비영리 공유 기업과 영리 목적의 공유 기업 사이의 놀랄만한 차이들

- 저자 : 줄리엣 쇼어(Juliet Schor), 케빈 스타크(Kevin Stark)

- 원문 : “Juliet Schor on the Striking Differences Between Nonprofit and For-profit Sharing Enterprises” (2017.8.20) / Creative Commons Attribution 3.0 License
- 옮긴이 : 민서

비영리 공유 기업과 영리 목적의 공유 기업 사이의 놀랄만한 차이들에 관하여

케빈 스타크: “공유”를 촉진하는 모든 기업을 단 하나의 범주로 분류하는 것은 쉬운 일입니다. 신기술 덕분에 사람들이 거의 모든 것—몇 가지 예를 들자면, 자동차, 주택, 작업공간 등등—을 공유하는 것이 훨씬 더 쉬워졌습니다. 사람들이 자원을 한데 모을 수 있는 방법들은 실제로 부족하지 않습니다. 하지만 우버(Uber)와 에어비앤비(Airbnb)같은 영리를 목적으로 한 공유 경제 회사들과 도구도서관들(tool libraries), 시간은행들(time banks), 메이커스페이스(makerspace)같은 비영리 그룹들 사이의 목표에는 커다란 차이가 있습니다. 보스턴 대학 사회학과 교수인 줄리엣 쇼어는 영리 목적의 공유 그룹과 비영리 공유 그룹 사이의 이런 긴장관계를 연구합니다. 쇼어는 이 주제에 관한 다수의 글에서 그녀의 연구결과를 면밀하게 소개했습니다.

몇 년 전에 그녀는 서비스를 이용하는 동기를 밝히기 위해 영리 목적의 공유회사들을 이용하고 있는 수십 명의 젊은 사람들을 인터뷰한 바 있습니다. 우선 첫째로 그녀는 우버와 에어비앤비 같은 영리 목적의 회사들은 미국의 불평등에 기여하고 있다고 주장합니다. (이것은 쇼어가 다루었던 주제이기도 합니다.) 하지만 그 밖에 무엇이 다를까요? 사용자들이 각기 다른 동기를 가진 것일까요? 계급적인 혹은 인구학적인 차이일까요? 어떻게 경제가 지금의 공유 조직체들을 형성하고 또 공유 조직체들이 경제를 형성한 것인가요? 다음은 우리의 대담에서 발췌한 것입니다.

케빈 스타크: 우버 같은 영리 목적의 회사들을 긍정하는 한 가지 주장은 그 회사들이 일을 마찰 없이 찾는 방법을 제공한다는 것입니다.

줄리엣 쇼어: 이런 플랫폼들에서 돈을 벌기 위해 서비스에 접근하는 경로는 다른 종류의 일과 비교해서 쉬운 편입니다. 인터뷰 대상자들이 그들에게 전과기록이 있어서 다른 유형의 직장에서는 고용되지 못할지라도 이런 플랫폼들은 이용할 수 있다고 이야기합니다. 하지만 이 플랫폼에 받아들여졌다는 바로 그것이 당신이 일을 얻을 것임을 의미하지는 않는다는 다른 면이 있습니다. 태스크래빗은 시간당 급여가 아주 높습니다. 시간당 100달러에서 150달러를 버는 사람들이 있지만 당신이 일을 얻으리라는 보장은 없습니다.

우리는 그 회사로부터 데이터를 받지 않았습니다만 제 감으로는 회사가 승자독식 모델처럼 작동하고 있습니다. 플랫폼에 등록한 사람들 가운데 일부는 잘 하고 있습니다. 좋은 평가를 받고 많은 일을 합니다. 그들은 많이 고용됩니다. 에어비앤비에서 당신은 당신의 주택을 명단에 올릴 수 있습니다. 하지만 우리가 알게 된 것은 당신의 인종과 교육수준이 사람들이 그곳을 예약하기를 결정하는 데 영향을 미친다는 것입니다. 예를 들어 유색인의 비율이 보다 높은 지역에 사는 사람들은 예약을 더 적게 받는 것 같습니다. 그들은 더 낮은 평을 받고 더 낮은 가격을 받습니다.

케빈 스타크: 당신은 우버 등이 불평등에 기여하고 있다고 주장하고 있습니다. 누가 밀려나고 있습니까?

줄리엣 쇼어: 이 결론은 완전한 경제 분석의 성과가 아닙니다. 그것은 개별적인 수준에서 동학을 검토하고 그것을 기반으로 완전한 경제 수준에서 일어나고 있을지도 모르는 것에 대해 추정하는 우리의 연구에서 도출된 것입니다. 과거에 많은 사람들은 플랫폼에 올라 있는 유형의 일에 종사하지 않았을 것입니다. 플랫폼은 처음부터 멋지고 기술적으로 앞서면서 생태학적으로 유용한 것으로 시장에 유통되었습니다. 플랫폼은 공동의 이익 담론과 긴밀한 관계가 있습니다.

많은 플랫폼들이 경기가 후퇴하는 동안 등장했고 젊고 교육을 많이 받은 백인 집단을 고객으로, 더욱 중요하게는 일해서 돈을 버는 사람들로 끌어들였습니다. 제 생각에, 플랫폼은 육체노동자의 일과 여성들의 저임금직 일에 대한 부정적인 평가를 제거했

습니다. 태스크래빗에는 집안 청소를 하고 있는 대학 학위 소지자들이나 자전거 배달원인 학생들이 있습니다. 그들이 하는 일은 · · · 대학 학위를 가지지 않았던 사람들이 전통적으로 해온 일입니다. 그들 중 일부는 이러한 사회적 지위 문제에 관해 이야기합니다. 과거에 이런 유형의 일을 했던 노동력과 비교할 때 이들은 아주 많은 교육을 받은, 상대적으로 특권을 가진 사람들 집단입니다.

케빈 스타크: 회사들이 돈을 벌기 위한 인센티브에서 그것이 유래되었다고 생각하십니까, 아니면 우리 사회의 반영이라고 생각하십니까?

줄리엣 쇼어: 더 큰 맥락은 경제입니다. 이 나라에서 불평등의 증가는 80%-20% 현상에서 시작했습니다. 제 이야기는 아래쪽 80% 안에서의 불평등에 관한 것입니다. 일어나고 있는 일은, 젊은이들에게 임금 정체의 문제가 있거나 높은 채무의 문제가 있을 때—교육 부채, 경제적 기회의 결핍, 높은 이동성을 지닌 양질의 정규직 일자리의 부족 등—그때 이 대학 교육을 받은 젊은이들은 과거에 그 위치에 있던 사람들과 비교해서 한층 적은 기회와 직면한다는 것입니다. 이런 이유로 그들은 더 많은 기회를 얻기 위해, 자신들의 상황을 개선하기 위해 노력할 수밖에 없는 상황에 처하게 되는 것입니다.

회사들이 등장해서 말이 되는 무언가—그것은 그들의 지위와 상충되지도 않습니다—를 그들에게 제공합니다. 그래서 당신 질문에 답하자면, 실제로 둘 다입니다. 저는 중산층의 축소, 이동성 감소, 임금 정체, 저성장과 비고용(실업)이라는 광범위한 경제적 동향, 이 모든 잘 알려진 동향은 어떻게 이 플랫폼들이 시장에 등장하게 됐는지를 이해하는 데 중요하다고 생각합니다. 플랫폼들은 경기 침체가 깊어지는 동안 등장했습니다. 사람들을 고용하고자 하는 회사에게는 매우 유리합니다. 회사들은 추가로 돈을 지불할 필요 없이 높은 자격을 갖춘 사람들을 더 많이 확보할 것입니다. 그것은 불황기에 발생하는 폭포효과입니다. 모든 사람이 아래로 밀려나지만, 그것은 마치 사다리와 같아서 제일 밑에 있는 사람들이 내동댕이처집니다. 반대 방향으로 움직이기도 합니다. 상황이 개선되고 노동 시장에 노동력이 부족할 때 사람들은 위로 올라갈 수 있습니다.

케빈 스타크: 우리는 영리를 추구하는 회사에 대해 이야기를 나누었습니다만, 비영리 회사들—씨앗 은행, 시간은행, 메이커스페이스들—도 있습니다. 어떤 차이가 있습니까?

줄리엣 쇼어: 우리는 시간은행 • 메이커스페이스 • 음식교환 및 우리가 열린 학습(open learning), 프리 온라인 교육자원이라 부르는 것과 같은 비영리 공유 기획들을 연구함으로써 시작했습니다. 일반적으로 비영리 회사들은 대안적 형태의 교환, 시장 혹은 사회적 실천들을 창출하는 것에 관한 아이디어로 시작합니다. 우리는 사람들이 비영리 회사들과 이데올로기적으로 동일한 태도를 취하기 때문에 이들 공간에 참여하거나 등록한다는 것을 알아냈습니다.

예를 들어 시간은행의 경우, 그들은 모든 사람의 시간이 똑같이 평가되는 것은 훌륭한 아이디어이며 서비스는 물물교환될 수 있다고 생각합니다. 하지만 많은 사람들은 물물교환 되는 서비스를 필요로 하지 않습니다. 그래서 그들은 시간은행을 자원봉사 활동처럼 생각합니다. 물물교환 되는 서비스는 사람들에게 무언가를 주지만 그 수입과 지출이 반드시 현금화되는 것은 아닙니다. 실제로 사람들은 그들이 제공하고 있는 서비스가 다른 사람들이 제공하는 서비스와 동일한 가치를 가진다는 생각을 좋아하지 않습니다. 그들 중 일부는 마사지 치료사나 요가 선생님 등 혼자 일하는 사람들입니다. 시간은행에서는 운전을 하거나 개를 산책시키는 것과 같은 일반적으로 이용할 수 있는 기술은 시간당 10달러~15달러의 경제적 가치를 가집니다. 하지만 요가 선생님이나 마사지 선생님은 75달러에서 80달러의 요금을 청구할 가능성이 더 높습니다. 서로 다른 평가액수 때문에 시간은행은 아주 잘 진행되지는 않았으나, 모든 사람의 시간이 동등하다는 생각은 사람들의 시간이 평가되는 방식에 커다란 불평등이 존재하는 시장으로부터의 중요한 도약입니다. 계급 편견 또한 있어서 이 편견이 작용하는 경우에는 서투른 문법을 구사하는 사람들이나 저질 웹사이트들은 무시되었습니다. 한편으로 사람들은 그들이 아마추어 시장으로 들어가고 있다는 것을 알고 있지만 다른 한편으로 그들은 좀 더 전문적인 어떤 것을 원합니다.

케빈 스타크: 당신이 조직화하는 노선들 가운데 하나는 공익이라는 아이디어를 중심으로 하는 것 같습니다. 그리고 플랫폼을 공유하는 것은 “ 공공의 이익 ” 을 위해서도 기능할 수 있다고 쓰고 있습니다. 우버와 에어비앤비의 규모에서는 어떻습니까?

줄리엣 쇼어: 많은 비영리 회사들의 경우에는 규모의 문제가 없습니다. 비영리 회사들은 지역 규모로 계획됩니다. 일부는 시간은행처럼 대면 서비스를 목적으로 합니다. 한편 당신에게 지역 선택목록을 주는 앱이 있을 수 있습니다. 우버 앱이 당신 주변에 있는 모든 차량을 당신에게 보여주는 것처럼 말이죠. 당신은 시간은행의 경우에도 그와 같은 것을 할 수 있습니다. 하지만 당신은 지역 사정을 감안해야 할 것입니다. 여

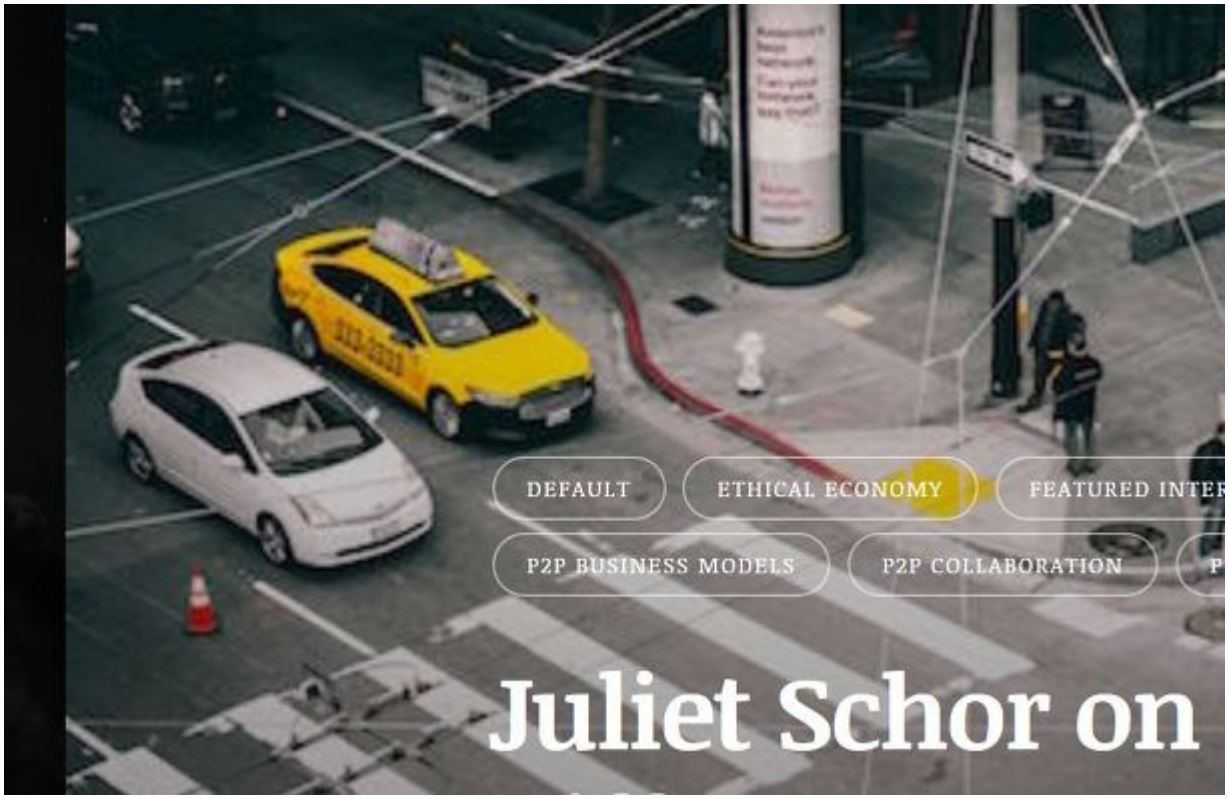
기에 일반적인 노동 서비스 플랫폼을 구축하기 위해 이루어진 비영리적 노력—가령 일반적인 노동 플랫폼이 되려는 목적을 가진 로코노믹스(Loconomics)나 지방자치단체가 노동 서비스 플랫폼을 시작했던 영국의 한 파일럿 프로그램—과 관련하여 또 하나 생각할 점이 있습니다.

그 아이디어는, 끝마칠 일이 있는 사람들이 여가시간을 가지고 있는 사람들을 고용할 수 있다는 것—일종의 비영리 태스크래빗—이었습니다. 두 가지 문제가 있습니다. 첫째, 만약 당신이 시장에서 안정적이지 않다면—노동시장이 취약하면 그렇습니다—플랫폼이 작동하는 것은 어려울 것입니다. 태스크래빗은 일부 사람들에게 특권을 주는 알고리즘을 가지고 있기 때문에 그 일을 할 수 있습니다. 하지만 비영리 회사는 그런 식으로 작용하길 원치 않습니다. 소수의 사람들만 일을 얻는 알고리즘을 원하지 않습니다. 둘째 문제는, 일반적인 노동 서비스 플랫폼의 경우에는 각 노동 유형의 특수한 요구에 맞출 수 없다는 점입니다. 하나의 사이즈가 모두에게 적용되는 시장은 그다지 잘 돌아가지 않기 때문입니다.

케빈 스타크: 앤드류 야로우(Andrew Yarrow)의 『검약(Thrift)에 대한 당신의 비판은 그가 검약운동이 참여자들에게 무슨 의미였는지를 이해할 정도로 충분히 깊이 파고들지 않았다는 것입니다. 우버와 에어비앤비 사용자들에게 동기를 부여하는 것은 무엇입니까? 그것은 도구도서관 사용자의 경우와 다른가요?

줄리엣 쇼어: 비영리 회사들이 가지고 있는 몇 가지 공통이익 주장들이 사람들의 동기를 유발합니다. 한 가지는 생태학적 주장입니다. 사람들은 이런 것들이 생태 발자국을 가급적 덜 남기면서 일하는 방식이라고 생각합니다. 두 번째 주장은 사회와 관련되는데요, 사회적 연관을 맺어주거나 아니면 시간은행의 경우처럼 불평등을 감소시킨다는 점입니다. 그것은 사람들에게 중요합니다. 비인간적인 대기업을 비판하고, 지역적인 것, 직접 대면하는 것, 개개인의 특성에 맞추는 것을 선호합니다. 여기에는 거의 미학적인 차원이 존재합니다. 이 차원은 두 유형의 플랫폼 모두에서 많은 사람들에게 줄곧 중요했습니다. 일부 영리를 목적으로 한 플랫폼에서도 이 차원을 보게 됩니다. 예를 들어 호텔 체인점보다 에어비앤비를 선택한다면 말이죠.

이것이 우리가 발견한 주요한 동기입니다. 음식교환운동의 경우, 산업식품 시스템에 대한 비판이 들어있습니다. 영리를 목적으로 한 기업의 경우 최고의 동기는 돈입니다. 물론 다른 동기들도 없진 않습니다. 에어비앤비의 경우 사람들은 그것이 건설되는 호텔의 수를 줄이는 효과를 낳기 때문에 생태 발자국을 줄이고 있다고 생각합니다. (그들은 에어비앤비 때문에 사람들이 더 많이 여행한다는 점은 생각하지 않습니다.) 그

리고 플랫폼에서 돈을 버는 사람들에게 또 다른 측면이 있는데, 그들은 정시 출퇴근 일자리를 원하지 않고 어느 정도 자율성이나 유연성을 원한다는 점입니다. 아마도 그들은 다른 직업이나 해야 할 일이 있을 것입니다. 그들은 정시에 출퇴근하는 사람들이 아닙니다. 이것이 자율성과 유연성을 중심으로 하는 또 다른 일단의 동기들입니다.

♣