

ISSUE & FOCUS

Newsletter 2018-9

소득주도성장 정책 폐기가 답이다!

윤창현 한반도선진화재단 정책위 의장
서울시립대 경영학부 교수

2,000원으로 내 마음같은 '정책후원' 하기

☒ 문자 한 통 #7079-4545

최근 통계청이 발표한 2분기 가계소득통계는 충격적이다. 상위권과 하위권 간 격차가 더 벌어졌기 때문이다. 전체 가구를 5등분하여 최하위 20% 그룹을 1분위, 최상위 20% 그룹을 5분위로 분류하는 경우 1분위의 명목소득은 전년 동기 대비 7.6%가 줄어 들었다. 2분위는 2.1%, 3분위는 0.1% 감소하였다. 반면 5분위 소득은 10.3% 상승하였고 4분위 소득은 4.9% 상승하였다. 소득격차가 더 벌어졌다. 이렇다보니 5분위의 소득이 1분위 소득의 다섯 배를 넘었다. 정확히는 5.23배이다. 이 배율을 소위 5분위 배율이라 하는데 소득분포 상황을 잘 보여주는 숫자이다. 이 숫자는 2008년 2분기 이후 10년 만에 최악을 기록한 배율이다.

그러나 통계청 조사에는 1인 가구가 제외됐다. 관행적으로 1인 가구가 제외되기는 했지만 1인 가구가 늘어나는 추세가 반영되지 않았다. 솔로 이코노미 혹은 “일”코노미(경제를 의미하는 이코노미에서 혼자라는 의미의 “일”을 동원하여 만든 조어)라는 말이 일반화될 정도로 1인 가구는 늘어나고 있다. 1인 가구는 작년 10월 기준 약 561만 가구로서 이미 전체가구의 28% 정도이다. 1인 가구 중에서 50세 이상 가구가

36.6%이다. 소득을 10분위로 분류할 경우 최하위 10% 계층의 70%가 독거노인이라는 통계도 있다.

1인가구는 매우 취약한 계층이다. 당사자가 일자리를 잃으면 즉시 빈곤층으로 전락할 가능성이 크다. 그런데 보건사회연구원의 자료에 따르면 1인 가구를 통계에 포함시킬 경우 소득격차는 더 벌어진다. 2018년 1분기 자료의 분석 결과를 보자. 2인 이상 가구들만 포함시키면 1분위 가계 소득은 전년 동기 대비 8% 감소했다. 참고로 2분기에는 7.6% 감소했다. 하지만 1인 가구를 포함시키면 1분위 가계 소득은 전년 동기 대비 11.5% 감소한 것으로 나타났다. 소득분포는 더욱 악화된 것이다. 평균적으로 11.5% 감소했다는 것은 이 그룹에 속한 근로자 중에서는 일자리를 잃어서 체감소득이 -100%가 된 1인 가구도 있다는 현실을 반증한다.

얼마 전 지인을 만나기 위해 방문한 식당에서 사장님은 최저임금으로 인해 간접적인 일자리 감소가 이루어졌다고 했다. 직원 한 명이 사직을 했는데 최저임금 인상의 부담 때문에 후임자를 뽑지 않았기 때문이란다. 일자리가 자연스럽게 줄어들었다. 우리 경제의 3대 뇌관이 부동산, 가계부채, 자영업이라고 할 때 최저임금의 급격한 인상은 자영업의 영업환경을 강타한 정책이다. 최저임금이 이처럼 급격하게 상승된 것은 소득주도성장이라는 어젠다가 큰 역할을 했다. 최저임금의 인상폭은 2년간 누진으로 29%이다. 연간 물가상승률이 1.5% 수준인 상황에서 1년 기준으로 임금상승률이 물가상승률의 10배이다. 어떤 제품이나 서비스의 가격이 물가상승률의 10배가 된다는 것은 이 제품이 엄청나게 인기가 좋거나 가성비가 엄청난 상황에서도 쉽지 않다. 더구나 노동의 생산성이 그대로인데 임금만 물가상승률의 10배가 된 것은 아무리 보아도 정상이 아니다. 이와 같은 화끈한(?) 상승이 가능하게 된 것이 소득주도성장이라는 어젠다 때문이라면 이 어젠다는 상당한 문제가 있다. 임금 관련 정책 결정 과정에서 관련자들을 지나치게 용감하게 만들고 있는 것이다.

우리의 자영업자들은 상당한 고통을 받고 있다. 퇴직은 빠르고 소득이 마땅하지가 못하다. 노후를 준비할 기회도 별로 없다. 이럴 때 편의점 같은 자영업은 좋은 대안이 된다. 그러나 이 분야도 만만치 않다. 경쟁은 이미 상당하다. 어렵게 진입해도 건물임대료, 카드수수료, 가맹점수수료 등으로 인해 매우 힘들다. 점주는 사장님이고 월급을 주는 입장이지만 본인이 챙기는 몫은 중소기업의 근로자 수준인 경우도 허다하다. 그런데 힘들게 일해서 자기 월급 정도 겨우 챙기는 점주에게 정부는 갑자기 종업원 급여를 대폭 올리라고 명령을 내렸다. 물가상승률의 10배 만큼 올리라는 것이다. 장사가 잘 되면 올려줄 수도 있겠지만 장사가 안 되서 너무 힘든 상황에서 급여인상을 강제하는 것은 너무도 부담스런 행위이다. 이런 식의 지나친 임금인상을 강제하는 것은 이유야 어찌되었건 매우 부당한 면이 있다.

최근 최저임금 불복종 운동이나 자영업자들의 조직적 반발은 종전에는 보기 힘들었

던 현상이었다. 이런 무리한 정책을 정부는 소득주도성장이라는 어젠다를 추진하는 과정에서 밀어붙인 것이다. 그렇지 않아도 너무 힘든데 최저임금 급격한상이라는 조치가 추가된 것이다. 정부 정책이 너무 현실을 무시한 채 이루어진다는 비판에 대해 정부나 여당은 뒤늦게 대책을 내놓고 있다. 카드수수료, 핀테크 도입, 금융비용 지원, 세금부담인하, 일자리안정자금 등의 조치들이다. 정작 중요한 최저임금 관련 사항은 제외되었다. 가장 큰 부담이 되고 있는 항목을 쏙 빼고 다른 부분만 건드리고 있는 것이다. 즉각 반응이 나왔다. ‘언 발에 오줌 누기’라는 것이다.

필자가 출연한 한 TV 토론회에서 자영업자의 대표격인 소상공인 연합회 관계자가 여당 의원을 향해 제발 최저임금 인상 조치를 완화할 것을 건의하자 여당 의원은 ‘당신이 힘든 것은 재벌(가맹점 본부), 건물주, 카드회사 때문이다’ 라는 식의 발언을 하였다. 그러자 연합회 관계자는 ‘카드수수료, 건물임대료, 가맹점 수수료 등은 이미 있었던 문제이고, 제대로 해결해주지 못하면서 왜 해묵은 문제를 끄집어내 뒤늦게 등장한 문제로 인한 고통을 덮으려 하느냐’고 따지는 것이었다. 다른 문제들이 있었지만 해결이 안 되는 상황에서 뒤늦게 최저임금 인상이라는 새로운 이슈가 등장해서 힘들어졌으니 당장 이 문제부터 해결해 달라는 요구였다. 바로 최저임금 이슈가 이들에게 얼마나 심각한지를 느낄 수 있는 대목이었다.

근로자라는 경제적 “을(乙)” 들을 위해 자영업자라는 또 하나의 경제적 “을(乙)” 들이 희생해야 하는 구조는 확실히 문제가 있다. 점주는 자신의 부담으로 자본을 투하해서 자영업을 시작한 것이기 때문에 자본에 대한 수익도 챙겨야 옳은 것이고, 순수하게 노동만을 제공하는 근로자보다는 많은 몫을 챙겨야 하는 것도 마땅할 것이다. 문제는 지금 개정된 최저임금안을 기준으로 하면 업자의 몫이 근로자의 몫보다도 더 줄어드는 경우도 생길 수 있다는 점이다. 이러한 상황을 정부가 나서서 강제하는 것은 매우 부적절하다. 최저임금제도의 적용에 대한 지적도 상당 부분 나오고 있다. 숫자 하나를 제시하면 이 숫자가 ‘전 산업, 전 기업, 전 지역, 전 시장에 대해 적용이 되도록 하는 것’은 너무 경직적 운용이다. 부작용을 최소화하면서 긍정적인 효과를 거두기 위해서는 탄력적 적용이 가능해야 한다. 차등화 혹은 예외조항 등이 필요한 것이다. 당장 지역별 산업별 차등화를 요구하는 목소리들이 나오고 있다. 지역별로 생활비가 상당 부분 차이가 있다. 특히 부동산 관련 비용은 지방이 서울에 비해 차이가 많이 난다. 이러한 부분을 반영하여 최저임금을 차등화 하는 것은 미국이나 일본에서도 시행하는 제도이다. 부작용을 최소화하면서 긍정적 기능을 극대화하기 위한 조치라는 점에서 주목해야 한다.

최저임금인상은 일자리의 질적 측면을 강조한 정책이다. 물론 일자리의 질적 측면은 매우 중요하다. 하지만 이 정책으로 인해 일자리의 양적 측면 즉 숫자가 줄어들고 있다면 이 또한 고민해야 한다. 많은 아파트 단지에서 경비원 숫자가 줄어들고 있다. 필자가 거주하는 아파트에서도 경비원 숫자에 관한 논란이 상당하다. 일부 동은 자동

문으로 대치를 한 바 있다. 최저임금보다 낮은 임금을 받더라도 일자리가 유지되는 것이 낫다는 생각을 가진 사람이 많은데도 정부는 최저임금을 고집하고 있다. 장사가 잘 되면 더 줄 수도 있고 장사가 안 되면 적게 줄 수도 있어야 고용이 더 잘 유지된다.

가격이 인상되면 해당 제품을 쓰지 않거나 아껴 쓰라는 신호가 시장에 전달된다. 가격의 신호효과이다. 가격이 가진 정보효과와 신호효과는 시장에서 매우 중요하다. 문제는 노동의 생산성이 전혀 증가하지 않고 그대로인데 임금만 올라가는 경우이다. 시장은 이 경우 해당 생산요소를 줄이라는 신호로 해석을 한다. 당장 프랜차이즈 업체들에서 등장하는 것이 무인자동단말기이다. 키오스크(KIOSK)가 여기저기서 등장하고 있다. 노동가격(임금)이 올라가니 노동 수요를 줄이고 기계 즉 자본으로 대체하고 있는 것이다. 키오스크 제작 업체는 특별수요를 누리고 있다. 터치스크린 방식의 자동 주문에 미숙한 고령자들은 이제 커피 한 잔 햄버거 한 개 제대로 사는 것도 힘들어진 것이 현실이다. 무인화가 급격하게 진행되는 모습을 보며 최저임금 인상의 부작용을 온 국민이 체감하는 날도 멀지 않은 것 같다. 4차 산업혁명의 핵심주제가 무인화인데 우리는 최저임금을 너무 급격히 올리면서 무인화는 가속되고 있다.

물론 일자리를 지켜낸 근로자의 소득은 증가했다. 전 경제수석이 대통령에게 보고했다는 자료가 바로 근로자 소득이 증가했다는 내용이었다. 근로자 지위를 유지하면 좋아졌을 것이다. 하지만 일자리를 지키지 못한 실업자, 그리고 일자리를 찾는 구직자들의 경우는 다르다. 이들에게는 일할 수 있는 기회 즉 일자리의 숫자가 중요하다. 근로자만 보면 안 된다. 실업자와 구직자를 고려한 정책이 필요하다. 특히 비정규직의 정규직 전환 문제도 간단치 않다. 해당 기업이나 조직은 매우 큰 부담이 된다. 동일한 노동에 대해 보다 높은 임금을 지급하는 경우 임금을 받는 근로자는 매우 좋겠지만 기업은 큰 부담이 된다. 결국 신규인력을 줄이는 식으로 대응하는 경우도 나타난다. 이미 일자리가 있는 근로자의 일자리의 질을 제고시키기 위해 그 기업에 입사하기 위해 줄을 서있는 보이지 않는 구직자들의 일자리가 희생이 되는 것이다. 문제는 이러한 피해가 누구에게 돌아간다고 특징이 되지 않는다는 점이다. 이러한 정책으로 인해 이득을 얻게 되는 그룹은 분명하게 드러나는데 피해를 보는 계층은 특징이 되지 않다보니 정책은 자꾸만 한 쪽으로 쏠리고 있다. 특정 근로자 그룹과 불특정 구직자 그룹의 싸움은 한 쪽이 일방적으로 패할 수밖에 없는 구조를 가지고 있다는 점에서 균형있는 접근이 필요하다.

이제 정부정책이 좀 더 기업친화적이 되어야 한다. 급여를 받는 사람의 숫자가 많다고 해서 그 쪽만을 보면 안 된다. 급여를 지급하는 기업 자영업자의 입장도 고려해야 한다. 진정한 성장정책은 부가가치 창출을 하는 기업들이 많아져야 가능해진다. 크고 작은 많은 기업들이 나와서 일자리를 만들 수 있도록 지원하고 유도해야 한다. 그러려면 경직적인 최저임금제를 가능하게 만드는 소득주도성장이라는 간판은 이제 내

려야 한다. 일자리의 질적 측면만을 강조하다가 양적측면을 놓치면 경제는 힘들어진
다. 중요한 결단이 필요한 시점이다.

※ 내 마음같은 정책을 만나셨다면 수신번호 #7079-4545로 후원문자를 보내주세요.
(한 통 2,000원)