

제3자 물류산업 발전방향 연구

- 대기업 물류자회사의 역할을 중심으로

Research on the Development Direction of 3rd-Party
Logistics Firms in Korea - Focusing on the Role of
2nd-Party Logistics Firms

2018. 12.

고병욱 | 안영균 | 김주현



한국해양수산개발원
KOREA MARITIME INSTITUTE

연구진	고병욱 한국해양수산개발원 해운해사연구본부 부연구위원 안영균 한국해양수산개발원 해운해사연구본부 전문연구원 김주현 한국해양수산개발원 해운해사연구본부 연구원
보고서 집필 내역	
연구책임자	고병욱 연구총괄, 제1장, 제3장, 제4장 제2절 일부, 제5장, 제6장
연구진	안영균 제4장 제1절 김주현 제2장, 제4장 제2절 일부
산·학·연·정 연구자문위원	한철환 동서대학교 교수 최장원 해양수산부 사무관

※ 순서는 산·학·연·정 순임

목차

❖ 요약 · i

제 1 장 서 론 · 1

제1절 연구 배경 및 필요성	1
제2절 연구 목적	3
제3절 연구 내용 및 방법	4
제4절 선행연구 검토	5

제 2 장 대기업 물류자회사의 운영현황 및 문제점 · 7

제1절 대기업 물류자회사의 영업현황	7
1. 대기업 물류자회사의 정의	7
2. 대기업 물류자회사의 주요 지표를 통한 영업현황 분석	8
제2절 대기업 물류자회사의 영업 확대에 따른 문제점	14
1. 문제점 분석을 위한 설문조사 설계	14
2. 대기업 물류자회사의 영업 확대에 기인한 문제점 분석	15

제 3 장 대기업 물류자회사의 시장점유율 확대의 이론적 분석 · 29

제1절 대기업 물류자회사의 시장점유율 확대의 부정적 효과 ..	29
1. 선사의 협상력 저하에 따른 수익성 악화 효과	29
2. 중소 수출입 화주의 피해 효과	31
3. 중소형 물류회사의 시장잠식 피해 효과	32
제2절 대기업 물류자회사의 규모의 경제 활용 효과	33

제 4 장	해외 사례 분석 · 37
	제1절 일본의 물류자회사 실태 분석 37
	1. 일본 물류업체 실태 37
	2. 일본 2차 물류 현황 40
	3. 일본 물류자회사의 역할과 기능 52
	4. 일본 물류자회사의 단점 55
	제2절 구미의 물류 59
	1. EU 59
	2. 미국 63

제 5 장	제3자 물류산업 발전방향 · 69
	제1절 국민경제 발전을 위한 대기업 물류자회사의 발전방향 .. 69
	1. 정책 목표 69
	2. 대기업 물류자회사의 단순 물류주선 업무 금지 70
	3. 대기업 물류자회사의 불공정 거래행위 감독 강화 71
	4. 대기업 물류자회사의 해운업 지분 확보 유도 72
	제2절 물류산업 활성화 방안 73
	1. 정책 목표 73
	2. 중소기업 육성 차원의 제3자물류업체 종합 지원정책 마련 73
	3. 글로벌 물류시장에서 대·중·소 물류기업 동반진출 활성화 74

제 6 장	결 론 · 77
	제1절 결론 77
	제2절 정책 제언 78
	1. 대기업 물류자회사의 단순 물류주선 업무 금지 78
	2. 대기업 물류자회사의 불공정 거래행위에 대한 상시 감독 체계 구축 .. 79
	3. 대기업 물류자회사의 선사 지분 투자 80
	4. 제3자물류업체 종합 지원정책 추진 80

	5. 대-중-소 물류기업의 해외 동반진출 활성화 81
	6. 제3자물류산업 육성을 위한 산업정책 평가 시스템 구축 81

 참고문헌 · 83

 부록 · 87

표 목차



〈표 2-1〉 주요 대기업 물류자회사의 매출액 변화	10
〈표 2-2〉 전체 수출입물동량과 대기업 물류자회사 A사의 처리 물동량 변화	11
〈표 2-3〉 대기업 물류자회사의 수출물동량 변화 분석	11
〈표 2-4〉 대기업 물류자회사의 고용효과	13
〈표 2-5〉 대기업 물류자회사의 영업 확대에 의해 겪고 있는 피해에 관한 설문결과	17
〈표 2-6〉 대기업 물류자회사의 영업 확대에 따라 수익성이 악화되는 상황 극복을 위한 대응방안에 관한 설문결과	18
〈표 2-7〉 대기업 물류자회사의 영업 확대에 따른 문제점을 해소하기 위한 개선방안에 관한 설문결과	20
〈표 2-8〉 대기업 물류자회사의 영업 확대에 의해 겪고 있는 피해에 관한 설문결과	23
〈표 2-9〉 대기업 물류자회사에 대한 중소 제3자물류업체의 상대적 경쟁열위 요인에 관한 설문결과	24
〈표 2-10〉 대기업 물류자회사의 영업 확대에 따른 문제점을 해소하기 위한 개선방안에 관한 설문결과	26
〈표 4-1〉 일본의 물류실태	38
〈표 4-2〉 일본 포워더 기업 추이	39
〈표 4-3〉 일본의 매출 순위별 10대 물류자회사	42
〈표 4-4〉 1960~1970년대 일본의 주요 물류자회사	43
〈표 4-5〉 외판 비율 증가 사례(미츠비시 그룹 물류자회사)	44
〈표 4-6〉 2000년대 물류자회사 매각·흡수 사례	46
〈표 4-7〉 설문조사 시 2자 물류의 장·단점	48
〈표 4-8〉 화물이용운송사업법 제23조	49

〈표 4-9〉 2자 물류의 「독점금지법」 적용 대상 예외 이유	51
〈표 4-10〉 일본 물류자회사의 역할 (설립 목적)	52
〈표 4-11〉 일본 2자 물류 단점	58
〈표 4-12〉 EU의 3PL 기업 상위 10개사의 매출규모	59
〈표 4-13〉 미국 제3자물류시장 매출액 구성 비율	64

그림 목차



〈그림 1-1〉 연구방법	4
〈그림 2-1〉 대기업 물류자회사의 영업 확대에 의해 겪고 있는 피해 1순위 결과	17
〈그림 2-2〉 대기업 물류자회사의 영업 확대에 따른 수익성 악화에 대한 대응방안 1순위 결과	19
〈그림 2-3〉 대기업 물류자회사의 영업 확대에 따른 문제점 해소를 위한 개선방안 1순위 결과	21
〈그림 2-4〉 대기업 물류자회사의 영업 확대에 의해 겪고 있는 피해 1순위 결과	23
〈그림 2-5〉 대기업 물류자회사에 대한 중소 물류업체의 경쟁열위 요인 1순위 결과	25
〈그림 2-6〉 대기업 물류자회사의 영업 확대에 따른 문제점 해소를 위한 개선방안 1순위 결과	26
〈그림 3-1〉 대기업 물류자회사로 인한 선사의 수익성 악화 효과	30
〈그림 3-2〉 2017년 주요 항로별 물동량	30
〈그림 3-3〉 3차 가격차별 전략	32
〈그림 3-4〉 물류업의 규모의 경제 효과	34
〈그림 3-5〉 자동차 물류의 복잡성	35
〈그림 3-6〉 해외 거점 투자(안) : 사례	35
〈그림 4-1〉 일본의 화주 대상 설문조사 결과	47
〈그림 4-2〉 미국 제3자물류시장 규모	64

제3자 물류산업 발전방향 연구

-대기업 물류자회사의 역할을 중심으로

대기업 물류자회사의 영업 확대로 인해 선사의 수익성 악화 및 중소 물류업체의 물량감소와 단가하락 등의 어려움이 나타나면서 이를 해결하기 위한 논의가 국회에서 진행되고 있다. 지난해에는 대기업 물류자회사의 제3자물량 취급을 전면적으로 금지하는 「해운법」 등의 개정안이 발의되었고, 최근에는 모기업 처리 비중이 30%를 넘지 못하게 하는 법안이 발의되었다. 그러나 이러한 국회 차원의 논의에도 불구하고, 대기업 물류자회사 문제가 가지고 있는 양면성, 즉 대기업 물류자회사의 글로벌 경쟁력 확보와 물류시장의 왜곡이라는 문제의 복합성으로 인해 사회적으로 이 문제에 대한 해결점을 찾지 못하고 있다.

이에 본 연구는 7대 대기업 물류자회사의 현황을 분석하고, 이들의 제3자물류시장 영업 확대에 따른 문제점을 분석했다. 국적 컨테이너 선사와 중소 물류업체에 대한 설문조사를 통해, 대기업 물류자회사의 영업 확대와 그에 수반된 경쟁질서 왜곡이 매우 심각한 수준임을 파악할 수 있었다. 특히 선사는 대기업 물류자회사의 우월적 시

장지위로 인해 저가 운임을 받으면서 악화된 수익성을 만회하기 위해 중소 화주에 대해 그 부담을 전가시킬 우려가 큰 것으로 나타났다. 본 연구에서 추정한 바에 따르면, 근해 항로에서만 해운기업이 대기업 물류자회사에 비해 중소 화주에게 추가로 더 받는 운임이 연간 1,200억 원 이상 되는 것으로 나타났다. 또한 중소 물류업체도 대기업 물류자회사의 영업 확대 과정에서 수수료 단가가 내려가고, 재하청 등의 시장왜곡으로 어려움을 겪는 것으로 나타났다. 이러한 어려움 때문에 선사 및 중소 제3자물류업체 모두 대기업 물류자회사의 제3자물량 취급에 제한을 두는 정책이 필요하다고 주장하고 있다.

이 같은 배경에서 본 연구는 대기업 물류자회사의 역할을 중심으로 제3자물류산업의 발전방향을 제시했다.

먼저 대기업 물류자회사 규제를 통한 제3자물류산업 발전방향은 크게 세 가지로 제안했다. 첫째, 대기업 물류자회사의 단순 물류주선업을 금지하는 방안을 추진할 필요가 있다. 즉 물류 장비와 인력을 가지고 부가가치 물류서비스를 생산하지 못하는 대기업 물류자회사의 단순 물류주선업을 제한하는 것이다. 이를 통해 대기업 물류자회사가 실제적인 경제 효율성 제고에 기여하지 않으면서 우월적 시장지위를 이용해 지대(rent)를 이전시켜가는 것을 막을 수 있을 것이다. 따라서 실제 물류활동을 영위하는 물류기업과 선사의 수익성이 강화되어, 물류산업 발전을 위한 투자여력이 확보되는 등의 긍정적 효과가 기대된다. 즉 왜곡된 시장 질서를 바로 잡음으로써 선사와 3자물류기업이 입고 있는 피해를 교정할 수 있을 것이다. 이를 위해 해운법의 대상에 대기업 물류자회사를 포함하고, 동 법에 시정 조치와 행정적 처벌 조항을 명문화하는 것을 제안했다.

둘째, 대기업 물류자회사의 불공정 거래행위 감독을 강화할 필요가 있다. 특히 현행 체제와 같이 피해 선사의 신고에 기초해서 시장 감독을 하는 것은 대기업 물류자회사의 시장지배력을 감안할 때 현

실적으로 시장 질서를 바로 세우는 데에는 그 한계가 분명하다. 따라서 공정거래위원회 또는 해양수산부 내에 상시적으로 대기업 물류자회사의 시장지위 오남용 여부를 감시할 수 있는 체계를 갖출 필요가 있다.

셋째, 고객인 대기업 물류자회사와 서비스 공급자인 선사 간 협력을 위해 대기업 물류자회사의 선사에 대한 지분 투자를 제안했다. 이를 통해 선사는 자금사정이 개선되고, 아울러 안정적 물량을 확보하며, 대기업 물류자회사는 미래 운임변동에 대응할 수 있는 효과적 채널을 확보할 수 있을 것으로 기대된다.

이와 같은 대기업 물류자회사 역할 정립을 통한 제3자물류산업 발전방향 이외에 크게 세 가지 물류산업 활성화 방안을 제안한다.

첫째, 중소기업 육성 차원에서 제3자물류업체 종합 지원정책을 추진해야 한다. 즉 제3자물류업체를 이용하는 화주에게 법인세 절감 혜택을 부여하는 것을 검토할 필요가 있다. 예를 들어, 전년도 제3자물류비용의 초과분에 대해 100분의 3에 해당하는 법인세 공제 혜택을 주는 것을 검토할 수 있다. 제3자중소 물류업체만 혜택을 받는 부작용이 우려되기 때문에, 중소기업의 범위를 넘어가는 중견 또는 대형 물류업체에는 100분의 2에 해당하는 법인세 공제 혜택을 부여하는 소위 ‘기업 규모를 감안한 세제지원 정책’을 시행하면, 큰 효과가 있을 것으로 기대된다.

둘째, 글로벌 물류시장에 대-중-소 물류기업의 동반진출을 활성화할 필요가 있다. 경쟁의 강도가 훨씬 큰 글로벌 물류시장에서 우리나라 중소 물류업체가 단독으로 서비스 입찰 등에 성공하기는 곤란하다. 따라서 글로벌 경쟁력을 갖춘 대기업 물류자회사의 해외 진출을 활성화하면서 동시에 중소 물류업체와의 협력을 강화하여 해외 시장에서 상생방안을 강구할 필요가 있다.

마지막으로 본 연구에서는 제3자물류산업 육성을 위한 산업정책

평가 시스템을 구축할 것을 권고한다. 정부는 앞서 언급한 왜곡된 시장경쟁 질서의 회복, 그리고 과소투자가 우려되는 IT 투자 및 신기술 개발 지원, 다양한 시장 및 산업 정보 제공, 스타트업 육성 등의 정책을 추진하고, 이를 주기적으로 평가할 수 있는 세련된 산업정책을 추진할 필요가 있다.

해운 산업생태계 재건을 위해 대기업 물류자회사의 역할을 중심으로 제3자물류산업 발전방향 모색이 긴급요

- 우리나라 컨테이너선 산업계의 어려움을 극복하고 해운재건을 이루기 위해 정부는 2018년 4월 ‘해운재건 5개년 계획’을 발표
 - 또한 2017년 말 통과한 「한국해양진흥공사법」에 의해 2018년 7월 한국해양진흥공사가 출범함
 - 아울러 이러한 우리나라의 해운재건 노력에 부응하여 선사는 물론이고 화주 또한 우리나라 해운경쟁력 제고에 힘을 보태고 있음
- 컨테이너선 시장에서 선·화주 상생의 시금석이 될 부분은 소위 대기업 물류자회사와 컨테이너 선사 간의 협력
 - 대기업 물류자회사는 모기업 물류경쟁력 제고를 위해 글로벌 물류시장에서 치열한 노력을 경주하고 있음
 - 이러한 과정에서 대기업 물류자회사는 규모의 경제를 활용하고자 국내외 시장에서 모기업 물량을 바탕으로 두고, 적극적인 시장 확대 전략을 추진해 왔음
 - 그러나 대기업 물류자회사가 국내 물류시장에서 모기업 물량에 기초해서 얻게 된 수요 독과점적 지위를 남용하여 거래질서 문

란, 부당한 운임인하 압력, 중소 물류업체 물량 흡수 등의 문제를 보여 왔음

- 국회에서도 여러 차례 이 같은 대기업 물류자회사 문제를 해소하고자 법안을 제출했으나, 법률은 통과되지 않았고, 여전히 이 문제에 대한 해결책이 필요
 - 2017년 대기업 물류자회사의 제3자물량 취급을 원천적으로 막는 「해운법」 등의 개정안을 발의했으며, 최근에는 대기업 물류자회사의 모기업 처리 비중이 30%를 넘지 못하게 하는 「해운법」 등의 개정안이 발의되었음
 - 그러나 두 법 모두 문제점이 지적되고 있어, 국회 통과가 쉽지 않을 것으로 판단됨

분석에 따르면, 대기업 물류자회사의 중소 제3자물류업체의 물량 이전 효과가 존재

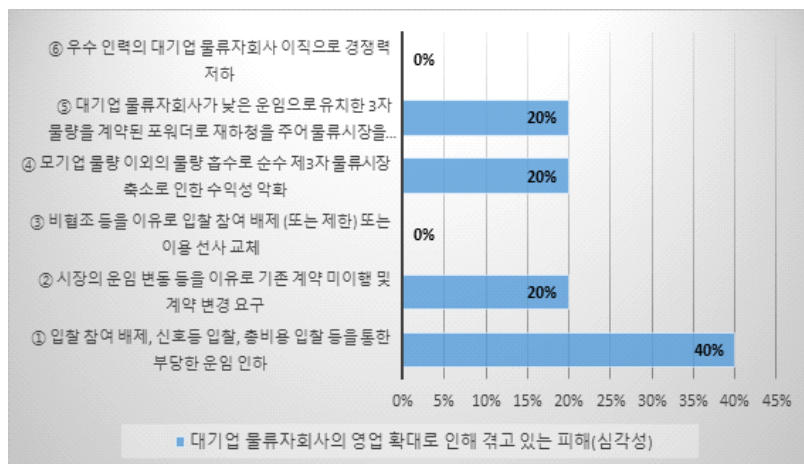
- 2013년부터 2017년간 특정 대기업 물류자회사의 물량 증가분의 35%가 제3자물류시장의 화물에서 가져온 것으로 분석

선사들은 대기업 물류자회사의 우월적 지위를 이용한 시장질서 왜곡행위가 심각하다고 판단

- 특히 입찰 참여 배제, 신호등 입찰, 총비용 입찰 등을 통한 부당한 운임 인하 요구가 가장 큰 문제로 인식
 - 그 외에도 계약내용의 변경 요구, 제3자물량 흡수로 인한 수익

성 악화, 중소 물류업체 재하청 등에 따른 시장질서 왜곡 등의 문제가 발생한다고 판단함

그림 1. 대기업 물류자회사의 영업 확대에 의해 겪고 있는 피해 1순위 결과

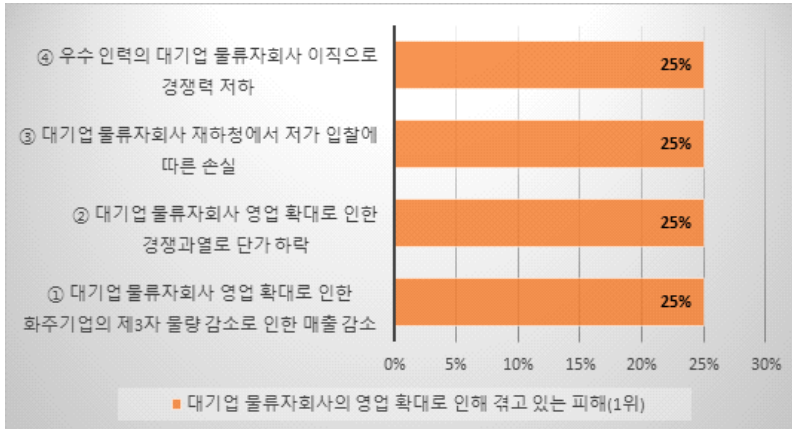


- 이 같은 문제 해결을 위해 선사들은 국내 시장에서 대기업 물류자회사의 제3자물량 취급을 제한해야 한다고 인식

제3자중소 물류업체는 매출 감소 등의 다양한 문제가 복합적으로 작용한다고 판단

- 이 외에도 경쟁과열로 인한 단가하락, 재하청에서 저가 입찰에 따른 손실, 우수인력의 대기업 물류자회사로의 이직 등이 문제라고 인식

그림 2. 대기업 물류자회사의 영업 확대에 의해 겪고 있는 피해 1순위 결과



- 이 같은 문제 해결을 위해 제3자중소 물류업체들도 국내 시장에서 대기업 물류자회사의 제3자물량 취급을 제한해야 한다고 인식

분석 결과, 선사들이 대기업 물류자회사에 비해 중소 제3자물류 업체로부터 추가로 더 받는 운임은 근해 항로 기준으로 연간 1,200억 원에 이르는 것으로 계산

- 즉 대기업 물류자회사로 인해 악화된 수익성을 중소 화주들에게서 얻는 수입으로 만회하면서 수출입 물류시장에서도 불균형 문제가 대두
 - 또한 대기업 물류자회사의 제3자물류시장 확대에 의해 제3자물류기업의 성장기반이 약해져 전체 물류시장의 발전에도 저해요인이 되고 있음

이에 본 연구는 대기업 물류자회사의 역할을 중심으로 제3자물류 산업 발전방향을 크게 네 가지 방향에서 제시

■ 첫째, 대기업 물류자회사의 단순 물류주선 업무 금지

- 즉 물류 장비와 인력을 가지고 부가가치 물류서비스를 생산하지 못하는 대기업 물류자회사의 단순 물류주선업을 제한하는 것이 필요함
- 이를 통해 대기업 물류자회사들이 실제적인 경제 효율성 제고에 기여하지 않으면서 우월적 시장지위를 이용해 지대(rent)를 이전시키는 부작용을 막을 수 있을 것으로 예상됨
- 따라서 실제 물류활동(운송, 보관 등)을 영위하는 물류기업과 선사의 수익성이 강화되어 물류산업 발전을 위한 투자여력을 확보하는 등의 긍정적 효과가 기대됨
- 이를 통해 운임 텅핑 강요, 수수료 과당경쟁, 재하청 문제 등의 다양한 시장질서 문란 행위가 교정될 수 있을 것으로 기대됨

■ 둘째, 대기업 물류자회사의 불공정 거래행위 감독을 강화

- 현행 체제와 같이 피해 선사의 신고에 기초해서 시장 감독을 하는 것은 대기업 물류자회사의 시장지배력을 감안할 때 현실적으로 시장질서를 바로 세우는 데에는 그 한계가 분명함
- 따라서 공정거래위원회 또는 해양수산부 내에 상시적으로 대기업 물류자회사의 시장지위 오남용 여부를 감시할 수 있는 체계를 갖출 필요가 있음

■ 셋째, 고객인 대기업 물류자회사와 서비스 공급자인 선사 간 협력을 위해 대기업 물류자회사의 선사에 대한 지분 투자를 제안

- 이를 통해 선사는 자금사정이 개선되고, 아울러 안정적 물량을 확보하며, 대기업 물류자회사는 미래 운임변동에 대응할 수 있는 효과적 채널을 확보할 수 있을 것으로 기대됨

제3자물류산업 발전방향 이외에 크게 세 가지 물류산업 활성화 방안을 제안

- 첫째, 중소기업 육성 차원에서 제3자물류업체 종합 지원정책을 추진
 - 즉 제3자물류업체를 이용하는 화주에게 법인세 절감 혜택을 부여하는 것을 검토할 필요가 있음
 - 예를 들어, 전년도 제3자물류비용의 초과분에 대해 100분의 3에 해당하는 법인세 공제 혜택을 주는 것을 검토할 수 있음
 - 제3자중소 물류업체만 혜택을 받는 부작용이 우려되기 때문에, 중소기업의 범위를 넘어가는 중견 또는 대형 물류업체에는 100분의 2에 해당하는 법인세 공제 혜택을 부여하는 소위 ‘기업 규모를 감안한 세제지원 정책’을 시행하면 큰 효과가 있을 것으로 기대됨
- 둘째, 글로벌 물류시장에 대·중·소 물류기업의 동반진출을 활성화
 - 글로벌 경쟁력을 갖춘 대기업 물류자회사의 해외 진출을 활성화하면서 동시에 중소 물류업체와 협력을 강화하여 해외 시장에서 상생방안을 강구할 필요가 있음
- 셋째, 제3자물류산업 육성을 위한 산업정책 평가 시스템을 구축할 것을 권고
 - 정부는 앞서 언급한 왜곡된 시장경쟁 질서의 회복, 그리고 과소투자가 우려되는 IT 투자 및 신기술 개발 지원, 다양한 시장 및 산업 정보 제공, 스타트업 육성 등의 정책을 추진하고, 이를 주기적으로 평가할 수 있는 세련된 산업정책을 추진할 필요가 있음

제 1 장

서 론

제1절 연구 배경 및 필요성

2000년대 들어 중국 효과(China effect)에 힘입은 해운시장 초호황기에 미래 선박과잉의 불황의 단초가 만들어졌다. 2008년 글로벌 금융위기를 기점으로 하여 이 같은 컨테이너 정기선 시장의 우려된 불황은 급속히 현실화되었다. 해운시장을 둘러싼 수급 요인과 환경규제, 조선설비 과잉 등의 대내외 여건이 급격히 변화하는 상황에서 글로벌 컨테이너선 업계는 초대형-에코 선박의 발주와 M&A, 전략적 제휴 등을 통해 변화한 환경에 매우 민첩하게 대응했다.

그러나 우리나라는 이 같은 거대한 물결에 올라타지 못하고, 파도에 맞아 큰 충격을 입었다. 2016년 8월 마지막 날, 한진해운이 채권단과의 진통 끝에 법정관리를 신청하면서 이듬해 초 결국은 파산했다. 그리고 살아남은 현대상선과 한진해운의 미주 영업망 등을 인수한 SM상선이 북미 시장을 중심으로 원양항로를 운영할 뿐 그 이외

원양항로에서는 국적 선사의 모습이 사라졌다. 그리고 한·중, 한·일, 한·동남아 항로의 근해 선사들도 꾸준한 물동량 증가세에도 불구하고 낮아진 운임수준에 재정적 어려움을 호소하고 있다.

이 같은 우리나라 컨테이너선 산업계의 어려움을 극복하고 해운재건을 이루기 위해 정부는 2018년 4월 ‘해운재건 5개년 계획’을 발표하고, 2017년 말 통과한 「한국해양진흥공사법」에 의해 2018년 7월 한국해양진흥공사가 출범했다. 이러한 우리나라의 해운재건 노력에 부응하여 선사는 물론이고 화주 또한 우리나라 해운경쟁력 제고에 힘을 보태고 있다.

이런 배경에서 컨테이너선 시장에서 선·화주 상생의 시금석이 될 부분은 소위 대기업 물류자회사와 컨테이너 선사 간의 협력이라고 판단된다. 본 보고서에서 중심으로 다루겠지만, 대기업 물류자회사는 모기업 물류경쟁력 제고를 위해 글로벌 물류시장에서 치열한 노력을 경주하고 있다. 이러한 과정에서 대기업 물류자회사는 규모의 경제를 활용하고자 국내외 시장에서 모기업 물량을 바탕으로 두고, 적극적인 시장 확대 전략을 추진해 왔다. 그러나 이러한 물류자회사의 전략은 의도하지 않게 국내 물류시장에서 많은 문제점을 야기했다.

특히 대기업 물류자회사가 국내 물류시장에서 모기업 물량에 기초해서 얻게 된 수요 독과점적 지위를 남용하여 거래질서 문란, 부당한 운임인하 압력, 중소 물류업체 물량 흡수 등의 문제를 보여왔다. 이에 국회에서는 지난해 대기업 물류자회사의 제3자물량 취급을 원천적으로 막는 「해운법」 등의 개정안을 발의했으나, 국토교통부 등의 반대로 입법화되지는 못했다.¹⁾ 또한 최근에는 대기업 물류자회사의

1) 한국해운신문, 「2자물류 횡포, 운임공표제로 막는다」, 2018. 1. 26.

모기업 처리 비중이 30%를 넘지 못하게 하는 「해운법」 등의 개정안이 발의되었으나, 이 개정안은 오히려 대기업 물류자회사의 제3자물류시장 확대를 야기할 우려가 있는 것으로 생각된다.

따라서 대기업 물류자회사가 모기업의 글로벌 경쟁력을 제고할 수 있도록 규모의 경제를 활용하면서도, 국내 물류시장에서 시장질서 또한 확립할 수 있는 방안을 모색하는 것이 매우 절실한 현안과제가 되었다. 본 연구에서는 이러한 선사·화주, 그리고 해운시장의 다양한 당사자들이 보다 합리적으로 서로가 상생할 수 있는 올바른 정책방향 수립의 근거를 마련하는 데 기여하고자 ‘대기업 물류자회사의 역할을 중심으로 제3자물류산업의 발전방향’을 모색하고자 하였다.

제2절 연구 목적

본 연구는 대기업 물류자회사와 선사 등 이해관계자 간의 경제적 상충관계를 심층적으로 분석하여 국민경제적으로 바람직한 이해관계자의 상생방향을 제시하고자 한다. 즉 이해관계가 첨예하게 대립되는 시장구조 속에서 상생의 지혜를 모색하는 데, 즉 대화와 타협에 필요한 실증적 근거를 마련하는 데 연구의 주목적이 있다.

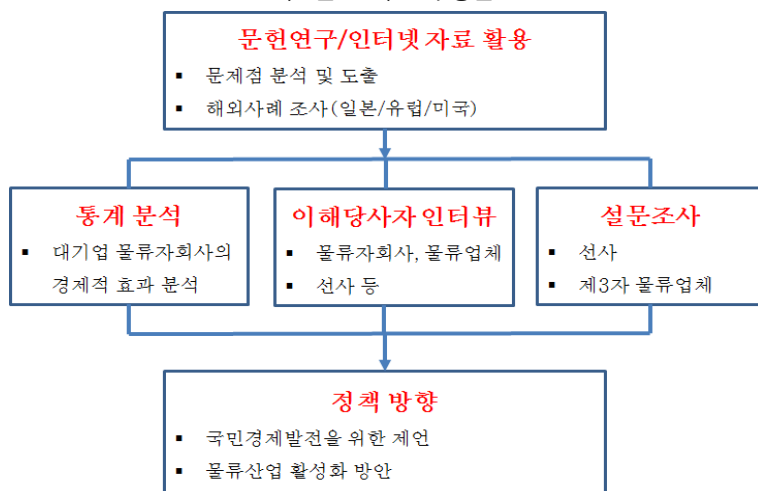
아울러 이러한 실증분석과 업계의 현실을 고려하여 대기업 물류자회사의 발전방향을 제시하고자 한다. 그리고 물류자회사가 속한 물류산업의 발전방향에 대해 제언하고자 한다.

제3절 연구 내용 및 방법

본 연구는 우선 문헌연구와 인터넷 자료를 활용하여 대기업 물류자회사의 폐해에 대해 문제 제기한 내용을 살펴보았다. 또한 일본, 유럽, 미국 등의 물류업 현황을 파악하고자 했다. 이러한 배경 지식을 바탕으로 물류자회사, 물류업체, 선사 등의 이해당사자와 인터뷰를 진행했다.

업계의 도움을 받아 실증분석에 필요한 자료를 입수할 수 있었으며, 기업공시 자료 또한 통계 분석을 위해 활용했다. 또한 업계에서 체감하고 있는 대기업 물류자회사 문제를 파악하기 위해 선사, 제3자물류업체에 대한 설문조사를 실시했다. 마지막으로 이러한 연구를 바탕으로 국민경제 발전을 위한 정책제언과 물류산업 활성화 방안을 제시했다.

〈그림 1-1〉 연구방법



자료: 저자 작성

제4절 선행연구 검토

유진영(2014)²⁾은 대표적인 국내 대기업 물류자회사인 현대글로벌, 범한 판토스, CJ대한통운의 사례를 비교 분석하여 이들의 성장전략을 종합적으로 평가하고 있다. 평가에 따르면, 대기업 물류자회사는 모기업의 물동량에 크게 의존한다는 측면에서는 2자 물류 형태이지만, 기능적으로 보면 물류서비스에 전문화되었다는 측면에서 3자 물류로서도 평가가 가능하다. 따라서 물류자회사로서 혁신이 지연되고, 기업의 전문성이 저하될 우려가 있지만, 3자 물류서비스 기능을 강화하고 글로벌 물류기업으로 거듭나기 위해 다양한 차원의 발전방안을 시행할 필요가 있음을 주장하고 있다.

김종철·박동기(2014)³⁾는 내부거래비중을 판단기준으로 하여 2자 물류기업과 3자 물류기업을 구분하고, 이들 간에 운영적, 재무적 측면에서 차이가 있음을 통계적 분석방법을 통해 보여주고 있다. 이러한 분석결과에 기초하여, 국내 물류산업의 발전방향을 도출하고 있다. 그중에서 2자 물류기업의 적극적 사업 확대, 물류기업 간 협력 확대, 물류 SCM 서비스 역량 강화 등이 주목된다. 특히 적극적 사업 확대와 물류기업 간 협력 확대 권고는 물류사업의 특성상 인프라 자원에 대한 고정비 지출이 필요하기 때문에, 이를 효과적으로 활용하기 위한 전략으로 생각된다.

안우철·안승범(2011)⁴⁾은 10년간의 자료를 활용하여 2자 물류시장

2) 유진영(2014), 「국내 대기업 물류 자회사의 제3자물류 확대 방안」, 중앙대학교 대학원 석사학위 논문.

3) 김종철·박동기(2014), 「국내 물류시장의 현황과 물류기업의 특성에 관한 연구-내부거래비중을 중심으로-」, 『한국항만경제학회지』, 제30집, 제3호.

4) 안우철·안승범(2011), 「한국 물류산업의 시장구조분석에 대한 연구」, 『로지스틱스연구』, 제19권, 제3호.

의 증가 및 감소가 3자 물류시장의 매출 및 성장규모에 미친 영향을 분석하고 있다. 분석 결과, 한국 물류산업의 시장구조가 저(低) 집중도의 경쟁시장으로 전환되고 있다고 평가하고 있다. 특히 수상운송업, 육상운송업, 창고업 등으로 물류 세부 업종별로 분석을 수행하고 있는 점이 주목된다.

제 2 장

대기업 물류자회사의 운영현황 및 문제점

제1절 대기업 물류자회사의 영업현황

1. 대기업 물류자회사의 정의

대기업 물류자회사에 대한 정확한 정의는 법률적으로나 학문적으로나 아직까지 정확히 확립되어 있지 않다. 다만, 「물류정책기본법」이나 여타의 제도를 통해 대기업 물류자회사의 정의와 범위를 간접적으로 파악할 수 있다. 일반적으로는 대량화물을 지닌 화주기업을 특수관계자로 두고 화주기업의 물량을 바탕으로 물류주선 행위 등에 참여하는 기업을 대기업 물류자회사로 이해할 수 있으며 이러한 대기업 물류자회사와 구분되는 기업으로 제3자물류기업이 있다.

한편 제3자물류는 「물류정책기본법」에서 물류기업이 특수관계에 있지 아니한 화주로부터 물류활동의 일부 또는 전부를 위탁받는 경우⁵⁾로 정의하고 있다. 우수물류기업 인증제도에서는 제3자물류를 특

수관계자를 제외한 화주와 1년 이상의 기간 동안 계약을 체결하여 수행하는 물류활동으로 규정하고, 인증을 받기 위해서는 제3자물류 매출액이 물류사업의 총 매출액에서 40% 이상⁶⁾이 되도록 기준을 정하고 있다.

이에 따라 본 연구에서는 「물류기본법」과 우수물류기업 인증제도를 바탕으로 2자 물류에 대한 기준은 물류기업이 특수관계자에게 제공한 물류서비스의 매출액 비중이 60% 이상인 경우로 정의한다. 3자 물류에 대한 정의를 바탕으로 한 기준이 아니더라도 국내에서 발표된 다수 논문 역시 2자 물류기업 또는 대기업 물류자회사에 대한 구분을 특수관계자와의 거래비중을 기준으로 하고 있다⁷⁾는 점에서 본 연구 역시 대기업 물류자회사의 정의와 범위를 이러한 구분방법에 따른다.

2. 대기업 물류자회사의 주요 지표를 통한 영업현황 분석

1) 대기업 물류자회사의 매출액

앞선 정의에 따라 물류기업을 특수관계자와의 거래 비중을 기준으로 살펴본 결과 현대 글로비스, 판토스(前 범한판토스), 롯데로지스틱스, 삼성 SDS 물류부문, 삼성전자로지텍, 한익스프레스, 효성트랜스

5) 「물류정책기본법」 제2조 제1항 제10호에 따르면, '제3자물류'란 화주가 그와 대통령령으로 정하는 특수관계에 있지 아니한 물류기업에 물류활동의 일부 또는 전부를 위탁하는 것을 말한다라고 규정하고 있음.

6) 우수물류기업 인증제도에서는 제3자물류를 「법인세법 시행령」 제87조 제1항의 규정에 의한 특수관계자를 제외한 화주와 1년 이상의 기간 동안 계약을 체결하여 수행하는 물류활동을 말한다(법 제2조 제1항 제10호 및 영 제2조) 규정하고 있음.

7) 안우철·안승범(2011)은 대표적 3자 물류기업인 대한통운을 기준으로 계열사 내부거래 비중이 20%를 상회할 경우 2자 물류기업으로 가정하였으며, 김종철·박동기(2014)는 내부거래 비중 40%를 기준으로 제2자와 제3자물류 두 가지 집단으로 구분하고 있음.

월드 등이 우리나라의 대표적인 대기업 물류자회사로 나타났다. 전술한 대기업 물류자회사의 매출액에서 특수관계자와의 매출액이 차지하는 비중은 2013년부터 최근 2017년까지 약 80%에 육박한다. 삼성전자로지텍의 경우 전체 매출액에서 특수관계자와의 매출거래가 꾸준히 98% 이상을 기록하였으며, 나머지 6개 물류자회사들도 특수관계자와의 매출거래가 꾸준히 60% 이상을 차지하여 대기업 물류자회사의 영업과 발전에서 특수관계에 있는 모기업을 비롯한 계열사의 물량이 중요한 역할을 하고 있음을 알 수 있다.

특수관계자의 물량을 바탕으로 물류주선 업무에만 참여하고 있는 대기업 물류자회사와 달리, 실질적인 물류행위를 하고 있다고 평가받는 CJ대한통운의 경우 특수관계자와의 매출거래 비중이 2016년과 2017년 모두 17%⁸⁾ 정도로 나타나 대기업 물류자회사들의 영업현황과는 상이한 것으로 나타났다.

2) 대기업 물류자회사의 자사물량 처리실적

한국선주협회가 공개한 자료에 따르면, 2015년 한 해 우리나라 7대 대기업 물류자회사가 처리한 수출 컨테이너는 611만TEU로 같은 해 전체 수출물동량 732만TEU의 83%를 차지⁹⁾하여 높은 시장지배력을 가지고 있는 것으로 분석된다. 2016년 기준으로는 전체 수출물동량 772만TEU 가운데 대기업 물류자회사가 처리한 물동량이 641만TEU로 전체 수출물동량의 83%를 차지하여 2015년과 마찬가지로 여전히 높은 시장점유율과 시장지배력을 보유하고 있음을 알 수 있다.

8) 아주경제, 「2자물류사 횡포에 동력 잃은 해운업」, <http://www.ajunews.com/view/20180524124636737>(검색일: 2018. 7. 4).

9) 한국선주협회 보도자료, 「대기업 물류자회사 갑질 방지를 위한 해운법 개정안 발의」, 2017. 2. 10.

〈표 2-1〉 주요 대기업 물류자회사의 매출액 변화

(단위: 억 원, %)

구분	영업현황	2013	2014	2015	2016	2017
현대 글로비스	매출액	128,610	139,220	146,710	153,406	163,583
	계열사 매출	96,820	110,310	101,950	108,526	113,946
	비중	75	72	69	71	70
판토스	매출액	20,410	19,370	21,890	29,977	36,160
	계열사 매출	14,900	14,244	12,084	14,111	19,978
	비중	73	74	55.2	47.1	55.2
롯데로지 스틱스	매출액	21,550	22,520	28,920	31,243	33,723
	계열사 매출	20,270	20,720	26,540	28,397	29,607
	비중	94	74	92	91	88
삼성 SDS 물류	매출액	18,360	24,360	26,520	35,422	43,237
	계열사 매출	12,118	16,565	18,034	-	-
	비중	94	68	68	-	-
삼성전자 로지텍	매출액	10,708	9,850	8,960	88,344	97,463
	계열사 매출	10,706	9,807	8,857	86,936	96,386
	비중	99.9	99.5	98.9	98	99
한익스프 레스	매출액	3,217	3,586	4,367	45,117	50,900
	계열사 매출	1,930	2,152	2,620	-	-
	비중	60	60	60	-	-
효성트랜 스월드	매출액	1,831	1,931	1,814	18,809	19,259
	계열사 매출	1,570	1,555	1,463	14,704	15,821
	비중	86	81	81	78	82
합계	매출액	204,686	220,837	239,181	321,779	350,188
	계열사 매출	170,354	178,013	184,444	252,674	275,738
	비중	83	81	77	79	79

주: 1) 2016년과 2017년의 전체 매출액, 계열사 매출액 및 비중 합계 부문은 삼성SDS 물류와 한익스프레스를 제외한 5개사 자료를 바탕으로 도출

2) 각 물류회사별 영업현황은 연도별 감사보고서(연결감사보고서가 존재하는 경우 연결감사보고서 우선) 및 사업보고서상의 매출액을 기준으로 정리하였으며, 계열사 매출액은 '특수관계자와의 매출, 매입 등의 거래내역' 중 매출액 부분을 정리하고 매출채권은 제외하였음

자료: 전자공시시스템 DART, 각 회사 연도별 사업보고서 및 연결감사보고서

대기업 물류자회사가 처리한 수출입물동량 변화를 전체 수출물동량 증가에 따라 대기업 물류자회사에 할당된 증감분(할당효과)과 그 외에 제3자물류기업으로부터 변이된 증감분(변이효과)으로 구분하여 살펴보기 위해 변이-할당 분석을 실시하였다. 주요 대기업 물류자회사의 수출입물동량 수치는 문헌조사와 인터뷰를 통해서 획득하는 데 한계가 있어, 대표적인 대기업 물류자회사 1개사의 2013년과 2017년도 처리실적을 표본으로 분석을 실시하였다. 전체 수출물동량이 2013년에서 2017년까지 13.89% 증가하는 동안 대기업 물류자회사 A사가 처리한 수출물동량은 20.31%로 더욱 크게 증가하였다.

〈표 2-2〉 전체 수출입물동량과 대기업 물류자회사 A사의 처리 물동량 변화

(단위: TEU, %)

구분	전체 수출입물동량(AT)	A사 수출입물동량(ST)
2013년	23,268,865	600,000
2017년	27,021,512	752,921
변화율	13.89	20.31

자료: 저자 인터뷰 조사, 2018. 8.

이러한 물동량 변화를 전체 수출입물동량 증가에 따라 대기업 물류자회사 A사에 할당된 증감분(할당효과)과 그 외에 제3자물류기업으로부터 변이된 증감분(변이효과)으로 나누어 분석한 결과는 〈표 2-3〉에 정리된 내용과 같다.

〈표 2-3〉 대기업 물류자회사의 수출물동량 변화 분석

(단위: TEU)

1.물동량 변화	= ST2017-ST2013	= 할당효과+변이효과 = 159,921
2.할당효과	= CRat*ST2013	= 96,764
3.변이효과	= ST2017-ST2013-할당효과	= 56,157
* CRat	= AT2017/AT2013-1	= 0.161273315

자료: 저자 인터뷰 조사, 2018. 8.

대기업 물류자회사가 처리한 수출물동량의 전체 증가분인 159,921 TEU는 전체 수출물동량 증가로 인해 96,764TEU가 증가한 반면, 제3자물류기업으로부터는 56,157TEU의 변이효과가 있었다. 이를 통해 2013년부터 2017년까지 대기업 물류자회사 A사의 처리 물동량 증가는 전체 수출입 시장의 규모증가에 기인할 뿐만 아니라, 제3자물류기업으로부터 물동량을 흡수한 것에 따른 결과로 분석되었다. 대기업 물류자회사는 2000년대에 들어서면서 기존의 모기업 물량에 기반을 둔 영업뿐만 아니라, 제3자물류시장으로 영업 확대를 통해 제3자물류기업의 영업과 수익에도 영향을 미쳐왔다. 이러한 영향은 앞서 실시한 변이-할당 분석 결과에서 나타난 바와 같으며 주요 대기업 물류자회사가 다년간 처리한 물동량 수치를 획득하여 분석을 실시한다면 더욱 정확한 결과를 얻을 수 있을 것으로 기대된다.

3) 대기업 물류자회사의 종사자 수 고용효과

한편 주요 5개 대기업 물류자회사의 종사자 수와 고용효과를 살펴보면 평균적으로 1개 기업당 751.8명의 국내인력을 고용하고 있으며, 평균 10억 원의 매출액을 창출하기 위해 필요한 인력은 0.102명으로 나타났다. 주요 대기업 물류자회사를 제외한 일부 중소 물류기업의 경우 평균 종사자 수 자체는 182.8명으로 대기업 물류자회사에 비해 많지 않았으나 매출액 10억 원을 창출하기 위해 고용되는 인력수는 0.984명으로 대기업 물류자회사에 비해 고용창출효과가 큰 것으로 나타났다.

물론, 매출액 10억 원을 창출하기 위해 필요한 인력이 상대적으로 더 많다는 것은 노동생산성이 상대적으로 낮다고 해석될 여지가 있기에 긍정적인 것으로 해석할 수는 없다. 그러나 <표 2-4>에 제시된

결과를 바탕으로 살펴보았을 때 국내 물류업계에서 대기업 물류자회사의 고용창출효과가 일반 중소 물류기업에 비해 높지 않다는 점을 도출해낼 수 있다.

〈표 2-4〉 대기업 물류자회사의 고용효과

(단위: 십억 원, 명)

구분	기업명	매출액	종사자 수	고용효과
대기업 물류자회사	현대글로비스	16,358.3	1,219	0.075
	판토스	3,616.0	1,625	0.449
	삼성전자로지텍	9,746.3	483	0.050
	한익스프레스	5,090.0	378	0.074
	효성트랜스월드	1,925.9	54	0.028
대기업 물류자회사 평균		7,347.3	751.8	0.102
중소 물류기업	한솔로지스틱스(주)	340.6	337	0.989
	협진해운(주)	98.6	61	0.619
	람세스물류(주)	106.2	90	0.847
	세방익스프레스(주)	101.5	117	1.153
	서중물류	77.3	56	0.724
	바이팩스	80.2	29	0.362
	비아이디씨(주)	61.3	112	1.827
	동서콘솔(주)	53.8	78	1.450
	위너스해운항공	9.7	34	3.505
중소 물류기업 평균		185.84	182.8	0.984

주: 1) 현대글로비스는 해외 종사자 수 7,499명 제외, 판토스의 총 종사자 수 6,800명 중 국내인력만 추계

2) 매출액은 2017년 기준, 종사자 수는 2018년 7월 기준

자료: 매출액은 전자공시시스템 DART 종사자 수는 NICE 기업정보(www.nicebizinfo.com) 자료를 바탕으로 추계(검색일 2018. 7. 4.)

제2절 대기업 물류자회사의 영업 확대에 따른 문제점

1. 문제점 분석을 위한 설문조사 설계

1) 설문조사 대상과 표본추출 방법

대기업 물류자회사의 영업 확대에 따라 시장에서 가장 직접적으로 영향을 받는 대상은 대기업 물류자회사와 화주의 물량을 두고 경쟁하는 중소 물류업체(물류 주선업체) 및 해운선사이다. 본 장에서는 이 두 집단을 대상으로 설문조사를 실시하여 대기업 물류자회사의 영업 확대에 따른 문제점을 파악하였다.

먼저 선사는 원양과 근해에서 영업활동을 하는 11개 선사를 대상으로 전수조사를 실시하였으며, 중소 물류업체의 경우 한국국제물류협회 회원사 660개 업체 중 최근 2년치 매출액이 파악 가능한 업체 113개사를 대상으로 연매출액을 층화의 기준으로 삼아 5,000억 원 이상, 1,000~5,000억 원, 500억~1,000억 원, 100억~500억 원, 100억 원 미만으로 분류하고 표본을 무작위로 추출하였다. 113개사는 본 설문조사 대상이 중소 물류업체, 특히 3PL을 전문으로 하는 업체임을 감안하여 대기업 물류자회사가 대부분인 5,000억 원 이상인 그룹을 제외하고 나머지 그룹에서도 외국계 회사와 대기업 물류자회사로 추정되는 업체를 제외한 후 최종적으로 매출액이 500억~5,000억 원 범위에 있는 37개사, 100억~500억 원 범위의 38개사, 100억 원 미만의 13개사를 대상으로 모집단의 수에 비례하도록 17개, 17개, 6개의 표본을 추출하는 비례 층화추출을 실시¹⁰⁾하였다.

10) 층화추출법은 모집단을 둘 또는 그 이상의 상호 배타적인 계층들로 분류하고, 각 계층 내에서 무작위로 또는 체계적으로 표본을 추출하는 방법이다. 즉, 조사대상 인구를 성별, 연령별, 거주지별, 학급별 등 조사하는 변수의 값에 영향을 미치는 특정 속성별로 분류하여 계층으로 묶고 각 분류된 층으

비례 층화추출을 위한 도구로는 엑셀을 활용하였으며, 매출액을 기준으로 층화한 세 그룹별로 RAND 함수와 RANK 함수를 이용하여 목표 표본 수만큼 무작위로 추출을 실시하였다.

2) 설문조사 회신 결과

동 설문조사 대상은 화주의 물량과 운임을 두고 대기업 물류자회사와 상충되는 관계에 있을 뿐만 아니라, 계약관계에서 자유로울 수 없다는 현실적인 제약과 한계로 인해 설문조사의 회신율이 매우 낮았으며, 특히 물류 주산업체로부터 회신이 매우 저조하였다.

전수조사를 목표로 했던 선사 그룹은 6곳으로부터 설문결과를 얻었으며, 물류업체의 경우 5곳으로부터 설문결과를 얻는 데 그쳤다. 비록 목표로 했던 회신율에는 훨씬 못 미치는 결과를 얻었으나, 주관식 문항에 기업들이 서술한 비교적 자세한 답변과 면담 내용을 토대로 대기업 물류자회사의 영업 확대가 선사와 중소 물류업체에 미치는 영향을 충분히 파악할 수 있었다.

2. 대기업 물류자회사의 영업 확대에 기인한 문제점 분석

1) 선사

(1) 대기업 물류자회사의 영업 확대로 인한 피해

대기업 물류자회사의 영업 확대로 인해 겪고 있는 피해 중에서 심

로부터 표본을 추출하는 방법이다. 한편, 비례 층화추출법(proportionate stratified sampling)은 각 층의 모집단 크기에 비례하는 크기의 표본을 추출하는 방법이다. 예를 들어 10,000명으로 구성된 모집단 중 5,500명은 남학생이고 4,500명이 여학생이라고 가정한다면 비례 층화추출법은 표본을 모집단의 성비에 따라 남학생에서 55%, 여학생에서 45% 추출하는 방법이다(김현철(2007), 『표본의 추출과 분석』, pp. 49~50).

각성이 높은 유형이 무엇인지에 관해 질문한 결과 설문에 참여한 5개 선사들 중에서 40%가 1순위로 입찰 참여 배제, 신호등 입찰, 총비용 입찰 등을 통한 부당한 운임 인하를 꼽았으며, 그 뒤를 이어 시장의 운임 변동 등을 이유로 기존 계약 미이행 및 계약 변경 요구(20%), 모기업 물량 이외의 물량 흡수로 순수 제3자물류시장 축소로 인한 수익성 악화(20%), 대기업 물류자회사가 낮은 운임으로 유치한 3자 물량을 계약된 포워더로 재하청을 주어 물류시장을 교란(20%)하는 것이라고 응답하였다.

한편 심각성이 높은 2순위의 피해로는 비협조 등을 이유로 입찰 참여 배제(또는 제한), 이용 선사 교체(60%)를 가장 많이 선택하였으며 그 뒤를 이어 입찰 참여 배제, 신호등 입찰, 총비용 입찰 등을 통한 부당한 운임 인하(20%), 대기업 물류자회사가 낮은 운임으로 유치한 3자 물량을 계약된 포워더로 재하청을 주어 물류시장을 교란(20%)하는 것으로 나타났다.

반면에 가장 심각성이 낮은 피해유형으로는 설문에 참여한 선사 모두 우수인력의 대기업 물류자회사 이직으로 경쟁력 저하(100%)라고 응답하였다. 자세한 결과는 <표 2-5>에 나타난 바와 같다.

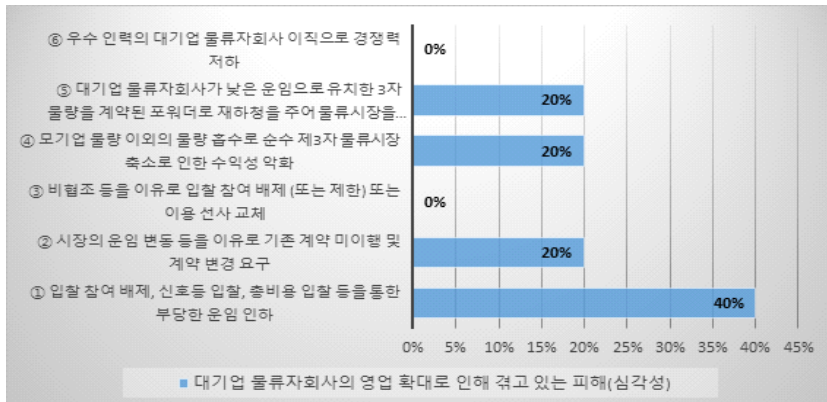
설문조사 결과에 따르면 선사들은 대기업 물류자회사가 지닌 우세한 영업력과 영업 확대에 따라 수익성 측면뿐만 아니라 입찰에 참여하는 단계에서부터 피해를 겪고 있는 것으로 나타났다. 심각성이 큰 피해유형 1, 2순위가 수익성에 가장 큰 영향을 미치는 운임 조정과 더불어 입찰 참여배제와 선사 교체로 나타나 대기업 물류자회사의 영업 확대는 선사의 수익성 악화를 초래할 우려가 있음을 알 수 있다.

〈표 2-5〉 대기업 물류자회사의 영업 확대로 인해 겪고 있는 피해에 관한 설문결과

대기업 물류자회사의 영업 확대로 인해 겪고 있는 피해	1위	2위	3위	4위	5위	6위
① 입찰 참여 배제, 신호등 입찰, 총비용 입찰 등을 통한 부당한 운임 인하	40%	20%	0%	20%	20%	0%
② 시장의 운임 변동 등을 이유로 기존 계약 미이행 및 계약 변경 요구	20%	0%	20%	40%	20%	0%
③ 비협조 등을 이유로 입찰 참여 배제 (또는 제한) 또는 이용 선사 교체	0%	60%	20%	20%	0%	0%
④ 모기업 물량 이외의 물량 흡수로 순수 제3자 물류시장 축소로 인한 수익성 악화	20%	0%	0%	20%	20%	0%
⑤ 대기업 물류자회사가 낮은 운임으로 유치한 3자 물량을 계약된 포워더로 재하청을 주어 물류시장을 교란	20%	20%	60%	0%	0%	0%
⑥ 우수인력의 대기업 물류자회사 이직으로 경쟁력 저하	0%	0%	0%	0%	0%	100%

자료: 저자 작성

〈그림 2-1〉 대기업 물류자회사의 영업 확대로 인해 겪고 있는 피해 1순위 결과



자료: 저자 작성

(2) 대기업 물류자회사의 영업 확대에 따라 수익성이 악화되는 상황을 극복하기 위한 대응방안

대기업 물류자회사의 영업 확대로 발생하는 수익성 악화를 극복하기 위해 선사가 취하는 우선순위에 따른 대응방안을 살펴본 결과, 선사들은 선박자본비용, 연료비 등의 원가 절감(40%) 및 THC 등 부가

요금(Surcharge)을 포함하는 운임조건을 근절하기 위한 노력(40%)을 1순위로 두고 대응하는 것으로 나타났다. 그 뒤를 이어 선사들은 중소 제3자물류업체 또는 화주에 대한 운임인상(20%)을 시도하는 것으로 나타났다.

2순위로 선사들이 취하는 대응방안은 중소 제3자물류업체 또는 화주에 대해 운임 인상(60%)으로 나타나 대기업 물류자회사의 영업 확대가 업계 내 타 행위자들에 부정적인 영향을 미칠 수 있음을 알 수 있다. 선사가 대기업 물류자회사로 인해 발생한 선사의 수익성 감소분을 상대적으로 열위에 있는 중소 물류업체와 화주에게 전가시킴으로써 수익을 보전하는 대처방안을 계속 선택할 경우 물류업계의 공생이 어려워지는 것은 물론이고 시장교란과 중소화주에 대한 서비스 질 저하가 발생하게 될 것이다.

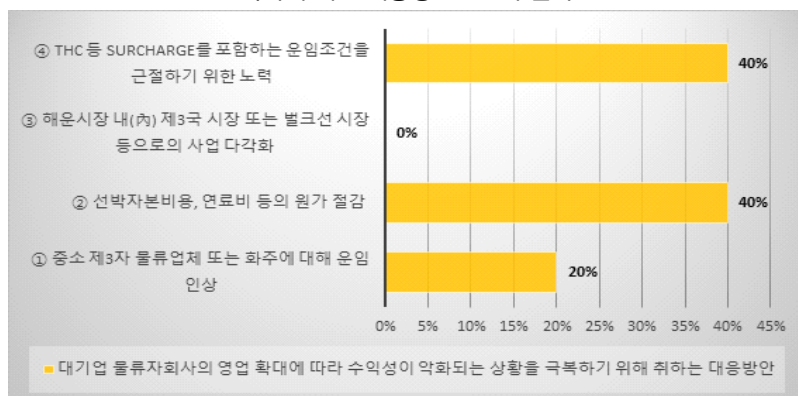
3순위 대응방안으로 가장 많은 응답을 받은 항목은 앞서 1순위로도 꼽혔던 THC 등 부가요금(Surcharge)을 포함하는 운임조건을 근절하기 위한 노력(40%)으로 나타나 선사에 불리한 운임조건 근절이 가장 많이 시도되고 있는 대처방안으로 나타났다. 마지막으로 해운 시장 내 제3국 시장 또는 벌크선 시장 등으로의 사업 다각화(60%)가 4순위로 나타났다.

〈표 2-6〉 대기업 물류자회사의 영업 확대에 따라 수익성이 악화되는
상황 극복을 위한 대응방안에 관한 설문결과

대기업 물류자회사의 영업 확대에 의해 수익성이 악화되는 상황 극복을 위한 대응방안	1위	2위	3위	4위
① 중소 제3자 물류업체 또는 화주에 대해 운임 인상	20%	60%	0%	20%
② 선박자본비용, 연료비 등의 원가 절감	40%	20%	20%	20%
③ 해운시장 내(內) 제3국 시장 또는 벌크선 시장 등으로의 사업 다각화	0%	20%	20%	60%
④ THC 등 부가요금을 포함하는 운임조건 근절을 위한 노력	40%	20%	40%	0%

자료: 저자 작성

〈그림 2-2〉 대기업 물류자회사의 영업 확대에 따른 수익성 악화에 대한 대응방안 1순위 결과



자료: 저자 작성

(3) 대기업 물류자회사의 영업 확대에 따른 문제점을 해소하기 위한 개선방안

대기업 물류자회사의 영업 확대에 따른 피해에 대한 선사의 대처 방안과는 별도로 향후 대기업 물류자회사의 영업 확대에 따른 문제점을 해소하기 위한 개선방안에 관해서는 가장 우선적으로 시행해야 할 방안 1순위로 국내 물류시장에서 대기업 물류자회사의 제3자물량 취급 제한(60%)이라는 응답이 가장 높았다. 그 뒤를 이어 1순위로 가장 많은 선택을 받은 항목은 중소 제3자물류업체에 대한 지원정책 도입 및 확대(20%)와 불공정거래신고센터 설립 등을 통한 불공정 거래 행위 감독기능 강화(20%)로 나타났다.

2순위 개선방안으로는 선사의 집단 교섭행위 등에 대한 합법화를 통해 선사의 교섭권 강화(40%)가 가장 많은 선택을 받았으며, 그 외에 국내 물류시장에서의 대기업 물류자회사의 제3자물량 취급 제한(20%)과 중소 제3자물류업체에 대한 지원정책 도입 및 확대(20%) 및 불공정거래신고센터 설립 등을 통한 불공정 거래 행위 감독기능 강

화(20%)가 많은 선택을 받았다.

한편 선사-물류업체 간 자율적 상생노력 강화(40%)는 6순위로 가장 낮은 우선순위를 지닌 개선방안이라는 응답이 비교적 높았다.

이를 통해 선사들이 생각하는 우선순위가 높은 개선방안은 제3자 물량의 취급제한과 집단 교섭행위 합법화 등 비교적 직접적인 방안인 것으로 파악되었다. 반면에 선사-물류업체 간의 자율적 상생노력 및 국내 선사 간의 인수합병 등의 간접적인 방안 또는 장기적 관점에서 시행이 필요한 항목에 관해서는 우선순위를 비교적 낮게 인식하고 있는 것으로 나타났다.

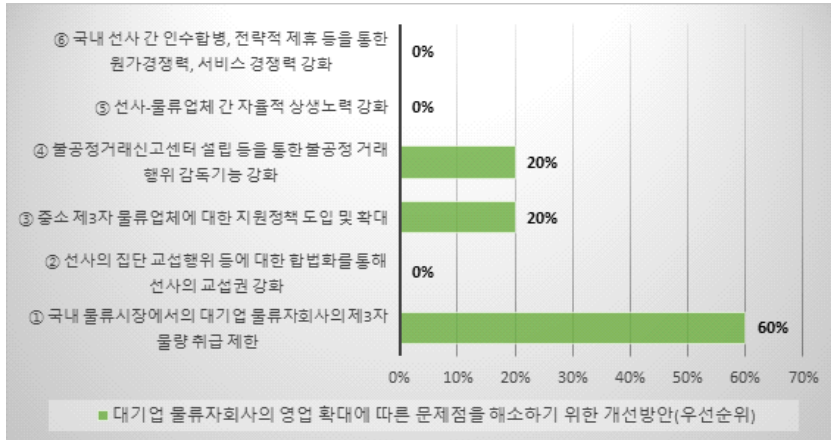
대기업 물류자회사 문제를 해결하기 위한 방안을 주관식으로 질의한 경우에도, 국내 물류시장에서 대기업 물류자회사의 영업을 제한해야 한다는 의견이 다수 있었다. 또한 일부에서는 대기업 물류자회사를 포함한 물류업계가 표준적인 수수료(예를 들면, 화물처리 기본

〈표 2-7〉 대기업 물류자회사의 영업 확대에 따른 문제점을
해소하기 위한 개선방안에 관한 설문결과

대기업 물류자회사의 영업 확대에 따른 문제점을 해소하기 위한 개선방안	1위	2위	3위	4위	5위	6위
① 국내 물류시장에서의 대기업 물류자회사의 제3자 물량 취급 제한	60%	20%	0%	20%	0%	0%
② 선사의 집단 교섭행위 등에 대한 합법화를 통해 선사의 교섭권 강화	0%	40%	20%	20%	0%	20%
③ 중소 제3자 물류업체에 대한 지원정책 도입 및 확대	20%	20%	20%	0%	20%	20%
④ 불공정거래신고센터 설립 등을 통한 불공정 거래 행위 감독기능 강화	20%	20%	20%	0%	40%	0%
⑤ 선사-물류업체 간 자율적 상생노력 강화	0%	0%	20%	40%	0%	40%
⑥ 국내 선사 간 인수합병, 전략적 제휴 등을 통한 원가경 쟁력, 서비스 경쟁력 강화	0%	0%	20%	20%	40%	20%

자료: 저자 작성

〈그림 2-3〉 대기업 물류자회사의 영업 확대에 따른 문제점
해소를 위한 개선방안 1순위 결과



자료: 저자 작성

수수료(handling fee)만 받게 하여, 물류업체의 투명성을 제고하는 방안을 추진할 필요가 있다고 주장하고 있다.

2) 중소 물류업체

(1) 대기업 물류자회사의 영업 확대로 인한 피해

대기업 물류자회사의 영업 확대로 인해 발생하는 피해의 심각성에 대해 중소 물류업체(제3자물류업체)는 대기업 물류자회사 영업 확대에 의한 화주기업의 제3자물량 감소로 인한 매출 감소(25%), 대기업 물류자회사 영업 확대에 의한 경쟁과열로 단가 하락(25%), 대기업 물류자회사 재하청에서 저가 입찰에 따른 손실(25%), 우수인력의 대기업 물류자회사 이직으로 경쟁력 저하(25%) 네 가지 항목이 모두 동등한 비율로 1순위의 심각성을 지니고 있다고 응답하였다.

이와 더불어 중소 물류업체들은 2순위로 대기업 물류자회사 영업

확대로 인한 화주기업의 제3자물량 감소로 인한 매출 감소(50%)가 가장 심각하다고 응답하였다. 그 뒤를 이어 2순위로 많은 응답을 받은 항목은 대기업 물류자회사 영업 확대로 인한 경쟁과열로 단가 하락(33%), 대기업 물류자회사 재하청에서 저가 입찰에 따른 손실(25%)이었다.

다음으로 3순위로 심각한 피해유형으로는 대기업 물류자회사 재하청에서 저가 입찰에 따른 손실(33%)인 것으로 나타났다. 2순위와 3순위 답변을 통해서 우선적으로 심각성이 높은 피해유형은 제3자물량감소로 인한 매출감소와 저가입찰에 따른 손실로 나타나 결과적으로 중소 물류업체가 수익성 측면에서 큰 피해를 입는 것으로 인식되었다.

한편, 물류업체와의 면담에서 지적되었던 우수인력의 대기업 물류자회사 이직으로 경쟁력 저하(63%)는 4순위의 낮은 심각성을 지니는 것으로 나타났다.

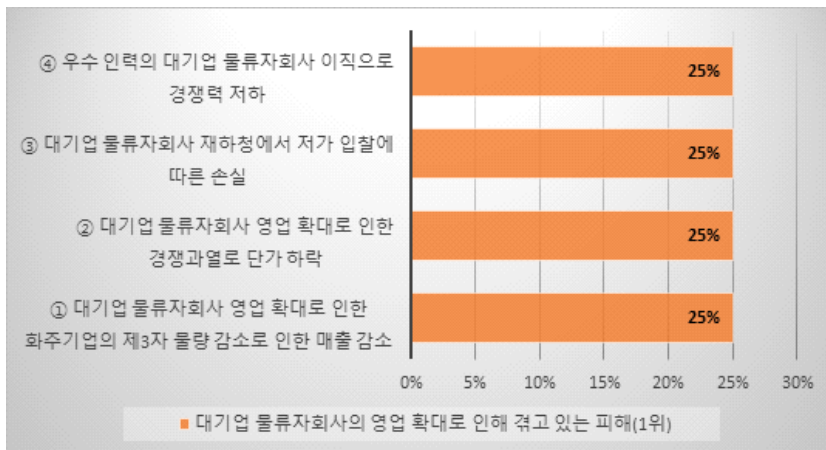
이러한 결과를 토대로 대기업 물류자회사의 영업 확대가 중소 물류업체에 미치는 가장 큰 피해는 과열경쟁 조성과 영업력 우위를 바탕으로 한 수익성 악화인 것으로 나타나 중소 물류업체가 겪는 피해가 업체의 생존까지 직결될 수 있다는 것을 알 수 있다. 대기업 물류자회사의 영업 확대는 중소 물류업체의 단가 및 입찰가격의 하락이라는 문제를 일으킬 뿐 아니라, 선사 대상의 설문조사에서도 운임저하라는 피해유형으로 심각하게 나타나 선사와 중소 물류업체 모두가 공통적으로 대기업 물류자회사의 영업 확대에 따른 수익성 악화를 심각하게 받아들이고 있음을 알 수 있다.

〈표 2-8〉 대기업 물류자회사의 영업 확대에 의해 겪고 있는 피해에 관한 설문결과

대기업 물류자회사의 영업 확대에 의해 겪고 있는 피해	1위	2위	3위	4위
① 대기업 물류자회사 영업 확대에 의한 화주기업의 제3자 물량 감소로 인한 매출 감소	25%	50%	25%	0%
② 대기업 물류자회사 영업 확대에 의한 경쟁과열로 단가 하락	25%	38%	38%	0%
③ 대기업 물류자회사 재하청에서 저가 입찰에 따른 손실	25%	13%	25%	38%
④ 우수인력의 대기업 물류자회사 이직으로 경쟁력 저하	25%	0%	13%	63%

자료: 저자 작성

〈그림 2-4〉 대기업 물류자회사의 영업 확대에 의해 겪고 있는 피해 1순위 결과



자료: 저자 작성

대기업 물류자회사의 영업 확대의 문제점을 주관식으로 질의한 경우에도, 과당경쟁과 불공정한 영업행태에 대한 불만이 많았다. 특히 대기업 물류자회사가 물량 우위를 바탕으로 단가를 인하하고 물량을 가로채면서 중소 물류기업의 사업기반이 크게 훼손되고 있다고 지적하고 있다.

(2) 대기업 물류자회사에 대한 중소기업체의 상대적 경쟁열위 요인

앞서 살펴본 바와 같이 중소기업체는 대기업 물류자회사의 영업 확대에 의해 직접적인 경쟁이 더 증가하고 치열해지고 있으며 수익성 측면에서도 피해를 입고 있다. 이에 중소기업체가 대기업 물류자회사와의 경쟁에 있어서 상대적으로 열위에 있는 요인이 무엇인지 파악하기 위한 설문을 실시하였으며 그 결과 설문에 참여한 중소기업체들은 1순위로 처리 물량의 규모 차이에 기인하는 낮은 가격 경쟁력(63%)을 꼽았다. 그 뒤를 이어 국내외 시설·장비 부족(13%)과 중소기업 제3자물류업체에 대한 정책적 지원 부재 또는 정책적 소외(13%)가 1순위로 많은 응답을 받았다.

2순위 열위요인으로서는 처리 물량의 규모 차이에 기인하는 낮은 가격 경쟁력(25%), 국내외 시설·장비 부족(25%), 국내외 전문인력 부족(25%), 낮은 신용도로 인한 금융제약(25%) 네 가지 항목이 비슷한 비율로 응답을 받았다.

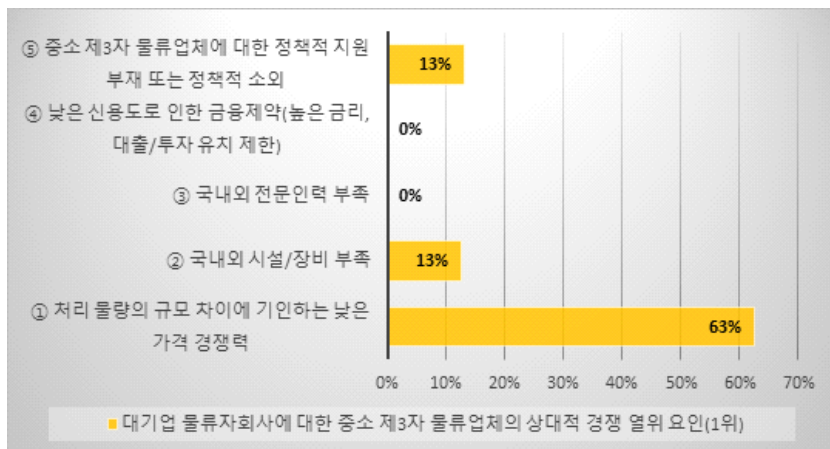
상대적 경쟁열위에 대한 설문결과에서 알 수 있듯이, 중소기업체는 대기업 물류자회사와 경쟁에서 가장 큰 차이가 발생하는 요인으로 처리 물량과 가격 경쟁력을 중요하게 인식하고 있다.

〈표 2-9〉 대기업 물류자회사에 대한 중소기업 제3자물류업체의 상대적 경쟁열위 요인에 관한 설문결과

대기업 물류자회사에 대한 중소기업 제3자물류업체의 상대적 경쟁열위 요인	1위	2위	3위	4위	5위
① 처리 물량의 규모 차이에 기인하는 낮은 가격 경쟁력	63%	25%	0%	13%	0%
② 국내외 시설·장비 부족	13%	25%	0%	25%	38%
③ 국내외 전문인력 부족	0%	25%	25%	38%	13%
④ 낮은 신용도로 인한 금융제약(높은 금리, 대출·투자 유치 제한)	0%	25%	38%	0%	38%
⑤ 중소기업 제3자물류업체에 대한 정책적 지원 부재 또는 정책적 소외	13%	0%	38%	25%	25%

자료: 저자 작성

〈그림 2-5〉 대기업 물류자회사에 대한 중소 물류업체의 경쟁열위 요인 1순위 결과



자료: 저자 작성

(3) 대기업 물류자회사의 영업 확대에 따른 문제점을 해소하기 위한 개선방안

앞서 설문조사 결과에서 살펴본 바와 같이 중소 물류업체는 대기업 물류자회사와의 경쟁에 있어 가장 큰 열위가 발생하는 요인으로 처리물량과 가격 경쟁력을 선택하였다. 이에 따라 중소 물류업체는 대기업 물류자회사의 영업 확대에 따른 문제점 해소방안의 1순위로 국내 물류시장에서 대기업 물류자회사의 제3자물량 취급 제한(75%)을 가장 많이 선택하였다. 그다음으로 중소 제3자물류업체 간의 M&A, 전략적 제휴에 대한 재정·세제 지원(25%)을 1순위로 선택하였다.

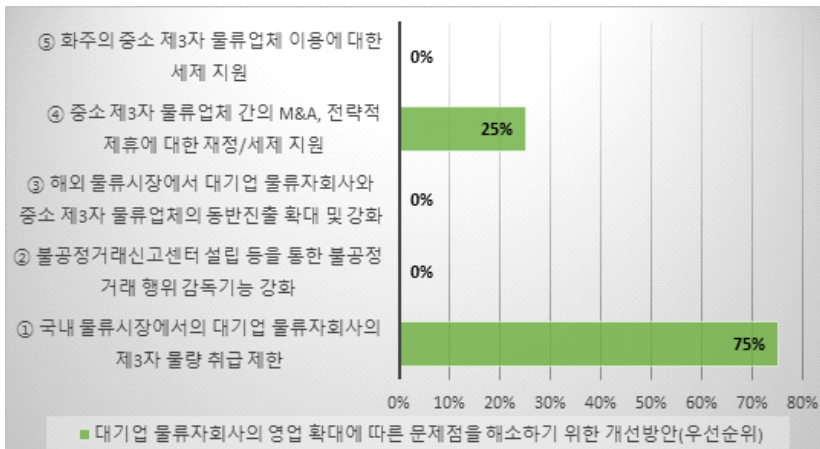
2순위 개선방안으로는 화주의 중소 제3자물류업체 이용에 대한 세제 지원(33%)과 불공정거래신고센터 설립 등을 통한 불공정 거래 행위 감독기능 강화(25%)로 나타나 대기업 물류자회사와 공정한 경쟁을 위한 토대와 조건 형성을 중요시한다는 것을 알 수 있다. 이와 더불어 국내 물류시장에서 대기업 물류자회사의 제3자물량 취급 제한

〈표 2-10〉 대기업 물류자회사의 영업 확대에 따른 문제점을
해소하기 위한 개선방안에 관한 설문결과

대기업 물류자회사의 영업 확대에 따른 문제점을 해소하기 위한 개선방안	1위	2위	3위	4위	5위
① 국내 물류시장에서의 대기업 물류자회사의 제3자 물량 취급 제한	75%	13%	13%	0%	0%
② 불공정거래신고센터 설립 등을 통한 불공정 거래 행위 감독기 능 강화	0%	25%	13%	25%	38%
③ 해외 물류시장에서 대기업 물류자회사와 중소 제3자 물류업 체의 동반진출 확대 및 강화	0%	13%	38%	25%	25%
④ 중소 제3자 물류업체 간의 M&A, 전략적 제휴에 대한 재정·세 제 지원	25%	13%	13%	38%	13%
⑤ 화주의 중소 제3자 물류업체 이용에 대한 세제 지원	0%	38%	25%	13%	25%

자료: 저자 작성

〈그림 2-6〉 대기업 물류자회사의 영업 확대에 따른 문제점
해소를 위한 개선방안 1순위 결과



자료: 저자 작성

(13%)과 해외 물류시장에서 대기업 물류자회사와 중소 제3자물류업체의 동반진출 확대 및 강화(13%), 중소 제3자물류업체 간의 M&A, 전략적 제휴에 대한 재정·세제 지원(13%)이 전술한 두 가지 방안 다음으로 2순위로 많은 선택을 받았다.

물량제한이라는 직접적인 개선방안 실시와 화주의 중소 제3자물류업체 이용에 대한 세제 지원 외에 중소 물류업체들은 불공정거래신고센터 설립 등을 통한 불공정거래 행위 감독기능 강화라는 즉각적이지는 않지만 물류업계의 공정한 경쟁과 발전을 위해 필요한 장기적인 관점에서의 방안은 우선순위에서 비교적 낮게 인식하고 있는 것으로 나타났다.

대기업 물류자회사 문제를 해결하기 위한 방안을 주관식으로 질의한 경우에도, 대기업 물류자회사의 제3자물량 취급 제한이 필요하다는 의견이 다수 있었다. 또한 표준운임제도(안전운임제도)와 같은 정책을 통해 일정 수준 이하의 과도한 단가인하를 법적으로 막을 필요가 있다고 주장하기도 했다. 아울러 제3자물류이용에 대한 세제 혜택을 도입하여 화주의 제3자물류 이용을 활성화할 필요가 있는 것으로 나타났다.

제3장

대기업 물류자회사의 시장점유율 확대의 이론적 분석

제1절 대기업 물류자회사의 시장점유율 확대의 부정적 효과

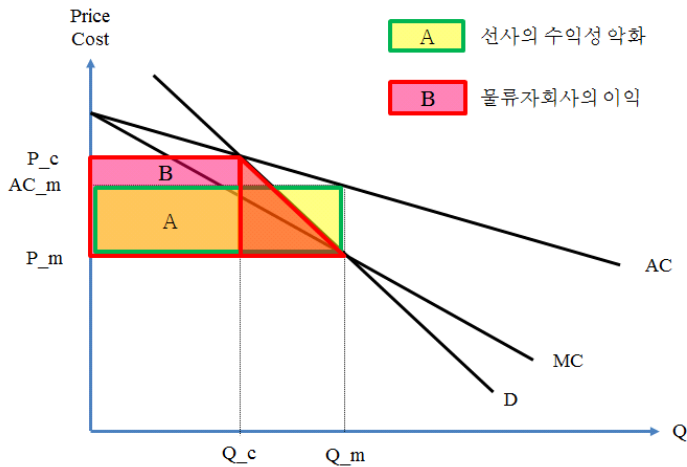
1. 선사의 협상력 저하에 따른 수익성 악화 효과

대기업 물류자회사가 선사에 대한 협상력 우위에 있으면서, 즉 수요 독과점적 지위를 이용하여 운임을 낮게 책정하는 전략은 선사의 수익성 악화로 귀결된다. 이를 그림으로 나타내면 <그림 3-1>과 같다.

그림에서 보는 바와 같이, 수요독과점이 없는 경쟁적 시장일 경우 물류자회사의 물량은 Q_c 가 되고, 운임은 P_c 가 된다. 여기서는 선사가 평균비용(AC)을 회수할 수 있다. 그러나 수요독과점 상황에서는 물류자회사의 부당한 거래행위로 선사는 운임을 P_m 수준에서 받게 되고 물류자회사가 일부 제3자물량까지 흡수할 경우 물량은 Q_m 이 되어 노란색 사각형만큼 선사의 수익성 악화 효과가 발생하게 된다.

이 같은 선사의 수익성 악화 효과를 정량적으로 계산하기 위해 다음과 같은 2017년 물동량 자료를 입수하였다.

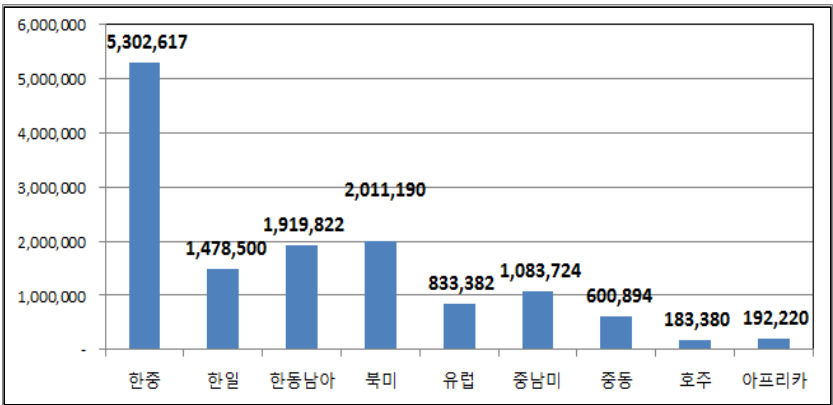
〈그림 3-1〉 대기업 물류자회사로 인한 선사의 수익성 악화 효과



자료: 저자 작성

〈그림 3-2〉 2017년 주요 항로별 물동량

(단위: TEU)



자료: 통합 PORTMIS., <https://new.portmis.go.kr/portmis/websquare/websquare.jsp?w2xPa th=/portmis/w2/main/intro.xml>, 검색일 2018. 8. 1.

이 자료를 활용하여 한국선주협회에서 집계한 항로별 운항원가(평균비용)와 대기업 물류자회사가 부담하는 운임 자료들을 활용해서 선사들의 수익성 악화 효과를 계산하면, 근해항로에서의 수익성 악화 금액이 약 1억 1,728만 달러인 것으로 추정된다. 물류자회사, 즉 대기업 물류자회사는 매년 1,200억 원 이상의 물류비 인하혜택을 누리는 반면, 해운기업은 이에 상응하는 수익성 악화 문제를 안게 되는 것이다.

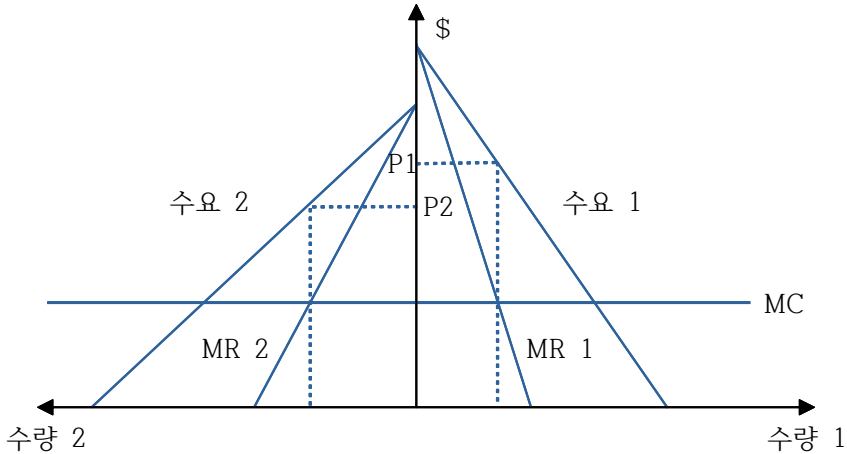
2. 중소 수출입 화주의 피해 효과

대기업 물류자회사가 선사에 미치는 수익성 악화 효과는 또 다른 부정적 영향을 국민경제에 미치게 된다. 하나는 선사의 또 다른 고객인 대기업 물류자회사를 이용하지 않는 중소 수출입 화주(실화주 및 포워드 등)가 입는 피해이고, 또 다른 하나는 중소 포워드들이 시장 잠식에 따라 입는 피해이다. 여기서는 중소 수출입 화주들이 입는 피해를 이론적으로 살펴본다.¹¹⁾

〈그림 3-3〉은 가격 책정이 가능한 기업들의 소위 3차 가격차별 전략을 보여주고 있다. 서비스 제공기업의 한계비용(MC)가 주어졌을 때, 이들 기업은 수요가 비탄력적인 수요자에게 보다 높은 가격(P_1)(P_2)을 책정하게 된다. 바로 이 같은 비탄력적인 수요자가 선사 입장에서는 중소 수출입 화주인 것이다. 따라서 해운시장에서도 대기업의 우월적 지위를 이용한 피해가 발생하는 것으로 해석할 수 있다.

11) 여기서 제시되는 이론을 토대로 이해당사자가 자료를 모아 분석하면, 이 같은 2차 피해가 계산 가능할 것이다.

〈그림 3-3〉 3차 가격차별 전략



자료: Carlton and Perloff(1994), *Modern Industrial Organization*, p. 446.

3. 중소형 물류회사의 시장잠식 피해 효과

대기업 물류회사는 모기업의 안정적 물량에 기반하여 수요 독과점적 지위를 얻게 되고, 이에 더해 규모의 경제를 활용하고자 제 3자물류시장의 물량까지도 처리하려고 한다. 앞서 설명한 바와 같이, 이러한 규모의 경제 활용 전략은 선형적으로는 경제적 합리성을 갖춘 것으로 불합리하다고 판단할 수 없다. 그러나 물류시장 전체의 건전한 발전을 위해서는 물류산업 내에서도 증견, 중소 포워더 및 물류업체들이 자신만의 경쟁력 원천을 가지고 물류 산업생태계에서 영업활동을 영위할 필요가 있다고 생각된다. 특히 제2장에서 분석한 바와 같이, 증견·중소 포워더 및 물류기업의 고용창출효과가 크다는 점에서 이와 같은 다양성 확보는 2018년 현재의 고용확대라는 국정과제와도 긴밀히 연계된다.

그러나 대기업 물류자회사는 자사의 입장에서만 경영의사결정을 하기 때문에 이러한 사회적 효과를 감안하지 못한다. 이는 Mankiw and Whinston(1986)이 지적한 바와 같이, 기업들은 자사의 시장 확대에 따른 이익만을 고려하지만, 이러한 시장진출은 나머지 기업의 매출감소를 가져와 시장 전체에 공급과잉을 유발하게 된다. 즉 사회적으로 바람직한 공급보다 많은 초과공급이 발생하는 것이다.

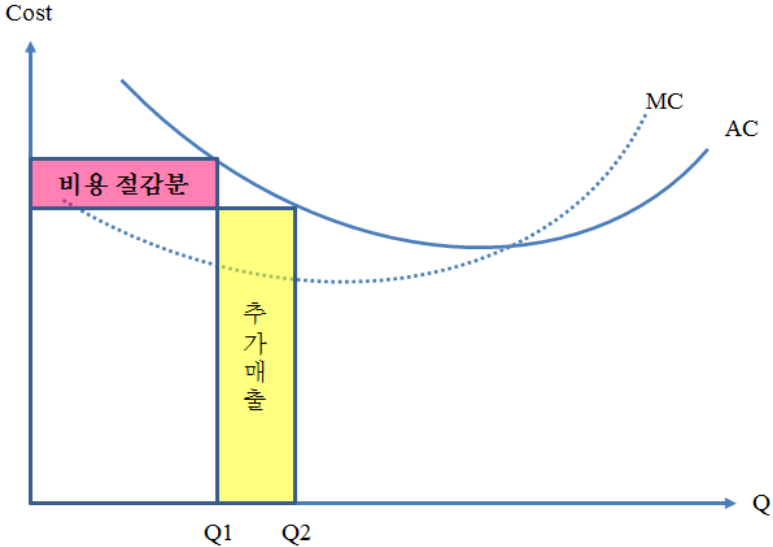
이 맥락에서 특히 대기업 물류자회사의 영업 확대가 문제가 되는 것은 매출감소를 겪는 나머지 기업들이 대부분 중견·중소 포워더 및 물류기업이라는데 있다. 이들 산업에서 물류서비스와 원가 경쟁력을 바탕으로 건전한 기업이 성장하는 것이 아니라, 대기업 물류자회사의 영업 확대로 인해 이들의 성장기반 자체가 없어진다는 것이다. 따라서 대기업 물류자회사의 국내 물류시장에서 영업 확대를 제한하는 조치의 필요성이 이러한 이유로 인해 제기되고 있다.

제2절 대기업 물류자회사의 규모의 경제 활용 효과

대기업 물류자회사는 모기업의 물류 파트너로서 모기업의 물류경쟁력 향상의 중심적 역할을 하고 있다. 따라서 이러한 제조기업과 모기업 간의 파트너십을 인위적으로 제한하면서 대기업 물류자회사의 영업에 영향을 미치는 방안은 바람직하지 않은 것으로 판단된다.

〈그림 3-4〉에서 보듯이, 대기업 물류자회사는 물류업의 규모를 확대하면서 규모의 경제를 누릴 수 있다. 처리 물량이 Q_1 에서 Q_2 로 확대되면, 물류시설 및 인력에 대한 고정비용이 발생한 상황에서 물류기업들은 평균 비용이 하락하게 된다. 따라서 추가 매출 확대와 기존 물량의 비용 절감이라는 혜택을 본다.

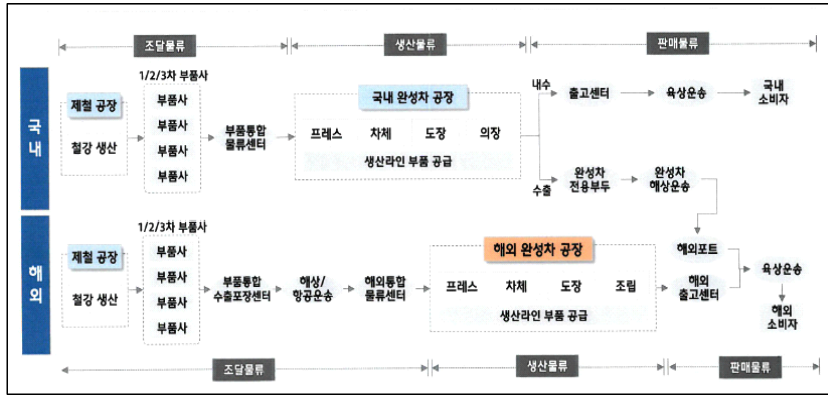
〈그림 3-4〉 물류업의 규모의 경제 효과



자료: 저자 작성

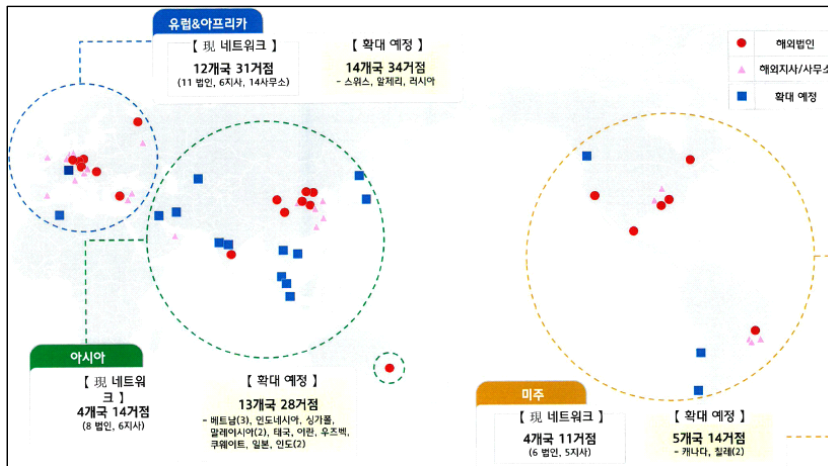
이 같은 규모의 경제 효과를 활용하고 모기업 제조사와 물류 파트너로서 역할하면서 대기업 물류자회사가 경쟁력을 갖출 수 있는 것이다. 아래는 자동차 공급사슬망(Supply Chain)의 복잡성과 글로벌 네트워크를 갖춘 물류기업의 상황을 그림으로 나타낸 것이다. 이러한 복잡하고 규모가 큰 물류서비스 니즈에 대응하기 위해서는 막대한 자본 투자와 핵심 인력 확보가 중요하다. 우리나라의 현재 상황에서, 대기업 물류자회사가 모기업과 파트너십을 통해 이러한 니즈에 대응하는 것은 불가피한 것으로 판단된다.

〈그림 3-5〉 자동차 물류의 복잡성



자료: 현대글로비스, 현대글로비스 백서, 2018.

〈그림 3-6〉 해외 거점 투자(안) : 사례



자료: 현대글로비스, 현대글로비스 백서, 2018.

제 4 장

해외 사례 분석

제1절 일본의 물류자회사 실태 분석

1. 일본 물류업체 실태

1) 개요

일반적으로 화주기업의 물류자회사는 화주 모기업이 기존 물류업무를 담당하는 부서를 분사화(分社化)하는 것으로, 모기업이 제조·생산하는 화물을 운송하는 것을 주요 사업 목적으로 하는 자회사이다.

일본 국내 물류시장 규모는 2016년 기준 3자 물류 2조 1,070억 엔, 2자 물류 3조 1,500억 엔으로 2자 물류가 더 높은 비중을 차지하고 있다. 다만 일본 3자 물류의 비중은 지속적으로 증가하고 있다.¹²⁾

12) 경제산업성(經濟産業省)(2017. 6), 「자료2-1 물류효율화의 중요성과 과제(資料2-1 物流効率化の重要性と課題)」

〈표 4-1〉 일본의 물류실태

(단위: 십억 엔)

구분	2008	2013	2014	2015	2016
2자 물류	2,850 (67.0%)	3,124 (63.4%)	3,185 (62.2%)	3,203 (61.4%)	3,150 (59.9%)
3자 물류	1,403 (33.0%)	1,800 (36.6%)	1,935 (37.8%)	2,014 (38.6%)	2,107 (40.1%)
총매출액	4,253	4,924	5,120	5,217	5,257

주: 2자 물류는 해운자회사와 자회사인 포워더 등을 포함하는 개념임

자료: 경제산업성(経済産業省)(2017. 6), 「자료2-1 물류효율화의 중요성과 과제(資料2-1 物流効率化の重要性と課題)」

일본의 경우 2자 물류가 이루어지는 형태가 대기업 화주가 물류자 회사에게 운송 물량을 몰아주는 극단적인 ‘일감 몰아주기’ 형태가 아니기 때문에 그동안 공정거래위원회 등 부처의 지적이나 시정조치 등이 발생하지 않았다. 심지어 상사(商社) 물류가 발달된 일본 무역업의 특성을 감안할 경우 2자 물류가 일본 국제물류의 빠른 성장에 크게 일조해 왔다는 주장도 있다.¹³⁾

다만 2013년 아베 정권 이후 최근 들어 물류자회사에 대한 인식의 전환이 확산되면서 비록 일본의 고도성장기에 2자 물류가 성장에 기여한 점을 부인하려는 것은 아니지만 물류자회사가 반드시 필요한 것은 아니라는 주장이 확대되고 있다.¹⁴⁾

2) 물류기업 현황

일본의 포워더 기업은 약 821개사 있다. 일본국제물류협회 법인회원 5,131개사 중 16%가 포워더(forwarders)사로 등록되어 있다(2015

13) 유통경제대학(流通経済大学)(2016. 12), 「물류업에 있어 공정거래 규칙 제정의 역할(物流業における公正取引規制の概括)」

14) 국토교통성(国土交通省)(2015. 4), 「일본 물류의 상황(物流をめぐる状況)」

년 10월 1일 기준). 한편 2017년판 일본카고뉴스(Japan Cargo News)¹⁵⁾의 ‘물류 총람’에는 2016년 말 기준 496개사의 포워더가 존재하는 것으로 나타나 있다.

일본국제물류협회에 따르면 어떠한 특성을 지닌 기업을 포워더 기업으로 간주할 것인가는 의견이 통일되어 있지 않지만 현재 일본 내에는 최소 500개 안팎의 포워더 기업이 존재하는 것으로 판단된다.

〈표 4-2〉 일본 포워더 기업 추이

(단위: 개)

구분	2008	2013	2014	2015	2016
일본국제물류협회	541	794	806	821	-
일본카고뉴스 물류 총람	338	461	478	484	496

주: 일본국제물류협회의 경우 2016년 이후 미공표.

자료: 주식회사 Cargo Japan(株式会社カーゴ・ジャパン), <http://cargo-news.co.jp/>(검색일 2018. 6.17.)

일본은 물류업체의 난립을 방지하기 위해 포워더 기업의 경우 산업에 진입하는 초기 단계에 기존에 일본국제물류협회(Japan International Freight Forwarders Associations, JIFFA)에 가입되어 있는 최소 5개사 이상의 추천을 받아 JIFFA에 가입신청서를 제출하여야 한다.

이러한 추천제도 운영은 중소형 규모 물류기업들의 난립을 방지하는 효과가 있고 또한 어느 수준 이상의 경쟁력이 있는 기업들만 물류시장에 진입할 수 있도록 자동적으로 진입을 조정하는 효과가 있다고 평가되고 있다. 요컨대 경쟁력이 낮은 기업이나 지나치게 영세한 업체의 경우 애초 물류시장에 진입하지 못하도록 하여 상대적으로 2

15) 주식회사 Cargo Japan(株式会社カーゴ・ジャパン), <http://cargo-news.co.jp/>

자 물류 형태가 발달되어 있는 일본 물류산업에서 2자 물류기업과의 경쟁에서 밀려 피해가 발생하거나 도태되는 중소 물류기업의 발생 가능성을 원천적으로 차단하는 것이다.¹⁶⁾

2. 일본 2자 물류 현황¹⁷⁾

1) 2자 물류기업 현황

LOGI Biz사에 따르면 2017년 12월 31일 기준 대기업 화주 산하의 일본 물류자회사는 약 500개사가 있는 것으로 추정되며, 이 중 상위 10위 물류자회사의 개요는 다음과 같다.

매출 기준 상위 10위의 물류자회사 중 모기업으로부터 어느 정도 경영이 독립되어 있는 기업은 히타치물류(의존도 30%), 큐아피유통시스템(의존도 18%) 2개사에 불과하다. 외판 비율이 0%인 물류자회사도 있으며, 이는 일부 일본 물류자회사의 경우 단 하나의 고객인 모기업 화주에 전적으로 의존하여 영업을 수행하고 있음을 보여준다.

2) 일본 2자 물류의 연혁

(1) 2자 물류의 태동

일본에서 물류자회사는 1965년 이후부터 급속히 늘어나기 시작했다. 이는 고도 경제성장 시대에 들어 일본 기업이 규모를 확장하면서 물류의 중요성이 확산되었기 때문이다. ‘물류’라는 단어가 처음 사용

16) 일본국제물류협회(Japan International Freight Forwarders Associations Inc.) 홈페이지(검색일 2018. 6. 20.)

17) 물류자회사 역할과 기능(物流子会社の役割とその機能について) 및 일본국제물류협회(Japan International Freight Forwarders Associations Inc.) 홈페이지(검색일 2018. 6. 21.)

된 것도 이때쯤으로 영문 단어 ‘Logistics’가 번역되기 시작한 것이다.

그런데 1960년대 당시만 해도 물류자회사의 사명에는 ‘물류’라는 단어가 포함되지 않았으며, 대신 ‘운수’나 ‘창고’라는 단어가 빈번하게 사용되고 있었다. 그러던 것이 1960년대 후반부터 ‘물류’라는 개념이 널리 확산되면서 ‘도시바물류’나 ‘후지물류’ 등 ‘물류’를 이름에 포함하는 대기업 산하의 물류자회사가 다수 출현하였다. 즉, 일본에서 ‘운수’나 ‘창고’ 등 하드웨어를 통한 개별적인 기능뿐만 아니라 화물이 운송되어 고객에게 전달될 때까지 전체적인 프로세스를 관장하는 종합물류회사로서 물류자회사가 자리 잡기 시작한 것은 1960년대 후반으로 이해된다.

1980년대 중반 이후 3PL(3rd Party Logistics)이라는 개념이 소개되고 부상하였으며, 선박, 트럭 등 운송 수단을 구비한 대기업 산하의 물류자회사들은 회사명에 ‘물류’나 ‘로지’를 붙이게 된다. 그런데 현재 3PL보다 2자 물류에 치중한 일본 물류자회사들이 기업명에 ‘물류’나 ‘로지’를 붙이고 있는데, 3PL 비중이 낮으므로 이는 부적절하다는 지적이 있다. 요컨대 2018년 현재 일본 2자 물류 실상은 전체 일본 물류산업에서 대기업 화주 산하 물류자회사들의 비중이 여전히 적지 않은 상황이다.

물류자회사의 등장 당시 모회사의 특성을 숙지한 물류 전문회사의 출현을 통해 모회사의 비즈니스 확대에 기여할 것으로 기대되었다. 실제로 히타치물류(日立物流)를 비롯하여 모회사의 방대한 물량을 배경으로 하는 가격 협상력과 물류 노하우를 토대로 영업을 수행하는 물류자회사들이 등장하기 시작했으며, 그룹 외의 화물도 다수 운송하면서 모회사 그룹의 경영실적에 기여하는 물류자회사도 등장하였다.

〈표 4-3〉 일본의 매출 순위별 10대 물류자회사

(단위: 억 엔, %)

순 위	사명	모회사/ 대주주	15년 매출액	16년 매출액	외판 (外販) 비율	해외 매출 비율
1	TS 네트워크 (TS네트워크)	日本たばこ産業 (일본담배산업)	14,379	14,120	0	0
2	日立物流 (히타치물류)	日立製作所 (히타치전자)	3,816	3,129	70	11
3	J F E 物流 (JFE물류)	JFEスチール (JFE철강)	1,851	1,937	42	10
4	東芝物流 (토시바물류)	東芝物流 (토시바)	1,459	1,620	28	14
5	キューピー流通システム (큐파이유통시스템)	キューピー (큐파이식품)	940	1,003	82	11
6	住友金属物流 (스미토모 금속물류)	住友金属工業 (스미토모 금속공업)	1,141	1,084	31	0
7	コマツ物流 (코마츠물류)	コマツ (코마츠)	903	1,014	0	19
8	マロックス (마로크스)	マツダ (마츠다자동차)	1,341	1,526	31	11
9	麒麟物流 (기린물류)	麒麟ビール (기린맥주)	899	856	30	38
10	パナソニックロジスティクス (파나소닉 로지스틱스)	パナソニック (파나소닉)	810	745	25	31

주: 외판비율은 모기업 이외의 기업으로부터 발생한 화물비율임

자료: LOGI BIZ(2017. 10), 「국내 주요 화물 자회사 데이터 파일(国内主要貨物子会社データファイル)」

〈표 4-4〉 1960~1970년대 일본의 주요 물류자회사

구분	물류자회사	모기업·대주주
운수·창고가 사명에 포함된 물류자회사	大塚倉庫 (오츠카 창고)	大塚製菓 (오츠카 제약)
	愛知陸運 (아이치 육상운송)	トヨタ自動車 (도요타 자동차)
물류가 사명에 포함된 물류자회사	日立物流 (히타치물류)	日立製作所 (히타치전자)
	味の素物流 (아지노모토물류)	味の素 (아지노모토식품)
로지(Logi)가 사명에 포함된 물류자회사	花王ロジスティクス (KAO Logistics)	花王 (KAO 주식회사)
	コクヨロジテム (고쿠요로지템)	コクヨ (고쿠요)

자료: 일본유통과학대학(日本流通科学大学)(2017. 2), 「물류자회사 역할과 기능(物流子会社の役割とその機能について)」

실제로 모기업 물량이 아닌 외판(外販) 비율을 높이고, 주식 상장을 하게 된 물류자회사도 있다. 대표적인 사례로 미츠비시전기로지스틱스와 미츠비시화학물류의 사례가 있는데 동 기업들은 지속적으로 외판 비율을 늘려가면서 1990년대 각각 주식시장에 상장되고 모기업인 미츠비시 그룹으로부터 독립을 이루었다.

하지만 이런 사례는 매우 드물며, 2000년대까지는 일본의 물류자회사 대부분이 모회사에 재무 측면과 영업 측면 모두에서 의존하고 있는 실정이었다. 또한 2000년대까지 일본의 물류자회사들은 운임 하락을 야기하는 등 시장질서를 왜곡한다는 비판을 받아왔다.

〈표 4-5〉 외판 비율 증가 사례(미츠비시 그룹 물류자회사)

(단위: %)

구분	1985	1990	1991	1992	1993
미츠비시전기로지스틱스	49	61	68	77	81
미츠비시화학물류	36	47	51	56	

주: 미츠비시전기로지스틱스는 1994년 상장, 미츠비시화학물류는 1993년 상장되었음

자료: 일본유통과학대학(日本流通科学大学)(2017. 2), 「물류자회사 역할과 기능(物流子会社の役割とその機能について)」; LOGI BIZ(2017. 10), 「국내 주요 화물 자회사 데이터 파일(国内主要貨物子会社データファイル)」

(2) 2자 물류의 둔화기

빠르게 성장하던 일본 경제는 1991년부터 경제성장률이 큰 폭으로 감소하면서 소위 버블 경제의 붕괴가 시작되었다. 1990년대 들어 ‘현금 흐름(cash flow) 경영’이 주류가 되면서 ‘선택과 집중’이라는 단어도 유행하였다. 본업에 대한 투자가 우선시되면서 모기업의 물류 투자가 억제되었으며, 경기불황으로 인해 물류자회사의 존재 자체만으로도 모회사의 경영부담이 가중되기도 하였다.

당시 재무적 ‘Off Balance’를 목적으로 자사의 자산을 매각하고 직원의 희망퇴직을 받으며, 이를 통해 군살을 빼고 날씬하고 강한 체질로 경쟁력을 제고하고자 하는 기업이 잇따랐다. 대표적인 사례는 자동차 메이커인 닛산이다. 닛산 그룹은 기존 계열사들과의 관계를 재검토하여 철저한 비용 삭감과 재무 체질 개선을 도모하였다. 당시 닛산이 수입하는 자동차부품을 운송하는 물류자회사 반테크(Vantec Corp.)의 매각이 대표적인 사례이다.

그런데 Vantec의 경우 매각 이후 현재 오히려 독자적인 경영을 도모하며 세계 물류시장에서 안정적인 비즈니스를 전개하고 있다. 당시 Vantec 경영자들은 Start Holding이라는 회사를 설립하고 유럽의

벤처캐피탈 그룹과 함께 닛산이 보유하고 있던 자사 주식의 66.7%를 양도받았으며, 이후 2001년 물류자회사의 형태가 아닌 독자적인 기업 형태로 영업을 재개하였다.

양도율 66.7%는 닛산이 Vantec 그룹 이사직의 파면권을 갖지 않는다는 것을 의미하며, 물류자회사였던 Vantec의 화주로 신분이 변환되는 것을 의미한다. 닛산의 기존 자회사로의 경영개입 권한이 대폭 축소되는 것이다. 이후 닛산의 완성차 수송을 맡고 있던 물류자회사인 닛산육송(日産陸送)도 2012년 독립하고 제로에서 출발한다는 의미를 담아 사명을 주식회사 제로(株式會社ゼロ)로 변경하기도 하였다. 닛산 사례에서 확인할 수 있는 것처럼 2000년대 초·중반에는 일본의 물류자회사 역할이 축소되는 시대라고 할 수 있다.

2000년대 들어 일본 경제 침체가 이어졌으며, 다수의 일본 모기업들은 가전, 자동차 등 다양한 부문에서 한국과 중국 업체와의 경쟁에서 우위를 점하기 어렵게 되었다. 이로 인해 사업 매각을 추진하는 기업들이 늘어났으며, 닛산의 물류자회사 매각에 자극을 받아 물류자회사 매각을 통해 현금 흐름 개선을 도모하고자 하는 기업들이 등장하였다. 회계법상 자회사 자체는 모기업의 고정자산으로 처리되는데 자회사를 매각한 매각대금을 모회사로 이전시켜 유동자산을 증가시키고 재무적 건전성을 강화하려는 목적이다. <표 4-6>은 2000년대 당시 일본의 물류자회사 매각 사례이다.

한편 2000년대 중·후반 들어서는 자회사의 역할과 장점이 부각되면서 물류자회사의 설립이 반드시 모기업 그룹에 부정적인 역할을 미치는 것은 아니라는 주장이 확산되고 있다. 일본 물류산업에서 물류자회사의 설립·활용을 통해 안정적인 물류시스템을 구축하려고 하는 움직임이 확산되고 있는 분위기이다.

〈표 4-6〉 2000년대 물류자회사 매각·흡수 사례

구분	물류자회사	인수기업	인수연도
타 기업으로 매각 사례	FUJITSU로지스틱스 (FUJITSU 로지스틱스)	엑셀 (Excel 그룹)	2004
	資生堂物流サービス (시세이도물류서비스)	日立物流 (히타치물류)	2007
	三洋電機로지스틱스 (산요전기로지스틱스)	三井倉庫 (미츠이창고)	2012
	DIC로지·테크 (DIC로지스틱스)	日立物流 (히타치물류)	2011
	NEC로지스틱스 (NEC로지스틱스)	日本Q通運 (일본Q통운)	2014
모기업으로 흡수 사례	楽天物流 (라쿠텐물류)	楽天 (라쿠텐 주식회사)	2015
	ユニチカ・로지스틱스 (유니치카로지스틱스)	ユニチカ (유니치카주식회사)	2016

자료: 일본유통과학대학(日本流通科学大学)(2017. 2), 「물류자회사 역할과 기능(物流子会社の役割とその機能について)」

3) 화주기업의 인식

일본 후나이 연구소가 물류 자회사를 보유한 화주기업의 경영 담당자를 대상으로 2016년 설문조사를 실시하고 물류 자회사에 대한 일본 화주기업들의 인식에 대해서 조사하였다.¹⁸⁾

전체 응답자 중 ‘물류자회사가 필요하다’고 응답한 비중은 31.5%에 그쳤는데 동 연구소는 2012년 동일한 설문조사를 실시했는데 당시 ‘물류자회사가 필요하다’고 응답한 비중은 44.3%에 달했으므로 이는 물류자회사의 필요성이 큰 폭으로 감소한 결과이다.

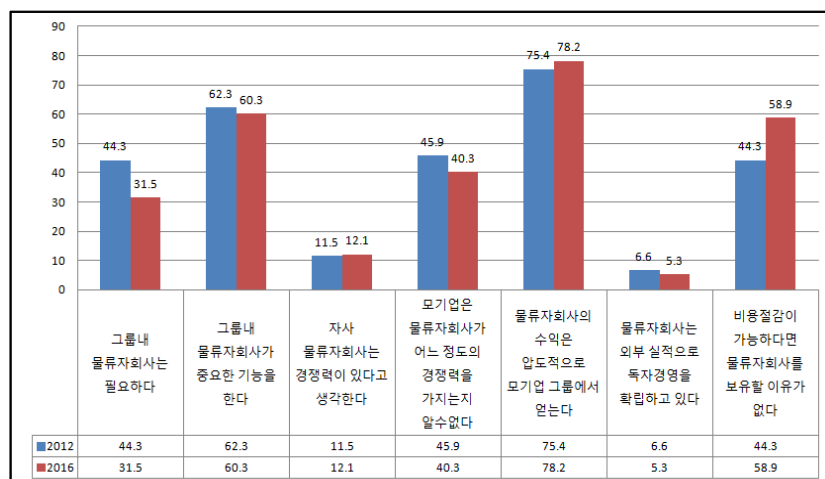
또한 ‘물류자회사의 수익은 압도적으로 자회사 그룹에서 얻는다’

18) 일본후나이연구소(日本船井研究所)(2016), 「물류 Consultant Guide, 일본의 물류개혁은(物流コンサルガイド 日本の物流改革屋たち)」

의 응답 비중이 2012년 75.4%, 2016년 78.2%로 높으며, ‘물류자회사는 외부 실적으로 독자경영을 확립하고 있다’ 문항의 응답 비중은 2012년 6.6%, 2016년 5.3%에 그쳐 화주기업의 물류자회사가 그룹 물량을 대거 확보하면서 모기업에 의존적인 경영을 하고 있음을 확인할 수 있다.

〈그림 4-1〉 일본의 화주 대상 설문조사 결과

(단위: %)



자료: 일본후나이연구소(日本船井研究所)(2016), 「물류 Consultant Guide, 일본의 물류개혁은(物流コンサルタントガイド 日本の物流改革屋たち)」

한편 설문조사 결과에 따르면 물류자회사 출범에 따른 단점 이외에 장점을 언급하고 있는 경우도 다수 있었는데, 특히 화주사들은 ‘단 하나의 고객만으로도 지속가능한 경영의 영위가 가능하다’는 점 등을 장점으로 들고 있다.

동 설문조사에 회신한 화주사들이 응답한 2차 물류의 장·단점은 다음 〈표 4-7〉과 같다.

〈표 4-7〉 설문조사 시 2차 물류의 장·단점

장점	단점
- 모회사 태생화물의 효율적 물류업무처리 지원 - 모기업인 화주와 공고한 파트너십 - 단 하나의 고객만으로 지속가능한 경영 가능 - 장기 시황 불황에도 안정적인 일감 확보 - 자활능력 미흡에도 불구하고 낮은 도산 가능성	- 모회사 이외 화주로부터 발생하는 수익비중이 낮음 - 모회사의 물류서비스 선택 자유의 침해 - 전문 물류인재의 부재 - 모회사 이외 일반 고객에 대한 영업전력 미흡 - 운임 인상 또는 독자적 가격협상 불가능 - 일감 몰아주기 등 국민 반기업 정서 확산

자료: 일본후나이엔연구소(日本船井研究所)(2016), 「물류 Consultant Guide, 일본의 물류개혁은(物流コンサルタントガイド 日本の物流改革屋たち)」

4) 대기업 화주의 국제물류주선업 참여 금지

일본의 프레이트 포워딩업은 「화물이용운송사업법」에 규정되어 있는데, 제1종 화물운송이용사업과 제2종 화물운송이용사업으로 구분된다. 제1종 사업은 타인의 수요에 적절하게 유상으로 이용운송을 실시하는 사업으로 제2종 사업 이외의 것으로 우리나라의 화물자동차운송주선사업에 해당된다. 제2종 사업이란 타인의 수요에 부응하여 유상으로 선박운항사업자, 항공운송사업자 또는 철도운송사업자가 행하는 운송을 이용하는 운송과 당해 이용운송에 선행 또는 후속하는 해당 이용운송에 관계되는 화물의 집화 및 배달을 위한 자동차에 의한 운송을 일관하여 행하는 사업으로 우리나라 「물류정책기본법」상의 국제물류주선업을 의미한다.

제1종 사업은 국토교통성에 등록해야 하며, 제2종 사업은 국토교통성의 허가를 받아야 한다. 제1종 및 제2종 사업 모두 이용운송 약관을 정해 국토교통성 장관의 인가를 받아야 한다.¹⁹⁾

19) 국토교통성 해사국 Nakamura Akitoshi 과장 전화인터뷰, 2018. 11. 28.

그런데 한국의 경우는 선박을 보유하지 않고 선사와 화주를 연결시켜주는 선박 미보유 화물중개업자(Non Vessel Owning Common Carrier; NVOCC)가 발달되어 있는 반면 일본은 NVOCC의 존재감이 미흡하다. 이는 일본 기업이 전술한 제2종 사업의 허가를 신청할 경우 국토교통성에서 인가를 해주지 않는 빈도가 높기 때문이다. 요컨대 공식적으로 대기업 화주의 NVOCC 비즈니스 활동을 금지하고 있지는 않지만 사업 허가제도를 운영하면서 대기업 화주의 NVOCC 활동을 암묵적으로 금지하고 있는 것이다.²⁰⁾

국토교통성은 「화물이용운송사업법」의 제23조에 의거 기업의 NVOCC 비즈니스 허가 여부를 결정하고 있으며, 특히 제23조제3항의 「실제 운송을 통한 이용 효율 향상에 이바지」 조항에 근거하여 NVOCC 진입 허가의 가부를 심사하고 있다. NVOCC의 경우 선박을 미보유 하는 중개업자로서 운송을 중개하는 것이지 실제 운송을 수행하고 있지 않기 때문에 허가 불가 결정에 근거가 되고 있다.

〈표 4-8〉 화물이용운송사업법 제23조

국토 교통 대신은 제 20 조(제2종 화물운송이용사업; 국제물류주선업)의 허가 신청이 다음 각호의 기준에 적합하다고 인정되지 못하면 허가를 하여서는 아니된다.

- 1항 국제물류주선업 사업의 수행에 적합한 계획을 가지는 것
- 2항 사업을 스스로 적확하게 수행하기에 충분한 능력을 가진 자여야 하는 것
- 3항 실제 운송을 통해 정시 및 정량의 서비스 제공으로 수송력의 이용 효율의 향상에 이바지하는 것
- 4항 운송을 원활하게 실시하기 위한 적절한 운송 사업 계획이 정해져있는 것

자료: e-Gov, 「화물이용운송사업법」.

국토교통성은 선박을 보유하지 않고 있는 화주기업이 NVOCC 비

20) 일본해사센터 기획연구부 Ueno Eriko 전문연구원 전화인터뷰, K-Line Futakwa 상임고문 전화 인터뷰, 일본선주협회 전화인터뷰, 2018. 11. 28.

즈니스에 반드시 진입해야 하는 타당한 이유가 인정되지 않는 한 최대한 대기업의 NVOCC 비즈니스 진출을 방지한다는 것이 원칙이다. 이는 국토교통성이 무분별한 NVOCC 비즈니스의 진출을 방지하여 해운산업 생태계 교란을 방지하고, 선사와 화주가 대등한 교섭력을 가지고 운임 협상을 하는 것을 권장하고 있기 때문이다.

국토교통성은 경제적으로 우위의 교섭력을 가지고 있는 대기업 화주가 NVOCC 사업에 진출함으로써, NVOCC의 운임 낮추기로 인해 시장경제 논리에 입각하지 못한 저운임 체계가 고착화 될 우려가 있음을 제기하고 있다. 실제로 국토교통성은 일본 선사들의 운임이 한국 선사들 대비하여 대체로 더 높은 이유가 한국에 NVOCC가 다수 존재하는 것에 기인한다고 분석하고 있다.²¹⁾

또한 일본에서 NVOCC의 발달이 미흡한 이유는 한국과는 달리 종합상사가 현재까지도 건재하여 대형 화주들의 교섭력이 강하기 때문이다. 예를 들어 일본에는 미즈이 종합상사, 마루베니 종합상사 등 연간 컨테이너 운송 물동량이 최소 40만 TEU 이상인 대형화주 상사들이 10개사 이상 있다. 동 종합상사들은 운송 물동량이 높아서 교섭력이 강하기 때문에 굳이 NVOCC를 설립하지 않더라도 선사와의 운임 협상 시에 대등하거나 우위를 점할 수 있다.²²⁾

5) 독점금지법 개정 논의

소위 ‘일감 몰아주기’로 불리는 대기업 화주사의 물류자회사 일감 몰아주기가 2013년 아베 정권 취임 이후 대국민 이슈로 부상하면서 일본 내 논란이 심화되고 있다. 공정거래위원회를 중심으로 하는 「독

21) 국토교통성 해사국 Nakamura Akitoshi 과장 전화인터뷰, 2018. 11. 28.

22) 일본해사신문 편집국 Misaki Yohei 부장 전화인터뷰, 2018. 11. 27.

점금지법」 개정 논의가 활발히 이루어지고 있는데 2018년 현재 일본 「독점금지법」에 따르면 그룹사의 물량을 제한하는 조항이 일본 내에는 존재하지 않는다.²³⁾

국토교통성은 대기업의 그룹사 물량 몰아주기에 대한 구체적 방지책이 미흡하다는 대국민 여론에 직면하고 2016년 2월 물류자회사 관련 「독점금지법」의 적용을 제외하고 있는 현 제도의 개정여부를 공정거래위원회와 협의하면서 재검토를 실시하였다.

국토교통성을 위시하는 일본의 정부부처에서는 그동안 물류산업에 정부 개입을 최대한 억제하는 ‘물류산업 업체 간 거래 자유의 원칙’을 기본 골자로 하여 대기업 화주와 산하의 물류자회사 간 거래에 대해 경쟁법 적용 제의를 허용해 왔다. 2016년 3월 국토교통성과 공정거래위원회가 공동 개최한 ‘교통정책 심의회 해운분과회’에서는 다음 <표 4-9>과 같은 이유로 당분간 앞으로도 2자 물류를 「독점금지법」 적용 대상 예외로 두는 것으로 결정하였다. 즉, 일본에서 2자 물류는 2018년 현재 「독점금지법」 적용을 받지 않고 있다.

<표 4-9> 2자 물류의 「독점금지법」 적용 대상 예외 이유

- ① 화주의 물류업체 또는 해운선사 선택 시 세계 단일시장에서 치열한 국제경쟁이 있음
- ② 물류업체의 서비스 공급량을 정부가 인위적으로 통제하기 어려움
- ③ 물류자회사가 더 낮은 운임을 제시할 경우 이를 독점이라고 단정하기 어려움
- ④ 물류자회사 설립 시 물류시설 확충, 선대 확보 등으로 인해 화주들은 거액 투자를 단행한 상태임
- ⑤ 국제법과의 일관성 유지 문제가 상존하며, 독점금지법 적용 시 국제기구의 정부 불간섭 원칙 침해 가능성

자료: 일본해사센터(日本海事センター)(2016. 6), 『해운물류에 관한 독점 금지법 적용 제외 제도에 관한 해운 경제 문제위원회 보고서(海運に係る独占禁止法適用除外制度に関する海運経済問題委員会報告書)』

23) 일본해사센터(日本海事センター)(2016. 6), 『해운물류에 관한 독점 금지법 적용 제외 제도에 관한 해운 경제 문제위원회 보고서(海運に係る独占禁止法適用除外制度に関する海運経済問題委員会報告書)』

3. 일본 물류자회사의 역할과 기능²⁴⁾

1) 물류자회사의 역할

본 연구에서 다양한 일본 물류자회사 사례를 검토한 분석 결과, 일본의 모회사가 물류자회사를 설립하는 목적은 다음 <표 4-10>와 같이 분류될 수 있다.

<표 4-10> 일본 물류자회사의 역할 (설립 목적)

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none">① 물류 부문을 그룹으로부터 독립시킴으로써 보다 전문적 노하우 축적 및 물류의 고도화 도모② 다수의 계열사별로 발생하는 물류 업무를 통합하는 원청적 역할을 수행③ 물류를 사업으로 정의 삼아 새로운 수익원으로 두고 수익 확보④ 본체인 모기업과 분리함으로써 보다 자유로운 고용형태 및 노동조건을 설정⑤ 본체인 모기업의 인재를 수용하는 등 물류 전문인력 양성⑥ 운송 회사에 자본을 투입하여 자회사화하고 물류자회사의 독자적 경영 수행 |
|---|

자료: 일본유통과학대학(日本流通科学大学)(2017. 2), 「물류자회사 역할과 기능(物流子会社の役割とその機能について)」 토대로 KMI 작성

한편 어떤 목적으로 설립된 물류자회사일지라도 기업의 비전과 목적이 ‘물류 비즈니스 지원을 통해 모기업의 경영에 공헌하는 것’이 됨은 자명한 것이다. 그렇다면 일본 물류자회사들이 ‘모기업의 경영에 공헌하는 것’이란 구체적으로 어떠한 역할인가.

본 연구에서 다양한 일본 물류자회사들의 사업보고서를 검토한 결과, 모기업의 경영에 공헌하는 것이란 ‘이른바 로지스틱 본래의 의미인 병참 업무, 즉 어디로 무엇을 얼마나, 어느 시점에 보급할지를 결정하는 업무를 본체인 모기업의 SCM 부서에서 정하지 않고 이를 물류자회사가 담당함으로써 그룹 내 유효한 물류수단을 가장 합리적인

24) 일본유통과학대학(日本流通科学大学)(2017. 2), 「물류자회사 역할과 기능(物流子会社の役割とその機能について)」 등 토대로 KMI 작성

비용으로 지속적으로 제공하는 역할'이라고 요약할 수 있다.

물류 자회사가 외판으로 그룹 이익에 기여하는 것은 매우 높은 원천적인 장벽이 있다. 세계 물류시장은 완전경쟁 시장으로 다수의 공급자와 수요자가 참여하여 원가경쟁이 심화되어 있으며, 이러한 상황에서 물류서비스 제공을 통해 높은 이익을 얻는 것은 기대하기 어렵기 때문이다.

본체의 사업을 제대로 숙지하고 있는 물류자회사의 경우 강점을 살려 본체인 모기업에 물류 비즈니스 지원을 통해 공헌하는 것을 최우선적인 목적으로 해야 하며, 모회사도 물류자회사의 이러한 역할을 기대해야 한다. 그 위에서 외판에 의한 이익 공헌이 생기면 모기업에 대한 공헌이 더욱 커질 수 있는 것이다.

본 연구의 조사결과 실제로 대부분의 일본 물류자회사는 모회사에 대한 기여를 통해 궁극적으로 사회에 기여한다는 취지를 '사장 인사' 및 '경영 이념'으로 홈페이지 웹상에서 공개하고 있다.

실례로 물류자회사인 파나소닉 에코 솔루션즈 물류²⁵⁾의 홈페이지에 게재되어 있는 사장 인사문에서는 "파나소닉 에코 솔루션즈 물류 주식회사는, 물류를 통해서 사람·기업·지역을 연결하고 쾌적하게 거주할 수 있는 주택 공간의 실현에 기여하겠습니다"라고 기업 비전이 서술되어 있다.

한편 모회사인 파나소닉 주식회사 에코 솔루션즈 사장 인사문에는 "파나소닉 주식회사 에코 솔루션즈는 주택과 빌딩·공공 지역 등 비주택 공간을 대상으로, 세계의 사람들이 환경 부하를 경감하면서도 쾌적하게 살 수 있는 공간을 실현합니다"라고 적혀 있다.

25) 파나소닉 주식회사와 일본 통운 주식회사의 합작회사임

‘쾌적하게 살 수 있는 공간’을 ‘실현’하는 것이 목적인 모회사 산하의 물류자회사는 ‘실현에 기여’하는 것이 목적이라고 주장하고 있다. 이처럼 일본의 물류자회사들은 모기업이 기업 비전을 실현하는 데 기여하는 것이 물류자회사로서의 목적임을 명시하고 있다.

2) 물류자회사의 기능

전술한 파나소닉 에코 솔루션즈 물류의 경우 파나소닉 주식회사로부터의 출향 사원이 ‘자회사’의 업무를 담당하고, 일본 통운 주식회사로부터의 출향 사원이 ‘물류 회사’의 업무를 담당한다.

‘자회사’로서의 기능은 모회사의 경영 계획을 진정으로 이해하고 그 실현을 위한 가장 효율적인 물류 환경을 조성·유지하는 것이다. 경영계획은 사업환경의 변화에 따라 빠르게 순차적으로 변화한다.

‘물류 회사’로의 기능이란 물류가 기업의 ‘계약조건’이 되지 않고, 장점인 ‘무기’로서 사용될 수 있도록 그룹사의 물류 전체를 원활하게 이끌어 가는 것이다. 일반적으로 모회사의 경영전략 속 구체적인 실천계획에는 물류에 관련된 사항이 많다.

예를 들어 매출이 늘어나면 상품군의 재고가 증가하게 되고, 이때 갑자기 창고를 찾게 되면 업무 혼선과 예상 밖의 비용이 발생한다. 물류자회사는 이러한 사태를 예견하고 모기업의 생산 계획 및 판매 계획을 상시 숙지해 놓은 상태에서 그룹 차원에서의 효용을 극대화하는 의사결정을 미리 준비해 두어야 한다.

요컨대 일본 물류자회사의 기능은 ‘본체인 모기업의 경영전략을 이해하고 일반적인 제3자물류회사는 취할 수 없는 커뮤니케이션을 모회사와 상시 취함으로써 물류부문에 대한 그룹 차원에서의 효용을 극대화하는 것’이다.

4. 일본 물류자회사의 단점²⁶⁾

여기서는 주요 선행연구들이 제시하고 있는 일본 2차 물류의 단점들도 검토하여 종합적인 시각에서 일본 2차 물류의 실태를 파악하고자 하였다. 주요 선행연구, 일본 정부부처 등의 보고서 등을 검토한 결과 이들 자료에서 제시하고 있는 일본 물류자회사의 단점은 다음과 같다.

1) 모회사의 경영위기 시 수익률 감소

2차 물류는 모회사 이외 화주로부터 발생하는 수익비중이 낮아서 모회사에 경영위기가 발생하는 등 모기업의 매출이 둔화될 경우 물류자회사도 함께 경영성과가 악화되는 경향이 있다. 특히 모기업에 대한 의존도가 높은 물류자회사의 경우 모회사의 경영악화로 인해 빠르게 경영실적이 부진에 빠질 위험이 있으며, 이 경우 기업의 경영 본질에는 별다른 이상이 없음에도 매출 급감으로 인한 경영위기 발발 가능성이 있다.

실제로 2008년 리먼브라더스 쇼크가 발생한 이후 일본 내 다수의 모기업들의 수출입 물량 자체가 감소하자 물류자회사들의 처리물량이 감소하면서 물류자회사의 경영실적 악화가 가속화되는 결과가 초래되기도 하였다.

2) 글로벌 SCM 이행에 물류자회사가 애로로 작용

제조업체나 유통업체 등 모기업의 글로벌 기업 도약에 핵심적인

26) 주요 일본 물류자회사 사업보고서, 일본해운신문 등 토대로 KMI 작성

역할을 수행할 수 있는 글로벌 공급망(Supply Chain Management, SCM) 구축에 물류자회사가 오히려 애로요인이 될 수 있다는 주장이다. 미쓰비시 그룹에 따르면 글로벌 선진기업들은 2000년대 이후 경영의 세계화에 맞춰 글로벌 판매, 글로벌 수요 관리, 글로벌 A/S 등 글로벌 공급망의 효율성 제고가 핵심 성공요인이라고 판단하고 지속적으로 혁신을 추진해 왔다.

한편 일본 물류자회사들은 그간 국내를 한정적으로 운송, 저장, 재고관리 등 단순한 물류기능을 제공해 왔기 때문에, 모기업의 최적 글로벌 SCM 구축에 경험이 미흡한 물류자회사가 별로 도움이 되지 못할 수 있다는 주장이 있다. 실제로 미쓰비시 그룹의 경우 모기업이 글로벌 기업으로 도약하기 위해서는 2차 물류에 의존해서는 안 된다는 지론을 가지고 있으며, 실제로 미쓰비시화학물류와 미쓰비시전기로지스틱스의 물류자회사를 1993·1994년 사외 상장 시키고 모기업 물량을 줄이고 외판 비율을 늘리는데 주력하기 시작하였다. 미쓰비시 그룹은 글로벌 SCM 추진을 위해 2010년 이후 3PL 업체의 이용 비중을 지속적으로 늘려나간다는 계획이다.

3) 모기업의 물류서비스 선택 자유의 침해

해당 물류자회사가 최적의 조건을 제시하지 않는 상황에서 자회사라는 이유로 물류서비스 능력이 타사 대비 미흡함에도 불구하고, 물류자회사를 수탁 회사로 선택하여 모기업의 물류서비스 선택 자유권이 침해될 수 있다.

실례로 히타치 그룹의 경우 2000년대까지는 더 저렴한 운임을 제공하는 3PL 물류기업이 존재하였지만 물류자회사인 히타치물류에 장기간 운송서비스를 위탁한 사례가 있었다. 그런데 모기업의 일감

몰아주기로 인해 물류 효율성 제고 노력 없이도 물류자회사는 일정 수준의 일감이 상시 보장되기 때문에 자회사인 히타치물류의 운송 생산성은 정체되어 왔다는 것이 중론이다. 모기업은 물류서비스를 선택할 자유가 없기 때문에 결국 물류자회사에 운송을 위탁하게 되고 이로 인해 생산성이 낮은 물류자회사가 물류를 담당하게 되어 물류산업의 고도화 실현은 불가능해지는 문제가 발생하는 것이다.

히타치 그룹은 물류서비스 선택 자유의 침해가 모회사의 이익을 저해시키는 요인이라고 판단하고 2000년대 중반 이후 지속적으로 물류자회사의 외판 비중을 늘리는 한편 모기업은 꼭 물류자회사가 아니더라도 외부 물류업체들 중에서 자유롭게 위탁할 수 있도록 경영 전략을 변경한 바 있다.

4) 낮은 고용률

일본 2자 물류의 고용률이 3자 물류보다 고용률이 낮다는 점도 일본 물류자회사의 단점으로 지적되고 있다. 2자 물류를 수행하는 대기업 물류자회사는 대부분 다시 하청을 주어 실제 화물을 수송하는 물류업체는 다른 기업이며, 이처럼 일본 2자 물류는 다단계식 하청 구조를 가지고 있다. 직접 화물을 수송하지 않으며, 야드 관리, 창고 저장 등의 업무도 재하청을 주고 있기 때문에 2자 물류가 직접적으로 창출하는 신규 고용자 수는 적은 것이다.

실제로 NYK 등의 전문물류기업과 2자 물류기업 간의 매출 대비 고용률을 비교하면 2자 물류기업의 고용률이 현저하게 낮는데 이는 2자 물류기업의 경우 자사가 직접 물량을 처리하지 않기 때문에 필요 고용인의 수가 더 적기 때문이다. 실제로 NYK의 2017년 한 해 매출액은 1조 9,238만 엔이고 전 세계 직원 수는 3만 3,520명인데

히타치전자 모기업 화주의 물류자회사인 히타치물류는 2017년 기준 한 해 매출액이 3,500억 엔에 전 세계 직원 수는 약 1천여 명에 불과한 실정이다(NYK 매출이 5.4배 높은데, 직원 수는 33.5배 더 높음).

요컨대 2자 물류는 대체로 고용률이 낮은 수준인데 2자 물류 기업의 매출이나 순이익은 높은 수준이다. 그런데 고용자 수가 적다.

〈표 4-11〉 일본 2자 물류 단점

단점	주요 내용
모회사 경영위기 시 물류자회사 수익률 악화	- 모기업 화주의 경영성과 악화 시 물류자회사도 동반 실적 악화
글로벌 SCM 이행에 물류자회사 애로 작용	- 물류자회사의 국내 한정적인 단순한 물류기능 제공 - 모기업의 글로벌 SCM 구축을 위한 자회사의 경험 미흡
모기업 화주의 물류서비스 선택 자유의 침해	- 모기업 화주의 물류서비스 선택 자유권 침해 - 물류기업 전문성 확충과 물류업 고도화 실현 불가능
낮은 고용률 등 신규 고용창출 미흡	- 2자 물류 특유의 다단계식 하청구조 - 직접고용효과가 미흡하여 고용창출 측면에서 효과가 적음

자료: 일본유통과학대학(日本流通科学大学)(2017. 2), 「물류자회사 역할과 기능(物流子会社の役割とその機能について)」 토대로 KMI 작성

이를 종합해 보면 2자 물류기업이 얻은 수익이 피고용인 등 사회 전체적으로 골고루 배분되지 못하고 모기업 등 기업에만 집중되고 있는 점이 2자 물류의 단점으로 지적되고 있다.

제2절 구미의 물류

1. EU

1) 3자 물류의 규모²⁷⁾

물류시장 컨설턴트인 영국 eyefortransport and company에 따르면 2016년 EU 3PL 상위 20개사의 매출 합계는 509억 300만 달러 수준이다. 1위 기업인 DPWN의 연간 매출이 70억 유로를 넘어서는 등, 유럽의 3자 물류기업은 규모의 경제를 활용할 수 있을 만큼 성장했다고 평가할 수 있다.

〈표 4-12〉 EU의 3PL 기업 상위 10개사의 매출규모

(단위: 백만 유로)

순위	기업명	국가	매출액
1	DPWN(DHL Danzas)	독일	7,015
2	Schenker	독일	5,928
3	EXEL	영국	3,927
4	Geodis	프랑스	3,904
5	Kuehne & Nagel	스위스	3,459
6	DSV	덴마크	2,815
7	TNT Logistics	네덜란드	2,681
8	Wincanton/P&O TE	영국	2,317
9	Dachser	독일	2,206
10	Panalpina	스위스	2,119
11~20위 선사 소계			14,532
소계			50,903

주: 2016년 기준임

자료: eyefortransport and company reports, <https://www.eft.com/>(검색일 2018. 9. 12.)

27) 한국국제물류협회(2016), 「국제복합운송실무」; 임석민(1999), 「국제운송론」을 참조함.

2) EU 물류의 실태²⁸⁾

1993년 EU의 출범은 DHL 등 유럽 우수 물류기업의 경영실적을 악화시키는 데 영향을 미쳤다. 그동안 유럽 물류업체들은 유럽 역내 물류를 중심으로 영업을 전개하였으나, EU 창립으로 인한 국가 간 통합에 따른 역내 자유화로 매출이 감소하고 경영실적이 둔화되었다.

EU 출범을 계기로 부상한 물류업체는 포워더로, 유럽 통합 이후 중소형 포워더들이 활발히 설립되었고 포워더들은 제3자물류, 컨테이너 선사 등 다른 업체와 전략적인 제휴를 토대로 유럽 전역을 망라하는 물류 네트워크를 구축하고 있다.

요컨대 유럽의 물류시장은 대형 수송 캐리어 중심의 물류시장에서 다수의 포워더들이 영업을 전개하는 포워더 중심으로 전환한 ‘포워더 연계 물류 시장’이 중심이 되고 있다. 특히 독일, 프랑스, 영국 등 노동자를 보호하는 경향이 강한 국가들을 위시하여 종업원의 고용문제를 중시하고 있기 때문에 고용시장에서 다수의 고용자 수를 창출할 수 있는 전통적인 포워더 기업의 위상이 부각되고 있다.

3) 포워더의 기원²⁹⁾

포워더는 13세기 유럽의 도시국가 시대에 유럽에 Frachter라는 특수상인집단이 활동한 것에서 그 유래를 찾을 수 있다. 이들은 상인과 화물을 마차에 싣고 강도에 대비해 무장 경호원을 대동하고 국경을 넘을 때마다 통과세를 물고, 도중에 말을 바꿔가면서 유럽의 여러 국가를 넘나들었다. 그리고 화물은 동승한 상인에 의해 현지에서 매각

28) 한국국제물류협회(2016), 「국제복합운송실무」; 임석민(1999), 「국제운송론」; 물류산학연합회(2007), 「제3자물류 활성화 방안에 관한 연구보고서」를 참조함.

29) 한국국제물류협회(2016), 「국제복합운송실무」; 임석민(1999), 「국제운송론」을 참조함.

되었다. 이러한 Frachter는 상사제도, 무역관행, 통관, 국제운송, 세제 등에 관한 전문지식을 갖고 있던 중간 매개 행위자로서 지금의 무역업자와 운송업자의 겸업 형태의 상인집단이었다.

그 후 17세기부터 Frachter가 독자적인 운송인으로 변모하는데, 이들은 교역 중심지에 창고를 마련하고 대리점을 두어 운송증권을 발급하는 방식을 취했다. 이후 수차례의 전쟁을 치른 후 유럽에 18세기 말 평화와 함께 교역이 이루어지면서 Spediteur로 바뀌어 불리는데, 이들이 포워더의 기원으로 평가되고 있다.

나아가 19세기 초 철도가 구축되면서 운송주선인의 역할이 더욱 강화되었다. 유럽은 수많은 독립 국가로 구성되어 있었는데, 여기에 역내의 운송업무에 오랜 경험을 축적한 주선인이 교역의 장애요인을 제거하면서 큰 역할을 하였다. 이들은 화차단위의 혼재업무(consolidation)의 주체가 되어, 통운임(through rate) 및 통운송장(through bill of lading) 등의 발급으로 이에 대처했다.

그리고 각국의 상업회의소, 철도협의회, 관세위원회, 법률협회 등이 이들의 전문적 지식을 조연받아 각종 규정과 법률을 제정할 만큼 이들의 전문성은 두각을 나타냈다. 여기에 관세율, 환율 등이 다양하게 적용됨으로써 이것들을 숙지하고 있는 주선인의 역할은 그만큼 높을 중요할 수밖에 없었다. 이렇게 유럽에서 나타난 포워더는 이후 미국 등 세계 각국 포워더 서비스의 발전 모델이 되었다.

4) 유럽의 포워더 현황

유럽 운송산업의 플랫폼 기업 중 하나인 TRANS.EU사(社)에 따르면, 2014년 서베이 조사에서 선사의 운송물량 중 68%가 포워더를 통

해서 운송의뢰가 오는 것으로 나타났다. 이 외에 제조기업으로부터 26%, 물류기업으로부터 6% 운송의뢰를 받는 것으로 조사되었다. 이를 통해 유럽에서도 선사의 대부분의 화물이 운송주선인인 포워더를 통해 선사에게 운송 의뢰되고 있음을 확인할 수 있다.

실화주들이 포워더를 활용하여 운송하는 가장 큰 이유는 언어장벽과 법·제도 장벽을 해소하는 데 포워더가 결정적으로 중요한 역할을 하기 때문인 것으로 나타났다. 이 외에도 포워더를 활용하는 것이 직접 운송계획을 짜고 실행하는 것보다 경제적으로 유리하다는 점과 통관, 운송 등에 필요한 다양한 서류업무를 포워더에 의뢰하는 것이 효율적인 점 등이 작용한 것으로 평가된다.

또한 유럽에서는 포워더(freight forwarder)와는 구별하여 freight integrator라는 업종이 있다. Freight integrator가 포워더와 다른 점은 국제운송수단을 보유하고 있다는 점이다. 이들 freight integrator가 EU 전체 운송시장에서 차지하는 비중은 약 1/5로 4,770억 톤-km를 운송하고 있는 것으로 나타났다.

한편 유럽은 이러한 포워더(freight forwarder)의 발전을 위해 다음과 같은 과제를 제안하고 있다 : ① 화주 및 포워더에게 복합운송 촉진활동을 전개하고 필요한 정보를 제공할 ‘촉진 센터(promotion center)’의 설립, ② 복합운송에 필요한 정보제공 웹사이트의 제작·운영, ③ 유럽집행위원회의 후원하에 매년 복합운송상(賞, award) 수여, ④ freight integrator를 위한 벤치마킹 시스템을 만들고, 우수한 freight integrator에 대한 인증 부여, ⑤ freight integrator를 위한 유럽 차원의 직업 훈련 제공, ⑥ 복합운송을 위한 법적 기반 조성 등. 이는 우리나라 물류산업 발전방안 마련에 참고자료로서 의미를 지닌다고 판단된다.

2. 미국³⁰⁾

1) 미국의 물류 실태³¹⁾

미국은 1980년대 「운송자유법」 제정을 통한 규제 완화 이후 제3자 물류가 급속히 발달하였다. 운송업의 참여 규제가 완화되면서 자본을 풍부하게 보유하고 있던 대기업이 물류시장에 진입함으로써 물류시장의 외연이 커지고 최신 기술의 물류시설을 확보한 물류기업이 늘어난 것이다.

한편 미국의 물류시장은 「3자 물류 중심의 물류시장」으로 평가되는데 미국의 국가 경제 성장률이 둔화된 1990년대 이후 미국의 주요 물류기업들은 제조업 등 본업 이외에 종사하는 종업원을 다수 해고하거나 자회사를 감축하고, 물류기업은 제3자물류기업에 아웃소싱을 위탁하는 방식으로 조직의 슬림화를 도모하였기 때문이다.

요컨대 미국의 경우 1990년대 이후 10년간 제3자물류업체 기업수가 3배 가까이 증가하는 등 글로벌 화주와 전 세계를 대상으로 영업을 전개하는 제3자물류시장이 활발하게 이루어져 있다.

2) 3자 물류의 규모

미국 3PL 물류협회인 'Armstrong & Associates'에 따르면 미국 제3자물류시장의 매출은 2012년 1,231억 달러를 기록하였으며, 이후 지속적인 증가를 기록하여 2016년 1,668억 달러를 기록하고 있다. 동 5년간의 기간 중 연평균 성장률은 6.2%이다.

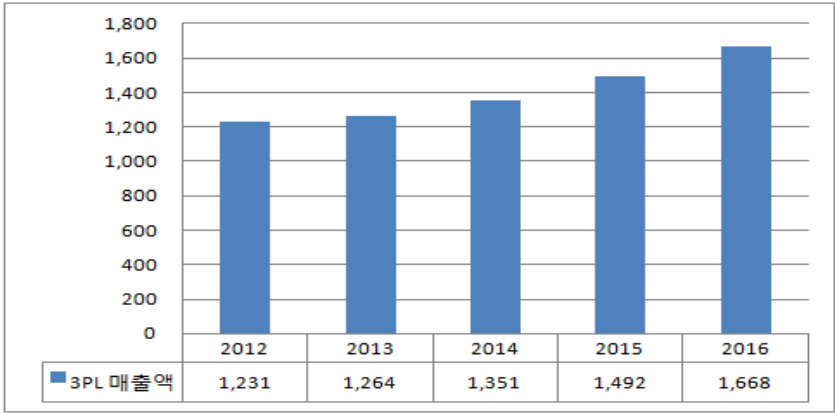
30) 한국국제물류협회(2016), 「국제복합운송실무」을 참조함.

31) 한국국제물류협회(2016), 「국제복합운송실무」; 임석민(1999), 「국제운송론」; 물류산학연합회, 「제3자물류 활성화 방안에 관한 연구보고서」, 2007을 참조함.

미국 3PL 물류협회인 ‘Armstrong & Associates’에 따르면 미국 제3자물류시장의 매출액 구성 비중은 <표 4-13>와 같다. 표에서 확인할

<그림 4-2> 미국 제3자물류시장 규모

(단위: 억 달러)



자료: Armstrong & Associates, 2018.

<표 4-13> 미국 제3자물류시장 매출액 구성 비율

(단위: 십억 달러, %)

구성 부문	매출액	비중
일반계약 수송 (Dedicated Contract Carriage)	14.2	8.5%
국내수송관리 (Domestic Transportation Management)	61.8	37.1%
국제수송관리 (International Transportation Management)	48.5	29.1%
부가가치 창출 창고보관 및 배분 (Value-Added Warehousing and Distribution)	39.1	23.4%
소프트웨어 부분 매출 (Contract Software/Systems)	3.2	1.9%
합계	166.8	-

주: 2016년 기준임.

자료: Armstrong & Associates, <https://www.3plogistics.com/3pl-market-info-resources/3pl-market-information/us-3pl-market-size-estimates/>, 2018.

수 있듯이 미국 3자 물류는 3자 물류업체가 운송하는 화물 중 국내 화물(37.1%)뿐만 아니라 해외 화물(29.1%) 비중도 높아서 글로벌 화주로부터 전 세계를 망라하는 화물을 처리하고 있는 것으로 판단된다.

3) 국내운송 주선인

미국의 발달된 제3자물류시장에서 핵심 역할을 수행하고 있는 프레이트 포워드(freight forwarder)는 크게 세 가지 형태로 구분된다. 각 형태와 관할기관은 다음과 같다. 첫째, 국내운송 주선인(domestic freight forwarder)은 주제통상위원회(Interstate Commerce Commission, ICC)의 관할이다. 둘째, 항공운송 주선인(air freight forwarder)은 민간항공위원회(Civil Aeronautics Board, CAB)의 관할이다. 셋째, 해상운송의 Ocean Freight Forwarder와 NVOCC (Non-Vessel Operating Common Carrier)는 연방해사위원회(Federal Maritime Commission, FMC)의 관할이다.

4) 국내 운송 주선인

「주제통상법(Interstate Commerce Act)」에 의하면 국내운송 주선인은 철도, 자동차 및 수상운송인이 아니므로 일반 운송인(common carrier)으로서 보수를 받고 미국 각 주간(州間)의 화물을 운송하는 것 또는 운송의 준비를 하는 자로 규정된다. 통상적인 업무 내용은 ① 화물의 집화, 혼재, 분배, 배송업무를 수행하거나 준비를 하고, ② 인수지(수령지)부터 인도지까지 화물운송에 대한 책임을 지고, ③ 화물운송을 위하여 철도, 자동차, 수상운송수단을 이용하는 것 등이다.

즉 국내운송 주선인은 실제 운송인이 아니라 이용 운송인이라고

할 수 있다. 이들은 화주에게 원청 운송인으로서 운송책임을 지고 운송증권도 발행할 수 있다.

5) 해상운송 주선인(Ocean Freight Forwarder)

프레이트 포워더가 미국 법에 최초로 규정된 것은 1942년이다. 1961년에는 미국 공법 87-254호에 의하여 'Independent Ocean Freight Forwarder'의 FMC 면허제가 도입되었다. 그 후 1984년 「신해운법」에 의해 Ocean Freight Forwarder란 ① 화주의 대리인으로서 해상운송을 통해 미국으로부터 수출품의 선적 또는 선적을 위한 선복예약 및 기타의 방법을 취하며, ② 서류작성과 선적에 수반하는 작업을 행하는 자로 규정되었다. 프레이트 포워더의 서비스에 대한 대가로 화주로부터는 주선 수수료를 받고, 선박회사로부터는 집화보상금을 받을 수 있도록 규정하고 있다.

「신해운법」에 의해 Ocean Freight Forwarder로서 행위하기 위해서는 FMC 면허를 취득해야 하고, 면허를 받으려면 포워딩 서비스의 수행자격을 보유할 것과 재무장관이 인정하는 보증서를 제출하도록 규정하고 있다. 또한 하위 규정에는 프레이트 포워더의 면허 발급요건에 관해 다음과 같이 규정하고 있다. ① 미국 내에서 3년 이상 포워딩 업무에 종사한 자일 것, ② 5만 달러의 보증금(safety bond)을 예치할 것, ③ 포워더 업무를 수행할 수 있는 적합할 자질을 갖출 것 등이다. 특히 이 중 포워딩 업무를 수행할 수 있는 자질보유 여부를 판단하기 위한 자료로서 FMC에서는 추천서를 요구하고 있다. 추천서로는 선박회사의 추천서, 다른 포워딩 회사의 근무확인서, 거래은행의 평가서 등이 이용되고 있다.

6) NVOCC(Non-Vessel Operating Common Carrier)

NVOCC는 1963년 FMC General Order 4를 통해 처음으로 법제화되었다. 동 규정에 따르면 NVOCC란 ① 광고, 권유, 기타의 방법에 의하여 운임률을 설정 및 고시하고 「해운법」에 규정된 주간(州間) 또는 외국항로 사이에서 해상운송을 이용하여 화물운송업무를 제공할 것을 표명한 자, ② 화물의 안전수송에 대한 의무를 다하고 법률에 따라 책임을 지는 자, ③ 이용 선박의 소유 또는 지배 여부를 불문하고 하청 운송인인 해상운송인과 자기명의로 당해 화물의 운송계약을 체결하는 자라고 명시되어 있다.

이 General Order는 1981년에 개정되어 NVOCC는 「해운법」에서 말하는 ‘Common Carrier by Water’에 상당하는 것으로 규정하였고, 1984년 「신해운법」에서는 NVOCC가 common carrier라는 점을 명확히 하였다. 1984년 「신해운법」에 의하면 NVOCC란 해상운송에 있어서 자기 스스로 선박을 직접 운항하지 않으면서 해상운송인(Ocean Common Carrier)에 대해서는 화주의 입장이 되는 것이라고 정의하고 있다. 여기에서 common carrier란 보수를 받고 미국과 타 국가 간의 해상화물 운송업무를 ① 선적항 또는 화물 인수지점에서부터 양하항 또는 화물인도지점까지의 운송에 관한 책임을 지며, ② 운송행위의 전부 또는 일부를 위해서 미국과 타 국가 간을 운항하는 선박을 이용한다는 내용으로 수행할 것을 일반(general public)에게 공시하는 자를 의미한다. 이러한 보통 운송인(common carrier)에는 NVOCC 외에 VOCC(Vessel Operating Common Carrier)가 있으며, NVOCC는 VOCC에 대해 화주의 입장이 된다는 점에서 구분된다.

NVOCC는 1998년 「해운개혁법」에 따라 종전의 Tariff File제에서 면허제로 변경되었다. 이러한 면허 요건은 ① 관련업에 최소한 3년

이상의 유경험자로서 NVOCC로서 서비스를 제공하기에 필요한 소양을 갖춘 자, ② 재정책임 보증 가입, ③ Tariff 공개(신고), ④ 법정 대리인 지정 등이다.

7) Ocean Transportation Intermediary

1999년 발효된 미국 「외항해운개혁법」은 1984년 「신해운법」과 마찬가지로 해상운송 주선인과 NVOCC의 역할과 기능을 구분하고 있으나, 해상운송 중개인(Ocean Transportation Intermediary)의 개념을 도입하여 해상운송 주선인과 NVOCC를 포함하고 있다. 해상운송 중개인은 FMC로부터 사전에 면허를 취득해야 하며, 재정책임보증가입, 외국업체인 경우 법정대리인을 지명하도록 되어 있다.

제 5 장

제3자 물류산업 발전방향

제1절 국민경제 발전을 위한 대기업 물류자회사의 발전방향

1. 정책 목표

대기업 물류자회사의 국내 물류시장 영업 확대로 인해 시장잠식의 피해를 입은 제3자물류기업뿐 아니라, 물류자회사의 해상운송 서비스 파트너인 컨테이너 정기선사 또한 대기업 물류자회사의 불공정한 영업 관행 개선을 요구하고 있는 상황이다. 그러나 2017년에 국회에서 발의된 「해운법」 등의 개정안과 같이 국내 물류시장에서 대기업 물류자회사의 제3자물량 취급 자체를 금지하는 것은 물류자회사의 규모의 경제를 활용한 경쟁력 강화에 맞지 않는 조치이기도 하다.

따라서 대기업 물류자회사가 수요 독과점적 지위를 오남용하는 것을 예방하고, 동시에 물류자회사의 경쟁력 강화를 통해 모기업 수출 대기업이 물류경쟁력을 제고하는 것을 동시에 추구하는 제도적 개선

방안 마련이 필요하다. 여기서는 이러한 제도적 개선방안을 크게 대기업 물류자회사의 국내 물류시장 영업제한 정책과 정부의 대기업 물류자회사 불공정 거래행위 감독 강화 방안으로 나누어 제시하고자 한다.

2. 대기업 물류자회사의 단순 물류주선 업무 금지

대기업 물류자회사가 제3자물량에 대한 영업을 확대하면서 다양한 시장질서 교란이 발생하고 있다. 문제는 이러한 제3자물량 흡수가 부가가치 물류서비스를 동반하지 않는 데 있다. 즉 단순히 대기업 물류자회사가 수요 독과점적 시장지위를 이용해 이러한 시장 확대 전략을 전개하고 있는 것이다. 일본의 경우, 이러한 부작용을 우려해 「화물이용운송사업법」에 근거를 마련하여 대기업 화주의 단순 물류주선업 활동을 규제하고 있다.

따라서 우리나라도 부가가치 물류서비스를 제공하지 못하는 대기업 물류자회사의 단순 물류주선 업무를 금지하는 것을 추진할 필요가 있다. 즉 창고, 운송기계 등의 물리적 서비스 없이, 모기업의 물량과 그에 수반한 3자 물량만을 지렛대로 삼아 운임 덤핑 등의 시장폐해를 야기하는 활동을 규제하자는 것이다. 이를 통해 대기업 물류자회사들이 실제적인 경제 효율성 제고에 기여하지 않으면서 우월적 시장지위를 이용해 지대(rent)를 이전시키는 부작용을 막을 수 있을 것으로 예상된다. 아울러 실제 물류활동(운송, 보관 등)을 영위하는 물류기업과 선사의 수익성이 강화되어 물류산업 발전을 위한 투자여력을 확보하는 긍정적 효과도 기대된다. 나아가 이 같은 조치는 운임 덤핑 강요, 수수료 과당경쟁, 재하청 문제 등의 다양한 시장질서 문

란 행위가 교정될 수 있을 것이다.

이를 위한 구체적인 조치로 「해운법」에 국제물류주선업을 법의 관할 경제행위로 삽입하고, 이에 대한 규제사항을 법제화하는 방안을 추진할 필요가 있다. 예를 들어, 단순 주선 사업을 통해 운임 덩핑 등의 시장지위를 남용한 영업행위가 적발될 경우, 시정 조치와 함께 행정적 처벌 조항을 둘 수 있을 것이다.

3. 대기업 물류자회사의 불공정 거래행위 감독 강화

공정거래위원회에서는 독과점에 따른 피해를 시정하고자 ‘시장지배적 사업자’에 대한 규제를 시행하고 있다. 여기에는 공급자의 규제 뿐만 아니라, 수요자도 ‘시장지배적 사업자’가 될 수 있음을 명시하고 있다. 다만 시장지배적 지위를 판단하는 근거가 1개 사업자가 시장점유율이 50% 이상이거나, 2~3개 사업자의 시장점유율 합계가 75% 이상이어야 한다. 대기업 물류자회사의 경우 이러한 기준에는 미치지 못하지만, 물류자회사가 비판받고 있는 부당한 운임 인하와 그에 수반하는 다양한 피해는 시장지배적 지위를 남용한 행위로서 판단된다.

이러한 시장지배적 지위를 남용한 경우, 행정적 제재로서 시정조치와 매출액의 3% 이하의 과징금을 부과할 수 있다. 또한 벌칙으로 공정위 고발에 의해 3년 이하의 징역에 처해질 수도 있다. 이 같은 공정위의 시장감시 기능이 물류시장에 적용될 수 있도록 관련 절차를 명확히 하는 조치가 필요하다고 판단된다.

특정 선사가 이 같은 시장지위 오남용에 대해 신고할 경우, 물량

유치가 사실상 어려워져 선사의 생존이 위협받을 수 있다. 따라서 특정 선사가 신고하는 사후 감독으로 물류자회사의 시장 지위 오남용을 규제하는 것은 사실상 실현되기 힘들다. 따라서 독립적으로 대기업 물류자회사의 부당한 운임인하 압력을 감시할 수 있는 제도적 보완이 필요하다고 판단된다. 즉 공정거래위원회 또는 해양수산부가 상시적으로 물류자회사의 운임 등 시장지위 오남용 여부를 감시할 필요가 있다.

4. 대기업 물류자회사의 해운업 지분 확보 유도

대기업 물류자회사와 선사가 시장에서 수요, 공급자로서 맞서면서 다양한 시장폐해가 발생하고 있다. 특히 2008년 글로벌 금융위기 이후 공급과잉 상황이 지속되면서, 선사의 영업 및 수익성 악화로 인한 어려움이 가중되고 있다. 이러한 상황에서 자금력이 있고, 모기업의 물량이 있는 대기업 물류자회사가 해운업에 지분 투자를 통해 참여한다면 해운기업의 자금사정이 호전되고 물량 확보의 안정성이 높아지는 효과를 기대할 수 있다. 대기업 물류자회사도 투자 대상 해운기업을 통해 미래 운임변동의 위험에 효과적으로 대응할 수 있는 채널(channel)을 확보할 수 있을 것이다.

제2절 물류산업 활성화 방안

1. 정책 목표

제1절에서 다룬 ‘국민경제 발전을 위한 대기업 물류자회사의 발전 방향’은 물류산업 전체의 활성화 방안과 연계될 때 그 정책의 시행효과를 배가할 수 있을 것이다. 왜냐하면, 물류자회사가 활동하는 전체 물류산업의 발전 없이는 앞서 제시한 정책이 국민경제에 긍정적인 영향을 미치는 것이 반감될 것이기 때문이다. 따라서 여기서는 물류자회사를 포함하는 물류산업 전체를 활성화할 수 있는 방안을 모색하고자 한다.

2. 중소기업 육성 차원의 제3자물류업체 종합 지원정책 마련

제3자물류서비스(3rd-Party Logistics, 3PL) 산업이 발전하기 위해서는 제3자물류기업을 이용하는 화주가 자가물류(1st-Party Logistics, 1PL) 또는 2자 물류(2nd-Party Logistics) 대신 3자 물류를 이용할 수 있는 환경을 조성해야 한다. 이를 위해서는 제3자물류기업을 중소기업으로서 육성할 수 있는 방안을 모색하는 것이 필요하다.

최초에 종합물류기업 인증제도는 3자 물류서비스를 이용하는 화주에게 다음과 같은 법인세 혜택을 부여하고자 했다: 제조업을 영위하는 내국인이 각 과세연도에 지출한 물류비용 중 제3자물류비용이 직전 과세연도에 지출한 제3자물류비용을 초과하는 경우 그 초과금액의 100분의 3에 상당하는 금액을 소득세 또는 법인세에서 공제. 그러나 중소 제3자물류기업이 오히려 인증을 받지 못하는 상태에서 시

장의 쏠림 현상으로 대규모로 도산할 우려가 있어, 실제 법안에서는 이러한 화주 지원책이 반영되지 못했다.

따라서 본 연구에서는 ‘기업 규모를 감안한 제3자물류업체 세제지원 정책’을 추진할 것을 권고하고자 한다. 우선적으로 언급할 사항은 기존의 종합물류기업 인증제도와 같이 제3자물류기업이 별도의 인증이 필요 없이 화주의 세제 지원과 연계되어 지원을 받을 수 있다. 둘째, 기업 규모별로 차등하여 제3자물류업체를 지원함으로써 규모가 큰 제3자물류기업이 오히려 큰 역차별을 받는 것을 막을 수 있다. 예를 들어, 중소기업의 정의에 해당되는 제3자물류기업은 전년도 물류비 대비 증가액의 100분의 3의 비용을 화주가 소득 공제받도록 하는 반면, 중소기업보다 규모가 큰 제3자물류기업은 기업 규모에 비례하는 만큼 적은 규모(예를 들어 100분의 2)만큼 이용 화주가 소득 공제 받을 수 있도록 하면 될 것이다.

또한 무역의 날에 국제물류기업도 수출에 기여하여 포상을 받고 있는데, 이러한 우수 물류업체 정부포상 수여(대통령, 국무총리 표창 등)를 확대하는 방안도 제3자물류업체 육성에 도움이 될 것으로 판단된다.

3. 글로벌 물류시장에서 대·중·소 물류기업 동반진출 활성화

대기업 물류자회사가 국내는 물론이고 해외에서도 물류 시설·장비가 잘 갖추어져 있고, 전문인력 또한 중소 제3자물류기업보다 우수한 것으로 알려져 있다. 따라서 글로벌 시장에서 물류사업을 확장하기 위해서는 이러한 능력과 브랜드파워를 이용할 필요가 있다. 그러나 이러한 대기업 물류자회사도 해외에서 수주한 물류사업을 모두

독자적으로 수행할 수는 없다. 즉 중소 제3자물류업체와 협업을 할 필요가 있다.

이러한 대기업과 중소기업 간의 협력은 시장 메커니즘에 따라 자연스럽게 일어나는 것이 바람직하지만, 정책적 노력을 통해 보다 활성화할 수 있는 여지가 있다고 판단된다. 예를 들어, 이러한 해외 시장에서의 모범적 대·중·소 물류기업 협력 사례를 발굴하여 국가가 포상하고, 이를 기업들이 홍보할 수 있도록 하면 적은 비용으로 대·중·소 물류기업의 해외 동반진출을 활성화할 수 있을 것으로 기대된다.

제 6 장

결론

제1절 결론

대기업 물류자회사의 영업 확대로 인해 선사의 수익성 악화 및 중소 물류업체의 물량감소와 단가하락 등의 어려움이 나타나면서 이를 해결하기 위한 논의가 국회에서 진행되고 있다. 지난해에는 대기업 물류자회사의 제3자물량 취급을 전면적으로 금지하는 「해운법」 등의 개정안이 발의되었고, 최근에는 모기업 처리 비중이 30%를 넘지 못하게 하는 법안이 발의되기도 하였다. 그러나 이러한 국회 차원의 논의에도 불구하고, 대기업 물류자회사 문제가 가지고 있는 양면성, 즉 대기업 물류자회사의 글로벌 경쟁력 확보 필요와 물류시장의 왜곡이라는 문제의 상존으로 인해 국회에서의 논의가 결실을 맺지 못하고 있다.

이에 본 연구는 매출액 기준으로 모기업 의존도가 60% 이상 되는 7대 대기업 물류자회사의 현황을 분석하고, 이들의 제3자물류시장

영업 확대에 따른 문제점을 분석했다. 국적 컨테이너 선사와 중소 물류업체에 대한 설문조사를 통해, 대기업 물류자회사의 영업 확대와 그에 수반된 경쟁질서 왜곡이 매우 심각한 수준임을 파악할 수 있었다. 특히 선사는 대기업 물류자회사의 우월적 시장지위로 인해 저가 운임을 받으면서 악화된 수익성을 만회하기 위해 중소 화주에 그 부담을 전가시킬 우려가 큰 것으로 나타났다. 본 연구에서 추정한 바에 따르면, 근해 항로에서만 해운기업이 대기업 물류자회사에 비해 중소 화주에게 추가로 더 받는 운임이 연간 1,200억 원 이상 되는 것으로 나타났다. 또한 중소 물류업체도 대기업 물류자회사의 영업 확대 과정에서 수수료 단가가 내려가고, 재하청 등의 시장왜곡으로 어려움을 겪는 것으로 나타났다. 선사 및 중소 제3자물류업체 모두 대기업 물류자회사의 제3자물량 취급에 제한을 두는 정책이 필요하다고 주장하고 있다.

이 같은 배경에서 본 연구에서는 대기업 물류자회사의 역할을 중심으로 제3자물류산업 발전방향을 제시했다.

제2절 정책 제언

1. 대기업 물류자회사의 단순 물류주선 업무 금지

부가가치 물류서비스를 제공하지 못하는 대기업 물류자회사의 단순 물류주선 업무를 금지하는 정책을 추진할 필요가 있다. 즉 물류 장비와 인력을 활용하여 부가가치 물류서비스를 제공하지 않는 단순 물류주선 업무에 대한 대기업 물류자회사의 영업을 금지하여 실제적

인 경제 효율성 제고에 기여하지 않으면서 우월적 시장지위를 이용해 지대(rent)를 이전시키는 부작용을 막을 필요가 있는 것이다. 이를 통해 실제 물류활동(운송, 보관 등)을 영위하는 물류기업과 선사의 수익성이 강화되어 물류산업 발전을 위한 투자여력을 확보하는 긍정적 효과가 기대된다. 이를 위해 「해운법」에 국제물류주선업을 법의 관할 경제행위로 삽입하고, 이에 대한 규제사항을 법제화하는 방안을 추진해야 할 것이다.

2. 대기업 물류자회사의 불공정 거래행위에 대한 상시 감독 체계 구축

우리나라는 세계 6위의 수출 대국이다. 그리고 다른 선진국에 비해 내수시장이 협소해 수출수요에 대한 국민경제의 의존성이 높다. 따라서 수출입 물류의 효율성과 안정성을 확보하는 것이 국민경제적으로 매우 중요한 상황이다. 이러한 수출입 물류 부문의 중요성에도 불구하고, 우리나라는 미국의 연방해사위원회(Federal Maritime Commission, FMC)와 같은 해운시장 감독체제를 갖추지 못하고 있다. 따라서 상시적으로 해운시장의 경쟁 질서를 확립하고 수출입 물류서비스의 효율성과 안정성을 확보할 수 있도록 법·제도 구축이 필요하다.

조금 더 특정하여 보면, 대기업 물류자회사의 불공정 거래행위 감독을 강화할 필요가 있다. 특히 현행 체제와 같이 피해 선사의 신고에 기초해서 시장 감독을 하는 것은 대기업 물류자회사의 시장지배력을 감안할 때 현실적으로 시장 질서를 바로 세우는 데에는 그 한계가 분명하다. 따라서 지속적으로 필요성이 제기되고 있는 해운위원

회 설립을 위한 전(前) 단계로서, 공정거래위원회 또는 해양수산부 내에 상시적으로 대기업 물류자회사의 시장지위 오남용 여부 등을 감시할 수 있는 체계를 갖출 필요가 있다.

3. 대기업 물류자회사의 선사 지분 투자

고객인 대기업 물류자회사와 서비스 공급자인 선사 간의 협력을 위해 대기업 물류자회사의 선사에 대한 지분 투자를 제안했다. 이를 통해 선사는 재무적 상태의 개선과 함께 안정적 물량을 확보하고, 대기업 물류자회사는 미래 운임변동에 대응할 수 있는 효과적 채널을 확보할 수 있을 것으로 기대된다.

4. 제3자물류업체 종합 지원정책 추진

중소기업 육성 차원에서 제3자물류업체 종합 지원정책을 추진해야 한다. 즉 제3자물류업체를 이용하는 화주에게 법인세 절감 혜택을 부여하는 것을 검토할 필요가 있다. 예를 들어, 전년도 제3자물류비용의 초과분에 대해 100분의 3에 해당하는 법인세 공제 혜택을 주는 것을 검토할 수 있다. 제3자중소 물류업체만 혜택을 받는 부작용이 우려되기 때문에, 중소기업의 범위를 넘어가는 중견 또는 대형 물류업체에는 100분의 2에 해당하는 법인세 공제 혜택을 부여하는 소위 ‘기업 규모를 감안한 세제지원 정책’을 시행하면, 큰 효과가 있을 것으로 기대된다.

5. 대-중-소 물류기업의 해외 동반진출 활성화

글로벌 물류시장에 대-중-소 물류기업의 동반진출을 활성화할 필요가 있다. 경쟁의 강도가 훨씬 큰 글로벌 물류시장에서 우리나라 중소 물류업체가 단독으로 서비스 입찰 등에 성공하기는 곤란하다. 따라서 글로벌 경쟁력을 갖춘 대기업 물류자회사의 해외 진출을 활성화하면서 동시에 중소 물류업체와의 협력을 강화하여 해외 시장에서의 상생방안을 강구할 필요가 있다.

6. 제3자물류산업 육성을 위한 산업정책 평가 시스템 구축

수출입 물류서비스의 경쟁력을 강화하기 위해서는 제3자물류산업이 전문성을 강화하고 규모의 경제를 활용할 수 있도록 물류기업이 육성될 필요가 있다. 그러나 자유경쟁 질서하에서 WTO의 규범을 준수해야 하는 상황에서 유치산업(infant industry) 보호론과 같은 과거의 패러다임으로 이러한 제3자물류 기업·산업을 육성하기는 어렵다. 따라서 정부는 왜곡된 시장경쟁 질서의 회복, IT 투자와 같은 신기술 개발 지원, 다양한 시장 및 산업 정보 제공, 스타트업 육성 등의 세련된 산업정책을 마련할 필요가 있다.

이러한 산업정책의 성공적 시행을 위해서는 주기적으로 산업정책을 평가하고, 급변하는 시장 트렌드에 부합하여 기업들이 활동할 수 있도록 시장 친화적 지원 정책을 지속적으로 추진할 필요가 있다. 구체적으로는, 제3자물류산업 육성을 위한 산업정책 평가 시스템을 구축할 것을 권고한다. 정부는 앞서 언급한 왜곡된 시장경쟁 질서의 회복, 그리고 과소투자가 우려되는 IT 투자 및 신기술 개발 지원, 다양

한 시장 및 산업 정보의 제공, 스타트업 육성 등의 정책을 추진하고, 이를 주기적으로 평가할 수 있는 세련된 산업정책을 추진할 필요가 있다.

참고문헌

〈국내 문헌〉

- 김현철, 『표본의 추출과 분석』, 교육과학사, 서울, 2007
- 김종칠·박동기, 「국내 물류시장의 현황과 물류기업의 특성에 관한 연구-내부거래 비중을 중심으로-」, 『한국항만경제학회지』, 제30집, 제3호, 2014. pp. 209~230
- 안우철·안승범, 「한국 물류산업의 시장구조분석에 대한 연구」, 『로지스틱스연구』, 제19권, 제3호, 2011, pp. 155-172
- 유진영, 「국내 대기업 물류 자회사의 제3자 물류 확대 방안」, 중앙대학교 대학원 석사학위 논문, 2014.
- 임석민, 「국제운송론」, 1999
- 한국국제물류협회, 「국제복합운송실무」, 2016
- 한국물류산업연합회, 「제3자물류 활성화 방안에 관한 연구보고서」, 2007
- 한국선주협회 보도자료, 「대기업 물류자회사 갑질 방지를 위한 해운법 개정안 발의」, 2017. 2. 10
- 한국해운신문, 「2자물류 횡포, 운임공표제로 막는다」, 2018. 1. 26
- 현대글로벌비스, 현대글로벌비스 백서, 2018.

〈국외 문헌〉

- Carlton, D. W. and J. M. Perloff, Modern Industrial Organization, 1994
- Mankiw, N. G. and M. D. Whinston, "Free Entry and Social Inefficiency", *The Rand Journal of Economics*, Vol. 17, No. 1, pp. 48-58
- LOGI BIZ, 「국내 주요 화물 자회사 데이터 파일(国内主要貨物子会社データファイル)」, 2017. 10

- 유통경제대학(流通経済大学), 「물류업에 있어 공정거래 규칙 제정의 역할(物流業における公正取引規制の概括)」, 2016. 12
- 일본유통과학대학(日本流通科学大学), 「물류자회사 역할과 기능(物流子会社の役割とその機能について)」, 2017. 2
- 일본후나이연구소(日本船井研究所), 「물류 Consultant Guide, 일본의 물류개혁은(物流コンサルガイド 日本の物流改革屋たち)」, 2016
- 국토교통성(国土交通省), 「일본 물류의 상황(物流をめぐる状況)」, 2015. 4
- 경제산업성(経済産業省), 「자료2-1 물류효율화의 중요성과 과제(資料2-1 物流効率化の重要性と課題)」, 2017. 6
- 일본해사센터(日本海事センター), 『해운물류에 관한 독점 금지법 적용 제외 제도에 관한 해운 경제 문제위원회 보고서(海運に係る独占禁止法適用除外制度に関する海運経済問題委員会報告書)』, 2016. 6.

〈인터넷 자료〉

- Eye for Transport and Company Reports, <https://www.eft.com/>, 검색일 2018. 9. 12.
- 일본국제물류협회(Japan International Freight Forwarders Association Inc.), <http://www.jiffa.or.jp/>(검색일: 2018. 7~8)
- 일본해사신문, <http://www.marinavi.com/>(검색일: 2018. 7~8)
- 주식회사 Cargo Japan(株式会社カーゴ・ジャパン), <http://cargo-news.co.jp/>(검색일: 2018. 7. 25)
- 물류정책기본법(법률 제14939호), <http://www.law.go.kr/lsInfoP.do?lsiSeq=198314&efYd=20180322#0000>(검색일: 2018. 5. 4)
- 물류정책기본법 시행령(대통령령 제28845호), <http://www.law.go.kr/lsInfoP.do?lsiSeq=203410&efYd=20180501#0000>(검색일: 2018. 5. 4)

전자공시시스템 DART, <http://dart.fss.or.kr/>(검색일: 2018.06.11)

NICE 기업정보, www.nicebizinfo.com(검색일: 2018.06.27)

아주경제, '2자물류사 횡포에 동력 잃은 해운업', <http://www.ajunews.com/view/20180524124636737>(검색일: 2018.07.04.)

통합PORTMIS, <https://new.portmis.go.kr/portmis/websquare/websquare.jsp?w2xPath=/portmis/w2/main/intro.xml>(검색일: 2018. 8.1)

부록

부록 1. 선사용 설문지

대기업 물류자회사의 발전방향 연구 업계(선사) 설문조사

안녕하십니까?

대기업 물류자회사가 물류시장 영업을 확대하면서 다양한 문제가 발생하고 있습니다. 이에 대해 국회에서도 대기업 물류자회사의 영업을 제한하는 법안이 발의되는 등 사회적 논의가 계속되고 있습니다. 이런 배경에서 KMI는 대기업 물류자회사가 야기하는 문제점을 분석하고 합리적인 대안을 모색하고자 「대기업 물류자회사의 발전방향 연구」를 수행하고 있습니다.

특히 본 연구를 통해 대기업 물류자회사의 영업 확대가 국적 컨테이너 선사에 미치는 부정적 영향을 최대한 객관적으로 파악하고자 합니다. 또한 대기업 물류자회사 문제에 대한 사회적 논의가 건설적으로 이어질 수 있도록 합리적인 정책방안을 모색하고자 합니다.

이에 본 설문을 통해 업계에서 직면하고 있는 문제점과 개선방향에 대한 기초 자료를 확보하고자 합니다.

본 설문을 통해 답변해 주시는 내용은 연구 목적 이외의 다른 목적으로 사용되지 않을 것을 약속드립니다. 귀중한 시간을 할애하시어 설문에 응해주신 점 진심으로 감사드립니다. 항상 건강과 행복이 가득하길 기원합니다.

한국해양수산개발원 연구진 일동

연구책임자 : 고병욱 부연구위원

담당자 : 김주현 연구원, jhkim@kmi.re.kr, 051) 797-4636

정인회 연구조원, inhoe@kmi.re.kr, 051) 797-4630

응답자 기초 정보

소속(기관명)	직급/직위
이름	전화번호

1. 귀사가 대기업 물류자회사의 영업 확대에 의해 겪고 있는 피해에 대한 질문입니다. 아래의 각 순위의 빈 칸에 문제의 심각성에 따라 문제점 번호를 기입하여 주시기 바랍니다.

- ① 입찰 참여 배제, 신호등 입찰, 총비용 입찰 등을 통한 부당한 운임 인하
- ② 시장의 운임 변동 등을 이유로 기존 계약 미이행 및 계약 변경 요구
- ③ 비협조 등을 이유로 입찰 참여 배제 (또는 제한) 또는 이용 선사 교체
- ④ 모기업 물량 이외의 물량 흡수로 순수 제3자 물류시장 축소로 인한 수익성 악화
(예 : 중소 제3자 물류기업 A의 화물을 대기업 물류자회사가 위탁 처리함으로써 선사 입장에서 수취하는 운임이 하락하고, 이로 인해 수익성이 악화)
- ⑤ 대기업 물류자회사가 낮은 운임으로 유치한 3자 물량을 계약된 포워더로 재하청을 주어 물류시장을 교란
- ⑥ 우수인력의 대기업 물류자회사 이직으로 경쟁력 저하

순위 구분	1순위	2순위	3순위	4순위	5순위	6순위
문제점 문항						

2. 1번 문항의 내용을 포함하여, 대기업 물류자회사로 인해 겪고 있는 피해 사례를 구체적으로 서술해 주시기 바랍니다.

3. 대기업 물류자회사의 영업 확대에 따라 수익성이 악화되는 상황을 극복하기 위해 취하는 대응방안에 관한 질문입니다. 아래의 각 순위의 빈 칸에 우선순위에 따라 대응방안의 번호를 기입하여 주시기 바랍니다.

- ① 중소 제3자 물류업체 또는 화주에 대해 운임 인상
- ② 선박자본비용, 연료비 등의 원가 절감
- ③ 해운시장 내(內) 제3국 시장 또는 벌크선 시장 등으로의 사업 다각화
- ④ THC 등 Surcharge를 포함하는 운임조건을 근절하기 위한 노력

순위 구분	1순위	2순위	3순위	4순위
대응방안 문항				

4. 대기업 물류자회사의 영업 확대에 따른 문제점을 해소하기 위한 개선방안에 관한 질문입니다. 아래의 각 순위의 빈 칸에 우선순위에 따라 개선방안의 번호를 기입하여 주시기 바랍니다.

- ① 국내 물류시장에서의 대기업 물류자회사의 제3자 물량 취급 제한
- ② 선사의 집단 교섭행위 등에 대한 합법화를 통해 선사의 교섭권 강화
- ③ 중소 제3자 물류업체에 대한 지원정책 도입 및 확대
- ④ 불공정거래신고센터 설립 등을 통한 불공정 거래 행위 감독기능 강화
- ⑤ 선사-물류업체 간 자율적 상생노력 강화
- ⑥ 국내 선사 간 인수합병, 전략적 제휴 등을 통한 원가경쟁력, 서비스 경쟁력 강화

순위 구분	1순위	2순위	3순위	4순위	5순위	6순위
대응방안 문항						

5. 4번 문항의 내용을 포함하여, 대기업 물류자회사의 영업 확대에 따른 문제점을 해소하기 위한 개선방안을 자유롭게 서술해 주시기 바랍니다.

감사합니다.

부록 2. 설문지

대기업 물류자회사의 발전방향 연구 업계(물류업체) 설문조사

안녕하십니까?

대기업 물류자회사가 물류시장 영업을 확대하면서 다양한 문제가 발생하고 있습니다. 이에 대해 국회에서도 대기업 물류자회사의 영업을 제한하는 법안이 발의되는 등 사회적 논의가 계속되고 있습니다. 이런 배경에서 KMI는 대기업 물류자회사가 야기하는 문제점을 분석하고 합리적인 대안을 모색하고자 「대기업 물류자회사의 발전방향 연구」를 수행하고 있습니다.

특히 본 연구를 통해 대기업 물류자회사의 영업 확대가 국적 컨테이너 선사에 미치는 부정적 영향을 최대한 객관적으로 파악하고자 합니다. 또한 대기업 물류자회사 문제에 대한 사회적 논의가 건설적으로 이어질 수 있도록 합리적인 정책방안을 모색하고자 합니다.

이에 본 설문을 통해 업계에서 직면하고 있는 문제점과 개선방향에 대한 기초 자료를 확보하고자 합니다.

본 설문을 통해 답변해 주시는 내용은 연구 목적 이외의 다른 목적으로 사용되지 않을 것을 약속드립니다. 귀중한 시간을 할애하시어 설문에 응해주신 점 진심으로 감사드립니다. 항상 건강과 행복이 가득하길 기원합니다.

한국해양수산개발원 연구진 일동

연구책임자 : 고병욱 부연구위원

담당자 : 김주현 연구원, jhkim@kmi.re.kr, 051) 797-4636

정인회 연구조원, inhoe@kmi.re.kr, 051) 797-4630

응답자 기초 정보

소속(기관명)	직급/직위
이름	전화번호

1. 귀사가 대기업 물류자회사의 영업 확대로 인해 겪고 있는 피해에 대한 질문입니다. 아래의 각 순위의 빈 칸에 문제의 심각성에 따라 문제점 번호를 기입하여 주시기 바랍니다.

- ① 대기업 물류자회사 영업 확대로 인한 화주기업의 제3자 물량 감소로 인한 매출 감소
- ② 대기업 물류자회사 영업 확대로 인한 경쟁과열로 단가 하락
- ③ 대기업 물류자회사 재하청에서 저가 입찰에 따른 손실
- ④ 우수인력의 대기업 물류자회사 이직으로 경쟁력 저하

순위 구분	1순위	2순위	3순위	4순위
문제점 문항				

2. 1번 문항의 내용을 포함하여, 대기업 물류자회사로 인해 겪고 있는 피해 사례를 구체적으로 서술해 주시기 바랍니다.

3. 대기업 물류자회사에 대한 중소 제3자 물류업체의 상대적 경쟁열위 요인에 관한 질문입니다. 아래의 각 순위의 빈 칸에 우선순위에 따라 경쟁열위 요인의 번호를 기입하여 주시기 바랍니다.

- ① 처리 물량의 규모 차이에 기인하는 낮은 가격 경쟁력
- ② 국내외 시설·장비 부족
- ③ 국내외 전문인력 부족
- ④ 낮은 신용도로 인한 금융제약(높은 금리, 대출·투자 유치 제한)
- ⑤ 중소 제3자 물류업체에 대한 정책적 지원 부재 또는 정책적 소외

순위 구분	1순위	2순위	3순위	4순위	5순위
대응방안 문항					

4. 대기업 물류자회사의 영업 확대에 따른 문제점을 해소하기 위한 개선방안에 관한 질문입니다. 아래의 각 순위의 빈 칸에 우선순위에 따라 개선방안의 번호를 기입하여 주시기 바랍니다.

- ① 국내 물류시장에서의 대기업 물류자회사의 제3자 물량 취급 제한
- ② 불공정거래신고센터 설립 등을 통한 불공정 거래 행위 감독기능 강화
- ③ 해외 물류시장에서 대기업 물류자회사와 중소 제3자 물류업체의 동반 진출 확대 및 강화
- ④ 중소 제3자 물류업체 간의 M&A, 전략적 제휴에 대한 재정·세제 지원
- ⑤ 화주의 중소 제3자 물류업체 이용에 대한 세제 지원

순위 구분	1순위	2순위	3순위	4순위	5순위
대응방안 문항					

5. 4번 문항의 내용을 포함하여, 대기업 물류자회사의 영업 확대에 따른 문제점을 해소하기 위한 개선방안을 자유롭게 서술해 주시기 바랍니다.

감사합니다.

기본연구보고서 발간목록

2018년

01	해양환경영향평가제도의 실효성 확보를 위한 개선 연구	박수진
02	공유수면매립 정책의 개선과 전환에 관한 연구	윤성순
03	도서지역 해양관광 발전전략 연구 - 관광행태 분석을 통한 수요 대응을 중심으로 -	홍장원
04	양식장 해양쓰레기 자원순환 방안 연구	김경신
05	수산업 전망모형 「KMI-FOSiM」 구축연구 - 양식산업 전망모형 구축을 중심으로 -	이현동
06	수산업 주요 연관산업의 글로벌 경쟁력에 관한 연구	임경희
07	인구소멸 시대의 어촌사회 정책 연구	박상우
08	국내 가두리 양식장 어장환경개선 방안	마창모
09	어업여건 변화에 대응한 연근해 어업의 허가제도 개선 방안	엄선희
10	과학적 해양사고조사체계 도입 및 구축기반 연구	박한선
11	컨테이너 해상물동량 예측 모형 구축방안 연구	고병욱
12	해운기업의 경영성과에 미치는 영향분석 연구	황진희
13	건설용 모래 공급사슬관리(SCM) 방안 - 바다모래 가치 재산정을 중심으로 -	이연경
14	항만산업 종합통계 연구	하태영
15	항만 위험물 컨테이너 공급사슬 관리방안 연구	최나영환
16	국내 컨테이너항만의 비용 함수 추정 및 효율성 연구	최석우
17	신규 해사산업 진흥을 위한 법제도 개선방안	박한선
18	환동해권 물류 및 지역개발 기업진출 사례 분석 및 추진전략	이기열

2017년

01	미래 수산업·어촌 발전을 위한 정책방향 연구	김대영
02	연안침식 대응정책의 개선방안 연구	윤성순
03	해양준조세 산정체계 개선방안	장정인
04	해역의 효과적 관리를 위한 도서 활용 방안 연구	최지연
05	반려동물산업 성장에 따른 수산분야 펫푸드 산업 활성화 방안	장홍석

06	강마을 지역경제 활성화를 위한 전략	박상우
07	Post-2020 국제기후변화 규범체계에 대응한 해양정책 개선방안 연구	박수진
08	한국 수산식품 세계화 전략 수립 연구 -수산물 수출을 중심으로-	임경희
09	양식산업 재난 위기관리에 관한 연구	마창모
10	해운기업의 선박투자 행태 분석과 대응방안	김태일
11	IMO 지속발전 전략계획(SP) 대응방안 연구	박한선
12	컨테이너 해운산업 구조개선을 통한 경쟁력 제고 방안 연구	고병욱
13	동북아 전자상거래 해상운송 전환수요 분석	이기열
14	컨테이너 해운기업의 환적 패턴 분석과 항만의 대응방안	김은수
15	현장수요기반 IoT/빅데이터 항만하역 안전시스템 구축방안 연구	전형모
16	지진에 대비한 항만기능 유지의 필요성과 추진방안	김우선

수시연구보고서 발간목록

2018년

01	선화주 상생발전을 위한 해운산업투자 확대방안 연구	윤재웅
02	새로운 어선등록제 도입을 위한 제도 개선방안 연구	엄선희
03	낙시관리 실행력 제고 방안 연구	이정삼
04	해양생태도의 정책 활용도 제고방안 연구	박수진
05	국내 항만 대기오염물질 배출 저감조치의 운영실태 조사 및 개선방안연구	안용성
06	농축산물 등의 관세행정 제도개선을 통한 항만배후단지내 FTZ활성화 방안연구	조지성
07	최저임금상승이 항만연관산업에 미치는 영향 및 대응방안	이기열
08	수산업·어촌분야 공익적 가치 평가체계 수립 및 사회적 경제 도입방안 연구	류정곤

2017년

01	파나마운하 확장에 따른 해운물류환경변화와 정책대응 방안	박용안
02	해양문화정책 방향에 관한 연구	홍장원
03	4차 산업혁명과 해운산업 정책방향	황진희

04	제주도 항만거버넌스 개선방안 연구	김근섭
05	수산물 산지경매사 직무 및 시험체계 개발	장홍석
06	한·중·일 신선물류산업 활성화 방안	장홍석
07	연안항 지정기준 개선방안 연구	김근섭
08	지속가능한 갯벌어업을 위한 로드맵 마련 연구 - 갯벌어업 패류양식을 중심으로 -	마창모
09	해양수산 공공부문 인재육성 정책 방향	홍현표

현안연구보고서 발간목록

2018년

01	미얀마 국립수산대학 설립 추진 방안 연구	정명화
02	연안여객 해상교통의 대중교통체계 구축 방안 연구	김태일
03	해조류 국제양식규범확산에 따른 국내 김산업 수용태세 분석 -ASC인증을 중심으로-	이상철
04	청년일자리 창출을 위한 해양수산 인력양성 방안 연구 - 국제물류 청년인력을 중심으로 -	박광서
05	컨테이너 화물 해상운송계약 개선방안 연구	윤재웅
06	청년 물류인력 해외진출 정주 지원사업 구상 연구	김은수
07	자율운행선박 도입 관련 대응정책 방향 연구	박혜리
08	연안토지매입 동향과 도입 가능성 검토	윤성순
09	강릉선 KTX 개통에 따른 해양관광 수용태세 개선방안 연구	최일선
10	선박관리산업 육성을 통한 청년 일자리 창출 방안 연구	최영석
11	시민 참여형 연안·해양정보 생산·활용방안	정지호
12	부산항 배후지 부가가치활동 확대를 통한 일자리 창출 연구	하태영
13	해양바이오 산업화를 위한 국가연구개발사업 추진 방향 연구	한기원
14	근로시간 단축제도 시행에 따른 해양수산업 고용영향 분석	장정인
15	어린물고기 남획실태 및 보호정책 연구	이정삼
16	남북관계 개선에 따른 항만물류 부문의 협력사업 발굴	이기열
17	한국 제조기업의 SCM 역량 강화 방안에 관한 연구	신수용

2017년

01	우리나라 해운금융의 한계 및 발전방향	전형진
02	한투발루 협력 증진을 위한 참다랑어 외해양식 투자의 타당성 분석	마창모
03	AMP 설치 수요조사 및 추진과제 연구	이연경
04	해외 진출 무역업체의 한국인 포워더 수요 추정 연구	신수용
05	선박교통관제(VTS) 운영효율화 방안 연구	박한선
06	부산 영도구·중구 도시재생사업 추진방안 -한진중공업·자갈치시장 사례 중심-	최나영환
07	수산시장의 소비자 신뢰 제고를 위한 정책 지원방안 연구	이현동
08	산업정책적 관점에서의 주요국 해운정책 분석 및 정책방향 연구	고병욱
09	연안형 도시재생 기본구상 -부산 원도심 및 영도지역 사례 분석-	최지연
10	갯벌 복원 수요 확대에 따른 복원 표준모형 개발 방향	육근형
11	항만보안 관리체계 효율화 방안 연구	김찬호
12	전자상거래 기반 상업항 개발전략	최상희
13	항만 내 여항구 개발과 관리제도 개선방안에 관한 연구	한광석
14	해운 얼라이언스 개편과 부산항 신항 환적 운영 개선 방향 연구	김은수
15	PA관할 항만 항계 확장에 따른 어업피해보상비 분담기준 마련	김근섭
16	페루 수산시장 현황 및 진출방안	정명화
17	러·일 간 남쿠릴 열도 분쟁의 최근 동향	현대송
18	부산항 신항 혼합형 전용터미널(Hybrid liner terminal) 시스템 도입방안 연구	김근섭
19	해양경비 여건 분석과 역량 강화 방안	윤성순
20	바닷모래의 이용실태와 관리 개선방향	윤성순
21	우리나라 구조조정 정책사례 및 시사점 -한진해운을 중심으로-	황진희
22	한국 컨테이너선대 육성의 필요성	김태일
23	어촌지역 고용지표 통계생산을 위한 기초연구	한광석
24	우리나라 항만산업 고용통계 조사 연구	하태영
25	뉴질랜드·노르웨이의 양식 수산물 수출 전략	임경희
26	빅데이터 적용 해운항만산업 연구분석 우선순위 연구	최종희
27	해양수산 생명자원정책의 개선방향에 관한 연구	박수진
28	미·중 수산물 수출 비관세장벽 동향 및 대응 방안	임경희
29	도시-어촌 상생협력 인식도 조사	이상철

30	크루즈산업의 일자리 창출 규모와 정책과제	황진희
31	내항여객운송사업 운영체계 개선방안	김태일
32	우리나라의 배출규제해역(ECA) 도입 방안 연구	이기열
33	친환경에너지 정책 추진강화에 따른 항만의 신재생에너지 확대방안	심기섭
34	해양수산 일자리 창출분야 및 고용효과 분석	박광서
35	선박에 의한 대기오염물질 배출량 산정체계 개선 방안	안용성
36	해양휴양복지 활성화 정책방안 연구	홍장원
37	G20 해양쓰레기 실행계획의 국내 이행 방안	김경신
38	물류기업 해외진출 지원사업 평가 및 실효성 제고 방안	신수용
39	2018 국내 물류기술 수요조사 및 분석	최상희
40	도시청년 일자리 창출을 위한 도시형 어촌 개발 콘텐츠 발굴 연구	박상우
41	4차 산업혁명시대 항만물류산업 고도화 방안 연구	이연경
42	원양어선 승무 선원의 스트레스 분석에 관한 연구	이승우
43	일자리 창출을 위한 우리나라 항만 경제특구 발전 방향	박성준
44	해양주권 강화를 위한 무인도서 기초정보 개선 연구	정지호
45	세계경쟁을 위한 해외 터미널 및 물류시설 투자방안	박주동
46	연안 소규모 하·폐수 처리시설의 관리 문제점 및 개선방향	장원근
47	거대선사의 시장지배력 확대에 대한 국적선사의 대응 방향	전형진
48	해양법 관련 최근 판례 및 동향 분석 - 남중국해 분쟁 등 해양법 판례 중심 -	최지현
49	화주 관점의 항만배후단지 역할 제고 방향	김은수

일반연구보고서 발간목록

2018년

01	전라남도 작은 SOC사업 활성화 방안	김근섭
02	2019 국내 물류기술 수요조사 및 분석	최상희
03	러시아 ARCTIC LNG-2 사업 참여 방안 연구	김민수
04	물류기술 R&D 추진동향 분석 연구	강무홍
05	우리나라 기업의 일대일로 물류분야 협력방안 연구	김형근
06	북한 동해 해양관광 활성화 방안	윤인주

제3자 물류산업 발전방향 연구
- 대기업 물류자회사의 역할을 중심으로

인 쇄 | 2018년 12월 29일 인쇄

발 행 | 2018년 12월 31일 발행

발 행 인 | 양 창 호

발 행 처 | 한국해양수산개발원

49111 부산시 영도구 해양로 301번길 26(동삼동)

연 락 처 | 051-797-4800 (FAX 051-797-4810)

등 록 | 1984년 8월 6일 제313-1984-1호

조판·인쇄 | 캡스앤디 컴퍼니 (051-911-9890)

판매 및 보급: 정부간행물판매센터 Tel : 394-0337
정가 6,000원