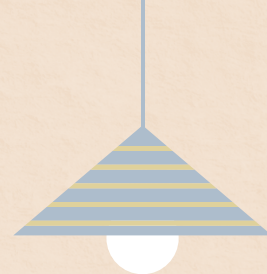


자활 일기

vol. 26
2020



자활이슈
스무살이 된 자활, 축하합니다!

Zoom in 자활
코로나19 극복, 자활도 함께합니다.

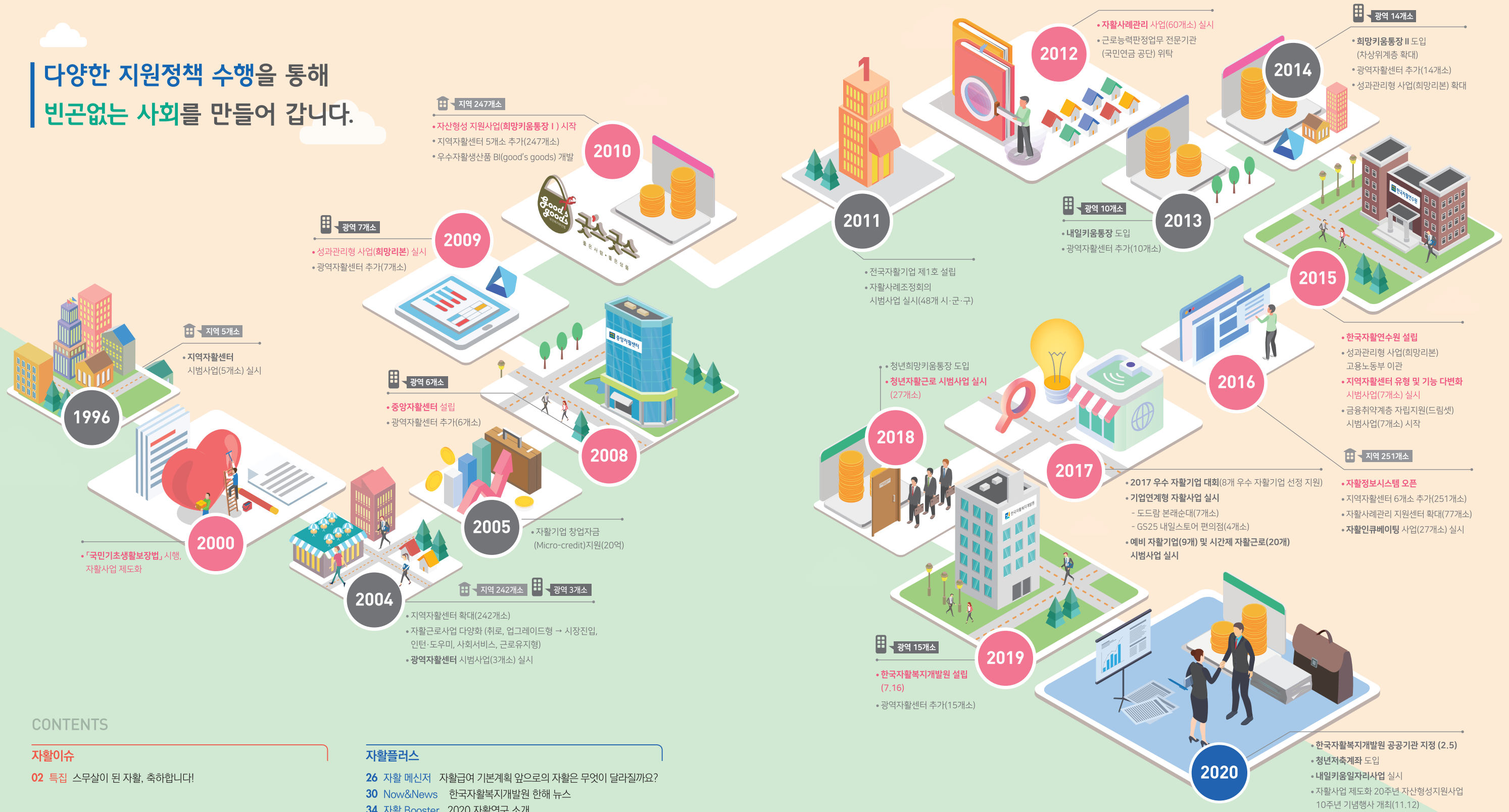
자활 메신저
자활급여 기본계획
앞으로의 자활은 무엇이 달라질까요?

자활생산물 리뷰
자활생산물 REVIEW



한국자활복지개발원

다양한 지원정책 수행을 통해 빈곤없는 사회를 만들어 갑니다.



CONTENTS

자활이슈

02 특집 스무살이 된 자활, 축하합니다!

자활현장

- 08 찾아가는 자활현장 우리는 똘똘기모시떡 전문가입니다.
- 12 자활읽기가 만난 사람 국수나무그린에서 만난 사람들
- 16 꿈이 자라는 일터 나누시 월연가&카페홍
- 20 함께하는 자활 전북광역자활센터
- 24 Zoom in 자활 코로나19 극복, 자활도 함께합니다.

자활플러스

- 26 자활 메신저 자활급여 기본계획 앞으로의 자활은 무엇이 달라질까요?
- 30 Now&News 한국자활복지개발원 한해 뉴스
- 34 자활 Booster 2020 자활연구 소개

자활산책

- 37 속닥속닥 고민상담소 젊은 사람은 자활하면 좀 그런가요?
- 38 자활생산물 리뷰 자활생산물 REVIEW
- 39 독자 참여코너 자활고사

〈자활읽기〉를 E-Book으로도 만나보세요!

〈자활읽기〉는 한국자활복지개발원 홈페이지 (www.kdisw.or.kr) → 홍보 → 간행물(자활읽기)에서 e-book(전자책)과 PDF파일로도 볼 수 있습니다.

ISSN 2288-0445 재단법인 한국자활복지개발원 〈자활읽기〉 통권 제26호
발행일 2020년 12월 발행처 한국자활복지개발원 02-3415-6900
주소 서울시 서대문구 충정로13, 삼창빌딩 5층 www.kdisw.or.kr

제작 월드커뮤니케이션즈 이미지 Getty Images Bank

* 본지에 게재된 기사나 사진 등의 자료는 한국자활복지개발원의 사전 동의 없이 어떠한 형태의 전재·복제를 금하며, 외부 필자의 글은 발행처의 견해와 일치하지 않을 수 있습니다.

스무살이 된 자활, 축하합니다!

자활사업 제도와 20주년, 자산형성지원사업 10주년 기념행사

자활사업 제도와 20주년, 자산형성지원사업 10주년 기념행사가 11월 12일 목요일
프레지던트호텔 모차르트홀에서 진행되었다.

이 행사는 많은 취약계층이 탈수급하고 자립이 지속 가능하도록 끊임없이 달려온 자활사업이
올해 20주년, 자산형성지원사업은 10주년을 맞아 그간의 성과를 홍보하고 향후 발전방안을
모색하고자 보건복지부 주최, 한국자활복지개발원 주관으로 마련되었다.



이날 행사에서는 박인석 보건복지부 사회복지정책실장이 행사의 시작을 알리며,
류만희 한국자활복지개발원 이사장이 환영사를 전했다.

01 개회사



박인석 | 보건복지부 사회복지정책실장

박인석 보건복지부 사회복지정책실장은 개회사에서
“보다 많은 분들이 일하는 기쁨과 보람을 느끼고, 스스로
변화를 일으킬 수 있도록 함께 노력하자는 사회적 합의
의 산물인 자활사업·자산형성지원사업을 통해 자립
의지가 있는 모든 사람들에게 자립의 기회가 보장되도록
제도개선 등을 적극 추진해 나가겠다.”라고 밝혔다.

02 환영사

류만희 | 한국자활복지개발원 이사장

류만희 한국자활복지개발원 이사장은 환영사에서
“코로나19바이러스가 가져온 세계적인 경기침체, 태풍
과 수해로 인한 경제적 어려움을 극복하기 위해서 보다
혁신적이면서도 과학적인 지혜를 모아 자활사업을
발전시켜야 한다.”라고 강조했다.



이후 이어진 1부 행사로는 축하영상 시청과 사회적 경제 활성화 유공자 정부포상과
하나장학생 장학증서 수여식이 진행되었다.

03 1부 행사

산업포장에는 (주)홍성주거복지센터 대표이사 박소진, 대통령 표창 대구주거복지협동조합 실장 최강호,
국무총리 표창으로 제주희망협동조합 이사장 고진석과 (주)그린피플 대표 박도선이 받았다. 장학증서는
고려대학교사범대학부속고등학교 3학년 임동엽, 경성고등학교 3학년 최강타, 충남도립대학교 1학년
이은옥에게 수여되었다.



| (주)홍성주거복지센터 | 박소진 대표이사



| 대구주거복지협동조합 | 최강호 실장



| 제주희망협동조합 | 고진석 이사장



| (주)그린피플 | 박도선 대표



장학금수여자
단체사진



수상자 단체사진



2부 행사에서는 사회적경제 관점에서의 자활, 자산형성지원사업, 자활사업 20년의 평가와 전망을 주제로 각 분야의 명사 특강, 그리고 자산형성지원사업을 주제로 한 뮤지컬인 '소중한 선물'이 이어졌다.

04 2부 행사

뮤지컬 '소중한 선물'은 국내 최초 임신과 출산을 소재로 한 가족 뮤지컬 '비커밍 맘 시즌2'를 각색한 것으로, Sailing Dream팀이 공연을 선보였다. 비커밍 맘은 지친 하루하루를 살아가는 우리들의 일상 속에서 생명의 소중함과 가족의 사랑을 전하고 있다.



1 뮤지컬 '소중한 선물'
2 명사특강(한국보건사회연구원 노대명 선임연구위원)



한국자활복지개발원
행사영상은 YouTube에서
확인하세요!



자활사업 20주년, 자활의 미래를 바라보다 국내외 명사 특강 살펴보기



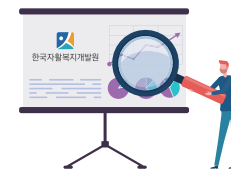
사회적경제 관점에서의 자활의 발전과 성과, 향후과제

[프랑스 르망대학교] 에릭 비데 교수

한국 자활 모델의 시작은 1990년대 초 주민들의 움직임으로 시작된 선구적 이니셔티브*이다. 생산자 조합이나 노동자 협동조합들이 주창한 이니셔티브, 특히 스페인의 몬드라곤을 본보기로 삼아 수립된 여러 이니셔티브가 시작되었다. 당시 선구 집단들의 목표는 산업·농업 분야에서 일자리를 잃은 노동자 또는 노동시장 진입에 어려움을 겪는 노동자들(특히 여성들)을 직업 활동의 길로 안내하는 것이었다. 이러한 이니셔티브를 통해 한국에서 자활의 개념이 형식을 갖추게 되어 2000년 국민기초생활보장법이 제정되었다. 이 이니셔티브들은 일자리 창출에 기여하고, 공간 유지 보수, 간병, 주택 개조 등의 분야에서 효율적이고 혁신적인 서비스를 제공했다. 이러한 이니셔티브들이 세운 모델은 민/관의 불충분한 부분을 보완하는데 기여했다는 점에서 흥미롭다. 더 나아가 이 모델은 참여적 또는 민주적 거버넌스 원칙과, 자금 조달 및 협력 관계에서 민/관 상호보완성을 기반으로 하는 특수한 기업가 모델을 반영한다는 점에서도 흥미롭다. 이러한 이니셔티브의 대부분은 수립된 조치에 당사자인 수혜자뿐 아니라 다른 민/관 파트너까지도 포함시킨 공동 생산 프로세스의 결과이다. 해당 이니셔티브들은 정책 및 조치 개발에 해당 수혜자들을 참여시키면 더 나은 결과를 얻게 될 때가 많다는 사실을 보여준다. 따라서 자활 조직의 위력은 조직의 생산물과 조직이 이를 생산하는 방식에 달려있다.

1999년 통과되어 2000년부터 시행된 국민기초생활보장법도 이러한 연합 활동이 국가기관으로부터 충분한 영향력과 효력을 인정받아 탄생하게 된 결과물이라고 할 수 있다. 구조화가 거의 되어있지 않고 비공식적인 경우가 많았던 소수의 이니셔티브는 수년 만에 국토 전체에 촘촘히 자리 잡은 200개 이상의 담당 기관을 보유한 온전한 네트워크로 발전했다. 그러나 이러한 성공에도 몇 가지 한계가 있다는 것을 짚고 넘어갈 필요가 있다. 먼저 이러한 성공은 한국의 빈곤 문제에 제한적인 대응을 보이고 있다. 한국의 빈곤율은 프랑스 빈곤율의 2배로 여전히 높으며, 빈곤 인구 수와 국민기초생활법 수혜자 수 간에는 여전히 큰 차이가 있다. 그리고 저숙련 인구를 지속 가능한 일자리에 편입시키는 것은 여전히 어려운 문제로 남아있다.

여기에는 해결해야 할 두 가지 과제가 있다. 첫 번째 과제는 부정 수혜를 금지하거나 제한하는 동시에 빈곤 문제에 효과적으로 대응할 수 있는 자격 기준과 혜택 수준을 지정하는 것이다. 그리고 두 번째로는 직업을 갖도록 지원하는 교육 및 지원 프로그램을 수립하는 것이다. 이는 수혜자를 고용 가능한 상태로 만들고, 수혜자 중 일부는 기업가 또는 공동 기업가가 될 수 있도록 지원하는 것이다.



* 이니셔티브(initiative) 1.명사: (특정한 문제 해결·목적 달성을 위한 새로운) 계획, 2.명사: 진취성; 결단력, 자주성, 3.명사: 주도권, 주도

한국의 자산형성지원사업: 사회발전을 위한 혁신

[미국 세인트루이스 워싱턴대학교] 마이클 쉐라든 교수



자산형성의 목표는 모든 사람들이 내면의 잠재력을 발휘하여 자신이 속한 사회와 경제에 일조할 수 있도록 돕는 것이다. “사회정책”은 일반적으로 소득에 따라 빈곤층에게 지급하는 소득지원과 사회보험 형태로 이루어져 있다. 정보화 사회로 이동하면서 노동소득, 그리고 노동소득을 주축으로 하는 사회정책은 점점 의미를 잃고 있다. 가계의 안정과 행복한 자녀양육을 뒷받침하려면 재정적 안정의 필요성에 대해 시야를 넓혀야 한다. 이를 위한 주요 정책 중 하나가 소득뿐 아니라 자산을 구축할 수 있도록 지원하는 것이다.

주요 선진국들은 이미 자산형성 정책을 마련하고 있지만, 대부분의 경우 빈곤층을 위한 것이 아니다. 이러한 정책들은 일반적으로 세금제도를 통해 이루어지는데, 주택 구매, 연금, 기업자본 등에 대한 세제 혜택으로 정책의 효과가 나타난다. 이러한 정책은 역진세적 성격을 지닌다. 즉, 부족함이 없는 사람들이 혜택을 받는다.

한국이 구축한 자산형성 정책의 특징은 첫째로 혁신적인 아동발달지원계좌(CDA)다. 2007년 한국 정부가 시작한 이 정책은 최하위 빈곤층 어린이를 위한 자산을 형성하고 가난의 대물림을 줄

이는 것이 목표이다. 두 번째로 개인 개발계좌(IDA)다. 이는 빈곤노동자를 위한 혁신으로, 한국의 주요 도시에서 시행되었다. CDA와 마찬가지로 빈곤에



가장 취약한 가정에 IDA 정책을 집중시켰다. IDA는 다양한 형태로 시행되었고 관련 연구도 긍정적인 영향을 시사하고 있다.

CDA와 IDA 이 두 가지 정책은 다양한 참여자들을 포함하고 미래지향적인 이름을 지닌 여러 모습의 사업으로 진행되었다. 희망키움통장 I, II, 내일키움통장, 청년희망키움통장, 청년저축계좌 등이 그 예다. 미래 지향적인 앞으로의 사회정책은 어떤 방향으로 가야 할까? 지속적으로 사회투자 형태로의 확장을 모색하고 전 국민을 포함시켜야 할 것이다. 그렇다면 한국은 어떻게 이 목표를 이룰 수 있을까? 세 가지 정책 원칙을 제안한다. 모든 사람을 포함하는 “보편”, 소외계층을 더욱 지원하는 “진보”, 탄생부터 죽음까지의 시간인 “일생”이다. 다시 말해, 자산형성 정책은 빈곤층지원의 개념을 넘어 사회전체를 발전시킨다는 개념으로 이동해야 함을 제안하는 것이다. 오늘날 포괄적인 자산기반 정책을 시행하는 가장 선구적 예시는 싱가포르다. 오늘날 싱가포르는 아마도 자산 보유와 평등이라는 점에서 가장 선진화된 사회일 것이다. 싱가포르는 국가 건설을 위해 자산을 기반으로 한 정책을 도입했고, 이곳 시민들은 국가를 자신과 동일시 했다. 이런 점에서 정책의 목표, 구조, 자원, 정책의 트레이드 오프와 관련하여 주목할만한 사례라고 할 수 있다.

한국은 반드시 한국의 현실과 문제를 고려하여 가야 할 방향을 결정하고 그 방향에 따라 행동해야 한다. 역동적인 경제발전의 지속, 사회 전반의 공정한 자원분배, 차세대 육성 등이 예견된 과제라고 할 수 있다.

자활사업 20년의 평가와 전망

[한국보건사회연구원] 노대명 선임연구위원



자활사업 초기단계에서 자활사업 참여주체들은 생산공동체 운동의 역사적 경험 외에도 빈민운동의 연장선에서 수급권운동을 통한 수급자의 주체적 역량 개발에 주목하였다. 2000년 자활사업의 제도화는 기초생활보장제도가 근로능력이 있는 빈곤층에게 조건부수급제도를 적용해야 하는 상황에서 기존 자활지원센터 사업을 연계함으로써 시작하였다. 보건복지부 자활사업은 상대적으로 취업능력이 약한 수급자를 대상으로 설계되었다. 자활지원사업은 참여자의 취업 여건과 직업능력을 개발해 궁극적으로는 취업이나 창업을 통한 경제적 자립을 강조하는 방향으로 사업이 추진되었다. 또한, 자활사업은 2000년 이후 빈곤운동과 생산공동체운동, 수급권운동, 사회적기업, 협동조합, 마이크로-크레딧, 지역재생 등 다양한 운동과 접점을 가지며, 이러한 담론과 사업을 확산시키는데 큰 기여를 해 왔다.

경제사회적 환경 관점에서 코로나19의 장기화는 ‘전국민 고용보험’ 도입을 계기로 소득기반 사회보험제도 구축이 가속화되고, 상병수당 도입, 돌봄서비스 재편, 기본소득 등의 변화가 본격화될 것이다.

자활사업 내실화 및 재편의 방향에 있어서, 소득보장 제도는 단일 소득보장제도 도입을 지향할 필요가 있다. 먼저 기초보장제도의 생계 급여는 노인, 장애인, 근로능력 미약자 대상 제도와 기타 근로능력자 대상 생계급여제도와 국민취업지원제도를 통합하여 단일한 근로빈곤층 대상 소득보장제도를 구축하는 것이 바람직할 것이다.

취창업지원제도는 ①초기상담(임파워먼트), ②직업 능력개발, ③취업연계, ④창업지원 등의 구성으로 검토해 볼 수 있다. ①수급자/참여자의 선정과 관리(사례관리)는 중앙정부와 지방정부가 담당하는 것이 바람직할 것으로 판단되나, 향후 소득파악을 위한 행정 체계가 통합되는 경우에는 고용복지+센터가 담당하는 것도 용이할 것이다. ②직업훈련과 ③취업연계 프로그램의 주체는 고용복지+센터와 현 직업훈련 공급기관을 중심으로 확대하는 것이 바람직할 것이다. ④창업지원 프로그램을 지역자활센터가 주된 역할을 담당하더라도 다른 주체의 참여를 허용하거나 자활사업의 지원체계를 재편하는 방안을 검토해야 할 것이다. 사회적경제조직과의 협력 관점에서 볼 때, 자활사업이 사회적경제 조직과의 사업공유 등 개방화를 추진할 필요가 있으며, 사회적경제 조직과의 협력기조를 강화할 것인지, 각 사업주체의 선택에 맡길 것인지 결정할 필요가 있다.

마지막으로 한 가지 제안할 것은 핵심 자활기업의 규모화와 전국화이다. 성장 잠재력이 확인된 기업을 광역차원에서 규모의 기업으로 만드는 지원네트워크를 구축하는 것이다. <수평적 확장전략>과 이를 동종의 기업과 연계해 전국 단위의 자활기업으로 육성하는 <수직적 확장전략>을 병행하는 것이 필요하다. 또한, 자활기업의 규모화와 전국화 전략은 지역과 전국단위 사회적경제 조직과의 협력을 강화하는 방향으로 사업을 추진할 필요가 있다. 자활기업이 성장하기 위해서는 현 지원체계만으로는 필요한 기술(기획), 생산과 유통에서 혁신을 이루기 어렵기 때문에 다양한 자원연계가 필요하다.

충남서산지역자활센터 뜸부기모시떡 사업단 이야기

우리는 뜸부기모시떡 전문가입니다.

서산의 명물 뜸부기쌀과 서산에서 직접 재배한 모시가 만나
건강하고 맛있는 충남서산지역자활센터의 '뜸부기모시떡'이
HACCP 인증을 받았다.

2020년은 특히 HACCP 인증의 시스템과 절차가 바뀌면서 더욱 까다로웠다고 하는데,
어떻게 인증에 성공할 수 있었는지 그 사연을 들으러 뜸부기모시떡 사업단을 찾았다.

※해당 인터뷰는 방역과 소독을 철저히 준수한 상태에서 진행하였습니다.



뜸부기모시떡 만드는 과정



HACCP 인증에 빛나는 건강한 먹거리, 뜸부기모시떡

HACCP(식품안전관리인증기준, 이하 해썹)은 식품에 가해질 수 있는 위험을 예측하여 그 위해요인을 사전에 파악하고 방지하기 위한 식품안전관리 체계이다. 해썹 인증 마크가 있는 음식은 '안심하고 먹어도 되는 건강한 먹거리'라는 타이틀을 얻게 되어 매출의 증대에도 실질적인 영향을 미친다. "아무래도 저희들이 판매할 수 있는 범위가 넓어지는 거죠. 홍보할 때도 해썹을 받았기 때문에 안정적인 먹거리라는 인식을 줄 수 있고요. 해썹 인증을 받은 업체에서 만든 건강한 먹거리이기 때문에 꼼꼼한 요즘 젊은 어머니들도 안심하고 구매를 해주세요."

공공기관에서 인증 및 관리를 맡고 있기 때문에 인증받는 절차가 쉽지만은 않았다. 기준에 맞는 시스템을 구축하고, 각종 서류를 준비해야 하는 어렵고 복잡한 인증과정을 거쳐야 했지만, 모시떡 사업단 참여자들은 직접 해썹 인증을 위한 팀을 꾸리고 팀장을 세워서 레시피를 작성하고 원가를 계산하는 등 필요한 서류를 하나하나 스스로 준비했다. 참여자들의 자신감과 역량을 키워주고자 했던 모시떡 사업단 담당자 김미정 실장의 배려도 한몫했다. 이렇게 자신들의 힘으로 해썹 인증에 성공하는 보람을 느낀 사업단 참여자들은 일을 할 때도 우리 가족들이 먹는다는 생각으로 위생적으로 더 신경을 쓰게 되었다고 한다.



“

떡을 잘 팔고 너무 맛있다고 감사하다고
맛있게 먹었다고 전화가 올 때
제일 기뻐요.

”

코로나에도 끄떡없는 사업단이 되기까지

“1년에 명절이 세 번은 돼야 하는데... 조금 서운해요.”
뜸부기모시떡 사업단의 대표 제품인 모시 송편과 모시
떡국떡은 명절마다 인기가 대단하다고 한다. 올해는
코로나로 인해 매출이 저하되지 않을까 걱정했지만,
오히려 오프라인으로 분산되던 고객이 온라인으로 몰리
면서 매출이 증대했다.

“떡은 오프라인이 아니고 온라인 주문이다 보니, 이번
명절에 주문이 계속 들어오는 거예요. 참여자분들이
그 물량을 맞추느라 매일 날을 새고 새벽에 나와서 일을
하셨어요.”

모시떡 사업단 참여자들이 자발적으로 새벽에 나와서
근무를 하기도 하고, 휴일인 명절에도 나와서 일을
했다는 이야기를 듣고 참여자들에게 너무 힘들지는
않았는지 물어보았다.

“저희는 그렇게 바쁘게 힘들게 일해도 이상하게 몸살
같은 게 나지 않았어요. 잘 팔리고 하니까 힘든 거
모르겠더라고요. 맛있게 드셨다니까, 물량을 맞춰야
하니까 몸살이 날 수가 없어요!”

이 인터뷰를 위해 방문했던 당일에도 촬영 시간에
맞추기 위해 일부러 새벽부터 나와서 떡 만드는 과정을
보여준 뜸부기 모시떡 사업단 참여자들은 에너지가
넘쳤다. 떡을 만드는 것에서부터 판매와 홍보까지
스스로 일궈온 이들은 모두 자활참여자를 넘어 이 분야의
전문가가 된 것이다.



뜸부기모시떡 사업단 참여자들도 처음부터 이렇게
의욕이 넘치지는 않았다. 근로능력이나 의지가 없는
상태로 사업단에 들어와서, 떡이 어떨 때는 짜게 어떨
때는 달게 만들어지는 시행착오를 겪기도 했다.
그렇게 점차 모시떡 사업단만의 레시피가 완성되고,
그 레시피로 만들어져 판매된 떡이 ‘맛있다, 모양도
예쁘다, 포장도 잘 되어 있다’라는 후기가 들리기 시작
하니 참여자들도 자부심과 자긍심을 갖게 된 것이다.
“떡을 잘 팔고 너무 맛있다고 감사하다고 맛있게 먹었
다고 전화가 올 때 제일 기뻐요.”

“이 떡, 많이 팔고 싶죠. 욕심은 많은데, 사실 판로를 잘
모르겠고 우리 실장님이 수고를 많이 하시죠.”

이렇게 참여자들이 적극적으로 사업단에 애정을 가지고
열정을 쏟으니, 김미정 실장은 하나라도 더 해주고 싶은
마음이다.

“저희도 정말 감사한 게 그거예요. 이분들이 스스로
하시려고 하고 스스로 홍보도 나가세요. ‘아우 안
되는데~’ 하시면서도 (홍보를) 가시겠다는 거예요. 가서
홍보하고 한 번 드셔보시고 또다시 주문해 주시고,
열심히 하세요. 그러니까 저희 실무자들도 하나라도,
뭐라도 더 해주고 싶은 거예요. 최대한 도움을 드리고
싶어요.”

이제는 자활기업으로!

뜸부기모시떡 사업단은 올 12월에 자활기업으로의
창업을 계획하고 있다. 지금의 사업단 참여자들 안에서
대표를 세우고 임원을 선출해 정식 근로자로서 인정을
받게 되는 것이다. 자활사업단이 좋은 성과를 얻어 자활
기업으로 나가는 것은 축하할 일이지만, 한편으론
걱정도 되는 것이 사업단 담당자 김미정 실장의 마음
이다.

“자활에 참여하시면서 참여수급자다, 차상위다 해서
받고 있는 여러 혜택들이 있어요. 그런데 이분들이
탈수급을 하고 자활기업으로 창업을 하게 되면, 그
동안에 받았던 지원들이 중단되는 상황이 발생할 수
있거든요.”

자활기업으로 창업을 한 이후에 매출이 높지 않은 상황
이 발생했을 때, 자활참여자들이 느끼는 낙심이 근로
의욕을 현저하게 떨어뜨리지는 않을까 걱정되는 것
이다. 자활근로일 때는 실무자들이 행정이나 홍보마케팅
같은 부분을 도와줄 수 있지만, 자활근로와 자활기업은
엄연히 다르기 때문에 문제 상황에 스스로 대처할 능력이
필요하기 때문이다. 이런 상황을 대비하여 김미정 실장
은 참여자들이 스스로 무언가를 준비하고 해나갈 수
있게끔 안내자의 역할만을 담당했다.

“이제는 웬만하면 관여를 많이 안 해요. 이분들이 스스로
헤쳐나가실 수 있게끔, 뒤에서 길을 가실 수 있게끔
안내만 해드리고 있어요.”

자활은 그저 도움을 주고받는 것이 아니라, 스스로
살아갈 수 있도록 그 능력치를 키워주는 사업이기에
김미정 실장과 뜸부기모시떡 사업단의 사례는 가장
‘자활다운’ 모범사례가 아닐까 생각된다. 사업단 운영
에서부터 해협 인증을 받는 과정, 그리고 창업에 이르기
까지 서로 밀어주고 끌어주며 함께 나아왔기에 한
분야의 전문가로 당당히 설 수 있었다. 이제는 사업단이
아닌 자활기업으로서의 뜸부기모시떡 사업단의 행보가
무척 기대된다. 🦋



김미정 실장님

충남서산지역자활센터 이화순 센터장님의 한마디



자활센터의 꿈은 자활인에서 기업인으로 탈바꿈하는 것을
목표로 삼고 있다고 해도 과언이 아닙니다.

그러기 위해서는 누에고치가 자기의 피와 땀을 흘리면서 번데기에서 나비로 성장하는
과정이 필요합니다. 개개인의 힘으로 벗어나기는 힘들지만, 뭉치면 강하다는 신념과
희망을 가지고 노력하고 고민하고 실패와 좌절을 겪은 후에는 창업과 기업으로
성장해야만 합니다. ‘희망을 꿈꾸는 사람’은 넘어질지언정 주저앉지 않고 성공의
봉우리를 향하여 전진할 것입니다. 항상 노력하는 자활인이 됩시다.

자활은 기회입니다.

국수나무그린에서 만난 사람들

지난 7월 15일 국수나무그린 청계산역점이 오픈했다.

프랜차이즈 외식업체 '국수나무'와 '국수나무그린', 어떤 관계가 있을까?

'국수나무'는 20년 업력의 외식 노하우를 가진 '해피브릿지 협동조합'의 외식 브랜드이다.

해피브릿지 협동조합은 "사람꽃을 피웁니다"라는 슬로건을 필두로 사회적 기업을 지원하고 사회적 경제 생태계를 구축하는 데 힘쓰고 있다.

'국수나무그린'은 해피브릿지 협동조합과 자활이 협력하여 운영 중인 외식사업단이다.

올해 오픈하여 활발히 운영되고 있는 국수나무그린 청계산역점의 담당자 정수진 대리와 유덕화 참여자를 만나보았다.

※해당 인터뷰는 방역과 소독을 철저히 준수한 상태에서 진행하였습니다.



자활의 더 좋은 친구가 되기 위해,
해피브릿지 협동조합 정수진 대리

01 간단한 자기소개와 자활사업과 함께하게 된 계기에 대하여 말씀 부탁드립니다.

해피브릿지 협동조합 수도권 외식사업본부 국수나무팀 정수진 대리입니다.

해피브릿지 협동조합은 2016년 10월 처음 '면사무소성동점'을 통해 지역자활센터와 연계하여 사업을 진행해왔는데요, 현재는 '국수나무그린'으로 협력하고 있습니다. 저는 2017년도 여주지역자활센터에서 '면사무소'를 개점했을 때부터 자활과 함께했습니다. 당시 회사에서 자활과 성향이 맞는 사람을 배정하겠다고 해서 저를 뽑아주셨는데요, 사실 처음에는 자활에 대해서 아무런 정보가 없었습니다. 지금도 자세하게는 알지 못하지만, 참여주민분들과의 만남을 통해 점점 알아가고 있습니다.

02 일반 '국수나무' 매장과 자활사업 매장의 다른 점은 무엇인가요?

교육과 대화에 시간을 많이 들이는 점이 큰 차이점입니다. 일반 매장의 경우 개점 후 한 번만 진행하는 교육을 자활사업 매장에서는 2번 이상 교육을 진행하는데요, 매장 직원 수도 일반 매장보다 2배 이상이어서 교육 횟수도 그만큼 많아집니다. 그리고 모든 메뉴를 1인 1조리 할 수 있도록 1대 1 코칭 교육을 하는 점도 특별합니다. 메뉴 교육이 조리 시연으로 끝나는 것이 아니라, 직접 메뉴 하나하나를 함께 만들어 보며 배워 나가



지요. 4~5일의 교육기간을 통해 오픈 이후 실수가 없도록 계속 연습합니다. 마지막으로, 오픈 전에 직원과의 만남도 일반 매장과는 다르게 1주일 전부터 안면을 트고 대화를 하며 친근한 관계 형성을 위해 노력합니다. 참여주민분들에게는 이러한 시간이 개점 이후 진행되는 교육시간에 큰 영향을 끼친다는 것을 깨달았습니다. 사실 처음에는 일반 매장처럼 교육하였는데요, 기존과는 다르게 성과가 나지 않았습니다. 그래서 차별점이 필요하다는 걸 느꼈고 지금은 보다 관계 형성에 초점을 맞춰 시간을 들여 노력하고 있습니다.

03 자활사업과 함께하는 과정 중에 기억에 남는 특별한 에피소드가 있으실까요?

자활사업단을 처음으로 교육하였던 때의 일입니다. 참여주민분 중에 임신부가 계셨는데, 임신부에게 주방 교육을 한다는 것이 저에게는 매우 조심스러웠습니다. 제가 조심스러워한다는 것을 자활사업단의 팀장님이 아셨는지, 그분께서 정말 열의를 다해 주민분께 도움을 주셨습니다. 그 모습을 보며 오히려 제가 많은 점을 배웠습니다. 더 놀라운 사실은 나중에 알았는데, 그 팀장님도 당시 임신부셨다는 사실입니다. 마음속으로 제가 하고 있는 일에 대해 깊이 생각해 보게 된 계기가 되었습니다.

유덕화 참여자

정수진 대리

04 자활사업단과 함께하면서 가장 보람을 느끼는 순간은 언제인가요?

국수나무그린 매장에 방문할 때면 일반 매장에 방문할 때와는 느낌이 좀 다릅니다. 매장에 방문할 때면 기존에 같이 교육을 받으신 분이나 안 받으신 분이나 모두 밝게 맞아 주십니다. 그리고 메뉴 품질에 대한 의견이나 교육 후의 인증샷을 보내주시는데요, 그럴 때는 정말 뿌듯합니다. 직접 만들고 피드백까지 주시는 내용이 꽤 디테일해서 많은 도움이 되고 있습니다.

05 자활읽기를 보시는 자활참여자분들에게 한 말씀 부탁드립니다.

참여주민분들과 함께하며 느꼈던 것은 자신감을 갖고 배움을 시작하셨을 때 못하시는 분은 본 적이 없다는 것입니다. 사람마다 배움의 속도가 다른 것뿐, 무엇을 하든 결국 해내실 수 있을 테니 자신감을 잃지 않으시기를 바랍니다.



창업의 꿈을 이루기 위해, 국수나무그린 청계산역점 유덕화 참여자

01 간단한 자기소개와 사업단 참여 계기에 대해 소개 부탁드립니다.

국수나무그린 청계산역점에서 자활근로에 참여하면서 창업을 꿈꾸고 있는 서초지역자활센터 외식사업단 참여자 유덕화입니다.

저는 서초지역자활센터에서 시간제 근로형 우산 수리 사업단에 참여하고 있었는데요, 타지역자활센터에서 카페 사업단 참여로 대면 서비스에 대한 경험이 있었기에 외식사업단 참여에 대한 권유와 추천을 받게 되었습니다. 처음에는 외식과 신규 사업이라는 것에 막막함과 두려움을 느껴 고민도 많이 했었는데요, 센터의 격려와 응원에 힘입어 사업단에 참여하게 되었습니다. 현재는 국수나무 창업을 미래 계획으로 세우고, 지금은 연습의 시간이라고 생각하며 노력하고 있습니다.

02 사업단 과정 중에 기억에 남는 특별한 에피소드가 있으실까요?

오픈 첫 주에 냉국수를 반값에 판매하는 행사를 진행하였는데, 무더운 날씨에도 줄을 서서 기다릴 정도로 많은 분들이 오셨습니다. 많은 손님을 받느라 힘에 부칠 때쯤 중후하신 노부부가 들어오셨습니다. 먹는 양이 적어서 국수 한 그릇을 둘이서 먹어도 되는지를 미안해하시면서 물어보셨습니다. 저는 당연히 괜찮다고



말씀드리고 본사 교육 때 배웠던 대로 나눠드릴 그릇과 국자, 가위를 세팅하면서 친절하게 안내해 드렸습니다. 식사 후 계산을 하시는데 행사라 3,000원만 내시면 된다고 했는데도 끝까지 6,000원을 주시면서, 너무 기분 좋고 맛있게 잘 먹어서 꼭 제값을 치르고 싶다고 하셨습니다.

비록 큰 금액은 아니었지만 나의 작은 친절 하나가 다른 이에게 큰 배품과 감사로 느껴질 수도 있겠구나 생각이 들어, 좋은 기억으로 남아있습니다.

03 힘들었던 과정과 그 과정을 이겨내셨던 노하우는 무엇인가요?

아무래도 현재 사업단을 시작하는 과정이 가장 힘들었습니다. 국수나무는 면 삶는 시간, 고명의 종류 등이 너무 다양해서 조리법에 대해 암기하는 과정이 어려웠습니다. 국물 음식의 맛을 유지하는 것이 제일 중요한데, 모두가 같은 맛을 낼 수 있도록 가장 노력을 기울였습니다. 또한 함께 일하는 사람들이 모두 환경과 성향이 달라서 서로 맞춰나가는 부분도 힘들었습니다. 하지만 매사 참을성을 갖고 대화로 풀어나가기 위해 노력했더니 3개월이 지났을 때는 안정되었습니다. 저는 평소에 긍정적인 생각을 많이 하는 성격이어서, '이 또한 지나가리라' 믿고 오늘보다 더 나아질 내일을 상상하면서 힘든 순간을 이겨내고 있습니다. 저희가 만든 음식을 맛있게 드시고 그릇을 깨끗이 비우는 고객분들의 모습을 볼 때면 점점 요리에 대한 자신감과 자부심이 생기며 많은 보람을 느낍니다.

04 자활읽기를 보시는 자활참여자분들에게 한 말씀 부탁드립니다.

저는 자활을 기회라고 생각합니다. 포기하고 싶을 때도 많지만 참고 기다리며 열심히 하다 보면 좋은 날이 올 거라고 생각합니다. 무슨 일을 하던 최소 3개월은 '인내'가 필요한 것 같습니다. 처음 시작하는 것에 대한 막막함과 두려움이 있지만 할 수 있다는 생각으로 인내하고 견디다 보면 목표하시는 것을 이룰 수 있을 것이라 믿습니다. 🍀

“ 처음 시작하는 것에 대한 막막함과 두려움이 있지만 할 수 있다는 생각으로 인내하고 견디다 보면 목표하시는 것을 이룰 수 있을 것이라 믿습니다. ”



연대하는 자활
함께하는 든든함,

나주시 월면가&카페홍

나주시지역자활센터에서 운영하고 있는 베트남 음식점 '월면가'와 베트남 음료를 판매하는 카페 '카페홍'은 MIB 코리아라는 베트남 음식 전문 업체와의 기업 연계형 사업입니다. 나주시혁신점이 1호점, 나주시청점이 2호점으로 두 매장을 운영하고 있는데, 그중 2호점은 전국의 월면가&카페홍 매장 중 최초로, 식당과 카페 두 가지 사업을 매칭하여 복합매장으로 운영되고 있다고 합니다. 월면가&카페홍 나주시청점은 여러 기관, 여러 사람들의 도움을 받아 매출에도 성과를 보이는 모범적인 사례로 꼽히고 있는데요, 그 특별한 사연을 듣기 위해 담당자 백신진 팀장님과 사정환 실장님을 직접 만나보았습니다.

※해당 인터뷰는 방역과 소독을 철저히 준수한 상태에서 진행하였습니다.



Q 'MIB 코리아'와의 인연은 어떻게 시작됐나요?

■ **사정환 실장** 전남에서 자활 영역에서의 프랜차이즈 사업을 진행해보면 어떻겠냐는 기획이 있었어요. 직접 사업개발을 해서 프랜차이즈 자활사업을 만들어보자는 취지로 열심히 했는데 그게 잘 안됐어요. 그래서 자활과 연계할 수 있는 프랜차이즈 기업을 찾다가 MIB 코리아를 발견하게 되었어요. 마침 MIB 코리아에서도 사업 확장을 계획하고 있던 터라 시기가 잘 맞아떨어

졌어요. 조건이 아주 좋았습니다. 일반적인 프랜차이즈는 기업에서 로열티를 받는데, 로열티도 받지 않고 가맹사업비도 받지 않고, 교육비 정도만 받는 조건으로 자활과 연계해 주셨어요. MIB 코리아의 주기홍 대표님이 지역사회에 기여하는 데 관심이 많으셔서 자활 영역에 대해 혜택도 많이 주시고, 저희도 시장진입형 사업으로 적합하다고 생각되어 함께하게 되었습니다.

Q 월면가는 '가성비 좋은 쌀국수'로 유명하던데, 음식의 가격도 대표님의 경영철학의 영향을 받은 건가요?

■ **백신진 팀장** 저는 사실 판매 가격을 좀 높였으면 좋겠어요(웃음). 돈을 많이 벌어서 자활참여자분들에게 많이 돌려드리고 싶은데, "쌀국수는 서민 음식이다. 맛있고 질 좋고 값싼 음식을 모두에게 나누고 싶다."는 것이 주기홍 대표님의 경영 마인드예요. 이 마인드가 자활센터의 '생산, 협동, 나눔'의 목적과 부합하기 때문에 저희가 이 브랜드를 선택한 것도 있죠. '사회환원'에 대해 늘 생각하고 계세요.

그래서 이 안에서 최대한 활성화를 시켜서 매출을 증대해보려고 노력하고 있어요. 매출이 많으면 많을수록 참여자들이 받는 자립성과금이 늘어나거든요. 매출은 될 수 있으면 이분들에게 많이 돌아갈 수 있게끔, 이분들의 삶의 질이 높아질 수 있게끔 노력하고 있습니다.

Q 월면가&카페홍이 이 자리에 있게 된 데도 특별한 사연이 있다고 들었어요.

■ **사정환 실장** 월면가 오픈을 위해 장소를 물색할 때, 중형 이상의 매장을 찾고 있었어요. 참여자분들에게 자긍심을 줄 수 있는 번듯한 자활사업장을 만들고 싶은 취지였어요. 자활근로사업비 규모가 작다 보니 대부분 골목의 영세하고 열악한 공간에서 근로를 하시는 경우가 많거든요. 그런 모습을 볼 때마다 안타깝고 이번 매장만큼은 "우리 매장이야!" 하고 자랑할 수 있는 매장을 만들고 싶어서 도심 쪽에서 찾아보자 했는데, 우연히 지역 일간지에 여기(현 월면가&카페홍 나주시청점 자리)가 나왔더라고요. 여러 우여곡절을 겪은 후에 임대인을 만나서 "돈이 이것밖에 없고, 우리 사정이 이러이러 한데..."하면서 자초지종을 설명해드렸더니 보증금 없이 저렴한 월세로 계약을 해주셨어요. 심지어 공사 기간에는 월세도 받지 않으시고, 코로나 때문에 오픈이 미뤄졌을 때에도 거의 세 달 월세를 감면해 주셨어요.

월면가&카페홍 나주시청점 단골손님의 코멘트



단골손님1

여기 코코넛 밀크 스무디는 나주시에서 가장 맛있는 집이에요! 한창 여름에 거의 날마다 지나가다 들어와서 먹고 점심 먹고 와서 먹고 한참 많이 먹었던 거 같아요.

단골손님2

월면가 음식은 가격 대비 대만족이에요. 아예 월권을 끊어 놓고 월마다 결제해서 점심 먹으러 오고 있어요.



Q 적은 사업비로 어떻게 이렇게 훌륭한 인테리어를 하셨나요?

■ **백신진 팀장** 처음에는 건물 자체가 노후하고 동네에서 블랙홀 같은 존재였는데 지금은 완전히 탈바꿈했어요. 인테리어 비용을 아끼기 위해 (사정환)실장님이 바닥을 직접 다 까시고, 다른 남직원들까지 다 출동해서 밤늦게까지 페인트칠을 하기도 했어요.

■ **사정환 실장** 그래도 공사 전체를 저희가 직접 할 수는 없으니까 외주를 줬야만 했어요. 그런데 일반 시공 업체에 견적을 받아보니 감당할 수 없는 수준인 거예요. 그래서 자활근로를 통해 창업한 자활기업(아름건설)을 찾아갔어요. 아름건설에서 저희 사정을 봐주시고 기존에 있던 시설물을 철거하고 토목공사, 창호공사 같은 부분들을 저렴한 가격에 해주셨어요.

■ **백신진 팀장** 비용적인 측면에서는 자활기금에서 공사비를 충당하기도 했고, 시 도움도 많이 받았어요. 나주시지역자활을 담당해 주시는 시청 생활복지지원팀의 손미정 팀장님과 김지영 주무관님께서 도와주지 않으셨으면 이 매장이 없었을 거라고 생각하거든요. 열과



백신진 팀장

성을 다해서 자활기금을 받을 수 있는 방법을 찾아주시고 다방면에서 지원과 노력을 아끼지 않으셨어요. 실제 월면가의 주 고객은 나주시청 직원분들이시기도 하고요.

인터뷰를 진행하던 중 나주시청의 손미정 팀장님과 김지영 주무관님도 만나 뵈면 좋겠다고 말씀드렸고, 백팀장님께서 연락을 취하자마자 시청에서 두 분이 한달음에 나와주셨습니다. 손 팀장님은 “저는 이 지역자활센터가 누구 거라고 생각하지 않고 우리 모두의 자산이라고 생각해요.”라고 하시며, “우리가 도울 수 있는 일이 있다면 최선을 다해서 기관들을 서포트하는 것이 우리가 할 일이라고 생각하기 때문에 여기에 뭔가 부족한 것이 있으면 어떻게 도움을 줘야 이 기관이 활성화될 수 있을까 항상 생각해요.”라며 나주시지역자활에 대한 열정과 애정을 보이셨습니다.



인터뷰가 진행되는 도중에도 운영 중인 사업에 대한 의견을 주고받으며, 서로에게 도움이 되고자 하는 나주시지역자활센터와 나주시청 관계자분들의 ‘연대’하는 모습이 인상 깊었는데요.

“항상 꿈꾸는 바는 힘없고 능력이 부족할수록 힘을 모아서 뭔가를 같이 만들어보자는 생각을 가지고 있어요. 꼭 그렇게 되지 않는 경우도 많지만, 우리끼리는 잘 연대하고 있는 것 같습니다.”라는 사정환 실장님의 말처럼 지역과의 연대, 자활기업과의 연대를 통해 ‘같이의 가치’를 실천하는 월면가&카페홍 나주시청점의 모습이 돋보였습니다.

Q 올해 코로나19바이러스로 인해 식당 운영의 어려움은 없으셨나요?

●● **백신진 팀장** 올해는 정말... 오픈 자체가 계속 미뤄졌거든요. 오픈을 계획하던 시기에 코로나가 심해져서 오픈을 못하고, 인원 확충도 할 수가 없는 상황이었어요. 인건비 대비 사업비를 7:3 비율로 맞춰야 하는 기준이 정해져 있는데, 저희처럼 신규 오픈을 해야 하는 경우에는 초기 자본금이 많이 들어갈 수밖에 없거든요. 그런데 코로나로 인해 인원 확충은 어렵고 인건비가 적어지다 보니 사업비도 적어지고, 아무리 아낀다고 하더라도 그 기준을 넘어갈 수밖에 없었어요. 감사받을 때 이 부분이 지적되는데, 상황이 상황이니 만큼 기준이 좀 완화되어야 하지 않을까 생각해요.

●● **사정환 실장** 게다가 코로나 지원금 쪽으로 사업비가 많이 몰리다 보니 오히려 자활근로 사업에 사용할 수 있는 사업비가 줄었거든요.

●● **백신진 팀장** (자활은) 가장 어려우신 분들의 삶을 지원하는 기관이잖아요. 그분들의 생계는 보장을 해주셔야 되는데, 하반기 넘어가면서부터 사업비 걱정을 정말 많이 했어요. 사업이 언제 중단될지 모르는 불안한 상황이라, 코로나 지원금을 우선적으로 하는 것보다는 기존에 참여하고 계신 분들을 먼저 챙겨주시는 게 맞다고 봅니다.

“

사업하나의 성공으로
다른 자활센터에서
연이어서 그 사업을 도입하고
그 양질의 일자리에
자활사업참여자가 참여하는
그런 착한 소셜 프랜차이즈를
만들고 싶어요.

”

Q 향후 기대하는 자활사업의 모습이 있다면 무엇일까요?

●● **백신진 팀장** 각 센터별로 배정해 주시는 사례관리사의 인원을 확충해 주시고, 처우를 개선해 주셨으면 좋겠어요. 늘 생각하긴 했지만, 이번 코로나 사태를 겪으며 개인 한 명 한 명을 관리하는 것이 정말 어렵다는 걸 다시 한번 느꼈어요. 지금 계시는 사례관리사분들은 대부분 계약직이고 처우가 너무 열악해요. 현장에서 꼭 필요한 인력이 사례관리사이기 때문에 이 부분을 신경 써주셨으면 좋겠습니다.

Q 끝으로 나주시지역자활센터의 앞으로의 계획을 말씀해 주세요.

●● **사정환 실장** 저희가 당초에는 ‘소셜 프랜차이즈’라고 해서 착한 프랜차이즈 본사를 자활 영역 안에서 만들고 싶다는 생각이 굉장히 컸어요. 전남 지역에 맞는 사업을 개발해서 하고 싶었는데, 지역자활센터의 실무자들이 대부분 사회복지사라 사업 경험이 부족할 수밖에 없잖아요. 그래서 전문적인 영역의 마케팅이나 프로모션 활동하는 것들에 대해 제약이 많은 것이 실정이에요. 이를 보완하기 위해 MIB 코리아의 월면가&카페홍처럼 이렇게 본사가 있고 세부적으로 매뉴얼화·표준화되어 있는 사업을 개발하고자 해요. 그 사업 하나의 성공으로 다른 자활센터에서 연이어서 그 사업을 도입하고 그 양질의 일자리에 자활사업참여자가 참여하는 그런 착한 소셜 프랜차이즈를 만들고 싶어요. 언젠가 자활기업 안에서 수익이 마련되고 조금씩 조금씩 연대해서 상생할 수 있는 모델을 만들면 불가능한 일은 아니라고 생각합니다.

자활참여자들의 상황과 마음을 헤아리려 노력하고, 함께 발전해 나가고자 하는 백신진 팀장님과 사정환 실장님의 모습이 빛났던 인터뷰였습니다. 월면가&카페홍 나주시청점의 참여자들 역시, “많이 힘이 되는 것 같아요. 다른 곳보다 더 의욕 넘치게 하니까 좋은 계기로 삼아서 여기(자활을) 빨리 벗어나야죠.”, “요즘같

이 힘든 시기에 이렇게 일할 수 있는 기회를 주셔서 너무 감사한 것 같아요. 목표는 열심히 해서 개인적인 목표를 달성할 때까지 열심히 하고 싶어요.”라며 자활사업에 대한 고마운 마음과 탈수급에 대한 열정을 내비쳤습니다. 연대하는 자활, 함께하는 든든함의 진면목을 보여준 월면가&카페홍 나주시청점에 박수를 보냅니다. 🍀



사정환 실장

전북발 자활사업을 전국으로,

전북광역자활센터

전북광역자활센터 이승철 센터장

프랜차이즈 기업 연계형 자활사업, 공공기관 연계형 자활사업, 지역인프라 연계형 자활사업.

다소 생소하게 느껴지는 이런 다양한 형태의 자활사업은 모두 전북광역자활센터를 대표하는 '지역자원 연계사업'이다.

※해당 인터뷰는 방역과 소독을 철저히 준수한 상태에서 진행하였습니다.



발상의 전환, 프랜차이즈 기업 연계형 자활사업

전북광역자활센터가 위치한 전북 전주시 덕진구의 전북사회복지관 1층에는 '황금코다리'라는 식당이 있다. 황금코다리에서 사용하는 시래기, 밀반찬으로 나오는 김과 풋고추 등은 모두 자활사업을 통해 납품되고 있다고 한다. 일반 프랜차이즈 기업에 어떻게 이렇게 다양한 자활사업이 연계될 수 있었을까?

매일 밥을 먹으러 다니는 식당, 식당에서 사용하는 각종 식자재와 식기구를 보며 전북광역자활센터의 이승철 센터장은 자활기업이 이 식자재들의 납품과 유통을 맡으면 어떨까 생각했다.

“(황금코다리) 직원분과 자활사업에 대한 이야기를 나누다 보니까 시래기가 필요하다는 거예요. 황금코다리의 본사가 전북에 있고, 전국에 130개 매장이 있는데 거기서 얼마나 많은 시래기가 필요하겠어요.”

전라북도농촌진흥청이 주를 이루기 때문에 17개 지역자활센터 중에 14개의 센터에서 영농사업단을 운영하고 있다. 영농사업단에서 재배하는 각종 농작물은 홍수나 가뭄, 장마와 같은 자연환경의 영향에 따라 가격이 널뛰기 때문에, 그 매출도 불안정할 수밖에 없다. 이런 실정에 프랜차이즈 기업과의 연계를 통해 기업에서 자활사업단의 수확물을 모두 구매하여 사용하는 시스템을 구축하게 되었다. 기존에는 생산물을 버리기도 하



고 혈값에 내보내기도 하며 사업단에서 고생하는 만큼 수익이 발생하지 않는 때가 많았는데, 생산된 농산물 전부를 정해진 가격에 팔 수 있게 된 것은 영농사업단에게 여간 반가운 소식이 아닐 수 없었다. ‘안정적인 자활사업, 안정적인 일자리’ 두 마리 토끼를 잡을 수 있게 된 것이다.

“자활에서 특정 수준의 품질만 맞으면 김, 고추 초절임, 반찬 등을 써주겠다고 하고, 그래서 시장들이 계속 넓혀지는 거예요. 안정적인 시장, 안정적이고 지속가능한 공급망. 자활사업 안정화라는 것은 곧 자활사업 활성화로 이어지는 것이고 자립 기간을 단축할 수 있는 단초가 되는 거죠.”

전북광역자활센터는 황금코다리의 식자재뿐 아니라 커피를 공짜로 제공하는 서비스를 활용하여, 자활기업인 ‘카페보네’의 로스팅 원두를 납품하는 데까지 영향력을 넓혔다.

포화된 레드오션의 자활사업을 블루오션으로

남다른 발상으로, 프랜차이즈 기업연계형 자활사업을 활발하게 운영하고 있는 전북광역자활센터는 공공연계형 자활사업 분야에서도 모범적인 사례로 꼽힌다. 전북지역은 인구 대비 기초생활수급자 비율인 수급률이 5.9%로 전국 평균 3.4%보다 높아 다른 지역보다 어렵게 생활하는 취약계층이 많다. 자활의 5대 표준화 사업(청소, 집수리, 영농, 재활용(자원, 음식물))은 이미 시장이 포화되고 경쟁력마저 떨어지는 상황이라, 전북광역자활센터의 이승철 센터장은 이러한 실정에 새로운 블루오션 시장 개척을 위해, ‘자활사업의 발길’이 닿지 않은 곳이 어디인가’에 대한 방향을 모색하기 시작했다.

“처음 생각해낸 게 군부대였어요. 전국에 군부대가 없는 지역이 없고, 전국에 지역자활센터가 없는 곳이 없어요. 이게 가장 중요한 포인트죠.”

최근 국방개혁 2.0이 시행되면서, 국군 장병들이 하던 일(겨울이면 눈을 치우고, 가을이면 낙엽을 쓸고 석유통을 나르는 등의 일)을 민간에서 하게 되었다. 이러한 정책에 발맞춰 자활에서도 국방 관련 사업을 할 수 있겠다는 판단이 서게 된 것이다. 군부대에 들어갈 수 있는 사업은 소독, 방역, 청소, 제초 사업 등 7가지가 넘는다. 시장의 가능성을 본 이 센터장은 직접 군부대로 찾아가 간부들을 만나 자활사업을 소개하고 연계를 제안했다.

이후 봉사활동으로 두어 차례 군부대를 방문해 군부대 내부 청소를 진행했고, 군 관계자들이 자활사업단인 고품질 서비스에 만족하게 되어 연계에 성공하였다고 한다. 이 사례를 지난해 대전에서 열린 사회적경제박람회에서 브리핑한 후 긍정적인 반응을 얻어 군부대와 연계 사업을 전국화 해보자는 이야기가 나오기도 했다. 전북발 자활사업이 전국화가 되는 첫 케이스가 군부대 연계 사업이 되는 것이다.



안정적인 일자리 창출, 공공기관 연계형 자활사업

전북지역 혁신도시 내에는 12개소의 공공기관이 있다. 이 센터장은 이 공공기관이 보유하거나 필요로 하는 일자리, 일거리, 용역, 서비스를 파악해 자활사업단이 연계될 수 있는 분야를 현재도 끊임없이 연구하고 있다. 이렇게 혁신도시 공공기관과 인연을 맺게 된 것은 자활생산물 판매장터가 시초였다. 전북에서 열리는 다양한 장터에 참석하여 자활생산물과 자활사업을 알리고 출장세차사업을 시범 보이는 등 공공기관에 자활사업의 품질을 보여주는 기회를 마련했다. 결과는 성공적이었다.

친환경 출장세차의 가성비와 품질 경쟁력을 입증할 수 있었고, 공공기관과의 연계는 자활사업 참여자에게 지속 가능한 일자리를 제공하고 혁신도시 공공기관에게는 사회적 가치를 실현하는 것으로 받아들여져, 사회통합의 새로운 시도로 자리매김하게 되었다.



전북광역자활센터는 국민연금공단, 한국전기안전공사, LX한국국토정보공사 등 공공기관과 전주, 정읍지역자활센터와 함께 친환경 출장세차 운영을 위한 다자간 업무협약을 체결했다.



이를 계기로 전북광역자활센터의 ‘번개세차 사업단’은 현재 국민연금공단, 한국전기안전공사, LX한국국토정보공사 등의 공공기관에 출장세차사업을 나가고 있다.

“공공기관에서 기본적으로 갖춘 공공 차량이 있고, 이 차량을 유지하기 위한 유지비가 나와요. 그걸 자활사업에서 가져오는 거죠. 돈도 있고 자동차도 있는데 시간은 없고, 세차는 해야 하고, 그래서 출장세차를 생각하게 되었어요. 품질도 우수하고 소독까지 해주고 가격까지 싸니, 공공기관에서 인기죠.”

출장세차사업을 시작으로 공공기관의 일거리·일자리가 자활사업으로 흘러 들어오고 있으며, 이후 다른 공공기관에서 들어오는 사업요구의 문의도 증가했다고 한다. 혁신도시의 공공기관과의 연계는 이제 막 발을 댄 상태라 연계할 수 있는 분야가 앞으로도 무궁무진하다. 향후에는 세탁사업과 카페사업도 공공 영역 시장에서 꽃피우길 기대하고 있다.

현장에 답이 있다!

다양한 연계형 자활사업을 발굴하고 활발히 운영 중인 이승철 센터장에게 이런 창의적인 아이디어를 어떻게 얻는지 물었다.

“행정 업무라고 사무실에 앉아 있으면 일이 진행이 안 돼요. 모든 발단의 시초는 현장, 현장에 답이 있습니다. 현장에서부터 시작을 하는 거죠. 여기저기 돌아다니고 정보를 수집해야 해요.”



이 센터장은 직접 발품을 팔아 현장을 다니기도 하지만, 다양한 지역신문 기사를 매일매일 꼼꼼히 읽으며 자활사업이 들어갈 수 있는 시장을 발견해내는 등의 노력도 꾸준히 해오고 있다. 센터장은 현재의 이 자활시장의 한계를 뛰어넘을 수 있는 장소를 찾기 위해 오늘도 고민이 많다.

“공공기관 사업이 3년 내지 5년까지는 가능할 거예요. 그러다 보면 다른 변화가 생기겠죠. 코로나로 인한 비대면 활성화로 교육·훈련·컨설팅·마케팅·장터 이런 게 수면 아래로 가라앉아서 지역자활센터들의 사업이 소강상태이기 때문에, 코로나 이후로 자활사업을 어떻게 변화시켜야 할지 고민이 돼요.”

포스트 코로나 시대에 앞으로 자활이 나아가야 할 방향은 비단 이승철 센터장만의 고민은 아닐 것이다. 보건복지부나 한국자활복지개발원에서도 방안을 모색 중이겠지만, 제도로써 완성되어 일선 현장에 내려오기까지는 시간이 걸리고, 지역적 차이나 변화하는 자활사업의 트렌드에 발맞춰 발 빠르게 대응하기에 한계점이 있을 수밖에 없다.

이러한 상황에 맞서, 전북광역자활센터와 이승철 센터장은 전북 실정에 맞게 코로나 이후 자활사업의 방향과 코로나에 대응한 자활사업의 실질적인 내용을 어떻게 바뀌나갈 것인지에 대해 고민하며 고군분투하고 있다. 이런 전북광역의 노력이 ‘전북발 자활사업의 전국화’로 더욱 폭넓게 발전해 나갈 수 있기를 응원한다. 🍀

코로나19 극복 자활도 함께합니다.

2020년 한 해는 코로나19바이러스로 모두가 힘겨운 시간을 보냈습니다.
마스크와 소독은 일상이 되었고, 방역을 위해 전국의 의료진은 불철주야로 애써주시고 있습니다.
이런 어려운 시기에 보탬이 되기 위해 우리 자활에서도 발 벗고 나선 이들이 있다고 합니다!

※해당 인터뷰는 방역과 소독을 철저히 준수한 상태에서 진행하였습니다.

(유)이크린월드



이크린월드는 이번 코로나 사태에 공동생활가정(미니고아원), 아동센터, 장애인 기관에 코로나19 예방 소독을 지원하고 지속적으로 현금을 후원했습니다. 그 뿐만 아니라 전주시내의 250여 개 상당의 학원과 착한가게 43개소에 코로나19 예방 소독을 지원하였습니다. 이 밖에도 전주시 시내버스 마스크 비치 캠페인 후원 및 취약 계층에 일자리를 제공하고 적극 채용하여 사회에 기여했습니다.

(유)이크린월드는 전주덕진지역자활센터에서 성장하고 독립한 전문 청소 업체입니다.
현재 시스템에어청소, 식당후드 및 닥트청소, 바닥광택(왁스작업), 교실정밀청소, 복도 및 계단 청소, 친환경 해충방제, 저수조청소, 놀이터모래소독 등의 다양한 청소서비스를 제공하고 있습니다.

남동스토어사업단- GS편의점 내일스토어



올해 2월 코로나19바이러스의 발발로 모든 지역자활센터의 사업이 어려운 시기가 찾아왔습니다. 남동구청은 사회복지공동모금회를 통해 받은 모금액으로 남동구 확진자, 자가격리자들에게 제공할 식료품 키트를 남동스토어에 의뢰하였습니다. 총 10만 원 상당의 식료품 키트 100 Box와 5만 원 상당의 키트 600 Box 총 700 Box, 4,000만 원 상당의 대규모 물류작업이 이루어졌습니다. 남동구 생활체육관에서 초코파이, 햇반, 라면, 즉석 국 등 30여 가지가 넘는 식료품을 나누어 담는 일은 녹록지 않았지만 함께 코로나19를 이기자는 의지로 납품기한에 맞추어 작업을 끝냈을 때는 너무나 보람 있고 뿌듯했습니다.

남동스토어사업단은 2019년 6월부터 인천남동지역자활센터에서 시작한 GS25편의점입니다. GS25는 2017년부터 GS리테일에서 '내일스토어'라는 저소득 자활근로자에게 일자리를 제공하기 위해 만든 사회공헌형 사업입니다. 전국의 지역자활센터와 함께하고 있으며 현재 전국 50개 정도의 매장이 운영되고 있습니다.



경기용인지역자활센터



2020년 3월은 코로나19바이러스 사태가 지속되면서 마스크 구입이 어려운 시기였습니다. 특히 독거어르신들은 공적 마스크를 사기 위해 오랜 시간 줄을 서는 게 현실적으로 어렵다는 사실을 알게 되었으며, 이러한 취약계층에게 도움을 주고자 용인지역자활센터 친환경공예사업단에 참여하는 주민들은 재능 기부를하기로 하였습니다. 친환경공예사업단에 참여 중인 6명의 주민들은 린넨 소재와 워싱광목으로 한 땀 한 땀 정성을 들여 재봉질과 바느질을 해 '필터 교체형 면마스크'를 만들기 시작했습니다. 이렇게 만들어진 마스크는 모두 1,100장이었으며, 코로나19 극복에 조금이나마 도움이 되고자 용인시 관내 감염병에 취약한 저소득층과 65세 이상 독거노인에게 전달하였습니다. 주민들은 이번에 제공되는 '필터교체형 마스크'가 코로나19바이러스 위기 극복에 도움이 되고, 바느질로 시작된 작은 정성이 사회적 가치 실현에 동참되어 뿌듯하다고 하였습니다.

용인지역자활센터 친환경공예사업단은 재봉질과 바느질을 이용하여 친환경 원단인 광목과 바이오워싱광목, 린넨 원단으로 실내복, 앞치마, 에코백 등 자활생산을 제작하는 사업단입니다.

모두가 어려운 시기에 앞장서서 코로나 극복을 위해 힘쓴
자활의 행보가 정말 따뜻하고 아름답습니다.

한편 코로나19 극복을 위해 자활과 함께한 착한 기업도 있습니다.

한돈 대표 브랜드 도드람

한돈 대표 브랜드 '도드람'은 '희망돌움'이라는 슬로건 아래 나눔 문화 확산을 위해 지역사회에 따뜻한 관심을 가지고 지속적으로 노력하고 있습니다. 그 일환으로 도드람에서 본래순대 자활 지원사업을 위탁 운영하게 되면서 자활과의 인연이 시작되었습니다.

지난 3월에는 자활과 함께 코로나19 발병으로 고통받는 대구, 경북 지역 취약계층을 위해 가정간편식을 기부하기도 했습니다. 코로나19로 인해 소외계층의 급식지원이 절실한 상황에 도드람은 우리 한국자활복지개발원을 통해 소외계층에게 건강하고 조리가 쉬운 본래순대국, 뼈해장국, 삼계탕 등 도드람 가정간편식(HMR) 제품을 전달했습니다. 또 지난 5월에도 프로배구와 함께 2억 원 상당의 가정간편식을 기부하였습니다. 도드람 관계자는 "앞으로도 도드람은 도움의 손길이 필요한 곳에 적극적인 지원을 아끼지 않을 것"이라고 밝혔습니다.



“

코로나19바이러스는
여전히 우리를 불안에 떨게 하지만,
앞장서서 따스한 손길을 내미는 자활과
자활을 위해 힘써주시는 분들의 손을 마주 잡고
우리는 함께 이겨낼 수 있을 것입니다.
보여주신 아름다운 마음들,
진심으로 감사합니다.

”



제2차 기초생활보장 종합계획

자활급여 기본계획 앞으로의 자활은 무엇이 달라질까요?



자활기업편



보건복지부는 제2차 기초생활보장 종합계획, 자활급여 기본계획에 따라, 자활기업 성장단계별 지원 기반 마련 및 기업 모델을 육성할 계획입니다.

인센티브를 지급하는 마일스톤 방식을 도입하고, 자활기업의 창업·성장 지원을 위한 규제완화 및 판로지원, 성공적 기업 모델로서 광역·전국자활기업을 육성합니다.

마일스톤 방식

- ☑ 성장단계별(창업-성장-성숙) 인센티브를 제공하여 시장진입형·사회서비스형 사업단 등의 자활기업 창업을 지원합니다.

규제완화

- ☑ 기존 전일제로 제한된 한시적 인건비를 시간제로 인정하는 다변화를 추진합니다.
- ☑ 자활기업 규모별 전문가 사용 인원(기존 3명 제한→ 최대 5명)의 확대를 추진합니다.

판로지원

- ☑ 취약계층 주거·편의시설 개선, 소독·방역 등 환경변화에 따라 제도화되는 공공사업 분야 등을 발굴·연계(지역사회 통합돌봄 등)합니다.
이를 제도적으로 뒷받침하기 위하여 공공기관 우선 구매 활성화를 위한 국민기초생활보장법 개정 및 공공사업 관련 부처 협의 등을 추진합니다.
- ☑ 온라인 기획전·쇼핑몰 입점 지원 등 온라인 판로개척을 지원하여 비대면화 대응에 필요한 역량·인프라 지원을 강화합니다.
- ☑ 기존의 우체국 쇼핑몰 및 e-store 36.5+(사회적경제 판로지원 통합플랫폼) 입점 지원 확대, 광역·전국단위 온라인 쇼핑몰 구축을 추진합니다.



성공적 기업 모델로서 광역·전국자활기업 육성

성공기업 모델 마련

- ☑ 업종별 「기업추진 민-관TF*」를 구성, 성장 가능성이 있는 지역자활기업을 발굴하여 광역·전국자활기업으로 성장을 지원합니다.
* 지역자활기업-자활인프라(개발원·광역자활센터 등)-복지부 및 광역 공무원
- ☑ 프랜차이즈 가맹점형 자활기업과 유사·동종 업종을 연계한 네트워크형 기업 및 M&A형 기업 등을 육성합니다.

대표 브랜드화

- ☑ 광역·전국 단위 단일 브랜드를 위한 공모, 로고제작 지원을 통해 인지도를 높이고, 우수사례 및 품질진단·개선 등 컨설팅, 상품 또는 서비스의 상향 균일화, 주기적 평가·인증 등을 통해 지속적 품질 관리를 실시, 신뢰도를 제고할 계획입니다.
- ☑ 기존 프랜차이즈형 자활사업도 포스트코로나19시대에 맞도록 육성함과 동시에 공공성을 확보하는 방안을 추진할 예정입니다. 이를 위하여 자활의 대표적 사업으로 방역·청소분야의 광역·전국자활기업을 육성할 계획입니다.

자활기업 지원기반 강화

제도 정비

- ☑ 자활기업의 인정·취소요건* 등을 명확화하기 위해 국민기초생활보장법의 개정 등을 검토할 계획입니다.
* (예) 법령상 요건을 갖추지 못한 경우, 거짓이나 그 밖의 부정한 방법, 자진반납 등

통계 관리 강화

- ☑ 구성원 수급유형, 한시적 인건비 등 지원현황, 매출액 등 기업 주요 정보를 통계화* 합니다.
* (예) 개발원(광역자활센터)-세무법인 팀이 세무지원 서비스를 제공하면서 매출액, 구성원 등 정보를 자활정보시스템에 연계하는 모델 설계
- ☑ 투명한 기업관리로 자활기금 등 지원여건을 마련하고, 정책과 현장 간 정합성을 강화하며, 폐업 위기를 조기에 파악하여 개입 적시성을 확보합니다.

자활기금 활성화

- ☑ 지자체-개발원 간 협약으로 기금 자율위탁모형을 개발(지자체에서 위탁비용 지급), 표준조례안 마련 등 기금 집행 여건을 개선합니다.
- ☑ 중앙자산기금펀드와 매칭 등을 통해 자활기업 창업자금, 우수자활기업 등 적극 지원(국민기초생활보장법상 근거마련 추진)합니다.



자활사업편



참여자의 역량에 따른
자활모델 재정립 및
자립지원전문서비스 강화,
대상별 특화된
자활근로 프로그램 개발

제2차 자활급여 기본계획에서는 참여자의 개인적·사회적 자산(asset) 및 강점(strength)에 기반한 자립 지원을 도모하여 '탈수급' 일반도의 목표로부터 다변화하여 사람중심 사회·고용안전망 포용적 자활지원체계를 구축하려고 합니다.

이를 통해 제1차 기본계획의 한계였던 참여자 개인의 삶의 변화보다는 탈수급 성과 중심의 방향성을 탈피하겠습니다.

개인별 자활역량에 따라 ①자활준비형과 ②자립도전형으로 나누고 맞춤형 지원 체계를 구축하고 프로그램을 제공합니다.

☑ **자활준비형**은 자활역량이 낮은 조건부 수급자 등을 대상으로 기초역량 배양에 집중 지원하는 프로그램입니다.

지속적으로 자활사업단에 참여하면서, 개인별 강점 강화, 사회 관계망 형성 등 인적·사회적 역량 제고를 지원하고, 자립계획(ISP, IAP) 이행 여부 점검(사업단 단위) 후 심층 관리를 위해 자립지원전문서비스팀으로 연계하여 전문 프로그램을 지원합니다.

☑ **자립도전형**은 참여 욕구·자활 역량이 있는 수급자를 대상으로 맞춤형 직무체험, 전문적 자립경로 설계 등을 제공하여 취·창업을 지원하는 프로그램입니다.

자활장려금 사각지대 단계적 해소('21~), 자활급여 인상 등 보상 체계 정비 등을 통해 빈곤 진입 예방 및 탈수급을 목표로 합니다.

휴·폐업 소상공인, 보호종료아동·니트청년 등 대상별 특성에 맞는 특화된 프로그램을 제공하여 취·창업 성공률도 제고합니다.

이러한 변화를 위해 2023년까지 자활사례관리를 고도화한 자립지원전문서비스(가칭)를 지역자활센터(250개소)로 확대하고, 자활근로 참여자 7.5만 명을 달성하겠습니다.

☑ 국민취업지원제도 참여 종료(미취업) 후 노동시장에 바로 진입하기 어려운 참여자는 자활사업단, 자활기업 등 참여를 통해 자활능력을 개발할 수 있도록 지원합니다.

☑ 자활사업단 운영능력이 있는 자활기업 및 사회적경제 조직 등에 자활근로 사업위탁을 통해 참여자 취·창업 기회를 확대합니다.

☑ 지역자활센터의 자립 강화, 자활기업 창출·성장 지원 기능 강화를 위해 사회적 협동조합 전환을 더욱 활성화합니다.



자활사업과 타 제도와의
연계·협력 강화

자산형성편



자활의 독립적 경로로서
자산형성지원사업
제도개편

사업단 참여자의
근로·창업 인센티브로서의
역할 강화

제2차 자활급여 기본계획에서는 근로빈곤층의 독립적 자활 경로로서 사업단의 인센티브 역할을 해온 자산형성지원사업의 제도가 곧 개편될 예정이라고 합니다.

기존 5개 통장을 수급자와 차상위로 분류하여 2개 통장으로 통합하고, 근로소득공제와 민간매칭금을 청년층에 지원하며, 추가적 인센티브를 보완할 계획이라고 합니다.

정책 대상과 목표를 일치시켜 목적에 맞는 지급요건을 설정하고, 복잡한 사업구조를 개편하여 사업 대상자와 지자체 공무원 등의 사업 이해도를 높여 참여자 모집을 활성화시킵니다.

☑ 자활근로사업단에 성실 참여(매월 실제 근무일 수 12일 이상) 시 근로소득장려금 외 매출액 등에서 추가 매칭금을 지급합니다.

☑ 통장 3년 만기 후 해당 적립금의 50% 이상을 자활기업 창업에 사용 시, 자활기업 창업자금을 추가 지급합니다.

희망 I

- 생계·의료급여 수급자를 대상으로 탈수급 시 정부지원금 지급
- 정부지원금의 기존 소득비례 매칭방식을 1:3 (본인적립금 : 정부지원금)으로 일원화
- 기존의 탈수급 조건을 유지하되, 3년 이내 탈수급 하지 못하면 (기존) 정부지원금 전액 환수 ➡ (개선) 환수 또는 국민연금 추가납부 연계*

* 만기 후 탈수급 하지 못한 자가 국민연금 추가납부 선택 시, 정부지원금을 환수하지 않고 가입자 본인의 국민연금에 추가액을 지급하여 가입자의 노후 탈수급 지원

희망 II

- 주거·교육급여 수급자와 차상위자를 대상으로 정부지원금 매칭 비율 조정(1:1 → 1:3), 지급요건을 탈빈곤 목적에 맞게 개선
- ① 가입 시 자립목표·계획 수립
- ② 가입 기간에 대출연계·재무상담 등 통해 계획이행 및 변경 지원
- ③ 만기 이후 적립금 사용 시 1회~2회 적립금 활용 상담 등

평가기반 마련



☑ 사업의 효과성 분석과 제도개선 사항 발굴 등에 참고하기 위해 체계적 통계관리의 틀을 마련하고, 주기적 패넬조사를 시행합니다.

☑ 사업참여부터 종료 시까지 참여자의 소득, 직업(일용직, 정규직 등), 자립 의지 등 변화를 파악합니다.

☑ 참여자-비참여자 비교집단 분석, 참여자 추적조사 및 탈수급 후 이력 등을 관리합니다.

한국자활복지개발원 뉴스

한국자활복지개발원, 엠아이비 코리아(MIB KOREA)와 업무협약 체결

한국자활복지개발원(원장 이병학)은 지난 5월 1일, 엠아이비 코리아(MIB KOREA)와 저소득층 자활 지원사업 활성화를 위한 업무협약(MOU)을 맺었다. 협약식은 이 원장, 주기홍 엠아이비 코리아 대표 등 관계자들이 참석한 가운데 진행됐다. 이번 협약으로 두 기관은 신종 코로나바이러스 감염증(코로나19) 확산에 따라 경제적 어려움을 겪는 저소득층을 대상으로 한 일자리 확대사업을 추진한다. 또 한국자활복지개발원은 저소득층 자활 지원사업에 참여할 자활센터 발굴과 가맹점 간 네트워크 구축·운영 등을 지원하고, 엠아이비 코리아는 가맹점 개발과 경영기법 전수 등을 돕는다.



한국자활복지개발원, 창업진흥원과 업무협약 체결

한국자활복지개발원은 지난 6월 11일 창업진흥원(원장 김광현·창진원)과 우수 자활기업의 자립·성장 지원 및 창업 활성화를 촉진하기 위한 업무협약(MOU)을 맺었다. 협약식은 신종 코로나바이러스 감염증(코로나19) 확산을 방지하고 생활 속 거리두기 운동에 동참하고자 온라인 시스템을 통한 비대면 방식으로 진행됐다. 두 기관은 각기 보유한 인프라와 자원을 활용해 우수 자활기업 발굴·육성을 위한 창업 콘텐츠 교류 등 사업홍보 연계, 사회적 가치 실현을 위한 네트워크 구축 등을 계획하고 있다.



한국자활복지개발원, CJ대한통운과 업무협약 체결

한국자활복지개발원은 지난 7월 14일 CJ대한통운(대표이사 박근희)과 취약계층 물류 인적자본향상과 양질의 일자리 창출 확산에 기여하기 위해 업무협약(MOU)을 맺었다. 이번 협약을 통해 취약계층 물류 관련 인적자본 향상을 위한 교육 콘텐츠와 자원 활용 및 다양한 사회공헌활동 연계에 대한 협력을 추진한다. 두 기관은 협력 사업에 대한 사회적 가치 실현 홍보, 우수 사례 발굴, 특수취약계층 물류 일자리 추가 확산을 위해 노력하기로 했다.



한국자활복지개발원, 한국산업의료복지연구원과 업무협약 체결

한국자활복지개발원은 한국산업의료복지연구원과 자활근로사업 및 자활기업 참여자의 건강증진을 위한 업무협약(MOU)을 맺었다. 이번 협약은 신종 코로나바이러스 감염증(코로나19)으로 침체된 일자리 사업 환경과 저소득층 건강 증진사업을 지원하고자 기획했다. 두 기관은 협약을 통해 자활사업 참여자들의 구강 검진 및 치료 지원, 심리상담, 설문조사 등 건강증진사업에 대한 협력을 약속했다. 또 경기, 인천, 대구, 대전 지역을 중심으로 향후 1년간 자활사업 참여자의 예방보건 및 건강권 증진 사업을 추진할 계획이다.



내 일을 하면서 내일의 희망도 키우는 「내일키움일자리사업」

「내일키움일자리사업」은 신종 코로나바이러스 감염증(코로나19)로 인한 경기침체로 어려움을 겪는 저소득층을 지원하기 위해 지난 9월 4차 추경예산에 반영된 한시적 일자리 사업이다. 참여대상은 만 65세 미만의 기준 중위소득 75% 이하이며 월 180만 원(주 40시간)의 급여를 받게 되고, 일자리 제공 기관에는 사업비도 함께 지원된다. 한국자활복지개발원은 광역자활센터(15개소) 및 제주시어도지역자활센터 등 전국 16개 거점기관을 통해 일자리 제공기관 및 참여자를 모집했고, 12월 4일 현재, 일자리 제공 기관 1,325개소에서 4,450명의 일자리를 창출하고 있다. 현재도 일자리제공기관을 계속 모집 중이므로, 저소득층 일자리 창출에 관심 있는 자활기업, 사회적기업, 협동조합, 마을기업, 사회복지시설은 수시 신청할 수 있다. 그리고, 올해 2개월(11~12월)에 더해 '21년 사업(2개월) 예산이 확보되었으므로, 저소득층 일자리도 만들고 자활기업 등 사회적경제기업의 부족한 일손을 지원하는 내일키움일자리사업에 지속적인 관심을 바란다.



일하는 청년의 목돈 마련 「청년저축계좌」

한국자활복지개발원은 새로운 자산형성지원사업 '청년저축계좌'를 4월부터 신규 모집했다. 청년저축계좌 사업은 기준 중위소득 50% 이하의 주거·교육급여 수급 가구 및 차상위 계층 청년(만 15~39세) 중 현재 근로활동 중이며 근로·사업소득이 있는 청년이 대상이다. 일하는 차상위계층 청년이 사회에 정착할 수 있도록 주거비·교육비 등에 필요한 목돈 마련을 지원해 자립을 촉진하려는 취지다. 매달 10만 원을 저축하면 정부지원금 30만 원을 추가로 적립해 3년 뒤에는 1,440만 원을 수령할 수 있게 하는 지원사업이다. 3년간 근로활동을 지속해야 하고, 국가공인자격증을 취득(통장 가입 기간 내 1개 이상)해야 하며, 연 1회 교육(총 3회)을 이수해야 한다.



한국자활복지개발원, 스테이스트롱 캠페인 참여

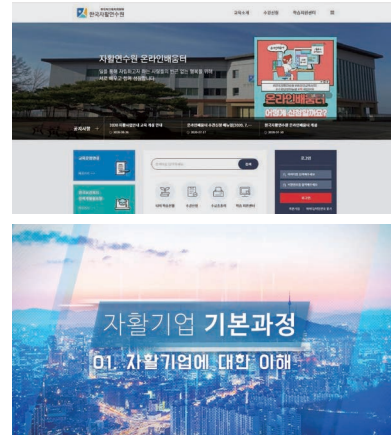
한국자활복지개발원은 지난 9월, 창업진흥원의 추천으로 '스테이스트롱' 캠페인에 동참하였다. 스테이스트롱 캠페인은 코로나19 극복과 조기 종식을 응원하는 릴레이 공익 캠페인으로, 코로나19 극복 연대 메시지를 전 세계로 확산시키고자 2020년 3월 외교부가 시작했다. 기도하는 두 손에 비누 거품이 더해진 그림에 "견뎌내자(Stay Strong!)"라는 문구를 넣어, 철저한 개인위생 관리를 통해 코로나19를 이겨내자는 의미를 담고 있다. 이는 코로나19 극복 메시지가 적힌 팻말을 든 사진을 사회관계망서비스(SNS)에 올리고 다음 참여자 3명을 지목하는 방식으로 이뤄진다. 한국자활복지개발원은 차기 대상으로 한국사회적기업진흥원, 대전광역자활센터, 엠아이비 코리아를 지목했다.



한국자활연수원 뉴스

자활연수원 온라인배움터 개설 및 운영(2020.7)

코로나19 상황이 장기화되면서 집합(대면)교육을 대신할 온라인배움터를 7.20(월) 개설하였다. 과정기획과 콘텐츠 개발, 운영사이트 연계(한국보건복지인력개발원 플랫폼 이용) 등 3개월 이상의 준비 과정을 거쳐 '자활정보화시스템 이해', '자활사업 마케팅', '사회적기업 만들어가기' 과정을 1차로 개설하고, 이어서 '20년자활사업안내', '자활기업기본과정'을 개발하고 운영하였다. (12.3 현재 3,178명 참여) '21년에는 9개 과정을 새로 개발하여 운영할 예정이다.



비대면 교육과정 운영 및 활성화(2020.9)

코로나19의 지속적인 확산, 장기화로 인해 온라인배움터 운영에 이어 자활현장의 교육수요를 충족하기 위해 9월부터 줌(Zoom)을 활용한 실시간 비대면 교육을 개설하여 운영하였다.

8월 중 국가과학기술인력개발원·한국보건복지인력개발원·민간교육업체를 방문하여 비대면 실시간 교육을 위한 인프라 구축 및 교육 기획·운영에 대한 전략을 수립하였다. 연수원 내부 직원 대상 비대면 교육 역량교육도 3차례 진행하였으며, 스마트오피스 등 기존 사무공간을 재배치하고 장비를 구입하여 2곳의 전용 교육공간을 마련하였다. 9월 4일, '자산형성지원사업 담당자과정'을 시작으로 연말까지 12과정, 51회의 교육을 실시간 비대면 교육으로 운영하였다. '21년 비대면 교육의 장단점, 효과 및 한계점을 함께 느끼며 얻은 경험을 통해, 향후 새로운 교육방법에 적합한 교육내용과 공간을 준비해 지속적으로 자활현장 종사자의 학습과 성장을 지원할 예정이다.

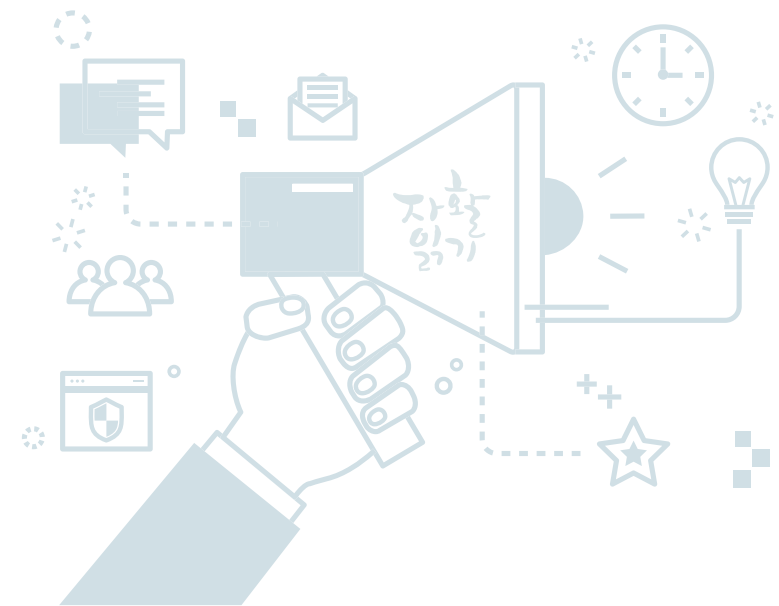


NOW & NEWS

2020

한국자활연수원 직무실습교육장 준공(2020.12)

'20.12월 9개월간의 공사를 마치고 직무실습교육장(2층, 1,175㎡)을 준공하였다. 자활사업 참여자들의 근로역량과 경쟁력을 높이는데 필요한 '직무기술'을 배우고 익힐 수 있는 체계적인 훈련기회를 제공할 수 있을 것으로 기대한다. '21년부터 집수리(도배, 건축도장), 외식(바리스타 포함), 세탁, 공예 등의 실습교육을 진행하고, 세차, 청소 등으로 훈련영역을 확대해갈 계획이다.



 Korea Development Institute
for Self-Sufficiency and Welfare

2020 자활연구 소개

서울시 지역투자형 자활근로사업 성과분석 연구

연구기관 : 서울광역자활센터

수행기관 : 김경휘 교수(예수대학교 산학협력단)



연구내용

자활사업이 제도화된 후 20년이 지나는 현재, 자활사업은 양적으로나 질적으로 많은 성장을 하였다. 자활사업의 양적인 성장은 자활사업 참여자 확대 및 참여자에게 양질의 자활사업을 제공하기 위한 인프라 확대 및 참여 조건 그리고 다양한 지원을 제공해 왔다.

그러나 2015년 취업우선지원정책이 시행되면서 참여자의 근로 능력이 현저하게 낮아져, 자활사업 참여 자체가 난망한 참여자의 비율이 점차 높아지고 있다.

이와 같은 자활사업의 대내외적인 환경의 급격한 변화, 그 중에서도 자활사업 참여자의 성격 또는 특성의 변화는 자활근로사업단 운영을 직접적으로 어렵게 하는 요인으로 작용하고 있다. 이런 차원에서 지난 3년 동안 서울시의 지원을 받아 이루어진 **지역투자형 자활근로사업단 자활촉진자 지원사업**은 매우 시의적절하다고 할 수 있었다.

특히 자활사업처럼 인구사회적 특성, 건강특성, 근로능력 등의 측면에서 열악한 조건을 갖는 참여자가 대부분인 자활사업이 매출증대 및 창업을 이루기 위해서는 인적자원이 매우 중요하다. 서울시와 서울광역자활센터는 이런 문제의식에서 출발하여, 사업단에서 지도자를 발굴, 양성하고 이들에 대한 경제적 지원과 심리적 지원을 함으로써 이들이 자신의 경제적 자활뿐 아니라 자신이 참여하고 있는 자활사업단의 업무, 인적관리, 대인관계 등의 측면에서 다양한 활동을 하도록 지원하고 있다. 이에 본 연구에서는 이러한 시의적절한 취지와 목적을 갖고 지난 3년 동안 이루어진

사업에 대한 종합적인 평가와 함께 더 나은 사업운영을 위한 다양한 정책적, 실천적 제언을 하고자 연구하였다.

분석대상은 지난 3년 동안 본 사업에 참여한 사람 총 71명(중복 제외)으로 2017년 23명, 2018년 30명, 2019년 36명이며, 분석자료는 2017년부터 2019년 동안 본 사업의 성과를 위해 조사된 양적-질적 자료를 활용하여 패널분석과 실적의 양적변화를 분석하였다.

연구결과 지역투자형 자활근로사업을 통해 자활촉진자가 지난 2년간 7개의 자활기업을 창업하였으며, 2명이 취업에 성공하는 등 일자리 창출 및 취·창업 향상에 기여하고 있었다. 본 사업은 지난 3년 동안 사업단의 매출액이 전체적으로 성장하는 추세를 나타냈을 뿐만 아니라 2년 또는 3년간 본 사업에 지속해서 참여한 촉진자가 속한 사업단의 매출액이 증가한 것을 확인할 수 있었다. 그뿐만 아니라 참여자의 자활의욕, 만족도, 갈등 조정, 근로 분위기 개선 영역에서 많은 성장을 나타냈으며, 특히 사업을 통해 자활의욕 및 참여 자세가 매년 긍정적으로 점수가 높아지는 것을 확인할 수 있었다. 더불어 촉진자가 사업단 내에서 발생하는 갈등에 대해서도 조정자의 역할을 잘 하고 있다는 것을 점수의 향상에서 확인할 수 있었다.

촉진자가 사업단 내에서 활동함으로써 근로 분위기가 개선되었는가를 분석한 결과, 등락이 있었지만 2019년 급격한 상승이 있었다는 것을 알 수 있었고, 촉진자가 사업단 내에서 촉진자 역할을 잘 달성하고 있는가에 대한 분석한 결과, 지난 3년 동안 지속적인 성과평가 점수가 향상됐다는 것을

알 수 있었다.

촉진자가 사업에 참여함으로써 사업단의 경영시스템 효율성 달성 정도를 분석한 결과, 지난 3년 동안 등락이 있었지만 2019년 최종 만점에 가까운 성과평가 점수를 나타내었다. 이에 본 사업이 단순히 촉진자 개인의 역량 및 자활의욕에만 그치는 것이 아니라 사업단 전체에도 긍정적인 영향을 미치고 있다는 의미를 확인하였다. 또한 본 사업의 중요한 성과평가의 중요한 지표가 될 수 있는 사업단의 자활기업 전환 및 유지에 대해 분석한 결과, 전체적으로 자활기업으로의 전환율이 평균 28.09%로 높게 나타났으며 연도별로 2017년 17.39%, 2018년 40.00%, 2019년 25.00%로 나타나 전체적으로 창업률이 비교적 높다고 판

단되었다. 지금까지 살펴본 주요한 분석결과를 고려해 볼 때, 지난 3년간 지역투자형 자활근로사업단 자활촉진자 사업은 매출증가, 자활기업 전환율 증가, 촉진자 개인의 자활의지 및 역량 증가, 사업단의 갈등 조정 및 경영효율성 제고 면에서 긍정적인 결과를 나타내고 있는 것을 알 수 있었다. 본 사업을 통해 성공한 사례 발굴 및 보급에도 노력하여 현재 자활사업에서는 새로운 보상체계 도입에 대한 고민과 함께 성공적인 보상지원 사례를 발굴하고자 한다. 따라서 서울광역자활센터는 본 사업에 대한 명확하고 객관적인 분석과 결과를 도출할 필요를 통해 성공적인 사례를 전국의 자활사업에 모범사례로서 인정받을 수 있는 성공사례를 발굴하고 공유할 필요가 있음을 제언하였다.

경기 자활사업 주요성과의 사회적 가치

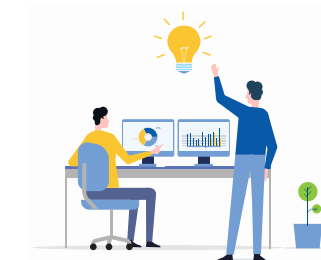
연구기관 : 경기광역자활센터

수행기관 : 사회적협동조합 너머



주제의 선정배경

경기 자활사업 20년의 역사를 점검하고 주요사업의 성과 및 제도화 이후 경기 자활사업의 전개 과정을 역사적인 접근을 통해 분석하면서 그것이 지니는 사회적 가치를 드러내고 그에 입각해 경기 자활사업의 향후 전략 수립을 위해 진행되었다. 연구방법은 자활사업의 주요 성과에 대한 사회적 가치를 드러내기 위해 질적 연구 방법을 택했다.



연구내용

국민기초생활보장법의 시행과 함께 제도화된 자활사업의 역사 중 경기지역에서 진행된 주요 활동들을 분석해 경기 자활사업의 주요 성과에 대한 사회적 가치를 제시했다.

연구는 크게 세 시기로 구분해서 분석을 진행했다.

- 제1기 태동 및 성장기**
- 자활 제도 출범과 경기도의 혁신적 대응
- 제2기 제도적 전환과 대안 모색기**
- 시장친화형 공공성에 대한 자활의 대항
- 제3기 지속 가능한 환경조성기**
- 제도적 기반 위에서의 재생산

자활사업에서 이야기할 수 있는 사회적 가치는 그것이 빈곤 문제와 지역사회의 문제를 해결해 우리 사회의 공동체적 발전에 기여하는 것으로 시론적으로 정의할 수 있을 것



이다. 경기 자활사업은 다양한 시도를 통해 빈곤 문제를 해결하려 노력했고 이 과정에서 지역사회의 다양한 집단과 연대를 도모하면서 지역사회의 공공체적 발전을 위해 노력했다. 그리고 이 과정에서 매우 선도적으로 사업을 개발하고 조직했으며, 또한 그것을 시스템화했다. 이것이 가능했던 원인은 특유의 연대적인 집단 문화와 풍부한 인적 자원, 그리고 지자체와의 협력적인 관계에서 찾을 수 있다.

연구자료를 통한 앞으로의 성과 및 발전 방향

2000년 ~ 현재의 주요 경기 자활사업의 시기별 추진현황 조사 및 분석을 통해 시기별 자활사업의 동향과 성과를 확인할 수 있었다. 주요사업의 진행과정과 성과를 기반으로 자활사업이 사람중심의 삶과 일자리를 만들어가는 원동력이 될 것이다.

자활 정신건강미약자 사례관리매뉴얼 개발 연구

연구기관 : 강원광역자활센터

수행기관 : 심리학커뮤니티 보다



연구내용

○ 연구취지 및 목표

자활사업 참여자 근로역량 저하문제가 근로능력이 있는 참여자의 자활사업 중도 탈락 증가 및 자활기업 육성 저하에 영향을 미치고 있는 가운데, 지역센터 현장에서는 참여자의 정신건강 문제로 인하여 사례관리 업무에 있어 소진까지 겪고 있는 상황이었다. 최근 정신질환자에 대한 사회적 문제가 증가하면서 서비스 수요 대응이 어려운 가운데 강제입원 조치 등 고립에 초점을 맞춘 관리대책보다는 “보호”와 “자활”에 초점을 맞추어야 한다는 정신의학과 사회복지학계의 입장이 강화되는 추세이다.

앞으로도 근로능력미약자의 유입은 지속될 것으로 전망되는 가운데, 저소득 근로능력미약자는 사회·심리·환경적 요인으로 인하여 정신질환을 겪고 있을 가능성이 높아 관련 사례관리 방안 모색이 필요한 상황이다.

○ 연구내용 및 결과

자활참여자 정신건강 및 자활역량 실태조사 실시 결과, 33% 이상이 정신건강 문제를 경험(*일반적 정신장애 유병률 11.9% 대비 3배나 높음), 특히 불안 및 공황증상 경험 이 많은 것으로 조사되었다. 정신병적 증상도 전체 참여자

중 8%로 조현병 유병률이 0.2%임을 고려할 때 정신병적 증상 및 개입방법에 대한 사례관리적 고려가 반드시 필요하다.

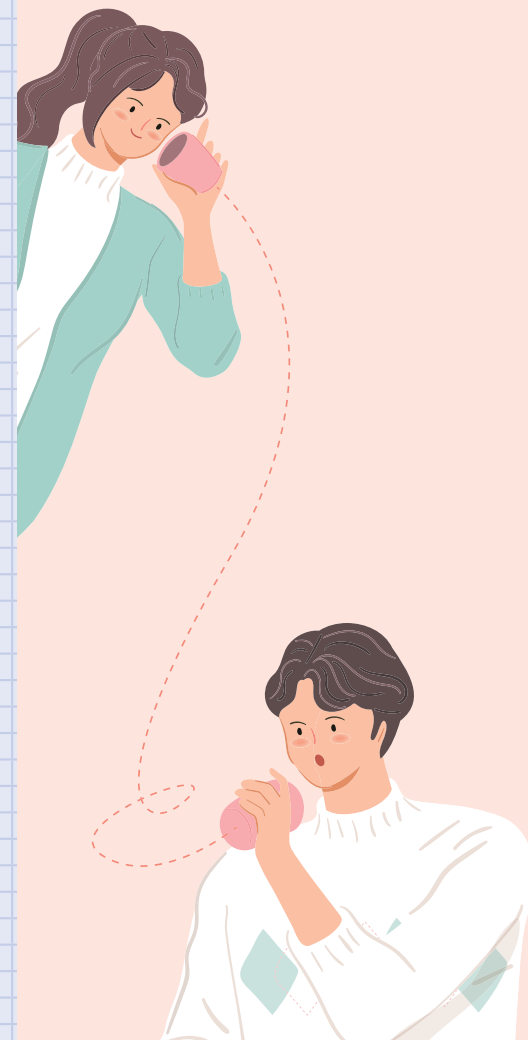
○ 정신질환자 자활 사례관리 매뉴얼 개발완료

정신질환자 자활 사례관리의 개념, 광역 및 지역자활센터 간 사례관리 운영체계, 일반 자활참여자를 통한 활동보조 일자리사업단 제안, 정신질환자 대상 사례관리 프로세스 및 단계별 매뉴얼, 정신건강진단검사 및 직업기능검사 지표 개발, 정신질환자 사례관리 성과지표 및 지역자활센터의 사례관리자 관리 매뉴얼, 정신장애와 직무성격, 직업전략 및 편의조치 매뉴얼, 관련 서식 및 사례관리 체크리스트를 개발하였다.

○ 향후 추진계획

'21년도 시범사업 추진(지역자활기금을 통한 매뉴얼 교육, 참여자 정신건강진단 지원, 임상심리사 위탁 사례관리컨설팅 및 집단상담프로그램 지원 등)을 통해, 강원도 지역자활센터의 사례관리 역량과 서비스 질 제고에 기여할 것으로 전망된다.

속
닥
속
닥
고
민
상
담
소



Q 젊은 사람은 자활하면 좀 그런가요?

A 아니요, 젊은 사람도 ‘자활’할 수 있습니다!
현재 젊은 청년 자활참여자들을 위한 ‘청년자립도전사업단’이 70개 지역자활센터에서 운영되고 있는데요.

청년자립도전사업이란

자활사업에 참여하는 청년들이, ‘맞춤형 자립지원’을 통해 스스로 개인의 변화와 성장을 이끌어내고 공동체성을 회복하는 것에 중점을 두는 자활사업입니다.

전문적인
직업교육

근로능력향상
프로그램

지속적인
상담

운영위원회
개최

청년자립도전사업단은 만 18~39세 청년이라면 누구나 참여할 수 있습니다. 각 지역자활센터가 운영하는 청년자립도전사업단은 2018년 14개소에서 현재 전국 70개소로 늘어난 상태입니다.

한국자활복지개발원은 전국 청년자립도전사업단을 대상으로

우수 운영사례 공모사업을 벌여 우수 기관을 선정하기도 했습니다.

자립상

- 경기부천나눔지역자활센터
- 경남창원지역자활센터

도전상

- 경기성남만남지역자활센터
- 경기수원희망지역자활센터
- 전남해남지역자활센터
- 충북진천지역자활센터



청년자립도전사업단은 1인 1개 이상의 자격증 취득이 가능하도록 교육을 지원하며 청년들 개인의 적성에 맞는 취·창업의 기회를 마련하기 위해 다양한 프로그램을 운영하고 있습니다. 우리 자활에는 청년자립도전사업단 외에도 청년들을 위한 다양한 자활사업이 마련되어 있습니다. 청년 여러분의 ‘자활’을 진심으로 응원합니다!

REVIEW 자활생산물

품질 좋고 가성비 좋기로 유명한 **자활생산물**을 직접 구매하여 사용하신 분들이 후기를 보내주셨습니다! 이번에는 어떤 상품이 고객의 마음을 사로잡았을까요?!

빵과사람들 쿠키바구니



저는 40살의 기혼 남성으로, 예쁜 두 딸(7살, 4살)의 아버지입니다. 아이들이 과자를 좋아하여, 기왕이면 건강한 간식을 선물해 주고 싶은 마음에 자활생산물 [수제 쿠키]를 선물하였습니다. 결과는 아이들이 무척 맛있게 먹었습니다. 일반 과자와 다르게 첨가물이 없고, 설탕 등이 적게 들어가 있어서, 아빠의 입장에서든 마음이 놓인 선물이었습니다. 특히, 쿠키바구니는 리본에 문구를 삽입할 수 있어서 저희 아이들 이름을 넣어주었더니, 아이들이 정말 기뻐하였습니다. 작은 선물이지만 아이들의 건강과 기쁨을 모두 행길 수 있는 좋은 선물이었습니다.

구매방법 **N** **힘소사물** **Q** **네이버**에 ‘**힘소사물**’ 을 검색
| 유선(전화) 구매 ☎032-349-2355(경기부천소사지역자활센터)

수미인 면생리대



저는 32세의 여성입니다. 저는 경제적으로 넉넉한 형편은 아니지만 생리대 하나만은 최고로 좋은 것으로 사용하려고 늘 신경 써왔습니다. 평소 꼼꼼한 성격이기도 한지라 생리대를 구입할 때면 가격, 성분 등을 세밀히 살피고 또 살펴본곤 하였습니다. 하지만 최근에 잇을만하면 터지곤 하는 생리대 발암물질 및 안전성에 대한 뉴스는 저를 불안하게 하였습니다. 하지만 그 걱정이 이젠 사라져 버렸습니다. 수미인 면생리대가 있으니까요! 2017년 생리대 파동 이후 최고로 엄격해진 식약처 기준을 통과한 제품이라는 것과 (타 업체는 훨씬 이전에 허가받은 제품들이 많아 혹시나 하는 불안감이 있음) 또 한 번 사용하면 몇 년을 사용할 수 있어 경제적인 효과도 톡톡히 보았습니다. 그리고 또 하나의 장점은 제가 환경문제 해결을 위한 실천을 저도 모르게 하고 있다는 것이예요. 한 개의 일회용 생리대가 썩는데 걸리는 시간이 100여 년 이상 걸린다는 사실 알고 계시나요? 저도 기사 보고 정말 깜짝 놀랐어요. 비록 면생리대를 사용하면 세탁을 해야 하는 번거로움은 분명 있지만 참이 귀찮지 시간이 지날수록 내 몸에서 사라져가는 생리통, 그리고 불어 가는 지갑, 환경보호 등을 느끼면 정말 면생리대 사용하는 보람을 느끼게 될 겁니다.

구매방법 **N** **수미인 면생리대** **Q** **네이버**에 ‘**수미인 면생리대**’ 를 검색
| 11번가와 쿠팡에서도 구매할 수 있습니다.

자활고사를 잘 보려면?

자활읽기 다시 보기!

자활고사 정답은 자활읽기 기사 속에 숨어 있습니다. 문제를 풀면서 자활읽기도 다시 한번 살펴보는 여유를 가져보세요.

정답을 보내주세요!

문제를 풀고, 정답이 적힌 문제지의 사진을 찍어서 보내주세요!
참여자 중 다섯 분을 추첨하여 충남서산지역자활센터 **뜸부기모시떡 사업단**의 ‘뜸부기모시떡’을 선물로 보내드립니다.



제 1교시

2020년도 하반기 자활고사 문제지 자활읽기 영역

2020.12

성명 |

01 빈칸에 들어갈 숫자가 알맞게 연결된 것을 고르세요. “자활사업 제도화 ○○주년, 자산형성지원사업 ○○주년 기념행사” **HINT** 2-7p

- ① 5, 10 ② 20, 10
③ 20, 5 ④ 10, 10

02 충남서산지역자활센터의 떡 사업단 이름으로 알맞은 것을 고르세요. **HINT** 8-11p

- ① 기러기모시떡 ② 거북이모시떡
③ 누렁이모시떡 ④ 뜰부기모시떡

03 국수나무와 자활의 협력 브랜드명을 고르세요. **HINT** 12-15p

- ① 국수나무 레드
② 국수나무 그린
③ 국수나무 레인보우
④ 국수나무 블루

04 월면가는 어느 나라 음식을 판매하는 식당인지 고르세요.

HINT 16-19p

- ① 베트남 ② 필리핀
③ 인도네시아 ④ 영국

05 전북공역자활센터의 세차 사업단 이름을 적으세요. **HINT** 20-23p

()

06 자활로 2행시를 지어주세요.

자 :
활 :

응모방법

- Step 1** 자활고사 자활읽기 영역 문제지를 풀고 **정답**을 문제지에 표기한다.
Step 2 정답이 잘 보이게 **사진**을 찍는다.
Step 3 사진을 **이메일**(☞ admin@kdissw.or.kr) 로 전송한다.

자활읽기



당첨자 발표

당첨자는 한국자활복지개발원 홈페이지 공지사항 (☞ www.kdissw.or.kr)에서 확인하세요.



차뎡go는 한국자활복지개발원에서 출원한 **전국자활세차사업** 공동브랜드 입니다.



- ✓ 물없이 세차·왁스·광택·코팅을 한번에!
- ✓ 초음파 에어(국제특허) 세차!
- ✓ 연막식 냄새제거(Original)!

경주지역자활센터



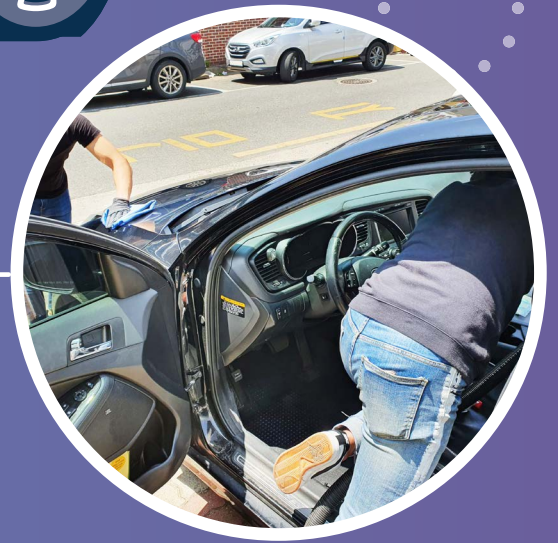
경주 쏘 지역 가능! ☎ 평일 9:00~ 18:00

차뎡go는 고객님의 직접 찾아갑니다.

전화 한통이면 출장세차 광택+코팅 OK!

문의 경주지역자활센터 054-771-6694

차도 번쩍, 내 눈도 번쩍



차뎡go



한국자활복지개발원