

온라인 시장을 봐야 성공한다



김 시 오
카고뉴스 편집부장

“B/L만이라도 화주에게 이메일로 전송할 수 있는 시스템을 구축했으면 좋겠습니다.”

요즘 국내 포워딩 업체 경영자들의 전산화 마인드를 읽을 수 있는 말이다. 그간 화주로부터 선적요청서를 받아 B/L을 작성하고 이를 다시 팩스로 보내 확인받는 과정을 줄여보겠다는 것이다. 이는 인력의 낭비와 업무 효율화를 한꺼번에 이루겠다는 의지이기도 하다. 그러나 국제 물류 전반을 놓고 볼 때 이같은 일은 ‘빙산일각(冰山一角)’에 불과하다.

현재 국제적으로 물류업무 프로세스를 인터넷으로 담아 내려고 하는 노력들은 상당부분 진행되고 있으며 그 성과또한 서서히 나타나고 있다. 이것은 거역할 수 없는 대세(大勢)이기 때문이다. 사실상 물류의 최대 시너지효과는 정보기술(IT)과 접목됐을 때 가장 큰 효과를 거둘 수 있다. 이같은 사실은 현재 여러 가지 측면에서 입증되고 있다. 비용절감과 업무 효율화를 동시에 거둘 수 있는 분야가 여기에 있기 때문이기도 하다.

선하증권의 전자화 기본 과제

선하증권은 운송인과 화주 사이에 물품운송 계약 체결한 것을 증명하는 서류다. 화주의 청구에 의해 운송인이 발행하는 것으로 이 경우 운송조건을 규정하는 유일한 것이 운송인이 발행하는 선하증권이다. 이에 따라 선하증권은 유가증권이며 운송과정에서 반드시 필요한 서류다. 이같은 선하증권을 전자화하려는 노력은 오랫동안 진행되어 왔으며 현재 세계적으로 상당부분 업그레이드된 상태다.

그러나 이같은 선하증권을 전자화하려는 노력은 그리 쉽지 않다. 선하증권을 전자화하기 위해 선 인증 솔루션과 대금결제 솔루션이 함께 연동되어야 하기 때문이다. 현재 이같은 노력을 ‘볼레로 닷넷(www.bolero.net)’과 ‘트레이드카드 닷컴(www.tradecard.com)’가 중심을 이뤄 해결해 나가고 있다. 이 양대 사이트는 궁극적으로는 무역서류의 전자화에 있으며 대금결제를 전자화하겠다는 의미다.

이같은 것에 힘을 얻어 세계 주요 정기선사들을 주축으로 B/L 전자화는 현재 거의 완벽한 상태까지 와 있다. 다만 정기선사인 에버그린은 홈페이지를 통해 선하증권 발행 서비스를 하고 있다. 에버그린은 명령에서 발행까지 웹에서 수속이 완료되는 시스템을 완성하고 화주로부터 보내오는 명령을 ‘볼레로 닷넷’를 기반으로 XML로 매칭시키도록 하고 있다. 등록된 고객이 로그인하면 해당 B/L을 자동적으로 열람할 수 있고 내용도 이메일로 직접 고객에게 송신된다. 전용설비를 도입하면 B/L을 인쇄하는 것까지 가능하다.

일본 정기선사인 NYK도 자사의 전자무역 시스템인 ‘페가수스’를 기반으로 인터넷 B/L 발행 서비스를 하고 있다. K-라인도 세계 최초로 인터넷을 통해 해상운임 결제와 선하증권 서비스를 이미 실시하고 있다. K-라인의 이같은 시스템은 B/L 등의 무역관련 서류를 전자결제할 수 있도록 하는 ‘볼레로 닷넷’에 가입함에 따라 가능하게 된 것이다. K-라인은 선하증권의 전자화를 위해 이토추상사, 다이이치간교은행, NTT 커뮤니케이션과 수출입 업무에 대해 제휴를 체결하기도 했다.

기자칼럼

항공화물 운송의 e-마켓플레이스들

현재 세계적으로 추진되고 있는 항공화물의 대표적 온라인 마켓플레이스는 'GF-X(www.gf-x.com)'와 '카고2000(www.cargo2000.com)'을 양대 축으로 설정하고 있다.

'카고 2000'은 25개 포워더와 항공사가 합작투자 형태로 형성된 것으로 항공화물 운송분야의 새로운 영역을 구축해 나가고 있다. 또한 'GF-X'는 국제 항공화물 예약을 위한 e-마켓플레이스를 제공하고 있다. 이 회사는 지난 98년에 설립되어 현재까지 항공화물 분야의 전자화를 세계적으로 주도하고 있다. 현재 뉴욕과 싱가포르, 도쿄에 지사를 운영하고 있다.

지금까지 'GF-X' 플랫폼을 이용하고 있는 항공사는 아메리칸항공을 비롯해 영국항공, 카고룩스, 컨테넬항공, 단자스 AEI, DHL, 에미레이트항공, 쿠엔드앤나겔, 푸트트한자, 엑셀로지스틱스, 판알피나, 쉐커, 스위스카고, 유티아이, 일본 유센항공해운서비스 등이다.

최근 'GF-X' 이용 범위도 크게 확대되고 있다. 현재 회원에게 1만 7,000개 노선에 대한 선택권을 제공하고 있는 'GF-X'는 노선의 확대뿐만 아니라 '카고 2000' 워킹그룹에도 참여하는 등 활발한 활동을 벌이고 있다.

세계 항공사들이 'GF-X' 상에서 다량의 루트를 확대하고 있는 가운데 최근에는 개별 노선을 속속 추가시키고 있다. 아메리칸 에어라인즈 카고의 경우 로스앤젤레스, 샌프란시스코, 산호세 등의 노선을 확대시켰고 카고룩스는 독일(함부르크, 뉘른베르크, 슈투트가르트), 미국(휴스턴, 로스앤젤레스) 노선을 포워더에게 확대 제공하고 있다. 컨테넬 카고 역시 프랑크푸르트 노선을, 루프트한자 카고도 오사카 노선을 GF-X 상에서 확대시켰다. 특히 DHL은 새로운 항로를 GF-X에 업데이트시켰으며 에미레이트 스카이카고도 독일의 11개 노선을 제공했다.

이와 같은 항공사들의 GF-X 상에서의 오퍼레이션 노선 추가에 힘입어 포워더들도 속속 인터넷 거래를 시작하고 있다. 현재 총 110여개의 포워더 지점이 'GF-X'를 이용해 화물을 거래하고 있다. 특히 부정기 노선에 거래가 시작된 지난 1월

에는 단자스AEI가 홍콩과 오사카, EGL 이글 글로벌 로지스틱스가 달라스, 엑셀이 홍콩과 오사카, 퀴네앤드나겔이 암스텔담, 판알피나가 뉴욕, UTi가 시카고와 로지스앤젤레스 및 뉴욕, 유센해운항공 서비스가 오사카에서 각각 GF-X를 통해 거래를 성사시켰다.

'GF-X'는 최근 IATA산하 '카고2000' 워킹그룹에도 참여했다. '카고2000'은 포워더, 항공사 및 항공운송 서비스 업체들 간 항공화물 처리단계의 축소와 비용절감을 위해 형성된 그룹으로서 향후 항공화물 산업의 운송 표준을 만들기 위해 작업 중이다.

'GF-X'는 '카고2000' 참여를 통해 항공화물의 인터넷 거래 풍토를 쇄신시킨다는 계획이다. 아울러 오퍼레이션의 가시성(visibility)과 실적(performance)을 제고시킬 수 있을 것으로 기대하고 있다.

정기선 시장의 '빅3' 포털 사이트

정기선 포털 사이트로는 우리나라 한진해운과 현대상선이 참여하고 있는 'GT넥서스(www.gtnexus.com)'와 머스크 시랜드 등 유럽선사들이 주축을 이루고 있는 '인트라 닷컴(www.intra.com)', 홍콩 OOCL을 중심으로 '카고스마트 닷컴(www.cargosmart.com)'이 주축을 이루고 있다. 이들은 모두 독자적인 솔루션을 통해 화주 및 포워더들을 대상으로 서비스를 단행하고 있다. 선적서류의 작성은 물론 대금결제 시스템이 현재 세계적으로 인터넷 시스템으로 흡수되어 가는 상황을 반영해 만들어진 포털 사이트들이다.

인트라 닷컴은 운영 6개월 만에 3만 5,000건, 6만개의 컨테이너를 선적예약 받는 성과를 거뒀다. 현재까지 세계 50개국, 400개 화주기업가 가입하고 있다. 이는 주당 평균 2,000건의 선적예약과 3,500개의 컨테이너를 온라인을 통해 처리하는 셈이다. 또한 최근들어 주당 평균 20% 정도 지속적인 성장세를 이뤄가고 있다. 앞으로 이 사이트는 복수 선사에 대한 선적예약을 비롯해 각종 무역서류의 온라인 서비스를 단행할 계획이다.

'GT넥서스'는 미국의 물류 솔루션 전문 기업

인 트레이디언트사가 전체적인 사업을 주도하고 있어 중립성을 확보하고 있는 해상운송 포털 사이트라고 할 수 있다. 가입 선사로는 한진해운과 현대상선을 비롯해 APL, CSAV, NYK, MOL, 완하이라인, 양명라인, ZIM라인 등이다.

부정기분야의 세계 최대 포털은 '레벨시스 닷컴(www.levelseas.com)' 이라고 할 수 있다. 우리나라 범양상선 등이 자본을 투자한 이 사이트는 2000년 7월 세계적 부정기 화주인 BP 아모코를 비롯해 곡물기업인 카길, 영국의 해운 컨설팅 기관인 클락슨, 쉘 등 4개사가 최초 투자해 설립했다. 이 이후 범양상선 등 26개사가 추가로 투자함에 따라 세계적으로 그 세를 몰아가고 있다.

초기 투자자금 2,500만 달러로 출발한 '레벨시스 닷컴'은 세계 일일 벌크화물 차터링 비즈니스의 10%를 장악한다는 목표를 세워두고 있다. '레벨시스 닷컴'은 일반 화물의 해상수송에서 차터링이나 화물 금융 파생상품 등 포괄적인 화물 관리 서비스를 인터넷에서 제공하는 온라인 마켓이다.

IT분야에 투자만이 생존할 수 있어

이유야 어떻게 됐든 세계적으로 온라인 마켓에 대한 관심집중은 이제 그리 큰 뉴스거리가 아니다. 기업들은 나름대로 이같은 길을 걷지 않을 수 없기 때문이다. 유지(화주)의 수요창출이 이곳에서 비롯되기 때문이며 기업 내부의 업무 효율화가 여기에 있기 때문이다.

그런데 정작 문제는 국내 순수 로컬 포워드들이 이같은 길을 갈 수 있는 자금적 여력이 있는가에 있다. 구체적인 성과도 없는 분야에 막대한 자금을 쏟을 수 없기 때문이다. 그래서 정부의 적극적인 지원책이 필요하다.

우리나라 정부의 물류정책은 사회간접자본(SOC) 확충을 근간으로 하고 있다. 하지만 사회간접자본 확충 자금의 10%만 물류 IT분야에 지원된다면 그 효과는 상당히 클 것으로 보인다. 사회간접자본은 투자비가 크고, 기간도 오래 걸리지만 IT분야는 단기간에 큰 효과를 볼 수 있기 때문이다. 물론 SOC 투자는 물류의 기본 인프라에 대한 투자라는 측면은 부인할 수 없는 사실이다. 하지만 이

같은 인프라를 바탕으로 가장 효율적으로 물류흐름을 제어하고 사용할 수 있게 하는 것은 IT 인프라다. 그래서 IT 인프라는 실제적으로 흐르는 물류를 가장 효율적으로 관리, 제어할 수 있다.

이같은 IT 인프라 구축을 위해 정부는 2003년까지 3단계의 중소기업을 대상으로 IT화 지원사업을 벌이고 있다. 중소기업진흥공단 주관으로 실시되고 있는 이 사업은 정보화를 추진하는 중소기업에 대해 업종별, 규모별로 정보화 수준에 맞는 사내 IT화를 지원해 기업 경영의 효율성과 경쟁력을 높이는 데 목적을 두고 있다.

대상규모는 '중소기업기본법'상 중소기업(상시 종업원수 5인 이상 중소기업), 인사·급여, 회계, 판매·영업, 생산, 자재·조달, 물류, 원가 등 2개 이상 단위 업무를 통합 지원하는 소프트웨어를 신규 또는 추가 도입해 IT화를 추진하고자 하는 기업이다. 또한 현재 사용중인 기초정보 소프트웨어를 업그레이드하는 기업도 해당된다.

기본적인 IT 개발부문에서는 기업당 100만원 한도내에서 지원되며 기초정보 소프트웨어는 무상으로 제공된다. 또 교육, 컨설팅, 커스터마이징 비용도 지원한다.

IT 컨설팅을 원하는 기업은 사전컨설팅 지원신청서와 사전컨설팅 계획서를 신청기업 소재지 관할 중진공 지역본(지)부에 제출하면 된다. 주요 지원내용은 사내 정보화 수준 평가, IT화 추진계획 수립 등을 지원하기 위해 전문가를 1~2주간 파견하며 기업당 컨설팅 비용의 80% 이내(기업당 150만원 한도)까지 지원된다.

또한 기초정보 소프트웨어(ASP 포함) 도입을 원하는 기업은 교육, 컨설팅, 커스터마이징 비용(기업당 100만원 한도)을 지원하게 된다. ERP, 생산공정 IT화 소프트웨어에 대한 지원대상은 ERP 시스템을 도입해 경영관리 업무의 통합 IT화를 추진하고자 하는 중소기업이며 현재 운영중인 통합 IT화 업무에 모듈 추가, 운영환경 개선 등을 통해 한 단계 높은 수준의 통합 IT화 소프트웨어로 기능 개선하고자 하는 중소기업이 해당된다.

생산공정 IT화를 원하는 중소기업은 생산공정에 정보기술을 접목하여 생산라인의 디지털화,

기자칼럼

생산공정간 N/W 구축을 위한 소프트웨어를 도입하고자 하는 중소기업이다. 지원희망 기업은 IT 업체와 계약을 체결 후 IT화 구축계획서 및 IT화 구축계약서를 신청기업 소재지 관할 중진공 지역본부에 제출하면 된다. ERP와 생산공정에 대해서는 기업당 2,000만원까지 지원된다.

또한 공급망상의 연계기업간 협업적 IT화 지원사업으로 공급망(Supply chain)을 구성하는 대기업, 중소기업 또는 e-마켓플레이스 등과 함께 협업적 IT화를 추진하고자 하는 기업에 대해선 업체당 최고 2,000만원의 개발비용이 지원된다.

대기업과 중소기업간 생산, 재고정보 교환, 공동설계 등 협업을 위한 정보공유시스템 구축을 원하는 기업과 대기업과 중소기업간 또는 중소기업 상호간 공동구매 등 전자상거래 시스템 구축, e-마켓플레이스와 중소기업간 거래정보 교환 및 전자상거래 시스템 구축, 동일 업종 내 중소기업들의 ERP 공동구축 등이 여기에 해당된다.

물류 IT는 기업능력의 '갯대'

사실상 한국복합운송협회는 최근 회원사의 정보능력 강화를 위한 포워딩 업무 프로그램(FIS : Forwarder Inhouse System) ASP(Application Service Provider)를 추진했었으나 선택되지 않았다.

지원금 규모는 소프트웨어 부문 4억 5,000만원, 정보화 교육부문 5,000만원, 하드웨어 서비스 운영부문 약 7,000만원(매칭펀드 부담) 등 총 5억 7,000만원 규모였다. 이를 위해 협회는 한국 물류정보통신, 한맥, 한맥인포텍, 버츄얼텍, DBI 등 5개사에 컨소시엄을 구성해 추진했었지만 결국 성사되지 못했다. 그러나 이같은 좌절이 결림 돌로 작용할 수는 없다. '좋은 기회'를 놓친 것은 사실이지만 새로운 공리를 통해 업계 발전을 선도해 나가야 한다는 사실도 재확인한 셈이다. 물류업계, 특히 수출입 물류업계에서 IT는 이제 부차적인 요소가 아닌 기업 능력의 갯대이기 때문이다. 물류시장은 단순 운송에서 3자물류로

전이해 과정을 거치는 이 때, 물류업계에 대한 화주들의 IT 요구 수준은 나날이 높아가고 있다. 이에 따라 수출입 물류업계는 중대형 업체를 중심으로 전산환경을 대폭 개선시켜 나가고 있다. 그러나 개별적이고 폐쇄적인 시스템 개발로 인해 자칫 '우물안의 개구리식' 개발로 이어지기 쉽다.

정보통신기술이 급격히 발달하고 있는 현 시기에 이제 각 수출입 물류업체의 전산 노하우 역시 중요한 역할을 수행하게 됐다. 국내에 있는 모든 포워드들이 자체적인 전산 인프라를 갖출 수는 없다. 그렇기 때문에 솔루션 전문 기업이 저렴한 비용으로 공급하고 업체는 이를 일괄적으로 사용함으로써 개발업체의 이익을 보장해주는 '원원전략'이 필요한 시기다. 물론 여러 가지 옵션을 뒤 업체별로 선택적으로 사용할 수 있는 것도 필요할 것으로 보인다.

최근 우리나라 최초로 사이버 콘솔을 주도했던 씨씨로지스가 결국 문을 닫았다. 무수한 업계의 파장과 염문을 뿌린 장본인이 이제 포워딩 역사의 한 페이지를 장식하고 사라진 것이다. 물론 공과(功過)는 분명히 있다. 콘솔시장의 운임 하향 평준화라는 오류도 범했지만 온라인 마켓에서 나름대로의 공적을 쌓은 것도 부인할 수 없다. 그러나 분명한 사실은 아직까지 국내 마켓에서 이같은 비즈니스 형태가 자리를 잡을 수 없다는 것은 입증한 셈이다.

그렇다고 온라인 마켓은 결코 사라지지 않을 것이다. 왜냐하면 우리가 꿈꿔오던 세상이 바로 거기에 있기 때문이다. 이제 숨고르기를 한 뒤 새로운 한편의 시나리오를 다시 가다듬을 때다.

