

〈주요 산업〉

조선, 신인도 회복으로 수주 부진 탈피

정희식 / 현대경제사회연구원 주임연구원

IMF 이후 조선 산업 동향

1998년 4월까지 신조선 수주 물량은 전년 동기 대비 26.4% 감소한 213만 GT로 나타났다. 3월까지 92만 GT로 저조한 수주 실적을 보인 우리 조선 업체들은 4월부터 보다 적극적인 수주 영업 활동을 펼쳐 4월 한 달 동안에만도 120만 GT의 선박을 수주하였다. 또한 5월에도 국가 신인도 회복과 환율 경쟁력을 활용하여 130만 GT 이상을 수주할 것으로 예상되고 있다. 다만, 과도한 수주 경쟁으로 말미암아 선박 가격이 대폭 하락하고 있어 2~3 년후 선박 건조 시점의 환율 상황에 따라 채산성 악화가 우려된다. 초대형 유조선(VLCC)의 경우 척당 가격이 1997년 12월의 8,200만 달러에서 1998년 4월 7,700만 달러까지 하락한 것으로 조사되었다.

한국과 일본의 월별 수주 물량을 비교하면, 한국이 3월까지의 일본에 뒤지다가 4월부터는 큰 폭으로 앞서고 있다. 그래서 4월 현재까지 한일간 수주 물량 격차가 35만 GT 내외로 좁혀진 상태이다.

수출은 1998년 4월까지 전년 동기 대비 26.0%나 증가한 20.4억 달러로 나타났다. 이는 새로운 설비의 가동률 증가와 선박 인도 상의 스케줄 도래에 기인하고 있다. 또, 각 조선 업체의 적극적인 수출 확대 전략에 따라 건조 시기를 앞당기는 물량도 발생하고 있기 때문이다.

생산은 1998년 4월말 현재 48 척 242만 GT 정도를 건조한 것으로 조사되어 전년 동기 대비 18.7%나 증가하였다. 이는 지난해 2 년치 이상의 안정적인 조업 물량을 확보함으로써 생산 스케줄을 탄력성있게 조절할 수 있기 때문이다. 그리고 각 조

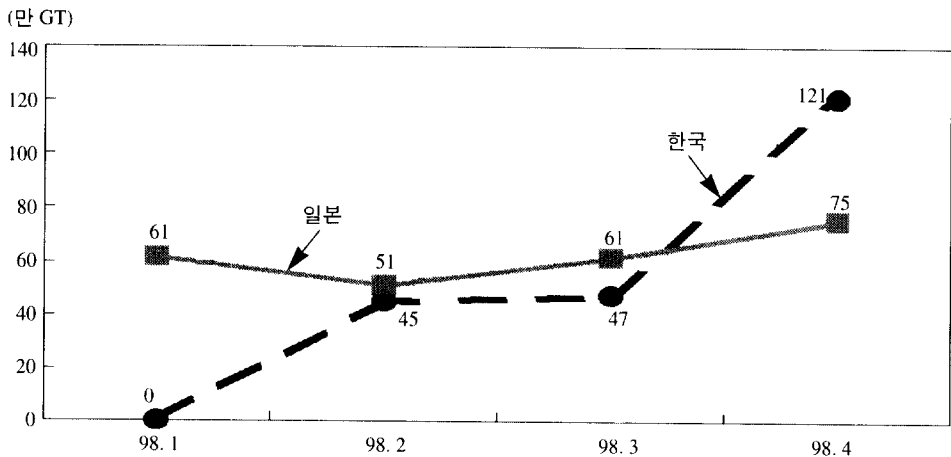
선 업체들이 지속적으로 추진해온 생산성 향상 노력이 어느 정도 가시적인 효과를 내고 있는 것도 건조 물량 증가의 한 원인으로 작용하고 있다.

앞으로의 일감 규모를 나타내는 수주 잔량도 증가세를 유지해 1998년 4월까지 1,797만 GT로 전년 동기 대비 28.2%나 증가한 것으로 조사되고 있다. 이는 우리 조선 업체들이 2000년 초반까지 안정적으로 조업할 수 있는 물량을 확보했음을 나타낸다.

올해 세계 선박 시장의 특징은 1997년에 비해 전체 발주 물량 규모가 대폭 감소하고 있고, 작년에 대량 발주되었던

VLCC의 발주가 거의 이루어지지 못하고 있다. 반면, 컨테이너선이나 벌크선 그리고 FPSO(부체식 원유 생산 및 저장 설비) 등의 선박 발주가 늘어나고 있는 추세이다. 또 하나의 특징으로는 과거 일본의 주 고객들이었던 미국이나 유럽의 고급 선주들이 우리나라에 대한 선박 발주를 늘리기 시작했다는 점이다. 이들 선주들은 선박의 가격보다는 품질이나 납기 등을 중시하여 선박을 발주하기 때문에, 우리 조선 업체의 기술 및 품질 경쟁력이 세계 최고 수준임을 인정하는 사실로 받아들일 수 있다.

〈그림〉 한일간 신조선 수주 물량 비교



자료: 한국조선공업협회, 일본선박수출조합.

하반기 및 연간 전망

하반기의 신조선 수주는 우리 조선 업체들의 적극적인 영업 활동으로 상반기보다 약간 증가될 전망이다. 유조선 운임의 상승과 VLCC 선가가 바닥세라는 인식이 선주들로 하여금 이들 선박의 발주를 늘리도록 하는 유인으로 작용할 것이기 때문이다. 그러나 1997년 하반기의 수주 물량이 워낙 많았기 때문에 증가율에서는 마이너스를 보일 것으로 예상된다. 1998년 신조선의 연간 수주 물량은 전년 대비 29.4% 감소한 900만 GT 내외가 될 것으로 예상된다. 이는 환율 상승에 의해서 가격 경쟁력이 높아졌음에도 불구하고 세계 전체 발주 물량이 대폭 감소할 것으로 예상되기 때문이다. 세계 선박 발주 물량은 1997년 3,600만 GT에서 올해는 2,500만 GT 이하로 30% 이상 감소될 전망이다. 그러나 한일간 선박 수주 경쟁에서는 향후 국가 신인도의 하락이 없다면 한국이 일본을 앞질러 수주 부문 세계 1위 자리를 다시 차지할 수 있을 것으로 예상된다. 이런 예상은 범용 선박 기준으로 볼 때, 우리 조선

업체들이 건조한 선박의 품질 및 납기가 일본에 비해 더 낫다라는 선주들의 인식이 조금씩 증폭되고 있다는 사실에 근거하고 있다.

하반기에도 수출은 계속 증대되어 1998년 연간으로는 전년 대비 15.6% 증가한 80.2억 달러 정도에 이를 것으로 전망된다. 각 조선 업체들의 수출총력체제와 신설비의 가동률 상승 등으로 인해 선박의 건조 및 인도가 보다 신속하게 이루어질 것으로 예상되기 때문이다. 또 올해 인도되는 선박들이 GT당 선가가 높은 컨테이너선, LNG선 등이 중심이어서 수출 금액의 증가폭이 더 클 것이라는 전망을 뒷받침해주고 있다.

생산은 하반기에 증가세가 약간 둔화되어 1998년 연간 기준 790만 GT 정도로 전망되는데, 이는 전년 동기 대비 6% 증가한 수치이다. 그리고 해를 거듭할수록 선박 건조에 대한 노하우가 쌓이고 있기 때문에 생산성 향상 속도는 더 빨라질 것으로 예상된다. 현재 우리나라 조선 인력의 평균 연령은 조선소별로 차이를 보이지만 30대 후반 정도로 추정되는데, 조선 산

〈표 1〉 1998년 조선 산업 전망

	1997년	1998년 1~4월	1998년 하반기(e)	1998년 연간(e)
수주(만 GT)	1,275(82.8)	213(-26.4)	487(-34.8)	900(-29.4)
수출(억 달러)	69.4(5.3)	20.4(26.0)	42.4(0.2)	80.2(15.6)
생산(만 GT)	745(-4.5)	242(18.7)	428(1.7)	790(6.0)

주: 1) 1998년 하반기 및 연간은 전망치(e)임.

2) () 내는 전년 동기 대비 증가율(%)임.

업의 성격상 이제부터 가장 원숙한 단계에 접어들고 있는 시점으로 판단되고 있다. 이를 적절히 잘 활용할 수 있는 생산관리 체계가 구축되어야 하며, 숙련공의 노하우를 데이터베이스화하거나 이를 후임자에게 정확히 전달할 수 있는 학습 프로그램 개발이 요구되고 있다.

환율대별 수주 전략 시나리오를 수립할 필요

현재와 같은 고환율과 환율 변화폭이 큰 시기에는 환율 변동에 따라 조선 업체의 수주 전략이 달라져야 할 것으로 판단된다. 이는 환율 변동에 따라 신조선의 수주나 조선 업체의 수익성이 절대적으로 영향받기 때문이다. 본 연구원에서 분석해본 결과, 환율이 100 원/달러 하락하면(엔/달러 환율은 고정) 우리 조선 업체들의 가격

경쟁력은 7.4% 정도 낮아지며, 전체 수익성은 1,900억 원 정도 악화되는 것으로 나타났다. 그러므로 전문 예측 기관의 환율 전망을 토대로 경영 및 영업 전략을 수립하는 것이 필요하다. 특히, 환율 예상대별 시나리오 전략을 수립하여 수주 확대 방안을 적절히 마련해야 할 것이다.

만약 환율이 1,300~1,400 원/달러가 예상될 경우에는 공격적인 영업 활동을 통하여 수주를 극대화시켜나가는 전략이 필요하다. 이를 위해서는 선주들에 대한 대외 홍보 활동을 보다 강화하여 우리 조선 업체들의 건조 능력에 대한 신뢰감을 증대시켜야 할 것이다. 이와 더불어 선박 건조 시 선수금 비율을 최대한 높이는 노력도 요구된다. 이는 고환율 시기에 달러 확보를 극대화해야 한다는 당위성 측면이 있다.

〈표 2〉 환율대별 수주 전략 시나리오

원/달러 환율	수주 전략
1,300~1,400	<ul style="list-style-type: none"> · 공격적인 영업 전략을 통한 수주 극대화 - 선수금 비율 확대 중심의 선박 계약 추진 - 선주들에 대한 대외 홍보 활동 강화
1,200~1,300	<ul style="list-style-type: none"> · 수주 전략의 다양화 - 시리즈선에 대한 수주 집중 노력 - 선박 금융 조건에 따른 캐쉬플로우 분석
1,100~1,200	<ul style="list-style-type: none"> · 채산성을 고려한 선별 수주 - 비용 절감 및 생산성 향상 노력 배가 - 업체간 기자재 공동 구매 등 전략적 제휴 모색

두번째 시나리오는 환율이 1,200~1,300 원/달러일 경우인데, 이때는 수주 전략을 보다 다양화시키는 노력이 요구된다. 같은 모양의 선박을 연속해서 건조함으로써 원가 절감을 이룰 수 있는 시리즈선 수주에 집중적인 노력을 기울일 필요가 있다. 그밖에 선주가 제시한 선박 금융 조건을 면밀히 검토하여 미래의 캐쉬플로우 측면에 대한 분석도 더 철저히 요구되는 시점이다.

세번째 시나리오는 환율이 1,100~1,200 원/달러 사이를 유지할 경우인데, 일본과의 가격 경쟁력이 대등해지는 시점이기 때문에 채산성을 고려한 선별 수주 전략이 필요하다. 이 경우 원가 경쟁력이 매우 중요해지게 되므로 비용 절감 및 생

산성 향상 노력을 한층 강도 높게 진행해야 할 것이다. 또 업체간 기자재 공동 구매 등 국내 업체간 다양한 전략적 제휴 방안도 모색해야 할 것으로 판단된다.

현재 수주하고 있는 선박들의 수주 단가가 낮기 때문에 2~3 년후 우리 조선 업체들의 수익성 악화가 우려되고 있다. 이를 원활히 극복해나가면서 21세기 조선 강국의 위치를 굳건히 하기 위해서는 원가 절감 노력을 결코 게을리하지 말아야 할 것이다. 