

| 사회적 대화를 바라보는 다양한 시선들_ 소상공인 편 |

‘고용의 저수지’ 역할 하는 소상공인에 맞춤형 지원 정책 필요

- **일시** 2020년 12월 17일
- **장소** 경사노위 7층 중회의실1
- **참석** **하현수** 전국상인연합회 회장(소상공인위원회 위원장)
차남수 소상공인연합회 정책총괄부 연구위원
이성원 한국중소상인자영업자총연합회 사무총장
이정희 중앙대학교 경제학부 교수(소상공인위원회 자문위원)
- **사회** **김명환** 경제사회노동위원회 전문위원
- **배석** **이세종** 경제사회노동위원회 국내홍보 전문위원
안숙영 경제사회노동위원회 주무관
- **정리** <참여와혁신> **손광모·강한님** 기자
- **사진** <참여와혁신> **강민석** 기자

김명환 경사노위 소상공인위원회를 담당하고 있는 김명환 전문위원입니다. 지난 8월 4일 노동약자의 목소리를 대변하기 위한 계층별위원회인 여성·청년·비정규직 위원회가 발족했고, 사측 취약계층인 소상공인을 위한 계층별위원회가 11월 26일 출범했습니다. 위원회 발족 준비과정을 돌이켜보면, 코로나19 재난사태 대응 이슈부터 대기업-소상공인 간 상생경제, 소상공인 디지털 전환과 같은 다양한 논의주제들이 제기되었는데요. 노동이슈를 중심으로 진



행되었던 전통적인 사회적 대화와는 그 맥이 사뭇 다른 것도 같습니다. 이번 좌담에서는 사측 약자를 위한 첫 계층별 사회적 대화체인 소상공인위원회를 둘러싼 환경을 분석해보고 향후 논의방향을 검토해 보았으면 합니다.

저희 소상공인위원회의 특징이라고 하면 몇 가지가 있습니다. 하나는 사측의 취약계층인 소상공인들이 정부의 육성과 보호의 대상이라는 것입니다. 두 번째로는 여성·청년·비정규직 같은 경우는 다소 차이가 있겠으나 내부의 연대와 동질성을 중시하는 분위기입니다. 그런데 저희 소상공인위원회에 참여하는 단체명이라든지 제기하는 이슈를 보면 알 수 있듯이 소상공인, 소공인, 자영업자, 상인, 외식업 이런 식으로 다양한 정체성들을 가지고 있는 것 같습니다. 이런 다양성과 복합성이라는 점은 저희 의제와도 관련된 부분일 것 같은데요. 소상공인 계층의 다양성이 의제의 논의 과정과 정책 제안에 미칠 영향도 논의해 보고, 스스로의 정체성에 대해서도 이야기를 나눠봤으면 좋겠습니다.

소상공인은 지역에서 고용을 책임지는 풀뿌리의 핵심

차남수 소상공인들의 정체성을 이야기 할 때 소상공인과 공인, 외식업, 자영업이라고 했는데 어떤 범주로 봤을 때는 외식업이라는 것은 업종특성을 나타냅니다. 따라서 외식업을 따로 분류하면 숙박업, 도소매서비스업, 부동산업 등 다양한 업종이 나오기 때문에 외식업 개념은 여기에 포함시키지 않는 것이 맞다고 생각합니다. 자영업도 1인 소상공인이라고 부르는데, 실제로 법에서 정한 것은 5인 미만의 사업자를 소상공인이라고 부르지는 않습니까? 큰 범주로 소상공인 안에 자영업이 다 들어가 있는 거죠.

소상공인과 공인의 차이는 일반적으로 상인은 판매위주로 이뤄지는 게 많고, 공인들은 제조위주로 이뤄지는 게 많죠. 다만 상인은 그러면 제조 안하냐? 공인은 판매 안하냐? 이런 개념에서는 그걸 굳이 분리하는 게 무슨 의미가 있을까 생각이 듭니다. 다양한 벨류체인 안에서 유통·판매하는 분들에게 어떤 도움을 줄 것이냐, 또는 생산하는 분에게 어떤 도움을 줄 것이냐, 그런 논의가 더 바람직하다고 봅니다. 이런 개념 정의로 소상공인 정책 의제의 영향을 따진다면 제한적이고 한계가 있을 수밖에 없습니다. 그래서 정체성 논의보다는 소상공인들에게 개별적 특성에 맞는 지원과 보호, 그리고 어떤 체계를 잡아갈 것인가에 대한 논의가 더 긍정적이지 않나 하는 생각이 듭니다.

하현수 소상공인위원회가 발족하면서 소상공인이 일하는 데 조금이라도 더 보탬이 될 거라 생각합니다. 협회나 단체가 모두 자신들의 이해관계가 있으니까요. 소상공인위원회에서는 정말로 소상공인의 피부에 와 닿는 일들, 필요한 정책이 있으면 같이 논의도 해야겠죠. 위원회를 운영 하면서 서로의 이해관계를 조금씩 줄여서 소상공인 피부에 와 닿는 일을 하는 게 필요하다고 생각이 됩니다.

이정희 왜 소상공인이 정부의 정책대상이 됐을까를 볼 필요가 있는 것 같아요. 소상공인 계층은 우리 사회에서 풀뿌리 경제의 주체라는 점에서 의미가 크다고 봅니다. 생활경제의 기반으로 소상공인이 역할을 하고 있기 때문에 일반 생활에서 중요한 역할을 하고 있는 거죠. 이들이 풀뿌리 경제고 생활경제의 주체로 경제적 역할을 하고

있습니다. 그런데 경제적 측면에서 기반이 취약하죠. 경제적 기반이 탄탄하다면 정부가 굳이 정책의 대상으로 삼을 필요는 없죠. 전문직 종사자가 소상공인이라고 하는 업종 정의에 포함된다고 하더라도 그들이 정부의 지원 대상에 포함되는 건 아니거든요.

소상공인의 정체성은 풀뿌리 경제의 전통적인 한 축을 담당해 왔고 국민 생활경제에 주요한 역할을 하고 있는데 경제적 기반이 취약한 사람들이라고 할 수 있습니다. 그냥 시장에 맡겨 두면 제대로 된 역할을 못 할 수밖에 없고, 이 공백을 기업형이 들어와서 차지하는 경우가 생기니 정부는 이들을 정책대상으로 삼고 필요한 보호와 지원을 하는 겁니다. 그냥 단순히 약하니까가 아니라, 이들이 중요한 역할을 해왔고 앞으로 역할도 해줘야 한다는 의미입니다. 만약 풀뿌리 경제가 무너지면 고용문제가 정부에 부담이 될 수밖에 없어요. 그런 면에서 저는 소상공인위원회가 이들을 위한 지원방안을 정부에 건의하는 역할을 해야 한다고 생각합니다.

이성원 교수님이 말씀하신 그 지점에 대해서 예전부터 공감하고 많이 고민하고 있었는데 자영업, 소상공인들에 대해서 국가의 인식이 여전히 문제가 있다고 생각합니다. 아이러니 하게도 코로나로 인해서 이들이 얼마나 취약한가, 또 얼마나 중요한가가 입증됐다고 생각해요. 노동시장의 불안정성으로 인해 많은 분들이 원하던 원하지 않든 자영업시장으로 왔습니다. 만약 자영업시장에서 충격을 완화하는 작용을 하지 못할 때 국가가 얼마나 많은 사회적 비용을 책임지게 될 것인가에 대한 심각한 고민이 있어야 한다고 생각합니다. 여전히 소상공인들이 소외감을 느끼는 건 지역에서 고용을 책임지고 있고 풀뿌리의 핵심임에도 불구하고 경제 주체로서 정당한 대우를 받고 있지 못하다고 생각하기 때문입니다. 대한민국에 자영업자들이 이렇게 많은데 여전히 기업 중심의 지원책이 나오는 것을 보면 아직까지도



이성원 한국중소상인자영업자총연합회 사무총장

정부가 책임을 제대로 지지 않고 있는 겁니다. 경사노위에 소상공인위원회가 발족한 만큼 위상만 높이는 게 아니라 저희가 받아야 할 합당하고 정당한 대우를 받아야 할 시기라고 생각합니다.

누구도 경험하지 못한 코로나19 상황에 더 취약한 소상공인

김명환 소상공인의 정체성 문제로 시작한 것은 임금, 노동시간 등에서 전통적인 사회적 대화와 결이 다른 부분이 있기 때문입니다. 소상공인은 독립 사업자라는 정체성이 있어서 공식적인 논의 이전에 한 번 짚고 넘어간다고 생각하시면 됩니다. 이제 본격적으로 소상공인을 둘러싼 환경, 의제를 논의해 보겠습니다. 가장 중요한 부분은 코로나19라고 봅니다. 코로나19로 인해서 소상공인들의 고통은 이루 말할 수 없는 거고 언론에서도 집중적으로 다뤘는데요. 심각성에 대해서 어떻게 보고 있는지 우선 말씀을 부탁드립니다.

하현수 1월 20일부터 시작돼서 3~4월에 대구지역에서 확진자가 늘어나면서 5월에 재난지원금을 전국민에게 카드로 줬잖아요. 정말 긴급하게 잘 썼습니다. 자영업자들, 소상공인, 전통시장 모두가 카드 매출은 전년대비 100% 이상, 마지막 주에는 115%까지 올라갔어요. 8월 14~15일 이후 확진자가 늘어나면서 2차 재난지원금은 선별해서 현금으로 줬습니다. 2차 재난지원금은 효과가 별로 없었다고 단정할 수 있습니다. 지금 2단계를 넘어서서 며칠째 1천 명 이상의 확진자가 나오면서 자영업자, 소상공인들의 타격이 제일 크다고 생각합니다. 임대료 문제에서 임차인과 임대인의 관계까지 거론되는 상황일 정도로 심각합니다.

그렇기 때문에 정부에서 어떡하면 소상공인들이 지금보다 선순환 구조로 갈 수 있을 것인가에 대한 대안을 뚜렷이 마련해줬으면 좋겠습니다. 예를 들자면 아까 말씀드렸던 1차 재난지원금은 정말 좋았습니다. 대형마트, 복합쇼핑몰 같이 큰 데 가서 못 쓰게 막아놨지 않습니까? 그러면 전통시장에 댔든 소상공인 식당이 댔든 가서 돈을 씁니다. 시장에 있는 상인들은 도매업에 물건을 땄 때 현금을 줍니다. 또 공장

에 가서 돈을 줬습니다. 공장에서도 재료를 구입하기 위해서도 돈을 써서 선순환 구조를 만든 것이 카드형 1차 재난지원금이라고 생각합니다. 그래서 지금같이 어려울 때 뚜렷한 효과가 있는 정책을 만들어서 서민들, 소상공인이 살아가는데 보탬이 될 수 있도록 해야 합니다.

김명환 말씀을 듣고 보니 코로나19 이슈와 관련해 소상공인위원회에서 논의될 안건들이 많을 것 같습니다. 소상공인계층이 취약 사용자계층으로 그동안 정부의 보호와 육성의 대상이 되어온 만큼 우선 정부의 지원책에 관한 논의가 있을 수 있겠고, 감염병 사태로 소상공인계층의 구조적 취약성이 여실히 드러난 이상, 고용보험·노란우산공제와 같은 소상공인 사회안전망 정비도 중요할 것 같습니다. 이에 대한 말씀 부탁드립니다.

차남수 소상공인들에게 모든 언론과 정부, 지자체가 그렇게까지 집중할 수밖에 없었던 것은 한 번도 경험하지 못한 상황이기 때문입니다. 우리사회의 온라인 시장이 확대됐다고 하지만 소상공인 영역에서는 여전히 대면시장 중심으로 움직이고 있었던 상황이었습니다. 그런데 코로나19로 인해서 대면시장이 실질적으로 막히는 순간들이 다가옵니다. 경험하지 못했던 것이 왔으니 그 심각성을 말로 표현할 수가 없는 거죠. 익숙한 환경이라면 그것에 대해 대응도 하고, 또 축적된 데이터도 있을 것인데, 지금도 우리는 경험을 못했던 상황에 계속 마주하고 있거든요. 그래서 그 심각성은 모든 업종에서 느끼고 있는 겁니다.

지난 8월에 처음으로 집합금지 조치가 내려졌을 때를 돌아보면, 소상공인들이 재난 상황으로 문 닫게 될 거라고 생각조차 못했거든요. 이런 상황에서 소상공인들이 감내할 수 있는, 지탱할 수 있는 여력이 있을까요? 대기업에는 유보금이라는 게 있지 않습니까? 소상공인 대부분에게 유보금이라는 게 과연 있을까? 그리고 버티기 위해서는 판매 촉진이 이뤄져야 하는데, 그것조차 제대로 되지 않기 때문에 결론적으로 이야기한다면 소상공인들의 고통이 끝난 게 아니라는 겁니다. 2021년에 더 크게 올 수 있다는 불확실성이 가장 심각한 거 아닌가 생각합니다.

이성원 저는 이번 기회에 정부가 자영업, 소상공인 관련 정책을 완전히 새로 리셋해야 한다고 생각합니다. 여전히 소상공인의 정확한 숫자도 파악하고 있지 못할 겁니다. 2차 재난지원금이 아직도 지급이 안 되고 있는 이유 중 하나가 피해 업종에 선별적으로 지급한다는 것 때문입니다. 그 피해 업종 조사가 어려워요. 지자체에서 집합금지 딱지를 붙인 업종들은 바로 지원이 가능하죠. 하지만 다른 업종의 경우 피해 파악 관련 업무가 너무 과중에서 아직도 지원이 안 되고 있어요. 예를 들어 사업증 없이 장사하시는 분들은 혜택에서 벗어나 있습니다. 그래서 이번 기회에 소상공인에 대한 정확한 파악이 되어야 나중에 핀셋정책으로 지원이 가능할 겁니다. 이런 방식의 소상공인 정책으로는 소상공인들이 만족할만한 정책을 세우기는 쉽지 않은 것 같습니다. 여전히 그냥 우는 아이 달래주는 정도 수준의 대책만 나오는 것 같아서 안타깝습니다. 업종별로 다양하게 실태를 파악하고 거기에 맞는 대책이 전반적으로 세워져야 한다고 봅니다.

이정희 자연재해가 발생하더라도 피해 주민들을 지원하잖아요. 그것이 정부의 책임이고 의무인데, 소상공인은 코로나19 사태에서 가장 드러나 있는 피해자 계층이 되는 거죠. 지원은 당연한데 이걸 얼마나 실효적으로 할 거냐는 문제가 있는 것 같습니다. 정부에서는 보편적 지원을 해야 할 거냐 아니면 선별적 지원을 해야 할 거냐의 고민을 있을 겁니다. 선별적 지원을 하려 했더니 파악이 제대로 안 되는 문제가 발생하니까 보편적 지원으로 가야 한다고 하죠. 그런데 보편으로 가려하니 지원액이 충분하지 못한 문제가 발생합니다. 피해보는 업종이 적어도 500만 원은 받아야 하는데 200만 원 밖에 못 받는 상황이 되지 않겠습니까?

다만 우리 소상공인 정책이 역사적으로 상당한 기간 동안 있었는데 현황 파악이 아직도 잘 안 되고 있다는 것은 반성이 필요하다고 생각합니다. 진단이 제대로 이뤄지려면 현황 파악이 제



이정희 중앙대학교 경제학부 교수
(소상공인위원회 자문위원)

대로 돼 있어야 하는 거잖아요. 여전히 기관에 따라서 숫자도 차이가 있는데, 이번을 계기로 해서 현황 파악이 제대로 이루어졌으면 합니다. 진단이 제대로 나와야 처방을 제대로 할 수 있습니다. 지원의 당위성은 당연한 거고요. 본인들의 잘못이 아닌 상황에서 가장 피해가 큰 계층이기 때문에 지원해야 하는 거죠. 몇 달의 피해가 아니라 이런 상황이 1년 동안 지속되고 있기 때문에 버티기 힘들고 몇 백만 원 지원한다고 해결될 문제는 아니지만, 다시 체력을 보강해서 뭔가 새로운 일을 할 수 있게는 해줘야 한다고 봅니다.

소상공인 대상 사회안전망 어떻게 구축할 것인가

김명환 전통적으로 임금노동시장과 자영업시장 간의 관계를 보면 임금노동시장 자체가 무너졌을 때 자영업시장에서 그 실업인력들을 흡수하는 역할을 했었어요. IMF 시기에 실업이 많이 늘어나면서 자영업정책의 태동기라고도 볼 수 있고, 2008년 금융위기도 마찬가지였어요. 그런데 이번 코로나 사태는 두 시장이 동시에 무너져버리는 심각한 수준이죠. 그렇다면 기존 전통적 역할처럼 자영업시장이 실업인력을 흡수해 줄 수 있느냐는 거죠. 거리두기 규제도 있고 영업시간 제한도 있고 해서 실업인력을 흡수해 주는 기능을 못 하는 상황이죠. 결국 자영업자의 구조적 취약성으로 인해서 자영업자 자체의 사회안전망도 없어져버리고 임금노동시장에서 밀려난 분들의 생계 문제도 정리 되지 못하는 상황이 벌어지는 것 같아요. 그래서 저희가 중요하게 논의해야 하는 게 임금노동시장과 자영업시장이 동시에 위기에 처했을 때 어떻게 사회안전망을 구축할 것인가 하는 부분입니다. 정부의 고용보험확대 문제가 하나의 대책이 될 거고, 소상공인으로 한정짓자면 노란우산공제 개편이 있을 것 같아요. 소상공인의 사회안전망 문제에 대해서도 저희가 논의를 해야 할텐데, 이에 대해서 어떻게 생각하시는지 말씀을 들어보고 싶습니다.

하현수 그렇죠. 지금은 임금노동시장이 무너진다고 자영업시장으로 옮겨간다고 생각하지 않습니다. 소상공인들도 5인 미만 사업장은 힘들어서 사람을 줄이는 상황에서 그렇게 될 수 없는 구조입니다. 우선 시스템이 중요해요. 지금 중소벤처기업부에서는 디지털

화로 가겠다고 합니다. 그런데 소상공인진흥공단에서 아직도 수기작업을 합니다. 이런 시스템이 먼저 정상화 돼 있어야 일을 할 수 있지 않을까 합니다. 예를 들자면 전통시장에 온누리상품권이 있는데 그걸 회수해 오는 것에 따라 수수료를 줘요. 그런데 전국 몇 천 개 시장에서 들어오는 걸 수기로 하다 보니까 수수료가 한꺼번에 못 나가는 거예요. 그래서 시스템이 먼저 잘 되고 난 뒤에 자영업자에 지원책이 나와야 실효성이 있는 겁니다.

노란우산공제같은 경우는 전통시장의 예를 한 번 더 들어보면, 전통시장 인증 등록을 받으면 국가로부터 지원을 받고 지자체에서도 매칭을 하는 방식으로 가점을 줬더라면 이런 때 효과를 볼 수 있지 않았을까 합니다. 그리고 노란우산공제에 대한 홍보도 부족했어요. 앞으로는 정부에서 소상공인에 대한 정책만 만들어낼 게 아니라 홍보 역할도 같이 해 줘야 합니다. 시장에서 장사하시는 분이 알아야 이걸 이용할 거 아닙니까.

차남수 우리사회가 60~70년대는 대기업을 중심으로 산업동력을 이끌어갔고, 70년대 말부터 그 때는 중소기업을 육성하자여서 중소기업 육성정책이 많이 나왔고, 2010년 전후부터 소상공인에 대한 다양한 지원책이 나왔어요. 흔히들 9988이라고 하죠. 전체 기업 중 중소기업 숫자가 99%이고, 고용의 88%를 중소기업이 담당하고 있다는 말입니다. 그런데 저 99% 중 중소기업은 5%에 불과하고 나머지 94%가 소상공인입니다. 그렇다면 94%의 소상공인들에 맞는 맞춤형 정책을 그동안 펴왔나? 예를 들어 노란우산공제도 중소기업중앙회에서 진행을 하고 있지 않습니까? 소상공인을 위한 공제제도를 소상공인 관련 단체가 하든 국가가 지정한 기관에서 이뤄지든 정리를 해줘야 한다는 겁니다. 소상공인 지원이라는 게 중소기업으로 많이 갔다는 건 사실이죠. 최근 정책 중에 스마트 팩토리가 있습니다. 그런데 소상공인에게 스마트 팩토리가 의미가 있



차남수 소상공인연합회 정책총괄부 연구위원

나요? 제조업을 기반으로 하는 중소기업들이 글로벌 수출확장을 위해 하는 스마트 팩토리 정책은 좋은데 전통시장도 스마트 팩토리를 할 수 있을까요? 그렇기 때문에 중소기업과 같은 범주로 보지 마시고 소상공인을 타게팅할 수 있는 정책이 꼭 있어 줘야 한다는 겁니다. 구조의 취약성을 제대로 인식한 정책 지원이 필요합니다.

이번 소상공인 기금에 대해서도 얘기를 안 할 수가 없습니다. 3천억 원 규모의 대출을 소상공인진흥공단에서 맡았는데 반나절 만에 서버가 다운됐습니다. 소상공인들이 얼마나 많은데, 몇 조 원을 풀어도 될까 말까 하는 걸 3천억 가지고 한 기관에서 창구역할을 한다니까 바로 이런 부분이 구조적 취약성이라는 겁니다. 취약성을 해소하기 위해서는 견고성을 높여야 하고, 견고성을 높이기 위해서는 소상공인 기금확보를 해야 하고, 그 기금확보를 위해서는 정부에서 소상공인에게 더 많은 예산을 줘야 합니다. 그리고 그 기금은 사회안전망인 공제 쪽에도 연계가 되어야 이 취약한 구조를 조금이라도 개선할 수 있지 않을까 하는 생각을 하고요.

마지막으로 구조적인 부분을 하나 더 말씀을 드리면, 다른 분야는 들어가기 어렵는데 우리나라 소상공인 구조는 들어가기 너무 쉬워요. 아무 동네에 빵집, 미용실 낼 수 있어요. 이 부분을 어느 정도는 국가가 교육이라든지 지역사회 상권 분석을 통해 보호할 수 있어야 합니다. 택시의 경우 총량제를 하지 않습니까? 극단적으로는 전체 숫자를 조정하는 방안도 있을 수 있습니다. 단계적 조치들을 통해서 구조적 취약성을 극복해 나가는 것이 필요합니다.

이성원 임금노동시장과 자영업시장이 동시에 붕괴되는 건 굉장히 위험한 징조라고 생각합니다. 소상공인들이 점유하고 있던 노동시장이라는 게 노동시장 중에서 기업에 취업하기 힘든 사회적 취약층들의 고용을 책임지고 있었던 거죠. 그런데 이 부분이 무너진다는 것은 결국은 자영업자뿐만 아니라 노동시장의 취약층도 함께 무너져가고 있다는 거거든요. 저는 그게 굉장히 심각하다고 생각합니다. 지금 우리가 경험하지 않은 길을 가고 있기 때문에 한 번도 시도해보지 않은, 정말 말도 안 된다고 생각할 정도로 과감한 정책이 필요하다고 생각합니다.

어디 위원회 같은 곳에 가면 여전히 자영업자들이 너무 많다고 비난하듯이 말씀하시는 분들이 계신데, 저는 일정부분 정부책임이라고 생각합니다. 대한민국처럼 창업하기 쉬운 나라가 어디에 있습니까? 지금 편의점 본사에 가서 편의점 하겠다고 하면 돈 한 푼 없이 며칠 이내에 편의점 차릴 수 있습니다. 편의점 본사에서 가게 자리 알아봐주고 지원금이라는 명분으로 7,000만 원, 8,000만 원 줍니다. 사실은 그게 빚인 거죠. 이런 식의 편한 창업을 할 수 있는 건 결국 국가의 책임이라고 생각합니다. 왜 청년들을 창업 시장으로 밀어 넣습니까? 좋은 일자리 만들어서 좋은 제도를 활용을 해야죠. 자영업자가 많다고 비난 할 게 아니라, 우리가 노동시장을 방기하면서 자영업자를 양산 했구나 반성해야 합니다. 사람들이 자영업시장에 들어오지 않게 어떻게 일자리를 만들 것인가를 고민해야 합니다.

4차 산업혁명이라고 해서 온라인 플랫폼 지원 사업 많이 하는데 현실에서는 의미가 없습니다. 예를 들어 전통시장에 배달앱 만들라고 2천만 원씩 지원해줬거든요. 그런데 전통시장이 살아납니까? 시장에서 야채 파시는 분이 오이를 온라인 플랫폼에서 판다고 경쟁력이 생깁니까? 예전에 벤처가 그랬듯 지금 온라인 플랫폼에 대한 이상한 환상을 가지고 있는 경우가 많아요. 전통시장의 경쟁력을 키우려면 앱부터 교육, 홍보까지 전부 설계해서 줘야죠. 저는 이런 식의 자영업자들을 달래는 정책으로는 안 된다고 생각합니다. 큰 차원의 변화와 지원이 있어야 살아남을 것으로 생각합니다.

이정희 소상공인을 위한 사회안전망은 없다고 보시면 됩니다. 노란우산공제가 있다지만, 정말 영세한 분들이 문을 닫았을 때 목돈으로 다시 살아날 수 있는 힘이 돼야 하는데 정말 영세한 업체들은 거기에 가입 못하고 있거든요. 월 5만 원도 부담스러운 겁니다. 결국에는 그나마 여유 있는 소상공인들이 가입하는 거죠. 지금까지 노란우산공제 누적 가입자가 170만 명대이고, 누적부금이 15조 원이 넘거든요. 그런데 폐업하면 받아가는 게 평균적으로 800만 원 정도예요. 이런 얘기를 하면 개인사업자는 개인이 책임져야지 왜 정부가 책임지냐는 반응이 나옵니다. 그러면 근로자하고 소상공인들의 차이가 뭘까요? 사실 소상공인들이 어려워져서 폐업을 하면 기초수급자가 됩니다. 기초수급자 지원은 정부의 복지예산이기 때문에 그만큼 복지예산이 많이 늘어나는 거예요. 소상공인들이 망하지 않고 잘 할 수 있다면 정부가 그만큼 복지예

산을 줄일 수 있다는 거죠. 그렇기 때문에 안전망을 잘 구축해서 소상공인들이 기초수급자가 되지 않도록 하는 게 필요하죠.

이런 면에서 우리가 사회적 안전망 구축에 좀 더 열의를 가져야 한다고 봅니다. 물론 시장주의적으로 보면 반대가 많죠. 그런데 소상공인 정책은 경제정책과 사회정책이 같이 어우러져야 한다고 봅니다. 이걸 경제정책으로 보면 사실은 허점이 많죠. 경제적 관점에서 보면 왜 이렇게 정부가 보호하고 지원해야 해? 하는 반응이 나오는 거죠. 저는 인문학적 관점에서 바라봐야한다고 생각하기 때문에, 그런 면에서 사회정책관점이 필요하고 중요하다는 거죠. 현재 이야기 되는 게 노란우산공제, 고용보험인데 사실 이 정도로는 부족한 거죠. 그래서 저는 사회적 안전망에 대해서 정부의 조금 더 적극적인 자세가 필요하다는 겁니다. 소상공인 창업을, 진입을 막아야 한다면서 한 때는 허가제 이야기도 나오고 하는데, 이건 대단히 무책임한 발언이에요. 대안이 없는 발언이에요.

그동안 소상공인이 고용의 저수지 역할을 잘 해왔는데, 고용저수지가 없으면 근로자가 실업자가 됐을 때, 재취업이 안 됐을 경우 소상공시장으로 들어와서 창업을 하잖아요? 물론 소상공인이 자본소득자 맞죠. 하지만 영세자본소득자입니다. 영세자본소득자를 일반자본소득자의 논리로 이야기해서는 답이 안 나옵니다. 그래서 사회적 안전망이 필요하다는 겁니다. 그런 측면에서 바라보고 접근해야 할 것 같습니다.

지금은 재정건전성보다 소상공인 살리는 게 시급

김명환 감염병 사태의 피해가 경제 전반에 미치는 반면 정책자원은 한정적이기 때문에 정부 지원에 관한 의제제안이 곧바로 정책화될 수 있는 지 여부에 대해서는 고민이 큰데요. 위기 하에서 소상공인 보호와 정부 재정건전성 확보 간의 균형을 어떻게 달성할 것인가에 대한 문제도 소상공인위원회 정책제안의 주체로 할 필요가 있을 것 같습니다. 이 부분에 대해 어떻게 생각하는 지 논의해보면 좋겠습니다.

이정희 어려운 문제입니다. 많이 지원해주셨으면 좋겠는데 재정건전성 문제가 걸리죠. 물론 멸절한테 빚을 낼 필요는 없는 거죠. 그게 아니라 내가 필요하니까, 다급하니까 빚을 내는 거죠. 그리고 정말 쓸 만큼 빚을 내는 거고 그 대신 나중에 여유가 됐을 때 갚으면서 조금 더 건전하게 만들어가는 부분이라고 생각합니다. 지금은 재정을 지출할 수밖에 없는 상황이니까, 물론 정부의 계획 하에 이뤄져야겠죠. 어느 정도 감당할 수 있겠냐 하는 부분에서 정부의 판단이 필요한 겁니다. 소상공인 보호 대 재정건전성, 저는 이렇게 봅니다. 예를 들어 배달에 의존을 많이 하는 소상공인은 만약에 3단계가 된다고 해도 배달은 가능합니다. 그래서 그런 부분을 잘 헤아릴 필요가 있다고 봅니다. 정말 어려운 건 노래방이나 피시방과 같이 12개 고위험 업종에 속한 사업장인데, 정부의 방역 수칙에 따라서 한 달이 될 수도 있고 두 달이 될 수도 있는 기간 동안 어쩔 수 없이 문 닫아야 한다면 생계에 큰 타격이 될 수밖에 없습니다. 적어도 이런 상황에서는 생계가 위협에 빠지지 않도록 정부가 지원할 의무가 있습니다. 그런 면에서 소상공인 보호는 이뤄질 필요가 있는 것이죠. 그 정도를 잘 헤아리면서 하려다보니까 실태파악이 필요한 거죠. 코로나19가 끝일까요? 앞으로 또 어떤 게 닥칠지 모르기 때문에 이번을 계기로 해서 거기에 대한 대비가 필요합니다.

이성원 아이러니 하게 코로나 때문에 장사 잘 되는 분도 계세요. 저희 상인조합 조합원 중에 편의점 두 개 하시는 분이 있는데 대로변에 장사 잘 되는 곳은 매출이 폭락했는데, 그동안 장사가 잘 안 돼서 그만둬야겠다고 했던 주택이 편의점은 요즘 장사가 너무 잘 된다는 겁니다. 그래서 전체 수익은 달라지지 않았답니다. 또 닭발 가게 하는 분이 계시는데 그 분은 집합제한 이후 사람들이 빨리 와서 빨리 먹고 가면서 오히려 장사가 잘 된다는 거예요. 그런 식으로 굉장히 디테일 하게 파악을 하고 업종 간의 특성 등을 고려해서 지금이라도 데이터화 돼야 할텐데 그런 게 전혀 안 되고 있는 것 같습니다.

김명환 재정건전성을 확보하면서 가기 위해서는 정책 효율성 확보가 필요할 것 같습니다. 이게 핀셋 지원이 되든 생계관련 이슈를 먼저 찾으려 하든 소상공인 패널 등의 방법을 활용해 보는 것도 필요하겠죠.

이성원 이럴 때야 말로 신용등급이 떨어지더라도 지원하고 살려야 하는 거 아닌가 싶어요. IMF 때는 50조 넘는 돈을 기업들 중심으로 풀고 아직 까지도 회수가 안 된 걸로 아는데, 왜 자영업자한테는 3억 지원하는 것마저도 문제 삼는지 모르겠어요. 이럴 때야 말로 과감하게 지원했으면 합니다.



김명환 경제사회노동위원회 전문위원

이정희 재정건전성 문제는 정부가 잘 판단해야죠. 역시 우리가 가지 않았던 길을 걷기 때문에 정부도 고민이 많은 것 같아요. 재정담당자들도 국가 부채 40%라는 걸 마지노선으로 지켜왔던 건데 50%면 큰일 난다고 생각하는 거죠. 왜냐면 가지 않았던 길이었거든요. 재정건전성 40% 마지노선이라는 것도 지금 워낙 특수한 상황이기 때문에 부채가 좀 올라갈 수 있다고 생각하고 계획을 세워야겠죠.

차남수 소상공인 보호와 재정건전성이 충돌하는 상황이 벌어졌을 때 소상공인 보호가 우선이라는 생각이 드는데요. 여기서 제안을 한다면 재정의 직접지원과 간접지원이 있는데 간접지원을 늘리는 방법을 찾아봤으면 좋겠어요. 중앙정부나 공공기관에서 복지카드라든지 구매할 수 있는 것들이 있거든요. 코로나19로 어려운 상황에서 영세하고 취약한 소상공인들에게 구매하게 만드는 방식의 착한 소비운동도 가능하겠죠. 착한 선결제 운동처럼. 재정건전성 때문에 부채를 늘려가면서 직접지원하는 것이 어렵다면 복지카드나 조달 구매 등 국가가 사용할 수 있는 유효한 재정이 있을 겁니다. 그게 바로 복지카드라든지 조달 구매라든지, 이런 걸 소상공인들에게 구매하게 하고 그들에게 간접적인 혜택을 준다면 도움이 되지 않을까, 저는 그런 대안으로 접근할 필요가 있지 않나 생각합니다.

김명환 이 문제에 가장 고민이 많으신 분은 위원장님이 아닐까 싶은데요.

하현수 하, 참 힘드네요. 저는 소상공인단체들이 많이 활성화 되어야 한다고 생각해요. 우리끼리 먼저 서로 힘을 합쳐서 일을 했으면 좋겠다는 겁니다. 정부의 지원이나 노력도 필요하지만 우선 우리들이 각성해서 의견을 잘 모아봤으면 하네요.

인건비와 임대료에 대한 대책 마련돼야

김명환 취약 노동계층 이슈와 관련된 노노갈등이 분절노동시장 하에서 발생하는 것처럼, 프랜차이즈에서의 갑을관계, 젠트리피케이션 등 자본규모에 따른 분절구조가 소상공인과 대기업 사이에 존재합니다. 소상공인계층 전반에 걸친 최근의 위기가 감염병으로 인한 단순한 매출감소가 아닌 대기업-상가부동산업자-소상공인 간 이윤배분, 미비한 디지털 전환 수준, 합리적 정책대안 마련을 위한 데이터 부족과 같은 구조적 문제가 복잡하게 얽혀 한꺼번에 드러난 데서 기인한다는 비판도 제기되는데요. 이에 대한 장기적·구조적 이슈도 사회적 대화의 논의대상이 될 것 같습니다. 어떻게 생각하시는지요?

이성원 지금 정부 코로나 대책에 있어서 제일 문제가 있다고 생각하는 게 자꾸 최하층 지원 중심으로 가고 있는데, 가장 피해 입는 곳은 중대형업체거든요. 예를 들어서 충남에서 작은 식당을 하고 계시는 분은 정부와 지자체의 재난지원금 몇 백만 원 받으니까 월세 내고 먹고 살만 하다고 하세요. 저희가 전화 받은 곳 중 가장 가슴 아픈 사례가 뷔페를 하시는 분이셨어요. 뷔페하면 최소 200~300평에 고용인원이 20~30명이잖아요. 그런데 집합금지를 당해서 매달 700~800만 원씩 손해가 난다는 거예요. 재난지원금 200만 원으로 해결이 안 되는 겁니다. 그리고 서울서 웬만한 식당하려면 큰 상권에 보증금 1천만 원 안 넘어가는 곳이



하현수 전국소상공인연합회 회장
(소상공인위원회 위원장)

어디습니까? ‘임대료 멈춤법’은 굉장히 의미 있다고 생각하는데, 처음에는 논의하지 않았던 정부여당의 태도가 조금씩 바뀌고 있다고 생각해요. 오히려 확장돼서 왜 임대료만 멈춰? 공과금, 세금도 멈추자는 정도까지 과감히 나오는 상황입니다. 이번 기회에 한 번 패러다임을 전환해서 정말 과감하게 정책을 펴야 하지 않을까 싶습니다. 현실적으로 쉽지는 않겠죠. 저희가 차액 감액 청구권이라는 운동을 했습니다. 건물주들이 선의가 아니라 시스템적으로 임대료 감면에 나설 수 있도록 혜택을 주는 겁니다. 정말 걱정스러운 게 임대료 문제로 극단적인 선택을 하는 경우도 생길 수 있다는 겁니다.

하현수 지금 문을 닫는 제일 큰 이유가 고정비용 중 하나인 임대료 때문이 아닐까 생각합니다. 이번 경우는 임대인과 임차인 두 사람이 해결하는 게 아니라 정부가 개입을 해야 한다고 봅니다. 예를 들자면 임대인 25%, 임차인 25%, 정부 50%로 한다든지, 아니면 30%, 30%, 40% 한다는 합의가 이뤄질 수 있다면 좋겠습니다. 전통시장은 거의 다 매칭 사업이에요. 상인회 10%, 지자체 30~40%, 국비 40~60%. 그러니까 우리들도 조금씩 내야 한다는 거죠. 임대인과 임차인이 서로 조금씩 양보하면서 정부가 개입을 하면 효과적으로 되지 않겠나 생각해요.

차남수 이 문제는 구조적이고 장기적인 부분이기 때문에 소상공인의 비용구조를 알아야 합니다. 첫 번째가 인건비, 두 번째가 임대료로 나오거나 둘이 동일하거나 임대료가 높다고 말하기도 합니다. 인건비 관련 부분에 있어서는 꼭 지적해야 할 부분이 있어요. 뭐냐면 최저임금 부분이에요. 최저임금을 모든 업종과 지역에 동일하게 적용하는 것이 맞는가 하는 겁니다. 대도시와 지방도시는 물가도 다르고 생활환경도 달라요. 일본처럼 비용 구조를 좀 더 유연하게 만들어 줘야 합니다. 두 번째는 임대비용인데 우리나라가 전 세계에서 1제곱미터 당 가장 높은 상가 임대료를 냅니다. 다음이 영국이고 프랑스는 아주 낮아요. 그러면 우리는 시작점부터 어려운 거예요. 최저임금은 이미 많이 올라와 있고 임대료도 세계 최고 수준이니깐요. 결국 이 두 문제가 소상공인의 구조적 문제를 파생시키거든요.

인건비와 관련해 최저임금 문제는 국가가 소상공인에게 어떻게 적용시킬지 큰 숙

제를 한 번 던져보면 좋겠고요. 임대료의 경우 캐나다 지원 사례를 보면 정부가 임대료의 50%를 임대인에게 제공하고 임차인이 최대 25%, 그래서 임대인은 부담이 25%밖에 안돼요. 이런 사례도 검토할 필요가 있다고 봅니다. 둘이 해결하라고 하면 분쟁밖에 안 되는데 소상공인은 절대 약자거든요. 장기적으로 봤을 때는 공공임대도 생각해 볼 수 있어요. 프랑스 같은 경우 유실 부동산을 매입해서 소상공인, 영세 사업자들에게 저렴하게 지원 해주는 프로젝트를 2006년에 시작해서 2021년에 마감해요. 15년 동안 소상공인이 장사 많이 하는 곳을 매입해서 저렴하게 지원하는 장기프로젝트를 진행했어요. 지금 국가가 일부 진행하고 있는 공공임대상가는 도로변에 거의 없어요. 이상한 곳에 다 있습니다. 실효성 있는 공공임대상가로 가는 게 맞다고 봅니다. 이런 체계가 잡혀야 산업 간 조화도 이뤄지면서 생태계가 건전해지고 기반이 탄탄해지지 않을까 합니다. 인건비와 임대료 문제는 소상공인위원회도 집중적으로 토의해서 의제를 발굴하고 그것을 국회나 청와대에 올릴 수 있는 방안으로 가야한다고 봅니다.

이성원 임금문제는 경사노위에서 본회의 올라가도 노동계에서 이걸 의제로 선정하는 걸 꺼리기 때문에 가급적 이야기 안 하려고 하는데 실제 부담이 되고 있는 건 맞아요. 단기 근무자들을 많이 고용하는 편의점 문제로 저희가 한 번 청년단체를 만난 적이 있어요. 둘의 공통적인 문제사항 중 하나가 주휴수당이었어요. 주휴수당이 부담이 되니까 쪼개기 근무를 시킬 수밖에 없는 상황이라는 거죠. 사실 청년들도 안정적으로 노동하고 싶은데 주휴수당 때문에 고용이 잘 안 되니까 문제라고 인식하고 있어요. 그 논의 과정에서 둘의 공통의 목적은 있었어요. 주휴수당을 수당에 없어서 주휴수당을 없애자는 겁니다. 청년들도 동의했어요. 물론 주휴수당을 그냥 최저임금에 얹자고 하니 부담이 너무 커서 합의는 되지 않았는데, 이런 부분은 충분히 이야기해 볼 수 있지 않나 생각이 들고요.

상가 임대차의 핵심은 인식의 문제인 것 같아요. 프랑스 같은 경우 건물의 가치가 올라갔다고 해서 그 비용을 건물주가 모두 가져가지는 않거든요. 실제로 건물의 가치를 올리는 데에는 임차인들의 역할 크기 때문에 임차인에게 보상하는 부분도 있어요. 이게 결국은 구조 문제인데, 독일의 메르켈 총리가 셋다운 하면서 한 업체당



월 최대 6억 6천만 원까지 지원을 했더라고요. 그런데 노동하시는 분한테 물어보니까 독일은 워낙 노동인구가 많고, 소수 인원들이 자영업을 하고 있기 때문에 그렇게 지원이 가능하다는 겁니다.

이정희 소상공인과 관련된 많은 쟁점들은 이해관계가 서로 상반되는 입장에서 갈등 문제가 일어나는 게 아니겠어요? 대기업과 소상공인 간에도 그렇고, 상가 임대인과 임차인의 관계, 프랜차이즈와 프랜차이지도 그런 관계입니다. 이게 소위 제로섬의 문제잖아요? 서로가 더 가져 갈 수 있으면 괜찮은데, 주어진 걸 가지고 파이를 나눠먹기 하다 보니까 내가 더 가져가면 상대방 것을 뺏어가는 게 되는 거죠. 그렇게 되면 상당한 위화감이 조성되는 문제가 발생합니다. 너도 나도 함께 더 가져가는 구조라면 불만이 줄어드는데 그렇지 못하고 제로섬 갈등이 발생하는 거죠. 상가임대차와 관련해서 정부는 갈등을 조장해서는 안 됩니다. 정부는 조정자 역할이에요.

예를 들어서 정부가 당신끼리 알아서 해라, 아니면 착한 임대, 이런 식으로 가면 갈등을 조장하는 겁니다. 정부의 역할을 다 못하는 것이죠. 정부가 조정자로서 감면혜택이나 인센티브를 제시하면서 참여를 이끌어 내야 합니다. 이른바 착한 임대가 2%

정도 수준이라고 하는데, 그렇다면 안 해준 98%가 나쁘다고 몰아가서는 안 되는 거죠. 정부는 조정자 역할을 잘 해줘야죠. 사회적 갈등을 무조건 줄여가는 역할을 위해 노력해야 한다고 생각하고요. 갑을 문제도 그래요. 갑이 을 걸 더 가져가려고 하니까 문제가 생기고 을이 불만이 생기는 거죠. 그렇다고 해서 갑은 갑 나름대로의 자본투자라는 게 있는데 그걸 무시 못 하니까 그럴 때는 적정한 선에서 공정성을 찾아야죠. 정부가 그런 환경을 만드는 게 중요합니다.

그리고 디지털 전환이라는 것은 필요는 합니다. 그런데 전통시장의 경쟁력이 디지털 화입니까? 저는 그렇게 안 봐요. 미국의 예를 들어볼까요? 미국 같은 선진국도 현대화된 몰이 생기고 하니까 전통시장이 어려워졌어요. 그런데 일정시점이 지나니까 미국 국민들의 변화가 나타났어요. 처음에는 현대화가 더 가치가 있어 보였는데, 지나고 보니까 파머스 마켓 가서 커피 한 잔 마시고 대화하는 게 더 그림고 더 가치가 있더라는 거죠. 이걸 가격이 문제가 아니죠. 디지털화로 손님을 끌어들이는 게 아니라 도리어 아날로그의 가치를 찾아낸 거죠. 지금 세상이 비대면으로 간다고 해서 모두가 집에서 배달시켜먹고 있겠습니까? 사람들이 나와서 얼굴도 마주 하고 싶은 겁니다. 이러한 전통시장의 장점을 홍보하는 부분에서 디지털화는 중요하겠죠.

소상공인의 무점포 문제도 볼까요. 15년 전에 증기청이 디지털 점포인증제라는 걸 했었습니다. 제가 그 때 정책자문을 했었기 때문에 뚜렷하게 기억하고 있어요. 지금 그게 스마트 점포예요. 정부가 디지털 점포 인증해서 마크도 붙이고 했어요. 구매부터 판매까지를 전부 컴퓨터에 등록시킨다는 거였거든요. 어쨌든 그 정책은 결국 실패했어요. 왜냐면 그게 현실을 제대로 반영하지 못해서 현장에서 호응이 안 되는 거죠. 소상공인들은 투자여력이 많지가 않아요. 그런데 스마트 점포라는 것은 자본투자 중에서도 초기투자가 많이 필요해요. 그리고 초기투자로 끝나는 게 아니라 계속 유지비용이 많이 들어가요. 그렇기 때문에 소상공인한테는 비용을 줄이는 정책을 써서 부담을 덜어주는 게 중요합니다. 이게 소상공인의 경쟁력입니다. 정부가 잘 지어주고 유지보수를 다 해주면 되는데 그렇지 못하잖아요. 실효성 있는 정책이 필요하다는 얘기입니다. 디지털화는 하나의 트렌드이니까 방향은 좋습니다. 그런데 소상공인 경쟁력이 꼭 거기서 나오는 게 아니라는 겁니다.

그리고 플랫폼이 갈수록 주요 이슈화가 됩니다. 그것도 일반 플랫폼이 아니라 메이저 플랫폼에 들어가야 하거든요. 지금 배달앱이 그런 것 아니겠어요? 플랫폼은 소상공인과 애증의 관계 될 수 있는 거예요. 안 할 수도 없고 하면 남는 게 별로 없고, 결국 비용을 줄여야 하는데 플랫폼 비용이 커지면 안 되는 거예요. 플랫폼을 시장에 맡겨서는 상생으로 가기가 어렵습니다. 이 부분에 대해서 정부가 정말 심각하게 고민을 해야 합니다. 예를 들어 네이버가 정말 상생의 가교를 만들어준다면 소상공인이 도움 받을 수 있겠죠. 그런데 네이버는 민간기업이기 때문에 궁극적인 목적 자체는 이윤을 극대화시키는 거거든요. 거기에다가 알아서 상생협력 하라고 둘 수는 없어요. 앞으로 소상공인의 구조적인 문제에서 직면하는 사인들이 주요 아젠다가 될 겁니다. 이 문제를 어떻게 해결해 나갈 것이냐 하는 게 정부가 앞으로 많은 고민이 필요한 부분입니다.

이정원 온라인 플랫폼 공정화 관련 법률에 대한 이야기가 많이 나오고 있는데, 이걸 굉장히 시급하다고 생각합니다. 이미 배달의 민족이 대표적인 플랫폼처럼 됐지만, 카카오의 경우 카카오택시 하는 분과 일반택시 하는 분의 괴리는 엄청 나거든요. 카카오 택시 콜이 일반택시보다 10배 더 많이 오는 상황입니다. 배달의 민족이 플랫폼을 넘어서 이미 오프라인에 B마트라는 브랜드로 진출했듯이 직접 외식업에 진출해서 자기네 것을 중심으로 영업을 하는 문제가 발생하죠. 외식업 하는 분들이 배달 플랫폼을 이용하면서부터 매출대비 수익률이 현저하게 저하됐더라고요. 1만 2천 원짜리 닭 한 마리를 팔면 이제는 10%가 안 남더라고요. 배달료 기본 5천 원에 카드 수수료까지 떼면 남는 게 없어요. 개인적으로는 관이 주도하는 플랫폼도 일정정도 필요하다고 생각합니다.

하현수 모두에서도 말씀 드렸지만 소상공인위원회가 계층별위원회로 출범한 것은 긍정적이라고 봅니다. 조금씩 대화하고 타협해서 좋은 성과 얻기를 기대하고 있습니다. 이번 좌담을 통해서 많은 것을 배우고 앞으로 방향도 잡히는 것 같아서 좋았습니다.

김명환 소상공인위원회 준비과정과 실제 논의를 지켜보면 전통적 노사관계와 다르게 논의

의 범주가 많이 확대되는 것 같습니다. 노사관계에서 전통적으로 논의되지 않던 임대사업자, 즉 지대와의 관계, 그리고 임금격차를 논하지만 세후소득이 중요한 이슈가 아니라 기업이 지급하는 세전소득이 중요한 이슈로 보입니다. 이런 부분에서 금융사업자 관계까지 복합적으로 섞인 것 같습니다. 소상공인위원회는 사측 취약계층에 관한 사회적 대화의 첫 사례입니다. 여기서 논의됐던 것들을 기초로 해서 향후 중기위원회나 중견위원회까지 사측 취약계층들의 전반적인 흐름들이 여기서 파악되고 앞으로 사회적 대화의 큰 흐름이 돼 갈 것 같습니다. 소상공인 관련 이슈들이 무게감 있게 제기 되기 위해서 단체 분들, 전문가 분들의 논의가 향후 잘 진행되길 바랍니다. 여러분, 수고하셨습니다.