



미국 차량공유서비스 관련 동향 및 연구

김평식 (미국 노스캐롤라이나대학교 채플힐캠퍼스 경제학과 박사과정)

■ 머리말

최근 십여 년간 스마트폰 대중화에 힘입어 수요자와 공급자 간 거래 절차가 간소화되면서 미국 내 공유경제(sharing economy)는 폭발적으로 성장하고 있다. 에어비앤비(Airbnb), 케그(Chegg)와 같이 주거, 도서 등 다양한 분야에서 공유경제가 활성화되고 있으며, 우버(Uber)와 리프트(Lyft)로 대표되는 차량공유서비스는 대표적인 분야로 손꼽히고 있다. 특히 차량공유서비스 업체는 차를 소유하지 않으면서 운전자와 고객 간에 만날 수 있는 플랫폼을 제공하고 중간에서 수수료를 받아 이윤을 남긴다. 그렇기에 택시 면허를 구매하고, 차량을 소유해야 하는 기존 택시업체들보다 저렴하게 택시사업을 운영할 수 있어 성장속도가 매우 빠르다.

하지만 그 성장속도에 비례하여 차량공유서비스와 같은 신사업은 임금, 일자리, 택시 면허 가격 등의 부문에서 기존 택시기사들의 이익을 침해하고 있는 것으로 추정된다. 이에 따라 기존 택시기사들을 중심으로 차량공유서비스를 반대하는 움직임이 현재까지 벌어지고 있다. 이 글은 미국 차량공유서비스의 성장과 최근 추세에 대해 알아보고, 관련 연구를 통해 공유서비스가 기존 택시기사들의 후생에 어떠한 영향을 미쳤는지 살펴보고자 한다. 이에 더해 차량공유서비스 업체와 계약을 맺은 택시기사들의 근로자성도 중요한 쟁점이므로 해당 쟁점에 대해서도 살펴본다.

■ 미국 차량공유서비스 동향

정의

미국에서 차량공유서비스는 크게 두 가지 종류가 있다. 먼저, 차량을 초단기간 대여해 주는 공유 모델(sharing model)이 있다. 2007년부터 집카(Zipcar), 플렉스 카(Flexcar) 등 다수의 업체가 설립되기 시작했으며, 2012년 9월 기준 집카가 미국 관련 시장의 80% 정도를 차지하고 있다. 또 다른 차량공유서비스는 운전자와 고객을 연결해 주는 사업을 말한다. 운송서비스 공급자(mobility service provider) 또는 차량호출업체(ride-hailing market)라고 정의되며, 우버, 리프트 등이 이에 해당한다. 이 글에서 논의할 차량공유서비스는 후자를 지칭한다.

추세 및 전망

미국에서 대표적인 차량공유서비스 업체로 우버와 리프트가 존재한다. 2019년 1월 기준, 미국 시장 점유율에서 우버가 68.5%, 리프트가 28.9%를 차지하고 있으며, 두 업체를 제외한 비중은 2.6%에 불과하다.

우버의 경우 2009년 설립된 후, 2010년 5월 관련 서비스를 시작했다. 2010년 우버의 관리자 중 한 명인 라인언 그레이브스(Ryan Graves)가 최초로 우버 드라이버¹⁾가 되었고, 2014년 12월 40,000명의 신규 택시기사가 우버 드라이버가 되었다. 마침내 2016년 미국 전역에서 우버 드라이버는 50만 명을 넘기며 기존 택시기사의 수를 넘어섰다(Cramer and Kruger, 2016). 2018년 기준 우버의 매출은 113억 달러를 기록했으며, 폭발적인 성장세를 기반으로 기업공개(IPO)를 통해 2019년 5월 10일 주식시장에 상장했다. 상장 당일 종가 기준 시가총액은 697억 달러로 예상치(약 1,000억 달러)보다는 낮지만, 여전히 높은 수준이다.

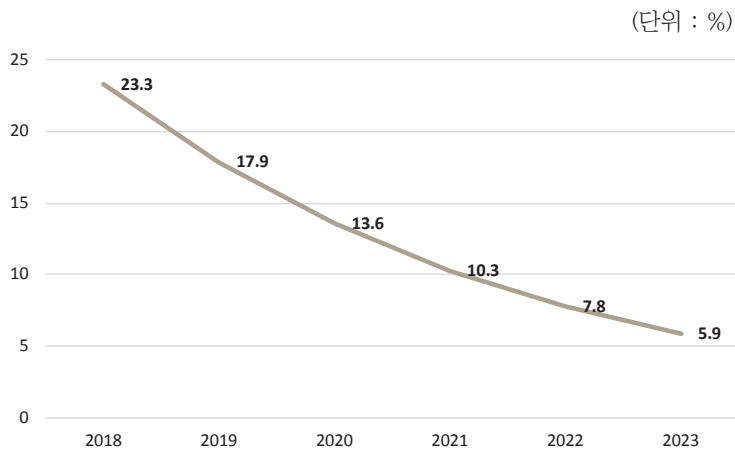
리프트의 경우 2013년 5월 공식적으로 사업을 시작했다. 2018년 리프트의 매출은 22억

1) 우버와 계약을 맺고 운송서비스를 제공하는 기사를 지칭하며, 우버 드라이버는 리프트 등 다른 업체와도 동시에 계약을 맺을 수 있다.

달러로 우버에 비해 규모가 작은 편이다. 하지만 이는 2017년 11억 달러에 비해 2배가 증가한 것으로 성장세는 폭발적이다.

이처럼 두 업체는 설립 이후 큰 성장을 이루었지만, 앞으로 관련 시장의 성장세가 지속가능하기는 어려울 것으로 보인다. 데이터 관련 업체인 Statista는 미국 차량공유서비스 시장의 매출 증가율(revenue growth)은 2018년 23.3%에서 2023년 5.9%까지 지속적으로 감소할 것으로 전망했다(그림 1 참조).

[그림 1] 미국 차량공유서비스 시장 성장세 추정치



자료 : Statista's analysis(2019).

■ 미국 최저임금 영향 관련 쟁점

기존 택시기사들의 일자리 및 임금 문제

차량공유서비스로 인한 기존 택시기사들의 일자리 및 임금 문제는 가장 대표적인 쟁점이다. 우버 도입에 따른 기존 택시기사들의 임금, 일자리 등 노동시장 파급효과를 분석한 대표적인 논문은 *European Economic Review*에 실린 Berger et al.(2018)이다. 해당 논문은 미국 50개 상위 대도시의 자료를 이용하여 우버 도입으로 인한 기존 택시기사들의 일자리 및

임금 변화를 분석했다. 저자는 이중차분법(a difference-in-differences framework)을 이용하여 관측되지 않은 이질성을 최대한 제거하고, 우버 도입 전후에 따른 종속변수(임금, 일자리)의 변화를 파악했다.

먼저, 우버의 도입에 따른 기존 택시기사들의 고용효과를 살펴보면, 우버의 도입은 전통 택시기사의 일자리에 측정 가능할 만한 부정적인 효과를 미치지 않았다. 이는 개인 택시기사뿐 아니라 법인 택시기사를 대상으로 연구했을 때도 마찬가지였다.²⁾

〈표 1〉에서 보듯 모형의 적합성을 높이기 위해 추가적인 독립변수, 연도효과를 고려할 경우 우버 도입으로 전체 택시기사의 일자리는 0.4% 증가, 법인 택시기사의 일자리는 7.6% 감소하는 것으로 나타났다. 하지만 모든 수치는 통계적으로 유의미하지 않기³⁾에 저자는 해당 결과를 크게 중요시하지 않는다고 밝혔다.

저자는 관측되지 않은 요소가 우버 도입과 상관없이 택시기사의 일자리에 영향을 미칠 가능성도 고려하였다. 그래서 단순히 택시뿐 아니라 우버와 관계없는 트럭, 버스, 트랙터 등의 사업 역시 분석하였으나, 결과는 크게 달라지지 않았다.

하지만 우버 도입은 택시기사의 임금수준에는 부정적인 영향을 미친 것으로 나타났다. 〈표 2〉에 따르면, 우버의 도입으로 인해 법인 택시기사의 임금은 통제변수에 따라 13~15.5% 정도 감소한 것으로 나타났다. 개인 사업자가 포함된 모든 택시기사의 경우 임금을 포함한 그들의 전체 소득은 11~14% 감소했다.

정리하면 본 연구의 결과는 택시 산업이 우버 도입 전부터 초과수요 상태였으므로, 우버의 도입으로 택시기사의 일자리는 크게 영향을 받지 않았으나, 그들의 임금은 우버와 경쟁하며 감소한 것을 알 수 있다. 추가적으로 현재까지 본 논문 이외에도 Zoepf et al.(2018)와 Hall and Krueger(2016) 등의 논문이 관련 쟁점에 대해 분석하였다. 하지만 두 논문 모두 정식 저널에 출간되지 않았다. 또한 첫 번째 논문의 경우 우버 측의 반박에 의해 결과를 대폭 수정하고 있으며, 두 번째 논문의 경우 2019년 Krueger의 사망에 따라 논문 진전이 어려울 것으로 보인다.

2) 개인택시를 소유한 기사(self-employed taxi drivers)는 개인 택시기사, 임금을 수령하는 기사(wage employed taxi drivers)는 법인 택시기사로 번역하였다.

3) 해당 변수의 표준오차가 지나치게 높고 p-value가 지나치게 높다.

<표 1> 우버 도입에 따른 일자리 변화(2009~2015년)

	일자리(노동공급)					
	표본 : 전체 택시기사			표본 : 법인 택시기사		
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
우버 도입 이후	2.2% 감소	2.8% 감소	0.4% 증가	9.2% 감소	10.1% 감소	7.6% 감소
MSA, 연도효과	○	○	○	○	○	○
추가적인 통제변수	×	○	○	×	○	○
추가적인 연도효과 고려	×	×	○	×	×	○

주 : MSA는 통계적으로 의미 있는 대도시(a metropolitan statistical area)를 가리키며, 도시 중 대다수의 인구가 밀집되어 있는 지역을 의미함.

자료 : Berger et al.(2018).

<표 2> 우버 도입에 따른 소득 변화(2009~2015년)

	평균 소득			평균 임금		
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
우버 도입 이후	<표본 : 모든 기사>					
	11.0% 감소	12.3% 감소	14.0% 감소	14.5% 감소	15.5% 감소	18.5% 감소
	<표본 : 법인 택시기사>					
	15.4% 감소	16.8% 감소	18.3% 감소	13.0% 감소	14.2% 감소	15.5% 감소
MSA, 연도효과	○	○	○	○	○	○
추가적인 통제변수	×	○	○	×	○	○
추가적인 연도효과 고려	×	×	○	×	×	○

주 : MSA는 통계적으로 의미 있는 대도시(a metropolitan statistical area)를 가리키며, 도시 중 대다수의 인구가 밀집되어 있는 지역을 의미함.

자료 : Berger et al.(2018).

택시 면허의 가격 추이

차량공유서비스의 확장은 임금, 일자리 이외에도 택시 면허(a taxi medallion)의 가격에 큰 영향을 미친다. 택시 면허는 뉴욕, 샌프란시스코 등 대도시에서 사용하고 있는 제도로, 택시기사 간에 양도가 가능하다. 특히 뉴욕의 택시 면허는 미국에서 가장 수익률이 높은 자산 중 하나로 각광받아 왔으며, 한때 100만 달러(약 12억 원)에 육박할 정도로 높은 가치가 있었다. 그러나 우버, 리프트 등 차량공유서비스의 확대와 함께 가치가 급격히 하락하는 중이다. 관련 뉴스를 추적해 보면, 뉴욕시에 한정해서 택시 면허 가격의 변화 추이를 대략적으로 파악할 수

있다.

1962년 뉴욕 택시 면허의 가격은 2만 5천 달러였지만, 2005년에는 32만 5천 달러에 거래되었다. 그 후 2010년을 전후해서 60만 달러까지 올랐고, 2013년 말 즈음에 100만 달러로 가장 높은 수준을 기록했다. 하지만 2013~2014년 이후 차량공유서비스가 크게 성장하며, 면허의 가격은 2015년 65만 달러로 가치가 크게 하락했으며, 최근 2018년에는 20만 달러 이하로 거래되는 실정이다. 우버가 크게 활성화된 샌프란시스코의 경우도 상황은 비슷하다.

이처럼 급감한 택시 면허의 가격은 택시기사들의 생계에 직접적인 피해를 주고 있다. 관련 쟁점을 몇 년간 추적한 뉴욕타임즈에 따르면, 택시기사들은 대출을 받아 택시 면허를 구매한 후 장기적으로 대출을 상환하며 은퇴를 준비해왔다. 하지만 우버, 리프트의 등장으로 택시 면허 가격이 급감하며 상당수 기사들은 심지어 면허를 되팔아도 빚더미에서 헤어나오기 어려워졌다. 여기에 더해 수입도 감소하여, 대출이자조차 충당하지 못하는 기사들도 증가하고 있다.

택시위원회의 대변인 앨런 프롬버그(Allan J. Fromberg)는 위 사태를 해결하기 위해 1년에 최소 150번 이상 택시 운행을 해야 한다는 조항을 수정할 것으로 예고했다. 이는 고령 기사들의 부담을 줄여줄 뿐만 아니라, 택시 면허를 구매하고 싶어 하는 잠재적 구매자의 범위를 확장할 수도 있다. 이와 더불어 위원회는 택시 면허 구매 범위를 넓히고, 택시 면허에 부과되는 취득세를 줄이는 법안을 지지할 것이라고 했다.

차량공유서비스 기사의 근로자성

차량공유서비스 업체의 기사를 고용된 근로자로 볼 것인지, 아니면 업체와 계약을 맺은 계약자로 볼 것인지도 중요한 쟁점이다. 최초 우버, 리프트가 사업을 시작했던 2013년에는 법률적으로 차량공유서비스 기사를 근로자가 아닌 독립적인 사업자로 정의했다. 이에 따라 기사들은 세금, 초과근로, 근로시간 등의 항목에서 근로자로서의 혜택을 받지 못했다.

하지만 2013년 8월 O'Connor이라는 우버 드라이버가 캘리포니아 법원을 대상으로 자신이 우버에 고용된 근로자이므로, 기름 값 등을 보전받아야 한다는 소송을 제기한 이후 상황은 달라지고 있다. 결국 2019년 3월 우버는 해당 법률재판에서 우버 드라이버에게 2천만 달러(약 240억)의 보상을 해주는 것으로 본 소송 건을 마무리지었다.

최근 우버는 2019년 4월 초 기업공개(IPO)를 준비하며 보도자료를 통해, 우버 드라이버는 주체적인 1인 사업자라고 주장했다. 그 이유로 우버 드라이버가 근로여부, 근로장소, 그리고 시간대를 스스로 설정할 수 있으며, 리프트와 같은 다른 경쟁업체와도 동시에 계약을 맺을 수 있기 때문에 자사의 근로자가 아니라고 하였다. 하지만 해당 보도자료에 따르면 “그럼에도 불구하고 법적으로 우버 드라이버가 근로자로 규정될 가능성도 배제하지는 않으며, 관련 쟁점을 해결하기 위해 사업에 큰 부담이 될 수도 있다”는 점도 명시했다. 2019년 6월 기사⁴⁾에 따르면, 우버, 리프트 등 차량공유서비스 업체들은 관련 문제에 대해 공동으로 대응하고 있으며, 차량공유서비스 기사들과 합의를 이끌어내기 위해 노력 중이다.


한편 뉴욕시는 관련 업종에 종사하는 운전기사들이 현재 근로자로 분류되지 않아 최저임금 혜택을 받지 못한다는 것을 인지하고, 이들을 위해 2019년 1월 소득 인상 법안을 시행했다.⁵⁾ 관련 인상 법안에 따르면, 차량공유서비스 업체는 운전기사들을 위해 세후 시간당 소득 17.22달러(한화 약 1만9천 원)를 지급해야 한다. 이는 기존 시간당 평균 소득인 11.90달러(한화 약 1만3천 원)에 비해 약 5달러 정도 높은 수준이며, 평균적인 운전기사는 1년에 9,600달러 정도의 추가소득을 얻게 된다. 우버, 리프트, 주노(Juno), 비아(Via) 등 뉴욕시에서 차량공유서비스 업체와 계약을 맺은 운전기사 약 7만 명이 혜택을 볼 것으로 보인다. 이는 이들이 현재 근로자의 지위를 법적으로 보장받지는 않지만, 이들의 생계비 역시 보장되어야 한다는 사회적인 목소리에 뉴욕시가 귀 기울인 결과라 판단된다.

■ 맺음말

미국의 경우 2013년경부터 차량공유서비스가 큰 폭으로 성장하고 있으며, 이에 따른 갈등 역시 이미 벌어졌거나, 현재도 격렬하게 벌어지는 중이다. 우리나라 역시 최근 신규 차량공유

4) Los Angeles Times(2019.6.23), “Treat workers as employees? Uber, Lyft and others are scrambling for a compromise”, <http://www.foxnews.com/opinion/2016/08/16/are-taxi-medallions-too-big-to-fail-too.html>

5) Vox(2018.12.5), “New York City passes nation’s first minimum pay rate for Uber and Lyft drivers”, <https://www.vox.com/2018/12/5/18127208/new-york-uber-lyft-minimum-wage>

서비스 업체와 기존 택시업체 간 갈등이 커지고 있다. 이에 산업혁신과 혁신으로 피해를 보는 기존 산업에 대한 보호 논쟁이 벌어지고 있으며, 대책 마련이 시급한 상황이다. 향후 해외 동향을 면밀히 파악하고, 미국 연방 및 주정부 차원의 대응책을 추적하면 관련 문제를 보다 잘 해결할 수 있는 교훈을 얻을 수 있을 것이라 판단된다. 

참고문헌

- Berger, Thor, Chinchih Chen, and Carl Benedikt Frey(2018), “Drivers of disruption? Estimating the Uber effect”, *European Economic Review*.
- Businessofapps(2019.4.29), “Lyft Revenue and Usage Statistics”, <https://www.businessofapps.com/data/lyft-statistics/>
- CB insights(2015.10.1), “The ‘Uber Effect’ Is Crushing Taxi Medallion Prices And Spilling Over Into Public Markets?”, <https://www.cbinsights.com/research/public-stock-driven-uber/>
- Fortune(2018.3.6), “Researcher Admits Study That Claimed Uber Drivers Earn \$3.37 an Hour Was Not Correct?”, <http://fortune.com/2018/03/06/uber-lyft-mit-zoepf/>
- Fox News(2016.8.16), “Are taxi medallions too big to fail, too?”, <http://www.foxnews.com/opinion/2016/08/16/are-taxi-medallions-too-big-to-fail-too.html>
- Hall, Jonathan V., and Alan B. Krueger(2016), “An Analysis of the Labor Market for Uber's Driver-Partners in the United States”, NBER Working Paper.
- The New York Times(2017.9.10), “‘Taxi Medallions, Once a Safe Investment, Now Drag Owners Into Debt”, <https://www.nytimes.com/2017/09/10/nyregion/new-york-taxi-medallions-uber.html?module=inline>
- _____(2019.5.19), “‘They Were Conned’: How Reckless Loans Devastated a Generation of Taxi Drivers”, <https://www.nytimes.com/2019/05/19/nyregion/nyc-taxis-medallions-suicides.html>
- Zoepf, S., Chen, S., Adu, P., and G. Pozo(2018), “The Economics of Ride Hailing: Driver Revenue, Expenses and Taxes Working Paper Series”, MIT Working Paper Series.