

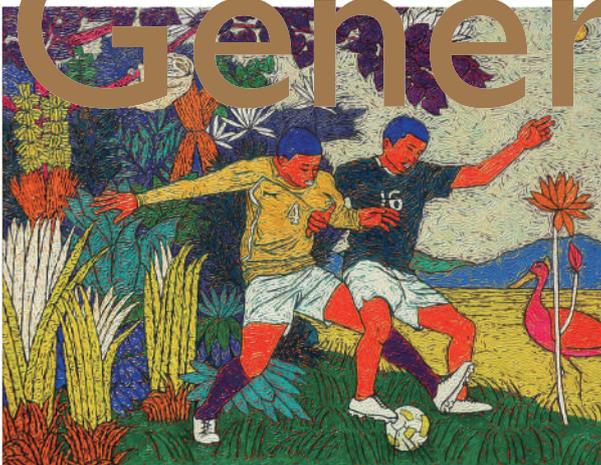
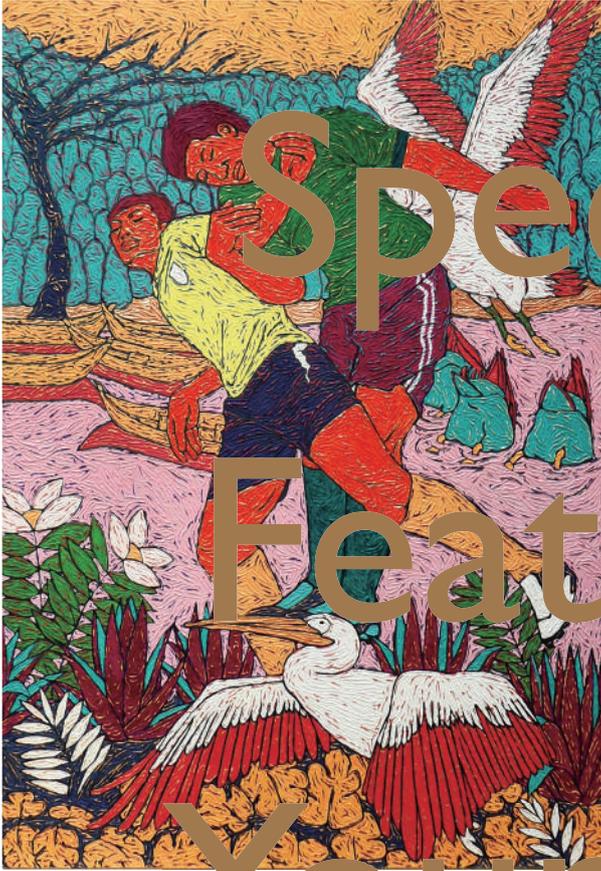
함께 일하는 사회

www.
hamkke.
org

Work
Together
Society

2015

22



Special
Feature
Younger
Generation



공정무역커피를 더 편리하게 즐기는 방법

언제나 어디서나 누구나 Pour all

간편히 만드는 커피 한 잔. 드리퍼 일체형 텀블러 폴 텀블러

주요사업

- 공정무역 커피원두, 커피용품 제조 및 유통
- 커피 전문교육 및 카페창업 컨설팅
- 커피 케이터링 서비스
- 사회적경제 관련 문화행사 기획



Ready to Drink

커피를 음용합니다

Opening

『함께 일하는 사회』

두껍지 않은 책자들이 바닥에 가만히 가라앉아 있다가 이따금 불어오는 바람에 응답하듯 나부깁니다. 22호를 준비하면서 2006년부터 발행했던 『함께 일하는 사회』를 옥상 바닥에 차례로 넣어놓았습니다. 얇은 책자 안에는 함께일하는재단이 희망을 찾아온 역사가 오롯이 담겨 있습니다. 재단은 그동안 사회적 일자리에 대한 관심을 견인하여 『사회적기업육성법』 논의 테이블을 만들고, 사회, 문화, 경제 영역의 전문가들을 모아왔습니다. 양극화 해소와 대안적 경제 이슈를 선도하고 대안 영역을 지원해 왔습니다. 자부심 어린 수년의 역사가 책자 안에서 와글와글 댁니다. 『함께 일하는 사회』가 22호를 마지막으로 개편을 진행합니다. 새로운 미디어 환경에 맞춰 변화하고 혁신을 갖춰갈 예정입니다. 그렇기에 이번 호 특집은 민망해 잘 드러내지 않던 '우리' 이야기를 담았습니다. 여러 중간지원기관 실무자들이 오랫동안 곱씹은 고민들을 특집에 풀어냈습니다.

<재단은 희망의 내일을 준비합니다> 2006년 봄 창간호에는 이런 글귀가 적혀 있습니다. 그래서 인사드립니다. 다시 희망이 되어 찾아오겠습니다. 그동안 안녕히. 종종.



Contents

착한소비365	적정기업 이피쿵	02
커버스토리	문화예술창작자 지원캠페인 _ 김보미 작가	04
연중기획	이 땅의 청년으로 산다는 것 _ 제4화 청년세대담론	06
WT가만난사람	송인창 해피브릿지협동조합 _ 자본보다 강한 사람그물을 만듭니다	12
특집	중간지원기관의 역할과 과제를 짚다 • 중간지원기관 실무자의 고백 • 중간지원조직은 왜 존재하는가?	16
이슈 1	유유자적피플 북 콘서트 현장을 가다	26
이슈 2	캄보디아 사회적기업 'Watthan(와탄)' 방문기 _ GSAP 사업 실사를 겸하여	28
사회공헌백서	보잉코리아 _ 한 점의 바람으로 날아오르는 일	30
동고동락	공공공간 신유예 공동대표 & 오르그닷 유재원 매니저 _ 사랑은 바느질처럼 옷감과 옷감을 이어붙이는 따뜻한 일	32
달인발견	세상에서 가장 아름다운 나무 김해월 달인 _ 겨울나무들이 서로 연리지가 되어	36
현장 속으로	소셜벤처 (주)소사이어티알렘 _ 마음이 술술, 향기에 취하고 사람에 취하고	38
기부美	스마일투게더파트너십 제6탄: 사파오차우 _ 몽족 미혼모가 꿈꾸는 세상	40
칼럼	그린보이 _ 그래도 사람이다	42
일과삶	삶의 자리	44
WT소식	재단 동정 및 활동	46



마라톤 2, 97x145.5cm, acrylic on canvas, 2012

- 2013.
홍익대학교 대학원 회화과 졸업
- 2010.
덕성여자대학교 미술대학 서양화과 졸업

- 개인전
- 2013.
〈김보미〉 홍익대학교 대학원 회화과
석사학위청구전, 홍익대학교 현대미술관, 서울

- 그룹전
- 2014.
〈2014카우치-New Wave〉 SETEC, 서울
- 2014.
〈코리아스포츠타트 2014 특별전〉
서울 올림픽 기념관, 서울
- 2014.
〈아시아프〉 문화역 서울 284, 서울
- 2013.
〈콩쥐 팥쥐들의〉 아미미술관, 당진
- 2013.
〈Human Movement〉 수립문화재단 기획,
갤러리89, 파리 외 다수

김보미

이 호의 작가

경쟁의 역기능

경쟁은 같은 목적에 대해 이기거나 앞서기 위해 서로 겨루는 것이라고 사전은 정의한다. 여기서 말하는 경쟁은 규칙과 상대에 대한 존중 그리고 더 발전하고자 하는 마음가짐이다. 경쟁은 결국 조화를 위한 것이라 할 수 있다.

작가 김보미는 경쟁으로 인해 생기는 질투, 시기심, 폭력성을 스포츠에 빗대어 말하고 있다. 우승을 위해 선수들은 끊임 없이 노력하고 정해진 규율 속에서 경쟁을 펼친다. 설사 승리하지 못하더라도 상대를 위해 박수를 쳐주는 것이 바로 스포츠에서 볼 수 있는 경쟁의 순기능이다.

하지만 끝없이 경쟁을 강요하는 사회 속에서 순기능은 변질되었다. 타인보다 더 나아가 한다는 강박은 결국 존중을 무너트리고 조화를 깨트렸다. 우리는 타인에게 고통을 주며 갈등을 빚고 나아가 전쟁과 같은 결과를 만들기도 한다. 이러한 우리의 모습을 작가는 단적으로 보여준다. 승부가 결정 나기 직전과 같은 팽팽한 긴장감이 느껴지는 인물과 정글, 바다, 숲과 같이 대비되는 배경은 잘못된 승부욕을 보여준다. 특히 정돈되지 않은 자연 그대로의 식물 또는 꽃은 각자가 가장 화려하게 피어 돋보이는데 이는 시기, 질투와 관련 있다.

INTERVIEW.

경쟁의 허점을 보여주는 소재가 매우 흥미롭습니다. 경쟁을 작업의 소재로 선택하게 된 계기가 궁금합니다.

경쟁하는 모습의 인간은 대인관계에 대한 고민에서 시작되었는데요. 상대에 따라 변하는 저 자신을 발견하고, 진짜 나와 보여지는 나에게 대한 고민을 계속 해왔습니다. 타인과의 문제에 늘 관심을 갖고, 사람들 사이에서 보여지는 행동들, 특히 갈등의 성격과 모습에 대해 물음을 갖고 관찰하였습니다. 2008~2010년에는 갈등의 폭력성이나 권력에 집중하였고, 점차 경쟁의 본질과 허점에 초점을 맞춰서 작업을 이어가고 있습니다.

경쟁에 관련된 작가님 개인적인 경험이 있나요?

경쟁에 대한 저의 경험은 매우 사소한 것인데요. 어린 시절 오빠와 남은 요구르트 한 개로 싸운 기억이 있습니다. 제 인생 최대의 경쟁 상대는 오빠였어요. 지금 생각해보면 아무것도 아니었지만, 인간이라는 존재가 바로 그 사소한 것이 인생의 모든 것인 냥 사로잡혀 살아가 것이 아닌가 생각합니다. 그런 사소한 고통(자존심, 질투, 비교, 집착)을 당하는 사람들로 형성되는 사회는 결국 '거창한 문제'들을 만들어 내기 마련이니까요.

작가로서 사는 데에는 어떠한 경쟁이 따르나요?

순수 창작 예술은 상업미술과 달리 대중의 요구나 실용성과 거리를 두고 있습니다. 다시 말해, 현실세계를 반영하되 새로운 생각 또는 세계를 열어주는 창문으로서 작품을 바라본다는 점입니다. 작가만의 독특한 세계를 갖고 있어야 함과 동시에 어느 누구와는 달라야 합니다. 익숙한 듯 낯선 것을 제공하기 위해 기법적인 부분은 물론 내용과 표현에 있어 기발함을 보여줘야 합니다.

누군가의 전시를 보거나 작업실에서 좋은 작품을 보면 질투가 날 때도 있어요. 아마 루브르 미술관이나 국립현대미술관이라도 가면 배가

아파 못 견딜 거예요(웃음). 좋은 작품에 대한 욕심을 가지고 내가 더 좋은, 더 많이라는 경쟁심을 가지고 있습니다. 그래서 작가로서 살아가며 느끼는 이러한 '경쟁'은 원동력이 됩니다.

목판화처럼 보이는 기법이 매우 특이한데요. 기법에 대해 이야기해주세요.

중세시대 목판화 특유의 간결하고 정형화된 표현방식과 목판화 자체가 가진 의미에 매력을 느꼈어요. 그 매력이 제 작품에도 녹아 있기를 위해 평면적이면서도 목판화 같은 독특한 이미지를 표현하기에 이르렀습니다. 이는 기법뿐만 아니라 인물표현에서도 보여집니다.

작품을 통해 관람객 혹은 우리 사회에 궁극적으로 하고자 하는 말은 무엇인가요?

경쟁사회에서 '경쟁하는 인간'은 '놀이하는 인간(호모루벤스)'으로서, 경쟁이 주는 욕심과 질투 폭력성이 아닌 조화와 즐거움을 위해 움직여야 합니다. 경쟁은 룰 속에서의 조화를 이루는 것이고, 스포츠처럼 아름다움으로 승화될 수 있다고 생각해요. 경쟁에 대한 답을 제안하고 있다기 보다는 스스로 '왜?'라는 질문을 계속 던지며 작품을 통해 저만의 답을 찾아가고 있어요.

작가로서 앞으로의 계획은?

무엇보다 좋은 작업을 꾸준히 해내는 것 그리고 발전하는 것입니다. 인물의 표현을 연구하고, 앙리 마티스, 앙리 루소, 앙리 까르티에 브레송이나 데이비드 호크니 등 고전과 현대 대가의 색과 화면구성에 대한 연구도 끝나지 않는 과제입니다. 더불어 스포츠 경기마다 서로 다른 성격과 프로세스가 있는데, 그것을 스토리로 인용하여 작품에 담고 싶습니다. 또 언젠가는 해외에도 제 작품을 소개하고 싶습니다. 

〈문화예술창작자 지원캠페인〉은 사회적기업 '에이컴퍼니'와 함께합니다.

에이컴퍼니는 새로운 미술 기획을 통해 더 많은 예술가와 더 많은 사람들을 연결합니다. 공정하고 투명한 미술 유통을 실천하며, 예술을 통한 소셜 임팩트(Social Impact)를 고민하는 사회적기업입니다. www.acompany.asia / www.artistfanclub.com



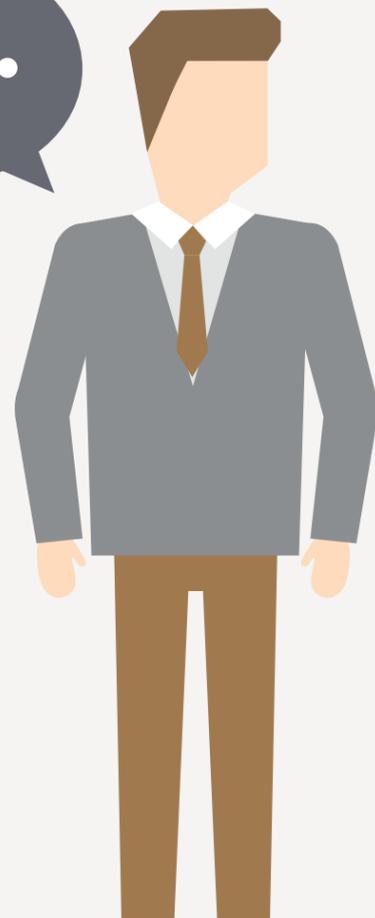
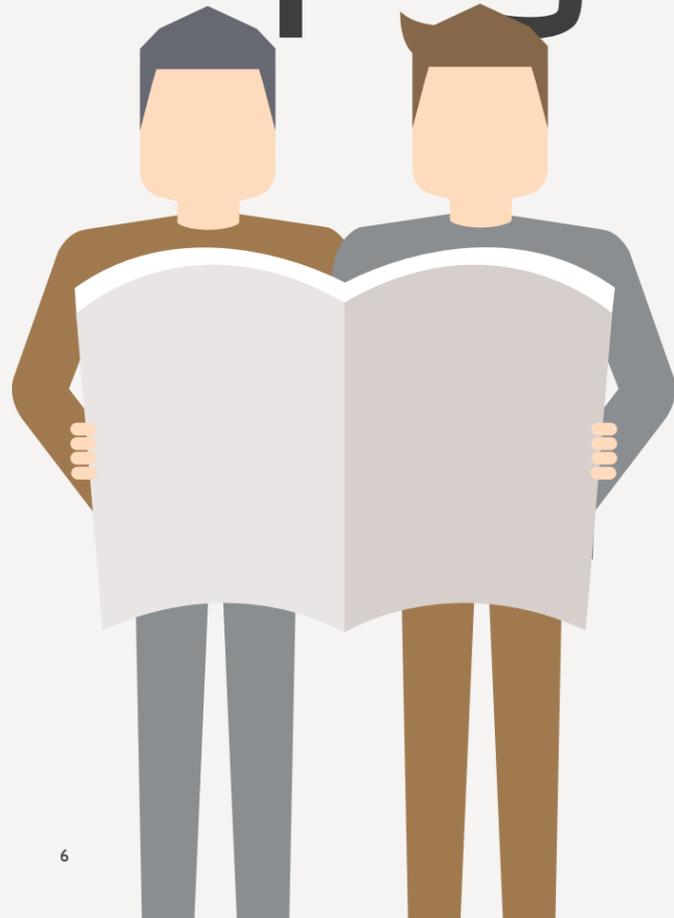
- 표지 작품
1. 새 80.9x116.7cm, acrylic on canvas, 2014
 2. 가인과 아벨 130x162.1cm, acrylic on canvas, 2012
 3. 호숫가 116.7x91cm, acrylic on canvas, 2014

나는(청년은)

하지 않았다.

'청년'이란 이름으로 연중기획을 더디게 끌고 오면서 반성했다. 청년을 도와주는 어른, 청년을 이해하는 어른의 입으로 편집된 글에 정작 청년 당사자는 없었다. 꼭해야 그들을 관찰한 사진 파일과 대자보 글귀 정도였다. 청년 4부작을 하면서 거칠게 뿌려진 청년 세대담론을 향유하거나 혹은 재생산했다. 청년 세대담론에 대한 기획은 그런 반성 속에 나왔다. 그렇다고 기존 기획들이 잘 못 됐다는 건 아니다. 그들 가까이에서 치열하게 살아온 세대를 초월한 이들의 고민이기 때문이다. 마무리는 청년이 자신에게 덧씌운 세대담론을 벗어서 탈탈 털고, 규정하기 힘든 청년이 두렵거나, 불안해서 생긴 담론들을 걸러내고 마지막으로 그 세대담론의 의미를 사회구조나 시스템 혹은 역사의 흐름 안에서 읽어내기 위해 기획됐다. 촘촘히 새겨진 레코드의 음구(音溝)처럼 자세히 읽으면 읽을수록 더 좋은 음질을 기대할 수 있는 글이다.

청년



세대



이 글의 필자인 나는 청년이 아니다.

청년 4부작
이 땅의 청년으로 산다는 것 _ 제4화 '청년세대담론'

글
김선기, 고태20 대표

스물일곱이라는 대단히 '청년'스러운 나이를 가지고 있으면서도, 스스로를 청년으로 형상화하지 않겠다는 선언이다. 문자 그대로 보면, 이는 불가능한 선언처럼 보인다. 그러나 나는 '20대가 만드는 20대 언론'을 표방한 『고함20』에서 지난 6년간 일하면서, 또 '청년세대담론'에 대한 논문을 쓰고, 실제 수많은 청년을 만나 인터뷰를 하는 과정에서 이 불가능한 선언이 꼭 필요하다는 사실을 절감하게 되었다.

세대 유형

우선, '청년'이라는 기표는 모호하다. 흔히들 20대, 넓게는 30대까지 청년으로 분류한다. 자그마치 1,400만 명이 넘는 사람들이 나이를 기준으로 청년의 범주 안에 들어간다. 이렇게 많은 개인을 '청년'이라는 단어 하나로 통 치는 일은 불가능에 가깝다. 2030대 안에도 정치적으로 극단적인 좌파와 우파가 공존하고 있으며, 경제적으로 풍요로운 사람과 빈곤 계층이 모두 포함되어 있다.

하지만 청년들 내부의 다양성이나 이질성은 간과되고, 동질성이 과장되는 현상이 벌어지고 있다. 청년과 그 뒷세대, 아랫세대가 연속성 상에 있다는 사실도 함께 무시된다. 연령 혹은 세대가 다양한 사회문제들을 둘러싼 중요한 차이의 기반으로 인식되면서 나타난 일이다.

최근 논란이 되었던 「조선일보」의 '달관세대'도 그렇다. 일본의 '사토리 세대'를 번역해 만들어진 이 말은, '80년대 중후반에서 90년대에 태어난 젊은이 중 미래는 절망적이지만 지금은 행복하다고 말하는, 중저가 옷을 입고 햄버거를 먹으면서도 행복을 느끼는 세대'를 일컫는다고 한다. 물질적인 풍요로움에 만족의 기준을 둘 것인지 아닌지는 개인의 가치관에 따른 라이프스타일 선택 문제인데, 여기에 '세대'라는 말을 붙임으로써, 청년들의 가치관이 기성세대와는 다르게, 특정한 일반적 경향을 띠는 뉘앙스가 만들어졌다. '달관세대'의 설명과는 다르게 현실에 만족하지 못하고 불행함을 느끼는 많은 청년은 자신을 그렇게 규정하는 「조선일보」의 담론이 불쾌할 수밖에 없다.

'88만원세대, 삼포세대, G세대, 촛불세대' 등의 청년을 일컫는 세대 명칭들, 그리고 청년들의 가치관과 문화에 대해 세대적 관점에서 접근하는 담론들 - 보수화된 청년, 탈정치화된 청년, 개인주의적인 청년, 이기적인 청년, 부모의존적인 청년, 스펙 쌓기에 혈안이 된 청년 등 끝이 없다. - 은 모두 청년 혹은 세대라는 개념을 경유하면서 '젊은 세대의 동질성'을 부각시킨다. 이러한 담론은 대부분 실제 그러한 청년들이 있다는 사실을 논리적인 근거로 삼는다. 어떤 말을 접붙이든 그러한 청년은 '있을 수밖에' 없다. 앞서 말했듯 청년은 1,400만 명이 넘기 때문에. 그러나 같은 이유로 그러하지 않은 청년들도 '있을 수밖에' 없다. 청년담론과 세대담론이 필연적으로 공허한 논쟁으로 이어지게 되는 이유다. - 요즘 청년들은 연애, 결혼, 출산을 포기한 삼포세대다. 내가 청년인데 난 아닌데? 내가 청년인데 난 맞는데?, 요즘 청년들은 국가관과 안보관이 앞선 세대에 비해 투철하다. 난 아닌데? 맞는데? 끝없는 반복... -

집합체로서 청년, 세대의 특성을 논의하고자 하면, 자연스럽게 전체의 청년들 중 다른 청년들을 탈락시키고 일부만을 '청년의 기준'으로 설정하게 된다. 이는 20대나 30대, 즉 '연령상의 청년'이 당사자로서 청년 이야기를 하겠다고 선언할 때도 마찬가지다. 청년이 청년을 가장 잘 알 수 있다는 말은 그럴 듯하지만 거기에는 분명한 한계가 있다. 어떤 개인이 알 수 있는 청년이란 결국 1,400만이 넘는 청년들 중의 극히 일부에 지나지 않는다. 아마도 그 일부는 어떠한 식으로든 편향된 표본일 가능성이 높다. 고졸/생산직/저소득층/여성/보수 청년을 대표할 수 없는 대졸/대기업사무직/고소득층/남성/진보 청년이 '청년'에 대해 당사자로서 말하겠다고 나설 때 생겨나는 효과는 분명하다. 무언가를 과장하고, 무언가를 삭제하는 식으로 '청년 전체'에 대한 논의를 창조하는 것이다. '청년으로서 청년에 대해 말하는 일'은 화자와 발화의 대상이 도대체 어떤 종류의 청년인 것인지 의문이 든다.

난 아닌데? 난 맞는데?

그래서 청년으로 '통 치는' 논의들은 문제의 핵심을 빗겨가거나 심지어 적극적으로 은폐하기도 한다. 88만원세대를 필두로 한 청년층이 경제적 약자가 되었다는 주장은 전반적인 사회 시스템이 노동을 불안정하게 만들고, 빈부 격차를 심화시키며, 삶의 책임을 개인에게 지우는 식으로 설계되어 있다는 것, 그리고 그 연장선상에 다수의 청년들이 겪고 있는 또 겪어야 할 삶의 문제들이 놓인다는 사실을 간과하게 만든다. 되레 이러한 담론은 청년의 삶이 힘든 까닭을 한정된 자원을 둘러싼 세대 간의 경쟁 구도와 '기득권 기성세대'의 탓으로 돌리는 식의 상상을 퍼지게 만든다. 사회구조의 개혁과 개선 대신 '내 세대가 더 힘들다 배틀'로 사회적 담론을 유도하는 것이다.

많은 경우 청년세대에 대한 담론들은 서울 4년제 대학, 특히 소위 '명문대'에 재학 중이거나 여기를 졸업한 소수의 청년들에 의해서 그들을 기준으로 만들어진다. 주요 언론이 생산하는 세대 간 대담 기사에서 청년층을 대변하는 대표로 명문대 재학생을 섭외하는 경우를 쉽게 찾아볼 수 있다. 기득권에 들지 못하는 다른 청년들의 관점과 이야기는 이렇게 논의에서 제외된다. 2012년 대선 이후 쏟아져 나오는 수많은 청년정책들도 '담론이 되지 못한 청년들', 예컨대 고졸이나 전문대생들, 지방 거주 청년들과는 별다른 관련이 없는 경우가 많았다.

개인주의, 학벌주의, 가벼운 연애, 국가관 등 가치관을 둘러싼 '요즘 청년들'에 대한 논의는 사회의 문제를 청년들 개개인의 문제로 환원시킨다. 요즘 젊은 것들이 이래서 문제라는 식의 담론들에서 지적하는 '이래서'는 사실 청년들에게만 귀속되는 배타적인 특성이 아닌 경우가 많다. 예컨대, 대학생들이 너무 경쟁 지상적이며, 학벌주의에 물들었으며, 부모에게 의존적이라는 이야기가 팽배하지만 청년들의 몸에 이러한 특성이 생물학적으로 새겨져 있는 것은 아니다. 개인 혹은 가족 단위로 벌어지는 무한 경쟁이나 학벌주의를 체화하고 있는 것은 한국사회 전체이지 청년 집단이 아니다. 그러나 자꾸만 청년들에게서만 사회문제를 보려하는 습관은 이 문제의 해결책을 청년들을 꾸짖고 계몽하는 데서 찾는 수준 이상으로 나아가지 못하게 만든다.

최씨 아저씨와 불쌍한 청년

게다가, '청년'이라는 기표에는 이미 권력관계가 포함되어 있다. 한국사회는 청년이라는 단어, 혹은 그 구체적인 연령집단에게 다양한 욕망들을 투사한다. 사회 진보를 성취해 줄 변화의 동력, 미래의 한국경제를 책임질 인적자원과 같은 식으로 기성 담론은 저마다 원하는 미래를 열어줄 열쇠를 청년에게서 찾는다. 너도나도 한마디씩 청년을 규정하기 위한 경쟁을 하는 것은 사실 이 때문인지도 모른다.

청년 담론이 많아진 사실을 사회적으로 청년에 대한 관심이 많다는 신호로 생각



2

1.2
자료사진

WT가 만난 사람
송인창, 해피브릿지협동조합 1대 이사장

취재
하정은, 기획전략팀 총괄팀장

글
이은주, 홍보팀

자본보다 강한

사람그물을 만듭니다



협동조합의 속성은 자본을 없애는 데 있는 것이 아니라 자본의 진정한 기능을 노동이 이용하는 도구로 한정하고 그만큼 대가를 취하도록 하는 것이다.

- 샤를지드 -

자본주의를 넘어 자본'주인'인 경제체계에서 자본과 노동의 전세역전을 설파하는 프랑스 경제사 상가의 문구가 외식 프랜차이즈 기업의 홈페이지에 실려 있다.

연 매출 320억 원의 주식회사가 해피브릿지협동조합으로 전환된 지 2년이 지났다. 갑과 을의 논리가 지배하는 프랜차이즈 기업이 모든 직원에게 1인 1표의 권리를 주는 직원협동조합(노동자협동조합)으로 전환되면서 세간의 우려와 관심이 쏟아졌다. 그러거나 말거나 해피브릿지 창업주 6인은 수백억 원의 주식을 직원에게 나눠주고 '사람 꽃을 피우는' 기업으로 거듭났다. 상당한 결단이었다. 송인창 해피브릿지협동조합 이사장을 만나야겠다는 조금증이 들었다. 그는 인터뷰어의 물음을 매듭을 풀듯 천천히 풀어나갔다. 대화는 길었지만 정돈된 가치가 있었다.

해피브릿지 본사에서 만난 송인창 이사장은 감기로 부은 얼굴로 피곤한 기색이 역력했다. 해피브릿지에 대한 관심이 커지면서 계속되는 강의 요청과 인터뷰로 바쁜 나날을 보내고 있었다. 첫 질문은 해피브릿지의 탄생에 관한 이야기였으므로 송 이사장은 한번 길게 숨을 들이마신 후 이야기를 시작했다.

송인창 이사장님에 대해 먼저 물어보고 싶어요. 어떻게 이 일을 시작하게 되셨는지 궁금합니다.

저는 사회적 미션이나 큰 꿈을 가진 사람이 아니에요. 처자식을 먹여 살려야 해서 경제활동을 해 왔죠. 다만 먹고사는 일이 삶 전부는 아니라고 생각했습니다. 사회 공익적 문제에 대한 관심은 꾸준히 있었죠. 되 돌아보면 그 관심을 놓지 않고 경제활동과 접목하며 살아온 과정이었던 것 같아요. 물론 완성체가 아니니 앞으로 어떻게 변할지는 모르겠어요. 다행스러운 점은 이런 생각을 혼자한 게 아니란 거죠. 먹고는 사는데 사회적 미션에 부흥하면서 먹고 살았으면 좋겠다는 사람들이 모인 거예요. 그 때가 1997년쯤입니다.

1997년도가 해피브릿지의 시작일까요?

해피브릿지는 그런 결사를 넓혀간 결과였어요. 처음에는 저를 중심으로 한 서울지역 결사와 대전지역 결사가 따로 있었어요. 서울 결사는 쌀장사해서 백화점 유통을 했고, 대전 결사는 영농조합 보리식품을 운영했죠. 그러다 두 지역 결사를 두루 이는 선배를 통해 1기의 흐름을 형성했어요. 사회적 관계망이 정말 중요한 것 같아요. 남한강과 북한강이 만나 한강이 된 거죠. 서울은 보리식품 판매망인 서울 영업소가 됐고, 공장과 서울 영업소, 청주 영업소 등이 생기면서 각자 독립법인이지만 브랜드를 같이 쓰게 됐어요. 그게 실은 협동조합 형태였던 거죠.

왜 결사를 확대하는 방법을 택하신 거예요?

그게 살아남는 방법이었으니까요. 이분들이 비즈니스에만 관심

있는 사람들이었으면 계약서 하나 없이 돈 빌려주며 장사하기 쉽지 않았을 거예요. 좋은 일도 같이 하자는 뜻이 맞았고, 서로 믿을 수 있는 사람이었죠. 이게 사회적 자본인 거예요. 남하고 그게 되겠어요? 인적인 사회적 자본이 구축돼 있었고, 유통과 생산이라는 비즈니스적인 시너지가 확보 되니 결사가 된 거죠.

위기에 강한 협동조합

현재는 유통, 생산뿐만 아니라 외식 프랜차이즈업을 하고 있으시네요?

성장과정의 일환이었어요. 2003년에 사업이 망하기 직전까지 갔어요. 고기유통을 했는데 미국산 광우병 위기가 닥친 거죠. 만약 하나의 조직이었으면 망했겠지만 우리는 각자 독립된 조직이잖아요? 살아남기 위해서 혁신이 일어났어요. 인천에 왕냉면이라는 것이 있었는데 세수대야 냉면이라고 양을 많이 주는 것이 콘셉트였어요. 부천에 한 멤버가 그걸 보고, 냉면만 파는 가게를 냈는데 잘 됐어요. 그걸 보고, 2004년 3월에 제가 하는 영업소 고깃집도 냉면집으로 바꿨어요. 오픈하는 날 눈이 왔어요. '아~ 냉면 안 나가겠구나. 50그릇만 나가라' 했는데 첫날 150그릇 나가고 다음 날 300, 500그릇이 나갔어요. '야 이게 된다!' 봉화를 올렸더니 너도 나도 다 와서 거래처 갈빗집을 냉면집으로 바꾸자고 설득했어요. 1년 만에 '화평동 왕냉면'을 동일하게 쓰는 120개의 식당이 생겼어요. 물론 간판만 같지 내부는 다 달랐죠(웃음). 이게 협동조합인 거예요. 결사가 이뤄지고 위기가 오면 혁신과 돌파를 이루고 성공담을 공유하고 영역을 넓히면서 시너지가 나는 거죠.

1년 만에 120개의 식당이라니 놀라운 일이네요.

경험해보니 프랜차이즈가 유통업보다 진일보한 사업 아이템이었어요. 2005년 7월 15일에 현재의 법인이 생겼어요. 당시 이름은 푸드코아

예요. 이때 처음으로 중앙집권적 사업이 생긴 거죠. 그전에는 부족국가였던 거죠. 이젠 시스템 사업이니깐 상비군이 필요해서 서울 지역에 판매법인, 생산법인 두 개 법인을 냈어요. 생산법인은 보리식품, 판매법인은 푸드코아인 거죠. 그러다 2007년에 생산법인과 판매법인을 통합하고 현재와 같은 법인이 됐어요.

초반에는 외식 프랜차이즈업에 대한 전문성이 없어서 힘드셨을 거 같아요.

그때부터 배운 거죠. 사업하는 사람은 겸손해야 해요. 사업이란 것이 자기가 잘해서 잘 된 게 아니거든요. 그 당시 프랜차이즈 사업이 성장 기였어요. 10년 전만 해도 손가락만 꼽아도 성장하던 상황이었죠.

푸드코아 마감 5년 후 협동조합으로 전환되네요? 어떤 변화가 있었던 건가요?

모든 변화는 위기와 함께합니다. 2009년에 내외부적으로 위기를 맞았어요. 외부에서 온 위기는 당시 고깃값이 뛰었어요. 그래서 고기를 케나다에서 작업해서 가져왔는데 2007년 환율이 1,600원까지 올랐어요. 지금도 고깃값이 많이 올라서 돈가스를 팔면 팔수록 손해인 상황이지요. 120개나 되는 점포는 고기를 원하는데 환율 때문에 고깃값이 올라서 그동안 벌여놓은 걸 2009년에 한 번에 까먹었어요. 내부의 위기는 다양한 그룹들이 한곳에 모였는데, 작지만 성공 체험을 한 거잖아요? 그래서 서로 잘난 척을 하기 시작했죠. 성공의 딜레마가 있는 거예요. 서로 내 방식이 옳다고 하는 거예요. 조직은 통제가 안 되고, 한마디로 초기 조선 시대에 호족세력이 남아있는 것과 같은 상황인 거죠.

개별 사업하던 사람이 조직을 운영하는 게 매끄럽지 않았을 것 같습니다.

의사결정 프로세스가 작동하기도 전에 문제가 그대로 드러난 거죠. 조직은 위기가 와야 혁신이 일어나는데 겸손해지거나 끝내거나 둘 중 하나입니다. 그래서 다른 의견을 만들어 보자라는 생각이 모여서 새로운 모델을 찾고자 2010년 11월 3일에 이탈리아 볼로냐로 갔어요. 그곳에서 협동조합을 만난 거죠.

운명적인 만남이 이뤄졌나요?

'아! 우리가 생각했던 기업이 진짜 있었네!' 라고 생각했어요. 사실 우리가 예전부터 그리던 모델이 협동조합이었던 거예요. 협동조합을 전혀 몰랐는데 말이죠. 다녀와서 다시 팀을 꾸려서 2012년에 또 갔어요. 노동자협동조합을 보러 리옹으로 갔죠. 그리고는 정관계정특위를 준비하고 2013년에 전환을 했어요. 때마침 국수나무 브랜드를 받아들이면서 사명도 현재의 해피브릿지로 바꾸게 된 거죠.

「협동조합기본법」이 제정되기 전 해피브릿지 주식회사는 정관에 협동조합적 운영원리를 담은 항목을 넣었다가 '상법상 맞지 않는다'라는 이유로 기재재정부에서 거부당한 적이 있다. 필요와 혁신을 위해 선택한 기업의 운영 형태가 협동조합이었다.

기업이 안 망하는 방법

정관이 개정되고 해피브릿지라는 협동조합이 탄생한 후 좋아진 점은 무엇인지 궁금합니다.

솔직히 해피브릿지를 바라봐 주는 사람이 많아졌다는 것 외에는 다 나쁜 점입니다(웃음). 물론 다 알고 했어요. 우리는 비즈니스를 지속한다는 게 힘들다는 것을 알고 있었어요. 특히 사업은 내가 잘해서 되는 게 아니라 잘 알았죠. 만약 또다시 외부 위기가 닥친다면 가맹점 직원까지 합치면 수천 명의 밥줄을 여기에 놓고 있는데 덜컥 겁이 났어요. 그럼 안 망할 방법은 무엇일까? 생각하다 위기에 강한 게 협동조합이란 걸 안 거죠. '협동조합은 돈은 많이 못 벌지만 기업을 안 망하게 하는 것은 주식회사보다 낫다'라는 확신이 있었어요. 볼로냐에 가면 구멍가게에서 대기업까지 널린 게 협동조합이에요. 특히 노동자협동조합, 그런 협동조합들이 지역풀뿌리와 협업해서 사회적협동조합을 만드는 데 정말 멋있었어요. 중소기업은 절대 환경을 컨트롤 못해요. 외부 위기가 닥치면 그걸 견딜 힘이 필요한데, 그건 사람이 해줘야 해요. 일반 회사의 직원이라면 회사가 어려워면 똑똑한 사람은 다 나가요. 하지만 주인이면 안 나가겠죠? 그렇게 같이 버티다 보면 환경이 좋아지면 또 기회가 와요. 그래서 가설을 세운 거죠. '모두 주인이니 안 나간다. 자본조달이 필요 없다.'

이미 회사가 규모화되어 있어서 협동조합의 철학과 원리를 이해한다고 해도 적응이 어려울 것 같아요.

쉽지는 않았어요. 조합원들이 협동조합을 신뢰하지도 않고 잘 모르더라고요. 위기가 오지 않았기 때문에 확인할 수 없었지만 생각한 것보다 혼란스러웠어요. 예전에 노무현 대통령의 지지율이 20%까지 떨어졌을 때 보도블록만 꺼져도 '노무현 때문이다'라고 했잖아요. 그것처럼 뭐안 안 돼도 다 협동조합 때문이라는 거예요. 다행히 2013년에는 정태인 소장 등 여러 강사를 불러서 강의를 계속했어요. 그리고 몬드라곤을 만나고 나서는 혼동이 어느 정도 진정이 됐어요.

해피브릿지는 올해 초 노동자협동조합인 몬드라곤협동조합그룹의 몬드라곤대학과 함께 HBM협동조합경영연구소(박경서 이사장)를 설립했다. 이 연구소는 해외 외식 관련 협동조합들과 협력을 도모하여 앞으로 5년간 1,000여 명의 고용을 창출하는 것을 목표로 연구개발과 교육, 협동조합 인큐베이팅 사업을 벌이고 있다.

몬드라곤협동조합을 만나서 어떤 점이 좋아지셨나요?

왜 아무리 좋은 이야기를 해도 증거가 없으면 안 믿게 되잖아요. 몬드라곤이라는 성공사례가 있으니깐. 함께일하는재단이 몬드라곤을 소개해주셔서 전 조합원을 상대로 3일 동안 인센티브 코스 강의를 받았어요. 그리고 나니깐 '아, 협동조합이란 게 되는 거구나'라고 생각이 돌아서더라고요. 협동조합하면 떠오르는 것은 의사결정의 비효율성과 무임승차에 대한 두려움이에요. 이데올로기가 너무 많은 거예요. 하지만 일반 기업의 빠른 의사결정이 좋은 걸까요? 카리스마 CEO가 의사결정 권한을 독점하는



게 회사의 발전에 이바지하는 방식일까요? 민주주의가 좋은 건 다 알지만 왜 기업에서만 예외일까요? 만약 현재의 기업 의사결정 구조가 진일보한 것이라면 삼성은 삼성자동차를 만들지 않았겠죠? 그리고 스티브 잡스는 회사에서 쫓겨나지도 않았을 거예요. 스피드하고 카리스마 있는 결정이 항상 옳은 건 아니라는 거죠. '출발 시작!'해서 가장 먼저 출발한 주식회사가 끝까지 안전하게 도착할 수 있을까요? 오히려 처음에는 늦게 시작해도 안전하게 끝까지 가는 협동조합의 방식이 더 옳을 수 있는 거죠. 또 하나는 협동조합이라고 모든 결정을 다 같이하는 건 아니라는 겁니다. 협동조합에서 모두가 의논해야 하는 것은 큰 비전이나 방향 잡을 때예요. 의사결정의 경중 완급이 구분돼야 합니다. 중요하고 급한 것은 위임받은 이사들이 합니다. 만약 그런 것까지 다 같이 결정한다면 그것은 위임받은 사람들이 책임을 회피하는 거예요. 협동조합도 소유와 통제, 경영과 분배 구조가 있어서 경영구조는 일반 주식회사랑 다를 게 없습니다. 그걸 이해시키는 과정이었던 거지요.

한국사회에서 외식 프랜차이즈사업은 본사의 횡포가 심한 경우가 많아요. 해피브릿지협동조합이 모델이 될 수 있지 않을까요?

실은 그게 올해 중점적으로 하려는 사업입니다. 결사 된 사람들을 사업자로 모으려 해요. 그래야 동력이 살아나고 이슈가 될 수 있지요. 결사 된 사람들은 협동조합과 공유지에 대한 이해가 있어요. 올해 해보려고 하는 건 교육된 사람이 비즈니스를 할 수 있게 하는 거예요. 만약 결사는 없고 그냥 이 사업 모델이 좋아서 시작한 거면 실패할 거예요. 현재 한국에 협동조합으로 전환한 프랜차이즈업이 많이 있어요. 본사가 망해서 친한 사람 모아서 브랜드만 바꾸는 경우가 있는데 대부분 망해요. 경제적인 부분까지 합칠만한 공감감이 안 되는 거지요. 웬지 내 거 빼먹는 거 같거든요. 사실 시스템을 만들면 비용이 들어가는 건데 그 시스템 운영비를 아까워하면 흠뻑이 되는 거죠. 만약 대표를 맡은 사람이 너무 똑똑해서 혼자 다 하게 되면 2차 프랜차이즈가 돼요. 그래서 저희는 교육을 동반한 사업자협동조합을 해보려고 해요. 해피브릿지와 가맹 계약을 하려는 게 아니라 독자적으로 만들면 서포터해 주는 겁니다. 우리가 가진 시스템이 있잖아요. 교육, 컨설팅, 물류, 생산, 프로모션, 기획 등. 지금은 교육이 가

장 중요하다고 봐요. 교육이 된 사람은 비즈니스만 가르쳐주면 되니까요.

지난해 해피브릿지는 외식 창업컨설팅과 요리 아카데미 기능을 갖춘 HBCC센터(HB외식창업센터요리학원)를 열었다. 센터는 '함께 하면 더 맛있는 창업'이라는 모토로 교육제공자와 수혜자의 관계를 넘어 정보와 기술을 공유하며 함께 성장하는 것을 목표로 하고 있다.

오늘 협동조합에 대한 강의를 들은 기본이예요. 마지막으로 앞으로의 해피브릿지의 계획을 듣고 싶습니다.

해피브릿지는 프랜차이즈 사업에서 쌓아온 노하우, 인프라, 생산 기반도 있고 전국물류도 가능합니다. 전국 외식 상권 정보도 가지고 있고 훈련된 인력도 있어요. 이것을 해피브릿지 성장을 위해서만 썼는데 이제는 정리해서 공유하고 싶어요. 핵심은 협동조합이란 것이고, 비즈니스를 공유하는 것이 아니라 결사와 협동조합을 공유하는 전제하에 비즈니스를 공유해 주겠다는 겁니다. 그 아이템 중에 몇 개가 협동조합형 프랜차이즈를 하는 것이예요. HBM의 경험을 한국적 상황에 맞게 재해석하고 실험하고 그걸 중심으로 사업방향을 잡으려 해요. 두 번째는 비즈니스 실체가 있지만 결사를 모르는 사람들에게 협동조합을 소개하고 싶어요. 협동조합과 일반 비즈니스의 차이는 네트워크예요. 그걸 잘 이용한 게 몬드라곤입니다. 한국에서도 그런 비즈니스 환경을 구축해야 해요. 서로 다르다며 터부시하는 경향이 있는데 달라 보이지만 사실 같은 유전인자거든요. 착하게 살고 싶은 거. 그런 분들에게 협동조합을 소개해주며 시장을 구축하고 싶어요. 큰 돌로 막아놓으면 결사가 안 돼 있는 그룹들이 그 보호막 속에 붙을 수 있는 거예요. 물이 계속 들어오는데 자갈 부어놓으면 다 사라지고 없잖아요. 큰 돌이 하나 버티고 있어 쥐야 사회적경제 생태계가 생기는 거예요. 마지막으로 함께일하는재단도 퀵백의 상피처럼 중간지원 기관으로서 현장조직과 결합해야 한다고 생각해요. 지원금을 나눠주는 게 아니라 현장을 조직하고 발굴해서 전략적으로 결합해야 한다고 생각합니다. 인큐베이팅 사업을 오래 한 재단과 함께 우리도 논의를 해 나갈 필요가 있을 거 같습니다.☎

중간지원
기관의

역할과
과제를
짚다

중간지원기관의 수가 늘고, 일의 스펙트럼이 넓어졌다. 하지만 기관만의 독창성 담보와 변화에 대한 대응은 그 속도를 못 따라가고 있다.

이런 고민이 사회적경제기본법의 대두와 함께 표면화되었다. 사실 오래된 고민이었고, 미루고 미루다 데드라인을 밟았다. 중이 제 머리 못 깎던 중간지원기관 실무자들이 '우리' 이야기를 해보라며 어렵게 자리했다. 중간지원기관에 대한 현장 평가가 토로 되었고, 활동의 고단함과 미래 전망을 풀어냈다. 기관마다 처한 상황이 조금씩 달랐지만 관성처럼 달리던 걸음을 잠시 멈추고 함께 '깃발 꽂고 모여야 할 때'라는 의견은 하나였다.

중간지원기관 실무자의 고백과 함께 민간연구소의 대표이자 학자인 이원재 희망제작소 소장의 기고도 함께 담았다.

사회적경제기본법이 상반기에는 통과될 것으로 예상된다. 곳곳에서 공청회가 열리고, 법 제정 촉구 기자회견이 연달아 열렸다. 법이 통과된다면 그동안 현장 단체와 정부기관을 조율하고 거버넌스를 만들어내던 중간지원기관은 사회적경제기본법의 범주에 속하게 되는 것일까? 작금의 변화에 우리는 어떤 과제로 어떤 위치를 선점하여야 할까? 그리고 지켜내야 할 것은 무엇인가?

글
이은주, 홍보팀



1.	2.	5.
3.	4.	

중간지원기관의 역할과 과제를 짚다

일시
2015년 5월 14일

사회
장동열¹ 함께일하는재단 사회적기업지원팀 총괄팀장

참석
 강두진² 사회연대은행 마이크로크레딧사업부 부장
 박설인³ 한국마이크로크레딧 신나는조합 사회적기업팀 차장
 박진영⁴ 커뮤니티와경제 총괄팀장
 염기석⁵ 사람과세상 COOP지원실 과장

하기하면 내담자도 A라고 생각했는데, 요즘은 여러 경로가 있다 보니 우리를 도와주는 사람이랑이보다 서비스하는 사람 중 한 명으로 생각하는 것 같다.

박설인 ◦ 감정노동이 점점 더 심해진다.

염기석 ◦ **사람과세상 COOP지원실 과장(이하 염기석)** 2011년에 사회적기업을 처음 알았고 2012년에 중간지원조직에 입사했다. 경기도의 중간지원조직 역시 정부(고용노동부)의 위탁사업을 하다 보니 어쩔 수 없는 무리한 과업이 생기는데 그것이 꼭 현장을 위한 것은 아니라는 고민이 있다. 특히 실사는 지원보다는 평가에 가까워서 실제로 지원하는 데 불편함이 있다. 이분들이 저희에게 올 때는 상담도 하지만 어쨌든 평가하는 기관이라는 생각을 한다. 저희도 아픈 데를 긁어 드리고 싶은데 얘기 안 하게 된다. 이걸 어떻게 타개해야 하나. 요즘은 업무가 바뀌어서 협동조합을 지원하고 있다.

강두진 ◦ 10년 전만 해도 생활의 어려움을 마이크로크레딧으로 해결하려는 사람이 많았다. 현장성이란 개념을 가지고 일했던 것 같다. 반면 지금은 현장 때문에 힘들다. 저도 작년에 많이 힘들었다. 지원사업에 선정되지 않으면 컴플레인 가는 경우도 있었다. 박설인 차장님은 현장에서 좋은 평가를 받으셨는데 그런 일(컴플레인)을 자주 겪다 보니 현장과의 관계가 어렵다는 생각이 든다.

박진영 ◦ **커뮤니티와경제 총괄팀장(이하 박진영)** 저는 「사회적기업육성법」이 한창 퍼지던 2009년부터 일했다. 원래 대구사회연구소라는 조직에서 일하다가 연구소 본연의 업무보다 이 일이 커져서 독립해서 나왔다. 고민이 다양한 것 같은데, 2009년, 2010년은 고용노동부와 직접 계약해서 그 대응이 주였다면 2013년부터는 지방자치단체로 업무가 이관돼서 대구시와 더 많이 일하고 있다. 행정과의 관계는 개인적으로 일하다 보니 무뎠던 것 같다. 제 주 관심은 다른 데 있다. 어제 서울 강동구에 있는 사회적경제단체, 마을기업, 지원센터 등 특성화지원단이 대구 지역을 보러 오셨다가 연락이 돼서 만났다. 세 단체는 주체가 다르지만 통합적으로 일하려고 한다. 사실 저희 고민은 거기에 있다. 각기 다른 주체들이 통합적으로 운영되기 위해서 어떤 방식의 지원이 필요할까?

중간지원기관 왜 필요한가?

사회자 ◦ 반성에서부터 현장에 대한 배신감(웃음)까지 현재 조직에 대한 고민을 이야기하셨다. 저는 사실 이 사업을 왜 하는가에 대한 본질적인 고민이 있다. 가치나 철학이 있어서 어려운 상황에서 일 하는 건데 요즘 중간지원기관 무용론도 많이 이야기된다. 얼마 전에는 현장기업들의 역량이 충분하데 중간지원기관이 쓸데없는 일을 한다는(돈 빼먹는다는) 얘기를 들었다. 사실 우리도 직장인인데 쓸모없는 일은 할 필요가 없지 않나. 이게 시장에 있어서 핵심인 것 같기도 하다. 현장에서 직접 중

장동열 ◦ **함께일하는재단 사회적기업지원팀 총괄팀장(이하 사회자)** 오늘 좌담회는 기관을 대표하는 분들보다 현장과 접촉이 많아 직접적인 이야기를 들을 수 있는 실무자를 중심으로 구성했다. 예전에도 실무자끼리 네트워크를 가져보자는 이야기는 많았지만 뜻대로 되지 않았다. 사회적경제 영역이 확대되고 정책 변화와 함께 지원기관 유입 인력도 늘었지만 우리 고민 수준은 그대로인 것 같다. 저는 2007년도에 재단에 입사했는데 최근 더 혼란스러워진 듯하다. 중간지원기관이 어떤 역할을 하는 게 맞는 것일까? 그 이야기를 하고 싶다. 현장에서의 고민과 민간지원조직의 역할과 과제 등을 같이 이야기해 봤으면 한다. 좌담 참가자는 지원기관 초창기부터 같이 했던 분을 중심으로 모셨다. 지방은 커뮤니티와경제 박진영 총괄팀장님이 대표로 와주셨다.

강두진 ◦ **사회연대은행 마이크로크레딧사업부 부장(이하 강두진)** 저는 지역자활센터(이하 자활)에서 시작해 비영리 활동만 14년 했다. 사회연대은행은 입사 8년 차다. 2014년부터 저소득층 창업지원사업을 하고 있다. 요즘 현장성 상실했다는 말도 듣고 중간지원기관 간 네트워킹하자는 말도 선언적 주장으로 끝난 것 같다. 정권과 법 제도의 변화와 더불어 내부 부침도 있었고, 선도적으로 견인하지 못하고 정부의 위탁사업이라든지 기업 줄 세우기에 치중해서 헐레벌떡 살아오지 않았나 반성한다. 어떻게 후배들을 키울지, 사업을 어떻게 효율적으로 할 것인지 등 표면적인 문제에만 침착하며 살았던 것 같다. 우리끼리 참 교감하지 않았구나 싶다. 신나는조합과도 사실 동업종인데 교류가 안 됐다. 이런 상황이다 보니 여러 불합리한 요구를 거부하는 파워를 갖추지 못했던 것 같다.

박설인 ◦ **한국마이크로크레딧 신나는조합 사회적기업팀 차장(이하 박설인)** 저 역시 자활에서 8년 있었다. 경남에서 사회적기업협회를 조직하는 일을 하다가 서울로 오면서 이 일을 하게 됐다. 자활에 있을 때는 국고보조금을 100% 받는 나름 안정적인 직장이었는데 중간지원기관으로 오니 그렇지 않아 힘들었다. 자기가 왜 이 일을 하는지 미션이 확고하지 않으면 힘든 일이다. 매년 되풀이되는 계약관계에 민감해야 하고 서울시 혹은 고용노동부와 관계하는 일이 대부분이다 보니 하나도 소홀할 수 없다. 어떤 단위에서 건 파트너십이 힘들다. 왜 우리나라는 파트너십이 잘 안 될까? 외국의 중간지원기관들도 우리처럼 정부의 지원을 받지만 파트너십을 혼자 고민하지는 않는다. 서울은 워낙 지원기관이 많아서 우리 기관은 좋은 점수를 받기 힘들다. 교육도 중복돼 안 하는 게 많다 보니 낮은 평가를 받는다. 그래도 다시 지원기관 업무를 떠날 수 있었던 건 현장에서 친절하다는 평가 때문이었는데 2~3년 차가 되니 신나는조합도 권위적이라는 말을 듣는다. 왜 이런 말이 나오는지 살펴보면 실무자들이 지쳤기 때문이다. 그리고 실무자들도 이 사람들이 건강한 마음으로 상담하러 온 건지 아니면 재정지원만 받으러 온 건지 보이기 때문에 태도가 달라진 거다.

사회자 ◦ 비슷한 고민을 하는 것 같다. 지원 상담받거나 고민하는 분들도 초기보다 기대치가 높아졌다. 예전에는 내담자에게 A라고 이

간 역할 하는 곳도 생겼다. 중간 지원기관의 필요성과 역할에 대한 얘기를 나눴으면 한다.

박실인 ◦ 「사회적기업육성법」이 만들어지고 제가 사회적기업이란 명칭을 쓰며 활동할 때 부산 중간지원기관에서 정관 내용이 틀린 게 많다고 연락 온 적이 있다. 형식적이지만 그런 건 갖춰야 한다고 하더라. 처음에는 무시했는데 끈질기게 연락 와서 찾아가 본 적이 있다. 그때 정확하게 정책이 원하는 사회적기업에 대해 알게 됐다. 인증 신청할 때 이런 중간지원기관이 있다는 걸 미리 알았으면 더 좋았겠다 생각했다. 실제 지역에서는 그런 니즈가 꽤 있다. 지원기관은 우물 안 개구리처럼 머물러 있던 것을 퍼트려주는 역할을 한다.

사회자 ◦ 신규 사회적 조직을 발굴하는 것이 중간지원기관의 역할로 특화된 부분이 있는 것 같다.

염기석 ◦ 지원기관의 필요성에 대해 계속 이야기가 나오는 이유는 아마 현장에서 자발적으로 만들어진 조직이 아니기 때문일 것이다. 사실 밑에서부터 필요에 의해 만들어 지는 것이 가장 좋겠지만 그렇게 자생이 가능하려면 지역의 인프라가 제대로 갖춰져 있어야 가능하다. 그리고 만약 된다고 해도 지역에 한정되는 단점이 생긴다. 결국 지금 형태의 중간지원기관이 필요한 게 아닌가 싶다. 제삼자적인 입장에서 공중의 정책과 지역의 필요를 균형 있게 볼 수 있는 눈을 가진 지원기관이 필요하다. 다만 개인적인 생각으로 현장에서 생기지 않은 조직이다 보니 각 영역을 바라보는 한계도 있다. 지금의 과제는 그걸 허무는 게 아닐까.

사회자 ◦ 현장에서 만들어진 조직이 아니라서 필요성에 대한 논란이 있지만 종합적인 측면에서 필요성이 있다는 이야기 같다.



강두진 ◦ 사회연대은행은 생길 때부터 지역화와 무관하게 생겼기에 지역 이슈에는 둔할 수밖에 없다. 성북국가 마을만들기 사업할 때 누구와 파트너십을 맺고 진행할 것인지 고민했다. 사회연대은행의 인큐베이팅센터가 성북에 있으니 사회연대은행과 할 것인가. 지역에 있는 분과 할 것인가. 처음에는 우리에게 기대했다. 지금은 지역민들이 스스로 결의를 하셔서 마을사업협의체를 만들었다. 그 과정을 보며 사회연대은행이 지역화에 대한 전략이 있었는지 되돌아봤다. 사회연대은행도 그냥 좋은 기회라고만 생각했던 것 같고 깊은 고민은 없었다. 사실 지역에 어떤 역할을 할지 조적해 내고, 고민할 필요가 있겠다 싶다. 중간지원조직과 사회연대은행이 전국 대상 사업을 하고 금융을 다루다 보니 전문성 있게 봐주시는 부분이 있지만 금융에 지향점이 있으므로 지역과 무관하게 사업을 한다. 함께일하는재단도 그렇고 각자의 특성에 맞게 전문 영역을 키우되, 무리하게 지역에 들어가서 지역 사업을 하는 것은 수정하는 편이 좋을 거 같다.

사회자 ◦ 사실 현장에서 자생적으로 할 수 있는 일을 중간지원조직이 할 필요는 없다. 오히려 현장조직이 지원조직 역할을 잘할 수 있도록 전략을 가지고 지원하는 게 좋을 것 같다. 중간지원기관 초창기 때 '스페셜서비스냐? 제너럴서비스냐? 우리가 언제까지 제너럴서비스를 해야 하느냐? 스페셜서비스를 해야지' 이런 이야기가 있었다. 그런 이슈들은 계속 있는 것 같다. 2010년부터 2011년까지는 제너럴서비스가 필요했다. 지금은 주체 내용이 다양해져서 조직의 미션과 위치, 기반 등에 따라 달라질 것 같다.

강두진 ◦ 사실 예전의 함께일하는재단은 백화점이었다. 모든 회의를 재단에서 하고 모든 정보가 재단으로부터 나왔다. 제너럴한 사업을 많이 했다는 뜻이다. 지금은 재단의 백화점식 사업이 유효할까? 고민이



필요하다. 스페셜한 뭐가 있어야 할 거 같다.

박진영 ◦ 지원기관의 운영·설립 기반에 따라 다른 것 같다. 그에 따라 중간지원기관 무용론 등 다양한 이슈가 있을 거 같다. 우리나라의 사회적경제는 국가와 행정 주도로 세워졌다. 그에 대한 논란은 많지만 거버넌스가 없었다면 신용협동조합 등 유럽 단위의 사회적경제 조직을 지금의 자본주의 사회에서는 만들 수 없었을 것이다. 지금 제가 요구받는 부분은 거버넌스를 제대로 하라 이다. 과거는 중앙부처에 대한 거버넌스였고 앞으로 기초단위까지 확장성을 가지면서 거버넌스 역할을 해야 한다. 물론 이긴 목적이 아니라 수단이다. 지금 사회적경제 영역이 주력해야 할 산업 영역을 치밀하게 고민해서 그 결정권과 운영 권한을 가지고 있는 부분을 사회적경제 영역으로 바뀌내고 협업해 나가는 실행 능력을 갖춘 곳은 우리뿐이라고 생각한다. 물론 당사자 조직이 하면 좋지만 쉽지 않다. 거버넌스 단위에서 사회적경제 영역으로 진입하고 바뀌야 할 분야에 대한 설계와 실행 테이블을 만드는 작업들은 지금 우리의 과제다. 그에 대한 평가는 다양하겠지만 선택에 대한 건 합의의 문제이고 같이 설득해야 할 문제다. 그때 나타나는 한계는 비판·극복해야 한다. 그리고 대부분의 무용론에서 나타나는 불만이 행정적으로 권위적이라는 부분인데 얼마 전에 제가 법원 한번 가봤는데 정말 어떤 절차로 해야 할지 전혀 모르겠더라. 제도의 장벽이 높다. 우리는 그걸 낮춰주는 역할이다. 권위적으로 보일 수도 있고 사실 감정노동의 특성상 몸이 힘들면 말도 짧아지고 그런 거다. 행정 지원 서비스는 정부의 대리역할이라는 비판도 있지만 사실 정부가 못해서 필요한 것 아니겠나. 다른 고민은 있다. 금융은 특별한 영역인데, 사회연대은행 지역 사무소가 작년에 통합된 게 안타깝다. 당시만 해도 사회적경제가 이슈가 안 됐지만 지금은 법을 만드는 상황이기에 지역 사무소가 제 기능을 했다면 지역 사회적 금융에 대한 목소리를 모을 수 있었을 것이다. 중간지원기관이 기능적으로 다양한 부분으로 늘어나는 게 필요하다. 거버넌스에서 사회적경제 영역으로 확장성을 가지자는 부분에서도 필요하다.

거버넌스 설계와 지역개발 방식에서 확장성이 필요하다. 지금의 요구에는 한계가 있다. 아직 판을 더 키워야 한다. 다양한 영역에 있는 사람들이 다양한 일을 하는 것이 필요하다. 지역은 다양한 영역의 이해관계자가 필요하다. 이런 거버넌스의 설계 부분이 우리의 역할이 아닌가. 아니면 그런 분을 들어오게 해야 하는 것이 아닐까.

사회적경제의 지형 변화, 그 속의 중간지원기관

사회자 ◦ 중간지원기관이 필요하다 아니다가 아니라 지역에서의 역할에 관해 이야기가 나온 것 같다. 세 번째는 조금 더 거시적인 이야기가 될 것 같다. 사회적경제라는 말이 나온 지 2~3년 됐는데 처음부터 혼란스러웠다. 현재 전체적으로 사회적경제 영역을 보면 양적으로 많은 발전이 있었다고 하는데 어떻게 평가하는지 궁금하다. 저는 거시적인 측면에서 사회적경제 사업 대부분이 정부 육성 아래에서 되는 게 많아서 이것이 전통적 사회적경제와 의미와 맞는지 의문이 든다.

강두진 ◦ 지극히 개인적인 관점에서 편하게 이야기하겠다. 사회적경제가 확실히 뭔지 모르겠지만 10년 전과 비교해서 우리가 성장 못 하는 가장 근본적인 이유는 뭘까 생각해봤다. 한국에서 마이크로크레딧하겠다고 신나는조합하고 사회연대은행이 불을 때는 각자 영역의 전문가들이 자발적으로 달려붙어서 연구했다. 「사회적기업육성법」이 생겼을 때도 컨설턴트들이 막 달려들었다. 지금은 사회적경제나 이런 쪽에 누가 관심 갖고 달려드느냐? 예전만큼 사람들의 흥미를 유발하지 못한다. 10년쯤 돼서 대중의 인식이 높아지긴 했지만 결국 우리만의 리그 같다. 지금의 목표는 재미있게 사업을 하려는 것이다. 지금 중간지원기관 10년 일한 사람 얼굴 보면 '재미없어'라고 쓰여 있다(웃음). 나부터도 재미없는데 월급이 많은 것도 아니고, 흥미를 줄 수 있는 다양한 일을 중간지원기관이 실험적으로



투자해서 생성해 나가면 좋겠다.

사회자 ○ 사실 기금이 없어서 성장하지 못하는 건 아니지 않나?

박설인 ○ 최근 「사회적경제기본법」의 가장 큰 이슈는 '어떻게 정의하는가'이다. 마을기업, 협동조합 등 타이틀을 달고 있는 곳만 사회적경제로 봐야 하느냐? 그 외는 사회적경제가 아닌가? '정의 내리는 것'이 오히려 사회적경제 영역의 성장을 저해하는 게 아닌가. 상당하다 보면 사회적기업이 되기 충분함에도 요건에 안 맞는 곳이 종종 있다. 인증받으면 오히려 그 기관의 가치가 흔들리는 거다. 그럼 이런 곳은 다 아니라고 봐야 하느냐? 결국에는 시민사회 발전을 저해하는 거 같다.

박설인 ○ 기금의 운영이 산발적이고 이용 대상도 한정적이다. 게다가 정보를 알기도 힘든 구조다. 기금을 받는 기준 역시 여전히 경제적 측면을 평가해서 주는 방식이고 투자나 펀딩은 거의 없다. 이번 「사회적경제기본법」에서 기금 운영을 위해 자활기금을 탐냈지만 결국 그쪽도 참여할 수 없다고 통보했다. 펼쳐놓고 보니 기금을 가진 곳은 별로 없고 정부나 민간에서 따로 만들 수도 없는 구조다. 사회적 기금이 안정화 되면 굳이 정부의 지원이 없어도 된다. 현재 기금 운영은 사업비 주는 방식이 대부분인데 사회적기업도 우선 받고 보자는 분위기여서 일단 신청하고 보는 경향이 있다. 기금의 책임성도 낮아지고 있다.

염기석 ○ 사회적경제 조직이라고 하면 사회적기업, 협동조합, 마을기업, 자활 더하면 장애인시설, 사회복지시설 이런 곳이 들어가는데 사회적으로 이익이 되는 활동을 하는 것은 맞지만 태생이 다르다. 하나로 묶는다고 해서 개별적인 조직들이 발전하는 데 도움이 되나? 각 조직의 특성과 발생하는 문제들이 다르고 각자 다른 지원이 필요한데 과연 통합지원이 될 의미하는 건지 의문이 든다.

박진영 ○ 서울·경기 지역은 자산화 전략을 말하지 않나? 전 정말 필요한 거 같다. 토지든 건물이든 시설장비든 자산화돼야 또 다른 성장 기회가 생긴다. 정부가 빌려주고 갚게 하면 될 거 같다. 현재의 아이쿱이 10년의 활동가와 상근자의 헌신으로 이룩했지만 지금은 많이 성장해서 매장도 공격적으로 낸다. 대구 아이쿱은 다 대형마트 앞에 낸다. 조합원들 통해 100억 정도는 한 달이면 건넌다. 건물 사고 그게 또 값이 오르고 들어가야 할 때 팔고 들어간다. 소위 돈을 버는 방식들을 아는 건데 그렇지 않고는 답이 있을까? 일반 영세한 기업은 그렇게 할 방법이 없다. 가장 좋은 방식은 투자를 해주는 건데 그를 위해 금융이 필요하다. 지속성을 가지는 초기 사회적기업 가운데는 보건복지부에서 시설 투자를 받았던 곳이 많다. 비영리는 기본적인 생산 체계를 가지고 있으면 네트워킹 판매로 어느 정도

사회자 ○ 그렇다면 현장에서의 요구는 뭔가? 정책제안이든 기획 제안이든 이슈가 있나?

박설인 ○ 사회적 금융이다. 기금이 있어야 성장할 텐데 현 사회적경제기본법 안에는 금융이 없다.

담는 일을 해야 한다. 마지막으로 바람 하나씩 말해 달라.

박설인 ○ 저희 기관은 사회적경제 쪽은 후발 주자다. 서울에 있다 보니 지원기관이 많고 중추적 역할 하는 곳이 따로 있으므로 우리가 여기서 어떤 역할을 해야 하는지에 대한 고민이 매해 있다. 해야 하는지에 대한 고민도 여전하다. 계속해서 충돌하는 지점이 생길 것 같다. 요즘 목표는 최소한 목적을 짓은 하지말자이다. 서로의 영역을 잘 갖춰주면 협업이 일어나지 않을까? 최근 공공시장 확대로 사회적경제 영역 안에서 경쟁이 일어날 텐데 중간지원기관은 어떻게 대비하느냐는 질문을 많이 받는다. 저는 지금 상황처럼 건강하게만 성장한다면 협업이 일어날 것이라고 말한다. 지난해 사회적경제 장터를 모 기업이 운영했는데 주최 측이 다른 운영 기업을 접촉하려고 했다. 근데 접촉 받은 모 기업의 대표가 어쨌든 한번 고민을 해서 보이콧하고 기존 운영 기업과 함께 운영하는 방안을 제시했다. 부당한 요구에 용감하게 보이콧하며 같이 할 수 있는 것을 찾는 사람들이 늘어나지 않을까? 기대한다.

사업 유지가 된다. 기본적 설비 자산화가 정말 중요하다. 젠트리피케이션(마을이 번성하면서 임대료가 올라 원주민이 내몰리는 현상)이란 말을 많이 듣는데 대구도 그게 정말 심하다. 김광석 길 조성 된 곳이 원래는 어둡고 침침하고 불량 청소년들 담배 피우고 돈 좀 뺏는 길이었다. 작가들이 들어가 현재의 모습으로 바꿨는데 당시 주도했던 미술 감독은 작업실을 뺐겼다. 지금 그 자리에는 대형 카페가 들어섰다. 자본은 자본을 부르는 지점들을 정말 잘 아는 것 같다. 정말인지 요즘은 사회적경제 잘하려면 땅을 사야 할 것 같다. 크러스트사업을 해야지 자산지원이 인건비지원보다 더 합리적인 것 같다.

리더십의 실종과 네트워크의 부재

사회자 ○ 중간지원기관의 현재에서 서로 간의 협력이나 네트워크가 안 되는 이야기가 나왔다. 예전에는 지원기관의 대표 선수가 나가서 불합리한 지점에 대해 이야기하는 분위기가 있었다. 요즘은 리더십의 실종이라고 해야 할까? 오피니언 리더들이 딱히 보이지 않는다.

강두진 ○ 어떤 조직 어떤 생명체나 자기 연속성을 가지며 확산 욕구가 있다. 그게 중간지원조직이든 무엇이든 말이다. 중간지원조직이든 현장이든 역할을 하겠다고 하면 그 역할을 해야 하고 그 역할을 상실한다면 사라지는 게 맞다. 그렇게 해도 우리 사회의 전체 총량은 줄어들지 않는다면 생로병사의 사이클이라고 생각한다. 꼭 사회연대은행이 필요하다 생각할 필요는 없다고 생각한다. 마이크로크레딧사업이 필요 없으면 문 닫는 거다. 여하튼 우리가 가진 이 파이가 성장한다는 전제가 돼야 하는데 그 파이가 성장하고 있는지 냉철하게 지켜봐야 할 거 같다. 우리 안에서 자기 밥그릇만 보다가 우리 진영을 성장시키지 못한다면 결국 우리는 작은 밥그릇 싸움을 할 수밖에 없다. 통 크게 단결하자는 이야기다. 우리가 진정 바라봐야 할 게 뭐냐 냉철하게 보자.

박진영 ○ 주 파트너가 자치단체로 바뀌면서 공동으로 대응하는 게 즐겼다. 지금 시점에는 통합지원기관이 모여서 자기 방향성과 정체성을 고민하는 게 필요하지만 연대는 필요성이 있어야 하는데 지금은 필요성이 낮아졌다고 본다. 오히려 지금은 생태계적으로 정말 금융이 필요하고 기능적으로 다양한 지원기관의 연대가 필요하다.

사회자 ○ 어디서부터 어떻게 시작해야 할까?

박진영 ○ 정말 성장했으면 좋겠다 싶은 기업이 있는데 정보가 정확하지 않은 경우가 있다. 각자 관리하는 기업들의 정보를 주고받으면 좋겠다. 기회비용을 줄일 수 있다고 생각한다. 진짜 괜찮은 기업이 있으면 서로 추천해 달라고 하고 현장에 갈 때 도와 달라고 요청하는 형태의 결합들이 필요하다고 생각한다.

염기석 ○ 어찌 되었든 중간지원기관에 있고 사회적경제조직들이 파이를 키워나가는 게 우리 역할이다. 그걸 잊지 않는 게 중요하다고 생각한다. 필요하다면 역할도 바꿀 수 있는 거고, 협업도 계속해나가야 하는 거다. 초심을 잃지 않는다면 성장할 거라 믿는다.

박설인 ○ 지역자활센터가 네트워크를 정말 잘하는 조직이었다. 그게 깨지기 시작했던 시점이 보건복지부에서 재정 지원을 편차 해서 주면서 부터다. 기관별로 상대적 평가를 하면 서로 정보 교류를 안 하게 된다. 우리가 같이 모여서 서로 평가 잘 받을 수 있도록 공유도 하고, 평가제도에 문제가 있으면 발언할 수 있는 네트워크가 돼야 한다.

박진영 ○ 네트워크 해야 한다. 연대해야 한다는 이야기가 매년 나오는 거 같은데 그게 정말 필요하니까 그런 이야기가 나오지 않겠나. 중간지원조직으로서 사회적경제 조직에 도움이 될 수 있는 것이 무엇인지 문제 의식을 같이하는 게 중요하다. 좀더 자주 만나 얘기 듣고 나누는 게 중요할 것 같다. 이 영역에서 계속 일하면 자주 볼 일이 있지 않겠나.

강두진 ○ 유사한 이야기이긴 한데. 우리 안에서 진영 논리가 사라져 버렸다. 예전에는 이 일을 하면 핑크긴 해도 파랑진 않아라는 게 있었다. 하지만 이제 초기 파운더가 없다. 균형 무게 추 역할을 해주던 분들이 없어졌다. 우리 내부에서 우리가 뭘 할 거냐! 깃발 꽂고 모여 봐야 한다. 그거 없이는 기업이 줄 세우면 줄 서는 형태가 반복될 것 같다.

사회자 ○ 문제는 결국 제 코가 석 자라는 것 같다. 영역을 넓혀나가야 하는 것 같다. 의사결정 권한 있는 사람들의 결정권은 줄이고 가치를

사회자 ○ 사업에 관련된 정보가 일상적으로 이야기 될 수 있는 구조가 필요하다. 사업 계획할 때나 지원기관 설계할 때도 도움이 필요하다. 사실 지원 기업 실사 도는 게 다 비용이다. 그걸 공동사업화하는 게 중요한데 서로에 대한 정보가 너무 없다. 정확하게 뭘 하겠지 짐작만 하지 구체적으로 뭘 하는지 어떤 기획과 고민이 있는지 모른다. 그걸 공유하는 시스템이든 교류의 자리든 있으면 좋겠다. 오늘 긴 시간 좌담에 참여해주셔서 감사하다.☺

글
이원재, 희망제작소 소장

중간지원조직은

“중간지원조직은 행정과 민간의 중간에 끼어 있는 조직입니다. 행정과 민간이 각각 자기 노릇을 하도록 돕는 조직이지만 실은 없어지는 것을 목적으로 만들어진 조직이지요. 중간에 끼어 있으면 아주 힘듭니다. 없어질 수 있다면 좋겠지요.”

발표자의 목소리에는 피로가 묻어 있었다. 희망제작소가 60여 명의 지방자치단체장과 함께 연 목민관포럼에서 연단에 올라선 한 중간지원 조직 대표자의 발언이었다. 전국에서 가장 모범적인 활동을 펼치고 있는 중간지원조직을 대표하고 있는 이였다. 그의 이야기를 들으면서 함께일하는재단을 처음 만났던 순간을 떠올렸다.

2007년, 한겨레경제연구소를 처음 설립해 소장을 맡았던 시기였다. 연구소는 사회적기업과 기업의 사회적 책임(CSR)을 중요한 연구 분야로 설정하고 일을 시작하고 있었다. 당시 실업극복국민재단(현 함께일하는재단)으로부터 연락이 왔다. 사회적기업에 대한 연구와 컨설팅을 같이 해보자는 연락이었다. 「사회적기업육성법」이 만들어진 뒤 시행되지는 않고 있던 때였다.

나는 당시 한겨레경제연구소의 관심사와 잘 맞는 주제라고 판단하고 재단의 실무자들과 함께 전국의 사회적일자리 현장을 다니기 시작했다. 그 뒤 이 현장들은 인증 사회적기업이 되었고, 초기 사회적기업으로 활동하게 된다. 또 재단과 함께 교육사업을 시작해서, 처음으로 ‘사회적기업가 MBA’를 열었다. 그리고 얼마 지나고 뒤돌아보니, 당시 재단과 함께 하던 일이 초보적 형태의 ‘사회적기업 중간지원조직’ 업무라는 사실을 알게 됐다. ‘중간지원조직’이 어떤 곳이고 어떤 일을 해야 하는지 누구에게도 명확하지 않던 때였다.

매우 인상적인 순간이 이어졌다. 당시 재단에서 하던 일을 형식적으로 보자면, 분명 정부의 에이전시 역할이었다. 원칙적으로는 정부가 행정을 통해 해야 하는 일로 보였다. 그러나 실험적 주제인 데다 전국을 감당해야 하는 일이라 정부가 직접 하기 어려워 보였다. 게다가 불확실성이 매우 컸다. 행정조직이 처리하기 가장 곤란한 일이 바로 불확실성이다. 말하자면 정부가 해야 하지만 정부가 하기 어려운, 그런 곤란한 일을 재

단이 맡은 것으로 보였다.

그런데 묘하게도 그 일을 맡은 사람들은 아주 역동적인 활동가들처럼 보였다. 관리자가 아니라 기업가처럼 열정적으로 일을 대하는 이들이었다. 외형상 정부의 일을 대행하는 것처럼 보였지만, 실제로는 매우 독립적으로 움직였다. 외형상 정책을 집행하는 일을 하는 것처럼 보였지만, 실제로는 현장의 이야기를 정책으로 전달하려고 노력하며 일했다.

어찌 보면 기묘한 외형이다. 당시 재단은 정부기관도 아니었고, 민간을 대표하는 대표성을 지닌 기관도 아니었다. 하지만 분명히 정부가 해야 할 일을 민간을 대표하면서 하고 있었다.

이게 바로 ‘중간지원조직’이다.

그런데 그 중간지원조직 활동가 가운데 대표적인 이가 전한 ‘피로감’의 실체는 무엇일까. 현장 중간지원조직 활동가들의 이야기를 들어 보면 하나같이 ‘힘들다’는 이야기를 전한다. 행정에서는 손발처럼 부리려고만 하고, 현장에서는 권위적이고 경직되어 있다고 비판한다. 그야말로 중간에 낀 이들이 되어 버렸다는 이야기다.

2007년 이후 한국에서 사회적기업 육성은 하향식으로 진행됐다. 한국사회에 뿌리내린 대부분의 다른 정책들처럼 말이다. 위에서 정책이 먼저 만들어지고 이를 아래로 집행하면서 전국에 사회적기업 붐이 일어났다. 하지만 실제로는 반드시 하향식으로만 만들어진 것은 아니다. 원래 전국 각지 풀뿌리 지역사회에 잠재되어 있던 사회적경제의 싹을 발굴해 키우는 방식으로 진행됐다. 이 과정을 가능하게 만든 곳이 바로 당시의 재단과 같은 중간지원조직들이다.

중간지원조직의 개념은 여러 나라에 이미 존재하고 있었다. 미국에서는 1800년대 후반 급증한 지역자선단체(Charity Organization Society) 활동의 중복성을 막기 위해 조율하고 지원하는 기관인 ‘인프라스트럭처조직(Infrastructure Organization)’이 등장했다. 이후 인큐베이터, 중간지원기관, 경영지원기관 등의 이름으로 발전했다. 처음에는 수혜자들의 요구를 조정하고 부당한 이익을 받는 이들을 고발하는 역할을 하다가, 나

왜 존재하는가?

중에는 자원과 기술을 연결하는 일, 교육 및 컨설팅을 제공하는 일, 제도 와 법률 적용과정을 조정하는 일, 조사연구 및 입법로비활동 등으로 역할이 확장된다. 영국에서는 우산조직(Umbrella Organization), 지역개발기관(Local Development Agency)으로 불리는 중간지원조직이 있다. 사회서비스에서 자원봉사의 역할이 커지면서 정부 및 지방정부가 민간과 소통하는 일을 돕는다. 일본에는 중간지원조직 또는 경영지원조직이라는 이름의 기관이 있다. 1995년 고베 대지진 복구 과정에서 자원봉사활동이 확산되며 풀뿌리 시민운동이 성장하고 그 결과로 다양한 중간지원조직이 생긴다. 기본적으로는 NPO 활동에 필요한 인력을 양성하고 정보를 제공하기 위해 설립된 NPO 지원센터가 일본 중간지원조직의 초기모델이다. 이렇게 세계적으로도 역할이 분명하고, 한국에서도 분명 대단한 역동성을 지니고 있던 중간지원조직들이 왜 지금 피로감을 느끼고 있을까? 크게 두 가지 이유를 찾아볼 수 있다.

첫째, 전문성의 고갈에 이유가 있다. 지식이 대중화된 시대다. 아무리 날고 기는 이들이 중간지원조직에서 일하더라도 빠르게 변하는 현장의 흐름을 따라잡기 어렵다. 그 변화에 대응하는 지식을 갖추기란 더욱 어렵다. 그러다 보니 행정으로부터도 현장으로부터도 ‘전문성’에 대한 불만이 쏟아져 나온다. 실력을 더 갖춘 이야기다. 하지만 중간지원조직 입장에서 어려움이 있다. 특정 의제가 도입되는 초기에는 외국 사례, 외부 자원과의 연결 등에서 중간지원조직이 우위를 점할 수 있지만, 시간이 지나면서도 지속해서 행정조직과 현장조직을 앞서기는 쉽지 않다.

둘째, 조직 운영의 경직성이 높아지는 데도 이유가 있다. 시간이 갈수록 경직성이 높아지는 게 관료조직 본래의 특성이다. 중간지원조직은 제도적으로는 정책전달자 기능을 하도록 설계되어 있다. 조직 설립 초기에는 행정에도 정책 방향이 구체적으로 서 있지 않으므로, 오히려 중간지원조직의 운신의 폭이 넓다. 의지만 있다면 유연한 조직 운영이 가능하다는 이야기다. 하지만 시간이 지나면서 정책 방향이 점점 더 구체화된다. 전달자의 유연성을 발휘할 틈은 줄어든다. 당연히 조직은 경직되고 현장의 불만은 커지게 되어 있다. 중간지원조직뿐 아니라 모든 조직에 일반적

으로 생기는 현상이다. 이런 두 가지 이유에서 중간지원조직은 그 사명과 역할에 위기감을 느낄 수 있는 상황이다. 자칫하면 조직이 행정전달체계에 완전히 편입되어 정책전달자로서의 정체성을 갖는 것으로 굳어질 수도 있다. 이를 어떻게 극복할 수 있을까?

첫째, 전문성을 보강해야 한다. 결코 전문 인력을 내부에 채워 넣으라는 뜻이 아니다. 오히려 내부의 전문 인력은 줄여야 한다. 중간지원 조직 내부에는 현장의 목소리를 경청하고 서비스 수요를 정의할 수 있는 헌신적인 이들이 자리 잡는 것이 맞다. 특별한 전문적 역량을 가진 이들은 외부에 있어야 한다. 사회적경제 및 비영리 영역도 다양화, 전문화되고 있다. 필요한 전문성의 성격은 끊임없이 진화한다. 이 모두를 내부에 갖출 수는 없다. 내부에서는 오히려 이런 수요를 계속 파악하고 그에 맞는 외부 전문성을 발굴해 연결하는 일을 해야 한다. 서비스 코디네이터가 되어야 한다는 이야기다.

둘째, 유연성을 유지해야 한다. 단순 정책 전달자가 되는 방향을 가장 경계해야 한다. 우후죽순처럼 생기는 중간지원조직들이 정부 정책의 단순 전달자로 변질된다면, 그렇지 않아도 비대하고 비정상적으로 영향력이 큰 한국의 관료 조직은 거대한 축수를 지닌 괴물로 변화하고 말지도 모른다. 정부 보조금 전달에 의존하던 수많은 지역 민간조직들이 결국은 집권당의 정치조직이 되가는 일본의 사례를 반면교사로 삼아야 한다. 일본 관료조직은 결국 괴물이 되고 말았다. 이에 따라 일본은 경제성장을 한국보다 먼저 이루고도, 시민사회 역동성은 한국보다 크게 떨어지는 사회가 됐다. 행정조직은 끊임없이 규정과 절차를 강화하면서 민간을 지배하려는 속성을 지니게 되어 있다. 이를 중화시키고 유연화시키는 게 중간지원조직의 역할이다.

전문가 말고, 정책 수요자의 대표자가 되어라. 어떤 경우에도 상황에 유연하게 대처할 수 있는 ‘틈’을 확보하라. 그렇지 않으면 자신도 모르게 괴물이 된다. 한국의 중간지원조직들이 의사결정을 할 때 떠올려야 하는 생각이다. 멀리 갈 필요도 없다. 함께일하는재단이 사회적기업 지원 정책 초기에 가졌던 생각을 다시 떠올려 보면 된다. 

글
김규성, 전략팀

이미 아무것도
안 하고 있지만
더 격렬하고
적극적으로

아무것도
안 하고 싶은



청춘들 다 모여라!



1.2
유자사운드 연주 모습

2015년 3월 26일(목) 저녁, 청년일자리허브 창문카페에서는 '하고 싶은 것이 없는 청소년들', '어렵게 취업을 했어도 행복하지 않은 직장인들'이 모여 비정상적인 시스템으로 가동되는 '무중력 사회'를 유쾌·상쾌·통쾌하게 비판했다! 물론 이 속에서 어떻게 일하며 살아야 할지에 대한 고민도 이어나갔다.

누군가는 유유자적살롱(이하 유자살롱)에 대한 관심으로, 누군가는 일 못 하는 사람들 커뮤니티에 대한 관심으로, 또 누군가는 마음속에 혼자 감춰두고 있던 무중력 상태와 유유자적한 삶에 대한 관심으로 행사장을 가득 채운 사람들. 유자사운드의 어쿠스틱한 감성이 행사장 곳곳에 스며들며 관객들을 자극할 무렵 북 콘서트의 진행자이자 첫 발제자인 유자살롱 전조가 '아무것도 하고 싶지 않은 사람들을 위한 일리 있는 증언 무중력 사회'라는 주제로 강연을 시작했다. 이어서 페이스북 그룹 회원 4,300명을 거느리고 있는 일 못 하는 사람들 유니온의 여정훈 대표는 '무중력 사회의 노동'을 주제로 스스로에 대한 셀프 디스를 통해 사회가 만든 '일 잘하는' 기준에 대한 비판 섞인 이야기를 풀어놓았다. 마지막으로 유유자적피플을 직접 쓴 유자살롱 아기가 '무중력 피플에서 유유자적피플'라는 주제로 강연을 이어갔다. 강연 이후 질의응답과 토론 역시 진지한 분위기에서 이뤄졌으며, 행사를 마친 이후에도 관객들과 강연자의 대화가 이어졌다. 이날 행사는 2014년 12월 발간된 『무중력사회를 사는 우리 - 유유자적피플(이하 유유자적피플)』의 출간을 기념하여 열렸다. 『유유자적피플』은 매니아기빙서클과 함께일하는재단의 지원으로 (주)유유자적살롱이 2010년부터 운영해 온 '집밖에서유유자적프로젝트(구, Meet-ribe 프로젝트)'와 (주)유유자적살롱의 활동 역사를 담은 이야기이다.

모든 이야기의 시작은 매니아기빙서클과 함께일하는재단이 '저소득층 청소년 지원협약'을 맺은 2009년으로 거슬러 올라간다. 당시 서태지 팬덤은 매년 진행되는 이벤트 수익금을 일회성 기부로 정리해왔으나, 조금 더 지속가능한 지원으로 이어보자는 취지로 함께일하는재단과

함께 매니아기빙서클을 결성했다. 약 120여 명의 기부자들이 매월 1만여 원씩 모금한 기금은 어느새 1,000만 원이 넘게 적립되었고, 그 기금을 가지고 지원사업을 벌이기 위해 만난 단체가 바로 사회적기업 (주)유유자적살롱이다. 집밖에서유유자적프로젝트는 탈학교비활동 청소년들을 대상으로 밴드 음악 교육을 포함한 다양한 활동을 지원하여 사회와 관계 맺기를 돕는 사업으로 2010년 이후 지금까지 약 70여 명의 청소년들이 참여했다.

프로젝트를 지원해 온 5년을 돌아보면 단순히 기부자와 수혜자, 지원기관과 수행단체가 아닌 '부족'이라는 이름으로 함께 보낸 시간들이 었다. 또한 프로젝트의 수혜자이자 주인공인 청소년들이 밴드 음악을 통해 친구를 만나고, 사회와 관계 맺는 과정을 지켜보는 것이 큰 보람이었다. 현재 무중력 현상은 비단 청소년만의 문제가 아니다. 일하고 싶어도 일하지 못 하는 청년들, 어렵게 일을 구했지만 일을 하고 있어도 행복하지 않은 청년들도 주인공이다. 프로젝트 지원 5년이 흐른 지금, 프로젝트 시작 당시 예비 사회적기업이었던 (주)유유자적살롱은 고용노동부 인증 사회적기업이 되었고, 일본, 대만, 홍콩 등의 해외 청년 지원 기관들과 무중력 청소년 문제에 대해 공부하고, 공동 사업을 고민하고 있다.

집밖에서유유자적프로젝트는 우리의 미래를 짊어질 청(소)년들이 겪는 문제들에 대한 '해법'을 찾기 위한 과정이었기 보다는 사회의 중력장 밖에서 외롭고 힘든 시간을 겪고 있는 사람들에게 '세상의 모든 존재는 행복해질 권리가 있다는 것'을, 그리고 각자가 가진 중력이 이끄는 대로 살아가다 보면, 언젠가 자신을 이해해줄 '부족'을 만날 수 있다는 것을 알려주는 시간이었다. ^{www}

글
제갈재상, 정책연구원

캄보디아 사회적기업

Watthan(와탄) 방문기



1



2

1.2
Watthan에 공급할 직물을 만들고 있는 지방 장인들

GSAP 담당자로 지난 4월 24일부터 5월 4일까지 아시아 개발도상국의 지속가능한 발전을 위한 GSAP(Global Social Enterprise Accelerating Projects)(KOICA 주최, 함께일하는재단 주관) 사업 대상 기관 선정을 위해 캄보디아를 방문했다. 방문한 기관 중 '장애인을 장인으로'라는 슬로건을 갖고 있는 사회적기업 Watthan을 소개하고자 한다. Watthan은 'than(탄)'이란 이름의 절을 뜻한다. Watthan은 캄보디아 장애인의 경제적 자립을 위해 Suphearac씨가 지난 2004년 캄보디아 수도인 프놈펜에 설립한 사회적기업이다. 현재는 작업장과 4개의 매장을 운영 중이다.

캄보디아는 1인당 GNP가 약 1,146\$이며, 2014년 7.2%의 GDP 성장률을 보이니(IMF, 2015), 아직은 빈부격차가 심하고, 도시와 지방의 생활수준과 사회서비스 접근성 격차도 상당히 큰 국가이다. 또한 교통사고 다발국답게 도로 위에서 구걸하다가 사고를 당한 아이, 지뢰 등 내전의 후유증으로 고통받는 이들, 의료서비스 취약으로 장애를 안게 된 이들 등 다양한 취약 소외계층이 존재한다. 이들은 정신적인 스트레스와 함께 구걸로 생계를 연명할 수밖에 없는 현실이다. 또한 캄보디아 문화상 장애를 수치스럽게 생각하고, 이를 감추려고 해서 장애인들이 더욱 사회에 적응하지 못하는 악순환이 반복되고 있다. 이를 사회적기업의 활동을 통해 해결하고자 Suphearac 대표는 지난 1991년부터 약 12년간 해외 NGO로부터 봉제와 목공예 기술을 받은 장애인 교육생들을 모아, 2004년 Watthan을 설립했다. 장애인을 위한 일자리 창출을 통해, 이들이 사회의 건강한 일원으로 활동할 수 있도록 희망을 불어넣고 있다. Watthan은 액세서리부터, 목공예, 의류, 가방, 아기용품 등 다양한 제품군을 생산해내면서, 장애인 고용이라는 측면 외에 캄보디아 전통문양을 디자인으로 살리며, 장인문화

계승이라는 소실 미션도 함께 갖고 있다.

캄보디아는 해외 NGO들의 활동이 많은 국가로 손꼽혀 Watthan과 유사한 취지의 의류매장을 시내 곳곳에서 많이 볼 수 있다. 프놈펜에서 외국인 유동인구가 가장 많은 모악톤레(강변길)를 따라 많은 매장이 있음에도, Watthan은 꾸준한 성장세를 이어가고 있다. Watthan의 대표는 "캄보디아 문화를 계승하고 있는 지방 장인(장애인 가구)들의 디자인과 영국 의상디자이너인 Alex의 재능기부를 받아, 탄탄한 시장성과 경쟁력을 보유하기 때문"이라고 설명한다.

본점인 프놈펜의 Watthan을 방문 후 Watthan에 직물을 공급하며 캄보디아 문화를 계승하고 있는 지방의 장인을 만나기 위해 프놈펜에서 한 시간 반 정도 거리에 있는 따께오 지역을 방문했다. 이들은 가내수공업 방식으로 가구마다 보유하고 있는 전통문양을 디자인한 직물을 생산한다. 직조작업 이전에는 집에서 특별한 일 없이 살림만 하던 주부에서, 이전 가족 수입원의 일원으로 보람을 느끼고 있다는 장인의 말을 들었을 때, 실사하는 며칠간의 수고로움이 잊히는 듯했다.

따께오에서 작업 중인 장인을 만나고 다시 프놈펜 속으로 돌아오는 길에, 현재 캄보디아는 한국의 6~70년대 경제수준으로 비유되는 표현이 무색하게 스마트폰에 이어폰을 끼고 있는 청년들, 고급 수입차량을 타고 다니는 현지인들, 하루가 다르게 하늘에 가까이 다가가려 하는 고층건물, 아이스크림을 마시면서 노트북으로 업무를 볼 수 있는 카페들을 보면서, 자본주의로 성장하고 있는 캄보디아 경제성장의 부산물인 사회 소외계층에 대해 생각했다. 이들을 위해 힘쓰고 있는 현지 사회적기업 Watthan과 같은 곳이 지속적으로 성장할 수 있길 기도한다. ☺

GSAP(Global Social Enterprise Accelerating Projects)
개발도상국의 빈곤친화적 민간부문 활성화를 위한 포용적 비즈니스(Inclusive Business) 모델구축 차원에서,
현재 개발도상국에서 활동 중인 사회적기업을 대상으로 현지에 안정적으로 정착할 수 있도록 지원 및 관리·운영·평가하는
'KOICA 지구촌 사회적기업 육성 사업'의 일환이다.

글
김건영, 객원 기자

한 점의 바람으로

날아오르는 일



1.2
체인지메이커 프로젝트 활동 모습



1



2

미국의 기상학자 에드워드 노턴 로렌즈(Edward Norton Lorenz)는 1961년 기상관측을 하다가 아주 작은 수치 하나를 반올림해서 계산하자 완전히 다른 결과를 얻게 된 사실을 토대로 한 가지 이론을 주장했다. 나비의 날갯짓 정도의 바람의 양이 후에 태풍을 불러올 정도로 기상 변화에 영향을 준다는 뜻으로 '나비효과'라고 명명되었다. 비행은 바람을 안고 나아가는 일이다. 양력을 받아 나는 힘에 더하여 세계 곳곳에 나눔을 실천하는 기업이 있다.

한국 항공 산업의 태동과 함께 굳건한 동반관계를 유지해 온 보잉코리아는 민간항공, 안보, 우주 분야에서 활발한 사업을 진행하고 있다. 또한 철로 된 새가 하늘로 사뿐히 날아오르듯 굳건한 의지로 전 세계에서 다양한 사회공헌 활동을 벌이고 있다. 기근으로 고통을 겪는 경제 빈국에 식량, 약품, 옷 등의 구호물자 수송을 돕고 각 지역사회에 맞는 교육투자 활동, 문화 공간 지원 등의 다양한 활동을 펼치고 있다.

보잉코리아는 2011년부터 재단과 연계하여 기존의 공헌활동과 더불어 지역의 아동·청소년에게 문화예술교육프로그램을 지원하는 사회공헌활동을 진행하고 있다. 2012년부터는 <체인지메이커 프로젝트>로 기획하여, 함께일하는재단에서 발굴·육성한 소셜벤처와 연계하여 소외된 계층, 고립된 개인들 간의 공동체를 회복하고 각 개인과 단체들의 역량을 강화하는 프로젝트를 4년째 꾸준히 진행하고 있다. 현재 한국사회가 필요로 하는 문제 해결 방안들을 고민하며 작은 씨앗 한 톨 안에 커다란 나무가 들어있다는 사실을 상기하게 되는 <체인지메이커 프로젝트>. 지난 3년간의 발자취를 따라가 볼까 한다.

우리가 만드는 변화

2012년 첫해의 타이틀은 '내가 바로 우리 마을 체인지메이커'였다. 문화 사각지대에 있는 경제적 빈곤 계층과 다문화 가정의 아동과 청소년 약 100명을 대상으로 사회·문화적으로 참여를 이끌어내 향후 사회의 새로운 원동력이 되도록 하는 것이 목표였다. 지역주민과 아이들, 아이들과 지역의 문화예술인, 그리고 다양한 예술 장르를 매개로 한 심리소통 워크숍 프로그램들을 기획했고 이러한 프로그램들이 단순히 일회성 기획에서 끝나는 것이 아니라 지속가능한 문화 플랫폼이 되고자 했다. 이는 단순히 소외계층에 대한 일방적 수혜 프로그램이 아니라 소셜벤처와 함께 지역주민의 네트워크를 구축하여 지속적인 문화예술활동을 경험할 수 있

는 기반을 구축하기 위함이었다. 보잉코리아의 지원은 단순한 기부가 아닌, 소외 주체가 사회 구성원으로서 동등하게 인식 될 수 있도록 하고 그들 자신이 사회 안에서 문제 해결의 주체자로 성장할 기회를 열어주었다. 또한 소셜벤처들의 혁신적 아이디어를 실현해 보는 장이었다. 특히 이후에도 지역에 녹아들어 꾸준히 프로그램이 실행되었다. 소셜벤처 플러스마이너스일도씨의 경우 지역 내 청소년문화놀이터 '청청청'을 설립에 결합하여 청소년 문화예술교육프로그램을 운영하였으며, 2012년에는 인문학 강의 '모기동 문화다방', 2013년에는 생활예술교육프로그램 '밥상도 예술이다'를 진행했다. 소셜벤처 세상물품은아이와 기억발전소의 컨소시엄 프로그램인 강화도 불런투어 등도 <체인지메이커 프로젝트> 이후에도 지속적으로 이루어지게 되었다.

꾸준한 지원으로 사회공헌의 영역을 넓혀

이에 2013년 12월부터 2014년 6월까지 이전의 지속 가능한 프로그램 모델 탐색과 더불어 한층 진화한 프로그램을 추진한다. 이전의 대상 중심의 지원 방향과 더불어 계층 간 소통까지 영역을 확장한 프로젝트는 주제를 "마을"로 확장한다. 독거노인과 단절된 주거문화 등으로 주민들 간의 소통 부재가 심화되고 있는 중에 공동체적 마을을 회복하기 위한 프로젝트를 진행했다. 청소년부터 마을 어른까지 함께 하는 '세대공존 마을 살이' 프로그램과 주민이 기획자이자 참여자가 되어 마을을 개성 넘치게 꾸며보는 '마을 축제' 등 다양한 기획으로 마을 주민들 간의 소통을 강화하고 구성원 자신이 지역사회의 주인이 되는 의미 있는 기획이었다. 여기서 멈추지 않고 "지속가능한 지역 문화 생태계 만들기"를 주제로 2015년에는 환경, 생태 체험 테마를 더하여 '도시양봉' '도시텃밭', '리사이클링' 등의 실험적인 지원 프로젝트들을 실행할 예정이다.

보잉코리아와 함께하는 사업은 구성원의 성장을 돕는다. 일회성으로 끝나는 사업들과 다르게 지역, 개인, 그리고 소셜벤처를 연결하고 저자신을 변화시킬 원동력을 가지게 하는 일이다. 우리는 여름의 나무그늘에 앉아 시원한 바람을 맞으며 문득 그런 생각을 하게 된다. 이 바람의 시작은 어디일까. 누군가에게 손을 내미는 몸짓이 일으킨 바람 한 자락, 혹은 내민 손이 만드는 기류 같은 것들이 모여 '나비효과'를 일으키는 것은 아닐까 한다. 그리고 우리는 잊으면 안 된다. 우리가 쉬는 나무를 누군가가 꾸준히 가꾸고 있었다는 사실도.

취재
이은주, 홍보팀

글
김건영, 객원 기자

사랑은 바느질처럼 웃감과 웃감을

이어붙이는 따뜻한 일

유재원 매니저(오른쪽)와 신윤에 대표(왼쪽)의 만남을 행복하게 하는 패션 기업 '오르그닷' 매니저



신윤에 대표(왼쪽)와 유재원 매니저(오른쪽)의 만남을 위한 문화예술 플랫폼 '공공공간' 공동 대표

의복의 기원에 관한 설들을 생각해 보면 무척 여러 가지 원인으로 시작한 일이라는 생각이 든다. 외부의 추위와 더위를 막고, 타인에게 예를 갖추기 위한 방식으로 사용되었거나, 혹은 자신의 지위를 뽐내기 위한 수단이기도 했다. 그리고 개인의 개성을 드러내기 위한 수단으로 저마다 의복을 지어 입지 않았을까. 최초의 날들을 생각해 본다. 사냥한 짐승의 가죽을 벗겨 고기를 먹고 짐승의 뼈로 바늘을 만든다. 그리고 힘줄이나 나무줄기를 이용해 짐승의 가죽을 몸에 맞게 꿰맨다. 최초로 옷을 지어 입은 사람의 기분은 어땠을까. 누군가는 들소의 가죽으로 옷을 지어 입었을 것이고 다른 누군가는 호랑이, 또 다른 이는 새의 깃털을 꿰어 달았을지도 모른다. 호랑이 무늬는 호랑이처럼 웅맹해 보이게 만들어 주었을 것이다. 새의 깃털은 좀 더 자유롭고 화사해 보였을 것이다. 하여 더 많은 옷이 지어졌을까?

이러한 옷의 기능들이 현대 사회에 와서도 그대로 발현된다는 생각을 한다. 산업사회 이후 대량생산 체제에 인간의 노동력과 자원을 소비해내는 패션 산업은 세계적으로 그리고 내부적으로 많은 문제를 안고 있다. 패션산업 종사자들의 상대적 노동력 착취 문제나, 임금 상승에 따른 산업구조의 급격한 변화 문제, 환경오염 문제 등등 여러 문제가 산재해 있다. 피부에 바로 맞닿아 있는 옷들을 우리는 너무 당연하게만 생각하고 있는 게 아닐까?

봉제공장들이 골목을 꽉 채우고 있는 창신동에 있는 '공공공간(000간)'에서 의류산업에 대한 고민과 의미 변화를 시도하는 '오르그닷'의 유재원 매니저와 '공공공간'의 신윤에 공동대표를 만나 현재 패션 산업의 현황과 사회적기업으로서의 위치, 사업을 진행하며 느낀 회로애락을 들어 보았다. 한 땀씩 이야기가 수놓아질 때마다 우리가 앉아있는 공간이 가득 채워졌다. 바늘과 실로 한 벌의 옷을 지어 입듯, 두 활동가의 이야기를 동고동락(同苦同樂)에 촘촘히 옮겨 보았다.

신윤에 대표(이하 신윤에) ○ 안녕하세요. 전에 한번 여기 오셨었죠? 디자이너스앤메이커스(패션 디자이너와 생산자를 연결해주는 패션 플랫폼)를 진행하면서 저희와 협업을 할 수 있는지 알아보러 오셨던 게 기억이 나요.

유재원 매니저(이하 유재원) ○ 맞아요. 그 이후 따로 뵙지는 못했네요. 그래도 저희는 공공공간 이야기 많이 들었어요. 혁신활동가 모집 자리에서도 봤는데 그때는 사람이 너무 많아서 인사도 못 드렸어요.

신윤에 ○ 네. 전에 오셨을 때 협력할 수 있는 봉제공장을 소개해 드리려고 했는데 여기는 일감을 버락치기로 하는 곳이라 좀 힘들 것 같더라고요.

유재원 ○ 저희가 디자이너스앤메이커스 사업을 진행하면서 창신, 송인동 쪽은 안 왔어요. 자체 생태계가 있어서요. 외곽에 있는 성북구나 금천구, 장안동 쪽 공장에 집중해 많이 다녔습니다. 그런데 이제 곧 창신동 쪽에도 찾아올 것 같습니다. 앞으로 자주 뵈게요.

신윤에 ○ 잘 부탁해요. 저희도 오르그닷과 비슷한 듯 다른 사업을 하고 있어요. 저희는 마을을 중심으로 사업한다면 오르그닷은 패션이 중심인 것 같아요. 저희는 오르그닷에 비하면 아직 아גיע요. 사회적기업가 육성사업 1기로 2011년에 시작해서 창업한 지 4년차예요. 매니저님은 어떻게 이쪽 일을 시작하게 되었는지 궁금해요.

유재원 ○ 그렇군요. 공교롭게 저도 오르그닷에 들어온 지 딱 4년

되었네요. 오르그닷은 2009년에 시작되었고요. 소풍(Sopoong)의 관계자가 일본 NPO 모델을 한국에 론칭하려고 준비할 때 저를 불러들이셨어요. 그때 오르그닷이 소풍에서 투자를 받고 있었는데 사무실에 자주 오셔서 이야기를 나누다 보니 대표님과 친해졌고, 제가 진행하던 프로젝트가 실패했을 때 오르그닷 대표님께 스카우트된 거죠.

신윤에 ○ 둘 다 일을 시작한 지 4년 차네요. 4년 차로 느끼는 애환이나 여러 이야기 나눠볼 수 있을 것 같아요. 오르그닷 사업들은 어떤 것들이 있나요?

유재원 ○ 현재 세 가지 사업하고 있어요. 오르그닷이라는 브랜드로 친환경 의류제품 혹은 잡화, 기념품을 기업에 납품하는 사업을 하고 있고, AFN이라는 독립 브랜드를 생산해서 A랜드 등에 유통하고 있어요. 저는 현재 디자이너스앤메이커스를 기획하고 진행하고 있어요.

봉제산업의 미래를 생각하다

신윤에 ○ 많은 일을 하고 계시네요. 그중에 직접 진행하시는 디자이너스앤메이커스 사업은 중요한 것 같아요. 저희는 현재 '소울 소잉'이라는 청년제작자양성 프로그램을 진행하고 있거든요. 그 부분에서 연계되는 부분이 많을 것 같아요. 지금 사업 현황은 어떤가요?

유재원 ○ 디자이너스앤메이커스 사업을 담당하면서 디자이너도 많이 만나고 공장 사장님들도 많이 만나요. 젊은 분들이 많아지면 좋을 것 같아요. 봉제공장 사장님들이 다 아버지 세대들이라 보니 젊은 디자이너들과 의사소통이 힘든 부분이 있어요. 제조업이다 보니 원단도 드나들고 먼지도 날리는 환경이라 어수선하고 매력적이지 않아서 젊은 인력들이 유입이 안 돼요.

신윤에 ○ 저희가 간판 프로젝트를 하면서 봉제공장 사장님들도 많이 만나고 인터뷰를 해 보았을 때 공통으로 하시는 말씀이 '내가 이제 마지막이야'였어요. 자식들에게 물려주고 싶지 않으신 거죠. 하위 노동자 계층의 블루칼라 같은 느낌이 강해서 젊은 친구들이 안 온다고 해요. 하지만 손으로 직접 제작하면서 평생 할 수 있는 일이라 좋다고 생각하시는 분들도 있어요. 저 역시 옷을 제작해 보면서 봉제 일이 무척 매력적인 일이라고 생각했어요. 이 창신동 골목들은 참 활기차요. 동대문 유통단지가 있고, 한국에서 가장 큰 원단 상가가 바로 옆에 있고요. 그리고 신당동, 송인동 근처에 봉제 인프라가 있어요. 그런데 음성화가 문제인 것 같아요. 오픈된 네트워크가 아닌 거예요. 공장들을 보면 하나의 링크에만 의존해서 그곳에서 일을 못 받으면 일감이 끊기는 경우가 대부분이에요.

유재원 ○ 그 부분과 연계해서 사업 시작할 때 고민을 많이 했어요. 규모를 확장해서 오픈 팩토리로 갈 것인가, 아니면 처음부터 소통을 잘하는 공장들을 선택해 나가면서 어떤 기준에 부합하는 데이터베이스를 구축할 것인가. 어떤 고객은 비싸도 좋으니 퀄리티가 있게 해다오, 어떤 고객은 나는 퀄리티 보다는 싼 게 우선이다. 제일 나쁜 고객은 싸고 퀄리티 좋게 만들어 달라.

일동 ○ 말도 안 돼(웃음).

유재원 ○ 비즈니스적 시각에서 보면 수요가 가장 많은 곳으로 가야 하는데 그렇게 하기도 모두 제각각인 거죠. 그래서 거래를 하고 나서 평가를 할 수 있도록 플랫폼을 구축했어요. 생태계가 자연스럽게 만들어지는 게 좋지 않을까 해요.



1

신윤예 ◦ 현재 저희 수익의 7~80%는 교육프로그램을 통해 올리고 있어요. 처음 창신동에서 지속 가능한 생산 기술로 선택하게 봉제였어요. 판매보다는 모여서 문제를 해결하고 그에 맞는 물품을 제작하는 것에 초점을 맞추었어요. 그리고 저희가 잘할 수 있는 것은 청년제작자로서 커 나갈 사람들을 키우면서 구조적 환경을 아래부터 설계하는 일이었어요. 지금 진행하는 청년제작자 양성프로그램 소울 소잉이 끝나면 졸업자의 일거리가 필요하잖아요. 그러면 저희 공간이 일감을 줄 수 있는 플랫폼이 될 수 있지 않을까 싶어요. 정말 실력 있는 친구들을 양성하고 계속 자기 기술을 연마할 수 있는 통로가 되었으면 해요. 공공공간은 그 지점에서 젊은 사람들을 유입시키는 새로운 엔진이 되는 게 목표예요.

유재원 ◦ 그 부분에서 디자이너스앤메이커스와 연계할 지점이 있겠네요. 현재 디자이너스앤메이커스에는 70개 정도의 단체가 등록되어 있어요. 이용하는 디자이너들은 7~800명 정도예요. 사이트 내에 기능을 많이 만들었어요. 의류 제작 시에는 작업의뢰서라는 제작 설명서 같은 걸 디자이너가 작성하는 데 그걸 기준으로 작업하거든요. 그것을 온라인으로 작성해서 개별 업체에 보낼 수 있는 시스템과 그걸 받고 업체에서 온라인으로 소통할 수 있는 법을 연구 중이에요. 업체들과 디자이너들을 늘려가면서요. 그래서 현재 모바일로도 작업하고 있어요.

신윤예 ◦ 매칭플랫폼은 좋은 매칭이 이루어지도록 하는 게 중요한데, 그건 자동화로는 한계가 있고 품이 많이 들 것 같아요.

유재원 ◦ 지금 공공공간 공동대표 두 분이 브랜딩을 굉장히 잘하시는 것 같아요. 저희는 부족한 부분이 참 많은데, 여기 창신동 같은 경우에도 막연하게 생각했었는데 오면서 보니까 간판들 만들어 놓은 것도 예쁘더라고요. 한국 봉제산업들이 고부가가치 산업으로 재편되어야 한다고 생각하거든요. 그런데 그게 그냥 되는 게 아니잖아요. 브랜딩의 문제 같은 걸 생각하면 창신동은 그런 부분이 잘 되어가고 있는 것 같아요.

신윤예 ◦ 과찬이세요. 원래 봉제공장이 간판이 없는 경우가 많았거든요. 그래서 간판을 만들어드리기 시작했는데, 나중에 배달업체들이 좋아하시더라고요. 전에는 배달하기 힘들었는데 이름이 생겨서 좋다고요 (웃음). 이런 작업들로 저희는 제작의 재발견을 하고 싶었어요. 여기 와서 보니 순수예술 전공자와 봉제공장 사장님들이 참 비슷해요. 예술가가 아틀리에에 쓰는 것처럼요. 생각해 보니 누구는 예술가고 누구는 노동자인가. 왜 여기는 축은한 시선으로 보고 다른 곳은 동경의 시선으로 보는가에 대한 불편함이 있었어요. 그래서 이제 젊은 친구들이 새로운 장인정신으로



2

정착할 수 있게 한 사람씩 브랜딩을 해주고 싶어졌어요. 여기 사장님들도 알고 보면 일하는 거에 대한 자부심과 예술가, 장인으로서의 자부심이 다 있으세요. 이런 것들을 살려 나가면 윤리적 패션에 대한 부분까지 풀어나갈 수 있지 않을까 싶어요.

유재원 ◦ 네 지금 한국 봉제 산업은 해외처럼 아동노동이나 장시간 감금노동은 존재하지는 않아요. 물론 늦게까지 일하시는 경우도 있지만 저희도 이렇게 늦게까지 일하고 그러잖아요(일동 웃음). 농담이고요. 현재 봉제 산업이 붕괴되고 있는 과정에 있어요. 어렵지만 그 과정을 연착시키는 과정이라고 생각하고 있어요.

신윤예 ◦ 저는 그래서 새로운 기능이 추가되어야 한다고 생각해요. 이렇게 쇠락하는 건 가능성이 떨어지고 있다는 방증이니까요. 저희는 봉제 제작을 하는 것들을 커리큘럼화해서 경쟁력을 확보하려고 해요. 일본은 수많은 독립제작자가 살아있고 그들을 살아 있게 하는 산업 구조가 있잖아요. 8~90년대의 긴 암흑기에서 일본경제가 버틸 수 있었던 건 독립제작자들이 있었기 때문이라고 생각해요. 그래서 한국에서는 사회적기업과 독립제작자들이 힘을 합쳐 다양한 의견이 모였으면 해요. 과학기술이나 문화콘텐츠를 섞을 수도 있고요.

윤리적 패션의 어려움

유재원 ◦ 저는 회사 들어오기 전까지는 옷은 그냥 공장에서 프레스로 찍으면 바로 나오는 줄 알았어요. 의류 소비자들이 가지고 있는 의류 생산에 대한 정보가 너무 없는 것 같아요. 패션은 화려하잖아요. 기분이 좋은 거고요. 거기에 그런 노동환경이 있다고 하면 고객의 입장에서 굉장히 불쾌한 거죠. 마스크를 쓰고 열악한 공장에서 만들어진 제품을 사고 싶지 않겠죠. 그래서 제품을 소비하는 사람들의 의식을 바꾸는 것도 중요하다고 싶어요.

신윤예 ◦ 맞아요. 저희도 그래서 옷 한 벌이 어떻게 만들어지는지 청소년들과 함께 투어를 해봤어요. 거기서 남는 것들로 자신만의 기념품을 만들어보기도 했어요. 그러면서 오전 원짜리 티셔츠를 만들기 위해서 다섯 명이 필요하고, 각자 얼마를 가져갈 수 있을지 생각해 보게 했어요. 다들 놀라는 거예요. 원단값도 있고요. 도시 안에서 소비만으로 패션을 드러내는 게 아니라, 삶의 태도가 패션이 되는 소비자가 늘어나면 좋겠어요.

유재원 ◦ 현재 윤리적 패션을 추구하는 곳들이 다 그럴 것 같아요. 친환경 먹거리라면 건강과 직결되는 이슈예요. 윤리적인 소비보다 본

1. 공공공간 외곽 모습
2. 도시의 산책자를 위한 창신동 안내 지도

질에서 소비자에게 의미가 있죠. 그런데 옷은 저 노동자가 얼마의 임금을 받을지는 나랑은 별로 상관이 없어요. 옷이 그냥 예쁘냐, 안 예쁘냐. 내가 멋지냐, 안 멋지냐가 중요해요. 결국 멋을 추구하는 것이기 때문에 생산과정부터 이렇게 멋진 사람들이 만드는 거구나, 이런 브랜드를 사는 것이구나 하는 방향으로 가야 해요.

신윤예 ◦ 맞아요. 윤리적 패션이 어려운 건 생산자와 내가 동일시가 안 되는 거더라고요. 아무리 공감능력이 크다고 하더라도 그건 힘든 일 같아요. '저 사람이 얼마를 벌든 나랑 뭐 상관?'(웃음) 이러잖아요. 그래서 저는 프라이탁 가방을 참 좋아해요. 모든 공정에 있는 사람들을 멋있게 포장해 주잖아요. 공정에 있는 사람들의 이름을 따서 라인을 만들고요. 저는 거기서 많은 영감을 받았어요. 계속 싼 물건을 소비하면서 외면하는 부분들에 대한 고민과 제작 쪽의 새로운 가치를 발견하고 브랜딩하는 운동이 같은 단계를 밟아가야 해요.

유재원 ◦ 어려운 문제예요.

신윤예 ◦ 맞아요. 우리 사회가 기술을 가치 있게 안 봐주는 것이 참 안타까워요. 그래서 그런 부분을 서사로 풀어보고 싶어요. 잘 맞는 위크웨어를 입고 일한다거나 기술을 이미지로 풀어서 제작이 무척 창조적인 일이라는 것을 전달하는 게 우리가 할 수 있는 부분이지 않아요. 저희가 잘하는 게 있고 못 하는 것도 많아요. 그런 부분들을 유재원 매니저님이 도와주셨으면 해요.

유재원 ◦ 감정노동이요?(일동 웃음)

신윤예 ◦ 아니요(웃음). 이미 많은 인프라를 구축하셨고, 어플리케이션으로도 개발을 진행하시잖아요. 구조적으로 진행이 많이 된 것 같아요. 저희는 그런 구조화가 어렵거든요. 많이 앞서서 진행하셔서 잘 됐으면 좋겠어요. 그래서 청년장인들을 지원할 수 있는 플랫폼이자 허브가 되면 좋지 않을까 싶어요.

유재원 ◦ 저는 최근에 3D 프린터로 옷을 단번에 찍어내면 어떡하나 하는 고민도 있어요.

신윤예 ◦ 네. 이번에 보니 컴퓨터로 샘플이나 이런 것들을 다 수정할 수 있는 거예요. 홀로그램으로요. 샘플을 많이 수정할 필요 없이 픽스해서 나오면 컴퓨터에서 만들어주는 거죠. 이제 봉제라는 것을 대체하는 기술이 나오는 것인가. 과학과 인간, 그리고 노동에 대한 고민을 해야 하는 시점 같아요.

유재원 ◦ 가장 윤리적인 패션은 한 번 사서 오래 입을 거라는 이



야기가 있죠. 그런데 옷 좋아하는 사람들에게 윤리적 소비 하라고 한 벌을 평생 입으라고 하면 니즈에 맞지 않을 것 같아요. 참 어려운 문제가 많아요. 대표님은 이런 어려운 환경에서 일을 진행해 나갈 수 있는 원동력 같은 게 있었나요?

신윤예 ◦ 사람에게 많이 얻어요. 지역 공장에 처음 찾아가서 같이 이런 프로그램을 해보자 했을 때 문전박대를 많이 당했어요. 그런데 어떤 분이 저희 참 신기한 아이들이라며 한번 같이 해보자고 하셨어요. 그분과 제로웨이스트 셔츠를 머리를 싸매가면서 고민했어요. 런칭쇼할 때 그분께 초대 연설을 부탁했어요. 그동안 일하면서 '옷을 만들면 만드는 거지'라고만 생각했는데 이번엔 정말 많이 힘들었고, 이게 옷이 안 될 거라고 끊어입는 의식을 하셨대요. 그런데 만들고 나니까 이런 게 예술이 아닐까 하는 생각을 하셨어요. 저는 그 이야기를 듣고 눈물이 너무 났어요. 유 매니저님은 어디서 원동력을 얻으세요?

유재원 ◦ 저는 사회적기업하면서 성과를 느끼는 감정이 굉장히 복잡해요. 개인적으로 재무적으로도 성공한 모델을 만들고 싶고 사회적 임팩트도 만들어내고 싶어요. 현재까지 오르그닷이 재무적으로 성과를 내서 행복했던 감정은 없었던 것 같아요(웃음). 그래도 우리에게 이런 시절이 왔다는 생각이 든 때가 있었어요. 지난해에 대표님과 미국 출장을 갔었는데 초창기 조그만 사무실에서 라꾸라꾸 침대를 사내 마네 하다가 여기까지 왔구나 하는 감회가 들었어요.

일동 ◦ 아 케도에 올랐구나 하는?

유재원 ◦ 현지에서 사업하는 사람들도 만나고 대규모 투자하는 사람들도 만나면서 꼭 사회적기업가로서 느끼는 감정은 아니겠지만 이제 뭔가 좀 되어가는 게 아닌가 하는 생각이 들었어요. 그리고 일전에 프랑스 사진작가와 협업해서 봉제공장 관련 사진전을 했거든요. 그렇게 찍은 사진을 조그맣게 액자로 만들어서 업체에 가져다 드렸어요. 영입이기도 했고(웃음), 사회적기업의 마음을 담아서요. 막상 드릴 때는 뭘 이런 걸 다 어려웠는데, 다음에 가보니 다 그 사진이 걸려 있더라고요. 그럴 때 마음이 조금씩 오죠. 저도 그런 것들이 원동력이 되는 것 같아요.

인터뷰를 마친 후 두 분의 대화를 곱씹어 보았다. 수많은 문제를 고민하고 해결하려는 분투의 모습이 보여 두꺼운 옷을 한 벌 걸친 듯 마음이 절로 따뜻해져 왔다. 앞으로 두 분의 고민과 노력이 큰 성과를 거두기를 빈다. **한**

글
이은주, 홍보팀

겨울나무들이 서로

연리지가 되어



맑은 하늘이 싸늘해지더니 싸락눈이 내리기 시작했다. 광주 송정역을 나서고 얼마 뒤 싸락눈이 함박눈으로 바뀌어 인적 드문 겨울 상가에는 그림자를 드리웠다. 갑자기 시작된 눈으로 상가에 인적은 끊겼지만 딱 한 곳은 사람들이 설 새 없이 드나들면 복적이다.

“눈이 오는 날 개업하면 성공한대요.”

웃음에 딸린 하얀 입김과 덕담이 오간다. 이곳은 ‘세상에서 가장 아름다운 나무’(이하 아름다운 나무)가 새롭게 단장한 ‘Store 36.5’이다. 사회적 물품이 원목 진열대에 전시되어 있고, 한쪽에는 편백으로 꾸며진 온돌방이 마련돼 있다. 쌀쌀한 날씨에 따뜻한 차 한 잔 들고, 온돌방에 들어간다면 그야말로 ‘힐링’이 될 것 같은 곳이다.

잔칫집 한편에는 통통통탁 도마와 씨름해가며 음식을 준비하느라 분주한 김해월 씨가 있다. 아름다운 나무 양용 대표가 “저분이 우리 회사 달인이세요.”라며 자신 있게 소개하는데도 주방에서 나오지도 않고 뒤로 살며시 사라진다. 개점 준비가 어느 정도 끝난 오후 늦게야 겨우 마주 보고 앉아 이야기를 나누니 좀 전의 무뚝뚝함은 오해고, 수줍음을 잘 타는 영락없는 소녀다.

“11년 전에 남편과 결혼해서 한국으로 왔어요. 조선족이지만 한국어는 전혀 못 해서, 지금도 대표님께 많이 야단맞아요.”

“말씀 잘하시는데요?”

“아니예요. 아니예요.”

달인은 손사래를 치며 아이가 유치원에 다닐 무렵 아름다운 나무를 왔다갔다하며 바느질을 배웠고, 식당에서 서빙을 하다가, 양용 대표의 놀러 오라는 핏(?)에 빠져 지금까지 일하게 됐으며 조곤조곤 이야기를 이어나간다. 그러면서 입을 가리고 “호호” 웃는다.

아름다운 나무는 달인처럼 다문화 이주결혼여성들의 지속적인 일자리를 마련해주는 것을 비전으로 삼고 있는 사회적기업이다. ‘우리 이거 못 팔면 직원을 월급 못 받아요. 이 사람들한테는 생계가 달린 문제니까요. 우리 필수적으로 팔아요.’ 어느 소식지에서 읽은 양용 대표의 말처럼 아름다운 나무는 이곳에서 일하는 여성들이 자립할 수 있게 하려고 다양한 사업을 하고 있다. 간략하게 소개하자면 Store 36.5와 카페오아시아 운영, 다문화식자재 마켓, 수공예 핸드메이드 소품 제작 및 판매, 다문화 이해교육 강사 파견 및 취·창업 교육 서비스 등이다. 이런 노력 덕분에 지난해 광주광역시 사회적기업 중 유일하게 고용노동부 장관 표창을 받기도 했다.

백조가 우아하게 물 위에 떠 있기 위해서 수백 번의 물질이 필요하듯이, 아름다운 나무의 이런 번창에는 같이 일하는 사람들의 노력이 바탕에 깔려 있다. 세계 곳곳의 요리며, 다양한 문화가 담긴 수공예 바느질이며 요리 강의, 바리스타 일까지 일당백의 역할을 해내는 달인의 입에 “힘들어요.”라는 말이 꼬리말처럼 붙어 있는 이유이다.

“중국에 있을 때는 완전 다른 일을 했고, 바느질도 여기 와서 배웠어요. 일이 너무 많고 힘들어서 대표님 붙잡고 ‘갈게요. 갈게요.’ 여러 번 말했어요. 대표님은 처음에는 아무 말 안 하다가, 퇴근할 때는 손 꼭 잡고 ‘같이 합시다.’ 그러세요. 그러면 한 2년 버티다가 호호. 나이를 먹다 보니 더 힘들어져서 한 번은 정말 몇 달 쉬기도 했어요. 대표님이 쉬고 오라고 하셨거든요. 근데 한 달 지나니 왜 그렇지 또 나오고 싶더라고요. 같이 일하는 사람들도 보고 싶고, 그래서 대표님 다시 가도 돼요? 라고 전화했더니 ‘빨리 와!’ 하셨어요. 그래서 지금 이렇게 다시 일하고 있죠.”



일이 많고 힘들어도 이곳을 떠나지 못하는 것은 양용 대표의 진정성 때문이다. 아름다운 나무는 직원을 소비시키는 것이 아니라, 기술교육을 통해 전문 기술인으로 거듭나도록 도와준다.

“사실 우리 같은 사람(결혼이주여성)은 할 수 있는 일이 별로 없어요. 언어가 안 되니깐 얼굴 내밀고 하는 일은 못하고 대개 식당에서 일해요. 여기서는 학원에서야 배울 수 있는 여러 나라 요리도 공짜로 배우고, 바느질도 배우잖아요. 일은 힘들지만 이제는 자르지 말라고 반대로 저희가 대표님께 말해요.”

양용 대표는 반쯤 진심을 담아 회사가 잘 되면 직원들에게 하나씩 나눠 운영하게 할 거라고 이야기한다. 물론 그런 날이 정말 올지는 모르겠지만, 달인에게 아름다운 나무는 이미 ‘우리 회사’다.

“회사가 점점 나아지는 걸 보면 정말 마음이 뿌듯해요. 예전에는 우리 정말 가난했었어요. 춥고, 바람 불고. 가장 즐거운 순간이 수공예품 몇백 개씩 주문이 들어왔을 때 기한 내에 딱 끝내서 물량 보낼 때예요. 모두가 자기 일, 자기 회사라고 생각하지 않으면 스트레스 받아서 회사에 다닐 수 없어요.”

한참 인터뷰하는 동안 달인이 만들어 낸 잔치음식들이 상다리 부러지도록 차려졌다. 튀김조각을 붙인 동그란 만두를 내밀며 자기가 가장 자신 있는 일본 요리라며 권한다. 저절로 감탄이 나올 정도로 맛있다.

“결혼이주여성들이 저를 많이 부러워해요. 대부분 돈을 벌어야 하는 형편인데 말이 안 통하니 일을 찾기 힘들거든요. 아기를 맡아 줄 친척도 없고요. 저는 요리강습을 나가거나 하면 어쨌든 버티면서 뭐든 열심히 배우고 자기가 잘할 수 있는 걸 해보라고 말해요. 힘든 시기는 다 지나가게 되어 있다고요.”

김해월 달인의 꿈은 아기 잘 크고, 회사 다닐 수 있을 때까지 다니며 돈을 버는 것이다. 소박할지 모르지만 한국에서 살아가는 결혼이주여성들에게는 가장 큰 꿈이기도 하다.

마지막으로 사장님에게 하고 싶은 말이 뭔지 물었다. 불만이 있으면 대신 전해주겠다는 장난스러운 질문이었는데, 김해월 달인의 눈이 빨갛게 달아올라, 인터뷰가 잠시 중단됐다.

“아프지 않는 거요.”

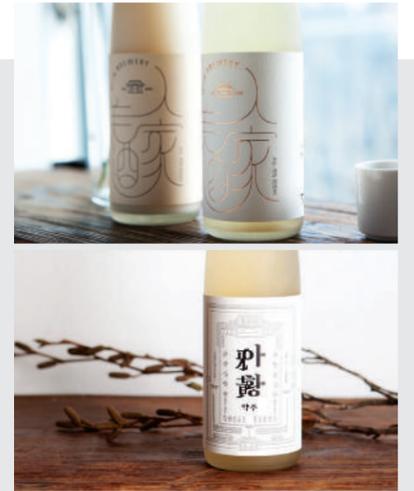
양용 대표와 아름다운 나무의 진정성이 달인에게 충분히 전해지고 있다는 생각이 든다. 김해월 달인과 양용 대표가 함께 사진을 찍자고 하니, 처음으로 손을 잡아 본다며 약간은 어색한 듯 팔짱을 낀다. 세상에서 가장 아름다운 나무는 완전하지 않은 다양한 사람들이 모여 함께 꿈꾸고, 의지하며 자란다는 의미를 지녔다. 이들의 미래가 화려하기보다는, 이대로 서로를 의지하며 내리는 함박눈처럼 풍성해지길 바라본다. WT



글
김건영, 객원 기자

(주)소사이어티알렘은 우리나라 전통주를 매개로 하여 지역 소규모 양조장인들과 소비자를 직접 연결하는 서비스 <술편>을 준비하고 있다. 상대적으로 소외된 산업들과 지역산업을 지원하고 나아가서 전통과 변화를 버무려 새로운 서사 콘텐츠를 만들어 나가는 문화기업이다. 과연 전통주로 무엇을 할 수 있을지 궁금하지 않은가? 전통주와 함께 야심 찬 첫발을 내디딘 (주)소사이어티알렘의 이수진 대표와 함께 양평의 '지평주조'를 찾아가 보았다. 지역 양조장의 마케팅 및 홍보 컨설팅, 현장 조사를 위해 전국을 돌아다니고 있다는 이 대표와 함께 우리 술이 품고 있는 이야기를 풀어내 볼까 한다.

<술편>은 또한 브랜드 디자인에도 심혈을 기울이고 있다. 얼마 전 최행숙전통주와 함께 <미민주>의 병과 라벨 디자인을 현대적으로 리뉴얼한 작업이 크게 주목을 받았다. 전 세계 디자이너들이 가장 신뢰하는 커뮤니티이자 웹사이트 중 하나인 언더컨시더레이션닷컴에서 매주 가장 핫한 브랜드 작업물 3가지를 엄선하여 소개하는 'Friday Likes 115'에 당당히 오른 것. 해외 유수의 기업 결과물들만 선정하는 자리에 한국 전통주의 라벨 디자인이 최초로 선정된 사실은 무척 고무적인 일이었다. '언젠가 홍대 클럽 앞에서 저마다 막걸리를 한 병씩 들고 다니게' 만들겠다는 이수진 대표의 포부가 아주 멀지만은 않다는 생각이 들었다.



마음이 술술

향기에 취하고 사람에게 취하고

1

인터뷰 전에 '지평주조'의 막걸리 전시관을 둘러보았다. 백 년 가까이 막걸리를 빚고 있으며 깊은 역사를 가진 양조장에서 우리 술의 현실을 생각해볼 수 있었다. '막걸리는 서민과 애환을 함께한 술'이라는 표현은 어쩌면 뻔하지만, 때로는 한 끼의 식사를 갈음하기도 한 서민의 술임을 생각해 보면 수긍이 간다. 막걸리는 역사적으로도 많은 질곡을 겪어 왔다. 일제 강점기의 수탈과정에서 주류에 대한 세금을 거두기 위해 자가 양조를 금지했고, 그 과정에서 각 가정에서 전해 내려오는 가양주의 맥이 끊겼다. 6.25 전쟁 이후 식량 부족의 이유로 쌀로 술을 빚는 것이 금지되어 밀로 술을 빚기 시작했고 현대에 와서는 희석식 소주와 맥주가 시장을 점유하면서 점점 설 자리를 잃어가고 있다.



4

인터뷰가 끝나고 지평주조 대표를 따라 입국실을 구경했다. 막걸리 제조에 가장 중요한 재료 중 하나인 효모를 배양하는 곳이라 각종 온도계와 습도계가 걸려 있었다. 무척이나 섬세한 작업이 이뤄지는 곳이라 절로 경건해졌다. 적절한 온도를 통해 좋은 균을 배양하고 정성스러운 수작업으로 곡식을 찌고 섞어 따뜻한 곳에서 발효되는 막걸리의 과정을 보니, (주)소사이어티알렘의 지역 양조장 지원 프로젝트가 바야흐로 뜨끈한 아랫목에 이불을 씌워 놓은 술에서 거품이 보글거리며 올라오며 발효되기 시작하는 것 같은 느낌을 받았다.

2

(주)소사이어티알렘의 이수진 대표와 지평주조 김기환 대표의 인터뷰 과정을 따라가 보았다. 우리 술의 전반적인 현실 이야기와 함께 지역 양조장과 체험 프로그램의 결합, 레지던스 프로그램에 대한 구상 등을 들으며 우리가 취할 수 있는 미래를 생각해 보았다. (주)소사이어티알렘이 준비하는 서비스 <술편>은 현재 자본과 일손의 부족으로 적절한 홍보와 마케팅을 수행하지 못 하는 지역 양조장과 소비자를 직접 연결하려는 서비스다. 소비자가 온라인으로 지역 전통주를 구매하고 피드백을 남겨 지역 양조장의 매출증대와 향후 제품 개발에 대한 자료로 활용할 수 있도록 할 예정이다. 또한 지방 양조장과 함께 체험행사나 레지던스 프로그램을 기획하고 있다. '전통주 시장을 키워 나가면서 같이 성장하겠다'는 이수진 대표의 포부를 들으니 공복에 막걸리를 한 잔 들이킨 듯 배부름과 시원함이 느껴졌다.



인터뷰를 마치고 '지평주조'를 돌아 나오는데 아쉬운 마음이 들었다. 한국전쟁 당시 UN군의 사령부로 쓰이기도 했다는 이 건물을 돌아보며 전통에 기반을 둔 새로운 술에 대한 바람과 좋은 만남에 취하고 만 것 같았다.

'취한다'라는 말에는 두 가지 뜻이 있다. '술이나 약 따위의 기운에 정신이 몽롱해지고 몸을 가눌 수 없게 된다' 혹은 '어떤 대상에 마음이 쏠리고 열중하여 넋을 빼앗기다' 라는 상태가 그것이다. 좋은 술은 한 편의 시와 같아서 입에 넣고 굴러본 후 삼킬 때의 질감과 후에 남는 향, 그리고 실핏 달아오르는 잔열을 몸에 남긴다. 그리고 우리는 이야기와 사람에게 취하기도 한다. 그것 역시 한 편의 시와 같은 일이다. 술을 마시지 않고도 한껏 아름다운 우리 전통주의 미래, 명맥이 영영 끊긴 많은 가양주를 생각하며 그러나 이제 취한 기분으로 <술편>이 되살려낼 '새로운' 전통주를 기다리고 있다.

5



글
김진주 국제협력팀



몽족 미혼모가

꿈꾸는 세상



1



2

1. 사파오차우 학생과 대화하는 장면
2. 하노이 사무실 전경

재단은 개발도상국에 사회적기업을 설립·운영하여 빈곤 아동의 부모들에게 안정된 일자리를 제공하는 ‘스마일투게더파트너십’ 사업을 진행하고 있습니다. 스마일투게더파트너십의 지원금은 기관당 한 해 평균 3,000만 원으로, 모두 재단 개인 기부자들의 기부금으로 운영되고 있습니다. 올해로 스마일투게더파트너십을 시작한 지 5년이 되었고 필리핀, 인도네시아, 동티모르, 라오스, 카자흐스탄, 우간다 등 10개국에서 12개 사회적기업을 지원하고 있습니다. 이번에 소개할 사파오차우는 베트남 사파 지역에 거주하는 소수민족인 몽족의 자활을 위한 사회적기업으로 공정여행사를 운영하고 있습니다. 여행사 안에서는 카페, 게스트하우스, 트레킹 가이드를 운영하고 있으며, 대중교통이 잘 발달되어 있지 않은 하노이와 사파 지역에 윈스톱 여행 가이드를 제공하고 있습니다. 설립자이자 대표인 슈탄은 몽족 미혼모로서 세상의 편견, 빈곤과 싸우며 트레킹가이드로 활동하던 여성이었습니다. 그 경험을 살려 지인들의 도움을 받아 사파오차우를 설립하였습니다. 슈탄은 사회적기업에서 발생하는 수익을 35명의 빈곤 아동들의 생활비와 교육비에 사용하고 있으며, 고등교육을 받는 12여 명의 몽족 대학생에게 장학금과 생활비를 지원하고 있습니다. 몽족 출신은 빈곤한 가정환경과 소수민족에 대한 차별 때문에 대학 입학이 어렵다고 합니다.

지난 1년 반 동안 화상통화와 이메일로 소통하던 사파오차우를 2015년 3월 직접 만날 기회가 주어졌습니다. 인천에서 하노이까지 비행기로 다섯 시간, 하노이에서 라오카이 역까지 기차로 밤새 8시간, 라오카이 역에서 사파까지 굽이굽이 산길을 타고 2시간을 달려 사파오차우에 도착했습니다.

사파오차우 카페를 둘러보는 동안 슈탄은 손님들의 문의사항을 처리하느라 정신이 없었습니다. 대표자로서 다른 직원들에게 지시하거나, 2층 사무실에서 사무 일만 처리할 거라고 생각했는데, 노상 손님들과 소통하면서, 적극적으로 여행 상품을 설명하고, 카페의 식사, 음료 메뉴를 권유하는 모습이 인상적이었습니다. 뛰어난 영어를 구사하고, 열정으로 가득

찬 슈탄은 어렸을 적 학문의 부족함을 채우기 위해 주말 아침마다 고등학교에 다니고 있다고 합니다.

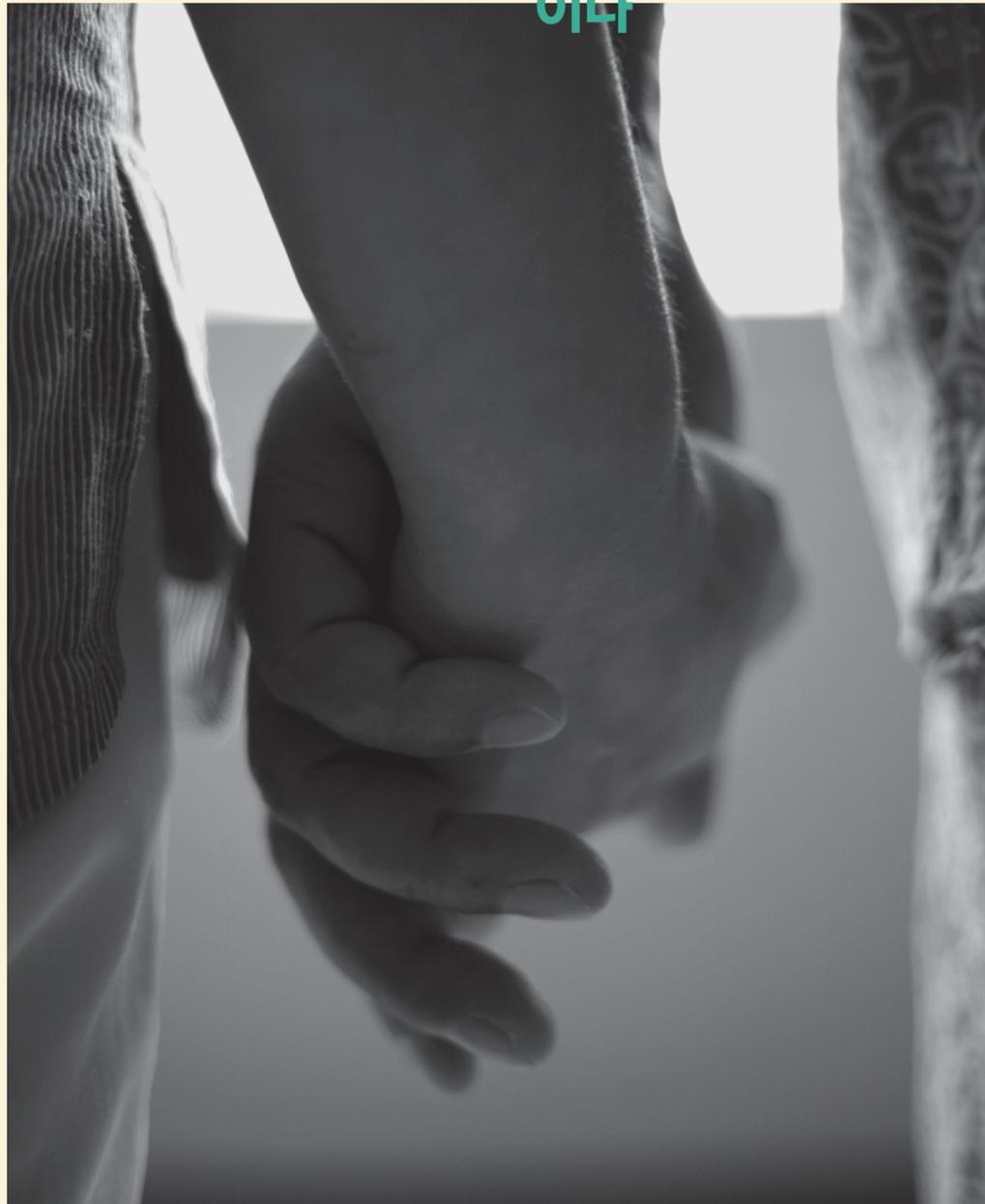
카페를 둘러본 후 아이들이 생활하고 있는 기숙사에 들렀다가 함께 점심 식사를 하게 됐습니다. Huong이라는 여학생은 올해 12살로, 스마일투게더파트너십 사업 지원을 통해 사파 지역의 초등학교에 다니고 있습니다. Huong의 형제, 자매는 8명으로 만약 집에서 생활했다면 학업은 꿈도 못 꿀 일이라고 합니다. 자신이 보호받아야 할 아이임에도 가정 형편상 농사를 짓거나 동생들을 돌보아야 하기 때문입니다. 한 달에 한 번은 가족들을 보러 가고 평소에는 다른 아이들과 함께 공부하며 외국인 자원봉사자들에게 영어를 배울 수 있어서 기숙사 생활이 좋다고 합니다. 언젠가 한국에 꼭 와보고 싶다고 하는데 기회가 되면 사파 이외의 더 넓은 세상도 보여줄 수 있으면 좋겠다고 생각했습니다.

슈탄은 “스마일투게더파트너십 사업이 전 세계의 많은 아이를 도와왔다는 것을 잘 알고 있습니다. 이 사업은 개발도상국 시민들이 외부에서 지속적인 도움을 받는 것에서 벗어나 스스로 자립할 수 있게 독려하고 있습니다”라며 “사파오차우의 학생들은 스마일투게더파트너십의 도움을 받아 더욱 다양한 꿈을 꿀 수 있게 되었고, 우리의 문화에 깊은 자부심을 느끼고 있습니다. 지난 2년간 지원 감사드리며, 우리 같은 사회적기업을 많이 도와주시기 바랍니다”라고 감사를 마음을 전했습니다.

2012년에 사파오차우의 직원은 10명에 불과했으나, 현재는 60여 명으로 늘었으며 여행사뿐만 아니라 각 소수민족의 상징적인 수를 놓아 만드는 아름다운 수공예품도 생산·판매하고 있습니다. 경제적으로 취약한 몽족 여성, 레드자이족 여성들의 생산품을 구입하여 판매하고 있으며, 이는 지역의 경제 활성화와 소수민족 아동들의 지속가능한 교육에 도움이 될 것입니다. 사파오차우를 다녀와서 스마일투게더파트너십 운영에 대한 책임감이 더욱 커졌습니다. 더 많은 기부자가 이 길에 동참하여 전 세계의 아이들과 빈곤가정이 자립할 수 있도록 돕는 길을 함께 걸어간다면 좋겠습니다.

그래도

사람 이다



나는 사람도, 사람과 어울리는 것도 별로 좋아하지 않습니다. 오히려 혼자 있는 걸 좋아하는 편이죠. 어렸을 때는 그렇지 않았는데 크면서 변한 것 같습니다. 혼자 책을 읽고, 게임하고, 공상하면서 노는 걸 좋아하고, 사람 많은 곳에 가는 건 딱 질색입니다. 내가 결정적으로 사람에 대한 호감을 잃기 시작한 건 동물복지와 환경에 대한 관심을 가지기 시작하면서입니다. 인류가 자신만을 위한 문명을 발전시키면서 망가지기 시작한 지구, 지구를 망친 원흉이 사람이란 생각에 한때는 사람을 미워하기도 했습니다. 극단적이고 단편적인 생각이지만 사람이 지구를 지금 이 상태로 만든 건 확실하니까요. 인류 전체를 일반화할 수는 없지만 정말 많은 사람들이 환경이나 동물복지는 살아가는 데 별로 중요한 문제라고 생각하지도 않고, 또 그런 생각을 하기에는 자신의 삶이 너무 고달파서 신경 쓸 여력도 없는 것 같습니다. 더욱 큰 문제는 자본과 권력을 쥔 아주 극소수의 사람들이, 나머지 대부분의 사람들이 환경을 해치는 것보다 훨씬 더 큰 힘과 영향력으로 자신들만의 이익과 이해관계를 위해 아무렇지도 않게 자연을 사지로 내몰고 있다는 겁니다.

환경문제가 삶의 관심사가 될 수 없는 대부분의 사람들과 엄청난 권력과 자본을 이용해 환경을 해치는 적들을 제외한 일부의 사람들이 지구라는 작은 별의 미래를 위해 고군분투하고 있지만 그 효과는 미미합니다. 그들이 아무리 노력해도 환경은 점점 망가질 것이고, 그들이 아무리 설득해도 인류는 육식을 멈추지 않을 겁니다. 그럼에도 우리는 희망을 갖고 신념을 위해 행동해야 하는 걸까요? 나 혼자 열심히 해봤자 매일같이 숲은 없어지고, 수많은 동물들은 처참한 환경에서 살다가 사람들의 식욕을 위해 고통스럽게 죽어가는 데도 이 노력을 멈추지 말아야 할까요?

〈오보이!〉를 만들면서 많은 사람들을 만났습니다. 자신이 믿는 것들을 위해, 조금 더 나은 지구를 위해 인생의 많은 부분을 포기하고 남을 위해, 동물을 위해, 사람들을 위해 애쓰는 이들을 만났습니다. 어떤 사람은 고집스러워 보이고, 어떤 사람은 많이 힘들어 보이기도 했습니다. 어

떤 사람은 희망보다 절망을 더 자주 봐야 하는 현실에 지쳐 있었고, 또 어떤 사람은 스스로에게 의문을 갖고 계속해서 질문을 던지기도 했습니다.

내가 일련의 문제들에 관심을 가지면서 가장 먼저 만난 사람들은 동물자유연대 사람들입니다. 열악한 환경에서도 동물들을 구조하고, 입장을 보내고, 병든 아이들을 병원에 데리고 가고, 동물보호법 법안 마련을 위해 정치인을 만나고, 동물보호 캠페인을 지속적으로 펼치며 애쓰는 사람들입니다. 모두가 자신의 직업과 생활이 있었지만 동물을 좋아한다는 이유로, 이기적인 사람들 때문에 힘들어하는 동물들이 많아서 안타깝다는 이유로 많은 걸 포기하고 동물보호 운동에 뛰어들어온 사람들입니다. 그들은 매일같이 현장에서 기승 아픈 일들을 목격하고 절망하는 게 일상이 되어버린 사람들입니다. 그들의 마음은 많이 상했지만 아주 작은 희망의 끈을 놓지 않는 용감한 사람들입니다. 그들이 현장에서 목격하는 수많은 안타까운 사연들을 내가 직접 봐야 했다면 난 벌써 어디론가 도망쳤을지도 몰라요.

중략.

사람은 앞으로도 자신의 욕심을 위해 자연을 해치고 동물을 괴롭히고 스스로를 망칠 겁니다. 인류는 앞으로도 고기를 먹고 모피를 입고 나무를 벌 테죠. 그 사실은 변하지 않습니다. 그렇다고 사람에 대한 희망을 버리고 계속 미워해야 하는지는 생각해봐야 할 문제인 것 같습니다. 난 사람에 대한 희망을 버리고 계속 미워해야 하는지는 생각해 봐야 할 문제인 것 같습니다. 난 사람 때문에 실망하고 분노했지만, 그래도 〈오보이!〉를 만들면서 사람이 희망이라는 생각을 하게 됐거든요. 탐욕도 분노도 증오도 사람에게 의한 것이지만, 용서도 사랑도 소통도 사람이 하는 것입니다. 단 한 벌의 모피를 줄이기 위해서라도, 단 한 점시의 고기를 안 먹기 위해서라도, 단 한 그루의 나무를 지키기 위해서라도 사람이 희망입니다. 난 사람들이 지금보다 더 선해질 거라고 믿습니다. 

우리는 일이 있는 곳을 '일자리' 혹은 '일터'라고 부릅니다.
일은 우리에게 삶의 '자리'를 마련해 주는 존재이기 때문입니다.

밥벌이라고 낮잡아 불러도
일과 삶은 동반자입니다.

오늘도 우리는 일을 통해 삶을 살아냅니다.

삶의

자리



전주영
동양화를 하면서 '선'의 매력에 빠져서 '선' 그림을 즐겨 그리게
된 일러스트레이터. 지나가는 일상의 소소한 모습들을 가만히
앉아 그림으로 담아내는 것을 좋아한다.
blog.naver.com/jijy890704

WT News

2014. 12. ~ 2015. 5.

매니아기빙서클 페어웰 파티 & 집 밖에서 유유자적 프로젝트 부족파티 열려

12/13



팬덤 최초의 기빙서클이자 재단 1호 기빙서클인 '매니아기빙서클'이 지난 5년간의 활동을 마무리했다. 재단은 매니아기빙서클의 후원으로 운영되던 유유자적프로젝트의 부족파티를 겸하여 매니아기빙서클 페어웰 파티를 지난해 12월 13일 신촌에서 열었다. 매니아기빙서클은 지난 5년간 총 145명의 기부자로 모인 8,700여만 원의 기부금으로 60여 명의 무종력 청소년에게 음악을 통한 사회와 관계 맺기를 지원했다.

사회적기업가육성사업 4기 송년 파티 열려

12/19



재단은 매년 연말에 인큐베이팅센터 소셜벤처들의 꿈과 노력을 격려하기 위한 송년파티를 연다. 4기 송년파티는 '알이즈웰(All is Well)'이라는 타이틀로 소셜벤처 '그리고'의 김정현 대표의 진행으로 이뤄졌다. 축하공연 후 7명의 소셜벤처 대표들은 그들의 경험이나 정보, 지식 그리고 꿈을 스무 장의 슬라이드에 담아 공유하는 시간을 가졌다.

라이트어램프(Light a lamp) 자립지원사업 성과보고회 열려

2/11



저소득 청소년의 진로와 자립을 지원하는 라이트어램프 자립지원사업 2014년 성과보고회가 재단에서 열렸다. 이날은 2014년 3월 공모를 통해 선발된 11개 기관이 한 해 동안 추진해 온 프로젝트의 결과를 나누는 자리였다. 이날 실무자들이 직접 뽑은 우수 사업으로는 제주청소년자활지원관의 '진로동아리 별뿔별', 동네모임 모두들의 '거리청소년 주거권보고서', 전주YMCA의 '길 위의 청소년학교', 성공회원주나눔의집의 '나섬(I-sum) 프로젝트'가 선정됐다. 재단에서는 한 해 동안 사업 수행을 위해 애쓴 실무자 모두에게 '모숨'에서 만든 친환경 쌀 선물세트를 기념품으로 전달했다.

함께일하는재단 - 유한김벌리, 시니어비즈니스 기금사업 협약식 개최

2/27



재단과 유한김벌리는 올해로 4번째 맞는 '유한김벌리 시니어비즈니스 기금사업'을 위한 협약식을 진행했다. 이 사업은 성장 잠재력 있는 소기업의 시니어 비즈니스 제품 및 서비스 개발과 새로운 시니어 일자리 창출 지원을 목표로 지난 3년 동안 21개의 소기업 시니어 비즈니스를 지원·육성해왔다. 2015년도 사업에는 시니어 생활용품 제조와 시니어에 특화된 서비스를 수행하는 (예비)사회적기업, (소셜)벤처, (사회적)협동조합, 중소기업, 소기업에 사업비 지원 및 시장조사, 교육 및 컨설팅 등을 지원할 예정이다.

협동조합 CEO특강 개최

1/21



'협동조합 모델 발굴 및 성장지원 사업'에 선정된 협동조합 11곳의 CEO를 대상으로 조합의 이슈를 해결하고 비즈니스 역량을 강화하기 위한 특강이 재단에서 개최됐다. 특강은 조직관리 소통법, 소규모 조직의 마케팅 전략, 투자를 위한 비즈니스 개선 등을 중심으로 제이랩컨설팅의 김준성 대표 컨설턴트와 신나는기업 상생연구소의 김광수 소장 그리고 에스오피오 오엔지 임준우 대표의 강의로 진행됐다.

「무중력 사회를 사는 우리, 유유자적 피플」 북 콘서트

3/26



사회적기업 유자살롱과 일 못하는 사람들 유니온(이하 일못유니온)이 함께하는 북 콘서트가 서울시 청년허브 창문카페에서 열렸다. 유자살롱의 오픈 공연으로 시작된 출판 기념 콘서트는 유자살롱 전조 대표의 '아무것도 하고 싶지 않은 사람들을 위한 일리 있는 증언', 일못유니온 여정훈 대표의 '미생들의 셀프 디스 무중력 사회의 노동' 그리고 유자살롱 아키의 '무중력 피플에서 유유자적 피플로' 등의 강의로 꾸러졌다.

WT News

삼성SDS와 함께하는 사회적기업 ICT채움교육 진행 4/21~4/28



재단은 삼성 SDS의 후원으로 빠르게 발전·확산하는 디지털 온라인 미디어 환경 변화에 발맞추어 (예비)사회적기업의 지속가능성 향상을 도모하기 위한 사회적기업 ICT맞춤 지원 기초교육을 진행했다. 디지털사회혁신과 시민기술의 이해, 관리자를 위한 IT매니지먼트 기초, 협업과 스마트워크, 집단 ICT기초컨설팅 등으로 구성된 이번 교육은 서울, 광주, 부산 등지에서 이뤄졌다.

라이트어램프(Light a lamp) 성장지원사업 장학증서 전달식 개최 5/11



특성화 고교생의 꿈과 자립지원을 위한 장학증서 전달식이 진행됐다. 라이트어램프 성장지원사업의 일환인 이날 협약식은 이세중 함께일하는재단 상임이사, 손정현 신세계아이앤씨 상무, 김환식 교육부 평생직업교육국장 그리고 전국 특성화고등학교 장학생 30여 명과 인솔교사들이 참석했다. 장학증서는 전체 장학생 100명을 대표하여 신세계아이앤씨 장학생 1명과 재단 장학생 1명에게 수여됐다. 또한 장학증서와 학습에 도움이 될 기념품이 전달됐다. 이후 조윤진 레드앤스타트 대표와 오장석 두팔로 대표가 창업 선배의 꿈과 진로에 대해 강연했다.

2015년 취약계층 돌봄 서비스 사업 협약식 개최 5/15



돌봄 서비스 분야에 중사 중인 취약계층을 지원하고, 정부지원의 사각지대에 놓여있는 취약계층에게 서비스를 제공하기 위한 '2015년 취약계층 돌봄 서비스 사업' 협약식이 재단에서 진행됐다. 2011년부터 진행해 온 이 사업은 지난 4년간 3억2천만 원의 기금을 활용하여 14개 사회적기업의 취약계층 종사자 약 600명의 고용 안정을 지원했으며, 약 1만6,000명에게 16만5,500시간의 사회서비스를 제공할 수 있었다. 2015년에도 취약계층 근로자 240명에게 고용 안정성을 높이기 위한 각종 수당 및 직무능력향상 교육 등이 제공될 예정이다.

2015 CSV 프로젝트 프리뷰 네트워킹 & 지원사업 설명회 열려 5/14



2015 유한킴벌리 소기업활성화 지원사업 설명회와 네트워킹 파티가 서울 강남구에 위치한 디캠프에서 열렸다. 150여 명이 참석한 이번 행사는 이플루비, 이피큐, 비엠시스 대표의 공모사업 참여 경험담 발표로 문을 열었다. 이어서 소기업들의 가장 큰 관심사인 '판로개척을 위한 전략'을 8캡스, 웨이, 엘앤비 대표가 공유하는 자리도 가졌다. 이어서 소규모 미팅룸에서 참여 소기업 간 소통의 자리가 마련됐다. 이번 행사는 소기업의 생생한 비즈니스 스토리와 2015년 유한킴벌리 사업 설명 그리고 소기업 개발상품 zone 체험 등 다채로운 행사로 꾸며졌다.

유한킴벌리 시니어비즈니스 4기 성과보고회 & 제10차 운영위원회 열려 5/20



유한킴벌리 시니어비즈니스 4기 성과보고회와 10차 운영위원회가 유한킴벌리 본사 5층에서 진행됐다. 이날 행사는 시니어비즈니스 산업연수 참가 기업의 소감 발표로 시작했다. 이후 비엠시스, 이플루비, 초협동조합, 삼인정밀 등 7개 기업의 성과 발표가 이어졌다.

꽤 오랫동안 매력적인 사람들을 만나고, 상황에 흠뻑 젖어 글을 쓰는 일을 해왔습니다. 기획할 때는 거미줄 잇듯이 외부와 접촉하는 확산적인 과정이었고, 녹취를 풀며 기사를 쓸 때는 오롯이 머리와 손끝의 감각만을 살리며 변환하고 함축하고 소설점을 만드는 과정이었습니다. 재단 같은 기관에서 외주를 주지 않고 홍보팀에서 도맡아(주소록까지 정리하는) 사외보를 내는 경우가 별로 없습니다. 일반 잡지사에서는 기획, 취재, 작성, 퇴고, 주소록정리, 발송까지 십여 명이 하는 일이지요. 그래서 『함께 일하는 사회』가 계간지임에도 계절에 맞게 발행하지 못했던 것 같습니다. 고민이 많았고, 그 상황을 타개하기 위해 여러 논의가 앞으로 펼쳐질 예정입니다. 앞으로 어떤 형태가 될지 모르지만 지금 형태의 『함께 일하는 사회』는 마지막일 것 같습니다. 그동안 좋은 사람들과 만나 가슴 두근거렸고, 낙담이 희망으로 바뀌기도 했습니다. '아름다웠다'라고 말할 수 있는 시간이었습니다. 감사합니다.

이은주 홍보팀 선임PR매니저

취재를 위해 이곳저곳을 돌아보니 아직도 많은 사람들이 고민하며 좀 더 나은 세상을 위해 분투하고 있다는 생각을 했다. 좋은 이야기를 너무 많이 들어서 글로 옮기는데 항상 분량이 넘쳐 여러모로 고통스러웠다. 지면은 한계가 있고 좋은 이야기들을 조금씩 덜어내면서 안타까운 마음뿐이었다. 그래도 못한 글로 그런 좋은 이야기를 옮겨줄 수 있게 지면을 주신 함께일하는재단에 감사한다.

김건영 객원 기자

좋은 글을 만나면 민गे 되고 배우게 됩니다. 이번 호를 통해 우리가 하는 일이 결국 함께하는 사회를 만들기 위한 착한 마음이라는 사실에 고개가 끄덕여집니다. 소식지 만드느라 동분서주한 홍보팀 식구들에게도 격려의 쓰담쓰담 부탁드립니다 ^^

윤영주 홍보팀 책임PR매니저

스스로 모으고 더불어 보살피는 사회적기업연대공제기금



사촌이 땅을 사면 배가 아프지만,
사회적기업연대공제기금에 가입하면 금리가 배가 됩니다!
사촌과 함께 사회적기업연대공제기금에 가입하세요!
상부상조의 기쁨이 배가됩니다.

사회적기업연대공제기금은?

(예비)사회적기업 및 종사자의 협동·자조 정신을 바탕으로 기업 경영과 생활의 튼튼한 안전망을 마련하고 사회적기업의 건강한 지속가능성과 자립기반을 만들 것을 목표로 합니다. (예비)사회적기업은 상호부조 정신에 따라 부금을 납부하여 기금을 조성하고, 기금에 가입한 사회적기업이 자금조달 등의 어려움을 겪을 때 대출을 통해 기업의 도산을 막고 경영을 안정시킬 수 있습니다.

참고 고용노동부 『사회적기업 내실화 방안』 발표 (2014.12.23.)

- (당사자 조직 활성화) 당사자조직(사회적기업협의회) 설치 근거를 마련, 윤리강령 제정 등 자율규제 분위기 확산(15년下법개정)
- (공제사업 실시) 당사자조직이 사회적기업의 경영안정 및 복리후생을 위한 공제사업을 할 수 있는 규정 마련(15년下법개정)

- 고용노동부 『사회적기업 내실화 방안』 중

가입 안내

- 가입 대상** (예비)사회적기업, 사회적기업 지향 사업체 (별도승인필요)
- 가입 기준** 1기업 당 1개 가입
- 부금 월액** 10만원 ~ 100만원 (10만원 단위)
- 부금 만기** 36개월, 48개월, 60개월 (중도해지시에도 납입원금 전액 보장 및 소정 이자 지급)
- 납입 방법** CMS 자동이체
- 제출 서류**
 - 공제기금가입신청서 (소정양식, 홈페이지 참조)
 - CMS 자동이체신청서 (소정양식, 홈페이지 참조)
 - (예비)사회적기업 지정서/인증서
 - 사업자등록증 사본 또는 고유번호증 사본
 - 법인등기부등본 또는 비영리민간단체등록증 사본
- 우편 접수** (사)한국사회적기업중앙협의회(서울특별시 영등포구 국회대로 750, 1107호)로 우편 접수

상담문의

(사)한국사회적기업중앙협의회 ☎ 070-4618-3524
(재)함께일하는재단 ☎ 02-330-0710

대출 안내

- 대출 대상** (예비)사회적기업
- 대출 자격** 공제부금 4회차 납부 후 (만 3개월 경과 후)
- 대출 기간** 1년 이내 (연장가능)
- 대출 한도**
 - 신용(무보증)대출 : 납부한 부금총액의 최고 3배
 - 담보대출 : 납부한 부금총액의 최고 5배
 - 후담보·매출채권담보 설정 가능
- 대출 이율**
 - 순부금잔액 이내 대출금 연 2%
 - 순부금잔액 초과 대출금 연 3%
 - * 순부금잔액 : 납부한 부금총액 - 총대출금잔액
- 상환 방법** 만기일시상환, 원금균등분할상환 (조기상환시 수수료 등 불이익 없음)
- 연체 이율** 연 18%
*순부금잔액 초과 대출금의 0.5%는 대손보전준비금으로 공제(순부금잔액 내 대출은 대손보전준비금 면제)

※ 추후 종사자상해보험, 배상책임보험 등 상품 개발 예정

구독 해지 및 주소 변경

함께일하는재단 홍보팀 02-330-0713~5, hamkke@hamkke.org

무료로 배포되는 『함께 일하는 사회』는 재단 홈페이지(www.hamkke.org)에 업로드된 PDF나, 재단 블로그(blog.daum.net/hamkkeorg)에 포스팅된 글로도 만나 보실 수 있습니다.

- ☎ 02-338-0019
- 🏠 www.hamkke.org
- f www.facebook.com/hamkke.org
- 🐦 @WT_hamkke

「함께 일하는 사회」는 사회적 양극화 해소,
고용 친화적 환경 조성을 통한
지속 가능한 사회 만들기를 위해 다양한
대안적 담론을 담아내는 Work Media를 지향합니다.