貿易學會誌 제48권 제1호
2023년 2월 pp.1~27
https://data.doi.or.kr/10.22659/KTRA.2023.48.1.1

논문접수일 : 2022. 03. 31
심사완료일 : 2023. 02. 04
게재확정일 : 2023. 02. 28

한국 제조기업의 GVC참여와 거버넌스 유형이 수출성과에 미치는 영향에 관한 실증적 연구*

An Empirical Study on the Effect of GVC Participation and Governance Type on Export Performance in Korean Manufacturing Companies

최 기 몽** Ki-Mong Choi
안 태 식*** Tae-Sik An
문 희 철**** Hee-Cheol Moon

목 차

Ⅰ. 서론
Ⅱ. 선행연구 및 이론적 고찰
Ⅲ. 연구모형과 가설설정
Ⅳ. 실증분석
Ⅴ. 결론
참고문헌
Abstract

국문초록

본 연구는 국내 제조기업의 GVC 참여 유형과 거버넌스에 따른 수출성과를 실증분석한 것이다. KOSPI 상장기업의 패널자료를 바탕으로 관계투자, 정보교환, 혁신은 신뢰의 조절역할과 함께 공급망 통합수준과 기업성과에 영향을 미치는 것으로 분석되었다. 또한 공급망 통합 정도가 GSCM의 실적과 수출 실적에 영향을 미치는 것으로 나타났다. GVC 거버넌스 유형의 경우 통합강도가 높을수록 다른 유형에 비해 성과가 높은 것으로 분석되었다. 이러한 결과는 신뢰 기반의 공급망 통합과 지속적인 GVC 투자가 매우 중요함을 보여준다. 이는 높은 통합 강도와 함께 높은 수준의 GVC 거버넌스가 성공적인 GSCM 성과로 이어질 수 있음을 설명한다. GVC 참여기업의 관계역량과 신뢰도에 기반한 혁신적인 투자전략은 글로벌 파트너십 형성 및 통합 정도에 긍정적인 영향을 미칠 수 있다.

〈주제어〉 글로벌가치사슬, GVC 거버넌스, GSCM, 국제제휴전략

* 이 연구는 교육부와 한국연구재단의 지원으로 작성되었음 (NRF-2021S1A5B8096365).
** 충남대학교 무역학과 박사 졸업(주저자), E-mail: kkomong@cnu.ac.kr
*** 충남대학교 무역학과 박사수료(공동저자), E-mail: thomasan21@gmail.com
**** 충남대학교 무역학과 교수(교신저자), E-mail: hcmoon@cnu.ac.kr

Ⅰ. 서론

글로벌 밸류체인(GVC: Global Value Chain)의 환경변화와 국제무역의 흐름은 세계적인 경제구역 블록화, 글로벌 제휴의 확산과 함께 4차산업혁명과 같은 디지털 혁명이 급속하게 진화함으로써 기존에 경험해 보지 못했던 글로벌 비즈니스의 환경에 동시다발적으로 노출되고 있다. 신기술을 바탕으로 한 개방적 혁신의 이전은 Industry 4.0 기술을 기반으로 생산현장 및 물류, 소싱 분야를 비롯해서 산업 전반적인 분야에 광범위하게 영향을 주고 있으며, 범위 또한 확대되고 있다. COVID-19 팬데믹으로 촉발된 인적・물적 교류의 급격한 패러다임 변화로 전 세계의 자국 이기주의 및 경제 블록화는 점차적으로 심화되고 있다. 기업들의 공급사슬 운영 활동들은 또 다른 경쟁에 직면하고 있는데, 이러한 글로벌 교역환경의 급속한 변화는 향후 각국의 대내외 무역환경에 따라 기업들이 경쟁력 확보를 위해 전략적인 글로벌 제휴를 선택할 수 밖에 없는 상황으로 발전될 것이다.

이러한 관점에서 기업의 생산기술 기반 공유, 정보화 기술 공유 및 상호지분 투자 등 GSCM 통합전략과 국제 전략적 제휴의 형태에 따라 기업의 성과에 어떠한 영향을 미치는가에 관한 연구는 매우 중요한 의미를 지닌다고 하겠다. 본 연구에서는 전통적인 공급사슬관리에 대한 영향 요인과 함께 GVC 거버넌스의 형태에 따른 공급사슬 통합의 수준을 살펴보고 GSCM성과와 수출성과의 증대, 기업가치의 증대에 대한 영향요인을 검증하였다. 글로벌 시장에서 경쟁력을 강화하기 위해서는 지속적인 혁신을 요구하는 고객의 기대와 더불어 공급사슬 네트워크에서의 관계관리와 역할 변화, 관계투자 및 정보교환으로 구분되는 관계행동이 매우 중요하다. 이와 함께, 국내 제조기업들이 4차산업혁명 기술의 급격한 진화에 따른 글로벌 기업간 기술협력, R&D 투자, 관계투자와 정보교환 등의 관계행동과 함께 글로벌시장에서의 파트너십 통합과 전략적 제휴 등을 통해 글로벌 생산 확대, 수요시장의 창출, 유통망의 재설계 등의 문제 해결을 위한 경쟁력 확보가 가능한지 알아보았다.

본 연구의 차별점은 수출제조기업의 최적화된 GVC 관리 체계를 구축하기 위하여 우선적으로 공급사슬 상의 기업 간 관계행동 변수의 특성을 파악하였다. 이러한 관계 행동 변수의 속성이 GVC 파트너십 수준 향상에 미치는 영향을 분석하기 위하여 공급사슬 상 기업들의 정보교환과 함께 협력관계 요인을 독립변수로 활용하였다. 또한 상대 기업과의 신뢰를 통하여 전략적 제휴 구축과 협력적 요인의 효율이 높은 기업 관계, 상대 기업과의 갈등으로 인한 비협력관계가 있는 기업들의 경우 국제제휴 유형이 어떠한지 GVC 거버넌스에 따른 신뢰의 조절효과를 통해 파악하고자 하였다. 이러한 분석과 함께 글로벌 공급사슬에서의 파트너십 수준의 최적화를 위한 R&D역량의 공유, 기술변화에 협력하는 혁신적인 파트너와의 협력관계를 살펴보고, 경쟁강도와 제도적 위험과 같은 외부환경에 대한 협력을 고려한 GVC 거버넌스를 확인하여 GVC 거버넌스의 제휴 강도에 따른 기업성과 분석을 통해 효과적인 전략적 제휴의 형태를 확인하고자 하였다.

본 연구를 뒷받침하기 위해 선행적으로 GVC에 적극적으로 참여하고 있는 것으로 분류할 수 있는 KOSPI 상장기업들 중에서 금융업, 부동산업, 서비스업 등 비제조업 분야 기업들을 제외하고 제조업 영위기업으로 표본을 설정하여 표본기업들의 공시자료를 금융감독원 기업공시시스템(DART)과 한국상장회사협의회에서 제공하는 재무데이터를 이용하여 추출한 후 비재무자료 등을 종합하여 계량화하패널분석을 실시하였다. 본 연구에서는 전통적인 공급사슬관리에 대한 영향 요인과 함께 GVC 거버넌스의 형태에 따른 공급사슬 통합의 수준을 살펴보고 GSCM성과와 수출성과의 증대, 기업가치의 증대에 대한 영향요인을 검증하였다.

Ⅱ. 선행연구 및 이론적 고찰

1. 글로벌공급사슬관리(GSCM)와 전략적 제휴

Kale and Singh(2009)에 따르면, 전략적 제휴는 상호 관련 이익을 달성하기 위해 자원이나 능력의 교환, 공유 또는 공동 개발을 포함하여 협력하는 독립적 기업들 간의 협력관계라고 정의했다. 전형적인 전략적 제휴는 제휴 형성 및 파트너 선택, 제휴 거버넌스 설계, 형성 후 제휴 관리의 세 가지 단계를 거치게 된다. 그리고 제휴의 형성 단계에서 고려해야할 핵심요소는 파트너 상호보완성, 파트너 호환성, 파트너 헌신을 꼽을 수 있다.

또한 제휴 설계 및 거버넌스 단계에서 고려해야 할 주요 요소는 지분 공유 또는 소유권, 계약 제공, 관계형 거버넌스이다. 기업은 지배구조 단계의 세 가지 요소를 사용하여 기회주의적 행동을 통제할 수 있는데, 지분 소유 및 계약 조항은 공식 거버넌스의 일부로 간주될 수 있다. 관계형 거버넌스는 비공식 거버넌스의 일부로 간주할 수 있는데, 선의, 평판 및 신뢰에 의존하는 형태이다(Lee and Johnson, 2010).

전략적 제휴의 동기는 파트너 간 프로세스 통합에 있어서 어떻게 관계행동을 해야 할지를 결정하는데 있어서 중요한 역할을 한다. 또한 거버넌스와 관련된 연구에서는 제휴정보의 탐색과 조정, 자원획득 및 개발 전략이 GVC 거버넌스의 중요 변수로 적용되었고, 장기적인 결속관계의 구축과 유지, 산업환경의 변화와 제휴성과 제휴의 범주와 유형 등이 GVC 거버넌스의 결정변수로 설계하였다(Gereffi et al., 2005).

외부환경은 기업의 파트너전략 및 운영 계획에 큰 영향을 준다. 전략적 제휴 활동의 확산은 주로 파트너와의 협력을 통해 환경적 불확실성을 해소하고 선도적으로 진입한 시장을 보호하기 위한 상호 간의 공동노력의 결과일 것이다. Townsend(2003)는 특히 첨단 기술 산업에 있어서 치열한 경쟁과 급격한 규제 변화로 인해 많은 기업이 공식적인 협업을 발전시켰다고 주장했다. 전략적 제휴에 영향을 미치는 중요한 환경요인에는 기술의 발전 및 변화, 경쟁 강도 등을 꼽을 수 있을 것이며, 정부 정책의 변화, 사회적 변화 및 불안정한 경제 상황

등이 포함될 수 있을 것이다.

기술환경의 변화가 급격하고 경쟁압력에 직면할 때, 일반적으로 자원과 기술이 부족한 기업들은 보완적인 기술과 자원을 보유한 다른 기업과 전략적 제휴를 통하여 효과적으로 경쟁하고자하는 전략을 선택하게 된다. 복잡한 환경 문제에 직면했을 때 기업은 조직의 기존 내부역량 및 역량과 관련된 지식을 활용하여 문제를 이해하고 이에 대한 대응 전략을 수립하게 된다. 외부환경 변화에 잘 적응하고 기술변화에 협력하며, 국가적 특성에 의한 제도와 규제 및 산업 내 규범 압력을 줄이기 위해 전략적 제휴를 맺음으로써 기업들은 비즈니스 관행을 정당화하게 된다. 이렇듯 외부환경의 불확실성이 클수록 시장 내에서 더 유리한 경쟁우위의 위치를 유지하기 위하여 전략적 제휴를 채택하게 되는 것이다.

문희철 · 이규훈 · 마사쿠퍼(2001)는 전 세계적으로 비용의 절감과 고객서비스 개선, 그리고 경쟁우위를위한 공급사슬 파트너십에 대해 기업과 학계의 관심이 높아지고 있는 상황에서 어떠한 경우에도 적합한 파트너십은 존재하지 않으며, 일반적으로 모든 파트너십에는 기획, 공동운영통제, 의사소통, 위험보상의 공유, 신뢰와 몰입, 계약유형, 범위, 투자 등 8가지 구성요소가 분명히 존재한다고 하였다. 관계투자와 정보교환은 제조기업이 거래하고 있는 해외 거래처와의 교환 과정에서 취할 수 있는 대표적인 전략적 관계행동이라고 할 수 있다.

관계투자가 기업에게 있어서 장기적이고 물리적 유형성이 강조되는 일방적 행위라면 정보교환은 관계투자에 비해 단기적이며 물리적 유형성 보다는 무형적 정보의 생성, 전달, 피드백이 강조되는 상호적 행위라는 점에서 차이가 있다(박범수 · 이장로 · 문희철, 2008).

치열한 비즈니스 경쟁 환경에서는 수주를 하고 나서 납품까지 공급망 프로세스가 전체적으로 통합되어 운영될 수 있도록 공급망 전체 프로세스의 혁신활동이 매우 중요하며, 이를 지속적이고 효과적으로 유지하기 위해서 IT기술을 적극 활용한 해당 정보 인프라가 매우 중요한 지원을 해야 한다(박병삼 · 심정택 · 이상식, 2011). IT기술의 발전으로 구현된 실시간 정보는 글로벌 SCM에서도 고객과 공급자 간의 관리를 보다 유기적으로 연결해 주는 역할과 함께 효율적인 시스템 연계가 가능하게 되었다. 김창봉(2005)은 국내 기업들의 정보기술 공유와 GSCM 성과에 관한 연구에서 해외파트너를 통한 물류 정보의 적시제공, 해외파트너를 통한 거래 및 물류정보의 신뢰성 제공, 해외 지역별 운송 파트너십 설정, 본지사간 데이터베이스의 구축이 고객만족도와 유연성 향상, 적시성 향상에 영향을 미친다고 설명하였다.

국제 전략적 제휴가 GVC참여의 효과로 기업성과에 미치는 영향에 대한 다양한 실증적 연구 중에서 Christoffersen et al.(2014)는 회계를 기반으로 한 측정변수는 다른 측정변수와 비교할 때 가설의 수준이나, 변수의 타당성을 확보하는 측면에서 전반적인 제휴의 성과에 미치는 영향을 파악하는데 매우 적절하다고 분석하였다. 이는 전략적 제휴의 성과에 대한 실증적 연구에서 타당성을 확보한 측정변수 설정 및 분석 방법이 매우 중요하다는 것을 의미하고 있다.

권택호 · 박홍규 · 조혁수(2021)는 우리나라 기업들의 해외현지법인과의 내부거래 결정요

인과 기업가치의 영향관계에 대한 연구에서 고기술업종의 연구개발비 비율과 성과를 분석하였다. 그 결과 한국 기업의 해외직접투자 성과가 국내의 경영성과보다는 낮은 것으로 나타나 기업들이 장기적인 관점에서의 투자 측면으로 해외현지법인을 관리하고 있다고 보았다. 내부거래의 결정요인과 기업가치 간의 관계를 분석하기 위하여, 기업 간 특성변수 차이에 대해서는 윌콕순위합 검정(Wilcoxon signed rank test)를 활용하였고, 기업가치에 대하여는 주식시장가치를 고려한 토빈큐(Tobin's Q)로 측정하였고, 영업이익률과 매출액, 연구개발비비율, 부채비율과 기업가치와의 상관관계를 검증하였다. 이러한 분석을 통해 내부거래 결정요인과 기업가치 간의 연구를 기반으로 기업가치사슬의 세계화와 경영성과에 대한 연구를 실시하였다.

2. 국제제휴이론

글로벌 경영환경에서 장기적인 협력과 파트너십을 얻게 되면 공급망에서 상당한 손실을 제거하고 경쟁우위의 확보가 가능해지며, 내부역량과 자원뿐만 아니라 이러한 외부 조직과의 긴밀한 협력으로부터 기업성과가 얻어진다. 기업경영에서의 공급자와의 전략적 제휴를 통한 협력은 높은 수준의 제품과 서비스를 제공하는 핵심적 활동으로서 매우 중요한 요인이라고 할 수 있다. 공급자와 구매자간의 유기적인 협력관계는 전략적으로나 기술적으로 상호간에 큰 이점을 제공할 수 있는데, 최근 들어 전략적 제휴의 협력 속도가 매우 빠르게 진화되고 있지만 기술의 변화와 혁신역량의 차이, 신뢰와 몰입 등의 파트너십 수준이 낮을 경우 협력의 질이 떨어지고, 성과 또한 저조해서 제휴의 유지가 불안정한 경우가 발생되기도 한다.

기업들의 GVC 전략의 큰 축의 하나인 국제제휴에 대한 이론적 배경은 〈표 1〉과 같이 크게 4가지로 구분할 수 있는데, 거래비용이론(transaction cost theory), 자원기반이론(resource based theory), 네트워크이론(network theory), 산업조직이론(industry organization theory)을 들 수 있다. 본 연구의 변수들은 이러한 이론들을 통합한 것이다.

〈표 1〉 문헌연구 및 이론적 배경

이론	측정변수	관련 연구
전략적 제휴	제휴 유형의 선택 및 거버넌스 관계형 거버넌스, 보완성	Kale and Singh(2009) Lee and Johnson(2010)
관계투자	공동 운영 및 통제, 계약 유형	문희철 외(2001)
정보교환	무형정보 창출, 공정혁신	박범수 외(2008) 박병삼 외(2011)
외부환경	불확실성 제거, 경쟁 및 협력	Townsend(2003)

이론	측정변수	관련 연구
GSCM 성과	I적시성과 유연성의 증대 회계기반 기업성과	김창봉(2005) Christoffersen et al. (2014)
거래비용이론	기업내부 비용, 시장거래 비용 특유자산, 관계별 투자	Coase(1937), Williamson(1988),
네트워크이론	관계의 질, 상호의존성 장기적인 협력관계, 가치창출	Dyer and Singh(1998) Bonner et al.(2004),
자원기반이론	전략적 프로세스 핵심자원	Barney(1991), 유승훈 · 이은규(2005)
산업조직이론	외부환경, 조직구조 기술변화, 경쟁강도	Teece(1982), 강태구 · 백형엽(2002)

거래비용이론의 핵심은 기업이 거래비용의 최소화를 위해 기업이 보유한 자원의 극대화 및 외부자원 개발을 위해 기업 간 제휴 체결 등의 조직 구조를 형성하여 최적의 거래 효율성 확보에 기반한다고 할 수 있다. 거래비용관점에서는 기업 간 거래에서 발생하는 행위적 불확실성과 시장 불확실성에 관한 대응 방안으로 기업들이 전략적 제휴를 통해 거래의 효율성을 높이고 경쟁 환경에 대처할 수 있다. 이러한 전략적 선택은 자원의 효율적 배분으로 이어져 기업경영에서 발생하는 거래비용과 생산비용을 최소화할 수 있다는 것이다.

전략적 관점에서 네트워크는 기업 간 상호보완적인 협력관계를 유지함으로써 상호 간 자원을 공유하고 지속적인 연대를 통해 전략적 제휴의 성공을 목표로 경쟁 관계에서 협력관계로 발전할 수 있다. 따라서 기업 간 네트워크는 급변하는 글로벌 경쟁 환경에 적응하고 자원 및 정보를 공유함으로써 경쟁우위를 확보하기 위한 수단으로 기업 간 협력을 강화하고 지속적인 관계유지에 직접적인 영향을 미치는 중요한 요소이다(Jianyu et al., 2015). Bonner et al.(2005)은 제휴 네트워크를 형성하고 있는 파트너와의 관계의 질의 중요성과 기업의 역량확보를 위한 네트워크의 강도 및 제휴 성과를 향상시키기 위해 다양한 네트워크 형성의 중요성을 강조하였다.

자원기반관점은 기업이 본질적으로 상대 기업의 우수한 자원에 접근하기 위해 기업 간 전략적 제휴를 검토하고 더 나아가 제휴를 위한 적절한 기반을 제공한다. 기업이 자원을 활용하는 방법 중 하나는 기업이 직접 구축하여 보유하고 있는 자원을 활용하여 경쟁하는 방법과 다른 기업의 자원을 활용하여 경쟁하는 방법으로 경쟁기업 간 협력구조의 핵심은 상호 부족한 자원을 보완하거나 획득하는데 있다(유승훈 · 이은규, 2005).

기업이 소유한 자원은 전략적 제휴를 체결할 수 있는 가능성을 나타내는 중요한 요소로 기업 관리능력 및 우수한 자원의 소유는 제휴 형성의 전제조건이라고 할 수 있다. 또한 기업의 특정 자원은 다른 자원과 혼합되거나 조직 내에서 흡수되는 역량으로 독립적인 거래가 불가능한 경우 기업 간 합병 및 전략적 제휴를 통해 자원을 활용할 수 있는데 이러한 자원기반관점의 전략을 통해 경쟁우위와 가치를 획득할 수 있다.

기업이 새로운 산업에 진입할 때 산업구조분석을 통해 진입할 특정 산업을 결정하게 되면 그 산업에 위치한 경쟁자의 전략 및 외부 환경분석을 실시하여 진입전략 및 방향을 설정하고 필요한 자원과 정보 획득을 통한 전략을 수립해야 한다(Teece, 1982). 이러한 관점에서 기업의 전략은 산업 내의 기업 수, 기업규모와 분포, 경쟁강도, 제품차별화, 진입조건 등 산업구조의 여러 세력에 의해 제한된다. 경쟁 또는 불완전 경쟁시장에서의 환경 변화에 대한 대응은 기업전략의 중요한 요소로 동종 산업내 위치한 기업 간의 경쟁 관계에서는 기업들이 상호 독립성을 유지하면서 맺은 파트너십과 전략자원 등의 역량이 필요하다.

산업조직이론은 이러한 기술변화와 경쟁강도를 외부환경으로 보고 기업이 효과적으로 대응할 수 있는 방안으로 전략적 제휴의 중요성을 강조하고 기업 간 전략적 제휴를 체결할 때 제휴가 빈번하게 이루어지는 산업과 그 산업 간 제휴 성과와의 차이를 설명하는데 광범위하게 적용되고 있다(강태구・백형엽, 2003).

3. GVC 참여와 국제제휴의 유형

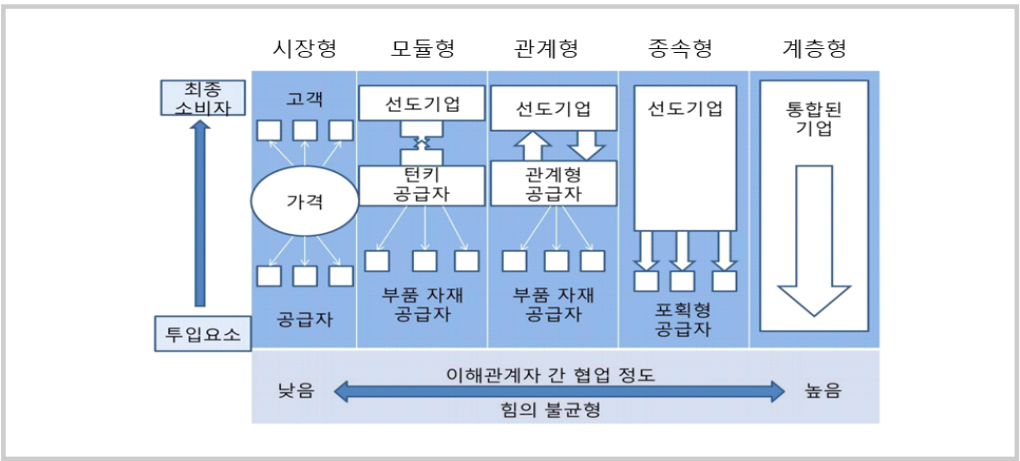
성공한 많은 기업들이 자신의 파트너들과의 공급사슬상에서 공동의 노력을 하는 것으로 관찰되었다(Porter, 1985). 공급사슬 통합은 제품생산 과정에서 R&D, 생산, 유통, 판매에 이르기 까지의 과정에서 최대한 좋은 성과를 내기 위해 여러 공급기업들과 고객들이 자신의 기술과 자원을 활용하여 만들어낸 협력이라고 말할 수 있다. 공급사슬의 성공적인 통합은 각 파트너사들 간의 신뢰(trust)와 공동의 목표(shared vision), 그리고 계약(contract)을 통해 성립하게 된다.

전략적 제휴는 상호 이익이 되는 중요한 목표를 달성하기 위해 함께 협력하는 둘 이상의 기업 또는 사업 단위의 파트너십으로, 전략적 제휴의 잠재력은 매우 크다. 국제 전략적 제휴는 매우 다양한 형태로 일어나고 있는데, 지분투자를 하지 않는 비지분제휴(non-equity alliances)나 계약과 지분투자가 함께 형성되는 지분제휴(equity alliances)로 크게 구분할 수 있다. 비지분제휴에는 공동으로 연구개발을 수행하거나, 라이선싱(licensing) 교부와, 상호 교차 라이선싱(cross licensing)부여 및 공동생산이 있을 수 있고, 공동마케팅이나 아웃소싱도 포함될 수 있다. 지분제휴의 종류에는 파트너에 대한 소수지분투자(strategic equity investment)가 대표적이며, 소수자본교환(cross shareholding /equity swap)이나 별도의 합작기업(joint venture)을 새롭게 설립하는 방식 등으로 구분된다. 합작기업을 설립하는 것은 인력 뿐만 아니라 투자자금, 노하우 등 여러 가지 중요자원이 함께 이동되기 때문에 파트너 간에 더욱 깊이 있는 파트너십을 형성하게 되어 국제제휴의 유형 중에서 긴밀도가 가장 높은 형태라고 할 수 있다.

국제 전략적 제휴는 기술개발이나, 원자재조달, 생산활동, 재무 및 마케팅처럼 글로벌밸류체인상 같은 기능 면에 있어서 상호 협력하는 형태인 수평적 제휴와 상호 다른 기능을 협력

하게 되는 수직적인 제휴로 나뉠 수 있다. 실질적으로는 여러 가지 기능을 서로 협력하여 제휴하는 형태가 가장 많고, 공동투자를 통한 합작기업(joint venture) 설립의 경우는 거의 모든 기능 측면에서 협력하는 유형의 제휴로서 포괄적 제휴라고 한다.

〈그림 1〉 GVC 거버넌스의 유형



자료 : Gereffi et al, (2005)

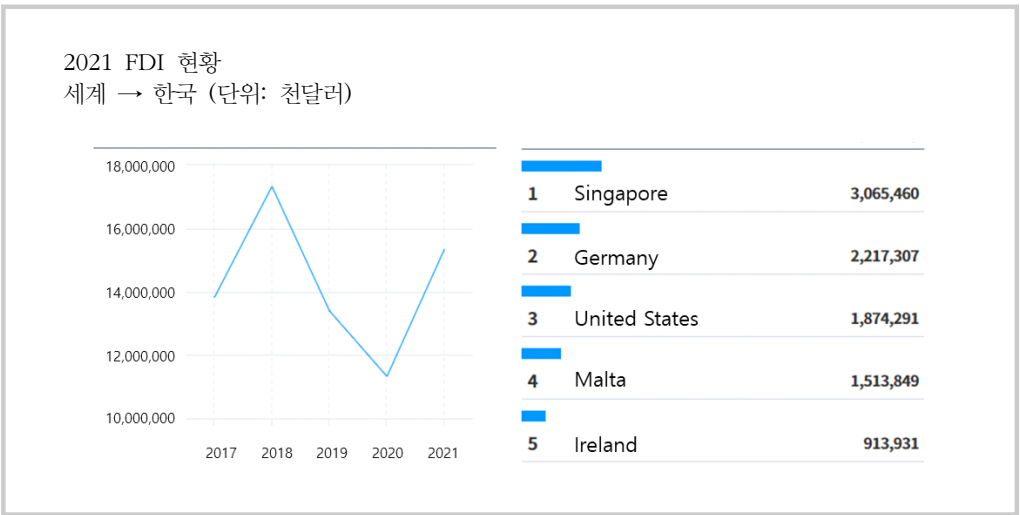
GVC 거버넌스의 유형은 〈그림 1〉과 같이 시장형, 모듈형, 관계형, 종속형, 계층형으로 구분할 수 있는데, GVC 내 산업 활동 간의 연결은 Arm's-length 관계를 특징으로 하는 시장에서 연속적인 생산 과정의 소유권을 통해 설명된 계층적 가치사슬로 확장되는 연속체라고 설명할 수 있으며, 네트워크형 거버넌스는 회사의 직접적인 소유권 없이 공급 업체와 생산 업체 간의 협력을 통해 선도 회사가 권력을 행사하는 상황을 나타낸다고 할 수 있다. GVC 거버넌스의 결정요인은 산업의 발전과 성숙에 따라 거버넌스의 형태가 변할 수 있으며, 산업 내 거버넌스 패턴은 가치사슬의 한 단계에서 다른 단계로 다양하게 변화할 수 있다. GVC 거버넌스의 동적 특성은 정보의 복잡성, 정보의 목록화, 공급자 역량으로 크게 세 가지 변수로 설명할 수 있다. 합작투자를 전략적 제휴의 범주에 포함시키는 견해는 연구자에 따라 다소의 미묘한 차이가 존재한다. 합작회사는 지분구조상 복수의 모기업에 의하여 지배되는 집단으로 호혜적 협력관계를 구축할 수도 있고 모기업에 의해 통제될 수도 있다. 따라서 GVC 거버넌스의 유형은 전략적 제휴와 밀접한 상관관계를 갖고 있다.

〈표 2〉 순국경간 M&A, 부문별 및 주요산업별, 2019–2020

부문	금액 (단위: 십억불)		성장률	건수		성장률
	2019	2020	(%)	2019	2020	(%)
합계	507	475	-6	7,118	6,201	-13
1차산업	37	25	-31	433	658	52
제조업	243	228	-6	1,633	1,136	-30
서비스	227	221	-3	5,052	4,407	-13

자료 : UNCTAD, World Investment Report, 2021

〈그림 2〉 2021 FDI 유입 현황



자료 : KOTRA, Bigdata (http://www.kotra.or.kr)

그래서 모기업에 의한 지분소유구조의 효율성에 대해서 양면적인 의견들이 나타나고 있다. 가장 적극적인 지분제휴의 형태라고 할 수 있는 M&A의 경우를 살펴보면 UNCTAD에서 발표한 〈표 2〉의 2019~2020 세계 다국적 M&A 자료에서 볼 수 있듯이 제조업의 경우 금액 기준으로는 6% 하락하였고, 빈도 기준으로는 약 30%가 하락한 것을 볼 수 있다. 또한 〈그림 2〉의 전세계에서 우리나라에 투자하는 외국인직접투자의 추이를 보면 2019년부터 2020년까지 하락하다가 2021년에는 다시 증가하는 추세를 보여 우리나라 기업들이 GVC참여의 일환으로 적극적인 해외자본 유치를 펼치고 있음을 보여주고 있다.

Ⅲ. 연구모형과 가설설정

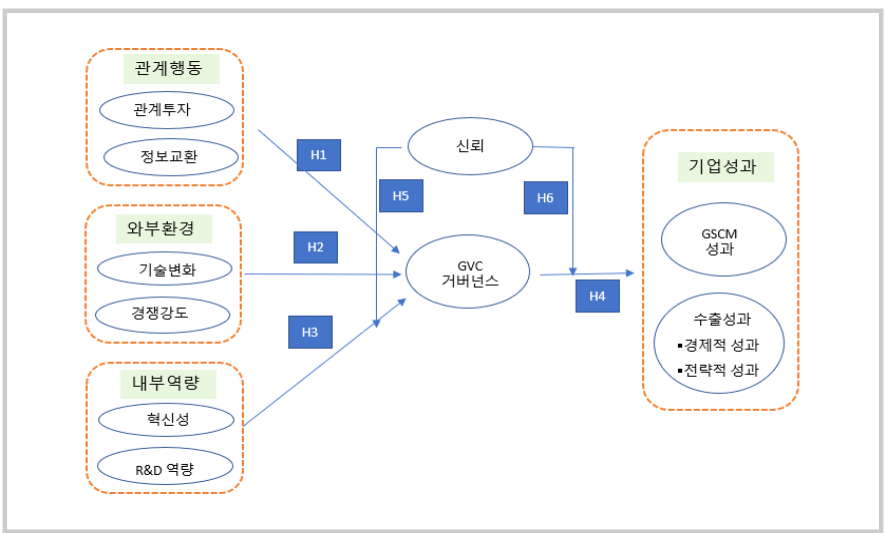
1. 연구모형의 설계

기업의 GSCM 전략이 관계행동과 내외부환경에 따라 신뢰의 조절효과를 통해 파트너십수준과 GVC거버넌스에 미치는 영향을 분석하고, GVC거버넌스가 기업의 GSCM성과와 수출성과에 미치는 매개효과를 분석하기 위한 본 연구의 연구모형은 〈그림 3〉과 같다.

연구모형은 관계행동을 관계투자와 정보교환으로 구분하였고, 외부환경요인을 기술변화와 경쟁강도 측면으로 구분하여 분석하고자 하였다. 또한 내부환경요인으로는 기업자원과 R&D 역량으로 설정하였다. 여기에 조절변수인 신뢰가 각 독립변수에 따라 국제제휴의 유형 및 GVC 거버넌스에 영향을 긍정적인 영향을 미친다고 보았고, 이에 따른 GVC 참여 강도와 수준, 거버넌스 유형이 기업의 성과에 미치는 영향을 분석하기 위한 연구의 틀로 설계하였다.

연구의 모형에서 보는 바와 같이 독립변수인 관계행동, 외부환경, 내부역량이 GSCM 통합수준에 따라 분류될 수 있는 GVC거버넌스에 영향을 미치고, 이는 G-SCM성과 및 수출성과에 각각 긍정적(+)인 영향을 미칠 것으로 예상하여 가설을 설정하였고, 국제제휴의 유형에 따른 결속력이 강할수록 기업성과와의 조절효과에 정(+)의 효과가 있을 것으로 예상되는 연구를 실시하였다. 가설검증을 위해 전국의 수출제조기업을 대상으로 수집된 설문 표본을 SPSS 26.0와 AMOS 26.0,을 이용한 회귀분석을 통하여 검증하였다.

〈그림 3〉 연구모형



2. 연구가설의 설정

1) GVC 거버넌스와 성과

관계투자의 조작적 정의로는 거래 기업과의 생산시스템에 대한 공유를 통해 제품에 관한 정보와 지식을 습득하는데 필요한 시간과 비용의 정도, 기술적 표준과 규범을 마련하고 공유함으로써 거래관계를 변경할 경우 발생할 수 있는 공급관계망의 투자손실이 어느 정도인지가 중요하게 적용되었고, 제품라인에 대한 인적투자 규모와 생산라인에 대한 설비투자 규모가 포함되었다(박범수 외, 2008).

정보교환에는 밸류체인 참여기업들의 공식 비공식적으로 필요한 정보를 신속하게 제공하는 협력 시스템이 필요하고, 파트너만을 위한 정보를 관리하고 공유하는지가 중요한데, 이러한 정보공유를 기반으로 판매성과에 대한 상호간 원활한 의사소통이 정의에 포함되었으며, 이러한 정보를 주고받는 활동을 IT시스템을 기반으로 공유하는지, 또한 협력업체, 외주업체, 고객 관련 정보를 공유하는지가 주요 측정항목으로 설정되었다. 그리고 조달, 제조 배송 등의 정보와 함께 업무처리에 대한 필요정보의 공유, 제공하는 정보의 품질 수준 및 공유 수준을 정보교환 변수의 중요한 결정요인으로 설정하였다(문희철 · 박범수 · 이장로, 2009). 상기 선행연구를 바탕으로 아래와 같이 가설을 설정하였다.

H1: 관계행동은 GVC 거버넌스에 정의 영향을 미칠 것이다.
H1-1: 관계투자는 GVC 거버넌스에 정의 영향을 미칠 것이다.
H1-2: 정보교환은 GVC 거버넌스에 정의 영향을 미칠 것이다.

외부환경은 국제제휴에서 가장 중요한 요소 중 하나로 꼽을 수 있는데, 불확실한 외부환경을 고려하여 전략을 수립하는 것이 성공적인 국제제휴로 이어질 수 있을 것이다(Munro and Belanger, 2017). 최근의 급변하는 글로벌 환경에서는 기술의 변화와 경쟁 환경의 변화에 따라 제휴의 역할 변화와 함께 계약의 내용까지도 수정하여야 하는 경우가 생길 수 있다(Aisjah and Prabandari, 2021), 이러한 예측하지 못하는 외부환경의 상황변화에 따라 파트너 기업간 공동적인 대응과 탄력적인 협력이 가능할 때 비로소 성공적인 제휴의 시너지를 발휘할 수 있을 것이다(Niederkofler, 1991). 상기 선행연구를 바탕으로 아래와 같이 가설을 설정하였다.

H2: 외부환경은 GVC 거버넌스에 정의 영향을 미칠 것이다.
H2-1: 기술변화는 GVC 거버넌스에 정의 영향을 미칠 것이다.
H2-2: 경쟁강도는 GVC 거버넌스에 정의 영향을 미칠 것이다.

급변하는 글로벌 환경은 기술변화에 따라 경쟁우위를 지속적으로 유지하기 위해 혁신적인 기술개발이 매우 중요하다. 이를 위해 많은 시간과 비용이 투자되는 상황에서 거래관계에 있는 공급사슬 파트너가 혁신성과 R&D역량을 갖추고 있다면 이는 상대적으로 자산특유성이 높아져 거래관계가 더욱 견고해질 수 있다는 것을 의미하는 것이다(윤선중 · 서종현, 2022). 상기 선행연구를 바탕으로 아래와 같이 가설을 설정하였다.

H3: 내부역량은 GVC 거버넌스에 정의 영향을 미칠 것이다.
H3-1: 혁신성은 GVC 거버넌스에 정의 영향을 미칠 것이다.
H3-2: R&D역량은 GVC 거버넌스에 정의 영향을 미칠 것이다.

GSCM 성과는 일반적으로 산업내 경쟁력의 향상과 함께 산업내 기술력 향상의 정도를 평가하고 고객만족도 향상 및 주문처리 유연성의 향상이 얼마나 이루어졌는지를 측정하여 확인할 수 있다(Abdallah and Al-Ghwayeen, 2020; Jagan Mohan Reddy et al., 2019). 본 연구에서는 전반적으로 단위당 제조원가 비용이 절감된 정도로써 경쟁력 향상을 측정하였고, 글로벌 공급사슬을 통한 제품의 불량률이 감소되었는지, 그로 인해 리드타임이 단축되었는지를 측정하였다.

수출제조기업의 수출성과 측정을 위하여 정량적 성과와 정성적 성과를 구분하였다. 정량적 성과로는 수출국가의 증가, 해외 매출의 증가, 영업이익의 증가, 해외시장 점유율의 증대를 측정항목으로 꼽았으며, 정성적 성과로는 해외고객의 우리 제품 선호도, 우리 기업의 해외시장 선도력, 우리기업의 브랜드 인지도의 향상과 함께 해외거래처와의 유대관계 강화를 성과 측정항목으로 선정하여, 국제제휴의 성과를 측정하고 GVC의 실질적 효용성 증대 차원에서 분석을 하였다(정재은 · 최기몽 · 문희철, 2019).

H4: GVC 거버넌스 통합강도가 높을수록 기업성과에 정의 영향을 미칠 것이다.
H4-1: GVC 거버넌스 통합강도가 높을수록 GSCM성과에 정의 영향을 미칠 것이다.
H4-2: GVC 거버넌스 통합강도가 높을수록 정량적성과에 정의 영향을 미칠 것이다.
H4-3: GVC 거버넌스 통합강도가 높을수록 정성적성과에 정의 영향을 미칠 것이다.

2) 신뢰의 조절효과

신뢰를 기반으로 하는 제휴에 있어서 예측하지 못한 상황변화가 있을 경우, 파트너 기업들이 탄력적으로 공동대응하게 되면 제휴를 성공적으로 이끌 수 있게 된다(Niederkofler, 1991; Currall and Inkpen, 2003). 국제제휴의 가장 중요한 성공요소로서 제휴파트너와 안정적이고 긴밀한 관계를 구축하는 것이 매우 중요하다(Schmitz, 1999; Balboni, Marchi, and Vignola, 2018).

신뢰에 대하여는 거래 기업과의 상호 호혜적인 관계와 신뢰를 기반으로 한 거래가 이루어지는지, 문제가 발생하였을 때의 상호 정직한 정도, 서로의 이익을 위해 도덕성을 중요시하는 정도 등이 고려되었으며, 약속을 지키는 정도와 파트너와의 신뢰성, 문제 발생시 정해진 조건에 따라 책임을 이행하는지의 여부, 상호기업 간 파트너와의 조화가 기능별로 잘 이루어지는지가 측정변수로 적용되었다.

H5 : 신뢰는 관계행동, 외부환경 및 내부역량과 GVC 거버넌스의 관계를 조절할 것이다.
H5-1: 신뢰는 관계행동과 GVC 거버넌스의 관계를 조절할 것이다.
H5-2: 신뢰는 외부환경과 GVC 거버넌스의 관계를 조절할 것이다.
H5-3: 신뢰는 내부역량과 GVC 거버넌스의 관계를 조절할 것이다.

H6: 신뢰는 GVC 거버넌스와 기업성과와의 관계를 조절할 것이다.

3. 연구의 차별성

본 연구는 우리나라 수출 제조기업들의 다양한 글로벌 전략 중에서 글로벌 파트너에 대한 관계행동과 세계시장의 외부환경, 그리고 기업 내부의 혁신적 역량이 국제 전략적 제휴의 형태와 GVC 거버넌스에 따라 기업의 성과에 어떠한 영향을 미치는가와 함께 신뢰의 파트너십 기반이 관계행동, 외부환경 및 내부역량과 GVC 거버넌스 통합수준 간에, 그리고 GSCM성과와 정량적 · 정성적 수출성과에 조절효과를 미칠 것이라는 가설에 대해서도 검증하고자 하였다. 많은 연구에서 전략적 제휴의 유형에 따른 성과와 GSCM 전략의 수립 및 위험관리에 대하여 연구하였고, 토빈Q 분석 등 회계자료 분석 기법을 통한 GVC참여의 효과성에 대하여 검증한 바 있다. 본 연구에서는 그러한 연구를 바탕으로 GVC참여가 우리나라 제조기업의 기업가치 변화에 어떠한 영향을 미치는지에 대해 상장기업들의 회계공시 자료를 통해 계량적으로 검증하였고, GVC에 참여하고 있는 제조기업을 대상으로 실증분석을 실시하여 GVC거버넌스 유형에 따라 수출성과가 어떻게 나타나는지에 대한 연구를 실행함으로써 기존 연구와의 차별점을 갖는다. 또한 신뢰의 조절효과를 관계행동 뿐만 아니라 외부환경과 혁신역량에도 확장시켜 분석함으로써 신뢰에 관한 기존의 연구와 차별화 된다. 즉, 국제적인 분업의 관점에서 GSCM 전략수립에 있어서 확보해야 할 파트너십, 관계투자의 확대, 정보교환 및 기술협력을 기반으로 하는 관계 관리의 전반적인 프레임 워크를 구축하는 것에 대한 시사점을 도출한다는 점에서 기존 연구와 차별성을 갖는다.

4. GVC 참여와 기업가치 분석

본 연구의 핵심 주제인 GVC 거버넌스 형태에 따른 전략적 유의성 분석에 앞서 KOSPI상장기업 중 GVC참여기업을 대상으로 재무자료를 이용한 기업가치 분석을 실시하였다. 기업가치를 평가에 적용하고 있는 대표적인 방법인 자산가치평가법은 비교적 간단하여 설명하기 쉽고 객관적인 장점을 가지고 있지만, 미래의 현금흐름 창출 역량에 대한 평가는 반영하지 못한다는 단점이 있다. 수익가치평가법은 현금흐름할인법과, 배당평가모형이 대표적으로 사용되며, 기업의 미래수익 창출능력을 기업가치로 평가하는 방법으로 활용된다. 현금흐름할인법은 기업의 미래 현금흐름에다 할인율을 적용시켜 기업가치를 분석하는 방법이고, 배당평가모형은 주주배당금을 기준으로 한 현금흐름을 현재가치로 할인하는 방법으로 기업가치를 측정한다. 그리고 시장가치평가법은 시장에서 평가될 수 있는 기업가치를 평가하여 측정하는 방법이다. 본 연구에서는 확장된 Feltham-Ohlson의 분석 방법을 활용하여 회귀모형의 기본적인 통제변수인 자본총계와 매출액에 설명변수를 추가하여 모형을 설정하고 다음과 같은 추정식을 설정하였다.

$$\ln(EV_t) = \beta_0 + \beta_1 \ln(EQUITY_t) + \beta_2 \ln(SALES_t) + \beta_3 X + \varepsilon_t \quad (1)$$

추정식의 종속변수인 EV_t는 t 시점에 해당 기업의 주식시가총액과 순차입금을 기준으로 기업의 미래수익 창출능력을 현재가치로 환산한 기업가치(Enterprise Value)이다.

통제변수인 $EQUITY_t$는 한국증권거래소 유가증권시장 상장기업 중 제조업들의 t시점의 자본총계를 나타내고, $SALES_t$는 해당 기업들의 t시점의 매출총액을 나타낸다. 본 연구를 위한 패널모형식은 다음과 같다.

$$\begin{aligned}\ln(EV_t) = {} & \beta_0 + \beta_1 \ln(EQUITY_t) + \beta_2 \ln(SALES_t) \\ & + \beta_3(FOR_t) + \beta_4(EXCOST_t) + \beta_5(GVC_t) \\ & + \beta_6(RND_t) + \varepsilon_t\end{aligned} \quad (2)$$

EV_t : $KOSPI$상장 제조기업의 t시점에서의 기업가치
$EQUITY_t$: $KOSPI$상장 제조기업의 t시점에서의 자본총계
$SALES_t$: $KOSPI$상장 제조기업의 t시점에서의 매출총액
FOR_t : $KOSPI$제조기업의 t시점에서의 외국인지분율
$EXCOST_t$: $KOSPI$상장 제조기업의 t시점에서의 수출비용
GVC_t : $KOSPI$상장 제조기업의 t시점에서의 해외투자
RND_t : $KOSPI$상장 제조기업의 t시점에서의 연구개발비

본 2차 자료 분석의 목적은 KOSPI 상장기업의 공시 정보, GVC 관련 정보 등을 수집하여 국내 KOSPI 상장기업의 GVC참여를 통해 기업가치 결정요인을 객관성있게 검증하여 기업의 GVC참여 성과와 기업가치를 높일 수 있는 방향성을 모색하고자 하는 것이다. 한국 제조기업의 GVC참여에 따른 기업성과를 기업가치(EV), 영업이익(PROFIT), 주당순이익(EPS), 종업원 1인당 부가가치증가율(AVPE), 매출액대비(EBITDASALE)를 대입하여 분석을 실시하였고, 다음 〈표 3〉과 같은 결과를 도출하였다.

〈표 3〉 기업성과지표 비교분석

구분	기업성과지표				
변수	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	EV	PROFIT	EPS	AVPE	EBITDA SALE
EQUITY	1.03	12.01 ***	-0.20	1.98 **	2.31 **
SALES	4.35 ***	6.26 ***	7.82 ***	0.02	-0.70
FOR	0.57	-0.76	2.37 **	2.25 **	4.83 ***
EXCOST	2.46 **	-7.13 ***	-2.65 ***	-0.57	-0.72
GVC	10.81 ***	1.95 **	-0.70	0.03	0.36
RND	31.91 ***	17.96 ***	-4.58 ***	-1.70 *	-1.40
R^2	0.566	0.564	0.566	0.566	0.486
관찰값	4,424				
기업수	484				

주: 1. *p〈0.1, **p〈0.05, ***p〈0.001.

기업가치(EV)에 대한 분석에서는 매출총계(SALES)의 회귀계수가 4.35로 정(+)의 값이 도출되었고, 수출관련비용(EXCOST) 2.46, 해외시장투자(GVC) 10.81와 연구개발투자(R&D) 31.91로 정(+)의 값이 도출되었고 통계적으로도 유의한 결과값을 나타냈다. 영업이익(PROFIT)에 대한 유의성 분석에서는 자본총계의 회귀계수가 12.01, 매출총계의 회귀계수가 6.26으로 나타났고 두 변수 모두 0.01 수준에서 유의적으로 나타나 제조기업의 규모가 클수록 기업의 가치가 높아진다고 추론할 수 있다. 외국인 지분투자의 경우에서는 -0.76으로 음(-)의 값이 도출되었으나, 유의수준을 충족하지 못하였다. GVC 참여에 대한 분석을 다시 살펴보면, 기업가치(EV)에서는 β =10.81, p〈0.01로 높은 결과값이 도출되어 본 모형에서 얻고자 하는 결과를 보여주고 있고, 영업이익(PROFIT)에서도 β =1.95, p〈0.05로 정(+)의 영향을 보이는 것으로 나타났다.

Ⅳ. 실증분석

1. 표본설정 및 자료수집

본 연구는 국내 제조기업들의 GVC 참여와 내부역량에 대한 분석을 통해 GVC 거버넌스의 형태에 따라 국제제휴의 전략적 함의를 도출하고 기업의 GSCM성과와 수출성과를 분석하기 위한 연구이므로, 전국의 900여개 수출제조기업을 대상으로 모집단을 선정하여 온・오프라인 조사를 실시하였다. 확률표본추출로 설정된 표본 중 응답에 참여한 기업들은 대기업부터 소규모 기업까지 다양한 계층으로 분포되었고, 지역 및 산업, GVC 거버넌스 및 해외진출 유형도 다양하게 분포되어 연구에 적합한 데이터가 수집되었다. 설문조사에 응답한 기업 중 불성실한 응답이나, 통계적 유의성 확보에 편향(bias)이나 오류를 줄 수 있는 응답을 제외하고 최종적으로 386개의 표본 자료를 선정하여 통계분석에 활용하였다.

기업규모별 응답 현황을 살펴보면, 대기업이 82(21.2%), 중견기업이 106(27.5%), 중기업 116(27.5%), 소기업 76(19.7%), 소상공인 6(1.6%) 등으로 나타나 전반적으로 기업 규모가 넓게 분포되어 수집된 데이터의 다양성이 확보된 것으로 나타났다. 글로벌 경쟁력을 갖추고 있다고 볼 수 있는 중견기업 이상이 48.7%이고, 중소기업이 51.4%로 나타나 기업 규모에 있어서도 표본 분포의 균형을 이루고 있다고 하겠다. 업력은 10년 이상 기업이 282사(73.1%)를 차지하였고, 5년~10년 기업이 59사(15.3)로 나타나 응답기업의 88.4%가 5년 이상의 안정적인 업력을 유지하고 있는 것으로 나타났다. 표본기업들의 업종분포는 전기/전자가 20.7%로 가장 많았으며, 기계/장비 17.6%, 섬유/화학과 자동차/선박이 각각 13.7%와 13.0%로 비슷하게 분포되었다. 수출규모와 마찬가지로 전반적인 업종의 분포도 산업별로 다양하고 고르게 나타나 GVC참여와 거버넌스를 통해 수출제조기업의 성과를 분석하기 위한 본 연구의 목적에 적합한 표본 분포를 보여주고 있다고 볼 수 있다. 수출액 규모를 보면, 5,000만불 이상 기업(23.3%)과 100만불 미만 기업(24.6%)이 비슷한 분포를 나타냈고, 500만불 미만 기업 19.7%, 500만불~1,000만불 미만 기업이 19.4%, 1,000만불~5,000만불 미만 기업이 13.0%로 나타나 비교적 고른 분포를 보여주고 있는데 해외시장에서 효과적인 성과가 있는 기업들이 다수 포함된 것으로 추정할 수 있다.

2. 가설검증 결과

본 연구의 가설을 검증하고 분석하기 위해 SPSS 26.0과 AMOS 26.0 프로그램을 각각 활용하여 통계분석을 진행하였고, 연구모형의 모델 적합도와 신뢰성 및 타당성, 강건성을 검증하였다. 본 연구의 가설을 검증하기 위해 진행한 통계분석의 절차를 요약하면, 우선 연구대

상 기업들의 일반적인 특성과 기술통계량 도출, 빈도분석(Frequency analysis)을 위하여 SPSS 26.0을 활용하였고, 크론바하 알파(Cronbach's alpha) 계수를 통해 측정도구의 신뢰성을 검증하였다. 다음으로는 주성분 분석을 통해 탐색적 요인분석을 실시하였는데, 배리멕스 회전방식으로 하위요인들의 타당성을 검증하였다. 또한 확인적 요인분석(CFA)를 실시하여 개념신뢰도를 검증하였고, 평균분산추출지수(AVE)를 도출한 후 상관분석을 통해 판별타당성을 검증하였다. 그리고 GVC 거버넌스의 영향요인에 대한 각 가설의 검증을 위해 경로분석을 통한 다중회귀분석을 실시하였다.

마지막으로 신뢰의 조절효과를 검증하기 위해 신뢰가 강한 집단과 약한 집단으로 나누어 AMOS 다중집단분석(Multi-group analysis)을 실시하였다.

1) GVC 거버넌스와 기업성과

가설 H1의 검증 결과는 〈표 4〉 및 〈표 5〉에서 보여주고 있는 것과 같이 H1-1 관계투자(β =0.108, p〈0.01)가 GVC 거버넌스에 미치는 영향에 대한 분석결과는 통계적으로 유의적인 수준에서 정(+)의 영향을 미치는 것으로 검증되었고, H1-2 정보교환(β =0.276, p〈0.01)도 마찬가지로 유의한 영향을 미치는 것으로 분석되어 H1 연구가설이 모두 채택되었다.

가설 H2의 검증 결과는 H2-1 기술변화의 경우 경로계수 값이 -0.102로 음의 값이 도출되었으나, p값이 0.163으로 유의수준을 충족하지 못하였다. H2-2 경쟁강도는 경로계수 값이 0.065로 정(+)의 영향을 미치는 것으로 나타났으나, 마찬가지로 p값이 0.329로 유의수준을 충족하지 못하여 H2 가설은 모두 기각되었다.

가설 H3의 검증 결과는 H3-1 혁신성(β =0.318, p〈0.01)이 GVC 거버넌스에 미치는 영향은 통계적 유의수준 내에서 채택되었고, H3-2 R&D 역량(β =0.118, p=0.126)의 GVC 거버넌스에 대한 영향요인은 통계적 유의수준을 충족하지 못하여 기각되었다.

가설 H4의 검증 결과는 H4-1 GVC 거버넌스가 GSCM성과에 미치는 영향에 대한 경로계수값이 1.168로 매우 높게 나타났고, 유의수준도 0.001로 높게 나타나 매우 긍정적인 영향을 미치는 것으로 추정할 수 있는 결과값을 보여주고 있다.

H4-2 GVC 거버넌스가 정량적 수출성과(β =3.970〈0.01)와 H4-3 정성적 수출성과(β =3.321〈0.01)에 미치는 영향에 대한 분석에서도 다른 경로계수에 비해 매우 높은 정(+)의 영향을 미치는 것으로 분석되어 연구가설이 모두 채택되었다.

〈표 4〉 가설검증 결과

구분		경로분석			
변수		β	S.E	C.R.	p값
관계투자	GVC 거버넌스	0.108	0.036	2.994	***
정보교환		0.276	0.064	4.335	***
기술변화		-0.102	0.073	-1.395	0.163
경쟁강도		0.065	0.067	0.977	0.329
혁신성		0.318	0.080	3.984	***
R&D 역량		0.118	0.077	1.529	0.126
GVC 거버넌스	GSCM 성과	1.168	0.105	11.078	***
	정량적 성과	3.970	0.597	6.254	***
	정성적 성과	3.321	0.465	6.681	***
GSCM 성과	정량적 성과	-2.329	0.457	4.596	***
	정성적 성과	-1.769	0.346	-4.541	***

주: 1. *p〈0.1, **p〈0.05, ***p〈0.001

이러한 결과는 우리나라 수출기업의 글로벌 공급사슬 전략에 있어서 공급사슬의 통합 수준과 GVC거버넌스의 유형 등에서 국제제휴의 강도가 높을수록 수출성과와 공급사슬관리에 영향을 줄 수 있다는 매우 흥미로운 시사점을 보여준다고 하겠다.

연구 성과의 확장을 위해 GVC 거버넌스 유형별로 결과값을 비교 분석하였다. GVC 거버넌스의 구분은 가격 주도의 독립적인 거래로서 비교적 간단한 거래관계인 시장형과, 선도기업과 턴키공급업체 간에 복잡한 거래를 코드화한 수준이 높은 경우인 모듈형을 구분하였고, 선도기업과 공급자 간의 보다 긴밀한 상호작용이 필요한 관계 구조인 관계형으로 구분되었다. 거기에 선도기업들의 강한 지배력으로 공급자가 선도기업에 의존하는 형태인 종속형, 공급자들이 가치사슬 내의 생산 구조에 수직적으로 통합되어 있는 경우인 계층형으로 구분하여, 국내 제조 수출기업들의 국제 제휴 형태를 GVC거버넌스로 구분하고 이를 변수별로 측정하고 가설을 검증하였다.

한편 〈표 5〉 GVC거버넌스 유형별 비교 결과를 보면 H1 관계행동과 H2 외부환경, H3 내부역량은 유의적인 p값을 보여주지 못하였는데 반해, H4 GVC 거버넌스가 기업성과에 영향을 미치는 가설에 대한 분석에서는 시장형, 모듈형, 관계형, 종속형, 계층형 모두 통계적 유의성을 확보한 결과를 보여주고 있다.

GVC 거버넌스와 GSCM성과의 관계에서는 시장형(β =1.146, p〈0.01), 모듈형(β =1.039, p〈0.01), 관계형(β =0.921, p〈0.01), 종속형(β =0.955, p〈0.01), 계층형(β =1.195, p〈0.01)로 모두 정(+)의 조절적 역할을 하는 것으로 나타났다. GVC 거버넌스와 정량적 수출성과의 관계에서는 시장형(β =1.381, p〈0.01), 모듈형(β =1.004, p〈0.01), 관계형(β =1.126, p〈0.01), 종속형(β =1.193, p〈0.01), 계층형(β =1.012, p〈0.01)로 모두

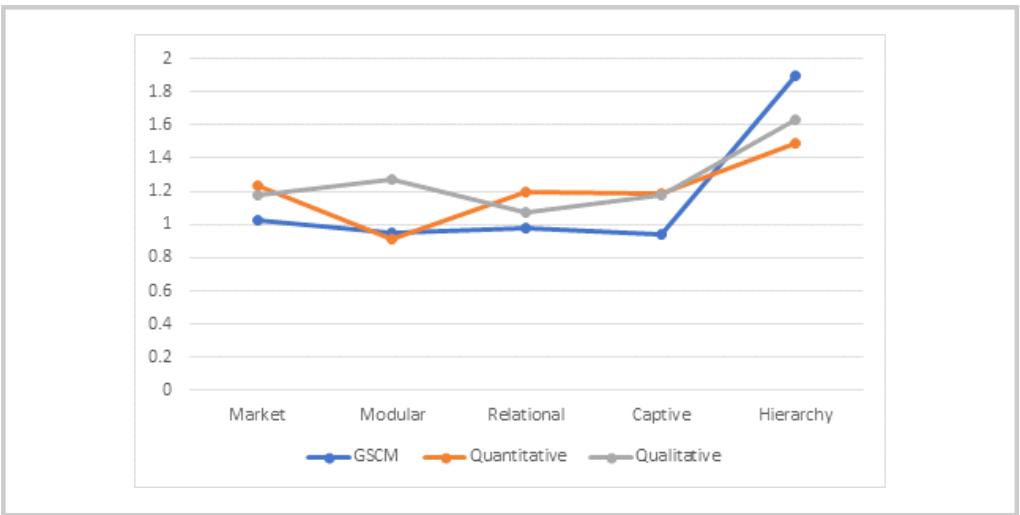
정(+)의 유의적 역할을 하는 것으로 나타났다. 마지막으로 GVC 거버넌스와 정성적 수출성과의 관계에서는 시장형(β =1.315, p〈0.01), 모듈형(β =1.400, p〈0.01), 관계형(β =1.009, p〈0.01), 종속형(β =1.182, p〈0.01), 계층형(β =1.056, p〈0.01)로 모두 정(+)의 유의적 역할을 하는 것으로 나타났다.

〈표 5〉 GVC Governance 유형별 비교

	시장형		모듈형		관계형		종속형		계층형	
	β	p값	β	p값	β	p값	β	p값	β	p값
H1-1	-0.109	0.511	-0.021	0.975	0.135	0.043	-0.339	0.791	1.589	0.687
H1-2	0.459	0.007	0.134	0.814	0.383	0.010	0.321	0.478	-1.186	0.817
H2-1	-0.227	0.343	1.890	0.822	-0.132	0.527	-0.758	0.634	-0.94	0.683
H2-2	0.433	0.092	-1.000	0.840	0.082	0.697	1.052	0.644	0.683	0.713
H3-1	0.107	0.335	-1.495	0.858	0.561	0.144	0.167	0.607	1.245	0.779
H3-2	0.167	0.150	1.555	0.812	-0.079	0.814	0.422	0.548	-0.121	0.963
H4-1	1.146	***	1.039	***	0.921	***	0.955	***	1.195	***
H4-2	1.381	***	1.004	***	1.126	***	1.193	***	1.012	***
H4-3	1.315	***	1.400	***	1.009	***	1.182	***	1.056	***

주: 1. *p〈0.1, **p〈0.05, ***p〈0.001.

〈그림 4〉 GVC 거버넌스 유형별 성과 도표



본 연구 결과를 토대로 분석한 〈그림 4〉 GVC 거버넌스 유형별 성과 그래프를 보면 국제 제휴의 강도가 수직적 통합의 형태로 이루어지는 계층형의 유형이 다른 거버넌스 유형에 비해서 GSCM성과나 정량적・정성적 수출성과 모두 가장 높게 나타나고 있다.

본 연구의 가설에서 설정한 바와 같이 GSCM 파트너십 형성에 있어서 관계행동과 협력을 토대로 공급사슬통합을 강화하는 것이 매우 중요하다는 것을 보여주고 있다. 즉, 파트너간 통합의 수준이 높고 GVC거버넌스 유형의 강도가 강할수록 더 큰 수출성과를 보여주는 것을 결과적으로 설명하고 있어 본 연구의 목적에 따른 실무적, 정책적 의의가 매우 크다고 하겠다.

2) 신뢰의 조절효과

본 연구에서는 기본 연구모형에 신뢰의 조절적 역할을 분석하였다. 조절효과를 검증하는 방법에는 여러 가지가 있는데, 구조모형 분석에서는 집단간 비교방법을 주로 사용한다. 집단간 비교를 통해 construct 간의 관계에 대한 조절효과를 검증하기 위하여 우선 조절변수값에 의한 기준으로 집단을 분류해야 한다. 본 연구에서는 응답기업 중 파트너십의 신뢰 측정항목을 이용하여 신뢰의 조절 역할을 검증하고자 신뢰가 높은 집단과 낮은 집단으로 분류하여 다중집단분석(Multiple group Structural Equation Modeling)을 실시하였다. 다중집단분석을 실시하기 위해서는 두 집단의 자유모형과 구조가중치 모형인 제약모형의 카이제곱()x^2 값의 차이에 대한 유의성 검증을 통해 두 집단 간에 분명한 차이가 있는지를 확인하여야 조절효과의 분석이 의미가 있게 된다. 검증결과 모델비교(model comparison)에서 카이제곱의 차이가 11.641로 검정되었고 유의수준 0.07에서 유의적으로 나타나 두 집단간 차이가 존재하는 것을 확인할 수 있었다. 이를 토대로 신뢰 높은 집단과 신뢰 낮은 집단을 자유모형과 제약모형으로 구분하여 조절효과 검증을 실시하였다.

가설 H5는 신뢰가 관계행동과 GVC 거버넌스의 관계에 있어서 조절적 역할을 할 것이라는 연구가설이다. 이는 관계행동에 신뢰가 더해지면 파트너간의 관계가 더욱 강해질 것이라는 의미를 내포하고 있다.

〈표 6〉 고신뢰도 집단 자유모형 조절효과 검증결과

구분		경로분석			
변수		계수	S.E	C.R.	P값
관계투자	GVC 거버넌스	0.134	0.043	3.106	***
정보교환		0.285	0.084	3.377	***
기술변화		-0.21	0.101	-2.092	**
경쟁강도		0.169	0.083	2.033	**
혁신성		0.362	0.101	3.582	***
R&D 역량		0.021	0.085	0.246	0.805
GVC 거버넌스	GSCM 성과	1.180	0.13	9.066	***
	정량적 성과	1.436	0.148	9.722	***
	정성적 성과	1.291	0.136	9.516	***

주: 1. *p〈0.1, **p〈0.05, ***p〈0.001.

〈표 7〉 저신뢰도 집단 자유모형 조절효과 검증결과

구분		경로분석			
변수		계수	S.E	C.R	P값
관계투자	GVC 거버넌스	0.157	0.153	1.024	0.306
정보교환		0.456	0.201	2.271	**
기술변화		-0.309	0.335	-0.922	0.357
경쟁강도		0.254	0.313	0.810	0.418
혁신성		-0.411	0.395	-1.039	0.299
R&D 역량		0.390	0.220	1.776	*
GVC 거버넌스	GSCM 성과	0.934	0.229	4.070	***
	정량적 성과	1.171	0.270	4.337	***
	정성적 성과	1.107	0.250	4.428	***

주: 1. *p〈0.1, **p〈0.05, ***p〈0.001.

먼저 가설 H5-1의 검증 결과를 보면 관계투자와 GVC 거버넌스와의 관계에서는(β =0.134, p〈0.01)로 정(+)의 조절적 역할을 하는 것으로 나타나 연구가설이 채택되었고, 정보교환과 GVC 거버넌스와의 관계에서는 (β =0.285, p〈0.01)로 정(+)의 조절적 역할을 하는 것으로 나타나 연구가설이 채택되었다.

가설 H5-2은 외부환경이 변할수록 신뢰가 파트너간의 관계에 더 많은 영향을 줄 것이라는 의미를 내포하고 있는데, 검증 결과 기술변화는 음(-)의 조절적 역할을 하는 것으로 나타나 연구가설이 기각되었고, 경쟁강도와 GVC 거버넌스와의 관계에서는 (β =0.169, p〈0.05)로 정(+)의 조절적 역할을 하는 것으로 나타나 연구가설이 채택되었다.

가설 H5-3의 검증 결과 혁신성과 GVC 거버넌스와의 관계에서는(β =0.362, p〈0.01)로 정(+)의 조절적 역할을 하는 것으로 나타나 연구가설이 채택되었다.

H6의 검증 결과 GVC 거버넌스와 정성적 GSCM성과, 수출성과의 관계에서는 정(+)의 조절적 역할을 하는 것으로 나타나 연구가설이 채택되었으며, 모든 기업성과 항목에서 신뢰가 매우 높은 조절적 역할을 하는 것으로 분석되었다.

신뢰가 낮은 집단의 자유모형에서는 정보교환(β =0.456, p〈0.05)과 R&D역량(β =0.390, p〈0.1)이 통계적으로 유의적인 수준에서 정(+)의 조절적 영향을 미치는 것으로 나타났다. GVC 거버넌스가 성과에 미치는 영향에 대한 조절효과에서는 G-SCM성과(β =0.934, p〈0.01)와 정량적 수출성과(β =1.171, p〈0.01), 정성적 수출성과(β =1.107, p〈0.01)에서 높은 결과값을 보여 주었으며 유의수준도 높은 것으로 도출되었다.

이러한 결과는 우리나라의 제조업 기반 기업들은 해외투자와 시장개척, 수출에 적극적이인 기업일수록 더 나은 기업성과를 창출하여 기업가치 뿐 만 아니라 시장가치를 증대시키는 것으로 나타나 기존의 연구와 연결되는 결과를 보여주었고, 지속적인 관계투자 또한 GVC 투

자와 연계되어 기업 가치 향상에 매우 큰 효과가 있음을 증명하였다.

이는 GVC상에서 혁신을 통한 고도화를 꾀하는 기업들이 적극적인 관계행동을 해야 한다는 당위성을 설명해주고 있다. 경쟁강도와 기술변화가 GVC 거버넌스 형성에 있어서 긍정적인 영향을 미칠 것이라는 가설에 있어서는 기존의 연구와 달리 본 연구에서는 유의적인 영향을 미치지 못하는 것으로 나타나 외부환경의 변화가 GVC 거버넌스에 미치는 영향요인에 대해서는 학술적 연구 방법을 개발하여 추가적인 분석이 필요하다고 하겠다.

Ⅴ. 결론

본 연구에서는 글로벌 시장에서 활발한 GVC 참여 활동을 펼치고 있는 국내 수출영위기업들을 대상으로 실시한 설문조사와 재무자료를 분석한 결과를 토대로, 기업의 전략적 관점과 학술적 관점, 정책적 관점에서 다음과 같은 시사점을 도출하였다.

첫째 관계행동이 공급사슬통합강도와 GVC 거버넌스에 미치는 영향에 대한 분석에서 관계투자가 유의적으로 나타난 것을 주목할 수 있다. 이는 전통적인 파트너십 연구에서 주장하고 있는 관계관리와 맥락을 같이하고 있는데, 글로벌 시장에서의 성과창출 및 리스크관리를 위해서는 견고한 GVC 거버넌스를 통한 관계투자와 정보교환이 매우 중요한 영향을 주고 있다는 것을 다시 한번 증명해 주고 있다.

둘째, 외부환경인 기술변화와 경쟁강도가 GVC 거버넌스에 미치는 영향에 대한 분석은 통계적으로 유의하지 않아 기각되었는데, 글로벌 환경에서 기술변화가 심하고 경쟁업체가 많을수록 안정적인 공급사슬 확보를 위하여 파트너와의 관계에 더 많은 관심을 기울일 것이라는 일반적인 견해에 반하는 결과를 보였다. 이는 기술변화가 심할수록 공급사슬 파트너가 변동될 가능성이 높아질 수 있다는 점을 시사하고 있으며, 경쟁이 심할수록 기업들이 유연하게 새로운 파트너를 찾아 경쟁력을 강화시키려는 전략을 선택하게 되어 기존 파트너와의 공급사슬관계가 통합되거나 고정화되지 못할 것이라는 새로운 가능성을 시사해 주고 있다.

셋째, 내부환경에 대한 변수 중 R&D역량이 기각된 대신에 혁신성 역량이 공급사슬 통합강도에 유의한 영향을 주는 것으로 나타났는데, 이는 혁신적인 기업들이 가치사슬 내에서의 파트너십 관계 설정에 있어서 시스템적으로 공급사슬 통합에 더욱 적극적일 수 있다는 것을 설명해주고 있다. 최근 글로벌 빅테크 기업들이 기술 융합과 미래성장성 확보를 위해 적극적인 M&A를 추구하는 것도 이와 같은 공급사슬 통합 전략의 맥락과 방향성이 일치하는 것이라고 해석할 수 있다.

넷째, 신뢰는 파트너간의 관계행동과 역량 및 기업성과 도출에 있어서 매우 중요한 조절적 역할을 하는 것으로 확인되었는데, GVC 참여기업의 관계적 역량과 신뢰수준이 기반이 되고, 여기에 혁신적 투자 전략이 더불어 발휘될 때 글로벌파트너십 형성과 통합의 정도에 긍정적

인 영향을 미칠 수 있으며, 파트너 상호간의 성과에도 긍정적인 영향을 미칠 것이라는 추론이 현실적으로 가능하다는 것을 의미한다고 볼 수 있다.

본 연구를 통해 정보교환, 혁신성이 GVC 거버넌스 형성에 유의한 영향을 미치고 이에 따라 GSCM성과와 수출성과에 정의 영향을 미치는 것으로 분석되어, 우리나라 수출기업들의 혁신성과 적극적인 정보공유가 기업성과 향상을 위한 글로벌 공급사슬관리 전략에 있어서 매우 중요한 점이라는 시사점을 얻게 되었다.

마지막으로, 본 연구에서 주목할 만한 것은 GVC거버넌스의 유형별로 성과에 미치는 영향에 대한 분석을 들여다보면, GSCM 성과에서 계층형(Hierachy)이 가장 높은 성과를 보이고 있고, 정성적 수출성과와 정량적 수출성과의 순으로 높은 영향을 미칠 수 있다는 결과값을 나타내고 있다. 이러한 결과는 체계적이고 유기적 관계가 필수적인 글로벌공급사슬(GSCM)에서 계층형(Hierachy) 거버넌스가 다른 형태의 GVC참여 유형보다 더 높은 성과를 창출하고, 정량적인 수출 측면에서도 국제제휴 강도가 높은 기업들이 GSCM 통합 수준과 함께 동시 효과를 꾀할 수 있어 다양한 해외의 수요시장 확보와 거래선 다각화를 추구할 수 있으므로 더 나은 수출성과를 거둘 수 있음을 보여주고 있다.

따라서 개별 기업의 GVC 참여 전략은 물론, 국가적 차원에서도 4차산업혁명기에 출현하는 신기술을 선점하고 글로벌 공급 확대를 통한 자국 제조업의 부흥을 꾀하려는 많은 경쟁국가들의 전략에 적극적으로 대응하여야 함을 시사해 주고 있다. 국내 기업들의 해외 경쟁력을 높이기 위해 제휴의 강도가 높은 형태의 GVC 참여가 확대될 수 있도록 정부의 제도적, 정책적 지원이 매우 필요한 시점이라는 정책적 시사점을 도출한 의미가 있다고 하겠다.

본 연구의 학술적 시사점은 아직 다양하게 진행되지 못하고 있는 GVC 성과에 관한 연구분야에 있어서 GVC 거버넌스의 강도에 따른 성과 검증결과를 회계・재무 자료를 활용하여 기업가치와 성과를 측정하였다는 점과, 실증적 연구를 병행하여 제휴 유형간 성과의 차이 분석에 새로운 연구 주제로 확장될 수 있는 가능성을 제시하였다고 하겠다. 이를 위해 GVC거버넌스의 유형에 따른 성과 분석에 있어서 보다 정밀한 측정도구를 개발하여 면밀히 분석을 실시한다면 다양한 학술적 연구로 연결될 수 있다.

본 연구는 GVC참여와 성과, 그리고 거버넌스에 대한 연구를 다양한 자료를 통해 검증하고자 하였으나, 기업의 규모와 산업의 특성, 개별 기업의 다양성을 응용한 분석을 실시하지 못한 한계가 있었다. 이를 보완하기 위하여 수집된 자료를 통한 산업별 비교 분석이 추가적으로 필요하며, 기업의 회계정보와 재무적 지표를 활용한 다양한 GVC측정 지수 개발이 학술적으로 매우 필요하다.

또한 본 연구에서 검증하지 못한 지적재산권과 GVC와의 연계성 분석, GVC 거버넌스의 매개효과와 GVC참여에 따른 경제적 성과를 GVC 거버넌스 유형에 따른 계량적 수출성과에 관한 연구로 확장하고 이를 효과적으로 검증할 수 있는 추가적 연구가 필요하다. 마지막으로 GVC 참여와 GVC 거버넌스에 따른 기업가치와 수출성과에 미치는 영향에 대해 우리나라의

주요 교역국에 대한 분석이나 선진국과 개발도상국 비교 분석 등 국가별로 비교연구를 실시한다면 학술적으로는 물론 실무적으로도 큰 의미가 있는 연구가 될 수 있다고 하겠다.

참고문헌

강태구 · 백형엽(2002), "한국기업의 국제전략제휴 성과 결정요인",「무역학회지」, 제27권 제3호, pp.149-173.

권택호 · 박홍규 · 조혁수(2021), "The Globalization and Business Performance of Corporate Value Chain",「무역학회지」, 제25권 제3호, pp.65-86.

김창봉(2005), "기업의 정보기술공유와 GSCM 성과에 관한 연구", 한국무역학회 학술대회, pp.281-298.

문희철 · 이규훈 · 마사쿠퍼(2001), "한 · 미 기업의 공급사슬 파트너쉽의결정요인에 관한 연구",「국제경영리뷰」, 제5권 제2호, pp.105-134.

문희철 · 이진석 · 임성범(2007), "한국 수출기업의 공급사슬파트너십 결정요인",「국제경영리뷰」, 제11권 제4호, pp.77-103.

문희철 · 박범수 · 이장로(2009), "한국 IT수출기업의 공급사슬파트너십 성과에 관한 실증적 연구",「인터넷전자상거래연구」, 제9권 제1호, 한국인터넷전자상거래학회, pp.115-140.

박범수 · 이장로 · 문희철(2008), "IT 기업의 수출경로에서 신뢰가 관계행동과 기업성과에 미치는 효과에 대한 실증분석",「e-비즈니스연구」, 제9권 제1호, pp.125-150.

박병삼 · 심정택 · 이상식(2011), "IT 기반 공급망 통합의 공급망 역량 및 기업성과에 관한 연구",「대한경영학회지」, 제24권 제3호, pp.1693-1709.

백형엽(2003), "한국기업의 對美 · 日 기업간 전략적 제휴에 있어서 제휴성과에 영향을 미치는 요인에 관한 비교연구",「무역학회지」, 제28권 제4호, pp.497-525.

윤선중 · 서종현(2022), "4차 산업혁명 기업의 R&D 역량이 혁신성과에 미치는 영향: R&D 투자와 대표자 기술역량의 매개효과를 중심으로",「기술혁신학회지」, 제25권 제4호, pp.627-660.

유승훈 · 이은규(2005), "국제 전략적 제휴가 기업가치에 미치는 영향에 관한 연구",「무역학회지」, 제30권 제1호, pp.5-27.

윤선희(2004), "SCM 실행과 SCM 성과의 관계", 홍익대학교 박사학위논문.

정재은 · 최기몽 · 문희철(2019), "4차 산업혁명 시대 한국 무역업체의 uTradeHub활용에 관한 실증적 연구",「한국통상정보학회지」, 제21권 제4호, pp.3-21.

정종식(2011), "한국기업의 글로벌 제휴활동이 제휴혁신에 미치는 영향에 관한 실증연구",「통상정보연구」, 제13권 제3호, pp.229-248.

정호영 · 정재권(2020), “코스닥상장기업의 기업가치와 글로벌가치사슬(GVC) 상관성 검증”, 「기술경영」, 제5권 제2호, pp.89-106.

한학희 · 최석범(2013), “한국 중소기업의 전자무역활용도 영향요인과 기업성과에 관한 실증연구”, 「무역학회지」, 제38권 제1호, pp.145-171.

Abdallah, A. B. and Al-Ghwayeen, W. S. (2020), "Green supply chain management and business performance: The mediating roles of environmental and operational performances", *Business Process Management Journal*, Vol. 26 No. 2, pp. 489-512.

Aisjah, S. and Prabandari, S. P. (2021), "Green Supply Chain Integration and Environmental Uncertainty on Performance: The Mediating Role of Green Innovation", in Barnett, W. A. and B. S. Sergi, (Eds.), *Environmental, Social, and Governance Perspectives on Economic Development in Asia (International Symposia in Economic Theory and Econometrics*, Vol. 29B), Bingley; Emerald Publishing Limited, 39-62.

Barney, J. B. (1991), “Firm Resources and Sustained Competitive Advantage”, *Journal of management*, 17(1), 99-120.

Balboni, B., G. Marchi, M. Vignola (2018), “The Moderating Effect of Trust on Formal Control Mechanisms in International Alliances,” *European Management Review*, 15(4), 541-558.

Bonner, J. M., D. Kim, and S. T. Cavusgil (2005), “Self-Perceived Strategic Network Identity and Its Effects on Market Performance in Alliance Relationships”, *Journal of business research*, 58(10), 1371-1380.

Christoffersen, J., T. Plenborg, and M.J. Robson (2014), “Measures of Strategic Alliance Performance, Classified and Assessed”, *International Business Review*, 23(3), 479-489.

Coase, R. H. (1937), “The Nature of the Firm”, *Economica*, 4(16), 386-405.

Currall, S. C. and A. C. Inkpen (2003), “Strategic Alliances and the Evolution of Trust Across Organizational Levels”, in M. A. West, D. Tjosvold, K. G. Smith (Eds.), *International Handbook of Organizational Teamwork and Cooperative Working*, Wiley Online Library.

Dyer, J. H., and H. Singh (1998), “The Relational View: Cooperative Strategy and Sources of Interorganizational Competitive Advantage”, *The Academy of Management Review*, 23(4), 660-679.

Gereffi, G., J. Humphrey, and T. Sturgeon (2005), “The Governance of Global

Value Chains", *Review of International Political Economy*, 12(1), 78-104.

Jagan Mohan Reddy, K., A. Neelakanteswara Rao, and Krishnanand (2019), "A review on supply chain performance measurement systems," *Procedia Manufacturing*, 30, 2019, 40-47.

Jianyu, Z., X. Xi, and Y. Su (2015), "Resource Allocation Under a Strategic Alliance: How a Cooperative Network with Knowledge Flow Spurs Co-Evolution", *Knowledge Based Systems*, 89, 497-508.

Kale, P., and H. Singh (2009), "Managing Strategic Alliances: What Do We Know Now, and Where Do We Go from Here?", *Academy of Management Perspectives*, 23(3), 45-62.

Lee, J., and G. Gereffi (2015), "Global Value Chains, Rising Power Firms and Economic and Social Upgrading", *Critical Perspectives on International Business*, 11(3/4), 319-339.

Lee, R. P., and J. L. Johnson (2010), "Managing Multiple Facets of Risk in New Product Alliances", *Decision Sciences*, 41(2), 271-300.

Niederkofler, M. (1991),"The Evolution of Strategic Alliances: Opportunities for Managerial Influence", *Journal of Business Venturing*, 6(4), 237-257.

Parkhe, A.(1998), "Building trust in international alliances", *Journal of World Business*, 33(4), 417-437.

Porter, M. E. (1985), "Technology and Competitive Advantage", *Journal of Business Strategy*, 59(3), 60-78.

Schmitz, H.(1999), "From Ascribed to Earned Trust in Exporting Clusters", *Journal of International Economics*, 48(1), 139-150.

Teece, D. J. (1982), "Towards an Economic Theory of the Multiproduct Firm", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 3(1), 39-63.

Townsend, J.D.(2003), "Understanding Alliances: A Review of International Aspects in Strategic Marketing", *Marketing Intelligence & Planning*. 21(3), 143-155.

UNCTAD, *World Investment Report*, 2021.

Willamson, O. E. (1988), "Technology and Transactin Cost Economics: A Reply", *Journal of Economic Behavior & Organization*, 10(3), 355-363.

An Empirical Study on the Effect of GVC Participation and Governance Type on Export Performance in Korean Manufacturing Companies

Ki-Mong Choi
Tae-Sik An
Hee-Cheol Moon

Abstract

This study is an empirical analysis of export performance according to the type of GVC participation and governance of Korean manufacturing companies. Based on panel data from KOSPI listed firms, it was analyzed that relational investment, information exchange, and innovation affect the level of supply chain integration and corporate performance with the moderating role of trust. In addition, it was found that the degree of integration of the supply chain affects GSCM's performance and export performance. In case of the type of GVC governance, it was analyzed that the higher the integration strength, the higher the performance compared to other types. This result shows that trust-based supply chain integration and continuous GVC investment are very important. This explains that high levels of GVC governance, along with high integration strength, can lead to successful GSCM performance. Innovative investment strategies based on the relationship capabilities and trust levels of GVC participating companies can have a positive effect on the degree of global partnership formation and integration.

〈Key Words〉 Global value chain, GVC governance, GSCM, International alliance strategy.