세계 정기선시장 '빅뱅' 가속화로 집화경쟁 치열할 듯

최근 전 세계 해운업계에 두가지 변화의 바람이 거세지고 있다. 하나는 해운업체간 M&A이며, 또 다른 하나는, 전략적 제휴(ALLIANCE)의 강화 움직임이다. 이같은 흐름은 세계 해운기업의 생존과 밀접한 관련이 있으며, 국내 해운업계에도 커다란 영향을 미칠 것으로 보인다. 향후 세계 정기선시장은 거대 얼라이언스와 중대형선사들간의 합종연횡으로 경쟁이 더욱 치열해 질 것으로 전망되고 있다.(편집자 주)

▶ 세계 정기선시장 지각변동

세계 정기선시장에 지각변동이 일고 있다. 세계 정기선시장의 양대 전략적 제휴집단인 '뉴월드얼라이언스' (The New World Alliance, TNWA)와 '그랜드얼라이언스' (Grand Alliance)가 최근 공동운항 등에 관해 전략적 제휴를 맺기로 합의했다. 이들 양대 얼라이언스의 아시아-미주항로 컨테이너선 시장점유율은 28%에 이른다.

해운업체들이 이처럼 전략적 제휴집단 규모를 확대하는 것은 세계 1위-4위권 초대형 해운업체들이 M&A(인수 · 합병)를 통해 몸집을 계속 부풀리고 있는 것에 대항하고 선박의 운항원가를 줄이기 위해서다.

하지만, 초대형 해운선사들이 규모의 경제로 해운시장을 적극 공략할 경우 중대형 해운선사들은 생존권까지 위협받을 수 있다는 우려가 있는 것으로 지적되고 있다.

▶ 시장점유율 28% 거대 얼라이언스

이에 앞서 세계 1위 정기선사인 머스크시랜드는 지난 5월 세계 5위 컨테이너선사인 피엔오 네들로이드(P&O Nedlloyd)를 인수해 세계 해운업계를 깜짝 놀라게 했다. 올해 상반기 기준 아시아-구주 노선에서 머스크시랜드의 시장점유율은 12.6%에 이른다. 합병한 피엔오 네들로이드의 시장 점유율 7.3%를 더할 경우 점유율은 20%에 달한다.

또 지난 9월에는 세계 4위의 정기선사인 프랑스의 CMA CGM가 Delmas의 M&A를 완료, 세계 3위권 선사로 도약했다.

현대상선 관계자는 "머스크시랜드와 CMA CGM의 M&A로 세계 컨테이너 해운시장에 지각변동이 일기 시작했다"며, 추가적인 M&A까지 예상되고 있다고 말했다.

이에 따라 세계 5위-12위의 중대형 해운선사들은 M&A 물결이 본격화되기 전부터 전략적 제휴집단(얼라이언스 · Alliance)을 결성해 1-4위권 해운업체들을 견제해 왔다.

뉴월드얼라이언스와 그랜드얼라이언스, 한진해운이 주도하는 CKYH 등이 대표적인 정기선업계의 전략적 제휴집단이다.

뉴월드얼라이언스는 현대상선을 비롯해 APL, 일본의 MOL 등이 속해 있으며, 그랜드얼라이언스는 독일의 Hapag-Lloyd, 말레이시아의 MISC, 일본의 NYK 등으로 구성돼 있다.

CKYH에는 한진해운을 비롯하여 중국의 COSCO, 일본의 K-Line, 대만의 양밍라인 등이 참여하고 있다.

▶ 정기선시장 주도 3파전 양상

이러한 얼라이언스들도 머스크시랜드가 M&A를 통해 몸집을 부풀리며 시장 지배력을 확대, 이를 무기로 마케팅을 강화할 움직임을 보임에 따라 긴장하고 있다.

최근 양대 얼라이언스의 전략적 제휴는 머스크시

랜드의 시장지배력에 대항하고, 더 나아가 운항비용 절감을 통한 경쟁력 제고와 대화주 서비스를 강화하기 위한 것으로 분석되고 있다.

이번 제휴로 양대 그룹은 아시아-미주노선에서 28.6%의 시장점유율을 확보, 14.3%인 머스크시랜드, 22.5%인 CKYH에 대항할 수 있는 세력을 확보했다.

해운업계 관계자는 "해운제휴 집단들이 다시금 더 큰 집단을 형성, 1-4위권 업체들을 견제하겠다는 것이 이번 제휴의 목적인 것으로 보인다"고 진단했다.

▶ 급격한 변화의 물결 - M&A 격랑

가장 먼저 해운업계에 파장을 불러일으킨 장본인은 부동의 세계 1위 선사인 머스크시랜드이다. 머스크는 그랜드얼라이언스 그룹의 회원사이며, 전 세계 5위 컨테이너선사인 피엔오 네들로이드의 인수·합병을 완료해 전 세계 컨테이너 시장 장악을 시도하고 있다.

이를 계기로 세계 13위의 독일 컨테이너 선사인 하팍 로이드(Hapag-Lloyd)는 지난 달 세계 16위의 캐나다 선사인 시피 십스(CP Ships)를 인수한다고 발표했다.

이러한 해운기업 간 M&A 움직임은 연쇄 반응을 일으켜 지난 9월에는 세계 4위의 컨테이너 선사인 프랑스의 CMA CGM가 컨테이너 선사인 Delmas의 인수를 완료했다고 밝혔다. CMA CGM은 이에 따라 운항척수 244척, 48만8,755TEU로 에버그린사를 제치고 Maersk-Sealand, MSC에 이어 세계 3위 컨테이너선사로 부상했다.

결국 다른 해운회사와 제휴그룹을 결성하지 않고 독자적으로 움직이던 세계 1-4위의 초대형 선사들 중 세계 1위인 머스크사와 세계 4위인 CMA CGM의 M&A 시도로 컨테이너 해운시장은 지각변동을 겪고 있으며, 추가적인 M&A까지 예상되고 있다.

▶ 전략적 제휴그룹에도 큰 변화

이렇게 독자적으로 전세계를 커버하는 초대형선사를 제외한 5위부터 20위 내에 나머지 대형 선사들은 일찌감치 전략적 제휴를 맺고 그룹을 결성해 서비스해 왔다. 현재 운영되는 제휴그룹은 3개로 국내의 현대상선과 한진해운도 각각 제휴그룹에 속해 서비스하고 있다.

여기서 변화의 움직임이 촉발된 것은 우선 머스크가 P&O Nedlloyd를 M&A 하면서부터이다. 머스크가 그랜드얼라이언스 그룹의 P&O Nedlloyd를 인수하자 세계 해운업계는 술렁거리기 시작하였다. P&O Nedlloyd가 그랜드 얼라이언스 내에서 차지하는 비중이 큰데다 이로 인해 다른 제휴그룹 회원사의 탈퇴 등 제휴그룹 전체의 지각변동이 예측되기 때문이었다.

그러자 9월 초 TNWA가 먼저 움직이기 시작했다. 현대상선과 미국의 APL 일본 MOL사는 제휴기간 만기가 아직 남았음에도 불구하고 향후 10년간 제휴관계를 연장한다고 발표한 것이다. 초대형선사에 대응하고 회원사간의 결속을 다져 경쟁력을 키우겠다는 포석이다.

그리고 이번에 TNWA는 P&O Nedlloyd가 빠진 그랜드얼라이언스와 제휴를 발표하면서 컨테이너 수송시장에 지각변동을 몰고 왔다. 이번 협정에 따라 컨테이너 업계에서 가장 큰 선복교환 및 협력 서비스가 이루어질 것으로 보인다. 이로써 두 제휴협력체 해운회사들은 가용선복이 증가하고, 서비스 범위가 전 세계로 확장되며, 이에 따라 서비스 수준이 획기적으로 향상되는 등 엄청난 시너지 효과를 얻을 수 있을 것으로 예상된다.

▶ 정기선업계의 M&A 계속될 듯

해운업체에서는 이러한 M&A와 얼라이언스 강화 움직임이 이번으로 끝이 아니라 시작일 것으로 분석하고 있다. 즉, 머스크와 같이 독자적인 서비스

세계 상위 50대 컨테이너선사 현황

(2005년 1월1일 현재)

순위	운항선사	운항선복량			신조발주	
		TEU	척수	용선(%)	TEU	척수
1	Maersk-SL+Safmarine	1015,908	377	45	477,020	86
2	Mediterranean Shg Co	637,358	245	32	347,329	46
3	Evergreen Group	443,938	153	21	209,788	36
4	P&O Nedlloyd	428,666	155	67	197,551	40
5	CMA CGM Group	408,131	182	69	223,444	45
6	APL	310,745	99	60	62,378	12
7	Hanjin/Senator	283,664	77	73	70,000	10
8	NYK	278,893	103	42	114,654	17
9	COSCO Container L.	276,506	115	23	122,027	20
10	Chaina Shg C.L.(CSCL)	253,999	105	55	252,544	40
11	OOCL	218,140	65	40	96,166	16
12	K Line	207,584	73	54	84,600	14
13	Zim	202,472	89	46	73,268	15
14	Mitsui-OSK Lines(MOL)	199,558	64	43	103,200	16
15	CSAV Group	199,118	77	99	102,450	22
16	CP Ships Group	193,240	78	45	60,050	16
17	Hapag-Lloyd	190,000	50	38	68,400	8
18	Yang Ming Line	181,594	62	38	101,344	25
19	Hamburg-Sud Group	152,991	79	69	29,184	7
20	Hyundai M.M.	148,681	39	63	68,500	11
21	Pacific Int'l Lines(PIL)	128,313	100	46	41,224	15
22	Wan Hai Lines	94,066	64	38	78,202	19
23	UASC	73,764	33	15	-	-
24	Delmas Group	59,668	51	47	-	-
25	IRIS Lines	53,532	56	6	10,940	5
26	UASC	45,175	43	37	13,632	6
27	Grimaldi(Naples)	42,373	34	12	-	-
28	M.IIS.C.	35,003	17	20	15,840	2
29	Costa Container Line	34,789	31	84	11,136	4
30	China Navigation Co	32,778	35	56	-	-
31	Sinotrans	30,349	36	89	14,706	8
32	Sea Consortium	29,722	41	100	-	-
33	CCNI	29,208	16	100	-	-
34	Horizon Lines	27,246	16	0	-	-
35	Finnlines Group(incl.Team L)	24,070	49	90	1,194	2
36	FESCO	23,273	29	1	9,946	8
37	KMTC	22,597	22	28	-	-
38	Samudera	22,404	26	93	-	-
39	Mastson	22,104	14	3	-	-
40	Linea Messina	21,833	17	4	-	-
41	Shandong Yantai Int'l M. Shg Co(SYMS)	21,032	29	94	12,870	13
42	Maruba+CLAN	20,897	13	87	-	-
43	Scholler Group	20,689	18	100	-	-
44	UniFeerder	20,585	35	100	2,368	3
45	Heung-A	19,481	27	70	-	-
46	Chipolbrok	19,473	18	0	-	-
47	Rickmers Linie	19,440	12	13	-	-
48	Seaboard Marine	16,853	27	59	-	-
49	Shandong Int'l Tr. Co(SITC)	16,545	23	68	6,776	8
50	Crowley Liner Services	15,952	24	57	-	-

※ (자료) BRS-Alphaliner(프랑스 선박브로커그룹)

로 전세계를 커버하려는 초대형선사의 출현으로 나머지 2-4위까지의 초대형 선사들은 중대형 선사들을 추가로 M&A를 추진할 가능성이 제기되고 있으며, 전략적 제휴그룹으로 이합집산되는 여타의 대형선사들은 얼라이언스 체제의 강화를 통해 시장지배력을 강화하기 위해 다각적인 방안을 모색해 나갈 것이라는 전망이다.

세계 정기선시장에 부는 변화의 바람은 여기에서 그치지 않고 앞으로도 지속될 것으로 예견되고 있다.

▶ 전략적 제휴의 변천과 추진배경

컨테이너 선사간 협력방식은 맨 처음 선복 (선박의 화물 적재공간)을 임차하거나 서로 교환하는 단순한 협력 관계로 시작하여 동일항로에 여러 선사의 선박을 투입하는 공동 배선방식으로 발전해 나가기 시작했다. 그러나 90년대 중반 이후부터는 선박의 대형화가 이루어지면서 항로망, 전용터미널, 물류시설, 서비스 노하우, 시장정보 등 가용자원을 집약하여 시장 지배력을 높이고 서비스를 차별화하는 「전략적 제휴」형태로의 경향이 뚜렷해지고 있다.

지난 1980년대까지 2,000-3,000TEU급이 주력선대로 운영되던 컨테이너 수송 시장에 1990년대 들어 4,500TEU급 초대형 선박이 집중 투입되었으며, 중반이후에는 선박의 대형화 · 고속화가 가속화 되었다. 현대상선도 아시아-북미항로에 6,500TEU 5척을 투입하고 있으며, 8,600TEU이상 초대형 · 초고속선을 발주해 놓은 상태이다.

한진해운 역시 최근에 8,000TEU급 최첨단 신형 컨테이너선 2척을 아시아-미주 항로에 전격 투입하는 등 선대대형화에 박차를 가하고 있다.

1990년대 중반 이후, 이러한 선박의 대형화와 선복량이 증가하면서 해운회사들은 선대 확충을 통한 외형경쟁에 한계를 느꼈으며, 또한 해운회사 독자적으로 전 세계를 커버하는 선대와 서비스망을 확보하기 위한 투자에 대해서도 부담을 갖기 시작했다.

이에 따라, 전세계 해운산업은 대형선사 간의 M&A가 진행되는 한편, 또 다른 방식으로 35개 주요 대형 선사간의 「전략적 제휴」를 통해 경쟁력을 강화하는 방법을 모색하게 되었다.

▶ **전략적 제휴의 장점**

이런 전략적 제휴를 통해서 해운회사들은 수많은 항로에 투입되는 대형 컨테이너선과 이들이 기항하는 터미널, 각국에 필요한 영업망을 공동으로 투자 · 운영함으로써 △신규선박 투자비용 및 선박 운항비용 감축 △터미널에 대한 투자 비용 및 운영비용 절감 △전세계 영업망 공유에 따른 비용 축소 △선박당 선적률 저하 등의 위험 최소화 △전략적 제휴회사의 서비스 신뢰성 강화 △시장 장악력 강화 등 이점이 있다. 또한 △선사간 무분별한 경쟁을 지양하고 △단독으로 운항할 때 커버할 수 없는 곳까지 기항하는 등 글로벌 서비스망을 갖추고 △주요 지역에서 기항 횟수를 대폭 늘리는 등 전반적인 서비스 수준을 한 차원 높일 수 있게 됐다.

▶ **세계 정기선시장의 향후 전망**

이번 양대 얼라이언스간의 전략적 제휴로 세계 정기선시장의 주도권 경쟁은 더욱 치열한 양상을 보일 것으로 전망되고 있다.

머스크시랜드의 M&A를 통한 시장지배력 확대로 촉발된 양대 얼라이언스간의 제휴는 세계 정기선업계의 M&A를 더욱 부추길 것으로 보여지며, 중대형 선사들간의 합종연횡도 더욱 두드러질 것으로 분석되고 있다.

더구나, 거대 얼라이언스의 출현으로 항로안정화 협정의 기능이 약화되면서 각 얼라이언스와 선사간 운임경쟁이 심화될 가능성이 있을 뿐만 아니라 거대 얼라이언스와 터미널 운영업체간 터미널 확보를 위한 치열한 경쟁이 전개되면서 컨테이너터미널에도 적지않은 변화가 일 것으로 예상되고 있다.