

수출기업과 물류기업의 협력유형에 관한 실증연구

조용현*

An Empirical Study on the Types of Cooperation Relationship between Exporting Firms and Logistics Firms

Yonghyun Cho

Abstract : This research attempts to classify the types of cooperation relationship between exporting firms and logistics firms from the more objective point of view. In order to fulfill the purpose of the research, the research figures out variables influencing the types of relationship and implement a cluster analysis and t-test. The results of this research are as follows. It shows that a variety of relations exist in exporting firms and logistics firms that differently take an effect on logistics output of exporting firms. Exporting firms, building active and comprehensive relations with their logistic firms, have achieved a better foreign logistics performance than exporting firms have not. In conclusion, as a result of conducting cluster analysis based on variables representing the relationships of firms, there is a meaningful difference in the types of performance and cooperation.

Key Words : Exporting Firm, Logistics Firm, Type of Cooperation Relationship

▷ 논문접수: 2011.07.29 ▷ 심사완료: 2011.09.16 ▷ 게재확정: 2011.09.27

* 서강대학교 경영학부 대우교수, cappistol@sogang.ac.kr, 02)705-8536

I. 서론

글로벌 시대로 접어들면서 경쟁의 양상이 기업 간의 경쟁에서 채널(channel) 간의 경쟁으로 변모하고 있다. 경쟁의 범위도 확대되었고 제품의 수명주기 또한 현격하게 짧아졌다. 결국은 기업들이 혼자서 모든 일들을 수행할 수 없는 상황에 직면하게 되었다. 이로 인해 많은 기업들은 자신이 가지고 있는 핵심역량에 모든 자원을 집중하고 나머지 부분들은 그 분야에 전문화되어 있는 기업에게 일임하는 것이 일반적인 형태가 되었다.

특히 전 세계 시장을 대상으로 경영활동을 수행하는 수출기업에게 있어 물류 분야는 매우 중요한 부분이라고 할 수 있다. 국내에서 이뤄지는 물류부분에 비해 많은 위험성과 가변성을 내포하고 있다. 또한 적시에 안전하게 제품을 구매자에게 전달하는 것이 수출기업에게는 매우 중요한 문제라고 볼 수 있다. 국내 상황과 달리 해외시장까지 물류업무를 수출기업이 자체적으로 수행한다는 것은 사실상 불가능하다. 이러한 문제를 전문적으로 수행하는 물류전문기업들에게 물류부분을 일임하게 되고, 이로 인해 물류기업과의 관계는 해외 시장에서 매우 중요한 문제로 대두된다. 이러한 관계에서 단순히 계약관계만으로 서로를 통제한다는 것은 불가능하다. 결국 협력적 관계를 구축하고 유지하는 기업들이 비용을 포함한 여러 부분에서 시너지를 일으키게 된다.

이에 많은 연구들이 어떠한 요인들이 협력관계를 구축하는데 영향을 미치는가에 대해 관심을 가져왔다(김진삼·이기수, 2000; 권영철·이중학, 2002; 김태우·박근식, 2007). 하지만 정작 관계 유형에 관한 논의는 다소 부족했던 것이 사실이다. 관계유형을 단순히 1자 물류나 2자 물류, 3자 물류로 구분하는 것이 대부분이었다. 이에 본 논문에서는 이러한 표면적인 협력의 관계에서 더 나아가 좀 더 세밀한 협력의 유형을 구분하고자 한다.

본 연구에서는 수출기업과 물류기업 중에서 표면적으로 협력관계를 가진 기업들 중에서 세부적인 협력유형을 분석해 보고, 그 관계유형의 특성과 유형 간 성과차이가 존재하는지 분석하고자 한다.

II. 이론적 배경

본 연구에서 분석하고자 하는 것은 수출기업과 물류기업 간의 협력관계 유형을 찾아내는데 있다. 이러한 기업 간 관계에 대한 이론적 고찰을 통해 본 연구에 적합한 요인들과 각 이론들이 설명할 수 있는 부분과 그렇지 못한 부분들을 살펴볼 필요가 있다.

1. 자원의존론

자원의존론의 핵심은 기업이 필요한 자원을 외부에서 의존한다는 데 있다. 즉, 기업이 지니지 못한 자원으로 인한 제약을 최대한 줄이기 위해 외부에서 그 부족한 부분을 충족하는데 초점을 두고 있다.

자원의존론에 의하면 기업 간 제휴는 상호 부족한 자원과 능력을 보완하는데 주목적이 있다(Puick, 1988; Westney, 1988; Badaracco, 1991; Hamel, 1991; Inkepen, 1996). 전략적 제휴와 같은 협력적 관계의 생성은 기업의 외부적 의존성에서 야기되는 불확실성을 제거하기 위한 노력의 결과(Pfeffer & Salancik, 1978)로 설명된다.

자원의존관점에 따르면 조직이 외부환경으로부터 획득하여야 할 자원이 많은 경우 환경의존도가 높아지며 조직은 이러한 의존도를 줄이기 위한 노력을 기울인다고 한다(Pfeffer & Salancik, 1978; Pfeffer, 1981).

즉, 기업 간 서로 한정된 자원으로 인한 불가피한 상호의존과 이 상호의존을 위해 한 기업이 다른 기업과 협력을 통해 기업 간 단순거래 이상의 밀착된 관계의 형성이 이루어지는 과정을 설명해 준다. 즉, 자원의존적 기업 간 관계는 경쟁적 혹은 협력적인 기업 간 상호의존관계에 대처하여 기업 간 조정메커니즘이 발생하는 과정임을 보이고 있다(Pfeffer & Nowak, 1976).

지금껏 살펴본 자원의존론에 근거한다면, 결국 수출 제조기업은 자신이 갖지 못한 핵심역량을 갖춘 물류업체와의 관계를 통해 부족한 자원을 충당하고자 노력하게 되고 상호 간 신뢰와 몰입의 형태를 띠고 협력을 하게 된다. 또한 수출 제조기업은 이러한 물류기업의 역량을 통해 자사의 경쟁력 증진에 부합하는 측면에서 파트너를 선정하고 파트너와의 관계를 지속시키게 됨을 고려할 수 있다.

이러한 관계를 통해 두 기업들은 자신이 갖지 못한 역량을 서로 활용하고 전략적인 측면의 접근을 통해 서로 간의 전략적 이해를 충족시킴을 알 수 있다. 즉, 물류기업이 지닌 우수한 경쟁력을 수출제조업체가 적절하게 활용한다면 수출기업 해외시장 물류성과에도 긍정적인 영향을 미칠 수 있음을 생각할 수 있다. 수출기업과 물류기업간의 상호의존성이 높을수록 밀접하고 협력적인 관계를 유지할 것이고 이는 해외시장에서 경영활동을 수행하는 수출기업에게 중요한 요인이 될 수 있다. 본 연구에서는 자원의존론의 성격 중 전략적 의존성에 초점을 두었다.

2. 거래비용이론

거래비용이론은 기업 간의 관계를 설명하는데 가장 일반적으로 사용되는 이론 중 하

나이다. 결국 자원의 교환에는 높은 비용이 수반되고, 시장의 가격 메커니즘을 통해서 자원의 최적배분이 불가능하므로 위계적으로 조직된 기업 혹은 이에 가까운 지배구조를 통해서 교환하는 것이 효율적이라는 것이다. 거래비용이론은 거래비용을 관리하기 위한 조직의 출현뿐만 아니라 교환형태에 따라 조직의 형태가 어떻게 변화하는가를 다루게 된다. 기업은 적절한 계약을 이용함으로써 제휴의 운영과정에서 상대의 부정행위를 완화시킬 수 있다. 이러한 기업 간의 관계는 거래비용의 상대적인 크기에 따라 달라지는데 시장에서의 거래비용이 클수록 위계적 특성이 많은 계약이 된다(Pisano, 1989; Pisano, Russo & Teece, 1988; Pisano, Shan & Teece, 1988).

최근 연구에 따르면 기업 간 성공적인 관계를 맺고 있는 기업들은 파트너의 속임수를 억제하기 위한 법적, 경제적 방법을 무시하지는 않지만, 개인 간의 관계와 신뢰 등의 폭넓은 방법으로 속임수 억제책을 강력하게 보완하고 있다(Ernst & Bleeke, 1993; Barney & Hasen, 1994). 이러한 “관계계약(relational contracts)”은 속임수의 위험을 줄이는데 도움이 된다(Williamson, 1983). 또한 이러한 신뢰는 파트너 기업들 간의 협상, 계약, 감시 등에 소요되는 거래비용(transaction costs)을 대폭 감소시킨다. 신뢰할 수 없는 기업과 협력관계를 구축하는 경우에는 협상 시에 상대방이 정보를 숨기거나 왜곡시키는가의 여부를 평가하는데 많은 시간과 노력을 투자해야 하기 때문에 높은 협상비용(negotiation costs)이 발생할 뿐만 아니라, 자신을 상대방의 기회주의적 행동으로부터 보호하기 위해 길고 자세한 계약서를 작성하게 되므로 계약비용(contracting costs)이 높아지게 되고, 계약 후에도 상대방이 협력관계 설립 시에 약속한 계약사항을 충실하게 이행하는지 혹은 도덕적 해이(moral hazard)가 없는지를 감시하기 위해 많은 감시비용(monitors costs)이 소요되게 된다. 반대로 상호신뢰 관계에 기초한 조직 간 협력 네트워크에서는 이런 모든 종류의 거래비용을 대폭 줄일 수 있다(powell, 1990; Sako, 1991; Child, 1998; Dyer & Singh, 1998; 신동엽, 2002, 재인용).

3. 자원기준론

자원기준관점은 기업의 특유자원, 특히 기업이 보유하고 있는 자원, 특히 내부자원의 중요성을 강조한다(이장호, 2004). 하지만 오늘날의 기업들은 특정 분야에 남들이 모방하거나 대체 불가능한 자원을 성장시키기 위해 집중을 하고 있다. 결국 자사의 핵심역량을 강화해 독특한 자원을 만들어내고 다른 핵심역량을 지닌 기업들과 협력이나 제휴를 통해 이러한 문제점을 해결하고 있다(전준수·조용현, 2007).

Leenders와 Gabby(1999)는 사회자본이론은 관계론적 관점에서 조직이 외부 기관들과 갖는 제휴관계가 기업의 가치창조에 긍정적으로 작용할 수 있고 기업의 경영성과에

크게 기여할 수 있다고 주장한다(이장호, 2004).

외부 기관과의 제휴가 기업의 경쟁력에 중요한 영향을 미친다는 것은 기업의 내부 자원의 적극적 활용을 통해서 뿐만 아니라(Casson, 1982), 제휴를 통해 다른 조직이 보유한 자원과 역량에 접근함으로써도 경쟁력을 가질 수 있다는 것을 시사한다(Achrol, 1997). 이러한 관점은 자원기준관점을 연장하는 관점이라고 볼 수 있으며 기업의 경쟁력은 기업의 내부자원만 연유하지 않으며 그 기업이 보유하고 있는 다른 기업이 흉내 내기 어려운 제휴능력에도 근거하고 있다는 주장이다(Dyer & Sigh, 1998; Lane & Lubatkin, 1998; 이장호, 2004, 재인용).

성공적인 물류관계에 결정적인 영향을 미치는 여러 요소들 중 상호신뢰와 관계된 기업 간의 관계가 중요함을 이야기 하고 있고 이러한 요인들 중 정보의 공유를 지적하는 연구들도 있다(Leahy, Murphy & Poist, 1995; Cummings, 1984). 신뢰와 같은 파트너십이 구축되지 않은 상황에서 서비스를 제공하는 물류기업은 해외에서 얻은 정보를 기꺼이 공유하지 않을 것이다. 결국 파트너십의 구축이 이뤄져야만 물류기업은 기꺼이 고객기업에게 정보를 제공할 수 있는 것이다. 이러한 정보의 공유는 결국 고객(수출화주)기업의 입장에서는 또 다른 중요한 서비스를 제공받는 것이 될 것이고, 이를 제공하는 물류기업 역시 타 기업과 차별되는 성격을 지닐 수 있게 해주는 수단이 되는 것이다(전준수·조용현, 2007).

Mohr와 Spekman(1994) 역시 몰입, 조정, 그리고 신뢰 모두가 성공적인 제휴의 중요한 결정요인이라는 것을 밝혀낸 바 있다. 달리 표현하자면, 전략적 제휴는 시간이 지남에 따라 발전되는 관계이다.

원활한 의사소통과정에서 얻게 되는 것은 측정할 수 없거나 명확한 시장거래의 대상이 되지 않는 집단적 지식습득과 학습 분위기 등이다. 이러한 관계는 기본적으로 수평적인 의사소통과 호혜성을 기반으로 지식과 능력의 교환이 용이함은 물론이고 집단적 학습효과를 가져다주기 때문이다. know-how, 기술적 능력, 특별한 생산방식, 혁신이나 실험정신 등의 교환과 전파를 용이하게 만드는 것이다(Izushi, 1997).

4. 사회구조이론

사회구조이론은 한번 제휴관계를 가진 기업들은 지속적으로 추가적인 제휴관계를 맺게 되고, 이 관계는 각 파트너가 개별적으로 구축한 기존의 조직 간 관계에까지 파급된다. 사회구조이론의 관점에서 환경은 추상적인 외생적 실체가 아니라 지속적인 상황의 변화과정에서 여러 개의 중복된 관계를 갖는 상호 연결된 기업 네트워크로 인식된다(Gulati, 1993). 상호보완적이고, 동등한 자원을 보유한 제휴대상을 탐색하고 선택하는

것은 많은 시간과 비용이 들게 될 수밖에 없다. 결국 기업들은 제휴대상을 탐색하는데 소요되는 시간과 비용을 절약하기 위해 직간접적인 과거의 경험으로부터 상대기업의 특성을 파악하게 된다(정승화·이경목, 1998).

실제로 범세계적인 경영활동을 수행하고 있는 기업들은 광범위한 사회적, 경제적 관계를 매개로 다른 기업들과 연관되어 있다. 즉, 사회적 활동에 참여하고, 사회적 관계를 잘 관리하는 것은 거래비용을 절감시키게 된다. 즉, 기업이 경제적 행동인 전략적 제휴에 있어서도 그들이 속한 연결망이 중요한 역할을 하리라는 점을 시사하고 있다(정승화·이경목, 1998).

지금껏 살펴본 네 가지 이론적 배경을 바탕으로 다음과 같은 요인들을 식별해냈다. 자원기준론과 사회구조론에 근거해 전략적 중요성을, 자원의존론에 근거해 전략적 의존성을, 자원기준(네트워크)이론, 거래비용이론, 사회구조론에 근거해 신뢰와 몰입을, 그리고 거기에 자원의존론을 더해 협력을, 자원기준론(네트워크), 사회구조론, 거래비용에 근거해 조직 간 적합성(유사성), 의사소통, 정보공유를 식별해냈고 이론적 근거로 삼았다.

5. 수출기업과 물류기업 간 관계에 관한 문헌연구

1) 관계유형에 관한 연구

Cooper와 Gardner(1993)는 운송인과 화주 간의 관계를 소규모 관계, 대규모 관계, 전략적 제휴, 수직적 통합의 형태로 발전한다고 밝히고 있다.

Bowersox와 Daugherty(1989)는 화주와 서비스공급업자 간의 관계를 공식성과 위탁의 정도에 따라 3개의 그룹으로 구분하였다.

첫 번째 유형으로 파트너십 협약, 두 번째 유형으로 제3자 협정, 세 번째 유형은 통합된 서비스 협정 등으로 구분하였다. 세 가지 중 파트너십 협약이 가장 비공식적 형태의 제휴이다. 이러한 형태의 관계에서 파트너들은 독립적이라는 것을 인식하게 되고, 공식적이거나 배타적인 협약을 맺지 않는다. 그리고 그들은 제휴로 인해 그들의 기업구조나 공정을 크게 바꾸지 않는다. 제3자 협정은 더욱 공식화된 것이고 오랫동안 관계를 지속하는 것이다. 통합된 서비스 협정은 물류에 있어서 가장 공식화된 전략적 제휴이다. 그러한 제휴는 물류시스템의 일부 혹은 전부를 턴키로 제공된다. 실행되어야 하는 서비스공급자의 기능은 수송, 보관, 벌크의 가공, 혼재, 포장, 단순조립, 가격표부착, 분류, 보관관리, 반송품 취급, 주문접수, 경영컨설팅 등이 있다.

Ellram(1993)은 단계별로 4가지 유형으로 구분하였다. 첫 번째 단계는 기본적 제휴로 거래의 흐름을 원활하게 하기 위해 필요한 정보를 공유하는 단계이고, 다음 단계는 운영적 제휴의 단계로, 경영활동과 관련하여 상호간 존중과 상호신뢰가 있는 단계를 말한

다. 세 번째 단계는 기업제휴 단계로 운영적 제휴요소에 상호의존적의 인식이 증가하는 단계이다. 마지막 단계에 이르면, 전략적 제휴의 단계로 기업제휴의 모든 요소에다 장기적인 전략을 공유하게 된다.

Lambert, Emmelhainz와 Gardner(1999) 등은 기업 간에 맺어진 파트너십 정도에 따라 세 유형으로 구분하였다. 첫 번째 유형은 서로가 파트너로 인식하고, 파트너십을 단기적으로 초점을 맞추고, 단지 하나의 부서나 기능만을 포함하고, 두 번째 유형은 기업 활동은 조화의 수준을 넘어 통합적 활동으로 진전되며, 파트너십은 장기간 지속되며, 다수의 부서와 기능이 포함된다. 세 번째 유형은 각자가 상대방을 자신의 기업으로 보고, 파트너십 존재의 최종기간이 없는 완전 통합의 형태이다.

Razzaque와 Sheng(1998)는 물류아웃소싱을 전통적 서비스와 계약적 서비스로 구분하여 제시하였는데, 전통적 서비스는 일반적으로 단순한 물류서비스 구매 관계로 언제든지 거래관계가 청산될 수 있는 관계라고 할 수 있고, 계약적 서비스 관계는 물류서비스 제공업자와 보다 긴밀한 관계를 통해 기업성과를 높이는 형태라고 볼 수 있다.

Africk과 Calkins(1994)는 물류아웃소싱을 전통적 물류아웃소싱과 현대적 제3자 물류로 구분하였다. 전통적 아웃소싱은 수송이나 보관 등 물류의 가장 기본적인 기능을 중심으로 서비스를 제공하는 반면 현대적인 제3자 물류는 거래관계가 장기간이며 다수의 기능 및 공급체인 간의 관리를 특징으로 하고 있다(이종학·권영철, 2002).

2) 관계에 영향을 미치는 요인들에 관한 연구

김광희와 길전무(2003)는 선사 간 전략적 제휴의 형성 과정에서 파트너의 선택을 중요한 요인으로 보고, 파트너 간의 적합한 정도를 분석한 후 파트너 후보의 능력, 산업과 시장에 있어서의 위치는 물론 기업문화의 적합성까지를 포함하여 후보를 선택하여야 한다고 분석하였다.

전준수와 조용현(2007)은 물류기업 중심의 기업 간 협력네트워크를 분석해 물류기업과 수출기업 간의 조직 간 적합성, 기업 간 협력관계가 기업 간 정보공유에 긍정적인 영향을 미친다는 것을 밝혀냈고, 신뢰관계와 조직 간 적합성이 기업 간 관계만족도에 긍정적인 영향을 미친다는 것을 실증연구를 통해 분석한 바 있다.

김태우와 박근식(2007)은 정기선사와 화주기업 간의 파트너십 구축요인을 분석하였다. 정기선사와 화주기업 간의 파트너십이 체결되기 위해서는 장기거래의 전환, 의사소통의 활성화 등이 필요한 것으로 분석하였다.

권영철과 이종학(2002)은 물류서비스 업체와 수출기업 간의 파트너십 결정요인에 관한 연구에서 수출기업에게 설문을 해 구조적 조건으로 상호간의 의존성, 물류중요성으로 구분하고, 운영적 조건으로 유연성과 위험과 보상의 공유, 정보교환이 신뢰에 영향

을 미치고 이것이 다시 관계만족에 영향을 미친다는 것을 밝혀낸바 있다. 다만 운영조건의 요소들은 다 지지가 되는 것으로 나타났으나 위험과 정보의 공유는 유의하지 않은 것으로 나타났다.

김은정, 장형욱, 김종원(2009)도 BSC(Balanced Score Card) 관점에서 SCM(Supply Chain Management) 실행기업들의 파트너십이 실시간 기업의 특성과 경영성과에 미치는 영향을 분석했다. 기업 간의 몰입, 신뢰, 상호의존성이 기업의 민첩성과 기업내부가시성에 영향을 미치고 이것들이 다시 BSC인 학습 및 성장관점, 프로세스 관점, 고객관점, 재무관점에서 영향을 미치는 것으로 나타났다. 박광오와 장활식(2009)은 사회교환이론 관점에서 SCM 파트너십 요인에 대해 연구했다. 정보공유, 조정 등이 신뢰와 몰입에 영향을 미치고 이것들이 다시 업무이해와 이익 및 위험공유 그리고 갈등에 영향을 미친다는 것을 밝혀냈다.

홍동완과 하명신(2010)은 국제물류주선업체가 고객기업(화주기업)과의 관계유지를 유지하기 위해 노력하고 장기적인 관계에 대해 중요하게 생각하고 관계지속을 위해 노력하는 등의 관계몰입에 대한 정도가 높을수록 양측의 성과에 긍정적인 영향을 미치는 것으로 나타났다.

최영로(2010)는 정기선사와 운송주선인 간의 관계에서 정기선사의 주요 고객인 운송주선인이 서비스에 만족할수록 서로 간의 신뢰와 몰입에 긍정적인 영향을 미치는 것으로 나타났다.

신중국과 박민숙(2007)은 수송업자의 역할에 따른 파트너십만족에 대한 연구를 진행한 바 있다. 공급자와 구매자의 파트너십에서 수송업자의 역할 수행정도를 장기결속, 정보공유, 성과향상 노력, 위험과 보상의 공유로 보고 이것들이 높아질수록 물류서비스의 품질과 파트너십의 만족도 높아진다는 것을 밝혀낸 바 있다.

기존의 연구들의 내용을 살펴보면, 파트너십과 같은 협력관계를 맺은 기업들은 이러한 관계를 통해 정보, 비용, 위험을 공유하고 이를 통해 각자가 가진 장점을 극대화한다는 것을 알 수 있었다. 결국 이러한 관계를 통해 기업들은 장기적인 관계를 형성하고 자원을 공유하고 공동의 이익을 추구하게 된다.

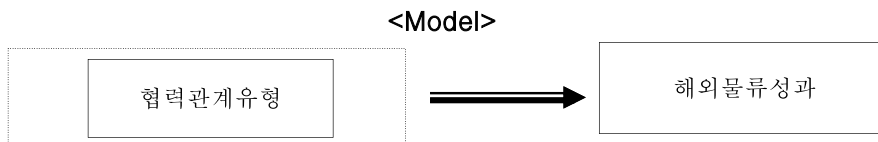
이러한 관점으로 물류기업들과의 관계 연구를 살펴보면, 유형의 자원과 무형의 자원을 함께 공유하고, 장기적인 관점으로 발전시킨 기업들의 성과가 양호했음을 알 수 있었다. 그런데 이러한 관계를 형성하는 요인들은 핵심능력이나, 기업 간 조화, 상호신뢰가 매우 중요한 요인인 것으로 나타났다. 기업 간의 협력적인 관계가 다양한 물류성과에 긍정적인 영향을 미친다는 것을 알 수 있다.

Ⅲ. 연구모형 및 가설

1. 연구모형

연구모형은 크게 두 가지로 구분하였다. 그 중 첫 번째 모델은 물류기업과 수출기업 간의 관계유형을 분석하게 된다. 앞서 이론적 배경을 살펴보면, 기업들은 필요한 자원을 위해 협력하고 관계를 맺게 되고(자원의존론), 이러한 거래가 반복되고 장기화 될수록 거래비용은 줄어들게 된다(거래비용이론). 그리고 이러한 관계는 결국 오랜 시간 거래를 해왔던 기업들에게 나타나게 되는데(사회구조론), 이러한 관계가 잘 구축된 기업들은 신뢰와 협력, 활발한 정보공유를 통해 그렇지 않은 기업들에 비해 우수한 성과를 낼 것이란 것을 추론할 수 있다(자원기준론). 하지만 앞서 연구들(Gentry, 1996; Kandar, 1996; 권영철·이종학, 2002; 김태우·박근식, 2007; 전준수·조용현, 2007)을 살펴보면, 단지 파트너십의 결정요인들이 무엇인지 규명하는 것이 대부분이었음을 알 수 있다. 이에 본 연구모델을 통해 우선 물류기업과 수출기업 간의 관계를 구분한 후, 관계의 유형이 해외물류성과에 상이한 영향을 미치는지를 파악하고자 한다. 그리고 기존 연구에서 관계의 유형을 구분할 때 단순히 3자 물류인지 여부로 구분을 하거나, 혹은 설문대상기업에게 직접 관계의 유형을 명시적으로 물어 그것을 근거로 유형을 구분한 연구들도 있었다. 이에 본 연구모델에서는 협력의 유형을 구분하기 위해 기업의 협력관계와 관계된 변수를 기반으로 군집분석을 실시하고, 이러한 군집의 차이가 성과에 차이가 있는지를 살펴보게 된다.

이러한 과정을 통해 좀 더 체계적으로 기업의 관계유형을 분류하고 그러한 유형에서 어떠한 요인이 영향을 미치는지를 분석해 실질적으로 수출기업과 물류기업 간에 관계수준을 파악하고 관계개선과 확장을 위한 지침과 분석의 틀을 제공할 수 있을 것이다.



2. 연구가설

Razzaque와 Sheng(1998)은 물류아웃소싱을 전통적 서비스와 계약적 서비스로 구분

하여 제시한 바 있다. 전통적 서비스가 단순한 물류서비스 구매 관계라면 계약적 서비스 관계는 보다 긴밀한 관계를 통해 기업성과를 높이는 형태라고 주장한 바 있다.

Sink와 Lagely(1997), Ellram(1993), Africk과 Calkins(1994)는 장기적인 거래관계를 맺고 다양한 분야에서 관계를 맺는 것이 단기적인 경우 보다 서로의 이익을 크게 하고 상호이익을 제공할 수 있다고 언급하였다.

Staurt(1993)는 파트너십을 구분하는 요인으로서 생산성 개선과 경쟁우위의 달성 가능성을 제시하였다. 따라서 물류비절감과 경쟁우위를 비교하여 장기적 경쟁우위에 있을 경우에는 전략적 아웃소싱의 형태라고 보았다.

공급아웃소싱에 있어서도 일본 제조업체들이 공급업체와 긴밀한 관계 시스템(JIT 등)을 통해 품질향상, 생산비용 절감, 생산성 향상, 납기단축 등의 성과를 이룬 것은 잘 알려진 사실이다(Tekeuchi & Nonaka, 1986).

Armistead와 Mapes의 1993년 영국의 38개 제조기업 경영자들을 대상으로 한 필드 조사에서 공급체인의 통합수준이 품질을 포함한 전반적인 운영성과를 향상시킨다는 것을 밝혀냈다. 또한 Narasimhan과 Jayaram의 1998년 연구는, 공급자 간의 통합정도가 높을수록 고객반응성과 제조목표 달성에 긍정적인 영향을 미친다는 것을 확인했다. 특히 Johnson이 1999년 산업장비 유통업자를 대상으로 한 연구에서는 공급자 간의 통합의 정도가 높을수록 기업의 경제적 보상의 수준이 높아짐을 밝혀냈다(김수옥, 2004).

김희수(2007)는 물류 아웃소싱의 관계 유형을 전략적 유형과 단순 아웃소싱으로 구분하여 연구한 결과, 물류성과 측면에서 전략적 아웃소싱을 하고 있는 기업들의 물류성과(충만족도)가 높게 나타났으며, t-test로 검증해본 결과 만족도의 차이가 통계적으로 유의한 것으로 나타났다.

또한 이종학과 권영철의 연구(2002)에서는 물류아웃소싱을 시장거래를 통하는 단순 아웃소싱과 물류제휴, 파트너십의 형태를 띠는 전략적 아웃소싱으로 구분해 분석한 결과, 단순아웃소싱의 유형보다 전략적 아웃소싱의 유형이 제3자 물류관계에 있어서 물류성과가 더 높게 나타난다는 것을 증명한 바 있다.

문희철 등의 2007년 연구에서도 공급사슬의 파트너십 수준을 긴밀성, 거래지속기간, 파트너십강도, 파트너십의 범위로 구분하여 분석한 결과, 공급사슬의 파트너십 수준이 높을수록 재무적 성과와 전략적 성과가 좋은 것으로 나타났다.

배희성과 윤광운(2009)은 국제해운물류서비스를 제공하는 공급업체와 고객 간의 관계를 분석한 결과, 협력의 관계가 높을수록 물류비용절감 수준도 높고 서비스 성과도 좋은 것으로 나타났다.

한기조, 박영태, 정다현(2009)은 선사와 화주 간의 전략적 제휴에 관한 연구에서 제휴의 성공요인들이 경쟁력 개선에 효과가 있다는 것을 밝혀낸 바 있다. 또한, 김광익, 신

한원, 이순환(2009)은 해운서비스와 관련한 연구에서, 신뢰성이 좋을수록 고객충성도에 긍정적인 영향을 미치는 것으로 나타났다.

지금까지의 연구들을 살펴보면 기업들 간의 관계에 있어 더욱더 협력적이고 더 긴밀한 관계를 맺고 있는 관계유형들이 성과가 좋았음을 알 수 있다. 긴밀한 관계를 맺고 있을수록 더 많은 부분에서 협력하고 물류비용의 절감과 물류서비스에서 더 나은 성과를 거두었음을 알 수 있다. 즉, 물류기업과 수출기업 간의 관계에 따라 다양한 성과차이가 발생함을 알 수 있다. 이와 같이 기존의 실증연구를 바탕으로 다음과 같은 가설을 도출했다.

- H1. 수출기업과 물류기업 간의 협력관계에 다양한 협력유형이 존재할 것이다.
- H2. 수출기업과 물류기업 간의 협력관계 유형에 따라 해외물류성과에는 서로 상이한 차이가 있을 것이다.

IV. 연구방법

1. 변수의 측정 및 조작적 정의

우선 물류기업과 제조기업, 수출기업 등을 대상으로 기업관계를 연구한 기존문헌 중에서 중복적으로 나타나는 기존 척도들을 식별하였다. 또한 기업관계와 관련된 연구들은 전략적 제휴와 관련된 연구들을 참고해 기존에 사용된 변수들을 식별하였다.

이를 바탕으로 본 연구에 필요한 부분들을 적합하게 수정, 보완했다. 변수들과 척도의 정당성을 확보하기 위해, 수출기업 2개사의 기업실무자들에게 검토하게 해 문항의 명료성과 포괄성을 확보해 설문지 내용이 목적하는 방향과 일치하는지 다시 한 번 확인하고 수정을 거친 후 최종적으로 설문지를 작성하였다.

독립변수들을 살펴보면, 전략적 중요성은 최고 경영자의 인식여부로 측정했으며 두 항목으로 구성했다. 전략적 의존성은 네 항목으로 구성했다. 전략적 중요성에 대한 인식이 가장 낮으면 1점, 가장 높으면 7점으로 구성했다.

신뢰는 물류기업의 특성을 반영한 측정치를 포함해 여섯 항목으로 구성했으며, 관계몰입은 세 항목, 협력의 정도는 다섯 항목으로 구성했다. 이 항목들 역시 신뢰의 정도, 관계몰입의 정도, 협력의 정도가 매우 낮으면 1점, 매우 높으면 7점으로 구성해 측정했다.

조직 간 적합성은 물류기업과의 적합성에 대해 전반적으로 측정했으며 여섯 항목으로 구성했다. 물류기업의 조직 간 적합성, 유사성의 정도가 매우 낮으면 1점, 매우 높으면

면 7점으로 구성해 측정했다.

의사소통은 적시성, 정확성, 신뢰성 등으로 세 항목으로 구성했으며, 정보공유는 네 항목으로 구성했다. 이 항목들 역시 의사소통의 정도가 매우 낮으면 1점으로, 매우 높으면 7점으로 구성했다.

중속변수인 해외물류성과는 총 열 개의 항목으로 구성했다. 항목의 척도들은 앞서 언급한 것처럼 Likert 스타일의 7점 척도로 구성했으며 해외물류에서 개선이나 향상의 정도가 매우 낮으면 1점으로, 매우 높으면 7점으로 구성해 측정했다.

측정된 변수들에 대해 신뢰성분석을 실시한 결과 몰입의 크론바하 알파 값이 가장 낮은 값은 0.749로 신뢰성에는 문제가 없는 것으로 나타났다.

그리고 물류기업의 거래형태는 더미로 측정했다.

실증연구에 사용된 변수의 조작적 정의와 측정치는 다음과 같다.

<표 1> 변수의 조작적 정의 및 신뢰도

변수명	측 정 치	신뢰도
전략적 중요성	1 최고 경영자가 수출에 있어 물류의 중요성을 인식하는 정도	.847
	2 최고 경영자가 물류기업과의 관계강화를 위해 노력하는 정도	
전략적 의존성	1 양측 모두에게 전략적 혜택 제공의 정도	.817
	2 양측 모두에게 경쟁적 지위의 향상의 정도	
	3 협력관계의 이해관계가 양측 모두에게 일치하는 정도	
	4 물류부분에서 단독으로 양호한 성과를 기대하기 어려움의 정도	
신뢰	1 물류기업이 귀사와의 거래에 있어 명시적으로 계약된 사항 이상으로 추가적인 노력을 기꺼이 기울이는 정도	.807
	2 물류기업이 귀사와 거래에서 계약사항을 철저히 지킨다고 느끼는 정도	
	3 운송도중 문제 발생시 명시적인 계약기준 이상으로 물류기업이 귀사에게 편익을 제공하는 정도	
	4 물류기업이 수출과 관련된 물류 부분에 있어 충분한 능력과 역량을 갖추었다고 느끼는 정도	
	5 운송도중 문제 발생시 거래 물류기업과 협동적으로 문제를 해결하는 정도	
	6 시장상황, 거래환경의 공동인식에 의한 공동대처를 위해 노력하는 정도	
관계몰입	1 주요 물류기업과 장기적으로 거래가 지속되리라고 확신하는 정도	.749
	2 거래시 '반드시 어떤 혜택(손해발생시 보상확인)을 얻을 것이다'라는 확신의 정도	
	3 주요 물류기업과의 관계에 있어 서로가 갖고 있는 강한 충성도의 정도	
협력	1 주요 물류기업이 자사와의 밀접한 관계를 최우선으로 고려해주는 정도	.782
	2 주요 물류기업으로부터 안정적인 운송일정을 보장받는 정도	

수출기업과 물류기업의 협력유형에 관한 실증연구

	3	주요 물류기업과의 문제조정을 위한 비공식적인 협력관계를 유지해오는 정도	
	4	주요 물류기업내의 구성과 원만한 인간관계의 형성정도	
	5	주요 물류기업과의 거래시 상호간 일관성 있는 거래의 수행정도	
조직간 적합성	1	조직구조의 적합성(유사성)의 정도	.949
	2	기업문화의 적합성(유사성)의 정도	
	3	인사제도의 적합성(유사성)의 정도	
	4	회계제도의 적합성(유사성)의 정도	
	5	의사결정 스타일(의사결정 신속성, 최고경영자의 의사결정)의 적합성(유사성)의 정도	
	6	주요 물류기업과의 관계에 대한 장단기적 경향 등에서의 양측 기업 간의 유사성 정도	
의사소통	1	의사소통 적시성	.899
	2	의사소통 정확성	
	3	의사소통 신뢰성	
정보공유	1	거래시 해외시장의 정보 및 경쟁회사 관련 정보를 공유하는 정도	.859
	2	주문에 대한 전산화 정도	
	3	정보 네트워크를 통한 유기적인 연계수준 정도	
	4	물류기업과 정기적, 실시간 통신 빈도 정도	
해외물류성과	1	경쟁기업에 비해 수출물품의 운송시간의 신속성 증대 정도	.887
	2	경쟁기업에 비해 입출항 스케줄의 정확성 정도	
	3	경쟁기업에 비해 화물선적 추적 및 화물 추적 능력의 향상 정도	
	4	경쟁기업에 비해 평상시의 피크시 화물처리 능력의 정도	
	5	주요 물류업체와의 거래를 통해 물류비용의 절감정도	
	6	물류인력의 절감정도	
	7	고객물류서비스의 향상정도	
	8	수출시 고객기업의 클레임 감소 정도	
	9	제품생산에 집중할 수 있는 여력을 만들어주는 정도	
	10	납기에 대한 유연성 확보의 정도	
물류기업과의 거래형태		시장에서 필요시 선정	-
		1년 이상 과거부터 이용해오던 기업	-
		계열사 및 지분 보유 형태	-
		자체 수행	-

2. 표본 및 자료

본 연구가 수출기업과 물류기업 간의 협력관계를 바탕으로 협력관계 유형 간에 성과 차이를 보기 위한 연구임으로 모집단을 수출기업으로 정했다. 또한 샘플링프레임은 한

국무역협회 등록회원을 대상으로 하였으며 수출실적 1위부터 1000위까지의 기업을 대상으로 하였다. 1위부터 1000위까지 기업을 대상으로 한 것은 대부분의 항목들이 수출기업과 물류기업 간의 관계에 대한 내용으로 구성되어 있어 어느 정도의 수출규모를 가진 기업을 대상으로 하는 것이 본 연구가 추구하는 바를 가장 이상적으로 반영할 것이라고 판단한데에 기인한다.

자료수집방법은 응답률을 높이기 위해 표본기업으로 선정된 1000개 업체를 대상으로 물류기업과 업무관계에 있는 수출담당자, 물류담당자, 구매담당자, 해외영업담당자 등에게 연구에 대해 전화로 설명한 후 설문 참여 여부를 확인했다. 1000개 업체 중 설문 응답을 해주겠다고 한 기업이 총 657개사였고, 이 기업들에 다시 설문지를 e-mail로 발송하였다. 그 중 실질적으로 응답에 참여한 기업은 총 232개사였다. 응답회수율은 23.2%로 나타났다.

회수설문지 중 응답이 부실한 25개사와 건설 장비를 판매하지만 건설업도 함께 수행하는 5개사는 제외하였다. 또한 3개 기업은 사실상 모기업과 자회사의 관계로 본 연구에서는 제외하였다. 최종적으로 본 연구에서 사용한 샘플의 수는 162개사였다. 이는 물류기업과의 관계유형 중 1년 이상 기존에 사용해 왔던 물류기업에게 물류업무를 맡기고 있다고 응답한 업체가 162개사였다. 본 연구에서 보고자 하는 것은 표면적으로 협력적인 관계를 맺고 있는 기업 간의 협력 유형을 살펴보고자 하는데 있다.

V. 실증분석

1. 표본기업의 특성

표본기업의 기본적인 특성을 살펴보면, 평균종업원 수는 507명, 전체 매출액에서 수출이 차지하는 비중은 평균 64% 수출액은 평균 157,050,100달러였으며, 수출기업들이 자신과 주요 관계를 맺고 있는 물류기업과의 평균 거래기간은 7.83년으로 나타났다. 종업원 수, 매출액 대비 수출액 등이 높게 나타나는 이유는 본 연구의 표본을 우리나라 수출 1위에서 1000위까지의 기업으로 한정한 이유인 것으로 분석된다. 또한 거래기간 역시 매우 길어 표면적인 협력관계의 요건은 기본적으로 갖춘 것으로 파악된다.

<표 2> 표본기업의 특성

구분	평균 종업원 수	매출액 대비 평균 수출비중	평균 수출액	평균 거래기간
내용	507.2명	64.10%	157,050,100달러	7.83년

<표 3> 표본기업의 업종

구분	빈도	퍼센트
전기전자제품	38	23.5%
기계류	25	15.4%
화학공업제품	26	16.0%
철강금속제품	29	17.9%
광산물	4	2.5%
섬유류	13	8.0%
플라스틱가죽제품	15	9.3%
농림수산	9	5.6%
잡제품	3	1.9%
합계	162	100.0%

표본기업의 업종을 살펴보면 가장 많은 비중을 차지하고 있는 것은 전기전자제품, 기계류, 철강금속, 화학공업제품 순으로 나타났다. 실제로 2010년 우리의 수출구조와 상당히 유사한 형태를 띠고 있다.

2. 가설검증

본 연구의 첫 번째 목적은 수출기업과 물류기업 간의 협력관계유형을 구분하는 것이고, 이 협력 유형에 따른 성과차이를 분석하는 것이다. 우선 가설 1 "수출기업과 물류기업 간의 협력관계에 다양한 협력유형이 존재할 것이다."를 증명하기 위해 협력관계유형을 구분하는 것이 우선이다. 그 협력관계유형이 구분이 되면, 그러한 유형에 따른 성과 간 차이가 있는지를 검증한다.

우선 협력관계 유형을 구분하기 위해 군집분석을 실시한다. 기존의 연구들을 살펴보면, 단순히 명시적인 관계를 기준으로 3자 물류인지, 혹은 아닌지를 기준으로 삼거나, 단순히 기업에게 관계의 유형을 직접 물어 그것을 기준으로 삼은 연구들도 있다. 하지만, 기업의 관계를 작위적으로 구분하는 것은 객관적일 수도 있겠으나 기업 간의 관계를 단정적으로 규정하기에는 무리가 따르는 방식이라고 볼 수 있다. 즉 표면적으로 협력관계를 유지하고 있는 것으로 보이더라도 그 협력관계 유형에도 다양한 유형이 존재할 것이다. 어떤 유형에서는 특정한 부분에 강점을 보이고 어떤 유형에서는 특정 부분이 취약한 부분도 존재할 것이다.

이에 군집분석을 실시하였다. 군집분석은 동일집단에 속해 있는 대상물의 유사한 특성에 기초해서 집단을 몇 개의 군집으로 분류하는 대표적 분석기법이다. 비계층적 분석 방법 중 가장 대표적 방식인 K-평균 군집분석을 사용해 실시하였다.

군집분석의 절차를 살펴보면, 우선 변수정제과정을 거치게 된다. 즉 요인분석과, 신뢰도분석의 절차를 거친 후, 변수계산을 통해 새로운 변수를 생성시키게 된다.

군집을 분석할 때의 기준은 앞서 살펴본 기업 간 관계를 나타내는 독립변수들을 기준으로 하였다. 즉, 전략적 중요성, 전략적 의존성, 신뢰, 몰입, 협력, 조직적합성(유사성), 정보공유, 의사소통을 사용했다. 앞서 살펴본 것처럼 정화절차 중 신뢰도 분석인 실시하였고, 이를 바탕으로 요인분석을 실시해 변수의 정제과정을 거쳤다. 요인분석은 주성분 분석(principle component analysis)을 사용했다. 요인적재치의 단순화를 위해 직교회전방식(varimax)을 채택해 사용했다. 고유값(eigen value)은 1.0이상, 요인적재량은 0.5이상을 기준으로 하였다.

요인은 본 연구의 모델 및 선행연구와 동일하게 8개의 요인으로 구분되었다. 독립변수 총 33개의 문항 중 8개의 문항이 이론구조에 맞지 않게 적재되어 제거하고 25개 문항을 분석에 사용하였다.

<표 4> 독립변수의 타당성 검증

측정항목	성분								고유값
	1	2	3	4	5	6	7	8	
조직적합성1	.881								5.079
조직적합성4	.862								
조직적합성3	.859								
조직적합성2	.855								
조직적합성6	.819								
조직적합성5	.771								
정보공유3		.832						2.798	
정보공유1		.824							
정보공유2		.719							
정보공유4		.600							
의사소통3			.847					2.710	
의사소통2			.828						
의사소통1			.769						
전략적의존성1				.839				2.296	
전략적의존성2				.776					
전략적의존성3				.591					
몰입2					.844			2.090	
몰입3					.773				
전략적중요성1						.901		1.934	
전략적중요성2						.884			
신뢰4							.782	1.859	
신뢰6							.648		
신뢰5							.560		
협력2								1.293	
협력5							.717		
Cronbach's α	.949	.859	.899	.813	.758	.847	.791	.675	-

수출기업과 물류기업의 협력유형에 관한 실증연구

그리고 종속변수의 경우, 처음 의도했던 것처럼 모든 항목이 이론구조에 적합하게 적재되어 제거된 항목은 없었다. 다만, 해외물류성과가 두 가지 요인으로 분석되어, 해외물류성과 1~4는 수출물류의 직접적 성과로 명명하고, 해외물류성과 5~10은 수출물류의 전략적 성과로 명명하였다.

<표 5> 종속변수의 타당성 검증

측정항목	성분		고유값
	1	2	
해외물류성과6	.831		3.506
해외물류성과9	.756		
해외물류성과10	.745		
해외물류성과8	.734		
해외물류성과5	.695		
해외물류성과7	.651		
해외물류성과1		.883	3.108
해외물류성과4		.828	
해외물류성과2		.823	
해외물류성과3		.789	
Cronbach's α	.856	.888	

우선 군집분석을 실시한 결과, 군집1은 76개, 군집2는 86개로 나타났다.

<표 6> 최종 군집중심

구분	군집분류		F값	P값
	군집 1 (n=76)	군집 2 (n=86)		
전략적중요성	4.40	4.86	13.170	.000
전략적의존성	4.32	5.08	46.620	.000
신뢰	4.67	5.55	83.584	.000
몰입	4.40	5.41	61.951	.000
협력	4.83	5.74	103.387	.000
조직적합성	3.21	4.26	83.193	.000
정보공유	3.58	4.80	72.217	.000
의사소통	4.94	5.86	88.295	.000
	소극적 협력형	적극적 협력형		

각 군집의 특성을 살펴보면 군집1은 군집2에 비해 대부분의 군집 중심값들이 낮게 나타났다. 특히 군집1은 군집2에 조직적합성과 정보공유 부분이 상당히 낮게 나타났다. 본 연구의 표본기업들이 물류기업과 평균 7.83년의 장기간의 거래기간을 유지하고 있고, 또한 물류부분에서 꾸준히 사용한다고 응답했던 기업들임을 감안했을 때, 표면적으

로 협력적 관계를 유지하는 것으로 보이나, 그러한 관계 안에서 협력의 강도는 다르게 나타남을 알 수 있다. 이러한 특성을 고려해 협력형의 유형을 군집1에는 소극적 협력형으로, 군집2는 적극적 협력형으로 명명했다.

<그림 1> 협력유형의 방상형 그래프



군집이 가진 객관적 특성을 다시 살펴보면, 다음과 같다.

<표 7> 각 군집별의 특성 비교

구분	거래기간	수출비중	수출액	물류위탁 수
소극적 협력형	6.96년	63.54%	104,432,200 달러	2.30
적극적 협력형	8.60년	64.60%	203,549,700 달러	2.45

적극적 협력형의 경우 주거래 물류기업과의 거래기간이 8.60년으로 6.96년의 소극적 협력형에 비해 그 거래기간이 더 긴 것을 알 수 있다. 수출비중은 큰 차이가 없으나 수출액의 경우 소극적 협력형과 적극적 협력형 간에 두 배 이상의 차이를 보이고 있다. 그리고 설문 당시 수출물류를 담당하는 기업에게 일임하고 물류업무의 수를 조사했는데 적극적 협력형이 2.45개로 소극적 협력형에 비해 많은 물류업무를 위탁하고 있었다. 이를 통해 가설1은 지지되는 것으로 나타났다.

가설2를 검증하기 위해 t-test를 통해 유형간 성과차이가 있는지를 검증했으며, 분석결과 수출물류의 직접적 성과와 전략적 성과에서 모두 유의수준(p>0.001) 하에서 군집별 차이가 있는 것으로 나타났다. 이로써, 가설2 "수출기업과 물류기업 간의 협력관계 유형에 따라 해외물류성과에는 서로 상이한 차이가 있을 것이다."는 지지되는 것으로 나타났다.

<표 8> t-test 결과

구분	평균		표준편차		t값	p값
	소극적 협력군	적극적 협력군	소극적 협력군	적극적 협력군		
수출물류의 직접적 성과	4.8125	5.4709	0.77902	0.63872	-5.907	0.000
수출물류의 전략적 성과	3.0482	3.5640	0.55831	0.36708	-7.021	0.000

VI. 결론

본 연구에서 궁극적으로 살펴보고자 했던 것은, 단순히 협력 혹은 제3자 물류 유무로 구분되는 단순한 협력유형에서 탈피해서, 좀 더 객관적인 관점에서 협력의 관계유형을 살펴보고자 하는데 있었다.

본 연구에서 수출기업이 1년 이상 평소 사용하던 물류기업에게 수출관련 물류를 맡긴다고 응답한 기업들만을 대상으로 협력의 유형을 분석했다. 또한 이 표본기업들은 평균 7.83년 장기간 거래관계를 유지하고 있어 표면적으로는 협력관계를 유지하는 모습을 보여줬다. 하지만 분석결과, 그 안에서도 뚜렷하게 다른 협력의 유형이 존재하고 있었으며, 그 유형에 따라 성과차이도 서로 상이한 것으로 나타났다. 특히 거래기간 뿐만 아니라 물류위탁업무의 수도 서로 다르게 나타났다. 수출기업과 물류기업의 협력관계가 깊어질수록 물류관련 분야를 포괄적으로 일임할 것이라는 연구들의 주장을 뒷받침한다고 볼 수 있다.

또한, 소극적 협력형으로 명명된 유형의 특성에서는 전반적으로 적극적 협력형에 비해 그 수준이 낮은 것으로 나타났으며, 특히 협력관계에서 중요한 정보공유의 측면에서는 적극적 협력형에 비해 현격하게 낮은 것으로 나타났다. 특히 적극적 협력형이 수출기업과의 거래기간도 약 2년 정도 더 긴 것으로 나타났다. 이렇듯 표면적으로 협력의 관계를 갖고 있다고 하더라도 내부적으로 그 협력의 양상이나 유형이 다르게 나타나고 또한 성과의 차이도 있다는 것을 밝혀낸 것은 의의가 있다고 할 수 있다.

하지만 본 연구는 몇 가지 한계점을 내포하고 있다. 우선 샘플의 수가 162개로 다소 부족하며, 이 샘플 수로 우리나라의 수출기업과 물류기업 간의 관계를 완벽하게 대표한다고 언급하기에 다소 부족한 측면이 있다. 또한 본 연구결과에서 보여진 바와 같이 요인분석에서 예상과 달리 제대로 구분되지 못하는 부분들도 있었다. 향후 연구에서는 좀 더 정밀한 측정치 개발이 필요할 것으로 보인다. 그리고 본 연구를 기반으로 다양한 관점에서 수출기업과 물류기업 관계유형에 대한 논의와 관계유형 간 어떠한 요인들이 영향을 미치는가를 분석하는 연구도 필요할 것으로 보인다.

참고문헌

- 권영철 · 이종학, “물류서비스업체에 대한 수출화주기업의 파트너십 결정요인에 관한 연구”, 『로지스틱스연구』, 제10권 제1호, 2002, 97-115.
- 김광익·신한원·이순환, “해운서비스 품질이 고객만족과 충성도에 미치는 영향에 관한 실증연구”, 『한국항만경제학회지』, 제25집 제1호, 2009, 223-248.
- 김광희·길전무, “컨테이너 선사의 전략적 제휴 대상 선택 요인”, 『해운물류연구』, 제38권 2003, 47-70.
- 김은정 · 장형욱 · 김종원, “SCM 실행기업들의 파트너십이 실시간 기업의 특성과 경영성장에 미치는 영향에 관한 실증적 연구”, 『물류학회지』, 제19권 제2호, 2009, 91-113.
- 김진삼 · 이기수, “물류성과 향상을 위한 기업 간 관계구조 개발”, 『무역학회지』, 제25권 제2호, 2000, 321-258.
- 김태우 · 박근식, “정기선사와 화주기업 간 파트너십 형성요인에 관한 연구”, 『물류학회지』, 제17권 제1호, 2007, 5-31.
- 김희수, “물류 아웃소싱 관계유형과 물류성과에 관한 실증연구”, 『무역학회지』, 제32권 제4호, 2007, 221-239.
- 문희철 · 이진석 · 임성범 · 형정, “한국 수출기업의 공급사슬 파트너십 결정요인”, 『국제경영리뷰』, 제11권 제4호, 2007, 77-103.
- 박광오·장활식, “사회교환이론 관점에서 SCM 파트너십 요인에 관한 연구”, 『물류학회지』, 제19권 제3호, 2009, 109-139.
- 배희성·윤광운, “국제물류서비스에서 공급자와 고객 간의 공급사슬협력 영향요인과 성과”, 『해운물류연구』, 제61권, 2009, 411-442.
- 신동엽, “조직간 협력 네트워크와 신뢰기반형 지배구조 : 다른 나라 기업들 사이의 조직간 협력 네트워크에서 파트너 기업 간 신뢰의 결정요인과 성과”, 『전략경영연구』, 제5권 제2호, 2002, 49-84.
- 신종국 · 박민숙, “수송업자의 역할에 따른 파트너십 만족과 물류서비스 품질이 장기지향성에 미치는 영향에 관한 연구”, 『물류학회지』, 제17권 제4호, 2007, 53-60.
- 이장호, “자원, 제휴, 전략적 의도와 그들의 상호작용이 기업의 국제진출에 미치는 영향”, 『경영학연구』, 제33권 제6호, 2004, 1875-1893.
- 이종학 · 권영철, “물류아웃소싱 유형의 결정요인과 성과에 관한 연구”, 『무역학회지』, 제27권 제2호, 2002, 267-288.
- 전준수 · 조용현, “물류기업 중심의 기업 간 협력네트워크가 정보공유 및 관계만족에 미치는 영향”, 『무역학회지』, 제32권 제3호, 2007, 221-245.
- 정승화 · 이경목, “전략적 제휴에 있어 핵심역량과 사회적 자본의 역할 - 미국 증권산업을 중심으로 -”, 『경영학연구』, 제27권 제1호, 1998, 1-23.

- 최영로, “정기선사에 대한 지각된 서비스 품질, 고객만족 및 관계질 간의 구조적 관계에 관한 실증연구”, 『한국항만경제학회지』, 제26집 제4호, 2010, 147-167.
- 한기조·박영태·정다현, “선사와 하주간의 전략적 제휴 성공요인에 관한 실증연구”, 『무역학회지』, 제34권 제3호, 2009, 57-77.
- 홍동완·하명신, “국제물류주선업체의 부서 간 역학관계가 관계몰입과 성과에 미치는 영향”, 『한국항만경제학회지』, 제26집 제4호, 2010, 40-62.
- Africk, Jon M. and Caroline S. Calkins., “Does Asset Ownership Mean Better Service?,” *Transportation and Distribution*, 35, 1994, 49-61.
- Armistead, C. G. and Mapes, J., “The Impact of Supply Chain Intergration on Operating Performance,” *Logistics Information Management*, Vol. 6, No. 4, 1993, 9-14.
- Badaracco, J. L., *The Knowledge Link*, Boston : Harvard Business School Press, 1991.
- Barney, J. B. and Hasen, M. H., “Trustworthiness as a Source of Competitive Advantage,” *Strategic Management Journal*, Vol. 15(Winter Special Issue), 1994, 175-190.
- Bowersox, D. J., Daugherty, P. J., and Lundringen, M. P., *Leading Edge Logistics : Competitive Positioning for the 1990's*, Council of Logistics Management, Oak Brook, IL., 1989.
- Casson, M., *The Entrepreneur*, Barnes and Noble : Totowa, N.J., 1982.
- Cooper, M. C. and Gardner, J. T., “Building Good Business Relationship : More Than Just Partnering or Strategic Alliance?,” *International Journal of Physical Distribution and Logistics Management*, Vol. 23, No. 6, 1993, 14-26.
- Cummings, T., “Transorganizational Development,” *Research in Organizational Behavior*, Vol. 6, 1984, 367-422.
- Ellram, L. M., *Defining Strategic Alliances : Life Cycle Pattern*, In 78th Annual International Purchasing Conference Proceedings, Logistics Navigating The Future, San Antonio, TX., 1993.
- Ernst, D. and Bleek, J., *Collaborating to Compete : Using Strategic Alliances and Acquisitions in the Global Marketplace*, New York : Wiley, 1993.
- Gentry, J. J., “The Role of Carriers in Buyer-Supplier Strategic Partnerships : A Supply Chain Management Approach,” *Journal of Business Logistics*, Vol. 17, No. 6, 1996, 35-55.
- Gulati, Ranjay., “The Dynamic of Alliance Formation,” Doctoral Dissertation, Harvard University, 1993.
- Hamel, G., “Competition for Competence and Inter-Partner Learning within International Strategic Alliance,” *Sloan Management Journal*, Vol. 12, 1991, 83-103.

- Inkepen, A. C., "Creating Knowledge through Collaboration," *California Management Review*, Vol. 39, No. 1, 1996, 123-140.
- Izushi, H., "Conflict Between Two Industrial Networks : Technological Adaptation and Inter-Firm Relationships in The Ceramics Industry in Ceto, Japan," *Regional Studies*, Vol. 17, No. 2, 1997.
- Kandar, Mark., "The Future of Global Strategic Alliances," *Containerization International*, April, 1996, 81-83.
- Lambert, D. M. A Emmerlhaniz. and Gardner, J. T., "Building Successful Logistics Partnership," *Journal of Business Logistics*, Vol. 20, No. 1, 1999, 165-181.
- Leahy, S. E., Murphy, P. R., and Poist, R. F., "Determinants of Successful Logistical. Relationships : A Third Party Provider Perspective," *Transportation Journal*, Vol. 35, No. 2, 1995, 5-13.
- Mohr, J. and Spekman, R., "Characteristics of Partnership Success : Partnership Attributes, Communication Behavior and Conflict Resolution Techniques," *Strategic Management Journal*, Vol. 15, 1994, 135-152.
- Narasimhan, R. and Jayaram, J., "Causal Linkages in Supply Chain Management : An Exploratory Study of North American Manufacturing Firms," *Decision Sciences*, Vol. 29, No. 3, 1998, 579-605.
- Pfeffer, J. and Nowak, P., "Joint Ventures and Interorganizational Interdependence," *Administrative Science*, Quarterly, Vol. 21, 1976, 398-418.
- Pfeffer, J. and Salanick, G. R., *The External Control of Organizations : A Resource Dependency Perspective*, Harper and Row, New York, 1978.
- Pfeffer, J., *Power in Organizations*, Pitman, Boston, MA., 1981.
- Pisano, G. P., Michael V. Russo., and David Teece., *Joint Ventures and Collaborative Arrangements in the Telecommunications Equipment Industry*, in Mowery, David(Ed), *International Collaborative Ventures in US Manufacturing*, Cambridge, MA. : Ballinger, 1988.
- Pisano, G. P., Shan, W., and David Teece., *Joint Ventures and Collaboration in the Biotechnology Industry*, In *International Collaborative Ventures in U.S. Manufacturing*, edited by David Mowery. Cambridge, Mass.: Ballinger, 1988.
- Pisano, G. P., "Using Equity Participation to Support Exchange : Evidence from the Biotechnology Industry," *Journal of Law, Economics and Organization*, Vol. 5, No. 1, 1989, 109-126.
- Puick, V., "Strategic Alliance, Organizational Learning and Competitive Advantage : The HRM Agenda," *Human Resource Management*, Vol. 27, No. 1, 1988, 77-93.

- Razzaque, Mohammed Abdur. and Sheng, Chang Chen., "Outsourcing of Logistics Functions : A Literature Survey," *International Journal of Physical Distribution*, Vol. 28, No. 2, 1998, 89-107.
- Sink, H. L. and Lagely C. J., "A Managerial Framework for The Acquisition of Third-Party Logistics Services," *Journal of Business Logistics*, Vol. 18, No. 2, 1997, 163-189.
- Westney, D. E., *Domestic and Foreign Learning Curves in Managing International Cooperative Strategics*, in Contractor, F. J. and Lorange, P.(Eds) *Cooperative Strategies in International Business*, D.C. Heath, Lexington, MA., 1988, 339-346.
- Williamson, O. E., "Credible Commitments : Using Hostages to Support Exchange," *American Economics Review*, Vol. 73, 1983, 519-540.

국문 요약

수출기업과 물류기업의 협력유형에 관한 실증연구

조용현

본 연구의 가장 큰 목적은 좀 더 객관적인 관점에서 협력의 관계유형을 살펴보는 데 있다. 지금까지 과거 연구에서는 수출기업과 물류기업 간의 관계를 단순히 협력, 혹은 제3자 물류의 유무로 구분했었고, 그 분류 방식 또한 상당히 단순하고 자의적이었다. 이에 관계유형에 영향을 미칠 수 있는 변수들을 식별해 내고 이를 바탕으로 군집분석을 실시했고, 확인 과정으로 t-test를 실시했다. 연구결과, 표면적으로 협력관계에 있는 수출기업과 물류기업의 유형에도 뚜렷하게 다른 협력의 유형이 존재하고 있었으며, 그 유형에 따른 성과차이도 서로 상이한 것으로 나타났다. 즉, 수출기업과 물류기업 간에는 다양한 관계가 존재하고 있는 것으로 나타났다. 실제로 가장 적극적이고 포괄적인 협력관계를 구축한 수출 화주기업의 해외물류성과가 다른 협력관계의 기업에 비해 양호한 것으로 나타났다.

핵심 주제어 : 수출기업, 물류기업, 협력유형