

# A Conceptual Review of the Transaction Costs within a Distribution Channel

## 유통경로내의 거래비용에 대한 개념적 고찰

Young-Sik Kwon (권영식)\*, Jang-Sil Mun(문장실)\*\*

### Abstract

This paper undertakes a conceptual review of transaction cost to broaden the understanding of the transaction cost analysis (TCA) approach. More than 40 years have passed since Coase's fundamental insight that transaction, coordination, and contracting costs must be considered explicitly in explaining the extent of vertical integration. Coase (1937) forced economists to identify previously neglected constraints on the trading process to foster efficient intrafirm, rather than interfirm, transactions. The transaction cost approach to economic organization study regards transactions as the basic units of analysis and holds that understanding transaction cost economy is central to organizational study. The approach applies to determining efficient boundaries, as between firms and markets, and to internal transaction organization, including employment relations design.

TCA, developed principally by Oliver Williamson (1975,1979,1981a) blends institutional economics, organizational theory, and contract law.

Further progress in transaction costs research awaits the identification of critical dimensions in which transaction costs differ and an examination of the economizing properties of alternative institutional modes for organizing transactions.

The crucial investment distinction is: To what degree are transaction-specific

(non-marketable) expenses incurred? Unspecialized items pose few hazards, since buyers can turn to alternative sources, and suppliers can sell output intended for one order to other buyers. Non-marketability problems arise when specific parties' identities have important cost-bearing consequences. Transactions of this kind are labeled idiosyncratic.

The summarized results of the review are as follows.

First, firms' distribution decisions often prompt examination of the make-or-buy question: Should a marketing activity be performed within the organization by company employees or contracted to an external agent?

Second, manufacturers introducing an industrial product to a foreign market face a difficult decision. Should the product be marketed primarily by captive agents (the company sales force and distribution

division) or independent intermediaries (outside sales agents and distribution)?

Third, the authors develop a theoretical extension to the basic transaction cost model by combining insights from various theories with the TCA approach.

Fourth, other such extensions are likely required for the general model to be applied to different channel situations. It is naive to assume the basic model applies across markedly different channel contexts without modifications and extensions.

Although this study contributes to scholastic research, it is limited by several factors.

First, the theoretical perspective of TCA has attracted considerable recent interest in the area of marketing channels. The analysis aims to match the properties of efficient governance structures with the attributes of the transaction.

Second, empirical evidence about TCA's basic propositions is sketchy. Apart from Anderson's (1985) study of the vertical integration of the selling function and John's (1984) study of opportunism by franchised dealers, virtually no marketing studies involving the constructs implicated in the analysis have been reported. We hope, therefore, that further research will clarify distinctions between the different aspects of specific assets. Another important line of future research is the integration of efficiency-oriented TCA with organizational approaches that emphasize specific assets' conceptual definition and industry structure. Finally, research of transaction costs, uncertainty, opportunism, and switching costs is critical to future study.

Keywords: transaction cost, asset specificity, market failure model, sunk cost, idiosyncratic transaction, opportunism, specific assets

### 국문초록

본 논문은 거래비용분석 이론의 포괄적 이해를 돕기 위한 하나의 방법으로 거래비용분석법의 구성요소 중의 하나인 "거래비용"에 대한 개념검토를 목적으로 하고 있다. 유통경로 지배구조 현상을 규명하기 위한 하나의 방법으로 거래비용 분석의 개념적 틀을 적용한 지도 벌써 수십 년이 경과되었다. 본 연구의 출발점은 Williamson(1975)이 개념적 틀에서 제시한 자산특유성(asset specificity)을 어떠한 형태로 정의하고 있는지?, 기존의 선행연구들에서는 어떠한 형태로 자산특유성을 설명하고 있으며, 선행연구들에서는 자산특유성 개념의 조작적 정의를 어떠한 형태로 정의하고 있는

\* Professor, Small Business Management department, Gyeonggi College of Science and Technology, Korea. Tel: +82-10-938-9352  
E-mail: cooljune22@hotmail.com

\*\* Corresponding author. Professor, Business administration TongMyong University, Korea. Tel: +82-10-3562-6875, E-mail:mun1010@korea.com

지? 에 대한 물음에서 출발하고 있다. 본 연구를 통해 거래비용 이론이 완전 자유 경쟁체제가 아닌 통제 경제체제에서도 적용 가능한 것이냐 하는 것이다. 거래비용 이론은 Williamson(1975)이 제시한 개념적 틀을 그대로 적용할 것이 아니라 해당 산업내지는 국가 체제에 따라 수정 보완하여 적용하는 것이 바람직하다는 결론이다.

기존의 거래비용(자산특유성)에 대한 연구방향을 종합하여 요약하면 크게 네 가지 방향으로 나누어진다고 볼 수 있다. 첫째는 기업이 제품의 유통과 관련하여 기업이 특유자산을 보유하고 있는 판매 대리인을 이용할 것인지, 아니면 자사의 고용인을 이용할 것인지에 대한 연구의 흐름이다. 둘째, 원료의 공급에 있어 기업이 특유자산을 보유하고 불확실성이 큰 경우 기업이 직접 제조할 것인지 아니면 외부 공급자로 부터 구매할 것인지에 대한 의사결정의 문제를 다루고 연구의 흐름이다. 셋째는 기업이 해외 시장 또는 서비스 시장 진출 시 자사의 사용 할 것인지 아니면 현지 대리인의 이용에 관한 문제를 다루는 연구의 흐름이다. 넷째는 거래비용이론이 가지는 기본 가정의 한계를 지적하고 거래비용이론의 확장을 시도하는 연구의 흐름이다.

거래비용분석이 갖는 한계점으로는 첫째, 기존의 연구들은 Williamson(1975)이 제시한 개념들을 이용하여 단순히 유통경로 현상을 규명하는데만 치중하고 있다는 것이다.

둘째, 유통경로 구성원들이 거래비용(자산특유성)때문에 다양한 거래구조를 형성했다면 그에 따른 명확한 성과가 있어야 하는데, Heide와 John(1988)의 지적에서 처럼 거래비용분석의 기본 가정에 관한 실증적 연구가 매우 애매하다는 것이다. 셋째, 기업이 특유 자산(불확실성)을 보유하고 있는 거래를 내부화한다고 가정하고 있으나 내부화에 대한 명확한 설명이 제시되어 있지 않다는 것이다. 다섯째, 거래비용 이론은 완전자유경쟁체제에 적합한 이론이라 할 수 있으며 통제경제 내지는 계획경제 체제하에서는 적용하기가 부적절하다.

향후 연구를 위한 제언으로는 경제구조와 산업구조의 차이에서 발생하는 현상으로 분석할 수 있으며, 다양한 산업구조에 거래비용분석을 적용할 필요성이 존재한다. 따라서 거래비용분석에서 제시하고 있는 거래비용에 대한 명확한 정의가 필요하다.

주제어 :거래비용, 자산특유성, 시장실패 모델, 매물원가, 특이거래, 기회주의, 특유자산

## I. 서론

최근 들어서 거래비용 분석을 포함한 신제도주의 경제학의 이론적 발전을 통해서 기업의 경제적 본질에 대한 관심이 집중되고 있으며, 이러한 흐름은 일차적으로 이전의 신고전파 이론으로 더 이상 설명이 불가능하게 된 자본주의 경제의 여러 변화들을 새로운 설명방식으로 이해하고자 하는 시도에서 비롯되고 있다.

전통적으로 신고전파 경제학에서는 기업의 내부 조직은 효율성과 효과성을 평가하는 분석의 대상이 아니었다. 기업은 자본주의 사회의 경제활동을 이끌어 나가는 매우 중요한 경제주체임에도 불구하고, 기존의 신고전파 경제학에서는 기업을 단지 투입 대 산출의 비율로 효율성을 산출하는 함수 관계로만 파악했었다. 즉 기업 내부의 이질성과 동태적 측면의 많은 부분들은 무시하고, 단지 기

업을 특징지을 수 있는 목적 함수, 이윤 극대화, 기술적 제약 등의 관계로만 파악했었다. 신고전파 경제학에서는 기업 조직 구조의 변화에 따른 성장과 발전이라는 측면을 파악하기가 어렵다. 사실 신고전파 이론이 궁극적으로 설명하고자 하는 것은 시장 메커니즘의 안정적 균형이고, 분석단위가 기업이 아닌 산업 차원에 집중되어 있다고 할 수 있다.

유통경로 지배구조 현상을 규명하기 위한 하나의 방법으로 거래비용 분석의 개념적 틀을 적용한 지도 벌써 수십 년이 경과되었다. 거래비용분석의 개념적 틀은 Commons(1934)가 그의 저서 “제도의 경제학”에서 “거래의 단위를 경제 분석의 기본단위로 설정하여야 한다”고 주장하면서 부터 시작된 것으로 볼 수 있다. 그리고 Coase(1937)가 “The Nature of the Firm(기업의 본질)”이라는 그의 저서에서 기업의 경계를 내부거래와 외부거래로 분류하고 기업의 거래를 내부화 또는 외부화 거래에 대한 기업의 의사결정에 거래비용을 적용하면서 보다 체계화되었다. Williamson(1975)은 “시장과 위계(Market and Hierarchies)”라는 저서에서 제도주의 경제학, 조직이론, 계약법 등을 이용하여 기업의 경제활동을 분석하는 하나의 틀(Framework)로서 제시하였다. 거래비용 분석은 경제적 교환의 분석단위를 거래(Transaction)로 정하고 거래비용의 최소화를 위해서 시장교환을 통한 거래보다 기업 내부에서 행하는 것이 보다 유리하다는 논리이다. 특히 특유자산(specific asset)의 보유여부 따라 기업의 거래구조가 달라진다는 것이다. 본 연구의 출발점은 Williamson(1975)이 개념적 틀에서 제시한 자산특유성(asset specificity)을 어떠한 형태로 정의하고 있는지?, 기존의 선행연구들에서는 어떠한 형태로 자산특유성을 설명하고 있으며, 선행연구들에서는 자산특유성 개념의 조작적 정의를 어떠한 형태로 정의하고 있는지? 에 대한 물음에서 출발하고 있다.

사회의 제 현상 중의 하나인 유통경로 지배구조 현상을 규명하기 위한 하나의 방법으로 제시된 거래비용 이론은 경제적 교환의 분석단위를 거래(Transaction)로 정하고 거래비용의 최소화를 위해서 시장교환을 통한 거래보다 기업 내부에서 행하는 것이 보다 유리하다는 논리이다. 특히 특이자산(specific asset: 이하 자산특유성이라 칭함)의 보유여부 따라 기업의 거래구조가 달라진다. 다시 말해서 기업 보유자산의 내부화 정도에 따라 “제조와 구매(make or buy)”가 결정된다는 것이다.

Williamson(1975)이 유통경로구조의 연구에 대한 하나의 분석의 틀(framework)로서 거래비용분석을 제시한 후, 이 틀을 바탕으로 한 많은 연구결과들이 국내외적으로 발표되었다(Anderson and Schmittlen, 1984; Anderson and Gatignon, 1986; Dwyer et al., 1988; Heide and John, 1988; John and Weitz, 1989; Klein et al., 1990; Noordewier, et al., 1990; Anderson and Weitz, 1992; Weiss and Anderson, 1992; Erramill and Rao, 1993; 권영식, 1993; Ganesan, 1994; 오세조 외, 1996; 권영식, 1997).

따라서 본 연구는 유통구조의 지배형태를 설명하는데, 거래비용 분석의 핵심개념이라 할 수 있는 자산특유성(asset specificity)이 왜? 중요한지를 재조명해보고, 기존의 연구결과에서는 자산특유성의 개념을 어떻게 이론적으로 전개하고 있으며, 조작적 정의를 하고 있는지?를 재검토하고자 한다. 또한 Williamson(1975,1979,1981a,1991)이 개념적 틀에서 정의한 개념과 기존의 실증연구결과가 일치하는지를 검토하고, 개념간의 조작적 정의가 일치하지 않는다면, 어떠한 개념상의 조작적 정의에 문제가 있는지를 검토하고자 한다. 그리고 기존 연구의 실증분석 결과에서 자산특유성(asset specificity)과 최종성과변수와 어떠한 관련성을 맺고 있는지를 검토한다. 끝으로

이론적 검토를 바탕으로 거래비용분석의 기본 가정이 가지는 한계점과 앞으로의 연구방향을 제시한다. 한편, 본 연구의 연구방법론은 윤명길과 김유오(2007)의 주장과 같이, 유통학문의 연구방법론이 크게 2가지로 규범적연구방법론과 실증적 연구방법론(경험적분석기법, 통계적분석기법)로 나눌 수 있는데, 이중에 본 연구는 실증적 연구방법론중 통계적분석기법을 견지한다(윤명길, 김유오, 2007).

## II. 거래비용분석의 가정 검토

### 1. 거래비용 이론의 발달과정

사회의 제 현상 중의 하나인 유통경로 지배구조 현상을 규명하기 위한 하나의 방법으로 제시된 거래비용 이론은 Commons (1934)가 그의 저서 “제도주의 경제학”에서 "거래의 단위를 경제 분석의 기본단위로 설정하여야 한다"고 주장하면서 부터 시작된 것으로 볼 수 있다. 그리고 Coase (1937)가 “The Nature of the Firm(기업의 본질)”이라는 그의 저서에서 기업의 경계를 내부거래와 외부거래로 분류하고, 기업의 거래를 내부화 또는 외부화 거래에 대한 기업의 의사결정에 거래비용을 적용하면서 보다 체계화되었다. 거래비용이론은 Williamson (1975)이 “Market and Hierarchies (시장과 위계)”라는 저서에서 제도주의 경제학, 조직이론, 계약법 등을 이용하여 기업의 경제활동을 분석하는 하나의 틀(Framework)로서 제시하였다. 거래비용 이론은 경제적 교환의 분석단위를 거래(Transaction)로 정하고 거래비용의 최소화를 위해서 시장교환을 통한 거래보다 기업 내부에서 행하는 것이 보다 유리하다는 논리이다. 거래비용 이론의 발달과정을 정리하면 <표1>과 같다.

<표1> 거래비용 발달과정

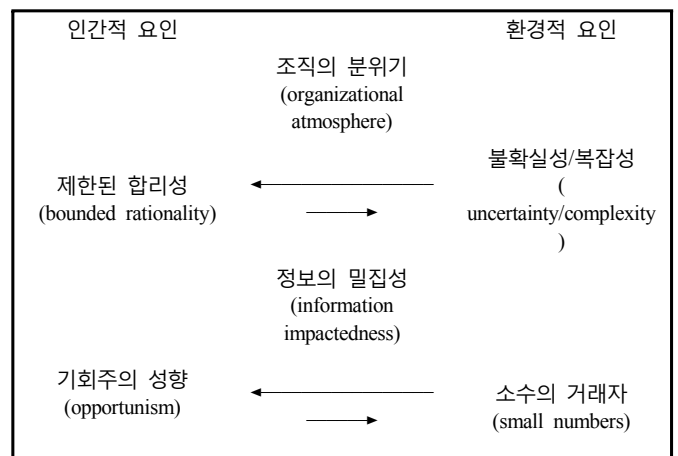
연구자	년도	저서명	주요 내용
Commons	1934	제도주의 경제학	- 제도주의 경제학을 주장하여 거래를 경제 분석의 기본단위로 주장 - 상품이나 용역교환을 매개하는 다양한 거래구조 존재 제시 - 당사자 간 거래구조가 만족치 못할 경우 새로운 거래구조 생성
Coase	1937	기업의 원천	- Commons(1934)가 제기한 문제를 심층적으로 연구 - 기업의 경계(자체제조, 외부시장조달)란 주어지는 것이 아니고 경제적 평가에 의한 의사결정 사항 - 의사결정의 근거로 거래비용적용
Williamson	1975	시장과 위계	- 조직이론, 계약법 등을 보완하여 거래비용이론에 결정적으로 공헌 - 거래가 시장보다 계층적 통제가 있는 기업내부조직에 일어나는 이유를 초기의 시장실패 모형으로 제시 - 인간행동의 제한된 합리성, 기회주의, 거래당사자의 소수, 거래환경의 복잡성, 불확실성하에서 거래내부화 발생
Williamson	1979	거래관계의 지배	- 거래특성으로 자산특유성, 불확실성, 거래의 빈도성 등으로 제시 - 자산특유성과 거래의 빈도성을 결합한 다양한 거래구조 설명

Williamson	1985	자본주의의 경제조직	- 거래비용이론을 거래비용경제학으로 칭하고 신제도주의 경제학의 일부로 간주 - 신고전 경제학은 거래비용 경제학과 달리 인간은 합리적이고 거래가 표준화된 것으로 간주
Williamson	1991	비교경제조직	- 시장, 하이브리드(이상윤외2,장재남 외 2010), 그리고 위계조직에 대한 세 가지 경제조직의 형태 구별 - 조직형태의 비용-효율적 선택은 거래의 속성에 따라 체계적으로 다양함

출처 : 연구자가 발표논문을 정리한 것임.

### 2. 거래비용 발생의 원인

Williamson (1975)은 거래비용이론의 기초가 되는 Commons (1934)와 Coase (1937) 등의 논의를 기초로 하여 시장 실패 모형 (Market failure model)을 제시하고, 거래(transaction)를 시장에서 행하는 것 보다 기업 내부의 계층적 조직에 의해서 행하는 것이 보다 효율적으로 이루어질 수 있다는 점을 강조하였다. 거래비용 이론에 의하면 기업이 거래 관계를 내부화하는 주된 이유는 거래비용의 증가 때문이라고 보며, 거래 비용의 증가는 또 다시 여러 원인 - 제한된 합리성(bounded rationality), 불확실성(uncertainty), 거래의 반복발생빈도(the frequency with which transaction recur) - 들에 의해서 발생된다고 보고 있다. Williamson (1975)은 이러한 요인에 의해 발생하는 시장 실패의 원인을 크게 ‘인간적 요인’과 ‘환경적 요인’으로 나누고 있으며, 이 두 요인의 결합 작용이 효율적 시장 실패를 야기한다고 보고 있다. 즉 이 두 요인의 불확실성과 변동으로 인해 발생하는 거래위험을 감소시키기 위해 정보수집에 보다 많은 노력을 기울이는 만큼 거래비용은 증가하게 된다는 것이다. 인간적 요인은 인간의 제한된 합리성(bounded rationality)과 기회주의의 성향(opportunism)을 포함하며, 거래 환경적 요인에는 불확실성(Uncertainty), 소수교섭(Small-number bargaining), 정보밀집성 (Information impactedness) 등의 영향이 있으며 이러한 요인들로 인해 야기되는 시장실패의 모형(market failure model)을 <그림1>과 같이 제시하였다.



출처:Williamson(1975)

<그림1> 시장실패모형

<그림1>에 의하면 거래비용을 발생시키는 주요 원인은 크게 인간적 요인과 환경적 요인으로 구분하여 설명할 수 있다.

### 2.1. 인간적 요인

인간적 요인은 크게 제한된 합리성과 기회주의로 분류된다. 첫째, 제한된 합리성이란 경제학에서 가정하는 초합리성(hyper-rationality)과 구분되어야 하는 개념(March and Simon, 1958)이며, 경제적 인간은 합리성을 추구하는 반면, 조직이론에서 가정하는 인간은 문제처리에 있어서 완전한 능력을 지니지 못하고 있다는 것이다. 비록 제한된 합리성을 지니는 인간이 문제 처리에 있어서 그 한계를 경험한다고 할지라도 인간은 의도된 합리성(intendedly rational)을 유지하고자 한다는 것이다. 따라서 인간의 제한된 합리성이 없다면, 모든 경제적 교환은 계약에 의해 효율적으로 조직될 수 있다고 보는 것이다. 그러나 제한된 합리성이 존재하기 때문에 계약과 관련된 모든 복잡한 상황을 다루는 것은 불가능하며, 결과적으로 불완전한 계약이 최선이 된다는 것이다. 이와 같이 제한된 합리성은 불확실하고 복잡한 환경에서 거래를 어렵게 하거나 많은 거래비용을 초래하게 된다.

둘째, 기회주의(opportunism)란 인간의 내재적인 경향의 하나로 “속임수로 자기이익을 추구하는 것(self-interest seeking with guile)”을 의미한다. 즉, 기회주의란 정보의 왜곡과 의무나 약속이행의 회피로 볼 수 있으며, 경쟁적인 시장구조 또는 성과측정이 예측 가능한 환경에서의 시장에 기초한 교환을 무능하게 만드는 인간의 내재적인 경향으로 볼 수 있다. 따라서 인간은 기회주의적인 행동이 실행가능하고 그에 따른 이익의 획득이 가능하다면 언제든지 기회주의적인 행동을 할 것이라고 대부분의 학자들은 주장하고 있다(Williamson, 1979; Anderson, 1985 ; Anderson and Gatignon, 1986).

이와 같은 기회주의가 없다면 모든 거래는 시장에 기초한 교환에 의해서도 이익의 극대화가 가능하게 되며, 또한 거래에 참여한 당사자들 간에 갈등의 여지도 없어지게 된다. 인간의 제한된 합리성으로 인한 불완전한 계약도 인간의 기회주의적 특성만 없다면 효율적으로 작용할 수 있는 것이다. 하지만 적어도 인간은 기회주의적 속성을 지니고 있다고 가정한다. 만약 거래상대의 수가 적어지고 비경쟁적인 상황이라면 어느 한 쪽이 다른 거래 상대자에 비해 우위의 입장에 놓이게 된다. 이 같은 교섭상황에서는 기회주의적인 행동을 통해 이익을 얻을 수 있기 때문에 시장에서의 거래 효율성을 떨어트리게 한다.

### 2.2. 환경적인 요인

인간적 요인 이외에 환경적인 요인이 결합될 때 거래비용은 증가하게 된다(Williamson, 1975). 거래비용을 증가시키는 환경적인 요인으로는 다음과 같다.

첫째, 거래 상대방의 수(small number)이다. 거래상대방이 기회주의의 경향이 높을 때 기업이 이를 충분히 통제할 수 있는 능력이나 대안을 가지게 되면 기회주의는 발생하지 않으나, 반대의 경우에는 거래비용은 증가하게 된다. 또한 거래자의 수가 적을 때 거래에 참여하고 있는 거래상대방이 자신의 권력을 이용하여 개인의 이익을 극대화하기 위하여 기회주의의 행동을 할 때 기회비용이 발생하게 된다. 이러한 기회주의의 성향이 나타날 때 기업은 거래비용을 줄이기 위하여 거래를 내부화한다는 것이다.

둘째, 정보의 밀집성(information impactedness)이다. 이는 거래자

간에 정보가 편중되어 있음을 의미한다. 즉 정보의 비대칭성으로써 비효율적 거래가 이루어지고 거래참여자의 기회주의 행동의 원인이 된다. 정보가 거래쌍방 어느 한곳에 편중되어 있을 때 거래비용은 증가하게 된다. 따라서 정보의 밀집성은 최선의 거래를 하기 위하여 거래관련 정보가 필요한 당사자에게 필요 정보의 탐색과 수집으로 인해 거래비용을 발생시키게 된다. 즉, 정보의 밀집성이 심할수록 거래비용 절감을 위해 거래를 내부화 한다는 것이다.

셋째, 환경적인 불확실성이다. 환경에 대한 불확실성이란 대체로 환경의 다양성과 변동성을 의미한다(Pfeffer and Salancik, 1978). 환경의 다양성이란 자원에 영향을 미치는 조직개안사회적인 힘을 포함한 각 사람들이 다루는 요소들 간의 유사성 또는 차이점의 인식정도라고 정의되며, 환경의 변동성은 산출환경에서 마케팅 힘(force)의 변화속도 대한 인식정도를 의미한다(Pfeffer and Salancik, 1978). 이와 같은 환경의 불확실성 하에서는 기업이 의사결정을 정확히 내릴 수 없기 때문에 거래비용이 발생하게 된다. 따라서 시장교환거래보다 내부화 하는 것이 거래비용을 절감할 수 있다고 보는 것이다.

### 2.3. 거래의 차원

시장실패 모형에 의한 거래비용 발생 원인으로 기업은 비용이 적게 드는 기능은 내부화하고, 타인이 이점을 가지고 있는 기능-비용이 많이 드는 부문-은 시장에 의존하게 된다는 것이다(Williamson, 1975,1981).

거래의 중요한 차원으로는 자산특유성, 불확실성, 거래의 반복 발생빈도 등을 들 수 있다. 첫째, 자산특유성(asset specificity)은 거래의 3가지 속성 중 가장 핵심적인 개념으로 입지특수성(site-specificity), 물리적 자산의 특유성(physical asset specificity), 인적자산 특유성(human asset specificity)로 구성된다. 자산(Asset)이 특유성(specific)을 보유하느냐 또는 비특유성(non-specific)을 보유 하느냐의 여부는 자산의 가치를 희생시키지 않고 재배치가 가능한가의 여부에 의해서 결정된다. 또한 자산은 특정거래에 있어서 투자자 전문화된 정도에 따라 자산의 특유성이 결정된다. 따라서 많은 고정투자가 있어야 하는 것이 중요한 것이 아니라 그러한 투자가 얼마나 특화(specialized) 되느냐가 중요하다. 예를 들어 전문화된 제품은 다른 공급자로 부터 대체 구매가 거의 불가능하기 때문에 특유성이 높지만, 비전문화된 제품은 다른 공급자로 부터 쉽게 대체 구매가 가능하기 때문에 특유성이 낮다. 불완전 경쟁시장의 문제는 상당한 비용부담의 결과가 생겼을 때 발생하게 되며, 이러한 경우를 특이거래(idiosyncratic transaction)라 한다. 자산특유성이 중요한 이유는 일단 거래참여자들의 투자가 이루어지면 구매자나 판매자 모두 일정기간 동안 쌍방간의 교환관계를 효과적으로 운용해야 하기 때문이다(Dwyer and Oh,1988).

둘째, 불확실성(Uncertainty)이란 환경변화의 예측 불가능성내지는 복잡성을 말하는데 거래비용 경제학에서는 인간의 행동, 즉 제한된 합리성과 기회주의에 그 원인이 있다고 보고, 행동불확실성(behavioral uncertainty)이라고 지칭한다. 또한 객관적인 사실을 결정하거나 예측이 곤란하고 동일한 사실도 여러 가지로 해석될 가능성이 있는 경우 제한된 합리성으로 인해 거래비용이 경쟁시장 체제보다 더 많이 발생한다고 본다. 또한 이러한 환경 하에서는 거래당사자가 사실이나 자신의 의도를 숨기거나 잘못 표현할 가능성이 커진다는 것이다. 또한 거래의 측정성(meterability)이 불확실성의 원인이 되기도 한다. 거래로 인해 발생한 성과에 기여한 각종 요소의 개별적인 공헌 정도를 어느 정도 정확하게 측정할 수

있느냐에 따라서 불확실성의 정도가 결정된다는 것이다.

셋째, 거래의 반복발생빈도(the frequency with which transaction recur)란 특수화된 자산인 경우 특수성으로 인해 그 자산을 내부화 하였을 경우 얻은 이익은 커지는 반면, 비용이 많이 들기 때문에 거래구조를 결정할 때는 어느 정도 빈번히 사용되는가 하는 빈도를 고려해야 한다는 것이다. 즉, 특수화된 자산의 경우 내부거래를 함으로써 거래비용의 절약은 가능하나 시장거래에서 얻을 수 있는 효과인 규모의 경제와 범위의 경제 효과를 희생시켜야 한다. 이러한 이유로 거래의 형태를 결정할 때는 어느 정도 빈번히 이용되는가 하는 사용빈도를 고려해야 된다는 것이다. 사용의 빈도가 높다면 내부화에 따른 편익을 즐기면서 비용을 최소화시킬 수가 있어 시장거래에 따른 비용절감효과를 상쇄시킬 수 있게 되어 내부화가 더욱 유리해진다. 그러므로 거래형태를 결정할 때는 내부화의 이점과 시장거래에 따른 이점을 비교하는 것이 필요하며, 이러한 경우 사용빈도가 높을수록 시장거래보다 내부거래가 이점을 가지고 있다는 것이다.

### III. 개념에 대한 이론적 검토

#### 1. 자산특유성(asset specificity)에 대한 검토

자산특유성(asset specificity) 개념의 중요성은 투자의 규모가 중요한 것이 아니라 자산(asset)이 특유성(specific)을 보유하느냐 또는 비특유성(nonspecific)을 보유 하느냐의 여부는 자산의 가치를 매몰 원가(sunk cost)화 하지 않고 재배치가 가능한가의 여부에 의해서 결정된다(Williamson, 1975). 또한 자산특유성은 교환관계를 유지하기 위해 필요한 인적/물적 자산을 포함하며 교환관계에 투자된 자산이 어느 정도 전문화되었느냐에 의해서도 자산특유성이 결정된다(Anderson, 1985). 만일 관계가 단절되는 경우, 자산의 가치는 다른 교환관계에서는 낮아지기 때문에 발생하는 손실의 비용은 상당히 크게 된다. 이러한 대체불가능한 자산은 대체비용(switching costs)을 만들어 내는 개념으로도 생각할 수 있다(Jackson, 1985; Porter, 1980). 즉, 새로운 시설 또는 설비를 추가하기 위한 비용을 발생시키는 것이다. 이러한 자산의 본질을 이해하기 위해서는 위에서 언급한 거래의 차원 및 공급자와 구매자간의 관계를 고려해야 한다.

특유 자산(specific asset)의 보유정도와 불확실성, 거래의 반복발생빈도에 따라 기업의 거래구조가 결정되는데, 거래구조를 제시하면 <그림 2>와 같다.

빈 도	비 반 복	투 자 특 성( 특 유 성 의 정 도)		
		비특유	혼 합	특 유
	반 복	시장지배 (고전적 계약)	삼 각 지 배 (신교적적 계약)	
			쌍 방 지 배 (관 계)	단 일 지 배 (계 약)

출처 : Williamson(1979)

<그림 2 > 거래와 지배구조의 관계

#### 1.1. 기존의 연구결과 검토

자산특유성의 개념에 대한 기존의 연구결과는 기업이 특유자산을 보유하고 있는 경우 거래비용을 절약하기 위하여 거래를 시장에서 행하는 것보다는 기업내부에서 행하는 것이 유리하다는 수직적 통합의 정도를 규명하는 관점에 초점을 맞추어 왔다(Walker and Weber, 1984; Anderson, 1985; Anderson and Weitz, 1986; Dwyer et al., 1987).

Monteverde 와 Teece(1982a)의 연구에서는 자산특유성을 부품을 개발하는데 필요한 자본과 노력을 투자한 정도와 엔지니어 노력에 대한 전문가의 주관적 평가에 의해서 측정하고 있다. 기업이 자산특유성(특유자산)을 보유하고 있는 경우 구성부품의 조달을 위해 외부대리인을 이용하지 않고 후방통합을 한다는 결과를 제시하고 있다.

Walker와 Weber(1984)는 거래(transaction)란 기술적으로 분리된 실체들 간의 재화 또는 서비스의 이전(Williamson, 1981)이며, 거래의 분석은 조직 관리에 대한 효율성의 달성이라고 설명하고 있다. 자원의 효율적 이용은 거래당사자간의 합리적 거래구조에 의해서 만들어 낼 수 있으며, 참여자간의 거래를 효율적으로 관리하기 위한 지배구조의 결정요인은 거래와 관련된 불확실성과 이전(transfer)된 재화 그리고 서비스와 관련된 자산의 특유성이다. 따라서 특유자산을 투자하고 있는 경우, 불확실성이 큰 상황에서의 거래는 구매자와 공급자에 의한 관리구조보다는 구매자에 의해서 관리되는 것이 보다 효율적 구조라는 것이다.

Walker와 Weber(1984)는 생산비용 이론과 Williamson(1975)의 거래비용 이론을 혼합 적용하여 미국 자동차 산업을 대상으로 한 제조구매에 관한 연구에서 자산특유성을 공급자 시장의 경쟁정도로 측정하고 있으며, 공급자 시장의 경쟁이 치열할수록 구매자에 대한 공급자의 생산비용 이점을 증가시키고, 공급자의 생산비용 이점이 클수록 자동차 부품의 제조보다는 구매를 한다는 연구결과를 제시하고 있다.

Anderson과 Schmittlen(1984)은 거래비용을 기업이 보유한 자산 특유성과 환경 불확실성에 의해 발생하는 비용으로 보고 있으며, 자산특유성이 클수록 기업은 거래비용을 감소시키기 위해 외부 대리인의 이용 보다는 내부 판매원(수직적 통합)을 이용한 거래방식을 이용한다는 실증적 결과를 제시하고 있다.

Anderson(1985)은 거래는 인간의 제한된 합리성과 불확실성하에 이루어진다고 가정하고, 이러한 상황에서 경로구성원들은 기회주의 성향을 가지고 행동한다는 것이다. 특히, 기업이 특유자산을 보유하고 있는 경우 제한된 합리성과 불확실성은 거래비용을 증가시키는 요인으로 작용한다는 것이다. Anderson(1985)은 거래비용을 기업이 보유한 자산특유성의 정도와 불확실성의 정도, 그리고 성과평가공란성의 정도로 측정하고 있다. Anderson(1985)은 전자 부품 제조업체를 대상으로 기업이 내부 판매원과 외부 대리인의 이용에 대한 자산특유성의 영향정도를 7개의 하위 개념으로 분리하여 측정하고 있으며, 7개의 하위 개념 중 손상될만한 기밀정보(damaging confidential information), 제품에 대한 상표의 지식이 클수록 기업에서는 외부 대리인보다는 내부 판매원을 이용한 판매방식을 채택한다는 것이다.

Anderson과 Weitz(1986)은 기업 또는 판매원들이 특유자산-영업 지식, 고객관리, 거래처 관리기법 등 을 보유하는 경우 마케팅 활동을 수행하는 과정에서 기회주의 성향을 가질 수 있기 때문에 공급자 시장의 경쟁이 감소시킨다는 논리를 전개하고 있다. 공급자 시장의 경쟁 감소로 인해 거래비용이 증가하기 때문에 기업의 경

영활동에 대한 효율성을 감소시킨다는 명제를 제시하고 있다.

전인수(1987)는 제조업체의 수출에 있어서 현재의 유통 중개상을 이용할 것인지 아니면 지사나 현지법인을 설립할 것인지를 문제에 관하여 거래비용이론을 적용하여 실증분석하고 있다. 수출 경로에 따라 수출기업들을 2개의 유형으로 분류하여 놓고, 그에 따라 자산의 특이성, 거래의 복잡성, 거래빈도, 기회주의, 인위적 시장실패요인등과 같은 요인에 의해서 거래비용이 증가하는 것으로 보고 있으며, 분석결과 마케팅 특유자산, 기업특유자산, 불확실성, 기회주의, 수입국정부의 인위적 시장실패요인 등의 변수들이 거래의 내부화에 영향을 미치고 있는 것으로 제시하고 있다.

Anderson과 Coughlan(1987)은 제조업자들이 해외시장에 진출하고자 할 때 직접 판매방식을 이용할 것인지, 아니면 중간상을 이용할 것인지에 대한 의사결정 문제에 직면하게 된다는 점을 강조하였다. Anderson과 Coughlan(1987)은 시장 경제성 원칙에 의해 제조업자는 기대했던 성과를 달성하지 못한 분배업자를 교체하게 된다. 하지만 여러 가지 이유에서 분배업자를 교체할 수 없게 되는 경우 거래비용은 증가하게 되고 제조업자는 거래비용을 줄이기 위해서 거래를 내부화한다는 것이다. 통합된 경로의 사용은 본질적으로 거래특유자산이 존재할 때 이용하게 되며 Anderson과 Coughlan(1987)은 특유자산을 전문화된 지식과 제품의 분배시키는 데 필요한 분배업자와의 협력관계(Williamson, 1979)로 보고 있다. 경험근거 자산(특유자산)은 제품을 유통시키는데 필요한 과업에 전문화되어 있기 때문에 제조업자는 현재의 분배업자를 쉽게 대체할 수 없게 된다는 것이다. 따라서 과업관련 전문화된 지식과 협력관계가 중요할 때 기업은 통합된 유통경로를 이용한다는 것이다.

Heide와 John(1988)은 유통경로 현상 연구에 이용되고 있는 거래비용이론의 개념적 한계점을 제시하고 이론적 확장을 시도하였다. 거래비용이론에서는 기본적으로 제 개념을 분리하여 측정하고 있으나 개념들 간에는 상호의존성을 가지고 있으며, 제조업자와 거래관계를 유지하고 있는 분배업자의 예를 들면서, 거래비용을 특정한 제조업자의 제품을 판매하기 위해 분배업자가 시장을 개발하는데 투자한 시간과 노력으로 보고 있다. 거래특유투자는 교환관계에 필요한 인적-물적 자산이며, 교환관계가 단절되면 자산의 가치는 다른 교환관계에서 아무런 쓸모가 없기 때문에 커다란 손실이 된다. 거래특유투자가 이루어지면 특유자산으로 인해 발생하는 기회주의 성향을 방지할 수 있는 보호 장치를 마련하여야 한다. 거래비용이론에서는 특유자산을 보호할 수 있는 기본 장치가 수직적 통합이라고 제시하고 있지만 소규모 기업에서는 실행불가능한 방법이라는 것이다.

의존성-균형 접근법(dependence-balancing approach)은 수직적 통합의 보호 장치가 실행 불가능한 상황에서도 특유자산을 보호할 수 있는 방법이 된다. 이러한 균형 운영(balancing operation)은 특정 교환관계에 특유자산을 보호할 수단으로 관련된 거래관계에 특유자산을 투자하는 상쇄투자의 형태이다.

John과 Weitz(1989)은 Williamson(1975)은 거래비용이론을 인용하여 경제활동을 통제할 수 있는 하나의 메커니즘을 제시하고, 이를 활용하여 판매원보상과 인센티브 보상을 검증할 수 있는 틀을 제시하였다. John과 Weitz(1989)는 거래비용을 판매원의 활동을 관찰하고 통제하는데 드는 비용으로 보고 있다. 판매원 교육과 관리 비용이 많이 드는 경우, 판매원이 기대된 성과를 산출하지 못하더라도 잠재적 판매원을 쉽게 대체할 수 없기 때문에 내부화하는 것이 효율적인 방법이 된다. 따라서 판매원의 대체가능성과 시장의

경쟁에 영향을 미치는 두 가지 요인은 첫째, 판매과업을 수행하는데 필요한 거래특유자산의 정도이고, 둘째, 판매원에 투자한 기업의 투자수준으로 보고 있다.

Klein, et al.(1990)는 거래비용이론의 기본 가정은 낮은 거래비용에서 수행할 수 있는 경영활동은 내부화하고 거래비용이 많이 드는 활동은 시장교환에 의존한다는 것이다. 거래비용이론은 인간의 행위적 실체에 대한 미시적 분석 틀에 근거한다. 경로구성원들은 제한된 합리성을 가지고 있다고 가정하며 경로구성원들은 기회가 주어진다면 기회주의적 행동을 한다고 가정한다. Klein et al.(1990)는 Williamson(1975)이 제시한 가정을 그대로 인용하면서 완전경쟁 시장에서는 거래비용이 낮은 반면, 불완전경쟁시장에서는 행위적 제약요인으로 인해 거래비용이 높아지기 때문에 기업은 교환의 비용을 줄이기 위해 거래를 내부화한다는 것이다. Klein et al.(1990)의 연구에서는 거래비용이론에서 다루지 않고 있는 생산비용(production cost)의 전방통합(forward integration)에 대한 영향을 고려하여 기업이 수직적 통합을 하는 경우 생산비용과 거래비용의 총비용을 극소화시키는 요인을 검증하고 있다(John and Weitz, 1988; Williamson, 1985).

Heide와 John(1990)은 Williamson(1985)이 거래구조의 조직적 차원을 제시하지 못하고 있는 것을 지적하면서 이론적 확장을 도모하고 있다. 거래비용이론에서는 교환에 참여하고 있는 모든 구성원들은 기회주의 행동을 취할 수 있기 때문에 교환관계에 거래특유투자를 하고 있는 기업은 관계의 단절 또는 기회주의적 행동으로 인해 발생하는 거래비용을 감소시키기 위해 거래특유투자를 보호할 수 있는 장치가 필요하다는 것이다(Klein et al., 1978). 거래비용이론에서는 특유자산의 보호 장치로 수직적 통합을 제시하고 있지만 최근에 와서는 담보(hostages; Williamson, 1985)와 상쇄투자(Heide and John, 1988)와 같은 개념이 제시되고 있다. Heide와 John(1988)은 특유자산의 보호 장치로서 공동행동(Joint action)을 제시하고 하면서, 공동행동(Joint action)에 의한 쌍방지배구조(bilateral governance)는 특유자산의 가치를 침식시킬 수 있는 기회주의 성향을 완화시킬 수 있다는 것이다. 이러한 쌍방지배구조의 형태는 특유자산에 대해 공동 운영통제권을 공유하는 지배구조이다. Heide와 John(1988)은 구매자-공급자에 대한 특유자산의 안전장치의 일환으로 공동행동(Joint-action)의 선행변수를 실증분석하면서 공동행동(joint action)에 특유자산이 어떠한 영향을 미치고 있는가를 분석하여 특유자산의 투자가 클수록 구매자-공급자간의 거래에 있어서 기회주의를 감소시키고 공동행동(joint action)을 증가시킨다는 결론을 제시하고 있다.

Noordewier et al. (1990)은 Williamson(1979,1985)이 제시한 첫째, 거래특유자산의 정도, 둘째, 거래의 반복발생 빈도, 셋째, 교환을 둘러싼 불확실성 등의 3가지 차원에 의해서 가장 적합한 거래구조가 결정된다고 제시하고 있으며, 거래성과는 거래차원(단순적거래-관계형 거래)에 따른 거래구조의 지배형태와 교환간의 연결형태가 일치할 때 높아진다는 것을 제시하고 있다. Noordewier et al.(1990)은 볼 베어링 산업에서 사용하는 부품은 전문화된 투자(자산특유성)와 거래의 반복 발생빈도의 정도가 상대적으로 적다고 보고, 부품의 반복구매에 의해서 발생하는 거래비용을 극소화시키는데 필요한 지배구조의 형태를 제시하지 못한다는 것이다. 오히려 불확실성이 부품의 반복구매에 따른 거래비용을 극소화하는데 필요한 지배구조의 형태를 보다 적절히 설명하고 있다고 제시하고 있다. 실증분석 결과에서는 환경 불확실성이 높은 경우 관계적 지배구조는 취득원가에 대한 거래성과를 증가시키지만 소유원가에

대한 거래성과는 증가시키지 못하는 것으로 제시하고 있다. 반면에 환경 불확실성이 낮은 경우에는 관계적 지배구조는 거래성과에 별다른 영향을 미치지 못하는 것으로 제시하고 있다. Noordewier et al.(1990)은 거래비용이론에서 제시하고 있는 개념의 적용은 분석하고자 하는 산업의 형태에 따라 거래비용(transaction cost)을 극소화시키는데 필요한 지배구조의 형태와 필요한 개념을 이용하여야 한다는 것이다.

Heide와 John(1992)은 거래비용의 핵심은 거래구조의 차이에서 발생하는 거래비용을 극소화시키는 것이라고 제시하고, 교환의 핵심 차원은 거래특유자산의 존재에 의해서 결정된다는 것이다. 거래비용이론에서 제시하고 있는 특유자산의 보호 장치는 수직적 통합에 의해서만 가능하다고 보고 있지만, Grossman과 Hart(1986)의 연구결과에서 제시하고 있는 것처럼 수직적 통합은 소유권 자체에서 기인하는 것이 아니라 의사결정에 대해 통제를 할 수 있는 기업의 능력에서 발휘된다고 보고 있다. 하지만 힘-의존성이론(Pfeffer and Salancik, 1978)에서는 기업이 거래관계에 특유투자를 하고 있는 그 자체만으로 의사결정 통제권을 확보할 수 있는 능력은 제한받게 된다고 제시하고 있다. Heide와 John(1992)은 거래특유자산의 보호 장치로 의사결정에 대한 통제력을 확보함으로써 가능해 진다고 보고 있다. Heide와 John(1992)은 거래비용이론을 분석의 기본 틀로 하고 구매자-공급자간의 거래관계에 투자된 특유자산의 보호 장치로 규범을 인용하고 있다. 여기서 규범(Norm)은 독립기업들 간의 효과적 교환관계를 구축하는데 중요한 역할을 한다고 가정하고 있다. Heide와 John(1992)의 연구에서는 관계적 규범이 높은 경우 구매자의 특유자산은 공급자의 의사결정 통제에 긍정적인 영향을 미치는 것으로 분석된 반면에 관계규범이 낮은 경우 구매자의 특유자산은 공급자의 의사결정 통제에 긍정적인 영향을 미치지 못한다는 분석결과를 제시하고 있다.

Weiss와 Anderson(1992)은 제조업자들이 독립대리인에서 내부 판매원으로 전환시키는 시점과 통합하고자 하는 이유에 대한 현상을 규명하고자 거래비용이론과 조직이론을 혼합 적용하면서 제조업자에 의한 거래특유투자가 독립대리인에 어떠한 영향을 미치는가를 분석하였다.

거래특유자산이 소수 거래 협상 과정을 만들어 낸다는 Williamson(1975,1985)의 주장과 일치된 결론을 제시하고 있다. 즉, 거래특유투자를 하고 있는 제조업자가 대리인의 판매성과에 만족하는 경우 직접 판매원의 교체의도에 간접적으로 영향을 미칠 뿐만 아니라 교체의도에 직접적으로 영향을 미치는 것으로 제시하고 있고, 반면에 대리인의 거래특유투자는 제조업자의 교체의도에 영향을 미치지 않는 것으로 제시하고 있다.

Anderson과 Weitz(1992)은 계약경로 관계에 대한 분배업자와 제조업자의 몰입의 선행변수로서 서약의 형태(특유자산과 계약)로 보고, 특유자산과 계약조건은 경로관계와 관련된 행동을 자발적으로 억제할 수 있다(Williamson, 1985)고 제시한 것처럼 계약조건이 서약의 형태가 경로관계 몰입에 어떠한 영향을 미치고 있는가를 검증하였다. 분석결과에서는 분배업자는 제조업자들이 특유투자를 많이 할수록 분배업자는 경로관계에 더욱 몰입하는 것으로 제시하고 있다(제조업자의 경우에도 동일한 분석하고 있음).

전인수(1992)는 소비재의 구매에 거래비용이론을 적용하여, 거래특유자산과 성과계측성이 기회주의 유발시키고 그 기회주의에 노출된 상태에서 소비자의 제한된 합리성과 관여도에 의하여 거래비용이 발생한다고 보고, 발생한 거래비용을 줄이기 위하여 소비자는 특별한 행동을 한다는 연구결과를 제시하였다.

Erramilli와 Rao(1993)는 자산특유성이 낮은 조건하에서의 시장-계약 또는 낮은 통제모드의 이용은 첫째, 통합의 이점은 불완전한 시장에 있어서 거래비용의 감소 둘째, 통합의 비용은 항상 높다고 하는 가정이 성립해야 한다는 것이다. 하지만 자산특유성이 낮은 경우에는 원가-효익 분석(cost-benefit analysis)을 이용하여도 이점을 쉽게 찾아 낼 수 있다는 것이다. 자산특유성이 낮은 기업은 반드시 공유 통제모드(shared-control mode)를 이용한다는 가정은 너무 제약적이라고 규정하고 있다. Erramilli와 Rao(1993)는 거래비용이론의 기본 가정을 확장해서 낮은 특유자산을 가지고 있는 서비스 기업들은 거래비용 이점(거래비용의 감소)외의 다른 이점(NON-TCA)이 존재하기 때문에 수직적 통합을 하고자 하는 동기를 가지고 있다고 가정하면서 자산특유성과 자본집약도, 두 국가의 문화적 차이, 국가 위험(Country risk), 기업규모(Firm size), 서비스의 불리 불가능성 등의 관계에 검증하고 있다. 분석결과에서는 자본집약도가 커질수록 자산특유성과 진입모드와의 관계는 역의 관계가 있는 것으로 제시하고 있다. 또한 서비스의 분리 불가능성이 커질수록 자산특유성과 진입모드와의 관계는 역의 관계가 있는 것으로 제시하고 있고, 국가위험이 커질수록 자산특유성과 진입모드와의 관계는 역의 관계가 있는 것으로 제시하고 있다. 기업의 규모가 커질수록 자산특유성과 진입모드와의 관계는 역의 관계가 있는 것으로 제시하고 있으며, 자산특유성과 진입모드 선택간의 관계는 통합의 비용이 증가하든 완전 통제모드를 확립하기 위한 기업의 능력을 감소시키든 여러 가지 요인에 의해서 조절된다는 결과를 제시하고 있다.

Ganesan(1994)은 거래비용은 경로관계에 수반되는 모든 비용 - 협정비용, 예기치 않은 상황에 대한 협정 그리고 계약 협정 등이라고 정의하였다. 하지만 인간의 제한된 합리성과 장기관계지향과 관련되는 포괄적 계약, 계약의 실행, 협상비용 등 때문에 불완전한 계약만이 최선의 방법이 된다는 것이다. 이러한 불완전한 계약상황에서는 기회주의 행동의 위험은 커지고 관계의 단절은 보다 쉬워지기 때문에 거래비용은 증가하게 된다는 것이다. 하지만 경로 집단 간 신뢰가 존재한다면, 장기관계지향에 있어서 기회주의 행동의 위험은 감소되거나 제거될 수 있다고 제시하고 있다.

Ganesan(1994)은 특유자산의 존재로 인해 발생하는 기회주의의 영향을 감소시키고 이로 인해 발생하는 거래비용을 감소시킬 수 있는 개념으로 신뢰(trust)를 들고 있다.

분석결과에서는 장기관계지향에 대한 거래특유투자의 영향은 소매업자와 중개업자의 의존성과 인식 그리고 신뢰와 우호성(benevolence)에 유의적인 영향을 미치는 것으로 제시하고 있다.

오세조 외(1996)는 우리나라 주요 산업(석유, 가전, 간이음식, 주류, 자동차)의 유통경로구조의 결정요인을 실증 검증하면서, 거래비용이론의 이론적 확장을 시도하고 있다. 오세조 외(1996)의 연구에서도 거래비용을 기업이 보유한 자산특유성과 환경 불확실성으로 인해 발생하는 비용으로 보고 있으며, 자산특유성의 측정은 Anderson(1985)의 조작적 정의를 이용하여 측정하고 있다. 분석결과에서는 분석 대상 산업 전반에 걸쳐 거래비용이론에서 제시하고 있는 개념이 수직적 통합에 별다른 영향을 미치지 못하는 것으로 제시하고 있다.

유통경로내의 이루어지는 모든 거래 행위는 거래비용을 수반하게 된다. 기업은 거래에 수반되는 비용을 최소화할 수 범위 내에서 거래를 행하고자 하며, 가장 효과적인 지배구조를 탐색하게 된다. Williamson(1975)은 거래의 지배구조를 결정하는 중요한 요인으로 자산특유성을 들고, 자산특유성의 중요성에 따라 지배구조가

결정 된다고 보았다. 또한 자산특유성(asset specificity)의 중요성은 투자의 규모가 중요한 것이 아니라 자산(asset)이 특유성(specific)을 보유하느냐 또는 비특유성(nonspecific)을 보유 하느냐의 여부와 자산의 가치를 매몰원가(sunk cost)화 하지 않고 재배치가 가능한가의 여부에 의해서 결정된다고 하였다. 자산특유성은 교환관계를 유지하기 위해 필요한 인적/물적 자산을 포함하며, 교환관계에 투자된 자산이 어느 정도 전문화되었느냐에 의해서도 자산특유성이 결정된다(Anderson,1985). 기존 연구를 검토한 결과, 거래에 수반되는 거래비용을 자산특유성으로 보고 자산특유성의 정도에 따라 경로구성원의 행위에 영향을 미치며 지배구조를 결정하다고 보고 있다. 또는 거래비용인 자산특유성을 투자규모의 정도로 측정하지 않고 경로구성원의 체화된 지식, 대체불가능성, 매몰원가화 정도 등으로 유형의 자산보다는 무형의 자산으로 측정하고 있다. 이는 Williamson(1985)이 제시한 자산특유성의 개념적 정의와 일치하는 것으로 볼 수 있으나, 산업구조나 지배형태에 따라 다소 차이가 있는 것으로 나타나고 있다.

1.2. 자산특유성의 조작적 정의

기존의 연구에서 사용된 자산특유성의 개념에 대한 조작적 정의를 제시하면 <표 2>과 같다.

<표 2> 자산특유성의 조작적 정의

연구자	조작적 정의	척도의 형태	최종변수	분석대상
Montervede and Teece (1982a)	- 부품을 개발하는데 있어서 구매기업에 의해 투자된 엔지니어 노력에 대한 전문가의 주관적 평가		수직적통합	자동차 산업
Walker and Weber(1984)	공급자 시장의 경쟁 - 경쟁적 인용(외부의 경쟁을 판단하는 어려움) - 공급자의 수(잠재적 공급자의 수) - 공급자 소유 기술	5점 리커트 척도	공급자 생산및점 제조,구매	자동차 산업
Anderson and Schmittlen(1984)	- 판매원들이 기업의 업무방식을 배우는데 어려움 - 기업이 새로운 판매원에게 제품계층에 관해서 교육에 필요한 기간 - 경험 있는 판매원의 지식이 외부 기업에서 사용되는 경우 잃는 손실의 정도 - 고객에 대한 정보를 알기 위한 판매원의 노력 시간			
Anderson(1985)	- 핵심고객의 중요성 - 기업의 원천(판매원이 습득해야할 협력관계) - 제품과 관련된 상표지식 - 긴밀정보(confidential information) - 판매원에 대한 고객의 충성도 - 고객의 복잡성 - 핵심 고객의 중요성	미제시	판매원 통합	13개 전자부품 제조업자
Anderson and Weitz(1986)	- 이전의 성과를 달성시키기 위해 새로운 고용인의 교육에 걸리는 기간 - 기업의 운영절차와 사용 용어 - 고용인의 교육기간 - 마케팅 활동에 대한 제휴정도 - 소비자들의 충성도	개념제시	개념제시	개념제시
Anderson and Coughlan(1987)	- 판매원이 제품 판매에 대한 전문적 지식 - 제품지식에 대한 판매원의 교육기간 - 판매원의 제품 판매 경험	5점 리커트 척도	수직적 통합	반도체 산업
전인수(1987)	- 제품에 체화된 특징(기술적 복잡성, 품질의 중요성, 기술집약도) - 마케팅 특유자산(판촉, 제품개발, 시장조사기능의 수행, 자기브랜드 사용) - 수출과 관련된 특성(수출경험, 조직구조의 형태, 수출에 대한 가치부여)	5점 리커트 척도	수직적 통합	수출기업

2. 기회주의의(Opportunism)

기회주의(opportunism)란 인간의 내재적인 경향의 하나로 “속임수로 자기이익을 추구하는 것(self-interest seeking with guile)”을 의미한다(Williamson, 1985). 기회주의는 정보의 왜곡, 의무나 약속이 행의 회피로 볼 수 있으며, 경쟁적인 시장구조나 성과측정이 용이하지 않는 한 시장에 기초한 교환을 무능하게 만드는 인간의 내재적인 경향으로 볼 수 있다. 인간은 누구나 기회주의적인 행동이 실행가능하고 그에 따른 이윤의 획득이 가능하다면 언제든지 기회주의적으로 행동하게 된다(Anderson, 1985; Anderson & Gatignon, 1986). 따라서 기회주의는 거래관계에 있는 쌍방이 모두 취할 수 있는 행동양식으로 볼 수 있다.

기회주의에는 거래관련정보를 유출하지 않는대거나 왜곡하는 행위, 계약사항을 자신에게 유리하게 해석하는 행위, 책임을 회피하거나 의무를 다하지 않는 행위 등 다양한 형태가 있을 수 있다. Anderson과 Weitz(1986)은 제조-구매에 관한 수직적 통합과 마케팅 생산성에 영향을 미치는 요인을 설정하고, 기회주의 성향(Williamson, 1985,1981a)을 어느 한 집단이 다른 집단의 노력에 무임승차(free-riding)할 때, 즉 비용의 산출 없이 이윤을 획득할 수 있는 무임승차 가능성(free-riding potential)의 개념으로 사용하고 있으며 무임승차 가능성이 클수록 통제의 문제가 발생하게 된다는 명제를 제시하고 있다. 이와 같은 논의에서 기업 상표의 명성이



연구자	조작적 정의	척도의 형태	최종변수	분석대상
Anderson and Weitz(1992)	- 투자된 특이투자의 손실과 복구어려움 - 관계의 단절시 현재의 시설과 인력의 복구의 어려움 - 고객 교육 투자 - 종업원에 대한 투자 - 공급업자 시설이용의 용이성(제조업자의 경우도 동일)	7점 리커트 척도	관계몰입	구매자와 제조업자
Weiss and Anderson(1992)	- 업무운영방식의 이해정도 - 제품취급과 판매에 대한 전문적 지식	7점 리커트 척도	판매원 통합	제조업자
Eramilli and Rao(1993)	- 전문적 기술 - 전문화된 Know-how - Customization	5점 리커트 척도	진입모드	서비스산업
Ganesan(1994)	- 소매업자(중개업자) · 판매원 교류/진열에 중요한 투자 · 관계의 단절시 손실의 정도 · 운영절차/인적구성원의 손실정도 - 소매업자의 인식(중개업자의 인식) · 관계의 지속을 위해 필요한 설비와 절차 · 판매업자의 교체시 복구의 어려움 · 사업의 연계수행	7점 리커트 척도	장기지향 관계	년간 매출액이 2백만에서 8백만불인 소매업자를 대상
오세조외 3인(1996)	- 대리점이 지니고 있는 물적·인적 자산이나 능력정도 - 경쟁업체와 비교한 제품/서비스의 차별화정도와 거래조건의 차별화정도 - 소비자의 자사상표에 대한 충성도와 관여수준 - 대리점의 업무조정 능력과 대리점의 신규거래에 소요되는 지원정도 - 신규거래 대리점을 정상운영까지 끌어 올리는 데 소요되는 기간	5점 리커트 척도	수직적 통합	1.정유 산업 2.가전사 3.간이음 식산업 4.주류 산업 5.자동차
권영식(1997)	시공기술과 설비, 인력 및 관리시스템에 대한 투자, 투자자산의 매물원가, 거래관계의 단절시 새로운 투자자산의 필요성	5점 리커트 척도	장기협력관계	건설산업

출처 : 연구자가 기존의 연구결과를 요약 정리한 것임.

무임승차자(free-rider)에 의해서 훼손되는 것을 보호하기 위해서 수직적 통합을 할 필요가 있다는 것이다.

김종식(1992)은 해외시장에 대한 지식, 거래비용, 생산비용, 무역장벽이 국제화에 미치는 영향에 관한 연구에서 거래비용이론의 핵심개념중의 하나인 기회주의와 내부화의 관계에 대해서 실증분석하고 있다. 분석결과에서, 외부중개인의 기회주의적인 행동을 억제하기 어려운 경우, 기업은 자신의 판매조직을 이용하여 수출할 가능성이 높다는 연구결과를 제시하고 있다.

### 3. 불확실성(Uncertainty)

불확실성(uncertainty)이란 환경변화의 예측 불가능성 내지는 복잡성을 말한다. 거래비용접근법에서는 불확실성의 원인이 인간의 제한된 합리성과 기회주의에 있다고 보고 있으며 따라서 '행동 불확실성'(behavioral uncertainty)으로 표현된다(Williamson, 1981a). 불확실한 환경에 있어서, 기업들은 사후적으로 기업 활동이 부적절하다는 것을 발견하게 되며 예기치 못한 환경변화에 적응하기 위해 수시로 기업 활동의 목표와 평가기준을 다시 설정하게 된다(Duncan, 1972).

불확실성하의 거래에서는 거래 초기에 폭넓은 상황의 범위를

예측하는데 어려움이 존재함으로써, 외부대리인에게 요구할 과업을 사전에 설정하기가 어려우며 계약기간 중에도 외부대리인이 수행하여야 할 행위를 강요하기가 어렵기 때문에 거래기간의 종료 후 계약 항목에 대한 재협상이 자주 발생하게 된다.

Anderson(1985)은 불확실성을 성과평가근란성과 환경적 불예측성의 2개 하위차원으로 분류하여 판매원 통합과의 관계를 검증하였다. 시장메커니즘을 통한 구성원들의 성과평가는 성과의 평가가 쉬울 때 가능하지만 성과를 쉽게 평가할 수 없을 때는 시장 메커니즘을 통한 성과평가는 비효율적이기 때문에 보상의 정도를 측정할 수 없게 된다(Williamson, 1981a). 기업들은 환경이 복잡한 상황에서도 유연성을 보유할 수 있지만 자산특유성이 존재할 때는 유연성은 상실되게 된다. 분석결과에서는 성과평가근란성이 클수록 기업에서는 내부 판매원(수직적 통합)을 사용한다는 것과 기업이 자산특유성을 보유하고 환경적 불예측성이 클수록 내부 판매원을 이용한다는 실증적 결과를 제시하고 있다. Anderson 과 Weitz(1986)는 불확실성의 차원을 환경 불확실성과 성과평가근란성을 분류하고 기업이 직면한 환경상황과 기업의 순수효율성간의 관계에 대한 명제를 제시하면서 환경 불확실성은 제조·구매 상황에 대한 순수효율성에 부정적인 영향을 미치기 때문에 구성원들을 통제할 수 있는 수직적 통합이 환경 불확실성하에서 발생하는 기회주의를 감소시키는데 유용한 수단이 될 수 있다는 것이다. 기업이

산출물(output)을 이용한 구성원들의 성과를 보다 정확하게 평가할 수 없는 상황에 직면하는 경우 과업 수행에 따른 보상의 정도를 결정할 수 없게 된다. 따라서 이러한 성과평가관란성의 문제는 수직적 통합 하에서 극소화될 수 있다는 명제를 제시하고 있다.

Walker 와 Weber(1987)는 그들의 초기연구를 발전시켜 초기의 연구에서 검증되었던 변수, 즉, 불확실성과 공급자 시장의 경쟁강도를 이용하여, 이 변수들이 자동차 부품의 제조와 구매에 어떻게 영향을 미치는가를 분석하였다. Walker 와 Weber(1987)의 후속연구에서는 공급자 시장의 경쟁강도를 경쟁강도가 약한 경우와 강한 경우 두 가지의 상황으로 나누고 있으며, 불확실성은 수요의 불확실성과, 기술변화의 불확실성의 두 가지 차원으로 구분하여 검증하고 있다. 분석결과에서는 공급자 시장의 경쟁강도가 강할 경우에 기술적 불확실성이 제조-구매에 유의적인 영향을 미치는 것으로 제시하고 있다.

Klein, et al.(1990)은 Williamson(1975)이 제시한 불확실성을 외부 불확실성으로 보고 이를 환경의 급변성(volatility)과 다양성(diversity)으로 분류하여 기업이 해외시장 진출 시 외부불확실성이 어떠한 영향을 미치는가를 검증하고 있다. 이 두 개념은 Leblebici 와 Salancik(1981)에 의해 검증된 개념과 동일한 차원의 개념을 사용하고 있다. 급변성은 기업이 직면한 환경이 급격하게 변화하는 정도이며, 따라서 환경의 급변성이 클수록 기업은 내부 판매원을 이용한다는 것이다. 그러므로 높은 환경 급변성에 기인한 외부불확실성은 외국시장에서의 교환관계에 드는 거래비용을 증가시킨다는 것이다. 다양성은 환경의 이질성정도를 나타내며 이질적인 환경 하에서는 고객의 종류, 경쟁자의 수 등이 다양하게 나타나며, 이런 경우 기업은 기업이 직면한 환경에 관한 정보의 획득과 처리가 어렵게 된다. 이런 경우에는 경로의 통합보다는 외부경로를 통한 시장의 진입을 선호한다는 것이다.

Heide와 John(1990)은 불확실성을 거래량 불예측성, 기술적 변화의 불예측성, 성과평가 곤란성 등 3개의 하위차원으로 분리하여 구매자-공급자 관계에 대한 공동행동(Joint action)에 미치는 영향을 검증하고 있다.

Noordewier et al.(1990)은 Williamson(1975)이 제시한 불확실성을 불확실성이 낮은 경우와 높은 경우로 분류하고 관계지배구조형태와의 관계를 2X2 매트릭스를 이용하여 불확실성이 구매성과에 미치는 영향을 검증하고 있다. 불확실성의 수준이 상대적으로 높을 때 산업구매자-공급자 관계에 대한 관계형 지배구조는 취득원가(acquisition cost)에 대한 구매자 구매성과를 증가시키는 반면에 불확실성이 상대적으로 낮은 수준에서는 거래성과를 증가시키지 못하는 것으로 제시하고 있다.

Weiss 와 Anderson(1992)은 불확실성을 성과평가곤란성으로 측정하고 있으며 대리인의 성과를 정확하게 평가할 수 없는 경우 현재 대리인의 성과에 대해 불만족하게 되게 대리인의 이용보다는 내부 판매원으로 교체할 가능성을 증가시킨다고 제시하고 있다.

Erramilli 와 Rao(1993)는 서비스 기업의 국제시장 진입에 대한 통제모드의 선택에 미치는 불확실성을 서비스 기업이 진출하고자 하는 대상국가의 국가위험(country risk) 정도로 보고 국가위험이 클수록 통합된 모드(integrated modes)는 높은 대체비용을 발생시키기 때문에 적합하지 않은 통제모드(control mode)이나 반면에 낮은 통제모드(low-control modes)에서는 대체비용이 낮고 환경변화에 따른 필요한 유연성을 제공하기 때문에 적절한 통제모드가 된다. 자산특유성이 낮은 기업은 환경의 위험이 커지게 되면 공유 통제모드(shared-control mode)를 모색하게 된다. 반면에 자산특유성이 높

은 기업은 환경의 위험이 높음에도 불구하고 여전히 완전통제모드(full control mode)를 선택한다는 것이다. 실증분석결과에서도 환경의 외부불확실성(국가위험)이 클수록 자산특유성과 서비스 기업의 진입모드는 역의 관계로 나타났다는 것을 제시하고 있다. 자산특유성이 낮은 기업은 환경의 위험이 증가할수록 공유 통제모드를 이용하는 것으로 분석되었지만, 자산특유성이 높은 기업의 경우에는 완전통제모드가 아닌 공유 통제모드를 이용하고 있어 전통적인 거래비용이론에 제시하고 있는 것과 일치하는 결과이다. Ganesan(1994)은 지속적인 경로관계에 대한 소매업자와 중개업자의 장기지향관계에 영향을 미치는 결정요인을 검증하면서 환경 불확실성의 차원을 급변성과 다양성으로 구분하여 경로관계의 의존성에 미치는 영향을 검증하고 있다. 경로관계에 대한 환경의 다양성은 소매업자의 중개업자에 대한 의존성을 감소시키는 반면에 환경의 급변성은 소매업자의 중개업자에 대한 의존성에는 아무런 영향을 미치는 못하는 것으로 제시하고 있다.

#### 4. 거래의 반복발생빈도

거래의 반복발생빈도란 말 그대로 구매자와 공급자간의 거래가 반복적으로 발생하는 정도를 말한다(Williamson, 1975). 거래는 한번 혹은 단속적으로 그때그때 이루어질 수 있으며, 이와 달리 반복적 혹은 지속적으로 이루어질 수 있다. 거래의 반복적 발생은 고도로 전문화된 지배구조 혹은 관계형 계약을 유지시키는 요인이 된다(Williamson, 1979).

통합적 지배구조를 운영할 것인가에 대한 의사결정에 있어서는 통합적 지배구조의 운영에 소요되는 비용과 이로 인해 감소되는 단위당 거래비용을 동시에 고려할 필요가 있다. 단속적 거래는 통합적 지배구조를 유지하는 데 필요한 비용을 충족시켜 주지 못하나, 지속적 거래나 대규모거래는 통합적 지배구조를 통해 거래단위당 관리비용을 감소시킬 수 있는 여지를 제공함으로써 수직적 통합을 촉진시키는 요인이 된다 (Anderson and Weitz, 1986; Anderson, 1985). Klein et al.(1990)는 해외시장 진출에 대한 경로통합에 관한 연구에서 해외지사의 설립(수직적 통합)이 상대적으로 높은 잠재거래규모에 의해 촉진될 수 있다고 하였다. 왜냐하면 수직적으로 통합된 지배구조를 유지하기 위해서는 보다 많은 고정비가 필요하고, 이러한 고정비를 충족하고 비용측면에서 규모의 경제를 달성하기 위해서는 보다 큰 거래규모가 요구되기 때문이다. 거래가 반복적으로 이루어지고 잠재거래규모가 큰 경우에는 관리기술의 개발, 유지 및 활용과 판매원이나 기타 마케팅 도구에 대한 비용지출에 있어 규모의 경제가 실현될 수 있다 (Anderson, 1985).

Williamson(1985)은 시장의 규모와 관련해서 기업의 요구조건이 클 때 기업이 규모의 경제를 보다 쉽게 실현할 수 있다고 본다. 규모의 경제는 내부 전문화와 노동의 분화가 가지는 잠재력에 의해 촉진된다고 언급했다. Anderson(1985)은 높은 제품거래량은 관리기술의 개발, 유지, 활용함에 있어 규모의 경제를 촉진시키고, 기업은 판매원이나 기타 마케팅 도구에 대한 지출을 통해 더 많은 이익을 얻을 수 있다는 것이다.

## IV. 결론

### 1. 기존연구결과의 요약

Williamson(1975)이 거래비용이론을 제시한 이래로 대략 40년간의 선행연구들의 거래비용(자산특유성)에 대한 연구방향을 종합하여 요약하면 크게 네 가지 방향으로 나누어진다고 볼 수 있다. 첫째는 기업이 제품의 유통과 관련하여 기업이 특유자산을 보유하고 있는 판매 대리인을 이용할 것인지, 아니면 자사의 고용인을 이용할 것인지에 대한 연구의 흐름이다. 둘째, 원료의 공급에 있어 기업이 특유자산을 보유하고 불확실성이 큰 경우 기업이 직접 제조할 것인지 아니면 외부 공급자로 부터 구매할 것인지에 대한 의사결정의 문제를 다루고 연구의 흐름이다. 셋째는 기업이 해외 시장 또는 서비스 시장 진출 시 자사의 사용 할 것인지 아니면 현지 대리인의 이용에 관한 문제를 다루는 연구의 흐름이다. 넷째는 거래비용이론이 가지는 기본 가정의 한계를 지적하고 거래비용이론의 확장을 시도하는 연구의 흐름이다. 즉, 기업이 특유자산을 보유함으로써 기회주의가 발생하게 되고 이로 인해서 거래비용이 증가하게 되는 것으로 방지할 수 있는 보호 장치(joint action, offset investment)를 이용한 분석의 틀의 확장을 시도한 연구의 흐름이다.

### 2. 거래비용(자산특유성)의 한계점

거래비용이라는 개념을 이용하여 거래지배구조를 분석한 기존의 연구들이 갖는 한계점을 살펴보면 다음과 같은 몇 가지 현상을 찾아 볼 수 있다. 첫째, 기존의 연구들은 Williamson(1975)이 제시한 개념들을 이용하여 단순히 유통경로 현상을 규명하는데만 치중하고 있다는 것이다. 둘째, Williamson(1975)이 제시한 거래비용의 포괄적 의미를 연구자마다 그대로 수정 없이 사용하고 있으며, 거래비용에 대한 명확한 개념정의를 하지 않고 있다는 것이다. 따라서 Williamson(1975)이 제시한 거래비용은 측정하지 않고 거래비용을 증가시키는 요인인 자산특유성, 불확실성과 기회주의 등 거래비용 상승에 영향을 미치는 요인을 이용하여 거래의 지배구조를 설명하고 있다. 셋째, 유통경로 구성원들이 거래비용(자산특유성) 때문에 다양한 거래구조를 형성했다면 그에 따른 명확한 성과가 있어야 하는데, Heide와 John(1988)의 연구를 제외하고는 관련된 연구는 거의 없다. 넷째, 기업이 특유자산(불확실성)을 보유하고 있는 거래를 내부화한다고 가정하고 있으나 내부화에 대한 명확한 설명이 제시되어 있지 않다는 것이다. 즉, 거래관계의 내부화를 소유에 의한 통합정도만으로 국한시켜 왔기 때문에 소유할 수 있는 능력이 없는 조직(Eramilli and Rao, 1993)이나 기업들의 내부화 또는 거래비용감소를 위한 거래구조의 변화를 설명하는 데에는 한계가 있다. 다섯째, Noordewier et al.(1990)의 지적처럼, 거래비용이론에서 제시하고 있는 개념의 적용은 분석하고자 하는 산업의 형태에 따라 거래비용(transaction cost)을 극소화시키는데 필요한 지배구조의 형태와 필요한 개념을 이용하여야 것이다. 여섯째, 거래비용 이론은 완전자유경쟁체제에 적합한 이론이라 할 수 있으며 통경제 내지는 계획경제 체제에는 부적합한 이론이라 할 수 있다.

## V. 향후 연구를 위한 제언

본 연구의 목적은 Williamson(1975)이 제시한 거래비용이론의 개념 중 과연 거래비용이 어떠한 형태로 정의되어 있는지?, 기존의 선행연구에서는 어떠한 형태로 거래비용을 이론적으로 기술하고 있는지?, 또한 거래비용이론의 핵심개념이라고 할 수 있는 자산특유성의 조작적 정의를 선행연구자들은 어떠한 형태로 정의하고 있는지에 대한 물음에서 출발하고 있다. 이론의 검토와 기존 선행연구의 고찰을 바탕으로 거래비용의 개념과 자산특유성의 조작적 정의에 대한 개념 정리를 통해서 볼 때 선행연구자들은 Williamson(1975)이 최초로 제시한 거래비용 개념을 수정 없이 그대로 인용하고 있는 것으로 검토되고 있으며, 이론의 전개과정에서도 거래비용의 명확한 개념정의 없이 단지 거래비용의 발생원인만을 제시하고 있다. 즉, 거래비용은 기업이 특유자산을 보유하는 경우 경로구성원들의 기회주의 성향을 가지고 행동하기 때문에 거래 관계 유지에 비용이 많이 든다는 것이다. 선행연구에 대한 자산특유성에 대한 분석결과를 외국 부문과 국내 부문으로 나누어 비교해 보면, 외국에서 발표된 연구논문에서는 자산특유성의 개념에 대한 조작적 정의를 Williamson(1975)이 제시한 정의와 Anderson(1985)의 측정치를 산업구조에 맞게 수정이용하고 있으며, 사용 척도의 형태도 Walker와 Weber(1984), Anderson과 Coughlan(1987), Eramilli와 Rao(1993)을 제외하고는 모두 7점 리커트 척도를 사용하고 있다. 이는 5점척도를 사용하는 경우보다 통계적 유의성 검정이 보다 수월하기 때문인 것으로 볼 수 있다. 이와 같은 이유로 해서 외국에서 발표되는 연구논문에서는 기업이 특유자산을 보유하는 경우 거래구조의 내부화(수직적 통합)에 유의적인 영향을 미친 것으로 제시되고 있다. 반면에 국내의 경우에는 전인수(1987)가 처음으로 거래비용이론을 수출경로구조 선택에 관한 연구에 적용하면서 부터 시작되어 발표논문은 그 수를 헤아릴 수 있을 정도로 극소수에 불과하다. 국내의 발표논문에서도 거래비용의 개념에 대한 명확한 정의 없이 Williamson(1975)이 제시한 내용을 그대로 적용하고 있다. 자산특유성 개념의 조작적 정의 자체도 기존의 조작적 정의를 그대로 인용하고 있다. 사용 척도의 형태에 있어서는 외국에서 발표된 연구결과와는 달리 5점 리커트 척도를 사용하고 있고, 연구결과에서는 기업이 특유자산을 보유하는 경우 거래구조를 내부화한다는 기본가정이 국내에서는 적용되지 않는 것으로 나타나고 있다(오세조 외, 1996; 권영식, 1997). 이는 경제구조와 산업구조의 차이에서 발생하는 현상으로 분석할 수 있으며, 다양한 산업구조에 거래비용이론을 적용할 필요성이 존재한다. 예를 들면 거래의 지배구조의 차이에 따라 발생하는 거래비용을 운반비용 또는 재고비용 등으로 보다 구체화할 필요가 있다. 따라서 거래비용분석에서 제시하고 있는 거래비용에 대한 명확한 정의가 필요하며 거래비용은 단순히 거래를 수행하는데 발생하는 비용이라고 포괄적으로 제시하고 있으나 보다 구체적으로 정의할 필요가 있다.

Received: January 19, 2012.

Revised: February 11, 2012.

Accepted: February 15, 2012.

## References

- 권영식(1993), “수직적 통합의 결정요인에 관한 거래비용적 접근: 석유산업을 중심으로”, 광운대학교, 석사학위논문.
- 권영식(1997), “유통경로내의 거래특성과 관계결속이 장기협력관계에 미치는 영향”, 광운대학교, 박사학위논문.
- 권영식, 이민권(2007), “정보기술 프로세스와 조직특성이 CRM 성과에 미치는 영향”, *유통과학연구*, 5(2), 35-54.
- 김종식(1992), “거래비용과 생산비용이 한국 섬유 및 의류업체의 국제화에 미치는 영향”, *경영학 연구*, 22(1), 193-212.
- 오세조, 임영균, 박종희, 이승창(1996), “유통경로구조의 결정요인에 관한 연구 주요산업별 비교분석(석유, 가전, 간이음식, 주류, 자동차) 비교분석”, *유통연구*, 1(1), 147-196.
- 윤명길, 김유오(2007), “한국에서의 유통학문 연구 방법론에 대한 소고”, *유통과학연구*, 5(1), 75-88.
- 이상윤, 오성택, 김문정(2010), “금융기관의 CRM문제점과 개선방안에 관한연구”, *유통과학연구*, 9(2), 33-41
- 전인수(1987), “수출경로에 있어서 거래구조의 결정요인에 관한 연구”, 연세대학교, 박사학위논문.
- Anderson, Erin and Schmittlein, David, C.(1984), "Integration of the Sales force: an empirical examination", *Rand Journal of Economics*, 15(13)(Aut), 34-52.
- Anderson, Erin(1985), “The Salesperson as Out Agent or Employee: A Transaction Cost Analysis”, *Marketing Science*, 4(Summer), 234-54.
- Anderson, Erin and Weitz, Barton(1986), "Make-or-Buy Decisions: Vertical Integration and marketing productivity", *Sloan Management Review*, (Spring), 3-19.
- Anderson, Erin and Gatignon, Hubert(1986), "Modes of Foreign Entry : A Transaction Cost Analysis and Propositions", *Journal of International Business Studies*(Fall), 78-96
- Anderson, Erin and Coughland, Anne T.(1987), "International Market Entry and Expansion via Independent or Integrated Channels of Distribution", *Journal of Marketing*, 51(Jan), 71-82.
- Anderson, Erin and Weitz, Barton(1992), "The Use of Pledges to Build and sustain commitment in Distribution Channels", *Journal of Marketing*, 25(Feb), 18-34.
- Coase, R.H.(1937), "The Nature of the Firm", *Economica*, 4, 306-405.
- Commons, John R.(1934), *Institutional Economics*, Madison: University of Wisconsin Press.
- Duncan, Robert B.(1972), "Characteristics of Organizational Environments and Perceived Environmental Uncertainty ", *Administrative Science Quarterly*, 17(3), 313-327.
- Dwyer, F. Robert and Oh, Sejo(1988), " A Transaction Cost Perspective in Vertical Contractual Structure and Inter channel Competitive Strategies", *Journal of Marketing*, 52(April), 21-34.
- Dwyer, F., Robert, Pau Shurr and Oh, Sejo(1987), "Developing Buyer-Seller Relationship", *Journal of Marketing*, 51(April), 11-27.
- Erramilli, M.K. and Rao, C.P.(1993), "Service Firms' International Entry-Mode Choice : A Modified Transaction-Cost Analysis Approach", *Journal of Marketing*, 57(July), 19-38.
- Gatignon, Hubert and Anderson, Erin(1988), "The Multinational Corporation's Degree of Control Over Foreign Subsidiaries : An Empirical Test of a Transaction Cost Explanation", *Journal of Law, Economics, and Organization*, 4(2), 305-36.
- Ganesan, Shankar(1994), "Determinants of Long-Term Orientation in Buyer-Seller Relationships", *Journal of Marketing*, 58(April), 1-19.
- Grossman, Sanford, J. and Oliver, D. Hart(1986), "The Cost and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration", *Journal of Political Economy*, 94(4), 691-719.
- Heide, Jan B. and George, John(1990), "Alliance in Industrial Purchasing: The Determinants of Joint Action in Buyer-Supplier Relationship", *Journal of Marketing Research*, 27(Feb), 24-36.
- Heide, J. B. and George, John(1988), "The Role of Dependence Balancing in Safeguarding Transaction Specific Assets in Conventional Channels", *Journal of Marketing*, 52(Jan), 20-35.
- Heide, J. B. and George, John(1992), "George John Do Norms Matter in Marketing Relationships ?", *Journal of Marketing*, 56(April), 32-44.
- Jackson, Barbara Bund(1985), *Winning and Keeping Industrial Customers: The Dynamics of Customer Relationship*. Lexington, MA: Lexington Books.
- George, John and Wetiz, Barton(1988), "Forward Integration Into Distribution: Empirical Test of Transaction Cost Analysis", *Journal of Law, Economics, and Organization*, 4(Fall), 121-39.
- George, John and Wetiz, Barton(1989), “Sales force Compensation: An Empirical Investigation of Factors Related to Use of Salary Versus Incentive Compensation”, *Journal of Marketing Research*, 16(Feb), 1-14.
- Klein, Saul, Gary, L. Frazier and Roth, Victo, J.(1990), “ A Transaction Cost Analysis Model of Channel Integration in International Markets”, *Journal of Marketing Research*, 27(May), 196-207.
- Monteverde, Kirk and Teece, David, J.(1982a), "Supplier Switching costs and vertical integration in the automobile industry“, *Bell journal of Economics*, 12, 206-213.
- Noordewier, T., George, J. and Nevin, J.R.(1990), "Performance Outcomes of Purchasing Arrangements in Industrial Buyer-Vendor Relationships“, *Journal of Marketing*(October), 80-93.
- Pfeffer, Jeffrey and Salancik, Gerald R.(1978), *The External Control of Organization : A Resource Dependence Perspective*, New York: Hamper & Row Publishers, Inc.
- Poter, Michael E.(1980), *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: The Free Press.
- Walker, Gordon and Weber, David(1984), “A Transaction Cost Approach to Make-or-Buy Decisions”, *Administrative Science Quarterly*, 29(September), 373-91.
- Walker, Gordon and Weber, David(1987), "Supplier Competition,

- Uncertainty, and Make or Buy Decision“, *Academy of Management Journal*, 87(3), 589-596.
- Weiss, Allen M. and Anderson, Erin(1992), "Converting From Independent to Employee Salesforces : The Role of Perceived Switching Costs“, *Journal of Marketing Research*, 126(Feb), 101-15.
- Williamson, Oliver(1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: The Free Press.
- Williamson, Oliver(1979), "Transaction cost economics: The governance of contractual relations“, *Journal of Law and Economics*, 22, 233-261.
- Williamson, Oliver(1981a), "The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach“, *American Journal of Sociology*, 87(3), 548-577.
- Williamson, Oliver(1983), "Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange“, *The American Economic Review*, Sep, 267-287.
- Williamson, Oliver(1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, New York: The Free Press.
- Williamson, Oliver(1991), "Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives“, *Administrative Science Quarterly*, 36, 269-296.