

‘로컬의 생업(生業)’과 ‘지역 생존 컨퍼런스’ 보고서

협동조합 청풍과 (사)새로운사회를여는연구원이 2019년 8월과 11월, 3일에 걸쳐 진행한 두 개의 컨퍼런스를 정리한 보고서입니다. 전국 곳곳에서 묵묵히 자신만의 가치를 일궈나가는 12명의 지역 혁신가들이 참여했습니다.

짧은 글들이지만 쉽게 접하기 힘든 혁신가들의 생생한 경험과 철학이 담긴 만큼 같은 꿈을 꾸는 분들에게 조금이나마 도움이 되길 바랍니다.

- 순서 -

1. 로컬의 생업(生業)- 강화도에서 청년들이 벌어먹고 사는 법

사라져가는 소창공장에서 새로운 미래를 개척하다(인천 강화 '연순직물')
강화 밀로 통밀빵을 만드는 그날을 꿈꾸며(인천 강화 빵집 벨팡')

2. 지역 생존 컨퍼런스

1) 오늘도 가게 문을 엽니다_20191107

운명처럼 돌아온 공간에서 오래된 미래를 짓다(강원도 속초 '칠성조선소')
지역 사람들과 호흡하면서 더불어 사는 가치(인천 강화 카페 '다루지')
조용히 스스로에게 집중하며 정답보다 질문을 만나는 공간(인천 강화 '책방시점')
외할아버지의 외양간 자리에 연 문화와 치유의 공간(경기도 이천 책방 '오월의 푸른하늘')
강원도 설악해변에 서핑 바람을 불러 일으키다(강원도 양양 '아이서프')
진한 토마토의 맛을 모두에게 전하고 싶다(강원도 춘천 레스토랑 '어찌다농부')
즐기는 일을 할뿐, 가치는 다른 이들이 부여하는 것(서울 홍대 카페 '수카라')

2) 긴 호흡으로 지역을 바라보는 법_20191108

마을 온도는 1도 올리고 지구 온도는 1도 낮추고(플러스마이너스1도씨)
[지상강연] 포틀랜드의 커뮤니티 경제 개발(타일러 범프(Tyler Bump) 전 포틀랜드 지속가능성관리국 선임경제계획자)
[지상강연] 마을 만들기를 건물이 아닌 관계 만들기로 시작하다(오카베 토모히코 | 코토랩 합동회사 대표)

<로컬의 생업(生業)- 강화도에서 청년들이 벌어먹고 사는 법>

2019. 8. 26 ^월
19:00 - 20:30
공공그라운드

서울 종로구 대학로 116 공공일호 4층 #001스튜디오

生業
LOCAL

로컬의 생업

TIMETABLE

19:00 - 19:10	WELCOME
19:10 - 20:00	<p>협동조합 청풍 김도일 매일 요리하고 청소하고 빨래하며 살아가기 별장 주사경 강화에서 강화일로 돌입했을 만드는 그 날까지 연순작물 김민석 사라져가는 소항공장을 입고 있는 공정할 산마늘고 졸업생 홍조은 종업하고 강화에 남았는 데 할 게 없어요 20:00 - 20:30 로컬의 생업 도크 콘서트 with 관객</p>

협동조합 청풍 (사)새로운사회를여는연구원 후원 서울특별시

강화도에서
청년들이
벌어먹고
사는 법



일시_2019.08.26.(월) 19:00
장소_공공그라운드 공공일호
주최_협동조합 청풍 | (사)새로운사회를여는연구원
후원_서울특별시

사라져가는 소창공장에서 새로운 미래를 개척하다

- 인천 강화 '연순직물' 공장장 김민재



소창은 수백 수천 가닥의 실로 짜는 천이다. 전에는 무명이라고도 불렀다. 기계화로 무명은 폭이 넓어 광목이라는 새로운 이름을 얻었다. 기계가 서양에서 왔으니 서양목이라고도 했다. 폭이 넓어서 쓰기가 편했고, 자연스레 베틀로 짜던 소창(무명)을 찾는 사람들은 줄었다. 김민재 공장장의 부모는 평생 강화도에서 소창을 짜다. 김 공장장은 나이 들어 강화를 떠나 서울에서 직장을 얻어 일했다. 일도 좋고 사람도 좋았다고 한다. 하지만 10년, 20년 뒤가 그려지지 않았다.

“월급을 받으면 밥값이 나가고 방값과 핸드폰비로 돈이 나갔다. 20대 청춘처럼 30~40대를 살 수는 없지 않나. 그래서 고향에 다시 들어왔다.”

고향에서는 중고 가전과 가구를 파는 가게를 열었다. 직장을 다시 들어가기 싫었다. 그런데 물건을 얻어올 곳이 마땅치 않았고 집에서 쉬는 날이 많았다. 집에서 쉬던 어느 날, 소창 공장 기계가 고장 났는데 마침 기계를 고치던 일꾼이 그만뒀서 고칠 사람이 없었다. 공장에서 일하는 이들은 대개 70대 노인들로 하나둘 일터를 떠나고 있다. 별 수 없이 김 공장장이 나섰다. 그렇게 소창과 새로운 인연을 맺게 되었다.

“기계가 고장 날 때마다 번번이 불려가 기계를 고치다보니 없던 관심이 생겼다. 이렇게 만든 천은 어디로 팔려서 어디에 쓰일까. 어릴 적부터 늘 봐오던 천이었지만 어디에 쓰이는지는 잘 몰랐다. 조금씩 알게 됐는데 유통 구조가 너무 불합리했다. 우리 집이 왜 이렇게 돈을 못 버는지 비로소 알게 됐다.”

소비자들은 비싼 값에 사는데 그 수익은 공장이 아닌 도매상에게 돌아갔다. 도매상들이 공장

출고가를 마음대로 정했기 때문이다. 부모님에게 왜 이렇게 싸게 넘기냐고 해도 박리다매로 팔 수 밖에 없다는 답이 돌아왔다. 철저히 장시간 노동에 기댈 수밖에 없는 구조였던 셈이다. 그러다보니 새벽부터 늦은 밤까지 고된 노동에 시달려도 영세성을 벗어날 수 없었다. 김 공장장은 이런 구조를 깨야 한다고 생각했다. 정해진 시간 일을 하고 그렇게 만든 물건을 제 값에 팔 수 있는 방법을 찾아 나서기로 했다.

작업 과정도 만만치 않다. 기계를 쓰긴 하지만 여전히 공정마다 사람 손이 필요하다. 물 먹은 실은 풀을 먹여서 짜서 널어 말려야 하고 이걸 다시 콘으로 만든다. 물 먹은 천을 건져내고 짜고 널고 하는 모든 공정에 고된 노동이 들어간다. 이 일을 오래 하면 다리와 허리, 손목과 손가락 마디마디가 성한 곳이 없게 된다.

“1세기 전에 하던 공정을 21세기인 지금도 반복해야 하는 게 너무 싫었다. 사업이 아니라 노동이다. 생산력도 엄청 낮다. 이렇게 고되게 일을 하면서 장사꾼들에게 손해 보면서 물건 파는 게 너무 화가 났다. 수 십년간 공장을 운영한 사장님들도 몸만 상했진 돈 번 사람이 아무도 없다. 물건 팔아주려고 일을 시작했다.”

김 공장장은 지금은 온라인으로 직접 물건을 판다. 마침 강화도에서 관광 산업 활성화 사업으로 소창을 홍보해주면서 지금은 강화 소창이 다시 이름을 알리고 있다. 중국이나 파키스탄에서 들어온 천이 강화 소창이란 이름으로 팔리는데 이걸 막을 수 있는 방법이 없다. 그래서 그는 지난 5월부터 파키스탄이나 인도산 원사가 아닌 질 좋은 국내산 원사로 천을 짜는 등 더 나은 소창을 짜려고 노력하고 있다. 또 면을 하얀색이라고 생각하지만 원래는 노란색이다. 형광증백제로 색을 입혀 하얗게 만드는 거다. 깨끗해 보이는 하얀색이 오히려 누런 천보다 건강에 해롭다. 그는 형광증백제를 쓰지 말자고 어머니를 3년을 설득했다.

김 공장장은 천을 짠 뒤 2차, 3차 가공까지 사업 범위를 넓히려 했다가 생각을 바꿨다. 그렇게 하면 더 많은 수익을 올릴 수 있지만 여럿이 함께 성장하는 게 좋겠다는 생각이 들었다.

“곰곰이 생각을 해보니까 혼자 하면 결국 망할 것 같았다. 음식점도 주변에 좋은 음식점이 많아지면 거리가 만들어져서 더 많은 사람들이 찾지 않나. 나중에는 비슷한 일을 하는 사람들을 모아서 협동조합도 만들어 보고 싶다.”

김 공장장은 고향에 돌아와 가업을 잇는 일이 마음 편하다고 했다. 갖춰져 있는 것들을 조금만 발전시키면 되니까. 로컬의 미래를 비관적으로 보지만 친구들이 서울로 나갔다가 하나 둘 돌아와 농사를 짓는데 나쁘지 않다고 했다. 그는 “차별화가 중요하다”고 했다. 고품질로 승부를 보면 충분히 수익을 낼 수 있다는 것이다. 하얀 천에 머물지 않고 무형광 천으로 새로운 시장을 만들어낸 것처럼 말이다. “물려받을 자원이 있고 시스템을 알려줄 조력자만 있다면 로컬도 굉장히 괜찮은 시장”이라는 게 그의 생각이다.

“처음엔 다들 말렸다. 젊은 놈이 왜 이걸 하냐고, 이 힘든 걸 왜 물려받냐고 했다. 지금은 온라인 직접 팔고, 2차 3차 가공을 더해서 인테리어로도 활용할 수 있게 하고 있다. 앞으로 기저귀 등으로 활용도는 무궁무진할 것이라고 본다.”

연순직물은 오늘도 이렇게 벌어먹고 산다.

강화 밀로 통밀빵을 만드는 그날을 꿈꾸며

- 인천 강화 빵집 '벨팡' 대표 주자경



벨팡은 강화도 온수리에 자리하고 있다. 강화읍이 강남이면 온수리는 신촌쯤 된다고 한다. 주자경 대표는 강화도에서 난 밀로 빵을 만드는 날을 꿈꾼다. 그게 그의 “인생의 마지막 꿈”이다. 벨팡은 우리나라에서 나는 밀로 유럽의 전통 빵, 그 가운데서도 독일 빵을 만든다. 크루아상을 빼고는 모두가 버터나 설탕, 계란을 전혀 쓰지 않는 딱딱한 빵이다.

“아내랑 1년 정도 독일에서 살았다. 호밀빵을 먹으려고 독일에 간 거다. 독일 호밀빵 대회에서 1등한 빵을 먹으려고 5시간을 달려간 적도 있다. 지금까지 먹어본 빵 중에 독일 호밀빵이 제일 맛있다. 그 맛을 표현하려고 노력하고 있는데, 아직 부족하다.”

한국에 돌아와 빵집을 차리려고 했는데 서울에선 비용 때문에 엄두가 나질 않았다. 주 대표의 장인어른이 돌아가시면서 남겨 놓은 집이 강화에 있었다. 그래서 강화로 오게 됐다. 물론 그게 다는 아니다. 주 대표는 빵 만드는 일을 벌써 10년 넘게 해왔다. 강화에서 빵집을 내기 전에는 남들처럼 설탕과 버터가 많이 들어가는 빵들을 만들어왔다. 그러다 어느 순간 더는 남에게 돈 받고 팔지 못하겠다는 생각을 하게 됐다. “시간이 좀 걸리더라도 떳떳하게 팔 수 있는 빵을 만들고 싶었다”고 했다. 하지만 서울은 월세도 비쌀 뿐 아니라 트렌드도 빨리 변해서 잘 팔리는 빵을 계속 내놓을 수밖에 없다. 만들고 싶은 빵이 분명한데 그런 치열한 경쟁 속에서 그 마음을 지켜낼 자신이 없었다. 그래서 미련 없이 서울을 떠났다. 이곳이라고 경쟁이 없는 건 아니다. 빵집을 낸 지 여섯 달 만에 바로 맞은 편에 프렌차이즈 빵집이 문을 열었다. 하루에 빵을 5만 원 어치 팔던 때였다.

“고민이 들었다. 빵에 변화를 줘야 할까. 그러다 그냥 밀어붙이기로 했다. 어차피 그 체인점과 가격 경쟁에서 상대가 안 된다. 국산 밀을 쓰는 것에서부터 원가 차이가 크다. 그래

서 되든 안 되든 딱 3년만 해보자는 마음으로 하고 있다.”

33제곱미터의 작은 가게에 5분의 4를 빵 만드는 작업장으로 쓰고 나머지 5분의 1만 매장이자다. 농부들로부터 통곡을 직접 받아서 직접 밀가루를 만들기 때문에 널찍한 작업 공간이 필요하다. 월화는 쉬고, 일요일에 딱 5일치씩만 밀가루를 만들어 저온창고에 넣어둔다. 밀이 살아 있다고 믿기 때문에 약도 쓰지 않는다. 그래서 곰팡이도 쉽게 핀다. 밀가루를 만드는 제분기는 오스트리아에서 직접 주문해 들여왔다.

“7가지로 제분을 할 수가 있다. 직접 제분을 하는 이유는 한국에서 제분한 밀 중에 내 기준을 충족하는 밀이 단 하나도 없어서다. 통밀이라고 해도 너무 많이 도정을 해서 영양소가 거의 없다.”

그렇게 만든 빵이 한국 손님들에겐 낯설 수밖에 없다. 그래서 빵을 먹어보고는 돌이 씹힌다는 말도 많이들 한다. 한국에선 도정 과정에서 다 깎여나가는 밀기울을 벨팡은 깎지 않는데 그게 돌처럼 씹힌다.

“영양분은 밀기울에 굉장히 많다. 손님들한테 밀기울을 먹어야 좋다고 설명 드리는데 항상 돌이 씹힌다고들 한다. 굉장히 힘은 들지만 그래도 하고 있다.”

1년이 넘는 동안 안 팔린다고 메뉴에서 뺀 빵은 하나도 없다. 서울이었다면 다 없애고 손님들 입맛에 맞는 빵을 다 바꿨겠지만 여기선 그러지 않는다. “월세도 싸고, 빵이 잘 안 팔린다고 가게가 휘청거리진 않는다”고 한다. 야생동물도 많아서 남은 빵들은 고라니나 고양이에게 준다. 다들 잘 먹는다.

“원하는 빵 열심히 만들고 있고 매출도 꽤 괜찮다. 점점 매출이 나아져서 당장 문을 닫아야 하는 건 아니지만 그래도 힘은 든다. 독심 있게 밀어붙이고 있다. 택배 주문 건도 많아졌다. 단, 택배는 빵집을 찾아와 직접 먹어본 손님에게만 보낸다.”

아들에겐 돌 지났을 무렵부터 빵을 먹였다. 아들이 빵 먹는 모습을 SNS에 올렸더니 자녀들에게 건강한 빵을 먹이고 싶은 부모들이 찾아오기도 한다. 그런데 문제는 그 빵을 아이들은 잘 먹는데 그 부모들은 입맛에 맞지 않아 못 먹는다는 사실. 벨팡의 또 하나의 고민거리다. 벨팡은 오늘도 이렇게 벌어먹고 산다.

<지역 생존 컨퍼런스>

지역 생존 컨퍼런스
2019.11.07.(목) ~ 11.08.(금)

오늘도 가게 문을 엽니다.

2019.11.07.(목) / 16:00 ~ 21:00

시간	주제	발표상점
16:00 - 16:50	산업 변화 속의 가업	활성조선소, 다루지
17:00 - 17:50	동네에서 책 파는 법	책방시점, 오일의 푸른하늘
18:00 - 18:50	지역에서 살아가는 상점	아이서프, 어찌다 농부
19:00 - 19:50	가치를 담은 상점(공정)	수카라, 연순직물
20:00 - 20:50	문 닫았습니다	창덕궁, 살해청춘식당 마지

서울시청년허브 다목적홀

지역 생존 컨퍼런스
2019.11.07.(목) ~ 11.08.(금)

긴 호흡으로 지역을 바라보는
로컬의 기본

2019.11.08.(금) / 19:00 ~ 21:00

타일러 빌프
오카베 토모히코
김지영

서울시청년허브 다목적홀

일시_2019.11.07.(목) 16:00 | 2019.11.08.(금) 19:00

장소_서울시 청년허브 다목적홀

주최_협동조합 청풍 | (사)새로운사회를여는연구원 | 생업강화

후원_서울특별시 | 사단법인 씨즈

협력_청년허브

1. 오늘도 가게 문을 엽니다

20191107

운명처럼 돌아온 공간에서 오래된 미래를 짓다

- 강원도 속초 '칠성조선소' 대표 최윤성



강원도 속초에 자리한 칠성조선소는 오래된 조선소이자 카페다. 주인은 최윤성 대표. 그의 아버지는 실향민이었다. 한국전쟁 때 남쪽으로 내려와서는 속초에 터를 잡고 1952년에 조선소를 열었다. 2017년까지 운영했는데 경영이 어려워졌다. 시대가 변한 탓이다. 오랜 세월 이곳에서 너무 고생을 많이 한 부모님은 이제 그만 문을 닫고 공간을 팔기로 했다. 물론 마음 한 켠에 미련이 남아있다는 걸 최 대표는 알고 있었다. 하지만 아버지는 다른 도리가 없다고 했다.

“그래도 한 번 더 노력을 해보자. 할 수 있는 만큼은 뭐라도 해보자고 한참을 설득한 끝에 제가 공간을 운영할 수 있게 됐다. 가장 큰 바람은 칠성조선소라는 이 공간에서 더는 배를 만들진 못해도 계속 사용이 되는, 살아 있는 공간으로 남았으면 하는 것이었다.”

최 대표는 어릴 적부터 조선소 일은 절대 할 생각 말라는 말을 들으며 자랐다. 몸을 써서 일하고 만드는 걸 좋아하다보니 미술(조소)을 전공했다. 졸업하면서 2002년 무렵에 문래동 작업실에서 폐목재들을 가져다가 배를 만들었다. 물론 물에 띄울 수 있는 배는 아니었다. 만들고 나니 불현듯 더 늦으면 안 되겠다는 생각이 들었다. 그래서 배 만드는 공부를 하기로 마음먹었고 점점 더 이 일을 평생 하고 싶다는 생각이 자리 잡았다. 그렇게 운명처럼 다시 고향인 속초, 칠성조선소로 돌아왔다.

“아버지 일을 도와드리면서 이곳저곳 살펴보니 기록이라고 할 만 한 것들이 아무 것도 없었다. 이곳에서 조선소는 너무 흔했기 때문이다. 그래서 그때부터 조금씩 남아있는 것들을 찾아다녔다. 지켜야겠다는 사명감보다는 개인적 아쉬움이 컸다.”

먼저 '칠성조선소의 오래된 미래'라는 거창한 마스터 플랜을 세웠다. 그리고 그 동안 이 공간에서 있었던 일들을 하나하나 정리해보기로 했다. 공간 곳곳에 먼지가 켜켜이 쌓인 채 숨어있던 조선소의 이야기들을 찾아내 먼지를 털어내고 사람들 앞에 꺼내놓았다. 오래된 이야기들을 어떻게 보여줄 것인가도 고민거리였다. 가장 많이 한 고민은 '무엇을 남기고 어떻게 보여줄까' 하는 것이었다. 그래서 공간을 다듬는 데도 공을 들였다.

가급적이면 바꾸지 않고 옛 모습 그대로를 보여주고 싶었다. 배를 올려놓고 수리하던 선대라는 기계는 그 위에 나무를 올려 사람들이 앉아 쉴 수 있도록 했다. 한쪽 공간은 비워서 배를 만드는 작업장으로 꾸몄다. 이곳에서 노련한 목수와 2분의 1 규모로 배를 만들었다. 출입구 겸 사무실이 있던 자리엔 옛날 사진과 도면을 걸어놓았다. 처음 찾아온 사람들에게 이 곳이 어떤 공간이었는데 알려주려는 뜻이다. 작업장으로 쓰이던 너른 공간은 공연이나 영화제를 할 수 있도록 손을 봤다.

새로운 콘텐츠도 꾸준히 만들어내고 있다. 속초에서 일하시는 두 목수의 일상을 담아낸 인터뷰집 『나는 속초의 배 목수입니다』도 출간했다. 최근엔 서체 회사와 협력해 아버지 글씨체로 새로운 서체를 만들어 배포했다. 모든 조선소들이 배를 다 만들고 나면 물에 띄우기 전에 마지막으로 직접 이름을 새겨 넣었는데 아버지도 그런 일을 오랫동안 해오셨다. 칠성조선소를 가장 잘 드러낼 수 있는, 정체성 같은 글씨체였다. 항구에 세워진 고기잡이배들은 모양도 색도 다 똑같았는데 글씨체만은 저마다 달랐다. 그래서 글씨체만으로 아버지가 만든 배를 구별해낼 수 있었다. 새 서체에는 ‘칠성조선소체’라는 이름을 붙였다.

“사람들이 사진을 많이 찍는 곳에 있는 ‘칠성조선소’라는 큰 글씨를 아버지가 쓰셨다. 2018년 2월에 새로 문을 열기 전에 건물 칠을 다 벗기고. 내가 먼저 써달라고 부탁을 드렸다. 추운 날이어서 그랬는지 다섯 글자를 쓰시고 나서 아프셨다. 그때 ‘아, 이 작업은 꼭 해야 하는 일이었구나’ 하는 생각이 들었다.”

야외 작업장으로 쓰던 곳에선 뮤직 페스티벌이나 플리마켓을 연다. 제재소가 있던 자리엔 잘린 나무들이 잔뜩 쌓여있었는데 어릴 적 친구들과 매일같이 어울렸던 추억이 서린 곳이다. 자신이 그랬듯 아이들이 나무를 만지며 마음껏 놀 수 있는 공간으로 꾸며보고 싶다는 생각을 했고 그래서 독특한 놀이공간으로 꾸몄다. 카페는 가족들이 살던 집이다.

지금도 이곳에선 배를 만든다. 와이크레프트보츠라는 이름으로 카약, 카누 같은 레저 선박을 만들었는데, 1척에 300만 원 짜리 배를 4년 동안 4척밖에 못 팔아서 어려움을 겪었다. 지금도 계속 어떤 배를 만들지 연구한다.

“멀리서 찾아와서는 사진만 찍고 가는 사람들이 대부분이다. 좋아하는 일을 꾸준히 하다보면 이걸 좋아해주는 사람들이 더 모이고 단단하게 쌓일 수 있을 거라 기대한다. 그러면 조금 더 오래 갈 수 있지 않을까 하는 생각으로 열심히 하고 있다.”

그래서 칠성조선소는 오늘도 가게 문을 연다.



지역 사람들과 호흡하면서 더불어 사는 가치 - 인천 강화 카페 '다루지' 대표 심연미



다루지는 강화도 선두1리, 마니산 중턱에 있는 카페다. 다루지의 본래 뜻은 달 월(月), 까마귀 오(烏), 연못 지(池), 그러니까 '월오지'였다. 달과 까마귀와 연못. 이게 달오지를 거쳐 다루지라는 예쁜 말이 됐다. 카페지기인 심연미 대표의 증조할아버지와 할머니가 처음 이곳에 터를 잡았다. 증조할아버지는 목수였고 이곳에 있던 소나무를 베어 집을 지었다. 가족들은 이곳에서 줄곧 과수원에 이어 목장을 운영해오다 심 대표가 대학에 들어갈 무렵이던 10년 전쯤 문을 닫았다. 365일 하루도 쉴 틈 없이 짓을 짜야 하는 목장일은 너무 고됐다. 증조할아버지가 손수 나무를 자르고 다듬어 지은 한옥의 모습을 지금도 그대로 간직하고 있다. 그래서 기둥들이 삐뚤빼뚤 제멋대로다. 심 대표의 둘러쌓은 돌담도 그대로고, 당신의 막내 딸이 태어나던 해에 심은 탄생목은 어느덧 30년이 되었다. 축사로 쓰던 공간은 헐어내고 봄가을에 행사를 연다.

“왜 강화도에서 카페를 하냐고 물으면 ‘터전이어서’라고 답한다. 내 아버지도 이곳에서 태어났고, 할아버지 할머니 장례도 다 여기에서 치렀다. 우리 가족에게 의미 있는 공간을 다른 이들이랑 공유해보고 싶어서 카페를 시작했다. 어쩔 수 없는 터전이다.”

심 대표의 부모님은 땅 한 재기 팔아서 서울에 집 얻어 줄 테니 나가라고 했다.

“그 말을 듣자마자, 그러면 우리 증조할아버지와 할아버지 그리고 아버지 어머니의 터전 일부가 사라지는 건데, 그렇게 내가 서울로 가면 행복할까 고민스러웠다. 이 터전을 지키면서 지역 사람들과 호흡하면서 사는 게 더 가치 있지 않을까 생각했다.”

목장을 하던 시절에는 가족여행을 가지 못할 만큼 바빴지만 지금은 가족과 지내는 시간이 많다. 가족과 자연 그리고 카페를 찾는 이들과 함께 하는 삶을 추구하고 있다.

“커피를 팔고 있으니 커피 공부를 열심히 하고 있다. 대도시에서 파는 커피 맛에 뒤지지 않도록 애쓰고 있다. 베이커리도 직접 하고 있는데, 새벽 같이 일어나 빵을 구워야 해서 너무 힘들다. 그래도 다루지에 가면 정직한 먹거리가 있다는 믿음을 주고 싶어서 제철 과일로 케이크를 만들고 카페 주변 밤동산에서 탄 밤으로 밤과자도 굽고 있다.”

카페 시그니처 메뉴는 당근 케이크다. 다른 집과 달리 기름을 하나도 넣지 않는다. 토스트도 물론 직접 굽는다. 이웃들과 이곳을 찾는 손님들과 함께 하는 삶을 위해 봄과 가을에 마켓을 연다. 강화 농민들이 손수 지은 농산물을 가져와 파는데 멀리에서도 사람들이 찾아와서 사간다. 된장 같은 가공식품도 있고, 핸드메이드 소품이나 지역 특산물인 뜨개 수세미도 있다. 도시에 사는 이들과 소통하려는 다루지의 방식이다.

지속 가능한 삶도 다루지가 중요하게 여기는 가치다. 그래서 카페 주변에 정원을 가꾸는 데도 공을 들이고 있다. 손이 많이 가지만 부모님이 힘을 많이 보탠다. 20대에 호주로 워킹홀리데이를 갔는데 도시를 조금만 벗어나도 널서리(nursery) 카페들이 많았다. 카페와 함께 정성들여 정원을 가꾸면서 꽃과 나무 모종을 파는 곳이었다. 한창 카페를 계속해야 할지, 아니면 남들처럼 직장을 찾을지 고민하던 때였는데, 좋은 영감과 기운을 얻었다. 그래서 돌아오자마자 간판에 널서리 카페라고 적어 넣었다. 겉으론 예뻐 보이지만 고된 일이다. 풀 뽑는 것도 힘들고, 길 닦는 중장비 비용 몇 백 만원을 벌려면 커피를 어마어마하게 팔아야 한다.

“사실 오늘도 ‘아, 앞으로 어떡하지’하는 생각을 했다. 솔직히 녹록치는 않다. 강화에도 카페들이 너무 많이 생기고, 어쩔 수 없이 매출도 영향을 받는다. 하다보니까 여기까지 온 셈인데 하길 잘 했다는 생각이다. 언젠가 내 자식이 내 마음을 알아주고, 또 새로운 공간으로 가꿔가지 않을까 기대하고 있다.”

그래서 다루지는 오늘도 가게 문을 연다.

조용히 스스로에게 집중하며 정답보다 질문을 만나는 공간

- 인천 강화 '책방시점' 대표 안병일



강화도에서 '책방시점'이라는 작은 책방을 운영하는 안병일 대표는 도시에서 9년간 직장을 다녔다. 신문방송학을 전공했고 바라던 신문사에 들어가 기자가 됐다. 그런데 너무 힘들고 조금도 행복하지 않았다. 그 무렵 인천에서 친구 둘을 알게 됐다. 둘은 초등학교 교사였는데 자신처럼 하루하루 버티고 있었다. 그러다 강원도 정선에서 또래 셋이 모여 적정기술 운동을 하는 이들을 알게 됐는데, 자기들끼리 뭔가 일을 만들어 하는 모습이 행복해보였다. 적잖은 충격이었다. 2014년 가을 무렵이었다.

“우리 셋은 안정된 직장에서 꿈꾸던 일을 하고 있는데 조금도 행복하지 않고, 저 셋은 월급도 없이 하고 싶은 일을 스스로 꾸려가면서 행복해하고 있었다. 자연스레 ‘과연 행복하게 사는 게 뭘까?’ 스스로에게 묻게 됐다.”

그 물음에 답을 찾고자 셋이 독서 모임을 시작했다. 처음으로 읽었던 책이 오연호가 쓴 『우리도 행복할 수 있을까』였다. 세계에서 가장 행복한 나라로 꼽히는 덴마크의 행복 비결을 들여다본 책이다. 책을 읽으면서 셋이 결이 맞다고 느꼈다. 그리고 덴마크 사람들처럼 하고 싶은 걸 직접 해볼 수 있겠다는 생각을 하게 됐다. 공간이 필요할 것 같아서 찾아 나섰는데 너무 돈이 많이 들었다. 그러다 강화에 사는 지인에게서 싼값에 땅이 나왔다는 얘기를 들었다. 강화에선 그 돈이면 얼마든지 땅도 사고 집도 지을 수 있다는 솔깃한 제안과 함께.

“그날 우리 셋을 아는 사람만 안다는 곳에 데려가 노을을 보여줬다. 우리 셋 다 그 노을에 완전히 빠져버렸다. 그리고는 강화도에서 살아봐도 괜찮겠다 생각했다.”

먹고 사는 게 문제였다. 이들은 지역 곳곳의 작은 책방을 찾아다니는 여행을 하곤 했는데, 강화에 직접 그런 공간을 꾸며보기로 했다. 먼저 주변 사람들에게 얘기를 하기 시작했다. 그렇게 하지 않으면 실행에 옮기지 못할 거란 걸 뻔히 알았다. 그래서 일부러 떠들고 다녔다. 주

변 사람들은 왜 하필 시골에서, 그것도 책을 팔려 하느냐고 걱정했지만 벌써 그런 공간에서 위로를 받았던 경험을 공유하고 있던 셋은 흔들리지 않았다.

“인천에서 광화문으로 출퇴근하던 그 4년이 인생에서 가장 비참하고 힘들었다. 왜 이렇게 많은 사람들에게 둘러싸여 생활을 해야 하나, 영혼도 없이 일하는 이 기분은 뭘까, 끊임없이 생각했다. 느리게 오래 머물 수 있는 공간, 조용히 스스로에게 집중할 수 있는 공간, 정답이 아닌 질문을 만나는 공간이 편했고 그런 공간을 만들겠다고 결심했다.”

한 달이면 책 200권 정도를 판다. 하루 6~7권을 팔려고 독서 모임도 하고, 인문학 강좌와 문학기행도 한다. 사람들을 불러 모으려면 이런 노력이 필요하다. 하고 싶은 이야기에 맞는 책들을 모은다. 10% 할인도 없다. 대신 작지만 탄탄한 출판사의 책들을 소개한다거나 좋은 주제들로 책을 엮는다. 책방이 오래 머물기에 좋은 공간이라는 생각에 북스테이를 운영하고 워크숍 공간으로도 빌려준다. 멀리서 혼자, 또는 여럿이 찾아와 하루 이틀 머물면서 온전히 책과 함께 하는 시간을 가질 수 있다. 단체 워크숍을 오면 돈은 많이 벌 수 있지만 대개 밤새 술을 마시기 때문에 그런 팀은 받지 않는다. 커피도 팔지 않는다. 셋이 협동조합 방식으로 운영하는데, 돈을 잘 버는 만큼 잘 쓰는 것도 중요하다고 생각한다.

“돈은 적게 벌어도 같이 호흡할 수 있는 팀에게 공간을 내어준다. 그리고 매달 한 팀에게 수익의 일부를 펀딩한다. 돈을 좀 더 벌면 확대할 생각이다. 막 벌기보다는 잘 벌어서 그 돈의 일부를 주변에 나누려 한다.”

요즘은 동네 사람들도 조금씩 찾아온다. 책방의 정체성 하나를 꼽으라면 ‘동네 책방’이다. 동네가 동네다우려면 책방 하나쯤은 있어야 한다고 믿는다. ‘책방시점’이란 이름에는 중의적 의미가 담겼다. 사물을 바라보는 각도나 관점, 시간의 흐름 가운데 어느 한 순간 그리고 시작점이란 뜻이다. 안 대표는 “책방이란 공간에서 이런 정체성이나 가치관을 녹여보고 싶었다”고 말한다.

“언제 가장 행복하냐고 물으면 책방이니까 당연히 책을 가장 많이 팔 때가 행복하다고 답한다. 책값을 받을 때 정말 행복한 표정으로 받는다. 앞으로도 오랫동안 책방을 운영하고 싶고, 동네 분들하고 같이 어우러지는 책방이 되었으면 한다.”

그래서 책방시점은 오늘도 가게 문을 연다.

외할아버지의 외양간 자리에 연 문화와 치유의 공간

- 경기도 이천 책방 '오월의 푸른 하늘' 대표 최레오



'오월의 푸른 하늘'은 경기도 이천시 마장면 덕평리, 조용한 시골 마을에 자리하고 있다. 책방지기 최레오 대표는 책방이 필요한 곳이 도시가 아니라 우리가 살고 있는 동네, 시골이라고 믿는다. 그런 생각으로 책방을 열었고, 독서 문화를 전하러 애쓰고 있다. 책방은 외할아버지가 살던 마당이 있던 집을 개조한 것이다. 최 대표는 책방을 열기 전 일본에서 국제지역학을 공부하고 아홉 달 동안 그곳에서 일도 했다. 대도시인 도쿄에서 살았는데 누군가와 함께 부대끼며 사는 삶이 힘들었다.

“외할아버지께서 2012년에 돌아가셨는데 어릴 적 외할아버지랑 같이 살았던 추억이 깃든 곳으로 돌아가 보고 싶었다. 오랜만에 가보니 논이었던 곳들에 물류센터와 제조 공장들이 들어섰더라. 놀이터도 원룸촌으로 바뀌어있고. 동네 형 누나들이 결혼해서 아이들을 키우는데 그 아이들이 놀 곳이 없어서 트럭 뒤에서 노는 걸 보면서 너무 마음이 아팠다.”

일본에선 아이들이 놀 공간을 만들어주려고 마을마다 많은 노력을 한다. 지역의 문화 수준을 점검하는 체크리스트가 있는데 이천은 그 기준에 들어맞는 게 거의 없었다. 노래방이나 극장이 있긴 했지만 그것 말고도 다른 문화가 있다는 걸 알려줄 공간이 없었다. 그는 직접 바꿔보고 싶었고, 도쿄라는 대도시에서 받았던 상처를 치유할 수 있는 공간을 직접 만들어보고 싶기도 했다.

외할아버지집의 외양간 자리에 책방을 만들었는데 돈이 많이 들어서 대부분 직접 했다. 중학교 3학년년부터 해비타트에서 집 짓는 봉사활동을 했던 게 도움이 됐다.

“일본에서 그림책에 빠졌다. 아이들이 찾는 공간을 만들고 싶기도 했다. 그래서 아이들을 위한 그림책 반, 어른을 위한 책 반으로 공간을 채우기로 했다.”

이용료 제도를 도입했다. 책을 구매하지 않으면 5,000원의 이용료를 받는다. 그러니까 책방에 들르려면 5,000원을 내던지 책을 사야 한다. 대신 모두에게 커피 한 잔을 주고 손님들이 가져온 과자를 비롯한 먹을거리도 다 같이 나눠먹는다. 5,000원을 받는 이유는 또 있다.

“형편이 그리 넉넉하지 못한 주민들에게 책값은 조금 부담스러웠다. 아이들이 그림책 사달라고 칭얼대면 마을 어르신들이 꼬깃한 만 원짜리를 건네시는데 손이 부들부들 떨리시더라. 내가 이 분들에게 이 돈 받겠다고 책방을 낸 건 아니라는 생각이 들었다.”

그래서 이용료를 내고 마음껏 책을 읽을 수 있게 하고 있다. 책을 많이 읽는 아이들은 부모에게 종이랑 볼펜에 책 제목을 적게 해서 도서관 가서 읽을 수 있게 한다. 그러니까 이용료 5,000원은 큐레이션 비용이기도 한 셈이다. 덕평리 주민들에겐 그마저도 받지 않는다. 일본에는 북앤베드(Book&Bed)라는 곳이 있는데, 책이 가득한 곳에서 하루 이틀을 묵으면서 책도 보고, 토론도 하고, 또 점원의 추천도 받을 수 있다. 이 곳도 북스테이란 이름으로 며칠 묵어갈 수 있도록 하고 있다. 좋은 책은 빨리 들여놓되 딱 한 권씩만 들여놓는다. 재고가 무서워서다. 근처에 도서관이 생겨서 함께 독서모임도 진행하고, 도서관을 찾는 이들과 이야기를 나누면서 도움이 될 만한 책을 추천하기도 한다. 최 대표는 1년에 200권 정도의 그림책을 읽는다.

“책방지기는 정직해야 한다. 자신이 파는 책에 대해 잘 알아야 하고, 누군가가 책에 대해 물었을 때 제대로 답해줄 수 있어야 한다. 그래서 많이 읽으려고 노력한다. 고객의 니즈에 맞출 수 있도록.”

누군가가 목표를 크게 세워서 실패하는 것보다 목표를 작게 세워서 성공하는 게 더 큰 문제라고 했는데, 최 대표는 지금껏 그렇게 살아왔다고 했다. 당장 할 수 있는 일들만 해왔다는 뜻이다. 지금은 그렇게 사는 게 정말 좋아하고 원하는 삶인지 돌아보게 되었다.

“책방을 열고 나서 ‘아, 하길 잘했다’고 생각했다. 그리고 젊으니까, 만약 실패해도 성장할 수 있는 기회가 될 거라 믿는다. 지금까지는 1년 10개월째 잘 살아남았다. 흑자라고 하기는 좀 뭐하고 적자는 아닌, 약간 애매모호한 상태가 이어지고 있다.”

그래서 오월의 푸른 하늘은 오늘도 가게 문을 연다.

강원도 설악해변에 서핑 바람을 불러 일으키다

- 강원도 양양 '아이스र्फ' 공동대표 박일순 이지현



강원도 양양 설악해변에서 아이스र्फ라는 서핑숍을 운영하는 박일순 이지현 공동대표는 부부다. 박일순 대표는 수영을 가르치면서 언젠가 레저사업을 해보고 싶다는 포부를 키웠지만 한국에선 쉽게 접하기도 힘들었고, 초기 투자 비용도 만만치 않았다.

“배를 사야하는데 그럴 돈은 없고, 그래서 다 포기하고 있다가 서핑을 접하게 됐다. 너무 좋더라. 나이 먹고 가는 엠티랄까, 그런 기분이었다. 초기 투자 비용도 크지 않고 한번 덤벼볼만하겠다는 생각이 들었다. 그래서 바로 서핑숍을 열었다.”

2014년 박일순 대표가 먼저 다른 동업자와 가게를 열었다. 그런데 동업자끼리 추구하는 바가 달랐다. 의견 조율에 실패했고 결국 갈라섰다. 동업자는 떠나고 박일순 대표 혼자 사업을 이어갔다. 청소부터 강습까지 모든 걸 혼자 도맡아서 하다 보니 너무 힘들었다. 그래서 사람을 구했는데 그게 지금의 아내인 이지현 대표다. 해변에서 1분 거리에 있던 가게는 30초 거리를 거쳐 지금의 해변가로 옮겨왔다. 무게가 10kg인 서핑보드를 들고 걸어야 하니 해변에 가까울수록 좋지만 그만큼 월세도 올라간다. 몇 년 사이 외지인들이 설악해변에 펜션과 게스트하우스를 많이 열었다. 그러다보니 수도권에 견줘 10분의 1에도 못 미치던 집값과 임대료가 많이 올랐다. 두 대표는 지역에서 가게를 열려면 시장 조사를 면밀하게 할 것을 당부했다.

“마을 사람들을 많이 만나서 물어봐야 한다. 특히 시골의 왕은 이장님이니 이장님을 꼭

찾아뵙고 조연도 얻어라. 그리고 나서 가게를 열어도 늦지 않다.”

이들은 바다만큼이나 마을과 조화를 이루면 사는 것도 중요하다고 말한다. 처음엔 서핑하는 사람들이라고 하니 마을 주민들의 시선이 곱지 않았다. 노인들에겐 몸에 달라붙는 슈트를 입고 보드를 끼고 걸어가는 모습이 낯설었던 것. 그러다 서퍼들이 바다에서 조난당한 사람들을 구하기도 하고 누가 시키지 않아도 해변을 청소하는 모습을 보면서 마을 주민들도 조금씩 마음을 열었다.

정서적 거부감 말고도 문제는 또 있었다. 그리 크지 않은 해변 상권을 두고 오래 전부터 보트대여를 비롯한 다른 레저사업을 운영하시던 마을 주민들과 경쟁을 하게 되니 갈등이 생길 수밖에 없었다. 그래서 긴 논의 끝에 여름 성수기에는 해변을 나눠서 쓰기로 했다. 두 대표는 “굉장히 많은 트러블이 있었고 타협점을 찾으려고 엄청나게 긴 시간을 노력한 끝에 얻어낸 타협점”이라고 말한다. 서퍼들이 몰리다보니 젊은 상인들도 많이 들어와 있는데, 어버이날에는 조금씩 돈을 모아 막걸리를 사들고 마을회관을 찾기도 한다.

“오랜 시간 정체돼 있던 곳이라 보수적일 수밖에 없는 이 지역에 조금이나마 좋은 변화를 만들어내려고 애쓰고 있다. 주민들과 함께 어떻게 마을을 지키고 또 키워나갈 수 있을지 방법도 찾고 있다.”

무엇보다도 좋은 건 “아침에 눈 뜨고 나가면 바다가 펼쳐져있다는 것”이라고 했다. 마음만 먹으면 언제든지 바다에 들어갈 수 있는 마음 편한 환경에서 지내다보니 하루 12시간씩 일주일에 6일을 사무실에 앉아 모니터만 바라보던 시절에 잃었던 건강도 되찾았다. 또 12월부터 이듬해 3월까지 4개월 정도는 문을 닫고 해외여행을 떠난다. 지난해에는 신혼여행을 겸해 발리에서 두 달을 보냈다.

“와이프는 연애할 때는 너무 힘들어보여서 마치 좀비가 걸어오는 느낌이었다. 결혼하고 나서는 눈가에 주름이 늘었는데 많이 웃어서 그렇다. 그만큼 많이 웃을 수 있는 그런 곳이다.”

둘은 ‘서핑 잘 가르치는 숭 어디야’하면 아이서프를 떠올릴 수 있기를 바라면서 마치 ‘해병대 캠프’처럼 열심히 가르친다. 또 쉬는 날 시간과 돈을 들여 멀리 놀러온 만큼 서핑을 배우고 즐기는 것을 넘어 정말 편하게 쉬다 갈 수 있는 공간을 만들려고 애쓰고 있다. 그래서 서핑 말고도 쉬고 즐길 수 있는 거리들을 계속 찾고 있다. 그런 공간이 이들이 꿈꾸는 숭의 미래다. 그래서 아이서프는 오늘도 가게 문을 연다.

진한 토마토의 맛을 모두에게 전하고 싶다 - 강원도 춘천 레스토랑 ‘어쩌다농부’ 공동대표 한상연



강원도 춘천에서 레스토랑 ‘어쩌다농부’를 운영하는 한상연 공동대표는 농사의 ‘니은’도 몰랐다. 처음 일을 시작한 건 순전히 토마토 한 알 때문이었다고 한다. 취업 준비로 정신없던 대학 4학년 때 부모님이 귀농하신 시골집에 내려가 아버지가 직접 키운 토마토를 먹으면서 이 모든 일이 시작되었다.

“토마토를 한 입 베어 물었는데 정말 깜짝 놀랐다. 맛이 너무 진했다. 달고 새콤한 맛도 좋았지만 그 특유의 진한 맛이 아직도 잊히지 않을 만큼 강렬했다.”

아버지는 ‘토마토 잘 키우면 이 정도는 나온다’며 대수롭지 않게 이야기했지만 그 일을 계기로 농사에 관심을 갖게 되었다. ‘이 정도 토마토라면, 이런 토마토를 계속 먹게 할 수 있다면 청춘을 바쳐도 괜찮지 않을까’ 생각했다.

한 대표는 그 뒤로 1년 정도 그야말로 바닥에서 기었다. 왜 다른 사람들은 아버지처럼 토마토를 기르지 않는지도 궁금했다. 그렇게 1년을 좌충우돌해보니 잘만 하면 100가구 정도는 그 맛있는 토마토를 먹일 수 있겠다는 자신이 생겼다. 누군가에게 좋은 음식을 먹게 하는 일이 굉장히 가치 있다는 생각도 들었고 그 정도면 먹고 사는 것도 문제없을 것 같았다.

농사일을 모르니 여기저기 찾아다니면서 배웠다. 좋은 농업 기술을 가졌다고 소문난 곳은 다 찾아가봤다. 돌아보니 다들 농사를 짓는 기술은 뛰어났지만 안타깝게도 그 좋은 농산물을 파는 재주는 없었다. 그러다보니 좋은 품질의 농산물들이 남겨져 썩어갔다.

“좋은 농부와 소비자를 이어주면 더 많은 가구들에 맛있는 토마토를 먹을 수 있을 것 같았다. 그래서 농사 규모를 줄이고 전국을 돌며 좋은 농부들을 찾아다녔다. 정말 안 가본

곳이 없을 정도로 발품을 팔았고, 좋은 농부를 만나면 무작정 그 농산물을 들고 서울로 뛰었다. 플라마켓, 파머스 마켓에 가서 그것들을 팔면서 농부들의 이야기를 들려줬다.”

거꾸로 서울에서 만난 소비자들의 이야기를 다시 농부들에게 전하기도 했다. 소비자들이 무엇을 좋아하고 어떤 먹거리를 찾는지 농부들은 들을 기회가 없던 터라 다들 좋아했다. 그렇게 파머스 마켓에서 조금씩 이름을 날리던 어느 날, 푸드트럭 앞에 문 열기 전부터 40~50명이 길게 줄을 서서 기다리는 모습을 맞닥뜨렸다. 푸드트럭 50대가 줄지어 장사하는 야시장이었는데 그걸 보는 순간, 농산물을 파는 것도 중요하지만 바쁜 직장 생활에 떠밀려 집에서 밥을 해 먹을 시간도 여유도 없는 도시인들에게 ‘어떻게 먹을 수 있는지 알려주는 일도 필요하다’는 사실을 깨달았다. 그날 한 대표는 요리를 매개로 농부와 소비자를 이어보기로 결심했다. 할 줄 아는 요리가 없어서 처음엔 떡볶이나 토마토 주스로 시작했다. 손님들에게 먹어보라고 하고 반응을 살폈다. 어느 정도 메뉴가 자리를 잡은 뒤에는 편하게 요리하고 먹을 수 있는 공간이 필요하다는 생각이 들었다. 그래서 가게를 열기로 했다. 서울엔 발이 없고 농촌에 손님이 부족하니 중간쯤인 강원도 춘천에 자리를 잡았다. 이름은 ‘어쩌다 농부’로 지었다. 2016년 11월이었으니 어느덧 3년을 꼭 채웠다.

“할 일은 분명했다. 지역에서 나는 식재료와 농부들을 발굴하고 그들의 이야기를 담아서 건강하고 맛있는 먹거리를 만들어내는 일이다. 가령, 강원도에서 나는 감자로 웡심을 만들고 이를 파스타에 접목해 감자 웡심이 파스타를 만들었다. 그렇게 팜투테이블(Farm to Table) 레스토랑을 운영하고 있다.”

이들은 자신들의 요리가 ‘땅에서 시작한다’고 믿는다. 그래서 매년 서른 곳 정도의 농부들과 만나고 있다. 농부들을 만나는 일이 곧 요리의 시작인 셈이다. 이런 과정에서 새롭게 알게 되는 이야기들도 많다. 이들에겐 그 모든 것이 콘텐츠다.

어느 정도 경험이 쌓이고 나니 땅에서 시작하는 요리를 넘어 ‘땅에서 시작하는 하루’를 열고 싶다는 욕심이 생겼다. 그래서 협업 농장을 만들어 20명 정도가 함께 농사를 지어보았다. 또 ‘춘천목다’라는 프로그램을 만들어서 사람들을 모아 대장간에서 직접 호미를 만들게 하고, 그 호미로 감자를 캐보도록 했다. 캐낸 감자로 함께 요리를 만들어 먹는 것까지가 하나의 프로그램이다. 2019년에만 세 번을 진행했는데 참여한 사람들의 반응이 뜨거웠다. 앞으로도 농부와 소비자를 잇는 다양한 시도를 해나갈 생각이다.

좋아하는 가치를 추구하면서 일을 하다 보니 점점 더 매니악해지고 사람들과 공유하는 게 쉽지 않았다. 사람들과 같이 가야 한다는 생각을 하게 되면서 손님들의 이야기를 최대한 많이 반영하기 시작했다. 지금은 사람들과 함께 가게를 꾸려나간다는 생각을 가지고 있다. 자연스럽게 매출도 올랐고, 주말이면 사람들이 줄을 서서 기다리기도 한다.

“별거 아닌 것에도 사람들이 크게 감동을 받는다. 그래서 앞으로도 보물을 찾는 느낌으로 이 일을 해나갈 생각이다.”

지금은 김은희 노보원 공동대표와 함께 셋이서 호흡을 맞추고 있지만 그러기까지 한 대표는 팀이 깨지는 경험을 두 번이나 겪었다. 그러면서 함께 일한다는 것이 어떤 것인지 조금 더 깊이 이해할 수 있었다. 이번 팀을 구성하면서는 ‘싸우자’는 말을 먼저 했다. ‘자주 싸워서 약한

싸움으로 끝내자’, ‘마음 깊이 담아두지 말고 바로 풀자’는 생각이었다. 실제로도 바로바로, 앞은 싸움을 많이 해나가고 있다.

“셋이서 역할을 나눈 게 큰 도움이 되었다. 누구는 이런 부분에서 조금 더 책임을 지고, 누구는 또 다른 부분을 더 책임지는 식이다. 다양한 일을 할 수 있는 것도 다 역할을 나눴기 때문이다.”

지금은 주로 요리로 사람들을 만나고 있지만 조금 더 많은 이들을 만나기 위해 굿즈도 만들어 볼 생각이고, 여행처럼 조금 더 긴 시간을 만나는 방법도 생각하고 있다. 그렇게 비슷한 생각을 가진 사람들이 모이고 서로를 이해하게 되면 함께 조금 더 나은 사회를 만들어갈 수 있을 것이라고 믿는다. 그래서 어찌다 농부는 오늘도 가게 문을 연다.

즐기는 일을 할뿐, 가치는 다른 이들이 부여하는 것

- 서울 홍대 카페 '수카라' 대표 김수향



서울 홍대 앞 거리에서 카페 수카라를 운영하는 김수향 대표는 재일교포 3세로, 한국에 산 지는 20년이 넘었다. 기자와 편집자로 일하면서 한국의 음식 문화를 일본에 알려왔고 지금도 그 일을 계속하고 있다. 그러니까 본업은 카페지기라기보다는 여전히 기자다. 카페는 스테프들이 꾸려가고 있다. 김 대표는 오래 전부터 음식에 관심을 가져왔다. 'I am what I eat(내가 먹는 것이 곧 나다)'란 말을 믿는다.

“수카라라는 카페를 하면서 먹는 것이 조금씩 바뀌었고 지금의 나로 만들어져왔다. 수카라가 있었기에 지금 먹고 있는 것을 먹을 수 있었고, 지금의 삶을 누릴 수 있었다.”

카페를 열기 전, 모 월간지의 편집자로 일하던 시절에는 늘 마감에 쫓기는 정신없는 삶을 살았다. 어느 날 정신을 차려보니 먹을 수 있는 음식이라곤 편의점 인스턴트 음식뿐이었다. 김 대표는 “내 몸은 물론이고 아마 영혼도 이런 삶에서 벗어나고 싶었을 것”이라고 말한다. 김 대표가 찾은 카페의 테마는 오가닉(유기농)이었다. 그녀는 카페에 가치를 담으려고 노력한 적은 없다고 한다. 사람들이 그것을 가치라고 느꼈다면 그게 가치일 순 있겠지만 “나와 우리 식구들이 담으려고 했던 건 우리의 관심사일 뿐”이라고 말한다.

별써 14년 전이니 그때만 해도 한국엔 오가닉이란 말이 낯설었다. 좋은 재료를 구하는 일도 쉽지 않았다. 유기농 농사를 짓는 농부들이 거의 없었기 때문이다. 그래서 농부들을 찾아 나서기 시작했다. 발품을 파는 일도 즐거웠고 자연스럽게 김 대표의 삶도 조금씩 변해갔다. 그러다 2011년 3월 11일 동일본 대지진이 일어나고 후쿠시마 원전이 녹아내렸다. 잠시 일본에 머물던 김 대표가 있던 곳은 후쿠시마에서 250km 떨어진 요코하마였는데, 나중에 알았지만 그녀가 쓰던 전기도 모두 후쿠시마 원전에서 나왔다.

“그곳에서 겪은 일은 굉장히 큰 삶의 전환점이 되었고, 결과적으로 내 삶을 더 풍요롭게 만들어줬다.”

김 대표가 있던 곳은 피난구역에 속했다. 공기가 오염되고 피폭도 피할 수 없었다. 사고가 일어난 지 일주일이나 지나자 바로 옆 도쿄의 물에서 세슘이 검출되었다. 또 일주일이나 지나서는 요코하마보다 남쪽 지역 농산물에서 방사능이 검출되었다. 김 대표는 “거의 열흘 만에 공기와

물, 땅을 잃어버렸다”고 했다. 그리고는 질문을 시작했다. ‘대체 왜 이런 일이 벌어졌을까’.

“원인을 계속 따져 보니 원인은 바로 나왔다. 내가 소비했던 전기가 어디서 만들어지는지도 몰랐던 삶. 내가 먹는 음식이 어디서 만들어져서 어떻게 나에게 오는지도 모른 채 살아왔던 나, 내가 바로 원인이었다. 반성을 많이 했다.”

컬러로 보이던 세상이 흑백으로 보이기 시작했다. 생산과 소비의 연결고리를 끊어냄으로써 사람들로 하여금 소비하도록 만드는 사회 시스템이 비로소 눈에 들어왔다. 그러면서 더는 이런 세상에서 살고 싶지 않다는 생각이 들었다. 그러나 일본인들 모두가 같은 생각을 하는 건 아니다. 김 대표는 일본 사회가 둘로 나뉘었다고 했다. 민감하게 받아들이고 성찰하는 이들이 있는가 하면 방사능 오염이 눈에 보이지 않으니 다 잊어버리려고 애쓰는 이들도 있다. 마치 아무 일도 없었던 것처럼 말이다. 둘 사이엔 보이지 않는 벽이 가로놓여있어 서로 소통도 어렵다.

김 대표가 찾은 답은 ‘생산이 보이는 소비’였다. 한국에 돌아와서는 마르세라는 도시형 농부시장을 기획했다. 많은 이들이 힘을 보탤 덕이었다. 그러자 상상도 못했던 엄청난 일들이 벌어졌다. 달마다 농부가 농부를 만나고 농부가 요리사와 손님을 만나고, 요리사도 손님을 만나고... 이들이 한데 어우러지는 너른 공간이 열렸다. 그 자체로 시장이자 학교였다. 마르세는 벌써 7년째 이어져오고 있는데, 김 대표는 지금도 갈 때마다 많은 것을 배운다.

첫 해에는 15종의 한국 토종쌀이 나왔다. 한반도에서 사라졌다고 믿었던 쌀이었다. 그 사이 토종쌀이 무려 240종으로 늘었다. 이러한 노력들은 자연스레 카페로 스며들었다. 카페 메뉴에 농부의 얼굴은 물론 농사를 짓는 땅과 이를 둘러싼 모든 환경이 스며든 것이다. 그리고 그 모든 것들이 손님들의 식탁 위에 올랐다. 물론 아직도 100%를 다 안다고 할 수는 없지만 꾸준히 늘고 있다. ‘오가닉(organic)’이란 말에는 유기농이란 뜻 말고도 원초적이란 뜻과 유기적이란 뜻도 있다. 연결돼있다는 뜻이다. 김 대표는 바로 거미줄처럼 연결된 관계에 주목한다.

수카라를 채식 카페로 알고 있는 이들이 많지만 한 번도 그것을 추구한 적은 없다. 다만 채식 메뉴가 많은 건 좋은 채소를 구할 수 있게 되면서 채소만으로 요리를 하는 게 즐거워졌기 때문이다. 또 채소만으로도 충분히 좋은 요리를 만들 수 있다고도 믿는다. 자연스레 채식 메뉴가 늘었다. 모든 사람이 먹을 수 있는 음식이라는 점도 채식 메뉴가 가진 장점이다.

김 대표는 채소만으로 깊은 맛, 감칠맛을 내려고 전 세계를 돌아다니면서 발효 기술을 배우고 이렇게 배운 것들을 워크숍을 열어 다른 이들과 나눈다. 농부들이 직접 채소를 들고 와서 팔 수 있는 채소 시장도 일주일에 한 번씩 열고 있다. 연말쯤에는 발효를 테마로 한 새로운 가게도 열 계획이다.

“14년 동안 카페를 운영하면서 느낀 건, 내가 좋아하는 것을 해야 된다는 사실이다. 내가 좋아하고 관심이 가는 것을 계속 발전시켜갔을 때 즐거운 일이 일어난다. 그렇게 발전하는 과정이 손님한테도 전해지고 그들이 그것을 받아들였을 때 비로소 카페에 그 가치가 부여된다.”

수카라는 앞으로도 계속 수카라로 관심을 가지고 있고 즐거움을 느끼는 방향으로 연구를 해나갈 것이고, 수카라를 찾는 이들이 이곳에서 발견한 가치가 무엇인지 들려주길 기다릴 것이다. 그래서 수카라는 오늘도 가게 문을 연다.

2. 긴 호흡으로 지역을 바라보는 법

20191108

마을 온도는 1도 올리고 지구 온도는 1도 낮추고

김지영 | 플러스마이너스1도씨 대표



플러스마이너스1도씨는 서울 양천구 목2동을 무대로 지역에서 관계성을 회복하는 일들을 주로 하고 있다. 사람 사이의 온도를 1도 올리고, 지구의 온도는 1도 낮추자는 뜻을 담고 있다. 예술을 기반으로 활동하는데, 우리의 평범한 일상 안으로 꾸준히 예술을 불러들이려고 노력한다. 특별히 예술의 경계를 짓지는 않는다.

“지역의 의제, 또는 사람들이 모이면 일어나는 사건들, 수다와 대화들을 어떻게 하면 예술로 발현할 수 있을까를 고민한다. 그리고 그렇게 만들어진 작업들을 통해 사람들 사이의 흩어진 관계를 회복하려고 한다. 사람들이 예술을 통해 잃어버린 목소리를 회복할 수 있도록 돕기도 한다.”

예술이 특정한 공연장이나 미술관, 또는 무대 위를 벗어나 우리의 평범한 일상과 습관 속에서 살아 숨쉴 수 있도록 하는 집단이다. 이를 위해 공간을 운영하고 사람들이 서로 만나고 함께 성장할 수 있는 다양한 문화·예술·교육 프로그램을 기획하고 진행한다. 또 예술가들의 시선으로 지역을 새롭게 해석하기 위해 지역을 기반으로 하는 예술 프로젝트들도 진행한다.

이들이 활동하는 목2동은 겉으로는 지극히 평범해 보이고, 가진 것도 별로 없어 보인다. 그러나 자세히 들여다보면 모세혈관들이 촘촘하게 연결돼있는 살아있는 동네이기도 하다. 지역 안

에서 사람들과 어떻게 하면 즐겁게 살아갈 수 있을까를 고민하는 선한 의지를 가진 이들이 모여 있기도 하다. 재개발들도 활발하게 일어나고 있어 오래 된 것과 새 것이 공존하는 곳이다.

“우리 스스로를 위한 일을 기획하고 만들어가자고 늘 이야기한다. 자기 자신은 빠진 채로 다른 누군가만을 위하다보면 결국 나는 소진되고 일만 남는다. 나는 도대체 왜 이런 일들을 하고자 하는지 들여다봐야 한다.”

이들이 처음 이 곳에 들어온 건 2010년이였다. 벌써 햇수로 10년이 됐다. 김 대표도 많은 곳을 돌아다니면서 기획을 해봤는데 대개는 프로젝트가 끝나면 지역과의 관계가 끊어지곤 했다. 그래서 관계를 지속하고자 카페를 열었다.

“이 공간에서 거창하게 멋있는 것들을 기획해서 사람들에게 무언가를 제공해 주려고 하기 보다는 사람들을 마주하면서 자연스럽게 형성될 관계 속에서 새로운 문화 예술적 시도들이 지극히 일상적인 문화로 자리 잡을 수 있기를 바랐다. 그런 모습을 꿈꾸면서 지역으로 깊게 들어오게 되었다.”

20명이면 딱 차는 작은 공간이지만 사람들과 끊임없이 만나고 어울려 논다. 공동체 영화 상영회도 갖고 인문학 강의도 연다. 공간이 있어서 일상을 깊게 들여다볼 수 있다. 그러면서 지역을 새롭게 인식하게 된다. 지역의 소식도 다 들을 수 있다. 어느 가게 사정이 어렵다거나 하는 식의 이야기들.

2011년에 처음으로 축제를 열었다. 다양한 네트워크가 만들어지고 여러 공공기관들과 학교 등이 참여하면서 축제는 점점 더 커졌다. 축제는 골목을 막고 진행하는데 1년에 딱 하루만이라도 공공 공간을 우리 것으로 되돌리겠다는 뜻이다.

또 공간에 대한 인식의 전환은 자연스럽게 지역의 소비자로 머물지 않고 우리 스스로 생산자로 설 수 있는 공간이 필요하다는 생각으로 발전해갔다.

“어떻게 하면 물리적 거점으로서 공간, 사람들과의 이야기를 담아낼 수 있는 공적 가치를 담은 공간을 어떻게 마련할 것인가를 고민하게 되고, 공간과 사람이 보이면서 자연스럽게 지역에 네트워크들이 만들어지고 확장된다.”

지역에 필요한 일들이 무엇인지도 함께 고민하게 된다. 지역의 교육 환경을 개선해봐야 하지 않겠냐는 문제 의식이 생기고, 같은 생각을 가진 사람들이 모인다. 그렇게 사회적 협동조합 마을 학교가 만들어졌다. 2010년부터 운영하던 카페에 집중할 수 없어 운영이 어려워지게 되자 2016년에 마을 주민들이 협동조합을 만들어 인수를 했다. 관계의 힘이다.

예술가들이 모여 목욕탕을 문화와 예술의 공간으로 탈바꿈하기도 했다. 목욕탕 주인이 선뜻 빌려주셨다. 그 안에서 모여서 놀고 예술 작품도 전시했다.

“자신이 드나들었던 일상 공간에서 예술가가 작업을 하면서 문화적 공간으로 탈바꿈하면서 공간의 쓰임을 새롭게 설정하는 경험을 나눴다. 그밖에도 빈터나 공유지를 살살이 찾아다니면서 버려진 공간들을 어떻게 우리 모두의 공간으로 회복할 수 있을까 하는 고민도 던졌다.”

예술가와 주민이 힘을 모아 협동조합을 3개나 만들고 주택을 매입해 7세대가 함께 살고 있기도 하다. 나만의 문제로 여겼던 것이 우리 모두의 문제였다는 사실을 깨닫게 되었고, 문제를 함께 해결해가는 경험을 통해 다른 누군가를 위한 일이면서 동시에 내 삶을 바꿀 수 있는 일이라는 경험을 했다.

골목을 중심으로 그곳에 존재하는 목공방, 도자기 공방, 가죽 공방 또 케이크를 만드는 공방이나 미술학원 등을 엮어 골목 산책 프로그램도 만들었다. 골목의 책방들이 모여 책 시장을 열 계획도 가지고 있다. 이 모든 것이 지역 안에서 문화적 생태계를 형성하고 뿌리내리도록 하려는 노력들이었다.

“긴 호흡으로 이 일을 해나가려면 많은 것들이 필요하지만 지난 10년을 돌아보면 특히 공간이 중요하다. 온전히 스스로 설 수 있도록 해주는 공간. 또 지지자들이 공간 안에 존재하기 때문에 우리들 스스로 자존감도 높아진다. 또 일의 목적과 미션만으로는 안 되고 자기 욕구와 욕망을 들여다보면서 일을 하지 않으면 힘들어진다. 자신의 욕망에서 비롯되는 일들을 기획하고 해나가야 한다.”

김대표는 문화기획자로 15년을 살고 목2동에선 10년을 보냈지만, 지역 곳곳을 다녔던 순간보다 이곳 목2동에서 안정적으로 살아온 경험이 더 많은 가치와 배움을 줬다고 한다. 지역 안에서 관개를 맺는 일이 힘들지 않느냐고 묻기도 하는데, 김 대표는 “오히려 관계 속에서 안정감을 많이 얻었다”고 한다. 물론 성장통도 있었다. 가끔은 일을 그만 뉘야할까 고민할 때도 있었지만 그럼에도 안정감이 더 컸다. 김 대표는 자신의 활동이 “삶의 장소를 회복해가면서 나 자신을 회복해가는 일”이라고 설명한다.

끝으로 “결국에 사유하는 일상, 사유하는 개인, 사유하는 도시가 지속가능한 삶을 만들어 내지 않을까”라는 말로 맺었다.



[지상강연] 포틀랜드의 커뮤니티 경제 개발

Community Economic Development in Portland Oregon

타일러 범프(Tyler Bump) | 전 포틀랜드 지속가능성관리국 선임경제계획자

지난 9년간 포틀랜드 시의 지속가능성관리국에서 일했다. 포틀랜드가 지속가능한 발전을 해 나갈 수 있도록 여러 행정 부서들 간의 협력을 이끌어내고 조율하는 역할을 담당했으며, 그가 일하는 기간 동안 여러 진보적 정책들이 수립되었다. 지금은 민간 컨설팅 회사인 에코노스웨스트(ECONorthwest)에서 프로젝트 디렉터로 아홉 달째 일하고 있다.

초청해 주신 청풍 협동조합에 감사드립니다. 포틀랜드에 관해 두 가지 이야기를 드리면서 시작을 하려 합니다.

첫째, 포틀랜드는 하나의 도시지만, 그 안을 들여다보면 지속가능한 여러 동네들이 네트워크를 이루고 있으며, 또 상업지구가 상당히 많습니다.

둘째, 포틀랜드에는 15년 전부터 젊은 층이 많이 이주해오기 시작했습니다. 포틀랜드가 합리적인 가격에 생활을 해나갈 수 있도록 보장하고 있기 때문이고, 그래서 이들이 새로운 사업들을 많이 시작하고 있습니다.

저는 약 10년간 포틀랜드 시에서 일을 했습니다. 지금은 컨설턴트이긴 하지만 하는 일은 비슷합니다. 커뮤니티가 경제적으로 성장을 하고, 스타트업들이 더 활발하게 일을 할 수 있고, 또 다양한 산업지구나 동네의 경제가 활성화되기 위해서 어떤 장기적 계획을 세워야 하는가에 초점을 두고 일하고 있습니다.

오늘 저는 사람, 장소, 그리고 정책이라는 세 가지 주제로 나눠서 말씀을 드릴 텐데, 이 세 가지가 어떻게 잘 어우러져야 도시가 성공할 수 있는지 말씀을 드리려 합니다.



포틀랜드는 지역 특산품을 많이 판매하고 있습니다. 신발, 초콜릿, 자전거 등등 소상공인들이 만드는 지역만의 특산품을 상당히 많이 판매하고 있고, 또 그럴 수 있도록 주민들이 기꺼이 도움을 주고 있습니다. 커뮤니티와 동네의 이웃들이 지역을 도우려는 마음이 강하기 때문에 로컬 비즈니스가 명맥을 유지할 수 있습니다. 포틀랜드는 소상공인의 도시라고 불릴 만큼 로컬 커뮤니티 안에 DIY 사업가들을 비롯한 스타트업 사업가들이 굉장히 많습니다. 이러한 소상공인들이 모여서 네트워크와 시스템을 형성하면서 서로를 돕고 있습니다.

또 팝업 공간들이 굉장히 많습니다. 공터를 사용해서 임시 공간을 만듦으로써 안 쓰던 공간을 다시 활성화시키고 새롭게 복원합니다. 요즘은 포틀랜드가 워낙 인지도가 높아지면서 팝업 공

간으로 쓸 수 있는 곳이 많이 줄어들었고, 그래서 기존 팝업 공간들이 더 중요하게 여겨지고 있습니다.



이건 빈 공간을 활용한 야시장의 풍경인데, 다운타운에서 가까운 곳에 있습니다. 포틀랜드엔 굉장히 작은 규모의 기업들, 소상공인들이 점차적으로 자신의 비즈니스를 키워나갈 수 있는 환경이 구축이 되어 있습니다. 정책적으로 많은 지원이 이뤄지고 있고, 또 은행에서도 돈을 쉽게 빌릴 수가 있기 때문에 사람들이 창업 기회에 더 쉽게 접근할 수 있습니다. 포틀랜드에는 동네마다 작은 상업지구들이 있습니다. 그곳에 가면 동네마다 어떤 특산품이 있는지, 또 어떤 환경에서 비즈니스가 유지되는지를 확연히 느낄 수 있을 것입니다. 그리고 또 이런 비즈니스들이 저마다 굉장히 독특하다는 점도 특징입니다. 남이 하니까 따라하는 게 아니라 나만의 개성을 잘 살려서 독특한 비즈니스들을 진행하고 있습니다. 상업지구마다 많은 축제들을 엽니다. 여름이면 매주 다양한 축제가 열려 사람들이 몰립니다.



세계적으로 많이 알려졌지만 포틀랜드엔 길거리 음식이 발달해 있고, 푸드 카트의 진입장벽이 매우 낮습니다. 그래서 레스토랑을 열기 전에 거리에서 푸드 카트로 시작을 합니다. 푸드 카

트를 지원하기 위해서 정부에서는 뭘 하나는 질문을 많이 받는데, 정부가 빠져주는 게 도와주는 겁니다. 실제로도 그렇게 하고 있습니다.

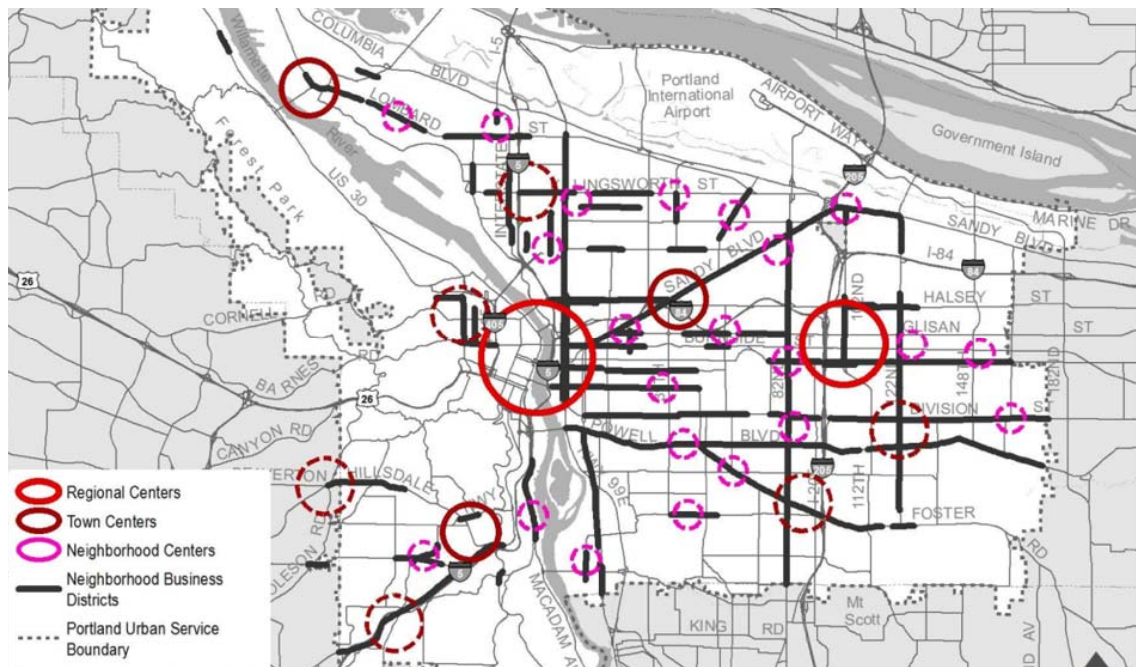
요즘에는 협동조합도 많이 생기고 있습니다. 다양한 협동조합들이 들어와서 사업을 할 수 있도록 공용 공간들을 마련해주고 있습니다. 이런 공간들은 대부분 비영리 단체들이 운영하고 있습니다. 라틴계 커뮤니티를 지원하는 프로젝트도 있습니다.

지금부터는 정책에 대해 말씀을 드리겠습니다. 첫 번째로 중요한 것은, 기업들을 참여시키는 건데, 정책을 개발하기 시작하는 단계부터 참여를 시키는 게 중요합니다. 그래야 성공 가능성이 높아집니다. 다양한 소상공인과 커뮤니티를 참여시킬 때 그들을 오라고 할 게 아니라 직접 정부가 나서주고 어떠한 니즈가 있는지 들어줘야 합니다. 저도 공무원으로 일할 때 직접 그들을 찾아갔습니다. 로컬 비즈니스가 필요로 하는 것이 무엇인지. 그다음에 커뮤니티와 비즈니스들이 어떠한 미래를 구상하고 있는지 들어봐야 합니다. 직접 들어보면 머릿속으로 생각했던 것과는 다른 이야기를 듣게 되고, 훨씬 구체적인 이야기들을 듣게 됩니다.

한 발 더 나아가 의사 결정을 내려야 할 때는 기업들이 목소리를 낼 수 있는 구조(틀)를 마련해줘야 합니다. 기업의 규모와 상관없이 그들이 목소리를 낼 수 있는 틀을 마련해야 합니다.

포틀랜드는 다섯 명의 지방의회 의원을 두고 있는데, 이 가운데 한 명이 소상공인을 대표합니다. 그러니까 이 의원이 콘택트 포인트로서 소상공인의 목소리를 듣는 역할을 전담합니다.

포틀랜드의 종합계획에 대해서 말씀드리겠습니다. 앞으로 포틀랜드라는 도시를 어떻게 발전시켜갈지를 그리는 향후 25년간의 청사진입니다. 어떠한 투자와 정책이 필요한지 등이 담겨 있습니다. 일단 여기서 가장 중요하게 보는 건 모든 기업체들이 규모와 상관없이 커뮤니티의 일부가 되어야 한다는 것입니다.



이 지도는 공간 계획을 나타냅니다. 짙은 선들이 상업지구가 형성된 클러스터들을 나타냅니다. 그리고 붉은 원은 상업지구에 더해 다양성이 갖춰져 있는 지역들입니다. 이런 곳들에서 20분만 걸으면 필요한 것을 다 얻을 수가 있습니다.

규정 하나를 읽어드리겠습니다.

“동네 상업지구는 주민에게 재화와 서비스를 제공하고 동네의 특징을 규정하며, 소상공인에게 활력을 불어넣고, 도심 일자리의 4분의 1을 창출하며 현금 순환을 촉진함으로써 경제적 혜택을 제공합니다.”

이렇게 정책의 큰 구상이 마련되어 있습니다. 포틀랜드 시와 의회가 미래의 포틀랜드를 만들어가는 데 있어 어떤 큰 그림을 그리고 있는지 보여주는 문구입니다.



지난 몇 년 동안 포틀랜드가 얼마나 큰 변화를 겪었는지 하나의 사례를 보여드리겠습니다. 2009년과 2016년의 모습입니다. 굉장히 많이 변했는데, 이럴 때 사람들은 묻습니다. 누가 혜택을 입었는지, 또 궁극적으로 모두가 함께 번영을 누리려면 어떻게 해야 하는지.

그래서 종합 계획에서 새롭게 도입한 규정이 하나 있습니다. 아파트나 건물을 지을 때 이 가운데 20%는 평균 임금 이하를 버는 저소득층에게 그들이 지불할 수 있는 가격으로 제공해야 한다는 규정입니다. 또 이런 건물에도 대기업들뿐 아니라 소상공인들도 많이 들어올 수 있도록 이들에게 인센티브 프로그램을 제공하고 있습니다.

센트럴 이스트사이드라고 하는, 다운타운에서 멀지 않은 구역이 있는데, 처음 이곳에서 도시 재생을 시작했을 때 가난한 예술가들이나 돈이 많지 않은 이들이 부담할 수 있을 정도로 임대료가 낮게 책정되어야 한다는 원칙을 세우고 실제로 다양한 이들이 입주할 수 있도록 했습니다. 그래서 이곳 건물들에는 작은 제조업체도 있고, 디지털 기업도 있고, 오피스 공유 업체도 있습니다.

마지막으로, 잘 알려지지 않았는데, ‘Neighbourhood Prosperity Network’라는 커뮤니티 기반으로 경제 발전을 도모하는 네트워크가 있습니다. 경제 발전을 커뮤니티가 주도할 때는 그 의미가 달라집니다. 가령, 지금 일곱 개 지구가 있는데, 각각의 우선 순위가 다릅니다. 어떤 지구에선 젠트리피케이션을 막는 게 첫 번째 관심사고, 또 다른 지구는 소상공인들이 마음껏 날개를 펼칠 수 있는 환경을 구축하는 게 먼저고, 다른 곳은 젊은 층들이 더 많은 교육을 받고 일자리를 찾을 수 있도록 하는 것을 중요하게 여깁니다.

Neighbourhood Prosperity Network(근린 번영 네트워크)

근린 수준에서 사회적 자본에 기반을 둔 공동체 주도 경제 발전을 지원하기 위해 고안된 프로그램이다. 이 네트워크는 저소득층과 비백인 사회에 초점을 맞춰 포틀랜드 전역에 걸쳐 경제적 기회와 활력을 증진시키는 것을 목적으로 하는 광범위한 조직이다. 각 네트워크들은 보조금, 교육, 지원을 통해 각 지역 상업지구의 발전을 위한 프로젝트를 기획하고 실행할 책임을 진다.

오늘날 포틀랜드에는 50개의 이런 마을 상업지구가 있고요. 이 안에 약 1만 9,200개의 소상공인들이 있습니다.

감사합니다.



[지상강연] 마을 만들기를 건물이 아닌 관계 만들기로 시작하다

오카베 토모히코 | 코토랩 합동회사 대표

코토랩(KOTO Lab) 대표. 건축학을 전공한 그는 일본 항구도시 요코하마에 자리한 고토부키초라는 슬럼가의 빈 집들을 여행자를 위한 호스텔로 탈바꿈하는 사업을 성공적으로 진행해오고 있다. 전국 각지의 관광객들을 불러들임으로써 지역 경제를 되살린 것은 물론 지역 공동체의 잠재력을 일깨웠다.

일본에서 온 오카베라고 합니다. 지역에서 사업을 하는 데 있어 중요한 것이 세 가지가 있습니다. 그 지역에 살고 있는 사람들은 보통 자기 마을이 특징이 정말 없다고 생각합니다. 지역 안에서 새로운 가치를 만들어낼 수 있는 지역 자원을 찾아내는 게 제 첫 번째 일입니다. 지역 자원을 다른 시점과 사고로 바라봐야 하는데, 단순히 제가 흥미를 느낀다고 되는 게 아니라 다른 사람이 봤을 때도 가치가 있다고 여길 수 있게 만들어 내야 합니다. 이게 두 번째입니다. 그리고 세 번째로는 돈의 흐름이라는 측면도 생각하지 않을 수 없습니다. 지속가능한 수입이 창출되는 흐름으로 이어지도록 하는 데 중점을 두고 있습니다.

한국친구들을 처음 만났을 때는 요코하마의 고토부키초라는 마을에서 활동을 하고 있었는데, 7년 전부터는 미즈하마라는 곳에서도 일을 하고 있고요. 그리고 작년부터는 쿠마가야라는 곳에서도 일을 하고 있습니다. 현재는 후카야까지 총 4곳에서 작업을 하고 있습니다.

요코하마의 고토부키초라는 곳은 2차 세계대전 후 항만에서 일하던 일용직 노동자들이 살던 도야가이(쪽방촌) 마을입니다. 몇 년 전까지도 쓰레기와 폐차가 마구 버려지고, 경찰조차 순찰을 잘 하지 않을 정도로 굉장히 부정적인 이미지를 가지고 있었습니다. 하지만 지금은 전혀 위험하지 않습니다. 일용직 노동자들은 이제 생활보호대상자로 지원을 받고 있습니다.

처음 이곳에 주목했던 이유는 일용직 노동자들이 쓰던 1,500개의 비어있는 방 때문이었습니다. 방 주인들을 찾아다니면서 배낭여행객들을 위한 숙소로 탈바꿈할 수 있게 해달라고 설득했습니다. 그렇게 해서 '요코하마 호스텔 빌리지'라는 것을 만들었습니다. 배낭여행객들은 일본이 굉장히 안전한 곳이라고 알고 있기 때문에 이들을 타겟으로 해서 호스텔을 만들면 지역의 이미지를 성공적으로 바꿀 수 있을 것이라고 생각했습니다.



지금은 주민들에게 일자리도 제공하면서 함께 운영하려고 노력을 하고 있습니다. 성공적인 비즈니스 모델로도 자리를 잡았습니다. 꾸준한 수입을 얻게 되었고 이를 활용해 다시 마을 주민들을 고용하는 성과를 만들어내고 있습니다. 일본은 물론 해외에서도 많은 분들이 찾아주고 있습니다. 요코하마 호스텔 빌리지에서 조금 떨어진 곳에서도 다양한 방식으로 활동을 하고 있습니다.



일본에선 빈 집과 빈 방이 너무 많아 심각한 사회 문제가 되고 있습니다. 저희는 이런 공간을 활용해 카페도 만들었습니다. 카페를 하겠다는 분들에게 2년 동안 지속할 수 있도록 합니다. 저희는 월세를 받고 이것을 다른 곳에 투자하면서 선순환을 만들어냅니다.

요코하마 호스텔 빌리지 이후 새롭게 사업을 시작한 미츠하마, 쿠마가야, 후카야 세 곳에 대해 말씀드리겠습니다. 이 세 곳은 모두 서로 다른 특성을 가지고 있습니다. 먼저 미츠하마는 항구가 있는 마을입니다. 항구의 기능이 쇠퇴하면서 변화가의 규모가 계속 축소되었습니다. 이 마을에서는 10년 전부터 빈 집을 활용해 가게를 연다든지 하는 방식으로 '도시 재생' 활동을 시작했습니다. 저희는 '빈 집 은행'을 만들어서 빈 집을 발굴하고 활용 방안을 찾았습니다. 그리고 나서 이곳에 이주를 하려는 사람들에게 좋은 공간을 소개해주었습니다. 사람들이 이주해오면서 새로운 점포가 많이 들어섰습니다. 지금은 약 40개 점포가 영업을 하고 있습니다.

이번엔 쿠마가야라는 마을인데, 이곳은 일본에서 가장 더운 지역입니다. 시골도 아니고 그렇다고 도시도 아닌, 규모 면에서도 좀 애매한 마을입니다. 또 노인들이 자기 마을에 대한 자부심이 굉장히 강해서 마을이 쇠퇴하고 있는데도 월세를 깎아주거나 아예 집을 빌려주지 않았습니다. 지금은 다행히 20~30대 젊은층이 '우리가 해보자'며 들어와서 네트워크를 맺는 방식의

로 20~30년 후 더 좋은 마을이 될 수 있도록 새로운 시도들을 하고 있습니다. 후카야라는 곳은 최근 들어 새롭게 정비가 되기 시작하면서 빈 공간들이 많이 발견되고 있습니다. 길게 보자면 50년 전부터 조금씩 진행돼온 변화인데 최근에서야 공터들이 드러나기 시작한 겁니다. 저는 이렇게 발견된 공터들을 어떤 식으로 활용할지 계획을 세우고 있습니다.



지역에 따라 구성원의 연령대가 다릅니다. 미즈하마는 30대가 가장 많고, 쿠마가야는 그보다 젊은 20~30대, 마지막으로 후카야는 40~50대 분들이 많습니다(이주자들의 연령대를 가리키는 것으로 보임).

빈 집에 대한 결정권은 소유주들이 가지고 있는데, 시골의 빈 집이라고 해도 그 소유주들은 대부분 도쿄나 오사카 같은 큰 도시에서 살고 있는 것도 어려운 문제 중 하나입니다.

‘쿠마가야’에서는 여름마다 젊은이들이 주도하는 축제가 열립니다. 마을의 상점들도 다 참여를 하면서 마을에 활기를 불어넣는 역할을 합니다. 마을 주민들이 자립심을 갖도록 하는 계기가 되고 있습니다.



얼마 전부터 후카야에서 지자체 소유의, 잘 사용되지 않는 큰 주차장을 아이들의 놀이터로 탈바꿈하는 일을 하고 있습니다. 이 프로젝트는 아이를 키우는 엄마가 팀의 리더로 참여해 프로젝트를 이끌고 있습니다. 이런 식으로 새롭게 발견되는 공터들에 새로운 건물을 짓기보다는 공간을 유지하면서 어떻게 공공적 공간으로 바꿀 수 있을까를 고민하고 있습니다.

일을 하면서 참여해 주시는 분들과 어떻게 관계를 맺을지에 대해서도 많은 고민을 합니다. 지역별로도 구성원의 특성이 다르기 때문에 그런 점들을 면밀하게 고려해야 합니다.

또 관계 맺기만큼이나 중요한 게 아무도 관심을 두지 않던 자원을 발견하고 그것에 새로운 가치를 부여해서 아주 작은 비즈니스로 만들어 지속적으로 유지하는 일입니다. 사실 여러 가지로 어려움이 많지만 의무감에서 억지로 하기보다는 재미를 느끼면서 하려고 노력하는 편이고, 앞으로도 그러길 바라고 있습니다.

감사합니다.



질의 응답

▪ **질문** : 청년들이 지역에서 일을 하게 될 때 대상화되거나 지역의 입맛에 맞게 쓰이는 일이 있는데 이런 문제를 어떻게 풀어 가는지 궁금합니다.

▪ **오카베 토모히코** : 쿠마가야에서 20대 청년들이 네트워크를 만들어서 활동하고 있고, 질문자가 지적한 그런 문제들이 발생하고 있습니다. 노인들이 와서 젊은 사람들이 하려는 일을 방해하는 일도 있었습니다.

저는 어떤 지역에 들어갈 때 그 지역의 인간 관계를 굉장히 면밀히 관찰합니다. 이를 테면 제가 마을 주민들을 만나 새로운 일에 대해 상의를 할 때면, 아무 말도 안 하고 가만히 있는 사람이 누구인지 관찰합니다. 외부인이 가서 빈 집을 빌리고 싶다고 하면 절대 빌려주지 않습니다. 그래서 마을 노인회라든가, 이장이라든가 하는 사람들을 먼저 만나서 상의를 하고, 그들이 주민들을 설득하도록 합니다. 이런 일들이 굉장히 중요하다고 생각합니다.

▪ **질문** : 새로운 일을 시작할 때 성과가 나기까지는 어느 정도의 시간이 걸린다고 보십니까?

▪ **오카베 토모히코** : 일을 시작하는 건 1년 정도면 할 수 있지만, 생태계가 만들어지려면 5년~10년 정도는 걸린다고 생각합니다.

▪ **질문** : 젠트리피케이션과 같은 부작용이 일어나지는 않는지, 또 어떻게 대처하고 있는지 궁금합니다.

▪ **타일러 범프** : 젠트리피케이션이라는 문제를 해결할 수 있는 방법을 찾은 분이 계십니까? 저는 없을 것 같습니다. 결국에는 어떻게 하면 그나마 완화를 시킬 수 있을까, 그리고 투자를 통해 가장 취약한 계층이 조금이나마 덜 타격을 받을 수 있도록 하는 방안이 무엇일까 하는 식으로 접근할 수밖에 없다고 생각합니다.

직접 겪은 한 가지 사례를 말씀드리자면, 어느 동네가 굉장히 많은 변화를 겪으면서 전부터 사업을 하시던 분들이 어려움을 겪게 되었습니다. 그래서 저희가 그 분들과 소통을 하면서 추가적인 지원을 해주기로 결정을 했습니다. 가령, 건물을 개조할 때 전부터 사업하던 사람들은 공간을 조금 더 자유롭게 활용하도록 함으로써 자신의 정체성을 투영하고 장점을 더 잘 반영할 수 있도록 했습니다. 이런 방식은 사실 시에서 프로젝트를 한 번 실패한 뒤 교훈을 얻어 새롭게 도입한 것입니다. 결국 실패와 실수를 통해서 교훈을 얻을 수 있어야 하고, 이 과정에서 비즈니스 기회를 창출할 수 있어야 합니다. 하나의 긴 여정입니다. 오늘 주제도 '긴 호흡'입니다만 길게 보면서 나아가야 한다는 말씀을 드리고 싶습니다.

또 지역마다 마을마다 커뮤니티의 의견들이 다 다르고 상황도 다르기 때문에 거기에 맞춰서 해결책을 찾아야 될 거라고 생각합니다.

▪ **질문** : 요즘 가장 큰 고민거리는 무엇입니까?

▪ **타일러 범프** : 홈리스 문제입니다. 그들에게 어떻게 합리적인 가격대에 주택을 공급할 수 있을 것인가가 가장 큰 고민거리입니다.

또 거창하게 들릴 수 있지만 개인적으로는 지역차원, 국가차원, 나아가 전 세계적으로 소득 격차 문제를 어떻게 줄일까 하는 게 고민거리입니다. 젊은 세대로 갈수록 학자금 대출에 시달리는 등 이 문제가 더 심각해지고 있습니다. 궁극적으로 우리 커뮤니티에 어떠한 영향이 있을지 걱정입니다.

▪ **오카베 토모히코** : 제가 4개 지역을 소개해드렸는데, 미츠하마 지역에서는 관광이 아닌 다른 것으로 어떻게 먹고 살 수 있을지 고민이고, 젊은 사람들이 네트워크로 활동을 하고 있는 쿠마가야는 강 옆의 위험한 길을 어떻게 정비하고 활성화시킬지 고민하고 있습니다.

또 지역을 걱정하는 주민들을 뒷받침하기 위해 지속가능한 관계를 어떻게 맺을까 하는 점을 고민하고 있습니다.