

베트남 사회적경제 탐방 결과보고서

2018.08

2018 LG 소셜캠퍼스 해외 벤치마킹

명 칭 2018 LG소셜캠퍼스 해외 벤치마킹
일 정 2018. 08. 27 ~ 2018. 08. 31 (4박 5일)
지 역 베트남 하노이
인 원 17명

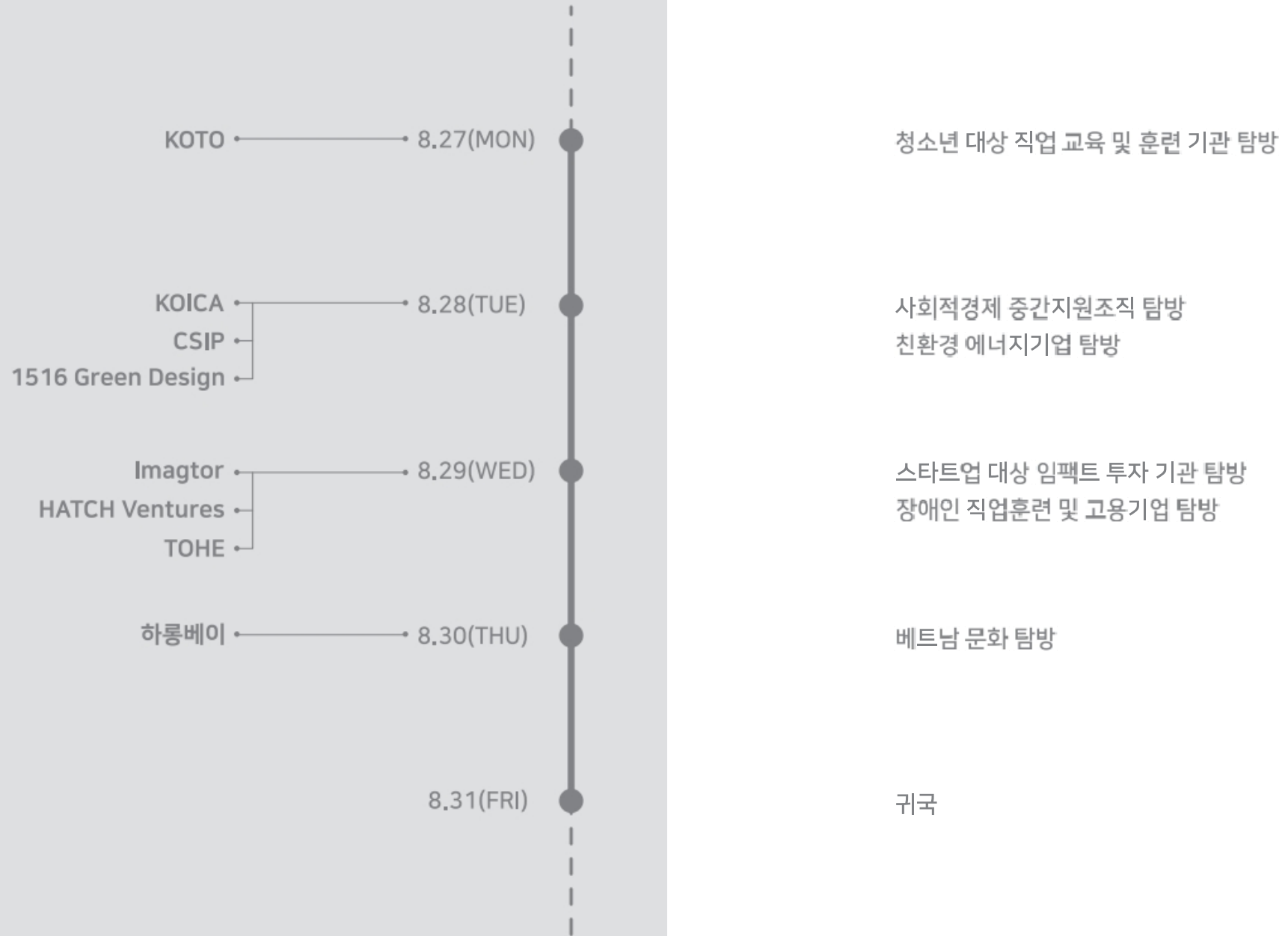
INDEX

연수소개	연수개요 참가자명단 프로그램 소개
베트남의 사회적 경제	발달과정 사회문제 SWOT분석
연수내용	KOTO KOICA CSIP 1516 Green Design Imagtor HATCH Ventures TOHE
소감문	공공디자인이즘 허진욱 대표 주식회사 마이소사이어티 김효배 이사 (유)사각사각 권순표 대표 주식회사 유니온키드 김지밀 대표 (주)제리백 손예지 팀장 (주)좋은마음 이창인 대표 (주)피플앤컴/팜티홍 (주)책임 박종복 대표 한국에너지진단기술원 주식회사 정관용 대표
LG소셜캠퍼스 소개	LG소셜캠퍼스

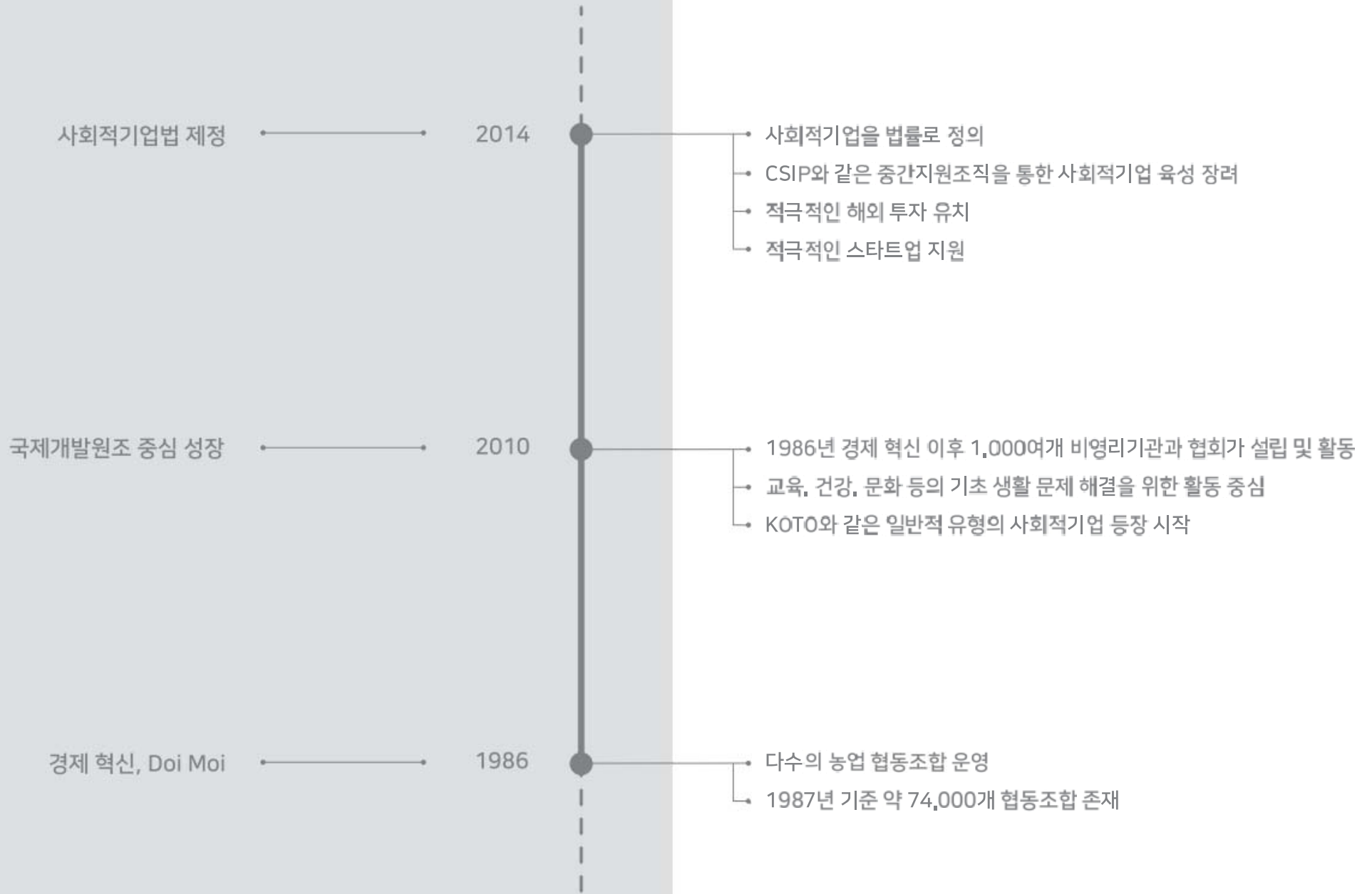
연수소개

명칭	2018 LG소셜캠퍼스 해외 벤치마킹
기간	2018.08.27 ~ 2018.08.31(4박 5일)
지역	베트남 하노이
인원	17명(LG소셜펠로우, 운영위원, 관계자)

김민석	LG전자 CSR팀 팀장
김세권	사회연대은행 팀장
김용덕	사회연대은행 대표
김용희	LG전자 CSR팀 선임
김지필	유니온카드 대표
김효배	마이소사이어티 이사
권순표	사각사각대표
박병권	한국도시생태연구소 소장
박종복	책임 대표
신경철	사회적기업연구원 센터장
손예지	제리백 팀장
이영준	LG화학 CSR팀 책임
이창인	좋은마음 대표
정관용	한국에너지진단기술원 대표
조영복	사회적기업연구원 원장
팜티홍	피플앤컴 사원
허진욱	공공디자인이즘 대표



베트남의 사회적 경제



사회적기업법 제정

2014

!알고 가자!



사회적기업을 법률로 정의

- GSIP와 같은 중간지원조직을 통한 사회적기업 육성 장려
- 적극적인 해외 투자 유치
- 적극적인 스타트업 지원

사회적 기업, 법률과 현황

사회적 기업이란?

- 1996년 경제개발원조 중심 성장
 - 1997년 교육, 직업훈련, 의료, 문화, 체육, 환경 등 특정 분야 활동 단체
 - 1998년 사회적기업법 제정
 - 2008년 'Decree 69'에서 비롯됨
 - 2015년 '사회적 기업'의 명칭과 의미를 별도로 인정
 - 2018년(현재), 80개의 사회적 기업 존재
- 상법상 영리법인으로 등록
명확한 사회적 또는 환경적 목표
수익의 최소 51%를 사회적 또는 환경적 목표를 위해 재투자 할 의사
위 조건이 충족되는 기업을 통칭한다

사회적 기업의 역사?

2008년, 'Decree 69'에서 비롯됨
교육, 직업훈련, 의료, 문화, 체육, 환경 등 특정 분야 활동 단체
토지 장기대여, 법인세 면제(4년) 후 50% 감면(5년) 등 혜택

2015년, '사회적 기업'의 명칭과 의미를 별도로 인정

2018년(현재), 80개의 사회적 기업 존재

경제 혁신, Doi Moi

1986

- 다수의 농업 협동조합 운영
- 1987년 기준 약 74,000개 협동조합 존재



사회적 기업의 법적 정의

사회 기업의 권리와 의무에 적용되는 10조

1. 소셜 기업은 다음 기준을 충족해야 합니다.

- (a) 이 법에 따라 설립을 위해 등록한다.
- (b) 운영목표는 사회적 또는 환경적 문제를 사회적 또는 환경적 문제로 해결하는 것이다.
- (c) 연간 총이익의 최소 50 퍼센트 이상을 사용하여 등록된 사회 또는 환경 목표를 구현 목적

2. 이 법에 명시된 기업의 권리와 의무에 추가하여, 사회사업 다음과 같은 권리 및 의무가 있습니다.

- (a) 본 조항 1(b) 및 1(c)에 명시된 목표와 조건을 유지하는 것 운영 중 기업 또는 사회 기업이 사회적 또는 환경적 목표를 포기하기를 원하거나 재투자를 수행하기 위해 이익을 활용한다. 이러한 기업은 해당 기관에 다음을 통지해야 한다. 법에 따라 절차를 수행한다.
- (b) 기업 소유주 또는 사회사업 책임자는 다음을 고려해야 한다. 관련 면허발급 중 유리한 조건 및 지원을 받을 수 있는 권한 법률에 따른 증명서
- (c) 개인으로부터 다양한 형태의 자금조달 및 지원받을 수 있도록 허용한다. 기업, 비정부 조직 및 기타 베트남 또는 외국 조직 기업의 경영 및 운영 비용을 포함한다.
- (d) 경영 및 운영상의 목적 이외의 목적으로 조성된 기금을 사용하지 않는다. 기업이 등록된 사회적 또는 환경적 문제를 해결하기 위한 비용
- (d) 인센티브 또는 지원을 받을 자격이 있는 사회적 기업은 매년 운영 상태에 대한 유자격 기관

3. 국가는 사회사업 개발을 장려, 지원, 촉진하는 정책을 가지고 있다.



SIBs (소셜 임팩트 비즈니스 - Social Impact Business sector)

베트남에서 더 넓은 의미를 가진

현황

베트남 전체 55만 기업 중 2만2천개로 약 생존률 40%(3년 평균)의 의미있는 점유율 소유

사회적 기업 활동 기업 1,000개
일반기업으로서 포용적 비즈니스 수행 기업 1,000개
특정 사회환경적 목표를 달성하는 중소기업 소셜벤처(SMEs) 20,000개 등

선택(미래)

건강,웰빙(50%)
일자리창출(47%)
환경보호(32%)
교육 분야 및 문명퇴치(30%)
농업 및 관련 활동 증진(24%)

활동(현재)

농,수산,낙농업(31.7%)
교육,직업훈련(29.7%)
건강식품,영양,물,위생(18.5%)

한지 경제구조와 필요에 반영

인적자원크기

1~49인(69%)
50~249인(22%)
250인~(8%)

수익

70% 수익창출,18% 수지유지

주목! 정부 인건비 지원 없음

연매출 1억 4천만원이하(72%)
4억 2천만원이하(28%)

방향성

균형(59%)
소셜임팩트(23%)
수익(18%)

가난 소득 양극화

인구의 17.2%가 빈곤선

하루 \$1.5 이하의 소득으로 집계
취약계층 2,400백만 명(전체 28%)

일자리 창출

매년 160만 개 신규 일자리 필요



상당수 장애인구

WHO 기준 15.3%가 장애인

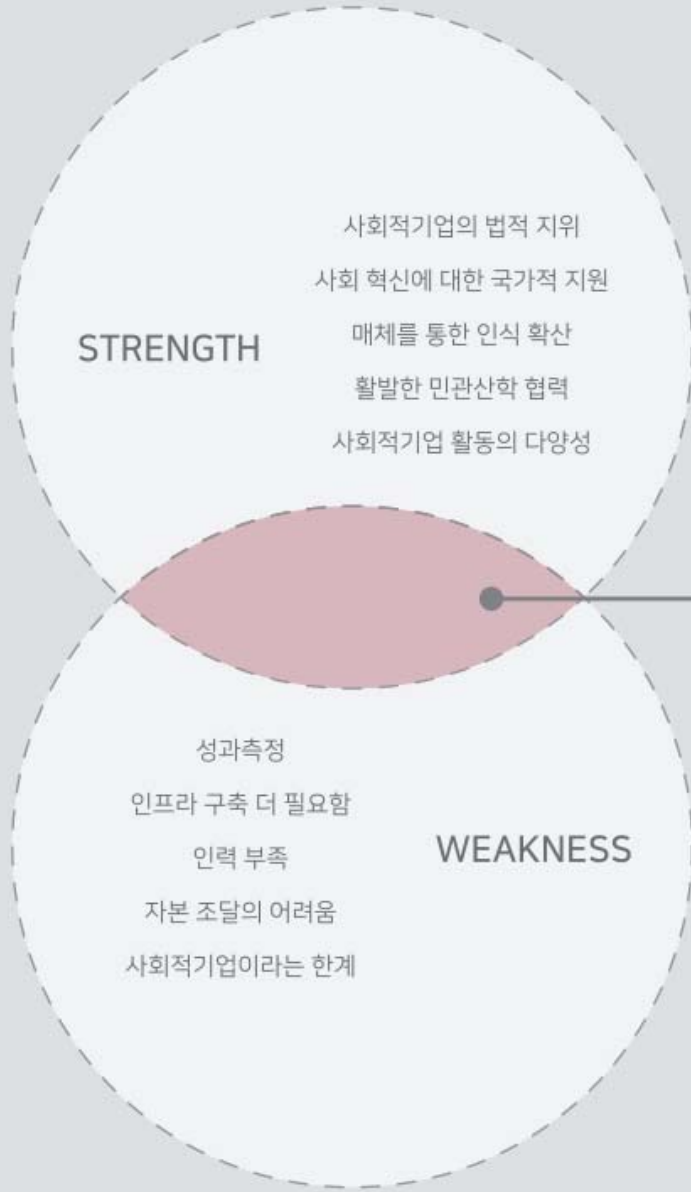
베트남 통계청 기준 7.8%



기타

가정 폭력
도서 및 섬 지역의 낙후된 교육과 보건 상태
퇴소자의 높은 재범률 등





SW 전략

2014년을 계기로 사회적경제가 활성화
일반 영리 기업과의 경쟁에서도 경쟁력을 확보하는 것이 과제
자본 조달, 인프라 구축 측면에서 사회적경제 생태계는 아직 초기 단계
글로벌 진출을 노리는 스타트업이 나타나고 있음

SWOT이란?

기업의 내부환경을 분석하여 강점과 약점을 발견하고 외부환경을 분석하여 기회와 위협을 찾아내어 마케팅 전략을 수립하는 것을 말한다

연수내용

KOTO(Know One Teach One)

*KOTO Restaurant(원)
KOTO Logo(오)



청소년 대상 교육과 일자리를 마련해주는
베트남의 첫 번째 사회적 기업

QnA

Q. '불우청소년의 범위'를 어떻게 정의하고 있는지?

A. 교육을 받을 재정적 여유가 없는 아이, 가정으로부터 적절한 보호를 받지 못하는 아이
절도·마약·성범죄 등과 같은 범죄로부터 피해를 받는 아이들을 모두 포괄하여 불우청소년으로 간주해요

Q. 교육 시스템에 '적응하지 못하는 학생'이 발생하는 경우는 어떻게 대처하는지?

A. 다른 교육기관으로 보내는 방법은 사용하지 않고 있고
선생님들과 또래 학생들이 적응을 도와주는 방식으로 적응을 돕고 있습니다

Q. '조직 운영비용'은 어떻게 마련하는지?

A. 레스토랑 운영을 통한 수익과 정부 및 기업, 개인들의 후원금으로 운영비 마련하고 있습니다

Q. 학생들은 어떤 방식으로 모집하는지?

A. 1년에 2번씩 정기적으로 모집하며 한 번에 30명 정도 모집
서류심사, 능력 테스트 및 면접 심사를 통한 엄격한 기준으로 학생들을 선발
한 달 동안 시범교육을 통해서 본 교육에 참여할 것인지 말 것인지 학생들에게 선택권을 주는 방식입니다

Q. 음식 관련 교육 이외에 다른 분야로 교육 대상을 '확장할 계획'이 있는지?

A. 앞으로는 다양한 분야로 교육을 확장해야할 필요성을 느끼고 있습니다
특히 호텔로 취업하는 학생이 많은 만큼, 호텔과 관련된 서비스 영역으로 확장이 필요하다고 생각해요

사회적기업의 설립

베트남 불우청소년을 대상으로 교육을 진행
일 자리를 마련해 주기 위해 1999년 설립 식당의 대표는 한국계 베트남인인 '지미 팜'

현재 하노이와 호치민에서 교육센터와 식당을 운영 중
2년 과정으로 운영되는 프로그램을 통해 지난 13년간 500명의 요리사 배출

현재 '코토'는 베트남 최고의 요리학교로 자리를 잡음
교육생들은 호텔이나 식당으로 100% 취업하고 있다고 함

전체 수입원 중 기부가 차지하는 비용이 60%에 달함(레스토랑 수익은 25%)

레스토랑은 2000년 호주 빅스힐 대학과 업무 협약 체결
직업기술교육 시스템인 'TAFE'를 도입
2년 교육과정 후 호주 빅스힐 'TAFE' 자격증 취득 가능

* KOICA 조정명 부소장 PT(원)
KOICA 단체사진(오)

KOICA



공적개발원조 사업을 주도하는 코이카 베트남 지부

QnA

Q. KOICA베트남 사무소와 '본사와의 역할 분담'은 어떠한가?

- A. 크게 사업 프로젝트인지, 사업 공모인지에 따라 맡는 역할이 달라짐
- 프로젝트의 경우는 각 지사에서 자료 및 정보를 취합하여 본부에 보고
본부가 해당 자료를 토대로 프로젝트의 진행 여부 및 계획을 결정
- 사업 공모의 경우에는 본부에서 지사로 계획안이 내려오고
그 계획안을 토대로 현지에서 사업 수행을 위한 세부적인 사항을 점검
본사에 보고하면 본사가 다시 결정하는 체계입니다

Q. 베트남 지역을 비롯한 동남아 지역에 있어서 'KOICA의 계획'은 어떠한가?

- A. 문재인 정부의 신남방정책에 기반
CLMV(캄보디아, 라오스, 미얀마, 베트남)국가와의 협력 수준을
기존의 주변 4대 강국(미국, 중국, 일본, 러시아)의
수준까지 끌어올리는 것을 목표로 사업을 진행 중에 있습니다

Q. KOICA의 여러 사업 중 '사회적기업 혹은 혁신기업과 관련 있는 프로그램'에는 무엇이 있는지?

- A. 기업의 재원을 개도국에게 지원금으로 사용하는 IBS(포용적 비즈니스 프로그램)
창의적·혁신적 기술을 통한 개도국 지원 방법인 CTS(혁신적 기술 프로그램)
- IBS와 CTS 모두 사회적 기업 지원의 성격을 어느 정도 가지지만,
현실적으로 현재까지는 대부분 벤처기업을 중심으로 운영되고 있습니다

Q. 한국의 사회적 기업과 베트남 현지 파트너의 '협업 체계가 가능'한지?

- A. 추후에 여건이 마련된다면 모르겠으나 현재 단계에서는 현실적으로 협업이 어렵다고 판단됩니다

지부의 설립

한국의 공적개발원조(ODA)의 베트남 사업을 주도하고 있음

다양한 기업 및 기관과 ODA사업에 참여
이외에도 직업훈련, 전문교육제공 등의 사업도 수행

지역 개발과 건강, 교육, 농업 등의 분야를 주로 지원함
여러 기업들 또한 KOICA베트남 사무소와 협업을 한 경우가 많음

CSIP(Center for Social Initiatives Promotion)

*CSIP 대표(맨 좌측) PT(원)
CSIP Logo(오)



지원모델

스타트업 단계 지원(12개월)

- 초기자본 \$7,000지원
- 초창기 사회적 기업 운영 교육
- 커뮤니케이션 및 네트워크

⇒ 사업 모델 시험 운영 후 설립이 목표

도약 단계 지원(24개월)

- 초기자본 최대 \$30,000지원
- 사회적기업 성장 역량 및 리더십 개발
- 커뮤니케이션 & 네트워크

⇒ 사회적 기업 발전 및 사회적 영향력 증진이 목표

QnA

Q. 포브스지에서 선정한 '베트남의 영향력 있는 여성 20인'에 뽑혔는데, 그 이유를 무엇이라 생각하는지?

A. 예전에는 영향력의 척도를 재무적 수익으로만 평가했는데 최근에 사회적 가치를 얼마나 창출했는지를 좋은 영향력으로 인정해준 것이 그 이유라고 생각해요

베트남 사회적기업 창업과 육성을 지원하는 중간지원조직

지부의 설립

베트남 내 사회적기업의 창업과 운영을 지원하고 있는 비영리 단체

자금 지원, 사회적기업 관련 세미나, 포럼, 연대 행사를 조직

미디어를 활용한 사회적기업 홍보에도 앞장섬
베트남에서 사회적기업 인식 제고에 기여하고 있음

CSIP가 중심이 되어 베트남의 사회적기업 간 네트워크가 형성되고 있음

매년 사회적기업인 지원프로그램 공모를 통해
창업 아이템 심사, 선발된 기업인들에게 지원금과 컨설팅을 단계적으로 지원

2016년까지 총 52개의 사회적기업에 630,548 달러를 투자
782개의 일자리를 창출

1516 Green Design

*1516 Green Design 대표(가운데) PT(왼)
에너지 재생 제품(오)



QnA

Q. '제품의 규격화, 고장률 및 A/S 수준'은 어떠한지?

A. 2016년부터 본격적으로 제품을 보급하였고 지금까지는 큰 문제는 없습니다

제품에 마이크로칩을 설치하여서 컴퓨터 혹은 어플리케이션을 통해서
제품에 관한 정보를 실시간을 확인할 수 있으며 원격조종도 가능합니다

제품에 문제가 발생 시 바로 파악할 수 있습니다

Q. '한국에 제품을 수출하는 것이 가능'한지?

A. 충분히 가능하며 단순히 제품을 수출하는 것인지
혹은 기술 이전을 통해 현지 생산을 통한 것인지에 따라 비용 조건이 달라집니다

일반적으로 제품 100개 정도를 주문하는 경우 제품 한 개당 100달러 정도로 추정됩니다

말레이시아의 경우는 기술 이전을 통해서 현지에서 직접 생산하여 제품을 조달하고 있습니다

Q. '현재 운영비용'은 어떻게 조달하고 있는지?

A. 현재의 수익이 발생하고는 있으나 그 규모가 미미하여 대부분 지원금에 의존하고 있습니다

Q. '안정성'은 어느 정도 고려하고 있는가?

A. 현지 전압이 12볼트라서 화재 사고와 같은 위험성은 상대적으로 덜한 편
또한 제품을 현지 제품을 사용함으로써 검증을 철저히 하는 방식으로 안정성을 확보합니다

Q. '충전기의 기능'은 무엇인지?

A. 생산되는 전기를 저장하는 기능
바람의 양에 따라 다르지만, 일반적으로는 하루의 60와트 정도의 전력을 생산하고 이를 저장합니다

풍력발전기로 친환경 에너지를 보급하는 기업

기업의 설립

친환경 건축물과 제품을 설계하는 사회적기업
중산층부터 빈곤층까지 재생 가능한 에너지에 손쉽게 접근할 수 있도록
'모두를 위한 녹색 해결책'에 중점을 두고 있음

풍력발전기를 중심으로 한 재생가능에너지 사업이
UNDP 베트남 사무소에서 주최한 최우수 녹색 프로젝트로 선정된바 있음

저소득층을 위한 친환경 전기 생산 시설은 물론 폐목재 등을 활용한 가구도 제작

2016년에는 풍력 터빈 및 태양열 패널을 활용한 전기 생산 시설을
베트남 도서산간의 빈곤층에게 제공하기 시작

2017년에는 베트남 북부의 가난한 가정에 시설 100대를 설치하였음

Imagtor

*Imagtor 대표 PT(원)
Imagtor Logo(오)



장애인고용 이미지 편집 사회적기업

협력사례

한국장애인재활협회와 코이카의 지원을 받아 4개월만에 손익 분기점을 돌파
월 평균 \$25,000매출을 달성한 장애인 특화 사회적기업으로 성장

플랫폼 정규직은 50명으로 그중 60%가 장애를 가진 분들로써
유사 경쟁사 대비 더 높은 수준의 임금을 제공

QnA

Q. '디자이너분들의 이직률'은 어떠한 수준인지?

A. 대략 5% 정도, 현지에서도 일반 기업의 디자이너의 이직률이 높음
그러나 'imagtor'의 경우는 디자이너의 절반 정도가 장애인이고
그만큼 서로 간의 결속력이 강하기 때문에 이직률이 상당히 낮은 편이에요

Q. '교대 근무'를 실시하는 특별한 이유가 있는지?

A. 해외와의 교류가 상당히 많은 편임
대표적으로 미국과 베트남의 시차(12시간)에 신속하게 대처하기 위해서 교대 근무를 실시 중
주요 업무가 사진편집인데 당일 요청이 들어온 작업을 최대한 당일에 해결해주기 위해 노력합니다

Q. '제품의 품질'은 어떻게 유지하는지?

A. 매우 고도화된 기술이 필요하지 않기 때문에 비록 장애인이라고 할지라도
충분히 우수한 품질의 서비스를 제공하는 것이 가능함
다른 기업과의 경쟁에서 뒤처지지 않기 위해서 우수한 품질을 유지하는 것을 중시합니다

Q. 장애인 고용 이외에 어떠한 '사회적 임팩트를 창출'하고 있는지?

A. 장애인의 친척들, 고아, 성매매 피해여성들 등 사회취약계층에게 교육 기회와 취업 기회 제공하고 있음
사회취약계층에게 안정적인 고용기회를 제공하면서 장애인과 비장애인과 교류도 활발히 추진합니다

기업의 설립

장애인을 포토샵, 프리미어, 오토캐드(autoCAD) 등
영상·편집 기술을 가진 전문가로 육성

주 고객층은 건축, 부동산, 가구회사. 일본의 오래된 건물 도면을
디지털화해 제공하는 것도 주요 업무 중 하나

신생 기업임에도 불구하고 UNDP 베트남이
선정한 우수 사회적기업이며, 성장세가 두드러지고 있음

KOICA의 지원을 받는 Dream Seed Center에서
직업 훈련을 진행하며 인적자원을 길러 고용 중

HACTCH Ventures

* HATCH Ventures 대표 PT(원)
HATCH Ventures 단체사진(오)



QnA

Q. 사회적기업 및 스타트업을 효과적으로 발굴·지원하는 '특별한 시스템'이 있는지?

A. 베트남에서는 사회적 가치 측정을 위한 조직적인 기구나 검증시스템이 존재하지는 않지만 현재 이를 구축하기 위한 작업이 진행 중

향후 구축되는 평가 체계는 사회적기업 뿐만 아니라 멘토, 투자자 등을 망라한 종합시스템을 개발하려고 함

현재는 개별 단체 별로 자체적인 기준으로 평가를 실시하는 중

기업의 설립

스타트업 생태계의 파트너로서, 코워킹 스페이스의 운영과 액셀러레이터로 활동
특히 소셜 임팩트(Social Impact)를 지닌 스타트업을 선호하여
지원기업 선발 시 우선적으로 지원하고 있음

초기단계의 스타트업들에 대해 Seed-funding을 제공
Hatch! Fair와 같은 대형 이벤트를 통해 다른 벤처캐피탈 등
투자자들의 관심을 모아 스타트업의 후속 투자 유치와 성장 기회를 제공

2018년에는 '리메이크 시티(Remake City)'라는
임팩트 투자 방식의 청년사회혁신 프로젝트를 진행하고 있음

TOHE

* TOHE 대표(맨 좌측) PT(원)
TOHE 제품(오)



QnA

Q. 운영하고 있는 '매장의 개수'는?

A. 하노이에는 2개의 매장을 운영 중
그 이외에도 호치민, 다낭 등의 국내 도시 및 공항에서도 매장을 운영 중
또한 일본으로도 수출 중

Q. '제품의 경쟁력'은 어떻게 확보하고 있는지?

A. 다른 기업의 제품과 비교하면 가격이 높아서 가격 경쟁력이 낮음
다만 각 종 홍보 및 마케팅을 통해서 사회적 가치를 지니고 있음을 알리면서
경쟁력을 확보하는 방법을 사용함

Q. 기업을 운영하면서 '재무적으로 힘든 시기'는 언제였는지?

A. 2006년 설립 이후 첫 9년간은 계속 적자인 상태가 지속되었음
베트남산 친환경 재료를 사용하고 고급 인쇄술을 사용함으로써 제작비용이 저렴한 편은 아님
또한 수익의 51%를 다시 기부해야 하고 매출액의 5%를 그림을 그리는 아이들에게 투자하는 구조임
단순히 재무적 수익을 최우선으로 하는 단체라면 이와 같은 방식으로 기업을 운영하지 않겠지만
사회적 가치와 재무적 수익을 동시에 추구하기 때문에 이러한 방식으로 기업을 운영함

Q. '주요 고객층'은 어떻게 되는지?

A. 국내 고객 비중이 60%이고 해외 고객 비중이 40% 수준임
외국인들은 주로 공항에 있는 매장에 기념품과 같은 형식으로 구매하는 경우가 많음
또한 기업들이 기업선물용으로 많이 구매함

기업의 설립

장애아동이나 고아 등 형편이 어려운 아이들을 위해 그림 교실을 운영
그 아이들이 그린 그림을 패션 상품의 디자인으로 활용
수익 사업을 벌이는 사회적기업

수익금의 절반을 아동 지원 사업에 환원
그림 교실을 운영하고 아이들에게 저작료를 지급하는 것
이외에도 장학금, 교육기자재 지원, 미술 캠프 개최 등 다양한 사업을 진행하고 있음

아이들이 그린 그림을 추가적으로 저작권을 보장하기 위한 계약을 진행
그 수익이 아이들의 장학금으로 지급됨
CSIP에게 창업 지원을 받았음

소감문

한 번도 비워보지 못한 자리를 만 5일 동안. 더구나 타국으로 자리를 비운다는 현실에 다소 무거운 마음으로 참석 한 자리였다. 하지만 공항에 동행하시는 분들 만나 인사를 나누며 시간을 쪼개고, 놓아지지 않던 소소한 것들을 위임하고, 그러고도 못 내려놓은 5일치 일거리 들은 비행기에 함께 싣고 출발하는 사람이 비단 나 뿐 아니라는 사실을 알 수 있었다. 그런 서글픈 상황을 공유하면서 한편으론 이렇게라도 새로운 경험을 하지 않으면 안 되는 나를 꼭 필요한 때에 필요한 곳으로 이끄신다는 믿음으로 출발 했던 것 같다. 보고서라기보다 베트남 연수에서 만난 기업과 기관들을 통해 5일 동안 정리 된 생각들을 공유해 보고자 한다.

절실한 필요와 갈망

최소한 우리의 시작은 그랬다. (여느 사회적기업이나 마찬가지로) 변화를 위한 시작이 필요하고 그 필요에 동의하는 사람들과 함께 운동(Action)하는 일을 시작하는 것. 그 운동이 기업화되고 구성원이 하나 둘 모이고 조직화되어 우리만의 시스템이 정리되어 가는 정도이다. 창업 이후 짧지 않은 시간동안 많은 조직의 이슈를 함께 해결해 가며 여기까지 왔고 딱 찬 5년차 기업으로 요즘 우리 조직의 이슈는 자주적인 활동, 활동의 자율성, 책임 있는 의사결정이다. 그래서 인지 각 기관과 기업을 방문하면서 공동적으로 두 가지를 들여다 보려했다. 우리의 시작처럼 '필요하다.' '할 수 있다.'는 조직안의 신뢰, 그리고 운동(Action).

사전자료를 통해 알 수 있었던 것처럼 인증과 상관없이 활동하고 있는 사회적기업이 대부분이었고, 그 사회적기업을 지원하는 중간지원기관과 협력기구들이 있었다. 인증과 상관없이 스스로의 상업적, 비상업적 활동을 통해 이미 지역 안에 사회적기업으로 인정받고 있었고 지원을 담보하는 제도와 틀을 요구하기보다 경제적 위험을 감수하는 도전과 실험이 있었고 도전과 실험에 투자와 영역을 제안하는 기업과 기관들이 있었다.

보편적 이익 그리고 연대

최근 사회적기업의 개념을 정리(신명호2008)하고 보고한 글(신명호2018)들을 읽고 우리의(한국형) 사회적경제의 시작이 정말 민중(사회적기업가) 스스로의 절실한 필요와 갈망에 의해 시작 된 걸까? 라는 질문이든 적이 있다. 많은 사람들이 새로운 대안의 영역이라 정의하고 정책과 제도의 든든한 지원 아래 출사표를 던지는 민중(사회적기업가)들이 스스로 자신을 돕고 새로운 길을 만들어가는 필요와 갈망이 있을까? 어쩌면 그 갈망이 꽃피우기도 전에 양적 성장을 위한 제도들에 의해 필요가 제시되고 갈망이 강요 된 것은 아닐까? 장애라는 육체의 제한, 혹은 전공과 열정에서 시작된 적정기술, '함께'에 속하지 못하는 더 많은 아이들을 위한 애정이 스스로 자신을 돕기 위해 시작한 운동이 되었고 그 활동은 많은 사람들의 새로운 길이 되었다. 이번 연수에서 스스로에게 던진 짧은 질문들에 답을 찾고자 했던 것은 아니지만 현실과 일에 치이는 단상의 끝에서 우리의 시작을 다시 발견한 느낌이다.

2018 소셜펠로우에 도전 한 일은 우리의 정체성을 찾기 위한 새로운 도전 이었다. 나름의 안정을 포기하고 경제적 위험을 감수하는 실험이었지만 그 안에 천천히 살피며 걸을 수 있는 길벗을 만난 일이었다. 경제적 위험보다도 새로운 구성원의 충원과 활동 영역의 확장으로 생겨난 업무의 효율적 분장이 큰 숙제로 다가왔다. 현지의 기업들을 만날 때 마다 결핍이 없는 조직은 없고 성장과 지속가능성을 담보할 수는 없지만 성장과 안정을 위한 지원을 기다리기보다 도전과 실험을 위한 투자를 요구하고 있었다. 더불어 방문하는 기업 마다 소개 영상의 마지막에 우리가 방문한 기업들이 서로를 협력파트너로 거론하는 일은 보이지 않는 연대의 고리를 확인하는 일이기도 했고 곳곳마다 스스로에게 또 다른 질문들이 생겨나는 시간이기도 했다.

사회적기업가 육성사업을 거치면서 나름 명확한 기업의 미션과 비전아래 사회적기업으로서, 사회적경제 활동가로서의 자리를 확장시켜가고 있다고 생각하면서 채워진 필요에 안주하고 적절히 절실함을 묻어놓고 활동해 온건 아닐까? 새로운 관계와 연대를 기획하기보다 지원사업에 맞춰진 일들을 기획하며 우리 기업의 문제에 매몰되어 있지는 않았는지. 현지에서 만난 더 낮은 곳을 향하고 사람의 최하위 욕구들을 충족시켜가는 사회적기업들을 마주하는 일은 우리 스스로를 나아가 지역의 사회적경제 조직들을 새로운 관점으로 봐야 할 때라는 생각을 주었다. 우리 조직의 이익과 유익을 떠나 타 기업과의 연대와 협력으로 만들어내는 보편적 이익. 그 안에는 우리조직을 벗어나는 일들이 존재한다. 지역의 변화를 위해 타인(타기업)의 존재를 인정하고 새로운 친밀한 관계를 만들어내며 함께 존재 하는 일이 우리가 해야 할 비경제적, 비화폐적 생산, 교환, 분배가 아닐까? 의존적인 태도를 벗어나고 다시 열정을 되찾고, 비판적 태도를 잃지 않는 것이 우리 서로를 연대하게 하고 보편적이익을 추구하는 건강성을 유지하는 방법이지 않을까? 지역 안에서 기업의 활동으로 자연스럽게 사회적경제를 설명하는 활동을 기획해 봐야 할 때이다.

사람의 가치를 우선하는 대안적 경제

사람이 있었다. 스스로 돕는 사람. 도움이 필요한 사람. 그 도움과 사람을 연결하는 사람. 시작을 선언하는 한 사람으로 시작된 일이 많은 사람으로 확장되어 사회적가치를 만들어가고 있었다. 한 사람 한 가족에 전등 하나의 빛을 주기위해 풍력발전 설계를 한 기업은 굳이 더 많은, 더 센 바람을 모아 놓은 전력을 생산하는 기술 대신 최소한의 비용으로 더 많은 사람들에게 전등 하나의 빛을 선물 하고 싶었기에 가장 싼 비용으로 제작할 수 있는 풍력발전 장치를 디자인 했고, 더 많은 난민과 소수민 학생들에게 배움과 경제활동의 기회를 주기위해 투자를 요청하면서도 제공되는 옴로에는 종이빨대를 뽑아 서비스를 제공해 모두의 유익과 지속가능성을 추구하는 사회적경제기업의 차별성을 보여주고 있었다. 장애의 한계를 넘어 세상을 만나기 위해 새로운 기술을 익혀 활용하고 교육의 기회를 만들고, 패션제품을 디자인하는 두 개의 기업에서 역시 훌륭히 자신의 몫을 감당 하고 있는 사람들을 보면서 우리는 복수성을 인정할 수밖에 없었다. 우리의 비전활동과 가치창출에서 사람을 우선하고 있는지, 더 보편적이고 지속가능한 유익을 추구하고 있는지, 과연 대안을 제시하고 있는지... 만 5년이 되는 지금 계획처럼 성과지표를 새로 할 때 이다.

연수 마무리 자리에서 잠깐 언급한 것처럼 이번 연수에서 나에게, 우리 기업에게 다가온 이야기 단어는 '환기'와 '관점'이다. 강력한 하나의 목표로 인해 우리 기업 안에 매몰되어 있지는 않았는지 밖을 내다보는 환기 시점이 되었고 어딘가에 단 하나의 변화를 위해 전부를 걸고 모험하고 실험하는 협력자가 존재하고 있고 그 숨은 협력자를 찾아내고 발견하는 새로운 관점을 가져야 한다는 것 이다. 디자인의 공공성 확장으로 행복한 지역사회를 디자인하고 있는 우리의 혁신은 디자이너다운 창의적인 발상과 활동가다운 비판적 실천을 멈추지 않는 것 이다. 한 사람을 넘어 기업에 투자와 지원을 아끼지 않은 LG소셜펠로우에 진심으로 감사의 마음을 전합니다.

이번 벤치마킹 프로그램은 개인적으로 베트남의 사회적경제의 현황을 직접 확인하고 시장의 현황을 알 수 있었던 좋은 기회였다. 현재 우리회사는 베트남 시장에 큰 관심을 두고 몇 가지 사업을 진행 중이기에, 적절한 시기에 사회적경제 시장현황을 파악해 볼 수 있다는 점에서 개인적으로 연수 목표에 매우 적합하였다. 연수 프로그램은 크게 사회적기업, 지원기관으로 분류되었다고 볼 수 있다. 이러한 기관들이 공통적으로 찾아 볼 수 있는 것은 국가 지원이 현저히 부족하다는 것이며, 대부분 아직은 해외나 국내의 개인, 기업의 후원으로 운영됨을 볼 수 있었다.

베트남에 경제적으로 떨어진 캄보디아의 사회적경제 생태계가 좀 더 잘 구축되어 있다는 판단이 들었다. 베트남 사회적기업 생태계는 캄보디아에 비해 아직은 초기단계의 수준으로 파악되나 앞으로 빠른 경제 성장에 따라 사회적 경제 시장도 크게 확장 될 것으로 보인다. 방문기업 중 인상 깊었던 IMAGTOR는 Van Thi Nguyen가 대표이며 사진, 영상 편집 기업으로 직원의 약 50% 정도가 장애인으로 구성되어 있었다.

이들의 편집기술 수준은 높아 주로 일본, 미국, 호주, 유럽 등에 고객을 확보하고 있으며 매년 높은 매출 증가를 볼 수 있었다. 이러한 높은 매출과 장애인 직원들을 통해 고객에게 질 좋은 결과물을 얻게 할 수 있었던 것은 '손가락 하나로도 전 세계를 연결할 수 있다'라는 창립정신과 자생하기 어려운 베트남 장애인을 위한 교육센터라고 볼 수 있다. 이 교육센터는 IT 직무적인 것 외에 사회 활동을 할 수 있는 기본소양(개인재정, 시장교육, 요리교육, 차이에 대한 교육 등)을 교육, 장애인이 홀로 자립 할 수 있도록 하며 더 나아가 고급인력으로 성장이 되는 것을 볼 수 있었다. IMAGTOR는 구성원들 간의 서로 다른 처지를 공감하며 IT라는 전문분야가 만나 구성원들이 일반인과 같은 활동을 할 수 있도록 하고 있다. 이는 사회적경제에 보다 많은 분야별 전문가들이 유입 또는 키워져야하며 단순한 직무 일자리도 필요하나 개인이 지속할 수 있는 전문분야 일자리가 사회적경제 기업, 기관에서 더 많이 생겨야 된다고 생각된다. 이는 사회적기업이 일자리창출이라는 목표 외에 여러 분야에서 큰 변화를 일으킬 수 있을 것이라 생각한다.

그리고 이번 연수는 사회적경제 각 분야의 전문가와 기업 대표가 함께 네트워크를 자연스럽게 할 수 있었다는 것이다. 각 기관을 방문하면서 각자의 시각으로 질의, 의견을 내놓으며 이런 점은 나에게 큰 인사이트가 제공하였다. 또한 사업을 운영하며 애로사항과 사회적기업으로서의 책임감으로 비롯된 어려움을 나누며 위로와 도전을 받았다. 마지막으로 LG소셜캠퍼스 베트남 해외벤치마킹은 참여한 기업성장에 큰 도움이 되었을 것이라 생각되며, 이러한 프로그램은 지속하여 더욱 많은 사회적경제 구성원들이 해외의 성장모델을 사례를 통해 더욱 많은 변화를 일으킬 수 있을 것이라 확신한다.



익숙하지 않은 새벽에 인천공항으로 올라가는 리무진을 타기 위해 터미널에 내렸다. 초저녁부터 내린 비는 내렸다 그쳤다를 반복했다. 리무진을 타고 3시간 반여를 달려 공항에 내렸다. 처음으로 일정을 확인 했다. 잠깐 내 눈을 의심했다. 이렇게 일정이 많이 있다니. 약간의 휴식을 생각한 나로서는 걱정이 앞서게 되었다. 하노이 공항에 내렸다. 오메~ 이 더위는 무엇인가? 여름동안 에어컨 없는 작업장에서 고생하다 이제야 좀 시원해 졌다 했는데 다시 더위를 찾아오다니 앞으로의 일정이 걱정되기 시작했다. 공항에서 차를 타고 첫 번째 방문지 KOTO로 이동하면서 바라본 베트남은 한국과 크게 다르지 않다는 생각을 했다. 가이드를 통해 하노이를 둘러싸고 있는 홍강과 간단한 베트남의 역사를 들었다. 아침에 잠을 못 자서 그런지 피곤이 밀려왔다.

KOTO에 도착하고 내려 처음으로 길을 건넜다. 오토바이로 인해 길 건너는 것이 쉽지는 않다고 했다. 길을 건너 건물 안으로 들어갔다. 유리병에 다양한 종이들이 들어 있었다. 음식으로 사회적가치를 실현하는 건전한 사회적기업이었다. 설명을 듣고 알았지만 유리병의 종이들은 입학한 학생들의 졸업 후의 소원을 적은 타임캡슐 같은 것이다.

다음으로 KOICA, CSPI, HATCA 등 다양한 형태의 중간지원 조직을 만났다. 이들은 모두 창업의 형태를 지원하거나 사회적경제의 활성화를 위해 노력하는 공통점을 갖고 있다. 우리는 중간지원 조직이 관여의 형태를 많이 취하고 있지만 베트남은 아직 관의 관심이 적어 현재는 대부분 다른 기업 또는 특정 단체, 사람들의 후원으로 운영되고 있었다.

Imagtor, 1516 Green Design, TOHE는 사회적기업의 형태를 취하고 있으면 사회문제를 해결하기 위해 노력하고 있었다. 베트남에서 잘하고 있는 사회적기업의 대표들 말에는 자신감과 자부심이 충분히 묻어나 있었다. 베트남의 문화와 역사를 잘 알고 기업을 방문했다면 더욱 효과가 좋았을 것이라 생각했으며, 사회적기업을 운영하고 그것을 자랑스럽게 여기는 각 대표들의 멋진 모습을 볼 수 있어 좋았다. 우리나라와 시작은 비슷하지만 우리나라는 관이 주도하여 다양한 형태의 사회적기업들이 나타나고 성장하고 있다. 또한 지원도 다양한 형태로 되어 지고 있다. 반대로 열악한 환경에서 사회적경제가 시작되고 있는 베트남의 상황으로 보면 아주 풍족한 경영을 하고 있다고 생각한다. 양국 모두 긍정적인 방향으로 사회적경제가 자리를 잡고 성장했으면 좋겠다.

시작은 조금 힘들었지만 많은 것을 보고 느낄 수 있는 소중한 시간이었다. 이런 기회를 만들어 주고 원활하게 베트남일정을 소화 할 수 있게 해준 LG, 사회연대은행, 운영위원, 너무 감사하다는 생각이 들었다. 다음에 또 함께 할 수 있는 기회가 된다면 스스로 많은 준비를 통해 더욱 알찬 여행 아니 견학이 될 수 있도록 노력해야겠다.



베트남 해외벤처마케팅을 다녀오면서 느꼈던 소감을 한 단어로 표현하자면 '진솔하다' 인 것 같습니다. GDP 성장은 지속적으로 하고 있지만 빈부격차가 심한 국가이며, 사회적 기업이 성장하기에는 다소 어려울 수도 있는 국가적 여건을 가지고 있지만 그 가운데에서도 다양한 기업들이 사회적 혹은 소셜 미션이라는 목표 아래 대표자, 직원, 동업자들과 함께 서로 간의 솔직하고 다양한 모습과 형태로 나아가는 모습에서 진솔성을 느꼈기 때문입니다.

특히, 다양한 기업을 방문하면서 기업들의 모습은 너무나 달랐지만, 언어가 통하지 않더라도 그들의 표정과 행동, 모습 가운데서 느껴지는 모습은 어떠한 것을 의미하고 있는지 어떠한 것을 말하고 싶은지를 마음속으로 느끼게 해주었습니다. 그 가운데에서도 대표자의 진솔성은 방문했던 우리 기업과 담당자들에게도 진실한 마음을 전달해주었고 저 또한 그 가운데서 가슴속의 뜨거운 열정을 공유할 수 있었습니다. 특히나 Imagtor 기업의 창립자분께서 손가락 하나만 있더라도 세상과 소통할 수 있다는 단어를 저에게 큰 도전 정신과 목표, 비전에 대한 확립을 심어주었고 그 말 한마디로 이 기업의 행동과 모습이 가슴속으로 이해되기 시작했습니다. 저 또한 이러한 창립자의 마인드처럼 흔들리지 않고 굳건히 나아갈 수 있는 기업과 대표자의 모습이 되기로 결심을 하였습니다.

아울러 전체 일정에 대해서 소감을 이야기하자면 첫날부터 공항 이동부터 KOTO 방문, KOTO 레스토랑에서의 식사와 오리엔테이션에서는 사회연대은행과 LG측의 세심한 배려에 감사함을 느꼈고, 둘째 날 KOICA 베트남사무소와 LG전자 하노이 방문에서는 우리나라 기업의 대단함과 자부심을, CSIP와 1516 Green Design에서는 다양한 모습의 사회적 기업가들의 정신과 노력에 대해서 배우게 되었습니다. 셋째 날부터는 우리들을 위해서 정해진 일정을 변경하고 조율하고 그 모든 일정 가운데 짜증한번 내지 않고 웃음과 미소로 우리를 대해주시는 사회연대은행 팀장님과 운영위원분들, LG측의 모든 분들께 너무나 감사한 마음과 리더의 모습을 분별게 되었습니다. 특히나 Imagtor 기업의 창립자와 대표자님, 동업자, 직원들의 모습 가운데서 '신체의 불편함은 결코 그들의 꿈이 이뤄지는데 방해되거나 걸림돌이 되지는 않겠구나' 라고 생각되었습니다. 아마도 저 뿐 만 아니라 다른 분들도 그 모습 가운데 도전정신과 의지를 받았을 것이라고 사료되어집니다.

비록 처음 출국을 할 때만 하더라도 베트남의 사회적 기업과 경제에 대해서 배울 것이 무엇인지에 대해 물어보려 출국을 했지만, 돌아갈 때는 느낌표로 돌아갈 수 있게 되어서 너무나 감사했습니다. 오히려 이러한 열악한 환경과 국가의 지원이 없더라도 자신들의 사업과 사회적 미션·소셜 미션을 수행하고 있는 베트남 사회적 기업들에게 너무나 부끄러웠고, 저 자신에게도 채찍질 하는 시간을 가지게 되었습니다.

지금의 상황에서 감사함을 잃었던 저, 항상 받기만 하고 부족하고 목말라 했던 저에게 현재의 상황은 오아시스였고 축복이었다고 생각할 정도로 좋은 환경과 인프라를 다시 한 번 생각하게 되었으며, 한국에 귀국한 시점부터 더욱 초심으로 돌아가 열심히 사업을 하고 열정적으로 나아가고 있습니다.

이러한 소감문을 통해서라도 귀한 자리를 마련해주신 LG전자의 상무님과 팀장님, 선임님, LG 화학의 책임님, 사회연대은행의 대표님과 팀장님, 운영위원분들, 그리고 함께 했던 대표님들과 직원 분들까지 소중한 시간을 함께해 주셔서 감사했다는 말씀을 전하고 싶습니다. 향후에는 이러한 귀한 시간과 재정을 투입해서 지원해주신 것처럼 저희 기업은 더욱 더 사회적으로나 기업적으로나 경제적으로 더욱 성장할 것이며, 사회적 미션과 목표를 수행할 것을 약속드리며, 우리가 받은 것 이상으로 사회와 기업과, 필요한 곳에 통로가 되어 아름다운 사회를 만들어 가는 데 보탬이 되겠습니다. 마지막으로 함께해서 감사했고, 함께해 주셔서 행복했습니다.



LG소셜펠로우 대표님들과 운영위원분들의 열정

사회적기업의 실무진으로 참석하게 되며 특히 'LG소셜펀드(LG Social Fund)' 운영위원과 사회적경제기업 대표분들의 주옥 같은 말씀들이 마음속에 와 닿는 시간이 되었습니다. 기업, 중간지원기관, 사회적기업가들의 네트워킹을 통해 서로 윈윈하는 상호 협력의 관계로 발전하는 뜻 깊은 자리였습니다.

물론 연수로 찾기는 쉬운 부분은 아니라고 생각했지만, 사회적기업의 가장 큰 챌린지 중 하나인 수익의 확장 방안에 대한 시원한 답변은 보지 못했던 것 같아 아쉬웠습니다. 다음 연수에서는 조금 더 사회적기업의 지속가능성, 수익성 확대 방안에 대한 방법을 배울 수 있는 기회가 되었으면 더 좋을 것 같다는 생각을 했습니다.

하롱베이에서 아름다운 베트남의 자연을 보며 하루 종일 같이 땀 흘리는 사이가 된 것 같아서 기분이 좋았습니다. 팀장으로 실무진으로 많이 배우고 돌아와 제리백 대표님 잘 포필해서 더 많은 아이들이 가방을 통해 조금 더 나은 삶을 살고, 더 많은 고객분들이 좋은 가방을 메고 다니실 수 있도록 노력하겠습니다.

이번 연수를 통해 열악한 환경에서도 다양한 사회적성적을 이루는 활동 기업들을 만나며, 그들이 사회적기업이 두고 있는 가치에 확신과 믿음으로 지속해서 사업을 이끌어오는 모습이 매우 인상 깊었습니다. 처음 시작할 때 두었던 가치를 잃지 않고 더 나은 가치를 만들어가는 한국의 사회적기업들의 발전을 기대해 봅니다.



내 삶의 여행 중 가장 좋은 주안점(모토)은 "모든 일은 참 잘된 일입니다"입니다. LG소셜캠퍼스와 사회연대은행이 함께하는 사회적기업 벤치마킹에 호감이 있어서 출발했습니다.

베트남에 도착해서 맨 먼저 탐방하게 된 KOTO 에서는 호감이 관심으로 전환되는 기쁨을 느끼면서 '아~하 참 좋은 프로그램이다'라고 생각했습니다.

KOTO의 이런 프로그램들이 많은 젊은이들에게 꿈과 희망, 그리고 삶의 질을 높이고 있구나! 나도 해 볼까? 물론 베트남과 한국의 경제환경, 삶의 질이 다르기 때문에 그대로의 벤치마킹은 어렵겠지만 응용하는 데에는 좋을 것 같은 기업이라고 생각되었습니다.

그 곳 이외에도 여러 기업들을 방문하면서 그곳마다의 가치와 의미가 있었습니다.

장애를 가지고 있으면서도 정말 밝은 표정으로 근무하는 모습에서 감명이 있었고 '손가락 하나만 있어도 일을 할 수 있다'는 말에서 긍정의 기운을 많이 얻었습니다.

이번 베트남 해외벤치마킹 탐방은 살아가면서 베트남 사회적 기업들의 아름다운 마음가짐에 내 마음을 접목하여 대한민국의 행복지수를 높이는 데 일익을 담당해 봐야지! 라는 생각이 들게 하는 좋은 기회였다고 생각합니다.

사회적기업에 몸 담은지 1년여가 되어 가는데, 이런 좋은 기회로 모국의 사회적경제를 돌아보고 온 것에 자부심을 느낀다. 하지만 아직도 베트남의 사회적경제가 잘 갖추어 졌다는 느낌은 받지 못했다.

베트남에는 사회적경제의 전문 인력이 많이 부족해 보이는데 나의 발전으로 모국에 도움이 되는 사람이 되고 싶다. 아직은 한국어 능력과 사회적경제의 전문지식이 부족하지만, 앞으로도 피플앤컴에서 많은 것을 보고 배우면서 베트남과 연관된 사회공헌활동에도 참여하고 싶다.

부족한 점이 많고 의사소통도 힘든데 많은 도움 주신 관계자 분들께 감사합니다.



우선 베트남 하면 떠오르는 개인적인 키워드가 있다. 월남전, 공산주의!

이 두 가지 키워드만 놓고 보면 확실히 우리에게 적대적일 것 같고, 낯설 것 같은 무언가가 느껴진다. 월남전 때 한국군이 참전하여 베트남인에게 행하여 졌던 만행(?), 우리와는 다르게 중전 후 적화통일이 되었다는 점, 비슷한 역사적 아픔을 가지고 있으면서도 이후의 행보가 완전 다르다. 우리는 아직 분단국가이고, 민주주의 국가이다. 이런 이데올로기적 상황만 따지더라도 베트남의 시장환경은 우리와는 완전 다를 것이라 생각하고, 어쩌면 약간의 오해 아닌 오해를 가지고 그들의 사회적기업은 어떨까? 하는 호기심을 가지고 베트남으로 떠났던 것 같다. 이런 오해는 베트남 도착 후 얼마 지나지 않아 바뀌게 되었는데, 공항을 떠나 첫 번째 방문기관으로 이동하던 거리의 풍경, 그리고 도착 후 KOTO라는 기관의 사업설명을 들을 때다.

이동하던 중 거리의 풍경은 웬지 낯설지 않다는 점, 오히려 우리의 예전 모습과 많이 닮아 있다는 느낌을 받았고, 사회주의는 무조건 억압되어 시민의 삶이 피폐하고, 자유롭지 못할 것 같다는 고정관념 또한 무너졌고, 그곳에 사회적기업으로서 설립된 기관의 분위기는 우리와 별다를 것이 없었다. 이때를 시작으로 한주간 머물렀던 하노이라는 도시는 한 국가의 수도답게 안전하고, 무한한 발전을 위한 준비를 마친 예전 우리나라의 도시와 같은 느낌이였다. 이런 감흥을 뒤로하고 시작된 사회적기업 탐방으로 사회적기업 뿐만 아니라 베트남의 현재 위치를 짐작할 수 있었고, 어쩌면 우리나라의 경제적 지표로 비교해 몇십년 전의 위치에 있음에도 사회적경제가 태동하고 움직이고 있다는 점에서 일면 부러움을 느꼈던 것도 사실이다.

우리나라가 1990년대에 사회적기업이 도입되고 지금의 노력을 기울였다면, 유럽의 선진 사회적경제의 위치까지 가지 않았을 까 하는 생각도 들었다. KOTO나 1516GREEN DESIGN COMPANY, TOHE, IMAGTOR 같은 한국에서도 볼 수 있는 유사한 사회적기업을 통해 사회적경제기업은 국경을 막론하고 여러 영역에서 소셜적인 가치가 있다는 것을 느꼈고, 세계적으로 육성해야하는 기업임을 다시한번 느꼈고, 각각의 기업의 설명을 통해 그 나라만의 현실이 반영 되어 있다는 점 또한 우리나라의 기업은 우리 고유의 환경이 반영될 수밖에 없다는 것을 느꼈다.

이는 사회적경제의 발전정도를 떠나 어떤 국가의 사회적경제 정책을 무조건적으로 수용하기 보다는 여러 나라의 사회적경제의 현황을 파악하고, 그를 통해 우리만의 사회적경제 정책이 만들어져야 할 것 같다는 생각에 이르기도 했다. 예전에 영국을 방문한 적이 있었는데, 사회적경제의 국가적 위치(?)에도 불구하고 우리나라나 심지어 베트남 까지 사회적경제를 지원하기 위한 노력에는 별다른 점이 없었다. 코이카를 통해 국가적 원조를 받아 경제발전을 이룩하려는 노력에 더해 CSIP, HATCH VENTURES 같은 사회적경제 중간 지원기관의 노력 또한 우리들의 그것과 다를 바 없이 활발하게 이루어지고 있는 것 같았다. 물론 한나라의 수도 내에서 이루어지는 노력이 베트남 전역에 걸쳐 이루어지고 있는지에 대한 것은 의문이긴 했다.

짧다면 짧은 5일 동안 수도 내에서의 사회적경제에 대한 활발한 활동을 엿볼 수 있는 소중한 기회였다고 생각한다. 우연한 기회(?)로 얻게 된 하롱베이의 자연자원을 구경할 수 있었던 점은 국내에서 기업 활동으로 쫓기듯 살아온 저에게 잠시나마 정신적인 휴식을 줄 수 있는 고마운 시간이기도 했다. 해외 벤치마킹은 여러모로 그 기억들이 국내에서의 경험보다 오래 가는 것 같다. 국내에서 사회적경제 활동가로서 활동을 하는 동안에는 아마도 베트남에서 만난 기업들은 평생 잊지 못할 것 같다. 언젠가 그 기업들의 방식과 그를 통해 느꼈던 감정들이 은연중에 앞으로의 활동에 많은 도움이 되지 않을까 확신 해본다.



최초 연수 국가가 베트남으로 정해졌을 때 과연 현재 우리나라보다 사회, 문화, 경제적으로 후진국에 가서 무엇을 얻을 수 있을까라는 의문이 있었다. 하지만 연수 중 방문하게 될 기관들의 궁금증과 연수크루와 네트워크를 생각하며 연수에 참여하게 되었다.

베트남 도착해서 하노이 시내로 가는 길의 창밖 풍경은 '여기가 베트남이구나'라는 김탄보다는 '역시 후진국이구나'라는 느낌이 강하게 와 닿았다. 하지만 가이드의 베트남 설명을 통해 베트남이 과거 우리나라와 비슷한 역사와 과거 우리나라와 같이 빠른 발전 속도로 성장하는 나라라는 것을 알게 되니, '나의 생각이나 눈높이를 우리나라 과거의 시간대로 맞춰야겠다'라는 생각을 하게 되었고 연수 동안 그런 시각으로 베트남을 보고 느끼게 되었다.

베트남의 첫 방문지인 KOTO를 시작으로 여러 기관을 방문하면서 베트남 사회적기업 시스템이 아직 우리나라에 비해 체계적이지 못하며 지원이 전무하고, 사회서비스 비율도 높다는 것에 놀람과 우려를 가지며 내가 우리나라가 아닌 베트남에서 태어났다면 사회적기업가에 도전했을까 라는 질문을 스스로에게 하게 되었다.

기관들을 방문하며 그들 기업에 대한 설명을 들으며 그들이 사회적기업을 하면서 겪고 있는 어려움을 듣게 될때마다 일반기업처럼 큰 부나 명예가 따라오는 일이 아닌 일을 하게 됐는지 무엇이 그 일을 하게 만드는 원동력인지 알고 싶었고 질문을 통해 그들의 사명감 원동력을 듣게 되면서 2017년 육성사업에 참여하면서 사회적기업을 시작했을 때의 초심과 내가 가지고 있는 소셜미션에 대해 다시 한 번 생각하게 되었다.

또한 LG소셜펠로우에 선정되고 동기, 사회연대은행, 자문위원님들과 교육을 통해 만나기 했지만 소통할 시간이 부족하다고 느꼈는데 이번 기회를 통해 연수에 참여한 모든 분들과 여러 이야기를 나누고 소통할 수 있었던 것이 매우 고맙고 소중하게 느껴졌다.

이후 이루어질 연수에서는 우리기업의 물품이나 서비스를 알릴 수 있는 자리를 마련하거나 그나마 사회적기업 내에서 할 수 있는 봉사활동 같은 프로그램이 있었으면 좋겠다는 생각을 하며 소감문을 마무리하겠습니다.



LG소셜캠퍼스 소개

LG's Platform for Social Economy
Makes a Better Life together

LG Social Campus



LG Social Campus is...

In partnership with Social Solidarity Bank, LG Chem and LG Electronics have funded 'LG Social Campus' to provide financing, space support, capacity building, and education for young generations since 2011.

Over the last 8 years, 'LG Social Campus' has funded 13 million dollars and resulted in creating social and economic impacts. Also, 'LG Social Campus' will continue to help social enterprises until 2020 so that people and the environment coexist and live a better life together.

Key Performances (2011~2018)



Funding

\$13m



Supporting

130 cases

Social Impact (2011~2017)



Survival

95.5%



Labor Productivity

22.8% ↑



Employment

8% ↑

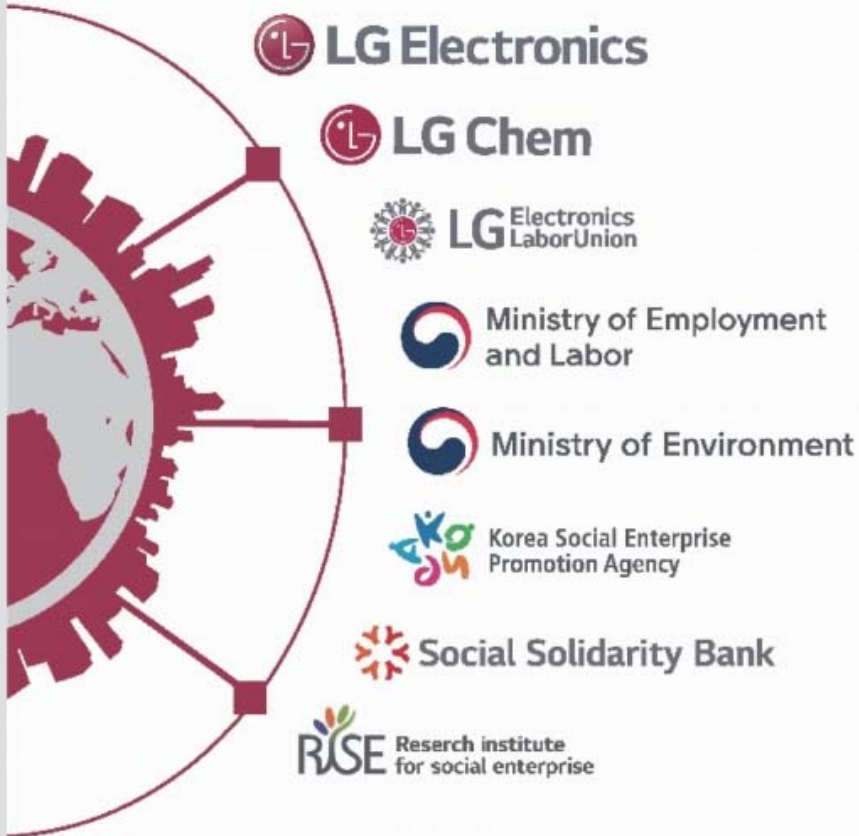


Sales

33% ↑

Since 2011

Public-Private Partnership Model for Social Economy Assistance



Contact Us

(02841) 5th floor, Techno Complex Research Center
145, Anam-ro, Seongbuk-gu, Seoul, 02841, Rep. of KOREA
T. 02-2280-3356 F. 070-8255-9011
E-mail : lgsocialcampus@bss.or.kr
Website : www.lgsocialcampus.com

LG Social Issues



Key Programs

Financing



Financial support for Social Enterprises in environmental sector

We are funding social enterprises in line with the growth stage of business.

In particular, the principal of loan repayment is used as a virtuous circle fund for the SE ecosystem

- Investment for early stage SEs up to \$50,000
- Interest-free financing for developed SEs up to \$100,000
- Establishment of KPI and follow-up management

Space



Space support for business stabilization of SEs and Venture companies

We're providing shared facilities such as independent offices, conference rooms, and training rooms for the stable growth of SEs and venture companies (Social/R&D sector)

- Office and Co-working Space for SE&Ventures
- Operate Multipurpose Event hall
- Open Education&Seminar Sessions every month

Accelerating



Supporting customized programs for Level-up of business

We provide customized programs to our fellows such as Productivity consulting, Education, Promotion, and Networking for improving the quality of business.

- Productivity Consulting with LG Electronics Labor Union
- Overseas Benchmarking Program
- Networking Workshop
- Sales marketing&Media campaign for SEs

Incubating



Supporting Education of the next generation for the Right future

We are supporting education of young generations to have a positive thinking and Social Economic values for the Right future

- Basic education for Social Economy sector
- Open competitions in Social Economy sector from elementary to college can participate



더 나은 삶을 함께 만드는

LG소셜캠퍼스