

## 自由資本主義속의 企業原理

尹 錫 喆

누군가가 자본가가 될 준비가 되어 있고 그래서 도약을 하고 싶다고 가정해보자, 즉, 슈페터(Shumpeter)가 말하는 진정한 "기업가"로서 부를 창조해내는 사람이 되고 싶다고 가정해 보자는 것이다. 그러면, 그는 전통적인 이론에 따라 토지, 노동, 자본, 원자재, 기계, 기술 등을 결합하여 제품을 생산하는 결합체를 만드는 것을 필요로 한다. 이런 모든 요소들이 결합되지 않고 아무것도 생산하지 않는 상태로 널려 있는 사회라면 그곳은 기업가가 별로 존재하지 않는 곳이다. 그런 곳에는 경제발전은 없고 가난이 계속될 뿐이다. 기업가란 무엇인가, 아니 무엇을 하는 사람인가라는 문제를 돌이켜 볼 가치가 있다. 이러한 물음은 이론적이라기 보다는 현실적인 문제이다. 기업가란, 우선, 어떤 사업분야가 전망이 있고 어떤 분야가 그렇지 못한가를 결정하는 사람이다. 그것은 그리 쉬운 일이 아니다. 왜냐하면, 가장 유망한 산업이란 아직 잘 알려지지 않은 새로운 것이기 때문이다. 잘되기 보다는 잘못되기가 더 쉬운 것이다. 그리고, 잘못될 경우 그 손실은 엄청나게 클 가능성이 있다. 공장이나 사무실 또는 주식이나 기계설비, 노무비와 급료 등에 몇년 동안 상당한 금액을 투자하고 나서야 모든 것이 실수라는 것을 깨닫게 되고 잘못되어 가고 있다는 것을 알게 되기도 한다. 또 제대로 잘하고 있는 사람도 기대했던 이득이 실현되기까지는 상당한 투자를 해야만 한다.

더구나, 섬유, 플라스틱 또는 전자업종이 미래의 산업이라고 결정하는 것만으로는 충분하지 않다. 종사할 분야를 결정해야 한다. 제사, 방직, 염색, 의류 중 어떤 것을 할 것인가? 또 의류업이라면 아동복인가, 성인복인가, 또 남자용인가, 여자용인가? 그리고 또 간단한 상품으로 할 것인가, 복잡한 상품으로 할 것인가? 전자업에서라면 부품을 만들 것인가 아니면 완제품을 만들 것인가? 등등, 그 범위는 거의 무한정하다. 그리고 제대로 예측을 했다 하더라도 머뭇거리는 동안에 다른 사람들도 알아채고는 신참자들이 몰려와서 그 분야가 과당경쟁으로 인해 수익성이 적게 되어 버릴 수도 있다.

기업가는 다음으로 어떤 생산요소가 필요한지를 결정해야 된다. 생산요소의 결합은 어떤 비율로 할 것인가를 결정하여 그것들을 성공적으로 결합해야 한다. 기본적인 요소가 결정

筆者: 서울大學校 經營大學 教授

P658  
Sebin  
V. 23

되어도 그 형태는 아직 결정된 것이 아니다. 우선, 어떤 종류의 기계로 어떤 생산 능력을 갖출 것인가? 새 것으로 할 것인가, 中古로 할 것인가? 혹은 어떤 공정으로, 어떤 기술로 할 것인가? 기술은 구입할 것인가, 개발할 것인가? 그리고 어떤 형태의 공장을 어디에 입지시켜야 할 것인가? 또 그것을 구입할 것인가, 빌어 쓸 것인가? 노동력은 미숙련공, 단순노동자, 아니면 숙련공으로 할 것인가? 手작업 아니면 완전히 자동화할 것인가? 마지막으로 어떤 자본구조로 할 것인가? 개인자금으로 할 지, 친구나 친척으로부터의 차입금으로 할지, 은행으로부터 또 기타의 자금 대여업자로부터 조달할 지를 결정하여야 하고, 언제 상환할 것인가 등도 계획해야 한다.

생산요소의 비율을 정하는 것도 쉽지 않다. 최근 어느 곳에서나 노임이 상대적으로 상승하고 있다. 그래서 시간이 흐를수록 자본의 역할이 커지고 있다. 그러나 기계설비는 자금이 많이 들고 투자 단위가 커야하며, 노무비와는 달리 경기가 나쁠 때도 줄일 수가 없다. 자본은 그 댓가가 나오기 전에 상각이 되어야 한다. 생산요소의 비율은 그 원가에 의해 결정되며, 각 생산요소의 원가는 계속해서 변화하기 때문에 그 생산요소의 매력을 증가시키기도 하고 감소시키기도 한다. 임금이 변하고, 연료비가 변하고, 원자재 가격도 변한다. 어떤 경우는 종이나 플라스틱처럼, 거의 날마다 변하기 때문에, 제 때에 구입하기 위해서 신경을 곤두세우고 있어야 한다.

마지막으로 그 요소들을 실제로 결합해야 한다. 기술자를 고용하고 기계를 구입하는 것만으로는 부족하며, 적당한 기술을 갖고서 기계를 사용할 수 있는 적당한 사람을 구해야 한다. 기계는 보수·유지를 필요로 하므로 비용이 많이 들지만 이런 것은 인간관계상의 문제와 비교해 볼 때 아무것도 아니다. 노사관계는 가장 어렵고, 시간이 걸리는 문제여서 이미 보아왔듯이, 많은 기업가를 좌절시키기도 한다. 누가 어떤 말을 하든 간에 노동자는 명령을 받고 일을 하도록 되기보다는 스스로 일을 하도록 유도되어야 한다. 왜냐하면, 그가 비록 작업을 거절하거나 파업을 하지는 않는다 해도, 열성을 보이지 않거나 고의로 작업속도를 늦춤으로써 작업량을 줄일 수 있기 때문이다.

기업가는 이 모든 것을 겪고 나서도 자기 상품을 팔아야 하는 문제가 있다. 그는 그 때 관한 수요·공급곡선으로부터가 아니라, 시장의 정세로부터 적당한 가격을 산정해내야 한다. 입찰을 따내기 위해서 노력하다가 실패하고, 그래서 가격이 너무 높다고 판단되면, 가격을 낮추어서 시도한 다음, 일거리를 따낼 수 있다. 그래서, 가격을 높이지 않을 정도로 현명해야 한다는 것을 느끼게 된다. 어쨌든 그는 원가와 판매가격으로부터 그가 얻는 마진을 줄이려 하게 된다. 그가 합리적인 가격 수준을 알게 되고 가격을 올리려고 해도, 대개

원가는 항상 변하고, 지불하려는 사람의 욕구와 태도도 변화한다. 그 분야에 신참자가 와서 이미 설정된 가격보다 낮은 가격을 제시하기도 하고, 대기업이 가격 전쟁을 시작하기도 한다. 이윤을 얻는다는 것이 모두 그리 쉬운 것이 아니다.

이 모든 것을 하면서 기업가는 회사내의 누구보다도 더 노력할 수밖에 없는 것이다. 그가 만약, 아담 스미스가 지칭한 자본가적인 기업가 유형의 사업가라면 특히 더 그럴 것이다. 왜냐하면, 그는 자신의 자본에 대한 위험을 감수해야 하고, 따라서 그는 더 많이 벌 수도 있지만, 또한 더 많이 잃을 수도 있다. 그가 투자한 모든 것, 저축한 것, 수년동안을 노력해서 모은 모든 것을 하루밤새에 날려 버릴 수도 있다. 그는 또한 고독한 사람이다. 그는 다른 기업가와 서로 가깝게 접근을 하고 어떤 결속관계를 갖기도 하지만, 그들은 잠재적으로 경쟁자가 될 수도 있으며, 심지어는 공급자나 대리인들도 등을 돌리는 수가 있다.

흔히들, 성공담에서 어떤 기업가의 개성을 분석하여 다른 사람과 그를 구별해주는 중요한 특성을 찾아내기를 좋아한다. 이러한 특성중에는 용기, 위험을 감수하는 의지, 진취성 등이 있다. 그러나 위험을 무릅쓰는 것이 무모해진다거나, 용기가 도박에 돈을 거는 따위로 과도해지는 것은 많은 실패의 원인이 된다. 그러므로 중용이 중요한 열쇠인 것 같다.

진실로 기업에서의 성공은 새로운 길을 찾거나 새로운 방법을 시도하는데 있어서 상당한 독창성을 의미하거나, 질을 높이고 제품을 개선시키는 혁신이라든가, 어느 곳에도 존재하게 마련인 새 고객을 찾아내는 재치 따위를 의미한다. 또, 성공은 여러 사람들이 칭송하는 정직성, 신뢰성, 한계를 지키는 능력 등과 같은 더 실질적인 미덕을 필요로 한다. 성공에 가장 중요한 요인을 기업가에게 물어보면, 그들은 열심히 일하는 것을 강조한다. 그 다음으로는 조직적 관리능력이다. 또한 책임감은 그들이 가장 사랑하는 미덕이다. 위험부담의 선호는 의외로 낮게 평가되며, 이익추구도 그렇게 중요시하지 않는다. 한참 활동할 나이에 들어 오는 돈을 세기 시작하거나 새로운 술수를 시도하는 것보다는 차라리 우직하게 일을 열심히 해나가는 것이 더 중요하다.

노력하지 않고 사업에서 앞서 갈 수 있는 방법에 관한 숨겨진 정보나 비밀을 찾으려고 하는 사람들은 아마 실망할 것이다. 확실한 방법도 없고, 비결을 가르치는 학교도 없다. 지름길이 없으며, 때로는 우둔한 것처럼 보이는 일에 전 생애를 바치고 끝나는 것이 기업의 세계이다. 또 한가지 명심할 것은 사람이 술책을 써 정상에 오르거나 침실로 가는 문을 통해 거실로 들어 갈 수 있는 경우는 거의 없다는 것이다. 그렇게 얻은 자리에 계속 머물러 있게 되는 경우도 매우 드물다. 권력을 휘둘러서, 무언가를 얻을 수 있다고 생각하는 대부분의 냉혹한 사람들은 단지 자신의 균형을 잃게 될 뿐이다. 그들이 어떻게 성공했든간에

기업가들은 허세부리지 않고 평범하고 예외가 아닌 제비를 뽑은 사람들이다.

기업을 경영함에 있어서 질서와 합리성이라는 서양적 감각과, 직감이 계산을 압도하는 포괄적 구조의 사고라는 동양의 감각을 대조시켜 볼 수 있다. 엄격하게 조직되고 효율적으로 운영되는 회사가 단기간에는 더 많은 성과를 올릴 수도 있다. 그러나, 그것은 시간이 정말로 곧 돈이 되는 그런 경우에만 중요하다. 어떤 고용주는 장시간에 투자하는 것을 개의치 않으며, 실제로 어떤 사람은 그러기를 좋아해서 그들의 핵심 종업원들이 회사를 지키는 것 외에 할 일이 없는 경우도 있다. 그러나 하루 8시간 동안에 완성시킬 수 없는 일이 생길 때는 무엇이나 초과 시간을 써서 하게 된다. 장기적으로 그들은 과학적으로 관리하는 경쟁자들을 따라 잡을 수 있고, 특히 그 8시간이 서류상으로만 올라 있는 사람들을 앞설 수도 있다.

자유경쟁 체제에서 소기업의 존재는 그들이 상당한 수준의 능률과 생산성을 달성해야지 그렇지 못하면 대기업에 밀려 쓰러지게 되기 쉽다. 그동안 경제학자들의 지배적인 견해는 소기업들이 살아 남는다 해도 대부분 크게 성공하지 못하거나 겨우 버티는 것으로 생각했다. 자료를 살펴보면 대개의 경우에 소규모 제조업체의 노동 생산성은 대기업의 그것에 못미친다. 예컨대, 일본이나 서구에서 소규모 기업의 생산성은 대기업의 절반 정도이다. 그러나 자본 수익률은 소기업이 대개 앞서 있다.

대규모 생산의 잇점을 너무 지나치게 믿어서는 안된다. 영업의 규모가 커짐에 따라, 전문화시키고, 더 능률적인 기계와 정교한 공정을 도입하고, 작업을 자동화시키고, 경영을 합리화시키고, 대규모 판매를 하는 일이 더 쉬워진다. 그러나 많은 개발도상국이 대규모 시설을 하여 출발하려 했으나 허망하게 실패하는 경우가 있었다. 제조업자들은 대개 자기들이 한번 규모의 경계를 달성하여 낮은 단가에 생산을 할 수 있게 되면 난공불락일 것으로 생각한다.

그러나 규모의 경계에는 또한 단점이 있다는 것을 알아야 한다. 하나는 어느 정도 이상 확대되면, 영업의 여러 측면(생산, 관리, 마케팅 등)이 갈라지고 분화되어서 전체적인 안목을 갖기가 어렵다. 부문간의 조정, 특히 부문을 이끌고 있는 사람들과 전체적인 단위의 기능을 파악하지 못하고 그들 자신의 이익을 수호하려고 하는 사람들을 조정하는 것은 더 복잡 미묘해지고 수고가 필요하다. 대규모화에 따르는 관료주의가 증가하면 의욕보다는 무사안일이 고개를 들게 되고 어떤 일이 잘못되었을 때 책임의 소재를 가리기가 어렵다. 노동자(그리고 관리자) 사이에 차이가 커지고 위화감이 조성되면, 개인은 통제할 수 없는 큰 기계 속의 작은 톱니 바퀴같은 느낌을 모두가 갖게 된다. 또 큰 회사는 번쩍이는 본부 사

무실로써 그들이 전실하다는 것을 보여 주어야 하고, 그에 따르는 특별한 비용도 지불해야 하며, 매출 광고뿐만 아니라 이미지 구축을 위한 광고도 해야 한다. 임금은 대개 평균 이상으로 오르고, 복지후생도 증가하며, 수당도 많아야 하고, 작업 시간은 짧아진다.

더 심각한 문제는 대규모 공장은 완전 가동되어야만 가장 효율적이라는 점이다. 만약 패션이 변화하거나, 일반적인 불경기 말고도 수요가 슬럼프에 빠지면 대기업일수록 여러가지가 곤란해진다. 큰 조직은 그 설비와 스템을 꾸려나가기 위해서 정규적으로 많은 작업을 계속 유지해야 한다. 그렇지 못하면, 잇점을 흘려버리고 사용할 수도 없는 공장과 인원에 비용만 지급하게 된다. 작은 일거리를 맡으려고 세워진 것이 아니므로, 새로운 모델을 위해 재설비를 하는데 막대한 비용이 들고, 능력에 못 미치는 생산 활동을 하게 되거나 능력껏 생산을 해도 상품을 팔기 위해 필사적으로 노력하지 않으면 안된다.

대규모 생산에 안전하게 종사하는 유일한 방법은 수요가 증가할 것을 미리 아는 일이다. 그러나 한국처럼 국내 시장이 매우 좁고, 해외 시장이 지배적인 곳에서는 이것은 충실한 해외바이어를 가져야만 가능할 뿐이다. 또 자유 경쟁적이고 사람들이 가격과 품질 두가지를 다 고려한 후 구입을 하는 시장은 매우 불안정하다. 따라서 기업가는 통화 가치의 변동, 그 곳의 경제적 문제로 인한 외부 시장의 침몰, 무역 보호로 인한 시장의 폐쇄 등으로 유발되는 갑작스런 충격의 예측을 받는다. 소규모의 제조업자들은 단기간이 아니고서는 어느 정도의 생산 능력을 사용할 수 있게 될 지 확신을 거의 하지 못한다. 실제로 확신을 할 수 있는 유일한 회사는 다국적 기업의 자회사들로서, 이들은 모기업을 위해 생산하므로, 아주 특별한 일이 일어나지 않는 한 모기업이 계속 구입할 것이다.

반면에, 소규모 생산의 단점도 많이 들 수 있다. 어수선하고, 설비가 빈약하고, 과로하고, 임금이 적은 종업원에 의해 운영된다는 몇가지 불행스러운 면이 있을 수도 있다. 소규모 기업에 있어서는 경비, 기계설비, 노무비 등에서 절약하는 것이 최선은 아니지만 살아남아서 경쟁할 수 있는 한 방법이다. 고생을 하는 노동자라도 그가 전혀 벌지 못하는 것보다는 적은 임금이나마 버는 것이 더 낫다고 생각할지도 모른다는 점도 기억되어야 한다. 그리고 그들의 모든 자본이 기업에 투자되어 있는 소유주와 그 가족은 성공하기 위해 누구보다 노력할 것이고, 복지후생이나 관공비 등에 관해서 거의 논란하지 않기 때문에, 가장 큰 절약은 아마 경영자 자신에게 지불하는 임금일 것이다.

많은 영세기업들은 값싼 노동력과 값싼 기계를 사용한다. 그들은 중고 기계를 구입해서 상당한 절약을 하기도 한다. 때로는 단지 싸다는 이유에서만이 아니라 노동 집약적인 방법을 사용할 수 있기 때문에 중고 기계를 원한다. 더 중요한 것은 유연성이라는 요소이다,

작은 작업이나 소규모 단위를 처리해 나가는 능력이 유연성의 한 형태이다. 많은 소기업들은 몇 개 안되는 큰 일거리보다는 많은 소규모 작업을 해 나간다(그리고 대기업은 그런 것을 수지가 맞게 해낼 수가 없다). 주문이 소량으로 되고, 작은 수량에도 생산성을 유지하고 수지를 맞춰야 하는 불경기에는 이러한 일은 더욱 유리하다. 다른 형태의 유연성은, 흔히 작은 기업에서 의도적으로 그렇게 하는데, 여러 가지 일거리를 처리해내는 능력이다. 그들은 크게 전문화되어 있지 않으므로, 한 가지에 집착하기 보다는 여러 가지 재료를 사용해서, 다양한 종류의 옷을 만드는 것처럼, 여러 가지 형태의 생산을 할 수가 있다. 어떤 경우에는 기계를 다른 작업에 맞게 특별히 개조시키고, 또 설비를 바꾸고, 새 작업에 맞도록 배치를 바꾼다.

마지막으로, 또 중요한 유연성은 쇠퇴하고 있는 분야를 버릴 수 있는 능력이다. 가발 제조나 염색하는 것을 버리고 그 공장에다 새 기계를 들여 놓고, 바로 그 인력을 써서 장난감 생산을 시작할 수 있다면 문을 닫을 필요는 없게 된다. 이러한 이유 때문에, 소기업들은 업종을 바꾸거나 새로운 성장 분야로 진입할 때 손실을 줄이고, 상당한 실속을 차릴 수 있다.

이처럼 유연성을 가지는 중소기업이 발달하면 하청을 줄 수 있는 가능성이 커진다는 사실 또한 중요하다. 어느 업체가 자기들의 공정으로 생산할 수 없는 제품이나, 가동 능력을 초과하는 것은 다른 사람에게 나누어 줄 수 있다. 조그만 회사는 다른 곳에서 하기 어려운 큰 일거리를 처리해 낼 수 있다. 예를 들어, 많은 양의 블라우스를 생산해야 한다면, 초과분은 다른 비슷한 회사더러 생산하도록 부탁할 수 있다. 만약 여러 종류, 즉 블라우스, 스커트, 스카프 등을 생산해야 하는데, 그들의 설비로는 한가지밖에 생산할 수 없다면, 나머지는 작고, 전문화된 공장으로 보내진다. 또는, 어떤 공정의 일부밖에 할 수가 없다면 나머지는 앞쪽이나 뒤쪽의 작업은 다른 곳에서 하도록 한다. 그래서 식자공은 인쇄와 제본을 도급주고 인쇄공은 식자와 제본을 다른 사람이 하도록 해서, 그들 중 아무라도 완성품을 팔 수 있다. 공장도 전혀 없고 사무실도 없지만 고객과 정보를 소유하고 있는 기업가는 모든 일감을 전부 하청할 수도 있다.

또 어떤 분야든지, 한 때는 잘되는 것처럼 보이더라도 종사하는 기업의 수가 많아졌다가 적어지고, 수요도 높았다 낮았다 하고, 이익이 좋기도 하고 나쁘기도 하게 된다. 몇 년간 잘 되던 분야가 언제 침체되거나 호황을 타게 될 지 아무도 모른다. 그래서 제란을 여러 바꾸니에 나누어 놓는 것이 더 현명하다는 결론도 나온다. 그래서 직물업자는 의류업으로, 인쇄업자는 식자업으로, 전자는 디지틀 시계로, 플라스틱은 장난감으로 이동해 들어간다.

어떤 사람은 전혀 관계 없는 분야 즉, 직물과 플라스틱, 가발과 장난감, 의류와 시계 등의 분야에 회사를 세우기도 한다.

작은 회사들이 계속 존재할 수 있는 것은 '작은 것은 아름답다'라는 감상주의에의 집착이나 그런 종류의 슬로진에서가 아니라 현실적으로 상당한 잇점이 있기 때문이다. 이처럼 기업이 집중화되는 조짐에도 불구하고, 소기업들이 사라지지 않을 것으로 믿는 그럴만한 이유가 있다. 실제로, 은행이나 모기업이 지탱해 주지 않으면 도산되는 것은 대개 대기업들이다. 뿐만 아니라, 모두들 대기업을 '리더'라 하고, 소기업을 '추종자'라 하지만 어디에서나 그 리더들이 진짜로 리더를 해 나가는 것이 아니고, 추종자들도 리더들을 귀찮게 하지만은 않는다. 각자가 서로 다른 시장을 추구하는데, 그것이 너무 크거나 너무 작거나 해서, 또 너무 정교하거나 너무 싸구려여서 서로 간섭할 수 없는 게 보통이다. 더구나, 작은 회사는 발이 빨라서, 침체 산업에서 누구보다 먼저 빠져 나올 수 있다. 그리고 그들은 새로운 성장 분야로 들어가서 시작하는 첫 주자가 될 수도 있다.

이런식으로 기업들은 크건 작건 간에 일거리를 가질 수 있고, 단순하건 복잡하건간에 작업을 할 수 있고, 그래서 수많은 여러 시장에 발을 들여 놓을 수 있다. 자본재의 사용이 증가하여 경제의 발전이 가능하게 되지만, 노동력의 사용도 계속되어서 고용을 증가시키고 있다. 새로운 분야에 빠르게 진입하고, 퇴진할 수 있어서 옛 길이 막히면 새 길을 찾을 수도 있다.

이처럼 그들은 유동적으로 기꺼이 새로운 산업에 뛰어 들고, 필요한 위험을 감수한다. 패락보다는 사업이 먼저이고, 정부의 규제, 노동자와의 갈등, 어떤 분야에 진입할 때의 어려움, 성공해서 많은 돈을 벌지만 세금으로 뜯겨서 자신이 고용한 최고 수준의 종업원 정도 밖에 벌지 못하게 되는 사실조차도 그들의 기업가 정신을 방해하지 않는다.

기업가들이 이처럼 경쟁적으로 새로운 상품을 추가하고 위험이 분산되는 분야에 진입함으로써 생산이 증가하고 거래액도 꾸준히 향상되며 품질도 일반적으로 향상되는 것이다.

자유경제체제內에서는 모든 사람이 사업에서 성공하려고 노력하기 때문에, 그것이 바로 많은 유능한 두뇌를 유혹하는 것이다. 일단 거기에 많은 사업가들이 모이게 되면, 신참자는 다른 사람에게서 보고 배우는 것이 더 쉬워진다. 이런 경제분위기는 시도해 보기에 충분할 만큼 많은 기회를 준다. 물론 그들은 성공을 하게 되거나 또는 실패하게 된다. 부정적하거나 고상하지 못한 요소들이 있다 해도 그들이 일반적인 도덕 수준을 타락시키지 않는 것은 범 때문이다기보다는 그와 같이 자유경쟁에 참가하는 기업 공동체가 존재하기 때문이며, 그래서, 신용에 높은 비중을 두는 것이다. 사람은 자기의 평판을 유지하도록 잘 처신

해야 하며, 일단 못된 짓을 했다는 혐의라도 받게 되면 실제로 그런 행위를 해서 받게 되는 것보다 더 큰 손해를 볼지도 모른다.

결국 기업가는 편안하게 은행의 이자를 받거나, 또는 부동산에 투자하여 조금 더 수익을 올릴 수 있는 돈을, 위험을 감내하면서 좀 더 생산적인 사업에 투자하는 사람들이다. 기업가는 많은 시간을 투입하고 정열적으로 일한다. 노동자의 고된 운명에 대해서 생각하는 것이 보편적이기는 하지만, 자본가의 생활이 더 쉽고 안일한 것이라고 주장하기도 어렵다. 성공한 기업가라고 해서, 생활이 편한 것은 아니며, 그 누구도 실패한 기업가처럼 비참하지 않다. 경쟁은 기업가를 항상 불안하게 만든다. 노동자가 직장을 잃을 수 있는 것과 같이 자본가의 회사도 무너질 수 있다. 그럴 경우, 손실은 단지 직장뿐만 아니라 그의 산산조각난 꿈과 함께 축적된 많은 돈과, 에너지, 건강까지 잃는다. 그는 노동자가 신분과 권리를 잃게 되는 것보다 더 많이 잃고, 또 그렇게 되면 은행이 재금융을 해주기를 꺼려하고, 그의 신정도 어쨌든 날카로워질 것이므로 사업가로서 재기할 가능성은 적어지게 된다.

자본가에게 무거운 세금을 부과하는 것은 비생산적이다. 많은 투자가 개인에게서 나오고, 그 중에서 많은 부분이 대중이 아닌 기업가의 개인적인 저축으로부터 나오는 한, 높은 세금은 창업자본금을 적게 만들고, 그들이 회사에 재투자하는 금액을 억제한다.

이처럼 자유경제속에서 기업가는 마르크스와 엥겔스가 그에게 부여했던, 중요한 '역사적' 역할을 언제나 수행하고 있다. 그는 자본을 축적하고, 생산에 투자하고, 그의 이윤을 재투자하고, 새 기술을 소개한다.

앞으로도 자본주의 사회에서는 계속해서 더 많은 기업가가 출현할 것이다. 물론, 더 풍요로운 환경에서 자란 젊은 세대들이 야망이 적고, 안전성을 최고로 치게 될지도 모른다고 우려할 만한 이유가 있고, 실제로도 상당수가 그렇다. 그러나, 도전해서 출세할 수 있는 매력이 충분히 있다. 정부기관이나 교육기관에서 봉급이 더 많고 안정도 보장된다는 사실에도 불구하고 많은 대학 졸업자들이 아직도 사업계로 뛰어든다는 것은 고무적인 일이다.