

□ New Economy論의 虛와 實¹⁾

- 미국 증시의 이상 폭등을 계기로 ‘뉴 이코노미’라는 단어가 多用되고 있음
- (폴 로마) 지식을 정보와 정보의 조합으로 판단할 때, 동일한 정보를 바탕으로 창출할 수 있는 새로운 지식의 양은 지식 수준에 따라 체증함
- (브라이언 아서) 비용 급감 효과, 네트워크 효과, 관성효과가 작용하기 때문에 지식경제 하에서는 로크 인 현상이 일어남
- (데이비드 베너햄) 네트워크 효과는 단순한 비유에 불과하며, 경제이론이라고 할 수 없다고 비판함
- (폴 크루그먼) 뉴 이코노미가 생산성을 크게 개선하지 않았다고 비판
- 결과적으로 뉴 이코노미論은 당초 논자들의 의도와는 달리 고주가를 설명하기 위한 편리한 도구로 전락해 버림

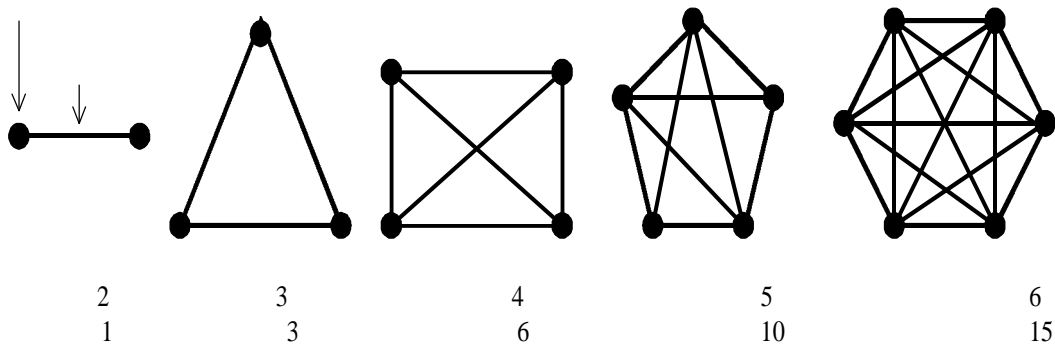
○ ‘거인의 어깨’에 올라가면 지식이 지식을 부른다

- 미국 증시의 이상 폭등을 계기로 ‘뉴 이코노미’라는 단어가 多用되고 있음
 - 뉴 이코노미論은 본래 高株價 현상이 일어나기 이전부터 주창되어 왔음에도 불구하고 최근에는 그 본 뜻과는 상관없이 고주가를 설명하는 유행어가 됨
- 뉴 이코노미論의 선구적 주장자인 스탠포드대학의 폴 로마는 지식경제의 특징으로 수확체증의 법칙을 설명함
 - 과거 제품 경제 하에서는 유한성과 희소성에 의해 수확 체감의 법칙이 작용하였으나, 지식과 정보에 근거한 경제 하에서는 이러한 유한성과 희소성의 원칙이 작용하지 않는다고 함
 - 로마는 뉴턴이 ‘자신은 거인의 어깨에 올라 있기 때문에 많은 것을 볼 수 있다’라고 말한 일화에 비유하여, 지식 수준이 높은 사람은 그렇지 않은 사람에 비해 지식이 지식을 부르는 상승효과가 커서 더욱 많은 지식을 형성할 수 있다고 함

1) 이 글은 週刊東洋經濟(2000년 6월 10일)에 실린 “뉴 이코노미論의 허실”을 정리한 것임

- 지식을 정보와 정보의 조합으로 판단할 때, 동일한 정보를 바탕으로 창출할 수 있는 새로운 지식의 양은 지식 수준에 따라 체증함
 - 정보를 셀 수 있다고 가정했을 때, 두 개의 정보에서는 하나의 지식만이 생성됨
 - 그러나, 3개의 정보로부터는 3개의 지식, 4개의 정보로는 6개, 5개로는 10개의 지식이 만들어짐(그림 참조)
 - 만약, 하나의 지식을 가진 사람이 새로운 정보를 한 개 입수했다고 하더라도 그가 창출할 수 있는 지식은 2개가 늘어서 3개밖에는 되지 않으나, 6개의 지식을 가진 사람이 새로운 정보를 하나 더 입수하면 그의 지식은 4개가 늘어서 10개가 됨

<그림> 정보의 획득에 따른 지식의 증가 효과



- 뉴 이코노미의 가장 큰 특징으로 수확체증의 법칙이 일반화되고 있으나, 대부분의 경우 저렴한 지식 복사 비용에만 관심을 가지고 있음
 - 즉, 일단 창출된 지식은 재생산 비용(복사 비용)이 극히 저렴하여 생산비용의 체증이 일어나지 않으므로 평균 생산비용이 하향화된다는 데에만 관심을 둠
 - 그러나, 이는 단편적 시각에 불과하며, ‘거인의 어깨’ 효과에 의한 지식 창출의 加速度的인 증식이 지식 경제의 가장 큰 특징이라 할 수 있음

○ 네트워크 효과에 의한 가치의 증가

- 산타페 연구소의 브라이언 아서교수는 ‘수확체증’에 ‘네트워크 효과’를 추가함
 - 수확체증이라는 단어는 규모의 경제에 따르는 수확체증이라는 의미에 그치지 않고 우위성을 가진 자가 더욱 우위성을 획득한다는 의미로 사용되게 됨
 - 우수한 기업이나 제품이 해당 표준이 되어 시장을 석권하는 현상(이를 rock in 현상이라 부름)이 현저하게 나타나고 있음

- 이러한 로크 인 현상이 나타나는 요인은 첫째, 비용의急減효과 둘째, 네트워크효과 셋째, 관성효과(어떤 상품에 익숙해지면 다른 상품으로 대체하지 않는 것)임
- 네트워크 효과는 어떤 네트워크의 규모가 커질수록 그 네트워크에 참여하는 가치가 커지는 것을 말함
 - 특히, 소프트웨어와 같은 제품의 경우, 많은 사람이 사용하는 소프트웨어를 사용하는 편이 편리하므로 소프트웨어를 신규 구입하는 사람은 시장점유율이 가장 높은 제품을 구입하게 됨
 - 네트워크 효과는 ‘거인의 어깨’ 효과와 마찬가지로 加速度的으로 가치가 향상된다는 특징을 가짐
 - 팩스의 경우, 가입자 수가 증가할수록 통신이 가능한 조합은 폭발적으로 증가함
- 비용急減효과, 네트워크효과, 관성효과가 작용하기 때문에 지식경제 하에서는 로크 인 현상이 일어남
 - 하이테크 산업에서 독점 현상이 일어나기 쉬운 것은 바로 이 때문임

○ 네트워크 효과에 대한 의문 ; ‘이익이 나지 않는다’

- 인터넷 사업 전문 투자회사 임원인 데이비드 베너헴은 네트워크 효과는 단순한 비유에 불과하며, 경제이론이라고 할 수 없다고 비판함
 - 그는 팩스의 이용 가치가 이용자의 증가에 따라 높아진다고 하더라도 그로 인하여 수익을 올리는 사람은 없다고 함
 - 팩스 기기를 판매하는 기업은 통상의 가전제품 판매의 경우와 마찬가지로 薄利多賣 비즈니스에 불과함
 - 이메일의 경우도 마찬가지로 이용자는 네트워크 효과의 이익을 향유하지만 비즈니스로서 수익을 올리는 기업은 출현하지 않음

○ 생산성은 개선되지 않았다

- 폴 크루그먼교수는 뉴 이코노미가 생산성을 크게 개선하지 않았다고 비판함
 - 그는 아시아 경제위기를 예측하면서, 경제성장률은 높지만 노동력과 자본의 투입량이 극단적으로 높은 반면 그 효율성은 떨어진다는 점에 바탕을 둬

- 뉴 이코노미論者의 대부분은 ‘극적인 생산성 향상’을 지적하지만 크루그먼은 전자기술의 혁신이 철도나 내연기관의 등장과 비교하여 경제의 생산성이 얼마나 향상되었는지에 대해 의문을 제기함
- 뉴 이코노미論이 주장되는 이유는 단순히 주식시장의 급등을 설명할 수 있는 새로운 이론을 만들어낼 필요가 있었기 때문일 뿐이라고 비판함

○ 고주가의 정당화에 이용된 뉴 이코노미論

- 결과적으로 뉴 이코노미論은 당초 논자들의 의도와는 별도로 고주가를 설명하기 위한 편리한 도구로 전략해 버림
 - ‘제품 경제’와 ‘지식 경제’의 차이를 설명하기 위한 이론이 ‘1인 승리체제(독점)’ 현상을 설명하기 위한 이론으로 바뀜
 - 나아가 ‘이익을 내지 못하더라도 1인 승리체제의 상태에 도달하면 된다’는 난폭한 논의를 거쳐, 끝내는 경제 전체가 미증유의 성장을 달성하고 있다는 논의로 이어짐
- 뉴 이코노미論의 많은 부분은 비유를 통하지 않고는 설명할 수 없는 상당히 추상적인 개념이었으나, 최근에는 리얼옵션이론 등의 도입으로 보다 구체적인 논의가 이루어지고 있음
 - 미국 재무이론의 주류인 DCF(할인 현금흐름)법은 불확실성이 낮은 환경에서는 적절한 방법이었지만, 불확실성이 높은 경우에는 가치를 과소 평가하는 경향이 있음
 - 그 평가의 오류를 보완하기 위한 방법으로 옵션기법을 끌어들이는 것이 리얼옵션임

○ 시사점

- 뉴 이코노미에 대한 논의는 진정되어 가는 추세를 보이고 있음
 - 경제 전체가 미증유의 성장을 달성하고 있는 것도 아니며, 정보기술에 관한 급격한 환경변화에 대한 적응력에 따라 기업의 업적이 크게 좌우되고 있을 뿐임
 - 그 환경변화가 무엇인지에 대한 본질을 정확히 이해하는 것이 기업 경영자에게 요구되고 있음

(현창혁)