



물류의 재구상: 내일의 비즈니스 모델들

May 2024

KEARNEY

물류 산업 생태계는 새로운 기술, 진화하는 고객의 수요, 내부적 비즈니스 요구, 그리고 정부 이니셔티브에 힘입어 혁신적인 변화를 겪고 있다. 이 보고서는 인도의 복잡한 물류 환경과 이러한 문제를 해결하기 위해 떠오르고 있는 새로운 비즈니스 모델들을 다루었다.

01 가파르게 성장하는 인도의 물류 산업

높은 성장세에 비해 체계화되지 않은 인도의 물류 시장

10년 내 5천억달러 규모 넘어설 전망, 아직은 지역 소규모 업체 위주

운송업, 창고업을 포함한 인도의 물류 산업 시장 규모는 2023년 2,880억달러 수준이 예상될 정도로 역동적인 산업이다. 2025년에는 3,800억달러까지 성장이 예상되며, 향후 10년 안에 5,000억달러를 넘어설 전망이다. 물류는 소매, 자동차, 통신, 제약, 중공업 등 다양한 산업에 걸쳐 반드시 필요한 서비스이기 때문이다.

인도 GDP의 8~9%를 차지하는 물류 산업 시장은 1,000개 이상의 대형 및 로컬 물류 서비스 제공 업체(LSP)로 세분화되어 있는 것이 특징이다. 도로 운송이 전체의 78%를 차지하며, 그 뒤를 철도(14%), 해상(7%), 항공(1%)이 잇는다. 주목할 만한 점은 이 시장의 70%가 아직 체계화되지 않은 상태라는 사실이다.

도로 물류 부문은 전자 상거래, 일용소비재(FMCG), 소매, 화학, 제약, 산업재의 수요 증가에 힘입어 전년 대비 8~9%라는 큰 폭의 성장세를 보였다. 철도와 같은 기타 물류 부문은 FY24(회계연도 24년) 첫 8개월 동안 전년 대비 4% 증가했다. 항만 및 항공 물류 수송량도 전년 동기 대비 각각 5%와 4%의 성장률을 기록했다.

물류 생태계의 중요한 구성 요소인 창고업은 연평균 15.6%의 성장률을 기록하며 빠르게 성장하고 있다. 창고업의 산업 규모는 2027년 약 340억 달러에 달할 것으로 예상되며, 이는 공급망에서 효율적인 보관과 유통의 중요성이 커지고 있음을 보여준다.

02 진화하는 고객의 요구, 물류 산업의 지형을 바꾸다

전통적으로 고객들은 긴 배송 기간을 보완하기 위해 대량의 재고를 보유하는 방식에 의존해 왔다. 그러나 최근 시장에 눈에 띄는 변화가 일어나고 있다. 재고를 최소화해 운송비용을 줄이고, 이전에는 재고로 묶여 있던 자본을 확보하는 동시에, 수요에 실시간으로 대응할 수 있도록 제품을 즉시 사용 가능한 상태로 유지하려는 트렌드가 생겨난 것이다. 이러한 변화는 더 빠른 배송, 그리고 예정된 배송 기간의 엄격한 준수에 대한 요구를 촉발시켰다. 게다가 전자 상거래의 부상에는 당일 및 익일 배송이라는 새로운 차원의 개념을 제시하여 물류 업계의 변화를 가속화하고 있다. 이러한 역동적인 환경을 선도하기 위해서는, 그 원인이 되는 외부 및 내부 동인을 파악해야 한다.

물류 산업의 변화를 견인하는 외부 동인

진화하는 고객의 요구 사항

전반적인 기대치가 높아진 시대, 물류 산업의 고객들은 만족스러운 경험을 위해 구체적이고 뚜렷한 목소리를 내고 있다(표1참조). 고객들은 주로 배차에 대한 빠른 응답, 운송 일정의 엄격한 준수, 물류 프로세스 전반에 걸친 지속적인 가시성을 원한다. 특히, 일관된 정시 배송과 맞춤형 옵션 제공이 요구의 중요한 축이 되었다.

표1. 물류서비스에 관한 고객들의 다양한 요구

고객 요구	물류 서비스 제공 솔루션
"저는 제 고객들이 안심할 수 있도록 일관된 배송이 보장되었으면 합니다. 정시 배송이 보장되나요?"	품질 성과 서비스 수준 계약에 대한 강화된 계약과 손상 없이 상품을 일관되게 배송할 수 있는 역량
"저는 다양한 배송 옵션이 필요합니다. 패키징, 서비스, 카드 결제, 반품 등의 개별 옵션들을 다양하게 구성할 수 있나요?"	커스터마이징 고객의 특정한 요구 사항과 선호도에 맞는 맞춤 서비스 제공
"저는 품질 기준을 유지하면서 경쟁사 대비 경쟁력 있는 가격을 유지해야 합니다. 고객들은 저가 또는 무료 배송을 기대합니다. 배송비를 줄여서 마진에 미치는 영향을 줄일 수 있나요?"	비용 효율성 서비스 품질에 대한 타협 없는, 비용 경쟁력
"저는 고객들에게 실시간 업데이트를 제공해야 합니다."	투명성과 예측가능성 배송 상태에 대한 명확하고 시기 적절한 커뮤니케이션, 지연 또는 특정 이슈, 일정, 경로 변경에 대한 사전 업데이트
"저는 지속가능한 물류 솔루션을 사용해야 하고, 탄소 배출량도 측정해야 합니다."	지속가능성 탄소 배출량 추적 및 효과적인 저감 조치를 확인하고 실행하는 종합 솔루션 제공

Source: Kearney Analysis

정부 정책의 변화

인도 정부는 물류 추적성을 강화한 상품 및 서비스세와 전자 통행료 청구서와 같은 디지털 인프라에 투자해왔다. 예컨대 전자 통행료 징수 시스템인 FASTag는 고속도로 요금소를 통과하는 차량의 대기 시간을 단축하고 원활한 통과를 가능하게 했다. 통합 물류 인터페이스 플랫폼(ULIP) 등 디지털 공공 인프라가 지속적으로 개발됨에 따라, 물류 서비스 제공 업체(LSP)는 이러한 인프라를 활용해 비즈니스 서비스를 개선하는 전략을 수립해야 하는 과제를 안게 됐다. 특히 디지털 기술 도입과 기존 시스템의 업그레이드를 고려해야 할 때가 온 것이다. 물류 서비스 제공 업체들이 ULIP가 제공하는 시장 기회를 제대로 활용하려면 강력한 IT 인프라가 필수적이며, 동시에 시장 입지를 위한 역량 구축과 효율적인 서비스 제공을 보장할 수 있는 공급망 개선이 선행되어야 한다.

물류 산업의 변화를 견인하는 내부 요인

시장 내 존재감을 유지하기 위한 조직 핵심 역량 재고

물류 서비스 제공 업체는 시장 내 존재감을 유지하고 고객에게 필수적 역할이 되어야 하는 압박이 점점 커지고 있다. 수익성 있는 비즈니스 운영에 대한 관심이 높아지면서, 인력, 프로세스, 기술 등의 역량을 더 나은 소유자에게 이전하여 민첩성을 강화하고 핵심 역량에 집중할 수 있도록 하는 자산 경량 비즈니스 모델로 전환하는 비중이 높아졌다. 특히, 진화하는 자산 풀이 이러한 움직임을 주도하고 있다. 시장 내 존재감을 유지하려면 기업의 핵심 역량에 대한 전략적 재평가가 필요하다.

비용 절감에 대한 필요성

물류 서비스 제공 업체는 경쟁력 있는 가격과 서비스 품질 사이에서 균형을 잡아야 한다. 고객의 비용 압박이 물류 기업의 몫으로 전이되면서, 운영 방식을 재고할 필요성이 높아졌기 때문이다. 비용 압박과 서비스 품질 유지라는 두 가지 문제를 해결하기 위해 물류 기업은 비즈니스 모델을 적극적으로 발전시켜야 한다. 즉, 혁신적인 전략, 기술, 효율적인 운영 방식을 도입하여 서비스의 품질 기준을 충족하면서 프로세스는 간소화하여 비용을 절감할 수 있는 방법을 찾아야 한다.

03 물류 비즈니스, 다양해진 요구에 발맞춰 혁신에 집중하다

패러다임의 변화: 제3자 물류에서 공급망 파트너로 (Snowman 사례)

배송, 보관을 넘어 고객의 공급망까지 관리하는 통합 비즈니스 모델

물류 서비스제공 업체가 끊임없이 변화하는 환경에서 살아남기 위해서는 핵심 역량의 재평가가 필수적이다. 기존의 운송업과 창고업의 모델을 넘어 고객의 공급망과 원활하게 통합할 수 있는 전략을 수립해야 한다. 이를 위해서는 기존 비즈니스 모델에서 공급망 중심 구성요소로 전환하는 것이 중요하며, 이는 5자 물류(5PL)로 전환함으로써 실현할 수 있다. 이러한 접근방식을 통해 고객은 자재 소싱, 인바운드, 창고 보관, 배송 등 전체 공급망을 물류 업체에 맡길 수 있다.

인도의 유명 콜드 체인 물류 회사인 Snowman Logistics는 포괄적인 5자 물류 서비스 제공 업체로 발전했다. 기존 운송 및 보관의 역할을 넘어, 이제 고객을 대신해 공급업체를 개발하고 원자재 및 포장재 가격 협상까지 참여한다. 공급업체의 자격을 검증할 뿐만 아니라 잠재 역량이 높은 공급업체를 개발하는 서비스도 제공한다. Snowman은 퀵서비스 레스토랑(QSR) 고객을 위한 새로운 서비스도 도입했다. QSR들은 종종 Veeba, Bectors, Kissan, Cremica와 같은 공급업체로부터 비슷한 제품을 구매한다. 그러나 개별 QSR들은 규모가 작기 때문에 협상력이 제한적이라는 약점이 있다. Snowman과 같은 5PL은 여러 QSR의 수요를 통합하여 더 합리적인 가격에 구매할 수 있도록 지원한다. 5PL은 원자재 취급에 대한 전문 지식을 보유하고 있으며 고객의 배송 데이터를 기반으로 수요 동향을 빠르게 파악할 수 있으므로, 최적의 가격을 제시하고 협상하는 것이 가능하기 때문이다.

이러한 전략적 변화는 제3자 물류(3PL) 공급업체가 기존 물류 서비스 제공 업체에서 원자재 공급 업체와 같은 공급망의 중요한 연결 고리로 전환하는 과정을 잘 보여준다. 이처럼 공급업체 관리 및 가격 협상까지 서비스의 범위를 확장함으로써, 고객의 공급망 운영에 가치를 더하는 포괄적이고 통합적인 물류 비즈니스 모델을 개발할 수 있다.

효율성과 지속가능성: 친환경 물류 추진 (Pidge, Carbonex 사례)

지능형 소프트웨어 솔루션 활용해 연료비 최소화 및 탄소 배출 저감

지속가능한 물류를 향한 여정에서, 효율성 극대화와 탄소 배출량 최소화는 화주들(shippers)의 최우선적인 목표이다. 특히 실시간 경로 최적화를 통해 운송 일정을 엄격하게 지킬 수 있도록 해주는 효율적인 정시 배송 솔루션의 중요성이 점점 더 강조되고 있다. 이러한 최적화는 연료 비용을 절감할 뿐만 아니라 탄소 배출량을 줄여 기업의 기후 및 지속가능성 목표에도 부합하기 때문이다. 결과적으로 공급망 전반에서 탄소 배출량을 정확하게 측정, 모니터링 및 완화하는 지능형 도구에 대한 수요가 증가하고 있다. 물류 프로세스 전반에 걸친 지속적인 가시성은 2차 고객의 중요한 요구사항이자, 효율성과 지속가능성 문제를 모두 해결하는 통합 솔루션의 필요성을 강조한다.

인도의 물류 기술 공급업체 Pidge는 로우 코드 및 셀프 서비스 물류 서비스형 소프트웨어(SaaS) 플랫폼을 제공하여, 비조직 부문의 디지털 혁신을 주도하고 있다. 다중 최적 경로 추천 엔진(Multiple Optimization Route Recommendation Engine, MORRE)을 기반으로 하는 Pidge의 소프트웨어는 효율적인 경로 계획 및 배송 관리를 위한 실용적인 솔루션으로 주문 위치, 실시간 교통 상황, 배송 기간 및 과거 패턴 등의 주요 변수를 분석해 최적의 경로를 식별한다. AI 기반 알고리즘을 사용해 여러 변수를 고려하는 Pidge의 시스템은 연료 소비를 최소화하고 배송 성과를 향상시켜, 친환경적이고 지속가능한 배송 운영을 보장한다.

기존 트럭 운송에 중점을 두었던 업체인 3SC Solutions도 이제 Carbonex와 같은 지속가능성 솔루션을 제공하고 있다. Carbonex는 AI와 데이터 기반 분석을 통해 공급망 전반의 온실 가스 발자국을 측정, 감소 및 모니터링 할 수 있도록 도우며, 효율성 개선을 위한 컨설팅 솔루션도 제공한다. 이와 같은 분석 도구는 탈탄소화 로드맵 개발을 도와 지속가능성을 향한 전략적 선택을 가능하게 한다. 즉, 원스톱 지속 가능성 솔루션으로서 조직이 데이터 기반 의사결정을 통해 탄소 배출을 최소화하고 지속가능성 목표에 가까워질 수 있도록 돕는다.



FaaS를 활용한 라스트마일 배송 가속화 (Shadowfox, Shiprocket 사례)

도심형 물류 창고를 도입해 배송 시간과 비용을 효율화

오늘날 D2C 브랜드들은 치열한 경쟁에 직면해 있으며, 더 빠른 배송을 위해 계속 노력한다. 물류 창고가 도시 외곽에 위치한 브랜드들은 신속한 배송을 위해 라스트마일 배송에 많은 비용을 지출한다. 마이크로 풀필먼트(주문 처리 이행) 센터는 인구가 밀집한 도시 지역에 소형 창고 시설을 배치하여 배송 시간을 개선하고 라스트마일 배송 비용을 절감함으로써 해결책을 제공한다. 마이크로 풀필먼트 센터는 일반적으로 재고를 단기간(24~48시간) 보관하므로 기존보다 더 자주 재입고해야 한다.

예를 들어, 라스트마일 식품 배달 서비스였던 Shadowfax는 이커머스 기업에 라스트마일 배송을 제공하는 사업으로 확장했다. 이 회사는 전략적으로 후방 통합을 수용해 마이크로 풀필먼트 센터를 설립했다. 빈 주차장이나 오피스 지하실 등 색다른 공간을 활용해 도심 지역에 마이크로 풀필먼트 센터를 마련했다. 이 독특한 모델은 창고를 고객과 더 가까운 곳에 배치한 덕에 경쟁우위를 창출해냈다. 또한 주문 처리 이행 비용을 줄일 뿐 아니라 배송 거리를 최소화하여 지속가능성 목표에도 기여할 수 있다.

물류 통합 기업 Shiprocket은 풀필먼트 영역에 진출해 40개 이상 브랜드, 2,500개 이상의 매장에 주문 처리 이행을 도와 도시 내 및 도시 간 당일 및 익일 배송을 지원한다.

플랫폼으로의 진화: 광범위 서비스에서 전문화된 서비스로 (Celcius, Carrier Transicold 사례)

전문화된 솔루션을 활용해 맞춤형 프로세스 제어 시스템 구축

애그리게이션(aggregation) 플랫폼은 공급과 수요를 효율적으로 연결하는 투명한 생태계를 구축하며, 물류 산업에서 핵심적인 역할을 해왔다. 물류 애그리게이션은 이제 광범위한 통합을 넘어서 보다 집중적인 전문화로 나아가는 추세이다. 전문화된 마켓플레이스를 운영하려면 최소한의 수요 공급을 예측하고 파악해야 하는데, 이는 원래 전문화된 물류 업체가 직면하고 있었던 과제였다. 하지만 전문화된 물류 솔루션에 대한 수요가 증가함에 따라, 애그리게이션 플랫폼 비즈니스가 관심을 받고 있다. 특히 온도 조절, 실시간 추적, 효율적 재고 관리를 보장하는 정교한 제어는 전문화된 물류 서비스에 대한 신뢰를 높이고 있다. 전문 애그리게이터는 맞춤형 물류 서비스에 대한 고객의 니즈를 해결해준다.

물류 산업이 전문 서비스 플랫폼화로 전환하고 있음을 보여주는 대표적 사례가 바로 온라인 콜드체인 마켓플레이스 Celcius이다. Celcius는 기본적인 수요 공급 매칭을 넘어 실시간 위치 추적 및 온도 모니터링 기능을 통합하여 냉장 트럭 및 내장 보관을 예약할 수 있는 종합 솔루션을 제공한다. 이는 물류 프로세스를 간소화할 뿐 아니라 공급망의 가시성과 제어 기능을 혁신적으로 높였다.

마찬가지로 Carrier Transicold의 Lynx Fleet는 냉장 트럭 운송 운영을 위한 전문 모니터링 기능을 제공하고, 콜드 체인을 클라우드에 연결해 실시간 가시성과 인사이트를 제공함으로써 디지털 혁신에 기여하고 있다.

04 물류 환경을 재편하는 혁신 모델들, 그 안에 기회가 있다

서비스 라인 전문화: 고객 니즈 맞춤 물류 솔루션의 제작 (Zipline Logistics 사례)

특정 산업 또는 고객군에 대한 전문성을 높여, 맞춤 서비스 제공

서비스 라인 전문화는 특정 산업 또는 고객군의 요구 사항과 니즈를 충족할 수 있도록 물류 서비스를 맞춤화하는 접근 방식을 말한다. 표준화된 솔루션을 제공하는 대신, 특정한 산업이나 고객의 고유한 문제를 이해하는 것에 초점을 두는 것이다. 이를 통해 타겟 시장에 효과적인 솔루션을 제공해 차별화된 가치를 창출할 수 있다.

미국에 본사를 둔 3PL 물류 업체인 Zipline Logistics는 생활 소비재(CPG) 물류를 전문으로 서비스한다. 이 회사는 소매업체가 직면한 과제를 완벽하게 파악할 수 있는 전문성을 개발했다. 이 접근 방식은 소매업체에 맞춤 솔루션을 보장할 뿐 아니라 우수한 서비스와 가치를 제공하겠다는 물류 업체의 약속이다. 특정 고객군에 집중하는 이러한 아이디어는 서비스 라인 전문화를 물류의 핵심 테마로 만들고, Zipline Logistics와 같은 회사의 전문성을 더욱 돋보이게 만든다.

협업 물류: 효율성 극대화 (FM Logistics, Kimberly-Clark 사례)

물리적 공간과 함께 물류 네트워크까지 타사와 공유해 비용 절감

인도에서는 여러 사용자가 함께 공유하는 창고가 일반적이다. 별도 공간, 운영, 아웃바운드 도크 및 사용자에게 할당된 리소스는 각자 독립적으로 운영한다. 협업 물류는 창고 공간 뿐 아니라, 리소스와 운영까지 여러 회사가 공유하는 것을 말한다. 물류 업체는 고객에게 공유 서비스를 제공하여 비용 절감, 운송 차량 증가, 창고 공간 활용도 향상, 탄소 발자국 저감 등 여러 부분에서 시너지를 얻을 수 있다. 이러한 협업은 글로벌화와 경쟁 심화로 인해 공급망 효율성을 혁신적으로 개선해야 하는 오늘날의 비즈니스 환경에서 더욱 적합해지고 있다.

프랑스 물류 기업 FM Logistic이 개발한 'Sphinx Pool' 프로젝트가 그 사례이다. FM의 잠재적 경쟁자인 여러 일용소비재(FMCG) 제조업체는 FM의 운송 및 냉장 창고 용량을 공유하며 제품을 혼합하고 유럽 소매 유통 네트워크의 슈퍼마켓, 하이퍼 마켓에 배송한다. FM Logistics는 Intersnack, Banania, Lustucru, Master Blenders, Kellogg's, Kimberly-Clark, Heinz 등 7개 회사가 함께 소매 체인에 제품을 배송할 수 있도록 하여, 전체 트럭 활용율을 높여 비용을 절감했다.

Kimberly-Clark 또한 소매 고객과의 협업 물류를 도입했다. 이 회사는 하나의 트럭에 경량 화물(물리적 공간을 차지)과 고객사의 중량 화물(법적 최대 중량 제한 차지)을 함께 운송한다. 이를 통해 빈 배송 구간, 운송 비용, 트럭 수를 줄였다. 가치 사슬을 따라 산업의 경계를 넘어서는 창의적인 협력 계약도 등장할 것으로 예상된다.

택배 보관소와 보관함: 라스트마일의 혁신 (SF Express 사례)

택배 보관함을 설치해 개별 주소 배송보다 저렴한 가격으로 서비스

택배 보관소와 사물함은 소비자와 물류 업체 모두에게 편리함을 제공해 라스트마일 배송의 혁신을 일으키고 있다. 사물함을 편의점이나 약국 등 기존 사업장 내에 설치하면 개별 가정으로 배송하는 대신 지역 거점에 대량 배송이 가능해, 물류 비용을 절감할 수 있다. 택배 보관소는 최소한의 자본 투자만 필요한 반면, 사물함은 초기 설치 비용이 드는 대신 운영 비용이 저렴하다. 또한 사물함은 위치가 정해져 있어 배송 기사가 혼잡한 도시 지역에서도 시간을 절약할 수 있다.

중국에서는 SF Express가 직접 배송에 실패한 택배의 보관 지점을 택배 보관함으로 지정한 것을 시작으로 사물함을 널리 활용하고 있다. 고객이 직접 배송을 받을 수 없는 경우, 택배는 보관함에 보관되며 수취인은 SMS를 통해 액세스 코드를 받는다. 중국의 대표 보관 업체로는 Cainiao Stations, Best Express Stores, JD 파트너 매장, JD Locker, Hive Box가 있으며, 이들은 진화하는 라스트마일 배송 솔루션의 다양한 환경을 만들고 있다. 인도에서는 Delhi Metro Rail Corporation가 지하철 통근자들을 대상으로 지하철 역에 개인용 임시 택배 보관함을 대여할 수 있도록 설치했다. 앞으로 이 서비스가 확대되면 민간 서비스 업체가 보관함을 설치하여 고객이 기존 택배보다 더 저렴한 비용으로 보관함 배송을 선택할 수 있게 된다.

지속가능한 물류 서비스 판매 (DHL, Lufthansa 사례)

정부 보조금을 적극 활용해 지속 가능한 물류 서비스 런칭

항공 물류 부문에서 DHL India와 Aargen Life Science의 파트너십은 DHL의 Go Green Plus 서비스를 활용해 탄소 배출을 줄이는 노력을 보여준다. 이 파트너십은 2032년까지 국제 물류의 탄소 배출을 최소화한다는 Aargen의 목표에 따라, 항공 물류에 지속 가능 연료(SAF)를 도입하여 고객이 Scope3 배출량을 줄일 수 있도록 지원한다. 독일 항공사 Lufthansa 역시 항공 업계의 지속가능성을 위해 노력을 기울이고 있다. 최근 탄소 배출량 감축을 목표로 에너지 기업 VARO와 MOU를 체결하고, 대량의 SAF를 조달했다. 이 이니셔티브는 주요 항공 물류사들의 친환경에 대한 의지를 드러낸다.

DHL과 Lufthansa의 지속가능성을 향한 혁신을 모색하는 것을 보면서 다음과 같은 의문이 생긴다. 두 회사는 지속가능한 물류 솔루션을 찾는 고객을 대상으로 하는 전용 제품이나 서비스를 제공할 수 있을까?

지속 가능한 물류에 대한 수요는 지속적으로 증가할 것으로 예상된다. 특히 정부 보조금 활용하기 위해서 지속 가능 물류를 도입하려는 전략적 움직임은 환경 목표와 재정적 인센티브에도 부합한다. 예컨대 인도 정부는 수소, 친환경 연료 및 항만 디지털화에 대해 30%의 보조금을 제공한다. 물류 서비스 제공 업체는 정부 보조금을 활용해 지속 가능한 연료에 투자해 친환경 솔루션의 기반을 마련할 수 있으며, 저렴한 가격에 배송 서비스를 제공하거나 화주에게 자문 서비스를 제공하여 보조금을 이용할 수 있도록 안내할 수도 있다.

05 정부의 대대적인 움직임, 물류 혁명을 가속화한다

인도의 물류 산업은 상당한 변화의 물결을 맞이했다. 첨단 기술을 도입해 포괄적이고 경쟁적인 물류 시장을 육성하기 위한 정부의 전략적 이니셔티브 덕분에다. 역동적인 변화 속에서 물류 서비스 제공 업체(LSP)들은 비즈니스 모델을 재편하고, 운영의 효율성을 높여 진화하는 산업을 선도할 기회를 눈앞에 두고 있다.

국가 물류 정책 (NLP)

물류 디지털화와 효율화를 지원하는 정책적 이니셔티브

국가 물류 정책(NLP)은 인도 물류 산업을 종합적으로 개편하기 위한 핵심 이니셔티브다. 물류의 효율성을 높이고 복합 운송 통합을 촉진하는 것에 초점을 두고 있으며, 각 이해관계자를 위한 전략적 로드맵을 제공한다. 또한 NLP를 뒷받침하는 종합 물류 실행 계획(Comprehensive Logistics Action Plan)은 정책을 효과적으로 이행하기 위한 8가지 행동 영역을 구체적으로 설명하고 있다.

NLP의 핵심 구성요소인 통합 물류 인터페이스 플랫폼(ULIP)은 기술적 판도를 바꾸고 있다. 3단계 구조의 오픈 소스 플랫폼으로 설계된 ULIP는 이해 관계자 간의 가교 역할을 하고, 정책 입안자에게 권한을 부여하며, 민간 부문에서 개발한 최종 고객과의 인터페이스 역할을 한다. ULIP의 목표는 물류 가시성을 개선하고, 비용을 절감하고, 전반적인 기업 효율성을 높이는 것이다. 이 플랫폼을 활용하면, 비용 효율적인 물류 모드 파악, 통관 및 수출입 절차 간소화, 워크 플로우 자동화를 통한 지연 방지, 화물 실시간 모니터링, 실시간 재고 관리, 문서 프로세스 간소화 등을 실현할 수 있다. ULIP는 탁월한 운영과 고객 만족을 위한 촉매제가 될 수 있다.



디지털 상거래를 위한 오픈 네트워크 (ONDC)

거대 플랫폼 중심 시장에서 다양한 참여자가 경쟁하는 시장으로

NLP와 함께 디지털 상거래를 위한 오픈 네트워크(ONDC)는 인도의 디지털 상거래 혁신을 위한 정부 주도 이니셔티브다. 기존의 플랫폼 중심 모델의 지배력에 도전하여 개방적이고 경쟁적인 시장을 만들기 위해 설계되었다. Delhivery, Shiprocket, Dunzo, eKart, Ecom Express, Loadshare, XpressBees, DTDC, Grab과 같은 선도적인 물류 서비스 제공 업체가 ONDC를 채택했다.

ONDC의 핵심 특징은 단일 플랫폼에 통합되어 있던 서비스의 분리다. 여러 참여자가 가치 사슬에서 각각의 구성요소를 제공할 수 있도록 장려해, 각자의 마진과 수익성을 창출할 수 있도록 하는 것이다. 이 접근 방식은 각 참여자가 높은 품질을 유지해 건전한 경쟁과 혁신을 이룰 수 있도록 촉진한다.

ONDC는 물류 이해 관계자에게 수요 집계 개선, 거래 내역의 디지털화를 통한 자금 조달 간소화, 보험 통합, 복합 운송을 통한 비용 효율성 개선과 같은 많은 이점을 제공한다.

인프라 개발

복합 물류 단지, 화물 전용 철도, 복합 화물 터미널 등 인프라 현대화

인도 정부는 물류 효율성을 높이기 위해 복합 물류 단지(MMLP), 화물 전용 철도, Gati Shakti 화물 터미널 등 인프라 프로젝트에 투자하고 있다.

MMLP는 민관 파트너십을 통해 개발된 주요 화물 처리 시설이다. 기계화된 창고, 전문 보관소 및 컨테이너 터미널이 갖춰져 있으며, 물류 비용을 줄이고 화물 유통 과정을 간소화할 목적으로 조성되었다. 마찬가지로, 화물 전용 철도는 화물을 전용으로 운송할 수 있는 고속 철로이다. 우수한 인프라와 기술력을 통합하여 화물 열차의 운송 시간을 단축할 수 있도록 조성하였다. 또한, Gati Shakti 화물 터미널 공공 프로젝트는 전국적으로 복합 화물 터미널을 개발하여 다양한 운송 수단 간 상품 이동을 원활하게 하는 것이 목표이다. 이러한 이니셔티브를 통해 철도 운송으로의 전환이 가속화되고, 물류 비용과 프로세스 측면의 효율성 극대화가 기대된다. 이러한 인프라 프로젝트는 인도의 물류 생태계를 현대화하여 경제 성장을 주도하려는 정부의 의지를 보여준다.

정부 이니셔티브는 물류 서비스 제공 업체가 비즈니스 모델을 혁신할 수 있는 촉매제 역할을 한다. 물류 서비스 제공 업체들은 ULIP와 ONDC를 최대한 활용하고 운영에 통합해야 한다. ONDC의 개방성과 포괄성은 이해 관계자 간 협업을 장려하여, 기업 간 시너지와 상호 성장을 이끌어낸다. ULIP의 투명성과 ONDC의 수요 통합 기술은 실시간 업데이트, 경쟁력 있는 가격 책정, 개별 요구 사항에 맞는 맞춤 솔루션을 통해 더 좋은 고객 경험을 만들 수 있는 길을 제공한다. 궁극적으로 이러한 이니셔티브는 물류 업체들이 시장 차별화를 이루고, 지속 가능한 성장을 할 수 있도록 지원한다.

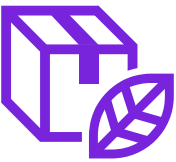
06 화주 기업(Shippers), 이것만은 반드시 해야 한다

디지털 플랫폼의 적극적 활용 요구를 통한 가시성 확보



진화하는 물류 환경에 있어서, 화주 기업은 공급망 운영의 효율성과 지속가능성을 형성하는데 중요한 역할을 한다. 디지털 통합을 수용하는 것은 매우 중요하며, ULIP 및 ONDC와 같은 플랫폼을 채택할 것을 물류 서비스 업체에 요구해야 한다. 이러한 플랫폼을 활용함으로써, 화주 기업은 탁월한 가시성과 커뮤니케이션 채널, 화물에 대한 실시간 인사이트를 제공받을 수 있으며, 물류 파트너와 원활하게 협업할 수 있다.

친환경 물류 서비스 제공업체와 거래함으로써 지속가능성 확보



화주 기업은 친환경 솔루션과 친환경 이니셔티브를 제공하는 물류 서비스 제공업체와의 협력을 통해 지속가능성을 최우선으로 추구해야 한다. 이를 통해 기업은 환경 보존에 기여할 수 있을 뿐 아니라 브랜드 평판을 높이고 소비자 선호도를 제고할 수 있다. 또한 유연하고 비용 효율적인 운송을 위해 여러 수단을 조합하는 멀티모달 운송을 요구하는 것도 필요하다. 도로, 철도, 항공, 해상 운송을 조합하여 활용함으로써 화주 기업은 공급망 유연성과 탄력성을 보장하고 리스크를 줄일 수 있다.

비용 절감을 위한 협업 물류 모델 선택



공동 창고 보관, 운송 서비스 공유와 같은 협업 물류 모델은 운영을 간소화하고 자원 활용을 최적화하며 탄소 발자국을 최소화할 수 있는 또 하나의 방법이다. 다른 이해관계자들과 리소스를 공유함으로써 화주 기업들은 규모의 경제를 달성해 공급망 전반의 효율성을 개선할 수 있다. 택배 보관소와 같은 라스트마일 배송 솔루션은 민첩성과 정보력이 필수적인 시대에 적합한 서비스이다. 또한 투명한 배송료 청구 솔루션은 프로세스 전반에 높은 가시성과 비용 제어를 원하는 화주들에게 가장 중요한 부분이다. 투명한 배송료 청구 관행을 통해, 화주는 공급망 내의 신뢰와 책임의 문화를 강화할 수 있다.

미래 업계 트렌드 예측 및 적응을 위한 맞춤형 서비스 요구



화주가 현대 물류 환경의 복잡성을 극복하는데 있어서 가장 중요한 요소는 맞춤화와 유연성이다. 맞춤형 물류 서비스를 찾고, 물류 파트너와의 협업 혁신에 개방적인 자세를 유지해야 화주 또한 변화하는 물류 트렌드에 적응하고 성공적으로 입지를 다질 수 있다. 이러한 선제적 접근을 통해 화주는 오늘날의 물류뿐 아니라 미래의 산업 트렌드까지 예측하고 적응할 수 있다.



KEARNEY

Copyright©2024 A.T. Kearney Korea LLC. All rights reserved.