

사회적기업의 성장에 관한 양적 분석[†]

- 2007~2010년 경제적 성과를 중심으로 -

곽선화*

〈요 약〉

자본주의가 우리 사회에 가져다준 효익도 많지만 부작용도 적지 않다. 시장경제체제가 가지는 비효율적 경쟁, 소득불평등, 사회적 배제의 문제를 개선하고 지속가능한 성장을 추구하기 위해 포용적 자본주의가 제안되고 있다. 그 일환으로 사회적기업이 자본주의의 위기를 극복할 수 있는 대안경제로 주목받고 있다. 본 연구는 2007년 사회적기업육성법 제정 이후 우리나라 사회적기업의 성장과정을 양적 지표로 분석하고 사회적기업의 성장이 갖는 의미를 분석해보았다.

현재 우리나라의 사회적기업은 774개소(2013년 1월 기준)로 역사가 짧음에도 불구하고 수적으로는 크게 성장하였다. 이러한 성장의 배경에는 최근의 금융위기 등을 겪으면서 정부가 취약계층의 일자리를 늘이기 위해 사회적기업에 다양한 지원을 펼쳤기 때문이다. 그러나 한편에서는 사회적기업에 대한 정부의 지원이 종료되면 사회적기업은 자생력이 없어 지속가능하기 어려울 것이라는 주장도 제기되고 있다.

본 연구에서는 인증 사회적기업 전체를 대상으로 2007~2010년의 경제적·사회적 성과를 중단분석하여 사회적기업의 성과와 그 의미를 살펴보았다. 분석 결과, 우리나라 사회적기업은 총량적으로 성장하여 사회적 경제의 발전에 기여하고 있으며 개별기업 차원에서도 지속적으로 성장하고 있는 것으로 나타났다. 정부가 재정지원하는 일자리사업 대부분이 재정 투입 대비 효과성이 낮고 재정지원 종료 이후 지속가능하기 어렵다는 점과 비교할 때 사회적기업은 사업성과가 양호할 뿐만 아니라 생산적 복지를 실현하는 수단으로 적극적으로 기능하고 있는 것이다.

그러나 본 연구의 결과는 사회적기업의 재무제표 및 사업보고서 상에 제시된 경제적 수치자료로 성과를 분석함으로써 사회적 성과가 간과되고 있다. 사회적기업이 그 정의에 부합되는 성과를 창출하고 있는지를 살펴보기 위해서는 경제적 성과뿐 아니라 사회적·환경적 성과를 통합적으로 평가할 수 있는 도구의 마련이 필요하며 이를 기반으로 사회적기업의 종합적인 성과가 제시되어야 함을 연구의 한계로 제시하였다.

핵심주제어 : 사회적기업, 지속가능성, 포용적 자본주의, 경제적 성과, 중단분석

논문접수일: 2013년 03월 18일 수정일: 2013년 03월 29일 게재확정일: 2013년 03월 29일

[†] 본 연구는 부산대학교 자유과제학술연구비 지원에 의하여 수행되었음.

* 부산대학교 경영학과 부교수, sun9915@pusan.ac.kr

I. 서 론

글로벌 경제의 가속화로 세계는 하나로 연결되고 있다. 세계화로 경제와 사회는 규모면에서 비약적으로 성장하였으나 부작용도 낳고 있다. 시장경제체제의 비효율적 경쟁과 소득불평등, 사회적 배제의 심화 등으로 귀결되는 자본주의의 위기가 그것이다. 이에 자본주의 위기를 극복하기 위한 대안으로 자본주의 4.0 또는 포용적 자본주의(inclusive capitalism), 공유가치 창출(creating shared value)과 같은 새로운 개념이나 정책이 제안되고 있다(Porter & Kramer, 2011). 이러한 개념들은 공통적으로 세계화로 인한 시장경제의 역기능을 해소하기 위한 방안으로 소득이전을 통해 분배문제를 개선하기보다 상호간의 이해와 협력을 바탕으로 지속가능한 성장을 추구하는 방식에 초점을 두고 있다. Prahalad(2006)는 부유층의 소득을 빈곤층에 이전하는 방식보다 빈곤층을 시장경제 속으로 통합해 나가는 비즈니스가 자본주의를 성공으로 이끄는 한 방식임을 강조하고 있다.

이러한 맥락에서 주목받고 있는 새로운 패러다임이 바로 사회적기업이다. 사회적기업이 아프리카나 아시아 국가들의 사회적 문제 해결에 관심을 두는 경우가 많지만 사회적기업은 이제 세계적 현상이며 세계 곳곳에서 고요하지만 파급력있는 혁명을 이끌

고 있다(J.Walker & D.M.Marsh, 2012). 서구의 경우 국가별 사회·경제적 환경에 따라 사회적기업의 등장과 발전 양상에 차이가 나타나고 있다. 사회적기업이라는 용어 또한 국가별로 다르게 사용되고 있는데 사회적경제, 제3섹터, 사회적협동조합, NPO, 사회적기업가 등 다양한 용어가 혼용되고 있다. 이러한 차이는 사회적기업에 대해 국가별로 부여하는 법적 지위나 운영방식, 지원제도 등에 차이가 있기 때문이다.

사회적기업에 대한 정의나 운영 및 지원 방식 등에 국가별 차이는 있으나 사회적기업에 대한 관심은 이제 범세계적으로 확산되고 있다. 이는 사회적기업의 역사가 깊은 유럽의 영향 때문이기도 하지만 자본주의 경제체제에 내재된 병리현상을 제어할 수 있는 대안경제에 대한 시민사회의 열망이 증대되었기 때문이기도 하다.

우리나라에 사회적기업이 등장하게 된 것은 1997년 외환위기시기로, 장기실업과 일자리 양극화 문제가 고착화되고 사회서비스에 대한 수요가 증가하면서 정부가 정책적으로 시행한 사회적일자리사업이 그 배경이 되었다. 공식적으로는 2007년 사회적기업육성법이 제정되면서 사회적기업이 처음으로 등장하여 이제 사회적기업이 우리나라에 등장한지 5년을 맞고 있고 그 수는 774개(한국사회적기업진흥원 2013년 1월 기준)에 이르고 있다. 영

국의 경우 약 6만8천여개의 사회적기업이 연간 240억파운드(원화 기준 약 40.7조원)의 매출액을 올리고 있다.

사회적기업은 국내외에서 지속적으로 확산되고 있다. 사회적기업은 더 이상 주변적인 개념이 아니며 주류사회에서 활동하고 있는 한 주체이다. 사회적기업은 사회적 문제를 해결하고 지역사회 발전, 개인의 삶 개선, 그리고 환경문제 해결에 기여하고 있는 것이다. 그러나 Michael Hay (2012)는 사회적기업이 수적으로 크게 증가하고 사회적기업의 영향력이 사회 전반에 걸쳐 나타나고 있다 하더라도 사회적기업이 추구하는 변혁이 향후에도 지속될 것인지에 대해서는 의문을 제기하고 있다.

사회적기업의 지속가능성을 언급할 때 주로 지적되는 요인으로는 사회적기업의 재정이나 조직구조, 인적자원 등이 있다. 특히 사회적기업의 수입과 관계된 재정부문은 고용유지와 직결되는 부분으로(Channalnewsasia.com, 2012.9.26) 지속가능성을 평가하는데 매우 중요한 부분이다. 사회적기업은 기부나 기증, 대부, 또는 자기자본 등 다양한 재무자원을 가지고 있고 사회적기업을 지원하기 위해 마련된 다양한 기금을 활용할 수 있다. 그러나 현실적으로 사회적기업이 자립가능한 재정구조를 갖추고 있는지, 그러한 재정구조에 기반하여 지속적으로 사회적 목적을 추구할 수 있는지에 대해

서는 부정적인 견해가 많다(J. Walker & D.M.Marsh, 2012).

특히 우리나라의 경우 정부가 법적으로 사회적기업을 인증하는 시스템을 가지고 있으며 인증된 사회적기업에 대해서는 일정 기간 동안 재정 및 금융, 경영, 판매 지원 등을 제공하고 있다. 이러한 경제적·비경제적 지원이 부적절한 사회적기업의 출현을 방지하고 사회적기업을 단기간에 집중적으로 육성하는데 기여한 것으로 평가되기도 하나 오히려 사회적기업의 자립가능성을 저해하였다는 비판도 제기되고 있다(국민일보, 2012. 2. 28).

사회적기업 등장 5년을 맞이하는 현 시점에서 사회적기업이 지속가능한 변혁을 추진할 수 있을 정도의 경제적 성과를 거두고 있는지를 평가해보는 것은 향후 사회적기업의 육성과 지원에 대한 방향을 설계하는데 매우 중요한 부분이라 할 수 있다. 특히 사회적기업이 경제적 수익을 강조하면 사회적기업의 목적과 배치되는 것으로 인식하고 사회적기업의 제품이나 서비스는 반드시 저렴하게 공급되어야 한다는 그릇된 인식을 해소하기 위해서도 사회적기업이 어느 정도의 경제적 성과를 거두고 있는지를 분석·평가해 볼 필요가 있는 것이다.

이에 본 연구는 2007~2010년까지 우리나라의 사회적기업이 수적으로 어느 정도 성장하였으며, 그 결과 사회적기업이 우리 국민경제에서 차지

하는 위상이 어느 정도인지를 경제적 성과를 중심으로 분석해보고자 한다. 이를 위해 연도별로 인증된 사회적기업을 대상으로 전수조사를 실시하여 경제적 성과를 살펴보고 사회적기업의 성장이 갖는 사회·경제적 의미, 그리고 지속가능한 성장을 위해 갖추어야 할 요인을 귀납적 방법으로 탐색해보고자 한다.

II. 사회적기업의 성장에 대한 이론적 고찰

지난 10여 년 동안 경제 및 사회, 정치적 변화와 더불어 사회적기업에 대한 관심도 크게 증가하였다. 외부펀딩을 탐색하는 비영리조직이 수적으로 증가함에 따라 희소한 외부자원에 대한 경쟁도 치열해지게 되었다. 또한 사적 영역에 있던 조직들도 정부나 비영리조직이 담당하는 분야로 이동하면서 지속가능한 펀딩을 확보하기가 어려워지게 된 비영리조직이 생존을 위해 보조금 이외의 또 다른 수익원을 추구하고 있다. 이와 같이 사회변화를 추진하는 기본 메커니즘이 복지적 관점(social welfare approach)에서 시장중심의 관점(market forces approach)으로 전환하게 된 것이다(Phillips, 2006). 즉, 비영리조직이 공공영역을 통해 또는 자선적 기부방식

을 통해 자원을 확보하려는 것이 복지적 관점이라면 보조금 이외의 수익을 통해 생존력을 확보하려는 것은 시장중심의 관점이라 할 수 있다. 이와 같이 사회변화를 추진함에 있어 시장중심의 관점의 견지가 사회적기업의 등장을 가져오게 된 계기라 할 수 있다.

1. 사회적기업의 법적 지위와 육성정책

사회적기업이 탄생하고 발전하는 과정은 각국의 사회·경제적 환경에 따라 차이가 있다. 유사한 개념으로 제3섹터(third sector)가 보편적으로 사용되고 있지만 그 외에도 사회적경제(social economy), 비영리섹터(not-for-profit sector), 비영리부문(non-government sector) 등이 사용되고 있다. 각 부문에 속하는 조직들은 비영리조직(non-profit organization: NPO), 사회적경제조직(social economy organization: SEO), 비정부조직(non-governmental organization: NGO) 등으로 지칭되고 있다. 1970년대 들어서 제3섹터에 연대의 경제(solidarity economy)라는 개념이 생겨나면서 사회적기업이 등장하게 되었다.

유럽의 사회적기업은 사회적 경제 또는 제3섹터에 제도적 기반을 두면서 발전한 반면 미국의 경우는 비영

리조직을 기반으로 사회적기업이 발전하였다. 유럽의 경우 1990년대 들어서면서부터 각국 정부가 사회적기업에 대한 법적 지위가 부여하면서 사회적기업을 제도화하기 시작하였다 (Eva & Ingrid, 2007; Defourny and Nyssens, 2008; Cafaggi & Lamiceli, 2009). 이탈리아의 사회적 협동조합법 (social cooperative, 1991년)과 사회적 기업법 (social enterprise, 2005), 벨기에의 사회적목적기업법 (social purpose company, 1996년), 포르투갈의 사회적연대협동조합법 (social solidarity cooperative, 1998년), 핀란드의 일자리통합사회적기업법 (work integration social enterprise, 2003년), 영국의 지역사회이익기업 (community interest company, 2004년), 그리고 폴란드의 사회적협동조합법 (social cooperative) 이 대표적이다. 프랑스는 협동조합일반법에 공익협동조합 (collective interest cooperatives society, 2002년)을 추가하여 사회적기업에 법적 지위를 부여하고 있다.

살펴본 바와 같이 서구의 경우 사회적기업이 사회적 경제나 비영리조직을 기반으로 발전하다가 국가별로 사회적기업에 법적 지위를 부여하면서 발전하여 사회적기업에 속하는 조직이 매우 광범위한 편이다. 우리나라는 2007년 사회적기업육성법이 제정되면서 법에서 정한 인증기준을 갖추고 고용노동부장관이 인증한 경우에

한하여 사회적기업 명칭을 부여하므로 사회적기업이 조직과 형태, 업종 등에서 제한적이라는 차이를 가진다.

사회적기업의 등장과 육성정책에도 국가별로 차이가 있다. 유럽의 경우 실업과 사회적 배제 문제를 해결하는 과정에서 사회적기업이 등장하였다. 반면 미국은 기부나 자선기금에 의존하던 비영리단체에 정부보조금이 중단되고 재정적자가 누적되자 비영리단체가 재정확보 차원에서 사회적기업가의 혁신과 기업가정신을 조직의 중요요인으로 인식하면서 사회적기업이 등장하게 되었다. 즉, 미국의 경우 1980년대 초반부터 비영리단체와 협력하는 방식으로 사회적기업가를 육성하기 위한 활동이 활발히 진행되면서 사회적기업이 발전하게 되었다. 미국은 유럽과 달리 사회적기업에 대한 법제화는 나타나지 않고 있으며 사회적기업 또한 비영리조직이 상업적 활동을 통해 사회적 목적을 수행하는 하이브리드형 조직으로 정의되고 있다 (Kerlin, 2006). 이러한 과정에서 미국에서는 사회적 경제나 사회적기업의 개념보다 사회적기업가라는 개념이 훨씬 보편적으로 사용되고 있다.

Kerlin(2010)은 국가별로 사회적기업의 발전기반에 차이가 있고 그 결과 사회적기업 발전 모델에도 차이가 있음을 제시하고 있다. 사회적기업을 활성화하기 위한 지원방안도 국가별로 차이가 있는데 주요 지원방안으로

는 법률 규정을 비롯하여 직·간접적 재정지원, 사업지원, 공공기관 및 기업과의 연계 강화 등이 있다(조영복 외 2인역, 2010). 유럽의 경우 사회적 기업에 대한 법제화가 진행된 결과 국가가 주도적으로 다양한 지원을 제공하여 사회적기업을 육성하는 반면 미국은 시장을 중심으로 자생력을 가진 사회적기업이 육성되고 있다. 비교적 최근에 사회적기업이 도입되고 있는 아시아권의 경우 유럽과 미국의 두 가지 방식이 혼재하여 나타나고 있다. 우리나라에서도 정부는 미국식 접근방법을, 민간의 경우는 유럽식 접근방법을 보이고 있어 차이를 보이고 있다.

2. 사회적기업의 규모와 성과

국가별로 사회적기업이 어느 정도의 규모를 가지고 있는지, 그리고 어느 정도의 경제적·사회적 성과를 창출하고 있는지에 대한 구체적인 통계는 없다. 이는 사회적기업에 대한 정의가 국가별로 다르고 사회적기업의 육성 전략 또한 차이가 있기 때문이다. Monzon과 Chaves(2008)에 따르면 협동조합과 공제조합, 협회 등에 고용된 종사자 수를 기준으로 EU의 사회적 경제 고용 규모는 1,114만명 정도로, 이는 EU 총고용의 6.7%를 차지하는 수치이다.

국가별로 사회적기업이 거둔 경제

적·사회적 성과에 관한 비교통계 또한 없다. 영국 사회적기업의 경제적·사회적 성과에 관한 분석 결과(RBS, 2010)에 따르면 영국 사회적기업의 평균 매출액은 242.4만파운드(한화 43.6억원) 정도이다. 또한 최근 3년 동안의 평균 성장률은 28.88%였다. 이러한 분석 결과는 영국 사회적기업 중 350개소를 대상으로 표본조사를 한 것이며 특히 성장률이 높은 사회적기업 100개소를 세부적으로 분석하여 사회적기업의 성과 결과를 제시하였다는 특징이 있다. 더불어 영국 사회적기업의 86%는 각 조직이 갖는 사회적 영향력에 대한 대외보고서를 작성하고 있었다.

2010년 기준 우리나라 사회적기업의 평균 매출은 7.67억원으로 영국의 사회적기업 평균 매출액과는 매우 큰 차이를 보이고 있다. 우리나라보다 사회적기업의 역사가 긴 영국과 우리나라의 사회적기업 육성 전략에 차이가 있으므로 국가별로 경제적 성과를 비교분석하는 것은 의미가 없다. 다만 사회적기업의 성장성 등을 고려할 때 우리나라도 영국의 사회적기업과 마찬가지로 중소기업에 버금가는 정도의 건실한 사회적기업으로의 육성도 가능할 것이다. 따라서 사회적기업의 경제적·사회적 성과를 분석하여 현재 수준의 파악하고 장단기차원에서 육성전략을 수립할 수 있는 근거를 제공하는 것은 의미있는 일일 것이다.

Ⅲ. 한국 사회적기업의 경제적 성과 분석

1. 연구표본과 연구방법

우리나라는 정부의 주도하에 사회적기업이 육성되었다. IMF 이후 시행되던 사회적일자리사업을 보다 지속가능한 사업으로 육성하기 위해 제도 개선을 위한 T/F가 구성되었고 2007년 여야합의에 의해 사회적기업육성법이 제정되면서 본격적으로 사회적기업이 등장하게 된 것이다. 사회적기업육성법에서 정한 인증기준(동법 제8조)을 충족한 경우에 한하여 사회적기업이라는 명칭을 사용할 수 있으며 인증받지 않은 기관이 사회적기업이라는 명칭을 사용할 경우 1천만원 이하의 과태료를 부과하고 있다(동법 제19조 및 제23조).

본 연구에서는 사회적기업육성법에 따라 인증된 사회적기업을 대상으로 사회적기업의 경제적 성과를 중심으로 사회적기업의 성장에 대해 분석해보았다. 분석을 통해 다루고자 하는 구체적인 내용은 다음과 같다. 첫째, 2007년 사회적기업이 등장한 이후 경제적으로 어떠한 성과를 거두고 있는지를 살펴봄으로써 사회적기업의 성

장 수준과 향후의 지속가능성을 분석해보고자 한다. 둘째, 성장에 대한 양적 분석 결과를 바탕으로 향후 사회적기업의 성장에 있어 주요한 성장요인이 무엇인지를 살펴보고자 한다. 마지막으로, 사회적기업에 대한 양적 분석 결과가 갖는 사회적 의미를 분석해봄으로써 사회적기업 육성이 우리 사회에 어떠한 의미를 갖는지 제시해보고자 한다.

이러한 연구목적을 위해 본 연구에서는 2007~2010년 인증 사회적기업을 대상으로 전수조사를 실시하여 사회적기업의 경제적 성과를 분석하였다. 사회적기업의 경제적 성과에 관계된 자료는 객관적인 지표를 추출하기 위해 2007~2010년 매해 사회적기업을 대상으로 직접 조사방식으로 재무제표를 수집하였다.* 2010년말 기준 인증 사회적기업은 501개소이나 인증 취소 등으로 인한 경우를 제외하고 실제 조사에 활용된 사회적기업 수는 491개소이다.

조사의 주요 항목은 재무제표를 기반으로 사회적기업의 연도별 매출과 이익 및 비용구조를 분석하였다. 더불어 사회적기업의 고용 특성을 추가적으로 분석함으로써 사회적 성과*를 부분적으로 반영하였다. 이는 사회적

* 경제적 성과의 경우 재무제표를 중심으로 분석하므로 2007~2010년 자료라도 실제 조사는 2008~2011년 결산 공시 이후 진행되었음
* 사회적기업의 사회적 성과의 경우 REDF, NEF, The SROI Network 등에 의해 사회적 성과를 측정할 수 있는 지표의 표준화 연구가 진행되고 있음. 이들 연구 결과에 따르면 분석대상 조직이 지향하는

기업의 경제적 성과만을 분석할 경우, 사회적기업의 낮은 성과가 사회적기업가의 경영마인드 부족이나 사회적기업의 경영역량 부족 등 사회적기업 내부요인으로 귀인될 소지가 있으므로 사회적기업의 낮은 성과의 원인을 분명하게 규명하기 위해 사회적 성과 지표로 고용구조를 함께 고려하였다.

2. 사회적기업 기초 현황

2010년말을 기준으로 조사대상 사회적기업의 평균 연혁과 특성을 살펴본 결과는 다음과 같다. 먼저 사회적기업의 평균 연혁은 3.92년(중위수 기준 3년)으로 설립연수 5년 미만의 신생조직이 대부분이었다. 전체 사회적기업 중 73.5%가 설립연수가 5년 미만 이었고 10년 미만은 전체의 89.9%에 달했다. 반면 20년 이상의 사회적기업은 1.6%에 불과하여 사회적기업은 전체적으로 설립된 지 얼마 되지 않은 신생기업이었다.

둘째, 사회적기업의 소재지 분포를 살펴본 결과, 서울과 인천, 경기지역 등 수도권에 전체 사회적기업의 46.0%가 집중되어 있었다. 사회적기업이 전체적으로 수도권에 집중되어 있으나 2007년 초기 인증 시 수도권

사회적기업이 전체의 55.3%를 차지한 것과 비교할 때 사회적기업이 다양한 지역으로 확산되었다.

셋째, 사회적기업의 업종 분포를 사회적기업육성법에서 정한 기준에 따라 살펴본 결과, 제조업 등을 포함하는 기타분야가 전체의 36.9%로 가장 많았고 다음은 환경(0.8%), 간병가사지원(13.2%), 문화예술관광운동(12.0%) 순이었다. 인증 초기에는 간병가사지원 및 보건, 환경분야가 전체의 절반 정도를 차지하였으나 현재는 보다 다양한 분야로의 사회적기업의 육성이 이루어지고 있다.

넷째, 사회적기업이 추구하는 사회적 목적 유형을 살펴본 결과, 취약계층 고용에 주목적을 두는 일자리제공형이 전체의 55.4%를 차지하여 가장 많았다. 다음은 취약계층 고용과 더불어 취약계층에 대한 사회서비스 제공을 동시에 추구하는 혼합형(19.8%), 그 외 기타형(14.5%) 순으로 나타났다. 이와 같이 사회적기업이 추구하는 주목적이 일자리 창출이 된 이유는 고용노동부가 사회적기업 사업을 추진하는 주무관청인 것과 무관하지 않다. 즉, 사회적기업을 통해 우리 사회에 불충분한 사회서비스를 제공하고 더불어 이를 위해 취약계층을 노동시

목적에 따라 산출되는 사회적 성과는 각기 다름. 사회적 성과 지표는 대표적으로 고용을 비롯하여 내부경영시스템, 사회적 목적 실현, 혁신 및 성장 등의 지표를 포함하나 각 지표를 평가하기 위한 세부 지표와 대응치가 도출되는 단계에 있음. 그러나 지표마다 객관성을 확보한 세부 지표의 도출과 측정이 용이한 경우도 있으나 상대적으로 측정과 평가가 어려운 지표도 있음. 이에 본 연구에서는 객관적이고 계량화가능하여 경제적 가치로 환산할 수 있는 고용지표에 초점을 두고 사회적 성과를 분석하였음

장으로 통합시켜 일자리 문제를 동시에 해결하기 위한 사업추진방식이 일자리 창출을 사회적 목적으로 하는 사회적기업을 활성화시킨 계기가 된 것으로 보인다.

다섯째, 사회적기업의 고용 규모를 살펴본 결과, 사회적기업 평균 유급근로자 수는 27.4명이며 이중 16.8명은 취약계층으로 취약계층 고용비율이 61.3%에 이르고 있다. 사회적기업이 고용하는 취약계층은 중고령자를 비롯하여 장애인, 저소득층, 경력단절여성, 청년 장단기실업자 등 다양한 계층을 포함하고 있다. 특히 전체 유급근로자의 16.7%가 장애인으로 사회적기업당 평균적으로 4.6명의 장애인을 고용하고 있는 셈이다. 결과적으로 사회적기업은 법이 정한 장애인의무고용비율*을 훨씬 상회하는 정도로 장애인을 고용할 뿐 아니라 다양한 취약계층을 고용함으로써 취약계층의 노동시장 통합에 크게 기여하고 있다.

여섯째, 사회적기업의 재정구조를 살펴본 결과, 평균 자본은 230.1백만원, 부채 291.1백만원이었다. 사회적기업의 부채비율은 126.5%로 다소 높은 편이기는 하나 1997년 우리나라 영리기업의 부채비율이 평균 400%를 넘었고 2008년 글로벌 금융위기시 129.8%였던 점을 감안한다면 일반기

업보다 사회적기업의 재정건전성이 열악한 편이라고 보기는 어렵다. 다만 규모면에서는 사회적기업의 재정이 영세한 편이다. 사회적기업 중 자본 20억원 이상인 경우는 전체의 1.9%, 자본 5억원 이상인 경우도 전체의 9.7%에 불과하다. 자본금 5천만원 미만인 경우는 전체의 28.9%, 자본금 5천만~1억원과 1억~2억원이 각각 14.7%로 나타나 사회적기업의 절반 가량이 자본금 2억원 미만의 영세한 조직이었다. 이러한 자본의 영세성은 사회적기업이 초기자본의 투자가 많은 제조업분야(전체 사회적기업의 22.6%)보다 소규모 초기자본으로도 사업개시가 가능하고 상대적으로 시장진입도 용이한 서비스분야에서 활동하는 경우가 많기 때문이기도 하다. 그러나 사회적기업의 자본 규모와 매출사이에 매우 밀접한 관계(상관계수 0.518, 유의수준 0.01%)가 있는 것으로 나타나고 있어 저자본이 매출과 성장에 부정적인 영향을 미칠 수 있으므로 사회적기업의 성장을 위해서는 어느 정도의 자본력을 갖추는 것이 중요한 요인임을 알 수 있다.

일곱째, 사회적기업의 매출과 수익 구조를 살펴본 결과, 평균 매출은 766.7백만원, 당기순이익 15.9백만원이었다. 당기순이익 대비 매출액 비율로

* 장애인고용촉진 및 직업재활법에 따르면 국가 및 지방자치단체의 경우 소속 공무원 정원의 3% 이상을 장애인으로 고용해야 하고, 상시 50인 이상의 민간기업은 근로자 총수의 2.5%(2013년 기준, 2010~2011년은 2.3%, 2014년부터는 2.7%) 이상을 장애인으로 고용해야 함

수익성을 살펴본 결과, 사회적기업의 경우 2.07%로 수익성이 대체로 낮은 편이다. 일반기업의 경우도 최근 수익성이 크게 하락하여 5.4% 정도로 나타나고 있다(한국경제, 2012.4.23). 사회적기업의 수익성이 일반기업에 비해 더욱 낮은 것은 사회적기업이 추구하는 사회적 목적 때문이다. 사회적기업의 취약계층 고용비율과 매출액, 영업이익, 당기순이익과의 관계를 살펴본 결과 사회적 성과와 경제적 성과 사이에 부(-)의 상관관계를 존재하는 것으로 나타났다. 즉, 사회적기업이 취약계층 고용이나 취약계층에 대한 사회서비스를 많이 제공할수록 경제적 성과는 하락하는 것이다. 따라서 사회적기업의 수익성이 낮은 이유는 사회적기업의 부실한 경영의 결과라기보다 사회적기업이 경제적 목적과 사회적 목적이라는 두 가지 목적을 동시에 추구하여야 하는 구조적 문제에서 비롯된 것이라 볼 수 있다.

사회적기업 중 매출액 50억원 이상인 경우는 전체의 1.4%, 30억원 이상은 전체의 7.7% 미만이었다. 반면 매출액 1억원 미만인 경우가 전체의 19.6%로 사회적기업 5개중 1개는 1억원 미만의 매출수입을 거두는 것으로 나타났다. 특히 상위 5대 사회적기업의 총매출액이 전체 사회적기업 총매출액의 19.5%를 차지하였고, 상위 30대 사회적기업의 총매출액은 전체의 43.3%를 차지하는 것으로 나타나 사

회적기업간 매출 격차가 매우 큰 편이다. 사회적기업 중 영업이익을 실현한 경우는 전체 사회적기업의 16.1%로 나타났고 당기순이익을 실현한 경우도 19.1%였다. 이는 사회적기업의 5~6개 중 1개소만이 이익을 실현하는 구조임을 보여주는 것이다. 이와 같이 사회적기업의 매출과 수익 구조에서 볼 때, 사회적기업간 편차가 매우 심하여 소수의 사회적기업은 자립가능한 매출 및 수익구조를 보이는 반면 다수의 사회적기업은 영세한 구조를 가진 것으로 판단할 수 있다.

3. 사회적기업의 성장과 경제적 성과

2007년 사회적기업이 처음으로 인증된 이후 사회적기업이 어떻게 성장하고 있는지를 구체적으로 살펴본 결과는 <표 1>과 같다. 먼저, 사회적기업은 수적으로 크게 성장하였는데 인증 초기에 비해 10배 이상 증가하였다. 수적 증가에 힘입어 사회적기업의 총매출액도 8배 이상 증가하였다.

둘째, 사회적기업의 연도별 평균 매출액을 살펴본 결과, 매출액은 지속적으로 증가하다가 최근 다소 감소한 것으로 나타나고 있다. 이는 사회적기업의 매출액이 줄었다기보다는 최근 신규로 인증되는 사회적기업의 매출액이 초기 인증 사회적기업보다 작기 때문에 평균 매출액이 하락한 것처럼 보이

는 것이다.* 그 결과 1인당 매출액에서 보는 바와 같이 실제 인당 매출성과가 증가하고 있음을 알 수 있다. 단 2008년의 경우, 글로벌 금융위기로 인하여 일반기업에서도 성과가 크게 하락하는 시점이므로 이 기간 중 사회적기업의 성과하락이 통상적인 현상이라고 보기는 어려울 것으로 생각된다.

셋째, 사회적기업의 외부재정 의존도를 살펴본 결과 정부나 지자체 지원금에 대한 의존도는 매해 감소하고 있는 것으로 나타나고 있다. 인증 이후 사회적기업에는 다양한 유형의 행·재정적 지원이 제공되는데 이러한 지원은 대부분이 신생조직인 사회적기업의 성장에 매우 중요한 유인요소로 작용하고 있다. 사회적기업이 영업활동을 통해 확보하는 수입(총수입 대비 영업외수입비율)이 영업외수입보다 더 높은 비중을 차지하고 있고, 영업외수입을 기반으로 시장영역으로 침투하여 매출수입을 확보하려는 노력(영업외수입대비매출액비율)이 가시적 성과로 나타나고 있는 것은 매우 바람직한 결과라 할 수 있다. 유럽의 경우도 사회적기업의 성장과 발전에 있어 정부의 재정적 지원이 매우 중요한 기반으로 작용하는 바(Clifford, Rajme, & Mohan, 2010), 우리나라 사회적기업에도 정부의 지원은 사회

적기업의 초기 성장에 매우 유의미한 성장동력으로 작용하고 있는 것으로 보인다.

넷째, 고용을 기준으로 사회적기업의 사회적 성과를 살펴본 결과, 연도별로 약간의 차이는 있으나 취약계층 고용비율이 55~60% 수준을 유지되고 있다. 즉, 취약계층 고용률이 안정적으로 유지되고 있는 것이다. 더불어 사회적기업 종사자의 일자리 질을 인당노무비를 기준으로 살펴본 결과, 일자리의 질이 지속적으로 개선되고 있는 것으로 나타났다. 도표에서 보는 바와 같이 종사자에 대한 급여수준은 법정 최저임금수준 이상**이며 매해 법정 최저임금보다 10~40% 정도 높은 수준으로 나타나고 있다.

이상의 결과를 정리할 때, 사회적기업은 인증 이후 지난 4년 동안 성장성(인당매출액증가율) 측면에서 50% 이상 성장하였으나 수익성(인당 당기순이익증가율)은 오히려 60% 이상 감소한 것으로 나타나고 있다. 수익성의 감소는 매출액 증가율보다 동기간 중 매출원가나 인건비 증가율이 더 높았던 것에서 비롯된 것이다. 따라서 사회적기업도 시장영역에서 생존을 위해서는 비용을 절감하고 고부가가치를 창출할 수 있는 방안을 모색할 필요가 있다.

* 인증 연도별로 사회적기업의 평균 매출액을 살펴본 결과, 2007년 인증 사회적기업은 16.75억원, 2008년 8.63억원, 2009년 6.72억원, 2010년 5.33억원으로 유의적인 차이가 존재하였음(F=5.958, 유의수준 0.1%)
 ** 연도별 법정 최저임금(월기준)은 2007년 727천원, 2008년 787천원, 2009년 836천원, 2010년 858천원임

<표 1> 사회적기업의 연도별 성장 추이와 성과

내 용		2007	2008	2009	2010
경제적 성과	사회적기업수(개소)	47	200	277	491
	총매출액(억원)	464.67	1,342.57	2,354.80	3,764.70
	총당기순이익(억원)	46.41	96.43	70.96	77.23
	기관당 매출액(억원)	9.11	6.99	8.18	7.67
	기관당 당기순이익(억원)	0.91	0.49	0.25	0.16
	1인당 매출액(백만원)	18.3	16.12	21.12	28.0
	총수입대비영업외수입비율(%)	32.5	35.6	30.8	22.4
	영업외수입대비매출액비율(%)	207.7	180.7	224.2	347.2
	인당노무비(월기준, 천원)	784.2	863.3	1,159.2	1,170.0
사회적 성과	전체일자리수(개)	2,539	8,329	11,50	13,443
	취약계층일자리수(개)	1,403	4,832	6,467	8,227
	기관당평균근로자수(명)	49.8	39.3	38.9	27.4
	취약계층비율(%)	55.3	58.0	58.0	61.2

그러나 무엇보다 중요한 것은 사회적기업이 취약계층에게 일자리 제공과 더불어 안정적인 삶을 향유할 수 있는 정도의 일자리를 제공하고 있다는 점이다. 즉, 발생한 수익을 취약계층 종사자에게 법정 최저임금 이상으로 제공하여 과업수행에 대한 동기를 부여할 뿐 아니라 저소득계층에서 탈피할 수 있는 기회를 제공하였다는 차원에서 볼 때, 사회적기업의 수익은 매우 바람직한 방향으로 재투자*가 이루어지고 있다. 따라서 재무제표 상에 제시된 당기순이익의 외형적인 규모만 볼 것이 아니라 사회적 목적과 달성과 관계하여 나타나는 순기능적 변화와 연계시켜 사회적기업의 수익성을 평가할 필요가 있다.

4. 사회적기업의 지속가능성과 성장요인

시간경과에 따라 사회적기업이 실제 성장하고 있는지를 살펴보기 위해서는 동일기간에 인증된 사회적기업의 연도별 성과를 비교해볼 필요가 있다. 이에 2007년 인증 사회적기업을 대상으로 연도별 성과를 비교분석해 보았다(<표 2> 참조).

먼저, 2007년 인증 사회적기업의 경제적 성과를 살펴본 결과, 2008년을 제외하고 성과가 지속적으로 성장하고 있었다. 성장성(인당매출액 기준)을 살펴본 결과 인증 초에 비해 두 배 가까운 82%가 증가하여 매우 높은 성장성을 보여주고 있다.

* 2010년 한 해 동안, 사회적기업은 정부의 재정지원없이 2,801명을 추가 고용하였고, 20여만에게 추가적으로 사회서비스를 제공하였으며 종사자 성과급과 지역사회 기부 등으로 22.3억여원을 투자하였음

<표 2> 2007년 인증 사회적기업의 연도별 성장 추이와 성과

내 용		2007	2008	2009	2010
경제적 성과	총매출액(억원)	450.61	605.78	836.18	787.36
	총당기순이익(억원)	45.96	45.51	49.53	4.64
	기관당 매출액(억원)	9.59	15.14	17.79	16.75
	기관당 당기순이익(억원)	0.98	1.08	1.05	0.11
	1인당 매출액(백만원)	17.75	15.96	23.34	32.43
	총수입대비영업외수입비율(%)	32.4	15.4	13.2	16.5
	영업외수입대비매출액비율(%)	209.0	550.0	657.6	506.6
사회적 성과	전체일자리수(개)	2,539	3,796	3,583	2,428
	취약계층일자리수(개)	1,403	1,913	1,773	1,098
	기관당평균근로자수(명)	49.8	75.9	77.9	51.7
	취약계층비율(%)	55.3	50.4	49.5	45.2
	인당노무비(월기준, 천원)	784.2	918.3	1,259.2	1,400.8

주: 연도별 표본수는 2007년과 2010년은 47개소, 2008년 46개소, 2009년 45개소임

수익성은 2007~2009년 기간 중에는 약간 증가하였으나 2010년 감소함으로써 전체적으로 안정적인 수익구조를 가지고 있지는 못한 것으로 나타났다. 이는 앞서 분석한 결과와 마찬가지로 초기 인증 사회적기업 또한 사회적 목적을 추구하는 과정에서 경제적 성과는 낮아지는 구조적 문제에 봉착해있는 것이다.

둘째, 초기 인증 사회적기업은 시간이 경과함에 따라 외부재정에 대한 의존도(영업외수입대비매출액비율)가 급격히 하락하여 2010년말에는 인증 초기에 비해 절반 이하 수준까지 그 비율이 하락하였다. 즉 초기 인증 사회적기업은 <표 1>의 사회적기업 전체 평균 비율과 비교할 때, 지자체 지원금의 5~6배 가까운 영업매출을 올

림으로써 정부 재정 투입 사업의 효율성이 매우 높은 성과를 보여주고 있다. 이러한 결과는 인증 이후 시간이 경과하면서 초기 인증 사회적기업의 재정구조*가 상대적으로 탄탄하여 성장의 기회로 작용하기도 하였지만 민간영역으로 진입하여 시장을 꾸준히 개척한 결과라고도 볼 수 있다.

셋째, 사회적 성과 차원에서 볼 때, 2007년 인증 사회적기업은 45~55% 정도로 비교적 높은 취약계층 고용비율을 유지하고 있다. 그러나 전체 고용 규모나 평균 고용 규모, 취약계층 고용비율이 2009년까지는 큰 폭으로 증가하다가 2010년에는 감소하고 있다. 이는 글로벌 금융위기 시 일자리 나누기 등을 통해 일자리를 급격히 증가시켰다가 경기가 개선되면서 일

* 인증연도별로 자본 규모를 비교한 결과, 2007년 인증 사회적기업은 평균 자본이 14.63억원으로 2008년 인증 사회적기업의 5.81억원, 2009년의 3.91억원, 2010년의 3.27억원보다 3~4배 높은 수준임

반계층 종사자 중 일부는 보다 나은 일자리로 이동하면서 나타난 현상이라 보여진다. 한편으로는 정부의 재정 지원 종료에 압박한 사회적기업이 자립을 위해 적정수준의 고용을 유지하고 보다 노동생산성이 높은 인력으로 종사자를 교체하는 과정에서 취약계층 종사자 등은 스스로 이직한 것으로 추측된다. 고용규모 변동에 대한 원인은 향후 사회적기업 종사자의 사회적경제로의 진입과 이동에 관한 경로를 구체적으로 분석하여 원인을 파악할 필요가 있을 것으로 생각된다.

넷째, 2007년 인증 사회적기업의 고용구조가 다소 축소된 것으로 보인다 하더라도 보다 중요한 것은 고용구조의 안정성 증가와 일자리의 질 개선 측면이다. 인증 초기의 사회적기업의 초기 자체고용비율은 21.4%로 매우 낮은 수준이었다. 즉 종사자 5명중 4명은 정부의 재정지원 일자리사업에 참여하고 있으며 매해 고용을 갱신하는 불안정한 형태의 고용구조를 가지고 있었던 것이다. 그러나 2010년에는 자체고용비율이 77.6%를 증가하였다. 이는 사회적기업이 정부재정지원 일자리에 의존하던 불안정한 고용구조에서 안정성이 높은 고용구조로의 전환을 위해 지속적으로 노력하였음을 보여주는 것이다.

또한 종사자의 급여수준도 매해 큰 폭으로 증가하고 있는데 2010년의 급여수준은 2007년에 비해 78% 증가하

였다. 이러한 수준은 법정 최저임금의 50~60%를 상회하는 것이다. 결국, 초기 인증 사회적기업은 시행착오를 거치면서 경제적 목적과 사회적 목적을 동시에 추구할 수 있는 다양한 조합을 시도해왔으며 자립을 앞둔 현 시점에서는 고용 규모는 다소 줄이더라도 경제적 자립과 양질의 일자리 제공이 가능한 대안을 선택한 것으로 보인다.

이러한 결과는 2010년말을 기준으로 정부의 재정지원이 종료된 사회적기업에서도 확인할 수 있다. <표 3>에서 보는 바와 같이 정부 재정 지원 종료 사회적기업은 인증 초기에 비해 지원이 종료되는 시점에 이르러서는 80%이상의 매출(인당매출액 기준)이 성장한 결과를 보여주고 있다. 정부 재정 지원이 종료된 사회적기업도 높은 성장성을 가지고는 있으나 앞서와 마찬가지로 수익성에는 한계를 가지고 있다. 지원 종료 사회적기업은 평균 자본이 2.4억원(2010년말 기준)으로 사회적기업 전체 평균 자본 2.3억원과 비슷한 수준이지만 2007년 인증 사회적기업 자본 규모의 15% 수준에 불과하여 영세한 자본이 성장의 걸림돌로 작용하고 있음을 알 수 있다.

또한 2008~2009년 급격한 고용 증가는 경제적 성과의 향상에 다소 부정적인 영향을 미친 것으로 보인다. 즉, 노동생산성이 상대적으로 낮은 취약계층비율의 증가나 매출액 증가율

보다 더 높은 정도의 노무비 상승이 수익구조의 악화로 연결된 것이다.

낮은 수익성에도 불구하고 정부의 재정 지원 종료 시점에 가까워짐에 따라 사회적일자리사업에 참여하는 불안정한 계약직 종사자들을 자체고용으로 전환함으로써(2008년 자체고용 32.8% → 2010년 자체고용 73.3%) 안정적 일자리 제공에 기여한 것은 높이 평가할 만하다. 가장 큰 변화는 종사자의 급여 수준에서 확인할 수 있다. 사회적기업 운영 초창기에는 종사자의 급여수준이 최저임금에도 미

치지 못할 정도로 현저하게 낮았으나 정부 재정 지원 종료 시점에 이르러서는 거의 2.2배 가량까지 급여가 상승하고 있다. 재정 지원 종료에 가까워지는 시기까지 사회적기업이 경제적 목적과 사회적 목적을 동시에 달성하기 위해 치열하게 노력하고 있으며 수익성이 다소 낮다하더라도 그 원인이 사회적 목적을 실현하기 위해 다양한 형태로 재투자한 결과라고 본다면 낮은 수익성도 의미가 있는 것으로 생각할 수 있다.

<표 3> 정부재정지원 종료 사회적기업의 연도별 추이와 성과

내 용		2007	2008	2009	2010
경제적 성과	총매출액(억원)	107.53	149.61	201.64	223.90
	총당기순이익(억원)	2.26	5.59	6.88	-3.94
	기관당 매출액(억원)	8.27	12.47	12.55	12.44
	1인당 매출액(백만원)	16.59	16.14	20.92	30.46
	기관당 당기순이익(억원)	0.17	0.43	0.67	-0.22
	총수입대비영업외수입비율(%)	32.4	15.4	13.2	16.5
	영업외수입대비매출액비율(%)	124.4	173.2	328.1	360.4
사회적 성과	전체일자리수(개)	648	927	964	735
	취약계층일자리수(개)	384	588	483	380
	기관당평균근로자수(명)	49.8	61.8	60.3	40.8
	취약계층비율(%)	59.3	63.4	50.1	51.7
	인당노무비(월기준, 천원)	589.2	900.8	1,159.2	1,301.7

5. 사회적기업 성과분석의 의미

우리나라에 사회적기업이 처음 등장한 2007년, 사회적기업의 총매출액은 450.61억원(47개소 기준)으로 우리나라 GDP의 0.0047%에 불과하였다. 경제활동인구에서 사회적기업 유급근

로자의 비중도 0.0104%로 사회적기업이 우리 사회에서 차지하는 비중은 매우 미미하였다. 지난 몇 년간 사회적기업이 수적으로 증가하였다 하더라도 사회적기업의 비중은 GDP의 0.0353%(2010말년 기준), 경제활동인구의 0.0543%로 여전히 낮은 편이다.

사회적기업이 거둔 경제적 성과가 높은 편은 아니나 그 보다 중요한 것은 사회적기업이 등장함으로써 나타난 다양한 사회적 변화이다. 특히 경기침체기와 비침체기 고용특성을 살펴본 연구결과(L. Salamon & S. Geller, 2010)에 따르면 영리부문은 경기 침체기에는 고용을 창출하지만 경기침체기에는 고용을 감축하였다. 그러나 비영리부문의 경우 오히려 경기침체기에도 고용을 증가시킴으로서 경기침체기의 고용충격을 흡수하였다. 또한 경기침체기와 그 이후 비침체기를 비교할 때 영리부문의 경우 고용 증가가 1.07%에 머문 반면 비영리부문은 고용증가가 2.37%로 나타나 비영리부문은 영리부문보다 고용창출력이 높았다. 우리나라 사회적기업도 2008년 글로벌 금융위기동안 영리부문의 고용은 줄었으나 사회적기업의 고용은 큰 폭으로 증가함으로써 사회적기업이 경기침체에 고용 충격을 흡수하는 효과가 있음을 보여주었다.

그러나 사회적 성과를 충실히 이행한 결과, 사회적기업의 경제적 성과는 부정적 영향을 받을 수밖에 없음이 여실히 나타나고 있다. 지난 몇 년 동안 사회적기업의 인당매출액을 기준으로 하는 성과가 지속적으로 향상되고 있고 비용구조도 인증 초기에 비해 저비용구조로 효율적으로 기능하고 있음에도 불구하고 수익성은 개선되지 않고 있다. 그러나 외형적인 규

모에서 나타나는 수익성은 낮다하더라도 그것이 종사자, 특히 취약계층의 근로여건 개선과 삶의 질 개선에 사회적기업이 직·간접적으로 재투자한 결과라면 사회적기업의 수익구조가 적절한 방식으로 관리되고 있다고 볼 수도 있다. 즉, 사회적기업의 수익이 취약계층의 자활을 지원할 수 있을 정도로 공정하게 배분되고 배분된 성과가 작업동기로 전환되어 사회적기업의 생산성 향상으로 선순환구조를 가진다면 중장기적인 차원에서 사회적기업의 수익구조도 개선될 여지가 있는 것이다. 따라서 사회적기업의 성장에 대한 양적 분석 결과가 사회적기업 성과의 고저를 평가하는 수단이라 아니라 사회적기업의 저수익 원인을 사회적기업 내외적 요인에서 탐색하고 사회적기업의 육성과 성장을 위한 중장기적 차원에서의 방향을 모색하는 용도로 활용된다면 매우 의미있을 것으로 생각된다.

IV. 결 론

본 연구는 2007년 처음으로 우리나라에 사회적기업이 등장한 이후 사회적기업이 어느 정도 성장하였고 어떠한 성과를 거두었는지를 경제적 성과를 중심으로 살펴보았다. 사회적기업은 분명 전통적인 경제적 잣대를 초월하는 가치를 창출하고 있으며 지속

가능한 발전에 기여하고 있다. 따라서 경제적 성과만으로 사회적기업을 평가하는 데는 무리가 있다. 그럼에도 불구하고 현실적으로 사회적기업의 가치를 측정하는데 따르는 어려움과 객관적인 지표 도출의 한계 등으로 본 연구에서는 사회적 성과 지표로 사회적기업의 고용만을 고려하여 사회적기업의 성과를 분석해보았다.

분석 결과, 먼저 우리나라 사회적기업은 수적으로 큰 폭으로 증가하였으며 경제적 성과 차원에서도 비교적 높은 성장성을 보여주었다. 특히 분석 대상 기간 중 글로벌 금융위기로 인해 세계적인 경기 침체가 포함되어 있고 사회적기업 또한 동기간 중 침체를 겪고 있으나 이후 지속적으로 성장세를 유지하고 있다는 점은 사회적기업에 매우 놀라운 성장동력이 잠재되어 있는 것으로 볼 수 있다.

둘째, 사회적기업의 외부재정의존도가 매해 감소하고 있다는 것은 사회적기업도 중장기적으로 자생력을 가지고 운영될 수 있음을 보여주는 것이다. 특히 정부의 재정 지원 종료로 앞둔 2007년 인증 사회적기업이나 이미 정부의 재정 지원이 종료된 사회적기업의 경우 외부재정의존율이 15% 내외 수준이라는 것은 매우 고무적인 사실이라 할 수 있다. 사회적기업에 대한 정부의 재정 투입이 사회적기업의 영업효율성으로 연결되고 있어 사회적기업 영역은 정부의 타재정투입

사업과 비교할 때 투자효율성이 높은 사업부문이라 할 수 있다.

셋째, 사회적기업은 높은 성장성에도 불구하고 낮은 수익성으로 사업의 효과성에 의문이 제기되기도 한다. 본 연구에서 분석한 결과에 따르면 사회적기업의 수익성이 낮은 것은 부분적으로는 높은 취약계층 고용비율과 종사자의 고용여건을 개선하기 위한 재투자의 결과에서 기인한 것이기도 하다. 따라서 이익의 외형적 크기에만 관심을 둘 것이 아니라 사회적기업이 추구하는 사회적 목적과 사회적 성과를 연계시켜 경제적 성과를 살펴볼 필요가 있다.

본 연구에서 제시한 분석의 결과가 가지는 한계는 다음과 같다. 첫째, 사회적기업간에도 재정이나 매출 구조에 큰 차이가 존재하므로 차이를 고려하여 성과를 분석할 필요가 있다. 즉, 사회적기업이 속한 부문은 창업한 지 4년 미만의 신생조직이 대부분이며 매우 높은 성과를 가진 소수 사회적기업보다 영세한 다수의 사회적기업으로 구성된 구조이다. 따라서 사회적기업간 격차를 인식하고 전반적인 사회적기업의 특성을 고찰하여 성과와 성장추이를 재분석할 필요가 있을 것이다.

둘째, 사회적기업의 성장과 지속가능성을 분석하기 위해 선정된 2007년 인증 사회적기업의 경우 조사대상 기간 전체에 걸쳐 자료를 확보할 수 있다는

점에서 적절한 표본이다. 그러나 초기 인증 사회적기업의 경우 비교적 오랜 기간 동안 비영리부분에서 사업을 수행해왔으며, 대기업과 연계하거나 초기 사회적 관심 속에서 비교적 빠르게 성장한 특징적인 사례라 할 수 있다. 따라서 이들의 성장패턴이 이후 인증된 사회적기업에도 그대로 나타나리라고 기대하기는 어렵다. 따라서 보다 다양한 표본집단을 대상으로 성장과 지속 가능성을 분석해볼 필요가 있다. 나아가 현재는 사회적기업이 등장한지 불과 5년 정도 경과한 시점이므로 보다 중장기차원에서 표본을 수집하여 자료를 분석하고 사회적기업 성장에 대한 평가와 육성의 방향성을 모색할 필요가 있다.

참고문헌

1. Channelnewsaisa.com(2012), *Social Enterprises Seek Profitability to Provide Sustainable Employment*, Sept 26.
2. Coimbatore Krishnarao Prahalad, *The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty through Profits*(5th ed.), Wharton School Publishing, 2006.
3. David Clifford, Frida G. Rajme, & J. Mohan(2010), *How Dependent is the Third Sector on Public Funding? Evidence form the National Survey of Third Sector Organisations*, Third Sector Research Center, Working Paper 45.
4. Eva Heckl & Ingrid Pecher(2007), *Study on Practices and Policies in the Social Enterprise Sector in Europe*, Austrian Institute for SME Research
5. Fabrizio Cafaggi & Paola Iamiceli(2008), *New Frontiers in the Legal Structure and Legislaton of Social Enterprises in Europe: A Comparative Analysis*, EUI Working Papers, Law 2008/16.
6. Janelle A. Kerlin(2006), *Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and Learning from the Differences*, *Voluntas*, vol.17, 247-263.
7. Janelle A. Kerlin(2010), *A Comparative Analysis of the Global Emergence of Social Enterprise*, *Voluntas*, vol.17, 162-179.
8. Jacque Defourny & M. Nyssens(2008), *"Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments"*, *Social Enterprise Journal*, vol.4, 202-228.
9. John Walker & Dame M. Marsh(2012), *Social Enterprise: The Quiet Revolution*, *Business Strategy Review*, Issue4, 14-21.
10. Lester M. Salamon & Stephanie L. Geller(2010), *Nonprofits and Recessions: New Data from Maryland*, *Johns Hopkins Center for Civil Society Studies and Maryland Association of Nonprofit Organizations*.
11. Mary Phillips(2006), *Growing Pains: the Sustainability of Social Enterprises*, *Entrepreneurship and Innovation*, vol.7, no.4, pp.221-230
12. Michael E. Porter & Marker R. Kramer(2011), *Creating Shared Value*, *Harvard Business Review*, Jan-Feb., 62-77.
13. Sester M. Salamon & Stephanie

- L. Geller(2010, Jan.), *Nonprofits and Recessions: New Data from Maryland*, Johns Hopkins Center for Civil Society Studies and Maryland Association of Nonprofit Organization.
14. 국민일보(2012.02.28) 사회적기업들 경영난 ‘허덕’... 80%가 영업손실·20%는 당기순손실 “지원대책 시급”
15. 노대명, 김신양, 장원봉, 김문길(2010년), 한국 제3섹터 육성방안에 대한 연구, 한국보건사회연구원.
16. 조영복, 박선화, 류정란(2010), 사회적기업의 국가별 정책과 전략, 사회적기업연구원.

Abstract

A Quantitative Study on Growth of Social Enterprise in Korea[†] - Focused on Financial Performance during 2007~2010 -

Kwag, Seon-Hwa^{*}

Social enterprise has moved from periphery to take center stage. Social enterprises are a truly global phenomenon and associated with solving social problems with business approaches. While the numbers of social enterprises have grown and their impact is likely to continue to do so, it would be dangerous to assume that the revolutionary momentum will automatically continue, because social enterprise faced sustainability challenges.

This study collected the data from directory of Korean Social Enterprise to conduct a quantitative research on the growth of social enterprise in South Korea. This study conducted longitudinal analysis of 491 social enterprise certified between 2007 and 2010, of economic performance with financial index and social impact with employment structure.

Though global financial crisis, Korean social enterprises show that there is a considerable increase in all of quantitative and qualitative aspects. Korean social enterprises have provided meaningful work to those normally excluded from the labour market and tried to raise their life of working. In the future, Korean social enterprises should find a way to balance social and financial performance and ensure the sustainability of the business.

Key Words: Social Enterprise, Sustainability, Inclusive Capitalism, Financial Performance, Longitudinal Analysis

[†] This study was supported by Pusan National University

^{*} Associate Professor, Department of Management, Pusan National University, sun9915@pusan.ac.kr