

# 1. 우리나라 항만관리의 포트 오소리티 체제로의 전환에 관한 연구

해운경영학과 박 경 희  
지도교수 최 재 수

현재까지 개발된 항만관리제도 중 가장 발달된 관리제도로 평가받고 있는 포트 오소리티제도를 우리나라에서도 부산항과 인천항에 2001년 상반기 도입하기로 한 것은 우리나라 항만관리제도의 획기적인 발전의 계기를 마련하였다고 할 수 있다. 새로 만들어지는 포트 오소리티제도에 의한 항만관리제도의 기본골격도 만족할 수준은 아니지만 관계기관간에 합의가 이루어진 바 있다.

새로운 제도를 도입하는 과정에서 이미 항만관리 업무를 담당하고 있는 해양수산부와 새로운 제도에 부분적으로나마 참여가 보장된 지방자치단체간에 구체적인 설립방안에 관하여 일부 이견이 있었던 것이 사실이며, 이러한 이견의 조정과정에서 논리적이고 합리적인 사고보다는 이해관계 당사자간의 협상과 줄다리기로 본의 아니게 일부 모습이 변형된 점도 있는 것이 사실이다.

본 논문에서는 해양수산부, 부산광역시, 인천광역시의 의견차를 보이고 있는 내용을 관계 연구보고서와 추진위원회 회의진행과정의 토의내용을 기초로 파악하여 그 의견 차이가 나는 근본적인 이유를 규명하고 이것이 새로 만들어지는 포트 오소리티의 실제 운영에 어떤 영향을 미칠 것인가를 분석하였으며, 이러한 이해관계자간의 협상의 결과가 아닌 원칙적인 면에서 보다 합리적인 구축 방안을 제시하였다.

# 2. 海上貨物 運送周旋人の 去來特性에 따른 關係結束이 協商戰略에 미치는 影響

해운경영학과 조 만 영  
지도교수 신 한 원

이 연구목적은 해상운송서비스 상품의 거래관계에 있어서 거래특성이 운송주선인과 해운선사간의 관계결속에 어떻게 영향을 미치고, 관계결속의 정도인 관계주의적 행동성향에 따라 운송주선인이 해운선사에 대한 협상전략을 선택함에 있어서 어떠한 영향이 미치는 가를 연구하는데 있다. 이러한 연구를 위해서 선행연구를 토대로 이론을 구축하고 가설을 설정하여 SEM 모형에 의하여 분석한 후 가설검증을 하였다.

거래특성이 관계결속에 영향을 미치는 원인변수와 결과변수를 알아본 결과 5개의 가설은 모

두 채택되었다. 또한 관계결속이 협상전략에 영향을 미치는 원인변수와 결과변수를 알아본 결과 전체 8개의 가설 중에서 4개는 채택되었고 4개는 기각되었다.

구체적인 가설의 검증결과는 다음과 같다.

첫째, 해운선사와 관련된 특성인 해운선사의 특유자산은 관계주의적 행동성향의 관계결속에  $H(+)$ 의 영향을 미치며 해운선사의 경쟁정도는 기회주의적 행동성향의 관계결속에  $H(+)$ 의 영향을 미치는 것으로 밝혀졌다. 특유자산은 Williamson(1985), Heide and John(1990), Anderson and Weitz(1992)의 연구결과를 지지하고 있으며 우리나라 해운선사와 운송주선인의 거래관계에 있어서 해운선사의 특유자산은 관계결속에 있어서 관계주의적 행동성향에  $H(+)$ 의 영향을 미치고 있으며, 이것은 나아가서 지속적인 거래관계를 유지하기 위해서는 해운선사의 특유자산이 중요한 변수로 작용하고 있음을 나타내고 있다.

그리고 경쟁정도는 임영균(1991)의 연구에서는 경쟁정도가 높을 경우 기회주의적 성향을 억제해 관계결속에 있어서 관계주의적 행동성향이 높게 나타난다고 하였으나, 이 연구에서는 해운선사의 경쟁정도가 낮을수록 운송주선인의 기회주의적 행동성향이 확대되며, 해운선사의 경쟁정도가 낮을수록 운송주선인에 대한 해운선사의 관계결속에 있어서 관계주의적 행동성향의 노력은 증대된다는 가설이 채택되었다. 이것은 해운선사와 운송주선인간의 거래구조적 특성상 해운선사의 경쟁정도가 높을 경우 해운선사는 운송주선인이 자신이 택할 수 있는 최선의 거래선이라는 인식을 가지게 해줌으로써 관계결속에 있어서 기회주의적 행동성향이 증대된다고 볼 수 있다.

둘째, 본질적인 특성은 원활한 커뮤니케이션은 관계결속에 있어서 관계주의적 행동성향에  $H(+)$ 의 영향을 미치는 것으로 나타났다. 이것은 Dwyer and Oh(1987), Anderson and Weitz(1989), Anderson and Narus(1990), Mohr and Nevin(1990), Crosby, Evans and Cowles(1990), Anderson and Weitz(1992)의 선행연구결과를 지지하고 있다.

결국, 이와 같은 결과는 해상운송서비스상품의 유통경로 내에서 커뮤니케이션의 역할은 운송주선인에게 해운선사의 제품이나 서비스의 존재를 알리고, 운송주선인이 이들을 평가할 수 있도록 정보를 제공하여 자사의 제품이나 서비스를 신뢰케하여 구매를 촉진시키는 것으로, 정보제공의 기능과 설득의 기능이 있다. 그러므로 원활한 커뮤니케이션은 해운선사와 운송주선인간에 거래관계를 지속시키고, 서로의 신뢰를 쌓게 하여 역기능적인 갈등을 줄이게 하며, 관계주의적 행동성향의 관계결속으로 발전할 수 있도록 하는 기능이 있음을 나타내고 있다.

셋째, 운송주선인과 관련된 특성인 전략적 가변성은 관계결속에 있어서 기회주의적 성향에  $H(+)$ 의 영향을 미치고 있으며, 이것은 John(1984), Oh(1987), 임영균(1991), 이종하·오세조(1991)의 연구결과를 지지하고 있다.

즉, 해운선사가 유리한 힘의 불균형 속에서 운송주선인이 직면하는 전략적 가변성은 해운선사의 영향력행사를 증대시키고, 운송주선인의 자발적 참여를 줄이게 되어 관계결속에 있어서 기회주의적 성향에 영향을 주는 것으로 평가할 수 있다. 그리고 운송주선인의 특성인 독점판매권은 관계결속에 있어서 관계주의적 성향에  $H(+)$ 의 영향을 미치며, 이것은 Williamson(1983, 1985), Anderson and Weitz(1992)의 연구결과를 지지하고 있다. 즉, 운송주선인의 독점권 부여의 확보는 운송주선인의 특유자산을 보호하는 안전장치가 되므로 해운선사로 하여금 계약을 준수케 하여 관계결속에 있어서 관계주의적 성향의 거래관계를 이룰 수 있는 유인수단이 된다.

넷째, 관계주의적 성향의 관계결속은 문제해결적 협상전략과 순응적 협상전략에  $H(+)$ 의 영향을 미칠 것이며, 공격적 협상전략과 타협적 협상전략에  $H(-)$ 의 영향을 미칠 것이라는 가설에 있어서 관계주의적 성향의 관계결속은 문제해결적 협상전략에  $H(+)$ 의 영향을 미칠 것이라는 가설은 채택되었으나 나머지는 기각되었다.

이와 같은 결과는 Kaufmann and Stern(1988), Frazier and Summers(1986), Walton and Makersie(1996), Dant and Schul(1992)의 선행연구와 부분적으로 일치하나 대체적으로 상이한 결과를 나타내고 있다. 관계결속에 있어서 상대방이 관계주의적 성향을 나타낸다 해도 자신의 필요에 따라서는 강압적 권력행사를 함으로써 자신의 이익보호가 최선의 선택이라는 인식 하에 있다고 생각된다. 이것은 운송주선인 입장에서 볼 때 해운선사와의 거래에 있어서 해운산업의 특성상 국적해운선사와 외국적해운선사의 해운선사간 경쟁격화로 인해 선택의 폭이 넓어졌다는 인식의 결과로 볼 수 있다.

다섯째, 기회주의적 행동성향의 관계결속은 공격적 협상전략에 正(+)의 영향을 미칠 것이라는 가설과 타협적 협상전략에 正(+)의 영향을 미칠 것이라는 가설은 채택되고, 문제해결적 협상전략에 負(-)의 영향을 미칠 것이고 순응적 협상전략에 負(-)의 영향을 미칠 것이라는 가설은 기각되었다.

이것은 Dwyer and Walker(1981), Dant and Schul(1992)의 선행연구와 대체적으로 일치하는 결과를 보여주고 있으나, Pruitt and Lewis(1975), Ganesan(1993)의 연구와는 상이한 결과를 보여주고 있다.

즉, 상대방이 관계결속에 있어서 기회주의적 행동성향을 나타낼 때 타협적 전략은 문제해결적 협상전략 만큼 자원, 시간, 노력 등이 소요되지 않는다. 그러므로 협상쟁점에 대한 양보는 거래상대방이 보인 양보와 거의 동일하게 이루어져 타협적 협상전략이 사용될 때 특정쟁점에 대한 양보는 필연적으로 이루어진다고 하였다.

그러나 이 연구결과 해운선사가 더 큰 힘을 가지고 있고 문제해결의 접근방법이 필요할 정도로 문제가 복잡하더라도 상호배타적인 목표를 갖고 있고 일시적인 해결이 필요한 사안이라고 해도 운송주선인의 입장에서 협상전략은 지속적 거래관계를 유지할 수 있는 문제해결적 협상전략을 선택하게 될 것이다.

이것은 Dant and Schul(1992)가 제안한 바와 같이 어떠한 상황 하에서도 협상자들은 양당사의 결과를 모두 크게 하는 문제해결전략을 선호할 것이라는 주장과 같은 결과이다.

또한 해운선사와의 거래에 있어서 비록 상대방이 기회주의적 행동성향을 나타낸다고 해도 해운선사를 선택할 경우, 다음 운송계약시 船腹確保에 대한 비협조 등으로 인한 불이익 때문에 운송주선인은 약자의 입장에서 관계를 유지하는 것이 중요한 관건이 된다. 따라서 운송주선인은 순응적 협상전략을 선택함으로써 지속적 거래관계를 추구할 것이라는 결과를 나타내고 있다.

### 3. 知識經營模型에 의한 우리나라 港灣競爭力強化를 위한 實證研究

해운경영학과 박 명 철  
지도교수 안 기 명

본 논문에서는 우리나라 항만경쟁력을 결정하는 주요요인을 지식 경영이론과 균형성과모형에 의해 도출하고 이러한 요인들의 현수준을 진단하며, 이들 요인이 국가경쟁력 공헌도와 환경변