

청소년 사회적경제 알기
사회적경제, 참 좋다!



추천사

‘사회적경제’가 화두인데, 아직 그 의미가 많이 생소합니다. 통상 우리에게 친숙한 경제는 돈벌이 경제입니다. 하지만 경제에 돈벌이를 위한 경제만 있을까요? 그렇지 않습니다. 우리의 생활의 터전인 가정에도 경제가 있습니다. 모두 알다시피, 가정의 경제는 돈벌이를 목적으로 하지 않습니다. 사랑을 나누고, 채우며, 행복을 위한 곳이 가정입니다. 그동안 우리는 경제의 성장에 눈이 멀어 사랑과 행복을 위한 경제가 있다는 사실을 잊고 살아왔습니다.

이처럼 사회적경제는 바로 사랑과 행복을 주 사명으로 하는 경제입니다. 또한, 경제의 주역은 기업인데, 사회적경제에도 주역이 있습니다. 바로 사회적기업이나 협동조합 기업입니다. 사회적기업은 돈벌이가 아닌 사회문제의 해결이 주목적인 기업입니다. 예를 들면, 지적장애인이 쿠키를 제조하는 ‘위캔’과 같은 사회적기업이 우리나라에 많습니다. 협동조합은 이윤을 목적으로 하는 투자자가 기업을 소유하지 않고, 그 기업을 이용하는 사람이 주인인 기업입니다. 투자자가 기업을 소유할 경우, 그들은 오직 돈벌이를 목적으로 기업을 경영할 가능성이 큼니다. 하지만 이용자가 기업을 소유하게 되면, 돈벌이에 앞서 우선 이용자의 이익을 고려하게 됩니다.

이처럼 사회적기업이나 협동조합은 사회와 공동체를 우선시하는 기업이며, 이런 기업들로 구성된 경제가 사회적 경제입니다.

우리나라에서 사회적경제에 대한 관심이 일고, 사회적기업과 협동조합이 경제의 한 주체로 성장한 지 채 10년도 안 됐습니다. 그동안 사회적경제는 어른들의 영역이었습니다. 하지만 경제의 구성원은 어른이나 청소년, 아이를 포함한 모든 국민입니다. 사회적경제의 구성원도 마찬가지입니다. 청소년과 아이들이 사회적경제에 대하여 학습하는 데 도움을 줄 수 있는 교재가 필요합니다.

아무쪼록 현실 사회적경제의 구성원이자 미래 사회적경제의 주역이 될 청소년이 이 책을 통해 ‘사랑과 행복의 사회적경제’를 채워나가길 바랍니다. 이 책이 소중한 이유입니다.

성공회대학교 외래교수 **김성기**

머리말

태어나면 서부터 생협 먹거리를 먹는, 중학생인 저희 아들이 가끔 물어볼때가 있습니다. “엄마, 생협은 알겠는데 사회적기업은 뭐야? 그리고 생협하고 협동조합은 다른거야?”

지하철, 버스, 길거리 현수막에서 우리 아이들은 사회적경제를 접하고 있습니다. 우리사회 전반적으로 사회적경제가 아직은 낯설긴 하지만 민간과 행정의 노력으로 낯섬이 조금씩 해소되고 있는 현실에서, 아이들에게 사회적경제에 대한 개념, 가치, 지향 등을 잘 알려주는 일은 꼭 필요하다고 생각합니다. 우리 사회의 대안적 모델로 제시되고 있는 사회적경제가 정말로 대안으로 자리잡으려면 사회적경제의 긍정성을 잘 알려주어야 건강한 대안모델로 자리잡을수 있기 때문이지요.

여기저기서 청소년 대상 사회적경제 교육의 중요성을 이야기합니다. 구로도 예외는 아닙니다. 학교 매점을 친환경매점사회적협동조합으로 만든 영림중학교, 또 이것이 가능하게 했던 지역 사회적경제조직의 협력. 정말로 잘 하고 싶어하는 지역의 사회적경제조직들과 들썩들썩 준비하고 있는 시민사회들. 단언컨대 모두들 같은 마음이지 싶습니다.

바라는 것은, 아이들이 정말 재미있게 읽었으면 좋겠습니다. 가르치려는 것이 아니라 공유하는 것이었으면 좋겠습니다. 아이들뿐만 아니라 어른들에게도 친근한 책이었으면 좋겠습니다. 부족한 저희들과 함께 해주신 새로운사회를여는연구원, 특히 이수연 연구원과 재미있는 만화를 그려주신 김재수 만화가에게 감사드리며, 기획회의때 조언을 아끼지 않으셨던 고척중학교 손병일 선생님, 구로사회적기업가 김동욱 대표께도 감사드립니다.

베스트셀러!를 꿈꿔봅니다.

구로사회적경제특화사업단 단장 **최태영**

차례

• 추천사	2
• 머리말	3

1. 사회적경제란 무엇인가?

• 모두가 오래오래 고등어를 잡으려면?	8
• 공공통장 게임 해보기	16
• 협동하는 것이 사회적 경제	20
• 사회적경제에서는 문제를 이렇게 해결해요	26

2. 사회적경제의 대표 조직, 협동조합

• 협동조합 이해하기	32
• 협동조합이 착한 이유? 조합원이 주인이라서!	36
• 협동조합이라면 지켜야 할 7원칙	39
• 세계 최초의 협동조합, 로치데일	42
• 해외 협동조합 이야기	46
스페인의 노동자 협동조합 몬드라곤	46
캐나다의 금융 협동조합 데자르맹	50
전 세계에 존재하는 협동조합	52
• 우리나라 협동조합 이야기	53
소비자와 생산자 모두 행복하게 하는 생협	53
구로 영림중 사회적협동조합	60
한국 퀵서비스 협동조합 이야기	63

3. 다양한 사회적경제 조직

• 사회적기업 이해하기	70
장애인 일자리 창출하는 '위캔쿠키'	73
여행자를 배려하고 존중하는 여행 '착한여행'	76
• 공유경제 이해하기	80
집을 공유하는 에어비앤비	82
• 마이크로크레디트 이해하기	85
노벨평화상을 받은 은행장 무함마드 유누스	87

4. 사회적경제는 우리에게 어떤 의미일까요?

• 사회적경제, 더 나은 미래를 위한 변화	92
• 해설서	96

사회적경제란 무엇인가?

1

‘경제’ 라고 하면 무엇이 떠오르나요?

돈을 많이 버는 것이 떠오르지는 않나요?

경제는 사람들이 생활하는데 필요한 것들을
생산하고 소비하는 모든 활동을

의미합니다.

그렇다면 ‘사회적경제’란 무엇일까요?

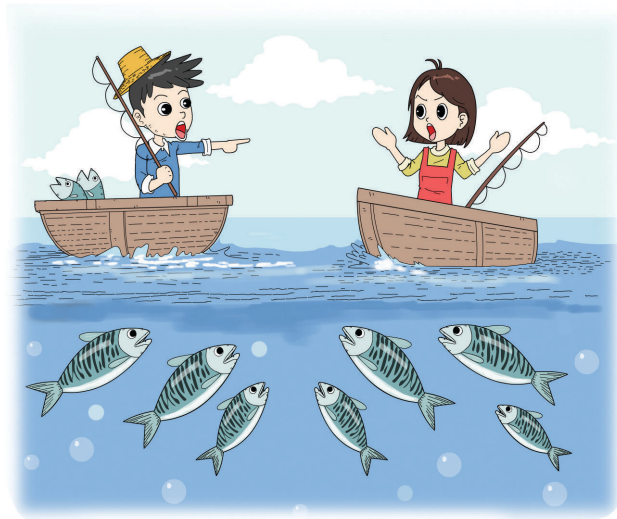
왜 ‘경제’라는 글자 앞에 ‘사회적’이라는
글자가 붙었을까요?



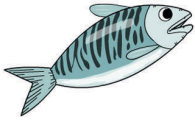
모두가 오래오래 고등어를 잡으려면?

바다 속의 물고기는 무수히 많아 보입니다. 또한 바다 속의 물고기에는 주인이 따로 없습니다. 먼저 잡는 사람이 임자입니다.

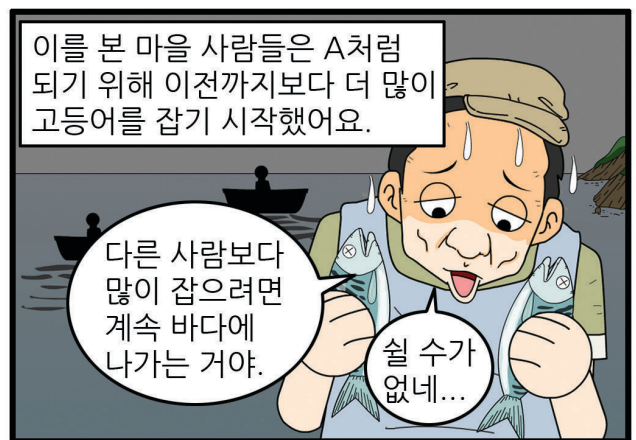
하지만 사실 한 해 동안 잡을 수 있는 물고기의 양은 일정 정도 정해져 있고, 그래서 먼저 잡는 사람들이 마구잡이를 한다면 나중에 잡는 사람은 잡을 물고기가 없어질 수도 있습니다. 이런 생각에 너도 나도 앞다투어 물고기 잡이에 나서면 어떻게 될까요?

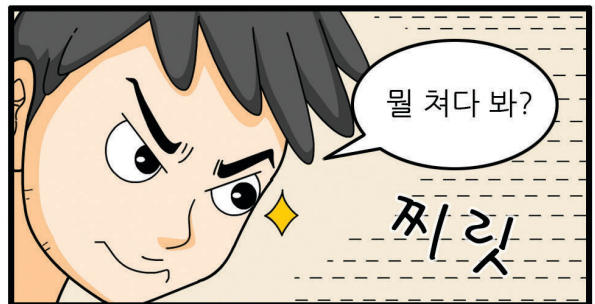
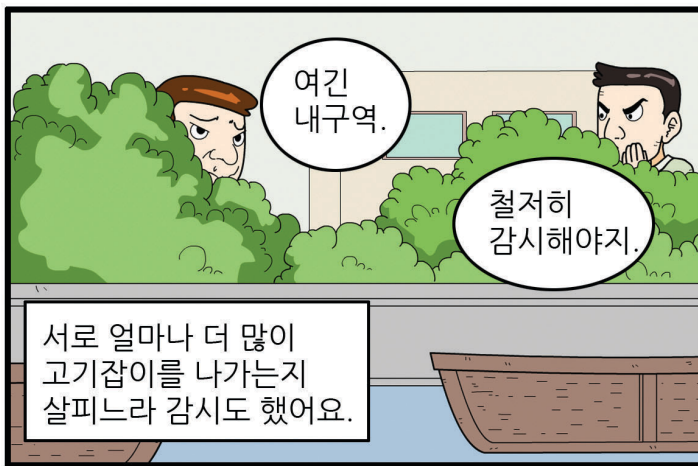


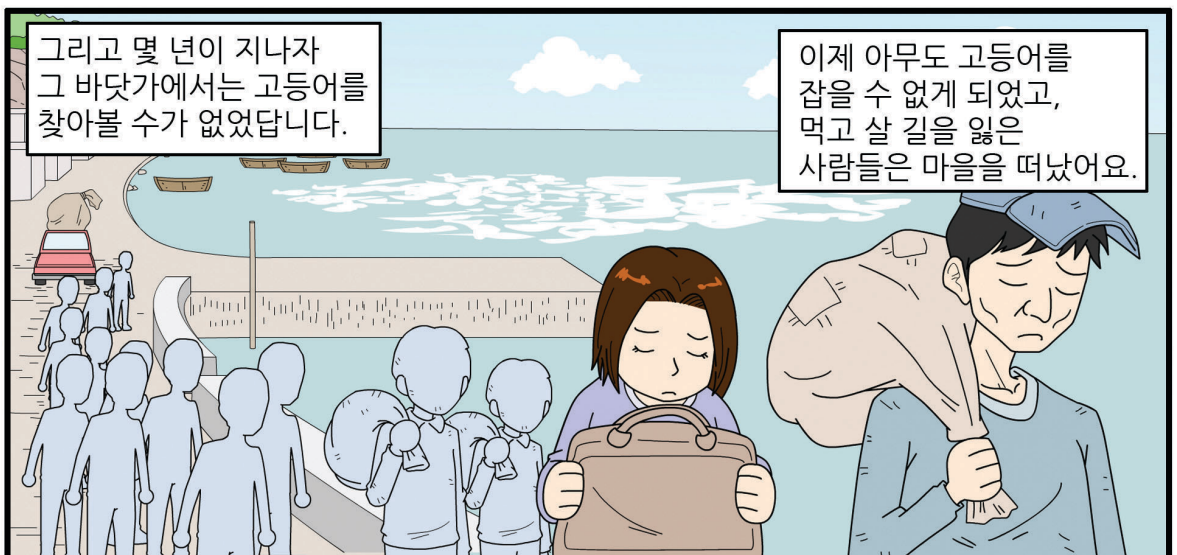
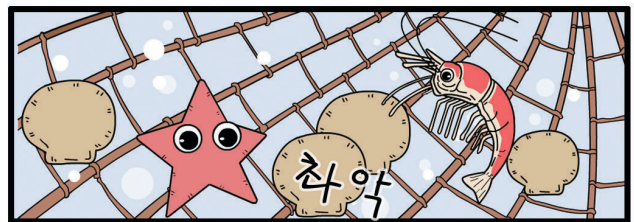
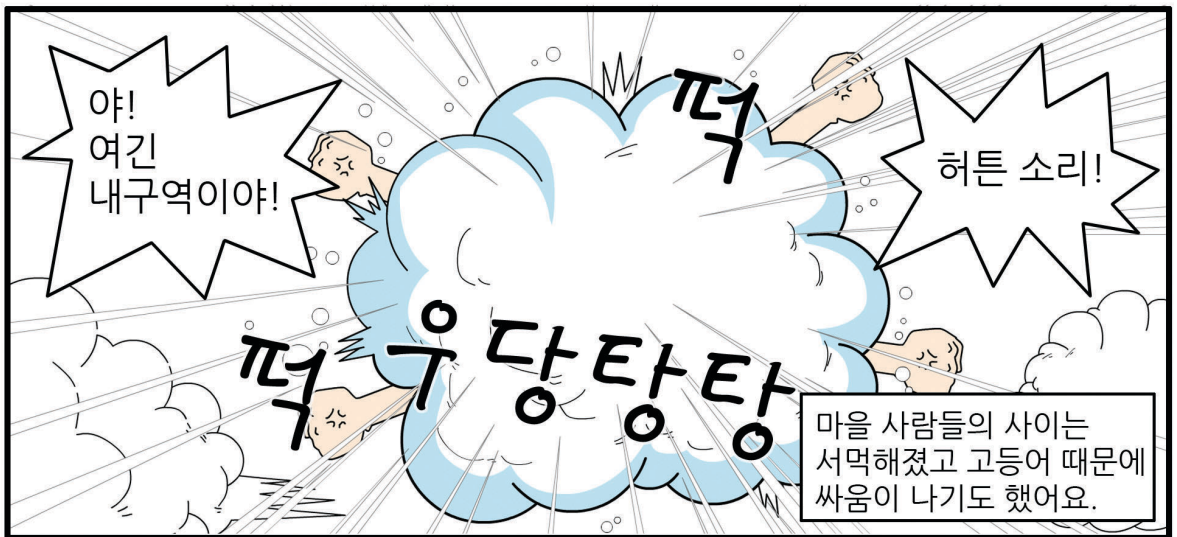
고등어가 잘 잡히는 바닷가 마을에서 사는 A의 이야기를 통해서 한 번 알아보까요? A는 바다의 고등어 수는 정해져 있고, 고등어에는 따로 주인이 없다는 사실을 잘 알고 있어요. 이런 상황에서 A가 할 수 있는 선택은 두 가지가 있습니다. 첫 번째는 남들이 고등어를 잡기 전에 자신이 먼저, 더 많이 잡는 것입니다. 두 번째는 마을 사람들과 함께 고등어를 얼마만큼 나누어 잡을지 의논하는 것입니다. 각각의 선택 결과가 어떻게 되었는지 한 번 볼까요?

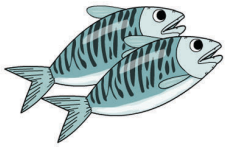


첫 번째 선택

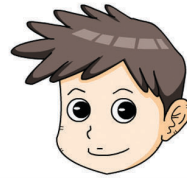








두 번째 선택

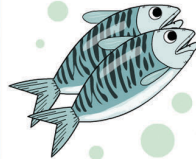


만약 A가 이런 생각을 했다면 어땠을까요?

고등어의 수는
정해져 있단
말이지.
고등어에는 따로
주인이 없어,

$\frac{0}{2}$

먼저 잡는 사람이 임하지,
그렇다고 서로 많이 잡으려고
하다가는 고등어가
멸종될 지도 몰라.



그러니 마을
사람들이
서로 모여서

얼만큼씩 잡을지
결정하는 게
좋겠다!

썩익



마을 사람들은 한 자리에
모여서 한 해 동안 잡을 고등어의
총량을 정했어요.



마을 사람들은 정해진 양을
넘어서는 고등어를 잡지
않기로 약속하며 규칙도
만들었어요.

자~ 여러분들.
이제 아셨죠?

1. 식구가 많은 집은 더 많은 양을
잡을 수 있도록 한다.
2. 집안에 큰 일이 있어서 쓸 돈이
많이 필요한 집에도 조금 더
많은 양을 잡을 수 있도록 한다.
3. 고등어 보존을 위해 너무 어린
새끼 고등어는 잡지 않는다.

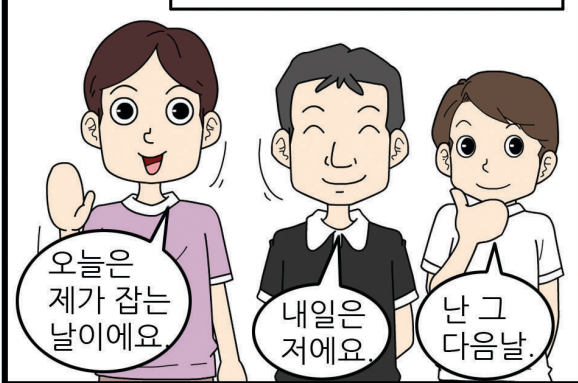
그렇게 약속을 정하고, 서로가 약속을 지키는 모습을 보면서, 서로를 믿을 수 있었어요.



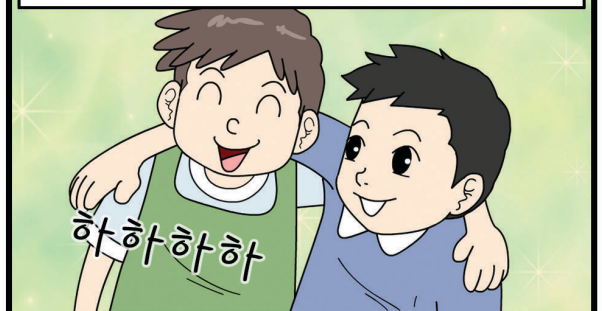
예상보다 고등어가 많이 잡힌 날은 마을 사람들이 함께 고등어를 나눠가지기로 했어요.



고등어를 잡는 순번을 정해서 돌아가며 잡기로 했어요.



덕분에 이웃 사람이 내가 잡을 고등어까지 다 잡아가는 것은 아닐까 걱정할 필요가 없게 되었고, 그런 걱정 때문에 불필요하게 서로를 경계하며 경쟁할 필요도 없어졌어요.



고등어의 수도 적절히 보존되어서 멸종위기도 사라졌고요.



고등어 잡이를 위해 마을 사람들이 서로 모여서 회의하고, 의견을 나누는 과정을 통해서 서로 더 친해지게 되었어요.





고등어가 잘 잡히는 바닷가 마을의 사람들은 두 가지 선택을 할 수 있습니다. 첫 번째 선택과 두 번째 선택을 비교해볼까요?

1) 여러분이라면 어떤 선택을 하겠습니까? 이유는 무엇인가요?

2) 마을 사람들이 잡는 고등어의 총량은 어느 쪽이 더 많을까요?

3) 선택을 할 때 마을 사람들이 잡는 고등어의 총량 외에도 생각해
야 할 부분이 있다면 어떤 것일까요?

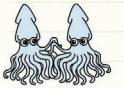
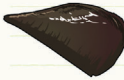
4) 첫 번째 선택의 경우, 마을 사람들은 각자 고등어를 더 많이 잡을
수 있는 방법을 찾아서 노력했습니다. 하지만 결국에는 고등어가
멸종되고, 사람들은 마을을 떠나게 되었습니다. 마을 사람들이
각자의 이익을 추구했지만, 그것이 마을 전체의 이익은 되지 못
했습니다. 왜 그럴까요?

5) 첫 번째 선택과 두 번째 선택에 각각 이름을 붙인다면, 무엇이 적
절할까요?

한 해에 잡을 수 있는 고등어 양은 정해져 있어요!

사람들이 마구잡이로 물고기를 잡아들여서 물고기가 멸종되는 일을 막기 위해 우리나라에서는 1998년 총허용어획량제(TAC)라는 법을 만들어서 시범기간을 거친 후 2002년부터는 본격적으로 이 법을 시행하고 있습니다.

총허용어획량제는 보호가 필요하다고 판단되는 물고기의 종류별로 우리나라 근처 바다에서 잡을 수 있는 총량을 정해놓는 것입니다. 예를 들어 2013년에는 고등어, 오징어, 전갱이, 꽃게 등 11종류의 물고기를 비롯한 해양생물이 총허용어획량제의 대상으로 선정되었습니다.

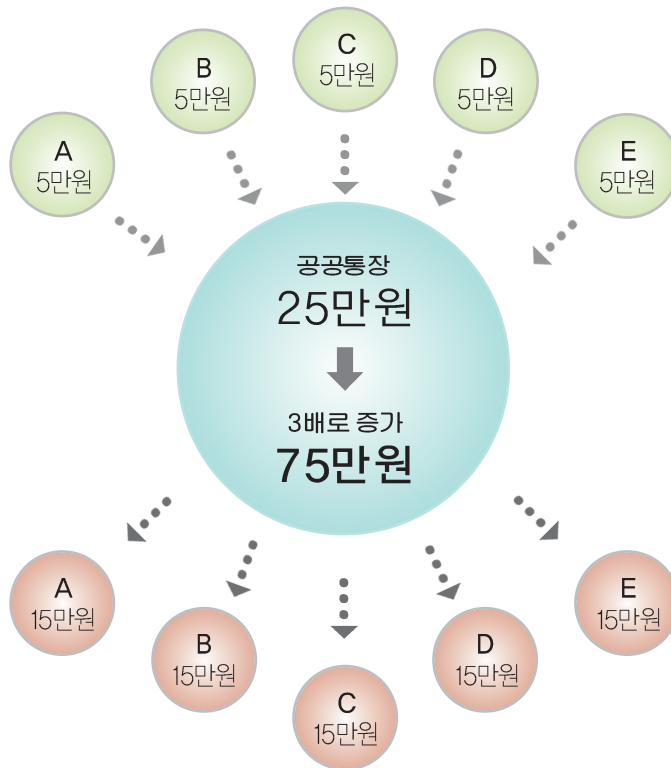
 고등어 135,000톤	 꽃게 19,500톤
 오징어 191,000톤	 도루묵 4,550톤
 전갱이 14,700톤	 개조개 2,090톤
 붉은대게 38,000톤	 참홍어 200톤
 대게 1,521톤	 제주소라 1,310톤
 키조개 9,080톤	

바닷가 마을 사람들이 ‘두 번째 선택’에서 고등어를 얼마나 잡을지 함께 정한 후 그 약속을 지키는 것처럼, 우리나라의 어부들도 총허용어획량제를 정하여 지키고 있습니다.

공공통장 게임 해보기

친구들과 공공통장을 만들어서 운영해봅시다. 어떻게 해야 공공통장을 현명하게 운영할 수 있을까요?

공공통장에 돈을 저금하면 그 돈은 3배로 불어나서 모두에게 돌아옵니다. 예를 들어 친구 5명이 5만 원씩 공공통장에 돈을 넣으면 총 25만 원이 저금되었네요. 공공통장은 저금한 돈을 3배로 불러주니 25만 원은 75만 원이 됩니다. 이 75만 원은 다시 5명의 친구들에게 똑같이 배분됩니다. 따라서 1인당 15만 원을 얻게 됩니다. 5만 원을 넣어서 15만 원을 받게 되었네요.



자, 게임을 시작해볼까요? 공공통장을 대신 할 작은 상자를 준비해주세요. 그리고 자신이 저금할 금액을 적어서 낼 쪽지도 여러장 준비해주세요. 준비가 되었으면 다음 쪽에 있는 표에 적어가면서 해봅시다.

1. 먼저 함께 공공통장 게임에 참여할 사람들을 정합니다.
2. 게임의 시작과 함께 모두에게 5만 원의 돈이 주어졌습니다. 옆의 표 (A)칸에 자신이 갖고 있는 돈을 적어봅니다.
3. 자신이 가진 5만 원 중 공공통장에 저금할 금액을 쪽지에 적어서 공공통장 상자 안에 집어넣습니다. 옆의 표 (B)칸에 내가 낸 금액도 적어봅니다.
4. 모든 사람이 저금을 마쳤으면 이제 공공통장 상자를 열어서 총 얼마가 저금되었는지 계산해봅니다.
5. 공공통장에 들어간 돈은 3배로 불어난다고 했으니, 들어온 금액에 3배를 곱해줍니다. 옆의 표 (C)칸에 3배를 곱한 금액을 적어봅니다.
6. 3배로 불어난 금액을 모두에게 똑같이 나눠줍니다. 옆의 표 (D)칸에 자신이 받은 금액을 적어봅니다.
7. 이렇게 여러차례 반복하면서 내가 돌려받는 금액을 확인해봅니다.

	내가 갖고 있는 금액 (A)	공공통장에 내가 낸 금액 (B)	공공통장에 들어온 금액에 3배를 한 총금액 (C)	내가 돌려받은 금액 (D)
1회				
2회				
3회				
4회				
5회				
6회				
7회				
8회				
9회				
10회				

1) 함께 공공통장을 사용하는 친구들보다 내가 더 많은 돈을 받으려면 어떻게 해야 할까요?

2) 그렇게 할 때 전체 공공통장에 들어가는 돈은 줄어드까요, 늘어날까요?

3) 내가 받는 돈도 늘리고, 전체 공공통장에 들어가는 돈도 늘리려면 어떻게 해야 할까요?

4) 앞서 보았던 바닷가 마을의 고등어 잡이 이야기에서 두 가지 선택이 있었습니다. 공공통장 게임에서 여러분이 취한 행동은 두 가지 선택 중 어디에 해당하는지 이야기해봅시다.

협동하는 것이 사회적경제

경제활동은 사람들이 생활에 필요한 물건을 생산하고 소비하는 활동 모두를 뜻합니다. 기업은 상품을 생산하고, 가게는 상품을 소비합니다.

이 과정에서 기업은 다른 기업에 비해 더 좋은 물건을 생산해서 더 높은 가격에 판매함으로써 더 많은 이득을 얻으려고 경쟁을 합니다. TV에 나오는 수많은 광고들이 이러한 경쟁을 잘 보여줍니다.

가게는 더 좋은 물건을 더 저렴한 가격에 구입하여 더 많은 이득을 얻으려고 경쟁하죠. 부모님이 조금이라도 더 싼 물건을 사기 위해 이곳저곳 여러 가게와 시장을 둘러보는 것도 그 때문입니다.

경쟁은 경제활동의 기본 원리 중 하나입니다. 다양한 생산자와 소비자가 경쟁을 함으로써 우리는 효율적으로 상품을 생산하고 소비할 수 있습니다.

하지만 때로는 경쟁이 좋지 않은 효과를 가져오기도 합니다. 앞에서 살펴본 바닷가 마을의 고등어잡이 사례가 그렇지요. 마을 사람들이 자기 이익만 생각해서 각자 더 많은 물고기를 잡으려고 경쟁만 하다보면 결국 어장이 망가져서 아무도 물고기를 잡을 수 없게 됩니다.

이럴 때는 개인의 이익이 아니라 마을 전체의 이익이 무엇인지를 생각해야 하고, 그러다보면 자연스럽게 서로 협동하게 됩니다. 사회적경제는 바로 이런 경제를 말합니다.



개인의 이익이 아니라 공동체 전체의 이익을 생각하는 것, 그래서 경쟁보다는 협동을 기본원리로 하는 것이 사회적경제입니다.

사회적경제의 정의

사회적경제란 무엇인가?

1

사회적경제와 관련된 기관과 단체들에서는 사회적경제에 대해 어떻게 정의하고 있는지 살펴볼까요?

구성원이나 공공을 위한 목표, 경영의 자율성, 민주적인 의사결정 과정, 수익 배분에 있어서 자본보다 사람과 노동의 중시라는 네 가지 원칙을 따르는 경제활동이다. - 서울시 사회적경제지원센터

사회적경제는 사람을 우선에 놓는 민주적 가치를 가진 경제의 하나로 지속가능한 발전과 사회적, 환경적, 기술적 혁신을 지원한다.

- 사회적경제에 관한 2009년 유럽의회 결의문

사회적경제는 이윤보다는 회원과 공동체를 위해 운영되며, 국가로부터 자율성을 가지며, 1인 1표의 민주적 경영을 하고, 자본보다는 사람과 노동을 우선하며, 참여의 원칙을 강조하는 조직과 행위를 말한다.

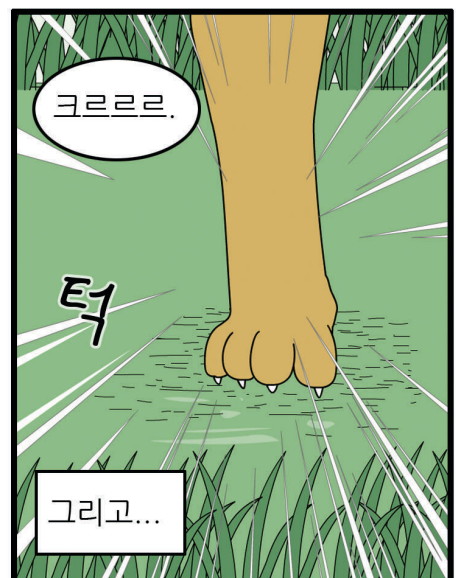
- 캐나다 퀘벡의 사회적경제 연대회의

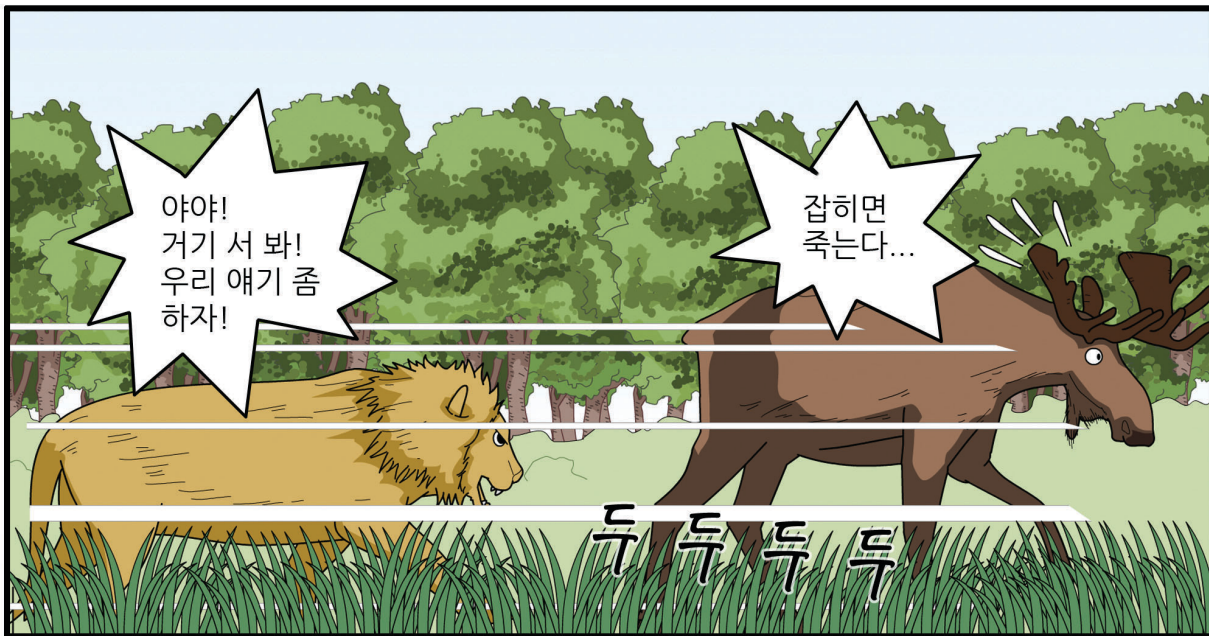
생각해보기

1) 사회적경제에 대한 위의 정의들에서 공통점을 찾아봅시다.

2) 위의 정의들 중에서 '자본보다 사람과 노동을 우선' 한다는 것은 어떤 뜻인지, 왜 사회적경제에서는 그럴 수 있는지 이야기 해봅시다.

이럴 때는 경쟁보다는 협동이 좋아요!





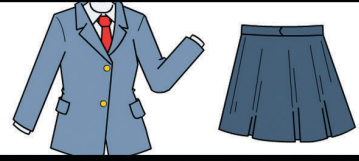
이럴 때는 경쟁보다는 협동이 좋아요!



중고등학생이 되면 교복을
입는 학교가 많습니다.



교복



그런데 몇 해 전 교복 가격이 너무
비싸져서 사회적 문제가 되었습니다.

아니, 교복이
왜이리 비싸?

엄마!
나 이걸로
할래!

교복 한 벌 값이 몇십만원에
달했던 탓입니다.

이렇게 된 데에는 교복업체들이
과도한 광고경쟁이 원인으로
작용했습니다.

VS

A업체

B업체

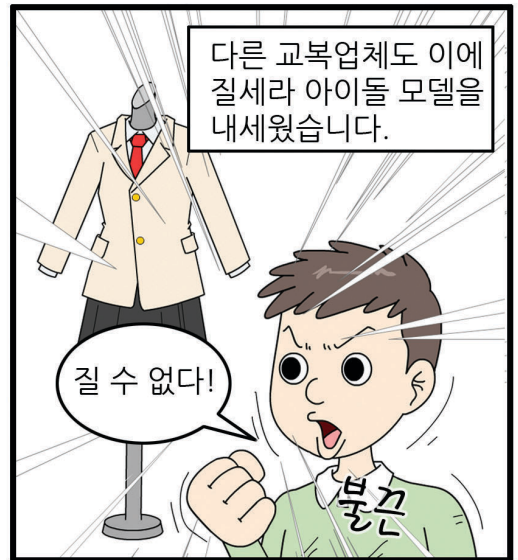
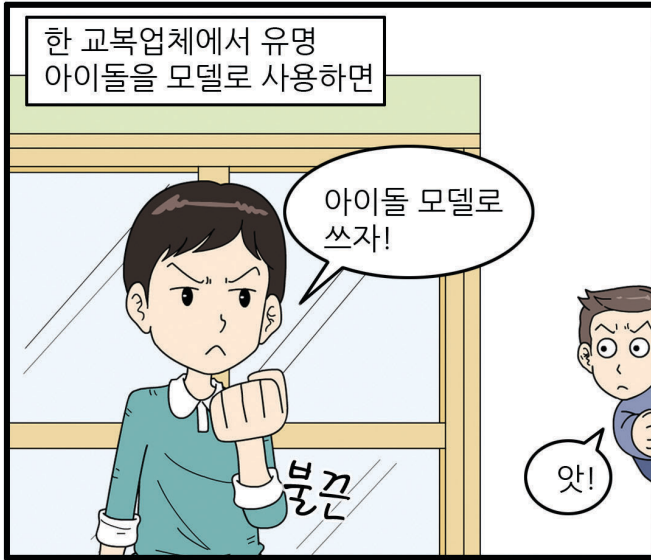
쿵쾅

쿵쾅

광고효과를 노린 교복업체들은
유명 아이돌 연예인을
광고모델로 세우면서

광고비로 연간 10억 원 이상의
돈을 지출했습니다.





그렇다고 경쟁이 언제나 나쁜 것은 아니예요!

적절하고 공정한 경쟁은 노력한 만큼 성과를 얻을 수 있게 하여,

사람들이 더 많은 잠재력을 발휘할 수 있도록 도와줍니다.

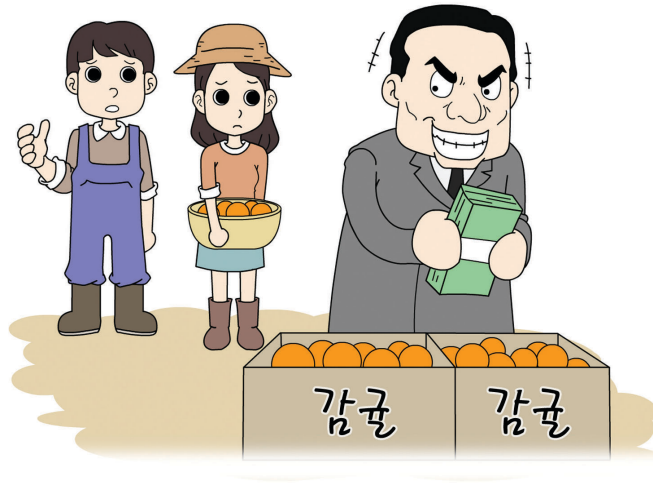
혼자서 달리기를 할 때보다 친구와 경쟁하며 함께 달릴 때 더 빨리

될 수 있는 것처럼 말입니다.

사회적경제에서는 문제를 이렇게 해결해요.

감귤 농사를 짓는 농부가 있었습니다. 농부에게는 한 해 농사가 마무리되어 감귤을 수확하고 나서 좋은 값에 판매하는 것이 가장 큰 기쁨이었습니다. 감귤 판매는 도매상을 거쳐서 이루어집니다. 농부가 직접 시장에 나가거나 혹은 소비자들을 직접 찾아다니면서 감귤을 판매하기에는 비용이 많이 들었기 때문입니다. 판매를 전문으로 하는 도매상에게 맡기면 비용을 줄일 수 있었어요.

그런데 시간이 지날수록 도매상이 횡포를 부리기 시작했어요. 감귤을 더 싼 가격으로 판매하라고 요구했습니다. 농부로부터 싼값에 감귤을 사서 소비자에게는 비싼값에 판매해야 도매상이 얻는 이익이 커졌기 때문이에요.



도매상의 횡포에 시달리던 농부는 방법을 찾아나섰습니다. 그리고 자신과 같은 감귤 농부들을 모아서 감귤공동판매장을 만들었어요. 공동판매장은 농부들이 각각 수확한 감귤을 한 데 모아서 판매할 수 있도록 만든 일종의 시장입니다. 농부들이 혼자서 일할 때는 만들 수 없었지만 서로 힘을 모아서 공동 판매장을 만들 수 있었어요.

공동판매장 덕분에 도매상을 거치지 않고 소비자들에게 감귤을 팔 수 있게 되었습니다. 농부와 소비자 중간에서 이익을 챙기던 도매상이 사라지니, 농부는 더 높은 가격에 감귤을 팔 수 있었고, 소비자는 더 낮은 가격에 감귤을 살 수 있게 되었어요. 이전까지 도매상이 모두 차지하던 이익이 농부와 소비자 모두에게 돌아가게 되었어요.

이렇게 만들어진 감귤농부들의 협동조합이 썬키스트협동조합입니다. 썬키스트협동조합은 미국의 캘리포니아 지역의 감귤 농부들이 감귤 공동판매를 위해 만든 협동조합입니다. 여러분도 슈퍼에서 썬키스트 상표가 붙은 감귤이나 오렌지, 레몬 그리고 이런 과일로 만든 주스를 본 적이 있을거예요. 우리가 늘 보던 주스가 세계 최대 감귤 농부들의 협동조합에서 만들고 있는 상품이었네요.



생각해보기

- 1) 감귤 판매를 도매상에게 의존하던 때와 농부들이 공동판매장을 통해 직접 판매할 때의 가장 큰 차이점은 무엇일까요?

- 2) 사회적경제는 개인의 이익보다 전체의 이익을 생각하며, 경쟁보다는 협동의 방법을 택하는 것이라 했습니다. 감귤 농부들이 협동조합을 만든 사례는 사회적경제에 해당할까요? 어떤 점에서 그러할까요?

사회적경제가 어떻게 문제를 해결하는지 또 하나의 이야기를 해볼까요? 휴대폰을 만드는 공장이 있었어요. 이 공장 외에도 휴대폰을 만드는 공장은 많았고, 서로 경쟁하고 있었어요. 좋은 품질과 저렴한 가격을 가진 휴대폰을 만들어야 경쟁에서 이길 수 있었어요.

그래서 휴대폰 공장의 사장님은 휴대폰 생산에 들어가는 비용을 되도록 줄이고 싶었어요. 비용을 줄일 수 있는 방법이 무엇이 있을지 고민하던 사장님은 휴대폰 공장에서 일하는 노동자들의 임금을 줄이기로 했어요. 노동자들의 임금이 줄어들면 그만큼 휴대폰 가격은 낮아져서, 다른 공장과의 경쟁에서 유리할 수 있었고, 사장님이 버는 돈은 늘어났어요. 사장님은 계속해서 점점 노동자들의 임금을 줄이고, 일은 많이 시키고 싶어했어요.

하지만 노동자들은 불만이 커졌어요. 임금이 줄어드는 만큼 생활이 힘들어졌기 때문이에요. 사장님께 항의도 하고 요청도 했지만 소용이 없었어요. 오히려 사장님께 잘못 보이면 해고를 당하기도 했어요. 이러한 상황을 해결할 방법을 찾던 노동자들은 돈을 모아서 자신들이 직접 공장을 설립하기로 했어요.



노동자들이 직접 만든 휴대폰 공장에서는 이익이 나면 사장님이 가져가지 않고, 함께 일한 노동자들이 나눠가졌어요. 또한 노동자들의 임금을 줄여가면서 이익을 얻으려고 노력하지 않았어요. 공장의 주인이 바로 노동자들 자신이

었기 때문이죠.

이전에는 사장님이 혼자 가져갈 이익을 노동자들이 함께 나눠가지면서 자연스럽게 임금도 늘어날 수 있었어요. 휴대폰이 잘 팔리는 만큼 자신들의 임금이 오르게 되자 노동자들은 더 열심히 일했어요. 공장은 날로날로 번창했어요.

생각해보기

- 1) 공장이 사장님에 의해 운영되던 때와 노동자들의 의해 운영되던 때의 가장 큰 차이점은 무엇일까요?

- 2) 사회적경제는 개인의 이익보다 전체의 이익을 생각하며, 경쟁보다는 협동의 방법을 택하는 것이라 했습니다. 노동자들이 직접 공장을 설비한 사례는 사회적경제에 해당할까요? 어떤 점에서 그러할까요?

협동은 언제나 좋을까요?

얼마 전 공정거래위원회는 정유사 네 곳을 담합 혐의로 고발했습니다.

정유사는 기름을 수입해서 판매하는 곳입니다. 정유사가 주유소에 기름을 판매하고, 우리들은 주유소에서 기름을 구입할 수 있습니다. 기름이 있어야 자동차를 운행할 수 있고, 각종 난방기구도 사용할 수 있고, 농사도 지을 수 있습니다.

정유사들이 어떻게 담합을 했을까요? 주유소의 정유사 선택권을 빼앗은 것입니다. 주유소는 더 싼값에 기름을 제공하는 정유사와 거래를 맺고 싶어합니다. 하지만 한 번 A라는 정유사와 거래를 하고 나면, A 정유사의 허락없이 다른 정유사와 거래하기가 불가능합니다. A 정유사의 허락이 없으면 다른 정유사에서 그 주유소에 기름을 주지 않기 때문입니다.

정유사들끼리 이런 약속을 맺어서 주유소들이 싼 기름을 찾아서 움직이지 못하게 했고, 따라서 정유사들은 굳이 기름 값을 낮추는 경쟁을 할 필요가 없었습니다. 그 결과 기름 값은 비싸게 유지되었고, 많은 소비자들이 손해를 보게 되었습니다.

생각해보기

1) 정유사들의 가격 담합도 협동이라 볼 수 있을까요?

2) 협동이 아니라면 혹은 잘못된 협동이라면, 어떻게 해야 이런 일을 예방하고 방지할 수 있을까요?

사회적경제의 대표 조직, 협동조합

2

경제 활동을 하는 대표적 조직은 기업입니다. 기업은 다양한 상품이나 서비스를 생산하여 판매하고, 그 과정에서 돈을 버는 것을 목표로 합니다.

사회적경제에도 다양한 형태의 기업이 존재합니다. 협동조합, 사회적기업, 마이크로 크레딧, 공유경제 조직 등이 대표적인 사례입니다. 사회적경제의 다양한 기업들은 일반적인 기업과 어떻게 다를까요? 우선 협동조합에 대해서 알아보시다.



협동조합 이해하기

2012년 우리나라에는 협동조합기본법이 만들어졌습니다. 이 법에 의해 5명 이상이 모이면 누구나 자유롭게 협동조합을 만들 수 있게 되었습니다. 이전까지는 없었던 새로운 형태의 기업이 등장하게 된 것이죠. 하지만 아직까지 우리에게 협동조합은 낯선 존재입니다.



영국은 1840년대에 세계 최초로 협동조합이 생겼던 나라입니다. 협동조합의 역사가 170여년에 이르는 셈이죠. 영국 사람들은 우리보다 오랜 시간동안 협동조합을 겪어왔고, 그만큼 협동조합에 대해 잘 알고 있습니다.

영국 사람들이 생각하는 협동조합은 어떤 기업일까요? 2010년에 영국에서 실시된 설문조사에 의하면 영국 사람들은 협동조합에 대해 이렇게 말했다고 합니다.

“협동조합은 정직해! 그래서 믿을 수 있어!”

“협동조합은 개방적이야, 많은 사람들이 함께 할 수 있어.”

“협동조합은 우리 동네에서 친근하게 만날 수 있어.”

“협동조합은 민주적으로 운영 돼.”

“협동조합은 수익을 많이 내지는 않지만, 수익을 함께 나누지.”

협동조합이란 무엇일까요? 영국 사람들은 왜 협동조합이 정직하고, 개방적이고, 민주적이라고 생각할까요? 이제부터 한 번 알아보죠.

세계 협동조합의 모임인 국제협동조합연맹에서는 협동조합을 다음과 같이 정의합니다.

“협동조합은 공동으로 소유되고 민주적으로 운영되는 사업체를 통해 공통의 경제적, 사회적, 문화적 필요와 욕구를 충족시키고자 하는 사람들이 자발적으로 결성한 자율적인 조직이다.”

공동으로 소유되고, 민주적으로 운영된다? 사장님이 없어요!

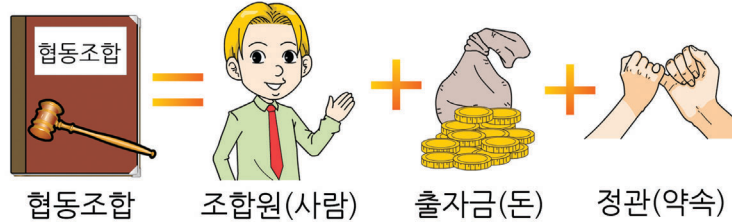
우리가 일반적으로 알고 있는 기업이나 회사에는 대개 한 명의 사장님이 존재합니다. 그리고 기업에서는 사장님이 왕입니다. 사장님이 모든 걸 결정하죠. 왜냐하면 사장님이 기업의 주인이기 때문입니다.

하지만 협동조합에는 사장님이 없습니다. 대신에 여러 명의 조합원이 존재합니다. 조합원들은 협동조합을 만드는데 필요한 돈을 공동으로 부담합니다. 이 돈을 출자금이라고 해요. 모두가 협동조합을 만드는데 돈을 냈기 때문에 모두가 사장님이 되는 것이죠. 조합원들이 공동으로 협동조합을 소유한다는 것은 이런 뜻이에요.

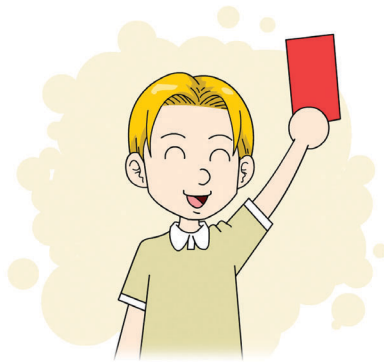
조합원이 열 명이면 사장님이 열 명 있는 것과 같습니다. 조합원이 백 명이면 사장님이 백 명 있는 것과 같고요. 사장님이 한 명뿐이라면 모든 일을 혼자 결정하면 되겠지만, 사장님이 열 명 또는 백 명이라면 서로 의논해서 결정해야겠죠? 그래서 협동조합에서는 모든 일을 조합원들이 서로 의논하여 결정합니다.

작은 일이라도 조합원들은 서로의 생각을 듣고, 다른 부분이 있다면 맞추어가면서 결정을 내립니다. 규칙을 함께 정하는 것입니다. 이렇게 협동조합 운영에 관해 함께 정한 규칙을 정관이라고 부릅니다. 만약 의견이 잘 모아지

지 않아서 다수결로 결정하게 될 경우에는 모두가 똑같이 1인 1표의 권리를 행사합니다.



1인 1표의 권리가 뭘까요? 어른이 되면 대통령이나 국회의원을 뽑을 때 투표에 참여할 수 있잖아요. 그 때 모든 사람들은 투표함에 오직 한 표씩만 넣을 수 있어요. 나이가 많다고 해서 두 표, 세 표를 넣을 수 있지 않아요. 돈이 많다고 해서 투표를 여러 번 할 수 있는 게 아니에요. 누구에게나 똑같이 한 번의 투표 기회가 주어집니다. 협동조합에서 무언가 결정을 할 때도 그렇습니다. 모든 조합원에게는 동등한 1인 1표의 권리가 주어집니다.



경제적, 사회적, 문화적 필요와 욕구를 충족시킨다?

우리가 일반적으로 알고 있는 기업이나 회사는 경제적 수익 창출을 목적으로 합니다. 컴퓨터를 만드는 기업도, 자동차를 만드는 회사도, 옷을 파는 가게도 가장 중요한 목적은 돈을 버는 것입니다. 그것도 최대한 많이 벌수록 좋고 생각하죠.

그런데 협동조합은 경제적 목적뿐만 아니라 사회적, 문화적 목적을 추구합니다. 협동조합의 조합원들은 돈을 많이 벌기 위해 협동조합을 만들지 않아요. 돈을 많이 벌려면 일반적인 기업을 만들거나 혹은 일반적인 기업에 취직을 하면 됩니다. 협동조합은 돈을 추구하기 이전에 조합원이 필요로 하는 상품이나 서비스를 제공하는 것 자체를 가장 중요한 목적으로 합니다.

무슨 말이나고요? 예를 들어 볼까요. 우리동네에는 슈퍼마켓이 없었어요. 그래서 동네 사람들이 매우 불편을 겪었어요. 라면을 하나 사려고 해도 이웃 동네 슈퍼마켓까지 가야했거든요. 불편을 참다못한 마을 사람들이 협동조합으로 동네 슈퍼마켓을 만들기로 했어요. 이 슈퍼마켓의 목적은 물건을 팔아서 돈을 버는 게 아니라 마을 사람들의 불편함을 해소하는 것 자체입니다. 만약 돈을 버는 게 목적이라면 물건 값을 최대한 비싸게 매기는 게 이익이겠죠. 하지만 이익을 남기는 게 목적이 아니라 동네 사람들에게 편리함을 제공하는 게 목적이기 때문에 굳이 이익을 많이 남기려고 하지 않습니다.

사람들이 자발적으로 만들었다?

협동조합은 조합원들이 원하는 목적을 이루기 위해서, 조합원들이 출자금을 모아서 설립하고, 조합원들이 마음을 모아서 운영합니다. 따라서 정부나 국가가 억지로 시킨다고해서 협동조합이 만들어지지 않습니다. 조합원이 아닌 사람이나 집단이 협동조합에 대해 간섭해서도 안됩니다. 그렇게 했다가는 분명 실패하고 말 겁니다. 협동조합에서는 무엇보다도 조합원의 의지와 참여가 가장 중요하기 때문입니다.

협동조합은 조합원들이 자신들이 원하는 바를 실현하기 위해 공동으로 소유하고 민주적으로 운영하는 기업입니다. 경쟁보다는 협동을 선택하고, 개인의 이익보다는 공동의 이익을 추구하는 사회적경제의 대표 조직입니다. 이렇게 때문에 협동조합은 자연스럽게 착한 기업이 될 수밖에 없어요.

협동조합이 착한 이유? 조합원이 주인이라서!

협동조합의 가장 큰 목표는 수익 추구가 아니라 조합원들이 원하는 바를 실현하는 것입니다. 협동조합은 수익을 내서 나눠 갖는 것보다 조합원들이 원하는 바를 실현하기 위해서 그 수익을 다시 사용합니다. 조합원이 협동조합의 주인이기 때문입니다.

협동조합의 종류에 따라 목표는 다양할 수 있지만, 공통점은 조합원에게 필요한 일을 한다는 점입니다. 다양한 협동조합들이 어떻게 조합원을 위해 일하는지 살펴볼까요?

소비자 협동조합

- 조합원은 누구일까요? 어떤 것을 구매하고자 하는 소비자들 이 조합원이 됩니다.
- 조합원이 원하는 것은 무엇일까요? 좋은 품질의 상품이나 서비스를 저렴한 가격에 구매하는 것입니다.
- 따라서 소비자 협동조합의 목적은? 좋은 상품과 서비스 확보, 더 좋은(저렴한) 가격에 구매하는 것



생산자 협동조합

- 조합원은 누구일까요? 어떤 것을 생산하여 판매하고자 하는 생산자 들 이 조합원이 됩니다.
- 조합원이 원하는 것은 무엇일까요? 생산한 상품이나 서비스를 좋은 조건으로 판매하는 것입니다.
- 따라서 생산자 협동조합의 목적은? 더 많은 사람들에게 홍보하고 판매할



수 있도록 하는 것, 더 좋은(비싼) 가격에 판매하는 것

사회적경제의 대표 조직,
협동조합

2

노동자 협동조합



- 조합원은 누구일까요? 협동조합에서 일하는 노동자들이 조합원이 됩니다.
- 조합원이 원하는 것은 무엇일까요? 더 쾌적한 환경에서 즐겁게 일하고, 더 높은 임금을 받는 것입니다.
- 따라서 노동자 협동조합의 목적은? 직장 환경을 개선하고, 임금을 인상하는 것

금융 협동조합



- 조합원은 누구일까요? 금융 서비스를 제공하는 은행을 이용하고자 하는 사람들이 조합원이 됩니다. 즉, 저금을 하거나 돈을 빌리려는 사람들이 조합원이 됩니다.
- 조합원이 원하는 것은 무엇일까요? 필요할 때 은행을 이용할 수 있기를 원합니다. 또한 저금을 할 때는 더 많은 이자를 받고, 돈을 빌릴 때는 더 적은 이자를 내는 것을 원합니다.
- 따라서 금융 협동조합의 목적은? 사람들이 은행을 이용할 때 발생하는 불편함을 없애고, 사람들에게 더 많은 이자 혜택을 주는 것.

이렇듯 모든 협동조합은 수익이 나면 조합원을 위해 사용합니다.

- 소비자 협동조합 → 판매가격 인하
- 생산자 협동조합 → 구매가격 인상
- 노동자 협동조합 → 임금인상, 노동조건 개선
- 금융 협동조합 → 대출금리 인하, 예금금리 인상

하지만 일반 기업은 수익이 나면 투자자에게 돌아가죠.

- 일반기업 → 사장님 혹은 주주들의 이익으로 돌아감

협동조합은 소수의 사장님이나 주주들을 위해서가 아니라 다수의 조합원을 위해서 수익을 사용하기 때문에, 착한 기업이 될 수 있어요!

협동조합이라면 지켜야 할 7원칙

협동조합은 7가지 원칙을 갖고 있어요. 세계 협동조합의 모임인 국제협동조합 연맹(ICA)에서 협동조합을 잘 운영하기 위한 방법은 무엇이 있을지 고민하여 내놓은 원칙입니다.

첫째, 자발적이고 개방적인 조합원 제도

협동조합의 조합원은 강요에 의해서가 아니라 자발적으로 참여해야 합니다. 또한 조합원으로서의 역할을 다할 의지가 있다면, 누구나 협동조합에 가입할 수 있어야 합니다.

둘째, 조합원에 의한 민주적 운영

조합원들은 협동조합의 활동에 활발하게 참여해야 합니다. 또한 의사결정에서는 기본적으로 1인 1표의 투표방식을 가져야 합니다.

셋째, 조합원의 경제적 참여

조합원은 출자금을 내어서 협동조합을 만들고 운영하는데 필요한 돈을 마련해야 합니다. 또한 이렇게 모인 돈은 조합원의 공동재산으로 민주적으로 사용되어야 합니다. 협동조합이 수익을 냈을 때는 조합원이 협동조합에 기여한 만큼 배당금을 받을 수 있습니다.

넷째, 조합원의 자치와 독립

협동조합은 조합원들에 의해 운영되는 자율적인 조직입니다. 정부나 기업 등 외부단체들과 함께 일을 할 수는 있지만, 그들로부터 명령을 받거나 강요당하는 일 없이 조합원이 모든 것을 결정해야 합니다.

다섯째, 조합원 교육과 협동조합 홍보 활동

협동조합은 조합원들이 협동조합에 대한 이해를 잘 할 수 있도록 끊임없이 교육을 제공해야 합니다. 또한 협동조합 조합원이 아닌 시민들에게 협동조합을 알릴 수 있도록 홍보해야 합니다. 그래야 협동조합이 더 많이 만들어지고, 더 튼튼하게 성장할 수 있기 때문입니다.

여섯째, 협동조합 간의 협동

협동조합은 다른 협동조합과 협동해야 합니다. 우리 동네에 있는 협동조합끼리도 협동하고, 우리 나라에 있는 협동조합끼리도 협동하고, 전 세계에 있는 협동조합이 모두 협동해야 합니다.

일곱째, 우리 동네와 마을, 그리고 우리 사회를 위해 활동하기

협동조합은 조합원들이 살아가는 동네, 마을, 그리고 전체 우리 사회를 위해서 활동해야 합니다. 그것이 조합원들의 이익을 위하는 길이고, 협동조합이 발전할 수 있는 길이기 때문입니다.



협동조합의 7가지 원칙

- 첫째, 자발적이고 개방적인 조합원 제도
- 둘째, 조합원에 의한 민주적 운영
- 셋째, 조합원의 경제적 참여
- 넷째, 조합원의 자치와 독립
- 다섯째, 조합원 교육과 협동조합 홍보 활동
- 여섯째, 협동조합 간의 협동
- 일곱째, 우리 동네와 마을, 그리고 우리 사회를 위해 활동하기

생각해보기

세계 협동조합의 모임인 국제협동조합연맹(ICA)에서는 협동조합이 지켜야 할 가치로 다음의 것들을 제시하고 있습니다. 각각의 가치가 무엇을 뜻하는지 사전을 찾아보고, 친구들과도 이야기해 봅시다.

- ① 자조
- ② 자기책임
- ③ 민주주의
- ④ 평등
- ⑤ 공정
- ⑥ 연대
- ⑦ 정직
- ⑧ 열린 마음
- ⑨ 사회적 책임

세계 최초의 협동조합, 로치데일



1840년대 영국.
당시는 사람들이 살아가기에
매우 힘든 시기였습니다.

산업혁명이 시작되어서 기계가 만들어지고
공장이 들어서기 시작했습니다.

일 자리를 찾으려 수많은 사람들이
갑자기 도시로 몰려들었죠.

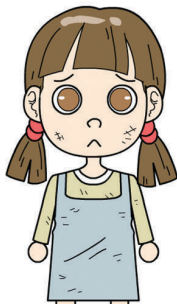
갑자기 몰려든 사람들
때문에 모든 것이
부족했습니다.

특히 로치데일에는 수많은
면 공장이 들었고, 여기서 일을
하기 위해 수많은 사람들이
몰려 들었어요.

심지어
여섯 살
아이까지...

공장은 시끄럽고, 위험하고,
더러웠어요.

어른들은 물론 어린아이들까지
공장에서 일을 해야 했어요.



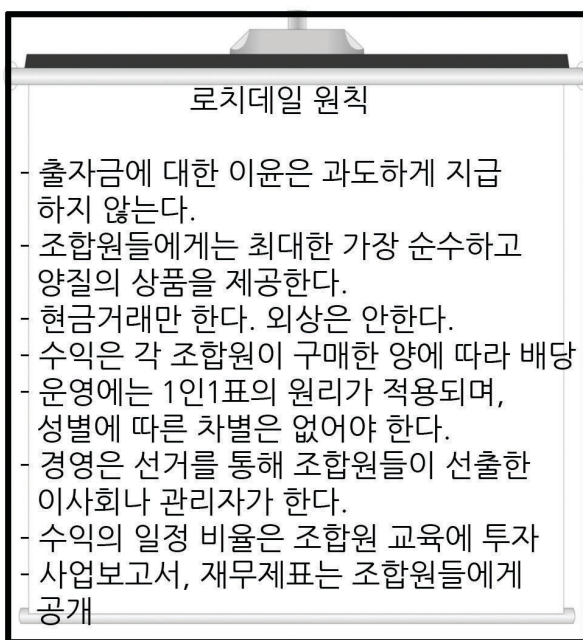
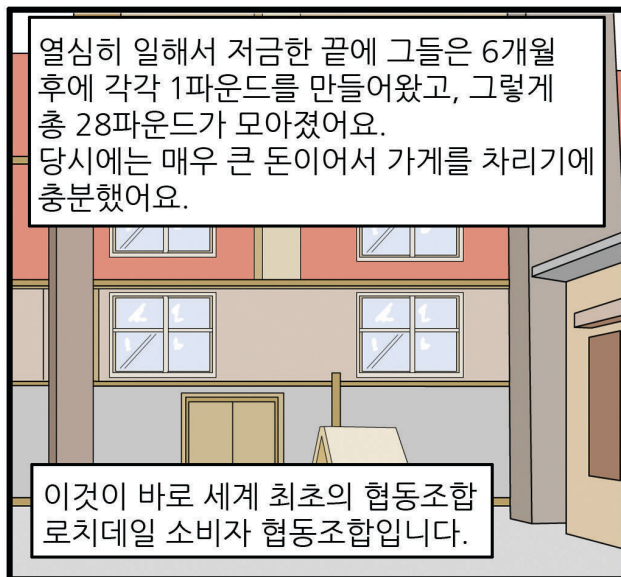
당시에는 먹을거리가 부족했는데,
장사꾼들은 이익을 챙기기 위해
같은 악행을 저질렀죠.

분필가루를
섞은 밀가루

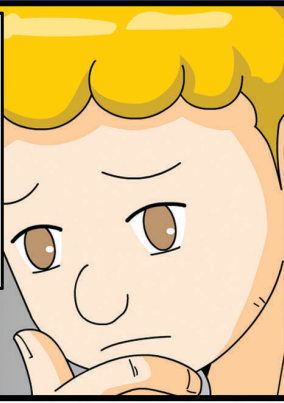
물 섞은
우유 등등

게다가 당시에는 오직 부자들만이
투표할 권리가 있었어요.

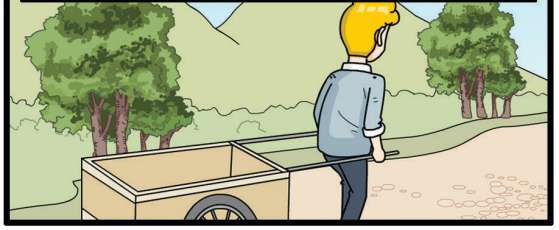
부자들만이 정치에 참여할 수 있었죠.



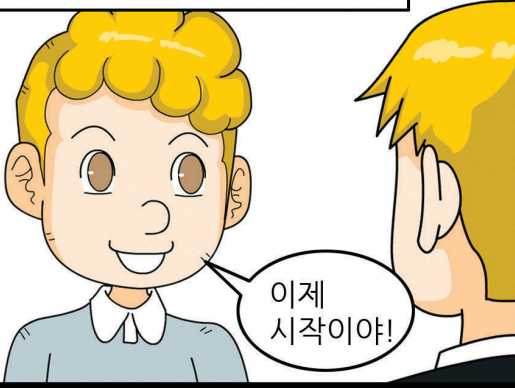
하지만 초기에 로치데일
협동조합은 물건을
구하기가 어려웠어요.
근처의 가게들이 그들을
경쟁자로 보고 경계했기
때문이에요.
물건을 주지 않았던 거죠.



그래서 그들은 맨체스터까지 12마일을
수레를 끌고 걸어갔어요. 거기서 버터,
설탕,オート밀, 밀가루, 양초 등을 사서
수레에 담아 왔어요.

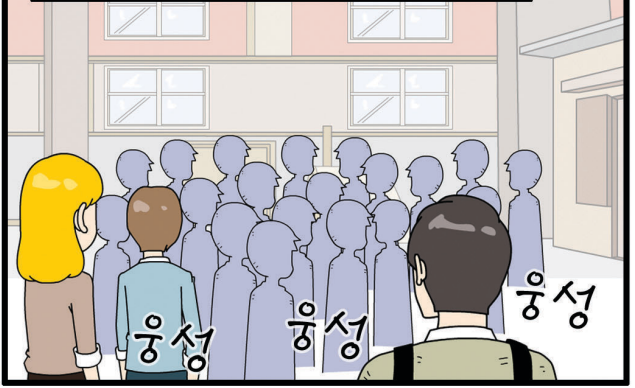


이런 어려운 준비과정을 거쳐
1844년 12월 21일 아침 8시에
처음으로 가게문을 열었습니다.



이제
시작이야!

수많은 동네 사람들이 새로운 가게를
보기 위해 기다리고 있었어요.

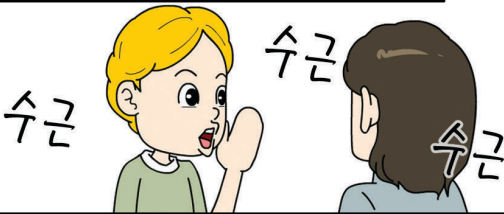


웅성

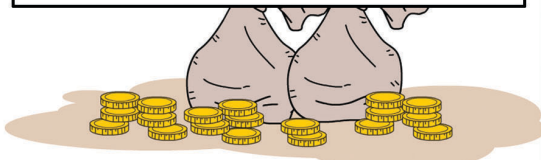
웅성

웅성

로치데일이 좋은 물건을 정직하게
판매했다는 소문이 돌면서 장사는
점점 잘 되었어요.



장사를 통해 얻은 이익은 조합원들에게
배당금으로 돌아갔어요.



이를 통해 로치데일의 사람들은 빚을 갚고
저금을 했어요.

또한 당시에 학교에 가지 못하는
어린이들을 위해서 도서관과 학교를 지어
교육받을 수 있도록 해주었어요.



로치데일 조합원 사이에는 더 끈끈한
공동체 의식이 생겨났어요.

그들은 서로 도왔고, 서로의
미래를 위해 책임을 다했죠.

저도 조합원이
꼭 되고 싶습니다.

더 많은 사람들이 조합원이 되었고
가게를 함께 소유하고 운영했어요.

그 결과 협동조합 가게가 영국 전역에
퍼졌어요.

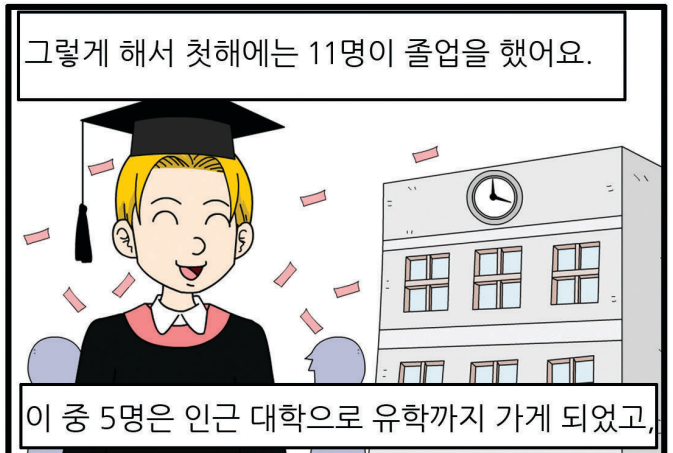
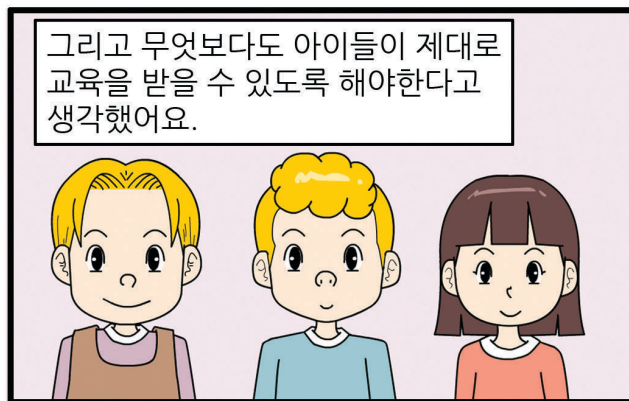
1881년까지 40년이 채 안되는
시간 동안 영국 전역에서 971개의
협동조합이 생겼습니다.

러시아, 일본, 이탈리아, 오스트리아,
아르헨티나 등의 외국에서도 로치데일을
배우기 위해 방문했어요.

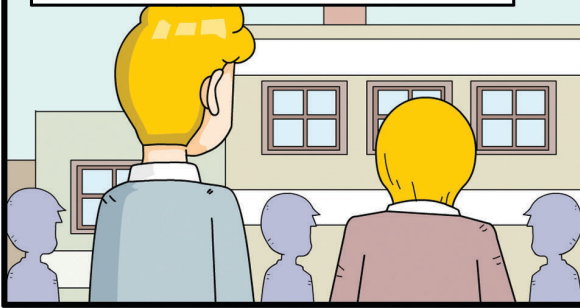
28명의 평범한 사람들의 생각이
세상을 더 낫게 바꾸었습니다.

돈을 버는 것보다,
일자리를 지키는 게 더 중요해요!

스페인의 노동자 협동조합 몬드라곤



대학을 졸업한 후에는 몬드라곤으로 돌아와서 동네에 울고(ULGOR)라는 난로 공장을 만들었어요.



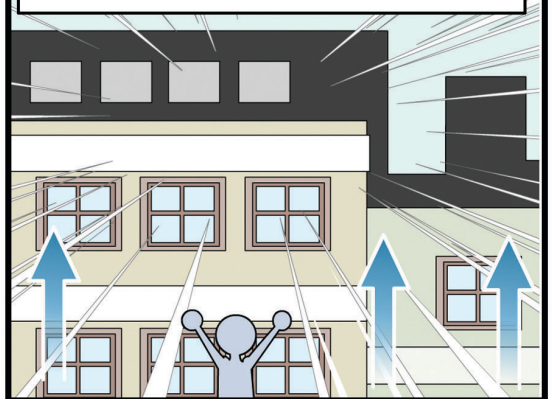
모두가 출자금을 내고, 1인 1표에 의해 경영을 하는 협동조합의 형태로 말입니다.



직원 모두가 공장의 주인으로서 열심히 일한 덕분에 난로공장은 발전했고, 이후 아라사테, 코프레시, 파고르 등 다른 분야의 다양한 회사를 설립했어요.



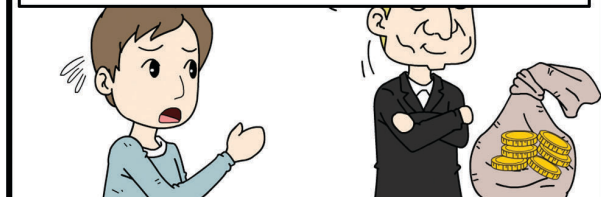
그리고 이 수많은 기업들을 모두 몬드라곤협동조합이라는 하나의 이름으로 묶여 있습니다.



기업을 만드는 과정에서 은행의 필요성을 느끼고, 1959년 노동인민금고라는 은행을 만들었죠.

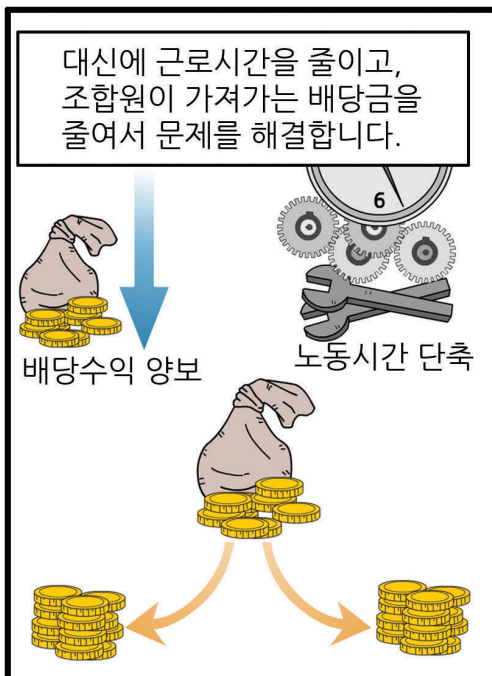
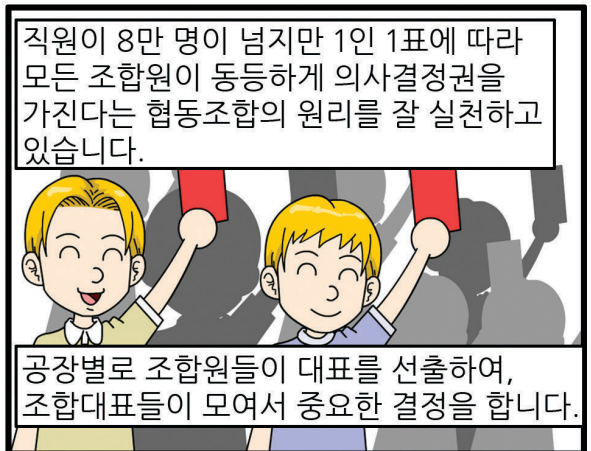


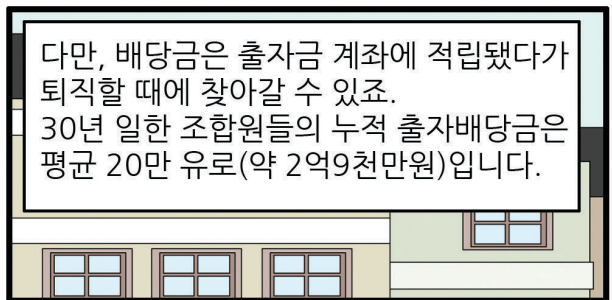
이전까지 존재했던 은행에서는 몬드라곤과 같은 협동조합에 돈을 잘 빌려주지 않으려고 했거든요.



또한 좋은 먹거리를 공급하는 것도 중요한 문제라고 생각해서 1961년에는 우유판매를 시작으로 하여 다양한 농수산물을 생산 판매하는 농업협동조합을 만들었어요.







“돈은 인간을 위해 사용되어야 한다!”

- 캐나다의 금융 협동조합 데자르맹

지금으로부터 약 100여년 전인 1900년 캐나다 퀘벡에서 가난한 사람들을 위해, 가난한 사람들이 직접 만든 은행이 탄생했습니다. 바로 데자르맹 금융 협동조합입니다.

당시 퀘벡의 주민들은 가난한 농부들이었습니다. 농사를 짓기 위해서는 씨앗도 사고, 비료도 사고, 농기계도 빌려야 하는데 그럴려면 돈이 필요했습니다. 하지만 은행은 가난한 농부들에게 돈을 잘 빌려주지 않았죠. 결국 고리대금업자에게 돈을 빌려야만 했고, 엄청난 이자를 물어야 했습니다. 농부들은 한 해 농사를 아무리 열심히 지어도, 이자를 갚고 나면 남는 게 없어서 가난한 생활을 벗어나지 못했죠.

이런 농부들의 삶을 지켜보던 알퐁스 데자르맹과 그의 부인 도리멘 데자르맹은 해결책을 고민했습니다. 그리고 아무도 가난한 농부들에게 돈을 빌려주지 않으려 한다면, 가난한 농부들끼리 서로 돈을 빌려주면 된다고 생각했습니다.

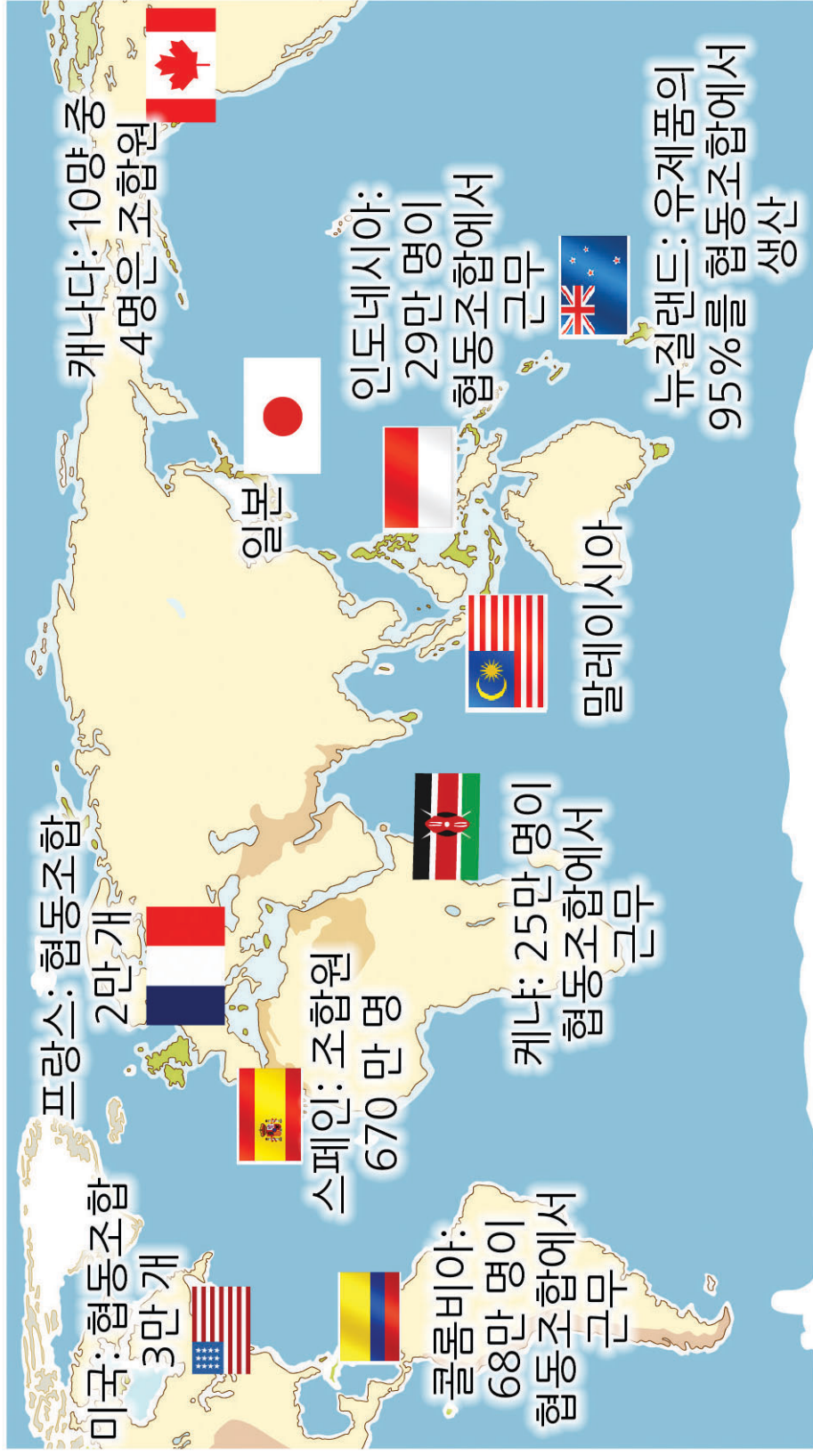


농부들을 설득하여 5달러(우리나라 돈으로 약 5~6천 원)씩 출자금을 내게 한 후, 그 돈으로 협동조합 은행을 만들었습니다. 그리고 돈이 필요한 조합원들에게 낮은 이자로 돈을 빌려주었습니다. 농부들은 이자 부담에서 벗어나서 농사를 지을 수 있었고, 덕분에 조금씩 가난에서 벗어날 수 있게 되었습니다.

이후 데자르맹 금융 협동조합은 조합원이 점점 늘어났고, 캐나다 퀘벡 지역 뿐 아니라 미국으로까지 확대되었습니다. 그 결과 현재는 조합원이 560만 명에 이르며, 캐나다에서 가장 큰 금융 협동조합이 되었습니다.

데자르맹은 협동조합의 원칙을 따라서 조합원들이 1인 1표의 방식으로 중요한 사항을 결정합니다. 또한 협동조합끼리 협동하며, 지역사회에 기여해야 한다는 원칙을 지키고 있습니다. 캐나다에서 새롭게 생겨나는 협동조합들을 지원하고, 지역 사회의 발전을 위해 많은 돈을 기부하고 있습니다. 뿐만 아니라 아프리카, 남미, 동아시아 등 세계 34개국에서 더 많은 사람들이 금융 서비스를 제공받을 수 있도록 지원하고 있습니다. 무엇보다도 데자르맹은 돈은 인간의 발전을 위해 사용되어야 한다는 가치를 가장 앞세우고 지켜가고 있습니다.

전 세계에 존재하는 협동조합



일본: 농부들 중 91%가 농업 협동조합의 조합원
말레이시아: 670만 명이 협동조합의 조합원

우리나라의 협동조합 이야기

사회적경제의 대표 조직,
협동조합

2

우리나라에도 오래된 협동조합이 있어요.

— 소비자와 생산자 모두 행복하게 하는 생협

우리나라에도 협동조합이 있을까요? 사실 주변을 둘러보면 우리가 잘 몰랐던 협동조합들이 많답니다. 길을 지나다가 혹은 텔레비전에서 농협, 수협, 신협 등의 글자를 본 적 있지 않나요? 농협은 농업협동조합의 줄임말입니다. 농민이나 농산물을 제조하고 판매하는 사람들의 협동조합입니다. 수협은 수산업협동조합의 줄임말입니다. 어민과 수산물을 제조하거나 판매하는 사람들의 협동조합이죠. 신협은 신용협동조합의 줄임말이고요. 같은 지역이나 직장에 있는 사람들이 협동조합 형태로 은행을 만든 경우입니다. 그러니까 농협, 수협, 신협은 우리가 앞서 살펴보았던 바로 그 협동조합입니다. 농협과 수협은 1960년대에 만들어졌고, 신협은 일제시대 전인 1906년에 만들어졌습니다. 우리나라도 꽤 오랜 협동조합의 역사를 가지고 있다는 것을 알 수 있습니다.



그리고 우리 곁에 있지만 우리가 잘 모르는 협동조합이 또 하나 있는데요. 바로 생협입니다. 생협은 소비자생활협동조합을 줄여서 부르는 이름입니다. 소비자들이 좋은 물건을 적절한 가격에 사기 위해 공동구매하는 소비자협동조합입니다. 공동구매를 하기 위한 매장도 갖추고 있죠. 곁에서 보기에는 일반적인 동네 슈퍼나 동네 마트와 똑같이 생겼습니다.

앞서 살펴보았던 세계 최초의 협동조합인 영국의 로치데일 협동조합도 소비자협동조합이었죠. 로치데일 협동조합은 질 좋은 물건을 적절한 가격에 구매하기 위해서 28명의 사람들이 출자금을 내고 상점을 차렸습니다. 생협도 마찬가지로 방식으로 운영됩니다. 물건을 구매하고, 운송하고, 그것을 매장에서 전시하여 판매하기 위해서 필요한 돈은 모두 조합원들이 출자금을 내어서 마련합니다. 출자금의 액수는 각 생협마다 조금씩 다릅니다. 조합원들은 돈만 내는 것이 아니라 어떤 물건을 구매할지에 대해서 함께 결정합니다. 그래서 생협은 주로 친환경 유기농 농산물이나 공정무역을 통해 수입된 물건, 사회적 기업에서 생산한 물건과 같이 ‘착한 상품’들을 판매합니다. 조합원들이 원하는 것은 물건을 팔아서 막대한 이익을 남기는 것이 아니라 좋은 물건을 구매하는 것이기 때문입니다.



나아가 생협은 생산자들과도 적극적인 관계를 맺고, 생산자들도 생협의 조합원이 되었습니다. 좋은 물건을 구매하기 위해서는 먼저 좋은 물건을 생산하는 사람을 찾아야겠죠? 그래서 초기의 생협에서는 트럭을 갖고 전국을 돌아다니며 좋은 농산물을 찾기 위해 애썼습니다. 생협은 화학비료나 농약을 많이 사용하지 않고 정직하게 농사짓는 농부들을 찾아서 거래를 했습니다. 덕분에 생협의 상품들, 특히 농산물은 안전하고 질 좋은 것으로 잘 알려져 있습니다. 한 편 농부들은 자신의 농산물을 적절한 가격에 꾸준히 구매해주는 생협이 있어서 더 안정적으로 농사를 지을 수 있게 되었습니다. 농산물의 경우 홍수나 가뭄, 한파 등 자연환경의 영향을 많이 받는데, 이는 미리 예측하기가 매우 어렵습니다. 어떤 해는 날씨가 매우 좋아서 풍년이 들기도 하고, 어떤 해는 날씨가 좋지 않아서 흉년이 들기도 합니다. 그러면 그 때마다 농산물의 가격이 폭락하기도 하고 폭등하기도 하면서 널뛰게 되죠. 또한 정부의 농산물 정책에 따라라도 가격이 많이 달라집니다. 때문에 농부들은 매년 같은 농사를 지어도, 매년 벌어들이는 수입이 천차만별이 되면서 경제상황이 불안정해지게 됩니다. 그런데 생협은 이 문제에 있어서도 대안이 되어주고 있습니다. 한 번 계약을 하면 매년 농부들이 수확한 농산물을 모두 구매하고, 구매 가격의 변화를 최대한 줄여서 농부들에게 안정적인 수입을 보장하는 거죠. 즉, 생협이 농산물 가격 안정화에 기여하고 있는 것입니다. 이는 소비자인 조합원에게도 도움이 됩니다. 소비자 입장에서도 농산물 가격이 널뛰는 것은 불안한 일이지요. 특히 우리식탁에서 빠질 수 없는 김치를 만들기 위해서는 배추나 고추 등이 반드시 필요한데, 배추값과 고추값이 폭등하면 엄마와 아빠의 수심은 깊어 집니다. 하지만 생협이 중간에서 가격을 조정하는 역할을 해줌으로써 배추값과 고추값의 폭등을 막을 수 있습니다.

구체적으로 생협은 어떻게 농산물 가격을 안정화시킬까요? 예를 들어 흉년이 들어서 배추 가격이 3배 비싸졌다고 해봅시다. 농부들은 일반시장에 가서 배추를 팔면 예전보다 3배 비싼 값에 팔 수 있습니다. 하지만 생협과 거래하는 농부들은 3배 비싼 값을 받을 수 있는 기회를 포기하고, 예전과 비슷한 가격으로 생협에 배추를 판매합니다. 덕분에 소비자들은 배추를 비싸지 않은 가격에 사먹을 수 있게 되죠. 농부들이 당장 얻을 수 있는 이익을 조금 포기하고

	생협	대형마트
햏쌀 1kg	3,600원	3,950원
햏사과 5개	9,100원	16,500원
햏배 3kg	10,400원	19,600원
햏밤 1kg	6,200원	9,120원
무 1개	1,750원	1,780원
애햏박 1개	1,230원	2,680원
콩나물 300g	1,200원	1,480원
대햏 300g	1,070원	2,880원
조기 3미	17,900원	18,450원
두부 2모	4,200원	6,580원
송편 1kg	13,100원	16,000원

2012년 9월 생협과 대형마트의 농산물 가격 비교

출처 : 연합뉴스 2012.9.19

소비자들을 위해 양보한 것입니다.

이 경우에는 농부들이 마냥 손해를 보는 것 같죠? 그런 손해보는 일을 농부들이 왜 감수할까요? 몇 년 후 중국산 배추가 대량으로 수입되어서 배추 가격이 절반으로 떨어지는 일이 발생했다고 가정해봅시다. 이 때에 농부들이 일반 시장에 가서 배추를 팔려고 하면 예전의 절반 가격밖에 받지 못하게 됩니다. 하지만 생협과 거래하는 농부들은 예전 가격 그대로 배추값을 받을 수 있습니다. 이번에는 소비자들이 값싼 중국산 배추를 사먹는 대신 조금 비싸더라도 우리 농부들이 생산한 배추를 제대로 된 가격에 사먹어주기 때문입니다.

즉, 생협의 농산물 가격 안정화는 생산자와 소비자가 생협 조합원이라는 하나의 이름으로 손을 잡고 있기 때문에 가능한 것입니다. 같은 조합원이니까 서로 신뢰하고 조금씩 배려하는 거죠.

생협의 역할은 단순히 좋은 물품 구매, 생산자와 소비자의 연계에만 있지는 않습니다. 소비자협동조합이 아니라 소비자 ‘생활’ 협동조합이라고 이름이 붙은 이유가 있죠. 소비 행위뿐 아니라 생활 전반에서 조합원들이 원하는 바를 실현해나가는 것을 목표로 하기 때문입니다. 사람들이 친환경 농산물과 같이



좋은 상품을 구매하고 싶어하는 것은 더 나은 삶을 살고 싶어하는 마음의 표현입니다. 좋은 먹거리에서 출발해서, 일상에서 느끼는 고민을 다른 조합원들과 함께 나누고, 내가 사는 우리동네에서 무언가 의미있는 일을 해보고 싶어하는 마음으로 이어집니다. 그래서 생협은 이런 조합원들의 의지를 실현시킬 수 있는 다양한 활동을 합니다. 살림살이와 육아에 대해서 함께 배워가는 모임을 갖기도 하고, 등산이나 악기 배우기 등 다양한 취미생활을 함께하는 모임도 있습니다. 동네의 어려운 이웃을 돕는 봉사활동도 합니다. 그렇게 함으로써 나의 생활, 조합원들의 생활, 동네 주민들의 생활을 변화시켜가는 것이 생협의 더 큰 역할입니다.



- 1) 친환경 농산물과 상품을 판매하고, 같은 지역에 거주하는 조합원들이 함께 운영한다는 점에서 생협이 우리사회에 가져올 수 있는 긍정적인 영향은 무엇이 있을지 이야기해봅시다.
- 2) 부모님이나 주변의 어른들에게 다음의 질문을 하고 답을 적어봅시다.
- 생협을 알고 있나요?
 - 생협을 알고 있다면, 생협을 이용하고 있나요? 그렇다면 왜 이용하고 있나요?
 - 생협을 알고 있지만, 생협을 이용하고 있지 않다면, 왜 이용하지 않고 있나요?
- 3) 우리동네에는 어떤 생협이 있는지 찾아보고, 다음의 내용을 조사하여 아래 표를 채워봅시다.

생협 이름				
설립 취지				
조합원 수				
출자금 액수				
판매 물품				
조합원 활동				

새롭게 생겨나고 있는 우리나라의 협동조합 현황

2012년 12월, 우리나라에 협동조합기본법이 도입되었습니다. 이로써 조합원 5명이 모여서 출자금을 내고, 정관을 정하면 자유롭게 협동조합을 설립할 수 있게 되었습니다. 이전까지는 농협, 수협, 신협, 생협 등 특수한 분야에서의 협동조합만이 존재했는데, 이제는 더 넓고 다양한 분야에서 협동조합이 탄생할 수 있게 된 거죠.

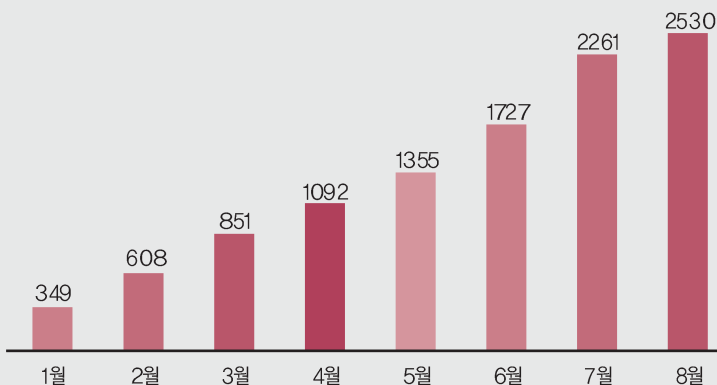
협동조합기본법이 도입된 후 약 10개월이 지난 2013년 8월까지 새롭게 생겨난 협동조합은 모두 2500개가 넘습니다. 한 달에 200개가 넘는 협동조합이 전국에서 만들어지고 있는 셈입니다. 특히 서울에는 800개가 넘는 협동조합이 만들어졌습니다.

어떤 협동조합이 만들어졌을까요? 굉장히 다양합니다. 대리운전 기사나 퀵서비스 기사와 같이 홀로 사업을 하던 사람들이 뭉쳐서 협동조합으로 회사를 차린 경우도 있고요. 텃밭에서 농사를 함께 짓는 협동조합도 있습니다. 조합원들이 출자금으로 태양광발전소를 짓는 발전소 협동조합도 있습니다. 미용실이나 건축회사 등에서 필요한 특수재료나 장비를 공동 구매하는 협동조합도 있습니다.

우리 동네에는 어떤 협동조합이 있는지, 혹은 우리 동네에서 협동조합을 만든다면 어떤 게 필요한지 한 번 생각해봅시다.

국내 협동조합 설립 신고 현황

(단위 : 개)



우리 학교 매점에는 특별한 구석이 있다?

- 구로 영림중 사회적협동조합

여유롭고 물 좋은 매점, 여물점. 서울시 구로구에 있는 영림중학교의 매점 이름입니다. 독특한 이름처럼 영림중학교 매점은 다른 학교의 매점과 구별되는 특징을 가지고 있습니다. 우리나라 최초의 협동조합 학교 매점이라는 점이죠. 여물점은 학교 선생님들과 학부모들, 그 외 구로 지역에 살고 있는 주민들이 조합원이 되어 만든 사회적협동조합입니다. 2012년 10월부터 매점을 운영했고 2013년 9월 사회적 협동조합이 되었습니다.

어떻게 매점을 협동조합으로 만들게 되었을까요? 학생들의 학교생활을 살펴봐오던 부모님들은 학교 매점에서 좀 더 좋은 음식을 팔 수는 없을지 고민하게 되었습니다. 부모님들이 원하는 매점의 조건은 첫째, 좋은 먹거리를 제공하고, 둘째, 매점에서 발생하는 수익을 학생들을 위해서 사용하는 것이었습니다. 또한 매점을 운영한다는 것이 쉬운 일이 아닌 만큼 한 사람에게 맡기기보다는 여러 사람이 함께했으면 좋겠다고 생각했습니다. 이러한 조건과 바람을 만족시킬 수 있는 매점의 형태가 무엇이 있을까 찾아보았더니, 협동조합이 적합하겠다는 결론을 내린 거죠.

왜 협동조합이 적합했을까요? 협동조합으로 만들면 매점의 주인은 특정한 개인이 아니라 조합원 전체가 됩니다. 조합원들이 출자금을 내어서 매점 설립과 운영에 필요한 돈을 마련합니다. 조합원들이 매점 운영 방안을 담은 정관과 내부규칙을 정합니다. 조합원들이 가장 원하는 것은 매점을 통해서 돈을 많이 버는 것이 아니라, 자신들이 원하는 모습의 매점을 만들어가는 것입니다. 즉, 협동조합 자체가 일반기업과 달리 높은 수익을 추구하는 형태가 아닌 거죠.

그렇다면 협동조합 매점은 일반 매점과 어떻게 다를까요? 매점에서 파는 간식들은 빵, 과자, 주스, 우유, 아이스크림 등 여느 매점과 비슷합니다. 다만 여기서 판매하는 음식들 중 80%는 몸에 좋은 재료로 만들어진 구로 지역 생협 제품입니다. 나머지 20%의 음식들도 조합원들이 엄선하여 고릅니다. 우리가 하루에도 몇 번씩 사먹는 매점의 간식들이 몸에 좋은 재료로만 만들어졌

다는 점은 매우 중요한 차이점이지요.

또한 학생들이 매점을 이용한 결과로 발생한 수익은 모두 학교발전기금으로 사용된다는 점도 중요한 차이점입니다. 일반 매점이라면 수익은 모두 매점 주인에게 돌아갑니다. 하지만 여물점은 사회적협동조합이기 때문에 남은 수익을 모두 학교에 기부합니다. 영림중학교는 이 돈을 이용해서 교실에 탈의실도 만들고 선풍기도 구입하고 낡은 전등을 교체하기도 했습니다. 협동조합 매점을 이용하면 간식을 사먹는 것과 동시에 우리학교를 위해 사용되는 기부금을 내는 셈입니다. 간식을 사먹으면서도 내가 학교와 친구들을 위해 무언가 도움이 되고 있다는 생각에 뿌듯해할 수 있겠지요.

그런데 중요한 것은 눈에 보이지 않는다는 말처럼, 협동조합 매점이 주는 가장 중요한 차이점은 다른 곳에 있습니다. 협동조합을 만든다는 것은 단순히 소비를 위한 공간을 만드는 게 아니라 문제를 함께 해결하는 공간을 만드는 것입니다. 영림중 사회적협동조합의 조합원들은 매점이 좀 더 좋은 음식을 제공하고, 수익이 학생들에게 사용되었으면 좋겠다는 문제의식을 가졌고 이를 함께 해결하기 위해 협동조합을 만들었습니다. 그리고 이 매점을 이용하는 영림중학교 학생들은 매점에서의 소비를 통해서 이 문제 해결에 함께 참여하고 있는 거지요. 여물점은 매점 품목 선정과 수익 사용에 있어서 앞으로 학생들의 의견을 더 많이 반영할 계획입니다. 학생들의 의견이 많이 반영될수록 학생들 또한 학교 내의 문제를 해결하는 능동적인 주인이 될 것입니다. 단순히 매점에 진열된 간식 중 하나를 소비할 뿐 그 외에는 아무런 선택권도 갖지 못하는



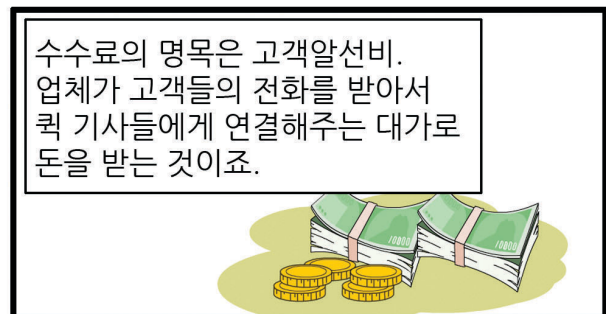
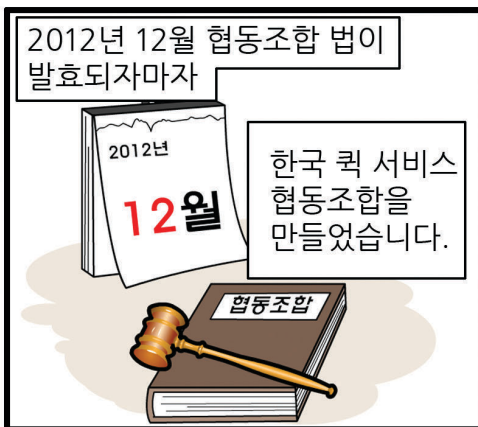
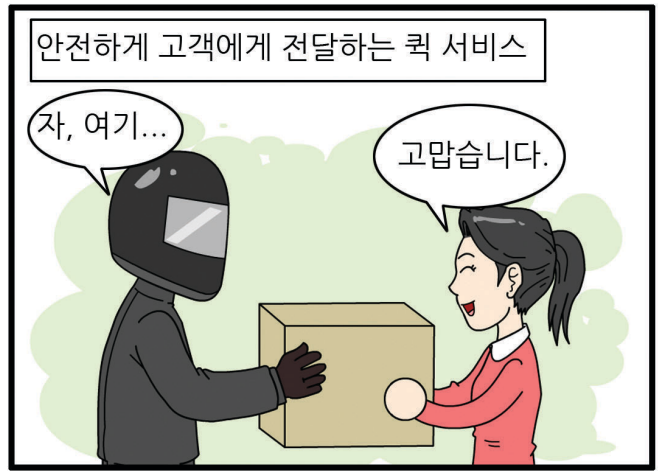
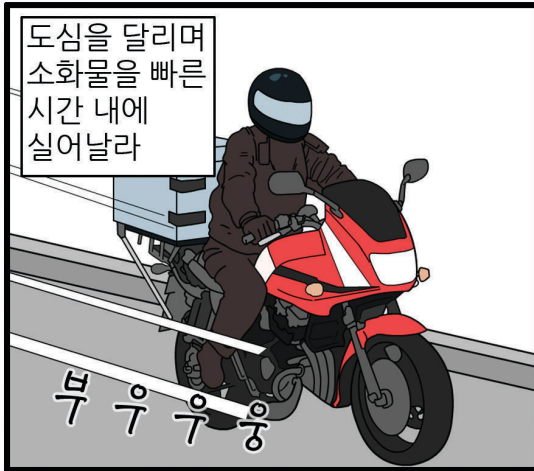
손님에서 벗어나 매점을 어떻게 운영하는 것이 좋은지를 직접 고민하는 주인이 되는 것입니다.

지금 여러분의 학교 매점은 어떤가요? 매점에 대한 불만이나 문제의식이 있다면 영림중학교의 경우처럼 그것을 해결할 수 있는 방법을 찾아보는 것은 어떨까요? 매점뿐 아니라 내 주변과 가족이나 친구들의 주변에서 일어난 문제들에 대해서 서로 힘을 모아 해결책을 찾아가는 삶의 자세를 가져봅시다. 협동조합이 우리에게 주는 가장 큰 선물은 바로 이런 것이 아닐까요?

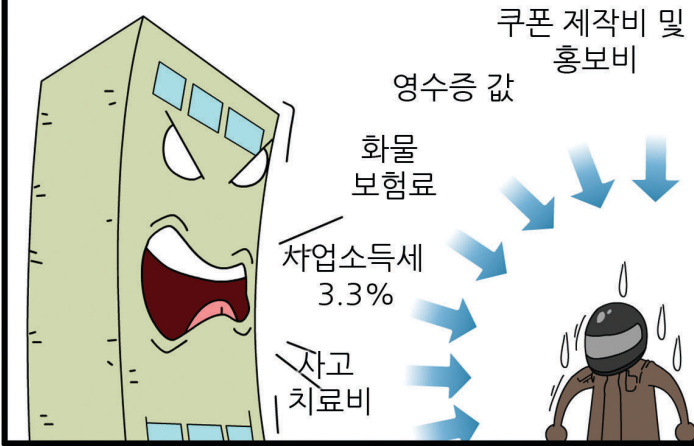
사회적협동조합이란?

일반 협동조합은 조합의 이익을 우선합니다. 하지만 사회적협동조합은 일반 협동조합과 운영방식은 같지만 조합원의 이익이 아니라 사회적 목적의 실현을 우선한다는 점에서 차이가 있습니다. 사회적 목적이란 지역 주민들을 위한 일을 하거나 사회적 약자들을 위한 봉사 등을 의미합니다. 즉, 조합원뿐 아니라 우리사회를 함께 살아가는 다른 사람들에게도 도움이 되는 일을 하는 협동조합이 사회적협동조합입니다. 일반 협동조합의 경우 수익이 발생하면 그것을 조합원들에게 나눠주기도 하지만, 사회적 협동조합은 사회적 목적 실현이라는 취지를 지키기 위해 조합원에게 수익을 배분하지 않습니다.

한국 퀵서비스 협동조합 이야기



그러나 실제로 떼어가는 돈은 이보다 훨씬 많습니다.



이 중에서 가장 놀라운 것은
출근비와 결근비



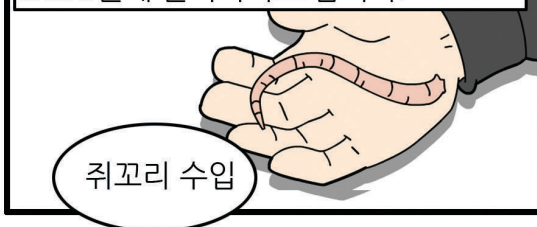
매일 출근해서 일거리를 받는 대가로 하루에
1000원 정도의 출근비를 낸다고 합니다.



그런데 비나 눈이 많이 오거나 그밖의
이유로 킁 기사가 일을 나가지 못하겠다고
하면 결근비를 또 낸다고 합니다.



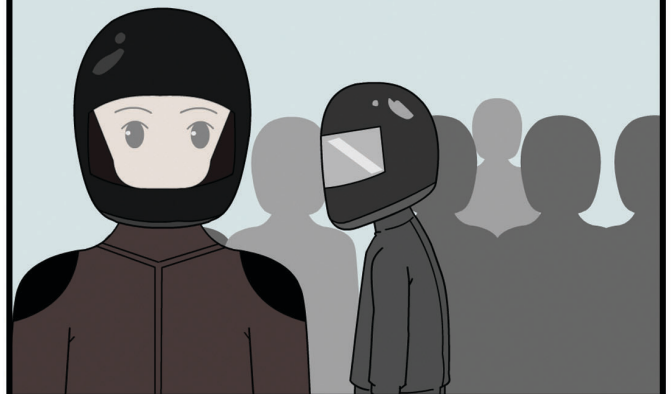
이런 것들을 제하고 나면 10000원짜리
킁을 운송하고 난 후에 실제로 킁
기사에게 돌아가는 돈은 3000~
5000원에 불과하다고 합니다.



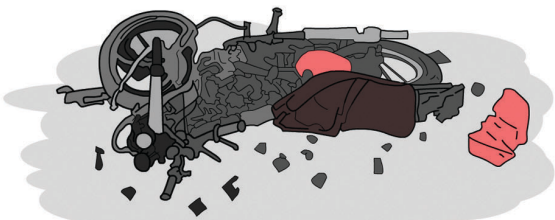
그리고 높은 수수료만큼이나
중요한 문제가 또 있었습니다.

킁 기사들은 대부분...

사회적 약자, 소외계층. 학력도 낮고,
가족도 없는 경우가 대부분입니다.



오토바이의 경우 사고가 나면 인명피해가 심합니다. 그러나 퀵 기사들의 장례를 치러주거나 장례식을 지켜주는 사람이 거의 없죠.



일단 가족들이 없는 경우가 많기도 하고, 동료들을 만나면 일을 하는 직업이 아니라 혼자서 하루종일 오토바이를 타는 직업이다 보니 딱히 사회생활을 할 기회가 생기지 않기 때문이라고 합니다.

게다가 사고가 났다고 이야기를 하면 업체에서 가장 먼저 물어보는 말이...



이런 점들을 개선하고자 2008년부터 퀵라이더연대라는 이름으로 퀵 기사들이 자금을 모아 회사를 차리고 운영해왔습니다. 그러다가 2012년 협동조합으로 정식 창립한 것이죠.

문제들을 어떻게 개선했나요?



퀵 기사들로 이루어진 협동조합, 즉 회사의 주인이 바로 퀵 기사들입니다.

따라서 굳이 수익을 많이 남기려고 할 필요가 없죠. 퀵 기사들에게 돌아가는 몫이 많아지도록 하는 것이 이 회사의 목적입니다. 초기 29명의 조합원들이 함께 모여서 만들었습니다.

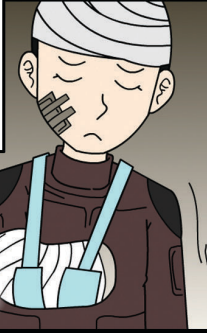


기존의 업체들이 23%씩 받던 고객알선 수수료를 15%로 낮추어서 실질 운영비 충당에 쓰고 있습니다. 당연히 기존업체들이 이러저러한 명목으로 떼어가던 잡다한 비용들도 모두 없었습니다.



수수료 인하

산재보험 가입을 점차 늘려가고 있습니다.
예산이 부족하여 아직 모든 조합원이
산재보험에 들어 있는 것은 아니지만,
앞으로 점차
늘려서 전원
가입을 목표로
하고 있죠.



산재보험 도입

사고가 났을 때 대처거나 장례를 치르는
일들을 함께 할 수 있도록 상조회를
결성하여 운영. 본인 사망, 직계가족 사망,
본인 결혼, 자녀 결혼 등의 경조사에
10만원에서 50만원의 부의금이나
축의금을 지급하고
있습니다.



상조회 결성

협동조합은 어떻게
운영되고 있나요?



현재 조합원 25명, 예비조합원 50명. 조합원은
10만 원의 출자금을 내고, 매달 3만 원의 회비를
내고 있습니다. 출자금은 퀵서비스 회사를
차리는데 들어가는 자본금을 충당하고,
회비는 운영비를
충당하는데
쓰이죠.



어려움은 없나요?



고객 확보가 가장 큰 어려움이죠. 대형 퀵서비스
업체들이 이미 장악하고 있는 상황이라서 고객확보가
쉽지가 않네요.

퀵 기사로서 더 잘
살아보기 위해,
떳떳하게 살아보기
위해, 사회를 위한
일도 해보고 싶고...

어렵지만
협동조합을 통해
그 꿈을 이룰
겁니다.



생각해보기

친구들과 함께 협동조합을 만들어봅시다. 우리반 학급문고를 협동조합을 만들어 운영할 경우 다음의 사항들을 이야기해봅시다.

1) 우리 반 학급문고 협동조합의 조합원은 누구일까요?

2) 우리 반 학급문고 협동조합의 목표는 무엇이 되어야 할까요?

3) 우리 반 학급문고 협동조합은 어떤 사업을 할 수 있을까요? 책은 어떻게 구비하면 좋을까요? 어떤 책을 구비하면 좋을까요? 책 관리는 어떻게 하면 좋을까요?

다양한 사회적경제 조직

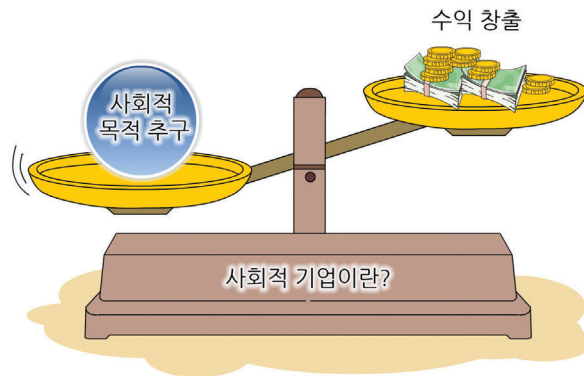
3

사회적경제에 속하는 기업의 한 형태로
협동조합에 대해서 살펴보았습니다.
협동조합 외에 또 어떤 새로운 기업이
있는지 살펴보도록 해요.
사회적기업, 공유경제, 크라우드펀딩,
마이크로크레딧에 대해 알아보시다.



사회적기업 이해하기

사회적기업은 무엇일까요? 기업이라는 글자 앞에 ‘사회적’이라는 설명이 붙었습니다. 일반 기업과 무언가 차이가 있기 때문에 그렇겠죠. 일반 기업은 물건이나 서비스를 생산하거나 판매해서 돈을 많이 버는 것을 최대 목표로 합니다. 기업의 존재 이유는 경제활동을 통해서 수익을 얻는 것입니다. 하지만 사회적기업은 수익보다 사회적 문제 해결을 우선으로 추구합니다. 사회적 문제 해결이라는 사회적 목적을 추구하면서 동시에 돈도 버는 일을 합니다. 그리고 벌어들인 수익은 다시 사회적 목적을 위해 투자합니다. 그래서 기업이라는 글자 앞에 ‘사회적’이라는 설명이 붙는 거죠. 그렇다면 사회적기업은 어떤 사회적 문제를 해결하고 있을까요? 사회적 문제는 굉장히 다양합니다. 신문이나 뉴스에 나오는 이야기들, 어른들이 문제라며 심각한 표정으로 말하는 주제들이 사회적 문제예요.



사회적기업은 일자리를 만드어요!

일자리는 사람이 살아가는데 있어서 매우 중요한 문제입니다. 일을 해야만, 직업을 가져야만 월급을 받을 수 있고, 월급을 받아야만 가족과 함께 살아

갈 수 있기 때문입니다. 따라서 일자리를 갖는 것은 모든 사람들이 누려야 할 권리입니다.

하지만 일자리를 구하기 어려운 사람들이 있습니다. 대표적인 사람들이 바로 장애인들입니다. 정신적, 신체적 장애를 갖고 있는 장애인들은 비장애인에 비해 일을 하는데 많은 노력과 시간이 들어갑니다. 비장애인은 쉽게 하는 작업도 장애인에게는 어려운 일이 될 수 있습니다. 장애인의 상황에 맞는 일자리가 필요합니다.

그런데 장애인을 위한 일자리를 찾기란 쉽지 않습니다. 이 문제에 관심을 가진 사람들이 고민을 한 끝에 그렇다면 우리가 직접 장애인을 위한 일자리를 만들자고 나섰습니다. 장애인들이 충분히 작업할 수 있으면서, 동시에 수익을 내어서 장애인들에게 월급도 줄 수 있는 그런 직장을 직접 만들면 되겠다고 생각한 것이죠. 그리고 수익이 나면 더 많은 장애인에게 일자리를 제공하는데 투자하겠다고 계획했습니다. 이렇게 만들어진 기업은 장애인 일자리 창출이라는 사회적 문제를 해결하기 위해 만들어진 사회적기업이 됩니다.



공정한 거래를 만들어요!

또 다른 예를 들어볼까요? 초콜릿 좋아하나요? 초콜릿은 카카오 열매를 가지고 만듭니다. 카카오 열매는 적도 근처의 고온다습한 열대 지방에서 자랍니다. 열대 지방의 농부들이 카카오 농사를 지어서 그것을 전 세계에 수출한 덕분에 우리도 초콜릿을 먹을 수 있는 것입니다.

전 세계에서 가장 많은 초콜릿을 수출하는 나라가 어디일까요? 아프리카에 있는 코트디부아르입니다. 코트디부아르는 전 세계 코코아 수출량의 40%를 차지하고 있어요. 전 세계 사람들이 초콜릿을 사먹을테고, 그 초콜릿을 만드는 카카오를 가장 많이 재배하고 있으니, 코트디부아르 농부들은 돈을 많이

별로 있겠죠? 그런데 현실은 전혀 그렇지 않습니다. 우리가 초콜릿을 1000원 주고 사먹는다고 하면, 코트디부아르 농부들이 받는 돈은 20원밖에 안된다고 합니다. 우리가 초콜릿 값으로 내는 돈의 2%만이 농부들에게 돌아가는 것입니다. 초콜릿을 만드는데 가장 중요한 것 중 하나가 카카오 열매일텐데, 농부들이 가져가는 돈은 겨우 2%에 불과하다니! 왜 그럴까요? 초콜릿을 생산하여 판매하는 소수의 거대한 다국적 기업들이 중간에서 많은 이익을 가로채기 때문입니다.

그래서 정작 카카오를 재배하는 코트디부아르의 농부들은 초콜릿을 먹을 수가 없습니다. 그들이 카카오 농사를 통해서 벌어들이는 돈이 너무 적기 때문에 초콜릿을 사먹을 수 없기 때문이죠. 카카오 값에 대한 정당한 대가를 받지 못하는 농부들은 늘 가난할 수밖에 없고, 초등학교에 가야 할 어린 아이들까지 카카오 농장에서 일을 하고 있습니다.

이런 상황을 바꿔야겠다고 생각한 사람들이 생겨나기 시작했습니다. 그들은 카카오 농부들이 농사의 대가를 정당하게 받을 수 있도록 이전보다 높은 가격을 지불했습니다. 그리고 초콜릿을 판매하여 발생한 수익으로 코트디부아르에 학교를 세워서 아이들이 농장에서 일하지 않고 공부를 할 수 있도록 했습니다. 물론 그만큼 초콜릿의 가격도 올라가겠죠. 예를 들어 이전까지 카카오 농부들에게 20원만 줬는데, 이제는 2000원을 주기로 했다면 초

콜릿 가격도 그만큼 올라가게 되는 것입니다. 하

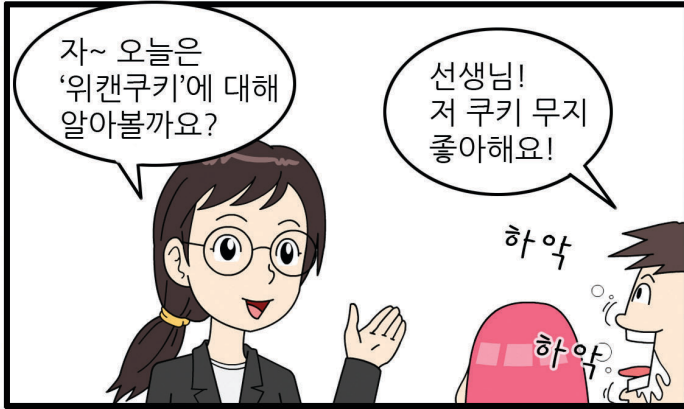
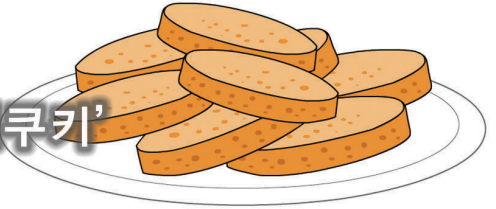
지만 초콜릿 가격이 비싸도 사먹겠다는 착한 소비자들이 등장했습니다. 가격이 조금 비싸도, 농부들이 정당한 대가를 받을 수 있는 것이라면 의미가 있다고 생각하는 것이죠.

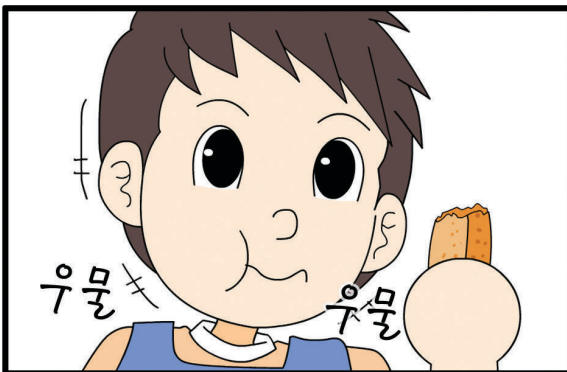
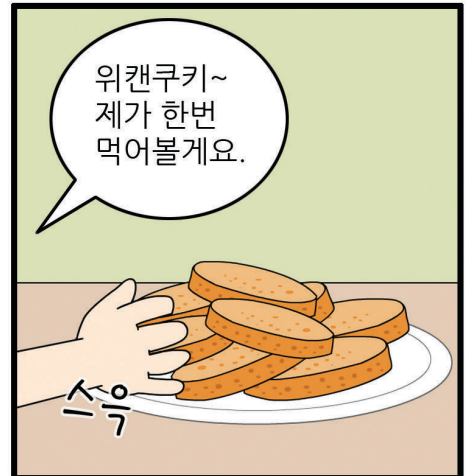
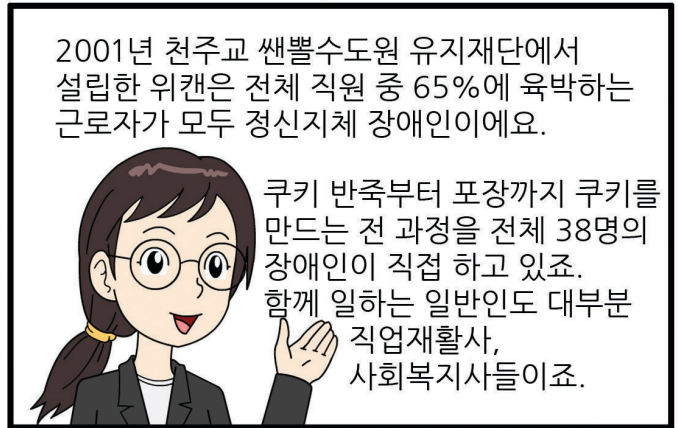
이렇게 농부들에게 공정한 대가를 주고 초콜릿을 만들어 판매하는 기업, 바로 사회적기업입니다. 불공정무역이라는 사회적 문제를 해결하기 위해 탄생한 사회적기업이죠.



쿠키를 팔기 위해 일하는 게 아니라
일하기 위해 쿠키를 팝니다.

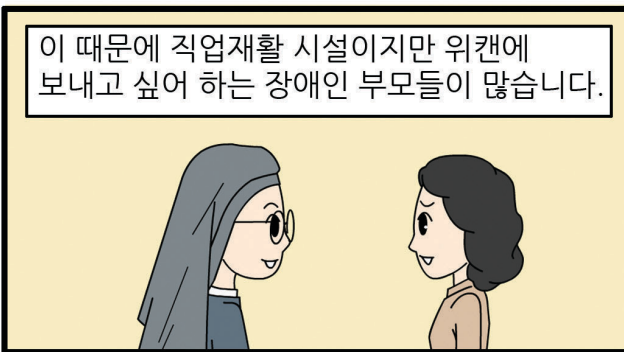
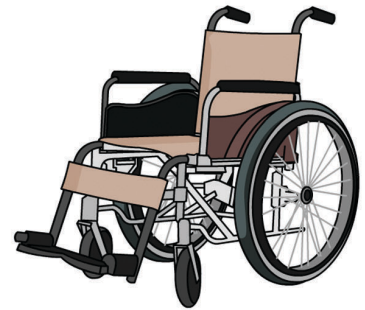
장애인 일자리 창출하는 '위캔쿠키'



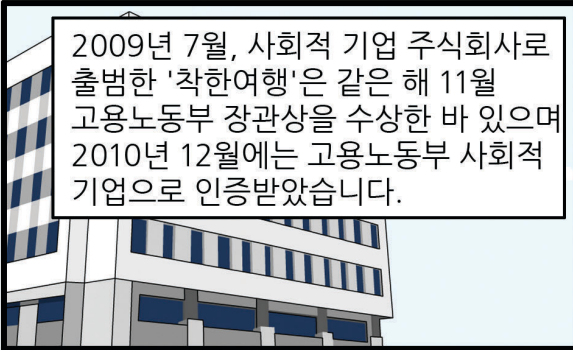




위캔은 수제 쿠키 생산업체이기도 하지만 장애인 재활도 함께 진행하고 있습니다.



여행으로 세상을 바꿀 수 있다 여행지를 배려하고 존중하는 여행, ‘착한여행’



2009년 7월, 사회적 기업 주식회사로 출범한 '착한여행'은 같은 해 11월 고용노동부 장관상을 수상한 바 있으며 2010년 12월에는 고용노동부 사회적 기업으로 인증받았습니다.



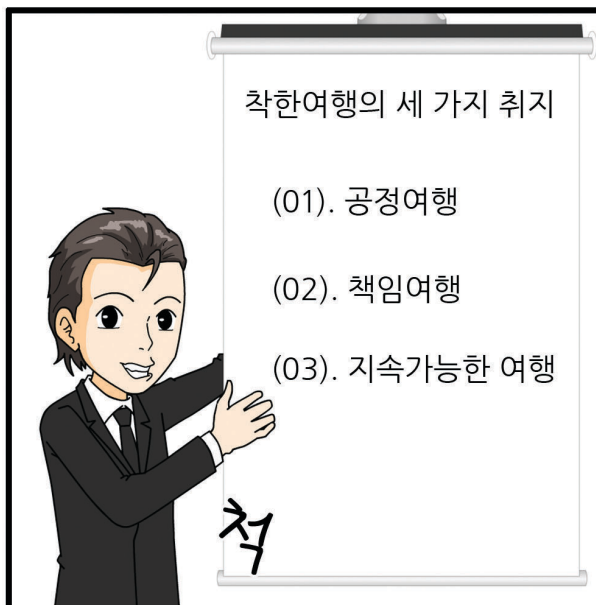
이 기업은 여행 프로그램인 '지구마을여행', '국제협력과 봉사여행', 그리고 여행 계획을 맞춤제작 해주는 '여행 디자인'까지 폭 넓은 활동을 전개하고 있습니다.



그럼 '착한여행'이 생각하는 좋은 여행이란 어떤 것일까요?



참가자들 그리고 여행방문지역의 사람들과 역사, 환경, 경제, 문화에 대한 존중과 배려가 있는 '공정여행', 감동과 재미 그리고 경험과 체험을 '나누고 배우는 책임여행', 여행을 통해 맺은 관계를 소중히 여기는 '지속가능한 여행'입니다.



착한여행의 세 가지 취지

- (01). 공정여행
- (02). 책임여행
- (03). 지속가능한 여행

착



공정여행은 여행자와 여행국가 국민들간의 평등한 관계 속에서 이루어지는 여행을 말합니다.

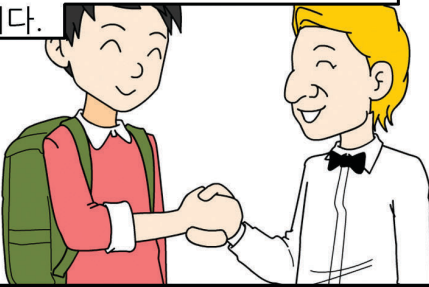
여행자는 여행국의 문화·역사·환경에 대한 존중을 잊지 말아야 합니다.



내 나라가 아니라고 쓰레기를 아무 곳에도 버리는 무질서한 행위는 없어야겠지요.



또한 여행자가 대행인을 통하지 않고 현지인에게 직접 소비를 함으로써 여행국가의 지역개발을 이끌어 낼 수 있습니다.



현지인 가이드를 구함으로써 고용 창출에도 도움을 줄 수 있지요.

따라서 공정여행은 단순한 여행이 아닌, 여행지에 대한 깊은 배려가 담긴 여행입니다.

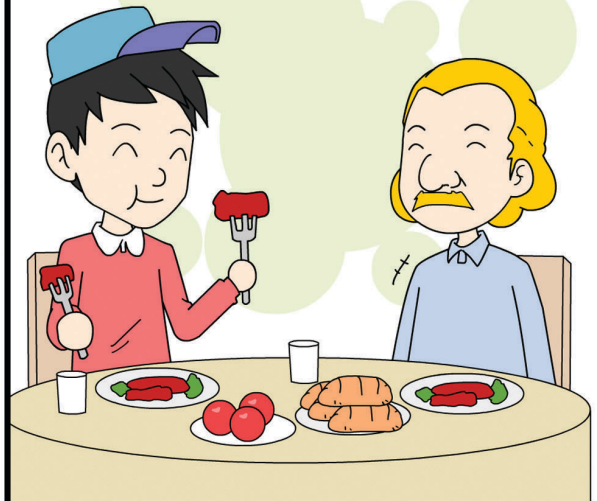
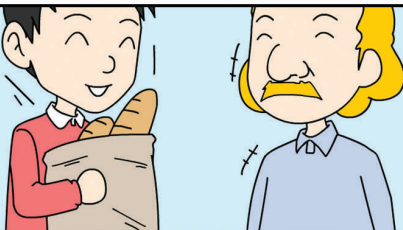


책임여행이란 여행자가 몸소 체험하는 여정을 뜻합니다. 로마에 가면 로마법을 따르라는 말이 있듯이 여행방문지의 종교를 경험해보고, 그 나라의 언어를 배워보는 것도 나쁘지 않겠지요?

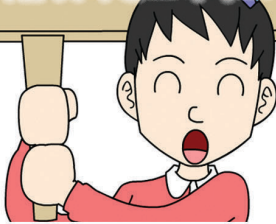


더 나아가 현지 문화를 좀 더 가까이 알 수 있는 방법으로 '홈스테이'가 있습니다. 여행자가 현지인의 집에 머물며 생활을 하고 현지 음식을 먹는 등 여행국가에 대해 좀 더 친숙해질 수 있는 계기가 될 수 있습니다.

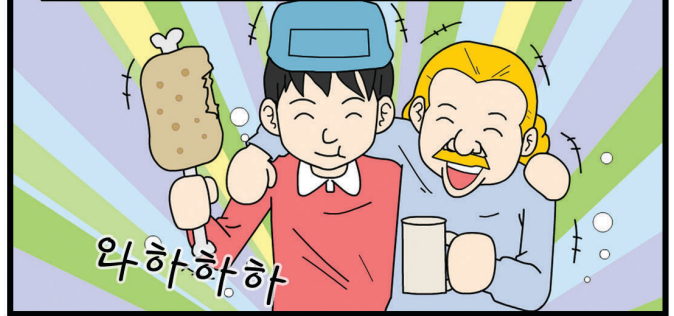
무턱대고 우리말만 하는 것보다 현지 언어로 "감사합니다" 한 번 말해주는 것. 작지만 현지인들에게 큰 고마움으로 남을 수 있습니다.



지속가능한 여행은 여행국가와 깊은 인연을 맺을 때에 가능합니다.
여행 도중 만난 여러 사람들에 대한 고마움과 이들과 함께한 추억을 소중히 간직하는 것이 중요하지요.



다시금 여행 일기와 사진들을 꺼내보면 마음 한 켠이 짝 찡는, 그런 뜻깊은 여행 해보신 적 있으신가요~?



한 나라의 경제를 발전시키는 데 있어 기업의 역할이 나날이 커지고 있습니다.
기업의 가장 큰 가치는 물론 '이윤추구'겠지요.
그래야만 기업에 종사하는 근로자와 관련 산업을 성장시킬 수 있으니까요.



그러나 '이윤추구'만이 기업의 유일한 가치일까요?



오늘날 많은 사람들이 기업의 사회적 책임을 이야기합니다.
사회로부터 얻은 이익을 사회와 함께 나누는 것이 경영인의 윤리라고 받아들여지고 있는데요.

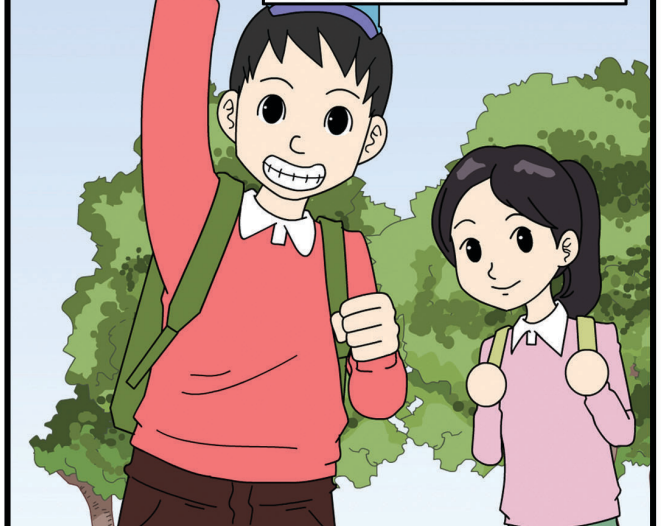


고용노동부의 주요 현안 중 하나일만큼 사회적 기업의 중요성은 갈수록 커질 것입니다.



고용창출, 사회서비스 제공 가치를 국내 뿐 아니라 해외에서도 실현해본다면 정말 멋지겠지요?

여행의 주된 요소인 재미와 휴양에 사회적 마인드를 포함시키는 뜻깊은 여행을 여러분께 권합니다!



사회적 기업의 가장 큰 매력은 역시 고용 창출과 사회서비스 제공이라는 두 마리 토끼를 모두 잡을 수 있다는 점이지요.



생각해보기

1) 사회적기업과 일반 기업의 가장 큰 차이점은 무엇일까요? 일반 기업 중에서도 수익을 남겨서 어려운 이웃을 돕는 사회봉사활동을 하는 곳이 있습니다. 이런 기업과 사회적기업은 어떤 차이가 있을까요?

2) 사회적기업은 사회적 목적을 추구하면서 동시에 수익을 내는 것을 목표로 합니다. 만약 사회적기업이 수익을 낼 수 없다면 어떻게 될까요?

3) 사회적 목적을 추구하는 단체로는 사회적기업 외에도 자선단체나 구호단체들이 있습니다. 이 단체들은 사람들의 기부나 후원을 통해서 어려운 이웃을 돕고, 사회 문제를 해결하는 일을 합니다. 하지만 사회적기업은 기부나 후원이 중심이 되지 않고, 스스로 경제활동을 하여 수익을 창출하는 방식이 중심이 됩니다. 사회적기업의 이 같은 특징은 어떤 의미가 있을까요?

4) 우리나라의 또 다른 사회적기업은 무엇이 있는지 찾아서 친구들에게 소개해봅시다.

공유경제 이해하기

공유하다, 무슨 뜻인가요? 함께 소유한다, 즉 함께 가진다는 것, 함께 사용한다는 뜻입니다. 예를 들어 친구들과 책을 돌려보는 경우를 생각하면 됩니다. 내가 갖고 있는 책 중에 나는 이미 다 읽어보았기 때문에 이제는 자주 보지 않는 책들이 있습니다. 그런 책들은 그냥 책장에 꽂혀져 있죠. 더 많은 사람들이 책을 읽으면 좋을텐데, 그렇게 하지 못하고 우리집 책장에만 꽂혀 있으니 좀 아까운 생각이 듭니다. 이런 책을 친구들에게 빌려준다면 참 좋겠죠. 반대로 친구집에 있는 책 중에서 내가 보지 못한 책은 빌려서 보면 좋겠죠. 이렇게 서로 가지고 있는 것을 다른 사람과 함께 나눠 쓰는 것을 공유경제라고 합니다.

공유경제는 “누가 물건을 소유하느냐” 보다 “어떻게 하면 물건을 효율적으로 사용할 수 있느냐”에 초점을 맞춘 소비 방식입니다. 물건의 ‘사용’이 중요한 것이지 ‘소유’가 중요한 것은 아니라는 생각이 깔려 있습니다. 즉, 물건은 사용되기 위해서 만들어졌지 소유되기 위해서 만들어진 것은 아니라는 생각입니다.



물건을 소유하고자 하는 마음은 때로는 욕심으로 이어집니다. 더 많은 인형을 갖고 싶어 하고, 더 많은 자동차를 갖고 싶어 하고, 더 많은 돈을 벌고 싶어 하게 됩니다. 사실 그런 것들이 꼭 필요하지 않는데도 말입니다. 우리가 어떤 물건을 필요로 하는 이유는 그것을 사용해서 편리함을 얻거나 기쁨을 얻기 때문입니다. 즉, 물건을 소유하는 것보다 물건을 사용하는 것이 더 근본적인 목적인 것이죠.

공유경제의 대상이 되는 물건은 크게 두 가지로 나눌 수가 있어요. 첫째, 여러 사람이 사용하면 할수록 그 물건의 가치가 커지는 경우입니다. 앞서 보았던 책과 같은 물건이 그렇습니다. 책은 더 많은 사람이 읽으면 읽을수록 책이 담고 있는 내용들이 확산되면서 가치가 커지게 됩니다. 지식이나 경험 등도 그렇죠. 둘째, 나 혼자 소유할 경우에는 자주 사용하지 않는 물건일 경우입니다. 특별한 날에만 입는 옷이 대표적인 예입니다. 자동차도 해당됩니다. 자동차를 매일매일 하루종일 사용하는 것은 아니기 때문이죠. 이렇게 자주 사용하지 않는 물건의 경우에는, 내가 사용하지 않는 시간에 다른 사람이 사용하도록 하면 좋겠죠.

빈 집을 여행객과 함께 사용해요!

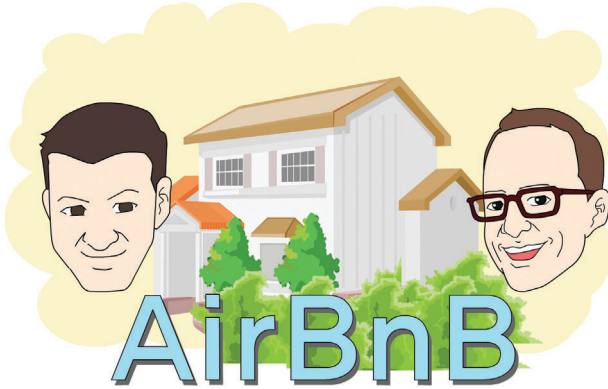
- 집을 공유하는 에어비앤비(AirBnB)

여러분의 방을 다른 사람에게 빌려준 적이 있나요? 지금 세계 192개국의 30만 개가 넘는 방이 여행객들을 위해 공유되고 있어요. 숙박 공유 서비스 에어비앤비에서 일어나는 일입니다. 에어비앤비는 여행하는 동안 묵을 곳을 구하는 여행객들과 자신의 집이나 방을 빌려주기를 원하는 현지 사람을 연결해주는 일을 합니다.

만약에 여러분이 미국에 여행을 하러 가게 되었어요. 그 때 여러분은 호텔을 예약할 수도 있지만, 에어비앤비를 통해서 뉴욕에 사는 샌디의 아파트에서 묵을 수도 있어요. 물론 샌디는 여러분과 예전부터 알고 지내던 친구 사이는 아닙니다. 이번에 처음 만나게 되는 사이이죠. 하지만 샌디는 자신의 아파트를 다른 사람에게 빌려주고 싶어했고, 여러분은 묵을 곳을 찾고 있었고, 이 둘 사이를 에어비앤비가 연결해준 것이죠. 덕분에 여러분은 호텔 사용료보다 훨씬 싼 값으로 숙박을 해결할 수 있고, 샌디는 약간의 수익을 얻을 수 있습니다. 여기에 더해서 여러분과 샌디는 새로운 친구가 될 수도 있죠. 샌디의 도움을 받아 뉴욕의 이곳저곳을 구경할 수도 있을 거예요. 반대로 여러분이 자신의 집의 남은 방을 여행객들에게 빌려줄 수도 있어요. 그리고 한국과 서울의 이곳저곳을 소개해줄 수도 있겠죠. 에어비앤비의 인터넷 사이트(www.airbnb.co.kr)에 등록만 하면 이런 일이 가능해집니다.

전혀 모르는 사람들 사이에 방을 연결해주는 이러한 서비스는 어떻게 시작되었을까요? 2007년 미국 샌프란시스코에서 브라이언과 조라는 단짝 친구들 둘의 아이디어에서 시작되었습니다. 두 친구가 살던 샌프란시스코에서는 대형 디자인 박람회가 열렸어요. 박람회에 참석하기 위해 많은 사람들이 찾아왔는데, 갑자기 사람이 몰려들다보니 호텔의 방이 모자라서 잘 곳을 구하지 못한 사람들도 있었습니다. 이를 보고 브라이언과 조는 자신들의 집을 빌려주기로 했습니다. 박람회 관람자 3명에게 자신들의 집과 아침식사를 제공하고, 동네에 대한 설명도 해주었습니다. 물론 호텔비보다 훨씬 싼 가격에 말이죠. 숙박 기간 동안 두 사람과 세 명의 박람회 관람자는 잊지 못할 친구가 되었을 뿐

아니라 브라이언과 조는 숙박료로 수입을 얻을 수 있었어요. 이후 두 사람은 이 같은 여행객과 자신의 집을 빌려주려는 사람을 연결해주는 사업을 만들기 로 결심했고 그것이 지금의 에어비앤비가 되었어요.



자신의 집이나 방을 빌려주려는 사람들은 인터넷 사이트에 집이나 방의 사진을 올립니다. 숙박을 원하는 여행객들은 그 사진을 보고 마음에 드는 집을 골라서 집 주인에게 연락을 하면 됩니다. 아파트, 단독주택, 오래된 성, 얼음 집, 나무집 등 다양한 형태의 집에서 묵을 수 있습니다.

사람들이 에어비앤비를 이용하는 이유는 무엇일까요? 집을 빌리는 사람들의 경우, 우선은 싼 값에 숙박을 할 수 있다는 점 때문에 에어비앤비를 이용할 것입니다. 하지만 그것이 전부는 아닙니다. 호텔은 수많은 사람들이 머물다가는 똑같이 생긴 공간이지만, 에어비앤비를 통해서 알게 된 곳은 누군가가 살아가고 있고 그 사람의 삶이 깃들어 있는 특별하고도 색다른 공간이기 때문입니다. 집을 빌려주는 사람들의 경우, 숙박료를 통해 수입도 얻을 수 있고 낯선 여행객과 친구가 됨으로써 새로운 세상을 만나는 경험을 할 수 있기 때문에 에어비앤비를 이용하게 됩니다.

세계의 친구들과 방을 공유한다는 생각, 멋지지 않나요?



1. 공유경제가 늘어날 때, 우리사회에 이로운 것은 무엇이 있을까요?

2. 여행객에게 집을 빌려주는 에어비앤비의 사례를 살펴보았습니다. 낯선 이에게 집을 빌려주고, 낯선 이의 집을 사용하는 에어비앤비의 서비스가 잘 운영되기 위해서는 어떤 조건들이 갖추어져야 할까요?

3. 책이나 집 외에 또 공유할 수 있는 것은 무엇이 있을까요? 새롭게 등장하고 있는 공유경제의 사례를 더 찾아봅시다.

마이크로크레딧 이해하기

돈이 필요한데 돈이 없을 때는 어떻게 해야 하나요? 반대로 지금 당장은 돈을 사용할 필요가 없어서 돈을 어딘가에 안전하게 맡겨두고 싶을 때는 어떻게 해야 하나요? 사람들은 이럴 때 은행을 이용합니다. 은행은 돈을 갖고 있는 사람과 돈이 필요한 사람을 연결해주는 역할을 합니다. 지금 당장 돈이 필요 없는 사람이 은행에 돈을 맡기면 그것을 예금으로 받아다가, 돈이 필요한 사람들에게 대출을 해줍니다. 돈을 빌려간 사람은 돈을 빌린 대가로 은행에 이자를 지불하고, 은행은 그 이자를 받아서 돈을 빌려준 사람들에게 다시 지급합니다.

그런데 은행은 아무에게나 돈을 빌려주지 않아요. 왜냐하면 돈을 빌려줬다가 그 사람이 갚지 못하면 안 되기 때문이죠. 과연 돈을 잘 갚을 수 있는 사람인지 확인하고, 만약 이 사람이 돈을 못 갚으면 손해를 충당할 재산이 있는지를 확인하고 돈을 빌려줍니다. 그러다보니 가난한 사람들은 은행에서 돈을 빌리기가 어렵습니다. 가난한 사람일수록 돈을 못 갚을 확률이 높을 거라고 여겨지기 때문입니다. 정작 돈이 필요한 사람은 부자들보다 가난한 사람들인데도 불구하고 말입니다.

돈이 필요하지만, 은행에서 돈을 빌리기 어려운 가난한 사람들은 결국 은행보다 훨씬 비싼 이자를 내야하는 고리대금업을 이용할 수밖에 없습니다. 그러나 결국에는 비싼 이자를 내지 못해서 더 가난해지게 되죠. 이러한 악순환을 끊어내기 위해 시작된 것이 마이크로크레딧(Microcredit), 우리 말로 하면 무담보 무보증 소액대출입니다.

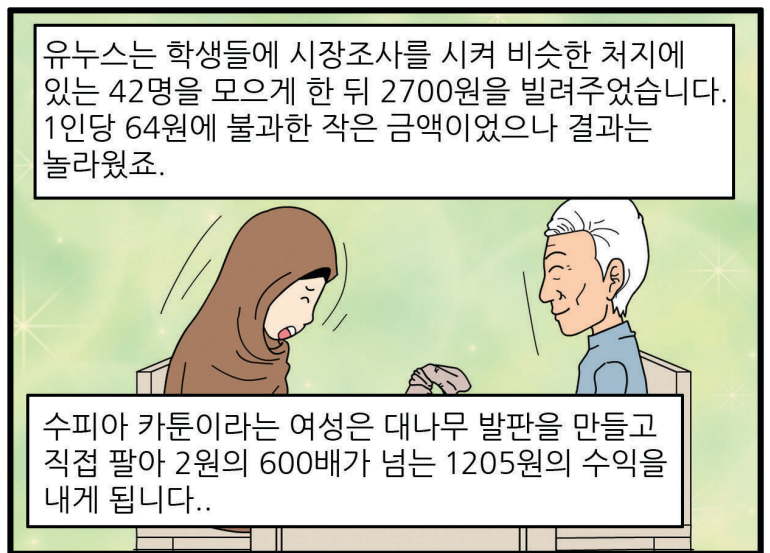
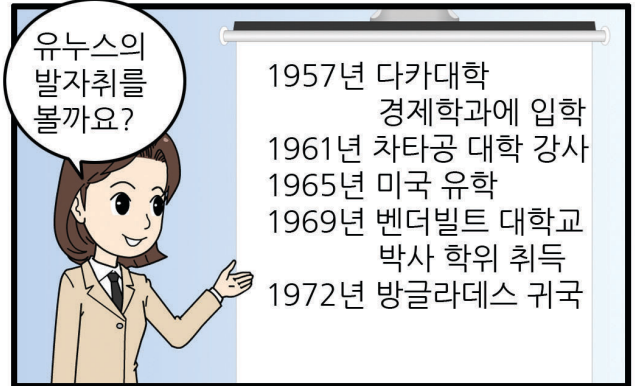
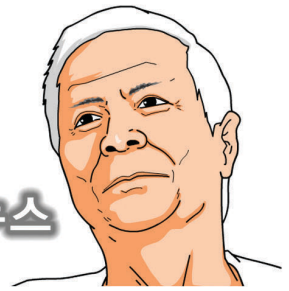
마이크로크레딧은 가난한 사람들에게 소액의 돈을 싼 이자로 대출해줍니다. 돈이란 필요한 곳에 쓰여야 하며, 돈이 필요한 곳은 가난한 사람들이라고 생각하기 때문입니다. 또한 돈을 빌려준 후에도 돈을 빌려간 사람들이 돈을 갚을 수 있도록 도와줍니다. 일자리를 만들어주거나 장사를 하도록 도와주고,

생활습관을 고쳐서 근검절약할 수 있도록 합니다. 그래서 결국에는 빌려간 돈도 갚고, 가난에서 벗어날 수 있게 해줍니다.

마이크로크레디트는 돈을 단순히 이자를 벌어들이는 수단으로 바라보지 않고, 사람들의 삶을 더 낫게 만드는 수단이라고 생각합니다.

방글라데시의 가난한 이들과 함께하는 그라민 은행

노벨평화상을 받은 은행장 무함마드 유누스



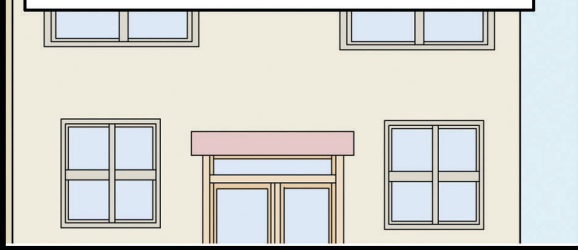
이는 이윤창출만이 아니라 극빈층 여성들이 악덕 대부업자의 횡포에서 벗어나 스스로 설 수 있는 의지와 기반을 만들어 준 것입니다.



유누스는 보다 근본적인 대책을 고민하다 적은 돈으로도 그들의 삶의 질을 크게 바꿀 수 있다는 확신을 갖게 됩니다.



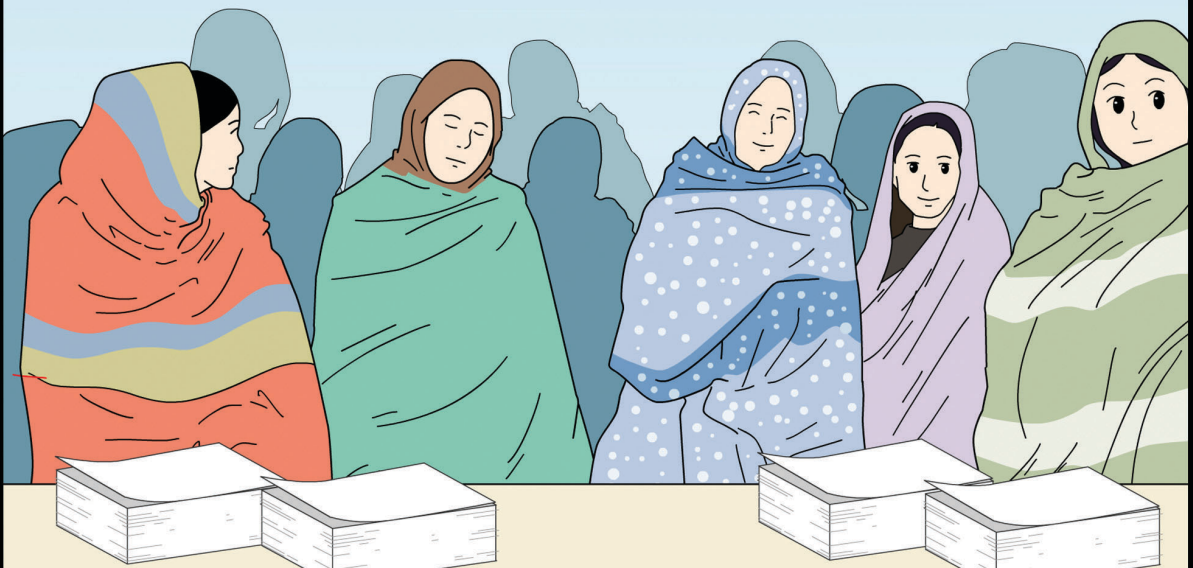
1976년 빈곤퇴치운동 및 빈곤극복 방안으로 유누스는 조브라 마을에 그라민 실험 은행을 만들어 본격적으로 소액 대출을 시작했습니다.

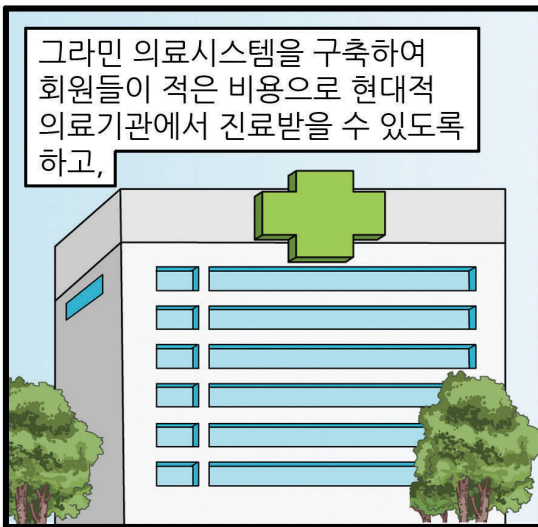


1983년 그라민은행을 설립, 제도권 금융에서 소외된 방글라데시 빈민들에게 담보나 보증 없이 소액신용대출을 해줌으로써 빈곤에서 탈출하고 자립할 수 있게 도와주었습니다.



‘그라민’은 방글라데시어로 ‘마을 (village)’이란 뜻입니다. 말 그대로 시골에 사는 840만명의 빈민 여성들이 이 은행의 주고객이죠. 이들은 그라민은행에서 대출을 받은 채무자이면서 동시에 주주입니다. 이사회도 이들을 대표해서 선출된 9명과 정부측 인사 4명으로 구성됐습니다.





생각해보기

1) 마이크로크레디트가 확산되면 우리 사회에 어떤 도움이 될 수 있을까요?

2) 사회적경제는 개인의 이익이 아니라 공동체 전체를 생각하는 경제이고, 그래서 협동이 중요한 경제라고 정의했습니다. 그리고 사회적경제의 다양한 사례로 협동조합, 사회적기업, 공유경제, 마이크로크레디트를 살펴보았습니다. 이러한 사례들은 어떤 점에서 사회적경제의 정의에 부합하나요?

사회적경제는 우리에게 어떤 의미일까?

4

이제까지 우리사회에 새롭게 등장한
사회적경제에 대해서 살펴보았습니다.
경쟁보다는 협동을 중시하며,
개인만이 아니라 공동체까지 생각하는 것이
사회적경제라 하였습니다.
그렇다면 사회적경제는 앞으로 또
어떻게 발전해나갈까요?
우리사회에는 어떤 영향을 미치고,
어떤 변화를 가져올 수 있을까요?



사회적경제, 더 나은 미래를 위한 변화

우리는 경제라고 하면 돈을 많이 버는 것, 이익을 많이 거두는 것이라고 생각합니다. 경제적으로 성공했다고 하면 돈을 많이 벌었다고 생각하잖아요. 또한 경제적으로 성공하려면 남들과 경쟁하여 이겨야 한다고 생각합니다. 경쟁을 통해 효율성이 발휘되고 높은 성과가 난다고 생각했기 때문입니다. 실제로 인류가 1800년대 산업혁명 이후 풍족한 경제적 성과를 이루고, 우리나라가 한국전쟁 이후 급속한 경제성장을 이뤄서 지금의 수준까지 이를 수 있었던 데에는 경쟁에 의한 효율, 더 많은 수익을 추구하려는 사람들의 마음이 긍정적인 효과를 발휘하기도 했습니다.

그런데 최근 우리사회에 나타나고 있는 사회적경제는 그동안 우리가 알아왔던 경제의 모습과는 많이 다릅니다. 우선 개인들의 과도한 경쟁이 오히려 공동체 전체에는 해를 입히고, 그래서 결국 개인들도 힘들어질 수밖에 없다고 이야기합니다. 개인들이 저마다 홀로 떨어져서 아등바등 애써봤자 그 결과는 그리 훌륭하지 못하다고 이야기합니다. 대신에 어떤 방안을 제시하나요? 네, 협동하라고 말합니다. 혼자서 힘들다면 서로 힘을 모아서 함께 문제를 해결하는 것이 공동체 전체에 도움이 되기 때문에 진정 효율적인 방식이라고 설명합니다.

사회와 경제는 끊임없이 변화해요

인간이 살아온 사회체제와 경제체제는 무수한 역사를 지나는 동안 계속해서 변화하고 발전합니다. 새로운 기술이 등장하기도 하고 사람들의 생각이 변하기도 하면서 시대마다, 나라마다 추구하는 가치가 달라집니다. 어느 시기와 나라에서는 효율, 경쟁, 생산성이 중요했다면 또 다른 어느 시기와 나라에서는 분배, 평등이 중요한 가치가 되었습니다. 그리고 그 가치에 따라 사회체제

나 경제체제가 달라집니다. 인류의 긴 역사를 보면 노예제, 봉건제, 자본주의로 변화했고 이후에도 사회주의, 신자유주의 등의 사회체제나 경제체제가 등장해왔습니다. 다시 말해 늘 새로운 것들이 생겨나고, 시간이 흐르면 새로운 것은 낡은 것이 되고 다시 또 다른 새로운 것이 생겨납니다. 사회적경제 또한 인류의 역사 발전 속에서 등장한 다양한 새싹 중 하나입니다.



위기를 해결할 실마리를 품은 사회적경제

대체로 사회적경제는 위기가 닥쳤을 때 등장했습니다. 1800년대 로치데일에서 등장한 최초의 협동조합은 산업혁명이 시작되면서 발생한 위기에 대처하기 위해 등장했습니다. 당시 일자리를 찾아 농촌에서 수많은 사람들이 도시로 올라오면서 많은 문제가 발생했습니다.

이후 1900년대에 유럽 등지를 중심으로 사회적경제가 다시 관심을 끈 것도 세계경제가 공황과 금융위기로 침체에 빠지면서부터였습니다. 최근 우리나라에서 사회적경제가 등장한 배경에도 경제 침체로 인한 높은 실업율, 저출산 고령화 추세를 해결하기에는 부족한 복지제도, 점점 심각해지는 환경문제와 같은 위기들이 존재합니다. 위에서 말한 위기들은 모두 서로가 각자 알아서 살아남기 위해서 무한경쟁을 해야했던 삶의 방식에서 비롯되었다는 공통점이 있습니다. 무한경쟁 속에서 사람들의 삶은 더 불안해지고 불평등해진 것이 위

기의 공통점이었습니다.

사회적경제는 함께 문제를 해결함으로써 이러한 위기를 해결하는 대안이 될 수 있습니다.

어떤 사회를 바라는가에 따라 어떤 경제인지를 결정

따라서 사회적경제는 단순히 특이한 기업, 색다른 소비에 그치지 않습니다. 우리가 살아가는 삶의 방식이 바뀌는 것을 의미합니다. 혼자서 살벌한 경쟁판에 내던져지는 삶이 아니라 서로 협동하며 살아가는 삶으로의 변화를 의미합니다. 협동, 신뢰, 연대 등이 앞으로 우리사회가 중요하게 여기는 가치가 되어야 함을 의미합니다.

원래 경제의 목표는 돈이 아닙니다. 사람들이 잘 먹고, 잘 살 수 있는 조건을 만드는 것입니다. 그리고 어떤 경제를 선택할 것인가는 결국 어떤 사회를 만들고 싶은가와 연결되어 있습니다. 앞으로 여러분이 살아갈 사회가 어떤 곳이었으면 좋겠나요? 그에 맞는 경제체제는 무엇일까요? 더불어 살아가며 돈보다 사람을 중요하게 생각하는 사회를 원한다면, 분명 사회적경제에 관심을 가지게 될 것입니다.



사회적경제를 생활 속에서 실현하는 방법

사회적경제는
우리에게 어떤 의미일까요?

4

그렇다면 우리는 생활 속에서 어떻게 사회적경제를 만나고 만들어가야 할까요? 어렵지 않습니다. 우선 소비자로서 물건을 살 때 “가격이 얼마지? 품질이 좋은 물건인가?”와 같은 질문에 한가지 질문을 더하면 됩니다. 그 질문은 바로 “이 물건은 누구에 의해서, 어떻게 만들어졌지?”입니다.

올바른 노동환경에서 만들어졌는지, 물건을 만들어서 판매한 수익은 누구에 돌아가는지, 환경을 파괴하지는 않는지 등을 생각한 후에 내가 살아가는 사회 전체에 이로운 물건이라고 생각된다면 구입합시다. 그것이 사회적경제를 실천하는 일입니다.

또한 우리 지역에 협동조합은 무엇이 있는지, 사회적기업은 무엇이 있는지, 우리 동네 사람들은 어떻게 살고 있는지 동네에 대한 관심을 기울이는 것이 사회적경제의 기본입니다. 사회적경제는 공동체를 중시하는 경제이기 때문입니다.

“협동하라, 남을 신뢰하라, 공동체 전체를 생각하라.”

사회적경제가 우리에게 하는 말입니다. 그리고 앞으로 여러분들이 어른이 되어서 살아갈 새로운 사회가 미래에서 찾아와 우리에게 하는 말이기도 합니다.

지도하시는 선생님과 부모님을 위한 설명 사회적경제란?

사회적경제를 설명하는 방식은 다양한데, 이 책자에서는 협동과 신뢰를 기반으로 하는 새로운 경제원리라는 점에 집중하여 설명하고 있습니다. 그것은 경쟁과 이기심을 기반으로 하는 시장경제(학문적으로는 주류경제학, 정치경제 이데올로기적으로는 신자유주의)가 한계를 가지고 있고, 그 한계들이 폭발하여 최근의 각종 위기들이 발발한 것이라는 이해에 기반합니다.

시장경제는 ‘보이지 않는 손’을 가정합니다. 보이지 않는 손이란 경제학의 아버지 아담 스미스(Adam Smith)의 저작 <국부론>에 등장한 말인데요, 시장에서 가격의 움직임에 따라 수요(소비)와 공급(생산)이 자연스럽게 맞아떨어져서 가장 효율적인 상태가 된다는 것을 의미합니다. 경제학 교과서에 나오는 수요곡선과 공급곡선이 X자 모양으로 교차하는 그래프가 바로 이를 의미합니다. 따라서 물질의 생산과 분배에 관한 모든 것은 시장에 맡기는 것이 가장 효율적이고, 그 외의 다른 무엇이 끼어든다면 효율성을 저해한다고 생각합니다. 이것이 극대화되어 최근 30년간 전 세계의 지배원리가 되었던 것이 바로 신자유주의입니다. 시장을 자유롭게 하라는 목표 아래, 민영화나 금융자유화, 무역자유화 등을 추진했습니다.

보이지 않는 손이 내포한 의미를 조금 더 풀어서 설명하면 다음과 같습니다. 사람들은 가격에 반응하여 정확하게 자신이 원하는 수요와 공급의 양을 결정할 수 있다고 가정합니다. 이는 인간이 오로지 가격이라는 물질적 이익에만 반응한다고 가정한 것입니다. 이러한 인간을 두고 경제학에서는 이기적 인간(호모 이코노미쿠스 Homo Economicus)라고 부릅니다. 그리고 사람들의 이러한 수요량과 공급량은 시장에서 정확한 정보로 확산되며, 시장에는 수많은 사람들이 존재하여 서로 경쟁하기 때문에 누구 한 명이 가격을 좌지우지하며 자신에게만 유리한 결정을 할 수 없다고 봅니다. 즉, 시장은 완전정보 상태이고, 완전경쟁 상태로 효율적이라고 가정합니다. 정리하자면

인간은 이기적이고, 시장은 효율적이라는 것입니다. 문제는 이것이 다음과 같은 결론으로 이어진다는 것입니다. 그것은 바로 “저마다 이기적으로 행동해도 시장에 의해 그 이기심들이 잘 조정되어 가장 효율적인 상태가 될 테니, 이기적으로 행동하는 게 사회전체적으로도 이익이다.”라는 결론입니다. 이 때문에 이기적인 인간이 바람직한 인간으로 여겨지고, 이기적으로 살지 않으면 바보처럼 취급받는 문화가 생기게 됩니다.

하지만 정말 그럴까요? 개인들이 저마다 자기 이익만 추구하면 그게 곧 사회 전체의 이익이 될까요? 현실은 그렇지 않습니다. 개인 입장에서서는 최고의 선택이지만 사회 전체로는 해를 입히는 일이 많이 발생합니다.

대표적인 사례가 죄수의 딜레마입니다. 죄수의 딜레마는 두 명의 범인이 잡혀 온 상황에서 시작됩니다. 그런데 범죄에 대한 심증은 있는데 물증이 없는 상황이어서, 범인의 자백이 꼭 필요한 상황입니다. 두 범인의 자백을 받아내기 위해서 검사가 둘을 분리시키고 설득을 합니다. “네가 5년짜리 죄를 지었다는 것을 다 알고 있어. 하지만 만일 네가 자백을 하면 너는 1년만 징역을 살게 해주고 내보내줄게. 대신에 나머지 9년을 상대방한테 뒤집어 씌울 거야. 어때? 자백하는 게 이롭지 않겠어?” 검사의 이런 제안을 들은 범인은 고민하겠죠. 그리고 결과적으로는 자백을 하게 됩니다. 왜냐? 상대방이 자백을 한다면, 나 혼자 입다물고 있다가는 죄를 다 뒤집어쓸테니까 나도 자백을 해야겠죠. 한편 상대방이 자백을 안 한다면, 나 혼자 자백해서 상대방한테 죄를 다 뒤지어 씌우면 좋겠죠. 그럼 난 1년만 살고 나올테니까요. 그래서 상대방이 자백을 하든 안하든 나는 자백을 하는 게 이롭다는 결론을 얻습니다. 하지만 더 좋은 방법이 있죠. 둘 다 깨끗하게 묵비권을 행사하면 아무런 증거도 자백도 얻지 못한 검사는 두 범인 모두 풀어주어야 할테니까요. 이렇듯 각 범인이 개인의 입장에서서는 이익이 되는 선택을 했음에도 불구하고 사실 전체적으로 보면 둘 다 손해를 보는 상황이 발생합니다. 이 외에도 공유지의 비극, 집단행동의 문제 등 다양한 유사 사례가 존재합니다. 이들의 공통점은 개인의 이익추구가 사회 전체의 이익추구로 이어지지 않는다는 점입니다. 이를 사회적 딜레마라고 부릅니다.

즉, 보이지 않는 손과 사회적 딜레마는 완벽히 반대되는 개념이죠. 보이지

해설서

많은 손은 개인의 이익 추구가 사회 전체에도 이롭다는 주장이었고, 사회적 딜레마는 개인의 이익 추구가 사회 전체에는 해로운 상황을 의미합니다. 지금 우리가 겪고 있는 금융위기라던가 지구 온난화 문제, 부의 심각한 불평등, 일자리 부족 등이 모두 사회적 딜레마입니다. 개인의 입장에서 금융상품을 통해 높은 이익을 얻기 위해서는 질 낮은 파생상품을 많이 만들어 팔아 넘겨야 하지만 그것은 사회전체적으로는 금융위기를 가져옵니다. 개인 입장에서 지구의 미래 따위는 생각하지 않고 당장의 편리함을 추구하는 것이 이익이지만, 그러한 생활태도는 사회전체적으로는 지구 온난화라는 거대한 문제를 가져옵니다.

그렇다면 시장경제가 필연적으로 가져올 수밖에 사회적 딜레마를 어떻게 해결할 수 있을까요? 그 답은 신뢰와 협동입니다. 서로가 협동할 것이라는 신뢰가 주어진 상태에서 모두 협동한다면 사회적 딜레마를 해결할 수 있습니다. 이 책자의 첫부분에 나오는 바닷가 마을의 고등어 잡이 문제는 바로 이를 보여줍니다. 마을 사람들의 첫 번째 선택은 이기심과 경쟁에 기반한 기존의 시장경제를 보여줍니다. 두 번째 선택은 신뢰와 협동에 기반한 사회적 경제를 보여줍니다. 개인이 아니라 사회전체를 생각하고, 개인만 생각할 때 사회전체가 빠질 수 있는 사회적 딜레마를 해결하는 것이 사회적경제가 가진 가장 중요한 의미이자 특징입니다. 협동조합, 사회적기업, 공유경제, 마이크로크레디트 등의 사회적경제의 다양한 사례로 소개되는 경우들도 개인이 아니라 공동체를 생각한다는 사회적경제의 특징을 잘 구현하고 있습니다. 공동체를 생각하기 때문에 단기적인 금전적 수익보다 장기적인 지속가능성을 염두에 두게 되고, 공동체를 생각하기 때문에 지역사회나 생태문제도 고려하게 되며, 공동체를 생각하기 때문에 돈이 아니라 경제의 원래 목적인 재화의 생산과 공급에 초점을 맞추게 됩니다. 그것이 사회적경제입니다. 이 책자를 이용하여 아이들과 함께 사회적경제에 대해 공부하실 때, 이런 점에 중점을 두고 지도해주시기를 부탁드립니다.

청소년 사회적경제 알기
사회적경제, 참 좋다!

발행일	2013년 10월 13일
발행인	최태영
발행처	구로사회적경제특화사업단
지은이	이수연(새로운사회를여는연구원)
그림	김재수
편집	이은남
주소	서울시 구로구 안양천로 545
전화	02-3666-9845
홈페이지	www.gurosen.or.kr
