



“경기변동성·불확실성속 장기저리금융 안되면 해운 지속가능경영 위협”

△참여패널: 강병태 한국해양대학교 초빙교수
김인현 고려대학교 교수
임희창 대한해운 이사
한종길 성결대학교 교수 (가나다순)

△사회·정리: 이인애 해양한국 편집국장

△좌담 주제: 선주업 육성, 지속가능한 한국해운의 발전방안인가?

- 한국형 선주업 육성(선박의 소유와 운항 분리) 정책 제언과 논의 배경
- 한국 해운업계 선주사와 운항선사 현황
- 해외 사례와 시사점(일본, 그리스, 중국 등)
- 선주업, 한국에서 왜 안되나? 문제점과 개선점
- 한국형 선주업 육성 가능한가? 가능하다면 실효적인 육성방안은?
- 선주업 육성이 진정 한국해운의 미래를 위한 발전방안인가?

△일정: 12월 14일(월) 오후 4시, 한국해사문제연구소 강의장

△진행: 김우정 기자, 류지훈 기자

※해양한국 신년좌담은 코로나19 3차유행의 심화로 마스크 착용과 소독 및 거리두기, 방역용 가림막을 설치하는 등 철저한 방역상황 속에 사전에 준비한 발언자료를 확인하는 수준에서 진행됐다.

이인애 해양한국 편집국장(사회): 안녕하세요? 코로나 19의 3차유행이 심각한 상황에서 이렇게 본지 신년좌담에 참석해주신 4분 패널께 먼저 감사의 인사를 드립니다.

한진해운 파산사태이후 우리해운의 재건 5개년 계획이 실행된 지 2년이 지났습니다. 지난 8월 정부가 해운 재건 5개년 계획을 중간점검하고 향후 계획을 보완해 발표하며, 그간 추진해 온 해운재건 계획이 한국해운의 질적 성장 중심이었다면 앞으로는 양적 성장을 창출할 수 있는 새로운 중장기 해운산업 발전계획을 수립했다고 해운정책의 방향을 밝혔습니다. 보완된 해운재건 계획에 해양진흥공사 중심의 지원 확대가 한 축을 이루고 있으며, 해양진흥공사의 업무확대 부분에는 선박의 소유



△좌로부터 김인현 교수, 강병태 교수, 이인애 국장, 한종길 교수, 임희창 이사

와 운영 분리에 대한 정책방향(계획)도 담겨 있습니다.

오늘 본지의 신년(2021년) 좌담에서 다룰 주제인데요. 정부는 1단계로 해양진흥공사가 선박을 소유하는 방안과 2단계로 한국형 선주사를 설립하는 방안을 정책방향으로 검토하고 있음을 발표했습니다. 한국해운 업계에서도 선박의 소유와 운영 분리 관련정책이 본격적으로 논의될 시발점에서 있는 것이죠. 그래서 좌담 주제로 '선주업 육성, 지속가능한 한국해운의 발전방안인가?'로 정했습니다.

코로나19로 세계경제와 인류의 일상은 전례없는 어려움을 겪고 있지만 컨테이너선해운을 중심으로 한 해운산업에서는 기회로 작용될 여지가 엿보이기도 합니다. 따라서 한국해운의 지속가능한 성장과 발전을 담보할 환경으로 한국형 선주업의 육성은 중요한 이슈라고 생각합니다.

오늘 선박의 소유와 운영의 분리와 관련, 전문적인 지식과 고견을 개진해주실 4분의 패널분을 모시고 선주업 육성이 진정 한국해운의 미래를 위한 발전방안인지 진단해보고, 그렇다면 실효적인 육성방안을 무엇인가?를 논의해보도록 하겠습니다.

다 아시겠지만 참석하신 패널분을 소개하겠습니다.

**“선주업 육성의 필요성-
우리해운은 왜 위기에 약한가? 시각접근
세계적 해운조선업 상호대치관계,
모두 소유·운항 위기 심화시켜
소유와 운항, 선박관리 등
역할분담 이뤄져야 한다”**

일찍이 일본 선주업의 사례를 통해 한국형 선주업 육성의 필요성을 제언해오신 한종길 교수님 나오셨습니다. 안식년동안 일본에 체류하며 일본해운업을 현장에서 체험하시고 최근 선주업 육성관련 소모임을 만들어 관련정책방향을 활발히 모색하고 계신 김인현 교수님도 함께 하셨습니다. 최근 관련모임과 세미나에서 그리스와 중국 해운의 사례를 통해 선주업 육성에 대한 논의에 적극 참여하고 있으신 금융권에서 오래 몸담아온 강병태 교수님과 해운업계에서는 대한해운의 임희창 이사님 참여해주셨습니다.

그럼 본격적인 좌담으로 들어가겠습니다. 먼저 한국형 선주업 육성의 정책방향이 제언된 배경에 대해 김인현 교수님과 한종길 교수님께서 말씀해주시죠. 한종길 교수님께서 먼저 말씀해주시겠습니까?



△한종길 교수

한종길 교수(성결대학교 부총장): 저는 2013년 월간 해양한국 인터뷰에서 ‘운항과 소유를 분리한 선주사 육성이 해운업의 위기 극복을 위해 필수적’이라고 주장한 이래로 2019년 4월에는 해양수도 부산의 새 먹거리로 선주업 육성이 필요하다고 주장해온 배경은 바로 ‘우

리 해운이 왜 위기에 약한가’하는 시각에서 접근하고자 하였습니다.

한국은 해운업과 조선업이 세계적이지만 현실은 조선업이 발전할수록 해운업은 힘들어지는 상호대치 관계입니다. 우리 조선업이 국책금융기관의 지원으로 건조한 우수하고 값싼 선박이 해외 주요 선사에게 건너가 거꾸로 우리 해운업을 압박하는 구조입니다. 해운업 내부적으로도 선박 소유와 운항이 분리되지 못하고 선사가 크든 작든 소유와 운항을 함께해 위기가 심화됐다고 생각합니다.

해운업이 발전하려면 소유, 운항, 선박관리가 분화되면서 글로벌 대응능력을 갖춘 대형 운항사는 운항에 전문적이고 선주사들이 선박을 공급하는 역할분담이 이뤄져야 합니다. 독립선주업은 선박을 소유하고 이를 필요한 운항선사에게 빌려줘 용선료를 받고, 우수 선원을 고용해 선박을 관리하며 적절한 시기에 선박을 매매하여 차익을 실현하는 비즈니스 모델입니다. 이미 선주사들은 세계경제의 위기에 따른 해운경기의 변동성을 극복하며 세계해운의 한 축으로 자리매김하고 있습니다.

이인애 국장: 위기시 다른 해운국에 비해 취약한 한국해운 체질의 배경을, 세계적 수준이지만 해운과 조선이 대치관계에 있어 국내 해운업의 경쟁력을 오히려 약화시키는 결과를 낳았고 대부분의 국내선사가 선박의 소유와 운항을 함께 하면서 위기가 더욱 심화되었다

“국적선사 이용해온 BBCHP 호황기 운용 원활, 불황기에 부채 커져 일본선사 정기용선으로 운항, BBCHP에 비해 금융비용 낮아”

는 견해를 개진해주셨습니다. 김인현 교수님은 어떻게 보시는지요?

김인현 교수(고려대학교 법학전문대학원): 역사적으로 고찰해보면, 우리나라 해상기업들은 1950년대와 1960년대에 자기자본 없이 해운을 시작했습니다. 해운업을 영위하려면 인적·물적 설비를 갖추어야 하며, 물적 설비로는 선박이 필요합니다. 선박을 빌려서 자신



△김인현 교수

이 운송인이 되는 방법도 있지만, 소유자가 운송을 하는 것이 원칙입니다. 이 선박을 확보하기 위해서는 타인자본 즉, 은행으로부터 대출을 받아야 하는데, 그것이 쉽지 않았습니다. 그래서 소유권은 은행이나 매도인이 가지고 선가의 일부를 조금씩 지급하면서 차츰 소유권을 넘겨받는 형식의 ‘국적취득조건부 나용선(BBCHP)’이라는 제도가 자리를 잡기 시작했습니다. 대출해주는 은행은 소유권을 자신이 가지므로 대출에 대한 확실한 담보를 가지고, 해상기업도 대규모의 자본이 없어도 조금씩 벌어서 소유권을 취득하게 되었으므로 서로의 이해가 맞아 떨어진 것입니다. 이른바 소유권유보부 나용선 혹은 국적취득조건부 나용선제도입니다.

이 제도는 선가가 오르게 되면 시세차익을 실현하기도 해서 잘 운용되었습니다. 그런데 시황이 좋지 않아 운임이 떨어져서 수입이 적어지면 할부금인 선가를 갚지 못하게 됩니다. 부채를 갚지 못하면서 회사는 어려



운 지경에 놓이게 되었습니다. 국적취득조건부 나용선 제도가 내포하고 있는 단점입니다. 또한 한진해운 사태를 거치면서 사실상 사선임에도 불구하고 채무자회생법상 동 선박은 채권자인 은행의 소유로 인정되어 회생에 도움이 되지 못함을 알게 되었고, 이러한 현상이 반복되기 때문에 운항선사로부터 선박을 보유하는 위험을 낮추어주는 방안을 생각하게 되었습니다. 그래서 다시 찾아본 것이 일본의 선주사 제도였습니다.

일본의 경우 선주사로부터 선박을 빌려올 때 선박은 정기용선이 됩니다. 우리나라는 국취부나용선시 선가 상당의 금액을 매달 금융비용으로 지급해야 합니다. 그런데 일본선사는 정기용선료를 지급하기 때문에 그 금액이 낮은 것입니다. BBCHP 구조에서는 25년 내구연한의 선박을 12년에 선가 형태로 갚아나가지만, 정기용선의 경우에는 25년 선가를 기본으로 용선료를 계산하므로 더 싸게 됩니다. 또한 BBCHP에 비해 2년의 단기 정기용선을 하게 되면 부채비율도 2년치만 부채로 계상되므로 낮아지게 됩니다. 낮은 부채비율로 해외입찰을 할 수 있게 되는 것입니다. 선주의 선박을 정기용선해서 운항할 경우 이런 장점이 부각되었고, 선주업제도에 대한 논의가 활발해진 것입니다.

사실 선주사 제도는 최근에 새롭게 우리나라에 등장한 것이 아닙니다. 이미 해운법에 선박대여업이 있고 우리나라에도 선주업을 영위하는 회사가 2-3개 있었습니다. 장단점을 새롭게 논의하는 것이라고 보아야 합니다. 여기 참석한 한종길 교수가 꾸준히 일본의 선주사와 운항사 분리제도를 이야기를 했었습니다. 저는

처음에는 부정적이었습니다. 장금과 흥아가 일본의 The ONE와 같이 선박을 모아서 정기용선을 주어서 선대를 구성해 운항사를 만든다고 했습니다. 이는 해상법 교수의 입장에서 볼 때 채권자들이 좋아하지 않는 구조입니다. 자기 재산은 없이 모두 빌려서 운항하는 구조이니깐요. 그러나 일본에 가보니까 운항사가 이런 선박을 1/3정도를 가지고 있었습니다. 그래서 이해하게 되었습니다.

문성혁 해수부장관께서 일본 동경대학에 연구차가 있는 저에게 관련연구와 발표를 제안하셨고, 저는 2019년에 선주사 등을 방문해 파악한 내용을 해운매체와 ‘해운산업 깊이읽기’라는 책에 실기도 했습니다. 최근에는 선박건조금융법 연구회 산하에 ‘선주사육성소모임’을 두고 3차례 회의를 한 바 있습니다. 선주사의 정의, 선주사를 두는 목적, 다양한 형태의 선주사, 선주사 성공을 위한 조건들이 다루어졌고 좋은 의견들이 모였습니다. 이렇게 모인 의견을 해양수산부, 해양진흥공사, KMI, 선주협회 등에 제공할 예정입니다.

이인에 국장: 우리나라에서 선주업 육성의 논의가 나온 배경을 짚어봤습니다. 특히 김인현 교수님께서 운영 중인 ‘선주사육성소모임’의 활동이 주목됩니다. 우리나라에서도 선주업 육성이 중요한 해운정책 방향으로 자리매김하고 있는 동향을 보여주고 있다고 생각합니다. 오늘 해양한국의 신년좌담도 그러한 논의의 진척에 일조하고자 마련되었음을 다시한번 말씀드리고 싶습니다.

이제 국내 해운업계의 선주사와 운항선사 현황을 간략히 살펴보고 가겠습니다. 김 교수님과 한 교수님께서 이어서 말씀해 주시죠.



△이인에 국장

“우리나라 선사들은 대부분 선주사 겸 운항사의 기능”

김인현 교수: 우리나라에서는 창명해운이 대표적인 선주사이고, 동아탱커도 선주사업을 한 것으로 알고 있습니다. 한국인으로 외국에 법인을 둔 선주사로는 시도 상선이 있습니다. 그러나 우리나라 선사들은 대부분 선주사 겸 운항사의 기능을 하고 있습니다.

제가 말씀드리는 선주사는 선주업만 전업으로 하고 운송계약을 체결하지 않는 선사를 말하는 것입니다. 그런 의미에서 우리나라 선사는 운송계약을 체결하는 선사이므로 선주사는 아닌 것이 됩니다.



△한종길 교수

한종길 교수: 선주업의 형태는 조선소 자회사 타입, 금융기관 자회사 타입, 운항과 소유를 일체로 하는 타입, 그리고 조선소, 금융기관, 운항사와 자본관계가 없는 독립기업 타입의 4가지로 구분할 수 있습니다. 조선소 자회사 타입은 일본의 대표적인 선주사인 쇼에

이기센이나 간바라기센이 있고, 금융기관 자회사 타입은 중국계 리스회사, 독일계 선박펀드회사 계열의 기업이 있고, 독립기업 타입은 우리가 잘 알고 있는 그리스 선주나 일본의 이마바리선주가 있습니다.

우리나라의 선주사로는 엄격하게 말하면 캠프코선박펀드와 같은 국책금융기관의 선박매입프로그램에 의해 설립된 캠프코선박운용과 같은 회사도 선주사라고 할 수 있습니다. 또한 선박운용회사도 선주사라고 할 것입니다. 선박운용회사는 5개사(한국선박금융, KSF선박금융, 세계로선박금융, 국제선박금융, 캠프코선박금융)이며, 정확한 통계는 꽤 오래되었지만 2016년 9월말 기준으로 운용 중인 선박투자회사는 총 90개(157척)로 알

“캠프코선박운용, 선박운용회사도 선주사, 독립 선주사는 거의 없어 몸집 키워야만 금융기관 인정 구조, 독립선주 출현 어려운 구조”

고 있습니다.

하지만 해운업계에 영향력을 가진 독립계 선주사는 현재는 거의 없다고 볼 수 있어요. 우리나라의 해운사들은 기본적으로 운항과 소유, 선박관리를 같이 함으로써 이익보다는 매출액이 큰, 즉 몸집을 키워야만 금융기관으로부터 인정받는 구조이기 때문에 독립선주사가 출현하기 어려운 구조입니다.

이인애 국장: 우리나라에도 독립 선주사가 일부 있지만 성공을 거두지는 못했습니다. 우리의 금융 구조로는 독립 선주사가 출현하기 어려운 현실이 선주업 육성 논의를 정책 수립으로 이어지게 했다는 두분 교수님의 견해를 들었습니다.

그렇다면 선박의 소유와 운항이 분리된 선주업이 활성화된 해외의 사례를 한번 보도록 하겠습니다. 우리가 가장 많이 알고 있는 사례가 일본사례이겠고요, 그리스와 중국의 사례에서도 향후 육성정책에 시사점을 찾을 수 있을 것 같습니다. 먼저 일본의 사례를 벤치마킹해야 한다고 오래전부터 주창해오신 한종길 교수님 말씀해주시고, 김인현 교수님께서도 발언해주시죠. 이어서 그리스와 중국의 사례를 강병태 교수님께서 소개 해주시겠습니다.



**“일본 이마바리 50개선주 1,035척 보유
일 외항선의 31.2%
이마바리선주, 대형선사와 공생관계에서
선박대선과 선박관리업에 전념해 성공
이마바리은행들, 자체 선박금융전문인력
육성 선주에 시황정보 제공”**

한종길 교수: 해외의 선주사 사례를 소개하자면 대표적인 이마바리 선주를 빼고 얘기할 수는 없습니다. 이마바리는 인구 20만명에 불과하지만 2016년 기준으로 약 50개의 선주사가 일본 외항선의 31.2%에 달하는 1,035척을 보유하고 있습니다. 척당 3,000억원으로 볼 때 31조원이나 되고, 용선료 수입은 연 5조원에 달합니다. 인근의 조선소 매출액 5조원까지 합할 경우 해운조선산업 매출액은 연 10조원에 달합니다. 여기에 선박관리, 조선기자재나 수리조선 등이 더해지면 그 규모는 더욱 커집니다. 2016년 부산시의 지역경제 총생산액이 92조원이라는 점에서 이마바리시의 해운조선관련산업의 경제효과는 엄청나죠.

이마바리 선주는 선주사·운항사·화주·조선소·지역은행이 결합한 지역기반의 해사클러스터 비즈니스모델입니다. 이마바리 선주들은 일본의 대형 운항선사와 공생관계를 구축하고 소유와 운항을 분리, 선박대선과 선박관리업에 전념해 성공을 거뒀습니다. 일본의 대형 운항선사들도 2000년대 접어들어 선박의 자가 소유로 부채비율이 증가하자 신용도 하락을 피하기 위해 이마바리 선주에게 선박을 건조, 소유하게 해 이를 장기 용선했습니다. 선주가 필요한 신조자금은 대형선사가 소개한 일본의 금융기관을 통해 조달, 자기자금을 10% 내외로 선박을 소유할 수 있게 한 것이죠.

이렇게 상대적으로 낮은 금리의 엔화자금으로 선박을 건조해 이마바리 선주의 경쟁력이 더욱 좋아졌고 일본선사 이외에도 유럽과 홍콩, 대만선사까지 이마바리 선주의 선박을 활용하기 시작했습니다. 총대출액의 26%가 해양관련산업 대출로 알려진 지역은행의 적극

적인 지원도 한몫을 했습니다. 이마바리 지역은행들은 용자뿐 아니라 자체적으로 선박금융전문인력을 육성, 세계 해운시황정보를 입수해 선주에 제공하면서 지역 선주들에게는 지역 조선소에 발주하도록 권유해 해운과 조선산업의 공생발전을 도모했습니다.

김인현 교수: 일본은 이마바리에 있는 3대 선주사인 쇼에이 기센이 250척, 닛센가이운이 200척, 도운기센이 150척 총 600척의 선박을 소유하고 있었습니다. 이마바리 근처에 800여척의 선박을 소유하고 있는 선주사가 있다고 합니다. 일본의 외항상선대가 약 3,000척이 되는데, 이런 선주사 선박이 운항사에게 1,000여척 용선되어 운항되고 있다는 것입니다.



△김인현 교수

1/3 선박에 대하여는 일본의 운항사가 실질적인 선주가 되어 용선기간 종료시에 소유자가 되겠다는 의사가 없이 용선해 사용하고 선박을 돌려주는 구조입니다. 선주사는 해외에 SPC를 두고 자신은 관리자(manager) 역할을 하는 것입니다. 튼튼한 정기용선자가 매달 지급하는 용선료가 선주사를 거쳐서 대출은행에 들어가는 데 아주 건실한 담보로서 기능합니다.

또한 관리사는 선박관리를 잘하여 비용을 절감합니다. 대출이자 1-2%로 낮고, 선주사는 자기자본을 30%, 대출을 70%로 가져가므로 아주 경쟁력있는 선박을 용선할 수 있습니다. 이것이 일본의 선대구조의 장

**“일본 외항상선대의 1/3
용선선박으로 운항돼
선주사 만드는 것이 중요한 것이 아니라
낮은 정기용선료로 선박을 사용하게 해
우리 운항선사가 경쟁력을 갖추게 해야”**

점이라고 생각합니다. 결국 운항선사도 아주 낮게 용선료를 지급할 수 있습니다. 이점이 우리와 큰 차이가 아닌가 생각됩니다.

우리나라 선사 겸 운항사는 BBCHP의 용선자이면서 실제 선박의 소유자입니다. 그런데 일본의 선주사와 운항사의 분리구조에서는 우리의 BBCHP 용선자는 정기용선자가 되는 것입니다. 금융비용은 없고 정기용선료만 지급하게 됩니다. 우리는 선박을 장차 소유하려는 의사로 금융비용을 계속 넣고 있지만, 일본은 1/3의 선박에 대하여는 정기용선만 하고 선박을 돌려주는 점에 큰 차이가 있습니다. 일본은 선주사들이 잘 운영되어서 낮은 이자로 선박금융을 일으키고 낮은 정기용선료로 선박을 운항사에게 빌려주는 것입니다.

선주사를 만드는 것이 중요한 것이 아니고 이렇게 낮은 정기용선료로 선박을 사용하게 만들어 우리 운항사들이 경쟁력을 갖도록 해야 합니다. 오펙스(OPEX)를 대입하여 결산을 한 결과 동일한 흑자를 보아도 카펙스(CAPEX)를 대입해보면 흑자의 폭이 일본선사들보다 크게 줄어드는 모양새가 우리선사들에게 나타나는 이유가 근본적으로 이런 금융으로 인한 선대 구조에 있다고 봅니다.



△이인에 국장

이인에 국장: 일본은 선주사와 운항사와의 공생관계 뿐만 아니라 해운과 조선, 금융간과 해운과 화주간의 상생관계를 성공적으로 이어가는 좋은 사례를 보여주고 있습니다. 두분 패널께서 이러한 일본해운의 사례를 우리해운과 비교해 설명해주셨습니다.

사실 성공적인 선주사의 대표는 그리스 해운회사일 것입니다. 또한 최근에는 중국에서도 리스 중심의 선주가 중소해운 운항선사에게 선박을 합리적으로 제공하

“그리스선주, 금융기관과 관계금융 네트워크 구축으로 글로벌 해운조선시장의 최신정보 입수, 선종 다양화 리스크 분산 재무제표 중심의 대출관행 탈피해 해운·금융업계간 관계금융 강화돼야”

는 사례가 주목받고 있는데요, 강병태 교수님 최근 여러 세미나 및 회의자리에서 관련발표를 하셨습니다. 그리스와 중국의 사례를 소개해주시죠.

강병태 교수(한국해양대학교 초빙교수):

그리스 해운 회사 수는 신생업체의 증가에도 불구하고, 해운경기 침체에 따른 시장퇴출 및 선사간 M&A로 2018년 기준 588개사이며 이는 1998년 926개에 비해 37%p 감소한 것입니다. 반면, 100만dwt 이상의 선복량을 보유하고 있는 해운사는 2016년 68개사에서 2018년 77개사로 증가했으며, 이들이 전체 그리스 선대의 80%를 점유하여 집중도는 심화된 것으로 나타났습니다.

그리스 선주의 특징 및 경쟁력을 살펴보겠습니다. 우선 특징으로는 수대에 걸친 경험과 교훈을 경영에 접목해 일관성 있는 정책을 장기적으로 추진할 수 있다는 점, 거대자본 및 대규모 조직이 필요한 컨테이너 부문보다는 진입이 비교적 자유로운 벌크선, 탱커 부문이 주류라는 점, 금융기관과의 관계금융(relationship banking) 네트워크 구축으로 전 세계 선주, 조선소 현황 등을 접할 수 있어 글로벌 해운시장 및 조선시장에 대한 최신 정보를 입수한다는 점이 꼽힙니다. 주요 선주들은 100척 이상의 선대를 보유하고 있습니다. 보유 선박의 종류도 탱커, 벌크선, LNG선 등으로 다양화되



△강병태 교수

어 있으며 리스크를 분산하고, 안정적인 수입을 바탕으로 수익을 극대화하고 있습니다. 풍부한 유동성을 바탕으로 선가가 저점에 접근시 신조를 발주하고 고점 접근시 매각을 통해 자본이득을 축적(asset play)하는 경쟁력 있는 구조를 갖추고 있습니다.

이같은 그리스의 사례는 해운사의 지속가능한 경영을 위해서는 풍부한 경험과 노하우가 있는 전문인력과 경영진이 필요하다는 것을 시사하고 있습니다. 아울러 다양한 선대구성을 통해 선종별 시장의 리스크 분산이 필요한 바 선사간 전략적인 M&A를 통한 대형화도 필요합니다. 무엇보다 해운업의 발전을 위해서는 금융가능성(Bankability) 즉, 금융 접근성이 더욱 강화되어야 합니다. 재무제표 중심의 대출관행에서 벗어나 해운업계와 금융기관과의 관계금융이 더욱 강화돼야 한다고 생각합니다.

중국은 금융리스사 사례를 통해 시사점을 얻을 수 있습니다. 2017년 말까지 중국의 금융리스업체는 총 394척의 선박자산을 보유하고 있으며, 그에 따른 선박의 자산가치는 총 150억달러로 추산됩니다. 특히 정기용선(Time Charter) 기반의 이익공유(profit sharing)형 리스 등 해운사 특성에 기반한 새로운 형태의 리스제도의 도입이 주목할만합니다. 설립 초기에는 주로 중국 국내선사를 대상으로 금융리스를 제공했으나, 2014년 이후 외국선사를 대상으로 적극적으로 선박금융을 제공하고 있습니다. MFL(Minsheng Financial Leasing)의 경우 국내 비중은 21%에 그치고 있으며, 외국비중이 79%로 대부분의 고객이 해외에 소재하고 있습니다.

금융리스에 부여되는 법인세 세제혜택의 일부를 중국산 선박을 구매하는 중국 해운사에게 이전하여 선박 조달비용을 절감할 수 있는 구조입니다. 규모가 작고 신용도가 낮은 선사들이 정책금융기관은 물론, 민간 상업은행의 대출을 받기가 어려워진 상황에서 선박금융리스회사들이 중소선사들에게는 거의 유일한 선박확보 수단으로 기능하고 있는 것이죠.

중국의 금융리스회사는 금융위기 이후 선박금융의



펀딩갭(Funding Gap) 상황하에서 자국의 중소 해운사에 있어서는 거의 유일한 선박금융 조달원으로서 기능하고 있습니다. 특히 자국산 선박에 대한 금융리스에 대해 세제혜택을 부여하고, 이로 인한 이익을 리스료 절감을 통해 자국 선사에 이전함으로써 조선과 해운의 상생에 중요한 역할을 하고 있어 우리나라 해운과 조선업간의 상생에 시사하는 바가 큼니다. 중국의 금융리스회사는 모은행과의 크레딧라인(credit line) 설정 등 강력한 지원과 리스 자산의 국내외 분산보유를 통해 리스크를 분산하는 등 지속가능 경영을 도모하고 있습니다.

이인애 국장: 3분 패널께서 주요 해운국인 일본, 그리스, 중국의 성공적인 선주업 사례를 들어 우리나라 선주업 육성정책의 방향에 참고할 시사점을 도출해주셨습니다. 그동안은 일본과 그리스 사례 중심이었는데 중국의 사례가 추가되어 벤치마킹의 고려대상으로 추가된 점이 최근 해운업계의 변화인 것 같습니다.

이제 세계 6위임에도 불구하고 한국해운업계에서는 왜 선주업이 자리를 잡지 못하는 것인지, 그 문제점과 개선점을 짚어보겠습니다. 먼저 해운업계에 몸담고 계신 대한해운의 임희창 이사님 어떻게 생각하십니까? 이어서 금융업계에서 오랫동안 몸담아오신 강병태 교수님의 시각에서 선주업이 한국에서 성공하지 못하는 또는 생겨나지 못하는 문제가 무엇인지 들어보고, 다른 패널분들 중 의견 있으신 분의 말씀도 들어보겠습니다.

**“한국해운 성장과 위기 겪으며
BBCHP 선박확보 주요수단으로 자리
잡은 역사로 해운업 선박의 소유와
운영 동시하는 것으로 인식돼
한진해운파산사태 분석, 선사 투자부담
재무구조악화 경감 필요 강조”**

임희창 이사(대한해운 기획실): 한국해운의 성장과정을 살펴보겠습니다. 해방 후 1949년 정부가 주도적으로 대한해운공사법을 제정하고 대한해운공사를 설립해 해운진흥을 도모한 것을 계기로 1962년부터 시작된 정부주도의 경제개발 5개년계획에 따라 수출주도형 경제성장정책에 힘입어 기반을 조성해 오다가 1970년대 정부의 강력한 화물유보제도와 선박량 확충정책에 힘입어 양적성장을 이룩해 왔습니다. 그러다 1980년대 제2차 오일쇼크로 촉발된 해운불황으로 구조조정기를 거치고 난 후 1990년대 해운산업의 개방화와 국제화 추진과 함께 해양업무를 전담하는 해양수산부를 창설(1996년 8월)했습니다. 2000년대 들어 고도성장기를 맞이했으나 2008년 하반기 미국의 리먼브라더스 사태로 촉발된 장기간 해운경기침체 영향으로 국적선사들의 회생신청 및 파산이 이어졌습니다. 이에 정부는 2018년 4월 해운재건 5개년계획 수립을 통해 국적선사의 안정적인 화물확보, 경쟁력있는 선대확충 및 경영안정 지원 등의 대책을 통해 해운업 육성의지를 적극 표명해왔습니다. 이 과정에서 선박확보의 방식으로 국적취득조



건부 나용선(BBCHP) 방식이 도입되고 현재까지 지속적으로 활용되어 우리나라 선박확보 수단의 주를 이루고 있습니다. 그럼에도 불구하고 여전히 국적선사들의 자본력이 취약하고 선박 확보 자금조달 어려움은 그 정도의 차이는 있겠지만 극복해야 할 과제입니다. 해운 불황에 직면할 때마다 기발주된 선박들의 금융조달과 함께 BBCHP방식으로 취득한 선박들의 원리금 상환에 필요한 자금을 확보하기 위해 자산매각, 회사채 발행 등을 실시했습니다. 해운 불황기에 집중된 정부의 주요 지원방안은 선박의 Sale&Leaseback, 회사채 만기 연장 및 운영자금 등 주로 유동성에 초점을 두어온 바 불황이 장기간 지속될수록 국적선사들의 도산은 막을 수 있었으나 체력과 대외경쟁력은 점점 약해지는 결과를 가져오게 되었습니다. 한편 한국해운의 짧은 역사로 인해 해운업에 대한 세분화, 전문화보다는 해운업이 곧 선사, 즉 해상운송을 기본으로 하고 선박에 대한 소유와 운영을 동시에 하는 것으로 인식되어 선사(이하, 선박은행)와 운송선사 간의 구분 필요성도 해운업계 내에서조차 별로 주목받지 못했던 것이 사실입니다. 그러나 한진해운 파산이후 그 주요 원인 중 하나가 자본력 대비 과도한 투자와 이를 감내하기에 부족한 잉여영업현금흐름을 메꾸기 위한 높은 차입 의존도로 분석됐습니다.



△임희창 이사

이에 따라 우선선박의 소유와 운영 분리를 통해 선박 확보에 따른 선사의 투자 부담과 재무구조 악화를 줄이는 한편, 부족한 해운자본의 확충을 위한 플랫폼을 갖출 필요성이 있음을 주장하는 학계 교수님들과 업계 원로분들의 노력으로 선박은행 제도 도입에 대한 논의가 본격화되고 있습니다. 따라서 아직 제대로 시작도 해보지 못한 선박은행 제도에 대해 한국에서 왜 안되나?



보다는 과거 조그만 도시국가로서 중세부터 1,000년에 걸쳐 지중해 해양강국의 위치를 지켜온 베네치아공화국 사례처럼 장기적이고 영속적인 우리나라 해운산업 육성과 발전에 필요한 선박은행 제도를 갖추기 위한 역사적인 첫걸음을 떼는 단계로 인식하는 게 어떨까 하는 의견입니다.

강병태 교수: 우리나라 해운사는 대부분 해상화물운송사업에 종사하는 일반운영선사로서 선주업(선박대여업)에만 특화된 선사는 극히 일부에 불과합니다. 선박대여업은해상운송사업의부대사업으로 인식돼 있고 별도의 사업형태로 인식하고 있지 못하는 문제가 있습니다. 선주업으로 특화되기 위해서는 막대한 자본투자와 금융접근성의 확보가 필요합니다만, 우리는 선사의 규모가 대부분 영세합니다.



△강병태 교수

선주업이 성장하지 못한 또다른 배경은 우리나라 해운사가 역사가 일천하고 IPO 등 자본시장을 통한 자금조달 수단이 거의 없어 자본축적이 안 되어있는 점과 금융권의 해운산업에 대한 부정적인 인식을 꼽을 수 있습니다. 이같은 인식으로 금융권이 해운사에 대한 대출을 기피하고 있어 선박금융의 조달이 쉽지 않습니다. 2018년 기준 전체 국내 선박금융조달금액 12.8조원 중

“선박대여업, 해상운송부대사업으로 인식은 문제, 독립영역으로 개선해야 자금조달수단 결여, 금융권의 부정적 인식으로 선주업 성장 어려워 자본시장 통해 투자금 확보수단 필요, 선주업전환 선사에 정책금융 필요”

국내 상업은행의 공급액은 1.5조원으로 11.7%에 불과한 수치가 이를 그대로 보여줍니다.

이를 개선하기 위해서는 선박대여업을 해상화물운송사업의 부대사업이 아닌 독립적 영역으로 확립할 법적·제도적 개선이 필요합니다. 선박대여업을 하기 위해서는 선박의 확보는 물론, 국내외 선박대여 네트워크가 있어야 하는데, 이를 위한 인력과 조직의 확보도 필요합니다.

무엇보다 선박대여업을 하기 위한 선박확보를 위해서는 장기저리의 자금조달이 필수적입니다. 선박펀드의 활성화와 SPAC을 통한 우회상장 등 자본시장을 통한 투자금 확보수단이 필요합니다. 민간상업은행의 대출이 힘들다면 선주업 전환 선사에 대한 정책금융기관의 정책금융 공급이 필요합니다.

김인현 교수: 우리나라에서는 아직 선주사와 운항사의 분리 구조에 대하여 심각하게 생각해보지 않았다고 봅니다. 30여년 해오던 국취부 나용선의 형태에 너무 익숙해져서 선주사의 장점을 깊숙이 생각해보지 않았던 것 같습니다. 또한 정서적으로 선주가 되기를 원하는 마음들이 컸고 용선기간의 종료시 선가가 상승하여 매각차익을 얻는 것도 염두에 둔 해운업을 해온 것도 있다고 봅니다.

“30여년간 BBCHP에 익숙해 선주사 장점 깊이 생각 안해 선주되려는 마음 커, 금융비용 줄여 적정수의 창출로 방향 잡아야”

이런 것보다는 금융비용을 많이 줄여서 적정 수익을 올리는 쪽으로 해운업이 방향을 잡았으면 좋겠습니다. 선박금융을 하는 분들은 운임이 급등하거나 급락하거나 모두 싫어한다고 말합니다. 그보다 안정적인 비즈니스를 원한다고 합니다. 그렇다면 언제나 선박금융을 해주겠다는 것이지요.



△이인애 국장

이인애 국장: 우리 해운 업계에서 선주업이 성장하지 못하는 이유에 대해 짚어보았습니다. 선박확보 금융수단의 문제와 일천한 역사, 부족한 자본축적과 노하우 등 현실적인 장애이유와 함께 지적해주신 선주가 되려는 마음이 컸기 때문이라는 정서적인 분석이 주목

됩니다.

이같은 문제점을 안고 있는 한국해운에서 선주업 육성은 과연 가능한지, 가능하다면 그 실효적인 육성방안은 무엇인지, 짚어보겠습니다. 이 주제는 모든 패널분들의 고견을 들어보도록 하겠습니다. 임희창 이사님 먼저 발언해주시고 이어서 강병태 교수님, 한종길 교수님, 김인현 교수님 순으로 이어가도록 하겠습니다.

임희창 이사: 당연히 한국형 선주업(이하, 선박은행) 육성은 가능하다고 생각합니다. 단지 앞서 말씀드린 2000년대 고도성장기에 도입되었던 선박투자회사제도나 그리스 등 해외선주사를 모델로 하였던 국적선사들의 사례에 비춰 그 성공 가능성을 다소 회의적으로 보는 인식들이 있는 것도 사실입니다.

“장기운송계약 확보한 부정기전용선사를 시작으로 점차 그 선종과 대상을 확대해 나가야”



△임희창 이사

현재 여기서 필요성을 논하고 있는 선박은행제도는 우수한 자금조달능력과 유동성을 보유한 해양진흥공사 또는 정책금융기관 주도로 글로벌 경쟁력을 갖춘 국내 조선소로부터 경쟁력 있는 선대를 지속적으로 확보해 국적선사들에게 제공함으로써 선박확보에 대한

자금조달 및 금융비용 부담을 해소하는 한편, 국내 조선소 건조물량의 최소 30% 이상을 자국물량으로 함으로써 불황기에 대응할 수 있는 해운조선 상생의 기반을 마련하고 단계적으로 더 나아가 민간투자자들의 투자유인과 필요시 국적선사들의 지분참여를 통해 해운자본 확충과 건설성을 갖추는 것을 목표로 하고 있습니다.

이를 위해서는 선박은행의 역할을 수행하는 해양진흥공사와 정책금융기관의 부담을 최소화하기 위해 장기운송계약을 확보한 부정기 전용선사들을 시작으로 하여 점차 그 선종과 대상을 확대하여 나가는 것이 필요해 보입니다. 또한 단순히 선박에 대한 소유와 운영 분리뿐만 아니라 강화된 회계기준 변경, 특히 IFRS16 리스회계기준 등으로 1년이상 계약에 대해서는 무조건적인 재무제표 반영의무에 따른 재무구조 악화 부담을 경감하기 위한 회계처리 예외규정도 동시에 신설될 수 있도록 하여야 한다고 생각합니다.



강병태 교수: 선주업을 성공적으로 육성하는 가장 바람직한 방법은 그리스처럼 다양한 일반 민간선주업을 육성하는 것입니다. 그러나 민간선주가 뿌리를 내리기 위해서는 글로벌 비즈니스 네트워크 확보 및 선복량 규모의 경제 달성 여부(Sustainability), 금융기관으로



△강병태 교수

부터의 선박금융확보 가능성(Bankability), 저리의 자금조달 능력 및 효율적인 선박관리 능력 보유(Cost Efficiency)가 관건인데, 현재로서는 우리 해운업이 이 조건에 부합할 일반선주를 육성하는 것은 대단히 어렵고 시간이 많이 걸릴 것이라고 생각합니다. 또한 선주업 육성을 위한 개별기업의 지원에 대해서는 타 산업, 업태와의 형평성 시비 및 보조금 시비에 휘말릴 우려도 있습니다.

따라서 가장 실효적인 육성방안은 금융선주(금융리스회사)의 설립입니다. 해양진흥공사의 자회사 형태로 금융리스회사를 설립하는 방안이죠. 현재 해진공이 보유하고 있는 Sales&Leaseback 자산 현물출자 및 선박을 신조발주하여 이를 국내선사에 리스하는 것입니다.

“현재 한국해운이 일반선주 육성은 어려워-시간 오래 걸리고 타 산업 · 업태와 형평성 시비와 보조금 시비 휘말릴 우려, 금융선주가 현실적, 해진공 자회사로 금융리스회사 설립이 방안 지속가능하려면 자본금 조달에 해수부 · 기재부 · 금융위 등 협조 필요 해진공, 조선소, 상업은, 선투사, 자산운용사, 캐피탈, 리스사 공동투자로 금융리스회사 설립해야”

“그리스와 이마바리선주 타입이 바른 길이지만 초기단계에는 금융기관 자회사타입, 日 조선자회사 타입 혼합형태여야, 선주사+중소조선공업협회+정책금융기관 이 조합형태 설립하고 국내 선박관리하며 대선하는 형태 제안”

그러나 국내선사만을 대상으로 하는 영업은 중국의 리스회사 사례에서 보듯이 리스크의 분산차원에서 지속가능성을 보장하기 힘들다는 문제가 있습니다. 따라서 리스회사의 막대한 자본금을 조달하기 위해서는 해수부뿐만 아니라 기재부, 금융위 등 관련부처의 적극적인 협조가 필요합니다. 그러나 정부의 재정여건을 고려하면 녹록지 않을 수 있어 보입니다.

중국 리스회사는 모은행으로부터의 유동성 지원이 제도화되어 있는데 반해 해진공 자회사는 유동성 확보 수단이 제한적입니다. 공기업의 자회사로 설립될 경우 정부는 물론 국회를 비롯한 정치권의 영향을 배제할 수 없어 제도가 경직적으로 운영될 수 있으며, 운영의 독립성을 확보하기 힘듭니다.

이에 그 대안으로 해진공을 비롯한 해운관련 이익집단 즉, 조선소(건조선박 판매), 상업은행(신사업 진출), 선박투자회사(사업영역 확대), 자산운용사, 캐피탈, 리스회사(투자가능성 확보) 등의 공동투자를 통해 금융리스회사를 설립하는 방안을 제시해봅니다. 이익집단은 FI로만 참여하고, 리스사 운영은 전문가집단을 확보하여 운영하여야 성공 가능성이 커질 것입니다.

한종길 교수: 한국형 선주업 육성의 기본이 되는 모델을 어디에서 찾을 것인가 할 때 저는 궁극적으로는 그리스와 이마바리 선주와 같은 독립선주사 타입이 바른 길이라고 생각합니다만, 그리고 초기단계에는 금융기관 자회사타입과 일본의 조선소 자회사 타입이 혼

합된 형태가 되어야 한다고 봅니다.

선주사를 하기에는 자금력이 부족한 국내 선주사의 사정을 고려할 때, 정책 금융기관이 중심이 되어 국내 중소조선협회와 공동으로 선박보유회사를 선주사+중소조선공업협회+정책 금융기관이 조합형태로 설립하고 이 선박들을 국내의 선박관리회사가 모태가 된 기업이 관리하면서 국내외 운항사에 대신하는 형태를 제안하고 싶습니다. 그 후에 자금력을 키운 선주사가 이 선박을 완전 소유하고 규모를 키워가면서 이마바리 선주와 같이 독립선주로 발돋움하도록 접근할 필요가 있다고 생각합니다.

이 과정에서 대형 조선소보다는 중형 조선소를 중심으로 일감 확보와 일자리 확보를 동시에 도모할 수 있고 지역경제의 안정화에도 도움이 된다고 생각합니다.

이 과정에서 대형 조선소보다는 중형 조선소를 중심으로 일감 확보와 일자리 확보를 동시에 도모할 수 있고 지역경제의 안정화에도 도움이 된다고 생각합니다.

“금융형 선주가 더 확실하고 빠르다는 견해가 일반적 운항선사 금융비용 저감 위해 선박금융 이자율 최대한 낮춰야”

김인현 교수: 현재 논의가 되고 있는 방안은 크게 보아 두가지입니다. 하나는 민간형 선주사이고 다른 하나는 은행형 선주사입니다. 일본, 그리스의 민간형 선주사는 육성의 조건들이 성숙되어야 합니다. NYK, KLine MOL 등과 같은 튼튼한 정기용선사가 있어야 합니다. 이들이 발주하여 선박을 빌려가고 용선료를 톨림없이 내어주어야 합니다. 우리는 이런 정기용선자를 할 선사가 없다고 보아야 합니다. 대규모 자본이 있어서 자기 자본을 30% 가지고 은행대출도 아주 싸게 받아서 선박을 소유해야 낮은 용선료로 선박을 빌려줄 수



△한종길 교수

있으니 경쟁력이 있을 것입니다.

그래서 금융형으로 가는 것이 더 확실하고 빠르다는 것이 일반적인 견해입니다. 해양진흥공사등이 자회사로 리스회사를 만들고 선박을 소유하면서 운항사들에게 선박을 빌려주는 방안입니다. 리스이용자는 단순 나용선

자(선체용선자)가 됩니다. 자신이 선원을 태우고 선박을 관리하는 형태가 됩니다. 이 형태가 성공하려면, 리스회사가 얼마나 낮은 가격으로 선박을 마련하고 낮은 가격으로 용선을 줄 것인지에 있습니다.

이 제도의 목적은 운항선사의 금융비용을 낮추려는 것에 있는데, 현재 시세와 같은 7-8%의 금리로 선박을 건조하여 정기용선을 준다고 하면 일본의 선주사와는 큰 차이가 나기 때문에 장점을 살리지 못합니다. 최대한 선박금융의 이자율을 낮추어야 할 것입니다.

정기용선자가 선박을 반전한 경우에 잘 처리될 수 있는 선박거래소를 설치해서 선주사를 도와주어야 한다는 의견, 자회사로 하지 말고 해양진흥공사의 한개의 부서로 하면 기타 비용이 붙지 않으니 좋다는 견해도 있습니다. 일각에서는 선주사는 운항선사를 위한 목적으로 존재하도록 설계되어야 한다는 의견이 있지만, 저는 선주사는 자체로서 하나의 독립된 비즈니스로 수익이



△김인현 교수



나야한다고 봅니다. 경쟁력을 갖추어서 낮은 용선료로 선박을 우리 운항선사들에게 제공할 수 있어야 합니다.

이렇게 하기 위한 입법을 통해 선주사를 위한 선박의 건조시 금융대출 이자율을 낮추고, 일본의 압축기장제도와 같이 선주사의 선박신조를 도와주며, 법인세를 선박톤세로 전환시켜주는 등의 세제혜택을 부여해야 한다고 봅니다. 그리고 지원받는 선주사는 운항 즉, 운송계약을 체결하지 않을 의무를 부담해야 합니다.



△이인애 국장

이인애 국장: 4분 패널 모두 한국형 선주업의 필요성이 분명히 있으며, 육성도가 높다고 보고 실효적인 육성 방안을 제안해주셨습니다.

그렇다면 선주업육성이 진정, 한국해운의 미래를 위한 발전방안일까요? 오늘 좌담의 마지막 주제로 이 점을 다시 한번 짚고 넘어가

도록 하겠습니다. 이에 대한 고견을 전 패널분들이 개진해주시기 바랍니다. 이 주제도 임희창 이사님, 강병태 교수님, 한종길 교수님, 김인현 교수님 순으로 발언해주시겠습니다.

임희창 이사: 현재와 같이 해운경기 변동성이 어느 때보다 크고 불확실성이 높은 시점에 국적선사들의 자본력이 대규모 확충되지 않는 한 선박은행 제도를 조속히 갖추는 것이 그 무엇보다 중요하다는 생각입니다. 만약 이를 갖추지 못하고 또 다른 해운불황기를 직면하는 경우에는 과거 불황기에 겪었던 악순환을 되풀이할

**“해운경기 변동성 · 불확실성 높은
현시점에 국적선사
자본력 대규모 확충되지 않는 한
조속한 선박은행제도 갖추기 중요”**

가능성이 높습니다. 뿐만 아니라 현재와 같이 유동성 제공에만 중점을 두어 화주에게는 해외 경쟁선사들 대비 우수한 서비스 품질과 경쟁력 있는 운임을 제공하지 못하게 될 것이고 국내 조선소와도 구호적인 문구로만 존재하는 해운조선상생은 결코 현실화되지 못할



△임희창 이사

것입니다. 또한 오직 PE와 같이 자금조달능력이 풍부한 일부 참여자나 근해 또는 틈새(Niche)시장을 운항하는 소수 국적선사들만 존재하게 될 것입니다. 또한 선박확보자금의 5~10% 내외로 자사선박을 확보하는 현재의 관례상 해운불황기에 이를 상환할 충분한 현금 흐름과 유동성 부족으로 도산이나 자산매각을 반복하여 글로벌 해운선사로서 발돋움과 국가의 위기상황 시 제4군의 역할을 제대로 수행하지 못할 것이라는 생각입니다.

**“해운업 성패는 장기 저리의
선박확보에 달려 있어
고금리 회사채 발행하는 선박투자
현실 속에서는 해운의 지속가능성
자체가 위협받을 수 있다”**

강병태 교수: 글로벌 금융위기 이후 한진해운, 팬오션, 대한해운 등 해운회사 부실화의 최대원인 중 하나는 선박투자 방법과 시기의 오판이었습니다. 대부분의 운항선사는 해운 호황기에 선박을 최대한 확보하여 영업레버리지 확대를 도모하려고 합니다.

선박신조는 통상 2년 내외의 기간이 소요되므로 용대선 시장을 통해 선박을 조달하게 됩니다.

그러나 호황기에 고가의 용선료를 지급하고 영업 레버리지가 커질 경우 시황 변동에 크게 휘둘리게 되죠.



△강병태 교수

금융위기 당시 일부 해운사들은 재무 레버리지와 영업 레버리지를 모두 활용해 사업을 확장했습니다. 그런데 시황이 급격히 악화하면서 디폴트(default)가 발생했습니다.

해운업의 성패는 얼마나 장기, 저리로 선박을 확보할 수 있는가에 달려 있습니다.

그런데 우리나라는 해운업에 대한 부정적 인식 및 금융권의 선박금융 기피로 인해 해운사가 필요한 때 적정수준의 선박을 확보할 수 있는 방법이 극히 제한적입니다. 정책금융 이외에는 시장에서 5~7%의 고금리를 주고 회사채를 발행해 선박투자를 할 수 밖에 없는 현재의 상황 하에서는 해운업의 지속가능경영 자체가 위협받을 수 밖에 없는 것입니다.

따라서 해운사로 하여금 장기, 저비용으로 그리고 각 사별 특징을 고려한 맞춤형으로 선박을 확보할 수 있도록 지원하는 것은 한국 해운업의 발전을 위한 가장 중요한 방안 중의 하나일 것입니다. 최근 컨테이너선 선박공급 부족으로 수출 물동량의 처리에 애로사항이 발생한 바 국적선사의 선대 확충이 필수적입니다. 중국의 금융리스회사가 설립초기에는 중소해운사를 위한 선박금융 공급에 주안점을 두었으며, 현재에도 해운사의 영업구조에 테일러 메이드(tailor made)된 이익공



**“선주는 해운산업의 뼈대가 되는 주요 기능이다
대형 운항선사, 선주사, 조선업, 금융산업간 협력관계 구축하자
부산의 세계적인 해사교육연구기관 활용해 그리스선주와 같은 국제적인 감각을 익히고 해양도시 부산의 신산업으로 선주업 육성해야”**

유형 리스제도를 도입하고 있다는 점을 벤치마킹할 필요가 있습니다.



△한종길 교수

한종길 교수: 선주는 해운산업의 뼈대가 되는 주요 기능을 합니다. 한국이 해운경기에 관계없이 안정적인 발전을 이루려면 건전한 선주업을 육성해야만 합니다. 이를 통해 대형 운항사는 자기부담을 최소화하며 선박을 확보하고 안정적 재무구조를 만들 수 있고 보

다 다양한 선종에 대한 진출이 가능해집니다. 조선업은 지역의 선주업을 활용, 경기불황에도 적정규모의 생산시설과 고용을 유지할 수 있습니다. 산업적 유사성이 많은 일본이 1960년대 이후 클러스터 내 협력구조 구축을 통해 해운산업의 장기적 발전을 도모한 것처럼 우리도 대형 운항선사와 선주사, 조선업, 금융산업 간 협력관계를 구축하자고 제안합니다. 부산이 보유한 세계적인 해사교육연구기관을 활용해 그리스선주와 같은 국제적인 감각을 익히고 해양도시 부산을 선도하는 신산업으로서 선주업을 적극 육성해야 할 것입니다. 해운산업의 재도약을 위해서도 해양수도 부산이 해야만 하는 중요한 역할은 해양산업을 선도하는 선주업의 육성이라고 생각합니다. 부산 중구 중앙동의 선주가 문현동

의 선박금융기관을 활용해 동남권 조선소에서 선박을 건조하고, 이를 부산항을 모항으로 하는 국내 대형운항사에 빌려주며, 부산에서 양성한 해기사를 승선시키는 것입니다. 배는 중앙동의 선박관리업체가 관리하고, 명지동의 조선기자재업체가 만든 기자재를 활용하는 이런 시스템이 가능하도록 하자는 것입니다.



△김인현 교수

김인현 교수: 저는 한국해운의 미래를 위해 해야 할 일 중의 하나가 바로 금융비용을 낮추어주는 것이라고 생각합니다. 물론 우리 해운인들이 노력하지 않은 것은 아닙니다. 90년대, 2000년대 중반에 자기자본의 축적을 위한 좋은 기회들이 있었지만 모두 놓쳤습니다.

선박도입시 은행으로부터 이자율을 3.5%로 빌리는 회사가 있고 8%로 빌리는 회사도 있습니다. 후자 회사는 출발부터 경쟁이 안된다고 후자의 사장님이 걱정을 하시더군요. 일본이 1-2%로 선박금융이 된다고 하는데, 우리 선사들이 어떻게 일본을 이기겠습니까? 왜 우리 해운업계가 이 부분을 해결하지 않은 상태로 이렇게 오랫동안 고생을 해왔는가? 라는 측면을 생각해 보게 됩니다. 경기가 하강하면 모두 금융부채 때문에 벼랑 끝에 몰리는 것입니다.

이를 해결하는 하나의 방안이 선주사 제도라고 봅니다. 운항사들이 좀 더 싸게 선박을 빌려서 금융비용의 리스크를 줄이자는 것입니다. 저는 이 제도의 도입이 반드시 필요하다고 생각합니다.

매출액의 증대 차원에서도 생각해볼 수 있습니다. 제가 어렵잡아 계산을 했을 때, 용선료 1척당 일일 10만 달러이면 300일이면 3,000만달러가 됩니다. 100척이면 30억달러이고 3조원의 매출이 일어납니다. 300척을 선주사가 가지고 운영을 하면 9조원의 매출이 발생

“한국해운 미래 위해 금융비용 낮춰주기, 그 해결방안의 일환이 선주사 제도다. 선주사 육성하면 국내조선소 내수비중 20%까지 높아져”

합니다. 민간형 선주사로 가면 선박관리를 직접한다면 선원고용 효과만 해도 적당 20명으로 추산시 줄잡아 6,000명인데 5,000명은 확보가 된다는 계산입니다.

조선업에의 기여도 빼놓을 수 없습니다. 일본의 쇼에이 기센에서 보듯이 선주사들이 우리 조선소에서 건조하게 되면 내수비중도 지금의 10%에서 상당히 올라가게 될 것입니다. 우리나라 조선소는 연간 400척 정도의 선박을 건조합니다. 그런데 내수는 10%내외로서 40척입니다. 우리 선사들의 선박을 30% 정도는 건조해야 안정화될 수 있다고 봅니다. 3년 계획으로 35척을 해마다 선주사가 지어준다면 우리 조선소는 연간 75척을 건조할 수 있게 됩니다. 선주사의 육성은 우리 조선소의 내수비중을 약 20%까지 높일 수 있게 될 것입니다. 35척의 건조가를 적당 1,000억으로 보면 연간 3조 5,000억원의 조선 매출증대도 기대됩니다. 말하자면 1석 3조의 기능을 선주사가 할 수 있다는 것이 저의 생각입니다.

이인애 국장: 엄중한 코로나19 사태에도 불구하고 참여해주신 패널분들께 거듭 감사드립니다. 오늘 해양한국 2021년 신년좌담에서 학계와 업계의 전문가로서 밝혀주신 한국형 선주업의 육성에 대한 패널분들의 정책 제언과 고견이 정부가 수립해 실행해나가고 있는 한국해운 재건과 중장기해운산업발전 계획에 방향타로서 실질적인 도움이 되기를 바라는 마음입니다.

코로나19 팬데믹 사태로 전 세계가 어려움을 겪고 있지만 지금 이 시기에 모든 분야에서 위기와 기회가 공존하고 있을 것입니다. 모쪼록 우리 해운산업계가 위기 속에서 기회요인을 찾아 지속가능한 미래를 열어가기를 바라며 좌담을 마치겠습니다. 감사합니다. **해인**