

토론문

사회적경제 조직간 거래활성화에 대하여

박 찬 무 충남사회적기업협의회 부회장

사회적경제 조직 간 거래 활성화 방안에 대하여

박찬무 (충남사회적기업협의회 부회장)

I. 서론

사회적경제 조직간 거래 활성화 방안 연구에서 원주사례를 말씀해 주셨습니다. 사회적경제조직 지역공동물류체계 형성 및 협동자금 조성의 경험이 있었는데 우리지역에도 반드시 필요한 사례라 생각합니다. 우리 도는 사회적경제 주체들간에 너무나 모릅니다. 도 시책 사업으로 전시판매전, 활동가대회 등을 기획하여 모일 수 있는 공간을 마련하고 사회적기업협의회, 마을기업협의회 등 당사자조직이 만들어져 있습니다. 또한 통합지원센터는 어느 지역 못지않게 사회적경제의 지향을 뚜렷이 하며 활동하고 있습니다. 충발연 사회적경제지원센터는 이론적 토대를 뒷받침하는 역할을 톡톡히 해내고 있습니다. 충남도의 사회적경제 담당공무원들도 헌신적인 활동을 보이고 있습니다.

그래서 오히려 독 일까요?

수동적인 자세에 대한 문제제기입니다. 무엇이든지 내가 하고 싶은 일을 주체적으로 할 때 성과가 나는 법인데 받는 것에 익숙하다 보니 체질이 약해져 있습니다. “무엇을 할 것인가?” 가 아니라 “무엇을 요구할 것인가?” 가 우선인 것이죠. 물론 일반화 할 생각은 없습니다. 그렇지 않은 조직들도 많으니깐요.

거래활성화는 곧 사회적경제조직의 지속성에 대한 접근일 것입니다. 그런데 이 지속성에 대한 문제는 단순히 오늘 주제인 조직간 거래 활성화가 궁극적인 것이 아니라 전반적인 사회적경제 조직들이 가지고 있는 약점을 극복하는 과정도 포함되어야 효과가 있을 것입니다. 습관이 하나 있습니다. 저는 불편하지만 이것을 얘기하지 않는다면 연구원에서, 행정에서, 중간지원조직에서, 협의회에서 얘기하는 것들이 공염불일 수 있다는 판단이 들어서입니다.

후배 사회적기업은 선배 사회적기업에게 사업계획서며 기타 업종에 관련한 세부내용을 공유 하는 것에 대해 너무나 당연스럽게 요구합니다. 또한 네트워크를 통해 가져갈 것만 가져가고 이후에는 입 닦는 케이스도 있습니다. 사회적기업으로써 자존심을 지키려 했고 지향을 함께 하기 위해 다 해주었던 선배기업은 얻은 것이 없습니다. 이렇듯 연대의 기풍이 없는 상태에서 조직간 거래 활성화가 가능할지 의문이 듭니다.

II . 발제에 대한 토론

사회적경제조직간 거래활성화 방안에 대해 사회적경제 조직차원, 중간지원조직 및 협의체 차원, 중남도 및 시군 차원에서 바라보셨습니다. 활성화를 위한 대안으로 제안들은 현실화 해야겠지만 저는 좀 더 당사자의 입장에서 생각해 보았습니다.

발제자가 9쪽에서 사회적경제의 특성을 정의하셨습니다.

조직운영 : 민주적 참여와 수익배분의 제한을 통한 사회적 소유 등 강조

경제활동 : 국가와 시장에서 미 충족된 사회서비스 제공과 일자리 창출

주구가치 : 시민적 가치, 평등과 형평성을 중심으로 사회의 재분배에 초점

현재 117개의 사회적기업만 놓고 봐도 이 세 가지의 특성에 부합하는 곳이 많지 않은 편입니다. 굳이 여기서 사회적기업을 왜 언급하냐면 사회적경제의 특성을 이해하느냐 못하느냐에 따라 네트워크의 필요성을 인식하느냐? 내부거래를 통한 동반성장의 필요성을 인식하느냐? 사회적경제 블록을 만드는데 하나의 벽돌이 될 생각이 있느냐? 하는 것이 결정되기 때문입니다. 27쪽, 28쪽에서 조직간 거래실태를 분석한 그림에 나오는 기업명은 지역에서 네트워크에 활발한 기업들입니다. 핵심 리더기업들도 포함되어 있습니다.

결국 사회적기업으로서의 사회적책무에 대해 인지하고 있고 사회적경제블럭화에 대한 인식이 있는 사회적기업들이 네트워크도 하고 도움도 주고 도움도 받는다는 것입니다. 다시 말하면 높은 질의 사회적기업을 만들어 내는 것이 시급한 과제라 말할 수 있는 것입니다.

보조금으로 재정지원이 되는 사업은 행정에서 지도감독을 하게 됩니다. 이것은 국민이 낸 세금이 적절하게 사용되게 하기 위함입니다. 100개를 만들어서 나중에 20개만 남는 상황과 50개를 만들어서 30개를 남기는 상황에 대해 어느 것이 더 효율적인지 추측이 가능하리라 생각합니다.

■ 거래활성화를 부흥시키기 위한 몇 가지 제안

- 신규 또는 재지정시 내부거래실적을 심사항목으로 활용 할 필요가 있습니다.
- 공동사업에 대한 좋은 선례를 남겨야 합니다. 공동 사업으로 무언가를 하려면 그만큼의 만남이 있어야 합니다. 자연스런 네트워크가 될 것입니다. 천안지역의 기업들이 연합하여 중부방송과 방송촬영 계약을 추진하고 있습니다.

- 광역물류사업단을 만들어야 합니다.

내부거래 활성화의 기본 조건이며 스타 사회적기업을 만들 수 있다는 전망이 있습니다. 거래라고 하는 것의 생명은 정확한 정보입니다. 소비자 또는 생산자가 매칭될 수 있는 데이터베이스가 축적되어야 하는데 중간지원조직 및 협의회의 취합 수준으로는 부족하다고 생각합니다. 이러한 어려움 때문에 공공구매, 조달에 함께하고 싶어도 접점이 만들어 지지 않고 있습니다. 물류거점 기업의 설립이 대안이 될 수 있습니다. 이미 구축되어 있는 기초지자체의 택배자활기업들과 연계하면 보다 사회적경제다운 모델을 만들 수 있을 것입니다.

- 행정의 우선 모범사례를 만들 필요가 있습니다.

백문이 불여일견입니다. 장애인보호작업장에 운영을 위탁한 도청의 커피숍과 천안 의료원이 사회적기업에 위탁하여 운영하는 매점과 커피숍은 좋은 예입니다. 언론에 노출시키기도 좋습니다. 식당, 청사청소 및 경비용역위탁은 미처 준비하지 못한 예입니다. 사회적경제 생태계구성이 핵심 사업임에도 이것을 챙기지 못했습니다. 또한 행정의 보조금을 지원하는 관련부서에서 재위탁 심사시 사회적기업 물품사용 기준을 정해주는 것도 필요합니다.

- 대학과의 실질적 협력관계 조성이 필요합니다. 천안에 위치한 호서대 시각디자인과는 그 실력을 인정받고 있습니다. 혜전대의 조리학과도 그렇습니다. 건축학과나 실내인테리어학과와 건설주택 네트워크의 연결이 좋은 예일 것입니다. 좀 더 이러한 협력관계가 안정화 되려면 학교에서 사회적기업으로 실습을 보내 줄 수 있는 제도마련도 필요합니다.

- 업종별(유사업종별), 지역별 네트워크 활성화 시켜야 합니다. 이것은 자발적이어야 하는데 자발적이지 않을 때 어떻게 자발적 또는 억지로라도 해야 하는지 고민이 필요합니다. 시간이 필요한 것일 수도 있습니다. 만약 시간이 필요하다면 네트워크를 주동하는 단위가 견딜 수 있는 동력에 대해 사회적 지원이 필요합니다.

- 도내 기업과 사회적경제조직간 1기1사 모델을 만들어야 합니다. 아산의 삼성(기숙사의 의류)과 나눔가게(의류리폼 및 판매)의 모델이 있습니다. 이것은 나눔가게의 대표가 가지는 역량에 의한 모델일 텐데 이러한 모델이 확산될 필요가 있습니다.

- 사회적기업들의 지분을 분산을 사회적경제조직과 함께(상호출자개념). 이걸 아이디어 차원입니다만 가장 좋은 건 모 법인을 협동조합으로 하는 것이겠죠. 상호 조합원이 되어 출자하는 것이 독이될지 득이 될지 아직까지는 아이디어 수준입니다.

III. 결론

조금 더 논의하고픈 사항에서 말씀해 주신 시스템을 만드는 것, 시스템을 운영할 사람을 만드는 것은 현재 고민의 함축인 것 같아 깊은 공감입니다. 공유하는 이슈를 통해 공감대를 형성하고 이것이 신뢰관계로 발전하여 거래로 이어지는 고민도 동의합니다. 다만 무언가에 쫓기듯 설익은 결과물들을 내오고 상상이 가미된 대안이 난무하는 것은 바람직하지 않을 것입니다. 천천히 가더라도 확실히 짚고 가려는 분위기가 필요합니다. 저 역시도 시간에 쫓겨 일에 쫓겨 어설픈 토론문이 제출된 것 같아 부끄럽습니다만 열 사람이 한 걸음을 떼기 위해 조금 더 참고 기다려 주는 지혜가 필요할 때인 것 같습니다.