



택배, 비정규직?... ‘月500만원’ 수입 ‘사장님’ 자부심으로 오늘도 시동 건다

인터뷰 | CJ대한통운 김성민 기사

“직원(정규직)으로 있을 때 몸은 편했다. 하지만 개인사업자(비정규직)는 일한 만큼 돈을 벌 수 있어 더 좋다. 내가 쏟은 역량만큼 대가를 얻을 수 있기 때문이다.”(CJ대한통운 택배기사 김성민씨)

정규직은 좋고, 비정규직은 나쁘다는 등식이 통하지 않는 업종이 있다. 택배업이 대표적이다.

9일 택배업계에 따르면 현재 택배업에 종사하는 택배기사만 전국에 약 4만5000명에서 5만명으로 추산된다.

이 가운데 95% 정도는 개인사업자로 알려져 있다. 정규직과 비정규직의 이분법으로 따지면 택배기사 10명 중 9명 이상이 비정규직인 셈이다.

지난해 기준으로 택배시장 점유율 48%로 1위를 차지하고 있는 CJ대한통운에도 1만8000여명의 택배기사가 일하고 있다. 이 가운데 정규직으로도 불리는 직영점 소속 택배기사 950명을 제외 한 나머지는 모두 비정규직인 개인사업자다.

CJ대한통운 관계자는 “직영점 소속 택배기사들은 보통 거래처로부터 오는 택배를 집하하는 일을 하거나 개인사업 택배기사가 담당하지 못하는 사각지대의 고객들에게 배송하는 업무 등을 주로 하고 있다”고 설명했다.

경기 남양주 오남에 있는 CJ대한통운의 서울 노원상계변영 집배점. 이곳에서 일하고 있는 택배기사 김성민씨(31·사진)는 개인사업자, 정직원, 개인사업자를 오고간 특이한 이력을 갖고 있다.

“돈을 벌고 싶어서 2012년부터 택배를 시작했다. 벌써 8년째다. 2년 정도 일하다 몸이 다쳤다. 그래서 정직원이 돼 회사에 속해 일하게 됐다. 3년 반 정도 직영점에서 일하다 다시 개인사업자로 바뀌어 지금까지 일하고 있다.”

택배가 모이고 흩어지는 서버터미널이 주로 외곽에 있다보니 성민씨 역시 남양주 오남에서 자신이 담당하는 구역의 택배를 싣고 매일 서울 노원지역을 오가고 있다.

성민씨가 3년 반 정도 정직원으로 일하면서 느낀 가장 큰 장점은 몸이 편하다는 것. “회사 소속이다보니 휴가도 있고, 대체할 인력도 있고(개인사업자보다)몸이 편한 게 사실이다. 시간이 허락되는 대로 영업을 뛰고, 밥도 제대로 먹을 수 있고 보통 6시 정도면 퇴근도 가능했다.”

하지만 성민씨는 이후 과감히 개인사업자로 돌아섰다. 몸이 고되더라도 돈을 더 벌고 싶어 내린 결정이다. 아직 젊다보니 몸을 쓰는 고생도 충분히 할 수 있다고 판단했다.

“개인사업자로 시작한 뒤 소득이(직원때보다) 1.5배 정도 늘어난 것 같다. 하루에 200~300

개 정도를 나른다. 한 달 평균적으로 6000개 정도 되는 것 같다.”

택배를 많이 나르는 기사의 경우 하루 400~450개 정도를 취급하는 것으로 알려졌다. 한 달이면 8000~9000개에 달하는 어마어마한 양이다. 일감을 털기 위해 부부나 나머지 가족이 나서 택배를 하는 경우도 적지 않다. CJ대한통운에만 1155쌍(2310명)의 부부가 택배를 같이 하고 있는 것으로 파악됐다.

정직원을 하다 얼마를 벌 수 있기에 개인사업자로 돌아섰을까. 성민씨의 소득이 살짝 궁금했다.

성민씨처럼 하루에 200~300개 정도의 택배를 배달하면 통장에 찍히는 월급은 450만~500만원 수준, 연봉은 5000만~6000만원 정도다.

물론 기름값은 본인이 지출해야 한다. 성민씨의 경우엔 톨게이트 비용까지 든다. 택배를 시작하기 위해 1000만원대인 중고차를 구입했다면 차량 유지비는 좀더 들 수 있다. 이런 지출을 빼더라도 실제 손에 쥐는 돈은 쏠쏠하다. 특히 30대 초반인 성민씨 포레에선 더욱 그렇다.

“중소기업에서 대리료 근무하는 친구에 비해 2배 정도 더 버는 것 같다. 지인들 4명도 내 권유로 택배를 시작했다. 시작하더니 내 원망은 얹아더라. (내 덕이네)오히려 술을 사라고 내가 말한다.” 성민씨가 활짝 웃으면서 말했다.

지난해 CJ대한통운이 집계한 자사 택배기사의 중위소득(전체 대상자 가운데 중간소득)은 연간 6810만원이었다. 택배기사의 초기 투자비는 차량구입비, 보험료 등 1600만원으로 나타났다.

CJ대한통운은 정규직인 직영점 기사나 개인사업자 택배기사 모두에게 대학생 자녀를 뒀다면 기사당 최고 500만원의 학자금을 비롯해 경조사비, 경조물품, 건강검진 등의 혜택을 주고 있다.

택배를 언제까지 할 것이냐는 물음에 그는 “계속 할 수 있을 것 같다”며 웃었다. 그러면서 “처음엔 돈 때문에 시작했지만 이제 책임감이 생겼다. 뛰는 만큼 가져갈 수 있는 매력도 크다”고 덧붙였다.

물론 사람을 대하는 직업이다보니 겪는 애로 사항도 적지 않다.

성민씨는 “우리도 우리 일을 하고 있는데 무시하는 분들이 종종 있다. 하대를 하지 않았으면 좋겠다. 난 이 일을 좋아서 하고 있다. 낮은 직종으로 보질 말아달라”고 당부했다.

향후 택배 대리점 운영의 꿈을 꾸고 있는 성민씨. 인터뷰가 끝나자마자 그는 차에 시동을 걸었다. 택배를 기다리고 있을 누군가에게 빨리 달려가기 위해서다. /김승호 기자 bada@metroseoul.co.kr



직영점에서 개인사업자로 변경 일한 만큼 대가 받아 더 뿌듯 CJ대한통운 혜택 그대로 누려

‘강성노조에 반기’ 勞勞갈등

전면파업에 돌입한 르노삼성 노조가 동력을 잃어가고 있다. 집행부의 강경책에 반기를 든 노조원들이 늘면서 파업 참여 인원은 절반 이하로 줄었다.

9일 업계에 따르면 르노삼성차는 부산공장 근로자 전체 1431명 중 1065명이 전면파업 이후 첫 근무일인 지난 7일 출근했으며 조합원 기준으로는 1091명 중 725명이 출근해 66.5% 출근율을 보였다.

노조는 5일 무기한 전면 파업을 선언했지만 일부

조합원 1091명 중 725명 66.5% 출근 1년 이어진 2018 임단협 교섭에 지쳐 잠정합의안은 생산직 52% 찬성하기도

조합원들이 노조 집행부의 강성 기조에 불만을 품고 탈퇴를 고민하는 등 의견이 갈리면서 파업 참여율이 절반에도 못 미치게 됐다.

또한 르노삼성의 생산직 근로자들은 1년 가까이 이어진 2018 임단협 교섭 난항에 지친 모습이다. 최근 마련된 잠정 합의안의 경우 최종 부결됐으나 생산직 약 52%가 찬성한 바 있다.

생산라인 가동에도 불구하고 공정별로 출근한 직원들의 편차가 심해 실제 라인을 가동해도 정상적인 생산량에는 못 미칠 것이라는 관측이 나온다. 엔진공장과 차체공장은 출근율이 100%에 육박했지만, 조립공장은 출근율 38.7%를 기록했다.

르노삼성은 생산성이 평소의 20~30% 수준에 머물고 있지만, 고객 주문이 밀려 있는 상태에서 한 대라도 더 생산해 고객에게 인도하기 위해 공장 가동을 계속할 계획이라는 입장이다.

르노삼성, ‘절반파업’ 되나



르노삼성자동차 조립공장

/연합뉴스

르노삼성은 그동안 노사갈등으로 판매부진을 겪었다. 르노삼성의 올해 1~5월 판매량은 총 6만7158대(내수 2만8942대, 수출 3만8216대)로 집계됐다. 지난해 같은 기간 총 10만4097대(내수 3만3800대, 수출 7만297대)와 비교하면 4만여대 감소한 실적이다.

지역협력업체들의 피해도 컸다. 르노삼성의 총 협력업체 고용인원은 5000명이 넘는다. 앞서 6차례 이어진 노조의 파업으로 판매실적이 급락한 탓에 일부 협력업체는 최대 40%까지 매출이 감소한 것으로 알려졌다.

한편, 르노삼성 노사는 지난해 6월부터 임단

협 협상을 시작해 11개월만인 지난달 잠정합의안을 이끌어냈지만 노조 찬반투표결과 부결된 바 있다.

노조는 전면파업에 들어가기 전 협의과정에서 파업 기간 무노동에 대한 100% 임금보전, 노조원과 비노조원 간 임단협 타결 격려금 차등 지급, 노조원 안에서도 파업참가 횟수에 따라 타결 격려금을 차등 지급해 줄 것을 주장했지만 사측에서는 무노동 무임금을 원칙으로 하는 현행법을 어기는 것이라며 받아들일 수 없다는 입장을 내세웠다.

/정연우 기자 yw964@

