



「“한국이 동북아물류 허브로 굳건히 자리매김 할 수 있도록 그 책임과 역할을 다할 것.”」



[기획인터뷰]
INTERVIEW

이 국 동
대한통운(주) 대표이사 사장

올해 창립 76주년을 맞는 한국의 대표 물류기업 대한통운!!

100년 물류기업으로서 국내의 물류 역사를 다시 쓴 대한통운은 근·현대사의 국가 경제발전에 대동맥의 역할을 성실히 수행하면서 민족과 함께 발전해온 기업이다. 국내물류시장을 선도해 온 대한통운이 전통적인 항만·육상운송분야에서 물류의 신 블루오션을 개척하며 무섭게 변신하고 있다.

지난해 7월 1일 ‘대한통운’ 호 선장에 취임한 이후 회사정상화와 세계속의 종합물류기업으로의 도약을 위해 거침없는 행보를 계속하고 있는 이국동 대표이사 사장. 한국항만물류협회 회장, 한국관세협회 회장 등을 겸직하면서 왕성한 대외활동과 매월 1회 이상 해외 출장을 할 정도로 글로벌 대한통운을 위해 지구촌 곳곳을 누비고 있다. 지난해 9월말 리비아 출장을 통해서 리비아 대수로청의 총책임자인 가우드장관과 회담을 통해 대수로공사 예비완공증명(PAC)서를 발급받는 성과를 이끌어 내 ‘리비아리스크’를 완전히 소멸시켰으며 회사정상화 기반을 확고히 했다. 글로벌물류에서 제2의 성장동력을 찾고있는 이국동 대한통운 사장을 만나 보았다.

Q 병술년 새해를 맞이하여 월간 ‘물류’ 독자 여러분에게 신년 인사 한 말씀 부탁드립니다.

▶ ‘물류’를 아껴주시는 독자여러분 새해 복 많이 받으십시오. 물류를 사랑하는 모든 분들이 병술년 만사가 물처럼 순하게 흘러가면서 원하는 곳에 이르기를 빌겠습니다.

Q 지난해 취임당시 동경지점과 중국사무소를 거점으로 한·중·일 3국을 연계한 물류 클러스터 형성은 물론 전세계 글로벌 네트워크를 구축할 것이라고 말씀하셨는데, 구체적으로 설명해 주십시오.

▶ 국내 물류시장은 치열한 가격경쟁으로 레드 오션화되어 성장의 한계 상황에 놓여 있습니다. 세계적인 물류기업들이 새롭게 떠오르고 있는 아시아시장 선점을 위해 중국 등 동북아 지역에 물류 거점을 속속 설치하고 있는 것이 현실입니다. 국내물류기업도 세계로 눈을 돌리지 않으면 더 이상 생존하기 어렵습니다.

대한통운은 이미 미국, 일본, 중국, 베트남, 캄보디아, 리비아 등에 진출해 활동하고 있으며 좋은 성과도 올리고 있습니다. 대륙과 대양을 연계하는 한국의 지정학적 이점을 충분히 살릴 수 있는 항만 물류

인프라도 국내 최고 수준입니다. 한국의 대표물류기업으로서 물류사업 전 영역에 걸친 전문인력과 노하우도 보유하고 있습니다.

이러한 강점을 바탕으로 한·중·일 3국을 잇는 글로벌 물류클러스터를 형성할 것입니다. 이미 지난해 하반기에 일본의 도쿄, 오사카, 시모노세키, 후쿠오카에서 평택, 인천, 부산 등을 연계하는 신규 Ro-Ro NVOCC 루트를 개발하여 정밀 전자 부품 및 기자재와 제품을 운송하고 있으며 올해에는 중국의 텐진, 칭다오, 따론펬에 신규 특수물자 운송 루트를 개설할 예정입니다. 또한 유럽과 미주, 남미를 연결하는 네트워크 역시 올 상반기중 마무리할 계획입니다.

중국에는 상하이와 칭다오, 베이징에서 본격적인 영업활동을 할 수 있도록 현지 합작법인을 설립할 것입니다.

단계적으로 텐진, 따론펬 등 10여 개의 현지 법인을 추가로 설립하고, 자회사인 대한통운국제물류의 거점과 연계 운영하여 시너지 효과를 창출할 것입니다. IMF때 접었던 런던 사무소를 다시 열고 베트남 현지 공장의 포장재료 공장도 확충할 계획입니다. 대한통운은 한국이 동북아 물류 허브로 굳건히 자리매김할 수 있도록 그 역할과 책임을 다 할 것입니다.



Q 이 사장님은 사내 최고의 국제통으로 알려져 있습니다. 대한통운이 글로벌 물류기업으로 성장하기 위해 2006년 역점을 두고 계신 사업은 무엇인지요.

▶ 대한통운이 한국내 대표물류기업의 지위에 있는 것은 경쟁력있는 물류 인프라와 최대의 네트워크 및 76년의 물류노하우를 간직한 우수한 인재를 많이 보유하고 있었기에 가능했다고 생각합니다.

이제 세계로 도약하려면 글로벌 물류네트워크 구축과 함께 세계 시장에서 자유롭게 활동할 수 있는 글로벌 물류인재가 필요합니다.

글로벌 네트워크 구상은 기 말씀드렸고, 사업적인 측면에서는 대단위 TPL신규사업 개발과 대형 국제 포워딩 개발에 역점을 둘 것입니다. NVOCC사업 진

출로 현재 매출 비중이 25%에 있는 국제물류사업 비중을 50%까지 끌어올릴 계획입니다.

Q 최근 모 일간지에 국내 택배산업의 라이벌로 한진의 이원형 사장과 함께 게재된 적이 있습니다. 국내 택배업을 이끄는 리더기업으로서 국내 택배 업계의 비전을 말씀해 주십시오.

▶ 국내택배산업은 저가 가격경쟁이 난무하는 안타까운 모습을 보여주고 있습니다. 인터넷 상거래와 홈쇼핑의 성장으로 2000년대 초반까지는 나름대로 양과 질적인 면에서 고속 성장을 지속해 왔습니다. 그러나 최근 수년간 지속된 경기불황으로 성장이 둔화되면서 신규 난립한 업체들간의 제살 깎기식 경쟁을 계속하고 있는 것입니다.

작년 하반기 들어 전체적인 물량이 증가하는 조짐을 보이고 있습니다만, 현재와 같은 혼탁한 시장상황에서는 모두가 땀을 흘려도 보람이 없는 그리고 고객은 질 낮은 서비스로 불만족한 택배로 매몰될 것입니다.

고객에게는 품격높은 서비스로, 기업에게는 경영에 기여하는 새로운 시스템과 사업모델을 개발해야 합니다. 막강한 자본력을 가지고 동북아로 몰려들고 있는 다국적 기업과 맞서기 위해서는 택배업계가 먼저 깊은 자성과 시장 질서에 대한 신뢰 회복이 필요해 보입니다.

대한통운은 시장확대와 차별화된 서비스품질 향상을 위해 물량의 절반이 발생하고 있는 수도권의 거점을 재배치 하고 있습니다. 택배 전담조직의 확대와 수색, 남양주, 광주 등에 터미널 신축을 진행하고 있으며 대전 허브터미널에 버금가는 수도권 터미널 신축을 위해 구로구 가산동에 3,000평 부지를 확보하고 건축을 추진하고 있습니다.

Q 파주에 대북물류 전초기지를 설립하여, 대북 민간물자물류사업의 영역을 확대해 나간다고 하셨습니다. 구체적인 사업설명을 부탁드립니다.

▶ 대북사업은 우리의 또 다른 블루오션입니다. 국책사업 성격이 강한 남북경협 물류전담사로서 경기도 파주 율령역 인근 및 도라산역 남북출입국사무소(CIQ)내에 대북물류 전초기지 건설을 추진하는 한편, 북측 민족경제협력연합회(민경련) 측과 협의의 대북민간물자 물류사업도 확대해 나갈 계획입니다.

또한 내항 화물 운송사업을 활용하여 대북물자 해상운송을 활성화하고 남북 합작선사 설립에도 적극적으로 참여함은 물론 여건이 조성된다면 북한 주요 항항만하역 사업에도 진출할 것입니다.

Q 한국항만물류협회장으로도 활동하시면서 항만 운영에 있어서도 많은 관심을 가지고 있으신 것 같습니다. 항만운영사업을 효율적으로 활용하기 위해서 어떤 방안을 모색하고 계시는지요.



▶ 최근의 물류트렌드를 보면 항만을 확보하지 않고는 경쟁력을 높일 수 없습니다. 부산, 광양, 인천, 평택 등 전략적 요충 항만에 대한 마스터플랜을 세우고 있습니다. 부산신항 참여와 서해안시대를 맞아 인천 및 평택항에도 적극 투자하여 선진항만을 개발하고 운영할 것입니다

정부도 중국 상하이 양산신항 등을 비롯한 치열한 동북아 허브 항만경쟁에서 뒤지지 않으려면 고객지향의 정책을 빠르게 추진해야 합니다. 피더선 하역료 인하, 컨테이너세 폐지, 선박 입·출항료 감면 등 국내 항만을 이용하는 선사에 대한 과감하고 신속한 인센티브를 제공하여 신규 라인을 유치하고 기존 선사의 이탈을 막아야 합니다.

항만 운영권을 단계적으로 민간기업으로 넘겨 항만 관리의 효율성을 높여야 하며, 지난해 말 국회를 통과한 '항만인력 공급체제 개편을 위한 지원특별법'의 후속 조치를 강구하여 하역업체의 생산성을 강화시켜 국가차원의 항만 경쟁력을 제고해야 합니다.

Q 물류산업에 필수적인 글로벌 물류인재육성에도 많은 관심을 기울이고 있는 것으로 알고 있습니다. 지난해 말에는 대규모의 신입 경력사원도 채용하셨습니다. 대한통운을 비롯하여 현재 물류 업계에서 필요로 하는 인재상은 무엇이라고 생각하십니까?

▶ 글로벌 물류시대에는 반드시 글로벌 인재가 필요합니다. 글로벌 인재가 갖추어야 할 덕목은 먼저 도



전정신입니다. 상황을 정확히 예측하고, 최악의 경우를 대비하면서 도전하면은 시행착오를 최소화 하게되고 그것이 바로 경쟁력입니다. 경쟁력을 갖춘 상황에서 도전하는 것입니다. 도전 없이 이루어지는 것은 아무것도 없습니다.

치열한 경쟁을 뚫고, 진정한 글로벌 플레이어가 되기 위해서는 시장에 대한 예민한 통찰력을 바탕으로 가능성을 찾아 발 빠르게 움직여서 성취해야 합니다.

하나 더 추가한다면 국제적인 문화와 감각을 익히라는 것입니다. 언어의 벽으로 지역의 한계를 넘지 못한다거나 문화적 차이를 극복하지 못하고 결정적인 순간에 분투를 삼켜야 하는 경우는 없어야 합니다.

대한통운은 글로벌 인재 양성을 위해 지난해말 100여명의 신입 및 경력사원을 채용했습니다. 안으로는 사내 물류아카데미를 개설하여 온 오프라인의 국제 물류실무 및 어학 교육의 기회를 제공하고 있습니다. 1/4분기중에는 사내 승진고시를 통해 차별없이 공정하게 능력있는 직원들을 발탁함으로써 묻혀있는 인재들을 발굴해 해외 주재원으로 활동할 수 있도록 지원할 계획입니다.

Q 마지막으로 리비아 대수로공사 PAC 수득의 의미와 건설사업에 대한 추진 전략을 말씀해 주시면 감사하겠습니다.

▶ 지난해 12월 12일 공사 발주처인 리비아 대수로 관리청으로부터 리비아대수로 2단계 공사의 예비완공증명서(Provisional Acceptance Certificate:PAC)를 발급 받았습니다.

예비완공증명은 발주처가 실질적으로 공사완료를 인정했다는 증명서이며 이후 1년간 운영기술 이전과 하자보수 등을 거쳐 최종 완공증명서(FAC)를 받게 됩니다. PAC발급 효력시점은 '05. 6. 30일로 소급됩니다. 이번 예비완공증명서 수득으로 대한통운은 당초 13억 달러에서 '04. 12. 27일 2억6천만7백만 달러로 축소됐던 우발채무마저 없어짐으로써 완전 경영정상화의 길로 들어서게 된 것입니다.

리비아 정부는 지난해 6월초 대한통운이 PAC를 신청한 이후 하자발생시의 책임한계와 자금조달방법 등을 놓고 발급을 미뤄왔습니다.

그래서 제가 지난해 9월말 리비아 현장을 방문, 가우드 리비아대수로청 장관과 직접 만나 이 현안에 대해 논의하고 이번 예비완공증명서 발급 원칙을 이끌어 냈습니다. 당시 협상때 법원의 리갈(법률)적인 협상 지원과 지침이 주효했고 국익을 우선시하는 법원의 큰 뜻을 느낄수 있었습니다.

향후 대한통운은 리비아 대수로공사의 시공능력을 살려 국내종합건설사업 강화와 함께 리비아 정부와의 합작회사인 ANC(Al Nahr Co., Ltd.)를 통해 시공중인 3단계(27억 달러)와 발주 예정인 4·5단계(51억 달러)공사도 수행할 것입니다.

더 나아가 대한통운은 10년간 200억 달러 규모의 1~5단계 본선공사는 물론 200억 달러 규모의 생활·관개용수용 지선공사도 수행할 수 있게 되었으며, 현지 인력관리와 항만하역, 육상운송, 용역사업 분야에도 진출하여 부대 수입원을 창출할 예정입니다. **물류**