

KMI 동향분석

VOL.189
2023 SEPTEMBER

발간년월 2023년 9월(통권 제189호) 주 소 49111 부산광역시 영도구 해양로 301번길 26(동삼동) 발행인 김종덕
감 수 고병욱 발행처 한국해양수산개발원 자료문의 기획조정본부 성과홍보실 홈페이지 www.kmi.re.kr
※ 이 보고서의 내용은 우리원의 공식적인 견해가 아닌 집필진의 견해입니다.

글로벌 선사들의 투자와 국적선사의 대응 방향 - 컨테이너 시장의 구조적 하락, 국적선사들의 적극적인 대응 필요 -

최건우 해운금융연구실장
(ak8102@kmi.re.kr/051-797-4638)
황수진 해운시장연구센터장
(zin@kmi.re.kr/051-797-4635)
김병주 전문연구원
(bjkim17@kmi.re.kr/051-797-4628)
류희영 전문연구원
(hyryu@kmi.re.kr/051-797-4615)

코로나 팬데믹 기간 동안 지속된 높은 컨테이너 운임으로 대부분 선사들의 경영실적이 크게 개선되었다. 팬데믹 이전 컨테이너 선사들의 이자 및 세전이익률은 3~5%에 불과했지만 2021년 이후 40% 이상을 기록했다. 이에 따라 컨테이너 선사들의 총 이익은 2.963억 달러로 2019년 65억 달러 대비 40배 이상 증가하였고, 이로 인해 컨테이너 선사들은 잉여현금흐름이 증가했을 뿐만 아니라 신용 등급 또한 상향 조정되었다.

글로벌 컨테이너 선사들은 늘어난 현금성 자산을 다양한 방법으로 사용했는데, 첫째, 이익잉여금을 기반으로 주주배당을 실시하거나 부채를 줄여 재무구조를 개선하였다. Maersk는 약 109억 달러, 하판로이드는 111억 유로를 주주 배당금으로 지급했으며 Evergreen은 임직원에게 인센티브를, HMM, PIL은 부채를 조기상환하였다.

둘째, 친환경 선박 발주를 통해 선대 확장과 함께 탈탄소 규제에 대응했다. 2023년 5월 기준 발주잔량은 766만 TEU로 역대 최고 수준이다. 상위 10대 선사 중 양밍을 제외한 모든 선사들이 팬데믹 기간 동안 신조선을 발주했다. 특히 2022년 하반기부터 친환경 규제에 대응하기 위해 메탄올 선박 발주 비중이 늘어나 Maersk 27척, CMA CGM 19척, X-Press 14척, HMM 9척을 발주하였다.

셋째, 선사의 기능을 강화하거나 물류부문까지 영역을 확장하기 위해 기업을 인수·합병하였다. CMA CGM은 북미 동부, ONE는 북미 서부, MSC는 프랑스에 터미널을 인수했으며 Maersk는 브라질에 터미널을 신규 개발했다. 또한 항공, 물류사업으로 영역을 확장해 항공사, 물류사 등을 인수·합병했을 뿐만 아니라 통관, 전자상거래 기업까지 전략적으로 인수하였다.

넷째, 해운산업을 지원할 수 있는 디지털 전환과 친환경 연료 공급을 위한 준비에 투자하는데, 블록체인 플랫폼인 트레이드렌즈의 중단에도 불구하고 상위 10대 컨테이너 선사들은 자체적인 디지털 플랫폼 개발 및 고도화를 추진하고, 전자선하증권을 2030년까지 100% 도입할 것을 목표로 설정하였다. 또한 친환경 연료 공급망을 확보하기 위해 연구기관을 설립하거나 기금을 마련하고 있다. Maersk는 메탄올 공급을 위해 9개 기업과 스페인 정부와 협력을 체결하였으며 CMA CGM은 15억 달러 규모의 에너지 특별기금과 함께 바이오메탄올 공장에 직접 투자했다.

이처럼 글로벌 컨테이너 선사들은 막대한 자금을 기반으로 향후 시장의 변화에 대응하기 위해 규모의 확대, 탈탄소, 디지털화를 추진하고 있으나 국적선사는 상황이 다르다. 코로나 팬데믹 시기 국적선사들의 경영실적이 개선되었으나 중소 국적선사의 참여 비중이 높은 한-일/중 항로의 운임은 원양항로에 비해 상승폭이 크지 않아 한계가 명확히 있었다. 아울러 최근 인트라 아시아 항로에 글로벌 선사들의 신규 항로 개설이 잦아 과거보다 경쟁적인 시장으로 전환되고 있어 향후 국적선사들의 어려움이 가중될 수 있다.

현재 컨테이너 시장의 약세가 수요의 둔화 및 감소보다 공급과잉으로 인한 충격이 중장기적으로 이어질 것으로 예상되어 운임 약세가 상당기간 지속될 것으로 전망된다. 때문에 국적선사들은 향후 컨테이너 시장의 불황에 대비가 필요한데 ① 디지털 전환을 통한 사업구조의 변화와 비용 절감, ② 국적선사들이 시장에 공동 대응할 수 있는 협의체 구성, ③ 새로운 시장 진출 모색, ④ 톤 세제 연장을 들 수 있다.

디지털 플랫폼으로 대표되는 디지털 전환은 선사에게 최적화를 통한 수익 극대화와 거래 비용의 감소를 가져올 수 있다. 자체적인 시스템 구축이 어려운 중소 선사의 경우 이미 서비스를 운영 중인 디지털 포워드와 협력을 통해 대응할 수 있다. 공동행위 실행 및 신고 등의 후속 업무 처리, 한국화주협의회, 항만 터미널 등과 협상력 제고 등을 위해 공동 협의체가 필요하며 시장 정보를 투명하게 공개할 수 있는 플랫폼이 효과적인 대응수단이 될 수 있다.

현재 10개 이상의 국적선사가 참여하는 동남아 항로는 성장 잠재력이 높지만 세계에서 경쟁이 가장 치열한 시장으로 타 항로 서비스 진출도 새로이 모색할 필요가 있다. 신규 시장 진출 시 성공 가능성이 낮을 수 있으므로 대상지역의 선사를 인수하거나 국적선사들이 공동 운항하는 방안도 고려 가능하다.

기업뿐만 아니라 공공부문에서도 선사들을 위한 정책이 필요하다. 대표적으로 선사 입장에서 세액의 불확실성을 크게 낮출 수 있는 톤 세제 연장이다. 우리나라에서 2005년부터 실시된 톤 세제는 2024년 일몰 종료가 예고되어 있어 연장 논의가 필요하다. 이외에도 한국해양진흥공사에서 해운산업의 구조조정과 ESG에 대응하기 위해 조성된 ‘위기대응 펀드’의 안착과 함께 선제적인 구조조정이 될 수 있는 시장 여건 마련도 필요하다.

수요 충격과는 다르게 공급과잉은 장기간 시장에 영향을 미치기 때문에 향후 컨테이너 시장의 구조적인 약세는 피할 수 없다. 시장을 거스를 수 없기 때문에 기업 자체적인 비용 절감은 필수적이다. 하지만 ‘디지털’, ‘탈탄소’와 같은 미래에 대한 투자를 소홀히 할 경우 시장 내 경쟁력이 상실될 수 있으므로 구체적이고 장기적인 전략 수립이 필요한 시기이다.

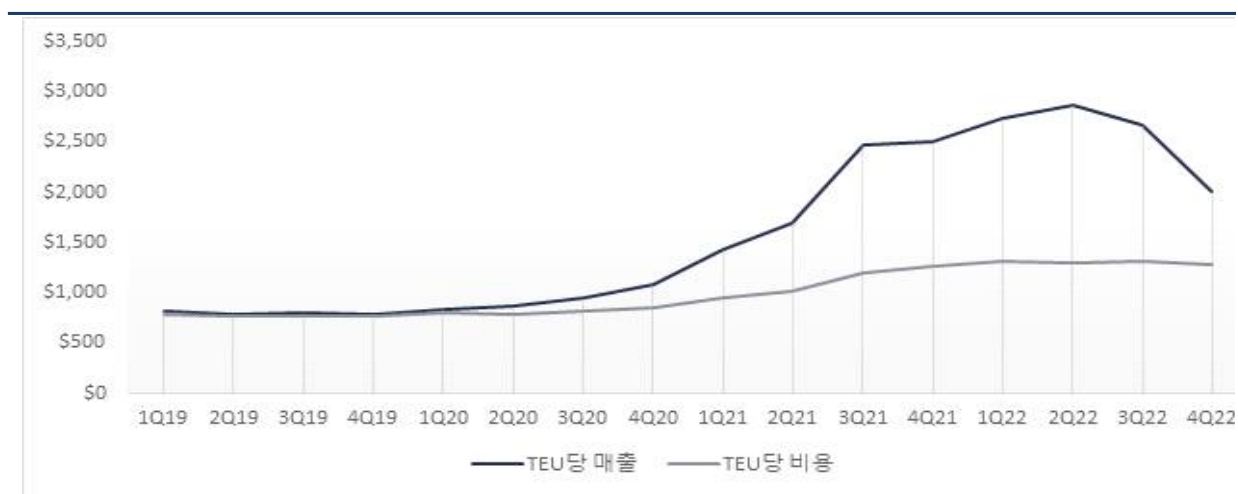
코로나 팬데믹 시대, 컨테이너 선사의 경영실적 호조

■ 코로나 팬데믹 시기, 비용보다 높은 운임 상승

- 코로나 팬데믹 이전인 '19년 세계 컨테이너 평균운임은 TEU당 802달러였으나 '20년 932달러, '21년 2,026달러, '22년 2,572달러까지 상승함
- 팬데믹 시기 용선료, 병커유가, 운하통항료 등 비용도 증가했으나 높은 운임 상승으로 인해 컨테이너 선사들의 실적개선이 두드러짐

* 컨테이너 TEU당 이익은 '19년 29달러에서 '22년 1,269달러로 증가함

〈그림 1〉 컨테이너 TEU당 매출 및 비용



자료: 드류리(2023) 참조

■ 높은 운임으로 인해 글로벌 컨테이너 선사들의 실적 개선

- 2019년 컨테이너 선사들의 이자 및 세전 이익률(EBIT margin)은 3~5%에 불과했으나 2021~2022년 40~50%에 달할 정도로 크게 상승함
- 2019년 컨테이너 산업의 총 이자 및 세전이익(EBIT)은 65억 달러였지만 2022년 2,963억 달러로 40배 이상 증가함(Drewry, Container Forecaster)

〈표 1〉 2022년 주요 선사들의 이자 및 세전 이익률(EBIT margin)

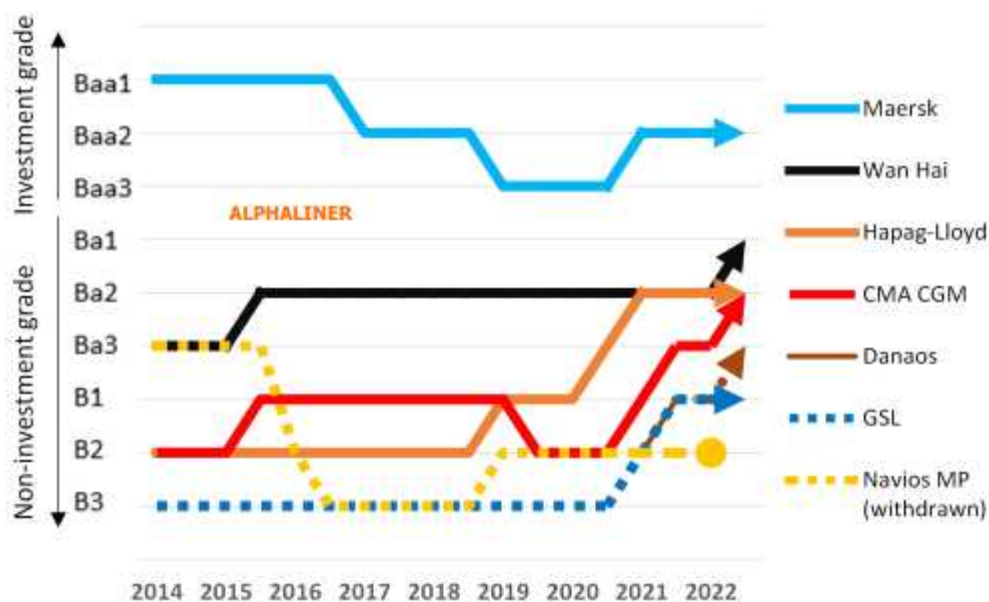
(단위: %)

Maersk	Hapag-Lloyd	ONE	Evergreen	Yang Ming	Zim	Wan Hai
45.3%	50.7%	57.6%	59.7%	58.7%	48.8%	45.5%

■ 글로벌 컨테이너 선사들의 실적 개선으로 현금 보유량 증가

- 2022년 잉여현금흐름이 Maersk는 308억 달러, 하파로이드는 152억 유로 증가하는 등 대부분 선사들의 현금성 자산이 증가함
- COSCO의 현금성 자산은 소폭 하락하였지만 COSCO의 부채 또한 감소해 기업 전체의 재무건전성은 향상됨
- 대부분의 글로벌 컨테이너 선사들은 높은 경영실적을 기반으로 신용등급이 상향 조정됨

〈그림 2〉글로벌 컨테이너사의 신용(부채) 등급



주: 무디스 평가 기준

자료: 알파라이너(2022)

글로벌 선사들은 축적된 자본으로 미래에 대해 준비

■ 선사들은 늘어난 현금성 자산을 다양한 방식으로 사용

- 첫째, 이익잉여금을 기반으로 주주배당을 실시하거나 부채를 줄여 재무구조를 개선함
- 둘째, 신조 발주를 통해 선대를 교체하거나 확대함
- 셋째, 선사의 기능을 강화하거나 영역 확장(해운→물류)을 위해 기업을 인수·합병함
- 넷째, 기업 경쟁력 강화를 위한 디지털 전환, 탈탄소 전략에 맞춰 투자함

■ 글로벌 컨테이너 선사들의 실적개선에 따른 주주 배당 증가

- 2023년 Maersk는 순이익의 37.5%인 108.9억 달러, 하파로이드는 65.0%인 111억 유로를 배당금으로 지급함
 - * 하파로이드 배당금(주당): '20년 1.1유로, '21년 3.5유로, '22년 35유로, '23년 63유로
 - * Maersk 배당금(주당): '20년 22달러, '21년 55달러, '22년 381달러, '23년 623달러
- COSCO에서도 코로나 이전에 비해 배당금이 높아졌는데 2019년 주당 16.5달러(HK\$)를 지급했으나 2022년 22.5달러로 30% 이상 상승함
 - * COSCO 2023년 9월 1.2억 달러 규모의 자사주 매입을 발표함
- 에버그린은 2022년 말부터 2023년 초까지 임직원에게 10~52개월분에 달하는 인센티브를 지급함
- 머스크는 2021년 약 50억 달러 규모의 자사주 매입을 결정했으며 2022년 60억 달러로 상향 조정함. 2023년 5월 현재 약 43억 달러 이상의 자사주를 매입한 것으로 알려짐
- 부채를 조기상환하여 재무 건전성을 향상시켰는데 HMM 2,400억 원, PIL 10억 달러를 상환함

■ 대부분의 선사들이 신조발주 증가를 통해 선대 확장

- 2020년 하반기 공급 부족 현상과 함께 2023년부터 실시되는 탈탄소 규제에 의해 2021년부터 신조 발주량이 크게 증가함
 - * 2022년 하반기부터 메탄올 추진선박에 대한 발주가 크게 증가해 Maersk 27척, CMA CGM 19척, X-Press 14척, HMM 9척 등으로 조사됨
- MSC, COSCO를 중심으로 신조 발주량이 크게 증가했으며 국적 선사인 장금상선(Sinokor)의 발주량도 증가함

- 상위 10대 선사 중 양밍은 경쟁선사들과는 달리 팬데믹 시기에 신조발주를 하지 않는 시황 역행적인 투자를 실시함

* 양밍은 2023년 5월 말 코로나 팬데믹 이후 4년 만에 15,500TEU급 5척을 신조 발주함

〈표 2〉 주요 선사들의 발주 잔량(2020/2023년)

(단위: TEU)

순위	선사	2020	2023	차이
1	MSC	202,500	1,659,244	1,456,744
2	Maersk	37,058	370,200	333,142
3	CMA CGM	464,692	910,835	446,143
4	COSCO	115,000	928,740	813,740
5	Hapag-Lloyd	-	349,304	349,304
6	Evergreen	537,914	473,442	-64,472
7	ONE	-	556,360	556,360
8	HMM	382,744	265,027	-117,717
9	Yang Ming	198,100	-	-198,100
10	Zim	-	336,184	336,184
11	Wan Hai	48,744	218,315	169,571
12	PIL	-	88,000	88,000
14	KMTC	12,500	16,000	3,500
20	Sinokor	30,498	86,155	55,657
23	SM Line Corp	12,400	-	-12,400

주1: 2023년 5월 기준 자료임

주2: 2020년 발주 잔량은 이미 인도되었기 때문에 2023년 기준 발주 잔량은 대부분 팬데믹 시기에 발주된 물량임

자료: KMI, 알파라이너(2020/2023) 참조

■ 선사의 기능을 강화하거나 영역 확장(해운→물류)을 위해 기업을 인수·합병함

- 코로나 팬데믹 시기 항만정체를 경험한 후 컨테이너 선사들은 적극적으로 항만 터미널을 확보함. CMA CGM은 북미 동부, ONE는 북미 서부, MSC는 프랑스에 터미널을 인수했으며 머스크는 브라질에 터미널을 신규 개발함
- 글로벌 선사들은 해운에서 항공으로 영역을 확장하기 위해 항공사 지분을 인수하거나 신규 항공사를

설립·운영함

- Maersk는 철도, 통관, 창고 등 물류의 영역에 포함된 기업들을 인수하여 자사의 플랫폼에 통합해 서비스하는 방식으로 사업을 확대함
- CMA CGM은 2018년 물류 기업인 CEVA 인수 후 자국 물류기업인 Bolloré Logistics 인수를 진행 중. 인수가 완료될 경우 계약 물류 분야에서 안정적인 수요를 확보할 것으로 전망됨

〈표 3〉 주요 글로벌 컨테이너선사 투자동향

구분	MSC	Maersk	CMA-CGM
종합물류	<ul style="list-style-type: none"> · 佛 BOLLORE LOGISTICS 남아프리카공화국 법인 인수 · 브라질 물류기업인 로그인 로지스틱스 인수 · 루프트한자와 공동으로 이탈리아 국영 ITA항공사 지분 40% 인수 · 북유럽 르하브르 터미널 인수 	<ul style="list-style-type: none"> · 철도복합운송서비스(AE19) 출시 · 아시아 네트워크 확대를 위해 LF로지스틱스 인수 · 전자상거래 기업인 Visible SCM 인수 · 통관 전문기업인 HUUB 인수 · 美관세사법인 Vandergrift 인수 · 캐나다 퍼시픽철도(CP)와 물류센터 개장 · 獨항공물류사 Senator 인수 · Star Air 인수후 Masersk Air Cargo로 통합·운영 	<ul style="list-style-type: none"> · 자회사 CMA-CGM AirCargo 설립 · 佛DUBREUILAéro 항공사 투자 · 에어프랑스 KLM과 장기제휴 체결 · Airbus A350F등 화물기 18대 발주 · 완성차 물류기업인 Gefco 인수 · 뉴욕&뉴저지 터미널 인수

자료: KOBC, KMI 추가 및 수정

■ 디지털 전환, 친환경 연료 공급을 위한 준비 실시

- COSCO를 제외한 상위 10대 선사들은 2030년까지 DCSA(Digital Container Shipping Association)를 통해 전자선하증권을 100% 사용을 목표로 함
 - * COSCO는 GSBN(Global Shipping Business Network)을 통해 블록체인 기반 플랫폼인 ‘Cargo Release’를 사용
 - * 선사가 발행하는 선하증권이 연간 약 4,500만 건에 이르는데 2021년 기준 전자선하증권 비중은 1.2%에 불과하며 전자선하증권으로 전환시 약 65억 달러의 비용 절감효과가 있을 것으로 추정됨
- Zim은 자사 플랫폼에 금융기능을 추가하기 위해 올해 1월 핀테크 기업인 40Seas에 1,100만 달러를 투자했으며 추가적으로 1억 달러의 금융지원을 실시함

〈표 4〉 주요 글로벌 컨테이너선사 스마트 & 친환경 투자

구분	MSC	Maersk	CMA-CCGM
스마트화	<ul style="list-style-type: none"> · DCSA를 통해 2030년까지 전자선하증권 사용 100% 목표 · 원격 운송 추적 및 모니터링 시스템 개발 	<ul style="list-style-type: none"> · Twill 등 플랫폼 확대 · 美·중등 9개 기업과 메탄올 연료 제휴 · 상하이 자유무역지역 1억 7,400만 달러 규모 친환경 스마트 물류센터 투자 	<ul style="list-style-type: none"> · GSBN의 Cargo release 출시 · 자사플랫폼 eSolutions를 통해 100% 디지털 선하증권 발급
친환경	<ul style="list-style-type: none"> · 바이오연료 10%사용 시범적용 (온실가스 15~30% 감축 예상) · 프랑스은행으로부터 스크러버 설치를 위한 4.4억불 자금 조달 	<ul style="list-style-type: none"> · 탄소저감 연구기관 설립 (6천만달러) · 세계최초 연료전지 예인선 설계 · 2040년까지 온실가스 제로화 발표 · 탈탄소 위한 美 전기트럭 300대 도입 · 해상풍력발전기 설치선 발주 	<ul style="list-style-type: none"> · 운송·물류분야 지속가능한 연료 개발 연합체 설립 · 대기업과 암모니아 협업체 참여 · ENGIE와 탈탄소화를 위한 바이오메탄 공장 1,900억원 투자 · 친환경 연료 전환을 위한 15억 달러 규모의 에너지 특별기금 (Special Fund For Energies) 조성

자료: KOBC, KMI 추가 및 수정

- CMA CGM은 바이오연료를 비롯한 탈탄소 계획을 이행하기 위해 15억 달러의 에너지 특별기금을 조성함
- Maersk는 CIME ENRIC을 비롯한 9개 기업과 메탄올 공급 계약을 체결했으며 스페인 정부와 친환경 연료 생산을 위한 'General Protocol For Collaboration'에도 서명함
- * Maersk는 2025년 이후 약 100만 톤의 메탄올을 공급 받을 수 있을 것으로 예상되어 현재 계획된 메탄올 추진선에 대한 운영이 가능할 것으로 예상됨

〈표 5〉 머스크 메탄올 공급망 공급 기업 현황

(단위: 톤)

전략적 파트너	2024년	2025년 말	2025년	위치
CIMC ENRIC	50,000	-	200,000	중국
Debo	200,000	-	-	-
European Energy	-	2-300,000	-	북·남미
Green Technology Bank	50,000	-	300,000	중국
Orsted	-	300,000	-	남미
Proman	-	100,000	-	남미
Watefuel	30,000	-	-	북미
Carbon Sink	-	-	100,000	북미
SunGas	-	-	390,000	북미
합계	330,000	6-700,000	990,000	-

자료: Maersk

국적선사는 글로벌 선사와 상황이 달라

■ 코로나 팬데믹 시기 국적선사의 참여비중이 높은 한-일/중 항로의 운임 상승 폭은 상대적으로 크지 않아

- 한-일 항로에 11개, 한-중 항로에 15개 국적선사가 참여하고 있어 중소 국적선사들의 주요 서비스 지역임
- 한-일/중 항로의 운임은 코로나 팬데믹 기간 동안 상승했지만 원양항로의 운임 상승률에는 미치지 못함
- 코로나 팬데믹 이전과 비교해 중소 국적선사의 경영실적은 개선되었으나 글로벌선사들과 같은 신조발주, 인수합병, 탈탄소, 디지털 전환에 대한 준비를 하기에는 부족함

〈표 6〉 코로나 전후 기간 항로별 운임 변화

구분	최고운임(A)	최저운임(B)	최근운임(C)	최대상승률(D)
부산→로스엔젤레스	\$12,060	\$1,790	\$2,430	573.7%
부산→로테르담	\$10,820	\$1,930	\$2,040	460.6%
부산→싱가포르	\$3,150	\$640	\$1,300	392.2%
부산→요코하마	\$3,210	\$940	\$1,240	241.5%
부산→상하이	\$930	\$570	\$670	63.2%

주 : D = (A-B)/B, FEU 기준

자료: KMI, Drewry(2023) 참조

■ 최근 인트라 아시아 항로에 대한 글로벌 선사들의 독자적인 신규 항로 개설이 잦아 과거보다 경쟁적인 시장으로 전환

- 기존 한-일 항로는 근해수송협의회, 한-중 항로는 황해정기선사협의회를 중심으로 공급 조절에 대한 노력이 이루어졌으나 최근에 글로벌 선사들의 독자 신규 항로 개설이 잇따름
- * CMA CGM의 자회사인 CNC는 2023년 초 부산-규슈를 잇는 서비스 'NPF', 인트라아시아에 'YCX', 'TCC', 'SPX' 서비스를 신규 개설하거나 확대함
- * Maersk(Sealand)는 한국-일본-동남아를 잇는 'IA80'을 신규 개설했으며 기존 'IA-5'를 확장함. 이외에도 동남아 서비스에 'TH9' 개설함

* Hapag-Lloyd는 베트남-인도네시아를 잇는 ‘VIS’, COSCO는 싱가포르와 필리핀을 잇는 ‘NP1’ 신규 개설

- 올해 1분기 인트라 아시아시장은 얼라이언스를 통한 서비스 확대보다는 글로벌 선사들의 독자 노선 개설 또는 중소 선사가 연합해 신규 서비스를 실시함에 따라 경쟁이 치열해짐

〈표 7〉 인트라 아시아 서비스 변화

구분	2020년 1분기		2023년 1분기	
	서비스 수	투입 선복량(주)	서비스 수	투입 선복량(주)
2M	3	29,520	3	33,999
오션 얼라이언스	4	53,289	2	36,321
디 얼라이언스	3	24,023	3	22,966
기타	34	167,215	54	190,619
계	44	274,047	62	283,905

주: 글로벌 선사들의 독자노선은 기타에 포함됨

자료: KMI, Drewry(2020, 2023) 참조

■ 공급충격으로 컨테이너 운임 약세가 상당기간 지속될 것으로 전망되어 이에 대한 대비 필요

- 코로나 팬데믹 시기 발생한 수요 충격이 전 세계로 확장되면서 높은 운임이 1~2년 지속됨
- 수요 둔화와 공급 증가로 인한 수급불균형은 단기간에 해소가 어려움. 특히 2025년까지 연간 200만 TEU 이상 신조 인도가 예상되어 공급충격이 발생할 것으로 예상되므로 운임의 약세 기조는 상당기간 지속될 것으로 전망됨
- 개별 기업이 시장의 구조를 변화시키기에는 불가능하므로 국적선사들은 시장의 변화에 대응하는 방안이 최선임

엔데믹 시대 국적선사의 적극적인 대응 필요

■ 디지털 전환을 통한 사업구조의 변화와 비용 절감 필요

- 디지털 플랫폼으로 대표되는 디지털 전환은 선사에게 다양한 이점이 있는데, i) 영업 채널의 다양화, ii) 최적화를 통한 수익 극대화, iii) 운송 거래 비용의 감소, iv) 시장정보 공개를 통한 정보 비대칭성을 해소할 수 있음
- 과거 선사 또는 포워더의 영업채널은 이메일과 전화를 이용하거나 전자데이터 교환(EDI)을 통한 시스템적인 접근이 주를 이루었으나 플랫폼을 활용할 경우 화주에 대한 새로운 판매 채널을 확보할 수 있음
 - * 2018년 8월에 컨테이너 선사에서 최초로 인스턴트 쿼테이션 서비스를 실시한 하팍로이드는 특별한 선대 증가가 없었음에도 불구하고 시장점유율이 약 1%p 상승(8.16% → 9.14%)
- 디지털 플랫폼을 통해 예약(booking)부터 선대관리가 진행될 경우 최적화가 가능해져 비용 절감을 통해 수익 극대화가 가능함
 - * Huang & Zhao(2019)은 7개 항만을 기항하는 컨테이너 서비스가 최적화가 이루어질 경우 연간 1억 달러 이상의 추가수입과 11만 달러의 비용 절감 효과가 있는 것으로 연구됨
- 디지털 플랫폼은 이용자가 직접 거래에 참여하기 때문에 불필요한 거래비용을 크게 줄일 수 있는데, 5건의 해상운송 계약이 성사되기 위해서 약 300건의 견적이 발송되는 것으로 조사됨(Han et al., 2022)
 - * 선사입장에서는 백오피스(back office)의 기능이 디지털로 이전되어 비용 절감이 가능하고 화주입장에서도 서비스형 소프트웨어(SaaS)를 통해 물류정보 및 관리 비용 절감이 가능함
- 자체적인 시스템 구축이 어려운 중소 국적선사의 경우 이미 서비스를 운영중인 디지털 포워더와의 협력을 통한 디지털 전환도 고려 가능함

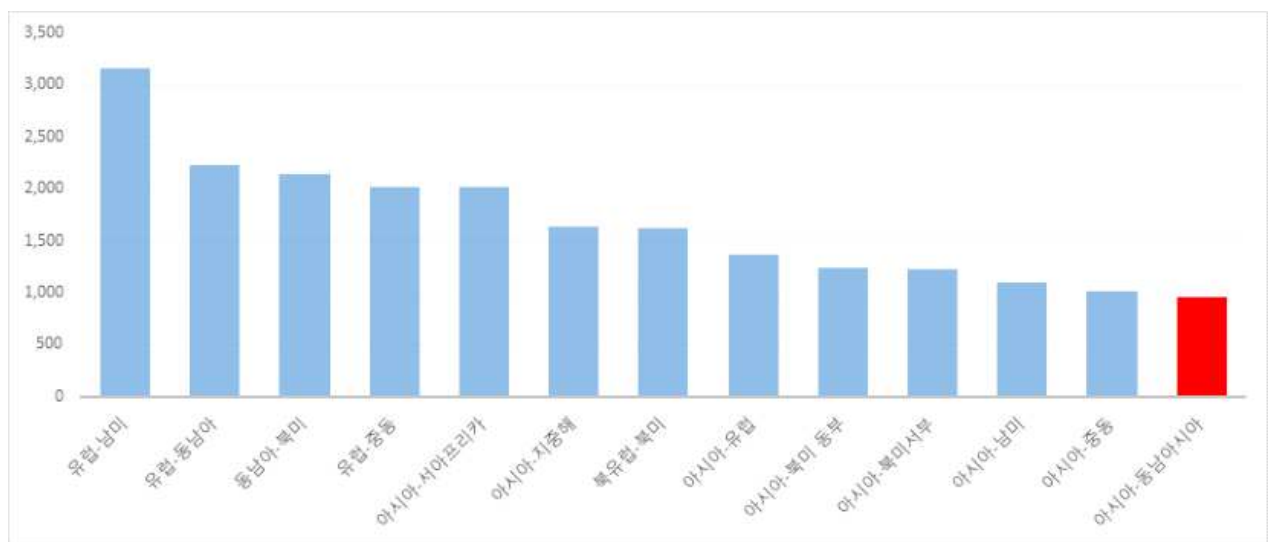
■ 국적선사들이 시장에 공동 대응할 수 있는 협의체 마련 필요

- 국적선사의 시장 점유 비중이 높은 항로의 경우 협의체를 통한 공동 대응이 필요함. 컨테이너 해운 산업에서 허용되는 선사들의 공동행위 실행 및 신고 등의 후속 업무 처리를 위해 표준화된 대응 창구가 필요함
- 이외에 화주단체인 ‘한국화주협의회’, 예도선협회, 항만 터미널 등과 협의시 대응 창구를 일원화할 경우 체계적인 대응이 가능할 것으로 예상됨
- 국적선사의 시장 점유 비중이 높은 한-일, 한-중을 비롯한 인트라 아시아항로의 경우 협의회가 운영중에 있으므로 기능 강화를 통한 공동 대응도 고려할 수 있음

■ 경쟁적인 시장에서 벗어나 새로운 시장 진출 모색 필요

- 10개 이상의 국적선사가 참여하는 동남아 항로는 시장집중도(HHI)¹⁾가 1,000 이하로 세계에서 가장 경쟁이 치열한 해운시장 중 하나임
- 팬데믹 이후 글로벌 선사들은 잠재력이 높은 인트라 아시아 시장에 서비스를 확장하고 있어 향후에도 경쟁은 더욱 더 심각해질 것으로 전망됨
- 가능성은 낮지만 국적 선사들이 한-동남아 서비스 외에 다른 시장 진출도 모색해볼 필요가 있는데, 신규 사업 대상지역에 운영중인 선사를 인수·합병하는 방안도 고려할 수 있음
- * 하팍로이드는 2022년 아프리카 서비스 전문 선사인 DAL을 인수해 동지역에 대한 서비스를 강화함
- 새로운 시장 진출시 위험을 분산하기 위해 국적선사들이 공동운항하거나 공동 출자하는 별도 법인을 설립해 선주사 개념으로 선대를 공동으로 투입하는 방안도 고려 가능함
- 또한 디지털 전환과 그에 수반되는 대화주 서비스 고도화를 선화주 협력 차원에서 추진해 기존 시장에서의 영업력을 강화하고 나아가 신흥 시장 진출을 시도해 볼 수 있을 것임

<그림 3> 세계 주요 항로의 시장집중도(HHI)



주: 2023년 4월 기준

자료: Drewry(2023)

1) 시장집중도를 나타내는 HHI지수가 1,000 이하인 시장은 집중도가 없는 완전경쟁시장으로 분류됨

■ 국적선사에 대한 톤 세제 연장 필요

- 톤 세제는 해운기업들의 경쟁력을 강화하기 위한 특별세제로 영업활동에서 발생하는 이익이 아닌 운항선박의 톤수, 운항일수를 고려해 세금을 부과하는 방식임
- 선사 입장에서는 납부해야 되는 세액을 미리 예측할 수 있다는 장점이 있으나 손실 발생시에도 세금을 납부해야 한다는 단점이 있음
- 동 제도는 이익이 높을 경우 세금 절감효과도 있는데, CMA CGM은 2022년 톤 세제의 영향으로 프랑스 법인세율 25%가 아닌 실질 세율은 2%에 불과한 것으로 나타남²⁾
- 현재 톤 세제는 네덜란드, 이탈리아, 스위스, 덴마크, 싱가포르, 중국 등에서 실시하고 있으며 우리나라에서는 2005년부터 실시하고 있으나 2024년 말 일몰제에 의해 종료될 수 있어 연장에 대한 논의가 진행중인 바, 선사들의 막대한 투자 니즈(needs)를 고려해 톤 세제를 영구화하거나 최소한 일몰을 연장하는 것이 필요함

2) 르몽드(2023), A CGM becomes France's most profitable company(2023.3.6)