

3PL물량 대거 쏟아져… 물류업체 득? 실?

단가 인하시키기 위한 작업에 불과하던 지적 많아

최근 시장에 3PL물량이 대거 쏟아져 나오면서 3자 물류서비스업체들이 분주하게 움직이고 있다.

3PL시장에 나온 대표적인 업체로는 롯데주류, 디아지오코리아, 스케쳐스, H&M, 코리아나화장품, 해태제과 등을 꼽을 수 있다.

코리아나 화장품과 해태제과, 스케쳐스 등은 이미 물류업체를 선정, 물류시스템 변경에 따른 마무리 단계를 진행 중인 것으로 알려졌다. 롯데주류, 디아지오코리아, H&M 등은 아직 입찰을 진행 중이다.

이밖에도 지난 6월에는 KT, 아모레퍼시픽, 나이키, 농수산물유통공사, 가락농수산물도매시장 등도 물류업체를 변경하려는 움직임을 보이기도 했다.

또한 올해 말 물류업체와 계약이 만료되는某편의점 업체와 의류업체 역시 현재 입찰을 진행하려는 움직임을 보이고 있으며, 일부 중소형업체들도 3PL 시장에 나와 있는 것으로 알려지고 있다.

단가인하 하려는 일부 화주업체가 문제

최근 들어 증가하고 있는 3PL물량으로 인해 3자 물류서비스업체들의 입가에는 미소가 번지고 있다.

지난 해 말부터 이어진 세계적인 경기침체와 극심한 소비침체로 수출입 물동량은 물론 내수물량까지 줄며 힘든 나날을 보냈던 물류업체들로서는 반가운 소식일 수밖에 없는 상황인 것이다.

하지만 최근 시장에 나오는 물량들 중 일부는 물류업체들에게 득보다는 실을 가져다 줄 가능성이 크다는 의견이 많다.

경기악화가 지속되자 화주들 역시 물류부분에서의 비용절감을 위해 입찰을 선택했을 것이라는 것이다.

물류업체를 변경하고자 하는 업체들의 일부는 서비스 차별화를 통한 서비스 경쟁력 확보보다는 업체간 저단가 경쟁을 유도해 물류비를 절감 시킨다는 데 주된 목적을 두고 있는 만큼 단가가 점차 내려가 시장 자체가 폐허화될 수도 있다는 주장이다.

최근 K사 입찰에 참여하려 했던 한 물류업체 관계자는 K사가 제시한 입찰 제안조건에 혀를 내두르고 그냥 나왔다고 말한다.

그 관계자에 따르면 K사는 자신들의 물량으로 절반정도밖에 활용하지 못하는 자가 창고를 물류업체

가 영업용 창고로 운영해 그 수입의 일부를 수수료 형태로 자신들에게 지불해 달라고 요구했던 것으로 전해지고 있다.

그 관계자는 “K사의 이런 제안조건은 필수항목은 아니었지만 화주사가 이런 제안을 했을 때 물류업체들이 이를 무시할 수 없는 것은 당연지사”라며 “우리 회사의 경우 노화로 인해 낙후되고 비효율적으로 지어진 K사의 창고의 활용 방안에 대한 답이 없을 것 같아 두 손 들고 그냥 포기했다”고 말했다.

또한 H사의 입찰에 참여했던 L사에서 수송영업을 담당하고 있는 한 관계자는 “일부 화주업체들은 연중행사처럼 입찰을 진행한다”며 “이번 입찰로 인해 H사가 물류비를 얼마나 절감시켰는지는 정확히 모르나 내가 담당하고 있는 수송부에서만 해도 박스 당 20원 정도의 단가가 내려간 것으로 알고 있다”고 하소연했다.

특히 국내 굴지의 기업인 L사에서는 물류자회사인 H사가 있음에도 불구하고 구매부서의 업무영역을 하청업체 관리까지 확대, H사를 거치지 않고 운송업체들을 불러 모아 입찰을 진행했던 것으로 알려졌다.

H사 관계자는 “일방적 통보를 내린 아주 황당한 상황이 아닐 수 없다”며 “이러한 입찰로 인한 단가 인하는 단기적으로는 물류비절감 효과를 볼 수는 있지만 장기적으로는 굉장히 큰 위험요인을 만드는 꼴”이라고 말했다.

수익타산 맞지 않아도 일단 따고 보자는 식도 문제

화주업체들이 물류업체들의 경쟁을 유발시켜 단가를 인하시키려는 것을 알면서도 이에 적극적으로 동참하고 있는 물류업체들에 대한 비난의 목소리도 크다.

한 물류전문가는 “이제 물류는 국가 경제에 매우 중요한 역할을 담당하고 있음에도 불구하고 아직까지 율의 마인드에서 벗어나지 못하고 있다”며 “회사 매출을 늘리고자 저단가 영업을 통한 물량확보를 하려하기보다 전체의 이해득실을 따져보는 신중을 기해 움직여야 할 것”이라고 지적했다.

某물류업체 실무자는 “실적위주의 경쟁시대에서

살아남기 위해 우리 역시 불구덩이 속으로 들어가는 것을 알면서도 뛰어들 수밖에 없다”며 “수익타산은 나중 문제로 일단 따고 보자는 식의 영업을 진행할 수밖에 없는 현실이 안타까울 뿐”이라고 말했다.

한편 일부 물류전문가들은 이러한 현실은 이해하나 언제 갑자기 생길지 모르는 변수만이라도 대비한 금액을 제시해야 할 것이라고 주장하고 있다.

즉, 작년 하반기 사상초유의 유가상승 사태와 같은 변수가 발생했을 때 아무런 대응방안 없이 화주들만 바라보며 마음 졸였던 경험을 되짚어보고, 변수에 대응할 수 있을 정도의 금액은 제시해야 한다는 것이다.

결국 물류업체도 ‘을’에 있는 업체 숭통 조어

문제는 이처럼 저단가로 화주의 물량을 따낸 물류업체들은 결국 자신들의 이익을 취하기 위해 화주사와 똑같은 방식으로 자신들의 하청업체 목을 조인하는데 있다.

수익이 제로점에 가까운 물류업체들은 이익 실현을 위해 인력 아웃공급업체, 지게차 임대업체, 간선 운영업체, 소모품 제공업체 등의 협력업체들을 대상으로 입찰을 유도, 비용을 절감시켜 수익을 창출하려는 움직임을 보이고 있다.

하지만 문제는 이러한 업체들의 대다수는 영세한 업체들이라는 데 있다. 이들의 대다수는 한 대형업체와의 거래가 끊길 경우 한 순간 붕괴될 수도 있다는 데 있다. 그렇다보니 이들은 엄청난 적자에도 불구하고 물류업체들의 입맛에 맞춰줄 수밖에 없는 상황이다.

물류회사의 한 하청업체 대표는 “입찰로 단가를 내리는 화주기업을 욕하는 물류업체들도 우리에게 똑같이 행동하기 일쑤”라며 “기업의 심리가 그럴 수밖에 없다는 것을 알지만은 이제는 이러한 악순환의 고리가 좀 끊어졌으면 좋겠다”고 말했다.

한 물류업체 관계자는 “참으로 요지경 같은 세상으로 뭐라 할 말은 없다”며 “개구리 올챙이 적 생각 못하다는 것이 딱 이를 두고 비유하는 말 같다”고 강조했다.

〈장지웅 기자, j2w2165@klnews.co.kr〉