

지역문제 해결은 마을기업만의 몫이 아니다



박학룡*

마을기업 ㈜동네목수 대표
gil-bertt@hanmail.com

마을기업 얘기에 앞서

많은 사람들이 사회적기업은 알아도 마을기업은 잘 모른다. 나도 마을기업의 취지를 지역의 문제를 커뮤니티비즈니스 방식으로 풀어보자는 것이라는 정도로만 겨우 이해하고 있다.

성북구 장수마을에서 이 지역의 대안적인 주거환경개선을 위해 마을기업 ㈜동네목수를 만들어 운영한 지 1년이 채 되지 않았다. 마을기업의 현황과 전망에 대해 이야기하기에는 지식과 경험이 너무 짧다. 다만, 시작하면서 겪었던 보람과 어려움을 적어봄으로써 마을기업의 단면이라도 전달하고자 한다.

* 저자 학력, 경력 및 최근 연구:
• 장수마을(삼선4구역) 대안개발연구모임,
• 마을기업 ㈜동네목수 대표

현장에서 느끼는 마을기업의 현실

(주)동네목수의 사업목적은 집수리, 컴퓨터조성 등을 통한 주거환경 및 마을환경개선과 주민일자리 창출이다. 2011년 9월에 개인사업자로 사업자등록을 내고 정식으로 사업을 시작하였고, 2012년 4월 주식회사로 전환하였다. 동네목수의 마을기업으로서의 역사는 불과 10개월밖에 안 되지만 이렇게 만들어지기까지의 과정에는 꽤 긴 이야기가 담겨있다.

재개발예정구역이지만 여러 가지 사정으로 개발이 되지 않는 삼선4구역에서 재개발로 인해 원 주민이 쫓겨나지 않고 ‘정든 이웃과 함께 살 수 있는 대안적인 주거환경개선’ 방법을 찾기 위해 주민들과 첫 만남을 시도한 때가 2008년이다.

당시만 해도 삼선4구역(장수마을)은 수년간 방치된 빈집, 갈라지고 깨진 골목 계단과 건물 외벽을 통해 재개발예정구역이 된 순간부터 전혀 관리되지 않고 있는 동네의 모습을 상징적으로 보여주고 있었다. 심지어 아파트 분양권이나 투자수익을 위해서는 동네가 더 낫고 위험해야 한다고 여기는 가옥주들이 많았다. 그나마 집주인과 연락조차 되지 않는 경우도 많았고 세입자들은 언제 헐릴지도 모르고 더군다나 자기 집도 아년테 굳이 돈을 들여 집을 관리하고 수리할 필요가 없다고 여겼다. 이런 상황에서 주민설명회를 열고 워크숍을 통해 이 동네는 개발이 왜 진행이 안 되고 있으며 설사 개발이 되더라도 주민들에게 불리한 이유가 뭔지를 수도 없이 설명하면서 다른 대안을 찾아보자고 설득하기 시작하였다.

2009년부터는 몇 가지 구체적인 대안개발 방안을 구상하여 마을회의에서 주민들과 토론을 해 나갔다. 주민들의 재산과 소득수준을 고려하여 전면적인 주거정비와 기반시설 설치를 자력으로 추진하기는 어렵다고 판단하였기 때문에 우선 재개발예정구역을 해제하고 공공의 지원과 역할이 요구되는 주거환경개선사업이나 경관협정사업 등으로 사업방식을 전환하자는 제안을 하였다. 재개발예정구역 해제의 필요성에 대해서는 국공유지 점유 가옥주를 중심으로 빠르게 동의 여론이 형성되었다. 세부정비계획안에 대해서는 전면철거와 순환식 전면정비에 의한 테라스하우스형 공동주택을 건설하는 방안, 합필을 통한 소규모 공동주택을 건설하는 방안 등을 검토하였다. 그러나 건축비와 토지비를 주민들이 감당하기 어렵다고 판단하여 이런 방안들을 마을회의에서 정식으로 폐기하게 되었다. 결국 주민들은 각자 부담할 수 있는 만큼 점진적으로 개보수해 나가는 수밖에 없다는 결론을 내렸다.

장수마을은 주택 대부분이 40~50년이 지난 노후주택이며 도로는 주로 가파르고 좁은 계단골목이었고 도시가스는 인입되지 못하는 등 기반시설이 미비하여 주거생활의 불편뿐 아니라 안전사고의 우려가 심각하여 도로정비 및 기반시설 확충을 포함한 주거환경개선이 절실하였다. 세입자들은 가구당 전세보증금이 대개 5백만 원에서 2천만 원 사이인데, 이사를 해야 하는 경우에도 현재의 보증금으로는 인근에서 집을 구할 수 없어 결국 장수마을을 벗어나지 못하고 눌러앉게 된다. 이들에게는 좋은 집이 아니라싼 집이 더 절실한 것이 현실이었다.

2011년 한국도시연구소에서 진행한 장수마을 주민조사 결과는 이런 현실을 잘 드러내고 있다. 장수마을 주거환경 전반에 대해서 불만족하는 경우가 72.3%로 만족하는 경우인 27.8%보다 훨씬 높았다. 주거환경과 관련하여 가장 심각하다고 느끼는 문제점으로는 1순위로 ‘상하수도 도시가스 등이 미비하다’가 45.0%로 가장 많고 ‘도로가 좁고, 경사가 심하다’가 29.3%로 나타났다.

주거환경에 불만이 높은데도 불구하고 주민들의 절반이 넘는 55%가 현재 주택에서 20년 이상 거주하고 있었으며 전체 주민들의 평균 거주기간은 23년에 이른다. 장수마을 안에서 이사하면서 거주한 기간으로 보면 평균 28년으로, 68.7%가 장수마을에서 거주한 지 20년이 넘었다. 이들이 장수마을에 거주하는 이유는 ‘주거비가 저렴해서’가 40.7%로 가장 많았고 ‘오랫동안 살아와서’가 27.9%, ‘이사할 여건이 되지 않아서’가 18.6%였다. 집주인이든 세입자든 저렴한 주거비가 장수마을에서 계속 거주하는 이유이고 장수마을에서 계속 살기를 원하는 이유다. 이러한 결과는 물리적인 환경개선만을 추구하는 재개발사업은 현재 거주하는 사람들의 처지나 욕구를 반영하지 못한다는 걸 의미한다. 장수마을 주민들은 아무리 좋은 집이라도 자신의 지불능력을 벗어나면 소용없기 때문에 불편과 위험을 감수하며 살고 있다. 지불능력이 약한 경우에는 집이 좋게 고쳐지는 것보다 임대료가 저렴하게 유지되는 것을 더 절실하게 원하는 것이다. 그런데 지금까지 우리가 경험한 재개발사업은 물리적으로 좋은 환경을 제공하는 아파트를 짓지만 막상 주민들이 접근할 수 있고 현실적으로 절실히 원하는 저렴한 주택은 일거에 멸실해 버리고 있다. 주민들의 관계망을 해체하는 것으로 끝이 아니라 생존할 수 있는 공간 자체를 없애 버리는 것이다. 따라서 장수마을에서는 이러한 재개발방식에 대한 문제의식을 바탕으로 주택이 낡고 불편하고 위험해서 부분부분 손대기 쉽지 않지만, 개보수를 통한 점진적인 주거환경개선을 대안으로 선택할 수밖에 없었다.



[그림 1] 작은미술관



[그림 2] 집 수리교실

마을기업이 가져온 변화의 힘

2010년 4월부터 12월까지 295-18번지 빈집 앞 자투리땅에 2평짜리 작은미술관을 설치하여 어린이 미술교실, 전시회 등을 운영하였다. 마을 공간에 부정적 영향을 미치던 빈집이 공적인 공간으로 거듭날 수 있음을 상징적으로 보여주려던 실험이었다. 가을에는 저렴하면서 편리하고 튼튼하게 집을 고치는 방법, 걷기 편하고 아름다운 골목을 만드는 방법, 주민들의 일자리와 소득을 창출하는 방법을 찾고 주민의 역량을 키워야 한다는 문제 의식으로 마을학교를 진행했다. 집수리 교실은 난방비 부담이 큰 주민들의 입장에서 매우 절실한 것으로, 거주하고 있는 주택의 단열성능이 떨어지는 원인을 파악하고 저렴하고 쉽게 단열성능을 보완하는 방법을 배우고 손쉽게 설치 가능한 단열재로 시공실습도 하는 프로그램이었다. 노후주택을 스스로 관리하고 개선하도록 유도하기 위한 시도였다. 그러나 주민 다수가 노인이어서 스스로 관리할 여력이 안 되고 주택 상태가 한두 가지만 고쳐서 해결될 상황이 아니라는 점에서 마을기업의 필요성을 고민하게 되었다.

마을기업은 장수마을 핵심문제인 주거환경개선을 주민역량을 활용해 직접 진행하기 위한 시도였다. 행정안전부의 마을기업 공모에 당선되어 초기 사업자금으로 5천만 원을 지원받아 2011년 7월부터 본격적으로 사업을 시작하였고 2012년 주식회사로 전환, 3천만 원의 사업자금 지원을 받으며 마을기업을 운영하고 있다.

(주)동네목수는 오래 방치된 빈집을 리모델링하여 세입자가 거주하게 하거나 마을 공동 이용시설로 활용하는 일을 핵심사업으로 추진하고 있다. 2011년 10월에는 빈집 295-4번

지를 가옥주와 협의하여 전세임대용 주택으로 리모델링을 진행, 현재 세입자가 입주하여 거주하고 있다. 마을기업이 세입자를 소개하여 시공을 하고 집주인은 세입자한테 받는 전세보증금으로 공사비를 지불하는 방식이다. 12월부터는 빈집 294-2번지를 주민카페로 리모델링을 진행했다. 가옥주와 마을기업 사이에 공사계약과 전세계약을 동시에 체결하고, 공사비는 현금으로 지불하지 않고 전세보증금에 없는 식으로 계약을 맺었다. 집주인 입장에서는 현금부담 없이 주택을 개량하여 활용할 수 있고, 마을기업 입장에서는 지불 의지가 약한 가옥주에게 주택개량 동기를 부여할 수 있다는 점에서 서로에게 밀질 것 없는 거래인 셈이다. 다만 이런 식의 공익형 사업은 영세한 마을기업으로선 현금유동성 위기를 감수해야만 한다는 점이 있어 이에 대한 외부의 지원이 절실하다는 문제가 남아 있다.

마을기업 (주)동네목수가 본격적으로 집수리를 시작하면서 마을기업을 통한 주택개량에 대한 주민들의 관심이 상당히 커졌다. 공사 현장을 찾아와 진행상황을 둘러보고 공사 내용에 대해 이것저것 물어보기도 한다. 빈집 주인과 세입자를 연결시켜서 집수리를 하고 있는 사례를 보고 가옥주의 집수리 문의뿐만 아니라 세입자에게도 이사할 집을 소개해 달라는 요청을 받고 있다.

반면 전세보증금 1천만 원 이하에 거주하는 세입자 몇 분은 이러한 주택개량사업이 혹 시라도 마을의 임대료 상승으로 이어지지 않을까 경계하고 있다. 장수마을의 세입자 가구 임대료는 대체로 5백만 원에서 2천만 원 사이에 형성돼 있고 무상임대도 더러 있다. 그런데 이번에 빈집을 고치면서 가옥주와 합의한 임대료가 가이드라인이 되어 이미 세입자가 거주하고 있는 주택에도 영향을 미치지 않을까 걱정하는 것이다. 주거환경 개선에 따라 임대료가 상승하는 것을 근본적으로 막기는 어려울 것이다. 따라서 주택개량과 임대료 상승이 기존 세입자들의 주거안정을 해치지 않도록 하기 위한 방안을 찾는 일이 무거운 과제로 다가온 것이다. 현재는 주택개량 과정에서 저소득 세입자 주거안정을 위한 대책으로 마을협정과 빈집을 활용한 저렴한 임대주택 확보를 계획하고 있다.

장수마을 주민들의 처지를 보면 주택개량과 같은 물리적인 환경 개선보다 더 중요한 것이 주민간의 관계회복과 일자리 같은 사회경제적 측면으로 아무리 물리적으로 좋은 환경으로 개선된다고 해도 할 일과 소득이 없으면 물리적 환경조차 지속될 수가 없다. 마을기업은 물리적 환경개선과 사회경제적 재생을 동시에 추구하는 초보적인 모델이다. 주민 대다수가 안정적인 직업 없이 건설일용직에 종사하는 사정을 고려할 때 주택개량에 참여

할 인력자원은 충분한 편이다. 실제로 장수마을 마을기업 (주)동네목수는 주택개량사업에 대부분 마을 주민을 고용하고 있다. 주로 고령자거나 경력단절자이기에 시중 노임보다 약간 저렴한 편이지만 공사현장이 집 근처라 출퇴근 시간이 소요되지 않고 따로 지불할 수수료가 없는 점 등을 고려하면 오히려 인력소개소보다 좋은 조건일 수 있다. 더군다나 자신이 거주하는 마을의 주거환경 개선에 참여하는 일이니 나름의 보람도 있다.

처음에는 마을기업 (주)동네목수의 활동에 시큰둥하던 주민들도 노임을 받으며 일하는 이웃들을 보며 이제는 자신에게도 일을 달라고 조르는 상황까지 왔으며 집주인으로서 책임을 다하지 못하던 가옥주는 일자리에 참여하면서 생긴 소득으로 집을 고치고 집주인과 연락마저 끊긴 세입자는 우선 자기 돈으로 고쳐서 살 수 있게 되었다. 이렇게 일자리와 소득이 생기면 주택개량에 대한 지불의지와 욕구가 커지고, 이는 점차 주거환경개선으로 이어진다. 사회경제적 재생이 물리적 환경개선으로 이어지는 선순환 구조가 시작되는 것이다.



[그림 3] 집 수리 현장

마을기업이 발전하려면

마을기업 (주)동네목수 방식의 재생전략은 초보적인 단계의 가능성을 겨우 엿보는 정도이지 이렇다 할 성과를 이야기하기엔 부족하다. 장수마을의 주택노후도가 워낙 심해서 개보수를 한다고 해도 언제까지 유지될지 장담하기 어렵고, 정비기반 시설 등 마을기업으로는 풀기 어려운 한계도 많다.

주택개량에 있어서는 여전히 전면철거 후 신축의 유혹을 떨치기가 쉽지 않지만, 거주민의 처지와 지불능력을 고려한 현실적 판단을 놓쳐서는 안 된다. 노후단독주택을 개량하고 유지관리하기 위한 기술과 시스템개발에 적극적이고 실질적인 투자를 해야 한다.

도로나 도시가스과 같은 정비기반시설은 주거환경의 질을 좌우하는 매우 중요한 요소지만, 영세한 마을기업 수준에서는 도저히 감당할 수 없는 일이다. 이는 결국 행정의 몫일 수밖에 없다. 주거환경개선사업이니 주거환경관리사업이니 하는 정비사업으로 풀 수도 있고, 도시계획시설사업으로 풀 수도 있을 것이다. 하지만 어떤 것이라도 사회경제적 재생프로그램과 결합하지 않는다면, 물리적 환경개선에만 치중했던 기존의 정비사업에서 노정했던 문제를 반복할 수밖에 없다. 이제는 공공에 의한 물리적 정비사업과 민간에 의한 사회경제적 재생프로그램을 결합한 새로운 형태의 도시재생 프로그램을 시도할 때가 되었다. 행정체계도 정비사업 분야와 일자리, 복지 분야의 협력 또는 통합시스템으로 재편할 필요가 있다.

향후 마을기업의 과제

마을기업 (주)동네목수는 주택개량과 사회경제적 재생을 결합하기 위한 새로운 실험이다. 집수리사업을 통해 주로 남성들이 참여하여 일하고 있고, 여성 일자리를 만들기 위한 시도로 빈집을 카페로 리모델링하여 운영하고 있으며 이후 음식점, 공방 등으로 활용할 수 있는 리모델링 계획을 추진하고 있다. 집수리로 시작한 마을기업이기 때문에 빈집 리모델링을 통해 주택개량과 일자리 확산을 동시에 추구하는 것이다. 다만 이러한 시도가 지속가능하기 위해서는 수익 창출 모델이 있어야 하는데 장수마을에서는 가옥주와 세입자의 공생전략으로 풀어보려고 한다. 빈집을 고쳐서 저렴한 임대주택이나 주민공동시설로 활용함으로써 세입자에게는 저렴한 주거를 제공하고 가옥 주에게는 주택개량과 임대소득

을 보장하면서 주민들에게는 일자리와 소득을 제공하는 공생전략이다.

마을기업 (주)동네목수의 실험이 성공할지는 더 지켜봐야겠지만 조금씩 확대되는 주민커뮤니티와 조금씩 개선되는 주거환경을 보더라도 충분한 가치가 있는 실험이라고 본다.

이런 실험이 실제로 성공하기 위해서는 행정의 지원방식의 변화가 필요하다. 현재의 지원시스템은 솔직히 마을기업의 현실을 반영하고 있지 못할 뿐만 아니라 일반 기업 운영에 대한 고려조차 되어 있지 않은 것 같다. 자립가능성만을 강조하고 마을기업을 통한 지역문제 해결 가능성에 대한 평가는 거의 이루어지지 않는다. 비록 수익성이 부족하더라도 지역문제 해결에 성과가 있다면 이 사업을 지속하기 위한 환경이나 시장형성을 어떻게 할 것인지에 대한 연구와 정책적 뒷받침이 필요하다고 생각한다. (주)동네목수만 하더라도 성북구를 비롯하여 서울시에 있는 다른 마을기업과는 아이템이나 사업수행방식, 시장환경이 확연히 다르다. 달동네 집수리사업의 특징은 공사비는 늦게 들어오고 바로바로 지급해야 하는 일용직 인건비가 많다는 것이다. 그렇다고 형편이 뻘한 주민들이 거액을 출자할 수도 없고 어렵게 모은 초기 출자금은 장비구입비 등 사업 운영을 위한 기본적인 투자만으로도 벽찬 게 현실이다. 현금 유통이 어렵기 때문에 공사기간 인건비 등 현금성 지출을 위한 용자지원이 절실하지만, 이런 쪽으로는 컨설팅이나 지원이 이뤄지지 않기 때문에 공사를 할 때마다 매번 현금 동원에 애를 먹고 있다.

여타의 마을기업 중 (주)동네목수와 똑같은 어려움을 겪고 있는 곳은 없겠지만 행정의 조력과 지원이 필요하다는 점은 동일할 것이다. 다만 각각의 마을기업은 해당 지역의 특성에 따라 다른 내용의 사업을 운영하고 있기 때문에 일률적인 지원방식은 실효성을 거두기 어려울 듯하다. 실제 운영되고 있는 각각의 마을기업이 처한 구체적인 상황과 운영 실태에 대한 섬세한 파악을 전제로 한 맞춤형 컨설팅 지원을 해야만 한다. 지역의 문제를 지역커뮤니티로 풀기 위해서는 지역의 상황에 맞는 세심한 방식의 지원이 필요하다는 것이다.

글을 마치며

장수마을에서는 주택개량, 골목길 개선이나 마을환경 개선, 쓰레기 문제 등을 마을기업(주)동네목수가 해결책을 마련하고 있다. 적어도 도시에서는 행정의 책임이라고 할 만한 일들을 마을기업이 대신하고 있는 셈이다. 그런데 마을기업의 취약한 수익구조로는 이런 일을 적극적으로 추진하기가 어렵다. 주민편의와 도시미관을 위한 일이지만 마을기업 운영 면에서는 자칫 무리하면 현금유동성 위기를 불러와 기업의 운명이 휘청할 수도 있다.

지역문제 해결은 마을기업만의 몫이 아니다. 마을기업이 지역에 위치해 있기 때문에 지역의 문제에 밝을 수밖에 없고 지역자원을 활용할 가능성이 높은 것은 사실이다. 그러나 실질적으로 활용가능한 지역자원의 양과 질이 충분하지 않은 것 또한 사실이다. 무엇보다 중요하게 고려해야 할 것은, 지역문제 해결은 지역주민의 몫이기도 하지만 행정의 책임도 있다는 것이다. 마을 주민이 스스로 문제를 해결하려는 노력은 그 자체로도 의미 있지만 행정의 역할을 일정 부분 대신하고 있는 점도 있으므로 행정에서는 그러한 역할을 하는 마을기업이 안정적으로 유지되도록 전폭적인 지원을 해야 한다.

서울시가 마을기업을 지원하기 위한 방안은 마을의 구체적인 상황을 반영하는 것이겠지만, (주)동네목수의 짧은 경험을 바탕으로 제안하고 싶은 것은 마을기업 육성 시스템마련이다. 이는 지속적으로 지역과 마을기업을 전담하는 공무원 양성, 마을기업 전문 CEO파견, 마을기업 종사자의 업무능력향상 교육훈련지원, 금융지원 등이다. 이는 마을기업이 자리를 잡고 성장하기 위해 꼭 필요한 일이다. 아직은 보조금 교부와 관리 수준에서 머물고 있는 서울시의 마을기업 지원, 육성 정책이 보다 적극적인 방향으로 바뀌어가길 기대해본다.