

<Abstract>

In the background of the extraordinarily distinguished life and work of the Asan exists the strong influence of Confucianism. Among the dominant ideologies of East Asia, he chose Confucianism rather than Buddhism as a milestone of life so that he refused the resignation and compliance and lead a life of constant challenges and fulfillment with positive and optimistic attitude toward the world and the humans. He also avoided both the narrow-minded egoism represented by Taoists, especially that of Yangtzu(楊朱) and the unnatural utilitarian altruism exhibited in the thoughts of Mozi(墨子) and sought to extend the natural human desire to achieve the great Datong(大同) society which is the ideal of all Confucian scholars.

Confucian values are more evident in the specific virtues in Asan's life. Especially three major virtues are prominent : passion for learning, belief in trustworthiness, and adventurous spirit. Asan was an entrepreneurs who not only recognized the value and importance of the mistakes but also put the theory of cultivation of Confucianism that we should learn from our own mistakes so that we could be a big man[大人] into practice better than anyone else. In addition Asan showed faith and commitment to trustworthiness which is the most important virtue in the this-world-oriented Confucianism by sticking to it even in the seemingly impossible situation.

The most remarkable and representative Confucian virtue in Asan is adventurous and challenging thoughts and attitudes. Just as the expression of Mencius who is his favorite Confucian, Asan is the incarnation of the 'Crazy Man'. Maybe it's in no way easy to find a man of more confidence and adventurous and challenging spirit which is the most eminent characteristic of the 'Crazy Man' whom he regarded as the best model not in the ideal but in the reality than Asan.

In conclusion, it was the Confucianism of Confucius and Mencius that presented Asan with a milestone in the specific codes of conduct as well as in his general life, and he himself had made the choice.

Key Words : Asan, Confucianism, the 'Crazy Man', passion for learning, belief in trustworthiness, Datong(大同) society

오스트리아학파 경제학에서 바라본 정주영의 기업가정신

Entrepreneurship of Chung Ju Young:
in Light of the Austrian School of Economics

김이석 (시장경제연구소 소장)

<목 차>

1. 서 론
2. 기업가정신 이론
3. 정주영의 기업가정신의 비밀을 찾아서
4. 결 론
- 참고 문헌

<국문 초록>

이 글은 오스트리아학파 기업가정신 이론의 관점에서 정주영 회장의 연설, 자서전, 여타 자료 등에서 드러난 그의 기업가정신을 조명한다. 이를 통해 우리는 다음과 같은 질문들을 다룬다. 그는 어떤 식으로 불확실성을 감당했으며, 또 이윤기회는 어떤 식으로 포착했을까? 그의 트레이드마크가 된 말, "이봐, 해봐어"는 불확실성의 감당과 이윤기회의 포착 중에서 어떤 식으로 이해하는 것이 좋을까? 우리는 그의 말을 고정관념에 빠지지 말라는 경고로 이해하는 것이 적절하다고 결론을 내리고 있다. 정주영 회장은 또한 신용을 복숨처럼 중시 했는데, 이는 기업가정신 이론의 논의와는 갈등을 일으키지는 않는지도 검토한다. 아울러 정주영 회장의 독특한 인재 키우기는 기업가정신 이론의 관점에서는 어떻게 이해될 수 있는지도 검토하고 있다. 우리는 이런 분석을 통해 더 많은 사람들이 그의 기업가정신으로부터 영감을 얻고 나름의 기업가정신을 발휘하는 데 도움이 되기를 기대한다.

주요어 : 정주영, 기업가정신, 불확실성의 감당, 이윤기회에 대한 기민성, 커즈너, 오스트리아학파

1. 서론

현대그룹의 창업자 故 정주영 회장은 “이봐 해봤어”라는 말로 유명하다. 현대조선을 만들 1972년 당시, 세계최대의 조선소를 짓겠다는 그의 말에 모두 “미쳤다”며 반대했다. 자신의 계획에 “안 된다”는 답변이 돌아오면, 그는 입버릇처럼 이렇게 말했다. “이봐 해봤어?”이 말은 이제 그의 트레이드마크가 되었다. 정주영 회장이 서거할 당시 Time 지는 그를 “A Man Who Proved Many People Wrong”이라고 평했다. 한마디로 그는 다른 사람들이 불가능하다고 말한 많은 것들을 해낸 사람이다.

정주영 회장의 현대그룹 창업 이야기는 건국 이후 우리나라 경제발전사의 주요 궤적들과 겹친다. 현대그룹의 성장사는 한국경제발전사의 중요 장면들이기도 하다. 최악의 조건에서도 완성한 경부고속도로, 거복선 일화로 유명한 조선사업, 미국 포드사의 조립 생산업체에 머물기를 거부하고 우리나라를 자체모델을 생산하는 자동차 수출국으로 만든 자동차산업, 석유파동을 맞아 국가적으로 외환부족 사태에 직면할 때 중동진출을 감행해서 기름 속 단비 같은 달러를 벌어들인 건설사업 등, 우리경제 발전사의 중요 이정표들이 그의 작품이었다. 이제 현대자동차, 현대조선(현대중공업), 현대건설은 이제 모두 한국의 간판 기업이자 글로벌 기업으로 성장하였다.

그는 입지전적인 인물이다. 『이봐 해봤어』의 저자 박정웅은 정주영 회장에 대한 강연을 할 때 청중들은 그의 기업가정신의 비밀을 알고 싶어 했다고 한다. 그들은 “초등학교 학력, 그리고 가솔소년으로, 부두노동자와 쌀가게에서 배달 일을 하며 사회생활을 시작한 그가 어떻게 그런 도전정신, 통찰력, 반복되는 창의력으로 점철된 위대한 기업가정신을 발휘할 수 있었는지”궁금해 했다. 그는 그저 하늘이 낸 인물이라고밖에 답할 수 없었다고 한다. 그의 공색한 답변은 충분히 성공할 수 있다.

정주영 회장이 기업을 시작할 1961년 무렵 우리나라는 자본, 기술, 경험, 개척된 시장, 어느 하나도 갖출 것이 없던 1인당 소득 80달러의 아프리카 가나 수준에 불과한 매우 빈곤한 국가였다. 교육수준도 30, 40대 인력 가운데 상당수가 한글을 해독하지 못할 정도로 낮았다. 이런 환경이었기에 그는 자본을 빌리려 해외를 전전했고, 친신만

고 끝에 불가능해 보였던 일들을 성취해 나갔다. 만약 지금 자본과 기술이 부족한 아프리카의 가나에서 어떤 사람이 나타나 세계로부터 자본과 기술을 빌려 세계굴지의 기업들을 일구어낼 것이라고 누가 기대할 수 있겠는가?

그러나 우리는 이 글에서 정주영 회장의 기업가정신을 ‘하늘이 낸 인물’이라는 말로 끝내지 않고, 오스트리아학파의 기업가정신 이론을 적용해서 설명해보고자 한다. 그런 점에서 이 글은 이미 많이 알려진 정주영 회장의 입지전적 삶과 성공 이야기를 다시 하려는 것이 아니다. 그의 기업가정신을 기업가정신 이론의 틀에서 분석해 봄으로써, 많은 사람들로 하여금 그의 기업가정신으로부터 영감을 얻는 데 도움을 주고자 한다.

오스트리아학파의 이론을 적용하는 이유는 직접적이고 단순하다. 기업가정신의 속성상, 불확실성과 변화가 배제된 균형 상태에 초점을 맞추는 주류경제학의 분석 틀로는 기업가정신을 제대로 분석할 수 없고, 불확실성과 불균형 가격, 시장경쟁 과정을 다루는 오스트리아학파가 실제로도 기업가정신 이론을 가장 잘 발달시켜왔기 때문이다.

이 논문의 구성은 다음과 같다. 2장에서 오스트리아학파 기업가정신 이론을 최대한 간략하게 그 뼈대만 다룬다. 정주영회장의 기업가정신에 앞서 기업가정신이론부터 다루는 까닭은 그의 기업가정신을 살펴볼 ‘눈’이 필요하기 때문이다. 3장에서는 2장에서 제공된 ‘눈’으로 그의 연설, 자서전, 여타 자료 등에서 드러난 정주영 회장의 기업가정신의 특징을 조명한다. 여기에서 우리는 다음과 같은 질문들을 다룬다. 그는 어떤 식으로 불확실성을 감당했으며, 또 이윤기회는 어떤 식으로 포착했을까? 그의 트레이드마크가 된 말, “이봐, 해봤어”는 불확실성의 감당과 이윤기회의 포착 중에서 어떤 식으로 이해하는 것이 좋을까? 정주영 회장은 또한 신용을 목숨처럼 중시했는데, 이는 기업가정신 이론의 논의와는 감동을 일으키지는 않는가? 정주영 회장의 독특한 인제 키우기는 기업가정신 이론의 관점에서는 어떻게 이해될 수 있는가? 4장은 이 글의 결론부분이다.

2. 기업가정신 이론

오스트리아학파에서 기업가정신은 불확실성의 감당과 이윤기회에 대한 기민성이라는 두 축에서 전개되고 통합되고 있다.

1) 불확실성의 감당과 이윤기회에 대한 기민성

(1) 불확실성의 감당

최초로 기업가정신을 체계화한 캄피용(Richard Camillo)에게 기업가(entrepreneur)란 “주어진 가격에 구매해서 불확실한 가격에 판매하는(buy at a given price and sell at uncertain price) 사람”이다. 그는 시장을 “상호교환을 하는 자율적인 네트워크”(a self-regulating network of reciprocal exchange arrangement)로 보고, 시장에서 (균형)가격이 나타나는 데 기업가가 핵심적 역할을 한다고 보았다.

캄피용이 정식화한 불확실성의 감당은 다른 생산참여자들과는 달리 기업가는 고정 급여를 받지 않고 불확실한 잔여청구권을 가진다는 사실로 표출되기도 한다. 불확실성의 감당을 강조하는 이론에서 기업가는 불확실성 속에서 그 결과에 최종적 책임을 지는 주체로서 자신이 소유한 자원들을, 미래에 대한 자신의 ‘투기적 예측’(speculative expectation) 아래 투입하여 불확실한 결과에 대해 책임을 진다. 자본을 소유하지 않으면 그 자본이 투입되는 결과에 책임을 지고 싶어도 질 수 없다는 점에서 불확실성의 감당을 기업가정신의 핵심으로 보는 견해에서는 ‘자본의 소유’가 중요하며, 이를 기업가정신과 분리시켜 보려고 하지 않는다.¹

(2) 이윤 기회의 발견

비록 불확실성 속에서 행동한다고 하더라도 사람들이 행동하기 위해서는 특정 행동을 취할 때 어떤 결과를 가져올 것이라는 인식이 필요하다. 오스트리아학파 경제학자 이스라엘 커즈너(Israel Kirzner)는 기업가정신의 핵심을 이윤기회에 대한 기민성(alertness)으로 파악한다. 어떤 사람이 자신이 지닌 국지적 현장 지식²에 비추어볼 때, 현재 특정 시장에서 거래되는 어떤 재화의 가격이 1만 원인데, 이것을 구매해서(혹은 이를 다른 방식으로

변형시켜) 1만 5천원의 가격을 받고 팔 수 있는 기회를 포착했다고 해보자. 1만 원에 살 수 있다는 말은 이것을 파는 사람은 그 재화에 1만 원보다 더 낮은 가치를 부여하고 있다는 의미이고, 이를 1만 5천원에 산 사람은 그 가치를 1만 5천원보다 높게 부여한다는 의미이다. 이윤 기회에 기민한 기업가는 가격중재를 통해 그 재화(자원)의 용도를 더 높은 가치가 있는 방향으로 변화시켰다. 그 대가가 가격중재를 통해 얻은 이윤이다.

혹시 잘못 판단해서 1만 원을 주고 사서 5천원을 받고 팔 수 밖에 없게 되었다면, 이는 자원의 용도를 사람들이 더 낮게 평가하는 방향으로 전환시킨 것이다. 그에 대한 벌이 그 사람이 입은 손실이다. 시장가격들은 언제나 불균형가격이며, 이런 불균형 가격은 이윤기회(profit opportunity)에 대한 안내자 역할을 한다. 커즈너에 의하면, 기업가정신이란 바로 가격중재(price-arbitrage) 기회에 대한 기민성이다. 투입요소들을 매입해 이들을 결합해서 최종상품을 완성해내기까지 시간이 걸리는 경우에도, 낮은 가격에 투입요소들을 구매해서(이처럼 감안하고도) 더 높은 가격에 판매할 수 있는 기회를 기민하게 포착해서 실행한다는 기업가정신의 본질은 변하지 않는다.

그에게 있어, 자본의 소유는 기업가정신의 핵심이 아니다. 자본은 빌려올 수 있다는 점에서 자본의 소유는 기업가정신을 구체화하는 데 필요한 부차적인 문제일 뿐이다.³

(3) 불확실성의 감당과 이윤기회의 발견의 관계

기업가정신을 이해하는 데 있어, 불확실성의 감당을 강조하면, 이윤획득 기회의 발견은 그 중요성이 약해지는 반면, 최종책임의 부담은 그 중요성이 부각된다. 반대로 이윤기회의 발견을 강조하면, 불확실성의 감당의 측면은 약화되고, 시장에서의 경쟁과정을 통해 소비자들의 선택을 받는 기업들이 살아남는다는 시장의 선별 작용의 중요성은 상대적으로 그 중요성이 부각되지 않는다.

그렇다고 불확실성과 이윤기회의 발견이 아무런 관계가 없는 것은 아니다. 불확실성이 매우 높은 상황에서는 이윤기회의 인지 자체가 어려워진다. 높은 불확실성에 대한 대처 방식의 하나가 비교적 성공적이었던 행동규칙의 반복, 그리고 이에 따라 등장하는

¹ 캄피용의 관점을 이어 받아 기업가정신을 불확실성의 부담으로 체계화한 대표적인 학자가 프랭크 나이트(Frank Knight)이다. 그는 위험과 불확실성을 구별하였다. 위험은 보험을 통해 상쇄시킬 수 있는 데 반해, 불확실성은 보험을 통해 해소할 수 없다. 그에게 기업가란 불확실성을 짊어지고 최종책임을 지는 사람이다. 루트비히 폰 미제스(Ludwig von Mises)도 인간행동에 내재한 불확실성은 본질적인 것으로 배제할 수 없다고 보았다.
² 하이에크는 이를 특정한 시간과 장소에서의 지식(knowledge of particular time and place)라고 불렀다.

³ 숀메더는 기업가정신의 발화가 균형을 부수는 ‘정조적 파괴’의 역할을 한다고 본다. 본다는 점에서 커즈너와 다르다. 그러나 자본의 소유를 중시하지 않는다는 점에서는 커즈너와 마찬가지로 일치한다. 특히 자본시장의 발달은 자본의 동원을 용이하게 만들고 있으므로, 확실히 아이디어만 가지고 있다면 그 아이디어를 실현시킬 수 있다고 강조했다.

관행이다. 그러나 관습은 시간이 지나면서 그 유효성이 감소된다. 무수한 사람들이 관습적 사고방식이나 행동을 따를 때, 일부 사람들은 더 효과적인 새로운 방식을 찾아낸다. 그것이 바로 슈페터(Schumpeter)식 혁신이다.

관습을 부지불식간에 따르는 대다수 사람들은 새로운 방법, 혁신적 방법의 존재를 인지하지 못한다. 관습적 방식에 많은 이들이 젖어 있다는 바로 그 사실로 인해, 새로운 방식, 즉 혁신은 이를 발견한 기업가에게 이윤을 획득할 가능성을 제공한다. 시장의 경쟁과정은 소비자들의 필요를 가장 저렴한 방식으로 충족시키는 방법을 발견해 나가는 과정이다. 이 과정도 결국 불확실성을 감당하면서 진행된다는 점에서 누군가 혁신을 통해 소비자들을 충족시키는 새로운 성공적 방식을 실험하고 이 새로운 방식을 다른 사람들이 모방함으로써 이것이 확산되면서 이 새로운 혁신은 다시 일종의 관습이 된다. 이제 많은 사람들이 관습적이 되면서 또 다시 혁신을 통한 이윤 획득의 기회가 마련된다.

2) 불확실성 하에서의 이윤기회에 대한 기민성

(1) 불확실성과 지나친 낙관과 지나친 비관의 오류

불균형가격이란 이윤기회가 소진되지 않았음을 의미한다. 시장에서의 이윤 인센티브는 이윤기회에 대한 경각심에 불을 붙인다. 앞에서 언급했듯이, 상품을 싸게 사서 비싸게 파는 가격중재(price-arbitrage)는 완성된 제품의 구매와 이전(이전)에서뿐만 아니라, 시간의 경과를 동반하는 상품의 생산에도 적용된다. 투입 요소들을 구매해 일정한 시간이 경과한 후 완제품을 만들어 팔려고 하는 것도 결국 (이작음 포함) 비용보다 더 높은 가격으로 팔 수 있다는 예상을 실천하는 것이다. 그러나 생산에 시간이 걸리기 때문에 필연적으로 미래에 대한 불확실성이 개재된다. 그래서 커즈너는 이런 불확실성을 감안해 자신의 가격중재 이론에 '투기적' 예상을 포함시켜 이를 '투기적' 가격중재(speculative arbitrage of 'buy-low; and sell-high')라고 불렀다.

아울러 그는 기업가들이 미래와 관련하여 저지를 수 있는 오류를 지나친 낙관주의 혹은 지나친 비관주의로 나누어 분석하였다. 지나친 낙관주의의 오류는 사후적으로 손실로 귀결될 사업을 감행하는 오류이다. 이는 손실을 통해 그것이 오류였음이 최소한 사후적으로는 밝혀진다. 그러나 기업가들이 지나친 비관주의의 오류에 빠지면 이윤기

회가 존재함에도 불구하고 그 기회를 활용하려고 시도하지 않는다. 그 결과 사후적으로도 이것이 오류였음이 드러나지 않는다. 이 경우 자원을 투입하지 않았으므로 장부상 손실은 나타나지 않는다. 그러나 얻었을 이윤을 얻지 못했다는 점에서 경제학적 의미에서는 손실을 본 것이다. 따라서 잘 작동하는 경제체제가 되기 위해서는 지나친 낙관의 오류 못지않게 지나친 비관의 오류도 극복할 수 있어야 한다. 이윤이나 부에 대한 부정적 인식과 이에 대한 높은 과세는 지나친 비관의 오류를 극복하는 데 장애가 될 것이다.

(2) 지식에 대한 지식과 불확실성

이윤기회에 대한 기민성은 단순히 불균형가격의 발견에서뿐만 아니라 여러 차원에서 발휘된다. 그 중 하나가 메타 차원이다. 이론이 있고 또 이론에 대한 이론, 즉 메타 이론이 있다. 이와 마찬가지로 이윤기회에 대한 기민성이 있고 또 이런 기민성에 대한 기민성, 말하자면 메타-기민성도 있다. 예를 들어, 어떤 사람 A가 이윤기회를 잘 포착할 줄 안다는 것을 B가 알고 있다. B는 이 메타-지식을 이용해 A를 고용해 그의 기민성을 활용할 수 있을 것이다. 물론 여기에서도 일종의 불확실성이 존재한다. B는 A의 기민할 것 같다는 생각이 있을 뿐 그것이 확실하지는 못할 수 있다. 이와 관련해 우리는 나중에 정주영 회장이 이런 불확실성에 대해 대처하는 방식을 살펴볼 것이다. 이는 오스트리아학파 이론가들이 부지불식간에 알고는 있지만 별로 주목하지도 이론화하지도 않았다는 점에서 주목할 만한 부분이다.

(3) 기업가정신은 자본의 소유와 분리될 수 있는가

오스트리아학파 중 일부, 특히 로스버드(Rohbhard)와 살레(Salerno)는 기업가정신을 '이윤기회의 인지'로 정식화하는 것에 대해 유보적 태도를 보이고 있다. 그들이 보기에 기업가정신도 실제 자원의 투입을 통한 인간 행동에 그 본질이 있다. 아직 행동에 이르지 못한 이윤기회의 인식은 '상상'일 뿐이다. 인간의 모든 내면적 생각은 행동을 통해 드러난다. 예컨대 소비자들의 선호는 그들의 구매행위를 통해 드러난다. 기업가들도 마찬가지이다. 물론 커즈너는 이런 로스버드 식의 비판에 대해 기회의 인지가

실천에까지 이르지 못했다면, 이는 확신을 갖지 못했기 때문이며 그런 점에서 이를 진정한 기회의 인지가 아니라고 볼 것이다.

아무튼 이런 관점의 차이는 결국 기업가적 행동의 재료인 자본의 소유를 기업가정신과 분리해서 살펴볼 것인가에 대해 서로 다른 태도를 보이게 한다. 정주영 회장은 평소 자신은 부유한 노동자일 뿐이라고 했으며, 가난한 농촌에서 가출해서 성공하였기에 기업가적 성공에 자본의 소유는 중요하지 않다고 보는 것 같다. 그렇지만 다른 한편, 그는 장사꾼은 신용을 묵숨처럼 중시해야 한다고 강조했다. 우리는 나중에 최종적 책임의 주체로서의 기업가와 자본소유의 중요성을 강조하는 이론과 이런 정주영 회장의 인식들이 상충되는지 여부를 살펴볼 것이다. 이러 우리의 논의 역시 기존의 기업가정신 이론에서는 거의 제기되지 않았으며 이 글에서 처음 이론적 화해가 시도되고 있다.

(4) 인식과 행동의 통합: '판단'에 기초한 '행동'

오스트리아학파 내부의 기업가정신에 대한 약간씩 다른 강조점들은 통합되는 추세를 보이고 있다. 예를 들어, 홀콤(Holcombe, 2007)은 키즈너의 '이윤기회에 대한 기민성' 속에 불확실성을 통합해서 기업가가 이윤기회를 '인식'하는 게 아니라 '판단'한다고 이론화하였다. 이런 '판단'에 기초해서 기업가들은 '행동'하며, 그 결과를 평가해보기 전에는 결코 이윤기회를 정확하게 인식했는지 여부를 알 수 없다고 보았다. 그의 정식화 속에는 시간이라는 자신의 자원이 투입되어야 비로소 가능한 인간 행동 개념이 들어가 있다는 점에서 키즈너와 로스버드의 관점이 동시에 녹아 있다.

3. 정주영의 기업가정신의 비밀을 찾아서

우리가 비록 뼈대만 추려 요약했지만 이에 익숙하지 않은 사람들에게 정황하게 느껴질 수도 있는 기업가정신 이론을 소개한 것은 이런 눈을 가진 상태에서 정주영 회장의 기업가정신을 들여다보기 위해서였다.

1) 불확실성을 감당하는 도전정신

많은 이들이 무모하다고 여긴 사업들에 정주영 회장이 “이봐 해봤어”라며 과감하게 뛰어들었다는 점에서 그의 기업가정신의 핵심은 '불확실성을 어깨 위에 짊어지고 간 것'으로 보는 것은 어찌보면 매우 자연스런 일이다. 사실 현대 경영학의 창시자로 일컬어지는 피터 드러커 교수는 1977년 10월 한국을 방문해 정주영 회장을 만나 이렇게 말했다.

저를 경영학의 태두라 불러주셨는데, ... 과분한 말씀입니다. 오히려 정 회장님을 보니 부끄러울 따름입니다. ... 오랜 식민지 괴지배와, 2차 대전과 6·25라는 두 개의 큰 전쟁을 치르고, 극도의 빈곤과 열악한 성장 여건 하에서도 급성장한 독특한 모델에 대해서는 충분히 알지 못했던 것이 부끄럽습니다. 또 이런 전후의 황무지 속에서 한강의 기적을 이룬 한국 경제를 선두에서 이끈 정주영 회장과 같은 아주 독특하고 위대한 기업경영 사례에 대해서도 역시 연구하지 못했습니다. ... 바로 정 회장님이 발휘하신 기업가정신이 제가 추창하고 가르쳐온 핵심인데, 이를 실천한 가장 극적인 정 회장님 사례를 잘 모르고 있었습니다.

당시 정주영 회장은 경부고속도로, 중동진출, 현대조선 설립, 한국 최초의 독자 자동차 모델 개발 등으로 국내외에 알려져 있던 때였다. 피터 드러커는 이어서 이렇게 말했다.

제가 정 회장님만큼 돈 벌 자신이 있었다면 아마 지도 경영학 교수 안 하고 바로 사업을 했을 겁니다. 아직 제가 경영학 교수에 머물고 있는 것은 막상 그럴 배포와 자신이 없었기 때문입니다. ... 많은 불확실성과 위험요소, 난관이라는 안개로 가려워진 먼 앞의 사업기회를 날카로운 예지력으로 간파 해내고 이를 강력히 실천해내는 리더십과 결행력을 정 회장님은 이론 이전에 실천적으로 타고난 분입니다. 저는 한낱 이론가일 뿐이죠.

'남들이 볼 때' 정주영 회장이 '엄청난' 불확실성을 감당한 것은 사실이다. 그러나 사업기회에 대한 날카로운 예지력을 지닌 '그의 입장에서는' 좋은 사업기회의 발견과 실천이 핵심일 수 있다. 그의 기업가정신을 불확실성의 감당과 도전정신으로만 분류해

저는 그 진정한 의미를 파악하기 어렵다. 그래서 “이봐 해봤어”란 말은 배짱을 가져야 한다는 의미로 해석할 수도 있겠지만, 그보다는 미리 안 된다고 단정해버리는 것 자체가 ‘잘못된’ 고정관념일 수 있다는 경고로 해석하는 편이 더 적절해 보인다.

아무도 심지어 정부의 관료들조차 ‘안 된다’고 했을 때, 정주영 회장은 조선공업을 시작했으며, 동생과 결별하면서까지 중동 건설 시장에 진출해서 주베일 항만 공사를 성공시켜 막대한 오일달러를 벌어들였다. 정주영 회장 자신은 이것을 고정관념에서 탈피하면 보이는 사업기회라고 말하고 있다. 그리고 자서전 등에서 자신은 결코 무모한 사람이 아니며, 계산이 있다고 말하고 있다. 고정관념으로부터 보기 때문에 무모하게 보일 수 있다.

정주영 회장의 트레이드마크인 “이봐 해봤어”는 불확실성을 감당하면서 도전하라는 메시지가 아니라 고정관념에 빠져서 시도조차 하지 않는 어리석음을 범하지 말라는 경계로 해석하는 것이 적절하다. 실제로 실천해봄으로써 고정관념으로부터 벗어날 수 있다. 실천은 하이에크가 강조한 구체적 장소와 시간의 지식(knowledge of particular time and place)의 경제적 의미를 알아챌 수 있는 귀중한 학습 기회를 제공한다.

‘고정관념에 빠진’ 제3자의 눈으로 볼 때 정주영 회장은 ‘불확실성의 감당’을 통해 남들이 지나치게 비판적으로 보는 오류에 빠져 시도하지 않는 것들을 시도한 셈이다. 그렇게 해서 사람들로 하여금 커즈너가 말한 지나친 비판의 오류를 벗어나게 함으로써 우리 사회의 경제적 도약에 크게 기여했다. 예를 들어, 오일 쇼크 후 오일달러가 넘치는 중동건설 현장에 가서 주베일항만 공사 계약을 성사시키고 아무도 생각하지 못한 혁신적 방법으로 공사를 해냄으로써 우리나라의 다른 건설기업들이 그런 일에 나서도록 만들었다.

정주영 회장은 철저한 준비로 유명하다. 그는 오랜 비행에 따른 시차적응의 어려움을 해결하려고 비행기 탑승 전에 테니스와 같은 고된 운동을 했다. 탑승해서 곧바로 잠에 빠져들기 위해서다. 또 비행기 사고의 가능성을 최소화하고 시차적응을 쉽게 하기 위해 아침에 이착륙하는 비행기 편을 애용했다. 이처럼 그는 철저한 계산을 하는 사람이다. 이런 생활습관뿐만 아니라 그가 남긴 여러 말들 속에서도 그의 기업가정신을 단순한 모험심으로 파악해서는 곤란하다는 사실이 나타난다. 그는 “불굴의 도전과 모험정신 이것으로 누구나 다 성공할 수 있는 것은 아니다. 그 이면에는 치밀한 검토와

확고한 신념이 있어야 한다. 다른 사람들은 현대를 ‘모험을 하는 기업’이라고들 한다. 그러나 현대는 모험을 하는 일이 없다. 왜냐하면 현대의 계열기업은 어느 곳 하나 실패한 경험이 없기 때문이다.”고 했다.

그는 언제나 고정관념에 얽매이지 않으면서 ‘더 빨리’ ‘더 훌륭하게’ 할 수 있는 방법을 습관적으로 모색하고 있었다. 일본 자동차업체에서 우리나라 정부에 사업계회서를 제출했다는 사실로부터 자동차사업이 우리나라 사업가가 하더라도 충분히 사업성이 있을 것이라는 것을 빠르게 간파할 수 있는 ‘기민성’(alertness)을 가지고 있었다.

그는 또 기업가정신에서 학력 자체는 중요하지 않으며, 오히려 공식적 학교 공부나 고정관념의 포로가 될 수 있다고 말하고 있다. 이런 점들을 감안하면 정주영은 세간에 알려진 것보다는 훨씬 더 이윤기회를 발견하는 기민한 기업가적 면모를 가지고 있다.

다만 정주영 회장은 커즈너 식의 기민한 기업가정신과 불확실성의 감당을 독특한 방식으로 결합하고 있는데 이 점은 주목할 만하다. 그는 실제로 해봄으로써 많은 것들을 배울 수 있고, 심지어 그것이 손실로 귀결되더라도 단지 그 사업에만 국한해보면 실패로 보일지 모르지만 좀 더 긴 시각으로 보면 실패가 아니라 실수에 불과하며 여러 번 비슷한 실수를 하거나 더 큰 규모로 하지 않도록 해준다는 의미에서 시련에 불과하며 다른 일을 할 때 좋은 자산이 된다고 보았다. 그는 확실한 이윤기회가 존재한다고 보기보다는 불확실성을 감당하며 시도하는 행동을 통해 배울 수 있다고 보았다.

정주영 회장은 이렇게 말했다고 한다. 남들보다 더 빨리, 더 훌륭하게 할 방법을 궁리하는 사람은 마침내 그 방법, 즉 따라야 할 더 나은 ‘규칙’을 찾아내지만 그런 시도가 없는 사람은 죽을 때까지 그런 방법을 찾지 못한다. 이는 그 자신이 끊임없이 그런 방법 내지 규칙을 탐색해왔다는 뜻이다. 정주영 회장은 커즈너 식으로 말하자면 2종 오류(지나친 비판의 오류)에 갇히면 조그만 손실을 보지 않을 수는 있겠지만 결코 큰일을 이룰 수 없다는 것을 깨닫고 남들이 비판적인 습성으로 인해 보지 못하는 그러나 ‘불확실한’ 이윤기회를 찾아내는 데 뛰어났다고 할 수 있다.

2) 이윤기회에 대한 기민성(alertness)

(1) 이윤기회(사태)를 읽는 눈

전통 주류경제학은 이윤기회의 발견을 일종의 ‘탐색이론’으로 설명한다. 사람들이

기회의 탐색을 그 한계비용과 예상되는 한계수익이 일치하는 지점에서 멈춘다고 설명한다. 그러나 정말 우리는 비용을 들이는 탐색을 통해서만 사업(이윤)기회를 인지하는가? 아니다. 사실 기회를 탐색을 하려면 정확하게 무엇을 모르고 있는지 정확하게 알고 있어야 한다. 그런데 사람들은 자신이 성공하기 위해 어떤 것에 대한 인식이 부족한지, 즉 무엇을 모르는지 모르는 경우가 많다. 즉 무지에 대해 무지(ignorance about ignorance)하다. 실제로 사업기회의 발견은 깨어있는 기민한 기업가들에게 우연치 않게 이루어진다.

정주영 회장의 말에 의하면, 아이디어를 씨앗처럼 마음속에 품고 깨어있는 마음 자체로, 현장을 살피고, 다른 사람들의 이야기를 듣고, 견학을 하게 되면 그 아이디어가 자란다. 그런 깨어있는 자세로 있으면 사업 아이디어가 불현듯 등장하게 된다. 이것은 미리 탐색할 것을 정하고 그 확률분포를 알아서 최적의 탐색비용과 시간을 정하는 것과는 전혀 다르다.

정 회장이 소비자들의 필요를 정확히 간파해서 사업을 성공시킨 사례는 무수히 많다. 정주영 회장이 초창기 '아도자동차서비스'를 차려 자동차수리업을 할 때의 이야기이다. 당시 자동차는 부호들이 타는 것이었다. 자동차수리를 맡기면 다른 자동차수리업체들은 실제 필요한 시간에 비해 오래 맡겨두게 하고 그 기간에 비례해서 수리비를 청구하는 게 보통이었다. 그러나 그는 자동차를 가진 사람들이 하루빨리 수리를 끝내고 그 차를 타고 싶어 한다는 '소비자들의 필요(수요)'를 역지사지로 간파했다. 그는 남들과는 달리 밤낮을 가리지 않고 수리해서 더 빨리 수리한 자동차를 건네주고 더 많은 수리비를 청구하는 '전략'을 선택해 성공한다. 소비자의 필요를 알아채고 이를 곧바로 행동으로 옮기는 기업가정신을 발휘했다.

건설업을 하던 초창기 사례를 하나 더 들면 이렇다. 미군에서 아이젠하워 대통령이 한국을 방문하게 되었을 때, 주한미군에서는 전물장병들의 모지 터에 잔디를 까는 공사를 발주했다. 겨울에 잔디를 구할 수 없어서 공사에 입찰을 못해 애를 태우고 있을 때, 정주영 회장은 의도를 읽었다. 주한미군은 미(美)대통령에게 전물군인들의 모지가 방치되고 있다는 인상을 주지 않으려고 그 공사를 발주했음을 간파했다. 그는 잔디 대신 겨울에도 구할 수 있는 보리밭 보리들을 전물군인 모지로 피와 이 공사를 해냈다.

자동차 수리를 하던 당시 정주영 회장은 전후 복구에 핵심적인 분야인 건설업이라는 전망이 있는 시장에 진출하게 된 계기도 이윤기회에 대한 기민성을 보여준다. 관청의 차를 수리하는 일을 맡은 정 회장은 월말에 결산을 위해 관청에 들르면서 자신은 한 번에 30~40만 원을 받는데 건설업자들은 1천만 원씩 완전히 차원이 다른 엄청난 돈을 받아가는 것을 보고 주변의 반대를 물리치고 당장 아도자동차서비스 공장에 현대건설 간판을 단다. 그의 논리는 간단했다. 똑같이 죽을 만큼 노력하는데 그 사람들은 정말 자기와는 너무나 엄청난 돈을 벌고 있다는 것이다.

정주영 회장이 자동차산업협회 조찬연설에서 당시의 사정으로는 왜 조선업보다는 자동차산업에 집중할 필요가 있는지 설명하는 부분이 있다. 그는 자동차 산업에서 자본력의 미국, 경쟁력을 지닌 일본, 소형차의 유럽이 있지만, 우수한 기능공을 가진 우리가 그 속에서 니치 마켓을 찾을 수 있다고 강조한다. 그는 매우 분석적으로 시장 상황을 정확하게 읽고 있을 뿐 아니라 또 정보의 중요성을 누구보다 잘 이해하고 있음을 보여주고 있다.

이런 여러 증거들을 볼 때, 그는 결코 단순히 위험을 무릅쓰고 두들한 배짱으로 사업을 하는 사람이 아니었다. 그는 정보에도 민감했으며 '가지 있는' 정보를 얻기 위해 가까이 비용을 지불할 줄 아는 사람이었다.

(2) 정보에 대한 정보

정주영 회장은 연설과 자서전 등에서 현대조건을 건설하는 과정에서 차관을 얻기 위해 노력하는 과정에서, 어느 은행에 가서 어떤 식으로 말하고 어떤 서류들을 제시하면, 어느 정도의 돈을 빌릴 수 있는지에 대해 정말 족집게처럼 알고 있는 사람을 만난다고 언급하고 있다. 그는 여기에서 그 사람이 가진 그런 유형의 정보가 사업에서 얼마나 중요한지 깨달았다. 그런 정보를 지닌 사람에 대해 아는 것은 커즈너가 말하는, 기민성에 대한 기민성(alertness about alertness)이다. 그런 기초 정보를 알면, 제일 좋겠지만 그게 안 되면 그런 기초 정보를 가진 사람이 누구인지 아는 것이 중요하다.

"한국 자동차 산업의 현황과 전망"이라는 1984년 10월 15일에 한 <자동차공업협동조합> 조찬회 연설문에는 정주영 회장이 지식에 대한 지식의 중요성을 설명하는 대목이 나온다. 그는 그 연설에서 '후진국이 선진국을 따라 잡으려면 비행기를 타야한다.

그러기 위해서 외국인 기술자를 고용해야 한다. 그러나 반도체와 같은 “잘 모르는” 산업일 경우 그런 고용 가운데 심증판구는 실패하기 쉽상이다. 기술자를 고르는 것도 그 산업을 알아야 가능하다. 자동차 산업은 이런 점에서 그런 실패를 최소화할 수 있다.”는 것이다. 여기에서 지식에 대한 지식이란 그 분야에 정통한 기술(지식)을 가진 사람을 제대로 알아보는 지식을 말한다.

(3) '정보에 대한 정보'에 내재된 불확실성: 정주영식 대처

사실 정보에 대한 정보에도 불확실성이 개재된다. 그러나 아직 이런 정보에 대한 정보 속에 내재된 불확실성 문제는 기업가정신 이론가들의 주목을 받지 못하고 있다. 정주영 회장은 아래의 인용문에서 “회사에서 구성원들에 대한 신뢰는 중요합니다. 하지만 떨어놓고 신뢰할 수는 없는 노릇입니다.”라고 말한다. 사람에 대해서도 일종의 불확실성이 존재한다는 것이다. 그래서 정주영 회장은 사람을 무턱대고 믿기보다는 그런 사람으로 길러내고자 했다. 정 회장이 택한 방법은 현대의 사람들을 시장경쟁의 현장에 내몰아 그 사람들을 혹독하게 훈련시켜서 믿을 만하도록 만들고 그런 다음 신뢰하는 것이었다.

이는 하이에크가 강조한 “발견과정으로서의 경쟁(competition as a discovery procedure)”을 정보에 대한 정보 속에 내재된 불확실성을 줄이는 방법으로 활용한다는 것을 의미한다. 하이에크는 경쟁과정을 통해 흔히 경제학과서에서 미리 알려진 것으로 가정하는 정보들이 발견되어 간다고 갈파했다. 그에 따르면, 시장의 경쟁과정을 통해 소비자들이 어떤 것을 좋아하고 어떤 방법들이 더 저렴하면서도 효과적으로 소비자들을 만족시킬 수 있는지, 누가 믿음직한 상품들을 만들어내는지와 같은 정보들이 발견되어 간다. 그래서 시장경쟁은 평판을 얻기 위한 경쟁이라고 보았다.

정주영 회장은 혹독한 경쟁과정을 거쳐야 그리고 이것을 이겨내야 진정한 경쟁력이 생긴다고 보았고 직원들도 그렇게 내몰아 믿고 맡길만하게 성장시켰다. 그는 말하자면 진정한 경쟁력은 경쟁을 통해 배양된다고 보았다. 그는 흔히 후진국 기업가들이 견지할 법한 유치산업보호론을 믿지 않았다. 정주영 회장은 이렇게 말했다.

현대조건을 시작할 때 ... 모든 사람이 부정적으로 생각하는 가운데 출발했습니다만 처음부터 세계를 상대로 자유경쟁을 했기 때문에 조선공업은 급진적으로 발전했습니다. 거기에 비하면 자동차산업은 그 역사가 조선보다 훨씬 오래지만 처음부터 정부의 행정주도로 허가에 아래서 경쟁을 억제하고 보호·육성되었기 때문에 국내시장 위주로 이권화되어 있는 것은 물론이고 국제경쟁력이 거의 배양되어 있지 않았습니니다. 어느 산업이고 자유경쟁 속에서만 질과 가격면에 있어서 국제 경쟁력을 가질 수 있는 것입니다. 정부가 경쟁을 억제하고 기업을 보호·육성하면 좋은 결과를 가져올 것 같지만, 실제에 있어서는 생산업종이 이권화되어서 결국 생산활동의 진정한 발전을 저해하고, 그 결과 만성적인 독과점을 가져오게 되는 것입니다. 또 독과점 업체들은 경쟁자가 없기 때문에 시설과 기술을 개선하려는 노력을 하지 않아서 질과 가격 면에서 국제경쟁력이 현저히 저하되고 결국은 산업이 발전하지 못하게 되는 것입니다.

(정주영, 『한국경제이야기』, pp. 42-3, 울산대학교 출판부, 1997)

그는 이런 경쟁을 통한 경쟁력 배양의 방법, 혹은 경쟁을 통해 누가 진정하게 그런 경쟁력을 길렀는지를 알아냈다. 이런 식으로 그는 ‘정보에 대한 정보’에 내재된 불확실성에 대처하였다. 정보에 대한 정보라는 메타 정보를 활용하기 위해, 발견과정으로서의 경쟁을 활용했다.

그에 의하면 비바람을 맞고 자란 자연산 채소라야 비바람을 차단한 비닐하우스에서 자란 채소에서 나지 않는 향기와 맛을 풍기듯이 그런 혹독한 경쟁을 이겨낸 사람은 벌써 얼굴이나 일하는 자세가 다르다고 말하고 있다. 커즈너는 믿을 만한 사람을 발견하는 것으로 이론화한다면, 정주영 회장의 방식은 그런 발견에도 불확실성이 개재해 있으므로 그런 불확실성을 극복하는 방법으로 하이에크식 경쟁을 통한 발견의 절차를 활용했던 것이다. 경쟁에 내모는 것을 통한 불확실성의 극복, 매우 인상적인 방법이다.

힘닿는 대로 현장을 직접 챙겼던 다른 이유는 직원들의 성장 때문입니다. 회사는 단순히 월급을 주는 곳이어서는 안 됩니다. 직원들을 성장시키고 발전시켜서 더 큰 일을 할 수 있도록 만드는 곳이 되어야 합니다. 나 자신이 혹독한 시련과 경험 속에서 성장해왔고, 그랬기 때문에 많은 것을 배우고,

시련 속에서도 좌절하거나 포기하지 않고 성공을 향해서 나아갈 수 있었습니다. 나는 직원들도 혹독한 과정을 거쳐서 더욱 빠르게, 그리고 더욱 많이 발전하기를 원하는 것입니다. 비록 마음에 상처를 입는 직원들도 많았으리라 짐작하지만 이를 무릅쓰고 확인하고, 점검하고, 두려하면서 훈련시킨 결과 바로 현대라고 생각합니다. 실제로 현대의 성공을 함께했던 중역들은 예외 없이 눈물이 속 빠지도록 야단을 맞으면서 커온 사람들입니다. ... 회사에서 구성원들에 대한 신뢰는 중요합니다. 하지만 덮어놓고 신뢰할 수는 없는 노릇입니다. 결국은 정말 믿을 만한 사람을 키워내기 위한 훈련이 필요합니다. 당장 저 사람을 믿고 못 믿고의 문제가 아니라, 저 사람을 훈련시키고 두려하면 믿을 수 있는 '진짜 일꾼'으로 성장시킬 수 있다는 가능성에 대한 믿음이 진정으로 중요한 것입니다.

(『정주영 경영을 말한다』, 27-28.)

3) 관습적 사고, 고정관념에서 탈피하라

정주영 회장은 관습적 사고에서 탈피하려는 노력을 통해 유난히 많은 성공사례를 만들어낸 기업가로 거의 독보적이라고 할 수 있다. 그런 점에서 정주영 회장은 불균형 가격에서 '이윤기회'를 민감하게 포착하는 커즈너형 기업가라기보다는 혁신(innovator)을 강조하는 슈페티형 창조적 파괴자로 유형화하는 것이 더 어울리는 대표적인 기업가이다. 개구리가 앞에서 움직이는 무엇인가가 있으면 혹시 뱀(毒蛇)일 수 있으므로 일단 도망가는 규칙을 택한다고 해보자. 대부분의 개구리가 불확실성 아래 그런 규칙을 택하고 있을 때, 어떤 특별한 개구리가 앞에서 움직이는 것이 자신보다 더 큰지 여부를 확인하고 작으면 자기의 먹잇감인 파리(파리)인지 확인하려 나가는 새로운 규칙을 택한다면 그는 관습적 방식을 깨는 슈페티형 기업가인 셈이다.

정주영 회장의 전기는 이런 일화들로 가득하다. 정부 관료들을 비롯해서 모두가 반대한 조선업을 시작한 것이라든지, 모두가 조선소를 건설한 다음 배를 수주하려 다니는 것을 당연하게 받아들일 때, "왜 조선소 건설과 선박 건조를 동시에 진행할 수 없는지" 의문을 품고 이를 동시에 진행하는 혁신을 해낸다는지, 중동의 주베일항만 공사에서 바다에 설치할 구조물을 육지, 그것도 한국에서 만든 다음 이것을 배로 실어와 바다 속에 설치하는 작업을 한다든지 정말 많은 사례들이 있다.

과거의 관습적 사고에 얽매면 새로운 방법을 시도할 기회가 보이지 않는다. 이에 얽매이지 않아야 비로소 새로운 방법이 보인다. 그런 점에서 정주영 회장은 아주 특별한 기업가이다. 정주영 회장이 자주 인용하는 다음의 사례는 왜 관습적 사고에 얽매면 대단히 특별한 아이디어가 아님에도 불구하고 떠올리지 못하게 된다는 사실을 매우 시사적으로 보여준다.

주베일 공사를 진행할 때의 일이었습니다. 콘크리트로 만드는 스타비트가 16만개 필요한 상황이었는데 하루에 200개씩 800일이 걸려야 한다는 말을 듣고 현장에 가보았습니다. 그런데 레미콘 트럭에서 직접 거푸집으로 콘크리트를 부어넣은 게 아니라 트럭에서 크레인 버킷으로 일단 콘크리트를 쏟아내면 다음에 이것을 다시 거푸집으로 옮기고 있었습니다. 두 단계면 될 일을 세 단계에 걸쳐서 하니 그만큼 시간이 더 걸리는 것입니다. 왜 이런 식으로 복잡하게 하느냐고 물으니, 레미콘 트럭의 배출구 높이와 거푸집 높이가 안 맞기 때문이라는 대답이 돌아왔습니다.

이것이 고정관념입니다. 나는 고정관념에 빠져 있는 그들의 모습에 머리 끝까지 화가 치밀어 올랐습니다. 레미콘 트럭의 배출구를 개조해서 높이를 거푸집에 맞추는 것은 대단한 일도 아닙니다. 그런데 레미콘 트럭은 완제품으로 나오는 것이니 아무도 개조에 대한 생각을 하지 못한 것입니다. 당장 배출구를 개조하라고 불호령을 내렸고, 그 이후 스타비트 생산량이 200개에서 350개로 대폭 늘어났습니다.

(정주영 경영을 말한다, 79-80)

그는 고정관념에 매이지 않는 방법으로 이렇게 말하고 있다. "꼭 하고 싶은 일, 꼭 해야만 하는 동기가 충만한 일을 생각한다면, 누구든 좋은 아이디어를 떠올릴 수 있습니다." 그렇게 생각의 씨앗을 키우고, 자주자주 생각하고, 또 많이 보고 듣는 자세를 견지하면 고정관념에 매이지 않고 좋은 아이디어를 떠올릴 수 있다는 것이다.

이렇게 보면, 부(富)나 부자(富者)를 경시하는 풍조 아래에서는 부를 이루거나 부자가 되려는 것이 젊은 사람들에게 꼭 하고 싶은 일이 되기 어렵고, 그런 풍조 아래에서는 슈페티형 혁신적 기업가정신도 발휘되기 어려울 것임을 알 수 있다.

4) 자본의 소유와 기업가정신

정주영 회장은 또한 사업을 하는 데 있어 신용의 중요성을 강조한 것으로 유명하다. 고령교 공사를 엄청난 손해를 보면서도 계약대로 해냈다. 그는 이 공사로부터 장비의 중요성, 인플레이션을 고려한 계약의 중요성 등을 배웠다고 했다. 그는 성공하는 데 자본이 없는 것은 문제가 아니며 신용을 쌓기만 하면 성공할 수 있다고 강조한다.

이런 그의 말은 기업가정신의 핵심을 명확히 보여주는 최종적 부담, 혹은 최종책임의 부담으로 보고 자본을 소유하지 않은 사람은 최종적 책임을 지고 싶어도 질 수 없다는 점에서 자본의 소유를 기업가정신으로부터 분리할 수 없다는 이론을 다시 검토하게 한다. 물론 그는 신용을 쌓는 것이 하루아침에 되지 않으며 좋은 평판을 쌓아가야 비로소 신용을 얻게 된다고 말하고 있지만 아무튼 정주영 회장은 자본을 소유하지 않은 채 시작하더라도 기업가정신의 발휘가 가능하다고 생각하고 있다.

우리가 그렇게 쌓은 신용 자체가 일종의 자본과 같은 역할을 한다는 점에 주목할 필요가 있다. 그렇다면 신용의 보유는 이제 자본의 소유와 유사한 역할을 하게 된다. 신용이 쌓이면, 은행에 가서 담보 없이도 차입할 수 있다. 모든 것이 하나의 권리로서 유통되는 현대자본주의 사회를 생각하면, 신용을 쌓은 기업가는 비록 자본을 소유하지 않더라도 이윤이 나지 않을 곳에 잘못 투자를 하게 되면, 그 신용을 잃게 된다는 점에서 최종적 책임을 질 수 있다. 평판의 형성에 비록 많은 시간이 걸릴 수 있지만, 일단 평판이 쌓여 신용을 얻은 기업가에게는, 신용 자체가 일종의 자본의 역할을 한다. 따라서 자본의 소유와 별개로 최종적 책임을 질 길이 열리게 된다. 평판을 쌓은 기업가는 실패하면 평판이라는 자본을 잃게 될 것이기 때문이다. 그런 점에서 그 기업가는 최종적 책임을 부담할 수 있다.

4. 결 론

우리는 이 글에서 정주영 회장의 입지전적인 면모에 집중하기보다는 하늘이 낸 것으로 존경받는 그의 기업가정신을 오스트리아학파의 명확실성의 감당과 이윤기회에 대한 기민성이라는 두 가지 핵심 개념과 관련된 용어들을 통해 파악하고자 하였다.

우선 정주영의 기업가정신의 특징을 탐구하면서 그가 마치 오스트리아학파의 대가들, 즉 미제스나 하이에크처럼 말하는 대목에서 가장 놀랐다. 대표적으로 유치산업이론에서는 나중에 경쟁력을 가질 때까지 국내 산업을 해외경쟁으로부터 보호해야 한다고 주장하는데 반해, 오스트리아학파는 기업가정신과 경쟁력이 오직 실제 시장에서의 경쟁과정을 통해 함양된다고 강조한다. 그가 행한 한 연설에서 정주영 회장은 놀랍게도 마치 지명한 오스트리아학파 경제학자처럼 연설하였다.

연구로부터 도출된 잠정적 결론들을 언급하자면 다음과 같다.

첫째, 남들이 부모하게 여긴 사업들에 대해 정주영 회장은 그의 트레이드마크인 “이봐 해봐어”라며 실행해서 성공적 결과를 보여주었기 때문에 그의 기업가정신을 위협의 부담을 두려워하지 않는 모험정신으로 유형화할 수도 있을 것이다. 그러나 우리는 그를 단순히 배짱으로 사업을 하는 사람으로 보지 말아야 한다는 것을 여러 곳에서 엿볼 수 있었다.

둘째, 정주영 회장의 기업가정신은 기업가적 기민성, 현장 지식의 중요성, 정보에 대한 정보의 중요성 등의 오스트리아학파 기업가정신 이론의 개념들과 용어들을 통해 설명할 수 있는 많은 사례들을 보여주고 있다.

셋째, 정주영 회장은 실제 행동을 해보지 않고서 고정된 선입견에 따라 사업의 시도조차 하지 않는 것을 크게 경계했다. 미제스도 『인간행동』이란 저서에서 실제 행동을 강조한 바 있는데, 그의 어록을 보면 미제스의 관점과 상통하는 것들이 많이 있다. 한 가지만 예를 들면, 그는 “방법은 찾으려 나오게 되어 있다. 방법이 없다는 것은 방법을 찾으려는 생각을 하지 않았기 때문이다. 모든 것의 주체는 사람이다. 가정과 사회, 국가의 주체도 사람이다. 사람만이 가정과 사회, 국가를 안정과 번영으로 이루게 할 수 있다.”고 말한다.

그의 트레이드마크인 말, “임자 해봐어”는 불확실하더라도 두려워하지 말고 도전하라는 의미로 해석하기보다는 미리 안 된다고 생각하는 것 자체가 관습(Costum)에 갇힌 하나의 고정관념에 불과할 수 있으므로 그런 관습의 포로가 되지 말라는 강력한 경고로 이해하는 것이 더 적절하다. 습관적 혁신은 미리 안 된다고 생각하는 습관을 가진 사람으로부터는 나오기 어렵다. 정주영 회장은 습관이 말하는 혁신, 즉 관습에 얽매인 것을 벗어남으로써 이윤기회를 발견하는 데 뛰어났다. 다른 사람이 인습적 사고를

하고 있다는 것 자체가 이를 돌파한 사람에게는 엄청난 이윤기회가 열린다는 의미이다. 따라서 “이봐 해왔어”는 단순히 불확실성을 기꺼이 감당하려는 도전정신으로만 좁게 해석하는 것은 바람직하지 않다.

넷째, 이론적으로도 흥미로운 점은 정주영 회장이 ‘지식에 대한 지식’에 내재된 불확실성을 줄이는 방법으로 경쟁을 통한 발견과정을 활용했다는 사실이다. 이는 오스트리아학파 기업가정신 이론을 좀 더 풍성하게 만들 재료라고 판단된다. 어떤 사람에 대한 불확실성이 존재할 때, 그를 경쟁과정으로 내몰아 그의 잠재력을 극대화시켜서 믿을 만한 사람으로 길러내는 정주영 회장의 방식은 이윤기회에 민감한 사람으로 길러내어 그를 활용하는 길을 보여주고 있다.

다섯째, 정주영 회장은 자본의 소유를 최종적 책임을 지게 하는 요소로 보거나 이를 기업가정신의 발휘와 연결해 말한 적이 거의 없는 것 같다. 혹은 소극적으로라도 자본의 부족과 이에 따른 기업가정신 발휘 상의 애로점들을 강조하지도 않았다. 오히려 자신은 신용을 쌓아 자본이 없더라도 사업을 시작할 수 있다는 점과 장사꾼에게 신용은 복숭아 같고 자신도 이를 지키기 위해 정말 최선을 다했음을 역설했다. 우리는 쌓은 평판을 통해 얻은 신용은 그 기업가에게 자본의 소유와 마찬가지로 은행 등으로부터 차입할 수 있는 능력을 의미하고 사업실패는 그런 능력의 감소 내지는 상실을 의미하므로 현대자본주의에서는 자본의 소유 없이도 최종책임 질 수 있는 소지가 있음을 설명하였다.

마지막으로, 정주영 회장의 적극적 실천의 강조는 관습적 사고에 빠진 많은 이들의 지나친 비판의 오류를 극복하게 해서 우리나라 경제의 발전에 크게 기여하였다. 기업가가 지나친 낙관의 오류를 범하게 되면, 이윤을 낼 수 없는 사업에 뛰어드는 오류를 범한다. 지나친 낙관의 오류는 손실을 봄으로써 사후적으로 오류였음이 밝혀진다. 그러나 반대로 지나친 비판의 오류를 범하는 경우, 기업가들은 성공할 수 있는 사업에도 뛰어들지 않는다. 그럴 경우 장부상으로는 손실이 나타나지 않지만, 경제학적으로 그 사업기회는 활용되지 않은 채 영원히 묻히게 된다.

정주영 회장은 실제로는 성공할 수 있음에도 대다수 사람들이 반대한 사업들에 뛰어 들어 성공을 일군 것으로 유명하다. 조선업 진출을 비롯해서 중동 주베일 항만 공사 등이 모두 그런 사업들의 사례들이다. 그는 성공을 통해 다른 사람들로 하여금 그들이

지나친 비판의 오류를 범하고 있었음을 드러내주었다. 이를 통해 다른 기업가들로 하여금 이제 그런 일에 뛰어들게 만들었다. 그가 일으킨 많은 산업들이 대부분 그 자체로 한국경제의 발전사의 중요 이정표가 된 까닭이 여기에 있다.

박근혜 정부가 ‘창조경제’를 기치로 내걸면서 기업가정신이란 용어가 언론에 자주 등장하고 있다. 이는 우리 경제가 새롭게 도약하기 위해서는, 무엇보다 현대 창업자 정주영 회장이 보여주었던 것과 같은 탁월한 기업가정신의 발휘가 절실하기 때문일 것이다. 이 글이 정주영 회장의 기업가정신을 이해하고 다른 이들에게 영감을 불어넣는데 조그만 보탬이라도 되길 바란다.

참고 문헌

김승욱, "한국의 경제성장과 자유주의," 복거일 외, 『한국의 자유주의』, 자유기업원, 2007

김이석, 2013. KERI 칼럼, "소문에도 자극받는 기업가정신" 2013.2.28.

_____, 2007. "하이테크의 지식의 분체와 규칙을 따르는 행위", 제도와 경제, 한국제도 경제학회, Vol. 1 No. 1, pp. 53-84.

_____, 기업가정신 이론의 최근 전개방향과 정책적 시사점, 한국경제연구원, 2014.

김정림, 『한국경제정책 30년사-김정림회고록』, 서울: 중앙일보사, 1990.

김학수, 2010. "기업가정신과 정책환경—OECD 국가를 중심으로—규제연구," 19권 2호, 2010.12.

박기주 외, 『한국 중화학공업화와 사회의 변화』, 역사박물관, 2014.

박정웅, 『정주영, 이봐 해봤어』, FKI미디어, 2002.

박정웅, 프리미엄 조선일보, 연재

전용덕 외, 『한국경제의 성장과 제도변화』,

정주영, 『이 땅에 태어나서』, 솔, 2011[1998].

_____, 『새로운 시작에의 열망』, 울산대학교 출판부, 1997.

_____, 『아산 정주영 연설문집』, 1985.

_____, 『한국경제이야기』, 울산대학교 출판부, 1997

좌승희, 『신국부론: 차별화와 발전의 경제학』, 서울: 굿인폼메이션, 2005

대련 에스모글루 외, 『국가는 왜 실패하는가』, 시공사, 2012, 113-145, 특히 139-145

한국개발연구원, 『한국경제60년사』

홍하상, 『정주영 경영정신』, 바다출판사, 2006.

Chandler, A. D. Jr. 1962. *Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*, Cambridge, MA: MIT Press.

Choi, Young Back. 1993. *Paradigms and Conventions: Uncertainty, Decision Making, and Entrepreneurship*. Ann Arbor. TheUniversity of Michigan Press.

Ebeling, Richard M. 2007. *Austrian Economics and the Political Economy of*

Freedom, New Perspectives on Political Economy 3(1), 87-104. Accessible at: http://pcpe.libinst.cz/nppe/3_1/nppe3_1.pdf

Foss, Kirsten, Nicolai J. Foss, and Peter G. Klein. 2007. Original and Derived Judgment: An Entrepreneurial Theory of Economic Organization. *Organization Studies* 28(6), 1-20.

Harper, David A. 2003. *Foundations of Entrepreneurship and Economic Development*. London. Routledge.

Harper, David A. 2008b. Towards a Theory of Entrepreneurial Teams. *Journal of Business Venturing* 23(2), 613-626.

Holcombe, Randall G. 2007. *Entrepreneurship and Economic Progress*. London. Routledge.

Jakec, Keith and Heath Spong. 2003. Praxeology, Entrepreneurship and the Market Process: A Review of Kirzner's Contribution. *Journal of the History of Economic Thought* 25(4), 461-486.

Kirzner, Israel M. 1973. *Competition and Entrepreneurship*. Chicago. University of Chicago Press.

_____. "Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach," *Journal of Economic Literature* 35, 1997, pp.60-85.

_____. "Knowledge Problems and Their Solutions: Some Relevant Distinctions," *Cultural Dynamics* 3, 1990, pp.32-48.

Klein, Peter G. 2008. Opportunity Discovery, Entrepreneurial Action, and Economic Organization. *StrategicEntrepreneurshipJournal*2(3),175-190.

Knight, Frank H. 1971 [1921]. *Risk, Uncertainty, and Profit*. Chicago. University of Chicago Press.

Lachmann, Ludwig M. 1956. *Capital and Its Structure*. London. G. Bell & Sons.

Lew, Seok-Choon, *The Korean Economic Development Path: Confucian Tradition, Affective Network*, Palgrave Macmillan, 2013. Chapters 5-6.

- Loasby, Brian. 1991. *Equilibrium and Evolution: An Exploration of Connecting Principles in Economics*, Manchester University Press.
- Salerno, Joseph T. 2008. The Entrepreneur: Real and Imagined. *Quarterly Journal of Austrian Economics* 11,188 - 207.
- Sautet, Frederic E. 2000. *An Entrepreneurial Theory of the Firm*. London. Routledge.
- Schumpeter, Joseph A. 1934 [1911]. *Theory of Economic Development*. Cambridge Massachusetts. Harvard University Press.
- Shane, Scott. 2000. *Prior Knowledge and the Discovery of Entrepreneurial Opportunities*. *Organization Science*11(4), 448-469.

<Abstract>

This paper sheds light on the entrepreneurship of Chung Ju Young, in view of the Entrepreneurial Theories of the Austrian School of Economics. By analyzing his speeches, autobiography, interviews, and writings on him, this paper asks the following questions: How did he capture profit-opportunities while bearing uncertainties?

He used to respond to oppositions to his 'bold' business ideas by saying 'Hey, Have you ever tried it?' Now, this wording has become his trademark. Does it mean that he was uncertainty-lover? What else entrepreneurial meaning can we attach to it? This paper suggests that we can interpret his famous trademark as a serious warning for us not to be fallen into the trap of conventional wisdom.

Chung Ju Young is also well known for keeping his promise even when he has to incur a great loss for that. Many economists argue that entrepreneurship cannot be separated from capital ownership. For them, entrepreneurship means bearing ultimate responsibility for his decision-making, and it is obvious that without any capital it is simply impossible for anyone to bear ultimate responsibility because he cannot incur any loss of his capital even when he makes a 'wrong' decision. Those economists who relate entrepreneurship mainly with alertness to profit opportunities tend to think that discovery of profit-opportunity is possible without owning capital. We suggest that this tension can be resolved once we take into account the following fact: since credit built by entrepreneurs can be lost when he makes wrong decision, it is still possible that they take responsibility.

We also bring into light his unique way of recognizing entrepreneurial talents of other men, which is itself entrepreneurship about entrepreneurship. Through these analyses, we hope, people—especially young generations—learn the essence of his entrepreneurship and be inspired.

Keywords: Chung Ju Young, Entrepreneurship, Uncertainty, Alertness, Kirzner, Austrian School