

경제학원론

Betsey Stevenson, Justin Wolfers 지음

김태기, 구균철, 권원순, 김명수, 김태봉, 김한성, 남종오, 손종철, 이대창 옮김





폭넓은, 유용한, 직관적인

이 책은 그레고리 맨큐의 초판이 당시에 선사한 충격만큼 혁신적이며 맨큐의 최신판에 비해서도 훨씬 낫다. 독자들은 경제학이 재미있고 배우기 쉽다는 확신을 갖게 될 것이다.

드바시스 팔, 미국 신시내티대학교

경제학 수업에서 꼭 기억하라고 학생들에게 당부하고 싶은 내용이 이 책의 앞부분에 이미 나온다.

웨인 히켄바텀, 미국 텍사스대학교 오스틴캠퍼스

이 책은 내가 본 그 어떤 책보다도 더 많은 현실 경제 데이터에 관한 그래프를 제공한다! 이 책의 그래프는 너무나도 훌륭하고 실용적인 쉬운 설명으로 제공된다는 점에서 마음에 들 수밖에 없다.

히더 슈마커, 미국 솔트레이크 커뮤니티칼리지

이 책의 내용들을 숙지하고 나면, 삼변수 방정식 모형(IS-MP-PC)이 어렵지 않은 수준에서 왜 필요한지 깨닫게 된다. 또한 AD-AS 모형만큼이나 주요 내용들을 다루고 있는 가운데, 그 내용들은 AD-AS모형보다 논리정연하고 쉽게 읽을 수 있다.

윌리엄 거프, 미국 펜실베이니아주립대학교

이 책은 그야말로 ‘현대적’ 경제학이다. 이 책은 학생을 운전석에 앉히고 거시적인 문제를 해결하도록 하고 있다. 이 책은 학생 입장에서 현실 경제에서 겪을 수 있는 문제를 파악하도록 하며, 이러한 문제를 어렵지 않게 풀 수 있도록 유도한다.

시미 아마드, 미국 더치스 커뮤니티칼리지

보통 대부분의 학생들이 수학과 그래프를 두려워하기 때문에, 보다 명확한 언어로 설명된 책이 간절하다. 그런데 내가 이 책을 사용하기 시작한 이후로 더 많은 학생이 내가 어떠한 과목을 가르치는지 물어볼 뿐만 아니라, 심지어는 더 많은 학생이 경제학 부전공을 고려하고 있다!

젠나디 라키르, 미국 뉴욕 패션기술대학교

이 책의 내용은 매우 직관적이고 믿을 수 없을 정도로 엄격하게 적절한 방식으로 정리되어 있다. 그리고 나는 지금도 경기변동 챕터에 폭 빠져있다.

수잔 로리, 미국 조지아주립대학교

이 책을 교재로 채택하고 나서 내가 가르치는 학생들은 수업 시간이나 강의 평가 결과에서도 대부분 만족스러워 보였다. 특히, 조기에 수업을 포기한 학생이 적었을 뿐만 아니라, 기말시험에서 많은 학생들이 더 좋은 성적을 받기도 했다. 이 책을 통해서 확실히 다른 차이를 느끼고 있다.

스티브 데이비스, 미국 사우스웨스트미네소타주립대학교

다양한 분야에 대한 적용 가능성

우리 세대는 이제 전통적 시장의 특정 상호작용만을 분석하는 학문이 아니라, 다양한 분야를 분석할 수 있는 도구로 경제학을 이해하기 시작했다. 경제학계에서는 결혼과 이혼, 실업, 불평등, 선거, 노동시장에서 여성의 역할 변화, 경제성장과 행복의 관계 등을 분석하고 있다. 이 광범위한 접근 방식을 통해 우리는 학생들에게 그들이 배우고 있는 경제학이라는 도구가 가족, 교육, 건강 및 개인 금융은 물론 경영 전략, 정치·경제, 국제 금융, 경기 변동 및 거시경제 정책을 연구하는 데 사용될 수 있음을 보여줄 수 있다. 이와 같이 광범위한 적용 가능성으로 인해 경제학을 공부하는 것이 다양한 관심과 직업 경력에 대한 꿈을 가진 학생들 뿐만 아니라 경제학 전공 내에서 좌절하고 있는 학생들까지 포함하여 보다 큰 보상을 받을 것이라는 확신이 들 것이다. 그 결과, 더 다양한 배경의 학생들이 관심을 가질 것이고, 경제학 수업에 대한 수강 신청률은 높아질 것이며, 경제학 전공도 늘어날 것으로 기대된다.



당신의 한정된 관심을 어떻게 배분할 것인가? 제1장 참조.

대단히 유용함

우리의 경험으로 볼 때, 학생들이 경제학을 깊게 공부하면, 경제학이 학생들 삶 안에서도 유용하다는 것을 깨닫게 될 것이다. 우리는 이 책을 통해 학생들이 실제 삶에서 직면하게 되는 모든 현실적인 의사결정 문제에 경제학을 어떻게 적용할 수 있는지를 보여주고자 하였다. 공급이론은 단순히 학생들이 잠재적인 공급자로서의 시각만을 갖도록 하는 것이 아니라, 실제 삶, 즉 노동, 저축 그리고 모든 관심사에서 공급자의 시각을 갖도록 확장될 수 있다. 비교우위이론 또한 국제무역의 근간이 되는 이론일 뿐만 아니라, 학생들이 어떠한 전공을 선택할지, 나중에는 직장에서 관리자로서의 업무를 사원들에게 어떻게 배분할 지에 대한 과업 분담 이론으로까지 해석될 수 있다. 마찬가지로, 미래의 CEO들에게 투자결정을 어떻게 내리는지에 대해서 가르치는 순현재가치(net present value)에 관한 이론은 학생들에게 교육, 건강, 직업경력에 대한 의사결정 이론으로도 볼 수 있다. 경제학이라는 도구는 학생들이 삶에 바로 적용하기 시작할 때 이처럼 유용해질 수 있음을 깨닫게 된다. 결국, 경제학을 평생 동안 삶 속에서 활용하면서 그 유용성을 다시 한 번 알게 될 것이다.



상품들을 전부 생산하는 것이 좋을까, 아니면 특정 상품 생산에만 집중하고 무역을 하는 것이 좋을까? 제9장 참조.

신선할 정도로 직관적임

이렇게 광범위하고 유용한 적용 가능성을 위해서는 우리의 관점 또한 바뀌어야 한다. 현실에서 일어나는 경제 현상을 단순히 바라보는 관찰자 입장에서, 현실 속에서 의사결정을 내리는 경제적 행동가 입장으로 전환하여 중요한 역할을 수행할 수 있도록 준비시켜야 한다. 즉, 이러한 관점의 변화는 경제학이라는 렌즈를 통해 세상을 바라보는 경제학적 직관을 강조한다는 의미이다. 이와 같은 경제학적 직관을 위해서 ‘더 적은’ 내용으로 ‘더 많이’ 보여준다. 이 책은 지나치게 많은 기술적인 내용보다 각 주제의 근간이 되는 핵심적인 경제학적 사고에 집중하고자 하였다. 교수자 입장에서는 매일같이 활용하는 경제학적 사고를 가르치는 것을 의미한다. 학생 입장에서는 이와 같은 경제학적 사고와 친숙해지고 그 내용을 완전히 파악하도록 되새긴다는 의미이다. 결국, 이와 같이 현실과의 지속적인 연결을 통해 경제학적 사고의 탄탄한 바탕을 만들고 나면, 학생들은 그들을 둘러싸고 있는 많은 것들이 경제학적 원리로 움직인다는 것을 마법처럼 깨닫게 될 것이다. 이와 같은 깨달음은 학생들이 경제학을 바라보는 관점을 완전히 다른 방향으로 전환시킬 것이다. 경제학이 단순히 교실에서 다루는 하나의 과목에 그치는 것이 아니라, 매일같이 스스로 활용하고 있음을 새롭게 발견하게 될 것이다.



대학교육에 투자할 만한 가치가 있는가? 제26장 참조.

튼튼한 기초 다지기

여러분이 만약 오랫동안 살 집을 짓고 싶다면, 튼튼한 기초 다지기부터 시작해야 한다. 경제학의 경우에도 마찬가지로 그것의 핵심 개념들을 발견하고 그 개념들의 현실 설명력을 확인해나가는 것이 중요하다.

핵심 원리 네 가지의 무한 적용

경제학자들은 경제학이 지닌 핵심 원리들을 모든 종류의 의사결정에 폭넓게 적용할 수 있다는 점을 잘 알고 있다. 우리의 목표는 학생들이 이 핵심 원리들을 익혀 경제학자와 같이 사고하게 하는 것이다. 제1장에서 우리는 경제학적 추론의 근본이 되는 그 네 가지 핵심 원리들을 소개하고자 한다.

- **한계 원리** : “얼마나 많이?”라는 질문 대신에 “하나 더?”라는 질문을 던진다.
- **비용-편익 원리** : 관련된 비용과 편익을 비교한다.
- **기회비용 원리** : 항상 기회비용을 고려한다.
- **상호의존의 원리** : 여러분의 의사결정이 미치는 광범위한 효과를 고려한다.

이 책을 통해 학생들은 어떻게 이들 네 가지 핵심 원리들이 일상 속의 사소한 의사결정(결어갈까 아니면 운전할까? 음식을 해먹을까 아니면 주문할까?)까지도 설명할 수 있는 단순하지만 강력한 분석 틀을 만들어내는 지 확인할 것이다. 그런 다음에 이러한 기초적인 분석 틀이 어떻게 보다 중요한 의사결정(소비할까 아니면 저축할까? 만들까 아니면 구매할까? 취업할까 아니면 진학할까?)으로 확대 적용될 수 있을지를 살펴볼 것이다. 이러한 개념들은 이 책 곳곳에 녹아 있어서 학생들은 경제학적 접근법이 갖는 정합성과 설명력을 보게 될 것이다. 지난 경험에 비추면, 위의 핵심 원리들에서 출발하여 새로운 개념들에 접근해나가는 것이 학생들이 그 개념들을 보다 쉽게 이해할 수 있도록 해준다. 학생들은 그 과정을 몸소 익힘으로써 어떠한 종류의 새로운 경제 문제에도 그 핵심 원리들을 적용할 수 있게 된다. 시간이 갈수록 학생들은 자연스럽게 경제학자처럼 생각하게 될 것이다.



다음 회차 드라마를 봐야 하는가?
(제1장 참조)

튼튼한 기초에서 나오는 경제학적 직관

수요와 공급이라는 개념은 경제학에서 사용되는 기본적인 분석 틀이기 때문에 학생들은 반드시 숙달할 필요가 있다. 이 책은 수요, 공급 그리고 균형이라는 개념을 각기 개별 장으로 구분하여 자세히 다룸으로써 학생들이 충분히 익힐 수 있도록 구성되었다. 이러한 구분은 대부분의 교수자가 이미 가르치고 있는 방식과 동일하므로 여러 번의 강의를 통해서 체계적으로 다룰 수 있을 것이다. 우리의 이러한 세심한 교수법은 명확하고 친근한 예제를 제공하고 그래프를 그리고 이동시키면서 연습할 수 있는 다양한 기회들도 함께 마련함으로써 학생들이 그래프 이전의 핵심 개념들을 보다 심도 깊고 직관적으로 이해할 수 있도록 돕고 있다. 앞부분의 몇 장을 학습하고 난 뒤부터 학생들은 균형을 찾고 싶어 할 것이며 이는 자연스러운 반응이다. 이와 같은 과정을 거치면서 학생들은 뒤따르는 나머지 내용들을 잘 습득할 수 있게 된다. 학생들은 이 수요공급모형을 새로운 문제에 적용할 것이며, 노동시장, 자본시장, 외환시장, 수출입시장을 분석하는 데 활용할 것이다.



해수욕장에 배치되는 구조대원의 수요와
공급은 여름철에 어떠한 변화가 생기는가?
(제4장 참조)

핵심 원리에서 '하나의 경제학'으로

위에서 언급한 네 가지 핵심원리와 기본적인 수요공급모형을 익힘으로써 학생들은 경제학의 도구들을 다양한 의사결정에 적용할 수 있게 된다. 그리고 바로 이러한 토대에서 우리는 보다 심도 깊은 주제들로 나아가게 된다. 언제나 우리는 학생들이 쉽게 이해할 수 있도록 처음에는 개인의 선택을 다루고 그런 다음에 그들을 모두 합쳐서 수요공급 곡선을 도출하며 궁극적으로 시장에서 나타나는 결과들을 살펴본다. 핵심 원리를 통해 일련의 '합리적 규칙'을 도출하게 된다. 예를 들어, 한계수입이 한계비용과 같아지는 지점까지 생산하고, 임금이 노동의 한계수입생산물과 같아지는 지점까지 생산하며, 오늘 1달러의 한계편익이 내일 그 1달러와 이자가 주는 한계편익과 같아질 때까지 소비한다. 또한 이러한 접근법은 학생들이 미시경제학적 기본 체계로부터 도출되는 현대 거시경제학을 이해할 수 있도록 준비시켜준다. 결국 학생들은 미시와 거시를 구분하지 않고 관심이 있는 어떠한 새로운 주제에도 바로 적용할 수 있는 통합된 '하나의 경제학'을 공부하게 된다.



어떤 SNS를 사용할 것인가?
(제2장 참조)

현실 세계에 유용한 경제학

대부분의 학생들이 전문적인 경제학자가 되지 않겠지만, 그들은 모두 경제 주체로서 자신의 경력과 재무를 관리하고 가족을 돌보며 사회공동체에서 적극적인 역할을 할 것이고 때로는 직접 사업체를 운영하게 될 것이다. 이러한 학생들에게 경제학은 어떠한 상황에서도 보다 효과적으로 결정을 내릴 수 있게 해주는 유용한 도구들을 제공할 것이라는 점을 보여주고자 한다. 예를 들어, 비교우위는 개념을 우선 효율적으로 집안일을 배분하는 도구로서 먼저 소개한 후에 이러한 도구가 팀, 사업체, 그리고 다양한 조직들을 구성하는 데 어떻게 사용될 수 있는지를 살펴보고, 궁극적으로 그것이 국제무역의 원동력이라는 점을 설명한다. 시장의 상대적 효율성에 대한 분석은 경영자와 비영리기구가 시장의 힘(market power)을 이용하고자 내부시장을 어떻게 활용할 수 있는가를 분석한 사례연구로 결론을 맺게 된다. 외부성의 개념을 폭넓게 적용함으로써 외부성을 해결하는 다양한 방법들은 환경오염을 줄이려는 정부뿐만 아니라 작업장에서 잘못된 인센티브 체계를 고치려는 경영자에게도 유용하게 된다. 사적정보를 분석하면서, 우리는 구매자가 모르는 정보를 지닌 판매자를 경계해야 하고 소비자는 호구가 되지 않기 위해 무엇을 할 수 있는지를 살펴본다. 반대로 판매자가 모르는 정보를 구매자가 가진 경우에, 판매자가 원하는 고객을 유치하기 어려우며 이를 해결하기 위해 판매자가 무엇을 할 수 있는지를 보여주고자 한다. 소비 규모를 예측하기 위해 소개하는 거시경제학적 분석 틀은 언제 저축해야 하고 저축 계획을 어떻게 세워야 하며 그 계획을 어떻게 유지해야 하는가에 대한 구체적인 지침을 제공한다. 우리는 노동시장에 대한 분석을 통해 고용인들이 임금과 인센티브를 어떻게 활용하여 피고용인들에게서 가장 많은 것들을 뽑아낼 수 있는가 그리고 노동자들은 그들의 비교우위를 어떻게 활용하여 보다 효율적이 되고 그에 따라 높은 보상을 받을 수 있는가를 알게 된다. 불확실성과 재무에 대한 내용은 일반 기업의 자산 관리에 적용되는 것 못지않게 평범한 가계의 재무포트폴리오를 설계하는 데에도 적용될 수 있다. 이와 같은 폭넓은 적용을 통해 서로 다른 배경과 계획을 지닌 다양한 집단의 학생들에게 경제학을 보다 흥미롭게 소개하고자 한다.



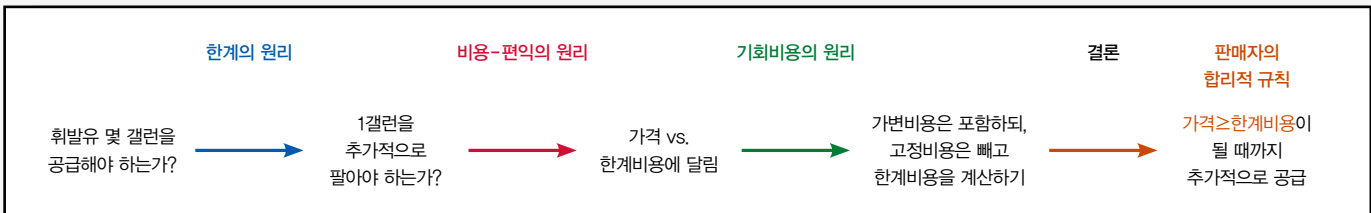
비영리기구는 배고픈 이들을 먹이기 위해 시장을 어떻게 이용할 수 있을까?
(제8장 참조)

현대 경제학을 가르치는 새로운 접근법

경제학은 수십년간에 걸쳐서 변화해왔지만, 경제학 교과서들은 변하지 않았다. 이제 학생들에게 현실을 반영하고 현대 경제학자들이 주목하는 이슈를 아우르는 경제학을 알려주기 위한 접근법을 현대 경제학의 관점으로 설명해보고자 한다.

모든 선택은 경제적 선택이다

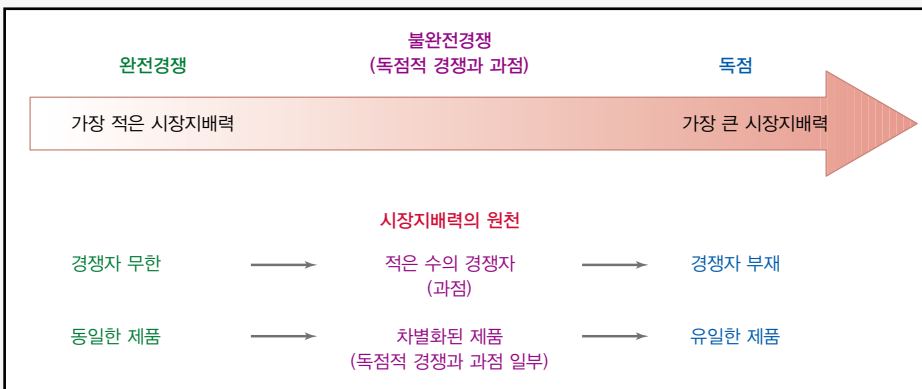
직접 운전하기, 걸어가기, 버스 타기 중 어떤 것을 선택해야 할까? 어떤 일을 직접하고 어떤 일을 남에게 대신 맡겨야 할까? 직장에 들어갈 것인가 대학원에 갈 것인가? 현대의 경제학 연구자들이 이끄는 대로 일상의 삶에 경제학을 적용해보자. 이 책 전반에 걸쳐서, 핵심적인 경제학 원리들에서 도출된 의사결정 방식을 일상의 삶에 적용해볼 것이다.



경제학의 네 가지 핵심 원리는 본문 전체에서 적용되는 능동적인 의사결정도구로 전환된다.

시장 구조에서부터 경영 전략까지

산업조직론 분야가 최근 몇십 년간 발전해오면서, 흔히 경제학자들이 시장구조에 대해 생각하는 것과 경제학원론 시간에 알려주는 내용 간에 괴리가 생겼다. 경영전략이라는 관점에서 시장구조에 대한 분석방식을 재구성하여 이러한 괴리를 없애고자 하였다. 단순히 경영자의 관

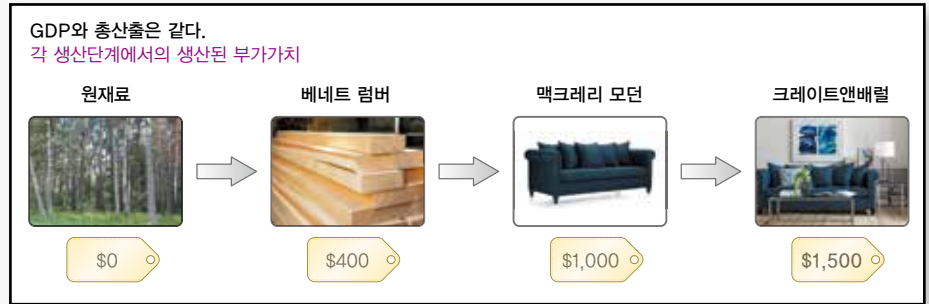


현대 경제학자들은 시장지배력을 연속적으로 파악하기 위해 4개의 뚜렷한 시장 구조를 넘어서 살펴본다.

점에서 시장 구조에 대해 서술하기보다는, 어떻게 시장이 기존경쟁자, 신규 진입자, 공급자, 수요자 간에 전략적 인센티브 관계를 형성하도록 하는지 자세히 알아볼 것이다. 현대 산업조직론에 대한 이해와 함께, 각각 시장 자체에 대해 집중하기보다는 각 경영자들이 마주하는 근본적인 경제적 개념(시장지배력, 신규 진입자의 위협, 제품 선점효과, 공급자와 고객 간의 불완전 계약, 전략적 제휴 관계 등)에 대해 깊게 알아보려고 한다.

거시경제학의 미시적 기초

경제학자들이 다루는 주제가 미시경제학이나 거시경제학이나에 관계없이, 방법론은 똑같다. 실생활에서 항상 하듯이 의사결정을 하고, 이를 통합해 전체 시장을 그려낸다. 미시경제학에서 다루는 각각의 주제들(소비, 투자, 금융, 국제경제 등에 대한 이슈)은 모두 통합되어 각각의 선택 혹은 전체 경제를 설명하는 데 도움이 된다. 소비자로서, 경영자로서, 투자자로서, 주주로서, 채권자로서, 수출업자로서 실제 상황에서 의사결정을 내리는 데 도움을 주고 이들이 모여 전체적인 거시경제를 이해하는 데 도움이 된다.

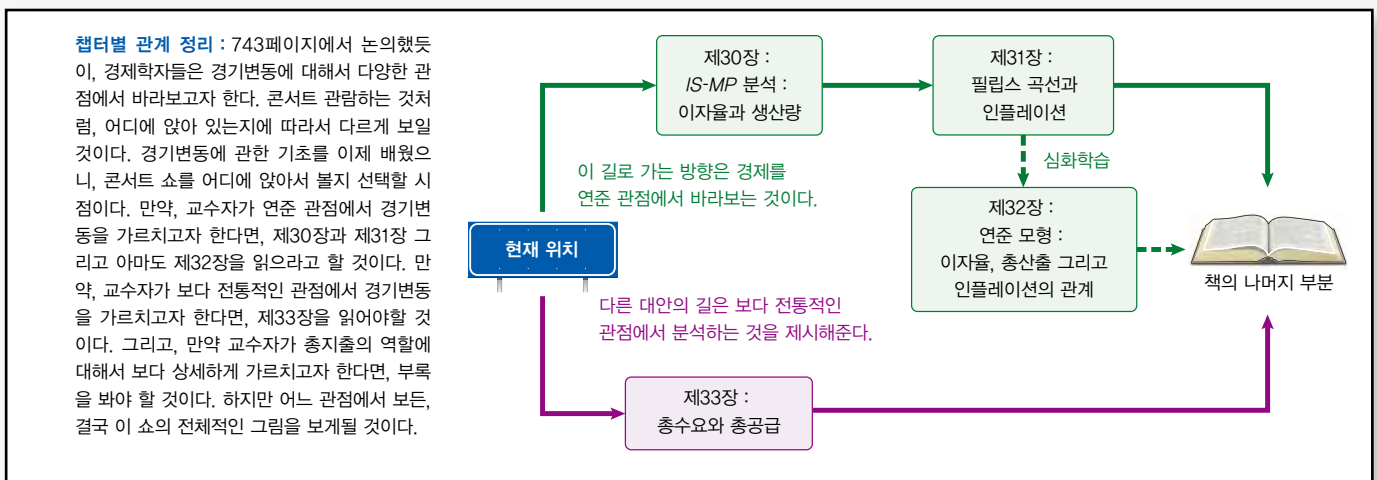


당신의 새 소파는 GDP에 얼마나 기여할까?

경기변동 모델에 대한 유연한 접근

경기변동에 대한 분석은 정책결정자들이 거시경제 사이클을 분석하는 접근법에 기반한다. 미국 연방준비위원회의 정책결정자들이 경기변동을 이해하기 위한 기초적인 수준의 정형화된 방법론, 즉 소비결정을 설명하기 위한 *IS*곡선, 통화정책과 금융의 영향을 설명하기 위한 *MP*곡선이 시작이다. 인플레이션에 대한 설명으로는 현대 필립스곡선을 사용하고 이들 모두를 모아 일반균형모형으로 완성한다. 이러한 방법론들은 모두 지금도 정책 결정에 사용되고 있는 방법론들이다.

물론 여전히 많은 사람들은 전통적인 방식의 AD-AS 모델을 가르치고 있기에 이 방식에 대해서도 배울 것이다. 이 두 가지 방식 모두를 배워 여러분이 스스로 더 선호하는 경기변동 모델을 선택할 수 있을 것이다. 두 방식 중 어떤 것을 사용해도 경기변동에 대한 명확한 이해가 가능하며, 통화정책과 재정정책을 통해 경기변동에 어떻게 대처할 수 있는지 이해할 수 있을 것이다.



두 경로로 갈라져 있지만, 같은 곳으로 이어진다.

참여를 유도하는 응용

벤저민 프랭클린은 다음과 같이 말한 것으로 유명하다. “말로 하면 나는 잊어버린다. 가르쳐주면 나는 기억한다. 참여시키면 나는 배운다.” 교수로서 우리는 그의 말이 옳았다는 것을 알고 있다. 학생들로 하여금 잘 배우게 하는 최선의 방법은 그들을 학습내용에 참여시키는 것이다. 우리는 학생들이 일상의 삶을 통해 이미 실제의 경제적 의사결정에 참여해 왔고 앞으로도 항상 그럴 것이라는 점을 설명해 주기 위해 열심히 노력하였다.

일상경제학

자유로운 진입과 퇴출이 영향을 미치는 일상적 사례

자유로운 진입은 우리의 삶속에서 큰 영향을 미친다. 특별한 기회는 모두 이윤과 같은 역할을 한다. 즉, 그러한 기회는 새로운 경쟁자들을 손짓하여 부르는 신호이며, 그들이 진입하면서 그 이윤은 흩어지고 만다. 이윤을 얻는다는 의미를 넓게 해석하면 이러한 통찰이 적용되는 예들을 많이 발견할 수 있을 것이다.

- 저렴한 가격에 아주 맛있는 훌륭한 식당을 발견했다고 하자. 음식들이 너무 만족스러워서 당신은 요리라는 ‘이윤의 기회’를 얻은 것이다. 여기서 자유로운 진입의 역할이 시작된다. 다른 사람들도 이 식당을 발견할 것이고 당신을 매료시켰던 동일한 요인으로 그 식당은 사람들을 끌어들이는 것이다. 점점 많은 사람이 당신만 알고 있었던 그 맛집을 알게 되면서 그곳은 이제 손님으로 가득 찬다. 대기시간이 길어져 불편할 것이며 유명세를 치르며 음식 가격이 오를 수도 있다. 그럼에도 이 식당이 다른 곳보다 더 좋다면 더욱 더 많은 사람들이 계속해서 몰릴 것이다. 이제 가격이 너무 비싸거나 대기 시간이 너무 길거나



Andrew Shield/FreePress/Alamy

거기에 더 이상 가지 않아요. 이제 너무 복잡해요.

일상경제학

실질 인상을 위한 협상을 통해 화폐환상을 극복하는 방법

몇 년 전 내 친구가 고용주와 임금 인상을 협상하다가 내 조언을 구하려고 손을 내밀었다. 그는 매년 10만 달러를 벌고 있었고 그의 상사는 계약 기간 5년 동안 5% 임금 인상 계약을 제안했다. 친구는 더 많은 것을 원했지만, 상사가 제한된 자금을 가지고 있다는 것을 이해했고, 그의 노력이 임금 인상으로 보상받는 것을 보고 기뻐했다.

하지만 그는 실질임금을 인상받지 못했다. 인플레이션이 매년 약 2%씩 지속됐기 때문에 5년 동안 평균 물가 수준은 10% 정도 상승하는 반면 그의 임금은 그 절반 수준만 상승한 것이다. 물가가 10% 오르는 기간 동안 명목임금이 5% 오르면 고용주는 실질임금을 5% 정도 깎는 셈이다. 내 친구의 실수는 임금협상에서 현재 명목임금을 기준으로 생각한 것이었다. 그 기준점에 대비해서 명목임금의 상승은 희소식으로 여겨졌다. 대신에, 현재의 실질임금을 출발점으로 삼아야 한다.

그러므로 다음 임금협상에서는 인플레이션이 임금 가치를 떨어뜨렸다는 점을 강조하면서 고용주와 대화를 시작해야 한다. 가장 최근의 수치를 제시하고, 증가하는 생활비를 상쇄하기 위해 인플레이션에 기초한 조정을 기대한다고 제안해야 한다. 좋은 반론거리도 없으니 그들이 동의할 가능성이 높다. 이제 실질임금을 기준으로 삼았으니, 지난 1년 동안 열심히 일한 것



PictureLux/The Hollywood Archive/Alamy

그는 임금을 올려주고 싶어 하지 않는다.

▲ **일상경제학** 특별한 장치나 레모네이드 가판대도 없다. 우리는 학생들로 하여금 매일 일상적으로 대하는 상황에 경제학 도구를 적용하라고 권한다. 스스로 “내가 무엇을 해야 하나?”를 물으면서 학생들은 자연스럽게 관련된 경제학 원리에 대해 이해의 폭을 넓히게 된다.

자료 해석

어떤 소매업자들이 불황 때 장사가 잘될까?

정상재와 열등재의 구분은 현실에서 꽤나 유용하다. 예를 들어, 경제학자들은 사람들의 소득이 증가할수록 타깃의 매출은 증가하고 월마트의 매출은 감소하는 것을 발견했다. 미루어 짐작해 보면(사실 거의 정확할 것이다), 타깃에서 쇼핑하는 것은 완벽한 정상재이고 월마트에서 쇼핑하는 것은 그 반대일 것이다.

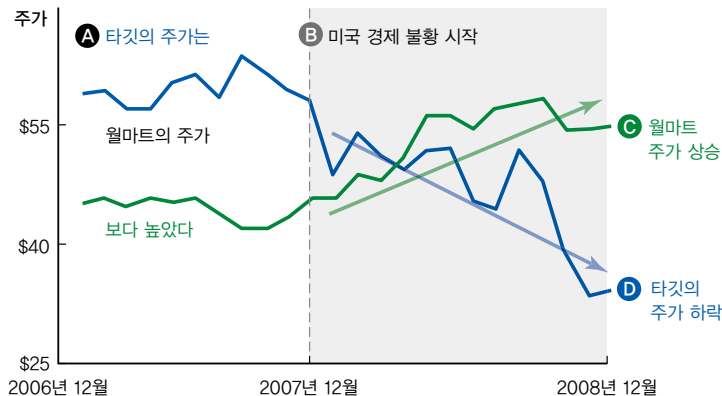
월마트가 열등재를 판매한다는 것은 월마트 입장에서 나쁜 것이 아니다. 2008~2009 금융위기 때, 평균 소득은 감소했다. 열등재를 다수 판매하던 월마트는 이때 매출이 급등했으나 정상재를 팔던 타깃은 매출 감소를 겪었다. 그림 2-9는 금융위기 당시 월마트의 주가는 매출 호조에 힘입어 증가했지만, 타깃은 매출 감소로 인하여 주가가 40%가 하락했다. ■

두 번째 수요 이동 요인: 선호 선호의 변화는 수요의 변화를 일으킨다. 대런이 아기를 가진

그림 2-9 | 정상재와 열등재

정상재와 열등재

- A** 2007년에, 타깃의 주가는 월마트의 주가보다 훨씬 높았다.
B 2007년 12월에 미국 경기가 악화되면서 미국인들의 평균소득이 감소했다.
C 월마트는 열등재를 팔았기에 평균소득의 감소는 매출의 증가를 가져왔고 이는 주가상승으로 이어졌다.
D 타깃은 정상재를 팔았기에 평균소득의 감소는 수요의 감소를 가져왔고 이는 주가하락으로 이어졌다.



▲ **자료 해석** 자료가 부족할 때 경제이론의 역할은 손에 잡히지 않는 사실들의 구멍을 메꾸는 것이었다. 그러나 오늘날 사실들은 값싸게 구명되고 자료는 너무 풍부하여 우리로 하여금 압도되어 놀라게 할 정도이다. 결과적으로 오늘날 학생들은 대신 자료를 해석하는 틀로 경제이론을 사용하게 될 것이다. 이러한 간단한 특징들은 학생들에게 경제학적 렌즈를 통해 현실 세계의 관찰을 어떻게 해석할지 알려준다. 목적은 학생들로 하여금 경제이론을 활용하여 자료로부터 통찰력을 얻는 일에 자신감을 갖도록 돕는 것이다.

경제학 실습

매물비용의 오류에 빠지기 쉽다. 다음의 시나리오를 생각해보자:

- 당신은 어제 친구의 헬러윈 파티에 입고 갈 의상을 35달러에 구입했다. 하지만 오늘 몸이 아프다. 그리고 파티에 갈 의상을 입으면서 그걸 즐길 수 없다는 것을 깨달았다. 파티에 가야 할까?
- 당신은 영화 티켓을 13달러 주고 구입했다. 하지만 30분 정도 영화를 보니 그걸로 충분했다: 연기는 끔찍했고 구성은 예측 가능했으며, 농담은 민망스러웠다. 나머지 시간에도 영화를 계속 봐야 할까?
- 당신은 봄 휴가를 위한 좋은 상품, 푸에르토리코로 가는 700달러짜리 여행 패키지를 받

정답

- 어제의 35달러 매물비용으로 즐기기를 원하지 않는 파티에 갈 필요가 없다.
- 밖으로 나가라. 당신은 이미 티켓 비용을 지불했고 그 돈을 환불받을 수 없다. 따라서 13달러는 무시해야 할 매물비용이다.
- 이미 문제에서 당신은 친구들과 함께 있는 것을 선호한다고 했으므로, 마이애미로 가라! 700달러짜리 환불 불가 티켓은 매물비용이다.

▲ **경제학 실습** 경제학이 유용하려면 학생들은 반드시 이를 활용하는 것을 연습해야 한다. 이러한 간단한 연습문제들을 본문에 포함시켜 학생들로 하여금 실생활 시나리오에 직면하여 각 상황의 배경논리를 분석하고 해결책을 찾도록 하여 스스로 경제학 실천에 도전하도록 유도한다. 이러한 과정을 거쳐 학생들은 경제학을 동사로, 즉 세계를 이해하고 최선의 선택이 무엇인지 알아내고자 경제학을 응용하는 능동적인 과정으로 인식하게 될 것이다.

준비시키고 통합시키는 책의 구성

학생들이 경제학 개념을 익히고 적용하는 것을 돕기 위하여, 학생처럼 생각하기 위해 열심히 노력했다. 우리의 학습 도구는 학습 내용의 숙달을 도우면서 있는 그 자리에서 학생의 요구를 충족해준다. 통합된 기능은 학생들이 앞으로 나아갈 길에 대비하고, 지지를 받는다고 느끼며, 성공하고자 하는 동기부여를 갖게 한다.

방법 시스템을 갖도록 도와준다

바로 앞의 나무에만 집중하다가 학생들이 경제학 숲에서 길을 잃는 것은 흔한 일이다. 학생들이 앞으로 나아갈 길과 함께 뒤로 이동하여 더 큰 그림을 볼 수 있도록 도와주는 도구를 제공한다. 이를 통해 학생들은 수업 진도를 따라가면서 배우고 있는 것을 종합할 수 있다.

▶ **전체 그림** 책의 각 부는 전망의 넓은 오솔길을 밝혀주는 조직도로 시작한다. 이를 통해 각 장의 주요 학습 목표를 강조하고 학생들이 공부하면서 받게 될 질문을 미리 보여준다. 학생들은 ‘미지의 영토’에서 절대로 헤매지 않을 것이다. 대신 지형을 폭넓게 보고 탐색할 계획을 가지고 완전히 준비된 각 새로운 주제에 도달한다.

제1부 : 경제학의 기초

전체 그림

모든 경제적 분석의 기초를 제공하는 네 가지 핵심 원리를 소개하면서 논의를 시작하고자 한다. 이 핵심 원리를 함께 고려하면 보다 나은 의사결정에 적용할 수 있는 **의사결정 체계를** 만들 수 있을 것이다. 목표는 **경제적 통찰력을** 개발하여, 일상 및 전문적 생활에서 접하게 되는 실제 의사결정에 이 원리들을 적용하는 것이다.

다음으로 사람들이 무엇을 사고, 무엇을 판매할지, 어떻게 결정하는지를 이해하는데 핵심 원리들을 적용시켜 봄으로써 경제적 통찰력을 배운다. 경제적 분석의 구성 요소, 즉 **수요와 공급**에 대한 이해도를 높여 갈 것이다. 이러한 시장의 힘이 어떻게 작용하여 가격과 거래량을 결정하는 **균형**에 이르게 하는지 분석 방법을 배운다.

이 4개 장을 학습해 나가면서, 모든 일상에서 작동하는 수요와 공급의 힘을 알아내기 시작할 것이다. 경제학에 대한 기초를 배움으로써 이 코스를 마친 후 오랫동안 사용할 **경제적 도구**를 가지게 될 것이다.

1

경제학의 핵심 원리

모든 경제적 분석의 기초를 제공하는 네 가지 핵심 원리를 학습하고, 선택 대안 분석과 보다 나은 의사결정에 이 원리를 이용한다.

- 왜 경제학자처럼 생각하는 법을 배우는 것이 유용한가?
- 어떻게 비용과 편익을 평가할 것인가?
- 여러 대안을 평가할 때 어떤 비용에 유의할 것인가?
- 왜 당신은 '한계'(라는 용어)에 대해 생각하는 것을 배우야 하는가?
- 모든 의사결정은 어떻게 서로 연관되어 있는가?

2

수요 : 구매자처럼 생각해보기

구매(또는 수요) 의사결정을 이해한다.

- 개인별 수요곡선의 모양은?
- 어떻게 경제학의 핵심 원리를 적용시켜 '좋은 구매 의사결정'이 되도록 할 것인가?
- 어떻게 개별 수요를 합쳐서 시장수요를 만드는가?
- 어떤 요인이 수요곡선을 이동시키는가?

3

공급 : 판매자처럼 생각해보기

기업의 판매, 즉 공급 의사결정을 이해한다.

- 개별 공급곡선의 형태는?
- 어떻게 경제학의 핵심 원리를 적용시켜 '좋은 공급 의사결정'이 되도록 할 것인가?
- 어떻게 개별 공급이 합쳐져 시장공급을 만드는가?
- 어떤 요인들이 공급곡선을 이동시키는가?

4

균형 : 공급과 수요가 만나는 점

어떻게 공급과 수요가 균형가격과 균형거래량을 결정하는지 분석한다.

- 시장은 무엇을 생산하고 배분 방식을 어떻게 결정하는가?
- 어떻게 시장은 공급과 수요가 균형을 이루게 하는가?
- 수요와 공급이 변화하면 어떤 일이 일어나는가?
- 가격과 거래량의 변화는 무엇을 보여주는가?

공급 : 판매자처럼 생각해보기

CHAPTER

3

매일 무엇을 구매할지 고민하는 것과 마찬가지로 무엇을 팔지도 고민해야 한다. 구매와 판매는 함께 발생하기 때문이다. 기업을 운영하지 않고 있기에 스스로 판매자의 관점에서 생각하지는 않지만, 사실 모든 사람은 적지만 매우 중요한 기업을 운영하고 있다: 바로 자기 자신이다. 사람들은 이미 스스로 매우 중요한 공급 결정을 내리고 있다. 콘서트 티켓을 스타벅스에서 팔아본 경험이 있을 것이다. 혹은 중고 구나 티켓, 중고차 등등, 노동력을 판매하는 대신 시급을 받는 파트타임 일자리를 구해보 경험도 있을 것이다.



주식을 얼마에 팔 것인가?

돈과 관련 없는 거래에서 공급자가 된 적도 있을 수 있다. 가사노동도 일종의 일이라고 보면, 가족들이 다른 일을 하는 대신 요리나 청소 등의 집안일을 맡아 한 적이 있을 것이다. 혹은 사랑하는 사람들을 위해 육이나 차를 태워주거나 조언을 해준 적이 있을 것이다. 친구들에게 우정을 나눠주고 온라인의 광고를 보고, 공급에 관한 이번 장에 관심을 가지는 것이다.

이번 장에서는 공급, 판매자의 입장이 되어 결정을 내리는 것에 대해 알아볼 것이다. 이번 장의 구조는 수요에 관해 공부했던 때와 거의 동일하다. 개인의 결정에 관해 알아보는 것부터 시작해서 궁극적으로 올바른 공급 결정을 내리기 위하여 경제학의 핵심 원리를 적용해볼 것이다. 더 나아가 총시장공급, 즉 개인의 결정의 총합에 대해 알아볼 것이다. 그다음 공급을 변화시키는 시장의 요인들을 알아볼 것이다.

세계 경제는 수많은 제품을 생산·판매하는 기업들로 구성된 만큼 공급은 큰 범위의 이야기이다. 그러나 각 개별 기업의 의사결정과 원리는 일맥상통한다. 기업의 입장에 생산과 판매 결정에 관하여 알아 보도록 하자.

목표

기업의 판매, 즉 공급 의사결정을 이해한다.

- 3.1 개별공급 : 각 가격 수준에서 얼마나 팔 것인가**
기업 개별공급곡선의 형태를 알아본다.
- 3.2 공급결정과 개별공급곡선**
올바른 공급결정을 내리기 위해 핵심 원리를 적용한다.
- 3.3 시장공급 : 시장에서 판매되는 것 개별공급을 더해 시장공급을 구한다.**
- 3.4 공급곡선을 이동시키는 요인**
공급곡선을 이동시키는 요인을 이해한다.
- 3.5 공급곡선상의 이동 vs. 공급곡선상의 이동**
공급곡선상의 이동과 공급곡선의 이동을 구별한다.

3.2 공급결정과 개별공급곡선

학습목표 올바른 공급결정을 내리기 위해 핵심 원리를 적용한다.

▲ 모든 로드맵은 주요 지형지물을 필요로 한다 학생들이 어떤 새로운 주제를 파고들기 전에, 학생들이 읽으면서 가장 중요한 요점에 집중하도록 도우면서 그들의 학습 목표를 상기시킨다.



공급곡선의 이동을 발생시키는 다섯 가지 요인

1. 원자재의 가격
2. 생산성과 기술
3. 관련 재화의 가격
4. 기대
5. 판매자의 종류와 수

이러한 가격 자체의 변화는 포함되지 않는다.

▲ 사소한 알림 짧고 간단한 이 도구는 수업을 진행하는 강사에게 실질적인 지원을 제공하면서 학생들이 학습 주제에 대해 예습과 복습을 모두 할 수 있도록 도와준다.

◀ 전방의 길 각 장은 앞의 주제에 동기를 부여하고 그에 따르는 로드맵을 제시하는 것으로 시작한다.

단순히 요약하지 말라, 통합하라

효과적인 학습은 단지 반복이 아니다. 그것은 학생들이 그들이 배운 것을 풀고, 그들이 이미 알고 있는 것으로 다시 포장하고, 그것을 얼마나 잘 이해하고 있는지 스스로 시험해볼 것을 요구한다. 우리는 학생들이 복습과 기억뿐만 아니라 그들이 배운 것을 이해하고 적용할 수 있도록 돕는 일련의 도구를 개발했다.

▶ **함께 해보기** 각 장의 마지막에 학생들은 그들이 배운 것에 대해 포괄적으로 생각하도록 초대받는다. 단순히 이 장을 요약하거나 결론을 맺기보다는, 이 사례 깊게 구성된 부분은 학생들에게 이해와 기억의 중요한 요소인 사전 지식을 가지고 새로운 정보를 통합하는 방법을 보여준다.

함께 해보기

공급 및 판매자의 결정에 대해 분석한 이번 장과 수요 및 구매자의 결정에 대해 분석한 지난 장의 유사성을 알아냈을 것으로 생각한다. 이에 합당한 이유가 있는데, 공급과 수요가 움직이는 방식은 밀접하게 연관되어 있기 때문이다. 지구에서 화성까지 가는 것에 대한 간단한 사고 실험을 통해 알아보자.

지구에서 출발한다. 간단한 거래를 생각해보자. A가 B의 주유소로 가서 30달러로 10갤런의 휘발유를 구매한다(B가 휘발유를 소유하고 있다고 가정한다). 경제학을 배운 사람이라면, A가 휘발유를 구매하고 B가 휘발유를 팔고 있다고 생각할 것이다. 이 거래는 다른 말로 A의 휘발유 수요와 B의 휘발유 공급이라고 할 수 있다.

돈이나 휘발유에 대한 개념이 없는 화성인이 이 거래를 보고 어떻게 생각할까? 화성인은 아마 B가 돈을 구매하고 있고 A가 돈을 팔고 있다고 생각할 수도 있다. 무엇을 대가로 돈을 얻을

생산자 잉여

소비자 잉여는 거래를 통해 구매자가 얻는 이득이다. 그러나 거래에서 이득을 얻는 것은 소비자뿐만 아니라 생산자도 이득을 얻는다. 무언가를 팔면서 얻게 되는 경제적 이득을 경제학자들은 **생산자 잉여**(consumer surplus)라고 한다. 이는 이러한 이득이 생산자의 역할에서 발생하기 때문이다. 생산자 잉여는 생산자가 한계비용보다 높은 가격에 상품을 팔 때 발생한다.

생산자 잉여는 가격에서 한계비용을 뺀 값이다. 50달러의 가격에서 리바이스 청바지가 거래되는 경우를 고려해보자. 그러나 이번에는 구매자가 아니라 판매자의 입장에 주목하도록 한다. 리바이스 청바지 한 벌을 판매함에 따른 한계편익은 구매자가 지불한 50달러의 가격이 된다. 또한 리바이스 청바지 한 벌을 추가로 생산하는 데 필요한 데넵, 실 그리고 인건비가 35달러라고 가정하면 리바이스 청바지 한 벌을 판매하는 한계비용은 35달러가 된다. 리바이스는 35달러 상당의 데넵, 실 그리고 인건비에 대한 대가로 50달러를 받게 되었고, 청바지를 판매하여 15달러를 더 받았다는 점에 만족한다. 한계편익과 한계비용의 차이인 15달러는 리바이스가 청바지 한 벌을 판매하여 얻는 생산자 잉여이다.

생산자 잉여는 생산자가 품목을 공급하는 데 필요한 것, 즉 한계비용보다 더 높은 가격으로 무언가를 판매함으로써 얻는 이득을 의미한다. 일반적으로, 판매자가 거래에서 얻는 생산자 잉여는 생산자가 받는 가격에서 한계비용을 뺀 것으로 다음과 같이 측정할 수 있다:

$$\text{생산자 잉여} = \text{가격} - \text{한계비용}$$

생산자 잉여는 공급곡선의 위 그리고 가격의 아랫부분에 해당하는 영역이다. 지금까지 리바이스 청바지 한 벌이 팔렸을 때의 생산자 잉여가 무엇인지를 알아보았다. 그렇다면 생산자들이 판매한 모든 청바지의 생산자 잉여는 무엇인가? 개별 거래에서 생산자 잉여는 가격에서 한계비용을 뺀 값이다. 이를 모든 거래에 적용하면, 총 생산자 잉여는 그림 7-2에서 볼 수 있듯이 공급곡선의 위 그리고 가격의 아랫부분에 해당하는 영역이 된다.

왜 그런지를 알기 위해 제3장에서 다른 공급곡선은 생산자의 한계비용이라는 점을 기억하자. 즉, 공급곡선 위의 각각의 점은 판매자의 한계비용을 보여준다는 것이다. 따라서 각각의 거래에서 판매자는 가격에서 한계비용을 뺀 생산자 잉여를 얻게 되고, 한계비용은 공급곡선의 높이가 된다. 판매된 청바지의 모든 생산자 잉여를 더하면, 이는 판매량까지 공급곡선의 위이고 가격의 아랫부분에 해당하는 영역이 된다.

판매자는 마지막 판매된 상품을 제외한 모든 판매에 대해 생산자 잉여를 얻는다. 생산자 잉여는 가격과 한계비용 간의 차이이다. 그러나 **완전경쟁시장에서 판매자의 합리적 규칙**(제3장)에

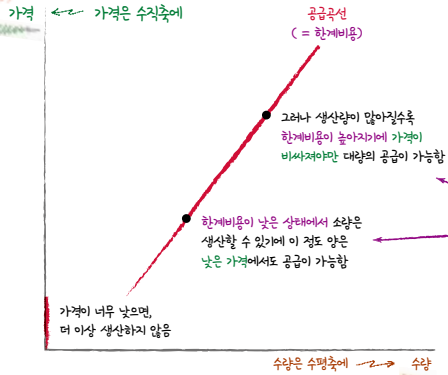
◀ **기본 제공 학습 가이드** 이 책에서 우리는 문단의 시작 문구를 체계적으로 사용하여, 간단하지만 효과적인 학습 도구를 책을 읽으면서 자연스럽게 익힐 수 있도록 하였다. 각 장을 읽기 전에 굵고 짙은 글씨로 쓰인 문단의 시작 문구를 훑어보는 것은 유용한 미리 보기를 제공한다. 나중에 학생들이 그것을 다시 읽게 되면 각 주제에 대해서 학생들은 자신의 이해를 철저히 검토하고 확인할 수 있다.

- ▶ **생산자 잉여는 가격에서 한계비용을 뺀 값이다.**
- ▶ **생산자 잉여는 공급곡선의 위 그리고 가격의 아랫부분에 해당하는 영역이다.**
- ▶ **판매자는 마지막 판매된 상품을 제외한 모든 판매에 대해 생산자 잉여를 얻는다.**

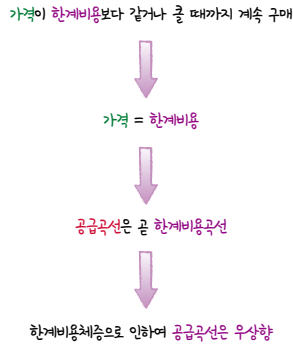
한눈에 보기

개별공급곡선

각 가격 수준에서 공급량을 보여줌



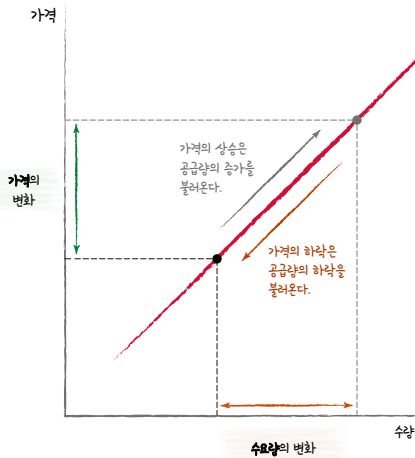
판매자의 합리적 규칙



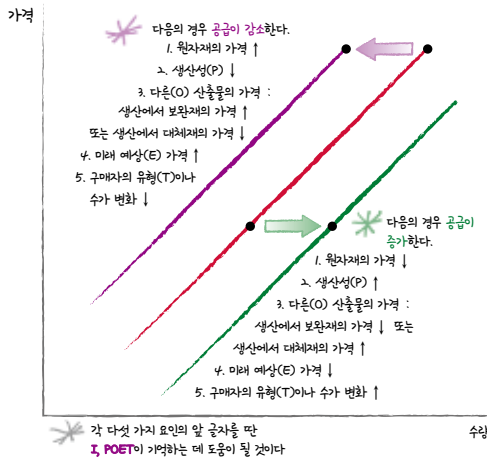
시장공급곡선

개별공급곡선을 더해 시장공급곡선을 얻는다. 시장 내에 현존하는 기업의 행동만 고려하는 것이 아니라 가격이 상승할 때 새로운 기업이 진입하는 것과 가격이 하락할 때 기존 기업이 퇴출되는 것도 고려될 것임에 주의해야 한다. 개별공급곡선을 구성하는 요인과 시장공급곡선을 구성하는 요인은 동일함

가격이 변할 때 공급곡선상의 이동



가격 외 다른 요인이 변할 때 공급곡선의 이동



◀ 한눈에 보기 이 혁신적이고 시각적인 요약은 학습과 복습을 위한 유용한 지침을 제공하며, 각 장의 핵심 주제에 대한 명료한 개요를 보여준다.

▶ 토론과 평가를 위한 문제 각 장은 학습 목표와 연계된 토론 질문과 학습문제 세트로 마무리된다.

토론과 복습문제

학습목표 2.1 개별수요곡선의 형태를 알아본다.

1. 처음 집에서 캠퍼스로 등교하는 데 우버를 이용하였고 13달러를 지불할 의향이 있다. 직접 운전하는 것보다 훨씬 쉬웠기에 내일 다시 21달러를 지불하여 이용할 것이다. 수요의 법칙을 어긴 것인가? 그 이유는?

학습목표 2.2 경제학의 핵심 원리를 적용하여 올바른 수요결정을 내린다.

2. 꼭 필요하지 않은 것에 물을 사용하는가? 이때 집에서 물을 사용하는 요금이 세 배가 된다면 어떻게 반응할 것인가? 그렇게 되면 그만둘 행동이 있는가? 간단히 설명하라. 당신의 물에 대한 수요는 수요의 법칙에 부합하는가?

학습목표 2.5 수요곡선상의 이동과 수요곡선의 이동을 구별한다.

6. 다음 문장의 오류를 설명하라: "원유 비용의 증가는 비행기 티켓 가격의 상승을 불러올 것이다. 비행기 티켓 가격의 상승은 또한 항공 여행의 수요를 감소시켜 수요곡선이 좌측으로 이동할 것이다."

학습문제

학습목표 2.1 개별수요곡선의 형태를 알아본다.

1. 음식 배달서비스 그립허브는 최근 근처 상권에 진출하였다. 아래 표는 각 가격 수준에서 매달 배달 건수를 보여준다. 이를 토대로 개별수요곡선을 그려보라. 그리고 개별수요곡선의 기울기에 대하여 서술하라.

그래프 변화 과정을 연습하기

수업 교재로 실제 활용되는 동적인 변화 과정을 보여주는 이 책의 그래프와 여타 많은 기존 교과서의 정적인 상태를 보여주는 그래프를 비교해보자. 이 비교를 통해 그래프는 보고 암기하는 정적인 물체가 아니라 학생이 끝까지 함께 작업하는 것이라는 사실이 더욱 명확해진다.

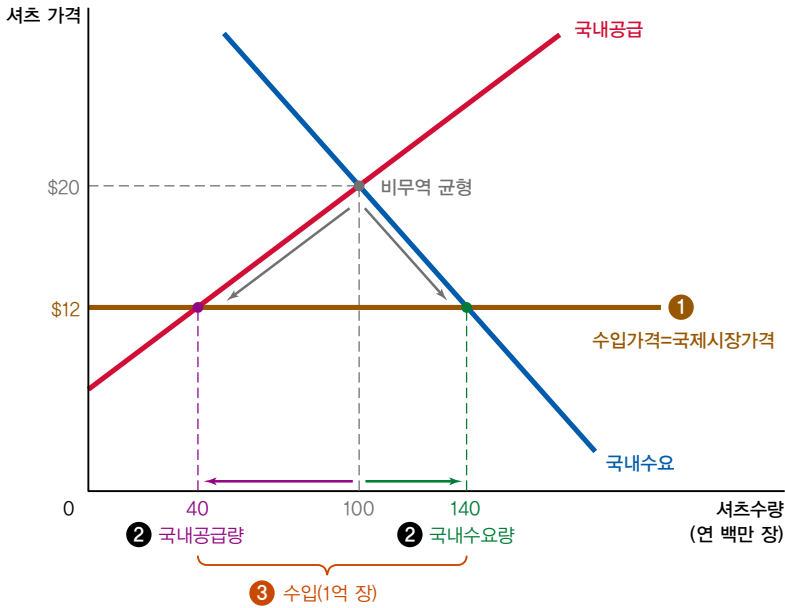
그림 9-3 | 수입의 결과

무역이 없는 경우 :

무역이 없는 상황에서의 균형은 국내 구매자의 수요량이 국내 판매자가 공급한 공급량과 같아지는 곳에서 발생하며, 1억 개의 셔츠가 \$20에 판매된다.

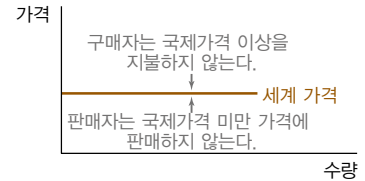
수입을 허용한 경우:

- ① 단계 : 수입품의 가격이 세계 가격으로 하락한다. 수입은 국내수요와 국내공급 간에 차이를 발생시킨다.
- ② 단계 : 새로운 가격에서 국내 공급 곡선을 확인하여 국내 판매자가 공급하는 수량이 감소하는지 확인하고 국내 수요 곡선을 확인하여 국내 구매자가 요구하는 수량이 증가하는지 확인한다.
- ③ 단계 : 수입은 국내 수요와 공급의 차이를 채운다.

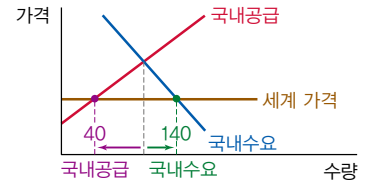


수입을 허용한 경우:

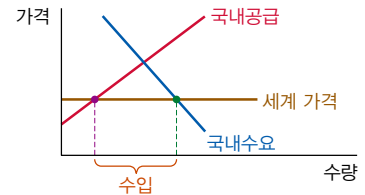
- ① 단계 : 수입가격=국제가격 of \$12, a price cut.



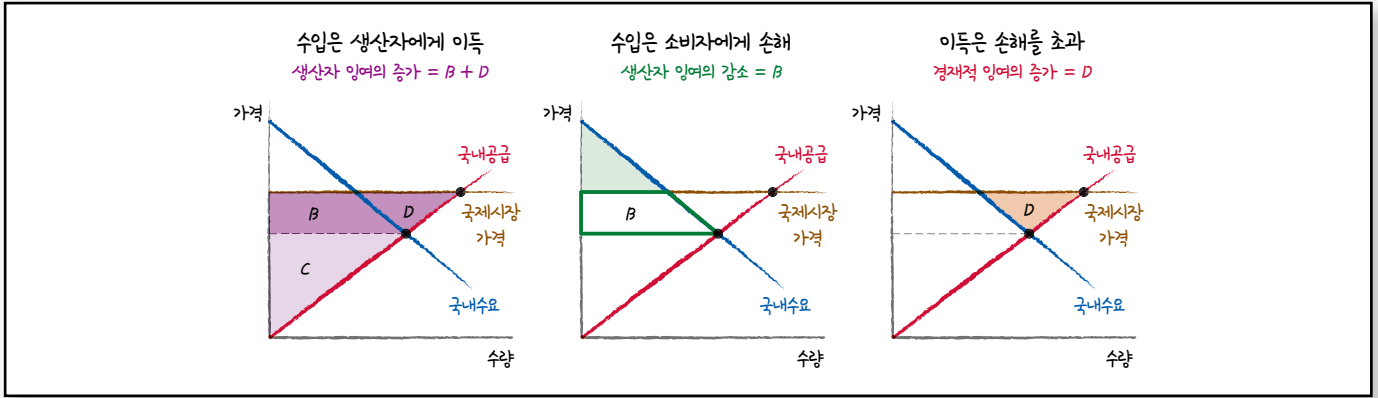
- ② 단계 : 새로운 가격에서
 - a) 국내 공급자의 공급량은 감소한다 (4,000만 장)
 - b) 국내 수요자의 수요량은 증가한다 (1억 4천만 장)



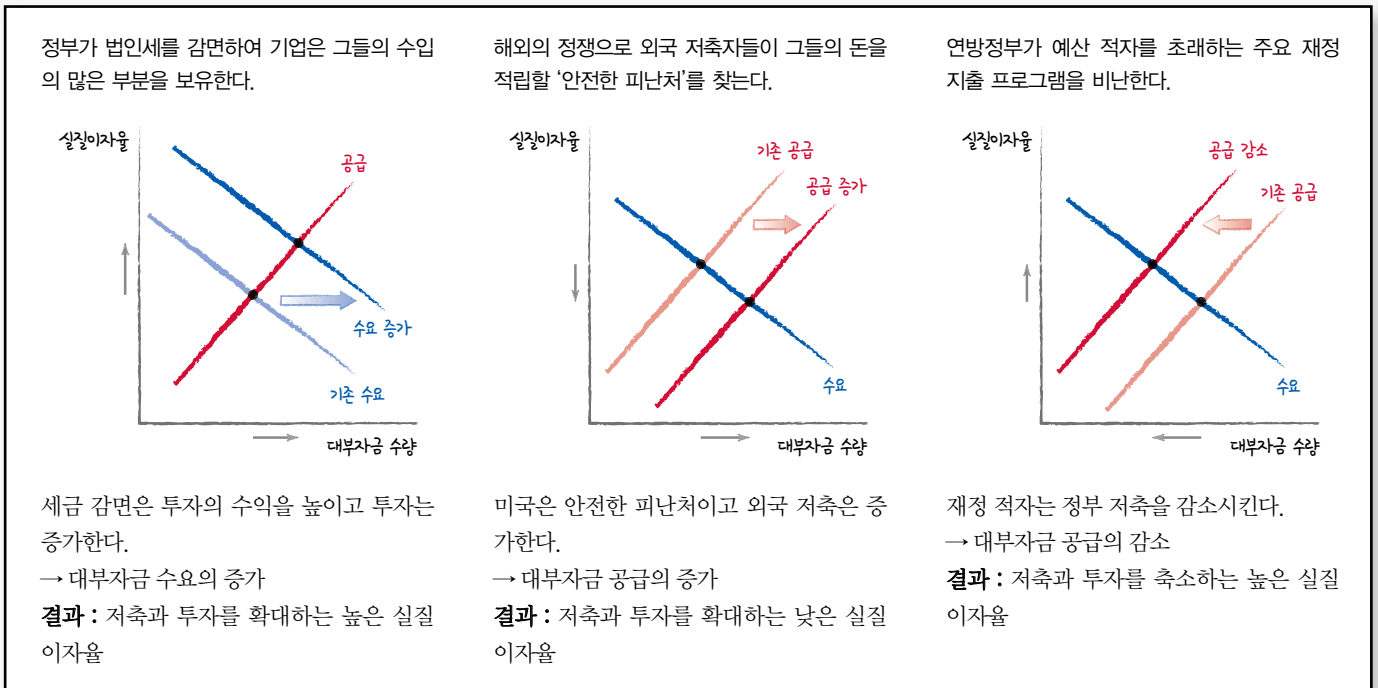
- ③ 단계 : 차이는 수입으로 채워진다 (1억 4천만 - 4,000만 = 1억 장)



▲ 주요 그래프의 단계별 분석 경제 그래프를 세심하게 공식화된 단계로 세분화하여 해당 곡선을 분석한다.



▲ **편안한 그래프는 좋은 경제학 공부 습관을 보여준다.** 여백, 봉투 뒷면 또는 신중하게 낙서하고 싶은 곳에 미리 보기 그래프를 스케치함으로써, 학생들이 그래프의 변화 과정을, 또는 여백에 낙서하는 과정을 받아들일도록 권장한다. 이러한 그래프는 본문에 구두로 기술되어 있는 아이디어가 시각적인 대응물로 변환하는 과정을 보여준다.



▲ **연습, 연습, 연습** 끊임없는 반복을 통해, 새로운 경제적 질문에 직면할 때마다 학생들은 시각적으로 생각하게 될 것이다.

제1부

경제학의 기초

제1부 : 경제학의 기초

전체 그림

모든 경제적 분석의 기초를 제공하는 네 가지 핵심 원리를 소개하면서 논의를 시작하고자 한다. 이 핵심 원리를 함께 고려하면 보다 나은 의사결정에 적용할 수 있는 **의사결정 체계**를 만들 수 있을 것이다. 목표는 **경제적 통찰력**을 개발하여, 일상 및 전문적 생활에서 접하게 되는 실제 의사결정에 이 원리들을 적용하는 것이다.

다음으로 사람들이 무엇을 사고, 무엇을 판매할지를 이해하는 데 핵심 원리들을 적용시켜 봄으로써 경제적 통찰력을 배운다. 그리하여 우리는 **수요**와 **공급**이라는 경제 분석의 구성요소에 대한 이해도를 높여 갈 것이다. 그리고 이러한 시장의 힘이 어떻게 작용하여 가격과 거래량을 결정하는 **균형**에 이르게 하는지 분석 방법을 배운다.

이 4개 장을 학습해 나가면서, 당신은 모든 일상에서 작동하는 수요와 공급의 힘을 알아내기 시작할 것이다. 그리고 경제학에 대한 기초를 배움으로써 이 코스를 마친 후 오랫동안 사용할 **경제적 도구**를 가지게 될 것이다.

1

경제학의 핵심 원리

모든 경제적 분석의 기초를 제공하는 네 가지 핵심 원리를 학습하고, 선택 대안들을 분석하고 보다 나은 의사결정을 하기 위하여 이 원리를 이용한다.

- 경제학자처럼 생각하는 법을 배우는 것이 왜 유용한가?
- 어떻게 비용과 편익을 평가할 것인가?
- 여러 대안을 평가할 때 어떤 비용에 유의할 것인가?
- 왜 당신은 '한계'(라는 용어)에 대해 생각하는 것을 배워야 하는가?
- 모든 의사결정은 어떻게 서로 연관되어 있는가?

2

수요 : 구매자처럼 생각해보기

소비자의 구매, 즉 수요 의사결정을 이해한다.

- 개인별 수요곡선의 모양은?
- 어떻게 경제학의 핵심 원리를 적용시켜 '좋은 구매 의사결정'이 되도록 할 것인가?
- 어떻게 개별수요를 합쳐서 시장수요를 만드는가?
- 어떤 요인이 수요곡선을 이동시키는가?

3

공급 : 판매자처럼 생각해보기

기업의 판매, 즉 공급 의사결정을 이해한다.

- 개별공급곡선의 형태는?
- 어떻게 경제학의 핵심 원리를 적용시켜 '좋은 공급 의사결정'이 되도록 할 것인가?
- 어떻게 개별공급이 합쳐져 시장공급을 만드는가?
- 어떤 요인들이 공급곡선을 이동시키는가?

4

균형 : 공급과 수요가 만나는 점

어떻게 공급과 수요가 균형가격과 균형거래량을 결정하는지 분석한다.

- 시장은 무엇을 생산하고 배분 방식을 어떻게 결정하는가?
- 어떻게 시장은 공급과 수요가 균형을 이루게 하는가?
- 수요와 공급이 변화하면 어떤 일이 일어나는가?
- 가격과 거래량의 변화는 무엇을 보여주는가?

경제학의 핵심 원리

당신이 앉아있는 경제학 입문 강의실에 몇 년 전 나도 앉아있었다. 나도 경제학이 무엇인지, 이를 통해 무엇을 배우는지 정확하게 알지 못했다. 나는 한편으로 흥분을, 다른 한편으로 전율을 느꼈다. 결과적으로 그 강의는 내 삶을 바꾸었다. 그 강의를 통해 폭넓게 적용할 수 있는 사고의 틀을 알았다. 또한 세상을 이해하는 새로운 시각과 명확성과 통찰력을 제공했기에 무엇보다 유용했다. 그 경제학 입문 강의에서 배운 수단들을 사용하지 않고 보낸 적 이 단 하루도 없다고 말하는 건 과장이 아니다. 경제학을 배우는 것은 최고의 투자였다.

그 강의의 어떤 내용은 자연스럽게 다가왔지만, 다른 일부는 과도하게 복잡해 보였다. 그래서 더욱 간결히 이해하기 위해 경제학을 계속 공부했다. 이 과정에서 재미있는 일이 발생했다. 더 깊게 공부할수록, 사실 경제학이 그렇게 복잡한 것만은 아님을 알게 되었다. 때로 경제학자들이 단지 복잡하게 말할 뿐이었다.

경제학은 우리가 계속해서 적용시킬 수 있는 사고의 틀 또는 원리의 모음이라는 것을 알았다. 나는 이러한 원리들을 완전히 이해하는 데 십 년이 걸렸다. 하지만 당신은 그렇게 긴 시간이 필요하지 않도록 돕고 싶고 그것이 이 책을 저술한 이유이다. 나는 당신이 이러한 유용한 원리들을 학습하여 원리의 활용법을 배우기 바란다. 나는 모든 사람이 그 경제적 도구(핵심 원리)가 가져다주는 명확성으로부터 혜택을 누릴 것으로 믿는다. 그리고 이 장이 끝날 때가 되면 내가 그토록 오랜 시간에 걸쳐 배운 원리들을 완전히 숙지할 것으로 기대한다. 경제학적 사고는 네 가지 핵심 원리에 근거한다.

나는 원리들을 배우는 데 상당 시간을 투자했는데, 이는 충분히 가치 있는 일이었다고 생각한다. 당신은 이 한 장의 내용을 읽는 것만으로 원리를 배울 수 있으므로 이는 훨씬 나은 투자라 할 수 있다. 이제 내용으로 들어가 보자.



Monkey Business Images/Shutterstock

모든 경제학자들은 바로 지금 처한 현실에서부터 생각하기 시작한다.

목표

모든 경제적 분석의 기초를 제공하는 네 가지 핵심 원리를 학습하고, 선택할 수 있는 대안들을 분석할 수 있고 이를 통해 나의 의사 결정에 이 원리를 이용한다.

1.1 원리에 입각한 접근

일상 생활에 광범위하게 적용 가능한 유용한 원리를 배우며, 경제학을 하나의 사고방식으로 이해한다.

1.2 비용-편익의 원리

비용-편익의 원리 : 비용과 편익은 보다 나은 의사결정을 내리게 하는 유인이다. 당신은 개별 선택 대안의 모든 비용과 편익을 평가해야 하고, 비용보다 편익이 큰 대안을 추구하면 된다.

1.3 기회비용의 원리

기회비용의 원리 : 어떤 것의 진정한 비용은 그것을 얻기 위해 포기해야 하는 차선의 선택 대안이다. 의사결정은 호주머니에서 나오는 금전적 비용뿐만 아니라 이 기회비용도 반영해야 한다.

1.4 한계의 원리

한계의 원리 : 양에 대한 결정은 점증적으로 이루어져야 최상이다. '얼마나 많이' 결정은 일련의 더 작은 또는 한계적 결정으로 분해해야 한다.

1.5 상호의존의 원리

상호의존의 원리 : 당신의 최적 선택은 당신의 다른 선택, 다른 사람의 선택, 다른 시장에서의 발전 상황, 미래에 대한 기대에 의해 좌우된다. 이 요소들 중 어느 하나라도 변화되면 당신의 최적 선택은 바뀌게 될 것이다.

1.1 원리에 입각한 접근

학습목표 일상 생활에 광범위하게 적용 가능한 유용한 원리를 배우며, 경제학을 하나의 사고방식으로 이해한다.

경제학은 단지 화폐에 관한 것은 아니며, 단순히 하나의 사업 또는 정부정책에 관한 것도 아니다(이들 각각을 이해하는 데 도움은 되겠지만). 오히려 경제학은 하나의 사고방식이다. 경제학적 접근은 정치, 가족, 경력 그리고 삶의 모든 측면을 이해하는 데 도움을 줄 것이다. 당신의 자금, 근로자, 비즈니스를 잘 관리하도록 도와주는 경제적 도구들은 당신의 시간과 에너지뿐만 아니라 인간관계 또한 보다 잘 관리하도록 도와줄 것이다. 재미 없는 영화를 보다가 나가버릴 것인지와 같은 작은 의사결정은 물론 새로운 자동차를 구매할 것인지와 같은 큰 의사결정에도 지침을 제공할 것이다. 일단 경제학자처럼 사고하는 것을 배우고 나면, 새로운 유용한 방식을 계속해서 발견해나가는 자신을 보게 될 것이다.

궁극적으로 경제학의 모든 것은 ‘경제학자처럼 생각하는 것’이 무엇인지를 정의하는 소수의 원칙에 기초한다. 이러한 핵심 원리를 배운다면, 당신도 그렇게 할 수 있다. 원리화된 접근은 경제에 대한 사실을 단순 암기하는 것이 아니라 현실에 대한 사고의 체계적인 접근을 배우는 것이다.

경제적 접근

한 유명한 정의에서는 경제학을 ‘일상을 살아가는’ 사람들에게 대한 학문이라고 묘사한다. 나는 이 정의를 좋아한다. 사업에서 의사결정을 분석하는 데 사용되는 똑같은 원리들이 일상생활에서 일어나는 의사결정을 분석하는 데도 유용하기 때문이다. 하지만 이런 구체적인 정의를 암기하는 것이 아니라 실천하는 경제학을 배워야 한다. 이것이 이 장의 모든 것이다. 경제학을 툭툭(도구모음)처럼 생각하라. 그리고 이 장은 이러한 도구를 활발하게 이용하기 위한 도입부이다.

우리는 모든 경제학적 추론의 기반이 되는 네 가지 핵심 원리로 시작할 것이다. 이들은 어떤 구체적인 시장 혹은 특정한 의사결정에 대한 것이 아니다. 오히려 개별적인 의사결정과 어떻게 그들이 상호작용 하는지를 분석하는 접근법을 정의한다. 이러한 아이디어를 배워 당신이 직면하는 어려운 선택에 연결시켜 보라. 이것이 경제학을 실천하는 것이다. 기본적인 경제 원리들을 행동으로 옮기게 될 것이다. 경제학자들의 도구 활용법을 배우게 되면, 개인 생활과 업무 모두에서 보다 나은 의사결정을 돕는다는 사실을 즉시 알게 될 것이다. 이러한 원리들을 내 부화(충분히 습득하여 자신의 것으로 만들어야)하라. 그러면 매일 경제학을 실천하는 자신을 발견하게 될 것이다.

앞으로의 과업을 이런 식으로 생각하자: 이 장에서는 네 가지 경제학의 핵심 원리를 배울 것이다. 경제학 학습의 나머지는 이 원리의 적용에 관한 것이다. 이는 전체 경제에 걸쳐 보다 광범위한 시사점을 도출해내는 거시경제학은 물론, 개인의 의사결정과 세부적인 시장에 대한 시사점을 공부하는 미시경제학 모두에 걸쳐 당신을 이 끌어주는 접근방식이다.

의사결정을 위한 체계적인 틀

원자는 물질의 기본 단위이다. 따라서 물리학자들은 원자를 이해하려는 노력에서 출발한다. 그리고 그로부터 물질계의 작용에 대한 시사점을 도출해낸다. 생물학자들은 모든 생명체의 기본 단위인 세포에서 시작한다. 그리고 이를 토대로 어떻게 유기체들이 살아가는지 이해해 나간다. 경제학자들에게 개별 의사결정



영화를 한 편 더 보아야 할까? 이것도 경제적 선택이다.

은 모든 경제분석의 기초가 된다. 당신의 의사결정과 다른 사람의 의사결정은 무엇이 생산되고, 누가 그것을 가지며, 공정한 결과를 도출할 수 있는지 여부 등을 집합적으로 결정한다. 이러한 광범위한 경제적 산출물은 많은 개별 선택의 결과물이기 때문에 경제적 분석은 항상 개별 의사결정에 초점을 맞추는 데서 출발한다.

이제 네 가지 핵심 원리에 대해 살펴보자. 이들은 개별 의사결정을 위한 체계적인 틀을 제공한다. 특히 이 장을 통해 우리는 경제학자들이 의사결정을 평가할 때마다 다음 사항을 고려함을 살펴볼 것이다.

- 선택의 비용과 편익을 고려한다(비용-편익의 원리).
- 선택하기 전에 “아니면 무엇을?” 이라고 질문하면서 대안을 고려한다(기회비용의 원리).
- 조금 더 뜨는 조금 덜, 즉 어느 쪽이 더 좋은지를 물어보면서 한계의 개념을 생각한다(한계의 원리).
- 어떻게 한 의사결정이 다른 의사결정에 영향받는지를 이해하는 데 익숙해져야 한다(상호 의존의 원리).

자, 간단하지 않은가? 출발점은 이러한 원리들을 당신의 생활에서 직면하는 광범위한 의사 결정에 적용하는 것이다. 이 장의 나머지를 통해 분석할 것이다.

이러한 체계적인 접근은 당신이 직면하는 모든 의사결정에 통찰력을 제공할 것이다. 쇼핑을 한다면? 경제학의 핵심 원리를 적용하라, 그러면 무엇을 살 것인지에 대한 보다 나은 선택을 할 수 있을 것이다. 더 많이 공부해야 할지 결정하려면? 핵심 원리들이 그것이 좋은 생각인지 판단하는 데 도움을 줄 것이다. 자신의 사업을 개업할지 생각 중이라면? 핵심 원리가 그것이 최고의 선택인지를 알려줄 것이다. 결혼하고 몇 명의 아이를 가질지 결정하려면? 역시 이 원리들을 적용해보라.

핵심 원리를 통해 경제학을 사고하는 습관을 가졌다면, 당신은 보다 정확하게 이해하게 되고 보다 나은 의사결정을 하게 될 것이다. 당신은 이제 중요한 의사결정에 직면했다: 계속 이 책을 읽어야 하나? 과거 나에게 배운 학생들은 경제학자처럼 생각하기를 배우는 것의 편익이 비용을 훨씬 초과한다는 것을 증명했다. 앞으로 알게 되겠지만, 편익이 비용을 초과할 때, 첫 번째 원리에 따르면 선택할 가치가 있는 의사결정이다.

1.2 비용-편익의 원리

학습목표 비용-편익의 원리 : 비용과 편익은 보다 나은 의사결정을 내리게 하는 유인이다. 당신은 개별 선택 대안의 모든 비용과 편익을 평가해야 하고, 비용보다 편익이 큰 대안을 추구하면 된다.

네리다 카일은 휴스턴에서 인력 관리자로 일하면서 첫 정규직 일을 시작하려는 23세의 경제학과 졸업생이다. 그녀는 새 아파트를 좋아한다. 하지만 근처에 지하철이 없고 버스도 띄엄띄엄 있을 뿐인데다가, 집에서 직장이 너무 멀어서 자전거를 이용하거나 걸어갈 수도 없다. 유일한 대안인 우버 택시는 너무 비싸기 때문에 네리다는 직장에 출근하기 위해 자동차를 살 필요가 있다고 생각한다. 하지만 자동차를 사러 가기 전에 의문이 생겼다. 자동차를 사는 것이 정말 최선의 선택일까?

비용-편익의 원리(cost-benefit principle)에 따르면 비용과 편익은 의사결정을 하게 만드는 유인이다. 이 원리에 따르면 당신이 어떤 의사결정을 내리기 전에 반드시 해야 할 일은:

- 그 대안과 관련된 일체의 비용과 편익을 평가해야 한다.

비용-편익의 원리 비용과 편익은 의사결정을 내리게 하는 유인이다. 어떠한 선택이든 모든 경우의 비용과 편익을 고려하여야 하고, 편익이 최소한 비용보다 크거나 같아야 한다.

- 편익이 최소한 비용보다 클 때 그 대안을 선택한다.

이 원리에 따르면 네리다는 자동차 구매의 편익이 최소한 비용보다 클 때에만 자동차를 사야 한다. 비용과 편익의 수치가 네리다의 자동차 구입에 대한 유인을 결정하기 때문에, 이 원리는 종종 다음의 결론에 의해 가장 잘 기억된다: 유인이 중요하다.

비용-편익의 원리는 자동차를 구매할지 여부를 결정할 때만 관련된 것이 아니라 당신이 고려해야 하는 다른 선택과도 연관되어 있다. 주위를 살펴보자. 점심을 어디서 먹을 것인지, 경제학을 공부할 것인지, 어떤 경력을 선택할 것인지 등 사람들이 내려야 할 의사결정은 유인들을 반영하는데, 이는 사람들이 각 의사결정의 비용과 편익을 저울질해보기 때문이다.

편익이 비용을 초과할 때 무언가를 한다는 것은 명백해 보이지만, **비용-편익의 원리**를 지키는 것은 그냥 말로 하는 것보다 훨씬 힘들다. 요령은 비용과 편익을 구성하고 있는 항목을 광범위하게 생각해야 한다.

비용과 편익의 계량화

비용-편익의 분석에서 가장 어려운 부분은 의사결정의 매우 다양한 측면을 어떻게 비교하느냐 하는 것이다. 간단한 선택의 문제를 생각해보자. 당신이 커피점에 들어가서 커피를 한 잔 마실지 여부를 결정해야 한다. 계산대 메뉴판에 커피 한 잔에 3달러라고 되어 있다.

비용-편익의 원리에 따르면 편익이 최소한 비용보다 클 때에만 커피를 마셔야 한다. 비용은 계량화가 꽤 쉽다. 지불해야 할 돈은 3달러이다. 하지만 편익은 측정하기 어렵다. 신선하게 빵은 커피의 풍부한 아로마 향, 처음 한 모금의 풍요로움, 카페인으로 그득한 향취 등을 어떻게 계량화할 것인가?

당신은 이러한 편익을 3달러와 어떻게 비교할 것인가? 그건 사과와 오렌지를 비교할 수 없다는 오랜 격언과 같아 보인다. 하지만 당신은 비교할 수 있다.

지불용의에 근거해 비용과 편익을 달러로 환산한다. 경제학자들이 사용하는 간단한 방법이 있다. 당신은 비용과 편익을 화폐 등가물로 바꾸어야 한다. 이것은 생각하는 것보다 쉽다. 간단히 당신의 **지불용의(willingness to pay)**를 산정하라. 당신 자신에게 물어보라. 특정한 편익을 얻기 위해 또는 특정한 비용을 피하기 위해 기꺼이 지불할 수 있는 최대치가 얼마인가?

이러한 접근을 커피의 편익을 수량화시키는 데 사용해보자. 5달러를 기꺼이 지불할 수 있는가? 아니라면, 4달러면 되나? 아마 3달러? 단지 2달러는? 겨우 1달러? 만약 당신이 커피를 좋아하지 않는다면, 어떤 것도 지불하려 하지 않을 것이다. 당신이 지불할 수 있는 최대치가 4달러라면, 이는 그 커피로부터 얻는 편익의 달러화 가치가 된다. 당신은 가격을 보기 전에 항상 자신의 지불용의가 얼마나 되는지 생각해보라. 결국 당신은 한 잔의 커피 구매로부터 얻는 편익을 계량화하려고 노력할 것이고, 그 편익은 메뉴의 가격이 아니라 당신에게 얼마나 맛있는지에 달려 있다.

당신이 한 잔의 커피에 4달러를 지불할 용의가 있다고 하자. 이는 당신이 실제 4달러를 지불하기를 원한다는 의미는 아니다. 당연히 보다 낮은 가격을 지불하길 선호할 것이고, 가격이 단지 3달러라면 당신은 행복할 것이다. 이제 당신은 지불용의 질문에 대답한 것이다. 커피의 편익은 4달러, 비용은 3달러로 같은 금전 단위로 계량화시켰다. 비용과 편익을 동일 단위로 측정함으로써, **비용-편익의 원리**를 쉽게 적용할 수 있다. 이 경우 편익은 비용을 초과하여, 당신은 그 커피를 마실 것이다.

화폐는 목적이 아니라 측정 수단이다. 어떤 사람들은 비용과 편익을 화폐 등가물로 전환하는

지불용의 비금융적 비용이나 편익을 화폐적으로 상응하는 가치로 전환하기 위하여 스스로 질문해야 한다: "이 편익(혹은 비용을 피하기 위해)을 얻기 위하여 최대한 얼마나 지불할 용의가 있는가?"



돈은 가치를 측정하는 한 수단이다.

것은 화폐에 사로잡힌 불건전한 집착 또는 화폐가 유일하게 중요하다는 믿음을 반영하는 것이라고 우려한다. 화폐는 의사결정의 재무적·비재무적 측면 모두를 고려하여 광범위한 비용과 편익을 비교할 수 있게 해주는 단순히 일상적인 측정 수단에 불과하다. 경제학자들이 화폐에 집착하는 것은 건축가들이 인치에 집착하는 것에 지나지 않는다. 이들은 단지 어떻게 측정할 것인가에 관한 것이다.

이 단순한 수단(비용과 편익을 화폐 등가물로 전환하는 것)은 광범하고 다양한 비재무적 이슈들을 고려할 수 있도록 해줄 것이다. 예를 들어 커피 한 잔에서 얻는 행복의 정도, 카페에 가기 위한 시간 또는 노력의 가치 등을 측정할 수 있게 해준다. 당신의 선택이 당신에게 의미가 있다면, 그 선택의 어떠한 결과도 비용 혹은 편익이 될 수 있다.

자료 해석

구글에서 얻을 수 있는 편익은 무엇인가?

구글에 접속해서 당신이 얻을 수 있는 편익은 무엇인가? 구글 사용료는 0달러이지만, 당신의 손끝을 통해 세계의 모든 정보를 얻을 수 있는 편익은 훨씬 크다.

이 질문에 답하려면 구글이 없는 삶을 생각해보면 된다. 구글 대신 당신은 대부분의 질문들에 답하기 위해 도서관으로 갈 것이다. 연구자들은 학생들이 구글을 이용하면 일상적인 질문(워싱턴주에서는 어떤 장학금이 제공되는가?)에 7분 이내에 대답할 수 있고, 도서관에서 답을 찾는다면 약 22분이 걸린다는 것을 밝혀냈다. 만약 수행된 여러 연구를 살펴보고 절감된 시간에 가치를 부여한다면, 구글의 수석 이코노미스트는 구글을 사용하여 얻는 편익은 보통의 미국인에게 매년 합계 약 500달러에 이를 것으로 보았다. 구글 사례는 중요한 점을 설명한다: 당신이 어떤 것으로부터 얻는 편익은 지불하는 가격과 연관되어 있지 않을 수 있다. ■

비용-편익의 원리는 이기적으로 행동하라는 의미가 아니다.

언뜻 보면 **비용-편익의 원리**는 단순히 이기적으로 의사결정을 해야 한다고 말하는 것처럼 보인다. 이런 견지에서 보면, 친구에게 커피를 사주는 것처럼 좋은 일을 하는 것은 모두 비용이고 이득은 없다. 그러나 이런 논리는 틀렸다. 그리고 이것은 비용과 편익을 너무 협소하게 정의한 데서 비롯된 것이다. 주의 깊은 비용-편익 분석은 의사결정의 재무적 및 비재무적 측면을 둘 다 고려한다. 당신의 타고난 친절함은 고려되어야 할 중요한 비재무적 측면이다. 만약 당신이 친구에게 커피를 사주는 것을 즐긴다면(이는 아마 당신은 그들이 행복해지는 것을 좋아하거나 그들과의 동행을 즐긴다는 것이다), 이것은 당신이 고려할 필요가 있는 중요한 편익이 된다.

당신은 어떻게 이 편익을 계량화할 것인가? 다른 비재무적 편익과 마찬가지로 지불용의로 생각해야 한다: 당신의 친구가 한 잔의 커피를 즐길 수 있도록 하려고 얼마를 기꺼이 지불할 용의가 있는가? 이처럼 멋진 일을 하는 것을 더욱 즐기면 즐길수록, 기꺼이 지불할 용의는 더 증가할 것이다. 마찬가지로 어떤 비영리단체의 이상이 당신에게 큰 의미를 갖는다면, 당신이 그 비영리단체에 시간이나 금전을 기부하는 것의 편익은 클 것이다. 이 같은 비이기적인 동기들을 비용-편익 산정에 포함시켜야 한다.

비용-편익의 원리를 적절히 사용하기 위한 열쇠는 당신의 선택에 포함된 비용과 편익에 대



비용-편익의 원리는 이기적으로 행동하라는 의미가 아니다.

하여 광범위하게 생각해야 한다는 것이다. 비이기적인 동기부여를 설명할 때, **비용-편익의 원리**는 당신이 비이기적인 의사결정을 하도록 할 것이다.

경제적 잉여를 극대화한다

비용-편익의 원리를 따를 때, 모든 의사결정은 비용보다 많은 편익을 제공할 것이다. 당신이 즐기는 편익과 치러야 하는 비용의 차이를 **경제적 잉여(economic surplus)**라고 한다. 그리고 경제적 잉여는 의사결정이 얼마나 후생을 증가시키는지를 측정한다. 올바른 의사결정은 경제적 잉여를 극대화한다.

경제적 잉여 어떤 결정에 따른 총편익에서 총비용을 뺀 값으로 의사결정이 얼마나 후생에 도움이 되었는지 측정한다.

비용-편익의 원리를 따르면 당신의 의사결정은 경제적 잉여를 증가시킬 것이다. 사실 **비용-편익의 원리**에 입각해서 의사결정을 하는 매순간 당신은 경제적 잉여를 창출하게 된다. 한 잔의 커피를 살 때 어떤 일이 일어났는지 다시 생각해보자: 구매자로서 4달러에 해당하는 가치를 얻으면서(이는 지불용의이다), 3달러 가치의 무엇(돈)을 지불했다. 이 같은 단순한 교환행위가 추가적인 1달러 가치의 편익을 발생시켰다. 이것이 경제적 잉여이다.

이제 판매자, 즉 카페를 소유한 경영자의 입장에서 동일한 교환을 생각해보자. 만약 한 잔의 커피를 만드는 데 1달러가 소요된다면, 그녀에게 1달러 가치의 무엇(커피빈, 아마 우유와 설탕, 바리스타가 커피를 만드는 데 필요한 몇 분의 시간)을 3달러 가치의 무엇(돈)으로 교환하는 것이다. 그리고 그녀에게 2달러의 경제적 잉여가 발생하였다. 결과적으로 구매자와 판매자 모두 이득을 보았다.

보다 중요한 사례를 살펴보자: 소니뮤직은 당신에게 연봉 4만 5,000달러를 제안했다고 하자. 하지만 당신은 음악 산업을 좋아하기 때문에 단지 3만 5,000달러만 주더라도 그 일을 받아들일 수 있다. 그 일을 받아들이면 1만 달러의 경제적 잉여를 누리게 된다. 물론 소니뮤직의 경영진들이 **비용-편익의 원리**에 따른다면, 그들이 제안한 연봉 4만 5,000달러를 초과하는 이익을 창출할 것으로 믿기 때문에 그런 제안을 한 것이다. 새로운 음악밴드를 발견하여 새롭게 매년 7만 5,000달러의 과외 수입을 창출할 것으로 예상된다면, 그들에게 3만 달러의 경제적 잉여를 가져다 줄 것이다. **비용-편익의 원리**는 당신과 소니뮤직 둘 다 추가적인 경제적 잉여를 발생시키는 선택은 하도록, 그리고 당신의 경제적 잉여를 감소시키는 선택은 회피하도록 하는 것을 보장한다.

구매자와 판매자 모두 자발적인 교환으로 이득을 얻는다. 위 사례 각각에서 구매자와 판매자 모두 각자 경제적 잉여를 얻게 되어 교환으로부터 이익을 보게 된다. 구매자와 판매자가 항상 **비용-편익의 원리**를 따른다면, 각자는 최소한 비용보다 큰 이익을 볼 때에만 교환을 할 것이다. 이는 모든 거래는 경제적 잉여의 창출을 보장한다. 자발적인 교환으로부터 양측 모두 이득을 취한다는 아이디어는 모든 경제적 거래의 핵심이라 할 수 있다.

이 통찰력은 경제적 거래를 어떻게 생각해야 할지 틀을 제공한다. 가끔 사람들은 경제적 거래에 대하여 상대가 이기면 나는 진다는 식의 운동 경기처럼 생각한다. 꽤 그럴듯한 비유이지만 사실 이는 틀렸다. 경제적 거래는 경쟁보다는 협력으로 간주하는 것이 보다 유용하다. 카페 주인은 당신이 정말 원하는 것(커피)을 가지고 있고, 당신은 그가 원하는 것(금전)을 가지고 있다. 서로 협력함으로써 각자가 더 윤택해질 수 있다. 마찬가지로 당신은 소니뮤직이 정말 원하는 것(위대한 밴드를 찾아내는 능력과 이를 통해 그들에게 7만 5,000달러라는 새로운 수입을 발생시킬 수 있다)을 가지고 있고, 그들은 당신이 원하는 것(재미있는 일과 좋은 봉급)을 가지고 있다. 양자 모두 각자가 **비용-편익의 원리**에 따르는 한, 자발적 교환으로 이익을 보게 된다.

어떤 틀에서 보여지느냐가 아니라 비용과 편익에 초점을 맞춘다

비용-편익의 원리에 따르면, 직면하고 있는 선택이 어떻게 설명되느냐 또는 어떤 틀에서 보여지느냐가 아니라 내재되어 있는 비용과 편익에 근거하여 의사결정을 해야 한다. 하지만 판매자들은 가끔 이것을 어렵게 한다.

예를 들어 할인을 할 때마다 셔츠 가격표는 기존 가격과 할인 가격 모두를 보여준다. 하지만 당신이 '절약하는' 금액의 크기는 아무 의미가 없다. 대신 자신에게 단순한 질문을 할 필요가 있다. 이 셔츠의 편익은 그 비용(할인 가격)을 초과하는가? 마찬가지로 많은 레스토랑은 아무도 주문하지 않는 엄청나게 값비싼 품목을 메뉴에 포함시켜 놓고 있다. 바닷가재 요리? 이 값비싼 바닷가재와의 비교를 통해 메뉴에 있는 모든 것들이 비교적 값싸 보이게 한다. 그 레스토랑은 바닷가재를 주문하지 않아 절약된 돈으로 에피타이저, 음료수 혹은 후식 등을 주문하고 싶게 한다. 그리고 몇몇 사람은 이 유혹을 이기지 못한다. 이것은 실수이다. 당신이 올바르게 메뉴를 선택하기 위해서는 메뉴에 있는 엄청나게 비싼 바닷가재와 같은 연관성 없는 것들이 아니라 오직 음식에 대한 비용과 그에 따른 편익에 근거해야 한다.

비용-편익의 원리를 따르는 것은 어려울 수 있다. 예를 들어 당신은 다음의 시나리오에 어떻게 반응할 것인가?



Juice Images/Alamy

판매자는 돈을, 구매자는 원하는 물건을 얻는다. 둘 다 이득이다.

경제학 실습

당신이 규모는 크지만 어려움을 겪고 있는 보험회사의 CEO라고 하자. 매출이 떨어지고 있어, 당신은 올해 손실을 피하기 위해 비용을 줄이려고 한다. 고용자 가운데 6,000명을 해고할 필요가 있다고 예측하고 있다. 경영관리팀이 이 과감한 실행에 대한 대안을 준비해왔고, 월요일 아침 미팅에서 두 가지 가능한 대안을 제시하였다:

- 플랜 A : 2,000개 일자리를 유지
- 플랜 B : 6,000개 일자리 모두를 유지할 확률은 3분의 1이지만, 3분의 2 확률로 모두 해고

당신은 어떤 플랜을 선택하겠는가?

플랜 A 플랜 B

당신이 화요일에 출근했을 때, 경영관리팀은 새로운 대안 묶음을 찾았다고 보고한다. 그들은 다음의 두 가지 대안을 제시한다:

- 플랜 1 : 4,000명이 일자리를 확실하게 잃는다.
- 플랜 2 : 전체 6,000명이 일자리를 잃을 확률은 3분의 2이지만, 일자리를 잃지 않을 확률은 3분의 1

당신은 어떤 플랜을 선택하겠는가?

플랜 1 플랜 2

자신의 삶의 관리자로서 당신은 이와 같은 이판사판의 중대한 의사결정에 직면하게 될 것이다.

이제 **비용-편익의 원리**를 엄격하게 적용하여 의사결정을 위해 노력해보자. 월요일에 받은

제안과 화요일에 받은 제안을 비교해보면, 당신은 곧 깨닫게 될 것이다: 그들이 같다는 것을! 그들은 단지 다르게 꾸며졌을 뿐이다. 그렇다: 위태로운 일자리의 총개수는 6,000개이기 때문에, 2,000명의 일자리를 지키는 플랜 A는 4,000명이 일자리를 잃는 플랜 1과 동일하다. 마찬가지로 플랜 B에서 6,000명이 일자리를 지킬 수 있는 3분의 1의 확률은 플랜 2에서 아무도 일자리를 잃지 않는 확률 3분의 1과 동일하다.

따라서 당신이 월요일에 플랜 A를 선택했다면, 화요일에 플랜 1을 선택했을 것이다. 그리고 만약 월요일에 플랜 B를 선택했다면, 화요일에 플랜 2를 선택했을 것이다. 하지만 월요일과 화요일 사이의 선택에 일관성이 없을 수도 있다. 만약 그렇다면, 당신 혼자만 그런 것은 아니다.

실제 플랜 A와 B 중 택일할 때 약 80%의 사람이 플랜 A를 선택하고, 플랜 1과 2 중 택일할 때 약 80%의 사람이 플랜 2를 선택한다. 이는 대부분의 사람들은 선택 대안이 어떻게 묘사되었느냐에 좌우되어 의사결정을 바꾼다는 것을 의미한다. 이것은 오류이다. ■

프레임 효과는 당신을 혼란시킬 수 있다. 이것은 광범위한 문제의 한 가지 사례이다. 심리학자들에 따르면, 대안이 어떻게 서술 또는 꾸며지느냐에 약간의 차이도 사람들로 하여금 다른 의사결정을 하게 할 수 있다고 한다. 이런 현상은 **프레임 효과(framing effect)**로 알려져 있다. 프레임 효과는 흔하지만 합리적이지 않다. 그리고 당신은 의사결정을 이렇게 임의로 하는 것을 원치 않는다. 당신이 선택 가능한 대안이 묘사된 방식에 영향을 받지 않고 올바른 의사결정을 하려면 **비용-편익의 원리**에 따라야 한다. 즉, 비용과 편익의 전체 묶음을 평가해야 하고 최소한 편익이 비용보다 큰 선택 대안을 취하면 된다.

비용-편익의 원리를 엄격하게 지킨다면, 각 계획의 유·불리를 따져서 그림 1-1과 같은 분석으로 결론을 내리게 될 것이다.

비용과 편익을 이처럼 명쾌하게 계산할 때, 프레임 효과에 현혹될 가능성이 적어질 것이다.

비용-편익의 원리 적용

처음의 의사결정으로 되돌아 가보자: 네리다가 자동차를 구입할 것인가 아니면 매일 출근할 때 우버 택시를 탈 것인가? 그녀는 내년에 무엇을 할지 결정하려 하므로 해당 해에 일어날 비용과 편익을 고려해야 한다. 그녀가 직면하게 되는 비용은 다음과 같다:

- 그녀는 1만 달러에 5년 된 포드 중고차를 살 수 있지만, 필요한 몇 년간 차를 사용한 후에 8,000달러에 팔 수 있다.
- 그녀는 출·퇴근에 5마일, 주당 5일, 한 해 50주를 달릴 것으로 예상한다(그녀는 2주 정도 휴가를 가질 것이다). 그리고 휘발유 1갤런당 25마일씩 달릴 것으로 예상한다. 기름값은 갤런당 3달러이다.

그림 1-1 | 각 계획의 비용과 편익

	월요일의 선택 대안		화요일의 선택 대안	
	플랜 A	플랜 B	플랜 1	플랜 2
편익	2,000명 유지	6,000명 유지할 확률 1/3	2,000명 유지*	6,000명 유지할 확률 1/3
비용	4,000명 해고*	6,000명 해고될 확률 2/3	4,000명 해고	6,000명 해고될 확률 2/3

*기억하라 : 당신이 아무것도 하지 않으면, 당신의 회사는 6,000명을 해고할 것이다.

프레임 효과 선택 대안이 어떻게 묘사 또는 꾸며져 있는지에 의사결정이 영향을 받을 때, 당신은 자신의 의사결정이 바뀌는 프레임 효과를 피해야 한다.

- 보험료는 한 해 1,500달러이다.
- 그녀는 수리비로 한 해 500달러 정도 소요될 것으로 예상한다.
- 주차비는 하루 5달러이다.

자동차 구입 시 편익은 그녀가 지불할 필요가 없는 우버 택시 요금이 될 것이다. 출근 또는 퇴근 시 우버 택시를 이용하지 않을 때마다 그녀는 요금 10달러를 절감할 것이다. 1년 동안 약 5,000달러로 집계된다(그녀는 주말에는 룸메이트의 차를 빌릴 수 있기 때문에, 이것은 자동차를 소유함으로써 얻을 수 있는 편익만을 고려한 것이다).

그림 1-2는 비용과 편익을 총계한 것이다. 이는 자차를 이용할 경우 얼마나 많은 비용이 소요되는지에 초점을 맞춘 유용한 사례이다. 잠재된 모든 비용을 고려한다면, 자신의 자동차를 보유했을 때 연간 총비용은 5,550달러로 집계된다. 이 한 해 비용은 매일 우버 택시에 지불하지 않아 생기는 편익 5,000달러보다 크다. 그래서 자동차를 소유하는 것이 못마땅하게 느껴진다면, 네리다는 매일 출·퇴근 시 우버 택시를 타면 된다. 이는 550달러 가치의 경제적 잉여를 얻게 되는 것이다. 몇 가지 단순한 계산에 대한 나쁘지 않은 대가다!

일상경제학

자동차 소유의 진짜 비용

비싼 자동차 소유 비용에 놀랐는가? 실제로는 이보다 더 비싸다. 당신은 자동차 소유와 관련된 비용과 편익의 전체 묶음을 고려하지 않는다면 자동차를 구입할지에 대한 올바른 의사결정을 내릴 수 없을 것이다. 미국 자동차협회에서는 자동차 소유에 드는 진정한 비용을 알 수 있도록 사람들을 도와주는 자료집을 발간하고 있다. 일반적인 가정에서 자동차를 유지하려면 1년에 9,887달러의 비용이 소요된다. ■

차선의 선택 대안과 관련된 비용과 편익을 계산하라. 잠깐 멈추고 네리다가 어떻게 비용과 편익을 계산했는지에 대한 중요한 부분을 주목해보자. 그녀는 출근하기 위해 자동차를 구매하는

그림 1-2 | 자동차 소유에 대한 비용과 편익

비용 (차를 구매하고 유지하며 출퇴근 시 운행할 때의 한 해 비용)		편익 (우버 택시를 이용하지 않아 절약되는 금액)	
자동차 비용 구입비용 \$10,000 - 재판매가격 \$8,000	\$2,000	우버 택시 요금 절약 편도 \$10 × 하루 2회 × 매주 5일 × 한 해 50주	\$5,000
기름값 5마일×하루 2회×매주 5일×한 해 50주 = 2,500마일 갤런당 25마일을 갈 수 있으므로, 2,500마일/갤런당 25마일 = 100갤런 총비용은 개런당 \$3 × 100갤런	\$300		
주차비 하루 \$5×주당 5일×한 해 50주	\$1,250		
보험	\$1,500		
수리비	\$500		
한 해 비용 합계	\$5,550	한 해 편익 합계	\$5,000

것과 우버 택시를 타는 것을 비교하였다. 즉, 출근 시 운전할 가능성과 우버 택시를 이용하는 차선의 대안을 비교한 것이다. 이는 다음에 나올 **기회비용의 원리**의 핵심적인 사고방식과 정확하게 일치한다. 기회비용의 원리는 비용과 편익을 적절하게 산정하도록 도와주므로 중요하다.

1.3 기회비용의 원리

학습목표 기회비용의 원리: 어떤 것의 진정한 비용은 그것을 얻기 위해 포기해야만 하는 차선의 선택 대안이다. 의사결정은 호주머니에서 나오는 금전적 비용뿐만 아니라 이 기회비용도 반영해야 한다.

네리다는 직장에서 첫 3년은 꽤 성공적인 직장생활을 즐겼다. 또한 그녀가 존경하는 많은 관리자들이 석사 이상 학위 소지자임을 알았다. 장기적으로 MBA 공부를 한다면, 그녀는 더욱 성공할 수 있을 것이다. **비용-편익의 원리**에 따르면, 적절한 비용과 편익을 비교하면 좋은 의사결정을 할 수 있다. MBA의 편익은 이후에 커리어가 좋아진다는 것이다. 심층 연구에 따르면, MBA 소지자는 대학교 졸업자보다 대략 10% 이상을 더 받는다고 한다. 하지만 비용은 얼마일까?

기회비용은 희소성을 나타낸다

MBA의 가장 명백한 비용은 등록금인데, 1년에 약 6만 달러에 달한다. 하지만 비용은 이것만 이 아니다. 예를 들어 만약 네리다가 전업으로 MBA를 공부한다면, 그녀는 일자리를 그만두어야만 한다. 네리다가 이를 더 생각하면 할수록 어떤 비용은 항상 명백하지 않다는 것을 더욱 절감하게 된다. 그래서 그녀는 의문이 생겼다: 어떻게 하면 의사결정이 진짜 비용과 편익을 반영했다고 확신할 수 있을까?

어떤 것의 기회비용은 포기해야만 하는 차선 선택의 가치이다. 의사결정은 당신의 호주머니에서 나오는 비용뿐만 아니라 **기회비용**(opportunity cost)도 반영해야만 한다. 어떤 것의 진정한 비용은 그것을 얻기 위해 포기해야만 하는 것이기 때문이다. 이 원리는 돈, 시간 등을 어떻게 써야 할지 결정하려 할 때, 대안을 생각해야 한다는 것을 상기시킨다. 이는 당신의 선택을 최적 대안으로부터 순위를 매겨 평가할 수 있어야 가능하다. 이 원리는 당신이 직면하는 현실적인 상충관계(trade-off)에 집중하게 하고, 이렇게 함으로써 보다 나은 의사결정을 할 수 있다. **기회비용의 원리**는 경제적 사고의 근간이 되는 부분으로, 경제학자들이 비용이라 할 때 비용은 기회비용을 의미한다.

이제 의사결정을 다르게 평가하게 하는 기회비용에 대하여 어떻게 생각할지를 살펴보자.

경제학을 공부하지 않은 사람들은 어떤 것의 비용을 호주머니 밖으로 내놓는 비용(회계적 비용)으로 간주한다. 즉, 지불하기 위해 호주머니에서 내놓는 금전이 얼마나 되는가이다. 하지만 이는 매우 잘못되었다. 예를 들어 매일 문 닫을 시간까지 도서관에서 경제학을 공부하는 것은 호주머니 바깥으로의 어떤 비용도 수반하지 않는다. 만약 이것이 비용에 대해 올바르게 생각하는 것이라면, 도서관이 문을 열 때마다 도서관에 공부하면 된다. 편익은(경제학을 보다 더 공부하고 그것은 보다 나은 의사결정을 하게 할 것이다) 분명 호주머니에서 나오는 비용을 0으로 상쇄할 것이기 때문이다. 하지만 이는 다른 중요한 비용을 무시하는 것이다. 당신의 시간은 희소하다. 그리고 당신이 경제학을 공부하기 위해 쓰는 매 시간은 한 시간의 기회비용을 가진다. 그 시간은 당신이 심리학, 마케팅, 역사 또는 수학 공부에 쓸 수 없는 한 시간이기 때문이다. 그것은 또한 잠자고, 일하거나, 또는 인생을 즐기는 데 쓸 수 없는 한 시간이기도 하다. 당신은 경제학을 공부하는 편익이 최소한 이들 대안 중 최고의 대안보다 더 크기 때문에 한 시간 더 경제학 공부를 하는 것이다.

기회비용 어떤 것의 진정한 비용은 그것을 얻기 위해 포기해야만 하는 차선의 선택 대안이다.

기회비용의 원리는 직면하는 상충관계를 고려하도록 한다. 만약 당신이 오전 3시까지 경제학을 공부한다는 의사결정을 했다면, 당신이 포기할 수밖에 없는 최선의 대안은 무엇인가? **기회비용의 원리**는 당신의 시간을 보다 더 잘 배분되게 도와줄 수 있는 것처럼, 당신의 희소한 돈, 집중력, 그리고 자원 등을 보다 더 잘 배분하도록 도와준다.

기회비용의 원리는 희소성의 문제를 강조한다. 만약 당신이 어떤 선택은 비용이 없다고 생각한다면, 다시 생각해봐야 한다. 호주머니 바깥으로의 비용이 없다 하더라도 기회비용은 항상 존재한다. 그 논리는 간단하다: 당신이 어떤 일을 한다고 선택했다면, 당신은 그 시간에 다른 어떤 일을 하지 않겠다고 선택한 것이다. 영화를 보러 가겠다고 선택했다면? 그것은 수업 준비에 필요한 두 시간을 쓰지 않겠다는 의사결정이다. 어떤 한 활동을 위해 포기한 다른 것을 할 기회는 당신이 고려해야 할 기회비용이다.

이 기회비용은 경제학의 기초적인 문제인 **희소성**(scarcity) 때문에 생겨난다. 자원은 한정되어 있다. 즉, 자원은 희소하다. 당신은 제한된 소득을 가졌을 뿐만 아니라 제한된 시간(하루 단 24시간), 제한된 집중력, 그리고 제한된 의지력을 가지고 있다. 당신이 한 가지 활동을 위해 소비되는 어떤 자원도 다른 활동으로 사용하려면 더 적은 양만이 남아 있을 뿐이다. 희소성은 당신이 항상 상충관계에 직면한다는 것을 시사한다. 당신이 희소한 자원(당신의 시간, 돈, 관심, 의지력 또는 다른 자원)을 사용할 때마다 기회비용이 존재한다.

희소성 자원이 한정되어 있어 발생하는 문제

일상경제학 기회비용은 가지 않은 길이다

기회비용의 원리는 시구절을 떠오르게 한다. 시의 마지막 구절을 음미해보라. 위대한 미국 시인 로버트 프로스트의 〈가지 않은 길〉:

훗날 훗날에 나는 어디에선가
한숨을 쉬며 이 이야기를 할 것입니다.
숲속에 두 갈래 길이 갈라져 있었다고,
나는 사람이 적게 간 길을 택하였다고,
그것으로 모든 것이 달라졌다고.

프로스트의 여행객은 갈림길에 이르렀고, 냉엄한 선택에 직면한다. 어떤 길을 선택할 것인가. 한 길을 선택했을 때의 기회비용은 무엇인가? 기회비용은 선택하지 않은 길이다. 프로스트의 여행객은 “사람이 적게 간 길”을 선택했다. 그리고 그가 “그것으로 모든 것이 달라졌다고” 했을 때 그는 차선의 선택과 비교하였다. 당신은 “가지 않은 길”을 생각하라고 요구하듯이 **기회비용의 원리**를 생각해야 한다. ■

기회비용의 산출

어떤 것의 기회비용은 당신이 그것을 얻기 위해 포기한 그 무엇이라는 것을 기억하라. 만약 당신이 기회비용을 올바르게 평가하는지를 확인하고 싶다면, 자신에게 다음의 두 가지 질문을 던져보라:

1. 당신의 선택을 실행한다면, 어떤 일이 일어날까?
2. 차선을 선택하면 어떤 일이 일어날까?

이제 이 원리를 MBA를 취득하고자 할 때의 기회비용을 산출하는 데 적용해보자.

그림 1-3 MBA 학위를 위한 기회비용(매년)

그녀의 선택에 대한 비용 만약 MBA 학위를 원한다면	- 차선의 선택 대안의 비용 대신 전업으로 일하기를 원한다면	= 기회비용 전업 근로와 대비된 MBA의 비용
6만 달러의 등록금	등록금 없음	6만 달러
일 자리를 그만둠	일 자리로부터 7만 달러 소득	+ 7만 달러 소득 없어짐
숙식비 2만 4,000달러	숙식비 2만 4,000달러	+ 기회비용 없음
하루 10시간씩 공부	하루 10시간씩 일	+ 기회비용 없음

= 한 해 13만 달러의 기회비용

1. 만약 네리다가 MBA 학위를 취득하려 한다면 어떤 일이 일어날까?

네리다가 MBA 학위를 받으려 한다면, 그녀는 하던 일을 그만두어야 하고, 등록금을 내고 숙식 비용을 지불해야 하고 공부하는 데 많은 시간을 써야 할 것이다. 이 내용은 그림 1-3의 첫 번째 열에 잘 나타나 있다.

2. 네리다가 그녀의 차선의 선택을 추구한다면 어떤 일이 일어날까?

네리다의 차선의 대안은 현재 직업에서 열심히 일하는 것이다. 만약 이 선택을 하게 되면, 그녀는 등록금을 낼 필요가 없고 매년 7만 달러를 벌 수 있다. 그리고 여전히 숙식을 해결해야 하고 일하는 데 시간을 소비해야 한다. 이러한 내용은 그림 1-3의 두 번째 열에 나타나 있다.

만약 어떤 것의 기회비용이 그것을 얻기 위해 포기한 무엇이라면, 그것은 그 선택을 한 결과와 차선을 선택한 결과 간의 차이이다. 그래서 MBA 학위를 추구하는 것의 기회비용(그림 1-3의 마지막 열에 나타나 있다)은 첫 번째 열 빼기 두 번째 열과 같다. MBA 학위를 받으려는 것의 기회비용은 한 해 13만 달러라는 것으로 밝혀졌는데, 2년 프로그램의 비용은 26만 달러에 이른다. 이러한 결과는 네리다가 편익이 26만 달러의 기회비용을 초과할 때에만 MBA 학위를 받으려 할 것임을 보여준다.

이러한 분석은 기회비용에 대한 네 가지 중요한 교훈을 알려준다.

교훈 1 : 호주머니에서 나오는 비용 일부는 기회비용이다. 네리다가 생각하는 첫 번째 비용은 한 해 등록금 6만 달러이다. 이것은 명백하게 호주머니 바깥으로 나오는 비용이다. 그녀가 MBA를 취득하려 한다면 등록금을 지불해야 하므로 이것 또한 기회비용이다. 하지만 만약 그녀가 현재 일을 계속하는 차선의 대안을 선택한다면, 이 비용은 없다.

교훈 2 : 기회비용은 호주머니에서 지불되는 재정비용만을 고려하는 것이 아니다. 그러나 호주머니 바깥으로의 재정비용에 지나치게 치중하게 되면 중요한 기회비용을 놓치게 된다. 예를 들어 MBA를 추구하면서 가장 큰 비용 중의 하나는 직업을 그만둘 때 포기하는 7만 달러의 연봉이다. 네리다는 현재 한 해 7만 달러를 벌고 있으므로, 이 봉급을 못 받는다는 것은 상당한 기회비용이다!

교훈 3 : 모든 주머니에서 나가는 비용이 실제 기회비용이 되는 것은 아니다. 주머니에서 나가

는 비용에 지나치게 관심을 가지게 되면 실제 기회비용과 관련이 없는 요소들을 생각하게 될 수도 있다. 예를 들어 네리다가 MBA를 취득하려 한다면, 그녀는 매년 2만 4,000달러를 숙식비로 지불해야 한다. 하지만 당신이 MBA를 추구하지 않더라도 여전히 숙식비를 지불해야 하므로, 숙식비는 MBA 학위를 취득하는 것과 연관된 비용이 아니다. 만약 비용이 같고 어떤 선택에서든 지불해야 한다면, 그것은 기회비용이 아니다.

교훈 4 : 일부 비재무적 비용도 기회비용이 아니다. MBA를 추구하는 데 비재무적 비용도 있다. 예를 들어 네리다는 하루에 10시간씩 열심히 공부해야 한다. 하지만 현재 직장에서도 하루 10시간씩 열심히 일해야 한다. 따라서 차선의 대안에 관련시켜 MBA 프로그램에서 요구되는 강도 높은 학습으로 인한 스트레스는 기회비용이 아니다.

일상경제학

대학 진학의 진짜 비용

이제 당신은 자신의 대학 생활의 진짜 비용을 측정하는 데 필요한 수단을 가지게 되었다. 대학에 지원하기 전에 대학의 비용을 생각해보라고 하면, 아마도 대학 웹사이트에 나와 있는 수치들을 볼 것이다. 하지만 그 생각은 틀렸다. 그 웹사이트에서는 등록금, 기숙사, 식비, 책값, 보험 등과 같은 비용을 나열해놓았을 것이다. 이 목록은 대학 재학의 진짜 기회비용을 평가하는 데 놀라울 정도로 도움이 되지 않는다.

정말로 알아야 할 것은 ‘대학을 다니지 않으면, 무엇이 다를 것인가?’이다. 등록금을 내지 않아도 된다는 것은 맞다. 그래서 이는 기회비용이다. 하지만 여전히 먹어야 하기 때문에 식비는 기회비용이 아니다. 주거와 보험 비용에도 같은 논리가 적용된다. 대학 웹사이트는 항상 대학 재학의 가장 큰 비용을 어떻게든 빠뜨리려 한다. 이는 당신이 만약 공부를 하지 않는다면, 아마도 일해서 수만 달러 소득을 올릴 것이라는 사실이다. 이처럼 포기한 소득은 고려해야 하는 중요한 기회비용이다.

그렇다. 대학 진학은 커다란 기회비용을 수반한다. 하지만 **기회비용의 원리**를 대학에 진학하려는 의사결정에 적용시켜 보면, 대학교육의 편익이 비용을 초과한다는 것을 확신할 수 있을 것이다. ■

‘아니면 무엇?’ 사고방식

여기 **기회비용의 원리**를 올바르게 적용시키게 하는 간단한 비결이 있다: 질문을 던질 때마다 ‘아니면’이란 단어를 문장 가운데에 넣어라. “나는 MBA를 취득해야 할까?”라고 네리다가 질문을 할 때, 그녀는 단지 반만 물어본 것이다. 그녀는 “아니면 일을 계속해야 하나”라고 첨가해야 한다. 이 문장에서 ‘아니면’은 **기회비용의 원리**의 핵심인 선택 대안을 고려하게 만든다. 이 점을 기억하고 항상 ‘아니면 무엇?’이라고 질문하라. 때때로 하나 이상의 대안이 나열된다는 것을 발견할 것이다. 만약 그렇다면 기회비용은 이들 대안 중에서 최상이라는 것만을 기억하라. 그러므로 선택을 해야 한다. 이 간단한 비결을 사용하라, 그렇지 않으면 잘못된 의사결정을 하게 된다.



좋은 결정을 내리기 위하여 ‘이 선택이 아니면 무엇?’을 질문해야 한다. 즉 차선의 선택과 비교해야 한다.

경제학 실습

다음 선택 대안의 기회비용은 무엇인가?

- 토요일 오후에 친구와 함께 많은 시간을 보낼 것인가?
아니면 무엇? 또는 다음 화요일 시험에 대비하여 공부를 할 것인가?

- 과외활동에 많은 시간을 투자하여 최고 리더십의 지위를 노릴 것인가?
아니면 무엇? 또는 엄청나게 공부해서 전 과목 A를 받으려 할 것인가?
- 이번 여름에 보수가 없는 인턴십을 할 것인가?
아니면 무엇? 또는 웨이터 일을 계속할 것인가?
- 가장 친한 친구를 당신의 가족 비즈니스에 고용할 것인가?
아니면 무엇? 다른 사람을 고용할 것인가?
- 당신의 저축이 장기적으로 엄청나게 불어날 수도 있고 폭락할 수도 있는 주식시장에 투자할 것인가?
아니면 무엇? 또는 당신의 저축이 거의 변화가 없는 상태로 유지될 은행에 저축할 것인가?
- 당신의 온라인 상점은 해외에 있는 사람들에게 판매가 되도록 제품을 수출할 것인가?
아니면 무엇? 또는 대신 국내에 있는 사람들에게만 판매할 것인가?
- 당신의 소득을 모두 소비할 것인가?
아니면 무엇? 또는 소득 일부를 저축해서 미래에 소비할 것인가?

당신은 각 질문들에 대해 하나의 답만을 선택할 수 있다. 하지만 그 대답은 당신이 직면할 최대 비용의 일부일 뿐이다. 그것이 경제학의 수단을 배우는 이유이며, 당신은 삶에 보다 나은 의사결정을 하게 될 것이다.

기업가들은 기회비용에 대해 얼마나 고민하는가

기회비용의 원리는 기업가들이 새로운 비즈니스 시작 여부를 평가하는 데 중요하다. 당신이 호주머니에서 나오는 비용에 너무 집착해서는 안 되는 것과 마찬가지로 기업가들은 회사의 수입과 재무적 비용 이상을 볼 수 있어야 한다. 기업가들은 새로운 비즈니스를 시작하게 되면 약간의 파악하기 어려운 기회비용이 발생한다는 것을 알고 있다. ‘아니면 무엇’ 접근은 이러한 비용을 더 파악하기 쉽게 만든다. 새로운 비즈니스를 시작하려면 다음의 두 가지 질문에 직면하게 된다:

- 새로운 비즈니스를 할 것인가 아니면 현재 일을 그대로 할 것인가?
새로운 비즈니스를 한다는 것은 현재 일을 그만두는 것으로 정기적인 봉급을 포기하는 것이다. 이 포기한 소득은 기업가의 시간에 대한 기회비용이 된다.
- 자금을 새로운 비즈니스에 투자할 것인가 아니면 은행에 둘 것인가?
비즈니스에 자금을 투자한다는 것은 은행에 예치한다는 것이 아니다. 따라서 이자를 받을 수 없다. 포기한 이자는 기업가의 자본에 대한 기회비용이 된다.

그러므로 새로운 비즈니스를 시작하려고 할 때, 단지 재무적인 이익을 벌 수 있는냐를 계산하는 것만으로는 충분하지 않다. 새로운 비즈니스를 시작하는 것은 벌어들일 수 있는 이득(재무적 수익)이 당신의 시간과 돈을 투자함으로써 포기한 기회비용을 상쇄시킬 정도로 (차선의 선택에 비해) 충분히 클 때에만 유효하다.

매몰비용은 무시해야 한다

가끔 사업에 너무 많은 시간과 자금을 투입했을 때 ‘이제 나는 중단할 수가 없다. 이 사업에 이미 너무 많은 것을 쏟아 부었기 때문이다’라고 생각할 수 있다. 하지만 이것은 잘못된 것이다. 사업에 투자한 시간, 노력, 다른 비용들을 되돌릴 수 없을 때 이것들을 **매몰비용(sunk cost)**이라고 한다. 그리고 좋은 의사결정은 매몰비용을 무시해야 한다. 왜? **기회비용의 원리**는 당신의 선택과 차선의 선택 내용을 비교할 것을 요구한다. 매몰비용은 되돌릴 수 없기 때문에 그런 비

매몰비용 한번 발생되면 다시 되돌릴 수 없는 비용. 매몰비용은 어떤 선택에도 존재하기 때문에 기회비용이 아니다. 좋은 의사결정은 매몰비용을 무시한다.

용들은 두 가지 상황 모두에서(현재의 선택 상황과 차선의 선택 상황 모두에서) 발생할 것이다. 이는 이러한 비용은 기회비용이 아니라는 것을 의미한다. 따라서 매몰비용은 무시해야 한다. 다르게 표현하면, 지나간 것은 잊어버려야 한다.

불행하게도 삶에서 매몰비용을 무시하기는 쉽지 않다. 이미 많은 시간을 쏟아 부었기 때문에 불행한 관계에 계속 머물러 있는 사람을 본 적이 있을 것이다. 아니면 자기가 싫어하는 대학 전공, 직업, 경력에 계속 머물러 있는 사람을 본 적이 있을 것이다. 그것에 쏟아 넣은 많은 시간과 노력이 아까워 계속 그것이 옳다고 생각하면서 말이다. 기업 경영자도 비슷한 실수를 저지르는데, 어떤 투자사업이 결국에는 성과를 낼 거라고 믿으면서 좋지 못한 투자에 계속 투자를 하는 것이다.

경제학 실습

우리는 매몰비용의 오류에 빠지기 쉽다. 다음의 시나리오를 생각해보자:

- 당신은 어제 친구의 헬리원 파티에 입고 갈 의상을 35달러에 구입했다. 하지만 오늘 몸이 아프다. 그리고 파티에 갈 의상을 입으면서 그걸 즐길 수 없다는 것을 깨달았다. 파티에 가야 할까?
- 당신은 영화 티켓을 13달러 주고 구입했다. 하지만 30분 정도 영화를 보니 그걸로 충분했다: 연기는 끔찍했고 구성은 예측 가능했으며, 농담은 민망스러웠다. 나머지 시간에도 영화를 계속 봐야 할까?
- 당신은 봄 휴가를 위한 좋은 상품, 푸에르토리코로 가는 700달러짜리 여행 패키지를 발견했다. 즉시 구입하고 친구들에게도 알려주었다. 불행하게도 친구들이 전화했을 때 그 상품은 매진이었다. 대신 친구들은 마이애미로 가기로 결정했는데, 거기서는 친구의 삼촌 집에서 공짜로 머무를 수 있다. 친구들과 함께 있고 싶지만, 700달러 티켓은 환불이 되지 않는다. 푸에르토리코로 가야 할까? ■

정답

- 어제의 35달러 매몰비용으로 인해 원치 않는 파티에 꼭 갈 필요가 없다.
- 밖으로 나가라. 당신은 이미 티켓 비용을 지불했고 그 돈을 환불받을 수 없다. 따라서 13달러는 무시해야 할 매몰비용이다.
- 이미 문제에서 당신은 친구들과 함께 있는 것을 선호한다고 했으므로, 마이애미로 가라! 700달러짜리 환불 불가 티켓은 매몰비용이다.

기회비용의 원리 적용

기회비용의 원리는 모든 종류의 의사결정을 잘 이해할 수 있도록 도와주는 강력한 도구이다. 다음 사례는 이 원리가 사람들의 의사결정을 설명하는 데 얼마나 중요한지를 보여준다.

왜 사람들은 경제 불황기에 영화를 더 많이 보러 가는가 최근 경제 불황기 동안 주요 영화사들은 심각한 사업 침체에 대비해왔다. 하지만 그렇게 하지 않았어도 된다. 왜일까? 영화를 보는 가장 중요한 비용은 티켓 가격인 13달러가 아니다. 그 대신 시간에 대한 기회비용이다. 영화를 보는 데 2시간이 소요되고, 당신은 이 시간을 다른 일에 써도 된다. 영화를 보는 대신 일을 할 수도 있을 것이다. 하지만 경제가 위축된 시기에는 일자리가 적어지고 종종 할 일도 줄어들다. 그래서 시간에 대한 기회비용은 더욱 낮아질 것이다. 영화를 보는 것의 또 다른 대안은 파티에 가는 것이다. 하지만 경제가 침체됐을 때 파티를 여는 사람은 더욱 줄어들 것이므로, 당신의 선택은 아마 저녁에 TV를 시청하는 것일 거다. 경제 침체기에 시간의 기회비용은 더욱 낮아지므로, 사람들은 영화 보는 것을 선택하게 된다. 사실 경기 침체는 영화산업에서는 종종 호재가 된다.

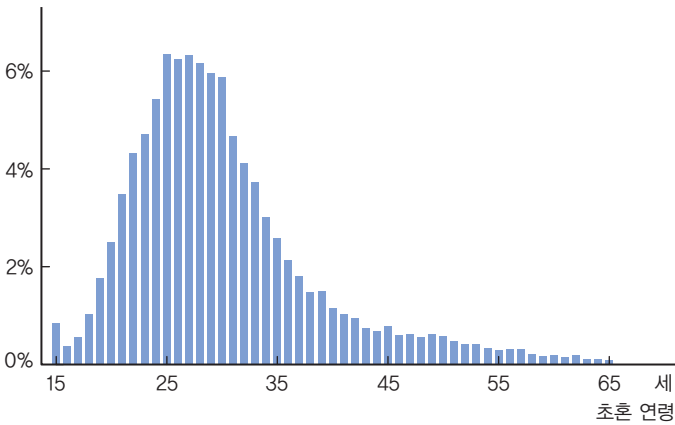
왜 16세가 되어서도 결혼하지 않을까 많은 고교생은 애정관계에 빠져 있지만 16세에 결혼을 하는 사람은 거의 없다. 왜일까? 이때 직면하게 되는 선택은 ‘결혼해야 할까 아니면 보다 나은 상대를 계속 찾아야 할까?’이다. 16세에 당신은 단지 몇 번의 연애를 했을 뿐이다. 따라서 훗날 보다 나은 상대를 만날 가능성은 꽤 높은 편이다. 즉, 결혼의 기회비용(보다 나은 배우자를 찾을 수 있는 기회)은 크다. 20대나 30대가 되면, 당신은 보다 많은 인생 경험을 하고 인생의 많은 영



AF archive/Alamy

2009년 세계 경제는 침체했지만, 영화 시장은 호황이었다.

초혼 연령 분포
2015년 각 연령에서 초혼 비중



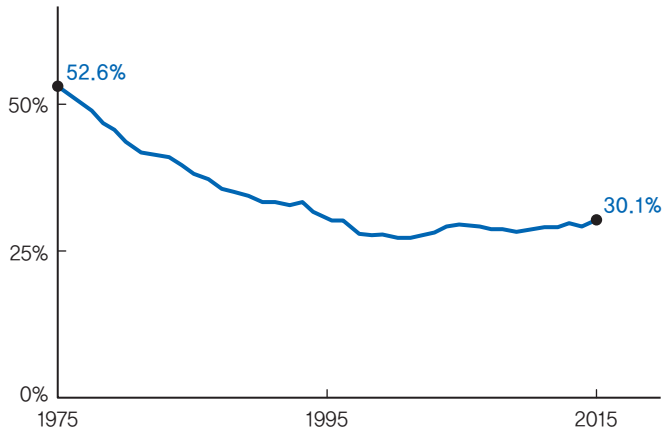
출처 : U.S. Census Bureau.

역에서 사람들을 만나게 된다. 나중에 보다 좋은 배우자를 만날 수 있는 가능성은 항상 존재하지만, 결혼하는 것의 기회비용은 더욱 작아지게 될 것이다.

왜 말기 환자들은 입증되지 않은 시약을 원하는 걸까 대부분의 사람들은 임상으로 입증되지 않은 시약을 복용하려 하지 않는다. 그 약이 효능보다 더 큰 피해가 될 수 있다고 우려하기 때문이다. 하지만 말기 환자들은 종종 의사에게 새로운 시약 실험에 참여하게 해 달라고 간청한다. 왜일까? 건강한 사람에게는 직면하는 선택은 위험한 실험에 참여하느냐 또는 건강하고 행복한 삶을 계속 누리느냐는 것이다. 말기 환자들에게 위험한 실험에 대한 대안은 통증이 계속되며 결국 죽게 되는 것이다. 이갈이 낮은 기회비용 때문에 심각한 병을 앓는 사람은 건강한 사람들이 선택하지 않는 위험을 무릎쓰게 되는 것이다.

왜 나는 공짜 도넛을 먹지 않을까 이른 아침 비즈니스 미팅에서는 종종 회의 탁자 위에 도넛쟁반이 놓여 있다. 이 맛있는 도넛은 심지어 공짜지만 정작 한 번도 먹어본 적이 없다. 왜일까? 건강을 유지하기 위해 나는 식도락은 하루 단 한 번으로 제한하려 노력 중이다. 그래서 나는 선택에 직면한다. 도넛을 먹을 것인가? 아니면 저녁에 아이스크림 한 통을 먹을 것인가? 나는 아이스크림을 좋아한다. 그래서 도넛의 재무적 비용은 0달러이지만 여전히 너무 비싸다. 도넛의 기회비용은 더욱 맛있는 한 통의 아이스크림이기 때문이다.

일을 하지 않거나 구직 중인 기혼여성의 비중
18세 미만 자녀를 둔 여성 가운데



출처 : Bureau of Labor Statistics.

왜 전업주부 엄마들은 더욱 줄어들까 1975년에는 엄마들의 절반 이상이 일자리가 없었다. 그 이후 상황이 변화해왔다. 최근의 통계 자료에 따르면, 단지 30%의 엄마들만 집안에 머물고 있다. 왜일까? 대부분의 엄마들은 집안에 머물러 있느냐 또는 돈을 벌기 위해 일을 하느냐의 선택에 직면한다. 최근 수십 년간 여성들의 임금은 가파르게 상승했다. 1975년 이후부터 남성 근로자의 연소득은 거의 변화가 없었는데, 정규직 여성 근로자의 연소득은 1만 달러 정도 상승했다. 결과적으로 집에 머무는 엄마들의 기회비용이 상승한 것이다. 이 기회비용이 상승하면서 집에 머무는 것을 선택하는 여성은 점차 적어지고 있다. 대신 보다 많은 여성들이 점점 더 좋아지는 수입을 위해 어머니로서 역할과 일하는 것을 병행하는 선택을 하고 있다.

생산가능곡선

생산가능곡선 희소한 자원으로 만들어낼 수 있는 다른 생산물 조합을 보여준다.

가끔 당신은 기회비용을 시각화하는 것이 유용하다는 것을 깨닫는다. 그것이 **생산가능곡선** (production possibility frontier)이 존재하는 이유이다. 생산가능곡선은 희소한 자원으로 만들어낼 수 있는 다른 생산물 조합을 그림으로 보여주는 것이다. 그것은 시간, 돈, 원재료, 생산 용량과 같은 희소한 자원을 어떻게 최상으로 배분할지 결정할 때 직면하는 상충관계(즉, 기회비용)를 설명한다.

생산가능곡선은 대안적 결과를 설명한다. 이것이 어떻게 공부 시간에 적용되는지 살펴보자. 만약 매일 저녁에 3시간씩 공부한다면, 경제학 공부와 심리학 공부에 시간을 배분해야 한다. 매일

저녁마다 경제학 공부에 1시간씩 투자한다면 경제학 성적을 8점 올리고, 대신 심리학 공부에 그 시간을 배분하면 심리학 성적을 단지 4점 올린다고 가정하자.

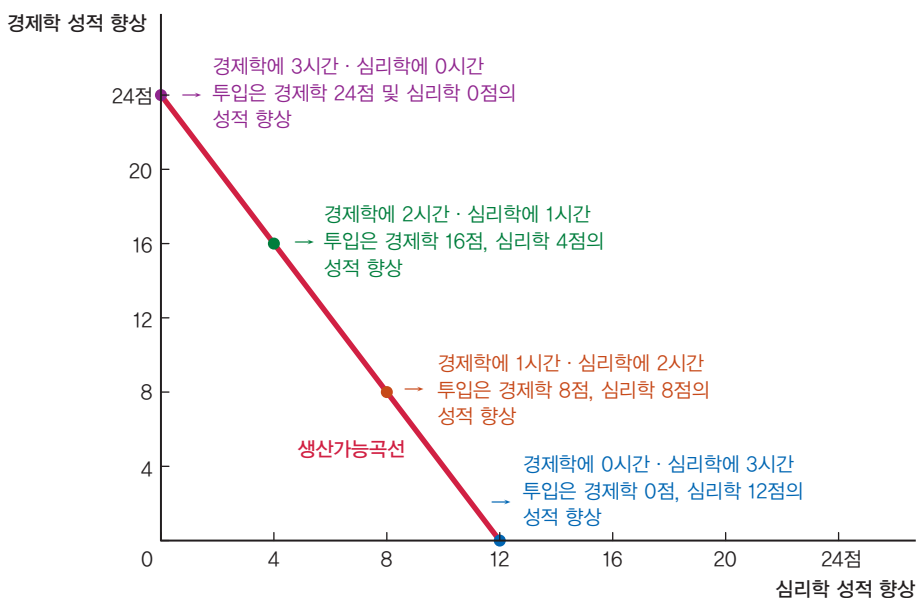
당신은 투입물이 공부 시간이고 산출물이 성적인 성적생산 공장(grades producing factory)의 CEO이다. 당신은 경제학 또는 심리학 점수를 올리도록 자원을 쏟아 부을 수 있다. 극단적으로 3시간 모두를 경제학에 투자할 수 있다. 그러면 경제학 성적은 24점 올라갈 것이다(심리학은 변화 없다). 다른 극단적인 경우는 심리학에 3시간 모두를 투입하여 심리학 성적을 12점 올릴 수 있을 것이다(경제학은 변화 없다). 공부 시간 배분에 대해 다수의 다른 가능성이 존재한다. 그리고 그 각각의 가능성은 생산가능곡선상의 한 점과 일치한다. 생산가능곡선상의 이러한 점들은 그림 1-4에 직선으로 나타나 있다(많은 경우에, 생산가능곡선은 위로 볼록한 형태일 것이다). 이는 주어진 현재 여건 속에서 생산할 수 있는 최대치를 나타내기 때문에 우리는 이를 '가능곡선'이라 부른다. 만약 자원을 낭비하거나 비효율적으로 사용한다면, 이 가능곡선에 이르지 못할 것이다. 그래서 결국 각 산출물을 가능한 수준보다 더 적게 생산하게 될 것이다.

생산가능곡선상의 이동은 기회비용을 보여준다. 생산가능곡선상에 있으면, 한 산출물의 생산을 줄이지 않고서는 다른 산출물을 더 생산할 수 없다. 생산가능곡선의 이동은 이 기회비용을 강조하여 보여준다. 심리학 공부에 투입된 각 시간은(심리학 성적을 4점 높인다) 경제학에 쏟을 수 있는 1시간(경제학 성적을 8점 높일 수 있다)을 뺀 것이다. 따라서 심리학 성적을 4점 더 받는 것의 기회비용은 경제학에서 성적을 8점 적게 받는 것이다

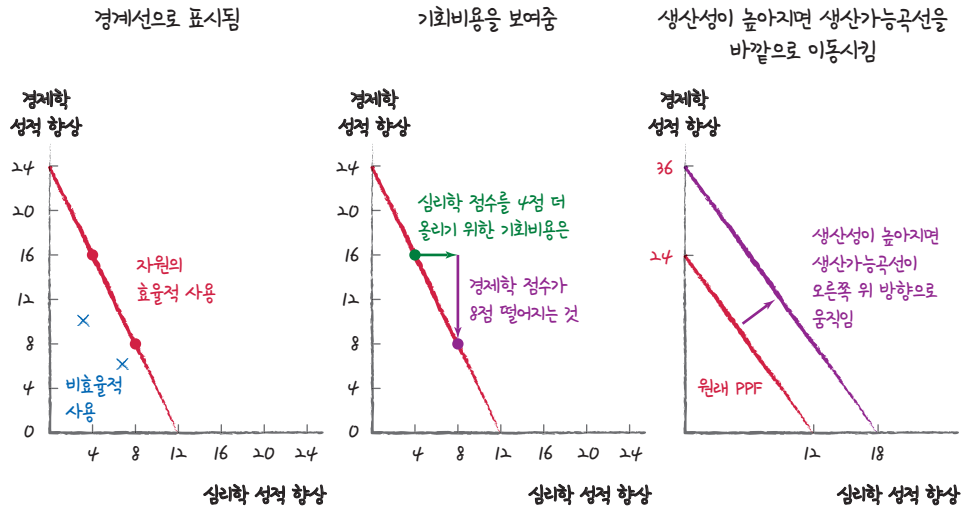
생산성 향상은 생산가능곡선을 바깥쪽으로 이동시킨다. 만약 생산가능곡선에서 가능한 규모보다 더 많이 생산하기를 원한다면 어떻게 해야 할까? 무언가를 변화시켜야만 한다. 한 가지 방법은 동일한 투입량으로 더 많이 생산할 수 있는 새로운 생산기술을 발견하는 것이다. 예를 들어 만약 보다 효율적인 학습 습관(나의 조언 : 수업 전에 교재를 읽는 것은 몇 주 후 벉락치기 공부보다 훨씬 생산적일 것이다)을 발견한다면, 공부하는 데 사용되는 매 시간당 받는 성적을 올릴

그림 1-4 | 생산가능곡선

매일 저녁에 3시간씩 경제학(1시간 공부는 성적을 8점 올릴 것이다) 또는 심리학(1시간 공부는 성적을 4점 올릴 것이다) 공부에 쓸 수 있다. **생산가능곡선**은 시간의 선택 가능한 배분에 따라 생산할 수 있는 것을 보여준다.



수 있을 것이다. 이 같은 생산성의 증가는 생산가능곡선(PPF)을 바깥쪽으로 이동시킨다. 하지만 심리학과 경제학에서 보다 좋은 점수를 받더라도 자원은 여전히 한정적이다. 따라서 시간에 대한 기회비용은 여전히 존재한다.



요약 : 할지 말지 결정에 대한 평가

지금까지 공부한 두 원리는 무엇을 할지 말지 결정하려고 할 때마다(MBA를 취득해야 하나, 결혼해야 하나, 영화를 보러 갈까, 일자리를 구해야 하나 등) 유용한 길잡이가 된다. 이러한 것들을 하거나 또는 하지 않거나 선택해야 하므로, 이를 ‘할지 말지’ 선택이라 한다. **비용-편익의 원리**는 최소한 편익이 비용보다 클 때 하라고 한다. 하지만 그 비용은 무엇일까? **기회비용의 원리**는 어떤 것의 진정한 비용은 그것을 얻기 위해 포기한 최상의 대안이라고 한다. 둘을 함께 고려하여, 만약 편익이 차선의 대안인 기회비용보다 최소한 크다면 그 대안을 선택하면 된다.

하지만 대부분의 선택은 ‘할지 말지’라기보다 ‘얼마나 많이’라는 선택이다. 몇몇 사례를 생각해보자. 얼마나 많은 강의를 들어야 하나? 얼마나 많은 사람을 고용해야 하나? 얼마나 많은 아이를 가져야 하나? ‘얼마나 많이’라는 질문에 직면할 때, 한 가지 더 핵심 원리, 즉 한계의 원리를 사용해야 한다. 한계의 원리는 엄청나게 복잡한 ‘얼마나 많이’ 선택을 훨씬 간단한 ‘할지 말지’의 선택으로 단순화시켜준다. 이미 ‘할지 말지’ 선택을 어떻게 하는지를 이해했기 때문에 이 원리는 훨씬 광범위한 질문에 대답할 수 있도록 해준다.

한계의 원리 적용 : 일단 문제를 한계적 선택으로 분해 · 축소시킨 다음 **비용-편익의 원리**를 적용하라. **한계의 원리**는 ‘얼마나 많이’ 결정에 유용하다. 하지만 ‘할지 말지’ 선택에는 아니다.

1.4 한계의 원리

학습목표 한계의 원리 : 양에 대한 결정은 점증적으로 이루어져야 최상이다. ‘얼마나 많이’ 결정은 일련의 더 작은 또는 한계적 결정으로 분해해야 한다.

경영대학을 졸업한 후 몇 년이 지난 네리다의 경우를 보자. 그녀는 이탈리아 레스토랑을 개업하여 기업가적 전문지식을 식당 경영에 접근시켜보기로 결정했다. 이미 입지를 선택했고 리모델링했다. 그다음으로 얼마나 많은 사람을 고용할지 결정해야 했다. 많은 직원을 고용하면 그녀는 보다 큰 수입이 보장되는 더 많은 식사를 제공할 수 있다. 하지만 비용 또한 더 많이 소요된다. 늘어난 직원 고용으로 보다 많은 임금 지급이 필요하고, 더 많은 식사 판매로 보다 신선한 재료를 구입해야 하기 때문이다. 다른 일들과 마찬가지로 상충관계가 존재한다. 따라서 네

리다는 얼마나 많은 사람을 고용해야 할지 고민 중이다.

한계의 원리(marginal principle)에 따르면 양에 관한 결정은 점증적으로 이루어져야 한다. 수량을 선택해야 하는 결정에 직면할 때마다(예를 들면, ‘얼마나 많은 근로자를 고용해야 하나?’), 그것을 보다 소량의 또는 한계적 결정으로 분해시키면 쉬워진다(예를 들어 ‘한 사람 더 고용해야 하나?’)

한계의 원리에서는 한 사람 더 고용해서 얻을 수 있는 추가적 편익이 한 사람 더 고용함으로써 생기는 추가적 비용을 초과하는지를 평가해야 한다. 한 사람 더 고용해서 얻을 수 있는 추가적 편익을 **한계편익**(marginal benefit), 그리고 한 사람 더 고용함으로써 생기는 추가적 비용을 **한계비용**(marginal cost)이라 한다. 이 한계적 선택에 **비용-편익의 원리**를 적용시켜, 한계편익이 한계비용을 초과할 때에만 한 사람 더 고용하면 된다.

그림 1-5에서 보여주듯이 이는 반복적으로 적용해야 하는 과정이다. 추가적 근로자를 고용하기로 결정한 이후 또 다른 근로자 고용에 따른 한계비용과 한계편익을 비교해야 한다. 만약 한계편익이 한계비용을 초과한다면 또 그 근로자를 고용하면 된다. 그런 다음 또 다른 근로자를 고용할 가치가 있는지를 생각하면 된다. 이는 복잡하지 않은 일련의 ‘할지 말지’ 선택을 통하여, 결국 한 사람 더 고용하지 않는다는 결정을 내릴 때까지 계속 진행된다.

한계의 원리 양에 관한 결정은 점증적으로 이루어져야 한다. ‘얼마나 많이’라는 질문을 한계편익과 한계비용으로 측정된 보다 소량의 또는 한계적 결정으로 분해시켜야 한다.

한계편익 한 단위 더 추가 투입(재화 구입, 공부 시간 등)함으로써 얻을 수 있는 추가적 편익

한계비용 한 단위 더 추가 투입함으로써 생기는 추가적 비용

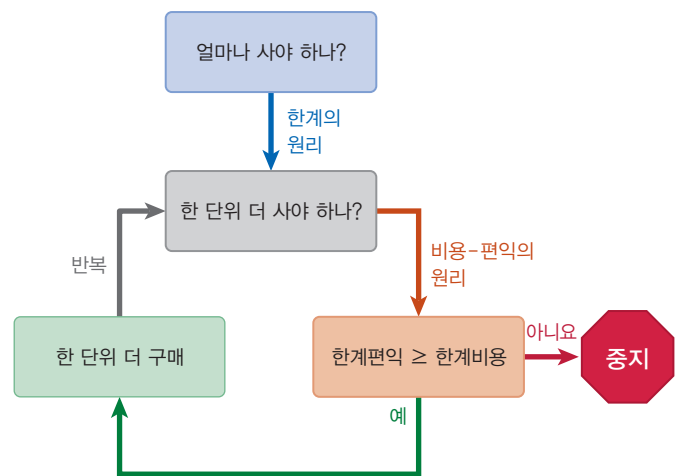
언제 한계의 원리가 유용한가

‘얼마나 많이’ 선택을 결정해야 할 때마다 **한계의 원리**를 사용하여 결정을 일련의 더 적은 단위의 한계적 선택으로 분해시켜야 한다. 하지만 ‘얼마나 많이’의 문제가 아니라 ‘할지 말지’의 문제인 의사결정도 있다. 예를 들어 네리다가 레스토랑을 개업할지 여부를 결정할 때, 그녀는 ‘할지 말지’ 결정에 직면한다. 이 경우 **한계의 원리**는 적절하지 않다. 하지만 때때로 ‘할지 말지’ 선택인 것처럼 보이지만, ‘얼마나 많이’ 문제를 내재하는 선택들도 있다. 예를 들어 네리다가 레스토랑을 개업해야 할지 말아야 할지는 물론 결정해야 한다면, 임대해야 할 공간은 몇 평이어야 할지를 결정할 때 **한계의 원리**가 유용하다.

요점 정리 : 먼저 당신이 직면한 선택이 어떤 유형인지 결정하라. 만약 ‘얼마나 많이’의 선택에 직면했다면, 결정을 일련의 더 작은 한계적 선택으로 분해시켜야 한다. 결정해야 할 ‘할지 말지’ 선택만 주어져 있으면, 의사결정을 보다 작은 단위로 분해해야 한다. 그런 다음 이렇게 더 간단해진 각각의 ‘할지 말지’의 선택에 **비용-편익의 원리**와 **기회비용의 원리**를 적용하라.

요점 정리 : 먼저 당신이 직면한 선택이 어떤 유형인지 결정하라. 만약 ‘얼마나 많이’의 선택에 직면했다면, 결정을 일련의 더 작은 한계적 선택으로 분해시켜야 한다. 결정해야 할 ‘할지 말지’ 선택만 주어져 있으면, 의사결정을 보다 작은 단위로 분해해야 한다. 그런 다음 이렇게 더 간단해진 각각의 ‘할지 말지’의 선택에 **비용-편익의 원리**와 **기회비용의 원리**를 적용하라.

그림 1-5 | 한계의 원리 적용



경제학 실습

당신은 다음의 의사결정을 단순화시키기 위해 **한계의 원리**를 적용시킬 수 있나?

- 얼마나 많은 사람을 고용해야 하나?
단순화 : 한 사람 더 고용해야 하나?
- 얼마나 많은 신발을 구매해야 하나?
단순화 : 신발을 하나 더 구매해야 하나?
- 얼마나 많은 과목을 수강해야 하나?
단순화 : 이번 학기에 한 과목 더 수강해야 하나?
- 얼마나 많은 아이를 가져야 하나?
단순화 : 아이를 하나 더 가질까?

- 현재 남자친구/여자친구와 결혼해야 하나?
이는 할지 말지 문제이므로, 더 이상 단순화시킬 수 없다.
- 일주일에 얼마나 많은 시간을 일해야 하나?
만약 일하는 시간을 변경할 수 있는 직업이라면, 이렇게 물어보라 : 한 시간 더 일을 할까?
만약 일하는 시간을 변경할 수 없다면, 이는 할지 말지에 대한 질문이므로(제2의 직업을 가질까?), 더 이상 단순화시킬 수 없다. ■

우리는 ‘얼마나 많이’의 선택을 ‘할지 말지’의 한계적 선택으로 재구성하는 법을 알아봤다. ‘얼마나 많이’를 결정하는 것은 실제로는 이들 일련의 한계적 ‘할지 말지’ 질문들에 답하는 것이다. 이들 한계적 질문 하나를 던지고 ‘예’라고 답할 때마다 다시 질문해야 한다. 그리고 대답이 ‘예’라면 돌아가 다시 질문해야 한다. 대답이 ‘아니요’라고 할 때까지 질문을 계속해야 한다. 이것이 합리적 규칙이라고 불리는 **한계의 원리**를 가장 강력하게 적용하는 방식이다.

경제적 잉여를 극대화시키는 합리적 규칙을 이용한다

한계의 원리는 당신의 경제적 잉여(총편익과 총비용의 차이)를 극대화시켜주는 간단한 경험의 규칙을 제공한다:

합리적 규칙 어떤 일이 할 가치가 있다면, 한계 편익과 한계비용이 같아질 때까지 계속하라.

합리적 규칙(Rational Rule) : 어떤 일이 할 가치가 있다면, 한계편익과 한계비용이 같아질 때까지 계속하라.

이 규칙의 논리는 간단명료하다. **비용-편익의 원리**에 따르면 편익이 비용보다 클 때 그 선택은 좋은 것이다. 한계의 원리를 적용할 때 ‘얼마나 많이’ 선택을 한꺼번에 분석하지 않는다(‘얼마나 많은 근로자를 고용해야 하나?’). 그 대신 일련의 간단한 ‘할지 말지’ 선택들을 분석한다(‘한 사람 더 고용해야 하나?’). 그래서 **비용-편익의 원리**에서는 각 근로자의 한계편익이 한계비용을 초과하는 한 계속 고용하라고 한다. 하지만 한계비용이 한계편익보다 커지기 직전에 고용을 멈추어야 한다. 언제 이런 일이 일어날까? 대부분의 경우 이 교차점은 한계편익이 한계비용과 일치할 때 나타난다(한계편익과 한계비용이 한번도 일치하지 않는 경우에는 한계편익이 한계비용을 초과하는 한 계속 고용하면 된다).

합리적 규칙은 한계편익과 한계비용이 같아질 때까지 계속 하라는 것이다. 매 학기 초에 직면하는 의사결정에 이 논리를 적용해보자: 얼마나 많은 강의를 들을 것인가. **한계의 원리**에 따라 이 ‘얼마나 많이’ 선택을 일련의 ‘할지 말지’ 선택으로 분해시켜야 한다. 한 과목을 수강할 것인가? 첫 번째 과목의 편익이 비용보다 크다면, 그 과목을 수강하면 된다. 당신이 이번 학기에 한 과목을 이미 수강하고 있다면, 두 번째 과목을 수강해야 할까? 두 번째 과목의 한계편익이 한계비용을 초과한다면, 수강하라. 동일한 논리가 세 번째, 네 번째(혹은 그 이상의) 과목에도 적용된다. 사실 추가적인 과목의 한계편익이 최소한 한계비용보다 크다면 수강 과목을 계속 늘려야 한다. 하지만 일정 시점에 도달하면(보통 다섯 번째 과목 또는 여섯 번째 과목을 수강할지 생각하게 될 때) 추가적 한 과목의 한계편익이 너무 낮거나 한계비용이 너무 높을 것이다. 한 과목 더 수강하는 기회비용은 지속적인 수면 부족이기 때문이다. 만약 추가 한 과목의 한계비용이 한계편익보다 더 크다면, 그 과목을 수강하지 말아야 한다.

합리적 규칙에 충실하면 올바른 결정을 내리게 된다. 어떤 사람은 **합리적 규칙**에 혼란을 겪는다. 왜 한계편익이 한계비용과 같아지길 원하는 걸까? 결국 경제적 잉여(당신이 즐기는 편익과 치러야 하는 비용의 차이)가 극대화되는 것을 단순히 원하는 게 아닐까? 만약 당신이 **합리적 규**

칙을 따른다면, 당신의 선택은 경제적 잉여를 극대화시키는 것으로 나타난다. 왜 그런가? 네리다가 얼마나 많은 근로자를 고용해야 할지 알려고 노력하는 과정에서 네리다에게 약간의 통찰력을 제공하도록 해보자.

만약 '한 사람 더 고용'의 한계편익이 한계비용을 초과한다면, '한 사람의 추가적 고용'은 당신의 경제적 잉여를 증가시킬 것이다. 이 추가적 근로자의 한계편익은 한계비용을 초과하기 때문에, 그들의 고용으로 총비용의 증가보다 총편익의 증가가 더 클 것이다. 따라서 이 추가적 근로자 고용은 당신의 경제적 잉여(당신이 즐기는 편익과 치러야 하는 비용의 차이)를 증가시킬 것이다. 한계편익이 한계비용보다 클 때 더 많은 근로자를 고용한다면, 경제적 잉여는 증가할 것이다. 이는 경제적 잉여가 가능한 최대 수준에 이르는 점에 가까워지도록 할 것이다.

만약 '한 사람 더 고용'의 한계편익이 한계비용보다 작다면, '한 사람의 추가적 고용'은 당신의 경제적 잉여를 감소시킬 것이다. 만약 이 사람을 고용한다면 총비용은 총편익을 증가시키는 것보다 더 많이 증가시킬 것이다. 그래서 그를 고용하게 되면 경제적 잉여는 감소하게 될 것이다. 한계편익이 한계비용보다 낮은 근로자를 고용하는 것은 경제적 잉여의 극대화로부터 더욱 멀어지게 할 것이다.

마지막 '한 사람 더 고용'의 한계비용이 한계편익과 일치하는 점에서 경제적 잉여를 극대화하게 된다. 한계편익이 한계비용을 초과하는 한 보다 많은 사람을 고용하는 것은 경제적 잉여를 증가시킬 것이다. 하지만 어떤 점에서는 추가적 근로자의 한계편익은 한계비용보다 낮아질 것이다. 이런 일이 발생하면, 그 근로자의 고용은 경제적 잉여를 감소시킬 것이다. 어떤 점에서 고용을 멈출 것인가? 바로 한계편익과 한계비용이 일치할 때이다. 이 점에서 당신은 경제적 잉여를 가능한 최대로 증가시키게 된다. 그 점을 초과해서 한 사람 더 고용하면 경제적 잉여는 감소할 것이다.

경제학 실습

네리다가 몇 명의 근로자를 고용해야 할지 도와주기 위해 합리적 규칙을 적용시켜보자. 그림 1-6의 각 행에는 그녀가 고려 중인 직원 채용 수준별로 총비용과 총수입에 대한 예측이 적혀

그림 1-6 | 직원 수에 근거한 네리다의 주별 비용과 편익

근로자 수	식사 판매	총수입 (수입=\$25× 식사 개수)	한계수입 (직원 한 사람 더 채용 시 총편익의 변화)	총비용 (식사당 음식비 \$10+종업원당 \$300+임대료 \$500+네리다의 시간 \$1,000)	한계비용 (직원 한 사람 더 채용 시 총비용의 변화)	이윤 또는 경제적 잉여 (총수입- 총비용)
2	160	\$4,000		\$3,700		\$300
3	210	\$5,250	\$1,250	\$4,500	\$800	\$750
4	250	\$6,250	\$1,000	\$5,200	\$700	\$1,050
5	280	\$7,000	\$750	\$5,800	\$600	\$1,200
6	300	\$7,500	\$500	\$6,300	\$500	\$1,200 ← 최대 이윤
7	310	\$7,750	\$250	\$6,700	\$400	\$1,050

이윤은 한계수입 = 한계비용일 때 극대화된다.

\$500에서 한계수입과 한계비용이 같다.

있다. 그녀는 첫째 행에서의 2명부터, 마지막 행에서의 7명의 직원까지 고려 중이다. 각각의 채용 수준은 첫째 열에 나타나있다. 둘째 열은 네리다가 판매할 것으로 예상하는 식사 개수를 보여주고 있는데, 식사 개수가 많아질수록 더 많은 직원을 채용하게 된다.

이것이 시사하는 바는 무엇인가? 편의 측면에서 그녀가 매주 더 많은 식사를 판매할수록 벌어들이는 수입은 더 증가하게 된다. 평균적으로 각 식사는 약 25달러에 판매된다. 따라서 그녀의 주별 수입은 25달러 곱하기 판매된 식사 개수가 된다. 총수입, 즉 그녀의 총편익은 세 번째 열에 나타나 있다. 비용 측면에서는 레스토랑을 운영하는 것은 비용이 많이 드는 비즈니스이다. 그녀는 매주 임대료를 500달러 지불한다. 또한 기업가로서 그녀 자신의 시간에 대한 기회비용도 고려해야 하는데, 매주 1,000달러 수준이다. 그녀가 고용하는 종업원에게 매주 300달러의 비용이 소요되고 각 식사는 10달러 비용의 원재료로 준비된다. 이들 비용의 총합계가 총비용이다. 각 직원 채용 수준과 연관된 총비용은 다섯 번째 열에 나타나 있다.

네리다가 총비용과 총수입을 계산할 때, **한계의 원리**에 따라 총수입이 아니라 한계수입에 초점을 맞추어야 한다. 네 번째 열에 나타나있는 네리다가 한 사람 더 고용했을 때 한계수입은 바로 그 종업원으로부터 얻을 수 있는 추가적 수입이다. 예를 들어 세 번째 종업원 고용의 한계수입은 간단히 세 사람 고용의 총수입에서 두 사람 고용의 총수입을 빼면 된다. 즉, $5,250\text{달러} - 4,000\text{달러} = 1,250\text{달러}$ 가 된다. 각 추가적 종업원에 대해서 유사한 방식으로 산출할 수 있는데, 이러한 한계수입은 네 번째 열에 계산되어 있다. 또한 한 사람 더 고용(그리고 추가적 식사)에 따른 추가적 비용인 한계비용을 계산할 필요가 있다. 예를 들어 세 번째 종업원을 고용하여 네리다가 제공하는 식사 개수가 늘어나면 총비용은 첫 번째 행에서 주당 3,700달러에서 다음 행에서 주당 4,500달러로 늘어나 한계비용은 800달러가 된다. 같은 방식으로 추가되는 각 종업원에 대한 한계비용을 계산해보면, 여섯 번째 열에 있는 수치로 산출된다.

이제 **합리적 규칙**을 적용해보자. 세 번째 종업원의 고용으로 주당 1,250달러의 한계수입을 올리고 주당 한계비용은 800달러가 된다. 한계수입이 한계비용을 초과하기 때문에, 네리다의 이익은 그 세 번째 종업원 고용으로 분명히 더 많아졌다. 하지만 네 번째 종업원도 고용해야 할까? **합리적 규칙**이 유용하다. 한계수입이 한계비용과 같아질 때까지 계속 고용하면 된다. 위 사례에서는 여섯 번째 종업원을 고용할 때 네리다의 한계수입과 한계비용이 일치한다. 따라서 합리적 규칙에 따라 여섯 명의 종업원을 고용하면 된다.

이것은 이치에 맞는 것일까? 그녀의 경제적 잉여가 계산되어 있는 마지막 열을 점검하면 된다. 여기서 경제적 잉여는 총수입에서 총비용을 뺀 경제적 이윤이다. 이 열을 보면, 그녀가 벌 수 있는 최고 이윤은 1,200달러이다. 그녀는 다섯 명 또는 여섯 명의 종업원을 고용할 때 이 이윤을 벌어들일 수 있다. 이처럼 **합리적 규칙**에 따르면 최고의 이윤을 얻을 수 있는 여섯 명의 종업원을 네리다가 고용해야 한다.

합리적 규칙은 한계수입이 한계비용과 같아질 때까지 계속 고용하라고 하는데, 한계수입이 한계비용과 같아질 때가 네리다가 여섯 명을 고용할 때이다. 한계수입과 한계비용이 꼭 일치하는 여섯 번째 종업원의 고용은 그녀의 경제적 잉여에 영향을 미치지 않는다. 합리적 규칙에서는 여섯 명을 고용하라고 하지만, 그녀는 다섯 명을 고용했을 때와 동일한 이윤을 얻게 될 것이다. 실제 중요한 점은 한계수입보다 한계비용이 더 커지려 하기 직전에 추가적 고용을 멈추어야 한다는 것이다. ■

합리적 규칙의 적용

한계의 원리는 실용적이기 때문에 유용하다. 당신이 경제학을 공부해 나가면, **합리적 규칙**이 모든 의사결정에 적용된다는 것을 알게 될 것이다. 사실 이 규칙은 네리다 같은 사람들이 어떻게 실제로 자신의 사업을 운영하는지를 설명한다. 문제는 사람들이 그들이 직면하는 각 선택

에 대한 비용과 수입을 사전에 정확하게 알지 못한다는 것이다. 그럼 사람들은 어떻게 의사결정을 할까?

한계비용과 한계수입을 알기 위한 한계에 대한 비즈니스 실험 네리다는 얼마나 많은 종업원을 고용할지 결정해야 하지만, 실제 두 명 또는 세 명을 고용해서 더 좋아질 건지에 대한 확신이 없다. 그래서 다른 의사결정으로 실험을 해본다. 그녀는 두 명의 종업원 고용에서 시작한다. 그리고 실험적으로 그녀는 한 사람을 더 고용하려고 한다. 추가적 고용으로 비용보다 수입이 더 증가하는지를 파악하기 위해서이다. 만약 그렇다면(즉, 한계수입이 한계비용을 초과한다면) 그녀는 실험이 성공했다고 보고 급여를 주는 사람을 추가로 계속 고용할 것이다. 만약 비용이 수입을 초과한다면, 그 사람을 해고하거나 그만둔 종업원의 자리를 다시 채우지 않을 것이다.

세 번째 종업원의 고용으로 주당 1,250달러의 추가적 수입을 올리는데, 이는 추가적 비용 800달러를 상쇄한 것보다 더 많은 금액이다. 네리다는 네 번째 종업원을 고용하면서 그녀의 실험을 계속한다. 그 사람이 이윤을 증가시키면, 그녀는 다섯 번째, 여섯 번째, 그리고 일곱 번째 고용으로 더 실험할 것이다. 각 실험에서 그녀는 발생하는 비용과 수입의 변화, 즉 한계비용과 한계수입에 초점을 맞춘다. 그녀가 일곱 번째 종업원을 추가했을 때 비용이 400달러 상승하지만 수입은 단지 250달러만 증가한다. 이 실험에서 한계비용이 한계수입을 초과하므로(따라서 일곱 번째 종업원은 그녀의 총이윤을 감소시킨다), 실험이 실패했다고 보고 일곱 번째 종업원을 정규직으로 고용하려 하지 않을 것이다.

그녀의 실험이 성공 또는 실패인지 판단하는 이 과정에서 네리다는 **합리적 규칙**을 따르고 있다는 점에 주목하자. 만약 추가적인 직원 고용을 할만한 가치가 있다면, 한계수입이 한계비용과 같아질 때까지 계속 고용할 것이다. 이 규칙을 이용함으로써 그녀는 이윤이 극대화되는 점에 도달할 수 있다.

경제학 실습

이제 의사결정을 위한 **합리적 규칙**을 적용시켜 보자. 관련된 한계비용과 한계편익에 대하여 생각해야 한다는 것을 명심하라. 다음의 역할에서 당신은 어떻게 해야 할까?

- 소비자 : 오늘 커피를 몇 잔이나 마셔야 할까?
한계편익(마지막 커피 한 잔에 대한 지불용의)이 한계비용(가격 그리고 늦은 시간이라면 좋은 밤의 휴식을 가지기 위해 감내할 수 있는 정도)이 같아질 때까지 커피를 계속 사서 마셔야 한다.
- 생산자 : 몇 톤이나 되는 커피를 생산해야 할까?
추가적인 1톤의 한계편익(판매할 수 있는 도매가격)이 1톤 생산의 한계비용과 일치할 때까지 커피를 계속 생산해야 한다.
- 종업원 : 커피를 만드는 작업을 몇 시간이나 해야 할까?
한계편익(시간 임금)이 작업의 한계비용(농치게 되는 여가의 한계시간에 대한 가치)과 일치할 때까지 작업을 계속 해야 한다.
- 투자자 : 커피전문점의 새로운 체인점에 얼마나 투자해야 할까?
한계편익(마지막 1달러 투자에 대한 이익)이 한계비용(마지막 1달러에 대한 기회비용을 포함한다 : 여기에 투자하지 않으면 그 돈을 다른 곳에 어떻게 투자할 수 있나 그리고 현재 어떻게 쓸 수 있나?)과 일치할 때까지 투자를 계속 해야 한다.
- 수출회사 : 얼마나 많은 커피를 수출해야 할까?
한계편익(해외에서 커피 1톤에 대해 받을 수 있는 가격)이 한계비용(생산업자가 추가 1톤을 판매할 수 있는 국내 가격에 해외 운송비용을 더한 것)과 일치할 때까지 수출을 계



sumire8/Shutterstock

겉보기에는 모두 똑같아 보이지만, 커피콩 각각의 한계편익은 같지 않을 수 있다.

속 해야 한다.

- **구직자** : 얼마나 많은 커피점에 이력서를 보내야 할까?

한계편익(직업을 구할 수 있는 기회 증가에 대한 가치)이 1회 지원에 대한 한계비용(지원서 하나를 준비하는 시간과 번거로움)과 일치할 때까지 지원을 계속 해야 한다.

- **고용주** : 얼마나 많은 근로자를 고용해야 할까?

추가적으로 한 사람 더 고용함으로써 발생하는 한계편익(보다 많은 커피를 판매하여 얻을 수 있는 수입의 증가)이 한계비용(마지막 종업원의 임금과 추가적 커피 제작 비용)과 일치할 때까지 고용을 계속 해야 한다. ■

요약 : 한계의 원리는 ‘얼마나 많이’라는 복잡한 질문을 단순화시켜준다. 각각의 예는 매우 다른 경제적 의사결정에 대하여 생각하게 한다. 그러나 답은 동일하다. **한계의 원리**의 강점은 ‘얼마나 많이’를 선택해야 하는 모든 의사결정에 있어서 공통된 구조를 만들어내고, 또 그렇게 하지 않았더라면 복잡해졌을 의사결정을 단순화시켜준다는 것이다. 경제적 잉여를 극대화시키는 최적 선택에서는 **합리적 규칙**으로 설명했듯이 모두가 동일한 패턴을 따른다. 한계편익과 한계비용이 일치할 때의 수량을 선택하는 것이다. 이 방법으로 당신은 경제적 잉여를 극대화시킬 수 있다.

지금까지 우리는 경제학자처럼 생각하는 데 필요한 능력을 발전시키는 먼 길을 걸어왔다. 그것은 어떤 선택을 뒷받침하는 주요 이슈를 밝혀내는 것을 배우는 것이다. **비용-편익의 원리**에서는 한 의사결정과 관련이 있는 비용과 편익을 밝혀내는 것을 요구한다. **기회비용의 원리**에서는 진짜 기회비용을 찾아내야 한다. 그리고 **한계의 원리**에서는 ‘얼마나 많이’라는 의사결정을 구성하고 있는 한계적 선택을 밝혀내야 한다. 이제 마지막 원리로 넘어가보자. 그것은 당신의 의사결정이 영향을 미치고 다른 사람의 의사결정에 의해 영향을 받는 다양한 다른 방식을 밝혀내는 것이다.

1.5 상호의존의 원리

학습목표 상호의존의 원리 : 당신의 최적 선택은 당신의 다른 선택, 다른 사람의 선택, 다른 시장에서의 발전 상황, 미래에 대한 기대에 의해 좌우된다. 이 요소들 중 어느 하나라도 변화되면 당신의 최적 선택은 바뀌게 될 것이다.

네리다의 레스토랑은 잘 운영되고 있다. 그래서 그녀는 점심도 제공할 수 있도록 일찍 문을 여는 것을 고민 중이다. 그녀는 점심 판매의 성공 가능성(그래서 이를 추진할 필요가 있는지 여부)은 다양한 범위의 다른 요소들에 좌우된다는 것을 알게 되었다. 무엇보다 먼저 그녀의 다른 의사결정에 좌우된다. 네리다는 요리교실을 여는 것도 생각했다. 하지만 그녀는 이 두 가지 새로운 사업에 성공하기 위한 자금과 시간이 충분하지 않다. 두 번째로 동일 시장 내에 있는 다른 사람들의 의사결정에 좌우된다. 만약 다른 이탈리아 레스토랑이 점심 판매를 시작한다면, 그녀의 점심 고객이 충분히 확보될 것 같지 않다. 이처럼 그녀의 최적 선택은 경쟁자들의 선택에 좌우된다. 한편 집에서 보다 많은 사람이 점심을 싸오는 것보다 외식을 한다면 수지가 맞을 것이다. 따라서 최적 선택은 잠재적 고객들의 의사결정에도 좌우된다. 세 번째로 다른 시장의 영향을 받는다. 만약 아마존 지점이 가까운 곳에 개설되면, 더 많은 유동 인구와 보다 많은 잠재적 고객이 예상된다. 한편 그녀는 종업원 고용을 위해 아마존과 경쟁을 해야만 할 것이고, 보다 높은 임금을 지불해야 할 것이다. 네 번째로 미래에 대한 기대에 좌우된다. 그녀가 내년에 경기가 좋아질 것으로 예상한다면 고소득 고객층이 더 늘어날 것이다. 이로 인해 점심 판매 서비스

의 수익성이 잠재적으로 커지게 될 것이다.

네리다는 이들 요소를 고민함에 따라 경제(그리고 그녀의 삶)는 상호의존성으로 가득 차있다는 것을 알게 된다. 그녀의 최적 선택은 많은 요인에 좌우된다. 이 요인들이 변화하게 되면, 그녀의 최적 선택도 바뀌게 된다. 사실 모든 선택은 상호의존적이고 그들은 현재와 미래에 당신과 타인의 의사결정 모두를 변화시키고 다시 그들 자신도 변화된다.

이것이 **상호의존의 원리**(interdependence principle)이다. 당신의 최적 결정은 당신의 다른 선택들, 타인의 의사결정, 다른 시장의 발전, 그리고 미래에 대한 기대에 좌우된다. 이들 요소 중 어느 하나라도 변화되면 당신의 최적 선택은 바뀔 것이다. 이러한 상호의존에는 네 가지 종류가 있다.

상호의존의 원리 당신의 최적 선택은 당신의 다른 선택 대안, 다른 사람들의 선택, 다른 시장의 발전, 미래에 대한 예측에 달려 있다. 이 중 어떠한 것이라도 변하게 되면 당신의 최적 선택도 바뀔 수 있다.

1. 각 개인이 가진 개별 대안 간의 상호의존성
2. 동일 시장에 있는 사람 또는 비즈니스 간의 상호의존성
3. 시장 간의 상호의존성
4. 시간을 통한 상호의존성

이들 네 가지 유형의 상호의존성은 강의 과목을 선택하는 사례로 설명할 수 있다. 첫째, 만약 경제학 과목을 선택했다면, 동일 시간대에 일정이 잡혀있는 다른 과목을 수강할 수 없다. 이는 당신이 ‘심슨 가족과 철학’이라는 과목을 수강할 수 없다는 것을 의미할 수 있다(웃지 마시라. 이는 U.C. 버클리어에서 실제로 개설된 과목이었다[심슨 가족(The Simpsons)은 미국의 만화 영화이다-역주].

둘째, 다른 학생이 인기 있는 강의의 마지막 자리를 차지했다면, 당신은 다른 강의를 수강해야 한다. 다시 말해, 어떤 강의를 수강할지에 대한 당신의 선택은 동일 강의에 대한 타인의 선택에 좌우된다는 것이다.

셋째, 만약 당신이 자료 처리 컴퓨터의 가격 하락과 용량 증가로 인하여 경제학 입문에서 배우는 기술(그들 자료를 어떻게 해석하는지를 포함)이 보다 가치 있게 된다고 믿는다면, 한 시장에서 최적 의사결정(어떤 과목을 수강하느냐)은 다른 시장에서의 성과(자료의 이용 가능성 증가)에 좌우된다.

네 번째, 이번 학기에 경제학을 공부하겠다고 결정하면 필수 선수과목이 달라지고 또 이로 인하여 내년에 들을 수 있는 과목에 영향을 미친다. 예를 들어 경제학 입문을 마치면 미래에 보다 상급과정의 경제학 과목을 들을 수 있을 것이다. 그에 반해 만약 당신이 이 강의를 듣지 않았다면 상급과정의 경제학 과목은 선택할 수 없을 것이다. 따라서 올해 수강할 최적 과목은 미래에 수강할 과목에 좌우된다.

당신에게 최적 선택(이번 학기에 어떤 과목을 들을 것인가)은 다른 많은 요소에 좌우될 것이다. 만약 다른 요소들 중 하나라도 변화한다면, 최적 선택도 변화될 것이다. 이제 이들 네 가지 다른 유형의 상호의존성을 자세하게 살펴보자.

첫 번째 상호의존성 : 선택 대안 간의 의존성

당신은 제한된 자원을 가지고 있으므로, 하나의 의사결정은 다른 의사결정에 필요한 자원에 영향을 미친다. 이 상호의존성은 당신이 직면하는 다양한 제약조건으로부터 나온다. 다음의 예를 고려해보자:



Tobin Rogers/Hill Street Studios/Blend Images/Getty Images

제한된 집중력을 어떻게 사용하느냐에 따라 당신의 성적이 달라진다.

- 제한된 소득으로 인해 예산 제약이 있다면, 오락에 쓸 수 있는 자금 규모는 음식에 얼마나 많은 돈을 쓰는지에 좌우된다.
- 하루는 단지 24시간이므로 당신의 시간은 제한적이다. 그래서 경제학 공부에 사용 가능한 시간은 심리학 공부에 얼마나 많은 시간을 소비하느냐에 좌우된다.
- 당신은 집중력은 제한적이다. 따라서 경제학 강의에 집중할 수 있는 정도는 스마트폰으로 자신을 산만하게 하느냐 여부에 좌우된다.
- 단지 하나의 공장만 가지고 있기 때문에 당신은 제한된 생산능력을 가지고 있다. 그래서 하이브리드 자동차 생산이 가능한 생산라인의 수는 얼마나 많은 생산라인이 미니밴을 생산하느냐에 달려 있다.
- 당신의 투자 재원은 제한적이다. 그래서 새로운 창업기업에 투자할 수 있는 여력은 주식과 채권에 얼마나 투자했는지에 좌우된다.

이들 사례에서 상호의존성은 제한된 소득, 시간, 집중력, 생산능력, 재원으로부터 생겨났다. 의사결정을 내리기 전에 제한된 에너지, 제한된 인식 능력, 제한된 의지력 등과 같은 다른 제약들이 어떻게 당신 선택 대안 간의 다른 상호의존성을 만들어낼지를 꼼꼼이 생각해야 한다.

두 번째 상호의존성 : 사람들(또는 비즈니스) 간 의존성

사람, 기업, 정부 또는 다른 그룹 등 다른 경제 주체들에 의한 의사결정은 당신에게 가능한 선택을 변화시킨다. 많은 경우, 이는 당신이 사회의 희소한 자원을 위해 경쟁해야 하기 때문에 생겨난다. 다른 사람이 더 많이 가질수록, 당신의 몫은 더욱 적어진다. 결과적으로 당신의 최적 선택은 다른 사람들의 선택에 좌우된다.

우리는 희소한 자원을 위해 경쟁하는데, 통상 한 시장 내에서 그렇게 한다. 노동시장에서의 근로자와 고용주 간의 관계를 생각해보면 이런 상호의존성을 더욱 쉽게 이해할 수 있다. 만약 마이크로소프트사가 시애틀에서 최고의 컴퓨터 프로그래머를 고용했다면, 시애틀에 근거가 있는 창업기업이 재능 있는 직원을 찾기가 어려워질 것이다. 따라서 그들은 노동시장의 수요자로 경쟁하기 때문에, 창업기업의 고용 성과는 마이크로소프트사에 의한 고용에 좌우된다. 만약 당신의 학우가 마이크로소프트사에 고용되었다면, 당신이 구할 수 있는 일자리가 하나 줄어든 것이다. 이 경우 당신은 노동시장에서 공급자로 경쟁하기 때문에 당신의 취업 성과는 당신의 학우에 의해 좌우된다.

이들 상호의존성에 대한 감을 잡기 위해서는 관련 시장을 파악하는 데서 출발하는 것이 유용하다. 다음 사례들이 보여주듯이 전통적인 시장의 범위를 넘어 적용해보는 것도 좋은 접근이다.

- 학급에서 가장 인기 있는 사람과 데이트할 확률은 학급의 다른 사람들에 좌우된다.
당신은 데이트 시장에서 '수요자'로 경쟁하고 있다.
- 당신의 투표가 다음 선거에 영향을 줄지 여부는 나의 투표가 당신의 투표를 보충하는지 여부에 달려있다.
우리는 선거 시장에서 '공급자'로 경쟁하고 있다.
- 당신의 부모님이 남동생의 화요일 저녁 합창단 발표회에 참석할지 여부는 여동생의 화요일 저녁 축구경기에 참석할지에 달려있다.
당신의 형제자매는 부모님의 관심을 끄는 시장에서 '수요자'로 경쟁하고 있다.
- 학교 이사회가 당신의 새로운 정책 제안을 채택할지 여부는 그들이 내 제안이 아닌 다른 제안을 얼마나 선호하는지에 좌우된다.
우리는 아이디어 시장에서 '공급자'로 경쟁하고 있다.

한 시장에서 경쟁자들 간의 이러한 상호의존성을 이해하는 것은 중요한 첫 번째 단계이다. 다음 장에서는 공급과 수요의 힘을 매우 자세하게 분석하여 이러한 논의들을 더욱 발전시킬 것이다.

세 번째 상호의존성 : 시장들 간의 의존성

선택은 또한 다른 시장에 걸쳐 상호의존적이다. 특히 한 시장에서 가격과 기회의 변화는 다른 시장에서의 선택에 영향을 준다. 예를 들어:

- 신용시장에서 이자율의 상승은 (주택)담보대출 이자율을 올라가게 한다. 이는 당신이 집을 구매하지 않게 할 것이다.
주택시장에서 당신의 선택은 신용시장에 좌우된다.
- 주택에 대한 수요가 떨어지면, 기업가들은 현재 일반 가정집을 아동 돌봄 센터와 같은 다른 용도로 바꾸어 아이들을 돌보기가 쉬워진다.
아동 돌봄 시장에서 당신의 선택은 주택시장에 좌우된다.
- 만약 양질의 값싼 아동 돌봄 서비스를 받을 수 있는 지역에 살고 있다면, 아마 출산 직후 바로 일자리로 돌아갈 수 있을 것이다.
노동시장에서 당신의 선택은 아동 돌봄 시장에 좌우된다.
- 두 배우자가 모두 일을 한다면, 한 가정에 자동차 두 대를 갖춰야 할 필요성이 증가할 것이다.
자동차 시장에서 당신의 선택은 노동시장에 달려있다.

그래서 당신은 신용시장에서 주택시장, 아동 돌봄 시장, 노동시장에 이르기까지 상호의존성이 존재한다는 것을 알았다. 만약 당신이 **상호의존의 원리**를 무시한다면, 각각의 시장을 별개로 보게 된다. 하지만 위 사례들이 보여주듯이 다른 시장에서의 변화는 당신의 비용과 편익을 변화시키고 당신의 최적 선택을 변화시키기 때문에, 이를 무시하게 되면 현실의 많은 부분을 놓치게 된다.

네 번째 상호의존성 : 시간에 걸친 의존성

고객으로서 당신은 오늘 재화를 구매하나 혹은 내일 구매하나 하는 선택에 항상 직면한다. 관리자로서 당신은 재화를 언제 생산하고 언제 시장에 가져가야 하는지 선택해야 한다. 마찬가지로 투자자, 고용자 그리고 근로자 모두는 언제 투자하고, 고용하고, 일해야 할지를 결정해야 한다. 이러한 대안들은 선택이 항상 시간에 걸친 상충관계를 반영한다는 것을 의미한다. 오늘 아니면 내일 행동하는 것이 더 좋을까? 미래에 대한 기대가 변화함에 따라 이러한 상충관계의 조건이 변화하고, 따라서 당신의 최적 선택도 바뀔 것이다.

당신의 현재 투자에 의해 당신의 미래 선택이 결정된다. 예를 들어 새로운 공장, 교육, 몸매에 투자했다면, 이는 미래에 선택의 폭을 넓힐 것이다. 이들 투자는 각각 더 많이 생산할 수 있고, 보다 좋은 일자리를 얻고, 보다 건강함을 즐길 수 있는 기회를 제공하기 때문이다. 당신의 미래는 오늘 결정한 선택에 강하게 의존하므로, 이러한 연계에 대해 반드시 고려할 필요가 있다. 그리고 오늘의 투자 결정은 또한 미래 전망에 의해 좌우된다.

기타 등등

상호의존성 원리에 깔려있는 핵심 아이디어는 ‘다른 무엇’이라고 묻는 것이다. 이에는 두 가지 유형의 ‘다른 무엇’ 질문이 있다. 첫 번째는 ‘다른 무엇에 나의 결정이 영향을 미치는가?’이다. 모든 결정은 파급효과가 있다. 그리고 당신은 파급되는 비용과 편익의 전체 묶음을 고려하기

위해 이들을 모두 분석할 필요가 있다. 두 번째는 ‘다른 무엇이 나의 의사결정에 영향을 미쳤는가?’이다. 이에 대한 대답은 다른 요인들이 변화되면 당신의 비용과 편익(그래서 최적 선택)도 변화된다는 것이다.

함께 해보기

경제적 방법은 네 가지 원리로 압축되었다. 경제학자처럼 생각한다는 건 이 핵심 원리를 현실에 적용시키는 것이다. 핵심 원리를 이해하는 것이 중요한 이유는 바로 여기에 있다. 이 책을 공부할 때, 복습을 위해 이 장으로 따로 되돌아오는 것을 추천한다.

핵심 원리를 실전에 사용하기

나는 최대한 알기 쉽도록 네 가지 핵심 원리를 설명하였다. 어떤 문제에 직면할 때, 당신은 다음과 같은 순서로 원리들을 생각할 필요가 있다. 여기 4단계 과정이 있다.

1단계 : 첫째, ‘얼마나 많이’라는 선택을 보다 단순한 한계적 선택으로 세분화시켜 **한계의 원리**를 사용하라. 어떤 것을 조금 더 아니면 조금 덜 해서 더 좋아지는지를 자신에게 물어보라.

2단계 : 그런 다음 연관된 비용과 편익을 측정하여 **비용-편익의 원리**를 적용하라. 당신은 한계적 질문을 분석하기 때문에 한계편익이 한계비용을 초과하는지를 분석할 필요가 있다.

3단계 : 연관된 모든 비용과 편익을 측정하기 위해 **기회비용의 원리**를 적용하고 ‘아니면 무엇’이라고 물어볼 필요가 있다. 이는 당신이 의사결정을 할 때 포기하는 것을 모두 고려하라는 것이다. 당신은 단지 호주머니에서 나오는 재무적 비용이 아니라, 연관된 기회비용에 초점을 맞추어야 한다.

4단계 : **상호의존의 원리**는 어떻게 다른 요소들의 변화(당신 자신의 선택 대안들, 다른 사람, 다른 시장, 미래에 대한 예측)가 당신의 의사결정에 영향을 끼치는지 이해하도록 해준다.

이 순서를 잊어버리지 않길 바란다면, MCOI만 기억하라. 여기서 **M**은 한계적(Marginal), **C**는 비용-편익(Cost-benefit), **O**는 기회비용(Opportunity cost), **I**는 상호의존성(Interdependence)을 나타낸다. 이는 이 책에서 여러 번 반복해서 보게 될 것이다. 경제학 공부의 나머지는 이 다양한 사회·경제적 맥락에 적용시키는 것들이다. 이 책의 각 장을 공부해 나가면, 경제 주체로서 다양한 역할(구매자, 판매자, 종업원, 직장 상사, 기업가, 투자자, 수입 또는 수출업자) 속에서 하게 될 의사결정을 알게 될 것이다. 이 체계적인 접근법에 빨리 친숙해져야 한다. 그래서 당신이 그 경제 주체의 입장이 되어서 경제학의 핵심 원리들을 적용시켜 보면 어떻게 최적의 의사결정이 내려지는지 이해하게 될 것이다. 연습을 통해 당신은 핵심 원리들을 이용할 수 있게 되면 현실에서 좋은 의사결정을 내릴 수 있게 될 것이다.

역지사지 기술(다른 사람의 입장되기) 상대방의 목적과 제약을 이해함으로써 그들이 내릴 결정을 이해하는 것



Zanya Maxim Alexandrovich/Shutterstock

다른 사람의 입장이 되어 보자.

다른 사람이 무엇을 할지 예측하려면 그 사람의 입장이 되어(역지사지) 보라 이 장에서 공부한 경제학의 핵심 원리는 당신이 좋은 의사결정을 하는 것만 도와주는 것이 아니다. 핵심 원리는 다른 사람들(당신의 고객, 경쟁자, 종업원, 공급자, 그리고 친구와 가족들까지)의 의사결정을 이해하고 예측하는 일에도 이용된다.

그들이 어떻게 반응할지 예측하는 비결은 **역지사지 기술**(someone else's shoes technique, 다른 사람의 입장되기)이다. 다른 사람의 입장이 되어 보라는 아이디어는 다른 사람이 어떻게 세상을 보는지 이해해보라는 것이다. <프리키 프라이데이> 같은 영화에서는 엄마와 딸은 서로를 이해하기 위해 몸을 바꾸었다. 하지만 당신은 정신적으로 다른 사람의 입장이 되어봄으로써

그렇게 할 수 있다.

그것이 역지사지 기술의 정수이다. 만약 당신이 다른 사람이 내릴 의사결정을 예측하길 원한다면, 다른 사람의 입장이 되어 보아야 한다. 그리고 만약 당신이 그들의 상황에 직면한다면, 당신은 어떤 결정을 내릴지 추측해야 한다. 자신이 다른 사람의 입장이 된다는 것은 모두 역지사지에 관한 것이며, 그것은 그 사람의 선호와 그들이 직면한 제약을 고려하는 데 중요하다. 이는 곧 좋은 의사결정을 내리려고 노력하는 것과 같다. 따라서 이들 네 가지 핵심 원리는 그들이 내리는 의사결정을 보다 더 이해하고 예측하는 데 도움을 줄 것이다.

원리 요약 만약 당신이 이 장에서 배운 자세한 내용을 모두 기억하는 것이 쉽지 않다면, 이렇게 해라. 모든 것은 네 가지 질문으로 압축되는데, 질문이 너무 간단해서 단어 몇 개만으로 충분하다. 항상 질문하라:

- 하나 더? (**한계의 원리**)
- 편익이 비용을 초과하나? (**비용-편익의 원리**)
- 아니면 무엇? (**기회비용의 원리**)
- 다른 무엇? (**상호의존의 원리**)



이제 제1장의 끝자락에서 이 책 전체를 통해 사용할 수 있는 학습 비밀을 알려주겠다. 만약 당신이 겨우 10분밖에 시간이 없는데 각 장의 주요 사항을 복습하길 원한다면, 되돌아가서 책을 빨리 훑 것하면 **굵은 글씨의 부문별 주제(표제어)**가 학습 안내로 이미 만들어져 있음을 발견할 것이다. 이 표제어만 다시 읽어도 모든 주요 사항을 알게 될 것이다.

한눈에 보기

비용 - 편익의 원리

비용과 편익은 결정을 내리는 데 주요한 고려사항이다. 모든 비용과 편익을 고려하여 편익이 최소한 비용보다 크거나 같도록 선택해야 한다.

*** 다시 말해서, 유인이 중요하다.**

편익과 비용의 차이가 경제적 잉여이다. 비용과 편익이 직접적으로 비교될 수 없다면 각각의 지불용의를 비교하면 된다.

비용과 편익 모두에게 현혹되지 않고 비용 - 편익 분석을 해야 한다.

기회비용의 원리

어떠한 것의 진짜 비용은 포기해야 하는 차선택의 가치이다. 결정에 있어서 단순히 회계적 비용보다는 포기해야 하는 기회비용을 고려해야 한다.

*** 좋은 결정은 회계적 비용보다는 기회비용에 초점을 맞춘다.**

결정을 함에 있어서 '아니면 무엇?'을 습관화해야 한다. 'MBA 과정에 가야 하는가, 아니면 현재 직장을 계속 다녀야 하는가?'가 그 예시이다. 이 '아니면 무엇?'이 기회비용 고려의 핵심이다.

매몰비용은 기회비용이 아니므로 무시해야 한다.

한계의 원리

수량의 결정은 조금씩 늘려가며 해야 한다.

*** '얼마나 많이'라는 질문을 일련의 더 작고, 한계적인 결정으로 나누어야 한다.**

예를 들어서, '얼마나 많은 노동자를 고용해야 하는가?'라는 질문을 '노동자 한 명을 더 고용해야 하는가?'라는 질문으로 바꾼다. 이것에 답하기 위해서는 추가적인 노동자 한 명이 주는 한계편익과 그에 따른 한계비용을 비교해야 한다.

합리적 규칙에 따르면 경제적 잉여가 극대화된다. 만약 어떤 일이 가치 있는 일이라면 그 일의 한계편익이 한계비용과 같아지는 순간까지 하라.

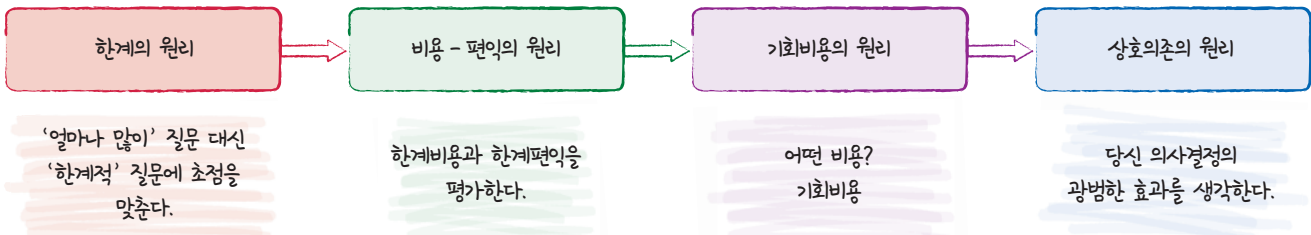
상호의존의 원리

나의 최적 선택은 나의 다른 선택 대안들, 다른 사람들의 선택, 다른 시장의 상황, 미래에 대한 예측에 달려있다. 이러한 요인들 중 하나라도 바뀌게 되면 나의 최적 선택도 바뀐다.

*** 네 가지 상호의존성을 고려한다.**

1. 나의 다른 선택 대안들과의 상호의존성
2. 다른 사람들, 시장 내의 다른 기업들과의 상호의존성
3. 시장 간의 상호의존성
4. 시간의 상호의존성

다음 순서로 핵심 원리를 적용한다



*** 다른 사람의 의사결정을 예측하려면, 다른 사람의 입장이 되어야 한다(역지사지). 만약 당신이 그들의 목적과 제약을 가지고 있다면, 어떤 의사결정을 할 것인가?**

핵심용어

경제적 잉여	생산가능곡선	한계의 원리
기회비용	역지사지 기술(다른 사람의 입장되기)	한계편익
매몰비용	지불용의	합리적 규칙
비용-편익의 원리	프레임 효과	희소성
상호의존의 원리	한계비용	

토론과 복습문제

학습목표 1.2 비용-편익의 원리

- 다음의 문구를 생각해보라: “경제학자들은 항상 모든 것을 금전적 용어로 바꾼다. 그 결과 경제학은 돈에 관한 학문으로 불리는 것이 가장 적절하다. 이는 참인가 거짓인가? 근거를 간단히 설명하라.
- 다음을 평가하는 데 비용-편익의 원리를 사용하라.
 - 10달러짜리 계산기를 구매하려 한다. 그리고 판매원이 당신이 구입하려는 모델은 20분 정도 자동차로 가야 하는 다른 상점에서 세일 가격으로 5달러에 판매한다고 한다. 다른 상점에서 구매할 것인가?
 - 1,000달러짜리 랩톱을 구매하려 한다. 그리고 판매원이 당신이 구입하려는 모델은 20분 정도 자동차로 가야 하는 다른 상점에서 세일 가격으로 995달러에 판매한다고 한다. 다른 상점에서 구매할 것인가?
 - 당신은 위 두 질문에 동일한 의사결정을 했는가?

학습목표 1.3 기회비용의 원리

- 2008~2009년 경기침체 기간 동안 실업률은 거의 10%까지 올라갔다. 동시에 대학 수업료와 등록자 수가 증가하였다. 기회비용의 원리를 이용하여 왜 이 시기에 대학 수업료가 상승했는데도 불구하고 더 많은 학생이 대학을 등록하려 했는지 이유를 설명하라.
- 한 친구가 티켓 가격이 같기 때문에, 상영 시간이 짧은 영화보다 긴 영화가 더 좋다고 말했다. 따라서 짧은 영화와 비용이 같다면, 긴 영화가 더 많은 편익을 주는 것이다. 기회비용의 원리를 이용하여 친구의 언급을 평가하라.

학습목표 1.4 한계의 원리

- 2016년에 세계에서 가장 많이 팔린 약은 애브비사의 휴마라였다. 그 약은 대역섯 가지 일상적이고 만성 질병에 대한 치료제로 사용된다. 약의 이윤 대부분은 가장 일상적인 질병의 치

료로부터 나왔는데, 왜 애브비사는 일상적인 질병에 대한 약에 모든 재원을 투자하는 대신 희귀한 질병에 대한 약을 개발한 것일까? 한계의 원리를 이용하여 간략히 설명하라.

학습목표 1.5 상호의존의 원리

- 공립학교에서 유치원 교사로 일하고 있지만, 보호시설 사업을 시작하기 위해 하던 일을 그만둘 것을 고려하고 있다. 당신의 결정에 영향을 줄 수 있는 네 가지 형태의 의존성을 각각 사례를 들어 설명하라.

학습문제

학습목표 1.2 비용-편익의 원리

- 이반은 4만 5,000달러 가치가 있는 할아버지의 1963년산 쉐보레 콜벳을 유산으로 물려받았다. 그는 그 차를 팔기로 결정하고 온라인 벼룩시장에 5만 5,000달러로 게시하였다. 사만사가 관심이 있으며 7만 2,000달러까지 지불할 용의가 있다. 이반과 사만사는 자발적으로 거래를 할 수 있을까? 이 교환의 결과로 얼마나 많은 경제적 잉여가 두 사람에게 창출될까? 경제적 잉여는 총 얼마인가?
- 친구와 함께 레스토랑에서 저녁을 먹으려 생각 중이다. 식사 비용은 40달러로 예상되며, 통상 20%의 팁을 주고, 식사 장소까지 택시비로 5달러가 소요된다. 당신은 레스토랑 식사를 20달러로 평가한다. 당신은 친구와 함께 있는 것을 좋아하며, 단지 친구와 저녁시간을 보내기 위해 30달러 정도는 지불할 용의가 있다. 만약 레스토랑에 가지 않는다면, 집에서 8달러 정도의 음식을 먹을 것이다. 친구와 함께 나가서 외식할 때 편익 또는 비용은 얼마나 되겠는가? 친구와 함께 저녁을 먹으러 나가야 할까?

학습목표 1.3 기회비용의 원리

- 아름다운 오후를 맞아 공원을 한가로이 산책할지 고려 중이다. 대신 할 수 있는 네다섯 가지 활동도 있다. 각 활동으로부터

터 얻을 수 있는 편익이 다음 표에 나타나 있다.

대안적 활동	가치
영화 편집	\$5
낮잠	\$8
가장 친한 친구와 잡담	\$13
새로운 책 독서	\$15

공원을 산책하는 것의 기회비용은 얼마인가?

4. 내일 경제학과 천문학 중간시험이 있고 공부할 시간은 단지네 시간밖에 없다고 가정하자. 다음 표는 경제학과 천문학 공부 시간과 예상 시험 점수를 보여준다.

경제학 공부 시간	경제학 점수	천문학 공부 시간	천문학 점수
0	60	0	70
1	80	1	83
2	90	2	87
3	95	3	90
4	98	4	92

- a. 어떤 과목을 공부할지의 선택을 보여주는 생산가능곡선을 그리라. 시험 점수라는 관점에서 추가적 경제학 한 시간 공부 또는 추가적 천문학 한 시간 공부에 대한 기회비용은 얼마인가?
- b. 만약 목표가 합산된 시험 점수를 극대화시키는 것이라면, 각 과목에 얼마나 많은 시간을 할애해야 할까?
- c. 랩톱이 꺼지고 다시 켜지지 않는다. 모든 노트와 학습자료가 하드에 저장되어 있다. 생산가능곡선은 어떻게 변하겠는가? (a)의 그래프에서 표시해보라.
5. 조카딸과 레모네이드 가판대를 개업할지 여부를 결정하려 한다. 컵당 1달러에 20컵의 레모네이드를 팔 것으로 예측된다. 이미 10달러를 들여 사인판을 만들었고, 만약 가판대를 개업하기로 결정한다면 컵과 레모네이드 믹스에 15달러의 추가 비용이 발생할 것이다. 만약 개업하기로 결정한다면, 얼마나 많은 이윤을 벌어들일까? 레모네이드 가판대를 오픈해야 할까? 레모네이드 가판대 사인판에 쓰인 10달러는 어떤 종류의 비용인가?

학습목표 1.4 한계의 원리

6. 알리야는 그녀의 IT 컨설팅 회사를 확장하려고 준비 중이다.

IT 전문가에 대한 시장임금은 연 5만 8,000달러 수준이다. 그녀가 고용하는 각 종업원은 컴퓨터 및 장비를 요구하는데, 매년 각 종업원당 6,000달러가 소요된다. 보다 많은 종업원을 고용하게 되면 그녀는 매년 보다 많은 고객에게 컨설팅 서비스를 제공할 수 있다. 알리야의 각 고객들은 그녀에게 연 1만 5,000달러를 지불한다.

다음 표에서 보듯이 알리야가 감당할 수 있는 고객의 수는 그녀가 고용하는 종업원의 수에 좌우된다. 각 종업원에 대한 한계비용과 한계편익은 얼마인가? 합리적 규칙을 이용하여 경제적 잉여를 극대화시킨다면, 알리야는 몇 명의 종업원을 고용해야 하나?

종업원 수	연 고객 수
0	0
1	11
2	20
3	27
4	32

7. 낫은 커피를 마신다. 근처 커피점에서는 커피 한 잔 가격은 3달러이다. 낫이 커피를 마셔서 얻는 편익은 다음 표와 같다. 각 커피 한 잔의 소비로부터 얻는 낫의 한계편익은 얼마인가? 그는 매일 몇 잔의 커피를 마셔야 하나?

마시는 커피 잔	총편익
1	\$8
2	\$14
3	\$18
4	\$20
5	\$21

학습목표 1.5 상호의존의 원리

8. 경제학에 관한 한 책을 읽으면서 당신의 결정을 생각해보자. 경제학의 네 가지 핵심 원리 가운데 어떤 것이 다음의 의사결정에 가장 많이 연관되는지 확인해보자.
- a. 이 책을 읽으면 보다 높은 수준의 경제학 과목에서 배우게 될 개념을 이해하는 데 단단한 기반을 마련하게 될 것이다.
- b. 이 책을 읽으려면 시간과 노력이 필요하지만, 그렇게 함으로써 이번 학기에 학점을 향상시킬 수 있을 것이다.
- c. 이 책을 읽기 위해 쓰게 될 시간은 화학 시험공부에 대신 사용될 수 있다.