

조선

정희식 · 현대경제사회연구원 주임연구원

동향

1997년 우리나라 조선 산업의 수주 실적은 전년 동기 대비 82.7% 증가한 1,275만 GT로서 금액 기준 104.3억 달러에 달했다. 이는 1972년 조선 산업이 우리나라에서 시작된 이래 사상 최대치의 수주 물량으로 평가된다. 그러나 우리의 최대 경쟁국인 일본이 우리보다 25만 GT 정도 앞선 1,300만 GT를 수주함으로써 지난 1993년에 차지하였던 신조선 수주 세계 1위의 자리를 다시 찾는 데는 실패하였다. 이는 1997년 12월에 불어닥친 IMF 위기

로 인한 국가 신인도 하락으로 최종 수주 단계에 있었던 10여 척의 선박이 수주를 취소 당하거나 일본으로 수주 계약이 넘어간 데 기인하고 있다. 또 그 여파로 1998년 1월에는 단 한 척의 선박도 수주하지 못한 결과를 가져왔다.

비록 수주 1위 자리는 내주었지만 앞으로의 일감을 나타내는 수주 잔량은 1,822만 GT로서, 업체별로 차이는 있겠지만 우리나라 조선 업체들이 2년치 이상의 조업 물량을 확보한 것으로 판단된다. 이는 향후 2년간 조선 산업의 수출이 안정적으로 이루어질 수 있음을 예상케 한다. 그러나 수

〈표 1〉 1997년 조선 산업 동향

	1996년		1997년	
	만 GT	억 달러	만 GT	억 달러
수주	697(-2.6)	70.7(3.8)	1,275(82.8)	104.3(47.6)
건조	780(37.7)	65.9(28.0)	745(-4.5)	69.4(5.3)
수주 잔량	1,309(-5.4)	127.1(-3.6)	1,822(39.2)	160.3(26.1)

자료: 한국조선공업협회.

주: () 내는 전년 동기 대비 증가율(%)임.

주된 선박의 가격은 1996년의 GT당 1,000 달러 수준에서 1998년에는 GT당 880 달러 정도로 하락한 상태이다.

선박 건조 실적을 보면 1997년 745만 GT로서 전년 동기 대비 4.5% 감소한 것으로 나타나고 있다. 이는 1996년초 생산 설비 확대가 일단 된 것과 선박 건조 공정상의 스케줄에 기인한 결과이다. 금액 기준으로는 1996년 대비 5.3% 증가한 69.4억 달러인데, 조선 산업의 특성상 전량이 수출 물량으로 파악되고 있다.

경쟁력 평가

이렇게 신조선 수주량이 대폭 증가한 이유는 세계 전체에서 70년대 이후 최대 물량인 3,300만 GT 정도의 선박이 발주되었고, 우리 조선 업체들의 건조 능력이 인정받았기 때문인 것으로 판단된다. 그러나

올해는 한국을 포함한 동남아 시장의 금융 위기로 인해 해외 선주들이 선박 금융을 확보하기가 어려워짐으로써 발주 물량이 대폭 감소될 전망이기 때문에, 한일간 수주 경쟁은 1997년보다 더욱 치열해질 예정이다.

향후 양국간의 가격 경쟁력이 수주 경쟁에서 가장 중요한 관건으로 작용할 전망이다. IMF체제 이후 환율의 대폭적인 절하로 우리나라는 가격 경쟁력 열위에서 우위로 반전된 상황이다. 1998년의 연평균 환율 전망치인 1,300~1,500 원/달러와 125~130 엔/달러 기준으로 볼 때, 우리나라가 일본에 비해 20~25% 우위에 있는 것으로 추정된다.

그러나 IMF체제 이후 국가 신인도 하락으로 인한 보이지 않는 경쟁력 약화와 향후 환율 하락이 예상되는 상황 속에서 적절한 수주 가격 산정에 어려움이 발생하

〈표 2〉 환율 변동에 따른 한일간 가격 경쟁력 비교

(일본의 건조 비용=100)

	114 엔/달러	125 엔/달러	130 엔/달러
890 원/달러	103.0	112.6	116.6
1,300 원/달러	72.6	82.2	86.2
1,400 원/달러	65.2	74.8	78.8

주: 1) 1 달러 = 890 원 = 114 엔일 때 노무라연구소의 분석 결과를 기준으로 본 연구원에서 추정된 결과임.

2) 환율 경쟁력만 고려함.

고 있는 실정이다. 또 가격 경쟁력 우위를 적극적으로 활용하여 수주를 확대하는 데도 몇가지 장애 요인들이 존재하고 있다.

신조선 수주에 있어서의 장애 요인

- 1) 국가 신인도 하락에 따른 지급 보증의 어려움과 선박 금융의 부족

1997년 말의 IMF 구제금융 이후 신조선을 발주하는 선주들과 해외 금융 기관들이 국내 조선 업체들을 불신해 신규 선박 금융의 대출뿐만 아니라, 이미 수주에 성공한 선박의 건조 착수금에 대한 지급 보증(Refund Guarantee)¹⁾마저도 기피함으로써 우리 조선 업체들이 양 측면에서 어려움을 겪고 있다. 또 선박 착수금의 지급 보증을 몇개 우량 금융 기관이나 한국내 외국계 금융 기관으로 제한하고 있다. 이는 춘각을 다투는 선박 입찰에 있어서 분명히 걸림돌로 작용하고 있는 상황이다.

한편, 우리나라의 대표적 선박 금융 기관인 수출입은행도 외화난으로 연간

7,000억~8,000억 원 정도의 선박 금융 자금을 제대로 조달할지에 대해서 우려를 표시하고 있다. 그리고 대출이 이루어지더라도 대출 금리를 1997년의 원화 자금 8.5%, 외화 자금 LIBOR+0.7%보다 인상시키는 것이 불가피할 전망이다. 이는 우리나라 조선 업계 전체의 금융 부담을 가중시켜 수주 경쟁력을 하락시키는 요인으로 작용할 것이다.

선박 전문 금융 기관이나 전문가의 부족으로 일본이나 유럽과 같이 다양한 선박 금융 조달 기법없이 정부 신용에만 의존하는 데도 문제가 많다. 이는 조선 업체 스스로의 금융 조달 능력 부재를 야기시켜, 금융 시장 개방 이후 우리 조선 업체들이 민간 위주의 선박 금융 조달 방법을 적절히 활용할 수 있는 방안조차도 마련치 못하고 있는 실정이다. 현재 후진국 선주들만 요구하고 있는 선박 금융 조달 방안이 선진국 선주들까지도 이를 요구할 가능성이 높아짐에 따라 이에 대한 대비도 필요해지고 있다.

1) 착수금에 대한 지급 보증은 조선 업체가 계약대로 선박을 건조·인도하지 못할 경우, 금융 기관이 이미 지급을 보증해주는 것을 말함.

2) 한라중공업 등 부도 업체의 처리 지연

1997년 말에 부도가 난 한라중공업, 대동조선 등의 처리가 지연됨으로써 이들 업체들로 인한 피해가 속출하고 있다. 특히, 한라중공업의 경우 수주된 선박들의 인도가 차질을 빚을 전망이어서, 이로 인한 우리나라 조선 업체들의 대외 신인도 하락에 나쁜 영향을 끼치고 있다. 또 중소기업 협력 조선 기자재 업체들의 자금난, 지역 경제 침체 등의 부작용 발생도 우려된다.

한라중공업이 작년에 수주한 선박은 10.5억 달러 어치인데, 만약 해외 발주처들이 이들 선박의 발주를 취소한다면 가뜰이나 외화 가득난에 시달리고 있는 우리나라로서도 큰 손실일 것이다.

다른 한편으로는 일본 및 EU 등이 주장하고 있는 우리 조선 업체의 과잉 공급 문제에 대응하기 위해서도 우리 조선 업체 스스로의 구조 조정이 불가피하다. 즉, 부도 업체의 처리가 지연되면 될수록 이들 선진 조선 업체들의 과잉 투자 목소리가 높아지게 되는 빌미를 제공하게 될 것이기 때문이다. 심지어 일본 및 독일의 조선 업계에서는 IMF 구제금융 자금 지원과 더불어

이 자금이 조선 업체의 경영 위기 극복에 활용되지 못하도록 하는 단서 조항 내지는 건조 능력 제한과 연계시킬 것을 주장하고 있는 상황이다.

3) 선박 기자재 업체의 경영 위기

조선 기자재 업체들이 한라중공업 등 여러 조선 업체의 부도로 납품 대금을 제대로 받지 못하기 때문에 경영에 어려움을 겪고 있다. 국내 조선 기자재 업체들 대부분이 영세한 중소기업으로 구성되어 있어 자그마한 외부 충격에도 큰 영향을 받게 된다. 특히, 제조 기술이 단순하고 노동 집약적인 의장 부문 기자재 업체들의 경우 운영 자금 확보의 어려움으로 도산까지도 우려되고 있다.

또 선박 기자재의 기술 수준도 선진국에 비해 상당히 열악한 수준이어서 대형 조선 업체와의 계열화도 46% 정도에 불과한 것으로 알려지고 있다. 게다가 국내에 진출한 외국 기자재 업체들이 가격을 20~30% 낮춰 시장을 잠식함으로써 어려움을 가중시키고 있는 실정이다. 만약 이들 업체들 가운데 상당수가 생산 차질을 빚을

경우, 우리 조선 업체들의 생산 지연으로 까지 이어질 수 있기 때문에 이의 적극적인 해결 방안 노력이 요구된다.

4) 조선용 후판 등 강재 공급의 부족

국내 조선 업체들의 연간 후판 수요는 200만 톤 정도인데, 국내에서는 포철과 동국제강이 각각 90만 톤과 30만 톤을 공급하고 있고 나머지는 일본 등 다른 나라에서 수입하고 있는 실정이다. 그런데 최근 동국제강이 후판의 원자재로 사용되는 슬래브의 수입에 어려움을 겪고 있어 향후 후판 공급에 차질을 빚을 전망이다. 게다가 일본 철강 업체들이 선박 건조용 후판 가격을 톤당 1,500 엔씩 인상키로 합의함으로써, 우리나라의 후판 수입 가격도 상승될 전망이다기 때문에 가격 부담까지 추가로 발생할 것으로 우려된다.

5) 국내 조선 업체간 전략적 제휴의 부재

21세기 경영의 중요한 요소 가운데 하나로 부상하고 있는 전략적 제휴가 우리 조선 업체들 사이에서는 매우 미흡한 실정

이다. 일본의 경우 1993년부터 연구 개발(R&D), 영업 활동, 설계, 자재 구입 등 각 부문에서 공동으로 작업을 수행해 비용 절감을 실현해왔다. 그리고 이런 노력들이 현재의 조선 산업 세계 1위를 유지시키는 주요 요인으로 작용하였다. 현재의 어려움을 극복해내고 한층 더 도약하기 위해서도 각 업체간 사업 분야별 제휴를 통한 경쟁력 강화가 절실히 요구되는 시점이다. 현재 국내 조선 업체간 과당 경쟁이 선가를 하락시킨다고 보는 선진 조선 업체들의 의견이 팽배해 있음을 간과하지 말아야 할 것이다.

장애 요인의 타개 방안

첫째, 지급 보증 문제를 해결하기 위해서는 국가 신인도 상승이라는 객관적 상황이 호전되는 것도 중요하지만, 기존 선주들과의 신뢰 구축 노력도 요구된다. 지금까지 우리 조선 업체와 거래해온 주요 발주처들에 대해서 다양한 홍보 전략을 펼침으로써, 이들과의 돈독한 관계를 바탕으로 한 수주 영업 활동이 필요하다. 또 비록 관계가 미진하였던 선주들조차도 이런 홍보

활동을 통해 우리 조선 업체들의 건조 능력에 한층 믿음을 줄 수 있을 것이다.

선박 금융과 관련해서는 선박 금융 전문 기관이나 전문가를 육성해 후진국의 선박 건조 수요에 대응하면서 향후 선진국 선주들의 선박 금융 수요에도 대비해나가야 할 것이다. 현재 BBC 금융, 계획 조선, 연불 금융 등 정부 주도 금융에만 집중되어 있는 금융 기법을 다양화해, 민간 금융 기관과의 협력 등을 통한 다양한 방법을 개발해나가야 할 것이다.

둘째, 부도 조선 업체의 처리를 조속히 마무리지어 정상화시키는 것이 중요하다. 이는 우리 조선 업체들의 대외 신인도 하락을 막을 수 있으며, 자칫 IMF 구제금융을 기회로 한국 조선 업체의 설비 축소 압력으로 작용하는 것을 미연에 방지할 수 있다. 조선 산업의 경우 규모의 경제가 중요한 경쟁력 요소로 작용하고 있는데, 설비 축소는 우리 조선 산업의 경쟁력 약화로 이어질 수 있기 때문이다.

셋째, 대형 조선 업체들을 중심으로 기자재 업체를 지원해나가는 방안이 마련되어야 하겠다. 대형 조선 업체가 직접 나서서 기자재 업체의 원자재를 구입해주거나

기자재 업체에 대한 현금 결제 비중을 높여주어야 할 것이다. 또 선박 건조 계획을 조사하여 미리 앞당겨 조선 기자재를 발주하는 것도 하나의 방안이 될 수 있다.

넷째, 조선용 후판 공급 업체의 원자재 수급난을 덜어줄 수 있는 대책 마련이 시급하다. 수출 신용장 개설에 어려움을 겪고 있으면 이를 정부 신용으로 개설해 원자재 수입을 시의적절하게 할 수 있도록 도와줘야 한다. 또 부족한 철강재 분에 대해서는 수입 루트를 다양화시켜나가는 노력도 필요하다.

다섯째, 당장 모든 부문에서의 제휴는 어렵다 할지라도 원자재 구매 부문에서의 업체간 전략적 제휴가 요구된다. 원자재의 공동 구매를 통해 조금이라도 비용 절감 효과를 볼 수 있다면, 향후 기자재 표준화, 디자인폴제, 공동 설계 및 연구 개발(R&D)까지 그 협력을 확대할 수 있을 것이다. 그리고 중국에는 업체별 건조 선박의 전문생산체제까지 구축할 수 있는 방향으로 나아가야 할 것이다. 