

한국 자영업 부문의 현황과 구조적 특성: 경쟁의 성격을 중심으로⁽¹⁾

김창욱 · 김정근

1. 자영업 현실을 보는 관점

한국 자영업 부문이 열악한 경제적 현실 속에 처해 있다는 것은 잘 알려진 사실이다. 그동안 한국 자영업 부문의 열악한 현실을 지적한 연구는 많이 있었다. 이들은 자영업 종사자의 생활수준과 근로조건 등에 대한 분석을 통해 한국 자영업 부문이 낮은 소득, 과도한 근로 시간 등의 특징을 가지고 있다는 것을 지적했다. 심지어는 상당수의 자영업자들이 적자 상태를 벗어나지 못해 생활 및 사업의 유지가 어려운 상황인 것으로 드러났다. 한국에서 자영업 부문은 그 부문 종사자에게 독자적인 생존 기반을 제공하지 못하지 못함으로써 ‘기회의 창’이 아니라 ‘몰락의 통로’ 역할을 하고 있는 것이다.

그러나 이들 연구는 대부분 자영업 부문의 현실을 묘사하는 데 그칠 뿐 그러한 현실을 낳고 있는 원인이 무엇인지에 대해서는 충분한 논의를 진행하고 있지 못하다. 일부 원인에 대한 논의들은 자영업 종사자가 대부분 고령, 저숙련 인력임에 주목하여 기술과 경험 부족, 자금력 부족 등을 원인으로 파악한다. 이로부터 자영업자에 대한 교육 및 훈련 제공, 각종 자금 지원 등을 정책 대안으로 내놓는다. 또 다른 한편에서는 대기업 등 자영업 외부로부터의 영역 침범이 문제의 원인인 것으로 인식된다. 이로부터 외부의 영역 침범을 제한하고 자영업의 영역을 보호하는 것이 정책의 주된 목표여야 한다고 주장한다. 하지만 이러한 원인 파악과 정책 대안은 자영업 부문의

(1) 이 글은 저작권자의 승락을 얻어 단행본 『한국형 시장 경제체제』(2014년, 이영훈 편, 서울대학교출판문화원)의 제4장을 저자가 요약 발췌하여 작성되었다.

현실을 그 내부의 구조적 특성으로부터 파악하기 보다는 참여자의 개별적 특질이나 자영업 부문 외부의 환경적 요인에 기반하여 파악하는 한계를 지닌다. 자영업 부문의 열악한 현실이 특정 분야에 한정된 이야기가 아니며, 또 어제 오늘의 이야기가 아니라 장기간 지속되고 있는 현상임을 감안할 때 이러한 개별적 특질이나 외부적 요인에 그 원인을 돌리는 것은 충분한 논의라고 보기는 어렵다. 자영업 문제의 뿌리는 이보다는 더 근본적인 데 있다고 할 수 있을 것이다.

한국 자영업 문제의 원인은 자영업 부문이 제한된 시장을 둘러싸고 서로 상대방의 것을 뺏기 위해 다투는 '상대적 경쟁'에 빠져 있다는 것이다. 그동안 경쟁 자체가 문제가 될 수 있다는 생각은 그다지 주목을 받지 못하였다. 전체적으로 효율성을 제고하는 과정에서 불가피한 희생자가 발생할 수 있다는 정도로 인식되었다. 그러나 경쟁이 제한된 자원을 둘러싸고 상대적 지위에 따라 그 몫이 돌아가는 상대적 경쟁의 성격을 띠게 되면 자원의 낭비와 시장 실패가 발생할 수 있다. 한국 자영업 부문이 이러한 상대적 경쟁이 팽배한 상황에서 소모적 경쟁으로 인해 모두가 어려운 상황에 내몰리고 있는 것이다.

2. 한국 자영업의 현실

자영업 문제의 원인은 내부의 구조적 특성에서 찾아져야 한다. 한국 자영업 부문이 이처럼 불안정한 구조를 가지게 된 것은 그 내부에서 벌어지고 있는 경쟁의 성격에 기인하는 측면이 크다. 조금만 장사가 된다 싶으면 너도 나도 그 분야, 그 지역에 진입하여 과당 경쟁을 벌이고 얼마 지나지 않아 결국 상당수가 망해서 떨어져 나가는 양상이 반복되고 있는 것이다. 경쟁이 공정하고 조화로운 규범에 기반하여 이루어지기보다는 무분별한 밥그릇 뺏기 경쟁, 상대방 죽이기 경쟁의 양상을 띠고 있는 것이다.

이는 한국 자영업 부문이 전통적 소상공인 부문으로부터 단절된 채 생존의 각축장으로 형성되어온 배경이 작용한 결과라고 할 수 있다. 한국의 자영업 부문은 전통 소상공인 부문이 철저히 해체된 바탕 위에서 형성되어 왔다. 6·25 전쟁을 거치면서 그전까지 형성되었던 소상공인 부문의 물질적 기초와 경제적 관계는 대부분 파괴되었다. 이후 자영업 부문은 근대화 과정에서는 이농인구에 의해 형성된 도시 비공식 부문으로, 최근에는 기업구조조정에 의한 퇴출인력의 집적지로 형성되어 왔다. 과거 소상공인 부문의 전통 및 유산과 단절된 채 전후 새로운 원천으로부터 자영업 부문

이 형성된 것이다. 이러한 역사적 형성과정은 한국 자영업 부문이 안정적인 물질적 토대나 사회적 관계망을 가지지 못하게 만들었다. 또한 전통적으로 형성되었던 상거래의 도덕의식이나 규범도 희박하게 만들었다. 그야말로 아무런 토대나 전통 없이 생존을 위해 밀려온 사람들의 각축장으로서의 성격을 띠면서 자영업 부문이 형성되었다고 할 수 있다. 이로 인해 한국 자영업 부문은 과당 경쟁과 불안정성, 열악한 생활 조건을 그 특징으로 지니게 되었다. 자율적 소상공인 단체의 미형성, 지역 주민과의 밀착 네트워크의 해체, 건전한 경쟁 규범의 부재의 배경 하에서 기업부문으로부터 퇴출 인력의 과도한 진입이 일어나면서 과잉 경쟁, 자리 뺏기 경쟁의 양상이 전개되고 있는 것이다.

한국 자영업 부문에서의 경쟁이 상대적 경쟁의 성격을 띠고 있다는 것은 현실을 종합해 보면 쉽게 알 수 있다. 경기 위축과 구조조정 여파와 베이비부머 세대의 은퇴 러시 속에서 많은 인력이 생계유지를 위해 자영업 부문으로 떠밀려 들어오고 있다. 이들은 특별한 사업 아이디어나 기술 없이 남들이 하는 분야에 ‘따라 하기’식 창업을 하여 도소매, 음식 숙박, 부동산 등에 몰리고 있는 상황이다. 이렇게 특정 분야에 밀집되어 서로 밀어 내기 식 경쟁을 벌이다 보니 낮은 이익률, 높은 부채율, 낮은 생존율을 특징으로 갖게 되었다. 자영업자 스스로도 자신을 위협하는 주된 경쟁상대는 주변의 다른 자영업자라고 인식하고 있는 상황이다.

3. 해결방안의 모색

자영업 부문 내에서의 경쟁의 성격이 문제라면 외부적인 압박(대기업 진출)에 대한 규제만으로는 문제가 해결될 수 없을 것이다. 자영업자들끼리 밀어내기 경쟁이 계속된다면 전반적인 몰락 현상은 지속될 수밖에 없기 때문이다. 무조건적인 자영업 창업지원 정책, 특히 자금지원 정책도 재고되어야 한다. 창업을 지원하는 것은 오히려 자영업 내부의 경쟁을 더욱 심화시키고 자원의 낭비를 초래할 수 있기 때문이다. 경쟁의 성격을 보는 관점은 해결책은 찾는 데서 기존과는 다른 접근을 요구한다.

그러면 이러한 상대적 경쟁이 만연한 현실을 해소하기 위해서는 어떻게 해야 할까? 첫째는 자영업 이외의 분야에서 새로운 일자리를 찾을 수 있도록 경제적 기회를 확대 제공해야 한다. 이를 통해 생계를 위해 떠밀려서 따라 하기 식으로 자영업에 진출하는 인력들을 최소화해야 한다. 새로운 일자리를 제공할 수 있는 분야로 우선 들

수 있는 것이 사회서비스 및 사업서비스 부문이다. 사회서비스업은 개인 또는 사회 복지 증진 및 삶의 질 향상을 위해 제공하는 서비스 부문으로 보건의료, 사회복지, 교육, 문화예술, 환경 등을 포함한다. 인구구조, 생활패턴 변화로 사회서비스 수요가 증가하고 있지만 우리나라에서 이 분야의 비중은 선진국에 비해 아주 낮은 상황이다. 사업서비스 부문도 마찬가지이다. 사업서비스업은 기업경영 프로세스 중 일부 서비스(용역)를 제공하는 사업으로 연구개발업, 전문서비스업, 전문 과학 및 기술서비스, 사업지원 서비스 등을 포함한다. 이 분야역시 기업업무의 아웃소싱 확대 경향으로 수요는 늘고 있지만 충분한 공급이 이루지지 못하고 있는 상황이다. 이들 분야에서 교육과 자격증 제도를 정비하고 서비스 공급 업체의 설립과 운영에 대한 규제를 정비한다면 기업의 퇴직 인력을 상당부분 흡수할 수 있을 것이다.

또한 ‘지역공동체 사업’의 활성화를 통해 지역의 일자리를 창출하여 생계형 자영업의 대안으로 활용할 수 있다. ‘지역공동체 사업’이란 환경 유지 및 보수, 지역민 대상으로 한 각종 서비스 및 금융, 취업 알선 및 다문화 지원 등의 사업을 말한다. 지역의 환경 보존과 주거시설 보수 등에 대한 요구가 증대하고 있고 고령자 급증으로 인하여 수요도 증가하고 있으며, 다문화 가정의 증가로 새로운 니즈도 발생하고 있는 상황이다. 이러한 서비스를 담당할 사회적 기업을 장려함으로써 지역 내에서 일자리를 창출하고 새로운 경제적 기회를 제공할 수 있을 것이다.

둘째는 지역 주민과의 네트워크, 자영업자 사이의 네트워크의 구축을 유도해야 한다. 이를 통해 자영업자들이 스스로 뺏기 경쟁을 피하고 새로운 것을 창출하는 개척 경쟁, 창조 경쟁에 나서도록 유도해야 한다. 우선 지역민과 유대관계를 구축하여 그들의 다양한 수요를 발굴하고 그들에게 차별화된 가치를 제공할 뿐만 아니라 지역 활성화를 통해 새로운 수요와 시장을 창출해 가야 한다. 각각의 자영업자가 고유의 차별적 가치를 제공하기 위해서는 주된 고객인 지역주민과 밀착된 관계를 구축하는 것이 필요하다. 단순한 상품과 서비스의 거래관계가 아니라 지역 주민과 인간적인 교류 관계를 형성하고 있을 때 자영업자는 보다 큰 감동과 행복을 제공할 수 있게 된다. 친밀한 관계 속에서 사랑과 정이 담긴 상품과 서비스 제공이 가능해지는 것이다. 개별적인 밀착관계 뿐만 아니라 자영업자 단체와 지역 주민단체 간에도 긴밀한 관계가 형성되는 것도 필요하다. 이러한 커뮤니티 차원의 협력과 교류 관계를 통해 지역민의 잠재된 수요를 발굴하고 그러한 수요를 자영업자들 사이에서 역할을 분담하여 충족시킬 방법들을 찾아낼 수가 있다. 또한 이러한 협력과 교류 관계를 통해 지역의

환경 개선, 문화 행사 개최, 관광자원 육성 등을 이루어 낸다면 자영업자들이 수요 발굴과 가치 창출의 영역을 더욱 넓혀 갈 수 있게 된다. 제한된 시장을 놓고 자영업 자끼리 서로 다투는 것이 아니라 지역 주민과 긴밀한 네트워크 관계를 구축함으로써 새로운 가치를 발굴하고 시장의 영역을 함께 넓혀가는 일을 도모할 수 있는 것이다.

지역 주민과의 네트워크 관계뿐만 아니라 자영업자 사이의 네트워크 관계도 육성 되어야 한다. 이를 통해 과잉 경쟁을 줄이고 자기만의 고유한 가치 창출 활동에 주력 하도록 스스로 조정해 나가는 것이 필요하다. 이러한 네트워크 관계가 형성되어 있을 때 상대방을 해치는 ‘밀어내기’ 경쟁 행태를 자율적으로 규제할 수 있다. 그리고 네트워크 관계 속에서 이러한 자율적 규제는 규범화되고 내면화 될 수 있다. 네트워크 관계가 담합이나 내부 규제로 변질 되서는 안 된다. 이는 소모적 경쟁을 스스로 억제하고 창조적 경쟁을 북돋우는 건전한 경쟁 규범의 확립과 확산을 지향해야 한다. 이것을 외부의 권위에 의해 강요해서는 안 된다. 이는 감시 비용과 부작용을 초래할 뿐이다. 더 싸게, 더 편하게 제공한다고 하더라도 그것이 남의 것을 뺏어오는 것이라면 자제해야 한다는 의식이 형성되어야 한다. 이러한 규범은 자영업자 사이의 네트워크 관계 속에서 자생적으로 생겨날 수 있다. 이러한 맥락에서 정부는 동종 업종이나 이업종에 종사하는 자영업자가 긴밀한 네트워크를 구축할 수 있도록 지원해야 할 것이다. 최근 ‘협동조합법’이 통과되어 협동조합의 설립이 간편해진 것은 이러한 자영업 네트워크 확충에 기여할 것으로 보인다.

삼성경제연구소 수석연구원

서울특별시 서초구 서초대로74길 4(서초동) 삼성생명서초타워 28~31층

전화번호: (02) 3780-8171

팩스: (02) 3780 - 8006

Email: changwook.kim@samsung.com

삼성경제연구소 수석연구원

서울특별시 서초구 서초대로74길 4(서초동) 삼성생명서초타워 28~31층

전화번호: (02) 3780-8384

팩스: (02) 3780-8378

Email: jkun.kim@samsung.com

