

부산지역 ICD의 TPL(Third Party Logistics) 서비스의 기능 강화에 관한 연구*

최영봉** · 이춘수***

A Study on the Third Party Logistics Service Enforcement of
Inland Container Depot at Busan area

Young-Bong Choi · Chun-Su Lee

목 차

- | | |
|----------------|---------------------------|
| I. 서론 | III. TPL 서비스 기능 강화 및 유치방안 |
| II. 이론적 배경과 현황 | IV. 결 론 |

Key Words: Third Party Logistics, TPL, ICD, Service Enforcement

Abstract

The purpose of this paper is to study on the third party logistics service enforcement of inland container depot at Pusan area. The main results of this paper are as follows: First, the inland container depot related to location selecting factor researches analyzed and korean TPL market reviewed. Second, the TPL service function reinforcement method and investments are mentioned. In detail the 9 factors are as follows: competitive high position and improvements of harbor back complex, ICD goods enterprise investment strategies, the harbor back which is inexpensive only the rent, taxes benefit and incentive, site security and base facility expansion, the goods service provision which is flexible, connection plan construction of goods enterprise, the incentive strategic establishment which is discriminated, the marketing activity which is long-term. and lastly the ICD and TPL Policy are needed that government and logistic enterprise's cooperation gains competitive advantage.

▷ 논문접수: 2009.07.27 ▷ 심사완료: 2009.08.25 ▷ 게재확정: 2009.08.27

* 양산ICD 향후 역할(기능)에 관한 연구용역의 결과 일부분임을 밝힘

** 국립부경대학교 국제통상학부, 조교수, ybchoi@pknu.ac.kr, 010)3048-3344, 대표집필

*** 국립부경대학교 국제통상학부, 조교수, leecs@pknu.ac.kr, 019)9184-5425, 교신저자

I. 서론

부산시내 ODCY는 임항지역, 재송지역, 수영지역, 부산진역 주변의 철도지역 및 기타 지역으로 나뉘어 분포하고 있다. 양산ICD 개장으로 수영지역과 재송지역 일부 ODCY가 폐쇄되었다. 국가경쟁력 제고 차원에서 국제물류경쟁력과 부산지역의 컨테이너화물 운송 경쟁력을 높이는 실질적 경쟁력수단으로 부산 근교 ICD의 사업방향 모색이 필요한 시점이다. 현재 부산항에서의 컨테이너화물 처리는 On-dock체제로 변화하고 있으며, 이는 부산 근교 ICD의 물동량에 직접적인 영향을 미칠 것이며, 아울러 신항의 조기개장으로 항만물류체제의 변화가 예상되므로 ICD의 물동량 변화에 따른 기능과 역할에 대한 재정립이 필요한 상황이다. 본 연구에서는 ICD의 역할과 기능을 활성화하기 위하여 제3자물류 방식인 TPL(Third Party Logistics) 서비스의 기능을 활용하고 이를 적극적으로 개발하기 위한 방안에 대하여 제시하고 논의 하고자 한다.

Oum · Park(2004)는 동북아시아에서 물류허브의 위상을 차지하기 위해서는 수송과 물류기반시설의 하드웨어뿐만 아니라 세계수준의 물류제공업체를 이용할 수 있고, 정부의 적극적인 지원이 뒷받침되는 소프트웨어측면도 중요시해야 한다고 주장하였다. 또한 Lu(2003)는 국제유통센터의 운영자들은 화주들의 상이한 욕구를 정확하게 파악해야 하며, 이러한 욕구의 만족을 통해 이익을 창출해야 한다고 주장하였다. 이러한 항만배후단지 입지 선정요인에 대한 문헌연구와 이를 바탕으로 시너지 효과를 발휘할 수 있는 TPL 서비스인 제3자 물류기업 유치방안을 전략적 차원에서 1) 항만배후단지의 경쟁우위 및 개선사항, 2) ICD 물류기업 유치전략, 3) 저렴한 항만배후단지 임대료, 4) 조세혜택 및 인센티브, 5) 부지확보 및 기반시설 확충, 6) 원활한 물류서비스 제공, 7) 물류기업의 연계방안 구축, 8) 차별화된 인센티브 전략 수립, 9) 장기적인 마케팅 활동 중심으로 제시하고 ICD에서 제3자 물류기업을 유치할 수 있는 유치업종과 정부의 정책적 지원방안에 대하여 논의하고자 한다.

본 연구를 통하여 부산지역의 ICD의 활로모색과 부산항의 항만배후지의 적극적 활용방법의 모색이라는 두 가지 탐색적 측면에서의 기여도를 제공하고자 한다. 특히, TPL 서비스인 제3자 물류기업 유치방안과 ICD에서 제3자 물류기업을 유치할 수 있는 유치업종 제시를 위한 기초토대를 제공하는데 연구의 목적이 있다.

우선 서론에서는 연구의 배경과 목적 그리고 2장에서는 이론적 배경과 현황을 중심으로 첫째, 항만배후단지 입주요인 관련 선행연구와 국내 TPL 시장에 대하여 파악하고자 한다. 3장에서는 TPL 서비스 기능 강화 방안 및 유치방안에 대하여 심도 있게 논의하고 4장 결론에서는 정책적 시사점을 도출하고 본 연구의 향후 연구과제에 대하여 제시한다.

II. 이론적 배경과 현황

1. 항만배후단지 입주요인 관련 선행연구

본 연구는 항만배후단지내에서의 TPL서비스를 강화하기 위한 논문임으로 우선 항만배후단지에 관련된 연구를 조사하고, TPL서비스를 강화하기 위한 TPL시장현황에 대하여 언급한다. Oum · Park(2004)은 다국적기업의 유통센터(Distribution Center) 입지 선호도에 대한 연구를 설문조사와 인터뷰를 통해 수행하면서 다국적 기업의 유통센터 입지 결정시 중요시 여기는 요인을 파악하였다. 또한 다국적 기업이 동북아 경쟁지역(도쿄/요코하마, 오사카/고베, 상해, 북경/천진, 타이베이)과 비교하여 우리나라 지역(서울/인천, 부산/광양)의 잠재적인 입지에 대한 인식을 비교하였다. 마지막으로 다국적기업의 국내유치를 위한 정부의 역할에 대하여 지적하였다.¹⁾

우리나라의 경우에는 항만 · 공항 · 복합운송시설, 노동력과 비용, 숙련된 노동력, 정보기술 및 e-비즈니스 시설, 현대화된 물류서비스, 경쟁적인 금융서비스, 주거환경, 정치적 안정성에서 동북아 경쟁국가에 비해 매력적인 것으로 나타났다. 결론적으로 Oum & Park(2004)은 동북아시아에서 물류허브의 위상을 차지하기 위해서는 수송과 물류기반시설의 하드웨어뿐만 아니라 세계수준의 물류제공업체를 이용할 수 있고, 정부의 적극적인 지원이 뒷받침되는 소프트웨어측면도 중요시해야 한다고 주장하였다.

Lu(2003)는 항만의 배후에 위치하는 국제유통센터에 대한 마케팅 전략의 일환으로 화주를 대상으로 시장 세분화를 수행하였고, 설문조사를 통한 요인분석(Factor Analysis) 결과 부가가치서비스, 물류지원서비스(통관, 보험, 금융, 전시, 정보, 회의실), 유통서비스, 정보와 수송서비스, 화물관련서비스(하역, 검사, 안정성 등), 혼재서비스, 장치서비스 등의 7가지 요인을 발견하였다.²⁾ 다음으로 Lu(2003)는 발견된 시장을 혼재 및 장치서비스 추구집단, 화물관련서비스 추구집단, 지원서비스 추구집단 등의 3개 군집으로 구분하여, 세분집단별 7가지 요인에 대한 선호도를 분석하였다. 분석결과 군집1은 장치서비스를 가장 선호하며, 군집2는 화물관련서비스, 군집3은 지원서비스를 가장 선호하는 것으로 조사되었으며, 유통서비스에 대해서는 모든 군집이 중요하게 고려하지 않는 것으로 나타났다. 결론적으로 국제유통센터의 운영자들은 화주들의 상이한 욕구를 정확하게 파악해야 하며, 이러한 욕구의 만족을 통해 이익을 창출해야 한다고 주장하였다. 입지요인에 관한 연구는 많은 연구가 수행되었으며, 이러한 연구에서 도출된 입주요인

1) Oum · Park, Multinational firms' location preference for regional distribution centers: focus on the Northeast Asian region, *Transportation Research Part E*, 2004.

2) Lu, C.S., "Market Segmentation Evaluation and International Distribution Centers", *Transportation Research Part E*, 2003, pp.49-60.

을 정리하면 다음과 같다. 지역의 특성에 있어서는 시장규모와 성장잠재력이 가장 중요한 요인인 것으로 나타났다(Davidson, 1980; Sabi, 1988, Tatoglu and Glaister, 1988).³⁾⁴⁾⁵⁾ 환경여건은 입주를 희망하는 항만배후단지의 주변여건에 대한 요인으로서 인프라 시설(Dunning and Kundu, 1995; Ulgado, 1996; Wheeler and Mody, 1992; 1994; Loree and Guisinger, 1995),⁶⁾⁷⁾⁸⁾⁹⁾ 물류수송체계(Sazanami, 1992)¹⁰⁾, 교통접근성(Davidson and Mcfetridge, 1985)¹¹⁾ 등인 것으로 나타났다. 인센티브에서는 금융지원(Oum and Park, 2004), 세금 및 사용료(Loree and Guisinger, 1995; Wei, 2000)¹²⁾, 정부지원(Cheng and Kwan, 2000; Peng and Vellenga, 1993)¹³⁾¹⁴⁾ 등인 것으로 나타났다. 이를 정리하면 <표 1>의 항만배후단지 입주 결정요인과 같다(항만물류경영연구소, 2008).

-
- 3) Sabi, M., "An Application of the Theory of Foreign Direct Investment to Multinational Banking in LDCs", *Journal of International Business Studies* 19, 1988, pp.433-447.
 - 4) Davidson, W.H., "The Location of Foreign Direct Investment Activity : Country Characteristics and Experience Effects", *Journal of International Business Studies* 11, 1980, pp.9-22.
 - 5) Tatoglu, E., Glaister, K.W., "Western MNCs' FDI in Turkey : An Analysis of Location Specific Factor", *Management International Review* 38, 1998, pp.133-159.
 - 6) Dunning, J.H., Kundu, S.K., "The Internationalization of the Hotel Industry : Some New Findings from a Field Study", *Management International Review* 35, 1995, pp.101-133.
 - 7) Ulgado, F.M., "Location Characteristics of Manufacturing Investment in the US: A Comparison of American and Foreign-based Firms", *Management International Review* 36, 1996, pp.7-26.
 - 8) Wheeler, D., Mody A., "International Investment Location Decision : The case of US Firms", *Journal of International Economics* 33, 1992, pp.57-76.
 - 9) Loree, D., Guisinger, D., "Ploicy and Non-Policy Determinants of US Foreign Direct Investment", *Journal of International Business Studies* 26, 1995, pp.281-289.
 - 10) Sazanami, Y., "Determinants of Japanese Foreign Direct Investment : Locational Attractiveness of European Countries to Japanese Multinationals", *Revue Economique* 4, 1992, pp.661-669.
 - 11) Davidson, W.H., McFetridge, D.G., "Key Characteristics in the Choice of International Technology Transfer Mode", *Journal of International Business Studies* 16, 1985, pp.5-21.
 - 12) Wei, S.J., "Attraction Foreign Direct Investment : has China Researched Its Potential?", *China Economic Review* 6, 1995, pp.187-199.
 - 13) Cheng, L.K., Kwan, Y.K., "What are the Determinants of the Location of Foreign Direct Investment? The Chinese Experience", *Journal of International Economics* 51, 2000, pp.379-400.
 - 14) Peng, L., Vellenga, D., "The government's Roles in Promoting Logistics Services in China", *Logistics and Transportation Review* 29, 1993, pp.433-447.

<표 1> 항만배후단지 입주 결정요인

구분	요인	연구자
지역	· 시장규모 및 성장잠재력	· Buckley and Mathew(1980), Davidson(1980), Tatoglu and Glaister(1988), Sabi(1988)
환경여건	· 인프라시설	· Dunning and Kundu(1995), Ulgado(1996), Wheeler and Mody(1992, 1994), Loree and Guisinger(1995)
	· 물류수송체계	· Sazanami(1992)
	· 교통접근성	· Davidson and Mcfetridge(1985)
인센티브	· 금융지원	· Oum and Park(2004)
	· 세금 및 사용료	· Loree and Guisinger(1995), Wei(2000)
	· 정부지원	· Cheng and Kwan(2000), Peng and Vellenga(1993)

자료 : KMI 작성, 2005.

2. 국내 TPL 시장

1) 아웃소싱 기능의 개요

아웃소싱(Outsourcing) 전략이란 자신이 수행하는 다양한 활동 중 전략적으로 중요하면서도 잘 수행 할 수 있는 분야나 핵심 역량에 모든 자원을 집중시키고, 나머지 활동을 기획에서 운영까지 일체를 해당분야의 전문가에게 위탁함으로써 기업의 경쟁력을 제고 시키는 전략이다.

<표 2> 아웃소싱의 형태

형태		목적
비용 절감형		· 비용절감을 위해 중요하지 않은 기능들을 아웃소싱
분사형	이익추구형 (Profit-Center)	· 사내에서는 크게 중요하지 않으나 나름대로 전문성을 확보하고 있는 기능을 외부화하여 수익률을 제고시키려는 아웃소싱
	스핀오프형 (Spin-off)	· 자사가 보유한 일정 기술, 역량 등을 분사화하여 비즈니스화 · 핵심역량 자체는 아웃소싱 하지 않은 형태
네트워크형		· 핵심역량 이외의 모든 기능을 아웃소싱하고 이들 공급업체와 네트워크를 형성하여 시너지 효과를 제고시키는 형태 · 복수의 주체가 각각 서로의 경영자원을 공유하고 상호보완적으로 활용하는 코소싱(co-sourcing)의 형태
핵심역량 자체의 아웃소싱		· 핵심역량 자체를 외부화시켜 경쟁에 노출시킴으로써 핵심산업의 경쟁력을 더욱 높이려는 아웃소싱

자료 : 이광현(1998), 아웃소싱, 한국능률협회.

아웃소싱의 형태는 비용절감형, 분사형, 네트워크형 아웃소싱, 그리고 핵심역량 자체

의 아웃소싱으로 구분 된다. 물류적인 관점에서는 기업이 사내에서 수행하던 물류기능을 아웃소싱한다는 의미로 물류 아웃소싱(Logistics Outsourcing)으로 발전됐다.

2) TPL(Third Party Logistics, 제3자물류)의 정의

기업이 사내에서 수행하던 물류업무를 전문업체에게 위탁하는 것을 의미하는 물류아웃소싱이다.

<표 3> 외주물류와 제3자 물류의 비교

구분	제3자 물류	외주물류
운영기간	중장기위주	단기·일시적
관계내용	밀접·협력 관계	느슨·일시 관계
신서비스제공	능동적·적극적(제안형)	수동적(수주형)
개입범위	운영·관리·전략	주로 운영 위주
계약방식	경쟁계약	수의 계약
의시결정계층	최고경영층	중간관리층
자산특성	무자산형 가능	자산소유 필수
관리형태	통합관리형	분산관리형
화주와의관계	협력관계	상하계약관계
서비스범위	종합물류 지향	기능별 서비스(수송, 보관)

자료 : 정종석(1998), 물류산업 고도화를 위한 제3자 물류 발전 방안.

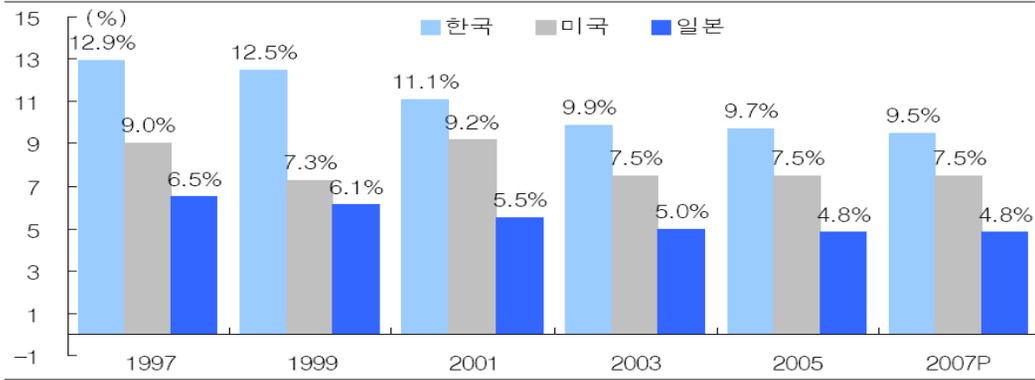
기업이 물류아웃소싱을 도입하는 이유는 이를 통해 자산비용의 부담을 줄임으로써 비용절감을 기대할 수 있고 물류전문 서비스의 활용을 통하여 고객서비스를 향상 시킬 수 있을 뿐만 아니라 자사의 핵심 사업분야에 더욱 집중할 수 있어서 전체적인 경쟁력을 제고할 수 있다. 이러한 아웃소싱을 특수한 관계가 없는 물류서비스 제공 업체에게 위탁할 때 이를 제3자물류 (TPL, Third Party Logistics)라 칭한다.

3) 국내 TPL 시장 현황

우리나라 물류시장의 성장에도 불구하고 국내 TPL시장은 활성화되지 않은 편이다. 우리나라 화주기업의 제3자 물류를 이용하는 비중은 2007년 기준으로 약 40%에 불과할 것으로 추정되며 미국이나 유럽의 70~80%, 일본, 싱가포르의 60%대에도 훨씬 미치지 못하고 있다(한국무역협회). TPL을 이용할 경우 물류비 절감뿐만 아니라 생산, 마케팅 등 핵심역량에의 집중이 가능하고 물류관련 자산 보유에 대한 부담이 해소되는 장점이 있음에도 불구하고 TPL 활용률이 높지 않다. 우리나라 기업의 매출액 대비물류비 비중은 약 10%대(9.5%, 2007년 추정)로 미국(7.5%)과 일본(4.8%)에 비해 상대적으로 높

은 것으로 나타났다.

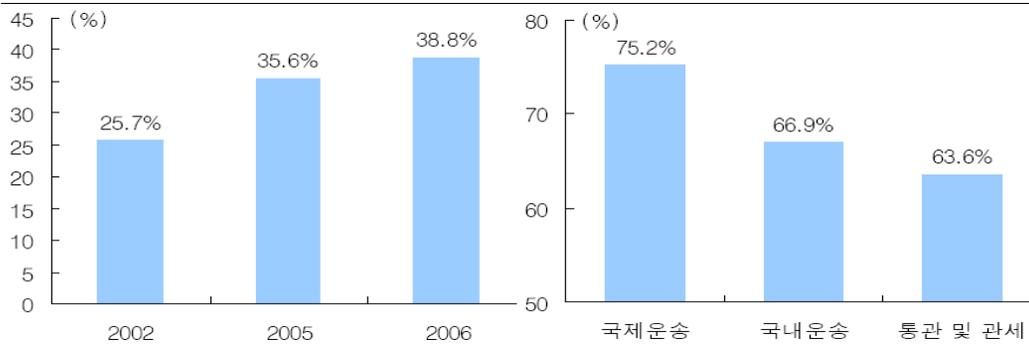
<그림 1> 국가별 매출액 대비 기업물류비 추이



자료 : 한국무역협회.

최근 국내기업들의 TPL 이용비중은 증가세를 보이고 있으며 국내화주기업들이 전문 물류업체와 1년 이상의 장기간 계약을 통해 보관, 운송 등 회사가 직접 수행하던 물류 기능의 일부 또는 전부를 아웃소싱하는 비중이 점차 증가하고 있다(한국물류협회 조사). 2006년 기준으로 TPL을 이용하는 업체는 전체의 38.3%로 나타나, 2002년의 25.7%, 2005년의 35.6%에 비해 점차 증가하고 있다. 기업들이 TPL을 이용하는 분야는 주로 국제운송, 국내운송, 통관 및 관세부분으로 나타나 수출입업체의 특성상 국제 및 국내운송부분에 대한 비용부담이 가장 커서 비용절감을 위해 TPL을 이용하는 것으로 나타났다. 또한 정부도 화주들의 TPL 이용을 유도하기 위해 자가물류 또는 2PL 물류를 이용할 경우 세금보조를 철회하고 TPL을 이용할 때 세금감면 등의 혜택을 제공하고 있다.

<그림 2> 국내업체의 TPL 이용비율 및 TPL 이용분야



자료 : 한국무역협회.

III. TPL 서비스 기능 강화 및 유치방안

1. ICD의 TPL 서비스 기능 강화 방안

대한상공회의소에 의하면 GM대우, 한국P&G, 웅진그룹, 넥센타이어, 신도리코 등 제조업체들의 물류를 TPL 물류 전문기업에 위탁하는 사례가 점차 늘고 있는 것으로 나타났다. 물류아웃소싱을 늘리는 기업들은 고정비가 큰 물류시설을 외부화함으로써 비용을 절감할 수 있을 뿐만 아니라, 기업의 역량을 핵심부분에 집중하게 돼 글로벌 경쟁력이 향상될 수 있는 장점이 있다. 따라서 향후기업의 물류비용 절감 노력으로 국내 TPL 시장은 더욱 확대될 것으로 예상된다. 부산 근교의 ICD는 국내의 유수의 물류기업들이 입주해 있어 상호 보완적으로 물류기능을 수행해 나간다면 늘어나는 국내의 TPL 수요를 적극적으로 유치할 수 있을 것이다. ICD 입주/운영사인 ODCY 업체는 규모나 시설 및 운영 기법에 있어서 국내 물류산업 가운데 가장 양호한 부문이라 할 수 있다. 따라서 물류환경 변화에 맞게 단순장차 및 운송기능에서 벗어나서 화주의 물류기능을 대행하는 물류전문업체로 변신할 필요가 있다. 기존 고객에게 제공하는 서비스의 범위를 확대하고, 새로운 고객을 확보하며, 궁극적으로 외국 기업의 동북아 물류기지 역할을 수행하는 3자 물류업체로 나아가는 것이 이상적이다.

입주업체의 TPL 기능의 효율적 지원을 위한 24시간 지원체제 구축이 필요하다 즉, ICD내에 입주하고 있는 업체들의 TPL 기능의 활성화를 위하여 지원체제를 확립할 필요성이 있으며 특히 은행, 통관 및 입주기업의 편의시설 등의 운영서비스를 효율적으로 제공하여야 한다. 심야시간대의 운송은 주행속도가 빨라져 운행회수가 증가하는 효과가 있으므로, ICD의 운송비 부담을 절감시키기 위해서는 심야시간대(22시-06시)를 활용하여 운송이 가능하도록 부두와 ICD의 운영시스템을 24시간 운영체제로 할 필요가 있다.

2. 제3자 물류기업 유치방안

1) 항만배후단지의 경쟁우위 및 개선사항

국내의 물류기업을 국내 항만배후단지에 유치하기 위해 선결되어야 하는 요인들을 기준으로 경쟁우위 및 개선사항을 살펴보고 부산항 북항/신항 항만배후단지로서의 기능을 수행할 수 있는 ICD의 물류기업 유치전략을 구축한다. 국내 항만배후단지의 경쟁력은 물류기업의 입주요인별로 상이하게 나타나고 있다. 입주요인별 물류기업의 형태는 물류비용 절감형, 부가가치 물류기능 활용형, 생산기지/소비시장을 위한 센터 설치형으로 구분할 수 있다.

첫째, 물류비용 절감형은 아시아 소비시장을 위한 물류거점으로서 항만배후단지에 물

류거점을 설치 및 활용하고자 하는 물류기업이다 둘째, 부가가치 물류기능 활용형은 아시아 시장으로의 최종선적 이전에 항만배후단지에서 부가가치 물류기능을 수행하고자 하는 기업이다. 셋째, 생산기지/소비시장을 위한 센터 설치형은 국내에 생산센터/소비시장을 보유하고 있는 기업이 원료 수입 및 생산품 수출을 위해 물류기지를 설치하고자 하는 기업이다.

<표 4> 항만배후단지의 경쟁우위 및 개선사항

구분	경쟁우위	개선사항
물류비용 절감형	<ul style="list-style-type: none"> · 일본대비 저렴한 창고임대료/관리비용 · 일본전역 항만과의 해운 연계성 · 중국 대비 신뢰성 있는 조립/가공물류기업 확보 용이 	<ul style="list-style-type: none"> · 물류설비 운영을 담당할 물류기업의 확보가 핵심이지만, 국내 물류기업의 경우 대 일본 등 글로벌 기업에 대한 영업력 취약 · 글로벌 물류기업의 경우 해당 사업의 규모가 작아 사업추진 의지 미약
부가가치 물류 기능 활용형	<ul style="list-style-type: none"> · 방진설비 제공, 특수 컨테이너, specialty chemical light manufacturing, 자동차 testing 등 부가가치 물류 활동을 담당할 물류기업 확보 등이 중국에 비해 용이 · 조립/가공 후 장기 보관 시 저렴한 임대료의 창고설비 확보 가능 	<ul style="list-style-type: none"> · 현재 조립/가공 후 일본, 중국 등지로 재수출 시 이중 관세 부과 → 자유 무역 지대에 대한 인지도가 아직 낮음 · 의류 등 저가상품의 경우 중소 규모의 생산기업이 아시아 전역에 분포되어 있어 물류기업 영업력의 범위를 벗어난 경우가 많음
생산기지/소비 시장을 위한 센터 설치형	<ul style="list-style-type: none"> · 일부품목의 경우 국내에 아시아 시장을 위한 Hub 생산기지 운영(예 : 3M, P&G, Unilever 제품군 중 국내 R&D 기술로 개발된 제품) · 아직 중국에 시장이 형성되지 않은 제품의 경우 우리나라, 일본, 대만, 홍콩 등의 시장이 형성되어 우리 항만배후단지가 물류중심기지로 활용 가능 	<ul style="list-style-type: none"> · 생산기지를 기반으로 물류설비를 설치하는 기업의 경우 생산기지 해외 이전 시 물류설비도 동시에 이전→항만배후단지 기능의 우수성으로 물류설비 이탈을 방지할 수 있음

자료 : 해양수산부, 글로벌 물류기업 유치전략 설계, 2003. 10.

2) ICD 물류기업 유치전략

ICD에 입주 가능한 국내외 물류기업의 요구사항을 파악하고, 이를 만족시킬 수 있는 법·제도적 정책마련을 통해 공격적이며 지속적인 기업유치 전략을 수립한다. ICD의 물류기업 유치전략은 크게 비용절감 전략, 시설 및 물류서비스 전략, 기타 지원서비스 전략 및 마케팅전략으로 대분될 수 있다. 첫째, 비용절감 전략은 ICD의 임대료와 조세 인센티브로 구분될 수 있으며 이 중 임대료는 국내외 물류기업의 입주타당성 평가시 가장 최우선적으로 고려되는 요인이다. 둘째, 시설 및 물류서비스 전략은 입주 물류기업들에게 제공할 수 있는 충분한 부지확보, 유치화주에 대한 물류서비스 제공 등 셋째,

기타 지원서비스 전략은 국내외 물류업체간의 연계 서비스, 사업타당성 분석지원 등을 들 수 있다. 마지막으로 공격적이며 지속적인 마케팅 전략은 입주형태별 차별화전략, 비용경쟁력 홍보, 지속적인 마케팅 등이다.

3) 저렴한 항만배후단지 임대료

항만배후단지 임대료는 배후단지 입주업체측면에서 비용절감에 가장 민감한 것으로 나타났으며, 그 수준은 경쟁항 및 국가에 비해 경쟁력을 가진 요율정책이 필수적이다. 첫째, ADL(2003)이 조사한 자료에 따르면 국내외 화주 및 물류업체들이 항만배후단지 입주의사 결정요인 중 비용절감이 가장 크고, 다음으로 배후단지 입지, 배후인프라, 항만의 여건, 제공서비스 수준으로 나타났다. 둘째, 비용절감 항목 중 배후단지 임대료가 가장 높은 점유율을 나타냈으며, 다음으로 기타 운영비용 순으로 나타났다(항만물류경영연구소, 2008). 부산신항 배후단지의 경우, 도시개발공사에 의해 개발할 때, 경쟁항만에 비해 현저히 높았으나, 부산 근교의 ICD는 국토해양부와 부산항만공사에서 현재의 ICD용지를 매입하여 개발하면 저렴한 임대료 정책을 펼 수 있다.

<표 5> 항만자유무역지역 항만배후단지 임대료

항만	조건		임대료	적용기간
부산항 항만배후단지	기본 임대료	· 기본적으로 입주기업체의 경우	m ² 당 월 300원	3년
	우대 임대료	· 외국인투자기업중 자유무역지역법상의 물류업종을 영위하는 기업	m ² 당 월 150원	
	공시지가 임대료	· 입주기업중 자유무역지역 지정목적에 부합하지 않다고 국토해양부 장관이 판단하는 기업	공시지가×50/1,000 (국유재산법)	
부산항 신항개발지구 항만배후단지	기본 임대료	· 기본적으로 입주기업체의 경우	m ² 당 월 260원	
	우대 임대료	· 외국인투자기업중 자유무역지역법상의 물류업종을 영위하는 기업	m ² 당 월 40원	
	공시지가 임대료	· 입주기업중 자유무역지역 지정목적에 부합하지 않다고 국토해양부 장관이 판단하는 기업	공시지가×50/1,000 (국유재산법)	
광양항 항만배후단지	기본 임대료	· 기본적으로 입주기업체의 경우	m ² 당 월 200원	
	우대 임대료	· 외국인투자기업중 자유무역지역법상의 물류업종을 영위하는 기업	m ² 당 월 30원	
	공시지가 임대료	· 입주기업중 자유무역지역 지정목적에 부합하지 않다고 국토해양부 장관이 판단하는 기업	공시지가×50/1,000 (국유재산법)	

4) 조세혜택 및 인센티브

유연한 관세제도 마련이 필요하다. 첫째, 항만배후단지에 입주할 물류기업의 주요한

목적은 물류비용을 절감하여, 비용경쟁력을 높이기 위한 것으로 다국적 물류기업들은 비용절감의 방편으로 항만배후단지를 경유하는 화물에 대하여 이중 관세 부과방지를 요구하고 있다. 여기에는 국외 반출시 관세 면제 혜택을 통한 이중 관세 방지, 국내 반출시 유예한다. 둘째, 우리나라와 동북아 물류허브의 위상을 차지하기 위해 경쟁하고 있는 중국과 일본의 경우, 중국에서 일본으로 수출되는 화물에 대하여 특혜관세를 적용하고 있으므로 부산 지역 ICD가 선진 및 경쟁항만 항만배후단지 수준의 법·제도적 장치의 마련이 필요하다. 그러나 ICD에서 가공·포장되어 일본으로 수출되는 화물에 대해서는 특혜관세가 적용되지 않을 경우 오히려 ICD를 포함한 국내의 배후단지를 경유하는 것이 물류비용을 상승시킬 수 있는 요인이 될 것이다. 따라서 ICD에서 가공·포장되어 일본 및 중국으로 수출되는 화물에 대한 특혜관세 적용 가능여부와 물류비용 절감부분을 검토하여 특혜관세의 적용이 가능하다면, 조속한 관련 법·제도적 개정을 통하여 이를 적용할 수 있도록 해야 한다. 특혜관세의 적용이 불가능하다면, 중국과 일본간 특혜관세가 적용되어 절감되는 비용보다 ICD를 경유하여 절감되는 물류비용이 크다는 것을 중국 및 일본 물류기업에게 적극적으로 홍보하여야 한다.

인센티브 수혜조건의 완화가 필요하다. 즉, ICD에 입주하는 국내의 물류기업은 지리적인 요건의 불리함을 극복하기 위하여 부산항 신항의 배후부지보다 더 다양한 조세 인센티브 제공이 필요하다. 따라서 ICD에 입주하는 기업 대부분이 조세 인센티브를 받을 수 있도록 수혜조건을 완화하여 부산신항 항만배후단지보다 더 높은 입주 매력도를 제고 하여야 경쟁력을 확보할 수 있다. 이를 통해 최소 투자조건의 기준을 대폭 완화하여 입주기업의 부담을 줄이고, 항만배후단지 입주업체와 일정기간 이상의 장기계약을 체결한 미 입주물류기업에 대하여도 인센티브를 제공할 수 있는 방안을 마련하여 추가적인 업체의 참여를 유도한다. 또한 제3자물류업체 육성 및 촉진을 위해 3자 물류업체에게도 법인세를 감면할 수 있도록 법·제도적 근거를 마련한다.

5) 부지확보 및 기반시설 확충

항만배후단지에 입주하는 국내의 물류기업들은 그 사업의 특수성에 따라 대규모 부지를 필요로 하기 때문에, 기능 전환 추진의 초기부터 저렴하고 충분한 물류용지가 확보될 수 있도록 해야 한다 대형물류기업일수록 향후 이용가능한 부지확장성이 입지 선정시 중요한 요인으로 작용하고 있다. 또한 일본기업의 부산항 내의 항만배후단지 입주에 대한 관심도가 높아짐에 따라 ICD 입주수요의 증가에 대비해야 한다. 정부는 단계별 부지 매입 계획에 따라 차질 없이 부지를 확보하고, 저렴한 임대료를 책정하여 제공하여야 한다. ICD의 경쟁력은 어느 정도 규모의 배후단지 물류용지를 정부가 매입 또는 개발하여 얼마만큼 경쟁력 있는 임대료로 제공하느냐에 따라 달라질 수도 있을 것이다.

항만배후단지는 항만과 연계되어 개발되기 때문에 부산신항과의 교통망 연계 등이

차질 없이 이루어져야 배후단지의 물류기업 유치도 원활하게 이루어질 것이다. 항만시설과 더불어 항만과 내륙을 연계하는 전용도로, ICD-부산항 신항간 전용철도 등 수송 인프라 시설의 조속한 추진 및 완공이 필요하다. 또한, 입주기업 제품의 수송과정에 차질이 발생하지 않도록 경쟁국가의 물류센터와 소비시장을 연결하는 선박 서비스 항로를 확충하고, 경쟁력 있는 피더 네트워크를 구축해야 한다. 일본과의 피더 네트워크는 비교적 잘 구축되어 있지만, 중국 및 동북아시아 지역 국가 항만과의 피더 네트워크는 아직까지 활성화 되어 있지 않다. ICD와 가까운 울산항 신항의 피더 네트워크의 구축도 ICD의 배후부지화에 도움이 될 수 있다. 피더 네트워크의 구축 및 활성화는 부산신항 항만배후단지 및 ICD가 동북아 물류허브센터가 될 수 있는 근간이 될 수 있다.

6) 원활한 물류서비스 제공

ICD에 입주할 화주의 경우에는 물류서비스를 위탁할 전문적인 물류업체와의 계약여부가 입주에 대한 의사결정에 큰 영향을 미친다.

그러나 국내의 경우 다국적 기업에 대한 영업 경쟁력이 있는 물류업체가 부족하고 종합적인 물류서비스를 제공할 수 있는 업체도 매우 한정적이므로 종합물류업체 인증제도 등을 통하여 부산신항 항만배후단지 입주 화주에 대하여 전문적이며 종합적인 물류서비스를 제공할 수 있는 종합물류업체를 육성 및 발굴해야 한다. 이를 통하여 국내 물류기업의 국제적인 경쟁력을 제고할 수 있으며, ICD의 매력도 또한 높일 수 있다.

입주 물류기업들은 자사 화물의 가공 및 배송상태를 수시로 점검할 수 있는 정보시스템의 구축을 입주요인의 하나로 고려하고 있으나 ICD에는 아직까지 실시간 화물정보를 추적 또는 조회할 수 있는 종합정보시스템이 구축되지 않은 상황에 있다. 따라서 ICD의 물류기업 유치 계획의 우선순위에 두어 종합정보시스템을 구축해야 하며, 이를 위해서는 정부 또는 부산항만공사가 주도하여 구축사업을 조속히 수행해야 한다.

7) 물류기업의 연계방안 구축

국내의 물류기업의 항만배후단지 입주는 단기간의 전략적인 입주가 아닌 장기적인 관점에서 입주하기 때문에 물류기업 상호간의 연계 또는 협력형태를 선호하고 있다. 또한 항만배후단지에 입주할 물류기업 또는 화주의 경우 입주 결정에 앞서 선고객 확보를 추진하는 기업들이 증가하고 있다. 따라서 입주 물류기업에 대해서는 국내외 화주와 연계되어 입주할 수 있도록 하고, 입주 화주기업에 대해서는 국내외 물류기업과 연계될 수 있도록 정보를 제공하며 연계활동을 지원해야 한다. 다국적 물류기업은 국내 투자환경에 쉽게 적응하고 투자위험을 완화할 수 있으며, 국내 물류기업은 다국적 물류기업의 선진 경영기업을 학습하고 새로운 사업기회를 창출시킬 수 있다.

8) 차별화된 인센티브 전략 수립

국내의 물류기업의 원활한 유치를 위해서는 물류기업의 항만배후단지 진입형태별로 차별적인 인센티브 전략과 마케팅을 수행하여야 한다. 차별화 가능한 물류기업의 진입 형태는 물류비용 절감형, 부가가치 물류기능 활용형, 생산기지/소비시장을 위한 물류센터 설치형으로 구분할 수 있다. 차별화 전략은 기업유치를 위해 현재 경쟁국가에서 제공하고 있는 다양한 인센티브 중 차별화가 가능하며 효과적인 인센티브 영역을 검토하여 수행하여야 한다. 물류비용 절감형 입주기업들에게는 조기 입주할인과 재수출·고비용 업체할인을 임대료에 반영하여 조세감면과 함께 인센티브로 제공해야 한다. 물류기업과의 마케팅 협력을 통한 유치를 가속화하여야 하며, 현지 물류기업과 네트워크를 가지고 있는 에이전시를 활용하여야 한다. 부가가치 물류기능 활용형 입주 기업들에게는 대량 부지임대와 재수출·고비용업체 할인을 임대료에 반영하고 조세감면과 함께 인센티브로 제공해야 한다.

국내 생산기지/소비시장을 위한 물류센터 설치형 입주 기업들에게는 정부 보조금을 통하여 물류설비 확장에 우선 지원할 수 있도록 하며, 이를 통하여 배후단지 입주를 생산지로부터 유인해야 한다(항만물류경영연구소, 2008).

9) 장기적인 마케팅 활동

ICD의 마케팅 활동 수행시 마케팅 전담조직의 구성을 통하여 우리나라 각 산업별 기술력의 우수성과 부산항의 중심성, 중계성을 부각시켜 장기적이며 지속적인 마케팅을 수행해야 하며 아울러 울산항 신항의 배후부지의 역할 가능성에 대해서도 홍보하여야 한다. 마케팅 방법은 일반적인 항만마케팅과 연계될 수 있도록 다양한 경로를 통하여 수행하여야 한다(해양수산부, 2004).

IV. 결 론

부산지역 ICD의 TPL(Third Party Logistics) 서비스기능을 강화하기 위한 정책적 시사점을 다음과 같이 제시할 수 있다.

기업유치를 위한 마케팅 활동을 수행할시 동북아 경쟁항만의 항만배후단지와 비교하여 ICD가 가지고 있는 비용경쟁력을 적극적으로 홍보해야 한다. 즉, 경쟁상황에 있는 일본에 비하여 저렴한 창고 임대료 및 관리비용이 소요되며, 일본 전역의 항만과 피더 네트워크가 구축되어 있다는 것을 홍보하여 일본 물류기업 및 일본 소비시장으로 진출하고자 하는 기업을 유치할 수 있도록 한다.

국내외 사례의 종합적인 검토 결과 항만배후단지 입주기업의 구성형태는 글로벌 물류기업과 제조기업의 현지법인을 우선적으로 유치하여 배치하고 이러한 물류기업의 안

정화 및 활성화를 통해 자연적인 제조업의 유치를 모색한다.

로테르담, 제벨알리, 탄중펠레과스 등에 입주해 있는 대부분의 기업들은 다국적 물류 기업들이며, 이용하고 있는 시설은 물류센터 및 보관창고로 활용하면서 혼재, 분류, 재포장, 라벨링 등의 부가가치 기능을 수행한다. 또한 전기·전자, 자동차 관련제품 제조 기업의 현지법인이 우선적으로 진출하여 판매 및 유통거점을 확보하는 형태이다.

부산신항 항만배후단지에도 이와 같은 세계적인 추세를 감안하여 물류기업과 제조기업의 현지법인을 최우선 유치업종으로 설정하고 순수 제조업은 항만배후단지의 활성화 정도와 단계별 부지개발계획에 맞추어 유치하는 것이 바람직한 것으로 판단된다. 부가가치 및 기술적 집적도를 이룰 수 있는 화학제품제조업, 전자부품, 영상음향 및 통신장비 제조업, 자동차 및 트레일러 제조업 등이다.

우선 유치업종의 영업형태별 유치기업을 살펴보면 다음과 같다. 첫째, 중국, 일본, 우리나라 등 동북아시아를 목표시장으로 하고 있는 전기·전자, 자동차업체 등에 물류서비스를 제공하고 있는 글로벌 종합물류업체를 들 수 있다. 대표적인 기업으로 EXEL, Prologis, Schenker, MFC 등을 들 수 있다(항만물류경영연구소, 2008).

자동차제품은 인천항의 GM·대우자동차의 KD Center와 같은 부품포장 수출센터의 유치가 바람직하고 인천항 KD Center의 경우 연간 20만 TEU 정도의 컨테이너 수출이 가능한 것으로 전망되고 있다.

둘째, Diesel FZE, Mitsubishi Motor Parts Sales FZE, Sharp FZE 등의 형태로 동북아시아 배송거점을 확보하고자 하는 전자 및 자동차업체의 현지법인이다.

셋째, 수출입되는 식품 처리를 위해서는 냉동·냉장창고 전문 운영업체의 입주가 필수적이기 때문에 Eurofrigo B.V., Kloosteboer, CCG(Cool Chain Group)와 같은 전문 냉동·냉장업체이다.

넷째, 단순가공을 통해 Made in Korea로 제품을 수출하여 부가가치를 높이고자 하는 중국기업이다.

정부의 정책적 지원 점으로, 글로벌 물류기업과 제조기업의 현지법인을 최우선 유치업종으로 설정하기 위하여 단지 내 입주 기업의 법인세 인하, 임대비용 최소화 등을 추진하여야 한다. 입주업체의 TPL 기능의 효율적 지원을 위한 24시간 지원체제 구축에 필요한 관련 기관 및 지원시설의 유지를 위한 정책적 고려가 필요하다. 특히 은행, 통관 및 입주기업의 편의시설 등의 운영서비스를 효율적으로 제공하여야 한다.

본 연구의 한계점으로 첫째, 부산지역의 ICD의 활로모색과 부산항의 항만배후지의 적극적 활용방법의 모색이라는 두 가지 탐색적 측면에서의 기여도를 제공하는 것이었다. 특히, TPL 서비스인 제3자 물류기업 유치방안과 ICD에서 제3자 물류기업을 유치할 수 있는 유치업종 제시를 위한 기초토대를 제공하는데 연구의 목적이 있음으로, 좀 더 분석적 시각에서 실증분석을 통하여 향후 연구를 위한 이론적 토대와 통계적 분석방법이 제시될 필요가 있다. 둘째, TPL 서비스인 제3자 물류기업 유치방안은 기업의 전략

부산지역 ICD의 TPL(Third Party Logistics) 서비스의 기능 강화에 관한 연구 / 최영봉 · 이춘수

적 측면 뿐만 아니라 정부의 정책적 측면도 성공의 중요한 요인이 됨으로 향후 연구에서는 정부의 정책적 측면에 관련된 자료와 균형적 감각의 분석이 요구된다.

참 고 문 헌

- 이광현, “아웃소싱”, 『한국능률협회지』, 1998.
- 정종석, “물류산업 고도화를 위한 제3자 물류 발전 방안”, 산업연구원, 1998.
- 최석범, 박경희, “중국 제3자 물류의 문제점에 관한 연구”, 『한국항만경제학회지』, 제25집 제1호, 2009, pp. 191-222.
- 한국무역협회 자료.
- 항만물류경영연구소, “양산ICD 향후 역할(기능)에 관한 연구용역”, 국립부경대학교, 2008.
- 해양수산부, “글로벌 물류기업 유치전략 설계”, 2003, 2004.
- Cheng, L.K., Kwan, Y.K., “What are the Determinants of the Location of Foreign Direct Investment? The Chinese Experience”, *Journal of International Economics* 51, 2000, pp. 379-400.
- Davidson, W.H., “The Location of Foreign Direct Investment Activity : Country Characteristics and Experience Effects”, *Journal of International Business Studies* 11, 1980, pp. 9-22.
- Davidson, W.H., McFetridge, D.G., “Key Characteristics in the Choice of International Technology Transfer Mode”, *Journal of International Business Studies* 16, 1985, pp. 5-21.
- Dunnin, J.H., Kundu, S.K., “The Internationalization of the Hotel Industry : Some New Findings from a Field Study”, *Management International Review* 35, 1995, pp. 101-133.
- Loree, D., Guisinger, D., “Policy and Non-Policy Determinants of US Foreign Direct Investment”, *Journal of International Business Studies* 26, 1995, pp. 281-289.
- Lu, C.S., “Market Segmentation Evaluation and International Distribution Centers”, *Transportation Research Part E*, 2003, pp.49~60.
- Oum · Park, Multinational firms’ location preference for regional distribution centers: focus on the Northeast Asian region, *Transportation Research Part E*, 2004.
- Peng, L., Vellenga, D., “The government’s Roles in Promoting Logistics Services in China”, *Logistics and Transportation Review* 29, 1993, pp. 433-447.
- Sabi, M., “An Application of the Theory of Foreign Direct Investment to Multinational Banking in LDCs”, *Journal of International Business Studies* 19, 1988, pp. 433-447.
- Sazanami, Y., “Determinants of Japanese Foreign Direct Investment : Locational Attractiveness of European Countries to Japanese Multinationals”, *Revue Economique* 4, 1992, pp. 661-669.
- Tatoglu, E., Glaister, K.W., “Western MNCs’ FDI in Turkey : An Analysis of Location Specific Factor”, *Management International Review* 38, 1998, pp. 133-159.
- Ulgado, F.M., “Location Characteristics of Manufacturing Investment in the US: A Comparison of American and Foreign-based Firms”, *Management International Review* 36, 1996, pp. 7-26.
- Wei, S.J, “Attraction Foreign Direct Investment : has China Researched Its Potential?”, *China Economic Review* 6, 1995, pp. 187-199.
- Wheeler, D., Mody A., “International Investment Location Decision : The case of US Firms”,

부산지역 ICD의 TPL(Third Party Logistics) 서비스의 기능 강화에 관한 연구 / 최영봉 · 이춘수

Journal of International Economics 33, 1992, pp. 57-76.

< 요약 >

ICD의 TPL(Third Party Logistics) 서비스의 기능 강화에 관한 연구

최영봉 · 이춘수

본 연구에서는 부산지역의 ICD의 역할과 기능을 활성화하기 위하여 제3자물류 방식인 TPL(Third Party Logistics) 서비스의 기능을 활용하고 이를 적극적으로 개발하기 위한 방안에 대하여 제시하고 관련 이슈를 논의하였다.

Oum · Park(2004)과 Lu(2003)의 연구를 통하여, 국제유통센터의 운영자들은 화주들의 상이한 욕구를 정확하게 파악해야 하며, 이러한 욕구의 만족을 통해 이익을 창출해야 한다고 주장하였다. 이러한 항만배후단지 입지 선정요인에 대한 문헌연구와 이를 바탕으로 시너지 효과를 발휘할 수 있는 TPL 서비스인 제3자 물류기업 유치방안을 전략적 차원에서 1) 항만배후단지의 경쟁우위 및 개선사항, 2) ICD 물류기업 유치전략, 3) 저렴한 항만배후단지 임대료, 4) 조세혜택 및 인센티브, 5) 부지확보 및 기반시설 확충, 6) 원활한 물류서비스 제공, 7) 물류기업의 연계방안 구축, 8) 차별화된 인센티브 전략 수립, 9) 장기적인 마케팅 활동 중심으로 제시하고 ICD에서 제3자 물류기업을 유치할 수 있는 유치업종과 정부의 정책적 지원방안에 대하여 논의하였다.

본 연구는 부산지역의 ICD의 활로모색과 부산항의 항만배후지의 적극적 활용방법의 모색이라는 두 가지 탐색적 측면에서의 기여도를 제공한다. 특히, TPL 서비스인 제3자 물류기업 유치방안과 ICD에서 제3자 물류기업을 유치할 수 있는 유치업종 제시를 위한 기초토대를 제공하는데 연구의 목적이 있다.

본 연구의 한계점으로 첫째, TPL 서비스인 제3자 물류기업 유치방안을 통하여 ICD에서 제3자 물류기업을 유치할 수 있는 유치업종 제시를 위한 기초토대를 제공하는데 연구의 목적이 있으므로, 좀 더 분석적 시각에서 실증분석을 통하여 향후 연구를 위한 이론적 토대와 통계적 분석방법이 제시될 필요가 있다. 둘째, TPL 서비스인 제3자 물류기업 유치방안은 기업의 전략적 측면뿐만 아니라 정부의 정책적 측면도 성공의 중요한 요인이 됨으로 향후 연구에서는 정부의 정책적 측면에 관련된 자료와 균형적 감각의 분석이 요구된다.

□ 주제어: 제3자물류, 항만배후부지, 물류서비스, 강화요인