

# 혁신 모빌리티 서비스로 인한 갈등은 어떻게 풀어야 할까?

글 최준호 | 아웃스탠딩 기자 | zephyr@outstanding.kr



과연 택시 업계의 생존권과 소비자들의 선택권 사이에 우리는 어떤 선택을 해야 할까? 결론을 내기 전에 우선 택시 업계의 현실을 살펴 볼 필요가 있다.



미국의 '우버식' 서비스는 국내법과 충돌을 일으킬 여지가 있다.

출퇴근 시간 카풀 서비스 플랫폼을 운영하는 '플러스'와 '카카오T 카풀', 11인승 이상 렌트 승합차에 운전자를 알선하는 여객 운수법을 이용한 '타다' 등 기존 택시 서비스를 대체하는 모바일 기반 서비스들이 하나, 둘 자리 잡고 있다.

국내법과 충돌을 일으키는 미국의 '우버식' 서비스와는 달리 국내법상 허용돼 있는 방식을 통해 서비스를 진행하고 있다. 이에 대해 택시 업계는 법의 허점을 교묘하게 '악용'했다며 해당 서비스들을 불법화해야 한다고 주장하고 있다.

반대로 소비자들은 택시 업계의 어려움은 이해하나, 불친절한 서비스와 이용 시간이 몰리는 출퇴근 시간에 택시 탑승이 어려운 점 등을 들어 이제는 대안이 필요하다는 목소리도 내놓고 있다.

과연 택시 업계의 생존권과 소비자들의 선택권 사이에 우리는 어떤 선택을 해야 할까?

결론을 내기 전에 우선 택시 업계의 현실을 살펴 볼 필요가 있다. 지난 2015년 고용노동부 <택시업계 최저임금 현황 및 제도 개선 방안> 보고서에는 택시 업계의 현실이 적나라하게 나와 있다.

택시는 지난 1985년 연간 30억 명, 전체 운송수단 중 26%를 담당했고 이후 2000년에는 50억 명, 38.3%까지 공공운송 분야에서 점유율이 상승했습니다. 하지만 이후 점유율이 급격히 떨어진다. 지하철의 발달과 자가용의 보급률 상승 등에 따라 지난 2013년에는 36억 명, 27.1%를 담당하는데 그쳤다.

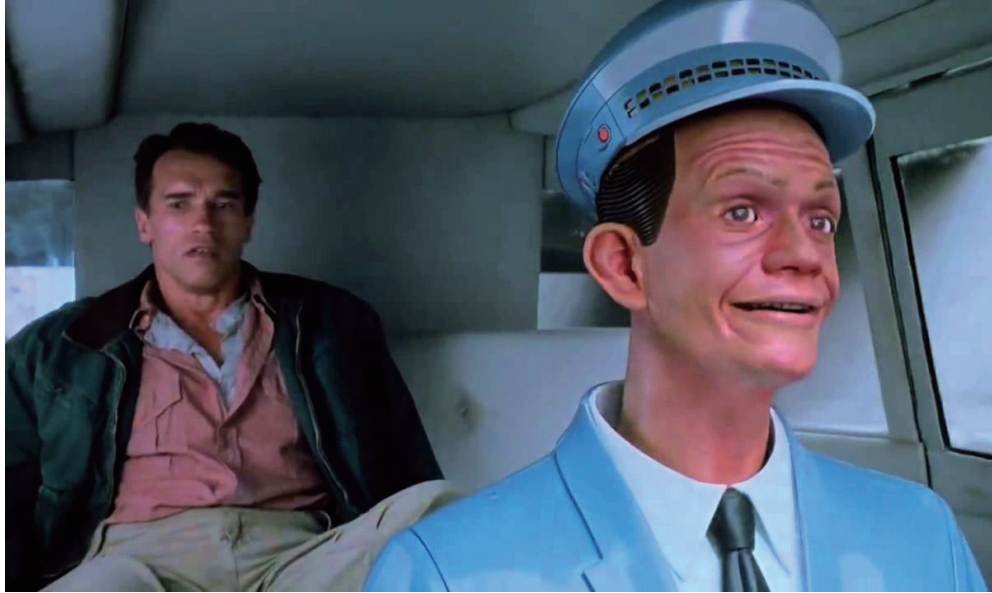
이처럼, 2000년 이후 이용객은 줄어들고 있지만 시장의 공급은 더욱 늘어났다. 2000년 전국의 택시는 22만 9254대였지만, 2014년에는 25만 4780대로 오히려 11% 증가했다. 증차의 주원인은 기존 택시 사업자의 택시 수는 그대로 둔 채 개인택시가 늘어났기 때문이다.

이에 따라 택시 업계 전체의 영업 이익은 2000년 275억 원이었지만, 2013년에는 2992억 원 가량의 영업 손실로 돌아섰다는 것이 통계청 자료에 나와 있다. 결론적으로 수요는 줄어드는데 공급은 늘고, 필수 운영비인 연료비는 계속 상승하면서 택시 기사에게 돌아갈 몫이 줄어들고 있는 것이다. 이렇다보니 택시 운전기사는 사납금을 채우기 위해 장시간 노동에 노출되고 있다. 이런 택시 기사들에게 '친절한 영업'까지를 기대하는 건 다소 무리한 요구인지도 모른다.

이 보고서는 결국 '경쟁'이 없는 현재의 택시 사업 구조가 이러한 상황을 초래했다고 지적한다.

“일반적인 택시 임금 제도인 사납금제 하에서는 운전자(기사)가 운행, 업무부터 수급까지 모든 것을 담당하기 때문에 운전자 간 경쟁은 있어도 업체 간 경쟁이 필요하지 않았고, 규모의 확대가 영업 성과로 이어지지 않으므로 규모를 크게 할 필요성이 존재하지 않는다.”

택시 회사가 이윤을 늘리는 방법은 간단하다. 사



자율주행차가 택시기사를 대체할 것이라는 전망도 많다. 사진은 영화 <트루먼쇼>의 인공지능 택시.

납금을 올리고, 정부에 더 많은 지원을 요청하는 것이다. 하지만 위 보고서는 “이런 지원에도 불구하고 문제를 해결하기보다는 악화를 완화해 구조조정을 더디게 하는 역할을 했다. 우버와 같은 택시 수요의 다양화, 새로운 서비스 개발 등이 필요하나 택시 사업주는 사납금제에만 의존하고 있다.”고 지적한다.

2년 전 이 보고서를 읽기 전까지 필자는 IT 서비스 기반의 유사 택시 서비스들이 나타나면, 막연히 택시 기사들의 생활이 지금보다 더 힘들어질 거라고 생각했다. 하지만 이 보고서에 담긴 현실을 보면 지금의 택시 사업 방식으로는 도저히 해결책을 찾기 어렵다는 생각이 든다. 서비스 향상, 문제 해결을 위한 노력을 ‘거의 하지 않는’ 기존의 택시 회사들에게만 합법적으로 기사를 고용할 수 있는 ‘특혜’를 계속 쥐도 쥔줄을 것인가?

악화되고 있는 운전기사들이 삶의 희망을 찾기 위해서, 각 도시마다 난립해 있는 작은 택시 회사들이 아니라 택시 기사와 플랫폼이 상생할 수 있는 거대한 온라인 플랫폼에 새롭게 고용되는 형태가 필

요해 보인다. 즉, 승객을 태우는 일의 형태는 같지만, 택시 기사들의 소속 회사가 지역 기반의 택시 회사가 아니라 전국 단위 온라인 플랫폼 기업으로 변해야 된다고 생각한다.

과거에는 대안이 없었지만 현재는 카셰어링 서비스나 타다와 같은 대안들이 나타나고 있다. 이들이 기존 택시 업계와 경쟁하는 방식은 간단하다. 바로 소비자가 선택하게 하는 것이다. 택시가 ‘저가 이동수단’이라면, VCNC의 타다는 약 20% 비싼 요금에 더 편리한 새로운 서비스를 제공하고 있다. 또 카풀처럼 다소 저렴하더라도 예약이 불편하고 택시처럼 문 앞에서 문 앞까지 가는 서비스는 어려운 선택을 할 수 있다.

더불어 이 과정에서 기존 택시 회사가 도태될지, 가격이 더 비싼 새로운 서비스들이 살아남을지는 시장이 결정하게 될 것이다.

자연스럽게 기존의 택시 회사에서 업무를 계속 할지, 모바일 시대에 적응하며 더 친절한 서비스를 제공하는 대안 플랫폼의 기사가 될지 운전기사들에게 ‘직업’의 선택권을 쥐야 하는 것이다.

# 바로 가다 이동의 기본, 타다 타다



‘타다’는 승합차에 운전자를 앞선하는 여객 운수법을 이용한 앱이다. 국내법상 허용돼 있는 방식을 통해 서비스를 진행하고 있다.

물론 미국 등 각지의 우버가 운전자들을 착취한다는 여러 보도와 증거들도 나오고 있다. 다만 이 때문에 기존 택시 사업자들을 보호해야 한다는 건 기존의 부작용을 외면하겠다는 것에 불과하다. 더불어 이처럼 기사님들에게 직업 선택의 자유를 부여하는 건 다가오는 미래의 일자리를 지키기 위해서도 필수적이다. 특히 ‘택시 기사’의 수명은 얼마 남지 않았다는 이야기를 ‘대놓고’는 못하지만 업계 분들을 만나면 늘 듣는 이야기이다. 10여 년 내에 ‘자율 주행 시대’가 올 것이며 이 경우 택시 회사들이 앞다투어 ‘기사’를 ‘기계’로 대처할 것이라는 주장이다.

그 이전에 새로운 일자리를 만드는 일이 시급하다. 기계가 못하는 친절한 서비스를 제공할 수 있도록 재교육이 필요하다. 그리고 고급 서비스의 대가로 더 많은 수익을 얻을 수 있게 해줘야 한다.

정부는 이 과정에서 새로운 플랫폼 기업들이 ‘새로운 갑질’을 만들어 내고 있는지, 기존 택시 회사

들이 ‘이직’을 막는 부당한 방법을 동원하는지 감시해야 할 것이다. 또 벤처 기업만 ‘지원’할 것이 아니라 새로운 플랫폼에 적응하려고 하는 택시 기사들 또한 보호하고 지원해야 한다. ①