



국제항공물류사업의 쉽지 않는 도전 과제

정원교

에어컨설팅 대표이사
한국항공대학교 외래교수
무역협회 하주협의회 자문위원

머리말

LOGISTICS(병참:군사작전의 이동에 따라 군수품을 조달 수송하는 행위)라는 단어는 중,고등학생이 굳이 외울 필요가 없는 대중적인 영어단어가 아니다. 그러나 언제부터 길거리에는 '로지스틱스'라는 어려운 회사 이름이 붙은 차량이 자주 눈에 띄고, 포워딩업계의 신규 회사는 거의가 이 접미사가 붙을 정도로 일약 대중적인 단어가 되어 버렸다. 이삿짐센터에도 트럭킹회사에도, 창고업회사도 쉽게 띄는 이 이름 덕에 과연 로지스틱스 물류시대가 명실상부하게 도래한 것인가? 오래전부터 사용하던 '화물대리점(CARGO AGENT)'이라는 이름이 사라지고 곧 '프레이트 포워더(FREIGHT FORWARDER)'라고 부른지가 얼마되지 않았는데도 그 자리를 '로지스틱스(LOGISTICS)'라는 어려운 단어가 급속히 대체해가고 있다. 이러한 외형적 현상이 우리 국내시장의 현실에서 과연 어떤 의미를 가지는 것일까? 세계경제규모 12위, 화물수송량 세계 7위, 인천국제공항 화물 취급량 세계5위, 항공사별 국제선 수송량에서 대한항공이 세계2위, 외형적 수치로는 우리도 물류대국이 되고도 남는다고 볼 수 있겠다. 하지만 요즈음 걸핏하면 동북아 물류중심국이며, 관세자유지역, 외국기업유치하며 씬 없는 논의가 이루어지고 있는 인기 있는 화두지만 그렇듯 장미빛 꿈과 함께 물류강국의 모양새를 미리 가늠해서 품(?)을 잡기에는 미안하지만 택(?)도 없는 환상이라는 사실을 인지 하는데서 출발하는 것이 오히려 빠른 지름길이 될 수 있을 것이라고 보면서 우리가 풀어야 할 과제를 외국의 경우와 비교해 필자의 소견을 간단하게 피력해 보고자 한다.

1. 보잉사(BOEING)가 보는 세계항공 화물 화두(CARGO FACTOIDS)

세계최대의 항공기 제작사인 보잉사는 매년 항공화물 예상 물동량을 조사, 예측자료를 발표해오고 있다.(매년 11월말경 제작). 점점 수요가 느는 화물전용기 제작에 필요한 마케팅의 일환인 자체 조사이지만 전세계의 화물 물동량을 추정하는데 있어서 타의 추종을 불허하고 있고

또

세계 항공사가 가장 신뢰하는 자료로 삼고있다. 보잉사가 보는 세계항공화물의 공식(현재시점으로서의)이 무척 간단하지만 항공화물 산업의 중요도를 웅변하고 있다.

첫째 공식: 세계무역 총액의 40%가 항공편으로 수송된다.(2000년경우: 2조달러)

둘째 공식: 항공화물산업의 규모는 연간 460억불의 비즈니스 규모이다.(항공사측)

셋째 공식: 전체항공사 총수익에서 항공화물 수익이 평균 10%-15%를 차지한다.

넷째 공식: 미국의 경우 총수출입의 25%가 IT관련 제품과 복잡한 첨단제품이다.

우리는 어떤가, 대한항공이 카고가 기여하는 것이 25%내외이고 수출입 수송모드에서 양에서는 0.3%에 지나지 않지만 총액에서는 30%대를 유지하고 있고 주 수송품도 전자제품으로 세계의 추세와 거의 같은 비즈니스 패턴을 갖고 있다.

2. 민항공사업을 이끌고 있는 세계의 기본 질서

주지하는바 1970년대까지(DEREGULATION선포) 세계의 항공산업은 국제법을 비롯한 국가별 각종 규제로 영리 사업이라기보다는 국위를 선양하고 자국민의 수송을 위한 공익을 우선하는 국가의 중요한 운송인프라로 오랫동안 인식되어 왔다. 그러나 이젠 하늘도 치열한 경쟁시대가 열렸고 따라서 도산하는 항공사, 적자에 허덕이는 항공사 그야말로 항공사의 수난의 시대가 열리고 있다. 무엇이 항공사들을 그렇게 어려움에 처하게 만들고 있는가.

첫째: DEREGULATION(규제완화)- 보호막없이 가격 경쟁에 돌입한다.

둘째: LIBERALIZATION(자유화)- 설립, 영업, 운항권에 있어서 간섭 철폐.



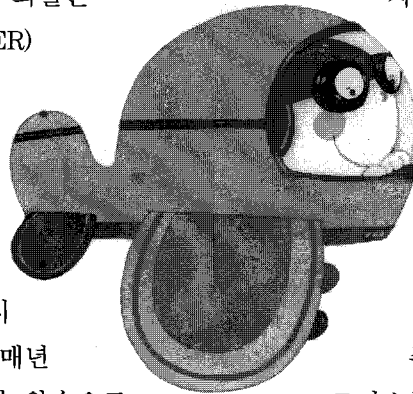
셋째: GLOBALIZATION(세계화)- 네트워크싸움과 ALLIANCE등장의 촉매역할.

넷째: INFORMATION TECHNOLOGY(정보화)- 물류의 흐름과 속도의 경쟁 촉발.

세계에서 거의 230여개 항공사중에 적자를 면하고 있는 항공사가 열 손가락 안이라고 하니 항공사가 당면한 막대한 자본 투자에 비해 이익면에서는 초라하기 그지없는 극단적으로 사양산업화 되고 있는 업종이라는 자조가 일어나고 있다. 그러나 그들의 자구책이 앞으로의 항공산업에 커다란 영향을 미칠 것이다. 생존의 문제이기 때문이다. 이런면에서 우리의 국적 항공사는 아직 심각하지는 않지만 그에 대비하는 움직임이 활발히 진행중인 것으로 알고 있다.

3. AEROLOGIC 세계 최대 종합물류 회사의 성립

지금까지 각국의 보호막 아래서 비교적 안정된 사업을 해오던 항공업계는 현대사회의 기본질서가 변함에 따라 생존을 위한 변화를 도모하기 시작한다. 1970년초까지 전통적인 항공사(승객을 위주로하고 화물은 부산물로 여겼던 일명 COMBI-CARRIER)는 드디어 INTEGRATOR(종합특송사)라는 화물위주로 그것도 속도에 무게를 두는 특송사의 거센 도전을 맞게 된다. 이제부터 항공사, 포워더, 특송사의 삼파전이 본격적으로 항공산업계의 판도를 뒤흔들고 말았다. 주지하다시피 현대의 편의성과 스피드를 무기로 매년 15%이상의 성장을 거듭하는 특송사의 완승으로



세계는 이제 소위 BIG4라는 DHL, FEDEX, UPS, TNT라는 다국적 물류회사의 영향력아래 놓이게 되었다. 물론 여객을 위주하는 전통적 유수의 항공사의 명성에는 변함이 없지만 자꾸만 수익성이 높아가는 화물산업에 팔짱만 끼고 있을 수 없는 전통의 항공사들(그들은 고작 매년 6% 성장)의 반격이 시작되고 그 선봉에 LUFTHANSA가 있다는 것은 잘 알고 있을 것이다. LUFTHANSA의 모델을 보자

- A) 항공사 - LUFTHANSA
- B) 우체국 - DEUTCHE POST
- C) 특송사 - DHL
- D) 포워더 - DANZAS-AEI

고객에게 무슨 부탁이던 NO를 하지 않는 세계 최대의 종합물류회사를 만들어 놓고 세계의 물류시장을 단숨에 바꾸어 놓았던 것이다. 그들은 이제 더 이상 COURIER업체가 아닌 TOTAL LOGISTICS SERVICE업체로 거듭 태어난 것이다.

4. ALLIANCE와 MEGA-MERGER

자고로 항공사와 포워더 사이가 그렇게 썩 좋은 사이만은 아니라는 것은 다 아는 이야기이다. 불가근 불가원(不可近 不可遠). 자본을 많이 들인 항공사는 재주는 누가 넘고 돈은 누가 챙긴다는 속언처럼 포워더의 EASY RIDER가 항상 불만이지만 그렇다고 내색도 못하고 속앓이만 한다. 그기에 포워더는 화주들 상대로 여러가지 부가가치를 창출, 비즈니스를 자꾸 넓히는데 비해 항공사의 상품은

국제3대 항공동맹체 현황

이름	회원사	출범
스타얼라이언스 (star alliance)	유나이티드항공, 에어캐나다, 루프트한자, 스칸디나비아항공, 타이항공, 전일본항공, 에어뉴질랜드, 바릭항공(브라질), 오스트리아항공, 라우다(오스트리아), 티롤리언(오스트리아), 브리티시미들랜드, 멕시코나, 싱가포르항공	1997년 5월
원월드 (oneworld)	아메리칸항공, 브리티시에어웨이즈, 이베리아(스페인), 케세이패시픽, 콰타스, 란 칠레, 핀 에어(핀란드), 에어링거스(아일랜드)	1998년 9월
스카이팀 (skyteam)	대한항공, 델타항공, 에어프랑스, 아에로멕시코, 알리탈리아, 체코항공	2000년 6월



상대적으로 단순하고 한계가 있다보니 동병상련인 항공사끼리 자구책을 강구하지 않을 수 없다. 지난3,4년간에 걸친 항공사의 거대 동맹체가 새긴 필연적 수순이다. 항공업계의 BIG3로 불리는 “스타 얼라인스” “원월드” “스카이팀”이 바로 그들이고 세계의 항공여객의 2/3를 수송하고 있고 화물부분에서도 대한항공이 주축이 된 “스카이팀” 그리고 SK/LH/SQ가 맺은 “WOW”가 결성되어 하나의 항공사처럼 전세계의 네트워크를 장악, 거대 포워더의 전횡에 맞서 팽팽한 경쟁관계를 유지하고 있는게 오늘의 항공계이다.

5. 왜 로지스틱스 사업이어야 하나?

오늘날 20세기 최대 발명품인 컴퓨터는 결국 타자기에서 출발하여 워드프로세스라는 획기적인 타이핑 S/W를 쓰다가 계산기능을 붙이고 문서양식을 개발하고 드디어 통신을 연결 그기에 무선통신까지 접속함으로써 오늘의 화려한 인터넷 시대를 열었다.

마찬가지로 대리점도 항공사의 AWB를 받아서 항공요금과 예약확인을 받고 픽업차를 가져다 수출품을 공항까지 이송하여 라벨을 붙이고 중량을 재고 수출면장을 받아서 저만치 비행기가 뜨면 그제사 일이 끝나고 얼마 남았다고 행복해서 귀가한다 1970년대 풍경이다. 과장해서 리어카 한대만 있어도 대리점 역할을 할 수 있을 정도이다. 그런데 세상은 자꾸만 복잡해져 간다. 파트너가 실통찮다. 송금도 CC라서 느다. 누구는 WEIGHTDOWN도 잘 한다는데... 욕심도 늘어간다. 직원도 늘어간다 수익이라곤 커미션과 판매 차익뿐이다.

송금기간을 늦추며 좋겠는데 CASS가 생겼다. 1980년 후반까지의 오로지 항공사에만 매달려온 아까운 시간을 그렇게 보낸다. 허가제를 고수해서 우리 외에는 어떤 친구도 이 업계에 못들어 오게 해야지...오로지 이 생각뿐이다. 이렇게 소모적 단견을 근 20년 고수하는 동안 해외 네트워크 하나 없이 집안 똑똑이가 되어 가장 첨단국 제비지니스를 한국식 “지겟꾼 비즈니스”화한 일등 공신들이 되어 그새 미국, 유럽, 아시아를 잇는 트라이앵글 네트워크를 사실상 중국계 화상벨트에 대적 한번 못해보고 고스란히 넘겨주고 말았다. 아무리 생각해도 가장 억울한 일이었다. 그저 보내만 주십시요하는 수출업자들이 점차 외국계 포워더들의 서비스에 눈을 뜨고 첨단의 물류서비스를 요구하고 나섰다. 우리는 생산만 할 테니 재고관리,

부품조립, 국외발송 그리고 적시, 적소, 적량을 차질 없이 운영해달라는 주문이 외국계회사로부터 들어오기 시작했다. 이제 기업은 항공 해상 모두 외부 전문 물류업자활용(3PL 기업)에 대해 매우 긍정적으로 평가하고 있고 이의 활용이 더더욱 증가 될 것이라고 확신하고 있다.

고작 1PL이나 2PL밖에 모르는 사람들이 화주들의 요구를 수용하자니, 창고도 있어야 하겠고 재고관리를 위한 전산시설도 해야겠고 드디어 이것이 물류합리화를 지향하는 선진기법이구나하고 3PL이 무엇이고 4PL이 어떤 것이라는 것을 알았을 때는 불행히도 이미 자본도 약하고 운영을 감당할 인적자원하나 제대로 양성해 놓지 못한 너무나 한심한 현실이 아닌가.

자연히 외국계 포워더가 차지할 수 밖에 없고 이제는 수송의 50%를 넘어가는 시장지배를 수수방관하고 있을 수 밖에 없다. 잘 나가는 토종포워더들도 외국계에 팔지 못해 안달이고 다행히(?)외국계와 주식정산이 끝나고 고용사장이 된 사람들은 자칭 가장 유능하고 현재 한국 포워딩업계를 이끌어 가는 주역인양 목에 잔뜩 힘이 들어가 있다. 우리 업계의 업보랄 수 있겠다. 스스로 판 무덤이니까 말이다.

거대 자본과 거대 네트워크의 시너지 효과는 21세기의 전 반적대세이다. 운송은 더이상 단순한 TRANSPORTATION 기능만을 수행하는 것이 아니다. 국제시장에서 가장 부가가치 상품으로 발전하고있는 주요산업으로 된지는 이미 상식이 되었다.

일반운송 기능에다 SPEED(TIME DEFINITE)를 가속시키고 물건과 똑 같이 실시간 물건의 소재를 화주가 알 수 있는 IT서비스가 필수적으로 제공되며 전자 상거래에 의한 수송도 일반화되고 일정한 창고에 지역별 신속한 부품공급을 위한 첨단의 재고 관리 시스템이 오늘의 LOGISTICS 비즈니스이다. 즉 다시 말해서 자본은 물론이고 일관되게 운영할 전문적인 인적자원이 필요한 고부가가치 산업이 되어 버렸다는 것이다.

단언컨대 해운이다, 항공이다, 혹은 복합운송이라는 단순 수송 모드만 고집하는 사람은 이제는 없다고 봐야 할 것이다. 트럭킹, 보관, 하역, 금융, 통관등 일사불란하게 연결되고 협조해도 모자랄 판인데 지역적 구멍가게 하나 가지고 선을 긋고 넘보지 말라는 것이 얼마나 순진한 발상인가? 그러면 이제 우리는 무엇부터 해서 어디로 가야 한단 말인가? 저 도도한 국제물류의 급격한 변화 속에 과



연 어떻게 해야 살아 남을 수 있느냐 하는, 우리가 풀어야 할 과제가 만만치 않음을 절감한다. 생존 할 수 있는 대안이 과연 있기는 있는 것일까? 어떻게 찾아내어야 할 것이다.

맺는말

필자는 항공대학교에서 강의를 하거나 세미나의 지정토론자로 참석 할 때의 대체적인 발언은 매우 낙관적이다. 적지 않은 세월 살아 오면서 어렵지 않은 시절이 별로 없고 불가능이라고 체념 했던 일이 이루어진 것이 한두가지가 아니었기 때문이다. 생각을 갖고 추진하되 느리다고 체념하지않고 아무리 진전이 늦더라도 중단만 하지 않으면 반드시 결실이 오리라는 것이 필자의 조그만 고집이자 믿음이다. 무에서 출발하거나 다름없는 우리의 항공물류업계가 이 만큼이라도 성장하고 세계를 향해 저 산더미 같은 B747-400기 FULL로 차서 하루에 10대 씩이나 비상한다는 것은 분명 우리의 땀과 노력임에 틀림없다. 바로 여기에서 우리가 제2의 도약을 장담하고 물류강국이 되고자 하는 욕심을 포기 할 수 없는 이유가 있는 것이다.



필자의 평소 의견을 정리함으로써 이 글을 맺고자 한다.

1. 공무를 돌보는 해당 공무원의 역할이 대단히 중요하다. 전문적인 공부를 할 수 있게 해서 업계에 대한 사명감과 정례적인 모임을 통한 의견교환의 자리가 있게 해야 한다. (건교부와 협회)
2. 일본 운수성과 같이 관계부처의 이해관계를 조정, 중재할 수 있는 책임자가 있어야 한다. (건교부와 산자부)
3. 21세기는 물류시대이다. 세계에 퍼져있는 우리의 교역지대에 대한 네트워크형성에 지원을 아끼지 말아야 한다. (무역협회 KOTRA)
4. 약50여곳에 산재해있는 물류관련 지원법이 단일 창구에서 해결 될 수 있도록 정비되어야 한다. (정부관련부처)
5. 인천공항공사의 물류에 대한 시설에 우선순위를 두고 추진 할 것을 건의한다.
지금이라도 빈곳에 물류시설이 들어 설 수 있도록 시급히 입안할 것을 촉구한다.

6. 제조산업과 물류산업의 조화로운 동반자 역할을 정부에서 주도 해야 한다. (산자부)
7. 정책적으로 한국을 대표하는 포워더가 적어도 5개는 되어야 한다. (대외적신뢰)
8. 포워더 자체검토 필요: FAMILY STYLE로 갈 것인가 아니면 대형 포워더의 기초를 차근차근 밟을 것인가? 회사목표와 규모를 결정 해야 한다.
9. HUMAN RESOURCES: 인적개발은 회사 존립의 기본 사항이다. 직원교육투자비 만큼은 아끼지 말자.
10. 카고 보안 정책: 가장 소홀한 부분이다. 연간 화물도난비용이 연간 400억 달러로 나타나고 있다. 화주에 대한 가장 신뢰성 있는 서비스가 바로 이 보안이라는 점을 강조 해야 할 것이다.
11. 제3/제4 기업물류의 발전 : 로지스틱스 사업의 최종 목표이므로 잘 준비되어 질 수 있도록 공부 시켜야 한다.
12. 관세자유지역: FTA : 영업 외적인 관련 정보에 관심을 가질 수 있도록 직원들의 주의를 환기 시켜야 한다. 평소에 업계에 종사하는 젊은 직원들에게 적어도 이 정도는 관심을 갖고있어야 하며 부디 항공물류업에 자부심을 갖고 공부를 할 수 있는 자극이 되었으면 하는 바람으로 두서 없는 글을 맺는다.

※참고도서 및 자료※

- 국제물류의 이해 : 진형인, 정홍주 (박영사)
- 항공물류의 이론과 실제 : 정재락 (두남출판사)
- 물류이야기 : 김국남 (FKI미디어)
- 항공화물수송부문의 경쟁력 강화방안 : 김제철, 예충열 (교통개발연구원)
- 외국기업이 평가하는 한국의 국제물류서비스 수준 : (국제물류연구회)
- 동북아 물류HUB 구축을 위한 FDI 결정요인 분석 : 엄태훈
- 항공화물운송산업 : 김효준