

## 복합운송에 ‘성장엔진’ 을 달자



정동균 기자  
운송신문사

현재 한국복합운송협회에 등록된 업체는 총 860 개사로 단일 협회로는 무역협회 다음으로 가입 회원사가 많다. 협회에 가입하지 않은 업체까지 포함한다면 약 2천여개사로 복합운송시장의 ‘춘추전국시대’로 불릴 만큼 많은 업체가 시장을 형성하고 있다.

업체의 규모가 영세하다는 것이 업체의 난립 문제점을 더더욱 가중시키고 있다. 법정 최소 자본금 등록요건인 3-5억원 미만인 업체가 총 1천450 개사로 전체 86%를 점유하고 있고 종업원 규모를 볼 때 5인 미만이 8.3%, 5-49인 이하가 71%를 각각 점유하고 있다. 일부에서는 이런 영세성을 탈피하고 시장질서를 바로잡기 위해서는 전략적 제휴가 한 방법이 될 수 있다고 주장한다.

현재 복합운송협회는 국내 장기 미수 무역업체 37개사, 해외 포워드 19개사의 명단을 대외적으로 공식 발표했다. 협회는 그 동안 이들 업체의 개인적인 사정을 고려해 공개하지 않았지만 업계가 미수업체 정보를 공유해 또 다른 피해를 입지 않아야 된다는 의도로 공개하기에 이르렀다.

악성 화주들로 인해 영세한 업체들이 발이 묶여 피해를 보게됐으며 자본금 규모가 적은 업체들은 현금유동성 확보가 어렵기 때문에 제3의 피해를 입을 수 있다는 우려를 낳는다.

시장경제의 논리에 입각해 업계의 흐름을 무시한 채 운임을 덩핑한다든지 무분별한 인력 스카웃

(scout)을 감행하는 등의 행위를 서슴없이 하는 업체들이 많아졌다. 자유시장에서의 경쟁력 확보 차원이라고 항변하고는 있지만 복합운송업계의 공동발전에 막대한 피해를 주고 있다는 사실은 모르고 있는 듯 싶다.

모 업계 간부는 “사실 10년 이상 되면 자기가 몸담고 있던 회사에서 나와 또 다른 회사를 차리는 것이 관례화 됐다”며 “연봉을 얼마나 더 준다든지 회사에 불만 있는 직원을 설득시켜 이직하도록 종용하는 관행이 남아있다”고 밝힌 바 있다. 결국 업계에서는 ‘내부의 적’을 키우고 있으며 ‘그 물이 그 물’이라는 시장을 업계 스스로가 형성하고 있다.

### ‘아직도 B/L 특성을 몰라’

아시아지역에서 적용하고 있는 B/L발급비(Document Fee)를 최소한 줄이기 위해 소량화물 각각에 발급된 B/L에 대해 한번만 비용을 낼 수 있는 방법이 없느냐는 문의가 협회로 들어온 적이 있었다.

문의를 한 사람은 업체 간부급 정도로 LCL화물 건당 B/L을 모두 발급했는데 이 비용이 만만치 않아 한번만 낼 수 없느냐는 질문이었다.

건당 1만5천원 하는 비용이 부담된 이 업체는 다급한 목소리로 문의를 했다. 단순히 비용부담 때문

만은 아니었을 수도 있다. 그래서 더 문제가 되는 것은 아예 비용부담을 알았다면 통합 B/L을 발급했으면 됐을 것이고 또 LCL화물의 경우 화주가 다르기 때문에 통합 B/L이 현실성이 없다는 것에 무지(無知)했다는 증거다.

모든 업체들이 이런 어처구니없는 일을 한다고 보지는 않는다. 일부 영세한 업체들이나 운영에 덜 성숙한 조직을 갖춘 업체들에 해당된다고 볼 수 있다. 결국 관행대로 업무를 진행했지만 비용이 예상보다 과다하게 발생하면 노심초사(勞心焦思)한다. 처음부터 정확하게 '룰'을 알았다면 이런 일은 벌어지지 않았을 것이고 건당 1만5천하는 비용을 줄이기 위한 것이라면 영세성을 드러내 보이는 행위였다고 밖에 볼 수 없다. 그렇다고 1만5천원이 적은 돈이라고 생각지는 않는다. 현실적으로 불가능한 문의를 한다는 그 자체가 문제라는 것이다.

### '집화수수료가 경쟁력'

발에 땀이 나도록 화물을 모으고 그에 상응하는 대가(代價)가 없다면 일할 맛이 나겠는가?

집화수수료의 경우 이런 비유를 적용한다는 것은 다소 무리가 따르겠지만 발생비용을 상쇄하고 정상적인 영업경쟁력을 키우기 위해서는 필요하다고 본다.

현재 항공운송에서는 집화수수료가 어느 정도 인정되고 있지만 해상운송의 경우 전혀 인정되지 않는다. 현재까지도 복합운송업체는 집화수수료 책정을 요구하고 선사들은 불가하다는 입장을 고수하고 있는 상황이다.

이는 선사들도 각기 화물마케팅을 전담하고 있는 상황에서 굳이 복운업체가 화물을 가져왔다고 해서 집화수수료를 줘야한다는 명분이 없어지게 된 것이다.

### '통관업 진출로 비용절감'

지난 21년간 통관취급법인의 허가 현황을 보면 80년 1개 업체에서 99년까지 15개 업체로 늘어났다. 현재는 총 19개 업체가 허가를 받아 통관업무 담당하고 있다.

복합운송업체들이 통관업을 할 수 있을 경우 현재보다 25%의 비용절감을 가져올 수 있다. 한국해양수산개발원이 발표한 자료에 따르면 부산에서 중국 텐진(天津)까지 화물운송 물류비를 보면 총 74만7천원이 발생하지만 해상운송, CFS업무, 통관업 등을 통합할 경우 총 56만3천이 나왔다. 이런 객관적인 자료를 토대로 할 때 복합운송업체도 통관업을 할 수 있어야 한다는 결론이 도출된다. 복합운송업체의 통관업 진출을 놓고 복합운송협회와 관세사협회간 불꽃튀는 신경전이 벌어지고 있는 상황이다. 자기가 가질 수 있는 '밥그릇의 크기'가 문제가 됐다고 본다. 관세사협회나 일부 업계에서는 자가화물이 아닌 경우는 통관이 불법이고 경쟁과열로 통관취급법인의 시장 신규진입이 불가능하다는 것을 문제점으로 지적했다.

통관업에 대한 경쟁촉진과 효율성을 촉진하기 위해서도 통관취급법인에 대한 국제복합운송업의 진입이 허용된다고 하더라도 무방할 것으로 보인다. 관세사고용(1인 이상)과 보증보험 가입의무를 전제로 한 통관업 취급을 허용할 때 물류서비스의 선진화는 진일보(進一步)하지 않을까 생각한다.

### '전략적 제휴도 한 방법'

앞서도 언급했듯이 자본금 규모가 3억원 미만인 업체가 90%에 육박하고 있으며 50인 미만의 직원을 가지고 있는 업체 또 이와 같은 수치다.

회사 설립의 자유와 운영의 당위성을 무시하는

것은 아니지만 대외적인 신뢰성을 확보해 더 큰 효과를 얻기 위해서는 전략적 제휴나 인수·합병(M&A)도 한 방법이 되지 않을까?

규모가 영세한 업체는 전문적인 영업을 지향할 수 없으며 업무의 질적 수준도 떨어지게 된다. 궁극적으로 영업력이 저하되면서 수익을 만회하고 하나의 화물이라도 유치하기 위해 온갖 노력을 한다. 이런 상황이 지속되면 자본력 수준이 떨어지기 때문에 빈번한 외상거래를 남용하게 되고 인력 스카우트로 자폭을 종용하는 업체들이 생겨나게 된다. 이런 수순은 결국 업체들의 문을 닫게 만드는 것이고 여타 업체들의 신뢰도를 실추시키는 엄청난 위험한 행위가 된다.

규모의 경제를 고려할 때 적정 규모의 형성은 운영원가의 절감은 비용인하와 종업원간 업무분업으로 생산성 제고, 해외파트너에 대한 신뢰도 제고 등 수익성 개선 효과를 초래하게 된다.

결국 상황을 고려한 전략적 제휴가 활발히 이루어질 경우 업계는 공동발전의 가능성을 높이게 되고 개개 업체 또한 성장엔진을 달게 된다고 본다. 하지만 인위적인 인수·합병의 경우는 상황을 신중하게 고려할 문제로 사업성 등을 면밀히 따져봐야 한다.

### ‘성장엔진을 달자’

“우리 모두 복합운송에 성장엔진을 달자”

스스로 자본금을 마련해 복합운송회사를 차리는 것에 대해 누구하나 손가락질하거나 가부(可否)를 따질 사람은 아무도 없다. 그러면서도 복합운송 경쟁력 문제를 거론하는 것은 발전방향을 뻗어 알고 있으면서도 시행에 옮기지 않기 때문이다.

자본이든 인원이든 규모가 작은 회사라고 경쟁

력이 떨어지고 장사를 잘못하는 것은 아니다. 하지만 협회에 가입하고도 가입비나 회비를 낼 수 없을 정도의 영세업체가 있는가 하면 돈이 없어 어떻게 해서든지 비용을 줄이기 위해 현실성이 없는 영업방법을 문의하는 업체도 있다. 이들이 독자적으로 장사를 한다고 무엇이 문제이겠냐 만은 자생력을 키우기 위해 자본을 늘이고 조직력을 증대시키지 못한다면 전략적 제휴나 인수·합병의 방법도 생각해 볼 필요가 있다.

또 화물을 모아온다고 일정 대가를 지불하는 것도 규제완화의 틀에서 벗어나겠지만 선사든 복합운송업체든 그리고 화주든 신명나게 일하고 시장을 활성화할 수 있는 당근(?)이 필요하지 않나 생각한다. 굳이 집화수수료 문제뿐만 아니라 공정한 거래를 통한 인센티브제가 도입되어야 한다고 생각한다. 물류경쟁력을 키워 강국으로 도약하겠다는 정부의 방침, 꼬집을 곳이 없어 보이지만 통관업의 겸업으로 25% 이상 비용을 절감할 수 있는 데도 실행되지 않는 것은 좀더 심사숙고해 결정해야 한다. 기존 관세사들의 영역도 존중되어야 하지만 비용절감 차원에서 복합운송의 통관업 겸업에 대해 고려할 필요가 있다.

“규모의 영세성을 극복하라”

이 말은 영세성을 극복하고 자유시장 경제를 최대한 이용해 부를 누릴 수 있는 방법을 찾으라는 것이다. 직원들의 정기적 교육, 실무정보의 공유, 정정당당한 시장질서 유지 등의 큰 명제안에서 성장을 위한 어떤 엔진을 어떻게 달지 곰곰이 생각해 보는 시대가 도래했다고 생각한다.