



저작자표시-비영리-동일조건변경허락 2.0 대한민국

이용자는 아래의 조건을 따르는 경우에 한하여 자유롭게

- 이 저작물을 복제, 배포, 전송, 전시, 공연 및 방송할 수 있습니다.
- 이차적 저작물을 작성할 수 있습니다.

다음과 같은 조건을 따라야 합니다:



저작자표시. 귀하는 원저작자를 표시하여야 합니다.



비영리. 귀하는 이 저작물을 영리 목적으로 이용할 수 없습니다.



동일조건변경허락. 귀하가 이 저작물을 개작, 변형 또는 가공했을 경우에는, 이 저작물과 동일한 이용허락조건하에서만 배포할 수 있습니다.

- 귀하는, 이 저작물의 재이용이나 배포의 경우, 이 저작물에 적용된 이용허락조건을 명확하게 나타내어야 합니다.
- 저작권자로부터 별도의 허가를 받으면 이러한 조건들은 적용되지 않습니다.

저작권법에 따른 이용자의 권리는 위의 내용에 의하여 영향을 받지 않습니다.

이것은 [이용허락규약\(Legal Code\)](#)을 이해하기 쉽게 요약한 것입니다.

[Disclaimer](#)

經營學碩士 學位論文

자원외교 강화와 관련한 국제복합운송기업
육성방안에 관한 연구

A study on the Global Freight Forwarding Companies in association with
Resources Diplomacy

指導教授 南 奇 燦

2008년 8월

韓國海洋大學校 海事産業大學院

港 灣 物 流 學 科

金 仁 守

< 목 차 >

제 1 장 서론	1
제 2 장 세계 자원분포현황 및 국내기업의 해외개발사업 진출현황	3
제 1절 세계 자원(원유) 분포 현황	3
제 2절 국내기업의 유·가스전 개발사업 진출현황	6
제 3절 국내조선기업의 해양구조물 수출시공 및 설치현황	8
제 3 장 해양 유·가스전 운송물류 특징	10
제 1절 해양구조물과 화물종류	10
제 2절 해양 유·가스전 물류 네트워크 형태	13
제 3절 해양 유·가스전 복운시장 규모추이	15
제 4 장 국내복합운송기업의 한계 및 문제점	17
제 1절 국내 물류기업의 영세성	18
제 2절 복합일관운송기능의 미비	19
제 3절 자가물류위주의 시장구조	21
제 4절 해외 물류네트워크 구축의 미비	23
제 5절 물류정보화와 전문성의 부족	26
제 5 장 국내복합운송기업의 전략적 육성방안	28
제 1절 제3자 물류시장 활성화	29
제 2절 Global Network 의 구축과 운영	31
제 3절 Asset-light 형 비즈니스 모델 benchmarking	40
제 4절 Solution providers 로서 Total transport의 구현	44
제 6 장 결론	46
제 1절 요약	46
제 2절 연구의 시사점 및 향후 연구 방향	48

< 표 목차 >

<표 2-1> 세계 석유확인 매장량	4
<표 2-2> 해외진출사업 진행 및 종료 현황 (2006년말).....	7
<표 2-3> 국내의 해양구조물 수주 현황.....	8
<표 3-1> 해양구조물 관련 기자재 현황.....	12
<표 4-1> 국내 주요 물류기업과 글로벌 제3자물류기업 의 매출액 비교	18
<표 4-2> 해외부문 평가지표 현황.....	23
<표 5-1> 시초 6개월 준비기간 비용	34
<표 5-2> 1년 정상업무기간 비용.....	35
<표 5-3> 초기 설립 비용.....	36

< 그림 목차 >

[그림 2-1] A Map of the Oil World(Oil produced)	3
[그림 2-2] A Map of the Oil World(Oil consumed)	4
[그림 2-3] 우리나라 유·가스전 개발사업 현황	6
[그림 3-1] 주요 해양구조물의 형태와 구조	11
[그림 3-2] 서아프리카 유·가스전 물류 서비스 모형	13
[그림 3-3] 세계 복합물류시장 산업군별 시장규모 '07	15
[그림 3-4] 해양구조물 분야별 자본투자 추이 및 전망	16
[그림 4-1] 복합일관운송 서비스	20
[그림 4-2] 우리나라의 제3자물류 비중 추이	21
[그림 4-3] 사모펀드 투자 체계도.....	24
[그림 4-4] Data and Management information flow	26
[그림 5-1] Hamburg map	33
[그림 5-2] 세계주요 도시간 임대료 비교	34
[그림 5-3] 동해-1 가스전 플랫폼	37
[그림 5-4] 베트남 11-2광구(개발광구)	38
[그림 5-5] 나이지리아 OPL321/323 광구 (탐사광구)	39
[그림 5-6] Global 물류기업의 고정자산 보유율(고정자산/전체자산, 2006)....	43
[그림 5-7] 포괄적 비즈니스 모델.....	45

제 1 장 서론

세계 각국은 “자원전쟁”이라 할 정도로 세계적인 에너지자원 확보경쟁에 사활을 걸고 행동에 나서고 있으며 특히 원유가격이 배럴당 US\$100.00을 상회하고 글로만삭스는 배럴당 US\$200.00도 머지않았다고 전망하고 있다. 자원민족주의 경향이 강해지고 이에 따른 수입의존도가 높은 우리 경제는 원유의 안정적 확보 및 이에 수반되 글로벌 차원의 복합적인 수송대책의 필요성이 높아지고 있다.

현재 우리 나라는 소비량의 97%를 수입하는 세계 4위 원유 수입국이지만 동시에 세계 6위의 석유제품 수출국으로 자리하고 있으며, 원유 자주개발률은 2003년 3% 에서 2010년 10% 달성이 당초 목표였으나, 정부의 자원외교 강조에 따라 2008년 중 10% 조기 달성계획으로 정정하였다.

원유개발 사업은 자본·기술 집약적인 장치산업으로 기초원료인 원유의 탐사, 시추, 개발, 생산단계인 상류부문(산유국 활동)과 원유수송, 정제, 석유 제품 판매의 단계인 하류부문(소비국 활동)으로 구성되어 있으나 고난도 수송 및 고수익이 보장되는 상류부문 Project 관련 수송부분에서 우리나라 복합운송기업의 참여도는 매우 낮다고 할 수 있다.

주요 에너지 자원을 대부분 수입하는 우리의 경우 최근 치열하게 전개되고 있는 안정적인 자원확보는 국가적 과제이다. 이에 지식경제부에서는 체계적이고 장기적인 해외 자원개발 종합계획을 마련·집행함으로써 국가경제 발전과 국민생활 안정을 위한 기반 구축에 힘쓰고 있다.

따라서 본 연구는 정부차원의 자원에너지 개발 시책과 관련하여 우리나라가 가지고 있는 여러가지 강점 중 특히 조선시공 및 Plant 건설능력을 활용한 유.

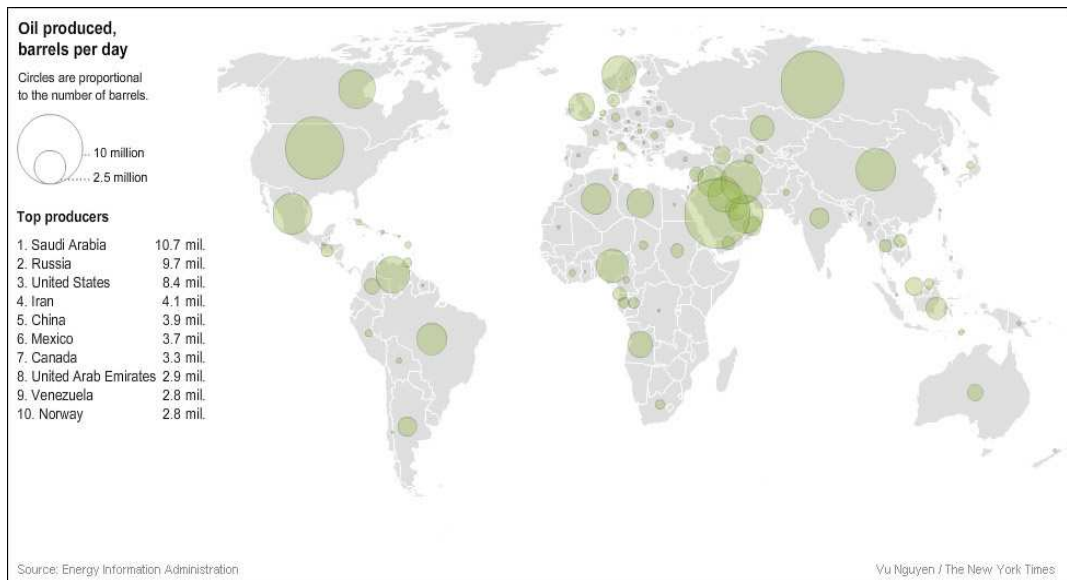
가스전 확보를 가정하고 이에 관련한 유·가스전 운송물류의 고찰과 정부가 제시하고 있는 패키지형 자원개발¹⁾의 모델을 측면 지원하는 글로벌 차원의 국내 복합운송기업을 육성하는 방안에 대해 연구하기로 한다.

¹⁾ 공기업과 민간기업의 컨소시엄이 현지 국가의 자원개발에 참여하는 조건으로 해당 국가의 사회기반시설 건설사업을 우리 민간기업이 수주하는 형태.

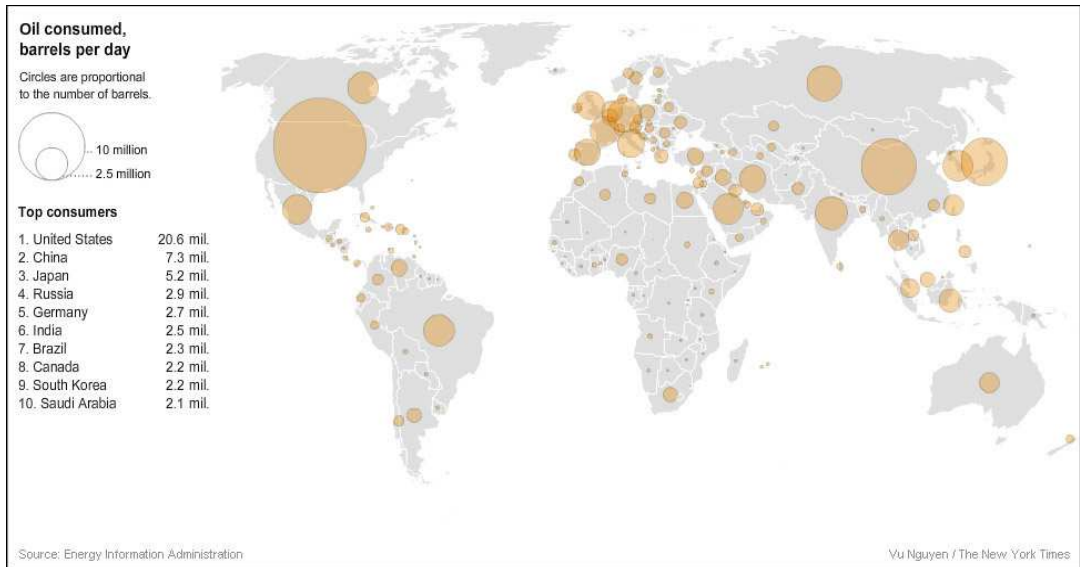
제 2 장 세계 자원분포현황 및 국내기업의 해외개발사업 진출현황

제 1 절 세계 자원(원유) 분포 현황

산유국의 국지적 갈등요소가 세계적인 석유수급불안의 요인이 되고 있는 이 즈음, 세계의 자원분포가 관심사가 되고 있다. 지구상 석유 분포는 현저하게 편재되어 있는데, 원유의 확인매장량 중 약 3분의 2에 가까운 약 61.9%를 중동 여러 나라가 차지하고 있으며 여기에 아메리카·러시아·아프리카를 더하면 세계 원유의 80% 이상이 이들 4대 지역에 집중되어 있다. 근래에는 북해유전을 개발한 영국과 급속한 석유증산을 추진하는 멕시코·중국 등이 유력한 산유국으로 부상하고 있다. 산유량의 대부분은 석유소비량에 충당된다고 볼 수 있는데, 경제협력개발기구(OECD) 가맹국 전체적으로는 공급이 수요의 반 정도밖에 되지 않으며, 비OECD 국가들에서는 반대로 수요가 공급에 못 미치는 현상을 보이고 있다



[그림 2-1] A Map of the Oil World(Oil produced)



[그림 2-2] A Map of the Oil World(Oil consumed)²⁾

특히 아프리카·동남아시아·러시아극동 등에 분포된 해상 원유의 지역적 편차는 더 심하고, 인접국의 정치적 체재와 경제낙후성으로 인해 접근이 용이하지 않으며 이로 인해 상류부문(탐사, 개발, 생산)에 비교적 많은 비용이 소요되고 있으나 물류시장참여의 문 역시 좁다 하겠다. 따라서 일부 인접지역의 복잡한 송업체나 규모의 경영을 하는 일부 다국적 복합운송기업만이 know-how를 확보해 물류시장에 참여하고 있을 뿐이다. 만일 시장참여가 확보된다면 그로 인한 부가가치 창출의 가능성은 상대적으로 매우 높다고 할 수 있겠다.

<표 2-1> 세계 석유확인 매장량

	십억배럴(b)	비중	가채년수		십억배럴(b)	비중	가채년수
북미	59.5	5.00%	11.9	U.A.E	97.8	8.10%	97.4
미국	29.3	2.40%	11.8	예멘	2.9	0.20%	18.3
캐나다	16.5	1.40%	14.8	아프리카	114.3	9.50%	31.8
멕시코	13.7	1.10%	10	알제리	12.2	1.00%	16.6
중남미	103.5	8.60%	40.7	앙골라	9	0.70%	19.9
아르헨티나	2.3	0.20%	8.7	콩고	1.8	0.10%	19.3

²⁾ 자료: Energy Information Administration USA, 2006

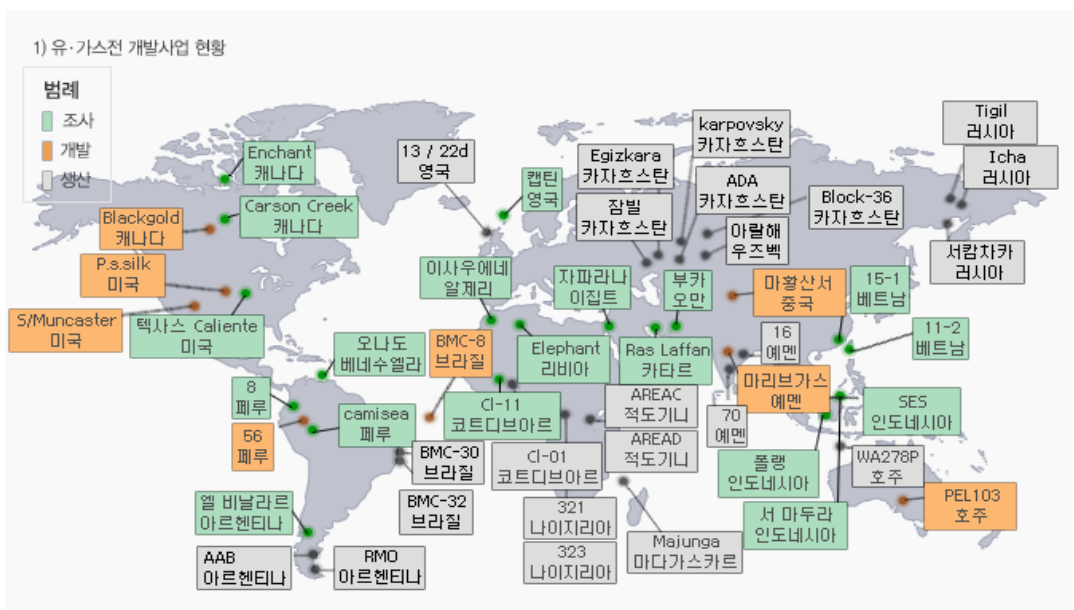
	브라질	11.8	1.00%	18.8	이집트	3.7	0.30%	14.6
	에콰도르	5.1	0.40%	25.6	가봉	2.2	0.20%	25.8
	페루	1.1	0.10%	27.1	리비아	39.1	3.30%	63
	베네수엘라	79.7	6.60%	72.6	나이지리아	35.9	3.00%	38.1
	유럽 & 유라시아	140.5	11.70%	22	수단	6.4	0.50%	46.3
	아제르바이잔	7	0.60%	42.4	아시아 · 태평양	40.2	3.30%	13.8
	카자흐스탄	39.6	3.30%	79.6	호주	4	0.30%	20
	노르웨이	9.7	0.80%	8.9	중국	16	1.30%	12.1
	러시아	74.4	6.20%	21.4	인도	5.9	0.50%	20.7
	영국	4	0.30%	6.1	인도네시아	4.3	0.40%	10.4
	중동	742.7	61.90%	81	말레이시아	4.2	0.30%	13.9
	이란	137.5	11.50%	93	베트남	3.1	0.30%	21.8
	이라크	115	9.60%	*	세계 총계	1,200.7	100%	40.6
	쿠웨이트	101.5	8.50%	*	OECD	80.6	6.70%	11.2
	오만	5.6	0.50%	19.6	OPEC	902.4	75.20%	73.1
	카타르	15.2	1.30%	38	Non- OPEC‡	175.4	14.60%	13.6
	사우디	264.2	22.00%	65.6	구소련 연방	122.9	10.20%	28.4

주: * 100년 이상 / ‡ 구소련 연방 제외

자료: BP통계 '05말 기준

제2절 국내기업의 유·가스전 개발사업 진출현황

현재 우리나라는 유·가스전 30 개국 83 개 사업³⁾ ('06 년 기준)을 진행 중에 있으며, 정부는 금년 2.21(목) 「공기업 등의 해외사업 촉진에 관한 규정 (대통령훈령 제 211 호)」을 시행하여 해외에서 에너지·자원개발사업을 추진하는 공기업 등의 해외사업 경영의 자율성과 탄력성을 부여함으로써 공기업 등의 해외사업을 촉진하고 경쟁력을 높이고자 하였다. 동 규정 시행으로 자원개발 공기업 등이 해외사업을 보다 적극적이고 신속하게 추진함으로써 자원개발 공기업 등의 해외사업 경쟁력이 제고될 것으로 기대된다.



[그림 2-3] 우리나라 유·가스전 개발사업 현황

<표 2-2> 해외진출사업 진행 및 종료 현황 (2006년말)

³⁾ 지식경제부 http://www.mke.go.kr/common/resource/pop_average.html 자료

구 분	계
◦ 진행사업	83 (30 개국)
- 생 산	26 (15 개국)
- 개 발	9 (8 개국)
- 탐 사	48 (21 개국)
◦ 종료사업	83 (37 개국)
계	166 (47 개국)

자료: 석유연보⁴⁾, '2006년 석유 개발동향' 제호 2007-09-14

⁴⁾ 2006년 석유 개발동향, 한국석유협회 (<http://oil.or.kr>)자료

제3절 국내조선기업의 해양구조물 수출시공 및 설치현황

최고의 호황을 맞이한 조선산업은 여전히 선박을 제조하는 중후 장대한 글썽 산업이란 이미지로 각인되어 있다. 그러나 한국의 조선산업은 이제 선박 제조라는 기존 사업부문에서 더욱 발전하여 복합적인 엔지니어링 성격이 강한 산업으로 탈바꿈을 시도하고 있다. 조선산업의 이 같은 변화는 신규 에너지원 개발 필요성이 점점 커지는 세계적인 추세에 부응하려는 조선업체들의 노력으로 얻어졌다. 그런데 그 추진력의 중심에는 기존 선박과는 다른 개념의 설비인 해양구조물이 자리잡고 있다. 조선업체들은 해양구조물 제조를 통해 사업 성격의 변화뿐 아니라 수익성 개선과 성장성이란 두 마리 토끼도 동시에 추구하고 있다.

국내 조선업체들은 최근 3년 간 전 세계적으로 발주된 시추선 물량을 모두 수주하여 시장점유율 100%를 기록 중이다. 반잠수식 시추선 역시 최근 발주된 대부분의 물량은 국내 조선업체들이 독식하고 있다. 시장 규모도 꾸준히 성장할 것으로 예상되어 새로운 성장동력 가운데 하나로 주목 받고 있는 해양구조물 분야는 부가가치 제고 가능성이 높고, 우리의 취약한 부분인 종합엔지니어링 기술의 확보가 이뤄진다면 더 높은 부가가치도 창출될 것이다.

<표 2-3> 국내의 해양구조물 수주 현황

종류	프로젝트	발주처	Site	수주시기	국내조선사
FPSO	Plutonio	BP	Angola	2004	현대중공업
	Akpo	TOTAL	Nigeria	2005	현대중공업
	Agbami	CVX	Nigeria	2005	대우조선해양
	Usan	TOTAL	Nigeria	2008	현대중공업
Platform	EGP3	CVX	Nigeria	2005	현대중공업
	Takula	CVX	Angola	2006	삼성중공업
	Vasai East	ONGC		2006	현대중공업
	Tombua Landana	CVX	Angola	2006	대우조선해양
기타	OPF	Flour		2004	

	Rongdoi	KNOC		2004	
	East Erea	ExxonMobil	Nigeria	2005	현대중공업
	Moho Bilondo	TOTAL	Congo	2005	현대중공업
	YADANA			2005	

자료 : KOMERI, 「첨단 해양구조물산업 진흥을 위한 기술 세미나」, 2006.6 등 참조

또한 자원 개발에 필수적인 설비의 생산업체가 됨으로써 자원 개발 시장에 참여할 수 있는 발판을 마련했다는 점도 중요하다. 이와 더불어 ⁵턴키방식의 계약방식은 해양구조물의 운송과 현장설치 시 수반되는 해양구조물 관련 기자재의 수송에 옵션을 행사할 수 있으며 이에 관련된 복합운송은 고도의 전문성을 요구하는 동시에 고 부가가치의 물류시장을 형성하고 있다.

⁵ 개발도상국으로 하는 수출은 대개가 이 방식에 의한다. 즉, 먼저 플랜트수출의 기술적 가능성과 기업화의 가능성을 검토하기 위해 타당성(feasibility) 조사를 시작으로, 국제입찰·계약성립, 기기의 제작, 조달, 현지 토목공사, 건설, 기계의 설치, 시운전, 요원훈련 및 조업지도까지의 일체를 포함하며, 다만 남은 일은 열쇠를 돌리기만 하면 생산이 이루어지는 상태하에서 인도(引渡)되는 방식의 수출을 말한다.

제 3 장 해양 유·가스전 운송물류 특징

제 1 절 해양구조물과 화물종류

1. 해양구조물의 형태와 구조

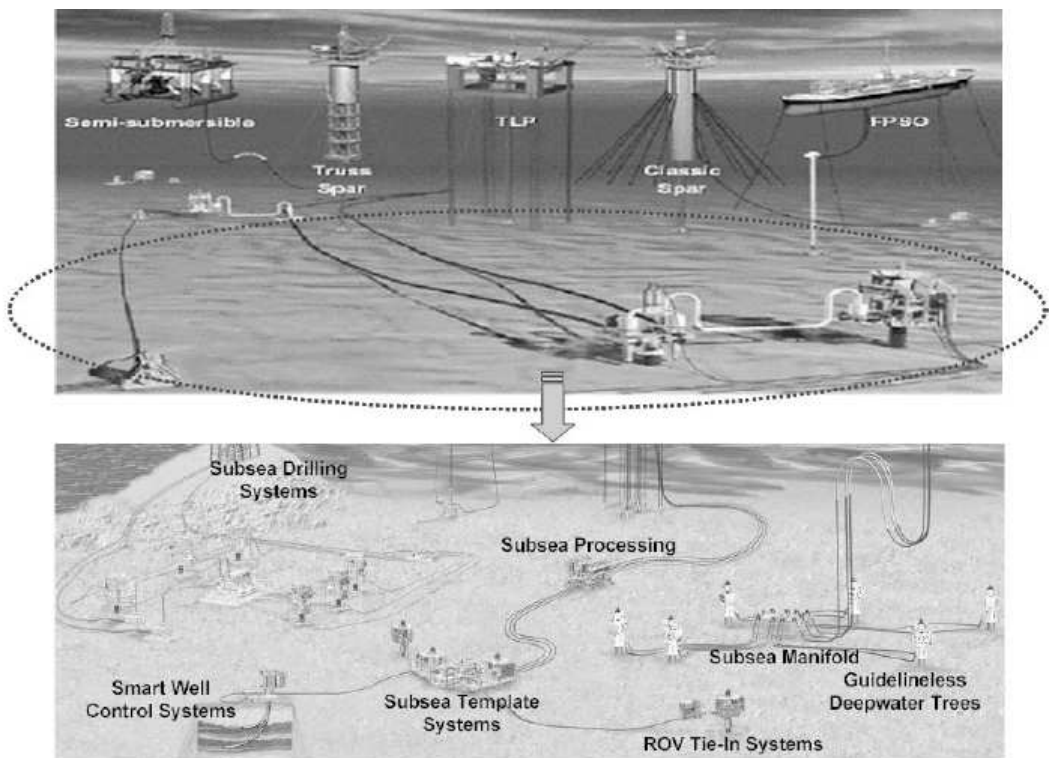
해양구조물이란 천연가스, 원유와 같은 에너지 자원을 육지가 아닌 해양에서 채굴하기 위한 시추선 등의 특수한 선박이나 선박과 유사한 종류의 설비 등을 총칭하는 용어이다. 해양구조물은 구조에 따라 탐사에서부터 시추, 저장 및 운송까지 동시에 수행해 낼 수 있는 기능적 특성, 자력 항해를 가능하게 하는 동력원의 보유 여부, 작업 해역의 수심에 따라 고정식 또는 부유식 등 여러 기준에 따라 그 종류가 다양하게 나뉜다. 이런 해양구조물은 설계 단계에서부터 제작까지 모든 생산 과정에서 일반 선박에 비해 훨씬 고도의 기술력이 요구된다. 그 뿐 아니라 내부 기자재도 기존 선박에 장착되지 않던 복합적 설비가 사용되므로 그 가격은 기존 선박 가격의 몇 배에 달한다. 따라서 조선업체의 매출 증가와 수익성 개선에 일조할 수 있는 매력적인 분야로 인식된다.

현재 해양자원 개발을 위한 해양구조물은 크게 자력 운항이 가능한 시추선(Drilling Ship)과 자체 항해 능력이 없어 예인선이 필요한 반잠수식 시추선(Semi Submersible Rig)으로 양분된다. 초기의 해상유전은 비교적 수심이 얕은 대륙붕 유전이므로 해양구조물도 해저 지반에 고정시킬 수 있었다. 그러나 대륙붕 유전의 고갈과 원유 수요 증가는 새로운 해양유전 개발 수요로 이어졌고, 이에 따라 점점 더 깊은 수심에서도 작업이 가능한 시추 설비가 요구되기에 이르렀다. 특히 수심이 깊어지면 해상에서 부유 상태를 유지하면서 작업이 가능한 고도의 설비가 필요한데 한국 조선업체들의 기술은 이런 시장의 요구 조건을 충족시키면서 빛을 발휘하기 시작한 것이다. 물론 개선의 여지도 남아 있다. 가장 중요한 과제는 주로 수입에 의존하고 있는 시추 설비 등 주요 기자재에 대한 기술력 확보와 국산화이다. 이미 우수한 설계, 생산 기술을 갖춘 국내 조

선업체들이 주요 설비의 국산화까지 달성한다면 현재보다 월등한 수익성 향상의 효과를 기대할 수 있을 것이다.

아래 [그림 3-1]은 해양구조물의 형태와 구조를 보여준다. 각 해양구조물은 하나의 단위 factory 이며, 원양에서도 공장물류와 같이 자재수급관리가 이루어진다.

해상에 부유하고 있는 FPSO, FSO, TLP, Classic Spar 그리고 Semi-submersible 등 구조물이 있으며 해저에는 해저 광구의 연결작업을 위해 설치된 Subsea Drilling Systems, Subsea Processing materials, Subsea Manifold and Template Systems 등 여러 Systems 등이 운영되고 있다.



[그림 3-1] 주요 해양구조물의 형태와 구조⁶⁾

⁶⁾ 해양구조물 분야의 시장확대와 대응전략 (KIET 산업경제 2006 07)에서 재인용

2. 화물 종류

화물 종류로는 각 구조물에 공급되는 다양한 Oil equipments 와 accessories 가 있으며, 해저 광구의 연결작업을 위해 설치된 Subsea Drilling Systems, Subsea Processing materials, Subsea Manifold and Template Systems 등에 공급되는 <표 3-1> 에서와 같은 장비와 부품들이 있다.

해양구조물에 탑재되는 대부분의 기자재중 국산화가 이루어지지 않은 품목이 많아 원가 예측이 어렵고 원활한 기자재 조달에 어려움이 있는 것으로 지적되고 있다. 이는 다시 말해 석유산업이 발달한 미국 Houston 이나 유럽 등지로부터 제3국으로 cross trading 이 많이 일어난다. 이들 자재들의 원활한 수급을 위해 해외 network의 구축이 복운경쟁에서 비교우위 요건이라 하겠다

<표 3-1> 해양구조물 관련 기자재 현황

분야	기자재 품목
구조 및 철의장재	Casting, Passive Fire Protection, Mooring, Winch/Windlass(대형), Anchor(High Holding Poser)
선실재	Galley Equipment, HVAC(Chiller Unit)
Process/기계류	Gas Turbine Generator, 가스압축기, Process 펌프, Produced Water Treatment Skid(Hydro Cyclone Type) 등
배관재	철 파이프, 스테인리스 철 파이프(Duplex 포함), FRP Pipe & Fitting/Flange, Shut Down 밸브, Control 밸브
전장재	Generator, High Voltage 스위치기어, Variable Frequency Converter Drive(ABB, Siemens, Alstom), Battery & UPS, Solar System, Integrated Central Control System
Fire & Safety 제품	Life Boat(davit 포함), Life Saving Appliance, Survival Suit, Fire Pump, Fire Detecting System, Gas Detecting System, ESD

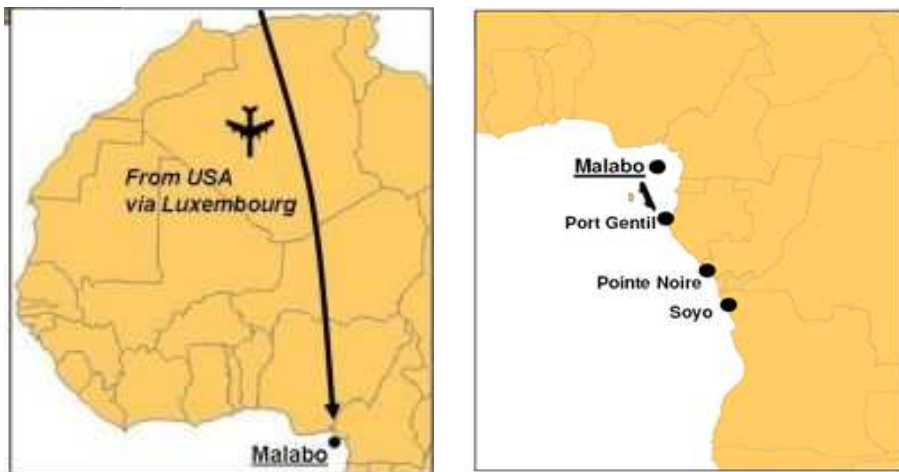
자료 : KOMERI, 「첨단 해양구조물산업 진흥을 위한 기술 세미나」, 2006.6 등 참조

제 2 절 해양 유·가스전 물류 네트워크 형태

물류 네트워크는 거점(Node)과 수·배송(Link) 형태로 구성된다. 중장기적인 관점에서 예측된 수요를 고려하여 재고, 수·배송, 납기시간을 줄일 수 있는 Node와 Link를 결정하는 것이 물류 네트워크 구축의 목적이다.

최근 들어 원유가격의 상승으로 해양구조물들이 설치되는 수역도 근해 유전지대에서 점점 더 깊은 수심의 해역으로 이동하고 있고 이를 지원하는 Oil supply base도 통상적인 정기선상에 있는 항공이나 해송운송의 거점에서 벗어난 오지 지역에 조성되고 있는바, 해당 Project에 맞는 맞춤형 거점(Node)과 수·배송(Link)의 구축이 중요하다 하겠다.

[그림 3-2]는 ‘African star’ 라고 불리어지는 Panalpina의 서아프리카 지역 물류 서비스 구축 사례이다.



[그림 3-2] 서아프리카 유·가스전 물류 서비스 모형⁷⁾

Panalpina는 Air&Sea 운송을 통한 일관수송체계를 선점함으로써 해양 유전지대의 물류시장에서 기타 경쟁사에 비해 우위를 점하고 있다. 미국이나 유럽 혹은 아시아에서 출발한 화물을 국제선으로 link해서 물류집하 거점인

⁷⁾ Panalpina 내부 자료

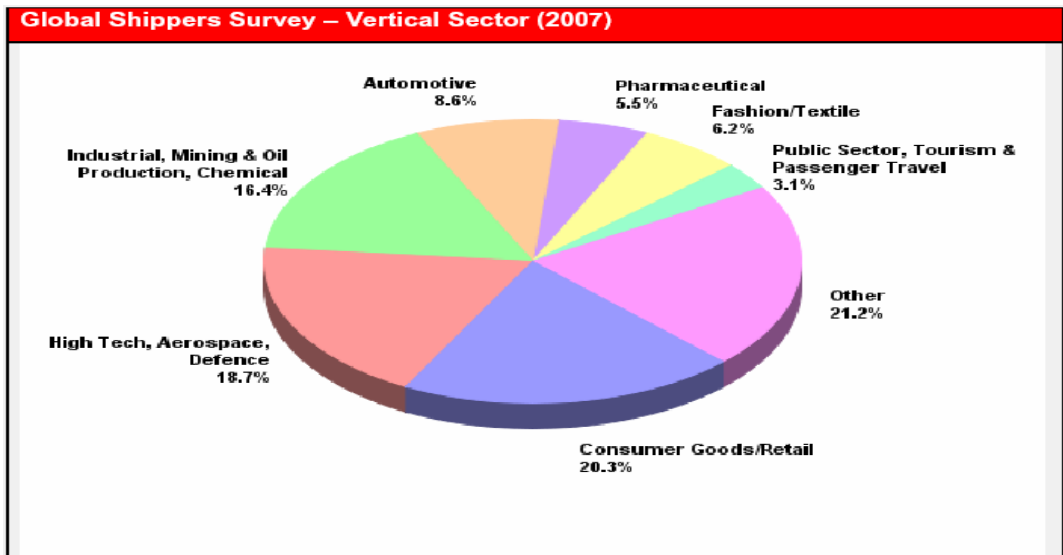
적도기니에 있는 Malabo 공항으로 항공한 후, 연안해송으로 통해 아프리카 서안의 여러 주요항구 또는 인근 Oil base 혹은 원양에 있는 해양유전지대로 직접 운송하는 수송체계를 구축하고 있다. 이는 Air&Air route를 통해서도 화물운송이 가능하다 하겠으나 지역에 따라 열악한 기반시설로 인해 연결과정이 매끄럽지 못하고 지연운송의 빈도가 높으며 또한 local 운송에 투입되는 운항기의 경우 승객위주의 소형비행기로서 적재 가능한 화물의 중량과 크기는 극히 제한적이라 할 수 있기 때문이다.

주 운송 품목은 bolt nuts, valve, fitting, flange, gasket 등 spare parts 에서부터 compressor, transformer 등 equipment, hook up 과 설치를 위한 각 sub vendor 들의 장비도구들 그리고 spool, structure, module 등과 같은 대형 구조물에 이르기까지 매우 다양하다.

원유가의 고공행진으로 서아프리카 연안국들이 해양유전을 추가로 개발하고 해외 유수 Oil 업체들이 앞다투어 참여함으로써 동 지역의 유·가스전 물류는 활성화 되고 있다. 최근 들어 정부의 자원외교강화와 더불어 KNOC 등 우리기업들도 자원확보를 위해 경쟁적으로 뛰어들고 있어 화물 물동량이 지속적으로 증가할 것으로 예상되며 물류업체들의 다양한 물류 네트워크의 개발 도 수반 되어야 할 것이다.

제 3 절 해양 유·가스전 복운시장 규모추이

세계 복운시장 산업군별 규모추이를 살펴보면 Consumer Goods Retail 이 20%로 시장점유율이 선두이고, High Tech Aerospace Defense가 18.7%로 두 번째, 다음이 Industrial Mining & Oil Production, Chemical 이 16.4%로 세 번째로 큰 운송시장을 점유하고 있다.



[그림 3-3] 세계 복합물류시장 산업군별 시장규모 '07⁸⁾

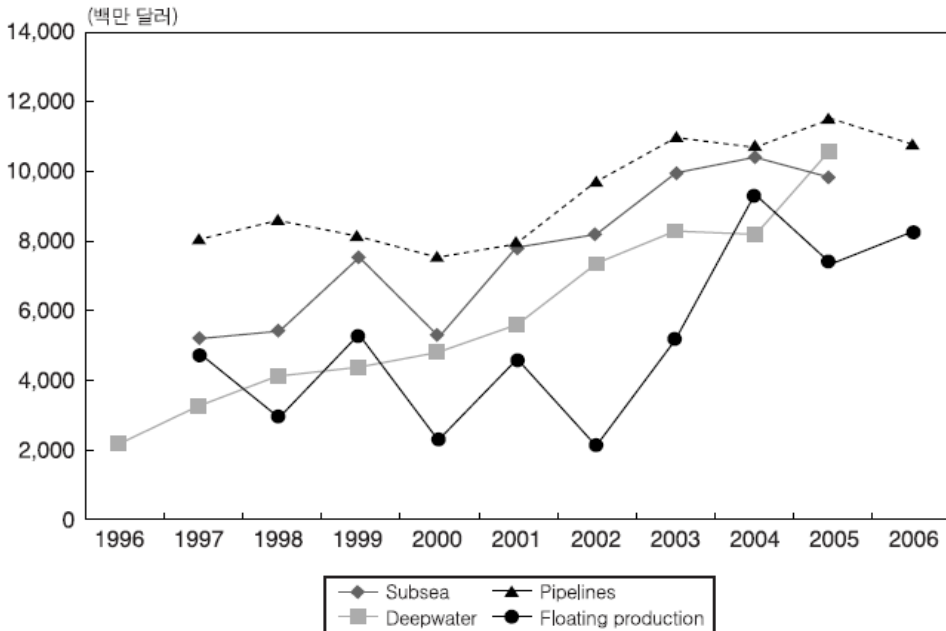
한편 대표적 해양자원인 석유의 수요 증가로 경제성이 있는 해역이 확대되면서 해양구조물의 설치해역이 점차 깊은 바다로 이동하고 있고 다기능의 해양구조물에 대한 필요성이 커지고 있다(홍성인, 2006),

해양구조물에 대한 세계 수요는 세계의 에너지 수급 메커니즘에 의해 결정되고, 세계 에너지 수요는 세계 경제성장과 밀접하게 연관 되어 있다. 즉, 세계 경제성장에 따라 해양구조물에 대한 수요가 영향을 받고, 보다 직접적으로는 유가와 원유 생산량에 따라 수요가 변화한다. 그러나 육상 유전의 시추가 성숙 단계에 있는 반면 해양의 유전은 개발 초기 단계이기

⁸⁾ Transport Intelligence, 「Global Freight Forwarding 2007」, pp 78

때문에 중장기적으로 시장이 매우 밝다고 볼 수 있다.

최근 유가가 배럴당 100달러 대를 크게 상회하면서 깊은 바다인 심해에서 유전을 개발해도 이익을 낼 수 있기 때문에 심해 석유개발이 활기를 띠고 있고, 특히 수심 1,000m 이상의 심해에서 원유를 채굴하는 비중이 증가하고 있다.



[그림 3-4] 해양구조물 분야별 자본투자 추이 및 전망⁹⁾

이에 대응한 복운시장의 규모 역시 원거리 오지 해양수송분야의 특수성과 자재 품질 시에 발생할 수 있는 loss 를 최소화 하기 위해서 대부분의 경우 hot delivery 를 처리하고 고객의 needs를 충족시킬 수 있는 freight forwarding 과 local logistics provider 의 조화가 절대적으로 요구되며 이와 관련한 복운시장의 전망 역시 매우 밝다고 하겠다.

제 4 장 국내복합운송기업의 한계 및 문제점

⁹⁾ The World Deepwater Report. 2001~2005. 해양구조물 분야의 시장확대와 대응전략 (KIET 산업경제 2006 07)에서 재인용

1996년 우리나라의 국제복합운송의 시장이 개방되면서 (이규훈, 2007) 세계적으로 우수한 국제 복합운송주선업체들이 국내에 대거 진출하였다. 외국계 복합운송업체들은 선진화된 경영기법과 막대한 자본력 그리고 전세계적으로 연결된 Network service 를 통해 국내시장을 적극적으로 공략하며 국내물류시장의 점유율을 높여가고 있다. 또한 화물유통촉진법에 따라 복합운송업의 자격을 허가제에서 등록제로 완화함에 따라 일정 요구수준을 충족하는 국제물류업의 수는 기하급수적으로 증가하였다. 동 법은 등록업체의 자본금이나 화물 집하창고 등의 소유 또는 사용계약 등 자본 및 설비의 외형적인 측면에서 만 고려했을 뿐 국제적인 networking 이 되어 있는지 IT 설비 등 질적인 측면과 전문가적인 측면은 전혀 고려하지 않아 단지 진입장벽이 자유로운 업종화 하였다.

우리나라는 세계적인 수준의 해운·항공 물동량 처리실적에도 불구하고 다국적기업의 선 시장점유, 국내 물류기업의 영세성 등 다음절에서 다루어지는 여러 가지 이유들로 인해 규모의 물류기업을 갖추고 있지 못하고 있으며, 이로 인해 유·가스전 운송물류시장 등 향후 blue ocean 분야에 국내 물류기업들이 진입하는데 걸림돌로 작용 할 것으로 예상된다.

제 1 절 국내 물류기업의 영세성

국내 복합운송업체들의 자본금은 외국업체들에 비해 너무나 영세하며 사업을 확장하거나 연속적으로 진행하는데 있어 자본의 부족으로 인한 한계성을 가지고 있으며, 소규모 투자 내에서 안전하고 소극적인 경영방식으로 일관하고 있다.

2006년의 경우 글로벌 10대 국제물류기업 대비하여 국내 주요 물류기업의 매출액은 7.9% 수준이며, 물류기업 전체적으로 글로벌 물류기업에 비해 기업규모가 적고 경쟁력이 미흡하다.

<표 4-1> 국내 주요 물류기업과 글로벌 물류기업 의 매출액(2006) 비교

단위 : 억원

국내 물류기업	매출액	글로벌 물류기업	국 가	매출액
글로벌비스	18,850	DHL		296,050
대한통운	11,700	Kuehne & Nagel	스위스	142,295
범한판토스	9,401	Schenker/Bax	독 일	133,700
삼성전자로지텍	8,280	UPS SCS	미 국	76,400
(주)한진	7,536	Panalpina	스위스	68,760
현대택배	5,114	C.H. Robinson	미 국	63,030
CJ GLS	4,780	Agility		46,795
세방	4,102	Ceva Logistics		43,930
동방	3,210	Expeditors		43,930
한솔CSN	2,514	NYK Logistics		40,110
합계	75,487	합계		955,000
평균	7,549	평균		95,500

- 주: 1. 국내기업 매출액, 한국해운신문¹⁰⁾ www.maritimepress.com
 2. 글로벌기업 매출액, Armstrong & Associates 3PL's¹¹⁾
 3. 한국무역협회, 「세계속의 한국 물류현황」, 2007.2.
 4. 1 달러=955.00 원('06년 평균환율), 재정경제부

¹⁰⁾ 한국해운신문 (<http://www.maritimepress.com>) 4/03/08

¹¹⁾ "The annual ranking of the world's top 25 3PL's(2006)", Armstrong & Associates 3PL's

제 2 절 복합일관운송기능의 미비

국내 3PL업체들은 해외 글로벌 3PL업체에 비하여 아직 서비스의 다양성이 라는 측면에서 열위에 있다.

외국계 복합운송업체들은 선진화된 경영기법과 막대한 자본력 그리고 세계적으로 연결된 network를 이용하여 국내물류시장의 점유율을 높여 가고 있을 뿐만 아니라 국제화 시대에 부응하는 다국적기업을 상대로 PO 관리에서부터 화물Pick up, Line item check, Packing 그리고 세계적으로 JIT(Just In Time) Distribution 하는 등 화주의 다양한 needs 를 만족시키는 복합일관운송 서비스를 제공하고 있다.

이에 반해 대부분의 국내 물류기업은 각 기능별 물류활동에 기반한 화물차운송업, 항공운송업, 해상운송업, 도매물류업, 터미널운영업, 창고업, 하역업, 포장업, 화물운송주선업, 복합운송주선업, 해운중개업, 통관업등 부문별 물류서비스 제공을 하고 있다.

이는 국내 물류관련 법체계의 미흡함에도 그 요인이 있다고 할 수 있다. 현재 국내복합운송기업이 실질적인 국제 복합일관운송업무를 수행하기 위해서는 운송수단별로 각기 다른 법률에 의해 등록절차를 밟고 자격을 취득해야 한다. 이는 각 기관별 서로 다른 입장에서 제정한 정책으로 인해 업무추진의 일관성이 결여되어 합리적인 물류체제의 저해요인으로 작용하고 있다.

따라서 아래 [그림4-1]에서와 같이 공급사슬 전체의 물류관리 서비스를 제 공함은 물론 화물유통산업의 경쟁력 향상을 도모하고 물류비용 절감을 통한 국제경쟁력을 제고 하기 위해서는 화물유통과 관련된 통합법령의 제정이 필요 하다고 하겠다. (이국동, 2007.06)

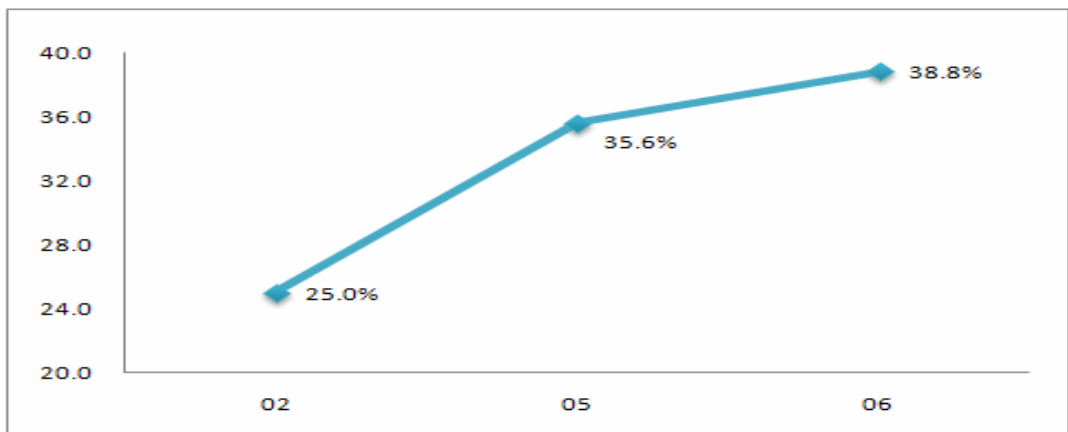


[그림 4-1] 복합일관운송 서비스¹²⁾

¹²⁾ DHL Logistics – 2007/Q1

제 3 절 자가물류위주의 시장구조

무역협회가 회원사 312 개 업체를 대상으로 설문조사를 실시한 결과 우리나라 전체 수출입업체 중 제 3 자물류(3PL)를 활용하고 있는 업체는 지난 2002 년 25.0%, 2005 년 35.6%, 2006 년는 전년 대비 3.2% 증가한 38.8%로 나타나, 국내 화주기업들의 3PL 활용율이 점차 증가하고 있음을 보여준다. 허나, 이 같은 수치는 효율성을 중시하는 미국이나 유럽(70~80%)을 비롯해 일본과 싱가포르(60%) 등의 물류선진국에 비해 절반 수준이며, 아직도 류전문기업 보다는 내부조직 또는 자회사를 통한 물류를 선호하는 편이다. (문성혁, 2007)



[그림 4-2] 우리나라의 제 3 자물류 비중 추이¹³⁾

삼성전자 물류를 전담하는 삼성전자로지텍, LG전자 수출입 물류를 전담하는 범한판토스 와 현대·기아 자동차 그룹의 글로벌비스 등을 이 국내의 대표적 대기업 물류자회사로 꼽을 수 있다. 이들 대기업 물류자회사들은 최근 몇 년 사이 모기업의 후광을 받아 대부분 괄목할만한 성장세를 달리고 있으나, 종합물류를

¹³⁾ 한국무역협회 국제물류지원단, 2007.03

표방하는 이들 회사도 아직은 특정기업 중심의 자회사 물류서비스를 제공하고 있는 실정이다.

물류자회사의 경우 모기업의 영업형태 및 물류비 구조를 정확히 파악할 수 있고, 기업정보 유출에 따른 불안감 제거, 물류전문인력 양성 및 노하우 습득에 유리하지만 모기업이 물류효율화를 추진할수록 수익구조가 열악해지는 취약점이 있다. 또한 자가물류시스템 구축은 인프라 및 인력충원에 소요되는 고정비의 증가로 경기변동이나 기업구조 변화에 따른 효과적인 대처가 어려워 기업의 경쟁력을 약화시키는 요인으로 작용할 가능성이 높다.

허나 현재 우리나라 대부분의 화주기업(제조기업)은 자가물류(1PL)를 고집하거나 물류자회사를 통한 2자물류(2PL) 위주이며, 제한된 일부 기업만이 물류전문업체에 물류부분을 아웃소싱하는 이른바 3자물류(3PL)를 수행하고 있을 뿐이다. 따라서 향후 단순히 기업 자체물량을 물류자회사에게 아웃소싱하는 관행이 해결되지 않는 한 우리시장에서 글로벌 물류회사 탄생은 당장 어려울 것으로 보인다. 실제 국내 물류산업 추이를 보면 국내 상위 50대 그룹이 소유하고 있는 자가물류(2PL) 영역은 더욱 확대 될 것으로 보이며, 위탁 물류시장의 발전은 어느 정도 제한될 것으로 예상된다.

제 4 절 해외 물류네트워크 구축의 미비

제1절의 <표 4-1>에서와 같이 우리나라 최대의 물류회사인 글로비스의 매출액규모는 '06년 기준 1조8천억원, 대한통운은 1조1천억원, 범한판토스는 9천4백억원, CJ GLS는 4천7백억원 수준으로 세계적 규모의 물류회사인 DHL의 6%에도 못 미치는 실정이다. 우리나라 물류기업의 국제화 수준도 최근 일부 업체에서 글로벌화를 시도하고 있으나 독자적인 힘으로는 역부족인 현실이다. 비록 2006년 3월 CJ GLS는 싱가포르 최대 민간물류기업인 Accord 익스프레스홀딩스사를 인수해 통합작업을 진행했으며, 그 해 6월 CJ GLS아시아를 출범시켜 단숨에 10개국 16개 네트워크를 확보하는데 성공하였고, 대한통운 등 일부 업체가 중국시장 등에 진출해 해외 Network 구축에 박차를 가하고 있으나 기타 대부분의 국내 복합운송업체들은 국제 네트워크가 구축이 안된 상태이다.

아래 <표 4-2> 2006년 시행된 종합물류기업 인증제도의 해외부문 평가지표 현황에서와 같이 해외거점은 21개 인증기업 중 겨우 10개 기업에서 총 35개의 거점을 보유하고 있다. 즉 해외거점이 하나도 없는 인증기업이 11개에 이르러 본 인증제도가 추구하고 있는 글로벌 경쟁력 확보의 목적에 못 미치는 기업들이 절반을 넘는 것으로 집계되었다.

<표 4-2> 해외부문 평가지표 현황

구분	해외거점수	해외직접투자액 (천 USD)	해외매출액 (천 USD)
인증기업 합계	35 (10)	15,965 (10)	309,232 (11)
인증기업 평균	1.7	760	14,725
해당기업 평균	3.5	1,597	28,112

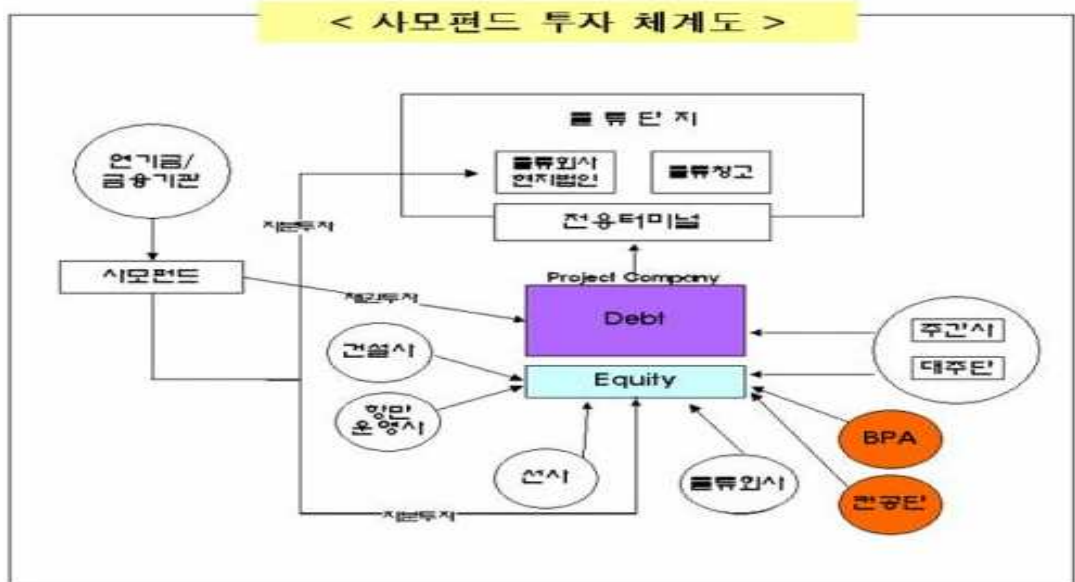
주: 1. ()안의 숫자는 해외거점, 해외직접투자, 해외매출액이 있는 기업의 수

2. 해외법인 매출액은 인증기업이 보유하고 있는 지분율을 곱하여 산정

자료: “종합물류기업 인증제도의 실효성 제고방안”, 한국교통연구원

이에 비해 Global 복합운송기업들 중의 Panalpina¹⁴⁾는 90개 나라에서 500 직영지점을 운영하고 있으며, 또한 Schenker¹⁵⁾는 150개 국에서 1500 지점을 운영하고 DHL¹⁶⁾은 150개 국에서 810지점과 3100 시설을 운영하고 있다.

부존 자원의 부재로 해외 수출입에 의존하는 우리로서는 해외로 직접 투자하는 환경이 점차 조성되고 있으나, 국내물류기업 전체적으로는 글로벌 물류기업에 비해 자본의 영세성과 물류 전문성의 부족으로 인해 해외 네트워크 구축을 적극 시도하지 못하는 처지라고 할 수 있다. 민간 물류기업의 해외진출 필요성이 늘어 나고 있으며, 이에 따른 종합적인 대책이 필요하다고 할 수 있겠다.



[그림 4-3] 사모펀드 투자 체계도¹⁷⁾

이와는 별도로 정부차원에서는 전 세계 주요 거점 항만의 개발·운영, 해외

14) <http://www.panalpina.com/www/global/en/about.html> 참조

15) <http://www.schenker.com/english/company/keyFigures.html> 참조

16) <http://www.dhl.com/splash.html> 참조

17) 월간 해양한국 2007.7

물류센터 개발, 물류기업 인수·합병(M&A) 투자를 목적으로 금융시스템을 구축해 공공기관(컨테이너공단, 부산항만공사 등)과 기관투자자(연기금, 은행, 손보협사 등)가 출자하는 ‘국제물류투자펀드’를 설립을 했다. 국토해양부는 이번 국제물류투자펀드가 해외 항만, 물류센터 등 주요 물류거점에 투자·운영할 수 있을 뿐 아니라 해외에 진출한 우리 기업들에 차질 없는 물류서비스를 제공하고, 물류관련 애로사항을 해소하는 한편, 물류비와 물류시간을 단축하고, 국가적으로는 새로운 물동량 창출을 통해 동북아물류중심국가 실현에 기여할 것으로 기대하고 있다.

현재 이 펀드는 베트남 봉타우, 중국 쉰원강, 이태리 트리에스테 및 크로아티아 리예카, 러시아 나호드카 및 자루비노 등에 투자되어 운영되고 있거나 추가로 검토하고 있다. 우리나라의 국제 물류허브화를 위해 바람직한 투자 방향으로 보여진다. 하지만, 해외항만 및 물류시설을 개발하여 글로벌 항만 네트워크를 강화하는 정책으로 해운기업이나 터미널 운영업체 위주의 정책으로 국한 될 소지가 있다.

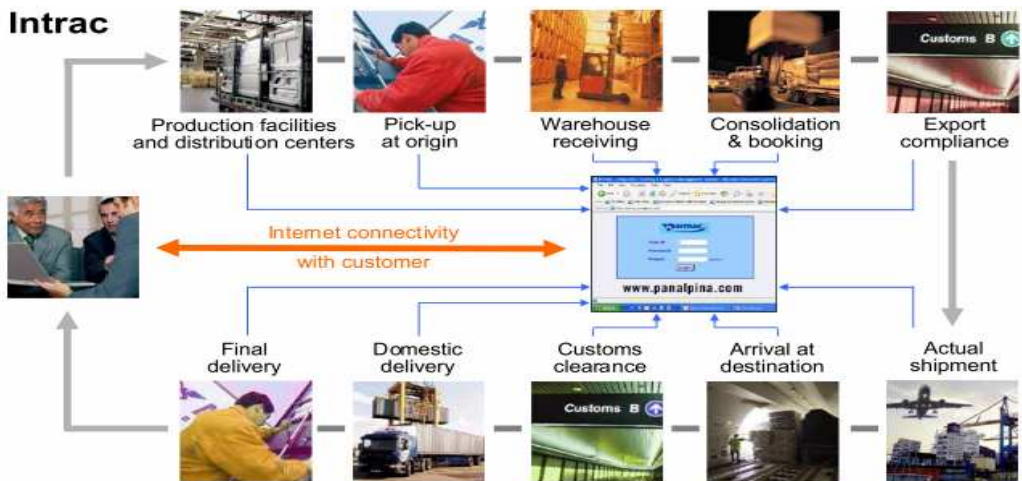
따라서 중동·아프리카·중남미 지역 등으로도 범위를 확대하고 투자 대상국의 자료조사, 정보수집, 타당성 검토를 지원할 수 있는 해외정보 모니터링 시스템도 구축해서 복운 물류업체도 참여가 가능할 수 있도록 물류시스템의 호환성 구축 등 공생방안을 마련해야 한다. 이와 함께 정부차원의 외교, 천연자원의 개발 지원 등 정부자원외교가 아울러 성공할 수 있도록 조치를 강구해야 할 것이다.

제 5 절 물류정보화와 전문성의 부족

인터넷과 IT 및 네트워크 기술의 발달로 말미암아 로지스틱스의 패러다임이 변화하고 있다. 물류정보인프라는 운송수단의 복합화, 운송물동량 규모의 증가, 부가가치 물류서비스 수요증가 등에 따라 그 역할과 기능이 확대되고 있으며 관련 기술도 빠르게 발달하고 있다.

글로벌 로지스틱스 업체들은 단순 물류에서 벗어나 통합서비스를 제공하는 Integrator를 표방하고 있다. 육운, 해운, 항공의 모든 수송모드를 구축하기 위해 공격적 M&A를 추진하고, SCM 및 3PL 등 차세대 물류서비스를 통해 새로운 사업기회를 모색하고, 신시장 개척을 위해 아시아 및 유럽 지역의 글로벌 네트워크를 구축하며, 정보시스템 및 각종 솔루션을 도입 하는 등 과감한 IT 투자를 하고 있다.

물적유통(Physical cargo flow)에는 물류정보(Data and Management information)가 실시간으로 제공되어야 한다. 아래 <그림 4-4> 에서 와 같이 화물의 생산공장이나 분배센터에서부터 Pick up order 가 주어진 이후부터 모든 Supply chain 상의 화물 흐름은 추적되어야 한다.



[그림 4-4] Data and Management information flow¹⁸⁾

¹⁸⁾ Panalpina presentation 수정인용

그동안 우리나라의 물류정보화는 지난 1990년대 초 화물운송의 측면에서 화물의 원활한 흐름을 지원하기 위한 방향에서 추진되다가 2000년대 들어서면서 국가의 성장전략의 일환으로 동북아시아 물류 중심지화 전략을 근간으로 추진돼 오고 있다.

최근 정부 차원에서 물류업체의 규모를 키우기 위해 종합물류인증기업의 확산을 추진하고 있으며 IT의 발전이 대형 물류기업들의 홈페이지 수준을 계속 업그레이드시키고 있지만 중·소규모의 물류업체 입장에서는 자체적으로 정보화에 대한 투자를 하기 어려운 것이 사실이다.

우리나라의 경우 물류비가 매출에서 차지하는 비중이 해외 선진국에 비해 2%에서 5% 가량 높다는 점을 생각하면, 공공과 민간부문을 연계하는 물류 정보화와 체계의 혁신이 절대적으로 요구되고 있다.

또한 종전의 운송, 보관 등 물적 유통에 국한된 좁은 범위의 물류 개념을 벗어나서 가공, 조립, 포장 등 부가가치를 창출하는 포괄적 개념의 물류로 인식을 전환하는 것이 필요하다.

제 5 장 국내 복합운송기업의 전략적 육성방안

세계의 글로벌화는 점점 가속화되고 있다. 세계 물류시장이 급속히 확대되었을 뿐만 아니라 급속한 성장세를 구가하고 있다. 시장규모는 2005년 6조9천억달러에서 2010년에는 9조달러 가량 될 것으로 전망되고 있다. 대형물류업체간의 M&A 등 세계 물류산업에 대대적인 구조조정을 초래하고 있으며 또한 세계적 대형 물류기업에 의하여 세계 물류시장이 장악됨으로써 과점화 현상이 심화되고 있다. (김학소, 2007)

그 동안 우리나라의 동북아 물류허브 전략은 국제적인 환경변화에 능동적으로 대응하지 못한 것으로 판단된다. 국내 물류기업 육성과 세계 물류시장 선점이라는 전략적인 정책이 거의 추진되지 못하였으며, 심지어 안방인 국내에서 수출입되는 물동량마저 대형 물류기업의 손으로 거의 넘어간 실정이다.

Global 복합운송기업으로 발전하기 위해서는 규모의 대형화와 물류업무의 제반 프로세스를 통합 관리해 줄 전문인력양성이 필요하다고 하겠다. 화주기업의 물류 아웃소싱 확대에 따른 화주기업의 니즈에 부응하는 3자물류 서비스의 활성화 와 활동 영역의 국제화를 가능하게 하는 Global network 의 구축 그리고, 이들 핵심역량에 치중할 수 있도록 자본이 영세한 국내 물류기업으로서는 고정 자산에 대한 투자를 최대한 억제하는 비지니스모델(Asset-light business model)을 적극 도입하여 세계적인 물류기업으로 육성하는 방안을 마련해야 한다.

제 1 절 제3자 물류시장 활성화

일반적인 운송시장은 사내자체물류를 담당하는 1자물류를 거쳐 기존 회사의 분사형인 2자물류로 간다. 허나, 2자물류 역시 가격 경쟁력과 업무 효율성을 확보할 수 없다고 하겠으며, 3자물류를 육성하고 활성화시킴으로써 다음과 같은 효과를 기대할 수 있다고 하겠다. 먼저 제조업자 등 위탁업체는 첫째, 물류에 필요한 시설, 장비, 인력, 관리에 대한 자본투자가 없으므로 이에 따른 위험을 줄일 수 있다. 둘째 위탁업체는 물류관련 고정자산이나 인력고용 등이 필요 없이 경기상황이나 시장상황의 변동에 따라 유연하게 대처가 가능하다. 셋째, 수탁업체의 물류업무에 관한 전문성, 규모의 경제 활용 및 업체간의 경쟁 등으로 인하여 운송비용의 절감, 자재관리 및 보관비용의 절감 등 물류비용절감과 더불어 재고수준의 감소, 고객요구에 대한 응답시간의 단축 등의 향상을 들 수 있다. 넷째, 위탁업체에게는 위탁비용이 명확한 물류비용이므로 물류비용을 정확히 관리할 수 있다. 다섯째, 물류업무를 전문 물류업체에 위탁함으로써 물류를 제외한 업체본연의 핵심적인 경영업무에만 전념 할 수 있다. 사회 전체적으로는 여러 기업들이 독자적인 물류업무 수행에 따른 중복 투자 등 낭비의 요소를 제거하고 수탁업체간의 경쟁을 통해 물류업무를 효율성을 향상시킬 수 있을 것이다.

또한 3자물류는 SCM¹⁹⁾의 도입 및 확산을 촉진하여 공급체인 내 기업간의 최종고객에 대한 정보공유와 신속한 정보흐름에 매개 역할을 할 것이다.

국내 제3자 물류시장은 지속적인 성장세를 보이고 있으며, 국내 화주기업들의 3PL 활용률이 점차 증가하고 있다. 아직 물류전문기업 보다는 화주기업의 내부 조직이나 자회사를 통한 물류업무 처리비중이 높은 편이라 하나, 이 같은 시장 상황은 물류부문을 전문물류업체에 위탁할 수 있는 기업이 많이 있다는 반증이기도 하다. 여기에 전문 물류기업에 물류부문을 위탁하는 형태가 하나의 흐름으로 이어지고 있고, 정부도 종합물류기업 인증제도를

¹⁹⁾ 원자재 구매에서 최종소비자에 이르기까지 일련의 경로상에 있는 사업주체간의 연계화·통합화하여 경쟁우위를 확보하려는 경영기법

통하여 이를 적극 권장하고 있는 현실도 3PL 시장의 발전가능성을 높일 수 있다고 하나 제도의 보완은 필수적으로 수반되어야 할 것 이다.

제 2 절 Global Network 의 구축과 운영

국제복합운송에 있어 Global Network은 필수적이다. 온라인의 경우 실시간 화물 Tracing service 의 제공을 위해서, 오프라인의 경우는 국제적인 Physical distribution 을 통한 수출입물류의 경쟁력을 위해서 필히 갖춰야 할 덕목이다. 향후 국내물류기업은 해외 거점망 확보 등을 통해 network화와 역량강화로 글로벌 경쟁력을 갖춘 글로벌 종합물류기업으로 거듭나야 할 것이다.

1. 기본 거점망 확보 단계

1) 1 단계: 해외 Partner 식 운영

국내 복합운송업체의 해외진출은 아직 초기단계에 있고 기업의 목적에 맞게 해외 network를 효율적으로 관리할 수 있는 인력이 넉넉하지가 않다. 또한 자본의 영세성으로 해외 직영법인을 개설하여 운영한다는 것 역시 용이하지 않다고 할 수 있겠다. 이에 따라 대다수 국내 복합운송업체의 경우 해외물류업체와의 Partnership을 맺어 운영하고 있다. 초기에 투자되는 많은 자본이 필요 없고 단지 물량과 수수료를 주고 받으면서 운영할 수 있는 장점이 있다. 그러나 글로벌 network 가 있는 대형복합운송업체와의 Partnership은 거의 불가능하여 거래 국가별 다른 Partner 사를 계약하고 거래하여야 하는 번거로움이 있다고 할 수 있다.

2) 2 단계: 해외거점 지점 개설

1단계 해외 Partner 식 운영보다 진전된 단계로서, 거래 화물이 늘어나고 정기적인 화물물동량이 안정적으로 확보 될 때 해외 직영법인의 설립으로 인한 부가가치를 계산하여 upgrade 된 고객 맞춤형 서비스를 구축하는 단계이다.

해외 Partner 식 운영으로 제공 할 수 없는 on-line 식 접근이 가능해 실시간 화물 추적 서비스가 가능해지고 또한 화물집하를 통한 부문별로 현지 물류기업과의 제휴를 통하여 단순 현지물류(실제 운송, 창고업 등)를 외주관리함으

로써 이익 모형을 창출할 수 있다. 또한 현지 시장참여를 통하여 영업을 활성화 함으로써 해외물량 확보에도 박차를 가할 수 있다.

3) 3 단계: 해외 중소물류Network 인수합병

기존 조직된 network 와 인력 그리고 거래선까지 확보를 동시에 할 수 있는 장점이 있으나 인수에 막대한 자금이 소요되어 이를 아우를 수 있는 management 능력이 절대 필요조건이라 하겠다. 국내 복합운송기업으로서는 CJ GLS가 2006년 3월 싱가포르 최대 민간물류기업인 어코드社를 인수해 통합 작업을 진행했으며, 그 해 6월 CJ GLS아시아를 출범시켜 단숨에 10개국 16개 네트워크를 확보하는데 성공한 case 가 있다.

2. 해외거점 지점개설 모형 및 사례연구

국내 물류기업에서 유럽 교두보 확보를 목적으로 유럽 관문의 하나이자 동시에 비교적 임대료 등이 저렴한 Hamburg 에 지점을 개설함을 가정한다. 간단한 Mission 설정과 6개월의 준비기간을 거쳐 본격 업무에 착수한다고 가정하고 Simulation 해서 발생하는 초기 비용 과 1년간 유지비용을 산정해 보았다. 물론 독일 현지 물류분야 30년의 경력이 있는 전문가의 자문을 거친 자료들이며 물동량이나 업무량에 비례해서 인력을 가감할 수 있으며 또한 매출이나 이익부분은 각 물류업체별 역량에 따라 가변적인 부분이라 생략 하였다.



[그림 5-1] Hamburg map

1) Europe Hamburg지점개설

(1) Mission 설정

(가) 1 단계: Mission 설정

- 한·유럽간 수출·입 무역에 있어 최고의 물류업체로 성장(Thrive to become a top logistic provider)

(나) 2 단계: Market Summary

- 유럽 물류시장은 가지각색의 특화된 운송업자와 글로벌 물류기업에 의해 좌우된다.
- 적당한 투자로(a moderate investment) 유럽물류시장에서 성공하기 위해서는 특화된 분야의 틈새시장에 진입하는 것이 최상의 선택이다.

(다) 3 단계: Business Concept 작성

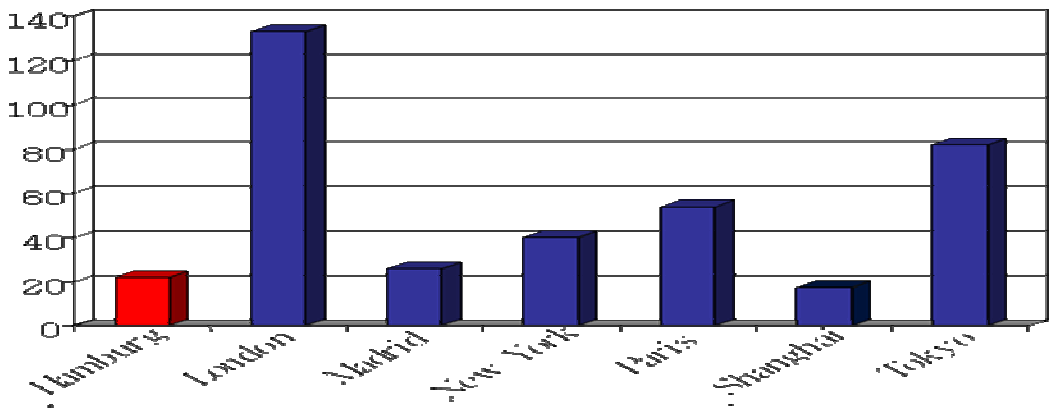
- 함부르그에 주식회사형태의 회사 설립(a GmbH company).
- 특화된 물류서비스전략에 부합하는 개념정립(Establish logistic concepts).
- 장기 비즈니스계획에 걸맞은 회사명 명명(Establish a good name in the business world).
- 고객기업군의 서비스요구와 함께 동시 성장 (Grow with the requirements of the industry).
- 최고의 물류기업으로 발전.

(라) 4 단계: Financial Plan 작성

처음 6 개월은 Warming up 단계로 이후 풀 Operations 을 계획한다. 인원 구성을 생각하고 Resource requirement 를 분석하여 초기 필요 자본금을 예산 하도록 한다.

(2) Hamburg 지점 Cost 산정

단위: 유로€



[그림 5-2] 세계주요 도시간 임대료 비교²⁰⁾

주: 1. Sqm 당 임대료, '05
2. 시내 중심가 상업지역에 위치한 사무실공간 비교

(가) 초기 단계 - (시초 6개월간)

<표 5-1> 시초 6개월 준비기간 비용

단위 : 천원

사무실 임대료*	3,200
시설 (임대전화, 통신, 컴퓨터 등.....)*	2,560
사장*	16,000
선박화물 책임자*	8,000
기타업무 총괄 직원*	8,000

²⁰⁾ CB Richard Ellis

무역업무 직원(현지 한국인)*	6,400
6 개월 비용	264,960
추가비용(건강보험, 연금, 접대비등.....)	71,040
총 비용	336,000

- 주: 1. * 월비용
 2. 경력에 따라 인건비 15-20% 조정가능.
 3. 화물량에 따라 인원수 조정가능.

(나) 정상업무 단계 비용-(정상업무 1년간)

<표 5-2> 1년 정상업무기간 비용

단위 : 천원

사무실 임대료*	4,800
사장*	16,000
사무소장(업무총괄)*	8,000
선박팀장*	6,400
선박화물 업무자*	4,800
선박화물 업무자*	4,800
선박화물 업무자*	4,800
항공화물 코디네이터*	4,800
기타업무 총괄 직원*	8,000
무역업무 직원(현지 한국인)*	6,400
영업 담당자*	6,400
12 개월 비용	902,400
추가비용(건강보험, 연금, 접대비등.....)	235,200
총 비용	1,137,600

주: * 월비용

(다) 업무개시 비용

<표 5-3> 초기 설립 비용

단위 : 천원

회사설립신고 비용	40,000
회사보험	미정
업무개시 비용(명함, 회사간판 등.....)	미정
관련 협회비용	미정

1:1 거래 화물이 늘어나고 정기적인 화물물동량이 안정적으로 확보 될 때 해외 직영법인의 설립을 추진 할 수 있다. 전담 직원을 배치하여 고객이 요구하는 needs 를 만족시킬 수 있고 또한 현지 시장참여를 통하여 영업을 활성화함으로써 해외물량 확보에도 박차를 가할 수 있다. 또한 현지에서 단순 현지물류를 아웃소싱하여 이익 모형을 창출할 수 있다.

그러나 우리나라가 세계 10위권 글로벌 무역국가로 성장하였고 글로벌 경영이 일반화 되고 있음을 감안해 볼 때 하나·둘 식의 필요 해외거점을 개설해 나간다는 것은 속도경영에서 떨어지고 글로벌기업의 변화에 민감하게 대처 할 수 없다는 단점이 있다.

CJ GLS가 확보한 아시아권 네트워크 역시도 글로벌대형화주기업들의 요구를 충족시킬 수 가 없다. 따라서 정부차원에서 추진하는 ‘국제물류투자펀드’가 세계 주요거점의 물류센터 나 항만터미널위주의 고정자산에 투자한다고 하면 우리 토종 물류기업 중 자본력이 있는 회사(금호, 한진, STX 등)에서는 지금이라도 글로벌 네트워크를 가진 중·대형 급의 해외 글로벌물류기업 중 비자산형 부문을 인수 합병하는 것이 필요하고 이를 통한 시너지효과는 매우 크다고 하겠다.

2) Project 별 거점확보 및 물류서비스구축

(1) 베트남 11-2 광구 (생산광구)

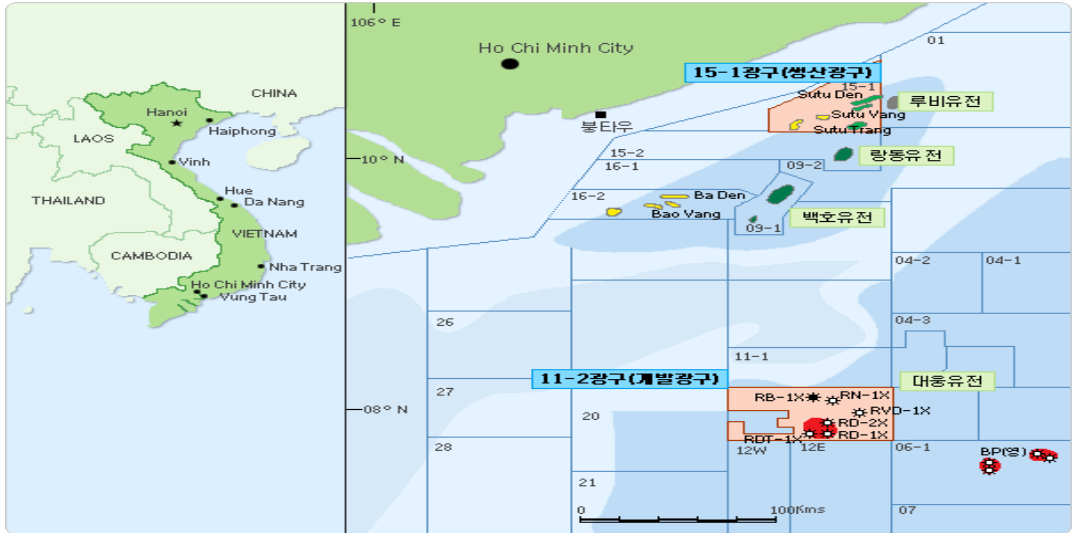
한국석유공사가 개발 중인 베트남 해상 가스개발 프로젝트이다. 이 공사는 한국석유공사가 주요 기자재를 공급하고, 현대중공업이 해양설비를 설계·제작·설치·시운전을 하는 것으로 국내 업체들이 자력으로 자본과 기술력을 투입해 해외 유전개발 전 공정을 처음으로 진행하는 Project 이다.



[그림 5-3] 동해-1 가스전 플랫폼²¹⁾

이 해양설비는 베트남 남쪽 해안에서 320킬로미터 떨어진 남콘손(Nam Con Son) 해역에 위치한 롱도이(Rong Doi) 가스전에 설치되는 고정식 천연가스 추출설비로 전체 중량이 1만3000톤에 이른다.

²¹⁾ 베트남에 설치될 가스플랫폼은 이와 유사



[그림 5-4] 베트남 11-2광구(개발광구)²²⁾

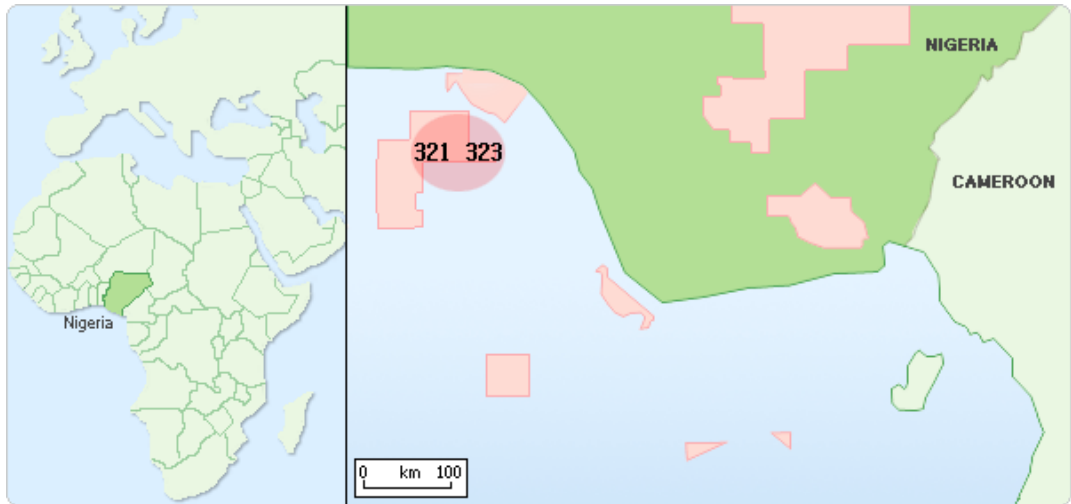
동 Project 를 복합운송의 관점에서 볼 때 시사하는 바가 크다고 할 수 있다. 우선 국내 자원개발업체들이 참여하는 공사임을 감안 할 때 국내 복합운송기업들이 Global network화 그리고, 현지 수송관련 법규나 제도를 인지하고 운송 안전성 등 복합운송관련 know-how 등을 확보 하여 가격 경쟁력만 확보 하게 되면 동 유형의 project 수송에 있어서의 국내 복합운송기업의 참여 가능성은 높다고 할 수 있겠다. 대형 해양설비의 운송에는 heavy lift 를 운영할 수 있는 engineering 등 경험 및 시간이 많이 필요하다 하겠으나 설치(hookup and installation) 기간과 설치후의 정상가동 시에 필요한 부품 및 기자재를 지속적으로 공급함에 있어서는 의사소통의 편리성 과 밀착관리의 용이성으로 볼 때 국내 복합운송기업에 강점이 있다고 할 수 있겠다.

(2) 나이지리아 OPL321/323 광구 (탐사광구)

한국측 지분이 60%로 한전과 대우조선해양이 공동 참여하여 탐사 개발 중인

²²⁾ 한국석유공사 홈페이지

광구이다. 이는 다시 말해 원유매장량이 확인되고 석유시추가 확정되면 우리 토종기업이 해양구조물을 제작 설치 하여 운영하게 된다고 할 수 있다.



[그림 5-5] 나이지리아 OPL321/323 광구 (탐사광구)

우리 토종 복합운송기업들이 오지운송에 참여하고 운송기술을 제고 해 나간다면 전략적인 측면에서 수송물량확보의 우위를 점할 수 있다고 할 수 있겠다. 단지 유·가스전물류의 경우 대부분이 DDU²³ 혹은 DDP 조건으로 진행되고 있다. 이 경우 나이지리아의 경우 수입 시에 요구되는 Form M²⁴) 개설 과 RAR²⁵ 과정을 통한 수입통관을 진행해야 하는 등 후진 산유국들의 까다로운 법규정과 이를 자의적으로 해석하는 local community 들과의 관계확보 등의 지속적인 노력과 투자가 필요하다.

정부차원에서 사활을 걸고 자원 확보에 박차를 기하는 이 시점에 국내기업의 인력 우수성과 근면성 등을 강점으로 과감하고 공격적인 영업전략적으로 운송물류차원의 접근이 필요 하다고 하겠다.

²³ DDU 혹은 DDP 물품을 운반하는 위험과 비용을 매도인의 의무에 포함시키는 무역거래 조건. DDU 는 관세미포함, DDP 는 관세포함

²⁴ Form M 은 나이지리아 수입되는 화물에 대해 수입자가 해당은행을 통해 수입승인을 받는 절차로 line item 별 HS coding 등을 하여 수입검사를 하는 절차 중의 하나

²⁵ RAR(Risk Assessment Report) 수입승인 후 나이지리아에 반입된 화물의 통관을 위한 절차중의 하나.

제 3 절 Asset-light 형 비즈니스 모델 benchmarking

지난해 세계은행 발표에 따르면 우리나라 물류경쟁력은 조사대상 150개 국가 중 대만과 남아프리카공화국에도 뒤진 25위에 그쳤다. 이처럼 국내 물류산업 경쟁력이 뒤지는 이유로는 과도한 규제와 낮은 수준의 물류서비스가 원인으로 지적되고 있다.

도이치포스트월드넷(DPWN)의 2006년 물류부분 매출액은 한화로 72조원에 달한다. 또한 UPS는 44조원, FedEx는 30조원, K&N은 15조원의 규모를 자랑하고 있다. 이들은 전세계에 촘촘한 네트워크를 구축한 글로벌 톱클래스의 물류업체들로 엄청난 규모의 매출에 걸맞은 최상의 서비스를 제공하고 있다.

매출규모가 큰 만큼 투자단위도 거대하다. 고가의 운송장비를 다수 보유하고 있고 전세계에 드넓은 물류부지를 보유하고 있다. 글로벌 네트워크 덕분에 최단거리 운송이 가능하다. 또한 일찍부터 IT시스템에 거액을 투자해 온 만큼 운송시간 역시 비교적 짧다. 이 같은 하드웨어를 바탕으로 이들 업체는 화주들에게 저렴하면서도 신속한 물류서비스를 펼치고 있다.

이에 비한다면 국내 주요물류업체들의 규모는 열악한 수준이다. 글로비스가 지난해 2조5000억원의 매출을 올릴 것으로 예상되며 대한통운이 1조2000억원 남짓을 기록할 것으로 전망된다. 이처럼 규모가 작기 때문에 투자여력 역시 크지 않다. 국내 업체들이 DPWN이나 UPS 등 굴지의 업체들과 경쟁에서 밀릴 수밖에 없는 대목이다.

우리나라가 동북아물류허브로 도약하기 위해서는 대형 물류업체 육성이 시급하다는 지적이 있다. 따라서 일부 기업은 활발한 투자활동과 공격적인 경영으로 대형화에 속도를 내고 있으며, 정부 역시 종합물류인증제도를 실시해 이를 뒷받침하려 하고 있다.

1. 종합물류기업 인증제도의 실효성

종합물류업자 인증요령 고시('06.1.2)에 따라 인증된 '종합물류기업'이란 화물운송업·물류시설운영업 및 물류서비스업을 종합적으로 영위하면서, 화주기업 등으로부터 물류업무를 일정기간 유상으로 위탁대행하는 물류전문기업중에, 인증기준·절차 등에 따라 인증을 받은 단일기업 또는 전략적 제휴기업군을 의미한다.

현행의 종합물류기업 인증제도에 의해 종합물류업을 지원하게 될 경우 당초의 목적과는 달리 실제로는 대기업을 화주로 확보하고 있는 업체(대기업 계열의 물류업체)만 이익을 보게 되고, 실질적으로 해외 네트워크 망의 확보 등을 통한 종합물류기업으로의 육성 가능성은 높지 않을 것이다. 다시 말해 현재와 같은 자가물류 시장구조가 변하지 않을 경우 별 뾰족한 성과를 기대 할 수 없을 것이다.

특히 3자물류를 담당하는 복합운송주선업체의 경우 종합물류업으로 인증 받기 위한 조건으로 운송수단 및 물류시설을 운영해야 한다. 이를 위해서는 고정자산을 필연적으로 투자를 해야 한다. 이는 무형적 know-how를 주요 자산으로 하는 국제복합운송업의 특성과 배치되며, 특히 국제일관운송에서 우리나라가 차지하는 부분(내륙운송구간)은 극히 일부분임에도 국제물류 수행의 필수요건이 아닌 운송수단과 물류시설을 갖추도록 하는 방안은 국내 물류기업이 외국기업과 경쟁할 수 있는 절대적 요인으로 작용할 수 없다고 할 수 있다.

2004년 동북아시아대위원회의 물류전문기업 육성방안에서 밝힌 바와 같이 2단계 추진계획에 따라 2010년까지 진행되는 1단계사업 후 2단계에서는 1단계에서 조성된 시장기반을 기초로 초기에 제시된 국가대표급 물류기업을 육성하는 방향으로 진행될 것이라고 한다(서상범,2007). 그러나, 종합물류업을 법제화하여 인위적으로 글로벌 물류기업 또는 대형 종합물류기업을 육성하는 것보다는 부문별로 세분화된 법을 개정하고 규제를 완화해서 각 부문별

물류업종간 진입장벽을 허물어서 각 물류업체간 시장기능을 통해 자연적으로 경쟁·합병 등을 통해 성장하고 규모를 키울 수 있도록 하는 것이 정부의 역할일 것이다. 예를 들자면 기존 물류업체에 수출입시에 필연적으로 거쳐야 하는 과정인 통관취급업도 겸할 수 있게 하는 것이다.

즉 종합물류업 인증제도는 물류업을 법제화하여 단지 정부의 보조금이나 신용보증, 융자, 세제지원 등을 이용하여 인위적으로 글로벌 물류기업 또는 대형 종합물류기업을 육성하려 하고 있다. 하지만 이는 무형적 know-how를 주요 자산으로 하는 국제복합운송업의 특성과 배치되며 국내복합기업들이 대규모 자산투자 없이 Global 한 기업이 되기 위해 권할 수 있는 성공적인 비즈니스 모델이라고는 할 수 없으며, 운송서비스를 위해 필요로 하는 모든 설비투자를 전제 조건으로 하는 자산형 비즈니스 모델에 초점을 두고 있다.

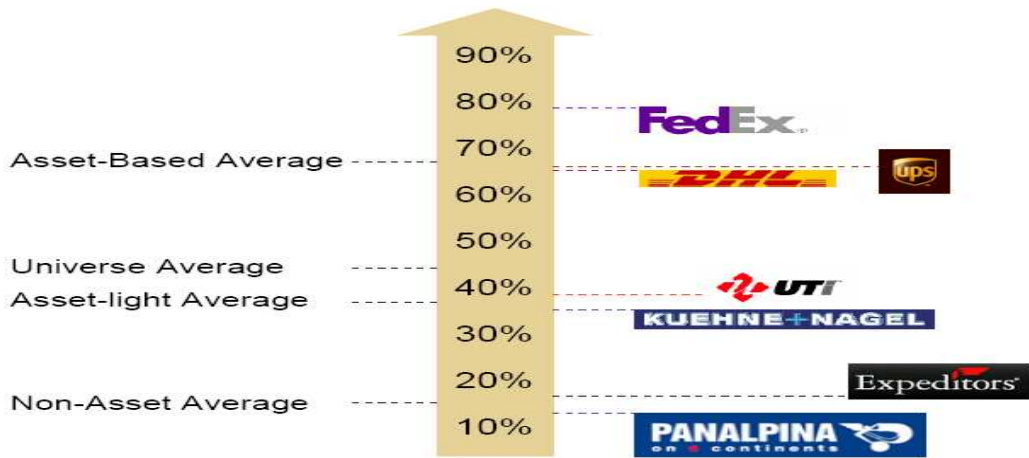
2. Asset-light 형 비즈니스 모델

Panalpina는 2007년 3월 현재 전 세계 150개국(60개국은 partner식 운영)에 500여 개의 영업망을 보유한 스위스 계의 Global 물류업체이다. 2006년 기준으로 포워딩 부문에서만 총 7,735백만 스위스 프랑(약 68,760억원)의 매출을 기록 했으면, 전 세계 항공화물 부문 3위, 해운화물 부문 6위에 랭크되는 명실상부한 세계 최고 수준의 물류 전문회사라 할 수 있다.

Panalpina (이정윤외3인, 2007.12)물류 비즈니스의 가장 큰 특징으로 꼽을 수 있는 것은 고정자산에 대한 투자를 최대한 억제하는 정책(Asset-light business model)이다. Panalpina는 전통적인 단순 물류(실제 운송, 창고업 등) 관련업무는 직접 투자를 피하고 철저하게 외주(outsourcing)로 조달한다.

[그림 5-6]은 주요 글로벌 물류기업의 전체 자산대비 고정자산의 보유비율을 비교한 것이다. 직접 운송에 필요한 자산 구입에 많은 비용을 투자하는 업체인 FedEx, DHL, UPS 등은 고정자산의 비율이 상대적으로 매우 높은 반면, Asset-light 정책을 고수하는 Panalpina의 고정자산 비율은 전체 자산대비

10%대에 머무르고 있다.



[그림 5-6] Global 물류기업의 고정자산 보유율(고정자산/전체자산, 2006)²⁶⁾

Asset-light 형 비즈니스 모델 이야말로 국내복합기업들이 대규모 자산 투자와 이에 따른 많은 risk없이 Global 한 기업이 되기 위해 benchmarking할 가장 모범적인 비즈니스 모델이라고는 할 수 있다.

²⁶⁾ Bear, Stearns & Co. 수정인용

제 4 절 Solution providers 로서 Total transport의 구현

Total Transport 란 선적지향에서 시작해서 도착항까지의 서비스가 종료됨을 의미하지 않는다. 고객이 원하는 구간을 고도의 전문성을 바탕으로 완전한 운송 chain 을 구축해 책임운송을 실현하여야 한다. 자격을 갖춘 전문가로 하여금 정확한 운송 준비와 신뢰가 가는 현장 hardware 의 결합된 서비스가 보장되어야 한다.

글로벌물류 비즈니스의 통합 추세와 함께 고객들은 Total Transport(일괄적인 물류 서비스)를 점점 더 요구하고 있으며 이를 구현함에 있어 세계적인 물류기업들은 다음의 3가지 형태로 구분 할 수 있다.

One stop shoppers: DHL, Schenker, K&N 과 같이 전통적인 단순 물류(실제 운송, 창고업 등) 관련업무에서부터 고부가가치 물류 서비스에 이르기 까지 전부를 투자하고 관리하는 업체

Express providers: FedEx, UPS 와 같이 장치사업에만 주로 투자하는 업체

Solution providers: Panalpina, Expeditors, EGL 과 같이 장치사업인 전통적인 단순 물류(실제 운송, 창고업 등) 는 철저히 외주(outsourcing)로 조달하고, 물류전략 컨설팅, 물류를 선도할 개념(lead logistics concepts)의 개발, 그리고 공급사슬관리(SCM, 4PL)등의 고부가가치 물류 서비스에 회사의 역량을 집중하는 전략을 세우는 업체

여기서 Solution providers들이 표방하는 주요 물류 비즈니스 전략을 요약하면 다음과 같다.

고부가가치 물류 서비스에 집중함으로써 회사 업무 및 분위기의 통일성을 최대한 확보(homogenous company culture)

고정자산 투자를 최소화하여 위험부담을 감소(limited risk)

지속적인 글로벌화, 물류산업 전문화에 대응하기 위한 유연성을 확보(continued globalization and specialization require flexibility)

물류 서비스들 간에 발생할 수 있는 불필요한 반작용을 제거(no reaction coupling between services)

Logistics Outsourcing degrees Service Offering		One stop shoppers					Express providers		Solution providers			Specialists
High 2000 1990 1980 Low	Logistics Strategy (5-7PL)	DPWN	DB	K&N	AG	UTI			PA	EX	EGL	
	Lead Logistics Provider											
	Supply Chain Mgmt (4PL) – normally asset light						Fed	UPS				
	3PL - integrated logistics services, IT solutions, Express and small parcels											
	Warehousing											
Physical transportation											<ul style="list-style-type: none"> • CEVA • Salvesen (Contract Logistics) • Etc. 	

[그림 5-7] 포괄적 비즈니스 모델

향후 제3자물류의 비중이 증가할 것으로 보인다. 정부에서는 국토해양부 주관으로 종합물류기업인증을 통해 물류업을 지원하고 대형화를 유도하고 있으며, 해양지식경제부 주관으로 디지털컨텐츠 산업분야로 RFID 기반 국제물류 통합 Platform 구축을 추진하고 있다. 하지만, 대다수 국내물류기업들은 글로벌 기업들에 비해 매출액, 네트워크규모, 처리 물동량 등 여러 측면에서 영세성을 면치 못하고 있다. 따라서 앞서의 3가지 유형중 ‘Solution providers’가 우리 토종기업에 가장 어울리는 비즈니스 모델이라 할 수 있으며, 이를 기반으로 공급사슬관리(SCM)차원에서 물류관리를 지원하는 Total transport 를 구현하는 게 바람직하다고 하겠다.

제 6 장 결론

제 1 절 요약

세계적인 경제환경변화는 글로벌화를 점점 가속시키고 있으며 세계 물류시장이 급속히 확대되었을 뿐만 아니라 빠른 성장세를 구가하고 있다. 대형물류업체간의 M&A 등 세계 물류산업에 대대적인 구조조정을 초래하고 있으며 대형 물류기업에 의하여 세계 물류시장이 장악됨으로써 과점화 현상이 심화되고 있다.

그럼에도 우리나라의 동북아 물류허브 전략은 국제적인 환경변화에 능동적으로 대처하지 못하였으며 국내 물류기업 육성과 세계 물류시장 선점이라는 전략적인 정책이 거의 수립되지 못 하였다. 심지어 국가 수출·입 물동량 마저 대형 국제물류기업에게 지배당할 가능성이 높아 가고 있다.

이 연구에서는 자원확보 경쟁에 대응한 세계각처의 원양 및 오지에 입지한 해외 유·가스전 운송물류를 고찰하고 동과 같은 글로벌 물류시장에 참여 할 수 있는 토종복합운송기업의 육성방안과 이의 발전모형을 제시하고자 하였다.

최근 석유가격의 급상승과 더불어 세계 각국은 “자원전쟁”이라 할 정도로 에너지자원 확보경쟁에 사활을 걸고 행동에 나서고 있으며 원유 수입의존도가 높은 우리 경제는 원유의 안정적 확보 및 이에 수반하는 글로벌 차원의 복합적인 수송대책의 필요성이 높아지고 있다.

세계원유자원분포현황을 이해하고 국내기업의 해외 유·가스전 개발사업 진출현황과 국내조선기업의 구조물 수출시공 및 설치현황을 통해 유·가스전물류의 진출가능성을 희망적으로 제시하고 있다. 또한 유·가스전 운송물류를 이해함과 동시에 새로운 시장의 향후 규모와 동 자원물류시장이 우리나라 물류기업들에게 blue ocean market 이 될 수 있음을 보여준다.

또한 선행연구를 통해서도 제시되고 있는 우리나라의 복합운송실태 와 Global 복합운송기업과의 비교분석을 통하여 우리나라 복합운송업의 약점인

물류기업의 영세성, 복합일관운송기능의 미비, 자가물류위주의 시장구조 등 hardware 적인 요인 과 해외 물류네트워크 구축의 미비 등 물류 전문성의 부족에 따른 소극적인 운영방식 등 software 적인 요인을 동시에 개선되어야 할 주된 문제점으로 인식하고 대안을 찾고자 하는데 주안점을 두었다.

여기에 우리 교역 규모에 걸맞은 국제 물류시장을 점유하기 위한 국내 3자 물류 서비스의 활성화 와 활동 영역의 국제화를 가능하게 하는 Global network 의 구축 등 이들 핵심역량에 치중할 수 있도록 자본이 영세한 국내 물류기업으로서는 고정자산에 대한 투자를 최대한 억제하는 정책(Asset-light business model)을 적극 도입하여 Solution providers로서의 세계적인 물류기업으로 육성해나가는 방안을 제시 하였다.

제 2 절 연구의 시사점 및 향후 연구 방향

향후 국내 복합운송기업은 전략적 제휴나 기업간의 인수합병을 통해 규모의 경제운영을 시도해야 할 것이다. 또한 세계적인 물류기업과의 치열한 경쟁에서 살아남기 위해서는 부단한 구조 개혁과 서비스 개발을 도모하여야 하며 그리고 능동적인 시장의 참여를 통하여 현재 Global 기업 들이 점하고 있는 글로벌 물류시장에 토종 복합운송기업의 참여범위를 확대 할 수 있도록 하여야 한다.

주요 국내물류기업의 매출액은 글로벌 물류기업의 매출액의 7.9% 수준으로, 물류기업 전체적으로 글로벌 물류기업에 비해 기업규모가 적고 경쟁력이 확보되지 않은 상태라 할 수 있어, 다양한 방법을 통해 지속적인 규모의 확대 역시 필요하다 하겠다.

최근 정부는 국내 물류산업 육성을 위해 세제지원, 종합물류인증제도 등 종합대책을 마련해 지원하고 있다. 하지만, 여전히 현실에 맞지 않는 불합리한 규제도 적지 않다. 부문별로 세분화된 법을 개정하고 규제를 완화해서 각 부문별 물류업종간 진입장벽을 허물고 각 물류업체간 시장기능을 통해 자연스럽게 경쟁·합병 등을 통해 성장하고 규모를 키울 수 있도록 시장분위기를 조성하는 것이 정부의 역할이다.

종합물류기업 인증제도는 글로벌 물류전문기업 육성과 3자물류 활성화를 위한 상호 실질적인 시장보완 제도가 되어야지, 국제물류분야의 입장에서 크게 실익이 없고 단지 정책적인 차원에서 인위적으로 도입되어 단지 정부의 보조금이나 신용보증, 융자, 세제지원 등을 기대하게끔 하는 하나의 '옥상옥'적인 제도로 추락해서는 안 될 것이다.

유·가스전 운송물류분야에서 우리기업이 참여하기 위하여는 해외 자원개발관련회사 의 요구에 충분한 서비스를 제공할 수 있는 물류네트워크를 확보하고 가격 경쟁력 제고를 통한 Project 별 맞춤형 서비스를 개발하여야 하겠다.

이 연구는 우리나라 물류기업의 유·가스전 운송물류분야에의 진출이 전무한

실정이라 기존시장과 새로운 시장을 비교·예측할 자료의 부족으로 통계적인 결론을 도출하는데 한계가 있었음을 부기해 두고자 한다.

향후 연구 과제로서는 현재 정부에서 추진하고 있는 ‘국제물류투자펀드’를 통한 해외 물류거점 확보·운영의 효과분석이 이루어져야 할 것이다. 이와 더불어 자본력이 있는 개별 기업의 해외 중·소형 글로벌 물류기업합병을 통한 해외 물류거점 확보를 예측하고 동운영의 효과를 상호 비교·연구 해봄으로써 우리나라 글로벌 무역을 지원할 수 있는 합리적인 물류비즈니스 발전 모형과 국내 토종물류기업의 세계화 성공요인에 대한 분석이 수행되어야 할 것이다.

참고 문헌

1. 김학소(2007년), 거대 물류기업의 파고를 넘어라, “나라경제”, pp.25-30
2. 문성혁(2007), 복합운송주선업의 전략적 발전방안에 관한 연구, “한국항해항만학회지”, 제31권, 제5호, pp.369-375
3. 서상범, 한상용(2007), 종합물류기업 인증제도의 실효성 제고방안, 한국교통연구원
4. 이국동(2007), 우리나라 글로벌 물류네트워크의 전략적 발전 방안에 관한 연구, pp. 55, 한국해양대학교 해사산업대학원
5. 이규훈(2007), 우리나라 복합운송주선업의 발전방향에 대한 연구, 건국대 대학원
6. 이정윤, 예충열 외2인(2007), 공항물류단지의 물류 비즈니스 모델과 산업연계효과 분석, 한국교통연구원
7. 진석용(2007), 조선산업 발전의 추진력, 해양구조물, LG경제연구원 산업리뷰
8. 한국복합운송협회(2004), 종합 물류업 관련 사항 건의
9. 홍성인(2006), 해양구조물 분야의 시장확대와 대응전략, KIET 산업경제분석
10. Kent N. Gourdin(2007), Global Logistics Management
11. Transport Intelligence Ltd.(2007), Global Freight Forwarding 2007, pp.

인터넷 자료

1. 국토해양부 (<http://www.kiet.re.kr>)
2. 대한석유협회 (<http://www.petroleum.or.kr>)
3. 산업연구원 (<http://www.kiet.re.kr>)
4. 지식경제부 (<http://www.mke.go.kr>)
5. 한국교통연구원 (<http://www.koti.re.kr>)
6. 한국국제물류협회 (<http://www.kiffa.or.kr>)
7. 한국무역협회 (<http://lib.kita.net>)
8. 한국석유공사 (<http://www.knoc.co.kr>)
9. 한국조선기자재연구원 (<http://www.komeri.re.kr>)
10. 한국해사문제연구소 (<http://www.komares.re.kr>)
11. 한국해운신문 (<http://www.maritimepress.com>)
12. 해양한국 (<http://www.monthlymaritimekorea.com>)
13. CB Richard Ellis (<http://www.cbre.com>)
14. DHL (<http://investors.dpwn.de>)
15. K&N (<http://www.kn-portal.com>)
16. PANALPINA (<http://www.panalpina.com>)
17. Schenker (<http://www.schenker.com>)
18. The Newyork Times (<http://www.nytimes.com>)
19. Transport Intelligence (<http://www.transportintelligence.com>)
20. 3PLWire (<http://www.3plwire.com>)