



자유주의 정보 19-152

본 내용은 아래 기사 및 칼럼 내용을 요약 번역한 내용임

Ryan McMaken,

Consumers Will Decide If Women's Sports Teams Get "Equal Pay"

11 July, 2019

여자 축구 팀의 "동일 연봉"은 소비자가 결정한다

미국에서 축구 경기를, 그것이 남자 경기든 여자 경기든, 아예 안 보는 사람일지라도 여자 대표 축구팀이 월드컵에서 우승했다는 사실에 광분하는 대중매체를 완전히 피할 길은 없다. 가슴 벅찬 우승 소식은 여자 축구 선수들이 남자 선수들만큼 연봉을 받지 못하는 불합리함을 폭로하는 데서 정점을 찍었다. 몇몇 팬들과 선수들은 월드컵에서 우승까지 한 마당에 "동일 연봉"이 아니라 그 이상을 받아야 한다고 주장했다. 하지만 프로 스포츠의 세계에서는 팀 성적이 곧바로 선수들의 연봉을 결정하지 않는다. 중요한 것은 경기 입장권 판매, TV 중계료, 관련 상품 판매, 후원 계약을 통해 벌어들인 팀의 수익금이다.

수익금은 경기가 소비자들에게 주는 즐거움의 가치에서 파생되는 결과다. 그에 따른 보상에서 중요한 것은 즐거움을 창출할 수 있는 선수들의 능력이다. 결국, 프로 선수란 근본적으로 예능인이다. 길 한 편에서 물구나무서기를 하는 거리의 배우와 다를 바가 없다. 그저 공을 쫓아 사방을 달리는 것 자체가 매우 가치 있는 즐거움일 거라고 잘못 생각할 수도 있다. 그러나 소비자들이 돈을 지불할 생각이 없다면 그것은 경제적 가치가 그리 크지 않다. 그러므로 여자 선수들이 남자 선수들에 비해 "제대로 보수를 받고 있지 않다"는 문제 제기는 그들의 경기가 얼마만큼의 수익을 창출하는가라는 질문으로 귀결된다.

그래서 여자 선수들은 더 많은 수익을 올리고 있는가?

지난 1-2년만 고려하는 것이 아니라면 그 대답은 "아니다"이다. 포브스(Forbes) 지(紙)에서 마이크 오재니언(Mike Ozanian)은 일반적으로 남자 축구가 훨씬 더 많은 수익을 창출한다고 말한다. "러시아 월드컵에서 남자 팀은 60억 달러의 수익을 올렸고 참가 팀은 4억 달러를 나누어 가졌습니다. 전체 수익의 7%가 안 되죠. 반면, 여자 월드컵 경기는 2019년부터 2022년까지 4년 동안 1억 3,100만 달러의 수익이 예상되고, 참가팀에게는 3,000만 달러가 돌아갈 것입니다."

그렇다면 미국 여자 축구팀은 특별히 다를 게 있을까?

월스트리트 저널(Wall Street Journal)은 미국 축구 협회의 회계 감사 재무 재표를 인용하여 2016부터 2018년까지 여자 축구리그는 5,080만 달러, 남자 축구리그는 4,990만 달러의 경기 수익을 냈다고 보도했다. 월드컵이 있었던 2016년 한 해 동안에는, 여자 축구팀이 남자 축구팀 보다 190만 달러 더 많은 수익을 창출했다. 경기 수익은 주로 입장료 판매에서 나온다. 최근에 여자 팀이 입장료 판매에서 남자 팀을 앞서기 시작했다. 그러나 "입장료 판매는 국가 대표팀이 창출할 수 있는 수익의 일부에 불과하다"는 보도도 있었다.

그렇다면 방송중계료는 어떨까? "미국 축구 협회의 자료에 따르면, 남자 경기의 중계료가 여자 경기보다 훨씬 더 높은 것"으로 보인다. 게다가, Politifact(팩트체크 전문 기관)는 최근 여자 팀의 전체 수익이 더 높았다는 것을 실제로 확인할 수 없었다. 2015년 월드컵 이후 3년 동안 여자 팀은 경기 입장료 수입이 남자 팀에 비해 아주 조금 많았을 뿐이다. 마케팅과 협찬은 끼워팔기 식으로 진행되었고, 몇 가지 조짐이 보이지만 그것이 여자 축구 팀의 인기가 폭등했다는 것을 입증하는 것은 아니다.

사실, 여자 선수들이 남자 선수들에 비해 정말 덜 받고 있는지를 말하는 것은 투명성이 부족하기도 하고, 연봉을 결정하는 변수가 복잡하기 때문에 훨씬 더 어렵다. 몇몇 전문가들은 그저 "동일 연봉" 구호만을 외치기에는 현실이 훨씬 더 혼탁할 수 있다고 말했다.

논의의 편의를 위해 여자 선수들이 더 많은 수익을 올렸다고 가정해 보자. 이것이 최근에 일어난 일이라면 연봉이 왜 수익에 따라 결정되는지 잘 보여줄 것이다. 게다가, 미국 축구팀이 선수들에게 과한 연봉과 혜택을 주느라 허리가 휘고 있다면, 여성 축구팀은 안정적이고 지속 가능한 수익 구조를 구축했다는 점에서 먼저 안도감을 느껴야 한다.

하지만, 궁극적으로 여자 선수들이 "동일 연봉"을 받아야 할 것인지 결정하는 것은 구단주가 아니라 소비자다. 여자 팀이 어느 정도 연봉을 받고 싶다면, 그 만큼의 수익을 창출해야 한다. 즉, 소비자들이 남자 선수들의 경기를 보는 것만큼 적어도 여자 선수들의 경기에도 (입장료로) 돈을 써야 한다. 또한 남자 경기를 텔레비전으로 보는 시청자의 수만큼 여자 경기도 시청자가 있어야 한다. 그래서 여자 축구 경기의 광고 수익을 끌어올려야 한다. 그러면, 여자 팀은 더 많은 수익을 창출할 것이고, 여자 선수들은 남자 선수들보다 더 많은 이익을 내며 구단주로부터 더 많은 보상을 받게 될 것이다. 남자들보다 여자들이 더 많은 연봉을 받길 바라는 팬이 있다면, 그는 더 많이 돈을 써야 하는 소비자

가 되어야 한다. 일부 선수들은 이를 인식하고 있다. 여자 축구 팀의 메건 래피노(Megan Rapinoe)는 어떻게 소비자들이 여자 축구 팀의 연봉을 대폭 인상하는데 도움을 줄 수 있는지 간결하게 말했다. “와서 경기를 보세요. 선수들의 기념품을 사세요. 정기 입장권을 이용하세요”

래피노가 옳다. 소비자들이 여자 선수들을 보기 위해 더 많은 돈을 지불할 때, 여자 선수들은 더 많은 연봉을 받으며 축구를 하게 될 것이다.

번역: 전현주

출처: <https://mises.org/wire/consumers-will-decide-if-womens-sports-teams-get-equal-pay>