

성 명	김석우	직 급	행정사무관
훈 련 국	미국	훈련기간	2023.8.1. ~ 2025.2.3.
훈련기관	UC Irvine / Vasquez&Company	보고서 매수	103매
훈련과제	디지털 플랫폼 종사자에 대한 합리적인 과세체계 구축		
보고서 제목	Taxing System for Digital Platform Workers		
내용요약	1. 디지털 플랫폼 경제의 도래와 관련 조세 이슈 디지털 기술의 발전과 함께 디지털 플랫폼을 기반으로 한 새로운 비즈니스 모델이 등장하면서 전통적인 고용 관계를 벗어난 새로운 형태의 노동이 나타나고 있음. 이러한 현상을 미국에서는 깃 경제(gig economy)라는 용어로 통용되며, 공유 경제(sharing economy)나 플랫폼 경제(platform economy)와 같은 다양한 개념과 혼용되어 사용되고 있음. 본 보고서에서는 세무 당국에서 사용하는 정의에 초점을 맞추어 플랫폼 경제를 설명함. 미국 국세청(IRS)은 깃 경제를 "사람들의 수요에 따라 work, services, or goods를 제공하여 수익을 얻는 활동"으로 정의하고 있으며, 이는 주로 앱이나 웹사이트와 같은 디지털 플랫폼을 통해 이루어짐. 한국의 국세청은 깃 경제라는 용어를 정확히 사용하지 않지만, 플랫폼 종사자를 위한 별도의 세금 신고 지침을 제공하고 있음. 플랫폼 종사자는 디지털 플랫폼을 통해 소비자에게 직접 서비스를 제공하는 사람들로 정의되며, 이는 전통적인 근로자와 대조됨. 전통적인 공급 시스템에서는 회사가 근로자와 고용 계약을 체결하고 소비자에게 서비스를 제공하는 반면, 플랫폼 경제에서는 플랫폼 운영자가 플랫폼 근로자와 소비자 간의 중개자 역할을 하며, 플랫폼 근로		

	자가 소비자에게 직접 서비스를 제공함. 예를 들어, 음식 배달 서비스인 도어대시(Doordash)와 우버이츠(UberEats), 교통 서비스인 우버(Uber)와 리프트(Lyft), 돌봄 서비스인 케어닷컴(Care.com) 등이 있음. 2022년 맥킨지의 조사에 따르면, 미국에서 약 36%의 고용된 개인이 자영업자로 자신을 인식하고 있으며, 이는 약 5800만 명에 해당함. 이는 2016년의 27%에서 증가한 수치로, 미국 노동력의 구성에 상당한 변화를 나타냄. 이러한 디지털 플랫폼 노동은 새로운 일자리를 창출하고, 경제적으로 비활동적인 인구에게 낮은 진입 장벽을 통해 노동 참여 기회를 확대하며, 기존 근로자에게 추가적인 소득 기회를 제공함. 그러나 플랫폼 종사자가 실제로 플랫폼에 의해 고용되거나 그들의 작업 성격이 전통적인 고용 관계에서 수행되는 활동과 다르지 않더라도, 자영업자로 분류될 경우 그들의 고용 상태를 파악하기 어려운 문제가 발생함. 많은 플랫폼 종사자들은 임시직이나 파트타임으로 일하며, 자주 직업을 변경하기 때문에 기존 법률이나 사회 안전망에 의해 보호받지 못하는 불안정한 근로자가 될 수 있음. 이러한 우려에 대응하기 위해, 미국 바이든 행정부는 플랫폼 종사자를 근로자로 재분류하고, 최저 임금, 초과 근무 수당, 실업 수당 등과 같은 법적 보호를 제공하려고 하고 있음. 한국 정부 또한 근로기준법에 따라 근로자로 인정되지 않지만 근로자와 유사한 서비스를 제공하는 특수형 근로자에 대한 근로자 보상 및 고용 보험과 같은 법적 보호를 확대하고 있음. 플랫폼 종사자와 전통적인 근로자 분류의 모호성과 플랫폼을 통한 소득 창출 활동의 임시적이고 불규칙한 성
--	---

격은 세무 당국에 여러 가지 문제를 제기함. 본 보고서에서는 플랫폼 종사자와 관련하여 발생할 수 있는 세무 문제를 살펴보면, 여기에는 1) 세무 당국이 플랫폼 종사자의 소득 창출 활동을 적절히 포착할 수 있는지, 2) 전통적인 근로자 및 자영업자와 다른 플랫폼 종사자의 비용 구조가 세법에 적절히 반영되고 있는지, 3) 플랫폼 종사자가 자신의 소득과 세금을 신고하는데 있어 과도한 부담이 따르는지를 우선 검토한다. 이러한 문제들은 플랫폼 경제의 발전과 함께 더욱 중요해지고 있으며, 플랫폼 종사자들이 직면한 세무 문제를 해결하기 위한 세무당국의 시스템 구축 필요가 절실함.

2. 플랫폼 종사자 관련 소득세 이슈 검토

미국과 한국 모두 플랫폼 종사자(gig worker)가 근로자(employee) 또는 자영업자(self-employed) 두 유형으로 분류될 수 있는 가능성에 기반한 가이드라인을 제공하고 있지만, 실제로 대부분의 플랫폼의 종사자는 근로자가 아닌 자영업자로 분류됨. 이는 많은 플랫폼 기업들이 플랫폼 종사자와 종속적인 근로 계약을 체결하지 않고, 단순히 플랫폼 종사자가 소비자에게 서비스를 제공할 수 있도록 중개 역할을 하는데에 그치기 때문. 플랫폼 종사자는 필요에 따라 플랫폼 회사의 중개 서비스를 통해 서비스를 제공하지만 전통적인 자영업자와는 달리, 플랫폼 종사자는 별도 인력을 고용하거나 물리적 시설을 갖추지 않고, 직접 자기 책임 하에 마케팅을 통해 소비자를 모집하지 않음. 대신, 그들은 자신의 노동만을 사용하여 서비스 활동을 수행하며, 근무 시간, 장소 및 기간을 자유롭게 결정할 수 있는 자영업자와 유사한 특성을 지님.

이러한 플랫폼 종사자의 독특한 특성으로 인해 발생하

는 문제는 다음과 같음. 첫째, 세무 당국이 플랫폼 종사자의 소득 창출 활동을 포착하는 것이 어려움. 플랫폼 종사자는 전통적인 고용 관계에서의 직원이 아니기 때문에, 세무 당국이 그들의 소득이나 거래를 추적하기 어려움. 전통적인 고용주-근로자 관계에서는 고용주가 근로자의 소득에 대해 세금을 원천징수할 의무가 있어 세무 당국이 소득을 추적하기가 상대적으로 용이함. 그러나 플랫폼 종사자는 디지털 플랫폼의 근로자가 아닌 경우가 일반적이므로 전통적인 방법을 이용하여 소득을 추적할 수 없음. 이 문제는 플랫폼 종사자가 특정 플랫폼에서만 활동하지 않고 여러 플랫폼에서 활동할 수 있으며, 그들의 활동이 국경을 초월할 수 있다는 점에서 더욱 심화됨. 또한, 거래가 디지털 플랫폼을 통해 이루어지더라도 플랫폼이 플랫폼 종사자에게 소득을 직접 지급하지 않고 소비자가 플랫폼 종사자에게 직접 지급하는 경우, 플랫폼 기업은 정확한 거래의 세부사항이나 소득 정보를 알 수 없음. 결국, 플랫폼 종사자의 개인 소득세 문제는 세무 당국이 플랫폼 종사자의 소득을 완전하고 정확하게 파악할 수 있는지가 핵심임.

둘째, 플랫폼 종사자와 관련된 또 다른 조세 이슈는 현재의 비용공제 시스템이 그들의 경제 활동 중 발생하는 비용을 제대로 반영하지 못할 수 있다는 점임. 플랫폼 종사자는 자영업자 수준의 자율성을 가지지만, 그들이 수행하는 활동은 근로자의 활동과 더 유사함. 그러나 많은 국가에서 플랫폼 종사자는 자영업자로 분류되며, 미국과 한국의 사례를 통해 볼 수 있듯이, 조세 시스템에서 자영업자와 근로자에게 허용되는 공제의 범위는 다를 수 있음. 예를 들어, 한국에서는 많은 공제제도가 근로소득이 있는 사람에게만 적용되는데, 신용카드 사용에 대한 공제나 주택 임대 또는 구매에 대한 이자 비용 공제 등이 이에 해

	당함. 플랫폼 종사자의 조세 시스템 내 분류문제는 조세 형평성 문제를 초래할 수 있으며, 이는 다양한 유형의 근로에 따라 조세 부담이 다르게 나타날 수 있음을 의미함. 셋째, 플랫폼 종사자는 자영업자로 분류될 경우 더 높은 수준의 세금 신고 의무를 지게 됨. 자영업자는 소득과 비용을 체계적이고 완전하게 기록하고, 이를 세금 신고 양식에 따라 분류하여 세무 당국에 보고해야 함. 반면, 근로자의 경우 소득이 원천징수되기 때문에 소득을 별도 추적할 필요가 없고, 일반적으로 사업 비용에 대한 공제를 고려할 필요도 없음. 많은 수의 플랫폼 종사자는 단기적이고 낮은 수준의 수익의 수입을 얻으며, 자신의 경제 활동에서 발생하는 소득의 과세 여부와 소득 보고 방법에 대해 명확히 인식하기가 어려워 자영업자와 동일한 수준의 보고 의무를 지우는 것은 과도한 부담이 될 수 있음. 이러한 과도한 신고 부담은 플랫폼 종사자의 세금 신고율을 크게 낮출 수 있으며, 이는 성장하는 플랫폼 경제의 규모를 고려할 때 세수 감소와 국가 재정 악화에 중대한 영향을 미칠 수 있음. 결론적으로, 플랫폼 종사자의 세금 문제는 그들의 독특한 근무 형태와 세무 당국의 소득 포착 가능성 및 공제 시스템의 현실적 괴리로 인해 복잡한 상황에 처해 있음. 플랫폼 경제의 발전에 따라 이러한 문제를 해결하기 위한 정책적 접근이 필요한 상황임. 3. 미국과 한국의 플랫폼 종사자 관련 소득세제도 비교 연구 (1) 미국에서는 포괄주의에 입각해 개인이 소득을 신고해야 하며, 여기에는 임금, 급여, 이자, 배당금, 임대 소득, 자본 이득 등이 포함됨. 특정 소득은 세금 면제 대
--	---

	상이 될 수 있으며, 개인은 주택 담보 대출 이자, 기부금, 특정 의료비와 같은 소득 공제를 통해 과세 소득을 줄일 수 있음. 세액공제는 세금 부담을 직접 줄여주며, 교육비 및 자녀 양육비에 대한 세액 공제가 포함됨. 미국의 조세 시스템은 누진세 구조로, 소득이 증가함에 따라 적용되는 한계세율도 증가함. 한국에서는 개인의 소득이 종합소득과 분류소득에 따라 과세됨. 종합소득은 이자, 배당금, 사업 소득, 임금 및 급여, 연금 소득 등을 포함하며, 이러한 소득은 누진세로 과세됨. 양도소득과 퇴직소득은 따로 분류되어 별도의 세율로 과세되고, 소득공제와 세액공제의 기능은 유사함, 미국에서는 플랫폼 종사자를 자영업자로 분류하며, 한국에서는 플랫폼 종사자의 소득을 사업 소득으로 간주함. 두 나라 모두 플랫폼 종사자의 소득을 근로소득이 아닌 사업 소득으로 보고하지만, 소득 신고 및 세금 원천징수, 공제 적용 방식, 세금 신고 절차에는 차이가 있음. (2) 미국에서는 고용주가 근로자의 급여에서 소득세를 원천징수하고, 이를 Form W-2를 통해 보고해야 함. 근로자는 Form W-4를 작성하여 고용주에게 자신의 세금 상황을 알리고, 이 정보는 원천징수 세액을 결정하는데 사용됨. 그러나 플랫폼 종사자는 보통 자영업자로 분류되어 플랫폼 회사가 Form 1099를 발급하지만 세금을 원천징수할 의무는 없음. 이로 인해 플랫폼 종사자는 세금 관련 사항을 충분히 준비하지 못해 세금 미납 및 벌금에 처해질 위험이 있음. 한국에서는 사업소득(인적용역)에 대해 3.3%의 원천징
--	--

수세가 부과되며, 플랫폼 제공자가 플랫폼 종사자에게 지급하는 소득에 대해 원천징수 의무가 있음. 한국 세무당국은 플랫폼 운영자의 신고 및 플랫폼 종사자의 자발적 신고 등을 통해 플랫폼 종사자의 소득을 파악함. 그러나 플랫폼 종사자 워커가 조세 부담 축소를 위해 소득을 축소 신고할 유인이 있어, 조세 시스템의 불공정성을 초래하고 조세 회피의 위험이 증가함. 디지털 플랫폼에 전적으로 의존하는 소득 보고는 신고 과정에 혼란을 야기하고, 납세자 간의 시장 경쟁에 영향을 미칠 수 있음.

(3) 미국에서는 소득세에 관한 공제제도 적용시 일반적으로 임금 근로자와 자영업자 간 구분을 하지 않음. 근로자는 고용주에게 보상받지 않은 경우에 한해 필요한 경비를 공제할 수 있으며, 자영업자는 사업 운영 중 발생한 일반적인 경비를 공제할 수 있지만 증빙을 바탕으로 IRS에 문서로 신고해야 함. 자영업자로 분류된 플랫폼 종사자는 사업 경비, 표준 공제 또는 항목별 공제를 포함한 다양한 공제를 받을 수 있으며, 경비에는 각종 비품, 장비 및 홈 오피스 비용이 포함됨.

반면, 한국에서는 근로 소득과 사업 소득에 대해 모두 과세하지만, 이를 다르게 취급함. 근로 소득은 안정적이며 원천징수를 통해 보고되지만, 사업 소득은 자발적인 보고에 의존하여 잠재적인 소득 누락이 발생할 수 있음. 한국의 세제는 사업 소득에 대한 공제를 엄격히 적용하고, 근로 소득에 비해 플랫폼 종사자에게 더 높은 세금 부담을 부과하여 형평성 문제를 야기함. 이러한 불균형은 플랫폼 종사자가 동일한 소득을 올리는 전통적인 근로자보다 더 높은 세금을 내게 되어 조세형평성에 대한 문제가 제기됨.

(4) 미국에서는 개인이 IRS Form 1040을 사용하여 세금을 신고하며, 일반적인 마감일은 4월 15일임. 근로자로 분류된 플랫폼 종사자는 W-2 양식을 받아 세금이 자동으로 총급여에서 공제되어 세금 의무가 간소화됨. 이들은 업무 관련 비용에 대한 공제를 세금 신고서에서 청구할 수 있음. 반면, 자영업자로 분류된 플랫폼 종사자는 더 복잡한 세금 신고 과정을 겪으며, 모든 수입과 비용을 추적하고, 스스로 세금을 계산하며, 연간 세금 신고 시 \$1,000 이상의 세금을 예상할 경우 분기별로 추정 세금을 납부해야 함. 이러한 복잡성은 납세협력비용과 조세 스트레스를 증가시킬 수 있음.

한국의 플랫폼 종사자도 수입과 비용에 대한 자세한 기록을 유지해야 하며, 이는 미국 플랫폼 종사자와 유사함. 그러나 한국에서는 연간 한 번 추정 세금을 납부(중간예납)하고, 경비율 제도를 통해 더 넓은 범위의 비용 공제를 활용할 수 있음. 이 제도는 사업 수익의 일정 비율에 따라 과세 소득을 추정할 수 있게 하며, 그 적용비율은 업종 및 소득 구간에 따라 달라짐. 예를 들어, 배달 음식 라이더는 수익에 따라 상당 부분을 비용으로 공제받을 수 있음. 전반적으로 한국의 플랫폼 종사자는 미국의 플랫폼 종사자에 비해 조세 부담이 적지만, 이 경비율 제도는 자세한 기록 유지를 위한 인센티브를 줄이고, 조세 형평성과 조세행정의 효율성 간 긴장을 가져올 수 있음.

4. 플랫폼 종사자 과세 관련 정책 제언

(1) 기존의 전통적인 근로자와 달리, 플랫폼 종사자는 원천징수의 적용을 받지 않는 경우가 많고, 그들의 수입이 불규칙하고 여러 플랫폼을 통해 발생하기 때문에 세

무 당국이 플랫폼 종사자의 소득을 정확히 파악하기가 어려움. 미국의 경우, 플랫폼 종사자의 소득 정보 제출 기준이 높기 때문에, 이 기준을 낮추어 가능한 많은 소득 정보를 포착하는 것이 중요함. 소득 보고 기준을 낮추어 플랫폼 종사자가 자신의 소득과 조세상 의무를 더 명확히 이해할 수 있게 하며, 세무 당국이 보다 증가된 과세데이터를 바탕으로 과세베이스를 확대하고 효과적으로 징수업무를 집행할 수 있음.

한국에서는 일부 플랫폼 종사자의 소득 정보를 원천징수를 통해 수집하고 있지만, 비원천징수 플랫폼 종사자에 대한 소득 정보 제출 기준을 확대하고, 플랫폼 운영자의 정보 제출을 촉진하기 위한 다양한 인센티브 정책을 시행할 필요가 있음. 특히, 세무 당국, 노동 당국, 플랫폼 운영자 간의 정보 공유 시스템을 구축하여 플랫폼 종사자의 소득을 포착하는 것이 중요함.

또한, 미국의 경우처럼 원천징수가 없는 분야에서는 점진적으로 이를 도입해야 하며, 플랫폼 회사가 플랫폼 종사자의 총 수입에서 일정 비율을 원천징수하여 세금 의무를 충족하도록 하는 시스템이 필요함. 이러한 시스템은 플랫폼 종사자 스스로가 세금 의무를 관리하는 부담을 덜어주고, 세금 신고의무를 보다 쉽게 이행하는데 기여할 것임. 다만, 플랫폼 종사자의 소득이 불규칙하게 발생하는 점을 고려하여, 직원과의 세율 차별화가 필요할 수 있음.

(2) 플랫폼 종사자를 위한 현재의 세금 체계는 복잡하며, 특히 사업 관련 비용을 추적하고 보고하는 데 어려움이 있음. 이러한 복잡성으로 인해 플랫폼 종사자는 세금 신고 의무 이행에 어려움을 겪고 있으며, 비용을 과

소 보고하거나 세금 신고에서 오류를 범할 가능성이 있음. 이를 해결하기 위해 표준 사업 공제(Standard Business Deduction, SBD)를 도입하는 것이 미국에서 논의된 바 있음. SBD는 플랫폼 종사자가 개별 비용을 추적할 필요 없이 총 수입의 일정 비율을 사업비용으로 공제할 수 있게 해줌. 이는 세금 신고의 오류를 줄이고, 세금 납부율을 높이며, 플랫폼 경제 참여자들의 행정적 부담을 경감하는 데 기여할 수 있음.

한국에서도 플랫폼 종사자를 위한 특별비용 공제 도입을 고려해볼 수 있으나, 근로자와 플랫폼 종사자 간의 비용 공제 형평성 문제를 야기할 수 있음. 따라서, 근로자와 플랫폼 종사자의 공제 수준을 유사하게 설정하고, 플랫폼 종사자의 경우 플랫폼에 소속된 경우에도 근로자와 유사한 공제 수준을 적용해야 함. 또한, 플랫폼 종사자의 특성을 반영하여 경비율 허용 수준을 재검토하고, 특정 산업에 따라 추가 공제를 허용하는 등 보다 세분화된 접근이 필요함. 이를 위해 플랫폼 경제에 대한 정확한 이해와 조세정책 설계 및 실행을 위한 분석적 접근이 요구됨,

(3) 플랫폼 종사자가 세금 신고를 쉽게 할 수 있도록 법과 시스템을 개선하는 것 외에도, 소득 정보를 플랫폼 운영자를 통해 확보하고, 원천징수 시스템 및 표준 사업 공제를 도입하는 지원 시스템이 필요함. 많은 플랫폼 종사자가 세금 의무를 잘 알지 못하고, 플랫폼 노동의 불규칙한 성격으로 인해 세금 신고를 소홀히 하는 경향이 있어, 이들을 위한 교육 및 홍보 활동이 필요함. 미국 IRS의 Gig Economy Center와 같은 통합 세금 안내가 좋은 예임. 이러한 센터가 효과적이려면 디지털 플랫폼 운영자와의 협력이 중요함. 세무 당국이 플랫폼 운영자

	의 정보를 활용하면 세금 신고에 대한 안내와 알리를 더 효과적으로 제공할 수 있음. 효과적인 세금 안내는 (1) 근로자와 자영업자의 구분, (2) 소득의 종류와 범위에 따른 세금 관련 의무, (3) 비용 공제 범위(표준 공제를 선택할 때와 선택하지 않을 때의 세금 부담 비교 제공), (4) 주요 플랫폼 산업에 따른 소득 신고 및 비용 공제 시 유의사항 등을 포함해야 함. 특히, 세무 당국은 플랫폼 경제를 상세히 분석하고, 플랫폼 종사자 유형에 따라 달라지는 비용 공제를 쉽게 전달하여 신고 과정을 간소화하는 것이 주요 과제가 될 것임.
--	---