

시사하고 있다. 더 나아가 해양개발의 내부프로세스는 주로 효율적인 해양개발을 위한 방법론적인 요인으로서 지역경제와도 관련이 있으므로 지역 간 균형 있는 개발방법론이 요구되며, 변화하는 국제적 해양환경에 원활히 대처하기 위해서도 체계적인 해양정책과 자금조달이 필요한 것으로 시사된다.

4. 수출입 기업의 제3자 물류 서비스 활용에 관한 실증적 연구

해운경영학과 허 문 구
지도교수 이 태 우

미국 및 유럽을 중심으로 활발히 논의되고 있는 제3자 물류와 관련된 연구는 주로 제3자 물류의 편익이나 서비스 범위 등에 대하여 주로 다루고 있다. 또한, 개별 물류부문의 아웃소싱 문제 측면이나 제휴관계론 혹은 거래비용이론 등 제휴 생성에 중점을 둔 연구는 활발히 진행되고 있는 편이다. 그런데, 제3자 물류의 활용과정을 전략적 제휴의 과정이란 관점에서 다룬 연구는 많지 않은 편이며, 제3자 물류 서비스의 품질 평가에 대한 연구는 찾아보기가 힘들다.

따라서, 본 연구에서는 국내외 기업의 제3자 물류 서비스 활용현황 파악 및 이론적 고찰을 살펴 본 후, 수출입 기업에 있어 제3자 물류 서비스 활용을 위한 의사결정 과정을 전략적 제휴의 관점으로 보아 각 프로세스에서 가장 중요도를 두는 요인들과 제3자 물류 활용도간에 어떠한 차이를 보이는지를 실증적으로 분석해보는 데 있다. 또, 나아가, 제1자 혹은 제2자 물류 서비스와 비교하여 제3자 물류 서비스의 구매(계약) 혹은 재구매(재계약) 의사결정에 중요한 영향을 미치는 서비스 품질의 결정요인에 대하여 수출입 업종별로 유의한 차이가 있는지에 대해 실증적으로 파악해 보는 데 있다.

실증분석을 위한 본 연구의 대상은 2000년 5월 현재 한국무역협회의 종합 무역정보 전산망(KOTIS)에서 운영하고 있는 KITA E-mail Club의 「하주/물류부문」 회원으로 가입하여 있는 업체 1,032개사이며 이들을 대상으로 설문조사를 실시하였다. 실증분석을 위한 설문서의 통계분석을 위해 에디팅, 부호화, 편칭과정을 거친 후 조사대상자의 일반적 사항을 살펴보기 위해 빈도분석을 실시하였다. 질문지로부터 얻은 자료를 토대로 가설검증을 하기에 앞서 크론 바하 알파계수(Cronbach's Alpha)를 사용하여 측정도구의 신뢰성(reliability)을 확인하였다. 또한 변수의 타당성 검증(validity test)을 위하여 각 변수별 요인분석(factor analysis)을 실시하였다.

기업규모 요인에 따른 제3자 물류 서비스의 활용도와 관련한 가설검증을 위해 명목척도간에 있어서 독립변수와 종속변수간의 차이를 살펴보기 위하여 카이 스퀘어 검증(X²)을 사용하여 유의수준 $p < .05$ 수준에서 검증하였다. 전략적 제휴과정상의 의사 결정요인에 따른 제3자 물류 서비스의 활용도 차이를 살펴보기 위하여 로지스틱 회귀분석을 사용하였다. 그리고, 업종별 서비스 품질 평가요인에 대한 차이 파악을 위해 One-way ANOVA 및 T-test를 사용하여 집단간의 평균의 차이를 살펴보았다. 가설 검증은 통계학의 가설 최소 기각치인 유의수준 $p < .05$ 를 기준으로 하였으며, 통계 패키지는 SPSSWIN 8.0을 사용하였다.

본 연구에서는 총 13가지의 가설을 설정하였으며, 가설검증 결과 다음과 같은 사실을 도출할 수 있었다. 첫째, 우리 나라 수출입 기업에 있어 수출입액의 규모와 제3자 물류(3PL)의 활용정

도에는 유의적인 차이를 보였는데, 수출입액의 규모가 큰 업체일수록 3PL 서비스를 활용하는 정도가 강하다는 것이다.

둘째, 여러 가지의 제휴목적 중 '비용절감'을 제휴의도로 삼는 수출입 기업과 '핵심역량 강화'를 제휴의도로 삼는 수출입 기업간에는 3PL의 활용도에 있어 유의적인 차이를 보여 비용절감을 제휴의도로 삼는 기업이 핵심역량 강화를 제휴의도로 삼는 업체보다 높은 3PL 활용도를 나타내었다.

셋째, 물류업무 중 우선적인 전략적 제휴대상으로 '국제운송'을 고려하는 업체와 '국내운송'을 고려하는 업체간에는 3PL 활용도에 있어 유의적인 차이를 보였고, 전략적 제휴의 대상으로 '국내운송'을 고려하는 경우보다 '국제운송'을 고려하는 수출입 기업의 3PL 활용도가 높게 나타났다.

넷째, 수출입 기업에 있어 복합운송업체를 전략적 제휴대상으로 하는 업체와 참고보관업체를 전략적 제휴대상으로 고려하는 업체간에는 3PL 활용도에 있어 유의적인 차이를 나타내지 않았다. 한편, 전략적 제휴의 파트너가 될 수 있는 물류기업들에 대한 중요도 평가결과를 보면, '포워더'가 가장 높은 점수를 보여, 전략적 제휴대상 업무중 가장 중요한 부분인 '국제운송'을 지적한 것과 일치하고 있다.

다섯째, 수출입 기업에 있어 파트너 선정 시 물류비 절감가능 수준을 가장 중요시하는 업체와 3PL 업체의 서비스 수준을 가장 중요시하는 업체간에는 3PL 활용정도에 있어 유의적인 차이를 보이지는 않았다.

여섯째, 수출입 기업의 업종별로 제1차 물류(1PL) 혹은 제2차물류(2PL)에 비한 3PL 서비스의 지각된 품질의 차이를 확인해 본 결과, 물류설비나 기기 등과 같은 유형성, 서비스 대기시간 등과 같은 반응성, 의사소통 등과 같은 공감성에 대해서는 업종별로 유의적인 차이를 보였다. 반면, 신속한 업무처리 등과 같은 신뢰성과 서류작성 및 비용지불 절차 등의 확신성에 대해서는 업종별로 유의적인 차이가 발견되지 않았다.

이 논문의 실증분석 결과는 향후 우리 나라의 3PL 활용에 있어서 다음과 같은 시사점을 제시한다고 볼 수 있다. 첫째, 물류분야에 있어 전략적 제휴를 추진하기에 앞서 우선 수출입 기업은 자사의 규모를 놓고 볼 때 3PL 서비스를 활용하는 것이 바람직한지 어떤지의 여부를 결정해야 한다. 본 연구의 결과, 우리 수출입 기업에 있어 수출입액의 규모나, 거래지역(국가)의 숫자가 많은 업체일수록 제3차 물류의 활용도가 높은 것으로 나타난 만큼, 기업규모가 크고 수출입 거래지역이 많지만 아직 3PL을 활용하지 않고 있는 업체들에게 향후 3PL 활용 여부에 대한 의사결정 시의 시사점을 제공할 수 있을 것이다. 뿐만 아니라, 본 연구결과는 현재 국내에서 활동 중인 3PL 업체나 3PL 시장에 진출을 모색 중인 물류기업의 경우 우선적인 제휴대상으로서 상대적으로 수출입 규모가 크고 거래지역(국가)이 다양한 수출입 기업부터 접근하여야 함을 시사한다고 할 수 있을 것이다.

둘째, 고려할 수 있는 제휴목적이나 파트너 선정 기준에 있어 우리 수출입 기업들은 비교 가능한 여러 요소들 중에서 '비용의 절감'을 가장 우선 순위로 꼽고 있는 것으로 나타났다. 따라서, 이는 현재 혹은 미래의 3PL 업체의 경우 수출입 기업의 물류분야 아웃소싱 대상 업체가 되기 위해선 무엇보다도 하주기업의 비용절감을 최대한 가져올 수 있는 계획과 비전을 제시해야 함을 시사하고 있다.

셋째, 수출입 기업은 여러 물류업무 중 우선적인 전략적 제휴대상으로 국제운송을 들고 있으며, 제휴대상 주체에 있어서도 여러 물류기업의 종류 중 복합운송업체(freight forwarder)가 우선적인 제휴대상임이 나타났다. 이 같은 결과는 현재 국내에서 활동하고 있는 포워더들로서는 고무적인 현상으로 시사하는 바가 크다.

넷째, 수출입 기업의 업종별로 제1차 물류(1PL) 혹은 제2차물류(2PL)에 비한 3PL 서비스의 지각된 품질의 차이를 확인해 본 결과, 유형성, 반응성, 공감성에 대해서는 업종별로 유의적인 차이를 보였다. 즉, 1PL이나 2PL과 비교한 3PL의 서비스 품질평가에 있어 수출입 기업의 업종별로 인지하는 데 차이를 보인다는 것은 3PL 업체는 현재 1PL이나 2PL을 이용하고 있는 하주 기업을 신규 고객으로 확보하기 위해서는 업종별로 자사의 강점을 부각시키는 방법(tool)을 달리해야 함을 시사하고 있다.

마지막으로, 금번 실증분석의 결과, 우리 나라 수출입 기업에 있어 제3차 물류의 활용률은 39.1%로 나타났는데, 이는 Cooke(1998)가 1997년에 조사한 미국기업의 65%, Peters, Lieb and Randall(1998)이 영국과 유럽 기업을 대상으로 조사한 76%, Dapiran, Peter et al.(1996)이 1995년에 호주기업을 대상으로 조사한 60.7%, Bhatnagar, Rohit et al.(1999)이 1998년에 싱가포르 기업을 대상으로 조사한 60.3%에는 훨씬 미치지 못하고 있다.

따라서, 한국에 있어 3PL 도입의 활용률을 제고하기 위한 정책적 시사점으로서는 물류업체의 대형화를 유도해야 하고 현행 법규 및 제도의 개선도 필요하다.

5. 한중정기항로에서 국적선사의 문제점과 경쟁력 제고방안에 관한 연구

해운경영학과 이 용 호
지도교수 안 기 명

본 연구는 해운산업에 있어서 본격적인 남북화해 시대와 더불어 물동량이 증대되고 있는 한중항로에서 국적선사가 선복과잉, 중국 측의 폐쇄성과 제도적 장애요인 때문에 당면한 문제점과 국적선사들의 항로운영과 영업망구축 등 문제점을 분석하고, 이러한 문제점에 대한 해결방안과 경쟁력을 제고할 수 있는 효율적인 정부의 정책적 지원방향과 국적선사들의 경영전략을 제시하기 위해서 수행된 최초의 실증연구라는데 연구의 의의가 돋보이고 볼 수 있다.

특히 본 논문의 실태분석에 의하면, 정치 지속적으로 증대되리라고 전망되는 한·중항로의 주요애로요인으로 과다경쟁에 의한 운임덤핑 요인이 가장 큰 저해하는 요인이며, 그 다음으로는 소석유판의 감소와 과도한 자본비 부담으로 인한 선박취득비용의 과중으로 분석되고 있어 한중항로의 활성화를 위한 정책적인 제시방향을 제시하여 주고 있다.

특히 활성화요인과 성과변수인 한중항로의 물동량 증대효과에 미치는 분석에서는 국내지원 환경개선 요인이 제일 크고 그 다음으로는 중국현지 규제개선 요인이며, 협력 네트워크 구축과 과열경쟁 방지요인 순으로 나타나고 있어 한중항로 국적선 경쟁력 제고 및 활성화시키는데 정책적인 우선순위를 마련하였다는데 논문의 가치가 있다고 사료된다.

양국적선사의 한중항로 참여로 취항선박이 대폭 증가함에 따라 선복 과잉과 신규참여 선사의 시장점유율 확대를 위한 무분별한 집화경쟁으로 악화된 운임시장이 아직까지 회복되지 않고 있