지속 가능한 탈성장 사업으로 가는 열두 단계

- 저자 : 더글러스 러시코프(Douglas Rushkoff)
- 원문 : “12 Steps to Post-Growth Sustainable Business“ (2018.1.08) / Creative Commons Attribution 3.0 License
- 분류 : 번역
- 옮긴이 : 정백수
- 설명 : 저자 러시코프는 저술, 강연, 팟캐스트, 다큐멘터리 제작에 이르기까지 폭넓게 활동하고 있는 미디어 이론가이다. 『사이버리아』(Cyberia), 『미디어 바이러스』(Media Virus), 『카오스의 아이들』(Playing the Future), 『당신의 지갑이 텅 빈 데는 이유가 있다』(Coercion), 『거꾸로 본 혁신적 발상』(Get Back in the Box), 『보이지 않는 주인』(Life Inc.) 등 미디어와 사회를 주제로 한 책 여러 권을 출간했다.

지속 가능한 탈성장 사업으로 가는 열두 단계

어떻게 우리가 이런 상태에 도달했는지 아무도 신경 쓰지 않는다. 함정에서 나올 해결책을 원할 뿐이다. CEO들은 오직 더 많은 자본을 축적하고 지역 경제를 고갈시키며 비용을 외화하기 위해 프로그램된 기업들을 위한 가치를 창출하는 데만 혈안이 되어있다.

그래서 나는 내 강연들을 마무리할 때마다 모든 사이즈와 단계의 회사들이 현재의 환경에서 어떻게 더 지속 가능하게 될 수 있는가에 대한, 행동에 옮길 수 있는 몇 개의 구체적인 제안을 제시해왔다. 이는 ‘ 성장 중독 ’ 을 벗어나기 위한 12단계 프로그

램이라 할 수 있다. 만일 당신이 자신의 생존에 성장이 필수적이라고 본다면 그런 식으로 하는 사업은 진정한 사업이 아니다. 부채에 브랜드 이름을 붙여놓은 것일 뿐이다.

내 강연을 듣거나, 내 책 『구글 버스에 돌 던지기』(Throwing Rocks at the Google Bus)(([옮긴이] 저자는 2013년 12월 어느날 아침 샌프란시스코의 미션 디스트릭트(Mission District)의 주민들이 구글의 직원들을 집에서 회사로 수송하던 버스 앞을 몸으로 가로막으며 항의한 일을 언급하면서 이 책을 시작한다.))를 읽거나 혹은 나의 팀휴먼(TeamHuman) 팟캐스트를 들으면서 거두어들이게 될 조언들의 정수를 여기 제시한다. 물론 그 책을 읽으면 이 전략들이 왜 효과를 발휘하는가, 그리고 이 전략들이 우리가 몇 세기 동안 가져온 잘못된 전제들을 어떻게 폭로하는가에 대한 논증을 접하게 될 것이다. 여기서는 그 기본 원칙들을 제시한다.

1. **모든 의사결정을 자본축적보다 화폐의 속도를 위해 최적화하라.** 어떻게 화폐를 쌓아두지 않고 계속 움직이도록 만들 것인가? 만일 당신이 가동될 수 없는 화폐를 깔고 앉아있으면, 당신은 시스템으로부터 너무 많은 것을 빼내고 있는 것이다.

2. **부유하게 만들라.** 고객들도, 공급자들도, 동업자들도, 심지어는 경쟁자들까지 부유하게 만들라. 만일 시장에서 가치를 빼내버리면 당신의 고객들은 당신에게 쓸 화폐를 갖지 못하게 될 것이다. 만일 당신이 공급자들로부터 마진을 짜낸다면, 그들은 당신 대신 누구라도 다른 사람이 나타나기를 고대하게 것이다. 만일 당신과 접촉하게 되는 모든 사람을 부유하게 만든다면, 그들은 계속해서 당신과 같이 일하기를 원하게 될 것이다.

3. **경계가 있는 투자전략을 채택하라.** 철강노동자들을 고용하는 건설 프로젝트들에 퇴직금을 투자한 미국 철강노동자들을 생각해보라. 혹은 이들의 그 다음 결정이 자신들의 부모를 위한 요양소를 건설하는 데 철강노동자들을 고용하는 프로젝트들에 투자하는 것이었음을 생각해보라. 이 이중, 삼중의 자기출자는 이해관계의 갈등이 아니라 경계가 있는 투자가 가져오는 지레 작용이다. 경계가 설정되면 화폐의 속도를 향상시키는 데 필요한 ‘사이클론 효과’를 생성할 수 있다. 한 번에 10달러를 벌지 말라. 1달러를 열 번 벌라.

4. **자본이득보다는 소득을 증진하는 조세정책을 추진하라.** 주주들이 주가의 상승에 중독된 이유는 배당금에 더 높은 세금이 매겨지기 때문이다. 성장보다 흐름이 우세하게 되도록 세법을 역전시키라. 배당금과 봉급에는 세제혜택이 주어져야 하고 수동적인 자본이득은 억제되어야 한다.

5. **플랫폼 협동조합으로서 조직하라.** 운전자들이 회사를 소유하는 우버를 생각해보라. 비록 그들이 자율주행차에 의해 대체된다고 하더라도 그들은 자신들의 노동이 연구개발과 기계학습(machine learning) 역할을 한 회사를 소유하게 될 것이다. 노동은 단지 일이 다 지난 후에 세금을 통해 재분배를 받을 것이 아니라 생산수단의 소유에 참여해야 한다. 윈코(Winco) 같은 협동조합들이 월마트 같은 주식회사들을 경쟁하는 어디서나 이긴다.

6. **지역 크라우드펀딩.** 만일 당신이 은행이나 신용조합을 운영하면서 소기업에 대부를 한다면, 10만 달러를 대부하기보다 공동체로부터 사전예약 판매 할인쿠폰 등을 통해 5만 달러를 모으는 능력을 조건으로 5만 달러를 대부하라. 고객들은 확장이 완료된 레스토랑에서 120 달러짜리 피자를 100 달러에 사먹게 된다. 지역인들은 투자를 S&P(Standard &Poor's)에 아웃소싱하여 지역 재정을 고갈시키기보다 공동체와 그 중심지(' 시내 ')에 투자하라.

7. **호의은행(favor banks)과 지역 통화를 개발하라.** 경제란 욕구를 가진 사람들과 기술을 가진 사람들의 결합에 다름 아니다. 교환 수단이 결여되어 있다고 해서 이 결합이 방해를 받아서는 안 된다. 지역 통화와 호의은행들은 중앙 금고에서 이자를 내고 돈을 빌리지 않고도 가치를 교환하는 것을 가능하게 한다. 이는 또한 같은 망 안에 있는 지역 사업체들이 작위적인 성장의 요건에 구애받지 않을 수 있음을 의미한다.

8. **협동적인 사업체들은 협동하라.** 모든 것을 오픈소스, 오픈 API의 방식으로 하고 ' 사업 기밀 ' 이 없도록 하라. 기밀을 유지한다는 것은 회사의 최고의 혁신이 과거에 존재한다고 생각하는 것이다. 기밀을 공유하는 것은 최고의 혁신이 앞에 놓여 있다는 것을, 그리고 모두가 더 똑똑해지는 것에서 혜택을 얻는다는 것을 의미한

다. 이로 인해 당신은 당신의 영역에서, 학습과 혁신의 문화를 증진하는 데 헌신하는, 능력의 중심으로서 위치하게 될 것이다.

9. **큰 회사들은 지역에서 제한된 규모로 경제적 실험들을 시도해볼 수 있다.** 배 전체의 방향을 바꿀 필요는 없다. 이 아이디어를 CEO나 중역진에게 홍보수단으로 팔고나서 그 성공을 활용하여 회사 전체에 걸쳐 그것을 장려할 수 있다. 월마트는 지역에서 생산하는 것들을 파는 코너를 도입할 수 있다. 슈퍼마켓들은 일요일마다 주차장을 농산물시장에 개방해줄 수 있다. 은행들은 지역 크라우드펀딩 앱을 제공할 수 있다. 파열적인 아이디어들을 게임을 바꾸는 근본적인 혁신이 아니라 마치 그저 일회적인 것인 양 장려하라.

10. **회사를 가족 사업체처럼 운영하라.** 가족 사업체들이 모든 수치에서 주식회사들보다 낫다. 장기적으로 더 많은 돈을 벌며 직원들은 보수를 더 잘 받고 더 안정적이며 공동체나 환경으로 외화되는 피해가 적고 등등. 가족 사업체들은 이어받은 유산, 가족의 명성, 가족들이 사는 공동체와의 관계에 신경을 쓰며, 회사 자체가 이후 세대들에게 물려줄 유산이다.

11. **성장 말고 다른 성공 계량법을 개발하라.** 그것을 종이에 적으라. 우리가 속한 공동체의 번영은 어느 정도인가? 얼마나 많은 청하지 않은 이력서들이 자격 있는 후보자들로부터 들어오고 있는가? 우리의 공급자들의 재정 형편은 어떠한가? 우리의 최전선 직원들은 회사에 의해 지원을 받는다고 느끼고 있는가?

12. **당신의 재화와 서비스는 당신의 생산물이지 당신의 스톡(stock)이 아니다.** 다른 누군가에게 팔기 위해 회사를 세우지 말라. 직접 운영하기 위해 세우라. 회사는 처분 할 수 있는 물품이 아니다. ‘ 출구 전략 ’ 이란 폰지 사기에나 해당되는 것이다. 세상은 연결되어 있다. 환경은 제한되어 있다. 경제는 순환적이다. 달려갈 다른 곳은 없다.

이 모든 제안들에 대한 참고 문헌을 알아보기 위해 나에게 이메일을 보내기 전에, 내 책 『구글 버스에 돌 던지기』에서 모든 것을 찾을 수 있다는 점을 알기 바란

다. 이 책은 도서관에서도 볼 수 있으며, 원하는 대답들을 찾기 위해서 색인을 사용할 수 있다.

♣