

항만용역업 경영합리화방안에 대한 연구 - 부산항 화물고정업을 중심으로 -

노정구

동명대학교 유통경영학과 부교수
(jknoh@tu.ac.kr)

박남규

동명대학교 유통경영학과 교수
(nkpark@tu.ac.kr)

곽원일

동서대학교 경영학부 조교수
(wikwak@dongseo.ac.kr)

본 연구는 항만물류산업에서 중요한 비중을 차지하고 있는 항만용역업의 경영실태를 분석해 보고, 항만산업의 국제경쟁력을 확보하기 위해 필수조건인 양질의 항만용역 서비스가 지속적으로 제공되기 위해 항만용역업의 경영분석과 함께 경영합리화 방안을 제시하기 위해 수행되었다. 연구대상은 항만용역업 중 부산항에 기반을 둔 화물고정업체들이었으며, 경영분석 방법으로는 정량적 분석과 정성적 분석이 동시에 실시되었다. 항만용역업의 경영상 문제점으로는 먼저 정량적 분석결과 규모의 영세성, 수익성의 지속적인 하락, 낮은 매출채권회수율, 성장성의 급격한 하락 등을 들 수 있었으며, 정성적 분석결과로는 업체간에 만연되어 있는 가격덤핑행위, 경직된 노무공급체계, 선사와의 협상력 미비, 낮은 업계결속력 등이 지적되었다. 따라서 항만용역업의 경영합리화를 위해서는 다음과 같은 방안이 마련되어야 할 것으로 보인다. 첫째, 업체간 협업화나 M&A 등을 통해 기업규모를 확대하고, 수익성제고를 위한 방안이 강구되어야 하며, 매출액증대 노력을 통해 성장성을 회복하여야 한다. 둘째, 만연되어 있는 덤핑행위를 자제함으로써 건전한 가격경쟁질서를 회복해야 한다. 셋째, 비합리적인 현금흐름구조를 개선하고, 경직된 노무공급체계를 개선해야 하며, 업계리더십을 발휘하여 선사와의 협상력을 강화해 나가야 한다.

주제어: 항만용역업, 화물고정업, 경영합리화, 정량적 분석, 정성적 분석

1. 서론

1.1 문제 제기

오늘날 세계 해운 및 항만여건은 급격히 변화하고 있다. 동북아 지역 역시 급속한 경제발전과 더불어 이 지역의 경제규모가 확대되면서 세계 주요 선사들의 관심이 증대되고 있다. 동북아 지역 선사들의 경영패턴의 변화에 대응하기 위해 관련 국가들의 항만정책 또한 변화를 시도하고 있으며, 기항항만의 수를 축소하는 전략이야말로 경쟁력 있는 항만이 되기 위한 필요충분조건으로 제시되고 있다.

즉, 기항항만의 수를 축소함으로써 중심항(Hub-Port)으로 성장할 수 있고, 주변국의 항만에 대해 중심항으로 성장하기 위해서는 자국의 특정항만을 육성해야 할 필요가 있다. 대형 선사들 역시 중심항을 위주로 한 선박운항정책을 취함으로써 중심항으로의 위치를 선점하기 위한 항만간의 경쟁이 치열한 실정이다. 이에 세계의 주요 중심항들은 자국의 화물뿐만 아니라 인접한 주변국으로부터 환적화물을 유치해야 할 필요성을 느끼고 있으며, 이를 위해 여러 가지 유치전략을 마련하고 있는 실정이다.

한편 2002년 9월에 발표된 '싱가포르 물류비전 2012(Developing Singapore into a Global Integrated Logistics Hub)' 보고서는 물류산업

의 성장가능성을 매우 밝게 전망하고 있다. 이 보고서에 따르면 해운·육운·항공운송을 포함한 글로벌 물류산업은 현재 연간 미화 3,200억 달러 규모에 달하며, 연평균 3-10%씩 성장하고 있는 것으로 나타났다. 또한 이 보고서는 물류산업이 지난 수년 동안 단순한 수송과 보관서비스를 제공하는 단계에서 벗어나 고객지향적인 통합된 공급사슬관리(SCM) 서비스를 제공하는 수준까지 고도화·다양화되고 있다고 지적하고, 전문물류업체를 통한 외부조달(outsourcing)이 확산되면서 물류산업은 SCM 등의 부가가치서비스 또는 전문물류서비스를 중심으로 지속적인 성장세를 나타낼 것으로 전망하고 있다(길광수, 2003).

이상과 같은 물류 및 항만산업의 대외적인 변화와 함께 부산은 지정학적으로 중심항이 될 수 있는 유리한 위치에 있다. 유럽과 미주를 연결하는 기간항로(trunk route) 상의 중간지역에 위치하고 있을 뿐만 아니라 경제규모가 거대한 일본과 중국이 인접해 있기 때문에 우리나라는 이러한 지정학적인 이점을 최대한 활용하고, 점차 심화되고 있는 주변국과 선진국들의 지역주의 및 규제회피수단에 대응하기 위한 방안을 적극적으로 강구해야 한다. 특히 동북아 지역에서 국제교역의 중심항이 되기 위한 전략적 방안을 마련해야 할 필요성을 인식해야 한다(김중명·김분태, 2004). 이와 관련해 폴 케네디(Paul Kennedy)는 한국이 21세기에도 지속적으로 성장하기 위해서는 중국이 창출하는 부가가치를 가장 잘 흡수할 수 있는 산업부문을 전략산업으로 채택하여 육성할 것을 제안한 바 있다. 즉 국제물류산업을 국가전략산업으로 육성하고 우리나라가 동북아의 물류중심지가 되어야 21세기에도 지속적인 국가발전을 이룩할 수 있다는 것이다. 이러한 의미에서 부산항을 중심으로 한 ‘동북아 물류중심

기지화 전략’은 향후 우리의 국가발전을 지탱하는 핵심 생존전략임에 틀림없다(길광수, 2003).

하지만 최근 들어 부산항의 국제경쟁력이 점점 약화된다는 우려의 목소리가 커지고 있으며, 이런 현상은 부산항을 이용하는 선사나 항만운영업체 모두 공통적으로 인식하고 있는 것으로 생각된다. 실제로 한국해양수산개발원(KMI)이 2003년 9월 16-17일 이틀 동안 부산항에 기항하는 27개 대형 외국 해운사를 대상으로 조사한 결과(자성대 및 신감만 부두를 이용하는 17개 선사, 부산항 내 기타 부두를 이용하는 10개 선사), 14개사가 기항지를 부산항에서 다른 항구로 이전할 가능성이 있다고 응답한 것으로 나타났다(한국해양수산개발원, 2003b; 조선일보 2003년 9월 23일자). 특히 두 차례의 화물연대 파업과 태풍에 의한 컨테이너 크레인 붕괴사고가 외국 해운사들의 부산항 탈출 러시로 이어져 부산항이 ‘제2의 고베항’으로 전략할 가능성도 제기되고 있다. 일본 고베항은 지난 1995년 대지진 이후 중심항만 경쟁에서 탈락한 이후 파괴된 항만시설이 완전히 복구된 현재까지도 동북아 해상물류를 주도했던 과거의 지위를 되찾지 못하고 동북아의 변방항구로 전략한 경험을 갖고 있다.

부산항의 경우도 중국 등 인접국 주요 항구의 강력한 도전에 직면하고 있는데, 이와 관련해 세계 주요 항만별 물동량 추이를 분석해 보면 <표 1>과 같이 부산항은 2002년까지 세계 제3위의 컨테이너 처리능력을 보이다가 2003년부터는 중국의 주요항만에 밀려 5위로 떨어진 것을 확인할 수 있다.

한편 항만운송사업은 산업의 진입장벽을 낮춤으로써 자율경쟁을 통한 경쟁력 강화 및 사업의 효율성을 도모하기 위한 정부의 규제완화 정책에 따라 면허제 또는 허가제에서 1997년 4월 등록제로 전환되었다.¹⁾ 그런데 이러한 항만운송사업의 규제완

1) 1997년 4월 10일자로 항만운송사업법 일부 개정(법률 제5335호).

<표 1> 세계 주요 항만별 물동량 추이(1999-2003), ()안은 처리실적 순위임.

(단위: 천 TEU)

항만	1999	2000	2001	2002	2003	연평균증가율(%)
홍콩	16,211 (1)	18,098 (1)	17,826 (1)	19,144 (1)	20,449 (1)	4.8
싱가포르	15,945 (2)	17,087 (2)	15,571 (2)	16,941 (2)	18,411 (2)	2.9
상해	4,216 (7)	5,613 (6)	6,334 (5)	8,620 (4)	11,280 (3)	21.8
심천	2,986 (11)	3,993 (11)	5,076 (8)	7,614 (6)	10,650 (4)	29.0
부산	6,440 (4)	7,540 (3)	8,073 (3)	9,453 (3)	10,408 (5)	10.1
카오슝	6,985 (3)	7,426 (4)	7,541 (4)	8,493 (5)	8,840 (6)	4.8
LA	3,829 (8)	4,879 (7)	5,184 (7)	6,106 (8)	7,179 (7)	17.3

자료: 한국컨테이너 부두공단, 세계주요항만 2004년 상반기 물동량 현황 및 분석, 2004.

화정책이 시행된 이후 부산항에서 항만용역업에 종사하는 업체 수의 증가로 인해 이익률 저하, 가격 경쟁 심화, 서비스 질 저하 등 부산항의 국제경쟁력을 저하시키는 여러 가지 심각한 문제점들이 발생하고 있는 것으로 나타났다.

항만용역업에 종사하는 업체들은 부두 및 하역장비의 발달과는 별개로 항만하역작업에 있어 필수적인 노무의 제공이 필요한 작업분야에서 오랜 작업 과정에서 체득한 노하우를 갖고 있으며, 특히 화물 고정업(lashing)은 항만하역작업에서 선사를 대신하여 노무원을 관리 감독하고 화물의 안전을 책임지는 성실한 선사의 협력업체로서의 책무를 수행하여 왔다. 따라서 점점 어려워지는 화물고정업의 안정적인 경영기반 마련을 위해서는 무엇보다 현재의 문제점이 무엇인지를 파악한 뒤 이에 대한 해결책의 제시를 통한 자체적인 경영합리화 방안의 마련이 시급한 것으로 보여 진다.

부산항이 국제적인 경쟁력을 확보하고 유지하기 위해서는 항만용역서비스의 일익을 담당하고 있는 화물고정업체들이 양질의 서비스를 제공할 수 있는 여건과 기반이 조성되어야 한다. 이런 점에 입각하여 본 연구에서는 화물고정업이 현재 안고 있는 경영상의 문제점을 진단하고, 이를 해소할 수 있는

자체적인 경영합리화 방안을 제시하고자 한다.

1.2 연구목적 및 방법

항만하역작업의 필수적인 일부분을 담당하고 있는 항만용역업이 내외부의 도전을 슬기롭게 극복하기 위해서는 자생력을 확보하는 것이 필요하며, 이를 위해서는 업체 자체적으로 경영합리화 방안을 마련하여 시행해야 할 것이다. 이는 곧 세계제일을 목표로 하고 있는 부산항의 국제경쟁력 강화와 직결되는 문제이다. 그런데 위에서 언급한 대로 항만용역업이 현재 내외부적인 환경변화로 인해 존립의 위기에 봉착해 있는 만큼 부산항을 발전시키는데 중요한 일익을 담당하고 있는 항만용역업이 갖고 있는 문제점을 분석하고 이의 해결방안제시를 통해 자체 경영합리화 방안을 제시하고자 하는데 본 연구의 목적이 있다.

이와 같은 연구 목적을 달성하기 위해 본 연구에서는 다음과 같이 두 가지 측면에서 연구를 수행하고자 한다.

첫째, 정량적인 분석으로서 기존 항만용역업체 중 화물고정업에 종사하는 업체들의 재무제표를 바탕으로 경영분석을 실시하여 정량적인 측면에서 경

영상의 문제점을 진단하고 그에 따른 개선방안을 제시하고자 한다.

둘째, 정성적인 분석으로서 화물고정업이 현재 당면하고 있는 여러 가지 문제점들을 관계자와의 인터뷰 및 현장조사 등을 통해 광범위하게 수집하여 그 실상을 정성적으로 파악한 뒤 경영합리화 측면에서 바람직한 해결방안을 제시하고자 한다.

II. 이론적 배경

2.1 항만용역업

정부는 항만 내에서 선박에게 제공되는 각종 항만운송서비스에 대하여 ‘항만운송사업법’으로 규제하고 있다. 항만 내에서 선박에게 제공되는 사업은 ‘항만운송사업’과 ‘항만운송관련사업’으로 구분되는데, 항만하역사업, 검수사업, 감정사업, 검량사업은 항만운송사업에 해당되며, 이를 제외한 모든 업종은 항만운송관련사업으로 분류되고 있다. 항만운송관련사업에 포함되는 것들을 구체적으로 살펴보면 ①항만용역업(이에 포함되는 것으로는 통선업, 선박급수업, 선박경비업, 줄잡이업, 화물고정업, 선박청소업, 오물수거업, 폐유수거업, 경미한 선박수리업 등이 있음), ②물품공급업(선박 내에서 필요한 물품들을 공급하는 업종), ③선박급유업, ④컨테이너수리업 등이 있다.

항만운송관련서비스는 선박의 입출항을 보조하기 위해 반드시 제공되어야 하는 서비스이지만, 서비스의 종류나 유형이 상호 유사한 것도 있으나 전혀 상이한 것도 있다. 예를 들어 화물고정서비스와 선박청소서비스는 모두 하역서비스와 밀접한 연관성을 갖고 있다. 그러나 물품공급서비스와 급수서비스 및 급유서비스 등은 하역서비스와 아무런 관련

성이 없을 뿐만 아니라 통선서비스와도 연관성이 부족하다. 이러한 서비스는 오히려 선박의 운항을 보조하기 위해 제공되어야 하는 필수적인 서비스이다. 따라서 성질이 전혀 다른 별개의 서비스를 제공하는 사업들이 일괄적으로 항만운송관련사업이라고 하는 동일범주 내에 포함되어 동일하게 취급되고 있음을 알 수 있다(김형태, 1996). 항만운송관련서비스 중 본 논문의 연구대상인 항만용역서비스의 각 기능들을 간략히 살펴보면 다음과 같다.

2.1.1 통선서비스(Launching/Ferry Boats)

통선(通船)은 항만 내에서 주로 선원을 이동시키는 교통기관으로서 시내에서 버스나 택시 등과 같이 승객 운반 업무를 담당하는 소형선박이다. 통선의 구체적인 기능은 다음과 같다.

- ① 정박해 있는 선박의 선원을 육상으로 또는 선박의 방향으로 운송
- ② 정박한 선박에 각종 업무관계로 왕래해야 할 사람(선사 및 대리점 직원, 검역원, 세관원, 물품공급업자 등)들의 운송
- ③ 항만견학 시 승객운송
- ④ 정박한 선박에 식량 및 일용품 등의 보급
- ⑤ 항만 내 각 지점간의 연락기능

2.1.2 선박경비서비스(Ship Securing Business)

선적화물의 도난 및 재해 사고방지를 위해 선박을 경비하는 업무가 선박경비업이다. 선적화물의 경비는 본선의 출입구와 선창 내에 경비원을 배치하여 수행하는 방법이 있다. 본선의 출입구 경비 시에는 사람의 출입을 체크하며, 선창경비에는 휴연 등에 의한 화재방지 및 도난방지가 주요업무로 된다.

2.1.3 줄잡이서비스(Line Handling)

선박이 항만 내에 안전하게 정박하기 위해서는 안벽이나 해상부표에 접안시켜야 한다. 안벽이나 잔교에 접안시킬 경우에는 선박의 갑판 위에 있는 로프나 와이어로 선박을 안벽에 설치되어 있는 계선주(繫船柱: bollard)에 연결하여 고정시켜야 하는데 이 작업을 줄잡이업무라고 한다. 선박을 해상에 설치되어 있는 부표에 와이어나 로프 및 앵커로 연결시키고자 할 때에도 줄잡이 작업이 필요하다. 이 때에는 작업원들이 소형보트(작업선)를 타고 작업을 수행하게 된다. 그러나 선박이 본선의 앵커를 해상에 던져 앵커에 의지하여 한 곳에 정지하는 경우가 있는데 이때에는 줄잡이 업무가 필요 없다.

선박의 이안(離岸: unberth) 시에도 접안 시와 동일하게 줄잡이 작업이 필요하다. 이안시간이 되어 선박기관이 가동되기 시작하면 줄잡이 작업원을 선박주위에 배치시키고, 예정출항시간에 선박이 이안할 수 있도록 계선줄을 풀어 주어야 한다.

2.1.4 선박급수서비스(Water Supplying)

선박에 필요한 청수를 공급하는 서비스가 선박급수서비스이다. 급수작업은 일반적으로 접안급수(接岸給水)와 해상급수로 구분된다. 선박이 접안 중에 안벽에 설치되어 있는 급수전으로 실시하는 급수가 접안급수이다. 그러나 안벽에 급수전이 설치되어 있다 하더라도 이를 사용할 수 없거나 본선이 해상에 정박해 있는 경우에는 급수선을 이용하여 급수작업을 수행해야 하는데 이러한 작업방식이 해상급수이다.

2.1.5 선박청소서비스(Ship Cleaning & Waste Reception)

화물을 선적하기 전이나 화물을 양하한 후에는

선창과 갑판에 쓰레기가 발생한다. 이렇게 남은 쓰레기를 청소하는 작업을 선내청소라고 한다. 선내청소가 필요한 것은 다음번의 항해에 선적되는 화물에 손상을 주지 않고 선내의 청결을 유지하기 위해서이다. 특히 먼지가 발생하기 쉬운 화물의 하역 후에는 반드시 청소가 이루어진다. 선내청소 시에는 본선 자체가 크기 때문에 많은 노동력이 투입된다. 오늘날에는 기계화가 진행되어 고압 제트펌프나 고성능 크리너 등을 사용하여 작업이 이루어지고 있기도 하다. 그러나 유연탄이나 곡물 등의 선내청소에는 작업환경이 여전히 불량하기 때문에 선내청소업무는 3D업종의 하나로 기피되고 있다. 그리하여 선내청소업무는 과거에 수요가 많았으나 오늘날에는 수요가 거의 미미한 실정이다. 또한 이 업무는 3D업종 중의 하나로 간주되고 있기 때문에 인력확보가 매우 힘들다.

2.1.6 화물고정서비스(Cargo Securing)

화물고정서비스는 아래에서 보다 자세히 설명하기로 한다.

2.2 화물고정업

선박에 선적된 화물은 항해 중의 흔들림에 의해 부서진다는지 위치가 변한다는지 하는 경우가 발생한다. 특히 날씨가 좋지 않을 때에는 선박의 흔들림으로 인해 화물 그 자체에 손상이 발생할 뿐만 아니라 선박 자체도 위험을 받을 수 있다. 따라서 선박의 무게중심을 고정시켜 복원력을 유지하기 위해서는 선적된 화물을 당해 위치에 분명히 고정(Security)시켜 화물의 붕괴를 방지하지 않으면 안된다. 이러한 작업을 일괄하여 화물고정작업이라고 부르는데 이 작업은 본선 담당사관의 감독과 지시 하에 이루어진다.

화물고정작업의 대상이 되는 선박은 벌크상태의 중량물, 재래잡화, 컨테이너, 자동차 등을 선적한 선박에 국한된다. 화물고정작업에는 특수한 기능과 경험을 가진 작업원이 필요한데, 이러한 작업을 목공작업(Carpenter Jobs)이라 하고, 작업원을 목공(Carpenter)이라고 부른다. 화물고정작업은 사용재료나 목적에 따라 Shoring작업과 Lashing작업으로 분류된다.

2.2.1 Shoring작업

선창 내에서 목재나 파이프 등을 받침대로 사용하여 화물의 위치를 고정시키는 작업을 Shoring작업이라고 한다. 재래정기선에 선적되는 일반잡화류나 철재, 철강제품, 중량물 등 벌크화물은 대부분 Shoring작업이 필요하다. 한편, 화물을 갑판위에 선적하는 경우에도 갑판 위의 통로를 확보하기 위해 화물위에 통로를 설치할 필요가 있다. 이때에도 Shoring작업이 필요한데 이러한 작업은 Cat-Walk라고 불리운다. 또한 컨테이너 용기 내의 화물을 고정시키는 작업도 여기에 포함된다.

2.2.2 Lashing작업

컨테이너 차량도 선박의 항해 중에 흔들릴 가능성이 있기 때문에 선적 직후에는 로프나 와이어, 체인 및 대철(帶鐵: Strapping Steel) 등으로 이를 고정시켜야 한다. 역으로 화물이 하역하기 직전에는 이를 풀어주어야 한다. 컨테이너 및 차량에 대한 고정·해체작업은 Shoring이라 하지 않고 Lashing작업이라고 불리운다. Lashing작업의 대상이 되는 화물로서는 차량류, 컨테이너 등을 지적할 수 있다. 컨테이너선의 경우 Lashing작업에는 갠트리 크레인당 평균 6명이 투입된다. Lashing작업은 컨테이너 선적 후나 하역 이전에 이루어진

다. Lashing작업에는 특별한 기계화가 이루어지지 않아 거의 100% 노동력이 투입된다.

III. 정량적 분석

3.1 정량적 분석의 의의

정량적 분석(quantitative analysis)이란 숫자로 표시된 계량적 자료에 의해 어떤 현상이나 문제를 분석하는 연구방법을 말하며, 숫자화된 자료를 이용해 통계기법이나 계산공식 등을 통해 객관적이고 과학적인 시각에서 조사를 진행해 나가게 된다. 본 연구에서는 정량적 분석으로서 경영분석(business analysis)을 실시하고자 하는데, 왜냐하면 경영합리화 방안을 제시하기 위한 화물고정업계의 경영상의 문제점을 파악하기 위한 사전단계로서 기업의 재무제표를 바탕으로 한 경영분석을 실시할 필요가 있기 때문이다.

경영분석은 다음과 같은 두 가지 의미로 사용되고 있다(박정식·신동령, 2002). 먼저, 좁은 의미로는 기업의 회계 자료를 분석하여 과거 경영의 실태나 업적을 평가하고 현재의 경영실태를 파악하려는 활동으로 정의되며, 이것은 손익계산서, 대차대조표, 현금흐름표 등 기업의 재무제표를 분석 자료로 이용하는 것으로서 전통적 의미의 재무제표분석(financial statement analysis)과 내용이 같다고 볼 수 있다.

넓은 의미의 경영분석은 경영자, 투자자, 금융기관 등 기업의 내외부 이해관계자가 경제적 의사결정에 필요한 정보를 획득할 목적으로 기업과 관련된 자료를 수집하고 분석하는 활동을 말하며, 이러한 분석을 통해 이해관계자들은 현재의 경영상태를 파악하는 것은 물론이고 미래의 성과까지도 예측할

<표 2> 주요 재무비율의 종류

기본 분류	내용	재무비율
유동성비율 (liquidity ratios)	단기 채무를 이행할 수 있는 기업의 능력을 측정	유동비율, 당좌비율
레버리지비율 (leverage ratios)	기업의 타인자본의존도, 특히 장기부채의 원리금을 상환할 수 있는 기업의 능력을 측정	부채비율, 자기자본비율, 고정부채비율, 이자보상비율, 고정비율
수익성비율 (profitability ratios)	기업경영의 총괄적인 효율성의 결과를 매출에 대한 이익이나 투자에 대한 이익으로 나타내는 모든 비율	총자산순이익률, 자기자본순이익률, 매출액영업이익률, 매출액경상이익률, 매출액순이익률, 금융비용부담률
활동성비율 (activity ratios)	기업의 총자산, 재고자산 등의 물리적인 활용도를 측정	총자산회전율, 매출채권회전율, 재고자산회전율, 유형자산회전율
성장성비율 (growth ratios)	경제 및 산업의 성장 속에서 기업이 외형 및 수익성 면에서 얼마나 발전하고 있는가를 측정	총자본증가율, 매출액증가율
생산성비율 (productivity ratios)	기업이 생산활동에 사용하고 있는 인적·물적 자원의 능력과 업적을 측정	부가가치율, 자본생산성, 노동생산성, 노동생산성증가율

자료: 박정식·신동령(2002), 경영분석, 다산출판사에서 수정 인용

수 있게 된다.

본 연구에서는 좁은 의미의 경영분석을 적용하고자 한다. 이것은 재무제표 상에 나타난 여러 가지 수치를 이용해 각종 재무비율(financial ratios)을 산출함으로써 기업의 현재상태를 계량적으로 분석할 수 있으며, 또한 과거의 자료가 있을 경우 종단적 분석(time series analysis)을 통해 시계열(time-series) 자료를 동시에 얻을 수 있게 된다. <표 2>에는 주요 재무비율의 종류가 나타나 있다.

3.2 자료의 수집

본 연구를 위한 자료는 2003년 8월 10일부터 8월 25일 사이에 수집되었다. 부산항 항만용역업 중 화물고정업(lashing)에 종사하는 21개 업체 전부를 대상으로 자료수집 요청을 하였으며, 자료를 보내준 11개 업체의 재무제표가 분석에 이용되었다. 종단적 분석을 위해 최근 5년간의 재무제표 자료를 요청하였으며, 구체적으로는 대차대조표, 손

익계산서, 작업원가 명세서가 본 연구를 위한 경영 분석에 투입된 재무제표이다.

3.3 경영분석 결과

3.3.1 단기지급능력

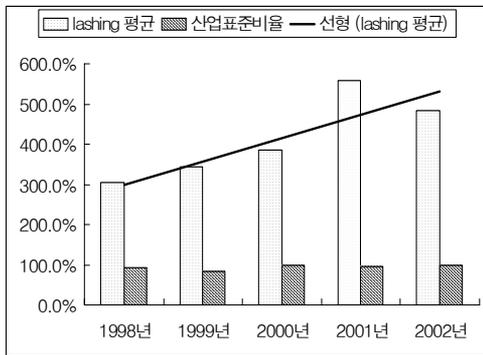
단기지급능력은 지급이자와 상환기일이 도래한 유동부채의 원금을 정상적으로 지급할 수 있는 능력을 나타내며, 단기부채의 지급을 위한 자금은 유동자산을 통하여 조달되므로 기업은 단기부채를 상환하는데 충분한 수준의 유동자산을 보유하고 있어야 한다. 단기지급능력 정보를 제공하는 재무비율은 유동성비율(liquidity ratios)로서 대표적인 것으로는 유동비율과 당좌비율이 있다.

<표 3>에 단기지급능력을 나타내는 화물고정업의 평균비율과 산업표준비율이 제시되어 있으며, <그림 1>과 <그림 2>에는 5년간에 걸친 추세가 나타나 있다. 화물고정업의 재무비율을 평가할 때 사용한 산업

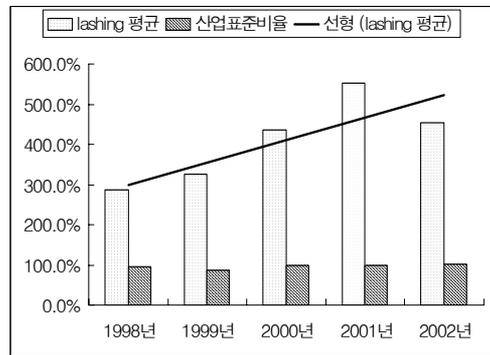
<표 3> 단기지급능력 지표

재무비율	비율 항목	산출 비율				
		1998년	1999년	2000년	2001년	2002년
유동비율	화물고정업 평균비율	285.5%	326.0%	436.8%	551.7%	453.4%
	산업표준비율	95.2%	87.2%	99.5%	97.1%	101.2%
당좌비율	화물고정업 평균비율	303.0%	342.5%	384.5%	559.3%	484.0%
	산업표준비율	92.5%	84.6%	98.2%	94.5%	98.5%

<그림 1> 당좌비율



<그림 2> 유동비율



표준비율로는 한국은행에서 발행하는 ‘기업경영분석’에 나와 있는 운수업 중 ‘운송관련 서비스’ 산업표준비율을 사용하였다(한국은행, 2002년 기업경영분석).

3.3.2 장기지급능력

장기지급능력은 장기부채의 만기가 도래하였을 때 원금과 이자를 상환할 수 있는 능력이며, 재무구조상 부채(타인자본)가 자기자본을 초과할 경우 장기적으로 기업이 지급불능상태에 빠질 위험이 있다. 따라서 기업이 장기지급능력을 유지하기 위해서는 부채보다 많은 자기자본을 유지하는 것이 바람직하다. 장기지급능력 정보를 제공하는 재무비율로는 레버리지(leverage)비율이 있으며, 대표적인

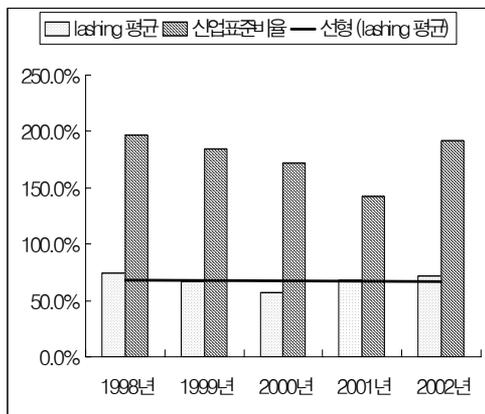
것으로는 부채비율, 자기자본비율, 고정비율, 고정장기적합률 등이 있다.

기업은 고정자산에 대한 투자를 자기자본 범위 내에서 투자하는 것이 바람직하며, 업종에 따라서는 고정자산에 대한 투자가 많이 소요되기 때문에 자기자본에다 고정부채를 가산한 장기자본의 범위 내에서 투자를 하는 것도 가능하다. 하지만 고정자산에 대한 투자에 필요한 자금을 유동부채를 통해 조달할 경우 기업의 자금사정을 악화시켜 장·단기지급능력을 약화시키게 되는 위험에 빠질 수 있다. <표 4>에는 장기지급능력을 나타내는 화물고정업의 평균비율과 산업표준비율이 표시되어 있으며, <그림 3>부터 <그림 6>까지는 각 비율들의 5년간 추세가 나타나 있다.

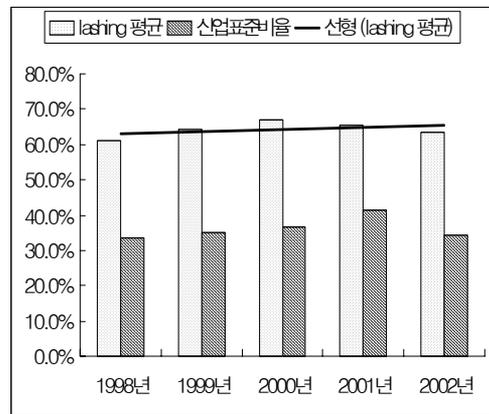
<표 4> 장기지급능력 지표

재무비율	비율 항목	산출 비율				
		1998년	1999년	2000년	2001년	2002년
부채비율	화물고정업 평균비율	73.6%	66.5%	56.6%	67.5%	72.2%
	산업표준비율	197.3%	184.3%	172.5%	142.3%	192.3%
자기자본비율	화물고정업 평균비율	61.2%	64.1%	67.1%	65.2%	63.4%
	산업표준비율	33.6%	35.2%	36.7%	41.3%	34.2%
고정비율	화물고정업 평균비율	44.9%	42.0%	35.8%	30.5%	30.7%
	산업표준비율	176.4%	173.2%	155.5%	140.9%	245.1%
고정장기적합률	화물고정업 평균비율	29.5%	28.0%	29.3%	27.4%	28.7%
	산업표준비율	99.7%	110.4%	100.4%	102.2%	99.8%

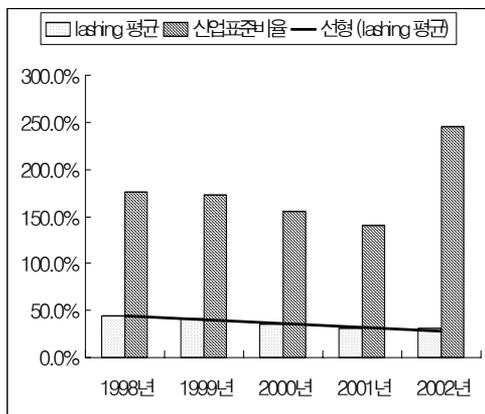
<그림 3> 부채비율



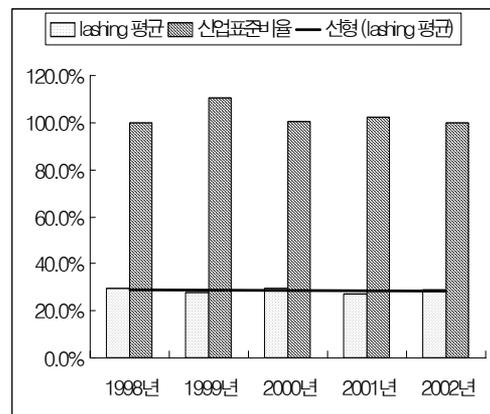
<그림 4> 자기자본비율



<그림 5> 고정비율



<그림 6> 고정장기적합률



3.3.3 수익성

수익성은 일정기간 동안 기업의 경영성과를 표시하는 척도로서 주주에게는 배당능력, 종업원에게는 급여지급능력, 경영자에게는 미래현금 창출능력 등에 관한 정보를 제공한다. 수익성 정보를 제공하는 정보로는 총자산순이익률, 자기자본순이익률, 매출액영업이익률, 매출액순이익률 등이 있으며, <표 5>에는 수익성을 나타내는 각 비율들이 나타나 있고, <그림 7>부터 <그림 10>까지는 수익성 지표

들에 대한 종단적 분석결과가 나타나 있다.

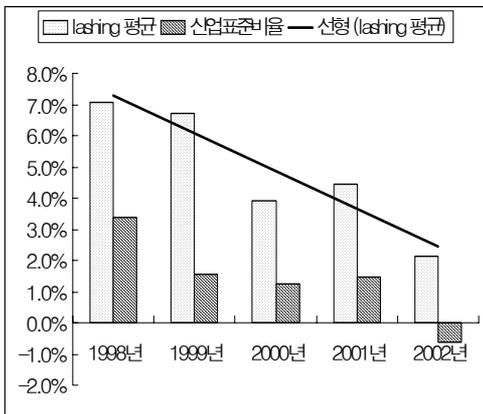
3.3.4 자산이용 효율성

자산이용 효율성은 기업이 보유한 자산을 얼마나 효율적으로 활용하고 있는가를 나타내는 척도로서 기업경영자가 경영정책이나 전략을 수립하는데 유용한 정보를 제공한다. 보유한 자산을 비효율적으로 활용함으로써 자산에 대한 투자가 과다하거나 중복적일 경우 결국 기업의 수익성을 악화시키게

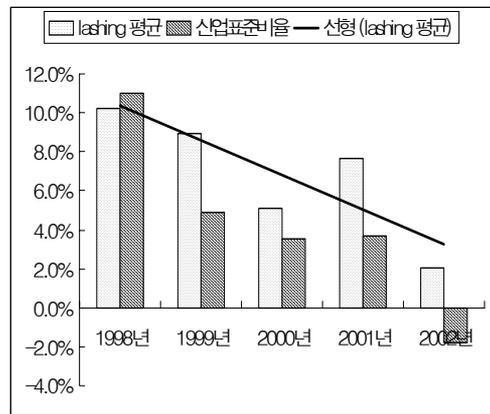
<표 5> 수익성 지표

채무비율	비율 항목	산출 비율				
		1998년	1999년	2000년	2001년	2002년
총자산순이익률	화물고정업 평균비율	7.1%	6.7%	3.9%	4.5%	2.1%
	산업표준비율	3.4%	1.6%	1.2%	1.5%	-0.6%
자기자본순이익률	화물고정업 평균비율	10.2%	9.0%	5.0%	7.6%	2.0%
	산업표준비율	11.0%	4.9%	3.6%	3.7%	-1.8%
매출액영업이익률	화물고정업 평균비율	4.7%	3.7%	3.7%	2.1%	2.1%
	산업표준비율	6.7%	4.6%	3.2%	3.0%	5.3%
매출액순이익률	화물고정업 평균비율	4.3%	3.5%	2.9%	1.6%	1.6%
	산업표준비율	2.7%	1.4%	1.1%	1.3%	-1.2%

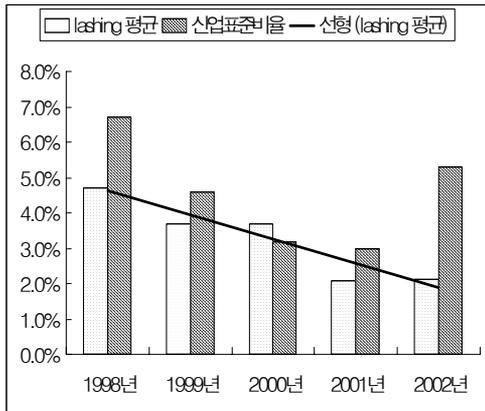
<그림 7> 총자산순이익률



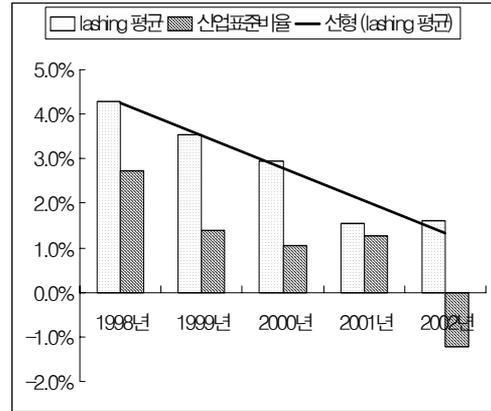
<그림 8> 자기자본순이익률



<그림 9> 매출액영업이익률



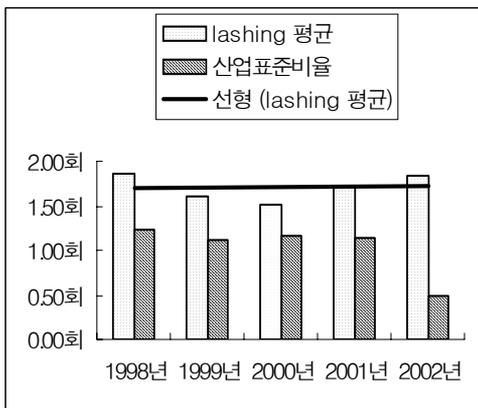
<그림 10> 매출액순이익률



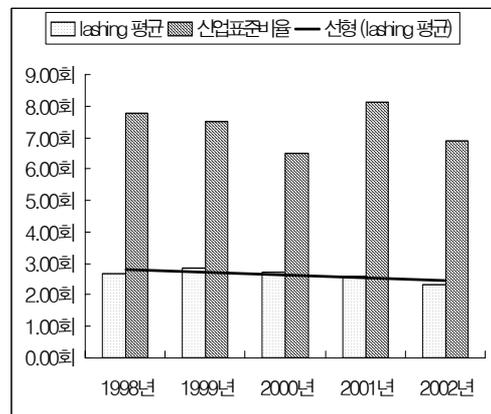
<표 6> 자산이용효율성 지표

재무비율	비율 항목	산출 비율				
		1998년	1999년	2000년	2001년	2002년
총자산회전율	화물고정업 평균비율	1.85회	1.61회	1.51회	1.73회	1.84회
	산업표준비율	1.24회	1.12회	1.16회	1.14회	0.50회
매출채권회전율	화물고정업 평균비율	2.67회	2.87회	9.01회	2.58회	2.34회
	산업표준비율	7.76회	7.49회	6.50회	8.13회	6.90회
고정자산회전율	화물고정업 평균비율	48.42회	23.45회	25.65회	31.97회	33.75회
	산업표준비율	2.13회	1.83회	2.11회	1.95회	0.60회
자기자본회전율	화물고정업 평균비율	2.70회	2.24회	2.32회	3.11회	3.58회
	산업표준비율	4.03회	3.50회	3.35회	2.87회	1.46회

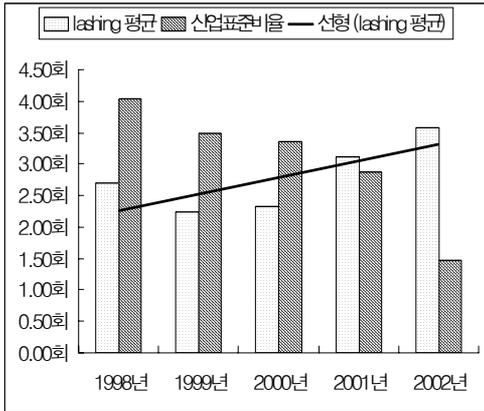
<그림 11> 총자산회전율



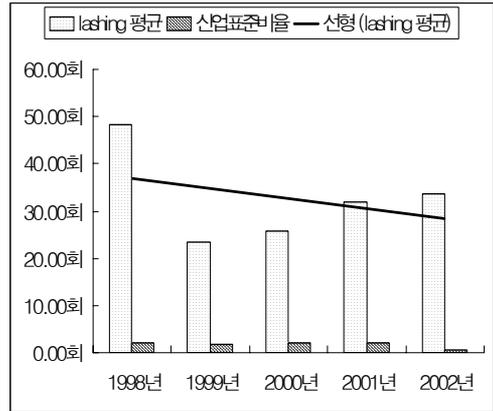
<그림 12> 매출채권회전율



<그림 13> 자기자본회전율



<그림 14> 고정자산회전율



된다. 자산이용 효율성 정보를 제공하는 재무비율로는 총자산회전율, 매출채권회전율, 고정자산회전율, 자기자본회전율 등이 있는데, <표 6>에는 자산이용효율성을 나타내는 각 비율들이 나타나 있고, <그림 11>에서 <그림 14>에는 자산이용효율성에 관한 5년간의 종단적 분석결과가 나타나 있다.

3.3.5 성장성

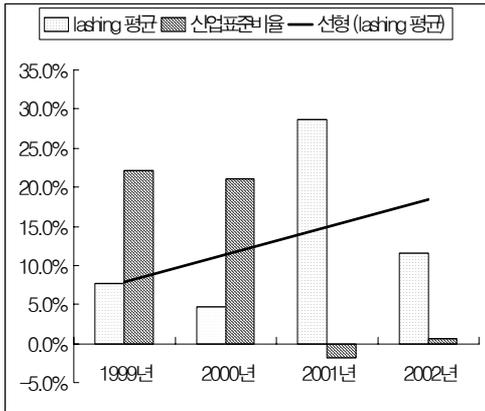
성장성은 기업의 미래수익성과 기업가치를 예측

하는데 유용한 척도로서 기업경영자나 투자자가 투자안을 선택하는데 유용한 정보를 제공한다. 성장성 정보를 제공하는 재무비율로는 총자산증가율, 유동자산증가율, 자기자본증가율, 매출액증가율 등이 있다. <표 7>에 성장성을 나타내는 화물고정업 평균비율과 ‘운송관련 서비스’ 산업표준비율의 분석결과가 나타나 있고, <그림 15>에서 <그림 18>에는 5년간의 종단적 자료의 분석결과가 나타나 있다.

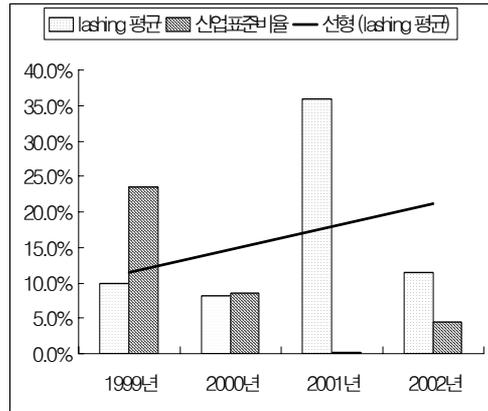
<표 7> 성장성 지표

재무비율	비율 항목	산출 비율				
		1998년	1999년	2000년	2001년	2002년
총자산증가율	화물고정업 평균비율	NA	7.7%	4.7%	28.6%	11.5%
	산업표준비율	2.1%	22.2%	21.1%	-1.8%	0.6%
유동자산증가율	화물고정업 평균비율	NA	9.9%	8.1%	35.8%	11.5%
	산업표준비율	0.8%	23.6%	8.6%	0.3%	4.5%
자기자본증가율	화물고정업 평균비율	NA	12.5%	8.7%	21.9%	7.6%
	산업표준비율	24.5%	53.9%	40.0%	5.1%	-1.4%
매출액증가율	화물고정업 평균비율	NA	-5.1%	17.4%	63.2%	44.0%
	산업표준비율	20.1%	-1.7%	11.6%	11.1%	14.1%

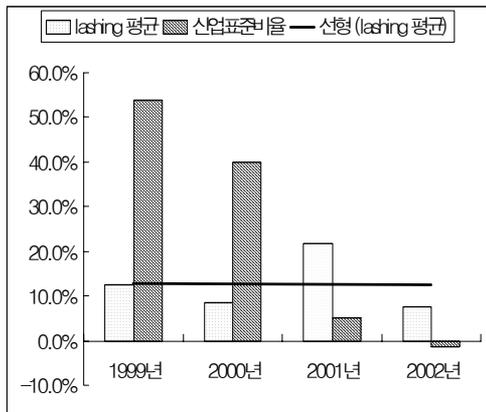
<그림 15> 총자산증가율



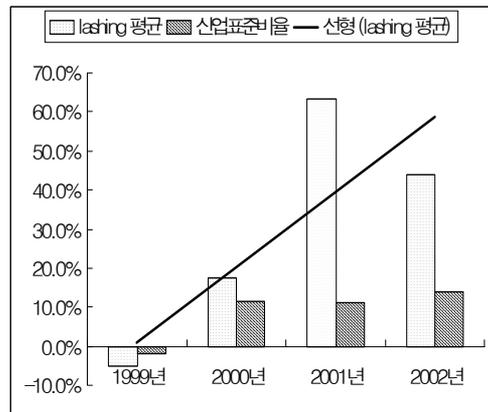
<그림 16> 유동자산증가율



<그림 17> 자기자본증가율



<그림 18> 매출액증가율



3.4 경영분석 상에 나타난 문제점

이상의 경영분석에서 나타난 화물고정업체들의 문제점을 요약해 보면 다음과 같다.

3.4.1 규모의 영세성

우선, 항만용역업 중 화물고정업에 종사하는 업체들의 종업원 현황은 2003년 8월말 현재 정규직의 경우 업체당 평균 10명인 것으로 나타났으며,

실제로 작업에 투입되는 종업원의 대부분은 항운노조에서 투입되는 현장 일용직이었다. 따라서 화물고정업에 종사하는 업체들은 그 규모가 매우 영세함을 알 수 있다. 그리고 업체당 평균 10명이라는 수치는 화물고정업에 종사하는 11개 업체의 자료를 평균한 수치이며, 실제로 개별업체의 자료를 보면 11개 업체 중 7개 업체가 정규직 종업원의 수가 5명 이하인 것으로 나타나 대부분의 화물고정업체의 규모가 매우 영세하다는 것을 보여주고 있다.

3.4.2 수익성의 지속적인 하락

경영분석 결과 수익성 비율의 경우 화물고정업체의 평균비율이 산업표준비율보다 약간 높거나 비슷한 수준을 보이고 있는 것으로 나타났다. 그러나 최근 5년간의 수익성 자료를 종단적으로 분석한 결과를 보면 수익성이 매년 지속적인 감소세를 보이고 있다는 것을 알 수 있다. 이것은 경영분석 결과 나타난 중요한 문제점으로서 화물고정업체들의 생존과 직결되는 것이며, 수익성 회복을 위한 노력과 조치가 시급한 것으로 생각된다. 또한 수익성 지표 중 매출액영업이익률의 경우 산업표준비율을 밑돌고 있어 매출액 대비 영업이익이 산업평균보다 낮은 수치를 보이고 있다는 것을 알 수 있다.

3.4.3 낮은 매출채권회수율

매출채권회전율의 경우 화물고정업체의 평균비율이 산업표준비율에 비해 낮은 것으로 나타났다. 이것은 매출채권의 현금화 속도가 늦다는 것으로서, 판매자금이 매출채권에 장시간 묶여있다는 것을 의미한다. 또한 과거자료에 대한 종단적인 분석결과 이런 추세가 점진적으로 심화되고 있는 것으로 나타났다. 매출채권회전율이 낮으면 매출채권에 대한 대손발생 가능성이 높아지고, 추가적인 채권회수비용이 발생하게 되는데, 이것은 채산성을 떨어뜨려 화물고정업체의 수익성을 압박하는 요인으로 작용하게 될 것이다.

3.4.4 성장성의 급격한 하락

성장성 지표의 경우 분석된 네 가지 비율 모두 산업표준비율을 상회하고 있어 화물고정업체들의 성장성이 양호한 것으로 나타났다. 그러나 종단적인 분석결과 이들 비율 모두 2001년에서 2002년

으로 넘어오는 기간 동안 급격한 하락세를 보이고 있다는 것을 알 수 있다. 이것은 화물고정업체들에 매우 심각한 경고 메시지가 될 수도 있기 때문에 이런 현상이 일시적인 것인지 아니면 앞으로도 이런 현상이 지속될 것인지는 향후 주의 깊게 살펴 봐야 할 것으로 생각된다.

IV. 정성적 분석

4.1 자료의 수집

정성적 분석(qualitative analysis)이란 계량적 자료가 아닌 서술적(descriptive)이거나 정성적인 자료에 근거에 어떤 현상이나 문제점을 분석하는 연구방법을 말한다. 이는 주로 탐색적 조사(exploratory research)에 많이 사용되나 문제의 성격이나 연구 상황에 따라서는 가설을 검증하고 결론을 이끌어 내는 종결적 조사(conclusive research)에도 적용이 된다.

항만용역업계의 당면문제를 찾아내고 분석하는데는 정량적 분석과 함께 정성적 분석도 필수적이라 생각된다. 왜냐하면 산업현장에서의 여러 문제점들은 다양한 정성적 조사 도구들에 의해 더 잘 파악될 수 있기 때문이다. 본 연구의 정성적 분석을 위한 자료는 2003년 9월 1일부터 9월 15일 사이에 수집되었으며, 구체적으로는 화물고정업체의 최고경영자들 및 선사 대표들과의 인터뷰, 현장 방문조사, 회사 내부자료, 각종 관련보고서 자료 등을 이용해 정성적인 자료를 수집하였다. 조사기간 동안 모두 11개 화물고정업체들의 최고경영자(대표이사 또는 이사) 및 1개 선사의 대표와 인터뷰를 실시하였으며, 신선대 부두를 직접 방문하여 화물고정업체의 작업현장을 눈으로 확인하고 몇 가

지 사항을 조사하였으며, 필요한 회사 내부 자료와 관련 보고서 등을 종합적으로 검토하여 화물고정업체의 경영상의 문제점을 정성적으로 파악하였다.

4.2 정성적 분석에 근거한 경영애로요인

4.2.1 가격덤핑행위

경쟁의 종류에는 가격경쟁과 비가격경쟁이 있으며, 이 중 가격경쟁은 ‘제살 깎아먹기식 경쟁’으로 진행되어 수익성의 급격한 저하를 가져와 공멸의 길로 들어서게 함으로써 경쟁형태 중 피해야 할 경쟁이다. 1997년 항만용역업이 등록제로 전환됨에 따라 누구나 이 업종에 참여할 수 있게 되었으며, 또한 어느 업체든 선사와 개별적으로 작업 계약을 체결하면 되기 때문에 본 연구에 의한 조사결과 화물고정업체에는 한탕주의에 의한 가격덤핑행위가 만연하고 있는 것으로 나타났다.

항만용역업의 원가 비중을 살펴보면 인건비가 매출액의 70-85% 수준으로 나타나고 있어 타 업종에 비해 인건비 비율이 현저하게 높은 것으로 나타났다. 특히 화물고정업의 경우 급료²⁾, 임금³⁾ 등에 지출하는 인건비 비중이 매출액대비 평균 90% 수준으로서 인건비가 차지하는 비중이 절대적인 업종임을 알 수 있다.

항만용역업체는 항운노조 측으로부터 작업자들을 공급받기 때문에 수익성과 관련된 원가구조면에서 상당히 비탄력적인 원가구조를 갖고 있다.⁴⁾ 비탄력적인 원가구조를 갖고 있다는 것은 가격덤핑행위가

일어나면 수익성에 결정적인 충격을 주게 된다는 것을 의미하며, 따라서 이러한 형태의 가격경쟁이 지속되면 서비스의 질이 떨어질 염려가 있을 뿐만 아니라 가뜩이나 한계수익상태를 보이고 있는 화물고정업체들은 공멸의 길로 들어설 가능성이 큰 것으로 판단된다.

4.2.2 경직된 노무공급 체계

화물고정업체들은 현장작업에 투입하는 인력을 부산항운노동조합으로부터 전원 공급받고 있어 투입인력의 질과 수를 업체에서 관리하기가 어려운 실정인 것으로 나타났다.⁵⁾ 일반적으로 선사들이 화물고정업체에 요구하는 것은 양질의 서비스와 저렴한 가격이다. 이 중 서비스의 측면에서 보면 화물고정업체의 입장에서는 선사에 대해 양질의 서비스를 제공하고 각 선사들의 변화하는 요구사항에 즉각적이고도 효율적으로 대응하기 위해서는 작업자에 대한 통제권을 갖는 것이 필요하다. 왜냐하면 작업자에 대한 통제권을 보유하고 있어야만 변화하는 서비스의 요구사항을 충족시켜주기 위한 교육훈련 등의 실사가 가능하기 때문이다. 하지만 현재 상태에서는 화물고정업체들이 항운노조원을 대상으로 교육훈련을 실시하는 것이 거의 불가능하기 때문에 항만용역작업과 관련된 서비스의 질을 개선하는 것이 매우 어려운 실정인 것으로 보인다.

가격 면에서 보면 신규 사업자의 시장 침입과 기존 사업자 간의 경쟁이 치열해 짐에 따라 선사와 체결하는 화물고정(lashing) 용역비가 계속 낮아

2) 급료에는 현장감독의 급여, 상여금, 퇴직금 등을 포함하고 있음.

3) 임금은 항운노조원에게 지급하는 노임을 의미함.

4) 화물고정업의 경우 업체에서 통제 가능한 원가요소는 항운노조원에게 지급하는 임금 등을 제외하면 평균 10% 내외인 것으로 추정됨.

5) 우리나라 항운노동조합은 작업권의 확보와 노무관리체제의 유지를 위한 조직력 강화의 수단으로 클로즈드 숃페(closed shop)를 채택하고 있음. 이 체제에서는 노동조합에 가입한 근로자가 아니면 고용이 불가능하며, 근로자가 해당조합으로부터 탈퇴하거나 제명되어 조합원의 자격을 상실하게 되면 해고됨. 또한 부산항업협회는 부산항운노조와 매년 노무공급계약을 체결해 현장에서 작업하는 노동력을 전원 항운노조로부터 공급받고 있음.

지고 심지어는 덤핑까지 하는 경우가 심심치 않게 발생하고 있다. 따라서 화물고정업체의 입장에서든 원가절감 노력을 기울여야 하는데, 화물고정업체의 경우 전체 매출액에서 노무비가 차지하는 비중이 평균 90% 수준⁶⁾이기 때문에 업체 측면에서 원가를 절감할 수 있는 여지가 거의 없다는 문제를 갖고 있다.

그리고, 작업시간과 작업자의 수를 좀더 합리적으로 산정할 필요가 있는 것으로 나타났다. 화물고정업체와 항운노조는 대립관계, 또는 어느 한쪽의 이익을 다른 쪽이 빼앗아 가는 적대적 관계가 아니라 상호 공존공영하는 상생적 관계임을 인식하고 서로가 인정할 수 있는 합리적인 선에서 작업인력의 수와 작업시간 산정 등을 결정해야 할 것이다.

화물고정업체의 입장에서는 선사의 가격인하 및 양질의 서비스 제공 압력, 동종업체 간의 경쟁 심화, 경직된 노무공급체계 등으로 인해 경영에 상당한 압박을 받고 있으며, 수익성이 급격히 하락하고 있는 동시에 심지어는 적자까지 발생하는 업체도 있는 것으로 나타났다.

4.2.3 선사와의 협상력 미비

구조적으로 선사와 항만용역업체는 ‘갑’과 ‘을’의 관계에 있다. 따라서 선사에 비해 상대적으로 약자의 위치에 있는 항만용역업체들은 자신들의 사업성을 확보하기 위해 협상력을 발휘해야 하나 현실은 그렇지 않은 것으로 나타났다. 특히 항만운송사업이 허가제에서 등록제로 전환됨에 따라 많은 영세 사업자들이 항만용역업에 진출하였고, 이에 따라 업계 질서는 하루아침에 무너지고 각 업체들이 선사와 개별적으로 접촉함으로써 선사와의 협상에서

주도권을 상실하게 되었다.

더구나 항만용역업체끼리의 과당경쟁, 눈앞의 이익에만 급급한 가격덤펍거래의 성행 등으로 적정한 항만용역 서비스 요금이 지켜지지 않음으로써 지속적인 수익성 하락이 초래되고 있는 것으로 나타났다. 이처럼 선사와의 협상력 미비, 업계내의 과당경쟁, 적정 서비스요금을 무시한 거래 행위의 성행, 항만용역업체가 개별선사와 독자적인 계약을 체결하는 현재의 거래시스템 등으로 인해 항만용역업체의 수익성은 지속적으로 악화될 것으로 예상된다.

4.2.4 업계 결속력의 문제

현재 항만용역업의 업계이익을 대변하고, 상호간 정보교환을 하며, 항만용역업에 종사하는 업체들의 서비스 이행 표준을 안내하고 있는 등 업계리더십을 행사하고 있는 단체는 부산항만산업협회가 유일하다. 부산항만산업협회는 부산항 내의 항만질서를 확립하고 항만운송관련 고객들에게 양질의 서비스를 제공하기 위해서 1963년 당시 해운국으로부터 설립인가를 획득하여 운영되고 있는데, 원래 명칭은 부산항업협회였지만 2004년 3월 부산항만산업협회로 바꾼 뒤 현재에 이르고 있다.

부산항만산업협회는 물품공급업(ship store supply service) 분과위원회, 선박급유업(bunkering service) 분과위원회, 청수공급업(water supply service) 분과위원회, 청소업(cargo securing(lashing/shoring) & cleaning service) 분과위원회, 통선업(lanch service) 분과위원회, 경비 및 줄잡이업(watchman & line handling service) 분과위원회, 컨테이너 수리업(container repair service) 분과위원회 등 모두 7개의 분과위원회를 두어 회

6) 화물고정업체의 경우 전체 매출액에서 차지하는 노무비의 비중이 업체에 따라서 상이하나 2002년도의 자료를 보면 최저 80%에서 최고 98%에까지 이르며, 경우에 따라서는 적자가 발생하는 업체도 있는 것으로 조사되었음.

<표 8> 부산항만산업협회 회원사 현황

구분	해양수산청 등록업체수	협회가입업체 수	협회가입비율(%)	미가입업체 수
물품공급업	459	75	16	384
선박급유업	87	29	33	58
항만용역업	93	42	45	51
컨테이너 수리업	22	11	50	11
합계	661	157	24	504

자료: www.bmia.co.kr, 2003년 4월 1일 현재의 자료임.

원 상호간의 친목도모, 정보교환, 업종보호, 사업 발전을 위한 조사연구, 항만요율협의, 노사임급협정 및 조정 등을 통해 양질의 항만지원서비스를 제공하고 있다.

한편 물품공급업, 선박급유업, 항만용역업, 컨테이너 수리업 등 항만운송관련사업에 종사하는 해양수산청 등록업체 수 총 661개 업체 중 2003년 4월 1일 현재 부산항만산업협회에 가입한 업체 수는 157개 업체로서 불과 24% 만이 협회에 가입하고 있는 것으로 나타났다. 항만용역업의 경우도 해양수산청 등록업체 수 93개 중 부산항만산업협회에 가입한 업체 수가 42개로서 가입비율이 45%에 불과해 부산항만산업협회나 항만용역업에 속한 4개 분과위원회⁷⁾가 업계리더십을 충분히 발휘할 수 없는 구조를 갖고 있다.

이처럼 업계의 약화된 결속력은 선사와의 항만운송관련사업 요율의 협의, 항운노조와의 노임 등에 관한 단체협약 시 협상력이 상대적으로 매우 취약한 구조를 보임으로써 결과적으로 항만용역업계의 수익성 저하 등 경쟁력 약화의 주요인으로 작용하고 있다. 현행 법 테두리 내에서 회원사들의 배타적인 업권 보호나 가격덤핑행위를 방지하기 위한 협회 차원의 적극적인 단체 활동이 어려운 것은 사

실이다. 하지만 수익성의 계속적인 하락, 신규업체의 무분별한 진입으로 인한 경쟁의 격화, 가격덤핑행위의 만연 등과 같이 업계의 존립자체에 심각한 타격을 주는 문제점들에 대해서 협회가 보다 적극적인 자세로 논의를 하는 것이 필요할 것으로 생각된다.

4.2.5 비효율적인 비용 발생

기타 항만용역업체들의 수익성을 저해시키는 여러 가지 비효율적인 비용이 발생하고 있는데 구체적으로 살펴보면 다음과 같다.

첫째, 작업 중 발생한 상병자의 관리가 일관되고 체계적으로 실시되지 않음으로써 치료비의 지급, 산재보험금의 지급 등에 있어서 이중/삼중으로 지급되는 사례가 있는 것으로 나타났다. 둘째, 보험사무조합을 인가 신청하여 설립하면 근로복지공단으로부터 교부금을 지급받을 수 있어 경비를 절약할 수 있을 것이다. 셋째, 청수공급업의 경우 적용받는 수도급수의 요율이 너무 높아서 채산성이 떨어지고 있는데, 수도급수의 요율을 조정한다면 수도요금에 대한 비용지출을 줄일 수 있을 것으로 보인다. 현재 부산광역시 수도급수 조례상 청수공급

7) 항만용역업에는 청수공급업 분과위원회, 청소업 분과위원회, 통선업 분과위원회, 경비 및 줄잡이업 분과위원회 등 모두 4개의 분과위원회가 있음.

업은 업종으로는 영업용으로 구분되어 있으며, 영업용의 수도요금 요율은 300t을 초과할 경우 t당 1,450원과 물이용분담금 t당 100원을 지불해야 한다.

V. 경영합리화 방안

5.1 정량적 분석(경영분석)에 의한 경영합리화 방안

5.1.1 기업규모의 확대

경영분석 결과 대부분의 화물고정업체들이 정규 직원을 5명 이하로 보유하고 있는 것으로 나타나 기업의 규모가 매우 영세한 것으로 나타났다. 일반적으로 어떤 업종에 있어서 경쟁이 심화되면 한계 기업부터 시장에서 퇴출되는데, 대개 규모가 작은 기업부터 한계기업이 될 가능성이 높다. 따라서 항만용역업체의 무분별한 업체 난립을 방지하고, 규모의 경제를 통한 평균비용절감을 위해서는 업체 상호 협업을 통한 공동조직체를 운영하거나, 흡수 및 합병(M&A)을 통해 규모를 증대시킬 필요가 있다. 또한 새로이 항만용역업 시장에 진입하려는 기업에 대해서도 일정 규모 이상의 시설과 자본력을 갖춘 기업만 참여하게끔 하는 등록기준 재설정에 대해서도 긍정적인 검토가 필요할 것이다.

5.1.2 수익성 제고를 위한 방안 강구

수익성을 나타내는 네 가지 비율의 경우 화물고정업체의 평균비율이 산업평균비율보다 약간 높거나 비슷한 수준을 보이고 있는 것으로 나타났다. 그러나 최근 5년간의 수익성 자료를 중단적으로 분석해 보면 수익성이 매년 지속적인 감소세를 보

이고 있는데, 이것은 경영분석 결과 나타난 중요한 문제점으로서 화물고정업체들의 생존과 직결되는 것이다. 또한 수익성 지표 중 매출액영업이익률의 경우 산업표준비율을 밑돌고 있어 매출액 대비 영업이익이 산업평균보다 낮은 수치를 보이고 있다는 것을 알 수 있다.

수익성이 낮다는 것은 자산총계나 자본총계, 매출액 등에 비해서 당기순이익이나 영업이익의 수치가 낮다는 것을 의미한다. 따라서 수익성에 압박을 가하는 비용요소들(작업원가, 판매비와 일반관리비, 영업외 비용 등)의 지출상태를 면밀히 검토하여 통제 가능한 비용요소에 대한 관리와 통제를 강화할 필요가 있을 것이다. 특히 수익성이 매년 큰 폭으로 감소하고 있다는 것은 화물고정업체들에 대한 강력한 경고메시지이므로 수익성을 떨어뜨리는 요소들에 대한 개선작업을 시급히 시행할 필요가 있다. 또한 매출액영업이익률이 산업표준비율보다 낮다는 것은 매출액 대비 매출원가(작업원가)와 판매비 및 일반관리비에 대한 지출이 높다는 것을 의미하므로 이에 대한 세밀한 검토가 필요할 것이다.

5.1.3 매출채권의 회수 노력 강화

화물고정업체의 매출채권회전율의 평균비율이 산업표준비율에 비해 수치가 나쁜 것으로 나타났다. 이것은 매출채권의 현금화 속도가 늦다는 것으로서, 판매자금이 매출채권에 묶여있다는 것을 의미한다. 또한 과거자료에 대한 중단적인 분석결과 이런 추세가 점진적으로 심화되고 있는 것으로 나타났다. 매출채권의 회수 속도가 늦어지면 추가적인 매출채권 회수비용이 발생할 뿐 아니라 대손 등이 발생할 수도 있으므로 이것 자체가 화물고정업체에 대한 원가압박요인이 될 수 있다. 매출채권의 주요 구성요소는 받을어음과 외상매출금이다. 따라서 매출채권회전율을 높이기 위해서는 매출액에 대한 받

을어음의 비중을 줄이든지 어음회수기간을 짧게 하려는 노력을 해야 하며, 만약 외상거래를 한다면 이를 현금거래로 전환해야 할 것이다.

5.1.4 성장성의 회복

네 가지의 성장성 비율은 모두 산업표준비율을 상회하고 있어 화물고정업체들의 성장성은 양호한 것으로 나타났다. 그러나 종단적인 분석결과 이들 비율이 모두 2001년에서 2002년으로 넘어오는 기간 동안 급격한 하락세를 보이고 있는데, 만약 이것이 외부적인 경제상황에 의한 일시적인 현상이라면 모르겠으나, 장기적으로 지속된다면 화물고정업체들에게 매우 심각한 경고 메시지가 될 수도 있을 것이다. 따라서 성장성을 저해시키는 요인이 무엇인지를 파악하고 이를 개선하는 것이 필요하다.

성장성 비율이 높아지기 위해서는 전기에 비해 당기의 수치나 실적이 양호해야 한다. 따라서 자산이나 자본에 대한 투자 또는 매출액이 증대되어야 하며, 특히 매출액의 증대가 성장성 비율을 결정적으로 좌우하게 된다. 2002년 매출액의 경우 2001년보다 절대액은 증가되었지만 증가율은 크게 둔화되었는데, 이것은 화물고정업에 신규업체들이 많이 참여하게 되었고, 그 결과 화물고정업체들의 가격 덤핑행위가 만연해져 있으며, 부산항에 들어오는 컨테이너 물량의 증가세가 둔화되었기 때문으로 생각된다. 따라서 화물고정업체들의 성장성이 회복되기 위해서는 신규업체의 시장참여 제한 방안 강구, 업체 상호간에 가격덤핑행위의 자제, 부산항의 대외 경쟁력 강화 등의 대책이 마련되어야 할 것이다.

5.2 덤핑행위의 자제

화물고정업체들의 경영지표가 개선되기 위해서는 각 업체들이 자율적으로 적정요금을 준수함으로써 무질서한 가격경쟁행위를 지양하고, 업계 스스로 수익성을 확보하고자 하는 노력을 기울여야 한다. 이를 위해서는 화물고정업체들이 선사와의 투명한 사업계약을 실현함으로써 건전한 상거래질서를 회복하고, 선사들에게도 양질의 서비스를 제공하는 건전한 파트너라는 인식을 심어주어야 한다. 그리고 선사들도 화물고정업체의 선택기준이 가격보다는 선박의 안전을 확보할 수 있는 화물고정(lashing) 작업의 질과 기타 항만용역서비스의 질이 되어야 한다는 것을 인식해야 한다.

명문화된 가격경쟁지양 자율준수 규범을 마련하고 시행하는 것은 자칫 가격담합행위로 인정되어 공정한 경쟁을 저해시키는 위법행위로 인식될 위험이 있는데,⁸⁾ 실제로 2001년 10월-12월 사이 공정거래위원회 부산사무소에서 하역요금 관련 하역업체 및 협회의 공정거래법상 불공정행위를 조사한 경우가 있었다. 하역업체의 경우 2001년도 하역요금 신고를 위해 실무자간 회합, 협의한 사항이 공정거래법 제19조(부당한 공동행위의 금지) 제1항(가격을 결정, 유지, 또는 변경하는 행위)의 위반으로 판단하여 부산항 컨테이너 전용부두 6개 운영회사에게 총 4억 5천 5백만원의 과징금을 부과하였다.⁹⁾ 또한 하역협회의 경우 인가요금 준수를 위하여 추진 중인 윤리위원회 운영규정 제4조(거래질서위반)의 내용이 공정거래법 제26조(사업자 금지행위)를 위반한 것으로 판정해 관련 조항을 규정된 한국항만하역협회 및 부산 등 7개 지방협회

8) 이 경우 가격을 부당하게 담합하는 행위는 독점규제 및 공정거래에 관한 법률 제19조(부당한 공동행위의 금지) 제1항(가격을 결정·유지 또는 변경하는 행위)에 저촉됨.

9) PECT 144,400천원, 현대상선 144,300천원, 한진해운 30,800천원, 대한통운 45,800천원, 세방기업 44,700천원, 고려종합(UTC) 45,500천원.

에 대해 9천 2백만원(2001년도 예산액의 5%)의 과정금을 부과하였다.

따라서 협회 차원에서 가격덤핑행위를 방지하기 위한 가격경쟁지양 자율준수 규범이나 프로그램을 만들기 보다는 가격경쟁을 지양하는 것이 업계 자체의 수익성이나 성장성 확보에 도움이 된다는 자율적인 마인드를 가지도록 분위기를 조성하는 것이 필요할 것이다. 가격경쟁을 자율적으로 지양한다는 것은 업계의 이익이 침해하게 대립될 수 있는 부분이기 때문에 매우 어려운 일일 수 있다. 그러나 가격보다는 품질과 서비스 경쟁이 선사와 항만용역업체 모두에게 실질적으로 도움이 된다는 사실을 고려할 때, 장기적인 관점에서 이를 적극적으로 홍보하는 것이 필요하다고 생각된다. 특히 가격경쟁이 지나쳐 덤핑까지 이어진다면 업계 당사자는 물론이고 선사와 항운노조, 장기적으로는 부산항의 국제경쟁력에도 심각한 타격을 입는다는 사실을 공동으로 인식해야 할 것이다.

5.3 정성적 분석에 근거한 경영합리화 방안

5.3.1 비합리적인 현금흐름 구조의 개선

화물고정업체의 현금흐름을 분석해 보면 수입원은 선사로부터 받는 화물고정(lashing) 용역료이고, 현금 지출의 대부분은 매출원가의 80-98%를 차지하는 노무비이다. 화물고정업체들의 경영상태가 개선되기 위해서는 현금수입과 지출이 적절히 연계되어 탄력적인 상태를 유지해야 하는데, 현재는 현금수입과 지출이 구조적으로 단절되어 있는 비합리적인 가격결정구조를 갖고 있는 것으로 보여 진다.

화물고정업체들이 선사로부터 받는 화물고정

(lashing) 용역료는 항만운송관련사업 요율표(Port Service Tariff)에 명시되어 있는데, 2003년 6월 1일 발효된 기본요율(Basic Rate)은 컨테이너당 6,920원이며, 부가요금(Additional Charge)을 별도로 명시하고 있다.¹⁰⁾ 한편, 항운노조원에게 지급하는 임금은 매년 부산항업협회와 부산항운노조가 노임협약을 체결하며, 현재 lashing 및 shoring 작업의 노임은 1일 8시간 기준 36,000원(시간당 4,500원)이고, 기본 노임 외에 각종 할증의 부대조건을 별도로 명시하고 있다.¹¹⁾

화물고정업체가 선사와 체결하는 화물고정 용역료는 작업하는 컨테이너 당 요금을 받기 때문에 합리적인 가격결정시스템을 갖고 있다고 할 수 있다. 이에 비해 노무비는 작업시간 산정과 작업인원의 투입 등에 있어서 비합리적인 측면이 있기 때문에 이를 개선할 필요성이 있는 것으로 생각된다. 즉, 화물고정 작업과 관련된 현금 수입과 지출이 적절히 연계된 가격결정구조가 마련되어야 하며, 이렇게 되지 않을 경우 경영상태를 개선하는데 상당한 어려움을 겪게 될 것으로 보여 진다.

5.3.2 경직된 노무공급체계의 개선

화물고정업체들이 당면한 경영상의 애로사항을 개선하기 위해서는 항만용역작업과 관련된 작업자들의 노무공급권을 대부분 항운노조가 갖고 있는 현재의 노무공급체계가 개선될 필요가 있다. 항만용역업체와 항운노조는 상호 공생적인 입장에서 현장에 투입되는 작업시간과 작업인력의 수, 각종 할증 사항에 대해 보다 유연성 있게 협의해야 한다. 만약 이런 상태가 당장 개선되지 않는다면 항운노조원과 관련된 각종 노임 데이터를 객관적으로 수

10) 부가요금은 야간작업 시 기본요율의 50% 할증 등 7개 항목에서 15%-50%의 할증 내용을 규정하고 있음.

11) 할증의 부대조건은 굴뚝 마스트 작업 시 위험할증 100%를 가산 지급하는 등 모두 11개 항목의 할

집하여 항운노조와의 임금협상력을 강화해 나가야 하며, 또한 컨테이너 개당 작업비를 지급하는 도급제의 도입을 고려하는 것도 항만용역업계의 내부의 견수령을 거쳐 검토할 필요가 있을 것으로 생각된다. 또한 경직된 노무공급체계를 탈피하고 노무공급의 탄력성을 확보하는 차원에서 외국인 근로자, 여성 근로자, 고령자 등을 신규로 채용하는 것도 검토할 필요가 있을 것이다.

5.3.3 업계 리더십의 발휘

화물고정업을 비롯한 항만용역업의 작업관계를 구성하는 세 주체는 선사, 항만용역업체, 항운노조이다. 이 중 선사는 계약체결상의 '갑'의 위치에 있기 때문에 실질적으로 거래관계의 주도권을 확보하고 있고,¹²⁾ 항운노조도 강력한 힘을 가진 노조형태의 조직을 보유하고 있다. 이러한 구조 속에서 이들 두 당사자들에게 적절히 대응하기 위해서는 화물고정업체들도 업계의 이익을 확보하기 위한 업계 리더십의 발휘가 요망된다.

업계 리더십을 발휘하기 위해서는 부산항만산업협회와 같은 업계 이익을 대변하는 단체가 보다 활성화되어야 하고, 가격덤핑행위 등에 대해서는 회원사 스스로가 자율규제를 할 수 있는 분위기와 눈에 보이지 않는 룰(rule)을 만들어 나가야 한다. 화물고정업의 경우 현재 부산항만산업협회 내에 발전협의회가 조직되어 있지만 전체 회원사의 절반가량인 13개 업체의 대표만이 발전협의회에 가입해 있어 리더십을 발휘하는데 한계가 있을 것이다. 업계의 리더십이 제대로 발휘되고 이것이 항만용역업계에 긍정적인 효과를 가져다준다면, 이는 항만용역에 대한 서비스의 질을 일정 수준 이상 유지하게

하여 결과적으로는 부산항의 경쟁력 강화나 선사의 만족도, 그리고 항만용역업체 모두에게 장기적으로 도움이 될 것이다.

5.3.4 선사와의 협상력 강화

선사와의 협상력을 강화함으로써 작업요율을 현실화하고, 선사와의 용역계약을 무질서한 거래가 아닌 공정하고 투명한 시스템으로 전환하여 안정적인 수익성을 확보함으로써 사업의 영속성이 보장되어야 한다. 선사들이 항만용역업체를 선택할 때 선택기준을 가격에 중점을 두어 업체들로 하여금 가격경쟁을 하게끔 조장할 경우 결국에는 서비스의 질이 나빠져 장기적으로는 선사에 득보다는 실이 많다는 사실을 인식시킴으로써 무분별한 가격경쟁이 지양되는 분위기를 유도하도록 할 필요가 있다. 또한 선사의 일방적인 거래관행을 규제하고, 선사에게 대한 항만용역업계의 이익을 대변하기 위해 대리점/국적선사 담당자 협회와 긴밀히 접촉하는 것도 필요하다.

정책적인 면에서 볼 때 항만용역업 시장에 대한 진입규제를 철폐하면 시장원리에 의한 자유경쟁의 보장이란 긍정적인 측면이 있다. 반면 무분별한 업체의 난립이나 대기업의 참여가 줄을 잇고, 이로 인해 중소기업의 몰락에 이은 대기업의 독과점 시장으로 이행되면, 항만서비스의 질적 수준 저하와 공급가격의 상승으로 이어지는 부정적인 측면도 있다는 사실을 인식할 필요가 있다.

5.3.5 불필요한 비용 지출의 방지

청수공급업의 경우 원가에서 수도요금에 차지하

12) 선사의 이익을 대변하는 단체로는 국적선사의 선주들로 구성된 한국선주협회가 있고, 외국적 선사의 대리점이나 지사를 구성원으로 하는 한국선박대리점협회가 있음.

는 비중이 높은 바 수도요금의 적용항목을 조정하여 수익성을 개선할 필요가 있다. 현행 업종구분은 영업용 '바'항(별도 급수전에 의한 선박용 급수)으로 되어 있지만 이것을 업무용 '다'항(영리를 목적으로 물품을 제조하는 업체로서 '공업배치 및 공장설립에 관한 법률'에 의하여 공장 등록된 사업장)으로 변경하는 것이 필요하다고 생각된다.¹³⁾ 이럴 경우 수도요금이 현재 t당 1,550원에서 t당 760원으로 인하되어 수도요금을 50% 가까이 절약할 수 있는데,¹⁴⁾ 다만 업종구분의 조정을 위해서는 수도급수 조례의 변경이 필요하다.

그리고 협회 공동으로 산업재해보상보험에 가입하여 산재요율의 인하를 유도하고, 협회 차원의 지정병원을 선정하여 상병자를 통합 관리하여 상병자에게 지급되는 보험금이나 치료비를 절약해야 한다. 또한 보험사무조합을 인가 신청하여 경비를 절약해야 할 것이다.¹⁵⁾ 보험사무조합의 인가를 받기 위해서는 보험사무의 위탁을 예정하고 있는 사업주가 30인 이상 되어야 하며, 2003년 1월 현재 인가받은 보험사무조합은 모두 173개인 것으로 나타났다.¹⁶⁾ 참고로, 근로복지공단은 보험사무조합에 지원금(징수비용교부금)을 지급하는데, 당해 보험연도의 각 반기 중 징수해야 할 보험료, 기타 징수금의 100분의 80 이상을 수령하여 납부한 경우에는 사업규모에 따라 납부실적의 1/100~5/100의 징수비용교부금을 지급한다.

VI. 결 론

6.1 연구결과의 요약

본 연구는 항만용역작업 중 중요한 일부분을 차지하고 있는 화물고정업의 경쟁력 강화를 위해 업계가 갖고 있는 문제점을 분석하고 이에 대한 해결책을 제시하고자 수행되었으며, 연구결과를 요약하면 다음과 같다.

첫째, 정량적 분석 상에 나타난 문제점으로는 대부분의 화물고정업체들의 종업원 수가 5인 이하로 규모가 매우 영세하다는 점, 최근 5년간 수익성이 지속적인 감소세를 보이고 있다는 점, 매출채권회전율이 산업표준비율에 비해 낮다는 점, 성장성 비율이 최근 들어 급격한 하락세를 보이고 있다는 점 등을 들 수 있다.

둘째, 정성적 분석 상에 나타나는 주요 문제점으로는 항만용역업에 대한 진입장벽이 철폐된 이후 가격경쟁행위가 심화되고 있다는 점, 작업인력의 질과 수를 화물고정업체에서 관리하기가 어려운 경직된 노무공급체계, 선사와의 협상력 미비, 업계결속력이 취약함으로써 단체협상력이 상대적으로 취약하다는 점 등을 들 수 있다.

셋째, 정량적 분석에 대한 문제점 해결방안으로서는 업체상호간 협업화를 통한 공동조직체를 운영하거나, 흡수 및 합병(M&A)을 통해 기업규모를 증대시키고, 수익성에 압박을 가하는 비용요소들(작업원가, 판매비와 일반관리비, 영업외 비용 등)

13) 부산광역시 수도급수 조례 <별표 5>(업종구분표) 참조.

14) 부산광역시 수도급수 조례 <별표 4>(업종별 요율표) 참조. 영업용의 경우 수도요금 요율이 t당 1,450원(사용량이 300t 초과인 경우)에다 물이용분담금이 t당 100원 부가됨.

15) 항운노조 측에 지급되는 노임이 400억일 경우 노임 400억×산재요율 3%×교부금 2%=24백만원을 절약할 수 있음.

16) 사업주단체 등이 보험사무조합을 인가받아 보험 사무를 행하고자 할 때에는 근로복지공단의 인가를 받아야 한다. 산재보험사무조합은 사무처리 능력과 책임능력을 갖춘 특별법에 의해 설립된 단체, 또는 민법 제32조의 규정에 의해 노동부장관의 허가를 받아 설립된 법인과 주무관청의 인가 또는 허가를 받거나 등록 또는 신고한 단체가 인가대상이다.

의 지출상태를 면밀히 검토하여 수익성을 향상시켜야 하며, 매출채권의 회수 노력을 강화하여 매출채권회전율을 높여야 하고, 매출액 증대노력을 강화함으로써 성장성을 회복해야 한다.

넷째, 화물고정업체들의 경영지표가 개선되기 위해서는 각 업체들이 자율적으로 적정요금을 준수함으로써 무질서한 가격경쟁행위를 지양하고, 업계 스스로 수익성을 확보하고자 하는 노력을 기울여야 한다.

다섯째, 정성적 분석 상 나타난 문제점들을 해결하기 위해서는 현금수입과 지출이 구조적으로 단절되어 있는 비합리적인 가격결정구조를 개선하고, 항만용역작업과 관련된 작업자들의 노무공급권을 향운노조가 갖고 있는 현재의 경직된 노무공급체계를 개선할 필요가 있으며, 화물고정업체들의 이익을 확보하기 위한 업계리더십의 발휘가 요망되며, 이를 통해 선사와의 협상력을 강화하고, 수도요금 적용항목이나 산업재해보상보험 등과 관련된 비용을 개선하는 노력을 기울여야 할 것이다.

6.2 본 연구의 한계와 앞으로의 연구방향

본 연구는 항만용역업 중 화물고정업(lashing)에 종사하는 업체들이 직면하고 있는 경영상의 문제점은 무엇이며, 이를 해결하기 위해서는 무엇이 필요한지를 연구한 논문이다. 연구목적은 달성하기 위해서 회사 내부자료와 2차 자료를 통한 경영분석, 그리고 회사관계자들과의 인터뷰를 통한 정성적 분석을 동시에 실시하였으며, 이를 통해 문제점을 도출하고 경영합리화 방안을 위한 대안을 제시하였다.

그러나 본 연구는 다음과 같은 한계점을 갖고 있다.

첫째, 조사대상업체가 지역적으로 한정되어 있고 표본수도 적다는 것이다. 본 연구를 위한 자료는 부산항 항만용역업 중 화물고정업에 종사하는 업체

들로부터 수집하였으며, 조사대상 22개 업체 모두를 조사하고자 하였으나, 자료제출이나 조사를 거부한 11개 업체를 제외하고 11개 업체의 자료만으로 조사를 진행하였다는 한계를 갖고 있다.

둘째, 연구범위에 대한 한계를 지적할 수 있다. 본 연구의 연구범위는 항만용역업의 경영합리화 방안의 제시가 아니라 그 중에서도 화물고정업에 국한하고 있다. 따라서 본 연구의 결과를 항만용역업 전체에 일반화시키는 것은 무리가 있을 것이다.

셋째, 조사대상 표본 수가 적은 관계로 정량적 분석이나 정성적 분석 상 나타난 결과를 해석하는데 주의할 필요가 있다. 비록 전체 조사대상 업체의 50%를 조사하였지만 조사결과의 타당성을 확보하는 데는 표본 수가 너무 적다는 한계를 갖고 있다.

이러한 본 연구의 결과를 바탕으로 앞으로의 연구방향을 제시하면 다음과 같다. 먼저 조사대상을 지역적으로나 양적으로 확대할 필요가 있을 것이다. 즉 부산항뿐만 아니라 전국의 다른 항에 있는 항만용역업체를 대상으로 조사를 수행하여 동일한 연구결과가 나오는 지를 확인할 필요가 있으며, 이를 통해 조사대상의 표본 수도 확대하여 연구결과의 통계적 타당성을 확보할 필요가 있을 것이다. 또한 연구범위도 화물고정업체에 국한하지 말고 항만용역업계 전체로 확대하여 해당 업계의 전반적인 문제점을 도출하여 이에 대한 해결방안을 제시하는 것도 앞으로의 연구과제로 제시할 수 있겠다. 마지막으로 본 연구에서는 정량적인 방법과 정성적인 방법을 사용하여 화물고정업이 현재 당면하고 있는 어려움을 분석하고 그에 대한 경영합리화 방안을 제시하였다. 하지만 본 연구에서 사용한 연구방법으로는 밝힐 수 없는 다른 경영상 애로요인이 있을 수 있으며, 이런 것들은 본 연구에서 사용한 것과 다른 연구방법을 사용함으로써 새로운 문제점이나 개선방안이 도출될 수 있을 것이다.

참고문헌

- 길광수 (2003), “동북아 물류중심기지 건설의 주요 쟁점들,” *해양수산*, 제27호, 1-7.
- 김영호 (2001), “항만관련산업의 경쟁촉진방안 -부산항을 중심으로-,” *공정거래위원회 창립20주년 및 부산사무소 개설 11주년 기념 학술세미나*.
- 김재승 (2002), *동북아지역권의 형성과 부산지역 항만물류산업의 경쟁력 제고 방안*, 동아대학교 동북아국제대학원 석사학위 논문.
- 김종명 · 김분태 (2004), “국내외 항만비교를 통한 부산신항만 관세자유지역의 최적유형과 운영형태,” *대한경영학회지*, 제17권 제1호, 407-444.
- 김형태 (1996), “항만운영정책의 변화에 따른 항만운송부대사업의 대응방안,” *해운산업연구원*.
- 박정식 · 신동령 (2002), *경영분석*, 다산출판사.
- 정기호 · 이재인 (2005), “항만물류처리시스템의 개선에 관한 연구,” *사이버비즈니스*, Vol.4, 98-104.
- 부산광역시, “동북아 물류중심도시 건설을 위한 부산의 발전전략과 중점 추진 시책,” *동북아 물류중심도시 기획단*, 2004.
- 한국은행, 2002년 기업경영분석.
- 한국컨테이너 부두공단, *세계주요항만 2004년 상반기 물동량 현황 및 분석*, 2004.
- 한국해양수산개발원a, *화물연대 운송거부사태의 영향과 정책과제*, 2003년 5월.
- 한국해양수산개발원b, *부산항 태풍피해와 대응방안*, 2003년 9월.
- 조선일보 2003년 9월 23일자.
- 부산광역시 수도급수 조례.
- Containerization International Yearbook, 1999-2003.

A Study on the Management Improvement of the Port Service Industry

Jung-koo Noh* · Nam-kyu Park** · Won-il Kwak***

Abstract

The purposes of this study are to analyze the management status of the port service industry and to make some suggestions for the management rationalization. From the results of the quantitative business analysis, we found some problems such as small business size, continuous decline of the profitability, sudden decline of the growth. And from the results of the qualitative analysis, we found the problems such as price dumping behavior, inflexible labor supply system, low negotiation power toward the shipping company, and the low industry bonds. To rationalize the management of the port service industry, we provide following suggestions. First, port service companies should enlarge the company size through cooperation or M&A, make plans to improve the profitability, and heighten the sales volume. Second, they should not do price dumping behavior and recover the fair price competition rule. Third, it is necessary to improve the irrational cash flow structure and inflexible labor supply system, and to reinforce the negotiation power toward the shipping companies.

Key Words: port service industry, lashing industry, management rationalization, quantitative analysis, qualitative analysis

* Department of Distribution Management, Tongmyong University

** Department of Distribution Management, Tongmyong University

*** Division of Business Administration, Dongseo University