

둘째, 기업벤처캐피탈 간접투자형태 지원기업의 IPO 등록까지의 소요기간이 벤처캐피탈 비투자기업보다 짧음을 실증 분석을 통하여 확인하였다. 그러나 기업벤처캐피탈 직접투자형태 지원기업의 IPO까지의 소요기간이 기업벤처캐피탈 간접투자기업의 기간보다 길 것이라는 가설은 통계적 유의성을 발견하지 못하였다. 이것은 미국 IPO시장에서의 Gompers(1996)의 연구결과와 일치하지 않는 것이다.

셋째, 기업벤처캐피탈 직접투자형태 지원기업과 간접투자형태 지원기업간의 코스닥 등록 이전과 이후의 지분을 변동 차이를 검증하여 본 결과 기업벤처캐피탈 간접투자 기업의 지분율이 기업벤처캐피탈 직접투자기업의 지분율에 비하여 크게 감소하였음을 확인할 수 있었다.

3. 컨테이너 정기선사간 전략적 제휴의 성공결정요인에 관한 실증연구

해운경영학과 임인범
지도교수 류동근

본 연구는 컨테이너 정기선사간의 전략적 제휴에 관한 연구로서, 전략적 제휴 시 발생하는 위험을 극복하고 성공적인 제휴를 수행하기 위한 요인들을 제시하는데 그 목적이 있다. 따라서 본 연구에서는 전략적 제휴에 관한 여러 학자들의 다양한 정의 및 제 이론에 관해 고찰하고, 전략적 제휴의 성공결정요인에 관한 선행연구들을 바탕으로 하여 선정된 성공결정요인들이 정기선사의 제휴 성과에 어떠한 영향을 미치는지에 대해 실증분석을 하였다. 더 나아가 정기선사의 향후 전략적 제휴에 하나의 새로운 지표를 제공하고자 하는 데 그 목적이 있다.

본 연구는 해운기업의 전략적 제휴를 대상으로 하였으며, 그 중에서도 특히 컨테이너 정기선사간 제휴에 초점을 맞추었다. 그리고 연구의 목적을 달성하기 위하여 첫째로, 전략적 제휴에 관련된 이론적 고찰은 기존 선행연구의 내용을 중심으로 선행연구가 주는 시사점과 그 한계점을 분석하고 이를 바탕으로 본 연구의 목적을 달성하기 위한 연구의 기본 틀로서 사용하고자 한다. 둘째로, 이러한 이론적 토대를 바탕으로 컨테이너 정기선사간 전략적 제휴의 성과에 영향을 주는 변수들을 파악하고 이러한 변수들과 성과와의 관계를 실증적으로 검증하고자 한다. 선행연구를 통해 나타난 요인들은 각 독립변수마다 가설을 설정하고, 신뢰성과 타당성을 검증한 후, 회귀분석을 실시한다.

본 연구를 위해서 국내 컨테이너 정기선사들을 대상으로 실증분석에 필요한 설문지를 배포하여 필요한 자료를 수집하고, 수집된 자료들은 자료분석과 가설검증을 하기 위하여 통계

패키지인 SPSS WIN(10.0)을 이용한다.

본 연구에서는 기존연구의 고찰을 통해 컨테이너 정기선사간 전략적 제휴의 성과에 영향을 미치는 요인들이 무엇이며, 이러한 요인들 중에서 성공결정요인변수들이 어떻게 성과에 영향을 미치는가를 전략적 제휴를 체결한 우리나라의 컨테이너 정기선사들을 통해 실증 분석해 보았다. 전략적 제휴의 성과에 영향을 미친다고 밝혀진 주요변수들이 국내 컨테이너 정기선사의 제휴 성과에 유의한 영향을 알아보기 위하여 회귀분석을 실시하였다. $P < 0.1$ 유의수준에서 독립변수(전략적 성격 변수, 자원의 특성 변수, 파트너십 속성 변수, 기회주의 변수, 의사소통 행위 변수, 관리적 특성 변수)와 종속변수(성과)와의 회귀분석을 실시하였다.

회귀분석의 결과는 다음과 같다.

첫째, 제휴의 전략적 성격에 대한 가설검정에서 전략적 중요성과 경영자의 의지가 전략적 제휴의 성공에 대하여 유의한 정의 관계를 가지고 있었다. 이러한 결과에서 알 수 있듯이 제휴의 중요성과 경영자의 의지가 높을수록 제휴를 성공적으로 이끌려는 노력을 더 많이 하게 되며 제휴의 성공가능성은 한층 높아진다.

둘째, 제휴의 자원특성에 대한검증에서는 보완성과 자산특이성 모두가 제휴성공과 유의한 관계를 갖지 못하였다. 이는 파트너 상호간의 능력을 보완할 수 있는 자산이 존재하지 않더라도 기타 다른 이유로도 제휴 관계를 형성할 수 있기 때문이다. 또 거래비용이론에 의하면 자산특이성은 제휴 특유적 투자가 존재하는 경우 상호불모의 효과를 가져와 양 파트너가 제휴에 몰입하기 때문에 제휴성공에 정의 영향을 미쳐야한다. 그러나 이에 중요한 전제조건이 있다. 즉, 제휴 특유적 투자가 이미 이루어진 경우 제휴 특유적 투자는 제휴에 대한 적극적인 개입을 가져오지만, 아직 투자되지 않은 경우에는 오히려 부담스러운 투자로 인식할 수 있다는 점이다.

셋째, 제휴의 파트너십 속성에 관한 가설 검정에서는 파트너간 신뢰를 바탕으로 제휴에 몰입할수록 그리고 상호의존성의 정도가 높을수록 제휴 성과는 높아졌으며, 이와 반대로 기회주의는 성공에 부의 결과를 초래한다는 결과를 얻었다. 기존 연구에서 제휴의 성공적 수행을 위한 방법을 모색한 연구 가운데 상당수가 파트너간 기회주의를 감소시키는 방법, 제휴에 몰입하게 하는 방법 등을 논의한 바 있다. 이러한 배경에는 제휴에 대하여 몰입하고, 또한 기회주의를 통제할 경우 제휴가 성공적이라는 것을 암묵적으로 가정하는 것이다. 따라서 본 연구의 결과는 파트너에 대한 호혜적인 태도가 제휴의 성공을 가져온다는 사실을 확인할 수 있었다.

넷째, 의사소통의 행위의 질에 대한 가설검정에서는 의사소통의 질과 정보공유의 정도가 높을수록 제휴 성과가 높아지는 것으로 나타났으며 이러한 결과는 의사소통 행위가 갈등을 줄일 수 있고 파트너간 관계에 있어서 기본이 되는 과정으로 잘 알려져 있지만 제휴 당사자들은 단순한 의사소통 행위에 그치지 않고 파트너와의 의사소통 행위에 있어서 시기 적절성, 정확성, 충분성, 신뢰성 등을 확보할 수 있어야 한다. 왜냐하면 의사소통 행위의 질이 높을수록 제휴관계에 있어서 기회주의를 억제시킬 수 있으며 파트너에 대한 만족도를 향상시킬

수 있기 때문이다.

다섯째, 제휴의 관리특성에서 체계적 관리는 성공에 유의한 영향을 미치는 것으로 확인되었다. 많은 연구에서 제휴의 개시단계에서 자세한 계약을 통하여 업무분담 및 책임한계를 명확히 해야 함을 강조하였다. 이러한 과정을 통하여 파트너간 오해의 여지를 없애고, 두 기업 이상이 결합된 공동운영상의 과업설계를 효율화할 수 있는 장점이 있기 때문이다.

본 연구를 통하여 다음과 같은 시사점을 제시할 수 있을 것이다.

첫째, 컨테이너 정기선간 전략적 제휴의 성과에 관련성이 있는 요인으로는 전략적 중요성, 경영자의 의지, 몰입, 신뢰, 상호의존성, 의사소통의 질, 정보의 공유, 체계적 관리가 정(+)의 상관성이 있는 것으로 밝혀졌다는 점이다. 그러므로 기업의 제휴담당자들은 파트너기업과의 신뢰(Trust)를 바탕으로 더욱더 몰입(Commitment)을 할 수 있어야 하며, 정보공유(Information Sharing)를 통하여 파트너기업과의 의사소통에 더욱더 신경을 써야 한다. 파트너의 선택 시에는 제휴체결이후 신뢰, 몰입을 바탕으로 체계적 관리와 정보공유를 할 수 있는 파트너를 선택하는 것이 중요하다고 생각되어진다.

4. 서해상 남북한간 해양경계획정에 관한 연구



해사법학과 최진모
지도교수 김영구

1999년 연평해전, 2001년의 북한상선 영해침범사건, 2002년 서해교전발발등 최근 몇 년간 남북관계에 중대한 영향을 미치는 사건들이 연이어 일어났다. 이러한 사건들의 핵심적인 문제는 바로 북방한계선으로 상징되는 서해 5개도서 인근해역의 법적 성격에 있다고 할 것이다.

이러한 서해 5개도서 인근해역의 법적 성격의 문제는 결국 서해상에서의 남북한간 해상경계선의 부재에 기인하는 것이며, 이는 곧 1953년 정전협정과 1992년 남북기본합의서상의 해상경계선 규정이 불명확한데 있다 할 것이다.

지난 50년간 한반도의 평화정착과 유지에 기여해 오고 있으며, 남북간의 경계선을 명시적으로 규정한 유일한 쌍방 합의인 정전협정에는 해상경계선이 명확하게 규정되어 있지 못한 채 조문과 협상당시의 관련사정의 고려를 통한 해석에 위임되어 있을 뿐이다.

또한 한반도 문제의 당사자인 남과 북이 1992년 체결한 남북기본합의서의 경우 그 주요 내용으로써 남과 북 상호간의 불가침을 규정하고는 있으나 그 경계선을 명확히 하지 못하고 '계속 협의한다'라는 유보의 규정만을 남긴 것은 남북간 해상경계선과 관련한 혼란을 가중하고 있을 뿐이다.