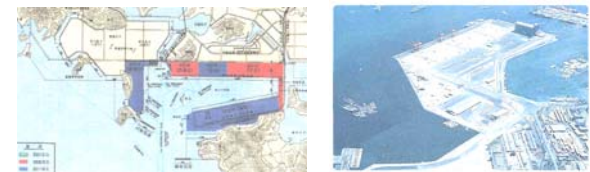


항업업종 B2B 네트워크 구축전략



2003. 12. 5

동아대학교 경영정보과학부
최형림



1. 항업업종 개요
2. 항업업종 **B2B** 네트워크 사업개요
3. 항업업종 **B2B** 네트워크 정보화전략계획
4. 결 론



항업의 정의

선박의 운항 및 항구 정박시 필요한 각종 물품의 공급 및
부대 서비스를 제공하는 업종

동북아 중심국가로 발전하기 위한 선도적인 역할을 수행



선용품 공급업



컨테이너 수리업



기타 항만서비스업

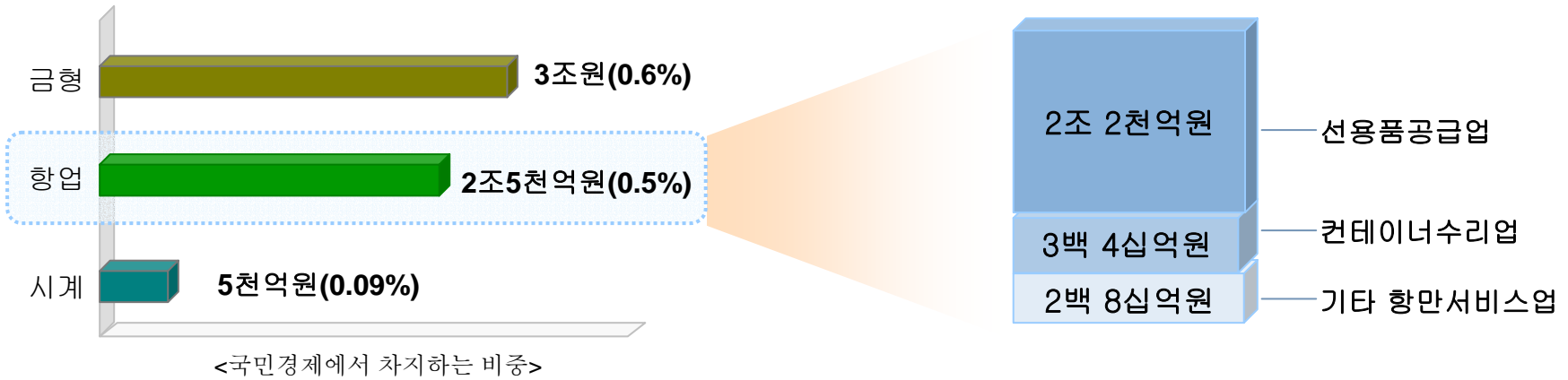


1. 항업업종 개요

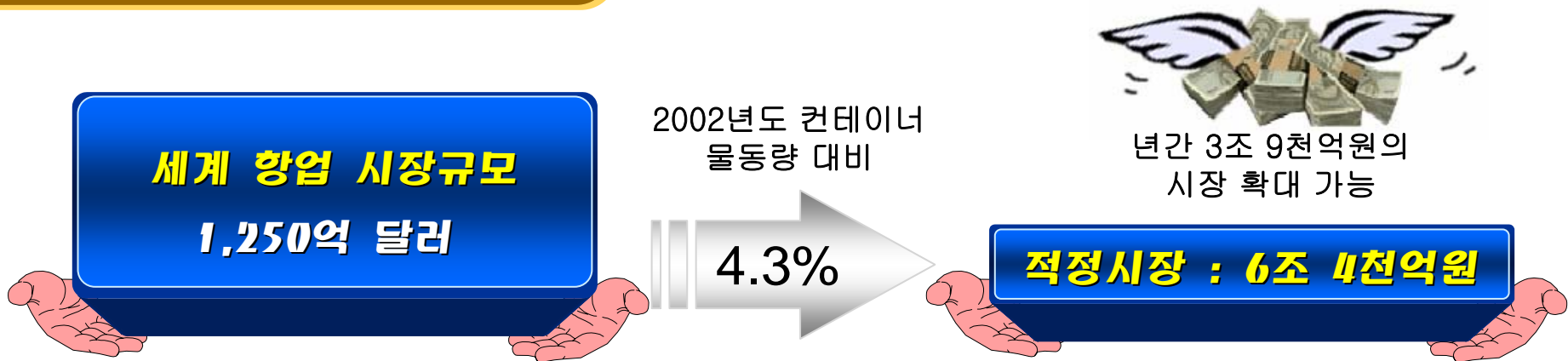
항업의 중요성

우리나라는 세계 5대 항업시장임

국내 항업시장 규모



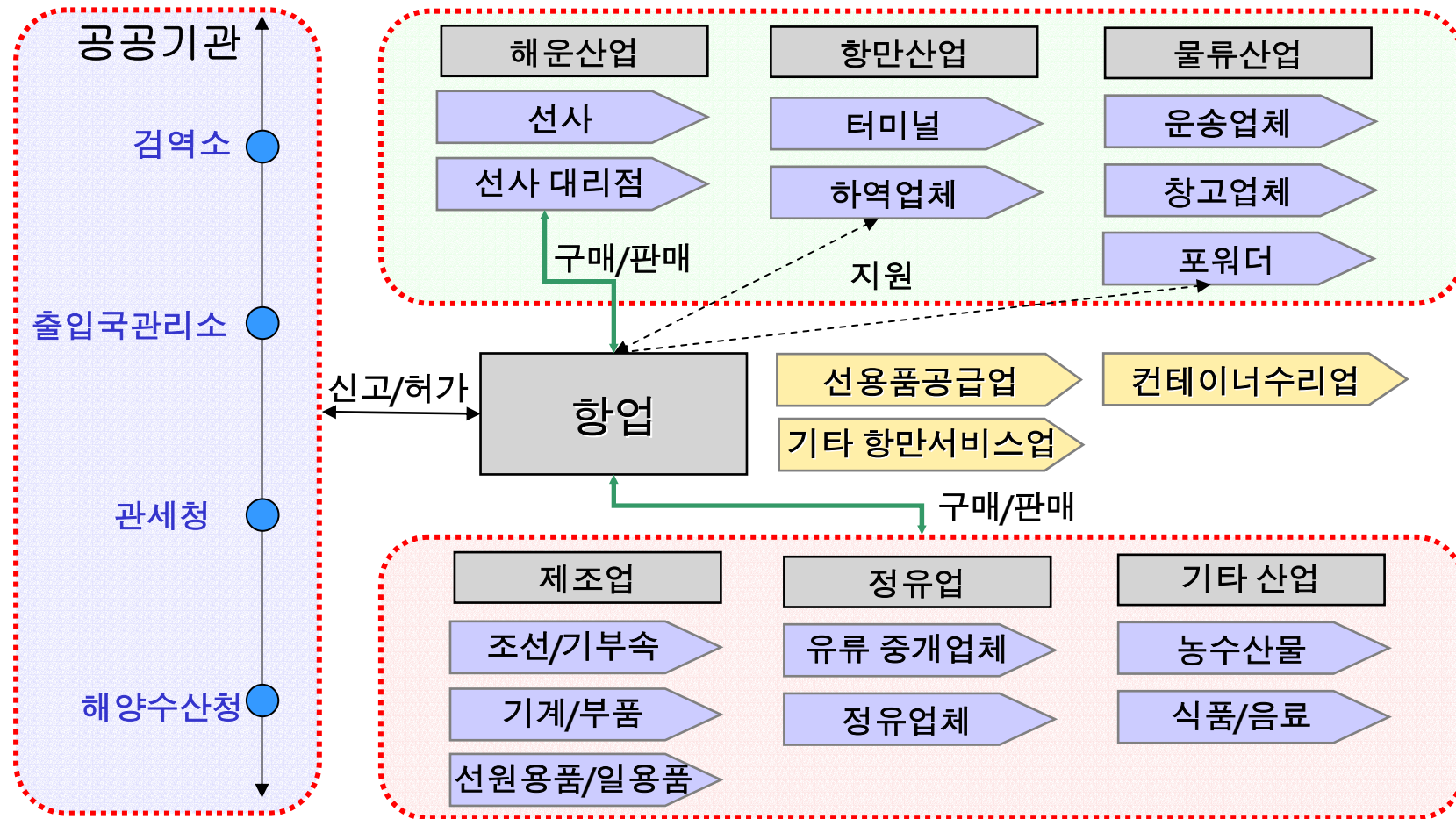
적정 시장 규모



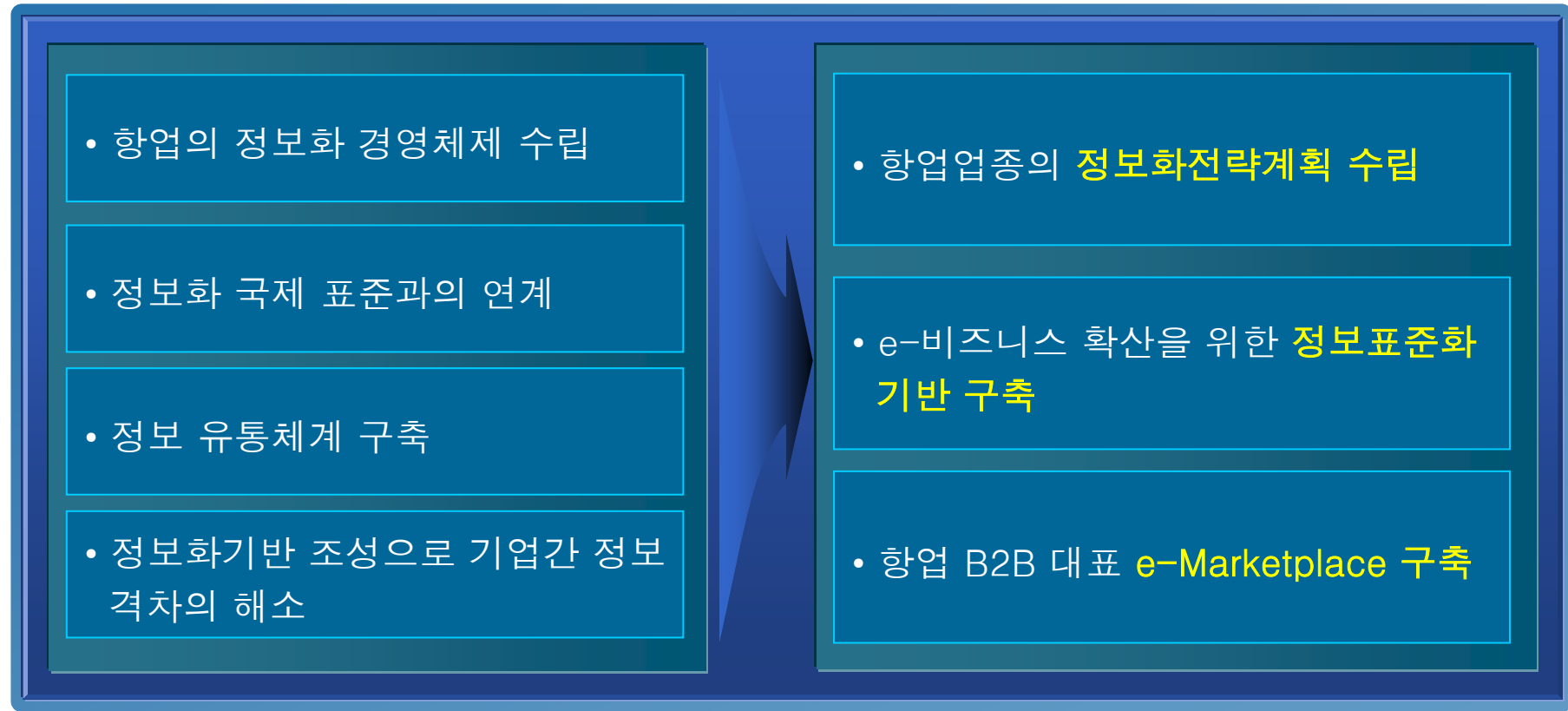
항업의 특성

여러 제조업과 직간접적 연관관계를 가지는 국가경제에의 파급효과가 큰 업종임

연관산업에 대한 파급효과



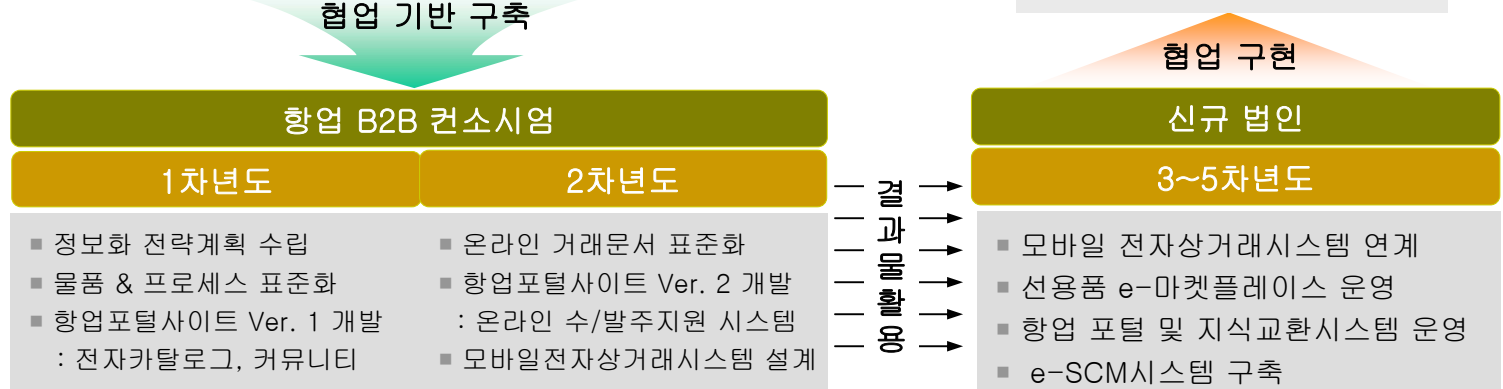
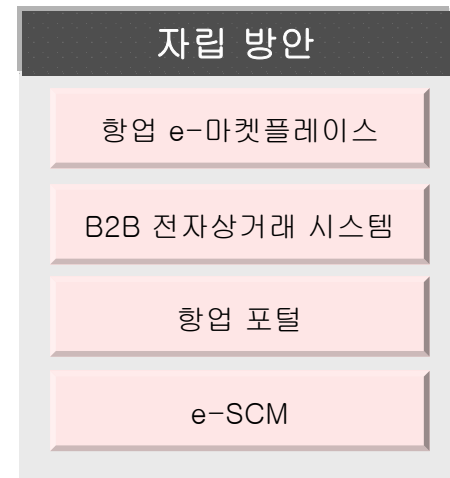
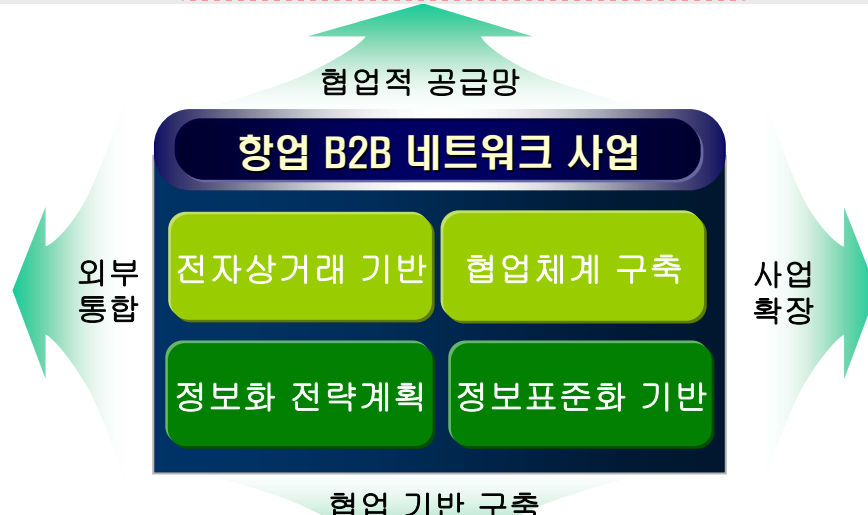
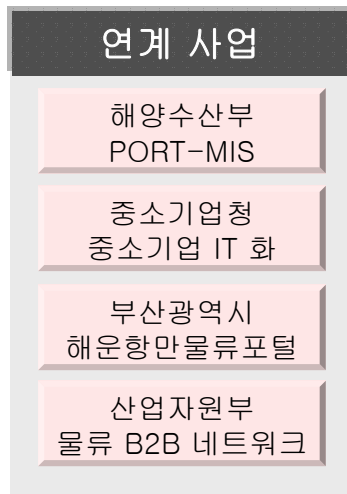
정보네트워크로 협업체계를 구축하여 경쟁력있는 “세계 일류 수준의 e-항업지원 산업망”의 구축



정보 네트워크로 협업체계를 구축하여 대내외적 경쟁력을 갖춘
“세계 일류 수준의 e-항업지원 산업망 구축”

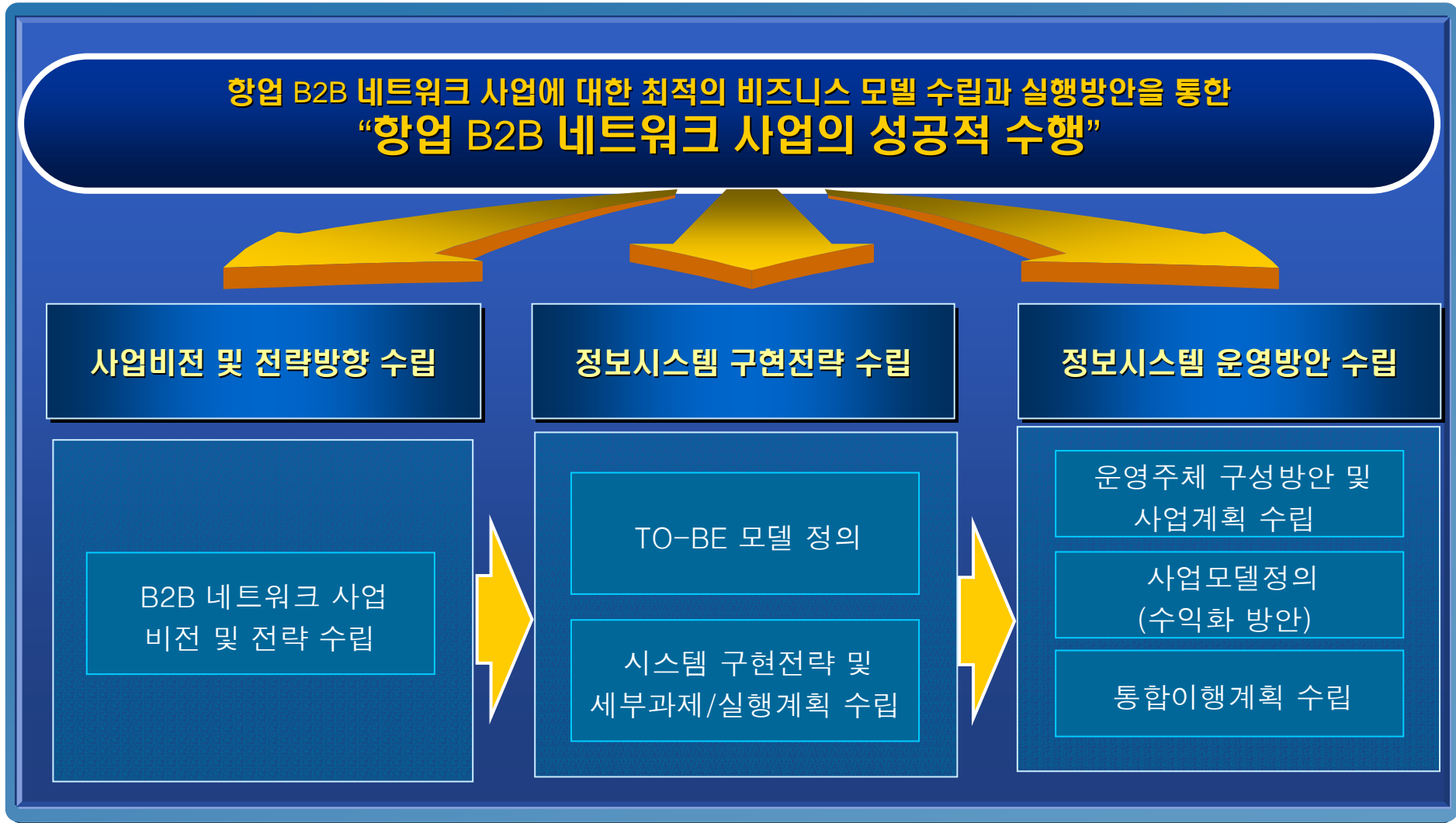
2. 항업업종 B2B 네트워크 사업개요

사업내용



목표 및 업무범위

사업의 성공적 수행을 위한 **최적의 비즈니스모델 및 실행방안 수립**



3. 항업업종 B2B 네트워크 정보화전략계획

사업비전 및 전략방향 - 현황 분석 (SWOT 분석)

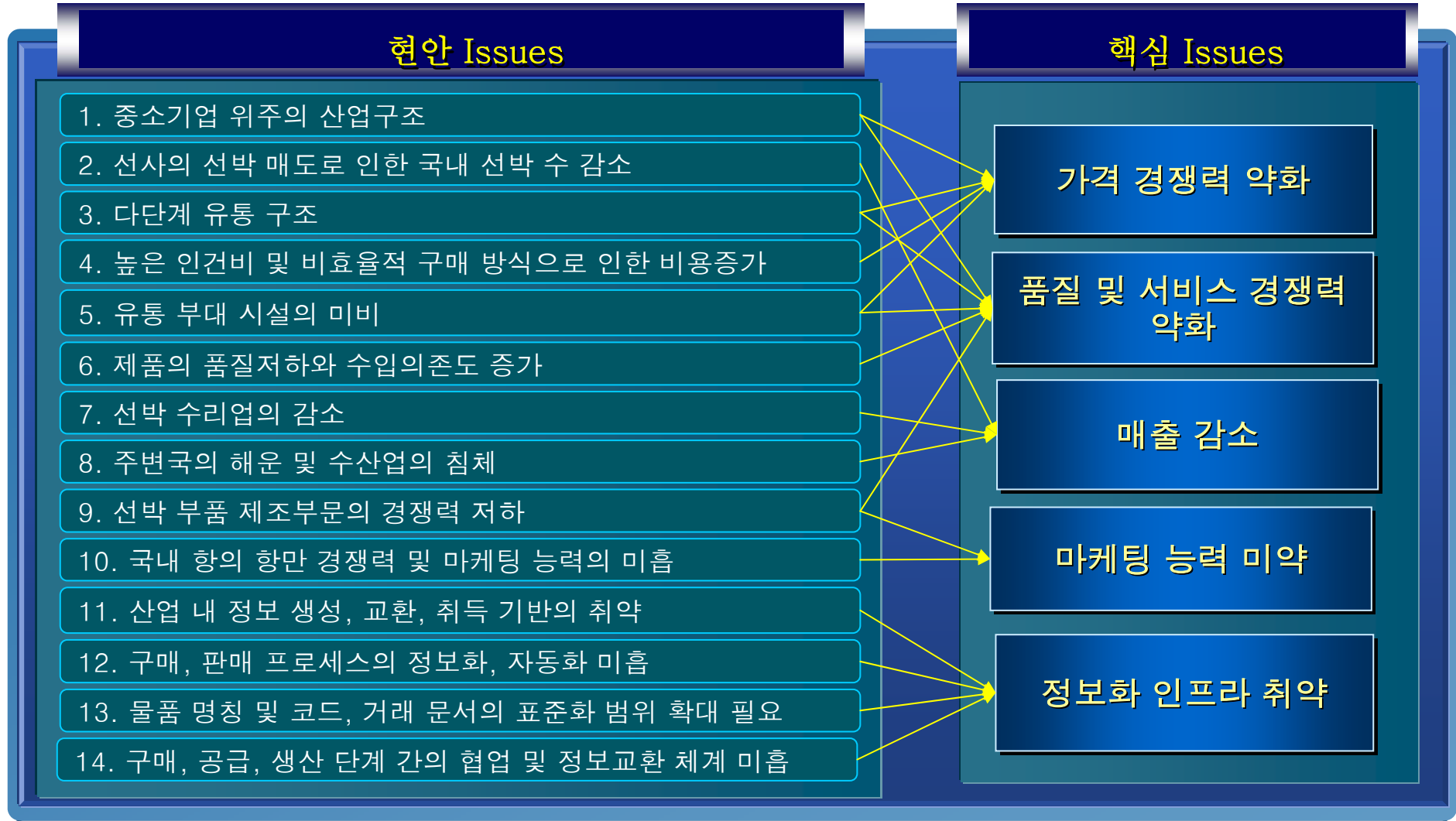
국내 항업업종의 현황 분석을 토대로 **산업의 강점, 약점, 기회, 위협** 요소는 다음과 같음

강점(Strengths)	약점(Weaknesses)
<ul style="list-style-type: none">• 일본, 중국과의 최단 항로로서의 지정학적 이점• 대규모 유통시장(재래시장, 도매시장)과 근접• 부산항의 세계 5위 항으로서의 위상• 해운 물동량의 지속적인 증가 추세	<ul style="list-style-type: none">• 다단계 유통구조로 인한 높은 제품단가• 제품단가에 비해 낮은 품질의 상품생산• 필요량 위주의 구매패턴으로 할인율의 적응 부진• 허가제에서 신고제 변경으로 국내 기업간 경쟁 심화• 신조업 위주의 조선산업으로 인한 기부속 매출의 감소• 국가차원의 지원정책 부재
기회(Opportunities)	위협(Threats)
<ul style="list-style-type: none">• 동북아 물류 중심으로 전환하기 위한 항만에 대한 국가적 관심 및 다양한 정책 대안의 실행• 부산항의 높은 도시 브랜드화• 2000년 이후 국내 입출항 선박의 증가로 인한 시장 확대• 항만 시설 및 항만지원시설에 대한 관심 증가	<ul style="list-style-type: none">• 선사의 선박 보유량의 감소로 인한 국적선의 감소• 러시아 등 주변국의 경제침체로 인한 원양어선 수 감소• 동북아 인근항의 급격한 발전으로 인한 경쟁력 감소• 국내항의 시설 한계점 도달과 배후단지 저개발로 인한 비용증가

3. 항업업종 B2B 네트워크 정보화전략계획

사업비전 및 전략방향 - 현황 분석 (핵심이슈)

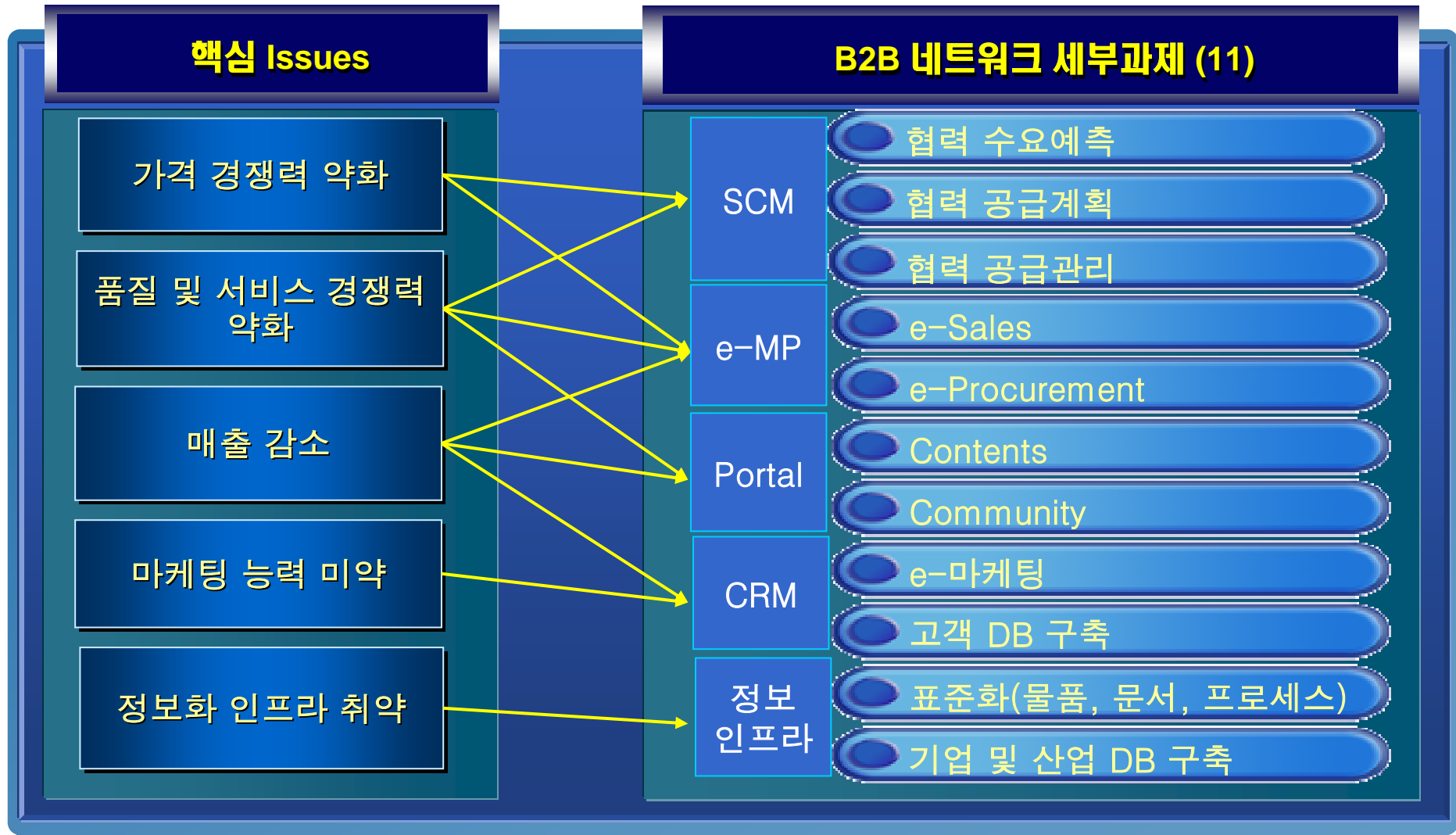
항업업종의 SWOT분석을 기반으로 **14가지 현안이슈**와 **5가지 핵심이슈**를 도출하였음



3. 항업업종 B2B 네트워크 정보화전략계획

사업비전 및 전략방향 - 세부과제

5가지 핵심이슈를 해결하기 위하여 **시스템차원의 11가지 세부과제**를 도출하였음



3. 항업업종 B2B 네트워크 정보화전략계획

정보시스템 구현전략 - To-Be Model

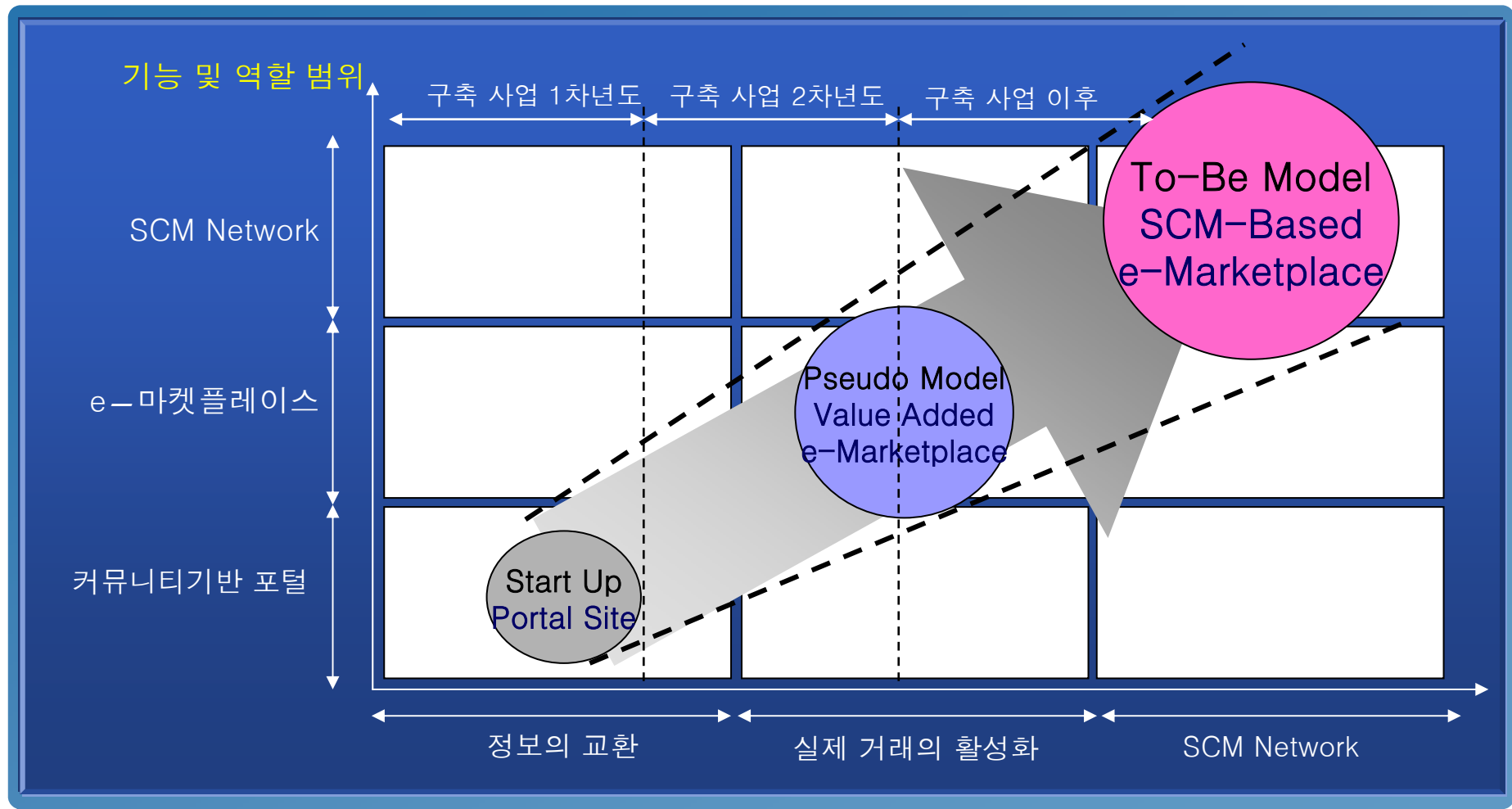
항업 B2B 사업의 To-Be 모델은 **항업업체의 매출신장, 선사의 비용절감, 전체산업의 마케팅 능력을 향상**하는 모델임



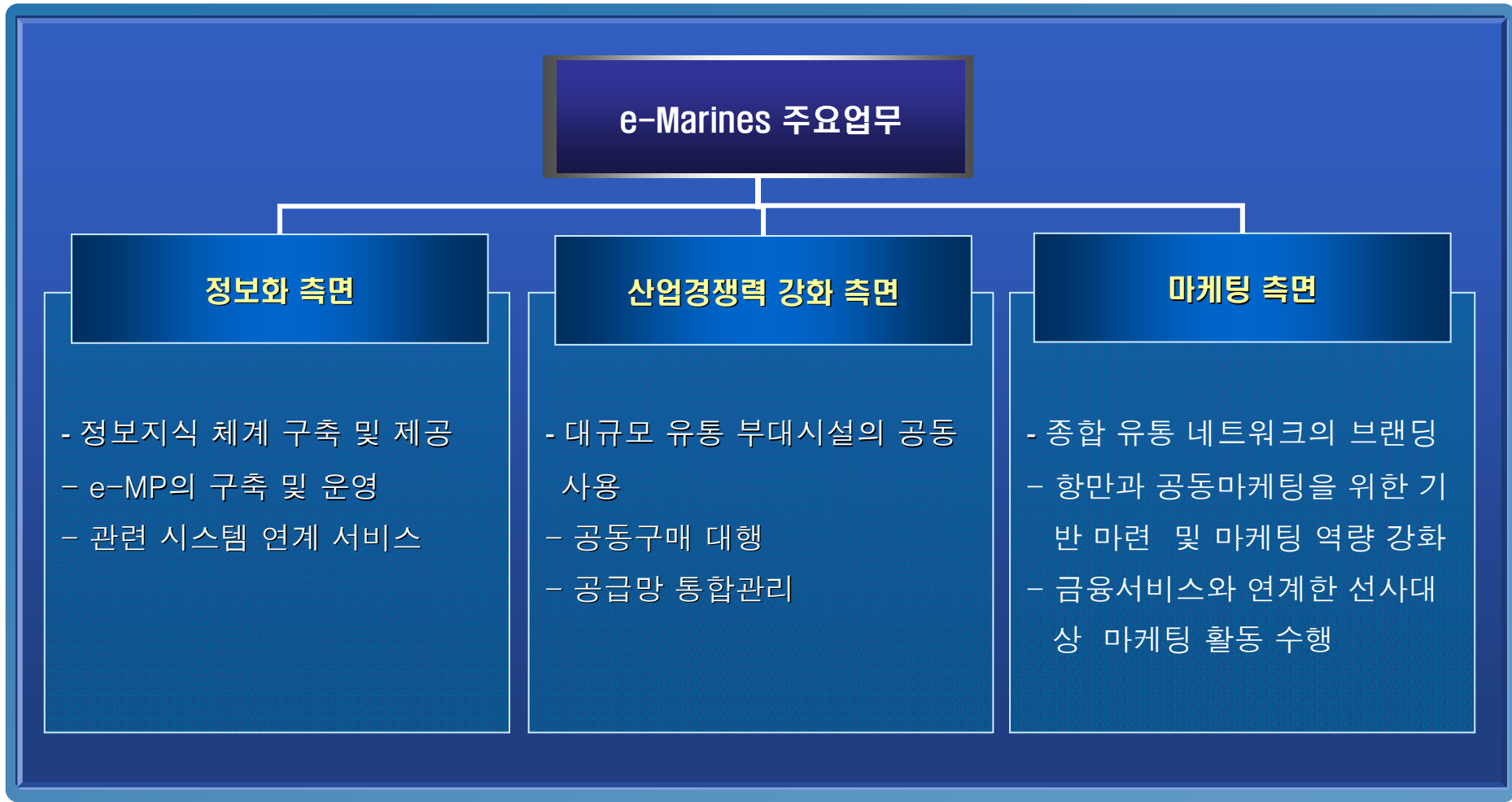
3. 항업업종 B2B 네트워크 정보화전략계획

정보시스템 구현전략 - To-Be Model(단계별 발전 전략)

항업 B2B 사업은 정보교환 및 거래활성화단계를 거쳐 **SCM기반의 e-마켓플레이스 구축**을 목표로 함



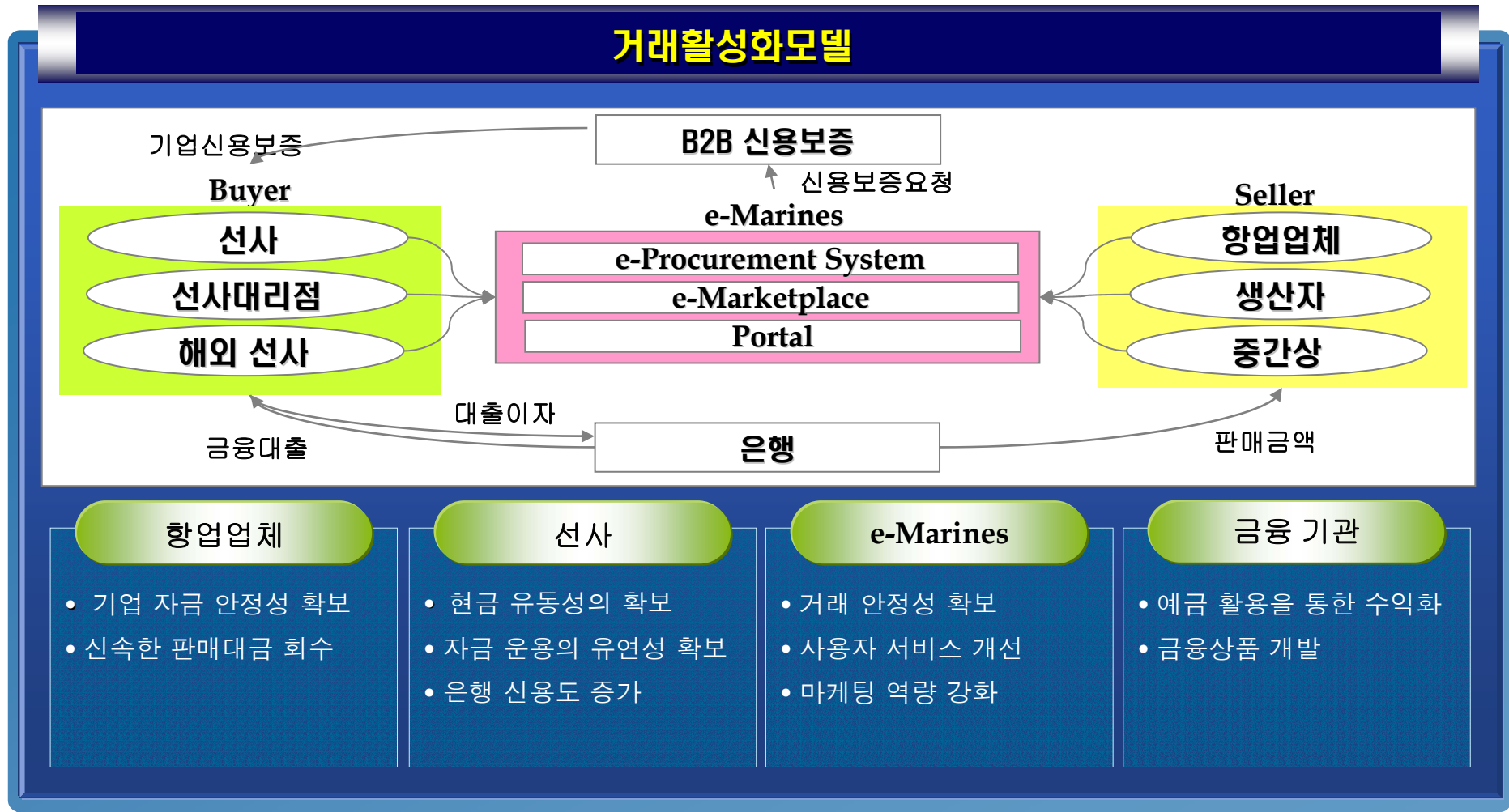
e-Marines는 **항업 관련 전자거래 인프라 및 종합 물류/유통 네트워크를 통합 운영**하는 조직으로 **주식회사 형태로 설립**



3. 항업업종 B2B 네트워크 정보화전략계획

정보시스템 운영방안 - 거래활성화모델

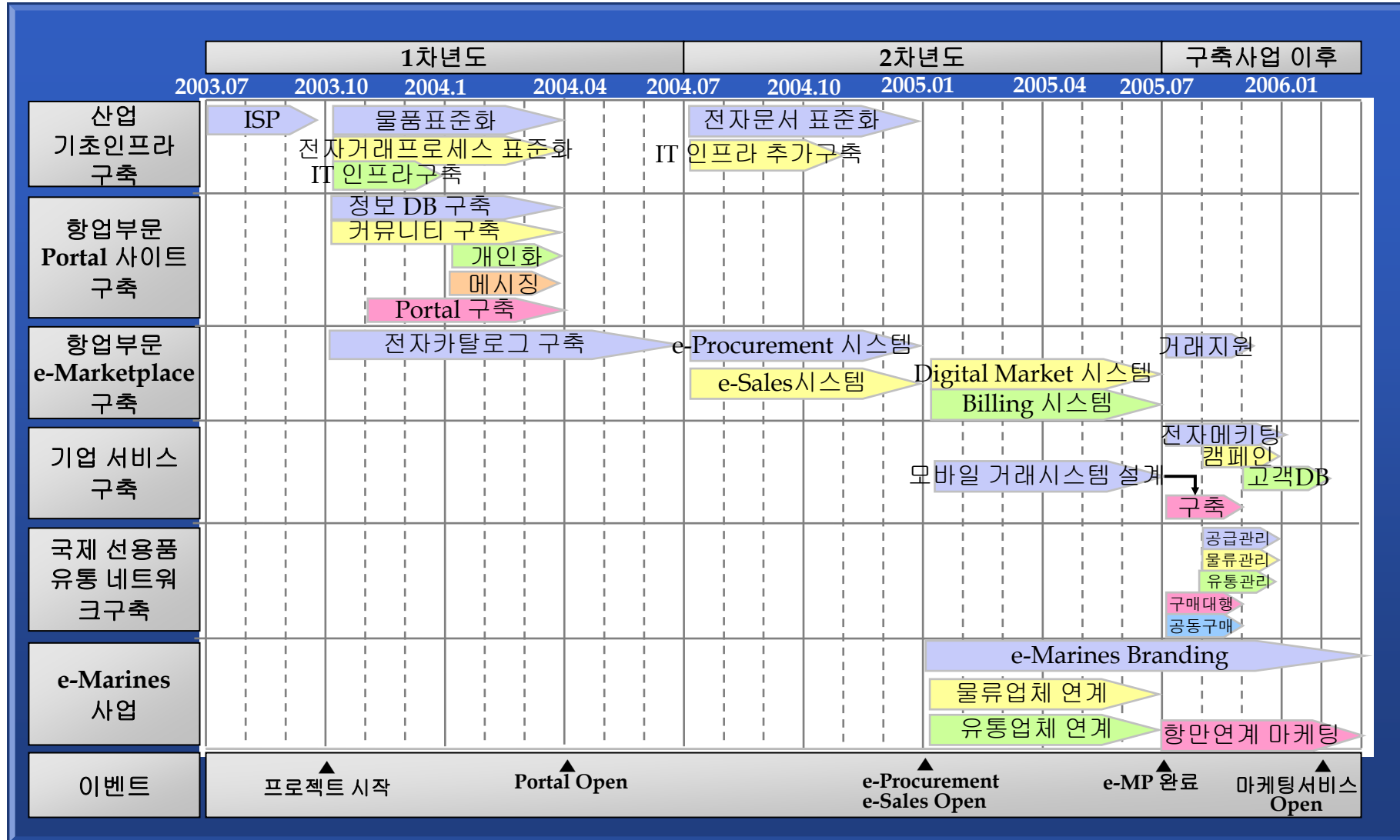
선사와 항업업체간의 거래의 경우 신용보증, 대금 처리 등 **금융기관의 역할이 매우 중요함**



3. 항업업종 B2B 네트워크 정보화전략계획

정보시스템 운영방안 - 통합이행계획

장단기 통합이행계획 수립을 통한 정보시스템 운영방안 제시



사업비전 및 목표

항만산업 비전

“동북아 물류의 중심지”

항업부문 비전

“항만 지원 서비스의 중심 기반”

B2B 네트워크의 비전
“동북아 물류 중심의 국제 선용품 유통 네트워크”

B2B 네트워크 사업의 내용

- 1단계: 관련 업체간의 커뮤니티 활성화에 기반한 포털사이트 구축 및 운영
- 2단계: 관련 업체간의 온라인 거래활성화를 위한 e-마켓플레이스 구축 및 운영
- 3단계: 정보네트워크에 기반한 관련 업체 및 업종간 협업체계 구축

안정적인 시스템 구축

고객 위주 시스템 구현

효과적 서비스 제공

효율적 서비스 운영

감사합니다.

