

임팩트 커넥터

변화를 잇는 사람들

목차

This Week Point	2
01 헤드라인 — 이번 주 핵심 흐름	4
예방에 값을 매기는 법 — "지금 그 피해의 값을 누가 내고 있는가"라는 한 문장	4
제안할 자리는 좁아지고 압력은 상시가 된다 — 같은 주에 세 나라에서 움직인 주주의 문턱	8
세계의 ESG 투자액을 더는 한 숫자로 말할 수 없다 — 30조 3,000억이 사라진 자리	12
02 현장 들여다보기 — 세계의 임팩트 현장	16
잠자는 현지 자본을 깨우는 일 — 4조 달러가 국채에 묶여 있는 대륙에서	16
중개하는 자의 정당성 — 라틴아메리카에서 같은 주에 던져진 두 질문	20
03 현장 들여다보기 — 한국의 임팩트 현장	24
사회적 가치를 사고팔 수 있는가 — 보조금과 규제를 넘어 거래로	24
법은 왔고 준비는 남았다 — 사회연대경제의 6개월, 그리고 40년의 경험이 국제 무대에 선 날	28
04 짧게 짚는 것들 — 다음 호로 이어질 흐름	32
05 편집장의 글	35
① 값을 매기는 자리와 자격을 정하는 자리	35
② 세는 방식이 바뀌는 해에 남는 것	35
③ 이 6개월에 결정되는 것	36

THIS WEEK POINT

피해에는 이미 값이 매겨져 있고, 그 값을 내는 쪽의 이름이 있으면 그 반대편에 사업이 선다. 이번 주 미국의 한 임팩트 투자 매체는 임팩트 자본이 눈앞에 두고도 보지 못한 시장으로 "기관들이 이미 사후에 지출하고 있는 돈"을 지목했다. 홍수·산불 뒤에 보험사가, 설비 고장 뒤에 전력회사가, 질병 뒤에 고용주와 보건체계가, 재난 뒤에 정부가 낸다. 핵심 질문은 하나로 압축된다 — 지금 그 피해의 값을 누가 내고 있는가.

답이 특정 기관의 이름이면 상업 거래가 성립하고, 답이 "모두가 조금씩"이면 그것은 사업이 아니라 시장 설계의 문제다. 같은 주 미국의 또 다른 매체는 이를 예방 경제라는 이름으로 정리하면서 기관 예산의 사전·사후 배분비를 재는 자를 제안했고, 이탈리아의 복지 연구 매체는 올여름 폭염이 남긴 것을 결산하며 냉방 빈곤이 소득 하위층에서 34%라는 숫자를 내놓았다. 이 언어가 국내 예산 문서와 재단 심사표에 닿기까지는 12~24개월로 본다.

주주가 제안할 수 있는 자리는 좁아지는데, 주주가 가하는 압력은 상시가 되고 있다.

미국 증권거래위원회는 주주제안 절차를 규율해 온 규칙 자체를 폐지하는 안을 백악관 예산관리국에 넘겼고, 일본 법무성 법제심의회에서는 주주제안권 행사 요건을 의결권 1% 이상으로 좁히거나 기존 300개 기준을 몇 배로 올리는 개정안이 막바지 심의에 들어갔다.

일본 쪽 추세로는 전자를 택할 경우 소수주주 제안이 지금보다 80% 줄고, 시가총액 1조 엔 이상 기업에 제안하려면 100억 엔 이상을 들고 있어야 한다. 반대 방향의 움직임도 같은 주에 잡힌다. 스페인의 기업책임 매체는 행동주의가 적대적 인수 시도에서 상시적 압력으로 바뀌었다고 정리하면서, 스페인 대형 상장사에 대한 행동주의 펀드의 가치 노출이 한 해에 27% 넘게 늘었다고 전했다. 국내 상법·자본시장 논의에 닿기까지 6~12개월이다.

세계의 ESG 투자액을 하나의 숫자로 말하던 시대가 조용히 끝났다. 세계지속가능투자연합은 2023년 보고서에서 세계 지속가능투자 운용자산을 30조 3,000억 달러로 집계했지만, 2025년 11월에 낸 최신판에서는 같은 뜻의 세계 총액을 아예 제시하지 않았다. 권역마다 정의와 규제와 조사 방식이 갈라져 하나로 합칠 근거가 사라졌기 때문이다.

대신 실린 16조 7,540억 달러는 규제 서류에 책임투자 방식을 명시한 펀드 자산이며, 종전 30조 3,000억과 비교해 "줄었다"고 읽을 수 없는 다른 종류의 수다. 같은 시기 유럽에서는 개정 지속가능성보고기준의 의무 항목이 783개에서 292개로 60% 넘게 줄었다. 무엇을 세는지가 바뀌면 시계열이 끊기고, 시계열이 끊기면 "나아졌는가"라는 질문 자체가 답할 수 없는 것이 된다. 국내 공시·평가 실무에 닿기까지 6~12개월로 본다.



심층 — 이번 호를 관통하는 한 문장: 셈법이 바뀌는 해에는, 무엇을 세는지 먼저 적어 둔 쪽이 규칙을 갖는다

이번 호에 모인 자료들은 대륙도 사안도 제각각이지만 한 지점에서 겹친다. 값을 매기는 방식, 세는 방식, 자격을 정하는 방식이 동시에 다시 쓰이고 있고, 그 재작성이 대체로 조용히 진행된다는 것이다. 예방 논의가 요구하는 것은 새 기금이 아니라 기관 장부의 사전·사후 배분비를 한 번 읽어 보는 일이고, 주주권 논의가 다투는 것은 기업의 잘잘못이 아니라 누가 안건을 올릴 자격을 갖느냐는 문턱의 숫자다. 투자 통계는 총액이 줄어서가 아니라 합칠 근거가 사라져서 세계 총액을 잃었고, 순환경제는 재활용률이라는 무게의 언어를 버리지 않은 채 잃어버린 경제가치라는 금액의 언어를 하나 더 얻었다. 네 경우 모두 사건이 아니라 자의 교체다.

자의 교체가 사건보다 무거운 이유는 그것이 소급되지 않기 때문이다. 사건은 지나가면 기록으로 남지만, 자가 바뀌면 그 전과 후를 잇는 선 자체가 끊어진다. 지속가능투자 통계가 정확히 그 일을 겪었다. 30조 3,000억과 16조 7,540억 사이에는 증감이 없고 단절만 있다. 유럽의 공시 항목이 783개에서 292개로 줄어든 것도 마찬가지다. 생물다양성 항목이 54개에서 9개로 83% 줄었을 때 사라지는 것은 서류의 부피만이 아니라 몇 해 뒤 "우리가 나아졌는가"를 물을 때 대조할 좌표다. 그래서 이런 국면에서 유리한 쪽은 자료를 많이 가진 조직이 아니라, 자기 방식으로 같은 것을 몇 해 동안 세어 온 조직이다. 외부의 자가 바뀌어도 자기 시계열이 남아 있으면 두 자를 이어 붙일 수 있고, 그 이어 붙이는 능력이 곧 발언권이 된다.

이번 호의 실행 항목들이 새 사업이 아니라 새 기록의 모양을 띠는 이유도 여기 있다. 우리 예산에서 사전 지출과 사후 지출이 각각 얼마인지 한 번 갈라 보는 일, 우리가 막은 피해의 값을 누가 내고 있었는지 한 줄로 적는 일, 회수되지 않은 채 남은 우리 제품의 가치를 금액으로 환산해 보는 일, 심사에서 떨어진 이유를 유형별로 남기는 일, 우리가 어떤 정의로 무엇을 세고 있는지 문서 첫

장에 적어 두는 일이다. 다섯 모두 예산도 승인도 필요 없고 이번 분기에 시작할 수 있으며, 어느 것도 외부 제도의 도착을 기다리지 않는다.

한국 실무자에게 이 국면이 갖는 뜻은 시간의 문제다. 앞으로 1년 사이에 사회연대경제기본법의 하위 법령이 만들어지고 자발적 탄소시장의 법적 골격이 잡히며 지속가능성 공시의 국내 적용 범위가 정해진다. 같은 기간에 국제적으로는 책임투자 통계의 새 기준, 순환경제의 회계 규칙, 주주권의 문턱이 각각 초안을 갖는다. 두 시계가 겹치는 구간이 지금이고, 겹치는 동안에는 번역이 아니라 참여가 가능하다. 국내 조직이 몇 해 뒤에 그 결과를 수입해 해설하는 자리에 설지, 지금 자기 기록을 들고 그 논의에 문장을 넣는 자리에 설지가 이 1년에 갈린다.

01 헤드라인 — 이번 주 핵심 흐름

예방에 값을 매기는 법 — "지금 그 피해의 값을 누가 내고 있는가"라는 한 문장

임팩트 투자 업계가 오래 붙들여 온 질문은 어디에 돈을 넣을 것인가였다. 이번 주 미국의 한 임팩트 투자 매체는 그 질문을 뒤집어, 이미 나가고 있는 돈부터 보라고 제안했다. 홍수와 산불 뒤에 보험사가 지불하고, 송배전망 고장 뒤에 전력회사가 지불하며, 질병으로 노동력이 빠져나갈 때 고용주와 보건체계가 지불하고, 재난 대응과 복구와 오염 정화에는 정부가 지불한다. 어느 경우든 피해에는 이미 가격이 붙어 있다. 그렇다면 물어야 할 것은 하나다 — 지금 그 피해의 값을 누가 내고 있는가.

글은 이 물음이 두 갈래의 전혀 다른 답으로 나뉜다고 짚는다. 답이 특정 기관의 이름이면 그 반대편에 사업이 설 수 있다. 산불 위험은 보험사와 전력회사와 주정부에, 설비 고장은 운영사에, 만성 결근은 고용주에, 침수 피해는 지자체와 소유주에 얹어 있다. 이미 그 비용을 반복해서 치르는 상대가 있다면, 창업자는 그 상대에게 "반복 지출보다 싼 대안"을 팔 수 있다. 이것은 혼합금융도 촉매 자본도 아닌 평범한 상업 거래다. 실제 사례로 든 것들이 임팩트 업계가 잘 이야기하지 않는 회사들이다. 몬태나주 보즈먼에 있는 한 산불 방어 업체는 보험사와 계약해 불이 접근할 때 개별 주택을 지키고, 계약 구조상 보험 가입자는 한 푼도 내지 않는다.

청구권을 들고 있는 쪽이 보험사이기 때문이다. 또 다른 업체는 콘센트에 꽂아 전기 아크음을 듣는 센서를 만드는데, 스무 곳 넘는 보험사가 이를 대량 구매해 가입자에게 무상으로 나눠 준다. 한 대형 보험사는 200만 가구 이상에 배포했고, 다른 보험사는 올해 50만 개를 추가하면서 지난 3년간 자사 가입자에게서 1,100건의 화재를 막았다고 밝혔다. 보험 밖에서도 같은 논리가 작동한다. 유전

·가스전에 레이저 감시탑을 세워 메탄 누출을 상시 감시하는 회사의 경우, 가장 선명한 산수는 공급자가 아니라 고객이 내놓았다 — 회수한 매출 350만 달러에 누출 수리비는 40만 달러 미만이었다.

두 번째 갈래는 훨씬 어렵다. 감염병 위험, 생물다양성 손실, 무력분쟁, 민주주의의 침식처럼 비용이 수많은 주체에 흩어져 있는 경우다. 사회 전체의 편익이 아무리 커도 어느 한 기관도 예방의 전액을 댈 만큼의 손실을 지지 않는다. 글은 이것이 나쁜 사업 아이디어가 아니라 시장 구조의 문제라고 못 박는다. 필요한 것은 벤처의 셈법이 아니라 흩어진 가치를 현금흐름으로 바꾸는 장치, 즉 공공이 아낀 돈을 예방에 자금을 댄 쪽으로 되돌리는 성과계약이나 우선손실을 떠안는 측매자본, 회피한 피해로 부채를 갚게 하는 회복력 채권 같은 것들이다. 다만 이런 장치는 설명하기가 만들기보다 쉽다.

회복력 채권은 2015년에 설계됐지만 보험료 절감분이 방재 비용에 한참 못 미친다는 반론 앞에서 10년 가까이 발행되지 않았다. 2025년 5월 노스캐롤라이나의 한 보험인수기구가 6억 달러 규모 재해채권에 회복력 스프레드를 붙여 발행한 것이 사실상 첫 사례다. 손실이 기준선 아래에 머물면 쌓인 돈이 발행자에게 돌아가 지붕 보강에 쓰인다. 아이디어가 나온 지 10년 만에 거래 한 건이다. 돈이 이미 배정돼 있는데도 수요가 없어 멈춘 경우도 있다. 영국의 홍수재보험 제도는 가구당 복구비를 넘어 최대 1만 파운드까지 더 있어 다음 홍수에 견디도록 다시 짓게 해 주는데, 자격을 갖춘 청구 가운데 3분의 1 정도만 이를 쓴다.

같은 주 미국의 또 다른 매체는 이 논의를 기관 회계의 언어로 옮겼다. 상류로 거슬러 올라가 원인을 막자는 오래된 비유에 빠져 있는 한 페이지가 장부라는 것이다. 마을은 구조선과 감시인과 치료와 매장과 재건에 드는 비용을 기록해 왔고, 그 장부를 펴 보면 결과를 건져 내는 데 쓴 돈과 상류로 걸어 올라가는 데 쓴 돈의 차이가 드러난다. 예방은 도덕적 각성이 아니라 회계상의 교정이라는 것이 이 글의 핵심이며, 기관에게는 그편이 훨씬 실행 가능한 명제다. 예산은 그 기관이 쓰는 가장 정직한 자서전이라는 문장이 이어진다. 사명문은 믿고 싶은 것을 적고 예산은 실제로 믿는 것을 적는다.

필자가 제안한 예방 비율의 초기 적용에서 사전 지출의 비중은 대체로 10~20% 선에 머물렀다. 아직 기준선이라기보다 하나의 조짐이라고 스스로 단서를 달았지만, 그 아래 깔린 구도는 세계 군사비가 2025년 2조 8,870억 달러로 11년 연속 늘어 세계 총생산 대비 비중이 2009년 이후 가장 높아졌다는 사실과 겹쳐 읽힌다. 갑옷은 눈에 보이고 인도받을 때 검수할 수 있으며 그것을 입은 몸을 지킨다. 면역은 분산돼 있고 작동하는 동안에는 보이지 않으며 시간이 갈수록 복리로 쌓인다. 시장은 갑옷을 파는 데 능하고 면역의 값을 매기는 데 서툴다.

이탈리아에서는 같은 문제가 여름의 결산으로 나타났다. 한 복지 연구 매체는 올여름을 두고, 논의는 많았지만 대부분 비상 대응의 흐름을 타고 나왔을 뿐 장기적 관점에서 이뤄진 것은 적었다고 정리했다. 그러면서 더위가 모두에게 같지 않다는 사실부터 다시 확인한다. 소득 하위 5분위 가구에서 냉방 빈곤 — 여름철 자기 집에서 안전하고 쾌적한 실내 온도를 유지하지 못하는 상태 — 을 겪는 비율이 34%인 반면 상위 소득 가구에서는 16%였다. 이탈리아 가구의 99.4%가 난방 설비를 갖췄지만 냉방 장치를 하나라도 가진 가구는 56%에 그친다. 그런데 문제는 에어컨의 유무만이 아니다.

더위에 가장 크게 노출되는 사람들은 대체로 단열이 나쁘고 과밀하며 녹지가 적은 동네의 집에 살거나, 열에 더 노출되는 일을 한다. 유럽에서 기상·기후 극한 사건으로 인한 사망의 약 95%가 더위에서 비롯되고, 이탈리아만 연간 3,000명 안팎으로 추정된다. 매체가 강조한 지점은 사망자 수가 아니라 그 차이를 만드는 것이 지역의 대응 체계라는 사실이다. 보건부의 폭염 예방 계획은 예보와 감시와 예방을 하나로 묶고, 지자체와 보건기관과 자원봉사 조직의 협력으로 만들어진 지역 계획들이 취약 계층에 대한 폭염의 영향을 실제로 줄이고 있다. 응급의학회와 정신역학회는 일부 도시에서 정신과 관련 응급실 방문이 최대 20% 늘었다며 정신질환자를 폭염 예방 계획의 취약 범주에 명시적으로 넣어 달라고 요청했다.

한국 시사점 — 국내에서 예방은 대체로 안전 관리나 사회복지의 하위 항목으로 다뤄지고, 자금 조달의 언어로 번역된 적이 거의 없다. 그래서 예방 사업은 늘 예산 사업이거나 보조금 사업이고, 시장에서 값이 매겨지지 않는다. 지금 시작할 수 있는 일은 다섯이다. 첫째, 자기 조직의 최근 3년치 지출을 사전 지출과 사후 지출로 한 번 갈라 보는 일이다. 정밀할 필요는 없다. 사후 항목이 압도적으로 크다는 사실이 눈으로 확인되는 것만으로 다음 해 예산 회의의 언어가 달라진다.

둘째, 임팩트 투자사와 사회적금융기관은 투자 검토서에 "이 사업이 막는 피해의 값을 지금 누가 내고 있는가"라는 한 줄을 넣는 것이다. 답이 이름이면 상업 거래로 심사하고 답이 "모두가 조금씩"이면 처음부터 다른 구조를 설계해야 하는데, 이 구분을 하지 않아 두 종류의 사업이 한 심사표에서 함께 탈락해 왔다. 셋째, 손해보험사와 지자체가 이미 반복 지출하고 있는 항목을 목록으로 만드는 일이다. 국내에서도 풍수해와 화재와 전기 사고의 보험금 지급 통계는 존재하며, 그 통계가 곧 예방 사업의 잠재 고객 명단이다. 넷째, 폭염 대응을 재난 대응이 아니라 주거·노동의 문제로 옮겨 적는 일이다.

이탈리아 자료가 보여준 것은 냉방기 보급률이 아니라 자기 실내 환경을 통제할 수 있는가의 격차였고, 이 축으로 보면 쪽방과 옥탑과 비닐하우스 거주, 옥외 노동이 하나의 문제로 묶인다. 다섯째, 지자체가 예방에 쓴 돈과 그 뒤 줄어든 사후 지출을 한 표에 나란히 놓아 공개하는 일이다. 이 표가 있어야 다음 해에 예방 예산을 지킬 근거가 생긴다. 이 언어가 국내 예산 문서와 재단 심사표에 닿기까지는 12~24개월로 보지만, 첫째와 둘째는 이번 분기에 결정할 수 있는 일이다.



심층 — 예방을 자산으로 바꾸는 두 개의 다른 거래: 이름 있는 지불자와 흩어진 지불자 (미국에서 먼저 정리된 틀 · 이탈리아 지역 대응 체계와 겹쳐 읽기 · 국내 실무 도착 12~24개월)

왜 중요한가. 예방이 좋다는 말은 새롭지 않다. 새로운 것은 예방을 도덕이 아니라 회계로 옮겨 놓은 것이고, 그렇게 옮기는 순간 예방이 두 개의 서로 다른 거래로 갈라진다는 통찰이다. 이 구분이 없으면 두 가지 오류가 동시에 일어난다. 하나는 명백히 상업적인

예방 사업이 "공익을 만든다"는 이유로 자선의 영역으로 밀려나는 것이다. 보험사에게 산불 손해를 줄여 주는 회사는 사회적·생태적 가치를 만들지만, 그 사업 모형은 어떤 재단이 그 가치를 알아봐 주기를 기다리지 않는다. 고객이 이미 그 피해에 큰돈을 쓰고 있기 때문이다. 다른 하나는 반대 방향이다.

구조적으로 가치를 회수할 수 없는 개입이 벤처의 셈법만으로 해결될 것처럼 제안되는 것이다. 이쪽이 더 위험한데, 실패하면 "예방은 투자 대상이 아니다"라는 결론이 남아 첫 번째 부류까지 함께 매장되기 때문이다. 예방의 수익률 자체는 딱히 신비롭지 않다. 미국 재해 저감 연구에서 1달러당 4~7달러의 회피 손실이, 생태계 복원에서 7~30달러가, 분쟁 예방에서 16달러가 추정됐다. 문제는 수익이 없다는 것이 아니라 수익이 엉뚱한 주머니에 떨어진다는 것이다. 복원된 습지는 복원 비용을 한 푼도 대지 않은 사람들을 지키고, 건강해진 노동력은 고용주와 병원과 가족과 세수에 동시에 이롭다.

승자와 패자. 승자는 셋이다. 첫째는 자기 손실을 이름으로 부를 수 있는 기관, 즉 보험사·전력회사·대형 고용주·지자체다. 이들은 지금까지 반복 지출을 운명처럼 받아들여 왔지만, 그 지출이 곧 협상력이라는 사실을 깨닫는 순간 구매자로서 시장을 만들 수 있다. 둘째는 예방 효과를 고객의 회계 항목으로 번역할 줄 아는 창업자다. 같은 기술이라도 "탄소를 줄입니다"라고 말하면 지속가능성 예산에서 심사받고 "누출 수리비 40만 달러로 매출 350만 달러를 회수했습니다"라고 말하면 운영 예산에서 결재된다. 셋째는 지역 단위 대응 체계를 이미 갖춘 지자체다.

이탈리아 사례가 보여주듯 사망률의 차이를 만드는 것은 기온이 아니라 예보-감시-현장 방문을 잇는 체계이며, 이 체계는 하루아침에 만들어지지 않는다. 패자도 셋이다. 하나는 흩어진 편익만 만드는 사업이다. 감염병 대비와 생물다양성 보전은 사회적 가치가 가장 큰데 회수 구조가 가장 약해, 자금이 아니라 장치의 부재로 멈춘다. 둘은 예방을 자기 성과로 셀 수 없는 조직이다. 막은 사고는 통계에 나타나지 않으므로, 예방을 잘한 부서는 예산 회의에서 "별일 없었으니 줄여도 되겠다"는 말을 듣는다. 셋은 통제권 없는 거주자다. 냉방기 보급률로 문제를 보면 이들은 지원 대상이지만, 자기 실내 환경에 대한 통제권으로 보면 이들은 구조적으로 밀려난 사람들이고 냉방기를 나눠 주는 것으로는 해결되지 않는다.

한국 적용. ① 공공기관·재단·대기업의 예산서에 사전 지출과 사후 지출을 구분하는 칸을 하나 만든다 — 새 회계 기준이 아니라 기존 항목에 태그 하나를 붙이는 일이며, 이것만으로 3년 뒤 비교 가능한 시계열이 생긴다. ② 손해보험 업계와 사회적금융이 함께 예방 조달의 시범 계약을 설계한다. 국내 보험사도 풍수해·전기화재의 손해율 자료를 갖고 있고, 그 자료를 근거로 예방 서비스를 사는 것은 자선이 아니라 손해율 관리다. ③ 지자체 폭염 대책의 성과 지표를 "쉼터 개소 수"에서 "취약 가구 접촉 횟수와 응급 이송 감소"로 바꾼다.

앞의 지표는 예산 집행을 재고 뒤의 지표는 예방을 잔다. ④ 정신질환자를 폭염 취약 범주에 명시한다. 이탈리아 학회들이 요청한 항목이며, 국내 폭염 대책의 취약계층 정의에도 아직 명시적으로 들어가 있지 않다. ⑤ 임팩트 펀드가 예방 영역에 별도 트랙을 둔다. 이름 있는 지불자가 있는 사업은 일반 벤처 트랙으로, 흩어진 지불자만 있는 사업은 성과 계약·우선손실 구조를 전제로 한 별도 트랙으로 심사하는 것이며, 두 트랙을 섞으면 뒤쪽이 언제나 탈락한다.

농치기 쉬운 함정. 첫째, 예방 수익률의 숫자를 그대로 국내에 옮기는 것이다. 1달러당 4~7달러 같은 수치는 특정 개입과 특정 재해 분포에서 나온 것이고, 감염병 대비의 1달러당 1,102달러 같은 추정치는 필자 스스로 다른 종류의 지표라고 단서를 달았다. 숫자를 인용하기보다 방법론을 가져오는 편이 안전하다. 둘째, 예방을 보험 상품으로만 좁히는 것이다. 보험은 피해가 발생한 뒤의 분담 장치이고 예방은 발생 자체를 줄이는 일이어서, 보험료 할인만으로는 예방 투자의 원금을 회수하지 못한다는 것이 회복력 채권이 10년간 발행되지 못한 이유였다. 셋째, 이름 있는 지불자를 찾았다고 곧바로 시장이 열린다고 보는 것이다.

영국 홍수재보험 사례처럼 돈이 이미 배정돼 있어도 수요 측이 그것을 쓰지 않으면 아무 일도 일어나지 않으며, 그때 필요한 것은 자금이 아니라 안내와 시공 역량이다. 넷째, 예방 비율을 성과 지표로 굳히는 것이다. 사전 지출 비중이 높다는 것 자체가 좋은 것은 아니며, 사후 대응이 마땅히 필요한 영역에서 그 비중을 억지로 높이면 대응 역량이 무너진다. 이 자는 목표가 아니라 대화의 출발점이다. 다섯째, 이 논의를 기후 적응의 하위 항목으로 두는 것이다. 예방의 회계는 보건·산업안전·아동보호·분쟁까지 관통하며, 기후 칸에 넣는 순간 그 부서의 예산 안에서만 다뤄진다.

출처: ImpactAlpha (미국, 2026-09) — [The Prevention Dividend: Investing before the damage is done](#) · Impact Entrepreneur (미국, 2026-09) — [Prevention Economics: Moving Capital Upstream](#) · Percorsi di Secondo Welfare (이탈리아, 2026-09) — [Come arrivare pronti alla prossima "estate più calda di sempre"](#)

제안할 자리는 좁아지고 압력은 상시가 된다 — 같은 주에 세 나라에서 움직인 주주의 문턱

미국 증권거래위원회가 주주제안 절차를 규율해 온 규칙 14a-8을 폐지하는 안을 준비하고 있다는 사실이 백악관 예산관리국의 규제 검토 목록에서 확인됐다. 규제 정보를 추적하는 정부 사이트에 "주주제안에 대한 연방 규제의 폐지"라는 제목으로 접수 기록이 올라왔고, 의결권 대리 권유를 규율하는 규칙 14a-4의 개정도 함께 담긴다. 위원장은 지난 7월 이 규칙을 전면 재검토하겠다고 밝혔

고, 그 다음 달 위원회는 기업이 특정 안건을 총회에서 빼도 되는지 묻는 무조치 질의에 더는 답하지 않겠다고 했다. 위원회 대변인은 이번 안이 "주주제안 규제의 역할을 각 주로 되돌리는" 방향이라고 설명했다.

위원장은 2008년 위원 시절 고별 연설에서 이미 이 규칙이 주주와 회사의 관계를 다루는 주법의 영역을 부적절하게 침범한다고 말했고, 올해 기업지배구조 협회 회의에서는 "정부 기관은 시효 취득으로 권한을 늘릴 수 없으며 오래됐다는 것이 법적 권한을 대신하지 않는다"고 했다. 같은 자리에서 그는 연차총회가 투자자의 재무적 수익과 거의 무관한 정치적·사회적 논쟁의 도구가 되지 않기를 바란다고 덧붙였다. 투자자 단체들의 반응은 즉각적이었다. 기후 비영리단체와 지속가능투자 협의체, 종교계 기업책임 조직, 주주권 단체, 뉴욕주 감사원장이 함께 낸 청원은 규칙을 대체로 유지하고 표적화된 개정만 검토하라고 요구하며, 전면 폐지는 투자자와 기업 사이의 오랜 균형을 무너뜨린다고 밝혔다.

일본에서는 같은 문턱이 회사법 개정 심의의 형태로 다뤄지고 있다. 법무성 법제심의회 회사법제부의 논의가 막바지에 이르렀는데, 그중 주주제안권 행사 요건에 관한 개정안이 쟁점이다. 현행 회사법은 이사회 설치 회사에서 총의결권의 1% 이상 또는 300개 이상의 의결권을 6개월 전부터 계속 보유한 주주에게 제안권을 인정한다. 2026년 3월 정리된 중간시안은 300개라는 개수 요건을 없애고 1%만 남기는 안과, 개수 요건은 두되 300개를 500개·1,000개·1,500개 같은 수준으로 올리는 안을 제시했다.

정관으로 사실상 같은 효과를 내는 방식도 함께 적혔다. 기후·에너지·환경 분야 국제 법률가 조직의 일본 대표는 이 개정안을 두고, 앞의 안이 실현되면 소수주주 제안이 지금보다 80% 줄 것으로 알려져 있으며 시가총액 1조 엔 이상 기업에 제안하려면 100억 엔 이상의 투자가 필요해 기관투자자조차 제안이 극히 어려워진다고 지적했다. 외국인 투자자의 경우 상장회사 의결권 1% 이상이면 외환법상 사전신고 의무가 붙어, 외국 기관투자자의 주주제안은 사라질 수도 있다고 했다.

뒤의 안이라 해도 1,000개나 1,500개로 올리면 필요한 투자액이 지금의 3~5배가 되어 개인주주와 비영리 주주가 크게 영향을 받는다. 그는 300개 기준이 정해진 1981년과 비교해 필요 투자액이 줄어든 것을 바로잡으려는 취지라면 당시 300개분에 해당하는 441개까지 올리는 선이 합리적이라고 짚었다. 논지의 핵심은 제안의 값이 가결 여부로만 정해지지 않는다는 데 있다. 주주제안에는 경영과제를 드러내는 기능이 있고, 부결되더라도 상당한 지지를 받은 제안은 이사의 행동을 바꾼다. 사회적 의미가 큰 제안이라면 지지가 적어도 보도를 통해 사회적 관심을 높일 수 있다.

스페인에서는 같은 시기에 정반대 방향의 정리가 나왔다. 기업책임 매체가 소개한 한 미국 로펌의 보고서는 올해 총회 시즌을 "성격이 서로 아주 다른 캠페인들의 계절"로 묘사한다. 회사 매각을 압박하거나 최고경영자를 교체하거나 전략을 되돌리려는 큰 싸움이 있는가 하면, 사업 운영이나 자본 배분이나 이사회 감독 방식 같은 구체적인 사안만 겨냥하는 것들도 있다. 2026년에 존재감을 키운 주제 중 하나가 인공지능인데, 일부 투자자는 이사회가 그 감독에 더 적극적인 역할을 하라고 요구하는 근거로 이를 쓴다. 이 다양성이 행동주의라는 말의 폭을 바꿨다. 오랫동안 경영권 탈취를 연상시키던 단어가 이제는 비중 있는 주주라면 누구나 공개적으로 제기하는 구체적 요구까지 포괄한다. 압력의 출처도 전문 펀드에 한정되지 않는다.

캠페인이 신뢰를 얻으면 기관투자자의 입장과 의결권 자문사의 판단이 함께 무게를 갖는다. 현상은 영미권에 국한되지 않는다. 한 자문사의 2025년 보고서는 3년 연속 기록적인 해였다고 기술했고, 유럽 분포에서 영국·독일·이탈리아·프랑스와 함께 스페인이 대륙 캠페인의 약 4%를 차지했다. 다른 자문사 집계로는 스페인 대형 상장사에 대한 행동주의 펀드의 가치 노출이 2025년에 27% 넘게 늘어 스페인은 유럽 상위 다섯 안에 든다. 이 주기의 가장 뚜렷한 특징은 연속성이다. 총력전이라는 통념도 실제와 잘 맞지 않는다. 가장 흔한 결말은 협상에 의한 합의이며, 공개적 다툼의 소모를 아끼고 대개 이사회 구성의 일부 변경으로 마무리된다.

스페인 시장에서는 이 어조가 더 뚜렷해 충돌보다 대화 쪽이고, 기업지배구조 의제가 지속가능성과 점점 섞인다. 보고서가 정리한 다섯 가지 취약 지점은 시장이 이해하지 못한 전략적 결정, 설명 없는 부진한 실적, 지나치게 동질적이거나 경영진과 편만한 이사회, 배당·자사주·투자·인수를 둘러싼 의심스러운 자본 배분, 몇 해째 테이블 위에 있으나 제대로 논의되지 않은 지배구조 문제다. 국제 결산이 짙은 미묘한 지점 하나는 스페인에서도 확인됐는데, 압력이 최고경영자에서 멈추지 않고 감독했어야 할 이사들에게까지 간다는 것이다. 사례로 든 일본 기업에서는 최대 주주가 6월 총회에서 최고경영자 해임을 요구했고 관철하지는 못했으나 재선임 찬성률이 전년 90%대에서 60% 안팎까지 떨어졌으며, 경영진은 조직 구조와 보수 체계의 재검토를 함께 발표했다.

한국 시사점 — 국내 논의는 대체로 이사의 충실의무 확대와 집중투표제, 감사위원 분리 선출 같은 축을 따라 움직여 왔고 주주제안권의 문턱 자체는 상대적으로 덜 다뤄졌다. 국내 상법은 상장회사에서 6개월 전부터 의결권 있는 발행주식 총수의 1,000분의 10 이상을 보유한 주주에게 제안권을 인정하고, 자본금 규모에 따라 1,000분의 5까지 완화된다. 미국과 일본에서 같은 주에 문턱을 올리는 방향의 움직임이 나왔다는 사실은 국내에서도 곧 같은 논거가 인용될 것임을 뜻한다. 지금 준비할 수 있는 일은 넷이다. 첫째, 국내 연기금과 운용사가 자기 스튜어드십 활동의 기록을 제안 건수가 아니라 대화 건수와 그 결과로 남기는 일이다. 문턱이 올라가는 국면에서는 제안이 아닌 관여가 주된 경로가 되고, 그때 근거가 되는 것은 몇 해치 대화 기록이다.

둘째, 비영리와 시민사회 조직이 소액 주주로서 안건을 올리는 경로가 국내에서 실제로 몇 번 작동했는지 세어 보는 일이다. 사례 수가 적다면 제도가 있어도 실질이 없는 것이고, 그것부터 확인해야 문턱 논의에서 근거를 갖는다. 셋째, 의결권 자문사의 판단이 국내에서 갖는 무게를 실측하는 일이다. 스페인 사례에서 캠페인의 신뢰도를 좌우한 것이 자문사의 지지였는데, 국내에서는 그 영향력의 크기가 잘 측정돼 있지 않다. 넷째, 상장사 쪽에서는 다섯 가지 취약 지점을 자기 점검표로 쓰는 일이다. 이 목록의 미덕은 새로운 진단을 요구하지 않는다는 데 있다. 다섯 항목 모두 이미 회사 안에서 알고 있으면서 다루지 않은 것들이며, 외부의 압력은 그 미움을 정확히 겨냥한다. 국내 상법·자본시장 논의에 이 논거가 닿기까지는 6~12개월로 본다.



심층 — 문턱을 올리는 힘과 상시화하는 힘: 주주 발언권이 재편되는 두 방향 (미국·일본·스페인 동시 관측 · 국내 제도 논의 도착 6~12개월)

왜 중요한가. 세 나라의 움직임은 반대로 보이지만 하나의 구조를 그린다. 공식 경로는 좁아지고 비공식 경로는 넓어진다는 것이다. 미국은 연방 규칙을 걸어 각 주법에 맡기려 하고, 일본은 보유 요건을 올려 제안 자체를 줄이려 하며, 스페인과 유럽에서는 총회의 안건이 아니라 상시적 관여가 실질 통로가 되고 있다. 이 재편의 실제 효과는 "주주가 말할 수 있는가"가 아니라 "어느 크기의 주주가 말할 수 있는가"에서 갈린다. 일본 논의가 그 점을 가장 분명하게 드러낸다. 1% 요건을 택하면 시가총액 1조 엔 기업에 제안하기 위해 100억 엔이 필요하고, 그 문턱은 개인주주와 비영리 주주만이 아니라 중형 기관투자자까지 배제한다.

남는 것은 아주 큰 주주뿐이고, 그들이 올리는 안건은 대체로 자본 배분과 지배구조에 관한 것이다. 환경과 인권과 지역사회를 다루는 중장기 관점의 제안은 원래 지지율이 낮고 부결을 전제로 제기되는 경우가 많아 문턱 상승에 가장 먼저 사라진다. 여기서 중요한 것은 그런 제안의 값이 가결이 아니라 가시화에 있다는 지적이다. 부결되어도 30% 안팎의 지지를 받으면 이사회는 다음 해를 준비하고, 언론이 그것을 다루면 사회적 논의가 시작된다. 문턱이 올라가면 이 경로가 통째로 닫히고, 그러면 같은 요구는 소송이나 규제나 불매 같은 더 비싼 경로로 옮겨 간다.

승자와 패자. 승자는 셋이다. 첫째는 대형 자산운용사다. 공식 안건 경로가 좁아질수록 비공식 대화의 값이 오르고, 그 대화에 회사가 응하는 이유는 지분의 크기다. 둘째는 의결권 자문사다. 캠페인의 신뢰를 판정하는 자리가 제도 밖으로 옮겨 갈수록 판정자의 무게가 커지며, 스페인 사례에서 두 자문사의 지지가 재선임 찬성률을 30%포인트 가까이 움직인 것이 그 크기를 보여준다. 셋째는 협상형 행동주의 펀드다. 총력전이 아니라 이사진 한두 자리와 자본 배분 조정으로 마무리하는 방식은 문턱 상승과 무관하게 작동하고, 오히려 경쟁자가 줄어 값이 오른다.

패자도 셋이다. 하나는 비영리·시민사회 주주다. 이들은 시간과 비용과 노력을 들여 환경·인권 제안을 이어 왔으나 지분의 크기로는 어느 문턱도 넘을 수 없다. 둘은 외국 기관투자자다. 일본 사례에서 보듯 회사법 요건에 더해 외환법상 사전신고 같은 별도 절차가 붙으면 실질적으로 경로가 막힌다. 셋은 역설적으로 기업 자신이다. 총회에서 표로 드러나던 불만이 표로 드러나지 않게 되면 경영진은 문제의 크기를 낮게 알게 되고, 그 지연은 대개 더 비싼 국면에서 청구된다.

한국 적용. ① 국내 연기금·공제회가 관여 활동의 기록 양식을 지금 정비한다 — 대상 회사, 제기한 사안, 회사의 응답, 이후 변화까지 네 칸이면 충분하며, 이 기록이 몇 해 쌓이면 문턱 논의에서 실증 근거가 된다. ② 상장사는 다섯 가지 취약 지점을 이사회 자체 점검 항목으로 넣는다. 외부의 지적을 기다리는 대신 스스로 먼저 설명하면 같은 사안이 캠페인의 명분이 되지 않는다. ③ 의결권 자문사의 국내 영향력을 실측한 연구를 만든다.

자문사 권고와 실제 찬성률의 관계는 공시 자료로 계산 가능하며, 그 계수가 없으면 자문사 규제 논의가 언제나 인상에 의존한다. ④ 비영리 조직은 단독 제안이 아니라 연기금·운용사와의 공동 관여로 경로를 바꾼다. 문턱이 올라가는 국면에서 지분을 모으는 것보다 논거를 파는 편이 현실적이다. ⑤ 인공지능 감독을 이사회 안건으로 올리는 실험을 지금 시작한다. 유럽에서 올해 새로 부상한 주제이고, 국내에서는 아직 이 사안으로 이사회에 질문이 들어오지 않았으므로 준비할 시간이 있다.

농치기 쉬운 함정. 첫째, 규칙 폐지를 곧 주주권 소멸로 읽는 것이다. 미국의 안은 연방 규제를 각 주로 되돌리는 형식이며, 델라웨어를 비롯한 주법이 어떻게 반응하느냐에 따라 결과가 크게 갈린다. 둘째, 일본의 두 안을 같은 것으로 묶는 것이다. 개수 요건 폐지와 개수 상향은 영향의 크기가 다르고, 441개라는 대안이 제시된 것처럼 논의는 아직 열려 있다. 셋째, 행동주의를 단기 차익 추구와 동일시하는 것이다.

이번 자료가 보여준 것은 캠페인의 상당수가 지배구조와 감독의 공백을 겨냥한다는 점이며, 그 공백은 대체로 회사도 알고 있던 것이다. 넷째, 국내 제도가 이미 넉넉하다고 안심하는 것이다. 요건의 수치보다 중요한 것은 실제로 몇 건의 제안이 올라오고 몇 건이 논의됐는가이며, 국내에서 그 실측이 잘 이뤄지지 않았다. 다섯째, 이 사안을 기업지배구조 전문가의 영역으로 두는 것이다. 환경·인권·노동 의제를 다루는 조직에게 주주제안은 몇 안 되는 제도적 발언 창구였고, 그 창구의 폭이 지금 결정되고 있다.

출처: ESG Dive (미국, 2026-09) — SEC to propose rescission of rule governing shareholder proposals: OMB · Alterna (일본, 2026-09) — アクティビストの排除? 株主提案権の要件見直しが「改悪」となる理由 · Compromiso Empresarial (스페인, 2026-08) — Activismo accionarial: del conflicto abierto a la presión permanente

세계의 ESG 투자액을 더는 한 숫자로 말할 수 없다 — 30조 3,000억이 사라진 자리

세계 지속가능투자 통계를 집계해 온 국제 협의체가 2023년에 낸 보고서는 세계 지속가능투자 운용자산을 30조 3,000억 달러로 적었다. 2025년 11월에 나온 최신판은 같은 뜻의 세계 총액을 제시하지 않았다. 권역마다 정의와 규제와 조사 방법과 자료 제공 상황의 차이가 벌어져, 세계 지속가능투자 전체를 집계할 만한 자료를 확보할 수 없게 됐기 때문이다.

대신 이 보고서는 한 데이터 회사의 펀드 공시 자료를 써서 책임투자나 지속가능투자 방식을 공시한 펀드 자산을 16조 7,540억 달러로 산출했다. 일본의 한 지속가능성 전문 매체가 이 단절을 정리했는데, 핵심은 두 숫자를 비교해 "줄었다"고 판단할 수 없다는 것이다. 뒤의 수치는 유럽·미국·캐나다·호주·뉴질랜드·일본에 적을 둔 펀드 가운데 투자설명서 같은 규제상 제출 서류에 해당 방식을 명시한 자산만을 담으며, 연기금 같은 자산소유자가 직접 운용하는 자산과 운용사의 개별 운용계좌는 들어 있지 않다.

조사 대상의 범위 자체가 반토막 났다. 종전 조사의 대상은 약 124조 달러로 세계 투자 가능 시장의 약 58%를 덮었고, 운용사의 펀드만이 아니라 기관 대상 개별 계좌와 연기금·보험사의 직접 운용 자산까지 포함했다. 새 방식의 대상 펀드 시장은 61조 6,770억 달러로 투자 가능 시장의 약 30%이며, 개방형 펀드와 상장지수펀드, 머니마켓펀드 같은 집합투자 상품이 중심이다. 자산소유자의 직접 운용과 개별 계좌가 빠지면서 조사 범위가 50% 넘게 줄었다. 이것은 합계액이 작아졌다는 뜻만 이 아니다.

연기금과 보험사 같은 대규모 장기 투자자가 실제로 어떤 책임투자를 하고 있는지를 공통 자료로는 더 이상 충분히 파악할 수 없게 됐다는 뜻이다. 무엇을 근거로 "하고 있다"고 판정하는지도 달라졌다. 종전에는 권역 단체가 운용사와 자산소유자에게 설문을 보내 어떤 자산에 어떤 방식을 쓰는지 답하게 했다. 자기 신고이긴 해도 투자자가 실천한다고 답한 운용 방식을 집계한 것이다. 새 집계는 펀드의 투자설명서 등에 그 방식의 채택이 명시돼 있는지를 확인한다. 실제 투자 판단에서 환경·사회 요소를 고려해도 서류에 적혀 있지 않으면 집계되지 않고, 반대로 공시된 방식이 포트폴리오 전체에 얼마나 깊이 적용되는지를 재는 통계도 아니다.

권역별 공시 제도의 차이가 숫자를 지배한다. 유럽에서는 지속가능금융공시규정을 배경으로 펀드 단위 공시가 진전돼, 2024년 대상 펀드 자산 17조 6,890억 달러 가운데 14조 3,450억 달러가 책임 투자 방식을 공시해 권역 내 81%를 차지했다. 미국은 대상 펀드 시장 약 40조 5,000억 달러 가운데 1조 6,020억 달러로 4%, 일본은 약 1조 4,700억 달러 가운데 220억 달러로 1.5%였다.

집계 주체는 미국과 일본의 낮은 비율이 유럽보다 포괄적인 펀드 공시 규제를 갖추지 못한 사정을 반영하는 것이며 두 나라 투자자가 환경·사회 요소를 크게 고려하지 않는다는 뜻은 아니라고 주의를 붙였다. 일본에서 그 간극이 가장 뚜렷하게 드러났다. 일본의 국내 조사에서는 대상 운용자산 8조 6,000억 달러 가운데 최소 하나의 책임투자 방식을 채택한다고 답한 자산이 5조 4,610억 달러로 64%였는데, 규제 서류 확인 방식으로는 1.5%였다. 두 수치의 차이가 약 250배다. 집계 주체는 이 상태를 공시와 실무의 분단이라고 불렀다.

같은 시기 유럽에서는 공시 자체의 부피가 줄었다. 유럽재무보고자문그룹이 개정 지속가능성보고 기준을 반영한 2026년 데이터포인트 목록 초안을 공개했는데, 2023년 위임법 기준 783개였던 의무 항목이 292개로 줄어 60% 넘게 감소했다. 감소 폭은 분야마다 다르다. 기후변화는 187개에서 84개로, 자체 인력은 127개에서 49개로, 오염은 44개에서 17개로 줄었고, 생물다양성 및 생태계는 54개에서 9개로 83% 줄어 모든 분야 가운데 감소율이 가장 컸다. 가치사슬 근로자는 47개에서 12개로, 영향받는 지역사회는 45개에서 12개로, 소비자 및 최종사용자는 44개에서 9개로, 기업행동은 39개에서 20개로 줄었다. 다만 빼대는 남았다.

기후 분야에서는 전환계획의 주요 내용과 이행 상황, 화석연료 관련 자본지출, 주요 자산과 제품에 잠긴 고착 배출량, 물리적·전환 위험의 분석 방법과 기후 시나리오가 유지됐다. 292개 전부를 모든 기업이 공시하는 구조도 아니다. 중대성 원칙이 적용돼 기업이 특정 사안을 중요하지 않다고 판단하면 관련 항목을 빼며, 정책·행동·목표 관련 공시도 실제로 수립·시행하고 있는지에 따라 달라진다. 조건부 항목을 빼면 기본 적용 항목은 195개다. 이탈리아의 한 지속가능금융 매체는 이 목록의 실무적 의미를 정리하면서, 새 목록에는 2023년 채택본의 조항 참조를 유지한 두 번째 판본이 함께

붙어 있어 어떤 정보가 남고 어떤 것이 바뀌고 재배치됐는지 대조할 수 있다는 점을 강조했다. 이미 옛 기준으로 자료 수집 체계를 짜 놓은 기업에게는 그 대조표가 실질적인 이행 안내서가 된다. 의견 접수는 10월 23일까지다.

한국 시사점 — 국내에서는 지속가능성 공시 의무화의 시점과 범위가 아직 논의 중이고, 그 논의의 근거로 유럽 기준의 항목 수와 국제 통계의 규모가 자주 인용된다. 이번 자료들은 그 두 근거가 모두 흔들리고 있음을 보여준다. 지금 준비할 수 있는 일은 다섯이다. 첫째, 자기 조직이 인용하는 모든 시장 규모 수치에 "무엇을 세었는지"를 한 줄로 붙이는 일이다. 16조 7,540억 달러를 인용할 때 그것이 규제 서류에 방식을 명시한 펀드 자산이라는 사실을 함께 적지 않으면, 그 숫자는 다음 해에 정반대의 결론에 인용된다. 둘째, 국내 책임투자 통계에서 공시와 실무의 간극을 직접 재 보는 일이다. 일본에서 250배의 차이가 났다는 사실은 국내에도 같은 종류의 간극이 존재할 가능성이 높다는 뜻이며, 그 크기를 모르면 국제 비교에서 국내 실무가 실제보다 훨씬 작게 보인다.

셋째, 공시 항목이 60% 줄어드는 국면을 부담 경감으로만 읽지 않는 일이다. 생물다양성 항목이 83% 줄었다는 것은 앞으로 몇 해 동안 자연 관련 자료를 자율적으로 모아 둔 기업만이 그 축에서 말할 근거를 갖게 된다는 뜻이다. 넷째, 기업의 내부 자료 수집 체계를 항목 목록이 아니라 사안 목록으로 설계하는 일이다. 항목은 2년마다 바뀌지만 사안은 바뀌지 않으며, 사안 단위로 모아 두면 어떤 기준이 오든 조립할 수 있다. 다섯째, 국내 평가사와 연기금이 자기 평가 방법론의 변경 이력을 공개하는 일이다. 자가 바뀌었는데 그 사실이 기록되지 않으면 등급의 오르내림이 기업의 변화로 오독된다. 국내 공시·평가 실무에 이 논의가 닿기까지는 6~12개월로 본다.



심층 — 자가 바뀌면 시계열이 끊긴다: 총액의 소멸과 항목의 축소가 함께 일어난 해 (일본·유럽·한국에서 같은 달에 확인된 단절 · 국내 실무 도착 6~12개월)

왜 중요한가. 지난 10년간 지속가능투자를 둘러싼 공적 논의는 거의 전부 규모의 언어로 진행됐다. 얼마가 모였고 몇 퍼센트가 늘었으며 어느 권역이 앞서는가. 이번 자료들은 그 언어의 토대가 무너졌음을 보여준다. 무너진 방식이 중요하다. 시장이 축소돼서가 아니라 합칠 근거가 사라져서 총액이 사라졌다. 30조 3,000억과 16조 7,540억 사이에는 증감이 없고 단절만 있다. 이 단절은 두 겹이다. 하나는 대상의 축소다. 자산소유자의 직접 운용과 개별 계좌가 빠지면서, 실제로 장기 자금을 굴리는 주체들이 통계 밖으로 나갔다. 다른 하나는 판정 기준의 이동이다.

"투자자가 무엇을 실천한다고 답했는가"에서 "펀드가 규제 서류에 무엇을 공시했는가"로 자가 옮겨 갔고, 그 순간 통계는 투자 실무가 아니라 각국 공시 제도의 성숙도를 재는 지표가 됐다. 유럽이 86%를 차지한다는 결과는 유럽 투자자가 그만큼 앞서 있다는

뜻이 아니라 유럽에 펀드 단위 공시 의무가 있다는 뜻에 훨씬 가깝다. 같은 달 유럽에서 공시 항목이 60% 줄었다는 사실이 이 그림을 완성한다. 앞으로 몇 해 뒤에는 유럽 안에서 옛 기준과 새 기준을 잇는 선이 끊긴다. 결과적으로 우리는 지속가능투자가 성장했는지 후퇴했는지를 자료로 답할 수 없는 구간에 들어섰고, 그 구간은 최소 2~3년 이어진다.

승자와 패자. 승자는 셋이다. 첫째는 자기 방법론으로 오래 세어 온 조직이다. 외부의 자가 바뀌어도 자기 시계열이 있으면 두 자를 이어 붙일 수 있고, 그 이어 붙인 선이 곧 발언권이 된다. 국내에서도 몇몇 평가사와 연구소가 10년 넘는 자체 시계열을 갖고 있으며, 지금이 그 자산의 값이 가장 오르는 시점이다. 둘째는 데이터 공급자다. 권역 단체의 설문이 물러난 자리를 상업 데이터가 채웠고, 그 자리는 한 번 잡히면 잘 바뀌지 않는다. 셋째는 공시 제도가 촘촘한 권역의 자산운용사다.

서류에 적혀 있다는 것만으로 국제 통계에 잡히므로, 같은 실무를 하고도 눈에 더 크게 보인다. 패자도 셋이다. 하나는 연기금과 보험사다. 가장 큰 장기 자금을 굴리면서 통계에서는 사라졌고, 사라진 자산은 정책 논의에서도 비중을 잃는다. 둘은 공시 제도가 얇은 권역의 실무자다. 일본의 1.5%와 국내 조사의 격차는 실무의 부재가 아니라 서류 관행의 차이인데, 국제 비교표에서는 그 구분이 지워진다. 셋은 자연·생물다양성 영역이다. 의무 항목이 83% 줄면서 앞으로 몇 해 동안 비교 가능한 자료가 급격히 얇아지고, 그동안 이 영역은 "자료가 없어서" 우선순위에서 밀린다.

한국 적용. ① 국내 책임투자 통계에 공시 기준 집계와 실무 기준 집계를 나란히 실는다 — 두 수치의 차이 자체가 국내 공시 제도의 성숙도를 재는 지표가 되며, 일본 사례가 그 유용성을 이미 보여줬다. ② 기업의 지속가능성 자료 수집을 항목 대응이 아니라 사안 대응으로 재설계한다. 배출량·용수·산업재해·공급망 인권처럼 사안 단위로 원자료를 모아 두면 어떤 기준이 와도 조립이 되지만, 항목 번호에 맞춰 모으면 기준이 바뀔 때마다 처음부터 다시 짜야 한다.

③ 국내 평가사가 방법론 변경 이력을 연 1회 공개한다. 자가 바뀐 해와 기업이 바뀐 해를 구분할 수 없으면 등급 정보의 값이 급격히 떨어진다. ④ 생물다양성·자연 자료를 지금부터 자체적으로 축적한다. 의무가 얇아지는 구간이 곧 선점 구간이며, 몇 해 뒤 규칙이 다시 두꺼워질 때 근거를 가진 쪽이 기준을 만든다. ⑤ 정책 문서에서 국제 통계를 인용할 때 정의와 대상 범위를 각주로 고정한다. 인용 관행 하나가 몇 해 뒤 정책 평가의 좌표를 좌우한다.

농치기 쉬운 함정. 첫째, 총액의 소멸을 시장의 후퇴로 읽는 것이다. 이 오독은 이미 여러 곳에서 시작됐고, 한 번 굳으면 되돌리기 어렵다. 둘째, 항목 축소를 규제 완화로만 읽는 것이다. 중대성 원칙과 조건부 항목 때문에 실제 공시량은 기업마다 크게 다르며, 어떤 기업에게는 오히려 판단 부담이 늘어난다. 셋째, 방식별 금액을 더하는 것이다. 한 펀드

가 여러 방식을 함께 쓰므로 배제·통합·관여의 금액을 합산하면 시장 규모가 두세 배로 부풀려진다.

넷째, 환경·사회 요소 통합과 임팩트 투자를 같은 칸에 두는 것이다. 앞은 위험·수익 분석의 기법이고 뒤는 측정 가능한 성과를 의도하는 투자이며, 둘을 하나의 숫자로 합치면 기업이 투자자에게 무엇을 요구받는지 알 수 없게 된다. 다섯째, 이 논의를 통계 전문가의 영역으로 두는 것이다. 무엇을 세는지가 곧 무엇을 목표로 삼는지를 정하며, 그 결정은 지금 진행되고 있다.

출처: Sustainable Japan (일본, 2026-09) — 【金融】

世界のESG投資額はなぜ把握できなくなったか。GSIR 2024が示す統計の断絶 · ESG News

(이탈리아, 2026-09) — ESRS, EFRAG fa ordine sui datapoint: online la nuova lista per gli

standard di rendicontazione rivisti · 임팩트온 (한국, 2026-08) — ESRS 지속가능성 공시항목 60%

넘게 줄었다…데이터포인트 783개→292개

02 현장 들여다보기 — 세계의 임팩트 현장

잠자는 현지 자본을 깨우는 일 — 4조 달러가 국채에 묶여 있는 대륙에서

싱가포르의 한 지속가능 비즈니스 매체가 중국과 글로벌 사우스의 태양광 금융을 다루면서 통념을 뒤집었다. 지난해 중국은 다시 세계 최대의 태양광 설비 제조국이었고 수출은 290억 달러였으며 글로벌 사우스로의 판매가 특히 빠르게 늘었다. 중국은 아시아·라틴아메리카·아프리카의 지역 에너지에 값싼 설비를 대량으로 공급할 수 있다. 그런데 연구기관과 비영리단체들이 지적하는 것은 중국이 그런 사업의 금융에는 거의 참여하지 않는다는 점이다.

2020년 이전 중국의 해외 재생에너지 참여는 거의 전부 대형 계통연계 사업이었고, 외딴 농촌처럼 계통 밖 분산형 해법이 필요한 지역사회는 대상 밖이었다. 2021년부터 작고 아름다운 사업이라는 이름의 저비용 사업이 들어오기 시작했고, 2023년에 시작한 아프리카 태양광 벨트 사업은 3년간 5만 빈곤 가구에 기초 전력 접근을 제공하는 것을 목표로 했다. 그러나 공적 자금 투입은 1억 위안, 약 1,400만 달러에 그쳤다. 같은 대륙에서 수억 달러가 드는 대규모 사업과는 자릿수가 다르다.

기사의 방향 전환은 여기서 일어난다. 그 격차는 중국의 금융 선호만의 문제가 아니며, 글로벌 사우스 각국 정부가 훨씬 더 많은 것을 할 수 있다는 것이다. 대형 사업 선호는 중국만의 문제도 아니다. 일부 다자개발금융기관도 오랫동안 대형 계통연계 발전과 송전망을 선호해 왔고, 11개국에 걸친

한 대형 사업의 대출 구성도 큰 사업 쪽으로 확연히 기운다. 문제는 다른 곳에 있다. 어떤 나라들은 현금흐름이 불안정한 작고 위험한 사업에 투자하기를 꺼리면서도, 잠자는 자본을 상당히 갖고 있다. 예금과 국채 같은 저수익 자산에 묶여 실물경제 사업으로 가지 않는 투자 가능 자금이다.

2023년 남아프리카공화국의 국영 공공투자공사는 1,375억 달러의 자산을 갖고 있었지만 그중 에너지 투자는 0.6%였다. 남아공은 포트폴리오의 20% 미만을 위험 자산에 넣고 대부분을 국채와 단기금융상품과 상장주식에 둔다. 나이지리아의 연금 자산은 2024년 말 147억 달러였는데 인프라 사업 비중은 0.95%로, 전략 목표인 35%에 크게 못 미쳤다. 연금 자산의 62.7%가 사실상 무위험으로 여겨지는 연방정부 채권에 있었다. 아프리카 전체로 보면 연기금과 보험사와 국부펀드를 포함한 기관투자자가 약 4조 달러를 운용하지만, 인프라와 생산 부문에 배분된 것은 2.7%에 못 미친다.

케냐는 예외를 만들었다. 외부 개발자금 없이 지역 재생에너지 시스템을 위한 완결된 자금 사슬을 만들었고, 지금 아프리카에서 가장 잘 자리 잡은 계통 밖 태양광 시장을 갖고 있다. 구조는 단순하다. 구매자가 소액의 계약금을 내고 스마트미터가 내장된 태양광 설비를 받은 뒤, 현지 모바일 결제망을 통해 매일 또는 매주 소액을 내며 설비를 조금씩 자기 것으로 만든다. 납부가 끊기면 미터를 통해 원격으로 잠글 수 있고, 완납하면 소유권이 넘어가며 영구히 해제된다. 하나의 큰 결제를 감당 가능한 여러 개의 작은 결제로 바꾸는 동시에, 계약 위반 가능성을 낮추고 현금흐름을 예측 가능하게 만든다.

같은 문제를 개발금융기관의 관점에서 정리한 글이 미국의 한 임팩트 투자 매체에 실렸다. 저·중소득국에 임팩트 투자에 쓸 수 있는 현지 자본 풀이 점점 커지고 있으며, 2025년 기준 아프리카의 연기금과 보험사와 국부펀드가 약 1조 달러를 운용한다는 것이다. 그런데 그 자산은 국채와 은행 예금 같은 저위험·저임팩트 상품에 들어가 있다. 개발금융기관은 제한적이거나 이 자본을 임팩트로 끌어내는 역할을 해 왔다.

2024년 5월 영국의 개발금융기관이 탄자니아 증권거래소에 상장된 첫 지속가능채권을 공동 앵커했고, 국제금융공사는 르완다 증권거래소에 1,750만 달러 상당의 현지 통화 채권을 발행했으며, 서아프리카 8개국이 공유하는 지역 거래소의 유동화 채권 상장을 여러 기관이 현지 금융기관과 함께 지원했다. 현지 공모 시장이 중요한 이유는 명확하다. 사모펀드와 사모대출과 벤처캐피털이 따라올 수 없는 규모로 현지 기관 자본을 동원할 수 있고, 많은 연기금과 보험사가 요구하는 공시와 규제를 갖춘 시장이며, 기관의 부채 구조에 맞는 장기 상품을 제공한다. 현지 자본을 동원하면 발행자는 해외 투자에 따르는 환위험을 피하고, 현지 자본시장이 깊어지면 그 시장이 다음 투자를 더 큰 규모로 조달한다.

나이지리아의 한 신용보강 기관은 19개 연기금에서 3억 달러 넘게 동원해 재생에너지와 여러 인프라를 위한 현지 통화 채권 20건을 만들었다. 보고서가 정리한 권고는 넷이다. 대출 대신 상장 채권과 주식을 앵커해 그 증권의 품질을 표시하는 것, 보증과 혼합금융 구조로 위험을 낮추는 것, 개발금융기관 자신이 현지 통화 채권을 발행해 적절한 구조와 가격과 공시를 시연하는 것, 소상공인 대출 유동화나 적정 주거를 위한 부동산투자신탁 같은 새 금융상품을 지원하는 것이다.

인도에서는 같은 논의가 자선의 언어로 나타났다. 아시아 최대의 사회투자 네트워크가 인도에서 처음 연 국제 회의에서 한 대형 재단의 이사장이 자본을 역량으로라는 표현을 내놓았다. 자선이 당장의 필요를 메우는 데서 나아가, 지속적인 사회 변화를 만들어 낼 수 있는 사람과 기관과 체계를 튼튼하게 하는 쪽으로 진화해야 한다는 것이다. 생존과 즉각적 구호를 위한 지원은 여전히 필요하지만, 자금은 행동의 변화와 기관 형성과 기술과 혁신과 기후 대응과 더 강한 사회적 연결을 가능하게 해야 한다는 것이 요지다. 목적은 효과적인 개입이 고립된 사업으로 남지 않게 하는 것이며, 자선 자본은 장기 성과를 규모 있게 낼 수 있는 체계를 만드는 데 기여해야 한다는 것이다.

그가 덧붙인 원칙은 자선이 사람의 삶을 바꾸려 하기보다 스스로 자기 삶을 바꿀 수단과 지렛대를 주어야 한다는 것이었다. 이 접근은 개발을 의존에서 자립으로 옮기고, 지역 공동체를 수동적 수혜자가 아니라 진보의 동반자로 만든다. 발언은 풀뿌리 기업가정신과 지역 혁신의 역할로 이어졌다. 혁신이 대도시에만 집중되지 않고 소도시와 마을에서 점점 더 나오고 있으며, 폐기물 관리와 기후 변화와 식수와 보건과 농업 같은 실생활 문제를 다루는 창업기업이 전국에 있다는 것이다. 그가 언급한 한 공모에는 2만 6,000곳이 넘는 창업기업이 지원했다. 마지막 문장이 이 관점을 압축한다. 더 큰 예산만으로 나라가 만들어지지 않으며 더 강한 기관이 만든다는 것이다.

한국 시사점 — 세 자료가 겹치는 지점은 자금의 총량이 아니라 자금의 위치다. 돈은 있는데 국채와 예금에 있고, 실물로 가는 통로가 없다. 한국은 글로벌 사우스가 아니지만 이 구조는 낯설지 않다. 국내 연기금과 공제회의 대체투자 비중이 높아졌음에도 사회적 성과를 겨냥한 국내 배분은 여전히 낮고, 지역 단위 재생에너지와 사회주택과 돌봄 인프라처럼 규모가 작고 현금흐름이 얇은 사업은 검토 비용이 맞지 않아 자동으로 걸러진다. 지금 할 수 있는 일은 다섯이다. 첫째, 국내 연기금·공제회의 자산 배분에서 국내 실물 임팩트 자산의 비중을 한 번 계산해 공개하는 일이다. 아프리카의 2.7%라는 숫자가 논의를 만들었듯, 숫자가 있어야 논의가 시작된다.

둘째, 소액·분산 사업을 묶어 상장 가능한 규모로 만드는 유동화 구조를 국내에서 실험하는 일이다. 개별 사업이 작아서 검토가 안 되는 것이라면 답은 사업을 키우는 것이 아니라 묶는 것이다. 셋째, 정책금융기관이 대출이 아니라 앵커 투자자로 참여하는 방식을 늘리는 일이다. 대출은 사업 하나를 살리지만 앵커는 그 자산군 전체의 품질을 표시한다. 넷째, 소액 분납형 소유 이전 모델을 국내 에너지 복지에 적용해 보는 일이다. 케냐 모델의 핵심은 기술이 아니라 큰 결제를 작은 결제로 바꾸고 소유권을 점진적으로 넘기는 설계이며, 국내 저소득층 고효율 기기 보급에도 그대로 옮길 수 있다. 다섯째, 개발협력 사업의 성과 지표를 사업 수에서 현지 기관의 역량으로 옮기는 일이다. 이 언어가 국내 정책 문서에 닿기까지는 12~18개월로 본다.



심층 — 자본의 총량이 아니라 자본의 위치: 잠자는 자본을 깨우는 네 가지 지렛대 (싱가포르·미국·인도에서 같은 주에 제기된 같은 진단 · 국내 실무 도착 12~18개월)

왜 중요한가. 개발금융 논의는 오랫동안 외부에서 얼마를 더 가져올 것인가로 진행됐다. 이번 자료들은 그 질문의 자리를 옮긴다. 아프리카 기관투자자가 4조 달러를 운용하는데 인프라와 생산 부문에 2.7% 미만이 간다는 사실은 자금 부족의 문제가 아니라 배치의 문제다. 남아공 공공투자공사의 에너지 비중 0.6%, 나이지리아 연금의 인프라 비중 0.95% 대 목표 35%는 그 격차를 숫자로 보여준다. 여기서 중요한 것은 이 배치가 잘못된 판단의 결과가 아니라는 점이다. 연기금은 수탁자 의무를 지고 있고 국채는 규제상 안전하며 소규모 사업은 검토 비용이 맞지 않는다. 각자 정당한 기준을 따랐는데 결과적으로 같은 구간이 비어 있다.

그렇다면 처방도 설득이 아니라 구조 설계여야 한다. 개발금융기관의 네 가지 권고가 모두 구조에 관한 것인 이유가 여기 있다. 앵커는 품질을 표시하고, 보증은 위험을 옮기며, 현지 통화 발행은 표준을 시연하고, 유동화는 크기를 만든다. 케냐 사례는 이 논리의 소비자판이다. 큰 결제를 작은 결제로 바꾸고 스마트미터로 회수를 담보하며 완납 시 소유권을 넘기는 설계가, 현금흐름이 불규칙한 농촌 가구를 신용 가능한 상대로 바꿨다. 인도 쪽 발언은 같은 이야기를 자선의 언어로 옮긴 것이다. 자본을 역량으로라는 표현의 실질은 돈을 사업에 넣지 말고 그 사업을 계속할 수 있는 조직에 넣으라는 것이며, 이는 자금 공급자에게 성과 측정의 시점을 뒤로 미루라는 요구이기도 하다.

승자와 패자. 승자는 셋이다. 첫째는 회수 구조를 설계할 줄 아는 사업자다. 케냐 모델에서 결정적인 것은 태양광 기술이 아니라 원격 잠금과 점진적 소유 이전이었고, 이 설계 역량은 다른 상품군에도 그대로 이전된다. 둘째는 현지 통화로 조달할 수 있는 발행자다. 환위험을 피하는 것만으로 사업의 수익성이 크게 달라지며, 이 이점은 사업의 우수성과 무관하게 구조에서 나온다. 셋째는 규모를 만들어 주는 중개자다.

신용보강 기관 하나가 19개 연기금에서 3억 달러 넘게 끌어냈다는 사실은 자금이 아니라 통로가 병목이었음을 보여준다. 패자도 셋이다. 하나는 개별 소규모 사업자다. 묵이지 않으면 아무리 좋은 사업도 기관 자본의 검토 대상이 되지 못한다. 둘은 설비만 공급하는 제조업체다. 금융이 붙지 않으면 판매는 공적 자금의 크기에 갇히고, 그 크기는 대개 자릿수가 모자란다. 셋은 성과를 사업 수로 세는 공여자다. 역량 형성은 몇 해 뒤에야 나타나므로, 연 단위 사업 수로 평가받는 조직은 구조적으로 그쪽에 자금을 넣을 수 없다.

한국 적용. ① 국민연금과 주요 공제회가 국내 사회 인프라 자산의 배분 비중을 산출해 공개한다 — 목표를 정하기 전에 현재 위치를 아는 것이 먼저이며, 이 수치 자체가 논리를 만든다. ② 정책금융기관이 소규모 사회 인프라 사업의 유동화 시범 사업을 설계한다. 사회주택·지역 재생에너지·돌봄 시설처럼 개별 규모가 작고 현금흐름이 예측 가능한 자산군이 후보다. ③ 대출 중심의 지원을 앵커 투자로 일부 전환한다.

같은 금액이라도 앵커는 뒤따르는 민간 자본을 부르지만 대출은 부르지 않는다. ④ 에너지 복지 사업에 분납형 소유 이전 모델을 시범 적용한다. 고효율 기기와 태양광을 무상 지급하는 대신 소액 분납으로 소유권을 넘기면 사후 관리의 유인이 수혜자 쪽에 생긴다.

⑤ 국제개발협력 평가에 기관 역량 지표를 넣는다. 훈련 인원 수가 아니라 그 기관이 3년 뒤에도 같은 사업을 스스로 하고 있는지를 묻는 문항 하나면 시작된다.

농치기 쉬운 함정. 첫째, 잠자는 자본이라는 표현을 게으름으로 읽는 것이다. 연기금이 국채에 있는 것은 규제와 수탁자 의무의 결과이며, 규제를 손대지 않고 배분만 바꾸라고 요구하면 아무 일도 일어나지 않는다. 둘째, 케냐 모델을 기술 문제로 축소하는 것이다. 핵심은 모바일 결제망이라는 사회 인프라가 이미 있었다는 점이고, 그것이 없는 나라에서는 같은 설계가 작동하지 않는다. 셋째, 앵커 투자를 손실 감수와 동일시하는 것이다.

앵커의 기능은 손실을 떠안는 것이 아니라 품질을 표시하는 것이며, 그래서 앵커는 좋은 자산에만 들어가야 의미가 있다. 넷째, 역량 강화를 교육 사업으로 읽는 것이다. 이번 발언이 가리킨 것은 기관 형성이며, 교육은 그 일부일 뿐이다. 다섯째, 대형 재단 대표의 발언을 그 재단의 실천과 동일시하는 것이다. 이 자료는 회의 발언의 보도이고, 실제 배분 자료로 검증된 것이 아니다. 논거로 쓸 만한 것은 발언이 제시한 틀이지 그 조직의 성과가 아니다.

출처: [Eco-Business \(싱가포르, 2026-09\) — China can catalyse local finance for home solar in the Global South](#) · [ImpactAlpha \(미국, 2026-08\) — Tapping local capital in developing economies — how DFIs can do more](#) · [India CSR \(인도, 2026-08\) — Dr Priti Adani Calls for 'Capital for Capacity' to Create Lasting Social Impact](#)

중개하는 자의 정당성 — 라틴아메리카에서 같은 주제 던져진 두 질문

멕시코의 한 기업책임 매체에 실린 칼럼은 뜻밖의 자리에서 시작한다. 한 국제 경제지가 오랫동안 논쟁하기 어려워 보였던 합의 하나를 문제 삼았다는 것이다. 개인이나 기업이 좋은 목적에 돈을 기부하면 그 일부를 세금에서 공제받게 해 주는 것이 왜 당연한가. 논리는 흠잡을 데 없어 보인다. 기부자가 내고 조직이 받고 사회가 이득을 보며, 국가는 세제 유인을 통해 스스로 다 풀지 못하는 문제에 민간 재원이 닿게 한다. 그런데 그 기사가 던진 질문은 셈이 맞느냐는 것이었다.

인용된 연구에 따르면 세제 유인이 기부의 실효 비용을 10% 낮출 때 기부는 6% 정도 늘어난다. 국가가 걷지 못하게 되는 세수가 추가로 동원되는 자선보다 클 수 있다는 뜻이다. 그러나 칼럼이 더 흥미롭다고 본 문제는 회계가 아니었다. 무엇이 재원을 받을 만한지를 누가 정하는가다. 세제 유인은 결정하는 사람을 바꾸지 않는다. 개인이나 기업이 교육이든 보건의든 문화든 환경이든 자기 기부처를 고르고, 그 선택에 공적 세수의 비용이 따른다.

여기서 필자는 자국 정치를 다시 읽는다. 지난 정부가 중개자를 없애겠다고 한 집착을 조금 더 이해하게 됐다는 것이다. 두 논의가 같은 것은 아니다. 하나는 민간의 자선적 결정에 대한 세제 유인이고 다른 하나는 공공 재원의 집행에서 사회 조직의 중개를 줄이려 한 정책이다. 그러나 둘은 같은 질문에 닿는다. 복지에 쓰일 자원을 어떻게 배분할지 누가 결정해야 하는가. 경제협력개발기구의

한 보고서는 그 관계를 기록했다. 2018년 이후 자선 부문과 연방정부의 관계가 점점 긴장됐고, 2019년 제3섹터에 대한 연방 재정 지원이 폐지됐으며 관련 기관이 사라지고 여러 세제 개편으로 조직의 운영 조건이 까다로워졌다.

정치적 논리는 알려진 대로 중개자를 줄이고 국가가 직접 지원을 전달하게 하는 것이었다. 필자의 독해로는 거기에 행정적 결정 이상의 것이 있었다. 국가를 복지의 자원 공급자만이 아니라 주역으로 보는 관념이다. 그것이 기업과 재단과 조직의 기여 능력을 부정한 것은 아니다. 다만 오랫동안 편안하게 받아들여 온 생각 하나에 의심을 걸었다. 사회적 목적을 위해 자원을 중개하는 일이 그 자체로 정당성을 준다는 생각이다. 그 자리에서 보면 질문의 차원이 달라진다. 결정이 공적이라고 해서 반드시 더 나은 것은 아니지만, 사적이라고 해서 사회적 필요에 더 잘 응답한다는 보장도 없다.

칼럼은 규모의 자료로 논의를 닫는다. 300곳이 넘는 조직의 정보를 분석한 결과, 2020년부터 2023년까지 국내 최대 자선 조직 328곳이 약 34억 달러를 집행했다. 같은 기간 27곳의 국제 자선 공여자가 2억 7,400만 달러를 냈고, 개발원조위원회 회원국에서 온 공적개발원조는 31억 6,000만 달러였다. 즉 국내 자선이 그 4년간 멕시코가 받은 공적개발원조보다 조금 더 큰 규모를 움직였다. 다만 그 재원은 크게 집중돼 있다.

상위 10개 자원 공급자가 전체의 거의 절반을 차지하고, 그중 여럿이 재계와 밀접하게 연결된 이름들이다. 상위 다섯 곳을 합치면 4년간 약 11억 6,900만 달러다. 그리고 이것은 수표를 전달하는 이야기만이 아니다. 멕시코 자선의 상당 부분이 사회보호와 보건과 교육에 집중돼 있고, 분석된 국내 집행액의 4분의 3 가까이가 이 세 영역에 갔다. 공공정책이 다루려는 것과 같은 문제에 직접 개입하는 자원이라는 뜻이다. 그래서 피할 수 없는 질문이 남는다. 그 재원이 재단을 거치지 않았다면 우리는 반드시 더 나았을까.

아르헨티나에서는 같은 정당성의 문제가 말하기의 문제로 나타났다. 한 기업책임 매체가 소개한 지침서는 기업의 침묵에 답하려 한다. 지난 몇 해 동안 많은 기업이 공적 감시와 새 규제와 위장환경 주의 비난에 대한 두려움 때문에 환경·사회 약속에 대한 소통을 줄였다. 이 현상을 부르는 이름이 녹색 침묵이고, 지침서는 목소리를 되찾되 더 투명하게 하자고 제안한다. 진단은 이렇다. 많은 기업이 지속가능성 활동을 유지하고 있지만 그것을 알리기를 그만두었다. 이 매체의 연례 조사에서도 정치적 양극화와 규제 감시와 평판 위험이 기업들로 하여금 약속의 가시성을 낮추고 야심 찬 선언을 기술적 메시지로 바꾸며 공개 노출보다 내부 관리를 우선하게 만들고 있다는 진단이 나왔다.

조사에 따르면 85%의 기업이 지속가능성 노력을 유지하거나 확대하고 있는데, 그 활동의 상당 부분이 공적 대화에서 빠져나갔다는 것이다. 다만 지침서는 그냥 더 말하라고 하지 않는다. 크게 말하는 것은 구체적 행동과 검증 가능한 자료와 정당한 인증으로 뒷받침될 때만 성립한다. 첫 단계는 회사가 실제로 진행 중인 전략을 갖고 있고 유의미한 진전을 이뤘는지를 확인하는 것이다. 먼 목표나 일반적 포부를 알리는 것으로는 더 이상 충분하지 않으며, 소통은 실제로 일어나고 있는 진전에 집중해야 한다.

사업과 이해관계자에게 가장 중요한 주제를 골라야 한다는 조언도 붙는다. 탄소와 물과 생물다양성과 지배구조와 지역사회를 모두 동시에 말하면 메시지가 희석된다. 두 번째 단계는 주장의 뒷받침이다. 인증과 라벨은 복잡한 정보를 압축하는 데 도움이 되지만 모든 인증이 같은 보증을 제공하지는 않는다. 누가 그 인증을 운영하는지, 기준은 무엇인지, 준수 여부를 어떻게 통제하는지, 인증받은 기업이나 제품을 공개하는지를 확인하라는 것이다. 녹색이나 지속가능이나 폐기물 제로 같은 부정확하거나 절대적인 표현은 증거가 뒷받침되지 않을 때 위험을 알리는 표지가 된다.

한국 시사점 — 두 자료가 함께 던지는 질문은 국내에서 거의 다뤄지지 않는다. 중개하는 조직의 정당성은 어디서 오는가. 국내에서 기업재단과 사회공헌 조직과 중간지원조직은 대체로 존재 자체가 선의로 전제되고, 정당성의 근거를 따로 묻지 않는다. 지금 할 수 있는 일은 넷이다. 첫째, 자기 조직이 움직이는 재원의 규모와 집중도를 공개하는 일이다. 멕시코 자료에서 상위 10곳이 절반을 차지한다는 사실이 논의를 만들었듯, 국내 기업재단의 집행액과 분야별 배분을 한 표로 모으는 작업이 아직 충분치 않다. 둘째, 세제 유인의 효과를 실측하는 일이다.

기부금 공제가 실제로 기부를 얼마나 늘리는지에 대한 국내 추정치는 드물고, 그 수치 없이는 제도 논의가 언제나 원칙 논쟁으로 흐른다. 셋째, 침묵의 크기를 재는 일이다. 국내에서도 지속가능성 관련 대외 커뮤니케이션이 줄어드는 조짐이 있는데, 활동이 줄어서인지 말하기를 멈춘 것인지 구분되지 않는다. 아르헨티나 조사의 85%라는 수치가 유용한 이유는 그 구분을 했기 때문이다. 넷째, 인증과 라벨의 검증 기준을 조직 차원에서 문서화하는 일이다. 누가 운영하고 어떻게 통제하며 명단을 공개하는지 세 문항이면 국내에서 유통되는 대다수 라벨의 성격이 갈린다. 이 논의가 국내 실무에 닿기까지는 12~18개월로 본다.



심층 — 중개의 정당성과 말하기의 조건: 자선의 배분권과 기업의 침묵이 같은 뿌리를 갖는 이유 (멕시코·아르헨티나에서 같은 주제 제기된 두 질문 · 국내 실무 도착 12~18개월)

왜 중요한가. 두 글은 소재가 전혀 다르지만 같은 것을 묻는다. 사회적 목적을 내건 민간 행위자의 정당성은 무엇으로 확보되는가. 멕시코 쪽은 배분권의 문제로 그것을 묻는다. 세제 공제는 국가가 세수를 포기하는 대신 민간의 선택에 공적 성격을 부여하는 장치인데, 그 선택의 주체는 여전히 사적이다. 만약 유인의 효율마저 낮다면, 즉 포기한 세수보다 늘어난 기부가 적다면, 남는 것은 재분배의 결정권이 사적 주체로 이전됐다는 사실뿐이다. 여기서 중요한 것은 이 논의가 반기업 정서가 아니라 회계에서 출발했다는 점이다. 아르헨티나 쪽은 발화권의 문제로 같은 것을 묻는다.

기업이 지속가능성에 대해 말하기를 멈춘 이유는 활동을 멈춰서가 아니라 말했을 때 치를 대가가 커졌기 때문이고, 그 대가는 규제와 감시가 정교해진 결과다. 침묵은 감시의

성공이면서 동시에 실패다. 위장환경주의는 줄었지만 검증 가능한 진전마저 공적 대화에서 사라졌기 때문이다. 두 문제를 함께 놓으면 하나의 명제가 나온다. 사회적 목적을 내건 민간 행위자는 이제 존재만으로는 정당성을 얻지 못하며, 배분의 근거와 주장의 증거를 각각 따로 해야 한다는 것이다. 이 전환은 라틴아메리카에서 먼저 선명해졌지만 원인은 전 지구적이다.

승자와 패자. 승자는 셋이다. 첫째는 자기 배분의 근거를 문서로 갖고 있는 재단이다. 왜 이 분야이고 왜 이 조직인지를 설명할 수 있으면 배분권 논쟁에서 방어할 자리가 있다. 둘째는 진전을 숫자로 말할 수 있는 기업이다. 지침서가 말하는 크게 말하기의 조건은 야심이 아니라 실적이며, 실적을 가진 기업에게 침묵의 시기는 오히려 경쟁 우위다. 셋째는 검증 체계를 운영하는 기관이다. 인증의 옥석이 갈리는 국면에서 기준과 통제와 공개 명단을 갖춘 인증은 값이 오르고, 그렇지 않은 인증은 그 자체가 위험 요소가 된다.

패자도 셋이다. 하나는 규모는 크지만 근거가 얇은 자선 재원이다. 집중도가 높을수록 배분권 논쟁의 표적이 되며, 사회보호와 보건과 교육처럼 공공정책과 겹치는 영역에서 특히 그렇다. 둘은 활동은 하는데 말하지 않는 기업이다. 침묵은 위험을 줄이지만 동시에 그 활동이 사회적 논의에서 사라지게 하며, 몇 해 뒤에 그 분야의 규칙이 만들어질 때 발언권이 없다. 셋은 절대적 표현에 의존해 온 브랜드다. 녹색이나 지속가능 같은 말이 증거 요구의 방아쇠가 되는 국면에서 그 표현들은 자산이 아니라 부채다.

한국 적용. ① 기업재단과 대형 공익법인이 배분 원칙을 공개 문서로 만든다 — 분야 선택의 근거와 심사 기준과 배제 사유 세 항목이면 시작되며, 이것이 없으면 배분권 논쟁에서 설명할 언어가 없다. ② 기부금 세제 유인의 효과를 국내 자료로 추정하는 연구를 지원한다. 세수 포기분과 유발 기부액을 비교한 추정치가 있어야 제도 논의가 원칙 싸움에서 벗어난다. ③ 기업의 지속가능성 커뮤니케이션 총량 변화를 산업별로 측정한다.

보고서 발간 건수와 보도자료 건수만으로도 침묵의 크기를 잴 수 있다. ④ 사내 커뮤니케이션 지침에 증거 요건을 넣는다. 진전을 말할 때 반드시 기준 시점과 측정 방법을 병기하게 하는 한 줄이면 대부분의 과장이 사전에 걸러진다. ⑤ 조직이 사용하는 인증·라벨의 목록과 각각의 운영 주체·통제 방식을 내부 문서로 정리한다. 이 목록이 있어야 어떤 라벨을 계속 쓸지 판단할 수 있다.

놓치기 쉬운 함정. 첫째, 배분권 논의를 정치적 공격으로 읽는 것이다. 멕시코 칼럼의 출발점은 국제 경제지의 회계 문제 제기였고, 필자 스스로 공적 결정이 반드시 더 낫지는 않다고 적었다. 둘째, 자선 규모가 공적개발원조를 넘었다는 사실을 성과로만 읽는 것이다. 같은 사실이 배분권 논쟁의 근거이기도 하며, 규모가 클수록 설명 책임도 커진다. 셋째, 침묵을 신중함으로 미화하는 것이다.

활동을 유지하면서 말하지 않는 상태는 단기적으로 안전하지만, 그 분야의 규칙이 만들어질 때 자리가 없다. 넷째, 크게 말하기를 홍보 강화로 이해하는 것이다. 지침서의 순서는 먼저 행동하고 다음에 소통하는 것이며, 순서를 뒤집으면 정확히 위장환경주의가 된

다. 다섯째, 라틴아메리카의 사례를 지역 특수성으로 치부하는 것이다. 중개자에 대한 의심과 소통의 위축은 국내에서도 이미 시작됐으며, 다만 아직 그것을 부르는 이름이 없을 뿐이다.

출처: ExpokNews (멕시코, 2026-09) — [Ahora entiendo un poco mejor por qué la 4T desconfía de la filantropía empresarial](#) · [ComunicaRSE](#) (아르헨티나, 2026-08) — [Del greenhushing al greenshouting: una guía propone que las empresas vuelvan a hablar de sostenibilidad](#)

03 현장 들여다보기 — 한국의 임팩트 현장

사회적 가치를 사고팔 수 있는가 — 보조금과 규제를 넘어 거래로

장애인을 의무고용률보다 더 많이 채용하거나 청년에게 첫 일자리를 마련해 준 기업의 성과를 시장에서 사고팔 수 있을까. 이 질문을 정면으로 다룬 자리가 9월 1일 서울 성동구에서 열렸다. 대기업 산하 사회적가치연구원과 임팩트 투자사 한 곳이 공동으로 연 세미나의 제목은 보조금과 규제를 넘어 사회적 가치 거래로였다. 그동안 정부 보조금이나 규제에 주로 의존해 온 사회문제 해결 방식에 시장 기제를 접목할 수 있을지를 살피는 자리였고, 사회문제를 해결한 기업이 성과에 대한 보상을 받고 그것을 통해 더 많은 기업의 참여를 끌어내는 구조가 가능한지를 묻는 것이 목적이었다.

연구원 대표는 인사말에서 사회 문제를 푸는 좋은 일이 한 번으로 끝나지 않고 지속 가능해지려면 사회적 가치를 만드는 일이 곧 돈을 버는 일로 연결돼야 한다고 말하며, 보조금과 규제만으로는 시장을 완전히 보완할 수 없기에 거래라는 방법론을 화두로 던지고자 한다고 밝혔다. 투자사 대표는 임팩트 투자만으로 사회문제를 해결하는 데는 한계가 있다는 것을 계속 느껴 왔으며, 사회적 가치 거래라는 개념이 완전히 새로운 것은 아니고 공정무역 커피에 프리미엄을 지불해 온 경험처럼 일상 속에 이미 그 실마리가 있다고 말했다.

첫 발제는 사회적 가치가 여전히 가격이 매겨지지 않아 시장 밖에 머물러 있는 대표적인 외부 효과라는 진단에서 출발했다. 발제자는 유엔의 지속가능발전목표 달성률이 최근 2년째 17%에 정체된 반면 관련 금융 규모는 20% 성장했다는 통계를 들며, 자금이 늘어나도 현재의 경제 체계가 지속되는 한 그것이 곧바로 사회문제 해결로 이어지지는 않는다고 지적했다. 사회적 가치를 시장에 내부화하려는 시도는 이미 여러 차례 있었다. 임팩트 투자, 혼합금융, 성과기반금융, 임팩트연계금융이 그것이다. 사회적 가치 거래제가 이들과 다른 점은 임팩트 그 자체를 경제적 가치로 전환해 다수의 수요자와 공급자가 시장에서 자동으로 연결되는 구조를 지향한다는 데 있다는 설명이 이어졌다.

발제자는 화폐도 처음부터 본질적 가치가 있어서 거래된 것이 아니라 사람들이 합의하고 설계했기 때문에 거래되기 시작했다고 탄소배출권과 특허권과 데이터를 예로 들었고, 거래제의 발전 단계를 보상과 교환과 거래의 3단계로 정리했다. 대기업이 운영해 온 사회성과인센티브가 보상 단계의 사

레이고, 사회적 가치를 화폐로 보상해 실생활에 쓰도록 한 남아프리카공화국의 임팩트 화폐가 교환 단계이며, 임팩트를 자산으로 표준화해 실제 매매까지 가능하게 만든 한 국제 플랫폼이 궁극적인 거래 단계의 사례로 제시됐다. 발제는 사회적 가치 거래가 가능과 불가능을 떠나 사람들이 어떻게 살게 하고 무엇에 합의할 것인가의 문제라는 말로 닫혔다.

두 번째 발제자인 투자사 대표는 그 국제 플랫폼을 통해 국내 5개 창업기업의 사회적 가치를 아시아에서 처음으로 자산화하는 작업을 진행 중이라고 소개했다. 국제협력단과 한 기업재단이 검증 비용을 지원하고 있으며 조만간 화폐화된 가치가 공개될 예정이라고 했다. 제3자 검증을 통해 사회적 가치의 단위가 생기면 투자자들도 이를 명확히 이해하고 응원할 수 있게 된다는 것이다. 그는 청년 고용을 새로운 거래 대상으로 제안했다. 청년이 졸업 후 첫 일자리를 구하기까지 평균 11개월이 걸리고 첫 직장의 평균 근속 기간은 1년 7개월에 그친다는 통계를 인용하며 청년 경력 형성 크레딧이라는 개념을 내놓았는데, 청년을 정규직으로 채용해 3년간 역량을 키워 준 기업에 크레딧을 발급하고 이를 대기업이나 향후 정부·펀드가 구매하는 방식이다.

다만 그는 소셜워싱이나 보조금만 노린 형식적 채용으로 흐를 위험은 시장에서 검증해야 할 과제라고 덧붙였다. 세 번째 발제는 장애인 고용 의무제를 거래제로 전환하는 방안이었다. 발제자는 한 전기차 기업이 탄소배출권 판매 수익으로 첫 흑자를 낸 사례를 들며 규제가 인센티브 형식으로 전환되면 기업의 자발적 참여가 늘어날 수 있다고 말했다. 현재 장애인 고용 의무 미이행 기업은 1인당 약 215만 원의 부담금을 내는 반면 초과 고용 시 받는 장려금은 1인당 약 50만 원 수준에 그친다.

장애인 1인 채용에 드는 실질 비용은 훨씬 커서 대부분 기업이 장려금보다 부담금 납부를 택하는 상황이고, 일부는 중증장애인 더블카운트 제도를 활용해 단기간 채용으로 부담금만 피하는 등 제도 취지와 다른 방식으로 대응하고 있다는 지적이 이어졌다. 발제자는 해외 환경 분야 거래제 사례들을 비교해 명확한 수요·공급 기반과 충분한 참여 유인과 합리적인 거래 비용이 성공의 핵심 조건임을 확인했다고 밝히면서도, 장애인 고용의 목표를 양적 기준으로 볼지 질적 기준으로 볼지 같은 시장 설계의 쟁점이 많고 무엇보다 장애인을 거래하는 것 아니냐는 오해를 넘어서기 위한 사회적 공감대 형성이 선행돼야 한다고 말했다.

종합토론에서 가장 날카로운 두 발언은 시장의 반대편에서 나왔다. 한 노동연구기관의 연구위원은 사회적 가치를 거래하는 것 자체가 목표가 되어서는 안 된다고 하며, 우리가 진짜 지향해야 할 것은 사회의 지속가능성을 높이는 것이고 거래제는 그 여러 수단 중 하나라고 강조했다. 그는 장애인 고용 성과를 모두 같은 단위로 거래해도 되는가라는 노동의 질 문제를 제기하며, 형식적인 저품질 일자리와 양질의 일자리가 같은 값에 거래될 경우 역선택이 발생해 제도의 취지가 훼손될 수 있다고 우려를 전했다. 투자사 대표 자신도 플랫폼 운영 경험상 팔겠다는 공급은 많지만 사겠다는 수요를 찾기 어려운 미스매치가 여전한 과제라고 짚었다.

국제협력단 담당자는 국제개발협력 현장에서 좋은 일을 했다는 정성적 서사만으로는 더 이상 설득이 어렵다며 개발 성과를 시장의 언어와 경제적 가치로 전환할 필요가 있다고 말했고, 한 대학 교수는 코스피 상장사 실증연구를 근거로 장애인 고용 명단 공표라는 벌칙이 실제 기업가치나 주가에 거의 영향을 주지 못했다고 지적하며 인센티브와 거래제로의 전환이 오히려 더 효율적인 자원배분으로 이어질 것이라고 주장했다. 한 국제구호기구 담당자는 에티오피아와 호주의 탄소사업 사례를

들어 인센티브가 기업뿐 아니라 수혜자를 참여자로 전환시키는 효과가 있다고 강조하면서도, 사회 복지법인이 투자를 하거나 받을 수 없는 현행 규제가 걸림돌이라고 지적했다. 토론은 측정과 검증의 투명성을 확보하고 기업과 노동계와 장애계가 함께 참여하는 공론화와 합의기구 구성이 필요하다는 제언으로 마무리됐다.

한국 시사점 — 이 논의의 값은 결론이 아니라 질문의 위치에 있다. 국내 사회적 가치 논의는 오랫동안 측정에 머물러 있었다. 무엇을 어떻게 잴 것인가, 화폐 단위로 환산할 수 있는가. 이번 세미나는 그 다음 칸으로 넘어갔다. 잴 것을 누구와 어떤 조건으로 주고받을 것인가. 이 이동이 중요한 이유는 측정 단계에서는 드러나지 않던 문제들이 거래 단계에서 즉시 드러나기 때문이다. 수요가 없다는 사실, 같은 단위로 묶으면 질이 다른 것이 같은 값에 팔린다는 사실, 사회복지법인이 투자 주체가 될 수 없다는 규제의 벽이 그것이다. 지금 할 수 있는 일은 다섯이다. 첫째, 사회적 가치를 측정해 온 조직들이 자기 지표를 거래 가능성 기준으로 한 번 재분류해 보는 일이다. 검증 가능한가, 중복 계상되지 않는가, 단위가 균질한가라는 세 문항이면 대부분의 지표가 갈린다.

둘째, 장애인 고용 거래제 논의에서 노동의 질을 어떻게 단위에 반영할지를 먼저 설계하는 일이다. 역선택 문제는 시장이 열린 뒤에 고칠 수 없다. 셋째, 수요 측을 먼저 만드는 일이다. 공급은 이미 많고 수요가 없다는 것이 플랫폼 운영자의 실책이며, 이 경우 정부의 선구매나 대기업의 구매 확약이 유일한 출발점이다. 넷째, 사회복지법인의 투자 참여를 막는 규제를 구체적으로 목록화하는 일이다. 걸림돌이 있다는 말은 여러 번 나왔지만 조문 단위로 정리된 목록은 아직 드물다. 다섯째, 청년 경력 형성 크레딧처럼 새 거래 대상을 제안할 때 형식적 채용을 걸러 낼 검증 설계를 함께 내놓는 일이다. 이 논의가 제도 문서에 닿기까지는 18~30개월로 보지만, 첫째와 넷째는 이번 분기에 시작할 수 있다.



심층 — 측정에서 거래로 넘어갈 때 드러나는 것들: 단위의 균질성과 수요의 부재 (국내 논의 · 제도화 18~30개월)

왜 중요한가. 사회적 가치의 화폐화는 국내에서 10년 가까이 시도돼 왔고, 그 결과 측정 방법론은 상당히 축적됐다. 그런데 축적된 측정이 자동으로 시장을 만들지는 않았다. 이번 세미나의 값은 그 이유를 세 가지로 드러냈다는 데 있다. 첫째는 단위의 균질성이다. 탄소배출권이 거래될 수 있는 이유는 1톤의 이산화탄소가 어디서 감축되든 물리적으로 같기 때문이다. 장애인 고용 1인은 그렇지 않다. 근속 기간과 직무의 질과 임금 수준이 다르고, 그 차이를 단위에 반영하지 않으면 형식적 고용이 양질의 고용을 몰아낸다. 이것은 시장 설계의 기술적 문제가 아니라 이 자산군이 거래 가능한가라는 근본 질문이다. 둘째는 수요의 부재다.

공급은 많고 수요는 없다는 플랫폼 운영자의 관찰은 사회적 가치 시장이 겪는 공통 증상이며, 탄소시장과 결정적으로 다른 점이기도 하다. 탄소는 규제가 수요를 만들었지만 사회적 가치에는 그런 규제가 없다. 장애인 고용 부담금이 사실상 유일한 규제 수요인데, 이번 발제가 보여준 것은 그 부담금 구조가 오히려 초과 고용의 유인을 없애고 있다는 사실이다. 부담금 215만 원과 장려금 50만 원의 비대칭은 기업에게 "돈으로 때우는 것이 싸다"는 답을 준다. 셋째는 정당성이다. 장애인을 거래하는 것 아니냐는 반응은 오해가 아니라 이 설계가 반드시 통과해야 할 관문이며, 그 관문을 먼저 통과하지 않으면 기술적으로 완벽한 설계도 작동하지 않는다.

승자와 패자. 승자는 셋이다. 첫째는 제3자 검증 역량을 가진 조직이다. 거래가 성립하려면 단위가 신뢰돼야 하고, 그 신뢰를 만드는 자리가 이 시장에서 가장 먼저 값이 생기는 자리다. 둘째는 규제 수요를 만들 수 있는 정부다. 사회적 가치 시장에서 초기 수요는 자발적으로 생기지 않으며, 선구매와 구매 확약이 그것을 대신한다. 셋째는 이미 몇 해치 성과 자료를 균질한 방식으로 쌓아 온 사회적기업이다. 거래가 열리면 자료의 연속성이 곧 자산이 된다.

패자도 셋이다. 하나는 질 높은 고용을 해 온 기업이다. 단위가 균질하지 않은 상태에서 시장이 열리면 이들이 만든 가치가 저품질 물량과 같은 값에 팔린다. 둘은 규모가 작은 사회적기업이다. 검증 비용이 고정비라서 규모가 작을수록 단위당 부담이 크고, 검증받지 못하면 시장에 들어갈 수 없다. 셋은 사회복지법인이다. 투자를 하거나 받을 수 없는 규제 아래서는 이 시장의 어느 자리에도 설 수 없으며, 정작 성과를 가장 많이 만드는 주체다.

한국 적용. ① 사회적 가치 지표를 검증 가능성·중복 계상·단위 균질성 세 축으로 재분류한다 — 이 작업만으로 거래 가능한 것과 아닌 것이 갈리고, 아닌 것은 다른 도구로 보내면 된다. ② 장애인 고용 거래제를 논의한다면 단위에 질 조정 계수를 먼저 넣는다. 근속 기간과 직무 등급을 반영한 가중치 없이 두수만 세면 역선택이 확정된다. ③ 부담금과 장려금의 비대칭을 먼저 손본다.

거래제 이전에 이 비대칭 하나만 줄여도 초과 고용의 유인이 생기며, 이것은 제도 개편이 아니라 금액 조정이다. ④ 정부·공공기관이 사회성과의 선구매를 시범 도입한다. 자발적 탄소시장에서 정부가 초기 수요를 만들겠다고 밝힌 것과 같은 구조를 사회 영역에 적용하는 것이며, 규모보다 존재가 중요하다. ⑤ 사회복지법인의 투자 참여 제약을 조문 단위로 목록화해 공개한다. 목록이 있어야 개정 논의가 시작된다.

놓치기 쉬운 함정. 첫째, 탄소시장의 성공을 그대로 유추하는 것이다. 탄소시장은 규제가 수요를 만든 시장이고, 사회적 가치에는 그에 상응하는 규제가 없다. 유추의 대상은 결과가 아니라 규제가 수요를 만든다는 구조다. 둘째, 화폐화를 목표로 삼는 것이다. 토론에서 나온 경고대로 거래는 수단이며, 거래 자체가 목표가 되면 거래하기 쉬운 것만 남는다. 셋째, 소셜워싱 위험을 시장이 해결할 것이라고 미루는 것이다.

형식적 채용은 시장이 열린 뒤에는 걸러지지 않으며, 진입 요건에서 걸러야 한다. 넷째, 미스매치를 홍보 부족으로 읽는 것이다. 수요가 없다는 것은 구매자에게 그것을 살 이유가 없다는 뜻이고, 이유를 만드는 것은 홍보가 아니라 규제나 조달 규칙이다. 다섯째, 국제 플랫폼의 자산화 사례를 검증된 성공으로 인용하는 것이다. 국내 5개 기업의 화폐화 결과는 아직 공개되지 않았으며, 공개된 뒤에 방법론을 함께 읽어야 한다.

출처: 라이프인 (한국, 2026-09) — "탄소배출권처럼 사회문제 해결 성과도 거래할 수 있을까"…
SK사회적가치연구원-MYSC 공동 세미나 개최

법은 왔고 준비는 남았다 — 사회연대경제의 6개월, 그리고 40년의 경험 이 국제 무대에 선 날

지난 호에서 다룬 사회연대경제기본법의 국회 통과 이후, 이번 주에는 그 법을 맞이하는 쪽의 준비 상태를 묻는 글이 나왔다. 정부로 이송돼 공포 후 6개월이 지나면 효력이 발생하는 이 법을 두고, 한 사회적경제 전문 매체의 기고자는 그간의 노력에 더하여 새 법을 맞이할 등과 기름 같은 우리의 준비 상태를 점검하고 후속 조치 마련에 박차를 가할 때라고 적었다.

도중에 기름이 떨어지는 우를 반복하지 않기 위한 최소한의 안전장치라는 것이다. 그가 짚은 첫 번째 문제는 정의의 산란이다. 2007년 사회적기업육성법 제정 이후 20년이 흘러도 사회적경제의 모습이 여전히 제각각이어서는 안 된다는 것인데, 전국 각 시군의 사회적경제에 대한 정의와 비전이 수십 가지에 달한다는 사실을 예로 들었다. 완벽한 객관화는 없다 해도 지향점은 동일해야 허둥지둥하지 않는다는 것이다.

두 번째 문제 제기가 더 날카롭다. 사회적경제는 현 물질문명과 자본주의가 내뿜은 노동과 빈곤과 육아와 돌봄과 환경과 안전 같은 사회적 문제를 해결하기 위하여 경제활동을 하는 것이고, 그중 키워드는 사회적 문제와 경제 활동이어야 한다는 것이다. 육성법 제정 이래 20년이 되었는데도 활성화가 여전히 모토인 이유를 그는 사회적기업을 새로운 시민운동이자 실천 개념으로서가 아니라 개별 기업을 지원과 육성의 대상으로 삼아 온 오류에서 찾는다. 기고자는 지역 민원을 해결하려 방문한 한 공기업 사례를 든다.

경영 적자 상태라 민원 해소가 어렵다는 답이 돌아왔고, 매출액의 5~60%가 인건비이며 무임승차 해소가 시급하다는 설명이 이어졌으며, 그게 일반적이지 않냐는 반문까지 들었다는 것이다. 그는 국내 대기업의 인건비 비율이 10%가 안 되고 그 비율을 상당 기간 초과하면 기업의 존립이 위태로워져 비상 경영에 들어간다는 사실을 대비시킨다. 해소 방법은 매출 증대와 비용 축소이지만 비용 축소는 하책이라는 것이다. 이 인식과 해소 방법의 차이가 결국 시장경제든 사회적경제든 무임승차 같은 지원이 아니라 기업이 정신과 사업 모델의 견고함에 달려 있음을 보여준다는 결론으로 이어진다.

그래서 현장의 사회적기업들에게는 위로부터의 법과 정책과 지원에 앞서 현재 영위하고 있는 사업 모델의 재점검과 사회적기업가 정신의 재정립이 더 시급하다는 것이다. 사회서비스 확충과 일자리 창출과 지역사회 공헌과 조직 간 협력과 연대는 목표이기도 하지만 생각하기에 따라서는 지속가능한 사업 모델과 흔들리지 않는 기업가정신의 결과물이기도 하기 때문이다. 그가 우려하는 것은 아래로부터의 그 과정이 신속하고 적확하지 못하면 또다시 몇몇 사람과 공무원의 손과 머리에 기댈 수밖에 없게 되고 지금까지의 이도저도 아닌 과정을 되풀이하게 되리라는 점이다.

같은 주에 스코틀랜드에서 유사한 국면이 열렸다. 스코틀랜드 정부가 새로운 사회적경제 전략을 개발하고 사회성과 파트너십에 초기 20만 파운드를 투자하겠다고 발표했으며, 이것이 1,000만 파운드 규모의 기금으로 이어질 수 있다는 것이다. 5월 총선에서 승리한 집권당이 2031년 임기 종료 전까지 달성하려는 바를 담은 정부 프로그램에 사회적경제 전략 수립이 포함됐다. 2016년에 시작한 기존 10년짜리 사회적기업 전략이 올해 끝나고, 그 앞에는 2008년부터 2011년까지의 제3섹터 기업 활동 계획이 있었다. 프로그램에서 사회적기업에 관한 세부 내용은 많지 않았지만, 지역 성장을 다루는 절에 사회적기업과 더 넓은 사회적경제, 협동조합과 종업원소유기업에 대한 지원을 통해 지역사회 내 경제 발전을 강화하겠다는 문장이 들어갔다.

앞서 발표된 사법 분야 사회성과 파트너십에 대한 20만 파운드 투자도 재확인됐는데, 이 파트너십은 유사한 자금 조달과 전달 모델이 정부의 다른 영역에서 어떻게 쓰일 수 있을지를 알려 줄 것으로 기대된다. 성공하면 정부는 임기 내에 1,000만 파운드 규모의 사회성과 파트너십 기금을 설립한다. 이 파트너십은 청소년을 위한 안전한 공간을 만들고 청소년을 범죄와 반사회적 행동에서 돌리며 재범을 막고 지역사회 재통합을 지원하는 사업에 자금을 댈 예정이고, 사회투자기관과 국가사회복지기구를 포함한 아홉 개 조직이 모여 2027년 3월까지 세 개의 사업안을 설계한다.

스코틀랜드는 2026년 2월 지역사회 부 형성이라는 경제 모델을 세계에서 처음으로 법제화했는데, 이 모델은 부가 생성된 지역경제 안에서 그 부가 순환하게 하는 것을 목표로 하며 사회적기업의 역할을 강하게 강조한다. 이번 프로그램은 스코틀랜드의 일자리 창출과 경제 산출이 지역사회 부 형성에 의해 뒷받침될 것이며 정부가 공공 조달과 집합적 예산을 활용해 지역 공급망을 강화하고 지역사회에 일자리를 만들겠다고 밝혔다. 사회적기업 단체 대표는 전략 수립 약속을 환영하면서도 다음 시험은 이행이라며 일정표와 근거 자료와 무엇보다 그 야심 뒤에 있는 재정적 약속을 봐야 한다고 말했다. 그는 기존 사회적기업 예산을 더 넓은 사회적경제 지원으로 분산하는 데 대해 경고하며, 협동조합과 종업원소유기업 같은 포용적이고 민주적인 모델을 키우려면 그 모델을 개발할 추가적이고 표적화된 투자가 필요하다고 덧붙였다.

한편 같은 주 부탄에서는 국내 생활협동조합 한 곳이 유엔개발계획이 출범시킨 국제 연대체의 첫 글로벌 정상회의에 공식 연사로 초청됐다. 상임대표가 2일 오전 현지시간 파로에서 열린 회의에서 생산자와 소비자가 함께 농업과 먹거리의 지속가능성을 책임져 온 40년의 협동 경험을 발표했다. 부탄 왕립정부와 유엔개발계획이 공동 주최해 1일부터 4일까지 열린 이 회의는 각국 정부와 농민과 시민사회와 기업 관계자가 모여 더 건강하고 공정한 먹거리 체계로의 전환을 논의하는 첫 국제 행사다. 2022년 출범한 이 연대체는 먹거리 체계의 위기가 정책과 재정만으로는 해결되기 어렵다

는 문제의식에서 마음챙김과 공감과 자연과의 연결 같은 개인·공동체의 내적 역량을 기르는 일을 전환의 핵심으로 보며, 900여 명의 회원과 8,000여 명의 지지자가 함께하는 국제 네트워크로 성장해 왔다.

이 생협은 생산과 농업공동체와 협동조합과 소비와 시장을 폭넓게 연결해 가치를 실제 사업과 제도로 구현해 온 실증적 사례로 평가받아 연사로 초청됐고, 그 경험은 연대체가 발간하는 국제 사례연구집에도 수록됐다. 상임대표는 생산자와 소비자가 단지 친환경 물품을 사고파는 관계가 아니며 생산자는 생명을 살리는 농사를 짓고 소비자는 책임 있는 이용을 통해 생산자의 생활과 그 농업이 지속될 수 있는 기반을 함께 만든다고 말했다. 1986년 소규모 직거래 운동으로 출발한 이 조직은 올해 창립 40주년을 맞아 약 100만 조합원 세대와 전국의 생산자 세대를 연결하고 있다.

한국 시사점 — 세 자료를 겹치면 국내 사회연대경제가 지금 서 있는 자리가 보인다. 법은 왔고, 국제 무대에서 인정받는 40년짜리 실증 사례도 있으며, 남은 것은 그 사이를 잇는 설계다. 스코틀랜드 사례가 유용한 것은 같은 국면을 조금 앞서 통과하고 있기 때문이다. 그쪽에서 나온 경고 두 가지가 국내에 그대로 적용된다. 첫째, 전략 수립 약속과 재정 약속은 다르다는 것이다. 일정표와 근거 자료와 금액이 없는 전략은 문서로 남는다. 국내에서도 시행령 논의가 시작될 때 가장 먼저 확인해야 할 것이 이 셋이다.

둘째, 기존 사회적기업 예산을 더 넓은 사회연대경제로 분산하면 두 쪽 모두 얇아진다는 경고다. 사회연대경제기본법이 포괄하는 범위가 넓어진 만큼 협동조합과 종업원소유기업 같은 모델을 키우려면 별도의 표적화된 재원이 필요하며, 이것을 지금 말하지 않으면 나중에는 예산 편성이 끝나 있다. 여기에 국내 기고자의 지적을 더하면 셋째 항목이 나온다. 정의가 시군마다 수십 가지라는 상태는 시행령이 정리해 줄 수 없다. 지향점의 통일은 아래에서 만들어져야 하고, 그 작업의 최소 단위는 각 지역의 중간지원조직이 자기 관할의 정의를 한 문장으로 다시 쓰고 서로 대조해 보는 일이다.

넷째, 40년짜리 협동 경험이 국제 사례집에 실렸다는 사실은 자축의 근거가 아니라 기록의 값을 보여주는 사례로 읽어야 한다. 같은 방식으로 오래 세어 온 조직이 국제 논의에서 자리를 얻는다는 것이 이번 초청의 실질이며, 국내 다른 조직들에게도 같은 경로가 열려 있다. 다섯째, 사회성과 파트너십처럼 성과에 자금을 연동하는 모델을 국내에서 다시 검토할 시점이다. 이 언어가 국내 하위 법령에 닿기까지 남은 시간은 6개월이다.



심층 — 법과 현장 사이의 6개월: 정의의 통일, 재정의 표적화, 그리고 기록의 값 (한국·영국에서 같은 주에 열린 같은 국면 · 하위 법령까지 6개월)

왜 중요한가. 기본법 제정은 사건이지만 그 법이 무엇이 될지는 앞으로 6개월에 정해진다. 이 국면에서 결정적인 것은 세 가지다. 첫째는 정의다. 시군마다 정의가 수십 가지라는 상태는 행정의 혼란이 아니라 정치의 결과다. 각자 다른 관점과 기관이 자기 정의를

만들었고, 상위법이 생겼다고 그것이 자동으로 정리되지 않는다. 오히려 상위법이 넓은 범위를 포괄할수록 각 지역의 해석 폭이 커진다. 둘째는 재정의 표적화다. 스코틀랜드 사회적기업 단체 대표의 경고가 정확히 이 지점을 짚었다. 사회적경제라는 넓은 우산 아래로 예산이 흩어지면, 협동조합과 종업원소유기업처럼 새로 키워야 할 모델은 기존 사회적기업 예산의 일부를 나눠 받는 형태가 되고 결국 둘 다 얇아진다.

국내에서도 사회연대경제라는 이름 아래 지원 대상이 넓어지는 순간 같은 일이 벌어질 수 있다. 셋째는 기업가정신과 사업 모델이라는 아래로부터의 축이다. 국내 기고자의 지적은 다소 오래된 방식으로 들리지만 그 안에 정확한 진단이 있다. 20년간 활성화가 모토였다는 것은 그 20년 동안 자립이 이뤄지지 않았다는 뜻이고, 그 원인을 지원의 부족이 아니라 지원 대상화 자체에서 찾은 것이다. 이 진단이 옳다면 하위 법령이 아무리 잘 만들어져도 현장의 사업 모델이 바뀌지 않는 한 결과는 같다.

승자와 패자. 승자는 셋이다. 첫째는 자기 정의를 한 문장으로 쓸 수 있는 지역이다. 시행령이 나온 뒤 각 지역의 조례와 계획이 만들어질 때, 이미 정리된 지역은 상위 규정을 자기 언어로 받아 낼 수 있고 그렇지 않은 지역은 표준안을 그대로 베낀다. 둘째는 몇 해치 성과를 같은 방식으로 세어 온 조직이다. 부탄 회의에 초청된 사례가 보여준 것이 정확히 그것이다. 40년 동안 같은 관계를 유지하고 그것을 설명할 수 있었기에 국제 사례집에 실렸다. 셋째는 새 모델에 표적 재원을 확보한 쪽이다.

예산 편성기에 이름이 적히지 않은 모델은 다음 해에도 적히지 않는다. 패자도 셋이다. 하나는 지원 의존형 사회적기업이다. 법이 생겼으니 지원이 늘 것이라는 기대로 6개월을 보내면 그 6개월이 사업 모델을 점검할 유일한 시간이었다는 것을 나중에 알게 된다. 둘은 정의가 모호한 지역이다. 정의가 넓으면 지원 대상이 늘어 좋아 보이지만, 넓은 정의는 심사 기준을 만들지 못해 결국 관행이 결정한다. 셋은 새로 편입된 조직 형태다. 협동조합과 종업원소유기업은 이름이 법에 들어갔다는 이유로 실제 재원이 배정된 것처럼 오해되기 쉽고, 그 오해가 재원 요구를 늦춘다.

한국 적용. ① 각 지역 중간지원조직이 자기 관할의 사회연대경제 정의를 한 문장으로 다시 쓰고 인접 지역과 대조한다 — 완전한 통일은 불가능하지만 어디가 다른지 아는 것만으로 조례 작업이 달라진다. ② 하위 법령 논의에서 일정표·근거 자료·금액 세 항목을 확인 목록으로 삼는다. 스코틀랜드 사회적기업 단체가 정부 발표에 대해 던진 질문이 그대로 국내에서 쓸 수 있는 질문이다. ③ 협동조합·종업원소유기업 등 새 모델에 대한 별도 재원을 지금 요구한다.

기존 예산의 재배분이 아니라 추가라는 점을 명시하지 않으면 나중에 되돌릴 수 없다. ④ 현장 조직은 6개월을 사업 모델 점검 기간으로 쓴다. 매출 구조와 원가 구조와 인건비 비율을 한 장으로 정리하는 것으로 충분하며, 이것이 없으면 새 제도가 와도 쓸 수 없다. ⑤ 국제 무대에서 말할 자기 기록을 정리한다. 몇 해 동안 같은 방식으로 세어 온 자료가 있

다면 그것이 곧 국제 논의의 입장권이며, 없다면 지금부터 세기 시작하는 것이 가장 빠른 길이다.

농치기 쉬운 함정. 첫째, 법 통과를 목표 달성으로 읽는 것이다. 2007년 육성법 이후 20년의 경험이 정확히 그 오독의 결과였다는 것이 이번 기고의 요지다. 둘째, 정의의 통일을 중앙정부의 일로 미루는 것이다. 시행령은 최소 요건만 정하고 나머지는 지역이 채우며, 지금 채우지 않으면 관행이 채운다. 셋째, 인건비 비율 비교를 그대로 적용하는 것이다.

공기업과 대기업과 사회적기업은 사업 구조가 달라 같은 비율로 재는 것이 언제나 옳지는 않으며, 기고자의 논점은 비율 자체가 아니라 그 비율을 문제로 보는가에 있다. 넷째, 사회성과 파트너십을 만능으로 보는 것이다. 스코틀랜드도 20만 파운드짜리 설계 단계이며, 성공 여부에 따라 기금 설립이 결정되는 조건부 구조다. 다섯째, 국제 무대의 초청을 홍보 자산으로만 쓰는 것이다. 그 자리의 실질은 40년치 기록이 검증됐다는 것이고, 그 검증 가능성이 다른 국내 조직에게도 열려 있다는 사실이 더 중요한 소식이다.

출처: 라이프인 (한국, 2026-08) — 사회연대경제, 이제 다시 시작이다! · Pioneers Post (영국, 2026-09) — Scotland's forthcoming social economy strategy must be backed by funds and 'bold new ideas' · 라이프인 (한국, 2026-09) — 한살림, UNDP 주도 CoFSA 첫 글로벌 정상회의서 40년 협동 경험 발표

04 짧게 짚는 것들 — 다음 호로 이어질 흐름

순환이 세법의 문장으로 옮겨 앉았다. 영국 국세청이 플라스틱 포장세에서 화학적 재활용 플라스틱을 회계 처리하는 최소 인증 요건을 냈다. 2027년 4월부터 질량수지 방식으로 재생 함량 30% 기준 충족 여부를 계산할 수 있지만, 요건을 따르지 않으면 세무상 신재로 취급된다. 화학적 재활용업자부터 포장 가공업자까지 사슬 전체가 인증을 받아야 하고 사업장 단위 잔고가 음수여서는 안 되며 기록은 6년간 보관해야 한다. 같은 주 스웨덴에서는 순환하지 않아 잃는 경제가치를 연간 약 6,000억 크로나로 추산한 연구가 일본 매체를 통해 소개됐다. 무게로 재던 순환을 옆에 금액이라는 자가 하나 더 놓인 셈이다.

출처: Circular Online (영국, 2026-09) — HMRC sets mass-balance requirements for chemically recycled plastic · IDEAS FOR GOOD (일본, 2026-09) — 「サーキュラーエコノミーはお金にならない」をどう越える? スウェーデン・RISEに学ぶ、"失われた価値"を事業に戻す方法

협동조합의 세 번째 물결. 네덜란드의 한 지속가능 경제 매체가 시민 협동조합의 부활을 다뤘다. 에너지 협동조합은 1986년 첫 사례 이후 700곳을 넘었고, 농지를 사들여 유기농 농민에게 임대하는 시민 협동조합은 조합원 3만 2,000명에 이른다. 어떤 조합은 출자금에 연 2~5%의 수익을 주고, 어떤 조합은 금전적 수익 대신 농지 위의 지령이와 새를 수익이라 부른다. 한 역사학자는 이를 중세 길드와 19세기 산업화기에 이은 세 번째 물결로 분류한다. 정부와 기업이 뒤처지자 시민이 스스로 팔을 걷어붙인 결과라는 것이 연구자들의 공통된 진단이다.

출처: [Change Inc \(네덜란드, 2026-08\) — Van eten tot energie: coöperaties geven nieuwe economie vorm](#)

인공지능 회사의 선물에는 조건이 붙는다. 미국의 한 사회혁신 저널은 인공지능 기업들이 비영리 부문에 내놓는 수익 달러 규모의 무상 도구와 인력 지원을 두고, 받기 전에 세 가지를 점검하라고 권했다. 우리 자료를 모델 훈련에 쓸 수 있는지 누가 정하는가, 몇 해 뒤 다른 플랫폼으로 옮길 수 있는가, 수혜자가 아니라 파트너로 앞으면 무엇을 더 얻을 수 있는가. 같은 주 영국에서는 인공지능 요약 때문에 자선단체 웹사이트 방문이 줄고 있다는 보도가 나왔다. 한쪽에서 자원을 받고 다른 쪽에서 이용자와의 접점을 잃는 구조다.

출처: [Stanford Social Innovation Review \(미국, 2026-08\) — AI Industry Philanthropy and the Future of Nonprofit Independence](#) · [Third Sector \(영국, 2026-08\) — Charities' website traffic drops as AI summaries pose 'existential threat'](#)

녹색채권과 목표연계채권이 정반대로 갈랐다. 한 신용평가사 집계로 2분기 세계 그린본드 발행액이 1,930억 달러로 분기 기준 최대치를 기록했고, 유럽이 전년 동기보다 34% 늘며 전 세계 발행액의 약 3분의 2를 차지했다. 반면 자금 사용처를 정하지 않고 목표 달성 여부에 따라 조건이 달라지는 지속가능연계채권은 올해 들어 63% 줄었다. 투자자들이 목표 수준과 구조의 실효성, 미달 시 재무적 불이익을 더 엄격하게 요구하기 시작한 결과다. 약속에 값을 매기던 상품이 물러나고 용처가 특정된 상품이 남는다.

출처: [임팩트온 \(한국, 2026-09\) — 유럽이 끌어올린 녹색채권...2분기 글로벌 발행 1930억달러 사상 최대](#)

정부가 탄소크레딧의 첫 구매자가 되겠다고 했다. 자발적 탄소시장법 제정 방향 토론회에서 기획예산처가 한국형 자발적 탄소시장 조성 방향을 발표하며, 한국거래소에 거래소를 개설하고 발행부터 평가와 유통과 소각까지 관리하는 체계를 만들겠다고 밝혔다. 눈에 띄는 것은 정부가 내년 최대 20만 톤의 고품질 크레딧을 직접 사고, 기후테크 기업의 탄소제거 기술에서 향후 발생할 크레딧을 미리 사는 선구매까지 준비한다는 대목이다. 시장이 열리기 전에 수요를 먼저 만드는 방식이며, 사회적 가치 거래 논의가 겪고 있는 수요 부재 문제에 그대로 대입해 볼 만한 설계다.

출처: [임팩트온 \(한국, 2026-09\)](#) — 한국거래소에 자발적 탄소시장 연다…정부, 내년 크레딧 20만톤 직접 구매

1.5도 초과는 피할 수 없게 됐다. 유엔환경계획은 각국이 감축목표와 장기 탄소중립계획을 모두 이행하는 가장 낙관적인 경우에도 기온 상승폭이 1.8도에 이를 것으로 봤고, 현재 정책이 이어지면 금세기 말 약 2.6도로 전망했다. 초점은 최고 기온에서 초과폭과 기간으로 옮겨 간다. 높은 배출량이 5년 더 이어질 때마다 정점 기온이 약 0.1도씩 높아진다는 분석도 함께 나왔다. 탄소제거를 감축의 대체수단으로 써서는 안 된다는 단서도 붙었다.

출처: [ESG Today \(미국, 2026-09\)](#) — Goal to Limit Climate Change to 1.5°C Out of Reach: UN Report

프랑스 유통이 규격을 낮췄다. 가뭄과 기록적 고온이 겹친 올해, 프랑스 유통 대기업들이 과일과 채소의 크기와 겉모습에 더 관대해지고 국산을 우대하겠다고 발표했다. 매장에는 작은 상추와 굵은 자국이 있는 토마토와 애호박이 놓인다. 규격 밖 물량이 예년의 10~15%에서 때로 70%까지 늘었다는 것이 한 라벨 창업자의 말이다. 곡물과 채소의 생산 전망은 크게 낮아졌고, 감자는 30년 만의 최저 수확이 예상된다. 기후 적응이 소비자의 구매 기준으로 내려온 사례다.

출처: [ID L'Info Durable \(프랑스, 2026-09\)](#) — Récoltes dégradées : la grande distribution assouplit ses critères

교도소 안의 노동이 기업의 의제로 올라온다. 이탈리아의 한 기업책임 매체가 대학 연구소와 함께 9월 말 밀라노에서 여는 행사의 제목은 창살 너머, 가치를 만드는 숨은 경제다. 수감자의 노동 통합을 기업 전략의 사회적 축으로 놓고, 공공과 민간의 협력 모델과 생산 사슬과 사회혁신 사례를 통해 재범 감소와 지역 효과를 다룬다. 국내에서는 아직 이 영역이 기업의 사회적 책임 논의에 거의 등장하지 않는다.

출처: [CSRoggi \(이탈리아, 2026-08\)](#) — Oltre le sbarre: un'economia nascosta che genera valore

아시아 공시 데이터가 한곳으로 모인다. 홍콩에 본사를 둔 지속가능성 보고·공급망 인공지능 기업과 중국 최대 신용평가사의 녹색금융·환경사회지배구조 사업이 결합한다. 두 회사는 아시아에서 의무 공시 제도가 등장하고 유럽의 실사 지침과 탄소국경조정과 산림전용 규정, 미국의 강제노동 방지법 같은 요구를 아시아 수출기업이 맞춰야 하는 국면에서, 여러 층의 공급업체와 관할권을 넘나드는 정보 접근이 필요해진 것이 결합의 배경이라고 밝혔다. 지난 호에서 다룬 공시 데이터 산업의 재편이 아시아에서도 같은 방향으로 이어지고 있다.

05 편집장의 글

① 값을 매기는 자리와 자격을 정하는 자리

이번 호에 모인 자료들을 한 줄로 세우면 두 개의 자리가 보인다. 하나는 값을 매기는 자리다. 예방의 값, 잃어버린 순환의 값, 사회적 성과의 값이 각각 다른 대륙에서 동시에 계산되기 시작했다. 다른 하나는 자격을 정하는 자리다. 누가 안전을 올릴 수 있는지, 무엇을 지속가능투자로 셀 수 있는지, 어떤 재활용을 재생 함량으로 인정할지가 같은 시기에 다시 쓰이고 있다. 두 자리는 서로 다르지만 한 방향으로 움직인다. 값이 매겨지면 거래가 가능해지고, 거래가 가능해지면 곧바로 자격의 문제가 따라온다. 누가 팔 수 있고 누가 살 수 있으며 무엇을 같은 단위로 볼 것인가.

국내 사회적 가치 거래 논의가 이번 주에 정확히 그 이음매에 도달했다. 장애인 고용 성과를 거래하는 제안에 곧바로 나온 반론이 노동의 질 문제였고, 형식적 일자리와 양질의 일자리가 같은 값에 팔리면 역선택이 일어난다는 지적이었다. 이것은 거래 설계의 기술적 논점이 아니라 자격의 문제다. 무엇을 하나의 단위로 묶을 것인가를 정하는 순간 그 단위 밖의 차이는 시장에서 보이지 않게 된다. 탄소가 거래 가능했던 것은 1톤이 어디서든 물리적으로 같았기 때문이고, 사회적 성과는 그렇지 않다.

그래서 이 국면에서 가장 값싼 실수는 값을 먼저 매기고 자격을 나중에 정하는 것이다. 순서가 뒤바뀌면 이미 형성된 가격이 자격 논의를 끌고 간다. 유럽의 공시 항목이 60% 줄어든 과정도, 미국과 일본에서 주주제안의 문턱이 올라가는 과정도 결국 자격을 정하는 일이었고, 그 결정은 대체로 조용히 진행됐다. 값의 논의는 언제나 눈에 띄고 자격의 논의는 잘 보이지 않는다는 것이 이 국면의 특징이며, 그래서 자격이 정해지는 자리에 사람을 보내는 일이 지금 가장 값이 큰 투자다.

② 세는 방식이 바뀌는 해에 남는 것

이번 호에서 가장 조용하지만 가장 무거운 소식은 세계 지속가능투자 총액이 사라졌다는 사실이다. 시장이 줄어서가 아니라 합칠 근거가 없어져서 사라졌다. 30조 3,000억과 16조 7,540억 사이에는 증감이 없고 단절만 있다. 같은 달 유럽에서 공시 항목이 783개에서 292개로 줄었고, 생물다양성 항목은 54개에서 9개로 줄었다. 몇 해 뒤 우리는 "자연에 대한 기업의 대응이 나아졌는가"를 물을 때 대조할 좌표를 잃게 된다.

이 사실이 실무자에게 갖는 뜻은 분명하다. 외부의 자에 의존해 온 조직은 그 자가 바뀔 때 자기 역사를 잃고, 자기 방식으로 세어 온 조직은 두 자를 이어 붙일 수 있다. 부탄에서 열린 국제 회의에 국내 생협이 초청된 이유도 여기 있다. 40년 동안 생산자와 소비자의 관계를 같은 방식으로 유지하고

그것을 설명할 수 있었기 때문이다. 국제 사례집에 실린 것은 성과가 아니라 연속성이다.

그러니 지금 해야 할 일은 새 지표를 도입하는 것이 아니라 지금 쓰고 있는 지표를 계속 쓰는 것이다. 정의를 문서 첫 장에 적어 두고, 그 정의를 바꿀 때마다 이력을 남기고, 바뀐 해와 바뀌지 않은 해를 구분할 수 있게 하는 일이다. 이것은 예산도 승인도 필요 없는 일인데 거의 아무도 하지 않으며, 그래서 몇 해 뒤에 가장 값이 크다. 자가 흔들리는 해에 자기 자를 지킨 조직만이 다음 규칙을 만드는 자리에 앉는다.

③ 이 6개월에 결정되는 것

국내 실무자에게 이번 호의 시간표는 유난히 짧다. 사회연대경제기본법은 공포 후 6개월이면 효력이 생기고, 그 사이에 하위 법령이 만들어진다. 자발적 탄소시장은 법 제정 방향이 논의 중이고 정부가 내년 예산으로 첫 구매를 준비한다. 사회적 가치 거래 논의는 국내 다섯 기업의 화폐화 결과 공개를 앞두고 있다. 세 흐름 모두 앞으로 1년 안에 골격이 잡히며, 골격이 잡힌 뒤에 참여하는 것과 잡히는 동안 참여하는 것은 전혀 다른 일이다.

스코틀랜드 사회적기업 단체 대표가 정부 발표에 던진 질문이 그대로 국내에서 쓸 수 있는 질문이다. 일정표는 무엇이고 근거 자료는 어디 있으며 재정적 약속은 얼마인가. 그리고 하나를 덧붙일 수 있다. 새로 편입된 모델의 재원은 기존 예산의 재배분인가 추가인가. 이 네 질문은 반대가 아니라 이행을 요구하는 질문이며, 지금 던지지 않으면 예산 편성이 끝난 뒤에는 답을 들을 수 없다.

동시에 이번 호가 반복해서 가리킨 것은 외부 제도의 도착을 기다릴 필요가 없는 항목들이 언제나 함께 있다는 사실이다. 우리 예산의 사전·사후 배분을 갈라 보는 일, 우리가 막은 피해의 값을 누가 내고 있었는지 적는 일, 회수되지 않은 채 새어 나간 가치를 금액으로 추산하는 일, 동행 비용을 별도 계정으로 분리하는 일, 인공지능 도구 계약에 데이터 3문항을 붙이는 일. 다섯 모두 이번 분기에 시작할 수 있고, 6개월 뒤 제도가 도착했을 때 그 제도를 쓸 수 있는 조직과 그렇지 못한 조직을 가르는 것은 대체로 이 종류의 준비다. 제도는 늦게 오고 기록은 지금부터 쌓인다.

본 자료는 문화미래기획자 정현영이 연구용으로 AI와 함께 만들었습니다.

2026년 9월 2주 · 전문가판