

타나고 있다.

또한 연구를 통해서 살펴본 우리나라가 동북아 물류중심국가로 발전하기 위하여 나아가야 할 추진전략과 정책적인 고려사항은 다음과 같다.

첫째, 한반도는 지정학적으로 동북아 지역의 물류거점으로 성장할 수 있는 잠재력이 매우 큰 만큼, 충분한 항만 인프라의 구축이 시급하며 허브항 구축을 위한 항만간의 경쟁이 치열하므로 한정된 재원으로 조기에 시설을 확보하여 선점효과를 거두기 위해서는 선택과 집중의 전략이 적용되어야 한다.

둘째로, 이제 항만의 기능은 단순한 육송운송과 해상운송을 연결시켜주는 기능에 머물지 않고, 종합물류기지로서의 기능이 매우 강조되고 있다. 항만배후부지를 생산, 유통, 무역등 고부가가치를 창출하는 종합물류단지로 개발하여 국제물류의 거점기지로 육성해 나가야한다.

이를 위해 현재의 관세자유지역제도가 국제물류촉진지역조성과 국내물류기업육성에 불충분한 점을 감안, 해외전문물류업체의 국내유치를 위해 부지 임대료를 감면해 주고 세제혜택을 부여하는 등 제도적인 뒷받침을 해주는 '국제물류촉진법'의 제정을 서둘러야 한다.

셋째로, 한반도가 동북아 물류중심기지가 되기 위해서는 환적화물을 적극 유치하여 부산, 광양항이 동북아시아의 환적화물 허브항으로 발전하여야한다. 앞으로도 중국화물을 중심으로 한 환적화물이 급증 할 것으로 예상되는 만큼 환적화물 유치를 위한 국가차원의 다각적인 노력이 강구되어야 할 것이며 이런 점에서 부산신항과 광양항 개발과 운영에 화물유치능력이 탁월한 국제적인 터미널 운영회사와 국내외 대형선사의 참여를 적극 유도할 필요가 있다.

2. 企業間 關係形成의 影響要因이 企業成果에 미치는 影響에 관한 研究

-海運서비스 買賣企業을 중심으로-

해운경영학과 신 희 철

지도교수 신 한 원

오늘날 해운서비스시장의 국제적 경쟁이 점점 더 심화되어 신규고객의 창출에 초점을 맞추는 마케팅 전략은 그 기업의 장기간의 생존을 보장하기 어려우며 신규로 창출되는 해상운송서비스도 기존의 기업과 연결되어 발생하는 것이 대다수이므로 기업간 관계마케팅이 새로

은 생존전략의 일환으로 대두되고 있다. 다시 말해서 오늘날에는 전통적인 마케팅의 전략수단이었던 경제적인 항로의 개발 및 선정에 따른 선박의 결정, 운임의 결정, 영업망 및 영업사원의 구성, 다양한 촉진 등 4P 패러다임 중심에서 벗어나 거시적 기업간 관계(relationship) 측면에서 전략적 수단을 발견해야한다. 즉, 기업간 협력관계의 효율적 관리가 현대 해운서비스시장의 마케팅 핵심주제로 떠오르고 있음을 시사한다 하겠다.

이러한 관점에서 볼 때, 해운서비스 매매시장의 수요자와 공급기업들간의 협력과 상호의존관계를 형성하여 거래가 일어나는 현상에 대하여 관심이 고조되고 있다.

지금까지의 기존의 많은 연구들은 해운서비스 구매기업들의 해운서비스 구매의사결정요인, 서비스 품질측정 등 정태적 관점에 관한 연구를 중심으로 하고 있으나 해운서비스매매 기업간의 동태적인 시장메카니즘의 분석에 관한 연구는 부족하다. 이러한 현실은 기업간 관계에서 관계를 형성하는 요인들의 역할에 대한 연구의 부족을 나타내며 상호작용과 상호의존관계에서 관계성과에 영향을 미치는 관계관리 방식의 규명이 부족하였기 때문이다.

이에 따라 본 연구는 기업간 거래관계에서 관계형성 영향요인의 개념을 도입함으로써 관계형성 영향요인이 매개변수를 통하여 관계성과의 향상에 주요하다는 점을 밝히고자 하였다. 따라서 본 연구모형의 기본틀을 선행변수, 매개변수, 성과변수로 구성하였다. 선행변수인 관계형성요인은 거래적 특성요인, 관계적 특성요인, 환경적 특성요인 등 세 가지로 구분하고 이들이 매개변수인 신뢰(Trust)와 관계몰입(Relationship commitment)을 통하여 성과변수인 기업성과(積載率-Load Factor)향상에 미치는 영향을 해운서비스 매매기업간 마케팅 시스템의 문헌적, 실증연구를 통하여 검증하였다.

이러한 본 연구결과의 주요한 내용은 다음과 같다.

첫째, 본 연구모형의 적합도는 수용가능한 수치를 보이고 있어 해운서비스 매매시장에서 관계형성 영향 요인이 해운서비스 공급기업의 기업성과 향상에 미치는 영향에 관한 연구전체의 이론적 검증이 이루어 것이라고 볼 수 있다.

둘째, 이 연구에서 도입한 관계모형 선행변수에서 세 가지 유의미한 거래적 특성요인, 관계적 특성요인, 환경적 특성요인의 관계구조 관리유형 차원이 설명되었다.

이러한 관계구조 관리유형은 전통적인 마케팅의 전략수단인 4P 중심의 패러다임에서 시스템적 차원의 접근법을 제시하였다는 데에 의의가 있다.

셋째, 대부분의 선행연구결과에서 보여주는 기업간 관계형성의 주요 매개변수인 신뢰, 관계몰입의 형성이 해운서비스 매매기업간의 관계에서는 다르다는 것이 실증되었다. 다시 말하면 거래적 특성요인, 관계적 특성요인이 신뢰의 형성에는 유의한 결과를 나타내고 있으나, 환경적 특성요인은 신뢰의 형성에 유의하지 않은 것으로 나타났다. 따라서 신뢰에 유의한 거래적 특성요인, 관계적 특성요인 등에 대한 관리차원의 중요성이 부각되었다.

넷째, 해운서비스 매매시장에서의 기업간 관계형성의 주요한 매개변수인 신뢰와 관계몰입의 중요성을 재확인하였다. 즉 신뢰는 관계몰입에 영향을 미친다. 이것은 매개변수로서의 신

뢰가 관계몰입에 선행한다는 기존연구를 해운서비스 매매시장에서도 실증했다는 데에 의의가 있다.

다섯째, 지속적 관계유지 요인인 신뢰와 관계몰입 모두 해운서비스 매매시장에서 관계성과에 큰 영향을 미치고 있음을 알 수 있으며, 특히 관계몰입보다는 신뢰가 관계성과에 더 큰 영향을 미치고 있음을 알 수 있다.

여섯째, 해운서비스 매매시장에서 성과변수로 사용된 적재율 향상은 선행변수와 매개변수를 통한 만족할만한 적합도를 보임으로서 본 연구모형의 성과를 측정하기에 만족할만한 변수로 평가되었다.

본 연구의 결과 해운서비스 매매기업간 관계형성 영향요인은 거래적 특성요인, 관계적 특성요인이 추가 되어 신뢰 형성에 영향을 주며, 관계몰입보다 신뢰가 기업성과 즉 적재율 향상에 더 큰 영향을 미치는 것으로 파악되었다.

따라서 본 연구모형은 해운서비스 매매시장에서 마케팅의 전략수단인 시스템적 차원의 접근모형으로 수용가능하고, 성과변수로 사용된 적재율 향상은 해운서비스공급기업의 관계성과를 측정하기에 만족할만한 변수로 평가되었다.

3. 경찰검문제도와 인권보장에 관한 연구

해사법학과 유 상 식
지도교수 한 병 호

경찰의 검문은 범죄인에게는 심리적인 제약으로 작용하여 범죄활동을 저지하거나 둔화시킴으로써 범죄예방의 실효를 거둘 수 있다. 또한 시민들로 하여금 범죄로부터의 불안을 해소시켜 사회의 치안유지 및 안정에 큰 기여를 함으로써, 공권력에 대한 신뢰감을 향상시키는 데 큰 역할을 할 수 있다.

그러나 이처럼 우리 사회에서 중요한 역할을 수행하는 검문은 국가공권력과 인권의 접점에 위치하여 양자간의 충돌을 일으키는 경우가 많다.

범죄치안을 통한 사회공공의 안전과 질서유지가 경찰의 직무이지만, 자유민주주의국가에 있어서 개인의 존엄과 자유가 존중되고 법치행정이 확립되는 사회환경을 조성하는 것이 국민주권국가의 보편적 가치이자, 기대이고 요구이다.

이에 본 연구논문은 현행 경찰검문제도의 문제점을 도출하고, 이를 중심으로 헌법상 명시된 인권보장의 이념과 원칙에 접근하는 개선방안을 제시하고자 한다.