

임시 계약 경제는 기업이 필요에 따라 정규직 보다는 계약직 혹은 임시직으로 노동자를 고용하는 경향이 커지는 경제 상황을 일컫는 용어다. 노동자 입장에선 특정 회사에 소속돼 일하는 대신에 자신의 노동 시간이나 자산을 유연하게 활용해 부가가치를 생산하는 경제 활동을 의미한다. 이런 임시 계약 경제는 오늘날 ‘긱 경제(Gig Economy)’라 불린다.

### 주문형 플랫폼 성장으로 빠르게 발전한 긱 경제

긱 경제라는 용어는 1920년대 미국에서 재즈의 인기가 높아지자 공연에 필요한 연주자를 공연장 주변에서 임시로 섭외해 단기계약을 체결한 것에서 유래했다. 단기적으로 섭외한 연주자를 ‘긱’이라고 불렀던 것이다. 기존 노동시장이 기업과 기업에 소속된 정규직 구조라면, 긱 경제에서는 상황에 맞게 유연하게 공급되는 노동력인 프리랜서 또는 비정규직 근로자를 중심으로 시장이 돌아간다. 이는 인터넷 같은 정보통신기술

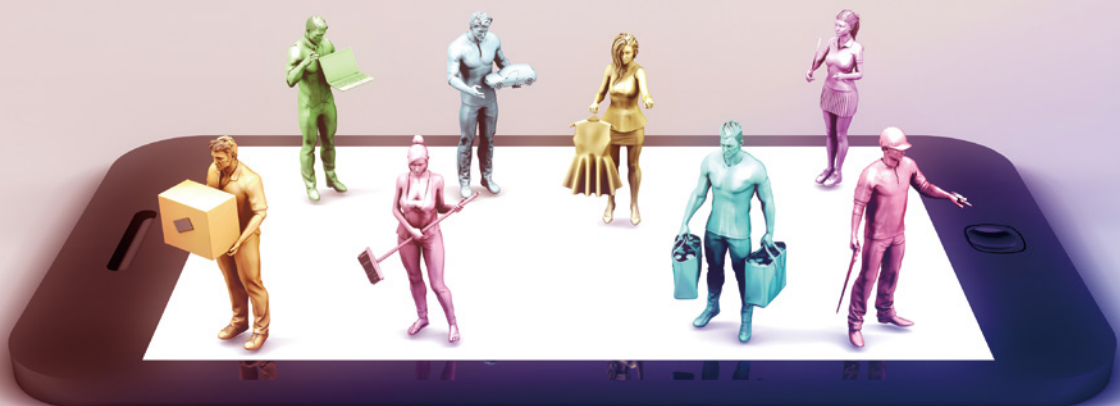
(ICT) 발달로 고정적 근무지가 없어도 소통할 수 있고, 또 스스로 근로 시간과 공간을 선택하고 싶어하는 근로자가 늘어나면서 생긴 현상과 맞물렸다.

긱 경제는 일반적으로 특정한 프로젝트 혹은 기간이 정해진 단일 업무를 수행하기 위해 노동력이 유연하게 공급되는 구조를 띤다. 현재 정보기술(IT)과 디지털 기술 발전으로 개인화된 서비스를 제공하는 주문형 플랫폼 산업이 성장하며 긱 경제는 빠르게 성장하고 있다. 긱 경제는 일을 원하는 노동자(긱 워커)와 이들을 필요로 하는 이용자가 플랫폼으로 연결돼 서로 대가를 주고받는 방식으로, 플랫폼이 하나의 시장처럼 서비스의 수요와 공급을 중개한다.

긱 경제 대표 사례는 자신의 차를 가진 일반 차량 운전자와 승객을 연결하는 미국 우버(Uber)의 승차 공유 서비스다. 우버는 기사를 고용하는 대신 차량을 소유한 사람을 드라이브 파트너로 계약하고, 독립 계약자 형태로 서비스를

## 긱 경제가 노동시장을 재편하고 있다

김원배 정보통신용어표준화위원회(WORDSTD) 위원, 전자신문 부장



제공한다. 목적지로 이동해야 하는 승객이 스마트폰 애플리케이션으로 차량을 요청하면 우버는 우버의 플랫폼에 가입한 차량 운전자와 연결해 주고 수수료를 챙긴다. 노동자는 우버에 고용되지 않고 필요할 때만 일하고 돈을 번다.

이뿐만 아니라 식당에 소속된 배달 직원이 아니라 원하는 시간에만 일하고 건당 수수료를 받도록 한 ‘도어대시’, 집이 비었을 때 빌려주고 돈을 받는 ‘에어비앤비’ 등도 대표적인 Gig 경제 사례다. 배달 대행, 대리운전, 가사 도우미 등 단순 서비스는 물론이고 법률 혹은 의료 컨설팅 등 전문성이 요구되는 업무까지 다양한 범위의 서비스가 Gig 경제 대상이 될 수 있다.

Gig 경제는 장단점이 분명하다. 기업 측면에선 전통적 고용 형태인 장기 고용으로 발생하는 비용을 줄일 수 있다. 하지만 오랜 기간 노하우를 쌓은 숙련된 전문 인재를 고용하기 어렵다는 점에서 장기적으로는 생산성이 하락하는 문제가 있다. 노동자 입장에서는 전통적인 장기 근로 계약 형태를 벗어나 본인 능력과 역량에 따라서 직업 선택 폭이 넓어지는 장점이 있다. 노동자가 원하는 시간에 원하는 만큼 일할 수 있어 전업주부나 은퇴자가 노동시장에 재진입할 수 있다는 측면에서 긍정적 평가를 받고 있다.

하지만 직업 안정성이 낮은 건 단점이다. 단순한 기술 보유 수준으로는 낮은 임금을 받을 수밖에 없고 그만큼 전문 기술이 없기에 쉽게 해고될 수 있다. 일한 만큼 돈을 버는 형태가 많기 때문에 안정적인 수익을 올리기도 힘들다. 그럼에도 수요자가 요구하는 서비스나 물품 등을 온라인과 모바일 네트워크, 디지털 플랫폼을 통해 제공하는 주문형 경제(On demand economy) 확산으로 Gig 경제는 지속 확대될 전망이다.

## Gig 경제의 긍정적 성장을 위해서는 안정망이 필요해

폴 오이어 미국 스탠퍼드대 경영대학원 교수는 “기업은 코로나19를 통해 장소에 구애받지 않고 유연한 인력을 채용하는 장점에 대해 진지하게 고민하기 시작했다”며 Gig 경제 확대를 전망했다.

세계경제포럼은 2020년 11월 열린 ‘변화의 선구자들’이라는 포럼 발표문에서 “코로나19 이전 Gig 경제가 일자리를 찾는 이들의 ‘최후의 선택지’였다면, 이제는 능력 있는 개인이 앞다퉈 프리랜서 선언을 하는 시대가 열리고 있다”고 밝혔다. 컨설팅 기업 매킨지는 2025년 Gig 경제 부가가치가 2조 7,000억 달러(약 2,948조 원)에 이를 것으로 예상했다. 이는 4차 산업혁명처럼 정보 및 인프라 기술이 발전하면서 전통 기업을 대체하는 새로운 비즈니스 모델이 증가하기 때문이다.

Gig 이코노미의 흐름을 거스를 수 없게 된 상황에서 Gig 경제의 확산이 사회 전반에 어떠한 효과를 가져올 것인가에 대한 의견은 분분하다. Gig 경제 시대는 디지털 플랫폼으로 개인의 능력이나 기술이 적용되는 새로운 일자리가 창출된다는 게 가장 큰 특징이다. 그래서 비경제활동인구의 노동 참여를 촉진하는 효과가 있다. 물론 Gig 경제가 전통 산업을 완전히 대체하는 형태로 발전한다면 임시직이 급속도로 증가해 고용의 질을 떨어뜨리고 소득안전성을 방해할 소지가 있기는 하지만 말이다. 전통 산업을 대체하면서 Gig 경제가 발전한다면 다양한 이해 상충으로 갈등이 심화될 우려도 있다.

Gig 경제의 긍정적인 성장을 위해선 무조건 전통 산업 대체보다 새로운 디지털 경제를 창조하는 방식으로 발전 모형을 구축하는 게 중요하다. 기존 산업과 공정한 경쟁을 유도하고, Gig 워커를 보호하기 위한 다양한 사회적 안전망도 필요하다. TTA