

중소유통물류센터의 경영전략에 대한 연구

임용재*, 이민정^o

*세종사이버대학원 MBA학과,

^o세종사이버대학원 MBA학과

e-mail: ryj01004@naver.com*, mjlee@sjcu.ac.kr(교신저자)^o

Study on Management Strategies of Small and Medium Distribution and Logistics Centers

Yong Jae Rim*, Minjung Lee^o

*Sejong Cyber Graduate School MBA,

^oSejong Cyber Graduate School MBA

● 요약 ●

1990년 중반 이후 외국계 기업과 국내 대기업의 적극적인 유통산업진출은 중소 소매업을 어렵게 하고 있다. 또한 대기업 편의점의 급속한 확장 역시 골목상권 환경을 열악하게 하여, 중소 소매업 점포수의 폐점을 가속화하고 있다. 2003년 중소 소매업의 경쟁력 강화 및 자생력을 확보하고자 정부는 중소유통공동도매물류센터(이하, 중소유통물류센터)를 건립하였다. 하지만 급변하는 유통환경과 온라인 쇼핑의 급속한 발전 속에서 중소유통물류센터는 갈수록 점점 어려워지는 현상에서 중소유통물류센터의 역량강화를 위한 현상분석 및 문제점 도출을 통하여 경쟁력 강화 및 효율적 운영방안을 위한 전략을 제시하고자 한다.

키워드: 중소유통물류센터(Small and medium distribution and logistics center),
중소 소매업(Small and medium-sized retail business), AHP

I. Introduction

1990년 중반 이후 유통시장 개방에 따라 외국계 대형유통업체와 국내 대기업들의 적극적 진출로 유통산업은 발전하고 있으나, 인력과 기술이 상대적으로 영세한 중소 소매업은 어려움을 겪고 있다. 대기업의 할인점, 기업형 슈퍼마켓(SSM), 편의점 등과 경쟁 속에서 살아남 수 있는 방법을 모색하기 위하여 정부는 2003년에 중소유통물류센터를 3곳을 건립하여 운영주체를 수퍼마켓협동조합에게 운영을 위탁하였으며, 중소 소매업에 공동구매 및 공동물류를 지원하게 하였다. 유통산업현황의 다변화에 따른 소매 업체별 변화추이를 볼 때 on-line 비즈니스 모델사업 강화 및 새벽배송 등 다양한 신업태의 등장과 편리성을 추구하는 편의점으로 구매고객 변화가 빠르게 진행되고 있으며, 점유율의 증가가 높게 나타나고 있다. 이에 정부는 중소 소매업도 이와 같은 운영이 가능할 수 있도록 중소유통물류센터를 설립하여 공동구매, 공동물류, 유통정보시스템 공유 등 역할을 통해 중소 소매업의 경쟁력강화를 위해 노력하고 있다. 하지만, 중소 소매업의 경쟁력 강화를 위한 측면의 다양한 연구는 부재한 실정이다. 본 연구의 목표는 AHP를 통해 중소물류센터와 중소소매업간이 상생할 수 있는 경영전략을 도출하여 골목상권의 중소 소매업을 효율적으로 지원함으로써 우리나라 유통물류의 건강한 생태계를 구축하는 데 있다.

II. Literature Review

조달호 외[1]는 서울시 수퍼마켓협동조합 간의 협업 부족과 정보 인프라 미흡, 운영주체의 능력부족 등으로 효율적인 운영방안의 문제점을 제시하였고, 중소유통공동도매물류센터의 효율적인 운영방안을 위해서는 현장방문 판매유도, 골목슈퍼 컨설팅으로 경영안정화를 강조하였다. 김숙경 외[2]는 중소유통산업 경쟁력강화를 위한 도매물류시스템 개선과 현대적 도매 물류기업을 육성을 위한 방안으로 인프라 구축(물류 및 정보)과 운영주체의 전문성확보를 강조하였다. 박정림 외[3]는 중소유통공동도매물류센터의 경쟁력 강화 방법으로 물류비 절감을 위한 공동 물류 인프라 확충이 필요하며, 공동화와 효율화를 유도 및 물류설비 경영시스템의 표준화 확산을 강조하였다. 하지만, 기존 연구들은 특정 지역의 중소유통물류센터에 국한된 연구였고, 최근 중요해 지고 있는 구매조직이나 공동구매를 포함한 연구는 부재한 실정이다.

III. The Proposed Scheme

문헌연구 기반으로 중소유통물류센터를 운영하고 있는 지역 수퍼마켓협동조합의 경쟁력 강화를 위한 대표요인들 도출한 후, 중소유통공

동도매물류센터의 임원들을 대상으로 하여 FGI를 실시하고, 최종적인 AHP 문항을 작성하였다[Table 1].

Table 1. 중소유통물류센터의 AHP대표요인

경영자의 운영능력	직원의 전문성 역량강화
1. 조직체계의 권한위임과 책무분장 2. 구매 및 물류 효율적 운영 3. 정부 중소슈퍼 협업화 지원 사업 수주능력 4. 동네슈퍼 컨설팅 제안	1. PB상품 개발 및 상품 전문성 확보 2. 제조업체(상품공급업체) 협상력 3. 온라인(앱, 웹)전문가 확보 4. 생식품 구매인력 확보
상품배송	고객CS관리
1. 다품목 소분배송 및 수시 배송 체계구축 2. 플랫폼을 활용한 스마트 물류 배송 3. O2O 서비스구축 4. 생식품 배송	1. ABC분석을 통한 상품 관리 2. 점포활성화를 위한 마케팅 다양화 3. 점포 경영지도 4. 전국 중소유통물류센터 간 정보 공유

IV. Results

중소유통물류센터와 관련 일을 수행하는 근로자를 대상으로 [Table1]의 문항으로 AHP를 실시하여 최종 가중치와 우선순위를 도출하였다[Table 2].

Table 2. AHP 최종가중치 종합평가표

평가요인 (1 계층)		평가요인 (2 계층)		
속성	가중치	속성	가중치	순위
경영자의 운영능력	0.379	조직체계의 권한 위임과 책무의 분장	0.1101	2
		구매 및 물류 효율적 운영	0.1458	1
		정부지원 사업 수주능력	0.0577	8
		동네슈퍼 컨설팅 제안	0.0755	5
직원의 전문성 역량 강화	0.200	PB 상품 개발 및 상품 전문성 확보	0.0476	13
		제조업체(상품공급업체) 협상력	0.0630	6
		온라인 (앱, 웹) 전문가 확보	0.0523	11
		생식품 구매 인력 확보	0.0372	14
상품배송	0.224	다 품목 소분 배송 및 수시배송 체계구축	0.0775	4
		플랫폼을 활용한 스마트물류 배송	0.0601	9
		O2O 서비스 구축	0.0523	10
		생식품 배송	0.0344	16
고객 CS 관리	0.196	ABC 분석을 통한 상품관리	0.0838	3
		점포활성화를 위한 마케팅 다양화	0.0489	7
		점포 경영지도	0.0379	12
		전국 중소유통물류센터 간 정보공유	0.0259	15

상위요인(1계층)의 순위는 경영자의 운영능력, 상품배송, 직원의 전문성 역량강화, 고객CS관리 순으로 도출되었다. 각 상위요인별로

중요하게 도출된 하위요인들은 다음과 같다. “경영자의 운영능력”상위요인의 가장 중요한 하위요인은 “구매 및 물류 효율적 운영”이며, “직원의전문성역량강화”상위요인의 가장 중요한 하위요인은 “제조업체(상품공급업체)협상력”, “상품배송”상위요인의 가장 중요한 하위요인은 “다 품목 소분 배송 및 수시배송 체계구축”, “고객 CS관리”상위요인의 가장 중요한 하위요인은 “ABC분석을 통한 상품관리”로 도출되었다.

향후 연구에서는 공급지측면의 센터운영자와 소비자측면의 점포운영자들 간의 인식차이를 비교하고, 이들 사이에서 필요한 정책을 도출하여, 우리나라 중소물류센터의 경쟁력 강화에 기여하고자 한다.

REFERENCES

[1] Dal Ho Joe and In Hye Yoo. "Efficient Operation Plan of the Small and Medium-sized Distribution and Distribution Center in Seoul." Seoul Research Institute, 2016

[2] Sook Kyung Kim, Cheon Gon Kim, and Cheol Hwi Cho . "Improvement of Wholesale Logistics System to Strengthen the Competitiveness of Heavy Ownership System", 2013

[3] Chung Rim Park and Moon Sang-young. "Efficiency Analysis for the Strengthening of Competitiveness of the Joint Wholesale Distribution Center in China." Shipping and Logistics Research, 2016