

물류산업의 구조적 분석과 종합물류업 활성화 방안

A Strategy to Stimulate the Integrated Logistics Companies based on the Structural Analysis of Korean Logistics Industry

김용진* · 서상범** · 하헌구***

목 차

- | | |
|--------------------------|---------------------------|
| I. 서론 | 3. 선진국의 물류산업 육성정책 |
| II. 우리나라 물류산업의 구조적 분석 | IV. 종합물류업 활성화 전략 |
| 1. 물류산업의 거시적 구조 분석 | 1. 활성화전략의 기본방향 |
| 2. 우리나라 제3자물류업의 현황 및 문제점 | 2. 종합물류 시장수요 증대 방안 |
| III. 종합물류업의 개념 및 육성의 필요성 | 3. 중소물류업체의 종합물류업 진출 유도 방안 |
| 1. 종합물류업의 개념 | V. 결 론 |
| 2. 종합물류업 육성의 필요성 | |

Key Words: 종합물류업, 제3자물류, 물류정책

Abstract

As the economic volume and trade in North-East Asia have dramatically increased, the competition for dominance over the value of logistics among many developed countries has taken a new turn. The Korean government has been planning a strategy for a north-east asian logistics hub in order to increase the global competitiveness of manufacturing companies by promoting a logistics industry. However, the competitiveness of Korean logistics industry is still quite premature compared to global competitors. Taking these accounts into considerations, this study advocates that the structure of Korean logistics companies should be changed from the function of furnishing simple logistics to extending integrated logistics services. It should also shift its focus from executing domestic logistics to meeting international logistics demands and from an execution-focused service to a knowledge-intensive service. The purpose of this study is to explore effective methods for stimulating an integrated logistics industry. Some detailed guidelines and economic interpretations, based upon the results of this research, have been suggested for supporting the related legislation.

* 대표저자, 인하대학교 아태물류학부 교수, yongjin@inha.ac.kr, 032)860-8233

** 공동저자, 한국교통연구원 책임연구원 sbseo@koti.re.kr

*** 공동저자, 인하대학교 아태물류학부 교수 hkha@inha.ac.kr

I. 서론

동북아지역의 경제규모 및 교역량이 세계경제에서 차지하는 비중이 급격히 증대됨에 따라 동북아지역의 물류네트워크를 선점하기 위한 동북아 3국의 경쟁이 치열하게 전개되고 있다. 특히 우리나라를 비롯한 세계 경제대국들의 대중국 교역량이 급격히 증대됨에 따라 동북아 주요국의 물류수요를 유치하기 위한 경쟁이 심화되고 있으나, 우리나라의 경우 전문물류인력 부족 및 전문물류기업이 성장할 수 있는 물류산업의 기반이 미약하여 정부가 추진 중인 동북아물류중심지화의 실기에 대한 위기감이 고조되고 있는 상황이다. 이렇듯 대외적으로 물류산업의 환경이 격변하는 상황에서 동북아물류중심지화를 지향하는 우리나라 물류산업 경쟁력은 선진국 또는 선진기업에 비해 매우 취약한 상황이므로, 향후 동북아시아시장에서 창출될 물류부가가치를 획득, 물류산업이 국가의 핵심산업으로 자리 잡기 위해서는 국내 물류기업이 종래의 영업형태에서 벗어나 종합적인 물류서비스를 제공할 수 있는 국제 경쟁력을 확보하는 것이 시급한 과제이다.

본 연구는 처음으로 종합물류업 인증제도가 시행되는 현 시점에서 우리나라 물류산업의 경쟁력 확보라는 기본명제 하에 국내 물류산업의 현황과 구조를 파악하고 물류산업의 발전과정과 선진외국 정부의 물류산업 지원정책에 대한 연구를 통해 글로벌 전문 종합물류기업의 핵심 경쟁요인 확보 전략을 파악하여 국내 종합물류업이 첫발을 내딛고, 단기간 내에 한 단계 도약할 수 있는 방안을 제시하는 것을 목적으로 한다.

II. 우리나라 물류산업의 구조적 분석

1. 물류산업의 거시적 구조 분석

거시적 관점에서 물류산업이 차지하는 위상을 살펴보면 우리나라 물류산업의 총 부가가치는 2003년 55조 6,330억원으로(국제화물수송비 포함 시 58조 9,995억원)으로 GDP대비 7.68%를 차지하는 것으로 조사되었다.¹⁾

1) 교통개발연구원, 2003 국가물류비 산정 및 추이 분석, 2005.

. 이는 2001년 45조 4,710억(7.31%)에 비해 금액 면에서는 약 10조 1,620억원 증가한 수치이다. 이는 자가물류에 의한 부가가치를 포함한 수치이므로 물류산업이 GDP에서 차지하는 비중으로 볼 수는 없으나, 장기적으로 물류아웃소싱이 활성화되었을 경우의 물류산업이 창출할 수 있는 부가가치 규모를 추정할 수 있는 자료로 활용이 가능할 것이다. 또한, 기업의 실질적인 원가경쟁력과 직결되는 기업물류비²⁾의 경우, 2003년 기준 매출액 대비 9.9%(제조업 10.0%, 유통업 9.6%)수준으로 조사되어, 2001년 11.1%(제조업 11.2%, 유통업 10.3%)에 비해 상당 부분 감소한 것으로 나타났다. 하지만 경쟁국 기업들의 평균과 비교할 때, 일본의 5.0%³⁾, 미국의 7.5%⁴⁾에 비해 월등히 높은 것으로 나타나 국내기업의 글로벌 경쟁에 있어서의 심각한 걸림돌로 작용하고 있다. 특히 국가간의 경쟁에서 지역적 장벽이 허물어지고 있음에도 불구하고, 북미, 유럽, 중국 등 세계 각국의 시장에서 직접적인 경쟁관계에 있는 일본기업에 비해 제조업은 1.9배(일본 5.3%), 유통업은 2.2배(일본 4.3%)의 물류비를 지불하고 있다는 점에서 그 심각성이 우려된다.

<표 1> 업종별 규모별 업체수 추이

구분		1999	2000	2001	2002	증감율
운송업	계	73,467	98,605	123,180	131,051	21.3%
	100인미만	73,253	98,416	122,946	130,766	21.3%
	100 - 500인미만	185	169	206	266	12.9%
	500이상	28	22	29	19	-12.1%
물류시설 운영업	계	1,293	1,250	1,226	1,237	-1.5%
	100인미만	1,279	1,233	1,210	1,216	-1.7%
	100 - 500인미만	11	15	13	21	24.1%
	500인이상	3	3	3	2	-12.6%
물류 서비스업*	계	2,238	2,290	2,382 (10,191)	2,707 (12,814)	6.5% (78.9%)
	100인미만	2,163	2,203	2,292 (10,100)	2,617 (12,724)	6.6% (80.5%)
	100 - 500인미만	60	70	73 (74)	78 (78)	9.1% (9.1%)
	500인이상	15	18	17	15	0.0%
물류업	계	76,998	102,145	126,789	135,000	20.6%

2) 대한상공회의소, 2004 기업물류비 현황조사보고서, 2004.12.

3) 일본로지스틱스시스템협회(JILS), 2003년도 물류코스트 조사 보고서, 2004

4) Herbert W. Davis & Company, "Logistics Cost and Service - 2003", Annual Conference Proceedings(CLM), 2004(<http://www.inboundlogistics.com>)

전체*				(134,597)	(145,102)	(23.5%)
	100인미만	76,695	101,852	126,448 (134,256)	134,559 (144,706)	20.6% (23.6%)
	100 - 500인미만	256	254	292 (293)	365 (365)	12.6 (12.6%)
	500인이상	46	43	49	36	-7.8%

* 화물자동차운송주선업에 대한 통계가 2001년부터 포함, ()속은 화물자동차운송주선업체수 포함한 값, ()밖은 제외한 값

물류산업의 주체인 물류기업의 구조적 특성은, 통계청의 운수업통계조사보고서에 의하면, 2002년 기준 국내에 등록된 물류사업자의 수는 총145,102개에 이르며, 이 중 회사법인의 수는 7,526개, 기타법인 73개에 불과하여 물류기업 대부분이 개인소유의 영세적 구조로 운영되고 있는 것으로 조사되었다. 이러한 현상은 규제완화 이후 더욱 심화되어 매해 물류업에 신규 진출하는 업체수는 1999년부터 2002년에 걸쳐 평균 2만여 개에 달하나, 법인의 형태를 갖춘 기업은 이 중 5%에도 못 미치는 수준인 것으로 나타났다⁵⁾.

분류별로는 화물운송업이 131,051개, 물류시설운영업이 1,237개, 물류서비스업이 11,577개로, 화물운송업의 비중이 전체의 90% 이상을 차지하고 있는 것으로 나타났다. 하지만 매출액 면에서는 전체의 85.3%에 그쳐, 물류시설운영업, 물류서비스업에 비해 업체당 매출 면에서 상대적으로 열악한 구조임을 알 수 있다. 특히 화물운송업의 매출액 비중은 1999년 87.8%에서 2002년 85.3%까지 감소하고 있으나, 업종별 업체수 면에서 연평균 21.3%씩 증가하고 있음을 볼 수 있다. 즉, 규제완화에 따라 시장에 신규 진입한 업체수는 급격하게 증가하고 있으나, 상대적으로 시장규모는 커지지 않고 있어 시장 내에서 경쟁이 심화되고 있음을 유추할 수 있다. 업체 중 회사법인의 수는 1999년 1,936개에서 2002년 약 3,399개로 급격히 늘어났으나, 여전히 개인기업의 형태가 전체의 97.4%를 차지하여 세 가지 대분류 중 구조적으로 가장 열악한 분야임을 알 수 있다.

운송관련서비스업은 총사업자수 12,814개 중 회사법인 3,859개(30%)로 운송업에 비해서는 구조적 형태를 갖춘 회사법인의 비중이 높은 것으로 나타났다. 1999년 이후의 증가추이는 물류서비스업(6.5%, 화물운송주선업 포함 시 78.9%)은 전반적으로 완만한 증가세를 나타내는 반면, 물류시설운영업은 약간 감소(-1.5%)하는 추세를 나타내 화물운송업과는 대조적인 현상을 나타냈다.

업체규모별 변화를 살펴보기 위해 물류업의 규모를 종사자의 수에 따라 소형기업(100인 미만), 중형기업(100이상-500인 미만), 대형기업(500인 이상)으로 나누어 업체수

5) 회사법인의 수는 1999년 3,442개, 2000년 3,521개, 2001년 4,551개(5,796개), 2002년 5,389(7,526개) - 괄호 속은 화물자동차운송주선업 포함(2001년 부터)

추이를 관찰하였다. 화물운송업의 경우 1999-2002년에 걸쳐 소형기업과 중형기업의 수는 각각 연평균 21.3%와 12.9%의 증가세를 나타냈으나, 대형기업은 오히려 매년 12.1%씩 감소하는 현상을 나타나고 있음을 볼 수 있다. 2000년 규제완화정책 이후 화물운송업 분야의 대형기업이 도산 또는 M&A되었거나, 여러 개의 중소형기업으로 분리되는 현상이 발생한 것으로 추정된다. 주요 원인으로 업체수 증가에 따른 경쟁의 심화를 들 수 있다. 물류시설운영업 분야는 전반적으로 업체수가 감소하는 과정에서 중형기업의 경우 작은 규모지만 업체수가 증가하는 현상을 나타냈다. 한편, 물류서비스업은 전체적으로는 약간 상승하는 추세를 보이고 있으나, 이는 화물자동차운송주선업과 복합운송주선업에서의 급격한 업체수 증가가 주요원인으로 작용한 것으로 판단된다. 이들을 제외한 다른 업종은 전반적으로 안정세를 나타내고 있다. 물류서비스업 중 주선업에 대한 통계는 운수업통계조사보고서의 자료가 2000년 이전에는 존재하지 않으므로, 좀 더 장기적인 변화추이를 살펴보기 위해 해당업의 협회를 중심으로 추가자료를 수집하였다. 화물자동차운송주선협회의 내부자료에서 제시한 화물자동차주선업의 업체수 통계는 2002년 기준 12,555개로 통계청에서 제시하고 있는 10,107개에 비해 약 2,500개 정도 차이를 보이고 있으며, 1995년 이후 연평균 8.3%의 지속적인 증가세를 나타내고 있다. 복합운송주선업협회의 내부자료에서 제시한 복합운송주선업 업체수 통계도 역시 2002년 기준 1,909개로 통계청에서 제시한 1,282개와 큰 차이를 나타내고 있으며, 연평균 32%의 급격한 증가세를 나타내고 있는 것으로 조사되었다.

<표 2> 복합운송주선업 업체수 추이

구분	'96	'97	'98	'99	'00	'01	'02
등록업체수	361	736	907	1,204	1,481	1,690	1,909
증감현황		375	171	297	277	270	220

자료원: 복합운송주선협회 내부자료

이상에서 살펴본 바와 같이 우리나라 물류산업의 구조는 업종 면에서 1999년 이후 화물운송업(특히 도로화물운송업)과 주선업을 중심으로 급격하게 증가하고 있으며, 규모면에서는 소형기업의 증가세가 가장 두드러진 것으로 조사되었다. 하지만 동기간 시장규모는 업체수의 성장속도에 미치지 못한 것으로 나타나, 개별 기업의 수익구조는 점차 악화되는 경향을 나타내고 있다.

그러므로 물류산업의 구조적 측면에서 본 연구를 통해 개선해야 할 과제 중 하나로 물류산업의 구조적 혁신의 문제가 반드시 다루어져야 할 것이다.

2. 우리나라 제3자물류업의 현황 및 문제점

현재 제조업과 유통업 물류활동의 60% 정도를 차지하는 자가물류는 경기 및 계절 변동 등에 따른 수요변화에 대응하기 어렵고, 물류시장의 형성을 원천적으로 불가능하게 하므로 전문물류기업의 성장을 저해하는 대표적인 원인이 되고 있다. 게다가 IMF 외환위기 이후 대기업 및 중견기업을 중심으로 아웃소싱이 활성화되는 경향이 나타났으나, 대부분 분사, 또는 물류자회사를 활용한 아웃소싱이 주류를 이루어 아웃소싱비용의 증가가 오히려 순수 물류전문기업 시장 확대에 제약요인으로 작용한 결과를 초래하였다. 일부에서는 물류자회사가 기존 물류전문기업에 위탁하던 수출입물류까지 사업영역 확대하여 제2자물류화가 더욱 고착화되는 현상이 발생하기도 하였다.

반면 중소기업은 물류기획, 컨설팅, 정보시스템 개발 등을 수행할 물류전문인력, 자금, 노우하우의 부족으로 체계적인 물류관리에 어려움을 겪고 있으나, 물량규모가 작아 전문물류기업의 영업대상에서 조차 배제되는 상황이 발생하고 있다. 이러한 이유로 중소기업의 자가차량 이용율이 대기업보다 오히려 높게 나타나는 현상이 발생하고, 전체적으로 자가차량의 이용율을 높이는 결과를 가져오고 있다. 2002년 기준으로 공로수송 부문에서 비영업용 차량의 물류비 비중이 78%⁷⁾를 차지하고 있으며, 보관부문에서 자가차고 이용으로 인한 물류비 비중이 92.7%⁸⁾를 차지하고 있음을 통해 확인할 수 있다.

국내 물류산업이 보이는 또 하나의 문제점은 물류기업의 영세적 구조가 심화되고 있다는 점이다. 2002년 기준으로 물류업에 종사하는 전체기업의 평균매출은 약 3.34억원으로 1999년의 4.69억원에 비해 28.8% 감소한 것으로 조사되었으며, 연평균 10.6%의 감소율을 기록하였다. 물류기업의 평균매출이 최근 급격하게 하락한 주요원인으로는 2000년 이후 육상운송, 화물자동차운송주선, 복합운송주선을 중심으로 업체수가 급격히 증가한 것을 들 수 있다. 특히 동기간 시장규모의 증가율보다 업체수의 증가세가 더욱 가팔라, 시장내에서의 경쟁이 급격히 심화되었고 이로 인해 물류업체의 영세적 구조를 더욱 심화시키는 결과를 가져왔다.

현재 우리나라 물류산업 전반의 영세적 구조 심화는 중장기적으로 예상되는 글로벌 물류기업의 진출을 고려할 때 매우 심각한 수준임을 알 수 있다. 서비스 등 자본시장의 개방에 따라 대규모 자본, 네트워크, 운영노하우를 갖춘 글로벌 물류기업이 국내에 진출할 경우, 현재 국내 물류산업의 수준으로는 대부분의 시장을 손쉽게 빼앗길 것이 자

6) 산업연구원, "물류전문기업 육성방안 연구 - 제3자물류 활성화를 중심으로", 2004.3.25(동북아시아대위원회 위탁용역보고서)

7) 한국교통연구원, "2002 국가물류비 산정 및 추이분석"

8) 대한상공회의소, "2002 기업물류비 실태조사보고서"

명하다. 이러한 현상은 막대한 자본과 글로벌네트워크가 요구되는 항공 및 해상운송부문과, 소규모 자본으로 시장진입이 가능한 주선업 등을 중심으로 집중 전개될 것으로 전망된다.

Sink & Langley(1997)에 의하면 화주기업이 자가물류를 선호하는 이유를 다음과 같이 제시하고 있다.

- 대부분의 화주가 물류아웃소싱 확대 시 통제력, 편의성, 유연성 저하된다고 느끼고 있다. 일반적으로 고객 니즈의 변화, 여건변화 등 자사 통제가 불가능한 부분에 대한 효과적인 대응능력을 기대하고 있으나 실질적으로는 긴급운송, 정시운송 등 서비스수준이 저하되는 결과를 유발한다.
- 물류아웃소싱에 의한 실질적 비용절감이 기대수준에 못 미친다. 화주기업과 물류기업 간에 파트너쉽관계가 아닌 계약관계 만으로는 비용절감 효과가 그다지 크지 않다.
- 자사의 물류업무에 대한 물류기업의 이해 부족으로 시행착오 빈발하여, 외부 물류기업의 서비스 수준이 자사 요구수준에 미달된다. 특히 물류기업의 과도한 비용절감정책으로 인해 고객의 불만이 오히려 증폭될 수 있다.
- 물류아웃소싱 시 시스템의 안정화에 이르기까지 상당한 시간이 소요되며, 자사 물류인력의 저항 등으로 인한 아웃소싱 물류기업과의 의견충돌 및 갈등이 발생할 수 있다.

하지만 무역협회(2002)의 국내화주기업에 대한 조사결과는 Sink & Langley(1997)가 제시한 이유와 상당히 차이를 보이고 있다. 국내 화주 중 40%의 기업이 제3자물류를 이용하지 않는 이유로 '제3자물류서비스 자체에 대한 지식과 정보가 부족하기 때문'이라고 응답한 것으로 나타났다. 다음으로 16.2%의 기업들이 '실질적인 물류비 절감이 이루어지지 않을 것으로 판단'하기 때문이라고 답하였다. 그 외에 '물류활동에 대한 직접적인 통제권의 상실우려', '기업내부 정보의 사외유출 가능성', '제3자물류업체의 전문성에 대한 검증의 어려움' 때문이라는 응답은 각각 2.3%, 4.6%, 7%에 불과한 것으로 조사되었다.

이는 아직까지 국내 화주기업을 비롯하여 물류기업들의 수준이 앞서 Sink & Langley(1997) 등에서 제시하고 있는 문제점을 느낄 수 있는 수준에도 미치지 못하고 있음을 의미한다. 제3자물류서비스 또는 종합물류업을 표방하는 물류회사가 증가하고 있으나, 대부분 계열사 물량을 취급하는 자회사들로 정작 제3자물류를 이용할 화주들은 영업대상에서 배제된데 따른 결과로 해석된다. 또, 일부 물류기업은 제3자물류를 전문적으로 취급하는 전문 종합물류업으로 탈바꿈을 시도하고 있으나, 아직까지는 화주의

요구수준에 맞추어 화주를 리드할 수 있는 수준에 미치지 못하고 있음을 의미한다. 이로 인해 화주는 물류부문에 대한 위탁비율을 가능한 줄이고, 위탁하는 경우에도 단순 업무영역에 한정, 소규모로 위탁하는 현상이 심화되고 있다.

<표 3> 화주당 연간 물류비지출 규모

물류비지출규모	업체수	비율	누적비율	구간계 (억원)	금액 비중
100억이상	6	0.06%	0.06%	2,168	28.50%
50억이상-100억미만	12	0.12%	0.18%	818	10.66%
10억이상-50억미만	81	0.81%	0.99%	1,617	21.26%
5억이상-10억미만	76	0.76%	1.75%	543	7.14%
1억이상-5억미만	595	5.93%	7.68%	1,222	16.06%
1억미만	9,256	92.32%	100.00%	1,246	16.38%
계	10,026	100.00%		7,606	100.00%

자료원 : 국내 대형물류기업 중 3개사의 고객당 연간매출실적 조사자료(2003년 기준)

<표 3>는 화주별 계약금액 규모(2003년 기준, 100만원미만 소액거래는 제외)를 조사한 결과이다. 연간 물류계약의 규모 면에서 1억 미만의 업체가 전체의 92.32%를 기록하고 있으며, 10억 이상은 99개(0.99%)로 대부분의 물류계약이 1억 미만의 소액계약 위주로 구성되어 있음을 볼 수 있다. 조사자료가 연간 100만원 미만의 소액거래를 제외한 자료이며 특히 조사대상기업이 국내 최상위권의 물류기업들임을 감안할 때, 중소물류업체의 상황은 훨씬 더 심각한 수준일 것으로 판단된다.

현재 우리나라에는 제3의 화주를 대상으로 적극적인 마케팅을 할 수 있는 경쟁력있는 기업이 매우 부족한 현실이며, 많은 화주들이 아직까지 제3자물류의 장점 및 효과에 대해 실감하지 못하고 있는 것으로 판단된다. 이는 아웃소싱 물류시장의 기능이 토달아웃소싱보다는 기능위주의 소규모 아웃소싱 위주로 운영되는 원인이 되고 있다.

III. 종합물류업의 개념 및 육성의 필요성

1. 종합물류업의 개념

종합물류업에 대한 개념을 정의하기 위해서는 기존부터 활용되고 있는 제3자물류(Third Party Logistics, 3PL)에 대한 정의를 먼저 살펴보는 것이 필요하다. 제3자물류에 대한 정의는 1988년 미국물류관리협회(CLM, Council of Logistics Management, 현

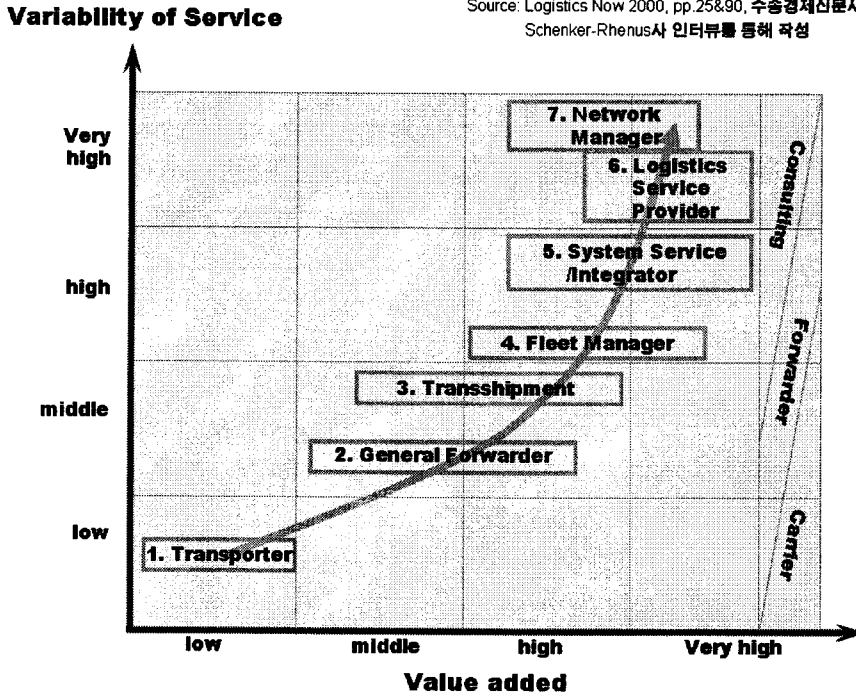
재는 CSCMP, Council of Supply Chain Management Professionals)의 화주대상 물류 서비스 조사에서 제3자 제공자(Third Party Providers)라는 용어가 처음 사용된 데서 유래된다. 여기서 '제3자(Third Party)'란 '물류채널 내의 다른 주체와의 일시적이거나 장기적인 관계를 가지고 있는 물류채널 내의 대행자 또는 매개자'를 의미하며, "화주와 단일 혹은 복수의 제3자간에 일정기간 동안, 일정비용으로, 일정범위의 서비스를 상호 합의하에 수행하는 과정"을 '제3자물류'라고 정의하고 있다. 제3자물류란 단어 이외에도 Alliance Logistics(제휴물류), Contract logistics(계약물류), Strategic Logistics Outsourcing(전략적 물류 아웃소싱) 등으로도 불리운다.

본 연구에서 다루게 될 종합물류업은 제3자물류에 대한 정의와 다음에 제시된 물류 기업의 진화과정으로부터 정의될 수 있다. 일본 수송경제신문사는 물류기업의 진화과정을 <그림1>과 같이 7단계로 정의하고 있다. 각 단계별 정의는 다음과 같다.

- 단계 1 : 운송사업자(Transporter), 운송수단 및 운전자를 갖추고 단순 수송기능을 수행하는 사업자
- 단계 2 : 일반적 포워더(General Forwarder), 화주와 직접 운송계약을 맺고 실질적인 수송은 전문운송사업자를 이용하는 사업자
- 단계 3 : 혼재사업자(Transshipment Company), 특별한 적재능력을 기반으로 여러 화주로부터 위탁받은 화물을 동시에 수송할 수 있는 능력을 보유한 사업자
- 단계 4 : 복합운송주선업(Fleet Manager), 화주와 직접 계약을 맺은 사업자로서, 직접 수송실행기능을 갖지 않고 다양한 수송 모드를 갖춘 전문수송사를 연결하여 수송과정 전체를 관리·운영 하는 사업자
- 단계 5 : System service/integrator, 수송 뿐 아니라 화주의 물류체제를 전체를 일괄 청부받아, 통합 관리하는 사업자
- 단계 6 : Logistics Service Provider, 스스로 수송기관이나 창고 시설 등의 자산을 일정 정도 보유하면서, 원재료의 조달로부터 최종판매자에 이르는 화주의 공급체인 관리 전부를 청부 맡는 사업자
- 단계 7 : Network Manager, 창고나 수송 수단을 스스로 보유하지 않고, 컨설팅과 정보시스템을 핵심역량으로 각종 물류사업자를 연결, 물류프로세스를 합리화함으로써 화주의 공급체인관리 업무를 대행하는 사업자

<그림 1>의 특징은 물류기업의 단계가 높아질수록 제공하는 서비스의 범위가 다양해지고, 동시에 물류기업의 부가가치 창출 수준 또한 높아지고 있음을 볼 수 있다. 그러므로 본 연구에서 추구하는 종합물류업은 앞서 제시된 7개 단계 중 서비스의 범위 및

Source: Logistics Now 2000, pp.25&90, 수송경제신문사(일본)
Schenker-Rhenus사 인터뷰를 통해 작성



<그림 1> 물류기업의 진화 프로세스

부가가치의 창출 수준이 가장 높은 선진화된 물류기업의 형태를 의미하며, 화주의 물류 활동 일부 또는 전체를 위임받아 통합·관리하는 비자산기반의 5단계(System Service/Integrator)와 7단계(Network Manager), 스스로 수송기관이나 창고시설 등의 자산을 어느 정도 보유하면서 원재료의 조달로부터 최종판매자에 이르는 화주의 공급 체인활동 전체를 위탁받아 수행하는 자산기반의 6단계(Logistics Service Provider)로 정의될 수 있다. 7단계(Network Manager)는 최근 대두되고 있는 제4자물류(4PL)를 의미하며, 제5단계와 제6단계는 제3자물류업에 해당된다⁹⁾. 즉, 종합물류업의 개념은 제3자물류의 개념을 포괄하고, 그 범위를 제4자물류까지 확장한 개념이라는 점에서는 제3자물류보다 더 폭넓은 개념이라 할 수 있다.

현재 국내 물류시장의 수준은 1, 2, 4단계 수준에 머무르고 있으며 5단계와 6단계의 기업이 일부 태동단계에 있는 수준이다. 한편, 일본/미국 등 물류선진국의 경우 종합적인 서비스를 제공하는 6단계 시장이 이미 성숙기에 접어들었으며, 7단계인 4PL시장이 성장기에 접어들고 있는 상황임을 고려할 때 물류산업 육성정책의 시급성이 제기된다.

결국, 종합물류업은 본 연구에서 제시된 새로운 형태의 업종이라기보다는 기존 물류

9) 수송경제신문사, Logistics Now 2000, 2000

업계에서 수행하고 있는 서비스 중 가장 포괄적인 범위의 물류서비스를 제공하는 하나의 서비스 상품의 개념이라고 할 수 있다. 즉, 종합물류서비스는 “다양한 종류의 서비스를 통합적으로 제공할 수 있는 역량을 갖추고, 화주의 요구에 대응하여 one-stop service를 제공하는 사업”의 개념으로 정의될 수 있다. 이는 기존에 활용되어 오던 제3자물류서비스의 정의와 일부 혼동될 수 있으나, 제3자물류서비스 중 가장 종합적인 범위의 서비스를 의미하므로 제3자물류의 전문적인 서비스 개념에 제4자물류서비스의 개념을 결합한 것으로 정의할 수 있다. 그러므로 종합물류업체란 “화주로부터 단순기능이 아닌 복수의 주요 물류기능을 장기간의 일괄 위수탁계약 하에 위탁받아 물류기능을 수행하는 자산/비자산형의 물류업체”로 정의될 수 있다.

2 종합물류업 육성의 필요성

종합물류업 육성의 필요성은 크게 국내 물류기업의 국제경쟁력 강화라는 측면과 화주기업의 물류비용 절감이라는 두 가지 효과를 통해 국가적인 차원에서 비용적 구조를 개선하고, 물류산업을 통해 보다 많은 부가가치를 발생시킬 수 있는 기반을 마련하는데 있다.

제3자물류업이 발달한 미국의 경우 2002년 트럭운송산업의 매출이 2001년 대비 100억불 가량 감소했음에도 불구하고, 제3자물류시장은 오히려 6.9% 성장, 650억 달러 규모로 발전하고 있음을 볼 때, 고객의 물류활동을 일괄적으로 처리하는 종합물류업의 개념이 향후 물류산업에 있어 핵심키워드임을 추정할 수 있다. 특히 글로벌 화주 및 국내 대형화주들을 중심으로 파트너관리의 핵심방향으로 one-bill one-contract이라는 개념이 확산됨에 따라, 화주들은 하나의 기업을 통해 물류활동의 전 과정을 일괄 위탁하고 하나의 창구만을 통해 그 결과를 관리하는 운영형태가 점차 일반화되고 있음을 의미한다. 그러므로 향후 물류산업의 경쟁력의 척도는 고객의 물류활동 전 과정을 위·수탁받아 얼마나 효과적으로 처리할 수 있는지에 대한 종합서비스 수행능력에 의해 좌우되게 될 것이 명확하다.

한편으로 국내외, 특히 동북아 지역의 경제상황을 볼 때 종합물류기업 육성을 통한 물류산업 활성화 및 물류기업의 경쟁력 강화라는 당면과제의 시급성이 더욱 강조된다. 국내 제조업의 해외진출이 급격하게 진행되고 있으며 중국 경제가 급성장세로 들어섬에 따라, 기존에 국내에서만 활동하던 물류기업의 해외진출이 가속화되고 있다. 특히, 중국 등 해외시장에서 글로벌기업과의 직접적인 경쟁이 불가피한 상황에서 단기간 내에 국내 물류기업의 종합물류서비스 제공능력을 선진 물류기업과 경쟁할 수 있는 수준으로 제고할 필요성이 대두된다.

최근 일본기업들의 중국진출 현황을 살펴보면 국내 물류기업의 신속한 육성의 필요성이 더욱 시급한 사안임을 알 수 있다. 일본의 주요기업들은 중국 내 물류사업 진출 확대를 위해 중국기업과의 합작회사 설립 및 현지사무소 신설 등을 적극 추진 중에 있다¹⁰⁾. 이토추 상사는 2004년 2월 중국의 [中國現代物流科技]와 합작회사 [中鐵伊通物流]를 설립하고, 중국 전역에서 철도와 트럭운송을 연계한 물류사업 체제를 구축해 나갈 것을 밝히고 있다. [中國現代物流科技]는 향후 전국 220여개의 물류센터를 확보, [폭스바겐], [크라이슬러] 등 중국에 진출한 세계 자동차기업들의 물류업무를 위탁받아 처리할 계획으로 알려져 있다. 대표적인 글로벌 종합물류기업인 일본통운은 중국 내륙지역에 외국기업의 자동차/가전/정보기기 공장 신설이 잇따르면서 원자재, 부품 등 수출입 관련 물류수요가 급증할 것에 대비, 2004년 3월 중 武漢에 사무소 설치하고, 각 공장이 가동될 경우 생산계획에 맞추어 부품을 반입하는 JIT(Just-In-Time)서비스를 준비 중에 있다. 마쓰이창고도 2004년 7월, 광둥성에 물류자회사를 설립하는 한편, 중경(重慶), 무한(武漢)에도 자동차부품 수송거점을 마련할 계획이다. 그 외 사가와 큐빈은 북경(北京), 상해(上海)에서 택배사업을 개시하고 향후 기업용 물류까지 사업영역을 확대해 나가는 방안을 적극 검토 중인 것으로 알려지고 있다. 이와 같은 일본물류업체의 움직임은 중국 진출 외국기업들의 공장 증설 이 폭발적으로 증대됨에 따라 필연적으로 발생하는 물류수요 증대에 대비하기 위한 것으로, 2004년 중국 내 국제포워딩 시장개방을 필두로 2007년 중국 물류산업의 완전개방을 대비하여 이루어지고 있다는 점을 유념해야 한다. 아직까지 물류산업의 기반이 잡혀 있지는 않지만 향후 무한한 물류부가가치 발생이 기대되고 있는 중국 물류시장을 선점함으로써 급속히 확대되는 중국 내수시장 진출의 교두보를 마련하기 위한 이중효과를 노리는 전략이라고 할 수 있다.

하지만 국내 물류기업의 수준은 아직까지 국내 물류문제를 해결하는데도 충분한 능력을 보유하지 못한 수준으로, 중국발 물류부가가치를 선점하는 문제보다 더욱 심각한 것은 중국, 일본 등과 같은 경제권에 속해 있다는 점에서 중국시장을 목표로 진출한 글로벌 물류기업에 의해 손쉽게 시장을 빼앗길 우려가 존재한다는 점이다. 물류시장은 일반제품을 거래하는 시장과 달리 시장의 선점효과가 장기간 지속될 수 있는 노하우 중심의 시장이므로 중국시장을 비롯하여 국내시장까지 빼앗길 경우 장기적으로 동북아 물류산업 전체를 외국기업에게 맡길 수 밖에 없는 결과를 가져올 것이 명확하다는 점에서 종합물류기업 육성 및 물류시장 확대를 통한 경쟁력 강화의 시급성이 강조된다.

동북아지역의 경제적 상황 이외에도 종합물류기업 육성에 대한 타당성은 화주기업의 입장에서 비용 절감효과 또는 물류기업의 입장에서 수익성 향상이라는 두 가지 측면으로도 제시될 수 있다. 미국의 국가물류비를 발표하는 Cass information의 분석에 따르

10) 국가정보원, "일간 해외경제정보", 제2919호, 2004. 2. 27

면 제3자 물류업을 발전단계 (집적도, integration)에 따라 다음과 같이 세 단계로 구분하고, 각 단계에 따른 화주기업의 비용절감 효과를 제시하고 있다.

- 1단계: 제3자물류업체의 구매력 및 제한적인 전문성에 기반하여 화주가 제3자물류업체에 물류활동을 단순 위탁할 경우에도 0~5%의 비용절감 효과가 있는 것으로 제시됨
- 2단계: 제3자물류업체가 흔적 등을 통한 수송밀도 제고와 공차 절감 등 부분적 효율성 개선활동을 수행할 경우에 5~15% 비용절감 효과가 있음
- 3단계: 제3자물류업체가 정보시스템 등 운영노하우를 기반으로 공급체인 전반에 걸친 효율화 과정을 수행할 경우 전체 물류비용의 10 ~20%수준의 비용절감 효과가 있음

비록 미국과 한국의 물류체계나 환경 상의 차이점이 존재하지만 이와 같은 제3자물류의 효율성 및 수익성 측면에서의 우수성을 고려해 볼 때, 제3자물류 더 나아가 종합물류기업 육성을 통한 국가적 차원의 산업경쟁력 제고를 위한 정책 추진의 필요성이 대두된다.

또, 앞 절에서 물류기업의 규모 및 서비스범위에 따른 수익성 분석의 결과로부터 확인한 바와 같이 물류기업의 규모가 확대되고, 서비스 범위가 다양화됨에 따라 부가가치 창출의 규모가 증대되어 기업의 수익구조 또한 개선되고 있다는 점을 고려할 때, 향후 물류기업의 종합화, 대형화를 유도하기 위한 적극적인 정책수립이 요구된다고 할 수 있다.

3. 선진국의 물류산업 육성정책

본절에서 종합물류업 활성화 방안을 논하기 전에 주요 선지의국의 제3자물류업을 중심으로하는 물류산업 육성사례를 살펴본다. 정부차원에서 제3자물류업을 육성한 사례는 싱가포르와 일본에서 발견할 수 있었다. 싱가포르의 경우 금융 및 국제물류의 중심지임에도 불구하고 제조업 기반이 부족하여 국제물류를 통한 자국내 물류산업 활성화의 일환으로 부가가치물류 서비스를 제공하는 제3자물류기업의 육성을 위한 제도적 지원을 추진, 'Approved Third Party Logistics Company Scheme'이라는 제도를 1999년부터 현재까지 시행 중에 있다. 제도 시행의 목표는 자국 내에서 일어나는 제3자 부가가치물류활동에 대한 부가가치세(GST, Goods and Service Tax) 감면을 통해 글로벌기업의 아시아지역 물량 또는 세계로 수출되는 아시아지역 국가의 수출물량의 허브로서 싱가포르의 역할을 강화하는데 있다. 이 제도는 세제감면 등의 적극적인 정책을 추진함으로써 본 연구의 사례로서 매우 중요한 의미를 갖는다.제도의 도입은 싱가포르 IRA(Inland Revenue Authority of Singapore)에 의해 추진되었다. 자국내 제조업 기반

이 없기 때문에 주로 글로벌기업에 대해 VMI(Vendor-Managed Inventory) 서비스를 수행하는 제3자물류기업에 대한 직접적인 세제(Goods and Service Tax, GST)감면 혜택을 부여함으로써 글로벌기업의 자국내 제3자물류기업에 대한 활용을 제고하는데 기여하고 있다. Approved Third Party Logistics Company Scheme에 의해 인증된 제3자물류업체는 다음과 같은 GST 예외규정을 적용받게 된다.

첫째, 별도의 GST를 부과받지 않고 자신과 거래하는 글로벌화주 소유의 재화를 수입할 수 있다. 둘째, 인증된 제3자물류기업을 이용하는 고객, MES¹¹⁾제도에 의해 인증받은 글로벌화주 또는 본 규정에 의해 인증된 다른 제3자물류기업의 고객에게 별도의 GST가 부과되지 않은 상태에서 재화를 국경 내 또는 국경 밖으로 이동할 수 있다. 결국, 글로벌화주의 입장에서는 싱가포르의 제3자물류기업을 통해 부가가치물류기능을 수행하는데 따른 부가가치세를 납부하지 않아도 되므로 화주의 입장에서는 GST를 직접 감면받는 것과 동일한 효과를 얻게 된다. 이로 인해 싱가포르를 기반으로 하는 제조업자의 해외 공급선 또는 글로벌화주에게 싱가포르의 제3자물류업자가 제공하는 부가가치서비스가 보다 유인력을 갖게 될 것이며, 인증받는 제3자물류기업의 입장에서는 제품의 이동 등에 대해 철저하게 규제받는 보세창고를 별도로 운영할 필요가 없다는 부가적인 혜택을 누리게 된다.

제도의 시행과정에서 또 한 가지 특징은 모든 제3자물류기업을 수혜대상으로 하지 않고 정부에서 요구하는 기준을 갖춘 경쟁력있는 기업을 선정하기 위해 'Approved Third Party Logistics Company Scheme'이라는 인증기준을 수립, 운영하고 있다는 점이다. 정부차원에서 요구하는 VMI서비스를 제공할 수 있는 제3자물류업자의 요건을 인증시스템의 형태로 제시하고, 이 조건을 충족시키는 기업을 선별적으로 지원하도록 규정하고 있다.

인증신청을 위한 조건은 다음과 같다.

- 가. 싱가포르에서 활동 중인 물류서비스를 제공하는 기업
- 나. <표 5>에 제시된 부가가치물류활동의 일부 또는 전부를 수행하고 있어야 함
- 다. GST 감사기관(Comptroller of GST, 우리나라의 국세청 기능)에 세금납부 능력이 있는 상태로 등록되어 있어야 하고, 과거의 성실한 납세기록이 존재해야 함
- 라. MES(Major Exporter Scheme) customer 또는 본 인증에 취득한 다른 인증기업과의 거래물량이 해당기업이 취급하는 전체물량의 50% 이상이어야 함
- 마. 전산화된 WMS시스템의 구비: 재고상황 및 거래 시점, 수량, 금액 등이 정확하게 추적될 수 있는 전산시스템 기반을 갖추어야 함
- 바. 해당기업이 GST의 대리인 역할을 하는 해외 화주를 대행하여 기록유지 및 GST

11) Major Exporter Scheme

회계처리에 대한 모든 책임과 의무를 완전히 대행한다는 이행증명(Letter of Undertaking)을 정해진 양식에 따라 제출해야 함
 사. 적절한 내부통제 장치 및 외부 감사에 의해 관리되는 회계기록을 유지해야 함

<표 5> 부가가치물류활동의 정의

활동목록	설명
Consolidation/ De-consolidation	This involves stuffing and unstuffing of containers.
Order processing	Processing of purchase orders received directly from the principal's customer.
Inventory management/ Procurement & sourcing	Monitoring and managing the inventory for its principals. If the inventory level is low, the 3PL company would automatically source for the goods or components from the relevant suppliers to replenish the inventory.
Assembly/ Configuration/ Software loading	The assembly of various component parts, based on the customer's order, according to their requirements. Picking the correct component parts or accessories according to the customer's instructions/orders. Simple blending may also take place for soft commodities and liquid chemicals. Loading of computer software.
QC checks and testing	Performing of prescribed test procedures on the goods before they are shipped out/delivered.
Packing and labeling	Packing of customers' orders and labeling the boxes.
Kitting or "Pick and pack"	The meaning of this term is wide depending on its usage. Generally, kitting refers to "pick and pack" of parts or components for delivery to the factory. In the case of finished products, it involves the packing of items according to the specific requirements of the buyer.
Return and repairs	Receipt of faulty parts directly from the customer's buyer for repairs. Depending on its contract with the customer, the 3PL company may issue a temporary replacement and/or undertake simple repairs. If necessary, the faulty parts may be sent back to the factory.
Invoicing	Generating an invoice (usually based on the EDI transmission from its principal) on behalf of its principal.

이상의 모든 조건을 충족할 경우 인증신청과 심사과정을 통해 인증을 취득할 수 있으며, 기본적인 인증의 유효기간은 인증시점으로부터 최대 3년간으로 설정되어 있다.

단, GST 감사기관이 납세능력 및 과거의 납세기록 등을 통해 판단한 바에 따라 3년 미만의 유효기간이 적용될 수도 있다. 하지만 일회성의 인증제도가 아니기 때문에 인증기간이 종료되기 전에 정해진 요건을 갖추어 인증연장을 위한 추가적인 프로세스를 거칠 경우 계속해서 인증을 유지할 수 있다. 모든 인증신청기업에는 언제든지 GST 감사기관의 요구가 있을 경우 관련기록에 대해 감사를 받을 의무가 부여된다.

또 다른 사례로 일본 정부는 화주기업의 물류요구가 다양화되고 고도화되는 경향과 물류분야에 대한 아웃소싱이 증대되는 경향에 따라 정부차원의 제3자물류사업 지원 정책을 마련하여 운영 중에 있다. 제3자물류사업에 대한 정부차원의 관심 표명은 1996년 12월 산업구조심의회 기본문제 소위원회에서 “경제구조의 개혁과 창조를 위한 프로그램”에서 15개의 신규성장 분야 중 제3자물류사업을 명시한데서 시작된다. 구체적인 지원정책이 등장한 것은 2001년 [신종합물류시책대강]에서 비용을 포함한 국제 경쟁력을 갖춘 시장구축을 위해 2005년까지 정부차원에서 시행해야 할 물류시책을 마련을 검토하도록 하였다.

이러한 과정을 통해 국제경쟁력을 갖춘 사회 실현을 위해 고도화되고 종합적인 물류시스템 구축을 위한 세부지원책으로 제3자물류사업 촉진을 위한 지원책이 구체화되기 시작하였으며, 2003년 9월 “일본에서의 제3자물류사업 육성에 관한 조사위원회”를 발족하게 된다.

조사위원회는 2004년 3월까지 중소기업에 의한 3PL사업전개를 위한 조건과 과제를 도출하고, 3PL사업전환을 위한 지원책 제시하도록 지시하였다. 그 결과로 2004년 예산에 “제3자물류사업에 관한 인재육성 촉진사업”을 위한 교육프로그램 개발 및 인재육성 연수 계획을 반영할 예정인 것으로 조사되었다.

일본의 물류산업 효율화 및 고도화를 위한 정책은 ‘비용은 물론 국제경쟁력을 갖춘 시장 구축’, ‘환경부담을 감소시킬 수 있는 물류체계 구축과 순환형사회로의 공헌’이라는 두 가지 방향 하에서 전개된다. 이와 관련하여 산업경제성은 2003년의 구체적 추진 과제로 ‘정보화를 통한 물류시스템 효율화’, ‘원활한 물류시스템 구축을 위한 물류거점의 정비’, ‘중소기업의 물류효율화 추진’ 등 세 가지를 제시하고, 총 144억엔의 예산을 책정하였다.

물류기업에 대한 구체적인 지원책으로는 물류효율화법¹²⁾을 들 수 있으며, 지원대상은 자본금 1억엔 이하, 종업원수 300인 이하의 기업으로, 유통업무를 수행하기 위해 시설 또는 설비를 설치하거나, 시설 또는 설비를 이용하여 중소기업체의 유통업무 일체를 대행하는 물류공동화사업을 실시하는 광공업, 운송업 분야의 중소기업집단¹³⁾형태를 갖춘

12) 중소기업유통업무효율화촉진법, 주관기관은 경제산업성과 국토교통성, 1992년 10월 시행

13) 중소기업법 규정에 따른 중소기업집단의 정의는 사업협동조합, 사업협동소조합, 협동조합연합회, 기업조합, 협업조합, 상공조합, 상공조합연합회, 수산가공업협동조합, 수산가공협동

경우에 한해 지원신청을 할 수 있다.

일본의 지원제도 역시 싱가포르와 마찬가지로 지방통산국장, 지방운수국장 및 都道府縣 지사의 인정을 취득해야 하며, 인정 신청을 위해서는 반드시 공동물류시설에 대한 투자계획을 제출해야 한다.

투자계획 대상 공동물류시설의 범위는

첫째, 자동포장시설, 자동Labeller, DPS¹⁴⁾ 등 유통가공용 시설, 둘째, 컴퓨터, 단말기, 바코드리더기 등 입출고정보, 재고정보 등을 처리하기 위한 유통정보처리시설, 셋째, 입체자동창고, 자동분류기, 팔렛타이저 등 분류, 배송 등 유통업무 효율화설비 등 세 가지 분류로 제한된다. 주요지원내역은 다음에 제시된 7가지 사업과 물류공동화사업 인증단체에 대한 융자 및 우대조치로 구성된다¹⁵⁾.

- 지역중소기업 물류효율화 사업: 물류효율화를 위한 협조조합의 조사, 분석, 사업계획, 시스템 설계사업, 실험적 사업운영 등에 대해 보조금을 지급
- 중소기업 유통업무 효율화계획 인증사업: 협동조합의 효율화계획 인증에 필요한 경비 보조
- 중소기업물류 효율화를 위한 전문지도원 파견사업: 중소기업으로 구성된 사업단체의 물류효율화 추진 시 전문가로 구성된 지도원을 파견
- 광역물류 효율화 추진사업: 공동물류시스템 구축 등에 대한 연구조사, 기본계획책정사업, 사업계획, 시스템설계사업, 실험적 사업운영 보조
- 중소기업 물류연계 지원사업: 중소 제조업체, 물류업체, 유통업체의 연계를 통한 물류기능의 강화에 소요되는 경비를 지원
- 중소기업 유통업무시설 등 소프트웨어 인프라 정비사업: 상품코드, 표준정보시스템 개발 등 공공데이터 구축, 유지, 보급 등 유통시스템개발센터¹⁶⁾가 수행하는 사업 보조
- 유통연계 정보시스템 정비사업: 중소기업 물류효율화에 유익한 정보시스템 구축을 통해 전자상거래 추진과 기업간 연계 촉진을 지원

융자제도는 중소기업사업자단체를 통한 고도화자금 융자제도, 중소기업금융공고(公庫), 국민생활금융공고를 통한 물류근대화자금 대부제도가 존재하며, 우대지원조치로는 유통업무효율화시설의 특별감가상각에 대한 법인세 적용율을 개시년도에 한해 8%를 적용하고, 특별토지보유세 및 사업소세를 면제해주고 있다.

조합연합회를 포함

14) Digital Picking System

15) 한국교통연구원, “우리나라 물류산업의 발전방안 연구”

16) 공공재단형태로 운영

IV. 종합물류업 활성화 전략

1. 활성화전략의 기본방향

앞서 우리나라 물류산업의 문제점으로 제시한 자가물류 또는 2자물류 위주의 시장구조, 물류업체의 영세적 구조의 심화, 신뢰할 수 있는 물류기업의 부재에 의한 화주의 아웃소싱 성향감소 등을 고려할 때, 제3자물류시장의 질적, 규모적 성장, 글로벌기업과 경쟁할 수 있는 대표기업의 육성, 화주의 요구사항을 만족시킬 수 있는 전문종합물류기업을 육성하기 위한 종합물류기업 인증제도가 제안되어 2006년부터 종합물류업 인증제도가 시행된다. 종합물류업의 법제화는 새로운 업역이나 업종을 신설하는 것이 아니라, 기존에 물류업체 중 향후 종합적인 서비스를 제공할 수 있는 기업으로 성장 가능한 우량물류기업을 선별, 인센티브를 제공함으로써 전문종합물류업체로의 발전을 가속화시키기 위한 방안이다. 본 장에서는 인증제도의 근간을 이루는 이론적 배경과 정책방향을 설명하고 인센티브의 내용과 혜택대상 선별에 대한 방안과 그 근거를 제시한다.

시장 스스로의 구조적 요구에 의해 대표적인 종합물류기업이 출현하는 것이 가장 바람직 할 것이나, 글로벌 물류기업의 동북아진출에 앞서 우리나라 물류산업의 역량강화가 시급한 시점이며 중국의 물류인프라 구축, 물류산업 발전 속도를 고려할 때 종합물류기업 육성을 위한 정부의 시장개입은 당위성을 찾을 수 있다. 하지만 직접적이지는 않지만 정부의 시장개입에 따른 여러 가지 문제점이 제기될 수 있으므로, 제도 도입과정에서 적절한 해결책을 마련하여 운영하는 것이 중요하다.

첫 번째 문제점은 제2자물류업체에 대한 인증 과정에서의 갈등요인을 들 수 있다. 대기업의 자회사형태인 제2자물류업체가 종합물류업 인증을 획득할 경우 대기업 계열사에게 특혜를 제공한다는 오해를 받을 우려가 있다. 하지만 일본 히타치물류의 사례에서 본 바와 같이, 다수의 물류업체가 물량확보가 용이한 제2자물류업체에서 출발하여 제3자물류업체로 발전하는 과정에 있다는 점을 고려할 때, 대기업 물량을 취급하는 모든 제2자물류업체를 제도에서 배제하는 것은 바람직하지 않다. 해결방안은 법인세 인하와 같은 인센티브를 제공함에 있어서 모기업 등 관련사 물량에 대한 혜택을 철저히 배제하고, 인증기준에 제3자물류 분야로의 진출의향을 확인할 수 있는 기준을 부여함으로써 물류자회사의 제3자 전문물류업체로서의 발전을 가속화 시키는 방향으로 유도해야 한다.

두 번째 문제점은 인증기준 상에서의 중소기업에 대한 차별성 문제를 들 수 있

다. 종합물류기업 육성제도의 근본 추진목적이 물류기업의 대형화, 종합화, 전문화라는 점을 고려할 때, 인증제도의 속성 상 일부 평가요소에서 기업의 규모에 따라 유리하게 평가받는 구조를 배제할 수는 없다. 이러한 문제점을 해결하기 위해 두 가지 전략이 고려될 수 있다. 첫째, 인증시스템을 구성하는 과정에서 규모가 큰 기업이 유리한 평가요소와 작은 규모의 기업이 유리한 평가요소를 적절하게 결합함으로써 대형기업의 장점을 상쇄시키는 방법이다. 둘째, 중소형기업간의 전략적 컨소시엄을 인증체계에서 인정하는 방법으로, 이 방법은 장기적으로 물류기업간의 전략적 M&A를 활성화 할 수 있으므로 물류산업의 구조적 개선을 위해서도 바람직한 방향이다.

2. 종합물류 시장수요 증대 방안

현재 우리나라가 취해 있는 경제적 상황 및 물류산업이 갖고 있는 문제점을 고려할 때, 물류기업이 활동할 수 있는 전체 물류시장의 규모적 확대가 물류산업 활성화를 위한 가장 시급한 과제이다.

시장규모의 확대는 대형종합물류기업이 자생적으로 출현할 수 있는 기반을 제공할 수 있으며, 동시에 중소물류기업은 기존에 취급하던 중소화주의 물량과 함께 대형종합물류기업의 재하청 물량을 취급하게 됨으로써 충분한 수익을 확보, 설비 및 시스템에 재투자함으로써 자생력을 강화할 수 있는 환경이 구축된다. 그러므로 본 연구에서는 종합물류업 육성을 위한 첫 번째 과제로 제3자물류시장의 규모확대를 유도할 수 있는 방안을 제시하고자 한다.

물론 제3자물류기업의 효율성 제고가 이루어져 자가 또는 2자물류에 비해 월등한 경쟁력을 갖추게 된다면, 자연스럽게 화주의 제3자물류로의 이동을 유도할 수 있다. 하지만 화주의 증가하는 요구사항을 충족시킬 만한 대표 물류기업이 충분히 없는 국내 물류산업의 현실에서 이를 기대하기는 어려울 것이다. 그러므로 자가물류 또는 2자물류를 이용하는 화주를 제3자물류업으로 유도하기 위한 지원책으로 제3자물류업체를 이용하는 화주에 대하여 세제감면의 혜택을 주는 방안을 제시하고자 한다.

일반적으로 물류산업의 활성화를 위해서는 물류기업의 효율화 추진과정을 직접적으로 지원하는 방안이 활용되고 있으나, 이 경우 물류기업의 경영구조를 개선하는 일부 효과는 있으나, 자가 또는 2자물류를 이용하는 화주를 종합물류시장으로 이끌어 내는 효과는 전혀 기대할 수 없다. 특히 국내 물류기업의 대부분이 개인기업의 형태로 운영되고 있음을 감안할 때¹⁷⁾, 물류기업에 대한 직접적인 세제감면은 소유주의 몫을 늘려주

17) 2002년 현재 국내 물류기업의 수는 약 145,000개에 달하나, 이 중 회사법인의 수는 약 7,500개 수준임(운수업통계조사보고서)

는 효과 밖에는 기대할 것이 없다.

세제감면정책의 기본적인 운영방향은 다음과 같다. 첫째, 세제감면의 수준은 화주가 법인세 감면효과를 통해서 자가물류를 포기하고 제3자물류로 전환할 수 있는 수준의 지원이 보장되어야 한다. 둘째, 세제감면제도의 운영은 반드시 한시적 운영을 전제로 해야 한다. 앞서 제시한 바와 같이 물류산업의 활성화의 기본방향은 시장기능에 의한 자율적 조정이 바람직하나, 현재 국내 물류산업이 취해있는 국제 경제적 상황을 고려하여 불가피하게 추진되는 제도이므로 시행시기는 물류산업의 구조조정을 촉발할 수 있는 수준의 한시적 운영이 전제되어야 한다. 셋째, 화주에 대한 세제감면의 범위에서 제2자물류기업을 이용하는 화주에 대한 법인세 감면 혜택을 사전적으로 차단할 수 있는 제도적 장치가 마련되어야 한다. 이를 마련하지 않을 경우 중대형화주를 중심으로 2자물류로의 전환이 오히려 증가하는 역효과가 나타날 수 있으므로 이를 통제할 수 있는 수단이 고려되어야 한다.

이러한 관점에서 제 3자 물류업체를 이용하는 대한 조세감면은 조세특례제한법 상의 법인세 감면조항을 두어 처리하는 것이 바람직할 것으로 판단된다. 조세특례제한법에서 법인세 감면에 대한 근거규정을 마련하고, 기본적으로는 법인세법을 통해 세제지원에 대한 규정을 처리함으로써 해결이 가능하다. 법인세법 시행령 제52조의 특수관계인 간의 거래에 대한 세제지원 금지조항을 통해 제2자물류기업을 통한 모기업의 세제감면 수혜를 원천적으로 방지할 수 있다.

이러한 인식을 바탕으로 2004년 발표된 정부의 국가물류체계 개선대책에서 제시된 바 있는 전문물류기업 육성방안에 대한 세부적인 검토가 요구된다. 정부는 이 대책에서 전문물류기업 육성방안의 하나로 “물류비의 일정분(70%) 이상을 종합물류업에 위탁시, 3년간 한시적으로 외부지불 물류비의 2% 세액공제”를 발표한 바 있다. 이 육성방안에서 검토할 사항은 다음과 같이 세 가지로 정리할 수 있다.

첫째, 세제감면대상을 종합물류업을 이용하는 화주업체로 한정하는 것은 바람직하지 못하다. 즉, 제3자 물류업을 이용하는 화주물량 전체로 세제감면의 혜택범위를 확장하는 것이 바람직하다. 단, 이 경우 총 세제감면폭이 커서 정부의 재정에 타격을 줄 수 있으므로 추가적인 제한 장치가 필요하다. 제한장치로는 일괄위탁되는 화주물량만으로 세제감면 물량을 제한한다든지 이미 거의 전량이 3자물류업체를 이용하는 국제운송부분을 제외하는 등의 방안이 제시될 수 있다. 또한, 종합물류업으로 인증받은 업체의 경우 별도의 직접적인 혜택이 주어져야 할 것이다.

둘째, 세액공제의 기준이 되는 위탁물류비의 비중에 대한 실현가능성에 대한 검토가 요구된다. 정부의 발표에 의하면 화주가 자신의 물류비의 70%를 종합물류기업에 위탁하는 경우에 한해 세제지원을 약속하였으나, 여기에는 기업물류비 산정기준에 대한 문제와 70%조건의 현실성에 대한 문제가 존재하는 것으로 분석되었다. 먼저 현실적으로

화주의 물류비를 계산하기 위한 표준화된 산정기준이 존재하지 않는 상태에서 위탁물류비의 비중을 계산하는 것 자체가 어렵다는 점을 들 수 있다. 현재 우리나라에서 활용하는 물류비 산정기준으로는 건설교통부가 1997년 제정한 '기업물류비계산에 관한 지침'¹⁸⁾이 있으나, 화주기업의 특성에 따라 물류비의 구조가 다름에도 불구하고 획일적인 기준을 적용하도록 설계되어 기업의 다양한 현실과 괴리가 존재한다. 또 한 가지 문제점은 70%라는 위탁비율의 현실성 문제이다. 현재 우리나라의 위탁비용 측면에서 제3자물류 이용율은 20%에 약간 못 미치는 수준으로 추정된다. 그러므로 정부가 제시하고 있는 물류비의 70% 이상 위탁이라는 조건은 현실적으로 국내기업이 넘기 힘든 수치이며, 이는 결국 제도시행 후 수혜대상이 거의 존재하지 않을 수 있는 비현실성의 문제가 예상된다. 더구나 조달물류비나 생산물류비는 기업의 생태상 외부위탁이 쉽지 않아 전체 물류비의 70%는 비현실적이다. 그러므로 기준위탁비율 70%를 폐지하고 일부라도 위탁하는 경우 세제감면을 줄 수 있도록 수정되어야 한다. 즉, 세제감면의 효과를 체험한 고객이 점차 위탁비율을 늘릴 수 있도록 점증적 감면비율 방식을 고려하는 것이 필요하다. 세제감면제도의 근본취지가 자가 또는 제2자물류 물량을 제3자물류로 유도하는데 있으므로, 제3자물류로의 이전범위 및 이전속도를 제고하기 위해 위탁비율이 높을수록 세제감면 비율을 높여주는 가변적 세제지원안도 고려할 수 있다.

마지막으로는 세액공제 비율 2%에 대한 영향력에 대한 문제를 제기할 수 있다. 합리적인 수준의 세액공제 비율은 제도의 목적과 결부되어 설정될 때 효과를 제대로 발휘할 수 있다. 정부의 의도는 세제감면이라는 유인책을 통해 자가물류 또는 2자물류를 활용하는 화주기업을 제3자물류시장으로 유인하는데 있다. 그러므로 현재 화주가 자가물류 또는 2자물류를 이용하면서 얻는 편익을 산정하고, 최소한 현재 얻고 있는 정량적인 편익 이상의 혜택을 제공할 때 그 효과를 발휘할 수 있다.

<2자물류이용 화주의 정량적 편익 계산>

- 화주의 평균물류비 = 2자물류기업의 매출 = 화주매출액 × 9.9%¹⁹⁾
- 화주가 속한 기업집단의 총매출 = 화주매출액 × 109.9%
- 2자물류기업의 순이익 = 화주매출액 × 9.9% × 4.3%²⁰⁾
= 화주매출액 × 0.426%

<제3자물류업 이용에 따른 법인세 감소 효과>

18) 건설교통부 고시 제1997-264호(1997. 8.)

19) 대한상공회의소, "2004 기업물류비 실태조사보고서" 기준, 2002년은 11.2%

20) 금융감독원 제공 기업회계감사보고서를 근거로 조사, 15개 대기업계열 물류사의 2003년 평균순이익률

$$\begin{aligned} - \text{법인세 감소효과(전량 100\% 위탁시)} &= \text{화주매출액} \times 100\% \times 9.9\% \times 2\% \\ &= \text{화주매출액} \times 0.198\% \end{aligned}$$

계산결과에서 보는 바와 같이 대기업화주가 물류자회사를 직접 운영하는 경우, 기업 집단 전체적으로 9.9%의 매출증대 효과와 더불어 매출액의 0.426%에 해당하는 순이익을 발생시킨다. 한편 정부가 제시하고 있는 2% 법인세 감소 효과는 물류비가 매출의 9.9%이고, 물류비의 2%를 감면하므로 전체 매출의 0.198%(100% 위탁시)의 세수감소가 예상된다. 결국, 현재 제시된 2% 법인세 감면을 통한 세제지원안은 화주기업이 2차물류기업을 운영하면서 누리던 기존 혜택(매출액의 0.426%)의 절반에도 못 미치는 수준으로 제도의 성공적인 도입을 위해서는 세제지원의 폭이 4.3%수준까지 확대될 필요가 존재한다.

이상에서 살펴본 바와 같이 화주에 대한 세제감면을 통한 물류시장 구조조정을 유도하는 방식은 바람직하나, 현재 제시된 세제감면규정의 세부사항들은 전반적으로 수정이 필요할 것으로 판단된다.

3. 중소기업의 종합물류업 진출 유도 방안

국내 물류기업의 현황에서 살펴 본 바와 같이, 현재 국내 중소기업의 여건 상 중소기업체가 단독으로 종합물류기업 인증을 받기는 현실적으로 어려운 상황이다. 그러므로 단기적으로는 정부차원에서 종합물류업 육성에 따른 중소기업체에 대한 영향을 최소화하면서 장기적으로 중소기업체가 종합물류서비스를 제공할 수 있는 기반을 조성할 수 있는 각종 지원방안을 마련해야 한다.

대표적인 방법이 중소기업체간 전략적 제휴를 형성할 경우 단일기업과 마찬가지로 종합물류기업 인증제도에서 심사할 수 있는 제도적 장치를 보완하는 방법이다. 일정 수 이하의 기업들이 단일 브랜드를 사용하여 전략적 제휴관계(프랜차이즈)를 형성하는 경우 단일 기업과 동일한 기준으로 인증심사를 실시, 육성대상 종합물류기업에 포함시킴으로써 경쟁력 강화의 계기를 마련할 수 있다. 전략적 제휴는 M&A를 유도하기 위한 전단계로 컨설팅, 정보시스템 구축 등에 대한 자금지원, 지분교환 및 M&A에 따른 세제지원 등 중소기업체간 전략적 제휴를 활성화할 수 있는 체계적인 지원책이 결부될 경우 바람직한 효과가 기대된다. 이 방법은 전략적 제휴의 수준이나 방법에 따른 사후관리 상의 문제가 발생할 우려가 있으나, 인증제도를 통해서 중소기업의 구조적 변화를 유도할 수 있다는 측면에서 긍정적인 효과가 예상된다.

V. 결론

제조업 등 전 산업분야에 걸쳐 국제적 경쟁이 가속화되고, 국가간 또는 기업간 기술 경쟁력의 차이가 좁아짐에 따라 물류경쟁력 강화를 통한 비용절감, 신규부가가치 창출에 세계 각국의 관심이 증대되고 있다.

하지만 이러한 국제적 추세에도 불구하고 우리나라 물류산업이 갖고 있는 구조적 문제점은 과거에 비해 크게 개선되지 않고 있는 상황이다. 더욱이 중국 경제 및 물류인프라의 급성장, 글로벌기업의 동북아 진출이 급격하게 진행됨에 따라 동북아물류중심지화를 추구하는 정부정책의 실현가능성에 대한 강한 의구심이 제기되고 있다.

본 연구에서 제시하고 있는 종합물류기업 육성방안은 화주기업의 능동적인 물류시장으로의 참여 유도를 통한 우리나라 물류산업의 구조조정을 의미하며, 화주기업의 물류비 개선 및 물류시장 확대를 통한 물류기업의 경쟁력 확보를 위한 획기적인 전환점이 될 것으로 기대된다. 특히 전통적인 수송, 보관 기능 위주의 단편적인 서비스를 제공하던 전통적 물류기업들이 다양화·복잡화되고 있는 화주의 요구사항에 맞추어 종합적 서비스 제공 능력을 배양하고, 다단계 알선이 심화되고 있는 물류산업 구조가 발전적으로 제휴 또는 수직·수평적으로 통합됨으로써 글로벌 경쟁력을 갖춘 전문 종합물류기업이 육성될 수 있는 가능성을 확인하였다. 동시에 동북아 물류중심지화를 추구하는 과정에서 국내 물류기업의 국제물류기능 강화를 조기에 달성할 수 있는 국가차원의 물류기업 모델을 제시하고 있다.

하지만 대형화, 종합화, 전문화라는 세 가지 기본 방향성을 위주로 정책이 추진될 경우, 발생할 수 있는 중소기업에 대한 영향을 최소화하기 위한 정책적 배려가 필요할 것이다. 중소기업에 대한 지원책이 단순히 추진과제를 추진하는 과정에서의 걸림돌을 제거하기 위한 목적에서 진행되어서는 안 될 것이다. 중소기업 육성은 대형 종합물류기업의 육성과 함께 우리나라 물류산업의 경쟁력 강화의 또 하나의 큰 축이므로, 종합물류기업 육성정책은 중소기업시장에 대한 보호책과 중소기업의 경쟁력 강화를 위한 효율화 지원방안과 병행적으로 추진해야 한다.

종합물류업의 성공적 육성을 통해서 중국을 비롯한 동북아 국제물류시장에서 글로벌 물류기업과 경쟁할 수 있는 대형화된 전문종합물류기업의 출현시기를 앞당기고, 한편으로 중소화주의 물량을 전문적으로 취급하고 대형기업의 하부 실행기능을 전담하는 중소기업의 역량을 강화함으로써 국내물류산업 전반의 구조적 경쟁력을 강화하는 계기를 만들어야 할 것이다.

마지막으로, 종합물류기업 육성정책의 일환으로 기능중심으로 규정되어 있는 우리나라

한국항만경제학회지 제22집 제1호 (2006. 3)

라 물류관련 법령 및 제도를 통합, 불합리한 규제적 요소를 제거함으로써 종합물류기업 육성제도의 정착률을 지원할 수 있는 유연한 구조로 개편하기 위한 추가적인 과제가 필요할 것으로 판단된다.

참 고 문 헌

1. 건설교통부, 「국가물류기본계획」, 2000
2. 건설교통부, 「기업물류비 계산에 관한 지침」, 1997.8, 건설교통부 고시 제1997-264호
3. 한국교통연구원 「물류체계 혁신 및 물류경쟁력 강화방안 연구」, 2003.12
4. 한국교통연구원, 「우리나라 물류산업의 발전방안 연구」, 2003.12
5. 한국교통연구원, 「2002 국가물류비 산정 및 추이 분석」, 2004.7
6. 국가정보원, 「일간 해외경제정보」, 제2919호, 2004.2.27
7. 김종철, “한국기업의 제3자 물류서비스 활용상 문제점 및 발전방향에 관한 연구”, 물류학회지, 제9호, 1999, pp.1-26.
8. 김종철, 박재용, “제3자 물류서비스의 성공요인에 관한 실증적 연구”, 물류학회지, 제27권 제3호, 2002.9, pp.79-96.
9. 대한상공회의소, 「2002년 기업물류비 실태조사 보고서」, 2003
10. 대한상공회의소, 「제3자 물류업체의 경영실태 조사」, 1999
11. 대한상공회의소, 「기업의 물류공동화 실태 및 수요조사」, 1998.5
12. 무역협회 하주사무국, 「무역업체의 3PL 이용실태 파악을 위한 설문조사 결과보고」, 2002.7
13. 오세영, “중소기업의 국제물류관리-제3자물류업자로서의 국제프레이트포워더의 활용”, 중소기업학회지, 제24권 제1호, 2002.
14. 이제홍, “물류아웃소싱을 위한 운송주선업체의 역할 제고방안”, 물류학회지, 제12권 제1호, 2002, pp.25-45.
15. 재정경제부, 「국가물류체계 개선대책」, 2004.3
16. 산업자원부, 「산업물류혁신대책」, 2002
17. 산업연구원, 「물류전문기업 육성방안 연구 - 제3자물류 활성화를 중심으로」, 2004.3.25, 동북아시아대위원회 위탁용역보고자료
18. 금융감독원 전자공시시스템, <http://dart.fss.or.kr>
19. 통계청, 「운수업통계조사보고서」, 1999-2002
20. 한국은행, 「기업경영분석」, 1999-2003
21. 具京模, “國際物流業のロジスティクスサ|ビス対応能力に關する制度的實証的研究”, 神戸大學大學院經營學研究科, 「博士學位論文」, 2003. 2.
22. 經濟産業省 關東經濟産業局, 「中小企業の複合的連携による物流効率化方策調査報告書」, 2001. 3.
23. 鈴木和美、水尻正英, “これからの物流共同化が目指すもの”, 『季刊輸送展望』, No.254, 2000.
24. 通商産業省 關東通商産業局, 「關東甲信越靜地區中堅・中小企業物流効率化實態調査報告書」, 1999. 3.
25. 日經ビジネス, “新世紀マネジメントーサ|ドバ|ティロジスティクス(3PL)で流通改善”, 2000. 6.
26. 輸送經濟新聞社, 「Logistics Now 2000」, 1999.3
27. 全일본트럭협회, 「일본의 트럭수송산업 2003」, <http://www.jta.or.jp>
28. Coyle J.J., E.J. Bardi, and C.J. Langley, 「The Management of Business Logistics」, 6th edition, 1996, St.Paul, MN: West Publishing.
29. Inland Revenue Authority of Singapore, "Approved Third Party Logistics Company Scheme," 2003.12, 2nd edition, <http://www.iras.gov.sg>
30. Japan Institute of Logistics Systems, 「2003년도 물류코스트조사보고서」, 2004. 1

31. Laarhoven, P. and Sharman, G., "Logistics Alliance: The European Experience," *The Mckinsey Quarterly*, No.1, 1994, pp.39-49.
32. Lieb R. and Hickey, M., 「The Use of Third Party Logistics Services by Large American Manufacturer, The 2002 Survey」, 2003
33. Lieb R., R.A. Millen, and Wassenhove, L.N., "Third Party Logistics Services: A Comparison of Experienced American and European Manufacturers," *International Journal of Physical Distribution and Logistics Management*, Vol.23, No.6, 1993, pp.35-44.
34. Lieb R. and Randall, H.L., 「A Comparison of the Use of Third Party Logistics Services by Large American Manufacturer, 1991, 1994, and 1995」, *Journal of Business Logistics*, Vol.17, 1996, pp.305-320.
35. Lieb R. and Randall, H.L., 「Use of Third Party Logistics Services by Large American Manufacturer, 1997 and Comparisons with Previous Years」, *Transportation Review*, Vol.19, No.2, 1999, pp.305-320.
36. Lieb R. and Schwarz, B., 「The Use of Third Party Logistics Services by Large American Manufacturer, The 2001 Survey」, 2002
37. Berglund, M., P. Laarhoven, G. Sharman and Wandel, S., "Third-Party Logistics: Is There A Future?," *International Journal of Logistics Management*, Vol.10. No.1, 1999, pp. 59-82.
38. Herbert. W. Davis & Company, 「Logistics Cost and Service -2003」, Annual Conference Proceedings(CLM) cited in <http://www.inboundlogistics.com>
39. Leahy, S.E., P.R. Murphy, and R.F. Poist, "Determinants of Successful Logistical Relationships: A Third-Party Provider Perspective," *Transportation Journal*, 35, No.2, 1995, pp.5-13.
40. Murphy, P.R. and R.F. Poist, "Third-Party Logistics: Some User Versus Provider Perspective," *Journal of Business Logistics*, Vol.21, No.1, 2000, pp.121-133.
41. Francis J Quinn, "Why supply chain management matters," *Logistics Management*, 1998.10.1, <http://www.manufacturing.net/lm/index.asp>.
42. Sheffi, Y., "Third Party Logistics: Present and Future Prospects," *Journal of Business Logistics*, Vol.11, No.2, 1990, pp.27-39.
43. Sink, H.L., Langley Jr., C.J., 1997. "A managerial framework for the acquisition of third-party logistics services. *Journal of Business Logistics*", Vol. 18 (2), pp.163-187.
44. Stank, T.P. and A.B. Maltz, "Some Propositions on Third-Party Choice: Domestic vs. International Logistics Providers," *Journal of Marketing Theory and Practice*, 4, No.2, 1996, pp.45-54.
45. Van Hoek, Remko I., "The Role of Third-Party Logistics Providers in Mass Customization", *International Journal of Logistics Management*, Vol. 11, No. 1, 2000, pp. 37-46.
46. Virum, H., "Third Party Logistics Development in Europe," *Logistics and Transportation Review*, Vol.29, No.4, 1993, pp.355-361.