

| 사회적 대화를 바라보는 다양한 시선들 |

플랫폼 노동자 보호 위해 힘의 불균형 극복하는 사회적 대화 필요

- **일시** 2020년 7월 3일
- **장소** 경사노위 7층 중회의실1
- **참석** 박정훈 라이더유니온 위원장
김용식 모아플래닛 실장
주성화 하나로배달연합 창원하니콜 대표
이승렬 한국노동연구원 선임연구위원
김종진 한국노동사회연구소 선임연구위원
- **참관** 박찬임 한국노동연구원 연구위원
- **사회** 강금봉 경제사회노동위원회 전문위원
- **배석** 김양수 경제사회노동위원회 협력홍보팀장
안숙영 경제사회노동위원회 주무관
- **정리** <참여와혁신> 박완순·강한님 기자
- **사진** 황윤선 포토그래퍼

<계간 사회적 대화>에는 사회적 대화의 대상이 되는 현안들, 노동, 산업, 복지 다양한 주제에 대해서 노사정 당사자와 전문가들의 의견을 담아내서 담론을 형성하는 목적이 있다. 특히 경사노위 디지털전환과노동미래위원회에서, 지난 5월에 IT소프트웨어 개발 분야 플랫폼노동에 대한 새로운 규율, 자율준수협약을 담은 합의가 있었다. 또한 배달플랫폼노동에 관한 분과위원회를 별도로 설치해서 운영하게 됐다. 이번 좌담은 플랫폼노동과 관련해서 노동시장의 문제점, 배달종사자 보호방안 등에 대해서 직접 당사자와 전문가들의 의견을 듣고 운영에 반



영하기 위해 자리를 마련했다.

강금봉 반갑습니다. 오늘 배달종사자 보호 방안에 대한 대안적인 방안을 마련하기 위해 함께 논의해보자 합니다. 현재 배달시장 관련해서 제도적 규칙이 없는 상태인데 다양한 주체들이 함께 어떤 규칙을 만들어야 할지 논의가 필요합니다. 무엇보다 라이더들의 권리, 보호, 책임이 마련되면서도, 배달산업의 지속가능한 산업생태계를 조성하는 것이 중요할 것 같습니다. 먼저 소개 부탁드립니다.

김용식 안녕하세요. 저희는 2013년부터 '달리고', 현재는 '슈퍼히어로' 서비스를 하고 있습니다. 스마트폰 시대로 넘어오면서 최초로 통합플랫폼을 제공한 업체가 저희 회사입니다. 어떻게 보면 저희가 최초의 틀을 만든 게 악용되고 해서 아직까지 제도권 안에 못 들어온 부분도 있지 않은가, 제 스스로는 후회되는 부분이 있어서 이런 자리를 통해서 매듭을 풀었으면 합니다. 직접 현장인력을 만나면 모두가 원하고 있거든요. 플랫폼사를 떠나서 배달대행사, 배달종사자들 모두 필요성을 느끼고 있는 부분이라 저희가 의지만 가지면 충분히 해결해 나갈 수 있다고 봅니다.

주성화 반갑습니다. 경남 창원에서 멀리까지 왔습니다. 현장에서 더위 속에서 배달라이더들이 열악한 환경에 있습니다. 그렇다고 해서 누구도 돌봐주지도 않고, 필요해서 쓰는 사람들이 그 사람들을 외면하고 있습니다. 이런 자리를 통해서 앞으로 이 산업이 육성되려면 전문성을 만드는 것이 필요하다고 생각해서 참석하게 됐습니다.

박정훈 라이더유니온 위원장 박정훈입니다. 이야기하면서 더 자세히 나눴으면 좋겠습니다.

김종진 한국노동사회연구소 김종진 연구위원입니다.

이승렬 안녕하세요. 한국노동연구원 이승렬입니다. 저는 2013년 고용노동부 의뢰로 중국음식, 치킨, 피자 등을 직접고용해서 배달하는 배달원의 산재예방연구에 참여하게 됐습니다. 그때에 비하면 플랫폼노동의 분야와 규모가 커졌는데, 오늘 새롭게 배우고 생각을 정리하는 기회로 삼겠습니다.

배달산업의 구조와 주요 문제점

강금봉 많은 분들이 배달주문 플랫폼, 배달대행프로그램 플랫폼, 배달대행업체의 각각 역할에 대해 잘 모르시는 경우가 많습니다. 먼저 김용식 실장님께서 배달대행 프로그램사는 어떤 역할을 하는지 말씀을 해주십시오.

김용식 저희 가족들도 제가 배달일 한다니까, 저희 회사가 혹시 배달의 민족이냐고 물어봐요. 주문 앱을 통해서 주문을 하는 것과 배달수행하는 것과는 다른 분야인데, 보통 해외 사례는 주문과 배달수행이 일원화돼 있거든요. 국내는 주문 따로, 배달 따로입니다. 온라인 주문이 들어오면 가맹점 사장님들이 확인 버튼 누르고 고객 접수, 주문 발주 접수가 돼서 실제 조리를 하고 그 다음에 직고용한 배달기사에게 일을 시키겠죠. 그런데 피크타임의 경우에는 직고용 배달기사만으로는 배송이 늦어질 수밖에 없으니, 그 공백을 메우기 위해서 저희 같은 업체가 생긴 겁니다. 피크타임 때문에 추가 인력을 고용하기에는 비용이 부담되니까 저희를 통해서 부족분을 채우는

거죠. 초창기인 2013년의 경우 저희한테 실제 배송을 의뢰하는 경우가 가맹점 매장당 하루에 평균 3건 정도 주문했어요. 10% 정도 발주하고 나머지 90%는 자체 소화한 거죠. 주로 저녁 6시부터 10시 사이에 주문이 밀립니다. 주말, 휴일, 기상악화라든지 환경이 안 좋을수록 배달 주문은 더 몰리게 돼 있습니다.

저희 산업이 활성화된 이유가 직접고용을 한 종사자가 배달하면 배달 완료하고 나서 다시 돌아야 하는데 거기에 시간 공백이 발생하잖아요. 저희 같은 플랫폼을 이용하면 이동 동선에 맞게 두세 건을 엮어서 갈 수 있는 거죠. 같은 시간에 두세 건 일을 하니 가사는 소득이 오르고, 매장 점주 입장에서는 인력 부족 현상을 채울 수 있어서 서로 필요충분조건이 맞았던 겁니다. 이제는 배달음식업종 대형 브랜드사들도 100% 외부 배달대행에 의뢰하고 있는 상황입니다. 심지어 배달을 하지 않았던 일반 음식점에서도 배달을 추가하고 있고, 음식점종이 아닌 수화물 배송, 지역 내 핸드폰 배송도 많습니다. 저희와 쿡 서비스의 차이는 배달대행은 주로 5km 이내, 쿡 서비스는 10km 내외를 수행합니다. 배달대행은 중장거리를 하면 그 지역에서 배달수행할 직원들이 공백 생겨서 5km를 넘어가지 않습니다.



김용식 모아플래닛 실장

현재 생활물류법이 추진되고 있는데 명칭도 바뀌어야 한다고 봅니다. 배달대행이 아니라 이륜차에 의한 생활물류산업으로 봐야 하지 않을까 합니다. 실제 현장에서는 지사, 지점이라고 하는 것을 배달대행사로 표현하고 있습니다. 이 배달대행사는 플랫폼사와 계약관계를 맺습니다. 플랫폼사는 프로그램만 공급하는 회사라고 주장하는데 그건 책임 회피죠. 플랫폼사가 지사, 지점과 계약할 때 영업지역을 설정하고 계약서에 명시합니다. 그건 소속돼 있다는 것을 말하는 것이잖아요. 또 현장에서 실제 매장들 거래처 확보, 영업, 관리, 요금 설정하는 것은 지사, 지점에서 합니다. 플랫폼사가 모든 지역을 모르니까. 해당 지역에 밝은 배달대행사가 직접 해당 매장과 요

금 설정을 하고 계약을 체결합니다. 체결한 계약 금액에 맞게 라이더에게 증계를 하는 거죠. 라이더는 수행하고 수행에 따른 배달요금을 받습니다.

최근에 배달대행 플랫폼사에서 B2B기업 물류라고 하여 배달음식업종 대형 브랜드 본사와 단독으로 계약합니다. 본사 대 본사 계약을 하는 이유는 하나입니다. 단가를 떨어뜨리기 위해서죠. 최초에 배달음식업종 대형 브랜드 본사와 계약할 때 4천 원대 이상 계약하다가 지금은 3천 원 초반대까지 떨어졌습니다. 동네 분식점도 배달료가 3,500원인데, 그보다 낮은 단가를 원하는 상황이다 보니까 불만을 가지고 있는 거죠. 매장 점주 입장에서도 기업물류가 나오게 되면 브랜드사 본사들은 지역에 관계없이 균일한 가격을 책정합니다. 예를 들어 3,500원을 책정했다면 서울 강남지역은 기사들이 거기에 거주하고 있지 않고, 다른 지역에서 출근해야 하니까 단가가 맞지 않는 거죠. 반면 지방은 3,200원에 서비스 했던 게 3,500원 받으면 기사들은 더 좋은 반면 가맹점 점주 입장에서는 비용이 늘어나는 거죠. 이런 부분에서 현장에 계약 관계를 맡기는 게 맞다고 봅니다.

강금봉 배달대행업체는 어떤 역할을 합니까?

주성화 대행업체는 플랫폼사에서 오더가 들어오면 맨 마지막 단계로 현장에서 고객에게 음식을 전달하러 가죠. 그게 배달대행사의 라이더입니다. 화주와 라이더가 직접고용 관계가 있다고는 하지만, 기사들은 프로그램을 쓰는 업체에 소속된 형태입니다.

강금봉 대행업체는 라이더들과의 관계에서 주로 어떤 역할을 하나요?

주성화 피크 시간대에 조정해서 인원 배치하고, 라이더들이 부족한 시간, 많이 있어야 하는 시간 등을 원활하게 돌아가게 하는 중간 역할을 하는 거죠. 요즘 대행사도 많이 생기지만, 프로그램사도 많이 생깁니다. 그래서 언제든 프로그램사를 선택해서 갈아탈 수 있습니다.

사용자는 많은데 책임지지 않는 구조가 문제

강금봉 라이더의 입장에서 보는 배달산업의 주요 문제점에 대해 박정훈 라이더유니온 위원장께서 말씀해 주십시오.

박정훈 일단 저희가 상대해야 할 사장님이 배달대행사, 플랫폼사, 그리고 물량을 결정 짓는 배민까지 있어서 사용자는 많은데 책임지는 사람이 없는 게 문제의 핵심이죠. 진입 장벽이 없는 게 또 하나의 문제입니다. 그래서 양질의 사업자들이 경쟁하기 힘든 구조이기도 합니다. 제가 노동자 측에 있긴 하지만 산업발전에서 봐도 양심적으로 운영하시는 분들, 예를 들어 산재라든지 리스라든지 수수료라든지 이런 것을 정당하게 제공하는 사업자들이 살아갈 수 있게 해야 하는데, 누구나 창업할 수 있기 때문에 산재 안 되고, 리스 맘대로 하시는 분들이 시장에서 살아남을 수 있다는 거예요. 음식 가게에 가서 3천 원에 영업을 했는데, 다른 사업자가 창업해서 2,500원에 해결게 하면서 상점 빼가고 라이더도 빼가는 거죠.

산재 관련해서는 전속성 기준이 있고요. 새로운 문제인데, 알고리즘 문제가 있습니다. 인공지능으로 배차했을 때 평점시스템이 도입되기 시작했는데 이걸 거절하면 평점 낮아지고 계속 거절하면 일주일 계정 정지를, 더 평점이 안 좋으면 영구정지 당합니다. 강제 알고리즘에 의한 지휘감독을 우리가 어떻게 바라 봐야 하냐는 문제가 있어요. 해외에서는 알고리즘으로 관리하던 것을 한국에서는 동네 사장님들이 관리하니까 그동안 플랫폼사들이 해외와 같은 근로자성 논쟁 없이 법적 문제에서 벗어날 수 있었던 겁니다. 이게 해결 안 되면 산재라든지 4대 보험 문제도 연동해서 풀기 힘든 상황이라고 이야기할 수 있습니다.

강금봉 김종진 선임연구위원께서 보시기에 배달노동의 주요 문제점은 무엇입니까?

김종진 배달대행 산업구조는 서비스 상품이 배달음식이라는 것뿐 기존의 퀵 서비스 구조와 다르지 않다고 봅니다. 전속성 기준에서 기술 종속성을 포함하지 않으면 법은 이전 기준으로 소득의 경제적 종속성과 지시명령 등 사용 종속성만을 기준으로 합니다.

그런데 배달앱을 보면 프로그램 알고리즘을 통해 지시명령하는 ‘디지털 알고리즘’ 형태로 변화했습니다. 현재 라이더 노동과정을 보면 프로그램 운영사는 배차나 배달 시간 분석을 하고 있습니다. 산업구조상 정점에 있는 실질적 사용자 역할을 프로그램사가 하고 있는 겁니다. 그래서 산재보험의 주체를 찾는다면 배민이나 쿠팡 같은 기업을 주체로 해야 바람직하다고 보거든요. 기술을 누가 컨트롤하는가, 소위 물량 배차, 배달 시간 등을 보면 논의가 명확하다고 생각합니다. 산재보험, 안전교육, 산업생태계 전반의 보호의 측면에서 보면, 프로그램사를 제외하고 본다는 것은 변화된 산업 구조에 조응하지 못한다고 할 수 있습니다. 플랫폼기업의 표준적인 역할은 각 프로그램사가 해야 하고, 지역 특성에 맞는 것은 대행사에 위임하는 형태의 해법을 찾는 게 좋지 않을까 생각합니다.

강금봉 김용식 실장님은 이 시장에서 어떤 것이 가장 큰 문제라고 보십니까?

김용식 상호 간에 계약 주체가 명확하지 않아요. 오더를 화주가 하고, 화주와의 계약이 현장에 있는 배달대행사란 말입니다. 그런데 플랫폼사가 화주와 직접 계약하는 경우도 있어요. 이럴 때는 플랫폼사가 책임지는 게 맞습니다. 이렇게 계약 주체도 명확히 해야 하는 부분이 있다보니 주체별로 기준이 마련돼야 할 것 같아요. 플랫폼사의 기준, 배달대행사 기준, 화주 기준이 명확히 나왔을 때 각각 역할이 제공되지 않을까 싶습니다.

강금봉 배달산업의 구조에서 라이더들에게 불합리하거나 권리나 보호측면에서 가장 크게 악영향을 미치는 요인이 무엇이라고 생각하십니까?

주성화 라이더 입장에서는 프로그램이나 대행사가 중요한 게 아니고, 계속 일을 할 수 있는 환경을 만들어주는 것을 원합니다. 배달대행사는 아무나 쉽게 만들 수 있으니까 서로 경쟁하면서 싸웁니다. 하루에 한 군데씩 배달대행업체가 생깁니다. 그렇게 싸워도 프로그램사들, 화주사들은 안 다칩니다. 경쟁에서 밀려나는 건 기사들뿐이에요. 13년 전에 비해 라이더들의 요금은 더 낮아졌어요. 그 사이에 프로그램사들이 받는 돈은 더 올라가요. 그걸 안정시켜주는 게 기사들이 원하는 겁니다.

강금봉 70개 정도의 배달대행프로그램사가 있는데 이 중에는 한 기업이 서너 개의 브랜드 프로그램을 운영한다고 합니다. 이렇게 배달프로그램사들이 늘어나고 있는데 이게 분화된 형태인지 아니면 진짜로 독립적으로 생긴 것인가요?

주성화 프로그램사는 하나인데 브랜드가 수십 가지인 경우도 있습니다. 프로그램사 입장에서는 한 콜이라도 더 받으면 이익이니까 시장을 그렇게 만들고 있습니다. 그래서 라이더들이 힘든 상황입니다. 가격은 점점 내려가고, 라이더들이 신호 위반 해가면서 시간당 인건비 벌기 위해서 어쩔 수 없이 합니다. 제도는 무조건 라이더들의 잘못이라고 하는데, 경쟁은 무한대로 붙여놓고 무조건 단속만 하려고 하지 않습니까.



강금봉 경제사회노동위원회 전문위원

배달종사자 보호를 위한 주요 과제

강금봉 오늘 주제가 라이더를 어떻게 보호할 것인지인데, 라이더의 근로환경이 개선돼야 산업생태계가 건강해지고 배달산업이 지속될 수 있기 때문에, 라이더들의 권리 보호가 필요할 것 같습니다. 라이더 권리 보장이 산업생태계와 떼어놓을 수 없는 부분입니다. 지금부터는 구체적 보호 방안을 크게 세 가지 정도로 논의하면 좋겠습니다. 첫 번째로 산재보험 문제입니다. 라이더들이 사고에 대한 위험에서 벗어나서 안전하게 일할 수 있는, 누구나 공감할 수 있는 방안이 필수로 산재보험에 가입하도록 하는 것입니다. 산재보험 가입률이 저조한 이유에 대해 대행업체에서 가입해주지 않는다는 의견과 보험료 부담 때문에 본인이 원하지 않는다는 의견이 나옵니다. 현장에서 보시기에는 어떻습니까? 근로복지공단 통계에는 1,300명 정도 가입된 것으로 나오는데, 배민의 커넥터들도 가입한 상황입니다. 그러나 지역 배달대행업체를 통한 산재보험 가입 비율은 낮은 것 같습니다.

박정훈 저는 이 질문 하는 것 자체가 산재보험 가입이 저조한 이유라고 생각합니다. 근로자한테 입사할 때 4대 보험 가입할 거냐 말 거냐 물어보면 이 정도 비율이 나올 거예요. 4대 보험이 뭔지도 모르는데 계약서 쓰면서 매달 보험료 나가는데 하겠냐고 물으면 가입하겠어요? 질문을 해서 논쟁하는 것 자체가 의미가 없고, 선택 자체가 문제라고 말하고 싶어요. 산재적용제외신청제도와 연결돼 있는 건데, 특고 산재로 들어와 있는 것 아닙니까. 특고 산재 정할 때 너무 졸속적으로 정했어요. 2007년에 노동자성 반, 자영업자성 반이니까 반반 하자고 한건데 나중에 전속성이 강하면 대통령령으로 정하자고 했지만 아직까지 정하지 못한 상태죠. 부담률 100%로 하면 산재적용제외신청제도가 자동적으로 없어지기 때문에 이것은 다 연결돼 있는 문제라고 생각하고요. 전국민고용보험은 너무 먼 이야기 같고, 이것부터 풀었으면 좋겠다는 거고요.

일단 산재 가입문제만 말씀 드리면 현장에서는 시장 진입장벽이 없기 때문에 산재가 뭔지 모르는 사람들이 창업하는데, 어쩌다 산재에 대해서 아는 라이더가 있으면 특고 산재로 당연가입 대상자거든요, 사망사건이라든지 장애 등급이 나올만한 큰 사건이 나면 사장님은 사업을 접어야 하는 거예요. 사장님이 피해를 입으면 그 동네에 다 소문이 나기 때문에 산재적용제외신청제도가 확산됩니다. 이런 경우도 봤어요. 두 장을 동시에 주고 싸인하라고 해서 했다는데, 내용이 본인은 산재보험 가입하지 않겠다는 거였어요. 자기가 뭘 썼는지도 모르고 싸인한 거죠. 사실 이 경우 그냥 싸인하는 것이 아니라 ‘본인의 의사에 따라 자발적으로 산재보험을 포기합니다’라고 문장으로 직접 쓰고 싸인해야 합니다. 그런데 그것도 모르는 경우가 많아요. 이렇게 쓰면 자의에 의한 것으로 인정되기 때문에 어떻게 할 수가 없어요. 기사들 입장에서도 자신의 소득이 파악된다고 꺼리는 경우도 있어요. 이런저런 문제가 있다 하더라도 예외 없이 가입자로 하는 것이 국민 보호에 있어서 맞는 방향이라는 것이 노조 입장입니다. 다만 연착륙의 방안이 필요하다는 말씀을 드리고 싶습니다.

산재보험 의무가입토록 하고 적용예외 없애야

김종진 표현상 당연가입이지만 적용예외를 열어준 임의가입 문제가 크죠. 특히 다른 특수

고용에 비해서 배달 라이더의 사망사고 중대재해율이 높다는 것을 고려한다면 적용 예외를 폐지하는 게 바람직합니다. 어쨌든 배달은 라이더가 있어야만 산업이 가능합니다. 이때 보험료 분담 비율 논의가 제시되는데, 저는 일정 정도의 산재보험료를 국가가 일반회계로 한시적으로 지원하는 특례를 주는 것도 좋겠다고 생각합니다.

두 번째가 배달 서비스의 소비자 몫도 중요하다고 봅니다. 상상력을 발휘하면 영화 한 편을 보면 영화진흥기금의 일부를 독립영화에 지원하고 있습니다. 이를 차용하면 배달 한 건 당 일정 금액이나 비율을 산재보험료를 부과 하는 것입니다. 사회적 논의를 통해서 산재보험료로 한정해서 논의하면 어떨까 싶습니다. 소비자에게만 전가하는 것은 부담이 클 것 같으니까 특정시기까지는 일정부분 국가 일반회계에서 지원하자는 겁니다. 특수고용노동자 산재 특례 14개(20년 7월 1일 5개 추가) 직업군 중 라이더가 고위험군에 들어가는 것도 고려해야 한다고 봅니다. 소비자도 사회적 기여를 하도록 한다면 이 논의를 풀어나가는 데 도움이 될 겁니다. 초기 보험료를 라이더와 대행업체가 전부 부담하게 하면 해결이 여의치 않을 것 같습니다. 누가 진짜 사장인지도 찾아야겠지만, 이 두 가지를 해결하지 않고서는 문제해결은 요원할 것 같다는 생각을 했습니다.

주성화 라이더들이 필요성을 못 느끼니까 대부분 산재 보험에 가입하지 않으려고 해요. 저는 하루 밥 값이라고 생각하고 무조건 가입하라고 합니다. 사고가 나면 필요성을 느낍니다. 누군가가 사고가 나서 사무실에서 산재 처리하는 거 보면 그때 가입률이 쭉 올라요. 그 다음에 또 잠잠해 집니다. 그 때는 하라고 해도 안 해요, 나중에 다치면 하면 된다는 거죠. 업주 입장에서는 적용제외신청 안 받을 수가 없습니다. 자기가 싫다고 하니까, 하지만 산재보험은 정말 필요합니다. 제 개인적인 생각으로는 기사들이 이 일을 하기 위해서는 근로복지공단에서 라이더 코드



주성화 하나로배달연합 창원하니콜 대표

를 먼저 받는 방식이 필요합니다. 산재보험 가입을 전제로 일을 할 수 있도록 하는 거죠.

그리고 전속성 문제도 그렇습니다. 라이더를 직접적으로 고용하는 게 대행사라고 하지만, 실질적으로 저희가 관리만 하지 저희도 플랫폼사와 같습니다. 전속성 자체가 우리한테만 있다고 하는 건 잘못됐다고 봅니다. 왜 우리만 50% 내야 하냐는 거죠. 실질적 고용은 배민에서 하는 겁니다. 거기서 오더를 주는데 뭔가 기구가 있어야 하기 때문에 프로그램사가 생기는 거고, 프로그램 써야 하기 때문에 대행사가 생기는 겁니다. 그리고 마지막 라이더가 일을 하는 건데, 왜 전속성이 우리에게만 있냐는 거죠. 라이더 부담률을 없애고 프로그램사, 배달대행사, 배민이 서로 간에 분담을 하자는 거죠. 그러면 가입률이 높아지겠죠.

이승렬 이른바 이동형 노동자라 해서 도로가 작업장이나 다름없는 노동자에 대해서는 적용 예외신청이 없도록 할 필요가 있지 않을까 합니다. 이들은 산재발생률도 높고 가장 위험한 상황에 빠져 있기 때문이죠.

김종진 제가 실장님에게 듣고 싶은 건, 그랬을 때 부담이 개선되면 수용성이 있을까요.

김용식 작년까지만 해도 산재보험 안내도 많이 하고 공지도 했고 저희 회사 산재보험 가입률이 높았는데, 그 이후에 떨어진 이유가 있습니다. 저희 내부에서 사고가 발생했는데 하필 그 사고가 발생한 대행사가 산재보험을 가입하지 않은 회사였습니다. 그런데 후 산재가 적용되니까 굳이 미리 가입할 필요가 없다고 소문이 난 거죠. 배달대행사 입장에서는 라이더 인원이 들쭉날쭉합니다. 파트타임 기사들의 높은 이직률과 겨울에는 인원이 많지 않고 날 풀리면 기사들이 몰립니다. 이렇다보니까 대행사가 50명의 기사를 관리하더라도 그 인원을 신고하지 않습니다. 돌려막는 거죠. 50명 분을 미리 낼 필요가 없고, 사고가 발생하면 그 때 내면 된다고 생각해요. 지금 배달대행사와 기사가 5대5로 내는 경우가 많아요. 결국은 배달종사자가 내는 겁니다. 배달대행사가 내는 5 부분은 관리비라고 해서 수수료 떼는 것에 포함시켜 버리는 거죠.

플랫폼사 같은 경우는 건당 50원 정도의 프로그램 사용료를 받고 있어요. 건당 50원에 대한 책임과 의무를 다하면 되는 거죠. 배달대행사는 관리비를 100원~300원 받는 부분에 대한 책임과 의무를 하면 되고, 실제 매장 점주에게 월 관리비 명목으로 10만원 정도 받는데 관리비 받는 부분에서 책임과 의무를 다해야 하는 거예요. 소득발생부분에 대해서, 이익을 취한 만큼 책임을 하면 되는 것이거든요. 결국 모든 비용은 매장 점주에게서 나간다는 거죠. 건당 3,000원이라고 하면 그 비용을 매장 점주는 상품 단가에 얹어서 받는 거죠. 주체별 기준을 명확히 하고 어디에 책임과 의무를 더할 것인지만 정해주시면 저는 가능하다고 보는 거죠.

주성화 실질적으로 전속성이 어디 있느냐는 것입니다. 소비자와 화주가 돈을 지불해야 하는데, 플랫폼사는 가격 내려가지 않고 라이더들 요금은 자꾸 내려가죠. 거기서 산재 비용 어떻게 하느냐. 같이 만들어 주셔야죠. 요금을 택시요금처럼 생활 가격으로 안정시키고 고정시켜 주시면 됩니다. 책임 전가는 배달대행사나 기사들한테 온다는 거죠. 플랫폼사나 배민은 책임 안 지려고 하는 거죠.

김용식 플랫폼 때문에 가격이 파괴된 게 아니고요. 진입장벽이 없다보니 소규모 창업이 수월한 거예요. 배달대행사 사장님들도 전부 배달 수행하면서 업무를 하거든요. 배달 종사자이면서 배달대행사 사장님인 겁니다.

주성화 그렇게 안 하면 먹고 살지 못합니다.

김용식 그렇게 하고 있는데, 배달기사들이 볼 때는 배달대행사 사장이 하는 것도 없는데 돈을 많이 버는 것 같은 거죠. 그래서 새로 배달대행사 하겠다고 프로그램사에 연락하면 아무 심사 조건, 기준 없이 코드를 내줘요. 이러면서 가격이 파괴되는 거거든요. 물론 플랫폼사 잘못도 있습니다. 플랫폼사가 나서서 B2B 본사와 계약해요. 단가 싸움하다보니까 가격이 파괴되는 것도 있습니다. 사정이 이렇다보니 라이더들은 안전을 지키고 신호 지켜서 벌 수 있는 임금이 최저임금이 안 됩니다.

박정훈 그래서 라이더유니온이 안전배달료를 제기했습니다.

소득 파악 꺼리는 현실을 어떻게 해결할 것인가

강금봉 정리하면 김종진 부소장께서는 정부 부담을 높이는 방안, 실장님께서서는 수수료 부과 방식으로 바꾸자는 문제 제기, 박정훈 위원장께서는 당연가입을 확대해서 강하게 하자는 이야기를 해주셨습니다. 산재보험 확대를 위해 배달프로그램사의 역할은 무엇이라고 생각하십니까?

박정훈 저희 입장에서도 영세하거나 정보가 없는 동네 대행사 사장님들이 징수 작업을 하는 것보다 프로그램사에서 하는 게 더 편할 것 같아요. 사실 입직신고는 다음달 15일, 특고 같은 경우는 70일 동안 등록이 돼야 하거든요. 70일 동안 대기 기간이 있어요. 이렇게 놔두면 산재보험 징수는 불투명해지죠. 배민 라이더스도 마찬가지예요. 배민 라이더스가 만 명가량이 산재보험에 가입했다고 하는데, 배민 커넥터 숫자가 4만 명이예요. 라이더스가 2,400명이고. 그러니까 4분의 3은 가입을 안 했다는 겁니다. 그래서 징수를 자동으로 근로복지공단에 연계하는 게 좋을 거 같고요. 배민의 경우 두 가지 종류가 있습니다. 배민 라이더스는 주급을 줄 때 떼서 주죠. 그래서 배민 커넥터도 마음대로 로그인하고 로그아웃하고 할 수 있는데 그냥 무조건 떼요. 특고로 해서. 그래서 만약에 일을 안 하면 마이너스 4천 원 정도 주마다 떼 갑니다. 그런데 일을 장기간 안 할 경우 미리 이야기하면 안 떼요. 배민 커넥터와 라이더스는 주급을 줄 때 플랫폼사가 그냥 공제하는 방식인 거죠.



박정훈 라이더유니온 위원장

배민 라이더스의 또 다른 방식은 시간제 보험이에요. 산재보험은 아는데 유상 종합보험 할 때 한 건을 하는 순간부터 보험이 들어가는 방식이거든요. 이걸 시간당 1,700원입니다. 자기가 로그인하는 만큼 징수하는 상태죠. 플랫폼의 로그인 로그아웃

웃 기록을 믿는다는 거거든요. 우리가 객관적으로 확인할 수 있는 것이 데이터니까 거기에 기반해서 징수를 하면 좋을 것 같아요. 가격은 100% 부담, 50% 부담, 소비자한테 전가하든 전혀 상관없습니다. 책임을 누구에게 주는가가 중요한 문제인 거죠. 또 하나 여기서 쟁점이 있는데, 특고는 지금 14,030원으로 고정돼 있어요. 우리의 수입을 142만 4,000원인가 이렇게 보는 거예요. 이런 식으로 할지 실제 소득에 연동해서 할지는 쟁점이에요. 실제 소득으로 할 때 보험료가 올라갈 수 있지만 지금 기준으로 책정하는 것보다 실제 소득에 기반에서 하는 게 더 정의롭다는 생각은 있습니다.

강금봉 배달프로그램사를 통한 행정처리 방안은 어떻게 생각하십니까?

주성화 지금 현재로도 우리나라 근로기준법이 회사 다니면서 다른 회사 계약을 못하게 되어 있습니다. 저녁 6시부터 10시 이렇게 잠시 나와서 일을 하는 사장들이 너무 많습니다. 애들 학원비라도 벌기 위해서. 그런 분들이 다 그만두셔야 하겠죠. 소득이 잡히면 안 되는 여러 가지 이유가 있는 사람들도 다 그만둬야 하겠죠. 원칙적으로는 고용보험 소득을 잡는 게 맞지만 현실적 여건을 고려해야죠. 그래서 지금처럼 특수고용직의 금액을 정해놓는 게 차라리 바람직하고 산재보험도 그렇게 지급을 하는 게 맞습니다. 실제 소득을 기준으로 하는 게 맞지만 서서히 바뀌어야 합니다. 당장은 어렵습니다.

강금봉 당장 소득을 다 파악하게 되면 부작용이 있을 것 같은데요, 확대하려고 하면 지금 같은 대행업체 신고체계보다 정보가 연동되는 부분에 대해서는 어떻게 생각하십니까?

주성화 많이 어려워지죠. 지금 실질적으로 핸드폰도 자기 명의로 가입을 못하는 사람이 태반입니다. 일단 기본적으로 소득을 잡을 수 있는 사람이 30%고, 나머지 70%는 어려운 사람들이죠. 정부에서 실업급여나 지원금을 받고 있는 사람들이나 신용불량자들은 더더군다나 안 될 거고. 그런 부분이 의무화가 된다고 하면 시장은 상당히 혼란이 올 겁니다. 대행사 입장에서는 당장에 이 업을 접어야 할 수도 있는 상황입니다.

김용식 올해 초에 산업안전보건법이 전면개정이 되었잖아요. 배달대행사 입장에서는 모든 라이더에 대해서 기본 산업교육을 실시하고 면허증에 대해서 확인을 할 의무가 생겼어요. 또 예를 들면 휴대폰도 자기 명의로 못 쓰지만 실제 면허에 대한 자격은 생긴단 말이죠. 그 면허증에는 주민번호도 있고요. 배달대행사에서 면허증을 저희 쪽에 등록만 해주면 본인확인이 되는 거죠. 그러니까 이 역할만 해주면 플랫폼사에 제대로 된 신원 증빙이 된 종사자가 등록이 될 것 같거든요. 물론 본인 명의가 아닌 핸드폰을 쓸 수는 있어요. 하지만 산재보험공단에 신고하면 되는 부분이기 때문에 저는 문제가 없다고 봅니다.

김종진 그래서 연착륙시키기 위해서 소득 비율만이 아니라, 건강보험처럼 최저액을 책정해야겠지요. 말씀하신 것처럼 실업급여 받는 사람들은 소득 파악이 되면 안 되니까. 처음에는 그게 가장 효과적인 방식인 것 같습니다.



김종진 한국노동사회연구소 선임연구위원

주성화 프로그램사에서 소득하고 관계가 없이 산재보험만 의무적으로 할 수 있는 코드를 만들어야 합니다. 기사가 근로복지공단 가서 산재 코드를 받아와서 그걸 의무적으로 입력하면 코드가 열리게끔 하는. 그 기사가 실명이든 아니든 상관없어요. 이 기능과 기준을 만들어 놓으면 산재보험 가입이 상당히 높아지겠죠. 기사들에게 정말 필요한 건 산재보험입니다. 자기들이 안전장치라고 가져갈 수 있는 건 아무 것도 없습니다. 기사들 나가서 사고 나면 그걸로 끝입니다. 그나마 산재보험이라도 있기 때문에 우리가 편법을 써서 후처리를 하더라도 혜택이 돌아갈 수가 있는 겁니다. 그래서 산재보험은 무조건 의무로 가야 합니다. 소득하고는 관계없이 산재보험만은 무조건 들어갈 수 있게끔 해야 합니다.

김용식 소득이 노출되지 않은 상황에서 배달대행사 전체를 처음부터 시행하지는 못할 겁니

다. 먼저 신청을 한 대행사 위주로 서비스를 하게 되면 데이터가 쌓이게 될 겁니다. 이 데이터가 쌓이게 되면 민간 보험사에서도 이륜차 유상보험에 대한 현실적인 보험 협의가 될 거라고 보고 있어요. 지금 유상책임범위가 200만 원이라고 하면 절반으로만 낮출 수 있는 환경을 조성하면 기존에 있는 나머지 서비스를 이용하지 않았던 기타 플랫폼사도 이 서비스를 이용할 수밖에 없는 환경이 조성될 겁니다. 민간보험사에 투명한 데이터를 제공하기 때문에 이게 가능한 거거든요. 순차적으로 해나가다 보면 충분히 가능성 있다고 봅니다.

산재보험에서는 전속성 기준 현실화해야

강금봉 지금까지 저희가 적용방안을 논의했다고 하면 보상 부분에 대한 현실적인 논의도 필요하다고 봅니다. 보상이 제대로 돼야 가입률도 높아질 것 같습니다. 산재보험의 보상에 있어 주요 정책과제는 무엇입니까?

주성화 아직까지 저희는 산재를 신청해서 반려된 적은 없는데 다른 업체의 경우는 중과실 위반으로 사고가 났을 때는 산재처리가 안 된다고 하더라고요.

박정훈 일단 12대 중과실 문제가 있습니다. 저희의 주장은 12대 중과실로 산재보험에 페널티가 붙는 것은 받아들일 수 있는데 아예 불승인 하는 건 무리라는 겁니다. 이는 산재보험 제도 취지 자체의 근간을 흔드는 거라고 생각합니다. 그래서 요양급여와 휴업급여는 보장하되, 장애급여와 유족급여에 대해서는 페널티가 있다든지 하는 방안을 찾아야 합니다. 이 부분은 공무원 재해법만 봐도 형평성 문제가 있습니다. 공무원 재해법은 유족급여와 장애급여 절반을 주고 휴업급여와 요양급여는 다 주고 있거든요. 이 문제는 형평성을 맞추는 게 중요합니다.

전속성 기준도 문제입니다. 근로복지공단 홈페이지 들어가 보면 월 118시간 이상, 그리고 월소득 120만 원을 넘어야 전속성 기준이 있고, 한 시간이라도 안 되면 전속성 기준이 없다고 봅니다. 제가 근로자 신분으로 일주일에 두 번 맥도날드에서 일



하거든요. 월 118시간이 안 돼요. 그런데 근로자로의 모든 혜택, 산재보험 다 됩니다. 전속성이라는 기준 자체가 사실은 없어져야 하는 겁니다. 기술 전속성이나 경제적 전속성 하에 업무를 수행하고 있으면 그 순간 보상하는 것이 산재보험 제도의 취지이기 때문에 전속성 기준을 현실화 할 필요가 있다는 거죠.

또 하나의 문제가 후산재 같은 경우는 2~3개월 정도 시간이 오래 걸리는 문제가 있습니다. 그렇게 되다 보면 산재 승인이 되는지 안 되는지 불안하기 때문에 중간에 포기하는 사람도 많고요. 12대 중과실도 다투다보면 경과실이 될 수도 있어요. 그렇기 때문에 포기하지 말고 해 봅시다 해야 하는데 산재승인이 안 되면 자기 생계비도, 치료비도 날아가기 때문에 그걸로 싸우는 것보다 그냥 일하시는 분들이 많아요. 그래서 신속하게 산재 보상이 이루어질 필요가 있다고 생각해요. 더 근본적으로 말씀드릴려면 산재 신청을 하는 것 자체가 문제라고 생각해요. 병원 오면 건강보험을 적용하든 산재보험을 적용하든 일단 적용시키고 나머지는 근로복지공단과 건강보험공단이 다투면 돼요. 그걸 왜 라이더들이 신청을 하고 승인 과정을 거치고 이래야 하는지 모르겠어요. 병원에서 알아서 처리하게 하는 게 맞죠.

주성화 그렇죠. 할 수는 있는데 문제가 있어요. 예를 들어 멀티 기사라고 불리는 사람들이 있어요. 멀티 기사들 특징이 앞에 모니터를 둡니다. 핸드폰 여섯 개가 있다면 여섯

개 업체와 계약을 했다는 건데 그럼 그 사람들은 어디서 적용을 받아야 할까요? 이 사람이 우리 전속인가 하는 부분은 대행사가 명확하게 알겠죠. 그런데 이 사람이 내 프로그램을 쓰다가 사고가 났느냐 아니면 다른 거 하다 사고가 났느냐에 따라 책임이 있겠죠. 이럴 때 대행사에 전속성을 두는 게 아니고 프로그램을 의무화 해 놓으면 어디서 하든 아무런 문제가 없지 않습니까. 사람이 모자라기 때문에 기사들은 멀티 형식으로 갈 겁니다. 어쩔 수가 없습니다.

강금봉 기본적인 시간과 근로소득을 기준으로 해서 특고로 산재보험이 적용되는 것은 현장에서 크게 의미가 없을 수도 있겠다는 생각이 듭니다. 프로그램으로 가입하는 게 아니고 지역대행업체로 가입이 되는데 라이더 분들에 대해서 확인할 때는 어떻게 접근을 하는 건가요?

김용식 플랫폼사가 역할을 위임 받으면 되죠.

주성화 의무가입이 되는 거죠. 의무적으로 되면 굳이 어디서 일을 했느냐는 전혀 관계가 없는 거죠. 작은 사고는 문제가 없습니다. 자기가 산재 신청을 할 것인지 판단이 되니까요. 자기가 의사전달을 할 수 없는 대형사고 같은 경우 가족이 신청을 합니다. 그랬을 경우에 산재 처리는 됩니다. 가입을 했든 안 했든 후처리가 저희에게 오겠죠. 그 때는 우리 일을 하다 사고가 났는지 확인할 방법이 없어요. 그래서 프로그램사에서 의무적으로 하자는 거죠.

이승렬 원래는 쿵 서비스 기사가 먼저 특고로 산재보험에 가입이 돼 있었어요. 쿵 서비스 기사에 배달원들을 포함시키는 방식이 되다 보니까 현실과 맞지 않게 된 거죠. 이제 근본적으로 바꿀 필요가 생긴 거죠.

강금봉 라이더를 하려고 할 때 대행사에 가서 계약서 쓰고 면허증 확인하면서 바로 산재보험도 가입하도록 해야 하지 않을까 싶습니다. 과도기 형태로 된다고 하면 대행업체 등록할 때 근로복지공단을 통해서 선택을 하게 만들 수도 있겠죠. 그리고 보험료를 책정하는 징수체계에 있어서도 하루, 1주, 한달 단위로 다양한데 거기에 맞춰서 징

수하는 것이 효율적이지 않을까요?

주성화 예를 들면 프로그램사와 근로복지공단이 온라인으로 연계돼서 기사가 가입을 하면 자동으로 1인당 얼마씩 업체에 부과가 되게 하면 어떨까요.

강금봉 전업 라이더분들은 자동으로 부과할 수 있는 방식이 필요하지 않을까 생각합니다. 대리운전의 경우 건별 보험으로 어쩌다 하루 일하는 사람도 산재는 다 됩니다. 만약 버는 소득에 대해 다 돈을 낸다면 굳이 전속성을 따질 필요가 없습니다. 이동 노동자가 재해율이 높기 때문에 전속성과 적용제외는 없애는 쪽이 맞는 것 같습니다. 다만 경차육과 연차육 방안이 필요할 것입니다.

이승렬 저는 연차육 방안으로 적용예외를 없애면서 시장의 반발이 있을 수 있으니까 일반 회계로 일부 지원을 하는 방향이 어떨까 싶습니다.

박정훈 저는 특고 산재로 먼저 했으면 좋겠어요. 건당 3,000원이면 20원을 걷는다거나 이런 것도 생각을 해 봤는데 그럼 소득이 완전 파악되는 거니까 특고 산재로 가면 어차피 소득을 고시액으로 보는 것이기 때문에 가능할 수도 있죠. 불만이 있다고 하더라도 시간제로, 일할계산해서 걷는 것이 어떨까 싶어요. 특고산재와 건당산재로 나누는 건 어떨까요. 제도가 복잡해질 것 같긴 한데.

산업생태계 조성이 필요

강금봉 배달시장을 어떻게 하면 투명한 생태계로 조성할지는 중요한 과제입니다. 라이더들의 안전 문제는 결국에는 대행업체와 수수료 문제, 단가 문제, 그리고 배차 문제 등 산업생태계와 연계되어 있습니다. 배달대행업체들의 역할도 강화하고 인증제나 등록제 형태로 시장의 진입장벽을 두는 등 최소한의 조건이 필요하다는 의견이 제기되고 있습니다. 배달시장을 투명하게 조성하기 위해서 등록제를 한다고 하면, 프로그램사의 요건, 지역배달대행업체의 진입장벽 기준은 어떠해야 할까요?

박정훈 운전면허, 보험, 오토바이를 확인해야 하고, 안전교육이 있어야 한다는 가이드라인 정도가 필요하겠죠. 그리고 등록을 취소할 수 있게 제재도 있어야 한다고 봅니다. 관리감독은 어떤 부처가 할 것인가가 쟁점인데, 저희 쪽에서는 고용노동부가 해야 한다고 봅니다. 국토부에서는 산업의 진입장벽을 만들고 부당행위에 대한 관리감독은 고용노동부가 하는 게 맞다는 생각입니다. 자본금이나 시설보다도 시스템의 문제가 중요하다고 봅니다.

주성화 배달대행사의 경우 사업자등록증도 없는 경우도 있습니다. 프로그램사는 비용처리를 다른 데서 하면 되니까요. 그렇기 때문에 배달대행사 자격요건과 관련한 매뉴얼을 먼저 만들어야 합니다. 사업주의 마인드나 안전교육이 필수겠죠. 기사들이 안전하게 배달을 할 수 있는 매뉴얼을 먼저 만들어서 허가를 하게 되면 시장도 안정이 되고 기사들도 안전하게 일할 수 있는 환경이 보장되면서 제도가 나아지겠죠.

박정훈 생활물류서비스발전법에 수화물 배달이 들어간 것도 원래 택배법에 있다가 퀵 서비스 넣어야 한다고 해서 들어간 거거든요. 아무 내용도 없어요. 인허가에 관여하는 게 어렵다면 관리감독을 맡으라는 거죠. 생활물류서비스발전법도 내용이 부가세 감면 같이 세금 감면하겠다고 만든 법이라는 생각이 들어요.

주성화 지금 유상보험이라고 그러는데, 허가제로 기사들이 유상번호를 달게 하면 그 안에 산재를 같이 적용시키면 됩니다. 그러면 자연스럽게 돌아가겠죠. 기사들이 산재라든지 기본적인 안전교육을 이수했을 때 우리가 번호를 제공해 주는 거죠. 라이더들도 제일 문제가 3년이든 4년이든 일 하면 그게 끝입니다. 유상번호가 있으면 시장도 안정되고 라이더의 노동 자체도 훨씬 안정화 되지 않을까 생각합니다.

보험, 안전교육도 있지만 기사들의 제일 중요한 문제는 산재가 나지 않게 시스템을 만드는 겁니다. 안 다치면 산재보험도 필요 없겠죠. 마찬가지로 안전교육이라고 이야기를 하지만 그 안에 심폐소생술이 들어있습니다. 그게 왜 필요하니까. 꼭 필요한 안전교육이 돼야 합니다.

그리고 지금 보험회사들의 횡포가 시작 됐습니다. 이제 보험에서 자가 처리를 안 해주겠다고 합니다. 자가와 유상은 보험료 차이가 기본적으로 열 배에서 스무 배 납니다. 그럼 보상도 스무 배가 차이 나야 하는데 똑같습니다. 이런 말도 안 되는 상품을 내놓고 무조건 가입하라는 것부터 바꿔줘야 합니다. 그리고 오토바이는 대인 2를 가입 안 시켜줍니다. 사고가 나면 대인2가 무보험이라고 해서 벌금이 나옵니다. 이런 말도 안 되는 정책이 어디 있습니까. 보험사에서 대인보험 가입 가능하게 해야 합니다.

대행사들도 마찬가지로 바뀌어야 하는 게 실제적인 허가제가 필요합니다. 사업자등록증도 그렇고, 우리도 제일 겁나는 게 넘버 없는 오토바이 타고 다니는 사람들입니다. 그 사람들이 와서 박으면 하소연할 데라고는 산재보험밖에 없어요. 그래서 제도라는 게 필요하다는 겁니다. 라이더들이 정말 근무 환경이 어려운데 그런 부분이 하나씩 바뀌어야 합니다.

김용식 저희는 플랫폼사다 보니까 기사 문의가 많이 들어올 거 아닙니까. 최근에 식당이나 중국집 같은 일반 매장들에서 전화가 와요. 왜냐면 매장에서 5인 이상이면 4대 보험 가입 등 의무사항이 발생하니까 이분들이 사업장 하나를 더 냅니다. 매장들이 직접고용을 하지 않고 배달대행사로 인력을 돌리는 거죠. 이게 기준이 없어서 그런 부분이 발생하는 거거든요. 첫 매듭을 풀어야 다음 단계로 가는 것이기 때문에 먼저 산재보험 문제를 건드리고 가야 한다고 봅니다. 산재보험이 되면 민간보험 쪽도 분명히 건드릴 수 있는 게 생길 겁니다. 생활물류법은 시간이 얼마나 걸릴지 모르기 때문에 먼저 산재보험 문제부터 풀자는 겁니다.

모든 주체 목소리 반영하는 대화 계속돼야

강금봉 배달 라이더들의 권리를 강화하고 근로조건을 개선하기 위해서는 소비자, 음식점, 배달주문플랫폼, 배달대행프로그램사, 배달대행업체, 정부, 시민 등의 노력이 필요하다고 봅니다. 코로나 19가 보여주는 것처럼 배달 라이더들의 역할이 중요하고, 갈

수록 우리나라의 물류서비스가 활성화 될 수밖에 없는 상황입니다. 배달산업 종사자들을 위해 개선해야 할 문제에 대해 논의할 수 있는 사회적 대화 활성화가 필요할 거 같습니다. 마지막으로 어떻게 하면 정책을 형성하고 대안적인 방안을 마련할 수 있는지 말씀을 해 주시면 좋겠습니다.

박정훈 경사노위에서도 보험 관련해서 의견을 내면 좋겠어요. 지금은 대인1까지가 책임이어서 대인2를 책임으로 넣으면 보험료 상승에 대해서 국가가 개입할 수 있는 여지가 있죠. 또 무조건 들어야하기 때문에 이걸 권고안으로 내면 어떨까 합니다. 그렇게 되면 가격 문제 등은 추후에 논의할 여지가 생기는 거죠.

플랫폼사들의 전략 중 하나가 산업의 경계에 살짝 들어가서 혁신이라고 하는 거거든요. 규제의 영역을 외출타기 하면서 혁신이고 새로운 영역이라고 하면서 국회나 정부를 상대로 로비를 해요. 여기에 그동안 국회나 정부가 휘둘러왔다고 생각해요. 그래서 다른 사업자들의 이야기가 제대로 안 나왔다고 생각합니다. 이제는 균형을 맞춰줄 필요가 있어요. 협상력이 상대적으로 약한 사람들이 그 산업에서 자신의 권리를 쟁취하는 방법의 사회적 대화 모델을 여기서 마련해야죠. 힘의 불균형을 극복하는 그런 사회적 대화를 만들었으면 좋겠어요.

이승렬 고용보험 적용확대와 관련한 이야기를 듣다가 놀란 게 소득노출을 기피하는 사람들이 꽤 많다는 점이었습니다. 우리가 플랫폼노동과 관련한 고용보험, 산재보험 적용을 위한 제도를 도입하는 과정에서 많은 고민이 필요하다는 생각이 들었습니다.

김용식 현재까지는 그나마 소득노출을 안하고 있을 수가 있었어요. 배달대행사가 매장과 거래를 했으면 명세서가 필요한데 배달대행사에서 계산서를 끊어줄 수가 없는 환경이었어요. 영수증을



이승렬 한국노동연구원 선임연구위원

끊어주면 배달대행사에 소득이 발생 돼서 소득세를 내야 하지만 소득세를 안 내려면 라이더가 소득신고를 해야 하잖아요. 과거에는 매장의 현금매출이 많아서 매장 차원에서 현금매출누락 등으로 처리가 가능했지만 최근에는 요기요나 배민을 통한 매출이 많으니까 누락시킬 수가 없어서 매장 입장에서도 명세서가 필요한 거예요. 지금은 대략 전체 거래 매장 중 30% 정도가 계산서를 요구합니다. 기사들이 소득신고를 해도 계산서를 끊어준 30%에 대해서만 소득 신고를 하다 보니까 아직까지 세금에 대한 부담감이 없는 거죠. 하지만 앞으로 50%, 그 이상으로 올라가면 소득 노출이 될 수밖에 없어요.

배달대행사가 가장 불안해하는 두 가지 문제가 있어요. 하나가 세무 문제, 다른 하나가 배달 오토바이 사고에 대한 문제입니다. 어느 한 쪽만 터져도 폐업을 해야 하는 문제가 발생할 수 있어요. 이 부분이 만약에 안정적으로 산업화가 된다고 하면 배달대행사도 안정적으로 사업을 운영할 수 있는 거예요.

주성화 상당히 민감한 부분이라서 이야기를 안 꺼내지만 지금 실질적으로 세금 문제가 큼니다. 계산서 비율은 점점 올라가고 매출은 노출될 겁니다. 문제는 지금 기준이 없이 중구난방이다보니까 어떻게 해야 할지를 모른다는 겁니다. 그 기준과 구체적인 방안이 나와야 하지 않을까 싶습니다. 끝으로 한 가지 더 안전 문제를 이야기하면 여름이 오면 태풍이 옵니다. 태풍이 오고 간판이 날아다니는데 저희는 그 사이를 피해야 하면서 배달을 해야 합니다. 배달 주문이 밀려 있기 때문에 배달을 할 수밖에 없습니다. 이럴 경우 배민이나 플랫폼사에서 특정 지역에 태풍이 오거나 강풍이 분다고 하면 자동으로 시스템이 잠길 수 있게 해줬으면 좋겠어요. 기상이 안 좋다고 저희가 마음대로 닫을 수가 없어요. 어디는 하는데 우리는 안 한다 이럴 수 없는 거죠. 내일 먹고 살기 위해서 오늘 죽을지언정 나가야 합니다. 주문이 안 들어오면 안 할 수 있는 거니까, 그런 시스템을 만들어줬으면 좋겠습니다.

그리고 요즘 아파트는 지상 안전을 위해서 지상으로 못 들어오게 합니다. 그런데 비 오는 날 이륜차가 지하주차장으로 들어가면 큰일 납니다. 예폭시 깔아 놓으면 빙판 이랑 똑같습니다. 제 눈 앞에서 세 대가 넘어지는 걸 봤습니다. 이런 부분을 하나씩

만 바뀌어도 기사들도 안전하게 배달할 수 있고 고객들도 안전하고 더 청결하게 음식을 먹을 수 있습니다. 산재보험을 들어주는 것도 좋지만 일단 먼저 안 다치게 하는 게 더 중요하죠. 그런 부분을 더 많이 개선 해 주셨으면 좋겠습니다. 대행사 맨 마지막 단계에서 일하는 사람 입장으로 그렇습니다.

강금봉 예 감사합니다. 모두 고생하셨습니다.