



자유주의 정보 22-19

\*본 내용은 아래 기사 및 칼럼 내용을 요약 번역한 내용임\*

Steven Horwitz,

Deregulation and Discovery

9 October, 2020

### 독점규제가 사라지자 미국의 통신요금은 오히려 더 떨어졌다

미식축구의 필드골이 3점 득점이 아니라 5점 득점으로 바뀐다면 선수와 감독들의 행동이 바뀌는 것은 전혀 놀랍지 않을 것이다. 3점 득점이라는 목표에 적합했던 기존의 전략은 더 이상 적절하지 않을 수도 있다. 규칙을 바꾸면 선수들이 직면하는 인센티브도 바뀌게 되고 그들이 채택하는 전략과 그에 따른 결과도 달라진다. 과거 규칙에서 가능했던 전략들이 새로운 규칙에서도 그럴 것이라고 가정할 수 없기 때문이다.

규칙과 인센티브는 오직 스포츠와 게임에만 유효한 것이 아니다. 경제가 어떻게 돌아가는지 이해하는 점에도 필수적이다. 경제적 상호작용의 규칙을 바꾸는 것은 경제행위자들이 직면하는 인센티브를 바꾸는 것이고, 그들이 새로운 행동경로와 전략을 채택하도록 유도하는 것이며, 이전의 규칙이 만들어냈던 것과는 다른 경제적 결과를 낳게 된다. 예컨대 세금에 대한 법률을 바꾸거나, 계약과 재산권에 대한 보호를 더 혹은 덜 제공하거나, 규제를 추가하거나 없애는 것은 규칙을 바꾸는 것이고 새로운 행동과 결과를 야기한다. 과학이론과 역사학을 사용하여 이러한 패턴 변화를 예측하려고 시도하는 것은 경제학의 중심 과제 중 하나이다.

독점과 경쟁은 규칙 변화가 엄청난 영향을 미치는 특히 중요한 분야이다. 특정 시장으로의 진입이 법적으로 금지되어 제화와 서비스의 공급자가 하나 밖에 없는 것이 당연한 상황이 된다면, 사람들은 그 재화나 서비스가 제공되기 위해서는 지금의 독점상황이 유일한 방법이라고 생각하는 경향이 있다. 다른 기업이나 공급자들이 독점자의 일을 맡는다면 수익을 결코 낼 수 없다는 것이다. 이러한 현상의 대표적인 두 예시는 AT&T가 수십

년 동안 독점해온 미국의 전화 서비스와 미국 우체국이 여전히 독점하고 있는 1급 우편 서비스이다.

많은 사람은 새로운 전화 회사가 자기들만의 새로운 연결망과 전봇대를 만들어야 하기 때문에 AT&T에 맞서 수익을 창출하거나 경쟁할 수 없으리라 생각했다. 또한 국민들이 여러 전화국에서 서로 다른 요금제 중에서 하나를 선택하고 전화기를 구입하는 것에 큰 혼란을 겪으리라 주장했다. 일각에서는 조잡한 저품질 전화 서비스가 등장하리라 우려했다. 물론 전화 독점이 폐지되고 나서 미국의 전화 시장은 경쟁이 번성하고, 가격이 떨어지고, 선택지가 늘어나게 되었다. 문제는 "새로운 기업이 AT&T가 했던 것을 똑같이 할 수 있느냐"가 아니라 "독점이 아닌 경쟁 환경에서 등장할, 지금 우리가 상상조차 할 수 없는 새로운 가능성은 무엇인가"이다.

같은 논리가 미국 우체국에도 적용될 수 있다. 사람들은 페덱스나 UPS가 미국 우체국이 하는 것과 같은 방식으로 1급 우편을 배달하면서 수익을 얻을 수 없을 것이라 주장한다. 하지만 그것은 질문 설정 자체를 잘못된 것이다. 독점의 폐지가 필요한 이유는 "독점자들이 하는 방식이 해당 업무를 처리하는 데 가장 좋은 방법이 아닐 수 있다"는 것이다. 페덱스, UPS, 또는 아마존이 1급 우편물을 배달하는 것이 허용된다면 우편물 수집과 배송을 위한 완전히 새로운 모델이 개발될 수 있지만, 현재로서는 법적으로 그런 가능성이 차단되어 있다. 우리는 경쟁력 있는 우편 산업이 어떤 모습을 보일지 확실하게 예측할 수 없고, 현존하는 방식을 해당 업무를 처리하는 유일한 방법이라 말할 수 없다.

우리가 독점을 끝내거나 규제를 없애기 위해 시장의 규칙을 바꾸면 경쟁의 발견 과정이 촉발된다. 하이에크가 75년 전에 썼듯이, 우리가 사회에서 직면한 문제는 "사람들이 나누어 가지고 있는 지식의 조각들을 취합하여 사용할 수 있게 만드는 방법"이다.

번역: 김경훈

출처: <https://www.libertarianism.org/articles/deregulation-and-discovery>