

제 312호 · 2015년 6월 24일

미래전략연구본부 국제물류연구실 국제물류투자분석센터

총괄 이성우 실장, 감수 길광수 감리위원

KMI

국제물류위클리

K O R E A M A R I T I M E I N S T I T U T E

| CONTENTS |

글로벌물류이슈

1. 판알피나(Panalpina)의 세계화 전략

물류정책·사업동향

1. 함부르크 수드 참여로 정기선 얼라이언스 Ocean4 구축 가능
2. 닝보시, 알리바바그룹과 전략적 제휴 협력 체결
3. 아시아 물류시장에서 새로운 형태의 스타트업 증가
4. Armstrong & Associates, Inc., 2014-15 글로벌 물류시장 회고와 전망

물류시장동향

1. 중국-일본간 소량 혼재화물 직송 서비스 개시
2. '블라디보스토크 자유항' 법안 제1독회 통과

공지사항

1. 중소중견 물류기업 해외진출 컨설팅 및 시장조사 지원 대상사업 모집
2. 2015년 항만구역 내 우수물류창고 인증 공모
3. 제9회 해외물류사업 설명회



한국해양수산개발원
KOREA MARITIME INSTITUTE

글로벌물류이슈

□ 판알피나(Panalpina)의 세계화 전략

- 스위스 바젤에 본사를 두고 있는 판알피나(Panalpina World Transport Ltd.)는 1895년 설립된 Hans Im Obersteg에 근간을 두고 있는 유서 깊은 글로벌 종합물류기업임
 - 2014년 Armstrong&Associates의 세계 50대 3PL 기업 순위에서 판알피나는 매출액(2013년) 기준 10위를 차지함¹⁾
 - 판알피나는 1950년대 단일그룹 체제로 전환되면서 북미, 남미, 호주, 아시아에 지사들을 설립하기 시작했고 현재 세계 70개 국에 500여 개의 사무소를 운영하고 있음
- 판알피나의 사업부문은 크게 항공화물(Air Freight), 해상화물(Ocean Freight), 물류(Logistics), 에너지 솔루션(Energy Solutions) 부문으로 구분됨
 - 판알피나는 1973년 'Air Sea Broker'라는 자회사를 설립하면서 항공화물 시장에 본격적으로 진출한 후, 2014년 항공포워딩 업계 4위를 차지할 만큼 항공화물에 강점을 가지고 있음
 - 판알피나의 항공화물 부문은 Door to Door 운송을 기본 전략으로 하며, 2013년 세계 최초로 일반 화물의 무서류(Paperless) 왕복 운송을 실현하는 등 동 업계에서 선도적인 행보를 보임
 - 해상포워딩 역시 판알피나의 핵심사업 영역으로서 매주 485개의 항로를 활용한 글로벌 LCL(Less than Container Load) 네트워크를 강점으로 함
 - 물류부문은 창고보관, 통관, 도로·철도운송뿐만 아니라, 전방적위적인 SCM을 바탕으로 재고 관리, 가공, 회수물류 등 다양한 부가가치 서비스를 제공하고 있음
 - 특히 50개국에 2,200여 명의 전문가로 구성된 에너지 솔루션팀(Panalpina Energy Solutions)을 보유하고 있으며, 석유·가스 및 중량화물 운송에서 두각을 나타내고 있음

< 판알피나의 비즈니스 모델 >



자료 : Panalpina, 2014 Annual Report, 2015.03.

1) Armstrong&Associates, Top 50 Global Third-Party Logistics Provider(3PL)List, 2015.

- 판알피나는 석유·가스, 화학, 소비재, 패션, 자동차, 하이테크, 헬스케어산업에 초점을 맞추고 있음
 - 특히 2011년 아이포트랜스포트(Eyefortransport) 선정 제약·헬스케어·생명과학 부문 '최고의 유럽 3PL 기업'에 선정될 만큼 콜드체인에 경쟁력을 가지고 있으며, 헬스케어 부문에서 매년 두 자리 수 이상의 성장세를 보이고 있음
 - 판알피나는 세계에 11개 이상의 헬스케어센터를 보유하고 있으며, 동사의 RFID 기반 콜드체인 가시성 솔루션인 'Smart View' 서비스는 화주들로 하여금 콜드체인 전 과정에 대한 실시간 모니터링을 가능케 함
- 2014년 판알피나의 순매출액(Net Revenue, 이하 매출액)은 67.1억 스위스프랑(CHF, 약 72.7억 달러)으로 전년대비 소폭 감소(0.7%)했으나, 동사는 이를 환율 변동에 의한 감소로 설명하고 있음
 - 2014년 EBIDA²⁾는 1.74억 프랑(약 1.9억 달러)로 전년대비 45% 증가했으며, 마진율은 2.6%로 전년대비 약 0.8%p 향상됨

< 판알피나 매출액 추이 (백만 CHF)¹⁾ >

구분	2009년	2010년	2011년	2012년	2013년	2014년	CAGR
순매출액	5,957.9	7,164.2	6,499.7	6,616.6	6,757.6	6,707.1	2.4%
EBITDA	79.7	62.4	212.1	36.5	119.9	174.0	16.9%
마진율 ²⁾	1.3%	0.9%	3.3%	0.6%	1.8%	2.6%	-

주1) : 2015.02.17 환율 기준 1CHF=1.08USD.

주2) : (EBITDA/순매출액)X100

자료 : Panalpina, 2014 Annual Report, 2015.03.

- 2014년 판알피나의 각 사업 부문별 매출액은 항공포워딩과 해상포워딩 부문이 각각 31.4억 프랑과 28.3억 프랑으로 전체 매출액의 46.8%와 42.3%를 차지하고 있음
 - 2014년 판알피나의 항공화물 물동량은 85.7만 톤으로 전년대비 약 4% 증가했으며, 2009년~2014년 연평균 매출액 증가율은 3%로 안정적인 성장세를 보이고 있음

< 판알피나 부문별 매출액 구성 (백만 CHF)¹⁾ >

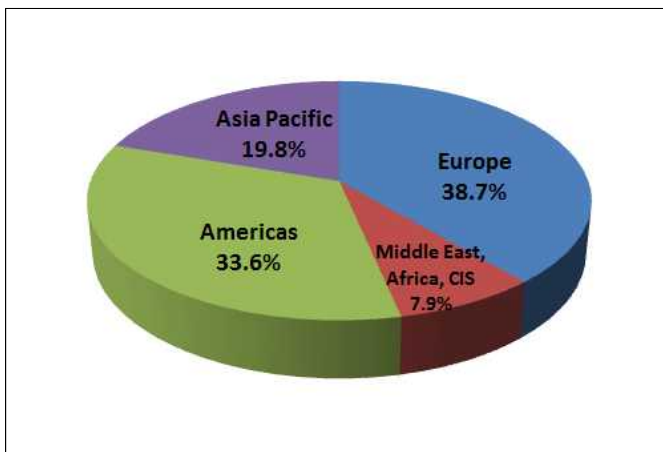
구분		2009년	2010년	2011년	2012년	2013년	2014년	CAGR
부문별	항공포워딩	2,714.0	3,503.0	3,281.0	3,106.0	3,055.6	3,141.9	3.0%
	해상포워딩	2,360.0	2,771.0	2,313.0	2,615.0	2,781.5	2,834.9	3.7%
	물류	884.0	890.0	906.0	896.0	920.6	730.4	-3.7%

자료 : 앞 자료.

2) Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization, 법인세, 이자, 감가상각비 차감 전 영업이익.

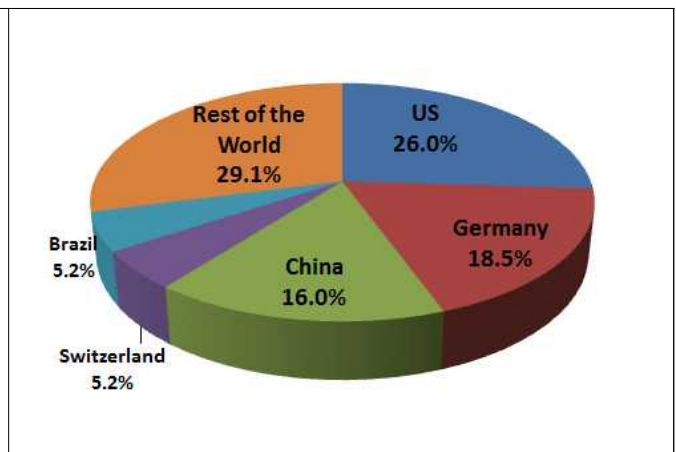
- 2014년 해상화물 물동량은 전년대비 7.4% 증가한 160.7만 TEU이며, 2009년~2014년 연평균 매출액 증가율은 3.7%를 기록함
- 2014년 물류사업 부문의 매출액은 7.3억 프랑으로 전년대비 20% 이상 감소했으며, 2009년~2014년 연평균 매출액 증가율은 -3.7%로 감소세를 보이고 있음
- 2014년 판알피나의 권역별 매출액은 유럽이 전체의 38.7%를 차지하여 가장 높은 비중을 보였으며, 북·중·남미 33.6%, 아시아태평양 19.8%, 중동·아프리카·CIS 7.9% 등으로 나타남
 - 2014년 아시아태평양지역의 매출액이 12.7억 프랑으로 전년대비 4.8% 증가한 반면, 나머지 지역들은 유럽 -0.4%, 중동·아프리카·CIS -7.5%, 북·중·남미 -2.6% 등의 감소세를 보임
 - 특히 중동·아프리카·CIS지역의 매출액이 상대적으로 크게 감소했는데, 이는 대 러시아 경제제재 및 유가 하락 등의 요인으로 해석됨
 - 2014년 주요 국가별 매출액 비중은 미국이 전체의 26.0%를 차지하여 가장 높았고, 독일 18.5%, 중국 16.0%, 브라질 5.2%, 스위스 5.2% 등으로 나타남
 - 본사가 위치한 스위스의 매출액은 2009년 9억 프랑에서 2014년 3.5억 프랑으로 감소하여 동사의 해외 진출이 가속화되고 있음을 알 수 있음
 - 주요 국가별 2009년~2014년 연평균 매출액 증가율은 브라질 7.0%, 미국 6.8%로 최근 북·중·남미지역에서의 사세 확장이 두드러지며, 중국은 0.6%에 그쳐 큰 진전을 보이지 않고 있음

< 2014년 권역별 매출액 비중 >



자료 : 앞 자료.

< 2014년 주요 국가별 매출액 비중 >



자료 : 앞 자료.

전략 1 : M&A 활동을 통한 글로벌화

- 유럽은 오래전부터 해운·물류분야를 비롯한 다양한 산업분야에 걸쳐 M&A가 활발히 이루어지고 있는 지역임

- 글로벌 금융 위기 이후 유럽의 M&A 시장은 상대적으로 크게 위축되었으나, 2010년 부터는 서서히 회복세를 보이고 있음
- 판알피나 역시 활발한 M&A를 추진해 왔으나, 다른 기업들과 마찬가지로 금융위기 시기에 M&A 활동이 위축되었고, 2010년부터 M&A 전략을 단계적으로 재개하고 있음

< 판알피나의 M&A 현황 >

	대상기업	연도	업종	주요화물	국가
1	Grieg Logistics	2012	화물 포워딩	오일&가스	노르웨이
2	Apollo Forwarding	2010	화물 포워딩		호주
3	NYK Line	2007	해상운송		일본
4	Janco Oilfield Services	2005	계약물류	케미컬	스위스
5	Overseas Shipping AS	2005	해상운송	제조	노르웨이
6	Grampian Freight	2004	화물 포워딩		영국
7	국제항운 (IAF, International Aero-Sea Forwarders Ltd.)	2004	화물 포워딩		한국

자료 : www.gscintell.com

- 2004년에 우리나라 기업인 국제항운을 인수합병 했음
- 국제항운 인수 사례는 완전 인수가 아닌 합작투자 법인 설립의 형태로 진행되었음
- 2007년 판알피나는 일본 NYK Line과 상호 포괄적 국제협력 협정을 체결했음
- NYK Line과의 협정은 NYK와 판알피나 간의 네트워크 및 비즈니스 모델에 있어 상호 보완적 관계에 바탕을 둔 것으로, 체결 후 업무 효율성 강화 및 비용 절감을 통한 최적의 서비스를 제공하고 있음
- 특히, 계열사인 유센항공서비스(YAS, Yusen Air & Sea Service)가 판알피나의 일본지역 운송 대리점 역할을 하게 되면서 유센항공의 기존 영업망을 공유하게 되었음

전략 2 : 에너지 솔루션 부문 신설

- 판알피나는 중량화물 프로젝트 사업에 강점을 갖고 있는 기업으로 다른 분야에 비해 높은 성장률을 보이고 있음
- 2013년의 경우 전년대비 20% 이상의 성장을 기록했으며, 중동, 호주, 남아메리카 등 전 세계 40여개 이상의 대형 프로젝트 물류를 담당하고 있음

- 최근 카스피해(Caspian Sea)의 아제르바이잔(Azerbaijan)지역 석유 프로젝트에 참여했으며, 이후 2014년 9월 중량화물 프로젝트 사업(Panprojects)과 Oil&Gas 사업 영역을 통합하여 판알피나 에너지 솔루션(Panalpina Energy Solutions) 부문을 신설했음
 - 2014년 기준, 전 세계 50개 국가에 90여개의 사업소를 운영하고 있으며, 2,200여명의 전문가들을 보유하고 있음
- 전 세계 분야별 전문가들을 통해 판알피나의 중량화물 프로젝트 사업과 Oil&Gas 사업 부분의 규모 및 범위의 경제를 실현하고, 고객에게 맞춤형 서비스를 제공할 수 있을 것으로 기대하고 있음
 - 판알피나 에너지 솔루션 부문은 전 세계 판알피나의 모든 운송 능력을 활용하여 맞춤형 서비스를 제공하며, 지역별·분야별 전문 인력을 선별하여 상황에 맞는 물류 솔루션을 개발·제공하고 있음



전략 3 : 항공화물 서비스 확대

- 판알피나는 항공화물 수송에 경쟁우위를 확보하고 있는 기업으로 다년간의 경험을 기반으로 판알피나만의 항공화물 표준 매뉴얼을 갖추고 있음
 - 이를 통해 환경변화에 적극적으로 대처할 수 있으며, 고객의 요구에 부응할 수 있는 경쟁력을 확보하고 있음
- 항공화물 수송시 제품군에 따른 화물칸 온도조절 및 무서류 선적 등의 혁신적인 전략을 시도하고 있으며, 전 세계 광범위한 네트워크를 활용한 E2E(end-to-end) 서비스를 제공하고 있음

- 특히 지난 2013년 글로벌 항공화물 시장은 전년대비 1% 전후의 낮은 성장률을 보였으나, 판알피나의 경우 전년대비 3% 이상 성장하여 저성장 시장환경에서도 지속적으로 시장 점유율을 확대하고 있음
- 올해 3월부터는 브라질 항공화물 네트워크를 확대하고, 홍콩-헝츠빌-상파울로의 차터 서비스를 제공하고 있음
 - 이러한 서비스는 판알피나와 아틀라스 항공의 장기계약 체결에 따른 서비스 확대 전략임



전략 4 : 얼라이언스

- 판알피나는 글로벌 물류 서비스 역량 강화 및 해외 사업 매출 비중 증대를 목적으로 다양한 기업들과 얼라이언스를 체결하고 있음
- 현재 판알피나가 얼라이언스 관계를 맺고 있는 기업들은 총 13개 기업임
 - 2010년, 판알피나는 중국 상하이 자유무역시험구(기존 양산보세항구)에 위치한 보세창고의 운영 효율성 향상을 목적으로 Shanghai Lingang Group과 얼라이언스를 체결했음
 - 2007년, 세계화물 운송에 대한 상호협력을 목적으로 일본 Yusen Logistics와 얼라이언스를 체결했음

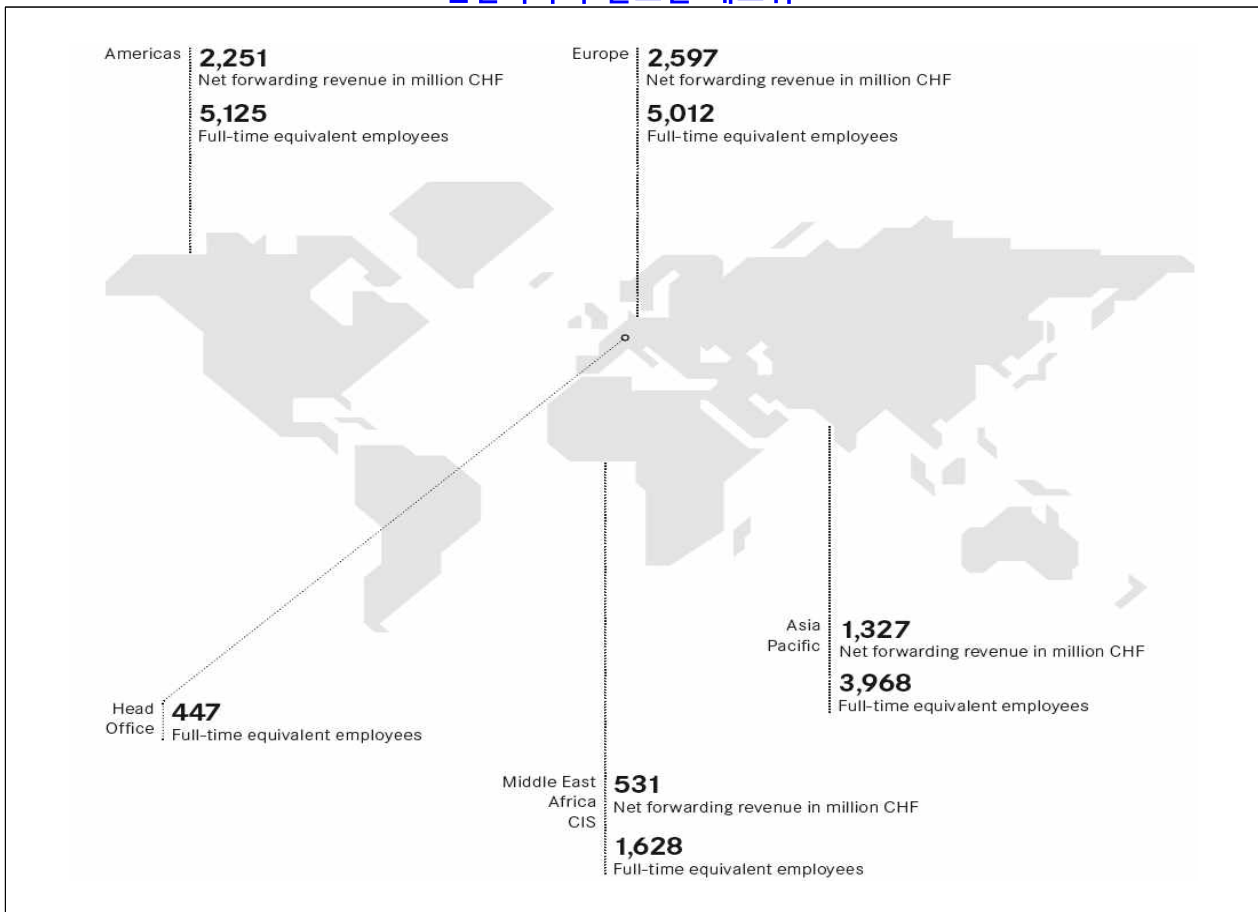
< 판알피나의 얼라이언스 파트너 >

Arcese	Prologis Inc.
Atlas Air Worldwide Holdings Inc.	RedPrairie
Bidvest Freight	Shanghai Lingang Group
Cargolux	VSB
Huntsville International Airport	Wallenborn
Manhattan Associates Inc.	Yusen Logistics (merged NYK Logistics & Yusen Air and Sea Service Co. Ltd)
NYK Line	

자료 : www.gscintell.com

- 판알피나의 글로벌 물류 사업 확대는 지속적으로 이루어질 전망이다
 - 금융위기 이후 다소 주춤했던 M&A 및 얼라이언스가 본격적으로 재개될 전망이며, 항공수송 확대 전략과 에너지 솔루션 사업의 활성화 전략이 추진되면서 지속적인 성장이 이루어질 것으로 전망됨
 - 판알피나는 전 세계 70여 개국 약 500여개의 사무소에 16,180명의 인력을 보유하고 있으며, 이들 네트워크를 통해 고객맞춤형 물류서비스를 제공하고 있음

< 판알피나의 글로벌 네트워크 >



자료 : Panalpina, Annual Report 2014.

- 판알피나는 세계 경제의 불확실성에도 지속적으로 수익성을 개선해 왔으며, 세계 상위 물류업체로서의 위치를 유지하고자함
 - 프로젝트 화물 수송과 항공화물 수송과 같은 주력분야의 경쟁력 강화를 위해 지속적인 네트워크 확대·투자를 진행하고 있음
 - 이는 과감한 경쟁력 강화 전략과 함께 생산성 향상과 영업이익의 실질적인 개선 등을 통해 안정적이고 지속가능한 성장을 추구하는 등 공격적인 전략과 운영 효율성을 동시에 추구하는 사례로 평가됨

- 이러한 사례는 기업 운영의 효율성 확보를 통해 안정적으로 그 활용 영역을 넓혀간다는 점에서 우리나라 물류기업의 해외시장 진출 시 참고할 사례로 평가됨

자료 : www.panalpina.com, www.gscintell.com, 2015.6.22.

김세원 연구원 (☎ 051-797-4775, ksw@kmi.re.kr)

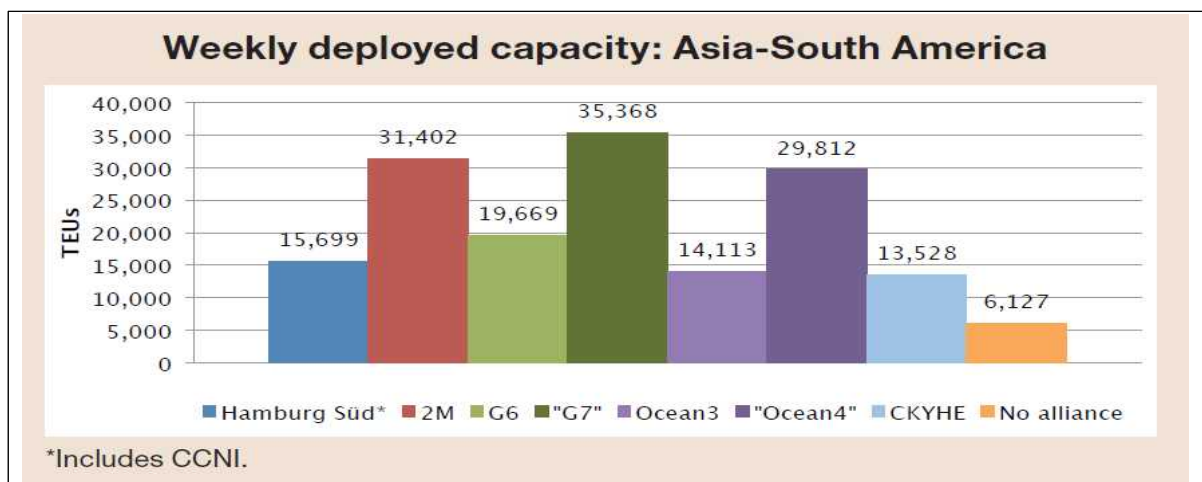
손보라 연구원 (☎ 051-797-4781, bora62@kmi.re.kr)

물류정책 · 사업동향

□ 함부르크 수드 참여로 정기선 얼라이언스 Ocean4 구축 가능

- 얼라이언스 오션 3(Ocean 3)에 독일 선사 함부르크 수드(Hamburg Süd)가 참여할지에 정기선 업계의 관심이 모아지고 있음
 - 해운 전문컨설팅업체인 드류리(Drewry)사는 지난해 독일 선사 하파그로이드(Hapag-Lloyd)와 합병 루머가 있던 함부르크 수드사의 오션 3 참여로 '오션 4(Ocean 4)의 구축이 사실상 시간 문제라고 지적했음
- 현재 4대 주요 정기선 얼라이언스인 Ocean3, G6, 2M, 그리고 CKYHE의 영업기반은 주로 동서항로에 집중되어 있는데, 오션 4가 구축되면 남북항로에 상당한 포션을 가지고 있던 함부르크 수드가 상당한 수혜를 입을 것이라고 드류리는 언급했음
 - 즉 상대적으로 남북항로에 집중해왔던 함부르크 수드가 얼라이언스에 편입됨으로써 아시아/유럽 및 지중해 항로, 태평양 및 대서양 항로에 참여할 수 있는 기반이 생길 수 있다는 것임
- 이와 더불어 남북항로에서 정기선 얼라이언스의 확대도 예상되는데, 아시아-남미 항로에서 함부르크 수드의 주당 평균 선복량은 15,699TEU이나 오션4가 구축되는 경우 2M과 비슷한 선복량이 얼라이언스로 운영될 것으로 보임

< 아시아-남미항로의 주당 서비스 선복량 >



자료 : American Shipper, June 2015.

- 오션4가 구축되더라도 2M보다 전 세계 운항 선복량은 적을 것으로 예상되나 남북항로에 집중하고 있는 함부르크 수드는 얼라이언스를 구축할지 또는 독립선사로 남을지에 관한 선택권이 매우 넓은 상황이라고 드류리는 지적했음

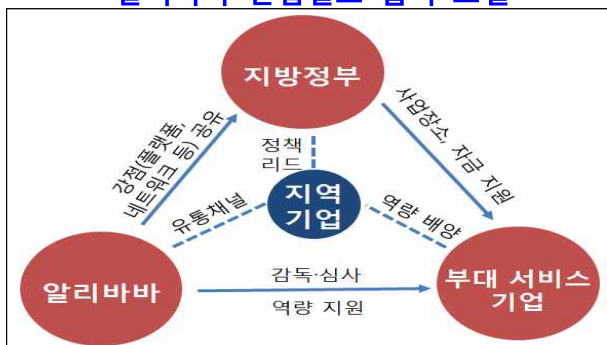
자료 : American Shipper, June 2015. p.40.

김태일 부연구위원 (☎ 051-797-4609, ktizorro@kmi.re.kr)

□ Ningbo시, 알리바바그룹과 전략적 제휴 협력 체결

- 6월 10일, Ningbo시와 알리바바그룹이 전략적 제휴 협력을 체결함
 - Ningbo시와 알리바바그룹은 Ningbo항 경제권을 중심으로 인터넷과 다양한 산업을 연계 발전시켜 Ningbo시의 산업 고도화를 실현하고 Ningbo를 국가 '인터넷+' 종합시험구로 육성하기로 합의함³⁾
 - 양측은 알리바바그룹이 보유한 다양한 전자상거래 플랫폼 및 전자결제시스템, 클라우드 컴퓨팅(Clouding Computing) 기술을 바탕으로 인터넷과 공공서비스, 금융, 제조, 의료, 여행 등의 다방면에서도 전면적인 협력을 진행할 계획임
- Ningbo시는 알리바바그룹의 국제 전자상거래 업무를 지원하며 알리바바그룹 산하의 'Cai Niao' 전자상거래 물류시스템과 Ningbo 세관, 항만 등 관련 부문의 전산시스템 연계를 추진할 계획임
 - Ningbo는 세계 5위의 컨테이너 항만이며, 견실한 1·2차 산업기반을 보유하고 있어 전자상거래의 발전 잠재력이 큰 도시임
 - 2014년 Ningbo시는 국제 전자상거래 업무를 정식 시작한 후, COSTCO 등 글로벌 기업들의 보세 물류센터를 유치했으며, 1일 평균 6천~1만 건의 국제 전자상거래가 Ningbo에서 진행되고 있음
- 또한 알리바바그룹은 '알리바바 Ningbo산업벨트(온라인 사이트)'를 론칭해 1차 200개 기업을 우선 모집한 후 향후 2,000개 기업까지 확대할 계획임
 - '알리바바 산업벨트(ye.1688.com)'는 중국 각지의 특산물 및 우수상품들을 연계시켜 주는 B2B 플랫폼으로서, 이미 선전(深圳), 동관(东莞), 원저우(温州)산업벨트 등이 운영되고 있음

<알리바바 산업벨트 협력 모델>



자료 : www.aliresearch.com, 2014, KMI 재작성.

<알리바바 원저우(温州)산업벨트>



자료 : wenzhou.1688.com.

자료 : news.xinhuanet.com, 2015.6.14 / news.cnnb.com.cn, 2015.3.31.

김세원 연구원 (☎ 051-797-4775, ksw@kmi.re.kr)

3) '인터넷+'란 인터넷과 제조업 등 전통산업들을 결합하여 전자상거래, 산업인터넷, 전자금융을 발전시키는 개념으로, 2015년 3월 전국인민대표대회에서 리커창 국무원 총리가 '인터넷+ 액션플랜' 수립을 제시한 바 있음

□ 아시아 물류시장에서 새로운 형태의 스타트업 증가

- 아시아 물류시장에서 미국이나 유럽과 같은 스타트업 물류기업들이 성장은 기존의 전통적인 기업들에게 새로운 도전이 되고 있음
 - 인터넷 이용인구의 증가와 모바일을 통한 전자상거래가 증가하면서 중산층의 제품선택 및 구매방식이 획기적으로 변화하고 있음
 - 이러한 변화로 우편번호가 없는 지역이나 기존에 특송 서비스가 없었던 지역에서도 최종단계 (last mile delivery)에서 빠르고 효율적인 서비스의 필요성이 높아졌음
- 최근들어 많은 물류기업들이 매장 내 픽업 및 무인 배송함과 같은 대체 배송지를 마련하는 등 다양한 물류서비스를 제공하고 있음
 - 싱가포르의 스타트업 기업인 Ninja Logistics는 전자상거래를 통한 익일 배송에 특화되어 있는데 클라우드기반(cloud-based)의 플랫폼을 사용하고 있음
 - Ninja Logistics는 클라우드 기반의 각종 데이터를 사용해 운송수단의 루트를 최적화하고 실시간 위치 추적 서비스를 제공하고 있음
 - 최근에는 250만 달러에 달하는 투자금도 확보해 추후에 사업영역 확장 및 서비스 개발에 사용할 예정임
 - 중국의 Beequick는 2014년부터 사업을 시작했는데, 스낵, 담배와 같은 간단한 상품을 주문후 30분에서 60분 사이에 빠르게 배송해 주는 서비스를 제공하고 있음
 - Beequick에 따르면 천개가 넘는 편의점과 네트워크를 구성하여 하루에 약 3만건 이상의 상품을 배송하고 있음
 - 이 업체 또한 최근에 약 2천만 달러의 투자금을 확보했으며, 기업 가치가 2억 달러까지 상승했음
 - EasyShip이라는 홍콩의 스타트업 기업은 고객이 주문한지 2시간 이내에 라벨 작업과 발송을 진행하는데, 자체 알고리즘에 근거해서 최적의 배송 회사를 결정할 수 있으며 실시간 위치 추적 서비스도 제공하고 있음
- 현재 아시아 뿐만 아니라 전 세계에서 다양한 형태의 스타트업 기업이 생겨나고 있음
 - 이러한 기업들은 전통적인 물류 기업들이 못하는 서비스를 제공해 주거나 낮은 비용과 효율적인 방법으로 물류 서비스를 제공하고 있음
 - 또한 클라우드 컴퓨팅과 같은 진보된 최신 기술을 활용하거나 전자상거래의 역할이 커지고 있는 상황에서 전통적인 물류업체보다 더 빠르게 고객의 요구에 부응하는 서비스를 제공하고 있음

자료 : www.transportintelligence.com, 2015.6.11.

이홍원 연구원 (☎ 051-797-4783, hongwon@kmi.re.kr)

□ Armstrong & Associates, Inc., 2014-15 글로벌 물류시장 회고와 전망

- SCM 연구 · 컨설팅 기관인 Armstrong & Associates社의 최신 보고서에 따르면, 2014년부터 2015년 상반기까지 글로벌 3자 물류 시장은 대규모 인수 · 합병(M&A)에 의해 좌우된 것으로 분석됨
 - Armstrong & Associates는 물류분야 전략, 기획, 아웃소싱, 벤치마킹, 인수합병, 물류 컨설팅, 물류시스템 평가 · 선택 등을 전문적으로 연구하는 기관임
- Armstrong & Associates의 '*Big Deal – 2014 3PL Results and 2015 Estimates*' 보고서에는 지난 1년 6개월간의 3PL 분야 주요 M&A 사례를 언급하고 있음
 - 미국 물류업체 FedEx는 2014년 1월에 유통업체 GENCO를 20억달러에 인수했으며, 2015년 4월에는 네덜란드 물류업체 TNT 익스프레스를 48억달러에 인수했음
 - 미국 물류업체 XPO 로지스틱스는 2015년 4월에 프랑스 물류업체 노어베르 덴트레상글(Norbert Dentressangle)을 35억3000만달러에 인수했음
- Armstrong & Associates는 올해부터 아시아 지역에서도 미국 · 유럽과 같은 대규모 인수 · 합병이 진행될 것이라고 전망하고 있음
- 보고서에 따르면, 최근 물류분야 M&A의 추세는 매출액 기준 세계 상위 50개 물류업체들에 의해 주도되고 있는 특징을 보이고 있으며, 이러한 기업들은 아시아 · 중남미 등의 물류 신흥국 진출을 위해 M&A를 시도하고 있는 것으로 나타남
- 2014년 글로벌 3PL 시장은 매출액 기준 총 7,507억달러를 기록했으며, 미국 시장은 전년대비 7.4% 증가한 1,275억달러를 기록했음
 - 특히, 비자산기반(Non-asset)의 미국내 운송관리(domestic transportation management) 분야와 전용 계약 운송(dedicated contract carriage) 분야는 순수익 기준 각각 20.5%, 10.4%의 높은 증가율을 나타냈음

※ 전체 보고서는 <http://www.3plogistics.com/shopsite/index.html> 에서 확인할 수 있음

자료 : www.americanshipper.com, 2015.6.17.

손보라 연구원 (☎ 051-797-4781, bora62@kmi.re.kr)

물류시장동향

□ 중국-일본간 소량 혼재화물 직송 서비스 개시

- Yusen Logistics는 중국 광저우 난샤에서 일본 동경 및 나고야 간 소량 혼재화물 직송 서비스를 개시했음
- 기존 중국-일본간 LCL 화물서비스는 홍콩을 경유하는 방식으로, 약15일의 리드타임이 소요되었으나, 직송서비스 개시로 리드타임은 약10일로 단축되었고, 화물의 양적·회수도 줄어, 잠재적 화물 손실이 최소화 되는 등 운송서비스 수준이 개선됨
- 혼재화물 직송서비스를 개시한 것은 중국-일본 간 자동차 부품산업의 성장으로 다빈도 소량 (high frequency, small-lot) 화물에 대한 수요가 증가했기 때문임

자료 : www.transportintelligence.com, 2015.6.17.

이건우 전문연구원 (☎ 051-797-4783, gunwoo@kmi.re.kr)

□ '블라디보스토크 자유항'법안 제1독회 통과

- 지난 6월 19일 러시아 하원 '국가두마'가 '블라디보스토크 자유항'법안을 제1독회에서 통과시킴
- 이 법안은 13개의 러시아 지방정부들이 화물 및 여객 관련 규제 및 관리, 자유항 세관절차, 외국인을 위한 무비자 제도를 효율적으로 운영하기 위한 목적도 포함됨
- 블라디보스토크 자유항은 비자제도 간소화 및 관세자유지역의 도입을 포함함
- 블라디보스토크 자유항의 차별화된 점은 자유항 구역 내에 입주 기업에 비례하는 교육 및 보건 기관을 설립하여 입주자에게 최적의 편의시설을 제공한다는 것임
- 자유항에 입주한 기업들은 러시아 정부의 지원을 받을 수 있으며 비즈니스 및 투자 활동을 하기 위한 최고의 환경을 제공받을 수 있을 것임

자료 : www.portnews.ru 2015.06.19

이하림 연구원 (☎ 051-797-4758, harimyi@kmi.re.kr)

< 중소·중견 물류기업 해외진출 컨설팅 및 시장조사 지원 대상사업 모집 >

□ 한국해양수산개발원(KMI) 국제물류투자분석센터에서는 **중소·중견 물류기업을 대상으로** 다음과 같이 **해외진출 상시 컨설팅**과 **해외 현지시장 공동조사** 서비스를 제공하고자 하오니, 관심 있는 기업들의 많은 참여를 부탁드립니다.

□ 대상기업

- 「물류정책기본법」에 의한 물류사업을 영위하는 중소·중견기업
 - 주된 사무소가 해외에 소재하는 경우 대한민국 국민의 지분이 50% 이상인 기업 포함
 - ※ 중소·중견기업 : 「중소기업기본법」 및 「중견기업 성장촉진 및 경쟁력 강화에 관한 특별법」 적용 대상기업

□ 대상사업

- 해외 물류시설(물류단지·센터·창고·항만·복합물류 터미널 등)의 개발·투자·운영 사업
- 해외 화물운송 및 물류서비스 시장 진출을 위한 법인·지사·사무소 설립 사업
- 상기 관련 M&A 및 기타 해외 물류사업으로 인정되는 사업

□ 지원내용

1. 해외진출 상시 컨설팅

- 진출희망 지역 또는 추진하려는 해외 물류사업과 관련한 현지 시장정보 및 진출·투자 여건 등 기초정보에 대해 단기 컨설팅 지원
 - 현지 경제·무역·인프라·물동량 현황, 투자 관련 법·제도 등에 관해 기업이 문의 시, KMI가 보유하거나 입수 가능한 정보의 범위 내에서 해당 문의사항 관련 정보 제공
- 컨설팅 결과물은 문서 형태로 제공

2. 해외 현지시장 공동조사

- 해외 물류사업과 관련한 기업의 의사결정을 위해 현장실사가 필요한 경우, 현지 공동조사(KMI 연구진과 물류기업 임직원이 동반)를 수반한 중기 컨설팅 지원
 - 필요시 해외투자 유관기관 및 현지 유관기업 관계자와의 상담 주선
 - ※ 현지 공동조사에 수반되는 출장비 등은 KMI와 해당기업이 각자 부담
- 조사 종료 후 공동조사 보고서 제공

□ 지원사업별 신청방법

1. 해외진출 상시 컨설팅

- 신청기간 : 연중 상시 신청
- 신청방법 : '해외진출 상시 컨설팅 지원 신청서'(별첨 1)를 작성하여 이메일로 신청

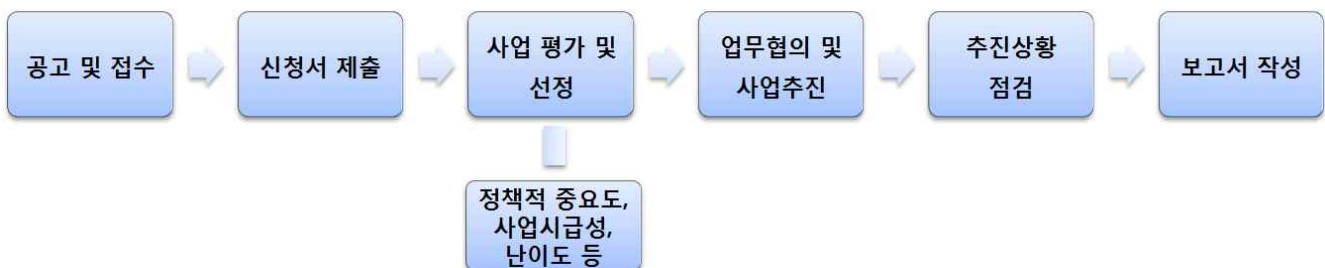
2. 해외 현지시장 공동조사

- 신청기간 : 연중 상시 신청
- 신청방법 : '해외 현지시장 공동조사 지원 신청서'(별첨 2)를 작성하여 이메일로 신청
- ※ 담당자 : 김은우 전문연구원(hisgrace@kmi.re.kr), 손보라 연구원(bora62@kmi.re.kr)

□ 신청서 평가 및 기타

- 선정기준
 - 해당 사업의 실현 가능성 · 시급성 · 난이도, 정책적 중요도, 관련 정보에 대한 접근 · 확보 가능성 등을 고려하여 지원 취지에 적합한 사업을 선정 · 지원
- 선정결과 발표 : 신청서 접수 후 2~3주 이내 개별 통지
- 유의사항 : 제출서류를 허위로 작성하는 경우 등은 사업선정을 취소할 수 있음
- 기타 사항은 국제물류투자분석센터(김은우 051-797-4772 / 손보라 051-797-4781)로 문의
- ※ 평가결과의 세부내용은 공개하지 않음

□ 사업 추진절차



< 2015년 항만구역 내 우수물류창고 인증 공모 >

「물류시설의 개발 및 운영에 관한 법률」 제21조의3 및 「물류창고업 등록 및 우수업체 인증에 관한 규칙」 제4조에 따라 2015년 항만구역 내 우수물류창고 업체를 선정하기 위해 다음과 같이 인증계획을 공고합니다.

2015년 4월 17일
항만구역 내 우수물류창고 인증센터
(한국해양수산개발원)

1. 신청기간

2015년 4월 17일(금) 09:00 ~ 2015년 7월 31일(금) 18:00

2. 신청자격

「항만법」 제2조제4호 및 「물류시설의 개발 및 운영에 관한 법률」 제21조의2제1항에 따라 항만구역에 물류창고업을 등록한 자

* 물류창고업 등록 사업장별로 인증 신청

3. 신청방법, 제출서류 등 기타 사항

한국해양수산개발원 홈페이지 내 인증계획 공고문 및 별첨자료 참조

4. 문의처

항만구역 내 우수물류창고 인증센터 (한국해양수산개발원)

김은미 연구원(051-797-4778, usea1004@kmi.re.kr)

김주혜 연구원(051-797-4779, joohye915@kmi.re.kr)

< 제9회 해외물류사업 설명회 >

- 일시 : 2015. 7. 3(금), 14:00 ~ 17:30
- 장소 : 대한상공회의소 중회의실
- 주최 : 해양수산부
- 주관 : 한국해양수산개발원 국제물류투자분석센터
- 프로그램

진행 : KMI 김은우 전문연구원

시간	주요내용
13:30~14:00	등록 및 자료 배포
	개회식
14:00~14:05	개회사 ▪ 김성귀 한국해양수산개발원장
14:05~14:10	환영사 ▪ 전기정 해양수산부 해운물류국장
	1세션
14:10~14:40	극동러시아 보스토치니 다용도 터미널 개발 프로젝트 ▪ 임재인 KSH 수석 부사장
14:40~15:00	질의 · 응답
15:00~15:30	극동러시아 선도개발구 복합물류센터 개발사업 ▪ 이성우 한국해양수산개발원 국제물류연구실장
15:30~15:45	질의 · 응답
15:45~16:00	네트워킹
	2세션
16:00~16:30	캄보디아 항만공사 기업공개(IPO) 사업 ▪ 한경태 유안타증권 캄보디아법인장
16:30~16:50	질의 · 응답
16:50~17:10	2015년 국제물류투자분석센터 지원사업 소개 ▪ 김은우 한국해양수산개발원 전문연구원
17:10~17:20	질의 · 응답
17:20~17:30	종합정리 및 폐회 ▪ 이성우 한국해양수산개발원 국제물류연구실장

○ 참가신청 : 2015년 6월 3일(수)~7월 2일(목) 18:00까지

- 신청방법

- 온라인 신청 : <http://www.nelt.or.kr/seminar/view?seq=24>
- 또는 별첨 신청서를 이메일(bora62@kmi.re.kr, jsco@kmi.re.kr)로 송부

○ 참가문의 : 손보라 연구원(☎ 051-797-4781, bora62@kmi.re.kr)

고재성 연구원(☎ 051-797-4776, jsco@kmi.re.kr)

※ 본 사업 설명회는 좌석이 한정된 관계로 선착순 참가접수를 받을 예정이므로, 관심 기업은 반드시 사전 참가신청을 해주시기 바랍니다.

○ 찾아오시는 길 : 서울특별시 중구 세종대로 39 상공회의소 회관192 (☎ 02-6050-3114)

- 지하철 2호선 : 시청역 9번 출구 5분거리
- 지하철 1호선 : 서울역 3번 출구 5분거리
- 지하철 4호선 : 회현역 5번 출구 5분거리



『제9회 해외물류사업 설명회』 참가신청서

■ 참가자 정보

회 사 명	
-------	--

참가자명(1)		직 위	
부 서		이메일	
전화(사무실)		전화(휴대폰)	

참가자명(2)		직위	
부 서		이메일	
전화(사무실)		전화(휴대폰)	

※ 참가자가 더 있을 경우 칸을 만드셔서 참가자 정보를 기재 바랍니다.

※ 기타 : 참가비 무료, 선착순 접수

※ 참가를 희망하실 경우 동 신청서를 작성하시어 이메일로 송부하여주시기 바랍니다.

- 기한 : 2015.7.2(목) 18:00까지

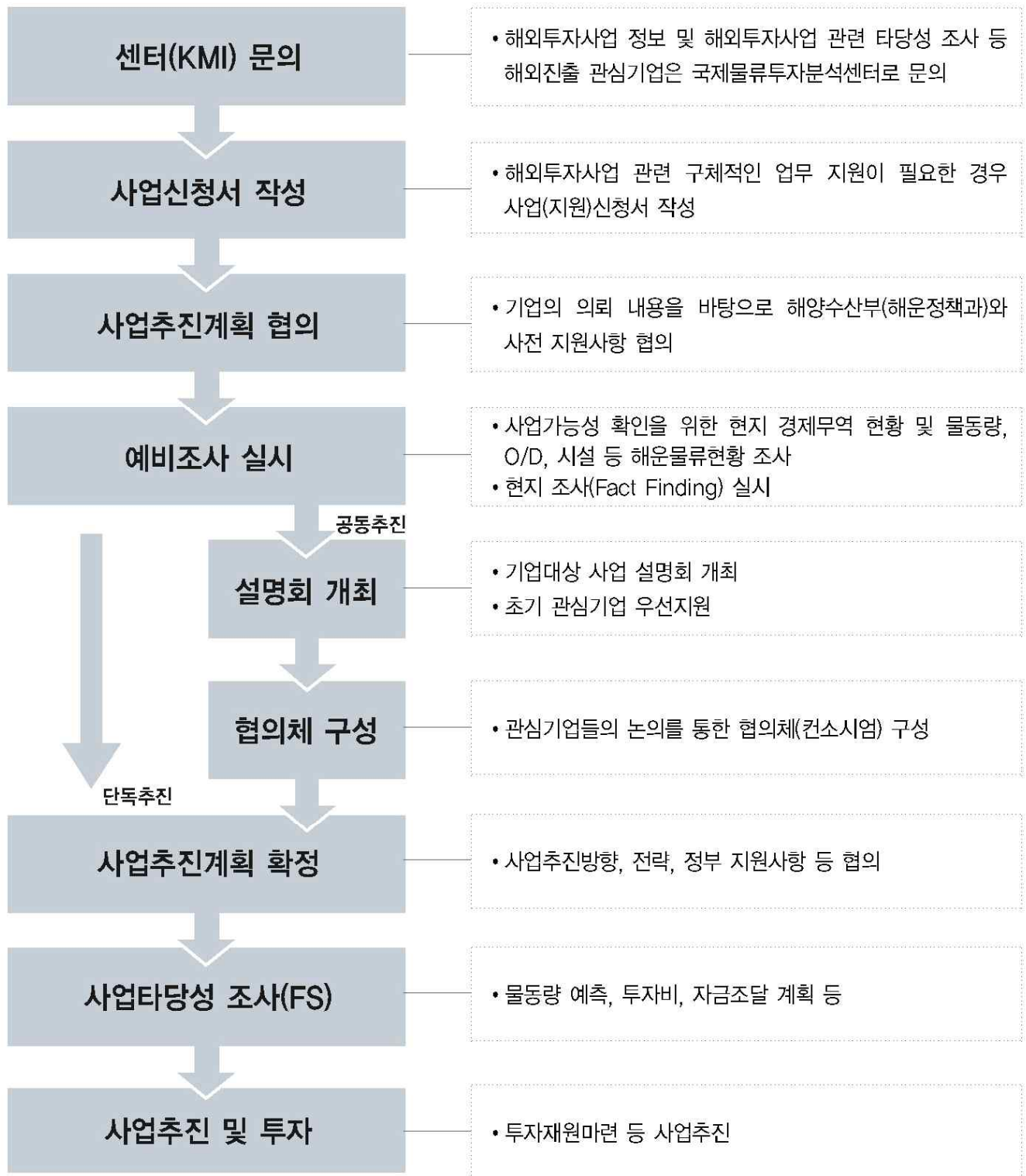
- 신청서 송부방법 : E-mail (bora62@kmi.re.kr, jsko@kmi.re.kr)

※ 문의 : 한국해양수산개발원 국제물류투자분석센터

(손보라 연구원 : 051-797-4781 / 고재성 연구원 : 051-797-4776)

한 국 해 양 수 산 개 발 원

[해외투자사업 추진절차 및 센터 이용문의]



* 기초타당성 조사(실비 부담), 정부간 협상, 투자사업 관련 정보 및 기초 자료 제공