

글 _ 강경희 (한국여성재단 사무총장)

사회공헌 실현하는 벤처기업의 아름다운 모험



2003년

여름, 한 지역의 사회복지사로부터 어느 여중생의 안타까운 사연을 전하는 전화 한통을 받았다. 어머니는 수년 전 가출했고, 오빠도 가출한 지 오래되었고, 아버지는 말기 암 환자로 오랜 시간 투병 중이라 오히려 어린 딸의 병시중을 받아야 하는 딱한 상황에 놓인 중학교 2학년 K양은 주민등록상 부모와 성인 오빠가 생존하고 있어서 제도적인 도움도 전혀 받을 수 없었다. 정부지원금도 전혀 받지 못하고 학비지원도 되지 않아서 이미 중학교 2년 과정을 다니지 못하고 있었고, K양의 사정을 딱하게 여긴 목사님의 소개로 여러 시설들을 전전하고 있었다. 구청이나 동사무소에서조차 사정은 딱하지만 행정 처리에 어려움이 있어 지원할 수 없다고 하였기에 한국여성재단으로 사정을 알리게 된 것이다.

벤처기업의 매출 1% 기부, 훈훈한 감동

K양의 경우 일시적인 지원보다도 지속적인 지원이 이루어져야 하는 장기지원 대상이라서 따로 지원방법을 찾아야 했다. 그래서 2000년에 설립된 벤처기업 이폴리머(epolymers)에 K양의 딱한 사정을 알리고 도움을 청하였다. 이폴리머는 한국여성재단의 '딸들에게 희망을 주는 일터 25호'로 참여하기로 하였고 매출의 1%를 기부해 소외된 여성지원기금으로 쓰도록 지정 기탁하였다. K양의 사정을 전해준 사회복지사의 도움으로 K양에 대한 전문적인 보살핌이 시작되었고, K양을 위한 보살핌에 필요한 경비는 재단에서 지원할 수 있게 되었다. 더불어 여성 노숙인들을 위한 쉼터, '내일의 집'에 살고 있던 한 부모 여성들에게도 추가지원이 가능하게 되었다.

소재개발과 연구에 지속적인 재투자를 하면서 해외시장으로 진출을 도모하고 있던 이폴리머의 매출 1% 기부는 300만불 수출탑을 수상한 2003년에도, 시설과 연구에 대한 재투자로 어려운 2004년에도 지속되었다. 이미 대기업으로 성장하여 시장경제의 흐름에 커다란 영향력을 발휘하는 큰 기업들의 매출 1% 기부는 규모가 엄청날 것이다. 그

러나 내일을 예측하기 어려운, 이제 성장을 시작하는 벤처기업의 매출1%는 기부금의 규모가 대기업에 견줄 수 없으나 성장을 향한 역량을 모아야 하는 상황에서도 우선 나눔을 시작한 이 벤처기업의 매출 나눔은 확고한 사회공헌에 대한 의지 없이는 결심되기 어려울 것이기에 많은 감동을 일으켰다. 매출이 많으면 많은 대로, 적으면 적은 대로, 기업의 사회공헌을 실현하는 이 벤처기업의 모험적인 시도가 벤처다운 나눔의 시작이 아닐까.

나눔을 전제로 성장하는 용기가 필요한 때

지난 호에 벤처1세대 정문술 회장의 일화를 소개한 사회복지공동모금회 전홍운 팀장의 글을 보면서, 정회장의 유언 중 '착한기업'이 의미하는 간단명료하면서도 크고 깊은 뜻을 되새겨보게 된다. '벤처'라는 사전적 의미처럼 이미 기업의 젊은 출발점에서부터, 더불어 살아가는 사회의 기업시민으로서 모험적인 나눔을 전제로 성장을 지향할 수 있는 용기와 에너지가 벤처기업에는 있지 않을까.

이제는 기업의 윤리경영이라는 화두가 더 이상 새로운 의미로 다가오지 않을 만큼 기업들에게 중요한 철학으로 받아들여지고 있다고 믿는다. 기업의 사회공헌에 대한 여러 실험적인 시도들이 이루어지고, 기업의 마케팅 전략과도 긴밀한 연계 안에서 기업시민으로서의 역할에 대한 논의가 활발하게 이루어지고 있는 것은 환영할 일이다.

그러나 홍보의 가장 기본적인 원칙들 중, '알리고자 하는 것보다는 대상이 알고 싶어 하는 것'에 초점을 맞추어 홍보사업이 기획되어야 성공하는 것처럼, 지금 우리 사회에서 가장 간절하게 원하는 것이 무엇인지를 적극적으로 듣고자 한다면, 사업의 대상이 되는 우리사회의 요구에 대하여 벤처적인 사고로 접근할 수 있을 것이라 생각된다. 기업시민으로 비즈니스를 시작하는 그 순간부터 나눔에 대한 적극적인 철학을 기반으로 삼을 수 있기를 바란다. 매출의 크기만큼 더불어 살아가는 우리 사회에 되돌리는 나눔의 크기 또한 함께 비례해 성장하는 벤처기업들의 활약을 기대한다.