

전자무역의 활성화를 위한 국내 제3자물류 발전방안

차순권* · 장흥훈**

The Development Scheme of Domestic Third Party Logistics for Revitalization of Electronic Trade

Soon-Kwean Cha · Heung-Hoon Jang

목차

- | | |
|-------------------------|-----------------|
| I. 서론 | IV. 제3자물류의 발전방안 |
| II. 전자무역과 제3자물류의 이론적 고찰 | V. 결론 |
| III. 제3자물류의 문제점 | |

Key words: electronic trade, third party logistics, logistics alliance, total logistics information system

Abstract

This paper proposed several activation strategies at both the government and company parts for the development of domestic third party logistics(TPL) to pull electronic trade era much earlier. In the government side, it must need to arrange and integrate complex regulation rules on the Logistics for more smooth access and use the TPL market. Also, it has to provide multiple support policies such as tax reduction, technical and financial service providing, and logistics information system to TPL. Finally, it should construct the government levels education system to train and forster a competent man who is well qualified as a electronic and logiscic expert. The TPL company must build up a total logistics information system concerned with an innovative operation system such as SCM, JIT etc. which can provide logistic services on demand to the electronic trade customers to maximize consumer satisfaction. In the shipper company level, it try to join a long-term strategic alliance with TPL to reduce logistic cost and increase logistic service to its electronic trade consumers.

▷ 논문접수: 2008.04.25. ▷ 심사완료: 2008.04.30 ▷ 게재확정: 2008.05.07

* 대표저자, 전북대학교 무역학과 강사, skcha5350@hanmail.net, 018-693-6202

** 공동저자, 순천대학교 무역학전공 교수, jhhoon@sunchon.ac.kr, 061-750-3722

I. 서론

정보통신기술의 비약적인 발전과 적용 범위의 확대는 상거래 패러다임을 전자적 형태로 빠르게 확대시키고 있다. 또한 국제간 상거래인 무역 패러다임 역시 전자적 기반으로 변화시키고 있다. 이러한 전자적 기반의 무역에서는 국제교역이 규모에 관계없이 가상공간에 존재하는 거래알선 사이트나 e-마켓플레이스(market place: 전자장터), 전자무역 포털서비스(portal service), 싱글윈도우즈(single windows) 그리고 각 기업의 개별 웹사이트 등을 통해 가능해진다.

이렇듯 전자무역을 통해 국제간 대량거래 이외에도 규모가 작은 거래자간의 국제거래가 용이해지고 시장이 확대되면 무역의 빈도가 증가하고 건당 주문 단위가 줄어들기 때문에 국제간 물품의 운송방식 또한 건당 대량운송 방식이던 기존 형태와 달라져야 한다. 이러한 상황에서 국내 물류기업들이 이러한 변화에 적응하지 못하고 기존의 전통적 대량주문 방식에서 일반적으로 했던 바와 같이 기업내의 업무담당자와 선박회사간 계약을 체결하고 물품을 납품하는 방식의 물류서비스를 제공한다면, 소량다품종 주문자인 다수 고객의 만족도를 충족시키지 못하여 고객들과 거래관계를 지속적으로 유지하기 어렵다. 또한 이로 인해 국제간 소량다빈도 주문이 증가할 것으로 예상되는 전자무역의 활성화에도 많은 지장을 줄 것이다.

다른 한편으로 기존의 전자무역에 대한 연구는 주로 결정(강인원·박찬욱, 2006; 이성민, 2006)과 성공요인(김학민·김종철, 2007; 권원순·오정석, 2007; 최동호, 2006; 안병수, 2005), 만족과 충성도 요인(김학민·이호영, 2007; 이정호, 2006)등의 실증적 연구와 전자신용장 등 결제(채진익, 2008; 이제홍, 2007; 이학승, 2007; 문희철외 3인, 2007; 조원길, 2006) 관련 연구에 집중되어 있다. 전자무역 관련 운송 분야에 대한 연구도 주로 전자선하증권(김효신, 2007; 강선준, 2006; 강홍중·안재진, 2005; 이봉수, 2005)과 관련이 있을 뿐 전자무역에 있어 제3자물류의 필요성을 다룬 논문은 없었다.

이에 따라 본 논문은 새로운 무역패러다임인 전자무역이 더욱 활성화되기 위해 추후 절대적으로 필요한 국제간 소량다빈도 주문에 대해 전문적·통합적이며 비용절감적으로 물류서비스를 제공해 줄 수 있는 국내 제3자물류의 발전방안을 연구한다는 점에서 기존연구와 차별점이 있다. 또한 이를 통해 국내 제3자물류가 앞으로 더욱 확대될 국내기업의 전자무역 활성화에 기여하고 더 나아가 국제물류시장에서 전문 물류업체로서 주도적인 역할을 수행하도록 기여하는데 본 연구의 목적이 있다.

본 연구는 먼저 전자무역과 제3자물류에 대한 이론적인 개념과 이에 대한 국내 활용실태를 고찰한다. 다음으로 제3자물류의 문제점을 도출하고 이에 대한 대응전략을 전자무역 활성화와 연계하여 제시한다.

II 전자무역과 제3자물류의 이론적 고찰

1. 전자무역에 관한 일반적 고찰

1) 전자무역의 개념

현재 전자적 방식의 무역은 명확히 명칭과 개념이 정립되어 있지 않아 인터넷 무역, 사이버 무역, 전자무역 등으로 혼용하여 사용되고 있다.

윤광운(1999)은 인터넷무역 관점에서 전자무역을 “인터넷을 이용한 국제시장에 있어서의 상품과 서비스거래”라고 정의하고 있다. 반면 황중서(2000)는 무역업무 자동화 측면에서 전자무역을 “무역업무와 관련된 문서를 당사자들의 동의하에 디지털 형식의 전자문서로 상호간에 인터넷을 이용해 물리적인 인력의 이동이 없이 교환함으로써 신속하게 그리고 수작업에 따르는 오류를 줄임으로 무역을 실현하는 종이 없이 이루어지는 무역”이라 정의하였다. 강태구(2001)는 “개방형 통신수단인 인터넷과 폐쇄형 통신수단인 EDI(Electronic Data Interchange:전자문서 교환)¹⁾ 등과 같은 각종 네트워크를 이용해 재화나 용역을 국제 거래 하는 것”을 전자무역이라 정의하고 있다.

WTO는 전자무역을 전자상거래의 시장 및 고객이 해외로 확대되는 측면에서 전자무역을 “인터넷 등 전자적 통신망을 이용해 물품을 원거리 고객에게도 생산, 광고, 판매 그리고 유통시키는 것”이라 정의²⁾하고 있다.

우리나라 대외무역법 제2조(2000년 12월)는 전자무역이란 “무역의 전부 또는 일부가 컴퓨터 등 정보처리능력을 가진 장치와 정보통신망을 이용해 이루어지는 거래, 즉 국제교역이 어느 한 단계라도 다양한 형태의 전자적 매체와 인터넷 등 가상공간을 이용해 이루어지는 것”이라 정의하고 있다.

2) 기존무역방식과 전자무역방식의 비교

전자무역은 첫째, 거래알선사이트를 방문하여 시장과 거래처에 대한 정보를 용이하고 저렴하게 수집할 수 있다. 둘째, 거래처에 대한 신용정보를 전자통신 방식을 이용해 조회하거나 상대방의 홈페이지 방문 등을 통해 조사할 수 있다. 셋째, 저렴한 통신비용으로 전자메일이나 상대 게시판을 이용해 거래권유, 오퍼제공 그리고 조회(Inquiry) 등을 받을 수

1) EDI(Electronic Data Interchange: 전자문서교환방식이란 우편이나 인편 등을 통해 주고받던 각종 문서를 통신으로 교환하는 새로운 통신형태를 의미한다. EDI의 효과에는 문서작성상의 오류방지, 업무처리기간 단축, 운영인력과 재고량의 감축 그리고 대고객 서비스 향상 등이 있다. EDI가 보급 되면 기업간 정보교환으로 기존의 통신수단인 우편이나 전화, 팩시밀리 등을 사용할 때보다 정확성과 신속성 그리고 경제성을 얻을 수 있다.

2) WTO, 『Electronic commerce and the Role of the WTO』, WTO Publication, 1998, p. 3.

있다. 넷째, 상대방과 계약이 체결되면 계약서, 수출입신고서류, 선하증권(B/L) 및 보험 증권 등과 같은 문서처리를 EDI방식으로 교환한다. 다섯째, 해외 주문량의 처리를 물류정보 시스템과 연계해 제3자물류를 이용하여 신속히 배송한다³⁾. 끝으로 로그분석 등을 통해 해외고객 관리 및 사이트 관리를 함으로써 전자무역의 지속적 확장을 추구한다⁴⁾. 기존무역 방식과 전자무역방식을 정리하면 다음의 <표 1>과 같다.

<표 1> 기존무역방식과 전자무역방식의 비교

기 존 무 역 방 식	분 류	전 자 무 역 방 식
수출자 - 도매상(해외 유통업자, 바이어) - 수입자	수출경로	수출자 - 인터넷 웹사이트(주로 거래알선 사이트) - 수입자
제한된 국가, 지역 또는 시장	시장범위	전세계(인터넷 접속 가능지역)
제한적	거래시간	24시간, 365일 가능
다양한 물리적 경로를 이용한 거래처 발굴과 담당자의 파일에 의한 관리	거래처선정 및 관리	거래알선사이트, 거래처정보제공사이트를 이용한 발굴과 디지털 데이터베이스에 의한 관리
일반적인 청약에 의한 마케팅	해외마케팅	쌍방향 커뮤니케이션을 통한 해외고객 주문형 마케팅 활동 및 CRM형 관리
통신비, 업무처리비, 해외정보 수집비 등 비용의 과다로 인한 진입, 중소기업진입 제한 존재	수출진입비용 및 제한	인터넷을 이용한 통신과 정보 수집, 전자문서에 의한 업무처리로 인한 비용의 절감 등으로 진입제한 현저히 감소
대량주문 운송형태, 공간적 효율만 창출	수출입물류	소량다빈도 운송형태, 마케팅관점의 효율 창출

주: 기존의 자료들을 근거로 재구성

3) 전자무역의 활용실태 및 전망

최근 한국무역협회(2007)⁵⁾의 조사에 따르면 국내 수출기업의 전자무역활용은 '도입단계'를 지나 '도약단계'로 진전하고 있는 것으로 나타났다. 협회가 382개 회원사를 대상으로 조사한 자료에 따르면 1/3이상의 기업이 해외마케팅에 인터넷 등 전자적 수단을 50%이상 이용하였다. 또한 무역업체 절반이 2010년경 무역업무의 80%를 전자무역으로 처리하기를 희망하였다. 한편 해외마케팅을 위해 국내외 B2B사이트를 이용하는 업체의 비율은 77.2%에 달했으며, 특히 알리바바 같은 해외 B2B보다는 EC21과 같은 국내 B2B사이트(52.9%)를 이용하는 비율이 훨씬 높았다.

3) 윤광운외, 『전자상거래론-EC와 국제무역』, 삼영사, 1999, pp. 55-58.

4) 염홍기, 『전자상거래 무역영어』, 두남, 1999, p. 15.

5) 국제무역연구원, "우리기업의 전자무역 현황 실태조사", 『한국무역협회』, 2007, 제 07047호. p. 1.

미국은 전자상거래가 가지는 공간적 제약에 대한 극복의 특성 때문에 이의 국제간 확대를 전자무역 거래 형태로 보고 있다. 또한 이러한 전자거래의 성격적 특성 때문에 국제간 거래가 더욱 용이해 지고 이로 인해 오프라인 거래에 바탕을 둔 기존 국제 경제 질서에 많은 변화를 가져올 것으로 전망하고 있다. 또한 WTO체제하에서 기존의 무역은 국제간에 자유무역을 전품목으로 확대하는데 한계를 가지고 있으나, 전자무역은 어떠한 상품이든 전자카달로그화 할 수 있다면 자유무역을 하는데 한계를 극복할 수 있어 더욱 확대될 전망이다. 아울러 전자무역은 사이버공간상에 국경의 장애가 없기 때문에 시장가격의 통일, 제공되는 서비스 수준의 균등화 그리고 e-커뮤니케이션을 위한 통신규약의 표준화 등 모든 국가의 법적·제도적 환경을 하나로 통일시키는데 일조를 할 전망이다.

반면 무역업자들의 전통적인 방식에 대한 선호, 기밀의 유출 등 보안과 인증에 대한 기술적인 지원 및 신뢰의 부족 그리고 개발도상국들의 기반 인프라 부족 등도 전자무역의 국제적 확산을 가로막는 걸림돌이 되고 있다.

2. 제3자물류의 이론적 고찰

1) 제3자물류의 개념

제3자물류(Third-Party Logistics: TPL)는 기업이 제조와 판매 등 중심적인 기업 활동에 전념하기 위해 그리고 물류비용을 감소하기 위해 전문물류기업에게 물류부분을 일임하는 과정에서 물류전문업자가 하주를 위해 물류개선계획을 제출하고 그 하주로부터 물류업무를 일괄적으로 수탁하여 제반업무를 일정기간 이상 계약에 의해 대행해 주는 것이다⁶⁾.

오익재(2001)는 제3자물류를 “전문물류업체가 생산지에서 최종이용자까지 물류서비스를 전담하여 제공하는 물류토탈서비스”라고 정의하고, 국경을 초월하여 전자상거래가 점차 확대되고 있어 이의 서비스 제공범위 또한 급격히 확대되고 있다고 하였다. 김종철(2001)은 “제조기업이 고객서비스 향상, 물류비 절감 등의 물류활동을 효율화하기 위해서 supply chain(공급사슬)상의 기능 전체 또는 일부를 외주하여 제3자에게 대행시켜 수행하는 것”으로 정의하고 있다.

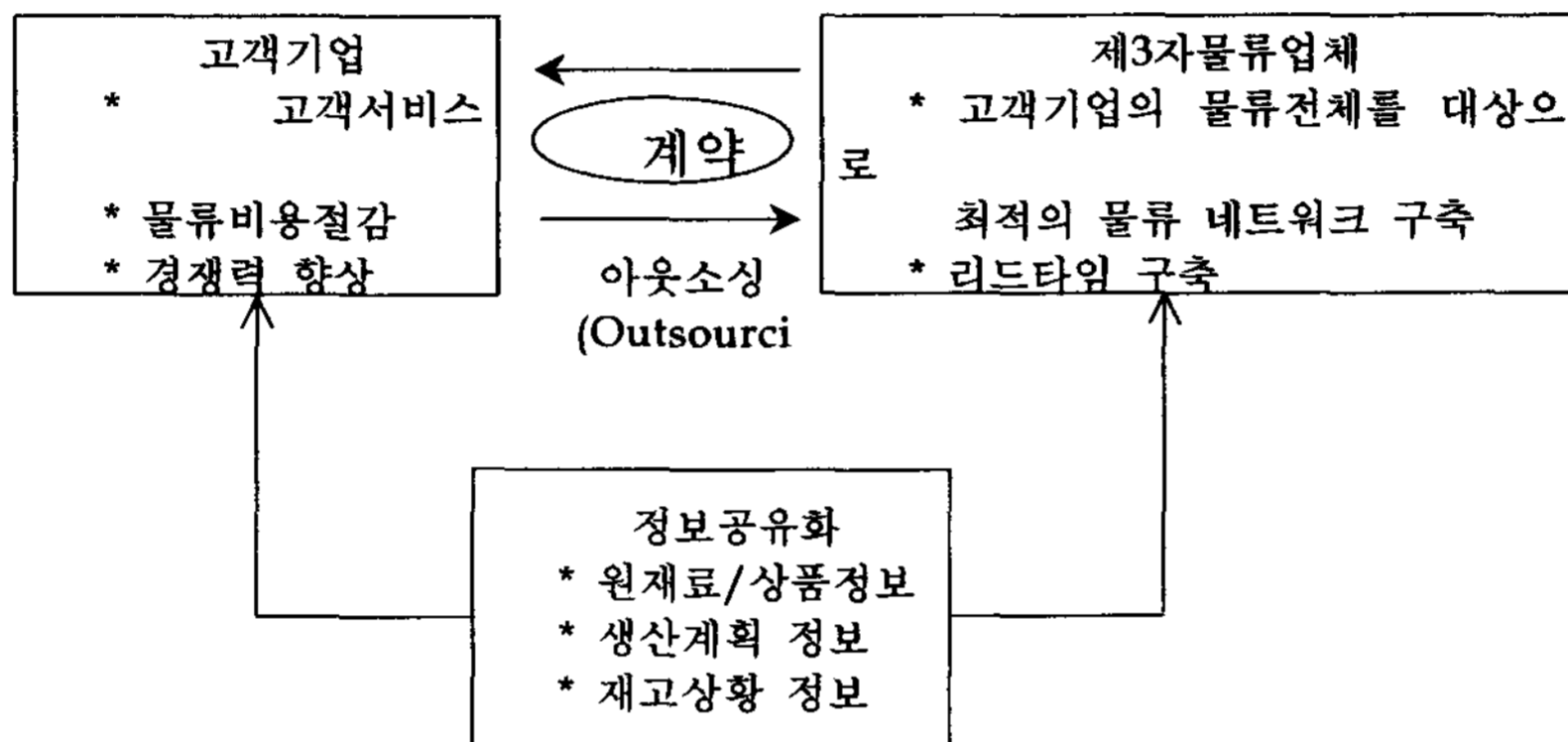
Mohammed and Chang(1998)는 제3자물류를 “하나의 공급자가 양자간의 계약을 통해 하주에게 다양한 물류서비스를 제공하는 것”이라 정의하였으며, Bradly(1994)와 Leathy et al.(1995)는 “물류를 제공함에 있어 전문적이고 통합된 고유의 정보시스템을 활용하여 두 가지 이상의 결합된 서비스를 단일 책임하에 제공하는 것”이라고 언급하고 있다. 또한 Mohammed와 Chang(1999)은 제3자물류의 확대배경으로 기업 경영활동의 세계화, JIT(Just-in-Time:즉납체계)⁷⁾ 도입에 따른 외부자원의 활용 그리고 물류업체의 전문성과 다

6) 한국정보통신진흥협회/정보통신기술자격인증위원회 편, 『전자상거래 기술자격』, 박문각, 1999, p. 334.

양성을 주장하였다.

로지스클럽에 따르면 “제3자물류란 화주가 물류서비스업체에 ‘고객서비스 향상’, ‘물류비용의 절감’, ‘시장경쟁력의 향상’ 등을 목적으로 물류전체를 아웃소싱(out sourcing)⁸⁾하는 것을 말하며, 이를 위탁받은 제3자물류 업체는 고객기업의 파트너로서 전체에 대한 실태 조사에서부터 기획/설계, 시스템구축 및 개선, 물류관리와 이행관리를 수행하여 고객기업의 물류에 대한 지속적인 개선을 위한 서비스를 제공하는 것을 의미”한다고 정의한다⁹⁾. 제3자물류의 역할을 도식화해보면 다음의 <그림 1>과 같다.

<그림 1> 제3자물류(TPL)의 역할



참고: www.logisclub.com/html/tpl/thirdparty.htm

2) 제3자물류의 필요성과 기대효과

기업이 제3자에게 의존하는 물류분야를 보면 창고관리(36%), 혼재(33%), 운송업체 선정(33%), 물류정보서비스(29%), 요율협상(23%), 차량관리, 운영(22%)의 순이었다. 제3자물류를 이용함으로써 기업들이 얻게 되는 효과는 물류비용 절감이 38%, 인력전문성과 시장지식의 향상이 24%, 운용효율성의 개선이 11%, 그리고 고객서비스의 개선이 9% 등의 순으로 나타났다(Peter et al., 1995)¹⁰⁾.

유럽 제조업자들은 공동수배송과 혼재가 가장 이용도가 높고(약 60%) 창고관리와 차량 운행관리가 다음 순(약50%)으로 나타났다. 반품관리와 배송관리가 각각 44%와 43%였으며

7) 일본자동차 산업이 내부 물류비용을 줄이기 위해 공급업체와 계약을 하고 생산라인에 직접 원자재나 부품을 공급하는 물류관리기법이다.

8) 외부 또는 현지로부터 기업의 경영활동 중 필요한 부분을 찾는다는 의미로서 리엔지니어링의 하나이며 기업의 핵심역량을 제외한 부분을 외부의 전문기관에 위탁하는 것을 말한다.

9) www.logisclub.com/html/tpl/thirdparty.htm[cited 2008.1.20]

10) Peters, M.,J., Lieb, R.C. and H.L. Randall, "The Use of Third-Party Logistics Services by Europe and Industry, *Transport Logistics* Vol, 1, No. 3, 1998, pp. 167-179.

상표처리 및 관리도 39%로 높게 나타났다. 반면에 유럽에 있어 요율 협상이나 주문 또는 부품관리 등의 이용률은 약 10%를 상회하는데 그치고 있다¹¹⁾.

최근 한국무역협회가 설문조사한 자료에 의하면 국내 화주기업들이 전문물류업체와 1년 이상의 장기계약을 통해 보관, 운송 등 물류기능의 일부 혹은 전부를 아웃소싱하는 제3자물류의 비중이 점차 증가하고 있는 것으로 나타났다¹²⁾. 상기 자료의 조사 결과에 따르면 2006년 현재 제3자물류를 활용하고 있다고 밝힌 업체는 전체의 38.8%로 나타나, 2002년의 25.7%, 2005년의 35.6%에 비해 제3자물류의 활용률이 점차 증가하는 추세에 있는 것으로 나타났다. 그러나 위자료에 따르면 국내 화주기업의 제3자물류 활용률이 미국이나 유럽의 70~80%, 일본·싱가포르의 60%대에는 미치지 못하여 아직 제3자물류 시장이 활성화되지 못하고, 이는 우리나라의 매출액 대비 물류비의 비중이 다른 선진국에 비해 높은 원인이 되고 있는 것으로 나타났다.

제3자물류서비스가 가능한 분야는 원거래 전자고객까지 제공되는 택배 및 특송분야, 사이트에서 판매되는 물품을 수취하는 업무인 거래처 집하 및 배송분야 등이 있다. 또한 물품의 최적상태 유지를 위한 보관 및 적기에 입출고·반품 및 회수품 처리 등과 관련된 재고(물품)관리분야, 납품된 물품에 대해 분류·재포장 등 최종고객의 욕구를 맞추기 위해 행하는 물리적인 변경과 관련된 서비스를 제공하는 유통가공부분 그리고 입출고·반품 제품의 검수 및 상하차와 관련된 하역분야 등이다¹³⁾.

Martin(1992)의 연구에 의하면 물류비절감을 위한 물류관리는 기업의 독자적인 노력만으로는 25%정도의 효과만을 가지나 제조기업과 물류기업간 전략적 제휴, 사회적인 물류망 확충과 국가적 차원의 물류 정책 노력은 30~45%의 효과를 보여주고 있다고 주장하였다.

제3자물류의 기대효과는 다양하며 먼저 제3자물류의 등장으로 각 기업 및 개인은 구매 및 물류비용 등의 운영비를 감소시킬 수 있어 국제간 전자거래의 활성화에 기여할 것으로 예상된다. 둘째, 전문적인 제3자물류의 통합물류정보망을 이용한 화물위치추적이 가능해짐으로써 상품의 배송에 따른 계획과 정보제공이 가능해지고, 공차율, 회수율 등을 높일 수 있어 도로의 혼잡을 줄이고, 물류이동시간과 운전자 등을 줄일 수 있어 효율성을 증가시킬 수 있다. 셋째, 전문적인 물류업자인 제3자물류를 활용함으로써 보다 저렴한 비용으로 고객의 욕구에 신속히 반응할 수 있어 물류서비스를 개선할 수 있다. 넷째, 물류만을 전문으로 담당하는 제3자물류를 활용함으로써 각기업은 물류부분은 제3자물류에게 분담시키고 자신은 생산과 판매 등과 같은 핵심부분에 전사적 역량을 집중할 수 있다. 다섯째, 제3자물류를 활용함으로써 자사물류에 필요한 운전 및 관리에 관련한 인력을 감소시킬 수 있으며, 끝으로 이러한 인력감소와 창고나 물류센터의 제3자물류 위탁으로 인해 인력과 관리에 필요한 자본비용을 현저히 줄일 수 있다.

Ellram과 Cooper(1990)¹⁴⁾는 제3자물류 활용의 장점으로 화주는 물류관련비용의 전가, 물

11) 건설교통부(<http://www.moct.co.kr>)[cited 2008.1.15]

12) 한국무역협회 보도자료, "제3자물류(3PL) 활용률 증가세", 『한국무역협회』, 2006. 8. 25, p. 1.

13) www.sytpl.com/jaryo/seminar/se19.htm[cited 2008.1.1]

류외주와 핵심역량 집중에 따른 품질향상, 비용절감과 품질향상에 따른 경쟁우위 확보, 전문적 물류업체의 활용에 따른 물류서비스의 향상, 규격화된 거래, 시스템 구축비용의 절감 등의 효과를 얻을 수 있다고 주장하였다. Sink와 Langely(1997)¹⁵⁾는 제3자물류를 활용함으로써 비용의 절감효과가 약58%로, 융통성 확대가 약 56%, 전문 업체에 의한 서비스 향상 효과가 약 52% 그리고 인건비절감 효과가 31%, 정보통신기술의 활용이 19.7%, 그 외 오류의 감소 효과가 약 27%라고 주장하였다.

Ⅲ. 제3자물류의 문제점

국내 제3자물류의 문제점을 살펴보기 전에 전자무역에서 제3자물류시스템이 어떤 절차를 거쳐 활용되고 있는지 먼저 알아보고 이와 관련해 문제점을 살펴보기로 한다.

1. 전자무역의 제3자물류 활용절차

해외고객이 인터넷을 통해 전자거래를 요청하게 되면 인증기관은 양당사자를 확인하고 VAN(Value Added Network: 부가가치통신망)¹⁶⁾을 통해 지불중재기관(Payment Gateway)에 지불요청을 하게 된다. 거래자와 지불인증이 확인되면 각종 무역업무를 EDI(전자문서교환)를 이용해 처리하고, SCM(Supply Chain Management: 공급사슬관리)¹⁷⁾와 ERP(Enterprise Resource Management: 전사적자원관리)¹⁸⁾ 등 물류관리시스템을 통해 공급업자에게 주문정보를 제공하고 각각의 거래와 고객에 대한 정보는 정보시스템에 의해 데이터베이스화된다. 그리고 POS(Point of Sale: 판매시점관리)¹⁹⁾의 시스템을 통해 제3자에게

14) Ellram L.M and M.C. Cooper, "Supply Chain Management, Partnerships and the Shipper-Third Party Relations", *the International Journal of Logistics* Vol. 1, No. 2., 1990, pp. 4-7.

15) Sink H. L. and C. J. Langley, Jr., "A Managerial Framework for the Acquisition of Third-party Logistics Services", *Journal of Business Logistics* Vol. 18, No. 2, 1997, p. 182.

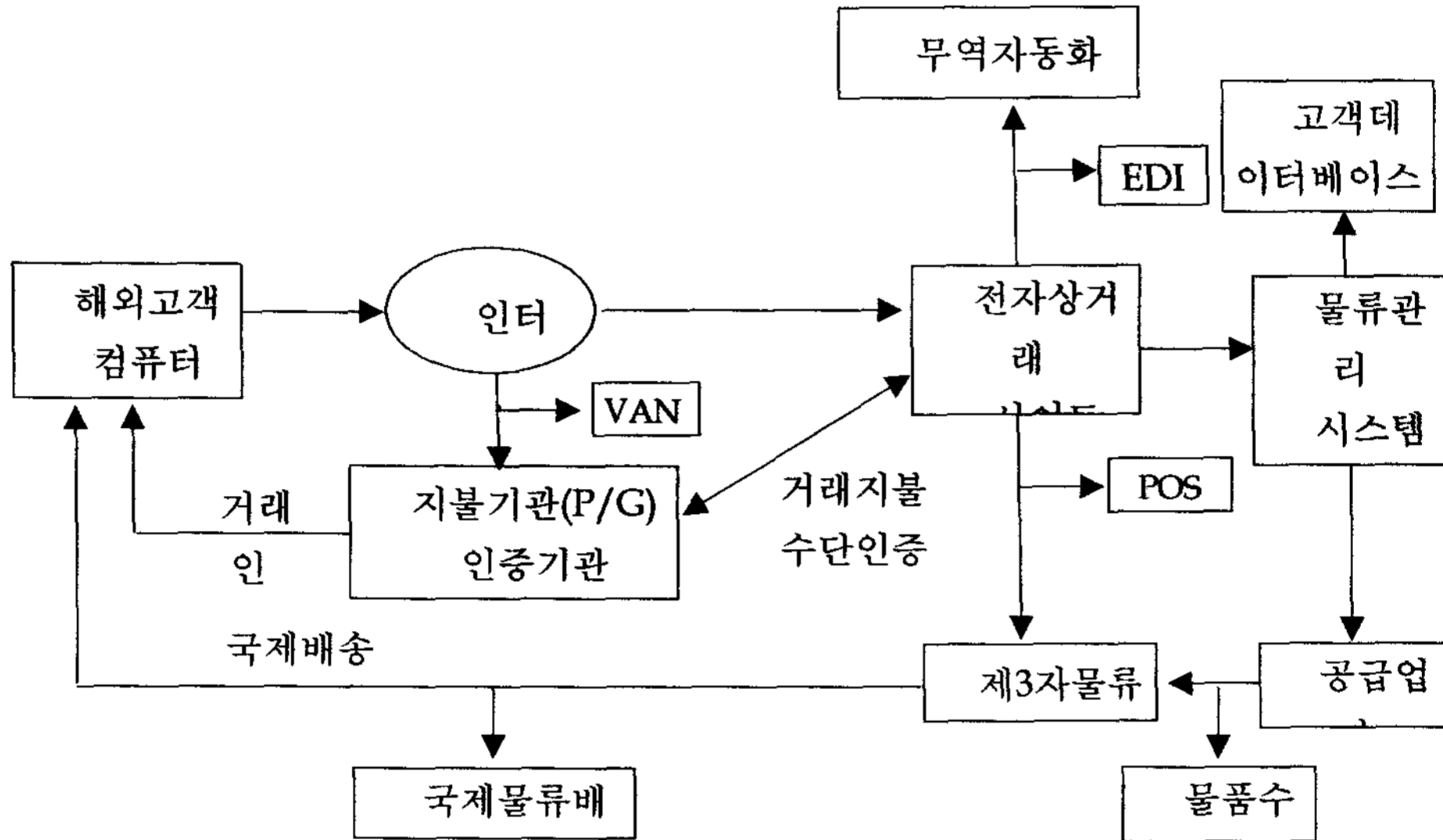
16) 부가가치 통신망이란 수많은 개별 VAN을 서로 연결하는 동시에 개별 VAN에 공통으로 필요한 데이터베이스 등 각종 서비스를 제공하는 통신망으로 이기종 컴퓨터간의 통신을 쉽게 하고 산업 통신 효율화를 촉진하여 기존의 통신망에서 새로운 가치를 창출하고자 하는 것이다. 금융, 유통 등 동일업종에서 구축하는 수평VAN과 메이커, 은행, 판매점 등 상거래가 있는 기업끼리 연결되는 수직 VAN이 있다.

17) 공급사슬관리는 데이터베이스에 의한 상품흐름 단계별 정보를 수집하고 제조업체, 납품업체, 소매업자, 운송회사 등 물류관련 모든 업체들이 이를 공유함으로써 제반 물류비용의 절감과 고객의 욕구를 적기에 파악하여 고객의 만족도를 극대화하고자 하는 전략을 의미한다(안광호·조재운, 『유통관리원론』, 학현사, 2001, p. 314).

18) 전사적자원관리란 기업내에서 생산관리, 물류관리, 회계관리 등 기업에서 중심이 되는 업무들이 단위별로 전산화되고 각 단위가 다시 통합, 세분되며 종이없는 사무실을 구현하는 전사적자원관리시스템을 일컫는다. 공급사슬관리와의 차이점은 기업내부만의 전체적인 차원에서 시스템이 구축된다는 점이다.

공급자로부터 물품을 수집하는 오더가 전달되고 자동적으로 판매시점에서 재고관리 등이 이루어진다. 전문적이고 통합적인 제3자물류업체의 물류시스템은 국제운송을 통해 최대한 신속하고 경제적이며 안전하게 물품을 해외의 바이어에게 전달한다. 이를 도식화하면 다음의 <그림 2>와 같다.

<그림 2> 전자무역의 제3자물류 활용절차



2. 국내 제3자물류의 문제점

현재 우리나라 수출 제조업체의 경우 물류비가 미국 9.17%, 일본의 5.4%에 비해 11.1%(2005년 말 기준)로 나타나 수출 가격경쟁력 약화에 하나의 요인이 되고 있다²⁰⁾.

1) 화주기업차원의 문제점

현재 화주기업차원에서 국내 제3자물류의 활용 확대와 발전에 장애가 되는 문제점을 살펴보면 다음과 같다. 첫째, 물류에 대한 경영자의 인식이 부족하여 기존의 자사 물류시스템을 이용하는 경우가 많아 제3자물류의 활성화에 장애가 되고 있다.

둘째, 현재 국내 기업들의 물류비용은 조사기관마다 약간의 차이가 있지만 전체매출액

19) 판매시점관리란 금전등록기에 연결된 컴퓨터 단말기에서의 정보제공을 구매·판매·재고활동에 적용하여 효과적으로 이용할 수 있는 정보로 가공하여 전달하는 정보관리 방법으로 매장정보시스템을 의미한다(옥선종·김웅진, 『유통학개론』, 형설출판사, 2000, p. 430).

20) 김희수, “물류아웃소싱 관계유형과 물류성과에 관한 실증연구”, 『무역학회지』, 제32권 제4호, 2007, p. 222.

에서 약 10%의 비중을 차지하고 있고, 이는 미국(7~8%) 일본(약6~7%), 유럽(5~6%) 등 주요선진국에 비해 과중한 부담이 되는 수준이다²¹⁾. 이는 제3자물류와 같은 전문적인 물류 취급업체가 부족하고, 각종 물류기기나 보관시설 등이 낙후되고 영세하여 기계화를 위한 자본의 확보가 어려워 물류의 보관·하역 또는 포장과 관련한 처리비용이 많이 필요하기 때문이다²²⁾. 이러한 물류비의 추가부담은 국내 화주기업의 해외진출을 위한 국제경쟁력 특히 가격경쟁력을 약화시키는 역할을 하고 있다.

셋째, 일부 기업경영자들은 아직도 물류를 단지 시간적·공간적 가치 창출이라고 생각하고 있고 마케팅의 측면에서 물류서비스를 고려하고 있지 않아, 전문적인 물류기업에 의존하는 것을 하나의 물류단계를 더 수행하여야 하는 것으로써 추가적인 비용이 다시 요구된다고 생각하고 있다. 허문구(2007)는 국내 수출입기업의 제3자물류 활용률이 39.1%로 미국의 65%, 유럽의 76%, 호주의 60.7%, 싱가포르의 60.3%에 비해 상당히 저조한 수준이라고 주장하였다²³⁾.

넷째, 위의 <그림 2>와 관련하여, 화주기업들이 전자상거래와 연계한 통합물류서비스를 제공하기 위해서는 EDI시스템, VAN을 이용한 인증과 지불 및 보안시스템, 제3자물류에 대한 주문명령을 위한 물류관리시스템과 POS 시스템, 그리고 이를 통한 고객의 데이터베이스화 시스템간의 통합된 물류시스템이 구축이 필요하지만 국내에선 추가비용의 부담 때문에 여전히 이에 대해 부정적인 상황이다.

다섯째, 국내 기업의 경우 시스템운영과 관련하여 시스템과 물류뿐만 무역실무에 대한 전문지식을 가진 전문 인력이 절대적으로 부족하다. 게다가 이와 관련하여 전문 인력을 양성하는 기관이 거의 없고 이에 대한 정부의 인식 또한 그리 적극적이지 않은 실정이다.

여섯째, 기업 특히 전자주문에 대응할 수 있는 국제적 물류망을 가질 수 없는 중소기업 상호간의 물류협력을 위한 공동화노력의 부재이다. 이런 공동화노력은 소량다빈도 주문이 많은 전자무역의 경우 특히 중소기업들은 공동집하, 공동보관, 공동가공 등을 통하여 대량보관, 대량수송, 대량주문처리 등을 함으로써 단위당 물류비의 대폭적인 절감이 가능할 뿐만 아니라 적시배송과 배송빈도수를 높임으로써 물류서비스의 질을 향상시킬 수 있다²⁴⁾. 이러한 맥락에서 선진 글로벌 기업들은 온·오프라인 주문에 효과적으로 대응하기 위해 다양한 물류협력전략을 도모하고 있다²⁵⁾. 이와 관련한 문제는 우리나라 기업간 물류공동화 협력형태가 전자무역에 필요한 제3자물류 이용을 고려하고 있는 비율이 21.2%로 물류공동화 46.9, 물류의주 27.1%에 비해 현저히 낮다는 점이다²⁶⁾. 이는 전자무역의 확대에 따

21) 상계자료, p. 2.

22) <http://logis-net.co.kr/gisa/200011/1108-3.htm>[cited 2008.2.13]

23) <http://logis-net.co.kr/gisa/200007/010705-2.htm>[cited 2008.2.13]

24) 김종철, 전개논문, p. 254.

25) Robert C. Lieb and Huger L. Randall, "A Comparison of the Use of Third Party Logistics Service by Large America Manufacturers, 1991, 1994, and 1995", *Journal of Business Logistics*, Vol 1, No. 1, 1996, p. 310.

26) 김종철, 전개논문, p. 268.

른 소량다빈도 공급에 필요한 물류인프라를 구축하는데 또 다른 제약요인이 될 수 있다.

2) 제3자물류차원의 문제점

첫째, 제3자물류는 고객물류서비스에 대한 지속적인 개선을 시행해야 하기 때문에 통합 물류정보시스템이 가장 중요한데, 현재 국내 제3자물류는 이러한 상거래사이트와 통합적으로 연관된 물류 정보시스템의 구축이 상대적으로 미비하다.

둘째, 국내 기존의 물류업자 중 제3자물류 지향업체는 그 규모가 영세하여 다양한 물류 서비스를 제공할 수 있는 시스템을 구축하는데 한계를 가지고 있고, 대기업계열에서 발전한 형태도 전문적 통합서비스를 구축하는데 필요한 능력의 한계와 주로 모회사의 물류에 의존하는 문제점을 가지고 있는 실정이다.

셋째, 현행 물류관련 법률에서는 물류서비스 업종의 범위가 대단히 복잡·광범위하며, 이와 관련된 법규로는 화물촉진유통법, 유통산업발전법, 화물자동차운수사업법, 해운법 등이 있다. 이와 같이 관련 법률이 너무 복잡한 관계로 제3자물류업을 수행하려는 자는 여러 업종의 다양한 인·허가와 법규에 연계되어 있어 이 또한 전문적인 물류산업의 활성화에 장애요인이 되고 있다.²⁷⁾

넷째, 일부이기는 하지만 물류기업간 담합에 의한 물류처리비용의 고정화 또는 자율가격경쟁의 방해 등이 제3자물류에 대한 화주들의 신뢰를 악화시키고 있어 제3자물류의 발전에 걸림돌이 되고 있다. 끝으로 국내 화주기업들의 제3자물류 계약기간은 약 34%가 1년 이상 3년 이내인 반면, 미국·유럽의 화주기업들은 5년 이상의 장기계약을 선호한다. KDI의 따르면 2001년 미국 500대 제조기업의 제3자물류 계약기간이 5년 이상인 기업의 비율은 55%이었다. 이는 제3자물류 기업의 장기적인 발전을 위한 안정화와 지속적인 자본 및 설비투자에 대한 장애요인으로 작용하고 있다.

IV. 제3자물류의 발전방안

지금까지 기술한 바와 같이 전자무역의 활성화를 위해서는 국내 제3자물류의 발전이 중요하므로 이의 발전방안을 정부와 기업 두 분야로 구분하여 제시한다.

1. 정부차원의 물류발전방안

정부는 먼저 현재 물류관련 업종별로 분리하여 제정되어 있는 불합리하고 복잡한 물류 관련 법규와 제도를 중복되거나 유사한 부분을 과감히 통합하여 종합적인 특별법안과 제

27) 대한상공회의소, 「제3자 물류 발전방향」, 대한상공회의소, 1998. p. 13.

도로 개정하거나 개선할 필요가 있다. 이러한 개선은 물류전문기업의 자유로운 시장 진출을 보장하고, 불필요한 규제를 완화하며, 담합에 의한 불공정한 행위 등을 제거하여 물류산업의 공정한 발전을 가져옴으로써 궁극적으로 전자무역의 활성화에 기여 할 수 있을 것이다.

둘째, 제3자물류 업체들이 전자무역을 효과적으로 지원할 수 있도록 하는 통합물류정보 시스템을 구축하는데 필요한 재정적·기술적 인프라를 확대하여야 한다. 이와 관련하여 전자무역에서 용이하게 거래가 가능하도록 하는 기반요소와 운송 상품, 팔레트와 컨테이너 등의 운송기기 그리고 운송수단 및 창고의 표준화·단일화 및 규격화를 위한 인프라 구축에 지원이 필요하다. 이를 위해 제3자물류 기업에 저리의 자금융자, 조세나 부가세 감면 등의 재정적 지원을 하여야 하며, 어플리케이션을 위한 하드웨어와 소프트웨어 관련 기술개발 부분에도 지원이 필요한 실정이다.

셋째, 전자무역의 활성화를 위한 제3자물류 시스템이 발전하기 위해서는 국내외 고객이 신뢰하고 거래를 할 수 있도록 네트워크와 시스템에 대한 보안 및 인증시스템이 안전하게 구축되어야 한다. 따라서 정부는 시스템간의 신속한 국내외적 통신이 가능하도록 정보통신망의 확대와 이의 인증성, 보완성 등을 확보할 수 있는 정책적, 법률적, 기술적 지원과 이에 대한 체계를 정비해야만 할 것이다.

넷째, 가상공간상에서 물류서비스를 종합적으로 제공할 수 있는 국가 차원의 물류거래 알선사이트를 활성화시켜야 하며 이를 통해 물류정보제공만이 아닌 영국의 타퀸 인터내셔널²⁸⁾과 같은 채산성 정보까지 제공 가능하도록 해야 한다. 이를 통해 국내 제3자물류의 활용도를 극대화시켜 국제간 전자무역의 활성화를 달성할 수 있다.

다섯째, 제3자물류를 확대시키기 위해 제3자물류를 이용하는 화주기업에 대해 물류비의 일정비율에 대해 세금공제를 해주는 방안을 검토하는 것이 필요하다. 이를 통해 국내 기업의 제3자물류 활용률을 빠르게 증대시켜 국내 제3자물류의 활성화를 도모할 수 있을 것이다.

끝으로 전자무역 활성화를 위한 국가 차원의 제3자물류 발전 전략은 무엇보다도 국제무역 실무, 물류업무와 물류시스템 구축을 위한 능력을 갖춘 유능한 전문 인력을 양성하는데 초점이 맞추어져야 한다. 이를 위해 국가는 국제무역과 물류 전문인력 양성기관을 지정하고 전문성을 지닌 인력을 양성하는 체계를 구축해야만 한다.

2. 기업차원의 물류발전방안

28) 영국의 타퀸 인터내셔널 사는 최근 인터넷 기술회사인 "Ed-net"과 공동으로 드라이 벌크선은 물론 탱크선, 가스선에 이르기까지 해운마켓을 총망라한 운항 채산성 사이트를 오픈하고 본격적인 서비스에 들어갔다. 이 사이트가 독자적으로 개발한 항해 어플리케이션은 항해 채산성 계산을 가능하게 하는 'Sail Calculator', 선박 투자 채산성을 체크하는 'Investment Calculator', 스폿과 선물 운임 지수를 제공하는 'Freight Rate Portfolios' 등이 있다(<http://logis-net.co.kr/review/200009/r09-19.htm>).

1) 제3자물류 차원의 방안

제3자물류 업체는 화주로부터 신뢰를 확보하고 물류서비스의 질을 향상시키기 위해 우선 QR(Quick response)²⁹⁾, JIT(Just in time), SCM(Supply chain management)와 ERP(Enterprise Resource Management)등과 같은 혁신적 물류시스템과 연계한 통합물류정보시스템³⁰⁾ 형태의 제3자물류 정보시스템을 구축해야만 한다. 특히 통합물류 시스템은 효과적인 주문/배송처리 절차 시스템구축이 가능하고, 공급업체와 물류업체들과 시스템통합을 통해 오류가 없이 신속하게 저비용 고효율의 높은 주문처리를 할 수 있어야만 한다. 이를 통해 정보시스템을 통해 고객의 변화를 신속하게 파악할 수 있어 이에 대한 신속하고 정확한 대처가 가능하며, 고객 및 고객신용 정보를 데이터베이스화 할 수 있어 CRM(Customer Relationship Management)³¹⁾이 가능하기 때문이다. 둘째, 제3자물류서비스가 전자거래 사이트와 유기적으로 연계되어 원스톱으로 물류서비스를 제공할 수 있어야 하며 주문형 또는 맞춤형 고객서비스를 제공해야만 한다. 또한 인공위성과 연계된 화물위치추적시스템을 구축하여 운송하는 물품의 배송상황을 고객에게 실시간으로 제공함으로써 고객의 만족도와 신뢰도를 최대한 강화시킬 수 있어야 한다. 이는 국내 제3자물류 기업의 가장 중요한 성공요인이 산업환경적인 요인이거나 정부정책적인 요인이 아니라 고객서비스 제고, 고객만족경영, 화주고객과의 상호 신뢰성확보 및 관련 기업간 SCM 전략화 능력 등 기업 자체의 역량 요인이기 때문이다(송계의, 2006).

셋째, 제3자물류 업체가 전자무역 고객이 요구하는 맞춤형 통합물류서비스를 효율적으로 제공하여 전자무역활성화에 기여하기 위해서는 선진 제3자물류 기술 및 시스템을 취득하고 이에 대한 경험 및 학습의 효과를 극대화시켜 기술적 노하우를 지속적으로 축적하는 것이 대단히 필요할 것이다.

넷째, 제3자물류에 의한 문전운송(door to door service)이 가능하도록 일관운송을 위한 시스템을 체계적으로 구축하여 전자무역시대의 소량다빈도 주문형태 급증에 따른 신속한 배송을 수행할 수 있어야만 한다. 왜냐하면 전자무역에서는 국제간 거래가 수월해지면서 소량의 주문이 용이해져 고객들은 주문한 물품에 대한 신속한 배송서비스를 기대하기 때문이다.

다섯째, 제3자물류 업체는 고객기업과 구매기업간의 전반적인 거래시스템을 진단 · 평가

29) 미국의 패션의류업체가 수입의류의 시장잠식을 방어할 목적으로 시작되었으며 고객이 원하는 시간과 장소에 필요한 제품을 최대한 신속하게 공급하기 위한 물류 · 정보 시스템을 의미한다 (안광호 · 임영균, 『유통경로관리 행위적접근』, 문음사, 1999, p. 229).

30) SCM, QR, ECR 등의 경영전략 차원에서 조달, 생산, 판매는 물론 납품사, 고객, 물류관련 제3자와의 전략적 제휴와 원활한 정보의 흐름 관리 등을 통해 물류의 효율화 및 합리화를 실현하는 것(http://myhome.thrunet.com/~love2hty/ecstudy/study/s21_4.htm).

31) 인터넷을 이용한 쌍방향 커뮤니케이션과 고객 데이터베이스에 의해 고객과의 관계를 유지하며 고객에게 적기에 적절한 정보를 제공함으로써 교차판매가 이루어지도록 하는 고객관리 기법으로 일대일 마케팅, 인터랙티브 마케팅 등으로 발전하고 있다.

하고, 시스템 상호간에 발생하는 문제를 해결하며, 이에 대한 전자적 매체를 통한 상담 또한 가능하여야만 한다. 예를 들어 (주)한진은³²⁾ 화주기업과 파트너십을 구축하고 물류전반의 현황을 파악하여 운영전략 및 실행 계획과 그 효과에 대해 제시한다. 이를 바탕으로 고객사와 초기 상호신뢰를 구축하고 정식 실행과 함께 고객의 SLA³³⁾와 KPI³⁴⁾ 초과 달성을 위한 지속적인 개선을 촉구하는 서비스를 제공하고 있다. 이러한 전자거래 관련 물류시스템 전반에 대한 통제능력 향상은 국제간 전자거래를 용이하게 하여 국제무역의 활성화에 더욱 기여할 것이다.

여섯째, 제3자물류 업체는 국내외 다른 물류기업과의 M&A 등 전략적 제휴를 통해 투자비용과 위험을 감소시키고 화주기업의 경쟁력을 강화시켜야 한다. 이를 위해 국내기업인 CJ GLS는 일본 사가와규빈 택배업체와 한·일간 중형화물 운송서비스를 제휴하고 있으며, 2004년부터 중국사무소를 두고 중국 물류시장 진출도 본격화하고 있다. 이와 더불어 CJ GLS는 HTH·싱가포르사를 인수하는 등 다른 해외시장 진출도 적극적으로 추진하고 있다³⁵⁾.

일곱째, 전자무역을 통한 국제간 교역의 확대는 제3자물류 서비스에 대한 수요를 확대시키고 이로 인해 국제간 경쟁을 격화시킬 것이므로, 신뢰를 향상시키고 저가격으로 고품질의 다양한 물류서비스를 제공하기 위한 국내 제3자물류 서비스 제공자의 대형화·전문화·다기능화를 위한 구조조정이 필요하다. 실제 일본의 경우 물류기업의 수가 약 6만개로 과당경쟁이 심해지면서 조만간 업체간 M&A를 통한 경쟁력강화와 함께 시장개편이 이루어질 전망이다³⁶⁾.

여덟째, 제3자물류 업체는 또한 자사의 신뢰도를 높이기 위하여 경영자의 자질을 향상시키고 조직의 유연성을 확보하며 우수한 인력을 고용하여 최대한 물류서비스의 질을 향상시켜야만 한다. 일본의 경우 우수한 직원, 독립성이 높은 조직, 그리고 현업관리의 노하우가 제3자물류를 성공시키는 요인이라고 보고 있으며, 다만 외국 현지의 지역성을 무시할 수 없기 때문에 시장 환경을 배려한 일본형 제3자물류 형태를 구축하고 있다. 또한 대한통운은 자체인력개발원을 통해 연인원 3,000명 이상을 대상으로 핵심인재 양성교육, 운송·하역·보관 등 핵심 직능별로 전문능력과 지식의 함양 및 문제해결 능력 향상을 위한 전문교육, 현장중심의 직무교육, 해외현지법인을 통한 지역연수, 해외 타기업과의 직원 상호교류 연수 실시 등을 통한 국제화 교육을 실시하고 있다³⁷⁾.

32) 정중재, "국내 제3자물류 기업의 물류전략 비교 -인증종합물류기업을 중심으로-", 『산업과 경제』 제20권 제1호, 충북대학교, 2007. 8., p. 33.

33) Service Level Agreement(서비스수준협약)의 약자로서 서비스 항목을 사전에 정량적으로 정하고 그 달성여부에 따라 서비스제공자에게 incentive 또는 Penalty를 주는 협약(정중재, 전제논문, p. 33.)

34) Key Performance Indicator(핵심성과지표)의 약자로서 성과의 달성여부를 파악하기 위해 이를 금액, 시간, 빈도 등의 기준을 이용하여 객관적 측정값으로 전환한 주요 지표를 의미함(정중재, 상계논문, p. 33.)

35) 정중재, 상계논문, p. 46.

36) 김경미, "한일 3자물류산업 상생위해 노력하자", 『해양한국』, No 11, 2007, p. 95.

끝으로 현재와 같이 전자상거래가 확대되고 있는 상황에서 선진기업들이 기업의 물류와 관련해 공급사슬 전반을 통합적, 정보적으로 관리해 주는 무자산형업체를 선호하게 되면서 제4자물류가 등장하게 되었다³⁸⁾. 따라서 기존의 자산형 물류업체들도 무자산형업체와의 제휴를 통해 전자무역을 추구하는 기업들의 공급사슬관리를 통합정보망과 연계해 전체적으로 제공해 줄 수 있도록 변화를 추구하는 것이 필요하다.

2) 화주기업 차원의 방안

먼저 전자무역거래 알선사이트를 통해 국내외에서 물품을 공급하거나 구매하는 제조무역업자나 순수온라인 무역업체는 이와 연계된 전문물류업체와의 전략적인 물류공동화를 통한 공동수배송센터, 물류센터, 물류단지의 공동이용을 통한 비용절감 노력이 반드시 필요하다. 기업외부와의 협력을 이용하는 방법에는 물류협력³⁹⁾, 물류외주⁴⁰⁾, 제3자물류 그리고 공동물류⁴¹⁾ 등이 있다. 이러한 물류 아웃소싱과 관련한 전략적 관계형성은 화주기업에게 지속적인 경쟁우위와 파트너와의 중장기적인 거래관계를 유지시키며 더 나아가 서로간의 정보를 공유하고 상호 이익을 도모할 수 있게 한다⁴²⁾.

둘째, 경영자의 물류에 대한 인식이 시간적·공간적 효율 창출뿐만이 아니라 제3의 서비스로써 재수요를 창출하는 마케팅측면에서도 대단히 중요하다는 쪽으로 전환되어야 하며 이를 통해 제3자 물류의 적극적인 활용이 이루어져야 한다. 이상근(1999)은 물류를 아웃소싱을 하더라도 화주기업은 물류활동에 대한 통제력을 새로운 정보기술과 정보시스템(EDI, POS, ERP 등)을 이용해 유지시킬 수 있다고 주장하고 있다.

셋째, 화주측 입장에서 전자무역을 활성화하기 위한 또 다른 물류발전전략은 국제간 글로벌 배송의 체계적 구축을 위해 유통경로상 중요한 입지적 우위를 가진 지역에 그 지역의 전문 물류를 담당할 지사를 구축하는 것이다. 참고로 외국 물류업체들은 국제적 특송

37) 정중재, 전개논문, p. 42.

38) 이충렬, "제4자 물류의 유용성과 도입", 『물류학회지』, 제11권, 제1호, 2001, p. 77.

39) 물류협력관계란 "물류경로 상에 위치한 이해당사자간에 어느 정해진 기간동안 양측이 나누어 분담해야 할 이익과 의무를 합의하고 이행하는 관계"를 의미한다.(Bernard J. La Londe and Martha C. Cooper, "Partnerships in Providing Customer Services : A Third Party Perspective", *Council of Logistics*, 1989, P. 6.).

40) 물류외주는 자사가 물류활동 중에서 핵심적이고 보안을 유지해야 하는 분야를 담당하고 그 외의 분야는 외부의 물류기업에게 위탁하는 형태로, 위탁자는 제2자물류 기업이나 자사물류기업이 될 수 있다. Leib와 Randall은 이의 효과로 운송비절감, 재고관리 및 창고보관비의 절감, 적정재고의 유지, 신속한 고객응답 그리고 유통경로의 관리기능 향상 등을 주장하였다(Robert C Lieb and Hugh L Randall, 1996, p. 310.).

41) 공동물류란 복수의 파트너가 물류인프라(공동수배송, 공동물류센터, 공동구역, 정보공유 정보시스템)를 공동으로 구축하여 물류와 관련한 공동의 이익과 경쟁력 향상을 목적으로 물류활동을 수행하는 것을 말한다(박명섭, "제조기업의 물류센터공동화에 관한 연구", 『산업연구원』, 1998. 11., p.17.)

42) 김희수, 전개논문, p. 225.

또는 배송 물류를 효율적으로 수행하기 위해 해외자회사 또는 지사를 구축하고 있는데, 예를 들어 미국 웨어하우징(wear housing) 및 로지스틱스 전문회사인 Vanguard Logistics Services⁴³⁾사는 8월부터 홍콩에 지사를 설립하고 아시아에서 제3자물류를 본격적으로 시작한다고 발표하였다.

끝으로 하주업체는 자사의 업종, 제품 특성에 가장 적합한 제3자물류를 선정하기 위한 합리적인 의사결정시스템을 구축하여야 하며 이를 통해 제3자물류를 적극적으로 활용토록 해야 한다. 김희수(2007)⁴⁴⁾의 연구에 따르면 국내 제조업체의 국제 물류서비스 공급업체의 선택 요인은 5점 척도 기준에서 '가격수준'이 4.4점으로 '서비스수준 및 범위(3.8점)', '업계 내 명성과 평판' 3.5점, '보유한 전문지식' 3.1점 등에 비해 가장 중요한 것으로 나타났다. 이는 여전히 국내기업이 제3자물류서비스를 결정하는데 합리적인 방법보다는 가격을 가장 중요하게 고려하는 의사결정시스템을 가지고 있음을 보여준다.

V. 결론

IMF이후 국내기업의 수익성이 하락하고 고유가, 원화강세 등으로 외화획득을 위한 수출채산성이 악화되는 상황에서 물류비절감을 통한 가격경쟁력 확보가 중요한 이슈로 부각되었다. 왜냐하면 이미 생산관리를 통한 제조단계에서의 급격한 비용절감은 이미 한계를 가지고 있기 때문이다. 따라서 전문적인 물류업자에 의한 물류비용 절감과 물류서비스의 향상된 제공과 관련한 제3자물류의 활성화가 더욱 중요하게 되었다.

또한 무역의 형태가 전자적 기반의 가상공간에서 이루어지는 전자무역의 형태로 확대되고 있어 국제간 상거래의 주문형태나 주문량에도 많은 변화가 발생하고 있다. 특히 국제간 전자무역에서 주문한 물품을 공급해 주는 배송절차나 배송사간 등의 물류서비스에 대한 고객의 기대는 국내 수준과 유사하기를 요구하는 등 과거와 다른 경향을 나타내고 있다.

물류는 물품의 물리적 흐름과 연관된 개념으로써 적절한 시간에 적절한 양을 적절한 품질에 적절한 가격으로 저렴하고 신속 안전하게 제공해줌으로써 공간적 효율성을 극대화하고자 하는 것이다. 이를 통해 기업은 물품의 매출과 관련된 비용을 절감시켜 이윤을 확대하고 만족도를 최대한 극대화하여 지속적인 재수요를 창출해 낼 수 있다.

따라서 이제 물류는 단지 공간적 이동만을 강조하던 과거의 트렌드(trend)에서 탈피하여, 고객에 대한 서비스차원이라는 관점까지도 포함하는 포괄적인 개념으로 변화하여야 하고 이를 실현하는데 필요한 제3자물류의 중요성 또한 더욱 확대되고 있다.

43) 벵가드사는 미국 물류그룹인 NACA그룹의 제3자물류 전문 자회사로서 포워드 및 물류업체들의 화물취급을 대행해 주고 있는 회사이다(<http://www.cargonews.co.kr/gisa/200106/010614-3.htm>).

44) 김희수, 전개논문, p. 234.

이러한 상황에서 본 논문은 새로운 무역패러다임으로 등장하고 있는 전자무역의 활성화를 위해 물류, 특히 제3자물류를 어떻게 발전시켜야 하는가를 정부와 화주를 포함한 기업 차원에서 제시하였다.

이를 요약해 보면 정부차원에서는 먼저 현재의 복잡하고 분리된 물류관련 법과 제도를 전문 물류업자인 제3자물류를 위해 통합적 규정을 갖춘 법과 제도로 개선하여야 하며 이를 통해 제3자물류의 공정한 발전이 이루어지도록 해야 한다. 둘째, 제3자물류 업체와 관련기관들을 시스템적으로 연결하는 통합물류정보시스템을 구축하는데 필요한 지원을 확대하여야 한다. 다음으로 통합물류시스템 구축을 위한 e-커뮤니케이션과 물류시스템의 인증성, 보안성 강화를 위한 법적, 기술적 지원이 이루어져야 한다는 것이다. 넷째, 국가 차원의 전자무역거래와 물류관련 알선사이트를 활성화시켜야 하며 이를 통해 국제거래나 물류정보제공뿐만 아니라 채산성 정보까지 제공 가능하도록 하여야 하고, 끝으로 국제무역실무 및 물류업무와 물류시스템 구축에 대해 능력을 갖춘 유능한 전문 인력을 양성할 국가적 체계를 구축하여야만 한다.

기업차원에서의 물류발전전략을 제3자물류 업체의 입장에서 정리하면 제3자물류 업체는 SCM, JIT 등과 같은 혁신적 물류시스템과 연계한 통합물류정보시스템 형태의 제3자물류 정보시스템을 구축하여야 한다. 둘째, 전자무역 고객에게 맞는 주문형 또는 맞춤형 고객서비스를 제공하여야 하며 거래 사이트와 유기적으로 연계되어 원스톱으로 물류서비스를 제공할 수 있어야 한다. 셋째, 선진 제3자물류 기술 및 시스템을 취득하고, 기술적 노하우를 축적하여 제3자물류를 이용하는 고객의 만족도를 극대화하여야 하고, 제3자물류 업체는 일관운송시스템을 구축하여, 전자무역시대의 소량다빈도 주문형태 급증에 대응하여야 한다. 다섯째, 제3자물류 업체는 고객기업과 구매기업간의 전반적인 거래시스템을 진단하고 컨설팅을 할 수 있는 능력을 가져야 하고, 여섯째, 제3자물류 업체는 국내외 다른 물류기업과의 M&A 등 전략적 제휴를 통해 투자비용과 위험을 감소시키고 기업의 경쟁력을 강화시켜야 한다. 아울러 국내 제3자물류 서비스 제공자의 대형화·전문화·다기능화를 위한 구조조정이 제3자물류를 발전시키는 전략들로써 필요하다. 또한 제3자물류 업체는 경영자의 자질 향상, 조직 유연성 확보 및 우수한 인력의 고용 등을 통하여 자사의 신뢰도를 향상시켜야만 한다.

화주기업 차원에서 추구해야하는 제3자물류 발전전략으로 첫째, 물류비용절감과 물류서비스 향상을 위한 화주기업과 전문 제3자물류 업체와의 장기적인 전략적인 제휴를 들 수 있으며, 둘째 화주기업 경영자의 물류에 대한 인식이 전문적인 물류업체에 의한 물류서비스의 향상을 중시하는 방향으로 전환되어야 하고, 셋째, 화주측 입장에서 글로벌 배송의 체계적 구축을 위해 유통경로상 중요한 입지적 우위를 가진 지역에 전문 물류를 담당할 현지 물류 관련 지사를 구축하는 전략을 취할 수 있다. 끝으로 화주업체는 자사의 업종, 제품 특성에 가장 적합한 합리적인 의사결정시스템을 구축하여 제3자물류의 활용에 있어 그 효과를 최대화하여야 한다.

본 연구는 지금까지 전자무역의 활성화를 위한 제3자물류 발전전략을 제시하기 위해 먼

저 전자무역과 제3자물류에 대한 이론적 개요를 고찰하였다. 다음으로 국내 제3자물류의 문제점을 도출하고 전자무역 활성화를 위한 국내 제3자물류 발전방향을 정부와 기업차원에서 제시하였다.

이를 통해 본 연구는 국내에서 제3자물류의 활용이 더욱 활성화되어 국내 기업이 국제 교역을 함에 있어 물류비의 절감과 해외 고객에 대한 물류서비스의 향상이라는 목적을 달성하는데 기여하고자 하였고, 또한 이를 통해 전자무역이 더욱 활성화되어 국내 기업의 효율적인 국제시장 확대에 도움을 주고자 하였다. 다만 추후 연구에서는 제3자물류에 대한 국내 전자무역업체들의 편익을 실증적으로 분석하는 것이 필요하다. 또한 추후 전자무역을 추구하는 기업들은 공급사슬 전반에 걸쳐 정보기술을 바탕으로 컨설팅을 제공하는 제4자물류와의 연계를 모색하여야 한다.

참고문헌

1. 강태구, 『사이버수출마케팅』, 무역 경영사, 2001. pp. 7-9.
2. 국제무역연구원, 『우리기업의 전자무역 현황 실태조사』, 한국무역협회 국제무역연구원, 2007. 7., 통계청 승인번호 제 07047호, pp. 1-10.
3. 김경미, "한일 3자물류산업 상생위해 노력하자", 『해양한국』, No 11, 2007. pp. 94-96.
4. 김종철, "한국기업의 성공적 물류협력체제 결정요인에 대한 연구", 『무역학회지』 제25권 4호, 2000, pp. 253-290.
5. _____, "한국기업의 제3자 물류서비스 활용상의 문제점 및 발전방향에 관한 연구", 『물류 학회지』, 제9호, 1999, pp. 69-94.
6. 김희수, "물류아웃소싱 관계유형과 물류성과에 관한 실증연구", 『무역학회지』, 제32권 제4호, 2007, pp. 221-239.
7. 대한상공회의소, 『제3자 물류 발전방향』, 대한상공회의소, 1998., p. 13.
8. 산업연구원, 『산업의 지식경쟁력 강화 실천계획 수립 : 제3자물류업』, 산업연구원, 1999, p. 7.
9. 송계의, "우리나라 제3자물류 기업의 성공요인에 관한 연구", 『물류학회지』, 제16권 제3호, 2006, pp. 155-175.
10. 안광호·임영균, 『유통경로관리, 행위적접근』, 문은사, 1999, p. 229.
11. _____·조재운, 『유통관리원론』, 학현사, 2001, p. 314.
11. 오익재, 『전자상거래관리사』, 정보게이트, 2001, p. 98.
12. 옥선종·김웅진, 『유통학개론』, 형설출판사, 2000, p. 31.
13. 윤광운외, 『전자상거래론-EC와 국제무역』, 삼영사, 1999, p. 426.
14. 이상근, 『물류 아웃소싱과 제3자물류』, 중앙대학교 산업교육원, 1999, pp. 28-29.
15. 이충렬, "제4자 물류의 유용성과 도입", 『물류학회지』, 제11권, 제1호, 2001, pp. 71-93.
16. 정중재, "국내 제3자물류 기업의 물류전략 비교 -인증종합물류기업을 중심으로-", 『산업과 경제』, 제20권 제1호, 충북대학교, 2007, pp. 25-55.
17. 한국정보통신진흥협회/정보통신기술자격인증위원회 편, 『전자상거래 기술자격』, 박문각, 1999, p. 334.
18. 황중서, 『인터넷과 무역자동화』, 형설출판사, 2000, p. 165.
19. Bernard, J. La Londe and MArtha C. Cooper, "Partnerships in Proving Customer services: A Third Party Persperctice", *Council of Logistics*, 1989, p. 6.

20. Bradley, P., "Contract logistics: it's all about costs", *Purchasing*, Oct., 1994. pp. 56-70.
21. Ellram, L.M. and M.C. Cooper, "Supply Chain Management, Partnerships and the shipper-Third Party Relations", *the International Journal of Logistics Management*, Vol. 1, No. 2, 1990, pp. 4-7.
22. Leathy, S., P. Murphy, and R. Poist, "Determinants of successful Logistical Relationship: A Third Party provider Perspective", *Transportation Journal* 35, 1995, pp. 5-13.
23. Lieb, R.C. and H.L. Randall, "A comparison of the Use of third Party Logistics Services by Large American Manufacturers, 1991, 1994, and 1995", *Journal of Business Logistics*, Vol. 17. No. 1, 1996, pp. 309-311.
24. Martin, Christopher, *logistics and Supply chain management Strategies for Reducing Cost and Improving Services*, Pitman Publishing, 1992, pp. 2-10.
25. Mohammed, Abdur Razzaque and chang chen sheng, "Outsourcing of logistics Funtions : a literature survey", *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 28, No.2, 1998, p. 90.
26. Peters, M.J., R.C. Lieb, and H.L. Randall, "The Use of Third-Party Logistics Services by European Industry", *Transport Logistics* Vol. 1, No. 3, 1998, pp. 167-179.
27. Sink, H.L. and C.J. Langley, Jr., "A Managerial Framework for the Acquisition of Third-party Logistics Services", *Journal of Business Logistics*, Vol. 18, No. 2, 1997, p. 22.
28. <http://logis-net.co.kr/review/200009/r09-19.htm>.
29. http://www.elogiplus.com/san_info/san_mk_17.htm

< 요약 >

전자무역의 활성화를 위한 국내 제3자물류 발전방안

차순권 · 장홍훈

최근 20~30년 동안 정보통신기술의 급속한 발전과 이를 활용한 전자상거래의 빠른 확산은 국제상거래인 무역 역시 전자적인 방식으로 거래가 가능하게 하였다. 이로 인해 추후 국제간 거래에 있어 전통적인 대규모 거래방식이 아닌 전자무역사이트를 이용한 소량다빈도 거래가 빈번하게 이루어질 전망이다.

이에 본 연구는 위에서 언급한 무역거래 패러다임의 변화에 대응하고 이를 활성화하는데 반드시 필요한 국내 제3자물류 산업의 발전방안을 제시하고자 하였다. 기존의 연구에서는 국제 제3자물류산업의 그 자체에 대한 발전방향만을 제시하고 있으나, 본 논문에서는 전자무역과 연계한 국제 3자물류산업의 발전방향에 대해 연구하고자 하였다. 이를 위해 본 연구에서는 먼저 전자무역과 제3자물류에 대한 개념과 관련성을 제시하고, 이를 바탕으로 국내 제3자물류의 문제점을 제시하고 이에 대한 발전방안을 제시하였다.

전자무역과 관련하여 국내 제3자 물류의 문제점은 경영자의 인식부족, 물류비의 비중과다, 마케팅차원의 고려 부족, 전자상거래와 연계한 통합물류서비스 시스템의 미비, 전문인력 부족, 중소기업 상호간 물류공동망의 부족, 전문물류회사의 영세성, 물류관련 법규의 복잡, 물류기업간 담합 등으로 나타났다. 국내 제3자물류의 발전방안은 정부차원에서 법·제도의 정비, 통합물류정보시스템을 구축하기 위한 재정적·기술적 인프라 확대 지원, 보안 및 인증시스템 구축, 물류거래알선사이트의 활성화, 세제지원, 전문인력 양성 체계 확립 등이 있다. 기업차원의 물류발전방안으로는 혁신적 물류시스템과 연계한 통합물류정보시스템의 구축, 전자거래사이트에 연계한 원스톱 물류서비스 제공, 선진 3자물류 기술적 노하우 축적, 문전운송체계 실현, 전반적 거래진단 시스템 구비, 전략적 제휴를 통한 국제경쟁력 강화 등이 필요한 것으로 나타났다.

본 연구의 목적은 이상과 같이 국제 제3자물류의 발전방안을 제시함으로써, 미래 국제무역의 새로운 패러다임인 소량다빈도 형태의 전자무역 활성화에 기여하는데 있다.

□ 주제어: 전자무역, 제3자물류, 소량다빈도배송, 물류공동화, 통합물류정보시스템구축