

Section I

연구논문

기업이란 무엇인가?

김 신 행

이 글에서는 기업의 개념을 기존의 네 개의 관점에서 정리한다. 첫째는 기업의 생성을 거래 주체들 간에 거래비용의 절감에 초점을 둔 신고전파적인 접근이고, 둘째는 기업을 경영을 위한 조직의 하나로서 보는 시각이다. 여기에는 다시 주인-대리인의 신고전파적인 시각과 진화론적인 접근의 두 개의 서로 다른 견해가 있다. 그리고 마지막으로 미국, 영국 및 독일과 같은 서구자본주의 경제 성장의 역사적인 관점에서 근대적인 대기업의 출현을 보는 것이다. 과거 반세기에 걸쳐 한국 경제의 성장과정에서 등장한 재벌에는 위의 기업의 생성과 성장에 대한 네 개의 개념 중 어떤 개념이 타당한가를 생각해 본다.

주제어: 기업, 한국재벌, 진화론적 접근, 내생적 성장

1. 머리말

기업이란 무엇인가? 이 질문에 답을 하기 위한 글을 쓴다는 것은 이미 다 알고 있는 내용을 다시 쓰는 것 같아 무의미한 것 같다. 그러나 이 질문을 더 깊이 생각해 보면, 그 답이 생각보다 쉽지 않다. 같은 질문에 대한 답을 기업사(企業史)의 대가의 하나인 샹들러[Chandler(1992)]가 이미 발표한 바 있다. 그의 글의 첫 문장에서 그는 다음과 같이 답한다.

기업은 공급자, 판매자, 고용자 그리고 때로는 소비자와 계약을 체결하는 법적 주체(legal entity)이다. 뿐만 아니라, 기업내부에는 노동의 분업화가 되어 있고, 단순한 어느 하나 이상의 활동을 수행하기 위해 서로 다른 활동을 조정하고 감독하는 경영진이 필요하다. 이렇게 해서 설립된 기업은 축적된 기술, 물질 자본, 그리고 유동 자본의 풀(pool)이 된다. 마지막으로 ‘이윤 창출’을 위한 기업의 활동은 자본주의 경제에서의 현재의 재화 및 용역과 미래의 재화 및 용역의 생산과 배분을 관할한다.

위에서 샹들러가 기업의 개념에 내린 네 개의 정의에 대하여는 경제학자에게도 이

론의 여지가 없다. 시장경제에서의 희소한 자원의 생산과 배분은 결국에 가서는 기업이 직접 수행하든가 아니면 간접적으로 연관된다. 그리고 그 기능을 원활히 수행하기 위해서는 기업이라는 조직과 경영이 필수적이라는 데에는 경영학자도 동의 할 것으로 기대된다. 그러면, 이 평이한 질문이 왜 경제학자에게는 어려운 질문이 되는가? 그것은 시장경제의 틀에서 본 조직으로서의 기업의 존재에 대한 정당성을 제시해야 되는 문제가 있다. 다른 하나는 기업의 성장이 어떻게 ‘영·합(零·합)의 제로-섬 게임(zero-sum game)’이 아닌 ‘비영·합(非零·합)의 넌제로-섬 게임(non zero-sum game)’으로 경제성장에 기여하게 되는가의 문제이다. 이것은 한편으로는 미시적인 한 단위인 조직으로서의 기업의 존재와 행위의 시장경제에서의 위상을 밝혀야 되고, 또 다른 한편으로는 기업의 조직으로서의 활동의 거시경제 전체에서의 경제활동과 성장으로의 연계성을 밝혀야 되는 문제가 된다. 이 같은 기업에 대한 개념의 문제는 미시 경제학과 거시 경제학의 두 개의 틀로 크게 나뉘어 있는 현대 경제학의 틀에서 어떻게 이 두 분야가 서로 어우러질 수 있겠느냐 하는 어려운 문제에 대한 도전이기도 하다.

대부분의 경제학 교재에서 기업(企業; firm)은 주어진 자원과 생산기술의 제약하에 이윤을 극대화하는 재화 및 용역의 생산 주체로 정의된다. 단기적이든 장기적이든 기업의 모든 생산활동의 궁극적인 목표는 이윤을 창출하는 데에 있다. 경제학 교재에서 기업에 대한 이와 같은 정의는 시장을 염두에 둔 특히 완전경쟁시장의 틀 안에서의 기업에 대한 행위에 대한 연구를 위한 것이기 때문에 그 추상적인 정의가 현실과 거리가 있다 할지라도 경제학자에게는 오히려 그 정의가 그렇게 모나지 않고 편하다.

그럼에도 불구하고, 기업에 대한 위와 같은 정의에는 경제학자에게 많은 문제점과 연구의 과제가 남아있다. 왜냐하면, 경제학에서의 완전경쟁시장에서는 시장에 참여하는 모든 거래자에게 완전한 정보가 공유되고, 정보를 공유한 어느 거래자에게도 시장거래에 있어 독점적 또는 우월적인 위치가 제공되지 않으며, 어느 거래자에게도 거래비용(去來費用; transaction costs)이 발생하지 않는다. 말하자면, 시장에 참여하는 거래자 그 누구든 단순히 수많은 거래자의 하나인 원자(原子; atom)에 불과하고 이 원자들은 시장의 상황에 따라 상호 작용을 반복하는 가운데 시장의 균형에 이르게 되고, 시장에 참여한 원자들의 행위는 이 시장의 결과인 시장가격에 따른다. 이러한 ‘완전경쟁시장의 틀’에서 볼 때 모든 거래자가 ‘최소의 비용으로 최대의 이윤’을 추구한다는 전제를 경제학에서의 제 일의 공리(公理; axiom)로 자리매김하는 데에는 이론(異論)이 없다. 다음에서는 전통적인 교과서에서의 기업에 대한 개념을 떠나서, 거래비

용에서의 접근, 경영조직론적 접근, 진화론적인 접근, 후기 산업화 경제의 발전의 입장에서 본 기업에 대한 개념에 네 가지 접근 방법을 요약한다.

2. 거래비용의 접근(transaction cost approach)

실제 경제에서 우리가 이해하고 있는 기업은 하나의 조직체(組織體; organization)로서 부단히 기업 활동의 목표를 세우고, 이를 집행해 나가고 다시 평가해 나가며 일상을 헤쳐 나가는 생명체와 같은 유기적(有機的; organic)인 조직이다. 기업은 법인(法人; legal entity)으로서의 조직체이면서, 이 조직에는 그 운영을 위해 상·하(上·下)의 의사결정의 상위기관과 이 결정을 시달받고 집행해 나가는 관련 부서가 있는 지배구조(支配構造; corporate governance)가 생긴다. 이 지배구조는 다시 기업의 소유자인 주주(株主; stockholders)와 경영자(經營者; managers)에 의해 정해진다. 이러한 기업의 구조속에서 하나의 새로운 공동체(共同體; community)가 형성되고, 사회성을 지닌 이른바 기업문화(企業文化; firm culture)가 나온다.

우리가 이해하고 있는 이러한 현실(現實)의 기업은 교과서에서 정의된 공리(公理)의 기업과는 상당한 거리가 있다. 이 간극을 메워보려는 경제학자의 노력이 없었던 것은 아니다. 일찍이 코스[Coase(1937)]는 기업의 이 두 개념의 차이를 시장에 참여하는 거래자들의 거래에서 발생하는 비용이 조직으로서의 기업에서는 절감된다는 점을 지적한다. 이 거래비용은 미미한 것으로 그리 중요한 문제로 다루어지지 않았다. 그러나 코스가 지적한 이 거래비용의 개념은 기업의 상징의 하나인 경영조직의 형성에 기여하는 중요한 요인 중의 하나이다.

이를테면, 기업에서의 고용주와 노동의 서비스를 제공하는 피고용자와의 관계를 생각해 보자. 노동자의 서비스를 구매하려는 고용주는 그의 서비스를 팔고자하는 일일 노동시장에서 서비스를 구매할 수 있다. 말하자면 일일 고용계약으로 노동시장에서의 거래가 이루어진다. 매일 체결되어야 하는 이 반복거래에는 구매자와 판매자 두 거래자 모두에게 비용이 따른다. 구매자에게는 노동 서비스 제공자의 신체적 또는 정신적 건강상태라든가, 업무에 대한 자세라든가 그의 도덕성 또는 지적인 능력, 그리고 해당 업무에 대한 경력 등에 관한 정보를 해당 고용자 별로 매일 점검하는 데에 적지않은 비용이 따른다. 만약에 노동시장에서의 노동자에 대한 정보공급을 대행해주는 시장을 통해서 노동서비스의 제공을 받는다면, 직업소개소 대행업체에 지급되

는 수수료가 바로 서비스 구입자의 거래비용이다. 다시 말하자면, 시장을 이용한 거래가 무료가 아니라는 점이다. 거래자는 시장기구의 사용비용을 부담하게 된다. 기업이라는 조직 내에서의 고용인과 피고용자 간의 장기계약에서는 시장이용의 비용이 절감된다. 다른 한편으로, 하루살이로 일할 작업장을 찾는 작업자에게는 어제와 다른 새로운 공장에서 작업을 하는 데에는 새로운 환경에 적응해야 될 뿐 아니라 작업의 내용에도 다소 차이가 있으므로 인해 일어나는 추가적인 비용을 부담해야 되는 어려움이 있다. 더욱이 불확실한 내일의 생계를 꾸려나가기 위해 할 가장에게는 서비스 제공에 대한 대가 못지않게 안정된 직장이 더 절실하다. 비정규직 보다는 정규직이 더 선호되는 데에는 단순한 보수의 차이 못지않게 미래의 위험을 줄이는 데에 더 큰 요인이 있다. 이 두 거래자들의 거래비용을 절감시킨다는 것이 기업생성 요인의 하나라는 것이 코스의 논리이다. 이와 같은 코스의 거래비용의 개념은 시장에서의 거래 비용을 대체적인 기회비용으로 전제로 한 것이다. 그러므로 코스의 기업에서의 자원배분 등에 관한 의사결정이 시장경제의 틀에서 벗어나고 있지 않다.

영국의 산업혁명 이후 가내공업의 공장제도로의 변화 이후 자본주의는 대서양을 건너 미국 대륙에서 근대적인 대기업으로의 모습으로 발전한다. 근대적인 대기업(modern corporation)의 생성 동기와 발전에 대하여는 어떻게 설명할 것인가? 여기에는 여러가지 답변이 있을 수 있다. 우선 첫째로는 제도적인 측면에서의 경영자의 기업에서의 법적책임에 대한 유한성(有限性; limited liability), 그리고 합병(合併; merge) 및 통합(統合; acquisition)의 허용 등이 대기업 형성에 기여함에 틀림이 없다. 또한, 독점적 이윤을 누리하고자 하는 사업가의 욕망, 또 이를 뒷받침 해줄 수 있는 미국대륙에서의 거대한 시장과 이에 따른 대량소비의 경제는 거대 기업의 생성의 요인의 하나로 꼽을 수 있겠다. 그러나 우리의 관심은 시장의 원리에 기반을 둔 대기업의 생성을 어떻게 설명하겠는가에 있다. 경영조직으로서 본 대기업은 시장거래의 비용을 가장 효과적으로 절감하고 기업의 목표를 가장 효율적으로 달성할 수 있는 조직인가의 질문에 어떻게 답변하여야 하는가?

이러한 문제들에 대하여 윌리엄슨[Williamson(1981)]은 대기업의 형성 역시 시장에서의 거래비용의 선상에서 보는 것이 옳은 방향이 아닌가하는 것이 그의 답변이다. 단지, 기업 규모의 대형화에 따른 거래비용의 원칙의 적용범위가 대기업의 경우에 더 넓혀지는 데에 따른 조직자체의 추가적인 변화를 설명해야 되는 수정부분이 있을 뿐, 그것이 기업의 출현을 설명하는 데에 기본원칙이라는 데에는 변함이 없다는 것이다.

이와 관련하여 윌리엄슨은 기업내부 조직의 구성에서 세 가지 기준을 소개한다. 첫째는 기업 내부자산의 특수성(asset specificity)이고, 그 다음으로는 그 기업 제품다양성(製品多様性; product variety)에 연유한 상품차별(商品差別; product differentiation)에 따른 판매망의 외부성이며, 마지막으로 의사결정의 효율적인 집행을 위한 기업 내부의 상·하 조직의 구도이다.

그 기업에서 사용되는 생산에서 또는 경영에서의 투입요소 자산으로서 특수성이 클수록 그 자산의 시장 거래비용은 높다. 예를 들면, 공사장에서 일일 작업을 사고 파는 단순노동의 시장거래에는 비교적 적은 비용이 든다. 이에 비해, 기업의 생산이나 경영에서의 특수성을 지닌 인적자본의 고용에 있어서의 거래비용은 더 크다. 이미 다 알고 있는 바와 같이 기술을 지닌 숙련노동자(skilled labor)나 엔지니어에 대한 인적자본에 대한 수요는 비탄력적이다. 수요자가 이 인적자본을 시장에서 찾는 데에는 단순노동자를 찾는 것보다 더 많은 비용이 드는 것은 당연하다. 공급자인 기술자의 입장에서도 그의 서비스를 제공받게 되는 업종이라든가 생산공정이라든가 기업내부에서의 행정 업무내용이 이미 정해져 있으므로 한번 정해진 업무에서 다른 부문 또는 업종으로의 이동은 극히 제한적이다. 그러므로 새로운 업무를 찾는 탐색비용(探索費用; search costs)이 높다. 최근에 나온 노동정보시장의 대형 회사의 하나인 이른바 헤드헌터(head hunter)의 수입료가 일일 노동시장의 직업알선소의 수입료가 높은 것은 당연하다.

그러나 일단 한번 어느 한 기업에 정착된 인적자본의 경우에는 그 기업 외부에 있는 인적자본에 비해 그 특수성으로 인한 ‘학습효과’로 인한 외부성 때문에 그 이전에 비해 보다 더 높은 외부성의 혜택은 시장보다는 기업내부에서의 고용계약의 연장으로 자연스럽게 대체하는 데에 또다른 요인의 하나이다. 그 밖에도 기업 자산의 특수성은 정보를 공유함으로써 미래의 불확실성에 보다 더 효율적으로 대처할 수 있는 이점이 있다. 윌리엄슨의 첫 번째 조직의 자산특수성 원칙(asset specificity principle)은 다음과 같다.

기술적으로 분리 가능한 재화 및 용역의 반복되는 거래가 자율적인 시장거래로 효율적으로 중재된다는 일반적인 통념은 (그 거래에서의) 자산특수성이 높을수록 점차로 약화된다.⁽¹⁾

(1) 여기서의 괄호 부분 안에 글은 내가 임의로 써넣은 부분이다.

그 다음 원칙의 하나는 제품의 차별화와 더불어 그 판매망과 관련된 외부성이 클수록 시장을 통한 거래에서는 품질관리라든가 기타 영업의 측면에서 볼 때 도덕적 해이(道德的 解弛; moral hazard)가 일어날 위험이 높다. 이 경우 시장의 판매망의 활용보다는 기업내부로의 판매망의 흡수가 더 효율적인 조직이 될 수 있다. 윌리엄슨의 이 두 번째의 외부성의 원칙(externality principle)에 따른 판매망의 전방통합(forward integration)을 다음과 같이 요약한다.

차별화된 제품의 생산자와 판매단계가 자율적인 시장계약으로 효율적으로 중재된다는 일반적인 통념은 수요의 외부성이 클수록 약화된다.

시장거래가 대기업의 내부로 흡입(吸入; absorption)됨으로써 대기업내부의 경영업무가 늘어나고, 경영관리에의 한계수확체감이 일어난다. 이 때문에 대기업의 성장에 한계가 있음은 이미 펜로스[Penrose(1959)]가 그녀의 저서 ‘기업의 성장이론(The Theory of The Growth of the Firm)’에서 지적한 바와 같다.

기업의 의사결정에 필요한 다양한 정보를 수집하고 이를 평가하고 기업의 의사결정을 세우는데에는 어떤 조직이 필요한가? 또 변화하는 경제여건과 기업환경에 걸맞도록 기업조직은 어떻게 탄력적으로 반응해야 하겠는가? 기업에서의 의사결정과 이의 효율적인 집행을 위해 시장구조에서와 같은 기업내부 조직의 구조가 필요하다.

시장거래를 기업내부로 들여놓았다고 해서 기업내부에서 시장의 효율성이 그대로 실현된다는 보장은 없다. 여기서 초점은 이른바 인사관리에서와 같이 기업내부 인력을 어떻게 그룹으로 나누고 각 조직의 기능을 이 그룹에 어떻게 배정하느냐가 중요하다. 이 두 과제의 선택에 있어 조직의 기능을 우선으로 한 다음 이와 부합되는 인사의 배정을 차후로 하는 방법을 생각해 볼 수 있다. 그 기능은 크게 기업의 의사결정과 이를 집행하고 운영해 나가는 두 기능으로 분류된다. 이를 기준으로 보았을 때 이른바 결정된 기업의 의사를 하달하고 이를 운영하고 집행해나가는 라인-스태프(line-staff)의 ‘U-형’의 조직이라든가 또는 수평적인 조직으로 다변화된 ‘M-형’의 조직이 있다.

기업경영의 측면에서 보았을 때 기업내부에서 일상 거래가 빈번한 업무가 있는가 하면, 또 그 빈도가 상당히 낮은 업무도 있다. 기업 내부의 어느 한 부서의 타 부서와의 거래보다는 내부에서의 일상의 업무의 거래 빈도가 높은 부서를 하나의 독립된 부서로 분해시키는 것이 다시 말해서, 의사결정까지의 업무를 맡기는 것이 효율적이라

는 견해이다. 이를 윌리엄슨은 기업 조직론(organizational design)의 세 번째의 기업 지배의 분해원칙(hierarchical decomposition principle)으로 다음과 같이 요약한다.

기업내부 조직은 부서 간에 다음의 조건들이 효율적으로 이루어지도록 독립성 보장의 원칙에 따라 편성되어야 한다. 업무빈도가 높은 부서와 (운영업무) 또 업무빈도가 낮은 부서 (전략 기획)가 구분되어야 하고, 각 담당부서와 기업전체 업무의 효율성이 증진될 수 있도록 각 부서들 간에 연계가 이루어져야 한다.

윌리엄슨[Williamson(1981)]은 업무의 효율화를 위해 기업내부 조직을 업무거래가 활발하여 거래가 빈번할수록 그 부서를 상부의 라인-스펙프로부터 독립된 부서(operating activities)로 다른 한편으로 일상적인 운영업무가 그리 많지 않은 전략기획부서(strategic planning)로의 분리를 든다.

3. 진화론적인 접근(進化論的인 接近; evolutionary approach)

상품주기설에서는 새로이 개발된 제품은 개발단계를 거쳐 성숙단계에 이르고, 이 성숙단계를 지나서는 쇠퇴기에 들어서면서 이 제품보다 품질이나 가격 면에서 보다 더 낫은 다시 새로이 개발된 제품이 기존의 제품을 대체함으로써 그 제품은 수명을 다한다. 어느 한 기업을 그 제품을 생산하는 기업으로 생각해 보았을 때 자연인(自然人)과 같이 기업에도 그 출생, 성장, 퇴출의 생명주기가 있지 않겠는가 하는 가설을 생각해 보게된다. 이 비교에서 우리는 ‘경제학의 메카는 생물학’이라고 한 마셜[Marshall(1948), p. xiv]의 언급을 떠올린다.

이 비교의 가설은 많은 질문과 함께 연구의 과제를 우리에게 던져준다. 이와 관련하여 일찍이 알키언[Alchian(1950)]은 기업이론에서의 출발이 되는 ‘이윤 극대화’의 가설’에 회의적인 입장이다. 기업이 현 시점에서 택한 결정은 그것이 어떠한 것이던 간에 궁극적으로는 그 기업의 장래의 이윤극대화에 있음에는 틀림없다. 미래의 위험과 불확실성 아래서의 그 기업의 장래 이윤이 확실히 보장될지에는 여전히 미지수로 남는다. 단지, 그 기업이 어떠한 선택을 했든, 어떠한 경영전략을 세웠던 간에 사후적으로 이윤을 실현하는 결과만이 그 ‘기업의 이윤극대화’의 가설에 맞다는 주장이다. 이 목적을 실현하기 위한 기업의 환경에 대한 적응, 탐색, 모방과 이에 따른 시행착

오가 보다 더 기업의 행위에 대한 연구과제이어야 한다는 알키언의 주장이다. 기업의 살아남기 위한 이러한 일련의 노력에는 운(運; luck)도 있고, 기회(機會; chance)도 따른다. 합리성의 논리에 기반을 둔 경제학에서는 기업의 이윤극대화와 관련하여 ‘운이라든가’, ‘기회라든가’ 하는 말을 그렇게 쉽게 할 수 없다. 그러나 기업의 의사 결정이나 전략을 사후적인 관점에서 돌이켜 볼 때 이 수식어는 적용이 될 수도 있다는 점과 관련하여 알키언[Alchian(1950)]의 다음의 구절을 인용한다.

최대의 이윤이 아닌 이윤의 실현이 성공과 생존의 증거이다. 어떠한 논리와 동기로 성공의 결과가 나왔는지는 문제가 되지 않는다. 그 성공의 결과로 충분하다. 이것이 바로 경제제도가 생존자를 고르는 기준이다: 이윤을 실현하는 자가 생존자이고, 적자를 본 자는 사라진다.

그리고 이 성공의 환경과 ‘운(運; luck)’과 관련하여 다음의 구절을 읽는다.

세상이 더 불확실하면 할수록 이윤의 성취 가능성은 논리적이고, 사려깊고, 사실에 기반을 둔 사람보다는 더 모험적이고, 더 운이 좋은 사람에게 돌아간다.

이른바 환경을 극복해나가는 기업이 성장을 이루고 그 과정보다는 결과가 더 중요하다는 입장을 위의 인용구절은 시사한다.

경제모형의 관점에서 위의 구절을 다시 생각하여 보면, 불확실성의 환경에서는 기업의 ‘이윤 극대화’의 명제는 필요조건이기보다는 결과의 상태로서의 충분조건을 더 중시하는 것으로 해석된다. 그리고 이 충분조건은 기업의 ‘생존 가능성(生存可能性; viability)’을 뜻한다. 이것은 이른바 완전경쟁시장에서의 적자생존(適者生存; the fit-test survival)의 상황에 부합한다.

그럼에도 불구하고, 경제성장모형에서의 기본적인 좌표가 되는 균제상태를 아마도 진화론에서의 ‘생존가능성’으로의 유추해석하는데에는 그 의미가 있을 수 있다. 그녀의 글 ‘기업이론에서의 생물학적 유사점(Biological Analogies in the Theory of the Firm)’에서 펜로스[Penrose(1952)]는 생물학에 있어 유전자(遺傳子; genetic heredity)를 기업 행위에 있어 모방(模倣; imitation)에, 돌연변이(突然變異; mutations)를 기술 혁신에 그리고 자연선택(自然選擇; natural selections)을 기업의 이윤에 각각 비유한다. 이밖에 ‘생존가능성’에 더하여 펜로스는 ‘생존복원성(生存復原性; homeostasis)’의

중요성을 이 글에서 강조한다. 경제성장모형에 비추어 볼 때 생태계에서의 ‘생존복원성’은 ‘비교동태분석(comparative dynamic analysis)’에 해당된다고 볼 수 있다.

일키안-펜로스(Alchian-Penrose)에 의해 제시된 ‘생존가능성’과 ‘생존복원성’은 경제성장 모형에서의 균제상태와 그에 대한 비교동태분석의 틀이 될 수 있다. 그러나 앞에서 설명한 바와 같이 ‘불확실성’의 상황에서 어느 변수들이 어떻게 균형에 작용을 하고, 또 고려 변수들 간의 상호작용에 대하여는 단순한 모형으로 다룰 수 없는 한계가 있다. ‘과정’보다는 ‘결과’가 중요한 진화론의 모형에서는 변수들 간의 인과관계를 지적할 수 있는 기제(機制; mechanism)를 찾기가 어렵다. 그뿐 아니라 불확실성 아래서 어느 기업에서의 어느 결정사안의 여러 방안 중 이들 각 사안의 시계열에 걸친 확률분포(stochastic probability distribution) 가운데에서 기대치가 최대화 되는 방안을 선택한다 할지라도, 실제로 그 결정이 예상대로 실현될 수 있는가는 단언 할 수 없다. 그러므로 어느 기업의 결정이 적절했는지, 그렇지 못했는지의 여·부가 앞서 언급된대로 ‘운(運; luck)’에 달려 있다는 언급은 바로 이러한 불확실성에 대한 예측에 한계가 있음을 뜻한다.

기업을 그 경영조직의 관점에서 본 넬슨과 윈터[Nelson and Winter(1982)]는 기업의 제품생산을 경제성장이론에서 채택된 생산함수를 이용하여 접근하는 것보다는 경영조직의 운영의 일환에서 나오는 하나의 결과로 본다. 기업은 생산과 분배에 필요한 생산요소를 보유하고 있고 이를 주어진 목적달성을 위해 활용할 수 있는 ‘능력(capabilities)’을 보유한 주체로 본다. 기업에는 그 기업의 소유자와 고용인 그리고 그 기업 제품소비자 및 생산에 필요한 자재 공급자들과의 관계를 목적 달성을 위해 결정에 필요한 통상적인 ‘결정의 준칙(decision rules)’이 있다. 이 결정은 ‘컴퓨터 프로그램(computer program)’과 같이 특이한 상황이 일어나기 전에는 ‘정규의 준칙(routines)’으로 운영된다. 이 모든 결정은 그 기업에 주어진 환경에서 이루어진다. 어떠한 상황이 전개될 지 불확실한 가운데에서 이루어지는 기업운영의 성공 여·부는 이윤의 사후적인 실현에 달려 있다.

유기적인 생동체로서의 기업조직의 변화하는 환경에 대한 탄력적인 대응은 기업의 생존을 좌우하게 된다. 생물학에서의 ‘유전자(遺傳子; gene)’는 넬슨-윈터의 기업조직의 운영에서의 ‘정규준칙(定規準則; routines)’에 기업의 환경변화에 대응한 새로운 준칙의 등장은 생물학에서의 ‘돌연변이(突然變異; mutations)’에 비유된다. 이것은 앞서 앨키안-펜로스의 다음 세대의 그 전 세대의 ‘답습(踏襲; imitation)’을 ‘유전자전승(遺

傳子傳承; gene heredity)’에 대비한 것과 일맥상통한다. 그리고 이 기업의 이윤실현에의 성공 여부는 생물학에서의 ‘자연선택(自然選擇; natural selection)’과 비교된다.

생물학에서의 진화론은 어느 한 개체가 이성(異性; heterogeneous sex)의 교접에 의해 기하급수적으로 재생되는 생태계의 환경을 전제로 한다. 반면에 여기서 우리가 생각하고 있는 기업은 인위적으로 만들어진 제도의 하나에 불과하다. 그러므로 생태계에서의 진화를 기업의 생성과 성장에 적용하는 데에는 한계가 있다. 그럼에도 불구하고, 시장경쟁에서 이윤을 내고 살아남는 기업을 생태계에서의 ‘적자생존자’에 또 이 생존의 기준이 되는 ‘자연선택’을 기업의 이윤에 비교하는 해석은 가능하다. 그 제약이 따르기는 하겠으나 벨슨과 윈터의 기업조직론에서의 ‘정규준칙’을 생체의 ‘유전자’로 간주하는 것 역시 흥미로운 비교이다. 마지막으로 경제모형에서의 수요 또는 공급의 측면에서의 외생적인 변수들의 ‘변화’라든가 또는 예기치 못했던 이들 변수들의 ‘충격(shocks)’으로 말미암은 불균형으로 말미암아 일어나는 균형상태의 변화를 생태계에서의 예측할 수 없는 ‘돌연변이’와 비교하는 것 역시 많은 문제점과 제약이 따르겠으나 가능한 비교가 될 수 있겠다. 이 비교는 앞서의 일키안-펜로스의 견해에 입각한 ‘비교동태분석’의 문제에 해당된다.

우리의 관심은 경제환경의 어떠한 변화와 충격이 기업의 성장 나아가서는 경제 성장에 기여하느냐에 있다. 생산성의 증가 없이 단순히 다른 기업의 ‘흡수·합병(merge and acquisition)’의 결과만으로 커진 기업의 성장은 零·섬(zero-sum game)으로 경제전체의 성장에의 기여는 없다. 벨슨-윈터의 기업진화론에서는 신고전파의 성장이론에서와 같이 객관적으로 채택 가능한 기술을 사용하여 이윤을 극대화하는 생산계획과 투자수준이 정해지나, ‘기업 진화론’에서 이것은 기업조직의 주어진 ‘정규준칙’의 일환의 하나이다. 부단히 변하고 있는 기업환경에서 기업조직은 ‘정규준칙’에 따른 기업의 행위가 적절한지의 여부를 가늠하고(satisficing), 다른 적절한 대안을 탐색(探索; search)한 결과에 따라 환경변화에 대응하는 선택(選擇; selection)을 한다. 조직에서의 이 선택의 과정은 조직내의 부서별로 이루어진다. 경제모형의 관점에서 볼 때, 기업조직의 환경변화의 대응은 불균형 가운데 이루어지고 있으므로 균형이 정의되는 모형에서의 비교정태 또는 비교동태분석이 어려우므로 ‘진화기업론’은 정태모형에서와 같이 응용가능한 가동적인 경제모형(operational economic model)의 틀에서 벗어난다.⁽²⁾

(2) 윈터[Winter(1971)]은 ‘기업진화론’에서도 적절한 가정에 따라 그 경제의 확률과정의 ‘전통적

새로운 기술의 선택이라든가 생산성의 향상은 예기치 못했던 기업환경 변화에 대응하는 과정에서 일어난다. 이러한 점에서 벨슨-윈터에서의 경제성장의 개념은 슈페터[Schumpeter(1934)]의 경제발전론에서의 다음의 인용구절에 부합한다.

우리의 경제발전의 개념은 균형의 순환이라든가 균형에로의 접근과는 구별되는 현상이다. 이것은 순환의 경로에서 일어나는 자발적이고 불연속적인 변화로 기존의 균형을 변화시키고 바꾼다.

균형의 연속선상에서 보다는 균형의 변화속에서 경제발전은 이루어진다. 벨슨-윈터의 ‘기업진화론’은 기업환경변화의 불균형속에서 기업의 행위를 예기치 못했던 환경의 변화를 ‘선별(satisficing)’과 ‘선택(selection)’의 과정을 밟아서 대응한다. 이 불균형에 대한 대응을 통하여 기업에서의 생산성 증가가 이루어지는 것으로 ‘기업진화론’은 본다.

초기에 이 기업은 기존의 ‘기업 준칙(rules)’에 따라 의사 결정과 행동을 하는 것이 최적인 상태라고 생각해 보자. 경제의 어떠한 예기치 못했던 충격으로 임금이 올라가고, 경제는 불균형 상태에 있게 되고, 이 기업은 생존을 위해 여러 방안을 모색하게 된다. 임금의 지출을 주릴 여러 방안을 찾아보고, 그 밖에 자본의 비용 및 임원의 감축 등도 함께 고려한다. 그 방안이 채택되는 데에는 다소 시간이 소요될 수 있을지 모르겠으나, 새로운 제품의 개발이라든가 나아가서는 자본사용적인 새로운 생산에서의 기술방법을 찾아낼 수도 있다. 이러한 기업의 생존을 위한 노력의 과정에서 과거의 산업은 기울어지고, 새로운 산업이 떠오른다. 기업의 이러한 출·몰 과정에서 예기치 못했던 새로운 산업이 비온 후에 솟아오르는 ‘버섯(mushroom)’과 같이 피어나기도 한다. ‘기업진화론’에서의 불균형에의 위와 같은 접근은 신고전파 성장회계의 ‘잔여항(殘餘項, residuals)’으로 간주되는 부분을 규명할 수 있는 접근방법으로 생각된다. 그러나 ‘진화기업론’에서도 ‘불균형상태’에서의 어떤 규칙적인 패턴이 설명되지 못하는 점이 숙제로 남는다.

인 경쟁균형’(conventional competitive equilibrium)에 접근하게 됨의 증명을 보여준다.

4. 상들러의 규모와 범위의 경제

19세기 말과 20세기 초의 미국, 영국 그리고 독일에서 대기업을의 성장과정을 고찰한 상들러[Chandler(1990)]는 그의 저서 ‘규모와 범위(Scale and Scope)’에서 그 당시 기업의 발전과 성장을 설명하는데 있어서는 기업 내의 물적자본인 ‘고정자본(fixed capital)’과 ‘인적자원의 기술(human skill)’의 중요성 강조한다. 주지하고 있는 바와 같이 규모의 경제가 있는 산업에서는 생산의 증가에 따라 한 단위의 생산원가가 낮아진다. 아울러 같은 생산공정에서 한 개 이상의 여러 제품이 동시에 생산되는 제품의 범위가 넓을수록 생산 단위의 원가가 떨어지고 기업의 성장은 더 빠른 속도로 높아진다. 그리고 이러한 대기업을은 그 생산시설에서 고정자본의 비중이 높은 자본집약적인 산업이므로 최소비용의 규모의 경제의 효과를 누릴 수 있기 위해서는 그 시설의 가동을 효과적으로 할 수 있는 경영진의 생산활동 및 판매의 조정 및 감독이 필요하다. 상들러는 이 점을 다음과 같이 강조한다[Chandler(1990), p.24].

실제 가동율로 측정되는 실질적인 규모와 범위의 경제는 조직에 따른다. 그리고 그러한 경제는 생산 기술공정의 잠재력을 발굴할 수 있는 지식, 기술, 경험 그리고 협력과 같이 조직화된 인적능력에서 비롯한다.

이 밖에도 생산된 제품의 판매를 위해 국내뿐만 아니라 해외로의 판매능력을 확대해 나가기 위한 경영조직과 경영기술이 필요하다. 시행 착오와 이를 다시 실제업무의 집행수준에서 또 기업의 정책을 상·위 하달의 검증 및 재평가를 해 나가는 적응과정에서 경영조직의 차원에서 경영의 새로운 기술을 습득하게 된다. 이러한 조직론의 관점에서는 ‘경험을 통한 학습효과’ 이외에 ‘학습을 통한 경험효과’로 기업의 생산성이 제고된다.

결론적으로 기업을 코스-윌리엄슨의 시장에서의 거래비용의 법적인 주체로 보기 보다는 생산능력과 이를 가동하는 주체로 기업을 이해하는 것 그의 역사적인 관점에서 본 그의 대기업을의 성장에 대한 해석에 부합한다. 그리고 이 때에 기업의 생성과 관련하여 거래비용의 개념에서 중요한 ‘유계의 합리성(bounded rationality)’이라든가 ‘기회주의(opportunism)’와 같은 도덕적 해이라든가 ‘주인-대리인(principal-agent)’은 오히려 제2차적인 문제이다. 이보다는 오히려 작업단위와 경영전략을 세우고 이를

체계적으로 감독 및 운영해 나가는 조직으로서의 기업의 개념이 샹들리에에게는 더 기업의 일차적인 개념이다. 역사적인 관점에서 본 샹들리에의 기업의 개념은 신고전파적인 ‘계약’의 개념이라든가 ‘주인-대리인’의 접근 보다는 넬슨-윈터의 ‘진화론적 기업’에 더 가깝다.

그러나 경제모형의 관점에서 보았을 때 ‘진화론적 기업’에 대한 접근방법에는 한계가 있다. 앞서의 앨키안[Alchian(1950)]의 기업에 대한 생물학적인 접근에서도 고려된 바와 같이 미래에 대한 ‘불확실성(uncertainty)’의 문제로 인해서 외부충격에 대한 기업의 대응방안과 전략에 예측을 가능하게 할 수 있는 비교정태 또는 비교동태분석이 어렵다. 이는 예측불허의 불균형 상태의 경제에서 장기적으로 어느 균제상태로 접근하게 되는지 또는 어느 균제상태로 경제가 접근하게 되는가를 알 수가 없다. 왜냐하면, 현재로 이어지는 과거의 누적된 경제여건이 다시 현재의 기업의 의사결정에 있어 미래의 불확실성과 연관되기 때문에 기업의 의사결정에 따른 예측 가능한 기대되는 결과를 얻기 어렵다.

‘마르코프의 확률과정(Markov process)’은 이러한 문제를 해결해 나가기 위한 방법의 하나이다. 미래의 확률분포가 현재의 주어진 정보와는 독립적이므로 확률본포가 시간에 독립적이라는 편의성이 있다. 넬슨-윈터[Nelson *et al.*(1976)]의 모형에서도 이들 기업의 ‘진화모형’을 신고전파 성장모형과 비교하기 위해서는 ‘마르코프의 확률과정’을 가정한다.⁽³⁾ 그러나 경제여건이 수시로 변하는 불확실성의 현실에서 과연 ‘마르코프의 확률과정’의 가정이 세워질 수 있는지는 의문이다. 따라서, 전통적인 경제모형의 틀로 접근을 시도하는 ‘진화모형’에서도 기업의 의사결정으로 어느 결론이 나올지는 그 예측이 어렵다. 단지, ‘강자생존(强者生存; the strongest to survive)’의 원칙이라기보다는 ‘적자생존(適者生存; the fittest to survive)’이라는 생태계에서의 생존논리에서와 같이 ‘조직으로서의 기업’은 살아남기 위한 그때그때의 상황에서 최선의 노력을 다 할 뿐이다. 그 노력의 결과를 설명할 수 있는 ‘경제모형’이 있을 수 있는지는 결국 미래의 연구과제로 남는다.

(3) 사전트[Sargent(1993)]의 ‘유계의 합리성(bounded rationality)’에서도 장기균형에 도달하는데에는 합리적인 기대에 한계가 있는 시장 참여자의 기대에 대한 ‘마르코프의 확률과정’의 가정이 있다.

5. 경제발전의 입장에서 본 기업 (不完全市場 접근; imperfect market approach)

앞에서 논의 한 기업의 개념에 따르면 어느 한 계약이 기업내부에서의 계약에 따를 것인가 아니면 시장에서의 계약에 의해서 정해질 것인가의 경계는 거래자 간의 계약의 효율성과 조직으로서의 기업의 효율성의 비교에 따라 정해지게 됨을 알아보았다. 이 경계는 시장이 완전하지 못한 개발도상국 경제의 경우에는 조직으로서의 기업 쪽으로 더 기울어진다. 경제발전의 초기에 있는 대부분의 개발도상국경제에서의 기업들은 선진국 경제에서와 같지 않게 재화 및 요소 시장이 충분히 성숙되지 않은 불완전경쟁 시장의 환경에 놓여 있게 된다. 아직은 공급되지 못하고 있으나 이 재화들에 대한 소비자들의 잠재적인 수요가 있다. 그 이유로서는 낮은 소비자의 소득수준뿐만 아니라 이를 충족시켜 줄 공급능력 역시 부족하다. 이 수요-공급의 간극(product gap)을 메워주는 것을 기업의 어느 한 경제의 경제발전의 기여로 레이벤스틴[Leibenstein (1968)]은 본다. 또 다른 한편으로는 요소시장에서의 수요-공급의 격차를 메워주는 것을 개발도상 기업의 경제발전의 역할이 된다. 이를테면, 일자리를 구하는 잠재 노동력은 있으나 이 노동을 실제로 구매하여 실업을 해소시키는 것은 기업이 맡아서 해결해 주어야 될 기업의 몫이다. 말하자면, 기업은 재화뿐만 아니라 투입요소의 갭(input-gap)을 함께 메움으로써 개발도상국의 경제발전의 기여한다.

레프[Leff(1978)]는 재화와 투입요소의 갭을 메우는 기업의 역할을 좀 더 구체적으로 개발도상국 경제의 발전초기에서의 기업은 선진경제의 기업들과의 연계능력(trade capability)을 중시한다. 또 다른 한편으로, 앰스덴과 히끼노[Amsden and Hikino(1994)]는 기업의 무역을 통한 새로운 재화의 도입 이외에도 새로운 재화의 생산계획을 실천에 옮길 수 있는 기업의 집행능력(project execution capability)의 필요성을 강조한다.

1950년대와 1960년대의 경제발전론에는 두 개의 경제발전 전략이 논의된 바 있다. 그 하나는 균형 발전전략[Nurkse(1952, 1953); Rosenstein-Rodan(1943)]이고, 다른 하나는 불균형 발전전략[Hirschman(1958); Rostow(1960)]이다. 균형발전 전략에서는 모든 산업의 동시적인 발전이 서로의 다른 산업의 제품에 대한 수요를 창출함으로써 균형발전을 이룬다. 의복에 대한 수요는 의류업자의 소득을 높이고, 이는 또 다시 가구에 대한 수요가 높아지는 것과 같이 제조업 간에 상호수요의 증가로 경제가 발전한

다. 성장이 어느 한 산업에만 국한되어서는 경제발전에 한계가 있다는 가설이다. 균형발전 전략이 상호 수요의 입장에서 경제발전의 방향을 제시한다면, 불균형 성장 전략은 허쉬만의 산업 간의 연관효과(聯關效果; linkage effect)에서 제시되고 있는 바와 같이 어느 한 산업에서의 성장이 그 산업으로부터 전방 또는 후방의 연관효과로 그 경제의 발전에 기여한다. 이를테면, 자동차 산업의 육성은 그 후방 연관효과로 철강 산업의 발전에 또 그 전방효과로 가전산업의 발전에 기여한다.

조직으로서의 기업에는 경제발전에서의 전·후방의 연관효과(forward·backward linkage effects)를 실현시키는 하나의 도구로서의 역할을 할 수 있는 ‘능력(capacities)’이 있다. 생산과정에서 투입되는 중간재를 기업 내부의 계열사로부터 조달받는 다든가, 또는 기업의 생산제품을 기업 내부 조직에서의 타 계열사의 판매망을 활용한다. 시장이 아직은 성숙되지 않아 앞에서 언급한 바와 같이 재화시장에서의 ‘수요-공급의 갭’이라든가 ‘투입요소의 갭’이 상존하고 있는 개발도상국 경제에서는 기업의 허쉬만의 전·후방의 연관효과를 발휘 할 수 있는 ‘능력’의 범위가 더 커진다.

이러한 생각에 비추어 볼 때, 보다 더 많은 계열사를 가지고 있는 그룹의 기업일수록 허쉬만의 전·후방 효과를 발굴할 수 있는 보다 더 큰 ‘능력’을 가지고 있다. 재벌 그룹 내에서의 내부자 거래가 중간재나 또는 부품의 공급이 클수록 산업조직의 관점에서 보았을 때 이 그룹은 ‘수직적 통합’의 형태를 갖는다. 중간재나 부품의 거래보다는 최종재의 거래가 더 큰 비중을 차지할수록 허쉬만의 연관효과는 적어질 것이 예상된다.

피엔스트라와 해밀튼[Feenstra and Hamilton(2006), FH]는 한국재벌 기업들을 다음과 같이 분류한다.⁽⁴⁾ 첫째는 ‘모기업(母企業)’과 재벌그룹 내의 ‘자기업(子企業)’들과의 거래의 비중에 따라 이 거래의 비중이 비교적 큰 그룹과 비교적 낮은 그룹으로 나눈다. ‘자기업’으로부터 중간재나 부품의 ‘모기업’으로의 공급비중이 클수록 이 비중은 높다. 산업조직의 관점에서 볼 때 이러한 형태의 거래가 큰 비중을 차지하는 그룹일수록 ‘수직적통합’의 형태를 가진다. 내부거래(internal sales)가 그룹 전 매출에서 50% 이상을 차지하는 그룹을 FH는 V-타입 재벌로 분류한다. 내부거래가 비교적 적은 그룹은 다시 산업분류에 있어 투자재 및 원자재 공급에 역점을 둔 재벌과 그 반대로 최종재 공급에 치중한 재벌로 구별하여 전자를 U-타입, 후자를 D-타입으로 나눈

(4) 다음에서는 Feenstra와 Hamilton의 재벌분류를 FH 분류라 약칭한다.

다. 한국경제의 5대 재벌그룹은 피엔스트라와 해밀튼의 분류에서는 V-타입 또는 U-타입으로 분류되고, 최종재 공급에 분류된 D-타입은 재벌그룹의 순위에서 밀려나는 것으로 나타난다.

FH의 재벌분류와는 다르지만 일찍이 변형윤과 김신행[Byun and Kim(1978), BK]은 한국재벌을 허쉬만(Hirschman)의 산업연관효과(linkage effects)의 관점에서 분류한바 있다.⁽⁵⁾ 그 당시의 그룹을 Type I으로, 상위산업(upstream)의 산업연관효과 발휘의 여지가 있는 것으로 고려되는 그룹을 Type II로 나누었다. Type IIA와 Type IIB로 분류하였다. 투자재나 건설업과 같이 상위산업에 종사하고는 있으나, 그 연관효과가 낮을 것으로 예상되는 그룹을 Type IIA로 그리고 허쉬만의 연관효과가 발휘되어 앞으로의 성장전망이 유력시 되는 그룹들 Type IIB로 각각 분류했다. 부록의 <표 1>은 이를 요약한다. 이 분류는 1978년도 당시 어느 재벌이 앞으로의 성장과 또 한국경제의 성장에의 기여에 더 유망할 것인가를 내다보기 위한 것이었다. 표 A1에 FH 분류를 대입하여 해당 재벌기업에 대하여 V, U 그리고 D로 FH 분류와 대비시켰다.

돌이켜보면, FH 분류에서 D 그룹으로 분류된 재벌은 그 어느 그룹도 2000년대에 와서 5대 재벌 그룹에 들어간 재벌이 없다. 1970년대 후반의 기준으로 보았을 때의 삼성그룹은 소비재 생산에 치중되어 있었기에 BK 분류에서는 Type I으로 분류되고 있으나, FH 분류에서는 V로 분류된다.⁽⁶⁾ 현대와 럭키금성은 BK 분류에서는 Type IIB로 FH 분류에서는 V로 분류된다. 이 두 분류는 서로 동일하다.

6. 경제성장 모형에서 본 기업

이미 앞서 말한 바와 같이 기업을 이해하는 데에 다른 어려운 점의 하나는 그것의 시장과의 경계뿐만 아니라, 경제의 총체적인 생산활동과 관련하여 경제성장과의 연관성을 밝히는 데에 있다. 조직으로서의 ‘진화론적인 기업’에는 우리가 친숙한 신고전파적인 총체적인 생산함수가 없다. 따라서 문제는 조직으로서의 기업의 성장문제를 어떻게 다룰 것인가?

(5) 변형윤과 김신행의 분류를 여기서는 BK 분류라 한다. 이 분류는 산업연관 효과에 대한 ‘단순 예상’에 근거하고 있어서 산업연관표를 이용한 통계수치로서의 연관효과를 분석하지 못했다는 미비점이 있다.

(6) FH 분류는 2000년을 기점으로 BK 분류는 1978년을 기점으로 하고 있기 때문에 각기 다르게 분류된다.

여기에는 두 가지 접근이 가능하다. 하나는 펜로스[Penrose(1959)]의 조직의 확대와 이에 따른 생산성의 증가이고, 다른 하나는 앞서 논의한 상들러의 ‘규모’와 ‘범위’의 증대로 말미암은 성장이다. 이 두 생각이 모두 조직으로서 기업의 성장을 다루고 있는데에서는 서로 다를 바 없다. 전자는 ‘경영조직’으로서 ‘기업의 능력’을 후자는 물적 및 인적 자원을 포괄하고 이를 조정해 나가는 생산능력을 가진 ‘기업의 능력’에 초점을 두고 있는 데에 다른 점이 있다. 그러나, 다음에서는 이 두 부분을 통합한 그 기업의 능력을 고정자본으로 생각한다.

한국경제 발전을 후발국의 따라잡기 경제(catch-up economy)의 발전의 관점에서 본 앰스던[Amsden(1989)]은 재벌의 경제발전의 기여를 꼽는다. 후발 자본경제 성장의 성공 여부는 선진경제의 첨단기술의 피급효과(spillover effects)와 이를 흡수할 수 있는 인적 자본의 공급 그리고 이 들을 생산으로 이끌어 이윤을 실현시킬 수 있는 기업가(entrepreneur)의 능력에 있음을 앰스던은 주지시킨다.

특히, 앰스던은 현대그룹의 성장과정에 있어 현대씨멘트, 현대건설, 현대조선과 같이 그 속한 산업이 서로 다른 경우라 할지라도 이들의 허슈만적인 전·후방적인 산업연관 효과의 작용을 든다. 이를테면, 현대씨멘트의 씨멘트 제조과정에서 쌓인 노하우(know-how)라든가 기본장비가 동일 계열사에 속한 현대건설의 아파트 라든가 제조업 공장의 건설에 공히 적용될 수 있고, 현대건설의 건축시설과 설계는 다시 현대조선의 선박 건조에 사용된다. 우리는 앰스던의 저서 ‘아시아의 차기 거인(Asia's Next Giant(1989), p. 151)’에서 다음 구절을 읽는다.

소유와 운영의 영속성은 그룹 차원의 동질성있는 문화와 그룹자원의 지식을 집중화하는 데에 기여했다. 이로써 그룹 내부에서의 자금과 인사 이동이 용이해졌다. 다변화 할 수 있는 능력에서 범위의 경제(economy of scope)가 일어났다. 최소의 비용으로 신속하게 신규 산업에 진출함으로써 여러시장에서의 경쟁력을 확보할 수 있었다.

앞서 앰스던의 현대그룹의 예제는 어느 한 산업에서의 투자에는 매몰비(sunk costs)가 되는 고정비용의 투자가 필요한데, 여러 산업을 포괄하는 재벌의 경우, 이러한 매몰비를 각 산업 간에 공유 할 수 있다는 경제적인 이익이 있음을 가르친다. 서로 다른 산업에 속한 재벌의 자기업(子企業; incumbent)들이 어느 한 재벌에 속한 산업이 매몰비를 공유할 수 있는 정도 만큼 재벌은 경쟁에서 우위에 있다.

위와 같은 앰스던의 한국재벌에 대한 견해는 ‘범위’와 ‘규모’의 확장으로 기업의 성장을 본 상들러-펜로스의 기업성장론에 그 기반을 둔다. 특별히, 한국의 재벌기업은 어느 주어진 한 산업과 이와 관련된 인접분야와의 노우·하우를 공유로 상들러적인 의미에서의 범위의 경제를 실현시키는 데에 성공했다. 그러나, 이 범위의 경제의 실현에는 로스토우적인 비그·풋슈(big-push)가 가능하도록 고정자본에 대한 투자가 선행되어야 한다.

초기에는 철강, 화학, 건설, 자동차 등과 같이 고정투자액이 높으나, 점차로 새로이 펼쳐지는 미래 산업에 있어서는 고정자본투자의 비중이 점차로 낮아진다.⁽⁷⁾ 새로운 인접분야로의 산업투자가 확장되면서도 기존의 노우·하우를 공유하게 되기 때문에 재벌의 각 계열사에 걸친 총체적인 생산함수에서는 투자에 대한 한계수확은 체감하지 않는다. 따라서, 재벌기업의 산출량 y 는 그 기업의 ‘능력’을 나타내는 k 에 대하여 자본-산출고의 계수가 떨어지지 않는 Ak 의 생산기술을 시현한다.⁽⁸⁾ 결론적으로 한국의 재벌기업은 인접 산업분야의 생산에 있어 기술을 공유하므로써 Ak 기술을 시현시킬 수 있는 기업으로서의 ‘능력’을 가지고 있는 기업으로 정의되며, 이로써 재벌기업의 내생적 성장(endogenous growth)에 대한 설명이 가능하다.

7. 맺는말

시장에서의 거래자 간의 계약으로서의 기업, 주인·대리인 간의 계약으로 기업내부 조직의 상·하의집행체계(heierarchy)의 구성 등과 같은 기업에 대한 개념은 기업의 형성을 미시경제학의 측면에서의 분석을 가능하게 하는 길을 열어준다. 다른 한편으로, 기업의 성장을 설명하는 데에는 인적 및 물적 자본을 소유하고 이를 총괄하는 조직의 주체로서의 기업의 개념이 적합하다. 이 기업의 개념에 따라서는 기업의 성장이론을 신고전파적인 경제성장 모형에로의 통합이 가능하다.

한국재벌의 과거 반 세기 동안의 성장은 생산에서의 ‘범위’와 ‘규모’를 실현시키는 조직의 주체로서 가능했음을 이 글에서는 시사한다. 지속성장이 가능한 내생적 성장이 재벌기업에 의해 구현된 것이다.

기업의 미시적인 행위와 이의 거시적인 경제효과를 통합적으로 설명하는 데에는

(7) 여기서의 고정투자는 물적 자본에의 투자를 뜻한다.

(8) 여기서 $A > 0$ 는 일정상수를 뜻한다.

기업에 대한 진화론적인 개념에 따르는 것이 가장 효과적일 것이다. 그러나 이미 이 글에서 생각해 본대로 이 접근은 현실적이기는 하나, 모형으로서의 그 기능이 떨어져서 어떤 예상되는 결과를 설명하는 데에는 도달하지 못하고 있다.

문제는 그것이 미시경제 정책이든 거시경제 정책이든 그 기대되는 예상효과 자체가 불확실한 것이어서 진화론적인 기업의 개념에서 보았을 때 어떤 것이 기업과 개인의 생존을 위한 것인지 예측하기가 어렵다. 그러므로 AI, BT, IT 등의 기술변화와 이에 더해서 기후변화와 같은 환경변화에 조직으로서의 기업이 어떻게 유기적으로 대응하는 것이 기업과 개인의 생존에 적합한 ‘경제환경’인가를 모색(摸索)하는 것이 기존의 경제정책 이상으로 더 중요한 것이 아닐까?

〈부록〉

〈표 1〉 5대 재벌그룹의 한국전쟁 이후 3차에 걸친 경제개발 5개년 계획 기간에 걸친 확장 사업분야

Category	Groups	1953-1961	1962-1966	1967-1971	1972-1976
Type I	Samsung (V)	sugarrefinery woolen fire insurance	Paper retail press hospital lifeinsurance	electronics	syntheticfiber petroleum electronics machinery construction hotel sightseeing advertising
	Hyosung (U)		leather	nylon tire	polyester dyeing machinery construction financing engineering
Type IIB	Hyundai (V)	cements	machinery	automobile	shipbuilding trade engineering financing marinetransport
	LuckyGoldstar (V)	trade electrical& electronics	Press electric wire communication equipments		Broadcasting mining financing petroleum refining marine&fire insurance
	Sunkyong (U)			synthetic fibers	trade petroleums construction electronics machinery metal storage hotel

자료: Byun, H.Y. and S.H. Kim's Table 2.1(1978). 각 그룹 밑의 괄호 안의 분류는 Feenstra and Hamilton(2006)에 따른 재벌분류이다.

서울대학교 경제학부 명예교수
 08826 서울특별시 관악구 관악로 1
 전화:010-8139-6388
 E-mail: shk@snu.ac.kr

참고문헌

- Alchian, A. A.(1950): “Uncertainty, Evolution and Economic Theory,” *Journal of Political Economy*, **58**, 211-221.
- Amsden, Alice H.(1989): *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*, New York and Oxford, Oxford University Press.
- Amsden, Alice H., and T. Hikino(1994): “Project Execution Capability, Organizational Know-How and Conglomerate Corporate Growth in Late Industrialization,” *Industrial and Corporate Change*, **3**, **1**, 111-147.
- Byun, Hyung Yoon, and Shin-Haing Kim(1978): *Modernization of Private Enterprises in the Republic of Korea: A Study on the Fifty Groups' Development Pattern*, Tokyo, Institute of Developing Economies.
- Chandler, Alfred D.(1990): *Scale and Scope*, Cambridge, Harvard University Press.
- _____ (1992): “What is a Firm?,” *European Economic Review*, **36**, **2**, 483-492.
- Coase, R. H.(1937): “The Nature of the Firm,” *Economica*, **4**, **16**, 386-405.
- Feenstra, Robert C., and Gary C. Hamilton(2006): *Emergent Economies, Divergent Paths: Economic Organization and International Trade in South Korea and Taiwan*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Hirschman, A. O.(1958): *The Strategy of Economic Development*, New Haven, Yale University Press.
- Leff, Nathaniel H.(1978): “Industrial Organization and Entrepreneurship in the Developing Countries: The Economic Groups,” *Economic Development and Cultural Change*, **26**, **4**, 661-675.
- Leibenstein, Harvey(1968): “Entrepreneurship and Development,” *American Economic Review*, **58**, **2**, 72-83.

- Marshall, Alfred(1948): *Principles of Economics*, 8th edition, New York, Macmillan.
- Nelson, Richard R., and Sidney G. Winter(1982): *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Harvard University Press.
- Nelson, Richard R., Sidney G. Winter, and H. L. Schuette(1976): “Technical Change in an Evolutionary Model,” *Quarterly Journal of Economics*, **90**, 90-118.
- Nurkse, Ragner(1953): *Problem of Capital Formation of Underdeveloped Countries*, Oxford, Blackwell.
- _____(1952): “Some International Aspect of Economic Development,” *American Economic Review*, **42**, **2**, 571-583.
- Penrose, E. T.(1952): “Biological Analogies in the Theory of the Firm,” *American Economic Review*, **42**, **5**, 804-819.
- _____(1959): *The Theory of the Growth of the Firms*, White Plains, New York, M.E. Sharpe, Inc; 4th edition (2009) Oxford, Oxford University Press.
- Rosenstein-Rodan, P. N.(1943): “Problems of Industrialization of Eastern and South-Eastern Europe,” *Economic Journal*, **53**, 202-211.
- Rostow, W. W. (1960): *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto*, Cambridge University Press.
- Sargent, Thomas J.(1993): *Bounded Rationality in Macroeconomics*, Oxford, Oxford University Press.
- Schumpeter, Joseph A.(1934): *The Theory of Economic Development*, Cambridge, Harvard University Press.
- Winter, Sidney G.(1971): “Satisficing, Selection, and the Innovating Remnant,” *Quarterly Journal of Economics*, **85**, **2**, 237-261.

Abstract

What Is a Firm?

Shin-Haing Kim

This paper proposes a possible explanation for the emergence of Korean *chaebols* in view of the concepts of a firm. Among the transactions costs, principal-agent, evolutionary approach, Chandler's historical approach to the concept of a firm is a relevant one as for the growth of the Korean *chaebols*. I consider a Chandler's scale and scope related to the concept of a firm is applicable to the appearance of big firms in the late industrializing economy such as in Korean economy. The formation and the growth of the Korean *chaebols* can also be understood in this context as enunciated by Amsden. This paper suggests that an *Ak* technology in the capacity of *chaebols* makes it possible for them to accrue the benefits of their endogenous growth.

Keywords: Firm, Korean *Chaebols*, Evolutionary Approach, Endogenous Growth

