

# KERI Insight

## 기업가정신 이론의 최근 전개방향과 정책적 시사점 - 오스트리아학파를 중심으로



김이석  
시장경제제도연구소 소장  
(kimyisok@daum.net)

본 연구는 기업가정신 이론의 전개를 오스트리아학파를 중심으로 불확실성과 이윤기회의 인지라는 두 축을 중심으로 삼아 오스트리아학파의 대표적인 이론들을 검토하는 한편, 이 두 축의 관계를 살펴보았다. 아울러 현재 우리나라에서 추진되고 있는 창조경제나 국회에서 입법화가 추진되고 있는 소위 경제민주화 정책들과 관련해 기업가정신에 관한 논의가 지닌 정책적 시사점들을 검토해 보았다.

이 과정에서 우리는 불확실성과 기회의 인지(이윤기회에 대한 기민성)라는 두 축이 갈등하는 측면이 있고 서로 비판을 주고받으면서 나름대로 통합된 관점에까지 이르고 있음을 확인하였다. 아울러 우리는 불확실성이 너무나 커서 이윤기회를 발견하기 어려울 뿐 아니라 손실의 위험이 높다면, 구조적 불확실성을 감당할 정도의 불확실성(parametric uncertainty)으로 바꾸는 행위 역시 기업가정신의 발취 대상으로 중요하다는 사실을 확인하였다. 이는 과거의 기업가정신의 논의에서는 상대적으로 관심을 받지 못했지만 가격경쟁과 같은 이윤기회의 발견을 위한 전제조건(혹은 환경)의 성격이 있다는 점도 확인하였다. 이런 구조적 불확실성을 다루는 방식으로는 규칙을 따르는 행위와 규칙적 상호작용의 장을 조직하는 것으로 대별할 수 있었다.

구조적 불확실성을 더 효과적으로 다루는 방법의 발견과는 다른 차원에서 즉, 기업 내부의 지식을 더 잘 활용할 수 있는 구

조나 규칙의 발견에 대한 논의 역시 오스트리아학파 내부에서 새로이 시도되고 있는 연구였음도 확인하였다. 사업가설뿐만 아니라 사업가설을 만들어내는 메타-가설에 대한 관심이 연구의 대상으로 떠오른 것이다. 기업가정신이 발휘될 수 있는 대상을 제한하지 않고, 가격이나 이윤에 대한 규제가 없어서, 소비자들의 필요를 경쟁적으로 먼저 발견해서 이윤을 획득하려는 활동이 활발한 자유시장경제에서 기업가정신의 발휘가 가장 활발할 것이고 이에 따라 사람들은 소비자로서 그리고 생산 참여자로서 그 혜택을 누릴 것이다.

그런 점에서 창조경제를 표방한 현 정부에서는 규제에 대한 철폐에 전면적으로 나설 필요가 있으며, 노동시장과 의료시장 등에 널려 있는 가격에 대한 규제를 풀고 정년연장, 근로시간 등에 관한 각종 입법들을 자제해야 한다. 기업의 구조나 기업간 관계에 대한 간섭은 소비자들의 필요를 어떤 방식으로 만족시킬 것인가에 대한 사업가설이 구체화되어 실행되기 위한 전제조건을 만드는 성격이 있는 만큼 이를 규제하는 것은 그런 시도 자체를 자제하게 만들어 부가가치를 만들어내는 투자 자체를 위축시킨다는 점을 명심할 필요가 있다. 더구나 미래창조부와 같은 부처에서 실시하는 각종 예산지원 정책들이 창업을 활성화하고 기업가정신의 발휘를 촉진하기보다는 오히려 정치적 지대의 추구를 촉진할 위험이 있다는 점을 감안해서 지원보다는 기업가정신이 발휘되는 환경을 만들기 위해 노력해야 한다.

## 제1장. 서론

### 1. 창조경제의 강조와 기업가정신

시장경제의 역동성을 유지하고 우리 경제가 지금의 어려움을 극복하고 새로운 도약을 하기 위해 기업가정신의 발휘가 그 어느 때보다 필요하다. 새 정부가 내세우고 있는 ‘창조경제’도 결국 기업가적 혁신이 잘 이루어지는 경제라고 할 수 있다. 최근 우리 사회의 정치권에서는 상법개정, 일감 몰아주기 방지 등 소위 경제민주화법의 제정을 창조경제를 위한 조건을 만들어 주는 것으로 오인하는 경향도 강하게 나타나고 있다.

이 글은 기업가정신을 다루는 두 가지 관점을 논하는 과정에서 기업가정신에 대한 이론적 관심을 다시 불러일으킨 커츠너 교수의 이론화 이전의 연구들을 우선 다룬다. 그런 다음 여러 학파들 가운데 가장 체계적으로 기업가정신을 연구하고 있는 오스트리아 학파의 연구의 촉발제가 된 커츠너 교수의 기업가정신 이론을 검토한 다음, 오스트리아학파에서 최근 기업가정신 연구가 어떤 측면에서 전개되고 있는지를 살펴본다. 그런 다음 현재 창조경제를 강조하고 있는 우리나라의 상황에서 기업가정신 연구가 주는 정책적 시사점들을 찾는다.

### 2. 왜 오스트리아학파의 이론을 중심으로 살피는가

우리가 기업가정신 연구와 관련하여 특별히 오스트리아학파의 연구들에 주목하는 까닭은 현재의 주류경제학에서는 이윤이 사라진 균형상태의 분석, 그리고 경쟁이 모두 사라진 완전경쟁 상태에 치중하고 있어서 기업가정신의 핵심을 파악하기 어려운 분석적 틀을 가지고 있고 잘못하면 기업가정신의 발휘가 가져올 역동성을 오히려 해치는 정책들을 제안할 수 있기 때문이다. 사실 이윤기회가 모두 소진된 균형상태는

기업가정신이 할 수 있는 역할은 더 이상 존재하지 않는다. 주류경제학은 기본적으로 균형분석, 최적화(극대화) 모형에 집중하기에 기업가정신 이론을 다룰 공간이 존재하지 않는다.

불확실성의 문제도 불확실성을 구조적 불확실성(structural uncertainty)과 잔여적 불확실성(parametric uncertainty) 등으로 세분되고, 주류경제학은 최적 탐색이론을 제시하고는 있지만, 이 역시 확률적 위험을 다루고 있을 뿐 불확실성을 다루지는 못하고 있다. 더구나 탐색이론에 있어서도 최적 탐색의 결정은 확률적으로 이미 최적화가 이루어진 상태에 도달하고 있음을 의미한다. 진정한 불확실성(genuine uncertainty)은 확률이론으로 다룰 수 없다. 주류경제학의 최적 탐색이론은 무엇을 탐색해야 할 지 모르는 상황을 배제하고 있다. 즉, 무지에 대한 무지(ignorance about ignorance)를 다루지 않는다. 더 나아가 최적 탐색이론은 경제주체들이 특정 상황이 일어날 빈도를 정확하게 알고 있다는 비현실적인 가정에 기초해 있을 뿐만 아니라, 최적 탐색이론은 탐색에 들어가는 한계비용과 예상한계수익이 일치되는 정도까지 탐색을 한다고 함으로써 비용이 들어간다고 하더라도 찾지 못하거나(ignorance about ignorance) 혹은 반대로 비용을 들이지 않더라도 발견해낼 수 있는 이윤기회가 있을 수 있다는 사실을 간과하고 있다.<sup>1)</sup>

오스트리아학파는 현실에서의 불균형 가격의 의미와 불확실성 등을 그들의 중심적 분석틀 속에 포함하고 있다는 점에서 여타 학파 특히 주류경제학에 비해 기업가정신을 다루기 좋은 분석 틀을 가지고 있다고 하겠다. 이런 점은 오스트리아학파의 비조인 멩거가 왈라스에게 “수학적 분석 기법을 통해 어떻게 사물의 본질을 알 수 있겠는가?”라고 질문을 던진 데서 볼 수 있듯이, 오스트리아학파의 경우 사물과 현상의 본질에 대한 의문을 지속하고 있다는 점에서 기업가정신 문제를 여타 학파들에 비해 더 잘 다룰 수 있다는 사실을 엿볼 수 있다.

이런 지적 전통과 배경을 가진 오스트리아학파 내

1) 커츠너 교수는 이를 ‘단순한 무지(sheer ignorance)’라고 불렀다. 내가 비용을 들여 탐색하지 않았더라도 100달러짜리 지폐가 내 발 밑에 떨어져 있을 수도 있고 내가 우연히 발견할 수도 있건만, 최적 탐색이론은 이를 부정한다. 100달러짜리가 떨어져 있는 불균형 상태는 현실에서 있을 수 없으며 누군가 이미 주워갔을 것이라고 추론한다. 단순한 무지(sheer ignorance)에 대한 실제 사례들을 제시하면서 커츠너의 이론에 대해 흥미롭게 설명하고 있는 최영백(2013) 참고.

부에서 기업가정신에 대해 최근 어떤 연구동향을 보이고 있는지 검토하는 것은 기업가적 도전을 통해 혁신이 발생하는 창조경제를 내세운 정부가 어떤 부분에 집중해야 할 것이고 어떤 부분에서 변화가 필요한 것인지, 또 어떤 일은 삼가는 것이 좋은지에 대한 시사점을 찾는 데에도 유용할 것이다. 아울러 흔히 기업가정신을 창업에만 한정해서 고려하기 쉽지만, 기업가정신 연구의 최근 동향에 대한 검토는 여타 기업가정신의 발휘에 제약을 미치는 요인들을 드러냄으로써 소비자들의 필요를 발견하기 위해 기업가정신이 발휘될 수 있는 환경을 만드는 데 유의해야 할 점들이 무엇인지 밝히는 데에도 도움이 될 것이다.

## 제2장. 기업가정신을 보는 두 관점: 불확실성과 이윤기회의 발견

지금까지 오스트리아학과 경제학자들을 포함해서 경제학자들이 기업가정신을 보는 대표적인 관점으로는 불확실성과 이윤기회의 발견(지식의 문제)이라는 두 가지 축을 들 수 있다.

### 1. 불확실성

경제학자들 중에서 가장 먼저 기업가정신을 체계화한 것으로 평가 받고 있는 깡띠용(Richard Cantillon)은 기업가(entrepreneur)를 교환에서 가장 중심적 역할을 한다고 이론화하였으며 그에게 기업가정신을 다루는 중심축은 불확실성이었다. 그에게 기업가란 “주어진 가격에 구매해서 불확실한 가격에 판매하는(buy at a given price and sell at uncertain price) 사람”이다.<sup>2)</sup> 이 불확실성은 또한 고정 급여를 받는 것과 구분되는 불확실한 잔여청구권을 받는 것으로 표현될 수도 있다. 불확실성을 강조하는 견해는 불확실성 속에서

최종적 책임의 주체로서 자신이 소유한 자원들을 미래에 대한 ‘투기적 예측(speculative expectation)’ 아래 투입하는 불확실한 결과에 대한 책임을 지는 것으로 소유 혹은 재산권(property right)과 직접 관련된 관점이라고 할 수 있다.

이런 관점을 깡띠용의 관점을 이어 받아 기업가정신을 체계화한 대표적인 학자가 프랭크 나이트(Frank Knight)이다. 그는 보험을 통해 상쇄시킬 수 있는 위험과 구별되는 보험을 통해 해소시킬 수 없는 위험인 소위 나이트의 불확실성(Knightian uncertainty)을 강조하였다. 그에게 기업가란 불확실성을 짊어지고 최종책임을 지는 사람이다.

나이트에 있어 흥미로운 점은 불확실성을 이처럼 강조했던 것과는 달리 불확실성이 완전히 배제된 완전경쟁균형 개념을 옹호했을 뿐 아니라 자본 개념을 인간행동과는 독립적으로 스스로의 규모를 유지하는 기금으로 이해했다는 사실이다. 나이트의 이런 자본 개념은 하이에크의 비판을 불러왔다. 그는 나이트의 개념을 인간행동과는 동떨어진 채 저절로 움직이는 것처럼 자본을 다루었다는 점에서 일종의 “자본의 미신(mythology of capital)”이라고 비판하였다.

미제스의 경우, 자본은 구체적 자본재를 떠나서는 존재하지 않는다고 보았으며, 이는 인간행동과 인간의 가치평가와 떨어질 수 없는 개념이었다. 개별 경제주체들에게 경제계산을 위한 도구로서 자신이 소유한 (유형, 무형의) 자본재들을 시장에 내다팔 때 기대할 수 있는 금액을 의미하였으며 이를 유지하고 늘려나가는 인간의 노력이 없어지는 순간 자본은 얼마든지 쉽게 소비될 수 있다고 보았다.

나이트는 시카고 학파의 창시자임에도 불구하고 시카고 학파에서 균형분석에 치중하고 있을 뿐 기업가정신에 관한 후속 연구들이 별로 없다는 사실은 나이트가 한편에서는 불확실성을 감당해야 하는 기업가정신을 강조하였지만 이 못지않게 완전경쟁개념과 인간행동과 괴리된 자본개념을 옹호했다는 사실에서 그 원인을 찾아볼 수 있을 것이다.

2) 깡띠용은 시장을 “상호교환을 하는 자율적인 네트워크(a self-regulating network of reciprocal exchange arrangement)”로 보았다(Cantillon, Essay on the Nature of Commerce in General, 1775). 그는 시장에서 (균형)가격이 나타나는 데 기업가가 핵심적 역할을 한다고 보았는데 이는 매우 근대적인 사고였다. 이에 대해서는 이 글의 다음 장과 Hebert and Link (1982) pp.

## 2. 이윤기회의 발견

이런 불확실성 측면보다는 개인적 확신, 즉 어떤 이윤기회의 발견에 더 무게 중심을 두는 견해도 중요한 한 축을 이룬다. 비록 불확실성 속에서 행동한다고 하더라도 개인적으로는 행동을 하기 위해서는 특정 행동이 (자신의 가치 척도에 의하면) 더 나은 결과를 가져올 것이라는 인식 내지 확신이 필요하다. 오스트리아학파에서는 이윤기회에 대한 인지적 측면을 강조해서 기업가정신을 이윤기회에 대한 경각심 혹은 기민성(alertness on profit opportunity)으로 파악하는 커다란 흐름이 있다.

시장에서 현재 거래되고 있는 불균형 가격은 특정 기업가가 경험하고 있는 국지적 현장 지식에 의하면 너무 과소하게 평가 받고 있다고 생각될 때 비로소 그는 그것을 구매해서 (혹은 이를 다른 방식으로 변형시켜) 더 높은 가격을 받고 팔 수 있을 것으로 기대할 것이다. 비록 미래가 불확실한 것은 사실이지만 이런 '투기적' 인식 자체가 없다면 그런 구매와 판매 행위는 발생하지 않았을 것이다. 그런 점에서 이 관점은 이런 인지를 기업가정신의 핵심으로 파악한다.

이 관점에서는 현재의 시장 가격들은 균형가격이라기보다는 불균형가격으로 파악되며, 이런 불균형 가격은 이윤기회(profit opportunity)에 대한 안내자 역할을 한다. 커즈너는 이런 기업가적 활동의 대표적 사례가 가격중재(price-arbitrage)이며 생산활동도 결국 그 본질에 있어서는 낮은 가격에 구매해서 높은 가격에 판매하는 기회를 기민하게 포착해서 실행한 것이라고 본다. 그는 바로 이런 기업가정신의 발휘에 따라 시장 가격들은 균형으로 향하는 경향성을 띠게 된다고 본다.

커즈너에게 자본의 소유와 투입 자체는 기업가정신의 발휘에 부차적인 문제이다. 그는 자본은 빌려올 수 있다고 보기 때문이다. 슈페터의 경우에도 (반드시 이윤의 실현으로 연결될 것인지는 불분명하고 균형으로 향한다기보다는 균형을 부수는 역할을 하는) 혁신을 기업가정신의 요체로 내세우고 있는데, 기존

의 기회를 활용한다기보다는 새로운 기회를 만들어가 고자 한다는 점에서 다를 뿐 기본적으로 인지적 측면을 강조한 관점이라고 볼 수 있다.

슈페터도 커즈너와 마찬가지로 자본의 소유 자체는 기업가정신의 발휘에 중요하지 않다고 보고 있다. 특히 자본시장의 발달은 자본 동원을 더 쉽게 만들고 있으므로 확실한 아이디어만 가지고 있다면 그 아이디어를 실천해볼 수 있는 것은 어렵지 않다고 본 것이다. 커즈너와 달리 슈페터는 일반경쟁균형이 현실의 순환적 흐름(circular flow)을 잘 묘사하고 있다고 보았으므로 기업가적 혁신이 이런 순환적 흐름을 파괴하는 것으로 파악한다. 그래서 기업가정신의 발휘가 경제에 미치는 효과는 균형으로 향하게 하는 것이 아니라 현존하는 균형상태인 순환적 흐름을 교란시키는 데 있다. 그래서 기업가정신을 “창조적 파괴”라고 불렀다.<sup>3)</sup>

사실 슈페터의 경우에도 새로운 것을 시도하거나 기존의 것을 새로운 방법으로 해보려는 소위 기업가적 혁신을 이야기하면서도 왈라스식의 수학적 일반경쟁균형 분석을 경제학분석의 핵심으로 바라보았다. 그리고 그는 시장에서의 기업가정신의 핵심을 정확하게 파악하지 못함에 따라 소비자들이 자본재의 가격을 “실질적으로(ipsa facto)” 평가하기 때문에 자본재의 가격이 없는 사회주의 계획경제가 실현 가능하다는 잘못된 논리를 펼치기도 하였는데 이런 부분은 하이에크의 비판을 받기도 하였다.<sup>4)</sup>

## 3. 불확실성과 이윤기회의 발견의 관계

불확실성을 강조하게 되면 사실 이윤을 획득할 수 있다는 확실성은 약화되는 반면, 이에 대한 최종책임은 부각되고 반대로 발견 내지 인지적 측면을 강조하면 불확실성의 측면은 약화된다. 또 기업가 개인의 인지적 측면을 강조하면 시장을 통한 선별 작용이 부각되지 않는 단점도 발생한다.

3) 이에 대한 비판은 다음을 참고. Rothbard, Murry N., "Breaking Out of the Walrasian Box: The Cases of Schumpeter and Hansen", Review of Austrian Economics

4) 이에 대한 하이에크의 비판은 다음을 참고. Hayek, Individualism and Economic Order.

이 두 가지 측면의 긴장은 오스트리아학과 기업가 정신의 이론화의 전개에 매우 중요한 역할을 하고 있다. Hayek와 커츠너의 지식의 문제를 강조하는 입장과 Rothbard의 재산권을 강조하는, 그래서 상대적으로 불확실성을 중시하는 입장이 서로 강조점을 달리 하면서 건설적 비판을 주고받고 있다.

사실 이런 이론적 긴장과는 달리 실제 정책적 시사점에서는 두 관점은 별로 큰 차이를 보이지 않고 있는데 그 까닭은 기업가정신이론에서 두 측면을 분리하기가 어렵기 때문이다.

오스트리아학파의 경쟁과정 이론은 시장의 경쟁과정을 소비자들의 필요를 가장 저렴한 방식으로 충족시키는 방법을 발견해 나가는 과정으로 본다. 커츠너는 그런 발견과정이 기업가정신의 핵심이라고 주장하는 반면, 로스버드는 그런 발견은 property right를 명확하게 하지 않는 한 작동할 수 없다고 강조하고 있다. 현실에서는 이윤기회를 발견한다고 해도 여전히 그 성공은 불확실하므로 그 아이디어를 실현하는데 필요한 자원들을 동원하기도 어렵고 따라서 자원의 소유를 기업가정신과 분리하기는 어려울 것이다. 반대로 비록 불확실성 속이라 하더라도 기업이 개인적으로는 특정 이윤기회를 포착했다는 확신이 없이는 이윤기회를 현실화하기 위한 행동으로 들어가는 것이 어려울 것이다.

이런 긴장관계에 비해 오스트리아학과 내부에서 지금까지 상대적으로 덜 조명 받은 부분은 불확실성과 지식의 관계에 대한 조명이었는데 이제 관심을 받고 있다. 사실 시장에서는 이윤획득의 기회뿐만 아니라 손실의 위험이 함께 상존한다. 그렇다면 이윤기회의 발견 못지않게 손실 위험을 회피할 수 있는 방법들을 찾아내는 것도 중요한 기업가정신의 발휘대상으로 보아야 한다.

아울러 불확실성을 구조적 불확실성(structural uncertainty)과 한계적 불확실성(parametric uncertainty)으로 나누어 볼 때, 구조 자체를 잘 알 수 없는 불확실성이 있는 경우에는 인간의 인지적 한계로 인해 이윤기회를 발견하기도 어려울 뿐 아니라 설사 그런 기회를 감지했다고 하더라도 개별 경제주체로서는 통제할 수 없는 불확실성이 너무나 높은 상황이므로 그 이

윤기회를 실천에 옮기기는 매우 어려울 것이다. 손실을 초래할 수 있을 무수한 통제할 수 없는 변수들이 있는 그런 구조적 불확실성이 있는 경우에는 최소한 이런 구조적 불확실성을 한계적 불확실성으로 감소시킬 수 있을 때 비로소 감지된 이윤기회도 실행에 옮겨질 수 있을 것이다. 그런 점에서 구조적 불확실성을 감당할 만한 수준으로 변화시키는 것도 비록 불확실성 자체를 제거할 수는 없다고 하더라도 기업가정신이 발휘되어야 할 하나의 중요한 분야라고 할 수 있다.

이런 식의 불확실성을 줄이는 데 기여하는 것들을 만들어내는 기업가적 기능은 경제학자들로부터 상대적으로 충분한 관심을 받지 못하였다. 그러나 최근 오스트리아학파의 기업가정신 이론의 전개과정에서 다시 주목을 받고 있다. 이와 관련된 주제로는 관행(convention), 규칙을 따르는 행위(rule-following behavior), 규칙적 상호작용의 틀(regular contexts of interaction), 즉 기업 조직을 만드는 것 등이 될 것이다. 이를 통해 이제 기업가정신뿐만 아니라 기업에 대해서도 함께 다루게 된 것이다.

아울러 기업가적 이윤기회의 발견이 가진 중층적 차원(multi-layers)에 대한 관심도 새로이 나타나고 있다. 이윤기회의 발견은 가장 단순한 차원인 가격중재의 차원에서 주로 논의되어 왔지만, 이제는 이윤기회를 가져다 줄 규칙의 발견이라는 측면에서도 검토되고 있다. 즉 기업은 단순히 기업가정신의 발휘를 통해 발견한 가격중재의 기회를 실천하는 조직이라는 의미를 넘어, 기업내부에서의 지식을 활용하기 위한 규칙의 창출이라는 관점에서도 바라보게 된 것이다. 이에 따라 규칙 혹은 조직(구조)은 암묵적 지식을 내포하고 있다는 하이에크적 관점이 기업가정신 혹은 기업의 조직에 관한 논의 속으로 들어오게 되었다.

## 제3장. 커츠너의 이윤기회에 대한 기민성 (alertness)

### 1. 지식의 중요성을 강조한 오스트리아학파의 전통

커츠너(Israel Kirzner)는 미제스(Mises)와 하이에크(Hayek)의 이론을 종합하여 이미 고전이 된 『경쟁과 기업가정신(Competition and Entrepreneurship, 1973 Chicago University Press)』에서 경쟁과정 이론과 함께 그의 기업가정신 이론을 제시하고 있다. 이 저작을 통해 그는 슈페터(Schumpeter)의 혁신을 통한 “창조적 파괴자(creative destructor)”, 나이트(Knight)의 어깨 위에 “불확실성을 짊어진 자(uncertainty bearer)”라는 정식화 이후 경제학의 수리화의 진전과 함께 미시경제학 교과서와 경제학자들의 관심에서 사라진 “기업가정신”을 이윤기회에 대한 “기민성(alertness)”으로 정의하여 우리 앞에 불러 세웠다.

세 사람의 한계효용의 발견자들 가운데 오스트리아학파의 비조(鼻祖) 멩거는 어떤 물건이 재화가 되기 위해서는 그 재화가 자신에게 어떻게 유용한지에 대한 개별 경제주체들의 “인식”이 필요하며 이 인식이 없을 때 아무리 어떤 물건이 개별주체(들)에게 유용할지라도 재화가 될 수 없다고 보았다. 산딸기가 인간의 배고픔을 충족시키기 때문에 가치를 가지지만 보다 엄밀하게는 산딸기가 독성이 없다는 인간의 “인지”가 전제되어야 비로소 재화가 될 수 있다고 보았다(Principle, 1950, p. 52 참조).

아울러 그는 이 인식이 잘못된 것일 수 있다고 보았다. 주류 경제학의 미시 교과서를 살펴보면, 개별 경제주체들은 그들의 선호체계를 무차별곡선지도를 통해 남겨놓고 나면 사라져도 되는 존재로 묘사된다. 그러나 멩거는 다른 두 학자들과는 달리 인간의 선호를 중시하였을 뿐 아니라 지식의 문제를 중요하게 다루었으며 이 전통은 오스트리아학파에 계승되고 있다.

이처럼 오스트리아학파는 멩거 때부터 이미 인식 내지 지식의 역할을 중시하였다. 비(雨)와 우산은 일정한 관계를 가지고 있고 그래서 손쉽게 우산의 수요

량은 강우량의 함수로 표시하는 데 대해 많은 사람들은 별 저항감을 느끼지 않을지 모른다. 그러나 오스트리아학파는 외부적 현상이 우리에게 영향을 미치는 것은 인간의 마음(human mind)이라는 필터를 통해서라는 사실에 대해 다른 어떤 학파보다도 진지하게 다루었다. 더구나 균형 상태에 대해서가 아니라 시장의 경쟁 과정에 초점을 맞추었으므로 오류가능성, 지식과 인지의 문제, 기업가정신과 같은 주제들이 오스트리아학파에서 심도 있게 다루어질 수 있었다. 사실 균형상태란 개별 경제주체들이 더 이상 그들의 행위를 변경시킬 유인이 사라진 상태로서, 이윤기회가 모두 소진되어 소위 외생변수가 변화하지 않는 한 계속 유지되는 상태이다. 경제학이 그러한 가상적 균형 상태에 관심을 집중하는 한, 불균형 상태에서 이윤기회를 탐색해내고 이를 실현시키는 “기민성”의 중요성에 인식 또한 왜소해질 수밖에 없다.

커츠너의 기업가정신이론도 [이윤기회]→[이윤기회의 활용]이라는 식으로 이윤기회의 존재 자체가 자동적으로 그 기회의 활용으로 연결되는 것이 아니라 이윤기회에 대한 사람의 인지가 반드시 필요하므로 [이윤기회]→[이윤기회의 인지]→[이윤기회의 활용]으로 파악하였다. 이러한 이윤기회의 인지에서 시장에서 형성한 (불균형)가격이 중요한 역할을 담당한다. 자신이 인지한 특정 장소와 시점에서의 국지적 지식과 이 가격이 제공하는 정보와의 격차가 바로 이윤기회로 인지될 수 있다.

### 2. 미제스와 하이에크 이론의 통합

커츠너의 이론은 이런 오스트리아학파의 전통에 입각해 있으며, 특히 미제스의 인간행위에 내재된 투기적 요소와 하이에크의 지식분업론을 통합한 것으로 볼 수 있다.

미제스는 의도를 가진 인간행위(purposeful human action)를 불안정감(felt uneasiness)을 해소하려는 끊임 없는 시도로 보았다(Human Action, 1966). 미제스는 인간행위의 개념 속에 미래의 불확실성(uncertainty)과

예측가능성(predictability)이라는 걸로 보기에 상반되는 두 가지가 내포되어 있다고 보았다.

만약 미래가 인간의 행위와 상관없이 미리 주어지고 또 알려져 있으면, 미래를 변화시킬 수 없다는 의미이고 인간행위의 의미도 사라진다. 시간의 경과 속에서 불확실한 미래를 향해 이루어지는 인간행위는 투기적 요소(speculative elements)를 내포하지 않을 수 없다. “만약 사람이 미래를 안다면, 그 사람은 선택하거나 행동하려 하지 않을 것이며 자신의 의지가 빠진 채 그저 자극에 반응하는 자동인형처럼 될 것이다. (...) 그래서 인간행위의 개념 속에는 이미 미래의 불확실성이 내포되어 있다.(위의 책 105)”

그러나 인간 행동이 의미가 있으려면 현재의 행위와 미래의 결과 사이에 인과관계를 형성할 수 있어야 하며 이러한 인과관계는 미래에 대한 최소한의 예측가능성이 확보되어야 가능해진다. 그래서 미제스는 인간 행위가 의미가 있으려면, 불확실하면서도 최소한의 예측가능성이 있는 미래가 전제된다고 보았다. 미제스는 인간행위에 내포된 미래의 불확실성에 의해 야기되는 투기적 요소를 기업가정신의 근간으로 보았다. 미래와 연관되어 있는 그 어떤 종류의 선택을 하든지 (주식 구입, 직업 선택, 혹은 그 어떤 것이든) 우리 모두는 기업가정신을 발휘하고 있는 셈이다.

커츠너는 미제스의 인간행위에 내재된 불안정감을 제거하려는 끊임없는 노력을 “기민성(alertness)”이라는 개념으로 포착하고 있다. 변화나 혹은 알지 못하던 기회에 대한 이러한 기민성이 언제 가장 잘 발휘되고 또 어떤 기능을 하며 어떤 의미를 가지는가에 대해 커츠너는 하이에크의 “지식의 분산(혹은 지식의 분업)” 및 가격의 역할로부터 그 해답의 실마리를 얻고 있다.

미제스의 사회주의 계산논쟁의 제기도 커츠너의 기업가정신의 체계화 시도에 커다란 영향을 주었다. 미제스는 생산수단의 사유화가 철폐된 사회주의 계획경제에서는 그 생산수단들에 대한 시장에서의 교환이 사라지고 따라서 생산수단들의 시장가격은 존재하지

않게 된다. 생산수단들(자본재들)의 시장가격이 사라지면 어떤 생산수단들의 조합을 사용하는 것이 소비자들의 선호도를 감안했을 때 가장 자원을 절약하는 방식인지 선별하는 것 자체가 어려워진다고 보았다.

오스카 랑게(Oscar Lange)는 중앙계획당국이 왈라스의 경매인 역할을 함으로써 각 생산수단들에 대해 행정가격을 제시하고 이를 경매에 붙이면 국영공장이나 농장의 관리인들은 자신이 속한 국영공장이나 농장의 (가상적인) 이윤을 극대화하는 방식으로 그 특정 행정가격 수준에서 특정 생산수단에 대한 수요하고자 하는 수량 혹은 공급하고자 하는 수량을 제시한다. 이를 경매인 역할을 하는 중앙계획당국이 종합해서 총수요와 총공급을 확인한 다음 초과공급 상태라면 행정가격을 낮추어 다시 경매에 들어가고 초과수요 상태라면 다시 가격을 높여서 경매에 들어감으로써 총수요와 총공급을 일치시키는 행정가격을 찾아낼 수 있다고 주장하였다. 중앙계획당국이 시장을 모방하도록 하게 함으로써 미제스가 제기한 문제를 해결할 수 있다고 주장하였다.

이에 대해 미제스는 불확실한 미래를 두고 자신의 책임 아래 기업활동을 하는 시장에서의 기업가와 국영 농장이나 공장의 관료화한 공무원이 똑같이 행동할 것이라고 가정하는 것은 마치 아이들의 병정놀이와 실제 전쟁을 착각하는 것과 다름없다고 강하게 비판하였다.<sup>5)</sup>

경제계산논쟁이 있었을 당시 많은 저명한 경제학자들을 포함해서 다수의 경제학자들은 랑게의 방식을 통해 사회주의 계획경제가 미제스의 경제계산 문제를 해결할 수 있다고 보았지만, 역사적 경험은 그렇지 않음을 말해주고 있다. 다수의 경제학자들이 미제스가 제기한 문제를 랑게의 시행착오의 방법을 통해 해결할 수 있다고 보았던 것은 대다수의 경제학자들이 기업가정신에 대한 연구가 배제될 수밖에 없는 구조의 수리적 균형분석 중심의 경제학을 하고 있었던 것과 결코 무관하지 않다고 볼 수 있다. 커츠너는 바로 이런 점을 올바르게 인식시킬 기업가정신 연구가 절

5) 이윤을 실현하고 손실을 피하고자 하는 동기가 결여된 공장관리자나 농장관리자들이 혹은 국영상점의 운영을 맡은 국영상점의 관리인이 도시외곽의 쇼핑몰이 소비자들이 더 편하게 이용할 것이라는 생각을 할 수 있을까? 더구나 토지가격도 없는 상태에서, 생산수단의 가격이 없는 상태에서는 그리고 이윤과 손실의 동기가 없는 곳에서는 기업가적 발상 자체가 제약될 수밖에 없을 것이다.

실하다고 보고 이의 체계화를 시도한 것이 지금은 이미 기업가정신 연구분야의 고전이 된 『경쟁과 기업가정신(Competition and Entrepreneurship)』이다.

하이에크는 중앙계획당국이 개별 경제주체들에게 흩어져 있는 특정한 시점과 지역에서의 구체적 지식(knowledge of particular time and place)들을 통합할 수 없다고 보았다. 왜냐하면, 개별 경제주체들의 이러한 지식의 일부는 암묵적이어서 전달할 수 없는 성격의 것일 뿐 아니라 일부는 서로 모순되는 것일 수 있으며 또 내용과 경제적 유의미성이 변하는 것이어서 중앙에 전달되었을 때에는 이미 그 경제적 의미가 사라진 후이기 때문이다. 그는 시장에서의 경쟁이란 어떤 제품을 소비자들 좋아하는지, 어떤 방식으로 생산하는 것이 가장 저렴한지와 같은 경쟁을 하기 전에는 미리 알 수 없는 사실들을 발견해 가는 실험적 성격을 지닌 과정으로 보았다. 시장에서의 경쟁을 통한 발견과정이 중요한 이유는 이런 분산된 지식 전체가 어떤 한 사람, 혹은 몇 명의 개인들로 이루어진 조직 속에 통합된 형태로 존재할 수 없고 또 통합시킬 수 없기 때문이다.

커츠너는 기민성(alertness)으로 대변되는 기업가정신은 기업가들이 불균형가격이 암시하는 이윤기회를 활용하여 이윤을 획득할 수 있고 또 반대로 이에 둔감해질 경우 손실을 입게 될 때 가장 왕성해질 것이며 이러한 불균형 가격을 이용한 이윤기회의 활용을 통해 개별 경제주체들 사이에 흩어져 있는 지식들이 활용되고 그 간격이 메워져 간다고 보았다.

예컨대, 하이에크는 주식 광산이 발견되면, 주식의 채취량이 늘 것이라는 예측으로 인해 주식의 가격이 낮아지고 주식이 원료인 상품과 그 대체재들의 가격들이 다시 영향을 받아 변하게 되고 사람들이 이 새로운 가격에 맞추어 그들의 선택을 재조정함으로써 새로운 주식광산이 발견되었다는 몇 사람의 지식은 경제전체로 퍼져나가 이 새로운 사실에 맞게 경제전체의 자원이용의 방식이 다시 적응해갈 것으로 보았다. 무수한 사람들이 주식광산의 발견이라는 사실을 알 필요도 없이 새로운 사실에 맞게 경제활동을 조정할 수 있게 된다. 하이에크가 말한 지식의 분업과 가

격의 변화를 통한 지식의 활용은 커츠너가 바라보기엔 이러한 가격 변화를 보고 이윤기회에 민감한 기업가들이 이 기회를 적극적으로 활용할 때 비로소 경제전체로 새로운 사실(지식)에 대한 적응이 가능해지게 된다.

커츠너에게 있어, 불균형가격이란 이윤기회가 소진되지 않았다는 사실을 암시하며, 시장에서의 이윤인센티브는 이러한 이윤기회에 대한 경각심에 불을 붙인다. 커츠너는 어떤 상품을 싸게 사서 비싸게 파는 가격중재(price-arbitrage)는 완성된 제품의 구매와 판매에서만 관찰되는 현상이 아니라, 시간의 경과를 동반하는 상품의 생산에도 적용되고 관찰된다고 보았다. 투입 요소들을 구매해 특정한 제품을 만들 경우 일정한 시간이 경과한 다음 비로소 완성된 제품을 만들고 이를 판매할 수 있는 것은 사실이다. 그래서 시간의 경과에 따른 불확실성과 함께 시간선택의 문제가 개입되는 것은 명백하다. 그러나 이 경우에도 결국 노동, 원자재, 자본재 등을 사서 그 비용보다 더 높은 가격으로 상품을 미래에 팔 수 있다는 예상을 실현하려는 행위라는 것이다. 그는 불확실성이 개재되는 만큼 이 경우는 단순한 가격중재라기보다는 ‘투기적인’ 가격중재(speculative arbitrage of buy-low and sell-high)라고 보았다.

소비자들의 선호가 바뀌면, 이에 따라 상품의 공급과 가격체계도 변화된다. 이렇게 말하면, 그 말 자체는 틀린 말이 아니다. 그러나 자칫 이 말이 소비자 선호의 변화를 먼저 읽어내어 이를 이윤으로 실현해 내려는 기민한 기업가 정신이 발휘되지 않더라도 이러한 변화가 저절로 문제의 상품 및 관련된 대체재의 가격 및 공급의 변화로 이어질 것이라는 식으로 해석된다면 이는 틀린 말이 된다. 왜냐하면 가격의 변화는 비록 소비자의 선호의 변화로부터 촉발되었다 할지라도 이를 읽어내어 실제로 가격의 변화나 더 나아가 새로운 상품의 개발 등으로 현실화시키는 기업가들의 활동을 통해 비로소 그 경제적 의미가 완성될 수 있기 때문이다.

커츠너가 강조하는 기업가정신이 가진 경제학적 의미를 제대로 파악하기 위해서는 하이에크의 “사회에서

의 지식의 활용(The Use of Knowledge in Society)”이란 논문의 내용을 잘 파악할 필요가 있다. 하이에크에 있어 사람들의 삶에 중요한 지식의 활용에는 단순히 과학적 지식뿐만 아니라 구체적인 시간과 장소에서의 지식(knowledge of particular time and place)가 중요하다. 하이에크는 이를 경제적 지식이라고 불렀는데 이를 지식 이용의 측면에서 과학적 지식과 대비해보자.

노스(Douglas North)는 『서구세계의 성장』에서 과거 남반구를 항해하는 배의 위치를 알기 위해서는 정확한 시계가 필요했는데 스페인 왕이 그런 시계의 발명자에게 내건 상금의 액수를 높이자 마침내 필요한 정확도의 시계가 발명된 사례를 들고 있다. 왕이 이렇게 상금을 내걸지 않더라도 발명에 대한 지적재산권이 제도화되어 있다면 그런 발명들이 이루어질 것이라면서 결국 성장은 재산을 어떤 방식으로 보호하고 만들어가는 지에 달려 있다고 보았다. 이 시계의 발명을 지식의 활용 관점에서 보면 이 시계를 이용하는 선원뿐만 아니라 이 선원이 싣고 온 재화들을 이용하는 소비자들도 이 지식을 활용하는 셈이라고 할 수 있다. 절반의 재료만 투입해서 동일한 약효를 내는 치료약의 개발도 마찬가지일 것이다. 이런 과학적 지식의 활용에 대한 이해도는 비교적 높은 편이다.

이에 비해 과학적 지식 외에 현장지식(knowledge of particular time and place)의 활용도 우리의 복지에 매우 중요하다는 점은 잘 이해되지 않고 있다. 앞에서 언급했듯이 이 현장지식이 경제적 효율성의 달성에 필수적이므로 하이에크는 이를 경제적 지식이라 불렀다. 현장 (경제적) 지식이란 “어디에 어떤 물건이 상대적으로 더 풍부한지”, “어디에서 어떤 재난이 닥쳐 어떤 품목들이 희소해졌는지”, “사람들이 무엇을 필요로 하는지” 등에 대한 지식을 말한다. 절반의 재료로 동일 약효를 내는 치료약 개발은 당연히 소비자들의 복지에 중요한 기여를 하지만 풍부한 재료를 지닌 섬을 발견해 종전 가격의 절반 가격으로 치료약을

공급한 기업가도 과학자 못지않게 소비자들의 복지에 똑같이 중요한 기여를 한 것이다.

이를 더 일반화시키면 “싸게 사서, 비싸게 팔아” 이윤을 발생시킨다는 것은 사람들에게 그들이 더 가치 있게 여기는 용도로 전환시켰음을 뜻한다. 반대로 비싼 가격에 사서 싼 가격으로 팔았다는 의미는 자원을 사람들이 덜 가치 있게 여기는 용도로 전환시켰다는 의미이다. 현재의 불균형 가격들과 자신의 정보 사이의 격차를 발견할 때 비로소 기존의 용도로부터 다른 용도로의 전환을 통한 이윤의 실현이 시도될 수 있다. 시장의 경쟁과정이란 다름 아닌 이런 가격중재의 기회를 발견하고 실현시키려는 기업가적 경쟁과정이라는 것이 커츠너의 생각이다.

하이에크(Friedrich A. Hayek)는 경쟁과정을 경쟁 과정이 없었으면 발견할 수 없었던 것을 알게 되는 과정이라고 보았다. 시장에서의 경쟁이 없으면 소비자들이 무엇을 원하는지, 어떤 방식이 더 저렴한지 등에 대해 끊임없이 발견해가는 과정이 없게 되고 자원을 과거와는 다른 더 부가가치가 높은 방식으로의 이용은 이루어질 수 없다. 이런 발견적 과정은 소비재뿐 아니라 생산재에 대한 시장가격이 있어야 가능하며 기업가정신의 발휘를 통해 이윤을 충분히 누릴 수 있을 때 활발해질 것이다. 이런 무수한 기업가적 활동들이 모여 지식의 활용이 이루어진다. 사실 과학적 지식의 활용도 그런 활용의 가능성을 투자를 통해 실현해 내어야 한다고 보면 이것도 결국은 일종의 경제적 지식의 활용이라고도 볼 수 있을 것이다.<sup>6)</sup>

#### <정책적 시사점: 가격의 규제는 정보전달과 이윤기회 감지에 대한 규제>

커츠너의 “이윤기회에 대한 투기적 기민성”이라는 기업가정신이 주는 정책적 시사점은 결국 불균형가격이 전달하는 정보를 기업가들이 자신의 국지적 정보와 대비해서 그 간격을 통해 이윤기회를 발견하고 적극적으로 활용하게끔 가격에 대한 간섭이나 왜곡을

6) 레오나드 리드(Leonard Read)의 I, Pencil은 얼마나 많은 사람들의 협력을 통해 연필이 만들어지는지 보여준다. 그렇다면 이는 더 값싸고 쓰기 좋은 연필을 만드는 데 얼마나 많은 기업가정신이 투입되어야 하는지를 보여주는 사례라고도 할 수 있다.

하지 않는 것이 무엇보다 중요하다는 사실이다. 예를 들어, 의료비가 인위적으로 통제되고 있거나, 표준수 gaze처럼 특정 질병에 대한 진료로 인정받는 것이 규제되어 있어서 표준화된 이외의 진료는 건강보험에서 지불을 받지 못한다고 해보자. 그런 상황에서는 그런 간섭이 없었을 때 등장했을 창의적인 의료기기는 아마도 시장에 등장하지 못하거나 등장했다라도 사라질 가능성이 높다.

커츠너 이론이 주는 또 다른 중요한 정책적 시사점은 화폐에 대한 조작을 통해 시장가격에 간섭하는 것은 가격의 정보전달 능력을 약화시키고 혼동을 줌으로써 기업가정신의 발휘를 통한 이윤기회의 감지와 실행에 지장을 초래한다는 점이다. 사실 오스트리아 학파의 경기변동이론은 이자율에 대한 간섭이 초래하는 잘못된 투자의 붐과 그런 투자의 붐의 거품이 터지는 과정으로 볼 수 있다. 화폐의 조작은 기업가들의 경제계산에 혼동을 일으키는 것을 의미한다. 화폐 이자율을 조작하여 인위적으로 낮추게 되면, 기업가들은 실패가 예정된 사업들이 마치 사업성이 있는 것으로 오인하고 투자할 가능성이 높아지기 때문이다.

### 3. 커츠너의 불확실성의 수용

커츠너의 이론은 비록 불확실성을 충분히 감안하지 못했다는 점에서 오스트리아학과 내부와 외부로부터 많은 비판을 받았다. 앞에서 언급했듯이 그는 이를 수용해서 가격중재 앞에 투기적(speculative)이라는 형용사를 붙였다.

불확실성은 다양한 부분에서 올 수 있는데 그 중 하나가 다른 사람들이 어떻게 행동할 지 정확하게 알 수 없다는 데에서 온다. 다른 사람들 속에는 다른 기업가들의 행동도 포함된다. 특정 기업가가 본인이 생각하기에는 소비자들을 종전에 비해 더 잘 만족시킬 좋은 이윤기회를 포착했다고 볼 수 있겠지만, 이는 어디까지나 그 기업가의 생각이고, 다른 기업가들에 비해 더 훌륭한 방법으로 소비자들의 수요를 만족시

킴으로써 그들의 선택을 받을지 여부는 미지수인 상태라고 할 수 있다. 사실 기업가들이 이를 정확하게 알 수 있다면, 시장의 선별과정도 필요 없을 것이다.

그래서 그의 기업가정신을 [이윤기회] → [기회의 인지] → [기회의 활용]이라는 방식으로 설명하게 되면, 다른 기업가들의 행동과 독립된 객관적 이윤기회가 존재하고 이를 특정 기업가가 인지하는 것으로 다루는 것은 오해를 불러올 소지가 있을 것이다. 사실 커츠너가 비판을 받은 주된 이유도 그의 초기 정식화가 이런 인상을 주었기 때문이다. 그래서 그의 기업가적 기민성은 [이윤기회] → ["주관적" 기회의 인지] → [기회의 활용] → [이윤 혹은 손실이란 결과 발생]의 과정을 밟는다고 보아야 할 것이다. 따라서 그의 이윤기회에 대한 기민성도 "투기적" 기민성(speculative alertness to profit opportunity)으로, 그리고 싸게 사서 비싸게 파는 가격중재도 "투기적" 가격중재(speculative price-arbitrage of buy-low sell-high)로 수정할 필요가 있게 된다. 그는 나중에 이런 식으로 그의 이론을 정식화함으로써 불확실성을 수용하였다.

그는 두 가지 종류의 오류를 다루면서 그가 기업가적 오류를 포함시킴으로써 시간의 경과에 따른 불확실성을 자신의 이론체계 속에 포함시켰다. 물론 그렇다고 해서 커츠너가 기업가정신의 핵심 자체에 대한 관점을 수정한 것은 결코 아니다.

#### <2종류의 오류: 지나친 낙관과 지나친 비관의 오류 >

커츠너는 자신의 초기 기업가이론 속에 기업가적 오류를 포함시켰다. 그는 기업가적 오류를 지나친 낙관주의와 지나친 비관주의로 분류한 다음 각각의 오류가 가지는 서로 다른 함축성을 구별하였다.<sup>7)</sup> 기업가들이 지나친 낙관주의(over-optimism)에 근거해 사업계획을 세울 때, 그런 오류는 그 사업의 손실을 통해 오류였음이 최소한 사후적으로는 밝혀질 수 있다.

그러나 기업가들이 이와는 정반대 방향의 오류인 지나친 비관주의(over-pessimism)에 빠지는 경우에는

7) Kirzner, "Knowledge Problems and Their Solutions: Some Relevant Distinction", 1990, *Cultureal Dynmaics* 3: pp. 32-48

사정이 다르다. 지나친 비관으로 이윤기회가 존재하는데도 불구하고 그 기회를 활용하려고 시도하지 않게 되면, 사후적으로도 그런 비관이 오류였음을 알 수 없게 된다. 그에 따르면, 비록 시도하지 않았으므로 장부상 손실을 입지는 않았지만 경제학에서 말하는 기회비용의 개념을 감안해서 생각하면 두 번째 지나친 비관주의의 오류 역시 피해야 할 오류임에 틀림없다. 더구나 지나친 비관주의의 오류는 사후적으로도 그것이 오류임을 알 수 없다는 점에서 우리가 간과하기 쉽다. 이는 우리가 지나친 비관주의의 오류에 대해 의도적으로 관심을 기울일 필요가 있음을 뜻한다.

**<정책적 시사점: 이윤획득의 가능성을 줄이는 정책의 폐해는 겉보기보다 심각>**

이 두 번째 종류의 오류는 이윤-손실이라는 동기가 부여되고, 그리고 불균형 가격에서 “돈 냄새를 맡는” 경각심이 양양될 때에만 비로소 바로 잡힐 수 있다. 우리가 불확실성 아래에서는 기업가들이 손실 가능성도 이윤 획득가능성과 함께 고려한다는 점에 유념하면, 두 번째 유형의 오류는 특히 이윤가능성에 영향을 주는 요소들에 의해 커질 수 있음을 알 수 있다. 흔히 언론에서 기업가들의 의욕을 꺾는 종류로 묘사되는 정책들은 지나친 비관의 오류가 제거되지 않은 채 남아 있게 만든다.

이윤을 더 많이 낼수록 소비자들에게 더 많이 기여한 덕택으로 바라보는 것이 올바른 것임에도 불구하고 “이윤 획득” 활동을 “비도덕적이거나 탐욕스러운” 것으로 보고 소위 기업의 사회적 책임을 강조하여 이윤에 대해 과세하는 것을 어려워하지 않거나, 더 많은 이윤에 대해 더 높은 세율의 과세를 당연히 여기는 정책들은 두 번째 종류의 오류의 제거를 어렵게 한다. 특히 경기가 어려울 때 불확실성도 높고 기업가들이 비관적일 가능성이 있다고 보면 이럴 때 법인소득세를 높이는 정책은 바람직하지 않음을 알 수 있다.

더구나 불확실성이 높아서 현금수요가 높은 상황에서 이런 유형의 정책들을 쓰면서 동시에 정부가 기업들로 하여금 투자에 나서도록 독려하는 것은 원하는 목적을 달성하기 어려울 것이다. 이런 두 번째 오류를 잔존시키게 만드는 정책들의 비용은 장부상 드러나지 않는 만큼 상대적으로 간과되기 쉽다. 그러다 보니 그런 정책이 빠르게 폐기될 가능성도 낫다는 점은 다시 강조될 필요가 있다.

## 제4장. 구조적 불확실성에 대한 대응

사실 앞에서 설명했듯이 구조적 불확실성 아래에서는 이윤기회에 대한 기업가적 기민성을 발휘하기 어렵다고 본다면, 손실을 볼 가능성을 줄이고자 하는 노력도 기업가정신에 포함될 필요가 있으며, 이런 노력은 기업가적 기민성을 발휘할 수 있는 환경을 만들어주는 데 해당한다. 기업가들에게는 이윤을 획득할 가능성을 찾는 것 못지않게 손실을 볼 가능성을 줄이는 노력도 중요하다.

구조적 불확실성에 대한 가장 대표적인 대응으로는 규칙을 따르는 행위와 서로 상호작용하는 규칙적 구조를 만들어내는 조직화가 있다.

### 1. 불확실성과 규칙을 따르는 행위

개구리가 앞에서 움직이는 것이 있을 때 그것이 파리와 같은 먹이(이윤)일수도 있고 혹은 뱀처럼 천적(손실)일수도 있으므로, 일단 그 크기를 짐작할 수 없으면 도망가는 규칙을 택했다고 해보자. 이런 도망가는 지나친 비관의 오류를 범한 것일 수는 있다. 즉 먹이를 천적으로 오해했을 수 있다. 이런 오해로 인한 오류의 가능성은, 그 개구리가 자신보다 크다면 도망가고 자신보다 더 작다는 것을 확신했을 때 접근하는 규칙을 보태는 순간 크게 줄어들 것이다.<sup>8)</sup>

8) 더 자세한 설명은 Kim, Yisok(1998) 참고.

기업들도 거래기업이 약속을 이행하지 않거나, 기회주의적인 행동을 함에 따라 발생할 위험이 배제된 구조 아래에서라야 불균형 가격과 자신의 정보와의 격차를 활용한 기민성의 발휘, 즉 실제 투자에 나설 수 있을 것이다. 자신의 기술을 보호할 수 없는 경우, 혹은 품질에 대한 확신을 할 수 없는 경우에도 마찬가지이다. 이런 불확실성을 통제할 수 있는 구조를 만드는 것은 어떻게 보면 기업들이 개구리의 전진처럼 이윤획득 가능성을 위해 더 섬세한 행동규칙을 발동하기 위한 전제를 만드는 것이라 할 수 있다.

그래서 자신보다 크거나 그 크기를 확신할 수 없을 때에는 물러선다는 식의 규칙을 따르는 행위는 불확실성에 대한 대응으로 볼 수 있다. 기업들이 장기 계약을 맺거나 선물거래를 하거나 핵심부품을 기업내부 조직화하거나 이를 계열사로 만드는 것 등은 통제할 수 없는 종류의 변수들의 수를 줄여 구조적 불확실성을 한계적 불확실성으로 만들어가기 위한 것으로 볼 수 있다. 요약하자면, 규칙을 따르는 행위(관습)나 규칙적 상호작용의 틀인 기업구조의 마련은 일종의 불확실성에 대한 대응이라고 할 수 있을 것이다.

사실 이런 불확실성에 대한 대응이 이루어져야 가격중재를 시도하는 기업가적 기민성들이 발휘될 수 있다. 로스비(Brian Loasby)는 『균형과 진화(Equilibrium and Evolution)』에서 이를 (규칙과 구조의 차원에서) “균형이 이루어져야 비로소 진화가 발생할 수 있다.”는 식으로 표현하였다.<sup>9)</sup>

커츠너는 불확실성과 관련해서 기업가정신의 정식화를 일정 부분 수정하였지만 여전히 불확실성을 명시적으로 다루었다고 보기는 어려운 측면이 있었다. 최영백(Young Back Choi, 1993, 1999)은 좀 더 명시적으로 불확실성의 문제를 다루었다. 그는 슈페터(1934)가 세상을 바라보는 관행적인 방식을 부수는 혁신을 이룬다는 기업가정신의 정식화로부터 쿤(Thomas Kuhn)의 패러다임 이론에서 과학자 대신 기업가를 대입하여 불확실성 문제를 통합해 다루었다.

앞에서 설명했듯이 원래 규칙을 따르는 행위로 볼

수 있는 관습은 원래 (구조적) 불확실성을 줄이는 역할을 한다. 그러나 시간이 흘러감에 따라 변화들이 발생하고 기존의 관습들은 점차 문제를 해결하는 데 효과적이 못하게 된다. 이에 따라 이윤기회가 축적되고 대부분 종전의 관습 속에 매인 사람들은 새로운 기회를 알아채지 못하지만, 일부 혁신적 기업가들은 새로운 패러다임(규칙)을 채택함으로써 새로운 이윤 기회들을 볼 줄 알게 된다는 것이다. 이런 이론화는 과학자 집단에서 새로운 패러다임으로의 전환과정을 기업가정신의 발휘와 연계시킴으로써 기업가정신을 불확실성과 명시적으로 연결하였다.<sup>10)</sup>

주어진 패러다임 아래에서 과학자들이 자신의 연구를 조금씩 진전시켜 과학적 발견을 쌓아가듯이 기업가들도 주어진 패러다임 아래에서 가격중재적인 기업가정신을 발휘하는 한편, 일정한 시간이 지나면 패러다임 자체를 변경시킴으로써 새로운 이윤기회를 발견해 낸다고 보았다. 여기에서 한 가지 흥미로운 점은 새로운 규칙 자체가 더 나은 성과로 이어진다고 본다면 규칙 차원에서도 기업가적 기민성이 발휘될 수 있다는 부분이며 이는 우리가 중층적 기업가정신을 다룰 때 좀 더 논의될 것이다.

구조적 불확실성과 관련해서 또 하나 살펴볼 수 있는 점은 재산권, 계약 등의 안정성은 구조적 불확실성을 제거하는 데 가장 중요한 환경이라고 할 수 있다는 점이다. 이런 점이 불확실하다면, 당연히 기업가정신은 발휘될 수 없다. 규제는 재산권의 내용을 변경시키고 줄이기 때문에 규제가 있으면 당연히 기업가적 활동은 위축될 것이며, 규제 내용의 잦은 변경 혹은 변경가능성이 열려있을 때에도 기업가정신의 발휘에 좋지 못한 효과를 낼 수 있음을 알 수 있다. 규제와 관련해서 기업가정신의 발휘를 촉진하려면 이를 철폐하되 그 철폐가 확실성을 떨 수 있도록 해주어야 할 것이다.

9) Brian Loasby(1991) Equilibrium and Evolution 참고.

10) 과학철학을 기업가정신에 응용한 오스트리아학파 내부의 연구로는 Harper(2003)가 있다. 그는 포퍼의 과학철학을 응용하여 기업가를 끊임없이 문제를 해결하려고 노력하는 것으로 정형화하여 다루고 있다.

## 2. “상호작용의 장(Context of Interaction)”으로서의 기업구조, 기업관계

기업 내부뿐만 아니라 다른 기업들과도 상호작용의 장을 만들고 이를 적절하게 변화시켜 나가는 것은 한편으로는 지식과 정보를 활용하고 기업의 자본 가치를 유지해 나가기 위한 것으로 볼 수 있는 반면, 다른 한편으로는 불확실성에 대한 대응의 측면을 지니고 있다. 이는 규칙을 따르는 행위가 불확실성에 대한 대응 측면이 있는 것과 마찬가지로이다. 사실 규칙을 따르는 행위는 반응방식의 구조화에 다름 아니기 때문이다. 특정 부품의 생산업체를 기업집단의 계열사로 만드는 것은 부품거래를 구조화시키는 행위인 셈이다.

개인이든 기업이든 특정 상황에 대해, 상황마다 최선의 구체적 행동을 하기보다는 그 특정한 상황의 유형에 대응하는 “규칙”을 형성하고 이를 따르는 성향이 있다. 앞에서는 더 많은 이윤을 얻기 위한 방법으로서 규칙의 발견에 대해 언급했지만 이것이 또한 불확실성에 대한 대응이라는 측면이 있음을 이해할 필요도 있다. 그렇게 보면 기업의 구조도 불확실성에 대한 대응 측면을 살펴볼 수 있을 것이다. 예를 들어, 윌리엄슨(Williamson)이 말하는 것처럼 거래 상대방의 기회주의적 행동의 위험에 대한 대응 방편으로서 핵심부품을 제공하는 기업의 내부화를 바라볼 수 있을 것이다.

이런 문제를 좀 더 넓은 관점에서 보면, 이는 정보를 얻고 정규적으로 상호작용을 하는 범위와 정도를 어떤 방식으로 만들어 갈 것인가의 문제의 한 유형이다. 브라이언 로스비(Brian Loasby)에 따르면 알프레드 마셜이 이런 기업 간 관계의 형성과 유지가 특정 기업의 자본 가치의 유지에 결정적으로 중요하다는 인식을 했었다고 한다.<sup>11)</sup>

<정책적 시사점 : ‘일감몰아주기’라며 계열사를 막는 입법의 폐해>

이런 우리의 논의는 현재 우리나라에서 시도되고 있는 기업구조에 대한 규제 정책에 대해 중요한 시사점을 가지고 있다. 만약 동일한 기업집단 사이의 내부거래를 ‘일감몰아주기’라며 규제한다면, 이를 입법하는 사람은 기업가정신의 발휘를 통해 계속 발견되어야 할 “가장 적합한 기업구조와 기업 간 관계가 무엇인지 이미 알고 있는 것처럼” 가장하고 기업가적 기민성이 발휘될 대상을 불필요하게 제한한다.

사실 불확실성에 대한 일정한 통제 아래에서 비로소 이윤을 획득하기 위한 구체적 사업이 모색될 수 있다는 점을 감안하고, 규칙을 따르는 행위 혹은 구조화를 시키는 행위가 구체적 사업을 모색하도록 하는 전제조건들을 만들어 가는 것이라면, 부품기업을 계열사로 두지 못하게 하는 소위 ‘일감몰아주기 금지’ 규제는 소비자들의 만족을 높이기 위한 사업의 실행을 통한 이윤의 획득에 나서는 것 자체를 어렵게 할 수 있음을 직시할 필요가 있다.

앞에서의 개구리의 비유에서 알 수 있듯이 사실 정부가 이윤획득의 가능성과 크기를 줄이는 정책을 펼치는 경우뿐만 아니라, 그런 정책을 펼칠 가능성으로 인해 불확실성이 높아지면 기업들이 소비자만족을 통한 이윤획득을 위한 사업의 시도에 나서지 않을 것이다. 개구리는 뱀이 나올지 모르는 불확실성이 높게 만들면, 먹잇감인지 알아보기 위해 더 섬세한 행동규칙, 즉 앞으로 나아가기의 규칙을 발동하지 않을 것이다.

하이에크는 최적 규칙을 미리 알고 있는 것처럼 가장하는 것을 ‘치명적 자만(fatal conceit)’이라고 불렀다. 일감몰아주기를 금지하는 입법의 취지는 경영권을 가진 사람이 계열사 내부거래를 통해 다수주주의 이익을 해치면서 자신의 소유지분이 많은 회사가 소유지분이 적은 회사로부터 이익을 취하게 하여 자신의 이익을 높이는 방편으로 악용하는 것을 막고자 하는 것이다. 아마도 더 나아가 이를 막음으로써 그

11) 더 자세한 것은 Kim(1998) 참고.

만큼 국내의 중소기업들이 일감을 더 받게 만들고자 했던 것일 수 있다. 그럼에도 불구하고 이를 막는 입법을 하는 것은 앞에서 설명한 것에 대한 이해의 부족이거나 하이에크의 말처럼 ‘치명적 자만’이 아닐 수 없다.

터널링의 문제는 주주들 사이의 문제이고 얼마든지 주식회사 제도의 허점을 다루는 법률들이 있고 이를 적용하면 된다. 그럼에도 불구하고 ‘일감몰아주기’라며 공정거래법을 개정해서 내부거래 자체를 막겠다는 발상은 앞에서 설명한 것처럼 소비자들을 만족시키기 위한 사업가설들을 만들기 위한 전제들이 충족되게 하는 행위들을 막는 것이어서 좀 심하게 말하자면, 구더기 무서우니 장을 담그지 못하게 하는 것과 별로 다를 바 없다.

## 제5장. 더 나은 규칙과 (기업)구조의 발견

오스트리아학과 기업가정신 이론의 전개 과정을 보면, 최근 커츠너(Kirzner)의 이윤기회에 대한 기민성(alertness to profit opportunity)에 대한 개념은 그 적용대상이 단순히 가격중재(price arbitrage)에 머물지 기업 내부의 “규칙” 등으로 확대되고 있다. 앞에서 우리는 규칙과 (기업) 구조를 구조적 불확실성에 대한 대응의 측면에서 바라보았지만, 규칙이나 기업의 구조에도 기업가적 기민성을 발휘할 필요가 있을 것이고 이런 부분으로도 기업가정신의 발휘 대상을 넓혀서 생각해볼 수 있을 것이다.

물론 이런 규칙이나 구조는 일종의 응고된 ‘지식’이라고 볼 수 있으며, 경제주체들이 의식적으로 따르는 경우도 있지만 과거에 잘 작동하였던 규칙이나 구조를 무의식적으로 따른다고도 볼 수 있다는 점에서 하이에크가 강조한 “암묵적” 지식과 관련이 있다고 볼 수 있고 그런 점에서 기민한 기업가정신의 대상이 쉽게 되거나 자주 그런 기업가정신의 발휘가 목격될 것으로 기대할 수는 없겠지만 여전히 그런 가능성은 열려 있다고 하겠다.

특히 우리가 기업조직을 기업가의 기민성에 의해 포착된 이윤기회를 실행하기 위한 단순한 조직(simple firm)으로 보지 않고 기업 내부에서도 각 경제주체들에게 흩어져 있는 지식과 정보를 빠르게 활용할 필요성이 있는 복잡한 기업(complex firm)이 있다는 사실을 인정한다면 기업가정신의 발휘 대상도 그런 기업 내부의 지식의 활용을 원활하게 할 규칙과 조직의 문제까지 자연스럽게 확장될 수 있을 것이다.

### 1. 기업 내 정보 활용을 위한 더 나은 “규칙”에 대한 기민성

커츠너가 기업가적 기민성을 이론화할 때, 단순히 이윤기회에 대한 기민성만을 그의 이론에 포함한 것은 아니다. 그는 기업가와 경영자를 구분하고 특정인의 이윤기회를 잘 포착하는 경영자적 자질을 알아보고 그에게 일을 맡긴다면 이것을 기민성에 대한 기민성(alertness about alertness)라고 보았다. 그런 점에서 그의 이론은 이미 기업적 구조를 예상하고 있다. 그렇지만, 커츠너가 가격 차원이 아니라 규칙의 차원에서 더 바람직한 규칙을 찾는 기민성을 명시적으로 논의한 것은 아니다. 그에게 기업은 기본적으로는 기민한 기업가가 발견한 이윤기회를 실행하는 조직이기 때문이다.

그러나 실제 기업 내부에서 벌어지고 있고 성공적으로 다루어야 할 지식의 문제의 범위는 단순히 기업가의 기능을 담당하는 사람(들)의 지식(정보 혹은 인지)을 구체화하는 것을 넘어선다. 이에 착안하여 프레데릭 소테(Frederic Saute)는 그의 『기업가적 기업 이론(An Entrepreneurial Theory of the Firm)』에서 더 높은 이윤을 얻기 위해 기업내부의 여러 사람들의 지식을 기업경영에 활용할 필요가 있는지 여부를 기준으로 기업을 단순기업과 복잡기업으로 분류하였다. 복잡기업이란 기업가가 아닌 직원들이 획득한 지식들을 적극적으로 경영에 활용할 필요가 있는 기업이다.

이윤창출에 대한 최종 책임을 지는 기업가로서는 기업 내 지식과 정보의 원활한 창출과 활용을 위해

할 수 있는 부분은 그런 규칙을 발견해 내는 데 있을 것이다. 주어진 임금을 받고 일하는 사람들에게 어떻게 하면, 이들이 정보의 획득과 창출, 그리고 활용에 적극 협력하도록 만들 것인가는 기업의 특성에 따라서는 그의 기업의 성공에 매우 중요할 수 있지만, 결국 정보의 창출과 활용에 대한 어떤 금전적 비금전적 보상을 하는 규칙을 만들 것인지, 혹은 어떻게 정보가 잘 소통될 기회를 만들어 줄 것인지 등이 기업가가 그의 기민성을 발휘해야 할 문제이다. 사실, 기업 내부에 현존하는 (임금과 관련된 것을 비롯한 여러) 규칙들이 현재 기업의 환경에서 최선의 규칙이 아닐 수 있고, 또 환경의 변화에 따라 새로운 규칙을 만들어갈 필요가 있을 것이다.

사실 기업 내 (명시적 혹은 묵시적) 규칙들의 차이가 기업들 사이의 성과의 차이를 만들어내는 능력 (capability)임은 잘 알려져 있다. 고가 장비를 사용하는 대부분의 기업들이 고가 장비들의 관리와 유지를 위해 일과시간 이외에는 직원들의 고가 장비에 대한 접근을 막는 (암묵적) 규칙을 가지고 있었을 때, 직원들을 믿고 호기심을 가진 직원들에게 그 장비를 개방했던 기업은 더 높은 성과를 내고 빠르게 성장할 수 있었다고 한다.

## 2. 더 나은 (기업) 구조에 대한 기민성

앞에서 언급한 것처럼 기업가적 기민성의 발휘 대상은 기업구조로 확대될 수 있다. 어떤 것은 기업내부에서 생산하고 다른 것은 외부에서 구매해 올 것인지에 대한 결정도 기업가정신 발휘의 대상이다. 기업들은 경쟁하기도 하지만 협력관계를 맺기도 하고, 일정 부분에서는 경쟁하지만 다른 부분에서는 협력하기도 한다.

하나의 기업으로 통합된 것은 아니지만 특별한 관계를 맺는 경우도 있다. 소위 기업집단에서 계열사들이 그런 경우이다. 주로 동일 기업집단에 속하는 특정 기업에 납품을 하지만, 부품 단위당 생산비를 최소화할 수 있는 적정 생산규모가 그 납품규모를 훨씬

넘어서는 경우, 그 납품기업을 납품을 받는 기업과 하나의 기업으로 합병하기보다는 계열사로 거느리는 편이 더 효율적일 수 있다.

이렇게 하는 경우에도 기업(집단) 내부의 거래로 취급하는 것이 보통이지만, 엄밀히 말해 부품기업을 하나의 부품생산부서로 합병하여 이루어지는 내부거래를 통해 얻을 수 있는 것과는 다른 장점도 존재한다. 기업내부의 부서일 때에는 부품을 조립부서로 이전하고 납품가격을 받는 것이 아니다. 그만큼 판매에 대한 부담이 없다. 이에 비해 계열사이지만 별개의 회사로 존재하게 되면 납품가격을 받고 또 일부의 부품들은 판매해야 하기 때문에, 또 다른 부품회사들의 가격과 대비될 것이므로 이 부품조달 계열사는 부품조달부서일 때와는 달리 이윤과 손실이라는 시장의 규율을 받게 되고 훨씬 더 효율적으로 생산할 유인을 가지게 된다.

물론 기업의 환경은 변하고 따라서 그 환경에 맞는 적절한 기업의 구조나 기업 간 관계를 찾는 것은 기업가적 기민성을 발휘해야 할 중요한 대상이다. 기업역사가 찬들러(Chandler Jr.)는 “전략이 기업구조를 만들어낸다(Strategy Shapes Structure)”는 유명한 명제를 남겼다. 기업의 구조와 기업 간 관계의 형성과 유지 그리고 변화가 기업가들이 깊은 관심을 쏟아야 할, 기업의 존망과 직결된 중요한 문제라는 것이다.

## 3. 정책적 시사점: 임금과 정년은 기업가적 기민성의 발휘 대상, 법제화 불필요

복잡한 기업의 기업 내부에서 정보가 원활하게 소통되고 활용되게 하면서 유용한 새로운 정보가 창출되도록 하기 위한 지금까지의 논의는 결국 노동시장에 대한 여러 규제들이 기업가정신의 발휘 대상을 너무 좁힌다는 점을 깨닫게 한다. 최근 법정 근로시간의 단축, 법정 정년연장 등 노동시장 관련 입법 활동이 활발하다. 이는 소위 새로운 일자리를 늘리고, 기존의 일자리는 지키면서, 오래하도록 한다는 정책을 실현함으로써 고용률을 70%로 높이기 위해 추진되고

있다고 한다.

우선 법정 근로시간을 단축시키면, 단축된 일자리와 함께 이를 충당할 새로운 일자리가 만들어질 것으로 생각하는 것은 너무 기계적인 셈법으로 보인다. 사실 경제성장이 되면서 근로자들의 근로시간이 줄고 여가가 늘어나게 된 것은 사실이지만, 근로시간의 단축을 법으로 강제하는 것은 기존의 근로자들에게 더 낮은 소득을 감내하라고 하는 것이거나, 기업들에게 더 높은 임금을 주라는 뜻이다. 소득이 낮아진 기존의 근로자들의 반발은 불 보듯 명백하기 때문이다.

특히 법정 정년연장의 의무화는 기업들이 기업 내 지식의 활용을 위해 임금에 대한 새로운 “규칙”을 만들 기회를 오히려 방해할 수 있다는 점에서 문제가 있다. 사실 기업들로서는 당해 기업과 관련된(명시적 혹은 암묵적) 지식(firm-specific knowledge)을 많이 가지고 있는 직원을 퇴직시키기보다는 그의 지식을 활용할 기회를 계속 얻고자 할 유인이 있는 동시에 현재의 고임금으로는 계속 고용하기가 어려울 수 있고, 퇴직자들도 수명의 연장으로 낮아진 임금에서도 일할 의사가 있다면, 당사자 모두에게 유리한 임금 규칙을 찾아내는 것 자체가 기업가적 기민성을 발휘할 좋은 대상인 것이다.

마치 특정 인종에 대한 편견으로 그 인종의 고용을 피하는 경향이 있을 때 먼저 누군가 그들을 고용해 이윤을 거두면, 다른 이들도 이를 모방해 갈 가능성이 높다. 그런데 법으로 그들을 반드시 고용하도록 정하고 차별금지를 명시하는 것은 오히려 이들의 고용을 막는 결과를 초래할 것이다. 분쟁은 생산의 적이다. 왜 이런 분쟁의 소지가 많은 법들을 만들어 기업가적 기민성을 발휘할 기회를 없애는지 이해하기 어렵다. 더구나 직장을 구하지 못해 애태우는 많은 젊은이들이 있는 상황에서 정부가 기업들에게 정년연장에 따른 부담을 줄여주는 지원을 세금으로 할 수 있게 한 것도 더 이해하기 어렵다.

단순히 정년을 맞은 사람들의 정년을 연장함으로써 기업의 내부에서 정보가 활용되고 창출되게 만드는 것이 중요한 것이 아니라 이것이 그 기업의 이윤의 창출에 기여할 때 의미가 있고, 그런 관점에서 기업

가들은 넓은 의미의 이윤기회의 하나로서 임금 등과 관련된 새로운 규칙의 시도를 고려할 수 있다.

사실 커츠너의 “이윤기회에 대한 기민성”이라는 기업가정신의 규정은 이런 점에서 강력하다. 기업가정신의 발휘 대상이 무엇이건 소극적으로는 손실가능성을 줄이는 것에서부터 적극적으로는 이윤을 획득하고 증대시킬 수 있는 모든 것들에 대한 경각심으로 재해석될 수 있기 때문이다. 더구나 그의 기업가정신의 정식화는 지식의 활용이라는 것도 궁극적으로는 이런 이윤기회의 획득과 활용이라는 측면에서만 의미가 있다는 점을 한정시켜 준다. 이런 이윤기회에 대한 기민성은 높은 이윤 획득의 가능성이 열려 있는 경우 가장 활발해질 것임은 어렵지 않게 추론할 수 있다.

사실 동종기업들 가운데 한 기업이 실제로 특정한 제품을 만들어 출시한 것이 아닌 상태에서 무엇을 시도한다는 소문이 나면 이 소문만으로도 여타 경쟁기업들을 자극하여 여타 기업들이 이 소문에 자신의 경험을 보태 또 다른 시도를 하기도 한다. 이런 시도들이 경쟁시장에서 소비자들의 선택을 기다리게 되는 것이다. 창조경제란 사실 본질적으로 이런 과정이 계속되어 지식의 성장(growth of knowledge)이 이루어지는 속성을 지닌 시장경제를 의미한다.

## 제6장. 재산권과 불확실성에 대한 최종적 책임

커츠너가 이윤기회에 대한 기민성으로 그 핵심을 제시한 기업가정신 이론은 오스트리아학과 내부에서도 일정한 비판을 받았다. 그 중 하나가 이윤기회의 확실성 문제였다. 이것이 확실하지 않다면 어떻게 발견이라고 할 것인가? 앞에서 움직이는 것이 뱀(손실)인지 파리(이윤)인지 미리 알 수 있는가? 그리고 이와 연관된 또 다른 하나가 기업가정신이 재산권 혹은(자본의) 소유 문제와 분리될 수 있느냐의 문제였다. 자원을 투입하지 않은 사람이 어떻게 이윤을 누리며 또 어떻게 손실이 나더라도 자신의 자산의 가치가 줄어드는 것으로 최종책임을 질 수 있는가? 자본의 소

유가 과연 기업가정신과 분리될 수 있는지 여부였다.

이 문제에 대한 기업가정신의 대표적인 이론가들의 입장은 두 가지로 대별된다. 나이트와 로스버드(Rothbard)와 같은 경제학자들은 자본의 소유를 기업가정신이나 최종책임과 분리할 수 없다고 본다. 이에 비해 슈페터와 커츠너는 자본의 소유 여부는 기업가정신의 요체가 아니라고 본다.

## 1. 불확실성

널리 알려진 바와 같이 프랭크 나이트는 보험으로 회피할 수 없는 위험(risk)과 보험으로도 회피할 수 없는 불확실성(uncertainty)을 구분하고, 기업가정신을 “불확실성을 어깨에 짊어지고 가는 것”으로 파악하였다. 이런 나이트와 마찬가지로 미세스도 인간의 무지를 두 종류로 나누고 확률도 두 가지 유형으로 나누었다. 우선 주사위 던지기처럼 나올 수 있는 경우의 수에 대해서는 완벽하게 알 수 있지만 어떤 숫자가 나올지에 대해서는 전혀 알 수 없으며 예전의 경험이 미래의 숫자를 예측하는 데 전혀 도움이 되지 않는 경우를 집합적 확률(class probability)라고 불렀는데 이는 나이트의 위험과 상응하는 개념이다. 이에 반해 미래에 펼쳐질 인간사처럼 그 경우의 종류를 모두 열거하기는 어렵지만 과거의 경험이 미래의 사건을 예상하는 데 일정한 도움을 주는 경우를 경우 확률(case probability)라고 불렀으며 이는 나이트의 불확실성과 대응되는 개념이다.

사실 미세스는 시간의 경과 속에서 행동해야 하는 인간은 필연적으로 불확실성에 직면할 수밖에 없다고 보았다. 커츠너가 이런 미세스의 이론을 모르는 바 아니다. 그는 앞에서 말한 것처럼 동일시점에서(at a point in time) 불균형 가격과 자신의 국지적 지식과의 차이뿐만 아니라, 재화의 생산처럼 서로 다른 시점 간(across time)의 예상되는 가격의 차이에 대한 기민성을 포함하기 위해, 이윤기회에 대한 “투기적” 기민성(speculative alertness)으로 기업가정신을 수정하였다. 그리고 앞에서 보았듯이 그는 지나친 낙관과

지나친 비관이라는 두 종류의 오류를 도입함으로써 최초의 저술에서 주는 이윤기회의 확실성이라는 인상을 많이 지움으로써 불확실성을 상당 부분 수용하는 입장을 견지하고 있다.

그러나 기본적으로 커츠너의 이론은 가격중재(price-arbitrage)의 성격을 띠고 있다. 아울러 기업가들이 자신이 인지한 이윤기회에 대해 어떻게 확신할 수 있는지에 대한 설명이 부족하다. 이윤 획득의 가능성은 단순히 예상보다 많은 비슷한 유형의 제품 공급자가 있거나 예상보다 적은 소비자 수요가 있을 때에도 사라진다는 것을 감안하면 이런 확신의 배경을 설명하려는 노력도 필요하다.

이런 관점에서 최영백(Young Back Choi, 1993, 1999)의 논의는 불확실성 아래에서의 그런 확신의 문제를 설명하고자 한 것으로 평가할 수 있을 것이다. 슈페터의 기업가는 세계를 바라보는 기존의 관습적 방식을 부순다(Schumpeter, 1934). 이런 관습들은 앞에서 설명한 것처럼 일종의 세상을 보는 규칙으로서 원래 불확실성을 줄이기 위해 채택된 것이지만, 시간이 지나면서 사람들의 구성이나 여타 변화들을 통해 그 적절성을 잃어가고 이에 따라 이윤을 획득할 기회는 만들어진다. 이런 통상적 관습적 방식에 많은 이들이 젖어 있다는 바로 그 사실로 인해 새로운 방식으로 세상을 보는 기업가는 혁신을 통한 이윤 획득 가능성에 대해 나름대로 확신할 수 있게 된다.

그러나 물론 이윤기회에 대한 기업가 개인의 확신이 이윤획득을 보장하지는 않는다. 이런 점을 감안할수록 우리는 여전히 남는 불확실성과 이에 따른 최종 책임을 지는 기능을 과연 기업가정신과 분리할 수 있느냐라는 질문으로 돌아가게 된다.

## 2. 재산권과 최종책임의 담당

오스트리아학과 중에서 로스버드(Rothbard)와 살레르노(Salerno, 1993)와 같은 그의 후계자들은 기업가정신을 이윤기회의 인지에 멈춰서 정식화하는 데 반대하고 실제 자원의 투입을 통한 행동에 그 본질이

있다고 이론화하고 있다. 행동에 이르지 못한 것은 상상의 기업가정신일 뿐 진정한 것이 아니라는 것이다. 살레노(Salerno, 2008)에 따르면, 자원의 소유는 기업가적 행동에 반드시 포함되어야 할 필수적인 측면이라는 것이다.

물론 커츠너는 (그리고 슈페터도) 그런 행동에까지 이르지 못한 인식을 배제하고 확신을 가진 인식이 기회의 발견일 뿐 그렇지 못한 것은 기회의 발견으로 볼 수 없다고 말한다. 그리고 그는 (슈페터 역시) 이윤기회의 실현을 위한 자본은 자본시장으로부터 빌려올 수 있다고 강조하면서, 지식(혁신)의 문제가 더 핵심적인 요소라고 주장한다.

로스버드와 살레노는 (그리고 이 측면에서는 프랭크 나이트 역시) 불확실성은 결코 제거될 수 없을 뿐 아니라, 그 어떤 기회의 인지도 확실하다고 할 수 없고 그런 인식에 기초한 이윤의 획득은 실제 자원의 투입으로 이어지지 않는다면 의미가 없다는 점에서 자원의 소유를 기업가정신의 발현과 분리시키는 데 반대한다. 이런 관점에서 보면, 기업에 있어 대주주를 포함한 주주들과 채권자들이 기업가정신의 발현에서 가장 중요한 역할을 담당하는 것이 된다.

사실 커츠너의 기업가정신 이론이 직면하는 어려움은 최종책임의 부담에 이르러 더 커진다. 비록 커츠너가 기업가정신을 기민성에 대한 기민성, 그리고 최종책임의 부담으로 규정한 것은 사실이지만, 재산권과 분리된 상태에서 어떻게 최종 책임을 질 수 있는지는 잘 설명이 되지 않는다. 지금까지의 논의는 순전히 이윤기회에 대한 기민성이라는 커츠너 교수의 이론화를 통해서만 잘 포착되지 않는 기업가정신과 관련된 문제들을 언급하고 있을 뿐이며, 커츠너 교수가 이런 문제를 잘 인식하지 않고 있다는 의미는 아니라는 것에 주의해야 한다.

로스버드와 살레노가 자원의 소유를 중시하는 것은 미제스의 전통을 이어받은 측면이 강한 반면, 커츠너의 지식의 강조는 하이에크의 영향을 받았다고 볼 수 있다. 미제스는 경제발전에서 기술보다 오히려 자본의 축적이 더 중요하다고 강조한 바 있다. 미제스의 관점을 따르자면, 그물을 만들 줄 아는 기술이 있고

또 이 기술의 유용성을 내다보는 인식이 있다고 하더라도 자본이 축적되어 있지 않다면 여전히 창으로 물고기를 잡는 방법이 이용될 것이라는 점에서 축적된 자본이 부족하다는 사실은 물고기를 잡는 새로운 혁신적 방법의 실행을 가로 막는 가장 중요한 요소라는 것이다. 물론 커츠너는 이에 대해 이윤을 낼 수 있는 이윤기회를 포착하는 것이 기업가정신이라면 축적된 자본이 부족할 때 이를 시도하는 것이 아니라 자본의 축적 추이를 보아가며 수익성이 있을 때 남보다 먼저 그물을 사용하는 물고기 잡이를 시작하는 것이 기업가정신이고 이의 발현을 통해 그물이라는 새로운 방법이 실제로 채택될 것이라고 말할 것이다.

### 3. 홀콤식 통합과 여타 논의들

홀콤(Randall Holcombe, 2007)은 기업가정신을 순수한 기회의 인지와 함께 새로운 기회에 대한 인식을 구체화하기 위해 행동하는 것을 포함하는 기업가정신을 제시하였다. 그는 기업가 스스로 행동하고 그 결과를 평가해보기 전에는 결코 이윤기회를 정확하게 인식했는지 여부를 확신할 수 없는 상태에서 자원을 투입한다고 보았다. 그의 정식화를 요약해서 표현하자면 자신의 ‘판단’을 실행에 옮기는 미제스적인 기업가(Misesian Entrepreneur who Act on Alertness Judgement)라고 할 수 있다. 이렇게 정식화함으로써 이윤기회의 인식과 함께 자원을 투입하여 자신의 인식을 행동으로 옮기는 것을 기업가정신 속에 포괄해 넣었다.

이는 커츠너 식의 기업가정신의 규정을 통해 얻을 수 있는 통찰력을 최대한 취하는 동시에 로스버드나 살레노가 가하는 비판을 피해가는 기업가정신의 정식화라고 할 수 있다. 어떤 면에서는 최소한 자신의 노동과 시간이라는 최소한의 자원이 투입되어야 실행될 수 있는, 인간행동의 개념으로 돌아감으로써 홀콤의 기업가정신은 지금까지의 논란에 작은 귀결점을 마련해주고 있다고 할 수 있다.

그 외에도 K. Foss, N. Foss, and P. Klein(2007)은 프랭크 나이트의 불확실성과 오스트리아학파의 일

원인 라크먼(Lachmann 1956)의 자본이론을 통합해서, 자산의 소유와 기업가정신을 연결하는 한편, 근본적 불확실성 아래에서 자신의 판단에 따라, 서로 다른 대체성과 보완성을 가진 비(非)균질적인 자본재들을 잘 조합함으로써 기업의 가치를 유지하거나 더 높은 방향으로 옮겨가는 것을 기업가정신의 핵심으로 제시하고 있다.

이런 유형의 논의들은 대부분 기업이론 가운데 거래비용 경제학이 상대적으로 덜 다루거나 덜 주목하고 있는 것들에 대해 오스트리아학과 특유의 여러 가지 통찰력들—예를 들어, 재산권, 기업가정신, 경제계산, 암묵적 지식, 자본재의 구조 이론 등—을 도입함으로써 기업의 내부 운영 등에 대해 좀 더 많은 조명을 하고자 하는 시도들이다. 기업가정신의 통제적 측면과 불확실성의 측면이 강조되고 있어 상대적으로 커츠너 교수의 기민성에 대한 강조와는 다른 방향으로 진전되고 있다.

이런 기업가정신에 대한 이론의 전개 가운데 일부는 한편으로는 기업가정신의 ‘본질’이 무엇이나는 질문에 대해서보다는 오히려 기업의 실제 운영에 대해 더 많은 조명을 해주고 있다고 할 수 있다.

#### 4. 정책적 시사점

사실 개인들의 사적 재산권을 중시하지 않게 될 때 발생할 문제는 경제학자들에게 너무나 잘 알려져 있어서 여기에 상론할 필요는 없을 것이다. 재산권을 가지지 않은 제3자에게 재산과 관련된 결정권을 주게 되면, 그 결정이 해당 재산권의 가치에 영향을 미치지만 제3자는 그 결정에 따른 이득이나 손실을 보지 않게 된다.

다만 주식회사 제도는 자본의 모집을 용이하게 하여 경제발전에 지대한 공헌을 하였고 대표적인 회사 제도로 성장하였음에도 불구하고 대주주, 2대주주, 소수주주, 채권자들 사이에 나름대로 갈등을 일으킬 소지가 있는 것도 사실이다. 그러나 각 경제주체들이 자신이 어떤 위험 아래에서 거래하고 있는지 “사정에

밝은 의사결정(informed decision-making)”을 할 수 있도록 하면서, 최대한 이해당사자들이 갈등을 일으킬 소지를 차단해 가는 계약을 맺게끔 해주는 것이 현명하다.

지금의 상법개정안 논의에서처럼 대주주의 이익이 다른 이해당사자들의 이익과 배치될 수 있는 가능성에만 주목해서 감사선임 시 의결권을 제한하는 등의 규정을 회사정관에 앞서 적용하도록 강제하는 것은, 2대주주의 결정권을 높여줄 수 있을지 모르지만, 경영보다는 회사가치의 증대에 이해가 걸린 대다수 소수주주의 이익에는 부합하지 않을 가능성이 많다. 회사 가치의 증대에 가장 높은 이해가 걸린 사람이 대주주이라면 그의 이해관계는 많은 경우 소수주주들의 이해와 함께할 것이기 때문이다.

## 제7장. 결론

지금까지 기업가정신 이론의 전개를 오스트리아학과를 중심으로 불확실성과 이윤기회의인지라는 두 축을 중심으로 삼아 오스트리아학파의 대표적인 이론들을 검토하는 한편, 이 두 축의 관계를 살펴보았다. 아울러 현재 우리나라에서 추진되고 있는 창조경제나 국회에서 입법화가 추진되고 있는 소위 경제민주화 정책들과 관련해 기업가정신에 관한 논의가 지닌 정책적 시사점들을 검토해 보았다.

이 과정에서 우리는 불확실성과 기회의 인지(이윤 기회에 대한 기민성)라는 두 축이 갈등하는 측면이 있고 서로 비판을 주고받으면서 나름대로 통합된 관점에게까지 이르고 있음을 확인하였다. 아울러 우리는 불확실성이 너무나 커서 이윤기회를 발견하기 어려울 뿐 아니라 손실의 위험이 높다면, 구조적 불확실성을 감당할 정도의 불확실성(parametric uncertainty)으로 바꾸는 행위 역시 기업가정신의 발휘 대상으로 중요하다는 사실을 확인하였다. 이는 과거의 기업가정신의 논의에서는 상대적으로 관심을 받지 못했지만 가격중재와 같은 이윤기회의 발견을 위한 전제조건(혹

은 환경)의 성격이 있다는 점도 확인하였다. 이런 구조적 불확실성을 다루는 방식으로는 규칙을 따르는 행위와 규칙적 상호작용의 장을 조직하는 것으로 대별할 수 있었다.

구조적 불확실성을 더 효과적으로 다루는 방법의 발견과는 다른 차원에서 즉, 기업 내부의 지식을 더 잘 활용할 수 있는 구조나 규칙의 발견에 대한 논의 역시 오스트리아학과 내부에서 새로이 시도되고 있는 연구였음도 확인하였다. 사업가설뿐만 아니라 사업가설을 만들어내는 메타-가설에 대한 관심이 연구의 대상으로 떠오른 것이다.

기업가정신이 발휘될 수 있는 대상을 제한하지 않고, 가격이나 이윤에 대한 규제가 없어서, 소비자들의 필요를 경쟁적으로 먼저 발견해서 이윤을 획득하려는 활동이 활발한 자유시장경제에서 기업가정신의 발휘가 가장 활발할 것이고 이에 따라 사람들은 소비자로서 그리고 생산 참여자로서 그 혜택을 누릴 것이다.

자유주의의 지혜 가운데 하나는, 결과에 대한 책임을 지지만 자유로운 시도를 할 영역이 제한되지 않을 때 진실을 찾기 위한 노력이 가장 효과적으로 도모되고 실제로 진리를 찾을 가능성이 높다는 데 있다. 소비자들의 필요에 대한 '진실'을 찾는 노력도 마찬가지이다. 시장에서 소비자들에게 도움이 될 여러 사실들이 발견되어 가기 위해서는, 다양한 사업 가설의 실험을 통해 큰 성공을 거둘 기회가 열려있어야 하고, 또 그런 사업가설을 적용할 영역이 제한되어 있지 않아야 할 것이다.

그런 점에서 창조경제를 표방한 현 정부에서는 규제에 대한 철폐에 전면적으로 나설 필요가 있으며, 노동시장과 의료시장 등에 널려 있는 가격에 대한 규제를 풀고 정년연장, 근로시간 등에 관한 각종 입법들을 자제해야 한다. 기업의 구조나 기업 간 관계에 대한 간섭은 소비자들의 필요를 어떤 방식으로 만족시킬 것인가에 대한 사업가설이 구체화되어 실행되기

위한 전제조건을 만드는 성격이 있는 만큼 이를 규제하는 것은 그런 시도 자체를 자제하게 만들어 부가가치를 만들어내는 투자 자체를 위축시킨다는 점을 명심할 필요가 있다.<sup>12)</sup>

더구나 미래창조부와 같은 부서에서 실시하는 각종 예산지원 정책들이 창업을 활성화하고 기업가정신의 발휘를 촉진하기보다는 오히려 정치적 지대의 추구를 촉진할 위험이 있다는 점을 감안해서 지원보다는 기업가정신이 발휘되는 환경을 만들기 위해 노력해야 한다.<sup>13)</sup>

지금까지 기업가정신을 논의하면서 현재의 여러 정부정책들이나 국회에서 입법화를 추진하거나 입법화했던 법안들과 관련된 정책적 시사들을 정리해보자면 다음과 같다. 첫째, 임금을 비롯한 모든 형태의 가격에 대한 규제들은 가격의 정보전달 기능을 왜곡시킴으로써 기업가적 경제계산을 어렵게 하므로 특별히 삼가야 한다. 하도급에 있어서 공급단가의 원가연동제와 같은 것도 계약당사자 간 합의로 이루어진 경우를 제외하고는 일종의 가격에 대한 규제임을 인식할 필요가 있다.

둘째, 기업가들은 지나친 낙관과 지나친 비관이라는 두 가지 종류의 오류를 범한다. 지나친 낙관을 하는 경우, 실제로는 이윤을 낼 수 없음에도 불구하고 이윤을 낼 것으로 판단하여 사업을 실행하는 오류를 범한다. 그런 오류는 시장에서 사후적 손실을 입음으로써 걸러진다. 그러나 지나친 비관을 하는 경우, 기업가들은 성공할 수 있는 사업임에도 불구하고 투자를 하지 않는다. 이런 성향을 부추기는 정책들은 당연히 이런 오류를 강화시킬 것이다. 어떤 규제가 가해질지 모르는 상황, 법인소득세의 상승 등은 이런 오류를 범할 가능성을 높인다. 통상임금 분쟁은 임금의 확정성을 떨어뜨려 불행하게도 비용 면에서의 불확실성을 높이고 이런 오류를 저지를 가능성도 함께 높인다.

셋째, 기업가적 발견의 대상은 단순히 현재 시장에

12) 경기침체 때 이를 탈출하기 위해 누가 무엇을 할 것인가의 부분에 대해서도 기업가정신에 관한 논의는 가격을 규제하거나 통화의 증발을 통해 기업가들의 경제계산에 혼란을 주지 않는 것이 바람직함을 말해주고 있다. 실패한 기업들의 가치가 무엇인지에 대해서도 관료들보다는 기업가들이 더 잘 알 수 있다고 보면, 아무 일도 하지 말라는 것이 아니라 기업가들로 하여금 실패한 기업들의 정리과정에 나서게끔 하는 것이 바람직한 정책의 방향이다.

13) 그런 필요한 노력을 열거하자면, 무엇보다 먼저 네거티브 규제 시스템을 도입해서 기업가정신의 발휘 영역을 제한하지 말아야 할 것이다. 가격에 대한 간섭을 배제해서 이윤기회에 대한 포착이 더 잘 발휘될 수 있는 환경을 만들어야 할 것이다. 아울러 시장에서 창업과 사업기획, 자본의 공급 등이 원활하게 일어나고 실패한 사업들의 경우에도 기업가들이 다시 활용하는 방법들을 찾아가도록 다양한 제약들을 없앨 필요가 있다.

서의 불균형가격과 자신이 알고 있는 정보와의 격차를 이용하는 가격중재만이 아니다. '규칙'에 대해서도 이런 종류의 기업가적 혁신이 이루어질 수 있다. 규칙의 경우 예를 들어, 수명연장으로 퇴직하기보다는 계속 일을 하고자 하는 사람들이 존재하는 반면, 기업들은 퇴직 예정자들의 고임금 때문에 계속 고용하기를 꺼린다면, 퇴직예정자들과 기업들 모두에게 유리한 새로운 임금 '규칙'이 존재할 것이다. 이것도 기업가적 발견의 대상인 것이다. '공법'인 노동관련법을 제정하여 법정 정년의 연장을 강제하거나 법정 근로시간을 단축하는 것은 바람직하지 않다. 그나마 임금 피크제의 구체적 방식을 정하지 않아서 이것이 기업가적 발견의 대상으로 남아 있게 된 것은 다행이지만, 이런 식으로 경제전체에 가장 바람직한 "임금에 관한 규칙"이 존재하는 것처럼 가정해서는 안 된다. 노사 간 대결구조만 강화시켜 놓아 불확실성을 높이고 투자하려는 유인을 약화시킬 뿐이다.

넷째, 기업의 '구조'에 대해서도 기업가적 발견이 적용될 수 있다. 사실 상황의 변화는 어떤 식으로 어떤 기업들과 어떤 유형의 제휴를 할 것인지가 기업의 존망을 결정할 만큼 중요한 문제이다. 규칙을 따르는 행위를 하는 경우 혹은 기업의 구조나 기업 간 관계를 만들어가는 것은 미래의 불확실성에 대한 대응의 측면을 지닌다. 특정 산업에서 특정 방식의 기업의 구조는 거래기업의 기회주의적 행동이나 핵심기술의 유출 가능성을 막는 등의 기능을 함으로써 손실을 불가능성을 줄임으로써 소비자들을 더 만족시키기 위한 구체적 사업가설을 시도하기 위한 전제를 만드는 성격이 있다. 따라서 터널링의 가능성을 차단한다는 목표에만 집착해서 일감몰아주기 규제를 하는 것은 이런 전제를 만들어가는 것을 차단하는 셈이다.

다섯째, 재산권의 행사를 불필요하게 제약할수록 기업가정신이 발휘될 여지는 축소된다. 유인의 문제는 지식의 문제와 연결되어 있다. 내가 뿌린 씨의 수확을 내가 거둘 수 없을 때 혹은 내가 만든 손실을 남에게 전가할 수 있을 때, 자신의 특수한 시점과 장소에서의 지식을 최대한 그리고 신중하게 활용하려는 노력은 줄어들 수밖에 없다. 그런 지식에 대한 경각

심. 이를 자원을 투입해 행동으로 옮기는 일도 자원을 절약하는 방향으로 이루어질 수 없다. 최근 상법 개정안 논의는 이런 측면에 대한 이해가 부족한 것이 아닌지 우려된다.

마지막으로, 기업가적 가설의 형성과 실험, 소비자들의 필요를 가장 잘 충족시키는 가설의 선별과정은 그런 가설의 형성과 실험에 제약이 없을 때 가장 활발하다. 그 과정에서 새로운 지식, 새로운 혁신이 등장한다. 따라서 시장에 대한 간섭과 규제를 과감하게 혁파해야 한다. '고용률 70%'라는 통계적인 성과에 집착하게 되면 사적 자치와 사적 계약보다는 여러 규제들을 통해 통계적 성과를 내려고 하게 되는데, 이런 규제가 기업가적 혁신을 저해할 수 있다. 고용률 자체에 집착하여 여러 가지 정책들을 개발하고 이를 실행하게 되면, 부가가치가 생산되는 것이 아니라 오히려 반대 결과를 초래해 경제가 성장하는 것이 아니라 퇴보한다.

## <참고 문헌>

- Cantillon, Richard. 1959[1775] Essay on the Nature of Commerce in General, Accessible at
- Chandler, A. D. Jr. 1962. Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise, Cambridge, MA: MIT Press.
- Choi, Young Back. 1993. Paradigms and Conventions: Uncertainty, Decision Making, and Entrepreneurship. Ann Arbor. The University of Michigan Press.
- Ebeling, Richard M. 2007. Austrian Economics and the Political Economy of Freedom. New Perspectives on Political Economy 3(1), 87-104. Accessible at: [http://pcpe.libinst.cz/nppe/3\\_1/nppe3\\_1.pdf](http://pcpe.libinst.cz/nppe/3_1/nppe3_1.pdf)
- Foss, Kirsten, Nicolai J. Foss, and Peter G. Klein. 2007. Original and Derived Judgment: An Entrepreneurial Theory of Economic Organization. Organization Studies 28(6), 1-20.
- Harper, David A. 2003. Foundations of Entrepreneurship and Economic Development. London. Routledge.
- Harper, David A. 2008b. Towards a Theory of Entrepreneurial Teams. Journal of Business Venturing 23(2), 613-626.
- Hayek, Friedrich, Individualism and Economic Order.
- Holcombe, Randall G. 2007. Entrepreneurship and Economic Progress. London. Routledge.
- Jakee, Keith and Heath Spong. 2003. Praxeology, Entrepreneurship and the Market Process: A Review of Kirzner's Contribution. Journal of the History of Economic Thought 25(4), 461-486.
- Kim, Yisok, 1998. The Obviation of the Coordination Problem in a Changing World, Ph. D Dissertation, New York University.
- Kirzner, Israel M. 1973. Competition and Entrepreneurship. Chicago. University of Chicago Press.
- , "Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach", Journal of Economic Literature 35, 1997, pp.60-85.
- , "Knowledge Problems and Their Solutions: Some Relevant Distinctions", Cultural Dynamics 3, 1990, pp.32-48.
- Klein, Peter G. 2008. Opportunity Discovery, Entrepreneurial Action, and Economic Organization. Strategic Entrepreneurship Journal 2(3), 175-190.
- Knight, Frank H. 1971 [1921]. Risk, Uncertainty, and Profit. Chicago. University of Chicago Press.
- Lachmann, Ludwig M. 1956. Capital and Its Structure. London. G. Bell & Sons.
- Loasby, Brian. 1991. Equilibrium and Evolution: An Exploration of Connecting Principles in Economics, Manchester University Press.
- Rothbard, Murry N., "Breaking Out of the Walrasian Box: The Cases of Schumpeter and Hansen", Review of Austrian Economics,
- Salerno, Joseph T. 2008. The Entrepreneur: Real and Imagined. Quarterly Journal of Austrian Economics 11, 188-207.
- Sautet, Frederic E. 2000. An Entrepreneurial Theory of the Firm. London. Routledge.
- Schumpeter, Joseph A. 1934 [1911]. Theory of Economic Development. Cambridge Massachusetts. Harvard University Press.
- Shane, Scott. 2000. Prior Knowledge and the Discovery of Entrepreneurial Opportunities. Organization Science 11(4), 448-469.
- 김이석, 1985. 「新오스트리아學派의 競爭理論 - 市場過程接近法에 대한 研究」, 영남대학교 석사학위 논문
- 김이석, 2013. KERI 칼럼, "소문에도 자극받는 기업가정신" 2013.2.28.
- 김이석, 2007. "하이에크의 지식의 문제와 규칙을

---

따르는 행위”, 제도와 경제, 한국제도경제학회, Vol. 1  
No. 1, pp. 53-84.

김학수, 2010. “기업가정신과 정책환경-OECD 국가  
를 중심으로-” 규제연구, 19권 2호

최영백 (2013), “기업가정신과 정부의 역할”, 제도  
와 경제, 7권 3호 pp. 5-10

**keri** 한국경제연구원

발행일 2014년 3월 10일 | 발행인 허창수 | 발행처 한국경제연구원 | 주소 서울시 영등포구 여의대로 24 FKI Tower 45층 | 전화 3771-0048 | 팩스 785-0270~3

