

## 전자상거래시대의 제3자 물류 활성화 방안

이신규\*

### 요 약

전자상거래가 활성화되어가고 있는 상황에서 우리나라는 물류의 아웃소싱에 대한 관심이 높아지고 있음에도 불구하고 국내 물류서비스를 담당하고 있는 제3자 물류업체는 규모가 영세하고 전문화된 활동영역이 미미하고, 화주기업의 경우에도 기업 내부정보의 유출과 통제력 약화 등을 우려하여 상호간 유기적 연계가 이루어지고 있지 않은 실정이다. 이에 따라 제3자 물류가 정착되기 위해서는 정부측면에서 불필요한 행정규제를 철폐하고 물류산업 활성화를 위한 특별법의 제정이 필요하고, 기업측면에서는 효율적인 물류전략 추진, 물류서비스 기반요소 확충, 물류업체 컨설팅 능력 확보, 정보기술에의 투자 등의 다각적인 전략이 요청된다.

### 1. 서론

최근 세계경제의 글로벌화와 인터넷 등의 정보통신기술의 발달로 이른바 국경없는 무한경쟁시대가 확산됨에 따라 물류에 대한 요구와 필요성도 증가하고 있다. 이와 같은 국제물류환경의 변화에 대응하여 국내외의 무역기업들은 증가하는 물류비용을 효과적으로 절감시키고 특정지역 및 국가별로 물류거점을 확보하여 상품을 최종소비자에게 직접 인도함으로써 첨단 물류정보기술을 활용하여 고객의 만족도를 극대화시키기 위한 전략을 모색하고 있다.

우리나라의 경우 1998년 화물자동차운수사업법 및 화물유통촉진법의 규제완화와 더불어 IMF이후 대기업들이 재무구조 개선과 경영활동의 효율화를 추진함에 있어 기업 내부의 불필요하거나 중복된 물류분야에 대한 통합, 규모축소 내지 분사 또는 외부의 전문 물류기업에게 아웃소싱(outsourcing)

하면서 제3자 물류 서비스가 나타나게 되었다.

선진국의 제조업과 유통업체들은 물류활동의 효율화를 위하여 직접 물류활동을 수행하기보다는 운송, 보관, 하역, 포장, 물류정보 등 물류기능 전반에 대한 업무를 제3자 물류업체에게 아웃소싱하고 있는 실정이다. 이는 한정된 경영자원을 핵심역량에 투입하고 비핵심적인 물류활동은 물류전문업체로부터 물류기능 전반에 대한 업무를 아웃소싱함으로써 자신의 경영활동에 집중할 수 있게 되어 경쟁우위를 확보할 수 있기 때문이다. 미국, 유럽 등 주요 선진국에서는 자사물류활동을 가능한 한 축소하고 물류전문업체에 자사물류활동을 위탁하는 제3자 물류가 활성화되고 있으며 더욱 확대될 것으로 전망된다.

하지만 대부분의 국내 기업은 아직까지 배송에서부터 창고관리, 물류컨설팅 등 물류 전 부문을 아웃소싱하는 것에 대해서는 부정적으로 생각하고 단순하역이나 운송을 제외한 모든 물류를 직접 해결하는 제조업체들이 대부분이다. 대부분의 국내업체들은 자가물류방식을 고수하거나 아웃소싱을 한다고 하더라도 물류자회사에게 맡기

\* 배재대학교 국제통상학과 조교수

는 형태로 운영되어 왔지만 지속적으로 물류비 절감에 대한 필요성을 인식하고 국내 전문물류업체들을 중심으로 제3자 물류에 대한 적극적인 개발과 투자가 확대되고 있는 추세에 있지만 국내 물류산업환경은 여전히 후진성을 면치 못하고 있는 실정이다.

이에 따라 본 논문은 제3자 물류의 개관을 통하여 제3자 물류에 의한 공급체인관리와 물류아웃소싱을 고찰하고, 제3자 물류의 현황과 문제점을 살펴본 다음 기업물류활동의 국제화를 위한 제3자 물류의 활성화 방안을 모색하는데 그 목적을 두고 있다.

## II. 제3자 물류에 의한 공급체인 관리와 물류아웃소싱

### 2.1. 제3자 물류의 정의

제3자 물류라는 용어가 본격적으로 사용되기 시작한 때는 1988년 미국물류관리협회의(Council of Logistics Management: CLM)가 시행한 화주를 대상으로 한 물류서비스조사에서 제3자제공자(the third-party provider)라는 용어가 처음으로 사용된 이후 관심을 끌기 시작하였다. CLM에 의하면 “제3자 물류(Third-Party Logistics)란 물류채널 내의 다른 주체와 일시적이거나 장기적인 관계를 가지고 있는 대행자 또는 매개자를 의미하며, 화주와 단일 혹은 복수의 제3자 간에 일정기간 동안 일정비용으로 일정서비스를 상호합의하에 수행하는 과정”으로 정의하고 이를 계약물류(contract logistics)라고 하고 있다(B. J. La Londe, and M.C. Cooper 1989).

제3자 물류는 화주기업이 고객서비스의 향상,

물류관련비용의 절감, 그리고 물류활동에 대한 운영효율의 향상 등을 목적으로 공급사슬(supply chain)의 전체 또는 일부를 특정 물류전문업자에서 위탁(outsourcing)하는 것을 말한다. 즉 포장, 운송, 보관, 하역, 물류가공, 물류정보처리 등 일련의 공급사슬에서 요구되는 활동을 외부의 전문업체에게 위탁함으로써 자사의 물류를 효율화하는 방식이다. 여기서 말하는 공급사슬이란 공급자로부터 생산자와 유통업자를 거쳐 최종 소비자에게 이르는 재화의 흐름을 포함한다(오세영·류재영, 2002). 브래들리(P. Bradley)는 “물류과정이 전문화되고 통합된 독특한 정보시스템을 이용함으로써 단일책임 하에 적어도 두 가지의 서비스를 조합한 형태로 제공한다(P. Bradley, 1994)”고 하여 단순히 물류아웃소싱이 규모상 협소하고 오직 하나의 서비스 형태에 국한되는 것과 구분하였다. 맥기니스(McGinnis) 등은 화주기업이 고객서비스의 향상, 물류관련 비용의 절감 및 물류활동에 대한 운영효율의 향상 등을 목적으로 공급체인의 전체 또는 일부를 특정 전문물류업자에게 위탁하는 것으로 정의하고 있다(McGinnis, 1994). 제3자 물류기업은 화주기업이 고객서비스향상, 물류비 절감 등 물류활동을 효율화할 수 있도록 공급체인(supply chain)상의 기능 전체 혹은 일부를 대행하는 업종으로 기존의 물류아웃소싱과 다른 점은 화주기업과 물류기업간의 관계가 거래기반관계에서 전략적 제휴관계로 전환되고, 서비스의 내용도 운송, 보관 등 부분적 물류기능을 대행하는 정도를 넘어서 효율적인 물류전략이나 계획의 제안, 통합물류서비스의 제공 등 보다 긴밀한 관계에서나 가능한 서비스까지 제공하고 있다는 점이다.

이와 같이 연구자에 따라 제3자 물류에 대한 정의는 다양하지만 화주기업과 물류서비스 제공업체 사이의 제3자 물류는 공동의 목표를 가지는

상생전략을 구사하기 때문에 정보의 교류 및 공유는 필수적이며, 이것은 계약관계와 더불어 제3자 물류를 이루는 가장 중요한 요소라고 할 수 있다. 즉 “제3자 물류는 화주기업과 물류서비스 공급업체 공동의 목표인 물류효율화를 달성하기 위하여 양자가 계약을 체결하고 정보는 공유하면서 전략적 제휴를 맺는 관계”라고 정의할 수 있다<sup>1)</sup>.

## 2.2. 제3자 물류의 발전 원인

제3자 물류의 발전 원인을 구체적으로 요약하는 것은 쉽지 않으나 다음과 같은 요인들을 들 수 있다.

첫째, 경영의 세계화이다. 1990년대에 들어와 기업경영환경이 급변하고 시장에서의 불확실성이 증가하면서 기업들은 이러한 환경을 극복하기 위해 기업 간의 네트워크를 통한 협조체제의 구축이 필요함을 느끼게 되었다. 원재료의 조달에서부터 최종 고객의 소비에 이르는 물적 흐름의 과정에서 참여자들 간의 협조체제는 우선적으로 이루어지고 있으며 이에 따른 공급체인이 자연스럽게 형성되고 있다. 세계시장의 장벽이 없어지고 교역량이 늘어나면서 물류기능에 대한 수요가 증대됨으로 인하여 복잡한 공급경로와 운송 및 유통관리에서의 국제물류의 혁신적인 발전이 필요하게 되었다. 공급체인은 상품이 공급자로부터 최종 소비자에게 전달되는 과정에 참여하는 모든 조직과 이에 상응하는 정보흐름을 의미한다. 공급체인을 연결시켜주는 것이 물류활동인 동시에

물류활동을 가능하게 해주는 전문물류업체인 제3자 물류업체의 역할이 필요하게 된 것이다.

둘째, 상품에 대한 적시인도(JIT)체제의 도입이다. JIT체제 하에서 납품을 받은 업체는 그들의 납품업체로부터 원재료나 무결점 상태로 적시 배송을 받음으로써 낮은 수준의 안전재고를 유지하려는 성향을 가지게 된다. 물류기능을 아웃소싱하고 있는 기업은 이들 상품과 서비스 제공자 모두에게 높은 수준의 질적 서비스를 충족시켜주도록 요구하고 있기 때문에 물류업체와 화주기업들 간의 관계가 상호협력의 안정된 관계로 변화되어야 한다. JIT환경 하에서 기업들은 운송운영상의 복잡성과 고비용을 줄이기 위하여 자체소유의 자원과 기업구조 이외의 외부자원을 활용하여 전문기술을 보충하도록 유도받고 있다.

셋째, 물류와 관련된 신기술과 서비스의 보유이다. 제3자 물류업체는 물류관련 신기술과 다양한 서비스 기능을 보유하고 있기 때문에 기업 내부적으로 신기술 개발과 운영에 비용이 많이 들기 때문에 기업들이 적극적으로 제3자 물류업체의 기술을 활용하기를 원하고 있다. 제3자 물류업체가 다양한 서비스를 제공함으로써 기업의 물류통제력 및 경쟁입지의 향상을 가져오고 물류와 관련된 고정비용을 변동비로 전환할 수 있도록 도와줄 수 있다.

넷째, 정보통신기술의 발전이다. 물류는 외면상 물적 흐름을 관리하지만 이면에는 정보흐름의 관리가 매우 중요한 역할을 하게 된다. 물적 흐름에 이용되는 물류설비 및 기기들은 컴퓨터의 보급과 바코딩 시스템, POS, EDI, 화물추적시스템 등의 도입으로 인하여 물류정보의 흐름에 대한 개념을 바꿔놓게 되었다. 따라서 기업들은 충분한 정보기술을 보유한 제3자 물류업체에게 의존할 수밖에 없는 형편이다.

1) 제3자 물류의 정의는 기업의 물류활동을 수행하는 주체가 누구인가에 따라 분류하는 방법이 다를 수 있는데, ① 기업이 사내에 물류조직을 두고 물류업무를 수행하는 지사 물류(First Party Logistics : 1PL), ② 기업이 사내의 물류조직을 별도로 분리하여 자회사로 독립시키는 자회사 물류(Second Party Logistics : 2PL), ③ 외부의 전문 물류업체에게 물류업무를 아웃소싱하는 제3자 물류(Third Party Logistics : 3PL)로 구분할 수 있다

### 2.3. 제3자 물류의 편익과 위험

제3자 물류를 시행함으로써 화주기업이 얻을 수 있는 장점은 우선 고객만족 경영체제를 지원할 수 있는 물류서비스가 신속하게 개발되어 제공됨에 따라 자사의 핵심사업에 모든 경영자원을 집중하여 경쟁력을 강화할 수 있는 여건을 조성할 수 있다는 점이다. 또한 물류서비스제공자의 물류에 대한 높은 신뢰성, 보관창고의 신속한 입출고관리, 화물의 위치추적 등 다양한 부가서비스를 이용할 수 있어 시간적인 우위성과 물류관리비용의 투명성이 보장될 수 있다(R.C. Lib, and Randall, 1996).

엘람(L.M.Ellarm)과 쿠퍼(M.C.Cooper)는 화주와 제3자 물류업체 간의 공급체인상의 파트너십을 구축함으로써 얻는 편익과 위험을 다음과 같이 제시하였다. 화주의 편익으로는 비용절감, 품질향상, 제3자 물류업체의 전문성 이용, 핵심역량에의 집중, 경쟁우위 획득 등을 들었다. 제3자 물류업체의 편익으로는 규모의 경제성, 소수의 화주에게 전문능력 집중, 전문영역 개발 및 연마 등을 들었다. 한편 화주의 위험으로는 다른 파트너로 교체할 경우 전환비용의 증대, 통제력의 약화, 정보유출우려, 제3자 물류업체의 기회주의 우려, 장기계약으로 인한 선택의 제약 등을 들었다. 제3자 물류업체의 위험으로는 호환이 불가능한 장비에 대한 투자, 화주의 기회주의 우려 및 화주의 자가물류화 등을 들었다.

유럽의 제조업체들도 제3자 물류서비스를 이용함으로써 다양한 편익을 얻고 있는 것으로 파악하였는데, 물류비용의 절감, 유연성의 향상, 운영효율성의 개선, 핵심사업에 대한 집중력 강화, 고객서비스의 개선 등의 순으로 나타났다. 결과적으로 기업 내부적으로 핵심사업에의 집중과 불필요한 인력의 감소 및 생산성 향상의 이익을 얻

을 수 있으며 기업 외부적으로는 서비스 제공자의 물류정보시스템을 이용하여 전문적인 서비스의 획득으로 고객에 대한 서비스의 신속성 및 신뢰성 향상을 가장 큰 이점으로 꼽을 수 있다.

〈표 2-1〉 화주와 제3자 물류업체간 편익과 잠재적 위험

구분	관점	화 주	제3자 물류업체
편 의	경제적	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 장비 및 설비관련 재무위험의 전가</li> <li>· 비용절감, 품질향상</li> <li>· 규칙적인 거래</li> <li>· 제3자 물류업체의 전문성 이용</li> <li>· 정보시스템 개발비용 분담</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 장비 및 설비의 이용효율 향상 (규모의 경제성)</li> <li>· 소수 화주와의 관계를 통한 운영 질자 감소로 운영효율 향상</li> </ul>
	관리적	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 핵심역량에 집중</li> <li>· 소수업체와의 체인구축을 통한 관리상 용이</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 소수의 화주에게 전문능력 집중</li> <li>· 소수화주와의 체인구축을 통한 관리상 용이</li> </ul>
	전략적	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 경쟁우위 획득</li> <li>· 경로멤버 간 상호 정보교환을 통한 전략적 재고배치</li> <li>· 소수업체 이용을 통한 적절한 배송스케줄로 고객서비스 충족</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 장기계약을 통한 투자범주</li> <li>· 소수화주와의 체인구축을 통한 관리상 용이</li> </ul>
잠 재 적 위험	경제적	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 다른 파트너로 교체시 전환비용 증대</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 상당량의 착수금 투자</li> <li>· 호환이 불가능한 장비에 대한 투자</li> </ul>
	관리적	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 제품 및 재고에 대한 통제력 약화</li> <li>· 정보유출 우려</li> <li>· 고객서비스 품질</li> <li>· 제3자 물류업체의 기회주의 우려</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 화주로부터 탈락시 화주교체의 어려움</li> <li>· 화주의 기회주의 우려</li> </ul>
	전략적	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 특정 제공자와 장기계약으로 인한 시장 이동 및 선택의 제약</li> <li>· 간접적인 고객접촉으로 화주와 고객간의 서비스 갭 발생</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 화주로의 병합, 흡수</li> <li>· 화주의 자가물류화</li> </ul>

자료: L.M. Ellarm and M.C. Cooper, Supply chain management, partnerships, and the shipper third party relationships, *The International Journal of Logistics Management*, Vol.1, No.2, 1990, pp.4~7.

### III. 제3자 물류의 현황과 문제점

#### 3.1. 국내 제3자 물류의 현황

##### 3.1.1. 제3자 물류서비스의 범위

우리나라 물류관련 법률에서 규정하고 있는 물류서비스업종의 범위는 상당히 광범위하고 복잡하다. 물류의 기본법이라고 할 수 있는 화물유통촉진법을 비롯하여 유통산업발전법, 화물자동차운수사업법, 해운법 등 각기 다른 법률에 의하여 관리되고 규정되어 있다. 관련 법률이 너무 많고 복잡한 관계로 종합물류사업이나 제3자 물류사업을 수행하려는 물류사업자는 모든 종류의 업종에 대한 사업등록, 허가, 면허를 받아야 한다.

〈표 3-1〉 현행 법률하에서의 물류서비스업의 범위

운송, 운송관련업	물류시설 관련업	해운, 항만관련업	운송관련업, 기타
<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 화물자동차운송업</li> <li>-노선화물</li> <li>-구역화물</li> <li>-응급화물</li> <li>-특수화물</li> <li>-컨테이너화물</li> <li>-보세운송업</li> <li>-특송업</li> <li>-국제특송업</li> <li>○ 철도운송업</li> <li>-철도화물운송업</li> <li>-철도소운송업</li> <li>○ 항공화물운송업</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 창고보관업</li> <li>-일반창고업</li> <li>-냉동냉장 창고업</li> <li>-위험물창고업</li> <li>-보세창고</li> <li>○ 화물터미널 운영업</li> <li>○ 컨테이너아적장업</li> <li>○ 내륙기지업</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 해상운송업</li> <li>-외항화물</li> <li>-내항화물</li> <li>○ 항만하역업</li> <li>○ 항만운송업</li> <li>○ 검수·검량·검정업</li> <li>○ 항만용역업</li> <li>○ 도선사</li> <li>○ 예선업</li> <li>○ 항만부두운영업</li> <li>○ 해운대리점업</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 화물차운송주선업</li> <li>○ 복합운송주선업</li> <li>○ 통관업(관세사)</li> <li>○ 화물경비업</li> <li>○ 하역노무공급업</li> <li>-철도, 항만</li> <li>○ 물류정보업</li> <li>○ 컨테이너임대업</li> <li>○ 도매배송업</li> </ul>

자료: 정중석, "물류산업 고도화를 위한 제3자 물류 발전방향", 대한상공회의소, 1998.

##### 3.1.2. 국내 물류산업의 규모

2001년 기준 기업의 매출액 대비 물류비를 살펴보면 우리나라의 경우 11.1%로 미국(9.7%), 일본(5.45%)보다 높은 것으로 나타났다.

물류비를 자가물류비와 위탁물류비로 구분할 경우 자가물류비는 보관 및 재고관리가 67.8%로 가장 높고, 운송비(21.1%), 포장비(5.4%), 하역비

〈표 3-2〉 매출액 대비 기업물류비 비교

(단위: %)

구분	한국	미국	일본
1997년	12.9	9.02	6.45
1999년	12.5	7.34	6.13
2001년	11.1	9.17	5.45

자료: 대한상공회의소, 「2002년 기업물류비 실태조사 보고서」, 2002. 12, p.36.

(2.4%), 물류정보 관리비(2.3%), 유통가공비(1.0%) 순으로 나타났고, 위탁물류비는 운송비(81.4%), 하역비(7.5%), 포장비(5.1%), 보관 및 재고관리(4.1%), 물류정보 관리비(1.1%), 유통가공비(0.8%)의 순으로 나타났다(대한상공회의소, 2002년 기업물류비 실태조사 보고서) 한편 제3자 물류업으로 발전 가능성이 많은 물류기능은 위탁율이 가장 높은 운송부문으로 파악되고 있다.

기업규모를 나타내는 자본금, 매출액, 종업원수에 있어서도 화물 운송업체가 물류 전문업체보다 월등히 큰 것으로 나타났는데 이는 제3자 물류 서비스 여건을 갖춘 화물운송업체의 경우 화물운송업체 중 상위권에 속하기 때문이다. 화물운송업체의 평균 자본금은 62억 3백만원으로 매출액은 935억 9천 7백만원, 물류전문업체는 27억

〈표 3-3〉 한국의 물류비용 변화추이

(단위: 조원, %)

구분	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
GDP	377.3	418.5	453.3	444.4	482.3	522.0	551.6
국가물류비	48.2 (57.9)	52.8 (63.8)	56.5 (69.6)	56.2 (74.2)	62.2 (78.9)	66.7 (85.1)	67.5 (87.5)
GDP대비 물류비	12.8 (15.3)	12.6 (15.2)	12.5 (15.4)	12.6 (16.7)	12.9 (16.4)	12.8 (16.3)	12.2 (15.9)

주: ( )안은 국제화물수송비(국제항공 및 해운수송비)이고 GDP대비 비율임.

자료: 건설교통부(www.moct.go.kr)

6백만원의 자본금으로 평균 매출액은 319억 5천만원, 전체 응답업체 평균 자본금은 45억 9천 4백만원으로 나타났다. 종업원 수에 있어서는 화물 운송업체의 평균 종업원 수가 526명, 물류 전문업체의 평균 종업원 수가 224명, 전체 평균으로는 387명으로 나타났다. 또한 종업원 수가 500명 미만인 업체가 화물 운송업체의 74.1%, 물류 전문업체의 87.0%에 달하였다(김현지, 2001).

### 3.1.3. 한국 수출기업의 제3자 물류서비스 활용 실태

한국 수출기업의 경우 1990년대로 들어오면서 국제경쟁력 강화를 위한 일환으로 물류비 절감을 위해 자사물류관리를 합리화하고 물류자회사를 설치하는 등의 노력을 해왔으나 뚜렷한 성과를 거두지 못하였다. 매출액 대비 수출물류비는 다음 <표 3-4>와 같다.

〈표 3-4〉 수출물류비의 변화

(단위: %)

구분	1996	1997	1998	1999
대하주	7.5	7.9	8.8	10.6
중소하주	9.4	9.9	11.2	13.2
전체평균	8.9	9.3	10.5	12.5

자료: 산업연구원, 「수출입 물류 실태조사」, 2000, p.20.

한국의 수출업체가 제3자 물류서비스의 도입

이 요구되고 있는 이유로는 첫째, 수출업체가 취급하고 있는 각종 화물의 도착지까지의 운송루트에 대한 최적화 방안을 연구할 시간적 여유가 없었다. 하지만 제3자 물류를 이용하는 경우 싼 요금을 지불하면서 최적의 서비스를 받을 수 있다. 둘째, 수출입화물의 소량다품종화, 고부가가치화가 진행되면서 고객들의 민감한 수요에 탄력적으로 대응할 수 있도록 수출입기업의 물류서비스에 대한 수용도 고급화·다양화되는 방향으로 변화하고 있다. 따라서 기업은 상품에 대한 기술개발 및 해외마케팅에 더욱 집중하고 가능한 한 물류 부문에 대해서는 아웃소싱을 하는 것이 경쟁력을 강화할 수 있는 방안으로 인식되고 있다. 셋째, 전자상거래의 활성화로 고객발굴, 상품확인, 계약, 대금결제 등 대부분의 거래가 사이버상에서 이루어지고 계약상품의 이동인 오프라인(off-line)에서 이루어질 수밖에 없는 가운데 더욱 안정적인 물류공급원이 필요하게 되었다. 국제간의 상품이동의 경우 자국뿐만 아니라 상대국의 통관제도, 항만사정, 내륙운송문제 등 물류관리의 대상과 범위가 훨씬 넓고 복잡하기 때문에 전문 물류업체와의 제휴에 대한 필요성이 부각되고 있다.

### 3.1.4. 국내 제3자 물류기업의 운영형태

국내에서 제3자 물류라는 형식으로 서비스를 하고 있는 업체는 30~40여개사로 알려져 있으며

다음과 같은 세 가지의 형태로 분류된다(권오경, 2001)

첫째, 제조업체나 유통업체로부터 독립된 새로운 물류전문업체로 물류자회사, 도매배송업체, 공동물류업체 등이 여기에 해당되며 국내 유통 특성상 식품, 잡화 등 소비재 산업위주로 형성된 분사형의 초기 제3자 물류 기업이다. CJ-GLS와 동원, 대한통운, 삼양사, 애경산업, 미쯔비시 등이 공동 출자한 레스코가 등이 이 유형에 속한다.

둘째, 화물운송업체나 택배업체 등의 기존 물류업체 중 일부 업체들이 자사의 물류부문을 단순용역에서 한 차원 높은 서비스의 차원으로 끌어올리는 형태이다. 이들 업체들은 운송이나 창고부문의 경쟁력을 기반으로 수출입관리, 정보시

스템 능력을 갖추어 생산계획, 반품, 주문관리, 구매관리 등으로 업무영역을 확산하고 있다. 대표적인 업체로는 한진, 대한통운, 세방, 현대택배 등이 있다.

셋째, 1996년 물류시장 개방으로 인하여 포워드 업체와 같은 외국물류업체가 제3자 물류로 등장하고 있는 부문이다. 영국의 Excel Logistics가 2001년 국내에 진출한 이후 한국 까르푸 등 6개사가 물류를 대행하고 있다.

### 3.2. 주요국의 제3자 물류 현황

#### 3.2.1. 미국

2001년 현재 미국의 물류비는 1조달러를 넘어

<표 3-5> 국내 대형 물류업체의 제3자 물류 서비스 현황

구분	한진	대한통운	동방	세방기업	KCTC	
설립년도	1945	1930	1965	1965	1973	
3PL 사업개시	1998	2001	2000	1999	2002	
서비스 제공업체	카프로리타임 한국유리 신도리코 등	LG-DOW 대한필프 두산식품 등	동방생활산업 동방금속 삼서테스	세방전지 제일모직 삼보컴퓨터	PRK (페르노리카 코리아)	
매출 규모	총매출	5,103억원	6,856억원	2,059억원	2,305억원	1,155억원
	3PL	100억원	900억원	50억	180억원	24억원
	점유율	2.0%	13.1%	2.4%	7.8%	2.1%
	이익율	5%미만	5%	5%미만	5% 미만	10%
전담조직 (운영인력)	물류영업팀(7명)	국제영업팀의 해당지점(60명)	포털사업(9명)	물류영업팀(9명)	영업개발팀 특수사업부(3명)	
솔루션 (개발사)	DLS (한진정보 시스템)	Glops (LG-CNS, KT정보기술)	자체구축 (동방시스템)	자체구축 (정보기술팀)	공동개발 (전산실, 노틸러스호성)	
국제물류와 연계	서울/부산 국제지점	국제영업팀	계열사 해외사업	세방Express, 해외항공화물 (별도법인)	고려해운항공 국제종합운송	
3PL의 CSF	솔루션 거점 조직구성	솔루션 포워딩	영업력 거점 (창고) 포워딩	Customizing 솔루션, 포워딩	물류센터 포워딩	
향후계획	조직구성 퍼워딩 강화	기존물량의 3PL	계열사물류 해외물류 화주개	이익모델 창출	시스템개발 화주개발 포워딩 사업자자체 개발	

주: 각 자료는 2001년 매출기준으로 순수 물류사업 부문 매출기준임.

CSF: Critical Success Factors로 Solution, Forwarding, Customizing, 물류창고 등임.

했으며 이 중 제3자 물류 시장규모는 600억 달러 이상으로 추정하고 있다<sup>2)</sup>. 미국의 제3자 물류시장이 활성화될수록 점차 제3자 물류서비스를 아웃소싱하는 과정도 복잡해지고 있으며, 대형 제조업체들은 지속적으로 제3자 물류 업체에게 높은 수준의 서비스를 요구하고 있다. 2001년 가장 아웃소싱 비율이 높은 서비스는 직수송 61%, 창고관리·운영 59%, 화물혼재 49%, 포워딩 45%, 운송인선정 43%, 재고보충 41%, 통관대행 41%, 운송인 성과측정 41%로 나타났다. 제조업체들이 주로 이용하는 물류서비스는 제3자 물류시장이 확대됨에 따라서 물류비 중 아웃소싱 비용이 차지하는 비중이 높아지고 있다.

미국에서는 온라인 화물시장과 e-비즈니스 시장이 급속도로 발전하고 있는 가운데 이들 시장이 단일시장으로 형성하려 하고 있다. 이에 따라 제3자 물류분야에서도 다양한 정보제공과 물류관련 소프트웨어 개발 등이 과제로 떠오르고 있다. 예를 들어 J. B. Hunt사를 포함한 6개사는 정보를 공동 운영하는 물류서비스회사를 구축하여 화주의 수송능력을 지원해주고 있다. e-비즈니스 시장이 발전함으로써 제3자 물류서비스 제공업체의 새로운 사업영역으로 온라인 소매업이 대두되고 있다. 이에 따라 이들에게 창고, 배송기능은 물론 신용카드 결제업무도 대행해주고 있다.

### 3.2.2. 유럽

제3자 물류업체는 미국에서 활성화되었으나 최초의 제3자 물류업체가 활동하기 시작한 곳은 영국이다. 유럽의 물류시장은 미국과는 달리 운

송인이 아닌 포워더가 중심적인 역할을 수행하고 있다. 1993년부터 EU역내 수송이 자유로와짐에 따라 각 포워더가 제3자 물류업체로서 활동하고 있다. 유럽의 제3자 물류시장 점유율은 영국이 총 물류비 중에서 34.3%를 차지함으로써 가장 비중이 높고, 프랑스 26.9%, 룩셈부르크 25.1%, 네덜란드 25%, 벨기에 24.9% 등의 순서이며, 유럽 전체의 제3자 물류시장 점유율은 24.2%이다 (교통개발연구원, 2003). 유럽에서는 창고·배송업무를 주로 수행하고 있는 Excel사, Tibbet & Britten사, Hays사, TDG사 등이 영국 물류회사와 대륙지역에 근거지를 두고 있는 Danzas사, Schenker사, Kuehne & Nagel사, Panalpina사 등의 대형 종합 화물운송업체들과 함께 유럽의 물류시장을 지배하고 있다.

### 3.2.3. 일본

일본은 우리나라와 같이 높은 무역의존도를 가지고 있어 국제물류에 상당한 관심으로 가지고 있으나 미국이나 유럽에 비하여 물류서비스의 아웃소싱이 많이 떨어지고 있는 상태이다. 미국과 유럽에서 보편화되어 있는 물류업무의 전반적인 아웃소싱이나 물류시스템의 재구축 등과 같은 제3자 물류분야와 공급체인관리(SCM) 등도 낮은 수준이다. 일본 물류시장도 우리와 같이 화주가 물류기업보다 상위에 있다는 인식을 가지고 있고, 화주들이 자사의 기업정보가 물류업체들을 통하여 노출되는 것을 꺼려하는 폐쇄성을 가지고 있기 때문에 제3자 물류업의 발전을 촉진시키지 못하고 있다. 일본 물류기업이 제3자 물류 서비스를 제공하고 있다고 하더라도 일본 화주가 아닌 외국투자 기업에게 제공하는 경우가 많고, 화주들 역시 경영자원을 핵심역량에 집중시켜야 한다는 인식이 부족하고, 물류업무의 아웃소싱 수준이 높지 않다는 인식으로 인하여 제3자 물류가

2) 앙스토롱사의 2001년 조사에 의하면 2001년에 총 600억달러의 제3자 물류시장 중에서 비자산형 국내운송 175억달러, 국제운송 157억달러, 창고 및 보관 153억달러, 자산형 국내운송 83억달러, 소프트웨어 40억달러로 추정하고 있으며 국제운송분야의 진출확대와 더불어 구매지원서비스, 전자상거래 지원서비스, 정보기술 서비스 분야의 성장이 두드러질 것으로 전망하였다.



널리 행해지고 있지 못한 실정이다.

이와 같은 일본의 물류특성이 있기는 하지만 주요 정기선사, 항공사 및 유수의 포워드 등이 세계적인 네트워크를 구축하고 세계 각지에 고도화된 물류서비스를 제공하고 있기 때문에 일본에서도 제3자 물류시장이 확대될 것으로 전망된다.

### 3.3. 국내 제3자 물류의 문제점

제3자 물류업자에게 물류기능을 아웃소싱하는 통상적인 이유는 운송비절감을 위해 운송회사와 창고비용 절감을 위해 창고회사와의 계약과 같은 비용절감에 집중되어 있다. 그러나 제3자 물류의 문제점은 비용절감효과가 지속적인 것이 아니라 한시적이며, 화주기업의 경영최적화에 필요한 공급사슬의 흐름을 개선하는데 초점을 맞추고 있지 않다는 점이다. 이는 제3자 물류가 동시적 공급사슬 서비스를 제공할 수 있는 높은 수준의 운영과 전략적 기술이 결합되어 있기 때문이다(이충렬, 2001).

국내 제3자 물류업은 크게 수요유발산업, 제조업·유통업에 대한 지원산업, 타산업과의 경쟁적 산업, 그리고 영세산업이라는 특징을 가지고 있는데 이들 네 가지의 특성을 살펴보면 먼저 수요유발산업으로 물류서비스에 대한 수요는 기본적으로 물류가 부가가치 창출을 위한 생산활동의 일부로 운용되는 제조업, 유통업 등 다른 산업에서의 요구에 의해서만 발생하는 유발수요의 특성을 지니고 있다. 다시 말해 물류수요는 제조업이나 유통업처럼 영업활동에 의해 수요를 창출하는 수요와는 다소 상이한 특징을 가진다. 둘째, 제조업·유통업에 대한 지원서비스산업으로서 물류산업은 제조업체 및 유통업체에게 경제적인 비용으로 물류서비스를 제공함으로써 이들 기업이 운송, 보관, 하역 등의 물류활동을 효율적으로 수행

할 수 있도록 지원하는 역할을 수행한다. 물류서비스의 기능과 역할은 제조기업의 조달, 생산, 제조, 판매 등의 주요 경제활동을 연계시키는 것이다. 셋째, 타산업과의 경쟁적 산업으로서의 물류산업은 다른 산업과는 달리 물류기업 및 물류업종간의 경쟁뿐만 아니라 제조업, 유통업과도 경쟁을 해야 하는 전방위 경쟁구조를 가지고 있다. 하지만 우리나라 물류산업은 시장진입, 영업규제, 가격규제 등 경쟁제한적인 제도의 지배를 받고 있어 시장원리에 의한 메카니즘이 형성되지 못하고 있다(박승찬, 2003).

우리나라 운송산업은 규모가 영세하고 지입제가 만연하여 단순위탁서비스를 벗어나 종합물류서비스인 제3자 물류서비스를 제공할 만한 업체들이 적은 실정이다. 보관 및 재고관리 부문은 경우 외국에서는 제3자 물류업의 주요 사업대상이 되고 있으나 우리 기업들이 단순임대나 지사관리체제를 고집하고 있는 것도 제3자 물류 활성화를 저해하는 요인으로 작용하고 있다. 국내 물류산업에서의 제3자 물류의 문제점으로는 다음과 같다.

#### 3.3.1. 물류인프라의 취약한 경쟁력

사회간접자본과 물류기반시설이 부족하다는 점이다. 1990년대부터 사회간접자본에 대한 투자를 집중적으로 진행하여 현재 상당 부분이 확충된 상태이나 여전히 경쟁국에 비하여 열위에 있다. 2002년 기준으로 우리나라의 사회간접자본 투자수준은 세계 21위 수준이며<sup>3)</sup>, 물류기반시설의 경쟁력은 세계 23위를 기록하였다.<sup>4)</sup>

3) IMD의 2002년 국제경쟁력 평가에 의하면 사회간접자본 시설유지 및 개발부문에서 우리나라는 5.78점으로 세계 21위의 수준으로 나타났다. 싱가포르(1위, 8.89점), 홍콩(5위, 8.09점), 말레이시아(7위, 7.23점)에 비해 떨어지나 일본(22위, 5.76점), 중국(26위, 5.27점)보다는 우위이다. 한편 도로 부문은 22위, 철도부문은 20위, 수로운송부문은 28위에 선정되었다.

4) 상품과 서비스를 이동시키기 위한 물류기반시설의 효율성

〈표 3-6〉 교통기반시설 수준의 평가

구분	한국		싱가포르		홍콩		일본		중국	
	점수	순위	점수	순위	점수	순위	점수	순위	점수	순위
도로	0.88	22	4.60	2	1.72	10	3.07	4	0.14	41
철도	0.032	20	0.134	2	0.146	1	0.053	17	0.006	37
수로	6.07	28	9.40	1	8.86	5	6.75	22	5.47	35

주: 도로·철도는 단위면적당 길이(km/km<sup>2</sup>), 수로수송은 10점 만점  
 자료: IMD, The World Competitiveness Yearbook, 2002.

### 3.3.2. 영세한 기업규모

우리나라 물류기업 중 상위 7개 기업의 매출액은 4,717억원(2002년 기준)이었지만, 글로벌 물류기업 중 주요 7개 기업의 매출액 평균은 4조 6,378억원(2003년 기준)으로 우리나라의 물류기업이 매우 영세한 것으로 나타났다. 국내 상위 7개 물류기업의 매출액이 외국 7개 물류기업의 1/10 수준에 불과한 수준이다.

이다. 외국인 산업연수생 제도는 물류업은 적용 대상에서 제외됨으로써 물류업체의 인력난을 가중시키고 있는 요인이 되고 있다.

또한 기업이 물류업으로 사업전환을 할 경우에는 법인세·소득세 등의 감면대상에서 제외(조세제한특례법 제34조 등)되고 있으나 이들 기업들이 제조업이나 광업으로 사업전환을 할 경우 법인세와 소득세 등을 감면해주고 있다. 또한 물

〈표 3-7〉 국내 물류기업과 글로벌 물류기업의 매출액 비교

(단위: 억원)

국내물류기업	매출액(2002)	글로벌물류기업	매출액(2003)
대한통운	11,000	EXEL	108,996
한진	6,154	Ryder System	52,740
범한중합물류	4,000	Geodis	39,848
현대택배	3,876	C.H. Robinson	38,676
한국물류	3,455	Schneider	30,472
CJ, GLS	3,400	Espeditors	26,956
한솔CSN	2,925	USFreightways	26,956
7개사 평균	4,717	7개사 평균	46,378

### 3.3.3. 물류산업에 대한 지원부족

우리나라의 물류산업은 세계 등에 있어서 제조업에 비하여 차별대우하고 있다. 물류산업 근로자의 연장야간근로·휴일근로 등 초과근로는 비과세소득 대상에서 제외(소득세법 제12조)되고 있어 물류인력의 부족현상이 초래되고 있는 실정

류시설에 적용되는 전기요금은 제조업에 적용되는 산업용 전기요금 기준이 아닌 일반가정에 준하는 일반용 요금에 적용되고 있어 부담을 가중시키는 요인이 되고 있다.<sup>5)</sup>

### 3.3.4. 화물운송체계가 취약

첫째, 화물운송의 도로의존도가 심화되고 있

에서 우리나라는 6.44점으로 2001년(31위, 4.83점)에 비해 크게 상승하였으나 싱가포르(1위, 9.32점), 홍콩(4위, 8.79점), 말레이시아(10위, 7.97점), 대만(17위, 6.97점), 태국(20위, 6.86점)등 아시아의 주요 경쟁국들에 비해 하위권이 분포되었다.

5) 물류업체는 산업용에 비해 1.5배 가량 비싼 전기를 사용하고 있어 10만kw를 사용할 경우 산업용은 976만원이지만 물류업체는 1,440만원을 부담해야 한다.

다. 운송수단별 화물운송분담률을 살펴보면 철도·해운은 감소하거나 큰 변화가 없는데 도로의 화물운송분담률은 크게 증가하고 있다. 2001년 도로의 화물운송분담률은 74.2%인데 해운은 19.5%, 철도는 6.3%, 항공은 0.1%에 불과한 것으로 나타났다. 자가용 화물자동차의 운송실적을 포함할 경우 도로의 화물운송분담률은 83.1%, 해운은 12.8%, 철도는 4.1%, 항공은 0.03% 수준이었다.<sup>6)</sup> 도로의존도가 높아지면서 물동량 정체·비용증가 등의 문제가 발생하여 도로혼잡비용은 1991년 1조 6,582억원(GDP 대비 2.1%)에서 1999년에는 7조 6,353억원(GDP 대비 3.5%)으로 증가하였다.

둘째, 화물차량과 물동량간 수급불균형이 심화되고 있다. 화물차량의 폭증으로 화물차량의 수와 육상운송량의 수급불균형이 초래되고 있는 실정이다. 1998년 외환위기와 1999년 화물운송업의 규제완화 등을 계기로 사업용화물차량이 급증한 반면 육상운송량은 감소 후 증가하였다. 2001년 현재 사업용화물차량은 27만 2천대로 1997년에 비해 54.6%가 증가한 반면 육상운송량은 7.4% 증가했다.

셋째, 물류정보망의 활용이 미흡하다는 점이다. 화물차주가 다단계 주선에 의존하고 공차운행률이 높은 원인은 물동량의 정보가 제대로 공급되고 있지 않기 때문이다. 우리나라 화물자동차의 공차거리율은 사업용은 32.2%, 자가용은 49.0% 수준으로 다른 국가에 비해 높은 편이다. 물론 1990년대 중반부터 정부 주도로 종합물류정보사업을 추진하여 오고 있으나 화주·운송회사·주선회사는 세원의 노출을 우려하여 종합물류정보망 이용에 소극적이고 차주의 입장에서는 통신비 부담, 물동량 정보부족 등의 이유로 정보망 이용이 저조한 상태이다. 국가가 전담사업자들

선정하여 사업을 추진한 것도 화주의 참여율이 떨어지는 요인 중의 하나이다.<sup>7)</sup> 민간업체들도 화물정보제공사업에 진입했으나 화주기업의 참여확보에 어려움을 겪고 있는 실정이다.<sup>8)</sup>

### 3.3.5. 전근대적인 운송업계의 구조

경유가 인상, 다단계 주선과 지입제의 폐해 등 트럭운송업계의 누적된 불만이 화물연대의 운송거부사태를 초래한 원인이 되었다. 경유차량 사용억제와 에너지 효율성 제고를 위해 2006년까지 경유가격을 휘발유가격의 85% 수준까지 점차적으로 인상할 계획으로 있어 화물차주의 수입에서 유류비가 49.0를 차지하는 상황에서 경유가 인상은 차주의 경영여건을 위협하는 중요한 요인으로 작용하고 있다(운영삼, 2003). 또한 다단계 주선구조로 인하여 지입차주가 수취하는 실제운임이 대폭 감소하여 다단계 주선으로 인해 지입차주가 최종적으로 받는 운송료는 화주가 발주한 금액의 60-75% 수준에 불과하다.

### 3.3.6. 전문물류기업의 부재

전문물류기업을 표방하고 있는 업체들이 등장하고 있으나 도로·해운·항공운송능력을 포괄적으로 수행하는 복합운송능력이 취약한 실정이다. 국내 대부분의 운송업체는 위·수탁차량비율이 90%를 상회하고 있으며, 위·수탁차량 위주의 운영은 운송업체의 고정비 부담을 줄이는 효과가 있으나 운송현황을 일괄적으로 통제하기가 힘들어 운송서비스의 향상에는 한계가 있다.

운송업체의 영세성과 화주기업의 인식부족으로 제3자 물류서비스도 아직 초보단계를 면치 못

6) 1996년을 기준으로 할 때 2001년 화물운송분담률은 철도와 해운은 각각 15.7%와 0.3% 정도 감소한 반면, 도로는 25.6%가 증가하였다.

7) 미국·일본 등의 선진국에서는 위험물 운송차량에 대한 정보만 국기가 관리하고 화물정보나 공차정보는 민간업자 위주로 정보서비스를 제공하고 있다.

8) 대표적인 화물정보제공업체는 SK(네트릭), 대신정보통신(OKnet), 한솔(로지스클럽), 통인 정보통신(0123net), 무빙넷(짐패스) 등이다.

하고 있다. 우리나라의 제3자 물류활용비율은 25.7%로 선진국에 비해 아주 낮은 수준이며, 자사의 정보공유를 꺼리는 폐쇄적 기업문화로 인하여 아웃소싱 자체에 대한 부정적인 기업이 많은 실정이다. 국내의 대표적인 전문물류업체들로는 CJ, GLS, (주)한진 등인데 CJ, GLS는 제3자 물류서비스를 표방하며 첨단 물류센터와 배송센터를 확보하고 B2B 고객을 위한 웹 전용물류시스템을 구축하여 주문처리·납품·재고정보를 실시간으로 제공하고 있다. (주)한진은 별도의 제3자 물류사업부를 두고 있지는 않으나 업계 최초로 PDA를 활용한 모바일 시스템을 도입하는 등 국내 물류산업을 선도하고 있다. 이 밖에도 30-40여개 업체가 제3자 물류를 표방하며 활동하고 있으나 대부분의 업체들은 운송·보관·하역·포장 등의 물류서비스를 개별적으로 제공하는 수준에 그치고 있으며, 복합운송의 종합물류서비스 제공에는 이르지 못하고 있는 실정이다.

## Ⅳ. 제3자 물류 활성화 방안

### 4.1. 정부정책 측면

#### 4.1.1. 자가물류 지원제도의 단계적 폐지

제3자 물류기업이 성장하기 위해서는 외주를 통한 물류시장의 확대가 필수적이기 때문에 자가물류 촉진정책과 제3자 물류 촉진정책을 병행하여 추진하기가 곤란하다. 따라서 제3자 물류의 활성화를 위하여 자가물류시설, 장비 등 시설투자액에 대한 법인세 감면대상을 단계적으로 제외시키는 방안도 고려할 만하다. 또한 자가물류시설에 대한 유통물류합리화 자금의 지원을 폐지하고 자가물류에 대한 정부지원 물류거점시설에의

입주를 억제하는 정책도 필요할 것이다.

#### 4.1.2. 종합물류기업 이용업체에 대한 세제혜택 부여

현재 화주들은 제3자 물류를 활용할 경우 자가물류를 이용하는 경우보다 약 20%정도의 물류비 절감효과가 있음에도 불구하고 부동산투자효과, 물류업무 직접통제, 회계상의 이점 등으로 인하여 자가물류를 여전히 선호하고 있다. 따라서 화주기업의 종합물류 이용을 적극적으로 참여시키기 위하여 외주물류비의 어느 정도를 수년간 세액공제하는 방안을 검토해볼 수 있다.

#### 4.1.3. 제3자 물류업체의 육성

제3자 물류를 표방하는 전문물류업체의 육성을 통하여 국내 화물운송체계의 문제와 물류정보망 문제 및 물류비 과다문제 등을 해결할 수 있다. 제3자 물류기업의 요건을 ① 포괄적 서비스 제공<sup>9)</sup>, ② 특정기업을 위한 물류전담 기업의 배제, ③ 비자산형 물류기업 포함<sup>10)</sup>으로 규정하여 이들 요건들을 충족하는 제3자 물류기업에 대해 외주물량의 집중유도하고 통관업무를 취급할 수 있도록 업무영역을 확대시키며 인력개발지원 및 연구개발지원을 할 필요도 있다.

#### 4.1.4. 법률과 제도의 개선

정부는 물류산업 규제완화에 많은 노력을 기울이고 있으나 여전히 물류산업이 다른 산업에 비하여 불리한 법률을 적용받고 있으며 세계상의 혜택도 부족한 것이 현실이다. 운송과 보관을 동시에 수행하는 도매배송업의 경우 산업표준분류상 상품중개업으로 분류되어 있어 종업원 수가

9) 물류전반에 대한 기획, 조정, 통제능력을 보호한 기업을 육성하고 운송, 보관, 주선 등 필수서비스를 제공하는 업체로 선정한다.

10) 물류시설을 보유하고 있지 않더라도 SCM전반의 관리능력을 갖춘 기업

50인 이상이 되면 대기업으로 분류되기 때문에 유사한 규모의 제조업에 비하여 세제면에서 불리한 혜택을 받고 있다. 이와 같은 불리한 법률과 제도개선을 위한 대책마련으로 다음과 같은 정책이 요청된다.

첫째, 조세제도에 대한 개선이 필요하다. 물류산업에 근무하는 근로자는 비과세대상에서 제외되어 있어 상대적으로 불이익을 받고 있으며<sup>11)</sup>, 물류산업이 3D업종으로 인식되어 인력확보에 상당한 어려움을 겪고 있다. 따라서 근로자의 초과근로에 대한 소득세 면제를 추진하고 물류업으로 사업을 전환할 경우 법인세 및 소득세를 감면받을 수 있는 제도적 개선이 필요하다.

둘째, 물류업으로 사업전환시 법인세 및 소득세를 감면해줄 필요가 있다. 중소기업이 제조업이나 광업으로 사업을 전환할 경우 법인세 및 소득세를 감면(조세특례 제한법 제34조 및 영 제31조)하고 있으나 물류업으로 전환에 대해서는 동일한 감면조치를 하고 있지 않아 물류업 전환의 장애가 되고 있다.

셋째, 전기요금제도의 개선이 필요하다. 물류시설이 제조업에서의 산업시설과 동일함에도 불구하고 제조업이 산업용 전기요금기준을 적용받고 있지만 물류산업은 서비스산업을 분류되어 고가의 일반용 전력요금을 지불하고 있는 실정이다. 전력을 많이 사용하고 있는 냉장, 냉동창고의 경우 화물자동차분류기 등 대규모의 물류시설을 이용하는 경우에는 전력요금이 물류비의 상당부분을 차지하게 되기 때문에 물류시설 전체 혹은 전력을 많이 사용하는 이 부문이라도 산업용 전력요금을 적용하도록 할 필요가 있다.

넷째, 물류시설용지에 대한 종합토지세의 부과가 요청된다. 산업단지 내 입주한 공장용지는 중

합토지세를 분리과세하며, 재산세 및 종합토지세 50%를 5년간 감면받으나, 유통단지 내 물류시설은 재산세 및 종합토지세 감면혜택을 받더라도 분리과세가 되고 있지 않고 별도 합산하고 있다.

다섯째, 물류시설 용지를 용이하게 확보할 수 있는 제도적 개선이 이루어져야 한다. 물류업체가 제조업체와 동일한 산업단지 내에 있을 경우 공동물류가 가능하게 되어 시너지 효과를 창출시킬 수 있을 것이다. 하지만 ‘특별조치법’에서 공장을 설립하는 경우에 한하여 정부가 지원할 수 있다고 규정하고 있다. 이를 고려하여 제조업이나 공장에 한하여 적용되고 있는 특례조항이 물류산업이나 물류시설에도 동일하게 적용될 수 있도록 개선할 필요가 있다.

#### 4.1.5. 제3자 물류기업의 대형화 추진

국내 제3자 물류업체는 기존업체와 신규업체 간 인수합병이나 전략적 제휴 등을 통하여 대형화, 전문화될 가능성이 높다. 해상운송업, 항만하역업, 화물자동차운송업 등에 대한 규제완화로 업체간 경쟁이 촉진되어 물류서비스의 질이 높아질 것으로 보이며 아웃소싱에 소극적이었던 화주기업들도 경쟁이 심화되면서 물류 등 비핵심역량을 제3자 물류업체에 의뢰할 가능성이 높아지고 있다. 이에 따라 물류기업간 M&A유도를 통하여 서비스범위 및 네트워크를 확대시켜 화주기업의 신뢰성을 확보하는 방향으로 제3자 물류기업의 대형화를 추진하는 전략이 필요하다.

#### 4.1.6. 정보화·표준화 추진

우리나라의 물류정보화는 아직 낮은 수준에 머무르고 있다. 물류·유통정보화 수준이 높은 편인 유통업체의 경우에도 EDI를 통한 도매배송업체와의 수발주 업무는 10~20%의 수준으로 파악되고 있다. EDI를 사용하는 업체들도 각기 다

11) 제조업 근로자는 연장야간근로, 휴일근로 등 초과근로에 대해서는 비과세 소득으로 인정(소득세법 제12조)하고 있다.

른 코드와 양식을 사용하여 업체간 원활한 거래가 이루어지고 있지 않다. 국내의 많은 업체들이 바코드를 사용하여 POS관리를 하고 있으나 대부분의 업체들이 자사 내부에서 활용하기 위한 목적으로 서로 다른 체계의 물류바코드를 사용하고 있다. 대형 유통업체에서 요구하는 바코드 체계가 각각 달라 제조업체나 물류업체가 납품 전에 새로 바코드를 교체해야 하는 등 중복업무가 발생하고 있다. 이에 따라 정부는 대형 유통업체들이 표준정보 및 물류체계를 구축하도록 유도하고 물류산업 및 물류부문에 대한 정부지원이 제3자 물류의 기반요소에 해당하는 물류정보화, 물류표준화 등을 확충하는데 이루어져야 할 것이다.

이 밖에도 제3자 물류기업을 통관취급법인으로 허용함으로써 물류기업의 업무영역을 넓혀주고, 연구 및 인력개발지원을 확대하며 병역특례 지정업체 대상에 제3자 물류기업이 포함되도록 함으로써 전문인력의 확보가 용이하도록 할 필요가 있다. 아울러 제조업에게 지원하는 것과 같이<sup>12)</sup> 물류운영기술개발자금 등과 같이 제3자 물류기업에 대한 R&D 자금을 지원할 필요도 있다.

## 4.2. 기업정책 측면

### 4.2.1. 효율적인 물류전략 추진

제3자 물류시장은 화주기업의 능동적인 참여와 더불어 제3자 물류업체를 표방하는 기업들이 화주기업의 신뢰를 얻고 저가격, 고품질의 물류서비스를 제공할 수 있는 능력이 필요하다. 따라서 화주들이 물류부문의 축소를 통한 구조조정이라는 물류전략을 생존차원에서 지속적으로 추진하여야 한다. 이러한 변화는 기업내부의 많은 반발과 저항에 직면하겠지만 필요할 경우 물류기

능, 부문, 시설 등을 포함하여 물류기획 업무까지도 과감하게 정리하여 제3자 물류업체를 활용하는 것이 오히려 물류비 절감, 물류서비스 향상 등에 도움이 되고 자사의 핵심사업분야에 더욱 집중할 수 있어 궁극적으로 기업경쟁력 제고에 부합하는 전략이 될 수 있을 것이다.

### 4.2.2. 물류 서비스의 기반요소 확충

종합물류는 화주기업의 요구와 부응하는 맞춤형 물류를 통하여 수행될 때 경쟁력을 확보할 수 있기 때문에 특화된 물류서비스를 개발하여 특정부문에 대한 맞춤형 물류서비스를 제공할 수 있도록 지식과 기술을 향상시켜야 한다. 특정기업이나 산업에서 요구하는 다양한 물류서비스를 효율적으로 제공할 수 있어야 한다. 지난 수년간 물동량의 증가에도 불구하고 운송업이나 창고업 등의 전통적인 물류업의 성장률이 둔화된 이유는 화주기업의 요구를 충족시킬 수 있는 물류서비스를 제공하지 못했기 때문이다. 화주기업이 요구하는 맞춤형 물류서비스의 제공 및 이를 효율적으로 운영할 수 있는 물류기술 및 노하우의 확보여부가 물류업체로서의 성과를 좌우하는 요소일 것이다. 따라서 고품질의 물류서비스를 위하여 필요한 물류거점시설, 물류기기, 인력 등의 생산자원의 확충과 물류에 대한 효율적인 조직체계의 구축이 요청된다.

### 4.2.3. 물류업체의 컨설팅 능력 확보

고객기업의 물류문제를 진단하고 평가할 수 있는 능력을 확보하거나 물류컨설팅업체와의 전략적 제휴를 통하여 물류컨설팅 서비스를 제공할 수 있어야 한다. 국내 화주기업들은 물류통제권의 상실, 영업정보의 공개 등을 이유로 제3자 물류를 기피하는 경우가 있다. 따라서 화주기업의 물류문제 및 개선방안을 제시하기 위한 컨설팅

12) 제조업의 경우 산업자원부에서 기술개발자금을 통하여 2004년도에 1조7천억원을 지원하였다.

능력을 배양시켜야 할 필요가 있다.

#### 4.2.4. 정보기술에의 투자 확대

제3자 물류업체는 CALS, EDI, GPS, CAO (Computer Assisted Ordering), CMI(Co-Managed Inventory) 등 새로운 정보기술의 변화에 신속히 대응할 수 있어야 한다. 전문 물류업체는 고객기업의 생산 및 영업정보를 신속하고 정확하게 처리할 수 있는 기술을 확보하는 것이 중요하다. 화주업체와의 원활한 정보교환 등은 전문 물류서비스의 성공에 중요한 역할을 한다. 제3자 물류 구성의 가장 중요한 부분인 정보공유는 물류업체가 주도하여 이루어져야 하며 낙후되어 있을지도 모르는 화주기업의 정보시스템에 대비하여야 하기 때문에 제3자 물류업체의 정보기술과 정보시스템은 우수한 수준을 유지하여야 한다.

#### 4.2.5. 물류업체간의 전략적 제휴 모색

많은 수의 제조업체들이 내수와 수출을 동시에 하고 있는 현실을 고려하여 보다 광범위한 종합물류서비스를 제공할 수 있어야 하는데 우리나라의 물류업체들 중 국내물류와 수출물류에 대한 서비스를 동시에 제공할 수 있는 물류업체는 극히 드물다. 대규모의 투자가 필요한 종합물류서비스의 개발 및 제공의 부담을 극소화시키기 위하여 물류업체간 제휴를 통하여 물류서비스의 네트워크를 구축함으로써 공급체인상의 모든 물류서비스를 제공하는 방안을 모색할 필요가 있다. 이를 위하여 서비스 범위와 영역이 다른 제3자 물류업체 및 컨설팅업체나 정보통신업체 등의 관련 업체들 간의 전략적 제휴를 통하여 물류네트워크를 구축하는 방안도 고려되어야 할 것이다.

#### 4.2.6. 사이버 물류시대에 대한 효율적인 대비

인터넷과 정보통신의 발전으로 인하여 새로운 물

류 비즈니스 영역으로 사이버물류(cyber logistics)가 등장하게 되었다. 사이버 물류는 물류업체와 물류정보업체의 다양한 서비스를 종합적으로 조정하고 재배치함으로써 새로운 부가물류서비스상품을 개발하고 사이버 공간에서 제공하여 물류업체에게는 안정적인 비즈니스 기회를 제공하고 화주기업에게는 고품질의 물류서비스를 제공될 수 있도록 업체간 네트워크 및 커뮤니케이션 수단을 제공하는 것을 의미한다. 사이버 물류의 형태는 고객과 연결된 운영부문이 제공되어야 하는데 국내에서는 업체의 대부분이 자사를 소개하는 홈페이지 구축수준에만 머물러 있고, 주문접수나 화물추적정보를 제공하는 업체가 극소수로 이에 대한 구축작업이 이루어져야 할 것이다.

이와 아울러 제조업체와 유통업체 등의 화주기업들의 입장에서는 기업내 핵심역량의 집중, 조직의 유연성 강화 및 간소화, 자산투자의 감축 등을 위해서는 제3자 물류업체를 통한 물류아웃소싱이 필수불가결하다는 인식을 해야 할 것이다. 이와 더불어 SCM상에서 경쟁력을 확보하기 위해서는 제3자 물류기업의 역할이 중요하기 때문에 SCM의 구축을 위한 기반조성을 통하여 효율적인 제3자 물류를 도입할 수 있을 때 기업의 경쟁력을 극대화시킬 수 있을 것이다.

## V. 요약 및 결론

우리나라의 경우 외환 및 금융위기 이후 기업 규모의 축소가 이루어지면서 구조조정 차원에서 물류부문을 정리하고 외부조달로 전환시키려는 노력을 가속해 왔지만 이와 같은 단순물류는 규모축소의 차원에서만 이루어져 단기적인 비용절감만을 추구한 결과를 초래했기 때문에 물류의

효율화 및 기업의 경쟁력 강화에 큰 도움을 주지 못하였다. 즉 물류의 아웃소싱에 대한 관심이 높아지고 있음에도 불구하고 국내 물류서비스를 담당하고 있는 제3자 물류업체는 규모가 영세하고 전문화된 활동영역이 미미하고, 화주기업의 경우에도 기업 내부정보의 유출과 통제력 약화 등을 우려하여 상호간 유기적 연계가 이루어지고 있지 않은 실정이다.

여전히 국내물류산업은 기존 물류 인프라 시설이 경제규모에 비하여 상당히 부족한 실정이며 제3자 물류가 정착되기 위해서 해결해야 할 과제들이 많이 남아 있다. 제3자 물류활성화를 위한 정책적 과제를 정부 측면과 기업 측면으로 구분하여 다음과 같이 제시할 수 있다.

정부 측면에서 우선 물류산업에 걸림돌로 작용하고 있는 불필요한 행정규제를 철폐하고 물류산업을 종합적으로 육성시킬 수 있는 특별법안의 제정이 필요하다. 또한 정보화의 진척 정도가 제3자 물류도입에 대한 속도와 성과에 중요한 영향을 미치는 요인인 점을 감안하여 정보화 및 표준화의 추진이 시급하다. 물류업체 중 전국적인 물류거점시설과 인력을 운용하고 있는 대형 대형업체의 물류자회사 또는 분사를 통하여 독립한 물류전문업체에 대하여 본격적인 제3자 물류업을 수행할 수 있도록 정책적 차원에서 지원방안을 적극 모색할 필요가 있다. 또한 정부는 물류전문업체가 진정한 제3자 물류업체로서 물류공동화 사업에 주도적으로 참여할 수 있는 여건을 조성하고 유도해야 한다.

기업 측면에서는 화주기업들이 진행하고 있는 물류부문의 축소를 통한 구조조정이라는 물류전략을 생존차원에서 지속적으로 추진하여야 한다. 또한 제3자 물류업체는 고객기업의 생산 및 영업정보를 신속하고 정확하게 처리할 수 있는 정보기술을 확보하는 것이 중요하다. 화주기업과 제3

자 물류업체간의 정보교류가 신속하게 이루어질 수 있도록 최적의 물류정보시스템의 개발과 구축이 이루어져야 한다. 또한 제3자 물류업체는 물류서비스의 폭과 깊이 면에서 고도화할 수 있는 전문성을 확보하여야 한다. 아울러 규모의 경제효과, 시너지 효과 등을 통한 비용절감 효과를 얻기 위하여 고객기업이 요구하는 맞춤형 물류서비스의 제공과 이를 효율적으로 운영할 수 있는 물류기술 및 노하우를 확보하여야 한다. 사이버 물류시대의 등장으로 인하여 정보시스템의 네트워크가 진전됨에 따라 가상물류시스템이 차세대로 이끌어 나갈 새로운 사업으로의 가능성을 보이고 있다. 이에 따라 제3자 물류업체는 가상물류사업 운영을 위해 물리적, 시간적, 조직적인 제약을 받지 않고 자유롭고 유연성 있는 조직을 구성하여 가상창고, 가상배송센터, 가상컨선테이션 등을 포함하여 가상물류은행을 통한 대금결제 및 전문인력 확보에 노력해야 할 것이다.

## 참고문헌

- 권오경, “해외 제3자 물류 시장동향 및 전망”, 대한상공회의소(제3자 물류추진세미나), 1998.
- \_\_\_\_\_, “제3자 물류: 정의, 적용추이와 향후 연구방향”, 『로지스틱스연구』, 제7권 제1호, 로지스틱스학회, 1999.
- \_\_\_\_\_, “공급체인 아웃소싱 전략과 적용방안”, 상공회의소, 2001.
- 김일수, “물류와 경영: 제3자물류의 발전과정”, 코리아쉬핑가제트, 8월호, 1998, p.124.
- 김현지, “정보화시대 제3자 물류와 제4자 물류의 비교 연구”, 『물류학회지』, 제11권 제2호, 한국물류학회, 2001.



- 대한상공회의소, 제3자 물류업체의 경영실태조사, 1999.
- \_\_\_\_\_, 2001년도 기업의 물류관리 실태, 2001.
- 물류와 경영, Third Party Logistics의 발전과정, 1999.
- 박승찬, “제3자 물류의 활용유형과 성과에 관한 연구”, 건국대학교 대학원 석사학위논문, 2003.
- 백종실, “일본의 아웃소싱 및 전문물류업(3PL)의 동향”, 『월간해양수산』, 통권 제201호, 2001.
- \_\_\_\_\_, “미국 3PL 제공업체의 동향”, 『월간해양수산』, 통권 제205호, 2001.
- \_\_\_\_\_, “일본의 아웃소싱 및 전문물류업(3PL)의 동향”, 『월간해양수산』, 통권 제201호, 2001.
- 산업연구원, 「수출입 물류 실태조사」, 2000.
- 신동선, “물류부문의 정부기능 및 역할정립에 관한 연구”, 교통개발연구원, 2002.
- 오세영 · 류재영, “로지스틱스 전문업의 동향과 성장전망”, 『산업연구』, 제8권, 동덕여대산업연구소, 2002.
- 원동환, “국내 제3자 물류업체 활성화 방안에 관한 소고”, 『국제통상논총』, 제3권 제1호, 대전대학교 국제통상연구소, 2001.
- 이영수, “기업경쟁력 강화를 위한 제3자 물류업의 추진전략”, 『무역상무연구』, 제13호, 한국무역상무학회, 2000.
- 이재복, “우리나라 제3자 물류의 육성방안”, 연세대학교 경영대학원 경영학과 석사학위논문, 2003.
- 이제홍, “물류 아웃소싱을 위한 운송주선업체의 역할 제고방안”, 『물류학회지』, 제12권 제1호, 한국물류학회, 2002.
- 이충렬, “제4자 물류의 유용성과 도입”, 『물류학회지』, 제11권 제1호, 2001.
- 정종석, “물류산업 고도화를 위한 제3자 물류 발전방향”, 대한상공회의소, 1998.
- 정창근 · 최혁준, “제3자 물류 도입과 활용방안”, 『국제무역연구』, 제24권 제2호, 한국국제무역학회, 2000.
- 허문구, “수출입 기업의 제3자 물류 서비스 활용에 관한 실증적 연구”, 한국해양대학교 대학원 박사학위논문, 2001.
- Boyson Sandor, *Logistics and the enterprise*, John Wiley & Sons Inc., 1998.
- Bradley, P., Contract logistics: It is all about costs, *Purchasing*, 20, October, 1994, 1994.
- Cooper, M.C. and Gardner J.T, Building good business relationships: More than partnering or strategic alliances?, *International Journal of Physical Distribution Management*, 23(6), 1993.
- Clifford, F.L., Price vs value: The outsourcing conundrum, *Logistics Management*, February 2002.
- Ellarm, L.M. and M.C. Cooper, Supply chain management, partnerships, and the shipper third party relationships, *The International Journal of Logistics Management*, 1(2), 1990.
- La Londe, B.J. and M.C. Cooper, Partnerships in providing customer service, *A third party perspective*, Oak Brook, IL: Council of Logistics Management, 1989.
- Lib, R.C. and Randall, A comparison of the use of third-party logistics services by large American manufacturers, *Journal of Business Logistics*, 23(6), 1996.

- McGinnios, M.A, Boltic, S.K. and Kochunny, C.M., Trends in logistics thought: An empirical study, *Journal of Business Logistics*, 15(2), 1994.
- Mohammed Abdur Razzaque and Chang Chen Sheng, Outsourcing of logistics functions: A literature survey, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 28(2), 1998.
- Van Damme, D.A., and Van Amstel, M.J.P, Outsourcing logistics management activities, *The International Journal of Logistics Management*, 7(2), 1996.

## The activation plans of the third party logistics for e-Business

Shin-Kyuo Lee\*

### Abstract

The third party logistics(3PL) is generally understood as the logistics activities providing a comprehensive logistics services, all or partly outsourced by the customers on a larger term contract basis, ranging from making logistics strategies to implementing information technology services.

A lot of companies in advanced countries such as the U.S.A. or some of the European countries have actively outsourced to logistics service providers in efforts to increase the efficiencies in logistics operation rather than doing themselves.

In light of these environments, outsourcing to third parties has become a strategic issue demanding greater attention in corporate boardrooms.

First, after deciding their logistics outsourcing, the companies have to set up their aims of 3PL through the development of logistical strategies.

Second, the companies must decide service provider that fits to their business environment and conditions.

As it is reported that 3PL services will bring a high rate of return and its potential will be more significant, providers and users of 3PL services and government ministry should prepare the way of improvement of logistics institution and plan to activate 3PL services to reach the advanced foreign countries level.

Key words : logistics, e-Business, third party logistics, 3PL

---

\* Assistant Professor, Dept. of International Trade, Paichai University