

LCL 화물의 국제 해상운송 운영 개선 방안 제시

The improvement of the operation for lcl international transportation

이길환* · 강경식*

Abstract

Although all costs concerned in transportation be separated by region and each terms and conditions of Incoterms that state clearly them who have to pay the charges. But, almost lcl exporters don't want to pay their charges the carriers at loading port even though they make the contracts with the importer as FOB and CFR of Incoterms. And the carrier have been do not bill the FOB charges to the shipper. Now, there are no more Incoterms in LCL transportation. So, the importer have been payed loading port charges twice, first, the contract with the shipper, secondly, through the destination charge. These problems make decreasing of trading volume and increasing of logistics costs. We suggest every traders and carriers separate the costs as per the price terms and conditions of incoterms and bill / receive the costs separated the trader who have to pay the charges as per their price terms. It will bring mutual success in the world and increasing trade.

Keywords : Incoterms, LCL transportation, Destination charge, Carrier

1. 서론

지난 10년간 우리나라로 수입되는 해상화물의 소량화물(LCL)을 취급하는 수입보세 창고의 보관요율이 매년 50% 이상 가파르게 인상되면서 수입되는 제품의 원가를 인상시켜 왔다. 우리나라의 무역의존도가 70%를 넘는 것을 감안했을 때, 수입보세 창고요율 인상은 단순히 수입가격을 끌어 올리는 것으로 끝나지 않고, 수입제품이 수출용 원자재인 경우에는 원자재가격 인상으로 우리나라에서 제조되어 수출되는 제품의 국제경쟁력 상실로 이어진다. 소량화물(LCL)의 수입은 중소기업의 물류 뿐 아니라 대기업의 수출입 물류에서도 피할 수 없는 운송형태지만, 소량화물(LCL)의 기형적 물류비 인상으로 인한 피해는 중소기업에게 보다 더 치명적이다.

* 명지대학교 산업경영공학과

2008년 11월 관세청 자료에 따르면 중국에서 우리나라로 해상을 통해 총 수입물동량은 57,000,000 CBM 중 10,360,000 CBM이(약 17%) 소량화물로 수입되고 있다.

<표 1> 대 중국 수입화물 현황

(‘08.12월 기준, 단위 : 만 CBM)

항구별	FCL화물	LCL화물	합계	lcl화물 구성비
인천항	2,057	683	2,740	65.9%
부산항	1,963	274	2,237	26.5 %
평택항	498	74	572	7.1 %
기타	207	5	212	0.5%
전국	4,725	1,036	5,761	100%
비율	82%	18 %	100 %	

인천항의 대 중국 LCL 수입화물 비중 : 전국의 66 %

전국 LCL 화물 비중 : 18 %

우리나라가 세계 10위 수출국이지만, 우리나라의 많은 무역업체 종사자들은 수출/수입되는 소량화물에 대한 물류흐름과 물류비용 발생근거에 대해 잘 알지 못하고 관심도 많지 않다. 정보력 부족에 원인이 있을 수 있지만, 일반적으로 기업에선 소량화물(LCL)이기 때문에, 컨테이너 단위 화물에 비해서 체계적인 관리를 못 하고 있다.

소량화물에 대한 무역업체의 무관심이 계속되면서 나타난, 우리나라 소량화물 보세창고의 창고요율 인상을 가져 온 주된 원인을 확인해 본 결과, 첫째, 가장 큰 원인은 수출업체의 계약이행에 대한 책임의식부족에 따른 것으로, 수출업체가 Incoterms계약 조건에 따라 의무적으로 납부해야 할 비용을, 자신의 원가절감을 위해, 납부하지 않는 데 따른 계약 불이행에 있었다.

둘째, 소량화물을 취급하는 물류기업이 Incoterms를 이해하지 못하는데 있다. 소량화물을 집하하는 콘솔리데이터(이하 콘솔사)는 보다 많은 소량화물을 쉽고 빠르게 집하하기 위해, 수입업체에게 수출업체와 맺은 계약의 조건변경에 대한 확인과정 없이, 수출업체가 지불해야 할 선적지역 물류비용과 해상운임 일부 혹은 전부를 수출업체에게 받지 않고, 수입업체가 확인할 수 없는 간접비용을 통해 수입업체에게 청구하고 있었다.

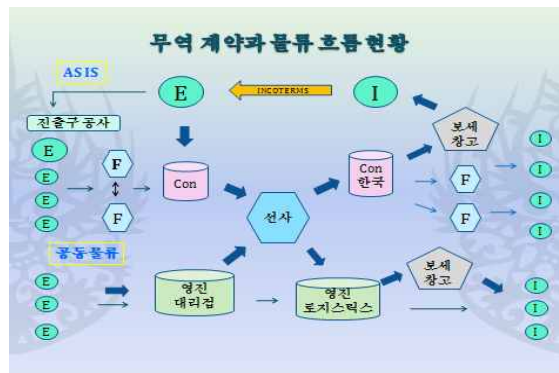
셋째, 소량화물에 대해서는 콘솔사가 소비자인 무역업체보다 우월적 지위에 있다. 무역업체가 소량화물을 수출/수입을 할 때, 콘솔사가 없다면 운송구간 동안 컨테이너 한대를 사용하는 단위운송으로 할 수 밖에 없다. 컨테이너 단위 운송에 따른 부대비용은 제품의 일회 운송 물동량과 관계없이 정해져있고, 일반적으로 소량화물의 일회 물동량과 비교하여 물류비용이 비싸다. 그런 이유로 소량화물 수출업체는 물류비용절감을 위해 콘솔사에 물류를 의존하게 되고 콘솔사가 수출업체보다 우월적 지위를 갖게 된다.

Incoterms 붕괴 원인을 알기 위해 소량화물의 국제물류흐름을 알아보고, Incoterms의 붕괴에 따른 문제점을 짚어보고, 문제를 개선할 수 있는 개선안을 찾아보고자 한다.

2. 본 론

2.1 소량화물 국제물류 절차

[그림 1]은 무역에서 수출업체와 수입업체가 매매계약을 체결한 후, 수출업체가 제품을 선적하고, 수입업체가 수입국에 도착한 화물을 인도하기까지 소량화물의 선적서류 흐름과 물적 흐름을 나타낸 것이다. 수출업체와 수입업체는 일반적으로 Incoterms조건에 따라 매매계약을 체결하는데, Incoterms는 각 정형거래 조건에 따른 위험분기점과 비용분기점에 대해 명확히 규정하고 있어서, 수출업체와 수입업체가 Incoterms에 의해 가격조건을 결정하면 상호 이권이 없을 정도로 책임구간이 명백히 구분된다.



[그림 1] 무역 계약과 물류 흐름도

2.2 소량화물 선적 절차

소량화물의 선적은 Incoterms 조건에 관계없이 수출업체가 수입업체의 위임을 받아 선사를 지정하는 경우가 많으며, 수출업체는 수출업체가 직접 거래하는 포워더 또는 수입업체가 지정한 포워더를 통해 선적 계획을 협의하고, 화물이 준비되면 납기, 비용을 고려해 적합한 배를 선택하고 선적을 한다.

컨테이너 한대에 모두 채울 수 없는 소량화물의 선적을 의뢰 받은 일반 포워더는 한두 수출업체의 물동량만으로 컨테이너 한 대를 사용할 경우 운송비용이 비싸지기 때문에, 운송비용을 낮추기 위해 또 다른 수출업체의 화물선적 의뢰가 있을 때까지 선적을 미루게 되면 기존에 선적의뢰한 수출업체의 납기를 맞출 수 없으므로, 정기적으로 목적지 별로 소량화물을 집하하는 전문 콘솔사에 처음 거래처로부터 의뢰받은 소량화물을 재차 운송 의뢰하는 경우가 많다.

따라서, 수출업체의 화물은 포워더를 통해 콘솔사로 모아지고, 수출화물은 콘솔사 지정 창고에 집화된 후, 콘솔사가 화물을 목적지 별로 분류하고, 수출업체의 완급과 집화된 화물의 물동량에 따라 20', 40'컨테이너를 결정하며, 선적계획을 수립하여, 선사

에서 제공한 컨테이너에 화물을 적입하고, 선사의 선박 스케줄에 맞춰 컨테이너를 선사가 지정하는 장소로 운송한다.

선사는 콘솔사가 작업을 마친 컨테이너를 예정된 선박을 통해 목적항까지 운송하며, 도착지역의 선사대리점을 통해, 선적지 콘솔사가 목적항에 도착한 컨테이너의 화물관리를 원활하게 관리하기 위해 지정된 도착지역에 있는 콘솔사 대리점에 컨테이너를 인도한다.

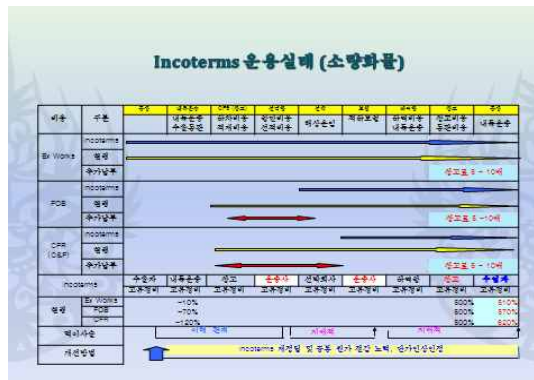
도착지역의 콘솔사 대리점은 선적지에서 집화되어 수입된 소량화물을 효율적으로 관리하고, 수입업체별로 화물을 인도하기 위해, 도착지역의 보세창고와 계약을 하고, 컨테이너가 도착항에 도착하면 화물을 보세창고에 하역하고 화주별로 화물을 분류하여 장치하였다가, 선적지 포워더로부터 화물의 소유권을 넘겨받은 도착지 포워더 대리점의 요청이 있을 때, 선하증권 원본을 회수하고 화물인도 승낙서(D/O)를 포워더 대리점에 발급함으로써 콘솔사로부터 포워더에게 화물이 일차 인도된다.

최종 수입업체가 화물을 인도받는 시점은, 콘솔사 대리점으로부터 화물인도 승낙서를 발급받은 도착지역의 포워더 대리점이, 선하증권 원본을 소지한 선의의 선하증권 소지인인 최종 수입업체로부터 화물인도요청이 있을 때, 선하증권 원본을 회수하고 화물인도요청서를 수입업체에게 발급 또는 양도하는 때이다. 수입업체는 콘솔사 대리점이 지정된 보세창고에 수입면장과 화물인도 승낙서를 제출하고, 보관중인 수입화물을 인도받으면서, 소량화물의 화물인도가 끝난다.

3 소량화물 실무 운용 현황

3.1 중국의 개방과 가격조건 왜곡

중국이 개방되고 국제시장에 진입했지만, 국제물류를 잘 이해하고 원활히 수행해야 할 중국 포워더가 매우 부족했으며 이로 인한 업무 혼선으로 인해 비교적 잘 지켜지던 소량화물의 운송운영체계에 변화가 생겨났다.



[그림 2] 인코텀스조건과 현행문제점

즉, 중국은 개방초기 Hardware인 항만 Infra의 부족뿐 아니라, Software인 국제물류에 종사하는 전문가가 절대적으로 부족했다. 중국의 개방화에 따른 경제 성장 속도가 누구도 예측 못 할 정도의 빠른 속도로 늘어났지만, 뒷받침되어야 하는 교육이나 물류 Infra가 그 속도를 따라잡지 못하고 있다.

따라서, 중국 수출업체와 국제물류 종사자들은 무역과 국제물류를 체계적으로 배울 수 없었고, 그 때 그때 필요에 따라서 일을 단편적으로 때우고, 원칙보다는 상황 논리로 업무를 풀어나갔다.

값싼 노동력을 바탕으로 생산된 중국의 저가제품들이 전 세계 시장에서 각광을 받으면서 중국의 수출업체들은 매년 큰 폭의 성장을 지속했고, 중국의 수출업체는 국제계약과 무역에 대한 전문적 지식과 상관없이 폭주하는 주문에 갑의 입장이 되곤 한다.

중국의 수출업체가 운송인에게 물류비용지급을 거절하고 그 비용을 수입업체에게 부담하게 하는 불공정한 요구가 있었지만, 값싼 공급망을 유지하고 싶은 수입업체가 수출업체와 가격에 대한 재협상하기 보다는 수출업체가 지불해야 했던 비용을 조용히 떠안아 왔다. [그림 2] 값싼 제품을 수입하기만 하면 돈을 벌 수 있었던 수입업체는 수출업체에게 Incoterms 조건과 계약의 의무 사항을 지킬 것을 요구할 수 없었으며, 사소한 비용문제로 중국 수출업체와 불편한 관계가 되고, 제품공급을 못 받기 보다는, 수출업체가 요구한 비용을 떠안고, 수출업체로부터 값싼 제품을 독점적으로 계속 수입하기를 원했고, 원하고 있다.

즉, 소량화물의 물류 시장이 왜곡된 데는 수입업체의 책임도 많다.

이런 시대적, 사회적 특징 때문에 수출업체에서 무역을 담당하는 담당자에서부터 국제물류를 수행하는 포워더의 담당자에 이르기까지 Incoterms에 대한 필요성을 못 느꼈으며 그 계약 의미를 정확히 이해하지 못하고 있고, 계약내용을 알았다고 하더라도 이를 지키려는 노력이 부족하다.

이런 왜곡 현상이 관습화 되고, 수출지역의 콘솔사가 화물 유치를 위해 경쟁적으로 포워더/수출업체에게 선적지에서의 물류비용을 할인하거나 물류비용을 받지 않으면서 소량화물에서 Incoterms는 완전히 변질되었고, 선적지 운임할인을 통한 왜곡된 화물유치경쟁은 빠르게 많은 나라로 파급되고 있다. 즉, 이런 왜곡된 문제가 우리나라에서도 흔히 찾아 볼 수 있는 소량화물의 거래형태로 변질되었다.

3.2 리펀드 금액의 증가 추이

“최근 중국으로부터 인바운드 되는 해상 LCL 화물에 대한 포워더의 파트너 리펀드(Refund)가 계속 상승 중이다. 최근 해상 콘솔 포워더들을 대상으로 조사한 결과 CBM당 40달러~45달러로 올랐다고 한다. 불과 1~2년전 25~30달러에 형성됐던 점을 감안한다면 무려 33% 이상 증가한 셈이다.” “환급금에 따라 물량이 달라지면서 중국 측에 보내는 환급금은 초창기 cbm당 15달러에서 50~70달러까지 치솟는 상황이 연출됐다. “즉, 2006년이전 에는 리펀드금액이 USD25미만이었고, 2007년에는 USD30, 2008년에는 USD45, 2009년에는 USD70까지 상승한 것이다.

우리나라로 수입되는 소량화물에 대한 리펀드 금액이 증가한다는 것은, 수입원가 인상으로 이어지는데, 1cbm (1m X 1m X 1m) 당 Refund 금액이 USD70 이라는 것은, 책상 (160 X 80 X 75 =0.96cbm) 1개 정도 되는 화물량을 기준으로 콘솔사와 그 대리점간의 리펀드 금액이 USD70/CBM이라는 것을 의미한다. 이는, 우리가 가구점에서 살 수 있는 책상 가격보다 높은 금액을 콘솔사와 콘솔사 대리점간 주고받는 것을 의미하며, 수입업체가 지불해야 하는 총물류비는 USD200/CBM 이상이 된다. 즉, 저가 제품은 수출, 수입을 할 수 없게 되었다. 이는 국제 유통을 감소시킬 수 있다.

3.3 Incoterms의 붕괴 원인

“Incoterms의 최대 단점은 비록 매도인과 매수인의 의무를 규정하고 있지만 당사자가 의무를 위반했을 때 상대방은 어떻게 할 수 있는지를 전혀 규정하고 있지 않다는 이다” 강제 조항이 없는 Incoterms는 콘솔사의 주도하에 정형거래조건들이 왜곡되어 운영 되더라도 누구도 조정하거나 통제할 수 없다. 이는 시장에 참여한 모든 사람들이 스스로의 자정노력을 통해 체계를 다시 세워 가야한다 것을 뜻한다. 소량화물 수출업체는 수입업체와 맺은 계약과 관계없이 선적지에서 콘솔사로부터 청구받지 않은 물류비용으로 이익을 보게 되고, 간접적으로 수입업체에게 떠넘겨진 물류비용 때문에 도착지역에서 지불해야하는 비용이 높아진 수입업체가 수출업체에게 비용인하를 호소하더라도, 수출업체는 수출지역의 원가 절감을 위해 더 낮은 물류비용을 제시하는 콘솔사를 찾아가고, 새로운 콘솔사는 선적지역의 비용을 더 낮게 받으며 그 비용을 수입지역의 물류비 인상으로 보상받게 되는 구조로 계속 진화되고 있다.

수출업체와 수입업체의 계약이행에 중립적 이어야 할 물류업체는 수출업체의 화물을 유치하기 위해, 수출업체가 수입업체와 맺은 가격조건에 대한 계약위반을 유도하고 있으며, 수출업체가 부담해야 할 비용을 받지 않으면서 수입업체에게 그 비용을 전가 시키고 있다. 이는 수출업체와 수입업체 사이에서 중립적 입장을 취해야할 물류업체가 스스로 자신의 조절자적 위치를 포기한 것이다.

3.4 중소기업 경쟁력 저하

소량화물은 우리나라의 수출입기반을 이루는 중요한 화물운송 형태이다. 초기 사업을 시작하는 창업회사, 사회진출을 앞둔 청년사업가, 입맛이 까다로운 해외 소비자들의 다양한 Needs를 맞추기 위해서는 다품종 소량생산을 할 수 밖에 없으며, 시제품 이전에 견본을 만들기 위해서는 소량단위의 화물을 살 수 밖에 없다.

소량화물의 리펀드로 인해, 수입업체가 수입단가를 예상할 수 없는 현실에서, 중소기업이나 창업 준비를 하는 사람들은 수입을 할 수 없습니다. 신제품을 만들어보려는 시도가 오히려 과도한 물류비로 좌절되고, 창업을 통해 제조 가공무역을 하려는 사업가의 진로가 차단될 수 있다.

총물류비용을 예측할 수 없게 된 소량화물의 높은 물류비로 인해 많은 수입업체가 총물류비 예측이 가능한 컨테이너 단위로 수입을 하기 시작했는데, 소량단위 운송보다 물류비용이 증가되는 것은 필연적이며, 물류왜곡현상이 중소기업체의 시장진입에 또 다른 장벽이 되었다.

4 물류개선을 통한 경쟁력확대

4.1 교육을 통해 시장 개혁을 이끌자

수입을 기획하고 수행한다는 것은, 그 기업이나 개인이 이미 해당 제품의 전문가이며, 새로운 상품군이 우리나라와 접할 수 기회를 의미합니다. 이런 다양한 시장의 요구가 제대로 받아들여지기 위해서는 Incoterms의 회복이 필요하며 Incoterms가 제대로 섰을 때 안정된 경쟁구도가 생겨나고 상호 발전할 수 있다.

“매도인과 매수인의 의무의 내용은 정형화된 거래조건을 채택 사용할 수 있지만, 국가나 지역에 따라 각기 다른 상관습과 실정법 체계 때문에 통일성이 결여된다면 무역 분쟁은 도처에서 발생할 것이다. 따라서 국제상업회의소 등 국제적인 조직에서는 계약 자유의 원칙에 따라 매매당사자가 임의로 어느 국가 어느 지역에서도 통일적으로 사용할 수 있는 정형거래조건을 제정하게 되었다.”

지금의 시장왜곡은 한 두 수출입 업체의 의무 이행으로 바뀔 수는 없다. 우리나라에서 무역에 종사하는 모든 사람들이 소량화물의 System 왜곡현상을 알고 반복되지 않도록 지키고, 감시해야 할 것이다. 이를 위해서 사회 진출을 준비하는 학생들부터 현재 수출입에 종사하는 사람들에 이르기까지 모든 사람들이 직접 계약에 활용할 수 있도록 충분한 사례를 통한 Incoterms 실무교육을 해야 한다. 시장 독점적 지위에서 제품을 공급하는 수출업체가 비협조적일 수 있는데, 그들을 설득하고 정상적 시장에 동참할 수 있도록 다양한 대응 방법도 준비해야 할 것이다.

4.2 계약 조건 변경

수입업체가 도착지역에서 비용을 줄이기 위해 수출업체에게 운송사를 지정하지만, 수출업체가 수입업체가 원하는 운송사를 사용하지 않으려하는 데는 비용문제가 크다. 수입업체에 의해 지정된 운송사가 선적지역의 비용을 정상 청구할 때, 선적지 부대비용을 내지 않았던 수출업체는 이를 납부하지 않으려할 것이기 때문이다. 수출업체가 이미 관례화된, 그래서 없어진 선적지 비용을 최초 수출가격 견적 시 원가에 반영 안 했을 수도 있기 때문이다. 그럴 경우 수출업체는 종종 운송사의 서비스를 이유로 수입업체가 지정한 운송사 사용을 거부 하곤 하며, 수출가격 인상을 주장한다. 따라서, 수입업체가 수출업체에게 운송사를 지정할 경우, 수출업체가 현재 지급해왔던 비용조건을 알아보고, 수출업체가 실제로 원가에 반영한 가격에 적합한 가격조건을 Incoterms,

13 개 정형 조건에서 찾아내어 그에 부합하는 가격조건으로 바꿔주면서 왜곡현상을 개선해 나가는 노력이 필요하다.

수입업체가 총물류비 절감을 위해서는, 수출업체와 계약을 할 때 CFR, CIF 조건에 서이라도 수입업체가 수출업체에게 운송사를 추천하고 수출업체가 그 운송사를 사용할 것인지 상호 협의하고, 추가 비용을 문제로 수출업체가 비협조적일 경우, EXW, FCA 와 FOB 등으로 수입가격을 바꿈으로서 자연스럽게 수입업체가 운송사 지정권한을 행사할 수 있도록 해야 한다. 총물류비용 절감을 위해서, 수입업체는 수출업체가 지불하고 있는 조건에 부합되는 정형가격조건을 선택하고, 포워더의 해상운임에 대한 내용뿐 아니라, 도착 후 지급할 모든 물류비를 감안한 총 물류비용을 사전 예측하고, 수입 후 물류비가 사전 예측한 물류비용 범위 내에서 결정될 수 있도록 관리하며, 수출업체로부터 선적서류를 선박 입항 이전에 받도록 하고, 화물이 도착함에 도착하면 신속한 수입통관을 하고 제품을 창고에서 출고해야 한다.

5. 결 론

수출업체와 수입업체가 Incoterms에 의해 가격을 결정했음에도 불구하고, 소량화물의 국제물류에서는 수출업체가 제품을 선적할 때에는 물류비용을 줄이려는 노력과 운송회사의 집하 방식에 따라서 물류비가 수출업체비용이 수입업체에게 전가되는 현실을 확인할 수 있었다.

콘솔사의 의사 결정에 따라서 가격 조건이 바뀌는 소량화물의 국제물류에서 서비스 콘솔사의 역할은 대단히 중요하다.

최근 우리나라의 수입물동량이 수출보다 급격히 줄고 있는 것은, 우리나라의 수출이 수입을 바탕으로 제조 가공을 통해 이루어지고 있음을 감안하면, 머지않아 수출물동량도 줄 수 있음을 암시하고 있어, 수입물동량 감소는 우려할 만하다.

2008년 4월부터 2009년 3월까지 환율의 급격한 변동과 이에 따른 우리나라 보세장치의 보관료인상 등 소량화물의 수입과 관련된, 우리나라 부대비용의 기형적인 증가는 우리나라 제조업의 원가 상승, 판매가 인상을 초래했다. 수출업체가 선적지 부대비용을 납부하지 않으려면, 수출조건 변경에 해당하는 사항으로, 수출업체는 지체 없이 수입업체와 협의하고 판매조건을 변경해야 합니다. 이해당사자 사이에서 중립적 업무를 수행해야 할 운송인이 수입업자에게 조건 변경에 대한 고지 없이, 수출업체와 수입업체의 계약내용을 무시하고, 콘솔사의 주관 하에 수출업자와의 암묵적 동의를 바탕으로, 선적지 부대비용과 해상운임의 원가이하 청구 또는 미 청구는 가격조건을 왜곡시키는 것이다.

이는 운송 전 과정이 Incoterms 기본 틀 내에서 지켜져야 할 국제 물류 system을 붕괴시키는 것이다. 수입업체가 인식하지 못하는 사이, 소량화물의 국제물류를 취급하는 콘솔사의 파행은, 수출업체의 공장으로부터 수입업체의 창고에 이르는 수많은 접점에서 도착통지 지연, 단가를 낮추기 위한 초과선적에 따른 제품 파손과 비용 인상을 위한 물량 부풀리기 등 서비스품질 저하와 각 접점에서의 비용증가를 초래하고 있다.

며, 모든 위험과 추가비용이 수입업체에게 고스란히 떠넘겨지고 있다.

자본력이 약한 중소 수입업체는, 보다 많은 자본을 가지고 컨테이너 단위로 수입하는 대형 업체와의 시장경쟁에서 탈락하게 된다. 자연스럽게 시장은 대형업체위주로 재편될 수 밖에 없고, 중소기업 부재는 사회구조를 불안정하게 만들고 있다. 이러한 가격 붕괴는 소량화물에서 거의 전 세계적으로 일어나고 있으며, 우월적 지위에 있는 일부 국가의 공급자 위주로 시장이 변하고 있다.

현재의 콘솔시장의 불합리한 점을 개선하기 위해서는, 콘솔사의 영업방식 방향 전환이 절실히 필요하다. 서비스업체가 없이 수출입업체 스스로 소량화물을 Incoterms에 맞춰 운영할 수 없다. 현재 시장을 운영하고 있는 콘솔사들이 지금 당장의 이익보다는 고객의 Needs에 맞는 서비스를 개발하고, 마케팅전략을 바꾸어 Incoterms를 지키려는 화주들을 보호하고, 모든 대리점과 협의를 하여 Refund를 최소화하고 도착지역 경비를 합리적인 수준까지 낮추는 서비스를 만들어갈 때, 고객사들이 경쟁력을 찾아갈 수 있고, 우리나라 중소기업들의 세계화에 한층 더 가깝게 다가갈 수 있으며, 시장이 확대되면서 물동량이 증가되면 물류회사의 수익 또한 증대될 수 있을 것이다.

우리나라가 세계적인 Top Leader로 성장하기 위해서는 물류시장의 안정화가 절대적으로 필요하다. 수출입업체의 Incoterms 준수 노력이 계속되고, 국제 공급 사슬의 상위에 있는 콘솔사가 중립적 입장에서 물류를 수행하는 물류운영의 성숙된 변화와 발전을 바란다.

6. 참 고 문 헌

- [1] LCL : Less container loading, 해상 운송시 컨테이너를 다 채우지 못하는 소량화물
- [2] 관세청 보도자료, LCL 수입화물 창고 보관료 인하 대책, 2008년 11월 25일
- [3] 관세청 보도자료, LCL 수입화물 창고 보관료 인하 대책, 2008년 11월 25일
- [4] Incoterms: 1936년 국제상공회의소에서 제정한 국제표준거래조건
- [5] 콘솔리테이터 : LCL을 전문적으로 운송하는 운송인
- [6] 이길환, 무역거래 조건 변경을 통한 물류비 절감방안, 2009년 대한안전경영과학회, 춘계학술대회, (2009) : 123-130
- [7] 포워드 : 수출입 항공 및 해상화물 운송을 취급하는 운송주선인
- [8] D/O (Delivery Order) : 화물인도지시서, 수입업체가 선사에 성하증권원본을 제시하고 화물 인수를 위해 받는 인수증
- [9] 이길환, 무역거래 조건 변경을 통한 물류비 절감방안, 2009년 대한안전경영과학회, 춘계학술대회, (2009) : 123-130
- [10] 강준규, LCL 창고보관료 “정부가 칼뼌다”포워드 타임즈, 35권, (2008.5) : 22-23
- [11] 이정희, LCL콘솔포워더는 상호공멸할 것인가 살아날 것인가, 한국해운신문 1407호, (2009.4.13) : 20-21
- [12] 강호경, 임목삼 공저, 신국제무역법규, 도서출판 두남 (2008) : 306
- [13] 강원진, 무역 계약론 제 3판, 박영사 (2009) : 83

- [15] CFR, Cost and Freight, 운임포함 조건
- [16] CIF, Cost, Insurance and Freight, 운임, 적하 보험 포함조건
- [17] ExW : Ex Works, 공장인도조건
- [18] FCA : Free Carrier, 운송인인도조건
- [19] FOB : Free on Board, 본선인도조건