 3-32> 참조).

37) 우리나라 선박관리업협회 회원사 기준임.

| 표 3-32 | 관리선박 현황

단위 : 척

연도	국적선		외국적선		합계
	상선	어선	상선	어선	
1990년	-	-	1,380	849	2,229
1995년	61	7	1,077	602	1,747
2000년	159	16	1,140	324	1,639
2001년	165	15	1,119	275	1,574
2002년	207	12	1,140	266	1,625
2003년	251	15	1,074	240	1,580
2004년	301	9	1,092	189	1,591
2005년	399	16	1,085	166	1,666
2006년	425	6	1,131	152	1,714
2007년	473	2	1,146	105	1,726
2008년	515	2	1,185	102	1,804

주 : 각 연도 12월말 기준임
자료 : 한국선박관리업협회

선주국별 관리 선박 척수는 한국 575척, 일본 556척, 파나마 217척, 싱가포르 174척, 홍콩 108척 등의 순이다. 특히 우리나라의 경우, 선박관리 7척, 선원관리 175척, 선원/선박 종합관리 부문이 392척 등이다. 두 번째로 관리 척수가 많은 일본의 경우, 선박관리 20척, 선원관리 495척, 선원/선박 종합관리 부문이 40척 등으로 나타나고 있다(<표 3-33> 참조).[38]

38) 동 수치는 선박관리업협회 회원사의 2008년 4분기 실적으로 <표 3-32>의 수치와 약간의 차이를 보임.

| Ⅱ 3-33 | 선주국별 부문별 관리선박 척수(2008년)

단위 : 척

구분	한국	일본	파나마	싱가포르	홍콩	기타
선박	7	20	9	16	5	-
선원	175	495	145	149	87	
선박/선원	392	40	63	9	16	
기타(감수)	1	1	-	-	-	
소계	575	556	217	174	108	204

주 : 동 자료는 2008년 4/4분기 협회 회원사 실적 기준임
자료 : 한국선박관리업협회, KMI 분석

| Ⅱ 3-34 | 선종별 선박관리 척수 추이

단위 : 척

구분	2003년	2004년	2005년	2006년	2007년	2008년
벌크선	281	312	339	362	381	403
케미컬선	280	310	306	319	321	338
일반화물선	213	222	266	273	296	277
유조선	222	230	215	212	224	217
어선	258	198	182	158	155	143
컨테이너선	87	100	110	127	123	128
자동차선	93	86	102	110	115	116
냉동운반선	64	59	57	61	58	55
LPG선	39	36	39	49	47	44
여객선	23	24	24	23	24	39
기타	20	14	26	20	52	53

주 : 각 연도 12월 말 기준이며, 2008년은 11월 말 기준임
자료 : 한국선박관리업협회, KMI 분석

<표 3-34>에서 보듯이 선종별 관리척수 추이를 살펴보면, 벌크선, 케미컬선, 일반화물선, 유조선 등의 순으로 나타난다. 벌크선, 케미컬선, 일반화물선, 컨테이너선 등의 상선은 2003년 이후 관리척수가 지속적으로 증가하는 반면, 어선의 경우는 2003년 258척에서 2008년 143척으로 감소 추이를 나타내고 있다.

2008년 말 기준, 170개 회원사의 매출액 합계는 약 8,925억 원 수준이다. 이 중에 외국적선 매출액이 전체의 71.4%이고, 국적선 매출액이 약 28.6%로 2,554억 원 수준으로 파악된다(<표 3-35> 참조).

| Ⅲ 3-35 | 선박 국적별 선박관리회사의 실적 현황(2008년)

단위 : 척, 명, 백만 원

구분	관리 선박	관리 선원			실적(매출액)
		소계	해기사	부원선원	
외국적선	1,287	4,176	3,401	775	637,154
국적선	517	4,602	3,330	1,272	255,359
합계	1,804	8,778	6,731	2,047	892,513

주 : 외국적선 매출액은 5억 7,787만 달러이며, 이를 2008년 평균 환율(매매기준율) 1,102.59원/달러를 곱하여 산출되었음

자료 : 한국선박관리업협회, KMI 분석

| Ⅲ 3-36 | 국적선 선박/선원관리 실적 추이

단위 : 척, 명, 백만 원

구분	관리 선박	관리 선원			실적(매출액)
		소계	해기사	부원선원	
2005년	415	4,056	2,716	1,340	119,855
2006년	431	3,933	2,706	1,227	138,522
2007년	475	4,239	3,029	1,210	173,927
2008년	517	4,602	3,330	1,272	255,359
연평균증가율(%)	7.6	4.3	7.0	-1.7	28.7

자료 : 한국선박관리업협회, KMI 분석

국적선의 선박/선원관리 현황을 연도별로 살펴보면, 2005년 이후 3년 동안 매출액이 연평균 28.7%의 높은 성장 추세를 보이고 있다. 관리 선박이 7.6% 증가, 관리 선원이 4.3% 각각 증가하였다. 하지만 관리 선원의 경우 해기사 부문은 연평균 7.0%로 비교적 높은 증가세를 보이고 있으나, 부원선원의 경우는 소폭의 감소세를 나타내고 있다(<표 3-36> 참조).

(2) 문제점

우리나라 선박관리업은 선원관리, 선박관리 및 보험관리 등 기술적 선박관리 수준에 머물러 있다. 이러한 기본적인 수준을 뛰어넘어 선박관리업의 잠재력을 실현하기 위해서는 우리나라 선박관리업 제도의 국제화 등을 통한 상업적 선박관리가 정착되어야 한다.

① 사업범위의 지나친 제한

우리나라의 「해운법」에서 선박관리업에 대한 업무 영역은 선박관리, 선원관리 및 보험관리 등 기술적 선박관리 수준으로 제한되어 있다. 이는 국제적 기준에 상당히 미흡한 수준이다.

선박관리, 선원관리 및 보험관리 업무의 세부사항을 「선박관리업의등록관리요령」 제3조에서 살펴보면 다음과 같다. 첫째, 선박관리는 선박의 신조관리・감수보존 선박 등의 계선관리, 선박의 보수・정비・유지와 선박부속・윤활유・선용품 보급 및 선박정비관련 각종 정보자료의 제공 등 선박의 안전경제운항을 위한 선박의 기술적 관리업무를 말한다. 둘째, 선원관리는 선주의 위탁에 의하여 내・외국적선에 승선할 선원의 모집, 교육훈련, 후생복지, 선원관련정보자료 제공 등의 업무를 영위하는 선원인사관리업무를 말하며, 선원재해보상에 관한 보험부보 또는 주선하는 업무를 포함한다. 셋째, 보험관리는 선체보험, 선주책임상호보험 등 해상관련보험을 부보하거나 주선하는 업무를 말하며 보험관련 정보제공 등을 포함하지만, 이 경우 사업자는 선체보험의 피보험자가 되어서는 아니 된다.

우리나라와 달리 발틱국제해사협의회(Baltic and International Maritime Council : BIMCO)의 표준선박관리계약서(Standard Ship Management Agreement Code)인 「SHIPMAN 98」을 살펴보면, 선박관리업의 업무 영역이 상당히 광범위하게 인정되고 있음을 알 수 있다(<표 3-37> 참조). 이러한 우리나라의 법적 업무 영역 제한은 우리나라 선박관리업의 발전을 원천적으로 봉쇄하는 규제에 불과하므로 시급히 법령 개정을 통한 국제 표준에 걸맞은 업무 영역의 재설정이 필요하다.

| Ⅲ 3-37 | SHIPMAN 98에 따른 국내외 선박관리 업무 영역 비교

SHIPMAN 98의 15개 업무 영역	우리나라 허용 여부	국내외 업체 간 비고	
		V-SHIP사	국내 P사
선박의 관리 및 운항	X	O	
기술정비	O	O	O
선원관리	O	O	O
신조계획의 자문 및 관리	O	O	O
선박검사	O	O	
경제적 운항계획	X	O	
상사적 경영	X	O	
선박매매	X	O	
보험관리	O	O	O
선박금융 및 회계 관리 자문	-	O	
용선운항	X	O	
선박대리점업	X	O	
해기감독	O	O	O
화물운송주선	X	O	
선용품 및 연료유 공급관리	X	O	O

자료 : 국토해양부, 「선박관리업 활성화 방안 연구」, 2006. 7. p. 152; 김종태, "외국의 선박관리업 발전 사례 분석", 선박관리업 발전전략 세미나, 2009. 5

② 선박관리회사의 고용권 제한

우리나라의 현행 「선박관리업의등록관리요령」 제 14조 제2항의 규정에 따르면 선주가 직접 선원을 고용하게 되어 있고, 선박관리회사는 선원고용이 불가하도록 규정되어 있다. 하지만 상위법인 「선원법」 상의 선원근로계약 주체는 선원과 선박소유자이다. 동 법에서 선박소유자란 선원을 고용하고 그 선원에 대하여 임금을 지급하는 주체로서 선주, 선박차용인, 선박관리인, 용선인 등을 포함하고 있다(<표 3-38>참조). 따라서 인사, 보수, 관리 등 실질적인 근로조건에 관하여 선주로부터 결정권을 수탁받은 정상적인 선진국형[39] 선박관리업자는 선원을 고용하고 임금을 지불하는 주체, 즉 선원근로계약을 체결할 수 있는 선박소유자로 볼 수 있기 때문에 선원고용권이 보장되어야 하는 것이 타당하다.

선박관리업자가 선원고용권 행사가 가능하게 될 경우, 선박관리업자는 선원에 대한 고용주로서의 책임을 다할 수 있어야 한다. 즉 임금체불, 선원재해, 선원송환 등의 선원근로문제 발생 시에 선박관리업자가 책임을 지고 관리 및 해결해야 한다.

39) 홍콩, 싱가포르, 독일, 일본에서는 선박관리회사의 선원고용권을 보장하고 있음.

| 표 3-38 | 선원법 등 선원고용 관련 법률 및 고시

구분	내용	비고
선원법 제2조 (적용범위) 제3항	선주·선박차용인·선박관리인·용선인 등의 명칭에 불구하고 선원을 고용하고 그 선원에 대하여 임금을 지급하는 자에게 이 법 중 선박소유자(船舶所有者)에 관한 규정을 적용한다.	법률 제9773호, (2009. 6. 9. 일부개정)
선원법 제3조 (정의) 제6호	"선원근로계약"이라 함은 선원이 승선하여 선박소유자에게 근로를 제공하고 선박소유자는 이에 대하여 임금을 지급함을 목적으로 체결된 계약을 말한다.	
선원법 제103조 (선박관리사업)	①「해운법」제33조의 규정에 의하여 선박관리업의 등록을 한 자가 아니면 선원의 인사관리업무를 수탁하여 대행하는 사업(이하 "선원관리사업"이라 한다)을 하지 못한다. ②선원관리사업을 영위하는 자는 선박소유자의 인사관리업무의 담당자로서 수탁받은 업무를 성실하게 수행하여야 하며, 수탁받은 업무 중 대통령령으로 정하는 업무에 관하여는 이 법의 적용에 있어서 선박소유자로 본다.	
선박관리업의 등록관리요령 제14조 (선원근로계약)	①사업자가 선원관리업무를 수탁하는 경우에는 선주와 선원근로계약서를 체결하여야 하며 선원근로계약서에는 다음 각호의 사항을 반드시 포함하여야 한다. 또한, 다른 사업자가 계약을 체결하고 있는 선주와는 기존 근로조건보다 하회하는 선원근로계약을 체결하여서는 아니 된다. ②제1항의 규정에 의한 선원근로계약은 동일한 근로조건의 개인별 선원근로계약서에 선주와 취업희망 선원이 직접 서명 또는 날인함으로써 근로계약이 성립한 것으로 본다. 다만, 선주가 직접 서명할 수 없는 부득이한 경우 사업자가 선주로부터 수탁받은 업무범위 내에서 선주를 대리하여 개인별 선원근로계약서에 서명날인 할 수 있으며, **사업자와 선원 간에는 근로계약을 체결할 수 없다**.(개정 1995. 8. 7, 1998. 12.31, 2000. 8. 1, 2003.12.24)	제2009-111호, 국토해양부고시 (2009.3.10)

자료 : 법제처

③ 국내 선박관리회사간 Sub-Contract 제한

「해운법」 제2조(정의) 8을 살펴보면, 외국의 선박관리업자와 국내 선박관리업자간의 하청거래(sub-contract)는 가능하도록 하였으나, 국내 선박관리업자 간의 하청거래에 대한 법적 근거가 제외되어 있다.

| 표 3-39 | 해운법상 선박관리업 정의의 변천

법	시행일자	선박관리업의 정의	비고
해상운송사업법	1963.12.5 (제정)	없음	• 별도의 사업영역으로 인정되지 않음
해운업법	1984.1.1 (개정)	"선박관리업"이라 함은 해상여객운송사업·해상화물운송사업 또는 선박대여업을 영위하는 자(외국인을 포함한다)로부터 선박관리·선원관리 및 해상보험 등의 업무를 수탁하여 대행하는 사업을 말한다.	• 해운업 중에 하나의 독립된 사업영역으로 구분되어 법적으로 최초의 근거 마련 • 국내외 선박관리업자간의 수탁관계가 명시되지 않고 있음
해운법	2003.3.12 (개정)	"선박관리업"이라 함은 해상여객운송사업·해상화물운송사업 또는 선박대여업을 영위하는 자(외국인을 포함한다)로부터 선박관리·선원관리 및 해상보험등의 업무를 수탁하여 행하는 사업**(외국의 선박관리업자로부터 그 업무의 전부 또는 일부를 수탁하여 행하는 사업을 포함한다)**을 말한다.	• 외국 선박관리업자와 국내 선박관리업자간의 수탁관계 허용을 법적으로 명시하고 있음
해운법 (현행)	2009.4.1 (개정)	"선박관리업"이란 해상여객운송사업, 해상화물운송사업 또는 선박대여업을 경영하는 자(외국인을 포함한다)로부터 선박관리, 선원관리 및 해상보험 등의 업무를 수탁하여 행하는 사업[외국의 선박관리업자로부터 그 업무의 전부 또는 일부를 수탁(수탁)하여 행하는 사업을 포함한다]을 말한다.	• 문구만 일부 수정되고 내용의 변화는 없음

자료 : 법제처

2003년 이전에는 외국 선박관리업자와 국내 선박관리업자간에도 하청거래가 인정되지 않았다. 하지만 외국의 선주와 대형 선박관리업자에 의해 선박관리 영역 중 전부 혹은 일부의 수탁 수요가 증가하면서 정부는 이러한 선박관리업자간의 거래를 허용하였다.

그럼에도 불구하고 국내 선박관리업자간의 위(수)탁 거래는 허용하지 않았는데, 주된 이유는 파견근로자로서의 선원을 보호하기 위한 목적이 가장 크고, 당시까지만 해도 우리나라에는 전문적인 대형 선박관리회사가 부재했기 때문에 국내업체간 위(수)탁 거래의 필요성이 작기 때문이었다.

하지만 최근 우리나라에서도 STX POS(2005년 10월), 해영선박(2005년 5월), 한진 SM(2006년 9월) 등 대형 해운기업이 별도의 선박관리회사를 세워 선박관리회사의 전문화와 대형화를 주도하기 시작하였고, 선종별로 특화된 중소 규모의 선박관리업자들이 증가하고 있다. 이와 함께 오랜 기간에 걸쳐 선원에 대한 각종 보호 장치가 제도적으로 마련[40] 및 보완되어 왔다는 점을 감안할 때, 국내 선박관리업자간의 위(수)탁 거래가 허용될 수 있는 시점이 도래한 것이다.

물론 전문화된 선박관리업자간에 우호적인 합병을 통해 대형화를 시도할 수도 있겠지만, 그 전 단계로 위(수)탁 거래가 가능하게 할 필요가 있다. 이 때 국내 선박관리업자간 업무의 전부를 위(수)탁하는 것은 제한할 필요가 있다. 왜냐하면 선박의 용대선 경우에서 보듯이 위(수)탁 관계(chain)가 악용되어 불필요하게 증가됨으로써 발생할 수 있는 시장의 무질서를 방지하기 위함이다.

40) 선원보호 관련제도 : ① 영업보증제도(해운법 시행규칙 24조(영업보증금의 예치 등)와 25조(영업보증금 등의 금액)), ② 임금채권보장보험 등의 가입(선원법 51조의 2), ③ 해외취업선원 재해보상에 관한 규정(국토해양부 고시, 제2009-750호) 등.

3) 선박관리업 활성화 방안

(1) 정책과제

선박관리업의 발전기반에 해당하는 관련 제도의 정비가 시급히 요청된다. 왜냐하면 관련 법령체계가 과거 우리나라 선원의 송출 업무에 기반을 두고 있기 때문이다. 특히 선박관리업 업무 범위의 제한 철폐, 즉 국제 기준에 부합하도록 제도를 개선하고, 자격을 갖춘 선박관리기업에 선원의 고용권을 부여할 수 있도록 법률 개정이 요구된다. 이와 함께 선박관리기업 간의 네트워크 시너지 효과를 제고하기 위해서는 중대형 기업과 소형 기업 간의 제휴 및 협력을 유도하는 하청계약(Sub-Contract)이 가능하도록 제도를 개선할 필요성이 있다.

| Ⅲ 3-40 | 선박관리업 육성을 위한 정책과제

정부정책의 문제점	개선 방향
관련 법령체계 낙후	관련 법령의 체계 개편 선원관리 중심 → TOTAL SHIP MANAGEMENT 중심
선박관리회사의 고용권 제한	선원의 고용권 허용 (단, 고용주로서의 법적 책임 부담 전제)
사업범위의 제한	포괄적 관리업 면허 허용 → 수익 원천의 다양화로 수익 극대화 (BIMCO의 SHIPMAN 98 적용)
Network 시너지 효과 제한	국내 사업자간 일부 영역의 Sub-Contract 허용
소규모 해운선사의 관리품질 저하	안전품질인증 강화로 중대형 선박관리회사에 위탁 유도

자료 : 이권희, “선박관리업 발전 전략 및 정책과제”, 선박관리업 발전전략 세미나, 2009. 5

<표 3-41>은 해운법에서 정의하고 있는 선박관리업의 정의를 개정함으로써 업무 범위의 제한을 완화 혹은 철폐하고, 국내 선박관리업체간의 하청계약을 가능하게 할 수 있는 대안을 제시하고 있다.

| Ⅲ 3-41 | 해운법 일부[제2조(정의) 8호] 개정(안)

현행 법률	개정 법률(안)	사유
"선박관리업"이란 해상여객운송사업, 해상화물운송사업 또는 선박대여업을 경영하는 자(외국인을 포함한다)로부터 선박관리, 선원관리 및 해상보험 등의 업무를 수탁하여 행하는 사업[외국의 선박관리업자로부터 그 업무의 전부 또는 일부를 수탁(수탁)하여 행하는 사업을 포함한다]을 말한다.	(1안) "선박관리업"이란 해상여객운송사업, 해상화물운송사업 또는 선박대여업을 경영하는 자(외국인을 포함한다)로부터 선박관리·선원관리, 해상보험, 화물의 집하, 용선, 선박매매, 선박금융, 경영자문, 회계관리, 재무, 원가, 신조선 발주 등의 업무를 수탁하여 행하는 사업[외국의 선박관리업자로부터 그 업무의 전부 또는 일부를 수탁(受託)하여 행하는 사업과 국내의 선박관리업자로부터 그 업무의 일부를 수탁(受託)하여 행하는 사업을 포함한다]을 포함한다]을 말한다.	• 선박관리업 업무영역 확대 근거 마련 • 선박관리업의 대형화, 전문화 촉진 등을 위한 국내 업체간의 위탁거래 근거 마련
	(2안) "선박관리업"이란 해상여객운송사업, 해상화물운송사업 또는 선박대여업을 경영하는 자(외국인을 포함한다)와의 계약에 따라 선박 관련 관리 업무의 전부 또는 일부를 수탁하여 행하는 사업[외국의 선박관리업자로부터 그 업무의 전부 또는 일부를 수탁(受託)하여 행하는 사업과 국내의 선박관리업자로부터 그 업무의 일부를 수탁(受託)하여 행하는 사업을 포함한다]을 포함한다]을 말한다.	• 선박관리업 업무영역 제한 근거 삭제, 업무영역은 국제적으로 통용되는 계약(예 : BIMCO의 SHIPMAN) 등에 따라 자유롭게 실시할 수 있도록 근거 마련 • 선박관리업의 대형화, 전문화 촉진 등을 위한 국내 업체간의 위탁거래 근거 마련
	(제3안) "선박관리업"이란 선박의 운항에 필요한 서비스와 부대서비스를 제공하는 사업을 말한다.	• 업무영역에 대한 제한 철폐 (선원관리중심에서 Total Ship Management 체제로 변경) • 국내외 사업자간 거래 제한 철폐

자료 : 국토해양부, 「선박관리업 활성화 방안 연구」, 2006. 7. p. 153; KMI 분석

또한 <표 3-42>은 선원법 일부를 개정함으로써 선원의 고용권을 선박관리회사에게 부여할 수 있는 법적 근거를 마련할 수 있는 대안을 제시하고 있다. 동 법률 개정(안)은 이미 정부 및 업계 등의 최종 검토를 거쳐 2009년 하반기 정기국회에서 제출되어 있는 상태이다.

| Ⅲ 3-42 | 선원법 일부 개정(안)

현행 법률	개정 법률(안)	사유
제2조(적용범위) ③선주·선박차용인·선박관리인·용선인등의 명칭에 불구하고 선원을 고용하고 그 선원에 대하여 임금을 지급하는 자에게 이 법중 선박소유자에 관한 규정을 적용한다.	(삭제)	• 제3조(정의) 부문으로 변경하여 수정
제3조(정의) 없음	(신설) 제3조(정의) 2. “선박소유자”란 선박의 소유자 또는 선박의 소유자로부터 선박의 운항에 대한 책임을 위탁받고, 이 법에 따른 선박소유자의 의무와 책임을 인수하기로 동의한 선박관리자, 대리인, 나용선자 등의 자를 말하며, 당해 선박소유자가 선박의 운항에 관한 의무와 책임의 일부를 다른 자에게 위탁한 경우를 포함한다.	• ILO해사노동협약 발효(2010년 하반기 또는 2011년 상반기)에 따라 용어의 정의 재편 및 신설 필요 • 선박의 소유자에게 부과된 의무와 책임을 인수한 선박관리자에게 선원고용권 허용

주 : 2009년 하반기 정기국회에서 동 개정(안)이 통과될 것으로 예상됨
자료 : 국토해양부, 한국선박관리업협회

특히 중소형 선사가 규모의 경제성을 활용할 수 있도록 제3자 위탁관리를 장려하는 정책이 필요하다. 아직까지 많은 중소형 선사들이 자체적으로 선원/선박관리를 수행함으로써 관리품질이 저하될 뿐만 아니라 규모의

경제를 누리지 못하고 있는 실정이다. 선원/선박관리에 대한 안전품질인증 강화 등으로 선박관리의 제3자 위탁관리 비중을 증가시키는 것이 우리나라 선사 및 선박관리회사의 경쟁력을 제고하는 데 큰 기여를 할 수 있을 것으로 판단된다.

또한 우리나라 선박관리기업이 제도적으로 상업적 선박관리 업무를 담당할 수 있고, 그러한 전문성을 갖추었을 경우 선박투자회사제도와의 연계를 통해 시장 확대 및 발전이 가능하다. 즉 선박투자회사제도를 통해 선박을 구입(신조, 중고선)할 때 입찰 등을 통해 제3의 전문 선박관리회사의 참여를 적극 권장 혹은 의무화하는 것이다. 즉 선박펀드가 구매조건부나용선(BBCHP) 구조인 경우에는 권장사항으로, 그 밖의 경우에는 의무화하는 것이다. 이 때 국내 선박펀드를 활용하여 국적선사가 그 선박을 용선할 경우는 국적 선박관리회사에 위탁하는 것을 원칙으로 설정할 수 있을 것이다.

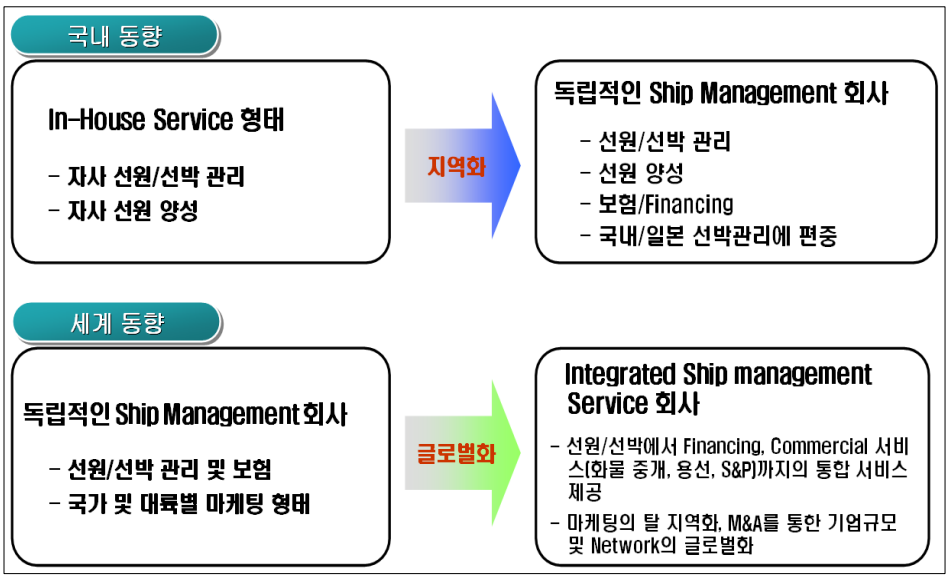
이는 새로운 아이디이가 아니라 이미 독일의 KG 선박펀드에서 활용되고 있는 시스템이다. 다만 우리나라에서는 선박펀드 도입 시기에 선사의 역할이 현저히 높았고, 상대적으로 선박운용회사의 역할이 낮았을 뿐만 아니라 투자자들을 보호하는 것이 최우선적인 고려사항이었기 때문에 선박관리를 선사에서 직접 담당했던 것이다. 또한 대부분의 우리나라 선박펀드가 BBCHP 구조였기 때문에, 즉 투자자인 선박투자회사(선주)가 용선기간 만료 후 선박의 소유권을 선사에게 넘겨주기 때문에 직접 선박관리에 대한 필요성을 크게 느끼지 못한 측면도 있다.

하지만 우리나라 선박펀드도 약 100개가 탄생했고, 다양한 구조의 선박펀드를 출시할 수 있는 여건이 조성되고 있다. 또한 선박관리업 육성을 위한 정부의 관심이 고조되고 있다. 이러한 시점에 선박투자회사제도와 선박관리업을 연계시킴으로서 우리나라 전문 선박관리기업 육성을 위한 발판을 마련할 수 있을 것으로 판단된다. 특히 선박관리업에 대한 인식이 부족한 일반인과 금융투자인들에게 제3자 선박관리를 통한 선박운항비용 절

감 및 다양한 전문 서비스 제공 등을 홍보할 수 있는 계기를 마련할 수 있다. 즉 선박관리업의 저변을 확대할 수 있는 중요한 법적 수단을 확보할 수 있다는 것이다.

(2) 기업의 과제

선박관리업 발전을 위해서 가장 중요한 것은 제도적인 기반 마련과 함께 해당 기업들의 성장 전략 수립과 실행에 있다. 선박관리업의 세계적인 추세는 선박관리회사가 'Integrated Ship Management Service Provider'로서 역할을 하는 것이다(<그림 3-13> 참조). 즉 선원관리, 기술적 선박관리를 넘어 상업적 서비스까지 통합 제공하는 국제적인 선박관리회사로 나아가야 할 것이다.



자료 : 이권희, "선박관리업 발전 전략 및 정책과제", 선박관리업 발전전략 세미나, 2009. 5

| 그림 3-13 | 선박관리 서비스의 국내외 동향

따라서 선박관리기업은 고객서비스 측면은 물론 재무적 측면, 내부역량 강화 및 프로세스 구축 측면에서도 다양한 성장전략을 추구할 수 있을 것이다(<표 3-43> 참조). 각 사마다 회사의 현재 역량을 진단하고 단계적으로 발전할 수 있는 전략과 로드맵을 수립하여 착실히 수행하는 것이 무엇보다 절실하다고 판단된다.

| 표 3-43 | 선박관리회사의 성장전략

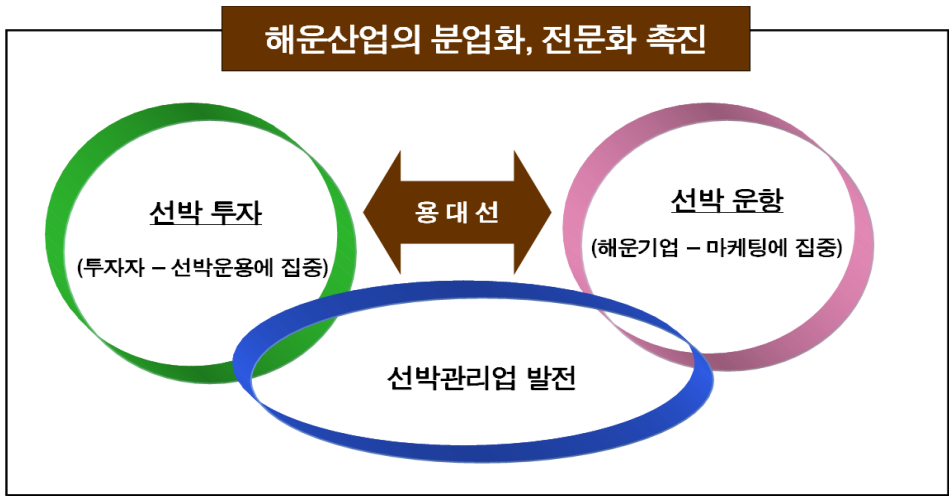
구분	발전방향
고객 서비스 측면	▷ Total Service 제공 ▷ 고품질 서비스 ▷ 서비스 브랜드 제고
재무적 측면	▷ 신성장동력 구축 : 사업다각화 ▷ 관리조직 해외 역량 강화 ▷ 대형화/전문화 : 수익성 향상
역량 강화 측면	▷ 우수인재 양성 : CDP 정착, 영어구사능력 향상 ▷ 조직역량 강화 : 관리 영역별 전문가 확보 ▷ 선원 공급 포트폴리오 개발
프로세스 구축 측면	▷ 첨단 경영체제 구축 : IT(ERP), RISK 관리 ▷ 글로벌 관리 시스템 구축 : 표준화, Network, 외국선원/감독용 관리시스템 ▷ 특수선 관리 체제 구축

자료 : 이권희, “선박관리업 발전 전략 및 정책과제”, 선박관리업 발전전략 세미나, 2009. 5

4) 기대효과

앞서 선박관리업의 역할과 위상에서 살펴보았듯이 선박관리업은 선박의 소유와 영업을 분리시키고, 그 중간에서 선박의 전 일생을 관리함으로써 해운산업의 이해주체(선박투자자, 선박운항자, 선박관리자 등)들을 더욱 전문화시키게 된다(<그림 3-14> 참조). 선주로서의 선박투자자는 선박 자산을 운용하고 새로운 펀드를 개발하는 데 집중할 수 있다. 또한 선박운항자로서의 해운기업은 선박관리의 부담을 덜고 마케팅이나 새로운 해운 비즈

니스 모델을 개발하는 데 주력할 수 있는 것이다. 마지막으로 선박관리기업은 규모의 대형화 및 양질의 선박관리를 통해 선박관리비용을 절감하고 선박의 운항 능력 등을 제고시킴으로써 고객인 투자자 및 운항자에게 새로운 가치를 제공하게 된다.



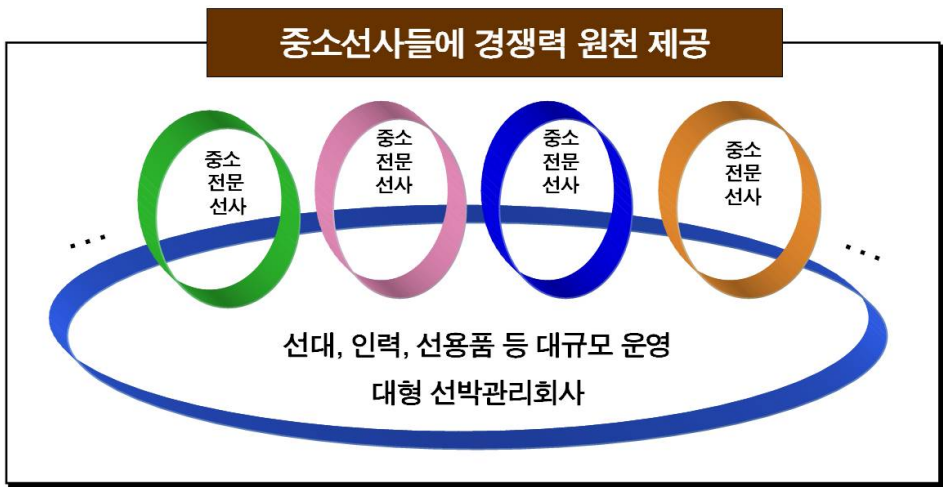
자료 : 임종관, "해운산업 발전에서 선박관리업의 역할과 비전", 선박관리업 발전전략 세미나, 2009. 5

| 그림 3-14 | 선박관리업 발전을 통한 기대효과(1)

특히 중소형 선사에게는 규모의 경제성을 제공해줌으로써 그들이 해운시장의 특수분야에 전문화된 선사로 성장할 수 있는 경쟁력의 원천을 제공해 줄 수 있다(<그림 3-15> 참조). 중소형 선사들이 대형 선사와 같은 해운비즈니스 모델을 통해 수익을 창출하고 시장에서 지속가능한 성장을 이루는 것은 거의 불가능하다. 특히 우리나라의 경우 해운 불황기에는 낮은 신용도 등으로 인해 금융업계로부터 자금 조달에 제한을 받고, 구조조정의 강한 압박을 받게 된다. 이는 중소형 선사들이 새로운 특수시장을 발굴하여 전문화하는데 자원 투입의 제한을 받게 되고, 금융업계 등이 대형선사들이 영위하는 소위 '인정된' 비즈니스 모델을 제시해야만 금융을 제공해

왔기 때문이다.

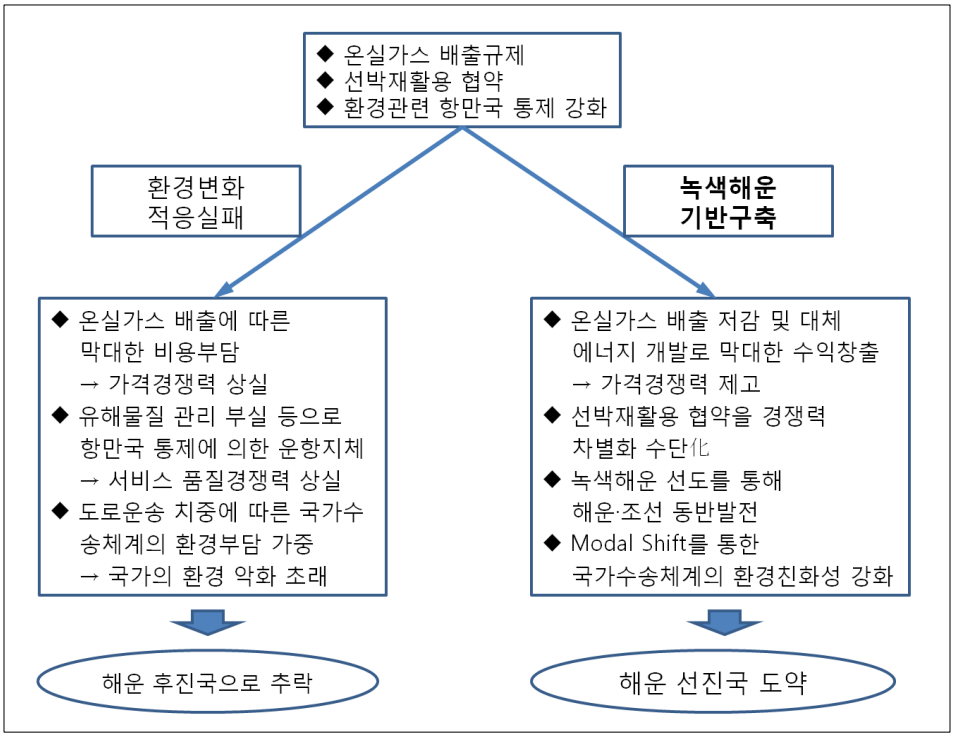
즉 각각의 중소형 선사들의 제각기 다른 해운 비즈니스 모델을 가지고 특화되었다면 해운기업의 수가 많다거나 적다는 것은 아무 문제가 되지 않는 것이다. 문제는 동일한 비즈니스 모델을 가지고 있는 해운기업의 수가 많아 해운불황기에 심각한 화물유치 경쟁 및 공급과잉 등에 노출된다는 것이다. 이러한 문제의 해결방안으로 중소형 선사들이 대형 선박관리회사에 선박관리 업무를 아웃소싱 함으로써 관리 부담을 제거하고 그들만의 경쟁력을 창출할 수 있는 특수 분야, 즉 특수 비즈니스 모델을 개발하고 차별화된 서비스 영역을 구축해 나갈 수 있는 것이다.



자료 : 임종관, "해운산업 발전에서 선박관리업의 역할과 비전", 선박관리업 발전전략 세미나, 2009. 5

| 그림 3-15 | 선박관리업 발전을 통한 기대효과(2)

4. 녹색해운 기반구축

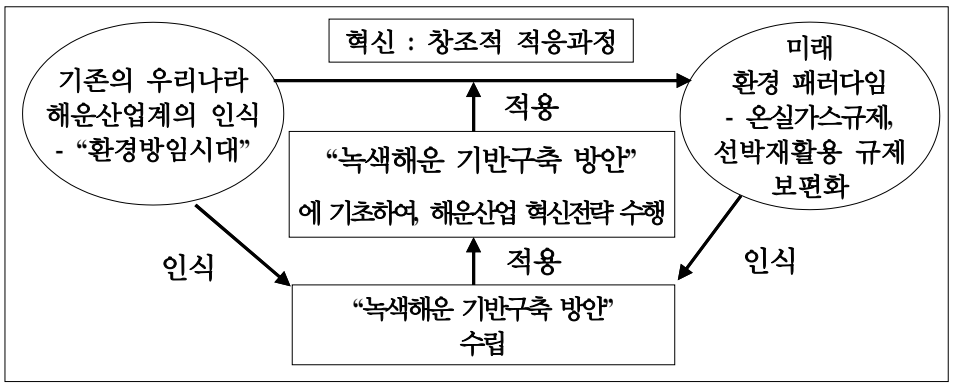


| 그림 3-16 | 녹색해운 기반구축

지구온난화에 따라 우려된 문제가 현실화되면서 세계 각 국가 및 국제기구는 환경규제의 필요성을 공감하고, 이를 실천하는 단계에 이르고 있다. 우리나라 또한 2013년부터는 "교토의정서"의 제2차 감축 의무국이 될 전망이다. 이러한 국내외 환경규제 강화는 해운부문에도 예외 없이 적용될 예정이다. 따라서 우리나라 해운산업계는 환경규제 강화를 적극적으로 수용하여, 오히려 경쟁력 차별화의 수단으로 환경규제를 활용하는 근본적인 인식의 전환이 요구된다.

<그림 3-17>에서 보는 바와 같이, 녹색해운 발전전략의 수립·실천을

통한 우리나라 해운산업의 혁신은 향후 전개될 미래의 환경 패러다임을 적극적으로 수용하는 의미가 있다. 본 절에서는 현 단계에서 우리나라 해운산업이 기존의 '환경방임시대'에서 벗어나, 새로운 '녹색해운시대'에 적응하기 위해 요구되는 녹색해운 기반구축의 필요성 및 세부 방안을 제시하고자 한다.



자료 : 김인호, 「다이나믹 매니지먼트와 기업일반이론」, 비봉출판사, 2006에서 개념적 틀을 도출하여, 필자가 응용한 것임

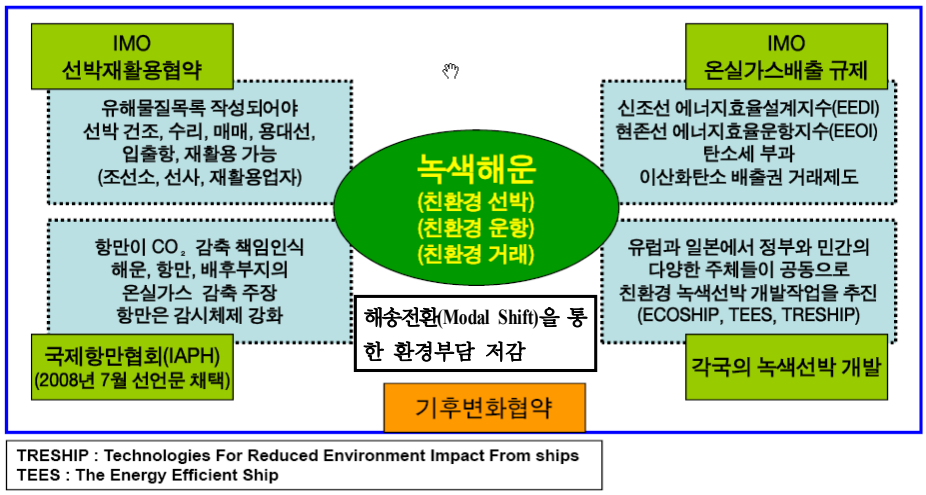
| 그림 3-17 | 녹색해운 기반구축의 필요성

1) 녹색해운 기반구축의 필요성

환경규제는 통상적으로 경제활동의 위축을 가져오는 것으로 인식되어 왔다. 따라서 관련 기업 및 소비자는 시장위축에 따라 경제적 후생이 감소한다는 점에서 환경규제가 시행에 따른 편익과 비용의 조화를 이룰 수 있는 범위 내에서 이루어져야 한다고 주장하여 왔다. 그러나 이러한 전통적인 환경규제에 대한 보다 적극적인 해석 또한 제기되어 왔다. 즉 합리적으로 고안된 규제는 인류 보편적 가치의 실현을 가능케 하고, 이에 순응하는 기업에게는 이들 규제의 수용을 위한 혁신 투자를 유도하고 경쟁력을 확보

케 하는 순기능을 수행한다는 보다 적극적인 인식을 가질 필요가 있다는 것이다.[41]

녹색해운 기반구축의 필요성은 이와 같은 후자의 입장에서 강력하게 제기된다. 이하에서는 온실가스 배출규제, IMO 선박재활용 협약, 국제항만협회의 환경규제 강화 선언, 각 국가의 녹색선박 개발 동향을 살펴봄으로써, 향후 전개될 녹색해운의 전망을 검토한다. 아울러 이러한 규제강화는 운송부분의 환경부담 저감을 위한 해송전환 정책(Modal Shift Policy)의 확대를 가져올 것으로 전망된다. 이러한 미래전망을 요약하면 <그림 3-18>과 같다.



자료 : 해운시황분석센터, 「금융위기 이후 해운시장 동향과 마케팅 여건」, 2009년 하반기 CEO초청 해운시황 설명회 발표자료, 한국해양수산개발원, 2009. 9, p. 24의 내용을 일부 수정

| 그림 3-18 | 미래 녹색해운 전망(요약)

41) 이러한 환경규제와 관련된 연구문헌으로 후자의 관점은 ① Porter, Michael E. and Claas van der Linde, “Toward a New Conception of the Environment-Competitiveness Relationship”, *The Journal of Economic Perspective*, vol. 9, no. 4, 1995, pp. 97~118., 전자의 관점은 ② Palmer, Karen, Wallace E. Oates and Paul R. Portney, “Tightening Environmental Stantards : The Benefit-Cost or the No-Cost Paradigm?”, *The Journal of Economic Perspective*, vol. 9, no. 4, 1995, pp. 119~132를 참조하기 바란다.

(1) IMO 온실가스 배출규제[42)]

해운부문에서 온실가스 배출규제를 주도적으로 준비・시행하는 국제기구는 국제해사기구(International Maritime Organization : IMO)이다. IMO는 1997년 10월 선박의 배출가스를 통제하기 위해 국제해양오염방지협약(MARPOL) 부속서 6을 채택한 것을 시작으로, 산하 기구인 해양환경보호위원회(Maritime Environment Protection Committee : MEPC) 주관하에 이산화탄소 배출통제 문제를 다루기 시작하였다. 최근에는 2009년 3월 'IMO GHG WG 2 Report'[43)]을 채택하는 등의 활동을 벌이면서 해운부문 온실가스 규제를 위해 적극적으로 활동하고 있다. 이러한 IMO의 활동을 요약하면 <표 3-44>와 같다.

| 표 3-44 | IMO의 온실가스 배출 통제 경과과정

일시	경과 과정
1997. 10	• 선박의 배출가스(오존층 파괴물질, 황산화물, 질소산화물, 휘발유성유기화합물)를 통제하기 위한 국제해양오염방지협약(MARPOL) 부속서 6 채택 - MEPC 주관하에 이산화탄소 배출통제 문제를 다루기 시작
2000. 6	• MEPC 45/8, 온실가수 배출에 관한 연구보고서 발간 - Study of Greenhouse Gas Emissions from ships
2004. 3	• 온실배출 통제 관련한 IMO 총회 결의서 채택
2005. 6	• MEPC/Circ. 471 : 이산화탄소 배출량 측정을 위한 공식을 임시기준으로 채택
2006. 10	• 선박온실가스 논의 일정 작성 - 2009년 7월 MEPC 59차 회의까지 국제규정 도입을 완료토록 되어 있음
2008. 3	• MEPC 제 57차 회의부터 선박의 이산화탄소 배출 감축 문제를 주요의제로 채택
2008. 6	• 오슬로에서 제1차 선박온실가스 배출 감축 국제회의 개최
2008. 10	• 온실가스 배출감소를 위한 작업반 구성/ EEDI 잠정 결정
2009. 3	• GHG_WG2/EEDI 확정

자료 : 한국선주협회 외 4개 기관, 전게서, p. 175에서 전재함.

42) 한국선주협회 외 4개 기관, 「선박환경 관련 IMO 협약이 미치는 영향분석에 관한 연구」, 2009. 7, pp. 174~175.

43) 정식 명칭은 "Report of the Second Intersessional Meeting of the Working Group on GHG Emissions from Ships", 9~13 March, 2009이다.

한편, IMO는 해운부문 온실가스 저감을 위해 <표 3-45>에서 보는 바와 같이, 시장적 제도(탄소세, 탄소배출권거래제 등)인 경제적 접근방법과 에너지 효율성 증대를 통한 기술적 접근을 병행하고 있다.

| 표 3-45 | IMO의 온실가스 저감 접근방식

구분	GHG-WG1	GHG-WG2
접근방식	경제적 접근	기술적접근
수단	시장적 제도 도입	에너지 효율성 증대
주요의제	탄소세, 탄소배출권거래제	EEDI, EEOI, SEMP 등

자료 : 한국선주협회 외 4개 기관, 전게서, p. 175에서 전재함

(2) IMO 선박재활용 협약[44)]

IMO는 선박을 해체하여 자원을 재활용하는 과정에서 발생하는 환경오염을 강제적으로 규제하는 국제협약, 즉 「안전하고 환경적으로 건전한 선박재활용 홍콩 국제협약 2009(Hong Kong International Convention for the Safe and Environmentally Sound Recycling of Ships, 2009)」을 2009년 5월 홍콩에서 개최된 외교회의에서 채택하였다.

동 협약은 안전하고 환경 친화적 선박재활용을 위해 선박 건조단계에서부터 선박의 구조와 설비 등에 포함된 유해물질을 식별하여 목록을 작성하고, 그 선박이 폐선될 때 까지 전 운항과정에서 유해물질목록의 변화내용을 지속적으로 유지, 관리하도록 규정하고 있다. 아울러 이 협약은 재활용시설에서 인명안전과 해양환경오염방지를 위해 국제적으로 법적 구속력을 지니는 강제수단을 설정하고 있다.

동 협약에는 유해물질목록의 작성・수정・유지관리 등에 관한 지침서

44) 한국선주협회 외 4개 기관, 전게서, p. 3에서 발췌함.

와 선박재활용시설의 제반조건 및 작업조건들에 관한 지침서가 포함되어 있다. 따라서 이 협약은 단순히 선언적이거나 감시목적에 그치지 않고 선박에 내재되거나 축적될 유해물질에 대한 실질적 관리시스템을 구축하려는 것으로 해석되고 있다.

(3) 국제항만협회의 환경규제 강화 선언[45)]

국제항만협회(International Association of Ports and Harbours : IAPH)는 2008년 7월 로테르담에서 항만 분야 온실가스 저감을 위한 컨퍼런스를 개최하고 선언문을 채택하였다. 전 세계 55개 항만이 참여한 선언문의 주요 내용은 다음과 같다.

선언문은 총 7개 조항으로 구성되었는데, 주요 내용을 살표보면 ⅰ) 선언근거로써 온실가스 배출이 기후변화에 영향을 미치고 있음을 인식하고, 글로벌 물류거점인 항만이 CO_2 배출 감축을 위하여 책임과 노력을 다해야 한다고 명시하였다. 이를 위하여 ⅱ) 해운, ⅲ) 항만, ⅳ) 항만배후지에서의 온실가스 배출 감축방안을 제시하였으며, ⅴ) 재생에너지 사용 증대, ⅵ) 항만에서의 탄소가스발자국(CO_2 footprint)[46)]제 시행을 선언하였다. 마지막으로 ⅶ) 이행 수단으로써 모니터링 및 평가와 함께 기술이전, 교육, 정책의 교환 등을 담당하는 기구 창설 등을 선언하였다.

온실가스 감축을 위한 구체적인 내용을 보면 해운 분야에서는 클린해운을 위한 기술 개발지원, 해안가의 재생전력의 표준화 및 개발, 선박 속도 감축, 인센티브제 시행, IMO의 MARPOL 부속서 Ⅵ채택 등을 제시하였다. 항만 분야에서는 CO_2 감축 조치, 효율적인 에너지 이용, 지속가능한 해상서비스 개발, 내륙운송의 재생가능한 전력 사용 장려, 공공 및 사유 항만의

45) 한국해양수산개발원, 「세계 물류 환경변화와 대응방안(Ⅴ)」, 2008, pp. 251.
46) 사람의 활동이나 상품을 생산, 소비하는 데 직간접적으로 발생하는 이산화탄소의 총량을 의미한다.

에너지 효율성 증대를 제안하였다. 아울러 항만배후분야에서는 에너지효율적인 화물운송 체계구축, 환경친화적인 운송수단으로의 모달쉬프트, 모든 물류모드에서의 환경친화적인 작업 등을 제기하였다.

위와 같은 항만산업계의 선언은 향후 항만국통제가 온실가스 배출 규제의 엄격한 시행을 위해 적극적으로 활용될 것임을 시사한다.

(4) 각 국가의 녹색선박 개발 동향[47]

일본의 경우, 환경규제에 대응하여 슈퍼에코쉽(Super Eco Ship) 개발을 추진하고 있다. 동 사업은 물류효율화 및 환경부하 저감 등을 통해 지구온난화 문제에 대응하고 아울러 내항해운을 활성하는 것이 목표이다. 이미 예비시험을 위해 전기추진식 프로펠러 시험 및 실증선을 건조하여 추진시스템과 관계된 요소기술 개발을 완료하였다.

한편 유럽의 경우, EU Commission에서 지원을 받은 TRESHIP(Technologies for Reduced Environmental Impact from Ships)[48]라는 인적 네트워크가 구축되었다. 즉 선박에서 야기되는 환경적 문제를 해소하기 위한 사업이 이미 시작된 것이다. TRESHIP은 이러한 환경문제 해소를 위해 관련 기술 및 지식의 보급을 위해 활동하고 있다.

---

47) ① 전형진・고현정, 「국가 친환경 물류체계 구축을 위한 Modal Shift 활성화 방안」, 한국해양수산개발원, 2008. 12.; ② Hayman, Brian, Mario Dogliani, Ivar Kvale, Annik Magerholm Fet, “Technologies for Reduced Environmental Impact from Ships - Shipbuilding, Maintenance and Dismantling Aspects”; ③ EU 홈페이지 참조.

48) 노르웨이에서는 TRESHIP이 나무로 만든 선박을 의미한다(인터넷 검색).

(5) 해송전환 정책(Modal Shift Policy)의 확산[49]

EU, 영국, 일본 등의 해운 선진국가들은 도로운송에 치중된 운송체계의 환경부담을 경감하기 위해 다양한 해송전환 정책을 시행하고 있다. EU는 1992년~2001년 사이 PACT(Pilot Action for Combined Transport) 프로그램을 시행하여, 총 5,300만 유로의 자금을 도로운송 경감을 위해 지출한 바가 있다. 이후에도 Marco Polo Ⅰ(2003년~2006년), Marco Polo Ⅱ(2007년~2013년)를 지속적으로 추진하고 있다.

한편 영국은 도로운송의 해송전환을 위해 화물시설보조금(Freight Facilities Grant : FFG) 및 수상운송화물보조금(Waterborne Freight Grant : WFG) 지원정책을 시행하고 있다. FFG는 소요되는 자본비용의 50%까지 지원할 수 있으며, 지원액은 환경적 편익의 가치액 또는 재무적 평가에 의한 필요 지원금액 중 작은 금액 수준에서 결정된다. WFG는 최대 3년 간 지원할 수 있으며, 지원액은 환경적 편익의 가치액, 재무적 평가에 의한 필요 지원금액, 총 운영비용의 30% 또는 2백만 유로 중 작은 금액 수준에서 결정된다. 즉 지원 상한액은 2백만 유로이다.

일본은 실험실증보조금 및 그린물류파트너십 등의 해송전환 정책을 시행하고 있다. 실험실증보조금 정책은 화주와 물류기업에게 CO_2 배출량 저감효과가 높은 사업에 대해 지원하는 것으로서, 2004년 32건을 지원하면서 시작되었다. 그린물류파트너십 제도는 화주와 물류사업자 간의 파트너십 확대를 통해 CO_2 배출량을 줄이고자 하는 것으로서 2005년부터 시작되었다.

49) 국토해양부, 「도로운송 화물의 해송전환 촉진을 위한 지원방안 연구」, 최종보고회 발표자료, 2009. 11.

2) 녹색해운의 전망

앞서 살펴본 같이, 해운분야에서는 크게 온실가스 등의 유해배기가스 규제와 환경친화적이고 안전한 선박재활용을 위한 규제 등의 두 가지의 큰 흐름의 환경규제가 이루어질 것으로 전망된다. 아울러 해송전환 정책 또한 대폭 확대될 것으로 전망된다. 본 절에서는 기술 측면과 해송전환 정책 측면에서 녹색해운의 향후 전망을 검토한다.

(1) 녹색해운 기술의 개발 전망

① 온실가스 배출 저감 기술 개발

온실가스 규제는 우선 현재의 에너지 자원(중유, 경유, 전기에너지 등)을 이용하는 기술적 범위 내에서 기술개발을 촉진할 것으로 전망된다. IMO의 기술적 접근에서 나타나는 바와 같이, 현존선 또는 신조선의 운항 시에 엔진에서 발생하는 온실가스를 저감하는 기술개발이 대표적으로 전망되는 미래의 추세이다. 아울러 항만에 정박한 선박이 보다 환경친화적인 에너지원인 전기를 사용하도록 하는 기술개발이 이미 실용화되었으며, 향후 이러한 기술의 채택 및 기술개선은 가속화될 것으로 전망된다.

② 대체 에너지 사용 기술 개발

대체 에너지 사용 기술 개발은 크게 두 가지 관점에서 그 필요성이 제기된다. 첫째는 현재 사용되고 있는 일반적 연료인 석유제품이 고갈될 것이라는 전망이고, 다른 하나는 온실가스 배출을 없애거나, 저감할 수 있는 대체 에너지가 필요하다는 것이다. 후자와 관련하여 과거에 기계적 엔진을 사용하기 전에 운항에 사용된 범선이 다시 운항에 투입되는 다음과 같은 사례가 나타나고 있다. 프랑스의 CTMV社는 주로 항공으로 운송되던 와인을 범선을 이용하여 아일랜드로 해상운송함으로써 약 18,000톤의 이산화탄

소 배출을 저감하였다. 향후 13척의 범선이 추가로 활용될 예정이며, 운송 서비스 수요자의 반응이 매우 좋은 것으로 알려졌다. 이러한 범선 이용은 향후 세계적으로 활성화될 것으로 보이는 탄소배출권 거래 시장에서 운항선사에게 상당한 경제적 이익을 가져다 줄 것으로 판단된다.[50]

③ 선박재활용 협약 순응을 위한 기술 개발

IMO 선박재활용 협약에 순응하기 위한 기술은 사실 현재의 기술 수준에서도 충분하다는 것이 일반적 평가이다. 즉 방글라데시, 인도, 파키스탄 등의 지역에서 이루어지는 '해안가 선박해체 방식(beaching)'은 협약이 발효됨에 따라 협약의 요구조건에 부합하는 시설투자 등이 이루어지지 않는다면 더 이상 선박해체를 하는데 있어 활용되지 못할 것으로 전망된다. 만약, '해안가 선박해체 방식'이 계속 수행되더라도, 협약 요구사항을 만족하기 위해 작업과정 상의 상당한 개선이 이루어져야 할 것이다.

이와 같은 선박재활용 관련 기술 수요 전망에 기초하여 판단하면, 향후에 「IMO 선박재활용 협약」을 적극적으로 수용하기 위한 기술개발이 필요할 것이다. 즉 새롭게 부과되는 선박재활용 상의 규제로 인해, 선주・운항선사・선박해체업자 등이 보다 효율적인 선박 건조기술, 운항기술, 관리기술, 해체기술을 요구할 것으로 전망된다.

(2) 해송전환 정책(Modal Shift Policy) 확산 전망

EU의 사례에서 알 수 있듯이, 도로운송 의존도를 낮추면서 운송체계의 환경친화성을 강화하는 해송전환 정책은 더욱 확대될 것으로 전망된다. 이러한 전망은 <표 3-46>에서 보는 바와 같이, PACT, Marco Polo Ⅰ, Marco Polo Ⅱ로 사업이 진행되면서 연간 평균 지원금이 지속적으로 증가하고 있

50) 프랑스의 CTMV社 사례는 Guardian, "Sailing into the Future of Shipping", 2008. 2. 24.를 참조

는 사실에서 유추할 수 있다.

| 표 3-46 | EU의 Modal Shift 정책의 연평균 지원금액 추이

단위 : 만 유로

구분	PACT	Marco Polo Ⅰ	Marco Polo Ⅱ
연평균 지원금액	530	1,850	5,714

자료 : EU 홈페이지

3) 녹색해운의 기반구축 방안

(1) 녹색해운 연구개발(R&D) 투자 확대 방안

녹색해운 연구개발 투자에 대한 정책방안이 수립될 필요성은 크게 두 가지 이유에서 제기된다. 첫째, 앞서 언급한 바와 같이 미래 해운산업은 강화된 환경규제에 순응하는 녹색해운 패러다임이 정착될 것으로 전망되지만, 우리나라 해운산업의 경우 이에 대한 기초적인 지식 및 대응방안이 아직 준비되지 않았다는 점이다. 즉 현재의 소위 '환경방임시대'에서 미래의 '녹색해운시대'로 이행(transition)하기 위한 로드맵(roadmap)이 필요하다는 것이다. 이러한 로드맵은 기초 기술에 대한 연구를 통해서만 적합하게 구성될 수 있을 것이다.

둘째, 연구개발을 통해 생산되는 지식이라는 경제적 재화는 공공재로 분류되는 정부의 지원이 필요한 분야라는 것이다. 일반적으로 공공재는 소비에서 비경합성(non-rivalness)과 비배제성(non-exclusiveness)의 성격을 지닌다. 즉 개발된 지식을 개발주체가 사용하면서, 동시에 다른 기업이 사용하더라도 개발주체의 지식사용에 어떠한 제약도 부과되지 않으며(비경합성), 다른 사용주체의 기술사용을 제도를 통해 제약하지 않는 한 기술사용을 막을 수 없다는 것이다(비배제성). 따라서 이러한 지식개발 분야, 특히 범용

성이 큰 기초기술 개발부문은 이러한 공공성 때문에 민간 기업만이 기술개발을 하도록 하는 것은 사회적으로 바람직한 수준만큼 기술개발을 이끌어 낼 수 없다는 것이 일반적 평가이다. 따라서 정부가 보조금 등의 지원을 통해 민간부문이 미쳐 제공하지 못하는 분야를 채워줄 필요가 있는 것이다.

이하에서는 이러한 녹색해운 연구개발 투자를 활성화하기 위한 구체적인 정부지원 방안을 살펴본다.[51][52]

① 기초연구의 정부지원

먼저 녹색해운 기술 관련 기초연구에 대한 정부지원이 필요하다. 온실가스 감축 기술, 대체 에너지 사용 추진기관 개발, 선박재활용 관련 기술 분야 등에서 업계 및 연구기관이 공동으로 사용할 수 있는 기초적인 연구는 정부부문에서 지원하는 것이 바람직하다. 왜냐하면 이러한 기초연구 분야는 공공성 문제(또는 무임승차 문제)가 발생하는 대표적인 분야이기 때문에 정부가 지원해 주는 것이 사회적으로 바람직하다. 아울러 이 분야에서는 국제적인 협조를 추진하는 방안도 적극적으로 검토되어야 할 것이다.

한편, 이러한 기초연구 지원을 위해서 정부는 해운・조선기업으로부터 녹색해운 기술 관련 기초연구에 대한 수요를 상시적으로 점검하는 체계를 구축해야 할 것이다. 이러한 네트워크를 우선적으로 구축하고, 향후 기초연구에 대한 수요가 발생하면 적극적으로 산・관・학 지원체계를 구축하여 지원에 나서야 할 것이다.

---

51) 물류 관련 기술개발 사업이 성공하기 위해 필요한 제반 요건에 대해서는 정필수, "물류선진화의 지름길 R&D에 있다", 「해양물류연구」 제3권, 한국해양수산개발원, 2009. 7을 참조하기 바란다.

52) 강종희, 「해양을 통한 녹색성장 국가전략」, 한국해양수산개발원, 2009에 따르면, 향후 2012년까지 저탄소 선박의 개발을 위해 필요한 투자금액이 약 1,000억 원에 이를 것으로 전망된다.

② 녹색해운 기술 채택 선박에 대한 일시적 보조금 지원

녹색해운 기술은 아직 시작단계에 있다. 따라서 새로운 기술을 민간기업이 채택하는 데에는 상당한 불확실성이 동반될 것이다. 즉 녹색해운 기술이 성공적으로 개발된다고 하더라도, 이를 사업화하는 데에는 불확실성이라는 또 다른 걸림돌이 남게 된다. 따라서 정부부문은 이러한 불확실성을 경감하기 위해 조치를 취할 필요가 있다.

이러한 신기술 채택에 대한 불확실성을 감소시키는 방안으로 신기술 채택 사업에 대한 일시적 보조금 지원방안을 추진할 필요가 있다. 이러한 지원금은 불확실한 혁신적 기술을 채택한 기업에 대한 일종의 위험부담비용을 보조하는 성격을 지닌다. 아울러 선도적 녹색해운 기술이 우리나라 해운기업에 의해 적극적으로 채택하도록 하기 위해 일종의 테스트베드(test bed) 전략을 추진하는 것도 검토할 필요가 있다. 즉 보조금 지원제도를 광범위하게 활성화하여 우리나라 해운기업들이 세계 녹색해운 패러다임의 시험 무대를 선도하는 방안을 검토할 필요가 있다.

③ 친환경 선박해체 기술개발에 대한 지원

「IMO 선박재활용 협약」이 발효되면, 후진국(방글라데시, 파키스탄, 인도 등)에 대한 선박해체 의존도는 급격히 감소할 것으로 판단된다. 따라서 협약의 요건을 만족하는 혁신적인 선박해체 기술을 개발하고, 이를 해체작업 시 요구되는 해체인력 활용과 연계한다면 소득・고용 창출효과가 매우 클 것으로 기대된다. 한편, 우리나라의 3D 업종 회피 세태를 고려할 경우, 남북협력 과제로서 북한 근로자의 활용을 적극적으로 검토할 필요가 있다. 북한 근로자 활용을 검토하는 이유는 협약에 부합하는 해체작업은 안전・건강 상의 위험요인이 제거된 것이기 때문에 실질적인 작업위험에 따른 업종 기피을 우려해서가 아니라 선박 해체업에 대한 우리나라의 사회적 인식이 걸림돌이 될 것으로 판단되기 때문이다.

(2) 해송전환 정책 추진

우리나라는「물류정책기본법」및「지속가능교통물류발전법」이 해송전환 정책을 추진할 수 있는 법적 기반이 되고 있다. 그러나 아직까지 이러한 법적 기반에 기초한 구체적인 해송전환 정책은 추진되지 않고 있다. 따라서 해송전환이 실효성 있게 이루어질 수 있도록 구체적인 정책방안을 마련할 필요가 있다.

이러한 정책방안의 내용은 EU, 영국, 일본 사례에서와 같이 화주 및 물류기업이 실질적으로 도로운송과 경쟁할 수 있도록 원가를 절감할 수 있는 방향으로 추진되어야 할 것이다. 즉 경쟁운송 수단인 도로운송에 가격 경쟁력을 지닐 수 있도록 필요한 재무적 소요자금 또는 환경적 편익의 가치만큼 지원되어야 할 것이다. 한편 영국의 WFG의 경우 지원기간을 최대 3년으로 설정하고, 3년 후에는 자생적으로 경쟁력을 지닐 수 있는 사업에서만 지원한 결과, 지원 실적이 저조한 것으로 나타났다(<표 3-46>). 따라서 우리나라에서의 해송전환 정책은 이러한 부정적 정책을 고려하여 보다 유연한 지원기준에 입각하여 추진될 필요가 있다.

| Ⅲ 3-47 | 스코틀랜드 지역 WFG 지원 실적

관련 회사	금액	기간	저감 트럭운송 거리(년간)	화물 종류
◦ Superfast Ferries ◦ Rosyth ◦ Zeebrugge Ferry	58만 유로	2005년 1~11월	242만 마일	일반 로로화물
◦ Norfolkline ◦ Rosyth ◦ Zeebrugge Ferry	200만 유로	2009년 5월~ 2012년 5월	140만 마일	일반 로로화물

자료 : 스코틀랜드 정부 홈페이지

4) 기대효과

위에서 설명한 바와 같은 녹색해운 연구개발 투자 확대 방안 및 해송전환 정책이 성공적으로 실현될 경우, 다음과 같은 직접적인 효과가 기대된다.

첫째, 온실가스(특히, 이산화탄소) 배출권이 이미 유럽에서는 배출권시장에서 거래되고 있으며, 향후 세계적인 배출권 시장이 형성될 것으로 전망됨에 따라 해운부문 온실가스 배출 감소는 직접적인 경제적 이익 확보로 연결된다.[53] 즉 환경의 가치가 시장에서 거래되는 상황이 머지않아 전개될 전망이며, 녹색해운 기술의 개발을 통해 우리나라 해운산업은 이를 활용할 수 있을 것이다.

둘째, 녹색해운 기술을 적극적으로 개발하여 실천하는 것은 우리나라 선사들의 경쟁력 차별화에도 상당히 기여할 것으로 판단된다. 앞서 언급한 바와 같이, 항만당국은 향후 온실가스 규제 등과 관련하여 항만국 통제를 강화할 것으로 전망된다. 따라서 향후 녹색해운에 적합하지 않은 선박의 경우 운항 스케줄에 큰 위험이 발생하여 화주로부터 외면당할 것이다. 그러므로, 우니나라 선사는 이러한 환경변화를 적극 수용하여 경쟁력 차별화 전략으로 활용할 수 있을 것이다.

셋째, 해송전환 정책의 성공적 추진을 통해 우리나라는 운송부문에서 발생하는 상당량의 온실가스 배출량을 저감시킬 수 있을 것이다. 이는 2013년부터 우리나라가 교토의정서에서 요구하는 기준에 부합하는 환경친화적인 운송체계를 구축하는 데 결정적인 기여를 할 것으로 기대된다.

53) 운항선사(또는 선주)가 기준에 미달하여 온실가스를 배출하는 경우, 잔여 가스량을 배출권 시장에서 현금화할 수 있으며, 역으로 기준을 초과하여 배출하는 경우, 배출권 시장에서 구매를 해야 한다.

제 4 장 해운시장 뉴프런티어 개척

1. 내항선사의 근해운송시장 진출 확대

1) 필요성 및 현황

(1) 근해운송시장 진출의 필요성

내항선사의 거의 대부분이 내항운송에 전념하는 있는 상황에서 내항운송시장의 사업여건이 갈수록 악화되고 있다. 현재 화주들은 국내 수송에 있어 해상운송비가 지속적으로 상승함에 따라 갈수록 연안해운의 비중을 낮추고 있다. 해상운송비가 계속 상승하는 이유는 국제유가가 지속적으로 상승하여 선박의 연료비 비중이 갈수록 높아지고 있기 때문이다.

2007년 6월에서 국제유가가 최고점에 이르렀던 2008년 6월까지 1년간 내항화물선의 운항원가는 1척당 30만 원이 증가하였고, 운항비의 50%를 상회하는 유류비도 32만 원 증가하였다. 특히 총운항원가에서 유류비가 차지하는 비중은 2007년 6월 34.5%에서 2008년 6월 43.7%로 크게 높아진 것으로 나타났다.

| 표 4-1 | 국내 연안화물선 운항원가 변동(1,000톤 이상)

단위 : 천 원

구 분		선박비	선원비	운항비	유류비	일반관리비	합 계
2007. 6	척당 평균	428,870	293,160	1,029,060	690,030	243,310	1,994,300
	점유율(%)	21.5	14.7	51.6	34.6	12.2	100
2008. 6	척당 평균	428,870	293,160	1,349,440	1,010,410	243,310	2,314,680
	점유율(%)	18.5	12.6	58.4	43.7	10.5	100

자료 : 한국해운조합

특히 전용선이 많은 대량화물 운반선의 운송비가 크게 상승하여 대량화물의 화주들은 연안해운의 비중을 점차 줄여나가고 있다. 또한 현재와 같은 고유가 추세가 계속될 가능성이 높아 국내운송시장에서 연안해운의 비중이 확대되기는 매우 어려운 실정이다.

또한 연안해운시장의 규모가 별로 증가하지 않는 상황에서 내항선박의 공급과잉도 개선될 가능성이 없다. 석유제품, 시멘트, 철강제품, 모래, 광석 등 5대 내항화물은 2004년 9,876만 톤에서 2008년 1억 515만 톤으로 6.5% 증가한 반면, 선박보유량은 2004년 92만 5,000톤에서 2008년 104만 4,000톤으로 12.9% 증가하였다. 따라서 지난 4년간 내항화물운송시장의 공급과잉이 심화된 것으로 판단된다.

| Ⅲ 4-2 | 5대 연안화물의 물동량 및 선박보유량 변화

구 분	화물량(천 톤)		선박보유량(천GT)		증가율(%)	
	2004	2008	2004	2008	화물량	보유량
석유제품	34,670	30,013	300	276	-13.4	-8.0
시 멘 트	17,856	16,194	128	141	-9.3	10.2
철강제품	9,908	13,414	99	112	35.4	13.1
모 래	22,644	30,019	227	278	32.6	22.5
광 석	11,675	13,502	171	237	15.6	38.6
합 계	98,757	105,150	925	1,044	6.5	12.9

자료 : 한국해운조합

내항선사가 근해운송시장으로 진출해야 하는 이유는 크게 두 가지이다. 하나는 내항선박의 운송비가 지속적으로 증가하여 연안해운의 경쟁력이 약화되고 있다는 점이고, 다른 하나는 운송수요의 증가세가 둔화된 상황에서 선박공급의 과잉이 개선되지 않고 있다는 것이다.

내항선사가 근해운송시장에 진출하는 것은 외항선사 입장에서 수익성이 없어 참여가능성이 낮은 근해틈새시장을 발굴하고 적극적으로 시장을 개척함을 의미한다.

(2) 근해운송시장 진출 현황

최근 일부 내항선사들은 내항선을 활용할 수 있는 근해운송시장의 틈새수요를 찾아내어 사업영역을 확대하는 전략을 추진하고 있다. 근해운송시장에 있어 내항선을 활용할 수 있는 틈새시장으로는 벌크화물, 석유화학제품, 철강제품, 조선기자재 등의 화물을 2,000~4,000톤급 선박을 활용하여 운송해야 하는 운송시장이 있다.

내항선이 외항운송구간에서 운항하기 위해서는 내항선사가 외항운송업에도 등록을 하거나 '일시사업구역변경신청'을 통해 내항선으로 외항운송구간에서 운항을 해야 한다. 우리나라는 내항화물선이 '일시사업구역변경신청'을 통해 연간 90일간 외항운송구간에서 운항하는 것이 가능하다.

내항선사들의 선박보유량을 보면 500톤 이상 500여 개사, 1,000톤 이상 300여개사로 보유톤수 5,000톤 이상의 선사는 매우 드물다. 그러나 외항해운업 등록기준은 총톤수 1만 톤, 자본금 10억 원 이상으로 내항선사 입장에서 등록기준이 너무 높아 외항운송업 등록이 사실상 불가능하다. 따라서 거의 대부분의 내항선사들이 '일시사업구역변경'을 통해 외항운송에 참여하고 있으며, 내항선사들은 연간 수백회 외항운송에 참여하고 있다.

내항선이 외항운송구간에서 운송하는 화물은 주로 석유화학제품, 대형구조물, 철강제품, 벌크화물 등이며, 화주들은 수입국 항만의 시설이 열악하여 대형선박이 접안하지 못하는 경우나 수입국 화주의 1회 수입물량이 많지 않을 경우 내항선을 이용하고 있다.

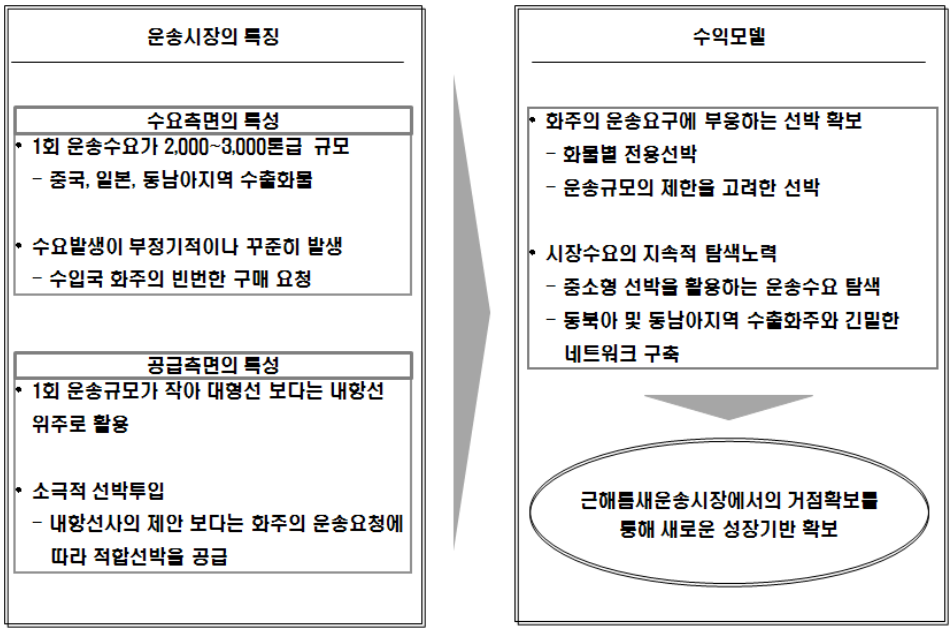
예를 들면, 석유화학제품이나 화학공업제품은 중국, 동남아시아 등에서 3,000톤 이하의 소규모 수출물량이 지속적으로 발생하고 있고, 일본에서도 철강제품에 대해 1회 2,000~3,000톤 규모의 운송수요가 많이 발생하고 있다. 이와 같이 1회 운송물량이 2,000~3,000톤 규모로 작지만 운송수요가 꾸준히 발생하는 화물은 내항선사나 소규모 외항선사들이 참여하고 있다.

| 그림 4-1 | 근해틈새운송시장 진출의 필요성

2) 근해틈새운송시장의 수익모델 및 진출여건

(1) 근해틈새운송시장의 수익모델

내항선사는 외항선사가 경제성 확보가 어려워 참여하기 쉽지 않은 근해틈새시장에 진출하여 시장거점을 확보하고, 틈새시장에서의 성공을 기반으로 사업위험을 줄이면서도 선대를 확대해 나감으로써 중대형 선사로 성장해 나가는 전략을 추진하는 것이다. 내항선사의 거의 대부분은 국내운송시장의 수요변화에 따른 위험을 피하기 위해서는 중국, 일본, 동남아지역을 대상으로 1회 운송수요가 소규모인 수출화물의 화주들이 요구하는 운송수요에 맞는 적합선박을 확보하여 외항운송에 참여하는 것이다.



| 그림 4-2 | 근해틈새운송시장의 수익모델

예를 들면 중국 조선소에서 우리나라 조선소까지 대형 구조물을 바지선으로 운송하는 사례가 있다. 국내 대형 조선소들은 인건비가 저렴한 중국에 조선소를 건설하여 대형 구조물을 생산하고 있다. 이에 따라 대형 구조물의 한중간 운송이 증가하는 추세에 있으나 조선소가 위치한 중국 항만들은 간이 축조된 물양장으로 부선 외의 선박은 접안이 불가능하다.

현재 조선소에서 사용하는 철재구조물은 부피가 크기 때문에 화물을 1단으로 적재해야 하며, 인근 중국 항만들의 수심은 4m 내외로 BALLAST 설비가 되어 있는 평부선(Flat Barge)이 필요하다. 이러한 대형 구조물 운반선의 항차당 수송량은 400～2,300톤으로 대체로 소규모이다. 또한 중국조선소 부근의 부두들은 간이 축조된 물양장이기 때문에 수심이나 부두 여건상 일반선박의 접안이 불가능하며, 중량화물인 대형 구조물은 육상크레인이 부족하여 트랜스포트(Transport)를 이용하여 하역하고 있다.

따라서 국적 외항선사들이 진출하기에는 시장규모가 크지 않고, 선형도 화물선이 아닌 바지선으로 외항선사의 입장에서는 수익성이 있는 사업이 아니다. 이에 따라 대형 중량물이나 구조물을 수송하던 국내 내항부선업체들이 국내 대형 조선소(삼성, 대우, 현대, STX, 한진 등)의 운송수요에 맞춰 대형화된 부선을 확보하여, 대형 구조물의 운송물량을 독점하고 있다. 그동안 내항부선업체들은 국내 조선소의 중국공장 설립단계에서부터 운송요구에 적합한 선박을 확보하여 장기운송계약을 체결하였다.

이것은 외항운송화물이지만 외항선에 적합선박이 없고, 1회 운송수요가 많지 않아 외항선은 경제성이 없어 때문에 내항부선업체들이 자연스럽게 운송수요를 차지한 사례이다. 즉, 내항선사들은 외항선사들이 적합선박을 확보하지 않아 참여하기 어려운 틈새시장을 포착하여 근해틈새운송시장으로 사업을 확대하였다.

(2) 근해틈새운송시장의 진출여건

위에서 말한 바와 같이 내항선사의 거의 대부분이 국내운송시장에만 전념하고 있어 국내운송시장의 수요변화에 따른 위험을 회피하기 어렵다. 더구나 연안화물의 90% 정도가 대화주의 화물이기 때문에 운송비 변동에 따라 대화주의 운송수단 선택기준이 변화할 경우 대응할 수 있는 방안이 없는 실정이다.

또한 고유가 추세가 계속되고 있어 선박운항비가 증가의 원인이 되고 있다. 내항선의 운항원가에서 유류비가 차지하는 비중은 2007년 30%대에서 2008년 40%를 초과하여 내항선의 운임경쟁력이 약화되고 있다. 이에 따라 대량화물의 화주들은 국내운송에 있어 내항해운의 비중을 점차 줄여나가고 있다. 아울러 내항운송화물은 최근 증가세가 급격히 둔화되고 있으나 선박보유량은 거의 감소하지 않아 선박의 과잉공급이 심화되고 있다.

즉, 최근의 고유가 추세에 따른 내항해운의 운임경쟁력 약화와 선박공급과잉 상태가 심화되는 추세를 고려할 때, 내항선사들은 새로운 사업영역을 개척할 필요성이 크다. 그러나 내항화물선의 평균 톤수는 1,000톤 정도로 외항선에 비해 매우 작다. 따라서 내항선사들이 사업영역을 확대할 수 있는 시장은 원양운송시장이 아닌 근해운송시장이 될 것이다. 근해운송시장에는 벌크화물, 석유화학제품, 철강제품, 대형 구조물 등을 중심으로 2,000~4,000톤 규모의 선박을 활용해야 하는 운송수요가 상당히 많다.

외항선사의 입장에서 2,000~4,000톤 규모의 선박이 필요한 운송수요에 대해 대형선을 투입하여 경제성을 확보하기 어렵기 때문에 이러한 화물은 내항선으로 운송하는 것이 유리하다. 실제로 일부의 내항선사들이 중소형 선박이 필요한 틈새시장에 진출하여 성공을 거두고 있다.

중소형 선박이 필요한 근해운송수요는 외항선사들이 진출하기 어려운 시장이라는 점에서 내항선사들이 적극적으로 개척해야 할 시장이다. 이와 같이 근해운송시장의 틈새시장을 포착하여 성공한 선사들은 매출규모나 선대 규모의 확대를 통해 외항운송시장에도 진출하여 내항과 외항운송시장을 겸업하는 형태로 성장하였다.

즉, 연안선사들은 외항선사들이 참여하기 쉽지 않은 근해틈새시장을 찾아 내어 시장거점을 확보하고, 틈새시장에서의 성공을 기반으로 사업위험을 줄이면서도 선대를 계속 증대해 나감으로써 중대형 선사로 성장해 나가는 전략을 추진할 필요가 있다.

| 표 4-3 | 내항선사의 근해운송시장 진출여건

구 분	내 용
진 출 필요성	○ 내항선사 대부분이 국내운송시장에만 참여하고 있어 운송비 변동에 따라 대화주의 운송수단 선택기준이 변화할 경우 대응할 수 있는 방안이 없음 ○ 선박의 퇴출이 별로 없는 내항해운시장의 공급과잉상태가 개선될 가능성이 없어 과잉경쟁이 심화
대상시장	○ 근해운송시장은 벌크화물, 석유화학제품, 철강제품, 조선기자재 등을 중심으로 2,000~4,000톤 규모의 선박을 활용해야 하는 운송수요가 상당히 많음. ○ 외항선사의 입장에서 2,000~4,000톤급의 중소형 선박은 경제성을 확보하기 어려운 수준이기 때문에 내항선사들이 진출하기 적합 - 중국 조선소에서 생산된 조선기자재 운송사례 참조
진출전략	○ 중소형 선박이 필요한 근해운송수요는 외항선사들이 진출하기 어려운 시장이라는 점에서 연안선사들이 적극적으로 개척해야 할 시장임 ○ 외항선사들이 참여하기 어려운 틈새시장을 찾아 내어 시장거점을 확보하고, 틈새시장에서의 성공을 기반으로 사업위험을 줄이면서도 선대를 계속 증대해 나감으로써 중대형 선사로 성장

3) 근해틈새운송시장 진출의 문제점

내항선사가 근해운송시장에서 진출하기 위해서는 외항운송업에 등록하거나 '일시사업구역변경신청'을 통해 내항화물선으로 외항운송에 참여할 수 있다. 우리나라는 내항화물선이 '일시사업구역변경신청'을 통해 연간 90일간 외항운송을 하는 것이 가능하다. 우리나라 외항운송업 등록기준은 '총톤수 10,000톤, 자본금 10억 원' 이상으로 되어 있다. 그러나 5,000톤 이상의 선박보유량을 가진 내항선사가 매우 적다는 점에서 내항선사의 거의 대부분은 외항해운업 등록기준을 충족하기 불가능하다.

따라서 거의 대부분의 내항선사들은 '일시사업구역변경'을 통해 연평균 수백회 외항운송에 참여하고 있다. 연안선사들이 외항운송구간에서 운송하는 화물은 주로 석유제품 및 석유화학제품, 조선기자재, 벌크화물 등이

며, 화주들은 수입국 항만의 시설이 열악하여 대형선박이 접안하지 못하는 경우 또는 1회 운송규모가 작을 경우 내항선을 활용하고 있다.

이처럼 내항선사들은 외항해운업에 등록하기 곤란하기 때문에 적극적으로 틈새시장을 찾아 내기 어렵고 전적으로 화주의 운송요청에 의존해야 하는 수동적 입장을 보일 수 밖에 없다. 즉, 내항선사들이 근해틈새시장을 찾아낼 수 있다 하더라도 운항회수가 연간 90일로 제한되어 안정적 수요를 확보하기 어렵다.

또한 이러한 사업기회는 내항선사들 스스로 찾아낸 것이 아니라 화주의 운송요청에 의해 생기는 것이 거의 대부분이다. 이것은 수요 자체가 비연속적이고 일정한 패턴이 없기 때문에 선사가 이러한 수요를 찾아내기 쉽지 않다. 그리고 내항선사의 규모가 작아 이러한 사업기회를 분석하고 탐색해 낼 수 있는 인력도 거의 없다.

그러나 동북아, 동남아지역에 있어 중소형 선박을 활용하야 하는 운송수요가 최소한 연간 수백회에 이르고 있어 내항선들은 상당히 많은 신규 운송수요를 확보할 수 있다고 판단된다. 최근 몇년간 내항선사들은 연간 수백회 외항운송에 참여하고 있으며 선사별 운송물량은 1,000～20,000톤에 이르고 있다. 이를 고려하면 내항선사들이 외항운송을 통해 운송한 화물량은 최소한 수백만 톤에 이를 것으로 추정된다.

다만 2,000～4,000톤 규모의 선박을 보유한 내항선사가 많지 않다는 점에서 대부분의 내항선사들이 근해틈새운송시장으로 진출하는 것이 쉽지 않다. 우리나라 연안선사의 70%가 자본금 5억 원 이하의 소규모 기업으로 2008년 12월 현재 2,000톤급 이상의 선박이 200척에 불과하며, 5,000톤급 이상은 39척으로 외항운송에 참여할 수 있는 선사가 많지 않다.

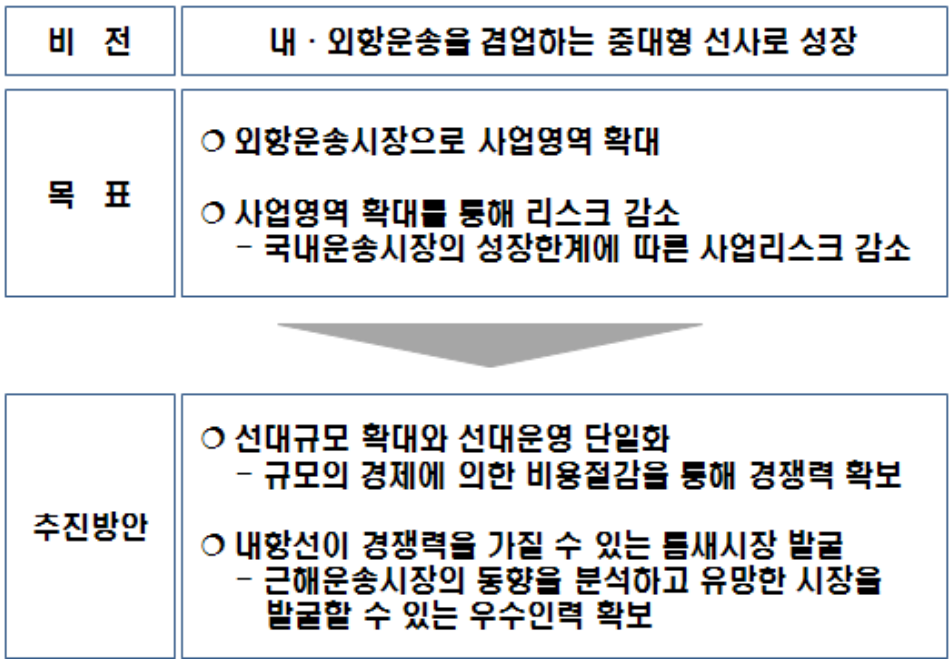
| 표 4-4 | 내항선사의 근해틈새운송시장 진출의 장애요인

구 분	내 용
대형선 투입 곤란	○ 연안해운기업이 근해운송시장에서 진출하기 위해서는 외항운송업에 등록하거나 '일시사업구역변경신청'을 통해 외항운송에 참여함 ○ 외항운송업에 등록하기 위해 총톤수 '5,000톤' 이상 선박을 보유해야 하나 선박 보유톤수 5,000톤 이상의 선사는 드문 실정임
시장탐색의 어려움	○ 화주들은 수입국 항만의 시설이 열악하여 대형선이 접안하지 못하는 경우에 연안선박을 활용함 ○ 이러한 사업기회는 연안선사들 스스로 찾아낸 것이 아니라 화주들의 운송요청에 의해 발생하는 것이 거의 대부분임 - 수요 자체가 비연속적이고 일정한 패턴이 없어 선사들이 이러한 수요를 탐색하기 쉽지 않음 ○ 내항선사들은 외항해운시장의 동향을 분석하고 사업기회를 찾아낼 수 있는 우수인력이 매우 부족
참여선사 제한적	○ 2,000~4,000톤급 선박도 연안해운시장에서는 많지 않아 대부분의 선사들은 근해운송시장으로 진출하는 것이 어려움 ○ 내항선사의 70%가 자본금 5억 원 이하의 중소기업으로 2008년 12월 현재 2,000톤급 이상의 선박이 200척에 불과 - 5,000톤급 이상은 39척에 불과

4) 근해틈새운송시장 진출 확대방안

국내운송시장의 성장한계와 공급과잉에 직면한 내항선사들이 생존하기 위해서는 내항선사의 입장에서 수익성을 확보할 수 있고 비교적 경쟁이 치열하지 않은 새로운 시장에 진출하여 성장기반을 확보하고 사업위험을 줄이는 전략을 추진하는 것이 필요하다.

이러한 관점에서 내항선사들은 외항선사들이 거의 참여하지 않는 근해틈새운송시장에 진출하여 국내운송시장의 수요변화에 따른 사업리스크를 피하면서도 사업규모를 확대해 나가는 전략을 추진해야 할 것이다. 위에서 설명한 바와 같이 국내 조선소에서 사용하는 대형 구조물, 동남아지역으로 수출되는 석유화학제품, 일본으로 수출되는 철강제품 등이 내항선사들이 운송할 수 있는 화물들이다.



| 그림 4-3 | 내항선사의 근해틈새운송시장 진출 확대방안

내항선사들은 근해틈새운송시장에 진출하여 성장기반을 확보하고 사업규모를 확대해 나감으로써 내항과 외항운송을 겸업하는 중대형 선사로 성장해 나가는 전략을 추진해야 할 것이다. 이를 위해서는 내항선사들이 통합하여 보유선대를 확대하는 것이 필요하다. 즉, 내항선사간에 통합으로 보유선대를 확대하고 선박운영을 단일화하여 비용를 절감할 수 있기 때문에 운임경쟁력을 확보할 수 있다.

국내 대표적인 내항선사인 (주)우림해운과 (주)포천마린은 내항선사로 사업을 시작하였으나 외항선사들이 진출하기 어려운 연근해 석유화학제품, 석유·가스 운송사업에 진출하여 사업규모를 확대하였다. (주)우림해운이나 (주)포천마린은 현재 내항운송과 연근해 외항운송을 겸업하는 해운기업으로 성장하였다. 특히 (주)포천마린은 10여년 전 8개 내항선사들이 선대를 통합하고 선박운영을 단일화하여 중대형 선사로 성장하였다.

또한 현재 내항선사들은 운송시장을 분석하고 사업기회를 찾아 내는 것은 주로 경영자들이 하는 업무로 인식하고 있어 이러한 조사·분석업무를 수행할 수 있는 전문인력이 거의 없다. 내항선사들은 운항원가를 절감하는 노력만 할 것이 아니라 근해운송시장의 동향과 수요환경을 분석하고 내항선을 활용할 수 있는 사업기회를 찾아낼 수 있는 전문인력을 확보해 나가는 것이 필요하다.

한편 정부 차원에서도 내항선사들이 근해틈새운송시장에서 활동하는데 불편함이 없도록 제도적 개선을 하는 것이 필요하다. 예를 들어, 내항과 외항운송사업의 중간 형태인 연근해운송사업을 해운법에 도입하는 것이다. 이를 위해 연근해운송사업의 사업범위를 국내항 및 근해구역(선박안전법시행규칙 제15조 제4항)으로 하고, 연근해운송사업의 등록기준을 내항선사 진출이 용이한 수준에서 정하는 것이 필요하다. 또한 연근해운송사업은 외항운송과 동일한 기능을 하고 있으므로 연근해운송사업자에게 외항선사와 동일한 수준의 세제 혜택을 부여하는 것이 필요하다.

2. 내항선사의 남북해상운송 참여 확대

1) 필요성 및 현황

(1) 남북해상운송 참여확대의 필요성

남북간 해상운송은 민족 내부의 운송사업으로 원칙적으로 내항운송사업으로 볼 수 있다. 남북간 해상운송은 국민의 정부와 참여정부의 10년간 지속적인 증가세를 보여 왔다. 지금까지 남북간 해상운송은 모래, 광물자원, 비료 및 식량, 중유 등 석유, 개성공단 생산제품 등을 운송해 왔다.

남북간 해상운송은 남북간 정치적 관계의 변화에 막대한 영향을 받고

있다. 이에 따라 현재 남북간 갈등관계가 심화되고 있는 상태에서 남북간 해상물동량은 전년 대비 급격히 감소할 것으로 예상된다. 그러나 남북간 해상운송은 북한모래, 광물자원, 개성공단 생산제품, 대북지원물자 등의 운송이 계속되고 있다.

| Ⅱ 4-5 | 남북간 교역 현황

단위 : 백만 달러

구 분	2003	2004	2005	2006	2007	2008
반 입	289	258	340	520	765	932
반 출	435	439	715	830	1,032	888
합 계	724	697	1,055	1,350	1,798	1,820

자료 : 통일부

또한 남북간 교역이 지속적으로 증가하면서 남북간 해상운송도 지속적인 증가세를 보였다. 남북간 선박운항회수는 2003년 2,022회에서 2008년 7,435회로 지난 5년간 3배 이상, 해상물동량은 2003년 105만 톤에서 2008년 1,506만 톤으로 15배로 증가하였다.

| Ⅱ 4-6 | 남북간 해상운송 현황

구 분	2003	2004	2005	2006	2007	2008
선박운항(회)	2,022	2,124	4,497	8,401	11,891	7,435
제주해협(회)			425	122	178	191
물동량(천 톤)	1,050	1,110	6,800	16,130	25,110	15,060

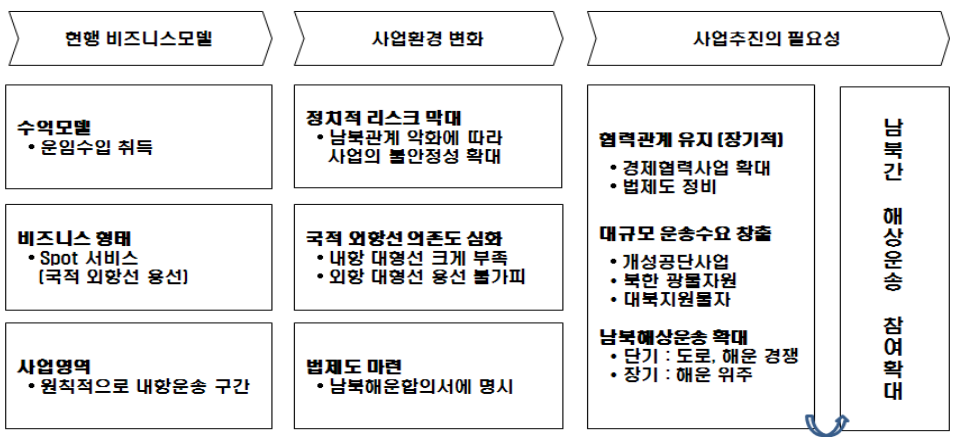
자료 : 통일부

이는 남북간 해상운송이 남북간 정치적 관계의 변화에 따라 크게 영향을 받음에도 불구하고 중단되지는 않을 것임을 나타내는 것이다. 왜냐하면 남북간 해상운송이 인도적 차원에서 이루어지는 것이 아니라 양자 간 경제적 이해관계의 측면에서도 필요한 사업이기 때문이다.

현재 우리 정부는 정치적 갈등에도 불구하고 남북 간 협력관계를 포기하거나 부인한 바가 없다. 이것은 남북 간 경제적 협력관계는 언제든지 회복될 가능성이 있음을 의미한다. 개성공단사업, 금강산 관광사업, 대북지원 등은 남북 간의 대표적인 협력사업으로 남북관계가 개선될 경우 막대한 경제적 효과를 얻을 수 있는 사업들이다.

장기적으로 남북관계가 개선되어 남북협력사업이 본격적으로 추진될 경우 남북간 교역과 생산 규모는 막대할 것으로 예상된다. 특히 개성공단 수출제품과 원자재, 북한 광물자원, 대북지원물자, 중유 등 에너지, 건설자재, 북한모래 등이 급격히 증가할 것으로 예상되는 화물이다.

따라서 국내운송시장이 성장의 한계를 보이고 있는 상태에서 남북 간 해상운송은 내항선사들이 적극적으로 참여해야 할 새로운 운송시장이라고 볼 수 있다. 다만 남북 간 해상운송시장은 장기적 관점에서 내항선사들이 참여할 준비를 해나가는 것이 필요하다. 지난 2005년에 체결된 '남북해운합의서'에 따르면 남북 간 해상운송은 민족 내부의 사업이며, 남북간 해상항로를 '민족 내부의 운송항로'로 규정하고 있다. 따라서 남북간 해상운송사업은 법적으로 내항선사들이 우선권을 가지는 사업으로 볼 수 있다.



| 그림 4-4 | 남북 간 해상운송 참여확대의 필요성

(2) 남북 간 해상운송 현황

2005년 8월에 발효된 '남북해운합의서'와 '남북해운합의서의 이행과 준수를 위한 부속합의서'에 따라 남한의 인천, 군산, 여수, 부산, 울산, 포항, 속초 등 7개항과 북한의 남포, 해주, 고성, 원산, 흥남, 청진, 나진 등 7개항 간에 해상항로가 개설되었다. 그리고 2005년 8월 15일부터 북한선박이 제주해협을 통과할 수 있게 되었다.

또한 2005년 8월부터 남북한 해사당국(남측 통일부, 북측 육해운성)은 전화 1회선과 FAX 1회선의 유선통신망을 설치하여 1일 2회(오전, 오후 각 1회) 정기적으로 통화하면서 쌍방 간 선박운항허가, 각종 사고 시 긴급통보, 선박운항정보 제공 등을 통해 선박의 안전한 운항을 지원하고 있다.

그러나 남북간 정치적 갈등관계가 심화되면서 2009년 6월 말 현재 남북간 해상항로는 감소하였다. 먼저 정기항로는 부산-나진 간, 인천-남포 간 2개항로가 있으며, 부정기항로는 무연탄, 아연괴 등 교류물자와 바다모래 등을 운송하기 위해 4개 항로의 19척이 운항 중에 있다.

남북 간 해상운송실적을 보면, 정기항로는 2002년 9,235TEU에서 2008년 1만 6,175TEU로 지난 6년간 연평균 9.8% 증가하였으며, 2개 정기항로 모두 9% 이상의 증가율을 보였다(<표 4-7> 참조).

| 표 4-7 | 남북간 정기항로 운송실적 현황

단위 : TEU

구 분	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
부산-나진	4,064	4,726	4,292	4,025	4,384	5,5861	7,029
인천-남포	5,171	5,930	6,187	6,271	7,945	11,304	9,146
합 계	9,235	10,656	10,479	10,296	12,329	16,890	16,175

자료 : 국토해양부

또한 부정기항로도 2004년 70만 톤에서 2007년 2,489만 톤으로 지난 4년간 36배 증가하였으며, 이러한 폭발적인 화물증가는 북한산 모래반입량

이 급증했기 때문이다(<표 4-8> 참조).

| 표 4-8 | 남북간 부정기항로 운송실적 현황

연도	모래	일반화물	차관식량	지원비료	합계(톤)
2004	320,297	77,604	-	300,000	697,901
2005	5,766,567	167,239	300,000	320,000	6,553,805
2006	15,132,266	215,863	-	350,000	15,698,129
2007	23,078,581	1,158,203	350,000	300,000	24,886,581
2008	14,608,785	208,196	-	-	14,816,981

자료 : 국토해양부

그러나 2008년 신정부가 들어서면서 남북간 정치적 긴장도가 높아짐에 따라 남북간 해상화물량도 줄어들었다. 정기항로 물동량은 전년 대비 감소폭이 적었으나 부정기항로는 2007년에 비해 1,000만 톤 감소한 것으로 나타났다. 이것은 남북간 해상운송이 남북간 정치적 관계의 변화에 막대한 영향을 받고 있음을 나타낸다. 즉, 남북간 해상운송은 정치적 리스크가 매우 높은 사업이다.

2) 남북해상운송시장의 수익모델 및 진출여건

(1) 남북해상운송시장의 수익모델

남북간 해상운송사업은 아직은 구상단계 또는 초보적 발전단계에 있는 것이 많다. 개성공단사업은 남북한의 대표적인 경제협력모델로서 개성공단만큼 성공한 경제협력사업이 없다. 개성공단사업은 아직까지 1단계 사업에 그치고 있으나 제2단계 및 3단계 사업까지 추진될 경우 남한 제조업의 생산거점으로 충분한 역할을 수행할 수 있을 것이다. 따라서 개성공단사업은

미래에 거대한 운송수요를 창출할 수 있는 사업으로 평가할 수 있다.

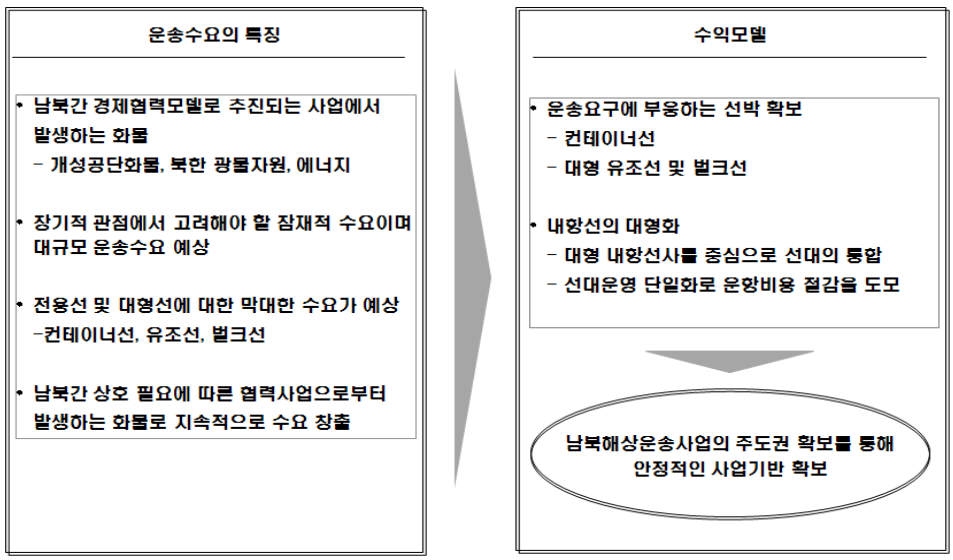
또한 제10차 경제협력추진위원회에서 합의한 것과 같이 북측이 광물자원을 남측에 제공하고, 남측은 자원개발기술과 경공업 제품을 제공하는 협력모델이 추진될 경우 북한의 광물자원과 남한의 경공업 제품도 막대한 운송수요를 창출할 것으로 예상된다. 그리고 에너지도 남북간 주요한 교역화물이 될 것으로 예상된다. 북한은 에너지 부족에 시달리고 있어 남측으로부터 에너지 제공을 원하고 있으며, 향후 추진될 개성공단의 본격적인 가동을 위해서도 막대한 에너지가 필요하기 때문에 미래에 막대한 운송수요가 예상되는 화물이다.

이처럼 장기적으로 개성공단의 수출제품과 원자재, 북한의 광물자원, 남한의 경공업제품, 중유 등 에너지 등은 막대한 운송수요가 예상되나 이러한 화물들은 일반적으로 대형선으로 운송하고 있다. 이외에 북한모래도 지속적인 운송수요가 발생할 것으로 예상되나 주로 2,000~4,000톤급의 선박으로 운송하고 있어 선박확보에 별다른 어려움이 없을 것이다. 그러나 비료, 식량 등 대북지원물자도 1만 톤 이상의 대형선을 활용하고 있어 내항선을 활용하기 어려운 실정이다. 따라서 1만 톤 이상의 대형선이 거의 없는 내항선사들은 대형선 확보에 많은 노력을 기울여야 할 것이다.

남북 간 해상운송사업에 내항선사들이 참여하기 위해서는 미래 운송수요가 예상되는 화물별로 전용선을 확보해 나가는 것이다. 개성공단 수출제품과 남한의 경공업제품을 수송하기 위한 컨테이너선, 남북 간 에너지 수송을 위한 대형 유조선, 북한의 광물자원, 대북지원물자 수송을 위한 대형 벌크선을 확보해야 할 것이다.

이를 위해서는 일부의 대형 내항선사들을 중심으로 선대를 통합하여 대형화를 추진하는 것이다. 2008년 12월 기준으로 5,000톤 이상의 내항화물선은 39척에 불과하고 그나마 시멘트운반선과 유조선을 제외하면 5,000톤 이상의 벌크선이 10여척에 불과하다. 따라서 소수의 대형 내항선사를 중심

으로 선대를 통합하고 선대운영을 단일화하여 규모의 경제를 통한 비용절감을 추진하는 것이 필요하다.



| **그림 4-5** | 남북간 해운시장의 수익모델

(2) 남북간 해상운송사업의 진출여건

2000년 '6·15 남북정상회담'의 후속조치로 경의선과 동해선에 남북 간 철도와 도로가 연결되었다. 남북 간에 철도와 도로가 연결되면서 남북 간 화물화송체계에 변화가 예상된다. 남북 간 운송체계는 현재 해상운송 중심에서 해운, 도로운송, 철도운송의 경쟁체제로 변화할 것이다.

특히 서울을 중심으로 경기, 황해도간 화물운송은 도로운송 위주의 수송체계를 보일 것으로 전망된다. 그러나 장기적으로는 황해도지역을 벗어난 북한지역과 남한 간 화물운송은 북한의 철도와 도로시설이 매우 열악하고, 개선될 가능성이 높지 않아 해송위주의 수송체계를 보일 것이다. 현재 북한 항만들이 전반적으로 시설이 열악하나 장거리 운송의 경우 철도와 도로운송 보다는 해송이 유리할 수도 있다.

한편 2005년 8월 남북해운합의서가 발효되었다. 남북해운합의서는 50여년간 중단되어 왔던 남북 간 해상항로를 복원하고, 남북 간 공식 개설항로를 7개항으로 확대・개설하여 민간차원에서 개설한 비공식항로를 공식항로로 전환하고, 남북 간 해상운송을 제도적으로 보호할 수 있는 장치를 마련하였다.

또한 개성공단은 제1단계 사업이 완공되어 남한의 기업들이 제품을 생산하고 있으며, 개성공단이 남한기업들의 생산기지 역할을 하고 있다. 현재 개성공단은 남북 간 긴장상태가 강화되어 개성공단 활성화에 지장을 받고 있으나 우리 정부가 남북 간 경제협력은 지속한다는 입장을 견지하고 있어 앞으로 개성공단은 남한기업들의 생산거점으로 성장할 가능성이 크다.

2004년 8월 말 개최된 제10차 남북경제협력추진위원회에서는 민족경제의 균형 발전을 위해 쌍방이 가진 자원과 자본, 기술 등을 결합하는 경제협력사업을 추진키로 하였다. 동 위원회에서 남한은 내년부터 의복, 신발 생산에 필요한 원자재를 북측에 제공하며, 북한은 아연, 마그네사이트 등 지원자원 개발에 대한 남측의 투자를 보장하고 생산물을 제공하기로 합의하였다. 이에 따라 2005년부터 아연, 마그네사이트 등 북한의 광산물이 남한으로 반입되기 시작하였다.

남북 간 해상운송은 정치적 환경에 의해 좌우되는 특성이 있으나 최근에는 정치적 환경의 악화에도 불구하고 해상운송이 꾸준히 이어지고 있다. 이는 남북 간 경제협력이 지속되는 한 남북 간 해상운송은 성장세를 계속할 것으로 예상된다. 남북 간 해상운송이 가능한 화물은 북한의 광물자원, 남한의 경공업제품 등으로 예상된다. 연안선사들은 장기적으로 남북 간 해상운송화물을 운송하기 위한 준비를 해야 할 것이다.

| 표 4-9 | 내항선사의 남북해상운송사업 진출여건

구 분	내 용
진 출 필요성	○ 남북 간 철도와 도로 연결로 수송체계 변화가 예상 - 현재 해상운송 중심에서 해운, 도로운송, 철도의 경쟁체제로 변화 - 장기적으로 황해도지역을 벗어난 북한지역과 남한 간 화물운송은 북한의 철도와 도로시설이 매우 열악하여 해송위주의 수송체계가 보일 것으로 전망 ○ 남북해운합의서가 발효되어 남북 간 해상운송을 제도적으로 보호할 수 있는 장치를 마련 ○ 개성공단은 제1단계 사업이 완공되어 남한기업들의 생산기지 역할을 하고 있으며, 장기적으로 남한기업의 생산거점으로 성장할 전망
대상화물	○ 개성공단의 수출제품, 수입 원자재 및 반제품 ○ 남한으로 반입되는 북한의 광물자원
진출전략	○ 최근 정치적 환경의 악화에도 불구하고 해상운송이 꾸준히 이어지고 있음. 남북 간 경제협력이 지속되는 한 남북 간 해상운송은 성장세를 계속할 것으로 예상 ○ 남북 간 해상운송이 가능한 화물은 북한의 광물자원, 남한 경공업제품 등으로 예상되며, 이러한 화물들을 운송하기 위한 선박확보, 투자계획 마련 등 준비 필요

3) 남북 간 해상운송사업 진출의 문제점

2009년 6월 말 현재 남북 간 해상항로를 보면, 정기항로는 부산-나진 간, 인천-남포간 2개 항로가 있으며, 부정기항로는 무연탄, 아연괴 등 교류물자 및 바다모래 등을 운송하기 위해 4개 항로의 19척이 운항 중에 있다.

남북 간 해상운송실적을 보면, 정기항로는 2002년 9,235TEU에서 2008년 1만 6,175TEU로 지난 6년간 연평균 9.8% 증가하였으며, 2개 정기항로 모두 9% 이상의 증가율을 보였다(<표 4-7> 참조).

또한 부정기항로도 2004년 70만 톤에서 2007년 2,489만 톤으로 지난 4년간 36배 증가하였으며, 이러한 폭발적인 화물증가는 북한산 모래반입량이 급증했기 때문이다(<표 4-8> 참조).

또한 남북 간 해상화물에 있어 모래의 비중이 매우 높아 북한산 모래 반입량의 변화에 따라 남북 간 해상운송사업 전체가 영향을 받는 구조이

다. 이외에 차관식량이나 지원물자는 비교적 안정된 화물을 보이고 있으나 남북관계가 악화될 경우 운송수요가 발생하지 않는 취약점이 있다.

한편 모래는 중소형 내항선이 운송하고 있으나 차관식량과 지원물자는 주로 5,000톤 이상의 외항선이 운송하고 있다. 현재 대북지원물자의 운송사업자 선정에 있어 내항선사들의 단체인 해운조합이 추천권을 갖고 있으나 5,000톤 이상의 내항선박이 거의 없어 국적 외항선에 의존하고 있다.

그리고 남북 간 해상운송은 정치적 리스크가 매우 높은 사업이기 때문에 북한과의 협력관계가 필수적이다. 그러나 남북 간 해상운송사업에 있어 양국 간에 공식적인 협의기구나 실무기구가 없어 장기적이고 안정적인 사업이 쉽지 않은 것도 남북 간 해상운송사업의 문제점이다.

| 표 4-10 | 내항선사의 근해운송시장 진출의 장애요인

구 분	내 용
고위험 사 업	○ 남북 간 정치적 관계의 변화에 막대한 영향을 받고 있음 ○ 남북 간 해상화물에 있어 모래의 비중이 매우 높아 모래 반입량의 변화에 따라 남북 간 해상운송사업 전체가 영향을 받는 구조 ○ 대북지원물자는 남북관계 악화 시 운송수요가 자체가 상실됨
적합선박 부족	○ 모래는 주로 연안선박이 운송하고 있으나 차관식량과 지원물자는 주로 5,000톤 이상의 외항선이 운송 - 운송사업자 선정에 있어 해운조합이 추천권을 갖고 있으나 5,000톤 이상의 내항선이 거의 없어 국적 외항선에 의존
협의기구 미비	○ 남북 간 해상운송사업에 있어 양국 간 공식적인 협의기구나 실무기구 가없어 장기적이고 안정적인 사업이 곤란

4) 남북해상운송사업 참여 확대방안

(1) 주요 대상화물

남북 간 해상운송은 양국 간 정치적 안정성을 확보하고, 평화관계가 구축할 경우, 장기적으로 대규모의 운송수요를 기대할 수 있다. 남북 간 해상운송 수요는 아직은 구상단계에 있는 잠재적 수요이나 남북 간 협력사업

이 본격적으로 가동할 경우 막대한 운송수요가 발생할 것으로 예상된다.

개성공단은 남한기업들이 입주하여 수출제품을 생산하고 있으나 아직 생산량이 많지 않다. 그러나 남북 간 평화관계 구축 시 개성공단 제2단계와 제3단계 개발이 이루어질 경우 막대한 규모의 수출제품 및 원자재, 건설자재 등이 발생할 것으로 예상된다. 개성공단 생산제품은 단기적으로 개성-문산 간 도로를 통해 서울이나 인천항이나 운송될 것으로 예상되나 장기적으로는 대규모의 생산제품을 안정적으로 운송하기 위해 북한 해주항에서 남한의 인천항 및 부산항과 연결되는 해상운송을 이용할 가능성이 높다.

개성공단 가동에 필요한 전력과 석유 등 에너지의 안정적 공급이 없이 개성공단이 정상적으로 가동하기 어려우므로 우리 입장에서도 북한의 개방과 정치·군사적 대치상황의 해소를 위해서도 에너지 지원이 증가할 것으로 예상된다. 특히 석유는 대규모 운송수요에 부응하기 위해 국내 정유공장에서 북한 해주항까지 해상운송을 이용할 것으로 예상된다.

현재 남한은 해양환경 보호를 이유로 해상지역에서 모래채취를 어려운 실정이다. 반면 북한은 주요 하천의 퇴적된 모래가 많아 이를 준설할 필요성이 있고 외화획득을 위해서 남한으로 모래 수출에 나설 가능성이 있고 남한은 건설경기가 지속적으로 성장할 가능성이 있기 때문에 북한 모래의 반입은 꾸준히 증가할 것으로 예상된다. 북한모래의 생산지는 해주지역으로 향후에도 현재와 같이 해상운송 위주의 수송체계가 전망된다.

북한은 광물자원의 매장량이 풍부한 것으로 알려져 있다. 이에 따라 제10차남북경제협력추진위원회에서도 북한의 지하자원(아연, 마그네사이트 등)을 개발하고, 이를 남한에서 반입하는 것으로 합의한 바 있다. 앞으로 남북경제협력이 강화될 경우 막대한 운송수요를 기대할 수 있다.

자료 : 대한광업진흥공사

| 그림 4-6 | 내항선사의 근해운송시장 진출의 장애요인

또한 대한광업진흥공사에 따르면 북한은 금, 은, 동, 아연, 니켈, 마그네사이트, 우라늄 등의 매장량이 풍부하고 북한 지하자원의 잠재가치는 2,287조 원에 이르고 있다. 남한이 광물자원을 북한에서 수입할 경우 막대한 운송비를 절감할 수 있기 때문에 북한 광물자원의 남북한 공동개발이 이루어질 경우 창출되는 운송수요는 거대할 것으로 예상된다.

| 표 4-11 | 남북 간 해상운송 대상화물 검토

구 분	내 용
개성공단 반출입화물	○ 남북 간 평화관계 구축에 따라 개성공단 제2단계와 제3단계 개발이 이루어질 경우 막대한 규모의 수출제품 및 원자재, 건설자재 등이 발생할 것으로 예상
에너지	○ 개성공단은 전력과 석유로 안정적 공급이 없이 개성공단의 정상적인 가동이 곤란 ○ 북한의 개방과 정치·군사적 대치상황의 해소를 위해 남한의 에너지 지원이 증가할 것으로 예상
모 래	○ 남한은 해양환경 보호를 이유로 해상지역에서 모래채취를 제한 ○ 북한은 주요 하천에서 퇴적된 골재를 준설해야 하고 외화획득을 위해 남한으로 모래수출에 나설 가능성이 높아 물동량이 꾸준히 증가
광물자원	○ 제10차 남북경제협력추진위원회에서 북한의 지하자원을 개발하고, 이를 남한에서 반입하는 것으로 합의 - 향후 남북경제협력이 강화될 경우 막대한 운송수요가 예상

5) 남북 간 해상운송사업 참여 확대방안

개성공단사업, 북한의 광물자원 공동개발 등 남북경제협력사업이 추진되고 경의선 및 동해선의 도로 및 철도가 완공될 경우 남북 간 운송체계는 많은 변화를 보일 것으로 예상된다.

단기적으로는 현재 해상운송 위주의 수송체계에서 해상운송, 도로운송, 철도운송의 경쟁체제로 변화할 것으로 예상된다. 특히 북한 황해도지역과 수도권은 화물운송은 도로운송 위주의 수송체계를 보일 것으로 전망된다. 왜냐하면, 북한은 철도는 궤도 및 선로가 노후화되어 있어 남북 간 철도화

물운송은 극히 일부지역에 국한될 것으로 예상되며, 해상운송은 북한 항만들의 시설이 열악하고, 수심이 낮아 대형선박의 입출항이 어렵기 때문에 해상운송의 장점을 기대하기 어렵기 때문이다.

반면 장기적으로 황해도지역을 벗어난 북한지역과 남한 간 화물운송은 북한의 철도 및 도로시설이 매우 열악하고, 장기간 개선될 가능성이 없으므로 해상운송 위주의 수송체계가 유리할 것으로 판단된다.

남북한 해상운송은 '남북해운합의서'에 명시된 바와 같이 남한의 인천, 군산, 여수, 부산, 울산, 포항, 속초항, 북한의 남포, 해주, 고성, 원산, 흥남, 청진, 나진항을 중심으로 이루어질 것이다. 예를 들어 개성공단의 수출제품은 북한의 해주항에서 남한의 인천, 부산항을 경유하여 해외로 수출될 가능성이 크다. 또한 북한의 광물자원은 북한의 원산, 흥남, 청진항 등에서 출발하여 남한의 여수, 울산, 포항, 속초항 등으로 운송될 수 있다.

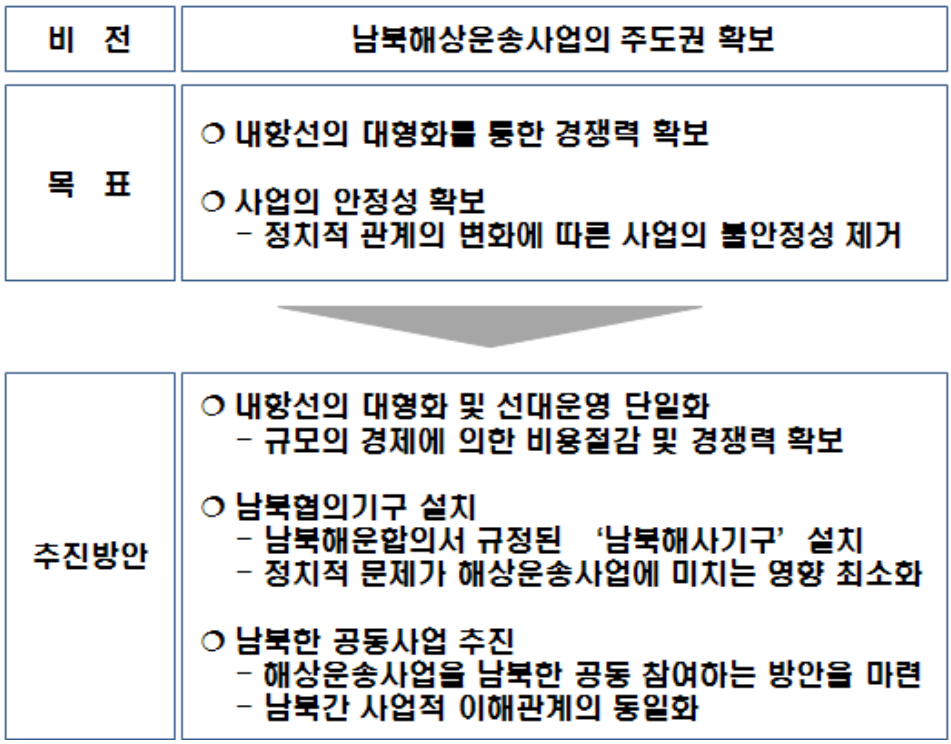
남북경제협력이 강화될수록 남북 간 해상운송 수요는 크게 늘어날 것으로 예상되며, 장기적으로 남북 간 화물운송은 해상운송 위주로 이루어질 가능성이 높다. 그러나 남북 간 해상운송은 정치적 리스크가 높고, 남한의 내항선사들도 이를 수용할 수 있는 준비가 되어 있지 않아 정부와 선사 차원에서 다음과 같은 방안을 추진할 필요가 있다.

먼저 내항선사 차원에서 지나친 경쟁을 지양하고 선사간의 선박운항 단일화를 통해 사업리스크를 분산시키고 운항원가를 절감하여 수익성을 확보하는 전략을 추진할 필요가 있다. 아울러 남북 간 해상운송은 남한 내 해상운송보다 운항거리가 훨씬 길어 대형선을 투입해야 경제성을 확보할 있으므로 내항선대의 대형화를 적극적으로 추진해야 할 것이다.

다음으로 남북 간 해상운송사업이 정치적 영향을 적게 받을 수 있도록 환경을 조성하는 것이 필요하다. 이를 위해서는 남북간 정치적 관계가 변화하더라도 경제협력의 하나로서 해상운송사업이 일관성을 갖고 진행될 수 있도록 공식적인 협의기구를 마련하는 것이 필요하다. 남북해운합의서

제13조에서는 '남북해사협의기구'를 설치할 수 있도록 되어 있다.

또한 남북 간 해상운송사업의 안정성 확보를 위해 남북한 해운기업이 동시에 참여하는 합작선사를 설립하여 운영한다면 북한이 정치적 이익을 위해 남북 간 해상운송사업을 훼손할 가능성이 낮아질 수 있다.



| 그림 4-7 | 내항선사의 남북해운시장 진출방안

3. 크루즈사업 활성화

1) 필요성 및 현황

(1) 크루즈사업 활성화의 필요성

국제크루즈선사협의회(International Council of Cruise Lines)는 세계 크루즈 관광객이 2006년 1,510만 명에서 2015년에는 2,500만 명으로 증가할 것으로 전망하였다. 특히 아시아지역은 지속적인 경제성장과 독특한 관광 목적지로서의 매력, 지리적・입지적 조건의 양호함 등에 따라 역내 크루즈 이용인구도 급증하고, 유럽 및 북미지역으로의 크루즈 관광객이 계속 증가하고 있어 새로운 크루즈 시장으로 부각되고 있다.

현재 우리나라의 크루즈관광 수요는 아직 저조하고, 국내 크루즈산업이 발달하지 못하여 주로 해외 크루즈관광을 이용하고 실정이다. 우리나라 크루즈 이용인구는 연간 2만 명 정도로 추정된다.[54] 우리나라에서 크루즈 산업이 발달하지 못한 원인은 소득수준에 비해 비싼 관광비용, 짧은 휴가, 서구식 파티문화 및 외국어에 대한 거부감, 국내 크루즈선박 및 인프라의 부족, 크루즈 관광상품(콘텐츠) 부족 등이 있다.

우리나라 크루즈 관광산업 활성화를 위해서는 우리나라 항만으로 입항하는 크루즈 선박과 크루즈 관광상품이 충분해야 하나 국내 크루즈선사와 크루즈선박의 부족, 크루즈 관광상품의 부족이 우리나라 크루즈산업 발전에 주요 걸림돌이 되고 있다.

그러나 한국인이 외국 항만에서 외국선사의 크루즈선박을 이용하여 크

54) 2007년 내국인의 해외여행자는 1,332만 명으로 이중에서 관광목적의 출국자는 약 55%인 733만명이다. 우리나라는 해외관광객이 지속적으로 증가하고 있으나 해외여행객 중에서 해외 크루즈 이용객이 연간 5,000명 정도에 불과한 것으로 추정된다.

루즈관광을 하는 것과 같이 외국관광객이 국내외 항만에서 국적선사의 크루즈 선박을 이용하여 크루즈 관광을 즐길 때 국내 경제발전에 많은 도움이 될 것이다. 또한 크루즈산업 발전을 통해 해운산업, 관광산업, 조선산업, 등의 관련 산업도 동시에 발전을 유도할 수 있다.

한편 우리나라의 해외여행객이 해외에서 사용하는 경비지출액이 크게 증가하여 관광수지 적자폭이 해마다 증가하고 있다. 2000년 우리나라 관광수지는 101억 달러의 적자를 기록하였다. 이러한 적자규모는 2007년 우리나라 무역수지 흑자액 146억 달러의 79%에 해당하는 문제이다.[55]

즉, 대외무역으로부터 얻을 수 있는 순외화가득액의 70%를 상쇄할 정도로 관광수지 적자는 심각한 문제이다. 특히 우리 국민의 해외여행에 있어 고가의 해외크루즈 이용이 확대될 경우 무역수지는 더욱 악화될 수 있기 때문에 우리나라의 새로운 관광상품이 될 수 있는 크루즈의 활성화가 시급하다.

| 표 4-12 | 우리나라 관광수지 추이

단위 : 천 명, 백만 달러

구 분	입국자수	출국자수	관광수입	관광지출	관광수지
2001	5,147	6,084	6,373	6,547	−173
2002	5,347	7,123	5,918	9,037	−3,119
2003	4,752	7,086	5,343	8,248	−2,904
2004	5,818	8,825	6,053	9,856	−3,803
2005	6,022	10,080	5,793	12,025	−6,232
2006	6,155	11,609	5,759	14,335	−8,576
2007	6,448	13,324	5,750	15,880	−10,130

자료 : 한국관광공사, 관광통계

55) 2007년 우리나라 수출액은 3,714억 9천만 달러, 수입은 3,568억 5천억 달러로 146억 4천만 달러의 흑자를 기록하였다.

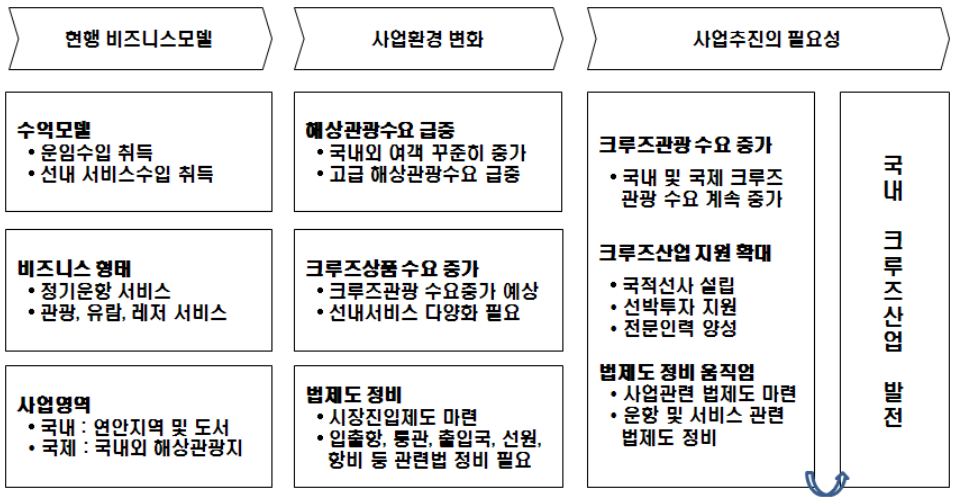
최근 사회적 여건과 여행문화가 변화됨에 따라 우리나라에서도 크루즈 관광이 새롭게 각광받고 있다. 우리나라의 국민소득이 증가하고, 해외여행을 자주하는 여행객들의 욕구가 높아지면서 크루즈 투어가 새로운 여행상품으로 주목받기 시작했기 때문에 향후 크루즈 관광수요가 급격히 증가할 것으로 예상된다.

더구나 주5일제 근무의 확산과 정착으로 휴가기간이 길어졌고, 핵가족 중심의 휴가문화가 확산되고, 외국문화에 대한 적응력도 과거에 비해 높아졌다. 그리고 섬과 바다, 해양에 대한 친근감이 확대되고 배를 이용한 관광이 확대되고 있다. 2008년 내항여객선을 이용한 여객은 1,400만 명을 돌파하였으며, 도서민을 제외한 순수 관광객은 1,000만 명에 달한다.

현재 우리나라에서 이루어지고 있는 국내 크루즈상품[56]은 북미지역의 크루즈에 비해 서비스 부분에서 상당히 열악한 실정이다. 아직까지 우리나라의 크루즈 관광산업은 미성숙 단계에 있으나, 지경학적 여건 등으로 보아 발전전망은 높은 것으로 평가된다. 우리나라는 아름다운 해안경관과 다수의 섬을 보유하고 있어 크루즈관광 활성화를 위한 자연적 조건이 비교적 양호한 것으로 알려지고 있다. 그리고 크루즈 관광산업이 발달한 일본과 대규모 크루즈 잠재수요를 가진 중국과 지리적으로 인접하여 국제크루즈의 수요가 어느 정도 형성되어 있어 국제크루즈 수요 및 관광자원을 확보할 수 있는 장점도 있다.

이에 따라 정부는 크루즈 관광산업 육성을 위해 관련부처인 문화관광부와 해양수산부가 2005년 10월에 업무협력합의서를 체결한 바 있다. 이는 국민의 여유로운 삶의 영위를 위해 크루즈관광 등을 포함한 해양관광 활성화 노력이 필요하다는 데 의견을 같이 했기 때문이다.

56) 현재 인천-제주 간에서 (주)청해진해운의 오하마나호가 주간 3항차(왕복)의 크루즈 서비스를 하고 있으나 순수한 의미에서의 크루즈 관광에는 서비스가 미치지 못한다.



| 그림 4-8 | 크루즈사업 활성화의 필요성

(2) 크루즈사업 현황

우리나라의 크루즈사업은 1998년 현대아산의 '금강산크루즈사업'으로부터 시작되었다. 그 이후 2001년 스타크루즈사가 부산과 평택 등을 기점으로 한중일을 연계하는 크루즈상품을 판매하였으나 수익성이 낮아 2006년 운항을 중단했다. 또한 2005년 5월에는 혜성협운이 조건부 운항면허를 취득하여 크루즈사업을 추진하였으나 사업추진이 곤란하여 2006년 면허를 반납하였다. 2004년 12월부터는 팬스타크루즈사에서 부산-울산 간 포트크루즈, 2006년 1월부터 부산-오사카를 운항하는 페리와 관광을 결합한 관광서비스를 제공하고 있다.

현재 우리나라 크루즈시장에서 외국 크루즈선박이 정기적으로 기항하는 모항 크루즈사업은 아직 시작되지 못하고 있다. 그동안 우리나라 항만을 모항으로 하는 크루즈사업은 사업허가와 관련된 근거 법령이 없어 사업이 추진되지 어려웠다. 그러나 해운법개정을 통해 해상여객운송업에 순항여객운송사업을 포함하면서 모항 크루즈사업을 추진할 수 있는 계기는 마

련되었다.

또한 우리나라는 일반적인 크루즈의 개념에 부합하지는 않지만 크루즈 상품과 유사한 형태의 관광상품이 판매되고 있다. 우리나라는 크루즈상품의 자체 개발이 이루어지지 못하고 있어 크루즈사업의 초기단계에 있다고 볼 수 있다.

한편 외국 크루즈선박의 우리나라 항만 기항횟수는 꾸준히 증가하고 있다. 2009년 외국 크루즈선박의 우리나라 항만에 입항한 선박척수와 관광객수를 보면 2001년에 비해 2배 이상으로 증가하였다. 특히 2009년은 상반기 실적만으로 최대 실적을 기록한 2006년의 실적치를 초과하여 외국 크루즈선박들이 한국을 주요 기항지로 인정하는 것으로 판단할 수 있다.

| 표 4-13 | 외국 크루즈선박 우리나라 입항 현황

구분	부산		제주		인천	
	입항(척)	관광객(명)	입항(척)	관광객(명)	입항(척)	관광객(명)
2001	19	11,783	28	12,805	1	484
2002	28	12,237	8	2,760	2	515
2003	18	6,396	4	1,445	2	1,279
2004	22	9,930	2	753		
2005	29	24,582	6	3,205	3	432
2006	36	19,670	23	10,984	3	1,652
2007	31	15,642	5	17,192	2	1,368
2008	14	24,934	17	21,772	6	3,557
2009	37	37,802	43	66,544	13	8,602

자료 : 인천항만공사, 출장조사결과

우리나라에서 판매되고 있는 크루즈상품은 해외 크루즈선사들의 한국 대리점(GSA, General Sales Agent)과 판매여행사(Wholesailer)를 통해 판매되고 있다. 대리점은 우리나라에 한하여 외국 크루즈선사의 상품판매에 대한

독점권을 가지고 있다. 반면 판매대행사는 한국대리점의 상품을 판매하기 때문에 크루즈상품을 유통시키는 도매상의 역할을 수행하는 것이다.

또한 대리점과 판매여행사를 통하여 판매되고 있는 크루즈상품은 개별상품과 패키지상품으로 구분할 수 있다. 개별상품은 선내 활동만을 포함한 상품으로 크루즈 출항지까지의 항공료 및 체재비가 포함되어 있지 않으며, 일반적인 크루즈상품의 구성패턴과 차이가 있다.

반면, 패키지상품은 일반적인 크루즈상품에 출항지까지 항공편이 모두 포함된 것이다. 이는 출항지 이외 국가의 이용객을 위한 상품으로 크루즈 상품 가격에 출항지까지의 왕복항공료 및 숙박료가 포함된 상품이다. 현재 우리나라에서 판매되고 있는 패키지상품은 아시아지역에 기항하는 상품이 가장 많고, 이외에 지중해, 알래스카, 유럽을 기항하는 상품도 많다.

| 표 4-14 | 국내 크루즈상품 판매회사 현황

판매회사	크루즈선사	계약형태
크루즈 인터내셔널	Carnival Cruise Lines	Wholesailer
	COsta Cruise	GSA
	Radissson Seven Seas Lines	GSA
	Silversea Lines	GSA
	The World of Residensea	GSA
스타크루즈 코리아	Star Cruise	GSA
투어마케팅 코리아	Royal Caribbean International	GSA
	Celebrity Cruise	GSA
내외여행사	Royal Olympic Cruise	GSA
비손 글로벌	Holland America Line	GSA
크루즈 홀리데이 코리아	Princess Cruise Line	GSA
UMI	Disney Cruise Line	GSA
피전 항공여행사	Cunard Line	Wholesailer
	Norweigen Cruise Line	Wholesailer

국내 구간에서만 운항하는 내항크루즈 역시 일반적인 크루즈의 개념에 부합하는 상품이 존재하지 않으나 운송을 목적으로 하는 여객선과는 달리 관광상품을 결합한 서비스를 제공되고 있다. 예를 들면, 팬스타라인은 2004년 12월부터 부산항 주변을 운항하는 포트 크루즈상품을 서비스하고 있다. 또한 인천의 (주)청해진해운은 인천-제주항로에서 주간 3항차의 일정으로 숙박시설, 레스토랑, 주류, 불꽃쇼(금요일 출항시에만) 등 크루즈와 유사한 서비스를 하고 있다.

국내 여객운송구간은 운항거리가 길지 않고 내항여객터미널의 규모가 작아 크루즈선박이 접안하기 쉽지 않으나 팸스트라인의 포트크루즈나 (주)청해진해운의 크루즈 서비스에 대한 수요는 꾸준히 증가하고 있다. 현재 인천-제주간 크루즈 서비스의 이용객은 평일 500～700명, 주말에 900명에 육박하고 있다. 이것은 우리나라에서 해상관광에 대한 수요가 증가하고 있고, 크루즈 서비스가 성공할 수 있는 가능성을 보여 주는 사례이다.

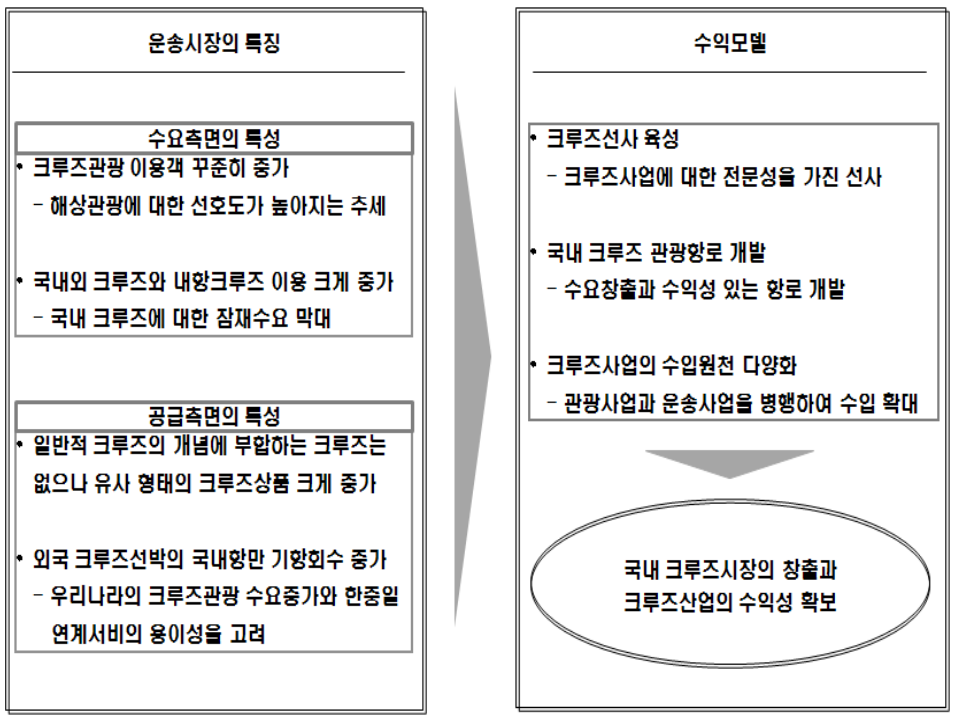
2) 크루즈사업의 수익모델 및 진출여건

(1) 크루즈사업의 수익모델

현재 우리나라에는 크루즈의 개념에 부합하는 선박은 사실상 없다고 볼 수 있다. 다만 부산항 및 주변 지역을 운항하는 팬스타크루즈, 부산-오사카를 운항하는 팬스타호, 그리고 인천-제주 간을 운항하는 오하마나호가 크루즈와 유사한 서비스를 제공하고 있다. 또한 크루즈상품을 판매하고 서비스를 제공하는 국적선사도 없기 때문에 우리나라는 크루즈시장이 사실상 없다고 보아야 할 것이다.

국내에 크루즈시장이 없음에도 불구하고 크루즈상품을 이용하는 수요가 꾸준히 증가하고 있으며, 크루즈상품에 대한 수요도 갈수록 증가할 것

으로 예상된다. 따라서 국내에 크루즈시장이 형성될 경우, 많은 고객을 기대할 수 있다. 이를 위해서는 우리나라와 인접국가, 그리고 국내운항구간에서 크루즈 서비스를 제공하는 선사를 육성하는 것이 필요하다. 아울러 국내외에서 운항구간을 대상으로 하는 크루즈상품을 개발하는 것이 중요하다. 크루즈선사 육성과 크루즈상품 개발에 대한 방안은 다음과 같다.



| 그림 4-9 | 크루즈사업의 수익모델

첫째, 크루즈선사를 육성하는 것이 필요하다. 우리나라에는 크루즈와 유사한 사업을 전개하는 선사가 다양하게 있으나 거의 대부분이 영세하여 대규모 자본을 필요로 하는 크루즈사업에 투자하기 어렵고 크루즈사업에 대한 전문성을 갖춘 업체도 많지 않다. 따라서 대규모 자본조달능력과 크루즈에 대한 전문성을 갖춘 선사를 육성해야 하며, 이를 위해서는 크루즈

선박의 확보 또는 용선에 대한 정책적 지원이 필요하다. 또한 크루즈 서비스는 레저, 엔터테이먼트, 관광, 스포츠, 문화활동 등을 함께 제공하는 종합레저산업이기 때문에 분야별로 전문성을 가진 사업자들이 콘소시움을 구성하여 크루즈선사를 설립하는 것도 검토할 필요가 있다.

둘째, 국내 크루즈 관광항로를 개발해야 한다. 크루즈 관광항로는 크루즈사업의 수익성을 결정하는 가장 중요한 요소이다. 따라서 크루즈 관광항로는 관광인구 발생규모, 기항지의 조건, 이용객의 선호 등을 고려하여 개발하는 것이 필요하다. 왜냐하면 항로에 따라 크루즈선박, 수요전망, 이용계층, 선내 콘텐츠 등이 달라지기 때문이다.

셋째, 국내 크루즈사업의 수입원천을 다양화해야 한다. 크루즈사업을 위해서는 고가의 선박, 다수의 숙련된 승무원, 고급 식음료 제공, 문화・관광 콘텐츠의 다양화가 필수적이다. 따라서 국내에서 크루즈사업을 경영하기 위해서는 수입원천을 다양화하는 것이 중요하다. 예를 들면, 평일에는 크루즈관광, 주말에는 포트크루즈, 그리고 여객 및 화물운송사업을 병행하여 사업리스크를 줄이고 수입원천을 확대하는 것이다.

(2) 크루즈사업의 진출여건

최근 우리나라도 크루즈관광이 증가하고 있다. 부산항과 주변지역을 운항하는 포트크루즈 서비스가 이루어지고 있고 인천-제주 간에 내항크루즈 관광상품이 출현하였다. 또한 부산항, 인천항, 제주항 등에 외국 크루즈선박의 기항이 점차 증가하는 추세에 있다. 외국 크루즈선박의 우리나라 항만 기항회수는 2001년 48회에서 2009년 93회로 크게 증가하였다.

크루즈 전문연구기관인 Seatrade Research에 따르면 전 세계 크루즈 관광객은 2006년 1,500만 명에서 2015년 2,500만 명으로 증가할 전망이다. 이 중에서도 아시아지역은 지속적인 경제성장과 풍부하고 우수한 관광지로서의 매력, 그리고 양호한 지리적・입지적 조건으로 인하여 역내 크루즈 여

행은 물론 아시아와 유럽·북미 간 크루즈 이용이 크게 증가할 전망이다.[57]

또한 해외 크루즈선사들이 경쟁적으로 동북아시장에 진출하고 있다. 해외 크루즈선사들은 중국을 중심으로 한·중·일을 연계하는 크루즈상품을 출시하였다[58]. 프린세스 크루즈는 2006년과 2007년에 동북아시아에 크루즈 서비스를 25% 증가시켰으며, Costa 크루즈도 2006년부터 한중일 연계노선과 한중노선에 서비스를 하고 있다. 그리고 2008년에는 로얄 캐리비언이 한중일 노선, 부산출발 노선 서비스를 개시하였다.

특히 Carnival, RCI, Star Cruise 등 세계 3대 크루즈선사들은 동북아에서 크루즈상품을 확대해 나갈 것으로 예상되고 있다. 이들 선사들이 추구하는 목표시장은 중국이 될 것으로 예상되나 한국과 일본의 해외여행 규모와 크루즈관광에 대한 잠재수요 등을 고려하여 중국을 중심으로 한·중·일을 연계하는 크루즈 서비스를 제공할 것으로 예상된다.

국내 크루즈산업은 아직 초기 단계에 있으나 성장가능성은 매우 높다. 우리나라는 크루즈관광에 필요한 우수한 해양관광 자원을 갖추고 있으며, 일본, 중국과 지리적으로 인접하여 한·중·일을 연계하는 크루즈상품의 잠재적 수요가 많을 것으로 예상된다. 우리나라의 크루즈 수요는 2010년 30만 1,000명에서 2015년 42만 3,000명으로 전망된다.[59]

한편 부산과 주변지역을 운항하는 포트크루즈와 인천-제주간 크루즈여행도 이용객이 꾸준히 증가하고 있다. 해상관광에 대한 수요가 계속 증가하고 있어 내항 크루즈 서비스가 증가할 것으로 예상된다. 특히 연안지역과 도서를 연계하는 크루즈상품 이용객이 크게 증가할 것으로 예상된다.

---

57) Peisley, Tony, *the Future of Cruising - Boom or Bust-A Worldwide Analysis to 2015*, A Seatrade Research.
58) 인천항만공사, 출장조사결과, 2009. 3.
59) 한국해양수산개발원, 「크루즈 관광산업 발전기반 조성방안」, 2006. 12.

또한 내항여객선 이용객이 해마다 증가해 2008년에는 1,400만 명을 초과했고 이 가운데 관광여객이 1,000만 명에 이르고 있다는 점에서 내항 크루즈 관광이 성장할 수 있는 좋은 여건이 형성되고 있다.

| 표 4-15 | 국내크루즈사업 현황 및 전망

구 분	내 용
서비스 현 황	○ 국적선사의 크루즈 서비스는 아직까지 없으나 부산, 인천, 제주항에 등에 외국 크루즈선박 기항이 증가하는 추세 ○ 외국 크루즈선사들은 동북아시아 진출 확대 - 중국이 목표시장이나 한·중·일을 연계하는 크루즈상품을 출시 ○ 부산지역의 포트크루즈, 인천-제주 간 크루즈관광 등 내항 크루즈도 이용객이 점점 증가하는 추세 - 내항 크루즈사업이 성공할 가능성을 보여 주는 사례
수요전망	○ 우리나라의 크루즈산업은 미성숙 단계에 있으나 성장가능성이 매우 높을 것으로 예상 - 국내 크루즈 수요는 2010년 301천 명에서 2015년 423천 명으로 전망 ○ 내항여객선 이용자는 2008년 1,400만 명을 초과하였고, 이중 관광객이 1,000만 명에 이르고 있어 연안지역과 도서를 연계하는 내항 크루즈 관광 수요가 크게 증가할 것으로 기대

3) 크루즈사업 진출의 문제점

(1) 법제도 측면

크루즈사업 관련법은 인·허가에 대해 해운법, 관광진흥법, 선박·선원에 대해 선박법, 선원보험법, 국제선박등록법, 선원법, 입출항에 대해 개항질서법, 검역법, 관세법, 출입국관리법, 환경·안전에 대해 해양환경관리법, 선박안전법, 해상교통안전법, 그리고 기반시설과 관련하여 국토이용관리법, 해양개발기본법, 항만법, 민간투자법이 있다(<표 4-18> 참조).

그러나 해운법, 입출항, 도선, 출입국, 선원 관련 등에서 법제도의 정비가 필요하다. 첫째, 현행 해운법은 화물운송, 여객운송, 해운부대사업 등을

주요 대상으로 하고 있으나 대부분의 내용이 화물운송과 관련된 내용이며, 여객운송에 대한 내용은 일부에 국한되고 있다. 특히 크루즈에 관한 내용은 사업형식에 대한 규정만 있을 뿐 실제 사업과 관련된 내용은 거의 없다.

둘째, 선원법도 화물선에 승선하는 선원에 대한 내용이 대부분이며, 여객선 및 크루즈선박에 승선하는 선원 및 승무원에 관한 규정은 별로 없는 실정이다. 따라서 화물선을 위주로 하는 현행 선원법을 크루즈선박에 적용할 경우 일반 승무원의 활동에 상당한 제약이 따르게 된다.

| Ⅲ 4-16 | 크루즈사업 관련법 현황

관련분야	관련법	주요 관련 내용
인・허가	해운법	사업면허(제3조, 제4조), 부대사업(제34조)
	관광진흥법	관광객이용시설업규정(제34조), 관광유람선 등록기준(제34조)
선박・선원	선박법	선박의 국적(제2조, 제3조), 선박 등기 및 등록(제8조)
	선원보험법	보험제도
	국제선박등록법	국제선박 지원(제9조), 등록대상선박(시행령 제2조, 제3조)
	선원법	선원의 직무(제6조, 제16조), 선원의 근로조건(시행령 제2조, 제3조)
입출항	개항질서법	입출항 신고(제5조), 수리 또는 계선(제7조)
	도선법	강제도선 면제(시행령 제10조의3, 시행규칙 제18조)
	검역법	검역조사(제9조), 무전검역(제22조)
	관세법	입출항 절차(제44조, 제45조, 제46조)
	출입국관리법	선박의 검색(제69조), 입출항 예정 통보(제86조)
환경・안전	선박안전법	구비시설과 장비(제4조의 2, 3), 검사(제5조), 국제협약에 따른 각종 통제(제13조)
	해양환경관리법	선박으로부터 폐기물의 배출규제(제33조)
	해상교통안전법	해상안전 및 해상교통관리(제6조), 해상교통관리교육훈련(제7조), 항로의 지정(시행규칙 제8조)
기반시설	국토이용관리법	항만구역 등 지정 통보(시행규칙 제3조), 공공시설 등의 설치 협의(시행령 제21조)
	해양개발기본법	항로・항만개발 등의 이용(제9조, 시행령 제10조)
	항만법	항만의 신설・개축・유지 및 보수(제9조), 종합여객시설 점용허가(제36조), 항만운영 전산망 구성 및 운영(제70조 3), 항만시설 사용 및 요금징수(령 제20조 2)
	민간투자법	사회기반 시설의 정의(제2조)

자료 : 문화관광부,「크루즈산업 육성을 위한 관광진흥계획」, 2006. 6, p. 57~58, KIM 수정

셋째, 항만법에서는 크루즈선을 포함한 모든 여객선에 대해 선박 입출항료를 50% 감면하고 있다. 그러나 우리나라의 경우 화물선에 대해서는 볼륨인센티브 등과 같은 추가 감면제도가 있으나 여객선에 대해서는 단일한 항비를 적용하고 있어 입항횟수가 많은 선사와 선박에 대한 혜택이 없다. 우리나라의 항만 입출항료가 외국에 비해 높은 수준은 아니지만 일정기간 동안 정기적으로 입항을 하는 선사의 입장에서는 부담이 될 수 있다.

넷째, 현행 도선법에 따르면, 국적선의 선장이 동일 선박을 일정횟수 이상 운항 후 입항시에는 강제도선을 면제할 수 있도록 하고 있다. 그러나 우리나라에 크루즈선박이 없는 상황에서 한국인 크루즈 선장을 찾기 쉽지 않아 크루즈선박의 경우에는 적용이 쉽지 않고, 또한 외국 크루즈선박을 유치해야 하는 우리나라의 입장에서는 유치활동에 장애가 될 수 있다.

다섯째, 크루즈관광은 수송보다 관광 자체가 목적이다. 따라서 크루즈 승객도 특정 항만에서 하선하더라도 입국이 목적이 아니기 때문에 관광후 재승선을 한다. 외국의 주요 크루즈항만에서는 크루즈승객에 대해 무비자 통과(Transit Without VISA : TWOV)를 적용하고 있으나 우리나라는 이를 적용하지 않고 있어 크루즈선박 유치에 장애가 될 수 있다.

| 표 4-17 | 크루즈사업 관련법상 정비가 필요한 사항

구 분	내 용
해운법	○ 현행 해운법은 화물운송과 관련된 내용이 대부분 ○ 크루즈에 대해서는 사업종류에 대한 규정만 있을 뿐 사업내용은 거의 없음
선원법	○ 크루즈선박에 승선하는 선원과 승무원에 관한 규정이 별로 없음 ○ 현행 선원법을 크루즈선박에 적용할 경우 일반승무원의 활동을 상당히 제약
항 비	○ 화물선에 대해서는 볼륨인센티브 등과 같은 추가 감면제도가 있으나 여객선에 대해서는 단일한 항비를 적용 - 일정기간 동안 정기적으로 입항을 하는 선사의 입장에서는 부담
강제 도선	○ 국적선의 선장이 동일 선박을 일정횟수 이상 운항 후 입항 시에는 강제도선을 면제할 수 있음 ○ 한국인 크루즈 선장을 찾기 쉽지 않아 크루즈선박의 경우 적용하기 쉽지 않음
무비자 통과	○ 우리나라는 크루즈승객에 대해 무비자통과(Transit Without VISA : TWOV)를 적용하지 않아 크루즈선박 유치에 장애가 될 수 있음

(2) 경영 측면

크루즈사업은 대규모 선박투자가 필요하나 국적선사들이 자본력이 약하여 크루즈선박 확보가 쉽지 않다. 또한 우리나라 선사들은 크루즈선박을 본격적으로 운영한 경험이 부족하다. 그리고 우리나라 선사들은 크루즈선박의 고급 서비스를 수행할 수 있는 선원도 별로 없다. 구체적으로 살펴보면 다음과 같다.

첫째, 우리나라 선사들은 외국 크루즈선사들과 같이 자본력이 충분하지 못하여 유럽이나 북미지역에서 운항하는 대형 크루즈선박을 확보하는 것이 쉽지 않다. 우리나라 여객선사들은 내·외항을 막론하고 자본금 규모가 작아 크루즈사업에 진출하기 위한 투자능력이 충분하지 않다. 특히 내항여객선사의 경우, 자본금 10억 원 미만의 선사가 70%를 차지할 정도로 외항여객선사에 비해서도 자본력이 매우 열악하다.

둘째, 우리나라 선사들은 크루즈사업에 대한 경험이 별로 없기 때문에 크루즈 상품이나 서비스 개발에 약할 수밖에 없다. 우리나라의 크루즈산업이 발달하지 못한 이유로 크루즈선박에 대한 투자비가 막대하여 시장진입이 쉽지 않다는 점도 있지만 크루즈상품과 선내 서비스 개발에 약하다는 것도 중요한 원인이다. 국내 크루즈산업이 성장 초기단계에 있다는 크루즈 항로 및 상품의 매우 중요하다.

셋째, 크루즈선박은 관광, 레저, 위락, 유람 등의 목적을 가진 여행상품으로 선내 서비스에 대한 다양하고 전문적 지식을 가진 선원이 많이 필요하다. 현재 우리나라 선원들은 거의 대부분 선박의 운항과 관련된 지식과 기술을 가진 인력이 대부분이다. 크루즈선박 선원을 새로이 양성해야 하는 실정이다. 또한 우리나라 선원법은 선원교육을 받고 선원수첩을 소지한 사람만이 승선할 수 있도록 되어 있어 문화, 관광, 예술활동을 하는 사람들을 선원으로 고용할 수 없다는 점도 문제이다.

| 표 4-18 | 크루즈사업 진출에 따른 경영상의 문제점

구 분	내 용
투자능력 부 족	○ 국내 여객선사들의 자본력이 약하여 크루즈선박 확보가 쉽지 않음 - 단거리 또는 단기 크루즈상품을 제공할 수 있는 선박 확보는 가능 ○ 내항여객선사는 자본금 10억 원 미만의 선사가 70%를 차지하여 크루즈선박 확보가 매우 어려움
운영경험 부 족	○ 국내 선사들은 크루즈선박의 운영경험이 별로 없어 크루즈 상품이나 서비스 개발에 취약 ○ 우리나라의 크루즈산업이 발달하지 못한 이유 중의 하나
선원부족	○ 크루즈선박은 관광, 레저, 위락, 유람, 예술 등의 분야의 다양한 전문 지식을 가진 선원이 매우 부족 ○ 우리나라 선원법은 선원교육을 받고 선원수첩을 소지한 사람만이 승선할 수 있도록 되어있어 이에 대한 조속한 개정이 필요

(3) 시설 측면

크루즈터미널은 크루즈 선박의 운항을 위해서 가장 중요한 기반시설이지만 우리나라는 아직도 크루즈 전용터미널이 없다. 따라서 크루즈 관광산업의 활성화를 위해서는 크루즈선박의 접안시설을 포함한 전용터미널의 설치가 필요하다.

우리나라의 28개 무역항을 대상으로 크루즈선박의 기항여건을 조사한 결과를 보면, 수심, 항로 폭, 부두길이, 굴곡도, 선회장의 5가지 물리적 지표를 기준으로 8만 톤급 이상의 크루즈선박이 기항할 수 있는 항만은 제주항, 부산항, 군산항, 보령항(계획지)이며, 4만 톤급 이상의 크루즈선박이 기항할 수 있는 항만은 10개 항만으로 나타났다.[60]

60) 문화관광부, 「크루즈 관광산업 발전기반 조성방안」, 2006. 12, p. 99.

| Ⅱ 4-19 | 우리나라 크루즈터미널 개발여건

구 분	항 만	비 고
8만 톤급 기항가능	제주, 부산, 군산, 보령	○ 제주, 군산은 현재 여건만으로 기항 가능 ○ 부산항은 항로 폭 확대, 보령항은 선회장의 개선이 필요
4만 톤급 기항가능	동해, 포항, 울산, 부산, 광양, 제주, 군산, 보령, 대산, 인천	○ 포항, 울산, 광양, 제주, 군산은 현재의 물리적 여건만으로 기항 가능 ○ 동해, 부산, 인천은 항로 폭의 확장이 필요 ○ 보령과 대산은 선회장 개선이 필요

자료 : 문화관광부, 「크루즈산업 육성을 위한 관광진흥계획」, 2006. 6, p. 57~58

그러나 우리나라의 항만시설은 대규모 크루즈선박이 접안하기에 많은 제약요인을 가지고 있다. 대부분의 항만시설이 화물운송을 중심으로 운영되고 있기 때문에 관광을 목적으로 하는 크루즈선박 이용객의 편의성을 고려하지 않고 항만시설을 건설하고 있다. 또한 최근 크루즈선박의 규모가 최소 8만 톤에서 10만 톤 이상으로 점차 대형화되는 추세에 있어 크루즈선박의 국내 항만 입출항이 쉽지 않은 상황이다. 이에 따라 부산, 제주, 인천항은 크루즈선박 전용터미널의 조성계획이 수립되어 있다.

| Ⅱ 4-20 | 부산, 제주, 인천항의 크루즈시설 설치계획

구 분	내 용
부산항	○ 전용부두 - 위치 : 동삼동 매립지 전면 해역 - 사업비 : 834억 원 - 규모 : 8만 톤급 1선석(부두 350m, 방파제 250m) ○ 전용터미널 - 사업규모 : 부지 9,658평, 연면적 669평(지상 2층) - 사업비 : 50억 원 - 주요 시설 : 대합실, CIQ, 사무실, 홍보실, 다목적 공간, 편의시설
제주항	○ 국제크루즈 전용부두 ○ 8만 톤급 1선석(2006~2011)
인천항	○ 국제여객부두 ○ 총사업비 3,556억 원 ○ 5만 톤급 1선석, 3만 톤급 8선석, 2만 톤급 1선석 등 10개 선석

4) 크루즈사업 활성화 방안

(1) 비전 및 목표

우리나라 크루즈사업의 활성화를 추진함에 있어 고려할 비전과 목표, 추진방안을 다음과 같다. 먼저 크루즈사업 활성화를 위한 목표는 국내 크루즈산업을 육성하여 부가가치를 창출하고, 국내 크루즈상품을 개발하여 해양관광을 선도해 나가는 것이다. 이러한 목표를 달성하기 위해서는 크루즈 관련법령의 정비, 크루즈선박 확보 지원, 크루즈 전용시설 확보 등의 방안을 추진해야 할 것이다. 크루즈사업 활성화를 위해 추진할 방안을 구체적으로 살펴 보면 다음과 같다.

비 전	우리나라 중심의 크루즈사업 활성화
목 표	○ 국내 크루즈산업의 육성 및 부가가치 창출 - 국적 대형 크루즈선사 설립 - 우리나라를 중심으로 하는 크루즈관광시장 조성 ○ 내항 크루즈상품 개발 - 국내 해양자원을 활용한 크루즈 서비스 개발
추진방안	○ 크루즈 관련 법령 정비 - 크루즈사업, 선원, 항비, 도선, 무비자통과 등 관련 규정 정비 ○ 크루즈산업 발전방안 - 크루즈선박 확보를 위한 지원 - 다양한 크루즈상품 개발 ○ 크루즈 전용시설 확보 - 초대형 크루즈선박의 접안을 위한 부두 확보 - 관련 서비스의 일원화를 위한 전용터미널 확보

| 그림 4-10 | 크루즈사업 활성화 방안

(2) 크루즈 관련법 정비 방안

크루즈 관련법에 있어 정비가 필요한 것은 크게 5가지가 있으며, 이를 구체적으로 제시하면 다음과 같다. 첫째, 현행 해운법의 내용은 대부분이 화물운송과 관련된 내용이며, 여객운송이나 크루즈에 대한 내용은 상당히 적다. 따라서 크루즈 관광을 비롯한 해상여객운송, 유람선관광, 여객터미널 등에 적용할 수 있는 내용을 해운법에 추가하거나 별도의 법령(예 : 해상여객운송법)을 제정하는 것이 필요하다.

| 표 4-21 | 크루즈사업 관련법 정비방안

구 분	내 용
통합법	○ 크루즈 관광을 비롯한 해상여객운송, 유람선관광, 여객터미널 등에 적용할 수 있는 내용을 해운법에 추가 ○ 여객운송 관련 모든 내용을 반영한 통합법(해상여객운송법) 제정.
선원법	○ 운항업무에 종사하지 않는 선내종사자에 대해 선원법 적용 제외
항 비	○ 우리나라도 여객선의 입항실적에 따라 입항료를 우대하는 항비부과 체계를 조속히 도입
강제도선	○ 크루즈선박 입항 시 카페리선과 동일한 조건을 충족하는 경우 강제도선을 면제
TWOV	○ 크루즈승객에 대해 특별한 이유를 제외하고 통과여객(TWOV) 입국허가를 적용 ○ 선상수속을 확대하여 크루즈 선내 라운지에서 빠르고 편하게 수속할 수 있는 방안을 도입
카지노	○ 카지노 설치가 어려운 점이 크루즈사업 추진에 장애요소가 되고 있다는 점에서 카지노 설치를 허용하는 방안을 검토

둘째, 크루즈선박에는 화물선에 승선하는 전통적 의미의 선원(선장, 기관장, 항해사, 기관사, 통신사 등) 외에도 식음료, 숙박, 선내 레크리에이션 활동, 기항지 활동, 행정서비스(출입국 수속, 후불관리 등) 등에 종사하는 승무원이 탑승하게 된다. 현행 선원법을 그대로 적용할 경우 일반승무원의 활동에 상당한 제약이 따르기 때문에 운항업무에 종사하지 않는 선내 종사자에 대해서는 선원법 적용 제외가 필요하다.

셋째, 우리나라는 현재 크루즈선을 포함한 모든 여객선에 대해 단일한

항비를 적용하고 있어 입항횟수가 많은 선사와 선박에 대한 혜택이 없다. 외국항만에서는 일정횟수 이상 입항하는 경우 모든 여객선에 대해 입항료를 감면해주고 있다. 따라서 우리나라도 여객선의 입항실적에 따라 입항료를 우대하는 항비부과체계를 조속히 도입해야 할 것이다.

넷째, 도선법시행령 제10조의3 및 시행규칙 제18조에 따른 강제도선 면제 규정은 우리나라에 크루즈선박이 없는 상황에서 크루즈선박에 대해 적용하기 어렵다. 따라서 크루즈선박 입항시 카페리선과 같은 조건을 충족하는 경우 강제도선을 면제해 주는 것이 필요하다.

다섯째, 크루즈승객의 경우 사전에 승객명단이 출입국사무소에 제출되고 크루즈 유람선 자체가 경유 목적임을 표시하고 있으므로 크루즈승객에 대해 특별한 이유를 제외하고 통과여객(TWOV) 입국허가를 적용해야 할 것이다. 또한 선상수속을 확대하여 크루즈 선내 라운지에서 CIQ 기관이 직접 일괄적으로 승객과 대면 없이 수속할 수 있는 시스템을 마련하여 보다 빠르고 편하게 수속을 할 수 있는 방안을 도입해야 할 것이다.

여섯째, 크루즈 선내에 카지노설치 허용을 신중히 검토할 필요가 있다. 우리나라는 크루즈 선내에 카지노 설치에 대해 매우 엄격하고 카지노 이용자를 외국인으로 제한하고 있다. 그러나 카지노 설치가 어려운 것도 크루즈사업 추진에 장애요소가 되고 있다는 점에서 카지노 설치를 허용하는 방안을 검토할 필요가 있다.

(3) 크루즈 시장 조성 방안

① 크루즈상품 및 수익모델 개발

우리나라의 크루즈 활성화를 위해 관광상품 개발잠재력이 높은 연안지역과 섬관광을 크루즈와 연계해야 할 필요성이 있다. 우리나라에서 크루즈 관광이 가능한 지역은 동해, 남해, 서해 등의 연안지역과 섬지역이다. 우리

나라의 연안과 섬지역은 자연경관이 아름다워 크루즈 관광자원으로서의 잠재력이 높은 것으로 평가되고 있다.

크루즈항로 개발시 유의해야 할 내용은 다음과 같다. 첫째, 모항지는 관광객의 접근이 용이하고 인구가 많은 지역을 선정해야 한다. 둘째, 기항지 선정시에는 수심 등 자연적인 조건 외에 법률적 조건 등을 고려해야 한다. 셋째, 소비자의 선호를 반영해야 한다.

크루즈산업은 막대한 투자가 수반되는 사업으로 수익성이 확보되어야 한다. 크루즈관광을 위해서는 고가 선박과 숙련된 승무원, 고급 식음료 제공, 선내 관광 콘텐츠 제공 등이 필요하다. 따라서 우리 선사들 스스로 수익성을 확보할 수 있는 사업모델을 개발해야 한다.

이를 위해서는 다양한 크루즈상품을 시급히 개발해야 한다. 단기적으로는 우리나라와 중국, 우리나라와 일본의 연안지역과 섬을 연결하는 단기 크루즈상품을 개발해야 한다. 장기적으로는 한중일을 연계하는 크루즈상품을 개발하여 크루즈상품의 수요기반을 확대해 나가야 할 것이다. 아울러 내항구간에서도 서해안, 동해안, 남해안의 해양관광지와 섬들을 연결하는 내항크루즈상품을 개발해야 할 것이다.

또한 우리나라의 크루즈선사들은 크루즈사업 외에도 여객운송 및 화물운송사업을 동시에 수행하여 제공하여 크루즈 수요변화에 따른 사업위험을 최소화하는 노력이 필요하다.

② 국내 크루즈선사 육성

우리나라에서 크루즈 관광산업이 발달하지 못한 이유 중 가장 중요한 원인은 국내 크루즈 선사와 선박의 부재, 그리고 크루즈 관광상품의 부족이라고 할 수 있다. 우리나라에는 크루즈와 유사한 페리(카페리)와 유람선업을 수행하는 선사들이 많다. 그러나 카페리와 유람선업체는 거의 대부분 대규모 자본을 필요로 하는 크루즈사업에 투자하기 어렵고 크루즈사업에

대한 전문성을 갖춘 업체도 거의 없는 실정이다.

따라서 국내에서 크루즈사업을 본격적으로 시작하기 위해서는 대규모 자본조달능력과 크루즈사업에 대한 전문성을 갖춘 업체를 육성해야 한다. 한편 선사에서도 크루즈 선박을 확보하는 방법으로 매매와 함께 용선을 할 수 있는 방안도 적극적으로 모색해야 한다. 일본에서도 사업 초기에는 크루즈선박을 용선하여 사업을 시작했다.

국내에서 크루즈사업을 전개하는데 가장 큰 어려움은 선박 확보문제이다. 크루즈선박은 일반 상선보다 고가이고 수익성이 불안정하기 때문에 선박확보에 따른 사업리스크가 높다. 2000년에 건조된 5,000톤급 Small Ship 크루즈의 건조비용이 7,500만 달러에 달한다. NYK에서 운항하는 ASUKA호는 2만 8,000톤 정도의 중형 크루즈이지만 건조가는 1억 5,000만 달러에 달한다.[61] 이처럼 크루즈선박의 건조비가 막대하기 때문에 선박 확보를 위한 지원책이 필요하다. 크루즈선박 확보비용은 관광진흥기금, 선박펀드회사 활용, 별도의 정책기금 마련 등을 고려할 수 있다.

또한 크루즈사업은 대규모 자본과 인력, 그리고 여러 분야의 전문성이 결합되어야 성공할 수 있는 사업이다. 따라서 선박관리, 호텔경영, 요리, 실내, 인테리어, 접객서비스, 콘퍼런스, 행사기획, 문화행사 등의 여러 분야의 전문가들이 있어야 한다. 또한 원활한 선박확보를 위해 선사, 관광회사, 항공사, 호텔업체 등의 참여가 필요하다. 따라서 우리나라에서도 크루즈 관광산업과 관련 있는 각 업체가 컨소시엄을 구성하여 사업을 추진하는 방안을 모색해야 한다.

61) 한국해양수산개발원, 「크루즈 관광산업 발전기반 조성방안」, 2006. 12, p. 175.

| 표 4-22 | 국내 크루즈선사 육성을 위한 정책방안

구 분	내 용
선박확보	○ 크즈선박은 일반 상선보다 고가이고 수익성이 불안정하기 때문에 선박확보에 따른 지원이 필요 ○ 크루즈선박 확보비용은 관광진흥기금, 선박펀드회사 활용, 정책기금 등을 활용
인력확보	○ 선박관리, 호텔경영, 요리, 실내, 인테리어, 접객서비스, 콘퍼런스, 행사기획, 문화행사 등의 분야의 전문가 양성
공동투자	○ 원활한 선박확보를 위해 선사, 관광회사, 항공사, 호텔업체 등의 공동참여를 유도

(4) 크루즈 전용시설 확보 방안

크루즈 선박은 대체적으로 다른 화물선이나 여객선에 비해 규모가 큰 편에 속한다. 최근의 크루즈선박의 발주 패턴을 보면, 중형 크루즈선박의 주문은 감소하고 대형선박 및 초대형선박의 주문이 증가하고 있어 전세계 크루즈선박의 대형화 추세가 계속될 것으로 예상된다.

| 표 4-23 | 크루즈선박의 규모별 유형

구 분	내 용
소 형 선	○ 총톤수 2만 5,000톤 이하의 선박으로 승객정원 500명 이하
중형선박	○ 총톤수 2만 5,000~7만 톤 선박으로 승객정원 500~1,700명 규모
대형선박	○ 총톤수 7만~10만 톤 선박으로 승객정원 1,700~2,500명 규모
초대형선박	○ 총톤수 10만 톤 이상의 선박으로 승객정원 2,500명 이상

자료 : 한국해양수산개발원,「크루즈 관광산업 발전기반 조성방안」, 2006. 12, p. 155

그러나 우리나라는 크루즈선박의 대형화 추세를 항만에서 수용하기가 쉽지 않다. 우리나라의 경우, 화물선에 대해서는 초대형선박도 접안이 가능하지만, 여객선부두에는 5만 톤 이상을 수용할 항만이 없다. 따라서 우리나라에서 크루즈 관광을 활성화하기 위해서는 우선 항만에서 대형 크루즈 선박을 수용할 수 있는 부두시설을 준비를 해야 한다.

크루즈 터미널 건설에는 대규모 건설비용이 투자되기 때문에 크루즈 선박의 입항척수가 상당수에 이르러야 채산성을 맞출 수 있겠지만, 부두시설은 언제든지 활용할 수 있도록 해야 한다. 이를 위해서 컨테이너부두 중에서 수심 12m 이상, 선석길이 300m 이상 되는 특정부두를 크루즈 선박이 공동으로 사용할 수 있도록 대형 크루즈부두로 지정하고 이에 필요한 시설 확보를 적극적으로 지원해야 할 것이다.

(5) 국내 크루즈산업의 국제화 촉진 방안

우리나라의 크루즈산업의 발전과 활성화를 위해서는 크루즈상품을 적극적으로 개발해 나가야 하며, 또한 초대형 크루즈선박이 국내 항만에 기항할 수 있도록 인프라를 확충하고, 우리나라 항만이 크루즈선박 기항지로 적합하다는 것을 국제적으로 홍보해 나가는 것이 중요하다. 또한 크루즈산업의 발전을 위한 정책을 개발하고 시행할 수 있는 전담조직을 설치하여야 하며, 크루즈선사 유치활동을 강화해 나가는 것도 중요하다.

첫째, 크루즈관광 활성화를 위해 아시안게임, 여수세계박람회 등 국제행사를 적극 활용해야 한다. 이를 위해서는 우선 크루즈선사의 선박 운항 스케줄과 신규 선박인도 스케줄을 확인하고 마케팅 대상선사를 결정하여 집중적인 유치활동을 하는 것이다. 다음으로 인천아시안게임이나 여수세계박람회 등의 개막식에서 크루즈선박을 활용할 수 있도록 국제행사 주최조직의 많은 협력과 지원이 필요하다.

| Ⅲ 4-24 | 국내 크루즈산업의 국제화를 위한 정책방안

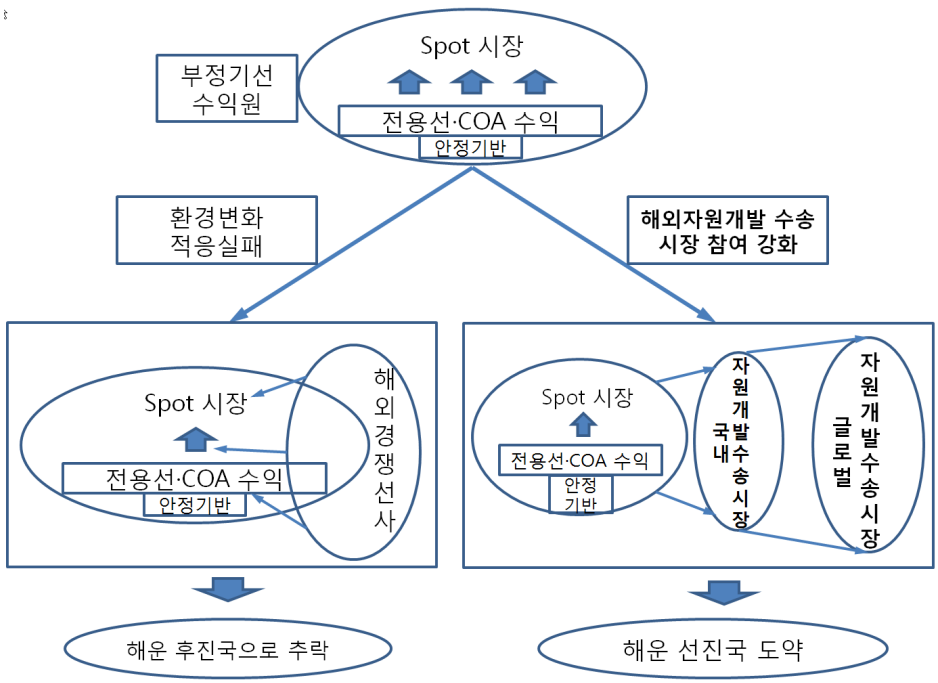
구 분	내 용
국제적 홍보활동	○크루즈선박 유치를 위해 선사 코디네이터를 대상으로 인스펙션투어를 실시하고, 크루즈본사 대상 유치활동을 강화하고 국제크루즈박람회 등에도 참가
전담조직 설치	○크루즈 관광산업의 발전을 주도할 수 있는 전담조직을 신설하고 조직 운영을 위한 예산을 지원
크루즈선사 유치활동 강화	○선사의 코디네이터 및 크루즈 전문여행사 세일즈 담당자를 대상으로 적극적인 홍보를 시행 ○크루즈 전문언론인 팸투어와 전문지 광고를 통해 국내 항만의 크루즈 기항지로서의 홍보를 강화 ○국제적인 크루즈 전문 컨벤션에 정기적으로 참가하고, 주요 선사와 관련 업계를 대상으로 인적 네트워크를 구축

둘째, 우리나라는 크루즈 관광을 지원하는 조직이 없다. 크루즈 관광산업은 문화체육관광부, 국토해양부 등의 소관법률에서 다루고 있고, 법무부(출입국관리업무), 관세청, 식약청(동식물검역업무) 등도 관계되어 있으나 지원정책이나 수단을 가진 기관은 없다. 크루즈 관광산업 활성화를 위해 정부는 크루즈 관련 정보교환, 업계 의견수렴, 항만 서비스 개선, 관광정보 제공, 출입국 서비스 개선, 관련법률 정비 등의 업무를 관장할 수 있는 전담조직을 설치하는 방안을 검토해야 할 것이다.

셋째, 외국 크루즈선박을 유치하기 위해 선사의 코디네이터, 크루즈 전문여행사 세일즈 담당자를 대상으로 적극적인 홍보를 해야 하며, 이들을 대상으로 크루즈 기항지의 인프라 및 주변 연계 관광프로그램을 홍보하고 체험할 수 있는 팸투어)를 정기적으로 개최할 필요가 있다. 또한 매년 개최되는 'Seatrade Cruise Shipping Convention' 등 크루즈 전문컨벤션에 자주 참가하여 주요 선사와 관련업계를 대상으로 인적 네트워크를 구축하고 크루즈 기항로서 우리나라의 장점을 적극적으로 홍보하는 것이 필요하다.

4. 해외자원개발 수송시장 참여 강화

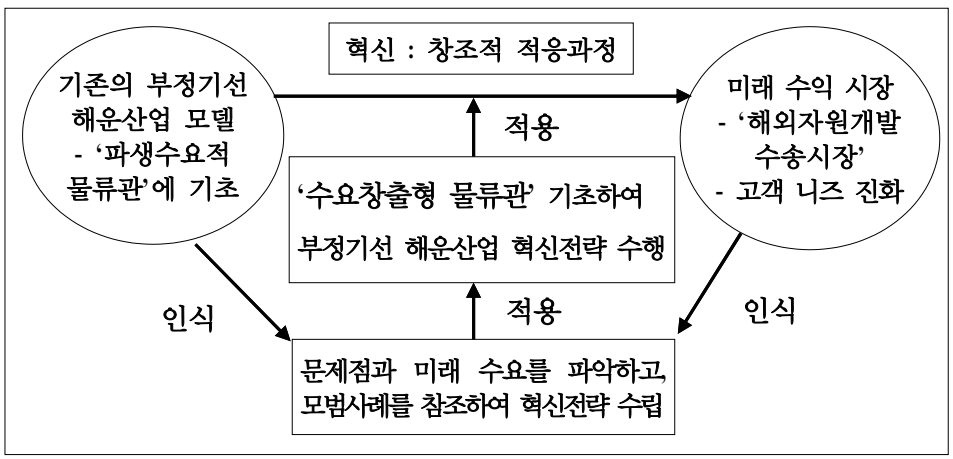
2009년 현재 우리나라 부정기선 해운산업은 2008년 하반기에 발생한 글로벌 금융위기의 여파로 당초 예상했던 과잉 선박량 시대가 약 2년 정도 앞당겨 시작됨과 더불어 물동량 급감에 따른 운임하락으로 어려움을 겪고 있다. 본 절에서는 중장기 부정기 해운산업의 새로운 성장 동력으로서 해외자원개발 수송시장을 제시하고자 한다.



| 그림 4-11 | 해외자원개발 참여 전략

해외자원개발 수송시장은 자원생산前 기초시설, 생산시설의 구축을 위한 조달물류 시장과 자원생산後 자원의 판매물류시장으로 구분된다. 익히 알려진 바와 같이, BRICs 경제권의 부각과 함께 세계 경제의 지속적 성장

으로 에너지 및 원자재 부족 문제가 심각하게 대두되고 있다. 따라서 새로운 자원 공급원을 개발하는 사업이 전 세계적으로 광범위하게 진행되고 있다. 이러한 해외자원개발에 소요되는 물류(조달물류 및 판매물류) 서비스 시장을 선점하기 위한 경쟁이 치열해지고 있다. 이하에서 구체적으로 살펴볼 내용을 도식화하면 다음과 같다.



자료 : 김인호,「다이나믹 매니지먼트와 기업일반이론」, 비봉출판사, 2006에서 개념적 틀을 도출하여, 필자작성

| 그림 4-12 | 해외자원개발 수송시장 참여 강화(요약)

1) 우리나라 벌크선 및 유조선[62] 비즈니스모델 특성

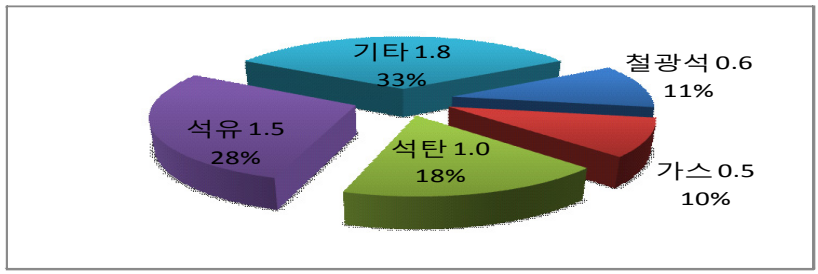
(1) 전용선 및 장기운송계약 수익모델 특성

통상적으로 해운산업에서 전용선 및 장기운송계약을 이용하는 화물은 석유, 석탄, 가스 등의 에너지 자원과 제철원료로 사용되는 철광석 등이다.[63] 2008년 기준 석유, 석탄, 가스, 철광석 등 중요 자원의 운송 물동량은

62) 여기서 유조선이란 LNG, LPG 운송선박을 포함하는 것이다.

약 3.6억 톤으로 우리나라 전체 수입 물동량의 67%를 차지하고 있다.

단위 : 억 톤



자료 : 한국선주협회

| **그림 4-13** | 우리나라 수입 물동량의 품목별 비중(2008년)

한편 자원운송의 수요자인 한전, 포스코, 가스공사는 총 물동량의 42%를 전용선을 통해 수송하였으며,[64] 2008년 기준 3대 대량화주의 전용선 운임 총액은 약 17억 달러에 이른다.

| **표 4-25** | 3대 대량화주의 자원 물동량의 전용선 운임(2008년)

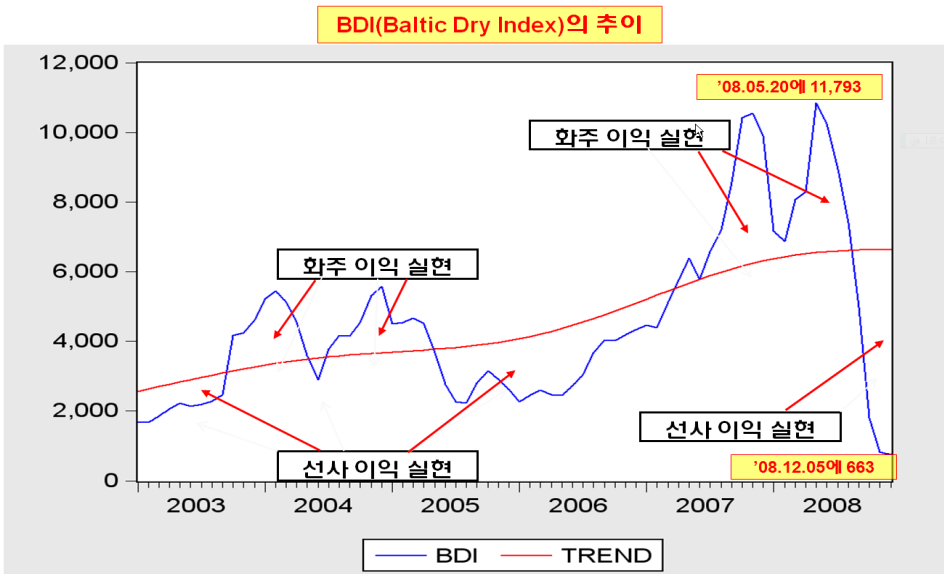
화주	화물	전용선 수송량(만 톤)	운임추정액(억 달러)
한국전력	발전용 석탄	1,522	2.0
POSCO	제철원료	4,100	5.3
가스공사	LNG(FOB)	1,400	10.0
합계		7,022	17.3

자료 : 한국선주협회

63) 전용선 계약이란 특정 대량화물을 전문적으로 운송하기 위해 전용선을 건조하고, 이를 특정화주의 화물을 운송하는 데 장기간 사용하는 계약을 의미한다. 한편 장기운송계약은 특정 대량화물을 장기적으로 운송하는 점에서는 전용선 계약과 유사하지만, 운송선박을 지정하지 않는다는 점에서 차이가 난다. 최근에 우리나라에서는 한국가스공사가 국적선사 3개사와 합작하여 (주)KOLT라는 합작선사를 설립하여 자사의 가스를 운송하고 있는 데, 이는 대량화물 화주와 선사 간의 새로운 협력모델로서 평가받고 있다.

64) 대량화물인 석유, 석탄, 가스, 철광석 등의 대량화물은 i) 전용선, ii) 장기운송계약(Contract Of Affreight, COA), iii) 단기용선(Spot)을 통해 운송되고 있다.

이와 같은 전용선 및 장기운송계약 등은 대량화물 화주에게는 운송의 안정성을 제고하는 한편, 선주(또는 운항선사)에게는 안정적 수입 흐름을 보장함으로써 선화주가 상생하는 모델로서 높이 평가받고 있다.[65] 특히 장기적인 수입흐름을 보장받는 선사에 대해서는 신조선박 발주 및 중고선 구입 자금의 대출 시에 자금조달이 용이해 질 뿐 아니라, 자금조달비용(대출금리) 또한 인하되는 효과가 있다. 나아가 미래의 운송수입을 바탕으로 하여 자산유동화까지 가능하다. 아울러 아래의 그림과 같이 해운시황이 동태적 불안정성을 보일 때 시황의 장기적 추세치를 기준으로 운임지불을 계약함으로써 화주 및 선주는 운임변동에 따른 위험을 회피할 수 있게 된다.



주 : 추세치(TREND)는 HP(Hodrick-Prescott) 필터를 이용한 것임

| 그림 4-14 | 전용선 및 장기운송계약의 위험회피 기능

65) 전용선 및 장기운송계약은 운항선사에게 일정 범위의 운송수익을 보장해 준다. 예를 들어, 장기운송계약 하에서 매 1~2년 마다 운임단가를 설정하고, 연료유가 상승 등의 비용상승 요인이 발생할 경우에는 장기운송계약에 이를 반영할 수 있는 조항을 두고 있다.

(2) 용선시장

벌크선 및 유조선 부문도 여타의 해상운송 분야와 마찬가지로 선박의 임대차를 통해 수익을 창출한다. 즉 용선시장의 활용 또한 벌크선 및 유조선 선사의 중요한 비즈니스 영역이 되는 것이다. 우리나라의 대표적인 외항해운기업인 A선사의 경우, 2009년 상반기 동안 벌크선 및 유조선 부문에서 직접적인 운송서비스 제공을 통해 약 4,067억 원의 운임수입을 획득하였으며, 아울러 선박 대선을 통해 약 3,071억 원의 매출을 올렸다. 즉 벌크선 및 유조선 매출액의 약 40%를 용선시장에서 획득한 것이다. 이러한 실적은 60척의 장기용선선박을 확보하여 자사선과 이 용선선박을 포함하여 54척의 선박을 다시 대선함으로써 가능하였다.

(3) 현황과 문제점

전용선 및 장기운송계약, 그리고 용선시장 활용 등은 우리나라 벌크선 및 유조선 선사의 중요한 비즈니스 모델임에 틀림이 없다. 그럼에도 불구하고, 지금까지의 우리나라 벌크선 및 유조선 선사의 화물영업은 이미 확정된 운송물량의 획득에 주력하는 '파생수요적 물류관'에 입각한 다소 수동적인 측면이 있다. 따라서 현재와 같이 선박량이 과잉인 해운경영 여건 속에서 국적선사가 이미 확보된 선박량을 활용할 수 있는 보다 적극적인 화물영업 마인드가 필요하다. 즉 적극적으로 운송수요를 발굴하고 물류원가 경쟁력을 갖추고 해운서비스를 제공하는 미래지향적 '수요창출형 물류관'에 기초한 비즈니스 모델의 개발이 필요한 상황이다.

(4) 해외자원개발 수송시장의 매력도

우리나라는 경제활동에 필수적인 에너지자원 및 광물자원이 부족한 상황이다. 특히 최근에는 중국 등 BRICs 국가의 경제개발이 가속화되면서 기

존에 개발된 자원공급처의 공급능력이 급속히 감소되어 신규 공급처의 개발, 즉 해외자원개발사업의 중요성이 배가되고 있다. 따라서 에너지자원 및 광물자원의 새로운 해상운송 수요가 그만큼 증가하게 된다. 이는 국적 벌크선사의 화물운송시장이 다변화되고 사업기회가 배가되는 것을 의미한다. 한편 해외자원개발사업의 특성상 이러한 변화는 단기적으로 일어나지는 않을 것이므로 글로벌 금융위기에 따른 단기적 운송물량 급감에 대한 국적 선사의 근본적 경쟁력 강화방안은 되기 어려울 것이다. 그러나 중장기적 관점에서는 안정적 운송수요를 확보케 하여 국적 벌크선사의 발전전략의 핵심적 추진과제가 될 것으로 전망된다.

2) 새로운 벌크선 비즈니스 분야 – 해외자원개발 수송시장

(1) 해외자원개발 수송시장의 의의와 중요성

해외자원개발사업은 자체적으로 경제 전반에 새로운 사업영역을 창출하는 혁신적 경제활동이다. 이는 슘페터가 지적한 혁신의 유형에 속한다.[66] 아울러 해외자원개발사업은 불확실성이 큰 사업 영역으로서 새로운 이윤 창출의 근원이 되기도 하는데, 이와 같이 불확실한 사업에 투자하는 것은 Knight가 지적한 이윤창출의 중요한 요인이다. 따라서 이러한 해외자원개발사업에 지분참여(equity investment) 등을 통해 운송권을 확보하는 경제적 행위는 해운기업의 새로운 사업영역 창출임과 동시에 경제 전반의 활력을 제

66) 일찍이 자본주의 경제의 발전에서 혁신의 중요성을 강조한 슘페터는 혁신이 일어나는 5가지를 다음과 같이 설명하였다(Schumpeter, Joseph A., *the Theory of Economic Development - an Inquiry into Profit, Capital Credit, Interest, and the Business Cycle*, translated by Redvers Opie, Oxford University Press, 1961. p. 66). ① 새로운 상품의 탄생(introduction of a new good), ② 새로운 생산기법의 도입(introduction of a new method of production), ③ 신시장 개척(opening of a new market), ④ 새로운 원재료 및 반제품의 공급원의 개척(conquest of a new source of supply of raw materials or half-manufactured goods), ⑤ 산업의 새로운 조직(carrying out of the new organization of any industry)

고하는 의미가 있다. 즉 해외자원개발사업의 지분참여 등을 통한 운송권 확보 강화 방안은 해운산업을 비롯한 경제 전반의 새로운 성장동력을 제고하는 경제적 행위인 것이다.

(2) 해운경영 및 해운산업 발전에 대한 기대역할

해외자원개발 수송시장에 적극적으로 참여하여 운송권을 확보하는 것은 직접적으로 국적선사의 해운경영 및 국가 해운산업에 영향을 미치게 된다. 우선 개별 국적선사는 투자사업의 리스크를 부담하는 것에 상응하여 운송권 확보 가능성이 제고된다. 나아가 운송권을 실제로 확보하게 되면 사업영역 확장에 따른 해당 선사의 소득·고용 창출효과를 누릴 수 있을 뿐 아니라, 산업연관 관계를 통해 조선·금융·보험 등의 연관산업의 발전 효과까지 기대된다.

또한 국내기업 및 기관을 중심으로 한 해외자원개발사업에 대한 참여 경험은 향후 외국기업 및 기관을 중심으로 한 개발사업에 참여할 수 있는 능력을 배양시키는 효과가 있다. 해외자원개발사업은 전 세계적으로 상당 기간 지속적으로 이루어질 것이므로 이와 관련된 국제적인 운송시장 규모는 막대할 것으로 전망된다. 바로 이러한 국제 해외자원개발사업의 운송권 확보 능력을 배양시키기 위해 현재 단계의 국내 해외자원개발사업에 대해 참여를 강화해야 할 것이다.

(3) 해외자원개발 수송시장의 잠재력

① 우리나라 해외자원개발 수송시장의 잠재력[67]

가. 개요

우리나라 해외자원개발사업은 지식경제부(舊 산업자원부) 장관이 기본계획을 수립하고, 관계 중앙기관의 장과 협의를 거쳐 확정되는 '해외자원개발 기본계획'에 의거 추진되고 있으며, 2009년 현재 시점에서는 '제3차 해외자원개발 기본계획(2007～2016)'에 의거하여 해외자원개발사업이 진행되고 있다. 이하에서는 위에서 언급한 제3차 계획에 따른 우리나라 해외자원개발사업의 개요를 살펴본다.

나. 해외자원개발사업의 법적 안정성

해외자원개발사업 기본계획은 법정 계획으로서 국가가 추진하는 것이기 때문에 제도적 안정성을 확보하고 있다. 구체적으로는 해외자원개발사업법 제4조에 법적 근거를 두고 있으며, 동 계획은 해외자원의 합리적인 개발을 위해 매 3년마다 10년 단위로 수립되는 해외자원개발에 관한 장기적이고 종합적인 기본계획이다. 2001년 2월 제1차 계획이 수립된 이후, 2009년 현재까지 제3차 계획을 수립·추진하고 있다.

다. 해외자원개발사업의 추진 현황

1977년부터 해외자원개발사업을 시작한 이래 총 369개 사업에 진출하였으며 2006년 말 현재 218개 사업을 진행 중에 있다.

---

67) 산업자원부, "제3차 해외자원개발 기본계획(2007～2016)", 2007. 8을 참조하였다.

| Ⅱ 4-26 | 우리나라 해외자원개발사업 추진 현황(2006년 말 기준)

구 분	유전(석유·가스)		일반광물	
	진출국	사업	진출국	사업
○ 진행사업	30	83	33	135
- 생 산	15	26	10	31
- 개 발	8	9	21	49
- 탐 사(조 사)	21	48	21	55
○ 종료사업	37	83	25	68
총진출사업	47	166	43	203

자료 : 산업자원부, "제3차 해외자원개발 기본계획(2007~2016)", 2007. 8

2006년 말 현재 총 투자실적은 103억 8,000만 달러이며 이 중에서 93억 8,000만 달러를 회수하였다. 한편 「에너지 및 자원사업 특별회계」에 의한 정부지원액(융자액)은 전체투자의 20.8%인 21억 6,000만 달러이다.

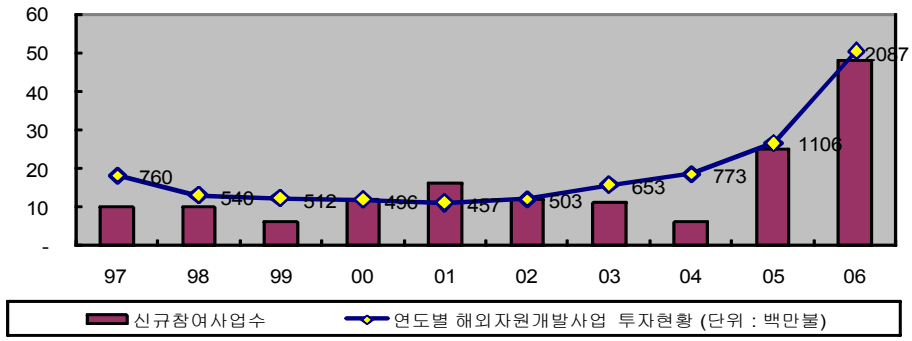
| Ⅱ 4-27 | 해외자원개발사업의 투자추이

단위 : 백만 달러

구 분		~'01	'02	'03	'04	'05	'06	계
석유가스	총투자	3,569	437	561	642	953	1,901	8,063
	에특융자	779	84	118	156	136	184	1,457
일반광물	총투자	1,687	66	91	131	154	186	2,315
	에특융자	458	45	49	46	48	53	699

자료 : 산업자원부, 전게서

이상의 해외투자사업의 추진경과를 그림으로 나타내면 <그림 4-15>와 같다.



자료 : 산업자원부, 전게서

| 그림 4-15 | 해외자원개발 참여 및 투자 현황

이와 같은 투자결과, 우리나라는 석유, 가스, 주요 광물자원에 대한 자주개발률[68] 실적을 아래와 같이 보이고 있다. 특히 유연탄 및 아연이 30% 이상의 실적을 보인 반면, 여타 자원의 자주개발률은 매우 낮은 실정이다.

| Ⅲ 4-28 | 주요 광종의 자주개발률(2006년 기준)

구 분	석유 (백만 배럴)	가스 (LNG천 톤)	유연탄 (백만 톤)	철광 (백만 톤)	우라늄 (톤U)	동 (천 톤)	아연 (천 톤)	니켈 (천 톤)
확보가채 매장량	906	133,900	1,178	107	-	22.3	29.7	357.5
총수입량	888	24,605	75	44	3,165	953	779	117
자주개발량	25	1,116	28	5	-	19	241	-
자주개발률	2.8%	4.5%	38.0%	11.8%	-	2.0%	31.0%	-

자료 : 산업자원부, 전게서

68) 자주개발은 확보 가능성을 기준으로 한 광의 개념과 개발하여 도입하는 물량을 기준으로 한 협의 개념으로 분류가 가능하다. 우리의 경우 광의의 개념을 채택하여 사용하고 있다.

<자주개발 개념의 구분>

구분	광의 개념	협의 개념
정의	우리기업이 개발하여 확보한 자원	개발하여 국내에 도입한 자원
물량 산정	생산량 × 우리기업의 지분율 (생산량 중 우리기업 지분 해당 물량)	광의개념으로 산정된 물량 중 국내에 도입된 물량
특징	고유가, 원자재난 등 자원시장 교란상황에 대응한 자원확보의 안정성에 대한 지표	자원 공급위기 상황에 대응한 자원 도입의 안정성에 대한 지표

라. 해외자원개발사업의 추진 전망

제3차 해외자원개발 기본계획에 따르면, 향후 우리나라의 주요 자원에 대한 자주개발률은 획기적으로 증대할 것으로 전망된다. 원유・가스의 자주개발률은 2006년 현재 3.2%에서 2016년 28%로 상승하고, 6대 광종의 자주개발률은 16.6%(2006년)에서 38%(2016년)로 상승할 것으로 전망된다.

| 표 4-29 | 주요 광종에 대한 우리나라 자주개발률 전망

구분	2006년		2009년		2013년		2016년	
	개발률(%)	공급량	개발률(%)	공급량	개발률(%)	공급량	개발률(%)	공급량
석유(백만 배럴)	2.8	25.1	6	48	17	146	24	213
천연가스(백만 톤)	4.5	1.1	14	4	31	11	29	13
유연탄(백만 톤)	38.0	28.4	42	40	49	49	50	54
우라늄(톤U)	-	-	-	-	2	100	15	900
철광(백만 톤)	11.8	5.2	15	7	27	15	30	16
동광(천 톤)	2.0	19.0	7	77	23	268	35	450
아연(천 톤)	31.0	241.0	29	254	37	376	40	456
니켈(천 톤)	-	-	15	19	29	50	30	61

주 : 개발률은 자주개발률, 공급량은 자주개발공급량을 의미함
자료 : 산업자원부, 전게서

② 국제 자원개발 수송시장의 잠재력 – 사례 소개

외국의 선사 또한 자원개발사업에서 발생하는 해상운송 수요 및 특수선 운용수요에 대응하는 노력을 기울이고 있다. 일본의 NYK 및 K-Line은 2009년 6월 심해 시추선 건조사업에 참가하기로 결정하였다.[69] 이 사업은 브라질의 국영석유회사인 Petrobras사가 수행하는 해양광구 시추를 통한 심해 유전개발사업이다.

Petrobras사는 리오데자네이로 앞 바다에 있는 다수의 해상광구에 대한 권익을 구미의 주요 기업들과 공유하고 있는데, 심해유전의 채굴을 위해 Drill

69) 여기서 소개하는 NYK 및 K-Line의 심해 시추선 사업사례는 김형태, “해운기업의 자원개발사업 진출기회와 리스크”, 쉬핑투데이, 2009년 7월 20일자 기고문에서 인용한 것이다.

Ship이 필요하게 되었다. 이 심해유전의 수심은 약 3,000m이며 이미 유전은 발견된 상태이며 채굴을 기다리고 있는 상황이다. 따라서 고가의 Drill Ship이 필요하며, 선가는 약 8억 2,000만 달러에 이른다.[70] NYK와 K-Line은 자본금 1억 7,000만 달러를 일본의 종합상사 및 미국의 2개 투자회사와 공동으로 출자하였다. 나머지 투자금 6억 5,000만 달러는 6개 사가 금융기관으로부터 프로젝트 파이낸싱을 통해 조달하기로 하였다. 한편 이러한 대규모 Drill Ship 투자사업은 리스크가 높기 때문에, NYK와 K-Line은 Petrobras사와 기본 10년, 옵션 10년으로 최장 20년 간 정기용선한다는 조건을 두어 리스크를 최소화하였다.

위의 사례 이외에도, 자원개발사업에 따른 유조선 부문 해운기업의 참여가 요구되는 분야는 FPSO(부유식 생산, 저장 및 이송시설), Oil Rig(석유시추선) 등이 있다.

3) 우리나라 해외자원개발 수송시장의 현황과 문제점

(1) 해외자원개발 수송시장의 현황

앞서 살펴본 바와 같이, 우리나라 해외자원개발사업은 지식경제부를 총괄 책임 부처로 두고, 한국광물자원공사, 한국석유공사, 한국가스공사, 각 자원개발업체 등에 의해 이루어지고 있다. 이러한 해외자원개발사업의 운송물동량은 크게 두 가지 단계에서 발생한다.

첫째, 경제성이 있다고 판단되는 개발사업을 위해 개발 시설을 설치하고 관련 기반 인프라 조성을 위해 물동량이 발생한다. 예를 들어, 광산개발의 경우 광산의 시설을 설치하기 위해서는 장비, 시설물 구축에 필요한 기자재 등의 운송물동량이 발생하며, 도로・항만・터미널 시설의 건립을 위한 건축기자재의 운송물동량이 발생한다. 둘째, 개발사업이 본격적으로 가

70) 이 Drill Ship은 2008년 8월 삼성중공업에 건조가 발주되었으며, 2012년 1월 인도될 예정이다.

동되면 채굴된 석유, 가스, 광물자원의 운송물동량이 발생한다.

① 벌크선(광물 및 곡물) 부문

가. 광물 부문

우리나라 해외 광물자원개발사업에 주도적 역할을 하는 공기업은 한국광물자원공사이다. 한국광물자원공사가 참여한 주요 해외개발사업 및 주요 내용은 아래 표와 같다. 일부 사업에서 나타나는 바와 같이, 한국광물자원공사의 해외자원개발사업에서는 해상운송 부문과 같이 동반 진출한 경우가 나타난다. 예를 들어, 마다가스카르 개발사업에서는 해상운송 부문에서 1,200만 달러의 계약이 이루어진 바 있다.

| 표 4-30 | 한국광물자원공사의 주요 해외자원개발사업 사례

구분	사업 내용
마다가스카르 암바토비 니켈광 개발사업	• 연 생산규모 : 니켈 6만 톤, 코발트 5,600톤(27년 간 생산) • 운송부문 사업규모 : 2.7억 달러 • 운송부문 기 수주액 : 1,200만 달러(해상운송) • 사업의 해상운송 파급규모 : 물자조달 및 생산물 해상운송 규모가 연간 유연탄 43만 톤, 석회석 172만 톤 • 패키지형/동반진출형 자원개발사업
인도네시아 파시르 유연탄광 개발사업	• 매장량 : 11억 톤(저유황 발전용탄) • 생산규모 : 연 2,200만 톤(노천채광) • 생산, 판매 등 value chain 전 분야를 직접 운영 - 건설, 운송 등 동반진출/패키지형 사업
호주 스피링베일 유연탄광 개발사업	• 매장량 : 7,400만 톤, 생산규모 : 연 300만 톤 • 판매시장 : 호주 내수시장 및 한국시장 수출
호주 포스맥 철광 개발사업	• 매장량 : 8.4억 톤, • 생산규모 : 연 2,750만 톤 • 국내반입 : POSCO에 연간 3백만 톤 공급계약(2004~2028)
페루 마르코나 동광 개발사업	• 사업단계 : 타당성 조사 단계 • 매장량 : 4억 7,400만 톤(0.68% Cu) • 생산규모 : 연간 전기동 6만 톤, 정광 5만 톤
볼리비아 꼬로꼬로 동광 개발사업	• 사업단계 : 타당성 조사 단계 • 매장량 : 1,570만 톤, • 생산규모 : 연간 전기동 3만 톤
멕시코 볼레오 동광 개발사업	• 사업단계 : 개발 중, • 매장량 : 2억 7,700만 톤 • 생산규모 : 연간 전기동 6만 톤, 코발트 3,100톤

자료 : 한국광물자원공사, “KORES 해외자원개발 진출사례”, 인도-중남미 진출방안 Workshop 발표자료, 2009. 5. 13

나. 곡물 부문

우리나라 해외농업개발사업에서 주도적 역할을 수행하는 공기업은 한국농어촌공사이다. 동 기관은 1996년부터 제기된 해외농업개발사업 필요성에 따라 러시아, 중국, 몽골, 동남아시아, 남미 국가 등에 대한 농업개발 관련 기초정책 조사를 수행하여 왔다. 2008년부터는 해외농업투자환경조사 및 맞춤형 실수요자 조사 등을 수행하여 민간기업의 개발지역 조사를 지원해 주는 역할을 수행하고 있다. 동 기관의 홈페이지 자료에 따르면, 2008년까지 총 23개의 해외농업개발 사업이 추진된 바가 있다. 전체적으로 현재까지는 우리나라 벌크선사의 곡물운송수요 창출에 괄목한 만한 성과는 나타나지 않은 것으로 판단된다.[71] 그러나 해외농업개발의 필요성은 여전히 강하게 남아 있으며, 정부 또한 2009년 "해외농업개발 전문인력양성개발과정"을 개설하는 등 해외농업개발사업에 대해 지속적으로 지원할 예정이다. 따라서 향후 해외농업개발사업 분야에서도 곡물 벌크선 운송수요가 나타날 개연성이 있다.

일례로 한국농어촌공사에서는 유망 해외농업개발 가능 지역의 해상물류네트워크에 대한 조사·연구를 수행할 필요성을 제기하는 것으로 알려지고 있다. 이는 해외농업개발을 통해 발생하는 농산물을 효율적으로 처리할 수 있는 국제물류 활용방안에 대한 이해도 제고가 개발사업 자체의 효율적 추진을 위해 필요하다고 판단했기 때문이다. 결론적으로 해외농업개발사업의 경우, 향후 발생할 개연성이 있는 곡물의 해상운송서비스를 효율적으로 제공하는 것과 함께 선제적으로 국제물류 컨설팅을 해당 기관 및 기업에게 제공할 필요성까지 존재한다고 판단된다.

---

71) 총 23개 사업 중, 현재 철수하거나 중단된 사업으로 보고된 건수가 12개 사업에 이른다. 아울러 이와 같은 해외농업개발 사업에서 발생한 해상물동량 자료가 없어 직접적인 판단은 곤란하나, 홈페이지에 게시된 사업현황 자료에 따르면 벌크선을 이용한 곡물운송 수요는 거의 없었을 것으로 판단된다(해외농업투자센터 홈페이지 "해외투자업체현황" 자료 참고).

② 유조선 부문

한국석유공사와 한국가스공사 또한 해외자원개발사업의 추진과정에서 수송수요를 발생시키고 있다. 주로 대륙붕 또는 심해에서 개발되는 석유 및 가스의 특성상 자원생산 이전에 발생하는 조달물류는 그리 크지 않지만, 아래의 그림에서 보는 바와 같이 해상 플랜트 운송사업은 초중량화물 운송 특수시장으로서 글로벌 해외선사와 경쟁하여 새롭게 도전할 수 있는 해운비즈니스 영역이다.[72]

자료 : 부산광역시, 「해운 비즈니스 클러스터 구축전략 수립 연구」, 2009. 4

| 그림 4-16 | 석유 및 가스 플랜트 이송 모습

72) 부산광역시, 「해운 비즈니스 클러스터 구축전략 수립 연구」, 2009. 4를 참조하였다.

(2) 해운회사의 해외자원개발 수송시장 참여 문제점

① 우리나라 선사의 현황

우리나라 주요 선사의 사업 범위에 자원개발 사업이 포함된 사례는 다음과 같다. A선사는 2009월 3월 “자원개발 사업”을 사업 목적에 포함시키고 있으며, B선사 또한 “해외자원 개발사업”을 목적사업에 포함하고 있다. 아울러 B선사에는 벌크전략개발팀이 있어 해외자원 운송과 관련한 전략수립을 전담할 조직을 갖추고 있다. 또한 우리나라 주요 선사에게 해외자원 개발사업의 운송권 확보와 관련된 업무 범위는 판매전략 차원에서 전개하고 있는 신규시장 및 신상품 개발에 속한다. 이와 유사한 업무로는 신규 거래선 확보, 신규영업 개발을 위한 업무 등이 있다.

한편 해외자원개발사업의 운송권 확보를 위해 C선사의 모기업이 지분투자를 하는 사례가 있었다. 하지만 전체 투자의 1%에 불과한 지분투자로서 자원개발 과정과 개발 성공 시에 유발되는 운송물량에 대한 운송권을 확보하기에는 역부족인 상황이다. 왜냐하면 통상적으로 자원 판매가격에서 운송비가 차지하는 비중이 높기 때문에, 특정 운송회사에게 처음부터 운송권을 넘겨주고 사업을 추진하기는 곤란하기 때문이다. 즉 자원개발 성공 시에 가장 저렴하게 운송할 수 있는 운송회사를 활용해야 자원 판매에 있어 경쟁력을 확보할 수 있기 때문에 매우 낮은 지분투자로는 막대한 경제적 파급효과를 지니는 운송권 확보가 어려운 것이다.

따라서 해운회사의 경우, 해외자원개발에 따른 운송권을 확보하기 위해서는 자원개발기업이 운송비용 측면에서 경쟁력을 갖출 수 있도록 철저한 원가관리를 통한 운송원가 절감 노력을 경주해야 할 것으로 판단된다. 아울러 해외자원개발사업을 진행하는 한 글로벌 주요 기업과 중장기적인 파트너십을 형성해 가는 것도 중요하다. 실제로, 자원개발사업의 추진 과정 및 개발 성공 시에 운송권을 확보하는 해운회사는 이러한 글로벌 주요 기업에게 저렴한 비용으로 운송서비스를 제공해 줄 수 있다는 신뢰를 형성해

온 기업이라는 것이 업계의 전반적인 의견이다.

결론적으로 현재로서는 선사가 해외자원개발사업의 운송권 확보를 위해 추진하는 전략을 정형화하기에는 우리 선사의 경험이 부족한 것으로 판단된다. 향후에 글로벌 Major 기업과의 중장기 파트너쉽 형성 및 해외자원개발사업에의 지분투자 등을 통해 운송권을 확보하는 전략을 추진하는 실행 방안이 도출될 필요가 있다.

② 우리나라 해외자원개발사업에서의 운송권 배분 현황

한국광물자원공사의 해외자원개발사업에는 해상운송권에 대한 국적선사의 참여를 장려하는 것으로 판단된다. 그럼에도 불구하고 향후에는 국적선사의 참여를 보다 강화할 수 있는 제도적 방안을 검토해야 할 것으로 판단된다. 예를 들어, 개발사업의 구상단계에서부터 생산에 이르기까지 주요 사업의 진행과정에 맞추어 국적선사의 관심을 유도하고 필요하다면 국적선사의 지분투자까지 끌어낼 수 있는 적극적인 자세가 요구된다.

가. 벌크선(광물 및 곡물) 부문

벌크 운송물동량의 원활한 처리를 위해 우리나라의 광물 부문의 해외자원개발사업 주체는 기획단계에서부터 우리나라 물류기업의 참여를 위한 조치를 취하고 있다. 예를 들어, 한국광물자원공사의 경우 상시적인 실무협의회를 구성·운영하면서 우리나라 물류기업의 사업참여 및 운송권 확보를 위해 노력하고 있다. 이러한 노력의 결과, 우리나라 물류기업 D사가 지분참여를 통해 자원개발사업에 참여하고 운송권을 확보하기도 하였다.

그러나 이러한 노력에도 불구하고, 해외자원개발사업에서의 운송권 확보 과정에서는 다음과 같은 문제점이 나타난다. 첫째, 운송권 확보는 우리나라 외항운송사업의 중요한 수요기반이 될 수 있는 중요한 자산임에도 불구하고 이에 대한 관심이 부족한 실정이다. 둘째, 대형선사 또는 중소형 선사들의 지분참여를 통해 해외자원개발사업의 재원확보에 있어 도움이 될

수 있음에도 불구하고 참여도가 저조한 상황이다.[73]

나. 유조선 부문

석유 및 가스 부문의 해외자원개발사업에서의 운송권은 개발업체에 있지 아니하고 자원을 구매하는 글로벌 Major 석유·가스 기업에 있는 것으로 알려지고 있다. 물론 국내 정유업체와 연계하여 개발사업의 지분이 매우 높은 상황에서는 운송권에 대하여 정유업체 및 각 공사가 영향력을 행사할 수 있으나, 전반적으로 각 공사가 추진하는 사업에서 운송권은 주로 대형 고객인 이들 글로벌 Major에게 귀속되고 있다.

③ 유사 사례

해외자원개발사업의 운송권을 국적선사가 확보하는 것은 크게 보면, 선화주 간의 상생 경영전략이라는 점에서 의미가 있다. 아래 사례에서 보는 바와 같이, 해상운송기업이 화주기업 등과 협력할 경우 화주기업은 안정적인 운송서비스 및 저렴한 운송능력 확보가 가능하고, 조선소 및 선사는 이에 따른 조선 수주 물량 확보 및 물동량 확보를 통한 기업경영의 예측가능성 증대 및 매출 증대 등의 기대효과를 거둘 수 있다.

| 표 4-31 | 선사 및 화주기업 간 합작선사 설립 사례

구분	내 용
KOLT	한국가스공사(28%)와 대한해운(36%), 현대상선(18%), STX Pan Ocean(18%)가 합작하여 KOLT(KOrea LNG Trading Company)를 2006년 1월 26일 설립하여, 한국가스공사 물량을 전용으로 운반하는 4척의 선박을 운영 중에 있음
NIKORMA Transport	현대중공업은 2007년 산유국인 나이지리아 국영기업과 'NIKORMA Transport'라는 LNG 운송 합작선사를 설립하였음
Dongyuan과 현대상선 JVC	Dongyuan과 현대상선이 JVC를 체결하고, JVC가 UNIPEC과 장기 화물계약을 체결함. 현대상선이 선박 2척을 JVC에 5년 장기 대선하고, JVC에서 발생하는 이익을 공유함

73) 이러한 문제점에 대해서는 아래의 '④ 해외자원개발사업의 운송권 확보상의 문제점'에서 보다 깊이 있게 다룬다.

④ 해외자원개발사업의 운송권 확보상의 문제점

해외자원개발사업의 운송권 확보와 관련한 문제점은 ⅰ) 국적선사 운송권 확보에 대한 관심 부족, ⅱ) 국적선사들의 해외자원개발사업에 대한 참여 저조 등이 있다.

가. 국적선사 운송권 확보에 대한 관심 부족

국적선사 운송권 확보에 대한 관심 부족 문제는 다음과 같은 의미에서 제기된다. 우선 해외자원개발 기본계획 상에 연관산업으로서 해상운송산업을 포함한 물류산업에 대한 파급효과가 부각되지 못하고 있다. 물론 기본계획 및 세부 사업계획의 일부분에서 연관산업으로서 수송, 해상운송, value chain 운영 등의 표현을 통해 해상운송권 확보의 중요성이 언급되고 있는 것은 사실이다. 그러나 막대한 운송물량을 국적선사가 운송할 경우 얻게 되는 직·간접적 경제효과에 대한 보다 적극적인 관심이 필요하다. 예를 들어, 기본계획 상 언급된 연관산업으로는 기계, 프랜트, 건설, 수출 및 금융·보험·용역업 등이 있으며, 해상운송산업은 언급되지 않고 있다.

나. 국적선사들의 해외자원개발사업에 대한 참여 저조

해외자원개발사업은 사업의 진행 정도에 따라 차이는 있지만, 기본적으로 대규모 자금이 필요하고 상대적으로 위험한 투자사업이라는 특징이 있다. 따라서 자금조달 문제가 크게 부각된다. 따라서 이러한 사업에서 사업의 기획단계에서부터 개별 선사 또는 선사 컨소시움으로부터 일정 정도의 지분참여를 받아 자금조달 문제를 완화할 필요가 있다. 이를 통해 참여 선사 또는 선사 컨소시움에게는 운송권 배정에 있어 우선권을 부여한다면 자원개발업체 및 선사 간의 상생전략이 될 수 있다. 그러나 현재로서는 이러한 국적선사의 해외자원개발사업에 대한 참여는 매우 저조한 실정이다.

(3) 일본 사례[74)]

우리나라 해외자원개발사업에 대한 국적선사 참여도를 제고하는 방안은 기본적으로 화주와 해운기업 간의 협력적 관계를 바탕으로 해상운송권이라는 경제적 자원을 보다 적극적으로 활용하자는 전략이다. 이러한 화주와 해운기업 간의 협력적 관계는 일본의 해운산업 발전과정에서 극명하게 나타난다. 여기서는 일본의 화주 및 해운기업 간의 호혜의 협력관계에 대해 소개함으로써 우리나라 해외자원개발사업에서의 국적선사 참여의 필요성을 강조하고자 한다.

우선 일본의 해운산업 발전에 있어 중요한 역할을 수행하는 기관은 다음과 같다. 정부의 주관책임부서인 운수성, 조정을 담당하는 대장성이 있다. 민간단체로는 일본 선주협회가 역할을 수행하였다. 민간과 정부 사이에서 중간자적 성격을 가진 기관으로 형식적으로 정부에 속하는 각종 심의회가 역할을 수행하였다. 아울러 해운산업과 이해관계를 지니는 재계 및 금융기관이 해운산업 정책에 있어 일정한 역할을 수행한 것으로 알려지고 있다. 특히 운수성과 해운업계에 자원을 공급하는 금융권 간에 인적 네트워크가 잘 갖추어진 것으로 평가되고 있다. 이러한 인적 네트워크는 일본 정부, 해운기업, 화주기업 간의 조정을 원활히 하는데 크게 기여하였다.

이와 같은 일본의 해운기업 - 화주 - 종합상사 - 금융기관 - 정부 간의 호혜의 서클은 아래의 LNG선 건조 및 운항 과정에서 잘 나타난다.

74) 한종길, "대량화물의 장기적 거래관계 구축을 통한 일본 선화주의 공생관계", 「해운물류연구」, 2005. 3.; 한종길, "일본선사와 화주 간 거래관행의 실태에 관한 연구", 「해운물류연구」, 2008. 12.

| Ⅲ 4-32 | 일본의 LNG선 건조 및 운항 사례

2006년부터 호주에서 LNG를 도입하기로 한 동경전력은 일본선과 미츠비시상사와 공동소유로 LNG선을 건조하기로 2004년 12월 22일 합의했다. 신조선은 15년의 장기수송계약을 맺기로 하였고 조선소는 미츠비시 나가사키조선소로 결정되었다. 신조선 투입과 함께 미츠비시상사, 일본선, 동경전력 3사의 공동운항선사 설립을 결정하였다. 현재 동경전력은 말레이시아로부터 도입하는 LNG 프로젝트에도 상기 3사와 공동보유로 LNG선을 투입하고 있다. 일본선은 동경전력 이외에도 칼하트 프로젝트, 사할린 프로젝트, 나이지리아 프로젝트 등에서 수요자 기업과 공동 소유하는 형태로 LNG선의 선박량을 늘려가고 있다.

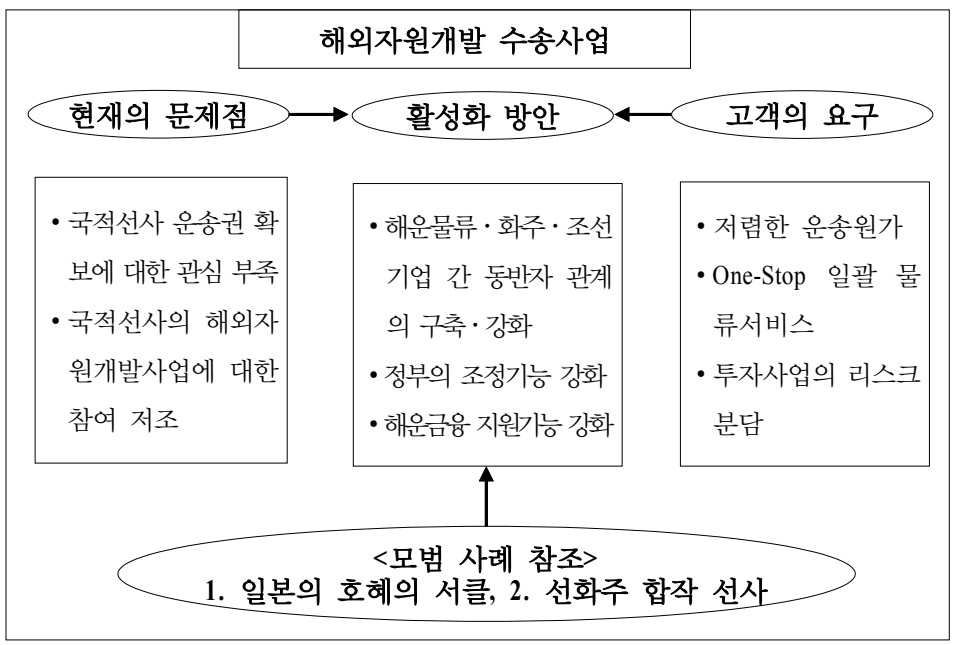
자료 : 한종길, "대량화물의 장기적 거래관계 구축을 통한 일본 선화주의 공생관계", 「해운물류연구」, 2005. 3

한편 일본의 화주는 자신의 사업에서 파생되는 운송권이 국가의 경제적 자원이라는 인식을 강하게 가지고 있다. 이는 일본 화주기업이 선사를 선택하는 관행에서 나타난다. 일본의 화주는 운송권 배분을 위해 수의계약 또는 지명입찰계약을 주로 활용하고 있다. 이를 통해 일본 화주기업은 자국적 선사에게 장기운송계약 물량을 배분하고 있다. 아울러 이러한 화주기업과 선사 간의 관계는 다시 조선업계와 연계를 포함시켜 해운-철강(화주)-조선의 삼각협력관계로 발전하였다. 예를 들어, 신일본제철을 비롯한 일본 철강업계는 일본선사와 우선적으로 대체선박을 발주하고, 일본선사는 이를 철강업체와 관련이 있는 조선소에 우선적으로 발주하는 형태로 상호협력하고 있는 것이다.

4) 해외자원개발 수송사업의 활성화 방안

(1) 활성화 방안 개요

해외자원개발 수송사업의 활성화 방안이 도출된 과정은 아래 그림과 같다.



| 그림 4-17 | 해외자원개발 수송사업 활성화 방안 개요

(2) 해운물류·화주·조선 기업 간 동반자 관계의 구축·강화

해외자원개발사업의 운송권 확보를 강화하기 위해서는 해운물류·화주·조선 기업 간의 신뢰를 바탕으로 한 장기적 동반자 관계(partnership)를 구축·강화해야 한다. 보다 구체적으로는 우선 해운물류기업의 고객만족을 위한 서비스가 강화되어야 한다. 투자기회발굴 및 타당성 연구의 사업단계

에서는 물류컨설팅 서비스를 제공함으로써 자원개발 주체인 화주기업에게 신뢰를 줄 수 있을 것이다. 다음으로 개발 및 생산/증산 단계에서는 실제로 발생한 해상운송 수요에 대하여 One-Stop 일괄 물류 솔루션을 철저한 원가관리 하에서 제공할 수 있도록 해야 한다. 아울러 이러한 화주・해운물류기업 간의 동반자 관계의 형성과정에서 발생하는 신조선 선박에 대한 요구 또한 조선 기업에게 즉시 전달하여 이를 통해 적기에 적합한 선박을 이용한 해운물류 서비스가 제공되어져야 할 것이다.

| Ⅱ 4-33 | 단계별 투자점유율 및 성공률

단계	투자기회발굴 (보조)	탐사: 타당성 연구 (성공불융자)	개발 (일반융자)	생산/증산 (일반융자)
성공률	5% (0~10%)	40% (10~80%)	85% (80~80%)	95% (90~100%)
투자비 점유율	1%	9%	65%	25%
지원사업	• 자원정보 조사/분석 • 해외사무소/통신원운용 • 국제협력/기술교류 • 투자여건 조사, 기초탐사, 지분인수 타당성	• 권리취득자금, 개발이전(F/S 등) 탐사자금 • 개발(건설) 자금	• 초기개발, 권리취득 자금 • 증산투자 • 합리화 투자 • 개발 이후 탐사 자금	

자료 : 한국광물자원공사, 「KORES 해외자원개발 진출사례」, 인도-중남미 진출방안 Workshop 발표자료, 2009. 5

한편, 해외자원개발 사업은 사업의 진행단계에 따라 위험정도(성공률에 반비례)가 달라지며, 위험할수록 사업지분에 대한 가치가 줄어든다. 역으로 위험정도가 약할수록, 즉 진행단계가 생산/증산에 가까워질수록 사업지분에 대한 가치는 매우 크게 증가한다. 따라서 이러한 특성을 지니는 해외자원개발사업에 대해, 해운물류・조선 기업은 적합한 전문가를 통해 자

사의 이익에 부합하는 범위 내에서 지분투자를 통해 사업에 참여할 수 있다. 만약 이러한 지분투자가 이루어질 경우, 향후 해상물류 수요 발생 시에 해운물류기업은 운송권 확보에 있어 커다란 이점을 지니게 될 것이다. 이러한 지분투자는 조선기업에도 동일하게 적용된다. 이와 더불어 해외자원개발사업에 대한 선사 간의 컨소시움 구성·운영을 적극적으로 검토하여 실행할 필요가 있다. 해외자원개발사업은 특성상 대규모 자금이 소요되고 위험 또한 크기 때문에 자금 분담 및 위험 분산을 위한 선사 간의 공동투자가 촉진될 필요가 있다. 이러한 공동투자가 성공한다면, 투자 선사들은 이익을 공유할 수 있을 뿐 아니라 확보된 운송물량을 공동 운항 등을 통해 수송하여 운임수입을 획득할 수 있다.

(3) 정부의 조정기능 강화

해외자원개발사업의 기획단계에서부터 국적선사의 참여가 적극적으로 이루어질 수 있도록 관련 당국 및 기관의 노력이 요구된다. 특히 일본 사례에서 알 수 있듯이, 운송권과 관련된 해상운송 부문의 경제적 파급효과가 막대함을 인식할 필요가 있으며, 장기적으로 일본식의 “해운기업-화주-종합상사-금융기관-정부 간의 호혜의 서클”을 우리나라의 토양에 맞게 수용할 수 있도록 검토할 필요가 있다.

예를 들어, 명문화하기는 곤란하나 해외자원개발 기본계획 수립과정에 국적선사가 운송하는 경우는 기대효과 추정을 할 필요가 있다. 이와 같이 국가 법정 기본계획의 수립에 해상운송권 확보의 경제적 기대효과가 반영된다면 업무의 실제적 추진과정에서 국적선사의 운송권 확보가 보다 용이해질 수 있을 것이다. 한편 기본계획에 운송권 확보에 관한 내용이 지속적으로 반영되도록 하기 위해서는 선주협회가 기본계획의 수립과정에 이러한 내용이 반영되어야 한다는 점을 관련 담당자 및 기관에게 지속적으로 홍보하는 활동을 수행해야 할 것이다.

또 다른 예로서는 해외자원개발 기업이 운영하는 실무협의회에 국적선사 또는 국적선사를 대표할 수 있는 단체를 회원에 가입토록 하는 방안을 비교적 쉽게 실천할 수 있다. A 자원개발기업의 경우, 실무협의회가 ⅰ) 해외자원개발 전문업체, ⅱ) 주 수요처 기업, ⅲ) 해당 자원의 수출입 업체 등으로 구성되어 있다. 이에 추가하여 해상운송에 전문성을 갖춘 물류업체를 회원으로 포함시킬 필요가 있는 것이다. 이 또한 선주협회가 해당 기업 또는 기관과의 긴밀한 연락관계를 맺고 적극적으로 국적선사 및 대변 기관의 회원을 포함시키기 위한 노력을 전개해야 할 것이다.

(4) 해운금융 지원기능 강화

해운관련 금융기능이 강화될 필요가 있다. 현재 우리나라 해운기업이 선박투자에 필요한 자금을 조달할 수 있는 방안은 크게 ⅰ) 사내유보자금 또는 주식 발행·채권발행을 통한 직접금융, ⅱ) 은행대출을 통한 간접금융, ⅲ) 선박펀드 조성을 통한 방법 등이 있다. 해외자원개발 수송시장에서 필요한 선박 또한 이와 같은 금융기법을 통해 선박투자금을 확보할 수 있다. 따라서 해운물류 기업이 직접 조달하는 방법을 제외한, 은행대출 또는 선박펀드 조성을 통한 자금조달이 용이해질 수 있도록 여건을 조성할 필요가 있다. 이러한 여건조성의 핵심과제는 해외자원개발 수송시장의 시장성과 가치를 정확히 이해하고 있는 금융전문인의 육성이다. 따라서 해운에 정통한 전문금융인 육성을 통한 해운금융 지원기능의 강화가 향후 전개될 해외자원개발 수송시장의 경쟁력 제고에 필수적으로 요구된다.

5) 기대효과

(1) 계량적 효과

제3차 해외자원개발 기본계획에 따르면 우리나라가 해외자원개발로부터 얻게 되는 신규 해외자원은 석유 1억 8,790만 배럴, 천연가스 1,190만 톤, 유연탄 2,560만 톤, 철광석 1,080만 톤, 동광 4억 3,100만 톤, 아연 2억 1,500만 톤, 니켈 6,100만 톤, 우라늄 900톤에 이른다.

| Ⅱ 4-34| 해외자원 개발사업을 통한 신규 해외자원 규모

구분	2006년(실적)	2016년(전망)	신규 자원량(2016년-2006년)
석유(백만배럴)	25.1	213.0	187.9
천연가스(백만톤)	1.1	13.0	11.9
유연탄(백만톤)	28.4	54.0	25.6
우라늄(톤U)	0.0	900.0	900.0
철광석(백만톤)	5.2	16.0	10.8
동광(천톤)	19.0	450.0	431.0
아연(천톤)	241.0	456.0	215.0
니켈(천톤)	0.0	61.0	61.0

자료 : 산업자원부, 「제3차 해외자원개발 기본계획(2007~2016)」, 2007. 8

한편 2007년 국적선 운송량은 다음과 같다.

| Ⅱ 4-35 | 2007년 국적선 주요화물 수송실적

단위 : 천 톤

구분	원유	석유가스	유연탄	철광석	기타광석
국적선 수송실적	9,078	1,536	21,756	25,664	2,222

자료 : 한국선주협회, 「2007 해운연보」, 2008

따라서 2007년 물동량 기준으로, 2016년에는 해외자원개발사업으로 신규로 발생하는 물동량은 석유는 2.9배,[75] 천연가스는 7.7배, 유연탄은 1.2배, 철광석 0.4배, 기타 광석은 318.2배이다. 우리나라 선사가 기존에 많이 운송하지 않은 기타광석의 신규 물동량이 매우 큰 것으로 나타났으며 또한 철광석을 제외한 석유, 천연가스, 유연탄의 신규 물동량 창출효과가 매우 큰 것으로 나타났다. 특히 이러한 효과가 년 단위로 발생하는 사실을 감안하면, 매년 누적되어 우리나라 해운물류 기업이 누리는 물동량 확보효과는 실로 엄청난 것이다.

(2) 비계량적 효과

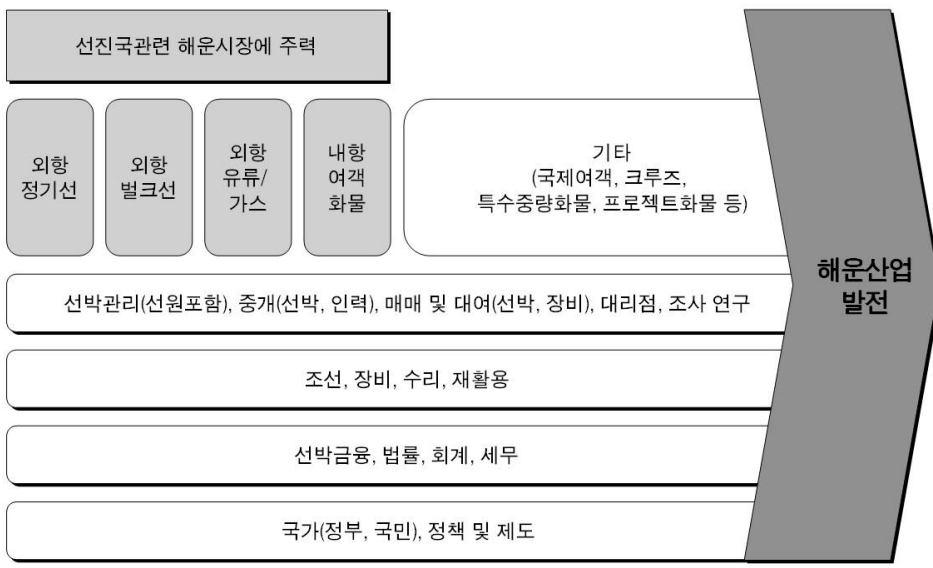
해외자원개발 수송시장에 대한 참여를 강화하는 과정에서 우리나라 해운산업은 눈에 보이지 않는 큰 성과를 거둘 것으로 기대된다. 해외자원개발사업을 위해 해운물류·화주·조선 기업 간 동반자 관계가 구축·강화되면, 우리나라 부정기 해운산업 발전의 핵심선결 과제인 '선화주 협력관계'를 획기적으로 강화할 수 있다. 따라서 기존의 부정기 건화물·석유·가스 대량화물 시장에서의 경쟁력도 제고될 수 있으며, 우리나라 부정기 해운기업의 대고객 서비스 향상에도 기여할 것으로 판단된다.

5. 개도국해운시장 진출확대

새로운 성장동력을 발굴하는데 있어서 가장 우선적으로 점검해야 할 부문은 미개척 시장부문이다. 잠재력이 큰 시장의 뉴프런티어를 찾아내어 그 시장을 선점하거나 그 시장에서 경쟁우위를 점하는 전략을 수립해야 한

75) 석유 1배럴은 0.14톤으로 계산함.

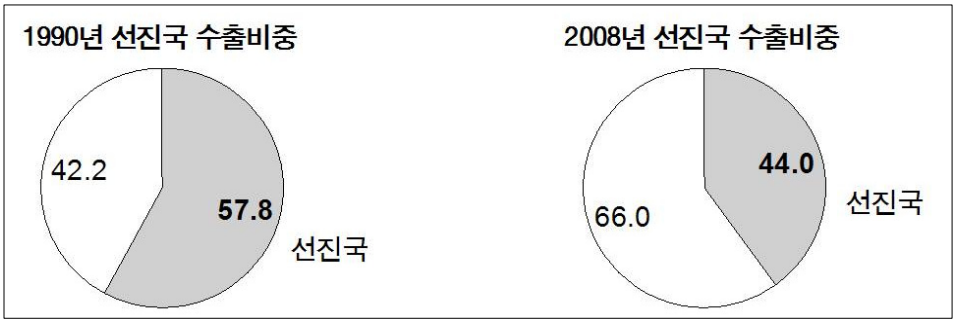
다. 그리고 아직 충분히 진출하지 못한 시장도 성장엔진으로 적극 활용해야 한다. <그림 4-18>에서 보는 바와 같이 대체적으로 2000년 이전까지는 미국, EU, 일본 등 선진국들이 우리나라 해운회사들의 주력시장이었다. 우리나라 선사들의 역량이 선진국 마케팅에 집중 투입되어 온 것이다



자료 : KMI 분석

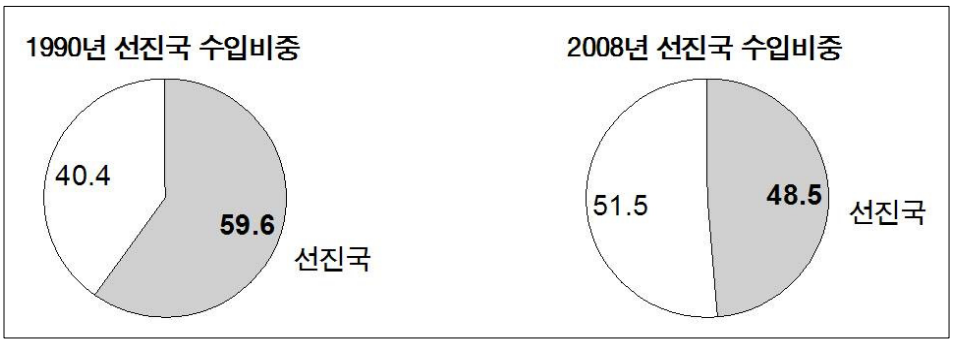
| 그림 4-18 | 선진국 관련 해운시장에만 참여하는 해운산업의 공급사슬

한편 세계교역시장을 지역별 또는 국가군별로 살펴보면 <그림 4-19> 및 <그림 4-20>에서 보는 바와 같이 선진국의 수출과 수입 비중이 크게 낮아지고 있는 것을 알 수 있다. 즉 세계 수출시장에서 선진국의 점유비율은 1990년의 57%에서 2008년에 44%로 무려 13.8%나 하락하였다. 그리고 세계 수입시장에서도 선진국의 비중은 1990년의 59.6%에서 2008년에 48.5%로 낮아졌다.



자료 : WTO

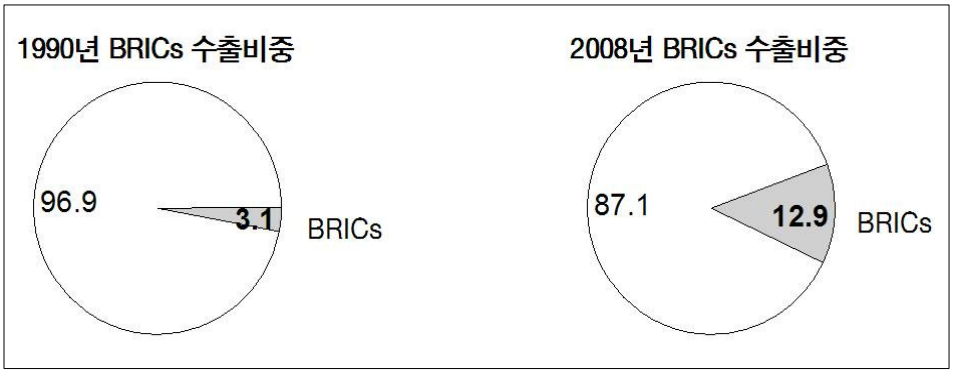
| 그림 4-19 | 세계 수출시장에서 선진국이 차지하는 비중의 변화



자료 : WTO

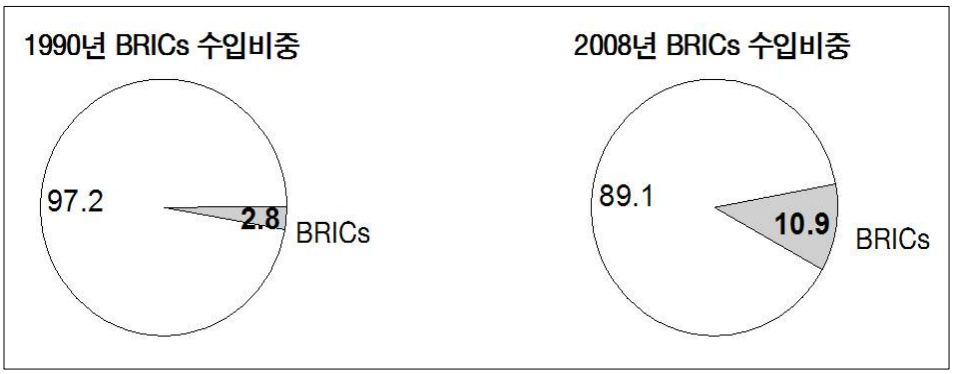
| 그림 4-20 | 세계 수입시장에서 선진국이 차지하는 비중의 변화

반면에 브라질, 러시아, 인도, 중국 등으로 구성되는 브릭스(BRICs) 그룹의 수출입 비중은 4~5배로 높아졌다. 전 세계 수출시장에서 BRICs 4국의 비중은 1990년 3.1%에서 2008년에 12.9%로 상승하였으며, 전 세계 수입시장의 비중도 1990년의 2.8%에서 2008년에 10.9%로 크게 높아졌다(<그림 4-21>, <그림 4-22> 참조). 따라서 우리나라 선사들이 브릭스시장에 아직 진출하지 않았거나 진출하였어도 아직 충분한 기반을 구축하지 못하였다면 마케팅의 역점이 선진국시장에서 브릭스시장으로 이동하도록 해야 할 것이다. 만약 지속적으로 비중이 낮아지고 있는 선진국시장에 계속 집착한다면 지속가능한 성장을 보장받기 어려울 것이다.



자료 : WTO

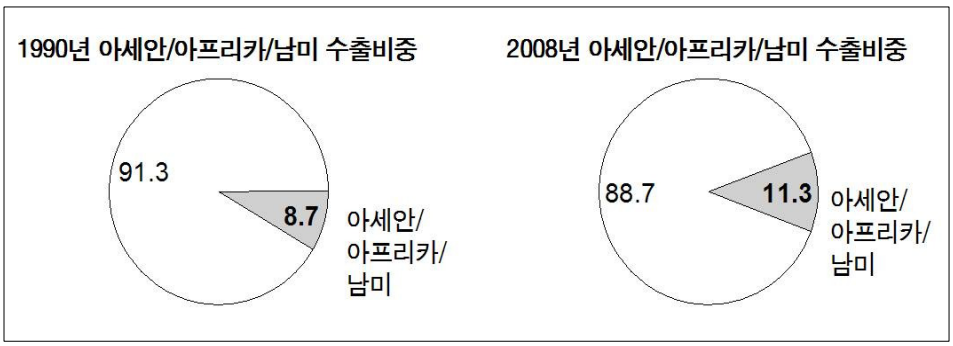
| 그림 4-21 | 세계 수출시장에서 BRICs가 차지하는 비중의 변화



자료 : WTO

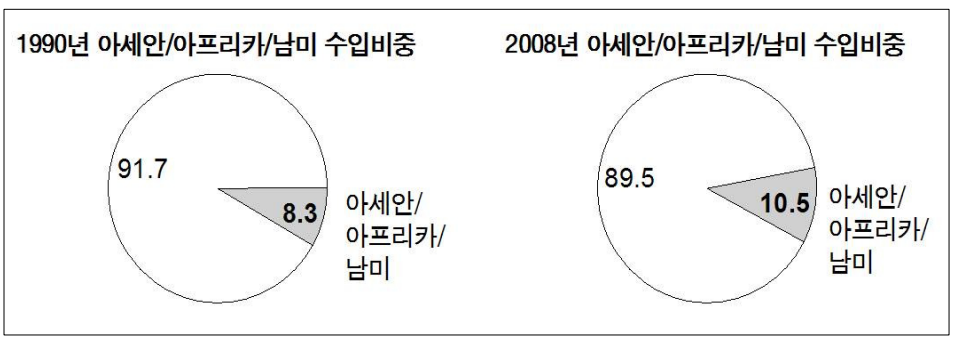
| 그림 4-22 | 세계 수입시장에서 BRICs가 차지하는 비중의 변화

전 세계 수출입교역시장에서 현재 가장 눈에 띄게 떠오르는 시장이 브릭스 그룹이라면 향후 떠오를 지역은 아세안, 아프리카, 남미지역이라 할 수 있다. <그림 4-23>과 <그림 4-24>에서 보는 바와 같이 전 세계 수출입시장에서 아세안, 아프리카, 남미의 비중도 높아지는 추세를 보이고 있다. 따라서 이들 시장도 우리 선사들이 서둘러 진출해야 할 잠재력 큰 시장이라 할 수 있다.



자료 : WTO

| **그림 4-23** | 세계 수출시장에서 아세안/아프리카/남미가 차지하는 비중의 변화



자료 : WTO

| **그림 4-24** | 세계 수입시장에서 아세안/아프리카/남미가 차지하는 비중의 변화

제 5 장 성장엔진 동력화 및 뉴프런티어 활용방안

본 장에서는 우리나라 해운산업의 신성장동력으로 검토한 제반 과제들의 추진력을 확보하고 해운산업의 뉴프런티어로 제시된 비즈니스를 활용할 수 있는 방안을 제시한다.

성장엔진의 동력화를 위해서는 엔진을 움직이게 하는 여러 가지 조치가 요구된다. 무엇보다도 먼저 엔진이 역할을 할 수 있는 틀을 갖추는 것이 중요하다. 즉, 새로운 시장이 형성되기 위한 제도적 기반을 갖춰야 한다. 이에 대해서는 분야별 신성장엔진을 검토하는 과정에서 필요한 규제나 법제화와 같은 활성화 방안을 제시한 바 있다. 예를 들어 선박관리업을 새로운 성장엔진으로 활용할 수 있도록 하기 위해서 사업영역을 보다 확대 정의하는 해운법 개정 의견과 선박관리 거래 활성화를 위한 선원법 개정 의견을 제시했다.

그리고 해운산업의 새로운 성장을 위해서는 이러한 제도적 기반의 성장잠재력을 확충하는 것 외에도 조기에 성장을 촉발시키고 이를 지속적으로 견인하기 위한 다양한 수단이 요구된다.

따라서 제1절에서는 새로운 성장엔진이 가동되고 뉴프런티어의 비즈니스를 위한 새로운 시장을 조성하는 방안을 제시한다. 이에 대해서는 적극적인 수요 창출과 신사업모델을 개발하고 육성하는 방안을 검토한다. 제2절에서는 새로운 성장엔진과 비즈니스의 추진력을 강화하는 방안을 검토한다. 구체적으로는 인적자원 양성 방안과 상대적으로 취약한 중소기업의 경쟁력 강화와 연구개발 기능 강화 방안을 제시한다. 제3절에서는 앞서 검토한 조치의 체계적 추진방안과 추진과제를 제시한다.

1. 새로운 시장의 조성

신성장엔진이 자리잡고 성장하기 위해서는 먼저 관련시장을 조기에 활성화할 필요가 있다. 정부의 적극적인 수요창출 의지와 민간부문의 새로운 사업모델 추진이 요구된다.

| 표 5-1 | 새로운 시장조성을 통한 성장엔진의 동력화 방안

동력화 방안	동력화 전략	추진과제
적극적 수요창출	공공수요의 활용	<선박관리업> - 캠코의 선박관리계약 추진 - 선박투자업 인가 심사요건에 선박관리계획의 적절성 추가 - 선박투자회사의 대선계획 다양화 권장
	해외시장 개척	- 기술협력사업 확대 - 해외자원개발 운송부문 기획력 강화
	신기술 표준화 및 인증체계	- 녹색해운 관련 '선 시장조성후 기술개발' 추진
	정보거래 및 컨설팅	- 조사분석 결과의 정부 및 공공 구매 활성화
신사업 모델의 개발과 육성	지식기반 해운업 강화	- 해운중개업의 정보거래 활성화 - 선주선도형 투자와 대출 강화 - 선박관리업의 대형화로 규모의 경제 추구 및 연구개발 강화

1) 적극적인 수요 창출

먼저 시장창출을 위해서는 공공부문의 신성장동력 관련 수요를 적극 활용하는 것이 요구된다. 두 번째로는 해외시장 진출을 통한 시장개척 및 확대를 위한 정책이 효과가 있다. 마지막으로는 표준화와 인증체계를 구축함으로써 관련 시장을 조성할 수 있다.

(1) 공공수요 활용을 통한 시장 조성

시장이 형성되는 초기의 거래 위축을 해결하기 위해서는 공공부문의 선도적인 시장참여가 요구된다. 일반적으로 공적자금을 활용하는 공공부문은 민간에 비해 상대적으로 위험 부담능력이 양호하기 때문이다.

신성장동력으로서 국내 선박관리업의 경우 초기 성장기로서 대규모 시장거래를 통한 성장이 사실상 쉽지 않다. 공공부문 선박투자자의 선박관리 수요를 전문 선박관리기업과 계약함으로써 선박관리 시장을 활성화 시킬 수 있다. 즉, 선박관리업무를 운항선사의 업무로 포함시켜 선박임대계약[76]을 체결하는 것이 아니라 투자자(소유자)가 선박관리업무를 독립적인 거래대상으로 함으로써 새로운 시장을 형성해 나가는 것이다.

구체적으로는 「해운산업 구조조정과 경쟁력 강화방안」[77]의 하나로 추진되는 구조조정기금을 활용한 선박펀드로 매입한 선박의 관리업무를 선박펀드(선박투자회사)가 선박관리회사와 직접 계약을 체결하는 방안이다. 즉, 선박펀드가 선사에게 매입(sale)한 선박의 관리업무를 선사와의 임대계약(lease back)에서 구분해 선박관리회사와 별도로 계약하는 것이다. 이를 통해 선박관리 시장이 조기에 활성화될 수 있다. 자사관리공사가 추진하고 있는 공적자금을 활용한 매입대상 선박의 규모가 62척으로 알려져 있는데, 이는 국내 선박관리회사가 관리하고 있는 국적선 515척의 12% 수준으로 지난 한 해 동안 증가한 관리선박 수(42척)보다 큰 규모이다.[78] 구조조정 차원에서 매각하여 다시 용선하는 선사로서도 선박관리의 부담을 덜 수 있어 구조조정에 도움이 될 수 있다.

---

76) 이 경우 선박관리업무는 운항선사에게 맡겨지고 선사는 종전과 같이 직접 관리를 하거나 선박관리회사에 위탁계약을 할 것이다.

77) 국토해양부・기획재정부・금융위원회 공동 발표, 2009. 4. 23.

78) 물론 매입대상 선박의 일부는 선박관리회사와 계약된 경우도 있겠지만 계약관계 변경이나 재계약도 가능하므로 시장거래는 활성화될 수 있다.

공공자금의 직접적인 펀드투자 외에도 금융기관의 선박펀드에 대해서는 투자자에 대한 소득세 감면과 같은 혜택[79]이 제공되고 있어 선박관리에 대한 공공수요가 있는 것으로 볼 수 있다. 물론 공공수요가 없다고 하더라도 선박관리비용의 절감을 통해 펀드 수익률이 제고될 수 있기 때문에 선박관리 활성화를 위한 이러한 제도는 타당성이 있다.[80]

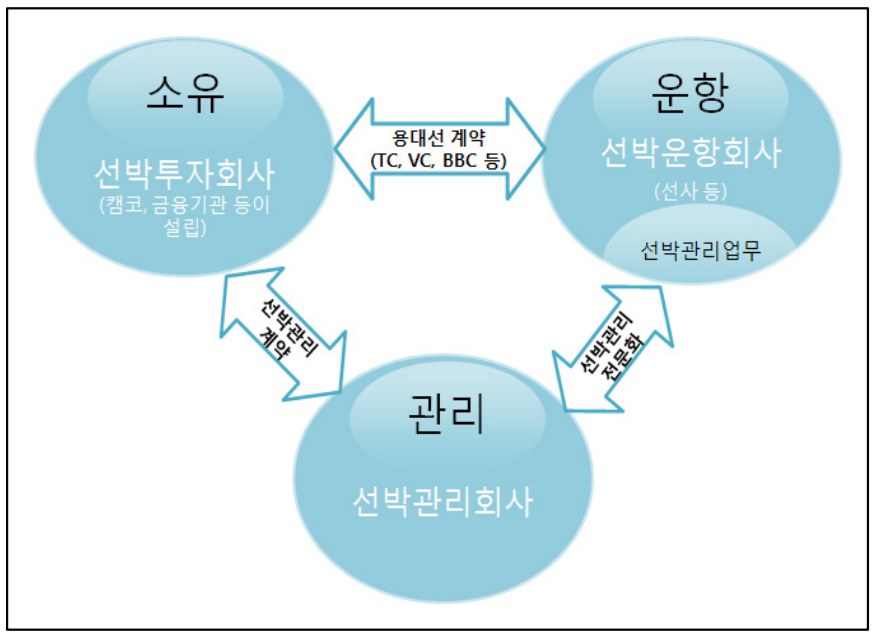
이러한 선박관리 시장의 수요창출을 위해서는 제3장에서 제안한 선박관리업의 사업영역 확대를 위한 제도개선 외에도 시장조성을 위한 제도개선이 요구된다. 구체적으로는 선박투자업을 인가하는 경우 심사요건으로서 선박운용회사 및 자산보관회사와 체결할 업무위탁계약의 적절성, 사업계획의 구체성 및 타당성, 선박운항회사와 체결할 대선계약의 적절성 등 이외에 선박관리회사와 체결할 선박관리계획의 적절성이 추가될 필요가 있다(선박투자법 제13조 관련). 또한 선박투자회사의 업무로서 선박취득, 대선계획, 자금차입 등의 업무 외에 선박관리 계획을 추가할 필요가 있다(제24조). 특히 선박투자회사의 투자설명서에 선박관리계획 및 선박관리회사의 실적 등을 명시하는 것이 선박관리 시장 활성화에 도움이 될 것이다(선박투자회사법 시행령 제5조).

그리고 대선계획 가운데 대선기간 (2년) 종료 후 소유권을 이전하는 조건의 대선계획이 권장되고 있는데, 이는 선박투자회사의 위험을 최소화하기 위한 것으로 판단된다. 하지만 이러한 관행으로 인해 선박관리업무가 운항선사의 부속적 업무에서 벗어나 독립적 영역으로 자리 잡는데 부정적

79) 선박투자회사의 투자자가 2010년 12월 31일 이전에 받는 액면가액 3억 원 이하 보유주식의 배당소득에 대해서는 5%의 세율을 적용하는 분리과세하고 3억 원이 초과하는 경우를 포함해서 전체 배당소득에 대해서는 종합소득과제표준에 합산하지 않는 혜택을 부여하고 있다. 2008년 12월 31일 이전에는 배당소득 면세혜택이 있었다. 현재 배당소득에 대한 원천징수 소득세는 14% 내지 25% 수준이다(조세특례제한법(2009.5.22) 제87의 5, 소득세법(2009.5.21) 제129조).

80) 현재 국내 선박관리회사의 영세성을 감안할 경우 이러한 효과는 당장에 시현되기는 쉽지 않지만, 일부 대형업체를 통한 선박관리의 경우 규모의 경제 이익을 얻을 수 있다.

영향을 줄 것으로 판단된다. 또한 선박투자회사가 대선계획을 다양화하는 새로운 비즈니스 모델의 발전에도 지장을 줄 수 있을 것으로 판단된다. 따라서 이러한 소유권취득조건부나용선(bare boat charter with hire purchase : BBC/HP)의 가능성을 구체적으로 명시하기 보다는 이 규정을 삭제하여 선박투자회사가 대선계획을 다양화할 수 있도록 해 줄 필요가 있다. 이 경우 선박관리업무는 전문기업과 위탁 계약함으로써 대선계획 수립에 도움이 될 수 있다.



| **그림 5-1** | 선박투자회사의 선박관리업무 강화 모델

| Ⅲ 5-2 | 선박투자회사의 선박관리업무 강화를 위한 제도개선 방안

현행 (선박투자회사법 개정 의견, 2009.5.22)	개정 의견
제13조(선박투자업의 인가) ① 선박투자 회사는 제24조제1항 각 호에 따른 업무를 하려면 국토해양부령으로 정하는 바에 따라 국토해양부장관의 인가를 받아야 한다. 인가받은 사항을 변경하려는 경우에도 또한 같다. <개정 2008.2.29> ② 국토해양부장관은 제1항에 따른 인가를 할 때에는 다음 각 호의 요건에 맞는지를 심사하여야 한다. <개정 2008.2.29> 1. 선박투자회사가 이 법에 따라 설립되었을 것 2. 사업계획이 구체적이고 타당하며 건전할 것 3. 선박운용회사 및 자산보관회사와 체결할 업무위탁계약이 적절할 것 4. 선박운항회사와 체결할 대선계약이 적절할 것 5. 주식을 공모할 때 실권주가 발생하는 경우에 대비하여 적절한 대책을 마련할 것	제13조 --- ② --- 1~5 좌동 6.선박관리회사와 체결할 선박관리계획이 적절할 것
제24조 (업무의 범위) ① 선박투자회사는 다음 각 호의 업무를 할 수 있다. 1. 선박의 취득 2. 선박의 대선 3. 자금의 차입 및 사채의 발행 4. 주식의 발행 5. 취득한 선박의 관리·매각 6. 그 밖에 대통령령으로 정하는 업무	제24조 (업무의 범위) ① 좌동 1. 좌동 2. 선박의 대선 및 관리 3-6 좌동
제26조 (대선) ① 선박투자회사는 소유하는 선박을 선박운항회사에 2년 이상의 기간을 정하여 임대하여야 한다. ② 선박투자회사는 제1항에 따른 대선기간이 끝나는 시점에 선박운항회사에 선박의 소유권을 이전하는 것을 조건으로 대선할 수 있다. ③ 제2항에 따른 대선의 방법 및 절차 등에 필요한 사항은 대통령령으로 정한다. [전문개정 2007.12.27]	제26조 (대선 및 선박관리) ① 좌동 ② <전면개정> 선박투자회사는 소유하는 선박의 효율적인 관리를 위해 선박관리회사에 관리를 맡길 수 있다. ③ 제1항 내지 제2항에 따른 대선 및 선박관리의 방법 ---

| 표 5-3 | 선박투자회사 설립의 투자설명서 개정 의견

현행 (선박투자회사법 시행령, 2009.7.1)	개정 의견
제5조(투자설명서 기재사항) 법 제9조제1항에 따른 투자설명서에 포함되어야 할 사항은 다음 각 호와 같다. 1. 회사명, 선박투자회사의 설립취지 및 본점 소재지 2. 대선계획(貸船計劃)의 개요 3. 투자계획의 개요 4. 발행하는 주식의 종류 및 수에 관한 내용 5. 선박의 제원(諸元) 및 관리에 관한 사항 6. 주요 재무현황(선박매입비용 및 자본조달방법 등) 7. 선박운용회사의 개요 및 운용실적 8. 수입분배 계획 9. 주식의 상장 또는 등록 여부 10. 그 밖에 해운 관련 시황(市況) 등 투자자를 위하여 필요한 사항	제5조 ---- 1~9 좌동 10. 선박관리계획 및 선박관리회사의 실적 11. 그 밖의 해운 관련 시황(市況) 등 투자자를 위하여 필요한 사항

(2) 근해 및 해외시장 개척을 통한 시장 확대

최근 우리 정부는 경제협력개발기구 개발원조위원회(OECD DAC) 가입이 확정되어 2010년 1월 1일부터 회원국이 되었다.[81] OECD DAC 가입을 계기로 그 동안 우리 정부가 추진했던 원조규모 증액이 본격화될 것으로 판단된다[82]. 이러한 공적개발원조를 확대하는 경우 개도국에 대한 우리나라의 위상이 제고될 수 있고 이를 통해 제조기업과 이에 동반하여 해운회

81) 2009년 11월 25일 파리 OECD 본부의 OECD DAC 가입 심사 특별회의에서 가입 여부가 결정됐다. OECD DAC(evelopment Assistance Committee)은 OECD 산하 25개 위원회 중의 하나이나, 경제정책위원회(Economic Policy Committee : EPC), 무역위원회(Trade Committee : TC)와 함께 OECD 3대 위원회로 분류되는 중요한 위원회이다. 우리나라는 OECD 설립이후 수원국에서 원조공여국으로 전환된 최초 사례이면서 아시아에서는 일본에 이어 두 번째 DAC에 가입했다(외교통상부 보도자료, 2009. 11. 23).

82) 2008년 8억 달러, 2009년 9억 달러(국민총소득의 0.09%), 2010년 11억 달러(국민총소득의 0.1%)정도의 원조규모가 될 것으로 예상되며 2015년까지는 국민총소득(GNI)의 0.25%를 계획을 수립한 바 있다. 이는 현재규모의 3배이다.

사의 진출이 활성화될 수 있다.

이미 국토해양부는 2006년 글로벌물류네트워크구축사업 프로그램과 2007년 해외항만개발협력사업 프로그램을 통해 해운 및 물류기업의 해외진출을 적극 지원하고 있다.[83] 이러한 정책 프로그램을 활용하여 해운부문 신성장동력의 해외시장 개척과 확장을 지원하는 방안이 요구된다.

이를 위해서는 현행 정책프로그램을 실질적 시장개척이 가능하도록 보완할 필요가 있다. 구체적으로는 시설투자사업 위주의 현행 대상사업을 정책과 연구개발과 같은 기술개발과 협력 사업으로 보다 확대해 나갈 필요가 있다. 투자나 협력대상국의 정책 및 산업여건을 감안하여 해운중개업, 선박관리업, 선박투자회사제도 등과 같은 제도개선 사업을 양국간 협력대상사업으로 포함시켜 나갈 필요가 있다.[84]

또한 벌크선의 신성장동력으로서 제안한 해외자원개발 수송시장 참여를 강화하기 위해서는 정부의 해외진출지원 프로그램을 활용해 나가야 할 것이다. 해외자원개발 확보를 위한 정책지원 프로그램을 추진하는 경우 운송계획을 기획, 발전시킬 수 있는 해운회사의 참여 여부와 계획을 중요한 심의기준으로 추가하는 경우 신성장동력이 조기에 추진력을 확보하는 여건을 갖추게 될 것이다. 예를 들어 정부가 해외건설협회를 통해 지원하는 해외건설시장 개척지원사업이나 플랜트산업협회를 통해서 지원하는 해외플랜트 타당성조사지원사업 등의 해외개발사업의 기획단계에서 운송부문의 계획을 조기에 검토할 수 있도록 지원사업 선정 기준에 이러한 내용을 포함시킬 수 있을 것이다. 부처 및 관계기관 협의를 통해 심의기준을 보완할 필요가 있다.

---

83) 이에 대한 구체적 내용은 KMI, 「세계 신흥물류시장 투자와 협력 증진을 위한 국가전략 수립연구」, 2009. 12. 제3장 참조.

84) 기획재정부의 “경제개발경험 공유사업(Knowledge Sharing Program : KSP)”이 좋은 예이다.

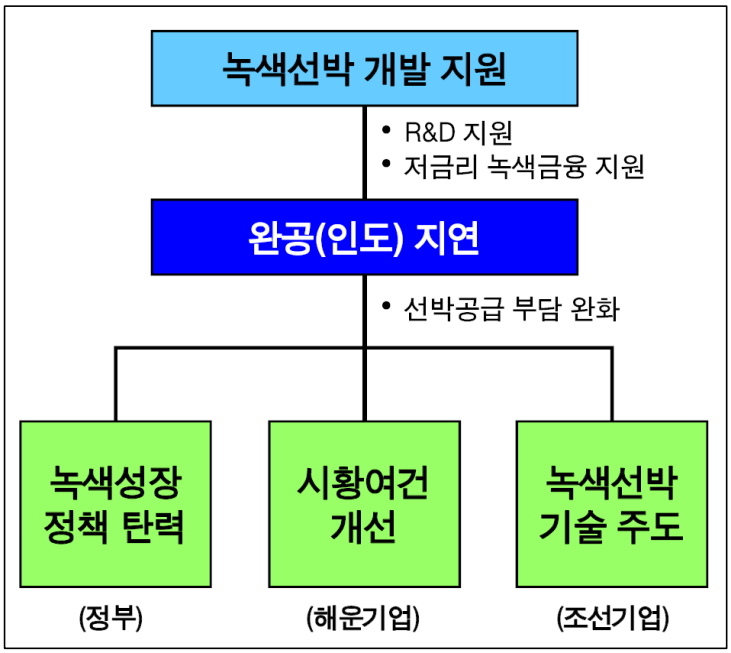
(3) 신기술의 표준화와 인증체계를 통한 시장 창출

녹색해운 관련 기술을 조기에 개발하고 이를 국제 표준화하고 인증체계를 구축함으로써 관련 시장을 조성할 수 있다. 최근 우리 정부가 적극 추진하고 있는 녹색성장 관련 기술과 연계하여 해상운송 부문의 저탄소 기술과 에너지 절약 기술을 기반으로 하는 시장 조성이 요구된다.

기술개발 후 시장을 조성하는 것 보다는 시장조성후 기술개발을 독려하는 '선 시장조성 후 기술개발' 정책이 필요하다. 관련 업계와 정부가 사전에 협의해 시장여건을 검토하고 시장형성의 가능성을 검토하는 것이 필요하며, 기술 개발 지원 프로그램을 활용하는 경우 시장형성 가능성에 대한 별도의 검토가 수반되어야 할 것이다.

이러한 시장조성의 방법으로 최근 건조중인 선박에 대해 녹색선박의 기준을 설정하고 선박을 건조하게 하는 경우 선주들이 적극적으로 참여할 수 있을 것으로 기대된다. 세계해운시장의 선박수급여건을 볼 때 당분간 공급과잉이 유지될 것으로 예상되고 있으므로 이러한 건조중 선박의 녹색기술 적용을 적용한다면 선박완공인도를 지연시키는 효과가 있기 때문에 해운시황의 개선에도 크게 도움이 될 것이다. 정부의 녹색금융시스템을 활용하여 저금리 지원이 가능하다면 추진 타당성이 클 것으로 판단된다.

녹색선박에 대한 기술수준을 사전적으로 정의하고 건조 중인 선박에 적용하는 것이므로 신조선에 비해 시장형성이 보다 용이하다. 이러한 건조중 선박의 녹색선박 개발지원 프로그램은 해운시장에 선박공급 부담을 완화시켜 시황여건이 개선되는데 기여할뿐만 아니라 정부의 녹색성장 정책에 탄력을 확보할 수 있게 되고 세계의 녹색선박 기술에서 앞서나갈 수 있는 계기가 될 수 있다.



자료 : KMI, 2010년 부문별 세계해운전망

| 그림 5-2 | 녹색선박 개발지원과 기대효과

(4) 정보거래 및 컨설팅 시장 강화

지난 4월 정부가 발표한 '해운산업 경쟁력 강화방안'에 수록된 바와 같이 해운거래의 주요한 정보를 선제적이고 체계적으로 수집 분석하는 기능은 지속가능한 해운업 발전에 중요한 역할을 한다. 2008년의 해운업 위기는 비록 금융경색에 의한 세계 무역의 급감으로 촉발됐지만 그 이전에 이미 해운업의 수급상황 전망은 공급과잉을 예고하고 있었다. 대부분의 선사가 호황기 고수익을 선대확충을 통한 경쟁력 확보에 투입했기 때문이다.

따라서 시황에 대한 조사 분석 기능은 해운업이 새로운 성장궤도에 오르는데 매우 중요한 역할을 한다. 과거 기업 역량이 충분치 못한 시기에는 정부와 공공부문의 시황조사가 효과적이었다. 하지만 최근 기업의 요구가 다양하고 니즈가 세분화돼 통합된 조사 분석만으로는 충분하지 못하다.

조사 분석 컨설팅과 정보거래에 대한 민간부문의 역할이 보다 강화돼야 한다. 이를 위해서는 조사 분석 서비스나 정보거래 시장을 조성하는 것이 중요하다. 현재 지적재산권 보호 제도가 자리를 잡아가고 있지만, 정보를 가진 기업이 대체로 협상력이 약해 무상으로 제공하는 경우가 많고 거래되는 경우는 별로 없다. 공공연구기관의 무료정보 제공도 관련시장형성을 어렵게 하는 원인이 되기도 한다.

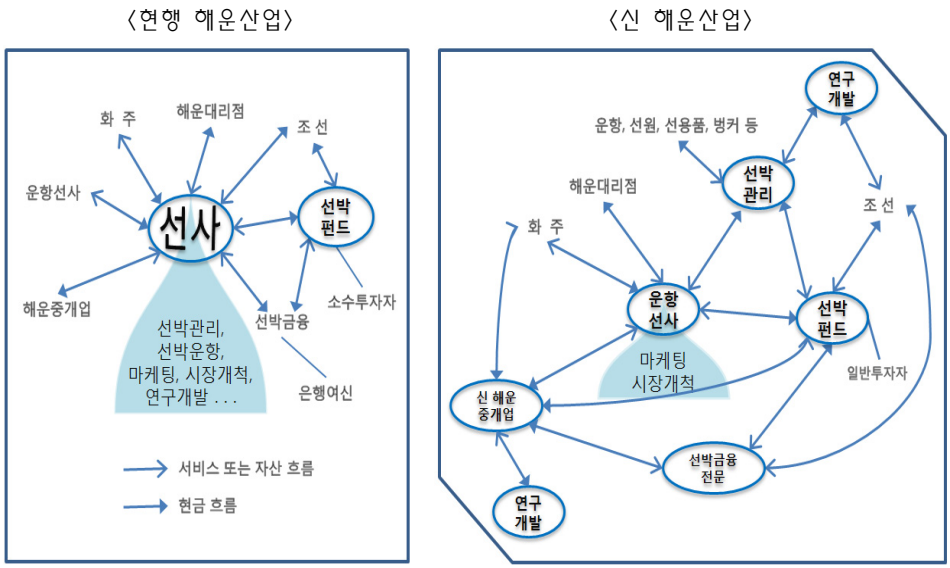
해운중개업과 선박금융전문업이 이러한 조사 분석 기능을 강화하고 수집된 정보와 분석 결과를 정기적으로 판매하는 것이 필요하다. 조사 분석 시장을 형성하는 것이다. 이에 대해 정부는 시장이 형성될 수 있도록 지원할 필요가 있다. 정부와 공공부문이 이러한 조사 분석 결과를 정기적으로 구매하는 한편, 시황분석을 민간의 전문기업에게 주기적으로 발주하는 방안을 강구해야 할 것이다. 물론 구매한 컨설팅 정보는 해운산업 전반의 발전을 위한 것이며 결과는 관련업계에 충분히 공개돼야 할 것이다.

2) 신 사업모델의 개발과 육성

선주 선사를 중심으로 한 우리나라 해운산업 패러다임은 2002년 8월 선박투자회사 제도의 도입으로 선주와 분리된 운항선사 모델이 확산되고 있다. 선박투자회사(선박펀드)는 건조한 선박을 운항선사에 대선, 임대료(용선료)를 받아 차입금을 상환하고 배당수익을 얻고 있다.

이러한 현행 해운산업의 틀은 많은 비즈니스가 운항선사에게 집중돼 있고 일부는 발전되지 못하고 있다. 선사가 선박관리와 운항, 영업 및 마케팅, 시장개척, 연구개발 등 해운업의 많은 비즈니스를 영위하고 있고 이로 인해 사업의 매몰비용이 많이 요구되는 구조이다. 또한 대부분의 유사한 사업 모델로 경쟁하고 있어 새로운 비즈니스 모델이 창출되는 데 한계가 있고 마진도 높지 않다. 따라서 운항선사에 집중된 다양한 사업모델이 독

립적이고 창조적으로 발전해 나갈 수 있는 구조와 시장을 조성해 우리나라 해운산업의 새로운 성장동력을 확보해야 한다.



| **그림 5-3** | 해운산업 신성장 모델의 특징

구체적으로 앞서 검토한 해운중개업, 선박관리업, 선박금융업, 연구개발 등 지식기반 해운서비스 업종들이 각각 창의적인 사업모델을 구축해 나갈 수 있는 시장을 조성하는 것이 필요하다. 해운중개업은 화물중개, 선박중개에서 나아가 이러한 중개 거래를 통해 축적한 정보를 데이터베이스화하고 개발해 새로운 시황정보를 관련 기업에게 판매하는 비즈니스를 창조할 수 있다.

또한 선박금융전문업은 기존의 시중은행의 사업모델인 소위 '선주의존형' 담보대출의 영역에서 벗어나 해운중개업, 선박관리업 등 관련 서비스 부문과의 상호 연계비즈니스를 통해 '선주형' 또는 '선주선도형' 투자나 대출로 변신할 수 있다. 일반적으로 운항선주 중심의 투자는 선주의 자금 여

력이 충분한 호황기 절정 무렵에 이루어져 곧바로 이어지는 불황기에 금융회사도 어려움을 겪는 경우가 많았다. 선박금융전문기업은 이러한 호황기 선박투자를 불황기 투자 모델로 변화시킬 수 있는 역량이 요구되며 이를 통해 큰 투자수익을 얻을 수 있게 된다.

선박관리업의 경우 그 간 선사들이 직접 또는 외주관리하던 모델외에 선박투자회사 등 선주들이 선박관리회사와 선박관리계약을 체결해 관리함으로써 선박관리업무의 규모의 경제를 얻을 수 있어 부가가치가 창출될 수 있다. 대량의 다양한 선박을 관리함으로써 전문성을 축적한 선박관리회사는 혁신을 위한 연구개발에 투자할 수 있게 되고 이를 통해 새로운 성장동력을 얻는 선순환구조가 형성될 수 있다.

연구개발 부문은 운항선사로부터의 산발적 수요를 선박관리회사로부터의 집중적 연구개발 수요를 확보할 수 있게 됨으로써 보다 집중적인 투자를 할 수 있게 된다. 선박공급자인 조선소의 연구개발 니즈에 더하여 선박이용자의 연구개발 니즈를 체계적으로 확보할 수 있게 돼 실용적 혁신을 통해 고수익을 얻게 되고 신기술 개발 여력을 확보할 수 있게 된다.

2. 성장엔진의 추진력 강화

새로운 성장동력은 지식기반 해운서비스를 강화하고 해운시장의 뉴프런티어를 개척하는 것을 핵심으로 하고 있다. 지식기반 해운서비스 발전의 핵심은 인적자원과 이들이 활동할 수 있는 체제라고 할 수 있다. 제3장과 제4장의 본문에서는 인적자원이 활동할 수 있는 시스템에 관해 충분히 분석했다. 본 절에서는 기존 시장에서 새로운 성장동력을 발굴하고 추진할 수 있는 인적자원의 양성전략을 제시한다. 또한 상대적으로 새로운 비즈니스의 추진력이 약한 중소기업의 경쟁력 강화방안을 제시한다. 신성장동력

은 대기업의 영역이기도 하지만 혁신적 중소기업이 기반을 다져가면서 확장하는 것이 성공의 가능성이 크다고 볼 수 있다. 또한 대기업은 관련 인적자원을 확보하는 경우 새로운 성장동력을 가동할 수 있는 기반을 갖춘 것으로 판단되나, 중소기업은 상대적으로 취약하다. 따라서 신성장동력을 가동하고 추진하는데 큰 역할이 기대되는 중소기업에 대한 경쟁력 강화방안을 강구할 필요가 있다.

1) 인적자원 양성

(1) 분야별 수요전망

성장엔진의 가동을 위해 요구되는 인적자원은 엔진의 발달정도나 기존 인력의 능력에 따라 요구되는 수준이 다양하다. 여기서는 인적자원의 기능이나 역할에 따라 핵심인력, 전문인력, 지원기능인력으로 구분하고 수요를 전망하고자 한다. 현재 정부가 추진하고 있는 해운항만물류전문인력 양성사업이 시장에 필요한 분야와 요구 수준에 부합되지 못하는 사례가 보고되고 있는데[85], 이러한 분야별 수준별 수요분석은 이를 보완하는 방안이 될 수 있다.

핵심인력은 원천적인 아이디어나 핵심서비스를 기획하는 수준의 인력으로서 석사학위 이상 또는 그와 동등한 경력을 보유한 인력을 말하며, 전문인력은 해당분야의 전문교육을 받은 인력으로서 응용기술이나 서비스를 개발하는 전문직 종사자로서 대졸이상 또는 그와 동등한 경력을 보유한 자 그리고 지원기능인력은 산업현장에서 생산활동을 하거나 서비스 개발 등을 지원하는 인력이라고 할 수 있다.[86]

85) 한국해사문제연구소, 「해양한국」, 2009. 6, pp. 78~87.
86) 관계부처 합동, 「신성장동력 기능별 대책(기술, 인력, 중소기업 지원)」, 2009. 5.

또한 인적자원 수급의 불균형도 다양한 유형으로 나타난다. 즉, 양적으로 부족하거나(shortage), 고용자의 요구능력수준과 인적자원간의 차이가 있거나(gap), 불일치하는(mismatch) 유형으로 구분할 수 있다. 인력이 부족한 경우에는 장기적인 양적확대를 위한 대책이 요구된다. 요구되는 수준의 차이로 인한 수급 불균형은 질적수준의 제고를 위한 대책이, 불일치로 인한 불균형에는 정보의 비대칭을 해소할 수 있는 대책이 필요하며 이러한 경우에는 유사 관련 부문의 핵심인력을 단기적으로 양성하는 전략이 요구된다.

어떤 유형이든 인적자원의 불균형이 지속되는 경우 해운산업의 성장에 장애요인이 되며 특히 지식기반을 전제로 한 질적성장에 한계를 초래하게 된다. 인적자원의 불균형은 교육프로그램과 현장수요의 연계 부족이나 불일치로 인한 것이 대부분이며 산업성장과 발전에 따른 적절한 재교육 프로그램이 부족 등이 주요 원인이라고 볼 수 있다.

본 연구 제3장과 제4장의 신성장엔진 분야별 검토 결과에 따라 필요한 인력수요를 전망하고 각 분야별로 수준별로 필요한 인적자원 확보 방향을 검토했다. 기존에 비즈니스가 활발한 영역이지만 새로운 혁신이 필요하거나 지식기반 비즈니스의 개발이 필요한 경우에는 핵심인력의 질적수준 제고가 필요한 것으로 판단된다. 예를 들어 선박금융전문업, 새로운 해운중개업, 선박관리업, 연안지역 크루즈 사업의 성장을 위해서는 질적수준이 높은 핵심인력의 양성이 필요하다.

현재 인적자원의 역량은 갖춰져 있어 새로운 시장개척과 같은 성장동력의 가동에 활용할 수 있는 경우에는 단기적인 양성과정을 통한 단기적 양적확대 방안이 필요하다. 예를 들어 내항선사의 근해운송 시장 진출은 근해운송 사업자 역량을 갖춘 인력을 활용하면 될 것으로 판단된다. 또한 해외자원개발 수송시장의 참여나 개도국 해운시장 개척의 경우에도 기존에 역량을 갖춘 인적자원의 재배치 (불일치를 해소)하는 전략이 요구된다.

| 표 5-4 | 해운산업 신성장을 위한 인적자원 양성방향

분야	신성장동력	핵심인력	전문인력	지원기능인력
성장엔진	선박금융전문업	질적제고	양적확대	
	해운중개업	질적제고	질적제고	
	선박관리업	질적제고	양적확대	
	녹색해운	양적확대(장기), 질적제고	양적확대, 질적제고	
시장확대	근해운송시장 진출	양적확대(단기)	양적확대, 질적제고	양적확대
	남북해운시장 참여확대		질적제고	양적확대
	크루즈사업 활성화	질적제고	양적확대, 질적제고	양적확대, 질적제고
	해외자원개발 수송시장 참여	양적확대(단기)	양적확대, 질적제고	양적확대
	개도국 해운 시장 진출 확대	양적확대(단기)	양적확대, 질적제고	

(2) 신 해운인 양성 전략

신성장 동력에 필요한 인적자원을 신 해운인으로 볼 수 있다. 이러한 인력을 양성하기 위해서는 정부, 연구소, 민간의 프로그램이 필요하다. 이들 프로그램은 상호 연계되거나 역할 분담을 통해 추진하는 경우 보다 큰 효과를 얻을 수 있다.

정부는 핵심인력의 양적확대와 질적제고를 추진하고 지원기능인력의 양적확대를 추진할 필요가 있다. 즉, 핵심인력 양성을 위한 교육 및 재교육 프로그램을 개발 및 추진해야 할 것이다. 또한 전문인력의 양성을 위한 산학연 협력 프로그램 지원함으로써 민간과 연구소의 인력양성을 촉구할 수 있다. 지원기능인력을 확보하기 위해서는 북한, 개도국 등으로부터 인력 조

달을 위한 협력을 추진해 나가야 할 것이다.

연구소와 민간부문은 전문인력의 질적제고를 위한 전문교육을 강화하는데 집중해야 할 필요가 있다. 기업, 전문연구기관, 전문협회 등이 상호 협력, 연계하여 전문교육 프로그램 개발하고 교육을 실시하는 전략이 요구된다. 이에 대해서는 정부의 예산지원이 필요하다.

특히 교육기관은 전문인력의 양적확대와 핵심인력의 질적제고를 위한 교육프로그램을 강화해 나가야 할 것이다. 이를 위해서는 정부지원이 보다 확대되야 한다.

정부의 지원프로그램은 국내 인력의 국내외 연수나 교육, 제도권 교육기관의 관련 인력 양성, 해외기술인력의 도입을 통한 기술전수 등 분야별로 다양하게 개발돼야 할 것이다. 새로운 지원프로그램을 개발하는 것외에도 현재 정부가 추진하고 있는 유사 프로그램을 활용하는 방안도 필요하다. 예를 들어 중소기업청과 중소기업진흥공단이 지원하고 있는 '해외시장개척요원 양성사업'이나 '해외기술인력도입 지원사업'을 활용할 수 있다. 해외시장개척요원 양성사업은 2009년까지 추진되고 종료될 예정이며 사업목적을 일정수준 달성한 것으로 자체 평가되고 있다. 해외기술인력도입 지원사업의 지식기반서비스업 분야로서 환경엔지니어링과 경영컨설팅 분야는 활용가능한 지원대상이라고 판단된다. 예를 들어 크루저사업 활성화를 위해 핵심인력 양성을 위해서 이러한 해외기술인력도입 지원프로그램을 활용할 수 있다.

| Ⅲ 5-5 | 중소기업청의 인력양성 제도 비교

구분	해외시장개척요원 양성사업	해외기술인력도입 지원사업
시행 기관	중소기업청, 중소기업진흥공단	중소기업청, 중소기업진흥공단
목적	■현지 언어소통이 가능하고 자질이 우수한 중소기업 근로자를 선발, 국내 무역실무 교육 후 해외에 파견하여 중소기업의 무역 전문인력 양성 ■해외 현지 밀착형 마케팅 활동을 통해 중소기업의 해외시장 진출 및 수출 확대에 기여	중소기업이 기술개발 등에 필요한 전문 기술인력을 국내에서 확보하기 어려운 경우 해외 우수인력의 발굴 · 도입 및 국내 활용을 지원하여 중소기업의 기술 인력난 완화 및 기술 경쟁력 강화를 도모
사업 개요	■사업예산 : 25억 원(2009년) ■지원규모 : 135명 파견 (22개국 39지역) ■ 지원내용 -개척요원 현지 체재비 -참여기업 수출 규모별 차등 적용 -파견요원 국내교육비, 왕복항공료, 비자발급비용 및 여행자 보험 -성과 인센티브 제공 -마케팅 전략 컨설팅 제공 -참여 기업 홍보 동영상 CD 제작 및 e-카다로그 제작 지원 -수출기업화사업, 수출유망중소기업, 해외규격인증획득사업 등 수출 관련 지원사업 참여시 선발 우선 등 우대 지원	■사업규모 : 21.25억 원(2009년) ■지원규모 : 135명 도입(업체당 연간 지원한도 4명) ■지원대상 : 해외기술인력을 3개월 이상 활용 하고자 하는 제조업 및 지식기반 서비스업 영위 중소기업 ※제조업(전업율 30% 이상) ※지식기반서비스업(통신,정보처리, 자연과학 연구개발, 환경 및 기타 엔지니어링 서비스, 경영컨설팅 등 50여개 분야) ■도입인력 자격 -해당 기술분야 박사 학위자 -석사 학위자는 2년 이상의 해당 기술 분야 경력 보유자 -학사 학위자 5년, 10년 이상의 해당 기술분야 경력 보유자
실적 및 효과	■ 1999~2009년까지 총 3,565명을 파견하여 364백만 불 수출 (2009년 수출 실적 미집계)	-

자료 : 중소기업청, 중소기업진흥공단

2) 중소기업 경쟁력 강화

중소기업에 대한 정부 지원은 해운업 신성장동력 분야가 혁신적 중소기업이 추진하는데 상대적으로 더 적합한 것으로 판단된다. 신성장동력은 기존업종의 융합과 시장 분할이 활발하게 일어나는 분야이며 유연성을 가진 중소기업이 보다 효율적인 것으로 볼 수 있다. 따라서 신성장동력을 조기에 추진하기 위해서는 중소기업에 대한 지원이 상대적으로 보다 많이 요구된다.

(1) 전문성 강화 지원

혁신적이고 효율적이 중소기업이 고유한 비즈니스모델을 개발하고 전문성을 강화할 수 있는 정책프로그램이 요구된다. 인력양성 등 관련 지원 프로그램에서 중소기업에 대한 우대 방안이 강구될 수 있다.

(2) 시장개척 지원

중소기업이 해외시장이나 새로운 성장엔진의 시장개척에 참여하는 경우 정책적 지원을 확대할 필요가 있다. 특히 현행 '정부주도-민간참여형' 해운항만 시장개척 지원사업인 글로벌물류네트워크구축사업과 해외항만개발협력사업의 경우 중소기업의 참여 가능성이 낮다. 시장개척을 위한 기존의 직간접 지원 프로그램을 '민간주도-정부지원형'으로 전환할 필요가 있다. 특히 민간 투자사업인 글로벌물류네트워크구축사업의 경우 민간의 책임과 역할이 더욱 강화돼야 한다. 즉, 민간의 시장개척 계획과 의지를 정부가 심사해서 책정된 예산 범위 내에서 지원하는 방안이다. 이러한 심의에서 중소기업의 여건이 충분히 반영될 수 있는 기준과 원칙이 요구된다.

내항선사의 근해틈새운송시장 진출을 위해서는 이러한 시장개척 지원 프로그램이 상당히 유용할 것으로 판단된다. 내항선사의 경영여건을 감안할 때, 최고경영자 외에는 사업기획 기반과 인적자원이 거의 없으므로

대형구조물, 석유화학제품, 철강수출제품 등의 근해수송수요를 탐색하고 시장을 개척할 수 있는 지원 프로그램이 요구된다.

(3) 녹색해운 연구개발 지원

중소기업이 추진하는 녹색해운 신성장동력 과제에 대한 정부 지원이 보다 강화돼야 한다. 중소기업의 저탄소기술 개발이나 녹색기술 개발에 대한 지원이 요구된다.

특히 기술 개발이후 사업화에 대한 지원도 중요하게 요구되지만, 기술개발이전에 먼저 시장을 조성하는 '선 시장조성 후 기술개발' 전략이 녹색해운 분야에서는 더욱 강조돼야 한다. 일반적 기술개발과 달리 시장규모가 작고 수요자도 제한돼, 기술 개발 후 시장을 조성하는 것은 위험이 크기 때문이다.

또한 외국의 친환경 선박기술이나 고급기술 관련 정보를 도입하기 위해서는 세계 유수의 관련기업을 유치하거나 전문가를 초빙하는 것이 효과적이다. 관련 분야기업이 해외 전문가들과 포럼이나 회의를 창설하고 정기적으로 세미나 등을 국내에서 개최할 수 있도록 지원하는 정책이 요구된다. 정부 지원 프로그램인 '해운항만국제물류교류협력사업[87]'을 참고할 수 있다. 관련 분야의 국제포럼을 정기적으로 개최, 정보 교류를 추진하는 것을 목적으로 하는 지원 프로그램이 요구된다.

87) 국토해양부는 글로벌 금융위기에 따른 해운산업의 경기 침체와 항만물동량 감소에 따른 해운, 항만산업의 위기 극복 방안을 모색할 목적으로 동 사업을 추진하고 있다. 2009-14년까지 6년간 사업으로서 해외관련기업 인턴파견, 해외전문가 공동연구(연구성과 논문발표 및 전문지 게재), 해외우수학생유치(인적네트워크 및 정보공유), 해외 전문가초빙 국제컨퍼런스 개최 등이 주요내용이다. 현재 한국해양대학교와 부산대학교가 동 사업의 추진주체이다. 총예산은 13억 원(학교당 6억 5,000만 원, 매년 1억~1억 5,000만 원)이다.

3. 추진전략

1) 추진과제

신성장동력을 추진하기 위해서는 제3장과 제4장에서 검토한 추진과제를 시장 성숙도나 파급효과, 시장창출가능성, 성장잠재력 등을 한 으로 단기와 장기로 구분해 추진할 필요가 있다. 신성장동력 간의 상호 연계성을 강화하고 시너지 효과를 얻기 위해서도 이러한 시차적 추진 전략이 필요하다.

먼저 시장성숙도가 높아 향후 1-2년 내 부가가치 창출이 가능한 분야나 과제 그리고 고용창출 등 파급효과가 상대적으로 큰 분야의 과제를 단기 추진과제로 검토했다. 인력양성이 필요한 경우 유사분야의 전문가가 단기 양성과정을 통해 핵심인력의 업무를 할 수 있는 경우와 전문인력의 양성을 단기과제로 추진한다. 관련법 개정은 비교적 단기간에 추진할 수 있을 것으로 판단된다. 시장개척 지원 특히 '민간주도-정부지원형'은 기존 관련 제도를 개정하는 것으로 단기과제로 추진돼야 할 것이다.

중장기적으로는 3년 이상의 기간이 요구되는 분야로서, 경쟁력이 있어 신규시장 창출 가능성이 큰 분야, 융복합 또는 연계를 통해 새로운 비즈니스 모델 창출이 가능한 분야, 녹색성장의 미래 원동력이 되며 미래의 성장잠재력이 높은 분야의 과제를 추진하는 것으로 검토했다. 핵심인력의 양성이나 전문기구의 설립, 기술개발, 시장의 구조조정 장려, 자원개발이나 공적개발원조와 같은 관련부문을 활용한 새로운 시장 개척 등은 중장기 추진과제로 했다. 다만 남북관련 추진과제는 정치적 리스크를 감안해 추진시기를 결정할 필요가 있다.

| Ⅲ 5-6 | 신성장동력 장단기 추진과제

성장엔진	단기 추진과제	중장기 추진과제
선정기준	• 시장성숙도가 높은 분야 • 고용창출 효과가 큰 분야	• 신규시장 창출분야 • 융복합을 통한 신사업 모델 창출 분야 • 성장잠재력이 큰 분야
선박금융의 지식산업화·대중화	-선박금융 전문인력 양성	-선박금융 핵심인력 양성 -선박투자금융 전문기관 설립
해운중개업의 지식산업화	-시황분석 전문인력 양성	-핵심인력(교수요원) 양성 -해운중개 R&D 센터 설립
선박관리업의 전문화·대형화	-제도개선 (선박관리업 영역 확대, 선원고용권 부여, 제3자 위탁관리 장려)	-핵심인력 양성
해운산업의 녹색성장 기반구축	-기초연구 지원체계 확립 -녹색선박 보조금 지원	-녹색해운기술 선박 지원 -친환경 선박해체기술 개발
내항선사의 근해운송시장 진출확대	-시장개척 지원 (민간주도-정부지원형) -'연근해운송사업'의 도입	-통합 및 대형화 지원 (시설사용료 감면등)
남북해상운송 참여 확대	-남북해사기구 설치 -남북한 합작선사 설립 및 운영(정치적 위험 완화)	
크루즈사업 활성화	-크루즈 관련법 정비 -전문인력(승무원) 양성	-핵심인력(기획자) 양성 -크루즈 선박 취항 지원
해외자원개발 수송시장 참여 강화	-핵심인력 단기 양성 -해운물류화주조선의 동반자관계 구축 -시장개척 지원(민간주도-정부지원형)	-해외자원개발 기본계획 수립시 국적선사 운송 참여의 경제효과 반영 추진
개도국 해운 시장진출 확대	-핵심인력 단기 양성 -시장개척 지원(민간주도-정부지원형)	-공적개발원조와 연계한 시장 개척

2) 추진체계 정립

과제의 범위가 넓고 이해관계자가 많아 성장엔진을 동력화하는 과정이 쉽지 않을 것으로 판단된다. 성장엔진 동력화 과정을 보다 원활히 추진하

기 위해서는 총괄적 관리체제와 과제별 책임관리체계로 이원화하는 것이 필요하다. 과제별 책임관리체제는 추진과제별 정책담당자가 결정된 후 계량된 성과지표를 설정하고, 제도화 등 과제를 추진하게 된다.

첫째, 국토해양부와의 정책연구협의회를 통해 성장엔진 관련 정책을 제안한다. 여기서는 정부측 주 담당자를 결정한다. 둘째, 정부, 협회, 민간기업, 연구소 등과 협의하여 과제별 팀을 구성한다. 셋째, 과제별 정책담당자와 정책관련 회의가 진행된다. 포괄적 협의가 필요한 경우 총괄회의를 개최한다. 2분기 이후에는 해운산업중장기발전계획과 상호 협의하고 '전략회의'는 성과지표 등을 발굴하여 과제를 추진한다.

| **그림 5-4** | 성장엔진 동력화 추진체계

이러한 추진체계가 원활히 진행되기 위해서 책임있는 부서가 결정되는 것이 바람직하지만 내용파악과 담당자 결정에는 일정한 기간이 요구된다. 따라서 연구진과 정책당국 그리고 수요자나 공급자 협회를 구성원으로 하는 가칭 '신성장 전략회의'를 구성할 필요가 있다. 동 회의는 해운산업 신

성장 동력을 원활히 추진하기 위한 기반을 조성하는데 목적이 있으며 분기 1회 정도 개최하는 것이 적절할 것으로 판단된다. 또한 2010년 시행될 해운산업중장기발전방안 수립과 연계돼 추진될 필요가 있다. 과제가 확정되고 담당자가 결정되면 동 회의는 다른 기능을 하거나 종료하면 된다.

| 표 5-7 | 신성장 전략회의 구성(안)

구분	주요내용
구성	• 국토해양부, KMI, 관련협회 등
목적	• 해운산업 신성장 동력의 원활한 추진을 위한 협의 등 기반 조성
운용	• 분기 1회 정례회의 개최 • 해운산업중장기발전방안 과제와 연계
주요업무	• 성장엔진별 추진과제의 제도화 기반 지원

제 6 장 결론 및 정책제언

1. 결 론

1) 해운산업 성장엔진 다변화되어야

2008년 9월 미국에서 발생한 금융위기를 계기로 우리나라 해운산업이 총체적 위기에 놓여있다. 금융시장이 붕괴되자 국제거래의 많은 부분이 중단되었고 이로 인해 해운시장에서도 자금순환이 거의 정지되는 사태가 벌어졌다. 그 결과 많은 나라의 해운회사들이 경영위기를 맞게 되었고, 우리나라 역시 177개사에 달하는 해운회사 대부분이 심각한 유동성 위기에 봉착한 것이다.

우리나라 해운산업은 이전에도 두 차례나 국가적 위기를 겪은바 있다. 1980년대 초 제2차 오일쇼크 여파로 세계 해운불황이 심화됨으로써 127개사에 달하는 해운기업을 36개사로 통폐합하는 해운산업합리화조치가 정부주도로 추진되었다. 그리고 1997년 하반기에는 아시아 외환위기가 발생하여 우리나라 경제가 국제통화기금(IMF)의 관리를 받게 되는 초유의 사태가 전개되었다. 이러한 국가적 외환위기 충격으로 많은 해운기업들이 유동성 위기를 겪게 되었고, 상당 수 해운회사들은 이 위기를 벗어나고자 운항중인 선박을 외국선박펀드에 매각하였다.

지금까지 우리나라 해운산업이 겪어온 위기들은 표면적으로 볼 때는 오일쇼크, 금융상품 부실화, 외환위기 등 외생변수들에 의해서 초래된 것처럼 보인다. 즉 해운회사들이 제어할 수 없는 변수들의 영향으로 해운위기가 초래된 것처럼 여겨졌다. 실제로 2008년 9월 이후 진행되고 있는 세계해운위기에 대해서도 많은 국내외 해운회사들은 해운위기가 아닌 금융위

기로 규정하고 있으며, 금융시스템이 붕괴되지 않았으면 운임이 폭락하는 해운위기는 초래되지 않았을 것이라고 강변한 바 있다.

이러한 외면적 진단이 틀린 것은 아니나 해운산업 내에 문제가 없었다는 인식은 다소 안일한 문제의식의 소산이다. 현재 세계적으로 진행되고 있는 해운위기는 그 규모와 전개양상으로 보아 단순히 금융위기의 파편으로만 볼 수는 없는 것이다. 미국, EU, 일본 등 선진국을 중심으로 하는 전통적인 성장엔진에 한계가 왔기 때문에 현재의 위기가 초래된 것으로 보아야 한다. 금융엔진이 먼저 고장을 일으킨 것일 뿐 해운산업의 성장엔진에도 누적된 문제가 심각하였다는 인식이다. 더구나 중국이 세계시장의 중심으로 부상하고 있는 이 시대에 노후화된 선진국 위주의 성장엔진만으로는 더 이상 발전하기 어려울 것이다. 그러므로 이제 세계 해운업계에는 중국과 개도국의 위상을 반영하는 새로운 성장엔진의 보강이 요구되고 있다.

아울러 환경관련 새로운 성장엔진도 절실해지고 있다. 최근 기후변화 협약의 영향으로 해운시장에 환경관련 각종 협약과 규칙이 제정됨으로써 공해상의 환경방임시대는 가고 새로운 환경규제질서가 형성되고 있다. 이로 인해 세계 해운업계에는 녹색해운(Green Shipping)이라는 새로운 패러다임이 등장하고 있다. 그러므로 우리나라가 해운산업의 지속가능한 성장체제를 구축하려면 환경관련 성장엔진도 활용해야 한다.

우리나라 해운기업들이 이상과 같은 성장엔진의 변화를 간과한 채 현재의 위기를 금융위기로만 진단하는 경우 갈수록 치열해지는 국제경쟁을 극복하기 어려울 수 있다. 기존 성장엔진의 노후화를 신속히 인정하고 중국과 환경문제 부각으로 요구되는 새로운 성장엔진을 남보다 먼저 구축해야 우리나라 해운산업의 미래가 보장될 수 있는 것이다.

2) 선박금융을 신성장엔진으로 활용해야

해운의 선결조건인 선박금융은 다양한 지식의 융합으로만 발전할 수 있는 분야로서 해운, 조선, 금융, 자본, 무역 등의 산업을 결합시켜주는 융합산업의 성격을 지닌다. 따라서 한 나라의 선박금융이 발전하기 위해서는 융합의 영역을 커버하는 클러스터가 구축되어야 하고, 전문가 집단이 형성되어야 한다.

한 국가의 해운산업 발전에 있어 선박금융의 중요성은 아무리 강조해도 지나침이 없을 것이다. 특히 우리나라와 같이 수출입 무역 의존도가 높은 국가나 해운·조선산업의 사회적 기여가 높은 국가에서는 효율적인 선박금융이 해운과 조선의 위상을 제고하는 데 크게 기여하기 때문이다. 하지만 우리나라에서는 선박투자금융이 제대로 발전하지 못한 관계로 선박투자가 해운산업 성장동력을 약화시키는 악순환이 지속되고 있다. 선박투자가 불황기에 이루어지지 못하고 호황기에 경쟁적으로 이루어지기 때문이다. 이처럼 불황기에 투자하지 못하는 것은 금융권이 기 투자분을 회수하거나 신규 대출을 기피하기 때문이다.

이러한 한계를 극복하고 성공적인 선박금융강국으로 발돋움하기 위해서는 선박금융의 지식산업화를 통한 전문성 확보, 선박금융의 대중화를 통한 자본기반 구축, 선박금융클러스터 구축 및 선박금융 전문기관의 선도적 역할이 필요하다.

동북아지역이 세계 해운과 조선을 주도하는 지역이기 때문에 우리나라 선박금융의 입지여건은 매우 양호한 편이다. 그리고 일본이나 중국에는 없는 선박펀드제도를 시행하고 있기 때문에 우리나라는 선박금융 선도국 지위를 확보하는데 매우 유리한 입장이다. 따라서 우리나라는 '세계 5대 선박금융강국'이라는 비전을 설정하고, 이를 실현하기 위해 선박금융 전문인력 집단 양성, 선박투자금융 전문기관 설립, 전문 선박관리회사 육성 등 저변을 확대함과 동시에 선박투자 인센티브를 강화할 필요가 있다.

3) 해운중개업 지식산업화 추진해야

해운중개업은 해운비즈니스의 4대 영역인 해운, 조선, 금융, 법률 분야의 전문지식을 바탕으로 거래를 주선하는 전문 서비스업이다. 또한 기초 거래정보를 바탕으로 전체 해운시황을 예측하는 고급정보도 생산할 수 있는 지식산업이다. 하지만 우리나라 해운중개업은 아직까지 거래 주선업무의 틀에서 벗어나지 못하고, 정보나 지식을 창출하는 능력이 부족한 실정이다.

해운중개업의 발전이 해운산업에 미치는 잠재적 파급효과는 매우 크다. 제2장에서 살펴본 영국의 사례가 시사하는 바와 같이 해운중개업은 그 자체만으로도 상당히 큰 시장을 형성할 수 있고, 선박투자금융, 선박관리, 선박보험, 해운법률, 해운, 조선 등의 발전에도 크게 기여할 수 있다. 그리고 한·중·일 등 동북아시아는 세계 해운·조선의 중심지대이기 때문에 우리나라의 해운중개업 입지조건도 양호한 편이다. 무엇보다 해운중개업이 발전하면 금융권이 선박투자의 타이밍을 제대로 파악하는데 크게 도움을 받을 수 있기 때문에 선박투자의 선순환사이클 형성이 가능해질 수 있다.

따라서 정부와 관련 업계는 우리나라 해운산업의 질적 성장과 선박투자의 선순환 구조 전환을 위해 해운중개업에 대한 지원 및 투자를 아끼지 말아야 한다. 그리고 중개업계 스스로는 해운 거래 및 시장 정보를 지속적으로 수집·관리하는 시스템을 구축하고, 고급 정보를 생산할 수 있는 전문인력을 양성해야 한다.

이상과 같이 해운중개업의 중요성과 발전여건을 감안하여 우리나라는 '동아시아 해운 컨설팅 센터'라는 비전을 설정할 필요가 있다. 그리고 이 비전을 실현하기 위해 해운중개 및 시황분석 전문인력을 양성하고, 산·학·관·연 공동 해운중개 R&D 센터를 설립하는 것이 바람직하다. 또한 중개업 민간 부문에서는 협회 역할과 기능을 강화하고, 업계 스스로 대형화를 추진해야 한다.

4) 대형 선박관리기업 육성을 통해 해운산업의 전문화 촉진

선박관리업은 선박의 건조, 운항, 수리, 해체 등 선박의 전 일생을 관리하는 전문 서비스업이다. 이 선박관리는 전문업체가 수행해야 비용절감과 관리혁신이 가능해진다. 선주나 운항업체가 직접 관리하는 경우에 비해 전문 관리업체는 고객인 선주나 운항업체에게 부가가치를 제공해야 생존할 수 있기 때문에 창의적인 관리아이디어 발굴압력을 크게 받는다. 그리고 여러 선주나 운항업체의 선박을 모아서 규모의 경제를 추구할 수 있기 때문에 선박 단위당 관리비용이 크게 절감될 수 있다. 따라서 선박관리의 전문화·대형화는 해운산업의 지속가능한 발전에 중요한 지렛대가 될 수 있다.

우리나라의 선박관리업은 오랫동안 선원관리나 선용품 공급 등 낮은 수준의 서비스에 머물러 왔다. 최근에 와서야 대형 해운회사들이 선박관리 부문을 분리·독립시키고 있다. 특히 선박펀드가 상당히 활성화되었는데도 불구하고 선박관리업의 전문화는 아직 걸음마 단계에 머물러 있다. 그러므로 중소선사들은 아직도 선박관리를 직접 수행하고 있다. 이러한 중소선사는 시간과 비용의 대부분을 선박관리에 투입해야 하기 때문에 특화된 수익모델을 창출할 여력이 부족한 실정이다.

동북아지역은 세계 최대의 해운·조선·화물 시장이기 때문에 선박금융이나 해운중개업과 마찬가지로 우리나라의 선박관리업 입지조건은 매우 양호한 편이다. 이러한 입지조건을 잘 활용한다면 우리나라는 선박관리업 강국으로 발돋움할 수 있을 것이다.

이와 같은 여건을 감안하여 업계와 정부는 선박관리업의 발전과 해운산업의 지속가능한 성장을 위해 선박관리업을 적극적으로 전문화·대형화시킬 필요가 있다. '세계 최대 선박관리센터'로 도약할 수 있도록 낙후된 선박관리업 제도의 선진화, 중소형 선사 및 비운항 선주의 제3자 선박관리 유도 및 민간 주도의 전문화된 대형 선박관리기업 조기 육성이 필요하다.

5) 녹색해운 성장기반 조성해야

IMO는 교토의정서를 통해 선박관련 CO_2 배출의 국제적 규제를 실행할 것을 위임받았다. 이와 같이 해양환경 보호자로 위임된 IMO는 현재 운항 중인 선박이나 앞으로 건조될 선박의 온실가스 배출을 감축시키기 위한 다양한 협약을 제정해오고 있다. 특히 후진국의 선박해체 분야에서 지속적으로 제기되어 온 안전 및 환경오염문제를 해결하고자 2009년 5월에 IMO 선박재활용 협약을 채택한 바 있다. 한편 이 같은 해양환경관련 규제강화에 부응하여 국제항만협회도 2008년 7월 선박의 항만입출항에 대한 철저한 감시와 통제를 통해 환경보호에 앞장설 것을 선언한 바 있다.

해운 선진국이나 유수 해운기업들은 이러한 환경관련 규제강화에 대응하여 녹색해운(Green Shipping)을 실천하기 위한 다양한 노력을 전개하고 있는 중이다. 정부, 해운기업, 조선소, 보험회사 등 다양한 이해관계자들이 힘을 모아 친환경선박 개발을 적극 추진하고 있으며, 선박운항 통제구역을 넓혀가고 있다. 즉 '녹색해운'을 새로운 해운산업 패러다임으로 정착시켜 가고 있다. 따라서 우리나라도 녹색해운패러다임을 신속하고 능동적으로 수용하는 것이 바람직하다. 나아가 이러한 녹색해운을 새로운 성장기반으로 활용하는 구체적인 전략을 마련하여 실천해가야 한다.

구체적으로는 녹색해운 관련 기초연구에 대한 정부지원, 녹색해운 기술을 채택한 선박에 대한 일시적 보조금 지급, 친환경 선박해체기술개발에 대한 지원 등 녹색해운 연구개발을 촉진시켜야 한다. 더불어 전 세계적으로 추진되고 있는 도로운송의 해송전환 정책(Modal shift policy)도 보다 적극적으로 추진하는 것이 바람직하다.

이와 같은 녹색해운 성장기반이 성공적으로 구축된다면, 우리나라는 운송부문 온실가스 배출을 저감시킴으로써 탄소배출 관련 비용을 절감시킬 뿐만 아니라, 녹색해운의 국제경쟁력도 확보할 수 있을 것이다.

6) 내항선사의 근해운송시장 진출 확대해야

내항선사들은 국내운송시장의 성장한계를 극복하고 새로운 성장기반 확보를 위해 외항선사 입장에서 수익성이 낮아 참여가능성이 낮은 근해틈새시장을 발굴하고 적극적으로 시장을 개척해 나가는 것이 필요하다.

현재 근해운송시장에는 광석, 철강제품, 대형구조물, 그리고 석유화학제품, 케미칼 등 특수화물을 중심으로 2,000~4,000톤급 선박을 활용해야 하는 근해운송 수요가 지속적으로 발생하고 있다. 또한 근해지역에 있어 1회 운송수요가 2,000~4,000톤인 중간 규모의 화주들은 외항선 보다 운임이 저렴한 내항선을 선호하고 있다.

따라서 내항선사들은 내·외항 운송을 겸업하는 중대형 선사로 성장한다는 전략하에 선대규모의 확대와 내항선사간 선박운영 단일화를 추진하고 내항선이 경쟁력을 가질 수 있는 근해틈새시장이나 특수화물운송시장을 지속적으로 발굴할 수 있는 전문인력을 확보하는 것이 필요하다.

또한 정부 차원에서도 비교적 규모가 큰 내항선사들이 근해틈새운송시장에 진출하여 사업기반을 확보할 수 있도록 해운법을 개정하여 내항운송과 외항운송의 중간형태인 연근해운송사업을 신설하는 방안을 검토할 필요가 있다.

7) 내항선사의 남북해상운송 참여 확대

최근 남한과 북한의 경제교류가 정체되어 남북해상운송이 크게 위축된 상태이다. 북한산 모래와 광물자원, 그리고 남한의 대북한 지원물자 등이 해상운송 수요의 명맥을 유지하고 있다.

그러나 장기적으로 막대한 운송수요가 예상되는 시장이라는 점에서 정부와 내항선사들의 준비가 필요하다. 특히 개성공단 수출제품 및 원부자재, 북한 광물자원, 대북지원물자, 유류 등은 남북관계 개선 시 급격히 증가할 것으로 예상되는 화물이다.

또한 우리나라 내항해운에서는 1만 톤 이상 대형선박이 수십 척에 불과한 데에다 시멘트운반선, 유조선 등을 제외한 일반화물선이 매우 적은 실정이다. 모래를 제외한 남북한 간 해상운송에서는 대형선박이 주로 활용되어 왔다는 점에서 볼 때 내항선박의 대형화가 필요하다.

따라서 내항선사들은 운항선박의 대형화 및 운항비용 절감을 통해 남북 해상운송을 활성화시켜가야 한다. 남북한 간 도로운송여건이 개선되는 경우 해상운송이 타격을 받을 수 있고, 그 결과로 온실가스 배출이 급증할 우려가 있기 때문에 정부와 내항운송업계는 남북한 해상운송 경쟁력을 미리 강화시켜가는 것이 바람직하다.

아울러 정부는 남북해운합의서에 규정된 남북해사기구를 설치함으로써 정치적 문제가 해상운송에 미치는 영향을 최소화시켜야 하며, 남북한 공동사업을 추진하여 해상운송사업의 안정성을 확보해 나가야 할 것이다.

8) 크루즈시장의 뉴프런티어 개척

현재 우리나라는 항내, 단거리 항로, 특정 관광지에서 유람을 목적으로 하는 유람선과 운송을 목적으로 하는 여객선이 운송시장을 주도하고 있다. 그동안 우리나라에서는 육상 또는 항공 중심의 오락관광이 발전해왔기 때문에 크루즈산업의 경우 걸음마수준에 그치고 있다. 그러나 최근에 와서는 선내에서 관광・유람・레저활동이 가능한 크루즈 여행에 대한 선호도가 크게 높아지고 있다. 특히 외국 크루즈선박의 부산, 제주, 인천항 기항회수가 늘어나고 있으며, 한・중・일을 연계하는 외국선사의 크루즈 서비스가 개발되면서 지방자치단체의 크루즈활성화 관심도가 고조되고 있다.

크루즈사업은 대규모 자본투자가 필요한 사업으로 참여기업이 소수로 제한될 수밖에 없다. 우리나라 여객선사들은 대부분이 자본력이 취약하기 때문에 섣불리 크루즈사업에 뛰어들기 어렵다. 따라서 내항크루즈의 경우

우리나라 해양지역의 특성을 고려한 크루즈 서비스를 개발해야 하며, 국제크루즈사업 진출을 위해 한·중·일 또는 한·중·일과 동남아를 결합한 국제크루즈 서비스를 개발하는 것이 필요하다.

내항크루즈사업 활성화를 위해서는 다양한 크루즈상품 개발, 선상 서비스를 전담하는 숙련선원 확보, 크루즈선박 확보지원 등을 검토해야 한다. 또한 한·중·일을 연계하는 크루즈상품 개발, 대형 크루즈선박 기항을 위한 항만시설 확보, 크루즈선박 유치와 이용객 확대를 위한 국내외 홍보활동 강화, 크루즈사업에 대한 전담기구 설치 등을 통해 국내 크루즈산업의 경쟁력을 강화해 나가야 할 것이다.

9) 해외자원개발 수송시장 참여 강화

우리나라 부정기선 해운(건화물 및 석유류 해상운송산업)은 전통적으로 전용선 및 장기운송계약(COA)을 성장기반으로 활용해 왔다. 그러나 최근에 와서는 이와 같은 전통적 수익모델이 강력한 도전에 직면해 있다. 예를 들어 한국전력 자회사인 발전회사나 철강회사인 포스코가 장기운송계약을 일본선사와 체결하는 등 국제입찰을 통한 원가절감 전략을 추진하고 있기 때문에 우리나라 부정기선 해운의 성장기반에 균열이 발생하고 있는 것이다.

우리나라 해운업계는 국내 대량화주의 포트폴리오 변화를 국제경쟁력 강화의 계기로 활용하는 한편 새로운 경영안정기반을 발굴해가야 한다. 중국경제의 발전이 원자재 블랙홀로 작용하면서 많은 나라들이 자원개발프로젝트를 추진하고 있다. 이 자원개발프로젝트는 막대한 장기수송화물을 산출하기 때문에 부정기선해운의 새로운 경영안정기반으로 자리 잡을 수 있다.

2016년 한 해 동안 우리나라가 추진하는 해외자원개발사업을 통해 창

출될 물동량이 2007년 석유 물동량 2.9배(이하 2007년 기준), 천연가스의 7.7배, 유연탄의 1.2배에 달할 전망이다. 이와 같은 원자재 물동량에 덧붙여 자원개발 시에 소요되는 조달물자까지 고려한다면 해외자원개발 수송시장의 잠재성은 매우 크다 할 수 있다. 나아가 우리나라 해외자원개발 수송시장 외에 외국의 해외자원개발 수송시장에까지 진출한다면 막대한 성장기반이 구축될 수 있을 것이다.

따라서 해운기업·화주·조선기업, 금융회사 등이 동반자관계를 구축하여 자원개발수송시장을 개척해가는 것이 바람직하다. 정부는 관련업체들의 이해관계 조정 및 금융지원 방안을 적극 검토해가야 한다.

10) 개도국해운시장 진출 확대해야

우리나라 선사들이 지속가능한 성장기반을 확보하려면 개도국 해운시장 진출을 강화해야 한다. 세계 교역시장을 지역별 또는 국가군별로 살펴보면 선진국의 수출과 수입 비중이 크게 낮아지고 있는 것을 알 수 있다. 세계 수출시장에서 선진국의 점유비율은 1990년의 57%에서 2008년에 44%로 무려 13.8%나 하락하였다. 그리고 세계 수입시장에서도 선진국의 비중은 1990년의 59.6%에서 2008년에 48.5%로 낮아졌다. 반면에 브라질, 러시아, 인도, 중국 등으로 구성되는 브릭스(BRICs) 그룹의 수출입 비중은 4~5배로 높아졌다. 전 세계 수출시장에서 BRICs 4국의 비중은 1990년 3.1%에서 2008년에 12.9%로 상승하였으며, 전 세계 수입시장의 비중도 1990년의 2.8%에서 2008년에 10.9%로 크게 높아졌다. 최근 외국인 직접투자가 급증하고 있는 아세안, 아프리카, 남미지역의 수출입 교역도 빠르게 신장될 것으로 예상된다.

이상과 같은 세계 교역시장 구조변화를 감안하여 우리나라 선사들은 브릭스시장을 비롯한 개도국시장 진출을 강화해야 한다. 만약 지속적으로

비중이 낮아지고 있는 선진국시장에 계속 집착한다면 지속가능한 성장을 보장받기 어려울 것이다. 그리고 정부는 개도국들에 대한 해운협력외교를 통해 우리 선사들의 개도국진출을 지원해가야 한다.

2. 정책제언

1) 성장엔진의 동력화 및 뉴프런티어 활용 방안 적극 모색 필요

성장엔진이 해운산업의 새로운 동력으로서 자리 매김하기 위해서는 첫째, 새로운 시장을 조성하고 관련시장을 활성화시킬 필요가 있다. 먼저 공공부문의 수요를 최대한 활용하여 시장을 조성해야 한다. 해운산업 구조조정 차원에서 공공기금을 활용하여 매입한 선박의 관리업무를 전문관리회사가 담당하도록 유도한다면 선박관리업 활성화에 도움이 될 것이다. 다음으로는 해운회사들이 근해 틈새시장 및 해외시장을 개척하도록 지원하는 것도 관련시장 확대의 좋은 방안이 될 수 있다. 최근 국토해양부가 추진하고 있는 글로벌 물류네트워크 구축 프로그램과 해외항만개발협력 프로그램을 보다 실용적으로 확대 개편한다면 우리나라 해운기업들의 성장동력 발굴에 도움이 될 수 있다. 또한 녹색해운 관련 기술을 조기에 개발하고 인증체계를 구축함으로써 새로운 시장을 조성할 필요가 있다. 특히 건조중인 선박에 대해 녹색선박의 기준을 설정하고, 기 발주선박의 설계변경을 유도하는 경우 선주들이 적극적으로 참여할 것으로 예상된다. 즉 녹색선박 건조시장이 형성될 수 있을 것이다. 마지막으로는 정부와 공공부문이 해운시황 정보와 조사분석결과를 정기적으로 구매함으로써 관련시장을 형성할 필요가 있다. 시장 조성과 함께 신사업모델을 개발하고 육성함으로써 운항선사 위주의 해운산업 성장모델을 다각화 해 나가야 할 것이다.

둘째, 지식기반 서비스를 성장엔진으로 가동시킬 수 있어야 한다. 이를

위해서는 지식기반서비스 전문인력을 양성해야 한다. 신해운인력을 육성하기 위해서 정부는 핵심인력의 양성을 위한 교육 및 재교육 프로그램을 개발해야 한다. 또한 전문인력을 양성하기 위한 산학연 협력 프로그램을 지원함으로써 민간과 연구소의 인력양성을 촉진할 수 있다. 그리고 다양한 수익모델을 갖춘 중소해운기업이 발전할 수 있도록 중소해운기업 인력도 양성할 필요가 있다. 중소기업이 자력으로 새로운 시장을 개척하거나 뉴패러다임에 적응하는 데는 한계가 있기 때문에 정부를 중심으로 하는 지원팀의 운영이 필요하다.

셋째, 신성장엔진을 가동시키기 위한 다양한 과제를 발굴하고 이에 대한 우선순위를 설정함으로써 추진과제를 전략적으로 추진할 필요가 있다. 시장성숙도가 높고 고용창출효과가 큰 분야를 우선적으로 추진하고, 신규시장 창출이 필요한 분야와 신사업모델의 육성이 필요한 분야는 중장기적인 목표를 설정하여 추진하는 것이 적절하다. 과제를 효과적으로 추진하기 위해서는 2010년 1분기 이내에 국토해양부와의 정책연구협의회를 통해 성장엔진 관련 추진과제와 담당자를 정할 필요가 있다. 각 과제별 추진 팀을 결정하고 포괄적 협의를 위해서 소위 '신성장 전략회의'도 운영할 필요가 있다. 2분기 이후에는 해운산업 장기발전계획에 상기 내용을 포함시키고, 아울러 성과지표 등을 발굴하여 과제를 추진하는 것이 바람직하다.

2) 기대효과

해운산업의 신성장동력 육성으로 기대되는 효과는 정량적 효과와 정성적 효과로 구분될 수 있다. 정량적 효과는 산업정책[88]으로 인한 부가가치

88) 산업정책의 궁극적 목표는 산업의 발전을 통해 경제성장을 촉진하고 나아가 일자리창출과 국민복지증진에 기여하는 것이다. 산업정책은 산업기술기반 조성이나 R&D 지원 등을 통해 국가・지역 혁신체제구축, 신성장동력・주력기간산업 육성, 중소기업 경쟁력 강화, 외국인 투자유치, 벤처기업 창업활성화 등 매우 다양한 정책유형들을 포괄한다(윤윤규

증대 효과, 수출 증대 효과, 일자리 창출효과 등이 있으며 정성적 효과로서는 성장 견인 세력이나 거래 관계의 변화 등 산업생산 패턴의 변화 효과가 검토될 수 있다.

본 연구는 그 간 해운산업의 주력부문에서 상대적으로 소외되었던 선박금융업, 선박관리업, 해운중개업, 내항해운, 개도국 등 자원개발시장 진출 등을 주요 연구 대상으로 하고 있다. 이러한 부문은 연구 자료가 충분히 축적되지 않아 부문 간의 파급효과 등을 감안한 총량적 기대효과를 산출하는데 한계가 있다. 정량적 효과는 이미 제3장과 제4장에서 부문별로 검토한 것이 적절한 것으로 판단된다.

| 표 6-1 | 해운산업 성장 패러다임의 변화

구 분	현 행	신성장동력 육성 후
성장방식	(선박 등) 양적성장	지식기반형 질적 성장
핵심가치	해상운송 주력	운송관련 서비스업 동반성장
성장구조	불안정 양적 성장	지속가능한 질적 성장
경쟁전략	선진국 중심의 점유율 확대	신흥시장 투자 선점

자료 : 문화체육관광부, 「녹색 부국으로 가는 길」, 2008, p. 55 참조, KMI 분석

따라서 신성장동력을 육성함으로써 기대되는 종합적 효과를 해운산업 생산 패턴의 변화에 초점을 맞추어 살펴보면 다음과 같다. 선박 등 요소투입 위주의 성장방식은 금융, 중개, 정보, 연구개발 등 지식기반형 혁신을 중심으로 변화될 것으로 기대된다. 성장의 핵심가치는 운임수입을 목표로 한 해상운송 위주의 성장에서 선박관리, 중개 등의 운송관련 서비스업의 동반 성장으로 변화될 것이다. 성장구조는 호황과 불황의 시황변화에 민감한 불안정안 양적성장 패턴이 지식기반 강화를 통해 지속가능한 질적 성장

외, 「산업정책의 일자리창출 효과 분석」, 한국노동연구원, 2007, pp. 1~4).

을 추구하는 패턴이 될 것이다. 선진국 중심의 점유율 확보 경쟁 양상이 개도국 등 신흥물류시장 투자선점형 경쟁으로 바뀔 것이다. 또한 신성장동력의 육성으로 기대되는 것은 기존의 경쟁우위를 추구하던 전략이 문화, 녹색성장 시대를 대비한 크루즈사업, 녹색성장 연구개발 활성화 등 미래가치 추구형 전략으로 변화될 것으로 기대된다.

참 고 문 헌

<국내 문헌>

고병욱, “우리나라 톤세 제도 도입의 타당성 분석 - 2005년~2007년 간 자료를 중심으로”, 「해운물류연구」, 제62호, 2009. 9.

관계부처 합동, 「신성장동력 기능별 대책(기술, 인력, 중소기업 지원)」, 2009. 5.

국토해양부, 「선박관리업 활성화 방안 연구」, 2006. 7.

국토해양부・기획재정부・금융위원회, 「해운산업 구조조정과 경쟁력 강화 방안」, 2009. 4. 23.

김은수, “영국 해운서비스산업 현황과 시사점”, 「해운과 경영」, 제12호, 한국해양수산개발원, 2009. 12. 9.

김인호, 「다이나믹 매니지먼트와 기업일반이론」, 비봉출판사, 2006.

김종태, “외국의 선박관리업 발전 사례 분석”, 선박관리업 발전전략 세미나, 2009. 5.

단, 「선박환경 관련 IMO 협약이 미치는 영향분석에 관한 연구」, 2009. 7.

문화관광부, 「크루즈 관광산업 발전기반 조성방안」, 2006. 12.

_____, 「크루즈산업 육성을 위한 관광진흥계획」, 2006. 6.

문화체육관광부, 「녹색 부국으로 가는 길」, 2008.

부산광역시, 「해운 비즈니스 클러스터 구축전략 수립 연구」, 2009. 4.

산업자원부, 「제3차 해외자원개발 기본계획(2007~2016)」, 2007. 8.

외교통상부, “우리나라 OECD 개발원조위원회(DAC) 가입을 위한 특별 회의 개최”, 보도자료, 2009. 11. 23.

윤윤규・권순원・김석현・박재민・백필규・엄미정・조영상, 「산업정책의 일자리 창출 효과 분석」, 2007.

이권희, “선박관리업 발전 전략 및 정책과제”, 선박관리업 발전전략 세미

나, 2009. 5.

이윤철・여숙경, “선박관리업 활성화를 위한 관련법령 개선방안”, 「해사법연구」, 제18권, 제2호, pp. 279~282.

임종관, “해운산업 발전에서 선박관리업의 역할과 비전”, 선박관리업 발전전략 세미나, 2009. 5.

전재천, “조선산업 : 선박금융, 2009년 2분기에도 침체 지속”, 대신증권리서치센터.

전형진・고현정, 「국가 친환경 물류체계 구축을 위한 Modal Shift 활성화 방안」, 한국해양수산개발원, 2008. 12.

정필수, “물류선진화의 지름길 R&D에 있다”, 「해양물류연구」 제3권, 한국해양수산개발원, 2009. 7.

중소기업진흥공단, “2009년도 해외기술인력도입 지원사업 공고”, 2009. 1. 5.

중소기업청, “해외시장개척요원 양성사업 세부시행 계획”, 2009. 1.

하반기 CEO초청 해운시황 설명회 발표자료, 한국해양수산개발원, 2009. 9.

한국광물자원공사, “KORES 해외자원개발 진출사례”, 인도-중남미 진출방안 Workshop 발표자료, 2009. 5. 13.

한국선주협회, 「2007 해운연보」, 2008.

_____, 「해운산업 발전을 위한 해운세제 개선방안 연구」, 2009. 2.

한국해사문제연구소, 「해양한국」, 2009. 6, pp. 78~87.

한국해양수산개발원, 「세계 물류 환경변화와 대응방안(Ⅴ)」, 2008.

_____, 「크루즈 관광산업 발전기반 조성방안」, 2006. 12.

_____, 「세계 신흥물류시장 투자와 협력 증진을 위한 국가전략 수립 연구」, 2009. 12.

한바다코퍼레이션, 「국내 해운산업에서 해운중개업 발전에 관한 고찰」, 2008. 6.

한종길, “대량화물의 장기적 거래관계 구축을 통한 일본 선화주의 공생관계”, 「해운물류연구」, 2005. 3.

한종길, “일본선사와 화주 간 거래 관행의 실태에 관한 연구”, 「해운물류연구」, 2008. 12.

해운시황분석센터, 「금융위기 이후 해운시장 동향과 마케팅 여건」, 2009.

<해외 문헌>

Daishin Note & Comment, 12 August, 2009.

Finance & Investment Forum 2009, 10 November, 2009.

Friederike Krieger, “DVB Bank Fund to Target ‘Underpriced’ Ships”, *Lloyd‘s List*, 11th February 2009.

Guardian, “Sailing into the Future of Shipping”, 2008. 2. 24.

Hayman, Brian, Mario Dogliani, Ivar Kvale, Annik Magerholm Fet, “Technologies for Reduced Environmental Impact from Ships - Shipbuilding, Maintenance and Dismantling Aspects”.

IFSL, *Maritime Services 2009*, October 2009.

ISL, *Shipping Statistics and Market Review*, vol. 52, no. 1/2, 2009.

___, *Shipping Statistics Yearbook*, 각 년호.

Jong Seo Yang, “State of the Korean Shipyard Industry and Effects of the Financial Crisis on the Shipbuilding Cluster”, *3rd Annual Korea Ship*

Lloyd's Register, World Fleet Statistics, 각 년호.

Martin Stepford, *Maritime Economics(3rd Ed.)*, Routledge, New York. 2009.

Patrick Hagen, “More than 300 KG ships need rescuing”, *Lloyd's Lists*, November, 2009.

_____, “Poll Reveals Dire State of KG-Owned Vessel Finances”, *Lloyd's Lists*, 16 November, 2009.

Peisley, Tony, “the Future of Cruising - Boom or Bust-A Worldwide Analysis to 2015”, a Seatrade Research.

Profit, Capital Credit, Interest, and the Business Cycle, *Translated by Redvers Opie*, Oxford University Press, 1961.

Ted Petropoulos, “Latest Trends and Developments in Internatioal Ship Finance - Addressing the on-Going Impact of the Credit Crunch”, *22nd Annual Ship Perspective*, vol. 9, no. 4, 1995.

Ted Petropoulos, “Top Banker's Survey”, 22nd Annual Ship Finance & Investment Forum 2009, 10 November, 2009.

<온라인 자료>

EU 홈페이지

ICS 홈페이지(www.ics.org.uk)

STX POS 홈페이지(www.posship.com)

V.Ships 홈페이지(www.vships.com)

WTO 홈페이지(www.wto.org)

국토해양부 홈페이지(www.mltm.go.kr)

법제처 홈페이지(http://www.moleg.go.kr)

한국선박관리업협회(http://www.ksmca.or.kr)

한진 SM 홈페이지(www.hanjinsm.com)

해영선박 홈페이지(www.hms21.com)

해외농업투자센터 홈페이지

우리나라 해운산업의 신성장동력 확보방안 연구

임종관(jkrim@kmi.re.kr)

한국해양수산개발원 물류항만연구본부 본부장

경영학 박사 수료

저서 및 논문

「불황기 해운기업 및 정부의 대응방안 연구」(2009. 12)

「선박환경 관련 IMO 협약이 미치는 영향 분석에 관한 연구」(2009. 7)

김우호(neoport@kmi.re.kr)

한국해양수산개발원 물류항만연구본부 해운시황분석센터 센터장

경제학 박사 수료

저서 및 논문

「불황기 해운기업 및 정부의 대응방안 연구」(2009. 12)

「세계 신흥물류시장 투자와 협력 증진을 위한 국가 전략 수립」(2009. 12)

전형진(chun@kmi.re.kr)

한국해양수산개발원 물류항만연구본부 부연구위원

경영학 박사 수료

저서 및 논문

「선박환경 관련 IMO 협약이 미치는 영향 분석에 관한 연구」(2009. 7)

「도로운송 화물의 해송전환 촉진을 위한 지원방안 연구」(2009. 11)

고병욱(valiance@kmi.re.kr)

한국해양수산개발원 물류항만연구본부 책임연구원

경제학 박사과정(국제경제학)

저서 및 논문

“우리나라 톤세 제도 도입의 타당성 분석 - 2005년~2007년간 자료를 중심으로”, 「해운물류연구」(2009. 9)

“컨테이너 항만하역산업의 과당경쟁 발생요인에 관한 이론 고찰 및 정책적 시사점”, 「해운물류연구」(2009. 6)

김은수(kes1213@kmi.re.kr)

한국해양수산개발원 물류항만연구본부 해운시황분석센터 연구원

경영학 석사

저서 및 논문

「기후변화에 따른 북극해 변화와 대응방안」(2009. 6)

「세계 물류 환경변화와 대응방안(V) -종합편-」(2008. 12)

우리나라 해운산업의 신성장동력 확보방안 연구

2009年 12月 29日 印刷
2009年 12月 31日 發行

編輯兼發行人 姜 淙 熙
發行處 韓 國 海 洋 水 産 開 發 院
서울특별시 마포구 상암동 1652
전 화 2105-2700 FAX : 2105-2800
등 록 1984년 8월 6일 제16-80호

組版 · 印刷 / 정인I&D (02)3486-6791 정가 15,000원

판매 및 보급 : 정부간행물판매센터 Tel : 394 - 0337