녹색경제 실현, 흩어지면 느리고 뭉치면 빨라진다

네덜란드 Urgenda Sandra van Kampen 부대표

Urgenda를 보면 네덜란드의 환경정책이 보인다

우르헨다는 'Samen Sneller Duurzaamheid(Togehter, Faster, Sustainability)'를 모토로, 2050년까지 지속가능한 네덜란드를 만들기 위해 2008년, 2010년, 2011년, 2012년, 2015년, 2017년, 2020년 2023년, 2027년, 2032년, 2037년, 2050년까지 네덜란드에서 일어나야 하는 일을 단계별 어젠다로 제시하고 있다. 전기 운송수단, 식품, 의류, 에너지생산건물, 재생에너지 등 광범위한 영역의 지속가능성을 동시에 추구하며 장기 전략과 그에 따른 활동을 적절히 배합하고 어젠다에 부합하는 활동이라면 가능한 많은 사람들을 프로젝트에 동참시켜 시너지를 끌어내고 있다. Urgenda를 보노라면 네덜란드 환경정책이 낳은 훌륭한 부산물이라는 느낌이 든다. 이에 Urgenda의 adjuct-director인 산드라 반 캄펀(Sandra van Kampen)씨를 만나 Urgenda의 구체적인 활동과 비전에 대해 들어본다.

인터뷰 대상자 약력

- 이름 : Sandra van Kampen
- 학력 : 1987년 Hogeschool Diedenoort Wageningen 졸업
- 전문분야 : 지속가능한 공존을 향한 전환(transition)을 위한 비전을 가지고 사회 활동 창출 및 프론트러너 원조
- 소속 및 직책 : 우르헨다 부대표 (2008년부터 근무)

Q. 우르헨다의 탄생 배경은 무엇입니까?

A. 2007년 로테르담 에라스무스 대학(Erasmus University Rotterdam) 사회과학대 얀 로트만스(Jan Rotmans 교수)와 전환 및 시스템 혁신 전문지식을 연구하던 KSI 프로젝트 관리자로 있던 마리안 미네스마(Marjan Minnesma)는 해수면 상승, 대기오염 증가, 고령화 사회에 대처하기 위해서는 지금까지의 500년보다 앞으로의 50년이 훨씬 더 중요하다는 점을 역설하며 정부에 2050년까지의 단계적이고 구체적인 실현 안건(agenda)을 제시하였습니다. 마리안 미네스마(Marjan Minnesma)는 해당 안건들의 실현을 촉진하기 위해 이듬해 1월 우르헨다라는 비정부 기구를 조직하였고 저는 2008년 초창기부터 그녀와 함께 일해오고 있습니다.

Q. 다른 NGO와 차별화되는 우르헨다의 역할은 무엇입니까?

A. Urgenda는 네덜란드 유일의 '전(全) 지속가능 영역을 아우르는 전환 관리(Transition Management) 단체' 입니다. 지속가능한 경제의 필요성을 외치는 정부구호는 쉽게 찾을 수 있으나, 화급한 행동을 재촉하는 목소리, 오늘 당장 취해져야 하는 일을 촉구하는 목소리는 부족합니다. 명제에 도달하기 위해서는 거쳐야 할 ' 과정들(processes)'이 있는데 이런 과정들은 미루어질 수 없고 지금 당장 시작해야만 합니다. Urgenda(Urge+Agenda)는 네덜란드 내 전 분야를 아울러, 전 지역을 아울러 이 과정들이 일어나도록 필요한 수단들을 강구합니다.

당위성을 역설하는 것만으로 개인이나 기업이 홀연히 일어나 첫 삽을 뜨기를 기대하는 것은 무리입니다. 우르헨다는 지속가능성의 필요성은 절감하나, 앉아서 기다리는 사람들을 찾아가 작은 삽을 쥐도록 설득합니다. 작은 솔선(initiative)을 행할 의지가 있는 사람들을 촘촘히 연결해 under-current (底流)를 형성하고, 小선봉자들이 되도록 방향을 제시하는 한편, 이들이 大선봉자로 발전할 수 있도록 돕지요.

Q. Urgenda는 방대한 영역의 프로젝트들에 관여하고 있는데 이를 어떻게 모두 관리하시나요? 즉, 실제로 어떠한 형식의 관리가, 어떠한 방식으로 이루어지는지 구체적으로 설명해 주시기 바랍니다.

A. 우리는 정직원 10명 규모의 작은 단체입니다. 예산의 30~35%는 정부로부터 지원받고 나머지는 스폰서십, 파트너십 등을 통해 충당하지요. 우리의 전환관리의 방식은 '연결(linking.Connecting)' 이며, 우리가 가진 힘의 원천은 네트워크입니다.

지속가능한 경제 실현은 과거에 해왔던 방식에서 탈피해 다른 방식을 선택해야 가능해지는데, 이를 위해서는 강력한 실천력이 필요합니다. 경제성에 대한 회의와 노하우의 부족이 이러한 실천력의 성장을 저해하는 장애물이기 때문에, 이 장애물을 해소할 해결책을 찾는 것이 시급하고, 우리는 그 열쇠를 연결(link. Connection)에서 찾고 있습니다. 우리는 '연결' 작업에 있어 가장 중요한 근원은 네트워크라는 점을 인식하고 설립 초기 우르헨다 플랫폼(Urgenda Platform)이라 불리는 (지속가능성에 높은 관심과 의지를 가지고 있는) CEO, 교수 등 사회 지도층 인사 네크워크를 조직했으며, 그 외에도 광범위한 지역별 네트워크를 보유하고 있습니다.

우르헨다는 (네덜란드 내) 국제적인 규모의 지속가능성 관련 프로젝트 중 5개를 정해 적극적으로 홍보하는 한편 하위 프로젝트의 마련 및 실현을 돕고 있습니다. 지역단위의 프로젝트들에도 담당자를 두어 적극적으로 진행상황을 관리하고 홍보를 돕고 장애물의 해결책을 고심합니다. 일반 개인이라 하더라도 자유롭게 자신만의 독특한 아이디어를 들고 우르헨다의 문을 두드릴 수 있으며, 타당한 프로젝트라고 판단될 시 적극 이의 실현에 필요한 파트너를 물색해 줍니다. 우르헨다가 직간접적으로 이끄는 이러한 프로젝트들은 대개 Urgenda 아젠더의 실현에 뒷받침

interview

이 되는 활동들로 구성되는데, 예를 들어 '2020년 네덜란드 내 전기차 백만대' 아젠더의 실현을 도모하는 동시에 중앙정부 · 지자체의 전기차 사용 보조 프로젝트를 보조하기 위해 인프라(전기 자동차 수입 · 유통)나 서비스를 담당할 업체를 물색해 연결하는 식이지요. 전국적인 탄탄한 네트워크가 구축되어 있기에 가능한 일이며, 지역 투어 등 다양한 방법으로 이를 확대하고 공고히 하는 데 노력을 기울이고 있습니다.

Q. 우르헨다가 주축이 되어 수행한 프로젝트 중 대표적인 성공 사례가 있다면 무엇일까요?

A. 우리는 지속가능한 경제사회를 추구하는 공동체의 확산을 위한 활동의 일환으로 2009년부터 3년째 연중 하루를 지속가능성의 날(Dag van de Duurzaamheid)로 정하고 수백 곳에 달하는 외부조직과 연계해 각종 캠페인을 펼치고 있습니다. 제가 직접 담당하고 있는 프로젝트 중 하나이지요.

지속가능성의 날에는 초등학교에서는 지도층 인사를 초빙한 자연보호에 관한 독서 낭독회가 열리고, 장터에서는 지속가능한 방식으로 생산된 식품이 판매되는 등 도처에서 수백가지 행사가 열립니다. 일반 시민들에 지속가능성의 당위성을 각인시키고, 생활 속에서 실천할 수 있음을 알리기 위해서지요. 2011년 3년째인데 2009년 (9월 9일) 1348개의 활동에 5만여 명이 참가하고, 2011년 (11월 11일) 15만 명이 참가하는 등 해마다 큰 성공을 거두고 있습니다.

허나 우르헨다의 대표적인 단일 성공 프로젝트라면 단연, 'Wij willen zon(We want Sun)' 을 들 수 있습니다. 네덜란드 내 5만 개의 태양열 패널을 판매하겠다는 야심찬 프로젝트였는데, 2010년 지속가능성의 날 시작해 정확히 1년 뒤 5만개가 넘는 판매계약을 성사시켜 세간을 놀라게 했지요. 덕분에 우르헨다의 대표인 마리안 미네스마(Marjan Minnesma)씨는 2011년 네덜란드 일간지 Trouw가 선정한 '지속가능한 100인' (지속가능성 분야 영향력 있는 100인 선정) 중 1위에 오르기도 했습니다.

Q. 1년 만에 5만 개의 태양열 패널을 판매했다고요? 소규모의 NGO로서 어떻게 그런 일이 가능했나요?

A. 우리는 모두가 재생에너지의 사용에 수긍하지만 실천이 더딘 이유가 가격이라는 점에 주목했습니다. 각각 떨어져서 '값싼 태양열 패널은 없을까' 물색하거나 값이 내려가기를 기다리는 사람들에게 '모두가 마음만 먹으면 당장 행동할 수 있다' 는 점을 상기시키기 위해 박리다매의 해결책을 고안해 냈지요. 중국의 업체에 접근해 5만개의 태양열 패널을 구매하는 대신 무려 35%의 가격할인을 얻어내는 데는 성공했지만, 은행에서는 중국으로부터의 패널 수입에 필요한 자금의 대출을 거절했습니다. 여기서 포기하지 않고 즉각 네트워크를 적극 활용해 선오더(pre-order)를 낼 바이어들을 물색했는데, 초기의 우려에도 불구하고 낮은 가격에 힘입어 개인, 기업, 학교, 교회 등에서 적극적으로 선오더(pre-order)를 냈습니다. 결국 수입자금은 순조롭게 조달되었고, 1년이 지난 현재 애초 목표를 넘어 5만개가 넘는 태양열 판매 계약을 따 낸 상태로, 현재 계속해서 설치가 진행 중에 있습니다.

Q. 우르헨다와 비슷한 활동을 하는(하려는) 한국의 환경 단체가 있다면, 그들에게 어떤 조언을 해 주시겠습니까?

'긍정적인 에너지(positive energy)를 활용하라' 는 것입니다. 지속가능성 추구의 당위성을 믿지 않는 사람, 관심이 없는 사람에게 '당장 행동하라' 라고 설득하는 것은 비효율적입니다. 지속가능한 경제사회의 실현을 적극적으로 희망하는 개인, NGO, 기업들의 힘을 결집한다면 이들로부터 가시적인 결과물을 이끌어낼 수 있습니다.

Q. 네덜란드인들은 전 세대에 걸쳐 환경의식이 매우 높습니다. 네덜란드인들은 한국인들을 보면 '상업적이다, 미국적이다' 라고 평가할 정도로 비즈니스 지향 성격이 강합니다. 이러한 상황 하에서도 우르헨다와 같은 단체가 성공적인 활약을 할 수 있을 것으로 보십니까?

'물론' 입니다. 상업성의 추구는 얼마든지 좋습니다. 지속가능성은 경제적인 희생을 감수할 준비가 된 사람만을 필요로 하는 일이 아닙니다. 여러 사람이 머리를 맞대고 의지를 모으면 경제성을 유지하면서 지속가능성을 추구하는 일이 얼마든지 가능합니다.