미국 사회, 무엇이 '신도금시대'의 도래를 가져왔나?

이 준 구

지난 30여 년 동안 미국 사회의 분배상태는 지속적으로 불평등 심화의 길을 걸어왔다. 1970년대 말부터 본격적으로 가속화되기 시작한 불평등의 심화는 특히 최상위 소득계층의 약진이 두드러지는 양상을 보였다. 모든 경제에서 보편적으로 작용하고 있는 불평등 심화의 요인, 예를 들어 슈퍼스타의 등장, 숙련편향기술변화, 그리고 세계화의 진전 등이 미국에서도 작용하고 있었을 것이 분명하다. 그러나 이것들만으로는 미국 사회에서 일어나고 있는 불평등 심화 현상의 독특한 성격을 충분하게 설명해주지 못한다.

미국 사회에서 최근 나타나고 있는 불평등 심화 현상을 제대로 이해하기 위해서는 최상위 소득계층의 약진이 두드러지는 이유를 밝혀내야 한다. 최상위 소득계층의 주류를 구성하고 있는 집단은 기업의 임원들이며, 1970년대 말 이래 이들의 소득은 급격한 증가추세를 보여 왔다. 이와 같은 현상이 나타난 데 대해 최고경영자를 비롯한 최고위직 임원에게 높은 보수를 지급하는 것은 기업의 관점에서 볼 때 이득이 되기 때문이라고 보는 견해가 있다. 반면에 임원 자신의 이익을 추구하는 적극적 행위의 결과로서 이들의 보수가 급격하게 상승하기 시작했다고 보는 견해도 있다.

불평등의 심화는 최상위 소득계층의 약진과 더불어 하위소득계층의 후퇴라는 양극화의 양상을 띤다. 미국 사회의 독특한 여건이라는 관점에서 하위소득계층의 후퇴를 가져온 주요인을 찾아보면 가장 두드러지는 것이 바로 제도적 특성이다. 1970년대 말 이전에는 성장의 과실을 모든 계층에 고루 나누는 데 주안점을 둔 제도적 기반이 마련되어 있었다. 이에 비해 그 이후의 제도적 특성은 약화된 노조, 노동시장 유연화, 낮은 최저임금으로 대표되고 있었다. 이와 같은 제도적 특성의 변화는 필연적으로 하위 소득계층의 후퇴를 가져오게 되었다.

이와 더불어 1980년대 이래 지속적으로 보수화의 길을 달려온 정치적 풍향의 변화가 불평등의 심화를 가져온 주요 원인이었다고 보는 견해도 있다. 정치적 보수화가 최저임금 실질가치의 인상 억제처럼 저소득층에게 불리한 정책을 채택하게 만드는 압력으로 작용하는 한편, 탈규제를 통해 승자독식의 구조를 더욱 강화시키는 역할을 했을 가능성이 있다. 지난 30여 년 동안 미국 사회에서 부자들의 목소리가 끊임없이 더 커져 온 결과 불평등의 심화를 완화할 적극적인 대응은 생각할 수조차 없는 상황이 조성되었다는 지적에 분명한 일리가 있다.

주제어: 신도금시대, 숙련편향기술변화가설, 국제무역가설, 경영자권력가설, 워싱턴합의 체제, 정치적 보수화

1. 서론

지난 30여 년 동안 미국 사회의 분배 상태는 지속적으로 불평등 심화의 길을 걸어왔다. 근로자들의 명목소득은 물가상승의 속도를 따라잡지 못할 정도로 더디게 증가해 실질적으로는 종전보다 더 못살게 된 저소득층 가구가 대량으로 만들어졌다. 반면에 고소득층의 소득 증가 속도는 전례 없이 빨라 경제성장의 과실이 거의 모두 이들에게 돌아가는 결과가 빚어졌다. 이와 같은 양극화의 결과, 세계 최고의 소득수준을 자랑하는 미국이 빈곤율 15%로 개발도상국에 가까운 수준의 빈곤인구를 껴안고 살아야 하는 처지가 되었다.

1970년대 말부터 본격적으로 가속화되기 시작한 불평등의 심화는 특히 최상위 소득계층의 약진이 두드러지는 양상을 보였다. 1970년대 말만 해도 전체 소득 중 최상위 소득계층 1%가 차지하는 몫이 10% 내외였는데, 30년이 지난 2010년대에 들어오면서 그 두 배가 되는 20%의 수준으로 뛰어 오르게 되었다. 최상위 0.01%의 약진은 한층 더 두드러져, 1%를 약간 넘던 수준에 있던 그들의 몫이 같은 기간 동안 네 배나 되는 5%대로 뛰어오른 것을 볼 수 있다. 고작 1만 6천 가구 내외의 엄청난 부자들이 미국 전체 소득의 5%나 되는 몫을 차지하고 있다는 사실은 미국 사회의 양극화가 어떤 상황에까지 이르렀는지를 잘 말해주고 있다.

이와 같은 극심한 양극화의 진전으로 인해 '신도금시대'(new gilded age) 혹은 '제2의 도금시대'(second gilded age)가 도래했다는 말까지 나오게 되었다.(1) 1877년부터 1893년까지의 짧은 기간을 도금시대라고 부르는데, 미국경제가 눈부신 성장을 거듭하는 과정에서 '강도귀족'(robber baron)으로 불리던 소수의 기업가들이 엄청난 규모의 부를 축적한 반면 가난한 이민자와 노동자들은 더욱 가난해져 가고 있던 시기였다.(2) 1세기 반이 지난 지금 그때에 버금가는 부의 집중과 양극화가 다시 나타나고 있다는 점에서 새로운 도금시대의 도래를 말하게 된 것이다. 양극화의 진행 정도를

(1) 신도금시대(new Gilded Age)라는 말을 누가 처음 썼는지는 명확하지 않지만, P. Krugman (2002)이 그 말을 처음 쓴 사람 중 하나임은 분명하다.

(2) 도금시대(gilded age)라는 말은 소설가 Mark Twain이 Charles Warner와 함께 쓴 *The Gilded Age: A Tale of Today*라는 책에서 처음 선보였다. 눈부시게 성장하고 있는 미국경제가 황금기를 구가하고 있는 것 같지만, 겉보기에만 찬란할 뿐 그 속으로는 많은 사회적 문제로 곪아가고 있다는 뜻을 내포하고 있는 비유적 표현이다.

비교해 보면 지금이 그때에 비해 한층 더 심하다는 것이 일반적 평가다.

흥미로운 점은 1970년대까지 거의 40년에 걸쳐 이어지던 장기적 평등화 추세가 1970년대 말에 들어오면서 갑작스럽게 역전되는 양상을 보였다는 사실이다. 뉴딜 정책이 본격적으로 그 효과를 발휘했던 1940년대에 들어서면서 미국의 소득격차는 크게 줄어들기 시작했다. 1940년 1.45의 값을 보였던 90-10로그임금격차(90-10 log wage differential)는 1950년에 이르러 그 값이 1.06으로 급격하게 떨어졌다.(3) 10년이란 비교적 짧은 기간 동안 상위층과 하위층 노동자 사이의 임금격차가 그 정도로 큰 폭으로 줄어든 것은 다른 때 찾아보기 힘든 이례적인 일이었다. 골딘-마고[C. Goldin and R. Margo(1992)]는 그때를 가리켜 '대압축'(Great Compression)의 시기라고 불렀는데, 비록 그 속도는 크게 느려졌지만 이와 같은 평등화의 추세는 1970년대까지 계속 이어졌다.

이 장기간에 걸친 평등화의 성과는 1980년대의 불평등 심화로 인해 거의 완벽하게 무로 돌아가고 말았다. 골딘-마고가 지적하듯, 1980년대 말에 이르러 90-10로그임금격차는 1940년의 값으로 되돌아간 것을 볼 수 있다. 이와 같은 불평등의 심화는 1980년대에서만 볼 수 있었던 특수한 상황이 아니었고, 오늘날에 이르기까지 줄곧 계속되고 있는 일반적 경향으로 굳어지게 되었다. 지난 40여 년간에 걸친 지속적 불평등의 심화로 인해 지금 미국 사회는 역사상 가장 불평등한 분배의 상태를 향해 치닫고 있는 상황이다.

그런데 이와 같은 불평등 심화 추세는 미국에서만 관찰되는 현상이 아니라 전 세계에 걸쳐 공통적으로 관찰되는 현상이다. 다른 고소득 국가들은 물론 심지어 중국이나 인도 같은 개발도상국에서도 부의 편중이 점차 심화되고 있는 것을 발견할 수 있다. 중국과 인도처럼 경제성장의 초기단계에 있는 나라에서 부의 편중이 심화되고 있는 것은 충분히 이해할 수 있는 일이다. 쿠즈네츠[S. Kuznets(1955)]가 밝혀낸 것처럼 경제성장의 초기단계에서는 부의 편중이 심화되는 현상이 일어나는 것이 일반적 현상이기 때문이다. 그러나 불평등 심화의 단계를 지나 점진적인 평등화가 이루어지고 있던 고소득국가에서도 부의 편중이 심화되는 현상이 나타나고 있다는 것은 상당

(3) 예를 들어 100명의 노동자가 있다고 할 때 90-10 대수임금격차는 다음과 같은 방식으로 구할 수 있다. 즉 임금이 가장 높은 사람으로부터 배열했다고 할 때 10등의 위치에 있는 사람의 임금과 90등의 위치에 있는 사람의 임금에 대해 각각 대수값을 취한다. 그런 다음 이 두 값의 비율을 구하면 그것이 바로 90-10 대수임금격차가 된다.

히 이례적인 일이다.

그런데 부의 편중이 심화되는 속도의 측면에서 본다면 미국이 다른 나라들에 비해 단연 앞서고 있다. 즉 다른 나라들에서도 불평등 심화 현상을 일반적으로 관찰할 수 있지만, 미국처럼 그 변화의 속도가 빠른 경우는 아주 드물다는 말이다. 여기서 우리는 경제구조나 생산기술의 진화 과정에서 발생하는 불평등 심화의 요인이 보편적으로 작용하고 있는 데다가, 미국의 독특한 정치적, 사회적 혹은 제도적 특성이 더해져 유독 더 현저한 불평등 심화의 경향을 보이는 것이 아닌가라는 짐작을 해볼 수 있다.

모든 경제에서 보편적으로 작용하고 있는 불평등 심화의 요인을 설명하는 이론으로는 슈퍼스타의 경제학, 숙련편향기술변화가설, 그리고 국제무역가설 등을 들 수 있다. 그러나 이 이론들만으로는 미국 사회에서 일어나고 있는 불평등 심화현상의 독특한 성격을 충분하게 설명해주지 못한다. 이 방면의 연구자들이 미국 내의 독특한 불평등화의 요인으로 지목하고 있는 것으로는 기업의 지배구조, 정치의 보수화 등 여러 가지가 있다. 그러나 이 중 어떤 것이 불평등 심화의 결정적 요인이었는지에 대해서는 아직까지 의견의 일치가 이루어지지 못하고 있는 실정이다.

그러나 어느 것이 결정적 원인이었다는 것을 명확하게 밝혀내지 못했다 해서 미국 사회의 불평등 심화가 영원한 미스터리로 남아야 하는 것은 아니다. 앞으로 논의하게 될 여러 가설들이 각각 하나씩의 단서를 제공해 준다고 보고 이들을 함께 모아놓으면 하나의 큰 그림이 완성되는 것을 볼 수 있을 것이기 때문이다. 다시 말해 각 가설들이 말하고 있는 불평등 심화 원인들의 합작품이 바로 오늘날 우리가 보고 있는 미국 사회의 양극화 현상이라고 보면 된다는 뜻이다. 이 여러 요인들 중 어느 것이 더 큰 비중을 차지하고 있는지에 대해서는 경제학자들 사이에 이견이 존재할 수 있지만, 이들 모두가 불평등의 심화에 한몫을 했다는 사실에 대해서는 이견이 없을 것이라고 생각한다.

2. 1970년대 말 이후의 급격한 불평등 심화

1970년대까지만 해도 분배 상태에 큰 변화가 없이 비교적 안정된 양상을 보이던 미국 사회가 1970년대 말로부터 급격한 불평등 심화의 길을 걷게 된 사실에 제일 먼저 주목하고 이를 정책과제로 제기한 사람은 바로 크룩만[P. Krugman(1992)]이었다. 그는 1989년의 미국 중위소득(median income)이 10년 전인 1979년에 비해 고작

4.9% 더 높은 수준에 불과했다는 점을 들어 분배 상태에 심각한 문제가 발생하고 있음을 지적했다. 이는 그 기간 동안 연간 0.4%밖에 안 되는 비율로 중위소득이 증가했다는 뜻으로, 물가상승을 감안하면 전형적인 근로자 가구의 실질소득은 줄곧 내리막길을 걸었다는 것으로 해석될 수 있다.

이 연간 0.4%라는 성장률은 그 기간 동안의 미국 국민소득 평균 성장률에 훨씬 더 못 미치는 수준임은 물론, 평균 1%에 이르는 노동 생산성 향상의 비율에도 못 미치는 수준이었다. 르바이-테민[F. Levy and P. Temin(2007)]이 제시한 수치는 생산성 향상속도와 중위소득 성장속도 사이의 괴리를 한층 더 극적으로 보여준다. 이들에 따르면 1980년부터 2005년 사이의 기간 동안 생산성은 71%나 상승한 데 비해, 정규직 근로자의 주간소득 중위값은 고작 14%밖에 커지지 않았다고 한다. 그 기간 동안의 중위소득 성장속도가 생산성 향상속도의 1/5 정도밖에 되지 않았던 것이다.

그렇다면 노동 생산성 향상의 과실은 과연 누구에게로 귀속되었느냐는 의문이 제기될 수 있다. 크룩만은 같은 기간 동안 평균소득(average income)에 어떤 변화가 왔는지를 살펴보면 이에 대한 대답을 찾을 수 있다고 말한다. 그는 1979년에서 1989년에 이르는 기간 동안 중위소득이 4.9% 늘어난 데 비해 평균소득은 11%나 되는 비율로 늘어났다는 점에 주목했다. 고소득층의 소득이 상대적으로 더 빨리 커질수록 평균소득이 중위소득보다 더 빠른 속도로 커지는 것이므로, 이처럼 둘 사이의 격차가 두 배 이상 컸다는 것은 그 기간 동안 일어난 생산성 향상의 과실이 거의 고소득층으로 돌아갔다는 것을 뜻한다.

크룩만의 계산에 따르면 1977년에서 1989년에 이르는 기간 동안 이루어진 평균소득 증가의 70%에 이르는 부분이 최상위 1%에게 돌아갔다고 한다. 반면에 그 기간 동안 상위 10% 선에서 20% 선에 이르는 소득구간에 속하는 사람들의 (세후) 소득은 오히려 줄어든 것으로 나타났다고 말한다. 다시 말해 최상위 소득계층에 속하는 극소수의 사람을 제외하면 심지어 상위 소득계층에 속하는 사람들조차 성장의 과실을 제대로 누리지 못했다는 뜻이다. 상위 소득계층에 속하는 사람들조차 그런 처지였다면 중, 하위소득계층에 속한 사람들이 처한 상황에 대해서는 구태여 말할 필요조차 없을 것이다.

생산성 향상의 과실이 고소득층에 주로 돌아갔다는 주장은 듀베커-고든[I. Dew-Becker and R. Gordon(2005)]에 의해서도 제기되었다. 이들이 분석대상으로 삼은 것은 1995년부터 2004년에 이르는 기간인데, 그 이전의 기간에 대해 크룩만이 관찰한

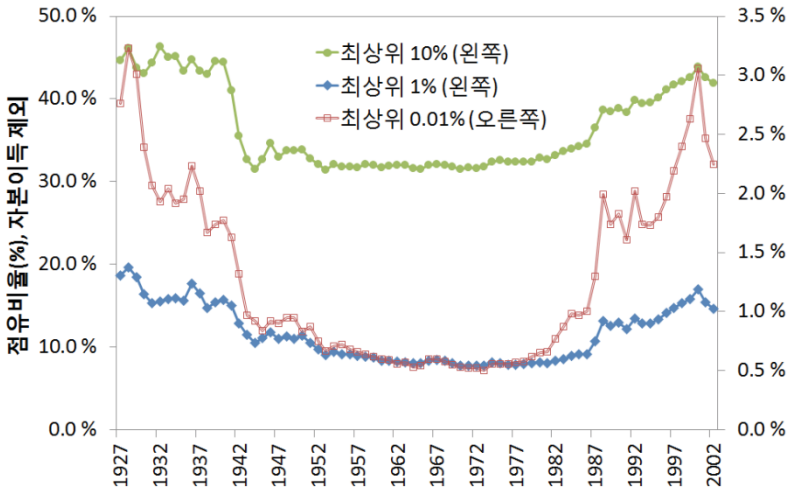
것과 비슷한 현상을 이들도 발견했다는 사실이 흥미롭다. 이들에 따르면 중위소득이 그 기간 동안 고작 연간 0.9%밖에 안 되는 비율로 증가했는데, 이는 같은 기간 동안의 비농업민간기업(nonfarm private business)의 연간 노동 생산성 상승률 2.9%에 훨씬 못 미치는 수준이다. 특히 1999년에서 2004년에 걸친 5년의 기간 동안에는 중위소득이 3.8% 감소되는 현상까지 나타났다고 한다.

듀베커-고든이 미국 국세청(IRS)의 마이크로데이터를 분석한 결과는 이보다 한층 더 충격적이다. 1966년에서 2001년의 기간 동안 경제 전체의 생산성 상승률을 초과하는 실질소득의 증가를 기록한 것은 오직 상위 10%의 소득계층에 불과한 것으로 드러났기 때문이다. 이는 나머지 90%의 사람들이 생산성 향상의 혜택을 누리지 못한 채 소외되는 결과가 나타났음을 뜻한다. 이렇게 고소득층의 실질소득이 특히 빠르게 커진 결과 상위 10%의 사람들이 1966년부터 2001년까지의 기간 동안 발생한 실질소득 증가분의 45%를 가져가게 되었다는 것이 그들의 해석이다. 고소득층으로 갈수록 약진이 두드려져, 같은 기간 동안 최상위 1%의 소득계층이 가져간 몫은 총소득 증가분의 21.3%에 이른다고 한다.(4)

프랭크[M. Frank(2009)]는 IRS 데이터를 이용해 1945년부터 2004년에 걸친 기간 동안 미국 48개 주를 대상으로 각 주의 소득분배 변화추이를 분석했다. 그 결과 미국 전체에서 일어난 소득분배 변화추이가 거의 모든 주에서도 똑같은 패턴으로 관찰될 수 있음을 발견했다. 즉 제2차 세계대전 이후 안정된 추세를 보이던 소득분배가 1980년대 들어오면서 현저하게 불평등 심화의 경향을 보이기 시작한 것을 개별 주 차원에서도 관찰할 수 있었다는 말이다. 이는 불평등 심화 현상이 미국 사회 일각에서 제한적으로 발생한 문제가 아니라 전국에 걸쳐 체계적으로 진행되어 온 문제임을 말해 주고 있다.

이처럼 1970년대 말을 분기점으로 하여 장기적 평등화의 추세가 급격한 불평등화의 추세로 반전된 양상은 피키티-사에즈[T. Piketty and E. Saez(2003)]의 1913년에서 1998년까지의 기간에 이르는 장기분석에서 분명하게 드러나고 있다. IRS 데이터에 기초하고 있는 이 연구는 소득세 제도가 처음 시작된 1913년에서 지금에 이르는 기

(4) 그들은 이와 같은 양상이 근로소득이나 총소득 어느 쪽을 놓고 보더라도 비슷하게 나타난다고 말하는데, 이는 분배상의 불평등 심화가 주로 재산이나 자본소득의 편중 때문에 나타나는 현상이라는 일부 경제학자들의 주장과 배치되는 것이다. 즉 근로소득 그 자체의 불평등 심화도 매우 급속하게 진행되고 있다는 것이 듀베커-고든의 결론이다.



자료: Thomas Picketty and Emmanuel Saez(2007), Table 5A.1

〈그림 1〉 상위 소득계층 점유비율의 변화 추이

간 동안 미국 소득분배의 변화추이를 치밀하게 분석한 것으로, 이 방면의 고전적 연구로서 널리 인용되고 있다. 그들은 얼마 후 분석대상 기간을 2002년까지로 연장한 후속연구를 수행해 2007년에 발표한 바 있는데, 이를 보면 미국 소득분배의 장기추세가 과연 어떤 것인지를 한눈에 조망해 볼 수 있다.(5)

〈그림 1〉은 피키티-사에즈[T. Piketty and E. Saez(2007)]에 제시된 Table 5A.1을 이용해 그린 그림으로, 1927년부터 2002년에 이르는 기간 동안 최상위 10%, 1%, 0.01%의 소득 계층이 차지하는 소득의 몫이 변화해 온 추이를 보여주고 있다.(6) 상위 소득계층의 몫이 빨리 커질수록 불평등의 심화가 더욱 급격하게 진행되고 있음을 뜻하는데, 그림을 보면 1970년대 말 이래 최상위 10%의 몫보다는 최상위 1%의 몫이 상대적으로 더 빨리 커지는 한편, 최상위 0.01%의 몫은 최상위 1%의 몫보다 한층 더 빠른 속도로 커져온 것을 관찰할 수 있다.(7) 즉 소득 사다리의 위쪽에 위치해 있는 사람

(5) 이 논문은 Anthony Atkinson and Thomas Piketty eds., *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast between Continental European and English Speaking Countries*이란 책의 제5장에 실려 있다.

(6) Table 5A.1에 제시된 최상위 10%의 소득계층이 차지하는 몫의 장기추이는 1927년부터 시작되고 있기 때문에 이 그림의 개시년도도 1927년이 되고 있다.

(7) 최상위 10%가 차지하는 몫과 최상위 1%가 차지하는 몫을 나타내는 두 곡선이 거의 비슷한 패턴으로 변화해 온 것을 볼 수 있다. 그러나 최상위 1%가 차지하는 몫의 절대적 수준이 최

일수록 더욱 빠른 속도로 그 몫을 늘려왔다는 뜻으로, 소득계층 최상층부가 바로 양극화의 진원지였음을 시사해 주고 있다.

이 그림을 보면 지난 80여 년에 이르는 기간 동안 미국 소득분배의 장기추세는 대체로 평평한 U자의 패턴을 보인다는 것을 알 수 있다. 미국 경제는 대공황과 제2차 세계대전을 거치면서 급격한 평등화의 길을 걸었고, 이와 같은 평등화의 추세는 골딘-마고가 대압축 기간이라고 부른 1940년대까지 지속되었다. 그 뒤 1970년대까지는 소득분배 상태가 비교적 안정된 추세를 보이다가 1970년대 말부터 급격한 불평등 심화의 추세를 보이기 시작했다. 이와 같은 불평등 심화로의 반전이 시작된 지 불과 10여년이 지난 1980년대 말에는 1930년대의 분배상황으로 회귀하게 된 것을 볼 수 있다.

지금 보고 있는 피키티-사에즈의 연구는 미국의 소득분배에 관한 가장 권위 있는 연구로 인정받고 있어 모든 관련 연구가 이로부터 출발하고 있다 해도 과언이 아닐 정도다. 그런데 이들의 연구에 대해 다음과 같은 두 가지 문제점을 지적해볼 수 있다. 하나는 이들의 연구가 최상위 소득계층이 차지하는 몫의 추이만을 분석하고 있어 소득계층 전반에 걸친 분배 상태와는 다른 그림을 보여준다고 의심해볼 여지가 있다. 다른 하나의 문제점으로 지적될 수 있는 것은 이들의 연구가 기초하고 있는 IRS 데이터가 갖는 특성 때문에 분배상태의 진실이 왜곡되어 전달될 수 있다는 점이다.

첫 번째 문제점에 대해서는 다행히 별로 염려할 필요가 없다는 점이 이미 밝혀져 있는 상태다. 사실 최상위 소득계층이 차지하는 몫을 중심으로 분배 상태를 분석하는 방법은 최근 거의 유행이라고 해도 좋을 만큼 이 방면의 연구에서 널리 사용되고 있다.(8) 피키티[T. Picketty(2003)]가 이 접근법에 의해 1901년부터 1998년까지의 거의 백 년에 걸친 기간에 대해 프랑스 분배상태의 장기추세를 분석한 이래, 각 나라에서 이 접근방법을 활용한 분배상태의 분석이 활발하게 이루어지기 시작했다.(9) 그 결

상위 10%가 차지하는 몫의 절대적 수준에 비해 1/2 내지 1/3 정도로 작은 규모이기 때문에 그림에 똑같은 폭으로 변화한 것처럼 보여도 변화비율의 측면에서 보면 최상위 1%가 차지하는 몫 쪽이 훨씬 더 크다.

(8) 이처럼 최상위 소득계층이 차지하는 몫을 중심으로 분배상태를 분석하는 접근방법을 편의상 '최상위 소득계층 접근법'(top incomes approach)이라고 부르기로 하자.

(9) 사실 T. Picketty의 이 논문은 2001년 프랑스어로 출판한 논문의 영어판이다. 따라서 최상위 소득계층 접근법을 활용한 최초의 소득분배 연구는 바로 그 프랑스어판 논문이라고 말할 수 있다.

과 앳킨슨 등[A. Atkinson *et al.*(2011)]의 서베이 논문에서 밝혔듯, 현재 20개가 넘는 나라에서 이 접근방식을 활용한 분배상태의 분석결과가 이미 나와 있는 상황이다.

이렇게 최상위 소득계층에만 초점을 맞춰 분석해도 한 경제 전체의 분배상태를 총체적으로 파악하는 것이 가능할까? 최상위 소득계층 접근방법을 활용하는 연구자들은 이 의문에 대해 자신 있게 "아무 문제없다."라는 답을 내놓고 있다. 이 문제를 심도 있게 분석한 레이[A. Leigh(2007)]는 최상위 소득계층의 몫과 지니계수 같은 불평등도지수 값 사이에는 강한 비례관계가 존재한다는 분석 결과를 내놓고 있다. 그렇기 때문에 최상위 소득계층의 몫을 관찰하는 것만으로도 소득분배의 전반적 상황을 파악하는 데 아무 문제가 없다는 것이다. 그에 따르면 통상적인 불평등도지수를 구하기에 충분한 데이터가 없거나 혹은 데이터의 질이 나쁘다고 판단될 때는 최상위 소득계층의 몫을 분석 대상으로 삼는 것이 좋은 대안이 될 수 있다고 한다.

앳킨슨[A. Atkinson(2007)]은 한층 더 구체적으로 최상위 소득계층이 차지하는 몫과 지니계수 사이의 관계에 대해 설명하고 있다. 즉 최상위 소득계층이 차지하는 몫이 S^*라고 할 때 경제 전체의 불평등도를 보여주는 지니계수의 대략적인 값($\tilde{G}$)은 다음과 같은 산식에 의해 구해질 수 있다는 것이다.

$$\tilde{G} = S^* + (1 - S^*)\, G^R \tag{2.1}$$

여기서 G^R는 그 최상위 소득계층을 제외한 나머지에 대해 구한 지니계수를 뜻한다.

앞에서 언급한 피키티-사에즈[T. Piketty and E. Saez(2007)]의 Table 5A.2에 따르면 최상위 1%가 차지하는 몫이 1976년에는 8.33%였는데 2002년에는 16.09%로 커졌다. 나머지 사람들에 대해 구한 지니계수의 값이 0.35라고 가정한다면, 이 식을 통해 (경제 전체에 대한) 지니계수의 어림값을 구할 수 있는데, 1976년에는 0.40이었던 것이 2002년에는 0.45로 커지는 것으로 나타난다. 즉 최상위 1%가 차지하는 몫이 7.76% 포인트 커졌다면 지니계수의 값은 0.05만큼 더 커질 것임을 예상할 수 있다는 말이다. 앳킨슨은 Figure 2.1에서 1947년으로부터 2002년에 이르는 기간 동안 미국 경제에 대해 구한 지니계수와 최상위 1%가 차지하는 몫이 아주 비슷한 추이를 보이며 변화한 것을 보여주고 있다. 결론적으로 말해 최상위 소득계층 접근법은 분배상태의 변화추이를 분석하는 수단으로서 아무 문제가 없다는 것이다.

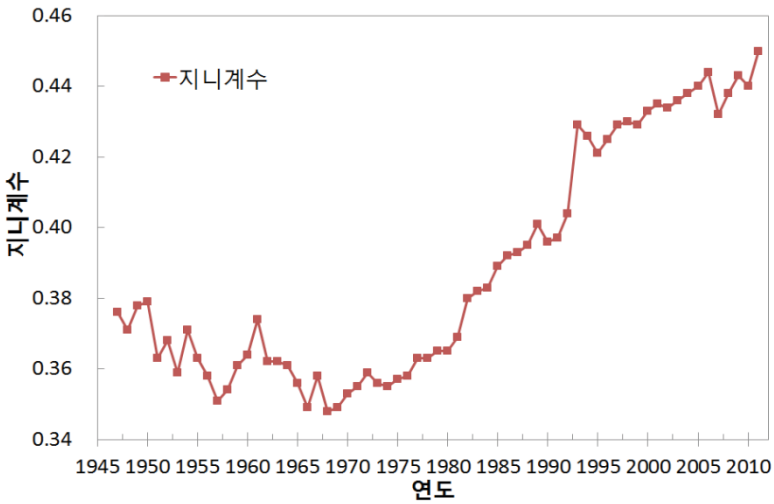
두 번째 문제점, 즉 이들의 연구가 기초하고 있는 소득세 납부 관련 데이터가 갖는

특성 때문에 분배상태의 진실이 왜곡되어 전달될 수 있다는 것은 주로 보수파에 의해 제기되었다. 그 대표적 예가 레이놀즈[A. Reynolds(2007)]인데, 그는 1980년대 이래 미국의 조세제도가 크게 바뀌고 이에 따라 소득신고의 양상이 달라졌기 때문에 IRS 데이터에 기초해 소득분배의 변화 양상을 분석하는 것은 잘못된 결론에 이를 가능성이 크다고 지적한다. 그에 따르면 1970년대 말 이래 미국의 분배상태가 계속 불평등 심화의 길을 달려 왔다는 피키티-사에즈의 결론은 잘못된 것이며, 좀 더 적절한 데이터에 기초해 분석해 보면 실제로는 불평등이 그다지 심화되지 않았다는 결론이 나온다고 한다.

그는 IRS 데이터상 최상위 소득계층에 속하는 사람들의 소득이 크게 뛰어오른 것처럼 보이는 주요 원인 중 하나는 조세제도 변화로 인해 과거 법인세의 형태로 세금을 내던 사람들이 소득세의 형태로 바꿔서 납부한 데 있다고 지적한다.(10) 또한 소득세율이 인하됨에 따라 기업이 임원들에게 스톡옵션을 지급하는 방법에 변화가 생겼다는 점도 고려해야 한다고 말한다. 즉 자본이득으로 간주되어 조세상의 혜택을 받는 스톡옵션 대신 급여의 일부로 취급되어 혜택을 받지 못하는 스톡옵션의 형태로 바꿔서 지급하게 되었다는 것인데, 이와 같은 변화도 최상위 소득계층의 소득이 크게 뛰어오른 것처럼 보이게 만드는 한 원인이 될 수 있다고 지적한다. 이에서 한 걸음 더 나아가, IRS 데이터에는 정부가 지급한 이전지출이 포함되어 있지 않기 때문에 저소득층에 생긴 소득 증가를 과소평가하는 결과를 가져온다는 것이 레이놀즈의 주장이다.

그러나 1970년대 말 이후 불평등이 급격하게 심화되어 왔다는 분석결과가 IRS 데이터에 기초한 것이기 때문에 믿을 수 없다는 레이놀즈의 지적은 별 설득력이 없다. 다른 데이터를 이용해 소득분배의 변화추이를 분석해 보아도 그와 똑같은 결론에 이르는 것이 분명하기 때문이다. 예를 들어 캐롤리[L. Karoly(1993)]는 Current Population Survey라는 전혀 다른 데이터를 사용해 분배상황의 변화추이를 분석했는데, 1970년대 중반 이후 분명한 불평등 심화 현상을 관찰할 수 있다는 결론을 내리고 있다. 그에 따르면 소득분포상 상위 10% 선에 있는 (부유한) 가구는 1979년에서 1987

(10) 1986년의 Tax Reform Act로 인해 소득세의 최고세율이 22% 포인트나 되는 폭으로 낮아진 반면, 법인세율은 12% 포인트 낮아지게 되었다. 그 결과 최고 소득세율은 28%로 낮아졌는데 비해 법인세율은 34%로 낮아졌기 때문에 고소득층의 입장에서 보면 법인세보다 소득세의 적용을 받는 것이 더 유리한 상황이 조성되었다. A. Reynolds는 바로 이 점을 지적하고 있는 것이다.



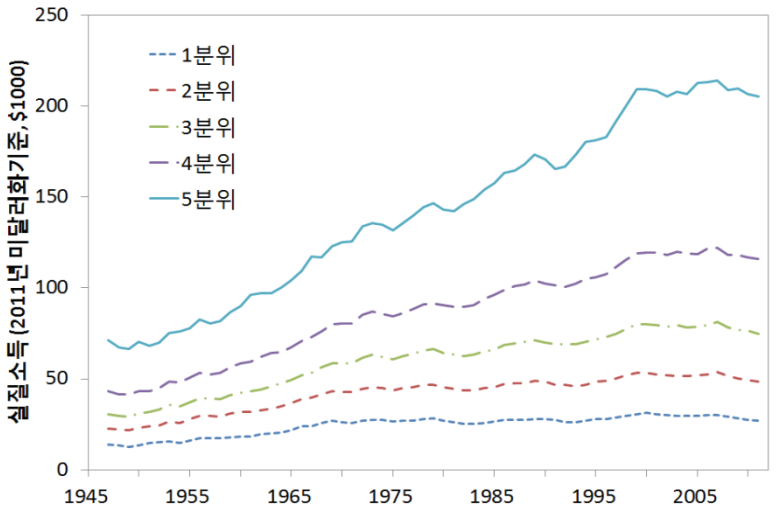
자료: U.S. Census Bureau, Historical Income Tables, Table F-4

〈그림 2〉 1947~11년도 가족소득 분배의 불평등도 변화 추이

년에 이르는 기간 동안 실질소득이 14% 증가한 반면, 하위 10% 선에 있는 (빈곤한) 가구의 경우에는 6%가 줄어들었다고 한다.

미국 소득분배의 변화추이가 평평한 U자의 패턴을 보이고 있으며 1970년대 말부터 급격한 불평등의 심화가 나타나기 시작했다는 것은 어느 통계자료로도 쉽게 확인할 수 있는 사실이다. 〈그림 2〉는 U. S. Census Historical Tables에서 인용한 1945년부터 2011년까지의 지니계수 변화추이를 보여주고 있다. 이를 보면 처음에는 지니계수의 값이 점차 작아지는 추세를 보이다가 한 동안 안정된 수준에 머물고 있었으며, 1970년대 말부터 엄청나게 빠른 속도로 커져 왔다는 것을 볼 수 있다. 이와 같은 상승추세는 2000년대 들어와서도 멈추지 않고 계속되는 것으로 나타나고 있다.

〈그림 3〉은 똑같은 출처에서 인용한 그림인데, 이 그림을 보아도 최근 들어 소득계층 간 격차가 크게 벌어지게 된 것을 확인할 수 있다. 최하위 20% 선과 40% 선의 가정이 얻는 실질소득은 1980년 이래 거의 변화 없이 그 자리에 머물고 있는 것을 볼 수 있다. 실질소득의 증가속도는 상위 소득계층일수록 더욱 빨라 최상위 20% 선의 가정이 얻는 실질소득의 증가속도는 다른 소득계층을 압도하고 있다. 그림에 나와 있지는 않지만 최상위 1% 선의 가정이 얻는 실질소득의 증가속도는 이보다도 한층 더 빠른 것으로 나타날 것임에 틀림없다.



자료: U.S. Census Bureau, Historical Income Tables, Table F-1

〈그림 3〉 1947년도–2011년도 소득계층별 가족소득 변화 추이

결론적으로 말해 1980년대 말 이래 미국 사회가 급격한 불평등 심화의 길을 달려왔다는 사실에는 한 점 의문이 없다. 보수파 인사들은 한사코 부인하려 들지만, 성장의 과실이 최상위 소득계층에 집중되고 중, 하위 소득계층의 실질소득은 제자리걸음을 면치 못해 왔다는 사실을 부정하기 힘들다. 1980년대에 일어난 소득분배 변화 추이와 관련해 그램릭 등[E. Gramlich *et al.*(1993)]은 재미있는 비유를 들고 있다. 즉 최상위 1%의 사람들이 운전하는 자동차는 급행차선을, 그리고 그 다음 9%에 속하는 사람들은 비교적 잘 빠지는 차선을 달려온 데 비해, 하위 80%에 속하는 대중은 정체가 심해 거의 움직이지 않는 차선에서 허덕여 왔다는 것이다. 이 차선의 비유는 최근의 불평등 심화과정에서 각 소득계층이 어떤 상황에 처해 있었는지를 상징적으로 보여주고 있다. 이제 우리의 과제는 이와 같은 급격한 불평등 심화의 원인이 과연 무엇이었는지를 밝히는 데 있다.

3. 보편적으로 작용하는 불평등 심화의 원인

로젠[S. Rosen(1981)]은 정보화와 세계화의 진전으로 인해 현대 경제는 각 부문에서 가장 뛰어난 소수가 판을 독차지하는 승자독식(winner-take-all)의 성격이 점차 더

강해져 가고 있다는 가설을 제기했다. '슈퍼스타의 경제학'(economics of superstar)으로 널리 알려져 있는 그의 가설에 따르면 슈퍼스타들, 즉 아주 특출한 재능을 갖춘 소수의 사람들이 각 분야에서 거의 독점적 지위를 차지해 엄청난 돈을 버는 것이 현대 사회의 한 특징이라고 한다. 오래 전에 마샬(A. Marshall)도 이와 비슷한 현상에 주목했다고 말하는데, 현대 사회에 들어오면서 그 현상이 더욱 현저하게 나타나고 있다는 것이다.

현대 사회에서 승자독식의 구도가 더욱 강화되어 나타나는 것은 매스 미디어의 발달과 IT기술의 발전에서 그 주요 원인을 찾을 수 있다. 로젠이 논문 끝 부분에서 19세기 초의 전설적 성악가 엘리자벳 빌링턴(Elizabeth Billington)이 오늘날처럼 매스미디어가 발달한 상황에서 활약했다면 엄청나게 큰 돈을 벌 수 있었을 것이라고 말한 이유가 바로 여기에 있다. 그런데 소수의 슈퍼스타들이 판을 독차지하는 것은 예능계와 스포츠계에서만 나타나고 있는 현상이 아니라, 의사나 변호사 같은 전문직종에서도 자주 나타나고 있다. 개인적 재능이 성과를 결정적으로 좌우하고 따라서 이 개인적 재능이 보수와 직결되는 분야에서는 공통적으로 이와 같은 승자독식의 구도를 발견할 수 있다는 말이다.

이 슈퍼스타의 경제학이란 논리는 불평등이 급격하게 심화되는 현상의 한 설명이 될 수 있다. 그러나 극소수 부자들의 출현을 설명하는 데 적합할 뿐이고, 상위 소득계층의 전반적인 약진은 제대로 설명해주지 못하는 한계를 갖는다. 미국 사회의 엄청난 부자라고 하면 사람들은 으레 변호사, 의사, 연예인, 스포츠 스타들을 머리에 떠올린다. 바로 이들이 슈퍼스타라는 이미지에 걸맞은 사람들이기 때문이다. 매스미디어의 확산과 더불어 뛰어난 능력을 가진 극소수의 사람들이 판을 독차지하는 구도는 이처럼 각 개인의 능력이 결정적인 중요성을 갖는 직종에서 현저하게 나타날 가능성이 크다.

그러나 미국 사회에서 최상위 소득계층에 속하는 사람들의 면면을 보면 슈퍼스타 경제학의 논리와는 별 상관이 없는 사람들이 대부분을 차지하고 있음을 보게 된다. 바키자 등[J. Bakija *et al.*(2010]이 조사한 바에 따르면, 최상위 0.1%에 속하는 고액 납세자들 중 (금융업계를 포함한) 기업 최고위직 임원들이 60%를 넘는 압도적인 비중을 차지하고 있다. 그들은 이 집단에 속하는 사람들이 1979년부터 2005년에 이르는 기간 동안 최상위 0.1%의 소득계층에 발생한 소득 증가의 70%를 가져갔다고 말한다. 이들이 최상위 소득계층의 압도적 다수를 차지하고 있을 뿐 아니라, 이 소득계

〈표 1〉 최상위 0.1%에 속하는 고액납세자의 직업별 분포

(2005년)

직종	비율(%)	소득점유비율(%)
(비금융) 기업 임원	42.5	3.42
금융업	18.0	1.45
변호사	7.3	0.39
의사	5.9	0.26
부동산업	3.7	0.25
예술, 방송, 스포츠 스타	3.0	0.27
기술직	2.9	0.18
기타	16.7	1.12
합계	100.0	7.34

자료: J. Bakija *et al.*(2010); Table 3, Table 7

층 안에서도 특히 약진이 두드러진 집단에 속한다는 말이다.

〈표 1〉에 나타나 있는 것처럼, (비금융업) 기업과 금융업계의 최고위직 임원들에 비하면 변호사, 의사, 연예인, 스포츠 스타들이 차지하는 비중은 아주 작다.(11) 이들을 모두 합쳐도 (비금융) 기업 최고위직 임원이 차지하는 비중의 절반에도 미치지 못하는 것을 볼 수 있다. 특히 슈퍼스타의 전형적 이미지에 부합하는 연예인과 스포츠 스타들이 최상위 0.1%의 소득계층에서 차지하는 비중은 고작 3.0%에 불과한 실정이다. 이와 같은 최상위 소득계층의 직종별 구성을 보면, 슈퍼스타 경제학의 논리만으로는 현재 진행되고 있는 미국 사회 불평등 심화현상을 충분하게 설명해줄 수 없다는 느낌을 받는다.

뿐만 아니라 슈퍼스타의 경제학은 최근 미국 사회에서 중, 하위소득계층이 성장의 혜택에서 소외되는 현상이 나타나고 있는 이유에 대해서 말해주는 바가 전혀 없다는 한계를 갖는다. 이 부분에 관해서는 최근에 이루어진 기술진보의 성격이 숙련노동을 요구하는 방향으로 치우쳐 있는 성격 때문에 임금 격차가 점차 벌어지는 결과가 나타난다고 보는 가설, 즉 숙련편향기술변화(skill-biased technological change)가설이

(11) 이 표에는 비금융 기업의 임원들이 금융업계 임원보다 더 높은 비중을 차지하는 것으로 나타나 있다. 그런데 S. Kaplan and J. Rauh(2009)에 따르면, 최상위 소득계층에서 차지하는 비중을 보면 월가(Wall Street), 즉 금융업계 임원들이 더 크다고 한다. 이들은 J. Bakija *et al.*(2010)가 조사대상으로 한 최상위 0.1%보다 더 부유한 사람들, 즉 최상위 0.01%나 그보다 더 좁은 범위의 극소수 부자들을 대상으로 조사했기 때문에 이런 차이가 생긴 것으로 보인다.

유력한 대안이 될 수 있다.

퍼스컴이 보편화되고, 컴퓨터지원 생산기술과 로봇활용 생산기술이 확산됨에 따라 미숙련노동에 대한 수요는 숙련노동에 대한 수요로 대체되어 가게 된다. 이와 같은 숙련편향기술변화로 인해 미숙련노동자에 대한 수요는 점차 줄어들고, 이에 따라 이들이 받는 임금도 하향추세를 그리게 된다. 그 결과 숙련노동자와 미숙련노동자 사이의 임금격차가 점차 벌어지게 된다는 것이 바로 숙련편향기술변화가설의 내용이다. 다시 말해 숙련편향기술변화가설은 불평등 심화의 원인을 현대 경제에서 일어나는 기술변화의 특징에서 찾고 있는 것이다.

1990년대에 접어들면서 거의 유행처럼 수많은 경제학자들이 불평등의 심화 현상에 대한 설명으로 바로 이 숙련편향기술변화가설을 들고 나왔다. [Bound and Johnson (1992), Johnson(1997), Katz and Murphy(1992), Levy and Murnane(1992), Murphy and Welch(1992, 1993)] 애스모글루[D. Acemoglu(2002)]는 그 동안 이 방면에서 이루어졌던 연구를 종합 정리하면서 지난 60년 동안 이루어진 기술변화가 숙련편향적 성격을 갖고 있었으며, 바로 이와 같은 기술변화의 특성이 최근 일어난 임금격차 확대의 주요한 원인이었다는 결론을 내고 있다. 그에 따르면 대부분의 경제학자들이 이와 같은 해석에 동조하고 있어 거의 의견의 일치를 보이고 있다고 한다.

그렇다고 해서 숙련편향기술변화가설이 모든 경제학자들에 의해 무비판적으로 받아들여지고 있는 것은 아니다. 피키티-사에즈[T. Piketty and E. Saez(2003)]는 미국의 불평등 심화 현상이 소득계층 최상층부의 약진으로 특징지워질 수 있는데, 숙련편향기술변화가설로는 이 현상을 제대로 설명할 수 없다고 지적한다. 소수의 엄청난 부자들의 얻는 소득이 특히 빠른 속도로 증가한 것을 기술변화 하나만의 귀결이라고 보기는 힘들기 때문이라는 것이다. 그들은 또한 미국과 똑같은 성격의 기술변화를 경험하고 있던 대부분의 유럽 국가들에서는 최상위 소득계층의 약진이 그리 두드러지지 않는다는 점도 숙련편향기술변화가설의 신빙성을 떨어뜨리는 한 요인이라고 덧붙였다.

카드-디나도[D. Card and J. DiNardo(2002)]는 1980년대 말의 관점에서 보면 숙련편향기술변화가설이 임금 격차 심화의 그럴듯한 설명이 되었을지 몰라도 1990년대의 경험에 비추어 보면 설득력이 떨어진다고 지적한다. 1970년대에는 대학졸업자와 고등학교졸업자 사이의 임금 격차가 줄어들다가 1980년대에 들어오면서 격차가 벌어지기 시작하는 추세로 반전되었다. 그들은 이와 같은 반전의 시점이 컴퓨터의 보

편화가 급속하게 진행되었던 시점과 일치한다는 점이 숙련편향기술변화가설의 신빙성을 높이는 요인으로 작용했을 것이라고 해석한다. 그러나 실제로는 최저임금의 변화 추이나 노동조합 조직률의 변화 추이를 통해 당시에 일어났던 임금 격차 확대의 대부분을 설명할 수 있다는 것이 그들의 주장이다.

르미외[T. Lemieux(2008)]는 임금 불평등 심화의 양상이란 측면에서 1980년대와 1990년대 이후의 시기 사이에는 분명한 차이가 있다는 점에 주목한다. 즉 1980년대에는 전 임금계층에 걸쳐 불평등의 심화가 나타났던 반면, 1990년대 이후에는 최상층부에서 불평등의 심화가 집중해서 일어나고 그 이외의 계층에서는 오히려 불평등의 정도가 줄어드는 현상이 관찰된다는 것이다. 따라서 1980년대의 불평등 심화 현상을 설명하기 위해 제기된 숙련편향기술변화가설로 1990년대 이후의 상황을 설명하는 데는 한계가 있다는 것이 르미외의 지적이다. 르미외 역시 카드-디나도처럼 최저임금의 변화 추이나 노동조합 조직률의 변화 추이가 임금 격차 확대의 더욱 중요한 원인으로 보고 있다.

임금 격차 확대의 주요인은 숙련편향기술변화가 아니라 성과급(performance pay)의 확산이라는 주장도 제기되었다. 르미외 등[T. Lemieux *et al.*(2009)]은 1970년대 말 이래 성과급제도가 급격하게 확산되기 시작한 데 주목했다. 그들은 이와 같은 현상이 정보통신기술의 발달로 인해 각 근로자의 성과에 관한 정보 수집과 처리 비용이 크게 떨어진 데 기인한 것으로 보았다. 그들에 따르면, 성과급이 적용되는 직장은 다른 직장에 비해 교육수준 같은 특성에 대한 프리미엄이 더 크기 때문에 임금분포가 상대적으로 더 불평등한 경향을 보인다고 한다. 1970년대 말에서 1990년대 초에 이르는 기간 동안 발생한 남성 근로자 임금 분산(variance) 증가의 24%가 성과급제도의 확산으로 설명될 수 있다는 것이 그들의 결론이다. 그들은 상위 20%에 속하는 고임금 계층에서 발생한 임금 분산 증가의 대부분을 이와 같은 이유로 설명할 수 있다고 말하는데, 이는 상위 소득계층의 약진이 거의 모두 성과급제도의 확산에 기인하는 것으로 볼 수 있다는 것을 뜻한다.

숙련편향기술변화가설과 더불어 불평등 심화의 요인으로 많이 논의되고 있는 것은 세계화의 진전에 따라 개발도상국들과의 무역이 확대되고 이에 따라 선진국의 미숙련노동 임금이 크게 떨어지게 되었다는 가설이다. 국제무역이론에서 고전으로 꼽히고 있는 스톨퍼-새무엘슨[W. Stolper and P. Samuelson(1941)]의 요소가격균등화(factor price equalization)가설에 따르면, 미숙련노동이 풍부한 나라와 교역을 하게 되면

미숙련노동을 집약적으로 사용해 생산되는 상품의 상대가격이 떨어지고, 이에 따라 (국내) 미숙련노동자의 실질임금이 떨어지게 된다. 말하자면 개발도상국들의 싼 임금이 선진국에 파급효과를 미쳐 미숙련노동자들의 임금을 끌어내리는 역할을 한다는 뜻이다.

그러나 막상 경제학자들 중에는 국제무역이 소득분배 불평등 심화의 주요한 요인이라는 데 동의하는 사람이 그리 많지 않다. 이론적으로 보면 그런 효과가 나올 가능성이 있지만, 현실적으로 그 효과의 크기가 소득분배의 상황에 결정정인 영향을 줄 정도로 클 가능성이 작다고 보기 때문이다. 버틀리스[G. Burtless(1995)]의 서베이 논문에서 밝히고 있듯, 국제무역이 불평등 심화의 주요한 원인이라고 보는 소수파의 의견이 있기는 하지만 대부분의 연구가 양자 사이의 관계가 그리 밀접하지 않다는 쪽으로 결론을 내고 있다[Borjas *et al.*(1992), Bound and Johnson(1992), Krugman and Lawrence(1994), Lawrence and Slaughter(1993), Sachs and Shatz(1994)].

크룩만-로렌스[P. Krugman and R. Lawrence(1994)]는 미국의 경우 요소가격균등화가설이 잘 맞아 들어가지 않는 것처럼 보인다고 말한다. 이 가설에 따르면 미국 같은 나라는 기술집약적(skill-intensive) 상품에 특화하기 때문에 숙련노동에 대한 수요가 늘어나는 한편 미숙련노동에 대한 수요는 줄어든다. 그 결과 숙련노동자의 임금은 상승하고 미숙련노동자의 임금은 하락하게 된다. 그런데 이와 같이 숙련노동자의 임금이 상대적으로 상승하면 모든 산업은 숙련노동자의 고용을 줄이게 된다.(12) 따라서 요소가격균등화가설이 맞는다면 산업 전반에 걸쳐 숙련노동자 고용의 상대적 비중이 떨어지는 현상이 나타나는 한편, 기술집약적인 산업에서 고용이 상대적으로 더 빨리 늘어나는 현상이 나타나야 한다는 것이 그들의 지적이다.

그러나 크룩만-로렌스는 1979년부터 1989년에 걸친 기간 동안 요소가격균등화가설이 예측하는 바와 달리 거의 모든 산업에서 숙련노동자의 비율이 상대적으로 더 커진 것으로 나타났다고 말한다. 또한 기술집약적인 산업의 고용도 그렇게 빨리 늘어나지도 않아 요소가격균등화가설의 예측과 부합하지 않는 것을 볼 수 있다고 한다. 이는 미국경제 안에서 일어나고 있는 숙련노동자에 대한 수요의 증가가 국제무역에 따른 산업구성의 변화 때문에 발생한 것이 아니고 국내 상황의 변화 때문에 발

(12) 바로 이렇게 모든 산업에서의 숙련도동자에 대한 고용이 줄어들기 때문에 노동집약적인 산업의 비중이 줄어들고 기술집약적인 산업의 비중이 늘어나면서도 일정한 비율로 존재하는 숙련노동과 미숙련노동이 모두 고용될 수 있게 되는 것이다.

생한 것이라는 뜻이다. 그들은 컴퓨터 사용의 확대 같은 기술 변화, 즉 앞에서 말한 숙련편향기술진보에 그 원인이 있을 것이라고 짐작했는데, 어찌 되었든 세계화의 진전이 임금격차 발생의 주요 원인은 될 수 없다는 것이 그들의 결론이다.

이에서 한 걸음 더 나아가 크룩만-로렌스는 미국의 주요 교역상대국은 평균적인 임금수준이 미국과 크게 차이가 나지 않는 다른 선진국들이라는 점을 지적했다.(13) 석유를 제외하면 미국에 비해 임금이 절반도 되지 않는 저임금국가로부터의 수입액은 국내총생산의 2.8%에 불과한 수준이라고 한다. 따라서 제3세계에서 밀려드는 값싼 공산품이 미숙련노동자의 임금을 끌어내리는 역할을 한다는 주장은 설득력이 없다는 것이 그들의 지적이다. 그들은 저임금국가로부터의 수입액은 1960년이나 1990년 모두 국내총생산의 2.8% 수준에서 변화가 없다는 점에 주목했다. 1960년에는 일본이 저임금국가였고 거기로부터 들어오는 섬유류 제품이 경쟁 압력의 주요 원천이었다. 이제는 수입 상대방만 일본에서 다른 제3세계 국가들로 바뀌었을 뿐, 경쟁 압력 그 자체가 예전에 비해 더욱 커졌다고 말하기는 힘들다고 지적한다.

한 가지 흥미로운 사실은 국제무역이 소득분배 불평등 심화의 주요인은 아니라는 견해의 대표주자격인 크룩만이 2000년대에 들어오면서 입장을 바꿔 양자 사이에 상당히 밀접한 관계가 존재할 수도 있다는 견해를 밝힌 점이다. 그에 따르면 2000년대에 들어오면서 미국의 국제무역이 1980년대의 상황과 다른 양상으로 전개되기 때문에 국제무역이 불평등 심화에 영향을 미치는 범위가 확대될 수밖에 없다고 한다. 바로 이와 같은 상황 변화가 그로 하여금 예전에 가졌던 생각을 바꾸게 만든 계기가 되었던 것이다.

크룩만[P. Krugman(2008)]이 1990년대에 이루어진 이 방면의 대표적 연구결과 네 개를 종합 정리한 것을 보면, 미국 내의 숙련-미숙련노동 임금 격차 중 국제무역에 의해 설명될 수 있는 부분은 1.4% 포인트에서 7% 포인트 정도에 그치고 있다. 이와 같은 분석결과를 보면 국제무역이 소득분배 불평등 심화에 미치는 영향이 결코 크다고 말할 수 없음을 알게 된다. 그러나 그는 이 연구결과가 1990년대 초의 자료에 기초해 얻어진 것이고, 따라서 상황이 달라진 2000년대에는 다른 결론이 나올 수 있다고 말한다. 다시 말해 이제는 국제무역이 미국 내의 불평등 심화에 상당한 영향을 미치고 있다는 결론이 나올 수도 있다는 뜻이다.

---

(13) P. Krugman and R. Lawrence(1994)는 이 나라들의 평균적인 임금수준은 미국의 88% 정도라고 말한다.

크룩만으로 하여금 입장을 바꾸게 만든 주요한 원인 중 하나는 미국의 총수입 중 개발도상국으로부터의 수입이 차지하는 비중이 급격하게 증가했다는 사실이다. 1990년만 해도 개발도상국으로부터의 수입은 선진국에서의 수입에 비해 그 절반 정도로 규모가 작았는데, 급격히 빠르게 성장해온 결과 2004년에는 그 순위가 뒤바뀌게 되었다. 뿐만 아니라 개발도상국들 중에서도 임금이 상대적으로 더 낮은 중국이나 멕시코 같은 나라로부터의 수입 비중이 빠른 속도로 늘어났다. 1990년 중국과 멕시코로부터의 수입액은 각각 미국 국내총생산의 6.7%와 4.6%의 비중을 차지하고 있었다. 그런데 16년 후인 2006년에는 그 비중이 각각 20.0%와 6.4%로 증가한 것을 볼 수 있다.

1990년대에는 소위 '아시아의 네 마리 호랑이'라고 부르는 한국, 타이완, 홍콩, 싱가포르가 미국의 주요 교역상대국이었는데, 이 나라들의 평균 임금은 1995년 현재 미국의 39% 수준이었다. 그런데 2000년대에 들어오면서 주요 교역상대국으로 부상한 중국의 평균 임금은 2005년 현재 미국의 3%, 그리고 멕시코의 경우는 11%에 지나지 않았다. 이렇게 임금이 현저하게 낮은 나라들로부터의 수입 비중이 늘어남에 따라 미국 내의 미숙련노동에 대한 임금 하락 압력이 예전에 비해 훨씬 더 커졌다는 것이 크룩만의 견해다.

크룩만의 말처럼 국제무역이 미국 내의 소득분배 불평등 심화에 미치는 영향이 예전에 비해 훨씬 더 커진 것은 사실일지 모른다. 그렇지만 이것만으로 1970년대 말 이후의 급격한 불평등 심화현상을 설명하기에는 무언가 부족하다는 느낌이다. 로렌스[R. Lawrence(2008)]가 적절하게 지적하고 있듯, 불평등 심화의 핵심적 원인은 최상위 소득계층의 몫이 급격하게 커진 데서 찾을 수 있는데 이와 같은 현상은 국제무역과는 별 상관이 없는 것이 분명하다. 그는 2000년 이래 숙련노동자와 미숙련노동자 사이의 상대적 임금에는 별 변화가 없었음에도 불구하고 전반적인 불평등의 정도는 급격하게 커져온 점을 들어 국제무역으로 이를 설명하려는 것은 적절치 못하다고 주장한다. 국제무역이 불평등의 심화에 어느 정도 기여한 것을 인정한다 하더라도, 미국 경제의 구조적 변화를 가져온 많은 원인 중 하나 이상의 의미를 갖지는 못한다는 것이 그의 지적이다.

이상에서 살펴본 것처럼, 보편적으로 작용하는 불평등 심화의 원인과 관계된 이론들, 즉 슈퍼스타의 경제학, 숙련편향기술변화가설, 혹은 국제무역가설 중 그 어느 것도 최근 미국사회에서 일어난 급격한 불평등 심화 현상을 제대로 설명해 주지 못한

다. 앳킨슨 등[A. Atkinson *et al.*(2011)]이 말하는 것처럼, 미국뿐 아니라 연구 대상이 된 대부분의 나라들에서 최근 들어 불평등이 심화되는 현상이 관찰되고 있다. 그러나 그 정도의 측면에서 미국은 다른 나라들에 비해 훨씬 더 심한 것을 볼 수 있는데, 지금까지 살펴본 세 가지 이론 어느 것으로도 그 이유가 과연 무엇인지 설명하기가 어렵다.

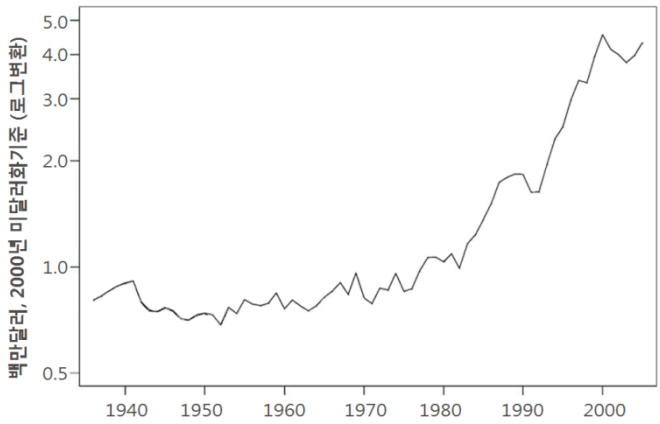
또한 이 이론들은 제2절에서 설명한 미국 사회에서의 불평등 심화 현상이 갖는 또 하나의 특징, 즉 기업의 최고위직 임원을 중심으로 한 최상위 소득계층의 약진에 의해 주도되어 왔다는 특징에 대해서도 설명해 주는 바가 별로 없다. 기업 최고위직 임원들을 중심으로 한 최상위 소득계층의 약진은 슈퍼스타의 경제학이 의미하는 바와 잘 부합되지 않으며, 숙련편향기술변화가설이나 국제무역가설과는 더욱 관련이 없다. 결국 미국 사회의 불평등 심화현상을 제대로 설명하기 위해서는 미국에서만 찾아볼 수 있는 특수한 여건에 주목할 수밖에 없다.

4. 불평등 심화와 관련된 미국 사회의 독특한 여건 – 경제적 측면

앞에서 말한 바 있지만, 미국 사회에서 최근 나타나고 있는 불평등 심화 현상은 특히 최상위 소득계층의 약진이 두드러진다는 특징이 있다. 이 최상위 소득계층의 주류를 구성하고 있는 집단이 기업의 임원들이기 때문에 어떤 이유로 이들의 경제적 지위가 급격히 상승하게 되었는지가 불평등 심화 현상이 발생하게 된 배경을 이해하는 중요한 열쇠가 될 수 있다. 프라이드만-삭스[C. Frydman and R. Saks(2010)]가 1936년부터 2005년에 이르는 기간 동안 미국 기업 임원들이 받는 보수의 변화추이를 분석한 바에 따르면, 1980년대 이래 그들의 보수가 매우 빠른 속도로 커져 온 것이 사실이다. 〈그림 4〉는 그들의 논문에 나오는 Figure 1을 약간 수정한 것인데, 1970년대 중반까지만 해도 평평한 모습을 보이던 곡선이 그 뒤로 갑자기 위로 솟아오르는 모양을 하고 있는 것을 볼 수 있다.(14)

기업 임원들 중에서도 특히 고위직으로 갈수록 보수의 증가 속도가 상대적으로 더

(14) 원래의 Figure 1에는 임원들의 총보수를 나타내는 곡선뿐 아니라, 그것의 구성요소를 나타내는 두 개의 곡선이 추가되어 있었다. 〈그림 5〉는 그것들을 제거하고 총보수를 나타내는 곡선만을 남겨 만들었다. 총보수에는 정상적 급여, 장단기 보너스, 스톡옵션의 Black-Scholes 가치가 포함되어 있다.



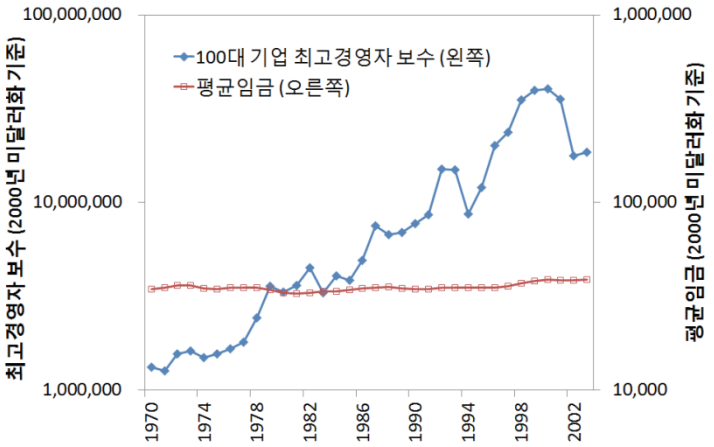
자료: Carola Frydman and Raven Saks (2010), Figure 1

〈그림 4〉 기업 임원 총보수 중위값의 변화 추이 1936~2005

빠른 것을 볼 수 있다. 언론에서도 자주 보도되고 있지만, 몇몇 스타급 최고경영자들이 받는 보수는 거의 천문학적 수준으로 높아져 있는 것을 볼 수 있다. 커니언 등[M. Conyon *et al.*(2009)]이 조사한 바에 따르면 미국 기업 최고경영자들이 받는 보수의 중위값은 영국의 경우에 비해 23%가 높고 유럽 대륙의 경우에 비해서는 무려 55%나 더 높다고 한다. 미국 기업들의 최고경영자들은 유럽 대륙 기업의 최고경영자에 비해 평균적으로 거의 두 배에 이르는 보수를 받고 있다는 말이다.

이와 같은 기업 최고위직 임원들의 약진은 미국 기업들의 성과가 전반적으로 좋아졌고 이에 따라 기업과 관련된 모든 사람이 그 과실을 고루 나누었기 때문에 발생한 현상은 결코 아니었다. 1980년대 이래 미국 기업들의 성과가 눈부시게 향상되어 왔다는 증거가 없을 뿐 아니라, 중하위직 사원들의 보수는 제자리를 맴돌아 온 것을 보면 잘 알 수 있는 일이다. 피키티-사에즈[T. Piketty and E. Saez(2007)]의 Table 5B.4에 제시된 자료에 기초해 그린 〈그림 5〉를 보면 1970년에서부터 2000년대 초에 이르는 기간 동안 NIPA(National Income and Products Accounts)의 총임금 수치를 총피고용인 수로 나눈 값인 평균임금이 거의 아무런 변화 없이 일정한 수준에 머물러 온 것을 볼 수 있다.[(15)] 이에 비해 상위 100개 기업의 최고경영자가 얻은 보수는 급격

(15) 바로 앞에서 본 〈그림 5〉는 최고경영자뿐 아니라 기업의 의사결정에 중요한 영향을 미치는 관리자(manager)급 이상의 임원을 조사대상으로 삼고 있다. 이에 비해 〈그림 6〉은 최고경영자만을 조사대상으로 삼고 있는 차이가 있지만, 전반적인 추세 그 자체는 양자가 비슷한



자료: Thomas Picketty and Emmanuel Saez (2007), Table 5B.4

〈그림 5〉 100대 기업 최고경영자의 보수와 평균임금의 변화 추이

한 상승 추세를 보여 좋은 대조를 이루고 있다.

해커-피어슨[J. Hacker and P. Pierson(2010)]이 제시한 수치를 보면, 1980년대 이래 진행되어 온 최고위직 임원들의 약진이 미국 사회에 얼마나 극적인 소득 격차를 만들어냈는지 그 윤곽을 대충 짐작할 수 있다. 그들에 따르면 1965년만 해도 미국 대기업 최고경영자의 평균 소득이 평균적 근로자의 소득에 비해 24배 정도 더 큰 데 불과했다고 한다. 그런데 1980년대에 시작해 1990년대에 들어오면서 한층 더 가속화된 최고경영자들의 대약진에 따라 2007년에는 무려 300배나 더 높은 수준으로 치솟아 오르게 되었다고 말한다. 불과 42년이라는 그리 길지 않은 기간에 기업 내의 최상위 소득계층과 중간소득계층 사이의 소득 격차가 무려 10배가 넘는 폭으로 확대되었다는 말이다.

그렇다면 1980년대 이래 계속 진행되어 온 기업 최고위직 임원들의 약진을 무엇으로 설명할 수 있는지가 문제가 된다. 경제이론의 관점에서 보면 이들에게 높은 보수를 주는 것이 기업 혹은 주주의 입장에서 이득이 된다는 설명이 가장 자연스러울 텐데, 문제는 왜 하필이면 1980년대 이후 이런 인식이 갑자기 높아지게 되었느냐에 있다. 그 이전에는 상황이 달랐기 때문에 최고위직 임원들에게 높은 보수를 주는 것이 기업의 이익과 부합하지 않았을까? 아니면 그 이전에는 그들에게 높은 보수를 주는

것을 볼 수 있다.

것이 기업의 이익과 부합된다는 사실에 대한 인식이 부족했던 것일까?

첫 번째 가설로 제기된 것은 주주자본주의로 대표되는 미국의 기업문화에서 주주가치(shareholder value)의 극대화가 특히 중시되고 있다는 점과 최고위직 임원들의 높은 보수가 밀접한 관련을 갖는다는 주장이다. 유럽 대륙이나 일본의 기업들처럼 주주들의 분포가 상대적으로 더 집중되어 있는 양상을 보이는 데다가 주주 이외의 이해당사자(stakeholder)들도 상당한 영향력을 갖는 상황에서는 주주가치 극대화가 상대적으로 덜 강조되는 경향이 있다. 이에 비해 미국의 기업문화에서는 주주가치 극대화가 다른 어떤 목표보다도 더 중시되고 있다. 젠센-머피[M. Jensen and K. Murphy(2004)]가 지적하는 것처럼 미국 경제가 전반적으로 어려운 상황인데다가 주식 가격도 하향세를 보였던 1970년대에 들어오면서 특히 주주가치 극대화를 강조하는 경향이 강해지기 시작했다. 이와 더불어 주주가치 극대화를 추구하는 과정에서 불가피하게 발생하는 주주와 전문경영인 사이의 본인-대리인문제에 대한 관심이 커지게 되었다.

바로 이 본인-대리인문제에 대한 해결책으로 등장한 것이 주식옵션(stock option)이며, 이에 따라 기업 최고위직 임원에게 지급되는 보수 중 주식옵션이 차지하는 비중이 급격하게 커지기 시작했다. 젠센-머피에 따르면 1970년대만 하더라도 기업 최고위직 임원들의 보수는 거의 대부분이 정규 급여와 성과에 연동된 (현금) 보너스로 구성되어 있었다고 한다. 1960년대에 임원들에게 주식옵션을 지급하는 것이 한때 성행한 적이 있었지만, 1970년대 들어오면서 주식가격이 제자리걸음을 하면서 주식옵션으로 지급하는 방식의 인기가 떨어졌다.

젠센-머피는 1980년대에 들어오면서 주주이익 보호를 위한 행동가들과 학자들이 최고위직 임원들에게 지급되는 보수를 기업의 가치와 연동하게 만드는 개혁의 필요성을 강조하고 나섰다는 데 주목한다. 주식옵션이나 다른 형태의 주식가격에 기초한 유인을 제공함으로써 전문경영인들이 자발적으로 주주가치 극대화에 앞장서게 만들어야 한다는 주장이었다. 바로 이와 같은 압력이 기업들로 하여금 임원들에게 지급되는 보수 중 주식옵션의 비중을 급격하게 늘리는 원인이 되었다는 것이 그들의 견해다.(16)

그들에 따르면 1970년에 S&P 500대 기업의 최고경영자가 받던 평균 보수가 85만

(16) O. Sjoberg(2008)도 미국 최고경영자 계층의 보수가 급격하게 증가한 근거로 이와 비슷한 이유를 들고 있다.

달러에 불과했는데, 2000년에는 1천 4백만 달러로 치솟게 되었다고 한다. 무려 15배나 더 높은 수준으로 뛰어 올랐다는 말인데, 총 보수 중 현금으로 지급되는 부분은 3배 정도 오른 데 지나지 않았다. 이는 주식옵션 등 기업 임원들에게 유인의 성격으로 지급된 보수의 증가 속도가 특히 빨랐음을 뜻한다.(17) 1천 4백만 달러라는 2000년의 (평균적) 총 보수 중 그 절반에 해당되는 7백만 달러가 주식옵션의 가치였다고 한다. 1990년대에서 2000년대 중반까지 미국 주식시장이 활황세를 보임에 따라 이들이 받은 주식옵션의 가치도 엄청난 규모로 커졌음은 두말할 나위도 없다. 최상위 소득계층에 기업 최고위직 임원들이 다수 포진하게 된 연유가 바로 여기에 있다고 보는 견해가 있다.

두 번째 가설은 균형모형에 기초해 미국 기업들의 규모가 커져옴에 따라 기업 최고위직 임원들의 보수도 함께 커져왔다는 주장이다. 가베-랜디어[X. Gabaix and A. Landier(2008)]는 어떤 능력의 소유자가 어떤 기업의 최고경영자가 되느냐를 보는 배정모형(assignment model)에 기초해 가장 능력 있는 최고경영자가 가장 규모가 큰 기업의 경영을 맡게 된다는 결론을 도출했다. 그렇게 되어야 능력 있는 사람들일수록 더 큰 영향력을 발휘해 경제적 효율이 극대화되기 때문이라는 것이다. 이 균형모형에 따르면, 어떤 최고경영자의 균형보수는 그가 경영하는 기업의 규모와 경제 전체의 평균적 기업 규모와 비례해 커진다.

가베-랜디어는 바로 여기에서 미국 기업 최고경영자의 보수가 급격하게 커진 이유를 찾았다. 즉 미국에 비해 유럽이나 일본 기업의 최고경영자가 받는 보수가 상대적으로 더 낮은 것을 볼 수 있는데, 그 이유는 그 나라들에서 기업들의 시장가치가 미국처럼 빨리 커지지 못했다는 데 있다고 설명하는 것이다. 그들은 최고경영자의 보수가 나라들 사이에서 차이가 나는 것의 상당 부분을 이와 같은 기업 규모의 차이로 설명할 수 있을 것이라고 덧붙였다. 1990년대와 2000년대 중반까지 미국 기업들의 주식가격은 다른 나라 기업들에 비해 상대적으로 더 빨리 상승해 왔는데, 바로 이 사실이 미국 기업 최고위직 임원들의 약진을 설명하는 열쇠가 된다는 것이 그들의 견

(17) M. Conyon *et al.*(2009)은 미국 기업 최고경영자들이 받는 보수 중 이렇게 주식가격과 관련된 유인의 비중이 높다는 것은 그들이 그만큼 많은 위험을 부담한다는 것을 뜻한다고 말한다. 따라서 표면적으로 보아 그들이 과도하게 높은 보수를 받는 것처럼 보여도, 그 중에는 위험프리미엄의 성격을 갖는 부분이 많이 포함되어 있기 때문에 실제로는 그리 높지 않다고 주장한다. 그들은 상대적으로 보수 수준이 낮은 영국 기업 최고경영자와의 비교 분석에서 그와 같은 결론을 얻고 있다.

해다.

가베-랜디어에 따르면 1980년에서 2003년에 이르는 기간 동안 미국 대기업 최고경영자들의 평균적 보수가 6배 더 높은 수준으로 뛰어 올랐다고 한다. 그런데 이 기간 동안 대기업들의 평균적 규모도 똑같이 6배로 증가했다는 것이 그들의 지적이다. 그들은 이 두 수치 사이에 밀접한 관계가 있다고 본다. 즉 기업의 규모가 6배로 늘어나면 최고경영자의 생산성도 6배로 늘어나고, 따라서 그들이 받는 균형보수도 6배로 늘어난다는 것이 그들의 견해다. 그들이 수행한 캘리브레이션 결과에 따르면, 기업의 규모가 커짐에 따라 최고경영자 사이의 작은 능력의 차이가 커다란 보수의 차이로 증폭되는 결과가 나타난다고 한다. 이와 같은 분석 결과에 기초해 그들은 최근에 관찰되는 미국 기업 최고위직 임원들의 약진이 단지 균형의 결과일 뿐 여기서 다른 특별한 의미를 찾을 수 없다는 결론을 내리고 있다.

세 번째 가설은 현대 기업을 경영하는 데 필요한 경영자적 능력의 성격이 달라진 것과 최고경영자의 보수가 급격히 커진 것이 밀접한 관련을 갖는다는 견해다. 머피-재보즈닉[K. Murphy and J. Zabojnik(2004)]에 따르면, 과거에는 자신이 경영하는 기업과 관련된 지식, 예를 들어 자기 회사 상품의 시장, 공급자, 고객 등에 관한 지식을 풍부하게 갖고 있는 경영자들이 좋은 대우를 받았다고 한다. 이는 자신이 경영하는 기업과 특별한 관련을 갖는 경영자적 능력이 중시되었다는 것을 뜻한다. 그러나 현대의 기업에서는 기업들 사이에서, 심지어는 산업들 사이에서도 쉽게 이전될 수 있는 일반적인 성격을 갖는 경영자적 능력이 중시되는 분위기로 바뀌었다는 것이 그들의 설명이다. 경제학과 경영학의 발전에 힘입어 어떤 한 기업을 경영하는 데 쓸모가 있는 능력은 다른 기업에서도 쓸모가 있는 일반적인 성격을 갖게 되었기 때문이라는 것이다.

머피-재보즈닉이 만든 모형에서 기업은 최고경영자 자리를 내부 승진에 의해 채울 것인지 아니면 외부 인사를 영입해 채울 것인지를 선택하게 된다. 경영자적 능력 중 특정 기업과만 관련을 갖는 능력이 중시되느냐 아니면 일반적인 능력이 중시되느냐에 따라 그 선택이 달라진다. 그들의 모형을 분석해 보면 일반적인 능력이 중시될수록 외부인사의 영입이 더 많아지고, 최고경영자의 평균적 균형임금이 올라가는 결과가 나타난다. 그 직관적 이유는 경영자 시장에서 다른 기업에도 활용될 수 있는 일반적인 성격의 경영자적 능력은 가격이 매겨지는 데 비해, 특정 기업과만 관련을 갖는 경영자적 능력은 가격이 매겨지지 않기 때문이라고 한다. 결론적으로 말해 1980년을

전후해 일반적 성격을 갖는 경영자적 능력의 중요성이 강조되는 풍토로 바뀌면서 최고경영자의 보수가 급격하게 증가하기 시작했다는 것이 이 가설의 해석이다.

이상에서 설명한 세 가지 가설은 그 이유가 어찌 되었든 간에 최고경영자를 비롯한 최고위직 임원에게 높은 보수를 지급하는 것에는 나름대로의 경제적 논리가 깔려 있다고 보는 공통점을 갖는다. 바꿔 말하면 높은 보수를 지급하는 것이 기업의 관점에서 볼 때 이득이 되는 점이 있기 때문에 그런 정책을 쓴다고 보는 것이 이 가설들의 공통점이라는 말이다. 이와 대조적으로 경제적 논리와는 별 상관없는 이유, 예를 들면 임원 자신의 이익을 추구하는 적극적 행위의 결과로서 이들의 보수가 급격하게 상승하기 시작했다고 보는 견해가 있다. 이와 같은 견해의 대표적 사례가 벱축-프라이드[L. Bebchuk and J. Fried(2003), (2004), (2006)]로 대변되는 경영자권력(managerial power)가설 혹은 지대착취(rent extraction)가설이라고 부르는 이론이다.

순수한 경제이론의 관점에서 보면 대리인인 전문경영인이 주주가치의 극대화를 추구하지 않을 가능성이 크고, 따라서 적절한 유인을 부여해 주주가치의 극대화를 추구하도록 이끄는 것이 필요하다. 그러므로 주주의 이익을 대변하고 있는 이사회는 전문경영인에게 지급하는 보수 패키지를 통해 적절한 유인을 부여하도록 노력하게 된다. 최고경영자 보수에 관한 최적계약은 이사회와 최고경영자 사이에 적절한 거리(arm's length)를 둔 상황에서 이루어지는 협상의 결과로서 실현되거나, 양자가 그와 같은 계약을 맺도록 유도하는 시장의 제약에 의해 실현된다. 최고경영자의 보수가 이와 같은 과정에 의해 결정된다고 보는 것이 바로 최적계약(optimal contract)가설이다.

그러나 현실은 이와 크게 다를 수 있다는 것이 벱축-프라이드의 주장이다. 그들은 전문경영인이 자발적으로 주주가치의 극대화를 추구할 것이라고 기대할 이유가 없는 것처럼 주주의 이익을 대변해야 할 이사회가 주주가치 극대화를 추구할 것이라고 기대할 이유도 없다고 말한다. 이사들의 행위 역시 본인-대리인 문제에서 자유로울 수 없기 때문에 이들이 전문경영인과 주주 사이의 본인-대리인 문제를 효과적으로 해결해 주기를 기대할 수 없다는 것이다. 바로 이 점에서 최적계약가설은 명백한 한계를 가질 수밖에 없다고 보는 그들은 전문경영인이 스스로의 보수를 결정하는 데 상당한 영향력을 갖는다는 경영자권력가설을 제기했다.

벱축-프라이드는 현실에서 이사들은 최고경영자에게 유리한 보수 패키지를 지지해야 할 충분한 이유를 갖는다고 지적한다. 비록 주주의 입장에서 볼 때는 그것이 바

람직하지 않다 하더라도, 이사 개인의 이해관계에서 보면 최고경영자에게 (불필요하게) 높은 보수를 지급하는 데 구태여 반대할 이유가 없기 때문이라는 것이다. 말하자면 이사들 자신이 주주의 대리인으로서 도덕적 해이를 저지를 가능성이 크다는 뜻으로, 그 결과 최고경영자는 자신의 보수를 마음대로 올릴 수 있는 능력을 갖게 된다.(18) 이때 최고경영자가 받는 보수 중 상당 부분이 그가 기업의 이익에 기여한 바를 초과하는 지대(rent)의 성격을 갖게 된다. 최고경영자가 받는 높은 보수는 이와 같은 전문경영인의 지대추구행위의 결과로 볼 수 있다는 것이 경영자권력가설의 주장이며, 이런 이유 때문에 이 이론을 지대착취가설이라는 이름으로도 부르는 것이다.

현실에서 이사들이 최고경영자에게 유리한 보수 패키지를 지지하는 태도를 취하게 될 주요한 이유들로 벱축-프라이드가 들고 있는 것은 다음과 같다. 첫째로 이사직에 따르는 금전적, 비금전적 혜택이 크기 때문에 이사들은 다시 그 자리에 뽑히기를 바라는 것이 보통인데, 이사 임명 과정에서 최고경영자가 상당한 영향력을 발휘할 수 있다는 점이다.(19) 이사가 되려면 우선 회사가 선정한 이사후보 명단에 들어야 하는데, 최고경영자는 이 명단에 누구를 넣고 뺄지에 대해 막강한 영향력을 행사할 수 있다. 따라서 최고경영자의 눈 밖에 난 사람은 임기가 끝난 후 다시 이사직을 갖는 것이 불가능하게 되는데, 이런 상황에서 최고경영자에게 유리한 보수 패키지에 반대해 미움을 사려는 사람은 별로 없을 것이다.

둘째로 최고경영자가 개별 이사들 혹은 이사회 전체를 위해 해줄 수 있는 일이 많기 때문에 이사들은 최고경영자의 심기를 건드리지 않으려 한다는 점을 든다. 예를 들어 이사회의 의장으로서 최고경영자는 이사들에게 지급되는 보수에 결정적인 영향력을 행사할 수 있다. 이사들이 최고경영자의 높은 보수를 눈 감아 주는 경우 최고경영자는 이사들에게 후한 보수를 지급해 보답할 수 있다. 최고경영자는 기업이 보유하고 있는 자원에 거의 독점적인 영향력을 갖고 있기 때문에 여러 가지 방법으로 협조적인 개별 이사 혹은 이사회에 보답할 수 있다. 이와 같은 상황은 최고경영자와 이사회 사이에 상호협조의 분위기를 만들어내게 되는데, 그렇기 때문에 이사회는 최고경영자에게 지급되는 보수에 제동을 걸 수 없게 된다는 것이 벱축-프라이드의 지

(18) 그들은 바로 그런 이유에서 경영자권력가설이라는 이름을 붙였다.

(19) 이사직은 명예를 가져다줄 뿐 아니라, 유용한 인적 관계 형성이라는 점에서도 큰 도움을 줄 수 있다. 이 점에서 볼 때 이사직에 따르는 비금전적 혜택도 상당히 크다는 것을 알 수 있다.

적이다.

셋째로 이미 회사의 최고경영자 혹은 최고위직 임원과 밀접한 인간관계를 맺고 있었던 사람들이 대체로 사외이사로 뽑힌다는 점을 든다. 심지어 이사가 되기 전에는 최고경영자와 전혀 알지 못하던 사람들조차 일단 이사직을 맡은 다음에는 최고경영자와 친밀한 인간관계를 맺게 되고 나름대로의 충성심이 생기는 것이 보통이다. 또한 최고경영자와 이사들은 함께 일하는 과정에서 동료로서의 유대감을 형성하게 되기 때문에 이사의 입장에서 최고경영자가 바라는 바를 무시하기 힘든 상황이 된다. 이와 같은 분위기에서 이사들이 최고경영자가 받는 보수에 대해 시비를 걸기는 힘들 수밖에 없다.

경영자권력가설은 최고위직 임원이 받는 높은 보수가 본인-대리인 문제의 해결책으로 등장한 것이 아니라 바로 그 문제의 일부가 표출되어 나온 것이라고 본다. 즉 그들의 높은 보수는 효율성을 제고하기 위한 유인으로서가 아니라 전문경영인의 지대추구행위의 결과로서 나타난 것이라고 본다는 뜻이다. 이런 문제는 이사회가 잠시 실수를 하거나 판단착오를 일으켜 생긴 일시적인 문제가 아니라, 전문경영인이 이사회에 상당한 영향력을 행사할 수 있도록 만든 지배구조의 결함에서 발생한 본질적인 문제라고 본다. 전문경영인과 이사회가 적당한 거리를 두고 협상을 한 결과로서가 아니라, 상호간의 이해관계로 인해 밀착된 상황에서 전문경영인의 보수를 승인하기 때문에 생긴 구조적인 문제라고 인식한다는 뜻이다.

최고위직 임원들이 그들의 생산성 이상으로 높은 보수를 받는 것이 문제가 된다면, 결국 기업 지배구조에 문제가 있어서 그런 문제가 발생한 것으로 볼 수 있다. 즉 이들의 보수를 결정할 때 이사회가 오직 주주의 이해관계에만 초점을 맞춰 의사결정을 할 유인이 결여되어 있기 때문에 생긴 문제로 볼 수 있다는 말이다. 벱축-프라이드[L. Bebchuk and J. Fried(2003)]는 지배구조의 개선과 더불어 그 문제가 어느 정도 해결될 수 있으리라고 예상한다. 예를 들어 이사회에서 사외이사의 비중이 높아지면 최고경영자에 대한 견제가 좀 더 활발해질 수 있고 이에 따라 최고경영자 보수의 급상승에 어느 정도 제동을 걸 수 있을 것이라고 말한다. 또한 대주주, 특히 기관투자가 대주주가 존재해 최고경영자를 견제할 수 있는 경우에도 최고경영자 보수의 급상승을 막을 수 있다고 말한다.(20)

---

(20) J. Hartzell and L. Starks(2003)의 분석 결과에 따르면, 기관투자가의 주식소유 비중이 높아질수록 최고위층 임원의 보수가 경영 성과와 더욱 밀접한 관계를 갖게 되며 보수의 전반적

벱축-프라이드가 경영자권력가설이란 구체적 이론을 제기하기 이전에 이와 비슷한 맥락에서 최고경영자의 높은 보수를 이해할 수 있다는 분석 결과가 제시된 바 있다. 버트란드-멀레네이선[M. Bertrand and S. Mullainathan(2001)]은 만약 최고경영자에 대한 보수에 그들로 하여금 주주이익의 극대화를 추구하도록 이끄는 유인이 내포되어 있다면 관찰가능한 행운(observable luck)에 대해 보상을 해주지는 않을 것이라고 지적했다. 그들은 '행운'이라는 말을 최고경영자의 통제 범위를 벗어난 요인에 의해 기업의 성과가 달라지는 것을 뜻하는 표현으로 썼다. 왜냐하면 행운에 대해 보상을 해준다고 해서 최고경영자가 주주이익의 극대화를 위해 노력할 유인을 받지 않기 때문이다.

버트란드-멀레네이선은 석유가격의 잦은 변동이 기업의 성과에 큰 영향을 주는 석유산업의 기업들을 대상으로 과연 이와 같은 예상이 현실과 부합되는지를 검증해 보았다. 그 결과 최고경영자의 보수가 행운이라는 요소에 상당히 민감한 반응을 보이는 것을 발견했는데, 이는 앞에서 언급한 바 있는 최적계약가설이 현실과 부합되지 않음을 뜻한다. 즉 최고경영자에게 지급되는 높은 보수에 그들로 하여금 주주이익의 극대화를 위해 노력하게 만드는 유인이 내포되어 있다는 설명은 설득력이 없다는 말이다.

그렇다면 최고경영자가 받는 높은 보수는 결국 기업 지배구조상의 결함 때문에 발생하는 문제라고 볼 수 있다. 버트란드-멀레네이선이 기업의 지배구조와 최고경영자의 보수 사이에 어떤 관계가 있는지를 분석해 본 바에 따르면, 지배구조의 측면에서 문제점이 없는 기업일수록 최고경영자가 보수결정 과정에 미치는 영향력을 효과적으로 견제할 수 있고 그 결과 행운에 대한 보상을 줄일 수 있다고 한다. 지배구조의 측면에서 가장 중요한 요소는 대주주가 이사직을 맡고 있는지의 여부인데, 그들의 분석 결과에 따르면 그런 이사가 한 명 추가될 때마다 행운에 대한 보상이 23%~33%의 폭으로 줄어든다고 한다. 구체적인 내용에는 약간의 차이가 있지만, 큰 골격에서는 버트란드-멀레네이선과 벱축-프라이드가 똑같은 방식으로 최고경영자에게 지급되는 높은 보수를 설명하고 있음을 알 수 있다.

임원의 보수와 관련된 컨설팅 서비스를 받는 회사의 최고경영자 보수 수준이 그 서비스를 받지 않는 회사의 경우보다 더 높은 경향이 있다는 암스트롱 등[C. Armstrong

---

수준이 내려가는 경향이 있다고 한다. 이는 벱축-프라이드의 예상이 현실과 부합된다는 것을 뜻한다.

et al.(2008)]의 분석 결과도 벱축-프라이드의 경영자권력가설과 상통하는 성격을 갖고 있다. 그들에 따르면 취약한 지배구조를 갖는 기업의 경우에는 이런 컨설팅 서비스가 최고경영자로 하여금 과도하게 높은 보수를 받는 것을 정당화해주는 수단으로 사용된다고 한다. 이들도 최고경영자는 기업에 대한 그의 기여와 무관하게 자신이 받는 보수를 크게 만들 수 있는 능력을 갖는다고 본다는 점에서 벱축-프라이드와 똑같은 견해를 갖고 있는 것이다. 단지 이사회에 대한 통제력이 아니라 컨설팅 서비스가 지대착취의 수단이 된다고 보는 점에서만 차이점을 보이고 있다.

경영자권력가설은 전통적인 경제이론과 다른 시각에서 최고위직 임원의 높은 보수를 설명하고 있기 때문에 당연히 많은 논란의 대상이 될 수밖에 없었다. 머피-재보즈닉[K. Murphy and J. Zabojnik(2004)]은 경영자권력가설이 설득력을 가질 수 없는 이유로 다음과 같은 것들을 들고 있다. 첫째로 경영자들은 1980년대 이전에도 가능한 한 더 많은 지대를 획득하려고 노력했을 텐데, 왜 그때는 성공을 거두지 못하고 1980년대 이후에야 성공을 거두기 시작했는지 설명하기 어렵다는 점을 든다. 이를 설명하기 위해서는 1980년대 이후 전문경영인에 대한 이사회의 통제력이 현저히 약화되었음을 보일 수 있어야 하는데, 실증연구의 결과를 보면 현실의 상황은 오히려 그 반대처럼 보인다는 것이 그들의 지적이다.

사실 홈스트롬-캐플런[B. Holmstrom and S. Kaplan(2001)]은 1980년대 이래 미국 기업들의 지배구조에 극적인 변화가 나타났는데, 기업 목표로서 주주가치의 극대화가 한층 더 강조됨과 더불어 이사회와 주주의 경영 참여가 대폭 확대된 것이 그 주요한 내용이라고 한다. 또한 대규모의 인수합병(M&A) 시도와 더불어 기업의 구조개편 노력이 강화됨에 따라 자본시장의 통제력이 더욱 강화된 것을 관찰할 수 있었다고 한다. 이는 전문경영인의 지대추구 행위의 결과로 1980년대 이래 최고위직 임원의 보수가 급격하게 상승했다는 경영자권력가설과 일관되지 않는 상황임이 분명하다. 주주와 이사회의 참여폭이 늘어났다는 것은 전문경영인이 자신의 보수를 마음대로 올릴 수 있는 능력이 그만큼 줄어들었음을 뜻하기 때문이다.

머피-재보즈닉이 두 번째로 지적하는 점은 경영자권력가설이 정당화되기 위해서는 이사회와 상대적으로 더 밀접한 관계를 맺고 있는 내부출신 인사가 최고경영자가 되었을 때 외부출신 인사가 최고경영자가 되었을 때에 비해 더 높은 보수를 받는 경향을 관찰할 수 있어야 한다는 것이다. 그러나 자신들이 분석한 결과에 따르면 내부출신 인사가 최고경영자가 된 경우에 비해 외부출신 인사가 최고경영자가 된 경우에서

보수가 15.3%나 더 높았다고 한다. 더군다나 양자 사이의 격차는 시간이 흐름에 따라 더 벌어져 1970년대에는 6.5%였던 것이 1980년대에는 17.2%로 커지고, 1990년대에는 21.6%로 더욱 높아졌다고 한다.

캐플런-라우[S. Kaplan and J. Rauh(2009)]는 1994년부터 2004년에 이르는 기간 동안 소득이 아주 크게 늘어난 집단은 경영자권력과 아무 관련이 없는 금융업계의 전문가였다는 점을 들어 경영자권력가설을 비판하고 있다.(21) 이들에 따르면 그 기간 동안 기업의 최고위직 임원들이 최상위소득계층 0.1%나 0.01%에서 차지하는 비중은 별 변화가 없었다고 한다. 반면에 헤지펀드 관리자, PE 투자가, VC 투자가 등 금융업계의 전문가들이 차지하는 비중은 매우 빠른 속도로 증가했다는 것이다. 이 사실을 고려하면 강력한 최고경영자와 취약한 기업지배구조를 통해 미국사회의 전반적 불평등성 증가 현상을 설명하는 데는 명백한 한계가 있다는 결론을 내릴 수밖에 없다는 것이 그들의 주장이다.

최적계약가설과 경영자권력가설 중 어느 것의 설득력이 더 큰가에 대한 엄밀한 판정은 아직 내려지지 않은 상태다. 그러나 엄청나게 높은 보수를 받는 소위 '슈퍼스타 최고경영자'(superstar CEO)의 실제 성과가 높은 보수를 정당화하기에 충분치 못하다는 연구 결과는 최적계약가설의 설득력을 떨어뜨리는 근거가 되고 있다. 쿠라나[R. Khurana(2002)]는 1980년대 미국 기업들의 이윤이 크게 떨어지기 시작하면서 투자가들이 엄청난 카리스마를 가진 최고경영자를 찾기 시작했고, 그 결과 슈퍼스타 최고경영자가 등장하게 되었다고 설명한다. 그러나 그들이 받는 엄청난 보수에 비해 그들의 실제 성과는 그리 찬란하지 않은 것으로 나타난다는 것이 그의 결론이다. 그렇다면 그들이 받는 보수 중 상당 부분이 성과와는 관련이 없는 지대의 성격을 갖는다는 뜻이 된다.

이와 비슷한 분석 결과는 몰멘디어-테이트[U. Malmendier and G. Tate(2009)]에 의해서도 제시된 바 있다. 그들은 미국 기업 최고경영자의 극소수만이 보수, 지위, 언론보도 등의 측면에서 예외적인 대우를 받는 슈퍼스타의 지위를 누리는데, 과연 그들이 그와 같은 예외적 대우를 받을만한지에 대해 의문을 제기했다. 그들은 우수경영자 수상 경력을 통해 언론에서 슈퍼스타로 각광을 받은 최고경영자들이 상을 받은 후에는 오히려 성과가 떨어지면서도 보수는 더 많이 받는 경향이 있음을 밝혀냈

(21) S. Kaplan and J. Rauh는 이런 금융업계의 전문가들을 '월가의 전문가'(Wall Street Professional)이라고 불렀다.

다.[22] 그리고 이런 결과는 지배구조가 취약한 기업일수록 더욱 현저하게 나타난다는 것이 그들의 지적이다. 이 사실 역시 최적계약가설보다 경영자권력가설이 상대적으로 더 큰 현실설명력을 갖는다는 근거가 될 수 있다.

5. 불평등 심화와 관련된 미국 사회의 독특한 여건 – 제도적, 정치적 측면

1980년대 이래 미국 사회에서 진행되어 온 불평등 심화 현상은 최상위 소득계층의 약진과 더불어 하위소득계층의 후퇴라는 양극화의 진전을 뜻한다. 미국 사회의 독특한 여건이라는 관점에서 하위소득계층의 후퇴를 가져온 주요인을 찾아보면 가장 두드러지는 것이 바로 제도적 특성이다. 르바이-테민[F. Levy and P. Temin(2007)]은 제2차 세계대전 이후 1970년대까지 미국 경제가 가졌던 제도적 특성을 '디트로이트협약'(Treaty of Detroit)체제라고 표현한다. 디트로이트협약이란 1950년 미국의 3대 자동차 회사와 연합자동차노조(United Auto Workers) 사이에 맺어진 협약을 뜻하는데, 노조가 어떤 문제에 대해 교섭권을 포기하는 대신 근로자에게 광범한 혜택을 제공하기로 약속한 내용을 담고 있었다. 그 후 이 협약은 자동차 산업뿐 아니라 다른 산업에서도 노사관계의 기본틀을 형성하게 되었다.

르바이-테민은 1980년대에 들어오면서 디트로이트협약체제가 워싱턴합의(Washington Consensus)체제로 바뀌게 되는데, 미국 사회의 불평등 심화 현상은 바로 이 체제 변화와 밀접한 관련을 갖는다고 말한다.[23] 디트로이트협약체제는 노조의 강력한 영향력과 누진적 과세, 그리고 높은 (실질)최저임금으로 대표될 수 있다. 이렇게 성장의 과실을 모든 계층에 고루 나누는 데 주안점을 둔 제도적 특성으로 인해 1970년대 말 이전까지 소득분배 평등화의 추세가 지속될 수 있었다. 이에 비해 약화된 노조, 노동시장 유연화, 낮은 최저임금으로 대표되는 워싱턴합의체제하에서는 하위소득계층의 후퇴가 필연적으로 일어날 수밖에 없었다는 것이 그들의 견해다.

르바이-테민은 숙련편향기술변화와 세계화의 진전에 내포되어 있는 불평등화 요인이 워싱턴합의체제가 의미하는 제도적 특성에 의해 더욱 강력한 영향을 발휘하는 결

(22) 일단 슈퍼스타 최고경영자의 반열에 오른 다음에는 기업 밖의 사적, 공적 활동에 더욱 열성을 보이기 때문에 막상 기업의 성과에는 별 도움을 주지 못한다고 한다.

(23) 워싱턴합의란 원래 개발도상국의 발전방향과 관련된 용어로 사용되는 것이지만, F. Levy and P. Temin은 미국 국내의 탈규제와 민영화 추세를 가리키는 말로 사용하고 있다.

과가 빚어졌다고 해석한다. 다시 말해 디트로이트협약체제로 대변되는 제도적 장치가 그대로 남아 있었다면 숙련편향기술변화와 세계화의 진전이 불평등 심화에 미치는 영향은 상당히 완화될 수 있었을 것이라는 해석이다. 이는 불평등 심화 현상의 핵심적 요인이 숙련편향기술변화와 세계화의 진전 그 자체는 아니라는 뜻이 된다. 비슷한 여건에 처해 있던 다른 나라들에 비해 미국 사회의 불평등 심화 현상이 특히 현저하게 나타난 것을 이해하기 위해서는 미국의 독특한 제도적 특성에 주목해야 한다.

르바이-테민은 1970년대 말 미국 경제가 급격한 침체를 경험하고 있을 때 거시경제적 문제를 완화하기 위해 탈규제와 민영화라는 미시경제적 정책 변화를 추구한 결과 워싱턴합의체제가 탄생하게 되었다고 설명한다. 이와 같은 미시경제적 정책 변화는 경제의 효율성을 높인다는 명분을 갖고 있었는데, 소득분배 구도에 뜻하지 않은 영구적 변화, 즉 지속적인 불평등 심화를 가져오게 되었다는 것이 그들의 해석이다. 워싱턴합의체제에는 시장의 역할을 극대화하고 이로 인해 발생하는 분배상의 불평등은 사후적인 재분배를 통해 해결하자는 암묵적인 합의가 내포되어 있다. 그러나 그와 같은 사후적 재분배를 실행에 옮길 수 있는 제도적 장치와 정치적 의지의 결여가 필연적으로 불평등의 심화를 가져오게 되었다는 것이 르바이-테민의 결론이다.

제도적인 변화가 불평등 심화의 주요인이라는 주장은 포틴-르미외[N. Fortin and T. Lemieux(1997)]에 의해서도 제기되었다.(24) 그들은 1980년대에 일어난 세 가지의 주요한 제도상 변화, 즉 최저임금 실질가치의 하락, 노조 조직률 하락, 그리고 탈규제의 움직임이 불평등 심화의 주요인이었다고 주장한다. 노조 조직률의 하락은 특히 남성 근로자들 사이의 임금 격차 심화에 큰 영향을 미쳤던 반면, 최저임금의 실질가치 하락은 여성 근로자들 사이의 임금 격차 심화의 주요인이 되었다고 한다. 제도적 요인이 임금 격차 심화를 완화시켜주는 역할을 할 수도 있었는데, 미국에서는 1980년대를 즈음한 제도적 변화로 인해 오히려 그런 역할이 줄어들었고 그 결과 빠른 속도로 불평등이 심화되었다는 것이 그들의 주장이다.(25)

---

(24) 디나도 등[J. Dinardo *et al.*(1996)]도 제도적 요인이 불평등 심화의 주요한 이유였다는 분석 결과를 제시해 이들과 아주 비슷한 주장을 하고 있다.

(25) N. Fortin and T. Lemieux는 1935년에서 1945년 사이에 미국의 노동시장 관련 제도에 커다란 변화가 일어났고 그와 같은 변화가 임금의 평등화를 가져왔다고 말한다. 이 시기가 C. Goldin and R. Margo가 말하는 대압축의 시기와 일치한다는 것은 전혀 우연이 아니라는 것이 그들의 견해다.

이와 같은 제도적 변화는 그 즈음 발생한 정치적 기류의 변화와 밀접한 관련을 갖고 있다. 좀 더 구체적으로 말하면 미국 정치의 보수화가 불평등의 심화를 부추기는 제도적 변화를 가져온 원인이라고 볼 수 있는 것이다. 정치학자 해커-피어슨[J. Hacker and P. Pierson(2010)]은 소득분배에 관한 국제적 연구계획인 룩셈부르크 소득연구(Luxemburg Income Study)에 의해 수집된 분배 관련 데이터에 기초해, 미국을 제외한 다른 나라 정부는 경제적, 사회적 요인에 의한 불평등 심화 현상에 대해 적극적으로 대응한 데 비해 미국 정부는 이렇다 할 대응을 하지 않았을 뿐 아니라 오히려 그 현상을 조장하는 역할까지 했다는 결론을 내렸다.

해커-피어슨은 미국 정부가 최저임금이나 빈민에 대한 지원과 관련해 인색한 태도를 취한 것도 문제였지만, 더 큰 문제는 부유층에게 유리한 정책을 추구해 승자독식의 구도를 한층 더 강화했다는 데 있었다고 본다. 그들은 정부가 때로는 어떤 행동을 함으로써 때로는 고의적으로 어떤 행동을 취하지 않음으로써 부유층을 더욱 부유하게 만드는 데 한 몫을 했다고 지적한다. 그 좋은 예로 그들은 정부가 금융업계에 대해 취한 태도를 들고 있다. 울프(M. Wolf)가 지적한 것처럼, 미국의 금융업계는 '이익을 사유화하는 한편, 손실은 사회화하는 데 남다른 재주를 가진 산업'이다.(26) 그런데도 미국 정부는 금융업에 대한 규제를 계속 풀어나감으로써 그들의 사익 추구에 오히려 날개를 달아준 결과를 빚었다.

예를 들어 대규모 손실이 공표되기 시작하기 직전인 2006년과 2007년 두 해 동안 골드만 삭스, 메릴 린치, 모건 스탠리, 리먼 브러더스 등 굴지의 금융기업들은 무려 656억 달러에 이르는 보너스 잔치를 벌였다. 곧 수많은 투자가들이 엄청난 손실을 입게 되는데, 금융업계의 최고위직 임원들은 자기네들끼리 돈 잔치를 벌이고 있었던 것이다.(27) 금융업에 대한 탈규제의 바람과 더불어 이에 종사하는 운 좋은 소수의 사람들은 막대한 지대를 획득하게 되었다. 더욱 어처구니없는 일은 글로벌 금융위기에서 벗어나기 위해 막대한 구제자금이 투입되는 상황에서도 거대 금융업체의 임원들은 보너스 잔치를 벌이고 있었다는 사실이다. 그런 일이 벌어져도 정부가 이에 대해 이렇다 할 조처를 취하지 않고 팔짱을 낀 채 방관만 했다는 것은 모두가 잘 알고 있

(26) Martin Wolf, "Regulators Should Intervene in Bankers' Pay," *Financial Times*, January 16, 2008.

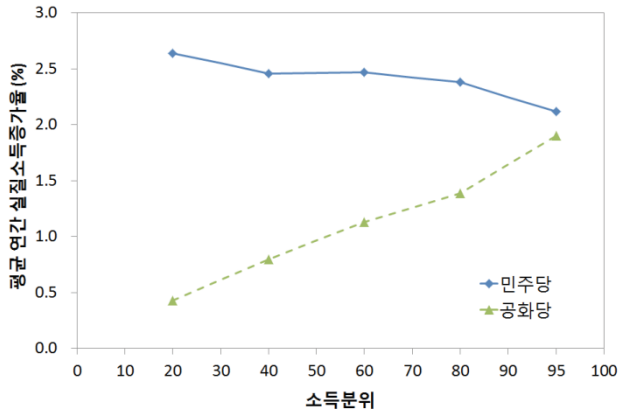
(27) 파산이 된 리먼 브러더즈와 베어 스턴즈의 최고위층 임원 5명이 파산 전 8년 동안 얻은 수입은 무려 24억 달러에 이른다는 것이 J. Hacker and P. Pierson의 지적이다. 그들은 회사가 파산한 후 이 중 단 한 푼도 토해낸 것이 없다.

는 사실이다.

승자독식 경제의 뿌리를 찾아가 보면 결국 승자독식 정치(winner-take-all politics)에 이르게 된다는 것이 해커-피어슨의 결론이다. 미국 정치가 추구하는 이상은 두말할 나위도 없이 모든 사람이 갖는 동등한 권리와 영향력이지만 현실은 이와 크게 다르다고 본다. 가난한 계층의 선호가 정책에 반영될 가능성은 아주 희박한 반면, 부유한 계층의 선호가 정책에 반영될 가능성은 아주 큰 것이 현실이라는 말이다. 이는 정치자금을 얼마나 확보하느냐가 정치적 성공을 크게 좌우하는 미국의 정치풍토에서 특히 현저하게 나타날 수 있는 현상이다. 따라서 정책은 자연스럽게 부유층에게 유리한 방향으로 흘러가 불평등의 심화를 가져오고, 그렇게 되면 부유층의 영향력은 더욱 강력해지는 순환고리가 만들어진다. 이는 승자독식의 경제와 승자독식의 정치가 불가분의 밀접한 관련을 갖고 있다는 뜻이다.

정치학자 길런즈[M. Gilens(2005)]가 1981년부터 2002년에 걸쳐 수행한 대규모 서베이의 분석 결과에 따르면, 이와 같은 예상이 그대로 들어맞고 있음을 발견할 수 있다. 실제로 수행되는 정책을 보면 부유층의 선호를 강하게 반영하고 있는 한편 중산층 혹은 빈곤층의 선호와는 거의 관계가 없음이 드러난다는 것이다. 이와 같이 어떤 소득계층의 선호인지에 따라 각기 다른 정도로 정책에 반영되는 미국 정치의 현실은 모든 시민이 동등하다는 미국 정치의 이상과 크게 동떨어져 있다는 것이 길런즈의 결론이다. 그는 완벽한 정치적 평등성이 현실적으로 기대하기 어려운 목표임을 인정한다 하더라도, 그 정도로 소득계층간의 격차가 심하다는 것은 미국 정치의 민주적 성격을 의심할 수밖에 없도록 만든다고 말한다.

정당정치의 성격과 정치지도자의 이념적 성향은 미국 사회의 분배상황에 많은 영향을 미쳐 왔다. 이 점에서 볼 때 최근 미국 사회에서 빠른 속도로 진행되어 온 불평등의 심화는 상당한 정도로 정치적 현상의 성격을 갖는다는 것이 정치학자 바텔즈[L. Bartels(2008)]의 해석이다. 좀 더 구체적으로 말해 미국 정치의 보수화가 불평등의 심화와 밀접한 관계를 갖는다고 말한다. 그에 따르면 민주당이 집권했을 때보다 공화당이 집권했을 때 불평등의 심화가 상대적으로 더 빠른 속도로 진행되어 온 것을 볼 수 있다고 한다. 그는 민주당이 집권했을 때 평균적으로 중산층 가정의 실질소득은 공화당이 집권했을 때에 비해 2배나 더 빠른 속도로 증가한 한편, 근로빈곤층의 실질소득은 무려 6배나 더 빠른 속도로 증가했다고 말한다. 이는 공화당이 집권했을 때 불평등의 심화가 상대적으로 더 빠른 속도로 진행되어 왔음을 뜻한다.



자료: Larry Bartels (2008), Figure 2.1

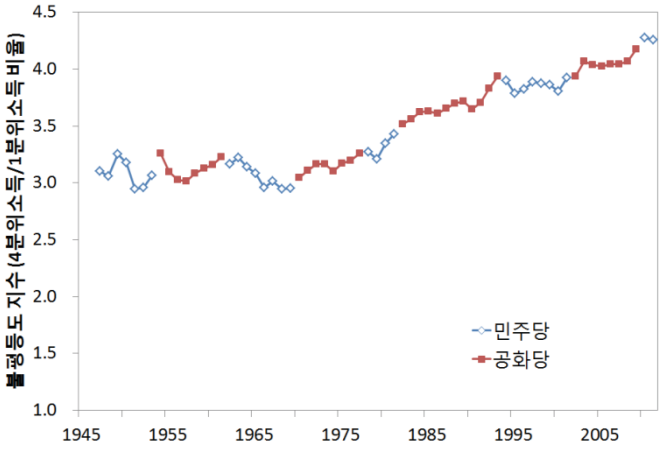
〈그림 6〉 민주당과 공화당 집권시의 소득계층별 실질소득 평균증가율

〈그림 6〉은 1948년에서 2005년에 이르는 기간 동안 각 소득계층별 실질소득의 평균 증가율이 민주당과 공화당 정권하에서 각각 어떤 수준에 있었는지를 구체적으로 보여주고 있다. 민주당이 집권했을 때는 하위 소득계층(그림의 왼쪽)으로 갈수록 실질소득의 증가율이 더 높은 경향을 보인다. 반면에 공화당이 집권했을 때는 상위 소득계층(그림의 오른쪽)으로 갈수록 실질소득의 증가율이 더 큰 폭으로 상승하고 있는 것을 볼 수 있다.(28) 〈그림 7〉은 같은 기간 동안 불평등도지수가 변화해온 추이를 보여주고 있는데, 공화당이 집권하고 있을 때는 상향추세를 보이지만 민주당이 집권하고 있을 때는 하향추세 혹은 안정추세를 보인다는 것을 볼 수 있다.(29) 바텔즈는 우연의 일치라고 보기에는 너무나도 분명하게 어느 정당이 집권하느냐에 따라 불평등도가 서로 다른 변화추세를 보인다고 지적한다.

잘 알다시피 1980년대 이래 미국 정치가 급격하게 보수화의 길을 걸어 공화당이 집권하는 기간이 크게 늘었다. 클린턴(B. Clinton) 행정부의 8년을 제외하고는 1980년부터 2008년까지 계속 공화당이 집권하고 있었다. 지금까지 인용한 정치학자들의 공통된 견해는 바로 이와 같은 정치의 보수화가 불평등 심화의 주요한 요인이었다는

(28) 민주당이 집권했을 때 전반적인 실질소득 증가율이 상대적으로 더 높은 것도 관찰할 수 있다.

(29) 구체적으로 말하면 상위 20%에 속하는 소득계층의 평균적 소득수준을 하위 20%에 속하는 소득계층의 평균적 소득수준으로 나눈 비율로 불평등성의 정도를 재고 있다.



자료: U.S. Census Bureau, Historical Income Tables, Table F-4

〈그림 7〉 민주당과 공화당 집권시의 불평등도 지수

것이다. 사실 정치의 보수화와 불평등의 심화 사이에는 어느 것이 원인이고 어느 것이 결과인지 잘 모를 만큼 서로 밀접하게 영향을 주고받는 관계가 존재한다. 정치의 보수화가 불평등의 심화를 가져오고, 불평등의 심화로 인해 부유층의 영향력이 더 커짐에 따라 정치의 보수화가 한층 더 심해지는 결과가 빚어질 가능성이 크기 때문이다. 바로 이런 시각에서 볼 때 다른 나라들에 비해 미국에서 일어나고 있는 불평등의 심화가 특히 현저했던 양상을 제대로 이해할 수 있을 것이다.

미국 정치의 보수화는 세계를 휩쓸고 있었던 신자유주의의 바람과 밀접한 관련을 갖고 있다. 그런데 왜 유독 미국에서 보수화의 경향이 특히 심하게 나타났으며 그것이 경제정책 기조에 유달리 강한 영향을 미쳤느냐는 것을 밝히는 것은 정치학자들의 몫이다. 어찌 되었든 지난 30여 년 동안 미국 사회에서 부자들의 목소리가 끊임없이 더 커져 온 것은 사실이며, 따라서 불평등의 심화를 완화할 적극적인 대응은 생각할 수조차 없는 상황이 조성되었다. '월가를 점령하라'(Occupy Wall Street)라는 구호가 상징하고 있듯, 불평등의 심화는 계층간의 첨예한 갈등을 불러일으켰다. 이런 상황이 계속된다면 심지어는 민주주의의 기반 그 자체를 위협할 수도 있는 상황으로까지 비화할 가능성이 있다. 해커-피어슨이 미국의 승자독식 정치가 궁극적으로 금권정치(plutocracy)의 등장을 가져오게 될지 모른다는 우려를 표명하고 있는 것은 결코 기우가 아니다.

6. 결론

루즈벨트(F. Roosevelt) 대통령의 뉴딜정책에 의해 시작되어 40여 년 동안 지속되어 오던 소득분배 평등화의 추세는 1970년대 말에 들어서면서부터 갑작스런 반전을 맞게 되었다. 이와 같은 불평등 심화의 추세는 2000년대 들어와서도 꾸준히 진행되어 이제는 미국 역사상 가장 불평등한 시대를 맞게 되리라는 예측이 나오고 있는 상황이다. 최상위 1%만이 성장의 과실을 독차지하고 나머지 99%에 속하는 사람은 이에서 소외되는 불평등한 분배구조에 대한 비판이 쏟아져 나오고 있으며, 심지어 19세기 말 20세기 초의 극도로 불평등한 사회가 다시 돌아왔다는 의미로 '신도금시대의 도래'라는 말까지 나오고 있다.

보수적인 인사들은 최근 들어 미국 사회가 불평등해지고 있다는 사실 그 자체를 인정하지 않으려는 태도를 보이기도 한다. 적절하지 못한 데이터를 사용했기 때문에 그런 결론이 나오는 것이며, 좀 더 적절한 데이터에 기초해 분석해 보면 실제로는 불평등이 그다지 심화되지 않았다는 결론이 나온다고 주장하는 사람도 있다. 그러나 여러 각도에서 수행된 수많은 연구 결과들이 불평등의 심화를 말해주고 있기 때문에 이에 대한 논란은 아무 의미도 없다. 논란이 일어날 수 있다면 과연 어떤 이유에 의해 1970년대 말부터 불평등이 급격하게 심화되기 시작했는지에 관해서일 뿐이다. 그런데 이 점에 관해서는 다양한 의견이 제시되었을 뿐 아직 정답이라 할 만한 것은 찾지 못한 상태에 있다.

사실 어떤 하나의 요인에 불평등 심화의 모든 책임을 돌리는 것은 적절한 일이 아닐지 모른다. 현실에서는 다양한 원인들이 불평등 심화에 기여하고 있었을 것이 분명하기 때문이다. 따라서 본문에서 제시한 것처럼 불평등화의 원인에 대해 다양한 가설이 존재하는 것은 오히려 당연한 일일지 모른다. 각 가설이 지목하고 있는 요인이 정도의 차이는 있을망정 모두 불평등의 심화에 기여했고, 그 결과 우리가 지금 보고 있는 급격한 불평등 심화 현상이 나타났다고 보는 것이 타당하리라고 생각한다. 다만 그들 사이에서 어느 것이 더 중요하고 덜 중요한지의 차이는 있을 것이고, 가장 중요하다고 생각되는 원인에 관심의 초점을 맞추는 것이 효과적인 전략이 될 것이다.

숙련편향기술변화나 세계화의 진전이 미국 사회에서 일어난 불평등 심화에 어느 정도 기여했을 것임은 의문의 여지가 없는 사실이다. 그러나 이런 요인은 다른 나라

들에서도 공통적으로 작용하고 있을 것이기 때문에 유독 왜 미국에서 유달리 급격한 불평등 심화 현상이 나타났는지에 대해 적절한 설명을 제공해 주지는 못한다. 또한 숙련편향기술변화나 세계화의 진전은 하위 소득계층의 지위 하락에 대한 어느 정도의 설명은 될 수 있지만, 미국 사회에서 일어난 불평등 심화 현상의 또 다른 중요한 특성, 즉 최상위 소득계층의 약진은 전혀 설명해 주지 못하는 한계를 갖는다.

최상위 소득계층에 기업의 최고위직 임원들이 많이 포진되어 있고 다른 나라 기업들에 비해 미국 기업들의 최고위직 임원들이 특히 높은 보수를 받는다는 사실이 하나의 단서를 제공해 줄 수 있다. 우리의 의문은 미국 기업의 최고위직 임원들이 다른 나라 기업들에 비해 유독 높은 보수를 받는 이유가 과연 무엇인지에 있다. 최적계약가설은 주주가치의 극대화라는 관점에서 볼 때, 본인-대리인 문제의 해결을 위해 최고위직 임원들에게 높은 보수를 지급하는 것이 바람직하다는 점에 주목한다. 미국 경제가 전반적으로 어려워진 데다가 주식 가격도 하향세를 보였던 1970년대에 들어오면서 특히 주주가치 극대화를 강조하는 경향이 강해지기 시작했고, 그 결과 최고위직 임원들의 보수가 급격하게 치솟기 시작했다고 보는 것이다.

이에 비해 경영자권력가설은 최고위직 임원이 받는 높은 보수를 지배구조의 결함 때문에 발생한 문제라고 말한다. 이 가설은 전문경영인이 스스로의 보수를 결정하는 데 상당한 영향력을 갖는다고 본다. 주주를 대변하는 이사회가 제동을 거는 역할을 해야 할 텐데, 개인적 이해관계 때문에 실제로는 그렇게 하지 않기 때문이라는 것이다. 말하자면 주주의 대리인으로서 전문경영인의 도덕적 해이를 감시해야 할 이사들 자신이 스스로 도덕적 해이를 저지를 가능성이 크다는 뜻으로, 그 결과 최고경영자는 자신의 보수를 마음대로 올릴 수 있는 능력을 갖게 된다는 것이 이 가설의 내용이다.

이와 관점을 달리 해 제도적, 정치적인 여건의 변화에서 불평등 심화 현상의 주요한 이유를 찾으려는 시도도 있다. 1980년대 이래 미국의 정치는 지속적으로 보수화의 경향이 강화되어 왔는데, 바로 이런 정치적 풍향의 변화가 불평등의 심화를 가져온 주요 원인이었다고 보는 견해도 있는 것이다. 이와 같은 견해를 갖고 있는 사람들은 정치적 보수화가 최저임금 실질가치의 인상 억제처럼 저소득층에게 불리한 정책을 채택하게 만드는 압력으로 작용하는 한편, 탈규제를 통해 승자독식의 구조를 더욱 강화시키는 역할을 했다고 지적한다.

그런데 지금 인용하고 있는 소득분배 관련 통계자료들은 거의 모두 세전(before-tax)

소득을 기준으로 하고 있기 때문에 공화당 정부의 트레이드마크와도 같은 대규모 감세정책이 분배상황에 미치는 영향은 직접적으로 반영되지 않은 수치다. 감세의 혜택이 주로 부유층에 귀착된다는 점을 고려하면 세후(after-tax) 소득의 분배 상태는 지금 말하고 있는 분배상태보다 한층 더 불평등한 것일 가능성이 크다. 따라서 정치의 보수화에 따른 실제의 불평등 심화의 정도는 지금 논의되고 있는 수준보다 한층 더 클 것이라고 짐작할 수 있다.

이처럼 불평등의 심화가 심각한 양상으로 전개되고 있지만 보수파 인사들은 이에 대해 별 걱정을 하지 않는 눈치다. 그들은 설사 분배상태가 약간 더 불평등해졌다 하더라도 그것은 경제를 활성화시키는 데 든 비용의 성격을 갖는다고 주장한다. 즉 더 큰 경제성장을 위해서 그 정도의 분배상태 악화는 감수해야 한다는 논리다. 그러나 성장과 분배가 언제나 상충관계에 있는 것은 아니다. 바텔즈[L. Bartels(2008)]에 따르면, 민주당이 집권하고 있던 시기의 평균적 경제성장률은 공화당이 집권하고 있던 시기의 그것보다 더 높은 수준에 있다고 한다. 물론 표본의 크기가 너무 작다는 한계는 분명하게 있으나, 성장을 촉진하려면 반드시 분배를 희생해야 한다는 논리에 대한 의문을 제기하기에는 충분한 근거를 제공해 주고 있다. 최소한 1970년대 말 이래 불평등이 심화되어 오면서 미국 경제가 한층 더 역동적이 되어 왔다는 말은 하기 힘들 것이라고 생각한다.

이런저런 논리가 먹혀들어가지 않을 때 보수파 인사들이 마지막으로 빼어드는 카드는 미국의 사회적 이동성(social mobility)이 크기 때문에 어느 정도의 불평등성은 크게 문제될 것이 없다는 논리다. '가난뱅이에서 부자로'(from rags to riches)라는 말이 있듯, 미국 사회에는 경제적, 사회적 신분 상승을 이룬 많은 신화들이 존재하고 있는 것이 사실이다. 가난한 이민자의 자제가 훌륭하게 성공을 이룩한 숱한 사례들은 미국 사회의 역동성을 말해주는 산 증거로 자주 인용되고 있다. 그러나 실제로 미국의 사회적 이동성은 사람들이 생각하는 것만큼 크지 않다는 연구 결과에 주목할 필요가 있다.

예를 들어 솔론[G. Solon(1992)]은 사회적 이동성에 대한 종전의 연구들이 측정오류나 부적절한 표본선택 문제 때문에 과대평가된 결과를 얻었다고 지적한다. 그에 따르면 세대간 소득수준의 상관계수 값은 0.4 혹은 그 이상으로 종전의 연구에서 얻은 값보다 상당히 크다고 하는데, 이는 종전의 연구 결과가 사회적 이동성을 실제보다 과대평가하고 있었다는 뜻이다. 마줌더[B. Mazumder(2005)]의 연구 결과에 따른

상관계수의 값은 이보다도 훨씬 더 큰 0.6이나 되는 것을 볼 수 있다. 그는 재산이 적은 계층의 경우 사회적 이동성이 특히 작은 것으로 드러났다고 말하는데, 어떤 사람이 일단 빈곤의 늪에 빠지면 자식 세대에 가서도 거기서 벗어나는 것이 지극히 어렵다는 뜻이다.

미국의 사회적 이동성이 생각만큼 크지 않다는 분석 결과는 비외크룬드-잰티[A. Björklund and Jäntti(1997)]에 의해서도 거듭 확인되고 있다. 이들은 분배적 측면에서 미국과 스웨덴을 비교하고 있는데, 미국이 분배상태 그 자체만 볼 때 스웨덴보다 훨씬 더 불평등하지만 사회적 이동성은 더 클 것이라는 상식적 견해가 과연 현실과 부합하는지 여부를 검증해 보았다. 그런데 그들이 분석한 바에 따르면, 스웨덴의 사회적 이동성이 더 큰 것으로 나타나 그와 같은 상식적 견해에 별 근거가 없는 것으로 드러났다.

미국의 사회적 이동성에 대한 연구 결과들은 분배상태가 어느 정도 불평등하더라도 그 악영향이 높은 역동성에 의해 상쇄될 것이라는 희망이 부질없는 것임을 말해주고 있다. 부모의 경제적 지위가 자식에게로 세습되는 경향이 강한 상황에서 불평등의 심화는 일종의 계급사회를 만들어낼 가능성이 크다. 가난한 이민자들이 기회의 땅으로 건너 와 누구든 성공에 대한 평등한 기회를 갖게 된다는 신화는 더 이상 미국 사회의 현실이 될 수 없는 것이다.

이와 같은 기본구도는 미국의 민주주의 그 자체에 상당한 위협을 가져다주는 요인으로까지 작용할 수 있다. '1% 대 99% 사이의 대결구도'라는 말이 시사하고 있듯, 극소수의 부유층이 미국의 정치, 사회에 막강한 영향력을 행사하고 있는 것이 사실이다. 이와 같은 상황은 자연스럽게 정치의 보수화를 가져오고, 보수화된 정치구도는 부유층의 이해관계에 부합하는 정책으로 이어질 가능성이 크다. 이런 순환과정이 반복되다 보면 결국 금권정치가 등장해 모든 사람이 동등하다는 민주주의 원칙에 정면으로 도전하는 결과까지 빚어질지도 모른다. 아직은 그 정도로 상황이 심각하지 않은 것이 분명하지만, 아무런 제동 없이 불평등의 심화가 진행된다면 언제인가 그런 단계에 도달하지 않으리라는 보장도 없다.

만약 2008년의 미국발 글로벌 금융위기가 일어나지 않았다면 불평등의 심화는 단지 학문적 호기심의 대상으로 남았을 가능성이 컸다. 진보적 성향의 학자들이 불평등 심화의 심각성을 지적하면 보수적 성향의 학자들은 별로 심각하지 않다고 맞받아치는 논쟁의 수준에서 머물고 있었을 가능성이 컸다는 말이다. 그러나 금융위기와

더불어 탈규제의 바람이 미국의 사회와 경제에 어떤 영향을 미쳤는지 돌아볼 기회가 생겼고, 이에 따라 불평등 심화의 문제도 정치적 관심의 대상이 되기 시작했다. 그러나 경기침체가 워낙 심각하나 보니 모든 관심이 경제의 활성화에 쏠릴 수밖에 없었고, 분배의 평등성 제고라는 과제는 또 다시 뒷전으로 밀려나게 되고 말았다. 그러나 이 문제는 언제든 다시 전면으로 부각될 수밖에 없을 것이고, 그때가 되면 미국 사회는 문제의 해결을 위해 극심한 진통을 감내해야 하는 상황에 직면하게 될지도 모른다.

서울대학교 경제학부 교수
서울특별시 관악구 관악로 1
전화: (02) 880-6377
E-mail: joonklee@snu.ac.kr

참고문헌

Acemoglu, Daron(2002): “Technical Change, Inequality and the Labor Market,” *Journal of Economic Literature*, **40**, 7-72.

Armstrong, Christopher, Christopher Ittner, and David Larcher(2012): “Economic Characteristics, Corporate Governance, and the Influence of Compensation Consultanrs on Executive Pay Levels,” *Review of Accounting Studies*, **17**, 322-351.

Atkinson, Anthony(2007): “Measuring Top Incomes: Methodological Issues,” Anthony Atkinson, and Thomas Piketty(eds.), *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast between Continental European and English Speaking Countries*, Oxford, Oxford University Press, 18-42.

Atkinson, Anthony, Thomas Piketty, and Emmanuel Saez(2011): “Top Incomes in the Long Run of History,” *Journal of Economic Literature*, **49**, 3-71.

Autor, David H., Lawrence F. Katz, and Melissa S. Kearney(2006): “The Polarization of the U.S. Labor Market,” *American Economic Review, Papers and Proceedings,* **96**, 189-194.

Bakija, Jon, Adam Cole, and Bradley Heim(2010): “Jobs and Income Growth of Top

Earners and the Causes of Changing Income Inequality: Evidence from U.S. Tax Return Data," unpublished working paper.

Bartels, Larry(2008): *Unequal Democracy*, Princeton, Princeton University Press.

Bebchuk, Lucian, and Jesse Fried(2003): "Executive Compensation as an Agency Problem," *Journal of Economic Perspectives*, **17**, 71-92.

_____(2004): *Pay Without Performance: The Unfulfilled Promise of Executive Compensation,* Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.

_____(2006): "Pay Without Performance: Overview of the Issues," *Academy of Management Perspectives,* **20**, 5-24.

Bertrand, M. and S. Mullainathan(2001): "Are CEOs Reawarded for Luck? The Ones Without Principals Are," *Quarterly Journal of Economics*, **116**, 901-932.

Björklund, Anders, and Markus Jäntti(1997): "Intergenerational Income Mobility in Sweden Compared to the United States," *American Economic Review*, **87**, 1009-1018.

Borjas, George, Richard Freeman, and Lawrence Katz(1992): "On the Labor Market Effects of Immigration and Trade," in George Borjas, and Richard Freeman (eds.), *Immigration and the Workforce*, Chicago, University of Chicago Press, 213-226.

Bound, John, and George Johnson(1992): "Changes in the Structure of Wages in the 1980's: An Evaluation of Alternative Explanations," *American Economic Review*, **82**, 371-392.

Breshnahan, Timothy F., Erik Brynjolfsson, and Lorin M. Hitt(2002): "Information Technology, Workplace organization, and the Demand for Skilled Labor: Firm Level Evidence," *Quarterly Journal of Economics,* **117**, 339-376.

Burtless, Gary(1995): "International Trade and the Rise in Earnings Inequality," *Journal of Economic Literature*, **33**, 800-816.

Conyon, Martin, John Core, and Wayne Guay(2009): "Are US CEOs Paid More Than UK CEOs? Inferences from Risk-Adjusted Pay," unpublished manuscript.

DiNardo, John, Nicole Fortin, and Thomas Lemieux(1996): "Labor Market Institutions and the Distribution of Wages, 1973-1992: A Semiparametric Approach," *Econometrica*, **64**, 1001-1044.

Dew-Becker, Ian, and Robert Gordon(2005): "Where Did the Productivity Growth Go? Inflation Dynamics and the Distribution of Income," *Brookings Papers on Economic Activity*, **2**, 67-150.

Fortin, Nicole, and Thomas Lemieux(1997): "Institutional Changes and Rising Wage Inequality: Is There a Linkage?" *Journal of Economic Perspectives*, **11**, 75-96.

Frank, Mark(2009): "Inequality and Growth in the United States: Evidence from a New State-Level Panel of Income Inequality Measures," *Economic Inquiry*, **47**, 55-68.

Frydman, Carola, and Raven Saks(2010): "Executive Compensation: A New Evidence from a Long-Term Perspective, 1936-2005," *Review of Financial Studies*, **23**, 2099-2138.

Gabaix, Xavier, and Augustin Landier(2008): "Why Has CEO Pay Increase So Much?" *Quarterly Journal of Economics*, **123**, 49-100.

Gilens, Martin(2005): "Inequality and Democratic Responsiveness," *Public Opinion Quarterly*, **69**, 778-796.

Goldin, Claudia, and Robert Margo(1992): "The Great Compression: The Wage Structure in the United Staes at Mid-Century," *Quarterly Journal of Economics,* **107**, 1-34.

Gramlich, Edward M., Richard Kasten, and Frank Sammartino(1993): "Growing Inequality in the 1980s: The Role of Federal Taxes and Cash Transfers," in Sheldon Danziger and Peter Gottschalk (eds.), *Uneven Tides: Rising Inequality in America*, New York, Russel Sage Foundation, 225-249.

Johnson, George(1997): "Changes in Earnings Inequality: The Role of Demand Shifts," *Journal of Economic Perspectives*, **11**, 41-54.

Hacker, Jacob, and Paul Pierson(2010): *Winner-Take-All Politics*, New York, Simon & Schuster.

Hartzell, J., and L. Starks(2003): "Institutional Investors and Executive Compensation," *Journal of Finance*, **58**, 2351-2374.

Holmstrom, Bengt, and Steven Kaplan(2001): "Corporate Governance and Merger Activity in the united States: Making Sense of the 1980s and 1990s," *Journal of*

Economic Perspectives, **15**, 121-144.

S. Kaplan, Steven, and Joshua Rauh(2009): "Wall Street and Main Street: What Contributes to the Rise in Highest Incomes," *Review of Financial Studies*, **23**, 1004-1050.

Karoly, Lynn(1993): "The Trend in Inequality Among Families, Individuals, and Workers in the United States: A Twenty-five Year Perspective," in Sheldon Danziger, and Peter Gottschalk (eds.), *Uneven Tides: Rising Inequality in America*, New York, Russel Sage Foundation, 19-97.

Katz, Lawrence, and Kevin Murphy(1992): *Quarterly Journal of Economics*, **107**, 35-78.

Khurana, Rakesh(2002): "The Curse of the Superstar CEO," *Harvard Business Review*, **80**, 60-66.

Krugman, Paul(1992): "The Rich, the Right, and the Facts: Deconstructing the Income Distribution Debate," *American Prospect*, **3**, 19-31.

_____(2002): "For Richer," *New York Times*, **October 20**, 2002.

_____(2008): "Trade and Wages, Reconsidered," *Brookings Papers on Economic Activity*, 2008, 103-137.

Krugman, Paul, and Robert Lawrence(1994): "Trade, Jobs, and Wages," *Scientific American*, **270**, 44-49.

Kuznets, Simon(1955): "Economic Growth and Income Inequality," *American Economic Review*, **45**, 1-28.

Lawrence, Robert(2008): *Blue-Collar Blues: Is Trade to Blame for Rising Income Inequality?* Washington, Peterson Institute for International Economics.

Lawrence, Robert, and Matthew Slaughter(1993): "International Trade and American Wages in the 1980s: Giant Sucking Sound or Small Hiccup?" *Brookings Papers on Economic Activity*, **1993**, 161-226.

Leigh, Andrew(2007): "Hoe Closely Do Top Income Shares Track Other Measures of Inequality?" *Economic Journal,* **117**, 619-633.

Lemieux, Thomas(2008): "The Changing Nature of Wage Inequality," *Journal of Population Economics,* **21**, 21-48.

Lemieux, Thomas, W. Bentley MacLeod, and Daniel Parent(2009): "Performance Pay, and Wage Inequality," *Quarterly Journal of Economics*, **124, 1,** 1-49.

Levy, Frank, and Richard Murnane(1992): "U.S. Earnings Levels and Earnings Inequality: A Review of Recent Trends and Proposed Explanations," *Journal of Economic Literature*, **30**, 1333-1381.

Levy, Frank, and Peter Temin(2007): "Inequality and Institutions in 20th Century America," unpublished mauscript.

Malmendier, Ulrike, and Geoffrey Tate(2009): "Superstar CEOs," *Quarterly Journal of Economics*, **114**, 1593-1638.

Mazumder, Bhashkar(2005): "Fortunate Sons: New Estimates of Intergenerational Mobility in the United States Using Social Security Earnings Data," *Review of Economics and Statistics*, **87**, 235-255.

Murphy, Kevin, and Finis Welch(1992): "The Structure of Wages," *Quarterly Journal of Economics*, **107**, 285-326.

_____(1993): "Industrial Change nad the Rising Importance of Skill," in Sheldon Danziger, and Peter Gottschalk (eds.), *Uneven Tides: Rising Inequality in America*, New York, Russel Sage Foundation, 101-132.

Picketty, Thomas(2003): "Income Inequality in France, 1901-1998," *Journal of Political Economy,* **111**, 1004-1042.

Piketty, Thomas, and Emmanuel Saez(2003): "Income Inequality in the United States, 1913-1998," *Quarterly Journal of Economics*, **118**, 1-39.

_____(2007): "Income and Wage Inequality in the United States, 1913-2002," in Anthony Atkinson, and Thomas Piketty (eds.), *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast between Continental European and English Speaking Countries*, Oxford, Oxford University Press, 141-225.

Reynolds, Alan(2007): "Has U.S. Income Inequality Really Increased?" *Cato Institute Policy Analysis Series,* **586**.

Rosen, Sherwin(1981): "The Economics of Superstars," *American Economic Review,* **71**, 845-858.

Sjoberg, Ola(2008): "Corporate Governance and Earnings Inequality in the OECD

Countries 1979-2000," *European Sociological Review,* **25**, 519-533.

Solon, Gary(1992): "Intergenerational Income Mobility in the United States," *American Economic Review*, **82**, 393-408.

Stolper, Wolfgang, and Paul Samuelson(1941): "Protection and Real Wages," *Review of Economic Studies*, **9**, 58-73.

Abstract

What Brought the Advent of the New Gilded Age in the United States

Joon Koo Lee

The inequality in the distribution of income in the U.S. has increased continuously during the past three decades. The rapid pace of the progress of polarization has prompted some people to talk about the advent of the new gilded age. It is interesting to note that the long-run trend of equalization lasting almost for four decades suddenly reversed to the trend of increasing inequality around the end of the 1970s.

It is not only in the U.S. that one can observe the trend of increasing inequality, although the degree is much milder in other countries. Economists have come up with such theories as the economics of superstar, skill-biased technological change hypothesis and globalization hypothesis to explain factors that make the distribution of income more unequal in modern economies. But these theories cannot explain the unique characteristics of increasing inequality in the U.S. satisfactorily.

To understand the recent trend of increasing inequality in the U.S. properly, it is necessary to figure out why the share of top income earners has increased so rapidly. The majority of top income earners are business executives and it is true that their earnings have increased disproportionately since the end of the 1970s. It is probable that firms decide voluntarily to pay their top executive hefty sums of money because they believe that it is in their interest to do it. But some argue that business executives manage to raise their own salaries by using their influence on the board of directors.

A large part of the other feature of polarization in the U. S., that is, the radical decrease in the share of low income class can be explained by the change in institutions. Around the end of the 1970s, the institutional structure which was

somewhat favorable toward more equal distribution began to be replaced by the one which had the potential of making income distribution less equal.

Moreover, the change in political atmosphere which was characterized by increasing influence of conservatism is thought to be closely related to increasing inequality. Such a change in political atmosphere led to the strengthening of the characteristics of winner-take-all economy by deregulation on the one hand, and the further impoverishing of low income class by freezing minimum wages on the other hand.

Keywords: New gilded age, Skill-biased technological change, Globalization, Managerial power, Washington consensus, Political conservatism