
무역계약에서 인지된 위험과 신뢰가 지속가능한 거래관계에 미치는 영향에 관한 연구*

김성국
한국해양대학교 강사

The Influences of Perceived Risk and Trust on the Business Relationship in the Contract of International Transaction

Sungkuk Kim^a

^aKorea Maritime and Ocean University, South Korea

Received 20 May 2019, Revised 22 June 2019, Accepted 30 June 2019

Abstract

This study examines the model of perceived risk, trust, and continuous transaction intentions presented in a study of the buying behavior in International Transaction. Although most of the trade transactions have been studied as a legal supplement, trade transactions are also purchasing behavior aimed at maintaining continuous transaction intentions between the parties. The study results confirmed that perceived risk could be separated into risk neutrality, risk - taking and risk aversion, and perceived risk had an effect on trust. In addition, the trust affected by perceived risk in the trade transaction model has a statistically significant effect on continuous transaction intentions. The study results confirm that the theoretical background used in previous studies of purchase behavior models is also effective in trade transaction.

Keywords: Business Relationship, Contract of International Transaction, Perceived Risk, Trust

JEL Classifications: F10, F13

* This work was supported by the Ministry of Education of the Republic of Korea and the National Research Foundation of Korea (NRF-2016S1A5B5A07920350).

^a First Author, E-mail: altasea@naver.com

© 2019 The Korea Trade Research Institute. All rights reserved.

I. 서론

무역은 오늘날의 세계경제를 유지하고 있을 만큼 중요한 격지자간의 국제거래에 기반하고 있다. 국제거래는 거래에 따른 복잡성과 위험성이 국내거래에 비교할 수 없을 만큼 많다. 기술의 발달로 인해 과거보다는 복잡성이 줄어들고 있음에도 불구하고 언어, 관습, 법률, 화폐제도 등 국제거래의 근원적인 차이점은 변하지 않고 있다. 그 결과 무역거래의 위험성은 필연적으로 내재되어 있으며 국내거래와 다른 고유한 특성이 된다.

시간이 경과함에 따라 무역거래의 위험성으로 인해 국제간의 교역이 줄어든 것이 아니라 오히려 경쟁우위의 상품과 서비스는 더욱 많이 국제간에 거래되고 있다. 무역의 최대이점인 생산과 소비의 시간적, 공간적 극복이 가능하게 된 편익을 모두가 누리고 있다는 것이다. 이것은 무역거래에서 발생할 수 있는 위험을 관리할 수 있는 제도적 보완이 이루어지고 있는 것에 기인하고 있다.

오늘날 무역은 과거와 달리 공급사슬(supply chain)의 일부분으로서도 역할하고 있기 때문에 기업간 거래인 B2B 거래의 특성을 상당부분 포함하고 있다. 기업간 거래에서는 거래당사자들은 일회성 거래가 아닌 장기적인 거래를 지향하면서 상호이익에 따른 거래의 편익을 누리고 있다.

한편 무역학 연구에서는 무역거래의 위험관리 방법으로 무역계약의 작성에서부터 이행과정에 이르기까지 법률적 분석에 근거한 무역상무적 연구에 집중하여왔다. 이것은 무역계약 이행 혹은 취소, 해제로 종결될 때까지 매도인과 매수인에게 발생할 수 있는 무역클레임을 원활히 해결하기 위해서이다.

무역상무적접근이 왕성하게 이루어진 반면에 로마법 이후 장구한 역사를 가지고 있는 국제물품매매계약과 관련한 구매행동모형의 연구는 상대적으로 미진하였다. 현대 마케팅(Marketing) 연구에서는 개인의 구매행동에 관한 소비자행동(consumer behavior) 연구가 눈부실 정도로 발달한 것에 비하면 무역상무 연구에서는 큰 성과가 없다.

무역을 국제경영의 형태로 간주하고 경영학 연구방법론으로 무역을 분석한다면 무역거래가 거래당사자간 구매행동이기에 때문에 소비자 구매행동의 모형으로 설명하는 것이 가능할 수도 있다. 하지만 무역거래는 애초에 위험이 내재된 상태로 이루어지고 거래당사자들은 가치사슬의 일부로 상호의존적인 산업조직적 측면도 다분히 있다는 점에서 무비관적인 적용은 곤란하다. 국내거래로 대부분 이루어지는 소비자구매행동 모형은 마케팅 연구를 중심으로 산업조직으로 연구가 확장되고 있기는 하지만 무역의 특성을 반영한 연구는 거의 없다.

이에 본 연구에서는 무역거래의 특성인 장기적인 거래관계를 고려하는 매수인, 매도인 등의 거래당사자들이 인식하는 위험과 관련하여 존재하는 신뢰 관계를 주요 개념으로 구조화된 구매행동 모형을 제안하고 가설을 검정을 통해 실증분석하고자 한다.

본 연구에서 제안한 연구가설을 검증하고 분석이 성공적으로 이루어질 경우 무역거래 특성을 반영한 연구모형은 후속 연구에 이론적 근거로 사용할 수 있다. 특히 인지된 위험은 무역거래의 특성을 대표하는 개념이며 거래특성 역시 장기적인 지속가능한 거래관계는 최근에 연구되고 있는 B2B연구의 핵심사항이기 때문에 주변 학문의 연구에도 기여할 것이다.

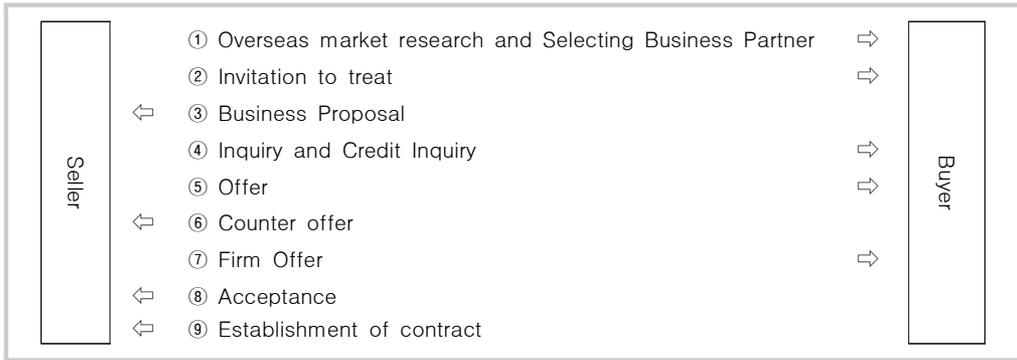
II. 이론적 배경

1. 무역거래의 특성

무역을 언어, 관습, 법률, 화폐제도 등이 상이한 국가간 사적매매이며 격지자 간의 거래이기 때문에 국내거래보다 많은 위험성을 내포하고 있다. 또한 관련 상품은 장기간의 국제운송이 이루어지므로 국내 상거래에 비하여 위험성이 높다(Yoo Hai-Min, 2015). 따라서 무역거래라는 특성은 일반 소비자 구매계약과는 다르게 나타나는데 거래관계의 장기지향성이 거래당사자의 특성이 된다.

거래당사자는 상대방과의 신뢰를 통해 무역거래라는 특유의 위험을 인지하고 계약을 진행

Fig. 1. Process of International Trade Contract



Source: Chae Jin-ik (2012).

한다. 일반 소비자 구매계약에서는 국내거래가 대부분이므로 위험을 충분히 회피할 수 있다. 국제거래가 대상인 무역거래에서는 격지자간의 거래이기에 필연적으로 거래의 위험성을 내재한 채 계약이 체결되고 이행된다. 무역계약은 <Fig. 1>과 같이 거래위험을 회피하기 위하여 장시간에 걸쳐 협상과정을 통해 계약체결의 단계에 이르게 된다. 무역계약에서는 계약이 성립될 경우 무역계약은 또다시 거래위험에 따라 계약이행(performance) 또는 매매계약의 취소(cancellation)나 해제(avoidance)로 종결된다.

하지만 무역계약이 체결되었다고 하더라도 격지자간의 장거리 운송 등에 따라 계약이행과정상에 분쟁이 발생할 수 있고, 계약이 이행된 이후에도 분쟁이 발생할 수 있다. 무역계약을 이행하는 과정에서 일방의 거래당사자가 계약내용을 위반하는 경우 이행지체, 이행거절, 이행불능, 불안전이행 등의 계약위반(breach of contract)이 있는 경우에는 그 상대방은 무역클레임을 제기하게 된다. 무역클레임이 제기된 경우에는 거래당사자간에 청구권 포기(waiver), 화해(amicable settlement)에 의하여 원만히 해결하거나 또는 알선(mediation), 조정(conciliation), 중재(arbitration), 소송(litigation) 등을 통해 해결하게 된다(Chae Jin-ik, 2012). 따라서 국제무역거래에서 내재하는 여러 문제에 대응하기 위해서는 바람직하지 않은 위험(risk)의 효과를 최소화 시키는 노력이 필요하다(Han Nak-Hyun,

2006).

국제상거래의 거래위험은 국제물품매매계약에 한정할 경우 계약위험(contract risks), 운송위험(transportation risks)과 결제위험(payment risks)으로 구분한다(Branch, 2003; Folsom, Gordon and Spanogle, 2004; Sherlock and Reuvid, 2004; Jung Hong-Joo, Noh Heui-Chan, Choi Kyung-Jin and Kim Ki-Hyuk, 2005).

계약위험은 수출업자와 수입업자에게 모두 해당되는 위험이지만 대부분 수출업자의 계약 불이행으로 인해 수입업자에게 노출되는 위험이다. 하지만 수입상이 대금결제조건을 신용장조건으로 하였지만 수입상이 신용장개설 약정일까지 신용장을 개설하지 않을 때에도 수출상에게 발생하는 위험도 있다(Pak Myong-Sop and Han Nak-Hyun, 2007; Yang Young-Whan and Oh Won-Seok, 2003). 운송위험은 무역거래의 지리적 특성으로 인하여 수출상이 지정된 목적지까지 물품을 운송하는 과정 중에 멸실, 파손, 지연으로 인해 발생하는 위험으로 화주의 입장에서 운송업자의 계약이행과 관련한 위험이다(Oh Won-Seok, 2004; Wilson, 2004; Jung Hong-Joo, 1992). 결제위험은 물품의 인도와 대금의 지급이 동시에 이행되지 않기 때문에 발생하는 것으로서 수입업자의 대금미결제로 인해 수출업자가 손해를 입는 측면에서 주로 수출업자의 위험이다(Masao, 1986; Briggs and Wards, 1988, Jung Hong-Joo, 2000).

이러한 무역위험의 관리방법에 대해서 Willet (1951)은 회피(avoidance), 예방(prevention), 인수(assumption)로 구분하여 제안하고 있다. Mehr and Hedges (1974)는 위험의 인수(acceptance), 위험전가(risk transfer), 위험감소(risk reduction), 보험이용(use of insurance)으로 구분하였다. Head (1983)는 위험통제(risk control), 위험재무(risk financing)로 대처하고 있다. 우리나라의 Park Eun-Hoei and Jung Young-Dong (1996)은 위험관리 방법으로 예측(forecasting), 통제(controlling), 재무(financing) 등의 기법을 제시하고 있다.

무역위험의 관리에 관한 실증 연구인 Koo Jong-Son and Park Kwang-Seo (1994)는 한국과 일본 기업을 대상으로 수출위험관리에 관하여 수출위험의 인식과 위험 통제, 위험 보유, 위험 조사, 위험 전가 등 4개부분에 대하여 위험관리 유형을 조사하였다. 분석결과 일본기업들이 수출위험을 높게 인식하고 있으며 효율적으로 위험관리를 선정하고 있음을 발견하였다.

2. 인지된 위험과 무역계약

본 연구에서 사용된 위험은 손실의 기댓값, 즉, 손실의 가능성과 이러한 손실이 조직 또는 개인에 미치는 영향으로 정의할 수 있다. 무역계약에서 인지된 위험에 관련한 사항으로는 계약 체결이후 계약 내용에 대한 변경에 의한 사항의 처리이다.

Kim Sung-Kuk and Pak Myong-Sop (2015)은 무역계약의 진행에 따라 위험의 인식의 방법을 위험감수성향(Risk-taking propensity)이라고 파악하고 대표적으로 불가항력 조항의 인식이라고 가정하여 계약당사자간의 위험감수형(risk taker), 위험회피형(risk averter), 위험중립형(risk neutralist)으로 위험감수성향이 있다는 것을 확인하였다. 무역거래에서는 거래상의 위험요인을 거래 후 클레임 처리를 위해 사용하는 것이 아니라 지속적인 계약을 유지하기 위해서 사전에 파악하고 대처하는 인지된 위험으로 간주하고 있다는 것을 확인하였다.

경제적 측면에서 위험은 성과의 변동성, 성과의 부정적 변동성, 성과의 분산, 손실의 기댓

값, 불확실성과 그 결과, 시장위험 등으로 정의된다. 광의의 위험은 파산, 혁신, 정보의 부족, 기업가정신 등으로 나누고 있다(Lee Jae-You, Rhee Sangyoun and Lee Byunghee, 2010).

인지된 위험(perceived risk)에 관한 이론은 고객의 구매행동을 설명하기 위해서 지금까지 지속적으로 연구되어 온 주제이다. Peter and Ryan (1976)은 예측된 주관적인 손실을 인지된 위험으로 정의하였고, Featherman and Pavlou (2003)는 기대된 결과에서의 손실을 인지된 위험으로 정의하였다.

인지된 위험은 소비자가 특정 구매 상황에서 지각하는 주관적, 심리적인 위험이다. 인지된 위험은 소비자, 제품류, 구매상황에 따라 다르게 나타나는 개념으로 개인이 지각하는 다양한 수준으로 나타난다(Bauer, 1960; Chen and He, 2003). 또한 고관여, 높은 가격과 서비스 상품일수록 고객의 인지된 위험은 높아진다(Laroche, McDougall, Bergeron and Yang, 2004). 서비스가 무형성이며 생산과 소비가 동시에 이루어지는데다 강한 가변성의 특징을 가질 때, 또한 소비자의 정보 부족 및 지식기술부족은 소비자로 하여금 높은 인지된 위험을 유발한다(Zeithaml, Bitner and Gremler, 2006).

소비자구매의 연구에서는 인지된 위험과 신뢰의 관계는 매우 중요하고 두 개념의 관계에 관점을 둔 연구가 필요하다고 지적하고 있다. 또한 단일 차원의 인지된 위험보다는 구매의사결정 과정에서 발생할 수 있는 위험 요인을 포괄적으로 설명하기 위하여 다차원적인 측면에서 위험을 고려하고 있다.

구매의사결정과정에서 구매자들은 위험을 극소화하려는 의사결정을 한다. 위험이 존재한다 하더라도 인지되지 않은 위험은 구매의사결정 과정에 영향을 미치지 못한다. 결국 인지된 위험은 구매의사결정의 결과에 대한 불확실성을 지각하는 것이다(Cox and Rich, 1964).

Roselius (1971)은 멸실손실(hazard loss), 금전손실(money loss), 자아손실(ego loss), 시간손실(time loss) 등의 4가지 위험(risk)이 있다고 주장하였다. 오늘날 광범위한 지지를 받고 있는 인지된 위험은 Jacoby and Kaplan (1972), Kaplan, Szybillo and Jacoby (1974)이

분류하고 있는 다차원적인 측면에서의 인지된 위험이다. 소비자들은 구매할 제품이 기대를 충족시켜 줄 수 있는지에 대하여 불확실해 하며, 불확실성이 높아질수록 위험을 높게 지각한다고 하면서 인지된 위험을 경제적(Financial) 위험, 성능적(Performance) 위험, 신체적(Physical) 위험, 심리적(Psychological) 위험, 사회적(Social) 위험으로 제안하였다.

Gewald and Dibbern (2009)는 비즈니스 프로세스 아웃소싱에서의 인지된 위험을 성능적(Performance) 위험, 경제적(Financial) 위험, 전략(Strategic) 위험, 심리적인(Psychological) 위험으로 분류하였다.

이와 같이 많은 연구자들이 인지된 위험에 관심을 가지고 있다. 본 연구에서는 무역계약에서 인지된 위험을 경제적 위험, 성과적 위험, 심리적 위험, 시간적 위험이라는 개념으로 고려하여 무역계약에서 인지된 위험을 포괄적으로 살펴보고 신뢰의 개념을 고려한 연구를 진행하였다.

구매자는 구매하기 전에 구매행동의 결과를 예측한다. 이러한 예측행동을 통해 소비자들은 종종 제품 구매를 원하는 욕구와 제품 구매로 인한 손실의 위험으로 구매를 망설이게 되는 딜레마에 직면한다. 위험감소행동은 구매시에 위험과 관련한 망설임을 완화시키는 방법이지만 구매를 촉진시키는 촉매제이기도 하다(Roselius, 1971). 소비자의 위험을 감소시키기 위해 기업에서 취하는 행동이 소비자의 지각된 위험을 감소시키므로 구매를 촉진시키는 수단이 되기도 하는 것이다. 위험감소행동의 대표적인 방법으로는 정보탐색 활용, 브랜드 충성도 활용, 브랜드 이미지 활용, 상점 이미지 활용을 들 수 있다.

위험감수성향은 조직행동론에서 어떠한 대안을 선호하는지 설명하는데 있어서 유용한 변수로 사용하고 있다. Covin and Slevin (1989), Lumpkin and Dess(1996), Miller (1983)에 따르면 혁신 및 변화, 위험감수, 진취성의 3가지 차원이 기업가적 전략에 중요한 요소라고 언급한 이후에 위험감수성향은 기업의 활동에 미치는 중요한 변수로 사용되고 있다. 즉, 어떤 문제에 대한 대안을 선택할 때 어떤 사람은 보상

은 적지만 아주 안전한 대안을 선택하는데 반해 다른 사람은 위험은 높지만 보상이 많은 대안을 선호하는 것이다. Porter (1980)는 일반적으로 위험감수성향이 높은 사람은 모험성향이 낮은 사람에 비해 의사결정시 정보를 적게 활용하고 또한 의사결정의 속도가 빠르다고 밝히고 있다.

3. 신뢰와 무역계약

광의의 신뢰는 상대방이 선의를 가지고 있으며 선의를 수행할 역량을 가지고 있다고 확인하는 정도라고 정의한다(Cook and Wall, 1980). 하지만 거래관계에서는 거래당사자들 사이에서 오랜시간동안 상호작용의 경험을 통해 형성된 신뢰를 의미하는 것이 일반적이다(McKnight, Cummings and Chervany, 1998).

무역계약에서 신뢰(trust)는 거래당사자가 확신하고 있는 교환 파트너에게 의존하고자 하는 의지이다(Moorman, Zaltman and Deshpande, 1992). Ganesan (1994)은 기업간 관계에서는 신뢰를 교환 상대방에 대한 일종의 신념이나 확신으로 보았으며, 그래서 소매상과 매도인간의 장기지향성 획득에 신뢰와 의존이 중요한 역할을 한다고 하였다.

무역거래인 B2B 시장에서의 거래관계에서 기업들은 자신의 기능을 모두 자신이 직접 수행하지 못하고 다른 조직에 위임하게 되는데 이러한 권한의 위임에 따라 도덕적 해이(moral hazard) 또는 기회주의(opportunism)의 문제가 발생하게 된다.

왜냐하면 계약은 기본적으로 계약외적인 요소 즉 당사자간의 선의 내지 상호신뢰를 전제하게 된다. 따라서 신뢰는 미래적인 상황에 대해서 거래 상대방의 굿윌(good will)에 대한 기대이다(Durkheim, 1893/1933). 이러한 기대는 일종의 불확실성의 거래라는 성격을 갖게 되고 그 기대가 어긋나지 않았을 때 일반적으로 신뢰는 점차 증감하게 된다(Lee Jae-Hyeog, 1996). 결과적으로 신뢰는 거래당사자 일방에서 존재하는 것이 아니라 거래당사자간의 특정 행위에 대한 기대가 합리적인 계약에 의한 교환의 과정이라고 본다(Lee Jae-Hyeog, 2001).

거래관계에서 완전하고 포괄적인 계약의 성립은 불가능하기 때문에 불완전한 계약이 되지만 당사자 간의 신뢰가 존재하게 되면 매우 원활한 교환관계를 유지해 나갈 수 있다. 신뢰관계에서는 불공정이 발생하는 경우 단기적 기회주의가 아닌 장기적인 해결책을 모색하게 된다. 신뢰는 고객의 재구매 의도에 영향을 주는 중요한 요소이다(Jarvenpaa, Tractinsky and Vitale, 2000). 이전 경험에 의해 형성된 신뢰는 소비자의 재구매 의도를 촉진하는 중요한 역할을 하는데 Ganiyu, Uche, and Elizabeth (2012)는 신뢰가 재구매로 이어질 수 있는 중요한 요인임을 밝혔다.

거래당사자간의 상호신뢰감은 거래관계의 장기지향성과 기회주의적 행동으로 인해 발생할 위험에 대한 염려와 걱정을 약화시킬 수 있게 된다. 뿐만 아니라 합리성이 결여된 상황에서라도 상대가 주어진 의무를 성실히 수행할 것이라는 믿음과 미래행동에 대한 예측을 가능하게 함으로서 장기적인 거래관계를 추구하게 된다.

Fraizer (1999)는 상호의존성 또는 결합의 힘(joint power)이 유통경로의 관계 결속을 강화할 수 있다고 주장하고 있다. 신뢰는 매수인과 매도인의 관계발전의 탐색과정에서부터 시작된다. 어느 일방이 거래당사자에 대한 매력의 인지, 의사소통과 협상, 파워에 대해 평가를 기반으로 신뢰에 대한 기대가 형성된다. 매수인과 매도인간의 관계형성에서 신뢰의 본질에 관한 연구에서는 신뢰의 발전은 공급업자의 행동에 대한 구매업자의 기대형성에 의존한다(Doney and Cannon, 1997).

인지된 위험과 신뢰는 소비자의 구매의도에 영향을 미치는 중요한 요인이다(Cunningham, Gerlach, Harper, and Young, 2005). 일반적으로 인지된 위험은 신뢰와 부정적 관계가 있으며(Lee, 2009), 신뢰하기 위해서 어떠한 위험도 감수할 필요가 없다고 하였다(Mayer, Davis and Schoorman, 1995). 인지된 위험이 신뢰에 유의한 영향을 미친다고 하였고(Pavlou, 2003; Yousafzai, Pallister and Foxall, 2003), 인지된 위험과 신뢰 간에는 환경과 소비자의 경험에 따라 다를 수 있다(McKnight and Chervany, 2002).

4. 지속가능한 거래관계

소비자구매행동모형 연구에서는 소비자가 거래에 대한 만족스러운 기대를 바탕으로 미래에도 해당 거래를 유지하고자 하는 상태를 관계지속의도(intent to relationship continuity)로 정의하고 있다. Kumar, Scheer and Steenkamp (1995)와 Zeithaml, Berry and Parasuraman (1996)은 거래당사자들간 상호 장기적 협력관계의 지속의도(behavioral intention)로 정의하고 거래당사자들이 장기적 관점에서 당사자 상호간 요구를 충족시키기 위해 지금의 관계를 지속하려는 태도나 의지이다.

무역계약에서 거래당사자들은 단속적 거래(discrete transaction)보다 지속가능한 거래관계(continuous transaction intentions / Business Relationship)를 가지고자 한다. 이것은 당사자가 보유하고 있는 제한된 자원과 관리적 제약요인으로 인해 수직적 통합이 불가능한 상황에서 당사들이 보유하고 있는 가치 있는 자원을 확보하기 위해서이다(Dwyer 1993; Wilson, Dand and Han, 1990).

Kalwani and Narayandas (1995)의 연구에 의하면 장기거래 관계를 형성하고 있는 기업은 그렇지 않은 기업에 비해 매출성장률이 높고 재고보유 및 통제비용이 낮으며 수익성도 높은 것으로 알려져 있다. 거래당사자들은 그들의 요구에 최선을 다해 대응함으로써 관계를 좋게 하고 이렇게 강화된 관계는 궁극적으로 주변 상황변화에 구애됨 없이 지속적으로 일정수준 이상의 수익을 발생시키는 것이다.

거래당사자간의 거래는 가치사슬을 구성하는 형태로써 협력적이며 수평적인 관계 혹은 적대적이고 수직적인 관계로 나타난다(Poppo and Zhou, 2013). 과거에는 당사자간의 거래관계는 물품과 서비스를 구매하고 판매하는 단순한 계약적 거래 관계로써 수직적인 관계를 의미했지만 최근에는 공급사슬(supply chain)로 관리되면서 형태가 변하였다. 거래당사자간에 협력적이고 수평적인 관계로 장기적 계약의 예측가능성이 높아지면 서로간의 상호의존성이 커짐으로써 과거보다 크게 확대된 관계를 기대할 수 있다(Jambulingam, Kathuria, and Nevin, 2011).

장기간에 걸쳐 상호 의존적인 공동활동의 결과가 거래당사자들에게 이익이 된다고 지각되어지는 것을 장기지향성이라고 정의한다(Keller and Thiaut, 1978). 단기적 거래를 지향하는 거래당사자들은 단지 현재의 선택과 결과에 관심을 갖지만 장기지향성을 추구하는 거래당사자는 미래 목표를 달성하는 것에 집중하며 현재 뿐만 아니라 미래의 결과에도 관심을 갖게 된다.

반복적 거래는 관계지향성의 기초를 제공하는 하나의 요소이며 거래당사자간의 관계를 통해서 상대방의 의사결정과정에 적극적으로 영향을 미치게 됨으로써 보다 크고 가치있게 발전될 것으로 파악한다(Webster, 1992).

한편 관계지속의도는 재계약의도나 추천의도, 전환의도 등과 함께 장기지향성을 구성하는 주요개념이다. 관계지속의도는 계속적으로 현재의 거래관계를 유지하는 것 뿐만 아니라 추천의도까지를 포함하는 장기지향성 보다는 그 범위는 한정적이지만 내용적으로는 더 집중적이다. Czepiel and Gilmore (1987)은 관계지속의도란 과거 경험만족에 기반하여 향후 재이용하고자 하는 의도를 지니며 지속적으로 교환관계를 유지하려는 특정한 태도라고 정의하고 있다.

지속가능한 거래관계를 유지하는 기업은 고객 및 기업의 유지비용을 줄일 수 있으며 이들의 이탈을 방지함으로써 기업의 이윤을 극대화시킬 수 있다(Kotler and Armstron, 1991). 또한 장기간에 걸쳐 유리한 상황을 활용해 나갈 수 있기 때문에 거래당사자간에는 지속가능한 거래관계를 유지하는 것이 필요하다(Kalwani, and Narayandas, 1995). 따라서 궁극적으로 거래당사자가가 특정의 상대방에게 장기적인 거래를 유지하고자 하는 의지는 상호간의 이익을 증가시킬 수 있다(Anderson and Weitz, 1992).

Ⅲ. 연구 설계

1. 연구모형

무역상무적 관점에서 지속가능한 무역계약을 위해서라면 계약당사자의 인지된 위험을

반영하여 당사자가 재협의를 하는 의무를 주요한 목적으로 하는 가혹조항(Hardship Clause)으로 해결하려는 법리적 측면의 연구가 가능하다(Han Nak-Hyun, 2009). 하지만 법리적인 보완에도 불구하고 실제 무역계약이 체결된 이후의 당사자간의 거래관계 모형에 관심을 갖고 있기 때문에 Mayer, Davis and Schroorman (1995)의 모형을 확장하여 사용하고자 한다.

다만 신뢰와 위험의 관계는 상호작용으로 인해 인과관계를 설정하기가 어려워 두가지 측면으로 접근하고 있다. 첫째 신뢰-위험 연구에서 신뢰가 위험 인식에 영향을 미친다는 연구에서는 신뢰는 위험 상황에서 의미가 있는 것으로 조사되고 있다(Deutsch, 1958). Luhmann (1988)은 신뢰가 정보 복잡성을 감소시키고 거래의 인지된 위험을 감소시킨다고 하였으며, Pavlou (2001)는 인지된 위험은 거래의도에 직접적으로 영향을 미치는 선행변수이며 신뢰는 위험인지를 통해 간접적으로 영향을 미친다고 하였다. Gefen, Rao and Tractinsky (2002)는 신뢰-위험-행동의도 간의 관계에 대한 모형을 검토하면서 위험이 낮은 제품에 대한 구매의도를 결정하는 것은 인지된 위험이 아니라 신뢰라는 것을 확인하였다.

둘째, 위험을 신뢰의 전제조건으로 설명하는 Rotter (1968), Williamson (1993)는 객관적인 위험은 신뢰와 관계없이 존재하며 인지된 위험은 신뢰가 형성되기 위한 선행조건이라고 하였고 Liao, Liu and Chen (2011), Ahn Joong-Ho, Choi Kyu-Chul, Sung Ki-Moon and Lee Jae-Hong (2011)은 실증하였다.

따라서 본 연구에서는 무역계약에서 인지된 위험이 신뢰에 영향을 미치고, 신뢰가 지속가능한 거래관계에 미치는 영향을 알아보기 위해 선행연구를 바탕으로 <Fig. 2>와 같은 연구모형을 도식화 하였다. Kim Sung-Kuk and Pak Myong-Sop (2015)의 연구에서 지적된 무역계약에 관련한 인지된 위험을 위험감수형, 위험회피형, 위험중립형의 3개 요인으로 파악하고 신뢰와 지속가능한 거래관계는 각각 단일 차원의 변수로 구성된 연구모형을 검증하고자 한다.

Fig. 2. Research Model

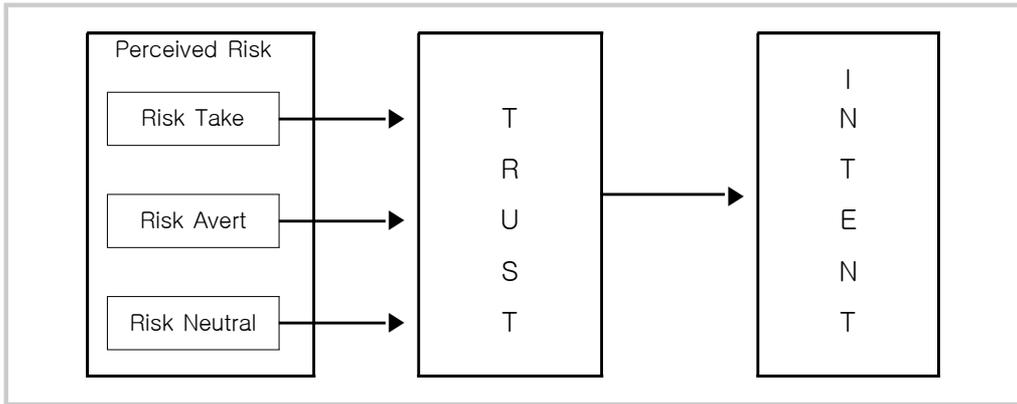


Table 1. Characteristics of Questionaries

		Case	%
Claim Experience	Yes	27	62.8
	None	16	37.2
	5years below	6	14.0
Work Experience	5~10years	17	39.5
	10~15years	8	18.6
	15years over	12	27.9
Total		43	100

2. 표본의 특성

본 연구에 사용된 설문지는 2017년 6월부터 3개월간에 걸쳐 사전조사를 통해 설문지 문항을 구조화 하였다. 이후 본조사로 2017년 12월 1일부터 2018년 2월 28일까지 3개월에 걸쳐 우리나라에서 무역업에 종사하는 관련자를 대상으로 설문조사 하였고 62매를 회수하고 유효한 설문은 총 43매를 분석에 사용하였다. <Table 1>과 같이 설문에 응답한 62.8%가 무역업계에 종사하면서 무역클레임을 경험하였다고 밝혔다. 이것은 인지된 위험에 대하여 좋은 응답을 기대할 수 있는 수준이다. 또한 무역업계 근무 연수를 보면 5년 미만의 경우에는 14.0%인 반면에 15년 이상이라고 응답한 비중은 27.9%에 달하고 있어서 실무에 적절한 응답이라고 판단 하였다.

설문에 사용한 변수로는 Kim Sung-Kuk and Pak Myong-Sop (2015)의 선행연구를 바탕으로 인지된 위험을 확인하기 위하여 9개의 위험 감수성향을 묻는 변수를 설정하였다. 이 변수는 요인분석을 통해 위험감수, 위험회피, 위험중립 요인으로 분리할 예정이다. 또한 신뢰에 대한 변수와 지속가능한 거래에 관련한 항목 등 11개 변수에 대하여 리커트 5점척도로 응답하도록 하였다.

변수들간의 특성은 <Table 2>와 같이 Pearson의 상관계수와 통계량을 제시하였다. 신뢰도 평가는 전통적인 내적일관성 신뢰도 지수인 Cronbach α 를 이용하여 0.6이상일 경우 허용할 수준으로 판단하였다. 전반적인 9가지 변수들은 전반적으로 Cronbach α 값이 0.625 수준이며 양호한 신뢰도를 확보하였다(Hair, Tatham, Anderson and Black, 1998).

Table 2. Corelation Matrix

	risk1	risk2	risk3	risk4	risk5	risk6	risk7	risk8	risk9	trust	intent
risk1	1	.490**	.550**	-.057	.297	.182	-.260	-.211	-.262	-.140	-.175
risk2		1	.537**	.142	.535**	.235	-.317*	-.252	-.295	-.154	-.097
risk3			1	.024	.360*	.197	-.239	-.249	-.297	-.292	-.149
risk4				1	.598**	.653**	.266	.173	.392**	-.266	-.147
risk5					1	.640**	.022	-.153	.007	-.344*	-.236
risk6						1	.010	-.096	.216	-.386*	-.429**
risk7							1	.679**	.733**	.054	-.087
risk8								1	.632**	.056	-.158
risk9									1	-.005	-.278
trust										1	.551**
intent											1
Mean	2.5814	2.3488	2.1163	2.4651	2.3721	2.5116	2.3953	2.6512	2.8605	2.9767	3.1395
S.E.	.12554	.15567	.12095	.12606	.12898	.12616	.13369	.15208	.14345	.10777	.11325
Cronbach α	.434	.411	.429	.295	.302	.355	.385	.434	.386	.514	.538

Note: * $p \leq 0.05$ ** $p \leq 0.001$

Table 3. Factor Analysis

	Cronbach α	Commuality	Factors*		
			factor1 (risk take)	factor2 (risk avert)	factor3 (risk neutral)
risk7	0.613	0.757	0.848	0.085	-0.176
risk8	0.644	0.638	0.784	-0.066	-0.139
risk9	0.603	0.740	0.780	0.250	-0.265
risk4	0.536	0.750	0.241	0.831	-0.038
risk6	0.552	0.640	0.001	0.787	0.143
risk5	0.530	0.740	-0.033	0.748	0.425
risk3	0.620	0.563	-0.16	0.098	0.726
risk1	0.630	0.496	-0.147	0.039	0.688
risk2	0.623	0.563	-0.223	0.250	0.671
		Total	2.098	2.016	1.773
Sum of Commuality	%of Variance		23.309	22.401	19.703
	Cumulative%		23.309	45.709	65.413

Note: * Principle Axis rotating factors with Kaiser normalization Varimax

Table 4. Model Fit Summary

	CMIN	df	CMIN/df	TLI	CFI	RMSEA	GFI
Model	54.924	39	1.408	.877	.913	0.99	.913

IV. 실증분석

1. 타당성 분석

측정모형의 평가는 측정문항들이 구조방정식모형에서 설정한 잠재변수를 적절히 대표하고 있는지를 검증하기 위하여 <Table 3>과 같이 요인분석을 통해 타당성을 확보하였다. 우선 추출된 요인들에 의해 각 변수가 설명되는 정도인 공통성(communality)을 파악하였다. 설명된 총분산을 회전제곱합 적재값으로 파악할 경우 3가지 요인으로 65.413%가 설명되기에 요인은 3가지로 추출될 것으로 기대한다.

요인분석은 주축요인추출(Principal axis factoring) 분석을 사용하였고 회전방식은 다중공선성을 피하기 위해 Varimax방법을 사용했다. 요인은 3개 요인으로 추출되었는데 선행연구와 같이 위험감수, 위험회피, 위험중립 요인으로 명명하였다. 각 요인의 고유값(eigenvalue)은 1.0이상으로 나타났고 적재값이 0.6이상 상회하고 있기 때문에 각 요인들의 집중타당성이 확보되었다고 판단 할 수 있다(Bagozzi and Yi, 1988).

2. 경로계수 분석

연구모형의 적합도를 평가하기 위해 <Table 4>와 같은 절대적합지수를 분석하였다. 표본의 크기에 민감하지 않으며 모형의 간명성을 고려하여 명확한 해석을 기준을 제공하는 적합도 지수인 증분적합지수 TLI(Turker-Lewis index)와 절대적합지수 RMSEA(root mean square error of approximation)를 사용하였다(Kim Ki-Won, 2001).

또한 많이 사용하는 적합도 지수인 증분적합지수 CFI(comparative fit index), 절대적합지수 GFI(goodness-of-fit-index)를 함께 분석하였

다. CMIN(minium chi-square)는 자유도(df)로 나눈값인 CMIN/df(표준카이제곱값)을 함께 파악할 경우 분석결과 모두 기준치에 부합하는 것으로 나타났다. 따라서 본 연구모형은 구성개념 간의 관계를 분석하기에 적합한 모형이다.

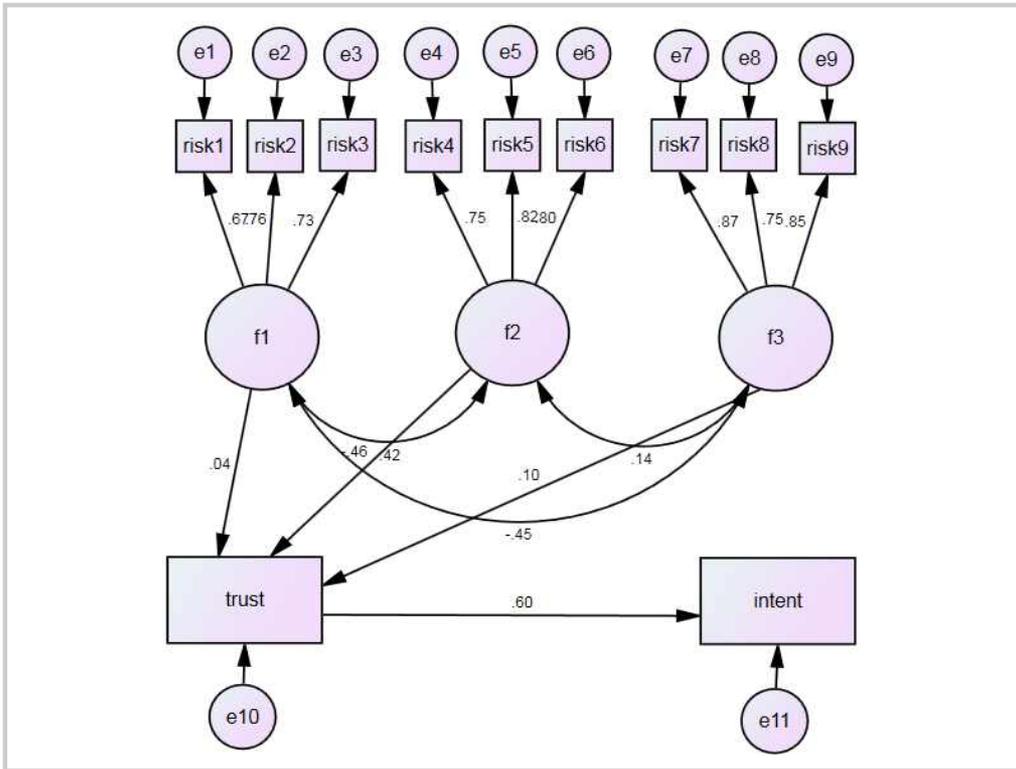
<Fig. 3>의 모형은 인지된 위험이 신뢰에 영향을 미치고 신뢰는 지속가능한 거래에 영향을 미치는 연구모형이다. 경로계수를 살펴보면 통계적으로 유의미한 값을 제공하고 있는 신뢰가 지속가능한 거래에 미치는 영향이 .622($p \leq 0.001$)로서 대부분의 선행연구를 지지하고 있는 것을 판명되었다.

또한 9개의 위험변수는 위험중립, 위험감수, 위험회피 요인으로 형성되는 것은 통계적으로 확인되었다. 하지만 인지된 위험이 신뢰에 영향을 미치는 것은 확인되었지만 통계적으로 유의한 값을 제공하지 않았다. 비록 유의한 통계적 지지는 받지 못했지만 인지된 위험회피 성향이 신뢰에 가장 부정적인 영향을 미치고 있으며 지속가능한 거래에도 가장 낮은 영향을 미치고 있다는 것을 확인하였다. 이것은 실무적으로도 위험을 회피하려는 의도가 강하면 거래상대방에 대한 거부가 자연스럽게 나타나는 것과도 일맥상통하다.

연구모형을 검증하기 위하여 구조방정식모형에 의한 경로계수값을 파악함으로써 모형을 검증하였지만 신뢰와 인지된 위험의 관계가 Pavlou (2001)의 주장처럼 신뢰가 인지된 위험을 통해 영향을 받을 수 있다는 주장은 검증되지 못했다.

향후연구에서는 무역계약에서의 인지된 위험을 운송위험, 계약위험, 결제위험 등으로 나누어 접근하는 연구모형을 제시할 수 있다. 연구한계를 극복하는 연구가 추가적으로 진행된다면 무역거래에서 발생하는 행동모형을 과학적으로 검증하는데 도움이 될 것이다.

Fig. 3. Structural Equation Model Analysis



	Path	Estimate	S.E.	C.R.	P
trust	← f1	0.075	0.458	0.163	0.870
trust	← f2	-0.753	0.360	-2.089	0.037
trust	← f3	0.139	0.279	0.499	0.618
risk1	← f1	1.000			
risk2	← f1	1.410	0.379	3.723	***
risk3	← f1	1.050	0.287	3.660	***
risk4	← f2	1.000			
risk5	← f2	1.112	0.229	4.860	***
risk6	← f2	1.068	0.222	4.811	***
risk7	← f3	1.000			
risk8	← f3	0.981	0.182	5.400	***
risk9	← f3	1.045	0.172	6.094	***
intent	← trust	0.622	0.127	4.903	***

Note: *** p ≤ 0.001

V. 결론

무역거래는 정형화된 거래계약에 의해 격지자간의 거래로 이루어진다. 격지자간의 거래로 인해 항상 무역거래는 위험을 인지하고 있는 상황으로 국내거래와는 차이가 있다. 인지된 위험이 거래로 이어지는 구매행동모형은 소비자 분야를 중심으로 다양한 연구들이 이루어져 왔다. 하지만 무역거래는 개인 소비자의 거래이기 보다는 산업구매조직으로 구성되어 그 접근방법이 까다롭고 정형화된 무역형태를 취하기 때문에 구매행동 모형으로 설명하기 보다는 위험에 대처하기위한 무역상무적 대처를 그 주된 연구대상으로 삼았다.

무역상무적인 보완에도 불구하고 무역거래역시 구매행동의 선행연구들을 적용시킬 수 있는 여지가 있다. 특히 당사자간은 장기적인 지속가능한 거래를 유지하는 것을 목적으로 하는 산업조직행동으로 이루어진 구매행동을 할 것

이라는 것이 예측된다. 이러한 예측을 모형화하고 구매행동을 검증할 경우 무역거래모형을 확보할 수 있다.

검증결과 인지된 위험을 위험중립, 위험감수, 위험회피형으로 분리가 가능하고 인지된 위험은 신뢰에 영향을 미친다는 것을 미미하게나마 확인하였다. 또한 무역거래 모형에서 인지된 위험에 영향을 받은 신뢰는 지속가능한 거래에 통계적으로 명확한 영향을 미치고 있음을 확인하였다.

이러한 연구결과는 구매행동모형의 선행연구에서 사용한 이론적 배경이 무역거래에도 유효하게 작동하고 있음을 확인한 것이다. 본 연구는 무역거래의 특성인 인지된 위험을 반영하는 연구가 지속될 수 있는 기반을 확보하였다. 향후에 연구한계를 극복한 후속연구가 진행된다면 소비자구매행동 모형에 의존하지 않는 무역거래 연구모형을 제시할 수 있다.

References

- Ahn, Joong-Ho, Kyu-Chul Choi, Ki-Moon Sung and Jae-Hong Lee (2011), "A Study on the Impact of Security Risk on the Usage of Knowledge Management System : Focus on Parameter of Trust", *The Journal of Society for e-Business Studies*, 15(4), 143-163.
- Anderson, E. and B. Weitz (1992), "The use of pledges to build and sustain commitment in distribution channels", *Journal of Marketing Research*, 29(1), 18-34.
- Bagozzi, R. P. and Y. Yi (1988), "On the Evaluation of Structural Equation Models", *Journal of the Academy of Marketing Science*, 16(1), 74-94.
- Bauer, R. A. (1960), *Consumer behavior as risk taking. Dynamic marketing for a changing world*, Chicago, IL: American Marketing Association.
- Branch, A. (2003), *Export Practice and Management* (4th ed.), London: Thomson Learning.
- Briggs, D. and B. Wards (1988), *Credit Insurance: How to Reduce the Risks of Trade Credit*, Sawston, United Kingdom: Woodhead-Faulkner.
- Chae, Jin-Ik (2012), *Trade Contract: International Business and Contract law*, Seoul: Chongmok.
- Chen, R. and F. He (2003), "Examination of brand knowledge, perceived risk and consumers' intention to adopt an online retailer", *Total Quality Management and Business Excellence*, 14(6), 677-693.
- Cook, J. and T. Wall (1980), "New Work Attitude Measures of Trust, Organizational Commitment and Personal Need Non-fulfillment", *Journal of Occupational Psychology*, 53(1), 39-52.

- Covin, J. D. and D. P. Slevin (1989), "Strategic Management of Small Firms in Hostile and Benign Environments", *Strategic Management Journal*, 10(1), 75-87.
- Cox, D. F. and S. U. Rich (1964), "Perceived risk and consumer decision marketing: The case of telephone shopping", *Journal of Marketing Research*, 1(4), 32-39.
- Cunningham, L. F., J. H. Gerlach, M. D. Harper and C. E. Young (2005), "Perceived risk and the consumer buying process: Internet airline reservations", *International Journal of Service Industry Management*, 16(4), 357-372.
- Czepiel, J. A. and R. Gilmore (1987), "Exploring the concept of loyalty in services", In J. A. Czepiel, C. A. Congram and J. Shanahan (Eds.), *The Services Marketing Challenge: Integrating for Competitive Advantage*, Chicago, IL: AMA, 91-94.
- Deutsch, M. (1958) "Trust and Suspicion", *Conflict Resolution*, 2(4), 265-279.
- Doney, Patricia M. and Joseph P. Cannon (1997), "An Examination of the Nature of Trust in Buyer-Seller Relationships", *Journal of Marketing*, 61(2), 35-51.
- Durkheim, Emile (1933), *The Division of Labor in Society* (George Simpson, Trans.), New York, NY: Macmillan (Original work published in 1893).
- Dwyer, F. Robert (1993), *Soft and Hard Features of Interfirm Relationships: An Empirical Study of Bilateral Governance in Industrial Distribution*, University Park, PA: Institute for the Study of Business Markets, The Pennsylvania State University.
- Featherman, M. S. and P. A. Pavlou (2003), "Predicting e-Services Adoption: A Perceived Risk Facets Perspective", *International Journal of Human-Computer Studies*, 59, 451-474.
- Folsom, R. H., M. W. Gordon and J. H. Spanogle (2004), *International Business Transactions: a problem-oriented coursebook*, St. Paul, MN: Thomson/West.
- Frazier, G. L. (1999), "Organizing and Managing Channels of Distribution", *Journal of the Academy of Marketing Science*, 27(2), 226-240.
- Ganesan, Shankar (1994), "Determinants of Long-Term Orientation in Buyer-Seller Relationships", *Journal of Marketing*, 58(2), 1-19.
- Ganiyu, R. A., I. I. Uche and A. O. Elizabeth (2012), "The building blocks of total quality management: Processes, people, performance measurement, and management systems", *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 4(7), 629-640.
- Gefen, D., V. Rao and N. Tractinsky (2002), "The Conceptualization of Trust, Risk and Their Relationship in Electronic Commerce: The Need for Clarifications", *Proceedings of the 36th Hawaii International Conference on System Sciences*.
- Gewald, H. and J. Dibbern (2009), "Risks and benefits of business process outsourcing: A study of transaction services in the German banking industry", *Information & Management*, 46, 249-257.
- Hair, J. F., R. L. Tatham, R. E. Anderson and W. Black (1998), *Multivariate data analysis* (5th ed.), Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Han, Nak-Hyun (2006), "A Study on the Risk Management of International Sale Transactions", *The International Commerce and Law Review*, 30, 59-88.
- Han, Nak-Hyun (2008), "A Study on Risk Management of Bill of Lading in International Trade Transaction", *The International Commerce and Law Review*, 37, 187-216.
- Han, Nak-Hyun (2009), "A Study on the Implications of Force Majeure Clause in International Commercial Transactions", *The Journal of Korea Research Society for Customs*, 10(3), 281-306.

- Head, G. L. (1983), *The Risk management process*, New York, NY: Risk and Insurance Management Society Publishing.
- Jacoby, J. and L. B. Kaplan (1972), "The components of Perceived Risk", *Proceedings of the Annual Conference of the Association for Consumer Research*, 10, 382-393.
- Jambulingam, T., R. Kathuria and J. R. Nevin (2011), "Fairness-trust-loyalty relation ship under varying conditons of supliier-buyer interdependence", *The Journal of Marketing Theory and Practice*, 19(1), 39-56.
- Jarvenpaa, S. L., N. Tractinsky and M. Vitale (2000), "Consumer trust in an Internet store", *Information Technology and Management*, 1(2), 45-71.
- Jung, Hong-Joo (1992), "The role of insurance for trade risk management", *Journal of Trade*, 10, 35-54.
- Jung, Hong-Joo (2000), "Country Risk : A Literature Survey", *The International Commerce and Law Review*, 13, 439-452.
- Jung, Hong-Joo, Heui-Chan Noh, Kyung-Jin Choi, and Ki-Hyuk Kim (2005), "A Study on the Risk Management of International Trade Risk", *The Journal of Maritime Business*, 6, 121-137.
- Kalwani, Manohar U. and Narakesari Narayandas (1995), "Long-Term Manufacturer-Supplier Relationships: Do They Pay off for Supplier Firms?", *Journal of Marketing*, 59(1), 1-16.
- Kaplan, L. B., G. J. Szybillo and J. Jacoby (1974), "The components of perceived risk in product purchase: A cross-validation", *Journal of Applied Psychology*, 59(3), 287-291.
- Kelley, H. and J. W. Thibaut, (1978), *Interpersonal relations: A theory of interdependence*, New York, NY: Wiley.
- Kim, Ki-Won (2001), "Comparison of Three Computer Program for Structural Equation Modeling", *The Journal of Social Sciences*, 20(2), 223-259.
- Kim, Sung-Kuk and Myong-Sop Pak (2015), "The Influences of Force Majeure Recognition on the Sustainable Business Relationship in the Contract of International Transaction", *Korea Trade Review*, 40(4), 41-64.
- Koo, Jong-Son and Kwang-Seo Park (1994), "An Empirical Study on the Export Risk Management - with Emphasis on the Comparison of Korean Business with Japanese Business", *Korea Trade Review*, 19(1), 397-421.
- Kotler, P. and G. Armstrong (1991), *Principles of Marketing* (5th ed.), Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Kumar, N., L. K. Scheer and J. B. E. Steenkamp (1995), "The effects of perceived interdependence on dealer attitudes", *Journal of Marketing Research*, 32(3), 348-356.
- Laroche, M., G. H. McDougall, J. Bergeron and Z. Yang (2004), "Exploring how intangibility affects perceived risk", *Journal of Service Research*, 6(4), 373-389.
- Lee, Jae-Hyeog (1996), "Trust, transaction costs, and connectivity", *Korean Journal of Sociology*, 30, 519-543.
- Lee, Jae-Hyeog (2001), "Trust from a contractual perspective", *Journal of Trust Research*, 11(1), 109-141.
- Lee, Jae-You, Sangyoun Rhee and Byunghee Lee (2010), "An Empirical Investigation on the Integrated Relationships between Perceived Risk, Control and Trust in Strategic Alliances of E-businesses", *International Business Review*, 15(2), 1-26.
- Lee, M. C. (2009), "Predicting and explaining the adoption of online trading: An empirical study in Taiwan", *Decision Support Systems*, 47(2), 133-142.

- Lee, Seong-Kyeong and Su-Han Woo (2014), "Buyer-Supplier Long-Term Relationship: Its Determinants and Impacts on Performance", *Korea Trade Review*, 39(3), 95-124.
- Liao, Chechen, Chuang-Chun Liu and Kuanchin Chen (2011), "Examining the Impact of Privacy, Trust and Risk Perceptions Beyond Monetary Transactions: An Integrated Model", *Electronic Commerce Research and Applications*, 10(6), 702-715.
- Luhmann, N. (1988), "Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives", In Diego Gambetta (ed.), *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Oxford, United Kingdom: Blackwell.
- Lumpkin, G. T. and G. G. Dess (1996), "Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance", *Academy of Management Review*, 21(1), 135-172.
- Masao, Sakurai (1986), *Country Risk*, Tokyo: Yuhikaku.
- Mayer, R. C., J. H. Davis and F. D. Schoorman (1995), "An integrative model of organizational trust", *Academy of Management Review*, 20(3), 709-734.
- Mayer, Roger C., James H. Davis and F. David Schrooman (1995), "An Integrative Model of Organizational Trust", *The Academy of Management Review*, 20(3), 709-734.
- McKnight, D. H. and N. L. Chervany (2001), "What trust means in e-commerce customer relationships: An interdisciplinary conceptual typology", *International Journal of Electronic Commerce*, 6(2), 35-59.
- McKnight, D. H., L. L. Cummings and N. L. Chervany (1998), "Initial Trust Formation in New Organization Relationships", *Academy of Management Review*, 23(3), 473-490.
- Mehr, R. I. and R. A. Hedges (1974), *Risk Management: Conception and Application*, Homewood, IL: R.D.Irwin.
- Miller, Danny (1983), "The correlates of entrepreneurship in three types of firms", *Management Science*, 29(7), 770-791.
- Moorman, C., G. Zaltman and R. Deshpande (1992), "Relationships between providers and users of market research: The dynamics of trust", *Journal of Marketing Research*, 29(3), 314-328.
- Oh, Won-Seok (2004), *International Transportation*, Seoul: Pakyoungsa.
- Pak Myong-Sop and Nak-Hyun Han (2006), "A Study on Risk Management of Contract for the International Sale of Goods", *Korea Trade Review*, 31(4), 201-222.
- Park, Eun-Hoei and Young-Dong Jung (1996), *Risk Management*, Seoul: Korea Insurance Institute.
- Pavlou, P. (2001), "Integrating Trust in Electronic Commerce with The Technology Acceptance Model : Model Development and Validation", *Proceedings of the Seventh Americas Conference on Information Systems*.
- Pavlou, P. A. (2003), "Consumer acceptance of electronic commerce: Integrating trust and risk with the technology acceptance model", *International Journal of Electronic Commerce*, 7(3), 101-134.
- Peter, J. P. and M. J. Ryan (1976), "An investigation of perceived risk at the brand level", *Journal of Marketing Research*, 13, 184-188.
- Popo, L. and K. Z. Zhou (2013), "Managing contracts for fairness buyer-supplier exchanges", *Strategic Management Journal*, 35(10), 1508-1572.
- Porter, Michael (1980), *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, New York, NY: The Free Press.
- Roselius, R. (1971), "Consumer rankings of risk reduction methods", *Journal of Marketing*, 35(1), 56-61.
- Rotter, J. (1968), "A New Scale for The Measurement of Interpersonal Trust", *Journal of Personality*,

- 35(4), 651-785.
- Sherlock, J. and J. Reuvid (2004), *The Handbook of International Trade: A Guide to the Principles and Practice of Export*, London: Kogan Page.
- Webster, F. E. Jr. (1992), "The Changing Role of Marketing in the Corporation", *Journal of Marketing*, 56, 1-17.
- Willet, A. H. (1951), *The Economic Theory and Insurance*, London: Export University Press.
- Williamson, M. (1993), "Calculativeness, Trust and Economic Organization", *Journal of Law and Economics*, 36(1), 131-145.
- Wilson, David T., Shirish P. Dant and Sang-Lin Han (1990), *State-of-Practice in Industrial Buyer-Supplier Relationships*, University Park, PA: Institute for the Study of Business Markets, The Pennsylvania State University.
- Wilson, F. (2004), *Carriage of Goods by Sea* (5th ed.), London: Pearson Education.
- Yang, Young-Whan and Won-Seok Oh (2003), *New International Commerce and Law*, Seoul: Bobmunsa.
- Yoo, Hai-Min (2015), *International Trade Transaction*, Busan, Korea: Busan University of Foreign Studies.
- Yousafzai, S. Y., J. G. Pallister and G. R. Foxall (2003), "A proposed model of e-trust for electronic banking", *Technovation*, 23(11), 847-860.
- Zeithaml, V. A., L. L. Berry and A. Parasuraman (1996), "The behavioral consequences of service quality", *Journal of Marketing*, 60(2), 31-46.
- Zeithaml, V. A., M. J. Bitner and D. D. Gremler (2006), *Services marketing: Integrating customer focus across the firm*, Boston, MA: McGraw-Hill/Irwin.