

외국 항만운영업체의 국내시장 진입확대에 대한 정책방안

2002. 11

김 형 태 · 백 종 실 · 우 종 균

□ 보고서 집필 내역

◆ 연구책임자

- 김 형 태 : 제1장~제7장

◆ 연 구 진

- 백 종 실 : 제4장, 제6장 1절
- 우 종 균 : 제3장 3절, 부록

□ 산·학·연·정 연구자문위원

- ◆ 최기영 (매일경제 정치부 차장)
- ◆ 오세영 (동덕여대 교수)
- ◆ 전일수 (인천대학교 교수)
- ◆ 송명달 (해양수산부 항만물류기획과 사무관)
- ◆ 이상일 (해양수산부 해운물류기획과 사무관)

머 리 말

최근 들어와 기업의 입지전략이 급변하고 있다. 2차 대전 이후 등장하기 시작한 다국적기업이 1980년대 이후 글로벌화의 진전에 따라 이제는 국적을 뛰어넘는 경영을 전개하고 있다. 소위 초국적기업(Transnational Corporation)으로 불리는 이들 글로벌 기업은 코스트가 낮고 이윤을 획득할 수 있는 곳이면 국가와 지역을 불문하고 이동하고 있다. 더구나 이러한 현상을 강화시켜 주는 IT 기술의 발달, EDI, e-비즈니스의 확산, SCM의 구축, 국제기구의 글로벌화 촉진정책, 각국 경제의 세계화정책 등이 앞으로도 가속화될 것으로 판단되기 때문에 향후에도 국경을 넘는 기업의 입지전략은 보다 확대될 것으로 전망된다.

한편 기업의 세계적 입지전략에 따른 구조변화에 부응하여 외국기업의 자국유치를 통한 경제성장정책 또한 치열하게 전개되고 있다. 특히 동북아 공업 중심지로 형성되고 있는 중국의 외국인기업 유치실적은 급속한 스피드를 보이고 있다. 이러한 시대적 흐름에 동참하여 우리나라도 외국인투자 유치를 통해 항만 인프라의 확충 및 서비스의 질적 제고를 도모하고 있다. 이에 따라 국내항만시장은 1990년대 후반 이후 대외적으로 개방되어 왔다.

그리하여 항만시장의 대외개방은 글로벌화의 물결에 참여하려는 우리나라의 기본적인 정책으로 이미 정착되고 있는데, 이는 항만부문에 있어서 오랫동안 지속되어 온 일국형 운영구조(一國型 運營構造)로부터 개방형 운영구조(開放型 運營構造)로의 일대 변혁을 의미하기도 한다.

그러나 대외개방이 갖는 함축적 의미가 풍부함에도 불구하고 개방이 일시에 지나치게 확대될 경우 필연적으로 갈등과 마찰이 동반될 소지가 있다. 이에 따라 대외개방을 강화해 나가야 할 현 시점에서 항만 대외개방에 관한 현행 정책을 돌이켜보고 추진 효과를 분석해 보며, 향후에는 이에 어떻게 대응해 나가야 할 것인가를 거시적 차원에서 새롭게 강구해 볼 필요성이 있다고 하겠다.

이러한 글로벌 기업의 입지 및 각국 정책의 세계적 변화 속에 우리나라의 항만이 적절히 대응해 나갈 수 있는 방안을 모색하기 위해 우리 원이 그 동안 추진해 온 것이 본 연구이다. 이 과제는 항만개방정책에 대한 새로운 관점이 요구되고 있는 대내외 여건을 고려하여 현행 개방정책의 효과를 정밀하게 측정해 보고, 나아

가 향후의 개방정책방향 수립에 활용될 수 있는 방안을 강구하기 위해 수행된 것이다.

본 연구는 한국해양수산개발원의 김형태 박사가 백종실 연구위원 및 우종균 연구원의 협조를 받아 공동으로 수행한 것이다. 따라서 본 연구의 결과는 연구책임자를 비롯한 연구진에게 있다. 그러나 이 연구가 이렇게 책으로 간행될 수 있기까지는 많은 분들의 도움이 있었다. 특히 본 연구의 자문위원인 인천대학교의 전일수 교수, 동덕여자대학교의 오세영 교수, 매일경제신문사의 최기영 박사는 이론적 관점에서 시사점이 많은 자문을 해 주었고, 해양수산부 항만물류기획과 송명달 사무관과 해운물류기획과 이상일 사무관은 항만운영업체의 업무를 주관하는 정책실무자의 관점에서 유익한 자문을 해 주었다. 뿐만 아니라 본 원의 김학소 기획조정실장은 내용뿐만 아니라 보고서의 편집에 대해서까지 많은 지도와 격려를 해 주었다. 아울러 한미해양정책공동연구센터 소장으로서 미국에 파견되어 있는 강종희 선임연구위원은 본 연구의 중요성, 과제선정 및 기획에 주도적인 역할을 하였다. 그리고 본 보고서가 출판되도록 행정 및 편집업무를 수행한 김미정 씨와 박혜연 씨의 역할도 매우 컸다.

그리고 이 자리에서 밝히기가 힘들 정도로 많은 관계자, 특히 해양수산부, 항만운영업체, 선사에 계신 분들로부터 조언도 받았다. 그 분들께 이 자리를 빌어 심심한 감사를 표하는 바이다. 그러나 본 연구의 내용에 대한 모든 책임은 어디까지나 연구를 직접 수행한 당사자가 져야 함은 물론이다.

따라서 이 보고서의 내용은 어디까지나 필자의 개인소견이며, 한국해양수산개발원의 공식견해가 아님을 밝혀 두는 바이다.

2002년 11월

韓國海洋水產開發院
院 長 李 廷 旭

목 차

〈요 약〉	i
제 1 장 서 론	1
1. 연구배경	1
2. 연구목적	1
3. 연구방법	2
4. 주요 연구내용	3
제 2 장 향만시장의 개방에 대한 이론적 배경	5
1. 향만운영업체에 의한 해외직접투자의 이론적 배경	5
1) 해외직접투자의 개념 / 6	
2) 해외직접투자의 종류 / 7	
3) 해외직접투자의 결정요인 / 7	
2. 향만시장의 개방에 대한 이론적 요인 분석	15
1) 외자도입을 통한 향만서비스 공급 확대 / 15	
2) 선진 경영자원 활용 / 19	
3) 고용창출 및 부가가치 창출 / 20	
4) 글로벌화에 대한 대응 / 21	
제 3 장 외국 향만운영업체의 국내진입 효과 분석	24
1. 외국 향만운영업체의 진입현황	24
2. 외국 향만운영업체의 향만시장 점유현황	26
3. 외국 향만운영업체의 국내진입 효과 분석	26
1) 자본도입 효과 / 26	
2) 고용 효과 / 28	
3) 선사 및 물동량 유치 효과 / 29	

4) 하역요율 인하 효과 / 30	
5) 서비스 수준 및 생산성 향상 효과 / 30	
6) 항만시장의 경쟁촉진 효과 / 32	
7) 국내항만의 세계홍보 효과 / 32	
8) 시장지배력 강화 효과 / 33	
9) 초과이윤 국외유출 효과 / 33	
10) 임금인상 효과 / 34	
4. 시사점	35

제 4 장 주요국의 항만개방 현황 및 특징 ————— 36

1. 주요국의 항만운영시장 개방현황	36
1) 아시아지역 / 36	
2) 유럽지역 / 45	
3) 미주지역 / 48	
2. 항만시장 개방 범위	49
1) 아시아지역 / 50	
2) 유럽지역 / 54	
3) 미주지역 / 55	
3. 시장지배력 확대에 대한 대처	55
4. 시사점	57

제 5 장 외국 항만운영업체의 국내진입 확대에 대한 우려사항 분석 ————— 59

1. 운영과실의 송금과 국부유출	59
2. 관련사업 진출	60
3. 시장지배력 구축을 통한 지위남용 가능성	62
4. 독과점 형성	64
5. 항만시장 질서문란 가능성	70
6. 외국기업과의 카르텔 결성	70

표 목 차

<표 2-1> 주요 항만운영업체의 경영성과	9
<표 2-2> 컨테이너부두 토목공사비 추정단가	16
<표 2-3> 컨테이너부두 총공사비	16
<표 2-4> 세계 주요 항만의 컨테이너부두 개발비 추정치	17
<표 2-5> 해외직접투자에 대한 세계 각국의 규제내용 변화(1991~2001)	22
<표 3-1> 외국 항만운영업체의 국내 항만시장 진입현황	25
<표 3-2> 외국 항만운영업체의 자본도입 규모현황	27
<표 3-3> 외국 항만운영업체의 고용규모현황	28
<표 3-4> 선사 및 물동량 유치 효과 조사결과	29
<표 3-5> 하역요율 변화 효과 조사결과	30
<표 3-6> 서비스 제고 효과 조사결과	31
<표 3-7> 생산성 향상 효과 조사결과	31
<표 3-8> 항만시장 경쟁촉진 효과 조사결과	32
<표 3-9> 근무조건 효과 설문조사 결과	34
<표 3-10> 항만시장 대외개방의 효과 종합	35
<표 4-1> Hutchison Ports Holdings사의 중국항만 진출현황	37
<표 4-2> P&O Ports사의 중국항만 진출현황	38
<표 4-3> PSA Corporation사의 중국항만 진출현황	38
<표 4-4> CSX World Terminals사의 중국항만 진출현황	39
<표 4-5> MTL사의 중국항만 진출현황	39
<표 4-6> 일본항만의 외국기업 유치현황	40
<표 4-7> 홍콩항의 외국기업 유치현황	41
<표 4-8> 대만 카오승항의 외국기업 유치현황	42
<표 4-9> 인도항만의 외국기업 유치현황	42
<표 4-10> 인도네시아 항만의 외국기업 유치현황	43
<표 4-11> 말레이시아 항만의 민영화 및 외국기업 유치현황	44

<표 4-12> 러시아 항만의 외국기업 유치현황	44
<표 4-13> 로테르담항의 외국기업 유치현황	45
<표 4-14> 영국 주요 항만의 외국기업 유치현황	46
<표 4-15> 독일항만의 외국기업 유치현황	47
<표 4-16> 앤트워프항의 외국기업 유치현황	48
<표 4-17> 미국 주요 항만의 외국기업 유치현황	48
<표 4-18> P&O Ports사의 미국항만 진출현황	49
<표 4-19> 일본 기타큐슈항 히비키 컨테이너부두의 대외개방현황	52
<표 4-20> HPH사 및 PSA사의 진입에 대한 EU의 조치	56
<표 4-21> 중국의 HPH사 진입확대에 대한 제약부과	56
<표 4-22> 각국 항만시장의 대외 개방정도	58
<표 5-1> 외국항만운영업체의 국내진입 확대시의 우려사항	59
<표 5-2> 국내기업의 해외항만 진출현황	61
<표 5-3> 국내기업의 해외 내륙 CY 진출현황	62
<표 5-4> EU위원회의 경쟁강화정책	71
<표 6-1> 중국의 외국인 투자지분 50% 이상 유치사례	74
<표 6-2> 미국의 경쟁제한적 기업결합 행위	75
<표 6-3> 우리나라의 시장지배적 사업자 규제 내용	76
<표 6-4> 불공정거래행위	77
<표 6-5> 가격차별의 허용범위 기준	78
<표 6-6> 국별 부두 최소임대기간	81
<표 6-7> 외국 항만운영업체와 비교한 국내 항만운영업체의 능력 평가	82
<표 6-8> 관세자유지역 입주기업에 대한 인센티브	84
<표 7-1> 우리나라의 직접투자수지 추이	91

그림 목 차

<그림 2-1> 외자도입의 효과	18
<그림 2-2> 대외개방에 따르는 고용창출 효과	20
<그림 5-1> 항만서비스 공급곡선	65
<그림 5-2> 2개 터미널 운영업체의 항만서비스 공급곡선	65
<그림 5-3> 항만전체의 수요 및 공급	69
<그림 6-1> 물동량 유치촉진을 위한 임대료 체계	79

<요 약>

제 1 장 서 론

1. 연구의 배경 및 목적

◦ 연구의 배경

- 1990년대 이후 항만시장이 대외 개방되었으나, 광양항은 2002년도에 벌써 외국 항만운영업체가 절반 이상의 시장점유율을 확보하고, 부산항 최대규모의 터미널도 외국기업이 인수하는 현상 발생
- 외국기업의 급속한 국내시장 진입확대에 따른 관련업계의 우려표명 및 대응방안 모색이 요구되고 있음

◦ 연구의 목적

- 항만시장의 대외개방정책에 대한 유효성을 진단하고 향후의 정책방향을 검토
- 외국 항만운영업체의 국내 항만시장 진입 효과 분석
- 특히 국내진입확대에 따른 시장지배적 지위 구축의 가능성에 대한 대응방안 강구 및 이들의 활용을 통한 우리나라 항만의 동북아 중심기능 구축방안 모색
- 이들 외국기업과 경쟁할 수 있는 국내기업의 경쟁력 강화전략 제시

2. 연구방법 및 주요 내용

◦ 연구방법

- 이 연구는 기본적으로 문헌조사, 해외사례조사, 관계자 면담조사를 통해 수행
- 그런데 외국 항만운영업체의 국내진입이 초기단계에 있어 외국기업의 진입 효과에 대한 평가자료의 축적부족에 따른 한계를 타개하기 위해 항만이용자 및 국내외 항만운영업체에 대한 설문조사를 실시·활용

- 연구내용
 - 이 연구는 서론, 항만시장 개방에 대한 이론적 분석, 우리나라 항만시장의 개방현황 및 개방 효과 분석, 주요국의 항만시장 개방현황과 특징 및 시사점 도출, 외국 항만운영업체의 진입에 따른 일반적인 우려사항에 대한 이론적 분석, 이에 대한 향후 대응방안 및 결론 등으로 구성되며, 설문조사 결과를 부록으로 수록

제 2 장 항만시장의 개방에 대한 이론적 분석

1. 항만운영업체의 해외직접투자 동기

- 피투자국 시장의 불완전성을 이용한 고수익률 확보
- 비용의 최소화를 도모하기 위한 글로벌 입지전략의 일환
- 경쟁력 있는 경영자원의 활용을 통한 세계시장 점유율 제고
- 해외시장 개척을 통한 자국항만시장의 포화상태 타개
- 글로벌 네트워크의 구축을 통한 항만·해운서비스의 질적 향상 및 경쟁력 제고

2. 항만시장 개방동기

- 항만서비스 공급확대를 위한 외자도입
- 선진 항만경영자원 활용
- 고용창출 및 부가가치 증대
- 글로벌화에 대한 대응

제 3 장 외국 항만운영업체의 국내진입 효과 분석

1. 외국 항만운영업체의 진입현황

- 2002년 현재 7개 외국기업이 진입
 - 홍콩의 HPH(Hutchison Ports Holdings)사, 싱가포르의 PSA(Port of

Singapore Authority Corporation)사, 미국의 CSXWT(CSX World Terminal), 대만의 Evergreen사 및 Uniglorys사, 홍콩의 OOCL사 및 이스라엘의 ZIM사 등임

- 진입형태는 기존기업 인수, 국내법인 설립, 지분참여 등 다양
 - 부산항 자성대부두는 HPH사가 전액 인수하였고, 광양항 2단계 부두는 HPH사가, 부산항 신감만부두는 Evergreen/Uniglorys사가, 인천항 남항부두는 PSA사가 각각 항만별로 국내기업과 합작하여 신규기업을 설립하고, CSXWT사, OOCL 및 ZIM사는 기존 국내기업에 지분참여 형태로 진입
- 외국기업의 점유비가 50%에 육박
 - 부산항은 전체 컨테이너 부두길이의 44%, 부두능력의 38%, 고용인원의 40.5%, 임대료 지급규모의 38.6%를 외국기업이 점유
 - 광양항은 전체 컨테이너 부두길이의 62%, 부두능력의 60%, 고용인원의 41.5%, 임대료 지급규모의 40.4%를 외국기업이 점유

2. 외국 항만운영업체의 진입 효과

- 2002년 현재 외국기업에 고용된 인력규모는 1,198명, 항만개발채권 매각금액은 2,621억원, 시설투자비는 6억 9300만달러 유치성과 획득
- 선사 및 물동량 유치, 서비스 수준 및 생산성 향상 측면에서는 진입초기 단계이고 평가자료의 축적이 부족하여 객관적 평가가 다소 곤란
- 이를 보완하기 위해 행한 설문조사 결과에 의하면 외국기업의 진입으로 국내항만시장의 경쟁구조는 강화되고, 하역효율은 인하되고 있는 것으로 조사됨
- 부차적으로 국내항만의 세계홍보 효과, 국내기업의 외국선진기법 학습 효과 및 근로조건 개선 효과가 기대되고 있음

제 4 장 주요국의 항만개방현황 및 특징

1. 개방현황

- 싱가포르를 제외한 대다수 국가는 항만시장을 대외적으로 개방
 - 미국, 유럽, 일본, 대만 등은 일찍이 항만을 민영화하고 대외적으로도 개방
 - 중국, 인도, 인도네시아, 말레이시아, 러시아 등도 1990년대 이후 개방정책으로 전환

2. 개방의 특징

- 일본 및 대만은 컨테이너 선사 위주의 임대방식 유지
- 일본 및 대만은 항만하역시장의 개방을 여전히 불허. 다만, 일본은 2001년 이후 비로소 항만하역시장의 일부를 개방
- 유럽은 선사보다는 항만운영업체 위주의 임대방식 유지

3. 시사점

- 대다수 국가가 항만시장의 대외개방정책 기조를 유지
- 무조건적 개방정책을 실시하지는 않고, 외국기업의 진입확대에 일정제약을 부과
 - 중국은 50% 미만의 지분참여 및 항만당국과의 조인트벤처만을 허용
 - 2002년 들어와 비로소 50% 이상의 지분확대를 허용
- 시장지배적 지위의 구축가능성에 대비
 - EU는 역외기업의 EU역내 진입시 시장지배적 지위의 구축가능성을 사전에 심사하여 공정경쟁 저해가능성이 있는 기업의 진입에 제약을 부과
 - 미국도 불공정행위 및 카르텔 결성 등에 제약을 설정하여 경쟁시장 구조확보에 노력

제 5 장 외국 항만운영업체의 국내진입 확대에 대한 우려사항 분석

1. 운영과실의 송금 및 국부유출

- 외국기업에 대한 투자비 및 적정이윤의 획득 허용은 정당한 것으로 평가해야 함

2. 관련사업 진출

- 항만부문을 기반으로 관련산업 부문에 대한 진출우려가 있지만, 이는 관련산업 부문에 있어서의 시장구조로 평가되어야 할 사항임

3. 시장지배력 구축을 통한 질서문란

- 외국기업의 진입확대시 시장지배력 구축을 통한 지위의 남용 가능성이 우려되므로 이에 대한 대응방안 강구는 필요

4. 독과점 형성

- 항만시장에서의 「규모의 경제」는 일정제약 조건하에서만 작용하기 때문에 독과점 형성의 가능성은 높지 않은 것으로 분석됨. 또한 선사의 자가부두 확보 허용정책 등 독과점 시장의 구축에 대한 제어메커니즘이 작용하므로 독과점 형성의 현실성은 희박한 것으로 분석됨

5. 항만활성화 저조

- 부두임대계약 기간 완료 이전에 철수할 경우 시설의 유희화 및 항만활성화에 대한 역효과 발생이 우려됨

6. 외국기업과의 카르텔 결성

- 외국기업 등과의 카르텔 결성의 우려가 있기 때문에 이에 대한 대응방안의 강구 필요성이 있는 것으로 분석됨

제 6 장 외국 향만운영업체의 국내진입 확대에 대한 대응방안

1. 공정경쟁 기반의 구축을 통해 외국기업의 국내진입 확대에 대응
 - 시장점유율 상한 설정, 경쟁제한적 기업결합행위의 규정 등 공정거래확보 기준의 향만부문 적용 및 강화를 통해 시장지배적 지위의 남용 가능성을 사전에 방지
2. 향만시장질서 확보를 위한 임대조건 설정
 - 가격차별, 염가판매 등 불공정거래의 기준제시를 통한 공정거래 확보로 대응
3. 국내 향만운영업체의 경쟁력 강화
 - 외국기업과 대응할 수 있는 국내 향만운영업체의 경쟁력 강화를 통한 대응
 - 국내기업에 대한 역차별 해소
 - 외국인기업 유치에 위한 인센티브 강화로 국내기업에 대한 역차별 심각
 - 동등조건 제공으로 국내기업 역차별 해소

제 7 장 결론 및 정책건의

1. 향만개방정책의 유지
 - 향만개방정책은 고용 효과 및 자본유치 측면에서 현재로서는 긍정적인 결과가 발생하고 있기 때문에 향후에도 계속 유지할 필요가 있는 것으로 평가됨
2. 경쟁시장구조의 촉진
 - 외국기업의 지나친 진입확대에 따른 지배적 지위 구축을 통한 불공정거래 및 지위남용 가능성에 대비하여 현행 경쟁시장 구조를 계속 강화하고 불공정거래 및 지위남용 가능성에 대한 예방조치를 설정

3. 국적선사 우선임대정책 실시

- 항만시장의 대외개방은 외국선사의 자가부두 확보를 촉진하기 때문에 국내선사의 대외경쟁력 약화의 요인으로 작용할 수 있음
- 국내선사의 경쟁력 강화를 위해 모항인 국내항만에서 자가부두를 충분히 활용할 수 있도록 허용

4. 외국기업의 활용정책

- 국내진입 외국 항만운영업체의 능력 및 브랜드 등을 활용하여 국내 중심항만 기능 구축 시기의 단축을 도모

5. 임대기간내 해약에 따른 페널티 부과

- 방대한 투자자금이 투입된 항만시설의 효율적인 이용을 촉진하기 위해 계약기간을 위반한 철수행위에 대해 페널티 부과조항 설정으로 대응

6. 항만투자펀드의 조성

- 우리나라는 1990년대 후반 이후 종래의 자본부족국 상태 탈피
 - 다만, 국내자금이 항만부문으로 유입될 수 있는 제도적 메커니즘 구축이 미비되어 외자활용이 불가피한 실정
 - 따라서 국내자본이 항만부문으로 용이하게 투자될 수 있는 항만투자펀드의 조성을 통해 외자도입 확대에 대응

7. 국내 항만운영업체의 경쟁력 강화정책

- 외국기업의 국내진입 확대에 대해서는 궁극적으로 이들과 경쟁할 수 있는 국내기업의 성장으로 대응해야 함
 - 그러나 보호·육성정책이 한계에 직면해 있기 때문에 기업 스스로 경쟁력 강화를 도모하기 위한 정책으로의 전환이 필요
 - 국내 항만운영업체도 대형화와 해외항만 네트워크의 확대를 통한 경쟁력 강화 필요
 - 다만, 정부에 의한 부두의 대규모 단위 임대 및 M&A 환경조성 등 뒷받침 필요

제 1 장 서론

1. 연구배경

최근 국내 항만운영의 민영화 및 개방화에 따라 외국 항만운영업체가 우리나라에 진입하고 있다. 외국 항만운영업체는 초기단계인 1998년도에는 지분참여의 형태를 보였으나,¹⁾ 2000년 이후에는 기존부두의 운영권 인수 및 신규부두의 임차형식을 활용하고 있다. 그리하여 2002년 현재에는 부산항과 광양항뿐만 아니라 인천항에도 진입해 있고, 광양항의 경우에는 점유비율이 시설규모 및 하역능력 면에서 50% 이상에 이르고 있다.

외국 항만운영업체의 국내진출은 외국자본의 유입을 통한 항만시설의 확충, 물동량 유치, 우수한 부두운영 노하우 및 마케팅 기법의 도입 등 많은 긍정적인 효과를 발생시킬 것으로 예상된다. 그러나 다른 한편으로는 5년 이내의 단기간에 국내진입을 확대함에 따른 시장지배력 강화 등 예상하지 못한 부작용도 우려된다.

특히 국내 항만운영업체나, 항만의 이용자인 선사들도 외국 항만운영업체의 진입 그 자체에 대해서는 긍정적인 평가를 내리고 있으나, 「진입확대」에 대해서는 반드시 긍정적으로 평가하고 있지는 않다.

이에 따라 외국 항만운영업체의 국내진입 효과를 분석하고, 국내진입 확대에 따라 발생할 것으로 예상되는 문제점을 면밀하게 분석함으로써 이에 대응해 나가야 할 필요가 있다.

2. 연구목적

이상과 같은 배경 하에 본 연구에서는 최근 확대경향에 있는 외국 항만운영업체의 국내 항만시장 진입이 어떠한 효과를 나타내고 있는지에 대해 이론적 및 실증적인 관점에서 분석해 보고, 이를 바탕으로 이에 대한 대응방안을 강구해 보고자 한

1) 1998년에 OOCL(Ocean Orient Container Line)사 및 ZIM사가 각각 10%씩을 출자하여 80%를 출자한 대한통운(주)과 공동으로 부산항 4단계 1선석 및 광양항 1단계 1선석을 확보하였음.

다. 특히 이러한 방안을 강구할 필요가 있는 것은 다음과 같은 이유에 기인한다.

첫째, 외국 항만운영업체의 국내 항만시장 진입 효과를 측정해 볼 필요가 있다. 현재 국내항만시장은 대외적으로 개방되어 있는데, 대외개방의 효과를 측정해 봄으로써 항만개방정책의 타당성 여부 및 효과를 검증할 필요가 있다.

둘째, 향후 개방확대정책의 자료도 활용할 필요가 있다. 세계적 차원의 항만 민영화, WTO(World Trade Organization)의 출범 등으로 글로벌화가 계속 확대되고, 국가간 교역증대로 항만시설에 대한 수요가 증가하고 있다. 그러나 이에 대응할 수 있는 시설확보 재원은 용이하지 않고, 글로벌화의 추세는 수용해 나가야 하기 때문에 향후에도 항만의 대외개방은 불가피한 현상으로 다가오고 있다. 이러한 환경변화에 부응하여 항만시장 개방확대정책의 유효성을 검증해 보고 이를 추진할 필요가 있는 것이다.

셋째, 외국항만의 주요 사례를 고찰하여 그로부터 시사점을 활용하고자 한다. 미국, 일본 및 유럽 주요국 항만은 1970년대 초반부터 항만을 개방해 왔다. 이들 국가는 우리나라보다 이른 시기에 항만을 개방해 왔기 때문에 대외개방에 동반된 문제점을 어떻게 해소해 왔는가를 살펴볼 수 있는 좋은 사례가 되고 있다. 이에 따라 이들 국가의 항만개방과 관련된 시사점을 추출, 향후 우리나라의 정책방향 수립에 활용하고자 한다.

넷째, 국내에 진입한 외국기업에 보다 적극적으로 활용할 필요가 있다. 국내에 진입한 외국기업은 여러 가지 측면에서 국내 항만운영업체보다 우수한 능력을 보유하고 있다. 따라서 그들의 이러한 능력을 활용하여 국내 항만이용자에게 도움을 주고, 나아가 우리나라 항만의 동북아 중심기능을 촉진시킬 수 있는 계기로 활용할 필요가 있다. 이를 위해 국내에 진입한 외국항만운영업체를 적절히 활용할 수 있는 방안의 수립이 요구되는 것이다.

3. 연구방법

이상과 같은 목적을 달성하기 위해 본 연구는 다음과 같은 방법으로 수행하고자 한다.

첫째, 기존의 선행 연구내용을 분석하고자 한다. 외국항만운영업체의 국내항만

진출 및 국내항만의 대외개방에 대한 이론에 대해서는 선행연구가 적지 않다. 이에 따라 이러한 선행연구를 활용하고 선행연구에서 분석되지 못한 부분에 대해서는 새롭게 이론적 분석을 시도하고자 한다.

둘째, 관련 자료의 수집을 통해 분석하고자 한다. 외국항만운영업체의 국내진입 현황에 대해서는 항만관련기관으로부터 입수 가능한 공표자료를 활용해 분석하고자 한다.

셋째, 이해관계자에 대한 설문조사를 활용하고자 한다. 외국항만운영업체의 국내진입은 아직 초기단계이기 때문에 진입 효과를 파악하기에는 충분한 시간이 경과되지 않았다. 이에 따라 진입 효과를 충분히 측정할 수 없기 때문에 이해관계자, 특히 항만이용자 및 국내 항만운영업체가 외국항만운영업체의 진입이 이루어진 이후의 시장구조를 어떻게 생각하고 있는지에 대한 의견을 수렴하고자 한다.

다섯째, 이론적 분석을 시도하고자 한다. 항만산업 부문에 있어서 규모의 경제 효과 및 독점시장 구축의 가능성 문제는 언급이 많이 되고 있지만 이론적으로 명쾌하게 분석되고 있지는 않다. 이에 따라 본 연구에서는 이 부분에 대해 이론적 분석을 시도하고자 한다.

여섯째, 항만관계자의 의사를 반영하고자 한다. 본 연구는 국내항만에서 사업을 수행하는 기존의 사업자, 외국기업, 항만이용자 뿐만 아니라 항만당국 또한 중요 이해당사자이다. 따라서 이들의 견해를 인터뷰 조사를 통해 반영하고자 한다.

4. 주요 연구내용

이상과 같은 목적을 달성하기 위해 본 연구에서는 다음과 같은 내용을 중점적으로 분석하고자 한다.

우선 항만시장의 대외개방 및 항만운영업체의 제3국 진출 동기 및 효과에 대한 선행 연구를 고찰하고자 한다. 이 고찰을 통해 외국 항만운영업체의 국내진입 원인 및 국내 항만시장 개방의 필요성, 개방의 효과 등을 살펴보고자 한다. 이에 대해서는 제2장에서 분석하기로 한다.

제3장에서는 이러한 고찰을 바탕으로 외국 항만운영업체의 국내시장 진입현황을 살펴보고, 아울러 관련자료를 이용하여 진입 효과를 분석해 보고자 한다. 그런

데 외국 항만운영업체의 국내진입은 비교적 최근의 일이기 때문에 효과 검증을 위한 충분한 자료의 축적이 불충분하다고 판단된다. 이에 따라 설문조사를 통해 진입 효과의 측정내용을 보완하고자 한다.

제4장에서는 주요국 항만의 사례분석을 하고자 한다. 주요국 항만의 경우 대외 개방 정도 및 개방의 특성이 어떠하며 개방으로 인해 발생하는 문제에 어떻게 대응해 오고 있는가를 살펴보기로 한다.

제5장에서는 외국기업의 국내항만 진입에 따라 발생할 것으로 우려되는 일반적인 사항에 대한 이론적 검토를 해 보고자 한다.

이러한 검토를 바탕으로 제6장에서는 외국 항만운영업체의 국내진입 확대에 대응할 수 있는 방안을 강구·제시하고자 한다.

마지막 제7장에서는 본 연구의 결과를 요약하고 결론을 도출하며 아울러 필요한 사항을 정책 건의하고자 한다.

제 2 장 항만시장의 개방에 대한 이론적 배경

1. 항만운영업체에 의한 해외직접투자의 이론적 배경

항만운영업체가 제3국에 진출하는 동기에 관한 이론적 분석이 세계적으로 활발하게 이루어지고 있는 상황은 아니다. 항만운영업체의 제3국 진출 동기 및 효과에 대한 학계의 연구가 아직 그다지 높지 않은 것은 다음과 같은 이유에 기인한다고 판단된다.

첫째, 항만운영은 종래 국가나 지방자치단체에 의해 이루어져 왔기 때문에 외국 항만운영업체의 제3국 진입, 항만운영 시장의 대외개방 원인 및 효과에 대한 학문적 논의의 필요성이 거의 없었다. 즉 항만은 사회간접자본으로 중앙정부나 지방정부가 직접 개발 및 운영해왔고 아직도 공공주도로 개발 및 관리되어야 한다는 견해가 많기 때문에 항만시장을 외국기업에게 개방해야 한다는 이론적 분석이나, 외국 항만운영업체의 제3국 진입에 대한 학계의 분석이 아직 완전하게 형성되어 있는 상황이 아니다.

둘째, 항만운영의 민영화도 일부 소수의 사례를 제외하고는 1980년대 후반 이후 들어와 이루어진 최근의 현상이다.²⁾ 따라서 항만운영 시장의 대외 개방 및 외국 항만운영업체의 진입에 대한 이론 형성을 위한 충분한 시간이 흘러가지 않고 있다.

셋째, 항만산업이 하나의 독립된 시장으로서 다른 시장과 비교하여 상대적으로 학자들의 관심을 끌 수 있는 규모가 아니었다. 항만시장은 다른 일반산업의 시장에 비하면 규모가 그다지 크지 않고 업종도 전문성을 보유하고 있기 때문에 이에 대한 이론개발이 제대로 구축되지 못했다. 항만운영업체의 제3국 진출에 대한 학자들의 관심이 제고된 것은 최근 들어와 비로소 이루어지게 되었다.

이상과 같은 이유에 의해 아직까지 학계에서는 항만산업의 개방원인이나 외국 항만운영업체의 진입확대 등에 대한 이론적 분석이 제대로 이루어지고 있지는 않다.

2) 항만민영화가 가장 앞선 영국에서는 1981년에 운송법(Transport Act 1981)을 제정하여, 종래 영국항만운수위원회(British Transport Dock Board)가 관리·운영해 온 16개 항만을 영국연합항만(Associated British Ports)사로 민영화하였음. 그 이후 1991년에 신탁항만법(Trust Ports Act)을 제정하여 신탁항만의 대대적인 민영화를 행하였음.

그러나 일반적인 산업부문의 특정기업이 해외로 진출하는 동기에 대한 이론적 분석이 전혀 없는 것은 아니다. 다만 「항만운영업체」의 해외진출에 관한 이론적 분석이 다소 부족한 실정일 뿐이다.

따라서 외국 항만운영업체의 국내 진입이나, 항만산업의 개방에 대한 이론적 분석을 살펴보기 위해서는, 「항만산업」 부문에 있어서의 선행연구를 살펴보기보다는 「일반산업」 부문에 있어서의 해외투자 및 대외개방에 관한 이론적 분석을 인용하는 것이 오히려 합당할 것으로 판단된다. 그리하여 여기에서는 항만을 염두에 두고 일반산업 부문에 있어서의 해외투자 및 산업개방화 이론을 분석해 보고자 한다. 그리고 이를 통해 항만운영업체의 외국진출 및 유치 동기를 간접적으로 살펴보고자 한다.

1) 해외직접투자의 개념

해외직접투자(Foreign Direct Investment)란 한 국가의 특정기업이 외국의 투자현지에 경영참가를 목적으로 자본, 생산시설, 경영기술 등 생산요소를 이전시키는 기업활동을 뜻한다.³⁾ 기업경영에는 참가하지 않고 단순히 이자, 주식배당 등 투자과실의 획득을 목적으로 이루어지는 해외간접투자(Foreign Portfolio Investment)와는 달리 해외직접투자는 해외기업의 경영에 참여하여 이윤을 획득하기 위한 경영체계의 국제이전으로 볼 수 있다.

즉 해외직접투자는 단순한 자본의 이동과는 달리, 모회사나 모회사의 지배 하에 있는 기업이 생산기술, 마케팅 기술 등 소위 경영자원을 공급하여 특정기업활동을 수행하는 것을 의미한다. 여기서 「경영자원」이란 기업이 그 활동을 통하여 축적·보유한 기업의 능력으로, 전술한 생산기술, 마케팅 기술 이외에 지명도(brand name), 자금조달능력 등도 포함된다.

이와 같이 해외직접투자란 일국 기업이 가진 모든 경영자원이 국경을 넘어 이

3) 우리나라는 「외국인투자촉진법」에서 외국인직접투자(Foreign Direct Investment)를 다음과 같이 정의하고 있음. 1) 외국인이 내국기업과 지속적인 경제관계를 수립할 목적으로 당해 기업의 주식을 소유하는 것(최소금액 5천만원)으로서, 의결권 있는 주식총수 또는 출자총액의 10% 이상을 소유하거나, 10% 미만을 소유하면서 ①임원의 파견 또는 선임 ②1년 이상의 장기 상품 및 부품 공급계약 체결 ③기술도입 및 공동연구개발 계약을 체결하는 경우. 2) 해외 모기업 등이 당해 외국인투자기업(자회사)에 5년 이상 차관을 대부하는 것. 그리하여 외국인 직접투자를 단순히 금융차익을 목적으로 주식채권 등에 투자하는 포트폴리오 투자와 구분하고 있음.

동하는 행위로 볼 수 있다. 이러한 견해는 기업성장론 분야에서 펜로즈(Edith Tilton Penrose)가 고안한 이후 오늘날 널리 사용되고 있다.⁴⁾

이 이론은 종래 해외투자를 자본의 국제적 이동으로 간주해 온 자산선택적 접근 방법(Theory of Portfolio Selection)⁵⁾과는 그 내용을 상당히 다르다고 할 수 있다.

이 견해에 의하면 해외직접투자의 본질적 요소는 경영자원의 활용 및 이동에 있는 것이며 자금이동 그 자체에 있는 것이 아니라는 것이다. 왜냐하면 경영자원은 자금조달능력이 포함되지만, 해외직접투자에 필요한 자금은 본국에서 조달할 수도 있고, 피투자국에서 조달할 수도 있기 때문이다.

2) 해외직접투자의 종류

해외직접투자의 방식에는 일반적으로 ① 지점개설, ② 자회사 신규 설립 ③ 기존기업의 매수 ④ 합작사업의 4가지 종류가 있다. ①과 ②의 경우는 경영자원이 본점 및 모회사로부터 공급되고, 여기에 기타 생산요소가 결합된다. ③과 ④의 경우는 현지의 경영자원이 투자기업의 경영자원에 통합된다. 그리고 통합된 경영자원은 생산요소와 결합되어 생산이 이루어진다.

생산요소는 현지에서 입수 가능한 요소(노동력, 원재료)와 본국 내지는 제3국으로부터의 수입에 의존하는 요소(설비투자 위한 기계류, 기술자 및 원재료의 일부)로 구성된다.

3) 해외직접투자의 결정요인

해외직접투자가 이루어지는 데에는 복잡한 여러 가지 측면이 많기 때문에 결정요인에 대한 학설은 많으나 정설은 아직 없는 실정이다.

해외직접투자의 대부분은 일반적으로 다국적기업에 의해 이루어지는데, 다국적기업은 제2차 대전 이후 들어와 비로소 본격적으로 발전되어 왔기 때문에 이에 대한 연구방법이 충분히 확립되어 있지는 않다. 해외 직접투자의 결정요인에 대한 학설은 대개 5개 그룹으로 구분할 수 있다. 이를 던닝(John Harry Dunning)의 분류

4) Penrose, E. T., *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford : Basil Blackwell, 1959.

5) 이 접근방법은 자산선택이론을 제시한 Harry Marx Markowitz 및 James Tobin의 이론을 국제금융시장 분야로 적용한 것임. 즉 자산보유자는 수익률 및 위험분산을 도모하기 위해 자국시장뿐만 아니라 외국시장으로도 진출한다는 것임.

에 따라 구분하면 다음과 같다.⁶⁾

- i) 자본이론적·자산선택이론적 접근 방법
- ii) 무역론적 접근방법
- iii) 산업입지론적 접근방법
- iv) 산업조직론적·시장구조론적 접근방법
- v) 경영자원이동론

위의 각 이론을 간략히 분석하면 다음과 같다.

(1) 자본이론적·자산선택이론적 접근 방법

이 접근방법은 기업이 자국에서 통상 행하는 실물자본에 대한 투자를 설명하는 이론을 응용하거나, 토빈-마르코위츠(Tobin-Markowitz)류의 자산선택이론을 확대·적용한 것으로 볼 수 있다.

이 접근방법은 「금융투자」가 국가별 이자율의 차이에 의해 이루어지는 것으로 간주되는데 반해, 직접투자는 이윤차이(보다 엄밀하게는 실물자본의 리스크를 포함하는 수익의 차이)에 의해 이루어진다고 보고 있다.

이러한 관점에서 선진국 향만운영업체가 제3국 향만시장으로 진출하는 기본적인 이유를 파악해보면 이는 자국에서 획득할 수 있는 수익률보다 높은 수익률을 해외시장에서 확보할 수 있기 때문이라고 할 수 있다.

이 이론은 상당한 설득력을 가지고 있다. 왜냐하면 오늘날 선진국 향만운영업체가 진출하는 해외향만에서는 수익성은 실제로 높은 것으로 나타나기 때문이다. 2000년도의 경우만 보더라도 세계 주요 향만운영업체의 매출액을 보면 HPH(Hutchison Ports Holdings)사가 18억달러, PSA(Port of Singapore Authority Corporation)사가 14억달러, CSXWT(CSX World Terminals)사가 3억달러를 각각 초과하였다. 이에 따라 HPH사는 영업이익이 6억 8,500만달러로서 수익률이 38%, PSA사는 영업이익이 6억 6,200만달러로서 수익률은 47%를 기록하였다.

6) J. H. Dunning, "The Determinants of International Production", *Oxford Economic Paper*, Vol. 25., 1973. *Multinational Enterprise and the Global Economy*, Addison-Wesley Publishing Company, 1993.

<표 2-1>

주요 항만운영업체의 경영성과

사업자	경영성과			
	연도	매출액	영업이익	수익률(%)
PSA Corp.	1998	22.7억달러	8.7억달러	38.3
	1999	17.9억달러	7.4억달러	41.3
	2000	14.0억달러	6.6억달러	47.0
HPH	1998	94.01억HK\$	38.92억HK\$	41.4
	1999	103.33억HK\$	41.27억HK\$	39.9
	2000	142억HK\$	53억HK\$	37.3
P&O Ports	2000	5,32억파운드	1.03억파운드	19.0
ICTSI(IIHC)	1997	12.3억페소	2.4억페소	19.5
	1998	24.8억페소	4.1억페소	16.5
	1999	47.6억페소	12.1억페소	25.4

자료 : 각 업체별 Annual Report 및 American Shipper, February 2002, 등을 참조하여 필자 작성.

일반적으로 해외항만 사업으로부터 획득할 수 있는 수익은 시장의 특성, 참여범위, 부여되는 인센티브 등에 따라 각각 상이하다. 그러나 일반적으로 16%~28%의 수익률이 적정한 것으로 평가되고 있다. 실제로 오늘날 해외 항만운영사업에 투자하여 획득하는 세전 수익률은 평균 25%로 평가되고 있다.⁷⁾ 특히 선진국의 자본투자자들은 해외사업에서 획득하는 내부수익률이 최소 15%는 되어야 한다고 요구하고 있다. 또한 개도국을 투자대상으로 하는 경우에는 이윤율이 최소 20~22%는 되어야 하는 것으로 평가되고 있다.

그런데 해외 항만운영시장에서의 수익성이 이와 같이 높은 이유는 리스크가 큰 데 기인한다. 즉 해외항만시장은 자국시장과 환경이 상이하기 때문에 리스크가 동반된다. 그러나 경쟁적 시장구조의 구축 미비 등 항만시장이 불완전하기 때문에 높은 수익성을 획득할 가능성이 매우 높다는 것이다.⁸⁾

오늘날 선진국 항만운영업체의 상당수는 개도국에 투자하고 있다. 세계은행(World Bank)에 의하면 선진국 항만투자의 대다수가 남미, 아시아 등 개도국에 집

7) Fairplay, *Amateurs Bage Into Ports Business*, April, 14, 2000.

8) 하이머(S. Hymer)는 시장의 불완전성이 발생하는 원인으로 다음의 5가지 요소, 즉 제품차별화(differentiation), 경영능력(management), 자본조달능력(finance), 규모의 경제(economy of scale) 및 정부정책(government) 등을 지적하고 있음(S. Hymer, "United States Investment Abroad", in Peter Drysdale ed., *Direct Foreign Investment in Asia and Pacific*, Australian National University Press, 1972, p. 41.).

중되고 있는 것으로 조사되고 있다.⁹⁾ 그런데 이들 국가의 경우 아직까지는 경제구조가 선진화되어 있지 못하다. 이에 따라 이러한 지역의 향만시장에 진입할 경우 시장의 불완전성에 기인하여 높은 수익을 올릴 수 있는 것이다. 따라서 높은 수익률을 확보하려는 자본의 논리가 해외향만투자를 결정짓는 가장 기본적인 요인으로 간주해야 한다는 것이다.

그런데 오늘날에는 개도국뿐만 아니라 네덜란드, 영국, 일본, 미국 등의 선진국도 외국 향만기업의 투자대상이 되고 있다. 따라서 「시장의 불완전성」에 기인한 높은 수익률의 획득을 위해 해외향만에 진출한다는 이론은 이제 하나의 가설에 지나지 않게 되었다고 하겠다.

(2) 무역론적 접근방법

이 접근방법은 국제무역의 패턴변화를 설명하는 이론의 일부로 해외직접투자를 설명하고 있다. 그 대표적인 것이 제품수명주기론(Product Life Cycle Theory)이다. 이 이론은 후프바우어(Cary Clyde Hufbauer), 버논(Raymond Vernon)¹⁰⁾ 등이 제시하고, 허쉬(S. Hirsh) 및 웰즈(L. T. Wells)¹¹⁾가 발전시킨 동태적 생산임지이론이다. 이를 설명하면 다음과 같다.

새로운 기술이 A국에서 나타나면, 최초의 단계에서 A국은 신제품의 수출이라는 형태로 신기술을 B국으로 파급시킨다. 다음 단계에서는 B국의 기업이 신기술을 모방하기 시작하여 수입대체 현상이 발생한다. 이에 대해 A국의 기업은 B국으로 직접투자를 행하여 그 우위를 유지하려고 한다. 마지막 단계에서 직접투자의 결과 B국에서는 신기술의 보급이 완료되고 B국은 신제품의 수출국으로 전환한다.

이상과 같은 접근방법은 해외직접투자의 결정요인 그 자체를 설명하기보다는 신제품에 대한 국제무역 패턴의 변천에 있어서 수입국이 수출국으로 변화하는 과정의 한 국면으로 간주한다.

그런데 이 이론을 해외향만투자로 직접 연계시키는 데에는 다소의 난점이 있다고 하겠다. 왜냐하면 향만서비스는 수출제품과 동일하게 간주하기는 곤란하기 때

9) World Bank, PPI Project Database.

10) R. Vernon, "International Investment and International Trade in the Product Cycle", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80, 1966. pp. 190-207.

11) Raymond Vernon & Louis T. Wells, Jr., *Manager in the International Economy*, 4th ed., New York : Prentice Hall, 1981.

문이다. 더구나 이 이론은 항만분야에 있어서 국가간 상호투자가 이루어지고 있는 오늘날의 현상을 해명하지 못하고 있다.

(3) 산업입지론적 접근방법

이 접근방법은 기업이 해외직접투자를 행하게 되는 동기를 국내시장에서 공장이나 판매망의 입지를 결정하는 경우의 요인과 동일하게 간주한다. 즉 생산효율성, 수송비용, 시장구조 등을 주어진 여건으로 하여 총비용을 최소화하기 위해 입지를 선택하는 결과, 해외직접투자가 일어난다고 하는 것이다.

이 접근방법은 버논(Raymond Vernon) 및 하이머(Stephen Herbert Hymer)에 의해 주장되었다. 버논은 제품주기설과 입지론을 결합하여, 신기술을 창출·응용하는 기업에게 입지조건이 매우 중요하다는 것을 강조하였다. 하이머도 입지론적 관점에서 다국적기업의 투자활동을 규명하여, 한 국가내에 산업별로 기업집중이 일어나고 동시에 해외직접투자를 통해 「경제활동의 공간적 계층」(Spatial Hierarchy of Economic Activities)을 조정하는 경향이 있다고 주장하고 있다.

이 이론을 적용하면 항만운영업체의 해외진출현상을 상당부분 설명할 수 있다. 오늘날 항만운영업체는 세계 각국으로 진출하여 글로벌 항만네트워크를 구축하고 있는데, 이는 산업입지론적 관점에서 총비용의 최소화가 가능한 지역을 선정·투자한 결과라고 볼 수 있기 때문이다.

(4) 산업조직론적·시장구조론적 접근방법

이 접근방법은 해외직접투자가 다국적기업 등 대기업에 의한 과점적 경쟁의 결과 이루어지는 것으로 간주한다. 즉 시장점유율 쟁탈이 국제적 규모에서 이루어지는데, 해외직접투자는 이 경쟁의 유력한 수단이라는 것이다.

이 접근방법은 기업의 해외직접투자를 공격적인 것과 방어적인 것으로 구별하기도 한다. 또한 대기업형의 다국적기업은 R&D를 통하여 신제품을 개발하고, 광고·선전을 통하여 제품차별화를 행하는 능력이 뛰어나다.

이 이론은 항만운영업체의 해외진출현상에 충분히 적용된다. 오늘날은 항만운영사업이 세계적 차원에서 이루어지고 있다. 세계 각국이 항만을 민영화하고 개방함에 따라 항만시장이 세계적 차원에서 성장하고 있다. 이렇게 성장하는 세계항만시장에서의 점유율 제고를 위해 선진국 항만운영업체는 해외투자를 가속화시키고

있다.

특히 이러한 현상을 가속화시키는 것이 자국내 시장의 제약이다. 선진국의 항만 운영업체는 자국시장만으로는 사업규모가 포화상태에 이르러 성장의 기회를 충분히 보장받지 못하게 된다. 그리하여 신규사업 개발, 사업확장 및 세계시장 점유율 제고를 위해 해외시장으로 진출하는 것이다.

Hutchison Whampoa 그룹은 1990년대 초에 이미 홍콩시장의 규모가 궁극적으로 중국항만의 급신장으로 말미암아 증가하지 않을 것으로 전망하였다. 그리하여 이러한 상황으로부터 탈피하기 위해 해외사업으로 방향을 선회하는 전략을 채택하였다.

PSA Corp.사도 싱가포르 자국시장만으로는 한계가 있음을 인식하였다. 이를 위해 1990년대 중반에 세계시장 진출전략을 수립하고, 1997년부터 세계시장으로 진출하기 시작했다. 그리고 인근지역으로 진출하여 항만을 개발하는 것이 싱가포르의 우위성을 깨트리지 않는 범위 내에서 이루어지는 경우 오히려 바람직한 것으로 간주되었다. 그리고 싱가포르항을 동남아의 정보기지(Information Island)로 만들고 자국의 정보기술 및 항만운영노하우를 전파하기 위해서도 해외항만 진출이 필요함을 인식하고 있다.

P&O Ports사도 1980년 중반에 호주내의 멜버른, 시드니, 브리즈번(Brisbane) 및 프리맨틀(Freemantle)항의 주요 컨테이너 부두와 40개 이상의 항만을 확보하게 되자 국내사업 확장에 한계를 느끼게 되었다. 그리하여 이를 타개하기 위한 방안의 하나로 해외로 진출하였다.

이와 같이 자국내 시장확장에 대한 한계를 타파하고 글로벌 항만시장에서 점유율을 높이기 위해 세계 각국의 항만시장으로 진출하는 것이다. 따라서 이 접근방법은 항만분야에 있어서 선진국간의 상호 직접 투자가 일어나고 있는 교류현상까지 해명해 주고 있다.

(5) 경영자원 이동론

이 접근방법은 기업을 생산설비, 노동력 및 경영자원의 유기적 결합체로 간주하고 있는데, 해외직접투자는 이 결합체의 일부가 국경을 넘어 확대되고, 모회사에 의해 소유·지배된다고 생각하는 것이다.

기업은 고유의 활동을 통하여 생산기술과 경험을 포함한 경영능력, 자금조달능

력, 브랜드 네임(brand name) 등의 경영자원을 축적하고, 이 자원을 유효하게 이용하는 방향으로 활동을 확대한다. 이것이 기업성장의 본질인데, 해외직접투자는 국내사업소 및 지점의 설립과 본질적으로 동일하다고 간주한다.

기업의 해외투자를 기업내에 축적된 경영자원의 국제간 배분 내지는 이동으로 보는 이 견해는 페어웨더(J. Fayerweather)와 고미야(小宮隆太郎) 등에 의해 제시되었는데¹²⁾ 이들의 주장은 다음과 같이 요약할 수 있다.¹³⁾

기업은 성장과정을 통하여 각종 코스트를 지불하게 된다. 그러나 이 과정에서 효율적인 생산기술, 조직능력, 마케팅 등의 분야에서 그 기업의 독자적인 경영자원을 축적할 수 있다. 기업의 해외투자는 각 경영주체가 보유하고 있는 이러한 우수한 경영자원을 국경을 넘어 활용함으로써 이윤을 창출해 나가는 행동이라는 것이다.

전통적인 생산이론에서 생산함수는 자본, 노동력, 토지 등의 생산요소로 구성된다. 그런데 최근에는 여기에 경영자원이 추가되며, 선진기업은 제3국 기업에 비해 상대적으로 풍부하게 보유한 경영자원을 활용하여, 경영자원이 상대적으로 낮게 보유된 지역으로 이동하여 이윤의 극대화를 도모하게 되는데 이에 따라 해외직접투자가 일어나게 된다는 것이다.

이 이론의 핵심적인 특징은 해외진출 기업이 보유한 기술적인 독점력만을 강조하고 있지 않는 데에 있다. 즉, 기술적인 독점력의 존재는 기업이 보유하는 경영자원의 생산력에 큰 영향을 미치지만, 그것을 해외투자의 필요조건으로 보지는 않고 있다. 즉 기술력의 독점 이외의 다른 경영자원도 모두 월등하기 때문에 그로 인해 발생하는 타 기업과의 격차가 해외투자의 원인이 된다는 것이다.

따라서 이 이론에 의하면 대기업뿐만 아니라 소규모 항만운영업체에 의한 해외직접투자 및 2국간 직접투자의 상호교류현상도 설명이 가능해진다. 즉 국제간의 평균이윤율 차이에 의해 항만투자의 방향이 정해지는 것은 아니며, 투자국의 항만부문 평균이윤율이 피투자국의 평균이윤율보다 높다고 하더라도 보유하는 경영자원에 격차가 발생할 경우 피투자국으로 진출하여 높은 이윤을 실현할 수 있게 된다는 것이다.

이러한 관점을 항만분야에 적용하면 제3국으로 진출하는 항만운영업체들은 제3

12) J. Fayerweather, *International Business Management*, New York : McGraw-Hill, 1969. 小宮隆太郎, 「國際經濟研究」, 1972.

13) 關口末夫, 「海外投資の新展開」 東京 : 日本經濟新聞社, 1979.

국 기업에 비해 자금조달이나 마케팅, 서비스의 품질, 운영기법 등에서 월등히 뛰어난 노하우를 보유하고 있다고 볼 수 있다. 이러한 노하우를 활용하여 보다 높은 수익을 확보하기 위해 외국 항만시장으로 진출한다는 것이다.

이상과 같이 이 이론은 해외직접투자가 기업이 보유하고 있는 경영자원의 국제간 배분과정에서 일어나게 된다고 한다. 실제로 해외항만시장으로 진출하는 기업 중에는 선진국뿐만 아니라 필리핀, 말레이시아, 두바이 등 개도국 기업도 있고, 영국기업과 홍콩기업, 일본기업과 싱가포르기업, 필리핀기업과 미국기업 등 2국간 상호 직접투자 현상도 발생하고 있는 오늘날의 현실을 감안해 볼 때, 이 이론은 앞에서 분석한 여러 이론 중 어느 것보다도 큰 설득력을 갖고 있다고 하겠다.

(6) 글로벌 네트워크 구축

그러나 위의 모든 이론은 오늘날 항만운영업체의 해외진출을 충분히 설명하지 못하는 부분이 있다. 특히 오늘날은 독립적인 항만운영업체 뿐만 아니라 대형선사들의 해외항만 진출현상이 대규모로 이루어지고 있는데 여기에는 위에서 살펴본 이론만으로는 해명이 되지 않는 측면이 있다. 그리하여 필자는 오늘날 항만운영업체의 제3국 진출은 이들 기업에 의한 글로벌 네트워크의 구축과정으로 파악할 필요가 있음을 강조하고자 한다.

이 이론은 글로벌 시대 및 네트워크 시대를 맞이한 최근의 시대적 변화에 따른 해운·항만기업의 제3국 진출을 해명하는데 중요한 실마리를 제공한다. 즉 오늘날과 같은 네트워크 시대에는 네트워크의 구축 자체가 기업의 경쟁력 제고와 직결된다고 할 수 있다. 여기에는 두 가지 원인이 작용한다.

첫째, 국내외에 걸쳐 항만서비스의 내용이 거의 유사하기 때문에 동등한 서비스를 동일한 이용자에게 여러 지역에서 제공할 경우 낮은 코스트로 신속하고도 질 높은 서비스를 공급할 수 있다. 오늘날 대형 항만운영업체들은 IT(Information Technology)기술을 이용하여 동일한 항만서비스를 상이한 지역에서 제공하고 있다. 그리하여 선사에게 선박의 입출항 및 화물의 운송상황에 대한 실시간 정보(Real-Time Information)를 상시 제공하고 있다.

또한 동일한 항만운영업체가 세계 주요국 항만에서 모두 서비스를 제공하게 되면 당해 운영업체를 이용하는 고객은 입출항 절차, 부두이용에 따르는 서류·서식 등을 통일시킬 수 있다. 따라서 항만이 지역적으로 상이한 곳에 위치해 있고, 국가

별로 입출항 관련 각종 행정상의 제도가 상이하다 하더라도 항만이용에 따르는 선사의 입출항 시간 및 절차를 단축시켜 선사의 경쟁력을 높여 주는 것이다. 따라서 대형 항만운영업체가 세계적으로 항만네트워크를 확대하게 되면 선사의 유치 경쟁력을 보다 강화할 수 있는 것이다.

둘째, 글로벌 선사는 세계 각국 항만을 이용하기 때문에 기항하는 항만마다 터미널을 확보하면 기업의 전체 경쟁력을 제고시킬 수 있다. 이에 따라 대형선사 또한 글로벌 네트워크(Global Terminal Network)를 구축할 목적으로 해외항만에 진출하고 있다. 오늘날 항만은 선사의 전체 물류과정 중 중요한 물류기지 역할을 수행한다. 이에 따라 항만 물류기지를 확보할 경우 선박의 입출항 시간 조정, 항로스케줄 준수뿐만 아니라 내륙연계수송체계의 유연화 및 조정 등도 가능하게 된다. 이에 따라 대형선사는 세계적인 차원에서 항만 네트워크를 구축·확대하고 있는 것이다. 오늘날 세계 주요지역에 네트워크를 구축하려는 대형 항만운영업체나 대형 선사의 해외 항만 진출은 이 같은 해명으로 설명 가능한 것이다.

2. 항만시장의 개방에 대한 이론적 요인 분석

기업이 국경을 넘어 성장하는 것은 피투자국이 항만시장을 개방하기 때문이다. 각국이 자국의 항만시장을 개방하여 외국기업을 유치하려는 동기에 대한 이론적 분석은 다음과 같다.

1) 외자도입을 통한 항만서비스 공급 확대

항만개발 재원의 부족을 충당하기 위해 외국자본을 활용한다는 것이다. 개도국의 경우에는 공공재원이 부족하므로 항만시설에 대한 투자자금이 충분히 배분되지 않는다. 따라서 부족한 자금의 조달을 위해 외국자본을 도입하는 것이다. 오늘날 중남미, 중동, 아시아 국가의 상당수가 외국기업을 유치하여 항만시설을 확충하고 있는 데 그 이유는 궁극적으로 자국내 투자재원이 부족하기 때문이다.

항만의 개발에는 많은 자본이 소요된다. 오늘날 첨단 컨테이너 부두를 개발하기 위해서는 항로 및 안벽전면의 수심유지를 위한 준설, 안벽건설, 야드조성 및 포장과 같은 하부시설의 정비는 물론 상부시설로서 갠트리크레인을 비롯한 각종 야드

장비의 설치, 전산소프트의 개발 및 설치 등이 필요하다.

<표 2-2>

컨테이너부두 토목공사비 추정단가

항 목	비 용
준설(일반투기)	m ³ 당 2.25\$
준설(호안내에 투기시)	m ³ 당 7.5\$
안벽(폭 35m)	m당 54,000\$
CY 조성 및 포장	m ² 당 63.8\$
야적장	m ² 당 55\$
창고	m ² 당 375\$

자료 : Drewry Shipping Consultants, *World Container Terminals*, April, 1998, p.12.

Drewry 연구소는 오늘날의 컨테이너 부두개발에 소요되는 자금을 위의 표와 같이 추정하고 있다. 먼저 준설 및 안벽건설과 같은 하부시설의 정비에 소요되는 토목공사비의 추정단가는 <표 2-2>에 나와있는 바와 같다. 이를 기준으로, 21만TEU 및 60만 TEU를 각각 처리하는 부두의 공사비는 <표 2-3>에 나와 있는 바와 같이 2,100만달러, 4,750만달러로 각각 추정되고 있다. 또한 컨테이너 부두에 설치하는 하역장비 및 관련 장비의 구입에 소요되는 비용을 합제한 총공사비 규모는 <표 2-3>에 나와 있는 바와 같다. 이에 의하면 총공사비는 개발규모에 따라 다소 상이하지만, 21만TEU의 처리능력을 갖는 부두는 4,000만달러, 60만TEU 처리능력의 부두는 최소한 1억달러를 상회하는 것으로 추정되고 있다.

<표 2-3>

컨테이너부두 총공사비

항 목	21만TEU 부두	60만TEU부두
안벽길이	250m	550m
터미널면적	8ha	16h
안벽크레인 수	2기	5기
토목공사비	2,100만\$	4,750만\$
신규장비투자비	1,900만\$	6,080만\$
소계	4,000만\$	1억830만\$

자료 : Drewry Shipping Consultants, *World Container Terminals*, April, 1998, p.14.

한편 Drewry 연구소가 세계 주요항만의 컨테이너 부두개발비를 조사한 결과는 <표 2-4>에 나와 있는 바와 같다. 이 표에 나와있는 바와 같이 컨테이너 부두의 개발비는 항로준설 여부, 항내 수심 및 부지매립 여부 등 항만의 여건에 따라 다소 상이하다. 그러나 25만TEU 능력의 부두는 최소 4천만 달러, 50만TEU 능력의 부두는 1억달러의 자금이 소요되는 것으로 나타나고 있다.

<표 2-4> 세계 주요 항만의 컨테이너부두 개발비 추정치

항만	시설내역	처리능력 (TEU)	완공 년도	투자비(\$)
르아브르항	700m 안벽 확장	50만	2001	2억6,600만
브레머하벤항	350m 안벽 확장	26만	1998	4,800만
암스테르담항	New Americanhaven 컨테이너부두 GC 3기 설치	35만	1999	6,500만
펠릭스토우항	GC5기 및 RTG 11대, 수심 14.5m 준설	50만	1999	2억1,600만
사우스햄퍼튼항	2,000m의 심수안벽 건설 (컨테이너부두 개발)	200만	2002	3억7,000만
테임즈포트항	100m 안벽 확장 및 RTG 5기	15만	1998	1,200만
조이아타로 (Gioia Tauro)항	Medcenter 컨테이너부두 2단계 1,200m 안벽	100만	1998	1억7,000만
트리에스테 (Trieste)항	GC3기, RTG 6기, 2,000m 안벽, 수심 17.7m (Molo VII 컨테이너부두)	127.5만	1998	2억3,600만
수라바야항	Terminal 2개발(550m 안벽, GC4기, RTG11기)	50만	1998	9,000만
싱가포르항	Pasir Panjang Terminal 4선식, GC 10기	200만	1998	3억7,000만
부산항	감만부두	120만	1997	2억2,000만
카오슝항	Terminal 5(Evergreen) 3선식	100만	2000	1억8,500만
LA항	Pier 400개발, 2,300m 안벽, GC 16기	172.5만	2001	3억2,000만
뉴욕항	Hanjin 부두	35만	1999	1억5,000만
타코마항	Hyundai 부두, 610m 안벽	46만	1999	6,000만

자료 : Drewry Shipping Consultants, *World Container Terminals*, April, 1998, p. 117~121.

이와 같이 컨테이너 부두개발 비용은 방대하기 때문에 개도국 정부가 직접 조달하기는 어려운 실정이다. 이에 따라 외국 항만운영업체의 풍부한 자금동원 능력을 활용하기 위해 항만운영시장을 개방하는 것이다.

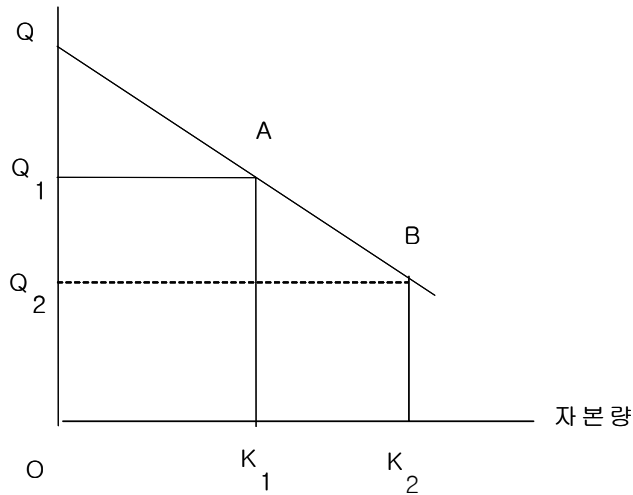
외국자본을 도입할 경우에는 다음과 같은 효과가 발생한다. <그림 2-1>의 경우 국내자본 규모가 OK_1 이기 때문에 항만자본의 한계생산력은 OQ_1 이다. 그리하여 $OQAK_1$ 만큼의 항만서비스가 제공된다.

그런데 외국자본을 도입하게 되면 자본규모가 OK_1 에서 OK_2 로 증가하게 되므로 항만자본의 한계생산력이 OQ_1 에서 OQ_2 로 하락하게 된다. 그러나 이로 인한 전체 항만서비스의 공급량은 $OQAK_1$ 에서 $OQBK_2$ 로 증가하게 되고 K_1ABK_2 만큼 순증가 효과가 발생한다.¹⁴⁾

<그림 2-1>

외자도입의 효과

항만서비스의 한계생산력



이 같은 이유에 따라 자본이 부족한 국가에 있어서는 외국자본을 도입하여 항만시설을 확충, 항만서비스의 공급량을 증가시키는 것이다.

사실 주요국 대형 항만운영업체의 해외항만 진출을 촉발시킨 가장 근본적인 요인으로는 부두건설에 소요되는 방대한 자본규모를 들 수 있다. 즉 부두개발에 소요되는 방대한 재원을 자국내에서 모두 충당하기 힘들다. 따라서 투자재원의 확보를 위해 항만시장을 외국기업에게 개방한다고 하는 이 이론은 상당한 설득력을 갖고 있다.

그러나 오늘날에는 미국, 네덜란드 등 선진국으로도 해외의 많은 기업이 항만투

14) 이는 맥도걸-켄프모델(MacDougall-Kemp Model) 중 피투자국에 나타나는 효과와 동일함. (맥도걸-켄프모델(MacDougall-Kemp Model)에 대해서는 김철, 「해외투자론」, 1998. pp.98-100을 참조바람).

자를 행하고 있다. 따라서 자본이 풍부한 선진국으로도 항만투자가 이루어지는 현상에 대한 해명이 불충분하기 때문에 이 이론은 일정한 한계를 가지고 있다.

2) 선진 경영자원 활용

외국 항만운영업체에 일국의 항만시장을 개방하는 주요 이유로서는 자본도입 이외의 다른 요소가 있다. 실제로 미국, 일본, 영국, 네덜란드 등 선진국 항만에도 해외 항만운영업체가 진입하고 있는 현상이 발생하고 있다. 따라서 부족한 국내자본을 충족하려는 목적 이외의 다른 이유가 항만시장 개방의 원인으로 작용하고 있는 것이다.

자본유치 이외에 시장개방의 주요 목적으로 지적할 수 있는 요소로서는 외국기업의 경영능력이다. 즉 자국 기업의 항만운영 노하우 부족, 마케팅 능력 부족 등을 해소하고 이를 강화하기 위해서는 우수한 운영노하우와 뛰어난 마케팅 능력을 보유한 외국 항만운영업체의 유치가 불가피하다. 그리하여 외국기업이 보유한 경영능력의 활용을 위해 대외개방을 한다는 것이다.¹⁵⁾

최근의 컨테이너부두는 IT(Information Technology)를 이용한 첨단시설로 조작·운영되고 있다. 따라서 컨테이너부두의 효율적인 운영을 위해서는 고성능의 자동화된 장비 설치·조작 및 유지보수는 물론 적합한 부두운영시스템의 개발 및 운영능력이 요구된다. 이를 위해서는 각종 장비기술자 뿐만 아니라 IT를 충분히 활용할 수 있는 정보기술자도 필요하다. 그런데 개도국은 이러한 전문인력을 갖추고 있지 못하다.

효율적인 부두운영을 위해서는 적합한 운영시스템의 개발 및 활용뿐만 아니라 이용자 유치능력 또한 중요하다. 컨테이너부두가 물리적으로 개발되어 있다 하더라도 이용자를 확보하지 못한다면 당해 시설은 유향화될 수밖에 없다. 따라서 마케팅 능력 또한 필수적인 요인이다.

최근 들어 대다수 항만이 중심항만(Hub Port)으로 발전하기 위한 노력을 기울이고 있으나, 이는 단순히 시설의 확충만으로는 이루어지지 않는다. 이를 위해서는 대형선사를 유치하거나, 대형선사의 유치능력이 있는 선진 항만운영업체를 활용할 필요가 있다. 선진 항만운영업체는 선사의 유치실적과 능력을 충분히 갖추고

15) 이 이론은 페어웨더(J. Fayerweather) 및 고미야(小宮隆太郎)의 「경영자원이동론」을 투자유치국의 입장에서 바라보는 시각임.

있으나, 개도국 항만운영업체는 그러하지 못하다. 일부 개도국 항만 중에는 컨테이너 부두의 운영은 물론 컨테이너 부두의 개발 실적조차 없는 경우도 있다. 그리하여 개도국 항만당국은 선진국 항만운영업체가 자국에 직접 진입하여 기술지도 혹은 부두운영을 해주도록 요청하고 있는 것이다.

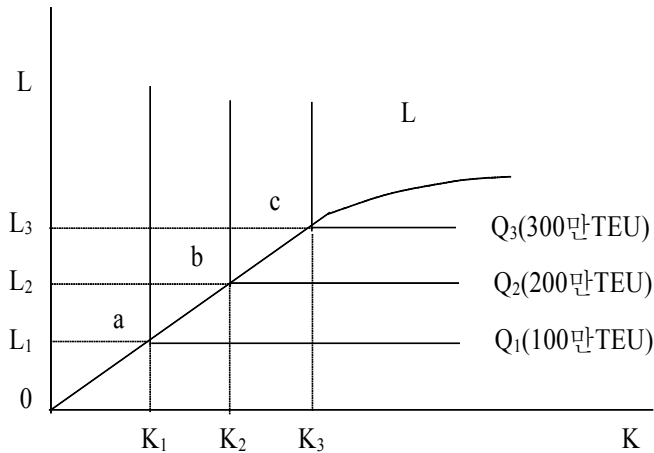
따라서 이 이론은 오늘날 선진국간 항만운영업체의 상호이동, 개도국과 선진국간의 상호투자 현상도 잘 설명하고 있다.

3) 고용창출 및 부가가치 창출

외국자본이 도입될 경우 고용창출 및 부가가치 효과가 발생한다. 따라서 이러한 효과를 목적으로 대외개방을 하는 것이다. 이는 다음의 그림을 통하여 설명할 수 있다.

<그림 2-2>

대외개방에 따르는 고용창출 효과



터미널의 처리능력은 일정한 규모의 자본과 노동력이 결합되어야 형성된다. 그림에서 K_1 만큼의 자본(갠트리크레인, 육상하역장비, 차량, 전산장비 등)에 L_1 에 해당하는 노동력이 결합될 때 Q_1 (100만TEU)의 처리능력이 제공된다. 이 때 인력을 L_1 으로 일정하게 고정시켜두고 시설규모만 늘려도 공급량은 늘어나지 않는다. 왜냐하면 각종 시설을 운영할 수 있는 인력이 증대되지 않는 한 시설의 공급증대

만으로는 터미널의 공급능력이 증대하지는 않기 때문이다. 이는 인력을 증대시키는 경우에도 동일하다. 인력을 증대시키면 작업시간 연장 및 효율적인 작업체제 구축 등으로 처리능력은 일시적으로 증가할 수 있다. 그러나 시설능력이 추가되지 않는 한 구조적인 능력확대는 힘들다. 이에 따라 공급능력은 투입되는 자본과 노동력 규모의 결합 중 최소 투입규모에 따라 결정된다. 이를 함수로 나타내면 다음과 같다.

$$Q = f(K_{min}, L_{min})$$

$$Q1 < Q2 < Q3$$

그리고, K_{min} , L_{min} 점이 만나는 a, b, c 등을 연결하면 L곡선이 된다. L곡선은 자본의 증대에 따른 고용증가 효과를 나타낸다. 이 곡선의 형태는 일정한 기울기를 가지는 경우, 체증, 체감하는 세 가지 형태로 나타날 수 있는데 항만의 경우는 체감하는 형태로 나타나는 것이 일반적이다.

오늘날 개도국은 외자를 도입하여 고용창출, 부가가치 증대 및 국민소득 수준의 향상을 도모하고 있다. 따라서 인도, 중국, 인도네시아, 중남미 등의 대외개방 정책은 이러한 고용창출 효과를 목적으로 추진되고 있다.

그러나 오늘날에는 개도국뿐만 아니라 미국, 네덜란드 등의 선진국도 외국 항만 운영업체의 유치에 매우 적극적이는데 이는 외자유치를 통한 자국민의 고용창출 및 부가가치 효과를 극대화하려는 정책의 일환이라고 할 수 있다.

따라서 이 이론은 개도국의 개방뿐만 아니라 선진국의 항만개방 현상도 해명하고 있어 설득력이 매우 높은 이론이라고 할 수 있다.

4) 글로벌화에 대한 대응

그런데 오늘날에는 단순히 위에서 고찰한 이론만으로는 항만시장의 개방현상이 충분히 해명되지 않는다. 오늘날에는 위의 이론 이외에 「글로벌화」의 요인도 매우 중요하다. 즉 오늘날 일국시장의 개방은 경제의 글로벌화와 같은 세계경제의 구조변화에 기인한다고 하는 주장이다. 이에 따라 항만시장의 개방도 단순히 자본이나 우수한 외국기업의 경영기법 도입 등이 목적이 되기보다는 기업경영의 글로벌화라고 하는 세계적 흐름을 촉진하는 각국 정부의 정책 추진결과 이루어지는 현상이라는 것이다. 이러한 세계경제의 구조변화를 각국의 경제정책 및 국제기관

이 더욱 촉진한다는 것이다.

이러한 견해는 특히 국제기구 등이 강조하고 있다. UNCTAD(United Nations Conference on Trade and Development) 등 국제기구는 해외직접투자가 이루어지는 가장 중요한 이유를 각국의 글로벌화 정책으로 설명하고 있다. UNCTAD는 2002년 보고서¹⁶⁾를 통해 2001년에 71개국에서 208개의 해외직접투자 관련규정이 개정되었는데, 그 중 90% 이상이 해외직접투자에 우호적인 내용으로 개정되었음을 밝히고 있다(<표 2-5> 참조). 또한 2000년도에는 97개국이 158개 쌍무협정을 체결하여, 2001년 말에는 협정수가 2,099개로 증대하였다고 밝히고 있다. 이에 따라 세계 각국의 시장개방 및 해외투자 허용이라는 글로벌화 정책이 해외직접투자의 일차적인 원인으로 지적되고 있다.

<표 2-5> 해외직접투자에 대한 세계 각국의 규제내용 변화(1991~2001)

연도	투자조항을 개정한 국가수	규제조항을 개정한 국가수		
		FDI에 우호적인 개정1)	FDI에 비우호적인 개정2)	소계
91	35	80	2	82
92	43	79	-	79
93	57	101	1	102
94	49	108	2	110
95	64	106	6	112
96	65	98	16	114
97	76	135	16	151
98	60	136	9	145
99	63	131	9	140
00	69	147	3	150
01	71	194	14	208

주 : 1) 자유화, 시장기능강화 및 인센티브 확대 등을 포함.

2) 인센티브 축소 및 통제 강화 등을 포함.

자료 : UNCTAD, *World Investment Report 2002 : Transnational Corporations and Export Competitiveness*, New York and Geneva, 2002. p.4.

16) UNCTAD, *World Investment Report 2002 : Transnational Corporations and Export Competitiveness*, New York and Geneva, 2002. p.2.

글로벌화되고 있는 오늘날에는 항만관리 및 운영, 입출항 절차, EDI(Electronic Data Interchange) 등 항만관련 규칙 및 규범의 동일화가 이루어지고 있다. 더구나 항만관련 정책도 점진적으로 동질화되고 있다.

이러한 글로벌화 및 관련산업 정책의 동질화는 비단 항만분야에서만 이루어지는 것은 아니다. WTO의 출현, 지역경제권의 결성, IT기술의 발달에 따른 SCM(Supply Chain Management)의 세계적인 확산 및 정착 등이 모든 분야에 있어서의 글로벌화 및 국가간 상호교류를 확산시키고 있는 것이다. 이에 따라 각국은 업종과 산업부문간 발달정도를 불문하고 상호교류 및 대외개방을 촉진하고 있는 것이다.

필리핀의 항만운영업체인 ICSTI(International Container Services Terminals Inc.)사가 중동, 남미, 동남아 등 세계 주요국에 진입하고 있는 현상이나, 말레이시아의 항만당국이 동남아 각지로 진출하고 있는 현상 등을 보면 국가별 발전단계의 차이가 해외시장진출에 대한 장애요인으로 거의 작용하지 않음을 의미한다. 더구나 네덜란드, 미국, 영국 등에는 선진국이나 개도국을 불문하고 세계 각국의 항만운영업체가 진출해 있다. 따라서 국가별로 항만산업의 발달정도나 경쟁력에 차이가 발생함에도 불구하고 글로벌화에 따라 항만시장의 개방은 불가피하게 되고 있다.

제 3 장 외국 항만운영업체의 국내진입 효과 분석

본장에서는 외국 항만운영업체의 국내 항만시장에 대한 진입현황을 살펴보고자 한다.

1. 외국 항만운영업체의 진입현황

우리나라는 1970년대 세계은행으로부터 차관을 도입하여 항만시설을 건설해 왔다. 부산항의 1단계, 2단계 및 3단계 컨테이너부두는 외국차관으로 건설하였다. 또한 1994년에도 세계은행으로부터 차관을 도입하여 인천과 부산의 교통관리시스템을 구축하고, 부산 다대포항의 원목부두와 수산물 관련 처리시설의 재정비사업을 실시하였다. 그러나 이러한 외국자본은 외국 항만운영업체가 직접 경영자원을 조달·투자한 것이 아니라 우리나라 정부가 이들 기관으로부터 재원만 조달하였다는 점에서 외국인 직접투자로 보기 힘들다.

현재 우리나라 컨테이너 터미널에는 홍콩의 HPH사, 미국의 CSXWT사, 싱가포르의 PSA사, 대만의 Evergreen사/Uniglory사, 홍콩의 OOCL사 및 이스라엘의 ZIM사 등 7개 업체가 참여하고 있다. 이 중 OOCL사 및 ZIM사는 지분만 일부 출자하고 있으며, 나머지 사업자는 모두 항만운영에 직접 참여하고 있다.

현재 외국 항만운영업체의 국내 진입현황은 아래와 같다. HPH사는 홍콩 Hutchison Whampoa 그룹의 해외항만전담회사로서 국내에 자회사 HKT(Hutchison Korea Terminals)사 및 KIT사(Korea International Terminals)를 통해 진입해 있다. HPH사는 현대상선이 운영해온 자성대부두와 감만부두 1개 선석, 광양항 1단계 1개 선석을 2002년 2월 2억 1,500만달러에 인수하여 자회사인 HKT사를 통해 운영하고 있다. 한편 HPH사는 현대상선, 한진해운과 합작투자 형태로 광양항 2단계 1차부두 3개선석(5만톤급 1선석, 2만톤급 2개)과 2단계 2차부두 4개선석(5만톤급 2개 선석, 2만톤급 2개 선석)에 대해 KIT사를 통해 임차·운영하고 있는데 여기에는 1억 9,200만달러를 투자할 예정이다.

미국 CSX사의 항만부문 자회사인 CSXWT사는 6,000만달러를 투자하여 부산신항만(주)의 지분 24.5%를 인수하고, 30년간 관리운영을 수탁하기로 하였다. CSXWT사는 또한 부산신항만(주)의 프로젝트 파이낸싱시 약 3억달러에 이르는 외자유치에도 협조할 것으로 알려지고 있다.

PSA사는 인천남항의 4만톤급 3개 선석의 개발과 운영에 참여하고 있는데, 삼성물산, 선광공사 및 삼성화재와 합작투자 형태로 참여하고 있다. PSA사는 인천남항 컨테이너 터미널에 1억 9,600만달러를 투자하고 있다.

아울러 Evergreen사와 자회사인 Uniglory사는 동부건설(주)과 합작으로 부산항의 신감만부두에 3,000만달러를 투자하여 2002년 5월부터 운영을 개시하였다.

<표 3-1> 외국 항만운영업체의 국내 항만시장 진입현황

참여업체	항만	선석규모	선석수	하역능력 (TEU)	참여지분
HPH	부산북항	◦ 감만부두 350m ◦ 자성대부두 1447m	◦ 5만톤 1개 ◦ 5만톤 4개, 1만 1개	◦ 30만 ◦ 120만	◦ 100% ◦ 100%
	광양항	◦ 1단계 부두 350m ◦ 2단계 부두 1950m	◦ 5만톤 1개 ◦ 5만톤 3개, 2만톤 4개	◦ 30만 ◦ 120만	◦ 100% ◦ 80%(한진·현대 20%) *3-1단계 4선석 우선협상권 부여
CSXWT	부산신항	◦ 1-1단계 부두 2000m	◦ 5만톤 6개 (97년 개장예정)	◦ 205만	◦ 24.5% ◦ 관리운영권
PSA	인천남항	◦ 인천남항 900m	◦ 5만톤 3개 (04년 개장 예정)	◦ 110만	◦ 60% ◦ 삼성물산 25%, 선광 10%, 삼성화재 5%
Evergreen/Uniglory	부산북항	◦ 감만확장부두 826m	◦ 5만톤 2개, 5천톤 1개	◦ 65만	◦ 30% ◦ 동부 65%, 신영 5%
OOCL/ZIM	부산북항	◦ 감만부두 350m	◦ 5만톤 1개	◦ 30만	◦ 각각 10%(대한 통운 80%)

자료 : KMI 조사.

2. 외국 항만운영업체의 항만시장 점유현황

위에서 살펴본 바와 같이 1990년대 말 이후 외국 항만운영업체의 국내진입이 가속화되고 있다. 이에 따라 이들의 국내항만 시장 점유율이 급속히 증가하고 있다. 그리하여 다음으로는 외국 항만운영업체의 국내 항만시장 점유율을 살펴보고자 한다.

먼저 부산항의 경우 컨테이너부두 선석길이가 총 5,973m이나, 이중 2,623m인 44%를 외국 항만운영업체가 점유하고 있는데 이를 처리능력 기준으로 살펴보면 463만TEU 중 178만TEU로 38%의 비중을 이룬다.

광양항의 경우에는 2단계 2차 개발부두까지 포함하게 되면 컨테이너부두 선석길이가 3,700m인데 이중 외국 항만운영업체가 2,300m를 차지하여 62%를 점유하게 된다. 이를 처리능력 기준으로 살펴보면 240만TEU 중 144만TEU로 나타나 60%를 점유하게 된다. 이와 같이 광양항은 부산항보다 높은 60% 이상의 점유율을 확보하게 되는 것이다.

3. 외국 항만운영업체의 국내진입 효과 분석

다음으로는 외국 항만운영업체의 국내 항만시장 진입으로 인한 효과를 살펴보고자 한다. 여기에서는 자본도입, 고용창출 및 물동량 효과를 중심으로 분석해 보고자 한다.

1) 자본도입 효과

국내시장에 진입한 외국 항만운영업체는 부두임차, 항만건설 및 국내 항만운영업체에 대한 지분참여의 형태로 진입하고 있다. 따라서 투자규모도 부두임차료, 항만건설비 및 지분구입비로 구분할 수 있다. 이들의 국내진입에 따른 자금 유치 효과는 다음과 같다.

<표 3-2>

외국 항만운영업체의 자본도입 규모현황

항만	항만/ 부두	운영업체	임대료 (연간:억원)	채권 구입액(억원)	투자비	기타
부산항	자성대 부두	HKT	264	800	인수자금 : 2억1500만달러	
	감만부두	HKT	73	500	자성대부두에 포함	
	감만부두	대한통운 · OOCL · ZIM	73(14.6)	500(100)		지분획득 (20%)
	신감만 부두	동부건설 · Evergreen (Uniglor)	166(49.8)	500(175)	3,000만달러	지분획득 (30%)
	신항만	CSXWT	-	-	6,000만달러	지분획득 (24.5%)
	기타부두	PECT	289	265		
		UTC	28	-		
		한진해운(감만부두) 세방기업()	73 73	500 500		
	합계		1,039(401.4)	3,065(1,575)	3억500만달러	
광양항	1단계	HKT	19	감만부두에 포함	자성대부두에 포함	
	2단계	KIT · 한진해운 · 현대상선	20(16)	1,300(1,046)	1억 9,200만 달러	80%지분
	1단계	대한통운 · OOCL · ZIM	19(3.8)	감만부두에 포함		20%지분
	기타 부두	한진해운 세방기업	19 19	감만부두에 포함 감만부두에 포함		
	합계		96(38.8)	1,300(1,046)		
인천항	인천남항	PSA	-	-	1억 9,600만달러	

주 : ()안은 운영업체 중 외국인기업의 투자 지분비율에 해당하는 금액임.

자료 : KMI 조사.

먼저 부두임대료를 보면 부산항의 경우 외국기업은 연간 401.4억원으로 전체의 38.6%, 광양항의 경우에는 연간 38.8억원으로 전체의 40.4%를 점유하여 우리나라 전체로는 38.8%를 지분하고 있다. 채권구입액을 보면 부산항의 경우 1,575억원으로 전체의 51.4%, 광양항의 경우 1,046억원으로 전체의 80.5%를 점하고 있다. 아울러 항만투자비는 부산항의 경우 3억 500만달러, 광양항은 1억 9,200만달러, 인천항

은 1억 9,600만달러로 합계 6억 9,300만달러(8,316억원)를 유치하고 있다.

이 같은 외자도입 규모는 국내기업에 의한 투자를 상당부분 보완해 주는 수준이라고 할 수 있다. 더구나 자성대부두의 경우에는 신형 GC에 대한 대체투자도 이루어졌다. 따라서 외국 항만운영업체의 자본도입 효과는 매우 크다고 평가할 수 있다.

2) 고용 효과

한편 외국 항만운영업체에 고용되어 있는 인력규모는 다음과 같다.

<표 3-3>

외국 항만운영업체의 고용규모현황

항만	항만/부두	운영업체	전체고용인원(명)	지분비율에 따른 고용인원(명)
부산항	자성대부두	HKT	648	648
	감만부두	HKT	170	170
	감만부두	대한통운 · OOCL · ZIM	162	32
	신감만부두	동부건설 · Evergreen (Uniglory)	290	87
	기타부두	PECT	662	-
		UTC	214	-
		한진해운(감만)	168	-
		세방기업(감만)	174	-
	합계		2,488	937
광양항	1단계	HKT	105	105
	2단계	KIT · 한진해운 · 현대상선	120	96
	1단계	대한통운 · OOCL · ZIM	300	60
	기타 부두	한진해운 세방기업	104	-
	합계		629	261

자료 : KMI 조사.

위에 나와 있는 바와 같이 외국 항만운영업체에 고용된 인력규모를 지분비율만큼 배분하여 살펴보면 부산항은 전체컨테이너 부두 인력의 40.5%, 광양항은 41.5%를 각각 점유하고 있다. 물론 이중 자성대부두의 경우는 신규고용의 창출이라기보다는 기존기업의 인력을 인수한 것이라는 특징은 있다. 그러나 외국기업이 운영하는 부두의 전체 고용 효과는 1,198명 이상으로 적지 않은 규모임을 알 수 있다.

3) 선사 및 물동량 유치 효과

다음으로는 국내에 진입한 외국 항만운영업체의 선사 및 물동량 유치 효과를 살펴보고자 한다. 그런데 외국항만운영업체의 국내진입 기간이 OOCL·ZIM사 등 일부지분 참여를 행한 경우를 제외하고는 대부분 1년 미만이기 때문에 아직 이러한 효과를 분석할 수 있는 충분한 자료가 부족한 실정이다. 그리하여 여기에서는 설문결과를 이용하여 살펴보기로 하였다.

원래 이러한 효과에 대해서는 객관적인 자료의 분석을 통해 수행해야 하나, 아직 외국 항만운영업체의 국내진입기간이 짧기 때문에 통계적으로 유의한 결과를 도출할 수 있는 자료의 축적이 미비하다. 그리하여 불가피하게 설문조사를 통해 간접적으로 살펴보고자 한다.

설문조사는 국내 항만운영업체 12사, 선사 15사 및 국내진입업체 3개사에 근무하는 다수 직급별 종사자를 대상으로 다양하게 실시하였다. 국내 항만운영업체를 대상으로 한 설문조사는 총 설문배포 48매 중 24매가 회수되었으며 선사를 대상으로 한 설문조사는 총 50매를 배포하여 24매가 회수되었다. 그리고 외국 항만운영업체를 대상으로 한 설문배포는 30매이었는데 이 중 11매가 회수되었다. 설문항목, 설문대상 및 설문결과 등에 대한 자세한 내역은 <부록>에 제시한 바와 같다. 여기에서는 설문결과만 간략히 요약하고자 한다.

먼저 외국 항만운영업체를 대상으로 수행한 설문결과는 다음 표에 나와 있는 바와 같은데 이에 따르면 아직까지 대형 신규선사의 유치는 못하고 있으나, 일부 선사 및 물동량 유치 효과는 발생하고 있는 것으로 평가된다. 최근 중국의 China Shipping사가 우리나라를 중요 물류기지로 이용하게 되었는데 이는 국내기업이 유치한 것이며 외국기업은 아직 대형선사의 유치에는 성공하지 못하고 있다.

<표 3-4>

선사 및 물동량 유치 효과 조사결과

선사유치	응답비율	물동량 증감	응답비율
유치 없음	36.4%	감 소	-
일부 있음(1~3개사)	54.5%	유 사	27.3%
5개사 이상	9.1%	증 가	72.7%
합 계	100.0%	합 계	100.0%

한편 외국기업이 유치한 물동량 규모는 현재 증가추세에 있기는 하나 국내기업이 운영하는 부두와 유사한 수준의 증가율을 보이고 있어, 외국 항만운영업체의 국내시장 진입에 따른 물동량 유치 효과도 확연하게 나타나고 있지는 않다.

그런데 선사 및 물동량 유치 효과를 입증할 수 있는 자료의 축적이 아직은 부족한 상태이기 때문에 이러한 효과를 정확하게 측정하기 위해서는 일정기간이 더 경과되어야 할 것으로 판단된다.

4) 하역효율 인하 효과

외국 항만운영업체의 진입에 따른 물류비 상승 효과의 여부를 현 시점에서 측정하기는 다소 이르다. 왜냐하면 하역효율 인하 효과 등이 구체적으로 나타나고 있지 않기 때문이다.

그리하여 이 부문에 대해서도 설문조사 결과를 활용하기로 하였다. 설문조사에 의하면 (<표 3-5> 참조) 국내선사들은 하역효율의 하향세가 나타나고 있다고 평가하고 있다. 물론 이 결과로 향후의 시장에 대한 종합적인 평가를 내리기는 곤란하지만 일단은 외국 항만운영업체들은 하역효율을 인상하는 것이 아니라 오히려 저렴한 재원조달비용 등을 바탕으로 경쟁구조를 촉진하는 것으로 볼 수 있다.

<표 3-5>

하역효율 변화 효과 조사결과

설문내용	국내항만운영업체	국내선사
변화 없음	70.8%	33.3%
하향세	29.1%	66.6%
합 계	100.0%	100.0%

5) 서비스 수준 및 생산성 향상 효과

국내에 진입해 있는 외국 항만운영업체는 뛰어난 운영 노하우와 마케팅 기법을 보유하고 있는 것으로 알려지고 있다. 따라서 국내업체는 이들과의 경쟁 과정에서 이들의 선진기법을 학습할 수 있는 효과를 획득할 수 있을 것으로 기대된다.

주요국 항만의 경우에도 우수 선진기법의 도입을 위해 외국 항만운영업체를 활

용하는 사례가 많다. 중국의 천진항은 PSA사를, 상해항은 HPH사를 유치하였다. 이는 기본적으로 부족한 개발자금의 도입 전략으로 간주될 수 있으나, 이들 선진 기업을 유치하여야만 운영 및 마케팅 기법 등을 학습할 수 있다는 관점이 반영되었다고 할 수 있다. 이러한 학습 효과에 따라 항만의 생산성 제고 및 서비스의 품질향상도 가능하게 되는 것이다.

그런데, 외국 향만운영업체의 국내시장 진입에 따른 서비스 제고 효과를 측정할 수 있는 자료가 부족하여 그 효과를 구체적으로 평가하기는 다소 이른 시점이다. 그리하여 본 연구에서는 설문조사를 통해 이를 평가하기로 하였다.

설문조사 결과 국내 향만운영업체는 외국기업의 진입이 서비스의 향상에 긍정적인 효과를 미치는 것으로 평가하고 있다. 한편 외국 향만운영업체에 설문한 결과에 의하면 생산성은 일부 향상된 것으로 평가하고 있으나, 대다수는 거의 변화가 없는 것으로 평가하고 있다. 그러나, 선사들은 오히려 부정적으로 평가하는 측면이 강한데 이는 다소 의외의 결과로 보인다. 그러나 아직 그 효과에 대한 종합적인 평가를 내리기는 이른 시점이라고 하겠다.

<표 3-6> 서비스 제고 효과 조사결과

설문내용	국내향만운영업체	설문내용	국내 선사	설문내용	외국향만운영업체
매우 긍정	12.5%	긍 정	4.16%	서비스 하락	-
긍 정	62.5%	유 사	33.3%	거의 변동없음	36.4%
보 통	25.0%	부 정	62.5%	서비스 향상	63.6%
합 계	100.0%	합 계	100.0	합 계	100%

<표 3-7> 생산성 향상 효과 조사결과

설문내용	외국향만운영업체
생산성 하락	-
거의 변동 없음	81.8%
생산성 향상	18.2%
합 계	100.0%

6) 항만시장의 경쟁촉진 효과

외국 항만운영업체가 국내시장에 진입함에 따라 국내 항만시장은 과거보다 경쟁구조로 변모하고 있다. 물론 이들의 국내진입 이전에도 항만시장은 경쟁구조를 유지하고는 있었다. 그러나 이들의 진입에 따라 새로운 경쟁풍토가 조성되어 국내 항만운영시장의 경쟁여건이 대폭 강화되었다고 평가할 수 있다.

이는 이해관계자에 대한 설문조사에서도 확인된다. 국내 항만운영업체 및 국내 선사들을 대상으로 이루어진 설문조사에서 외국 항만운영업체의 진입확대로 시장 구조는 보다 더 강화된 것으로 평가되고 있다.

<표 3-8>

항만시장 경쟁촉진 효과 조사결과

설문내용	국내항만운영업체	국내 선사
경쟁심화	62.5%	20.8%
모르겠다	16.6%	29.1%
변화미미	20.8%	50.0%
합 계	100.0%	100.0%

7) 국내항만의 세계홍보 효과

유수의 해외 항만운영업체가 국내에 진입할 경우 우리 항만의 대외인지도 향상 효과가 있는 것으로 평가된다. 현재 우리나라에 진입해 있는 HPH, PSA Corp., CSX World Terminal, Evergreen사 등은 대부분 세계적인 브랜드를 보유하고 있는 기업이다. 즉 이들은 고도의 운영 노하우, 서비스 차별화 능력, 다양한 마케팅 능력, 풍부한 경험 및 자본력 등을 확보하고 있는 것으로 알려져 있다.

따라서 세계적인 브랜드를 가지고 있는 이들 항만운영업체가 우리나라에 진출해 있다는 사실만으로 우리나라 항만은 폐쇄적이지 않고, 개방화가 진전되어 있으며 항만전체가 성숙되어 있음을 세계에 알릴 수 있는 계기가 된다. 이는 우리 항만의 국제화뿐만 아니라 우리나라 전체의 국제화에도 도움이 된다.

그런데 이들의 국내시장 진입에 따른 국내향만의 홍보 효과가 어느 정도 발생했는가를 구체적으로 입증하기는 용이하지 않다. 다만, Lloyd's List나 Fairplay 등 해사전문 국제언론기관의 우리나라 향만에 대한 취급 기사가 과거에 비교하면 대폭 증가하고 있다. 따라서 이를 통해 우리나라의 대외 향만 홍보 효과가 높아진 것으로 추정된다. 더구나 설문조사에서도 외국 향만운영업체의 진입에 따라 우리나라 향만의 홍보 효과가 높은 것으로 평가되고 있다.

8) 시장지배력 강화 효과

외국 향만운영업체의 국내 향만시장 진입이 확대되고 있기 때문에 그에 따른 시장 지배력 강화 및 지위의 남용 효과가 발생할 수 있다. 그런데 외국업체의 국내 진입이 초기단계에 있기 때문에 아직은 그 효과가 나타나고 있지 않다. 그러나 향후 일정 기간이 지난 이후 이들의 국내진입이 계속 확대될 경우에는 시장지배력 강화 현상이 나타날 수도 있을 것이다.

물론 현재에는 그 가능성이 명백하게 나타나는 상태는 아니지만 설문조사에서도 국내 향만운영업체 및 선사는 외국 향만운영업체의 진입확대가 그들의 시장지배적 지위 강화 효과로 나타날 것을 우려하고 있다.

9) 초과이윤 국외유출 효과

외국 향만운영업체의 국내 향만시장 진입으로 인해 하역수입 중 일부 또는 전부가 해외로 유출되는 효과가 발생한다. 물론 그 효과가 어느 정도인가에 대한 구체적인 자료는 아직 축적되지 않은 상태이다. 현재는 진입 초기단계이므로 투자비 회수 효과는 거의 없는 것으로 추정된다. 그러나 향후 부두운영이 정상화되고 일정기간이 경과하게 되면 투자비를 초과하는 이윤의 자국 송금 효과가 나타날 것으로 기대된다.

그런데 향만투자로 인한 정상이윤(normal profit)의 자국송금은 정당한 것으로 평가해야 할 것이다. 물론 정상이윤을 초과하는 초과이윤이 지나치게 많거나, 투자비 회수를 초과하는 향만수입이 국내에 재투자되지 않고 모두 해외로 유출될 경우에는 외자유치의 부정적인 효과가 나타날 수도 있다.

10) 임금인상 효과

외국 항만운영업체에 근무하는 근로자의 임금수준은 과거 국내업체 근무시보다 향상된 것으로 나타나고 있다. 또한 교육·훈련수준도 국내기업 근무시보다 향상된 것으로 나타나고 있다.

<표 3-9>

근무조건 효과 설문조사 결과

임금인상여부	외국 항만운영업체 근무자	교육·훈련수준	외국항만운영업체 근무자
하 락	-	하 락	-
거의 변동 없음	36.4%	거의 변동 없음	36.4%
향 상	63.6%	향 상	63.6%
합 계	100.0%	합 계	100.0%

위의 설문조사에 따르면 외국 항만운영업체에 고용된 국내 근무자의 임금수준은 국내업체에 고용된 경우보다 높은 것으로 나타나고 있다. 이는 근로자에게는 긍정적인 효과를 초래하고 있으나, 이로 인해 국내항만산업 전체의 고용될 인건비가 전반적으로 상승할 가능성도 배제할 수 없다. 이는 장기적으로 우리나라 수출입 물류비의 인상요인으로 작용할 수도 있을 것이다. 이는 다음의 사례를 통해서도 일부 확인된다.

Maersk Sealand사의 인도지사장인 디베(Tomas Dyrbe)씨는 2002년 2월 인도정부가 항만개방화를 추진한 이후 항만요율이 인상되어 콜롬보항이나 싱가포르항과의 경쟁에서 오히려 불리하게 되었다고 주장한 바 있다. 그는 오늘날 인도항만의 하역요율은 콜롬보항 및 싱가포르항에 비해 15% 높기 때문에 하역요율을 시급히 인하해야 한다고 주장하였다.

뭄바이항과 चेना이항의 항만당국도 민영화 이후 오히려 항만요율이 인상되어 주변 지역 항만과 경쟁하기 어렵고, 서비스의 질적 향상도 이루어지지 않아 인도 항만을 떠나는 선사가 증가하고 있다고 주장하였다. 따라서 이러한 외국의 사례를 감안할 경우, 우리나라에서는 그 효과가 아직 나타나고 있지는 않으나 물류비 인상 효과가 나타날 잠재성은 있는 것으로 평가된다.

4. 시사점

이상에서 살펴본 바와 같이 외국 향만운영업체의 국내시장 진입은 긍정적인 효과 및 부정적 효과 모두 나타나는 것으로 평가된다. 특히 긍정적인 효과로서 국내 향만에 대한 자본도입 효과, 고용창출 효과 등은 현행 시점에서도 명백히 나타나는 것으로 판단된다. 그러나 이를 제외한 효과는 아직 구체적으로 나타나고 있는 상태는 아니다. 왜냐하면 아직은 이들의 진입이 초기단계에 있기 때문에 그 효과를 입증할만한 충분한 자료가 축적되어 있지 않기 때문이다. 그리하여 여기에서는 이들의 진입 효과를 설문조사를 통해 간접적으로 확인해 보았다.

물론 위의 분석만으로 충분한 자료의 뒷받침을 받는 것은 아니지만, 다음과 같은 긍정적 효과와 부정적 효과에 대한 뚜렷한 대비가 이루어지고 있음을 알 수 있다.

<표 3-10>

향만시장 대외개방의 효과 종합

긍정적 효과	부정적 효과
① 자본도입 효과 ② 고용창출 효과 ③ 선사 및 물동량 유치 효과 ④ 하역효율 인하 효과 ⑤ 서비스 수준 및 생산성 향상 효과 ⑥ 시장경쟁촉진 효과 ⑦ 국내향만의 세계홍보 효과	① 시장지배력 강화 효과 ② 초과이윤의 자국송금 효과

따라서 외국 향만운영업체의 국내진입에 따른 긍정적인 효과를 조장하고 부정적인 효과를 축소시키기 위한 정책이 필요한 것으로 판단된다. 특히 외국 향만운영업체의 국내진입 「확대」에 따른 시장지배력 강화에 대응하는 것이 가장 중요한 사항이라고 할 수 있다. 이 문제를 해결할 수 있는 방안을 강구하기 위해 다음으로 는 주요국 향만의 사례를 고찰해 보고자 한다.

제 4 장 주요국의 항만개방현황 및 특징

본 장에서는 외국 주요항만에 있어서 항만운영시장의 개방현황을 살펴보고, 개방에 따르는 특성을 살펴보고자 한다.

1. 주요국의 항만운영시장 개방현황

각국 항만은 자국 항만시장을 개방하여 외국기업을 적극 유치하고 있다. 그러나 개방의 정도나 범위는 국가별로 다소 상이하게 나타나고 있다. 국별 항만시장의 개방에 따른 외국기업의 유치현황은 다음과 같다.

1) 아시아지역

(1) 중국

중국은 1991년 이후 항만시장을 외국기업에 개방하였다. 그리하여 현재 홍콩의 Hutchison Whampoa 그룹, 싱가포르의 PSA, 호주의 P&O Ports, 미국의 CSXWT, 홍콩의 MTL사 등이 중국시장에 진입해 있다. 이들 기업의 중국 진출현황을 살펴보면 다음과 같다.

① Hutchison Whampoa 그룹

Hutchison Whampoa 그룹은 1992년 중국항만시장에 진출하여 珠海(Zhuhai : 1992년), 南海(Nanhai : 1992년), 上海(1993년), 鹽田(Yantian : 1993년), 汕頭(Shantou : 1994년), 江門(Jiangmen : 1995년), 廈門(Xiamen : 1996년), 寧波(Ningbo : 2001년) 등 8개항만에 진출하여 14개 부두를 운영하고 있다(<표 4-1> 참조).

<표 4-1>

Hutchison Ports Holdings사의 중국항만 진출현황

연도	공동사업자/ HPH사의 참여지분	운영회사 및 터미널명	시설현황 (면적, 안벽길이, 수심, 처리능력)
1992	珠海港務局 50%	Zhuhai International Container Terminals(Jiuzhou) (1993년 운영개시)	15ha, 700m, -5m, 35만TEU
1992	南海港務局	Nanhai International Container Terminals	20ha, 420m, -6m, 45만TEU
1993	上海港務局 40%	Shanghai Container Terminals(SCT)	83ha, 2,281m, -9~13m
1993	深圳港務局 50%	Yantian International Container Terminals(YICT)	118ha, 2,350m, -14~15m, 300만TEU
1994	山東港務局 70%	Shantou International Container Terminals(1997년 운영개시)	43ha, 460m, -10.5m, 50만TEU
1994	珠海港務局 50%	Zhuhai International Container Terminals(Gaolan)	21ha, 410m, 30만TEU
1995	江門港務局	Jiangmen International Container Terminals 운영개시	13ha, 623m, -3~5m, 15만TEU
1996	廈門港務局 49%	Xiamen International Container Terminals (1997년 운영개시)	40ha, 640m, -13m, 60만TEU
1998	33% 지분 구입	River Trade Terminal	
2001	寧波港務局	Ningbo Beilun International Container Terminal	76ha, 900m, -14m,

자료 : <http://www.hph.com.hk> 등을 참조하여 필자 작성.

② P&O Ports

호주의 P&O Ports사는 현재 深圳(Shenzhen)港, 天津(Tianjin)港 및 靑島(Qingdao)港 등 중국 3개항만에 5개 부두를 운영하고 있다(<표 4-2> 참조).

<표 4-2>

P & O Ports사의 중국항만 진출현황

연도	공동사업자/ P&O Ports사의 지분	운영회사 및 터미널명	시설현황 (면적, 안벽길이, 수심, 처리능력)
1991	天津港務局 Gearbulk Shipping	Tianjin Xingang Sinor Terminal	단위화물 전용부두
1998	China Merchant Holdings(32.5%) COSCO(17.5%) Swire Pacific(25%) P&O Ports(25%)	Shekou Container Terminal	23.4ha, 650m, -14m, 80만TEU
2000	青島港務局 49%	Qingdao Qianwan Container Terminal	100만TEU

자료 : <http://www.poports.com.au> 등을 참조하여 필자 작성.

③ PSA사

PSA Corporation사는 1996년 이후 중국으로 진출하고 있는데 1996년에는 大連(Dalian)港, 2000년에는 福州(Fuzhou)港, 2001년에는 廣州(Guangzhou)港에 각각 진출하여 현재 10개 선석을 운영하고 있다(<표 4-3> 참조).

<표 4-3>

PSA Corporation사의 중국항만 진출현황

연도	공동사업자/ PSA사의 지분	운영회사 및 터미널명	시설현황(안벽길이, 수심, 처리능력)
1996	大連港務局 35%	Dalian Container Terminal(수출입 컨테이너 취급)	1,500m, -12~14m, 150만TEU
1999	大連港務局 20%	Dalian Dagang Container Terminal (연안컨테이너 취급)	
1998	福州港務局 42%	Fuzhou Qingzhou Container Terminal(FQCT) Fuzhou Aofeng Container Terminal(FACT)	30만TEU
2001	廣州港務局 49%	Guangzhou Container Terminal (2개 부두로 구성) - ① : Huangpu Xingang Container Terminal - ② : Huangpu Xinsha Container Terminal	6선석, -11.5m, ① 60만TEU(3선석) ② 55만TEU(3선석)

자료 : <http://www.psa.com.sq> 등을 참조하여 필자 작성.

④ CSXWT사

미국 CSX World Terminal사는 <표 4-4>에 나와 있는 바와 같이 天津港과 厦門港에 진출해 있다.

<표 4-4> CSX World Terminals사의 중국항만 진출현황

연도	진출방법	운영회사 및 터미널명	시설현황(면적, 선석길이, 수심, 처리능력)
	운영계약	CSX World Terminals Xiamen	23.5ha, 470m, -12.2m, 15만TEU
1999	天津港務局과 공동진출	CSX Orient(Tianjin) Container Terminals	42.9ha, 1,150m, -13.5m, 120만TEU

자료 : <http://www.csxworldterminals.com> 등을 참조하여 필자 작성.

⑤ MTL사

MTL사도 중국의 深圳港에 진출하고 있다. 그러나 동사는 대규모 투자를 행하지는 않고 운영계약 및 지분참여의 형태로 진출하고 있다. 즉 MTL사는 1998년에 P&O Ports사와 조인트벤처로 Sheko Container Terminal(1단계)의 운영계약을 맺고 중국 항만시장으로 진출하였다.

MTL사는 그 후 1999년 12월에는 China Merchants International사와 조인트벤처로 深圳港의 Chiwan지역에 위치한 Shenzhen Kaifeng Terminal사의 지분 20%를 구입하였다.

MTL사는 또한 2002년에 Sheko Container Terminal(2단계)의 지분 20%를 확보, 건설사업에 2억1,800만달러를 투자하여, 2003년까지 100만TEU의 처리능력을 갖는 수심 17m의 2개 선석(700m) 28ha를 건설하고 있는 중이다.

<표 4-5> MTL사의 중국항만 진출현황

연도	진출항만	시설명	참여방법
1998	심천항	Sheko Container Terminal(1단계)	P&O Ports와 공동운영계약
1999	심천항	Shenzhen Kaifeng Terminal	China Merchants International사와 공동으로 20% 지분 구입

자료 : <http://www.modernterminals.com/>

(2) 일본

일본에서는 지방자치단체가 항만을 개발·관리하고 있다. 그러나 중앙정부가 항만개발에 대해 상당한 지원을 해주고 있다. 지방자치단체는 공공자금을 투자하여 항만개발을 하고 있는 데 대다수 항만시설은 지방자치단체가 직접 관리한다. 다만, 일부 민자유치 시설에 대해서는 민간기업에게 운영을 위임하고 있는 데 그 일환으로 대외개방을 하고 있다. 특히 일본은 1967년 이후 항만을 외국인기업에게 임대해 왔는데 2002년 현재 대외개방 현황은 다음과 같다.

<표 4-6>

일본항만의 외국기업 유치현황

항만	임차인	선석	길이(m)	수심(m)	GC	면적(m ²)
동경항	한진해운	靑海3	350	14	2	116,623
	Evergreen · Uniglory	靑海4	350	15	3	122,500
오사카	NOL	C4	350	13.5	3	119,999
	P&O Nedlloyd Uniglory Tatsumi	C3	350	13.5	2	104,610
	한진해운	C1	350	13.5	2	104,152
	Evergreen	C11	350	15	2	175,000
요코하마항	APL	D4	300	14	3	105,000
	Maersk · 新日	MC1	350	15~16	2	175,000
	Maersk	MC2	350	16	3	175,000
고베항	APL	PC13	350	15		117,000
	COSCO · 攝澤倉庫 · 三井倉庫	PC16/17	700	15	5	251,190
	Maersk	RC4/5	700	14	4	245,170

자료 : 東京港埠頭公社 · 横浜港埠頭公社 · 大阪港埠頭公社 · 神戸港埠頭公社, 인터넷 자료.

(3) 싱가포르

싱가포르에서는 종래 국가가 직접 항만을 개발·관리하는 제도를 유지해 왔다. 그리고 정부의 공공기업체인 PSA사로 하여금 항만을 관리·운영시켜 왔다. 그러다 1996년에 PSA사를 공사화(Corporatization)하였다. 그러나 싱가포르는 항만시장

을 외국에 전혀 개방하고 있지는 않다. 즉 아직도 PSA사가 직접 운영하고 있다. 이에 따라 싱가포르항을 이용하는 선사는 많은 불만을 제기하고 있다.

(4) 홍콩

홍콩에서는 항만개발 정책이 정부에 의해 수립되나, 실제의 개발과 관리운영은 민간기업에 위임되어 있다. 홍콩 정부는 항만개발에 참여하는 민간기업에게 구체적인 개발 및 투자조건을 계약을 통해 설정하여 30~100년간 토지이용권을 매각하고 있다.

즉 컨테이너 터미널 건설 예정지의 토지이용권과 터미널운영권을 입찰방식으로 매각하는데 이 때 낙찰 받은 민간기업이 부지조성으로부터 부두건설, 배후도로 건설, 하역기계 등 상부시설까지 직접 설치하고, 터미널도 운영한다.

한편 해저의 토지는 정부가 개발하나 안벽으로부터 50m 이내의 해역관리는 민간업체가 담당한다. 일반적으로 민간기업이 개발하는 부두의 전용사용권은 50년으로 되어 있다. 현재 외국인 기업에 대한 개방현황은 다음과 같다.

<표 4-7>

홍콩항의 외국기업 유치현황

총시설 현황	시설규모	참여업체명	참여형태
현행 (18선석, 6,507m)	3번 선석(305m, 수심 14.5m)	CSXWT	단독운영
	1,2,5,8번 선석(1822m)	MTL	MTL사는 외국기업을 포함한 4개회사 합작
	8번(640m)	COSCO	COSCO 57%, HIT 43%
개발 중 (6선석, 2100m)	CT9(2100m), 개발부두	HIT, ACT, MTL	CSXWT는 ACT에 29.5% 지분참여

자료 : <http://www.modernterminals.com/> 및 <http://www.csxworldterminals.com/>

(5) 대만

대만에서는 중앙정부의 교통부가 항만개발 및 관리를 담당하고 있다. 그런데 실제의 관리는 지방에 설치되어 있는 항무국을 통해 수행되고 있다. 항무국은 현재 카오슝(高雄),基隆(基隆) 등 4곳에 설치되어 있는데 대다수 부두시설의 운영은 민영화하고 있다. 그 일환으로 대만은 항만운영을 대외에 개방하고 있는 데 개방은 1980년대 후반 이후 개시되었다. 그리하여 현재 개방현황은 다음과 같다.

<표 4-8>

대만 카오슝항의 외국기업 유치현황

임차인	선석	길이(m)	수심(m)	GC	면적(m²)
APL	68	432.16	14	3	486,000
	69	320.00	14	3	
한진해운	78	320.00	15	3	190,432
현대상선	75	319.93	14	3	111,636
NYK	121	320.00	14	3	
OOCL	63~67	1,184	12		450,000
Chinese Marine	65/66	684	12	5	
Maersk Sealand	118/119	640	16	5	258,058

자료 : 高雄港務局, 인터넷 자료.

(6) 인도

인도에서는 항만정책을 중앙정부가 수립하고 있다. 그런데 중앙정부는 항만의 개발 및 관리를 직접 수행하지는 않고 산하기구인 항만별 포트 오소리티에 위임하고 있다. 아울러 포트 오소리티는 인도정부의 항만효율화 정책에 따라 항만시설의 운영을 민영화하고 있는데 이에 따라 외국인기업도 인도에 진출하고 있다.

인도 정부는 1996년 이후에 외국인 기업에게 항만시장을 개방하였는데 이로 인해 외국인 기업은 74%까지 지분을 참여할 수 있게 되었다. 현재 인도의 항만에 진출해 있거나 진출 예정인 외국기업의 현황은 다음과 같다.

<표 4-9>

인도항만의 외국기업 유치현황

항만	진출기업	터미널	구입지분	비고
Mundra (Jawaharal Nehru)	P&O Ports, Maersk Sealand, HPH	Nhava Sheva C/T	공동	2002
Pipavav	AP Moller	Gujarat Pipavav Port Ltd	14%	2001
Pipavav	PSA	Gujarat Pipavav Port Ltd	25%	
Tuticorin	PSA	Tuticorin C/T		1998
Chennai	P&O Ports	Chennai C/T	75%	2001

자료 : <http://www.psa.com.sg>, <http://www.poports.com.au>
<http://www.apmterminals.com>, 등을 참조하여 필자 작성.

(7) 인도네시아

인도네시아에서는 항만정책을 중앙정부가 직접 수립하고 있다. 그러나 항만의 개발과 관리는 항만별 관리주체에 의해 이루어지고 있다. 인도네시아는 1990년대 초반에 전체산업의 민영화와 함께 항만부문의 민영화도 동시에 실시하였다. 그리하여 1994년부터 항만사업을 포함한 공공사업에 외국인 투자를 허용하였고, 1995년부터 항만민영화를 적극 추진하기 시작하였다. 이에 따라 1995년에는 자카르타의 Tanjung Priok항 컨테이너부두를 민영화하여, HPH사에게 49%의 지분 참여를 허가하였는데 그 이후 개방이 확대되어 외국기업에 대한 개방현황은 다음과 같다.

<표 4-10>

인도네시아 항만의 외국기업 유치현황

항만	진출기업	터미널	참여지분	비고
자카르타	HPH	Tanjung Priok	49%	1999년
	HPH	International Container Terminal	51%	1999년
수라바야	P&O Ports	Terminal Petikemas Surabaya	49%	1999년

자료 : <http://www.hph.com.hk>, <http://www.poports.com.au> 등을 참조하여 필자 작성.

(8) 말레이시아

말레이시아에서는 원래 중요 항만을 중앙정부가, 기타 항만은 지방정부가 개발·관리해 왔다. 중요 항만의 경우에도 항만의 관리는 지방별로 설립된 포트 오소리티가 담당해왔다. 그러다 1980년대 후반에 민영화를 실시하였다. 1986년에는 Port Klang항의 컨테이너 부두를 민영화하였고, 1993년에는 벌크부두도 민영화하였다. 1994년에는 Klang West Port를 민영화하였으며, 1995년에는 조호르항만당국이 Tanjung Pelepas항을 PTP(Port of Tanjung Pelepas)사에 민영화하였다. 그리고 PTP사는 2000년 Maersk Sealand사에게 지분의 30%를 매각하였다.

<표 4-11>

말레이시아 항만의 민영화 및 외국기업 유치현황

항만	시설	시설임차인	비고
Port Klang	Container Terminal Southport 및 Northport Westport 내 부두시설	KCT(1986) KPM(1992) KMT(1994)	제3섹터 제3섹터 민간
Penang Port	전체시설	Penang Port Sdn Bhd(1993)	공기업
Johor Port	전체항만	Seaport Terminal Sdn Bhd (Tanjung Pelepas Sdn Bhd: 1996) Maersk Sealand(30% : 2000)	민간
Bintulu Port	전체항만	Bintulu Port Sdn Bhd(1993)	공기업
Kuantan Port	전체항만	Kuantan Port Consortium S.B. (1999)	민간
Kemaman Port	Liquid Chemical Berth LPG Export Terminal Kemaman Supply Base West Wharf	Kuantan Port Consortium S.B. Petronas Pangkalan Bekalan Kemaman S.B. PTB West Wharf Sdn Bhd	민간

자료 : KMI 조사.

(9) 러시아

러시아도 1990년대 이후 항만의 민영화를 추진하기 시작하였고 그 일환으로 외국 항만운영업체를 유치하고 있다. 극동지역의 보스토치니항은 극동과 러시아, 중앙아시아, 유럽간 철도네트워크인 TSR(Trans Siberian Railways)의 관문항으로서 외국항만운영업체의 관심이 높는데 이 곳에는 1995년 P&O Potrs사, CSXWT사 등이 합작으로 Vostochny International Container Services사를 설립하여 터미널 운영에 참여하고 있다.

<표 4-12>

러시아 항만의 외국기업 유치현황

항만	사업체	선석	부두연장	수심	연간능력 (천TEU)
보스토치니	CSXWT	2	620m	12.5m	10
St.Petersburg	HHLA 및 러시아의 AG Petrolesport 합작		500m	13m	

자료 : <http://www.csxworldterminals.com/>

한편 St.Petersburg항도 컨테이너 터미널을 독일의 HHLA에게 개방하여 자국 기업과 합작으로 1억 3천만달러의 자금을 투자하여 건설하기로 합의하여 개방화하고 있다.

2) 유럽지역

(1) 네덜란드

네덜란드에서는 중요 항만을 지방자치단체가 개발 및 관리하고 소규모항만은 국가기관이 개발·관리하고 있다. 유럽 최대규모를 보이고 있는 네덜란드의 로테르담항은 로테르담시가 개발·관리하고 있으나, 정부가 개발에 많은 지원을 행하고 있다. 특히 항만의 하부시설은 항만당국이 개발하나, 상부시설은 민간기업을 유치하여 설치·운영시키고 있다.

유럽 최대의 터미널인 ECT터미널은 중앙정부, 지방정부 및 금융기관이 중심이 되어 건설하였으나 운영은 민영화되어 있다. 그런데 홍콩의 HPH사가 1999년에 ECT사의 지분 31.5%를 구입한 바 있고, 그 후 2001년에는 지분을 추가 확보하여 35%로 확대하였다. HPH사는 그 후에도 계속 지분구입을 확대하여 현재에는 ECT사의 지분구성은 HPH사 79%, 로테르담항만국 19%, 나머지 2%는 ECT 종업원의 우리스주로 되어 있다. 또한 Maersk사는 로테르담항의 델타터미널을 확보하고 있다.

<표 4-13>

로테르담항의 외국기업 유치현황

터미널	길이(m)	수심(m)	GC	면적(m ²)	비고
ECT(DDET)	1,030	16.65	7	2,550,000	HPH(79%) 로테르담항만국(19%) 종업원(2%)
ECT(DT)	1,665	15.9~16.6	25		
Maersk(AP Moller)	970	16.65	5	620,000	APM 33%, ECT 66%
Euro Max T.	900	16.5			P&O Nedlloyd 50%, ECT 50%

자료 : KMI 조사.

(2) 영국

영국에서는 항만의 개발 및 관리가 중앙정부 및 지방정부가 아닌 포트 오소리티에 의해 이루어지는 경우가 대다수이다. 또한 포트 오소리티 가운데에는 민간기업도 있다. 이와 같이 영국은 항만의 민영화가 매우 적극적이고 항만전체의 관리 또한 민영화되어 있는 특이한 제도를 취하고 있다.

한편 영국은 독일과 함께 EU 국가 중 가장 큰 규모의 외국인 투자지역이다. 영국은 1989년 항만노동법(Dock Work Act 1989)을 제정하여 과거의 불합리한 항만노동제도를 개혁하였고, 1991년부터 항만민영화를 대대적으로 추진하였다. 그리고 외국 항만운영업체도 적극 유치하고 있다. 영국은 항만내 특정부두만을 외국기업에게 임대하는 것이 아니라 항만전체를 매각하기도 한다.

영국정부의 개방정책에 따라 홍콩의 HPH사는 1991년 펠릭스토항의 지분을 인수하였고, 1998년 Thamesport의 지분을 90% 인수하였다. 또한 P&O Ports사는 1988년 Southampton항 컨테이너 터미널에 ABP사와 공동으로 투자하였고, Tilbury항에도 ABP사와 공동으로 투자하였다. 한편 Maersk Sealand사의 모기업인 AP Moller사는 2002년초 펠릭스토항 허치슨 터미널의 지분을 10% 인수하였다.

<표 4-14>

영국 주요 항만의 외국기업 유치현황

항만	진입기업(지분)	길이(m)	수심(m)	GC	면적(m ²)	연도
Harwich	HPH	350	9	3	50,000	
Felixstowe	HPH(90%)	2,523	9.7~15	32	1,940,000	1991년
	APMoller(10%)					2002년
Thames Port	HPH(90%)	650	15.5	6	240,000	1998년
Southampton	SCT(ABP 49% P&O Ports 51%)	1,350	15	11	740,000	1988년
Tilbury	TCS(ABP+ P&OPorts+Forth)		13.5	-	259,000	1988년

자료 : <http://www.abports.co.uk/>
<http://www.hph.com.hk/>

(3) 독일

지방자치단체가 항만을 개발·관리하고 있는 독일에서는 공공기관의 역할이

매우 강하다. 그러나 최근 들어와 독일도 항만을 외국인기업에게 개방하고 있다. 그러나 안벽, 임항도로, 부지조성 등 기본시설은 항만당국이 개발하며, 민간투자자는 하역장비, 창고 등 상부시설에 투자하는 구조로 되어 있다. 항만부지는 주(시) 정부의 소유로서 민간투자자는 항만구역내 토지를 소유할 수 없고 임차만 허용하고 있다. 브레머하벤항은 Maersk Sealand사의 모회사인 APM Terminal사의 합작투자를 허용하였고 GERMERSHEIM항은 CSXWT사에 개방하였다.

<표 4-15>

독일항만의 외국기업 유치현황

항만	투자자	투자형태	시설현황
함부르크	HHLA, Hapag Lloyd	합작투자	Container Terminal Altenwerder(CTA)
Bremerhaven	APMoller, Eurogate	합작투자(각각 50%)	North Sea Terminal(900m, 13.5m)
Germersheim	CSXWT	단독투자	315m, -9m

자료 : <http://www.csxworldterminals.com/>, <http://www.apmterminals.com/>

(4) 벨기에

벨기에에서는 지방자치단체가 항만을 관리하고 있다. 벨기에 최대 규모의 항만인 앤트워프항은 앤트워프시가 직접 개발 및 관리하고 있다. 그러나 개발시에는 중앙정부가 많은 자금지원을 하고 있다.

벨기에도 항만의 운영은 대부분 민영화하고 있다. 이에 따라 외국인기업에게도 개방하고 있다. 벨기에 정부는 2002년 PSA사에게 벨기에 터미널 운영업체인 Hesse Noord Natie(HNN)사의 지분 80% 인수를 허용하였다. 원래 HNN사는 CMB사 60%, Noord Natie사 40%의 지분으로 구성되어 있었으나 PSA사가 CMB사의 지분 20%를 제외한 나머지 80%를 인수하여 앤트워프항과 Zeebrugge항의 22개 터미널을 운영할 수 있게 되었다.

한편 앤트워프항은 P&O Nedlloyds사 및 Duisport사의 컨소시엄에 앤트워프항 제3컨테이너 부두의 개발·운영권을 부여하였다.

<표 4-16>

앤티워프항의 외국기업 유치현황

투자자	터미널	투자형태
P&O Nedlloyds · Duisport	제3컨테이너 부두	100%
PSA	HNN사 운영 22개 부두	지분 80% 인수

자료 : <http://www.psa.sg/>, <http://www.poports.com.au/>

3) 미주지역

미국에서는 연방정부가 육상항만시설의 개발 및 관리에는 참여하지는 않고 있다. 다만, 방파제, 항로준설 등은 연방정부가 행하고 있다. 기타 육상항만시설은 모두 지방자치단체 및 포트 오소리티 등에 위임되어 있다.

육상항만시설의 개발 및 관리형태는 항만에 따라 다양하다. 대규모 항만의 경우에는 항만당국이 육상시설의 하부시설만 개발하고 대다수 상부시설은 민간기업에게 개발 및 운영하도록 하고 있다. 이에 따라 미국도 외국인기업에게 자국 항만시장을 개방하고 있다. 대표적 항만인 LA항, LB항 및 뉴욕항의 개방현황은 다음과 같다.

<표 4-17>

미국 주요 항만의 외국기업 유치현황

항만	임차인	선석	길이	수심(m)	GC	면적(m ²)
뉴욕	Maersk Sealand	E	1,378	12.2	8	1,064,000
LA	YangMing (MTC 운영)	121~126	610	13.7	5	530,000
	MOL(Trapac운영)	136~139,142	625	13.7	5	510,000
	NYK(YTI 운영)	212~225	1,768		10	750,000
	Evergreen (MTC 운영)	226~236	975	13.7	8	660,000
롱비치	한진해운	132~140	1125.9	15.2	12	1,166,000
	Maersk	J266~270	826	13.7	6	498,000
	K Line(ITS 운영)	232~234	701	11~12.8	8	498,000
	현대상선					
오클랜드	한진	B55-56	732	12.8	4	361,000
	Maersk SL	B20-22, 24	1067	12.8	7	449,000
	NYK(Yusen)	B23	290	12.8	2	190,000
	MOL(Trapac)	B30	328	12.8	3	134,000

자료 : <http://www.panynj.gov/>, <http://www.portoflosangeles.org/>, <http://www.polb.com>

한편, 미국은 외국인기업이 자국항만에 진입하여 기존기업을 인수할 수 있도록 허용하고 있다. 그리하여 P&O Ports사는 P&O Nedlloyds사와 공동으로 1999년 International Terminal Operator Co.를 인수하였다. 동사는 그 이후에도 인수를 확대하여 2000년 현재 23개 항만의 52개 지점에서 하역사업을 수행하고 있다. 아울러 P&O Ports사는 2000년 7월 P&O Nedlloyds사와 제휴하여 뉴욕항의 Port Newark Container Terminal을 개발하고 30년간 임차하여 운영중이다.

<표 4-18>

P&O Ports사의 미국항만 진출현황

- P&O Ports사와 공동진출
- 1999년 International Terminal Operator Co. 인수
 - 미동안 및 걸프지역 16개 항만 운영권 획득
- 뉴올리언스항의 Napoleon Avenue Container Terminal 인수
- 텍사스주의 Fairway Terminal Corp. 인수
- 2000. 7 뉴욕항 Port Newark Container Terminal 임차예정
- 현재 23개항만 52개 지점 보유

한편 중국의 CSG(China Shipping Group)사는 LA항에 전용터미널을 확보하여 서비스를 강화하기로 하였다. CSG는 중국선사로는 최초로 미국 항만운영에 참여하는 것으로 LA항 100-102 부두에 상부시설을 설치하고 사용할 예정이다.

2. 항만시장 개방 범위

위에서 살펴본 바와 같이 싱가포르 등 일부국가를 제외한 대다수 국가의 경우 항만시장을 외국기업에 개방하고 있음을 알 수 있다. 그러나 항만개방의 정도 및 범위와 관련하여 몇 가지 특성이 나타나고 있다. 이러한 특성을 살펴보기 위해 이하에서는 국가별 개방 정도 및 범위 등을 중점적으로 살펴보고자 한다.

1) 아시아지역

(1) 싱가포르

싱가포르는 외국 항만운영업체에게 항만시장을 전혀 개방하고 있지 않다. 싱가포르의 PSA사에게 모든 컨테이너 터미널을 독점적으로 운영시키고 있다. Maersk Sealand사가 2000년 8월 싱가포르항을 떠나 말레이시아 탄정펠레파스항으로 이전하였는데, 그 이유 중 하나는 자사의 컨테이너터미널 운영권 확보요청을 PSA사가 거부하였기 때문이다.

또한 Evergreen사도 2002년 8월경 싱가포르항에서 말레이시아의 탄정펠레파스항으로 이전을 검토한 바 있는데 그 이유도 Maersk Sealand사의 경우와 유사하다. 이와 같이 싱가포르는 아직도 외국 항만운영업체에게 자국의 터미널을 전혀 개방하고 있지 않다.

(2) 대만

대만은 외국기업에게 자국 항만시장을 개방하고 있다. 그런데 대만의 경우 대외 개방을 하고는 있으나 다음과 같은 특징이 나타나고 있다.

첫째, 대만은 터미널 운영업체보다 컨테이너 선사의 진입을 선호하고 있다. 즉 외국기업의 유치 선호대상이 「항만운영업체」가 아니라, 「선사」라는 점이다. 카오슝항은 컨테이너 터미널의 대부분을 외국 주요 컨테이너 선사에게 임대하고 있고, 공용부두 운영업체(Common Terminal Operator)에게는 전혀 임대하고 있지 않다. 이 점은 미국이나 일본과 거의 유사한 방식이라고 할 수 있다.

둘째, 대만은 1998년 무렵까지 항만하역시장을 개방하지 않고, 최근 들어와 비로소 개방하였다. 항만하역 및 관련서비스업에 대해서는 외국인의 진입을 금지하는 규제업종으로 지정하여 자국 항만노동자의 안정적 고용 확보를 도모해 온 것이다.

셋째, 대만은 외국인 기업에 의한 자국항만개발을 적극 유치하고 있다. 즉 항로 및 방파제를 제외한 안벽건설, 부두의 부지조성 및 상부시설을 모두 자체재원으로 개발하려는 외국인 기업에게는 항만운영권도 동시에 부여하고 있다.

(3) 홍콩

홍콩은 외국기업의 진입에 대해 법적으로는 아무런 제약을 가하고 있지 않다. 그러나 실제로는 일부 제약을 가하고 있다. 이는 다음의 두 가지 측면에서 알 수 있다.

첫째, 외국 항만운영업체의 진출규모가 미약하다는 사실이다. 홍콩항에 진입해 있는 외국항만운영업체로서는 미국기업인 CSXWT사가 1개 선석을 운영하고 있고, 중국 및 유럽기업은 MTL사와 합작투자형태로 4개 선석을 운영하고 있을 뿐이다. 그리고 나머지 터미널은 모두 홍콩기업인 HIT사가 점유하고 있다. HIT사는 현재 3,200m의 10개 선석(4, 6, 7)을 독자적으로 운영하고 있고, 8번 선석 동측 640m의 2개 선석은 COSCO사와 합작형태로 운영하고 있다. 그리하여 홍콩항 전체 19개 선석, 길이 6,060m의 60% 정도를 운영하고 있다. 따라서 홍콩은 실질적으로 외국기업의 자국 항만시장에 대한 진입확대에 일정한 제약을 설정하고 있다고 할 수 있다.

둘째, 홍콩정부는 항만개발권을 입찰을 통해 매각하고 있는데, 사업자 선정과정에서 경제적 요인은 물론이거니와 정치적 요인도 많이 고려하고 있다. 홍콩은 외국 항만운영업체의 유치에 대해 매우 특이한 제도를 채택하고 있다. 현재 미국의 CSXWT사가 홍콩 시장에 진입해 있으나, 외국인업체에 대한 개방은 시장요인 외에도 정치적 요인 등을 비중 있게 고려하여 정책적으로 판단·결정하고 있다. 그리하여 이 과정에서 외국기업의 진입확대가 제약받는 경우가 있다.¹⁷⁾

(4) 일본

일본도 외국기업에게 컨테이너 부두를 개방하고 있다. 그러나 외국인 기업에 대한 개방과 관련하여 다음의 몇 가지 특징이 나타나고 있다.

첫째, 일본은 동경항, 요코하마항, 오사카항, 고베항 등 주요 4대 항만만 외국인 기업에 개방하고 있으며 4대 항만을 제외한 항만은 외국기업에게 임대하고 있지 않다는 점이다.¹⁸⁾

17) 이러한 견해는 R. A. Kagan이 *Pattern of Port Development--Government, Intermodal Transportation, and Innovation in the United States, China, and Hong Kong--* (Research Report UCB-ITS-RR-90-13, Oct. 1990, pp83~89.)에서 주장하고 있음.

18) 일본이 4대 항만만 임대하는 것은 4대 항만의 경우에는 임대용으로 건설되는 부두가 있고 나머지 항만에는 임대용부두를 건설하지 않기 때문이다.

둘째, 컨테이너터미널은 「선사」에게만 임대운영하고 있다. 즉 일본은 대만과 유사하게 외국선사에게는 임대를 하지만 외국의 항만운영업체에게는 전혀 개방하고 있지 않다.

셋째, 컨테이너부두의 임차인에게 항만하역작업을 허용하고 있지 않다. 이는 비단 외국기업 뿐만 아니라 자국내 컨테이너부두의 임차인에게도 동일하게 적용하고 있는 사항이다. 이는 기존 하역업계 및 항만노동자의 보호를 목적으로 취해진 조치라고 할 수 있다. 그러나 이 조치는 정부가 결정한 법적 규제가 아니고, 업계의 협의에 의해 자율적으로 결정된 사항이다.¹⁹⁾

넷째, 일본의 경우 외국 항만운영업체에게 항만하역시장 및 항만개발시장을 동시에 개방한 것은 2001년에 들어와 비로소 이루어졌다. 즉 2001년에 들어와 기타큐슈항이 히비키나다 컨테이너 터미널의 건설 및 운영을 싱가포르의 PSA사에게 위임하였다.²⁰⁾ 따라서 일본도 항만개발시장을 대외에 개방한 것은 극히 최근의 일이다.

<표 4-19>

일본 기타큐슈항 히비키 컨테이너부두의 대외개방현황

	목표연도	제1기	제2기
		2003	2020
개발 규모	시설(컨테이너부두)	-15m×2선석(700m×500m) -10m×2선석(500m)	-15~16m×6선석 -12m×4선석 -10m×2선석
	부지	부두용지 57ha (컨테이너 터미널 부지 43ha) 항만관련용지 18ha	부두용지 180ha 항만관련용지 316ha
	처리능력	50만TEU이상	150만TEU
역할 분담	분류	시설	개발주체
	개발	방파제, 박지, 안벽건설, 터미널부지조성	정부/기타큐슈시
		관리동, 게이트, 검사창고, 수·변전소, 야드포장, 야드조명	기타큐슈시와 PSA그룹간의 협의로 결정
		갠트리크레인, 야드장비, 운영시스템	PSA 그룹
	운영	부두운영, 하역작업	PSA 그룹

자료 : <http://www.kitaqport.or.jp>

19) 是常福治, 「戦後における港湾労働近代化の歩み」, 神戸都市問題研究所, 1984. p.231.

20) PSA사가 주도하고, 16개 일본기업이 공동으로 히비키 터미널의 개발에 참여하기로 2002년 2월 결정.

(5) 중국

중국은 1991년 이후 외국 항만운영업체에게 항만개발 및 운영을 허용해왔다. 이에 따라 중국에는 현재 HPH사, PSA사, P&O Ports사 등 다수의 외국 항만운영업체가 진입해 있다. 그러나 중국은 외국 항만운영업체의 진입범위에 대하여 다음과 같은 일정한 제약을 두고 있다.

첫째, 중국 정부는 외국 항만운영업체의 투자를 50% 이상 허용하지 않고 항만당국 혹은 중국기업과 합작투자형태로 참여시켜왔다. HPH사가 상해항의 구항지구에 진출한 형태를 보면 상해 항만당국과 50:50의 비율로 조인트벤처를 설립하여 진출하고 있다. 또한 최근 상해항무국은 HPH사와 공동으로 상해항 외고교 컨테이너 터미널 제3기 사업을 개발하였는데, HPH사의 투자지분은 40%로 되어 있다.

둘째, 중국 정부는 외국인기업에 의한 항만시장지배 가능성에 제약을 가하고 있다. 광저우(廣州)항무국은 PSA사와 합작투자로 컨테이너터미널을 개발할 예정인데, PSA사의 투자지분은 49%로 설정하였다. 그런데 광저우항무국은 원래 동터미널을 PSA사가 아닌 HPH사와 합작으로 개발하려 했다. 그러나, HPH사가 중국 남부지역의 항만을 과점하고 지속적으로 중국시장 진입을 확대해 나가는 것에 대하여 중국정부가 2000년 10월 우려를 표명하기 시작하였다. 그리하여 HPH사의 독점적 지위 구축을 억제하고 경쟁체제를 구축하기 위하여 합작투자대상을 PSA사로 전환하였다.

이와 같이 중국은 자국시장의 보호를 위하여 외국 항만운영업체의 진입을 허용하기는 하지만, 50% 이상의 지분확보에 대해 제약을 가하고 있으며, 시장지배적 사업자의 출현을 방어하고 있다.

그러나 중국은 2001년 WTO 가입을 계기로 항만분야의 외국인 투자를 확대해 나가기로 하였다. 그리하여 2002년 4월 국가계획개발위원회(State Planning and Development Commission)는 외국인투자에 관한 기존의 규정을 개정하여 2003년 이후에는 외국기업이 50% 이상, 2005년 말부터는 100% 단독투자도 가능하도록 허용하기로 하였다. 그리고 종래 중앙정부 승인사항이었던 외국인의 항만투자도 이제는 3,000만달러 이상으로 제한하기로 하였다.²¹⁾

21) 國務院, 국무원령 제346호(2002년 4월 1일) 外商投資의 방향을 지도하는 규정에 의거.

(6) 인도

인도는 1996년 주요항만신탁법(Major Ports Trust Act)을 제정하여 민간투자자 및 외국인에게 항만을 개방하고 있다. 이로 인해 1996년 이후 외국인 투자기업은 74%까지 지분을 참여할 수 있게 되었다.

그러나 민영화를 반대하는 노조의 요구로 외국기업에 대한 민영화가 지연되기도 하였고 P&O Ports사가 인도항만의 지배력을 장악할 우려가 있다는 점을 들어 민영화가 지연되기도 하였다.

그러나 인도정부는 2002년 3월에는 남부의 Cochin항 부근에 위치한 Vallarpadam 항 컨테이너 터미널을 민영화하여 외국기업에 의한 100% 단독투자를 허용하였다. 그리하여 이제는 외국인의 투자는 제도적으로 완전 개방되어 있다.

2) 유럽지역

(1) 네덜란드

네덜란드에서는 일정 규모 이상의 외국기업이 자국시장 진입시에 공정경쟁의 저촉여부를 심사하여 승인하고 있다. HPH사는 2001년 ECT사의 지분 35%를 구입하였는데, 당초 HPH사는 ECT 터미널의 보유지분을 50% 구매하여 최대 지주로 부상하려고 하였다. 그러나 이러한 HPH사의 계획에 대해 EU는 우월적 지위의 구축 가능성을 우려하자 HPH사도 50% 지분 구매계획을 철회하고 35%만 구입하였다.

즉 EU는 HPH사의 지분 구입문제를 독점금지법 저촉여부와 관련하여 검토하여 50%는 곤란하다고 인정하여 결과적으로 35%만 구입하게 된 것이다.

(2) 벨기에

벨기에도 네덜란드와 같이 일정 규모 이상 외국기업의 자국내 진입에 대해 독점금지법 저촉여부를 심사하여 승인하고 있다. 2002년 PSA사가 HNN사의 지분 인수 비율을 51%로 계획했으나 80%로 확대 신청하였다. 그런데 EU위원회는 지배적 지위의 구축 가능성을 심의한 후 우려사항이 없는 것으로 판단하여 이를 승인하였다. 이와 같이 EU는 외국기업의 EU시장 진입시에 시장지배적 행위의 가능성을 대비하고 있다.

3) 미주지역

미국은 외국의 선사나 항만운영업체 모두에게 개방하고 있다. 현재 세계 대다수의 주요 컨테이너 선사는 미국에 컨테이너 터미널을 확보·운영하고 있다. 미국의 항만시장 개방에는 다음과 같은 특징이 나타나고 있다.

첫째, 미국은 외국인기업의 미국내 부두개발을 허용할 뿐만 아니라 항만의 임차 운영 및 하역사업도 개방하고 있다.

둘째, 미국 항만시장에 진입하는 외국기업은 대다수 하역업을 수행하지 않고 있다. 이는 하역업을 개방하고 있지 않기 때문이 아니라 미국내에서 하역업을 수행하는 것이 외국기업에게는 용이하지 않기 때문이다.²²⁾ 이에 따라 미국에서 자가부두를 확보하려는 외국 선사도 하역작업은 미국내 하역업체를 활용하고 있다. 그리고 하역업을 전문으로 하는 일반 항만운영업체의 미국 항만시장 진입은 상대적으로 제한되어 온 것이 그 동안의 실정이었다. 그러나 P&O Ports사가 최근 일반 항만운영업체로 미국시장에 진입하였는데, 이는 종래의 관행으로 보아 매우 이례적인 현상으로 볼 수 있다.

3. 시장지배력 확대에 대한 대처

주요국은 자국 항만시장을 외국 항만운영업체에 100% 완전 개방하거나 자유로운 영업 행위를 무조건 보장하고 있지는 않다. 외국기업의 진입에 의해 기존의 경쟁적 시장구조를 저해하는 불공정한 거래 행위를 하거나 할 우려가 예상될 경우를 대비하여 일정한 제약을 부과하고 있음을 알 수 있다. 여기에는 다음과 같은 특징이 나타나고 있다.

첫째, 미국이나 유럽은 외국기업이 자국에 진입하여 기존기업의 인수합병이나 컨소시엄을 구성할 때 시장지배력의 가능성을 검토하여 대응하고 있다. 즉, 검토결과 관련법을 저촉하지 않고 시장의 경쟁구조에 부정적인 영향을 미치지 않는 것으로 판단될 경우에는 외국인 투자기업의 진입을 허용하지만, 시장경쟁구조에

22) 미국에서 하역업을 수행하기 위해서는 항만노동자의 활용이 필요한데, 강력한 항만노조에 소속되어 있는 항만노동자를 활용하는 것이 외국인기업에게는 용이하지 않음.

부정적 영향을 미치는 경우에는 일정한 제약을 가하고 있다. 그 구체적인 사례로 로테르담항에 대한 HPH사의 진입 및 벨기에에 대한 PSA사의 진입에 대한 규제를 들 수 있다.

<표 4-20>

HPH사 및 PSA사의 진입에 대한 EU의 조치

- EU의 외국기업 지분제한 이유
 - 지배적 지위 구축을 통한 공정경쟁 여건 저해
- EU는 HPH사의 ECT 터미널 지분구입률 35%로 제한
 - 지분율 확대시 경쟁업체 3사를 합한 규모보다 커져 지배적 지위 구축으로 폐해발생을 우려
- EU는 PSA사의 벨기에 HNN사의 지분을 80%로 확대 허용
 - 당초 51% 인수 계획에 CMB사의 지분까지 추가하여 80% 확대를 허용

이와 같이 HPH사 및 PSA에 대한 EU의 대응이 달랐다. 이는 특정 외국인 투자업체의 EU 진입에 따르는 지분율 그 자체를 문제시하기보다는 지분율 확대를 통한 지배적 지위 남용 및 공정 시장구조의 형성 저해 여부를 지분율 허용의 판단기준으로 삼고 있는 것으로 볼 수 있다.

둘째, 중국도 자국시장에 대한 진입규모가 큰 기업에 대해 일정한 제약을 가하고 있다. 중국 항만당국은 HPH사의 자국진입이 확대되자 다음 표에 나와 있는 바와 같이 2000년 10월 HPH사의 중국 항만시장 진입 확대에 우려를 표명하였고, 이에 따라 HPH사도 중국당국의 우려를 불식시키기 위하여 지분매각 조치를 취하였다.

<표 4-21>

중국의 HPH사 진입확대에 대한 제약부과

- 중국정부, 2000. 10 HPH사의 중국 항만시장 진입 확대에 우려 표명
- HPH사의 대응
 - 2002년 4월 합작투자중인 4개 터미널의 지분 매각
 - Yantian 컨테이너 터미널의 지분 50.5%를 48%로, 상해 컨테이너 터미널(SCT)의 지분 40%를 37%로 축소
 - 홍콩 HIT 터미널의 지분 89%도 86.5%로, COSCO-HIT 터미널의 지분도 44.5%에서 43.25%로 축소

셋째, 칠레 정부는 2001년 3월 CSAV사의 자회사인 SAAM사에게 산안토니오 컨테이너 터미널의 지분 30%를 미국 항만운영업체인 SSA사와 World Bank사에 매각하도록 명령하였다. 칠레의 민영화법은 1개사의 컨테이너 터미널 지분이 40% 이상, 항만 총물동량의 25% 이상에 대해 지배력을 가질 수 없도록 규정하고 있으나, CASV사는 다른 항만을 이용하다가 산안토니오항으로 이전함에 따라 총물동량의 25%를 상회하여 독점금지법을 위반하였기 때문이다.

이와 같이 주요국 항만은 외국 항만운영업체의 자국시장 진입 확대시 시장지배력 확대에 따른 우월적 지위의 남용 가능성에 대비하고 있다. 즉 중국과 같이 지분 참여율을 일정 비율 이하로 제한하기도 하고, EU와 같이 진입시 일정규모 이상 사업자에 대해서는 EU의 공정경쟁법 저촉 및 시장지배력 가능성을 검토하여 진입 여부를 승인하고 있는 것이다.

4. 시사점

이상에서 살펴본 바와 같이 각국 항만은 외국 항만운영업체의 자국진입에 대하여 기본적으로는 허용하고 있음을 알 수 있었다. 그러나 개방의 정도나 내용에 있어서는 국가별로 다소 상이하며 아울러 진입확대에 대해서는 일정한 제약을 가하고 있음을 알 수 있었다. 그 주요내용은 다음과 같다.

첫째, 항만임대 시장은 거의 대다수 완전개방하고 있으나 항만하역시장은 개방하지 않는 경우가 있다. 싱가포르의 항만시장 자체를 전혀 개방하고 있지 않는 반면, 대만은 1998년 무렵까지 자가부두를 확보한 외국선사가 자가부두에서 하역업도 수행하지 못하도록 규제해 왔다. 일본은 업계의 자율적인 협의에 위임하고 있기는 하나, 외국기업의 일본 내 자가부두에 대한 하역업을 인정해주고 있지 않다. 따라서 항만개발, 항만임차운영 및 하역작업 부문의 3개 시장을 모두 개방하고 있는 국가는 아시아에서는 그다지 많지 않음을 알 수 있다. 이러한 부문에 대한 주요국별 개방정도는 <표 4-22>와 같다.

둘째, 싱가포르의 하역업은 물론 항만임대시장도 아직 개방하고 있지 않다. 홍콩은 항만시장을 제도적으로 개방하고 있으나, 현실적으로는 정치적인 요인에 의하여 임차인을 선정하고 있어 항만개방에 제약을 부과하고 있다.

셋째, 외국기업의 진입확대에 따른 불공정 행위를 우려하여 그에 대한 대응방안을 강구·활용하고 있다. 이는 시장지배력 확대를 이용한 불공정한 행위를 방지하고 공정경쟁을 확보하기 위한 조치로 볼 수 있다. 즉 경쟁구조의 강화를 통한 생산성 제고, 서비스 향상 및 이용자 보호를 위한 조치인 것이다.

넷째, 주요국이 항만시장의 개방에 일부 제약을 부과하고 있기는 하나 이는 세계적인 흐름과는 다소 역행하고 있다는 점이다. 싱가포르의 폐쇄적 시장구조, 일본에 있어서의 하역업 개방불허 등은 자국내 산업 및 항만노동자들의 보호를 위한 조치이기는 하나 이는 세계적 흐름에는 부합하지 않는다. 그러나 이들 국가에서도 항만시장의 대외개방 확대를 위한 노력은 강화되고 있기 때문에 이러한 추세를 감안하면 우리나라도 대외개방 확대는 필요한 것으로 판단된다. 다만, 개방확대에 동반되는 문제점의 해소는 필요할 것이다.

<표 4-22>

각국 항만시장의 대외 개방정도

국가	항만개발	항만임차·운영	항만하역
미국	○	○ (단독진출허용)	○
일본	○	○ (단독진출허용)	○ (×)
대만	○	○ (단독진출허용)	○
네덜란드	○	○ (단독진출허용)	×
중국	○	○ (단독진출불허)	○
영국	○	○ (단독진출허용)	○
싱가포르	×	×	×
독일	○	○ (단독진출허용)	○
한국	○	○ (단독진출허용)	○

제 5 장 외국 향만운영업체의 국내진입 확대에 대한 우려사항 분석

앞장에서 살펴본 바와 같이 향만시장의 대외개방은 여러 가지 긍정적인 효과를 가지고 있음을 확인할 수 있었다. 그러나 외국 향만운영업체의 지나친 국내진입 확대에는 다음과 같은 사항이 우려되기도 한다.²³⁾

<표 5-1>

외국향만운영업체의 국내진입 확대시의 우려사항

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none">① 운영과실의 본국송금과 국부유출② 관련사업 진출③ 시장지배력 구축④ 독과점 형성⑤ 향만시장 문란 가능성⑥ 외국기업과의 카르텔 결성 |
|--|

그러면 이러한 우려사항이 현실적으로 외국 향만운영업체의 국내진입 확대를 방지하거나 대비해야 할 근본적인 요인이 될 수 있는가를 이론적으로 검증해 볼 필요가 있다. 그리하여 이 장에서는 이 문제를 검토해 보고자 한다.

1. 운영과실의 송금과 국부유출

외국 향만운영업체가 국내진입을 확대할 경우 국내시장에서 획득하게 될 과실이 많고 송금 또한 많아지게 되면 국부유출이 될 것이라는 우려가 있다.

이 주장은 일면 타당성을 갖는다. 왜냐하면 대다수 외국기업은 국내시장에서 획득

23) 2002년 3월 6일 KMI 주최로 개최된 “외국 향만운영업체 국내시장 진입에 따른 효과” 세미나에서 일부 연구자 및 국내 향만운영업체들로부터 제기된 사항이었음.

득 가능한 높은 이윤을 확보하기 위해 국내에 진입한다고 볼 수 있기 때문이다. 물론 이윤 이외의 다른 목적을 가진 외국선사가 자가부두 확보차원으로 진입할 수 있다. 그러나 손실을 감수하면서까지 국내항만시장에 진입하는 사업자는 없을 것이다.

그런데 국내에서 항만운영사업을 수행하여 획득하는 이윤의 해외송금을 금지하는 것은 논리적으로나 현실적으로도 합당하지 않다. WTO의 출범 등으로 글로벌화된 오늘날 각국의 기업은 세계 각국으로 진출해 있는 상황이다.

이러한 상황에서 일국에서 획득한 이윤의 본국송금을 불가능하게 하거나, 송금에 일정한 제약을 부과하는 것은 글로벌화의 추세에 역행하는 것이다. 우리나라는 외자유치를 모토로 하고 있고 투자수익의 자유로운 송금을 보장하고 있다. 더구나 국내기업도 해외투자를 많이 하고 있다. 따라서 외국기업이 국내에 진입하여 항만운영사업에서 획득하는 초과이윤을 자국으로 송금한다 하더라도 이는 불가피한 현상이라고 할 것이다.

또한 우리나라 기업이 외국에 진출하여 현지에서 획득한 이윤을 국내로 송금할 수 없다면 국내기업은 그러한 국가에 진출하지 않을 것이다. 폐쇄적인 국가에 투자를 원하는 기업은 없을 것이기 때문이다. 따라서 국부유출을 우려하여 국내 항만시장의 개방확대를 우려하려 것은 글로벌 시대에 부합하지 않는 사고방식이라 하겠다.

그러나 외국기업이 국내시장에서 「독점적 지위」를 구축하여 획득한 초과이윤이 많고, 이를 국내에 재투자하지 않고 자국으로 송금만 한다면 이는 문제로 될 수는 있을 것이다.

2. 관련사업 진출

외국 항만운영업체가 국내 항만시장에 진출하게 되면 이를 발판으로 관련사업 분야로 진출하여 국내시장을 잠식하게 될 것이라는 우려가 있다.

중국의 항만시장에 진출한 싱가포르의 PSA사는 중국의 물류사업에도 진출하고 있다. 미국의 SSA사 등 많은 항만운영업체가 해외로 진출한 현지에서 항만운영소프트 판매사업 및 엔지니어링 사업 등도 함께 수행하고 있다. 따라서 항만운영사업을 기반으로 관련사업에 진출하는 경우가 많다. 이들 기업은 자신이 운영하는 항만사업의 경쟁력 강화를 도모하기 위해서도 관련분야에 진출하고 있는 것이다.

그런데 국내항만시장에 진입해오는 외국기업의 관련사업 진출을 우려하는 것은 곤란하다고 판단된다. 외국 항만운영업체는 국내기업과 비교하면 국내시장에 관한 정보가 부족하고 또한 항만운영 사업만 수행하게 되면 사업분야의 제한으로 인한 리스크가 따른다. 따라서 종합적인 경쟁력 확보 차원에서 관련사업으로 진출할 필요가 있을 것이다. 그러므로 관련사업 분야로의 진출을 우려할 이유는 전혀 없는 것이다.

현재 우리나라 기업도 외국의 항만에 진출하여 항만운영사업을 수행하고 있지만, 단순히 항만사업만 수행하는 것이 아니라 해운업, 화물집화업, 포워더업, 내륙운송업 등도 수행하고 있다. 이와 같이 국내사업자도 외국에서 항만사업 이외의 연관사업에 진출해 있고 또한 개방확대를 요구하고 있는 시점에서²⁴⁾ 국내에서 외국기업의 관련사업 분야 진출확대를 우려하는 것은 상호주의적 관점에서도 합리적이지 못하다.

<표 5-2>

국내기업의 해외항만 진출현황

업체명	항만명	진출연도	시설내역	임대기간
현대상선	카오슝	1996	320m, 14m 3GC, 112천 m ²	9년
	타코마	1999*	2,010m, 15.2m 4GC, 242천 m ²	30년
	롱비치	1999(ˆ79)	610m, 13.7m 5GC, 615천 m ²	30년
한진해운	시애틀	2001	610m, 15m 6GC, 283천 m ²	15년
	오클랜드	2001	730m, 15m 4GC, 485천 m ²	15년
	롱비치	2002	1,231m, 15.2m 12GC, 1,174천 m ²	15년
	오사카	1992	350m, 13.5m 2GC, 109천 m ²	10년
	동경	1994	350m, 14m 2GC, 117천 m ²	10년
	카오슝	1998	320m, 15m 3GC, 190천 m ²	9년

주: 79년 개장하였으나, 92년 이후 지분참여, 99년 100% 지분확보.

자료 : KMI 조사자료.

24) 중국시장에 대해서는 포워더업, 내륙운송업, 화물집화업을 수행할 수 있도록 요구하고 있는 현황임.

<표 5-3>

국내기업의 해외 내륙 CY 진출현황

업체명	지역	터미널명	면적(천㎡)
한진해운	Port Klang	한진포트크랑 CY	20
	상해	한진해운(주)유한공사	66
	천진	한진천진 컨테이너	46
	대련	대련한진 물류공사	20
	청도	청도한진 물류공사	25
	Lat Krabang(태국)	Lat Krabang ICD	70
현대상선	창완(홍콩)	창완데포(현지기업과 공동진출)	9.3
	함부르크	함부르크 CDR	12.7
조양상선	대련	조양물류공사	28

자료 : KMI 조사자료.

외국 항만운영업체의 국내 관련사업 진출은 당해 관련산업부문의 시장구조를 기준으로 평가하는 것이 타당하다. 즉 항만사업의 관점에서 타 분야의 진출확대를 평가해서는 곤란한 것이다. 그리고 관련산업으로의 진출을 부정적인 시각으로만 평가할 필요도 없다고 판단된다.

3. 시장지배력 구축을 통한 지위남용 가능성

외국 항만운영업체가 국내 진입을 확대할 경우 국내 항만시장에 있어서 시장지배력이 강화되어 이를 남용할 가능성이 있다는 우려이다. 이러한 가능성은 충분히 현실화될 수 있다.

그런데 실제로 국내에 진입하는 외국의 단일사업자가 특정항만이나 국내항만 시장 전체를 좌우할 정도의 시장지배력을 가질 수 있을 것인가를 이론적으로 분석해보지 않고 결론짓기는 힘들다. 그리하여 항만산업의 시장특성을 살펴볼 필요가 있다.

항만산업에는 「규모의 경제」가 작용한다고 일컬어지고 있다.²⁵⁾ 단일사업자가 터미널을 많이 확보하면 확보할수록 항만서비스의 1단위 제공에 소요되는 비용이

25) Bennathan, E. and A. A. Walters, *Port Pricing and Investment Policy for Developing Countries*, Published for the World Bank, 1979, p. 48.

감소하기 때문이다. 따라서 외국 항만운영업체의 국내진입 확대에 제동을 걸지 않는다면 규모의 경제를 활용한 국내시장 진입확대가 계속 진행될 가능성이 높은 것이다.

이는 외국의 사례를 보아도 확인된다. 싱가포르항은 PSA라고 하는 단일 주체가 전체항만을 운영하고 있기 때문에 방대한 선석과 장비 및 야드를 효율적으로 운영하고 따라서 낮은 코스트와 높은 생산성을 유지하고 있다. 이 같은 관점에 입각할 경우 대형사업자는 보다 큰 규모로 성장하고 그 결과 시장을 지배할 가능성이 있는 것이다.

그런데 항만에 있어서는 「규모의 경제」에 의한 시장지배의 「가능성」은 있으나, 현실성은 매우 희박하다고 하지 않을 수 없다. 그 이유는 다음과 같다.

첫째, 단일사업자의 시장지배를 제어하는 메커니즘이 작동한다. 단일사업자의 시장지배를 제어하는 가장 큰 요인으로서 「선사의 자가부두 확보현상」을 지적할 수 있다. 즉 선사는 코스트 및 서비스가 낮은 「공용부두」(Public Terminal)를 이용하기보다는 자가부두(Pirate Terminal=Dedicated Terminal)의 이용을 선호한다. 즉 자가부두를 확보·이용하는 것이 항만 비용상 다소 불리하더라도 선박의 항로 스케줄을 준수할 수 있는 메리트가 있기 때문에 자가부두를 선호하는 것이다. 이와 같이 선사에 의한 자가부두의 확보현상이 나타나기 때문에 단일사업자에 의한 항만시장의 지배가능성은 현실성이 다소 부족하다고 하지 않을 수 없다.

둘째, 선사가 확보한 자가부두에 여유가 발생할 경우 선사는 이를 영업용으로 활용할 수 있다. 따라서 선사마다 자가부두를 확보하게 된다면 공용부두의 이용자는 감소하게 되고 그 결과 대규모 단일사업자의 성장은 제약을 받게 된다.

셋째, 단일사업체에 의한 시설확대에는 리스크 동반된다. 오늘날 컨테이너 부두의 확보에는 상당한 규모의 비용이 소요된다. 방대한 재원, 충분한 이용객 유치, 숙련된 부두운영 인력확보 등이 필요하다. 이러한 리스크를 감당하면서까지 대규모로 성장하는 것은 용이하지 않다.

이상에서 살펴볼 바와 같이 항만시장에 있어서 단일사업자의 지배구조형성은 매우 힘들다고 하지 않을 수 없다. 그러나 현실적 가능성은 매우 낮으나, 대규모 사업자의 탄생 가능성을 배제할 수는 없다. 따라서 이러한 가능성에 대비할 필요는 있는 것이다. 이점에 대해서는 다음 절에서 보다 자세히 분석해 보기로 한다.

4. 독과점 형성

항만시장에 있어서 독과점은 성립할 수 있으나, 이는 자연적인 상황하에서 형성되기보다는 특수한 상황하에서 성립한다고 할 수 있다. 이 때 특수한 상황이란 제도적 및 정책적인 지원이 뒤따르는 경우를 의미한다.

오늘날 싱가포르에는 대규모 단일사업자인 PSA사가 시장을 독점하고 있는 데 이는 타 기업에게는 항만운영권을 부여하지 않으려고 하는 싱가포르 정부의 정책에 기인한다.

홍콩에는 현재 5개 업체(HIT, MTL, HIT-COSCO, CSXWT)가 항만을 운영하고 있다. 즉 다수업체의 경쟁구조로 되어 있다. 따라서 홍콩과 같이 자유방임정책을 유지할 경우 다수 기업간 경쟁체제의 성립 가능성이 높다고 할 수도 있다.

그러나 홍콩항에 구축되어 있는 현행 경쟁적 시장구조는 자유방임정책의 결과라기보다는 홍콩 정부의 「경쟁유도정책」에 기인하는 것이라는 견해도 있다. 즉 홍콩정부가 의도적으로 다수 기업에 항만운영권을 분산해 온 정책의 결과 형성된 구조라는 것이다. 유럽의 경우 로테르담항에는 ECT사가 컨테이너 부두운영을 주도하고 있는 데 이 또한 네덜란드 정부 및 로테르담시의 정책에 기인한다.

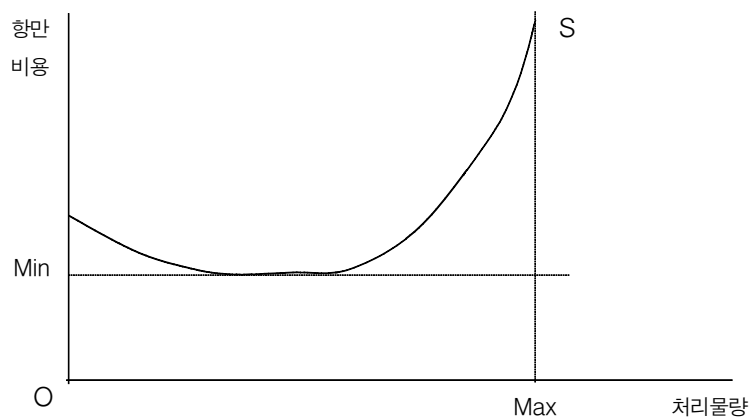
이러한 점을 고려해보면 독점구조나 경쟁적 시장구조 모두 정부의 정책의지에 의해 결정된다고 할 수 있는 것이다. 즉 항만에 있어서의 독점적·지배적 사업자의 출현은 자연발생적으로 나타나기보다는 인위적인 정책의 결과 나타나는 것으로 보는 것이 합당한 것이다.

다음에서 분석하는 바와 같이 정부가 항만시장에 개입하지 않을 경우에는 다수의 자가부두 운영업체와 1사의 대형 공용부두운영업체(Common Terminal Operator)간 경쟁체제가 형성될 가능성은 있다고 판단된다.

일반적으로 항만서비스의 공급곡선은 <그림 5-1>의 S로 나타난다.

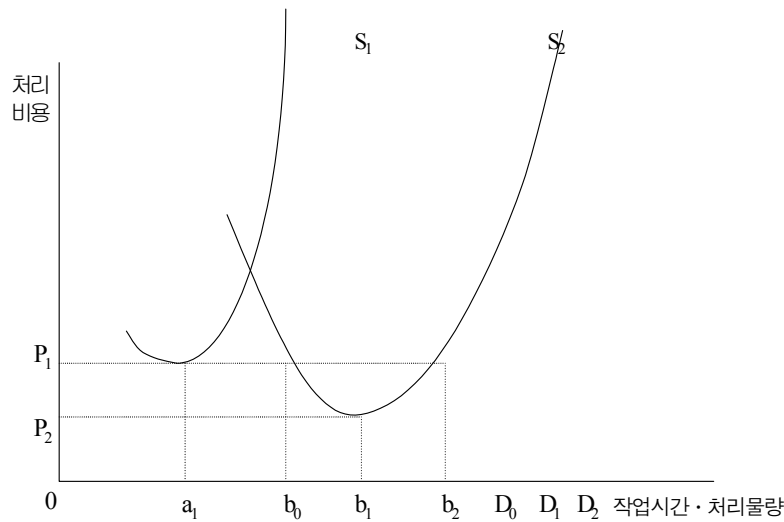
<그림 5-1>

항만서비스 공급곡선



<그림 5-2>

2개 터미널 운영업체의 항만서비스 공급곡선



그림에서 항만서비스의 공급곡선인 S 가 우상향하는 것은 다음과 같은 이유에 기인한다. 항만운영비용은 처리물량이 전혀 없다 하더라도 발생한다. 왜냐하면 터미널 투자비 및 운영비는 처리물량과 관계없이 발생하기 때문이다. 그리고 처리물

량이 증가하게 되면 처리비용이 증가하게 된다. 단기에 있어서는 설비의 증설을 통한 공급증대는 이루어지지 않으므로 주어진 터미널시설을 최대한 활용하여 공급능력을 확대시키게 된다. 이에 따라 인력의 재배치, 24시간 작업체제 등을 통하여 공급능력을 증대시키게 된다.

즉 작업시간이 증가하면 추가 인건비가 소요되므로 비용이 전체적으로 상승한다. 그러나 작업시간의 증가 및 인력 추가로 공급능력을 증대시키는 데에는 제약이 따른다. 따라서 서비스 공급능력이 한계점에 도달하는 $0Max$ 상태에 이르게 되면 공급곡선이 직상승하여 직선으로 나타나게 된다.

<그림 5-2>는 2개의 터미널 운영업체가 항만을 각각 운영하고 있는 상태를 나타내고 있다. 그림에서 S_1 은 S_1 기업, S_2 는 S_2 기업의 공급곡선을 각각 의미한다.

그런데 그림에서 S_1 곡선보다 S_2 곡선이 오른쪽에 위치에 있는데 그 이유는 다음과 같다. S_2 기업은 S_1 기업에 비해 터미널 규모가 크고 따라서 시설확보에 많은 자금이 투입된 상태이다. 그러나 터미널 규모가 큰 만큼 처리물량이 증가함에 따라 코스트를 인하시킬 수 있다. 즉 S_2 는 S_1 보다 터미널 규모가 크기 때문에 규모의 경제 효과를 누릴 수 있다. 그리고 S_2 의 경우 비용을 인하시킬 수 있는 구간(b_0-b_2)이 S_1 보다 훨씬 넓게 나타난다.

이때 항만시장에서의 균형이 어떻게 이루어지는가를 살펴볼 필요가 있다. 이를 위해 단기(short-run)의 경우를 분석하고자 한다. 단기이든 장기이든 항만서비스의 효율과 균형처리량은 수요와 공급이 일치하는 곳에서 달성된다.

그런데 단기에는 설비능력이 일정하기 때문에 수요량에 따라 효율 수준이 결정된다. 따라서 이때 수요량이 어느 정도로 되는가가 매우 중요하다. 우선 수요량에 대해서는 다음과 같이 전제한다.

$0a_1$: S_1 기업의 최적 처리능력(공급물량) : 처리비용을 최저로 감소시킬 수 있는 S_1 기업의 처리규모

$0b_1$: S_2 기업의 최적 처리능력(공급물량) : 처리비용을 최저로 감소시킬 수 있는 S_2 기업의 처리규모

$0b_0 \sim 0b_2$: S_1 기업의 최저비용을 하회하는 코스트로 항만서비스를 제공할 수 있는 S_2 기업의 처리규모

D : 시장전체의 수요량

$$D_0 = 0a_1 + 0b_0$$

$$D_1 = 0a_1 + 0b_1$$

$$D_2 = 0a_1 + 0b_2$$

이때 수요량에 따른 시장균형은 다음과 같이 형성된다.

첫째, 항만시장 전체의 수요량이 $0a_1$ 으로 되는 경우이다. 이때는 수요가 매우 적어 2개 터미널 운영업체가 불필요하다. 따라서 2개 기업간에는 격심한 경쟁이 발생하게 되는데 S_2 기업이 이 물량을 유치한다 하더라도 P_1 가격 이하는 제시할 수 없다. 이에 따라 S_2 기업보다 낮은 요율을 제시할 수 있는 S_1 기업이 이 수요를 흡수하게 되고 S_2 기업이 확보할 수 있는 물량은 전혀 없게 된다. 따라서 이때에는 S_1 기업만 항만서비스를 제공할 수 있게 된다. 즉 시장의 수요량(공급량)은 $0a_1$ 이며 서비스 요율은 P_1 이다. 그리고 S_2 기업은 도산하게 된다.

둘째, 항만시장 전체의 수요가 $D_0 \sim D_2$ 로 증가하는 경우이다. 이때 경쟁의 결과 $D_0 \sim D_2$ 의 전체 수요 중 $0a_1$ 은 S_1 기업이, $0b_0 \sim 0b_2$ 의 수요는 S_2 기업이 각각 흡수하게 된다. 즉 전체 항만물동량 중 S_1 기업이 $0a_1$ 을, S_2 기업은 $0b_0 \sim 0b_2$ 를 흡수하게 되어 항만서비스 요율은 P_1 으로 된다. 따라서 S_1 기업은 정상이윤을, S_2 기업은 $(P_1 - P_0)$ 만큼의 초과이윤을 획득하게 된다.

셋째, 항만시장 전체의 수요가 D_2 를 초과하는 경우이다. 이때 기본적으로 S_1 기업은 $0a_1$ 을 처리하고, S_2 기업은 $0b_2$ 를 처리하게 된다. 그러나 여기에 추가로 두 기업 모두 $0a_1$, $0b_2$ 를 초과하는 물량을 처리할 수 있다. S_1 기업이 흡수하는 $0a_1$ 및 S_2 기업이 흡수하는 $0b_2$ 를 초과하는 수요는 S_1 및 S_2 기업에게 적절히 배분되어 처리된다. 이 때 초과수요가 S_1 , S_2 기업에 어느 정도 배분될 것인가 하는 것이 중요하지만, 그와 관계없이 S_1 및 S_2 기업은 각자의 터미널 능력을 초과하는 물량 처리로 인해 초과이윤을 획득하게 된다.

넷째, 항만시장 전체의 수요가 $0b_0 \sim 0b_2$ 에 불과한 경우이다. 이 때에는 이 수요를 처리하는 여러 가지 경우가 발생한다. 우선, $0b_0 \sim 0b_2$ 중 $0a_1$ 만큼은 S_1 기업이 처리하고, 나머지를 S_2 기업이 처리하는 경우가 발생할 수 있다. 이렇게 되면 S_1 기업은 P_1 의 요율수준을 제시할 수 있으나, S_2 기업에게는 처리물량이 공급능력에 비해

아주 적기 때문에 효율수준이 단위당 공급 비용수준으로 올라가야만 수지균형을 달성할 수 있다. 그러나 시장에는 경쟁이 작용하므로 항만효율이 P_1 이상으로 상승하지는 않는다. 따라서 S_2 기업이 이 물동량을 P_1 으로 처리하는 데에는 적자가 발생한다.

이러한 상황이 장기간 지속될 경우 S_2 기업은 터미널의 일부를 처분하지 않으면 안 된다. 그런데 이 때 만약 S_2 기업이 $0b_2$ 의 수요량 모두를 유치하여 처리하게 되면 P_2 의 효율수준을 제시할 수 있다. 따라서 항만시장에 경쟁이 기능하다면 P_1 을 제시하는 S_1 기업보다 낮은 P_2 를 제시하는 S_2 기업이 P_2 의 효율수준으로 $0b_0 \sim 0b_2$ 의 수요 모두를 유치하게 된다(물론 이 이전에 치열한 경쟁과정 발생). 이렇게 되면 S_1 기업은 $0a_1$ 만큼의 수요를 상실하여 도산하게 되고 S_2 가 독점적인 지위를 구축하게 된다. 따라서 이 때에는 S_2 가 독점시장을 구축할 수 있는 것이다.

이상에서 살펴본 바와 같이 항만수요량 및 공급규모에 따라 시장균형 및 개별 기업간 성과에는 상이한 결과가 발생함을 알 수 있다. 그런데 이상의 여러 가지 경우 중 수요량이 $0b_0 \sim 0b_2$ 나 $0a_1$ 이하로 되어야만 S_1 과 S_2 간에 치열한 경쟁이 발생하게 됨을 알 수 있다. 그리고 이 상황이 일정기간 지속되어야만 두 기업 중 1개 기업이 도산하게 된다. 그런데 이러한 상황을 장기적으로 지속될 수 있게 하는 규모의 수요가 발생하는 경우는 흔치 않은 것이 현실이다. 따라서 규모의 경제로 인한 항만시장의 독점구축 가능성은 아주 희박하다고 결론지을 수 있다.

다음 <그림 5-3>에는 터미널이 3개 있고 부두별 공급곡선 및 항만전체의 공급곡선이 동시에 나타나 있다. 즉 S_1 은 S_1 기업의 공급곡선, S_2 및 S_3 는 S_2 및 S_3 기업의 공급곡선을 각각 의미한다. 그리고 이 3개 터미널의 공급곡선을 합계한 항만전체의 공급곡선은 S 이다.

이 중 S_1 , S_2 는 분석의 편의상 선사별 자가부두의 공급곡선이고, S_3 는 공용부두 운영업체의 공급곡선을 의미하는 것으로 설정한다. 그런데 선사의 자가부두는 운영비용과 크게 관계없이 운영되고 기본적으로는 자가화물의 처리를 원칙으로 하므로, 규모의 경제 효과를 발휘하는 S_3 기업이 다소 낮은 효율을 제공해도 S_1 기업 및 S_2 기업은 S_3 기업과 경쟁관계를 전개하지 않고 항만서비스를 제공하게 된다. 이에 따라 공용 부두운영체인 S_3 기업의 시장점유율은 선사의 자가수요를 제외한 부분만 흡수하게 된다. 그리하여 항만전체의 수요 및 공급간에는 다음과 같은 관

계가 도출된다.

$$D = D_1 + D_2 + D_3$$

$$S = S_1 + S_2 + S_3$$

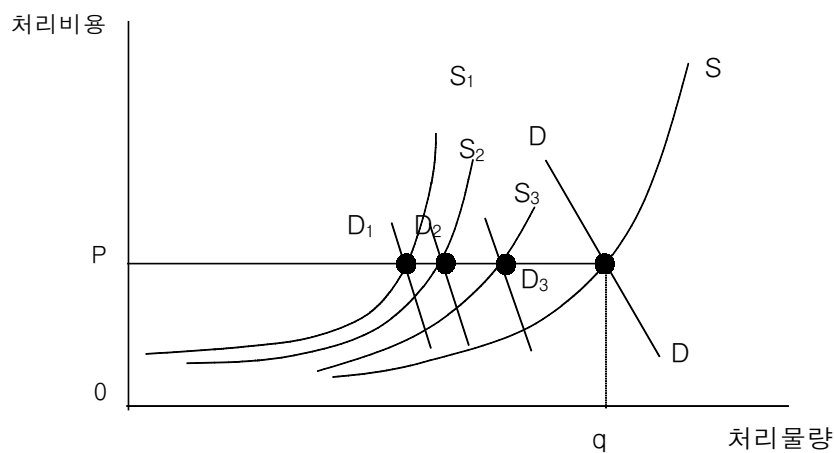
$$S_3 = S - (S_1 + S_2)$$

즉 항만 전체로는 수요(D) 및 공급(S)이 개별 터미널별 수요·공급보다 많지만, 자가부두를 확보한 선사는 자가부두를 이용하게 되므로 S_3 기업에게는 이 부분만큼의 수요가 유치대상이 되지 않는다. 따라서 자가부두를 이용하는 선사의 수요를 제외한 수요만 흡수하게 된다. 그리하여 S_3 기업은 항만내의 모든 수요를 흡수하지는 못하게 되고 따라서 성장에 일정한 제약을 받게 된다. 이 같은 결과 항만에는 다수의 자가선사에 의한 자가부두와 공용부두운영업체가 공존하게 되는 구조로 발전하게 된다.

이상과 같이 자가부두의 확보를 허용하고, 경쟁적 시장구조를 유지할 경우 항만 시장은 다수의 자가부두와 공용부두 사업자가 상호 경쟁하는 구도로 변화하게 될 것이다.

<그림 5-3>

항만전체의 수요 및 공급



5. 향만시장 질서문란 가능성

외국 향만운영업체가 국내에 진입하여 국내향만시장을 혼란에 빠뜨리게 할 우려가 지적되고 있다. 그런데 향만운영에 투입되는 자금은 산업자본으로 간주해야지, 외환시장을 혼란시키는 투기자본으로 간주할 수는 없다.

또한 외국 향만운영업체가 국내시장에 진입하여 일정기간 안정기반을 구축한 후 일시에 퇴출하여 국내시장을 혼란시킬 가능성도 우려하고 있는데, 이러한 가능성도 희박하다고 하지 않을 수 없다. 국내에 진입하는 외국 향만운영업체는 브랜드가 있는 업체이기 때문에 나름대로 브랜드 유지에 노력하는 것이다. 따라서 갑자기 퇴출하는 등의 현상이 발생되지는 않는다.

또한 외국 향만운영업체가 퇴출할 경우에는 타 기업이 사전에 이를 인수하면 되는 것이다. 외국 향만운영업체도 거대한 자본을 국내에 남겨두고 갑자기 퇴출하는 일은 거의 없다고 할 수 있다. 왜냐하면 퇴출할 의사가 있다 하더라도 퇴출절차를 거치지 않을 수는 없기 때문이다.

그러나 외국 향만운영업체가 국내에 진입한 이후 여러 가지 사정에 의해 제대로 향만을 운영하지 못할 가능성은 있다고 할 수 있다. 따라서 이러한 상황에 대비할 필요는 있을 것이다.

6. 외국기업과의 카르텔 결성

외국 향만운영업체의 국내향만 진입확대는 확실히 당해 외국기업의 지배적 지위 구축 가능성을 높여 준다. 따라서 이에 대비할 필요는 있다.

그런데 이러한 경우를 대비하여 정부는 「독점규제 및 공정거래에 관한 법률」을 제정·운영하고 있다. 우리나라에서는 아직 외국 향만운영업체의 국내진입 확대에 따른 카르텔이나 부당한 지위남용의 현상이 발생하고 있지는 않다.

그러나 향후 이러한 문제가 계속해서 발생하지 않을 것이라는 보장은 없다. EU는 EU시장으로 진입해 오는 외국기업이 기존기업에 대한 지분을 많이 구입하여 시장지배적 지위의 구축 가능성에 대비하여 다음 표에 나와 있는 바와 같이 EU위원회내에 「경쟁총국」을 설립, 규제하고 있다.

<표 5-4>

EU위원회의 경쟁강화정책

- 규제근거
 - 1958년에 발효된 EC조약(로마조약) 제81조 및 제82조
 - 제81조 : 경쟁제한적 협정과 협조적 행위를 규제
 - 제82조 : 시장지배적 지위의 남용행위를 규제
- 경쟁제한적 협정과 협조적 행위규제
 - 사업자간 협정, 사업자단체의 결정 및 협조적 행위를 대상
 - 외국 항만운영업체의 진입확대에 동반되는 문제의 대상은 아님
- 시장지배적 지위의 남용행위에 대한 규제
 - 일개 이상 사업자가 EU 회원국간의 거래에 악영향을 줄 우려가 있는 다음의 행위를 금지
 - ① 불공정한 가격 및 거래조건
 - ② 수요자를 불리하게 하는 생산·판매·기술개발의 제한
 - ③ 거래 상대방을 경쟁상 불리하게 하는 차별적 취급
 - ④ 이중 계약
- 제재 조치
 - 위반 행위의 배제를 명령
 - 제재금 부과 : 1,000EURO~100만EURO(연간 총 매출액의 10%까지 인상 가능)
- 합병 등 기업결합도 규제
 - 1990년 9월 이사회 규칙 1989년 제4064호에 의해 시행
 - 규제대상
 - ① 해당기업 모두의 전세계 매출액의 합계가 연간 25억EURO 이상
 - ② 해당기업 중 적어도 2개사의 EU내 연간 매출액이 각각 1억EURO 이상
 - ③ 3개 이상의 가맹국 각국에서 해당기업 모두의 연간 매출액 합계가 19억EURO 이상
 - ④ ③의 요건에 부합하는 가맹국 3개국의 각 국에서 해당사업자 중 최소 2개 사의 연간매출액이 각각 2,500EURO 이상
 - ⑤ 해당기업 중 하나의 업체라도 단일가맹국에서 EU역내 연간매출액의 2/3를 초과하는 매출을 가지지 않을 것
- 기업 합병 이후 EU 시장의 유효경쟁을 저해하는 시장지배적 지위의 형성·강화 여부를 고려(동 규칙 제2조).
- 심사요소 : 시장구조, EU 내외의 현실적 및 잠재적 경쟁, 시장에 있어서 당사자의 지위·경제력, 관련상품의 수급동향, 진입장벽, 소비자의 이익이 되는 기술진보 및 경제발전 등(동 규칙 제2조)

<표 5-4>

EU위원회의 경쟁강화정책(계속)

- 심사결과 공동체시장과 양립하지 않는 기업결합은 금지
 - 위법인 기업결합에 대해 EU위원회는 결합한 사업자 및 자산의 분리, 공동지배의 중지 및 기타 필요한 조치를 명령
 - 고의나 과실로 미신고 혹은 허위신고시, EU위원회의 결정에 반대되는 기업결합 실시 제재금 부과
 - 절차 : 합병규제 대상이 되는 당사자는 계약체결 이후 1주 이내에 EU위원회에 사전 신고, 당사자는 EU 위원회의 승인결정 이전에 기업결합을 실시 불가(합병규제규칙 제 4조, 제7조).
 - EU위원회는 신고 접수 이후 1개월 이내에 예비심사 실시. 심사결과 결과 문제가 있는 경우에는 정밀심사 절차개시 결정
 - 정밀심사 시에는 심사 후 4개월 이내에 그 여부를 결정
 - 담당부서 : 총괄기관은 「EU위원회」이며 실무부서는 「경쟁총국」(Competition Committee)임. 경쟁총국의 조직은 국장 아래 8국·27과로 구성.
 - 전체인원은 425명임

자료 : <http://www.europa.eu.int/pol/comp/> 참조하여 필자정리.

최근 중국정부도 특정 외국기업의 자국 향만시장 진입확대를 우려하여 그에 대비하고 있다. 주요국에서 취해지고 있는 이러한 상황을 고려할 경우 우리나라도 향후 외국 향만운영업체의 국내시장 진입확대를 대비하여 대응방안을 강구할 필요는 있는 것이다.

제 6 장 외국 향만운영업체의 국내진입 확대에 대한 대응방안

위에서 분석한 바와 같이 현 시점에서 외국 향만운영업체의 국내향만 시장진입 확대는 심각한 문제를 야기할 정도로 크게 우려되지는 않지만, 문제의 소지로 등장할 가능성은 있는 것으로 추정된다. 그 중에서도 특히 진입 확대 및 카르텔 결성 등을 통한 시장지배적 지위의 구축 및 지위남용 가능성, 물량유치 활동저조로 인한 활성화 지연 등이 우려된다. 따라서 이러한 가능성에 대비할 필요는 있는 것이다. 그리하여 여기에서는 이러한 상황에 대한 대응방안을 강구해 보고자 한다. 이를 위한 방안으로 필자는 다음을 제시하고자 한다.

- 1) 공정경쟁의 확보
- 2) 향만시장의 질서유지
- 3) 외자유치 효과의 극대화(물량유치 극대화, 임대기간의 장기화)
- 4) 국내 향만운영업체의 경쟁력 강화

1. 공정경쟁 확보방안

1) 시장지배력 남용 대응장치의 필요성

외국 향만운영업체가 국내 향만시장 진입을 확대하게 되면 시장지배력을 갖게 되고 이를 남용할 가능성이 있다. 그리하여 공정경쟁 질서가 무너지고 향만산업자체가 독과점시장으로 변모하여 생산성 하락현상이 나타날 수 있다. 따라서 이를 미연에 막을 수 있는 장치가 필요하다.

그러나 우리나라의 경우 향만개방은 상당히 진행된 상태에 있기 때문에 현 시점에서 다시 외국 향만운영업체의 진입확대에 제약을 가하는 것은 외교마찰, WTO 규정의 미준수 등 여러 가지 문제의 소지로 작용할 수도 있다. 따라서 대외개방을 축소할 수는 없다. 그러나 외국기업의 국내시장 진입확대에 일정한 제약을 설정하고 이를 단계별로 완화해 나가는 것은 필요한 것으로 여겨진다.

중국은 그 동안 항만산업에 대한 외국인 투자지분을 49% 미만으로 제한하고, 중국내 파트너도 대부분 항만당국으로 제한해왔다. 그러나 최근 들어와 철도, 도로, 유통물류산업 전반에 대한 자유화를 추진하는 과정에서 항만산업에 대해서도 외국인 기업의 투자지분을 상향조정하고 있다. 그 일환으로 중국은 <표 6-1>에 나와 있는 바와 같이 2002년 들어와 처음으로 랴오닝성(遼寧省) 대련시 장하항(場河港)에 대해 외국인 기업의 출자비율을 50% 이상으로 허가하였다.

<표 6-1>

중국의 외국인 투자지분 50% 이상 유치사례

- 랴오닝성 대련시 장하항, 2002년 7월 대우건설에게 항만건설 및 50년간 관리운영권 부여
- 투자방식 : 대우건설(79%) + 대련시 산하 국영기업(21%)
- 항만시설 규모 : 1만톤급 및 5천톤급 잡화부두 각 1개 선석
- 완공연도 : 2005년 6월에 완공하여 50년간 운영 예정
- 투자재원 확보방안 : 항만건설비 3,000만달러 중 독자적으로 950만달러를 조달하고, 나머지는 중국 화샤(華夏)은행으로부터 파이낸싱 방식으로 조달예정

자료 : 대우건설 제공자료.

이와 같이 중국이 최근 들어와 비로소 외국업체에게 50% 이상 지분참여를 허용하고 있는데 이는 이제 50% 이상 지분을 허용해도 대응할 수 있을 정도로 성숙했다고 판단했기 때문이라고 할 수 있다. 그러나 아직 외국기업의 독자적인 개발 방식은 허용하고 있지 않다.

따라서 우리나라도 국내 항만운영업체가 외국 항만운영업체와 대등한 수준에서 경쟁할 수 있는 시점에 이르기까지의 일정기간 동안은 외국 항만운영업체의 진입확대에 일정한 제한을 가할 필요가 있다고 판단된다.

2) 시장점유율 상한 설정

외국 항만운영업체에 의한 시장지배적 지위의 남용이 이루어지지 않도록 참여지분 또는 시장점유율에 대한 가이드라인을 설정할 필요가 있다. 즉 외국 항만운영업체의 국내시장 진입 자체를 제한하는 것이 아니라 시장지배적 지위의 남용이 이루어지지 않도록 참여지분이나 시장점유율에 대한 가이드라인을 설정할 필요가

있는 것이다.

물론 WTO 출현에 따라 국내 서비스 시장의 개방을 확대하고 있는 현 시점에서 외국기업에 대한 참여지분을 제한하기 어렵다는 의견도 있다.

그러나 외국기업의 참여지분을 제한한 사례는 중국 이외에 EU 및 칠레 등에서도 나타나고 있다. EU는 ECT 터미널에 대해 HPH사의 지분을 35%로 제한한 바 있고, 칠레는 자국 컨테이너 터미널에 대한 외국기업의 지분율을 40%, 칠레 시장 전체에 대한 점유율을 25%로 제한하고 있다.

미국도 Clayton Act(제7조)를 통해 특정산업 부문에 있어서 경쟁을 실질적으로 감소시키거나 독점을 형성할 우려가 있는 경쟁제한적 기업결합(합병, 주식취득, 자산취득 포함)을 금지시키고 있다. 미국은 1976년 Clayton Act를 개정하여 경쟁제한적 기업결합에 대해서는 사법부의 「반트러스트국」(Anti-Trust Division) 및 연방거래위원회(Federal Trade Commission)에 반드시 신고하도록 하고 있다.

<표 6-2>

미국의 경쟁제한적 기업결합 행위

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ① 연간매출액 혹은 총자산이 1억 달러 이상인 기업이 1,000만 달러 이상의 기업과 결합하는 경우 ② 합병 결과 기업의 주식 혹은 자산 중 5,000만달러를 초과하는 주식 및 자산을 소유하게 되거나, 2억 달러를 초과하는 기업결합 |
|--|

자료 : Clayton Act, Section 7(A)에 의함.

우리나라도 특정기업의 불공정행위를 방지하기 위해 「독점규제 및 공정거래에 관한 법률」을 제정해두고 있다. 동 법 제4조에는 시장지배적 사업자의 기준을 다음과 같이 설정하여 시장지배적 지위의 구축을 방지하고 있다.

<표 6-3>

우리나라의 시장지배적 사업자 규제 내용

- 규제대상 사업자(시장지배적 사업자 : 제4조)
 - ① 1개 사업자의 시장점유율 50% 이상
 - ② 3개 이하 사업자의 시장점유율 합계가 75% 이상인 사업자
- 금지대상 남용행위(제3조의 2)
 - ① 상품 및 서비스의 가격을 부당하게 결정, 유지 내지는 변경하는 행위
 - ② 상품의 판매 내지는 서비스의 제공을 부당하게 조정하는 행위
 - ③ 다른 사업자의 사업활동을 부당하게 방해하는 행위
 - ④ 새로운 경쟁사업자의 진입을 부당하게 방해하는 행위
 - ⑤ 부당하게 경쟁사업자를 배제하기 위하여 거래하거나, 소비자의 이익을 현저히 저해할 우려가 있는 행위
- 실질적 경쟁을 제한하는 기업결합을 금지(제7조 제14항)
 - ① 기업결합을 행하는 해당 기업의 시장점유율 합계
 - 시장지배적 사업자의 요건에 해당할 경우
 - 당해 시장에서 제1위로 될 경우
 - 제2위 회사와의 시장점유율 격차가 25% 이상일 경우
 - ② 대규모회사(자산총액 혹은 매출액 규모가 2조원 이상)가 행하는 다음의 행위
 - 중소기업이, 합계 2/3 이상의 시장점유율을 가지는 거래분야의 기업결합
 - 당해 기업결합에 의해 5% 이상의 시장점유율 확보하는 경우

따라서 이 규정을 항만분야에도 명시하는 것이다. 물론 이 규정은 현재 모든 산업분야에 적용되기 때문에 항만부문에도 적용된다고 할 수 있다. 그러나 이 규정을 보다 명확하게 명시할 필요가 있다.

이를 위해서는 신규기업 및 기존기업에 대한 지분확대 결과 형성되는 시장점유율, 경쟁업체의 상대적 규모, 경쟁업체간 공동행위의 가능성, 인접시장의 존재, 자금력 등을 종합한 복합적인 기준을 설정해야 할 것이다. 특히 시장점유율 설정시의 부두능력은 공칭능력을 기준으로 해야 할 것이다. 그리고 시장의 범위는 국내 컨테이너 터미널 전체를 대상으로 할 수도 있고 항만별로 적용할 수도 있다. 그러나 컨테이너부두의 경우 시장의 범위는 전국적인 차원으로 확대하여 적용해야 할 것이다.

아울러 이러한 규정은 외국인 기업에게만 적용해서는 안되며 국내기업에 대해서도 동일하게 적용해 나가야 한다.

3) 불공정거래행위에 대한 가이드라인 설정

시장점유율 상한규정 이외에도 불공정거래행위를 금지하기 위한 가이드라인의 설정이 필요하다. 물론 우리나라는 이를 위해 「독점규제 및 공정거래에 관한 법률」을 제정해 두고 있다. 동 법 제23조는 불공정거래행위의 금지에 관한 구체적인 내용을 규정하고 있으며, 시행령 제36조는 불공정거래행위의 유형과 기준을 제시하고 있다.

이 기준에는 다음의 표에 나와 있는 바와 같이 가격차별, 부당염매, 인력의 부당 유인과 채용 등이 있다. 그런데 이중 가격차별, 부당염매 등은 항만시장에서 자주 나타나지만 명시적으로 포착하기는 힘든 경우가 많다.

<표 6-4>

불공정거래행위

- ① 부당한 거래 거절, 차별적 취급
- ② 부당하게 경쟁자를 배제하는 행위
- ③ 부당한 고객 유인·강제
- ④ 거래상 지위의 부당이용
- ⑤ 거래 상대방의 사업활동의 부당한 구속이나 사업활동의 방해
- ⑥ 부당한 특수관계인 및 기타 회사에 대한 지원행위
- ⑦ 위의 요인 이외에 공정거래를 저해할 우려가 있는 행위

자료 : 「독점거래 및 공정거래에 관한 법률」 제23조.

더구나 외국 항만운영업체가 항만 이용자에게 국내업체보다 유리한 하역요율을 제시해도 이는 법적으로 허용되고 있다. 왜냐하면 현재 컨테이너 하역요율은 신고제로 되어 있고, 부두운영업체는 고객별로 차등요율로 계약할 수 있도록 허용하고 있기 때문이다.

그러나 가격차별 및 염매의 부당성을 결정할 기준이 다소 불투명하다. 정부는 이 사항에 대해 여러 가지 기준을 감안하여 검토하고 있으나 뚜렷한 기준은 설정하지 못하고 있는 실정이다. 이 점과 관련하여 미국은 판매방법 및 판매수량의 차이에 기인하는 코스트 절감분을 가격인하로 활용하는 것을 허용하고 있다.²⁶⁾ 따라서 우리나라도 이 규정을 도입하여 다음과 같은 기준을 설정할 필요가 있다.

26) 미국의 Clayton Act 제2조의 규정에 의함.

<표 6-5>

가격차별의 허용범위 기준

- 판매방법 및 판매수량의 차이에 기인하는 코스트 절감분
 - A 이용자(대량고객)에 대한 가격 = S_1 / Q_1
 - B 이용자(소량고객)에 대한 가격 = S_2 / Q_2
- S : 공급비용
- Q(=Q₁ + Q₂) : 공급량

2. 항만시장질서 확보를 위한 임대조건의 설정

외국 항만운영업체가 국내 항만시장의 질서를 문란시킬 경우를 대비할 필요가 있다. 외국기업이 부두임대계약을 체결하여 국내에 진입한 이후 일정기간 화물 집화 행위를 게을리하게 되면 시설의 유희화가 발생하게 된다. 또한 외국 항만운영업체가 계약기간 동안 터미널을 운영하지 않고 중도에 매각을 통해 이익실현을 도모할 우려가 있다.

외국 항만운영업체는 국내시장에 진입하여 일정기간 경과 후 항만활성화가 이루어지면 매각이익을 얻기 위하여 부두운영권을 매각할 수도 있다. 물론 이러한 사례가 발생할 가능성은 희박하지만, 여러 가지 사정상 임차부두를 임대기간 동안 운영하지 못하게 되는 상황이 발생할 가능성은 있다.

따라서 이러한 경우를 대비하여 페널티 조항을 임대계약서에 추가하여 단순한 자본투자가 아닌 화물집화를 통한 항만활성화에 기여할 수 있도록 유도해야 한다. 또한 최소한의 항만운영기간을 계약서에 명시하고, 매각이익의 확보를 위한 부두운영권 매매를 금지하는 조항도 명시할 필요가 있다.

이와 같이 항만시장의 질서를 문란시킬 가능성이 있는 행위에 대해서는 부두운영권을 회수할 수 있는 조항을 계약서에 명시함으로써 시장지배력 행사나 불공정 거래행위를 억제하도록 해야 한다. 아울러 비상시를 대비한 항만운영권의 확보도 필요하다. 항만시설은 유사시 국가의 중요시설로 활용되어야 한다. 이를 위해서는 임대계약 조항에 이에 관한 규정을 삽입해 둘 필요가 있다.

3. 외자유치 효과의 극대화

1) 물량유치의 극대화

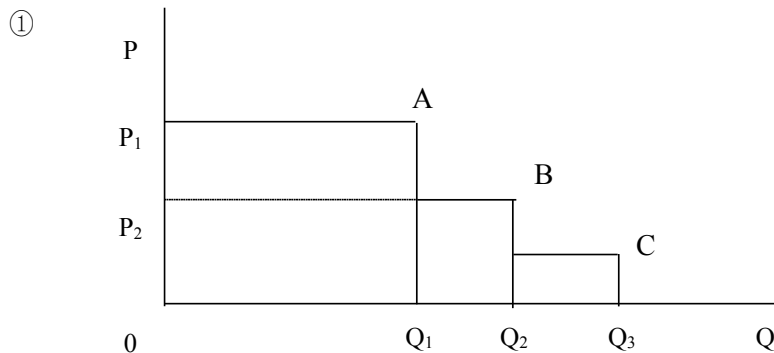
물동량 유치를 극대화하는 전략을 취해야 한다. 이를 위해서는 물동량 유치규모에 따라 임대료를 차등·부과하는 방안을 도입할 필요가 있다. 예를 들어 임대료 부과기준으로 Minimum 물량과 Maximum 물량을 설정하여 이와 연계시키는 것이다.

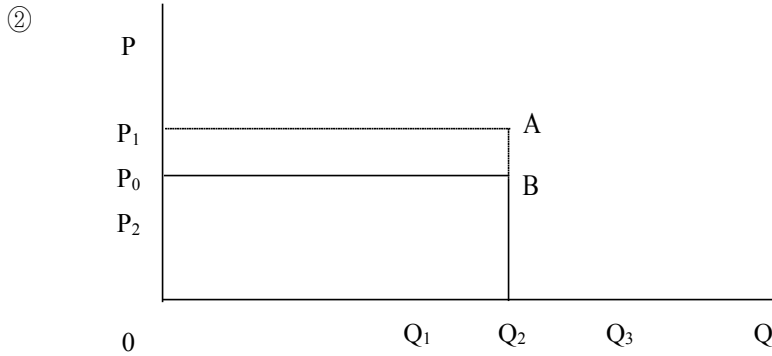
<그림 6-1>의 상단에 나와 있는 바와 같이 OQ_1 의 물동량을 Minimum으로 설정하고, 이 물동량을 처리할 때까지는 $\square OQ_1AP_1$ 의 최저임대료(Minimum Rent)를 설정한다. 따라서 이 물동량 이하의 실적을 기록한 경우에도 Minimum 임대료를 적용하는 것이다.

그러나 실제 처리물동량이 OQ_1 을 초과하여 OQ_3 에 이르기까지는 물동량 처리증대로 인한 이익을 임대차인이 상호 공유하도록 한다. 예를 들어 물동량이 OQ_2 로 될 경우에는 $\square OQ_1AP_1$ 에 $\square Q_1Q_2 \times Q_2B$ 를 추가로 부과하는 것이다.

그러나 처리물동량이 OQ_3 에 도달하는 경우에는 Q_2Q_3 에 해당하는 물량처리에 대해 $\square Q_2Q_3 \times Q_3C$ 를 추가로 부과한다. 그리고 OQ_3 를 초과하는 물동량을 처리할 경우에는 그로 인한 하역료 수입의 100%를 임대차인이 흡수하도록 한다. 즉 이 때에는 초과 물량 처리에 따른 임대료를 부과하지 않는 것이다. 따라서 Maximum 임대료는 $\square OP_1ABCQ_3$ 아래에 놓이는 면적이 된다.

<그림 6-1> 물동량 유치촉진을 위한 임대료 체계





그런데 <그림 6-1>의 하단에는 고정임대료 체계가 나와 있다. 즉 $\square OQ_2BP_0$ 만큼의 고정임대료만 부과하고 처리물량에는 제약을 설정하지 않는 것이다. 이에 따라 임차인은 기본물량인 OQ_2 를 초과하는 물량의 유치에 노력하게 된다.

그런데 고정임대료를 부과하는 경우의 물량단위당 요율이 P_1 으로 지나치게 높게 설정될 수 있다. 그리하여 $\square OQ_2AP_1$ 을 부담하는 것이 과중한 경우가 있다. 따라서 이 경우에는 $P_1 \rightarrow P_0$ 수준으로 인하시키거나, 아니면 <그림 6-1>의 상단에 나와 있는 바와 같이 요율수준을 물량규모에 따라 차등적용하는 공유제 체계로 전환하는 것이 바람직한 것으로 판단된다.

이와 같은 공유임대료 산정방식으로 전환하게 되면 임차인의 물량 유치에 인센티브를 부여하게 되고, 그 결과 항만전체의 물동량도 증가하게 될 것이다.

2) 임대기간의 장기화

방대한 투자시설의 유효한 활용을 위해 Minimum 임대기간을 설정할 필요가 있다. 외국기업이 국내에 진입한 후 사업수익률이 낮다는 것을 이유로 곧 철수하게 된다면 방대한 자금이 투자된 시설의 유희화가 발생하게 된다. 따라서 이를 방지할 필요가 있는 것이다.

일본은 부두의 임대기간을 10년으로 설정하고 있으나, 임차인은 적어도 6년간은 임대료를 지불해야 한다고 규정하고 있다. 대만은 임대기간을 9년으로 설정하

고 있으며, 임대기간 내에 철수할 경우에는 잔여기간 중 임대료의 50%를 부과하고 있다. 미국은 임대기간이 통상 15년~30년이지만, 최소 임대료 지불기간을 10년 이상으로 설정하고 있다. 그리하여 향만당국이 투자한 금액을 회수할 수 있도록 일정금액을 페널티로 부과하고 있다. 이와 같이 각국 향만은 방대한 투자비의 회수를 위한 방어조치를 취하고 있는 것이다.

<표 6-6>

국별 부두 최소임대기간

국가	최소임대기간	계약기간	기타
미국	13년(30년간 임대시)	15년, 20년, 25년, 30년	30년간 계약시 - 사용기간 중 제3자 양도 금지 - 제3자 양도는 향만당국이 수행 - 10년 이후 해약신청서 제시 가능 - 13~28년간 임대료 일부 지급
일본	6년	10년	- 향만당국의 승인없이 제3자 양도금지
대만		9년	- 잔여기간 중 임대료의 50% 부과 - 향만당국의 승인없이 제3자 양도 금지

4. 국내 향만운영업체의 경쟁력 강화

1) 국내 향만운영업체의 현황

국내 향만운영업체가 외국기업의 국내진입 확대에도 불구하고 충분히 경쟁할 수 있는 능력을 갖추고 있다면 외국기업의 국내진입 확대를 우려할 필요가 없을 것이다.

그러나 국내 향만운영업체는 외국 향만운영업체에 비해 여러 가지 측면에서 능력이 부족한 것으로 평가되고 있다. 그 중에서도 자금조달 능력, 운영 노하우 및 마케팅 능력 등이 특히 부족한 것으로 나타나고 있다. 이는 국내 향만운영업체 및 선사를 대상으로 한 다음의 설문조사 결과에서도 명확하게 나타나고 있다.

<표 6-7>

외국 항만운영업체와 비교한 국내 항만운영업체의 능력 평가

설문항목	설문내용	설문대상자	
		국내 항만운영업체	국내 선사
자금조달 능력	크게 낮음	83.3%	66.6%
	유사함	16.6%	33.4%
	합 계	100.0%	100.0%
운영 노하우	크게 낮음	95.8%	75.0%
	유사함	4.2%	25.0%
	합 계	100.0%	100.0%
마케팅 능력	크게 낮음	95.7%	67.0%
	유사함	4.3%	33.0%
	합 계	100.0%	100.0%

이와 같이 국내 항만운영업체는 아직 외국 항만운영업체에 비해 모든 측면에서 능력이 부족하기 때문에 외국 항만운영업체와 동등한 경쟁조건 하에 놓이게 될 경우 경쟁적 우위를 유지하기 힘들다는 것을 알 수 있다.

2) 국내 항만운영업체의 경쟁력 제고

이러한 상황에서 외국 항만운영업체와 동등한 경쟁조건을 조성하거나 국내시장에 대한 외국기업의 진입을 확대할 경우에는 국내업체가 오히려 불리한 여건에 놓일 가능성이 있다. 따라서 국내업체와 외국업체간의 경쟁력 격차현황을 감안하여 경쟁력을 강화할 수 있는 방안을 강구할 필요가 있다고 판단된다. 이를 위해 다음의 전략을 제시하고자 한다.

(1) 국내 항만운영사업의 확대 전략

국내 항만운영업체가 경쟁력을 강화시켜 나가기 위해서는 항만운영 노하우 확보, 항만생산성 제고 등 독자적인 능력을 발휘할 수 있는 기반을 구축하는 것이 가장 중요하다. 이를 위해서는 국내에서의 항만개발 및 운영사업을 계속 확대해 나가야 한다. 이를 통해 경험을 축적하고, 인력·자원·노하우 등을 동시에 양성·축적할 수 있기 때문이다.

(2) 대형화 전략

국내 항만운영업체가 경쟁력을 갖추기 위해서는 사업규모를 확대해 나가야 한다. 전술한 바와 같이 항만에는 「규모의 경제」 효과가 작용하기 때문에 사업규모를 확대해 나가야만 코스트 인하, 서비스의 질적향상 및 고객의 추가유치가 가능하다.

이를 위해서는 업체간 제휴나 합병도 불가피한 전략으로 간주해야 한다. 사실 외국의 대형 항만운영업체는 꾸준한 합병(M&A)을 통해 규모를 확대해 왔다. 미국의 SSA사는 출발 당시에는 시애틀에 본부를 둔 소규모 기업에 불과하였으나, 20년간 흡수·합병을 통해 미국 최대 규모의 항만운영업체로 성장하였다. 함부르크항의 Eurogate사는 1999년 브레멘항의 최대 항만운영체인 BLG사와 합병하여 Eurogate사를 출범시켰다.

항만운영분야에서 매우 보수적인 정책을 취해 온 일본도 최근 항만운영업체의 대형화를 위한 경쟁정책의 필요성을 강조하고 항만하역시장에 대한 규제를 완화하였다.²⁷⁾ 따라서 이 같은 사례를 감안하여 정부는 항만운영업체의 M&A가 쉽게 이루어질 수 있는 풍토를 조성하고, 관련업체도 M&A를 통한 대형화 전략이 기업의 성장뿐만 아니라 연명의 선행요건임을 인식해 나가야 할 것이다.

이러한 관점에 입각할 경우 최근 신선대 부두의 확장계획은 단일사업자의 대형화를 촉진하기보다는 항만의 규모를 오히려 분할하는 측면도 있는 것으로 판단된다.

(3) 외국기업과의 제휴 확대 전략

국내 항만운영업체의 능력이 충분히 양성될 때까지의 일정기간 동안 항만운영분야에서 브랜드를 보유하고 있는 외국의 대형 항만운영업체와 조인트벤처를 결성하여 공동으로 사업을 수행하는 방안도 필요하다. 이 방안은 선진기업의 항만운영능력을 학습할 수 있는 기회로 활용할 수 있기 때문에 매우 유효한 전략이라고 할 수 있다. 물론 최근 들어 동부건설과 Evergreen·Uniglory사와의 공동사업, 삼성물산과 PSA사와의 공동사업, 부산신항만(주)과 CSXWT사간의 공동사업은 이러한 전략의 하나로 간주되기 때문에 매우 바람직한 현상이라고 하겠다.

27) 2000년도에 항만운송사업법을 개정하여 진입에 대해서는 면허제에서 허가제로, 대형항만의 경우 요금을 허가제에서 신고제로 변화시켰음.

5. 국내기업에 대한 역차별 해소

그 동안 정부는 외자유치의 중요성 및 신속한 유치만을 강조하여 외국기업에 상대적으로 많은 인센티브를 부여하고, 그로 인해 국내 항만운영업체가 상대적으로 불이익을 입게 되는 문제점이 발생하고 있다.

정부는 현재 외국인기업 유치를 위해 외국인투자기업에게 많은 인센티브를 제공하고 있다. 특히 항만배후의 관세자유지역에 3,000만달러 이상을 투자하는 외국기업에게는 다음 표와 같이 임대료 감면 및 조세감면 혜택까지 부여하고 있다.

<표 6-8>

관세자유지역 입주기업에 대한 인센티브

- 대상 : 300만달러 이상 투자하는 외국인 기업
- 인센티브
 - 법인세·소득세 : 7년간 100% 면제, 그후 3년간 50% 감면
 - 취득세·재산세·등록세 : 5년간 100% 면제, 그후 3년간 50% 감면
 - 임대료 : 100%까지 면제 가능

그런데 이러한 규정은 외국인 기업의 유치에는 도움이 되지만, 국내기업에 대해서는 역차별하는 결과를 낳는다. 따라서 이러한 역차별 문제도 해소해 나가야 한다.

제 7 장 결론 및 정책건의

1. 연구의 고찰

본 연구에서는 외국 향만운영업체가 국내 향만시장으로 진입을 확대해 오고 있는 오늘날의 상황에서 이 현상을 어떠한 관점에서 파악하고 이에 어떻게 대응해 나가야 할 것인가를 살펴보았다. 현 시점에서 이 과제에 대해 분석해 볼 필요가 있는 것은 다음과 같은 이유에 기인한다.

첫째, 국내 향만시장의 개방정책이 과연 유효한가의 여부를 확인해 볼 필요가 있기 때문이다. 우리나라는 이미 국내향만시장을 대외에 개방한 상태이지만, 현행 개방정책이 과연 타당성을 갖는가의 여부를 검증해 볼 필요성이 있는 것이다.

둘째, 향만개방정책을 계속 활용해 나가야 할 필요가 있기 때문이다. 우리나라는 향후에도 계속 향만개방을 확대해 나가야 할 입장에 있기 때문에 현행 향만개방정책의 장단점을 분석하고 여기에 내재해 있는 문제점에 대한 대응방안을 강구해 둘 필요가 있는 것이다.

셋째, 향만개방의 기회를 유효하게 활용할 필요가 있기 때문이다. WTO의 출범 등으로 향만개방화가 불가피한 추세라고 한다면 이를 오히려 보다 적극적으로 활용하여 국내시장에 진입하는 외국기업을 이용할 수 있는 방안을 강구할 필요가 있는 것이다.

2. 연구의 결과 및 결론

위와 같은 문제의식을 가지고 분석해 온 본 연구를 통해 다음과 같은 연구결과를 획득할 수 있었다.

첫째, 외국 향만운영업체의 국내 향만시장 진입은 여러 가지 긍정적인 효과가 나타나고 있다는 점이다. 주요 효과로서는 i) 고용 효과, ii) 자본 도입, iii) 서비스 제고 효과 등이다. 특히 고용 측면에서 부산항은 937명, 광양항은 261명의 고용

효과가 나타나고 있다. 자본도입 효과 중 임대료 수입에서는 부산항이 연간 401.4억원, 광양항은 38.8억원으로 합계 440.2억원의 효과가 발생하고 있다. 그리고 항만개발 채권매각 금액은 부산항이 1,575억원, 광양항이 1,046억원으로 총 2,621억원의 효과가 발생하고 있다. 아울러 투자비로서 부산항은 3억 500만달러, 광양항은 1억 9,200만달러, 인천항은 1억 9,600만달러의 도입 효과가 발생하고 있다. 이와 함께 항만시장의 경쟁이 촉진되어 서비스 제고 효과도 점진적으로 나타나고 있다.

둘째, 외국 항만운영업체의 국내 항만시장 진입은 일부 문제점도 있는 것으로 판단된다. 그 중에서도 특히 진입확대에 따른 시장지배력 강화 효과 및 공정경쟁의 저해 우려 가능성이다.

셋째, 외국 항만운영업체의 국내 항만시장 진입 효과가 뚜렷하게 증명되고 있지 않는 측면도 있다는 점이다. 특히 하역효율 변화 효과, 선사 및 물동량 유치 효과, 생산성 효과 등의 측면에서 그러하다. 그 이유는 여러 가지가 있으나, 이 분야에 대한 효과를 측정할 수 있을 정도로 충분한 시간이 경과되지 않았다는 점, 이와 관련된 자료가 아직은 충분히 축적되고 있지 않다는 점 등에 기인한다.

넷째, 외국 항만운영업체의 국내진입 확대에도 불구하고 시장지배적 지위의 구축 가능성은 크지 않은 것으로 분석되었다. 본 연구를 통하여 항만시장에는 「규모의 경제」가 작용하고 있는 것으로 나타났지만, 단일 사업자의 독점적 지위구축을 제어하는 메커니즘도 작용하는 것으로 분석되었다. 그리하여 선사에 대한 자가부두의 확보를 허용하고 인위적인 독점정책만 실시하지 않는다면 다수의 자가부두 및 공용부두운영업체에 의한 경쟁적 구조가 형성될 가능성이 높은 것으로 판단된다.

다섯째, 외국항만의 경우 항만관련 모든 시장을 완전히 개방하고 있지는 않은 것으로 조사되었다. 싱가포르의 항만시장을 전혀 개방하고 있지 않다. 대만과 일본은 외국선사에게 항만개발 및 임대시장을 개방하고는 있으나, 하역업은 거의 개방하고 있지 않다. 또한 항만개발시장은 최근 들어와 개방한 실정이다.

여섯째, 외국항만은 해외 항만운영업체의 자국진입 확대에 따르는 시장지배적 지위의 구축 가능성에 대비하고 있는 것으로 나타났다. EU는 외국기업의 EU시장진입시에 지배적 지위의 구축 가능성을 감안하여 항만시장의 「경쟁저해 가능성」을 기준으로 진입확대를 규제하고 있다. 그리하여 공동체 시장으로 진입해 오더라도 독점적 구조를 허용하지 않고 경쟁질서가 유지되도록 유도하고 있는 것이다.

이러한 경쟁촉진정책은 비단 EU뿐만 아니라 대다수 국가에서 모두 활용되고 있다. 중국 또한 특정 외국 기업의 자국시장 주도현상에 제약을 가하고 있는 것으로 나타났다.

일곱째, 외국 향만운영업체의 국내시장 진입확대에 따라 부당행위의 가능성은 있는 것으로 나타난다. 물론 실제로 부당행위가 나타나고 있지는 않지만, 그 개연성은 충분히 입증된다. 따라서 우리나라도 이에 대한 대응방안의 강구 필요성이 있는 것으로 판단된다.

3. 정책건의

위와 같은 연구결과를 감안할 경우 외국 향만운영업체의 국내시장 진입확대는 자본도입 효과, 고용 효과 및 서비스 제고 효과가 확대되는 반면, 독과점의 구축에 따른 시장구조의 왜곡이 우려된다. 즉 진입확대에 따른 시장지배력의 강화를 통해 부당한 지위남용의 가능성이 예상된다. 따라서 이러한 가능성에 대비한 대응방안의 강구가 필요한 것으로 판단되어 다음의 사항을 건의하고자 한다.

1) 향만개방정책의 유지

향만시장의 대외개방정책은 유효한 것으로 판단된다. 이 연구를 통하여 외국 향만운영업체의 유치는 고용창출 및 자본도입 효과를 초래하고 있음이 명백하였다. 또한 아직은 뚜렷한 효과가 측정되지는 않았으나 경쟁촉진을 통한 효율인하 및 서비스 개선, 국내향만의 세계홍보 및 국내기업의 외국업체 학습 효과 등이 나타나는 것으로 기대되고 있다.

따라서 이러한 효과를 확대시켜 나가기 위해서는 향후에도 현재와 같은 향만시장의 개방정책을 계속 유지시켜 나가야 한다.

2) 경쟁구조의 촉진

외국기업의 국내진입이 확대되더라도 경쟁적 시장구조를 유지·촉진시킬 수

있도록 할 필요가 있다. 이를 위해서는 다수기업이 경쟁할 수 있는 기반조성이 필요한데, 이를 위한 구체적인 방안은 다음과 같다.

(1) 자가부두 확보를 위한 선사의 유치

외국기업에 대한 부두임대시에 가능하면 선사를 임차인으로 유치하는 것이다. 선사를 임차인으로 유치하는 것은 다음의 두 가지 효과를 갖게 된다.

첫째, 독립적인 항만운영업체에 의한 시장지배적 지위의 구축을 제어하는 기능을 갖는다. 따라서 독점적인 시장구조의 형성을 제어하고 경쟁적 시장구조의 강화를 촉진한다.

둘째, 선사는 자가부두의 운영효율을 제고하기 위해 노력하기 때문에 결과적으로 많은 물량의 유치 효과가 발생한다.

따라서 이 두 효과를 촉진하기 위해서도 외국 항만운영업체보다는 자가부두를 확보하고자 하는 선사에게 개방을 확대하는 것이 필요하다. 다만, 일본 및 미국 등은 부두의 임차인으로 대형 항만운영업체보다는 컨테이너 선사를 선호하고 있는데 여기에는 이러한 이유가 작용한다.

그러나 이 정책을 무조건적으로 추진할 경우에는 국내 항만운영업체의 대형화가 저해될 가능성이 있다. 즉 항만시장이 부두 단위로 분할될 가능성이 있기 때문에 규모의 경제 효과 활용을 통한 경쟁력 있는 대형업체의 육성이 곤란하다는 문제점을 고려할 필요가 있다.

(2) 독점규제 및 공정거래에 관한 법률의 엄격한 적용

시장지배적 사업자의 출현을 제어할 필요가 있다. 이를 위해 현행 「독점규제 및 공정거래에 관한 법률」을 항만부문에 엄격히 적용해야 한다. EU 및 미국 등에서는 외국기업의 자국진입에 대해 불공정한 행위의 가능성 여부를 심사한 후, 공정경쟁을 저해하지 않을 것으로 판단되는 경우에 한하여 진입 혹은 지분구입을 허가하고 있다.

물론 우리나라도 공정거래를 촉진하기 위한 법률이 있다. 그리하여 항만분야에 이를 엄격히 적용할 필요가 있다. 특히 우리나라 항만은 가격차별을 허용하고 있다. 그런데 가격차별이 무원칙적으로 이루어질 경우 시장질서의 유지가 곤란해질 수도 있다. 따라서 공정거래에 저촉되지 않는 가격차별의 구체적인 기준을 설정할

필요가 있다. 그 하나의 기준으로 본 연구에서는 판매수량 및 마케팅 등과 관련하여 발생하는 비용차이를 가격에 반영할 것을 제시하였다. 그리고 이러한 비용조건에 의한 가격차이 외에는 허용하는 가격차별의 범위에서 제외하는 것이다.

그런데 「독점규제 및 공정거래에 관한 법률」을 적용해야 할 대상은 국내시장에 진입하는 외국기업뿐만 아니라 국내기업도 포함된다. 따라서 이 규정은 외국기업뿐만 아니라 국내기업도 당연히 대상으로 해 나가야 한다.

3) 국적선사 우선 임대권 부여

세계 각국이 항만시장을 대외 개방하는 목적은 여러 가지가 있으나, 그 중 중요한 이유의 하나는 외국적선사에게 자가부두의 확보기회를 부여하는 데 있다. 오늘날 항만은 선사의 경쟁력 강화에 중요한 기능을 수행하고 있다. 이러한 관점에서 세계 대형선사들은 주요 기항지마다 자가부두를 확보하고자 하는 것이다. 특히 세계 주요 항만은 대부분 자국선사의 항만물류기지 확보에 우선권을 부여해 주고 있다.

이러한 상황에서 국적선사의 경쟁력을 국내항만이 뒷받침해 주지 않는다면 국적선사는 세계시장에서 경쟁력을 상실하게 될 가능성이 높다.

따라서 세계적 규모로 성장한 국적선사가 모항(Mother Port)인 국내에서 충분한 시설을 갖춘 항만시설을 확보할 수 있도록 대형 국적선사 우선의 항만임대정책도 필요하다.

4) 항만투자펀드의 확보

우리나라의 자본시장 규모는 이미 상당한 수준에 도달해 있다. 즉 우리나라는 이제 세계적으로 자본부족국이 아니라 오히려 자본수출국으로 부상하고 있다. 이는 해외직접투자 규모를 보면 알 수 있다. <표 7-1>에 의하면 우리나라로 유입되는 해외직접투자 규모는 계속 증대하고 있다. 따라서 이 표만 보면 우리나라는 자본부족국으로 인식될 수도 있다.

그러나 우리나라의 자본이 외국으로 유출되는 직접투자 규모도 증가하고 있다. 물론 전체적인 수지면을 보면 아직 유입이 유출에 비해 많은 편이다. 그러나 우리

나라로 유입되는 금액과 외국으로 유출되는 금액이 1990년대 이후에는 비슷하고 IMF 이전에는 유출이 유입을 초과하기도 하였기 때문에 이제 우리나라는 자본의 흐름과 관련하여 자본부족국 혹은 자본공급국의 어느 한쪽에 속한다고 일방적으로 규정하기는 힘든 상태에 접어들었다.

위와 같은 현황을 고려해보면 우리나라도 이제는 자본의 유입 및 유출이 대등한 상태로 발전했다고 할 수 있다. 이러한 상황은 외환자유화에 대한 대응에 잘 나타나고 있다. 정부는 지난 1999년 외환자유화의 방침을 발표하고 단계적으로 외환자유화를 실시해 왔다.²⁸⁾ 그리하여 2000년에는 관련 규제가 모두 철폐되었다. 이는 이제 우리나라가 결코 자본부족국이 아님을 간접적으로 나타내고 있는 것이다.

따라서 우리나라의 자본부족을 보완하기 위해 외국기업을 유치한다는 것은 종래의 자본부족시대에는 타당성을 갖고 있었으나, 이미 자본부족국에서 벗어나고 있는 이 시점에서 자본부족을 보완하기 위해 항만시장을 개방한다는 것은 타당하지 않다고 볼 수 있다.

문제는 우리나라가 자본이 풍부한 국가로 등장하고 있지만, 국내자금을 항만부문으로 유입시키는 메커니즘이 확립되어 있지 않기 때문에 항만투자자금의 구조적인 부족현상이 발생하는 것이다. 따라서 중요한 것은 국내자본이 항만부문으로 용이하게 투자될 수 있는 여건을 마련하는 것이다. 이를 위해서는 기존의 항만부문 민자유치제도를 새롭게 검토해 보고, 국내자본이 항만부문으로 용이하게 유입될 수 있는 「항만투자펀드」의 조성방안에 대한 강구가 시급하다고 판단된다.

28) 1997년 12월 외환위기 발생 후 외자유치를 통한 외환시장 안정화 차원에서 1996년 OECD에 제출한 자본자유화 일정을 크게 앞당겨 2000년에 주식시장 및 채권시장에 대한 투자가 전면 자유화되었음.

<표 7-1>

우리나라의 직접투자수지 추이

단위 : 백만달러

연도	직접투자수지	국내기업의 해외직접투자	외국인기업의 국내직접투자
1980	△20.1	26.1	6.0
1981	54.5	47.5	102.0
1982	△82.3	151.3	69.0
1983	△61.4	129.9	68.5
1984	58.1	52.1	110.2
1985	△357.5	591.0	233.5
1986	△767.2	1226.8	459.6
1987	101.4	514.9	616.3
1988	371.2	642.9	1014.1
1989	520.0	597.8	1117.8
1990	△263.1	1051.6	788.5
1991	△308.8	1488.6	1179.8
1992	△433.2	1161.5	728.3
1993	△751.9	1340.0	588.1
1994	△1652.1	2461.1	809.0
1995	△1776.2	3552.0	1775.8
1996	△2344.7	4670.1	2325.4
1997	△1605.2	4449.4	2844.2
1998	672.8	4739.5	5412.3
1999	5135.6	4197.8	9333.4
2000	4284.5	4998.9	9283.4
2001	598.2	2599.8	3198.0

자료 : 한국은행, 경제통계DB. <http://www.kob.or.kr/>

5) 외국기업의 적극활용

외국기업의 국내시장 진입 효과를 극대화할 수 있는 전략을 취하는 것이다. 현재 국내에 진입해 있는 외국기업은 대부분 세계적 수준의 브랜드를 가지고 있는 글로벌 향만운영업체들이다. 따라서 이들 기업의 브랜드를 이용하여 국내향만의 활성화를 도모하는 것이다. 이를 위한 방안은 다음과 같다.

(1) 임대기간의 장기화

외국기업에게는 가능한 한 부두의 임대기간을 장기화하는 것이다. 임대기간이 장기화되면 될수록 부두운영에 필요한 장기고객의 확보가 필요하다. 그에 따라 많

은 고객이 우리 항만을 이용할 수 있다.

물론 우리나라는 컨테이너부두의 임대기간을 기본적으로 10년으로 설정하고 있으며, 최근 들어와 자성대부두는 20년, 신감만부두는 30년으로 장기화하고 있다. 따라서 장기화의 현행 정책을 계속 유지하는 것이 필요하다고 판단된다.

(2) 물량유치 촉진 방식의 임대료 체계 강구

현재 우리나라는 「고정임대료」 방식과 「이익공유제」 방식을 동시에 채택하고 있다. 부산항은 「고정임대료」 방식을 채택하고 있고, 광양항은 「이익공유제」 체제로 되어 있다. 그런데 두 가지 방식 모두에는 나름대로의 장단점이 있다. 따라서 물량유치의 촉진과 관련하여 두 개의 임대료 방식 중 어느 하나가 특별히 뛰어나다고 사전적인 결론을 내리기는 힘들다.

중요한 것은 각 방식을 채택할 경우 설정하는 「조건」이 어떠한가 하는 것이다. 이 조건의 설정내용에 따라 물량유치 효과가 상이하게 나타날 수 있다. 아울러 임대조건의 적절한 설정은 물량 유치뿐만 아니라 임차인 유치에도 직접적인 영향을 미친다. 따라서 물량유치 및 임차인 유치 측면을 종합적으로 고려하는 임대료 체계의 설정이 중요하다.

6) 기간내 해약에 대한 페널티 부과

현재는 컨테이너 부두의 임대시에 해약관련 규정이 없다. 즉 계약해약이 가능한 시점, 해약시의 비용부담 관계 등에 대한 규정이 전혀 없는 것이다. 이에 따라 임차인은 별도의 추가 부담 없이 쉽게 해약할 수 있는 제도로 되어 있다.

그런데 방대한 자금을 투자하여 건설한 부두를 계약기간 만큼 운영하지 못할 경우에는 항만당국으로서도 많은 비용이 발생하게 된다. 따라서 이러한 리스크에 대비하여 계약기간 완료 이전의 해약에 대한 페널티 부과조항을 설정해 둘 필요가 있다.

이와 아울러 계약기간 내에 제3자에 대한 시설의 전대조치도 원칙적으로 금지하는 것이 바람직하다.

7) 국내 항만운영업체의 경쟁력 강화

여러 가지 측면에서 외국 항만운영업체에 비해 능력이 떨어지는 국내 항만운영업

체의 보호가 필요하기는 하나, 이를 위해 외국기업의 진입확대를 억제하는 것은 이제 더 이상 유효하지 않는 상황으로 변모하고 있다. 따라서 이제는 국내기업의 보호나 육성정책으로부터 경쟁력 강화 차원의 전략으로 정책을 전환할 필요가 있다.

이를 위해서는 무엇보다도 먼저 국내기업의 대형화를 유도해 나가야 한다. 대형화만이 규모의 경제 효과를 통한 경쟁력 향상의 강화전략이 되기 때문이다. 이에 따라 항만당국도 향후 국내기업에 대한 부두 임대시에는 가능한 한 대단위 규모를 임대하는 전략을 추진해 나가야 할 것이다.

이와 아울러 국내 항만운영업체도 국내시장에만 안주하지 않고 해외항만 네트워크의 구축을 통한 경쟁력 강화전략도 추진해 나가야 한다.

참 고 문 헌

〈국내문헌〉

- 국제경제조사연구소, 「중국의 省・市別 투자환경」, 1999.
- 김철, 「해외투자론」, 1998.
- 김형태, “상해항과 부산항의 항만요율수준 비교연구”, 「월간 해양수산」, 한국해양수산개발원, 2002. 4.
- _____, “Global Terminal Operator의 중국항만 진출현황 및 배경에 관한 연구”, 「월간 해양수산」, 한국해양수산개발원, 2002. 2.
- 박인성, 「중국의 국토개발정책에 관한 연구」, 국토연구원, 1998.
- 백종실, “외국 터미널업체의 국내항만투자 확대시 고려해야 할 요인”, 「월간 해양수산」, 한국해양수산개발원, 2002. 3.
- 임종국, 「중국의 인프라시설부문 외국인 투자 정책과 시장전망」, 해외건설협회, 1999. 12.
- 한국컨테이너부두공단, 「중국 및 일본서안 컨테이너 화물 유통실태 분석 및 마케팅 전략 연구」, 2002. 6.
- 한국해양수산개발원, 「광양항 2단계 및 3단계 1차부두 적정운영방안 연구」, 2000. 12
- _____, 「우리나라 주요항만의 국제물류중심화 방안」, 1997. 6.
- _____, 「항만사업의 해외진출기반 구축 방안 연구」, 2000. 12.
- 한진교통물류연구원, “동북아지역 Hub-Port 경쟁여건 연구”, 「계간 교통물류」, 1996년 봄호.
- 한철환, “아시아 항만의 경쟁입지 변화와 중국, 일본의 항만전략”, 「해양수산현안 분석」, 2002-02, 한국해양수산개발원, 2002. 9. 23.
- 해양수산부, 「항만개발 외국인투자 활성화 방안」, 2002. 5

〈외국문헌〉

- 關口末夫, 「海外投資の新展開」, 東京：日本經濟新聞社, 1979.
- 石井伸一, “Asiaにおける國際Hub港灣競争とうかが國港灣の國際競争力確保にむけて”, 「日本海事産業研究所報」, 日本海事産業研究所, 2002. 3.
- 小宮隆太郎, 「國際經濟研究」, 1972.
- 是常福治, 「戦後における港灣勞動近代化の歩み」, 神戸都市問題研究所, 1984.

- 日本國際貿易促進協會, 「中國港灣概況」, 1993.
- 日本港灣協會, “特輯 中國の港灣”, 「港灣」, 2002. 11.
- _____, “特輯 港灣の國際競爭力”, 「港灣」, 2002. 6.
- 鳥居幸雄, 「中國の港灣と物流」, 大阪 : 日本海事新聞社, 1986.
- 中國 交通部 水運司 編, 「港口收費規則」(外貿部分), 2001.
- American Shipper*, February 2002.
- Bennathan, E. and Walters A. A., *Port Pricing and Investment Policy for Developing Countries*, Published for the World Bank, 1979,
- Cahill, Brain and Morita, Takahiro, “Chinese Infrastructure : Searching for Fundamentals”, *PFI Yearbook*, 2001.
- Changsi C., “Port Development in China : At Present, in the Future”, *Ports and Harbours*, 2002. 6.
- Container Age*, 2002. April.
- Containerisation International*, January 2002.
- _____, March 2002.
- Containerization International Yearbook*, 2001. 2002.
- Drewry Shipping Consultants Ltd, *Container Market Outlook : High Risk & High Stakes : Where is the Payback?*, London : Drewry, October, 1999.
- _____, *World Container Terminals*, April 1998.
- Dunning, J. H., *Multinational Enterprise and the Global Economy*, 1993.
- _____, "The Determinants of International Production", *Oxford Economic Paper*, Vol. 25, 1973.
- Fairplay, *Amateurs Bage Into Ports Business*, April, 14. 2000.
- Fayerweather, J., *International Business Management*, 1969.
- Hutchison Ports Holdings, *Shanghai Container Terminals Ltd*, 1998. 4.
- _____, *The World of Hutchison Port Holdings*, 2000. 7.
- Hymer, S., “United States Investment Abroad”, *Direct Foreign Investment in Asia and Pacific*, 1972,
- Kagan, Robert. A., *Pattern of Port Development--Government, Intermodal Transportation, and Innovation in the United States, China, and Hong Kong--*, Research Report UCB-ITS-RR-90-13, Oct. 1990.
- Penrose, E. T., *The Theory of the Growth of the Firm*, 1959.

Roger, Neil, *Recent Trends in Private Participation in Infrastructure*, World Bank, Sep. 1999.

Sommer, Dick, *Private Participation in Port Facilities*, World Bank, September 1999.

Turner, Edward C. and Lam, Edward, "New Rules on Commercial Loan Borrowing in China", *PFI Asia Pacific Review*, Spring, 1998.

UNCTAD, *Development & Improvement of Ports - The Establishment of Transshipment Facilities in Developing Countries*, TD/B/C.4/AC.7/10., 1990, August. 20.

Vernon, R., "International Investment and International Trade in the Product Cycle", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80, 1966.

Vernon, R. and Wells, L. T. Jr., *Manager in the International Economy*, 4th ed., 1981. World Bank, PPI Project Database.

<http://www.europa.eu.int/pol/comp/>

<http://www.poports.com.au/>

<http://www.hph.com.hk/>

<http://www.psa.com.sg/>

<http://www.maerskports.dk/>

<http://www.eurogate.de/>

<http://www.csxwt.com/>

<http://www.ssofa.com/>

<http://www.doi.vic.gov.au/doi/doielect.nsf>

<http://rru.worldbank.org/toolkit/ports>

http://www.iot.gov.tw/apec_tptwg/tpt

<http://econ.worldbank.org/doc/553.pdf>

<http://www.vipnet.org.org/ccc/privatizationmanual.pdf>

부 록 : 항만시장 개방 확대에 대한 설문조사

1. 설문조사 개요

1) 설문조사의 목적

본 설문조사의 목적은 우리나라 항만시장의 개방이 급속하게 진행됨에 따라 국내 항만운영업체 및 이용자인 선사를 대상으로 외국 항만운영업체의 국내시장 진입확대에 대한 의사와, 진입에 따른 파급 효과를 조사함으로써 그 영향을 구체적으로 분석하고 향후 우리나라 항만시장의 경쟁력 강화전략을 수립하는데 목적이 있다.

2) 설문조사의 대상 및 회수율

설문조사는 국내 항만운영업체 12개사, 선사 15개사를 대상으로 실시하였으며 직급별로 다양한 설문을 실시하고자 노력하였다. 또한 외국 항만운영업체의 진입으로 경쟁자의 지위를 갖게되는 국내 기존 항만운영업체와, 이용자의 지위를 가지고 있는 선사의 관점을 분리·조사함으로써 보다 객관적인 결과를 얻고자 하였다.

설문조사는 응답자 특성분석, 외국항만운영업체의 진입에 대한 의견 조사, 진입에 따른 파급 효과 등 3개 부분으로 구성되며 총 문항수는 항만운영업체용이 20문항, 선사용이 19문항이다.

항만운영업체를 대상으로 한 설문조사는 총 설문배포 48매 중 24매가 회수되었으며 선사를 대상으로 한 설문조사는 총 50매 배포하여 24매가 회수되었다.

<표 부록-1>

설문조사 대상 주체 및 설문조사

구 분	설문배포(매)	설문회수(매)	회수율(%)
국내 항만운영업체	48	24	50.0
선 사	50	24	48.0
합 계	98	48	49.0

주 : 기타는 해양수산부, 한국해양수산개발원 및 기타 전문가

2. 설문조사 결과분석

1) 국내 향만운영업체 대상 설문조사 결과

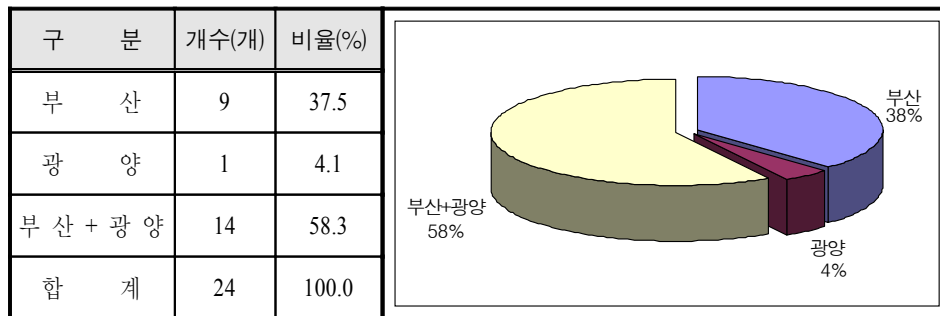
(1) 설문 응답자의 특성분석

설문응답자의 영업위치는 부산지역(37.5%), 광양지역(4.1%) 그리고 부산·광양 지역(58.3%)으로 나타났다. 설문응답자의 직급은 과장급(41.6%), 대리급(25.0%)이 가장 많은 비중을 차지하고 있으며 이어 부장급(20.8%), 이사 이상 임원급(12.5%)이 높은 비중을 나타내고 있다(<표 부록-2> 참조).

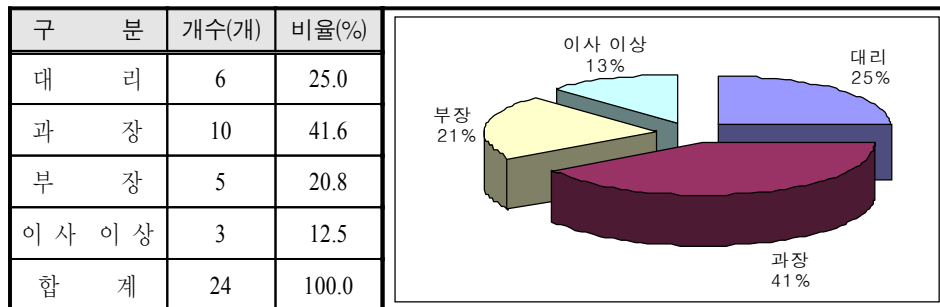
<표 부록-2>

설문응답 주체의 특성

① 영업위치



② 설문응답자 직급



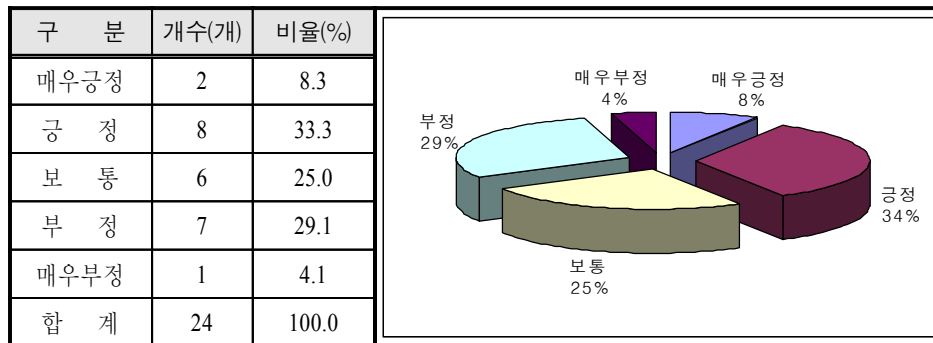
(2) 외국항만운영업체 국내시장 진입에 관한 의사

① 외국항만운영업체 국내진입에 대한 일반 의사

설문응답자들은 외국항만운영업체의 국내시장진입에 대해 대체로 긍정적 의사를 가지고 있는 것으로 나타났다. 설문조사 결과 33.2%가 부정적 의사, 긍정적 의사는 41.6%, 그저 그렇다가 25%로 총 응답자의 66.6%가 대체로 긍정적인 의사를 가지고 있는 것으로 판단된다(<표 부록-3> 참조).

<표 부록-3>

외국항만운영업체 국내진입에 대한 일반 의사

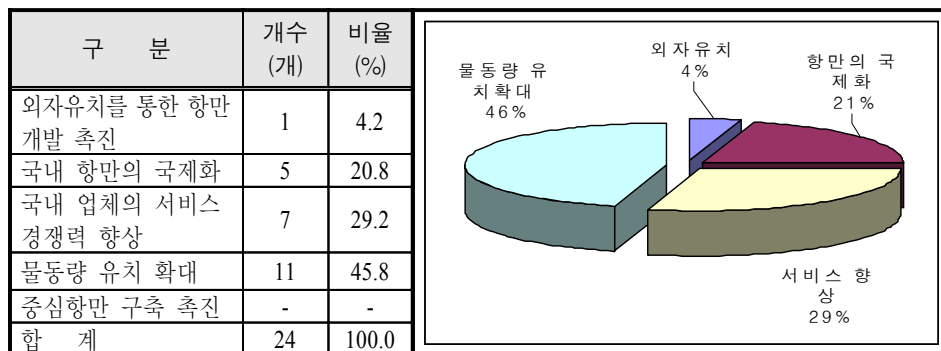


② 외국항만운영업체 국내진입의 긍정적 효과

설문응답자들은 외국 항만운영업체의 국내진입에 따른 긍정적 효과에 대해 물동량 유치확대(45.8%), 국내업체의 서비스 향상(29.2%), 항만의 국제화(20.8%) 등이 나타나게 될 것으로 응답하였다(<표 부록-4> 참조).

<표 부록-4>

외국항만운영업체 국내진입의 긍정적 효과

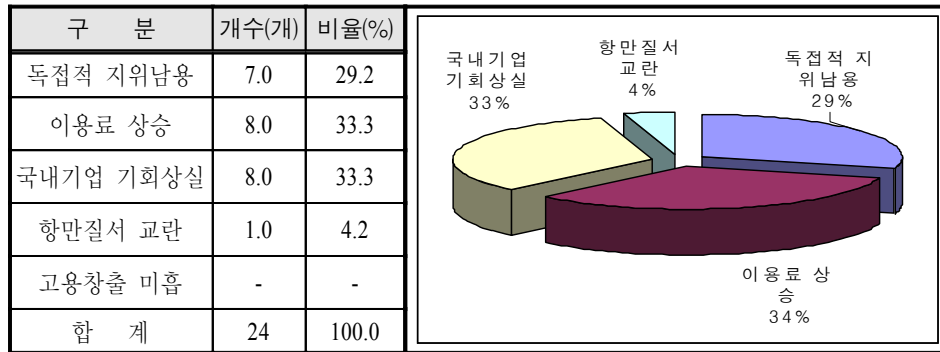


③ 외국항만운영업체 국내진입의 부정적 효과

설문응답자들은 외국 항만운영업체의 국내진입에 따른 부정적 효과에 대해 국내 기업의 터미널 확보기회 상실(33.3%), 항만이용료 상승(33.3%), 외국 항만운영업체의 독점적 지위 남용(29.2%) 등이 나타나게 될 것으로 응답하였다(<표 부록-5> 참조).

<표 부록-5>

외국항만운영업체 국내진입의 부정적 효과

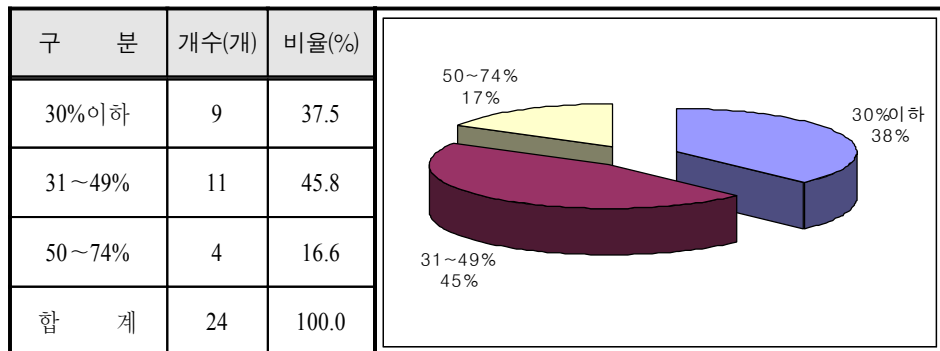


④ 외국항만운영업체 국내진입시 최적 지분율

설문응답자들은 외국 항만운영업체의 국내진입시 최적 지분율은 경영권에 영향을 주지 않는 범위인 50% 이내가 적당한 것으로 보고 있는 것으로 나타났다. 총 응답자의 83.3%가 50% 이내의 지분율이 적당하다고 답한 반면 16.6%만이 50% 이상이라고 응답하였다.

<표 부록-6>

외국항만운영업체 국내진입시 최적 지분율



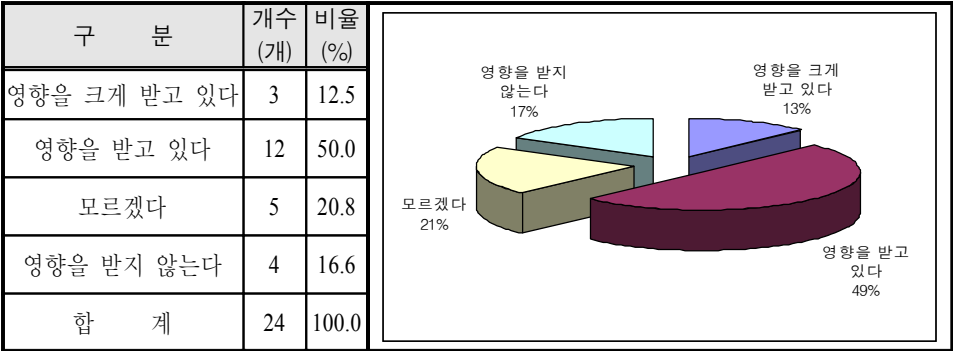
(3) 외국항만운영업체 국내시장 진입에 따른 효과

① 외국항만운영업체 국내진입에 따른 영향정도

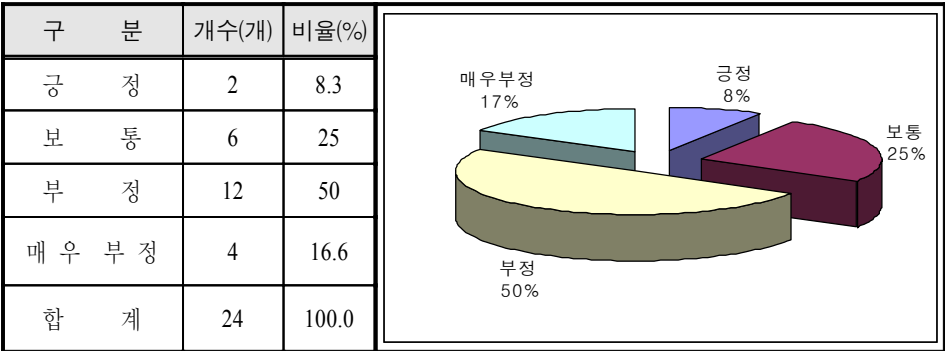
설문응답자들은 외국 항만운영업체의 국내진입에 따라 많은 영향을 받고 있는 것으로 나타났다. 총 응답자의 62.5%는 직간접적으로 영향을 받고 있다고 답했으며 16.6%만이 영향을 받지 않는다고 응답하였다(<표 부록-7> 참조).

또한 영향의 정도에 대해서는 총 응답자의 66.6%가 부정적인 영향을, 8.3%만이 긍정적인 영향을 미치고 있는 것으로 판단하고 있다(<표 부록-8> 참조).

<표 부록-7> 외국항만운영업체 국내진입에 따른 영향



<표 부록-8> 외국항만운영업체 국내진입에 따른 영향 정도



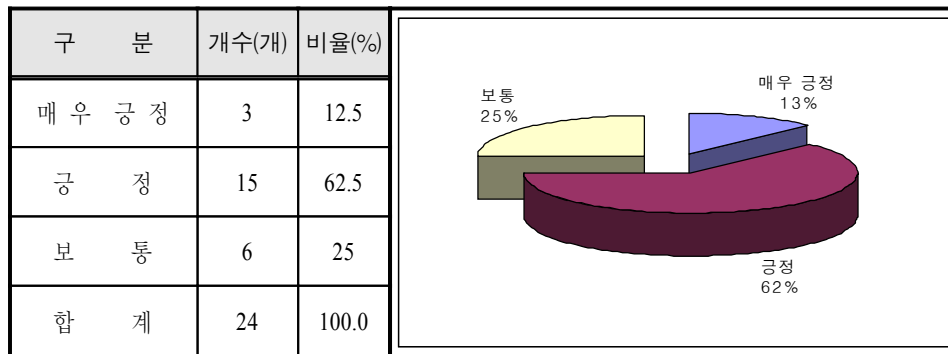
② 외국 항만운영업체 진입이후 서비스수준의 변화

설문응답자들은 외국 항만운영업체의 국내진입 이후 국내 항만운영업체의 서비스 수준이 점차 향상되고 있는 것으로 판단하고 있는 것으로 나타났다.

총 응답자의 75%는 국내 항만운영업체들의 서비스 수준이 향상된 것으로, 25%만이 그저 그렇다고 응답하였다(<표 부록-9> 참조).

<표 부록-9>

외국항만운영업체 국내진입 후 서비스수준의 변화



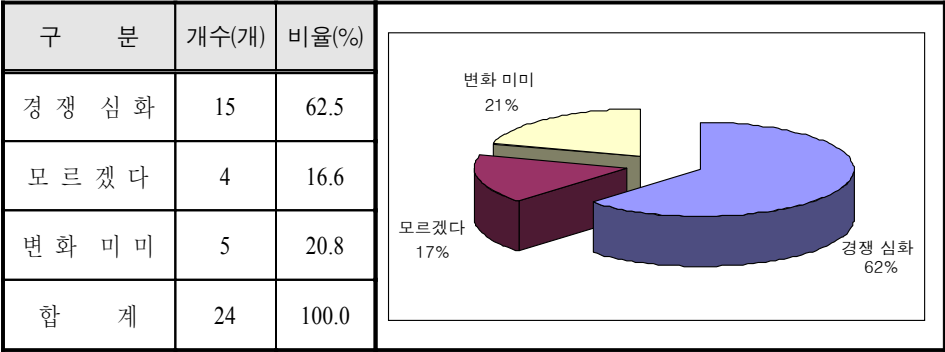
③ 외국 항만운영업체 진입이후 시장경쟁의 변화

설문응답자들은 외국 항만운영업체의 국내진입 이후 국내 항만시장은 경쟁이 보다 심화된 것으로 인식하고 있는 것으로 나타났다. 총 응답자의 62.5%는 이전 보다 더욱 경쟁이 심화되었다고 응답하였으며 20.8%만이 변화가 거의 없다고 응답하였다(<표 부록-10> 참조).

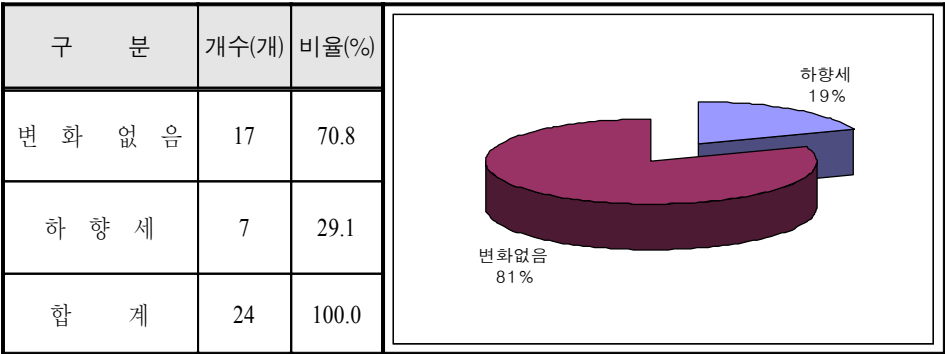
④ 외국 항만운영업체 진입이후 하역요율 수준의 변화

설문응답자들은 외국 항만운영업체의 국내진입 이후 하역요율은 큰 변화가 나타나지 않은 것으로 인식하고 있는 것으로 나타났다. 총 응답자의 70.8%는 하역요율이 큰 변화를 보이지 않는 것으로, 29.1%만이 하향세가 나타나고 있다고 응답하였다(<표 부록-11> 참조).

<표 부록-10> 외국항만운영업체 국내진입 후 시장경쟁의 변화



<표 부록-11> 외국항만운영업체 국내진입 후 하역요율 수준의 변화



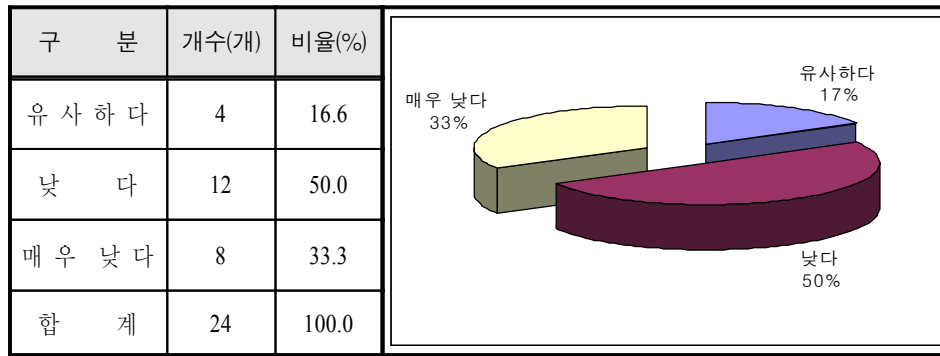
(4) 국내 항만운영업체의 경쟁포지셔닝

① 자금조달 능력

설문응답자들은 국내 항만운영업체가 외국 항만운영업체에 비해 자금조달 능력이 크게 부족하다고 판단하고 있는 것으로 나타났다. 총 응답자의 83.3%는 자금조달 능력이 크게 낮은 것으로, 16.6%만이 유사한 수준을 보이고 있다고 응답하였다(<표 부록-12> 참조).

<표 부록-12>

국내 항만운영업체의 경쟁포지셔닝 : 자금조달 능력

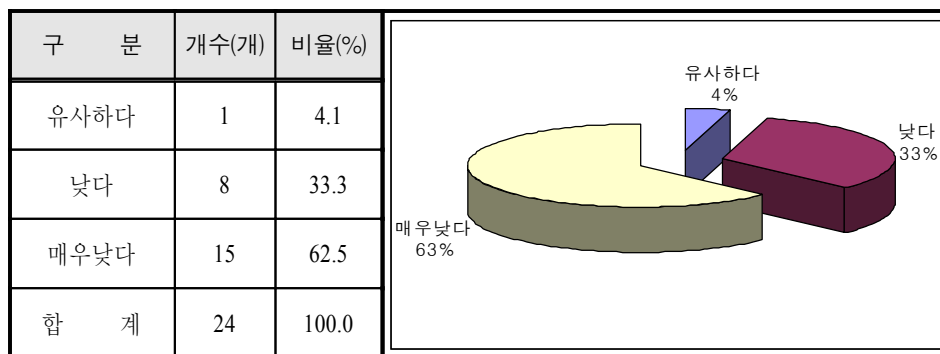


② 운영노하우

설문응답자들은 국내 항만운영업체가 외국 항만운영업체에 비해 터미널 운영노하우가 크게 부족하다고 판단하고 있는 것으로 나타났다. 총 응답자의 95.8%는 크게 부족한 것으로, 4.2%만이 유사한 수준을 보이고 있다고 응답하였다(<표 부록-13> 참조).

<표 부록-13>

국내 항만운영업체의 경쟁포지셔닝 : 운영노하우

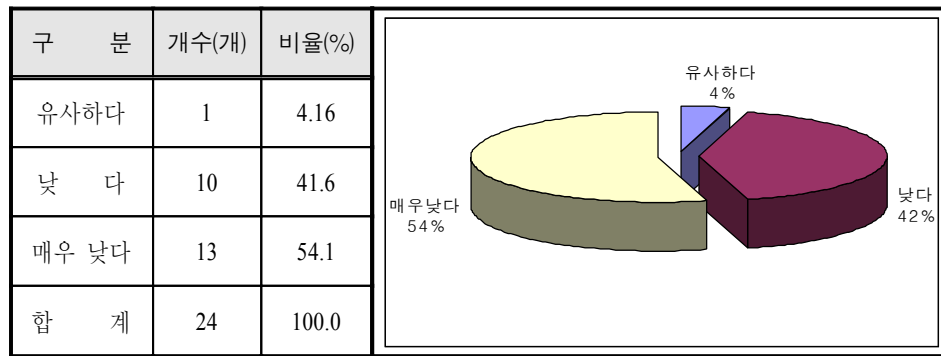


③ 마케팅

설문응답자들은 국내 항만운영업체가 외국 항만운영업체에 비해 마케팅능력이 크게 부족하다고 판단하고 있는 것으로 나타났다. 총 응답자의 95.7%는 크게 낮은 수준으로, 4.3%만이 유사한 수준을 보이고 있다고 응답하였다(<표 부록-14> 참조).

<표 부록-14>

국내 항만운영업체의 경쟁포지셔닝 : 마케팅



(5) 향후 국내 항만운영업체의 경쟁력 강화방안

① 국내 항만운영업체의 경쟁전략

설문응답자들은 국내 항만운영업체가 외국 항만운영업체에 대한 경쟁력을 확보하기 위해서는 항만운영 노하우 획득, 항만 생산성 향상 등을 신속하게 추진해야 한다고 응답하였다. 각 평가 결과는 항만운영 노하우 확보(54.1%), 항만 생산성 향상(20.8%), 국제네트워크 구축(12.5%), 마케팅능력 확보(8.3%) 등으로 나타났다(<표 부록-15> 참조).

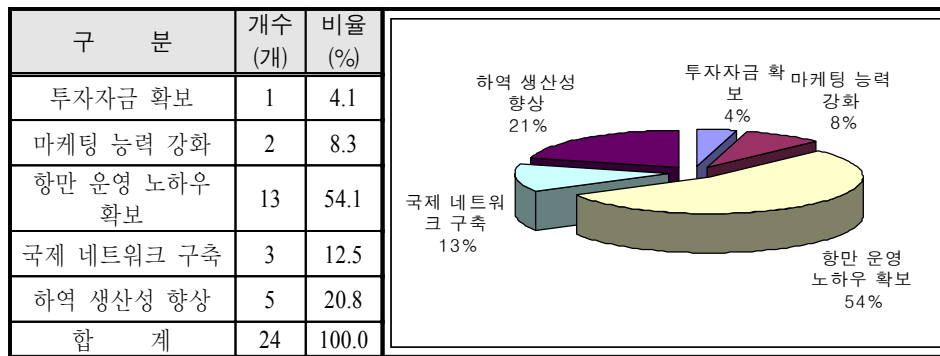
② 항만운영 관련 정책의 방향

설문응답자들은 국내 항만운영업체가 외국 항만운영업체에 대한 경쟁력을 확보하기 위해서는 정부가 외국 항만운영업체와 국내 항만운영업체간 합작투자를 장려함으로써 국내업체가 외국업체의 노하우를 습득하고 항만생산성을 향상시킬 수 있도록 정책화하는 것이 필요하다고 판단하고 있다.

설문결과를 살펴보면 총 응답자의 58.3%가 국내 운영업체와의 합작투자를 통한 공동 운영 장려를 선택하였으며 33.3%는 시설건설을 통한 진입만을 허용하는 정책이 요구된다고 평가하였다(<표 부록-16> 참조).

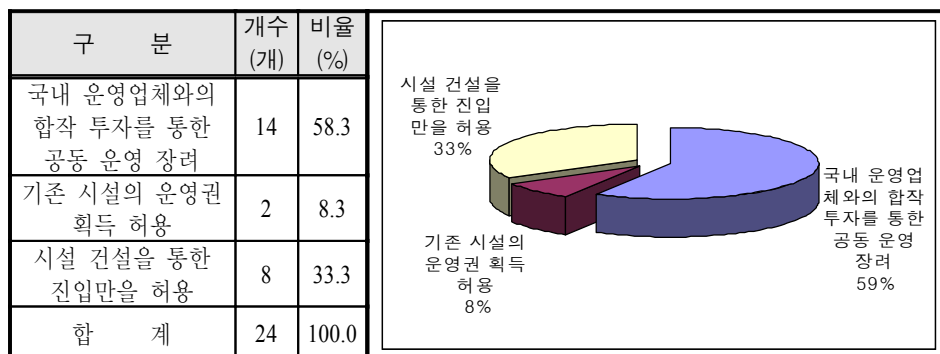
<표 부록-15>

국내 항만운영업체의 경쟁전략



<표 부록-16>

항만운영 관련 정책의 방향



(6) 설문조사의 시사점

설문조사 결과 설문 응답자들은 외국 항만운영업체의 국내시장 진입 이후 국내업체의 서비스 수준 향상이 가시화되고 있으나 물동량 유치, 하역요금 인하 등의 측면에서는 경쟁 심화로 인한 어려움이 가중되고 있는 것으로 나타났다.

또한 국내 항만운영업체는 자금조달 능력, 운영 노하우, 마케팅 측면에서 모두 외국 항만운영업체에 비해 경쟁력이 낮은 것으로 판단하고 있다. 이에 따라 설문 응답자들은 외국 항만운영업체의 국내 투자시 투자지분을 제한하고 국내업체와의 공동투자 및 공동운영을 유도함으로써 운영 노하우, 마케팅 등을 습득하고 경쟁력을 강화시킬 수 있는 방안이 가장 필요한 정책이라고 응답하였다.

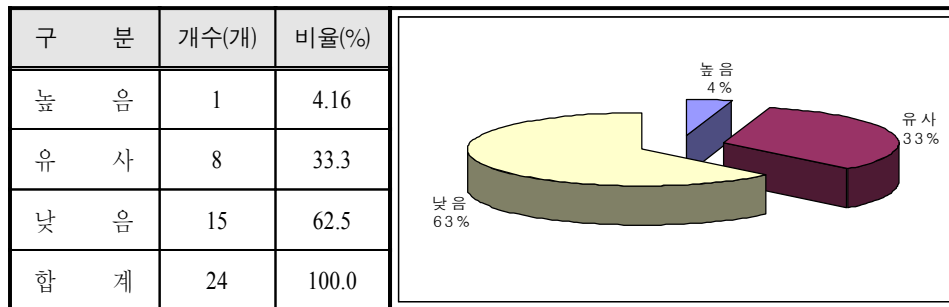
(2) 우리나라 컨테이너부두의 서비스 수준

① 우리나라 컨테이너부두의 서비스 수준

설문응답자들은 우리나라 컨테이너부두의 서비스 수준이 외국 항만에 비해 매우 낮은 수준인 것으로 평가하였다(<표 부록-18> 참조). 설문결과 외국에 비해 낮다(62.5%), 유사하다(33.3%), 그리고 높다(4.16%)로 나타나 서비스 수준이 크게 낮은 것으로 평가되었다.

<표 부록-18>

우리나라 컨테이너부두의 서비스 수준

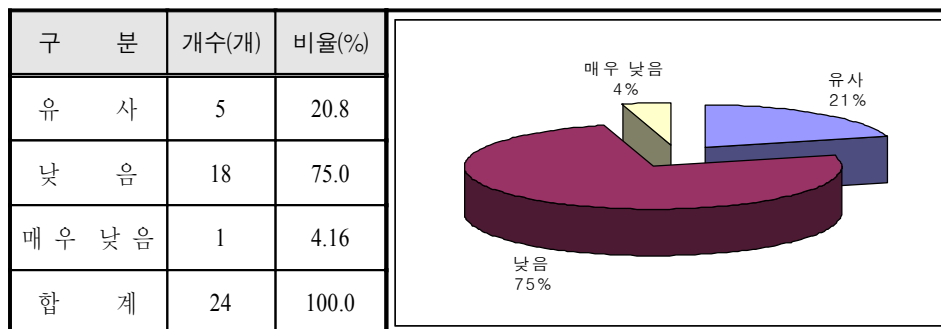


② 우리나라 컨테이너부두의 하역비 수준

설문응답자들은 우리나라 컨테이너부두의 하역비 수준이 외국 항만에 비해 낮은 수준이라고 평가하였다(<표 부록-19> 참조). 설문결과 낮다(79.1%), 유사하다(20.8%)로 나타나 우리나라 컨테이너부두의 하역요율 수준은 상대적으로 크게 낮은 것으로 평가되었다.

<표 부록-19>

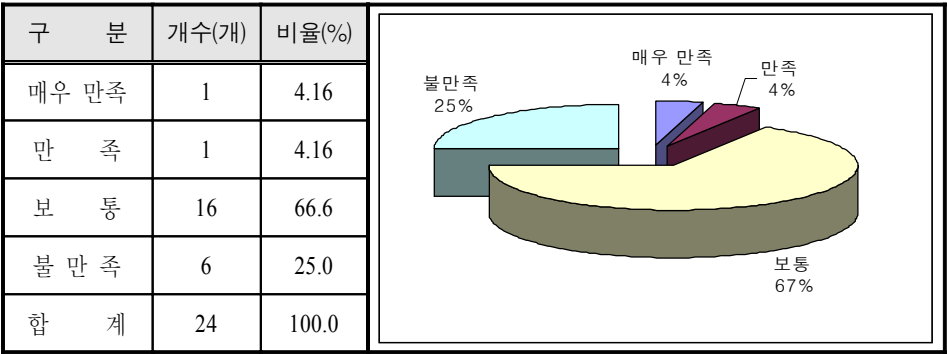
우리나라 컨테이너부두의 하역비 수준



③ 컨테이너부두 이용의 만족도

설문응답자들은 우리나라 컨테이너부두 이용에 대해 만족하지 못하고 있는 것으로 나타났다. 설문결과 총 응답자의 67%가 그저 그렇다고, 25%가 불만족하고 있다고 답하였다. 반면 8%만이 만족하고 있다고 응답하여 우리나라 선사들은 국내 컨테이너부두 이용에 대해 불만족스럽게 인식하고 있는 것으로 나타났다(<표 부록-20> 참조).

<표 부록-20> 컨테이너부두 이용의 만족도



(3) 외국항만운영업체 국내시장 진입에 관한 의사

① 외국항만운영업체 국내진입에 대한 일반 의사

설문응답자들은 외국항만운영업체의 국내시장진입에 대해 대체로 긍정적 의사를 가지고 있는 것으로 나타났다. 설문조사 결과 37%가 긍정적 의사를, 그저 그렇다가 63%로 나타나 모든 설문응답자가 대체로 긍정적인 의사를 가지고 있는 것으로 판단된다(<표 부록-21> 참조).

② 외국항만운영업체 국내진입의 긍정적 효과

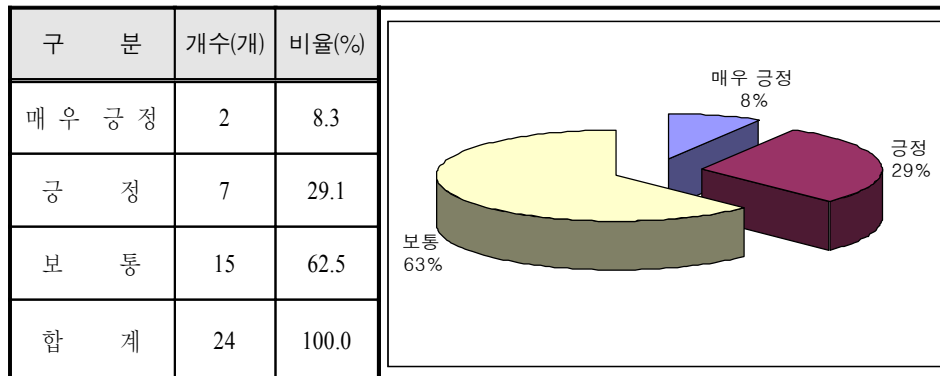
설문응답자들은 외국항만운영업체의 국내진입에 따른 긍정적 효과에 대해 컨테이너부두의 서비스경쟁력 향상(50%)을 가장 중요한 효과로, 이어 국내항만의 국제화(33.3%), 물동량 유치확대(16.6%) 등을 선택하였다(<표 부록-22> 참조).

③ 외국항만운영업체 국내진입의 부정적 효과

설문응답자들은 외국 항만운영업체의 국내진입에 따른 부정적 효과에 대해서는 국내기업의 터미널 확보기회 상실(54.1%), 항만이용료 상승(20.8%) 등을 선택하였다. 이는 우리나라 주요 선사들이 컨테이너부두를 운영하고 있거나 운영하고자 계획하고 있는 업체가 다수이기 때문에 나타난 결과인 것으로 보인다.

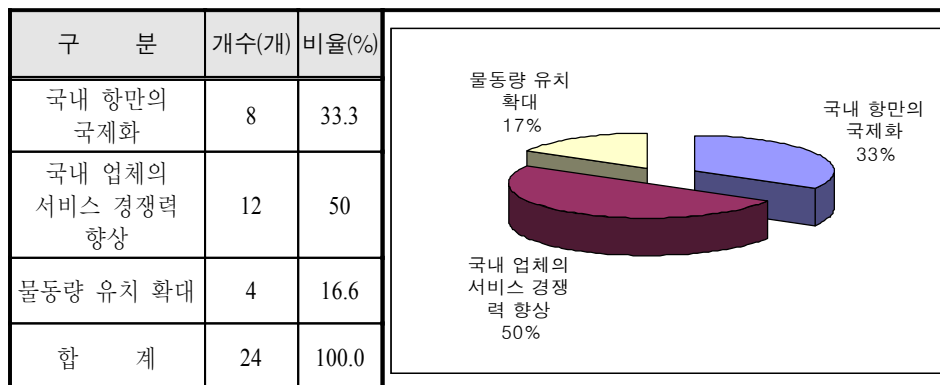
<표 부록-21>

외국항만운영업체 국내진입에 대한 일반 의사

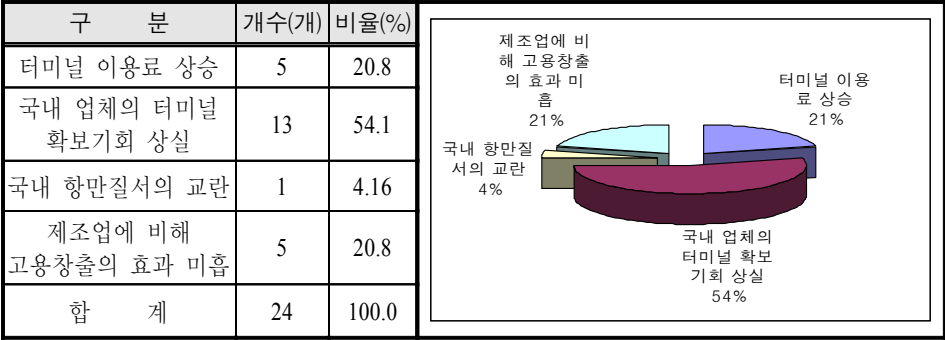


<표 부록-22>

외국항만운영업체 국내진입의 긍정적 효과



<표 부록-23> 외국항만운영업체 국내진입의 부정적 효과



④ 외국항만운영업체 국내진입시 최적 지분율

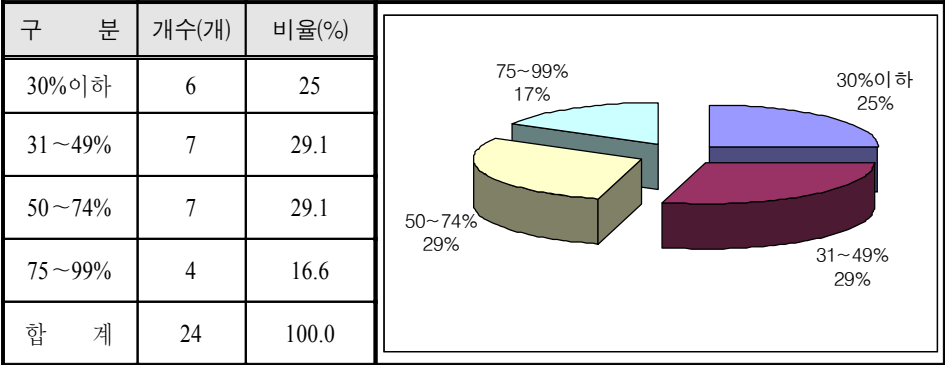
설문응답자들은 외국 항만운영업체의 국내진입시 최적 지분율에 대해 30% 이하가 25%, 31~49%가 29.1%, 50~74%가 29.1% 그리고 75~99%가 16.6%인 것으로 나타났다(<표 부록-24> 참조).

(4) 외국항만운영업체 국내시장 진입에 따른 효과

① 외국항만운영업체 국내진입에 따른 영향정도

설문응답자들은 외국 항만운영업체의 국내진입에 따라 대체적으로 영향을 받고 있는 것으로 나타났다. 총 응답자의 49.9%는 직간접적으로 영향을 받고 있다고 답했으며 12.5%는 영향을 받지 않는다고 응답하였다(<표 부록-25> 참조).

<표 부록-24> 외국항만운영업체 국내진입시 최적 지분율



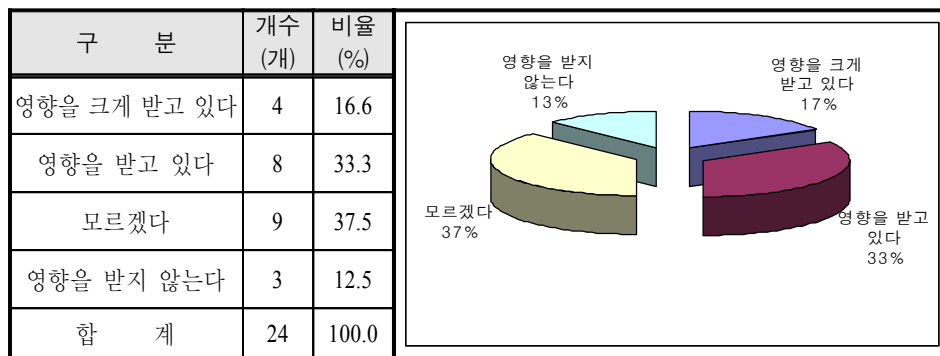
② 외국 항만운영업체 진입이후 서비스수준의 변화

설문응답자들은 외국 항만운영업체의 국내진입 이후에도 국내 항만운영업체의 서비스 수준은 크게 변화가 없다고 인식하고 있는 것으로 나타났다.

총 응답자의 62.5%는 국내 항만운영업체들의 서비스 수준은 큰 변화가 없는 것으로, 4.2%만이 좋아졌다고 응답하였다(<표 부록-26> 참조).

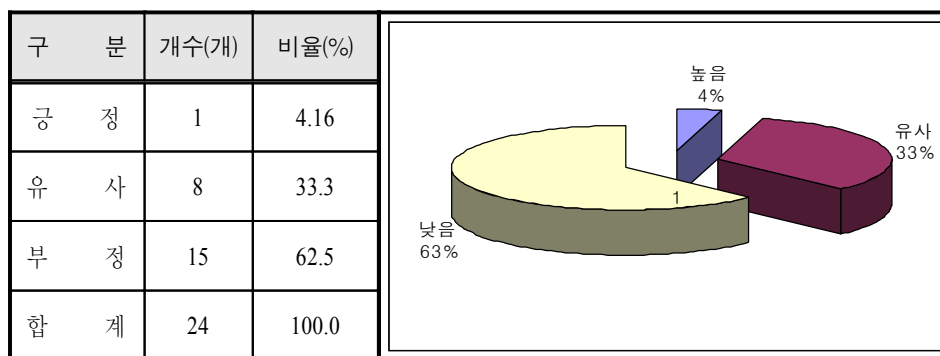
<표 부록-25>

외국항만운영업체 국내진입에 따른 영향



<표 부록-26>

외국항만운영업체 국내진입 후 서비스수준의 변화



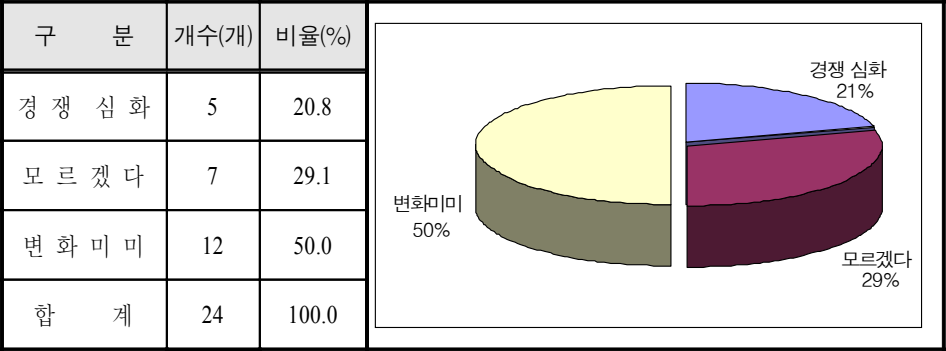
③ 외국 항만운영업체 진입이후 시장경쟁의 변화

설문응답자들은 외국 항만운영업체의 국내진입 이후 국내 항만시장의 경쟁상황은 큰 변화가 없다고 인식하고 있는 것으로 나타났다. 총 응답자의 79.1%는 국내 항만시장의 경쟁 상황은 변화가 없거나 변화가 있어도 미미한 수준으로, 20.8%는 경쟁이 심화된 것으로 판단하였다(<표 부록-27> 참조).

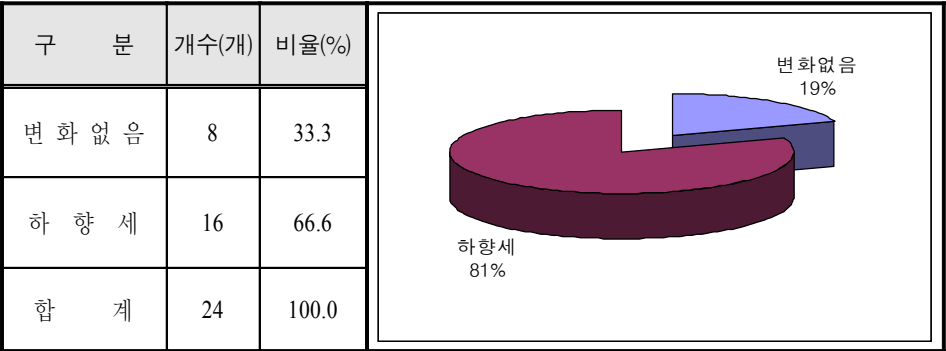
④ 외국 항만운영업체 진입이후 하역요율 수준의 변화

설문응답자들은 외국 항만운영업체의 국내진입 이후 하역요율은 하향추세를 보이고 있다고 응답하였다. 총 응답자의 66.6%는 하역요율의 인하추세가 나타나고 있다고 답하였으며 33.3%는 큰 변화가 없다고 답하였다(<표 부록-28> 참조).

<표 부록-27> 외국항만운영업체 국내진입 후 시장경쟁의 변화



<표 부록-28> 외국항만운영업체 국내진입 후 하역요율 수준의 변화



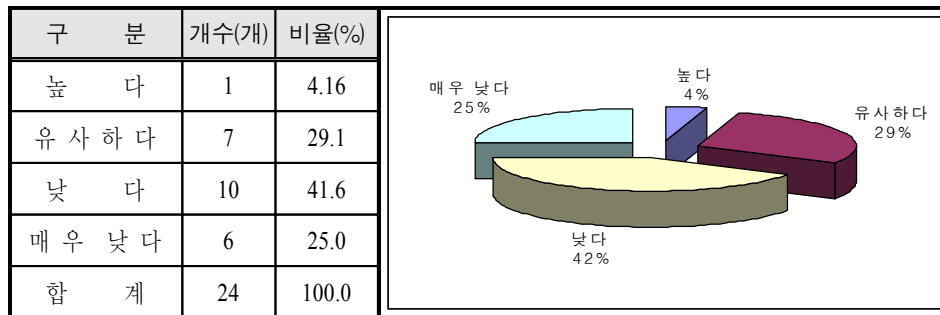
(5) 국내 항만운영업체의 경쟁포지셔닝

① 자금조달 능력

설문응답자들은 국내 항만운영업체가 외국 항만운영업체에 비해 자금조달 능력이 크게 부족하다고 판단하고 있는 것으로 나타났다. 총 응답자의 66.6%는 국내 항만운영업체는 외국 항만운영업체에 비해 자금조달 능력이 크게 낮은 것으로 평가

하였으며 33.4%는 유사한 수준을 보이고 있다고 응답하였다(<표 부록-29> 참조).

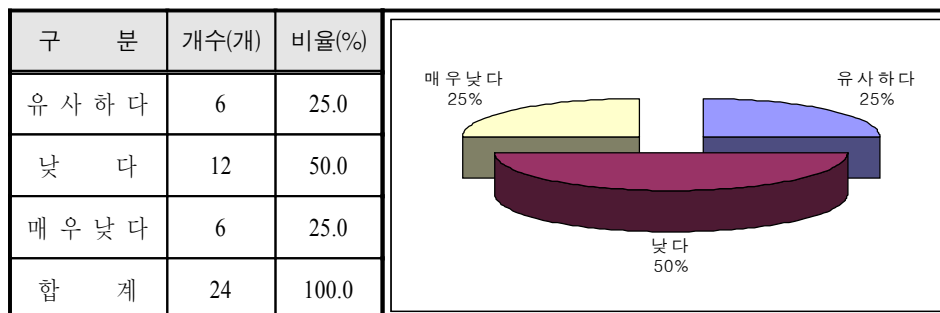
<표 부록-29> 국내 항만운영업체의 경쟁포지셔닝 : 자금조달 능력



② 운영노하우

설문응답자들은 국내 항만운영업체가 외국 항만운영업체에 비해 터미널 운영노하우가 크게 부족하다고 판단하고 있는 것으로 나타났다. 총 응답자의 75.0%는 크게 부족한 것으로, 25.0%만이 유사한 수준을 보이고 있다고 응답하였다(<표 부록-30> 참조).

<표 부록-30> 국내 항만운영업체의 경쟁포지셔닝 : 운영노하우

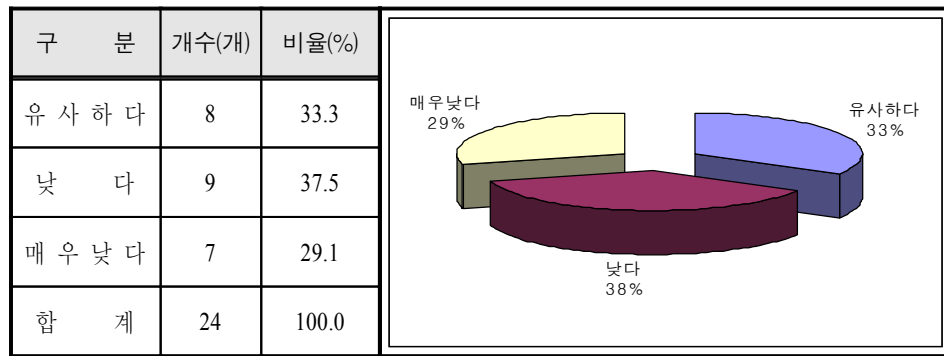


③ 마케팅

설문응답자들은 국내 항만운영업체가 외국 항만운영업체에 비해 마케팅능력이 크게 부족하다고 판단하고 있는 것으로 나타났다. 총 응답자의 67.0%는 크게 낮은 수준으로, 33%만이 유사한 수준을 보이고 있다고 응답하였다(<표 부록-31> 참조).

<표 부록-31>

국내 항만운영업체의 경쟁포지셔닝 : 마케팅



(6) 향후 국내 항만운영업체의 경쟁력 강화방안

① 국내 항만운영업체의 경쟁전략

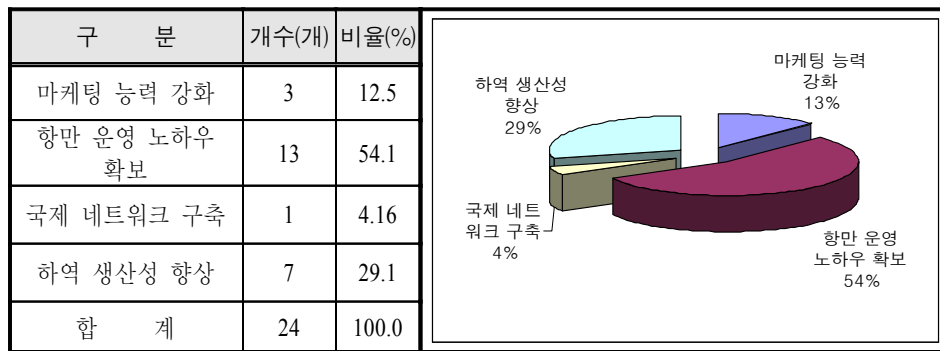
설문응답자들은 국내 항만운영업체가 경쟁력을 확보하기 위해서는 항만운영 노하우 획득, 항만 생산성 향상 등을 신속하게 추진해야 한다고 응답하였다. 평가 결과는 항만운영 노하우 확보(54.1%), 항만 생산성 향상(29.1%), 마케팅능력 강화(12.5%) 등으로 나타나고 있다<표 부록-32> 참조).

② 항만운영 관련 정책의 방향

설문응답자들은 국내 항만운영업체가 외국 항만운영업체에 대한 경쟁력을 확보하기 위해서는 외국 항만운영업체와의 합작투자 장려를 통해 외국업체의 노하우 습득이 필요한 것으로 판단하고 있는 것으로 나타났다. 설문결과를 살펴보면 총 응답자의 79.1%가 국내 항만운영업체와의 합작 투자를 통한 공동 운영 장려를, 시설 건설을 통한 진입만을 허용하는 정책(8.3%), 기존 시설의 운영권 획득 전면 허용(8.3%) 등이 요구된다고 평가하였다(<표 부록-33> 참조).

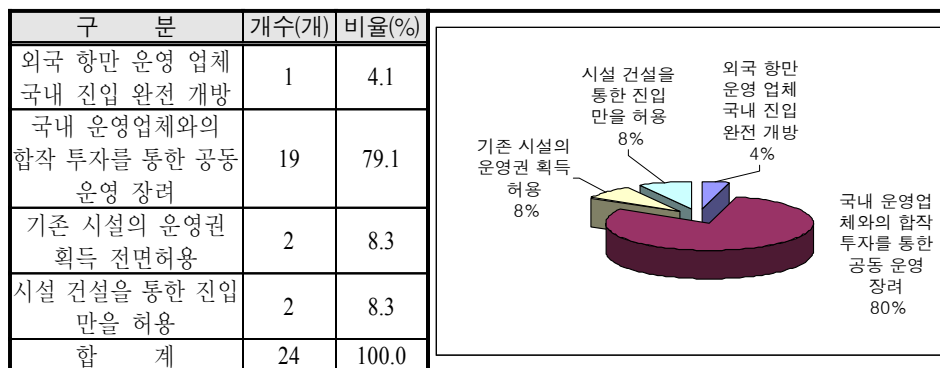
<표 부록-32>

국내 항만운영업체의 경쟁전략



<표 부록-33>

항만운영 관련 정책의 방향



(7) 설문조사의 시사점

설문조사 결과 설문응답자들은 외국 항만운영업체의 국내진입이라는 현상에 대해 대체로 긍정적인 의사를 가지고 있으며 이를 통해 국내 컨테이너부두의 서비스 수준, 운영노하우 등이 향상될 것으로 판단하고 있는 것으로 나타났다.

설문응답자들은 우리나라 컨테이너부두의 현행 경쟁 포지셔닝에 대해 서비스 및 운영 노하우 측면에서는 경쟁력이 낮은 것으로 평가하였으며 이용시의 만족도 역시 크게 낮은 것으로 나타났다.

한편 외국 항만운영업체의 국내진입에 따른 효과 측면에서는 외국 항만운영업체의 시장 진입이후 서비스, 운영 노하우 등은 큰 변화가 없는 것으로 평가하였으며 시장 경쟁상황 역시 큰 변화가 없는 것으로 평가하였다.

또한 국내 항만운영업체는 자금조달 능력, 운영 노하우, 마케팅 측면에서 모두

외국 향만운영업체에 비해 경쟁력이 크게 낮은 것으로 평가하였으며 향후 국내 향만운영업체들의 경쟁력 향상을 위해서는 외국 향만운영업체의 국내 투자시 투자지분을 제한하고 국내업체와의 공동투자 및 공동운영을 유도함으로써 운영 노하우, 마케팅 등을 습득할 수 있는 방안이 고려되어야 한다고 응답하였다.

3) 국내 진입 외국 향만운영업체 설문조사

(1) 설문조사 개요

국내진입 외국향만운영업체 설문조사는 부산항 2개사, 광양항 1개사 등 총 3개사를 대상으로 실시하였다. 총 설문배포 30매 중 11매가 회수되어 37%의 회수율을 보였다.

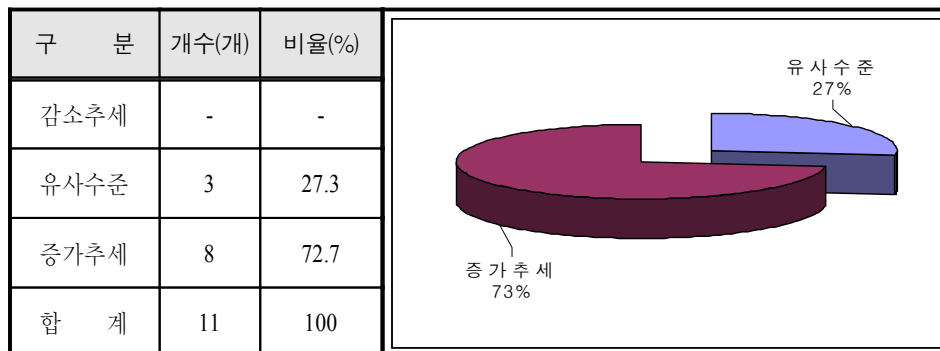
설문응답자들은 대부분 같은 향만운영업체 또는 타 향만운영업체에서 근무한 경험을 가지고 있기 때문에 운영주체의 변화에 따른 영향에 대해 가장 잘 인식하고 있는 계층인 것으로 판단된다.

(2) 물동량 증가추이

국내진입 향만운영업체는 국내시장 진입 이후 처리물동량 증가추세가 나타나고 있다고 응답(73%)함으로써 자사의 진출이후 향만의 물동량 유치에 긍정적인 영향을 미치고 있다고 판단하고 있다.

<표 부록-34>

국내시장 진입 이후 물동량 증감추이

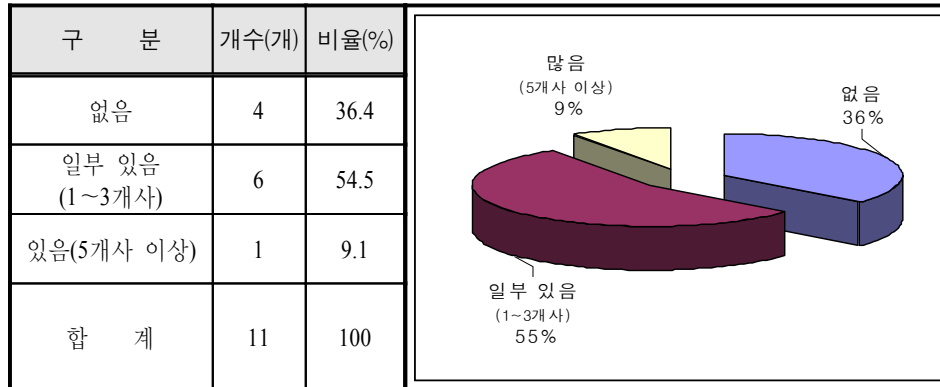


(3) 선사유치 여부

국내진입 항만운영업체는 국내시장 진입 이후 선사유치를 거의 하지 못하고 있는 것으로 나타났다. 총 응답자의 36%가 선사유치가 이루어지지 못하고 있는 것으로, 54.5%가 1~3개사의 유치가 있는 것으로 응답하여 신규 선사유치는 거의 이루어지지 못하고 있는 것으로 판단할 수 있다.

<표 부록-35>

국내시장 진입 이후 선사유치 추이

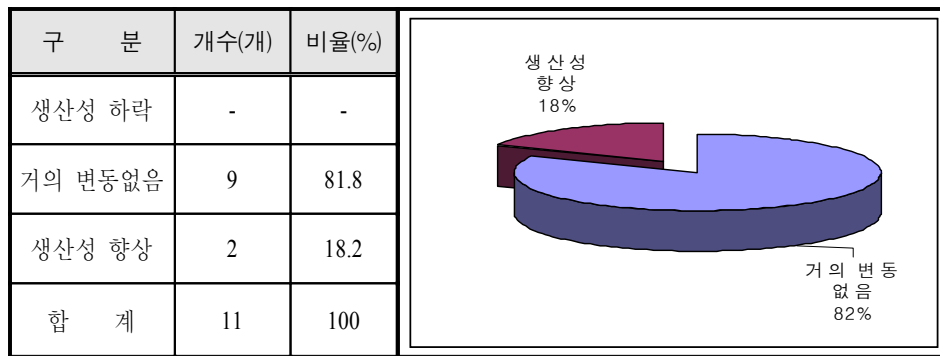


(4) 생산성 향상 여부

국내진입 항만운영업체는 국내시장 진입 이후 생산성에 큰 변화를 보이지 못하고 있는 것으로 나타났다. 설문응답자의 81.8%는 국내진입 이후 생산성에 큰 변동이 없다고 응답함으로써 단기적이지는 하지만 아직 생산성의 뚜렷한 향상 현상은 나타나지 못하고 있는 것으로 판단할 수 있다.

<표 부록-36>

국내시장 진입 이후 부두 생산성 향상 여부

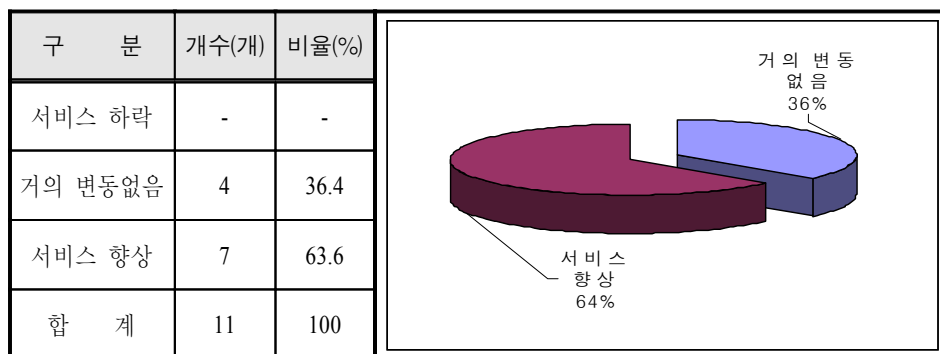


(5) 서비스 향상 여부

국내진입 항만운영업체는 국내시장 진입 이후 서비스의 향상이 크게 나타나고 있는 것으로 나타났다. 설문응답자의 63.6%는 국내시장 진입 이후 자사의 서비스 수준이 크게 향상되고 있다고 응답하였다. 이는 항만생산성(하역, 보관 등)과 같은 하드웨어 측면에서의 영향이 강하게 나타나는 부문에 대한 경쟁력이 크게 향상되지 못했다고 응답한 것과는 달리 소프트웨어 측면에서의 경쟁력은 점차 향상되고 있는 것으로 판단할 수 있는 근거가 될 수 있다.

<표 부록-37>

국내시장 진입 이후 부두 서비스 향상 여부

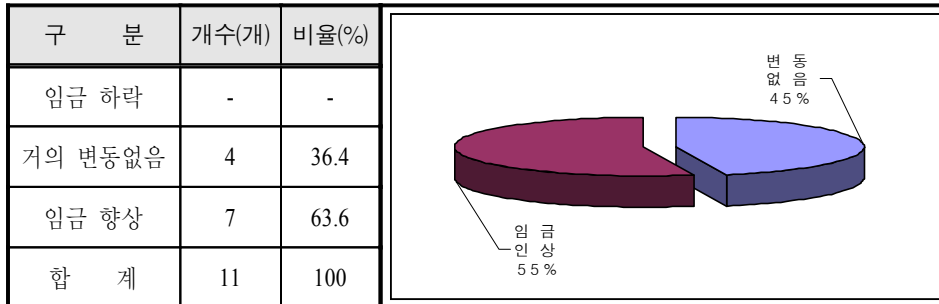


(6) 임금인상 여부

국내진입 향만운영업체의 근무자는 임금수준이 이전 국내업체 근무시보다 대체로 향상된 것으로 판단하고 있는 것으로 나타났다.

<표 부록-38>

국내시장 진입 이후 임금인상 여부



(7) 교육·훈련 수준

국내진입 향만운영업체의 근무자는 이전 국내업체 근무시보다 교육·훈련수준이 대체로 향상되었다고 판단하고 있는 것으로 나타났다. 이러한 상황은 국내 진입 초기이기 때문에 기업에 대한 이해도 증진, 경영 및 업무체계의 이해 등을 위한 교육이 증가한데에 그 원인이 있는 것으로 볼 수 있다. 그러나 현장 인터뷰에서는 외국계기업으로의 전환이 이루어짐에 따라 업무능력 향상에 관한 다양한 교육과 자료제공이 이루어지고 있어 교육·훈련 분야는 상당히 효율적으로 개선된 것으로 볼 수 있다.

<표 부록-39>

국내시장 진입 이후 교육훈련 수준

