

## 組織經濟學(Organizational Economics)－去來費用接近法(Transaction Cost Approach)의 評價

趙錫俊\*

|                  |                 |
|------------------|-----------------|
| .....            | .....〈목 차〉..... |
| I. 신제도경제학파와의 관계  | V. 인간자산 특성      |
| II. 분석의 단위와 구성국면 | VI. 단순계약 도식     |
| III. 행태가정        | VII. 시장과 계층제    |
| IV. 물리적 자산 특성    | VIII. 평가        |

### 〈要 約〉

이論文은 O. Williamson의 去來費用接近法을 組織論과 관련된 부분만 特別히 그內容을 살펴보고, 나아가 이를 기준의 組織論의 立場에서 평가하는 것이다. 그러기 위해서 그와 新制度經濟學派와 관계, 去來費用接近法의 分析單位와局面, 行態上の 여러가지 假定들, 그리고 物理的資產特定性, 人間資產特定性과 단순契約圖式, 마지막으로 市場(market)과 階序制(hierarchy)의 이론을 검토하였다.

그 결과 組織論 중에서 그가 會社內部의 職務集樞等의 문제에 관하여 시사하는 바가 많으며, 특히 能率 또는 經濟性의 시작을 도입해시, 그로 인한 組織方法등을 會社內部와 外部에 걸쳐서 제시하는 것은 공이라 인정해야 한다.

그러나 決定의 기준으로 費用 이외의 것 또는 測定할 수 없는 것들, 심지어 단순한 전통이나 慣性같은 것도 있다는 것을 생각할 때, 역시 經濟學者가 갖는 한계가 있다는 것을 발견하게 된다. Simon의 滿足化의 이론이나 March 등의 機會主義的決定이 감안되기는 하였으나, 아직도 매우合理的인 모형같이 생각된다.

### [. 新制度經濟學派(New Institutional Economics)와의 관계]

經濟學에서 新制度經濟學派는 資源의 配分과 活用이라는 전통적인 문제에 대해 새로운 답을 제시하는 것이 아니라, 전혀 새로운 질문 즉 왜 어떤 經濟制度가 그런 양식으로 그 시점에서 생겨났는가라는 새로운 질문을 던지는 일을 하고 있다. 그래서 이것을 크게 보면 經濟史연구 분야에 속한다고 할 수 있다. 그

\* 서울대학교 행정대학원 교수

近代 制度經濟學(institutional economics)은 근래 까지도 思想史의 한 영역 같아도 다루어져 왔는데, 여기서 다루려고 하는 制度經濟學(economics of institutions)研究는 매우 미세적(소위 말하는 미시경제학보다는 더 미시적인 것을 말한다)이며, 또 經濟學 속에서도 근래에 가장 활발한 영역이다. 去來費用經濟學(the transaction cost economics)이라는 것도 新經濟制度學 운동의 한 分科이며, 따라서 매우 미세적 研究를 하는 분야다.

이 이론은 組織論을 활용한다. 사실 H. Simon이 1978年에 노벨經濟學賞을 받은 뒤에 經濟學 속에서 뚜렷하게 그의 족적이 남지 못했던 것이 사실이다. 그러다가 Oliver E. Williamson이 去來費用接近法을 제창하게 되었다. 組織論에 經濟的인 시작을 갖고 왔다고 하여 組織經濟學(Organizational Economics)이 라고도 말한다.<sup>1)</sup>

## II. 分析의 單位와 구성국면(Dimensions)

分析의 기본단위는 去來(transaction)이다. 이것은 위에서 말한대로 과거의 미시경제학보다는 더 미시적이어서 미세經濟的(nanoeconomic)이라 할 수 있는 단위라고 한다. 반면에 이것은 Simon이 말하는 意思決定(decision premise)보다는 거시적인 수준이다.

기래 당사자는 去來에 관하여 그에 따르는 費用(cost)을 절감하고자 한다는 것이 이理論의 기본 전제다. 두개의 다른 주체간에 物이나 서비스가 이동하면 이것을 거래라고 부른다. 한 去來가 끝나면 다시 다음 去來로 이어진다. 이렇게 쉽게 연결되는 경우를 다음과 같이 비유해서 말할 수 있다.

○ 면 잘 움직이는 기계가 있다고 하자. 이 기계는 여러가지의 부속으로 구성되어 있고, 한 부속으로부터 다른 부속으로 이행하면서(물론 어떤 것들은 동시에) 움직인다. 이렇게 이행하는 하나하나가 거래인 것이다. 우리는 이기계가 텁니바퀴들끼리 잘 물리면서 돌아가는지, 부속들에 기름이 잘 쳐 있는지, 그래서 불필요하게 헛돌거나 힘의 낭비가 없는지를 체크한다. 낭비가 있으면 비용이 많이 드는 것이다. 경제행위도 마찬가지라고 생각한다.

1) O. Williamson의 주저는 다음과 같다. Oliver E. Williamson, *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications (A study in the Economics of Internal Organization)*, New York: The Free Press, 1975. 그리고 Oliver E. Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, New York: The Free Press, 1985.

◦ 와같은 비용이 경제적인 의미에서는 거래비용(transaction cost)이다. 즉 교환과 계약에 놓인 者들끼리 잘 조화가 이루어 지고 있는가 또는 상호 이해가 자주 생기고 갈등이 생겨서, 자체되고, 관계가 끊어지거나 기타 역기능이 발생하는가에 관심이 있는 것이다. 과거에 經濟學에서는 은히 技術, 정상적 생산 또는 分配費用에 관심을 두어왔는데, 거래비용집근법에서는 거래관계를 지배하는 통치구조를 어떻게 하면 그 거래(계획부터 적응, 집행까지 포함)에 소요되는 비용을 더 줄일 수 있는가를 생각하고자 한다.

◦ 이런 거래는 다음과 같은 세가지로 구성되어 있다고 한다.<sup>2)</sup>

첫째가 資產特定性(asset specificity), 둘째가 不確實性(uncertainty), 셋째가 거래의 빈도(frequency)이다.

빈도는 반복되는 거래만 다루며, 불확실성에 대해서는 Simon계의 사고방식을 감안하고 있다. 셋중에 가장 중요한 것은 資產特定性이다.

資產特定性이라는 것은 다음과 같은 내용을 의미한다. 즉 거래의 대상이 되는 것이 그 사용처나 사용자를 쉽게 떠날 수 없어서, 만일 이를 얹자로 떼는 경우 심한 손해를 수반하는 성질을 갖고 있는 경우를 말한다. 반대로 그런 자산은 얼마든지 있어서 아무나 시장에서 자유롭게 얻을 수 있을 때는 資產의 特定性이 얕거나 없다고 부른다.

기왕의 조직론에는 자원의존성(resource dependency)의 이론이 있다. 이것은 중요한 資源이 희소한 경우에 組織이나 사람이 그에 의존하는 정도가 심해진다는 것을 말하며, 그렇게 되면 그런 자원을 갖고 있는 자는 상대방에게 대하여 그만큼 權力を 행사할 수 있다는 이론이다.

여기의 자원의 특정성이라는 것은 조직이나 사람쪽이 아니라, 자원의 성질쪽을 강조하는 이론이다. 그러니까 어떤 投資가 特定한 去來에 한해서 있는 경우는 매우 特定성이 높은 것이다. 판매자가 다른 사람에게도 쉽게 팔수 있고, 구매자가 다른 사람으로부터도 쉽게 구입할 수 있는 상태는 자산의 特定성이 없는 경우이다. 거래의 대상이 특정한 경우에는 거래당사자들의 비용부담이 추가적으로 생길수 있는 소위 비시장성의 문제가 된다. 이런 거래는 特異한 거래라 할 수 있다.

2) cf. Oliver E. Williamson, "The Economics of Organization: the Transaction Cost Approach," *American Journal of Sociology*, Vol. 87, No. 3, 1981, pp. 548-577. 그리고 Oliver E. Williamson, "Chester Barnard and the Incipient Science of Organization," in Oliver E. Williamson, ed., *Organization Theory from Chester Barnard to the Present and Beyond*, Oxford: Oxford Univ. Press, 1990, pp. 172-206.

去來費用接近法은 이런 때의 거래비용을 가장 많이 절감할 수 있는 통치구조(governance structure)가 무엇인가를 밝히고자 한다. 그리고 이 통치구조의 부문이 기존의 組織論과 가까워지는 부분이다.

### III. 行態假定(Behavioral Assumptions)

이상에서 말한 거래는 契約(contract)에 의하여 이루어진다. 그런데 이 계약이라는 것은 그렇게 단순한 것이 아니다. Williamson의 이론은 세가지 원류(源流)를 갖고 있다. 하나는 경제학중의 新經濟制度學이라는 것은 위에서 언급했다. 둘째는 組織論이다. 특히 Barnard, Simon, J. Thompson계열의 組織論이다. 셋째는 法律 중에 契約法의 이론이다. 모든 契約에는 최종적으로 國家의 司法制度과는 최종심판의 장치가 뒤에서 버티고 있다고 생각한다. 그러나 개별적인 계약들이 그의 직접적 연구대상이 된다.

△ 기의 契約이 과거의 契約法의 이론과 다른 것은 다음과 같은 두가지의 人間本性에 관한 가정 때문이라 하는데, 여기에서 組織論계열의 사고방식을 도입한다.

첫째는 制限된 合理性(bounded rationality)이다. 즉 人間은 제한적으로만 合理의라 생각한다. 둘째는 계약의 당사자는 때로는 기회주의적(opportunistic)이라는 것이다. 이 두가지 가정 때문에 契約法뿐만 아니라 新古典學派의 경제학과도 구별된다.

첫째의 제한된 合理性이라는 것은 의사결정자는 주관적으로 合理의이고자 한다는 것이다. 이것은 객관적 合理性 또는 高度의 合理性(hyperrationality)과 다르다. 뿐만 아니라 非合理性(irrationality)과도 다르다. 人間은 그의 인식능력이 + 分析能力의 제한 때문에 高度의 合理性을 기할 수는 없지만 非合理的으로 협동하는 것도 아니다.

따위서 契約에서도 그에 관련된 복잡한 요소들을 전부 고려한 객관적 합리성이라 는 것은 있을 수 없으며, 契約은 언제나 不完全할 수 밖에 없다는 것이다.

다음으로 機會主義의이라는 것은 다음과 같은 것을 의미한다. 즉 사람들은 언제 + 믿을 수 있는 것이 아니라고 본다. 사람들이 설혹 제한적으로만 合理의 이고 하더라도 서로 완전히 믿을 수만 있다면 완전한 계약이라는 것이 있을 수 있다. 그러나 계약당사자나 그의 代理人이거나 간에 사람들은 때로는 不正直하고 自己이익추구를 위해서는 음흉하고 간사하게도 행동한다고 생각한다. 또

는 그 거의 경제학에서 생각했던 것보다 人間은 그 동기구조면에서 훨씬 더 복잡하라고 생각한다.

따라서 契約을 할때에 때로는 속이기도 하고 협박도 하게 된다. 機會主義에 대한 이런 생각은 Williamson이 組織論에서의 Pfeffer 등의 權力的接近과도 그 맥을 매우 가깝게 하고 있다는 것을 알 수 있다. 그러나 權力的接近法은 당장 눈앞의 것만 생각하는 近視眼的인 시각이라 한다면, 組織經濟學은 한개의 去來 또는 契約을 보는 것이 아니라, 거래관계 전체를 보는 어느정도 길게 보는 远景을 갖고 있다고 할 수 있다.

사람은 契約하기 전에도 속이지만 契約의 집행단계에서도 속인다고 생각한다. 사람들이 이렇게 制限된 合理性밖에 없고 機會主義의이라 한다면 거래관계의 성립은 매우 비판적이라고 봐야 하는가? Williamson은 그렇지 않다고 생각한다. 그렇다면 사람들은 契約 전에 계약의 집행과정에서 생길 문제까지 감안하면서, 그리고 계약당시의 人間의 좋지 못한 複雜한 동기를 생각하면서 사전에 안전장치를 만들게 된다는 것이다. 다른 말로 하면 믿을만한 약속을 뱉고 또 하게 된다는 것이다. 그래서 유인요소를 새로 조정하게 되고, 계약의 체결 특히 집행을 감시할 統治구조(governance structure)를 만들게 된다고 한다. 이런 장치는 만들면 이후로는 대부분의 경우에 거래당사자의 신뢰성에 대해서 일일히 확인하지 않아도 된다는 것이다.

契約 전의 合理性와 契約 후(執行段階)의 合理性를 나눈다면 Williamson은 이 二者의 制限의 合理性과 機會主義를 事前의 으로 解決(節次化)하고자 하는 理論이다. 이에 대하여 Weick 같은 사람은 人間의 인지(cognition)라는 것은 사후적(retrospective)이며 환경도 연출된(enacted) 환경이라고 한다. 따라서 合理의 論理의으로 解決案을 찾는 일은 없고, 오히려 사후적으로 합리화하며, 人間은 언제나 단기적인 분석과 단기적인 반응만을 한다고 한다.<sup>3)</sup> 이와 같은 사후合理性의 모형들은 行動이 選好와 一致해야 한다고 주장하지만 March는 行動이 目標보다先行한다고 생각한다.

#### IV. 物理的 資產特定性(Physical Asset Specificity)

資產의 特定性에는 다음과 같은 세가지가 있다. 첫째는 場所特定性(Site

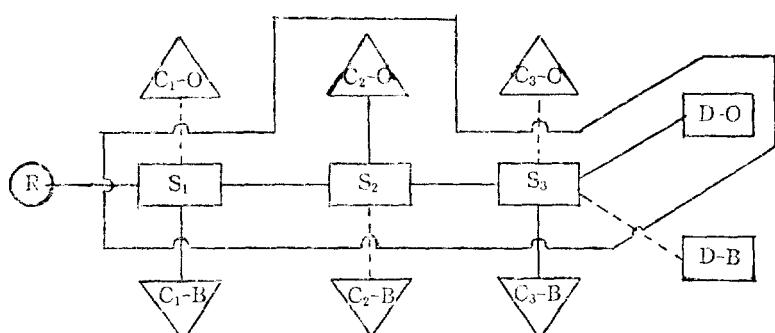
3) Karl E. Weick, *The Social Psychology of Organizing*, Addison-Wesley Publishing Co., Reading, Mass., 1979.

Specificity)이다. 둘째는 物理的 資產特定性(Physical Asset Specificity)이다. 셋째는 人間資產特定性(Human Asset Specificity)이다.

이 가운데 場所特定性이라는 것은 場所가 선후관계로 봐서 서로 밀접하게 가까운 場所에 있어야만 하는 경우를 말한다. 그렇게 하는 것이 在庫관리나 거래비용을 절감할 수 있기 때문이다. 場所特定性이 높은 경우에 가능하면 兩場所를 한 組織이 함께 소유하는 것이 좋다. 예를 들면 製鐵산업에서 爐의 소유자와 壓延工場의 소유자는 기술적으로는 별개일 수 있지만 사실상으로는 하나의 소유주에 속하는 경우가 대부분인데, 그 이유는 거래비용을 절감하기 위해서이다. Williamson은 大部分의 場所特定性은 共通의 所有라는支配構造에 의하여 해결된다고 보고, 論議의 중점을 物理的 資產特定性과 人間資產特定性에만 두고 있다.

그런데 한 會社를 운영하는데는 세 가지의 단계가 있다고 한다. 첫째는 原料를 구입하는 段階, 둘째는 原料에 가공하여 生產하는 段階, 셋째는 生產品을 판매하는 段階가 있는데, 위의 場所特定性의 문제는 生產段階에 관한 문제라고 한다. 첫째 段階에서는 原料를 市場에서 구입하는 것과 자기 스스로가 供給하는 양: 낙타일의 선택이 있고, 셋째 단계에서는 製品을 자기의 판매망을 통해서 파는 것과 市場을 통해서 파는 선택이 있다. 물론 여기서는 단순화를 위하여 獨占 판매제도나 공동사업의 형태는 고려치 않고 있다.

이상의 세 가지의 단계가 한 會社안에서 이루어 진다고 할 때 다음의 그림에 나온 바와 같이 가운데 段階 즉 生產의 핵심단계를  $S_1$ ,  $S_2$ ,  $S_3$ 로 표현하고 4각형으로 나타낸다. 그리고 原料를 R이라하고 이를 원으로 나타낸다. 그리고 핵심 生產단계에서 部品들을 外部로부터 가지고 와서 組立하는 과정을  $C_1-B$ ,  $C_2-B$ ,  $C_3-B$ 로 나타내고, 會社가 직접 생산하는 部品에 대해서는 이를  $C_1-O$ ,  $C_2-O$ ,



[그림 1] 會社의 능률적 경계

$C_3-C$ 로 나타낸다. 이를 部品들은 三角形으로 표시한다. 販賣에 대해서는 市場 販賣방을 사용하는 경우에는 이를 D-B로 표현하고 會社 자신의 販賣방을 쓰는 경우에는 이를 D-O로 표현한다. 마지막으로 實線은 실제의 거래에 해당하고, 次線은 가상의 去來를 나타내는 것으로 하고, 이 가운데 회사가 실제로 자기자신을 위하여 스스로 하는 활동부분을 둘러 싸는 선을 그린다. 이 線이 會社의 입장에서 보면 가장 능률적(경제적)이라 할 수 있는 경제를 나타낸다.

물론 이것은 간단한 경우를 나타낸 것이기 때문에, 실제에 있어서는 각 부분 별로 다시 더 세분화할 수 있을 것이다. 그러나 어떤 경우이든 아래의 세 가지 종류의 결정이 있어야 한다는 것은 변함이 없다.

첫째는 소위 核心(core)에 속한 부분 즉 기술적인 이유 때문에 몇 개의 場所를 會社 자신이 직접 소유하고 운영해야 하는 경우(場所特定性)로서 代案들을 생각해야 할 정도로 심각한 평가를 할 필요가 없는 즉 自明한 경우다. 둘째는 그 거래에 관하여 會社 스스로가 供給하는 것이 明白히 비경제적인 경우로서 예를 들면 原料의 공급을 市場에 의존하는 경우다. 이때는 심각한 의사결정의 문제는 없다. 셋째는 代案들간에 去來費用에 관하여 심각한 평가를 내린 뒤에야 스스로 生산하던가 또는 밖으로부터 구입하던가의 결정을 할 수 있는 경우다. 거래는 용접근법의 주된 관심 분야는 바로 이 세번째의 결정의 분야이다.

그리니까 會社가 직접 생산하는 경우와 市場통치구조(market governance structure)에 의하는 경우와의 어떤 것을 선택할 것인가의 문제가 이 접근법의 핵심이라 할 수 있다.

물론 物理的 資產의 特定性이라는 것도 ① 그 물건에 대한 需要가 커지리라는 것 ② 이런 물건을 생산하려면 生產費가 增加하리라는 것, ③ 物理需要와 生產費를 동시에 감안하여야 하며, 마지막으로 ④ 통치비용(governance costs)도 資產의 특정성의 정도와 함께 變化하는데, 이런 것들을 고려해 넣어서 계산하여야 한다.

會社組織에 의할 것인가 또는 市場에 의할 것인가는 바로 이 네번째의 문제와 관련되어 생긴다. 즉 資產의 特定性이 없으면 市場에 의존하는 것이 生產費나 統治費의 양면에서 명백히 나온 代案이다. 그러나 資產의 特定性이 증가하면 교환은 점차로 두 당사자의 관계로 될 것이며, 이 경우 市場에 의존함으로써 생기는 統治費用이 증가하기 때문에 内部供給 쪽으로 기울어지게 된다.

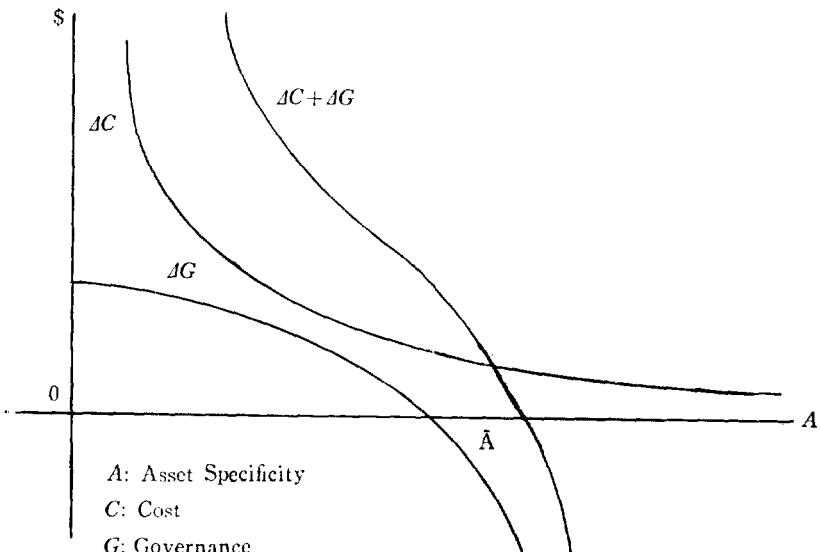
二者間 교환을 市場이 아니라 會社에 의존하는 경우의 長點은 다음과 같다. 첫째, 共通所有로 인하여 下位最適化의 誘引을 減少시킬 수 있다. 둘째, 内部

組織에 의하는 경우에는 차이점을 裁可형식으로 해결할 수 있다. 그러나 自律의 個人 거래 當事者들 사이에서는 막다른 골목에 도달하면 재결을 위해서 많은 이용이 들 것이다. 뒷째, 어떤 분쟁을 해결해야 할 필요성이 있을 때는 内部組織 쪽이 관계정보에 더 쉽게 그리고 더 완전하게 접근할 수 있다. 특히 不確定성이 큰 경우 예를 들어 환경의 변화에 적응해야 할 필요성이 증가하는 경우, 기록비용을 줄이기 위하여 二者間 거래 즉 市場으로부터 會社 속으로 끌어 들이려는 유인이 더 커진다.

이상을 그림으로 요약하면 다음과 같다.  $\Delta C=f(A)$ 는 會社가 自體生產하는 경우와 市場에서 구입하는 경우의 生產費用의 차이라고 하자. 그리고  $\Delta G=g(A)$ 는 위의 경우의 統治費用의 차이라고 하자. 그리고 이들 두가지의 선이 아래와 같이 나타난다고 하자.

그러니까  $\Delta C+\Delta G>0$ 인 경우에는 市場에서 구입하는 것이 유리하며,  $\Delta C+\Delta G=0$ 인 경우 즉  $\bar{A}$ 에서는 어떤 統治구조를 쓰던 마찬가지이며,  $\Delta C+\Delta G<0$ 인 경우에는 内部생산(또는 구입)이 유리하다고 할 수 있다.

앞에서 나타났던 「會社의 능률적 경계」에 대한 그림에서 部品  $C_2$ 는 이런 고려 때문에 市場으로부터 분리하여 内部에서 생산하기로 한 것이다. 반면에  $C_1$



[그림 2] 生産과 통치비용의 차이

과  $C_3$ 는 그대로 市場에서 구입하기로 했는데, 이들은 그만큼 物理的 資產特定性이 적다는 것을 의미한다. 즉 이들은 그만큼 표준화된 製品들이라는 것을 말한다. 즉  $C_1$ 과  $C_3$ 는  $A$ 보다 적다는 것을 의미한다.

## V. 人間資產特定性(Human Asset Specificity)

이서 物理的 資產特定性에서 소개한 一般原則들이 人間資產의 特定性에도 그대로 해당된다. 人間資產이라 하면 會社의 人力을 말한다. 人間資產의 特定性이라는 것은 代替人力을 勞動市場에서 자유롭게 구할 수 있는가의 여부를 말한다. 그러니까 雇傭關係에 관한 문제라고 할 수 있다. 資產의 特定性이 적은데도 불구하고 그 거래에 복잡한 統治구조를 사용한다면 불필요한 낭비를 초래할 것이고, 반대로 資產의 特定性이 높은 경우의 거래에 단순한 統治구조를 사용한다면 긴장의 상태를 낳게 된다고 한다. 그러니까 人間資產들 사이의 차이가 무엇이며, 雇傭관계의 代案들에는 어떤 것들이 있으며, 이兩者를 적절하게 합치시키는 것은 어떤 경우인가에 대하여 해답하고자 하는 것이 거래비용집근법의 의도하는 바다.

이서에서는 두가지로 나누어서 우선 일반직원(사무직)에 대해서 논하고, 다음으로 勞組 특히 生產職 직원들에 대하여 논하고자 한다.

앞에서 우리는 거래라는 것은 세가지의 속성 즉 빈도, 不確實性, 그리고 자산特定性을 갖고 있다고 하였다. 고용의 거래에 대해서도 이것이 그대로 해당된다. 다만 이곳에서는 「빈도」는 언급하지 않기로 한다. 왜냐하면 직원은 지속적으로 근무한다고 가정하기 때문이다.

그리고 人間資產의 特定性이라는 것은 物理的資產과 달라서 앞에 언급한 단계들을 걸쳐서 일어나는 것이 아니고, 한 단계 앞에서만 일어나는 것으로 본다.

그러니까 사무직 또는 일반직의 技能(skill) 획득이나 技能의 성질이 어떤가에 따라서 그에 필요한 統治구조가 정하여 진다고 본다. 즉 거래에 특정된 人間資產(Transaction Specific Human Asset)과 특정되지 않은 人間資產의 구별이 매우 중요하다.

예로 醫師, 技師, 辯護士 등은 그들이 代價를 받기를 원하는 技能을 소유하고 있지만, 이들의 고용에는 統治구조의 문제가 발생하지 않는다. 물론 이들도 어느 특기한 고용주에 대해서만 전문적으로 봉사함으로써 그 기능이 매우 심화되었다면 달라질 것이다. 그러나 일반적인 경우에는 고용주는 쉽게 새로운 사람

으로 대처할 수 있으며, 또 이들도 새로운 고용주로 옮겨갈 수 있다.

한 직무에 대한 경험이 단순히 많아진다고 하는 사실만으로는 統治구조의 문제를 야기 하지 않는다. 예로 打字手는 경험이 많을수록 기능이 증가하지만, 그런 가능을 고용할 다른 고용주들이 있을 때는 현재의 고용관계에 대하여 특별한 보호장치를 할 필요가 없다. 대신 한 會社의 문서보관장치에 대하여 잘 알고 있으면, 이 지식은 이전을 할 수 없기 때문에 매우 特定性이 높다고 보아야하며, 따라서 고용관계를 지속시킨다는 것이 새로운 값으로 계산되는 것이다. 그러니까 실행을 통해서 習得된 기능으로서 고용주들사이에 이전 하기가 쉽지 않은 그것을 보호하기 위한 統治구조에 의하여 반영되어야 한다. 왜냐하면 고용관계가 不意에 단절되는 경우의 생산성 희생을 막아야 하기 때문이다. 이상이 人間資產이 얼마나 會社特定(firm-specific)性이 있는가의 문제다.

人間에 대한 不確實性의 문제를 Williamson은 生產性의 評價가 얼마나 쉬운가의 문제로 파악한다. 가령 예를 들어서 두사람이 협력해서 집을 짓는 경우에 각 사람의 生產性을 投入에 의하여 측정한다는 것은 不可能하다. 왜냐하면 경우의 일은 기술적으로 나눌 수 없는 관계에 있기 때문이다. 따라서 이런 경우 즉 「팀」에 의해서만 할 수 있는 일은 產出을 갖고 각자의 生產性은 쟁수는 없다. 각자의 진지성이나 성실성만 갖고는 測定할 수 없다. 왜냐하면 그가 경기적으로 會社를 위해서 그렇게 하는 것인지, 會社의 다른 目的을 희생하면서 자기 部處의 목표만을 위해서 하는 것인지 등을 測定할 수 없기 때문이다.

아무튼 人間資產은 ① 그것이 會社特定성을 가진 정도와 ② 生產性 測定의 난이도의 두가지로 特徵 지어질 수 있다.

$H_1$ 과  $H_2$ 를 각각 人間資產特定性(會社特定性)의 낮은 정도와 높은 정도를 나타내는 것으로 하자. 그리고  $M_1$ 과  $M_2$ 를 測定可能性의 쉬운 것과 힘든 것을 나타낸다고 하자.

이상을 갖고 다음과 같은 네가지의 통치구조(governance structure)를 만들 수 있다.

### 1. $H_1$ , $M_1$ : 内部現物市場(internal spot market)

이것은 人間資產은 特定성이 없고, 測定은 쉬운 경우이다. 이 경우는 노동자나 會社가 다같이, 關係를 맺을 때의 능률성에 대한 이해관계가 없다. 勞動者는 生產性 손실이 없이 고용주를 옮길 수 있으며, 會社는 開始費用(start-up costs)의 부담이 없이 職員을 바꿀 수 있다. 그러기 때문에 상호관계를 유지시키기 위

한 특별한 統治구조를 필요로 하지 않는다. 어느一方이 充分한 不滿이 있으면 雇傭關係는 끝난다. 이것의 적절한 예는 美國 農場의 外國 노동자들을 들수 있다. 例門직업인 가운데 그들의 기능이 非特定的인 직종 예를 들어 일부 제도사나 기사들도 이 부류에 속한다.

## 2 H<sub>1</sub>, M<sub>2</sub> : 원초적 팀(Primitive Team)

이것은 人間의 資產特定性은 얕지만, 일의 測定可能性은 매우 적은 경우이다. 「팀」의 의한 생산이 여기에 속한다. 「팀」의 구성원은 전체의 생산성에 영향이 없이 교체될 수 있지만, 「팀」구성원의 보수를 개인기준으로 정하기는 어려운 경우다. 앞에서 언급한 手動으로 荷物을 실는 경우가 여기에 해당한다.

## 3 H<sub>2</sub>, M<sub>1</sub> : 의무적 시장(Obligational Market)

여기에서는 會社에 특정한 習得을 個人이 많이 했지만, 일의 성질이 測定하기는 어려운 경우이다. 特異한 技術的 경험 또는 特異한 組織의 경험을 個人이 쌓은 경우가 여기에 속한다. 후자의 예를 들면 經理, 資料처리, 복잡한 法令의 習得 등이 여기에 해당한다. 職員과 會社의 양측이 함께 이런 고용관계가 계속 되기를 바란다. 그러기 때문에一方의 해고를 역제할 수 있는 節次上의 안전장치가 개발된다. 그리고 이들 직원들이 함부로 사직하지 못하도록 年金이나 기타 혜택이 주어진다.

## 4 H<sub>2</sub>, M<sub>2</sub> : 關係性 「팀」(Relational Team)

이것은 人間資產이 매우 特定의이며, 測定하는 것도 어려운 경우이다. William Ouchi가 이야기하는 氏族(clan)조직이 여기에 속한다.<sup>4)</sup> 이 會社에서는 社會的 조절(Social Conditioning)의 量이 많고, 會社의 目的을 이해하고 신용하도록 하고, 대신 身分의 보장을 높게 해주고, 착취 당하는 것 같은 생각이 들지 않도록 한다. 그리고 이상의 어느 하나도 다른 것과 떨어져서 이를 수 없게 되어 있다.

關係性 「팀」은 개발하기 힘들며, 日本의 會社들에 이런 것들이 있다고 한다. 理想향을 지향하는 단체로 관계성 「팀」으로 조직되나, 초창기의 혼신적인 멤버들이 爭奪하면 계속성의 위기에 처하게 된다.

다음에 표시한 표가 이상에서 말한 人間에 관한 기래상의 속성들과 内部統

4) William, Ouchi, "Markets, Bureaucracies, and Clans," *Administrative Science Quarterly*, Vol. 25(March), pp. 129-142.

〈표 1〉 内部組織의 統治

|    |              | 人間資產          |                |
|----|--------------|---------------|----------------|
|    |              | 非特定的( $H_1$ ) | 높은特定性( $H_2$ ) |
| 測定 | 쉽다( $M_1$ )  | 현물시장          | 의무적시장          |
|    | 어렵다( $M_2$ ) | 원초적「팀」        | 관계성「팀」         |

沿구조와의 관계를 나타낸 것이다. 물론 이상은 연속성을兩分한 것이기 때문에 아직은 조합하고 지나칠 정도로 간소화한 것이다.

그러나 이것만 가지고도 과거에는 고용관계를 단순하게 한가지로 규정하던 것을 세분화할 수 있다는 장점이 있다.

다음에는 生產職에 있는 人力에 대한 統治구조를 보도록 하자. 勞組는 주로 이들 사이에 많음으로 이것은 集團組織에게 거래비용접근법이 적용될 수 있는 거의 문제로 귀착된다.

去來비용접근법이 이 부분에서 주장하는 것은 두가지다. 첫째는 人間資產의 特定성이 증가할수록 生產職노동자들을 組織化하여 共同統治구조 속에 넣으려는 유인은 증가한다고 한다. 이런 효과 때문에 기능이 매우 特定의인 鐵道產業에서 勞動組合이 먼저 생겨났고, 기능이 非특정적인 農場 이동勞動者들사이에서는 勞組가 나중에 생겨나게 되었다고 한다.

둘째는 人間資產의 특정성의 정도에 비례하여 内部統治구조가 세밀하게 만들어 진다고 한다. 그러니까 製鐵산업 같이 特定성이 높은 곳과 自動車산업 같이 特定성이 얕은 곳을 비교해보면, 전자에서 職務昇進系統(Job Ladders), 苦情처리절차, 보수표(Pay Scales) 등의 統治구조가 더 상세하게 규정된다고 한다.

물론 人間資產特定성이 얕은 곳에서도 勞組화가 되는 것을 시인하는데, 이理論의 공은 이때의 勞組는 能率性의 고리보다도 힘에 의하여 만들어진 것이라고 주장하는 점이다. 따라서 이런 경우의 雇傭主는 勞組화에 더 반대하게 되며, 勞組를 만드는 쪽의 입장에서 보면 政治과정의 힘을 빌리지 않으면 안되는 경우가 많다고 한다. 이렇게 能率보다도 權力を 내걸고 勞組화하는 경우에는 統治구조도 따라서 비교적 원시적이라고 한다.

## VII. 단순 契約圖式(Simple Contractual Schema)

앞에서도 언급한 바와 같이 거래비용접근법은 모든 活動과 活動의 組織化는

能率의이어야 한다는 전제에 입각해 있다.

여기에 소개하는 단순계약도식이라는 것은 技術上의 特定性과 去來上의 안정장치와 價格과의 관계를 나타내는 것이다.

두 가지의 技術이 있다고 하자. 하나는 一般目的 技術(general purpose technology)이고, 다른 하나는 特殊目的 技術(special-purpose technology)이라고 하자. 後者가 그 거래에 特定한 내구산資(transaction specific durable assets)에 대한 투자를 더 많이 요구하며 지속적인 수요에 응하기 위한 때는 더 능률적이다.

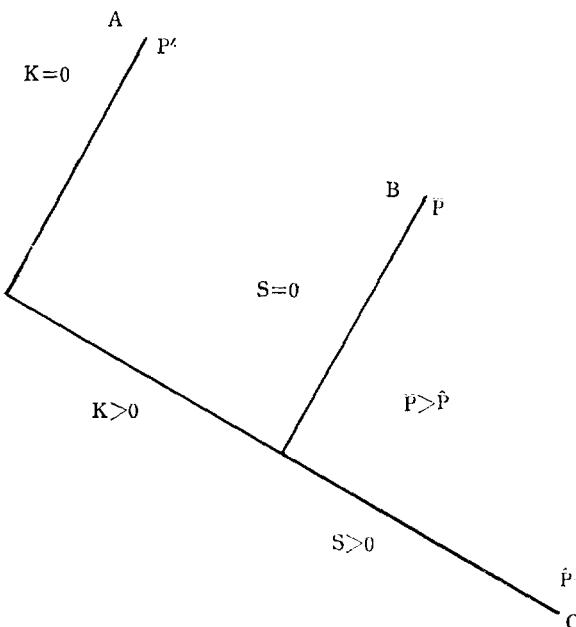
$K=O$ 는 거래 特定한 資產의 값이라 할 때 一般目的技術의 값은  $K=O$ 가 된다. 그러나 特殊目的技術을 사용하는 경우에는  $K>O$ 의 상태라 할 수 있다. 이 경우에는 資產은 當事者들의 特定必要性을 위하여 專門化되어 있다고 할 수 있다. 그러기 때문에 이런 거래에서는 그것이 일찍 끝나버리면 생산성이 떨어지게 된다. 따라서 二者獨占상태가 생길 가능성성이 많다.

전 흥적 이론에 의하면 市場에서의 契約은  $K=O$ 상태를 가정하였다. 그러나 중요한 거래 特定한 資產이 걸려 있을 때는 이와 같은 무방비상태의 통치구조는 不利하게 된다. 그래서 當事者들은 後者의 去來에서는 投資를 보호하기 위하여 안전장치를 개발하려는 유인을 갖게 된다.  $S$ 를 이런 안전장치의 크기라고 하자.  $S=O$ 은 안전장치가 전혀 없는 경우를 의미한다.  $S>O$ 라는 것은 안전장치가 있는 것을 의미한다.

다수의 그림이 이런 내용을 세 가지의 경우에 관하여 보여주고 있다. 각 절점마다 價格을 나타낸다. 절점들 간에 비교하기 위하여, 각 공급자는 ① 위험에 대해서 무관심하며, ② 어떤 技術이던지 공급할 것이며, ③ 어떤 安全장치도 손실을 가져오지 않는 기대하에 받아들일 것이라는 것을 가정한다.

절점 A는 一般目的技術( $K=O$ )이 공급되는 경우 손익분기점 가격인  $P_1$ 을 기대할 수 있는 점이다. 절점 B의 계약은 거래 특정한 資產(특수목적기술)( $K>O$ )에 대해서 安全장치 없이 하는 계약의 경우로서  $\bar{P}$ 는 이때의 손익분기점 가격을 나타낸다. 절점 C도 마찬가지로 특수목적기술 또는 거래 특정한 자산을 대상으로 하나, 대신 안전장치가 마련된 경우로서 ( $S>O$ ) 이때의 손익분기 가격은  $\hat{P}$ 이며,  $\hat{P}<\bar{P}$ 이기 때문에  $\hat{P}$ 가 유리하다.

이 그림에서 安전장치(보호장치)라고 하는 것에는 세 가지 종류가 있는데, 첫째는 유인요소들에 관한 것들로서 보통 배직금이나 만기전에 개야하기 하는 것에 대한 벌칙에 관한 것들이다. 둘째 종류는 분쟁이 생긴 경우에 전문화된 統治구조를 만들어서 그에 호소하고 해결하기 위한 것들이다. 기존 法院에 訴를 제기



[그림 3] 단순契約도식

하기보다調整의 수단에 호소하는 것은 여기에 속한다. 셋째는 거래를 계속하고나 하는 의도를 지지하고 나타내기 위한 商거래상의 장치 또는 규칙을 만들어 사용하는 것이다. 예를 들면 서로 위험부담을 균형화하기 위해서相互性을 준<sup>=</sup>함으로써 片務的 거래로부터 雙方의 거래로 바꾸는 방향으로 거래관계를 확대하는 것이 여기에 속한다.

○ 런 單純契約圖式은 여러가지 종류의 契約에 적용할 수 있다. 그리고 技術(K), 안전장치 또는 契約上의 통치구조(S), 그리고 가격(P) 등은 서로 상호작용하며, 동시에 결정되는 관계에 놓여 있다.

Williamson은 그러니까 P를 낮추는 것을 節約한다(economize) 또는 능률화한다고 하고, 이것을 위해서 S를 어떤 형태로 할 것인가에 주안을 두고 있으며, 통치구조는 다른 말로 제도(institution)의 문제이기 때문에 제도의 연구가 대상이라 할수 있다.

이상의 계약도식상의 절점 A, B, C, 를 다시 요약하면 각각 다음과 같은 속성들을 지니고 있다고 할 수 있다.

(1) 一般目的資產( $K=0$ )을 둘러싼 거래로서 능률적인 것은 절점 A이며, 이 경우 보호 또는 안전을 위한 어떤 統治구조도 필요 없다. 순수한 경쟁만이 있다.

(3) 거래특정적( $K>0$ )인 투자로서 많은 액수를 요하거나 중요한 거래는 당사들 사이에二者간 거래로서 하는 것이 효과적이다.

(4) 절점 B上에 있는 거래에는 안전장치가 없기 때문에 ( $S=O$ ), 예측할 수 있는  $\hat{P}$ 의 분기의 공급값은 크다( $\hat{P}>\bar{P}$ ). 이런 거래는 계약이 되어도 不安定하다. 그래서 절점 A로 가던가(이 경우는 특수목적기술이 一般목적기술( $K=O$ )로 대체되어야 한다) 또는 절점 C로 가야한다(이 경우는 계속해서  $K>O$ 기술을 사용하면서 계약상의 안전장치들을 하게 된다).

(4) C 절점의 거래는 안전장치를 도입함으로서 ( $S>O$ ), 위험으로부터 보호를 받을 수 있다.

(5) 가격과 통치(governance)는 서로 연결되어 있기 때문에 계약의 당사자는 낮은 가격을 들이면서도 안전장치 없이 무사하리라고 기대할 수 없다. 그러기 때문에 계약은 전체로서 파악되어야 한다. 계약당시의 조건들과 그 뒤에 이행 과정에서 집행되는 모습은 거래에 있어서의 투자의 특색과 그것을 지배하는 통치구조의 여하에 따라서 달라진다.

## VII. 市場(market)과 階序制(hierarchy)

우리는 앞에서 中間財(部品)의 경우 會社가 직접 生產할 것인가 또는 市場에서 구입할 것인가의 문제를 다루었다. 이 경우 전자는 階序制에 의하는 경우다. 이곳에서 다시 市場과 階序制를 비교하는 것은 중복되는 감이 있다. 그러나 Williamson의 다른 說明方式을 소개함으로써 그의 理論은 더 잘 이해하는데 도움을 주고자 한다.<sup>5)</sup>

會社는 어떤 部品에 관해서는 그것을 직접 生產하는 것이 더 能率的(經濟的)이고, 반대로 어떤 部品에 대해서는 市場에서 自由경쟁 속에서 구입하는 것이 더 能率的이다. 그런데 이것을 잘못 판단하면 그 결과는 많은 손해를 의미하게 된다. 이렇게 되는 이유는 會社와 市場은 각각 나름대로의 특이한 성질을 갖고 있기 때문이다.

통치구조(governance structure)를 네 가지의 속성에 의하여 규정할 수 있다. 첫째, 誘因의 強度(incentive intensity), 둘째, 法院의 命令에 의존하는 것, 셋째, 二者間에 원활한 적응을 할 수 있는 容易性, 넷째 정부수집과 行政統制(adm nistrative control)에의 의존(여기의 行政이란 公共行政을 말하는 것이 아

5) Williamson, op. cit., pp. 197-200.

ㄴ 다)이 그것들이다.

이를 가운데 Williamson은 유인의 강도와 적응성을 가장 강조한다. 그리고 院의 命令은 自由市場에서의 모든 誓約행위를 침체적으로 뒷받침하고 있는 힘으로 이해한다.

市場과 階序制(이것은 會社나 같은 뜻으로 사용되고 있다)의 특징들을 위의 네 가지 요소에 의하여 보면 다음과 같다고 한다. +를 「많다」로 해석하고, ○은 「있다」로 보기로 하자.

〈표 2〉 市場과 階序制의 요소별 특징

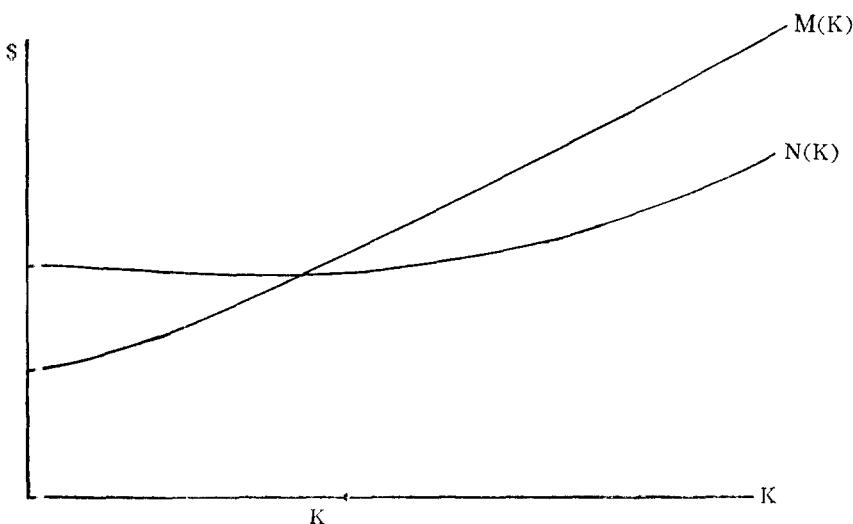
|                | 市 場 | 階 序 制 |
|----------------|-----|-------|
| 1. 유인의 강도      | +   | ○     |
| 2. 법원의 명령에의 의존 | +   | ○     |
| 3. 兩者 적응의 용이성  | ○   | +     |
| 4. 행정통제에의 의존   | ○   | +     |

그러니까 市場은 높은 誘因이 필요할 때 적합하며, 階序制는 유인을 회생하면서 적응성을 강조해야 할 때에 필요하다고 할 수 있다. 二者간의 적응성이 그だけ 중요하지 않은 때에 유인을 중시하는 것이 市場이다. 그러나 두 당사자 간이 상호의존성이 점점 많아지면, 이때는 유인상의 손해에도 불구하고, 변함 없는 적응성을 보장할 수 있는 조직형태를 갖기를 원하게 된다.

그래비용경제학(transaction cost economics)에서 주장하는 것은 이런 兩者간의 상호의존관계는 資產의 特定性의 여하에 의하여 체계적으로 변한다는 것이다.

$k$ 를 資產의 特定性이라 할 때  $M(k)$ 와  $H(k)$ 를 각각 市場支配 경우의 비용과 階序制支配 경우의 비용으로 나타낸다. 아래의 그림에서  $\bar{k}$ 를  $M(k)=H(k)$ 일 때의  $k$ 의 값으로 하는 경우에 다음과 같은 결과가 나타난다. 즉  $k \ll \bar{k}$ 일 때에는 전통적인 市場에 의한 계약이 비용이 적게 든다. 반면에  $k \gg \bar{k}$ 일 때에는 한 所有者 쪽이 유리하다. 그리고  $k$ 가  $\bar{k}$ 근처에 있을 때에는 두 가지 方法을 다 쓸 수 있을 것이다. 왜냐하면 그 비용에 있어서 별로 차이가 없기 때문이다.

앞에서도 우리는 직원들의 고용관계에 대하여 人間資源의 特定性의 문제로 정의하여 이 理論을 보았다. 그런데 이상에서 언급한 市場과 계서제 사이의 비용에 관한 이론은 거의 그대로 고용關係에 대해서도 적용된다. 예를 들면 制限的인 보장하에서 實績給을 주는 것은 市場과 유사한 형태라 할 수 있다. 대신 内部統治에 의한 時間給은 이를 더 계서적이라 할 수 있다. 높은 유인에 의하여 지원되는 實績給인 경우에는 勞動의 성질이 쉽게 变化될 수 있다는 것이



[그림 4] 市場과 계서체 : 지비비용의 비교

전제되며, 앞에서도 열급한 農場의 이동노동자들이 여기에 속한다.

그리나 사람을交替하면 곤란한 상황일수록 時間給을 주면서 會社가 統制하는 통기장치를 갖고 있어야 한다.

### VIII. 評 價

Williamson은 후에 다른 책에서는 資產의 特定性 가운데 위에 열거한 세 가지 이외에 혼신적 資產特定性(dedicated asset specificity)이라는 것을 추가하고, 이것은 1箇의 履容의 요구에 응하기 위한 一般化된 投資라고 한다.<sup>6)</sup> 그리고 資本主義에 서는 職務集團을 조직하는 方法에는 權威(authority)에 의한 方法과 内部契約 inside contracting)에 의한 方法이 있다고 한다.

이상에서 우리는 Williamson의 거래비용접근법의 대강을 보았다. 그의 理論 가운데서도 특히 組織과 관련이 있다고 생각되는 部分만을 중점을 두어서 소개하였다. 즉 그의 이론중에서 경제학, 法律, 獨寡占政策분야에 대한 것은 소개하지 않았다.

Williamson의 공은 무엇인가?

6) Oliver E. Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism; Firms, Markets, and Technological Developments in Organizational Form*, New York: Free Press, 1985.

경제학분야에 대한 공이 무엇인가에 대하여는 그가 제도경제학자들 가운데서 미세적 관점을 갖고 組織論의 Simon 계열의 이론을 도입했다는 공이 인정되어야 할 것이다. 특히 경제학은 模型을 만들고, 現實을 그 모형에 맞추어서 해석하려는 경향이 많았다고 한다면, Williamson은 구체적으로 한 會社가 部品을 直接生產할 것인가, 市場에서 구입할 것인가를 비용의 면에서 他會社와 비교하면서決定할 수 있는 구체적인 도움을 주는 이론을 개발했다고 할 수 있다.

組織論에 대해서는 어떤가? 우선 그가 말하는 制度(institution)라는 것이 무언지明白하지 않다. 契約, 法, 組織의 형태, 勞動市場, 會社形態 등의 다양한 여러가지를 의미할 수 있게 되어 있다. 그러나 오히려 그의 공은 제도라고 볼 수 없는 契約의 내용 예를 들면 契約條件을 나타내는 條文內容을決定하는 데 도움이 된다고 할 수 있다.<sup>7)</sup>

그런데 이 契約사항이 다른 内容으로 미루어 고용관계에 관하여 職務集團을 어떻게 구조화하고 또 다루어야 하는가를 암시하는 부분은 組織論과 직결되어 있다. 또 Williamson은 契約이 이루어져 있는 한 그것이 公式組織과 外部者와의 사이에 이루어진 것이라 하더라도, 이를 會社의 태두리 안에서 파악하고 있는 점도 組織論이 배워야 하는 부분이다. 왜냐하면 組織論은 理論과는 별도로 經驗的研究에서는 公式組織의 内部만을 들여다보는 경향이 있기 때문이다.

또 會社의 内部구조가 어떠해야 하는가도 内部生產 또는 内部販賣의 여하에 따져서 달라져야 할 것이며, 사실 그도 會社内部를 機能部와 獨立部로 나누는 問題를 논하고 있다.

그가 처음으로 能率化의 필요를 資產의 特定性과 관련하여 제기했고 반면에 組織論者들은 과거에 職務集團, 構造, 監督 등을 이런 관점에서는 보지 못했다. 社會學의 배경의 조직론은 더욱 經濟性이나 能率性이라는 시각이 없었다는 것은 다 아는 사실이다.

반면에 그의 이론은 다음과 같은 단점들도 있다. 이 理論은 두 가지 차원에 걸쳐 있다. 하나는 經濟制度史를 究明하는 部分이고, 또 하나는 위에서 소개한 바와 같은 개별 會社가 채택해야 할 통치 구조의 수준이다. 물론 전자도 거래비의 능률화라는 기준으로 制度의 발전과정을 본다. 이곳에서는 우리는 주로 조기론과 관련이 더 많은 會社수준의 이론에 대해서만 평하고자 한다.

그보다도 會社의 内部나 外部는 다 自由市場의 논리에 의해서 지배되며, 그

7) Mayer N. Zald, "Review Essay: The New Institutional Economics," *American Journal of Sociology*, Vol. 93, No. 3 (Nov. 1987), pp. 701-708.

곳에서의 결정의 기준은 費用이라 하는 것은 너무 단순하게 보는 것 같아 생각된다. 會社內部에서도 사람의 誘引요소라는 것은 人以外에도 많으며, 이런 것들은 測定不可能한 것이 많다. 測定不可能한 것들을 대상으로 하여 거래비용이라 하여, 그것을 數值化한다는 것은 不可能한 것이다.

그러기 때문에 Williamson의 이론은 數值化에 관한 한 그것은 조잡하고, 대강의 경향을 보여 주는 정도에 머물수 밖에 없는 것이다.

그리고 사람과 組織마다 誘因의 內容이 다른 것에 대해서도 설명할 수 없다. 즉 劑-的으로만 설명하려고 한다.

그리고 그는 Simon의 滿足化 또는 制限된 合理性을 수용한다고 하나, 실제에 있어서는 費用의 절감을 서로 비교하면서 가장 적게 드는 쪽을 택한다는 의미에서 最適化쪽으로 理論을 구성하고 있다.

또 사람은 때로는 非合理的인 동기에 의하여 契約을 할 수도 있고, 會社도 費用이 많이 드는 경우에도 관계를 유지하게 되는 경우가 있다. 그리고 이것은 반드시 日本의 氏族(clan)組織에서만 볼 수 있는 것이 아니라 實存하는 官僚制 조직에서도 볼 수 있다. 즉 費用以外의 요소가 더 重要的 때도 있는 것이다.<sup>8)</sup> 信賴, 人間關係, 전통, 사회적 제재, 기타 전통 때문에 契約을 체결하고 유지하게 되는 경우가 있는 것이다.

특히 權力(power) 현상에 대해서는 설명하지 못한다는 것이 Perrow의 지적이다.<sup>9)</sup> 물론 권력을 경제학의 대상으로 하여 측정한다는 것은 매우 어려운 것이다. 그러나 사람들이나 組織들은 때로는 타의 영향이나 제재 때문에 서로 관계를 끊게 된다는 것은 아무도 부정하지 못할 것이다.

아무튼 거래비용접근법 또는 組織經濟學은 그것이 經濟學이냐 또는 組織論이냐를 낸으면, 아직도 전자에 가깝게 느껴진다. 組織論 가운데 앞에서 소개한 계열의 이론들을 전제로 하고, 구조의 여러 가지 형태를 종속변수로 하면서 會社 또는 經濟行爲에 적용하였다고 할 수 있다. 反對로 경제학을 組織論에 갖고 와서 기용한 이론으로는 생각되지 않기 때문이다.

그럼에도 불구하고 이 理論은 組織論者들에게 영향을 끼쳤다. 그 예로 會社

8) James A. Robins, "Organizational Economics: Notes on the Use of Transaction Cost Theory in the Study of Organizations," *Administrative Science Quarterly*, Vol. 32(1987), pp. 68-86.

9) Charles Perrow, "Markets, Hierarchies and Hegemony," in ed. by Andrew H. Van do Van and Williamson F. Joyce, *Perspectives on Organization Design and Behavior*, New York: Wiley, 1981, pp. 371-386, 403-404 and *Complex Organisation*, New York: Random House, 1987.

주의 氏族적 관계를 다른 Ouchi<sup>10)</sup>와 組織文化를 다른 Jones<sup>11)</sup> 그리고 Network 分析에의 적용을 시도한 Powell<sup>12)</sup> 등을 들 수 있다.

마지막으로 거래비용접근법이 公共組織에는 얼마나 적용가능성이 있는가를 살펴보자. 이 이론은 원칙적으로 會社에 적용하는 것이기 때문에 行政組織에는 적용되지 않는다. 그러나 雇傭關係, 특히 身分保障, 그리고 研究開發部署의 内部 간 치필요성의 검토 등 주로 人間資產의 特定性에 관하여 사용될 수 있을 것으로 보인다.

10) William G. Ouchi, "Markets, Bureaucraices, and Clans," *Administrative Science Quarterly*, Vol. 25(1980), pp.129-141.

11) Gareth Jones, "Transaction Cost, Property Rights, and Organizational Culture: An Exchange Perspective," *Administrative Science Quarterly*, Vol. 28(1983), pp. 454-467.

12) Walter W. Powell, "Neither Market nor Hierarchy: Network forms of Organizations," "Research in Organizational Behavior," Vol. 12(1990), pp. 295-336.