

租稅納付에 있어서 稅務代理人의 役割에 관한 研究 A Study on Tax Return Preparers' Role in Tax Return

李 王善 杓 (대원과학대학 세무회계과), 朴 仁 秀 (세무회계과)

Seon-Pyo Lee (Daewon Science College), In-Soo Park (Dept. of Tax & Accounting)

key words : 세무대리인(Tax Return Preparers), 조세순응(Tax Compliance), 적극적인 세무신고 입장(Aggressive Tax Return Positions), 조세의사결정(Tax Decision) 등

ABSTRACT : The primary objective of this research is to examine whether certain variables, characteristics of the tax return preparers and the economic situation, are related to the decision to recommend the aggressive tax return position to clients. Based on prior research in the tax compliance area, research model is specified and hypothesized on a relationship between economic factors, attitude toward several sanctions and individual differences in character, including the decision making in the aggressive tax return position. To test these relationships, a research instrument containing hypothetical tax return decision issues is investigated on experimental sample of 141(81 CPA and 60 CTA).

The findings in this research suggest that tax return preparers do not make simple normative decisions regarding the corrective of a particular tax return position. Rather, tax return preparers may consider other factors - and their effect on perceived benefits and costs for the tax return preparers or their client - when faced with ambiguous tax issues. On a prescriptive note, however, the results indicate a positive role of tax practice sanctions in deterring the aggressive tax return positions recommended by tax return preparers.

1. 序 論

급변하는 경제환경의 변화 속에서 공평과세의 실현과 재정수입의 확보를 위하여 세법을 자주 개정하게 되는데 이 과정에서 세법에는 비논리적이고 모순된 규정이 많이 발생하기도 한다. 납세자들은 가능한 한 조세의 부담을 최대한 줄이고자 이러한 비논리적이고 모순된 규정을 이용하게 되며, 한편으로는 공개적으로 혹은 은밀하게 거부반응을 보이는데 이러한 것을 租稅不應(Tax Noncompliance)¹⁾이라고 한다.

이러한 조세불응은 납세액의 감소를 가져오므로 국가의 입장에서는 어떻게 조세불응을 줄이고 租稅順應(Tax Compliance)을 향상시켜 국가에서 필요로 하는 재정수입을 확보할 수 있는가가 중요한 과제로 대두된다. 이러한 이유 때문에 여러 학문분야에서 이러한 문제에 대해 실증적인 연구를 수행하고 있지만 대부분의 선행 연구들은 납세자의 납세행위를 연구하는데 초점을 맞추고 있을 뿐 어떠한 이유에서 조세불응이 일어나고 있으며, 조세시스템에 관련되는

1) 조세불응의 궁극적인 목적은 납세자들이 세액감면이나 면세의 혜택을 얻기 위한 것이며, 그 방법은 租稅回避(Tax Avoidance), 脫稅(Tax Evasion) 및 租稅抵抗(Tax Resistance) 등으로 구분할 수 있다. 그 중에서 조세회피는 세액부담의 경감이라는 효과를 낳으면서도 전혀 불법성을 띄지 않고 있기 때문에 오히려 납세자의 당연한 권리로 인정되는 행위이다(이태로와 이철송, "세법상 실질과세에 관한 연구 - 조세회피의 규율방안을 중심으로", 한국경제연구원, 1985, pp.1-2.).

참여자들은 어떤 의사결정을 하고 있고, 그러한 것을 어떻게 통제해야 하는지에 대한 연구는 거의 없는 편이다.

다시 말해 선행 연구를 분석해 보면, 조세실무연구의 한 영역인 납세자 중심의 조세회피에 대해서만 연구가 진행되었을 뿐 납세자의 납세과정에서 막대한 영향을 미치고 있는 세무대리인(tax return preparers)²⁾의 역할에 관한 연구는 거의 이루어지지 않고 있다. 최근 우리나라 세무대리인 시장의 급격한 변화를 고려해 볼 때, 단순히 납세자와 국세청간의 상호관계로만 조세문제를 연구할 것이 아니라 납세자, 국세청 그리고 세무대리인이라는 3자간의 상호관계에 대한 연구가 필요한 실정이다.

결론적으로 본 연구의 목적은 고객에게 적극적인 세무신고 입장(aggressive tax return position)을 권고하는 세무대리인의 결정에 있어서 직면하게 되는 경제적 요인 즉, 잠재적인 조세절감액, 세무조사의 가능성 및 고객의 중요성 등이 어떠한 영향을 미치는지 분석하였다. 또한 속성적 변수인 제재에 대한 세무대리인의 태도와 성격차이가 어떠한 영향을 미치는지 분석하고, 그러한 영향이 조세정책에 어떠한 효과를 주는지 고찰하는 데 있다.

2. 租稅納付와 稅務代理人

2.1 租稅納付에 있어서 稅務代理人

본래 세법은 회계·법률 등 전문적이고 기술적인 측면이 강하여 납세자가 이해하기 어렵다. 특히 우리나라에서는 세법이 자주 바뀌고 조세행정이 일관성 없이 자의적으로 행하여지고 있기 때문에 납세자들이 독자적 능력으로 납세의무를 이행하는 것이 매우 어려운 상황이다. 따라서 대부분의 납세자는 조세문제를 스스로 해결하지 못하여 일정한 수수료를 지불하고 세무대리인을 통해 세무신고의무를 이행하고 있는 실정이다. 이러한 현상은 미국에서도 동일하게 나타나고 있는데, 미국 국세청(Internal Revenue Service : IRS)의 1985년 보고에 의하면 개인소득세를 납부하는 납세자의 약 50%가 세무대리인을 통해 세무신고를 준비한 것으로 나타났다. 한편, 우리나라의 경우 1996년 5월 소득세 신고부터 자진신고납세제도가 시행되어 기장인원 및 세무조정업무가 크게 증가하고 1996년에 발생하는 이자·배당소득 등 금융소득에 대해서는 금융소득종합과세가 시행되는 등 세정여건이 빠른 속도로 변화함에 따라 세무대리인의 역할과 책임이 날로 증대되고 있는 실정이다. 그리고 1996년 국세청 자료에 의하면 약 37%가 세무대리인을 통해 세무신고를 준비한 것으로 나타났다.³⁾ 즉, 조세시스템에서 세무대리인은 납세자를 대신하여 조세결정에 적극적으로 참여하여 중요한 영향을 미치는 것으로 밝혀졌다. 이처럼 세무신고에 있어 세무대리인의 이용이 증대하는 원인으로 '게임 참가자', '세법의 복잡성' 및 '납세자의 납세의무 최소화' 등을 들 수 있다.

Hoeflich의 연구(1984)에 의하면 조세체계는 납세자와 정부가 “은폐-적발(hide-and-seek)”을 하는 게임과 같다고 설명하면서 세무대리인을 통해 세무신고를 하는 납세자들은 세무대리인을 통하지 아니하고 세무신고를 하는 납세자들 보다 더 낫은 게임 참가자로서 그들의 납세의무 경감에 영향을 주는 활동을 계획한다고 볼 수 있다. 결과적으로 세무대리인은 조세시스템에서 정부와 납세자간의 공평한 연결을 위해 존재하는 것이 아니라, 납세자의 입장에서 세무대리인은 납세자의 “조언자”로, 때때로 게임의 “참가자”로서 역할을 한다고 볼 수 있다.⁴⁾ 다시

2) 특정인에게 고용되어 보상을 받으면서 세법에 의거하여 세무신고를 전부 또는 실질적으로 대신해 주는 사람을 말한다.

3) 國稅廳, 「1996年度 稅政年次報告書」, 1996, pp.61-62 및 國稅廳 內部資料.

말해 세무대리인은 “공정치 못한 경기(bad game)” 즉, 조세결정에 참여하여 합리적인 방법이라 할 수 있는 租稅回避(tax avoidance)보다 차라리 脫稅(tax evasion)에 치중한다고 지적하였다.

그리고 Willis의 연구[1985]에서도 두 가지 추가적인 요소 즉, 위장(masks)과 마술(magic)을 도입하여 조세를 설명하였다. 즉, 조세를 통해 국가는 재정수입을 확보하고, 의회는 다른 정책목적의 설정과 정당간 협상을 위한 “위장”으로서 조세를 사용한다는 것이다. 또한 Willis는 “법의 정신이라기 보다는 오히려 법의 문구(the letter of the law rather than the spirit)”로 이용하는 세무대리인을 비난하였다. 다시 말해 세무대리인들은 납세자의 납세의무를 최소화시키기 위하여 세법의 복잡성과 애매 모호한 점을 이용하여 “마술”을 하는 것처럼 보이지만 실제에 있어서는 비난의 대상이 된다는 것이다. 즉, 세무대리인이나 납세자들의 마음에는 독이 없는 조세 마술로 보이지만 현재의 조세체계에서는 세무신고와 관련하여 발생하는 사기나 조작과 연결되어 있다고 말할 수 있다. 이러한 것은 세무대리인이 아무리 깨끗하게 보일지라도 납세자가 알게 모르게 그들은 조세게임에서 중요한 역할을 하기 때문이다. 그러나 이러한 역할은 조세체계의 난해성과 복잡성의 결과로서 나타난 것이므로 전적으로 세무대리인을 비난하는 것은 문제가 있다고 본다.

한편, Milliron의 연구[1985a, 1985b]에서는 세무대리인이 납세자의 세무신고 결정에 직접적으로 영향을 주는 원인으로 세법의 복잡성을 제시하였다. 의심할 여지없이, 세법의 복잡성은 납세자들로 하여금 전문적인 세무대리인을 찾도록 하기 때문에 분명히 세무대리인은 조세순응(또는 불응)에 있어 중요한 역할을 하며, 조세시스템에 참가하는 것이 필요하다고 주장하였다.

최근 우리나라 소득세법에서도 납세자의 자진신고에 의해 조세의무를 이행시키는 방법을 채택하고 있다. 즉 납세자들은 스스로 자신의 소득에 대해 국세청에 신고하고, 그 결과 나타난 소득에 대해서 조세의무를 이행하도록 되어있다. 이러한 자진신고납부제도를 도입하게 됨에 따라 납세자는 그들의 소득금액, 공제항목 그리고 조세의무를 결정지를 때 과거와는 달리 적극적인 행동을 통해 조세의무를 경감 받고자 할 것이다. 다시 말해 조세의무를 경감시킬 수 있는 여러 종류의 공제항목에 대해 납세자가 스스로 준비하여 신고하거나 더 적극적인 방법으로 세무대리인을 이용하여 세무신고를 함으로써 조세순응·불응에 대한 관심이 고조되고 있는 실정이다.

2.2 稅務代理人의 役割에 관한 理論的 根據

2.2.1 代理理論

1차적 대리인-본인관계는 세무대리인과 납세자간에 발생하는 반면에, 2차적 책임은 세무대리인과 국세청간의 관계에서 발생한다. 이런 책임은 세무신고를 하는 세무대리인의 의무나 세무대리인과 납세자에 부과되는 벌금에 의해 나타난다고 할 수 있다. 예를 들어, 세무대리인의 세무신고에 대해 법에 의한 실질적인 제재를 부과함으로써 납세자와 정부에 대한 세무대리인의 책임은 증가하게 될 것이다. 따라서 세무대리인은 조세상황을 평가함에 있어서 우선적으로 실질적인 제재가 부과되는지 여부를 고려하여야 하고, 또한 후에 이런 정보가 공개되는지 여부도 고려하여 의사결정을 해야 할 것이다. 결과적으로 벌금과 같은 제재는 단지 납세자에게 부과되지만, 그것으로 인하여 세무대리인과 납세자의 대리관계는 악화될 것이고 세무대리인과 국세청간의 대리관계는 발전시키게 될 것이다.

Ayres와 Jackson[1985]은 세무대리인의 동기부여의 조사에서 대리이론의 틀을 활용하였

4) Hoeflich가 도입한 “게임”이라는 용어는 고전적 게임이론에서 사용한 것으로 납세자의 조세순응결정을 기술(설명)한 것이다.

고, Roth와 Witte의 연구(1985)에 의하면 선행 연구에 나타난 이론적 모형은 조세순응에 관한 결정을 납세자가 스스로 하는 것으로 가정하지만 실제로는 그렇지 않다는 점이다. 즉, 많은 납세자들은 세법에 대한 전문지식을 구비한 세무대리인을 고용하거나 세무대리인을 세무신고의 조언자로 이용하기 때문에 단지 경제적 요인을 사용한 모형은 부정확한 것이라 지적하였다.

2.2.2 沮止理論

저지이론에 따르면 세무대리인은 납세자의 세무신고를 대행하면서 발생할 수 있는 비용(세무조사가능성, 제재의 부과 등)과 이익(조세절감액)을 고려하여 적극적인 세무신고 결정을 하는 합리적인 행동을 가정한 것이다. 그리고 조세순응연구와 관련하여 Rossi와 Grasmick(1985)은 세법이 복잡하게 규정된다면 단지 공인회계사, 세무사 등과 같은 세무대리인만이 조세순응행위와 관련된 손익을 계산할 수 있게 된다고 지적하였다. 또한 국세청은 법률적 제재를 통해 세무대리인의 의사결정을 가장 쉽게 통제할 수 있을 뿐만 아니라 조세순응정도를 향상시킬 수 있기 때문에 조세정책의 차원에서도 세무대리인이 제재를 어느 정도 인지하는지를 분석하는 것은 중요하다.

2.2.3 意圖理論

의도이론은 태도, 의도 그리고 행위간의 관계를 설명하는데 필요한 이론으로서, 본 연구에서는 세무대리인의 성격차이가 적극적인 세무신고 결정에 어떠한 영향을 미치는지를 파악하고자 사용한 것이다.

Crane과 Nourzad의 연구(1986)에서는 심리적 변수로 위험에 대한 성향을 첨가시켰으며, Geeroms와 Wilmots의 연구(1985)에서는 사회심리학적 요인인 형평성, 법과 제도에 대한 신념, 준거집단의 태도 등을 사용하였다. 이외에도 Lewis(1979)는 조세불응과 관련된 개인의 성향을 포함시켜 연구하였고, 그 결과로 개인적 성향은 세무신고 결정에 영향을 주는 것으로 나타났다.

3. 研究模型의 開發

3.1 研究의 方法

3.1.1 調査對象

본 연구의 조사대상은 회계법인에 근무하고 있는 공인회계사와 개인사무실을 이용하여 고객에게 직접 세무대리 용역을 제공하고 있는 세무사로 한정하였다. 그리고 조사대상의 선정은 무작위추출을 원칙으로 하였으나 공인회계사의 경우에는 조직과 개인의 결정방법을 조사하기 위하여 대형 회계법인(삼일, 안건, 산동, 세동, 청운, 영화 등)으로 한정하였다. 따라서 공인회계사의 응답을 분석한 결과는 일반화하는 데에 있어서 문제가 있을 수도 있다. 그리고 세무사는 한국세무사회에 등록된 세무사(1996년 10월 31일 기준)를 대상으로 선정하였다. 설문지 배포 및 회수결과는 <表 1>과 같으며, 550부 배부한 것 중에서 147부가 회수되어 26.3%의 회수율을 보였다. 회수된 설문지 중 6부는 불완전한 응답이거나 응답의 일관성이 없어 분석에서 제외하였다. 결과적으로 141부(25.6%)가 분석에 사용되었다.

〈表 1〉 設問紙 配布 및 回收

구 분	공인회계사	세무사	계
배포부수	200	350	550
회수부수	83	64	147
회 수 율	41.5%	18.3%	26.7%
유효부수	81	60	141
유효회수율	40.5%	17.1%	25.6%

3.1.2 研究調査의 方法

본 연구에서 제기된 문제를 실증적으로 검증하기 위하여 실험실 설계에 의한 설문지 조사연구 방법을 사용하였다. 즉, 실제로 세무대리인이 어떻게 고객에게 적극적인 세무신고 입장을 권고하는지를 조사하기 위하여 설문지를 사용하는 조사연구방법을 이용하면서, 그 중에서 경제적으로 실재와 동일하게 조사하기 위하여 가설적 사례(hypothetical case)방식을 사용하였다.

이런 실험실 설계에 의한 설문지 조사연구는 첫째, 실질적인 환경과 비교할 수 있도록 몇몇 독립변수를 조작할 수 있으며, 둘째, 세무대리인은 그들의 세무대리실무에서 직면하는 상황에 대해 많은 관심을 가지고 있기 때문에 쉽게 이용할 수 있으며, 셋째, 수집하고자 하는 정보 중에서 민감한 사항에 대해 응답자(세무대리인)들이 망설이지 않고 정확히 표시할 수 있다는 장점이 있기 때문에 선행 연구에서 많이 사용된다.

실증적 연구에서 설문지는 연구목적의 달성여부를 결정하는 중요한 수단이다. 따라서 설문지를 만드는 과정에서 객관성과 정교성을 도모하기 위하여 회계학 전공 교수와 세무대리인으로 활동하고 있는 전문가(공인회계사와 세무사)의 협의 및 자문을 받았으며, 또한 가설을 검증할 수 있는 자료를 수집할 수 있도록 설문지를 작성하였다. 그렇게 작성된 설문지를 이용하여 연구대상에게 직접 조사하지 않고, 먼저 공인회계사와 세무사 각각 5명에 대하여 본 조사와 동일한 방법을 이용하여 예비조사(pre-test)를 실시하였으며, 그 결과를 토대로 설문지의 문제점을 수정한 후 최종적으로 설문지를 확정하였다. 이렇게 확정된 설문지는 〈表 2〉와 같이 4개 부문으로 구성하였다.

〈表 2〉 設問紙의 構成內容

구 분	주요요인	내 용	분석방법
부문 I	인구통계학적 요인	성별, 나이, 경력, 전공, 자격증, 교육수준 등	빈도분석 T-검증
부문 II	경제적 요인	① 잠재적인 조세절감액 ② 세무조사의 가능성 ③ 고객의 중요성	분산분석 로지스틱회귀분석
부문 III	제재에 대한 태도요인	① 법에 의한 벌칙 ② 협회에 의한 벌칙 ③ 법인에 의한 벌칙 ④ 고객의 불만족(거래단절)	다중회귀분석
부문 IV	개인적 성격차이	상황에 대한 문제해결을 위해 어떠한 성격(내향적, 외향적)을 지녔는지 평가	Spector[1982]의 변형된 방법을 이용하여 측정

3.2 研究의 變數

3.2.1 研究의 從屬變數

본 연구의 종속변수는 고객에게 '적극적인 세무신고 입장'을 권고하는 세무대리인의 결정이다. 하지만 이상적인 종속변수는 '적극적인 세무신고 입장'과 관련된 부수적인 요인(예, 고객의 유형, 관할 세무서의 특성 등) 등을 고려하여 정의되어야 하나 이러한 종속변수는 잠재적 구성개념을 포함하고 있으므로 쉽게 관찰할 수 없다. 또한 실제로 이상적인 종속변수는 개별 세무대리인들간에서도 일정하게 나타나지 않을 뿐만 아니라 적극적인 세무신고 입장을 권고하는 세무대리인의 성향도 조세문제와 상황적 요소에 따라 변화하므로 정의하기 어렵다는 문제가 있다.

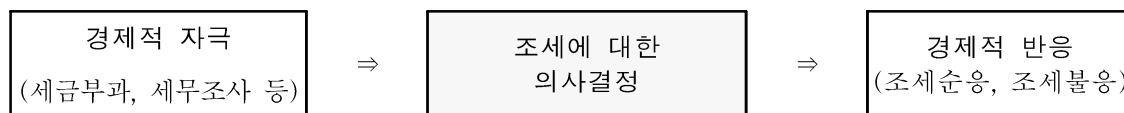
그러나 단일 문제와 실제 상황하에 적극적인 세무신고 입장을 권고하는 세무대리인의 의사결정은 측정할 수 있다. 즉, 같은 문제에 대해 서로 다른 세무대리인의 의사결정을 비교할 때, 세무대리인들간 발생하는 변화의 정도를 측정할 수 있다는 것이다. 따라서 본 논문은 적극적인 세무신고 입장을 권고하는 세무대리인의 성향을 측정하는 대용치(surrogate measure)로서 '적극적인 세무신고 입장'을 권고하는 세무대리인의 결정을 종속변수로 선정하였다.

3.2.2 研究의 獨立變數

앞에서 설명한 것처럼 고객에게 적극적인 세무신고 입장을 권고하는 세무대리인의 결정은 경제적 요인, 제재에 대한 태도 그리고 개인적 성격차이 등과 관련하여 변화하는 것으로 나타났다.

3.2.2.1 經濟的 要因

조세순응에 관한 선행 연구에서 뿐만 아니라 <그림 1>에 제시된 Schmolders[1959]의 개념적 모형에서도 나타난 바와 같이 여러 가지 경제적 자극은 조세의사결정에 영향을 준다.



<그림 1> 租稅順應의 概念的 模型

따라서 납세자에게 용역을 제공하는 세무대리인의 성과측정치는 고객의 조세부담 즉, 고객의 소득이나 부에 영향을 주는 세무대리인의 의사결정방법으로 측정할 수 있다. 다시말해, 세무조사·벌금(제재) 등과 같은 경제적 자극을 받지 아니하고 고객의 납세액을 최소화할 때 세무대리인은 그들의 세무신고대리업무를 성공적으로 고려하게 될 것이다.

본 연구에서는 세무대리인에게 주어지는 경제적 자극이라 함은 잠재적인 조세절감액⁵⁾, 세무조사의 가능성⁶⁾ 그리고 고객의 중요성⁷⁾ 등과 같은 경제적 요인을 의미한다.

5) 납세자의 총소득의 비율로서 적극적인 세무신고 입장을 권고함으로써 발생하는 고객조세부담의 감소액으로 정의하였다.

6) 세무조사는 납세자의 과세요건사실을 과세요건법에 적용할 수 있도록 거래사실과 관련된 사실을 인정(판정)하는 과정을 말한다. 이러한 세무조사는 납세자의 자진신고납부세액이 과세당국이 산정한 납세세액과 차이가 있을 경우 시행되며, 대부분 세무조사는 고객의 조세부담을 증가시킨다. 따라서 본 연구에서는 적극적인 세무신고 입장을 권고함으로써 발생하는 고객의 조세부담증가액으로 정의하였다.

7) 고객이 차지하는 비중으로서 절대적인 것이 아니라 각 법인이나 개인사무소의 총수입 중에서 개별 고

3.2.2.2 制裁에 대한 態度

Friedland, Maital 및 Rutenberg[1978], Jackson과 Jones[1985], McGill[1988] 등의 연구결과에 의하면, 제재에 대한 세무대리인의 태도에 따라 고객에게 권고하는 세무신고 입장이 어떠한지를 미리 예측할 수 있는 것으로 나타났다.

세무실무에서 세무대리인은 적극적인 세무신고 입장을 권고하는 결정과 관련하여 몇 가지 잠재적 제재 즉, 법적인 규제 위반시 재정경제부 장관에 의해 부과되는 벌금, 세무대리인집단(한국공인회계사회, 한국세무사회)의 윤리위원회에 의한 징계, 조직(법인)내에서 행하는 자체 징계 그리고 고객의 잠재적 손실이나 불만족에 따른 거래단절 등에 직면한다. 물론 이런 제재의 대다수는 작은 금전적 벌금이나 상대적으로 중요치 않은 징계로 구성되어 있으므로 制裁의 強度는 작다고 할 수 있지만 사회적으로는 중요한 징계의 의미를 내포하고 있기 때문에 세무대리인은 고객에게 적극적인 세무신고 입장을 권고함에 있어서 매우 중요하게 고려하는 것으로 나타났다.

또한 沮止理論(deterrence theory)에 따르면 고객에게 적극적인 세무신고 입장을 권고함에 있어서 제재부과의 가능성을 높게 인지한 세무대리인은 적극적인 세무신고 입장을 권고하는 성향이 적을 것으로 기대할 수 있으나, 잠재적 제재에 대한 세무대리인의 태도는 상황에 따라 다르게 변화할 수 있다는 것이다. 따라서 본 연구에서 사용하고 있는 세무대리인의 제재에 대한 태도는 적극적인 세무신고를 권고하는 상황에서 각각의 제재에 대하여 어떻게 인지하고 있는지를 나타내는 沮止價値(deterrence value)를 이용하여 측정하였다.

3.2.2.3 個人的 性格差異

회계부문의 의사결정 특히, 예산부문에 있어 의사결정은 개인적 성격에 따라 차이가 있다는 것은 몇몇 연구에 의해 조사되었다. 마찬가지로 고객에게 적극적인 세무신고 입장을 권고하는 세무대리인의 결정은 성격에 따라 차이가 나타날 것이다. 그러나 세무실무에 있어 세무대리인의 의사결정에 있어서 성격차이의 효과를 조사한 연구는 거의 없다.

본 연구에서는 Spector[1982]의 연구에서 사용된 자아관리 성격목록을 이용한 개인적 성격차이를 측정방법으로 사용하였다. 이러한 성격차이는 제재에 대한 세무대리인의 태도와 적극적인 세무신고를 권고하는 세무대리인의 성향과 관련이 있으므로 이러한 것은 행정적 규제와 규율에 따르는 세무대리인의 의지와 행동의 대체 안을 인지하는 능력 정도로 측정될 수 있다. 이러한 범주에서 성격을 측정하기 위해서는 통제위치(locus of control)⁸⁾, 과세당국에 대한 복종(deference to authority), 위험회피(risk aversion) 그리고 힘·성취 및 제휴 등과 같은 변수가 포함될 수 있는데 그 중에서 성격의 통제위치(내향적·외향적)를 본 연구에 포함시켰다.

3.3 研究模型의 틀

조세순응·불응에 관한 이론적 고찰, 선행 연구의 분석 그리고 앞에서 설명한 변수를 기초로 조세납부에 있어서 세무대리인의 역할에 관한 연구모형의 틀을 제시하면 <그림 2>와 같다. 이 연구모형의 틀은 <그림 1>의 조세순응의 개념적 모형에 나타난 기본적 개념을 토대로 작성된 것이다. 즉, 세무대리인은 고객에게 적극적인 세무신고 입장을 권고함에 있어서 어떠한 경제적

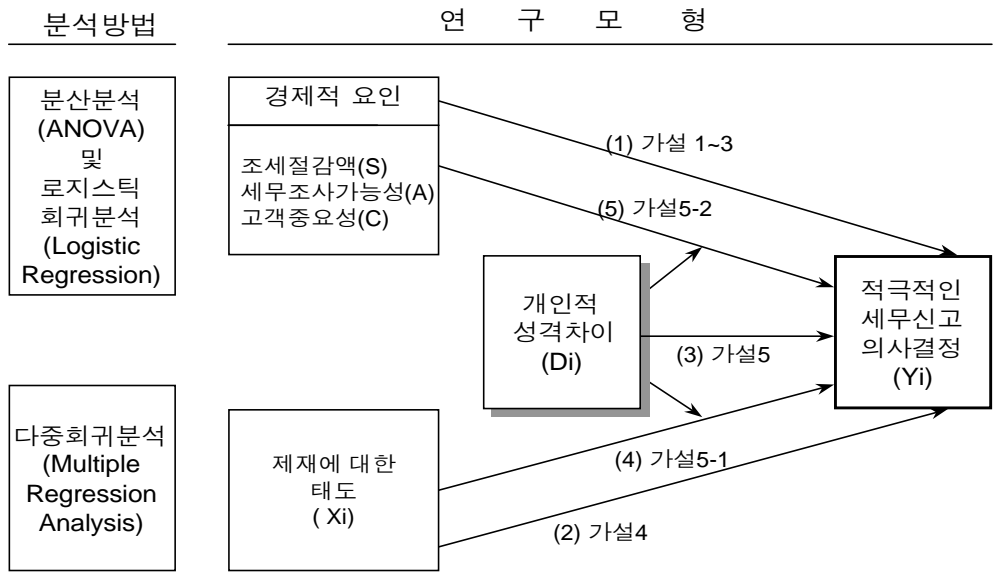
객의 수입료가 차지하고 있는 상대적인 비율에 따라 달라지는 것으로 본 연구에서는 정의하였다.

8) 통제위치의 개념은 Rotter의 연구에서 처음으로 개발되었고, Spector의 연구에서는 인간행위를 설명하는데 도움이 된다고 하였는데 그 개념을 간략히 제시하면 다음과 같다.(Spector, 1982, p.482 再引用)

“사람들은 사건의 원인이나 통제를 사건 그 자체나 외부환경의 탓으로 돌린다. 이때 사건의 통제를 사건 자체의 탓으로 돌리는 사람들은 내부의 통제위치를 가지는 것으로 내향적인 사람이라 하고, 외부 힘에 통제의 탓으로 돌리는 사람은 외부의 통제위치를 가지는 것으로 외향적인 사람이라 한다.”

요인들을 고려하는지 분산분석(analysis of variance : ANOVA)을 통해 분석하였고, 특정한 상황에서 어떠한 의사결정을 하는지 로지스틱 회귀분석(logistic regression analysis)을 통해 분석하였다. 또한 제재에 대한 태도와 개인적 성격차이가 적극적인 세무신고 입장을 권고함에 있어서 어떠한 영향을 미치는지 다중회귀분석(multiple regression analysis)에 의해 살펴보았다. 그리고 인구통계학적 요인에 따라 세무대리인의 의사결정에 있어서 차이가 있는지 여부를 T-검증(T-test)을 통해 분석하였다.

경제적 요인인 잠재적인 조세 절감액, 세무조사의 가능성 그리고 고객의 중요성은 모두 세무대리인이 고객에게 적극적인 세무신고를 권고하는 중요한 요인들이다. 또한 제재에 대한 세무대리인의 태도 역시 적극적인 세무신고 입장을 권고함에 있어서 중요한 영향을 주는 요인이다. 그리고 세무대리인의 성격차이는 세무신고 입장 결정에 대한 영향을 조절하거나 혹은 경제적 요인과 적극적인 세무신고 입장 결정간의 관계를 조절하므로 적극적인 세무신고 입장을 권고하는 세무대리인의 의지에 직접적으로 관련된다고 볼 수 있다.



註) ()의 숫자는 연구가설의 검증순서를 나타낸 것이다.

〈그림 2〉 研究模型의 틀(framework)

3.4 假說의 設定

(경제적 요인에 대한 가설)

가설 1 : 세무신고에 의해 발생하는 잠재적인 조세절감액은 세무대리인의 적극적인 세무신고 의사결정과 正(+)의 관계를 가진다.

가설 2 : 세무신고에 대한 세무조사의 가능성은 세무대리인의 적극적인 세무신고 의사결정과 負(-)의 관계를 가진다.

가설 3 : 고객중요성은 세무대리인의 적극적 세무신고 의사결정과 正(+)의 관계를 가진다.

잠재적인 조세절감액은 납세자의 직접적인 이익(또는 세무대리인의 간접적인 이익)의 대용치로 잠재적인 조세절감액이 크면 클수록 적극적인 세무신고 입장을 권고하는 세무대리인의 의사결정과 긍정적인 관계가 있다는 것은 기대효용이론을 통해서 알 수 있다. 또한

Clotfelter의 연구(1983)에 의하면 잠재적인 조세절감액은 세율과 적극적인 세무신고 입장을 권고하는 것에 대해 긍정적 관계를 가지는 것으로 나타났다. 다시 말해서 세율이 높아지면 납세자가 부담하는 세액은 커지게 되므로 조세회피에 대한 의지가 커지게 될 것이고, 고객은 추가적인 비용(과소 신고에 따른 가산세 등)이 발생하더라도 적극적인 세무신고 입장을 권고하는 세무대리인의 결정에 따르게 된다는 것이다.

그리고 과세당국 실제자료를 이용하여 횡단면분석(cross-sectional analysis)을 한 Witte와 Woodbury의 연구(1985)에 따르면 세무조사의 가능성이 증가할수록 적극적인 세무신고 입장을 결정하는 것과는 부정적인 관계를 가지는 것으로 나타났다. 또한 Spicer와 Thomas의 실험연구(1982)에서도 세무조사의 가능성이 증가하면 할수록 적극적인 세무신고 입장을 결정하는 것과 부정적인 관계가 있는 것으로 나타났다.

고객의 중요성이 증가함에 따라 세무대리인은 적극적인 세무신고 입장을 권고할 때 고객의 만족을 높이거나 위험 선호적인 입장에서 의사결정을 함으로써 고객의 만족을 증가시켜 세무대리인의 역할을 부각시키고자 할 것이다. 결국 중요성이 큰 고객에게는 더 적극적인 세무신고 입장을 권고하게 되고, 중요성이 작은 고객에게는 적극적인 세무신고 입장을 권고하지 않는다는 것을 의미한다.

덧붙여 세 가지의 경제적 요인간 상호작용 즉, 잠재적인 조세절감액과 세무조사의 가능성, 잠재적인 조세절감액과 고객의 중요성 및 세무조사의 가능성과 고객의 중요성 등과 같은 1차 상호작용이 있는지, 혹은 2차 상호작용을 통해 적극적인 세무신고 입장에 영향을 미치는지를 추가적으로 분석하는 것도 필요하다.

(제재와 성격에 대한 가설)

가설 4 : 세무신고과정에서 제재에 의한 저지를 크게 인지할수록 세무대리인의 적극적인 세무신고 의지는 감소한다.

가설 5 : 상대적으로 내향적인 성격을 가지는 세무대리인은 적극적인 세무신고 의사결정과 正(+)의 관계를 가진다.

가설 5-1 : 제재에 대한 태도와 적극적인 세무신고 의사결정간의 관계는 세무대리인의 성격에 따라 차이가 발생한다.

가설 5-2 : 경제적 요인과 적극적인 세무신고 의사결정과의 관계는 세무대리인의 성격차이에 따라 차이가 발생한다.

본 연구에서는 비조작 변수(non-manipulated variables)로 (1) 세무대리인에게 직면하는 제재에 대한 태도와 (2) 개인적 성격차이(내향적·외향적 성격)를 포함시켰다.

Friedland, Maital 및 Rutenberg의 연구(1978)에 의하면, 제재의 강도가 크면 클수록 적극적인 세무신고 입장을 결정하는 수준은 낮아지게 하므로 조세납부에 있어서 제재는 조세정책에 순응하도록 유도한다고 하였다. 또한 Jackson·Jones의 연구(1985)에서도 제재는 조세순응의 수준을 증가시킨다고 주장하였다. 한편 저지이론에 따르면 제재를 인지한 세무대리인은 고객에게 적극적인 입장을 권고하지 않는다는 것을 알 수 있다.

그리고 Spector(1982)에 따르면 일반적으로 내향적인 성격을 가지고 있는 세무대리인은 외부에 공개되지 않은 독자적인 의사결정 틀을 이용하여 세무신고에 대한 결정을 하기 때문에 외향적인 성격을 가지고 있는 세무대리인에 비해 적극적인 세무신고 입장을 고객에게 권고할 것이라 생각할 수 있다. 그러나 McGill의 연구(1988)에 따르면 세무대리인의 성격은 적극적인 세무신고 입장 결정에 있어서 아무런 영향을 주지 못한다고 하였다.

한편 Harvey, Barnes, Sperry, and Harris의 실험실 시뮬레이션연구(1974)에 의하면, 인간은 일반적으로 사건 그 자체에서 원인과 통제를 인지하고 의사결정을 하는 내향적인 성격을 소유하고 있는 것으로 나타났다. 따라서 일반적으로 세무대리인은 제재에 대해 별다른 영향을 받지 아니하고 적극적인 세무신고 입장을 권고하게 될 것이라고 하였다. 덧붙여 세무대리인의 성격에 따라 경제적 요인의 인지에 어느 정도 영향을 주는지 분석하였다.

4. 實證分析의 結果

4.1 經濟的 要因에 對한 檢證

경제적 요인에 대한 분석결과는 <表 3>과 <表 4>에 요약되어 있다.

<表 3> 事例別 積極的인 稅務申告 立場 勸告의 程度

잠재적인 조세절감액	세무조사의 가능성	고객의 중요성	적극적인 세무신고 입장 권고	
			평균	빈도
적다	낮다	작다	2.60	141
		크다	3.67	141
		합계	3.13	282
	높다	작다	2.08	141
		크다	2.69	141
		합계	2.38	282
합계	작다	2.34	282	
크다	3.18	282		
합계	2.76	564		
많다	낮다	작다	4.77	141
		크다	5.27	141
		합계	5.02	282
	높다	작다	3.46	141
		크다	3.99	141
		합계	3.73	282
합계	작다	4.12	282	
크다	4.63	282		
합계	4.37	564		
합계	낮다	작다	3.69	282
		크다	4.47	282
		합계	4.08	564
	높다	작다	2.77	282
		크다	3.34	282
		합계	3.05	564
합계	작다	3.23	564	
크다	3.90	564		
합계	3.57	1,128		

4.1.1 潛在的인 租稅節減額에 對한 假說檢證

응답자들은 잠재적인 조세절감액이 적을 때보다 많을 때, 고객에게 적극적인 세무신고 입장을 더 권고하는 것으로 나타났다. '적극적인 세무신고 입장 권고'⁹⁾에 대한 평균 반응은 잠재적인 조세절감액이 많을 때 4.37이었고, 적을 때 2.76이었다. 따라서 가설 1은 채택되었다 (F-값 = 254.330, p-값 = .0001).

9) 각 사례에 대한 응답자의 적극적인 세무신고 입장 권고에 대한 반응은 1(적극적인 세무신고 입장을 권고하지 않는 것)에서부터 7(적극적인 세무신고 입장을 권고하는 것)로 나누어져 있다.

한편, 잠재적인 조세절감액과 고객의 중요성간 1차적 상호작용 효과는 유의적이지 못하였으나(F-값 = 2.538, p-값 = .111) 잠재적인 조세절감액과 세무조사의 가능성간 1차적 상호작용효과는 유의적인 것으로 나타났다(F-값 = 7.174, p-값 = .008). 이러한 것은 적극적인 세무신고 입장을 권고함으로써 발생하는 잠재적인 조세절감액은 세무조사의 가능성이 높고 낮음에 따라 다른 결과를 가져올 수 있기 때문에 세무조사의 가능성을 동시에 고려하여 의사결정을 해야 한다는 것을 의미한다. 또한 잠재적인 조세절감액, 세무조사의 가능성, 및 고객의 중요성의 2차적 상호작용 효과를 조사해 보았으나 유의적이지 못한 것으로 나타났다(F-값 = 1.459, p-값 = .227).

요컨대, 잠재적인 조세절감액의 주요 효과는 조정되지 않는 것으로 나타났다. 이는 잠재적인 조세절감액이 적은 수준에서 많은 수준으로 증가할 때 적극적인 세무신고 입장에 대한 세무대리인의 반응은 세무조사의 가능성, 고객의 중요성, 또는 다른 경제적 요인의 결합에 관계없이 항상 강하게 나타났다.

〈表 4〉 積極的인 稅務申告 立場 勸告에 대한 分散分析 結果

구분	변수		자승합 (SS)	평균자승 (MS)	F 값	F 유의도
	종속변수	독립변수				
주요 효과		조세절감액	1159.584	386.528	133.613	.000
		세무조사가가능성	735.746	735.746	254.330	.000
		고객중요성	295.150	295.150	102.026	.000
			128.689	128.689	44.485	.000
1차 상호 작용효과	조 세 의사결정	조세절감액*세무조사가가능성	31.180	10.393	3.593	.013
		조세절감액*고객중요성	20.753	20.753	7.174	.008
		세무조사가가능성*고객중요성	7.341	7.341	2.538	.111
			3.086	3.086	1.067	.302
2차 상호 작용효과		조세절감액*세무조사가가능성 *고객중요성	4.221	4.221	1.459	.227
잔 차			3240.028	2.893		

$$Y_{ijpq} = U_{...} + S_j + A_p + C_q + SA_{jp} + SC_{jq} + AC_{pq} + SAC_{jpq} + E_{ijpq}$$

여기서, Y_{ijpq} = jpq 처리결합에 대한 응답자의 반응, $i = 1, \dots, n$ SA_{jp} = S와 A간 1차 상호작용

$U_{...}$ = 총평균(모든 처리에 대한 전체 응답자의 평균) SC_{jq} = S와 C간 1차 상호작용

S_j = 잠재적인 조세절감액에 기인하는 처리효과, $j = 1, 2$ AC_{pq} = A와 C간 1차 상호작용

A_p = 세무조사가가능성에 기인하는 처리효과, $p = 1, 2$ SAC_{jpq} = S, A 그리고 C 간 2차 상호작용

C_q = 고객중요성에 기인하는 처리효과, $q = 1, 2$ E_{ijpq} = 각 사례에 대한 실험적 오류

4.1.2 稅務調査의 可能性에 대한 假說檢證

응답자들은 세무조사의 가능성이 높을 때 보다 낮을 때 적극적인 세무신고 입장을 더 권고하는 것으로 나타났다. 세무조사의 가능성이 낮을 때 '적극적인 세무신고 입장 권고'에 대한 평균 반응은 4.08이고, 세무조사의 가능성이 높을 때 '적극적인 세무신고 입장 권고'에 대한 평균 반응은 3.05이었다. 따라서 가설 2는 채택되었다(F-값 = 102.026, p-값 = .0001).

한편, 세무조사의 가능성과 잠재적인 조세절감액간 1차적 상호작용 효과는 유의적이었으나(F-값 = 7.174, p-값 = .008) 세무조사의 가능성과 고객의 중요성간 1차적 상호작용에서

유의적이지 못한 것으로 나타났다(F -값 = 1.067, p -값 = .302). 결과적으로 세무조사의 주요효과는 조정되지 않았다고 할 수 있는데 즉, 세무조사의 가능성이 높은 수준에서 낮은 수준으로 변화할 때 '적극적인 세무신고 입장 권고'에 대한 세무대리인의 평균 반응은 다른 경제적 요인에 상관없이 항상 강하게 나타났다.

결국 다른 상황이 같다면 세무조사의 가능성의 증가는 적극적인 세무신고 입장을 권고하는 세무대리인의 의지를 감소시키며, 이런 증가된 세무조사의 가능성은 잠재적인 조세절감액의 기대가치에 영향을 주게 된다는 것을 알 수 있다. 또한, 이런 결과는 저지이론과 일치되는데 만약 세무조사의 가능성이 증가된다고 생각한다면 세무대리인은 고객에게 적극적인 세무신고의 입장 즉, 조세불응에 대한 권고를 감소하게 될 것이라는 것을 예측할 수 있다.

4.1.3 顧客의 重要性에 대한 假說檢證

응답자들은 고객의 중요성이 작을 때보다 클 때, 고객에게 적극적인 세무신고 입장을 더 권고하는 것으로 나타났다. '적극적인 세무신고 입장 권고'에 대한 평균 반응은 고객의 중요성이 작을 때 3.23이었고, 고객의 중요성이 클 때 3.90이었다. 따라서 가설 3도 채택되었다(F -값 = 44.485, p -값 = .001). 그러나 고객의 중요성은 다른 경제적 요인과의 1차적 상호작용과 2차적 상호작용 모두에서 유의적이지 못한 것으로 나타나 결과적으로 고객의 중요성에 대한 효과는 다른 경제적 요인의 수준에 비교적 영향을 받지 않는 것으로 나타났다. 이는 고객의 중요성이 작은 수준에서 큰 수준으로 변화할 때 적극적인 세무신고 입장에 대한 세무대리인의 반응은 강하게 나타난다는 것을 의미한다.

결론적으로 고객의 중요성이 커지면 세무대리인의 입장에서는 다른 고객보다 더 많은 관심과 주의를 기울여 고객의 경제적 이익을 극대화시키기 위하여 적극적인 세무신고 입장을 더 권고하게 될 것이라는 것을 예측할 수 있다.

4.2 事例別 決定模型

앞의 결과는 각 응답자별 분석에서 어떠한 경제적 요인이 통계적으로 유의적인지, 또한 상호작용의 효과가 얼마나 주요 효과를 조정하였는지 여부를 분석하였다. 그러나, 각 사례별로 세무대리인은 어떠한 모형을 통해 적극적인 세무신고 입장을 고객에게 권고하는지는 알 수 없으므로 로지스틱회귀분석을 이용하여 추가적으로 분석하였다.

로지스틱회귀분석에 의해 도출된 모형의 적합여부를 분석한 결과, <表 5>와 같이 尤度比(-2 log likelihood : -2LL)가 1079.621로 유의수준 0.01에서 유의하게 나타났다. 또한 모델 카이제곱값(model Chi-Square)은 로지스틱회귀분석 모형 자체의 적합도를 설명하는 데 사용되는 통계값으로 단지 하나의 상수만을 포함하는 모형에 대한 -2LL값과 현 모형에 대한 -2LL간의 차이를 나타내며, 이는 회귀분석에서 F 값과 같은 역할을 하므로 이 차이가 크다는 것은 변수의 설명력이 높다는 것을 의미한다. <表 5>에서 알 수 있듯이 이 값은 250.005로 유의수준 0.01에서 유의하게 나타났다. 한편 모형이 얼마나 적합한가를 측정하는 방법은 적합도(Goodness of Fit)인데, 이는 관측된 확률과 모형에 의해 예측된 확률을 비교함으로써 가능하다. 본 모형에서 적합도는 983.402로서 유의수준 0.01수준에서 유의하게 나타났다.

그리고 본 모형의 예측력을 살펴보면 <表 6>과 같이 전체적인 예측정확도는 72.35%이며, 租稅順應¹⁰⁾의 경우에는 예측정확도가 80.49%, 租稅不應¹¹⁾의 경우에는 예측정확도가

10) 조세순응은 '적극적인 세무신고 입장'에 대해 응답자의 반응이 '1~3' 사이에 응답한 것을 말한다.

11) 조세불응은 '적극적인 세무신고 입장'에 대해 응답자의 반응이 '5~7' 사이에 응답한 것을 말한다.

60.84%를 보여주고 있다. 따라서 본 모형의 제1종오류(조세순응을 조세불응으로 예측한 오류)는 19.51%로 낮게 나타나고 있으나, 제2종오류(조세불응을 조세순응으로 예측한 오류)는 39.16%로 비교적 높게 나타났으며, 총오류는 29.65%이었다.

로지스틱회귀분석을 사용하여 도출된 베타계수는 각각의 경제적 요인과 '적극적인 세무신고 입장'을 결정하는 관계에 있어서 영향을 주는 방향과 강도를 나타내는 것이다. 이러한 것은 분산분석을 통해 검증한 결과와 동일하게 나타나고 있다.

〈表 5〉 事例에 대한 로지스틱回歸分析 結果

변 수 명	beta 계수 (B Coef.)	표준오차 (S. E.)	Wald 통계량	유의도
잠재적인 조세절감	1.8191	.1541	139.3262	.0000
세무조사의 가능성	-1.2541	.1527	67.4582	.0000
고객의 중요성	.8144	.1504	29.3144	.0000
常數項(Constant)	-1.1282	.1502	56.4448	.0000
모형의 적합도 검증	-2 Log Likelihood : 1079.621 Goodness of Fit : 983.402 Model Chi-Square : 250.005(df = 3, p=0.0000)			

$$EXP_i = B_0 + B_1S_j + B_2A_p + B_3C_q + e_i$$

여기에서 EXP_i = 각 사례별 의사결정 형태(조세순응이면 '0'을, 조세불응이면 '1'을 부여)¹²⁾

B_r = 각 처리효과에 대한 베타계수

S_j = 잠재적인 조세절감액(잠재적인 조세절감액이 적으면 '0'을, 많으면 '1'을 부여)

A_p = 세무조사의 가능성(세무조사의 가능성이 낮으면 '0'을, 높으면 '1'을 부여)

C_q = 고객의 중요성(고객의 중요성이 작으면 '0'을, 크면 '1'을 부여)

e_i = 잔차

〈表 6〉 事例에 대한 豫測力 檢證 結果

구 분	정확히 예측된 경우	잘못 예측된 경우	계
조세순응	462(80.49%)	112(19.51%)	574(58.57%)
조세불응	247(60.84%)	159(39.16%)	406(41.43%)
합 계	709(72.35%)	271(29.65%)	980(100.00%)

4.3 制裁에 대한 態度와 個人的 性格差異에 대한 檢證

'제재에 대한 태도'와 '개인적 성격차이'가 '적극적인 세무신고 반응지수'¹³⁾에 어떠한 영향을

12) 응답자의 반응은 1~7까지의 리커트척도의 한 점에 표시하도록 하였다. 따라서 응답자의 반응이 1~3인 경우에는 '조세순응'으로 보고 '0'을 부여하였고, 5~7인 경우에는 '조세불응'으로 보고 '1'을 부여하였으며, 응답자의 반응이 4인 경우에는 분석대상에서 제외시켜 분석하였다.

13) 8가지 사례에 대한 응답자의 평균반응으로 계산한 것이다.

$$Z_i = \frac{\sum_{j=1}^2 \sum_{p=1}^2 \sum_{q=1}^2 Y_{ijpq}}{8}$$

미치는지 검증한 것이 가설 4와 가설 5이다. 이러한 가설 4와 가설 5는 피어슨의 積率相關係數(Pearson's product moment correlation coefficients)를 사용하여 검증하였는데 분석결과는 <表 7>에 요약되어 있다.

<表 7>에서 알 수 있듯이 '제재에 관한 태도'가 '적극적인 세무신고 반응지수'에 대해 전반적으로 부정적인 상관관계를 가지는 것으로 나타났으므로 가설 4는 채택되었다. 그 중에서 조직의 징계만 유의수준 1%에서 유의적인 것으로 나타났으며, 집단의 징계와 고객의 거래단절이라는 제재도 유의수준 10%에서는 유의적인 것으로 나타났다. 그러나 법률적 제재는 적극적인 세무신고 반응지수와는 상관계수는 -0.092로 매우 낮았으며 유의적이지 못한 것으로 나타났다. 이러한 것은 세법이 가지는 권위에 있어서 상당한 문제가 있다는 것을 간접적으로 시사할 수 있는 바이다. 따라서 세법의 개정에 있어서는 현재의 세법에 규정된 제재를 심도있게 분석하여 조세순응에 영향을 줄 수 있도록 새로운 대비책을 마련하여야 할 것이다. 그리고 적극적인 세무신고 반응지수에 대한 통계적인 설명력을 나타내는 R²는 .057 (5.7%)로 매우 낮게 나타났다. 따라서 제재에 대한 태도는 적극적인 세무신고 입장을 결정하는데 있어서 부정적인 영향을 주는 것은 확실하지만 별다른 영향을 미치지 못한다고 할 수 있다.

<表 7> 積極的인 稅務申告 反應指數와 制裁·性格差異間 相關關係

구 분	변 수	적극적 반응지수	법 징계	집단징계	조직징계	거래단절	성격변수
피어슨 상관계수 (유의수준)	적극적인 반응지수	1.000					
	법 징계	-.092 (0.279)	1.000				
	집단징계	-.149 (0.078)	.244 (0.000)	1.000			
	조직징계	-.219 (0.009)	.406 (0.000)	.494 (0.000)	1.000		
	거래단절	-.143 (0.092)	.146 (0.083)	.244 (0.003)	.283 (0.001)	1.000	
	성격변수	.008 (0.929)	.103 (0.773)	.024 (0.222)	.024 (0.775)	.105 (0.216)	1.000

註) 유의수준은 양측검증에 의한 것임.

한편 <表 7>에서 알 수 있듯이 '개인적 성격'과 '적극적인 세무신고 반응지수'간 상관계수는 0.008이고 P값이 0.929이므로 통계적으로도 유의적이지 못하므로 가설 5는 지지되지 못하였다. 또한 회귀분석을 한 결과, 적극적인 세무신고 반응지수에 대한 통계적인 설명력을 나타내는 R²는 .000(0%)으로 나타났다. 결론적으로, 개인적 성격은 세무대리인의 적극적인 세무신고 입장 권고에 있어서 아무런 영향을 주지 못한다고 할 수 있으며, 이러한 결과는 McGill의 연구(1988)에서도 동일하게 나타나고 있다.

이상의 가설 4와 가설 5에 대한 가설검증결과를 검증하기 위해 회귀분석을 추가적으로 실시하였다. <表 8>에 보는 바와 같이 가설 4에 대하여는 피어슨의 積率相關係數를 사용하여 검증한 결과와 유사하게 나타나고 있다. 단지 법에 의한 징계가 통계적으로 유의하지 않지만 적극적인 세무신고 반응지수에 긍정적인 관계를 가지는 것으로 나타났다. 그리고 <表 9>에서 보는 바와 같이 가설 5에 대하여는 검증결과가 동일하게 나타났다.

〈表 8〉 制裁에 대한 態度와 積極的인 稅務申告 反應指數間 回歸分析 結果

변 수	표준화되지 않은 상관계수		t-value	유의도
	B	표준오차		
법에 의한 징계	2.642E-02	.071	.369	.712
집단에 의한 징계	-5.309E-02	.093	-.572	.568
조직의 징계	-.113	.062	-1.820	.071
거래의 단절	-4.879E-02	.053	-.922	.358
상수항	4.250	.316	13.463	.000

〈表 9〉 個人的 性格差異와 積極的인 稅務申告 反應指數間 回歸分析 結果

변 수	표준화되지 않은 상관계수		t-value	유의도
	B	표준오차		
성격변수	1.696E-02	.189	.090	.929
상수항	3.541	.316	11.191	.000

가설 5-1은 '제재에 대한 태도'와 적극적인 세무신고 반응지수간의 관계에서 '개인적 성격차이'가 어떠한 영향을 미치는지를 분석한 것이다. 다시말해 개인적 성격의 조정효과(moderating effect)의 검증은 다중회귀모형을 사용하여 개인적 성격차이와 제재에 대한 태도와의 상호작용효과를 통해 조사하였다.

분석한 결과는 〈表 10〉에 나타난 바와 같이, 아무런 상호작용이 없는 것으로 나타났다(즉, $B_3=0.227$, $p값=.216$). 이런 결과는 가설 4에 대한 추가적인 검증을 할 수 있었다. 제재에 대한 태도변수의 베타계수는 -0.559 ($p값=.056$)이었는데, 이것은 제재의 저지가치에 대해 응답자의 믿음이 크다면 고객에게 적극적인 세무신고 입장을 권고하지 않는다는 것을 의미한다. 한편, 개인적 성격차이는 직접적인 설명관계를 가지지 못하므로($p값=.762$) 가설 5는 기각된 것을 추가적으로 검증하였다.

〈表 10〉 制裁와 性格差異에 대한 積極的인 稅務申告 反應指數間 回歸分析 結果

변 수	표준화되지 않은 상관계수		t-value	유의도
	B	표준오차		
요인분석에 의해 도출된 제재변수	-.559	.290	-1.925	.056
개인적 성격변수	5.637E-02	.186	.303	.762
제재변수×성격변수	.227	.183	1.243	.216
상수항	3.469	.312	11.124	.000

$$Z_i = B_0 + B_1X_i + B_2D_i + B_3X_iD_i + e_i$$

- 여기서 Z_i : 적극적인 세무신고 반응지수
 X_i : 제재에 대한 변수
 X_iD_i : 1차 상호작용(제재와 개인적 성격)
 D_i : 개인적 성격에 대한 변수
 e_i : 잔차

또한, 응답자를 개인적 성격차이에 따라, 내향적 성격집단과 외향적 성격집단으로 나누고, 각 집단에 대해 각각 회귀분석을 실시하였다. 그 결과, <表 11>에서 보듯이 내향적 성격을 지녔을 때 제재에 대한 베타추정치는 -.05256이었고, 통계적으로 유의하지 못하였다(p값 = .432). 한편, 제재에 대한 태도변수는 '적극적인 세무신고 반응지수'에 있어서 0.7% ($R^2 = .007$)를 설명하였다. 이런 결과는 외향적 성격을 지닌 집단에 대해 동일한 모형을 이용하여 비교할 수 있는데, 제재에 대한 베타추정치는 -.332(p값 = .0009)이고 제재와 적극적인 세무신고 반응지수에 있어서 분산의 12% ($R^2 = .121$)를 설명하였다. 결과적으로, 개인적 성격차이는 제재에 대한 태도와 적극적인 세무신고 반응지수간의 관계의 형태를 직접적으로 조정하지 못할지라도, 그들간 관계에서 강도를 일부분 조정하므로 가설 5-1을 채택되었다고 할 수 있다.

그러나 전체 집단을 가지고 분석할 경우와 집단을 성격별 나누어 분석할 경우 다른 결과가 나오는 것은 조절변수로서 모형오류항목에 통해 작용한 개인적 성격차이의 분류 때문에 발생하였다고 볼 수 있다.

<表 11> 제재와 성격차이에 대한 積極的인 稅務申告 反應指數間 回歸分析 結果(集團區分)

집 단	변 수	표준화되지 않은 상관계수		t-value	유의도
		B	표준오차		
내향적 성격집단	제재변수×성격변수	-.05256	.067	-.789	.432
	상수항	3.582	.122	29.387	.000
외향적 성격집단	제재변수×성격변수	-.332	.122	-2.728	.009
	상수항	3.525	.135	26.114	.000

4.4 經濟的 要因과 個人的 性格差異의 相互作用에 대한 檢證

<表 12>에서 볼 수 있듯이 경제적 요인의 대부분은 개인적 성격차이와 유의적인 상관관계는 없는 것으로 나타났다. 단, 개인적 성격차이와 세무조사의 가능성의 1차적 상호작용(F 값 = 5.054, P 값 = .025)만이 유의적인 것으로 나타났다. 그러나 일반적으로 경제적 요인은 개인적 성격에 따라 변화하지 않고 적극적인 세무신고 입장의 권고에 영향을 준다고 할 수 있으므로 가설5-2는 지지되지 않았다.

〈表 12〉 積極的인 稅務申告 立場 勸告에 대한 分散分析 結果(性格差異 包含)

구분	변수		자승합 (SS)	평균자승 (MS)	F 값	F 유의도
	종속변수	독립변수				
주요효과	조세 의사결정	조세절감액	1128.366	282.092	97.521	.000
		세무조사가능성	688.887	688.887	238.153	.000
		고객중요성	309.727	309.727	107.074	.000
		개인적 성격	129.628	129.628	44.813	.000
			.124	.124	.043	.836
1차 상호 작용효과	조세 의사결정	조세절감*세무조사	48.418	8.070	2.790	.011
		조세절감*고객중요성	19.127	19.127	6.612	.010
		조세절감*성격변수	8.703	8.703	3.009	.083
		세무조사*고객중요성	2.100	2.100	.726	.394
		세무조사*성격변수	1.962	1.962	.678	.410
		세무조사*성격변수	14.620	14.620	5.054	.025
		고객중요성*성격변수	1.905	1.905	.658	.417
2차 상호 작용효과	조세 의사결정	조세절감*세무조사*고객중요성	8.744	2.186	.756	.554
		조세절감*세무조사*성격변수	4.072	4.072	1.408	.236
		조세절감*고객중요성*성격변수	.170	.170	.059	.809
		세무조사*고객중요성*성격변수	2.108	2.108	.729	.394
		세무조사*고객중요성*성격변수	2.395	2.395	.828	.363
3차 상호 작용효과	조세 의사결정	조세절감*세무조사*고객중요성 *성격변수	1.314E-03	1.314E-03	.000	.983

이상의 결과는 회귀분석을 통해서도 추가로 확인할 수 있었다. 즉, 경제적 요인과 개인적 성격차이를 이용한 다중회귀분석을 한 결과, 〈表 13〉에서 볼 수 있듯이 경제적 요인은 적극적인 세무신고 입장에 영향을 주는 것으로 나타났으나 개인적 성격차이는 통계적으로 유의하지 못하였다.

〈表 13〉 個人的 性格差異와 經濟的 要因을 利用한 回歸分析 結果

변 수	표준화되지 않은 상관계수		t-value	유의도
	B	표준오차		
개인적 성격변수	2.143E-02	.104	.206	.837
잠재적 조세절감	1.615	.102	15.883	.000
세무조사 가능성	-1.023	.102	-10.060	.000
고객의 중요성	.676	.102	6.643	.000
상수항	2.898	.195	14.851	.000

5. 結 論

본 연구의 목적은 “세무대리인이 직면하고 있는 여러 가지 요인 중 어떤 요인이 고객에게 적극적인 세무신고 입장을 권고하는 세무대리인의 결정에 영향을 미치는지”를 파악하고, 그것을 이용하여 세무대리인에 대한 정책적 방안을 제시하는 것이다.

먼저, 경제적 요인인 잠재적인 조세절감액, 세무조사의 가능성 및 고객의 중요성 등에 대한

가설은 연구에서 설정한 방향으로 고객에게 적극적인 세무신고 입장을 권고하는 세무대리인의 의사결정에 직접적으로 관련되는 것으로 나타났다. 그리고 경제적 요인간의 상호작용에 대해 분석한 결과, 단지 잠재적인 조세절감액과 세무조사의 가능성의 상호작용만이 적극적인 세무신고 입장을 권고하는 의사결정에 있어서 유의적인 것으로 나타났다.

한편 고객에게 적극적인 세무신고 입장을 권고하는 세무대리인의 의사결정에 있어서 제재에 대한 태도와 관련된 가설도 지지되었다. 즉, 제재의 저지가치에 대해 강하게 인식하는 세무대리인은 고객에게 적극적인 세무신고 입장을 권고하는 의지가 상대적으로 적은 것으로 나타났다. 그러나 개인적 성격차이와 고객에게 적극적인 세무신고 입장을 권고하는 의사결정과의 관계를 나타낸 가설은 지지되지 않았으나, 제재와 적극적인 세무신고 입장결정관계에 대한 개인적 성격차이의 조정된 효과를 나타낸 가설은 지지되었다. 끝으로, 세 가지 경제적 요인과 적극적인 세무신고 입장의 관계를 설명하는데 있어서 개인의 성격차이는 세무대리인의 적극적인 세무신고 입장을 조정시키지 못하였기 때문에 가설은 지지되지 않았다.

이러한 실증연구의 결과는 Ayres, Jackson 그리고 Hite의 연구(1989)에서 '세무대리인은 애매모호한 세무신고 입장을 결정하는 경우에 규범적 결정을 위해 노력한다'라는 주장에 일치되지 않으며, Hoeflich(1984)와 Willis(1985)의 연구에서 주장한 바와 같이 세무대리인의 역할에서 일부분이라 할 수 있는 "경기 참여자(game playing)"와 "조세의 마술(magic of tax)"의 성과를 제시한 것이라고 할 수 있다. 또한 이런 실증연구의 결과는 세무대리인이 납세자의 세무신고대리와 관련하여 전문적 의사결정을 할 경우 경제적 요인이 작용한다는 것으로서 선행 연구에 의해서도 지지되었다.

한편, 제재의 부과 가능성을 증가시키거나 조세전문가집단(한국공인회계사회와 한국세무사회 등)과 법인의 전문적인 교육을 통해 세무대리실무에 관한 제재의 효과성을 인지시킴으로써 조세순응을 향상시킬 수 있기 때문에 다른 어떠한 방법보다도 적절한 조세정책이라 할 수 있다. 다시 말해서 저지이론에서 지적한 대로 제재의 위협은 세무대리인을 효과적으로 통제할 수 있는 중요한 요인이 될 것이다. 그러나 제재에 대한 태도와 적극적인 세무신고 입장 관계는 모든 세무대리인에게 있어서 일반적인 것이 아니고 본 연구에 참여한 응답자 중 일부만이 그런 효과를 가지기 때문에 이런 조세정책에 관한 법규는 신중히 조정하여야 할 것이다. 그리고 개인적 성격차이에 대한 상대적인 통제위치분류를 사용한 바, 앞에서 설명한 결과는 개인적 성격차이는 적극적인 세무신고 입장을 권고함에 있어서 아무런 영향을 주지 못하는 것으로 나타났다.

한편 본 연구에서는 세무대리인의 의사결정과정을 파악할 수 있는 실제적인 자료가 없기 때문에 가설적인 실험적 사례를 이용하여 자료를 입수하였다. 그러나 사례는 적극적인 세무신고 입장을 권고하는 세무대리인의 결정을 파악하기 위하여 특정 경제적 요인의 정도만을 조절하였기 때문에 문제가 될 수 있다. 또한 본 논문의 결과에 대한 해석은 변수에 대한 측정방법에 따라 달라질 수 있다는 한계점을 가지고 있다. 특히 본 논문에서 발생할 수 있는 측정에 관한 논쟁은 사례에 대한 결정, 제재에 대한 태도 그리고 개인적 성격차이 등에서 나타날 수 있다.

따라서 개방화를 서두르고 있는 우리나라 현실에서 세무대리인에 관한 연구는 매우 시급하므로 본 연구에서 나타난 문제점을 보완하고 보다 광범위하고 정밀한 연구를 활발히 진행되어야 할 것이다. 그 결과, 세무대리인의 역할에 대해 보다 정확한 정의를 할 수 있게 될 것이고, 또한 조세제도 구조에서 세무대리인의 역할을 충분히 고려하게 될 것이다.

參考文獻

- (1) 국세청, 1996, 1996년도 세정년차보고서, 국세청.
- (2) 이태로·이철송, 1985, 세법상 실질과세에 관한 연구 - 조세회피의 규율방안을 중심으로, 한국경제연구원 보고서.
- (3) AICPA Federal Tax Division, 1983, Under-reported Taxable Income : The Problem and Possible Solutions, Washington D.C., AICPA, January.
- (4) Ayres, F., B. Jackson and P. Hite, 1989, The Economic Benefits of Regulation : Evidence from Professional Tax Preparers, *The Accounting Review* 64, April, pp.300-312.
- (5) Hoeflich, M. H., 1984, Of Reason, Gamesmanship, and Taxes : A Jurisprudential and Games Theoretical Approach to the Problem of Voluntary Compliance, *The American Journal of Tax Policy* 2, pp.9-88.
- (6) Jackson, B. and S. Jones, 1985, Salience of Tax Evasion Penalties versus Detection Risk, *The Journal of the American Taxation Association* 6, Spring, pp.7-17.
- (7) McGill, G., 1988, The CPA's Role in Income Tax Compliance : An Empirical Study of Variability in Recommending Aggressive Tax Positions, *Ph. D. Dissertation*, Texas Tech University.
- (8) Milliron, V., 1985a, An Analysis of the Relationship Between Tax Equity and Tax Complexity," *The Journal of the American Taxation Association*, Fall, pp.19-33.
- (9) Reinganum J. and L. Wilde, 1985, "The Economics Income Tax Compliance in a Principal-Agent Framework," *Journal of Public Economics* 26, Feb., pp.1-18.
- (10) Renfer, K., 1985, The Impact of Professional Ethics on Decision Making in Tax Practice : An Examination of Strategies and Tradeoffs, *Ph. D. Dissertation Proposal*, Arizona State University.
- (11) Rossi, P. H., and H. Grasmick, 1985, Appeals Within Our Social Structure That Can Enhance Voluntary Compliance, *Conference on Tax Administration (Office of the Assistant Commissioner)*, January, pp.79-115.
- (12) Roth, J. A. and A. D. Witte, 1985, Understanding Taxpayer Compliance : Major Factors and Prospective, *Conference on Tax Administration (Office of the Assistant Commissioner)*, January.
- (13) Schmolders, G., 1959, Fiscal Psychology - A New Branch of Public Finance, *National Tax Journal*, Dec., pp.340-345.
- (14) Song, Y. and T. E. Yarbrough, 1978, Tax Ethics and Taxpayer Attitudes : A Survey, *Public Administration Review*, Sept./Oct., pp.442-452.
- (15) Spicer, M. and S. Lundstedt, 1976, Understanding Tax Evasion, *Public Finance*, April/June, pp.295-305.
- (16) Spicer M. and J. Thomas, 1982, Audit Probabilities and the Tax Evasion Decision : An Experimental Approach, *Journal of Economic Psychology* 2, pp.241-245.
- (17) Willis, S. J., 1985, Masks, Magic and Games : The Use of Tax Law As a Policy Tool, *The American Journal of Tax Policy*, Spring, pp.41-79.
- (18) Witte, A. and D. Woodbury, 1985, The Effect of Tax Laws and Tax Administration on Tax Compliance : The Case of the Individual Income Tax, *National Tax Journal* 38, pp.1-13.