

이야기 시리즈 30

# 재벌-그 신화와 현실

공병호·김정호 지음



## 훔 어 보 기

한국의 재벌에 대해 일반적으로 알려져 있는 몇 가지 사실들을 비판하려 한다. 그것들은 단지 신화일 뿐 사실과는 다르다.

### 신화1: 재벌은 정부 특혜의 산물인가?

역사가 짧은 몇몇 재벌들은 정부의 특혜를 받아서 재벌 특유의 기업형태를 갖추었다고 보기는 어렵다. 또한 진입제한이나 수입제한, 또는 산업정책적 지원 등 특혜의 대상은 재벌만은 아니었다. 거의 모든 산업분야가 진입제한의 대상이었고, 거의 모든 것들이 높은 보호관세와 비관세 장벽의 보호를 받았다.

재벌은 다른 기업들과는 달리 수많은 규제를 받았다는 사실도 해외의 전문가들이 간과하고 있는 것 중의 하나이다. 여신규제를 받았고, 은행, 방송, 중소기업 고유업종 등 여러 산업분야로의 진출이 억제되기도 했다. 상호출자나 상호지급보증, 시장지배적 사업자 지정제도 등에 의한 규제도 있다. 따라서 재벌에 대한 지원과 규제의 화폐가치를 비교해보기 전까지는 재벌이 특혜를 통해서 성장했다고 단언하기는 어렵다.

### 신화 2: 독과점인가?

재벌 계열사들이 진출해 있는 분야에 있어 경쟁사의 숫자가 많지 않은 것은 사실이다. 그러나 해당 산업 내에 기업의 숫자가 적다고 해서 그것이 독과점의 형태로 이어지는 것은 아니다. 심지어는 기업의 숫자가 하나일 경우에도 잠재적 경쟁이 존재한다면 경쟁적인 형태가 충분히 나타날 수 있다.

재벌 기업들 간의 경쟁이 치열했다는 사실은 이번 정부가 역점적으로 추진하고 있는 빅딜 이후 기업들이 취하고 있는 가격정책을 보면 알 수 있다. 결합이후 생산량이 줄고 가격이 높아지면 독점력을 위한 결합이며, 가격이 낮아지고 생산량이 늘면 효율증진을 위한 결합이다. 한국의 빅딜은 전자에 속한다. 이것은 역으로 과거의 체계가 경쟁적이라는 것을 말해주는 결과이다.

비록 재벌 계열사들 간 국내 시장에서의 경쟁이 치열하더라도 시장이 닫혀 있다면 그러한 경쟁을 완전한 경쟁이라고 보기는 어렵다. 얼마 전까지만 해도 그것은 사실이었다. 그러나 이제는 많은 분야들이 국제경쟁에 노출되었다. 시장이 개방된 상황에서는 더욱 더 국내 시장에서 기업의 숫자가 몇 개인가는 문제가 되지 않는다.

### 신화 3: 문어발식 다각화/비관련 다각화

주력업종과 별로 관련이 없는 분야에 진출함으로써 스스로 경쟁력을 낮출 뿐 아니라, 중소기업의 사업영역을 축소함으로써 경쟁을 저해한다는 지적이다.

그러나 한국기업의 다각화의 중요한 원인은 신뢰가 부족한 사회적 환경과 높은 거래 비용 때문이다. 필자들은 한국에서 계약으로 일을 처리하기가 어려움을 여러번 몸으로 겪었다. 전통적으로 한국인들은 외부인에 대해서 매우 배타적이었던 데다가 산업화 이전 사회의 구성원들이 대개 그렇듯이 돈 계산에 정확하거나 대등한 입장에 있는 사람끼리 약속한 것이 정확히 이행되었는지의 여부를 따지는 것은 무례한 것으로 간주하는 경향이 있다. 그것은 상사와 부하의 관계에서만 정당화될 수 있는 일이었다.

따라서 조직을 통한 업무성과가 대등한 입장에 있는 계약자들의 계약에 의한 업무성과보다 낮다. 한국에서 다각화된 대기업들이 경쟁력을 가질 수 있었던 중요한 원인이었다. 은행에 대한 정부규제가 대개의 기업들이 금융업이나 유통업 등 유동성을 확보할 수 있는 산업에 진출하기를 원하도록 유도하기도 했다.

### 신화 4: 높은 부채비율

재벌은 부채비율이 높다는 비난이 있다. 하지만 높은 부채비율은 주식시장이 제대로 발달되어 있지 않은 경제, 그리고 산업화 초기의 경제에 있어 공통적으로 나타나는 현상이라고 볼 수 있다. 부채비율이 낮은 미국과 영국의 경우 주식시장의 규모가 크고, 주식시장의 규모가 작은 독일 기업들은 부채비율이 높다는 점을 참고해야 한다.

### 신화 5: 낮은 수익률과 무모한 투자

실질자기자본비용에 관한 실증분석결과는 한국 재벌의 수익률이 낮지 않다는 사실을 보여준다. 만약 한국 재벌의 수익률이 낮았다면 것처럼 높은 금융비용을 감당하기 어려웠을 것이다. 외환위기 이후 재벌의 투자가 실패한 경우들이 속출했었다. 하지만 그 당시의 사업 실패는 재벌만의 문제가 아니었다. 어쩌면 그 와중에서도 재벌은 가장 안전한 기업조직이었는지도 모른다.

## 신화 6: 가족지배구조/소유와 경영의 미분리/전횡

30대 재벌의 경우 이미 부도를 겪은 기아를 제외하면 모든 기업들이 지배주주인 창업자나 그들의 2세에 의해 경영되고 있음이 사실이다. 그러나 전문경영인 체제는 지배주주 체제에 비해 더 많은 대리인 비용을 발생시킨다는 사실을 기억해야 한다. 적대적 M&A체제가 없다면 똑똑한 전문경영인보다는 무능한 지배주주의 경영이 더 효율적이다. 소유와 경영이 분리되지 않은 현재의 재벌체제는 어찌면 적대적 M&A가 뿌리내리지 못한 사회적 환경에 대한 적응의 산물이라고 보아야 한다.

### 결론

기업은 그것이 속한 사회의 환경에 끊임없이 적응해 간다. 글로벌 캐피털리즘이 된다고 해서 모든 사회의 구성원들이 다 같아져야 함을 뜻하지는 않는다. 지리적으로 통합되어 나라 안에서도 다양한 소그룹들이 존재하고 있으며, 각 소그룹들은 나름대로의 특성을 가지고 있다. 그 다양함이 사회발전의 원동력 역할을 한다. 하물며 지리적으로 격리되어 있는 다른 나라의 국민 사이에는 세계화에도 불구하고 수많은 차이가 여전히 존재할 것이다.

따라서 그 각각의 사회가 가진 법과 제도, 비공식적 관습, 사고방식 등에 적응해야 하는 기업들의 구체적 형태도 다양할 수밖에 없다. 우리는 그것을 인정해야 한다. 재벌에 대해서도 마찬가지로 논리가 적용된다. 재벌이 좋은지 나쁜지는 알 수가 없다. 사전에 좋다 나쁘다를 예단하는 것은 “치명적 자만”일 뿐이다. 그것에 대해서 우리가 할 수 있는 일이란 정부라는 강압조직으로 하여금 그것의 도산을 막아주거나, 경영권을 보호해 주거나, 규제하는 등의 개입을 포기하도록 설득하는 일 뿐이다. 그 이후에 재벌이 소멸된다면 재벌은 규제와 지원의 산물이었다고 말할 수 있을 것이다. 그러나 그런 제도의 변화에도 불구하고 계속 그런 형태의 기업조직이 생존한다면 재벌에 대한 우리의 비난은 무모한 일이었다고 스스로 자성해야 할 것이다.

## 1. 들어가기

수십 년에 걸쳐 재벌은 비난과 시기와 질투의 대상이여 왔다. 비판자들에게 있어 재벌은 특혜와 뇌물과 분식회계를 통해서 성장한 비효율적 조직이며 독점적 행동을 일삼는 파렴치한 기업이다. 장사의 기본인 수익성마저 무시하고 무모한 투자만을 일삼는 불합리한 존재, 사업도 할 줄 모르는 총수가 전횡을 휘두르는 전제왕국, 그것이 비난자의 눈에 비쳐진 재벌의 모습이다.

이제 재벌에 대한 비난은 국내의 문제로만 그치지 않는다. 한국이 겪었던 외환위기의 모든 책임은 재벌에게 지워져 있다. 재벌만 없었더라면 외환위기도 오지 않았을 것이고 우리 국민들이 것처럼 고통을 겪지도 않았을 것이라는 분석이 국내외의 지배적 여론이 되어 버렸다.

정말 그럴까? 시장경제 사회에서 기업에게 주어진 사명이 있다면 싸고 좋은 상품을 소비자에게 공급하고, 노동자에게 좋은 일자리를 제공하고, 투자자에게 높은 수익률을 보장해 주는 것임이 분명하다. 만약 많은 사람들이 비난하는 것처럼 재벌이 비효율적이고 파렴치한 존재였다면, 재벌이 생산하는 상품은 소비자들로부터 외면을 당했을 것이고, 노동자들은 재벌회사에 들어가기 원하지 않았을 것이고, 투자자들은 재벌회사에 투자하거나 돈을 빌려주고 싶어 하지 않았을 것이다. 과연 그랬던가? 실상은 오히려 그와 정반대 아닌가?

재벌 회사들이 클 수 있었던 것은 소비자들이 재벌의 상품을 좋아했기 때문이다. 자식이 재벌회사에 취직했다는 것이 부모들에게 자랑이라는 사실을 어떻게 보아야 하는가? 또 누구에게 돈을 빌려주는 것이 가장 안전하다고 생각하는지 은행 실무자의 솔직한 말을 한 번 들어 보라. 심중팔구는 재벌일 것이다. 구체적으로 계산해보지는 않았지만 아마도 재벌 회사들의 주가가 다른 기업들의 주가에 비해서 높을 것임이 분명하다. 최소한 재벌에 대한 정치적 압력이 가해지기 전까지는 그랬을 것이다. 재벌이 이처럼 비효율적이고 형편없는 존재였다면 소비자와 노동자와 투자자들이 재벌회사를 선택했을 리 없다. 효율적인 기업만이 소비자와 노동자와 투자자들 모두에게 이익을 줄 수 있다.

이렇게 본다면 재벌에 대하여 쏟아지는 많은 비난들은 대부분 근거 없는 신화일 뿐 사실이 아니다. 오히려 재벌은 한국의 어떤 기업형태보다 더 효율적이고, 선진적이며 가장 투명한 기업조직이여 왔다. 효율적이기 때문에 대기업이 될 수 있었고, 해외의 선진기업들과 경쟁해야 했기 때문에 선진경영기업을 도입할 수밖에 없었으며, 대규모의 조직을 운영하려다 보니 투명할 수밖에 없었다.

그럼에도 불구하고 재벌이 낙후되고 음침하고 권위적이고 비효율적인 이미지만으로 비쳐진 것은 비교의 대상을 환상 속의 기업 또는 영미식의 기업으로 삼고 있었기 때문이다. 그런 식으로 비교하자면 우리 국민들 스스로는 어떤가? 우리는 그들에 비해서 얼마나 불합리하고 얼마나 무례하고 얼마나 음침하고 얼마나 끈적한가! 정치는 어떻게, 관료사회는 어떻게, 학교는 어떻게, 문화계는 어떻게, 언론계는 어떻게, 종교계는 어떤가? 재벌이 아닌 기업들의 특성은 또 어떤가? 뇌물을 주지 않고 살아남은 중소기업이 얼마나 될 것이며 이중장부를 만들지 않는 중소기업은 또 얼마나 되겠는가? 영미의 기업은 고사하고 아마 국내의 재벌 기업들에 비해서도 그 도가 훨씬 심할 것이다.

어떤 조직이든 환경에 적응하기 마련이다. 우물 안의 닫힌 환경에 대해서만 적응해야 하는 조직은 열린 환경에 적응해야 하는 조직보다 비효율적이고 음침할 수밖에 없다. 우리나라의 어떤 조직보다 열린 환경에 적응해 온 집단이 재벌이다. 그들은 거친 해외시장에서 경쟁해야 했으며, 부분적이긴 하지만 외국의 인력을 써야 했으며, 외국의 자본을 유치해야 했다. 물론 완전하지는 않다. 하지만 우리가 가질 수 있는 것 중에서서는 그래도 가장 나은 것이 재벌이었다고 필자들은 확신한다.

우리 음식 산업의 특성은 우리의 입맛과 문화를 떠나서 평가할 수 없다. 기업의 조직도 마찬가지로 생각한다. 재벌이라는 기업 조직은 우리나라 사람들의 일상적인 사고방식과 정치, 문화 사회적인 환경을 빼고서는 이해할 수 없다. 우리나라 고유의 정치, 사회, 문화적 환경을 배경으로 했을 때 재벌이라는 조직이 어떤 의미를 가지는지 따져 보려는 것이 이 글의 목적이다.

## 2. 신화와 현실

재벌은 수많은 이유들로 비난받아 왔다.<sup>1)</sup> 특혜로 성장했다는 것, 독과점, 문어발식 다각화, 높은 부채 비율, 소유와 경영의 미분리 및 가족경영, 낮은 수익률과 무모한 투자, 불투명성 등은 대표적인 비난의 항목들이다. 이제 이들 하나하나의 비난들이 과연 사실에 기초한 것인지를 살펴보고자 한다.

### 1) 재벌은 정부 특혜의 산물이며, 비효율적인가?

첫 번째 신화는 재벌은 정부 특혜 때문에 생길 수 있었고 비효율적이라는 것이다. 해방 후 이루어진 적산 불하, 진입장벽과 수출장벽, 산업정책으로 인한 저리 융자, 대기업의 도산을 막아주는 정책 등이 대표적 특혜의 내용으로 지적된다.

---

1) 재벌에 대해 가장 비판적인 책은 강철규 외 『재벌: 성장의 주역인가 탐욕의 화신인가』, 비봉출판사, 1991 참조.

과거에 재벌들이 그런 식의 특혜를 누렸던 것은 사실일 것이다. 그러나 진입제한이나 수입제한, 산업정책적 지원 등의 특혜는 재벌만이 누린 것은 아니다. 대부분의 후진국이 그러하듯이 우리나라에서도 거의 모든 산업분야가 진입제한의 대상이었고, 거의 모든 것들이 높은 보호관세와 비관세 장벽의 보호를 받아 왔었다. 이러한 상황에서도 재벌들은 일찍부터 세계시장에 진출했다. 이것은 한국 재벌들이 세계적인 기업환경에 성공적으로 적응했다는 것을 의미한다.

재벌이 비효율적이라는 표현은 적절하지 않다. 중소기업 고유 업종이라는 것이 있다. 재벌의 참여가 허용되지 않는 업종이다. 만약 이러한 사업 분야에 재벌이 진입한다면 소비자들에게 더 싸고 좋은 제품을 제공할 수 있다는 것을 대부분의 사람들은 알고 있다. 그럼에도 불구하고 정부는 중소기업과 재벌 간의 경쟁이 불공정하다는 이유로 재벌의 진입을 금지하고 있다. 효율적이지 않고는 소비자들이 즐겨 찾는 상품을 만들어 낼 수 없다. 우리가 중소기업 고유 업종을 두고 있다는 것은 스스로 재벌이 효율적임을 인정하고 있는 것 아닐까?

## 2) 독과점인가?

두 번째 신화는 독과점에 관한 것이다. 재벌은 시장조작을 통해 가격을 높이 받는다는 것이다. 국내에 존재하는 기업의 숫자만을 기준으로 한다면 일면 수공이 가는 말이다. 자동차, 전자, 화학 등 재벌 계열사들이 진출해 있는 분야에 있어 경쟁사의 숫자가 많지 않은 것은 사실이다. 그러나 해당 산업 내에 기업의 숫자가 적다고 해서 그것이 독점가격의 책정으로 이어지는 것은 아니다.

기업들이 얼마나 경쟁적으로 활동하는지는 그 산업내에 몇 개의 기업이 존재하는가와 별로 관계가 없다. 기업의 숫자가 작더라도 얼마든지 경쟁적일 수 있으며 기업의 숫자가 많아도 독점적으로 행동할 수 있다. 기업의 숫자가 하나일 경우에도 잠재적 경쟁이 존재한다면 경쟁적인 형태가 충분히 나타날 수 있다. 또 기업의 숫자가 많더라도 정부가 가격과 품질을 규제한다면 기업들은 독점기업인 것처럼 행동할 것이다. 중요한 것은 정부가 기업간의 경쟁을 규제하는가이지 해당 산업 내에 몇 개의 기업이 존재하는가는 그리 중요하지 않다.

대개 재벌들은 서로 중복되는 시장에서 활동하고 있다. 만약 재벌들끼리 인위적으로 담합을 하지 않는다면 재벌들은 서로 같은 시장을 놓고 경쟁을 벌이게 될 것이다. 문제는 담합의 가능성이다. 비난자들은 재벌들이 경쟁보다는 서로간의 담합을 택해왔다고 주장한다.

만약 재벌들이 서로 담합을 택해왔다면 도산하는 재벌기업의 숫자는 매우 작을 것이며, 매출액 순위에도 거의 변동이 없을 것이다. 그러나, 실증분석 결과는 그러한 비난이 사실이 아님을 보여주고 있다.

<표 1> 한국, 미국, 일본 100대 기업 진입·탈락 지수

	진입·퇴출 기업 수			진입·퇴출 지수		
	한 국	미 국	일 본	한 국	미 국	일 본
1986-87	9	7	8	4.16	3.10	4.25
1987-88	14	7	10	6.75	4.50	6.09
1988-89	9	10	4	3.55	4.30	2.07
1989-90	5	7	5	1.82	3.18	1.77
1990-91	10	9	7	3.75	3.71	2.67
1991-92	11	4	7	3.90	1.44	2.82
1992-93	9	6	6	2.99	2.88	3.37
연평균	9.6	7.1	6.7	3.84	3.30	3.29

<표 1>은 1986년부터 1993년까지 한국, 미국, 일본 100대 기업의 진입·퇴출 수와 진입·퇴출 지수에 관한 비교이다. 한국은 연평균 9.6개의 기업이 진입·퇴출한 반면 미국과 일본은 각각 7.1개, 6.7개의 기업이 진입·퇴출하였다. 진입·퇴출 지수 또한 한국이 3.84로 미국의 3.30과 일본의 3.29보다 훨씬 높은 것으로 나타났다.

<표 2>는 같은 기간 동안 한국, 미국, 일본 100대 기업의 내부이동지표에 관한 비교이다. 한국의 시장불안정지수는 연평균 3.67로 미국의 3.72보다 낮은 반면 일본의 2.93보다는 높은 것으로 나타났다. 기업순위상관계수는 연평균 일본이 0.983, 미국이 0.979, 한국이 0.958인 것으로 나타났다.

<표 2> 한국, 미국, 일본 100대 기업 내부이동지표

	시장불안정지수			기업순위상관계수		
	한 국	미 국	일 본	한 국	미 국	일 본
1986-87	4.35	3.39	4.12	0.968	0.927	0.973
1987-88	3.72	4.12	1.87	0.927	0.984	0.985
1988-89	3.67	2.81	5.70	0.935	0.976	0.981
1989-90	3.93	4.87	2.07	0.950	0.980	0.988
1990-91	3.15	3.47	1.64	0.978	0.981	0.990
1991-92	2.96	2.78	3.57	0.964	0.984	0.973
1992-93	3.88	4.63	1.54	0.982	0.971	0.990
연평균	3.67	3.72	2.93	0.958	0.979	0.983



위의 실증분석 결과는 한국 대기업(대부분 재벌에 속함)이 미국이나 일본의 대기업들보다 더 역동적인 상황에 노출되어 왔음에 대한 증거가 된다. 오히려 진입·퇴출 기업의 수는 미국이나 일본보다 더 많으며, 진입·퇴출 지수 또한 미국과 일본에 비해 더 높다. 시장불안정지수는 미국보다는 낮지만 일본보다는 더 높은 것으로 나타났다. 이것은 한국 대기업이 서로 치열한 경쟁관계에 있음을 의미한다.

물론 아무리 국내 재벌간 경쟁이 치열하더라도 시장이 닫혀 있다면 그러한 경쟁을 제대로 된 경쟁으로 보기는 어렵다. 우리가 독점을 우려하는 것은 그로 인해 가격이 높아지기 때문이다. 더 효율적인 해외의 경쟁자를 제쳐 놓는다면 국내 가격은 상대적으로 비싸질 수밖에 없을 것이며, 아무리 국내 기업들끼리 치열하게 경쟁하더라도 독점이 이루어진 것과 다를 바가 없게 된다.

얼마 전까지만 해도 재벌들은 국내시장에서 특히 일본 경쟁사들로부터 보호를 받았다. 그러나 최근에 상황은 매우 변했다.<sup>2)</sup> 재벌들이 활동하는 거의 모든 시장이 해외의 경쟁자들에게 노출되었다. 시장이 개방된 상황에서는 국내시장에서 기업의 숫자가 몇 개인가는 문제가 되지 않는다.

독점문제와 관련하여 마지막으로 한 가지 첨언할 것이 있다. 재벌이 만약 독점적으로 행동했다면 그들의 수익률은 높았을 것이다. 그런데 수익률이 낮다는 것이 재벌에 대한 비난 중 또 다른 하나이다. 만약 재벌들이 독점적으로 행동해 왔다면 수익률이 낮을 수 없다. 재벌의 수익률이 과연 낮았는가는 따져 보아야 할 문제이다. 하지만 어쨌든 낮은 수익률과 독점적 행동은 동시에 이루어질 수 없다는 것은 분명하다.

### 3) 문어발식 다각화

세 번째 신화는 문어발식 다각화에 관한 것이다. 문어발식 다각화는 재벌의 경쟁력을 떨어뜨릴 뿐 아니라, 중소기업의 사업영역을 축소함으로써 경쟁을 저해한다고 비난한다.<sup>3)</sup>

또 재벌 계열사 간에 서로 상호지급보증을 하기 때문에 정부는 연쇄도산을 막기 위해 자금을 지원할 수밖에 없으며, 이것은 재벌들로 하여금 지나치게 위험한 사업에 투자하도록 유도한다는 것이다. 계열사 간 상호지급보증을 금지하는 국제통화기금과의 협약 내용은 이와 같은 인식에 기초해 있다.

2) 일부 일본 제품의 수입을 금지하는 수입다변화 정책은 1999년 7월 1일 이후 폐지되었다.

3) 미국의 대기업에 대해서도 이와 똑같은 주장이 있었다. Williamson, "Assessing the Modern Corporation: Transaction Cost Considerations", in Weston(ed), Larger Corporations in Changing Society, New York University Press, 1974, pp. 65-89, p.82 참조

1996년을 기준으로 했을 때 30대 재벌 기업이 평균적으로 진출해 있는 산업의 수는 18.8개이며 기업의 수는 22.3개이다. 비난자들은 재벌들이 너무 많은 분야에 진출해 있다고 주장하지만 위의 숫자가 작은지 큰지를 판단할 근거는 어디에도 없다.

재벌의 다각화로 인해 수익성이 낮아진다고 우려하기도 한다. 하지만 그것은 기우에 불과하다. 만약 기업을 운영하는 이유가 이윤의 극대화에 있다면 경영자는 그룹 전체의 수익을 떨어뜨리는 계열사를 운영할 이유가 없다. 물론 기업을 운영하다보면 수익이 많이 나는 기간도 있고 적자를 면치 못하는 기간도 있을 것임이 분명하다. 하지만 일시적으로 적자가 난다고 해서 그 기업이 그룹 전체의 수익성을 떨어뜨린다고 단정할 수는 없다.

기업가는 항상 미래를 보고 경영을 할 수밖에 없다. 현재는 적자를 면치 못하는 기업이라 할지라도 언젠가는 황금송아지가 될 수도 있다. 그럴 가능성이 정확히 얼마일지는 아무도 모른다. 다만 자신의 돈을 걸고 도박을 할 수 있을 뿐이다. 현재 적자가 나는 기업을 가지고 있다 해서 그것을 수익성을 낮추는 행위라고 비난할 이유는 없다.

물론 (가능성이 희박하기는 하지만) 이윤 극대화 이외의 목표를 추구하는 기업이 있을 수도 있다. 재벌 중에 그런 기업이 있다면 그 기업은 비효율적일 수 있다. 하지만 그것도 비난의 대상일 수 없다. 만약 어떤 기업이 모든 이윤을 소위 사회에 환원한다면 그 기업의 수익률은 매우 낮을 것이다. 그리고 그것은 비난의 대상일 수 없다.<sup>4)</sup>

마찬가지로 기업가 본인의 자존심을 위해서 또는 명예를 위해서 기업을 운영하는 사람도 있을 것이며 그런 기업은 비효율적일 가능성이 높다. 하지만 자신의 책임 하에 그런 일을 하는 한 비난의 대상일 수 없다.<sup>5)</sup>

다각화를 막기 위해 재벌이 새로운 산업에 뛰어드는 것을 규제해 왔다. 이것이 오히려 경쟁을 저해한다. 새로운 산업에 진입하려는 이유는 그 산업에서 기존의 기업보다 더 싸고 좋은 제품을 공급할 수 있다는 계산이 섰기 때문일 것이다. 그런 기업의 진입을 막는 것은 경쟁을 막는 것이다. 재벌의 다각화가 시장경쟁을 저해한다는 주장은 모순이 있다. 몇몇 한국 학자들은 한국의 재벌들이 다른 나라의 기업집단에 비해 비관련 분야에 더 많이 다각화되어 있다고 주장한다.<sup>6)</sup>

---

4) 사실 재벌은 사회에 많은 돈을 기부하지 않는다고 비난받는다. 뒤집어 말하자면 이는 비효율적이지 않음에 대한 비난도 된다.

5) 만약 뉴욕타임즈가 이익보다 신문발행을 목적으로 형성되었다면 어느 누구도 그 목적에 반대해서는 안 된다. F.Easterbrook and D. Fischel, *The Economic Structure of Corporate Law*, Harvard University Press, 1991, p.26 참조.

6) 양원근, “대기업 집단의 효율성 분석”, 산업연구원, 1992. 정구현, “한국기업의 다각화전략과 국제경쟁력”, 1991 참조.

그러나 이 주장에는 문제가 있다. 제일 큰 문제는 무엇이 관련 분야이고 무엇이 비관련 분야냐는 것이다. 자동차 조립업자가 부품공장을 설립한다면 이것은 관련 업종 다각화로 분류될 것이다. 반면 은행이 필요해 설립한다면 비관련 다각화로 분류될 것이다. 그러나 자동차 제조업자가 할부 판매를 하려고 하는데, 기존의 금융업자가 만족스러운 서비스를 제공하지 못한다면 자동차 회사는 금융서비스에도 진출하고 싶어 할 것이다. 그리고 그것은 관련 다각화이다.

숙련된 노동자의 공급에 대해서는 어떠한가? 재벌에 근무하는 사람들이 비재벌 기업에 근무한 사람들보다 더 유능한 경우가 많다. 재벌은 종업원을 교육시키는 데 많은 자원을 투입하기 때문이다.<sup>7)</sup> 섬유회사에서 훈련받은 직원들을 중심으로 해서 철강업을 설립한다면 그것은 관련 다각화인가 아니면 비관련 다각화인가? 이에 대한 답을 내리기는 쉽지 않다.

그러면 재벌이 다각화를 하는 이유는 무엇인가? 쉽게 지나치지만 아주 당연한 답이 있다. 다각화를 하는 것이 그러지 않는 것보다 더 많은 이익을 주기 때문이라는 것이다. 그렇다면 다각화를 하는 것이 왜 기업의 이익에 도움이 되었을까?

다각화란 쉽게 말해 자기가 필요로 하는 것은 스스로 생산해서 쓰거나 파는 체제를 말한다. 그 반대는 필요할 때마다 다른 사람이나 기업으로부터 사거나 주문을 해서 쓰는 체제이다. 경제학에서는 전자의 체제를 기업이라 부르고 후자를 시장이라 부른다. 다각화란 시장에서의 거래 대신 기업 조직을 택한 것이다. 그렇다면 왜 어떤 경우에는 자기가 필요로 하는 것을 직접 생산하고 어떤 경우에는 남들로부터 사서 쓰게 될까? 답은 간단하다. 남들로부터 사서 쓰는 것이 지나치게 번거롭거나 많은 비용을 요구할 경우는 스스로 생산해서 쓰게 된다. 마찬가지로 자기가 사람을 고용해서 직접 필요로 하는 것을 만드는 데에 많은 비용이 든다면 사람들은 자기가 필요로 하는 것을 다른 사람으로부터 사서 충당하려고 할 것이다. 굳이 경제학의 용어를 빌리자면 소위 거래비용이라는 것이 높을 경우에 자신이 필요로 하는 것을 스스로 조달해서 쓴다는 것이다.<sup>8)</sup>

다른 사람으로부터 필요한 것을 조달하려면 대개는 계약이라는 과정을 거친다. 그런데 한국에서는 계약을 통해 거래를 하는 데는 상당한 거래비용이 발생해 왔다. 첫째, 농경사회의 구성원들이 대개 그렇듯이 한국 사람들도 돈 계산을 정확히 하거나 일단 약속된 것이 당초의 약속대로 정확히 이행되었는지의 여부를 따지는 것은 무례한 것으로 여겨져 왔다. 그런 일은 상사와 부하 사이에서만 정당화 될 수 있는 일이었다. 때문에 약속이나 계약에 의존해서 필요로 하는 것을 조달하는 데에는 상당한 비용이

7) 공병호, “한국경제의 권력이동”, 청해, 1995, pp. 248-250 참조.

8) 이러한 원리를 발견한 사람은 R. Coase이다. 그는 이것으로 노벨경제학상을 받았다.

따르게 마련이다. 이것은 명령 복종 관계를 특징으로 하는 조직의 업무성과가 대등한 입장에 있는 계약자간의 계약에 의한 업무성과보다 더 좋다는 것을 의미한다.

둘째, 과거 계약의 이행 여부에 관한 정보 부족문제이다. 사회 구성원 각자의 계약을 대하는 태도에 대한 정보를 잠재적 계약 상대방들이 모두 공유할 수 있다면 각자는 계약을 잘 지키려는 인센티브를 갖게 된다. 현재의 거래 상대방과의 거래에 불성실할 경우 그것이 다른 사람들에게 알려질 것이고 그런 사람은 앞으로 다른 사람들과 거래하기 힘들어질 것이기 때문이다. 그러나 한국에서는 그런 정보가 충분하지 않았다. 설령 계약을 잘 안 지키는 사람이 있더라도 그것은 당사자 사이의 문제로 끝나 버릴 뿐인 경우가 많았다. 그만큼 우리 국민들 각자의 계약을 충실히 지키려는 인센티브는 작아지게 마련이다.

사회구성원들이 계약을 대하는 태도가 이런 한 기업이 필요로 하는 것을 조달함에 있어 계약에 의존하기는 어렵다. 스스로 사람을 고용해서 자기가 필요로 하는 것을 조달하는 방식의 이점이 상대적으로 커지는 것이다. 그것의 구체적인 형태가 다각화라고 할 수 있다.

전쟁의 폐허로부터 출발했다는 것도 다각화가 촉진된 또 하나의 이유일 것이다. 아무 것도 없는 상황에서 무엇인가를 생산해 내야만 했다. 누군가가 자신들이 필요로 하는 것을 공급해줄 때까지 기다리기에는 너무 오랜 시간이 필요했다. 스스로 노동자를 교육시키고, 직접 그들을 명령하고 통제하는 것만이 기업가들이 무엇인가를 생산할 수 있는 유일한 방법이었다. 이러한 이유 때문에 한국 재벌들은 다각화를 할 수밖에 없었으며, 다각화가 경쟁력을 가질 수 있었던 중요한 원인이었다.<sup>9)</sup>

#### 4) 높은 부채비율

네 번째 신화는 높은 부채負債비율에 관한 것이다. 사람들은 재벌의 부채에 대해 다 음과 같이 비난한다. 첫째, 부채는 남의 돈이므로 부채비율이 높은 기업은 자기 돈이 아닌 남의 돈으로 장사를 하는 것이기 때문에 도덕적으로 옳지 못하다는 것이다. 이들은 돈 빌리는 것을 마치 도둑질과 같이 취급하고 있다. 부채는 자발적 거래의 결과에 의해서 만들어진 것이다. 빌려주는 사람과 빌리는 사람 간에 거래 조건이 맞았기 때문에 돈을 빌려준 것이다. 남을 돈을 쓰는 데에 대한 대가가 없이 돈을 빌려줄 리 없다. 우리나라 금융관행이나 정부규제 등은 기업들로 하여금 차입을 선호하도록 유도했다.<sup>10)</sup> 기업이 빌린 돈에 대해서 책임을 지는 한 부채비율은 문제가 되지 않는다.

9) 우리의 견해는 후쿠야마 교수의 견해와 다르다. 후쿠야마 교수는 한국과 같은 신용이 낮은 사회에서 기업의 규모는 작아야 한다고 주장한다. 그는 재벌과 같은 대기업을 정부의 개입에 의해 만들어진 예외적인 것으로 보고 있다. F. Fukuyama, "Trust", Free Press, 1995, ch. 12.

10) 김정호, "차입경영이야기", 자유기업센터, 1997 pp.13-pp.24 참조.

둘째는 외환위기 이후 IMF에 의해 제기된 문제로서 높은 부채비율에 의해 파산의 위험이 높아진다는 것이다. 이것은 첫 번째 주장보다 타당성이 있다. 그러나 파산의 위험이라는 것도 기업이 스스로 그것을 부담하는 한 문제는 없다. 문제가 있다면 정부가 나서서 기업의 도산을 막아주는 일이다. 지금까지 대기업들에 대해서 정부는 그런 일을 해 왔고 그것이 아마도 재벌의 부채비율을 높이는 데에 상당한 기여를 했을 것이다. 하지만 그것에 대한 처방은 도산을 막아주는 정책을 없애는 일이다. 한편으로는 도산을 막아주면서 다른 한편으로는 부채비율을 낮추라고 한다면 기업과 정부는 영원한 숨바꼭질을 멈출 수 없을 것이다.

우리나라 재벌의 부채비율은 중소기업이나 다른 선진국의 기업들과 비교해 볼 때 높은 편이다. 제조업 분야에서 1991년부터 1994년까지 30대 재벌의 평균 부채비율은 337%인 반면 중소기업의 부채비율은 164%, 미국은 160%, 일본은 206%, 그리고 대만은 86%이다. 이것이 잘못된 것인지의 여부에 대한 판단은 왜 이런 현상이 생겼는지를 따져 보는 일부터 시작해야 할 것이다.

한국 재벌의 부채비율이 높은 데에는 몇 가지 이유가 있다. 첫째는 재벌뿐만 아니라 우리나라의 모든 기업에 공통되는 사항으로서 주식시장이 잘 발달되지 않았다는 사실이다. <표 3>는 GDP와 주식시장 규모간의 관계를 보여준다. GDP에 대한 주식시장의 규모가 큰 미국과 영국 기업의 부채비율은 낮은 반면 주식시장의 규모가 작은 나라들의 기업들의 부채비율은 상대적으로 높다는 사실을 관찰할 수 있다.

<표 3> 재무구조의 국제비교

	지분/자산	주식가치/GDP
한 국	23.8	0.16
미 국	37.3	0.51
일 본	31.6	N/A
독 일	26.8	0.20
영 국	48.6	0.89

경제발전의 역사가 짧은 한국으로서는 주식시장의 규모가 작을 수밖에 없었고 주식의 발행이 아니라 차입을 통해서 자금을 조달할 수밖에 없었던 것이다. 재벌뿐만 아니라 우리나라 기업들의 부채비율을 높여 놓은 중요한 요인 중 하나이다.

둘째는 시중은행의 이자율에 대한 규제이다. 얼마 전까지 시중의 은행의 대출금리는 정부의 강력한 통제를 받아 왔었다. 정부의 규제가 없다면 금융시장에서 이자율은 돈을 빌리고자 하는 기업의 위험수준에 따라 다양하게 결정될 것이다. 그렇게 되면 상대적으로 높은 위험을 가진 기업들도 은행으로부터 돈을 빌려 쓸 수 있게 된다.

그러나 이자율이 규제되면 상황은 달라진다. 위험과는 무관하게 동일한 금리를 받아야 한다면 돈을 빌려주고 다시 돌려받아야 하는 은행으로서는 돈을 떼일 염려가 가장 작은 기업에게 대출을 해주려고 하는 것이 당연하다. 그것이 재벌이었다. 그래서 재벌들은 대출을 받기가 쉬웠고 그 결과 부채비율이 높아졌다.

셋째, 적대적 M&A(인수합병)의 금지이다. 적대적 인수합병은 1997년에 허용되었다. 적대적 M&A는 전문경영인 체제를 정착시키는 데에 결정적인 역할을 한다. 전문경영인이란 회사의 주식을 가지지 않은 또는 지분율이 아주 낮은 경영자를 말한다. 그런 만큼 회사의 일을 자신의 것처럼 여기려는 인센티브가 작다. 주주들의 이익보다는 자신만의 이익을 위해 자신의 권한을 악용할 가능성이 높다.

적대적 M&A가 허용되어 있다면 그런 식으로 행동하는 전문경영자들은 기업사냥꾼들에 의해 쫓겨나기 십상이다. 문제는 아주 최근까지만 해도 적대적 M&A가 매우 어려웠다는 것이다. 그런 상태에서는 전문경영인에 의해 운영되는 회사가 지배주주에 의해 통제되는 기업에 비해 경쟁력이 낮을 수밖에 없다. 시장에서 경쟁력이 낮다는 것은 도태되거나 또는 아예 생성조차 되지 않음을 뜻한다. 그렇게 해서 우리나라의 기업들은 전문경영인 체제가 아니라 오너의 지배체제를 갖추게 되었다.

그런데 오너를 채찍질하는 것은 빛이다. 빛이 있으면 이자와 원금을 갚기 위해 계속해서 현금을 만들어내야 하고 그것이 경영자로 하여금 게으름을 못 부리게 한다. 그래서 상대적으로 빛이 많은 기업들이 그렇지 않은 기업들에 비해 경쟁력을 가질 수 있게 되었고 그것이 부채비율을 높여 놓았다.

마지막의 원인은 재벌의 도산을 정부가 막아왔다는 사실이다. 부채 그 자체로서는 특별히 나쁜 것도 좋을 것도 없다. 부채는 위에서 살펴 본 것과 같은 이점을 제공하는 반면 도산의 위험이라는 불이익도 가져다준다. 기업들은 부채의 좋은 점과 나쁜 점을 저울질해서 자기들 나름의 재무구조를 갖추게 될 것이다. 그러나 정부가 나서서 도산의 위험을 줄여준다면 결국 국민의 세금을 쓰는 일이지만 기업으로서는 부채의 나쁜 점이 그만큼 줄어드는 것이기 때문에 적정한 수준보다 더 많은 부채를 쓰려고 할 것이다. 재벌의 부채비율을 높여 놓은 요인 중에 이것도 중요한 역할을 했을 것이다.

이렇게 본다면 우리나라 재벌들의 부채비율이 지나치게 높아왔을 가능성은 부인할 수 없다. 이자율규제와 도산방지정책 때문이다. 이제 이자율 규제는 거의 없어진 듯 하지만 도산방지책은 법정관리나 워크아웃이니 하는 형태로 여전히 남아 있다. 그런 만큼 우리나라 재벌들의 부채비율이 지나치게 높을 가능성도 여전히 남아 있다. 하지만 어느 정도의 부채비율이 적당한 것인지는 누구도 알지 못한다. 다만 기업들의 재무구조 결정을 왜곡시키는 제도들(파산방지책 같은 것)을 없앤 후 기업들 스스로가 시행착오

를 통해서 자신들에게 맞는 재무구조를 찾아가게 하는 것만이 우리가 택할 수 있는 유일한 올바른 길이다.

### 5) 낮은 수익률과 무분별한 투자

다섯 번째 신화는 낮은 수익률과 무분별한 투자에 관한 신화이다. 재벌들은 수익률을 무시하고 무모한 투자를 해 왔다는 것이다. 남주하 박사와 조장옥 박사의 연구는 이러한 주장이 사실이 아님을 보여준다.<sup>11)</sup>

<표 4> 실질자기자본비용 국제간 비교

	한 국	미 국	일 본	독 일	영 국
1971	6.2	0.2	4.0	-0.9	-5.1
1972	-6.2	0.6	-0.2	0.2	-4.9
1973	-3.1	2.1	-6.9	3.8	-0.8
1974	-5.9	4.6	-14.0	3.7	7.6
1975	-5.3	-1.3	-3.5	-0.3	-18.3
1976	-3.3	3.5	-1.9	7.6	-0.3
1977	1.5	4.0	-0.4	4.9	-0.6
1978	-3.7	4.2	-1.7	5.6	0.8
1979	7.0	4.1	1.8	6.5	-0.3
1980	12.6	3.4	1.8	7.4	-3.3
1981	16.8	1.9	1.5	8.0	-2.5
1982	22.9	5.9	2.0	5.9	1.3
1983	22.4	5.0	3.2	4.1	2.8
1984	18.3	7.5	1.4	5.2	4.4
1985	15.0	6.5	1.4	4.9	3.6
1986	10.5	4.8	0.2	3.5	4.7
1987	5.6	3.1	2.1	5.6	2.2
1988	2.2	6.3	1.1	4.9	3.8
1989	1.9	3.9	-0.1	3.0	2.2
1990	-2.1	4.3	0.3	4.8	3.5
1991	-1.2	2.5	0.6	2.8	-0.7
1992	3.1	3.8	1.0	1.5	0.4
1993	3.2	4.4	0.5	-0.5	-0.1
1994	0.9	5.9	1.1	-0.6	-3.5
평균	7.8	4.9	1.2	3.5	1.9

11) 남주하·조장옥, 『한국상장기업의 자본비용추정과 국제비교』, 한국경제연구원, 1996.

<표 4>는 몇몇 나라들의 실질자본비용을 나타낸다. 여기서의 실질자본비용은 수익률과 같다고 보면 된다. 1982년부터 1994년까지의 평균 실질자기자본비용은 한국이 7.8%로 미국의 4.9%, 일본의 1.2%, 독일의 3.5%, 그리고 영국의 1.9%보다 훨씬 높은 것으로 나타났다. 또 한국의 실질자기자본비용은 1970년대에 매우 낮은 반면 1980년대에는 5개국 중 가장 높았다. <표 5>는 국내 기업 규모별 실질 자본비용을 비교한 것이다. 1982년부터 1994년까지의 기업 전체 평균 실질자본비용은 9.4%였으며, 5대 그룹은 15.4%, 6-30대 그룹은 8.8%, 기타 대기업은 8.3%, 중소기업평균은 9.9%인 것으로 나타났다.

<표 4>에서 알 수 있는 것처럼 한국기업들의 실질자본비용이 다른 4개국보다 낮다는 증거는 어디에도 없다. 또 5대 재벌들의 실질자본비용은 평균적으로 다른 기업집단들의 것보다 더 높다. 이것은 재벌들이 무모한 투자를 했다는 주장이 잘못되었음을 말해준다.

<표 5> 기업규모별 실질자기자본비용

	전체 평균	5대 그룹평균	6-30대 그룹평균	기타 대기업평균	중소기업 평균
1982	0.1044	0.1305	0.1056	0.0974	0.1154
1983	0.1131	0.1833	0.1064	0.1021	0.1054
1984	0.1138	0.1993	0.1180	0.0961	0.1015
1985	0.1154	0.2100	0.1182	0.0960	0.1068
1986	0.1251	0.2301	0.1050	0.1105	0.1274
1987	0.1134	0.2103	0.0936	0.0995	0.1231
1988	0.0782	0.1590	0.6640	0.0649	0.0854
1989	0.0925	0.1504	0.0864	0.0824	0.0953
1990	0.0440	0.0894	0.0394	0.0330	0.0740
1991	0.0502	0.1033	0.0456	0.0393	0.0658
1992	0.0887	0.1196	0.0865	0.0820	0.0983
1993	0.0946	0.1142	0.0880	0.0924	0.1007
1994	0.0864	0.1166	0.0789	0.0821	0.0944
1982-94	0.0938	0.1540	0.0883	0.0833	0.0993
1982-85	0.1117	0.1808	0.1121	0.0979	0.1073
1986-90	0.0906	0.1678	0.0781	0.0781	0.1010
1991-94	0.0800	0.1134	0.0747	0.0740	0.0898



5대 재벌들의 몇몇 대규모 투자가 실패로 끝난 것은 사실이다. 특히 외환위기에 재벌들의 그러한 실패는 명백하게 드러났다. 하지만 몇몇 사업이 실패했다고 해서 재벌이라는 기업 조직 전체의 수익률이 낮은 것은 아니다. 투자란 모험이다. 실패할 때도 있고 성공할 때도 있다. 실패할 때만을 떼어놓고서 투자의 무모성 여부를 논하는 것은 사리에 닿지 않는다.

## 6) 소유와 경영의 미분리

여섯 번째 신화는 소유와 경영이 분리에 대한 신화이다. 30대 기업집단 중 29개의 기업이 창업자나 그들의 가족에 의해 경영된 것은 사실이다. 단지 하나의 예외는 부도난 기아그룹이다. 이 기업은 나중에 부패의 온상인 것으로 판명되었다.

가족경영 기업이 반드시 비효율적인 것은 아니다. 창업자나 그들의 후계자는 전문경영인에 비해 지식이나 재능이 못할지 모른다. 그러나 보다 더 중요한 것은 인센티브이다. 전문경영인은 지배주주처럼 많은 주식을 소유하고 있지 않은 사람이다. 적대적 M&A가 허용되어 있지 않은 상태에서 이들은 회사를 자신의 것처럼 아끼지 않을 많은 이유들을 가지고 있다. 지배주주나 그의 가족, 후계자들은 전문경영인보다 지식과 재능이 부족할지 모르지만 회사가 자신의 것처럼 여기려는 인센티브를 가지며 그것은 대개 전체 주주의 주가를 극대화하는 방향으로 행사된다. 대리인 비용을 유발하는 전문경영인 체제보다 무능한 지배주주의 경영이 더 효율적일 수 있다는 것이다. 소유와 경영이 분리되지 않은 현재의 재벌체제는 적대적 M&A 시장의 정착되지 않은 상태에서 기업이 시장과 사회적 환경에 적응한 부산물이라고 보는 것이 옳다.

## 7) 불투명성

일곱 번째 신화는 재벌의 재무구조 등이 불투명하다는 것이다. 재벌들은 완전하게 공시를 하지 않기 때문에 기업 내부에서 어떤 일이 일어나고 있는지를 외부사람들은 알 수 없다. 재벌들은 내부 정보를 공식적으로 발표하여 비난받는 것보다 숨기는 것이 더 바람직하다는 것을 알고 있다. 그러므로 재벌이 공개한 정보는 불투명하여 믿을 수가 없다는 것이다.

투명성은 수익을 내고 있는 기업과 적자 기업을 구별할 수 있도록 정보비용을 감소시킬 수 있는 효율성을 제공해 주어야 한다. 이것은 정부가 개입을 하지 않고 재산권을 보장해 주는 상황에서만 가능하다. 그러나 만약 정부가 재산권을 쉽게 침해한다면, 개인과 사회적으로 투명성을 기대하기란 어렵다. 만약 정부가 재산권을 침해하는 경우에도 투명성을 요구한다면 어느 누구도 생산적 경제활동에 참여하지 않으려 할 것이기 때문이다.<sup>12)</sup>

12) Brennan과 Buchanan 교수는 공평과세Neutral tax의 부당성에 대해 이야기하면서 이와 유사한 주

역사적으로 아주 오래 전부터 관료들과 정치인들이 한국 사회를 지배해 왔다. 이조 말까지 관료나 정치인들이 국민들의 재산을 몰수하는 것은 너무나 쉬웠다. 현대에 이르러 이러한 것들이 다소 개선되기는 했으나 정부의 규제는 여전히 사유재산의 수용을 용이하게 하고 있다. 재벌들이 직면한 상황은 더욱 심각하다. 대통령이 바뀔 때마다 최소한 몇 개의 재벌들은 재산상의 불이익을 당해야만 했고 일부는 파산에 이르기도 했다. 또 재벌들은 정치자금으로 많은 돈을 기부해야 했다. 권력으로부터 언제 당할지 모르는 상황에서 취할 수 있는 최선의 전략은 불투명함인지 모른다.

재벌의 투명성과는 무관한 이야기이지만 뇌물에 대해서도 똑같은 이야기를 할 수 있다. 약탈을 방지하기 위한 잠재적인 희생자의 전략은 약탈자에게 뇌물을 주는 것이다. 뇌물은 약탈자를 공모자로 만든다. 뇌물 공여자는 이러한 정보로 약탈자를 위협하기 때문에 뇌물은 약탈자에 대한 보호 장치 역할을 한다. 대규모 장기투자를 하는 한국 재벌들은 착취받기가 더욱 쉬웠다. 그러므로 뇌물은 필수적이었을 것이다. 불투명성과 부패는 과거 한국 정부의 속성에서 기인한 것일 가능성이 높다.

### 3. 글을 마치며

기업은 지속적으로 환경에 적응한다. 자본주의가 세계화된다고 해서 모든 사회의 구성원이 다 같아져야 함을 뜻하지는 않는다. 지리적으로 통합되어 나라 안에서도 다양한 소그룹들이 존재하고 있으며, 각 소그룹들은 나름대로의 특성을 가지고 있다. 그 다양함이 사회발전의 원동력 역할을 한다. 하물며 지리적으로 격리되어 있는 다른 나라의 국민들간에는 세계화에도 불구하고 수많은 차이가 여전히 존재할 것이다.

따라서 그 각각의 사회가 가진 법과 제도, 관습, 사고방식 등에 적응해야 하는 기업들의 구체적 형태도 다양할 수밖에 없다. 우리는 그것을 인정해야 한다. 재벌에 대해서도 마찬가지로 논리가 적용된다. 재벌이 좋은지 나쁜지는 알 수 없다. 사전에 좋다 나쁘다를 판단하는 것은 '치명적 자만'일 뿐이다. 그것에 대해서 우리가 할 수 있는 일이란 정부로 하여금 그것의 도산을 막아주거나, 경영권을 보호해주거나, 규제하는 등의 개입을 포기하도록 설득하는 일 뿐이다. 그 이후에 재벌이 소멸된다면 재벌은 규제와 지원의 산물이라고 말할 수 있을 것이다.

그런 제도의 변화에도 불구하고 계속 그런 형태의 기업조직이 생존한다면 재벌에 대한 우리의 비난은 무모한 일이었다고 스스로 자성해야 할 것이다. 그것이 인간 이성의 한계를 알고 있는 자유주의자들이 할 수 있는 전부이다.

---

장을 했다. G. Brennan & J. Buchanan, "Power to Tax: Analytical Foundation of a Fiscal Constitution", Cambridge University Press, 1980 참조.

## 참 고 문 헌

- 강철규 외, 『재벌 : 성장의 주역인가 탐욕의 화신인가』, 비봉출판사, 1991
- 공병호, 『한국경제의 권력이동』, 청해, 1995
- 김정호, 『차입경영이야기』, 자유기업센터, 1997
- 남주하·조장옥, 『한국상장기업의 자본비용추정과 국제비교』, 한국경제연구원, 1996
- 양원근, 『대기업 집단의 효율성 분석』, 산업연구원, 1992
- 정구현, 『한국기업의 다각화전략과 국제경쟁력』, 한국경제연구원, 1991
- 황인학, 『경제력 집중 한국적 인식의 문제점』, 한국경제연구원, 1997
- R. Romano, The Genius of American Corporate Law, AEI, 1993
- Williamson, Larger Corporations in Changing Society, N.Y. Univ. Press, 1974
- F. Fukuyama, Trust, Free Press, 1995
- F. Easterbrook and D. Fischel, The Economic Structure of Corporate Law, Harvard University Press, 1991
- G. Brennan & J. Buchanan, Power to Tax: Analytical Foundation of a Fiscal Constitution, Cambridge University Press, 1980

## 재벌-그 신화와 현실

---

1999년 11월 17일 1판 1쇄 발행

2020년 6월 25일 1판 2쇄 발행

저자\_공병호·김정호

발행자\_최승노

발행처\_자유기업원

주소\_서울특별시 영등포구 국회대로62길 9

전화\_02-3774-5000

팩스\_0502-797-5058

비매품