

프리랜서 협동조합, SMart 성공이야기

신재민(서울시사회적경제지원센터 단장)

프리랜서 협동조합 모델, SMart

- 벨기에에서 시작된 이후 유럽 9개국으로 확산된 프리랜서 협동조합 모델
 - 동일한 가치와 목표를 가지고 지역 파트너와 협력하여 유사한 서비스를 개발하는 자매기관 네트워크
 - 각 나라마다 문화예술 환경과 노동시장 구조 및 사회보장제도가 차이가 있어 다소 다르게 운영될지라도 몇 가지 공통점 기반
- 문화예술인들은 창작활동에 집중
 1. 계약 및 사업관리(행정, 회계, 재무, 법무 등)
 2. 창작활동을 위한 인프라(공간, 장비, 네트워크 등)의 서비스
 3. 지불보증기금, 사회보험 혜택 등 제공
 4. 비즈니스 관련 각종 서비스 제공

※ 프리랜서가 자신의 사업체를 설립, 운영할 필요가 없으며 자영업자나 독립적 프리랜서의 지위로 있는 것보다 낮은 비용으로 안정적인 사회보험 혜택

표 <유럽 국가별 스마트 조직현황 비교(2016년 벨기에 스마트 사업보고서)>

구분	창립년도	조직형태	서비스	수수료 (부가세불포함금액)	지부	서비스 이용자
벨기에	1998	협동조합 (2016년 전환)	-활동과 프로젝트의 행정, 회계, 재정 지원(개인 또는 법인) -지불보증기금 -7일내 보수 지급(스페인, 이탈리아, 헝가리에서는 내달 10일 지급 규정, 네덜란드에서는 지급 규정 없음) -법률 지원	6.5%	12개	85,000명
프랑스	2008	공익협동조합		6.5%(법인), 8.5%(개인)	14개	10,000~20,000 명
스웨덴	2012	유한책임회사		6.5%	1개	100~1,000명
스페인	2013	협동조합		7.5%	8개	1,000~10,000명
이탈리아	2013	협동조합		8.5%	2개	100~1,000명
네덜란드	2013	재단		6.5%	2개	10~100명
오스트리아	2013	협동조합		7.5%	1개	10~100명
독일	2013	협동조합		7%	2개	100~1,000명
헝가리	2014	비영리단체		8.5%	1개	100~1,000명

1. 벨기에 SMart - SMartBE - SMartCoop

벨기에 SMart의 간단한 연혁

- 1998년에 문화예술인을 위한 공제회사로 창립
- “예술인의 전국 플랫폼(Plateforme nationale des Artiste, PFNA)”을 구축
 - 예술인의 지위 향상과 사회보장 관련 법제도 개선, 저작권 등 창작 활동의 안정성을 강화하는 성과를 냄으로써 벨기에 문화예술인의 대변자로 자리매김
- 2007년에 ‘Roger Van Thournout 사회적경제 상’ 수상
- 유럽 각국에서 예술인의 노동조건을 개선하고 유럽 내에서 예술인들의 창작활동(국가간 이동)을 용이하게 할 목적으로 스마트 모델을 확산하는데 구심점 역할

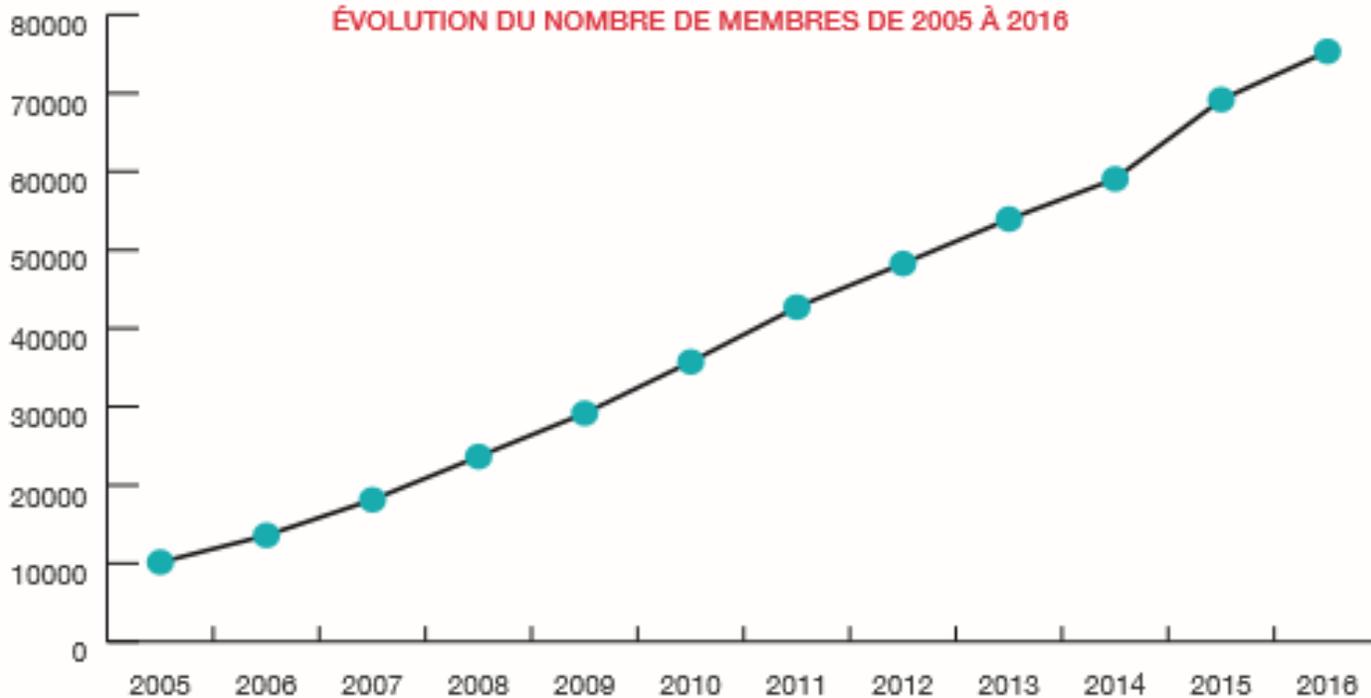
벨기에 SMart의 조직적 변화

표 <2007년 이후 벨기에 SMart의 조직 구성>

조직기구	주요사업
스마트 재단 (SMart Fondation)	-스마트그룹내 여러 조직의 기능을 조율하고 재정적으로 관리하는 핵심적인 역할 -창작자직능협회(APMC)의 입장을 옹호하고 새로운 서비스 개발, 수단, 인력, 목적 실현, 총체적인 발전전략, 예술인들과의 관계 등을 정의
창작자직능협회 (APMC)	-회원들의 사회경제적 이해를 대변하고 자율적 연대에 기초한 경제 모델 속에서 창작 활동을 극대화하는 것이 임무
계약관리 조직 (Palais d'Interim)	-영상, 미술, 음악, 문학, 공연, 연극, 무용 등 모든 예술분야의 프리랜서를 대상으로 계약 관리, 법적 보호, 행정 편의와 간소화를 위한 서비스 제공
사업관리 조직 (Productions associées)	-회원들이 각자의 프로젝트를 자율적으로 수행하도록 행정적, 재정적 관리 수단을 제공하는 등 사업지원 -스마트는 회원들의 프로젝트가 진행되는 모든 단계에서 컨설팅, 회계, 자원동원(자금조달, 자재 설비 경비, 인력 투입 등)등을 지원 *비영리민간단체 또는 자신의 기업을 창립하거나 운영할 필요 없음.
보증기금 (Matlease)	-프로젝트 수행자의 활동 지원 -자재 구입자금, 사업 개발 목적의 소액대출을 위한 기금 운용, 선금과 보조금 지급 등 맞춤형 재정서비스 혜택 제공
교육기관 (Formateur Associes)	-스마트의 교육 훈련 연수(협동조합 교육~비즈니스 코치 등)
엔테르미탕사무국 (Secrétariat pour intermittents)	-엔테르미탕을 위한 계약 및 활동 관리가 주 업무 -관련 정보 제공, 자문(컨설턴트와 연결), 직능향상 훈련, 이벤트와 전문가 네트워크 미팅, 연구와 자료관리, 교육·법률·금융 서비스, 장비 대여, 소액 또는 선금 및 보조금 대출, 창작 프로젝트에 대한 장학금, 크라우드펀딩, 공간, 차량 임대 등 다양한 지원 제공

벨기에 SMart의 성장

그림 <2005~2016년 사이 SMart 서비스 이용자 수의 변화 >



- 2016년까지 총 75,000명(누적 합계)이 스마트의 서비스 이용
- 2016년에는 21,244명(최소 1일 계약도 포함)이 서비스 이용
- 스마트를 통한 단기계약으로 595,940 근로시간 신고 (2,709개의 상근직에 해당)
- 스마트는 전국 12개 사무소를 두고 총 178명의 직원이 근무 (2016년 18명 신규채용)
- 이 중 상근직은 148명 (컨설턴트가 72명) → 전문성 강화

벨기에 SMart의 협동조합 전환

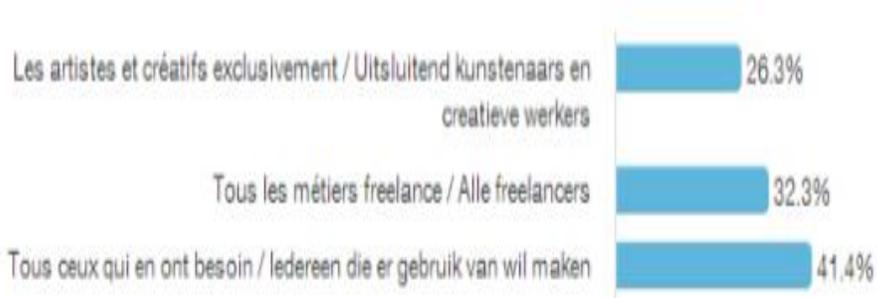
- 스마트의 협동조합 전환과 사업방향 정립을 위해 “ SMart in Progress”라는 프로젝트 진행

- 2015. 10~2016.4 까지 2,500여 명이 참여한 공론화 과정을 통해 다양한 의제(거버넌스, 새로운 경제모델-사업의 지속성 보장, 이용자 범주 정의 등-) 논의

그림 <스마트의 미래를 위한 설문조사 응답 >

Demain, quels sont les services de SMart que vous voudriez voir renforcer ? (plusieurs réponses possibles)
 Smart-diensten zou u graag meer zien? (meerdere antwoorden mogelijk)

Demain, SMart ça devrait être pour : / In de toekomst moet SMart er zijn voor :



다수의 응답자(73% 이상)가 '스마트는 문화예술인을 넘어 모든 분야의 프리랜서까지 이용 가능한 플랫폼으로 진화해야 한다고 응답



벨기에 SMart의 협동조합 전환

- 문화예술인 < 모든 직종의 프리랜서를 대상으로 하는 SMartCoop 설립(2016.12)
 - 사회적 목적 협동조합, SMart, Societe Cooperative a Responsabilite Limitee a Finalite Sociale(SCRL SFS)
 - 현재 12,600여 명의 조합원 가입

- 2017년 3월1일부터 조합원 가입 의무화
 - 두 개 범주(카테고리 A/B)의 조합원으로 구분
 - SmartCoop(SCRL SFS) 내규(2017.6.1.)에 따르면, 이사회는 7~18 명으로 구성되는데 카테고리 A의 비중이 카테고리 B보다 높음

	가입대상	가입조건
카테고리 A	이용자, 개인사업자, 독립노동자	출자금 30유로(1주 최소단위) *과거 회비는 25유로
카테고리 B	공급자, 발주기관, 전문 파트너기관, 스마트 고용(직원, 인턴, 프리랜서, 학생) 등	전 해의 연간소득(세전) 기준, 소득의 1%에 기초해 계산하여 출자금 납부 * 2016년 31,000유로였을 경우 1%는 310유로, 310유로는 30유로로 딱 떨어지지 않으므로 300유로로 계산하여 10주를 출자금으로 납부하는 방식

벨기에 SMart의 협동조합 조직구조

- 4개의 본부로 조직구조 재편

- 참여 거버넌스 조직, 지속가능한 사업모델, 이용자 범주 확대 등의 목적 구현

- i) 운영 본부 : 스마트의 조합원과 잠재적 이용자와 직접 대면하는, 즉 컨설턴트, 안내업무 담당

- ii) 행정·재무 본부 : 스마트의 일상 경영(재정, 행정, 위험관리, 시설 관리 등), 사업지원, 개인 지원 등 지원과 공급 기능 담보

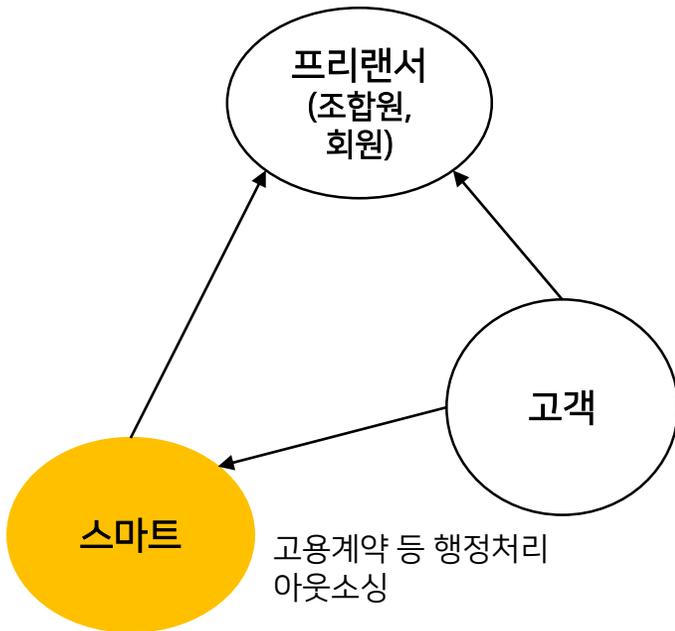
- iii) 전략과 개발 본부 : 국내외 개발 지원, 협동조합 활동, 상시 교육, 연구조사, 공유공간, 커뮤니케이션, 후원자 모집 등 담당

- iv) 정보 서비스 본부 : 하드웨어적 측면에서 시설과 장비 관리를, 소프트웨어적 측면에서는 정보시스템 개발 수행

벨기에 SMart의 비즈니스 모델-계약관리 서비스

- 크게 두가지로 구분 : 계약관리와 사업관리 서비스

계약 관리 서비스



- 프리랜서의 고용 및 사회보험 관련 복잡한 행정 처리 대행 업무
- 기관(또는 기업)의 입장에서는 여러 프로젝트를 동시에 수행하거나 하나의 프로젝트에 여러 명의 프리랜서를 고용할 경우 스마트에 행정 서비스를 아웃소싱함으로써 이득을 얻음.
- 실질적인 고용 계약관계는 프리랜서 회원과 (프리랜서에게 사업을 의뢰한) 고객 사이에서 이뤄지고 스마트는 고용계약서 작성, 고용 및 사회보험 신고 등 위임받은 행정 업무 처리

> 업무 진행순서 : 고객 등록 & 위임 → 고객과 스마트 간 서비스 계약 → 근로계약, 사회보험 등 각종 행정서류 처리 → 계약 종료시점 급여명세서 작성 → ① 고객 영수증 발송 ② 프리랜서 급여 지급(최대 7일내) ③ 세금 납부

> 서비스 수수료 : 매출의 6.5% (4.5%는 서비스 이용, 2%는 보증기금)

*프랑스 스마트의 경우, 임금총액의 8.5%로 계산

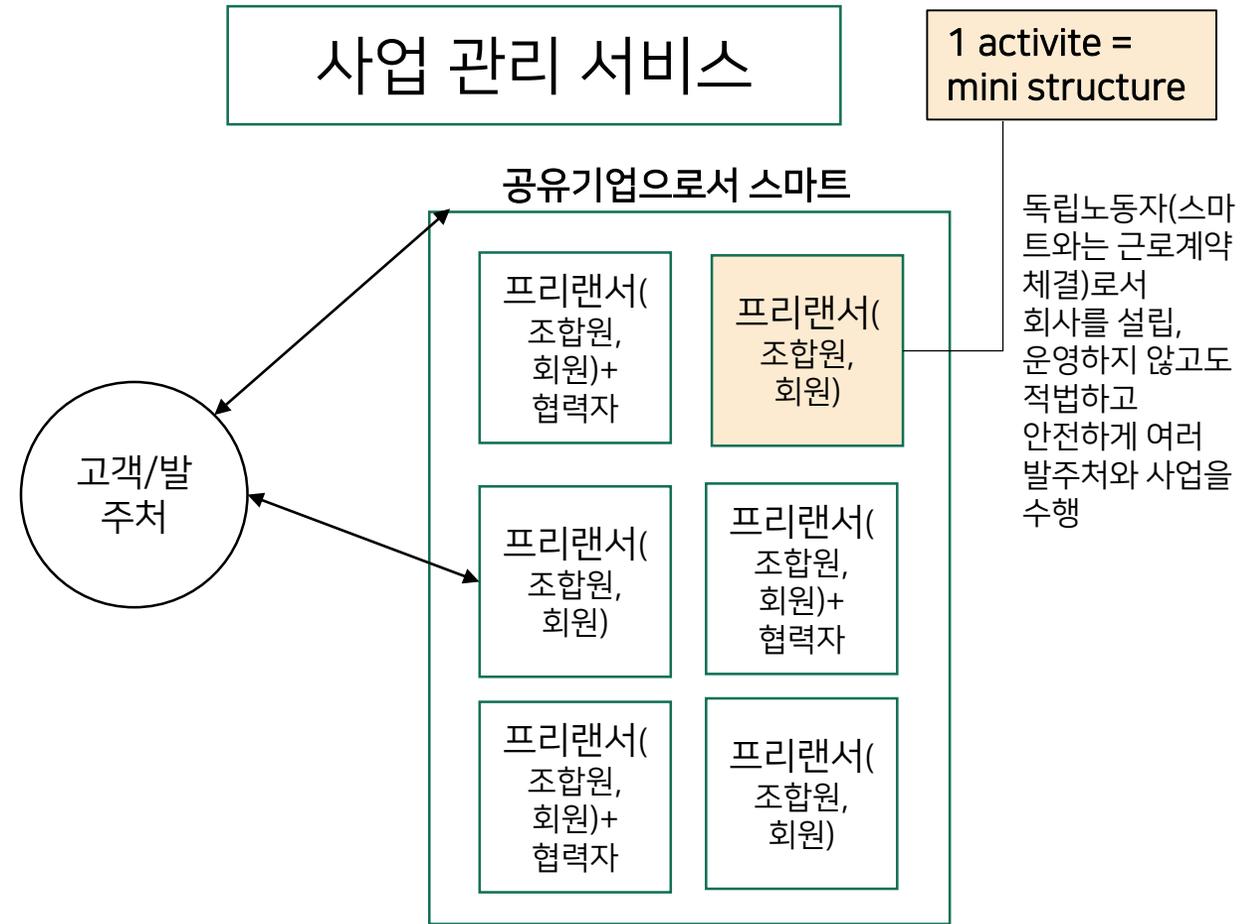
벨기에 SMart의 비즈니스 모델 - 사업관리 서비스

- 프리랜서가 혼자 또는 프로젝트 매니저로서 여러 명의 조력자와 함께 그가 의뢰받은 사업을 원활히 수행하도록 필요한 제반 서비스 제공 업무

- 사업관리 서비스 :

행정, 회계, 재무, 온라인 즉각 대응 관리, 보수 및 용역비 입금(7일 이내), 선금 지급 및 부가세 환급, 미지급금(체불 임금)에 대한 보증기금 운영, 법률 지원, 포괄 보장보험, 저작권료 청구, 보조금 관리, 협약(계약) 관련 자문 등 포함

- 회원(조합원)에게 사업관리 서비스를 제공하고 총 매출의 6.5%(프랑스의 경우에는 8.5%)를 서비스 수수료로 받으며, 이 중 2%를 보증기금으로 적립

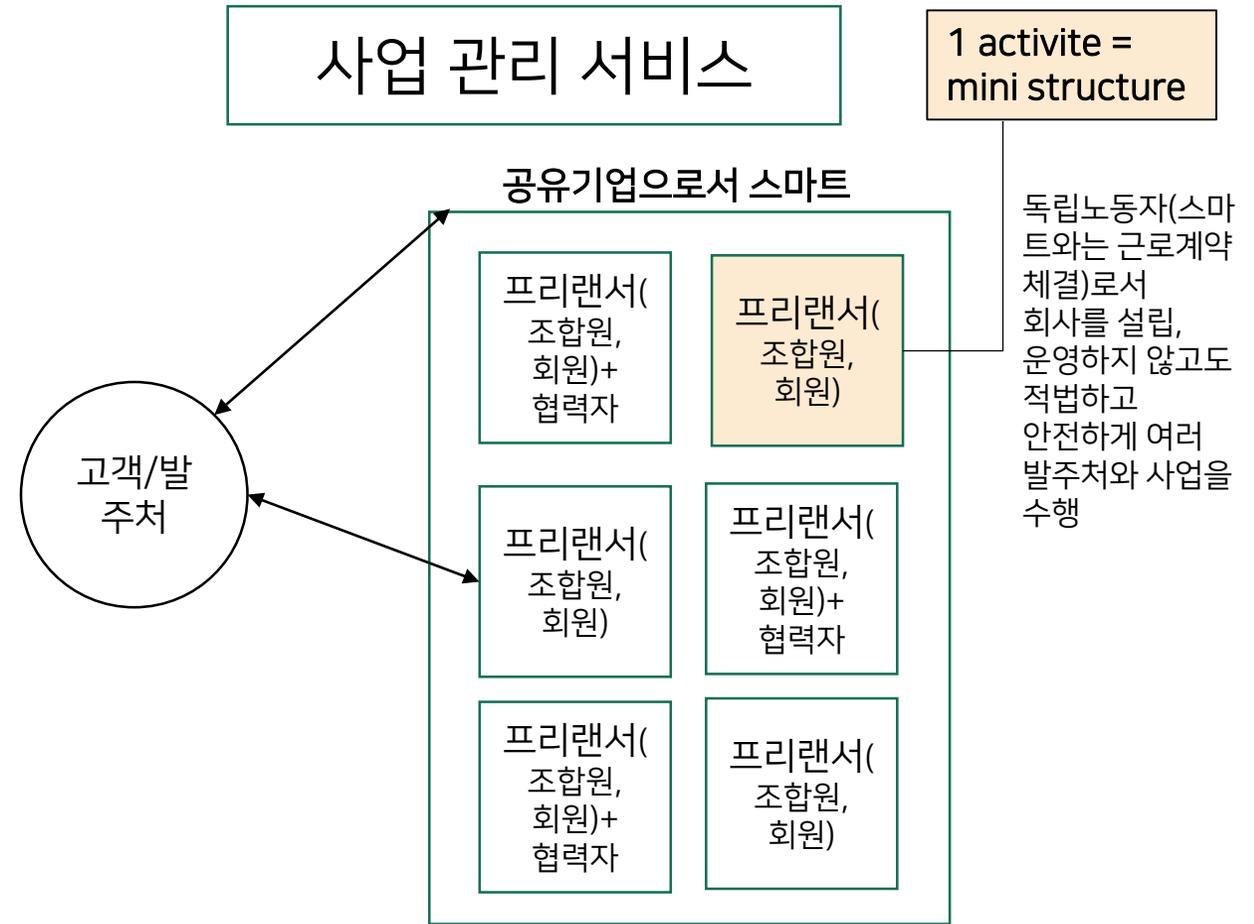


벨기에 SMart의 비즈니스 모델 - 사업관리 서비스

- 스마트와 프리랜서 회원 사이에 근로계약 체결
- 프리랜서 회원이 스마트의 근로자라는 지위를 갖고 자신의 사업을 영위하는 방식
- 스마트에 등록된 회원은 개별 면담을 가진 후 자신의 사업계정을 열고 독자적인 웹 공간(mini structure virtuel)을 부여
- 프리랜서의 입장에서는 자신만의 사업계정을 통해 자율성을 갖고 자신이 의뢰받은 여러 사업 프로젝트에 집중

※ 사업관리 서비스는 공유기업 플랫폼으로서 기능

- 프리랜서들은 별도의 회사를 설립, 운영하지 않고도 적법하고 안전하게 여러 발주처와 다수의 사업을 진행할 수 있는 이점



벨기에 SMart의 기타 서비스

- 정보, 보안 시스템 구축(2016년 전산 정보 종합관리본부 신설)
- 산재보험, 대인·대물보상보험 등 보험 서비스 혜택 : 조합원의 근로형태가 전통적인 피고용인과 다르기 때문에 출근 길 또는 현장에서 예기치 못한 사고, 국외 비즈니스 출장 등 재난, 사고 발생에 대비해 포괄 보험이 필요
 - 예) 2016년 86건의 사고에 대해 99,000유로 상당 보험 처리
- 장비 임대 : 컴퓨터, 영상, 사진 장비 등 대여
- 보증기금 혜택 : 스마트 서비스 수수료에서 2%는 보증기금으로 적립되는데 미지급금 또는 선금 지급, 새로운 서비스 및 수단 개발에 사용
 - 예) "Take Eat Easy"라는 자전거 음식 배달업체에서 일하는 수백 명의 노동자들을 위한 계약관리 서비스를 제공, 업체가 2016년 7월 파산하면서 임금을 체불하자 보증기금 '스마트펀드'에서 340,000유로 지급
 - 예) 브뤼셀 테러로 인한 행사 취소로 일을 하지 못한 회원에게 2015년 95명(19,660유로), 2016년 48명(4,600유로) 보상금 지급

벨기에 SMart의 기타 서비스

- 코워킹 공간 제공

- Brussels Art Factory (50여 명, 30여 개의 아틀리에 사용)
- Centre La Vallee(130여 명이 작업 가능) 외

- 교육 : 17개의 교육프로그램 진행(2016)

- 협동조합 모델, 사업홍보 교육, 협상기술, 관계 맺기와 확장, 홍보 마케팅, SNS 활용법, 전통적 커뮤니케이션 수단 활용법, 사진(저작권 등), 프레젠테이션 기술, 사업 타당성 진단, 시장분석 등

- 문화예술 전문 크라우드펀딩 플랫폼 PUSH 운영(www.pushcreativity.org)

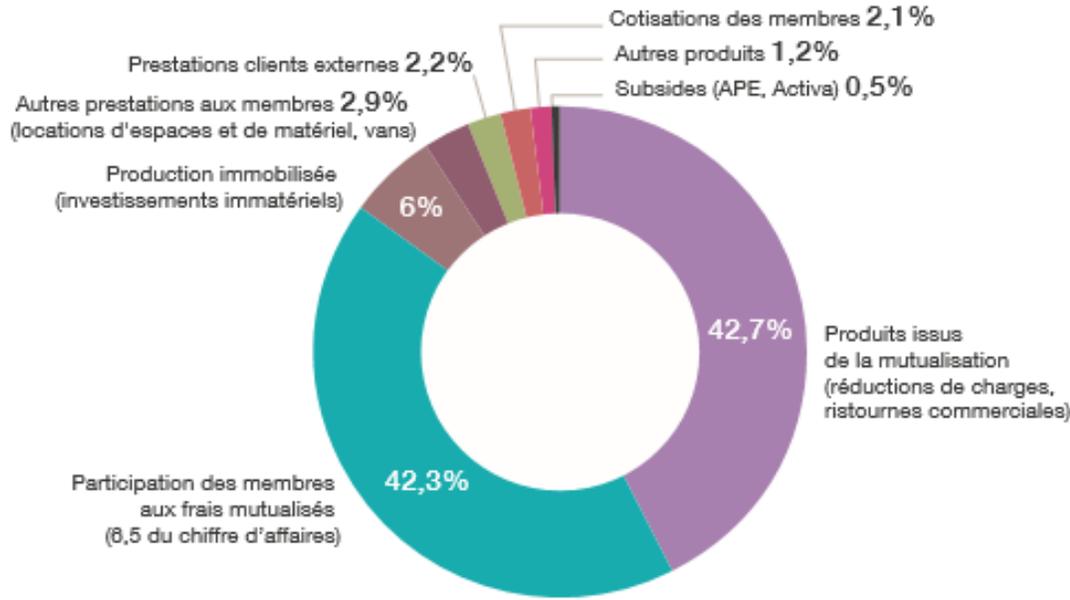
※ 스마트의 비즈니스 모델이 단순 계약관리 서비스에서 사업관리 서비스 주축으로 이동,

계약 관리(40.4%) < 사업관리(59.6%) * 2016년 스마트 이용자 매출 기준

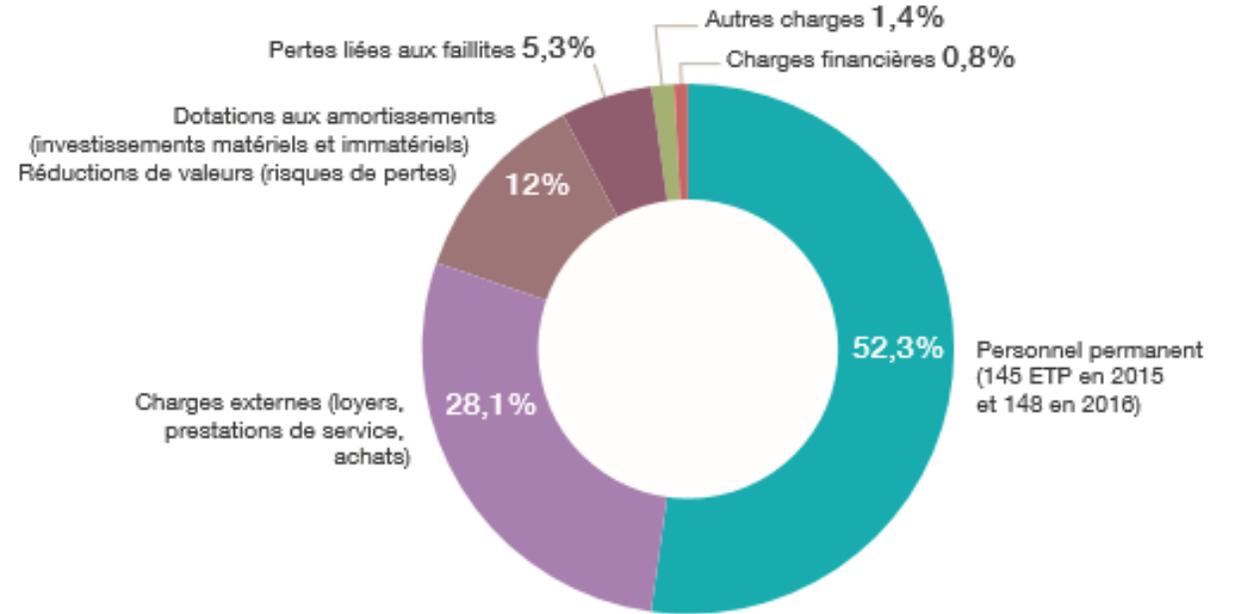
기타 주요 서비스의 결합을 통해 시너지 창출

벨기에 SMart의 재무구조

BUDGET PROPRE À LA STRUCTURE SMART : PRODUITS



BUDGET PROPRE À LA STRUCTURE SMART : CHARGES



*2016년 벨기에 스마트 사업보고서

- 스마트 서비스 이용자가 내는 수수료 6.5%는 스마트 총 수입의 42.3%, 상호부조의 결과로 인한 수입 (세금 절감, 물품구입 할인, 금융수수료 인하 등)
- 스마트 지출의 52.3%(인건비), 28.3%(임대료 등 운영비)
- 2016년 총 수입 2,100만 - 총지출 1,700만 = 순수익 400만 유로 (한화 52억원)

본 자료는 2017년 서울시사회적경제지원센터가 진행한 아카데미 사업의 일환으로
한신대학교 사회혁신경영대학원에서 진행한
‘프리랜서협동조합 Scale up 전략수립 아카데미’ 수업 자료를 최신 내용으로
업데이트 한 것입니다.

관련 문의 : 서울시사회적경제지원센터(info@sehub.net)