

## “자영업자까지 생존가격 도입을 외치는데…”



권혁용

건설경제신문 부국장겸 정경부장

영세 자영업자들이 생계유지에 필요한 최소소득을 보장해 달라는 목소리를 높이고 있다. 근로자들의 최저임금처럼 영세 자영업자들을 위해서도 어느정도 보호장치가 있어야 한다는 주장이다. 이와 관련해 지난 8월 12일 국회 의원회관에서 ‘생존가격 법제화를 위한 토론회’가 열렸다. 소상공인연합회 주관의 이 토론회에서는 영세 자영업자들이 최소한의 수익을 보장받을 수 있는 생존가격 법제화의 필요성이 제기됐다. 자영업자들끼리 과당경쟁으로 제품이나 서비스 가격이 생존 수준 이하로 하락하는 현상을 막기 위한 가격최저선, 즉 시장가격 하한선을 법으로 정해달라는 주장이다.

생존가격은 근로자의 최저임금과 비슷한 개념이다. 국가에서 근로자가 받는 임금의 마지노선을 정해 최저 수준을 보장하듯이 자영업자 역시 판매하는 소비자 가격에 마지노선을 정해 자영업자들의 최소소득을 보장하자는 것이다. 소상공인연합회는 PC방을 예로 들었다. 잘 나갈 때 시간당

1500원이었던 요금이 지금은 500원 이하로 내려간 지역이 부지기수라는 것이다. 컴퓨터 70대를 갖춘 PC방이 500원을 받으면 한 달 수입이 90만원에 불과하다고 한다. 이 모든 것은 업체들 간 출혈경쟁에 따른 것이라는 게 연합회의 설명이다.

영세 자영업자들의 희망처럼 생존가격의 법제화가 현실화될지는 미지수다. 가격 협의는 독점규제 및 공정거래에 관한 법률에 위배되고 자유로운 경쟁을 침해해 소비자에게 피해를 줄 수 있다는 우려 때문이다. 토론회에 나온 정부 관계자도 “공급자가 적정가격을 결정하게 되면 시장가격이 상승할 가능성이 높고, 생존가격이 올라가는 악순환이 반복될 수 있다”는 우려를 표명하기도 했다. 그렇더라도 영세 자영업자들이 생존가격의 필요성을 제기하고, 법제화를 주장한 자체는 스스로 생존을 위한 목소리를 냈다는 점에서 의미가 크다. 생존가격의 법제화가 당장은 어렵더라도 우리사회에 화두를 던져놓았기 때문이다.

“ 영세 자영업자들이 생존가격의 필요성을 제기하고, 법제화를 주장한 자체는 스스로 생존을 위한 목소리를 냈다는 점에서 의미가 크다. 생존가격의 법제화가 당장은 어렵더라도 우리사회에 화두를 던져놓았기 때문이다. 영세 자영업자들의 생존가격 법제화 주장은 건설산업에 시사하는 바가 크다. 건설산업의 시장구조는 최저가제에 의한 무한경쟁체제다. 최저가제에 의한 공사수주는 해당업체에게 이윤은 고사하고 일반관리비조차 남기기 어렵게 만든다. 수십 또는 수백개 업체가 출혈경쟁을 하는 상황에서 적자수주는 불가피하기 때문이다. 종합건설업체의 적자는 순차적으로 전문건설업체, 그리고 자재 및 장비업체로 전가되기 마련이다. 건설산업계도 이제 제값받기 문제를 생존차원에서 접근해야 한다. 종합건설업체나 전문 및 설비건설업체 모두에게 해당하는 얘기다. ”

영세 자영업자들의 생존가격 법제화 주장은 건설산업에 시사하는 바가 크다. 건설산업의 시장구조는 최저가제에 의한 무한경쟁체제다. 종합건설업체들은 최저가제로 공사를 도급받고 이를 다시 전문건설업체들에게 최저가제로 하도급을 준다. 최저가제에 의한 공사수주는 해당업체에게 이윤은 고사하고 일반관리비조차 남기기 어렵게 만든다. 수십 또는 수백개 업체가 출혈경쟁을 하는 상황에서 적자수주는 불가피하기 때문이다. 종합건설업체의 적자는 순차적으로 전문건설업체, 그리고 자재 및 장비업체로 전가되기 마련이다.

출혈경쟁의 결과는 참담하다. 현재 100대 종합건설업체 가운데 워크아웃이나 기업회생절차가 진행중인 업체가 20여개사에 달한다. 이로 인해 부도가 나 공중분해된 전문건설업체들은 헤아리기 어려울 정도다. 근로자들의 희생도 뒤따른다. 민주노총 전국건설기업노동조합에 따르면 지난 2009년부터 지난해 말까지 워크아웃이나 법정관리, 대주단협약 등 기업회생 과정을 경험한 25개 종합건설업체를 대상으로 조사한 인력 구조조정 현황을 보면 총 9,190명의 직원이 회사를 떠난

것으로 나타났다. 전문건설업체 소속 근로자들까지 합치면 건설업체들의 도산으로 직장을 잃은 근로자 수는 수만명에 이를 것으로 추산된다.

상황이 이런데도 건설업계의 제값받기 노력은 구두선에 그치고 있다. 가격중심의 출혈경쟁을 유발하는 입찰제도와 더불어 해가 거듭될수록 단가가 줄어드는 실적공사비제도와 같이 개선해야 할 과제가 산적해 있는데도 정부 처분만 기다리고 있다. 오히려 일부 적자수주를 자제하자는 목소리에도 아랑곳하지 않고 텀핑투찰에 나서고 있는 실정이다. 그러고는 “시공적자 때문에 큰일”이라고 하소연이다.

하늘은 스스로 돕는 자를 돕는다는 말이 있다. 스스로가 노력하지 않는데 주변에서 그냥 도와주지 않는다. 과거 최저임금제가 도입된 것은 노동자들이 생존권 보장을 외치면서 권리를 찾기 위해 애쓴 결과다. 시장가격과 괴리된 추곡수매가격도 농민들이 생존을 위해 스스로 나서 얻은 노력의 산물이다. 건설산업계도 이제 제값받기 문제를 생존차원에서 접근해야 한다. 종합건설업체나 전문 및 설비건설업체 모두에게 해당하는 얘기다. 