

조선의 철강재 위기, 미래를 내다본 전략적 협력 필요

요 약

최근 부활하던 조선산업은 원자재인 후판¹⁾의 가격폭등으로 다시 위기에 봉착했다. 국내 후판 수요의 41%가 조선용이다. 1970년대부터 철강과 조선산업은 함께 성장하여 현재 세계 최고 수준에 도달했다. 하지만 글로벌 금융위기 이후 국내 조선사의 후판 수요가 급감하여 철강과 조선이 모두 구조조정을 겪기도 했다. 최근 후판가격 급등은 중국의 철강 감산, 원재료 가격상승, 단기적 수요확대 등이 원인으로, 핵심 요인인 중국 감산이 지속된다면 높은 후판가격은 장기화될 전망이다. 주요 조선사는 상반기에 후판가격 급등에 따른 총당금 설정으로 대규모 적자를 기록했다. 금번 위기는 조선산업 생태계 및 경쟁력 유지에 상당한 부담이 될 것으로 보인다. 이런 상황이 지속된다면 장기적으로 우리 조선산업의 국내 철강산업 기반으로 발생한 경쟁력 약화뿐만 아니라 미래 철강 수요 축소로 이어질 것이다. 조선의 생존과 경쟁력 확보는 철강의 수요기반과 초격차 기술력 유지에 중요하다. 따라서 철강·조선산업은 미래를 내다보는 전략적 협력이 필요하다.

1) 6mm 이상의 두꺼운 철판을 의미하며, 선박이나 건설용으로 주로 사용된다.

1. 부활하던 조선산업에 돌발 위기

우리나라 조선산업은 대형조선사도 구조조정이라는 위기를 겪은 후 회복세에 접어들었다. 하지만 2020년 코로나19로 3/4분기까지 새로운 수주절벽에 처하면서 다시 위기를 맞았다. 다행히 빠른 세계 물동량 회복과 수익이 크게 증가한 컨테이너선사를 중심으로 2020년 4/4분기부터 대량 발주가 이어지면서 수주절벽의 어려움은 단기간에 그쳤다. 대량 발주는 새로운 수주절벽으로 건조물량이 부족했던 조선사와 낮은 가격에 발주하려는 해운사의 이해관계가 맞아 떨어진 측면도 있었다. 이러한 기조는 2021년 들어 코로나로 지연된 수요가 더해지면서 가속화됐다. 높은 수익을 기록한 컨테이너선사의 경쟁적인 발주와 환경규제 강화

에 대응하기 위한 친환경선박의 발주도 증가했다.

우리나라 조선사는 호황기에 맞먹는 수준의 수주량을 단기간에 확보했다. 특히 뛰어난 기술력을 기반으로 가스운반선 및 가스연료추진선박의 대량 수주에도 성공했다. 구조조정 중이던 중형조선사도 매각 성공과 수주 확대로 조선산업 부활의 기대감이 증만했다. 하지만 부활의 기대감이 고조되기도 전에 원자재 가격 급등이라는 또 다른 위협이 쓰나미처럼 몰려왔다. 후판가격급등²⁾으로 주요 조선사는 2021년 상반기에 대규모 손실을 기록했다.

2) 다른 철강재나 유통가격에 비해 주요 조선소에 납품되는 후판가격은 상대적으로 낮았다. 조선사의 후판 구매 단위가 크고, 그간 후판시장의 공급과잉으로 가격이 낮게 유지되어 왔던 측면도 있다.

2. 철강·조선산업 상생의 역사

(1) 후판과 조선산업의 관계

선박의 생산에는 철강이 다수 사용되는데, 특히 선박의 외형은 후판으로 만들어진다. 그 밖에 선체 보강을 위한 형강, 각종 파이프와 엔진 및 추진계통, 의장품 등에 봉강과 주단조 제품도 사용된다. 선박과 주요 기자재는 대부분 철강으로 만들어진다고 해도 과언이 아니다. 선박 한 척을 건조하는데 소요되는 후판구매비용은 2019년 기준으로 선가의 20% 내외를 차지하는 것으로 알려졌다. 선종마다 조금씩 비중의 차이가 있는데, 탱커

20%, 컨테이너선 15%, LNG운반선 10% 내외다. 우리나라 조선사가 경쟁력을 보유한 초대형유조선(VLCC)은 약 3만 6,000톤의 후판을 이용하여 건조한다. 2만TEU급 초대형컨테이너선은 5만톤에 가까운 후판이 사용된다. 후판가격이 톤당 1만 원만 올라도 초대형유조선은 3억 6,000만원, 초대형컨테이너선은 5억원의 원가가 바로 상승한다. 다른 조선기자재도 철강제품으로 제작되니, 철강가격이 상승한다면 원가는 더 올라갈 수밖에 없다.

건조량 기준으로 중국과 세계 1~2위를 다투고 있는 우리나라 조선산업은 조선용 후판 사용량도

〈표 1〉 중후판 출하비중

단위 : %

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
조선	57.8	41.8	43.6	38.9	41.1	41.8	42.3	32.1	41.1	41.1
유통	7.7	18.7	16.9	17.1	19.9	18.7	20.1	20.7	18.4	17.7
수출	15.6	24.0	24.6	29.9	24.1	24.0	23.4	31.0	22.2	25.1
건설	5.3	9.6	6.1	5.9	4.8	9.6	8.5	4.8	6.8	6.7
기타	13.5	6.0	8.8	8.2	10.2	6.0	5.7	11.4	11.5	9.4

자료 : 한국철강협회(2020.7), 「2019년 철강재 출하구조 보고서」.

세계 1~2위를 기록하고 있다. 2019년에는 국내 철강사가 출하한 후판의 41.1%를 국내 조선사가 직접 구매했다. 조선산업이 가장 많은 생산을 했던 2010년에는 57.8%를 차지하기도 했고, 2016년 수주절벽으로 조선산업의 생산활동이 크게 위축됐던 2017년에도 32.1%나 되었다. 추산해보면 10년 평균으로 조선산업은 국내 중후판³⁾ 시장의 42%를 점한다. 물량으로 본다면 2019년에 국내 철강사가 중후판을 955만톤 출하했고, 이 중 국내 조선사가 구매한 후판만 약 400만톤 수준이다. 이렇듯 조선과 철강 산업은 특히 후판부문에 있어서 서로에게 매우 중요하다.

(2) 산업의 시작부터 동반성장하여 세계 1위로

조선산업은 2000년대부터 일본을 뛰어넘어 세계 1위로 도약했다. 후판 부문은 2010년대에 이르러 일본을 뛰어넘고 세계 최고의 기술력을 확보한 것으로 평가된다. 조선과 후판의 동반 세계 1위의 성과에는 두 산업이 시작되는 시점부터의 긴밀

3) 중판은 3~6mm 두께로, 후판공장에서 생산된 3mm 이상을 중후판으로 분류한다.

한 협력을 빼놓을 수 없다. 1970년대 중화학공업 육성 시기에 포항제철(포스코)은 현대중공업이 수주한 선박의 생산을 위해서⁴⁾ 종합제철소 완공 이전에 후판 공장을 먼저 세웠다.

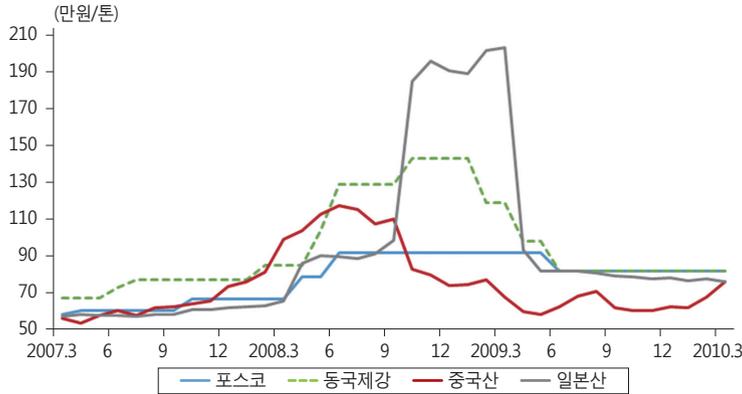
2008년 전후로 철광석과 원료탄의 가격이 빠르게 상승했고, 조선산업도 초호황으로 후판수요가 증가하여, 국내 후판공급이 부족했다. 2007~2009년 후판가격 급등 시기에 포스코는 일본이나 경쟁사에 비해 상당히 유리한 조건으로 적정량의 후판을 국내 조선사에 제공했다.⁵⁾ 당시만 하더라도 중 국산 후판은 품질이 낮아서 선주들이 선호하지 않아 양질의 후판은 국내 철강사와 일본 철강사만 제공할 수 있었다. 결과적으로 포스코는 국내 조선산업의 경쟁력을 높이고 후판 시장도 키웠다.

글로벌 금융위기 이후 국내 조선산업은 초대형 컨테이너선, LNG관련 선박에 경쟁력을 가지고 세계 조선시장을 기술적 측면에서 질적으로 주도했다. 여기에도 국내 철강사와의 협업이 있었다. 대표적으로 국내 철강사가 초대형컨테이너선에

4) 포항제철(포스코)의 도움으로 현대중공업은 국내 최초로 26만 6,000톤 급 VLCC인 애틀란틱 배런(Atlantic Baron)호를 성공적으로 건조하여 인도할 수 있었다.

5) 2008년 1분기부터 2009년 2분기까지 일본보다 저렴하게 공급했다 (2008년 4분기에는 일본보다 50.2% 저렴).

〈그림 1〉 금융위기 전후 조선용 후판 가격추이



자료 : 이은창(2010), 하나금융경영연구소 미발간 자료.

주 : 과거에는 조선용 후판가격을 공시했지만, 현재는 미공개.

필요한 후판을 세계 최초로 개발하여 공급한 사례가 있다. 2만TEU급 초대형컨테이너선을 건조하기 위해서는 100mm 이상의 EH40 BCA⁶⁾ 후판이 필요하다. 포스코는 세계 최초로 해당 후판을 개발·인증·납품함으로써 국내 조선사가 초대형컨테이너선 시장을 주도하는데 기여했다.⁷⁾ 이렇듯 국내 조선산업과 철강사는 상호간의 협력을 통해 세계 1위의 기술경쟁력을 확보할 수 있었다.

(3) 구조조정기의 협력

2000년대 조선 초호황기에 조선산업은 만성부족인 후판의 공급을 늘려달라고 철강사에 강력하

게 요청했다. 포스코는 내부적으로 후판공장 증설에 대해 부정적이었음에도 조선산업을 위해 광양에 후판공장을 증설했다. 2008년 이후 금융위기로 후판가격이 하락했고, 중국산 공급과잉이 시작됐다.⁸⁾ 하지만 포스코 광양의 250만톤 공장 외에도 우리나라에서는 현대제철이 후판사업에 진출하여 350만톤의 후판공장을 건설했고 동국제강도 당진에 150만톤 규모의 공장을 추가 가동했다. 2008년 포스코 530만톤, 동국 280만톤, 총 810만톤 규모였던 국내 후판 생산능력은 2011년에는 1,360만톤 규모로 급증했다.

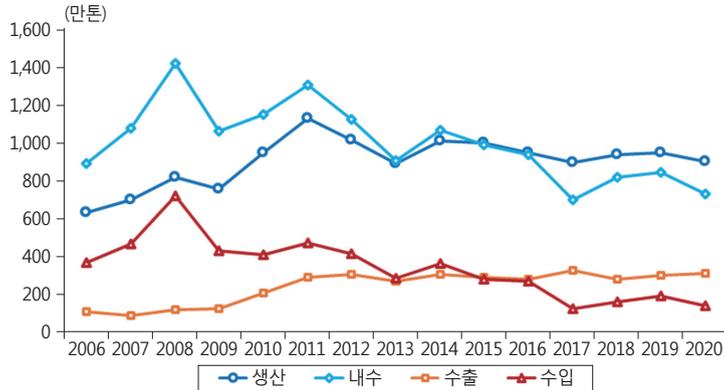
국내 공급능력이 늘어난 상황에서 글로벌 공급과잉으로 수입도 증가하기 시작했는데, 조선산업 불황이 본격화되면서 후판수요가 감소했다. 이 시기 현대제철은 조선시장 확보를 위해 현대중공업 계열사를 적극 공략함으로써 동국제강이 시장을

6) Brittle Crack Arrest(BCA), 취성균열정지인성 보증강판으로 초대형컨테이너선의 중앙부에서 높은 하중을 견디고 균열이 발생했을 때 균열이 퍼지지 않고 멈추게 하는 성능을 가진 강재이다.

7) 포스코와의 상생 사례는 다양하다. 포스코는 수입에 의존하던 해양플랜트나 LNG관련 선박에 적용되던 고급후판도 개발하여 조선산업을 지원했다. 포스코는 일본 철강사에 의존하던 LNG운반선이나 LNG연료추진선박에 사용되는 9%니켈강을 국산화하고 품질을 높여 수입의존도를 낮췄다. 또한 세계 최초로 9%니켈강보다 저렴하게 LNG관련 선박에 적용할 수 있는 고망간강도 세계 최초로 개발하여 공급했다.

8) 글로벌 금융위기 이후 2012년에 철강사와 조선사가 서로 어렵다는 논란이 있었다. 대형조선사의 대표는 "누가 더 어렵다고 따지기보다 서로 윈윈할 수 있는 묘책을 찾아야 한다."고 언급했다. 당시는 두 산업 모두 수익성이 빠르게 낮아졌기 때문이다.

〈그림 2〉 국내 철강사 생산, 내수, 수출 및 국내 후판수입 추이



자료 : 한국철강협회.

주 : 내수는 생산+수입-수출.

있었다. 중형·중소조선사의 구조조정에 따른 영향도 더해졌다. 결국 동국제강은 포항1공장과 2공장을 순차적으로 폐쇄하면서 철강산업도 구조 조정의 위기를 맞았다.

2016년 수주절벽으로 조선산업의 수요가 더욱 하락한 이후 철강사는 장기불황을 극복하기 위해 수입대응제품을 출시했다. 저가의 수입재에 대해 가격경쟁력을 갖는 제품을 공급하여 국내 시장을 지키려는 움직임이었다.⁹⁾ 조선사는 해외에서 구매하던 후판을 국내에서 조달하는 것으로 상호 협력했다. 이러한 노력에 힘입어 국내 조선사의 국내 철강조달 비율은 과거 60~70% 수준에서 현재는 80~90%까지 증가한 것으로 추정된다.¹⁰⁾ 시장

축소에 대응하고 기술력이 높아진 국내 철강사와 협력하기 위해 조달처를 국내 철강사로 집중하는 전략을 취한 것이다.¹¹⁾ 결과적으로 우리나라의 후판 수입은 2016년 267만톤에서 2017년 122만톤으로 크게 감소했다.

이러한 움직임은 일본 철강업계에 영향을 미친 것으로 보인다. 일본 최대 철강사인 일본제철은 일본조선사의 후판수요 감소와 우리나라로의 수출이 줄어들면서 경쟁력이 없는 4개 후판 공장 중 2개를 휴지할 것으로 발표했기 때문이다.¹²⁾ 일본 조선의 경쟁력이 약화되면서 초호황기 390만톤이었던 조선용 후판수요가 2021년 207만톤으로

9) 2016년 이후 조선사는 해양플랜트 손실과 수주절벽으로 대형조선사도 생존의 위기에 놓였다. 생존을 위해 조선사는 값싼 중국산 후판을 사용할 수밖에 없었다. 중국산 후판 수입이 증가하자 국내 철강사는 적자를 감내하면서 후판을 제공했다. 국내 철강사가 2016년 조선 수주절벽으로 후판시장의 급격한 축소 그리고 중국산 후판의 수입 증가를 예견했음에도 선제적인 대응은 늦었다.

10) 과거에 조선사는 안정적인 후판의 조달을 위해 여러 철강사에서 후판을 조달했다. 최고품질의 후판은 일본에서, 원가절감을 위한 저가의 후판은 중국에서 수입했다.

11) 물론 해외보다는 국내에서 조달하는 것이 조선사에 유리한 측면이 있어서 국내 조달비율을 높였을 수도 있다. 하지만, 특정 기업으로의 조달비율을 높이는 것은 구매 전략에 있어 리스크를 키우는 것이기도 하다.

12) 일본제철은 기존의 나고야 후판설비(72만톤) 폐쇄(2023.3월) 결정에 이어 2021.3.5일 중장기경영계획에서 가시마 후판설비(192만톤)의 폐쇄도 발표했다. 후판 생산라인은 기미츠와 오이타에 집중할 계획이다. 오이타는 내수(서일본지역 조선사 대상)용, 기미츠는 강관용 모재(母材)를 중심으로 생산하는 후판공장으로 각각 240만톤, 190만톤의 생산능력을 갖추고 있다. 폐쇄가 결정된 가시마 후판공장은 우리나라 조선용 후판과 해양구조물용 후판을 전문적으로 생산하던 공장이다.

크게 감소¹³⁾했고, 우리나라로의 수출도 2014년 이전 100만톤 이상에서 2017년 38만톤까지 줄어들면서 일본제철은 후판공장을 계속 축소하고

있는 것으로 추정된다. 철강 하공정의 축소는 상공정과의 연계가 필요하므로 전체 일본제철의 설비구조조정에는 상공정을 포함하고 있다.¹⁴⁾

13) 회계연도(4월 1일에서 3월 31일) 기준(The Shipbuilders' Association of Japan, Shipbuilding Statistics, March, 2021. p.8).

14) 규모의 경제가 중요한 산업에서 생산량을 줄이는 구조조정은 원가 경쟁력 약화로 이어질 가능성이 크다.

3. 코로나19 이후 급변한 환경

(1) 후판가격의 급등으로 철강사는 초호황

코로나19 이후 2020년 하반기부터 철강가격은 빠르게 상승했다. 원재료인 철광석과 원료탄의 가격이 가파르게 오른 측면도 있다. 원자재 가격변동에는 중국과 호주의 무역분쟁도 영향을 미쳤다. 하지만 무엇보다 철강가격 급등의 원인은 중국이 자국 대기질 개선, 탄소배출 감축 등을 위해 철강 생산을 줄이려는데 있다. 세계 공급과잉의 주범이었던 중국의 밀어내기 수출로 세계 후판가격이 매우 낮게 형성됐는데, 중국의 수출이 줄어들면서 가격이 폭등한 것이다. 중국은 상당히 회복된 철강 내수물량 충당과 내수가격 안정세를 위해 수출을 하지 못하도록 증치세 환급¹⁵⁾을 없앴고, 수출세를 추가하려는 움직임까지 보이고 있다. 중국이 생산량을 줄이려는 노력을 지속한다면, 더이상 중국에서 후판을 저렴한 가격에 조달하기는 어려울 것으로 보인다.

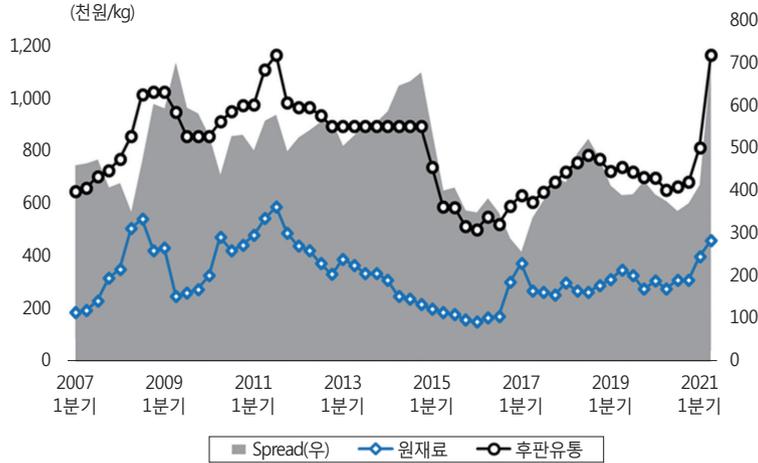
한편 2020년 4분기 이후 조선사가 호황기에 맞

먹는 선박 건조 물량을 수주했기 때문에 2021년 연말부터 후판수요는 급격히 증가할 것으로 보인다. 수요초과로 가격이 급등하면서 철강재 원재료 가격과 후판가격의 차이는 크게 벌어졌다. 철강사가 최대 실적을 기록하고 있는 배경에는 이러한 수요 측면의 요인이 있다. 광물자원공사에서는 철광석과 유연탄 가격이 앞으로 하락할 것으로 전망하고 있지만, 한·중·일 철강사의 공급이 확대되지 않는다면, 후판가격은 당분간 높게 유지될 가능성이 크다.

철강사는 설비산업의 특성상 후판 생산량을 빠르게 증가시키기 어렵다. 조선산업의 경우 급등한 가격도 문제지만 과거와 같이 중국이나 일본에서 후판을 조달하기 어렵기 때문에 물량 확보가 더 큰 문제다. 코로나19 이후 친환경선박에 대한 우리나라 조선사의 수주경쟁력이 높아졌다. 하지만 이를 반영하지 않더라도 클락슨의 장기전망을 고려하면 우리나라 조선사들은 향후 5년간 연평균 1,240만CGT 규모의 수주가 예상된다. 조선산업에 필요한 후판수요를 추정해보면 연평균 577만톤 내외로 2019년이나 2020년에 비해서 70만~100만톤의 수요가 확대될 전망이다.

15) 우리나라의 부가가치세에 해당하는 세금으로, 특정 제품에 대해서 수출 촉진을 위해 수출 시 환급해줬다.

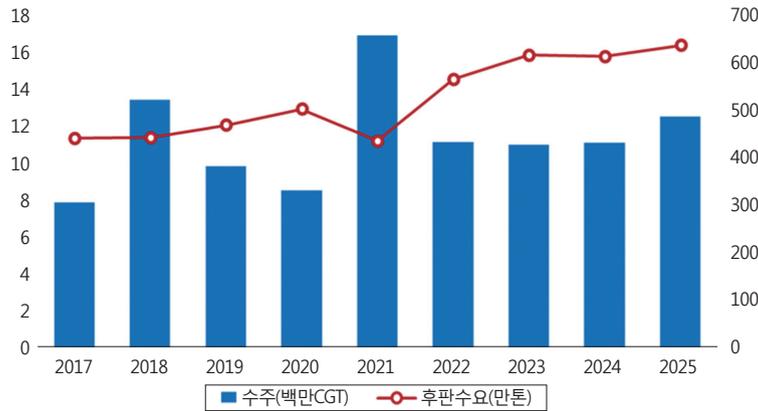
〈그림 3〉 2007년 이후 분기별 후판유통가격, 원재료가격(좌) 및 Spread(후판유통가격-원재료가격)(우) 추이



자료 : 한국자원정보서비스, 스틸데일리 등을 이용하여 KIET 작성.

주 : 원재료 가격은 철강재 1톤을 생산하는 데 필요한 철광석 1.6톤과 원료탄 0.7톤의 가격을 이용하여 추정.

〈그림 4〉 우리나라 조선 수주량(좌) 및 후판수요(우) 전망



자료 : 클락슨 리서치(2021.3) 등의 자료를 이용하여 KIET 후판수요 모델을 활용하여 추정 및 전망.

주 : 1) 2022년 이후 국내 수주량 전망은 클락슨장기전망에 과거 수주점유율을 고려하여 전망.

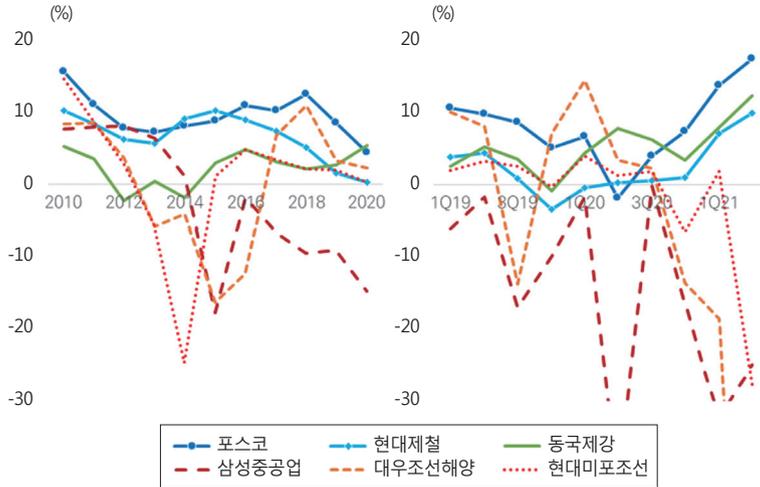
2) 후판 수요는 조선사 구매 시점이나 생산계획에 따라 달라질 수 있으며, 국내 건조량 규모 대비 소요 추정치임.

(2) 생산물량을 대량 확보한 조선산업은 대규모 적자

당장 크게 오른 후판가격으로 기존에 수주받은

선박의 추정 손실을 보면 조선사의 적자로 나타났다. 한국조선해양은 상반기 연결기준으로 8,298억원, 삼성중공업은 9,447억원, 대우조선은 1조 2,203억원의 영업적자를 기록했다. 수주받은 선

〈그림 5〉 주요 철강사·조선사의 연간(좌), 분기(우) 영업이익률 추이



자료 : Kis-Value, 전자공시시스템 등을 활용하여 KJET 정리.

박의 선가는 고정되어 있지만, 미래에 투입될 원자재인 후판 가격은 높아진데 따른 재무적 위험을 반영해야 하는 국제회계기준 때문이다. 손실 예상액을 보수적으로 대손(공사손실)충당금으로 반영해야 한다. 향후 후판가격이 하락한다면, 대손충당금은 환입되고 미래의 재무실적이 개선될 가능성은 있다.

대형조선사는 대규모 적자를 이겨낼 수 있는 규모를 확보했거나 그룹사의 지원을 기대할 수 있다. 하지만 최근에는 구조조정이 끝났거나 완료될 것으로 보이는 중형조선사와 오랜 불황으로 여력이 부족한 중소조선사는 상당한 어려움이 예상된다. 한진중공업, 대선조선, K-조선(STX조선), 대한조선 등 중형조선사는 최근 매각에 성공했거나 성공적 구조개편에 대한 기대가 높아지고 있다. 매각이 진행되면서 다량의 수주에 성공하여 안정적인 사업을 기대할 수 있었다. 하지만 후판가격의 상승으로 어려움이 커지고 있다. 대형조선사에 비해 재무

적으로 취약할 뿐만 아니라 철강사와의 교섭력도 약하기 때문에 높은 후판가격에 의한 적자 외에도 부족한 후판의 조달이 어려울 수 있기 때문이다.

한편, 새로 수주하는 선박은 높은 후판가격을 반영할 것이기 때문에 크게 문제가 되지 않을 것으로 예상된다. 기존에 낮은 후판가격을 예상한 선가에 계약한 수주잔량이 해소되면, 조선사의 실적은 점차 개선될 것으로 보인다. 최근의 선가는 후판가격 상승분을 반영한 수준까지 상승했다. 하반기에 카타르에서 수주가 예상되는 LNG운반선의 가격은 연초 1억 8,600만 달러에서 8월 현재 1억 9,600만 달러까지 상승했다. VLCC 가격도 8,550만 달러에서 1억 250만 달러로 1,700만 달러나 올랐다. 상반기 70만원에서 하반기 115만원으로 후판가격이 오른다면 후판 가격 인상분만 LNG운반선은 100억~110억원, VLCC 160억~170억원으로 추정된다. 후판가격이 상승한 만큼 선가가 올랐다고 보는 이유다.

4. 미래를 위한 철강·조선의 상생노력 필요

(1) 철강·조선 상생의 필요성

산업의 쌀로 불리는 철강은 주요 산업 대부분에 사용되는 중간재다. 철강 부문에 큰 변동이 생기면 그 피해는 조선산업을 비롯한 국내 산업 전반으로 확산될 수밖에 없다. 중국 철강 수입이 어려워졌고, 일본 후판 공장의 구조조정으로 공급능력이 줄어 국내 조선사는 국내 철강사에 더욱 의존해야 한다. 따라서 국내 철강사가 시장흐름대로 후판 가격을 급격하게 인상하여 조선산업에 큰 충격을 준다면, 국내 조선 및 조선기자재 산업 생태계가 악화될 수밖에 없다. 충격이 조선산업의 기반상실로 이어진다면 국내 후판시장 축소로 내수형 시장 특성을 가진 철강도 타격이 불가피하다. 중국은 국영기업이 주력이 되어 조선산업을 지원하고 있어, 우리나라의 시장 상실은 곧 중국의 시장 확대를 의미하기 때문이다.¹⁶⁾ 따라서 조선업이 경쟁력을 유지해야 국내 철강사도 수출보다 유리한 내수시장을 지속해서 확보할 수 있다.

국내 철강사와의 시너지 창출이 어려워진다면, 국내 조선사는 다시 과거와 같이 철강 조달 다변화를 모색할 수도 있다. 어디서나 높은 가격에 조달해야 한다면 후판의 안정적인 조달이 중요해지기 때문이다. 그렇게 된다면 국내 철강산업과의 장기적인 전략적 협력은 어려워질 수 있다. 해외

철강사와의 거래확대로 국내 철강사에 전적으로 의존했던 사업 추진이 어려워질 수 있기 때문이다. 예를 들면 포스코가 세계 유일하게 개발하고 공급할 수 있는 고망간강과 같은 후판은 조선사와의 협력을 통해 시장을 창출하고 주도할 수 있는 분야이다. 만약에 조선사가 포스코에 전적으로 의존하는 상황을 부담스럽게 생각한다면이나 글로벌 철강사가 견제한다면¹⁷⁾ 국내 조선과 철강의 협력관계에도 균열이 생길 수 있다. 따라서 조선·후판 시장뿐만 아니라 철강·조선산업 경쟁력의 초격차 유지·확대를 위한 장기적인 측면에서도 긴밀한 전략적 협력이 필요하다.

(2) 철강·조선 상생을 위한 방안

철강·조선은 늘 가격협상을 치열하게 감내해야 했는데 이는 가격 적용 시점의 차이 때문이다. 선박·해양플랜트가 주문생산 제품이어서 조선사가 수주 시점에 결정된 원가에 제약될 수밖에 없는데 반해 철강사는 판매 시점의 가격을 적용하고자 하기 때문이다. 따라서 근본적인 문제 해결을 위해 철강·조선산업은 다음과 같은 상호 협력 노력이 필요하다. 예를 들면 반기나 분기별로 철강가격을 협상하는 것이 아니라 수주물량과 시점을 고려하여 더 장기적인 공급계약을 체결하는 것이다. 가

16) 2008년 금융위기 이후 중형·중소조선사의 몰락으로 우리가 잃어버린 중형선박시장을 중국이 대부분 가져간 사례가 있다. 중형·중소조선사가 강점을 보였던 벌크선과 중소 탱커는 선가에 비해 철강을 대량 소비하는 선종으로 중형·중소조선사의 몰락은 결과적으로 국내 후판시장의 공급역량 축소를 가속화했다.

17) 고망간강을 극저온 철강재로 IMO(국제해사기구)의 규격 등재를 추진할 당시 해외 경쟁사의 반대로 인해 쉽지 않았던 사례가 있다(자료: 경성매일신문 2020.2.19일자 칼럼, “〈정상태 박사의 세상사는 이야기〉 거북선, 충무공의 후예들”, http://www.ksmnews.co.kr/default/index_view_page.php?idx=283297&part_idx=197).

격변화가 클 때는 점진적인 가격 인상·인하를 협상할 수도 있고, 프로젝트별로 고정가격에 일괄 계약하는 방법도 있다. 또 다른 방법으로는 금융기관¹⁸⁾과 함께 후판가격 리스크 헤지를 위한 금융 상품을 만들 수도 있다.

18) 한편 최근 조선사를 매각한 금융기관은 후판 가격 급등으로 발생한 조선 산업의 어려움을 도와야 하고, 중소조선·기자재 산업의 구조를 다시 개편한다면 리스크 대응력을 키울 수 있는 구조로 진행해야 한다. 후판 가격 급등으로 인한 조선산업의 어려움은 근본적인 경쟁력 부족이 아닌, 외부 충격에 따른 단기적 위기로 볼 수 있기 때문이다. 통상적으로 시황의 변동성이 크고 오랜 불황과 구조조정으로 체력이 약해진 조선산업은 주력산업 내의 안정적인 우량기업과 대비되어 더욱 위험해 보이는 측면이 있다. 하지만 조선산업은 1970년대 산업 태동기부터 최근까지 국제경쟁력을 유지하며 주력산업의 한 축을 담당했고, 세계 1위로 부상한 산업이다. 외부 환경변화에 대응 가능한 내부 역량과 포트폴리오를 갖춘 기업들이 중심을 잡고 있었기 때문이다. 과거 대우중공업, 한라중공업의 구조 조정은 조선산업의 경쟁력 위기로 인한 문제가 아니라 재무적 어려움에서 비롯된 측면이 강하다. 한라중공업은 현대중공업이 인수하자마자 좋은 실적을 기록했고 현재 가장 경쟁력 있는 조선소 중 하나인 현대삼호중공업이 됐다. 따라서 조선산업의 구조를 다시 조정해야 할 경우 금융기관

1970년대 이후 우리나라는 만성적인 철강부족 국가였기 때문에 철강기업이 교섭력에서 절대적인 우위에 있었다. 그럼에도 철강 선도기업인 포스코는 창업자의 의지였던 ‘제철보국(製鐵保國)’ 정신을 발휘하여 국내 조선사의 성공을 위해 지원했다. 현대중공업도 창업자가 말한 ‘우리가 잘되는 것이 나라가 잘되는 것이며, 나라가 잘되는 것이 우리가 잘될 수 있는 길이다’를 지켜 세계 최고의 조선사가 되고, 철강사와도 시너지를 창출했다. 이렇게 수십 년간 시너지를 유지해오면서 누구나 어렵지 않게 철강과 조선산업을 이끌었던 정신을 다시 되돌아볼 시점이다. 

에 의한 단순 매각에 치중할 것이 아니라 조선산업의 특성에 맞는 안정적인 재무구조는 물론 리스크 대응력을 갖출 수 있는 건조공정과 포트폴리오의 구조를 갖출 수 있도록 해야 한다.



이은창

시스템산업실·부연구위원
eclee@kiet.re.kr / 044-287-3198

〈주요 저서〉

- 한국형 스마트 제조전략(2019, 공저)
- 한국 조선산업의 중장기 전망과 정책과제(2019, 공저)



홍성인

시스템산업실·선임연구위원
hongsi@kiet.re.kr / 044-287-3044

〈주요 저서〉

- 한국 조선산업의 중장기 전망과 정책과제(2019, 공저)
- 2019 한국의 산업-LNG운반선과 바이오의약품의 가치사슬 분석(2019, 공저)



yeonong

시스템산업실·연구위원
yeonong@kiet.re.kr / 044-287-3033