

사회적 경제와 스포츠 사회적 기업



김상훈

한국스포츠개발원 스포츠산업지원센터 선임연구위원
경제학 전공
스포츠산업 정책에 관심
shkim153@sports.re.kr

일자리 정책의 대안 사회적 기업

유럽을 중심으로 하여 세계 각국은 경제 불황속에서의 고용문제 해결을 위해 정부 차원에서 사회적 기업을 적극적으로 육성하기 시작하였다. 세계경제는 불황과 저성장이 지속되고 있으며, 노동절약적 기술진보와 산업구조의 변화로 경제의 고용창출 능력이 저하되어 경제성장에 기초한 일자리 창출이 더 이상 담보될 수 없게 되었다. 경제 불황과 위기에서 민간부문과 전통적 공공부문의 한계가 시장실패와 복지국가(정부)실패로 나타나게 되었는데 이에 양 부문에 속하지 않는 새로운 경제조직에 대한 관심이 높아지게 되었다. 즉, 제3의 길을 찾으려는 노력들이 나타났다. 그 결과 유럽을 중심으로 사회적 경제와 사회적 기업이라는 형태로 나타나게 되었다.

1970년 후반 시작된 경제 침체와 실업 증가는 1990년대 까지 지속되었고, 많은 유럽의 복지 국가들은 위기를 맞게 되었다. EU의 많은 국가들은 1980년대부터 1990까지 적게는 3%에서 4%, 많게는 10%까지의 실업 증가를 경험하였

다. 1990년대에 걸쳐 이 수치의 40% 이상이 1년 이상의 장기실업으로 이어졌다. 유럽과 미국에서는 시장과 정부가 실패한 영역에서 사회적 기업이 나타나 자리잡기 시작하였다. 영국은 노동통합과 고용서비스, 주택공급, 지역개발, 신용 및 지역통화, 복지 서비스 및 스포츠 부문에서 나타났고 미국은 1970년대 오일쇼크 이후 발생한 경제 침체로 정부 재정적자가 발생해 재정지출을 축소하자 정부의 재정지원이 줄어든 비영리기관들이 정부지원 삭감에 대한 대안으로 사회적 기업을 선택하였다.

사회적 기업이란?

사회적 기업에 대한 통일된 정의는 없다. 당연히 지역별 · 국가별로 다소 상이한 정의를 내리고 있다. 국가 정책 차원에서 사회적 기업을 가장 체계적으로 육성하고 있는 영국의 경우 사회적 기업을 사회적 목적을 우선적으로 추구하는 기업으로서, 주주와 소유주를 위한 이윤극대화를 추구하기 보다는 기업의 이익을 사회적 목적 달성을 위해 기업 또는 지역사회에 재투자하는 기업으로 정의하였다. 사회적 기업의 유형으로는 협동조합, 공동체이익기업 등 다양한 형태를 포함하는 반면 우리나라는 사회적 기업, 협동조합, 마을기업, 자활기업들로 분리하고 있으며 이러한 유형들을 포괄적으로 사회적 경제 기업이라 부르고 있다.

정부의 일자리 정책 대안으로서 사회적 경제 육성

정부는 2017년 10월 일자리 정책 5년 로드맵과 사회경제적 활성화 방안을 발표하였다. 정부는 청년실업 증대와 일자리 부족 위기에 대응하면서 저출산 · 고령화 심화, 4차 산업혁명이 가져올 미래 고용위기에 선제적으로 대비하고 「일자리-분배-성장의 선순환 구조」를 정착시키기 위한 5대 분야 10대 중점 과제를 선정하였다. [표 1 참조]

[표 1] 문재인 정부의 일자리 정책 5년 로드맵

분야		10대 중점과제	100개 세부 추진과제	내용
일자리 인프라 구축		① 일자리 중심 국정 운영 시스템 구축	12	고용영향평가, 일자리 중심 기관평가
		② 일자리 안전망 강화 및 혁신형 인적자원 개발	10	4차산업혁명 교육훈련 시스템
일자리 창출	공공	③ 공공일자리 81만명 확충	7	민생공무원, 사회서비스, 직접고용
	민간	④ 혁신형 창업 촉진	6	벤처확인제, 혁신형 기술창업
		⑤ 산업경쟁력 제고 및 신산업 · 서비스업 육성	19	주역제조업고도화(반도체, 석유화학) 미래형신산업(친환경카, ICT, 드론, 스마트시티)
		⑥ 사회적 경제 활성화	6	사회서비스, 주거환경, 문화예술, 프랜차이즈, 지역기반
		⑦ 지역일자리 창출	10	국가혁신클러스터, 미래 일자리 혁신클러스터
일자리 질 개선		⑧ 비정규직 남용 방지 및 차별없는 일터 조성	5	법제도 개선(기간제한 → 사용사유 제한)
		⑨ 근로여건 개선	9	최저임금 1만원
맞춤형 일자리 지원		⑩ 청년 · 여성 · 신종년 등 맞춤형 일자리 지원	16	일자리 애로 해소, 고용장려금

출처 : 일자리정책 5년 로드맵(2017), 일자리위원회 · 관계부처 합동 보도자료

이에 정부는 시장성과 사회적 가치를 병행 추구하는 사회적 경제 분야를 새로운 일자리 창출의 보고로 집중 육성하기로 하였음을 확인할 수 있다. 이런 사회적 경제의 점적 근거를 마련하고 통합적인 정책 컨트롤타워를 확립하여 사회적 경제 지원체계를 구축하고 금융접근성 제고와 판로확대와 인력양성을 추진한다는 것을 주 내용으로 한다.

사회적 기업 선진국 영국

세계적으로 사회적 기업을 가장 체계적으로 육성하고 있는 국가는 영국이다. 영국의 사회적 기업 시장동향 보고서에 의하면, 영국에는 2012년 기준으로 688,700개의 사회적 기업이 있다. 영국 내 사회적 기업의 총 매출은 약 236조 원이며, 사회적 기업의 평균 매출액은 약 3.4억 원, 종사자 수는 총 2,136,600명에 이른다. 영국의 사회적 기업들의 주요 사업 부문은 회원제 조직(53.6%), 음식서비스(36.2%), 스포츠/레저(35.8%), 돌봄서비스(34.7%), 사회복지(33.8%)로 상위 5개 부문을 차지하고 있다. 이 중 스포츠와 레저가 전체 3위로 매우 높은 순위를 기록하고 있는데, 스포츠레저 사회적 기업수를 산출하면 4,422개의 스포츠레저 사회적 기업이 있다.

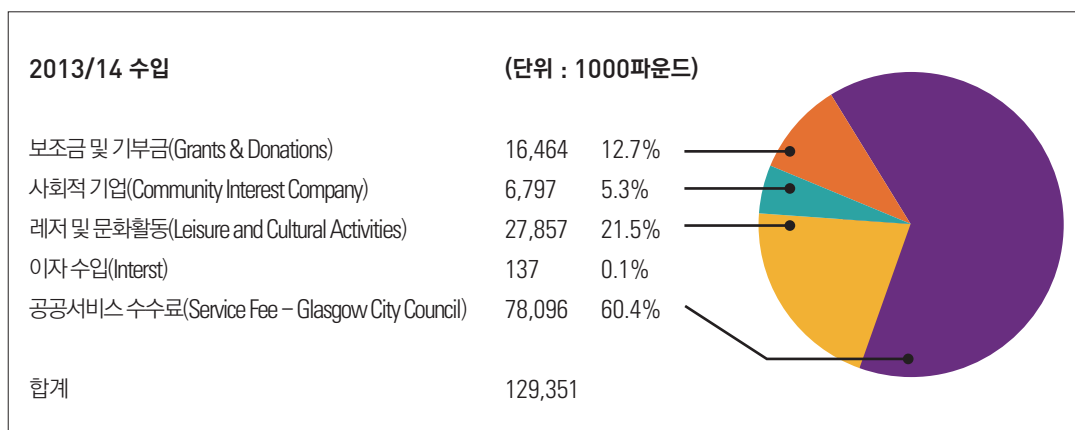
2012년 기준, 이들 사회적 기업에게 설문한 결과, 국가로부터 보조금 또는 지원금을 전혀 받지 않는다고 응답한 비율이 82.7%로 대부분을 차지함으로써 사회적 기업 대부분이 자체 기업 활동을 통해 수익을 창출하고 있는 것으로 나타났다. 2010년과 비교했을 때 75.8%에서 2012년 82.7%로 증가하였다. 이는 사회적 기업들이 정부나 재단으로부터의 지원에 의존하지 않고 자력으로 운영이 가능하다는 것을 나타내는 것으로 매우 중요한 의미가 있다. 2012년 사회적 기업의 재원조달 수단으로서 은행대출이 51.0%로 가장 높았으며, 이는 2010년 39.6%에 비해 11.4%p 증가하였다. 보조금 비율이 13.4%로 전체에서 차지하는 비중이 매우 낮으며, 주로 금융권을 통해 자금을 조달하고 있다. 이는 한편 정부 지원에 대한 의존도가 매우 낮으며 재정적 자립도가 매우 높다는 것을 의미한다.

[표 2] 영국의 부문별 사회적 기업 비중

순위	하위 부문	사회적 기업 (%)
1	회원제 조직	53.6
2	음식 서비스	36.2
3	스포츠와 레저	35.8
4	돌봄서비스	34.7
5	사회복지	33.8
평균		14.6

출처 : Social Enterprise: Market Trends(Cabinet Office, 2013)

영국에서 가장 성공적인 스포츠 사회적 기업은 글라스고 라이프(Glasgow Life)이다. 글라스고 라이프는 스코틀랜드 글래스고 지역의 스포츠 사회적 기업으로서 스포츠/피트니스 프로그램, 수영장, 아웃도어 활동, 음악/예술 등 문화 사업, 도서관 및 박물관, 청소년 프로그램 등 다양한 스포츠 프로그램을 운영하고 있다. 2013/14년 수입은 1억2천9백만 파운드, 지출은 1억3천만 파운드를 기록했다. 수입 내역을 보면, 공공서비스 수수료가 60.4%로 가장 높았고, 레저 및 문화활동 21.5%, 보조금 및 기부금 12.7%, 사회적 기업 자체 사업을 통한 수익 5.3%, 이자 수입 0.1% 순이었다. 글라스고 라이프는 지역 내의 모든 중등학교와의 강한 연대를 통해 강사 파견 및 학교 밖의 우수한 교육 프로그램을 제공한다. 글라스고 라이프와 함께 일하는 클럽 수는 2009/10년 327개에서 2013/14년 636개로 두 배 가까이 증가하였다. 영연방 경기대회(Commonwealth Games)에서도 중요한 역할을 하고 있다.



[그림 1] Glasgow Life의 2013/14 수입

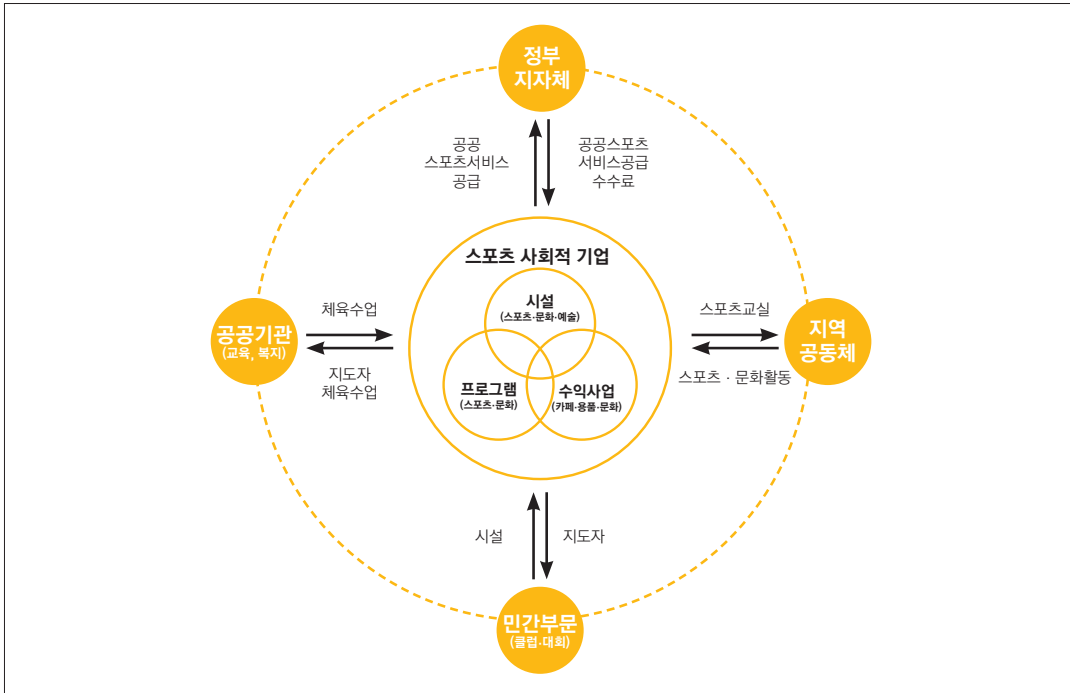
스포츠 사회적 기업의 육성 모델

스포츠 사회적 기업은 공익적 목적의 스포츠 서비스를 공급하는 역할을 하며 비즈니스 모델로서는 스포츠 시설 관리 및 운영, 스포츠 프로그램 개발 및 공급, 수익사업으로서 카페, 레스토랑, 스포츠 용품 판매 및 유통, 문화예술 프로그램을 공급할 수 있다.

스포츠 사회적 기업은 스포츠 시설 운영 및 관리, 스포츠 교실과 같은 스포츠 프로그램 제공, 카페, 문화, 예술 공간 및 프로그램 운영을 통한 수익사업 수행을 주요 서비스 콘텐츠로 한다.

스포츠 사회적 기업이 스포츠 서비스를 공급함에 있어서 주요 이해관계자는 정부 및 지자체, 지역공동체, 학교, 유치원, 어린이집과 같은 교육기관과 사회복지 기관과 같은 공공기관, 지역의 스포츠클럽, 동호회, 사회인 체육 클럽 등의 민간부문 스포츠 참여 그룹들이다.

스포츠 사회적 기업은 정부나 지자체와의 공공 스포츠 서비스를 공급하는 파트너로서 중요한 역할을 수행할 수 있다. 정부나 지자체가 직접 운영하는 스포츠 시설 및 프로그램을 스포츠 사회적 기업이 스포츠 시설을



[그림 2] 스포츠 사회적 기업 육성모델

임대, 관리, 운영함으로써 지역 주민의 특성에 맞는 맞춤형 스포츠 서비스를 공급할 수 있다.

지역 공동체의 주민들은 스포츠 사회적 기업에서 공급하는 스포츠 시설 및 프로그램에 참여할 수 있다. 스포츠 사회적 기업은 스포츠 시설을 활용하여 연령별·성별·계층별 맞춤형 스포츠 프로그램을 공급할 수 있으며, 시설을 활용하여 스포츠 프로그램 뿐만 아니라 다양한 문화·예술 서비스를 지역주민들에게 공급할 수 있다. 물론, 카페, 레스토랑과 같은 수익사업을 스포츠 시설 내에서 운영함으로써 스포츠 시설 이용자들에게 다양한 편의를 제공함은 물론 수익을 창출함으로써 안정적으로 스포츠 사회적 기업을 운영할 수 있다.

스포츠 사회적 기업은 직접 관리·운영하는 스포츠 시설 내에서 뿐만 아니라 외부의 기관, 특히 공공기관들을 대상으로 스포츠 프로그램 및 강사 파견과 같은 서비스를 공급할 수 있다. 스포츠 수요가 발생하는 공공기관들은 주로 학교, 유치원, 어린이집과 같은 교육기관에서 방과후 스포츠 활동, 스포츠 교실 등과 같은 수요가 발생하며, 청소년 수련원, 노인복지관 등의 사회복지 시설에서도 스포츠 서비스에 대한 수요가 발생한다. 이러한 공공기관의 스포츠 서비스 수요에 대해 맞춤형 교육을 지역에서 공급할 수 있는 기관이 지역의 스포츠 사회적 기업이다.

민간시장 부문에서도 스포츠 사회적 기업은 스포츠클럽, 동호회, 사회인 스포츠와 관련하여 스포츠 강사 파견 및 교육프로그램을 운영할 수 있다.

위에서 언급한 스포츠 사회적 기업을 통한 정부 및 지자체, 공공기관, 지역공동체, 민간부문에 대한 스포츠

서비스 공급은 이미 영국, 일본과 같은 해외 국가에서 활발하게 이루어지고 있으며, 상당한 성과를 나타내고 있다.

스포츠 사회적 기업의 성공조건

첫째, 인건비·운영비 중심의 지원보다 시장창출을 통한 안정적 수입원 확보가 성공의 필수조건이다. 정부가 적극적으로 지원하는 영국의 경우 인건비와 운영비를 지원하지만 다양한 지원방안 중 하나에 불과하며, 오히려 다양한 민간자본의 투자를 유도한다. 영국은 공공시장 개방을 통하여 사회적 기업들의 서비스 공급 시장 창출을 유도하여 안정적 수입원 확보 → 수익의 재투자 → 서비스 품질 개선 → 일자리 창출 → 지역경제활성화 → 정부 재정지출 절감의 선순환 구조를 만들어 내고 있다.

우리나라의 경우 사회적 기업에 대한 지원은 인건비 중심의 직접지원과 경영컨설팅 중심의 간접지원이 그 핵심이다. 그러나, 대부분의 사회적 기업이 신생기업이며, 창업을 하면 동일시장내의 기존 기업과 치열한 경쟁을 할 수 밖에 없다. 즉, 기존시장에 진입하기에는 제품 및 서비스, 인력, 기술, 브랜드인지도 등 전체적으로 기존 기업들과의 경쟁에서 열등할 수 밖에 없다. 따라서 인건비 중심의 지원만으로는 치열한 시장경쟁에서 살아남기 매우 어렵다. 사회적 기업이 공공재 성격의 재화나 서비스를 공급하는 점을 고려한다면 영국과 같은 공공서비스 시장을 개방하고 사회적 기업이 참여하도록 하는 방안을 적극 고려할 필요가 있다.

둘째, 스포츠 서비스 이외의 다양한 수익사업을 통한 수입원 다양화가 필요하다. 스포츠시설업의 경우 스포츠시설 이용 및 지도자 서비스 공급만으로는 안정적 운영이 불가능하다. 따라서, 스포츠 이외의 카페, 레스토랑, 어린이놀이센터, 문화·예술 서비스 등 다양한 수익사업을 통한 수입 창출이 반드시 필요하다.