

코로나 사태 이후 준비 과제



I. 코로나 사태가 가져온 여파

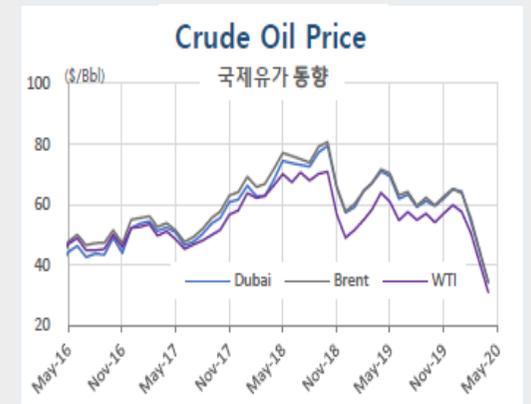
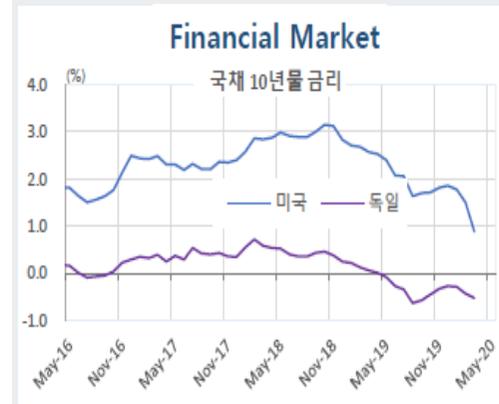
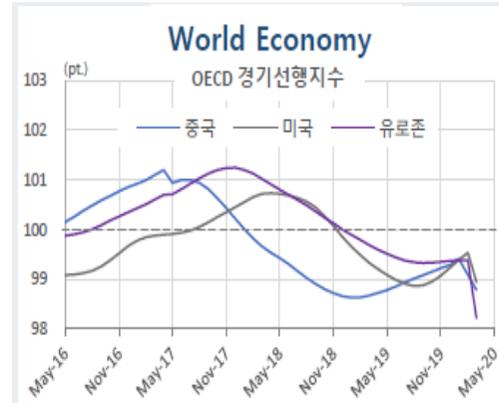
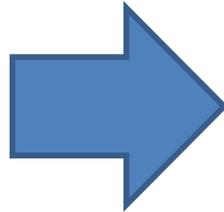
II. 부정기/벌크 시장 주요 변화

III. 생존과 번영을 위해 무엇을 준비해야 하는가?

IV. 부정기/벌크 해운 발전을 위한 정책 제언

I. 코로나 사태가 가져온 여파

□ 우한 발 COVID-19 가 불러온 "나비 효과"



*CLI(Composite Leading Index) : 종합주가지수, 재고량, 재고순환지표, 업황, 장단기금리차, 순교역조건 6개 데이터로 산출, 100기준 경기국면 판단

(자료 : FRED, OECD, GMF, Petronet)

I. 코로나 사태가 가져온 여파

□ BC (Before COVID-19) & AC (After COVID-19)



“글로벌 무역과 자유로운 이동을 기반으로 하는 시대”에서 시대 착오적인 “장벽의 시대”가 되살아 날 수 있다...
(헨리키신저 전 미국무부장관)

“앞으로 수십년동안 권위주의적 통치방식이 코로나 이후 뉴 노멀(New Normal)로 자리잡을 수 있다...
(유발 하라리 역사학자)

비대면 (UNTACT) 문화의 확산에 따른 구조적인 사회, 문화 및 일하는 방식의 변화에 미리 준비해야 한다...
(김칠봉 대한해운 대표이사)

I. 코로나 사태가 가져온 여파

□ 해운업계 내 4차 산업 도입 및 현실화 시점 가속화



(출처 : 롤스로이스)

○ 4차 산업혁명이란 D.N.A (데이터, 네트워크, 인공지능) 이 세가지 핵심기술을 중심으로 발생하는 생산·서비스 혁명을 지칭함

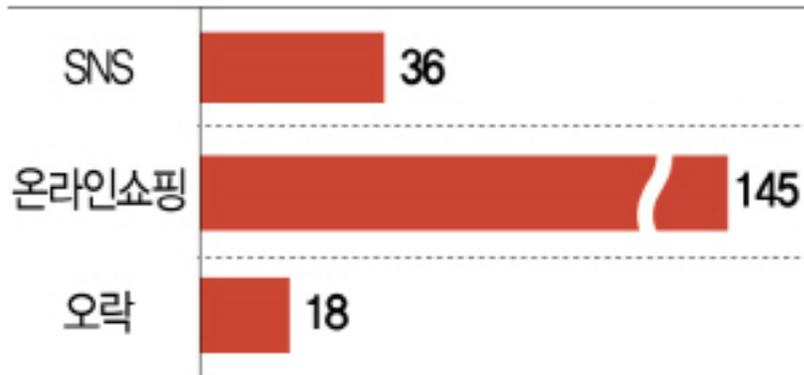
○ COVID 19 발발 이후 Webinar (Web + Seminar) 이용 활성화에 따른 언택트 문화 확산, 재택근무 도입 증가에 따라 일하는 방식 변화 증대

○ 빅데이터를 다루고 이를 분석 적용하는 인력 수요 증대와 데이터에 기반한 의사결정 및 경영 일반화

I. 코로나 사태가 가져온 여파

□ 플랫폼 기업들("GAFA")의 부상

4월 모바일 앱 사용 시간 증가량 (단위: %)



※1·2월 대비, SNS : 페이스북·인스타그램 등. 온라인쇼핑: 아마존·우버이츠 등. 오락: 넷플릭스·유튜브 등

자료: 앱애니·워싱턴포스트

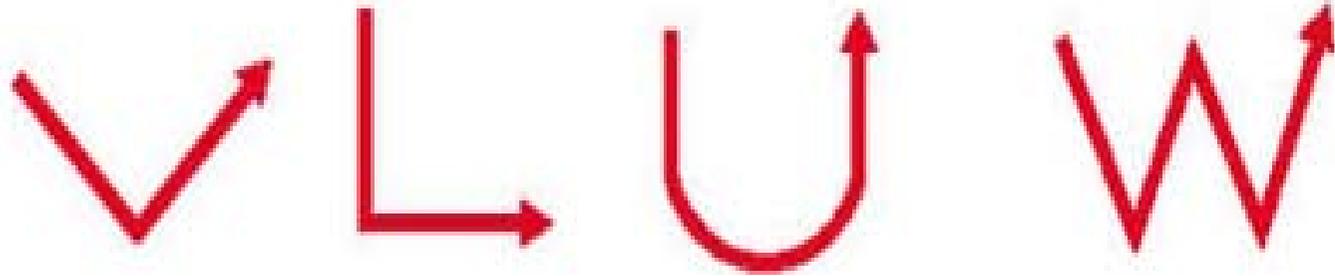
○ 코로나 사태로 인하여 Pandemic 시대의 필수 서비스로 부각한 플랫폼 기업들의 외형 확장 증대

○ 코로나 사태 이후 생활방식의 변화에 따라 Google, Apple, Facebook, Amazon (이하 "GAFA") 의 시장지배력 확대와 함께 물류 흐름 변화 주도

○ 미·중 강대국 간 플랫폼 주도권 경쟁 심화로 시장 불확실성 확대
GAFA vs BATH (Baidu, Alibaba, Tencent, Huawei)

I. 코로나 사태가 가져온 여파

□ 시장 불확실성에 대응할 수 있는 생존체제 마련 필요



| | | | | |
|----------|--------|--------|----------|------------|
| 침체 지속기간 | 1~2 분기 | 10년 이상 | 1~2년 | 일시 반등 후 침체 |
| 경기 회복 시기 | 금년 하반기 | 10년 후 | 2021년 이후 | 2021년 이후 |

◆ 불확실한 미래에서 생존하기 위해 우리는 무엇을 준비해야 하는가?
(How to survive and thrive in this uncertainties)

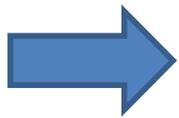
II. 부정기/벌크 시장 주요 변화

□ 벌크 BDI 추이 (1985~2020)



□ 국내 주요 화주들의 변화

- 정부의 탈원전, 탈석탄화 정책에 부응하여 대규모 화주 (KEPCO, POSCO 등)를 중심으로 친환경 에너지 도입 움직임 증가
- IMO2020 환경규제 적용으로 LNG를 연료로 사용하는 LNG 추진선 확대 대비하여 LNG 벙커링선, 저장기지 건설을 통한 INFRA 구축 활성화
- 기존 원가보상방식 지양하고 CVC 계약 방식 적용 확대와 함께 비용 절감 목적으로 수송계약 주체 변경 및 조건 변경 추진



과거와 같은 원가보상방식의 장기운송계약은 점차 줄어들어 선사들의 수익성 창출은 더욱 어려워 질 것으로 예상

□ 글로벌 화주 개발 필요성 증대

- 국내시장 중심의 경쟁 탈피하여 글로벌 우량화주와 사업영역 확대
- 글로벌 우량화주 개발을 위한 필수 요건 (“S” 화주 개발 사례 중심으로)
 - ▶ 화주의 경영목표 지향성 파악
 - ▶ TMSA 충족을 통한 국제기준에 부합되는 선박관리 및 운항 능력 입증
 - ▶ 장기적 파트너사로 성장할 수 있는 적정 수익율 확보
 - ▶ 무리한 선박관리예산 지양
 - ☞ 장기운송계약의 합리적 이행과 안전운항 확보
 - ▶ 화주가 조선소 선정과 선박사양을 직접 결정
 - ☞ 조선소와 긴밀한 협력관계를 통한 사업기회 확보

Ⅲ. 생존과 번영을 위한 준비 과제



위기 이후를 내다보고 폭넓게 대처 가능한
“위기 리더” 육성

▶ 폭넓은 관점의 Meta Leadership



클라우드와 인공지능 바탕으로 시장과 고객 변화에
혁신적 대응 체계 구축

▶ 데이터에 기반한 경영/의사결정



외형 성장이 아닌 내실 있는 수익성 기반 사업 추진
및 국적선사 및 이해당사자들간 협력 증대

▶ 카타르 LNG 프로젝트 참여 KC 컨소시엄 사례

IV. 부정기/벌크 해운 발전을 위한 정책 제언

○ 차세대 해운전문가 및 리더 양성을 위한 외부 교육 적극 지원

☞ 기업은 고객을 정부는 인재를 발굴하고 키울 수 있도록 Two Track 전략 추진

○ 글로벌 시장 개척을 위한 인센티브 및 금융 적극 지원

☞ 한정된 국내시장 내 출혈경쟁 지양토록 글로벌 시장 개척을 위한 금융 및 세제 혜택 적극 지원

○ 부정기와 정기선 사업을 동시 영위하는 종합물류기업 집중 육성

☞ 시황변동성 영향을 최소화하고 회사의 안정성과 지속성 강화 기반 확립



생각을 감추고
어둠에서 힘을
키워라

감사합니다!

-The End-