

거래 공정성이 파트너십을 매개로 프로젝트 성과에 미치는 영향에 관한 연구

심은택¹, 이재광¹, 조현^{2*}

¹한국산업기술대학교 경영학부, ²동아대학교 경영정보학과

A Study on the Effect of Transaction Justice on Project Performance with Mediating Effect of Partnership

Eun Taek Sim¹, Jae Kwang Lee¹, Hyeon Jo^{2*}

¹Department of Business Administration, Korea Polytechnic University

²Department of Management Information Systems, Dong-A University

요약 본 연구의 목적은 중소기업의 원청기업이 하청기업을 선정하는 과정에서 나타나는 거래 현상을 구체화 시켜 양 기업 간의 거래에서 나타나는 공정성과 파트너십의 관계, 거래 공정성과 프로젝트 성과의 관계, 그리고 파트너십과 프로젝트 성과의 관계를 확인하는 것이다. 분석을 위해 원도급자와 하도급자 각각 집단에 설문조사를 실시하였으며, 빈도 분석, t-검증, 피어슨의 상관관계 분석, 회귀 분석, 3단계 매개 효과 검증 등을 수행하였다. 분석 결과, 거래 공정성은 파트너십에 양의 영향을 미쳤으며, 상호공정성과 절차공정성이 프로젝트 성과에 유의한 영향을 미쳤다. 또한 파트너십의 세부 요인 중 상호 신뢰만이 프로젝트 성과를 높여주는 것으로 나타났으며, 거래 공정성이 파트너십을 통하여 프로젝트 성과에 양의 영향을 미치는 것으로 나타났다. 중소기업업을 대상으로 한 기존 연구들은 중소기업의 문제점을 확인하고 경쟁력 제고에 대한 연구들이 주축을 이루었다. 그러나 본 연구에서는 중소기업이 처한 환경을 보다 면밀히 검토하여 원청기업과 하청기업간의 거래 관계에서 공정성이 양 기업 간의 파트너십과 거래의 결과로 나타나는 성과에 대하여 실증적으로 분석하였고, 이러한 점에서 의의가 있다.

Abstract The purpose of this study is to test the relationships between transaction justice and partnership, between transaction justice and project performance, and between partnership and project performance in the selection process in which a prime contract company chooses a subcontractor. For the empirical study, we chose a research model based on related studies and surveyed the real contractors in the field of construction. The results of this study are as follows. First, the partnership has a statistically significant positive effect on the interactional justice, procedural justice, and distributed justice. Second, the project performance is affected by the interactional justice and procedural justice. Finally, the transaction justice has a directly positive relation with the project performance and an indirectly positive relation with the project performance through partnership. In this study, we carried out empirical research into the relationship between transaction justice and project performance through partnership.

Keywords : Transaction Justice, Project Performance, Partnership, Mediating Effect, Collaboration Environment

1. 서론

최근 우리나라 건설업 환경은 규제완화에 따른 건설업체의 무분별한 난립과 건설경기의 오랜 침체로 인해

발주량의 감소로 많은 변화가 일어났다. 이러한 상황은 중소기업체의 경우 수익성의 악화로 나타나게 된다. 발주량 감소는 공사물량 확보를 위해 저가수주를 통한 다수의 기업들과의 경쟁을 야기한다[1]. 저가로 수주를

*Corresponding Author : Hyeon Jo(Dong-A Univ.)

Tel: +82-51-200-7479 email: sineoriz@gmail.com

Received March 15, 2016

Revised May 25, 2016

Accepted June 2, 2016

Published June 30, 2016

받은 공사는 하청기업을 선정함에도 영향을 미치게 된다. 수익이 이미 작아진 단계에서 원청기업은 보다 더 적은 금액으로 하청기업을 선정하게 되고, 이러한 이유로 인하여 하청기업의 공사품질은 떨어지게 된다.

본 연구에서는 하도급거래가 이루어지는 특수한 건설업 환경에서 “구매자인 원청기업(일반건설업)이 공급자인 하청기업(전문건설업)”을 선정하는 과정에서 나타나는 현상을 구체화 시켜 이들 사이에서 나타나는 거래 공정성, 파트너십 그리고 성과의 관계를 확인하고자 한다. 이를 위하여 연구목적을 설정하면 다음과 같다. 첫째, 원청기업과 하청기업 사이에서 성사된 거래에서 이 거래 공정성과 이들 사이에서 존재하는 파트너십과의 관계를 파악하고자 한다. 둘째 원청기업과 하청기업의 거래 공정성이 프로젝트 성과에 미치는 영향을 확인하고자 한다. 셋째, 원청기업과 하청기업 사이에 존재하는 파트너십과 프로젝트성과의 관계를 분석하고자 한다. 또한, 원청기업과 하청기업 간의 거래에서 나타나는 공정성이 파트너십을 매개로 하여 프로젝트 성과에 어떠한 영향을 미치는지를 체계적으로 검증하는 것을 목적으로 한다.

기존 연구에서는 제조업이나 유통업 서비스업에서 나타나는 거래 공정성이 기업 성과에 미치는 영향을 검증하거나, 거래 공정성과 기업성과에 파트너십 미치는 매개효과를 검증하였다. 본 연구에서는 건설업이라는 기존에 연구되지 않은 산업분야를 대상으로 연구를 진행하였으며, 또한 건설업의 대부분을 차지하는 중소기업을 대상으로 하여 이들 기업의 현 상태를 파악하고 기업성과를 건설업에 맞는 프로젝트 성과로 한정하여 거래 공정성과 파트너십이 프로젝트 성과에 미치는 영향력을 확인한다는 점에서 선행연구와 차별성이 있다.

2. 이론적 배경

2.1 거래 공정성

공정성 이론은 Adams(1965)의 공정성이론에 근거를 두고 있으며, 교환이 일어나는 다양한 환경에 모두 적용이 가능하다[2]. 그에 따르면 공정성을 지각하는 동기는 교환의 과정에서 이루어진다고 하였다.

공정성에 대한 지각은 교환(거래)의 상황이 공정하지 그렇지 못한지(불공정한지)를 느끼는 정도라고 할 수 있으므로, 거래당사자가 거래를 한 후 거래상황에서

거래 속성과 과정, 결과 등을 평가하는 특성을 지니고 있다[3].

Adams(1965)의 공정성 이론은 배분에만 집중하고 있어서 결과가 나타나기까지의 과정에 대한 것을 설명하지 못한다는 것에 비판을 하고 공정성을 확장시켜 분배공정성과 절차공정성으로 구분하였다[2,4,5]. 또한 절차공정성의 하위 요소로만 인식되던 상호공정성을 Bies와 Moag(1986)가 구분하였다[6]. 이렇게 공정성의 구성요소를 3가지 구분하면, 분배공정성, 절차공정성, 상호공정성으로 구분할 수 있다[6,7].

2.2 파트너십

파트너 선정은 기업의 경쟁력과 사업의 성패를 좌우할 만큼 중요하며, 파트너십은 장기간의 계약, 상호협력, 공유하는 위험과 이익 및 함께 참여하여 의사결정을 반영하는 등 활동 중인 관계를 의미한다[8].

선행 연구자에 따른 파트너십의 정의를 살펴보면 다음과 같다.

Anderson & Narus(1984)는 “파트너기업은 각각 고객의 욕구를 충족시키는 것을 목적으로 하며, 상호간의 조정된 노력을 제공하기 각자 활동을 하면서 각 기업의 성공이 부분적으로 다른 기업의 의존한다는 상호인식과 이해가 존재하는 관계”라고 정의하고 있다[9]. 과거의 기업 간 관계와 비교할 때 파트너십은 장기적인 개념이며 공동의 이익을 추구하는 발전된 개념이라 하였다.

Mohr & Spekman(1994)는 파트너십은 “파트너기업 간의 양립 가능한 목적을 공유하고, 상호이익을 추구하고, 높은 수준의 상호의존성을 수용하는 의도적이면서, 전략적인 관계”로 정의하고 있다. 이들은 파트너십의 성공적 조건을 제휴속성, 통신행위, 갈등 및 해결방법으로 제시하였다[10].

Lambert(1999)등은 파트너십에 대해 “파트너 기업 간의 상호 신뢰, 개방성, 위험에 대한 공유, 보상에 대한 공유를 바탕으로 하여 이루어지는 관계로 개별기업이 얻을 수 있는 성과보다 더 큰 성과를 가져오는 관계”라고 정의하였다[11].

소순후(2004)는 파트너십을 “SCM에서 공급 사슬을 구성하는 모든 거래 파트너들 간에 공동의 이익을 위해 상호 신뢰와 몰입을 바탕으로 위험과 보상을 공유하는 지속적이고 보다 협력적인 동반자 관계”라고 정의하였다[12].

본 연구에서는 선행연구자들의 관점을 통합하여 파트너십을 ‘파트너 기업은 양립 가능한 목적을 수행하기 위하여 서로 결속하고, 신뢰하며 지속적으로 협력하는 전략적인 관계’로 정의한다.

2.3 프로젝트 성과

Agarwal & Rathod(2006)은 프로젝트 성과에 대한 정의를 ‘목표비용, 목표시간, 목표결과와 프로젝트 시행 전에 기대한 품질에 대한 만족도를 통하여 측정될 수 있다’고 하였다[13]. 차희성과 김태경(2008)은 건설 프로젝트 성과를 측정하기 위해서는 프로젝트 목적에 따른 관리목표를 수립하여야 하며, 종합적 성과를 반영할 수 있는 적절한 성과부문을 분류하고, 하위의 측정지표를 평가하는 방법을 적용하여 프로젝트 성과에 대한 객관적 접근이 가능해 진다고 하였다[14].

3. 가설 설정 및 변수 측정

3.1 가설 설정

3.1.1 거래 공정성과 파트너십의 관계

거래 공정성의 차원을 구분하는 다양한 연구가 진행되어왔다. 선행연구에 따르면, 거래 공정성을 분배공정성과 절차공정성으로 구분하기도 하고, 절차공정성을 더 세분화하여 거래 공정성을 분배공정성, 절차공정성, 상호공정성으로 구분하기도 한다[4-6].

공정성과 파트너십의 관계에 관련된 선행 연구들을 살펴보면, 소매업체와 공급업체의 파트너십을 생성하는데 가장 중요한 요인으로는 신뢰인데 이 신뢰는 거래에서 공정하다는 인식이 쌓일수록 높아진다[15]. Kumar et al.(1995)는 거래 공정성 중 상호의존성의 정도가 커질수록 파트너십의 하위 요소인 신뢰와 헌신이 더 강해진다는 것을 확인하였다[16]. Tax et al.(1998)은 불평을 상호공정성, 절차공정성, 분배공정성으로 구분하여 불평처리에 대한 만족은 직접적으로 신뢰와 헌신에 영향을 미치는 것을 발견하였다[7]. 김진수(2013)는 물류기업과 화주기업 사이의 거래에서 계약에 관한 공정성이 파트너십 하위 요인에 미치는 영향을 검증한 결과 절차공정성은 신뢰와 의사소통에 영향을 미치며, 분배공정성은 의사소통에 영향을 미치는 것을 검증하였다[17].

선행연구들의 결과를 보면, 거래 공정성은 파트너십

에 직접적인 영향을 미친다고 하였다. 본 연구에서는 하도급 거래가 이루어지는 건설업을 대상으로 선행연구에서 나타난 거래 공정성과 파트너십의 관계가 나타나는지를 확인하기 위하여 다음과 같은 가설을 설정하였다.

가설 1: 거래 공정성은 파트너십에 유의한 양의 영향을 미칠 것이다.

3.1.2 거래 공정성과 프로젝트 성과의 관계

Korine(1997)은 거래 공정성 중의 절차공정성이 조직을 구성하고 있는 팀성과에 미치는 영향을 확인한 결과 절차공정성은 팀성과에 양의 영향을 미친다는 것을 확인하였다[18]. Kumar et al.(1995)에 따르면 분배공정성은 거래 관계에서 최종적으로 나타나는 결과물에 대한 분배가 공정할 때 나타나게 되는데 거래 공정성의 하위공정성으로 이는 자원의 배분인 즉, 재무적 성과에 영향을 미칠 수 있다고 하였다[16]. 이광호 등(2014)은 거래 공정성을 분배공정성, 절차공정성, 상호공정성으로 구분하여 이들이 기업의 비재무성과인 업무효율성에 미치는 영향을 검증한 결과 거래 공정성은 기업의 비재무성과에 양의 영향을 미친다는 것을 발견하였다[19].

선행연구들의 결과를 보면, 거래 공정성은 기업의 성과에 영향을 미친다고 하였다. 본 연구에서는 하도급 거래가 이루어지는 건설업을 대상으로 선행연구에서 나타난 거래 공정성이 건설업의 주요 성과인 프로젝트 성과에 미치는 영향 중 직접적인 영향을 확인하기 위하여 다음과 같은 가설을 설정하였다.

가설 2: 거래 공정성은 프로젝트 성과에 유의한 양의 영향을 미칠 것이다.

3.1.3 기업 간의 파트너십이 프로젝트 성과에 미치는 영향

기업 간 파트너십이 기업성과에 미치는 영향을 검증한 선행연구에 따르면, 기업의 협업 관계에서 나타나게 되는 파트너십의 요인들은 기업의 성과와 관련 있다고 보고되고 있다. Andraski(1998)은 파트너기업간의 협력이 증가하게 되면 기업의 성과 중 비용이 낮아지게 되어 성과가 높아진다는 것을 검증하였다[20]. Lambert et al.(1999)는 화주기업과 물류기업은 파트너십을 통하여 이전보다 더 큰 경영성과가 나타날 수 있다고 하였다

[11]. 또한 이들은 성공적인 파트너십을 위한 요인들로 위험을 관리하고, 파트너 기업과 의사소통이 이루어져야 하며, 여러 가지의 정보가 공유되어야 한다고 주장하였다. 소순후(2004)는 파트너십 속성과 SCM 성과와의 관계를 확인한 결과 파트너십 속성 중 구성원간의 적응과 협력이 SCM 성과에 양의 영향을 미치는 것을 검증하였다[12]. 류창수(2012)는 파트너십 요인과 SCM 성과와의 관계를 검증한 결과 파트너십의 요인 중 상호신뢰와 상호협업이 높을수록 비재무성과와 재무성과가 높아진다는 결과를 확인하였다[21].

이상의 선행연구들의 결과를 바탕으로 하도급 거래가 이루어지는 건설업을 대상으로 하였을 경우, 선행연구에서 제시된 파트너십이 건설업의 프로젝트 성과에 영향을 미치는지를 확인하기 위하여 다음과 같은 가설을 설정하였다.

가설 3: 파트너십은 프로젝트 성과에 유의한 양의 영향을 미칠 것이다.

3.1.4 파트너십의 매개 작용

선행연구들에서는 다양한 상황에서 파트너십이 매개 작용의 효과를 검증하고 있다. 이를 보다 자세히 살펴보면, 김진수, 송상화(2012)의 연구에서는 물류계약서 조항의 구체성과 공정성이 파트너십을 매개로 물류성과에 미치는 영향을 검증하였는데 절차공정성은 파트너십을 매개로 물류성과에 양의 영향을 미치는 것으로 나타났다[22]. 박찬권, 서영복(2014)은 부품 공급업체들을 대상으로 하여 파트너십의 한 요인인 협력의 매개역할을 검증하였다[3]. 그 결과 거래 공정성이 직접적으로 공급사슬 성과에 미치는 영향력 보다 파트너십을 통했을 경우 높은 공급사슬 성과를 달성한 다는 것을 확인하였다. 이광호 등(2014)은 거래 공정성은 파트너십(신뢰, 몰입)을 향상시켜 업무효율성에 유의한 영향을 미친다는 것을 검증하였다[19]. 이는 기업 간 협업 환경에서 공급자와 구매자의 공정한 거래는 좋은 관계를 유지하여 궁극적으로 업무 효율성을 개선하게 된다고 주장하였다.

이상의 선행연구들의 결과를 바탕으로 하도급 거래가 이루어지는 건설업을 대상으로 하였을 경우, 거래관계에서 나타나는 거래 공정성과 프로젝트 성과와의 관계에서 파트너십의 매개효과를 확인하고자 한다. 즉, 거래 공정성이 파트너십을 통하여 프로젝트 성과에 미치는 영향

력을 확인하기 위하여 다음과 같은 가설을 설정하였다.

가설 4: 파트너십은 거래 공정성과 프로젝트 성과간의 관계의 매개역할을 할 것이다.

3.2 변수의 정의 및 측정

본 연구에서 사용하게 될 변수는 거래 공정성, 파트너십, 프로젝트 성과 등이다. 이 변수들은 모두 Likert 5점 척도로 측정하였다. 각 변수의 개념은 3개~5개의 측정항목을 사용하여 변수로 설정하였다.

3.2.1 거래 공정성

거래 공정성은 선행연구자들의 구분에 따라 분배공정성, 절차공정성, 상호공정성으로 구분하였다[6,7]

분배공정성은 Kumar et al.(1995)의 연구를 바탕으로 하여 업체선정시의 기준의 공정성과 기회의 공정성, 거래의 합리성, 관계 몰입을 위한 거래사의 노력으로 구분하였다[16]. 절차공정성은 Tax et al.(1998), Thibaut & Walker(1975), Leventhal(1976)의 선행연구를 바탕으로 하여 거래절차의 공정성, 대금 결제의 공정성, 편견의 배제로 구분하였다[7,23,24]. 상호공정성은 Bies and Moag(1986), Kumar et al.(1995)의 선행연구를 바탕으로 하여 의견의 존중, 과정의 이해, 발전을 위한 상호 노력, 커뮤니케이션 채널의 보유로 구분하였다[6,16]. 이를 정리하면 Table 1과 같다.

Table 1. Operational Definition of Transaction Justice

Constructs	Item	References
Distribute Justice	Justice of standard Justice of opportunity Rationality of deal Effort of company	Lerner(1977) Kumar et al.(1995)
Procedure Justice	Justice of trading procedure Justice of payment Elimination of prejudice	Thibaut & Walker(1975) Leventhal(1976) Tax et al.(1998)
Interactional Justice	Respect of opinions Process understanding Mutual efforts for development Communication channels	Birs and Moag(1986) Kumar et al.(1995)

3.2.2 파트너십

선행연구들에서는 파트너십은 공동의 이익을 추구하는 관계로 이를 위해서는 상호 의존, 상호 신뢰, 보상 등

을 공유하는 관계라 하였다[9,10,12]

본 연구에서는 파트너십을 구성하는 하위 요인을 상호결속, 상호신뢰, 정보공유, 상호의존으로 구분하였다. 상호결속은 Morgan & Hunt(1994), Ellram & Hendrick(1995)의 연구를 바탕으로 하여 상호간의 충성도, 위험공유, 문제의 공동해결 정도, 파트너기업 전환으로 구분하였다[25,26]. 상호신뢰는 Anderson과 Narus(1984), 소순후(2004)의 연구를 바탕으로 하여 파트너기업 상호간 약속이행, 공유되는 정도의 신뢰성, 업무 처리의 신뢰정도, 결과에 대한 품질 수준의 신뢰로 구분하였다[9,12]. 정보공유는 Mohr & Spekman(1994), Chung(1996)의 연구를 바탕으로 하여 파트너기업과의 비즈니스 정보 공유, 기술적 정보공유, 신공법 정보공유, 시장 상황에 대한 정보공유 정도로 구분하였다[10,27]. 상호의존은 Cook(1977), Heide & John(1990), Ganesan(1994)의 연구를 바탕으로 하여 상호간의 공동목표 달성을 위한 노력과 교류활동, 시장변화에 대응력, 문제에 대한 적절한 대응력 정도로 구분하였다[28-30]. 이를 정리하면, <Table 2>와 같다.

Table 2. Operational Definition of Partnership

Constructs	Item	References
Mutual Solidarity	Mutual Loyalty Risk Sharing The degree of co-solving of problems	Morgan & Hunt (1994) Ellram & Hendrick(1995)
Mutual Trust	Commitments between Partners Reliability of Shared Information sharing, trust level of business process	Anderson & Narus (1984) So(2004)
Information Sharing	Business with partners Level of sharing technical and inventory information	Mohr (1994) Chung(1996)
Interdependence (Cooperation)	Exchange and appropriate responding level for the common goal	Cook(1977) Heide and John(1990) Ganesan(1994)

3.2.3 프로젝트 성과

본 연구는 건설업으로 국한되어 있다. 프로젝트 성과 지표는 연구자마다 다를 수 있으며 산업에 따라서도 달라질 수 있기 때문에 건설업 프로젝트 성과로 한정하여 프로젝트 성과 변수에 대하여 기술하고자 한다. 건설 프로젝트 성과를 Shenhar et al.(1997), Chou and Yang

(2012)의 연구를 바탕으로 하여 비용, 공기, 품질, 안전 및 공사참여자의 만족으로 구분하였다[31,32]. 이를 정리하면 Table 3과 같다.

Table 3. Operational Definition of Project Performance

Constructs	Item	References
Cost	Implementation of the project within budget	Shenhar et al. (1997) Chou & Yang (2012)
Period	Degree of compliance with schedule	
Quality	Degree of satisfaction with purchaser requirement	
Safety and Satisfaction of workers	Safety in the construction period Degree of Satisfaction of participating companies	

4. 실증 분석

4.1 연구방법

본 연구는 건설업에서 하도급의 거래 공정성이 파트너십과 프로젝트 성과에 미치는 영향을 확인하기 위하여 설문조사를 실시하였다. 원도급자와 하도급자 각각 집단 에 설문조사를 실시하였으며 설문조사를 한 기간은 2015년 1월부터 3월까지 총 2개월 동안 설문조사를 실시하였다. 또한 원도급자는 200명을 대상으로 설문지를 배포하여 회수된 설문지는 145부였으며 설문 응답에 불성실한 설문지 5부를 제외한 140부를 분석에 사용하였다. 하도급자는 250명을 대상으로 설문지를 배포하여 157부의 설문지를 회수 받았으며 이 중 설문 응답에 불성실한 17부의 설문지를 제외하고 140부를 분석에 사용하였다.

자료의 분석 방법으로는 수집된 자료의 통계처리는 데이터 코딩과 데이터 클리닝 과정을 거쳐, 회 과학통계 패키지 프로그램인 IBM SPSS 21.0을 이용하였다.

4.2 연구결과

4.2.1 응답자의 특성

건설업에서 하도급의 거래 공정성이 파트너십과 프로젝트 성과에 미치는 영향에 관한 연구를 하기 위해 원도급자(구매자)와 하도급자(공급자) 각각 140명씩 280명을 대상으로 설문조사 한 결과 응답자의 일반적 특성은

다음과 같다.

먼저, 원도급(구매자) 응답자들의 업력은 3년 미만 52명(37.1%), 3~8년 미만 58명(41.4%), 9~14년 미만 19명(13.6%), 15~20년 미만 6명(4.3%), 20년 이상 5명(3.6%)이다. 직책은 사원, 대리 57명(40.7%), 과장 27명(19.3%), 차장 21명(15.0%), 부장 21명(15.0%), 임원급 중역 14명(10.0%)이다. 건설업 근속년수는 3년 미만 47명(33.6%), 3~8년 미만 40명(28.6%), 9~14년 미만 36명(25.7%), 15~20년 미만 12명(8.6%), 20년 이상 5명(3.6%)으로 나타났고, 종업원수는 1~5명 23명(16.4%), 6~10명 72명(51.4%), 11~15명 38명(27.1%), 16~20명 5명(3.6%), 20명 이상 2명(1.4%)으로 나타났다.

4.3 타당성 및 신뢰성 분석

4.3.1 거래 공정성과 파트너십의 타당성 분석

거래 공정성과 파트너십을 구성하는 설문 문항으로 각각 탐색적 요인분석을 실시하여 타당성을 확보하였다.

우선, 변수들 간의 상관관계가 다른 변수에 의해 잘 설명되는지 검증하기 위해, Kaiser-Meyer-Olkin(KMO) 검정을 진행했다. KMO는 변수들 간에 상관관계가 다른 변수에 의해 잘 설명되는 정도를 나타내는 값이다. 이 값이 적으면 요인분석을 위한 변수들의 선정이 좋지 못함을 나타내는 것이다. 일반적으로 KMO 값이 0.90 이상이면 상당히 좋은 것이고, 0.80~0.89는 좋은 편이며, 0.70~0.79는 적당한 편, 0.60~0.69는 평범한 편, 0.50~0.59는 바람직하지 못 한 편, 0.50 미만이면 받아들일 수 없는 수치로 판단한다. 본 연구에서 사용한 척도는 거래 공정성 0.805, 파트너십 0.907로 나타나, 요인분석을 위한 변수들의 선정이 문제가 없는 것으로 판단되었다.

거래 공정성의 타당성을 확인한 결과는 Table 4에 제시되어 있다. 거래 공정성에서는 타당성을 저해하는 절차공정성 3번 문항과 분배공정성 3번, 4번 문항을 제외하여 최종적으로 8개 문항으로 3개의 거래 공정성 하위항목을 구성하였으며, 74.175%의 분산 설명력을 보였다.

Table 4. Factor Analysis of Transaction Justice

Item	Factor		
	1	2	3
Interactional Justice 4	.826	-.001	.170
Interactional Justice 3	.776	.246	.128
Interactional Justice 2	.775	.207	.094
Interactional Justice 1	.706	.450	.076
Procedure Justice 2	.149	.881	.158
Procedure Justice 1	.279	.752	.216
Distribute Justice 1	.130	.145	.900
Distribute Justice 2	.156	.197	.873
eigen value	3.719	1.308	.907
Common(%)	31.551	21.344	21.280
Cumulative(%)	31.551	52.895	74.175
KMO = .805			
Bartlett $\chi^2=596.719$, df=28, p=.000			

파트너십 타당성을 분석한 결과는 Table 5에 제시되어 있다. 파트너십 타당성을 저해하는 상호의존 1번, 4번 문항과 상호결속 4번 문항을 제외하여 최종적으로 13개 문항으로 4개의 파트너십 하위항목을 구성하였으며, 73.405%의 분산 설명력을 보였다.

결과적으로 요인분석을 통해 나뉜 차원들을 살펴보면, 설문지를 구성한 차원과 동일하게 요인이 묶인 것을 확인할 수 있다.

Table 5. Factor Analysis of Partnership

Item	Factor			
	1	2	3	4
Information Sharing 2	.794	.242	.199	.140
Information Sharing 4	.784	.240	.168	.202
Information Sharing 3	.777	.143	.131	.276
Information Sharing 1	.759	.276	.241	.180
Mutual Trust 2	.127	.793	.292	.162
Mutual Trust 3	.320	.792	.117	.025
Mutual Trust 1	.139	.740	.202	.306
Mutual Trust 4	.312	.740	.173	.018
Mutual Solidarity 1	.261	.174	.842	-.086
Mutual Solidarity 2	.202	.242	.788	.213
Mutual Solidarity 3	.120	.325	.583	.381
Interdependence 2	.328	.108	.114	.838
Interdependence 3	.503	.233	.127	.611
eigen value	6.300	1.437	1.013	.793
Common(%)	24.179	21.725	15.473	12.028
Cumulative(%)	24.179	45.904	61.376	73.405
KMO = .907				
Bartlett $\chi^2=1353.499$, df=78, p=.000				

4.3.2 신뢰성 분석

본 연구의 설문을 통해 응답자가 일관성 있게 조사에

응하였는지 파악하기 위해 신뢰도 분석을 실시했다. 신뢰도란 측정대상을 여러 번 측정하였을 때에도 동일한 결과가 나타나고, 어떤 지표를 구성하는 항목들 간에 일관성이 있다는 것을 의미한다. 이를 검증하기 위해 크론바하 알파(Cronbach's Alpha) 계수를 이용하였다. 일반적으로 Alpha 계수가 0.6 이상이면 비교적 신뢰도가 높은 것으로 보고 있다. 신뢰성 분석에 대한 결과는 Table 6에 제시되어 있다.

신뢰성 분석 결과, 본 연구에서 사용된 척도들의 신뢰도 계수가 0.703에서 0.910으로 모든 척도가 비교적 높은 수준의 신뢰도를 갖추고 있으므로 연구에 적합하다고 할 수 있다.

Table 6. Result of Reliability Test

Construct	Item	#	Cronbach's α
Transaction Justice	Interactional	4	.823
	Procedure	2	.703
	Distribute	2	.806
	Total	8	.830
Partnership	Information Sharing	4	.883
	Mutual Trust	4	.853
	Mutual Solidarity	3	.758
	Interdependence	2	.748
	Total	13	.910
Project Performance		4	.826

본 연구의 신뢰성 분석 결과를 구체적으로 살펴보면 다음과 같다. 우선 거래 공정성 전체의 신뢰성 계수는 0.830이며 총 8개의 문항으로 구성되어 있다. 거래 공정성의 하위요인은 상호공정성, 절차공정성, 분배공정성으로 구분되면 상호공정성은 4개 문항으로 구성되며, 신뢰성 계수는 0.823을 확보하였다. 절차공정성은 2개의 문항으로 구성되며, 신뢰성 계수는 0.703을 확보하였다. 분배공정성 역시 2개 문항으로 구성되면 0.806의 신뢰성 계수를 확보하였다.

파트너십 전체의 신뢰성 계수는 0.910으로 비교적 높은 신뢰성 계수를 확보한 것으로 나타났으며 파트너십은 총 13개의 문항으로 구성되었다. 파트너십의 하위요인은 정보교류, 상호신뢰, 상호결속, 상호의존으로 구분된다. 정보교류는 4개의 문항으로 구성되며, 0.883의 신뢰성 계수를 확보하였다. 상호신뢰 역시 4개 문항으로 구성되면 0.853의 신뢰성 계수를 확보하였다. 상호결속과 상호의존은 각각 3개의 문항과 2개의 문항으로 구성되

며 이들은 0.758과 0.748의 신뢰성 계수를 각각 확보하였다.

프로젝트 성과는 총 4개의 문항으로 구성되며, 0.826의 신뢰성 계수를 확보하였다.

4.4 연구가설 검증 및 검증결과

4.4.1 거래 공정성이 파트너십에 미치는 영향

거래 공정성이 파트너십에 미치는 영향 즉, 본 연구의 가설1을 검증하기 위해, 다중회귀분석(multiple regression analysis)을 실시하였다. 다중회귀분석 결과는 Table 7에 제시되었다.

회귀모형을 검증한 결과, F값은 88.508($p < .001$)으로 회귀식이 적합한 것으로 나타났으며, 모형의 수정R2은 0.569로 56.9%의 설명력을 보였다. 또한 변수들의 VIF는 1.233~1.448로 10을 넘지 않아 변수들 간의 다중공선성은 없는 것으로 판단되었다.

회귀계수의 유의성 검증 결과, 상호공정성, 절차공정성, 분배공정성은 파트너십에 유의한 양(+)의 영향을 미치는 것으로 나타났다. 즉 상호공정성, 절차공정성, 분배공정성이 높아질수록 파트너십이 높아진다고 볼 수 있다.

상호공정성의 계수값은 0.555이며 1% 이내에서 양의 유의한 영향을 미쳤으며, 절차공정성의 계수값은 0.194이며 10% 이내에서 양의 유의한 영향을 미치는 것으로 나타났다. 분배공정성의 계수값은 0.172이며 10% 이내에서 양의 유의한 영향을 미치는 것으로 나타났다. 상호공정성, 절차공정성, 분배공정성 순으로 파트너십에 높은 영향을 미치는 것으로 나타났다. 따라서 본 연구에서 제시한 가설 1은 지지되는 것으로 판단된다.

Table 7. The Effect of Transaction Justice on Partnership

I.V.	B	S.E.	β	t	p	VIF
(Const.)	.908	.182		4.984	.000	
Mutual	.449	.044	.555	10.177***	.000	1.373
Procedure	.154	.044	.194	3.469**	.001	1.448
Distribute	.123	.037	.172	3.337**	.001	1.233

F=88.508($p < .001$), R-Square=.575, Adjusted R-Square=.569
 ** $p < .01$, *** $p < .001$

4.4.2 거래 공정성이 프로젝트 성과에 미치는 영향

거래 공정성이 프로젝트 성과에 미치는 영향 즉, 본

연구의 가설 2를 검증하기 위해, 다중회귀분석(multiple regression analysis)을 실시하였다. 다중회귀분석 결과는 Table 8에 제시되었다.

회귀모형을 검증한 결과, F값은 33.606(p<.001)으로 회귀식이 적합한 것으로 나타났으며, 모형의 수정 R2은 0.330으로 33.0%의 설명력을 보였다. 또한 변수들의 VIF는 1.223~1.449로 10을 넘지 않아 변수들 간의 다중공선성은 없는 것으로 판단되었다.

회귀계수의 유의성 검증 결과, 상호공정성, 절차공정성은 프로젝트 성과에 유의한 양(+)의 영향을 미치는 것으로 나타났다. 즉 상호공정성, 분배공정성이 높아질수록 프로젝트 성과가 높아진다고 볼 수 있다.

상호공정성의 계수값은 0.353이며 1% 이내에서 양의 유의한 영향을 미쳤으며, 절차공정성의 계수값은 0.296이며 1% 이내에서 양의 유의한 영향을 미치는 것으로 나타났다. 상호공정성, 절차공정성 순으로 프로젝트 성과에 높은 영향을 미치는 것으로 나타났다. 따라서 본 연구에서 제시한 가설 2는 부분 지지되는 것으로 나타났다.

Table 8. The Effect of Transaction Justice on Project Performance

I.V.	B	S.E.	β	t	p	VIF
(Const.)	1.660	.245		6.768	.000	
Interactional	.309	.059	.353	5.191***	.000	1.373
Procedure	.254	.060	.296	4.244***	.000	1.448
Distribute	.034	.050	.044	.680	.497	1.233

F=33.606(p<.001), R-Square=.340, Adjusted R-Square=.330
*** p<.001

4.4.3 파트너십이 프로젝트 성과에 미치는 영향

파트너십이 프로젝트 성과에 미치는 영향 즉, 본 연구의 가설3을 검증하기 위해, 다중회귀분석(multiple regression analysis)을 실시하였다.

회귀모형을 검증한 결과, F값은 23.305(p<.001)로 회귀식이 적합한 것으로 나타났으며, 모형의 수정 R2은 0.310으로 31.0%의 설명력을 보였다. 또한 변수들의 VIF는 1.684~2.139로 10을 넘지 않아 변수들 간의 다중공선성은 없는 것으로 판단되었다.

회귀계수의 유의성 검증 결과, 상호신뢰는 계수값이 0.382로 1%이내에서 유의하게 프로젝트 성과에 양의 영향을 미치는 것으로 나타났다. 다른 파트너십 요인들은

프로젝트 성과에 통계적인 영향력이 존재 하지 않았다. 즉 상호신뢰가 높아질수록 프로젝트 성과가 높아진다고 볼 수 있다. 따라서 본 연구의 가설 3은 부분적으로 지지 되었다.

Table 9. The Effect of Partnership on Project Performance

I.V.	B	S.E.	β	t	p	VIF
(Const.)	1.760	.250		7.054	.000	
Information Sharing	.113	.072	.136	1.574	.117	2.139
Mutual Trust	.367	.075	.382	4.883***	.000	1.765
Mutual Solidarity	-.003	.072	-.003	-.041	.968	1.684
Interdependence	.119	.061	.152	1.931	.055	1.781

F=23.305(p<.001), R-Square=.323, Adjusted R-Square=.310
*** p<.001

4.4.4 매개효과 검증

거래 공정성이 프로젝트 성과에 미치는 영향에서 파트너십의 매개효과가 있는지 검증하기 위해 Baron과 Kenny(1986)가 제안한 3단계에 걸친 다중회귀분석을 진행하였다[33]. 이에 대한 결과는 Table 10에 제시되었다.

먼저 1단계에서 독립변수인 거래 공정성이 매개변수인 파트너십에 미치는 영향의 표준화 회귀계수는 0.751로 거래 공정성이 파트너십에 양(+)의 영향을 미치고 있고, 2단계에서 독립변수인 거래 공정성이 종속변수인 프로젝트 성과에 미치는 영향의 표준화 회귀계수는 0.563으로 프로젝트 성과에 양(+)의 영향을 미치고 있으며, 3단계에서는 독립변수인 거래 공정성이 0.353, 매개변수인 파트너십이 0.280으로 프로젝트 성과에 거래 공정성과 파트너십은 양(+)의 영향을 미치고 있다.

3단계에서 독립변수의 표준화 회귀계수(β=.353)가 2단계에서 독립변수의 표준화 회귀계수(β=.563)보다 작게 나타난 것을 확인할 수 있다. 즉, 매개변수인 파트너십이 통제되었을 때 거래 공정성이 프로젝트 성과에 미치는 영향이 감소했으므로, 파트너십은 거래 공정성과 프로젝트 성과 사이를 매개한다고 할 수 있다. 한편 3단계에서 독립변수의 영향력이 유의하므로 파트너십은 거래 공정성과 프로젝트 성과 사이에서 부분매개 역할을 하는 것으로 판단되었다.

Table 10. Mediating Effect of Partnership

Path	B	S.E	β	t	p	R2
Step 1 T.J. → P.	.738	.046	.751	15.988***	.000	.564
Step 2 T.J. → P.P.	.597	.062	.563	9.579***	.000	.317
Step 3 T.J. → P.P.	.374	.092	.353	4.060***	.000	.351
Step 3 P. → P.P.	.302	.094	.280	3.220**	.002	

T.J.=Transaction Justice / P=Partnership / P.P.=Project Performance
** p<.01, *** p<.001

5. 결론

5.1. 연구 결과의 요약

본 연구의 목적은 중소기업의 원청기업이 하청기업을 선정하는 과정에서 나타나는 현상을 구체화 시켜 양 기업간의 거래에서 나타나는 공정성과 파트너십의 관계, 거래 공정성과 프로젝트성과의 관계 그리고 파트너십과 프로젝트 성과의 관계를 확인하는 것이다. 또한, 거래 공정성이 파트너십을 매개로 하여 프로젝트 성과에 어떠한 영향을 미치는 지를 체계적으로 검증하는 것을 목적으로 하였다.

본 연구의 결과는 다음과 같다.

첫째, 원청기업과 하청기업이 거래를 통해 나타나게 되는 공정성이 양 기업 간의 파트너십의 미치는 영향을 확인한 결과 거래 공정성으로 분류되는 상호공정성, 절차공정성, 분배공정성 모두가 파트너십에 양의 영향을 미치는 것으로 나타났다. 즉 원청기업과 하청기업간의 거래가 계약체결이 되어 성사되기까지의 모든 절차가 공정할수록, 체결된 계약을 이행함으로써 나타난 결과의 분배를 공정하게 할수록, 원청기업과 하청기업이 인지하게 되는 상호간의 거래가 공정할수록 양 기업 간의 파트너십은 더욱 견고해진다.

둘째, 원청기업과 하청기업이 거래를 통해 나타나게 되는 공정성과 이 거래의 결과인 프로젝트 성과와의 관계를 확인한 결과 상호공정성과 절차공정성이 프로젝트 성과에 영향을 미치는 것으로 나타났다. 즉 원청기업과 하청기업간의 거래에서 계약이 체결되기까지의 절차가 공정할수록, 원청기업과 하청기업이 인지는 상호간의 거래가 공정할수록 프로젝트 성과는 더욱 높아진다.

셋째, 본 연구에서 파트너십을 견고하게 해 주는 세부 요인으로 원청기업과 하청기업간의 정보의 공유, 서로간의 신뢰와 결속, 의존으로 구분하였다. 이러한 파트너십 요인들이 프로젝트 성과에 미치는 영향을 확인한 파트너십의 네 가지 세부요인 중 상호신뢰만이 프로젝트 성과를 높여주는 것으로 나타났다. 즉, 원청기업과 하청기업은 예외적인 상황일 지라도 계약을 성실히 이행하여 신뢰를 쌓아가거나, 서로간의 업무처리 능력을 신뢰하거나, 각 기업에서 제공되는 정보의 신뢰수준이 높아지거나, 상호 건설공사 수준을 신뢰할 경우에 실행예산과 공기 내에 공사 완료, 품질향상 등으로 나타나는 프로젝트 성과가 높아진다.

마지막으로 파트너십이 거래 공정성과 프로젝트 성과간의 관계의 매개 효과를 확인한 결과 거래 공정성은 직접적으로 프로젝트 성과에 양의 관계를 갖고 또한 파트너십을 통하여 프로젝트 성과에 양의 영향을 미치는 것으로 확인되었다. 이는 원청기업과 하청기업의 거래가 공정할수록 파트너십의 관계는 더욱 견고해지며 이를 통해서 프로젝트의 성과가 올라갈 수 있음을 의미한다.

5.2 연구의 의의 및 시사점

본 연구의 이론적 의의는 다음과 같다. 기존 연구에서는 중소기업의 환경적 요인에 집중하여 이에 대한 문제점과 활성화 방안을 제시하는 것이 주축을 이루었다. 이에 반해 본 연구에는 그 동안 고려하지 못했던 파트너십의 매개효과를 도입하였다. 또한 실무적 의의는 다양한 연구가 이루어지지 못하고 있는 중소기업을 대상으로 하였다. 이들의 거래관계에서 나타나는 공정성과 성과와의 관계를 규명하였으며, 이들 간의 직접적인 관계뿐만 아니라 파트너십을 통하여 거래 공정성과 프로젝트 성과가 더욱 견고해 짐을 밝혔다. 따라서 실무에서는 원도급과 하도급 거래를 맺고 있는 거래당사자들의 프로젝트 성과를 높이기 위해서는 공정한 거래가 선행되어야 하며 보다 견고한 파트너십을 구성되었을 때 프로젝트 성과가 높아진다.

5.3 연구의 한계점 및 향후 연구방향

본 연구의 한계점은 일정지역의 중소기업체로 한정되어 있다. 설문에 참여한 표본의 수를 고려하면, 연구의 결과는 객관성 결여로 인하여 일반화하기 어렵다. 이

에 모든 중소기업 간의 관계에서 통용 될 수 있는 대표성을 가질 수 없는 것이 연구의 한계점이라 할 수 있다.

이를 보완하기 위해서는 추후 연구에서는 조사의 범위를 좀 넓은 지역으로 설정하여 표본을 구성하고 연구 자료를 수집하여 연구결과의 객관성과 신뢰성이 확보되기를 기대해 본다.

References

- [1] Y. G. Kim, "A study on the plans for improving the competitive power of small-and medium-sized construction companies", Master Thesis, Hanyang University, 2009.
- [2] J. S. Adams, Inequity in social exchange, In L. Berkowitz(ED.), *Advances in Experimental Social Psychology*, New York: Academic Press: 267-299, 1965. DOI: [http://dx.doi.org/10.1016/s0065-2601\(08\)60108-2](http://dx.doi.org/10.1016/s0065-2601(08)60108-2)
- [3] C. G. Park, Y. B. Suh, "A Study on the Effect of Justice in Transactions in terms of a Supply Chain on Supply Chain Performances: Focusing on Component Suppliers in the Electronics Industry", *Korean Management Consulting Review*, 14(2), 1-33, 2014.
- [4] R. Folger, "Distributive and Procedural Justice: Combined Impact of Voice and Improvement on Experienced Inequity", *Journal of Personality and Social Psychology*, 35(2), 108-119, 1977. DOI: <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.35.2.108>
- [5] J. Greenberg, "A Taxonomy of Organizational Justice Theories", *Academy of Management Review*, 12(1), 9-22, 1987. DOI: <http://dx.doi.org/10.2307/257990>
- [6] R. J. Bies, J. S. Moag, "Interactional Justice: Communication Criteria of Fairness", *Research on Negotiation in Organizations*, 1(1), 43-55, 1986.
- [7] S. S. Tax, S. W. Brown, M. Chandrashekar, "Customer Evaluations of Service Complaint Experience: Implication for Relationship Marketing", *Journal of Marketing*, 62(2), 60-77, 1998. DOI: <http://dx.doi.org/10.2307/1252161>
- [8] C. W. Choi, "The effects of outsourcing partnership relationship on satisfaction: Focused on the information system of financial firms", Master Thesis, Konkuk University, 2011.
- [9] J. C. Anderson, J. A. Narus, "A Model of the Distributor's Perspective of Distributor Manufacturer Working Relationship", *Journal of Marketing*, 54, 62-74, 1984. DOI: <http://dx.doi.org/10.2307/1251511>
- [10] J. Mohr, R. Spekman, "Characteristics of Partnership Success: Partnership Attributes, Communication Behavior, and Conflict Resolution Techniques", *Strategic Management Journal*, 15(2), 135-153, 1994. DOI: <http://dx.doi.org/10.1002/smj.4250150205>
- [11] D. M. Lambert, M. A. Emmelhainz, J. T. Gardner, "Building Successful Logistics Partnerships", *Journal of Business Logistics*, 20(1), 165-181, 1999.
- [12] S. H. So, "An Empirical Study on the Structural Relationship Model of Supply Chain Partnership", Doctoral Dissertation, Chonnam University, 2004.
- [13] N. Agarwal, U. Rathod, "Defining 'success' for software projects: An exploratory revelation", *International Journal of Project Management*, 24(4), 358-370, 2006. DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.ijproman.2005.11.009>
- [14] H. S. Cha, T. G. Kim, "Developing Measurement System for Key Performance Indicators on Building Construction Projects", *Korean Journal of Construction Engineering and Management*, 9(4), 120-130, 2008.
- [15] R. L. Oliver, J. E. Swan, "Consumer Perceptions of Interpersonal Equity and Satisfaction in Transactions: A Field Survey Approach", *Journal of Marketing*, 53(2), 21-35, 1989. DOI: <http://dx.doi.org/10.2307/1251411>
- [16] N. Kumar, L. K. Scheer, J. B. E. M. Steenkamp, "The Effects of Supplier Fairness on Vulnerable Resellers", *Journal of Marketing Research*, 32(1), 54-65, 1995. DOI: <http://dx.doi.org/10.2307/3152110>
- [17] J. S. Kim, "Influence of Logistics Outsourcing Contracts' Structures and Terms on the Performance of Shippers and Providers", Doctoral Dissertation, Incheon University, 2013.
- [18] H. D. Korine, "Managing Innovation Teams: A Procedural Justice Perspective", Unpublished Doctoral Dissertation, Insead, 1997.
- [19] G. H. Lee, S. W. Lee, S. H. Kim, "The Effect of Transaction Justice on Business Performance through Relationship Quality", *Korean Journal of Business Administration*, 27(9), 1425-1447, 2014.
- [20] J. C. Andraski, "Leadership in Logistics", *Journal of Business Logistics*, 19(2), 3-11, 1998.
- [21] C. S. Ryu, "The Impacts of Partnership between DAPA and Defense Industry on SCM Performance", Doctoral Dissertation, Hansung University, 2012.
- [22] J. S. Kim, S. H. Song, "Influence of Logistics Outsourcing Contract on the Logistics Performance : Based on the Shipper's Perspective", *Korea Logistics Review*, 22(3), 67-95, 2012.
- [23] J. W. Thibaut, L. Walker, *Procedural Justice: A Psychological Analysis*, Hillsdale, NJ : Erlbaum, 1975.
- [24] G. S. Leventhal, *Fairness in Social Relations*, in *Contemporary Topic in Social Psychology*, New Jersey: General Learning Process, 211-239, 1976.
- [25] R. M. Morgan, S. D. Hunt, "The Commitment: Trust Theory of Relationship Marketing", *Journal of Marketing*, 58(3), 20-38, 1994. DOI: <http://dx.doi.org/10.2307/1252308>
- [26] L. M. Ellram, T. E. Hendrick, "Partnering Characteristics: a Dyadic Perspective", *Journal of Business Logistics*, 16(1), 41-64, 1995.
- [27] Y. S. Chung, "An Empirical Study of Success Factors Influencing the Implementation of Information Systems Outsourcing", Ph.D. Dissertation, University of Nebraska, 34-40, 1996.

- [28] R. D. Cook, "Detection of Influential Observations in Linear Regression", *Technometrics*, 19(1), 15-18, 1977.
DOI: <http://dx.doi.org/10.2307/1268249>
- [29] J. B. Heide, G. John, "Alliances in Industrial Purchasing: The Determinants of Joint Action in Buyer-Supplier Relationships", *Journal of Marketing Research*, 27(1), 24-36, 1990.
DOI: <http://dx.doi.org/10.2307/3172548>
- [30] S. Ganesan, "Determinants of Long-Term Orientation in Buyer-Seller Relationships", *Journal of Marketing*, 58(2), 1-19, 1994.
DOI: <http://dx.doi.org/10.2307/1252265>
- [31] A. J. Shenhar, O. Levy, D. Dvir, "Mapping the Dimensions of Project Success", *Project Management Journal*, 28(2), 5-13, 1997.
- [32] J. S. Chou, J. G. Yang, "Project Management Knowledge and Effects on Construction Outcomes : An Empirical Study", *Project Management Journal*, 43(5), 47-67, 2012.
DOI: <http://dx.doi.org/10.1002/pmj.21293>
- [33] R. M. Baron, D. A. Kenny, "The moderator - mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations", *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(6), 1173-1182, 1986.
DOI: <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.51.6.1173>

심은택(Eun-Taek Sim)

[정회원]



- 2013년 8월 : 한양대학교 기업경영대학원 경영학과 (석사)
- 2015년 8월 : 한국산업기술대학교 지식기반기술에너지대학원 (박사 과정 수료)
- 2000년 2월 ~ 현재 : (주)명일종합건설 대표이사

<관심분야>

경영전략, 프로젝트 성과, 고객전략

이재광(Jae Kwang Lee)

[정회원]



- 1993년 2월 : KAIST 산업공학과 (학사)
- 1995년 8월 : KAIST 경영정보학과 (석사)
- 2000년 8월 : KAIST 경영공학과 (박사)
- 2003년 3월 ~ 현재 : 한국산업기술대학교 경영학부 교수

<관심분야>

의사결정분석, 고객전략, 비즈니스 모델

조현(Hyeon Jo)

[정회원]



- 2004년 2월 : KAIST 경영공학과 (학사)
- 2006년 2월 : KAIST 경영공학과 (석사)
- 2012년 2월 : KAIST 경영공학과 (박사)
- 2013년 3월 ~ 현재 : 동아대학교 경영정보학과 교수

<관심분야>

Behavioral MIS, 소셜 네트워크, 추천 시스템