

신자유주의적 소득 추이 - 미국의 부, 계급, 소유관계

NEOLIBERAL INCOME TRENDS

Wealth, Class and Ownership in the USA

출처 : *NEW LEFT REVIEW* 30 NOV/DEC 2004

글쓴이 : Gérard Duménil and Dominique Lévy

옮긴이 : 조 남 운

많은 점에서, 1970년대 중반 이래 신자유주의의 출현으로 인해 자본주의적인 사회적 관계는 좀 더 알아보기 쉬워졌다.¹⁾ 새로운 원칙이 노동자와 경영진 양쪽에 주어졌다. 자본 소득 - 배당과 이자 - 은 극적으로 증가해왔다. 1970년대 내내, 명목 이자율은 실질적으로 인플레이션율을 따르고 있었다. 그러나 폴 볼커(Paul Volcker[1979년부터 1987년까지의 미국 연방 은행장(역주)])는 1979년 ‘쿠테타’를 통해 채권자에게 이익이 될 실질이자율을 엄청나게 끌어올렸다. 미국의 주식 시장은 지속적으로 성장하여, 1990년대의 거품으로 이어졌다. 경제적 세계화 상황에서 상업적 경계의 개방과 자본의 자유로운 이동은 새로운 단계에 접어들었으며, 더 깊은 불균형과 제국주의적 정쟁이 뒤따랐다. 전후 몇십년의 시기와 비교해봤을 때, 신자유주의 이후의 20년 동안 생산수단의 소유와 통제로부터 나오는 소득은 급성장했으며 자본주의적 생산관계는 예전 어느 시기보다도 강력하게 세계를 지배했다.

하지만, 현 자본주의의 다른 전개 양상은, 논쟁적이긴 하지만, 발전 때문에 계급 경계를 흐린다는 주장이 있다. 이런 까닭에 신자유주의 시대에는 ‘노동하는 부자’라는 새로운 계층이 등장했으며, 이들 자본가의 소득은 상당 부분 다른 노동자처럼 임금의 형태였던 것이다. 만일 의사나 변호사가 거대한 규모의 ‘동업자’ 수익(‘partnership’ income)을 얻고 있다면 같은 논리를 적용할 수 있다. 물론 그들은 자본 소득(capital income)과 자본 이득(capital gain)도 챙기고 있다. 하지만, 수많은 다른 임노동자들도 마찬가지다. 자본 소

1) 다른 지면에서 우리는 신자유주의의 흐름 속에서 나타난 이 새로운 사회적 질서를 지배계급의 권력, 소득, 부의 재등장(reassertion)이라고 해석해왔다. 이는 케인즈적 합의의 시대동안 상대적으로 밀려 있었던 것이다.

유권 그 자체는 뮤추얼펀드(mutual fund)나 연기금같은 제도를 통해 계속적으로 하층으로 확산되어왔다. 이것이 수많은 계층의 주주이자 이제는 생산수단의 소유자의 이익을 상당 부분 나누게 된 임노동자들을 새로이 창출케 했다는 것이다.

이 논문에서는 미국의 자본 소유와 소득이 역사적으로 어떤 추세를 띠고 있는지 분석함으로써 이러한 주장들을 평가해보려 한다. 미국이야말로 신자유주의적 전환의 중심이자 동력원이기 때문이다. 분석 결과는 다음과 같다. 계급 관계는 신자유주의적 사회질서 하에서도 여전히 강력하게 나타나지만, 기존의 질서와는 확실히 구분되는 재편 과정을 밟고 있었다. 최상층부 - 우리가 '소유와 경영간의 접촉면(ownership-management interface)'이라고 칭했던 - 와 좀 더 폭넓고 부차적인 층(tier)이라 할수 있는 '고임금 계급'간의 합의는 강화되었으며, 이 불력과 나머지 대다수 사람들 사이의 격차는 지속적으로 벌어져왔다. 신자유주의는 '이층자본주의(two-tier capitalism)'가 사회적 관계의 새로운 틀로 등장하게 하는 길잡이가 되었다. 이층 자본주의란 바로 상호 결탁한 자본가와 고임금 계급 대(對) 그 나머지에 대한 제도적 표현인 것이다.

소득 불평등의 양상

우선적으로 사회적 피라미드의 꼭대기부터 밑바닥까지, 미국에서 가계소득은 실질적으로 어떻게 구성되어 있을까? <표1>은 2001년의 자본 이득을 포함했거나 하지 않았을 때의 분위별 소득을 나타낸다. 1억2천5백만 가구에 달하는 98%의 인구는 연간 총 소득이 200,000달러 이하이며, 연금을 포함해서 임금이 소득의 90.7%를 차지한다. 이러한 숫자는 자본 이득을 감안해도 별로 달라지지 않는다(89.6%). 세금 공제만 20만 달러가 넘는 나머지 2%의 인구 - 2백만 정도의 가구 - 로 눈길을 돌리면, 임금은 여전히 거의 연간 소득의 3분의 2 정도(64.1%)를 차지한다. 이는 자본 이득을 포함할 때 52.8%로 떨어짐에도 불구하고 그러하다. 피라미드의 최정상 - 소득이 1천만 달러를 넘는 상위 0.005%(6,836 가구) - 에서도 자본 이득을 제외하면 임금은 50.1%를 차지한다. 이 수치는 자본 이득을 포함할 때 25.3%로 떨어진다. <그림1>(다음 쪽에 있음)을 보면 총소득 20만 달러의 문턱을 통과하면서 소득 구성에서 자본 소득과 수익이 차지하는 부분이 극적으로 확장됨을 알 수 있다.

표1 : 2001년의 소득 구성(%)

A. 자본 이득을 제외한 수입

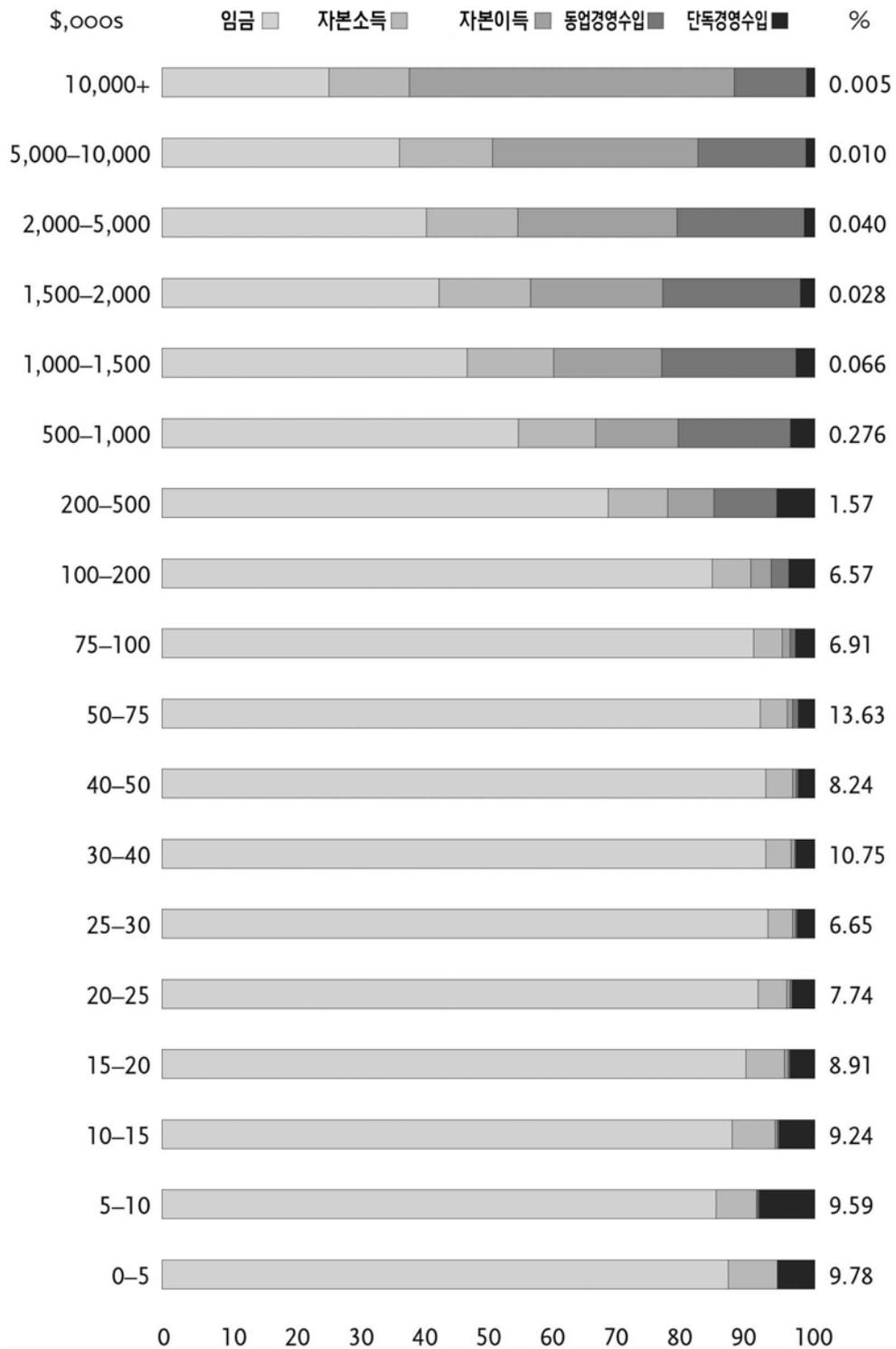
총소득 (1000\$)	보수 (%)	임금	자본 소득	동업 소득	독점 소득	기타
200 미만	98.01	90.7	4.8	1.0	3.3	0.2
200 이상	1.99	64.1	13.6	16.7	4.5	1.1
200-500	1.57	73.1	9.7	10.2	6.2	0.8
500-1,000	0.276	62.2	13.1	19.6	4.2	0.9
1,000-1,500	0.066	55.2	15.6	24.4	3.3	1.5
1,500-2,000	0.028	52.7	17.4	26.2	2.6	1.2
2,000-5,000	0.040	52.8	18.4	25.5	2.0	1.3
5,000-10,000	0.010	52.2	20.3	23.9	1.7	1.9
10,000+	0.005	50.1	24.1	21.5	2.3	2.1
총 보수	100.0	85.6	6.5	4.0	3.5	0.4

B. 자본 이득을 포함한 수입

총소득 (1000\$)	보수 (%)	임금	자본 소득	자본 이득	동업 소득	독점 소득	기타
200 미만	98.01	89.6	4.7	1.2	1.0	3.3	0.2
200 이상	1.99	52.8	11.2	17.6	13.7	3.7	0.9
0-5	9.78	95.2	8.1	-0.3	-1.3	4.5	-6.2
5-10	9.59	85.8	6.4	0.1	-0.3	8.5	-0.5
10-15	9.24	87.5	6.6	0.4	-0.1	5.5	0.0
15-20	8.91	89.5	6.0	0.6	0.1	3.8	0.1
20-25	7.74	91.3	4.4	0.5	0.2	3.6	0.1
25-30	6.65	92.9	3.7	0.4	0.2	2.7	0.1
30-40	10.75	92.5	3.8	0.5	0.2	2.8	0.1
40-50	8.24	92.5	4.0	0.5	0.4	2.4	0.2
50-75	13.63	91.7	4.0	0.8	0.7	2.6	0.3
75-100	6.91	90.4	4.4	1.1	1.0	2.8	0.4
100-200	6.57	84.1	6.0	2.9	2.7	3.9	0.4
200-500	1.57	67.9	9.1	7.1	9.4	5.8	0.7
500-1,000	0.276	54.4	11.5	12.5	17.1	3.6	0.8
1,000-1,500	0.066	46.3	13.0	16.2	20.4	2.7	1.3
1,500-2,000	0.028	42.1	13.9	20.1	20.9	2.1	0.9
2,000-5,000	0.040	40.1	14.0	24.1	19.3	1.5	1.0
5,000-10,000	0.010	36.1	14.0	31.0	16.5	1.2	1.3
10,000+	0.005	25.3	12.1	49.5	10.8	1.2	1.1
총 보수	100.0	81.4	6.2	4.8	3.8	3.4	0.3

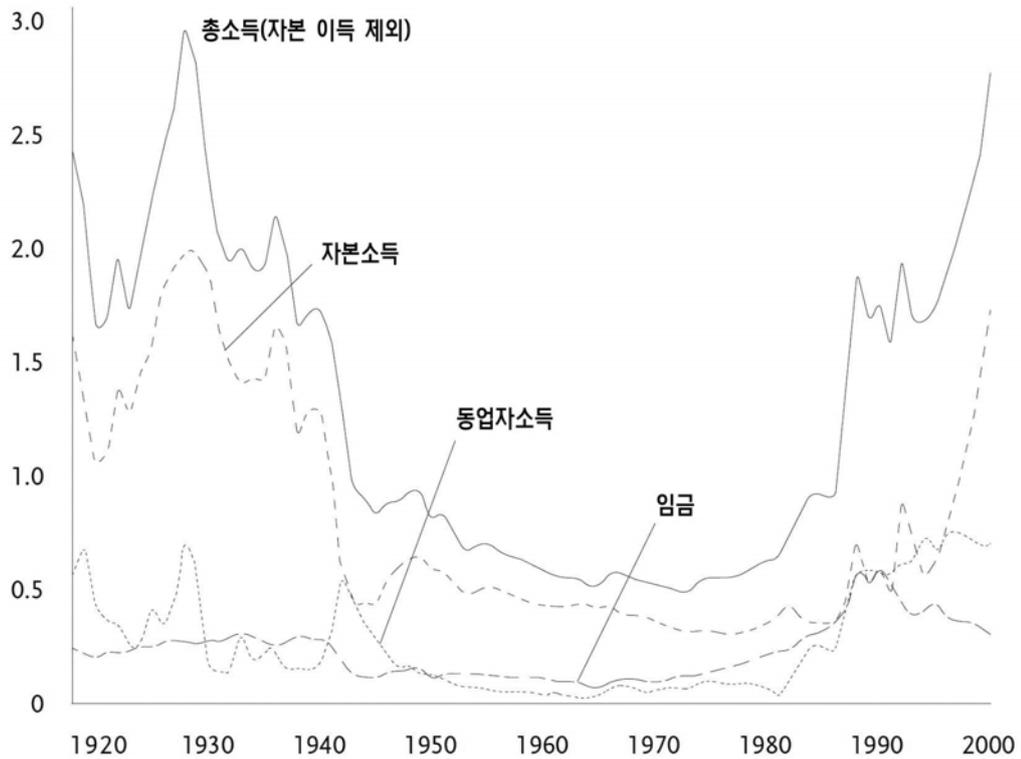
임금: 월급, 그리고 시급+연금 ; 자본 수입: 이자+배당+임대료+사용료+부동산과 신탁 ; 동업 소득: 조합(partnership)과 소규모 법인(S-Corporation) 소득(각주 9번을 보시오); 소득: 순 소득 - 손실 ; 보수의 총합은 128,817,050이었다. 출처: IRS(Individual Tax Statistics), 소득별 자료의 표1.4. 2001년 개인 소득세, 총 보수, 웹주소: www.irs.gov

그림 1 : 계층별 소득의 구성. 단위는 1000\$, 보수의 비중(%)



이런 최고수준의 소득의 구성 부분을 역사적으로 보면 시간에 따른 소득 양상의 변화를 추적할 수 있다.²⁾ <그림2>는 1차 세계대전 이후 미국의 총 가계소득 중 최상위 0.01%가 차지하는 비중과 그 구성을 나타낸다.³⁾ 이 그림을 통해 세 단계의 시기로 나눌 수 있다.

그림 2 : 최상위 0.01%의 소득이 총 소득 중에서 차지하는 비율:1918 - 2000년의 (자본이득을 제외한) 총 소득과 세 가지 구성요소



출처 : Kopczuk and Saez, 'Top Wealth Shares in the United States'

1. 2차 세계대전 이전에는, 소득의 집중이 매우 강하다. 최상위 0.01%가 미국 가계소득 전체에서 2.2% 정도를 차지한다. 이들의 소득은 대부분 자본 소득으로 이루어져 있다. 평균적으로 자본 소득과 자본 이득은 함께 취득되었으며, 이 그룹의 1918-40년 소득의 72% 정도를 차지한다.

2. 2차세계대전 기간중에는 미국의 총 가계소득 중 최상위 0.01%가 차지하는 비중이 극

2) 다음의 그림은 토마스 피케티(Thomas Picketty)와 임마누엘 사즈(Emmanuel Saez)의 선구자적 업적에 큰 도움을 받았다. 그들은 IRS 조세 수입을 이용하여 최초로 1913년에서 1998년 사이의 미국 가계계의 소득 분배 자료를 구축했다. Picketty and Saez, 'Income Inequality in the United States, 1913-1998', *The Quarterly Journal of Economics*, vol. CXVIII, no. 1, 2003.을 보라. 또한 Wojcieck(Wojciech?) Kopczuk and Emmanuel Saez, 'Top Wealth Shares in the United States, 1916-2000: Evidence from Estate Tax Returns', NBER Working Paper no. 10399, 2004.도 보라.

3) 2000년에는 0.01%를 구성하고 있는 13,447명의 개인이 취득하는 연간 평균 소득(자본 이득 제외)이 12,984,220달러였다.

적으로 줄어들어, ‘겨우’ 0.6%를 차지한다 - 이러한 상황은 1980년 초반까지 전혀 회복될 조짐이 없다. 이는 자본 소득과 임금이 저하된 결과다. 자본 소득은 전쟁 전 수준의 4분의 1 수준으로 떨어져 버렸으며(즉, 1940년 이전의 평균 1.51%에서 1950-79년에는 0.42%로 떨어진 것), 임금은 절반이 되었다. 전후 몇십년 동안 자본 소득의 집중이 지속적으로 완화된다.

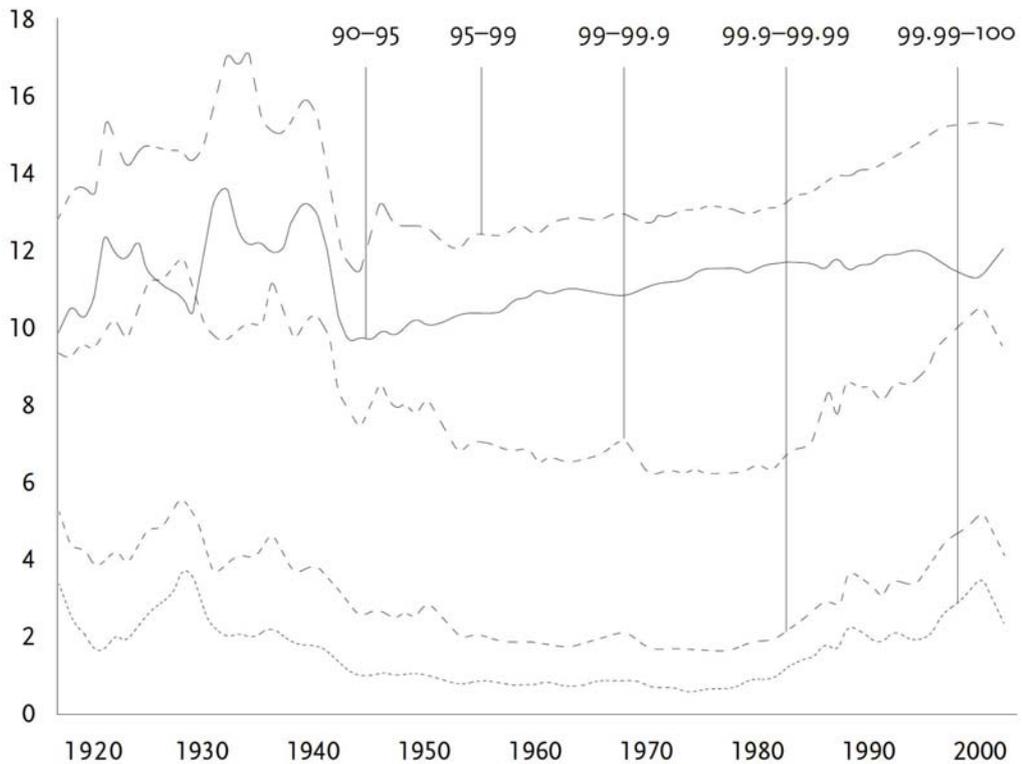
3. 20세기의 마지막 20년동안 불평등이 다시 자리를 잡아 2000년에는 최상위 0.01%가 미국의 총 가계 소득 중 2.8%를 차지하게 된다. 하지만, 이런 최상위 소득자들의 부활한 특권은 완전히 새로운 형태를 띠고 있다. 1980년대말 자본소득의 일시적 상승을 무시하면, 임금과 기업가 소득은 어마어마하게 오른 것이다. 1999년까지 최상위 0.01%는 미국 가계가 받은 총 기업가 소득 중 11.3%를 차지하며, 이는 미국 총 임금의 1.6%가 된다. ‘임금’은 1990년대의 후반에 치솟아 오르는데, 이는 임금의 상승경향과 스톡 옵션의 폭넓은 분배 모두에 기인한 것이다.⁴⁾

이런 양상은 미국 인구 중 더 넓은 다른 층의 역사적 분배구조와 어떻게 비교될 수 있을 것인가? <그림3>에서는 최상위 90-100%를 차지하는 다양한 층의 궤적이 나타난다. 여기에서는 분명한 구분점이 나타난다. 첫째, 하위의 두 분위인 90-95와 95-99, 그리고 최상위 1%(99-99.9, 99.9-99.99 와 99.99-100)가 그렇다. 전쟁 이후 기간동안 최상위 1%가 지속적으로 하락하고 있음에 반해, 90-95와 95-99 분위의 취득 소득의 비중은 1945년 이래로 점진적으로 증가했다(비록 1980년대 초부터는 제한적으로 분기해갔지만). 최상위 1%를 구성하는 세 분위의 일반적인 윤곽은 인상적인 것으로써, 각 분위의 소득 구성이 유사하다는 사실로 설명할 수 있다. 2000년에는 최상위 1%의 평균 소득은 자본 이득을 포함하여 833,140달러였다.⁵⁾ 1917년과 1940년 사이에 이 분위는 총 가계소득 중에서 평균 16.9%를 차지했었는데, 전쟁 후 기간인 1946-55년에는 평균 10.9%로 까지 떨어졌고, 1973년에는 8.4%까지 떨어진 것이다. 하지만 2001년에는 19.6%로까지 급등하게 된다.

4) 미국에 대해서 관찰한 이런 측면이 조금 약한 정도로 영국과 캐나다에서도 관찰되지만, 프랑스, 네덜란드, 스위스 같은 나라에서는 관찰되지 않는다는 흥미로운 현상이 있다는 것을 언급해둔다. Emmanuel Saez, ‘Income and Wealth Concentration in a Historical and International Perspective’, Berkeley and NBER, paper prepared for the Berkeley Symposium ‘Distribution of Income and Public Policy’.을 볼것. 또한 Edward Wolff, ed., *International Perspectives on Household Wealth*, 도 있다.

5) Piketty and Saez, ‘Income Inequality’의 표 A5를 보라.

그림 3. 1917-2002년 사이의 자본 이득을 포함한 총 가계 소득 중 최상위 몇 등이 차지하는 비중



출처 : Picketty and Saez, 'Income Inequality', 표 A2

‘동업자(partnership) 수익’ 분석

앞서 <표1>에 기술된 미국 인구 중 최상위 분위에게 동업자 수익이 가지는 중요성에는 몇 가지 설명이 필요하다. 2001년, 자본 이득을 포함한 최상위 1.99%의 소득은 동업자 수익이 13.7%를 차지하였고, 자본 소득은 11.2% 였다.⁶⁾ 이때, IRS 데이터를 이용하여 산업부문별 동업자 수익을 나눠보면 유용한 사실을 알 수 있다. (<표2>를 보라)

우선 관찰할 수 있는 것은 ‘동업(partnership)’이 소유권 및 재무 활동과 연관을 맺고 있다는 것이다. 총 자산 84,280억달러 중, 오직 20,850억달러만이 비 FIRE(금융, 보험, 부동산, 기타 재무적 부문) 산업에 해당된다. 동업자의 자본 계정인 35,930억달러중 8,840억달러만이 비 FIRE 부문과 관계있는 것이다. 두 경우 모두에서 비 FIRE부문은 25% 정도를 차지한다. 한편 핵심 재무(Core finance)는 그 하나만으로도 총 동업자 자본 계정 중 59.2%를 차지한다.

6) 최상위 0.426%, 즉 500,000달러 이상을 버는 층은 동업 수익이 22.6%, 자본 소득은 17.0%를 차지한다.

표2. 2001년의 산업별 동업자소득 구성 (단위:10억\$)

	모든 산업	FIRE 부문을 제외한 모든 산업	FIRE부문		
			부동산	핵심 금융	기타 금융
동업자 수 (1000명단위)	14,232	4,657	6,444	3,019	112
총 자산	8,428	2,085	2,069	4,114	161
동업자 자본 계정	3,593	884	522	2,126	60
순소득 총계	310	129	70	105	7
교역/경영으로 인한 순소득	114	93	0	16	5
동업자에게 분배된 포트폴리오 소득	153	34	29	88	2
부동산 임대 소득	43	1	41	1	0

FIRE: 금융(Finance), 보험(Insurance), 부동산(Real Estate), 핵심금융과 기타 금융. '핵심' 동업자 금융('헷징(hedging)', 다양한 시장에서 유가증권을 처리하고, 유가증권의 포트폴리오 운영 같은 계약과 관련되어있다.)은 두 가지 산업으로 이루어져 있다. ① 유가증권, 상품 계약, 기타 금융 투자, 그리고 그와 관련된 행위들, ② 기금, 신용, 기타 금융 수단들. 반올림 때문에 총계는 각 요소의 합과 다를 수 있다.

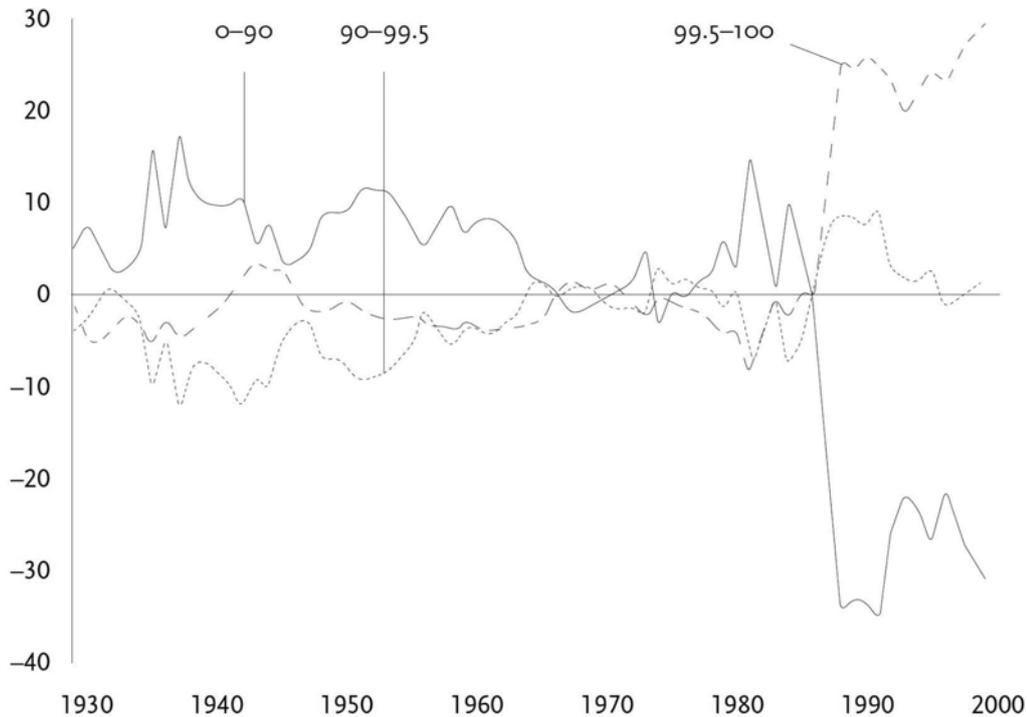
이 산업부문은 총 순 소득의 33.7%를 이루며, 동업자에게 분배되는 총 포트폴리오 소득 중 57.8%를 차지한다. 이 부문의 규모가 얼마나 큰 지는 강조되어야만 한다. 동업 자본 계정액 21,260억 달러는 미국의 비농업, 비금융 법인 총 가치의 23%에 해당되며, 금융 법인의 총 가치를 넘는다(104%).⁷⁾

둘째, 이 (대부분 금융을 기반으로 하는) 동업자 수익의 중요성을 알기 위해서는 역사적 맥락을 통해 살펴봐야 한다. <그림4>를 통해 최상위 분위에서 동업쪽으로 러쉬했던 1987년에 발생한 동업자 수익의 내용과 분배의 극적인 전환을 볼 수 있다. 여기에서 세 소득 분위인 0-90, 90-99.5, 99.5-100(혹은 최상위 0.5%)을 관찰할 수 있다. 변수는 총 동업자 수익 중 각 소득 분위가 취득한 비율을 %로 나타낸 것이며, 그 비율은 1986년에 0이 되도록 표준화했다. 이 그림에서 1986년과 1987년 사이에 발생한 단절의 윤곽을 확실히 볼 수 있다. 1986년과 1999년 사이에 0-90 분위는 총 동업 수익 중 31%를 잃었음에 반해, 최상위 0.5% 분위는 29%를 얻게 되었다.⁸⁾ 더 이전의 양상까지 포함했을 때 1929년부터 1986년까지는 안정적인 상태로 남아 있음을 알려준다.

7) Duménil and Lévy, 'The Real and Financial Components of Profitability (USA 1948-2000)', *Review of Radical Political Economy*, no. 36, 2004. 여기에서의 금융 법인에는 정부기관과 상호 및 연 기금은 제외했다.

8) 최상위 0.01% 소득분위는 1970년대에 총 동업 수익의 1%를 얻었고, 1986년에는 5.3%, 1999년에는 11.2%에 이르게 된다.

그림4. 1929-99년에 종 가계의 농업자 소득 중 각 분위가 받은 비중(%)
(1986년 기준)



각 시계열 자료는 1986년에 0로 표준화되어있다. 1986년의 비중은 다음과 같다. 0-90분위 45.4%, 90-99.5분위 38.3%, 99.5-100분위 16.3%. 이 그림을 이해해보자면 가령 위에서 0-90분위가 급격히 하락하고 있는 것은 그 분위의 농업자 소득 비중이 1986년에 45.4%에서 1988년에 12%로 떨어졌다는 것이다.

1980년대 중반, 소득분위 최상층의 부가 동업(partnership) 부문으로 들어감으로써 소득 불평등의 부활에 큰 영향을 끼쳤다. 사실 그런 움직임은 조직의 방식이 다른 형태로 변화한 것이다. 이는 일반법인(C-corporations)에서 동업형태(partnership)를 포함하는 소규모법인(S-corporations)으로의 변화이다. 이런 이동은 1986년의 조세개혁법안에 자극을 받은 것이며, 그 법안의 목적은 고소득에 대한 세금을 줄이는 것이었다.9)

9) 이러한 메커니즘에 대해 대한 사에즈(Saez)의 글을 보라. ‘일반법인은 이윤에 대한 법인세를 내야 한다. 그 이윤은 배당의 형태로 지불될 경우 개인 차원에서 다시 세금이 부과된다. 만일 법인 내에서 이윤이 유보될 경우, 이윤은 개인 차원의 세금이 부과되는 자본 이득을 발생시키게 된다. 그것이 개인에게 실현됐을 경우 일반적으로는 배당되었을 때보다 낮은 세금이 붙는다. 소규모 법인(또는 동업경영(partnership)과 개인기업)은 세금이 직접, 그리고 오직 개인 차원에서만 부과된다. 소규모 법인으로부터 개인 소유자에게로의 분배에는 추가적 세금이 붙지 않는다.’ Emmanuel Saez, ‘Reported Incomes and Marginal Tax Rates, 1960-2000: Evidence and Policy Implications’, NBER Working Paper no. 10273, pp.8,28, in James Poterba, ed., *Tax Policy and the Economy*, vol. 18, Cambridge, MA 2004.를 볼 것. 사에즈는 다음과 같이 논평했다. ‘1980년대 초반에는 최상위 0.01%의 소득이 대략 평균 80%라는 어마어마한 한계세율에 직면해 있었다(이때 장기 자본 수익에 대한 세율은 대략 25%였음). 따라서, 배당은 부자들의 소득 형태로서는 매우 불리했던 것이다.’

부의 장기적 평준화?

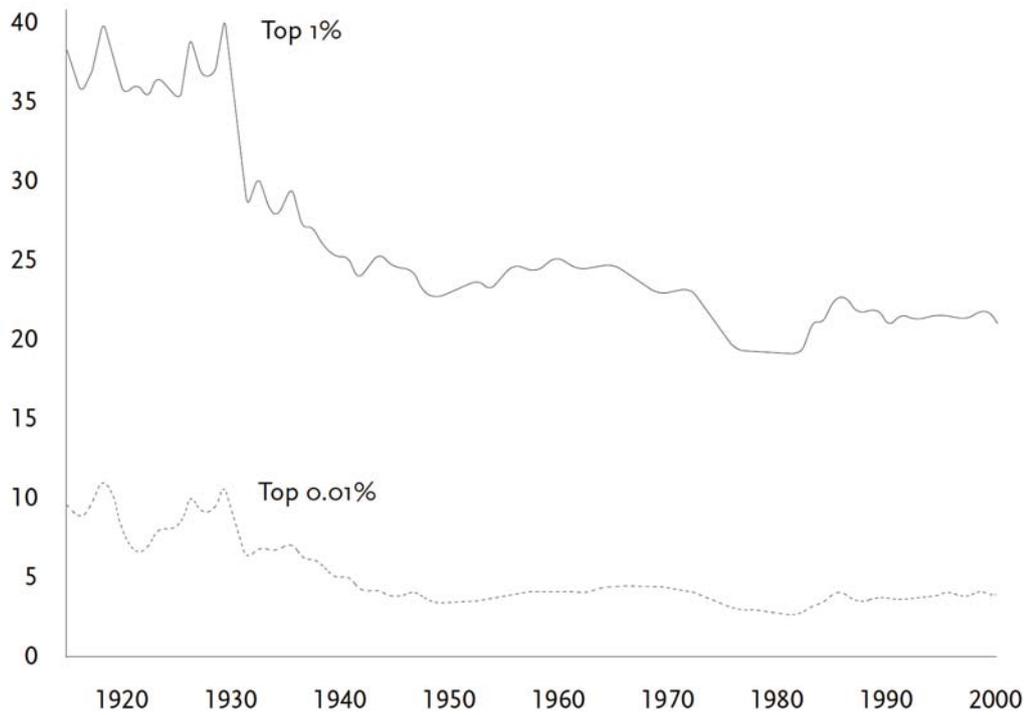
미국 총 가계 소득 중 최고 분위수의 몫이 전후 몇 십 년 기간 동안 상당히 줄었고, 1980년에 와서야 회복되었지만, 그 분위수의 부(wealth)의 몫은 다른 양상을 보인다. <그림5>는 가장 부유한 0.01%와 1%가 차지한 미국 총 가계의 부(wealth)가 차지하는 비율(%)을 나타낸 것이다.¹⁰⁾ 이 그림을 통해 대공황 기간 동안 최상위 0.01%와 1%에 해당되는 경우 모두 부의 집중도가 극적으로 떨어지고 있음을 관찰할 수 있다(반면, 소득의 경우는 2차 세계대전부터이다). 이러한 하락은 좀 더 완화된 형태로 2차 대전 말까지 지속되었다. 미국 총 가계의 부 중에서 최상위 1%가 차지한 비율은 1916-30년 시기의 평균 37%에서 1945년에는 24.7%로 떨어졌다(최상위 0.01%의 경우 8.9%에서 3.7%로 떨어졌다). 1970년대에는 새로운 축소현상이 (중요하지만 여기에서 다루진 않을) 인플레이션의 영향과 결합해서 발생했다. 여기에 1980년대 중반의 부분적인 회복이 뒤따랐다 - 비록 총 부에서 이들이 차지하는 비율은 여전히 1960년대의 수준 이하였지만 말이다. 다른 말로 하면, 최상위 층의 소득이 차지하는 상대적 몫은 20세기의 마지막 20년동안 회복되었지만, 그들이 보유한 부의 상대적 몫까지 회복된 것은 아니라는 것이다.¹¹⁾

그러나 우리는 피라미드의 최정상부에서는 신자유주의 시기동안 훨씬 증대한 부의 재집중이 발생하고 있다는 것을 관찰할 수 있다. 『포브스(Forbes)지』가 최상위 400 가구의 부가 차지하는 비중을 측정하여 그린 도표를 통해 이 현상을 관찰할 수 있는데, 그것이 바로 <그림6>이다. 첫번째 곡선은 미국 가계의 총 부 중 최상위 404 가계 - 인구 비율로는 0.0002%에 불과하다 - 가 차지하는 비중(%)을 비율(%)로 나타낸 것이다. 1983년에는 이 가구들이 가계 총 부 중 1%를 차지하고 있었으나, 2000년의 3.7%에서 정점이 되고, 2003년에는 약 3%까지 오르게 된다. 이런 도표와 이 가구들을 다시 두 부류, 즉 최상위 101개 가구와 나머지 102위부터 404위까지의 가구로 나누어 비교하면 흥미로운 결과를 얻을 수 있다. 미국 총 가계의 부 중 제 2부분(102-404위)이 차지한 비율은 1982년에 0.5%에서 2000년 1%로 두 배가 되었으나, 최상위 100가구는 0.5%에서 1.9%로 네 배나 오른 것이다. 전반적으로, 이런 상승은 1990년대의 하반기에 매우 급격했다.

10) 2000년에는 최상위 1% 중 부가 가장 적은 개인이 소유한 부가 1,172,896달러였다. 0.01%에 해당되는 개인들 중 부가 가장 적은 개인이 소유한 부는 24,415,150달러였다. 한편, 최상위 0.01%를 구성하는 20,187명이 소유한 부의 평균치는 63,564,151달러였다.

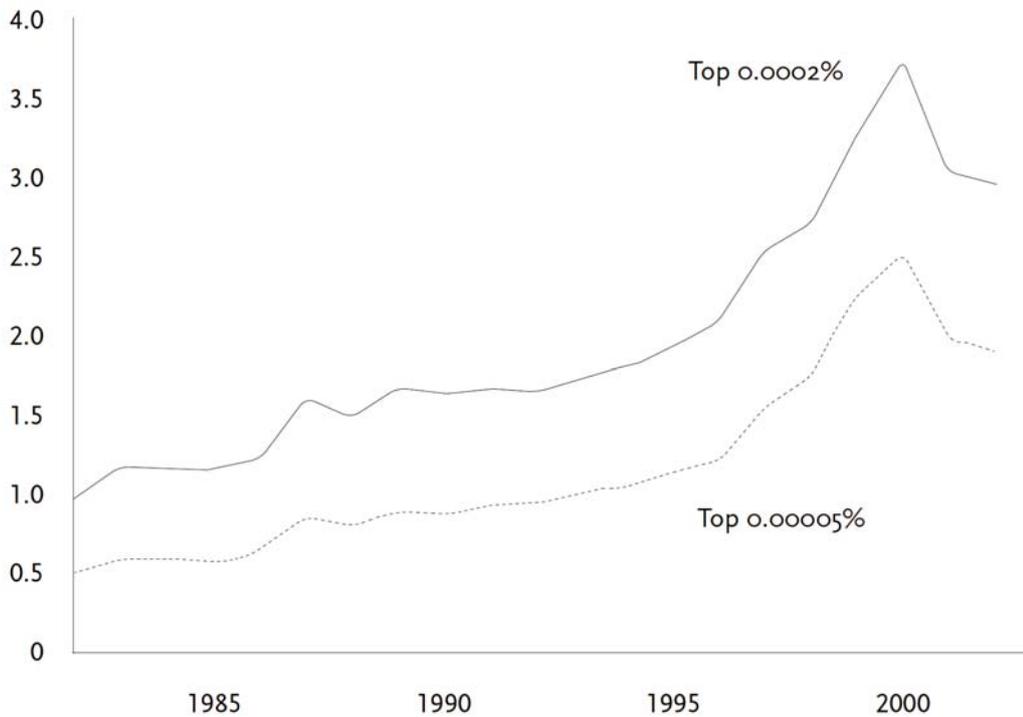
11) '순 재산의 불평등도는 소득의 불평등이 지속적으로 심화되는 이 시기에조차 완화되었다', Edward Wolff, 'Changes in Household Wealth in the 1980s and 1990s in the US', in Wolff, ed., *International Perspectives on Household Wealth*. 이런 부의 구성은 상대적으로 안정적인 상태였다. 1916-2000년의 기간동안, 최상위 0.5%를 차지하는 사람들의 부 중株式이 차지하는 비중은 46% 정도였고, 채권은 29%, 기타 현물(physical wealth)은 21%였으며, 부채는 9%(여기에 잡다한 자산들을 포함하면 13%)였다. 물론 중요한 단기적 변동도 있었다. 1960년대 중반에는 이 분위의 총 부 중株式의 비중이 63%까지 치솟았었고, 1982년에는 35%까지 떨어졌다(1990년에는 30%였음). 그리고 1990년대 중반 내내 점진적으로 회복되어 1998년에는 48%가 되었다(2000년에는 44%였음).

그림 5. 1916-2000년에 최상위 0.01%와 1%가 총 가계의 부 중에서 차지하는 비중



출처: Kopczuk and Saez, 'Top Wealth Shares in the United States', 표 B1

그림 6. 1982-2002년에 가장 부유한 400가구와 100가구가 총 가계 소득 중에 차지하는 비중

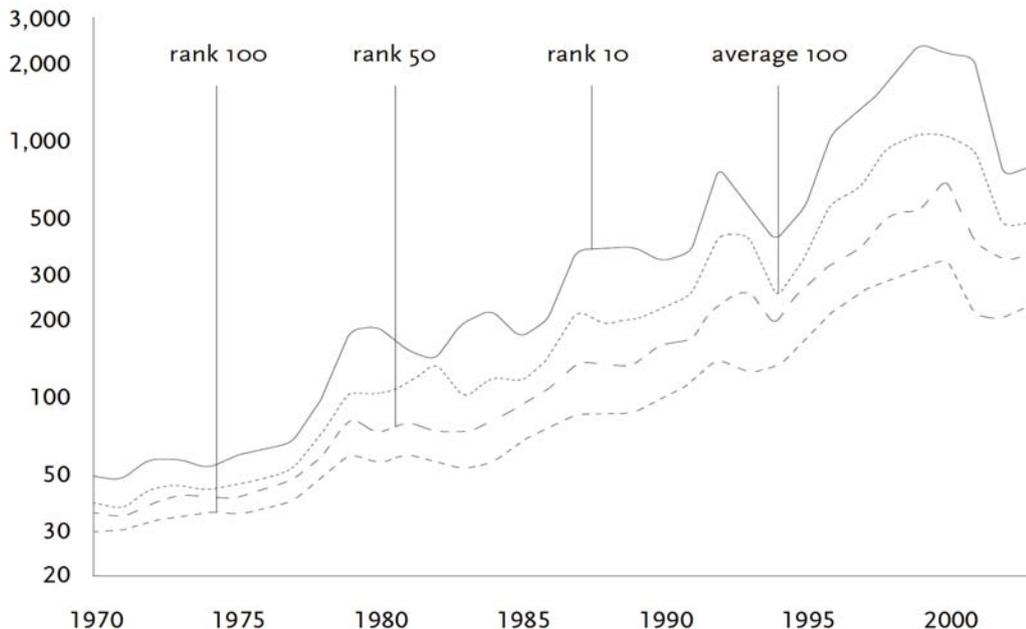


2000년 그림에는 최상위 404가구와 101가구가 포함되어 있다. 출처: Kopczuk and Saez, 'Top Wealth Shares in the United States', 표 C2.

최고의 연봉을 받는 사람들

소득 분배의 최상위에서 나타나는 새로운 경향성에 대해 가장 많이 지적되었던 것은 엄청난 비율로 오른 최고경영자(Chief Executive Officer, CEO)의 보수였다. <그림7>에서는 상위 CEO 100명의 급여가 미국의 평균 봉급에 대해서 상대적으로 상승했음을 나타내고 있다. CEO의 급여는 순위와는 상관없이 거의 같은 비율로 증가되었다. 1971년, 10위 CEO의 급여는 평균 봉급의 47배였으나, 1999년에는 2,381배가 되었다. 이러한 치솟는 급여 비율의 핵심 요소는 물론 스톡 옵션이었다. 이런 전개도 역사적으로 살펴보자. 매우 명백한 변화가 1970년대 말에 발생했다. 1977년, CEO들의 총 급여 중 주식(스톡 옵션, 또는 다른 형태의)이 차지하는 비율은 여전히 '겨우' 20%에 불과했다. 1979년, 이 비율은 갑자기 40.5%로 오른다 (이당시 급여가 줄어서 비율이 오른 것은 결코 아니다). 1999년까지 CEO의 총 급여 중 봉급이 차지하는 비율은 겨우 9.7%였다(비록 10위 CEO의 봉급은 1천만 달러를 넘었지만 말이다). 스톡 옵션은 58.5%를 차지하며, 다른 지분이 총 급여 중 31.8%를 차지한다.¹²⁾ 이런 최상위 '보수(remunerations)'가 상승하는 현상은 사회적 피라미드의 최정상에서 과도하게 집중되고 강화되었기 때문에 경영 기술의 개선 - 또는 신고전파식 어법을 쓴다면 주가의 상승에 의해 측정되는 '한계 생산성(marginal productivity)'의 상승 - 의 대가라고는 해석할 수 없다. 이보다 문제가 되는 것은 잉여를 지배 엘리트의 몫으로 빨아들이는 특권적 장치다.

그림 7. 1970년부터 2002년까지의 각 순위별 CEO 급여 (모든 봉급생활자의 평균에 대한 비율)



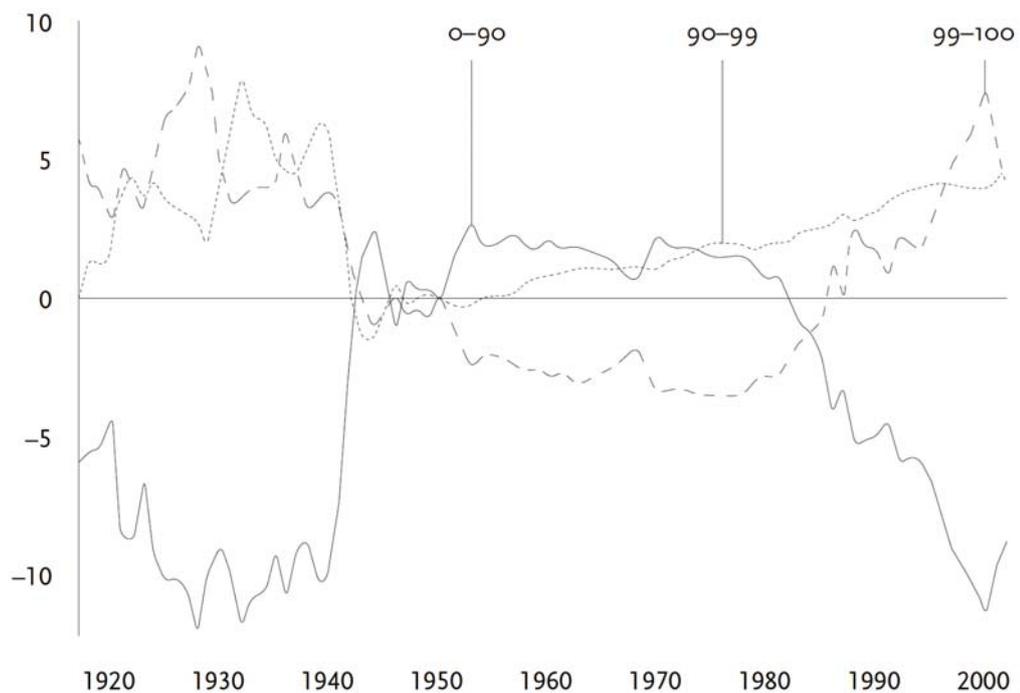
첫 세 개의 곡선은 보수의 크기 순으로 나열했을 때 10위, 50위, 100위의 급여의 상승을 보여준다. 네번째 곡선은 상위 100위까지의 CEO의 급여를 평균한 것이다. 여기에서 가령 1,000이라는 숫자는 평균 봉급의 1,000배를 의미한다. 출처: Piketty and Saez, 'Income Inequality', 표 B4.

12) Piketty and Saez, 'Income Inequality', table B4.

소득 피라미드의 나머지 부분

이제 인구 대다수로 주의를 돌려보자. 어떤 경향성이 관찰될 것인가? <그림8>은 미국의 총 가계 소득으로 나눈 세 개의 분위 - 0-90, 90-99, 99-100분위 - 가 총 가계 소득에서 차지하는 비중을 나타낸다. 모든 시계열은 1950년의 수치가 0이 되도록 표준화했다. 여기서 가장 놀라운 사실은 2차 세계대전 중에 거대한 변동이 있었다는 것이다. (이 기간 중에) 0-90분위가 차지하는 비중은 10%의 상당한 상승을 보이는데, 이는 90-99분위와 최상위 1%분위 양쪽의 몫이 하락하는 데 비견된다. 상대적으로 말하자면, 물론 최상위 1% 가계는 90-99분위에 비해 반대 방향으로 더 큰 영향을 받았다. 왜냐하면 두 쪽 모두 미국의 총 가계 소득 중 약 5%의 비중을 잃었지만, 90-99분위가 훨씬 광범위하여 그 영향이 분산되기 때문이다.

그림 8. 1917-2002년에 3개 분위에서 받은 총 가계 소득의 비중 (1950년을 기준으로 표준화, 자본이득 포함)



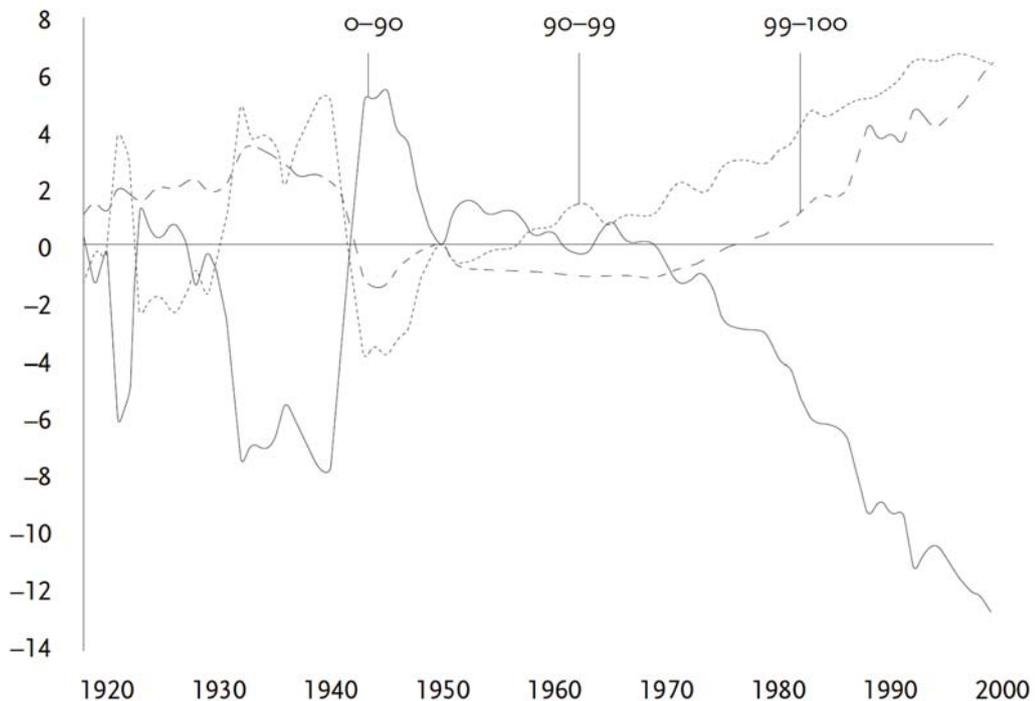
모든 시계열 변수는 1950년에 0으로 표준화되어 있다. 1950년에 0-90분위는 65.4%였고, 90-99분위는 22.6%, 99-100분위는 12.0%였다. 출처: Piketty and Saez, 'Income Inequality', 표 A2.

그러나, 좀 더 장기적으로 보면 상위 두 분위 사이에는 확실한 구분점이 나타난다. 최상위 1%는 전후 30년동안 상당히 하락했으며, 1980년도부터는 상승했다. 이와 대조적으로 90-99분위는 2차 세계대전부터 2000년까지 점진적인 상승경향을 나타냈다. 90-99분위의 소득 구성을 보면, 임금이 이런 회복의 대부분을 설명한다고 결론지을 수도 있다. 0-90분위의 운명은 훨씬 극적인 것으로써, 이들이 미국 총 가계 소득 중에서 차지하는

비중은 상위 분위들이 이익을 얻음에 따라 1970년대 중반부터 급감하기 시작하여 지금 까지 12%를 잃게 되었고, 이 이익은 상위 분위들에 돌아갔다.

<그림9>는 미국의 총 가계 임금 중 언급했던 세 분위가 차지하는 비중을 나타낸 것으로 써, 모든 시계열값은 1950년에 0이 되도록 표준화했다. 전후 시기만을 대상으로 하고, 1960년 이전 90-99분위가 받았던 임금 몫이 다른 두 분위의 소득 비율 저하에 따라 약간 올랐다는 사실을 도외시해보자. 그렇게 볼 때 가장 두드러진 점은 1970년 이후에 급작스럽게 이전의 경향을 벗어나 발산했다는 사실이다. 0-90분위의 임금 몫은 30년 동안 13% 떨어졌다 - 1980년대 초반까지 별다른 변화 없이 지속적으로 하락한 것이다. 이에 따라 나머지 두 분위 몫은 각각 6% 정도 상승했다. 이때 다시 한 번 기억해둬야 할 점은 최상위 1%에 해당되는 사람 수는 90-99 분위에 해당하는 사람 수의 1/9이라는 사실이다. 따라서, 그들의 개인별 평균 이득은 9배나 된다. 앞서 발견했던 사실들과 함께 우리는 1970년대 이래 일어나고 있는 소득 양상의 전환에서 임금의 불평등성 심화가 얼마나 중요한 것인지 알 수 있다. 하지만, 총 가계 소득 대비 상위 1%의 소득 몫이 1980년 이래로 회복되는데 보탬이 되긴 했지만, 그 회복은 90-99분위에 비하면 훨씬 뒤늦게 시작되었다.

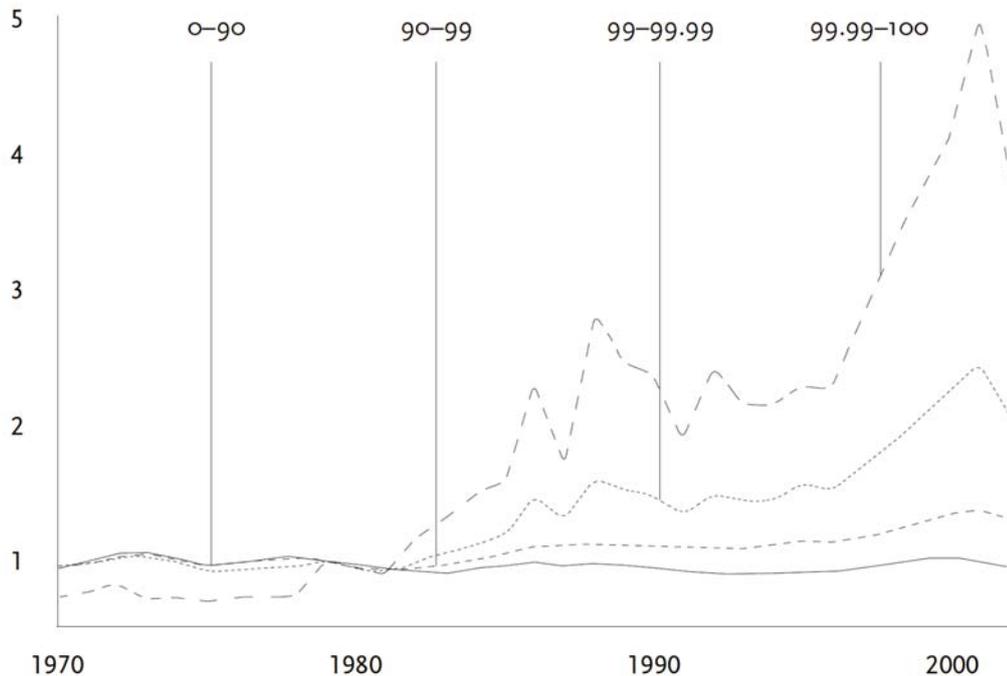
그림 9. 1918-1999년에 총 가계 임금 중 3개 분위에서 받은 비중 (1950년으로 표준화)



모든 시계열 변수는 1950년에 0으로 표준화되어 있다. 1950년에 0-90분위는 73.9%, 90-99분위는 21.0%, 99-100분위는 5.1%이다. 출처: Piketty and Saez, 'Income Inequality', 표 A2.

실질 소득으로 그래프를 그리면 이런 명백한 경향은 더 강하게 나타난다. <그림10>은 1970-2002년까지의 납세 전 평균 실질 소득을 네 개의 분위인 0-90, 90-99, 99-99.99, 99.99-100분위에 대해서 나타낸 것으로, 고정달러로 표현된 각 분위의 평균 소득을 1979년의 수치를 1로 표준화시켜 나타내었다. 여기에서 알 수 있는 것은 미국 인구의 90%를 차지하는 0-90분위의 실질 소득은, 실질적으로 1979년 이래로 정체된 반면, 최상위 0.01%의 실질 소득은 네 배가 되었다는 점이다. 불행히도 0-90분위의 구성부분에 대해서는 시간에 따른 소득 분포의 변화를 논의하는데 있어서 위와 일관된(consistent) 시계열 자료를 사용할 수 없었다. 하지만, 미국 조사국(US Census Bureau)의 그림과 비교해보면 이렇게 증가하는 소득 불평등을 주로 부담하는 계층은 임금 분포도에서 하위 절반을 차지하는 사람들이라는 것을 알 수 있다.

그림 10. 1970-2002년의 4개 분위 평균 실질소득(자본이득 포함)



모든 시계열 변수는 2001년의 달러화로, 그리고 1979년에 1로 표준화되어 있다. 시계열 변수들은 소비자물가지수를 이용, 물가상승분을 제거했다. 1979년의 수치들은 다음과 같다. 0-90분위 27,532달러, 90-99분위 100,579달러, 99-99.99분위 308,290달러, 99.99-100분위 3,387,913달러. 출처: Piketty and Saez, 'Income Inequality', 표 A5.

모두가 자본가인가?

20세기의 마지막 수십 년 동안 일어난 금융 자산의 보급은 어떤 것인가? 미국 가계가 직·간접적으로 보유하고 있는 주식 자산의 비중이 1989년부터 2001년 사이에 대략 32%에서 52%로 늘었다는 것은 잘 알려진 사실이다. 이런 현상은 미국 가계 중 가장 가난한 제5분위(0-20분위) 가계에까지 확대되었다. 비록 2001년 이 계층의 주식보유자 비율이 12%로 낮아진데 반해, 위 계층에서 그 비율은 거의 90%에 달하지만 말이다.¹³⁾ 그럼에도

불구하고 최하분위의 제한적 보유 규모를 기억해두는 것은 중요하다. 2001년 5분위 중 최하위 분위가 소유한 주식 포트폴리오의 평균액은 7000달러였으며, 10분위 중 최상위는 247,700달러였다.

<표3>은 1992, 1995, 1998, 2001년, 각 분위가 보유한 주식을 10분위 중 최상위인 90-100분위가 보유한 주식에 대한 비율(%)로 나타낸 것이다. 2001년까지 상당한 규모로 주식의 집중이 진행되었다. 60-80분위의 포트폴리오는 10분위 중 최상위의 11.5%에, 80-90분위는 26.1%에 불과했다. 또다른 재미있는 사실은 1992년부터 2001년 사이에는 모든 분위에 대해서 주식 보유의 집중 현상이 관찰된다는 사실이다. 그래서 1992년에는 5분위 중 상위 두번째 분위인 20-40분위는 10분위 중 최상위의 8.3%였다가 2001년에는 3.0%로 떨어진다. 이런 감소 현상은 5분위 중 다른 분위에서도 나타난다. (1992년 현재 5분위 중 최상위의 비율(%)은 오리무중이다.)

연기금이나 다른 퇴직연금을 통한 부의 축적에 대해서는 최근 몇 년 동안 방대하게 연구되고 있다. 이 자산이 미국 가계의 가처분 소득에서 차지하는 비율 같은 경우, 1952년엔 13%였지만 1980년대 중반부터 다소 가속화되어 2003년에는 140% 이상으로 성장했다. 이는 <그림11>의 아래쪽 선에 나타나 있다.

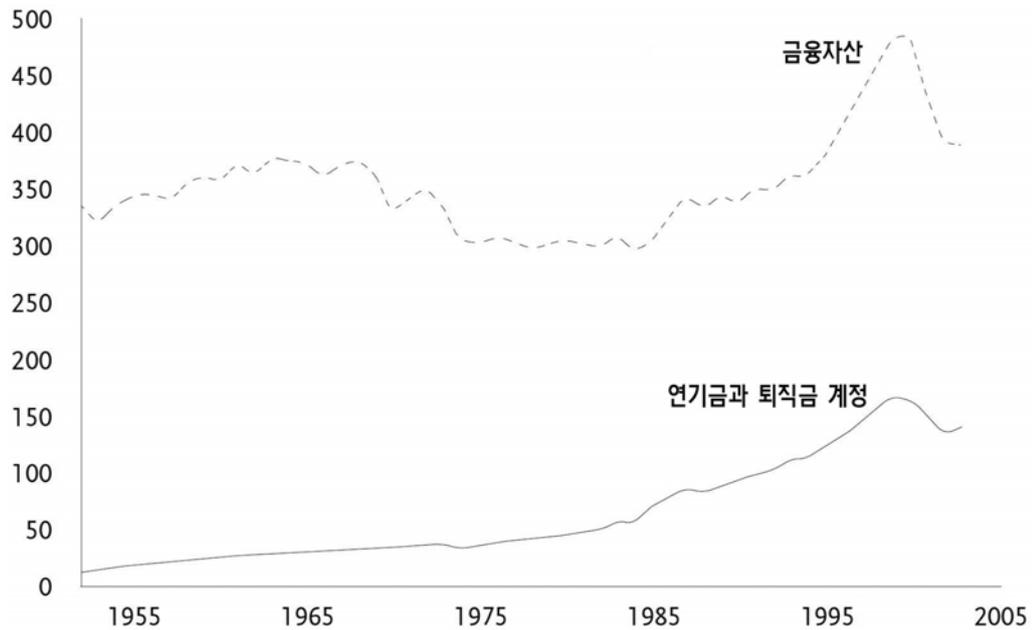
표3. 가계들이 보유한 포트폴리오의 중간값

	1992	1995	1998	2001
모든 가계	22.1	24.4	18.6	13.8
소득 비중(백분위수)				
0-20	16.8	6.2	3.7	2.8
20-40	8.3	10.5	7.4	3.0
40-60	10.5	10.4	8.9	6.1
60-80	17.2	21.1	13.9	11.5
80-90	29.4	41.7	33.4	26.1
90-100	100.0	100.0	100.0	100.0

10분위 중 최상위(90-100분위)의 중간값(median)으로 나눈 직/간접 보유 주식의 중간값이다. 출처: Aizcorbe et al, 'Recent Changes in US Family Finances'.

13) Ana Aizcorbe, Arthur Kennickell and Kevin Moore, 'Recent Changes in US Family Finances: Evidence from the 1998 and 2001 Survey of Consumer Finances', *Federal Reserve Bulletin*, vol. 89, 2003, pp. 1-32.

그림 11. 1952-2003년에 연기금과 퇴직연금의 형태로 가계가 보유한 총자산과 가계가 보유한 금융 자산의 총계(%)



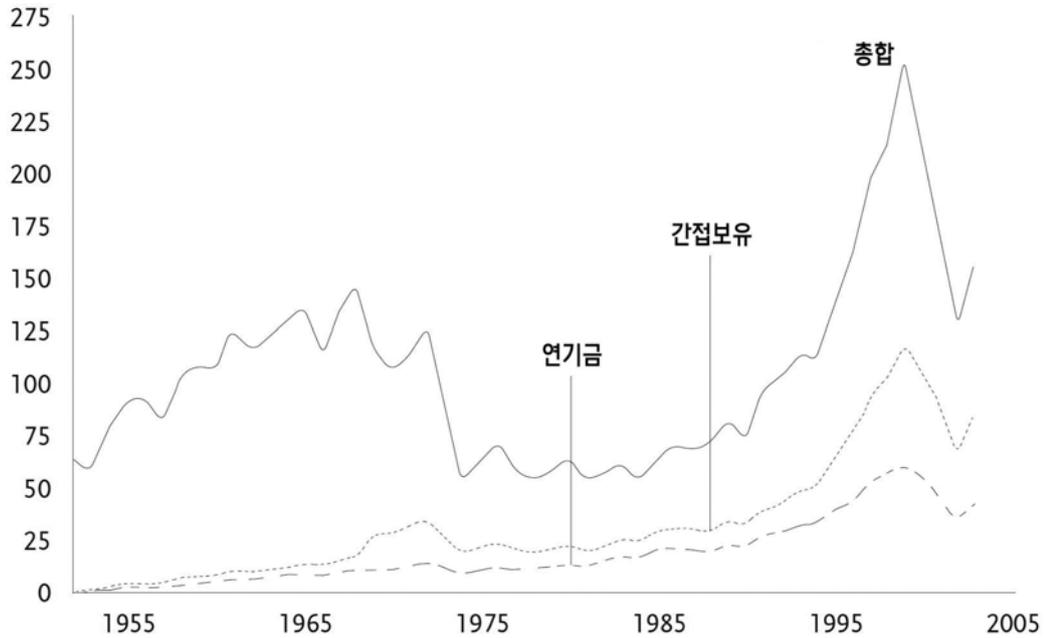
시계열 변수들은 가계의 가처분 소득에 대한 비중(%)으로 나타냈다. 출처: Flow of Funds(미 연방은행)

<그림11>의 위쪽 선은 가계가 직·간접적으로 보유하고 있는 총 금융 자산의 추이를 나타내고 있다. 흥미로운 점은 상승 경향이 뚜렷하지 않다는 것이다. 다만, 변동 추이는 주식 시장의 상황 - 1970년대 구조 위기동안 하락했다가 1990년대 말의 거품기에 크게 올랐다가 하락하는 - 을 잘 반영하고 있다. 연기금이나 뮤추얼 펀드 같은 금융 기관으로 자산이 집중되는 현상은 또 다른 중요한 경향을 나타내고 있으며, <그림11>에 역시 명백하게 나타나고 있다. 2003년에는 연기금과 퇴직연금 형태로 미국 가계가 보유하고 있는 금융 자산이 총 금융 자산 중 36%를 차지하게 되는데, 이런 항목들은 2차 세계대전 직후에는 무시해도 될 정도의 수준이었다. 1980년에는 뮤추얼 펀드를 보유한 미국 가계의 비율이 5.7%였으나, 2003년에는 그 비율이 47.9%가 되었다.¹⁴⁾

<그림12>는 가계가 직·간접적으로 보유하고 있는 주식(stock)의 총량을 가계의 가처분 소득에 대한 비율(%)로 나타낸 것이다. 간접적 - 금융 기관 내에 있다는 의미이다 - 으로 보유하고 있는 주식의 비중은 2차 세계대전 이후로 꾸준히 높아졌으며, 2000년대 초반에는 총 자산의 50%에 이르게 되었다. 연기금을 통해 보유하는 비중은 간접적으로 보유한 주식의 대략 절반에 이르며, 총 자산의 4분의 1이 되었다.

14) Investment Company Institute: www.financialservicesfacts.org

그림 12. 1952-2003년에 가계가 보유한 주식 비중(%)



시계열 변수들은 가계의 가치분 소득에 대한 비중(%)으로 나타냈다. 동업자에 의한 지분은 여기에 포함되어 있지 않다. 간접보유주식의 부분 집합인 연기금은 주정부 연금과 사적 연금을 포함하고 있다. 출처: Flow of Funds(미 연방은행)

하지만 가계의 총 금융 자산에 대해 앞서 언급했듯, 가계의 가치분 소득에 대한 주식의 총량에서는 어떤 경향성이 나타나지 않는다. 관찰되는 변동은 단지 주식 시장의 변동일 뿐으로, 1990년대 말의 상황은 거품이 터지면서 가계의 포트폴리오가 극적으로 평가절하된 것으로 설명할 수 있다. 가계가 간접적으로 보유하고 있는 주식의 가치는 1999년에는 가치분 소득의 100%를 넘어서면서 최고치에 달하게 된다. 그리고 2002년에는 67%로 떨어졌고, 2003년에는 86%였다.

최상위가 아닌 계층의 자본 소득

자본 이득을 포함한 자본 소득이 대부분의 가계 총 소득에서 차지하는 부분은 꽤나 제한적이다. 앞서 <표1>에서 보았듯이, 하위 98% 소득계층에서는 이 비율이 6%에도 미치지 못한다. 가장 가난한 계층 - 2만 달러 이하를 버는 4800만 명의 미국인 - 에서는 그 수준이 약간 높은데, 이는 아마도 '빈곤한' 퇴직자 층이 반영되어 있기 때문일 것이다. 납세 신고가 더 높은 쪽으로 나아가보면, 총 소득에 대한 자본 소득(심지어는 자본 이득을 포함해도)의 비율은 5%가 되지 않다가 75,000-100,000달러 소득계층에 이르러서야 5.5%가 된다. 다음으로 100,000-200,000달러 소득계층의 자본 소득(역시 자본 이득을 포함해서)은 8.9%이다. 이 모든 층들에 대해서 동업자 소득은 매우 작은 수준에 머물러 있다.

200,000-500,000달러 소득계층부터 시작하여, 소득의 구성이 상당히 바뀌는데, 그것은 앞서 <그림1>을 통해 관찰한 사실이었다. 자본 소득과 자본 이득은 총 소득 중 16.2%를 차지하게 된다. 또한 동업자 소득은 9.4%로 뛰어오른다. 하지만 여기서 깊어야 할 점은 이제 소득 피라미드 중에서 최상위 2% 안으로 들어가고 있는 중이라는 사실이다. 각각의 자료 출처를 통해서 본 변수들의 명백한 경계라는 것은 정확하게 규정할 수 없음에도 불구하고 일관적인 양상이 드러나고 있다. 자본 소득과 이득은, 가령 소득 피라미드의 90-99분위를 이루고 있는 임금 생활자의 소득 중 여전히 매우 적은 비중을 차지하고 있는 것이다.

연기금과 다른 퇴직연금에 축적된 상당한 양의 유가증권과 고액 봉급자들이 받는 자본 소득의 제한된 몫을 생각해보면, 고액 봉급자들이 받는 대부분이 이런 소득원에서 나온다는 것은 명백해 보인다. 우선적으로 강조되어야 할 점은 연기금과 퇴직 연금으로 축적된 총액에도 불구하고, 이런 자산은, 최소한 지금까지는, 오직 은퇴한 가계 소득에 한해서 제한된 정도로 기능을 발휘했다는 사실이다. 이는 <표4>에 나타나 있다. <표4>는 65세 이상의 소득을 소득원 - 사회 보장, 자산 소득, 사적·공적 연기금, 공공 보조 등 - 에 따라 구분한 것으로, 기간은 1958 - 2000년 까지이다.

표4. 1958-2000년의 65세 이상 가계 소득구성

소득출처	1958	1967	1976	1980	1988	1990	1998	2000
사회복지	22	26	39	39	38	36	38	38
자산소득	23	25	18	22	25	25	20	18
근로소득	37	30	23	19	17	18	21	23
사적연금	5	5	7	7	8	9	10	9
정부연금	9	9	6	7	9	9	9	9
생활보호	5	3	2	1	1	1	1	1
기타	0	2	5	5	2	2	2	2

출처: Alicia Munnell, James Lee and Kevin Meme, 'An Update on Pension Data', Center for Retirement Research, July 2004.

따라서, 2000년에는 (정부의 혹은 사적인) 연기금이 65세 이상 인구 소득의 18%만을 차지했다는 점이 강조되어야만 한다. 38%를 차지하는 사회보장은 1976년 이래로 비율을 안정적으로 지켜오고 있는데, 이 비율은 연기금 등의 2배에 달한다. 쉽게 예상했겠지만, 소득이 많은 층은 낮은 층보다 연기금으로부터 받는 연금을 통해 더 많은 이익을 취하고 있다. 65세 이상의 인구는 평균 총 소득 중 18%를 연금으로 받는데, 5분위 중 최하위에 속하는 사람들은 3%, 20-40 분위는 7%, 40-60 분위는 17%, 60-80 분위는 28%, 그리고

최상위 분위에 속하는 사람들은 29%를 받는다. 다시 말하면, 최상위 계층조차 30%선에 닿은 적이 없다. 하지만, 그런 연기금이 40-60 분위 소득의 17%를 차지한다는 것은 흥미로운 사실이다. 이를 통해 연기금이 경제활동 시기에는 자본축적, 자본소득, 자본이득의 이익을 거의 얻지 못했던 사람들도 그 이익을 누릴 수 있게 한다는 점을 분명하게 알 수 있다.

역사적 관점에서의 신자유주의

우리는 다른 지면을 통하여 남북전쟁 이래로 미국 자본주의의 시기를 구분하는 문제를 다뤄왔다. 그 때 고려되었던 점에는 생산관계와 생산력의 변화하는 양상, 계급투쟁, 이윤율과 기술변화의 역사적 경향과 함께 다른 제도적 혁신들이 포함되어 있었다.¹⁵⁾ 우선, 두 가지의 현상, 혹은 분석 수준을 구분해야 한다. 하나는 생산관계의 전환에 생산수단의 소유권이 표현되어 있는 제도적 형태 - 예를 들면 금융 기관에 의해 뒷받침되는 거대 기업 같은 것과는 대응되는 가족 소유 형태 - 이다. 다른 하나는 케인즈적 합의나 신자유주의 같은 주된 계급간의 권력 배치인데, 위 두 가지는 구분해야 한다. 이어진 2~30년의 기간은 이윤율이 하락하다가 상승하는 시기라 할 수 있는데, 구조적 공황이 결합되어, 자본주의의 역사에서 명백한 한 시기를 이룬다. 세계 대전 역시 뚜렷한 단절점이 된다. 이런 사건들은 위에서 언급했던 방식들로 상호작용하여 복잡한 역사적 궤도를 구분지을 수 있게 한다.

우리는 제2차 세계대전이후에 나타난 미국 자본주의의 주요한 특징을 간략히 요약할 수도 있다. 대공황의 충격에 이어 나타난 뉴딜정책의 작동방식은 자본주의적 시장과 화폐 기관이 작용하는 방식에 개입하는 것이었다. 전쟁이 끝날 때까지 노동 운동은 상승기에 있었으며, 구 소련은 살아남았을 뿐만 아니라 스스로 세계 권력의 중심을 자처했다. 이러한 맥락에서 미국의 지배 엘리트는 새로운 사회적 동의를 받아들일 수밖에 없었다. 전후 타협은 케인즈가 분석한 자본주의의 주된 약점을 토대로, 거시 정책에 대한 국가적 개입에 '집중되었다'. 미국의 자본가들은 그들 소득의 상당한 부분을 잃게 된다. 이는 갑작스런 이윤율의 하락 - 실제로는 정 반대였는데, 자본의 이윤성은 전쟁 직후 시기에 비정상적으로 높았다. - 때문은 아니었다. 이때부터 이윤(여기에서는 넓은 의미로써 총 소득에서 노동의 몫을 뺀 값)의 훨씬 큰 부분은 세금을 통해 국가로 가거나, 투자를 위해 기업 안에 남아있게 되었다. 국내적으로 볼 때, 이 시기에는 화폐와 금융 체제, 투자 중심적인 기업 경영, 강화된 사회 보장 체계 등의 통제와 1944년에 만들어진 브레튼 우즈(Bretton Woods) 체제라는 새로운 국제적 질서가 포함된다. 이런 합의는 저소득층에 대한 새로운 출구를 열어주었으며, 결과적으로 불평등도를 낮추게 되었다. 물론 생산수단

15) Duménil and Lévy, 'Periodizing Capitalism. Technology, Institutions, and Relations of Production', in Robert Albritton et al, eds, *Phases of Capitalist Development*, Basingstoke 2001; *Économie marxiste du capitalisme*, Paris 2003; 그리고 *Capital Resurgent*, Cambridge, MA 2004 등을 볼 것. 국역본은

의 소유자가 사라진 것은 아니었다. 하지만 그들의 소득은 줄어들었으며 그들의 금융 기구들은 새로운 규제들에 둘러싸이게 되었다. ‘금융 억압(financial repression)’이라는 단어는 자본가들과 금융 기구들이 자유로이 지배력을 행사하는 데 대한 압력을 표현하기 위해 만들어진 것인데, 이는 과도한 표현이라 할 수 있으며, ‘금융 견제(financial containment)’가 더 적절하다.

케인즈적 합의의 각 요소들은 각각의 속도로 영향을 미쳤다. 임금 불평등도는 1950년대에 줄어들었는데, 1960년대부터는 상승세에 들어갔다. 국제적으로 브레튼 우즈 체제는 1970년대 초부터 나타난 달러 위기시기에 작동되기 시작하여 통화는 자율적으로 변동하게 되었고, 자본 이동성은 점진적으로 상승했다. 유럽 시장과 은행이 발전하면서 새롭고 덜 규제받는 금융 체계가 모습을 드러내기 시작했다. 1970년대의 구조 공황이 깊어지면서 케인즈적 합의는 결정타를 맞게 되었다. 전후 기간 중 이윤율은 점진적으로 떨어지는 상황이었고, 축적과 경제 성장률은 줄어들고 있었으며, 구조적 실업의 큰 파동이 진행중이었던 데다가 인플레이션율이 누적적으로 증가하기 시작했다기 때문이다. 신자유주의가 도입되는 상징적 사건은 카터 미 대통령이 폴 볼커(Paul Volcker)를 미 연방 준비은행(the Federal Reserve)의 책임자로 임명했던 순간이었다. 금융 자본의 후원 아래, 볼커는 이윤율을 예상치 못한 수준으로 끌어올렸는데, 이것이 바로 ‘1979년 쿠데타’ - 중심부 경제에는 심각한 결과가, 빛이 많은 주변부 경제에는 파국으로 이어진 - 었다.

신자유주의 분석에 있어서 목적과 수단을 구분하는 것은 중요하다. 가격 안정성이나 국제적 자본의 자유로운 이동은 단일한 목적을 위한 수단이다. 그 목적은 바로 가장 부유한 계급의 소득과 부를 회복하는 것이다. 신자유주의의 가장 충격적인 성과는 자본 소득과 자본 이득의 회복이었다. 여기에는 여러 가지 작용들이 결부되어 있었다.

1. **이자율의 상승.** 1979년 볼커 쿠데타는 실질 이자율(명목 이자율에서 인플레이션율을 뺀 값)의 급작스런 상승을 의미했다. 1960년대와 1970년대 초반기 동안에는 실질 장기 이자율은 2~3% 사이에서 변동했었으며 사실상 1970년대에는 0 이하가 되었다. 1980년대 초부터 이 숫자는 8%로 뛰어오르게 되었고, 이후 5% 주변에서 변동하고 있다.
2. **매우 높은 배당.** 1970년대에는 비 금융 기업들은 세금과 이자를 제하고 남은 이윤의 40% 정도를 배당으로 분배했었다. 1980년대 초에 들어서 이 값은 사실상 2001년의 불경기 중에 거의 100%에 다다르게 되었다.
3. **주식 시장의 변영.** (인플레이션으로 보정된) 주식 시장 지수는 1970년대의 공황기간 동안 절반으로 떨어졌다. 1980년대와 1990년대에 이 값은 60년대 후반과 70년대 초반의 평균치 수준의 거의 세 배가 되었고, 1970년대 후반에 대해서는 거의 여섯 배가 되었다.
4. **새로운 금융적 작동방식.** 금융 부문은 신자유주의 시기동안 급속히 발전하여 미국의 금융 기업(여기에서 정부 기관과 연기금, 뮤추얼 펀드는 제외된다)의 순 가치는 1960년대에는 비금융 기업의 16%이었지만 1990년대 후반에는 22%까지 상승하게 된다. 대부(lending)를 제외하면, 이런 기업들은 폭넓은 범위의 금융 기능에 관여하는데, 이런 기능으로는 주식·회사채 인수, 포트폴리오(특히 연기금과 뮤추얼 펀드가 보유하는) 관리, 화

폐와 금융 시장 간의 소통 등이 있다. 상당한 양의 이윤이 동업자 소득으로 분배되었다. 임금 불평등의 상승이 신자유주의 - 차라리 예전에 더 평등주의적으로 설정되어 있던 케인즈적 타협으로부터 점진적으로 결별하는 것에 대한 표현에 가깝다 - 와 함께 나타나지 않고 있던 시기에 신자유주의는 이런 경향들이 지배엘리트에 이익이 되는 방향으로 기울게 하는데 봉사했다. 최상위 1%에게는 스톡 옵션이 붙어있는 치솟는 봉급은 이윤이 전통적인 방식으로 분배될 수 있기 전단계에 잉여의 더 많은 부분을 차지할 수 있는 직접적이고도 효과적인 장치로 나타났다. 이러한 수준에서, 우리가 '소유와 경영간의 접촉면(ownership- management interface)'이라고 불렀던 지점에서 소유자와 중역 회의, 그리고 최고 경영진들은 공존했고, 상호 소통했다. 경영인 - 원래 자본주의적 가정의 후손이 아니었던 - 들은 자신들의 보수의 크기로 인해 소유주로 전환했다. 소유주는 여전히 경영 전략을 결정할 수 있는 위치에 있다. 만일 신자유주의가 근본적으로 자본가들의 특권을 부활시키는 것이라면, 이런 최상위층의 '합병(merger)'은 새로운 질서를 세우는데 핵심적인 요소가 된다. 이 새로운 질서는 최고 경영진의 협력 없이는 달성할 수 없는 것이다.

따라서, 이자 배당을 엄밀하게 표현한 '자본 소득'에다가 아마도 자본 이득을 포함시키면, 신자유주의적 자본주의는 소유권과 생산수단의 통제와 연결된 소득의 더 폭넓은 배치로 특징지을 수 있다. 이는 매우 높은 급여와, 스톡 옵션, 자본 이득, 금융적 동업자 소득, 이자와 배당으로 이루어지는 것이다.

새로운 계급이 정착했나?

미국의 케인즈적 합의가 점차 해체되어 얻게된 두 번째 수혜자는 '고액 봉급 계급'이었다. 충분히 정보를 얻지 못했음에도 불구하고, 합의의 해체로 인해 대략 85-98% 층이자 65세 이전에는 임금의 형태로 연 소득이 75,000달러에서 200,000달러이고, 65세 이후에는 연금의 형태로 소득을 얻는 사회적 집단이 구성되었다는 것을 누구나 추측할 수 있다. 이런 층의 봉급은 지금까지 보았듯이, 1950년대 이후 그보다 덜 버는 층에 비해 빠르게 성장했다. 여기에 신자유주의적 흐름은 전혀 방해가 되지 않는 것이다. 두 번째로, 비록 고액 봉급 계급이 상승세에 있는 금융투자의 수익을 오직 제한된 범위 - 대략 총 소득의 5% - 안에서 (하지만 여전히 경제적으로 작동하고 있는) 얻을 수밖에 없었다 할지라도, 연기금의 확장이 이 계층과 자본가 엘리트간의 연결점을 만드는 데 핵심적으로 작용하여, 그들에게 회복된 자본 소득과 상승한 자본 이득의 이자가 돌아갈 수 있도록 한 것이다. 이런 맥락에서, 연기금의 발전이 신자유주의적 재구조화에 유리하게 작용할 폭넓은 계급 연합에 선행하는 중요 요소로 나타나게 된 것이다. 그 이유는 이러한 고임금 계급은 경제적으로 활동적인 동안은 자본 소득이나 이득을 통해 먹고살지 않기 때문이다. 16)

16) 여기에는 모순점이 하나 있는데, 그것은 연기금이 오직 저축과 투자를 자극하는 정도만큼만 연금을 지급할 수 있다는 데에 있다. 어떤 경우에도 그것은 인구 중 활동적인 층의 작용에 따라 이루어

마지막으로 지적할 점은, 신자유주의 시대의 미국에서 발생한 소비증가와 저축감소현상에 가장 중심적인 역할을 했던 층이 바로 이 고액 봉급 계층이라는 것이다. 앨런 그린스판(Alan Greenspan : 92년부터 지금까지 미 연방 준비은행 최고 책임자(역주))은 1999년 1월 20일에 다음과 같이 말함으로써 그 사실을 시인했던 것이다. ‘우리는 저축율의 감소에 대한 거의 모든 원인이 자본 이득이 불합리하게 높은 고소득 계층에 있다는 최근 몇 년 간의 증거를 보유하고 있다. 이는 부의 효과가 실질적이고 중대하다는 사실을 시사한다.’¹⁷⁾ 여기에 몇 가지 요소가 개입되어 있다. 고임금으로의 이동 그 자체는 고용과 은퇴가 보장되어 있다면, 낮은 저축의 요인이 될 수도 있다. 이러한 사실은 이런 계층에 잘못이 떨어진다. 또한 이는 신자유주의 하에서의 가계 신용 정책을 느슨하게 만들었을 것이다. 이런 소비로의 러쉬는 확실히 이런 계층들이 신자유주의적 사회 질서를 고수하게 하는 주요 원인이 되어왔다.

그러함에도 불구하고, 고액 봉급 층의 경험은 최상위 1%, 혹은 2%의 경험과 상당히 차이가 있다. <그림3>과 <그림8>은 최상위 1%의 소득이 갑작스레 줄어들고, 1980년대에 들어가면서 극적으로 회복되고 있음을 보여주는 데 반해, 90~99%는 전쟁 후 기간 동안 점진적으로 증가했던 것이다. <그림10>에서 보이듯, 최상위 1% 아래에 대해서는 어떤 신자유주의적 기적이라 불릴 만한 것이 없다. 90~99% 분위의 구매력(여기에서의 ‘구매력’이란 소득을 의미함을 분명히 해둔다. 실제 구매는 별개의 문제다)은 25년동안 대략 25%라는 다소 실망스런 비율로 상승한 것이다. 이 두 계층 사이에 존재하는 서로 다른 작동방식은 확실히 문제가 된다. 그림에도 불구하고, <그림8>에도 보이듯이, 양 쪽의 이득 집합은 거대한 규모의 임금생활자가 겪은 두드러지게 상당한 손실의 대가로 성취된 것이다. 비록 1970년대말 이후부터 취해온 그들의 물질적 이익이 거대 자본의 이익보다 적은 것이었다 할지라도, 고액 봉급 계급의 지지는 신자유주의적 질서의 등장에 결정적인 요소로 작용한 것이다.

이런 자본과 고임금계층 간의 ‘신자유주의적 서약’이 어떤 작용을 했는지 자세히 논하는 것은 이 논문의 범위를 벗어난다. 그러한 분석은 복잡하고 다양한 범위의 경제적 요소와 사회적 작용을 고려해야만 할 것이다. 여기에는 달러화의 위기와 브레튼 우즈 체제의 해체, 국제적 규제를 회피하기 위한 다국적 기업의 증가, 1970년대의 미국 경제에 나타난 구조적 위기, 인플레이션, 베트남 전 이후의 미국 헤게모니의 ‘하강(decline)’ 등이 포함된다. 이데올로기적으로, 경제적 위기와 헤게모니 쇠퇴라는 관념은 몰커의 이자율 쿠데타를 규정하는데 큰 도움이 되었다. 미국 국수주의 (‘미국은 돌아왔다!(America is back!)’)는 레이건 정부가 미국의 대다수 임금생활자에 대한 맹공격을 정당화하는 데에 중요한 역할을 했다. 클링턴 정부 시기에는, 1990년대의 하반기에 나타난 ‘신경제(the new

어지는 것인데, 이들은 은퇴자들이 구매력을 가질 수 있도록 한다. 미국 경제는 연기금이 충분히 저축을 자극하지 않는다는 사실을 보여주는 살아있는 사례다. 개인들은 한편으로는 자기들의 기금을 축적하면서, 다른 한편으로는 소비하고 있다.

17) 또한 Dean Maki and Michael Palumbo, 'Disentangling the Wealth Effect: A Cohort Analysis of Household Saving in the 1990's', Finance and Economics Discussion Series, no. 2001-21, Federal Reserve, Washington 도 볼 것.

economy)'의 붐을 통해 그런 작용이 거역할 수 없도록 몰아쳤다.

결과는 새로운 사회적 합의에 대한 공격으로써, 뉴딜 합의의 파괴를 통해 특징지어졌다. 그 자신이 한줌밖에 되지 않는 자본가 엘리트의 권력과 특권의 재등장을 보장했던 것은 바로 신자유주의적 합의였다. 그리고 이들은 미국 계급 민주정치 - 지배 엘리트 사이의 다양한 견해의 표현은 물론, 다른 계급 이해의 접합을 제한되게나마 허용하는 정치적 체계 - 와도 양립가능했던 것이다. 매스미디어에 대한 지배계급의 통제와 많은 사람들의 투표 기권이 이런 체계의 유지에 중요한 요소였다. 그러함에도, 미국 자본은 자신의 체제를 신자유주의적 프로그램을 통해서 밀고 나가기 위해서 여전히 다른 계급 분파들과의 연합이 필요했다.

이원(二元) 자본주의?

따라서 미국 자본 소유와 소득 경향에 대한 분석 내용은 '주식을 소유한 노동자들'이 과거 자본주의적 소유자들이 받았던 보수를 거두며 '노동하는 부자들'은 자신들의 수고의 대가를 받게 되는 사회라는 식의 모든 개념을 반박하게 되는 것이다. 엄청난 부자들에게는 신자유주의적 시기동안 천문학적인 수치가 된 스톡 옵션이 보충해주는 매우 높은 봉급이, 노고의 댓가와 동등하지 않을 뿐만 아니라 사회적 잉여를 취득하는 특권적 수단으로 기능해왔던 것이다. 포괄적인 표현을 쓰자면, 이런 두드러진 소득은 자본의 소유권과 명백하게 연결될 수 있다. 마찬가지로, '동업자 소득'은 금융적 활동의 순수한 자본가 유형과 광범위하게 관련이 있다. 거대한 양의 자본이 그곳에 투자되며, 그 소유권은 한줌밖에 되지 않는 고소득 가계의 수중에 집중되었던 것이다. 게다가, '동업(partnership)'으로 인해 자본 소득을 세율이 훨씬 낮은 자본 이득으로 전환시킬 수 있는 것이다.

이런 횡재가 유포될 수 있는 가능성은 꽤나 제한적이다. 소득 피라미드의 최상위 1, 혹은 2% 아래로 가면 자본 소득과 자본 이득의 양은 총 임금생활자 소득의 극히 적은 비율밖에 되지 않으며, 그것도 그들이 경제적으로 활동적인 동안만 해당되는 것이다. 심지어 퇴직한 뒤에 받는 연금 소득은 오직 총 소득의 일정 비율밖에 되지 않는다. 그 비율은 최상위 20%에게도 30%가 되지 않는다. 그래도 그 비율은 40-60%의 중간 분위에 비해서는 여섯 배이다. 현재 미국에선, 65세 이상의 사람들에게는 정부와 사적 연기금을 통해 받게 되는 연금의 총 합보다는 피라미드의 꼭대기에 집중되는 직접적 자본 소득의 양이 훨씬 큰 것이다.

이상의 연구는 신자유주의 하에서의 자본 소유권에 대한 더 제한된 전개상을 제시하는 것이라 할 수 있으며, 근대 자본가 계급의 관계가 거의 변하지 않은 채로 남겨졌다는 것도 포함한다. 이제는 두 '층(level)'의 자본에 대한 소유권이 구별될 수 있다.

1. 자본가에 대한 자본의 소유권. 이런 형태의 소유권은 20세기의 전환기의 모든 소유권과 경영의 분리 이래 유지되어온 모든 특성을 유지하고 있다. 소유자는 기본적으로 기업으로부터 분리된다. 그들의 특성은 금융이라는 말로 특징지어질 수 있다. 이런 계급의

힘은 ‘그들의’ 금융 기구들을 통하여 표현되는데, 그런 금융 기구들에는 뮤추얼 펀드나 연기금을 포함한다. 하지만 여기에서 문제가 되는 것은 이런 상위 계층이 받을 수 있는 연금이 아니라, 소득과 권력의 원천이 되는 기금 그 자체다. 그들은 이윤성을 높이기 위해 직접적 경영과 기업에 행사할 수 있는 압력 양자를 통해 권력을 행사할 수 있다.

2. 더 폭넓은 봉급생활자에게 주어진 것으로써, 주로 연기금의 형태이며, 수동적이고 부차적인 꽤나 다른 형태의 소유권 - 하지만 여기에서도 자본의 소유권은 여전히 문제가 된다. 이는 우리가 ‘이원 자본주의(two-tier capitalism)’라고 명명한 형태이다.

하지만, 이러한 관계들은 역사적이면서 동시에 동적(dynamic)이다. 두 번째 분류에 속하는 봉급생활자의 상위 계층은 자본가의 재생산 과정에서 지배적 위치에 있는 혼혈아(mestizo : (특히 중남미의) 아메리칸 인디언과의 혼혈 스페인인, 인도말레이 등의 흑인 종과의 혼혈 유럽인, 중국인과의 혼혈 필리핀인[역주])일뿐만 아니라 행위자(actor)이기도 하다. 2차 세계 대전 후 - 자본가적 질서가 약해지고 소비에트 식의 사회주의가 강해지고 있던 맥락에서 - 의 수많은 노동자들에게 적용된 사회적 합의는 증가하는 임금 불평등(일종의 양극화 현상으로써 노동 분화의 새로운 위계적 양상이라고도 할 수 있는데, 이러한 분석은 본 논문의 범위를 넘어서는 것이다)으로 인해 파괴되어갔다. 1970년대에 형성된 사회적, 경제학적 조건의 맥락에서 자본가 계급은 임금 생활자와 자기 자신 사이에 형성된 폭넓은 양극화를 이용할 수 있었다. 그리고 부단한 노력 끝에 신자유주의 기간 내에 자신의 특권을 복구할 수 있었던 것이다. 케인즈적 합의는 새로운 신자유주의적 협약에 자리를 내주었고, 소득은 피라미드의 아래층에서 꼭대기로 이동하게 되었다.

고임금 계급이 신자유주의적 교리에 집착하는 것은 연기금 때문이다. 장기적으로 몰 때 이 계급들은 잘못된 선택을 한 것일까? 우리가 보아왔듯, 신자유주의는 이 계층에 그리 많은 실질적 구매력을 제공해주지는 않는다. 높은 이자율, 주식시장, 그리고 부동산의 거품으로 인해 저절로 번영이 올 것이라는 환상을 본 것뿐이다. 하지만, 모든 이윤이 이미 배당으로 분배되고, 주식으로 돌아가는 부분이 여전히 낮아진다면 주식 시장의 미래는 어떻게 될까? 역설적이게도 자신의 저축 능력을 잃어버린(연기금이 저축을 자극한다고 가정할 때) 경제의 미래는 어떻게 될 것이며, 외부적 불안정성의 축적에 대해서 스스로 무엇을 구축할 수 있을까?

(끝)