

월간

KMI 아시아 오션 리포트

KMI Asia Ocean Report

KMI
2024년 9월 30일
No. 9

이슈와 동향 01

- 해운 전자상거래 플랫폼이 컨테이너 해운시장에 미치는 영향 01
- 전자상거래 해외창고의 발전 현황과 전망 06

해양수산뉴스 12

- 중국 「국가 해양 혁신 지수 보고(2023~2024)」 발표 12
- 중국 국무원, 「중국의 에너지 전환」 백서 발표 12
- 「중국 해양 신흥산업 지수 보고(2023)」 발표 13
- 중국, 「스마트 항만 건설에 관한 지침」 발표 13
- 우한 경제기술개발구, 새로운 발전 계획 추진 14

포커스 16

- 올해 상반기 정기선사의 실적 현황 및 전략 방향 16

통계 및 자료 25

- 경제 일반/주요 컨 항만 물동량/조선 25



한국해양수산개발원 중국연구센터
Korea Maritime Institute China Research Center
발행인: 김종덕 원장 | 총괄: 김태일 센터장 | 감리: 한덕훈 부장



中國 上海市 长宁区 遵义路 100号 南丰城 A-1803



+86-21-6090-0395~6



+86-21-6090-0397



이슈와 동향

해운 전자상거래 플랫폼이 컨테이너 해운시장에 미치는 영향¹⁾

최근 몇 년 동안 인터넷이 다양한 산업과 결합됨에 따라 전통적인 해운업도 인터넷과 점차 결합되면서 해운 전자상거래 플랫폼이 구축되어 해운업에 새로운 활력을 불어넣었다. 현재 대부분 해운 전자상거래 플랫폼은 주로 컨테이너 선복 예약에 집중돼 있으며, 벌크화물 운송이나 유조선 등 다른 운송 방식과 관련된 업무는 많지 않은 편이다. 컨테이너 운송의 적재 및 하역 효율성이 높고 화물 파손 및 화물 오차가 적은 것으로 복합운송에 더 적합하며 고객에게 원스톱(One-stop) 서비스를 제공하는 데 더 편리하다.

2023년 중국 항만 컨테이너 물동량은 전년 대비 4.9% 증가한 3.1억 TEU를 기록했으며, 2018년 대비 23.5% 증가했다. 중국 국내 경제가 회복됨에 따라 컨테이너 운송량도 해마다 증가하고 있고 운송 수요도 지속적으로 늘어나고 고객 수량과 선복 주문량도 상승세를 보여주었다. 교통 운송업 중에 항공업과 택배업은 미리 전자상거래 운영에 들어서 있는데, 매년 늘어나고 있는 컨테이너 운송량에 대비하기 위해 디지털 전환으로 운영 모델의 전면적인 변화를 추진하고 있다.

1. 해운 전자상거래 플랫폼 개황

해운 전자상거래 플랫폼은 기업이 만든 인터넷 선복 주문 플랫폼이고 고객이 플랫폼을 통해 등록 인증, 선적일 및 운임 조회, 주문 지불, 화물 추적, 전자상거래 플랫폼으로부터 개발된 다른 파생 상품을 사용할 수 있다.

전자상거래는 수직 업무 플랫폼과 제3자 플랫폼으로 나누어져 있다. 수직 업무 플랫폼은 선주가 구축한 자체의 플랫폼이다. 제3자 플랫폼은 기업이 직접 구축한 플랫폼이며 선주와의 협력으로 선주, 포워드, 공급업체를 위해 소통의 통로를 만들었다.

컨테이너 운송 수요의 급속 증가에 따라 신속하고 신뢰할 수 있고 투명한 운송 서비스에 대한 고객의 요구가 날로 증가하고 있으며, 이는 해운 전자상거래 플랫폼의 발전 기회를 제공하고 있다. 해운기업의 디지털 전환에 대한 정부의 지원 정책과 빅데이터 및 인공지능 등 부단히 발전되고 있는 정보기술은 해운 전자상거래 플랫폼의 완비 및 혁신에 모두 유력한 지원을 제공하고 있다.

전자상거래 플랫폼을 구축한 기존 기업들은 해운기업이 출범한 Pan-Asian E-commerce Platform(泛亚电商), ESHIPPING E-Platform(一海通), 안통물류 선복 주문 플랫폼(安通物流订舱平台), 포워드가 구축한 Sinrotransbooking(海运订舱网),

2024년 9월 30일

제 9 호

1) 葛旭(2024.8.26), 浅谈航运电商平台对集装箱航运市场的作用和价值, 中国航务周刊, 2024년 제35호.



이슈와 동향

JCtrans Network(锦程物流网), 인터넷 회사가 출범한 윈날(运哪儿), 쾌창망(快舱网) 등이 있다. 이 가운데 선주가 구축한 대형 전자상거래는 풍부한 자원, 선진한 기술과 우수한 서비스로 시장에서 선도적인 지위를 차지하고 있다. 여러 중소형 플랫폼은 세부 분야에서 자리를 잡았으며 지역적인 경쟁 우위를 형성했다.

2. 해운 전자상거래의 작용 및 가치

1). 기본 기능 통합으로 신속하고 편리한 주문 서비스 제공

고객은 전자상거래 플랫폼을 통해 등록 인증, 선적일 및 운임 조회, 주문 지불, 서류 정정 및 반송 등을 할 수 있고 특히 화물 추적도 가능하다. 이를 통해 업무 프로세스의 표준화, 가시화, 지능화를 실현했고 모든 선박 예약 절차를 포함시켰다. 선주는 전자상거래 플랫폼을 통해 운임 변화, 항로 조정, 선박 판매 상황을 적시에 업데이트할 수 있어서 고객이 가장 빠른 시간 안에 핵심 정보를 파악할 수 있고 바로 선박을 예약할 수 있다. 이를 통해 고객이 운송 계획을 만들 때 선박 예약의 효율성을 높일 수 있고 선주와 고객 간의 소통을 촉진할 수 있으며 서비스 수준을 향상시킬 수 있다.

2). 빅데이터 분석으로 마케팅 및 회사 운영의 개성화 촉진

빅데이터를 통해 개성화 마케팅을 실현할 수 있다. 시스템은 고객의 검색 내용, 결제 방식, 주문 습관 등 정보를 수집하고 고객 행위에 대한 분석을 통해 마케팅 전략을 형성한다. 빅데이터 분석을 통해 고객의 운송 수요를 미리 판단할 수 있다. 예컨대, 매년 7~8월 창장 하류지역의 밀과 벼가 익으면 양저우(扬州)와 타이저우(泰州)를 통해 푸젠(福建)과 광둥(广东)으로 배송되는데, 이 기간에 곡물을 위한 선박 예약 수요가 늘어난다. 다른 예로 들면, 톈진(天津)에서 전국 각지로 발송되는 고철(Strip Steel) 화물, 또는 우한(武汉)에서 푸젠으로 발송되는 대형 석재는 컨테이너를 쉽게 파손시킬 수 있는데, 시스템이 이러한 규칙을 포착하면 사전에 고객에게 맞춤형 노선을 추천할 수 있고 컨테이너 상자 보험도 추천할 수 있다.

또한, 빅데이터 분석을 통해 고객별로 운임을 다르게 지정할 수 있다. 가격에 민감한 고객은 우대 가격으로 끌어들이고, 가격에 민감하지 않지만 운송 서비스에 대한 요구가 높은 고객을 만나면 회사의 경영 수익을 적절하게 증가시키는 동시에 고객의 요구를 최대한 충족시키고 좋은 서비스를 제공하도록 한다. 예를 들면 고객 화물을 위해 깨끗한 컨테이너를 제공한다.

이와 더불어 빅데이터를 통해 선주의 선박 수송력 수요를 예측할 수 있다. 전자상거래 플랫폼은 빅데이터에 기초한 선박 수송력 수요 예측 모델을 수립하고 선사의 적절한



이슈와 동향

경영 전략 수립에 도움을 줄 수 있다. 정확한 계산으로 선사의 선복 이용률을 극대화할 수 있고 고객의 운송 수요를 만족시킬 뿐만 아니라 경제적 이익도 보장할 수 있다.

3). 기업 수익 모델 다양화

해운기업에게 해운 전자상거래는 기업의 수익 모델을 어느 정도 다양화할 수 있으며, 영업수익 범위를 확대할 수 있다. 전자상거래 플랫폼이 완비되면서 운영 모델도 지속적인 혁신을 거쳤다. 업무 범위는 운송뿐만 아니라 인터넷 금융, 빅데이터 분석 등 파생 상품 및 부가가치 서비스로 확대하고 있다. 전자상거래는 선주의 고객 행위 분석과 운송 수요 예측, 또는 기업의 운임 책정과 선복 투입에 도움을 줄 수 있다. 맞춤형 마케팅을 통해 더 많은 고객이 전자상거래 플랫폼을 통해 선복을 예약하도록 하며, 거래량을 증가시키고 수익 모델을 다양화시킨다.

또한, 전자상거래 플랫폼은 광고 투입으로 수익을 얻을 수 있고 운임을 먼저 받은 후 유동 자금으로 이자를 발생시키고 수동적인 소득도 얻을 수 있다. 이는 해운 업스트림 및 다운스트림 산업체인을 이어주고 자원을 효과적으로 통합하며 더 풍부한 수익 모델을 창출할 것이다.

4). 업계의 혁신 발전 추진

해운 전자상거래 플랫폼이 새로 부상된 업태로서 그의 발전과 성장은 기술 혁신의 힘을 많이 입었다. 전자상거래 플랫폼은 새로운 기술을 유입하고 새롭게 응용하고 있다. 예를 들면, 사물 인터넷, 빅데이터, 인공지능, 블록체인 등 신기술이 컨테이너 운송 분야에 이용되며, 이는 컨테이너 운송 시장의 디지털 전환 및 스마트화 업그레이드를 촉진할 수 있다. 또한 해운 전자상거래는 서비스 모델을 부단히 혁신하고 업무 프로세스를 최적화시키며 컨테이너 운송 시장에 새로운 활력과 지속 성장의 포인트를 가져주었다.

3. 도전 및 대응책

1). 컨테이너 운송의 특수성과 복잡성

첫째, 중국 국내 컨테이너 해상 운송은 주로 포워더와 제조업체 등 기업을 고객 대상으로 하며, 기본적으로 B2B 거래 모델을 사용한다. 이는 거래 규모가 크고 절차가 많으며 계약 체결과 지불 결산 등 여러 절차를 포함한다.

둘째, 고객을 위해 전과정 운송 서비스를 제공하려면 해운, 철도와 도로 운송을 결합시켜야 한다. 이는 여러 복잡한 운송방식과 여러 참여자들이 포함되며, 고객(포워더를 가리킴)은 수하인, 선주의 판매 대리인, 고객 서비스 인원, 컨테이너 관리자, 차량대,



이슈와 동향

터미널, 보험회사 등 참여자들이 포함된다.

셋째, 상품이 다양성을 지니고 있다. 컨테이너 종류에 있어서는 20피트와 40피트 드라이 컨테이너로 나누어져 있을 뿐만 아니라 각종 특수 유형 컨테이너도 포함된다. 운송 화물은 일반 화물 외에 냉장화물, 대형화물, 소화물 및 위험화물 등이 있는데, 화물 종류에 따라 다른 포장 기술과 포장 형식이 있다.

넷째, 운송 잡비도 다양하다. 운임 외에는 유류할증료, 항만 부대비(Port Surcharges, 港雑費), D/O(Delivery Order) 비용, 컨테이너 부대비용 등 일련의 해운비가 있고, 또는 채선료, 컨테이너 수리비 등 비용도 발생할 수 있다.

위의 복잡한 상황을 고려하면, 해운 전자상거래는 다른 성공적인 전자상거래 운영 모델을 참고하거나 그대로 따를 수 없는 것이다. 해운업 자체의 특수성과 복잡성을 고려해 기술 투입을 강화하고 정보 대칭을 촉진하여 자원 통합으로 온라인과 오프라인 연동을 실현하며 규범화되고 완비된 서비스 체계를 형성해야 한다.

2). 서비스 모델 혁신 부족

전자상거래 온라인 판매와 전통적인 오프라인 판매는 아직 상호 촉진할 수 있는 좋은 국면이 형성되지 않았으며, 업무 처리를 전자화할 뿐이고 전자상거래의 진정한 가치를 발휘하지 못하는 상황이 쉽게 나타날 수 있다. 고객은 전자상거래 플랫폼을 통해 항로 및 운임 정보를 알아본 후 익숙한 오프라인으로 돌아가 거래를 진행하기도 하다. 온라인과 오프라인 간의 차별화가 강하지 않고 전자상거래가 고객을 끌 수 있는 매력이 아직 부족한 것은 서비스 모델에 대한 혁신이 아직 부족하기 때문이다.

전자상거래 플랫폼의 조작 모델을 최적화 및 단순화시키고 다양한 마케팅 활동을 펼쳐 맞춤형 마케팅 전략을 실시할 필요가 있다. 또한 고객에게 선복 현황 및 운임 추세 등 고객이 관심을 갖고 있는 최신 업계 정보를 제공해야 한다. 그리고 예약 절차를 최적화시키고 고객에게 오프라인 거래와 다른 선복 예약 체험을 제공해 고객 충성도를 강화하도록 한다.

3). 시장 경쟁 격화

해운 전자상거래 플랫폼이 연이어 나타나면서 시장 경쟁이 더욱 치열해지고 있다. 각 전자상거래 플랫폼은 시장 점유율을 선점하기 위해 가격 경쟁, 서비스 업그레이드 등 전략을 취하고 있다. 그럼에도 불구하고 고객이 오프라인을 통해 계약 가격으로 선복을 예약하는 것을 유도할 수 밖에 없는 상황에 처해 있고 고객에게 보다 은밀한 방식으로 실제 가격 견적을 제공하는 경우가 많다. 이는 원래 모델로 되돌아가게 하여 전자상

2024년 9월 30일

제 9 호



이슈와 동향

거래도 그의 가치를 잃어버리게 될 수 있다.

따라서 전자상거래 플랫폼은 차별화된 경쟁 전략을 모색해야 하며, 특정 서비스 제공, 고객 체험 최적화, 브랜드 이미지 제고 등 방식으로 경쟁자와 차별화해야 한다. 예를 들면, 맞춤형 물류 해결방안을 제공하고 고객 서비스 반응 속도를 높이며 서비스의 품질을 향상시킨다.

4. 미래 전망

첫째, 시장 수요는 지속적으로 증가할 것으로 보인다. 글로벌 무역 활동이 활발해지면 해운업은 무역 활동의 중요한 일부로서 화물 운송 수요도 지속적으로 늘어날 것이다. 해운 전자상거래 플랫폼은 다양하고 고효율적인 물류 서비스 제공을 통해 고객과 운송업체 사이에 다리를 만드는 데 중요한 역할을 하고 있다. 시장 수요 증가에 힘입어, 전자상거래에 더 많은 기회와 발전 공간을 가져줄 것이다.

둘째, 디지털 전환과 기술 혁신은 해운 전자상거래 발전을 촉진하는 핵심 요소들이다. 해운 전자상거래 플랫폼은 디지털 전환 및 업그레이드를 가속화할 것이고 빅데이터, 인공지능 및 클라우드 컴퓨팅 등 선진 과학기술로 물류 서비스 과정을 최적화시키고 고효율적인 지능화 운영을 실현할 것이다. 예를 들면, 스마트 배치 및 스마트 컨테이너 관리 시스템 등을 도입하여 선박 및 컨테이너에 대한 실시간 배치와 모니터링을 실현하고 운송 효율성을 높이며 서비스 수준을 최적화한다.

셋째, 복합운송은 업무 확대에 도움이 될 것이다. 복합운송은 컨테이너 운송의 중요한 발전 방향 중 하나이다. 전자 상거래 플랫폼은 복합운송 업무를 적극 확대할 것이고 철도, 도로, 수로 등 다양한 운송 방식을 통합시켜 고객에게 더 편리한 물류 해결방안을 제공할 것이다. 이는 물류비를 절감하고 운송 효율성을 높일 수 있을 뿐만 아니라 플랫폼의 업무 범위와 시장 공간도 확대할 수 있다.

넷째, 중국 정부가 제시한 ‘탄소피크’ 및 ‘탄소중립’ 목표를 실현하기 위해 녹색 물류는 해운 전자상거래의 발전 방향이 될 것이다. 향후 해운 전자상거래 업체는 운송 노선을 최적화하고 운송 과정에서 발생한 탄소배출을 줄이고 지속 가능한 발전을 실현함으로써 플랫폼의 이미지와 경쟁력을 향상시킬 것이다.

작성자 : 진선선 중국연구센터 중급연구원

(이메일 : chenshans@kmi.re.kr)

2024년 9월 30일

제 9 호



이슈와 동향

전자상거래 해외창고의 발전 현황과 전망²⁾

글로벌화와 인터넷 기술의 발전으로 국가간(크로스보더) 전자상거래는 신흥 무역 모델이 되었다. 국가간 전자상거래의 발전을 촉진하고 관련 공급망 서비스 수준을 향상시키기 위해 해외창고가 등장했다.

최근 몇 년 동안 해외창고는 급속한 발전을 이루었으며, 글로벌 물류 공급망 체계의 중요한 일부분이 되었다. 이는 물류 효율성을 효과적으로 제고하는 동시에 물류비를 절감할 수 있고 고객 만족도를 높일 수 있고 공급망 수준과 산업 경쟁력을 강화할 수 있다.

1. 해외창고의 개념 및 유형

해외창고는 국내 기업이 해외에 설치한 창고 시설을 가리킨다. 국내 기업은 국가간 전자상거래 무역 과정에서 이미 상품을 목표 시장 국가로 내보내고 현지에서 창고를 설립해 상품을 보관한다. 그 후에 현지 판매 주문에 따라 현지 창고에서 상품을 분류하고 출하한다. 해외창고 유형은 △제3자 해외창고 △판매자 자체가 설립한 창고 △플랫폼 창고 △본토 창고 등 네 가지로 나눌 수 있다.

① 제3자 해외창고

해외창고 중 가장 먼저 나타난 모델이며 현재 보편적으로 쓰고 있다. 전문적인 전과정 서비스를 제공할 수 있다는 것은 그의 장점이다. 퍼스트마일(First Mile), 세관 신고, 해외창고 보관, 창고 내의 작업, 최종 배달, 상품 교환 및 반품 등 과정을 포함하며, 기업의 관련 비용을 절감할 수 있다. 이는 여러 협력 파트너가 관련되어 있기 때문에 소통이나 조정 과정에서 어려움이 생길 수 있다.

② 판매자 자체가 설립한 창고

이는 판매자가 해외에서 직접 창고를 설립한 것을 의미한다. 판매자가 소유하고 있기 때문에 스스로 통제하고 관리할 수 있어 융통성이 있다는 것이 가장 큰 장점이다. 그러나 자체가 설립한 창고는 리스크와 비용 문제도 수반된다. 판매자는 자기 스스로 창고 보관, 세관 신고, 물류 운송 등 문제를 해결해야 하는데, 특히 관련 세관, 법무, 세무 등 문제가 번거로울 수 있다.

2024년 9월 30일

제 9 호

2) 万英(2024.8.26), 跨境电商海外仓高质量发展探究, 中国航务周刊, 2024년 제35호.



이슈와 동향

③ 플랫폼 창고

플랫폼 창고는 전자상거래 플랫폼이 자체적으로 설립하거나 지정한 물류 시스템이다. 아마존 FBA(Fulfillment By Amazon)는 그 예로 들 수 있다. 판매자는 마케팅 홍보, 할인 행사, 상품 클릭수, 상품 회전 등 프론트 엔드(front-end) 운영 상황만 지켜보면 되고 백 엔드(back-end) 운영은 아마존에 맡기면 된다. 이는 사용자에게 일련의 구매-입고-판매 및 파기 서비스를 제공하고 아마존 사이트에 있는 상품의 순위를 높이고 특색 판매자가 되도록 도와준다.

그의 장점은 전자상거래 플랫폼과 긴밀히 연결되어 있어서 판매자가 ‘거래+물류’의 일체화 서비스를 누릴 수 있다는 것이다. 브랜드가 믿을 만한 것이고, 창고가 전 세계에 분포돼 있으며 상품 배달도 신뢰할 수 있다. 또한, 플랫폼 창고는 제3자 물류업체에 대한 나쁜 평가로 인해 판매자의 가게 점수에 영향을 미치지 않을 것이다. 플랫폼 창고가 주로 플랫폼에 입주한 판매자를 위해 서비스를 제공하기 때문에 판매자가 다른 플랫폼에서 판매할 수 없게 할 수 있어 고객층을 독점하는 문제가 생길 수 있다.

④ 본토 창고

본토 창고는 현지에서 설립된 물류 기업이며, 풍부한 업계 경험을 가지고 시장에 대해 익숙하다. 효율이 높은 것은 그의 장점이고, 효율적이고 신뢰할 수 있는 물류 서비스를 제공할 수 있다. 그러나 판매자가 여러 지역의 창고와 협력해야 하는데, 관리 및 조정의 복잡성을 증가시킬 수 있다.

2. 국가간 전자상거래 해외창고의 발전 현황

현재 중국의 해외창고 건설은 활발히 진행되고 있다. 공공 창고이나 기업이 자체 설립한 창고이나 모두 규모와 품질에 있어 성과를 거두었고 기능도 다양해지고 있다.

1). 정책 지원

올해 중국 정부가 발표한 「정부업무보고」에서 “국가간 전자상거래 등 새로운 업태의 건전한 발전을 촉진하고 해외창고의 구도 배치를 최적화하여 가공무역의 업그레이드를 장려한다”고 제시했다. 올해 5월 24일 상무부(商务部) 등 9개 기관이 「전자상거래 수출 확대, 해외창고 건설 추진에 관한 의견」을 내놓았으며, 국가간 전자상거래 경영 주체 적극 육성, 금융 지원 확대 등 정책 조치를 마련했고 해외창고의 건설과 발전을 한층 더 촉진할 것이다. 또한 각 지방 정부도 국가간 전자상거래 해외창고 건설을 지지하고 있다. 장쑤(江苏)성은 ‘장쑤 공공 해외창고 서비스 연맹’을 설립했고 상하이(上海)시는 해외창고의 공동 건설 및 공유를 장려하고 있다.

2024년 9월 30일

제 9 호



이슈와 동향

2) 해외창고 수량 급증

통계 데이터에 따르면, 중국 B2C 수출 전자상거래는 해외창고의 물류 해결방안으로 시장규모가 2018년의 486억 위안에서 2023년의 2,039억 위안으로 뚜렷한 성장을 이루었으며, 연간 복합성장률은 33.2%에 이르렀다. 2028년에 시장규모가 3,870억 위안, 복합성장률이 13.7%로 예상하고 있다. 이런 수치는 해외창고가 국가간 전자상거래에 있는 중요성과 발전 잠재력을 설명할 수 있고 해외창고 모델의 거대한 시장 잠재력을 보여주었다.

3). 지역 분포 불균형

현재 중국의 해외창고는 주로 유럽, 북미, 호주 등 선진국가에 분포돼 있으며, 이 국가들에 있는 해외창고는 전 세계 해외창고 전체 면적의 85%를 차지한다. 현재 일부 수출 기업들이 중동, 아프리카 및 라틴 아메리카 등 신흥 시장을 적극 확대하고 있지만 해외창고 건설에는 발달한 네트워크와 교통 물류 등 시설이 필요하고 동시에 일정한 판매량이 있어야 해외창고의 안정한 운영과 수익성을 보장할 수 있다. 만약에 국가간 전자상거래 플랫폼과 브랜드 업체들은 이런 지역에서 주문에 대한 처리 속도가 느리면 고객의 만족도를 떨어뜨릴 수 있다.

4). 외국 정부의 엄격한 관리

2024년은 중국 국가간 전자상거래 해외창고 건설의 피크 기간이다. 정부로부터 다국적 기업, 물류기업, IT기업까지 모두 해외에 자체의 해외창고를 설립했다. 이와 동시에 국가간 전자상거래 수출의 발전에 따라 외국 정부도 다른 태도를 보이고 있다. 중국의 국가간 전자상거래 발전, 특히 해외창고 건설은 목적국 본토의 상업과 도소매업에 일정한 시장 충격을 가져줄 수 있다. 따라서 유럽과 미국 정부는 최근 2년 동안 해외창고에 대한 관리가 점차 엄격해지고 있고 화물의 통관, 세금 징수, 상품 검증 등 핵심 절차에 개입하며 해외창고의 세무 및 법무 리스크를 증가시켰다.

5). 디지털 전환의 추세

국가간 전자상거래의 급속 발전에 따라 디지털화 해외창고를 설립할 필요가 있다. 디지털 해외창고의 건설은 고효율적인 정보화 플랫폼과 스마트 물류 시스템에 의지해야 한다. 정부가 해외창고의 디지털화 추진을 호소하면서 일부 선두 해외창고 기업들이 이미 디지털화 과정에 들어섰다. 예를 들면, 종텡그룹(纵腾集团)은 빅데이터 알고리즘, 시각, 로봇 및 디지털 트윈 등 기술로 스마트 창고를 구축하고 있다. 이창테크(易仓科技)는 국가간 전자상거래 ERP, 국제물류 TMS, 해외창고 WMS와 국가간 유통 M2B



이슈와 동향

등 관리 시스템을 개발하고 있다.

3. 해외창고 발전 과정에서 나타난 문제들

1). 제고와 코스트에 대한 부담

해외창고는 고객 체현, 빠른 화물 출하, 효율적인 공급망 등에 있어 뚜렷한 우위를 가지고 있지만 국가간 전자상거래 경영업체, 특히 중소기업에게 가져준 압력과 리스크도 매우 큰 것이다. 우선 재고의 압력이 있다. 선발송 방식으로 화물을 해외로 수출할 경우 해외창고에서 상품이 잘 팔리지 않는 문제가 종종 발생할 수 있는데, 이때 상품은 다시 국내로 반송하기 어렵다. 상품을 선정할 때 시장 정보 파악에 오류가 생기면 상품 판매 부진을 초래할 수 있고 대량 화물이 창고로 밀려들어 수익 증가를 이룰 수 없을 뿐만 아니라 창고 보관비도 증가시켰다.

2). 물류 배달 불안정

해외창고의 물류 배달은 가장 중요한 일환이며 상품 인도의 속도와 운송비에 영향을 미칠 수 있다. 해외창고는 물류 배달 과정에서 여전히 불안정 요소가 있으며, 낮은 물류 배달 효율성, 통일되지 않은 물류 서비스 수준, 어려운 실시간 물류 동태 조회 등은 자주 나타난 문제들이다. 이는 창고 보관 업무의 정상적인 진행에 영향을 미칠 수 있다. 따라서 해외창고는 물류 배달의 효율성을 보장하기 위해 물류채널, 배송 속도, 물류비 등 여러 요인을 고려해야 한다.

3). 인원의 전문성 부족

해외창고에는 전문성이 높은 관리자 및 운영자가 필요하지만 현재 인력의 자질과 전문성이 여전히 부족한 편이다. 이는 해외창고의 서비스 품질과 효율성에도 영향을 미칠 것이고 소비자의 체험감도 낮출 수 있다.

4). 현지화 운영의 어려움

다른 국가와 지역의 문화 배경, 소비 습관과 가치관에는 뚜렷한 차이가 있으며, 상품에 대한 선호도, 포장 방식, 할인 수단 등에 대해서도 특정 요구 사항이 있다. 또한 국가와 지역마다 법률과 규정이 다르므로 해외창고 운영에 대한 요구 사항과 제한도 다른 것이다. 예를 들면, 어떤 국가가 수입 상품에 대한 안전 기준, 지적 재산권 보호 등에 대한 규정이 엄격하며, 만약에 해외창고가 이런 요구 사항을 만족하지 못한다면 큰 법적 리스크에 직면하게 된다.

2024년 9월 30일

제 9 호



이슈와 동향

5). 품질 관리 미흡

해외창고는 상품에 대한 품질 검사, 라벨링, 포장 등 관리를 해야 하는데, 현재 여전히 불안정 상품 품질과 일관되지 않은 품질 검사 표준 등 문제가 존재한다. 이는 상품 반품률을 증가시키고 고객 만족도를 떨어뜨릴 수 있다.

4. 중국 해외창고의 지속적인 발전을 위한 추진 방향

1). 해외창고의 전 세계 구도 배치 최적화

각국의 수출입 구조 특성을 고려해 실제 수요에 따라 해외창고를 설립하고 ‘일대일로’ 국가·지역 등 신흥 시장의 기회를 심도 있게 발굴할 필요가 있다. 해외창고 기업이 상품의 유형과 지역별 수요에 따라 해외창고 구도 배치를 지속적으로 최적화시키고 글로벌 서비스 네트워크를 완비해야 한다. 특히 구미 등 전통시장의 해외창고 구도 배치를 최적화시키고 공급망의 전체 수준을 제고하여 서비스 수준을 향상시키도록 한다. 또한 아프리카, 남미, 아세안, 중동 등 신흥 전자상거래 시장에서 기업이 해외창고를 배치할 수 있다.

2). 고효율적이고 편리한 물류 체계 구축

중국 공산당 제20차 당대회 보고에 따르면, 사물인터넷을 발전시키고 고효율적이고 편리한 유통 체계를 구축해 물류비를 절감한다고 제시한 바가 있다. 또한 시진핑(习近平) 총서기는 중앙재경위원회 제8차 회의에서 현대 유통 체계의 구축을 통합적으로 추진하고 새로운 발전 구도 구축을 위해 뒷받침해준다고 강조한 바가 있다. 기업은 안정하고 신뢰할 수 있는 물류 서비스를 제공하기 위해, 현지 인프라 시설에 대한 전면적인 평가를 실시해야 하며 풍부한 국제물류 경험과 자원을 지닌 협력 파트너를 선택해 장기적인 협력 관계를 맺어 양호한 정보 교환 메커니즘을 구축해야 한다. 또한 물류 추적 시스템을 구축해 화물 위치 및 상태에 대한 실시간 추적으로 생긴 물류 문제를 즉시 해결하도록 한다.

3). 관련 전문 인재에 대한 육성 강화

해외창고 업무에 종사하는 인원은 종합적인 응용 능력을 갖추어야 하며, 해외창고 관리 절차, 창고·물류 지식, 국제물류 운송의 절차 및 규범 등을 파악해야 한다. 또한 국가간 전자상거래 관련 업무를 처리할 수 있는 자는 좋은 외국어 의사소통 능력도 갖추어야 한다. 그러나 현재 중국은 이 분야의 전문 인재가 여전히 부족한 것으로 해외창고의 혁신과 발전을 크게 제한하고 있다. 따라서 학교와 기업 간의 협력으로 기업 학원과 실천·훈련 기지를 설립하고 학생들에게 현장 체험과 실습 기회를 제공할 필요가 있다.

2024년 9월 30일

제 9 호



이슈와 동향

또한 기업 멘토는 인재 양성 방안의 수립에 참여하고 이에 따라 과정 수업을 조정하여 요구에 부합한 해외창고 전문 인재를 양성하도록 한다. 그리고 필요에 따라 해외창고의 고급 관리 인재를 유입하고 전문화 관리 수준을 높이도록 한다.

4). 해외창고 서비스의 현지화 추진

첫째, 시장 조사를 통해 현지 소비자의 쇼핑 습관, 선호도 및 문화 차이를 파악하고 해외창고의 현지화 운영을 위해 데이터를 제공한다. 둘째, 시장 조사 결과에 따라 현지 시장 수요에 맞추는 상품 선정, 포장, 가격, 할인 행사 등 현지화 전략을 제정한다. 셋째, 진출 국가의 관련 정책 및 법규를 엄격히 준수하고 국가간 전자상거래와 관련된 해외 국가의 정책 변화를 항상 지켜보며 기업의 합법 경영을 추진하도록 한다.

5). 업스트림과 다운스트림 산업 자원 통합

우선, 애프터서비스를 강화해야 한다. 애프터서비스 센터를 설립하고 국가간 전자상거래 판매자에게 상품 반품·교환, 상표 교체, 재포장, 출하 대행 등 서비스를 제공하고, 또한 입고 품질 검사, 온라인 상품 진열, 재고 관리, 수주, 피킹, 점검, 다채널 배송 등 서비스를 제공하며, 거래 비용과 리스크를 줄이도록 한다. 이와 동시에 기업은 시장 수요에 따라 서비스 범위를 점차 확대해 해외창고의 종합 경쟁력을 높여야 한다.

또한, 빅데이터를 활용해야 할 필요가 있다. 구매-입고-판매 데이터에 대한 분석을 통해 참고할 수 있는 상품 유통의 일수를 빠르게 계산하고 사용자의 업무 운영 효율성을 높이도록 한다. 상품 재고를 실시간 추적하고 재고 판매의 가능 일수를 제공해 품질 등 상황 발생을 피하도록 한다. 상품 수취지역의 주문량 순위를 통해 상품 인기 지역을 빠르게 파악하고 창고 배치와 배송 전략을 완비시킨다. 상품의 재고 시간을 실시간 업데이트하고 재고 연령(Inventory Aging) 정보를 직관적으로 표시함으로써 사용자가 적시에 운영 전략을 조정하고 재고 축적을 방지하도록 한다. 부적절한 포장이나 물류 선택 등으로 인한 추가 비용 발생을 방지하기 위해 상품 포장을 섬세하게 관리해야 한다. 그리고 애프터서비스 데이터를 실시간 추적하고 반품 비율 및 반품 창고의 분포 등 정보를 제공함으로써 기업이 효과적인 예방 조치를 수립하고 고객 체험을 개선하여 반품률을 줄이는 데 도움이 되도록 한다.

2024년 9월 30일

제 9 호

작성자 : 진선선 중국연구센터 중급연구원

(이메일 : chenshans@kmi.re.kr)



해양수산 뉴스

중국 「국가 해양 혁신 지수 보고(2023~2024)」 발표

- 중국 자연자원부 제1해양연구소가 주도하여 국가해양정보센터 등 기관들이 함께 만든 「국가 해양 혁신 지수 보고(2023~2024)」가 최근 발표됨
- 이 보고서에 따르면, 중국 연해지역은 해양생산 총액과 R&D 경비가 현저한 증가를 보여주어 혁신 활동 전개를 위한 든든한 보장을 제공하고 있음. 특히 해양 과학기술 분야에서 정부의 정책 지원과 자원 배치를 통해 해양 혁신 생태계를 개선했음
- 2023~2024년 중국 해양경제 총량이 역사 최고치를 기록했고 해양경제 발전에 대한 해양 과학기술 혁신의 기여도가 크게 증가함. 특히 해양 신흥산업과 첨단기술 산업 분야에서 과학기술 혁신은 산업 구조조정과 경제 성장 방식의 전환을 이끌었음
- 해양 혁신 지수 득점 순위에 따라 중국 연해지역을 4개 그룹(등급)으로 나눔. 제1그룹은 광둥(广东), 산둥(山东), 상하이(上海), 하이난(海南)과 장쑤(江苏), 제2그룹은 푸젠(福建)과 저장(浙江), 제3그룹은 광시(广西), 랴오닝(辽宁), 제4그룹은 텐진(天津)과 후베이(湖北)임
- 동부 해양경제권의 지역 해양 혁신 지수가 가장 높은 것으로 나타났으며, 동부와 남부 해양경제권의 해양 혁신 능력이 비교적 강하고 북부는 비교적 약한 것임

<https://mp.weixin.qq.com/s/YI0aUm3hgsqZtH2Z2ceqw>

중국 국무원, 「중국의 에너지 전환」 백서 발표

- 지난 8월 29일 중국 국무원 신문판공실(新闻办公室)은 「중국의 에너지 전환」 백서를 발표함. 2023년 중국 청정에너지 소비 비중은 26.4%로 2013년에 비해 10.9%p 높아짐
- 지난 10년 동안 신규 증가된 청정에너지 발전량은 사회 전체 발전량의 50% 이상을 차지함. 2023년까지 풍력 및 태양광 발전의 설비규모가 10년 전에 비해 10배 증가했으며, 청정에너지 발전 설비규모가 전체 설비규모의 58.2%를 차지함
- 또한, 해상풍력 발전의 규모화 및 클러스터화 발전을 추진하고 있고 2023년까지 누적 설비규모는 3,728만kW에 달했으며, 석유·가스 플랫폼 등 전통 에너지의 생산개발에 녹색 전력을 공급하고 있음

<https://mp.weixin.qq.com/s/LBqZxZ8GqCqanGgQXLRKQQ>

2024년 9월 30일
제 9 호



해양수산 뉴스

「중국 해양 신흥산업 지수 보고(2023)」 발표

- 최근 「중국 해양 신흥산업 지수 보고(2023)」가 발표됐으며, 이는 중국 칭다오시 과학기술정보연구원(青岛市科学技术信息研究院), 국가해양정보센터, 완론허지수(万链指数)정보회사가 공동으로 발간한 것임
- 인력 투입, 과학기술 혁신력 등 4개 차원에서 연구 인원수, 발명 특허 신청 수 등 10개 지표로 평가 체계를 구축했으며, 중국 해양 신흥산업의 각 지표 변화 추이에 대한 모니터링 및 평가를 실시함
- 이 보고서에 따르면, 2023년 1.9만 이상의 중국 해양 신흥산업 관련 기업이 새로 설립됐고 공개된 용자규모는 190억 위안을 초과함. 또한 최근 5년 동안 중국 녹색 추진력 선박 관련 기업의 특허 출원 수는 연평균 33.6% 증가했고, 스마트 해운 관련 기업의 특허 출원 수는 전년 동기 대비 38.3% 증가함
- 2023년 광둥(广东)성, 산둥(山东)성과 장쑤(江苏)성은 해양 신흥산업 발전에 앞장서고 있는 지역으로서 중국 해양 신흥산업 지수에 대한 기여도는 43.4%에 달했으며, 전년 대비 0.7% 높아졌고 연속 3년 동안 상승세를 유지함. 그 외에는 상하이시, 칭다오시와 광저우(广州)시의 해양 신흥산업 지수는 모두 '제1그룹'에 속해 있음

http://news.china.com.cn/2024-09/23/content_117442575.shtml

작성자 : 진선선 중국연구센터 중급연구원

(이메일 : chenshans@kmi.re.kr)

중국, 「스마트 항만 건설에 관한 지침」 발표

- 신화통신에 따르면, 해관총서, 국가발전개혁위원회, 공업정보화부 등 9개 부처가 공동으로 「스마트 항만 건설에 관한 지침」을 발표함
- 이 지침은 항만의 디지털 전환과 업그레이드를 가속화하고 스마트 항만 건설을 촉진하기 위한 것임
- 이 지침에 따르면, 스마트 항만은 국제 무역의 '단일 창구(单一窗口, Single Window)'라는 통합 디지털화 플랫폼을 기반으로, 지능형 항만 시설 및 장비, 디지털 운영

2024년 9월 30일

제 9 호



해양수산 뉴스

관리, 감독, 유비쿼터스 종합 서비스 및 지역 협력 메커니즘을 주요 특징으로 하는 세계적 수준의 현대적인 항구를 건설해야 한다고 제시함

- 아울러 이 지침은 항만 시설 및 장비의 지능화 건설, 항만 운영 및 관리의 디지털화 구축, 스마트 항만의 디지털 기반 구축 등 6가지 측면에 초점을 맞추고, 지능형 항만 생산·운영·검사 시설 및 장비, 항만 성능 평가의 디지털화, 기업 편의성 향상, 다각화된 물류 서비스 네트워크 구축, 국제 상호 연결 및 협력 촉진, '단일 창구' 플랫폼 업그레이드 및 전환 등 여러 부문에서 스마트 항만 건설을 위한 의견을 각각 제시했음
- 구체적으로 항만 운영자가 오래된 시설 및 장비의 업그레이드 수행, 항만의 자동화된 무인 터미널을 건설, 항만과 선적, 장소, 검사 단위 등의 정보 통신 강화, '단일 창구' 표준 버전과 로컬 특성 응용 프로그램의 통합 강화, '통관 + 물류' 및 '무역 + 금융'의 융합 강화, '스마트 포트+' 특색 가공, 전문 시장, 무역 물류, 국경 인민 상호 시장, 국경 관광 등 촉진 등임

https://info.chineseshipping.com.cn/cninfo/News/202409/t20240924_1394956.shtml

우한 경제기술개발구, 새로운 발전 계획 추진

- 후베이 뉴스에 따르면, 중국 교통운수부와 후베이성 인민정부가 「우한 항구 마스터 플랜(2035)」 (이하 「계획」 이라고 함)을 공동으로 승인했음
- 이 계획에 따르면 우한항은 내륙 항구에서 국제종합허브로 변모하고, 중국의 중요한 물류 허브가 될 것으로 기대됨
- 우한경제기술개발구는 상커우(湘口)에서 주안커우(沌口)까지 창장 좌안의 72km에 걸쳐 뻗어 있으며, 이 중 28km는 이강(宜港)의 심수 해안선으로 우한시 이강 해안선의 32.9%를 차지함
- 이 「계획」 에 따르면, 우한항의 기능 배치와 수역·육상 배치를 최적화하고, 원래 15개 항구 지역을 9개 항구 지역으로 조정하며, 한난(汉南), 준산(军山) 및 주안커우(沌口) 3개 항구 지역을 '경제 개발 항구 지역(经开港区)'으로 통합할 계획임
- 이 계획 승인 후 우한은 향후 3년 동안 우한항 발전을 위한 로드맵을 그리기 위해 「우한항 고품질 발전을 위한 3개년 행동 실행 계획(2024-2026)」 (이하 「실행 계획」)을 발표했음

2024년 9월 30일

제 9 호



해양수산 뉴스

- 이 두 가지 중요한 문서는 ‘경제 개발 항구 지역’에 새로운 비전을 제시함
- 항구 개항의 위치 이점은 우젠 고속도로(武监高速)와 베이징-홍콩-마카오 고속도로(京港澳高速), 상하이-청두 고속도로(沪蓉高速), 푸인 고속도로(福银高速)를 통해 창장 황금 수로가 연결되어 있어 우한 남서부에 중요한 수로 및 육상 운송 네트워크를 형성하며, 우한 남서부 지역과 배후지의 화물은 이를 통해 강과 바다에 통달할 수 있어 창장 상류의 이빈(宜宾)과 충칭(重庆)까지, 그리고 하류의 상하이와 베이징-항저우 대운하(京杭大运河)까지 직접 연결됨
- 이 계획은 컨테이너 허브의 기능을 지속적으로 강화하고 양뤄 항구 지역(阳逻港区)(1개 핵심)과 징카이 항구 지역(经开港区, 경제개발 항구 지역), 바이후산 항구 지역(白浒山港区), 장샤 항구 지역(江夏港区)(3개 지원) 및 다른 9개 항구 지역에서 ‘1+3’ 컨테이너 항구군 인프라 건설을 가속화할 계획임
- 2022년 6월, 우한경제개발종합보세구와 항만물류단지를 하나로 통합하여 항만 물류 허브 기반을 조성한 바 있음
- 우한경제발전 종합보세구 및 항만물류단지 책임자는 우한항이 ‘자동차 밸리 제조’ 자동차의 글로벌 마케팅에 유리한 조건을 조성하고 새로운 발전 기회를 제공할 것이라고 강조했다
- 양뤄항과 마찬가지로 징카이 항구 지역은 창장 중류에 있는 드문 심해 항구이며 샤마오(纱帽) 작업 구역(징카이 항구), 덩난(邓南) 작업 구역(한난(汉南) 항구) 및 수이홍커우(水洪口) 작업 구역은 국가 1급 항구로 승인되었으며, 덩난 작업 구역과 샤마오 작업 구역은 국가 1급 항구 임시 개방을 신청하고 있음
- 덩남항(한남항)은 창장 중상류에서 연간 물동량이 가장 큰 자동차 로로 항구로 연간 30만 대의 차량 적재 및 하역 능력을 갖추고 있음. 샤마오 작업 구역은 3개 선석을 가지고 있고 연간 화물 처리 능력은 230만 톤, 컨테이너 처리 능력은 40만 TEU임. 지난해 6월에는 징카이 항구와 닝보·저우산항(宁波舟山港)을 잇는 항로를 운영하기 시작하면서 ‘강과 바다를 연결하는’ 선박이 운항함

https://info.chineseshipping.com.cn/cninfo/News/202409/t20240924_1394987.shtml

김태일 중국연구센터장

(이메일 : ktizorro@kmi.re.kr)

2024년 9월 30일

제 9 호



포커스

올해 상반기 정기선사의 실적 현황 및 전략 방향³⁾

7월에 들어 해운업 상장 정기선사들이 잇따라 올해 2분기 재무보고를 공개했다. 머스크(Maersk), CMA-CGM와 하파그로이드(Hapag-Lloyd) 등 대형 정기선사들은 눈에 띄는 성장 수치를 보여주었으나 도전과 우려도 나타내고 있다. MSC는 아직 실적을 공개하기 않았지만 그의 선박 수송력의 높은 시장 점유율로 업계에서 실적이 나쁘지 않을 것으로 보고 있다.

홍해 위기 등 외부 요인의 충격으로 대형 해운기업들은 재무보고나 공개 자리에서 자신의 전략 배치를 밝히고 시장 변동 속에서 안정적인 수익을 추구하려는 확고한 의지를 보여주었다. 그들은 디지털 전환, 전략적 협력과 지속가능한 발전 등 루트를 통해 도전에 적극적으로 대응하고 불안정한 시장에서 자체의 지위를 공고히 하면서 새로운 성장 포인트를 모색하고 있다. 글로벌 공급망의 재편과 무역 패턴의 변화에 따라 대형 해운기업들의 전략 선택이 향후 해운 시장 흐름에 영향을 미치는 핵심 요소가 될 것으로 보인다.

1. MSC, 선박 수송력 1위 유지

MSC 선사는 중고 선박 2척이 선대에 편입됨에 따라 선박 수송력이 600만 TEU에 이르러 다시 한번 최고치를 경신했고 세계 최대 정기선사로서의 입지를 굳혔다. 알파라이너(Alphaliner) 통계 자료에 따르면, MSC의 총 선박 수송력이 602.5만 TEU에 도달했으며 시장 점유율이 19.8%를 기록했다. 현재 MSC이 보유하고 선박이 846척이며, 이 가운데 자체 소유 선박은 547척으로 수송력이 304.8만 TEU이고 용선 선박이 299척으로 수송력이 297.8만 TEU이다.

[표 1] 세계 TOP10 정기선사 선박 수송력 순위

순위	정기선사	TEU	시장 점유율(%)
1	MSC	6,025,230	19.8
2	머스크(Maersk)	4,358,105	14.3
3	CMA-CGM	3,785,748	12.5
4	코스코쉬핑(COSCO SHIPPING)	3,242,553	10.7
5	하파그로이드(Hapag-Lloyd)	2,170,602	7.1
6	오션 네트워크 익스프레스 (ONE)	1,921,317	6.3

2024년 9월 30일

제 9 호

3) 航运交易公报(2024.8.27.), 二季报出炉 多家班轮巨头披露攻守策略, https://mp.weixin.qq.com/s/hV5SsFEjSYRCSCMZJW_Lhg(검색일: 2024.9.2.)



포커스

7	에버그린(Evergreen)	1,708,585	5.6
8	HMM	843,429	2.8
9	ZIM	739,394	2.4
10	YML	695,108	2.3

자료: 航运交易公报(2024.8.27.)(검색일: 2024.9.2.)

2위 자리를 차지한 머스크와의 선박 수송력 격차가 160만 TEU를 넘어섰지만 MSC는 신조선 시장이나 중고 선박 시장에서 선박 확보가 활발하다. 알파라이너(Alphaliner) 데이터에 따르면, MSC의 선박 수주 잔량은 기존 선박 수송력의 20%를 차지하고 있다.

클락슨(Clarkson) 데이터에 따르면, 최근 MSC는 상하이 와이까오치아오 조선유한공사(上海外高桥造船有限公司·SWS)로부터 1.9만 TEU급 컨테이너선 6척, 산둥 평라이중바이징루 조선 유한공사(蓬莱中柏京鲁船业有限公司)로부터 1.15만 TEU급 컨테이너선 8척, 저우산 창홍국제 조선사(舟山长宏国际船厂)로부터 1.9만 TEU급 컨테이너선 12척을 주문했다. 이 선박들은 모두 LNG 이중연료 추진 컨테이너선으로 2027~2028년 기간에 인도될 예정이다. 가격이 공개되지 않았지만 VesselValue는 1.7만 TEU급 LNG 이중연료 추진선의 건조 비용이 2.05억 달러로 예측하고 있는데, 그러면 MSC가 신규 수주 선박을 위해 지불한 금액이 60억 달러를 초과할 것으로 추정된다.

알파라이너(Alphaliner) 데이터에 따르면, 중고 선박 거래 시장에서 MSC가 2021년부터 중고 컨테이너선 300척 이상을 구매했으며, 이 선박들의 총 수송력이 100만 TEU를 웃돌았고 총 가치는 100억 달러에 달했다. 특히 올해 7월 중순 MSC는 'Ever Unity'호 및 'AS Clarita'호를 구입하여 수송력 규모를 한층 더 확대되어 시장 점유율이 20%에 육박했다.

컨테이너 선대 규모를 확대하는 이유에 대해 MSC CEO인 소렌 토프트(Soren Toft)는 고객 수요를 만족시키기 위한 것이라고 밝혔고 긍정적인 수익 전망도 하고 있다. 비용 효과성을 고려하면 자체가 운용하는 선대는 전통적인 용선 방식보다 더 효과적이다. MSC의 해사정책·정부관계 담당 부사장인 버드 다르(Bud Darr)는 인터뷰를 통해 끊임없는 도전은 해운업의 뉴노멀(New Normal)이 되어가고 있는 가운데 트럭, 창고나 선박 구매를 통해 수송력에 대한 더 많은 투자를 할 필요가 있다고 밝혔다. 업계 전문가들은 MSC가 아직 2분기 경영 데이터를 공개하지 않았지만 현재 시장의 승자로 간주되는데 방해되지 않았다고 보고 있다.

잇따른 공급망 위기, 화주와 정기선사들 간의 관계 악화, 반독점 강화 등 일련의 도전 속에서 MSC는 선박 수송력 강화를 통해 각 항로에 대한 독자 경영을 위한 준비를 하고 있다. 그러면 서비스 네트워크를 원활하게 조정할 수 있고 가격 전쟁 시 더 강한 발언권

2024년 9월 30일

제 9 호



포커스

을 가질 수 있다.

클락슨 분석에 따르면, 경쟁자들의 추격도 MSC가 선박 수송력을 지속적으로 확대하는 원인 중 하나이다. 현재 선박 수송력 3위를 차지한 CMA-CGM 그룹은 신규 선박 발주에 적극 나서고 있다. 현재 CMA-CGM 그룹의 수주 잔량은 114.7만 TEU로 빠르면 2026년에 머스크를 제치고 세계 2위로 도약할 것으로 전망된다. 또한 1년 전에 비하면 다른 3개 선사도 수송력의 점유율이 증가되었다. 올해 이스라엘 선사 ZIM의 선박 수송력이 이미 YML를 제치고 세계 9위에 올랐다. 2011년 이후 ZIM의 시장 점유율이 0.2%에서 2.4%로 증가했다. 또한 일본 선사 오션 네트워크 익스프레스(ONE)의 시장 점유율은 5.9%에서 6.3%로, 하파그로이드(Hapag-Lloyd)의 시장 점유율은 6.8%에서 7.1%로 늘렸다. 다른 대형 정기선사들과의 선박 수송력 격차를 벌리기 위해 MSC는 신규 선박 건조를 추가하기로 했다. 현재 MSC의 선박 수주 잔량은 100척이 있고 2025년에 선박 수송력이 700만 TEU를 웃돌 것으로 예상된다.

물론 MSC는 컨테이너선 투자 외에 다른 부문에도 투자를 늘리고 있다. 컨테이너선 수송력을 확대하는 것에 외에도 세계에서 셋 번째로 큰 로로선 선주를 인수했다. 머스크가 물류와 항공 분야에 주력하고 있을 때 소렌 토프트(Soren Toft)는 MSC도 이런 분야에서 뒤처지지 않고 특히 중국 시장과의 협력을 특별히 중요시하고 있다고 말했다. 디지털화 발전에 있어 MSC는 전자 선하증권(MSC eBL)과 전자 상거래 플랫폼(my MSC) 등 일련의 디지털화 해결방안을 내놓았으며, 효율성, 속도, 투명성, 안전성과 지속 가능성을 향상시켰다. 또한 스마트 컨테이너 투자를 중요시하고 인터넷 설비와 스마트 컨테이너로부터 생성된 데이터와 디지털화 혁신 기술을 통해 고객에게 실시간 화물 모니터링 및 정보 서비스를 제공한다.

MSC는 항만과의 협력도 적극 추진하고 있고 물류 효율성을 향상시키기 위해 디지털 기술을 개발하고 있다. 또한 내륙 지역과 연계시키고 항만 서비스를 제공하기 위해, 중국 화동(华东), 북부(北部), 서북(西北) 내륙 등 여러 지역에서 해상-철도 복합운송과 철도 정기화물열차 서비스를 도입했다. MSC의 중국 허브는 지리적 위치가 우월한 Ningbo (宁波) 강지부두(港吉码头)에 설립돼 있으며, 중국과 다른 대륙 간의 직항 서비스를 제공하고 있다. 또한 상하이항만그룹(SIPG)과 파트너십 협정을 체결했고 양산항(洋山港) 3기 부두 북측에 야적장을 신규 건설했으며, 송하인을 위해 공컨테이너 처리의 효율성을 향상시켰다. 종합적으로 보면, MSC가 취한 선박 수송력 확대 등 조치들은 기업이 시장 변화에 적극 대응하고 지속 가능한 발전에 대한 약속을 이행한 것으로 보인다.

2024년 9월 30일

제 9 호



포커스

2. 머스크(Maersk), 물류 분야에 대한 투자 확대

지난 8월 7일 머스크가 발표한 올해 2분기 재무보고에 따르면, 1분기 대비 회복 조짐을 보이기 시작했지만 여전히 많은 도전을 직면하고 있다. 올해 2분기 머스크의 영업이익률(EBIT Margin)이 7.5%에 달했으며, 1분기는 1.4%에 그쳤다. 해운 업무, 물류 서비스 업무, 터미널 업무의 수익과 이자 및 세금 전 수익(EBIT)이 모두 1분기에 비해 높게 나타났다.

[표 2] 머스크 2024년 분기별 업적 현황

분류	1분기 (백만 달러)	2분기 (백만 달러)	전분기 대비 (%)	전년 동기 대비 (%)
총 영업수익	12,355	12,771	3.4	-1.7
총 순이익	208	833	300.5	-43.9
총 EBIT Margin(%)	1.4	7.5	-	-
해운업무 영업수익	8,009	8,370	4.5	-3.8
해운업무 EBIT	-161	470	-	-61.0
물류 서비스 영업수익	3,504	3,632	3.7	7.3
물류 서비스 EBIT	54	126	133.3	9.6
터미널 업무 영업수익	999	1,089	9.0	14.6
터미널 업무 EBIT	300	353	17.7	31.2

자료: 航运交易公报(2024.8.27.)(검색일: 2024.9.2.)

해운 업무에 있어 홍해 지역의 긴장 상태 영향을 받아 공급망이 불안정해지면서 운임과 코스트 비용이 올라갔다. 높은 물량과 선박 이용률, 그리고 지속된 비용 통제를 통해 머스크는 1분기 대비 증가한 해운업무 영업수익을 보장했다. 2분기 해운업무 영업수익은 전분기 대비 4.5% 증가한 83.7억 달러를 기록했고, EBIT는 전분기에 비해 흑자로 돌아섰다.

물류 서비스에 있어 물량이 현저히 증가한 덕분에 2분기 영업수익이 36.32억 달러로 전분기 대비 3.7%, 전년 대비 7.3% 증가했다. EBIT는 1분기 대비 133.3%의 높은 증가율을 기록했다.

터미널 업무도 대폭 늘어난 물량, 효과적인 비용 관리 및 효율성이 높은 업무 관리 등으로 이윤이 높아졌다. 2분기 영업수익이 전분기 대비 9% 증가한 10.89억 달러에 달했으며, EBIT는 전분기 대비 17.7% 증가했다.

그럼에도 불구하고 머스크의 올해 상반기 전체 실적이 여전히 압력을 감수하고 있다. 2분기 영업수익이 127.71억 달러로 전년 동기 대비 1.7% 감소했고, 순이익은 8.3억

2024년 9월 30일

제 9 호



포커스

달러로 전년 동기 대비 43.9% 감소했다.

현재 해운 업무에 판돈을 거는 MSC는 해운 시장에서 선전하고 있는데, 종합 물류 서비스 업무로 전환하고자 하는 머스크는 약간 비틀거린 모습을 보여주고 있다. 머스크는 선대 규모를 약 430만 TEU로 유지해왔다. 올해 8월 새로운 차례의 선대 업데이트 계획을 발표했으며, 이 중 총 수송력이 80만 TEU에 달한 컨테이너선 50~60척 발주를 포함한다. 이 신규 선박들은 메탄올이나 LNG 등 이중연료 추진 시스템을 사용할 계획이며, 이는 머스크가 미래 다중 연료 사용에 대한 개방적인 태도를 지니고 있는 것으로 보인다.

업계 전문가에 따르면, 녹색 메탄올 연료를 선호하던 머스크는 다른 청정에너지를 고려하기 시작했는데 이유는 두 가지로 보인다. 한편으로는 녹색 메탄올은 생산량과 비용 등 현실적인 문제를 안고 있고, 다른 한편으로는 2050년까지 유럽연합이 규정한 탄소배출 요구를 만족시켜야 한다. 머스크는 녹색 메탄올 선박 25척을 이미 발주했는데, 지금 가격이 상대적으로 저렴한 LNG 추진선을 주문한 것은 친환경 선대로 전환하는 동시에 선대 전환의 비용도 절감할 수 있다. 특히 머스크는 이번 발주로 전체 선대의 수송력을 확대하지 않을 것이고 선박 교체만 할 것이라고 강조했다.

다른 정기선사에 비해 머스크는 해운 및 터미널 업무에 대한 투자도 상대적으로 적은 편이지만 물류 분야에 대한 투자는 이미 100억 달러를 초과했다. 또한 LF로지스틱스를 비롯한 여러 물류 회사를 인수했지만 수익은 만족스럽지 못한 상황이다. 올해 1분기 머스크 영업수익은 전년 동기 대비 13% 감소했다. 자산 이용률 향상, 효과적인 비용 통제와 북미 고객 서비스 개선 등에 진전을 이루게 된 것으로 2분기 각 부문의 물량이 모두 증가세를 보여주었고 관련 수익이 낮은 운임의 영향을 상쇄했다. 2분기 머스크 물류서비스 부문의 수익이 전년 동기 대비 7.3% 증가했지만 여전히 목표치를 달성하지 못했다. 그럼에도 불구하고 머스크 CEO인 빈센트 클레르크(Vincent Clerc)는 물류 분야 확장에 중점을 두고 있는 회사의 전략이 변하지 않을 것이라고 밝혔고, 이와 동시에 터미널 부문의 성장 계획을 실시하고 있고 새로운 해운 서비스 웹사이트를 만들고 있다고 전했다.

3. CMA-CGM 그룹, 선대 확대로 2위 자리 도모

올해 상반기 CMA-CGM 그룹의 실적 현황은 복잡하게 나타났다. 영업수익이 증가한 반면, 순이익과 EBITDA(이자, 세금, 감가상각 및 할부 상환전 이익)는 모두 감소한 상황이다. 구체적으로 보면 올해 2분기 CMA-CGM 그룹의 영업수익이 전년 동기 대비 6.8% 증가한 131억 달러를 기록했지만 순이익이 6.61억 달러로 전년 동기 대비 6.7억



포커스

달러를 감소했다. EBITDA는 24.8억 달러로 전년 동기 대비 4.3% 감소했고 EBITDA 이익률도 18.9%로 2.2%p 하락했다.

해운 업무 부문에서 올해 2분기 CMA-CGM 그룹의 세계 컨테이너 운송량은 총 600만 TEU로 전년 동기 대비 6.8% 증가했다. 그러나 해운 업무의 영업수익은 82.9억 달러로 전년 동기 대비 0.8% 감소했으며, EBITDA는 전년 동기 대비 9% 감소했고 EBITDA 이익률은 2.2%p 하락했다. TEU당 평균 운임이 1,386달러로 전년 동기 대비 7.1% 하락한 것이므로 해운 업무의 수익성에 직접적인 영향을 가져주었다. 또한 홍해 위기로 인한 운송 시간과 비용의 증가로 희망봉을 우회하는 운송비는 약 30% 증가하고, 항행 시간은 7~15일이 더 소요된다. 그 외에는 기름 값만 해도 10만~수십만 달러 추가로 더 들었을 것이고 게다가 해운 보험료 인상도 운임비 부담을 가중시켰다. 이와 동시에 아시아-유럽 항로에 대한 높은 수요를 만족시키기 위해 CMA-CGM 그룹은 '프랑스 피크 서비스(French Peak Service)' 등 특정한 계절 항로를 개설했다. 이는 고객의 공급망 압력을 완화하는 데 도움이 되었지만 자체의 운용비를 증가시켰다. 이런 요인들은 모두 CMA-CGM 그룹의 해운 업무 수익 수준에 영향을 미쳤다.

CMA-CGM 그룹의 물류 업무 수익은 지속된 성장세를 보여주었다. 2월의 볼로레 로지스틱스(Bolloré Logistics) 인수와 계약 물류(Contract Logistics), 차량 물류(Vehicle Logistics), 도로 화물 운송 등 업무의 양호한 발전에 힘입어 2분기 물류 업무 영업수익이 47.9억 달러에 달했다. EBITDA는 4.5억 달러로 전년 동기 대비 28.8% 증가했다.

CMA-CGM 그룹 회장 겸 CEO인 로돌프 사데(Rodolphe Saadé)는 수요가 지속된 가운데 2분기에 견조한 실적을 거두었다고 표했다. 해운 사업은 활발하게 전개되고 물류 업무는 중추로서의 역할을 공고히 하고 있다. 주요 항로의 중단으로 유발한 운영 도전에 선박에 대한 재배치 수단으로 대응했으며, 또한 중요한 투자를 통해 선대를 업그레이드시키고 탈탄소 과정을 가속화했다. 그리고 인공지능 기술로 디지털 전환을 실현했다.

CMA-CGM 그룹의 경우 세계 2위 정기선사와 종합 물류 공급업체의 목표를 향해 매진하는 것이 급선무이다. 신조선 부문에서 CMA-CGM 그룹이 발주한 여러 척 신규 선박이 올해 상반기 이미 인도됐다. 이는 후동중화(沪东中华) 조선소가 인도한 1.3만 TEU급 컨테이너선 1척과 장난조선(江南造船)이 인도한 1.5만 TEU급 컨테이너선 1척이 포함되며, 이 신규 선박들은 모두 LNG 이중연료 추진 시스템을 사용했다. 알파라이너(Alphaliner) 데이터에 따르면, CMA-CGM 그룹의 기존 선대 중 LNG 추진 컨테이너선은 48척으로 세계 정기선사들 중 1위이다. 로돌프 사데에 따르면, 그룹은 중국 다롄선

2024년 9월 30일

제 9 호



포커스

박중공그룹(大连船舶重工集团)에서 1.5만 TEU급 메탄올 이중연료 추진 컨테이너선 6척을 주문했으며 2025년 하반기에 인도될 예정이다. 또한 10억 달러를 투자해 1.5만 TEU 메탄올 추진 컨테이너선을 건조할 계획이며, 이 신규 선박들도 중국 조선소에 맡길 가능성이 큰 것으로 보인다. CMA-CGM 그룹은 이런 조치를 통해 2050년까지 넷제로(Net Zero) 탄소배출 실현을 목표로 선대의 녹색 에너지 전환을 가속화하고 있다. LNG와 메탄올 연료 추진선에 대한 대규모 투자를 통해 탈탄소화를 촉진하는 동시에 재생가능 연료의 해결방안도 모색하고 있다.

최근 몇 년 동안 CMA-CGM 그룹은 신조선 시장에 활약을 펼치고 있다. 알파라이너(Alphaliner)의 8월 보고서에 따르면, CMA-CGM 그룹의 기존 선박 수송력이 378.6만 TEU에 달했으며, 인도될 선박은 114.7만 TEU이다. 이 두 가지를 합치면 2026년에 CMA-CGM 그룹의 선박 수송력이 497.8만 TEU에 이르러 세계 2위로 도약할 것이다.

또한, CMA-CGM 그룹은 종합 물류 부문에서 더 큰 목표를 달성하기 위해, 올해 2월 48.5억 유로의 가격으로 2023년 70억 유로의 수익을 창출한 볼로레 로지스틱스(Bolloré Logistics)를 인수했다. 볼로레 로지스틱스는 명품, 향수, 화장품, 의료보건, 항공우주 및 국방 등 분야의 물류 운송 해결방안을 제공한 글로벌 물류 리더 기업이다. 이를 인수한 CMA-CGM 그룹은 자체의 물류 사업이 현저히 강화될 것으로 세계 물류 기업 5위권 안에 진입할 것으로 보인다. 또한 인수를 통해 CMA-CGM 그룹 물류 부문의 해운 및 항공 서비스 업무가 더욱 강화될 것이며, 엔드 투 엔드(End-to-End) 방식) 물류 운송 서비스를 통해 고객의 공급망을 지원해주는 전방위적인 해결방안을 실현하는데 중요한 한걸음을 내디뎠다.

4. 하파그로이드(Hapag-Lloyd), 정기선 운송에 전념

올해 2분기 하파그로이드(Hapag-Lloyd)의 경영 실적이 어느 정도의 하락세를 보여 주었다. 아직 회계 감사를 받지 못한 초보 데이터에 의하면, 올해 상반기 하파그로이드가 달성한 EBITDA는 약 20억 달러, EBIT는 약 9억 달러이며, 순이익은 7.9억 달러로 전년 동기 대비 74.8% 감소했다. 그럼에도 불구하고 올해 상반기 하파그로이드가 달성한 운송량은 609.7만 TEU로 전년 동기 대비 5% 증가했다. 그러나 TEU당 평균 운임이 1,391달러로 전년 동기 대비 21% 하락했다. 하파그로이드 CEO인 롤프 하벤 얀센(Rolf Habben Jansen)은 비록 작년만큼 우수한 실적을 달성하지 못했지만 강한 수요와 보다 더 나은 현물환율로 인해 올해 상반기 좋은 성과를 거두었다고 밝혔다.

홍해 위기로 인한 항로 우회가 발생한 선박 수송력에 대한 추가 수요를 충족시키기 위해 하파그로이드는 신규 선박과 컨테이너를 추가로 투입했으며 공급망의 안정을 보장



포커스

했다. 하파그로이드 집행 이사회는 최근 수요와 운임이 예상보다 높은 것을 감안해 지난 7월 9일에 올해 실적에 대한 예측을 상향 조정했으며, 즉 EBITDA는 35~46억 달러, EBIT는 13~24억 달러로 예측하고 있다. 그러나 이 예측은 운임의 큰 변동성과 지정학적 영향으로 인해 높은 불확실성을 가지고 있다. 각 정기선사들이 발표한 상반기 재무보고를 보면, 선박 수송력이 7위를 차지한 에버그린(Evergreen)의 상반기 순이익은 약 15억 달러로 선두를 달리고 있다.

[표 3] 2024년 상반기 주요 정기선사 실적 비교

정기선사	영업수익 (백만 달러)	전년 동기 대비 (%)	순이익 (백만 달러)	전년 동기 대비 (%)
머스크(Maersk)	25,126	-7.6	1,041	-72.7
CMA-CGM	24,964	-0.2	1,446	-56.7
하파그로이드 (Hapag-Lloyd)	9,516	-12.3	791	-74.8
오션 네트워크 익스프레스 (ONE)	8,075	-3.9	1,135	-34.1
에버그린(Evergreen)	6,006	45.3	1,503	281.3
HMM	3,604	18.9	840	88.0
ZIM	3,495	30.2	465	271.6
YML	3,020	33.9	734	579.1

자료: 航运交易公报(2024.8.27.)(검색일: 2024.9.2.)

업계 전문가 분석에 따르면, 홍해 위기는 상반기 현물 시장 가격의 대폭 상승을 유발했는데, 에버그린의 장기계약 비중이 크지 않아서 동서항로에 있는 현물 익스포저(Exposure)가 더 커진 것으로 더 많은 수익을 얻게 된 것이다. 이런 현물 익스포저 수익을 누리는 또 다른 선사는 ZIM이다. ZIM의 올해 상반기 순이익이 4.7억 달러로 2023년에 비해 흑자로 전환했다. ZIM 사장 겸 CEO인 Eli Glickman는 “2분기 우리는 환태평양 무역에서 현물 시장의 익스포저에 관한 전략적 결정을 추가로 한 것으로 예상 시간보다 더 긴 고비용 환경에서 상당한 수익 증가 공간을 확보하게 했다”고 밝혔다. 이에 비해 하파그로이드는 대서양 항로에 있는 상대적 큰 업무 비중, 강한 장기계약 수행력, 좋지 않은 비용 통제 관리 등 탓으로 2분기 재무보고가 만족스럽지 못한 실적을 얻었다.

하파그로이드 CEO인 롤프 하벤 얀센(Rolf Habben Jansen)은 대서양 항로에 대한 좋은 이용률을 봤을 때 3분기 실적이 2분기보다 확실히 강세를 보여줄 것으로 예상하고 있다. 또한 그는 “하파그로이드는 물류 집성 업체가 될 의향이 없고 정기선 운송과 터미널 및 내륙 인프라 건설에 집중하고 좋은 서비스 제공에 주력할 것이다.”고 표명했다.

2024년 9월 30일

제 9 호



포커스

이는 하파그로이드가 핵심 경쟁력에 집중하여 고객 서비스 강화를 통해 고객 만족도를 유지할 것임을 밝혔다.

2025년 2월 하파그로이드와 머스크는 ‘제미니 협력(Gemini Cooperation)’이라는 새로운 해운동맹을 출범시키기로 했다. 협력 협정에 따라 하파그로이드는 선박 수송력의 약 40%를 투입해 머스크와 함께 총 선박 수송력 약 340만 TEU에 달한 약 290척 선박을 공동 운영하기로 했다. 로프 하벤 안센에 따르면, ‘제미니 협력’을 위해 하파그로이드는 2021년부터 신조선을 발주하기 시작하여 지금까지 선박 수송력이 약 217만 TEU에 달했으며, 향후 12개월 동안도 꾸준한 성장을 이어갈 것이다.

더 좋은 서비스를 제공하기 위해, 하파그로이드는 ‘품질 전략(Quality Strategy)’ 실시 등 노력을 하고 있다. 선박 정시성이 80% 이상에 도달하고 운영, 고객 관리 및 업무 처리 등 능력을 향상시킨다는 목표를 설정했다. 또한 온라인 운임 견적 솔루션인 Quick Quotes를 통해 가격 결정의 투명성과 편리성을 높일 수 있다.

하파그로이드의 2030전략은 서비스 품질, 지속 가능성 및 고객 만족도에 대한 약속을 더욱 강조했다. 목표를 달성하기 위해 △핵심 사업 확대 △세계 상위 5대 정기선사의 확고한 지위 유지 △선도적인 서비스 품질 △지속 가능한 발전 추진 △최고의 서비스 운영 기업 등 조치를 취할 것이다. 이를 통해 더 신뢰할 수 있는 서비스를 제공하여 고객의 만족도를 높일 계획이다.

작성자 : 진선선 중국연구센터 중급연구원

(이메일 : chenshans@kmi.re.kr)

김태일 중국연구센터장

(이메일 : ktizorro@kmi.re.kr)

2024년 9월 30일

제 9 호



통계 및 자료

■ 경제 일반

금융	9/27	9/20	9/13	9/6	8/30
대미달러환율	7.0101	7.0644	7.1030	7.0925	7.1124
1년만기국채수익율(%)	1.4379	1.3910	1.3260	1.4352	1.4900
통화	24. 8월	24. 7월	24. 6월	24. 5월	24. 4월
M2증가율(%전년 동기)	6.3	6.3	6.2	7.0	7.2
물가	전년 동기(100) 대비			전월(100) 대비	
	24. 8월	24. 7월	24. 6월	24. 8월	24. 7월
소비자 물가지수	100.6	100.5	100.2	100.4	99.8
생산자 물가지수	98.2	99.2	99.2	99.3	99.8
GDP	24. 2분기	24. 1분기	23. 4분기	23. 3분기	23. 2분기
GDP 성장률(%)	4.7	5.3	5.2	4.9	6.3
고용	24. 8월	전월 대비	전년 동기 대비	2022년말	2023년말
전국실업률(%)	5.3	0.1pp	0.1pp	5.5	5.1
경기	24. 8월	전월 대비	전년 동기 대비	2022년말	2023년말
PMI(%)	50.1	-0.1pp	-1.2pp	42.6	50.3
무역	24. 8월	전월 대비	전년 동기 대비	24. 1~8월	전년 동기 대비
수입액(억달러)	2,176.3	0.9	0.5	17,062.7	2.5
수출액(억달러)	3,086.5	2.7	8.7	23,147.7	4.6

※ 출처: 중국국가통계국

■ 주요 컨테이너 항만 물동량(만 TEU)

구분	2024년 7월	전월 대비	전년 동기 대비	2024년 1~7월	전년 대비
중국 전체	2,908	0.3%	7.5%	19,092	8.3%
상하이	473	1.7%	12.6%	3,024	8.3%
닝보저우산	336	0.0%	5.7%	2,252	7.9%
선 전	262	-10.3%	-7.1%	1,817	14.5%
광저우	232	6.9%	8.4%	1,498	4.9%
칭다오	266	1.5%	6.4%	1,785	8.6%
텐 진	216	-6.1%	0.0%	1,404	3.8%
샤 먼	99	-8.3%	1.0%	686	-3.3%
잉커우	44	-4.3%	-2.2%	321	5.3%
다 렌	44	2.3%	10.0%	299	10.4%
베이부만(북부만)	74	-8.6%	10.4%	506	18.1%

※ 출처: 중국 교통운수부

■ 조선(만DWT)

구분	전 체		수출 선박		
	2024년 1~6월	전년 대비	2024년 1~6월	전년 대비	전체 비중
건조량	2,502	18.4%	2,229	24.7%	89.1%
신조선 수주량	5,422	43.9%	5,070	44.9%	93.5%
수주 잔량	17,155	38.6%	16,057	39.8%	93.6%

※ 출처: 중국선박공업산업협회

2024년 9월 30일

제 9 호

작성자 : 진선선 중국연구센터 중급연구원(이메일 : chenshans@kmi.re.kr)