

‘1·31 부동산 대책’ 과 음식 값 이야기

글 | 최막중 서울대학교 환경대학원 교수



정부가 ‘1.31 부동산 대책’ 을 통해 아파트 원가 공개와 분양가 상한제를 도입하기로 했다. 이는 아파트의 분양 가격이 건설 원가에 의해 결정되어야 마땅하다는 논리에 기초한 것이다. 그런데 이와 같이 상품의 가격이 공급 원가에 의해 결정된다면 어떠한 일이 벌어질까? 흔히 ‘의·식·주’ 라고 불리듯 주택과 함께 인간다운 생활을 영위하기 위한 기초 요소로 여겨지는 먹을거리를 예로 들어보자.

어떤 동네의 음식점 주인은 매일같이 잠을 설치면서 일어난다. 새벽 일찍 도매 시장에 나가 신선한 재료를 대량으로 값싸게 구입해 음식을 만들기 위해서다. 덕분에 음식이 신선하고 맛이 좋아 음식 값은 6000원으로 비싼 편이지만, 손님들이 끊이지 않는다. 그런데 도매 시장에서 재료를 값싸게 구입했으니, 실제 음식을 만드는 데 들어간 비용을 따져보면 원가는 3000원에 불과하다.

이때 음식점 주인에게 “원가 대비 음식 값을 따져보면 당신은 두 배의 폭리를 취하고 있으니 음식 값을 원가 수준인 3000원으로 내려라” 라고 한다면 어떤 일이 벌어질까? 음식 값을 6000원에서 3000원이

로 내리면, 당장 이 음식점을 찾던 손님들은 이제 한 끼 식사 값으로 두 끼를 때울 수 있으니 당연히 환영할 것이다. 그런데 음식 값이 싸지면, 그동안 6000원의 음식 값이 부담되어 발길을 돌렸던 다른 손님들도 이 음식점을 찾기 시작할 것이다. 그래서 손님들이 몰려들면서 끼니 때마다 줄을 서고, 서로 먼저 자리를 차지하기 위해 손님들 간에 경쟁이 벌어질 것이다. 음식 값은 싸졌지만, 손님들은 식사 때를 놓치더라도 길게 줄을 서서 기다리든지, 아니면 다른 음식점으로 발길을 돌려야 한다. 그동안은 신선하고 맛 좋은 음식에 대한 수요와 공급이 6000원의 음식 값에서 균형을 이루어왔지만, 이제 음식 값이 3000원으로 낮아지면서 수요가 공급을 초과하는 현상이 나타나게 된 것이다.

그렇다면 이 음식점 주인은 기뻐할까? 어차피 음식 값을 원가인 3000원에 맞춰야 한다면, 주인은 구태여 새벽 도매 시장에 나가 신선한 재료를 값싸게 구입해야 할 필요성을 느끼지 못할 것이다. 매일같이 잠을 설치면서 고생한 대가가 자신에게 돌아오지 않기 때문이다.

이는 곧 기업가 정신의 상실을 의미한다. 장사란 노력한 만큼 이윤이

남아야 하는데, 그렇지 않다면 구태여 머리를 짜내고, 남보다 앞서 필요 없는 것이다. 흔히 개발 이익을 환수하는 것이 당연하다고 여기지만, 어차피 개발에 따른 이익을 환수당해야 한다면 구태여 힘들여서 '개발' 할 이유가 없는 것과 마찬가지다. 장사가 이윤 추구의 동기에서 비롯되고, 바로 이러한 이윤 추구의 동기 때문에 끊임없이 원가 절감과 새로운 상품 개발을 위한 혁신이 이루어진다는 사실을 이해하면, 오히려 그동안 낮은 원가로 높은 부가가치를 창출한 이 음식점 주인의 기업가 정신을 칭찬해주어야 마땅하지 않을까?

어차피 이문을 남길 장사가 못된다면 음식점 주인은 다른 방도를 강구할 수밖에 없을 것이다. 매일 새벽 본인이 직접 도매 시장에 나가 신선한 재료를 값싸게 구입하는 대신, 몇 일에 한 번 들르는 중간 소매상에게 신선하지도 않은 재료를 비싸게 구입할 수도 있다. 그러면 원가는 4000원이 된다. 그래도 새벽 일찍부터 고생해서 만든 원가 3000원의 음식을 3000원에 파는 것보다는, 원가 4000원의 음식을 4000원에 팔 수 있다면 매일 잠이라도 푹 잘 수 있다. 그럼에도 불구하고 음식점 주인에게 “당신은 원가 3000원으로도 만들 수 있는 음식을 4000원에 만들고 있으니 원가를 내려 음식값을 3000원만 받으라”고 한다면, 결국 이 음식점 주인은 아예 음식 장사를 그만두거나 업종을 전환할 것이다. 음식값을 4000원에 받을 수 있든 그렇지 않든 간에, 어쨌든 음식점 주인이 새벽 일찍 도매 시장에 나가 재료를 고르는 일을 포기하면 손님들은 더 이상 신선하고 맛 좋은 음식을 먹을 수가 없다. 시장에서 신선하고 맛 좋은 음식의 공급이 줄어드는 것이다. 그래서 결국 그동안 6000원에 신선하고 맛 좋은 음식을 먹을 수 있었던 손님들은 이제 3000원이든 4000원이든 값은 싸졌지만 신선하지도 않고 맛도 좋지 않은 음식을 먹어야 한다.

음식의 신선도나 맛을 따지기에 앞서 그저 배고픔을 달래는 것이 중요했던 시기라면 이는 별 문제가 되지 않을 수도 있다. 그렇지만 소득이 증가하고 음식에 대한 취향이 고급화될수록 신선하고 맛 좋은 음식에 대한 욕구는 늘어나게 되어 있다. 그래서 암시장이 생기게 된다. 누군가 음식점으로 등록하지 않은 일반 주택에서 불법으로라도 신선하고 맛 좋은 음식을 만들어 팔기 시작하는 것이다. 그러면 신선하고 맛 좋은 음식을 갈망하던 손님들 중에는 음식 값이 8000원이 되더라도 기꺼이 주머니를 열 사람이 있을 것이다. 그만큼 시중에서 신선하고 맛 좋은 음식을 찾기가 어려워졌기 때문이다.

결국 기존에 이 음식점을 찾던 손님들은 이제 두 가지 가운데 하나를 선택해야 한다. 불법이라는 사실을 뻔히 알면서도 그동안 6000원에 사 먹을 수 있었던 신선하고 맛 좋은 음식을 이제 8000원을 지불하고서라도 사 먹든지, 아니면 음식값 8000원이 너무 비싸다고 생각하면

신선하지도 않고 맛도 없는 음식을 3000원이나 4000원에 계속 사 먹어야 한다. 그렇다면 과연 손님들은 전에 비해 행복해졌을까?

물론 손님들 중에는 아무리 신선하고 맛 좋은 음식이라도 처음부터 6000원의 음식 값이 부담되어 발길을 돌렸던 사람들도 있었을 것이다. 그래서 이런 손님들을 위해 음식 값을 원가 수준으로 낮추라고 했을 것이다. 이러한 손님들은 앞서 말했듯이 6000원의 음식 값을 3000원으로 내리는 순간 이 음식점을 찾기 시작했을 것이다. 그러나 음식 값은 내렸지만, 나오는 음식은 신선하지도 않고 맛도 없다. 결국 전에 비해 나아진 것은 없다.

그렇다면 손님들을 위해 해줄 수 있는 일은 무엇인가? 신선하고 맛 좋은 음식을 6000원보다 싸게 먹을 수 있도록 해주는 방법은 무엇일까? 그것은 신선하고 맛 좋은 음식을 만드는 음식점끼리 경쟁을 시키는 것이다. 즉, 신선하고 맛 좋은 음식을 만드는 음식점이 많이 생겨날 수 있는 여건을 조성해주는 것이다.

이 음식점의 음식 값이 6000원이라도 잘 팔릴 수 있었던 것은 그만큼 시중에서 신선하고 맛 좋은 음식이 적었기 때문이다. 그런데 다른 많은 음식점에서 똑같이 신선하고 맛 좋은 음식을 만들어 팔기 시작한다면, 음식점끼리 서로 손님을 끌기 위해 경쟁을 할 수밖에 없다. 그래서 한 음식점에서 손님을 빼앗기 위해 음식 값을 내리면, 다시 다른 음식점은 손님을 빼앗기지 않기 위해 가격을 더 내리려고 할 것이다. 공급이 늘면 가격은 하락하게끔 되어 있기 때문이다. 그렇게 하여 결국 어떤 음식점에서도 신선하고 맛 좋은 음식을 4000원에 사 먹을 수 있게 되면, 모든 손님들은 전에 비해 행복해질 것이다. 그래도 음식점 주인의 입장에서 보면 새벽부터 일어나 도매 시장에서 재료를 구입하면 원가 3000원의 음식을 4000원에 팔아 여전히 이문을 남길 수 있으니, 어떻게 해서든 문을 닫지 않고 열심히 장사해서 돈을 벌어야겠다는 생각을 놓지 않을 것이다. ☹

