

Contents

인사말씀 김성수 이사장(사회연대은행) 2

주제발표 1. 민간기금 필요성에 대한 제언 3

발제 : 사회적 벤처투자펀드 조성의 필요성 4
- 심상달 박사(KDI 선임연구원)

토론 : 권영준 교수(경희대 국제경제학부) 16
이원재 소장(한겨레 경제연구소)

주제발표 1. 민간기금 조달 방안 23

발제 : 마이크로파이낸스와 민간자금 24
- 박창균 교수(중앙대 경영학과)

토론 : 양춘승 상임이사(한국사회책임투자포럼) 36
양용희 교수(호서대 사회복지학과) 41

부 록 (사)함께 만드는 세상 2009년 사업계획 42





인사말씀

김성수 이사장 | 사회연대은행

안녕하십니까?

추운 날씨에도 불구하고 사회연대은행 창립 6주년 기념 심포지움에 참석해 주신 내외빈 여러분께 감사 말씀을 드립니다.

세계적인 경제 불황을 맞아 고용사정이 악화되고, 영세 자영업체의 자금사정이 위축된 상황에서 사회연대은행의 존재는 우리 사회에 위안이 되는 선물이지 아닐 수 없습니다.

6년 전 마이크로크레딧을 처음 시작했을 때 경제 저개발국에서는 효용이 있지만, 우리나라에서 필요성을 인정한 사람들은 소수에 불과했습니다.

그러나 저희 기관의 존립조차 불안했던 세월을 헤치고, 우리나라의 상황에 적합한 마이크로크레딧 사업 모델을 축적해 온 결과, 자활의지가 있고 자활능력이 있는 이 땅의 저소득 금융소외계층에게 희망의 동아줄이 되고 있습니다.

일견에서는 자영업 인구가 과도한 우리나라에서 창업지원은 말려야 된다고 말합니다. 저 또한 일리 있는 의견이라 생각합니다. 시장을 상대로 해서 경쟁을 해야 하기 때문에 창업은 신중에 신중을 기할 필요가 있습니다. 이런 점을 고려하여 마이크로크레딧은 사전 준비 단계부터 지원을 하고 있으며, 준비를 갖춘 분들을 선정하고 있습니다.

또한 한국의 마이크로크레딧은 창업 지원에서 사회적 기업과 지역 내 고용투자 분야로 확대되어야 합니다. 올해 들어 폐업한 자영업자만 하더라도 40만 가구에 이른다고 보고되고 있습니다.

우리는 이분들에게 다시 재기할 수 있는 용기와 생업대책을 마련해 주어야 합니다. 정부와 기업 그리고 금융기관에서 경제회생을 위해 주력을 다하고 있는 것으로 알고 있습니다. 그리고 최근에는 시민단체들도 저소득 취약계층의 일자리 마련과 자활 촉구에 일조하고 있습니다. 시민단체들은 주로 마이크로크레딧, 사회적 기업, 지역재개발과 같은 대안적 생산지원체계를 마련하고 있습니다. 이들 시민단체들이 대안적 생산지원체계를 올바르게 육성하기 위해 필요한 민간기금의 조성은 현 시대적 과제가 되고 있습니다.

오늘 사회연대은행의 6주년 심포지움에서는 이 분야에 고민하고 계시는 전문가 분들을 모시고 ‘저소득 취약계층의 일자리 창출과 자활촉진을 위한 민간기금 조성 및 운영방안’을 논의하고자 합니다. 본 심포지움이 시민사회 발전의 한 획을 그을 수 있는 자리가 될 수 있으리라 기대합니다.

참석하신 모든 분들의 값진 시간이 되시길 바랍니다.

감사합니다.

주
제
발
표
1

민간기금 필요성에 대한 제언

발제: 심상달 박사(KDI 선임연구원)

토론: 권영준 교수(경희대 국제경제학부)

이원재 소장(한겨레 경제연구소)

주제발표1. 발제문

소셜벤처펀드 조성의 필요성

심상달 박사(KDI 선임연구원)

1. 모두를 품고 함께 가는 사회(Inclusive Society)가 필요하다.

Stiglitz가 말한 바와 같이 경제성장은 지속가능하여야 할 뿐 아니라 모든 사람을 껴안을 수 있어야 한다. 소외계층을 껴안지 못하는 공동체성이 약한 경제는 사회신뢰의 결여로 보안과 감옥 유지 등의 체제 유지비용이 많이 들기 때문이다. 또한 이러한 상황 하에서는 선진화를 위한 정책 추진이 어렵고, 경제위기를 극복하는 대응력도 약화된다. 물론 이러한 소외계층 감싸기와 공동체성 회복은 일차적으로 정부와 NGO들이 해야 할 일이다. 그러나 이들이 하는 것만으로는 사회적 불균형 해소에 시일이 너무 오래 걸리고, 또한 정부주도만으로 이를 해결할 경우에는 경제활동 의욕을 저하시킬 가능성도 있다.

그래서 권영준·심상달·정세열은 2007년 개인의 의욕과 창의성을 저하시키지 않는 시장친화적 방법을 통해 소외계층을 감싸고 공동체성을 제고하는 ‘공동체자본주의’의 확산을 제안하고, 그 핵심 주체로서 ‘정감인(情感人)’과 ‘사회적 기업’을 제시한바 있다. 참고로, 여기에서의 사회적 기업은 우리나라 ‘사회적기업육성법’이 규정하는 사회적 일자리를 제공하거나 사회적 서비스를 제공하는 기업뿐만 아니라 수익을 창출하여 나눔에 사용하는 등 다양한 형태의 사회적 목적을 추구하는 기업을 포함한다.

가. 공동체 자본주의

공동체 자본주의는 ‘다 같이 더 잘사는 건강한 공동체를 만들기 위해 창의적인 방법으로 수익을 창출하고 나눔을 실천하는 경제체제’다. 그리고 이는 시장의 힘을 활용하여 정부와 NGO의 역할을 보완한다는 측면에서 빌 게이츠가 주장하는 ‘창조적 자본주의’와 유사하다.

한편, 이러한 공동체자본주의는 전혀 새로운 개념이 아니다. 이를 먼저 아담 스미스의 저서 『도덕 감정론』에서 찾아볼 수 있다. 그는 아무리 이기적인 사람이라도 자신만을 생각하지 않고 남을 생각하게 되며, 자신의 행동 동기에 대하여도 다른 사람이 공감하는지의 여부를 중시한다고 주장하였다. 그리고 자애(慈愛)를 베풀었을 때, 자기 자신에 대한 긍지와 보

람으로 인해 자애심(自愛心)이 생기는 도덕 감정이 누구에게나 있다고 하였다. 이처럼 아담 스미스는 자애심의 한 유형인 다른 사람의 인정 내지 존경을 받고자 하는 욕구가 개인의 덕과 사회이익의 원천임을 강조하며, 정감인들이 이기심을 극복하고 타인의 필요에 반응할 수 있는 근거를 제시하였다.

다음으로, 근대 자본주의의 태동과정을 살펴볼 수 있다. 중세 시대의 비합리적인 요소를 극복하고 자본주의가 태동하기 위해서는 크게 두 가지 측면에서의 변화가 일어나야 했다. 첫째는 개인의 자유와 사유재산을 보호해줄 수 있는 제도와 법치주의의 확립(제도 및 구조적 요소)이었고, 둘째는 ‘돈벌이는 천한 것, 자신의 탐욕을 채우기 위한 것’이라는 경제주체들의 기존 인식 전환(문화 및 동기 부여적 요소)이었다. ‘공동체 정신’은 이 두 변화의 핵심적인 요인으로 작용하였다.

전 국민을 대상으로 교육을 실시하겠다는 ‘공동체 정신’은 대중을 깨움으로써 언론을 확립하였고, 이는 다시 평등사회와 민주주의로의 움직임을 이끌어냄으로써 봉건주의와 절대왕정을 청산시키고 사유재산을 보호해주는 법치주의 확립에 기여하였다. 또한 ‘공동체 정신’은 근면한 경제활동 의욕을 불러일으키고 투명하게 기업을 경영토록 하였으며, 자본의 축적이 이루어지도록 하였다. 즉, 바로 이 ‘공동체 정신’에 의해 제도 및 구조적 요소와 문화 및 동기 부여적 요소가 동시에 변화함에 따라, 우리가 보는 근대 자본주의가 시작되었다고 판단된다.

그렇다면 이제 이러한 공동체 자본주의를 누가 수행할 것이며, 누가 할 때 더 잘할 수 있겠는가 하는 문제에 직면하게 되는데, 본 연구에서는 그 해답으로 ‘정감인(情感人)’과 ‘사회적 기업’을 제시한다. 정감인은 ‘타인의 필요에 사랑으로 반응할 줄 아는 사람들’로, 아담 스미스의 『도덕 감정론』에 언급된 ‘도덕적 엘리트’와 일맥상통한다. 사회적 기업가는 정감뿐만 아니라 사회적 변혁을 일으킬 수 있는 기업가적 능력도 있다. 이들은 자신들이 보는 문제를 해결하기 위한 강력한 아이디어와 자신들의 아이디어가 사회 전반에 확산되는 것을 보기 전까지는 중단하지 않는 의지와 능력이 있다.

대표적인 사회적 기업가로는 프란시스 수도회를 창설한 아씨시의 성 프란시스 신부, 크레미아전쟁에서 군인들을 간호하여 사망률을 낮추고 간호를 의료직종의 하나로 확립한 나이팅게일, 영국에서 노예를 해방시킨 윌버포스(Wilberforce, William), 유한양행을 창립한 유일환 박사, 마이크로크레디트를 창립한 Dr. Muhamad Yunus, 사회적 기업가를 발굴하여 지원하는 아쇼카를 창립한 빌 드레이튼을 들 수 있다.

나. 사회적 기업

사회적 기업가는 영리 또는 비영리기업을 운영하기도 하고 이러한 기업을 지원하는 일을 하기도 하며, 다른 기관의 지원을 받기도 한다. 이들의 목표는 관심 지역 및 사회의 삶의 수준 제고에 있다. 사회적 기업가는 새로운 사회적 목적의 기업을 창업하는 사람뿐만 아니라 대기업, NGO, 정부에서 사회적인 문제를 시장 친화적인 해법을 통해 해결하려 노력하는 사람들을 포함한다.

사회적 기업은 최근 20년 동안 연구와 실천을 위한 많은 관심의 대상이 되고 있다. 이러한 현상은 미국에서 각별하였으나 점차 많은 나라에서 관심이 높아지고 있다. 주요 비즈니스 스쿨은 사회적 기업에 대한 특별프로그램을 제공하고 있으며, 학생들의 관심도 높아지고 있다. 이 과정을 거친 졸업생 가운데 기업가 기질이 있는 사람들은 사회적 목적의 기업을 창업하며, 다른 졸업생들은 대기업, NGO, 그리고 정부에서 이 과정에서 받은 트레이닝을 사회문제와 환경문제에 적용할 수 있는 좋은 직장을 얻고 있기 때문이다.

2000년 초에 자활공동체의 형태로 우리나라에 도입된 사회적 기업은 빠른 속도로 뿌리를 내리고 있다. 2007년 ‘사회적기업육성법’이 제정된 후, 이 법에 의해 지금까지 154개의 사회적 기업이 인증되었으며, 인증을 대기하고 있는 단체들도 많이 존재한다. 또한 정부는 2012년까지 1000개의 사회적 기업을 육성하겠다는 계획을 밝혔다. 이 외에 민간에서는 사랑의 줄잇기와 같은 나눔형 사회적 기업들이 자생하고 있고, 2005년에 시작된 쓰시얼벤처대회(SVCK)를 비롯한 사회적 기업 벤처공모대회들이 다양한 형태로 진행되고 있으며, 아울러 대학생들의 사회적 기업 동아리들도 활발히 형성되고 있다.

사회적 기업은 그 개념이 나라마다 조금씩 다르기는 하지만, 사회적 목적을 실현하면서 수익을 창출한다는 공통점을 가지고 있다. 사회적 목적을 추구하는 방법은 무척 다양하다. 재화와 서비스를 생산하여 제공하는 것 자체가 사회적 목적을 추구하는 방식이 되기도 하고, 다른 사람에게 사회적 서비스를 제공할 수 있는 재원을 마련해주는 나눔형 방식도 있으며, 이 두 가지를 동시에 혼합하여 수행하는 경우도 있다. 또한 사회적 기업 지원을 목적으로 하는 마이크로 파이낸스 기관, 사회책임투자기관 및 사회적 기업 벤처캐피탈 등도 사회적 기업으로 분류될 수 있다.

UN은 NGO와 NPO들도 효율적 경영이 필요하기 때문에, NGO들이 사회적 기업이 되어야 함을 강조하고 있다. 그러나 사회적 기업이 NGO와 구별되는 것은 스스로 수익을 창출할 수 있는 능력이다. 수익을 창출할 수 있는 능력이 있어야만 지속가능하기 때문이다. 일반기

업도 시장의 경쟁에서 살아남기 위해 창의력과 혁신이 필요하지만, 사회적 기업은 기존에 공공부문과 시장에서 제공하지 않던 새로운 것을 제공하면서 수익을 창출하여야 하기 때문에 더 많은 혁신이 요구된다.

그러나 서비스 공급과 수익 창출의 동시적 달성이 결코 쉬운 일은 아니기 때문에, 수익을 창출하여 사회적 서비스를 제공하는 기관에 기부하는 나눔형 사회적 기업(착한 기업)의 역할도 중요하다. 나눔형 사회적 기업은 우리 생활의 중심에 위치하여 사전적으로 누구를 돕는지 명시하기 때문에 그 대상에 대한 사회적 관심을 환기시키는 역할을 할 수 있으며, 일자리형이나 서비스형보다 자원봉사자들의 접근도 쉽기 때문에 사회통합에 보다 잘 기여할 수 있다.

한편 소외계층을 경제권에 포함시키는 일은 사회적 기업만으로는 할 수 없으므로, 사회적 기업은 정부 및 기업부문과도 협력한다. 영리기업도 사회문제(환경문제 포함)에 해결에 참여할 수 있고, 이를 통하여 수익도 창출할 수 있다.

영리기업 중 일부는 사회적인 목적에 수익을 사용하기 위해서 비즈니스를 하고 있다 이들은 넓은 의미의 나눔형 사회적 기업(착한 기업)에 포함될 수 있다. 미국의 Red Campaign이 그 대표적인 사례가 된다. U2의 보컬 보노(BONO)는 저개발국의 빈곤과 질병해결을 위해 기업들이 나서줄 것을 촉구하였고, 여기에 APPLE, CONVERSE, DELL, AMERICAN EXPRESS 등과 같은 유수의 기업들이 참여하여 (RED) 캠페인이 탄생하였다. 이들은 자신들이 생산하는 제품 중 일부를 약간 변경하여 RED라는 이름을 붙여 판매하고, 이를 통해 얻은 수익의 일부를 AIDS등의 질병 퇴치 기금에 기부한다. 이처럼, 넓은 의미의 사회적 기업에는 사회적 기업의 성격을 띠도록 새롭게 세워진 것뿐만 아니라, 자신들의 사회공헌활동을 사회적 기업의 형식으로 전환한 기존 영리 기업들도 포함될 수 있다. 그리고 이러한 경우, 기존 기업들이 그동안 조성해 온 기업의 인지도를 함께 나눔으로써 더욱 크고 빠른 사회의 호응을 가져올 수 있다는 장점을 가지고 있다.¹⁾

2. 사회적 기업 및 사회적 기업가 활성화 방안

다 함께 품고 가는 사회를 만들기 위해서는 사회적 기업가들의 수자가 많아지고 이들의 효율성이 배가될 수 있도록 사회적 경제적 지원체제가 만들어 져야 한다.²⁾

1) 이 경우 사회적 기업과 기업의 사회공헌활동은 어떠한 차이가 있는지에 대해 의문을 품을 수 있다. 사회적 기업은 이익(일부 또는 전부)을 사용하는 목적이 사전적으로 정해져 있으므로, 지속적으로 사회적 목적을 추구한다. 그러나 기업의 사회공헌활동은 임의적으로, 또 형편이 되는대로 수행되는 경우가 많다.

2) David Bornstein, How to Change the World,

이를 위해서는 사회적 기업가들을 찾고 양성하고 이들을 지원해 주는 시스템이 구축되어야 한다.

우선 사회적 기업가를 양성하기 위해 대학 및 MBA에 사회적 기업 관련 과목 및 과정을 개설하고, 사회적 기업가가 되기 원하는 자들을 위한 장학 제도를 마련할 수 있다. 동시에 창의적인 사회적 기업 아이디어 발굴을 위해, 이제 막 시작된 사회적 기업 벤처대회들이 앞으로도 지속적이고 정기적으로 개최되도록 해야 한다.

또한, 휴먼뱅크와 타임뱅크를 구축할 필요가 있다. 휴먼뱅크는 자원봉사자 및 착한 전문가, 은퇴자 등 잠재적 자원봉사자들을 찾아 데이터베이스에 등록하고 훈련시킨 후, 이들을 필요로 하는 봉사처에 연결하는 것이며, 타임뱅크는 봉사를 한 사람들의 봉사마일리지를 기록하여, 기준 시간 이상이 되면 자신이 적합한 마일리지만큼 봉사를 받거나 혜택을 받을 수 있도록 하는 것이다. 이 두 시스템은 사회적 기업의 인력난을 완화해줄 수 있을 것으로 기대된다.

현재 희망제작소 소기업발전소가 사회적 기업가를 양성하는 일을 시작하였고, 착한기업 지원네트워크 Givingback(www.giving.kr)도 착한 기업가를 발굴하여 지원하는 일을 시작하였다. 공적재단으로 '함께일하는재단'과 '사회투자지원재단'도 이러한 일을 하고 있는데, Ashoka: the Innovators for the Public과 같이 우리 사회에 큰 영향을 미칠 수 있는 사회적 기업가를 찾아서 그들이 이일에 전념할 수 있도록 스스로 자금을 조달할 수 있는 기반을 마련하는 동안 월급을 주고 또한 이들 간의 네트워크 구축을 지원하는 민간단체가 출범될 필요가 있다.

둘째, 사회적 기업가를 지원하는 민간 투자가 활성화되어야 한다.

현재 사회적 기업의 창업 및 운영을 위해 소액 대출 등의 금융 서비스를 제공하는 마이크로 파이낸스시스템이 있기는 하지만, 지원대상이 '사회적기업육성법'에 의해 사회적 기업으로 지정된 기업에만 집중되고 있다.

마이크로 파이낸스 제공 기관은 사회적 기업에 대해 금융 지원뿐만 아니라, 경영 컨설팅을 동시에 제공해야 하며, 또한 마이크로 파이낸스는 사전 인큐베이팅 단계에서부터 개입되어야 한다. 정부의 현 사회적 기업인증제는 새로운 다른 형태의 예비 사회적 기업에 대한 지원을 차단한다는 문제점도 제기되고 있다. 현재 마이크로 크레딧 법제화 논의가 진행되고 있다. 소액 무담보·무보증 자활 자금 대출에 관한 법률안(가칭)에 대한 공청회가 예정되고 있다.

어 있다. 이것도 빈곤층의 자활자립과 자활사업에 대한 직접대출로 대상이 한정되어 있고, 금융의 성격보다는 보조금 지급의 성격이 강하다. 따라서 이러한 정부지원시스템이 보다 많은 다양한 형태의 사회적기업 창업 및 확장(scaling up)을 지원할 수 있도록 개선될 필요가 있다.

근본적으로는 다양한 사회적 이슈를 다양한 방법으로 접근할 수 있도록 하는 민간투자펀드가 필요하다.

3. 사회적 문제의 시장적 해결가능성

혹자는 ‘사회적 기업이 과연 성공할 수 있는가?’라는 회의를 품을 수도 있다. 사회적 문제를 해결하는 데 시장적인 방법은 소용이 없다고 생각되는 경향도 있으며, 이윤을 추구하면서 사회적 목적을 동시에 추구하는 것은 상충된다고 믿는 사람들도 상당히 많다.

그러나 아담 스미스가 주장하였듯이, 사람들에게는 이기심 뿐 아니라 다른 사람을 배려하는 마음도 가지고 있기 때문에 사회적 목적을 가진 기업들이 성공할 수 있다.

가. 착한 목적과 운영의 장점

착한 목적과 착한 운영이 경쟁력이 될 수 있는 가능성이 있다. 매달 사전적으로 수익금을 어떻게 사용할지 정하고 고객들에게 알리는 ‘사랑의 줄잇기 서빙고점’의 2005년 1월 이후 44개월 간 수익금 데이터는, 그 목적이 착할수록 수익이 더 많이 발생하는 것을 보여주었다.³⁾ 월평균 수익금이 외부의 NGO들을 도울 때가 내부 기관을 도울 때보다 11% 높았고, 수혜자가 외국인일 경우가 내국인일 경우보다 46% 높았던 것이다. 즉, 착한 목적은 사람들에게 공감을 불러일으키고 이는 수익 증대로 이어진다고 볼 수 있다. 한편, 사회적 기업의 또 다른 이점으로 좋은 봉사자를 확보할 수 있다는 점을 들 수 있다. 사회적 기업은 그 추구하는 가치를 통해 참여자들에게 일의 의미와 보람을 심어줄 수 있으며, 이는 기업의 핵심 경쟁력이 ‘인적자원’에 달려있는 지식경제사회에서에서 우수한 인재의 봉사 확보에 도움을 준다.

지난 20년 동안 시장에 있는 사람들은 배출가스 콘트롤을 통해서 공해를 줄이는 데 시장 매커니즘을 사용하는 것과, 마이크로 파이낸스를 통해서 가난을 줄이고 생활수준을 높이는 것, 그리고 사회적책임투자를 통해서 사회적 문제에 대한 자본의 직접 투자가 성공할 수 있음을 보였다. 미국 경영대학원의 MBA 학생들 가운데 사회적 기업을 위한 시장적 수단에 대한

3) 여기서 착한 정도의 기준은 나와 관계가 적은 사람들을 도울수록 더 착하다고 보았다.

인식이 높아져 가고 있다 비영리단체나 NGO에서 커리어를 추구하는 학생들은 금융시장과 금융이 자신들의 사회적 목표를 달성하는 데 어떻게 사용될 수 있는지를 배우는데 관심을 갖고 있다. 또한 영리기업, 특히 금융부문에서 일을 하고자하는 학생들은 자신들의 활동이 사회적인 문제에 미치는 영향을 이해하는데 관심을 갖게 되었다.

그리고 이러한 분야에 투자하는 산업이 출현하여 성장하고 있다.

나. 임팩트투자산업의 출현

사회적 문제를 해결하는데(예를 들면 모든 사람들에게 보건의료를 제공하고 농부의 소득을 높이거나 슬럼에 사는 사람들에게 품위 있는 집을 지어 제공하고, 에너지 서비스를 지속적으로 제공하는 것과 같은 것은 자선가들이나 정부가 제공할 수 있는 것보다 더 많은 투자자금이 필요하다. 그러나 다행스럽게도 상대적으로는 아주 작지만 빨리 성장하기 때문에 사회적인 문제를 대규모로 해결할 수 있는 투자 자본을 만들 수 있는 산업이 출현하고 있다. 이 산업을 임팩트투자산업(Impact Investment Industry)이라 하는데, 이는 사회적 가치와 재무적 수익률을 추구하며, 많은 경우 시장 수익률 이상의 수익률을 추구하는 투자자들로 구성되어 있다. 임팩트 투자자들은 미국의 저소득층의 주택마련대출을 제공하고, 캄보디아의 사업가에 자금을 대어주며, 인디안 의사가 병원을 짓게 해주고, 아프리카의 농부가 관개시설에 투자하게 한다. 이러한 투자의 규모와 효율성이 지속적으로 증가하면 우리시대의 긴급한 사회적 문제를 해결하는데 있어 자선사업에 강력한 파트너가 될 수 있을 것이다.

임팩트투자는 이윤과 사회적 가치를 동시에 창출할 가능성이 있는 비즈니스모델을 갖고 있는 사회적 기업가들의 주요 자금원이 될 수 있을 것이다. 임팩트투자가 새로운 산업으로 출현하면서 새로운 비즈니스와 비즈니스모델을 창출하고 있지만, 새로운 산업에 공통적인 문제, 혼돈과 중복, 분절의 문제도 겪고 있다.

이들의 투자 대상은 아직 서비스수준이 낮은 저소득층의 시장이다. 그런데 이 시장도 상당한 규모에 달한다. IDB에 의하면 남미와 카리브해의 국가들에는 시장에 포함되지 않고 있고 접근방법이 부족하여 아직 활용되지 않은 이 저소득층 시장의 규모가 연간 5000억\$ 규모라고 하고 있다. 인구의 70%가 이 시장에 속한다.

다. IDB의 Opportuties for Majorities Initiative

IDB의 Opportuties for Majorities Initiative는 양질의 상품과 서비스를 개발하여 전달하고, 고용을 창출하며, 저소득 생산자와 소비자를 공식적인 경제 안에 포함시키는 민간 부

문의 비즈니스 모델을 증진시키고 파이낸스한다. 이 과정에서 전반적인 경제성장을 촉진하는 승수효과를 일으키고 오랫동안 사회에서 소외되었던 70% 저소득계층의 소득을 높인다. 이 과정에서 투자자와 소비자에게 모두 혜택을 주고 저서비스되고 있는 시장의 충족되지 못한 수요를 해소하기 위한 폭 넓은 개발기회에 투자자나 시장참여자들이 관심을 갖도록 하는데 중점을 두고 있다. 이를 위해 은행의 자원과 경륜과 50년의 국제금융경험과 남미와 카리브 26개국 사무소의 네트워크를 제공하고 있다.

모든 프로젝트는 엄격한 평가를 거쳐서 수행된다. 경제적 그리고 재무적 가능성뿐만 아니라 투자의 타겟이 저소득 인구에 혜택을 주는 것인지를 평가하는 것이다.

IDB 뱅크는 파트너들을 참여하게 할 수 있고 남미와 카리브지역의 유사한 프로그램에 자금을 지원한 경험을 적용하여 사업의 효과성을 배가시킬 수 있는 능력이 있다.

운영원칙

- 대다수 저소득층(Majority)의 삶에 좋은 영향을 주는 비즈니스 솔루션에 투자
- 서비스되고 있지 않은 시장에 투자하는 것은 좋은 비즈니스임을 보여줌
- 충족되지 않은 필요를 만족시키기 위해 혁신적이고 창의적인 방법을 사용
- 공공과 민간과 시민사회의 제휴를 통해 새로운 해법을 찾음
- 여러 파트너들 간에 리스크를 분담
- 특별 자금공급계획을 통해 중장기 대출 및 부분보증을 제공, 민간 부문에 기술지원

(1) 저소득층 시장을 위한 벤처펀드

저소득층을 대상으로 하는 시장적인 솔루션과 사회적 기업을 지원하는 Venture Fund(민간투자기금)가 있다. 이 중 IDB와 파트너십을 갖고 저소득층시장에 투자하는 IGNIA Fund가 있다.

IGNIA Fund는 벤처캐피탈의 재원을 상업적으로 생존 가능한 성장할 수 있는 회사에 연결한다. 연소득이 3260이하(중남미와 카리브지역국가)인 최저소득층(Base of Pyramid)을 대상으로 하는 사회적, 경제적 영향이 확대될 수 있도록 확장 가능한(Scalability) 프로젝트를 지원 한다.

설립자는 두 명의 유명한 Microfinance 개척자인 Michael Chu(Former CEO , ACCION International)와 Alvaro Rodriguez Arregui(은행가, 마이크로 파이낸스)이며, 투자자들도 전문성, 기업경륜, 저서비스 시장의 사회 및 경제개발에 대한 헌신도(Commitment)가 높은

사람들로 구성되어 있다.

IGNIA펀드는 IDB로부터 2천5백만\$의 선순위채 대출뿐 아니라 Multilateral Investment Fund(IDB의 일부)로 부터 5백만\$ 자본금 투자와 20만5천\$의 기술지원 MIF그란트도 받았다. IGNIA의 최초투자는 멕시코 Monterrey의 저소득가정에 대한 양질의 Health Care를 제공하는 Primedic과 멕시코 Chipas의 저소득주택을 개발하는 사업인 Jardines de Grijalva에 이루어졌다.

IGNIA에 대한 IDB의대출은 Oppotunitiey for the Majority Initiative 체제를 통해 승인된 첫번째 케이스이다. 이 대출은 은행이 파트너십을 형성하여 Majority Market을 섬기는 투자를 확대하는 역량, 저소득 집단에 상당히 긍정적인 영향을 줄 수 있는 초점 있는 프로젝트들을 개발할 수 있는 기술과 경험과 능력이 있는 투자자들을 끌어들이 재원을 레버리지하는 능력을 보여주었다. 이 프로젝트들은 매력적인 이윤을 제공하는 것이다. IDB 대출로 남미와 카리브 지역의 대다수 저소득층에 혜택을 주는 12개 프로젝트에 7천5백만\$의 자금을 추가적으로 모집할 수 있었다.

펀드는 연 수입이 1,000만\$ 이하이고, 소비자를 직접 서비스하는(last mile) 중소기업 투자에 집중하며, 입증된 비즈니스모델 (고정비가 적고 빠르게 현금 수입이 발생하는)에 투자한다. 12년 이내에 상당한 이익과 함께 투자비를 회수할 수 있을 것으로 기대하고 있다.

이외에도 Acumen 펀드가 있다.

(2) FIDEMYFE

EU와 엘살바도르정부로부터 후원을 받아 마이크로기업과 소기업에 대출을 해주는 제도권은행시스템밖의 금융기관에 돈을 빌려준다.

Opportunity for Majority Facility로부터 IDB가 4백만\$을 빌려줌으로써 10,000명의 도시 및 지방 소기업가들이 자금을 공급받게 된다. FIDEMYFE는 엘살바도르 정부나 금융기관으로부터 자금을 받지 않는다. 그러나 IDB의 파이낸싱으로 인해 성공과 유동성 확보와 확장이 가능하다. EU의 국제기관 및 다른 기관으로부터의 자원과 자신의 자원을 IDB의 자원에 보태서, 현재 총 대출규모 1,000만\$에 이른다.

(3) 지역경제 활성화를 위한 투자

인프라 비용의 주민 부담을 위해 마이크로 파이낸스를 제공함으로써 지역사회를 개발하는 Mejora tu Calle 사업은 CEMEX Mexico가 고안한 공공과 민간파트너십(PPP) 또는 소비

자와 생산자의 파트너십 방식(Consumer and Producer partnership)을 취한다.

시정부가 돈이 없어 도로 포장을 하지 못하는 남미의 저소득 지역에서 도시주민들이 개인적으로 마이크로대출을 받아 포장비용의 절반을 부담하고, 시가 나머지 절반을 부담하여 도로 포장을 하는 것이다.

도시 포장으로 공공건강과 지역사회의 안전성이 제고되고, 월급을 받는 사람들이 직장에 가는 시간이 단축되어 생산성이 높아질 뿐 아니라, 재산의 가치와 주민 소득이 오르게 된다.

1인당 대출은 1,000\$이하로 70주 내에 갚을 수 있게 되어 있다. CEMEX사가 마이크로대출의 판매조직을 만들어 대출의 마케팅과 자금 회수도 수행한다.

IDB도 이 프로젝트에 참여함으로써 다른 투자자들의 리스크를 줄여주어 파트너들이 더 큰 규모로 나아갈 수 있도록 해준다. 은행은 남미와 카리브국가들에게 도시지역사회 전체를 개선하는 공공과 민간 파트너십의 장점을 부각시키는 데 이 프로그램을 활용할 수 있다.

IDB는 1,000만\$의 부분신용보증과 25만\$의 기술지원용 그란트를 제공하여, 보다 효율적인 자산등록을 통해 시정부의 세 징수액이 늘어날 수 있게 하고 있다.

(4) Multidonor IDB Trust Fund (Strategic Thematic Fund to Apply Market Solutions for Social Change) 사회변혁을 위하여 시장의 해법을 적용하기 위한 전략적 테마펀드

이 펀드는 남미와 카리브해 국가 인구의 70%를 차지하는 저소득층의 삶의 수준을 높일 수 있는 창의적인 비즈니스 모델과 투자기회를 찾아서 지원한다.

이 펀드는 기부자에게 여러 가지 혜택을 준다.

- ① 경제성장 촉진의 시장적인 해법을 개발 및 추진하기 위한 어젠다 설정에 중요한 발언권을 제공하고, 저소득층 시장 접근에 있어 기부액의 20배 이상으로 레버리지 효과가 있는 플랫폼을 제공.
- ② 세계적인 네트워크와 다이얼로그에의 참여, 저소득층 시장에 대한 시장적 해법
- ③ IDB와 파트너십을 맺어 은행의 자원과 스태프로부터 기획, 조직, 자금조달, 사업성 평가, 사업관리에 도움을 받도록 하여 사업의 리스크를 줄이고 성공가능성이 높아지도록 해 줌.

펀드는 사업발굴 준비 및 개발, 시장조사 지원, 대상사업은 마이크로 파이낸스, 마이크로보험, 저비용건강프로, 영양솔루션, 주택공급, 에너지공급, 셀폰통신, 인근지역개발과 같은 인프라로 지속가능하고, 더 많은 효과를 발생시킬 수 있도록 확대가능성이 있어야 함.

기금은 Office of Opportunities for Majority가 관리하고, 이를 위해 기부자 및 은행의 경영진과 협력.

4. 소규모 민간펀드로 시작하여 사회투자기금으로 발전하여야 한다.

사회적 문제에 대한 시장적인 접근의 필요성이 제기되고 있고 또한 시장적인 접근으로 성공할 가능성이 있는 성공사례들을 통하여 축적되어 가고 있다. 우리나라 역시 이러한 시장적인 접근을 시도할 수 있는 토양이 준비되었고 어느 정도 씨도 뿌려졌다.

마이크로크레디트기관 중 ACCION International을 모델로 하여 시장적인 방법으로 운영을 시도해본 사회연대은행이 있고, 또한 사회적 기업가를 양성하고자 하는 단체들이 형성되고 있고, 여러 가지 사회적기업 벤처대회가 열리고 있으며, 연세대학을 비롯하여 경영대학에서 사회적기업 프로그램을 도입하기 시작하고 있다.

사회적벤처펀드들이 어떻게 운영되고 어떠한 일을 하는 지에 대해 3월11일, 12일 KDI와 컬럼비아경영대학의 공동주관과 연세대와 KAIST의 협력 하에 국제컨퍼런스가 열린다.

사회적 문제에 대하여 시장적 해법을 어떻게 적용하는지와 투자를 어떻게 선택하는지, 어떠한 어려움이 있는지, 어떠한 성공사례가 있는지, 어떠한 환경을 조성해야하는지, 그리고 사회적 벤처펀드와 임팩트투자를 하는 기관 그리고 이들을 지원하는 국제기구의 전문가로부터 상세한 설명이 있을 것이다. 이러한 선진국의 기금설립 및 운영 경험을 참조하여 마이크로 크레디트기관을 몇 년간 운영해본 기관들이 사회적 벤처펀드를 소규모 시작할 수 있으리라 판단된다. 외국에서도 마이크로 파이낸스의 개척자들이 이러한 펀드를 창설하여 운영하고 있다.

우선적으로 마이크로크레디트기관들이 성공가능성이 있는 시장솔루션을 찾아서 대출할 수 있도록 소규모의 민간투자펀드들이 조성될 필요가 있다. 이 경험이 쌓이면서 펀드들 중 효율성이 높은 펀드에 정부나 공적기금이 여기에 출연을 할 수는 있지만, 이 기금은 민간에서 경쟁적으로 조성되어야 한다.

이러한 펀드에 금융기관이나 공공기금이 출연을 하여 규모가 커지면 사회투자기금 역할을 하여야 할 것이다. 이 기금은 IDB의 OfMI의 Facility와 같이 벤처캐피털에도 투자하고, 또한 저소득층에 대하여 마이크로 파이낸싱을 직접 제공하는 비은행권 금융기관에도 대출하며, 또한 기술적 지원도 제공하고, 사회개발 프로젝트를 위한 PPP사업도 지원할 수 있다.

이 기금은 아쇼카와 같이 사회적 기업가를 찾고 선정하여 일정기간 동안 자신들의 사회변혁을 위한 일에만 전념할 수 있도록 사회적 기업들의 월급을 그란트로 지원하는 일도 하

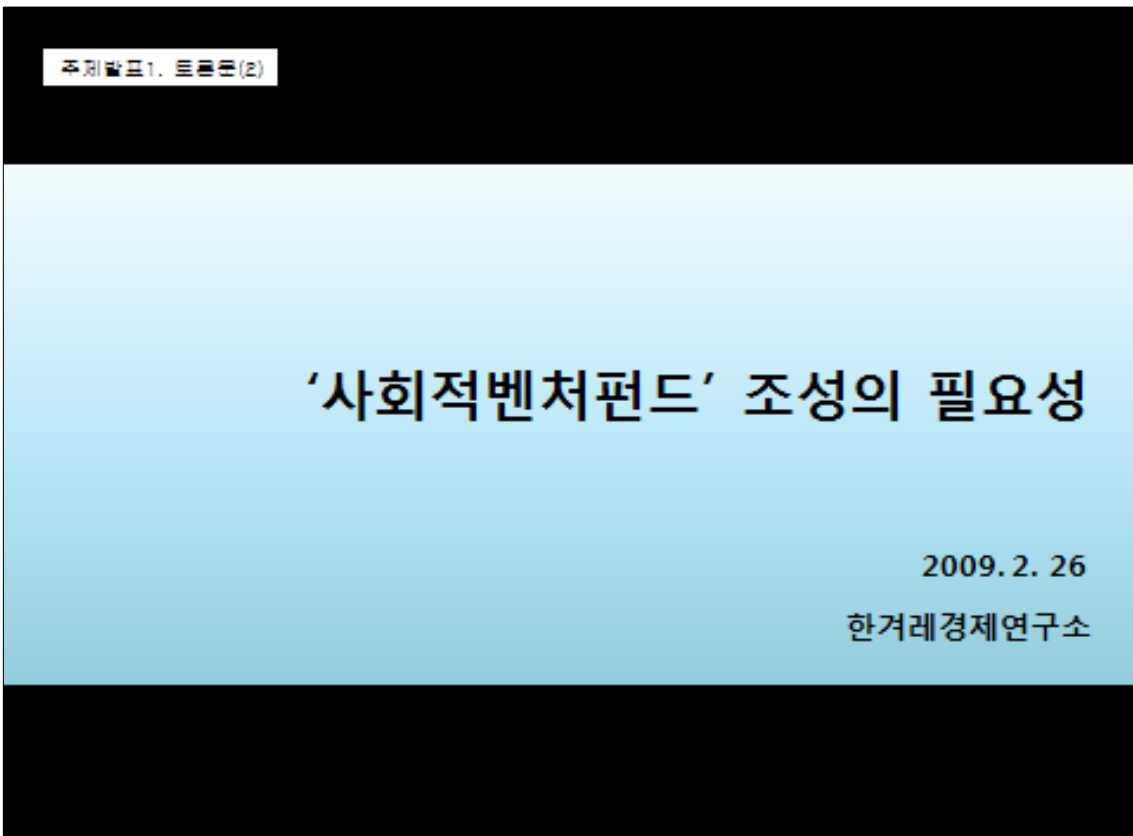
였으면 좋겠다. 리스크가 많고 아직 투자의 타당성을 평가하기가 쉽지 않은 분야이므로, 사람을 잘 선정하는 것이 제일 중요하기 때문이다.

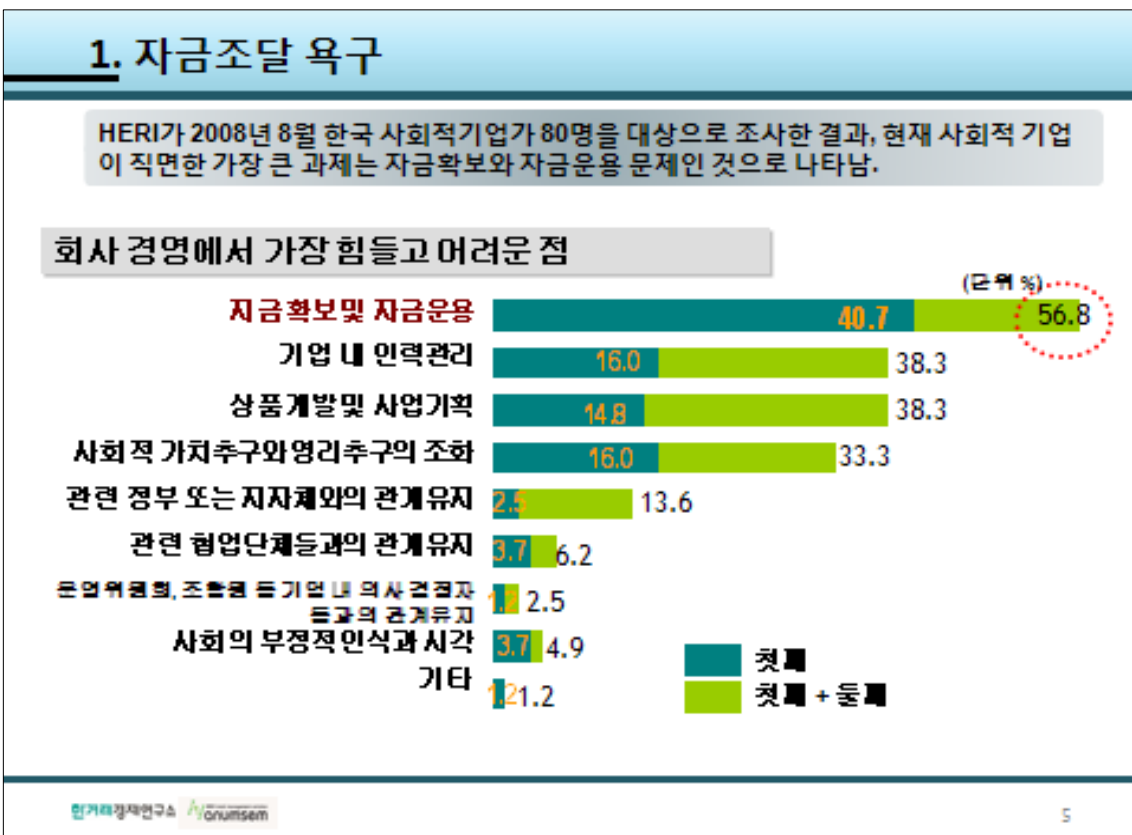
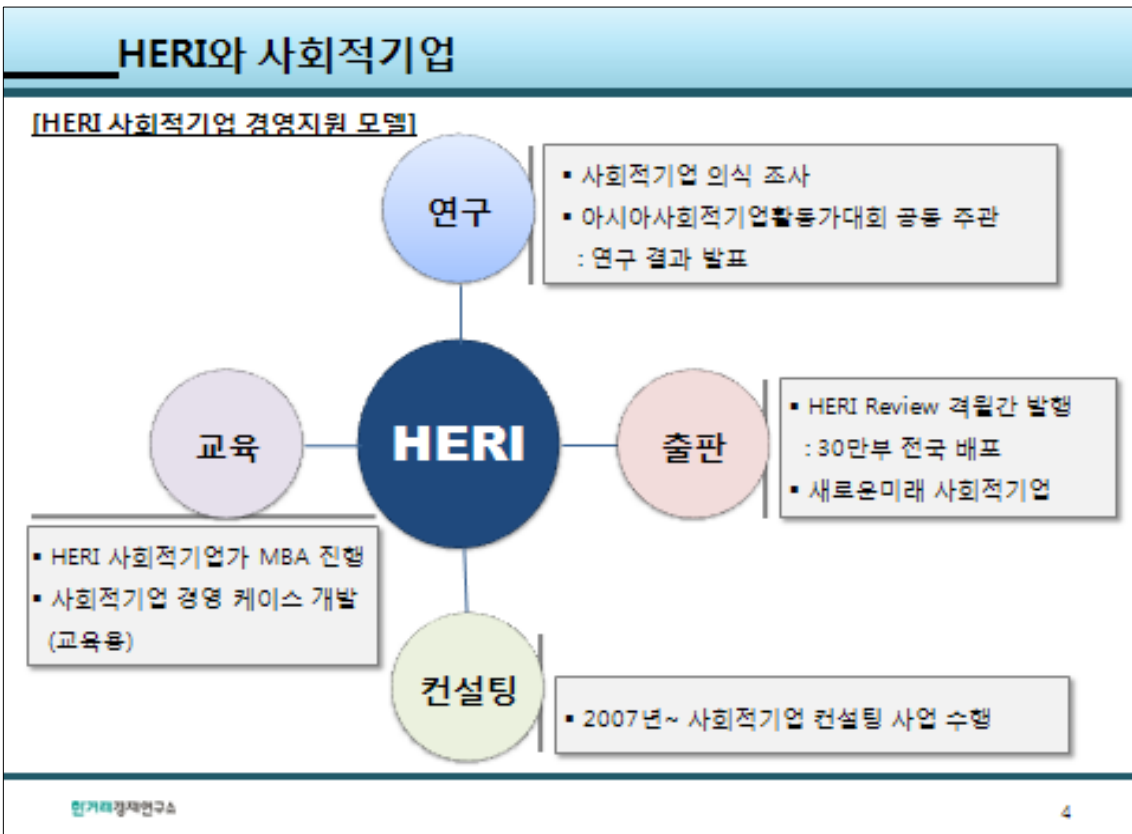
이 외에도 이러한 사회투자기금에 기부하는 것을 목적으로 다양한 방법으로 수익을 창출하는 착한기업들과 사회공헌기업들이 많아져야 할 것이다. 이 기금은 공동모금의 대상이 될 수 있는 대표적인 기금이라 생각된다.



'사회적벤처펀드' 조성의 필요성

권용준 교수(경희대 국제경제학부)

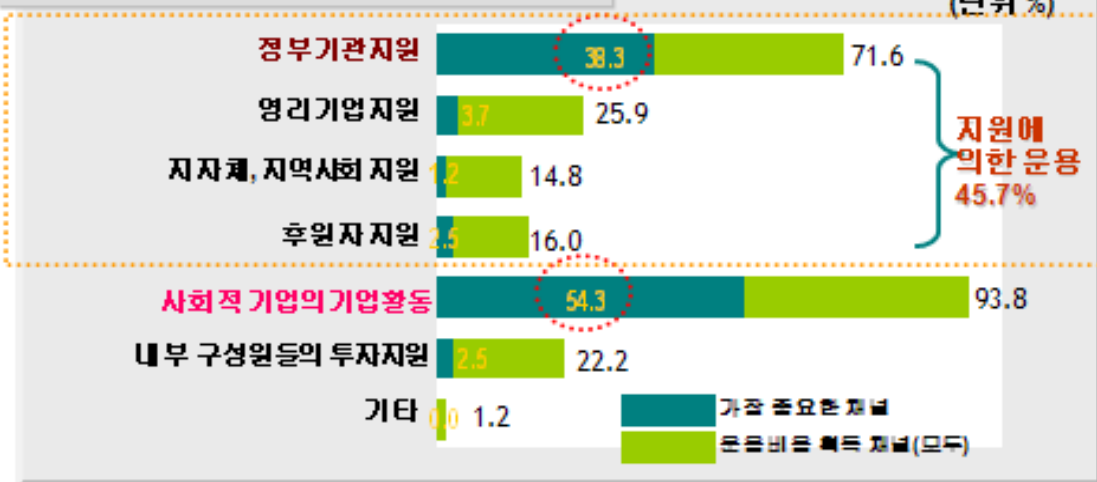




2. 자금조달 경로

절반 정도 사회적기업은 현재 필요 자금을 주로 사업활동에서 획득한다고 응답했고, 절반 정도는 지원금으로 충당한다고 응답함

운영비용 획득 채널



한국경제연구원 Kyeonumsem

3. 자금조달 역량

23개 사회적기업에 재무분석 질문지를 배포하여 재무 상황을 진단하여 분석한 결과, 회계처리 에 대한 신뢰도를 제고하고, 재무적 수익성 및 안정성을 개선해야 할 필요 있으며, 현재 상태 에서는 일반 금융시장에서 자금을 조달하기 어려울 것이라고 판단됨

회계처리 방식 및 결산서의 신뢰도	<ul style="list-style-type: none"> • 복식부기 방식의 회계처리기간 비율낮음 • 비영리기관의 특성상 단식부기에 익숙 • 회계규정을 갖고 있는 기관의 비율이 낮음 • 권설행 대상기관의 약 50%가 법인세 신고시 제출할 부속서류 갖추지 못함 • 세무에 대한 인지도 낮음 • 세무서에 신고된 사업과 실제 사업 상이 한 경우도 발견 	구분				
		1. 복식부기 회계처리	2. 회계규정의 유무	3. 대차대조표의 작성	4. 손익계산서의 작성	
	여	13	62%	5	24%	
	남	5	24%	3	14%	
	모름	6	26%	13	62%	
	2	12%	14	67%	7	33%
	7	33%	14	67%	7	33%
	14	67%	7	33%	14	67%
	5	24%	16	76%	5	24%
	16	76%	5	24%	16	76%
	11	52%	10	48%	11	52%
	10	48%	9	43%	12	57%
9	43%	12	57%	9	43%	
17	81%	4	19%	17	81%	
4	19%	15	71%	6	29%	
15	71%	6	29%	15	71%	

재무구조	<ul style="list-style-type: none"> • 수익성 • 영업활동에서 전자가 발생하여 외부보조금에 대한 의존도가 높음 • 안정성 • 유동비율은 압도한 반면 부채비율의 경우 2.7배나 높게 나타남 	2007년 기업활동 *				전설행 대상기관		
		구분	전산업	제조	전체	제조	서비스	비율리
	아동연말업이익률	5.45%	5.88%	-12.08%	-8.42%	-6.98%	-15.01%	
	아동연세전이익률	5.79%	6.37%	6.03%	2.43%	6.48%	5.80%	
	아동연순이익률	4.33%	4.87%	6.03%	2.41%	6.46%	5.78%	
	유동비율	124.86%	121.31%	102.54%	82.35%	95.99%	109.99%	
부채비율	106.47%	97.83%	275.53%	574.97%	412.62%	204.72%		

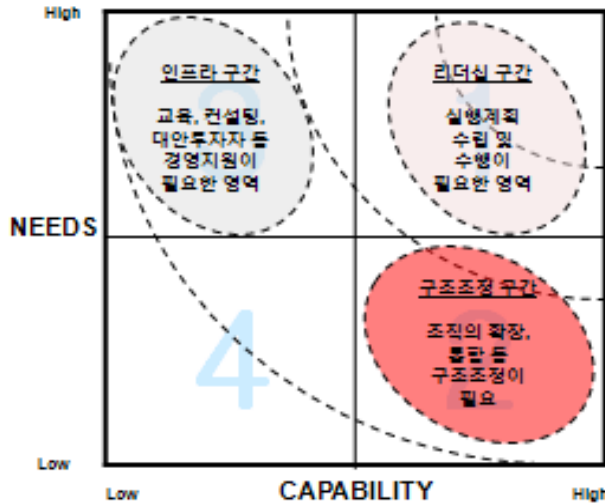
* 출처: 한국은행 2007 기업경영분석

대부분의 사회적기업의 회계처리 방식 및 결산 신뢰도는 낮은 수준이었으며, 재무적 수익성 및 안정성이 크게 위약받고 있는데, 이는 높은 외부보조금에 대한 의존도와 높은 차입금 비율에서 기인함

한국경제연구원 Kyeonumsem

4. 자금 욕구 & 조달 역량 matrix

사회적기업은 자금과 마케팅에 대해 강한 필요를 느끼고 있으나 수행 역량은 부족한 상태이며, 이에 따라 관련 컨설팅, 교육 등 경영지원과 더불어 대안의 자금이 필요한 상황임



- 사회적기업에 따라 각 구간의 과업은 모두 다름
- 그러나 자금과 마케팅은 공통적으로 인프라 구간에 있는 이슈임
- 인프라 구간은 다른 구간에 비해 외부 전문가 도움이 절실한 구간임

5. 현재의 자금원 1. 대기업 CSR활동

한국 기업사회공헌활동은 꾸준히 증가해 왔으나, 최근 경제 불황이 닥치면서 관련 예산이 대폭 삭감되고 있는 상황임. 교보다솜이재단, 안심생활 등 기업이 지원하는 사회적기업이 자리를 잡고 있으나, 완전한 자립 기반을 갖춘 곳은 매우 드문 상황임.

한국 기업 기부금 추이(200대 기업)

구분	1996년	1998년	2000년	2002년	2004년	2005년	2006년	2007년
증지금액	306,764	332,710	706,060	1,086,594	1,228,432	1,402,510	1,804,816	1,955,642
전년 대비 증감률	-	-32.1%	61.7%	47.0%	13.1%	14.2%	12.9%	8.3%

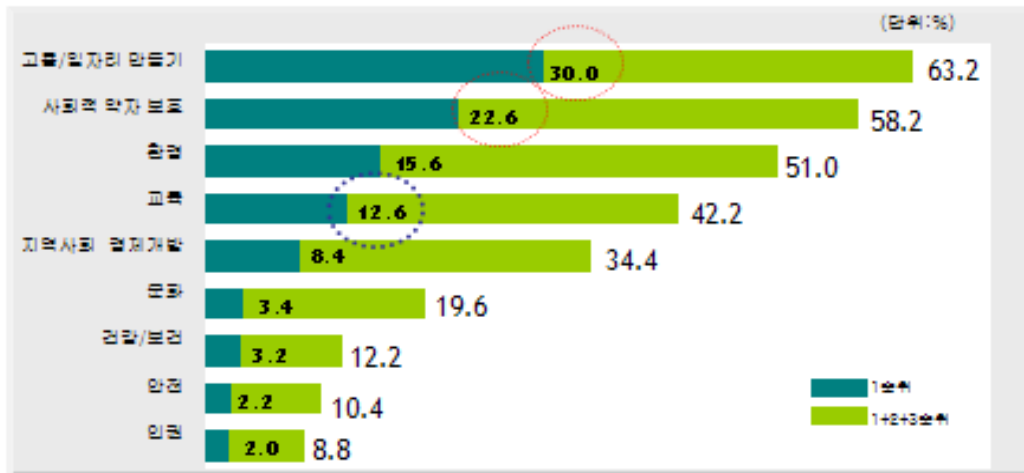
전경련, 기업 및 기업재단 사회공헌 실태조사(2007) 단위: 백만원

교보다솜이재단 실적 추이

	2004	2005	2006	2007
기업지원	9억5천만	11억4천만	14억1천만	18억1천만
정부지원	-	2억	9억2천만	18억5천만
시장매출	-	-	2억2천만	6억6천만

5. 현재의 자금원 1. 대기업 CSR활동

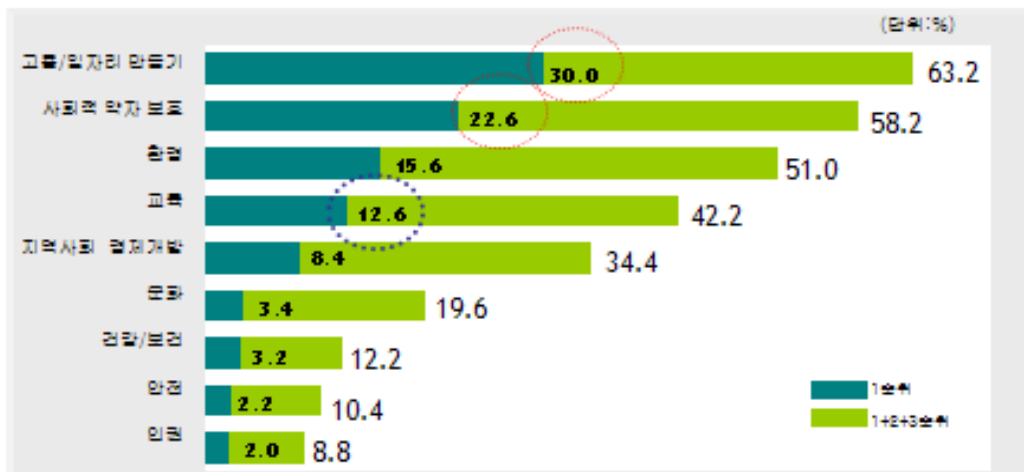
HERI의 한국인 의식조사 결과, 기업들이 집중 지원해야 할 사회공헌활동 분야로는 '고용/일자리 만들기'가 30.0%로 가장 높았으며, 사회적 약자보호가 22.6%로 그 뒤를 이음. 사회적기업에 대한 대기업 기부를 고용/일자리 관점 및 사회적약자 보호 관점에서 전략적으로 끌어낼 여지가 있음



* HERI가 2006년 실시한 한국인 500명 대상 조사 결과 중 발췌

5. 현재의 자금원 1. 대기업 CSR활동

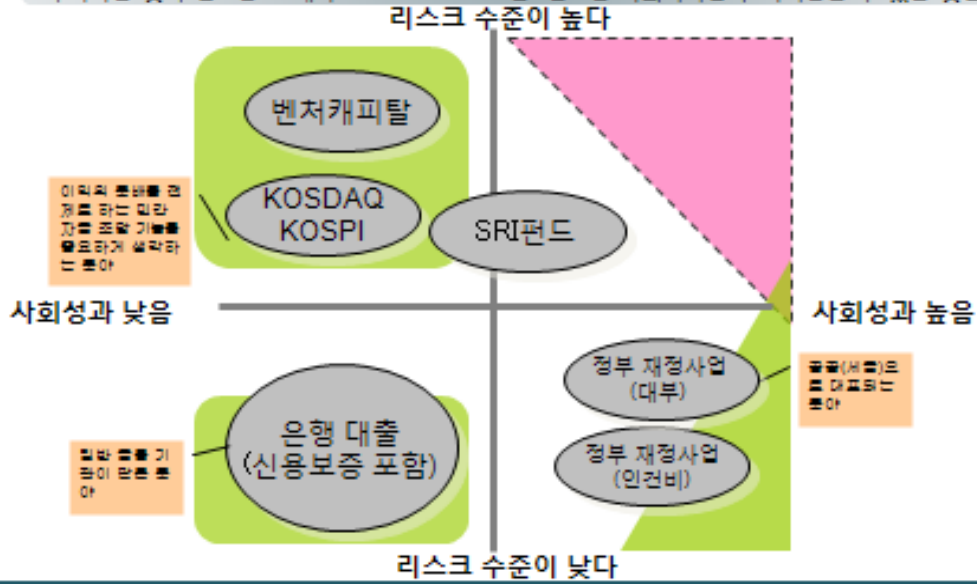
HERI의 한국인 의식조사 결과, 기업들이 집중 지원해야 할 사회공헌활동 분야로는 '고용/일자리 만들기'가 30.0%로 가장 높았으며, 사회적 약자보호가 22.6%로 그 뒤를 이음. 사회적기업에 대한 대기업 기부를 고용/일자리 관점 및 사회적약자 보호 관점에서 전략적으로 끌어낼 여지가 있음



* HERI가 2006년 실시한 한국인 500명 대상 조사 결과 중 발췌

6. 새로운 자본시장 구축

미쯔비시 UFJ 연구소의 Mizutani Eri의 매트릭스를 차용, 한국 사회적기업 자본시장의 구조를 그려 보고 통찰을 찾아 본 결과, 사회적 성과를 주요 성과로 삼는 high-risk 또는 medium-risk 자본시장을 구축하는 것이 필요함. 그래야 Social innovation을 만드는 사회적기업이 자리잡을 수 있을 것임



주
제
발
표
2

민간기금 조달 방안

발제: 박창균 교수(중앙대 경영학과)

토론: 양춘승 상임이사(한국사회책임투자포럼)

양용희 교수(호서대 사회복지학과)

주제 발표 2. 박창균

마이크로크레딧과 민간 자금

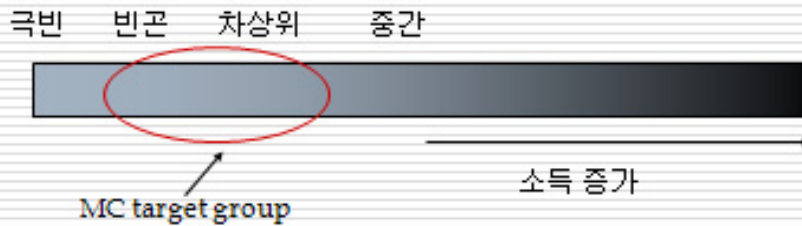
2009. 2. 26.
박창균 (중앙대학교)

MC에 대한 오해

- MC에 대한 몇 가지 오해
 - MC는 빈곤층에 대한 “자금 지원”
 - MC는 “공급”이 부족한 “후진국”에서 성공한 모형: 우리나라에서는 통하지 않을 것
-

MC는 빈곤층에 대한 자금지원인가?

■ MC의 대상은 매우 광범위



- 차환을 전제로 하는 금융서비스 제공
- 소득 창출의 기초인 “will to work”와 “ability to work”가 필수 요소

MC는 빈곤층에 대한 자금지원인가?

■ MC는 다양한 서비스를 제공

- 금융서비스: 대출, 저축수단, 자금이체 등
- consulting service for business success

■ MC는 자족적 성장을 궁극적 목표로 함.

- 외부의 지원 없이 자체동력으로 생존 및 성장할 수 있는 금융시스템 추구
- “지원”만으로는 성취 불가능한 목표: business model의 확립이 전제

MC는 후진국에서나 성공할 수 있는가?

■ MC의 두 가지 전통적 모형

- 남아시아 모형: 농촌기반, 가내수공업 대상, 지역사회연대강조, **Grameen**
- 남미 모형: 도시기반, (영세) 자영업자 대상, 상업적 원리 강조, **ACCION**

■ 선진국형 MC의 출현

- 1990년대 후반 이후 서유럽에서 활발히 전개
- 빈곤퇴치와 사회적 불평등 해소를 주된 목적

MC는 후진국에서나 성공할 수 있는가?

■ 유럽연합(EC)의 MC정책

- “빈곤퇴치를 통한 사회통합” 도구로 인식
 - “Lisbon Strategy”에 포함
- **중소기업정책의 일환**으로 통합
 - “DG Industry”의 소관업무
 - micro-enterprise에 대한 공식 정의
 - 각종 지원 정책: 보증, 대출, 출자, 기부 등
 - 기본원칙: 시장원리존중, 민간주도, 지역사회기반

한국형 MC 모형의 정립을 위하여

- 목표: 저소득계층에 대한 자금 및 기술제공을 통하여 소득창출 기반 강화를 지원
 - 복지정책 대상인 극빈층은 제외
 - “bankable person”을 양성하기 위한 social institution으로 자리매김할 필요
 - 소득수준에 따라 다양한 접근방식 필요
 - 시장원리 존중, 민간 주도, 지역사회 주도의 원칙은 지켜져야 할 것
 - 정책적으로는 중소기업정책의 일환으로 통합

한국 MC의 과제

- 장기적으로 생존 가능한 사업모형 정립
- **안정적인재원의 확보**
- MC 전문인력 확보
- 공공과 민간 부문의 역할 분담/정립

자원 조달구조: 현황과 문제점

- 대부분의 자금을 기업기부나 정부위탁으로 조달

[사회연대은행 사업실적](#)

- 안정적인 자금조달 장애: 사회분위기/경기변동에 좌우
- 사업규모확대에 근본적 한계
- 사업수행의 방식의 제한

자원 조달구조: 해결 방안

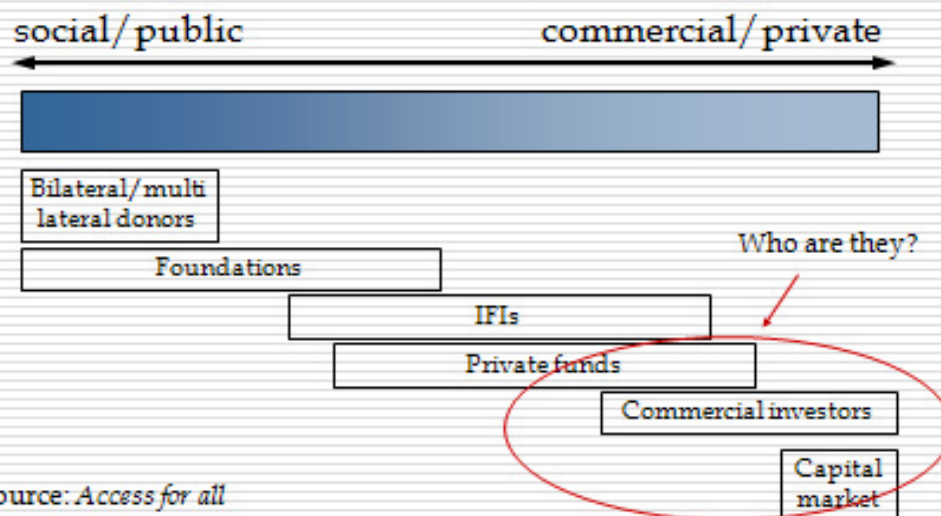
- **다양하고 안정적인** 자원 조달 경로 확보

- 다양한 형태의 자원 확보
 - 공공부문의 역할이 간과되어서는 안될 것
 - 매우 다양한 형태의 민간 자금이 존재: **charity, fund with social cause, SRI, 투자목적 민간자금**
- 안정적인 자원 확보
 - 기부금/지원금 일변도의 자원조달 구조 탈피
 - 투자 목적의 민간 자금 유치는 피할 수 없는 선택

재원 조달구조: 해결 방안

- 관건은 MC의 사업철학을 유지하면서 투자 목적의 민간자금을 유치할 수 있는지 여부와 구체적인 실행 방안을 설계하는 것

Funders: international MC market

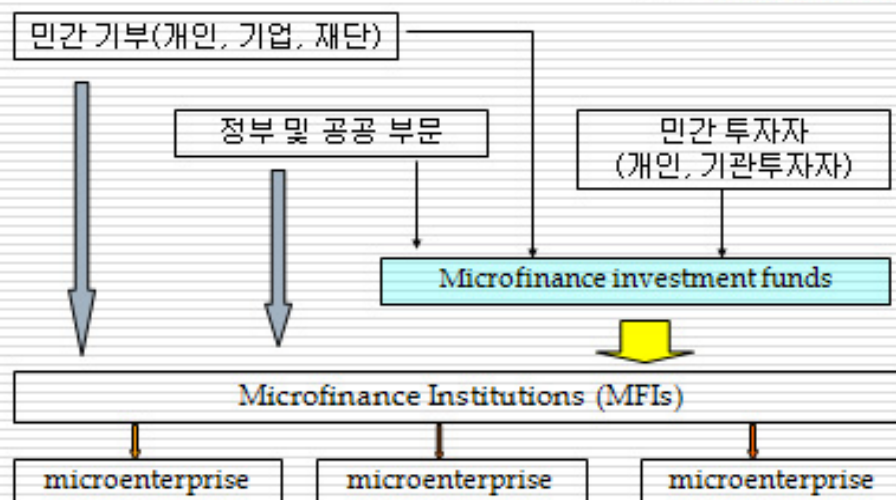


MIF (Microfinance Investment Fund)

- MIF는 MC에 대한 “투자”를 목적으로 설립된 펀드
 - 지원이나 기부가 아니라 투자가 목적
 - Social return vs. market return
 - 자금 “지원”에서 발생한 문제점에 대한 반성
 - 사회적 의미를 가지는 규모의 변화를 이끌어 내기 위하여 필요한 자금 확보를 위한 수단

다양한 자원의 결합 구조

자료 : Matthaus-Maier (2006)



MIF의 구분

- 다양한 투자 목적
 - 공공목적 vs. 수익성
 - 수익성 추구 정도에 따라 여러 가지로 분류 가능
- 다양한 투자 방식
 - MFI에 대한 대출, 보증, 지분투자 등 다양한 형태의 투자

MIF의 구분

자료: Matthaus-Maier (2006)



Profund

- 1995년 주로 중남미 지역 MFI 투자를 목적으로 설립된 사모펀드(private equity fund)
 - IDB, IFC, ACCION 등 10여 개의 MF 관련 기관과 개인이 출자하여 설립한 폐쇄형 사모투자펀드로 현재 약 220만 USD의 자산보유
 - MFI에 대한 지분투자를 주로 수행
 - MFI의 대출 자원 확충에 기여
 - 경영에 직접 참여함으로써 선진 금융기법의 전수 및 투명성 제고를 통하여 MFI의 효율적인 운영을 추구

Unitus

- MF를 통한 후진국 빈곤 퇴치를 목적으로 2001년 Mike Murray를 중심으로 10여명의 산업계·금융계 인사들이 출자하여 설립한 사회적 책임 투자 펀드
 - MFI의 규모를 획기적으로 증가시키고 침투 범위를 확장하기 위한 자금 공급을 주목적
 - 대규모 상업화된 MFI가 전문성, 서비스 질, 상품 제공 다양성, 자금 동원 능력 등에서 전통적인 비영리 MFI에 비하여 우월하다는 믿음에 근거
 - MFI에 대한 투자를 벤처 캐피탈(venture capital)에 대한 투자와 유사한 원칙과 방식으로 결정하고 수행
 - MFI의 필요에 따라 지분투자, 채무형권 매입, 직접 대여, 무상원조, 보충제공 등 다양한 형태로 투자
 - 투자 대상 MFI에 대한 경영지원을 동시에 제공
 - 2006년 말 현재 5개국 16개 MFI에 대하여 950만 USD를 투자

Omidyar-Tufts Microfinance Fund

- eBay 창업자인 Pierre Omidyar가 2005년 1억 USD를 Tufts 대학에 기부하여 설립한 SRI 계통의 MIF
 - 이익 창출을 목적으로 후진국 MFI에 대하여 투자하되 투자를 통하여 후진국 빈곤 퇴치라는 사회적 목적을 달성하려고 의도한다는 점에서 SRI 계통의 MIF
 - 펀드에서 창출된 이익의 50%는 펀드 운영자인 Tufts 대학으로 나머지 50%는 다시 펀드로 유입되는 구조
 - MF의 상업적 기반이 확고함을 일반 투자자에게 증명해 보임으로써 국제 자본시장으로부터 MFI로 자금이 흘러 들어 가도록 유도하는 것이 궁극적인 목표
 - 2007년 1월 말까지 3140만 USD의 투자를 실행

BlueOrchard MF Securities

- MF에 대한 민간투자 자금 유인을 목표로 스위스에서 설립
 - MFI에 대한 투자보다는 MF 대출채권의 유동화 주관 또는 민간 투자자의 MF 투자자문 등을 통하여 수익 창출
 - 2006년 13개국 21개 MFI의 MF 대출 포트폴리오를 기초자산으로 하는 CDO를 성공적으로 발행
 - 발행된 CDO의 정식 명칭은 BlueOrchard Loans for Development 2006-1 (BOLD 2006-1)
 - MF 관련 단일 거래로는 최대 규모인 991만 USD가 만기 5년 고정금리로 MFI에 제공
 - 대부분의 CDO는 유럽 소재 대형 은행을 비롯한 전통적인 의미의 기관 투자자에 매각: 은행 (66%), 뮤추얼펀드(17%), 보험사 (9%)
 - 지역화페단위 표시 채권 발행 및 환위험에 대한 헷지 수단 제공, 신용등급에 따라 차별화된 등급의 채권 발행 등 혁신적 금융기법이 동원
 - 네덜란드 국영 개발금융회사인 FMO가 저 신용등급 부분을 인수하여 성공적인 발행에 결정적으로 공헌

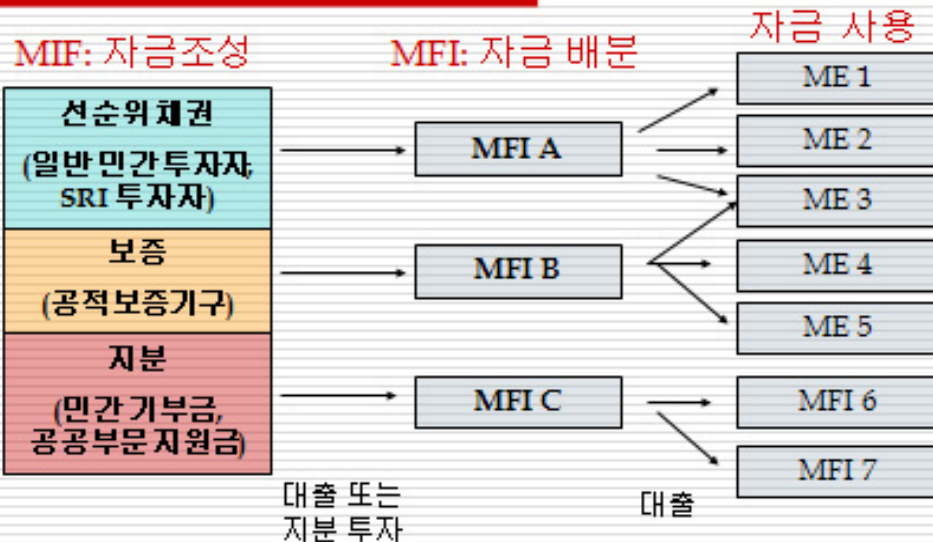
EFSE (European Fund for Southeast European Development)

- 동남부 유럽 국가에서 MC 대출, 중소기업 대출, 저소득층 주택대출 등을 수행하는 은행이나 MFI에 자금을 공급하기 위하여 2005년 12월 설립된 투자 펀드
 - 공공과 민간의 자금으로 구성된 펀드로 민간 투자 전문가가 운용
 - 6000만 유로의 자본금은 EC, Swiss Agency for Development & Cooperation, FMO 등이 담당
 - EBRD, KfW, IFC, FMO 등의 IFI와 MFI가 mezzanine 투자 담당
 - 민간 투자자, 즉 일반 기관 투자자에게 선순위 채권(senior debt)을 판매하여 5억 유로 조달

민간자금 유치방안 I

- 민간과 공공이 투자목적에 따라 역할을 분담하는 MFI 설립
 - 공공부문 지원과 민간 기부금을 재원으로 자본금(equity) 조성
 - 배당을 원하지 않는 자금
 - 공적 보증기구가 채권발행에 대하여 보증 제공
 - 일정한 수준의 보증료 전제
 - 선순위 채권을 발행하여 사회적/시장 수익을 추구하는 투자자에 판매

민간자금 유치방안 I



민간자금 유치방안 II

- MC대출을 전제하는 **예금수취기관(은행) 설립**
 - 저렴한 비용으로 대규모 자금조달 가능
 - 남미, 남아시아, 동유럽 등에서 주로 활용되는 자금조달수단
 - 전통적인 은행의 활동 부진을 보상하는 대안적 금융수단: 일반 상업은행으로 발전하는 경우 다수
 - 우리나라의 경우 **규제 상의 문제로** 인하여 쉽지 않은 대안
 - 일반 상업은행과 다른 규제의 틀이 필요
 - 예금보험과 관련하여 매우 복잡한 문제를 발생

공
개
서
록

(2)

**사회책임투자(Socially Responsible
Investment, SRI)를 통한
microcredit 활성화**

양춘승 상임이사(한국사회책임투자포럼)

주제발표2. 토론문(1)

사회책임투자(Socially Responsible Investment, SRI)를 통한 microcredit 활성화

2009년 2월 26일 사회연대은행 6주년 기념 심포지움
한국사회책임투자포럼 상임이사 양춘승

- 1) microcredit은 제도 금융권에 접근할 수 없는 빈곤층이나 사회적 약자에게 소액의 대부분 허용함으로써 그들의 능력 형성(capacity building)을 통해 궁극적인 자립을 유도하는 금융의 한 형태로서 가난한 나라에서만이 아니라 미국 같은 선진국에서도 빈곤 문제의 해결책으로 중요시되고 있다. (미국의 빈곤층은 12.6%인 3700만 명으로 추산됨)
** 금융소외지대 존재 이유 - 정보의 부재, 제도 금융권의 기피, 선행 사례의 부족
- 2) 우리는 주택, 탁아 시설, 병원, 직장 등의 기본 시설이 부족하나 전통적인 금융 서비스를 제대로 받지 못하는 지역사회에 투자함으로써 보다 강하고 직접적인 사회적 return을 가져오는 이러한 투자 형태를 Community Investing (CI) 혹은 Economically Targeted Investments (ETI)라고 부른다. 빈자와 사회적 약자의 자립과 탈빈곤을 목적으로 소액 투자를 행하는 microcredit은 바로 이런 community investing의 한 형태이다. SRI가 screening이나 shareholder advocacy를 통해 기업의 사회책임(Corporate Social Responsibility, CSR)을 고양하듯이 CI는 개인이나 기관으로 하여금 지속가능한 지역사회를 만들고 사회적 편익을 가져오는 사업에 투자할 수 있는 장치를 제공한다.
- 3) 따라서 CI는 단순한 자선이 아니라 확실한 투자 기법으로서 전통적 투자와 마찬가지로 일정한 투자 수익과 동시에 사회적 편익을 만들어낸다.
- 4) 주요 투자 영역은 주거용 건축, 소규모 기업 육성, 부족한 지역 사회 서비스(학교, 병원, 탁아소 등)의 조달, 지역 주민의 좋은 일자리 창출, 여성, 소수민족, 경제적 약자 등을 겨냥한 소기업 창업 지원, 재무 교육 및 훈련, 지속가능한 발전, 친환경 상품, 자원 보존 등을 추구하는 기업 및 NGO 지원 사업 등이다. CI 기관들은 투자자의 돈을 가지고 제도 금융권에 접근할 수 없는 개인이나 기관에 주택이나 소사업, 교육 등의 용도에 사용되도록 돈을 빌려줍니다. 동시에 돈의 성공적 이용을 위한 훈련이나 컨설팅도 함께 이루어진다.

- 5) CI 기관의 자금 운용 형태는 다음과 같습니다. (현재 미국에만 총 1000여개 기관이 활동)
- 수신(저축성 예금, 요구불 예금, CD 등) : 정해진 이자율로 예금. 예금주는 낮은 이자율을 허용하고 차액만큼 사회적 return에 사용하게 약정할 수 있음. 은행과 신용조합의 두 가지 형태가 존재함.
 - 투자(대출 기금, 보증 기금, 사모 펀드 등) : 투자자들은 다양한 형태의 fund에 투자 가능. 수익률은 기간, 투자 규모 등에 의해 결정. 기간은 보통 1-5년, 수익률은 0-4%. 130개 대출 기금(loan fund)을 가지고 있는 Opportunity Finance Network는 회원 기관 누구도 원금 손실은 없었다고 보고하고 있습니다. CDFI Assessment Rating System(CARS)를 이용하여 과학적이고 합리적으로 재무적 성과와 사회적 성과를 평가하고 있다.
 - Venture Capital : 사회적 기업 등에 투자. 연간 8-12%의 수익률

FIGURE 5.3

Assets of Community Investment Institutions • 2007

Community Development Banks	\$13.62 billion
Community Development Credit Unions	\$6.28 billion
Community Development Loan Funds <i>(includes \$663 Million in International Microfinance Funds)</i>	\$4.67 billion
Community Development Venture Capital	\$1.20 billion
Total Community Investing Assets	\$25.77 billion

SOURCE: Aspen Institute, Calvert Foundation, CDFI Data Project, Community Development Venture Capital Alliance, National Community Investment Fund, National Federation of Community Development Credit Unions, Opportunity Finance Network, and Social Investment Forum Foundation

NOTE: Loan funds include domestic microlending and US-based international microfinance funds.

6) 미국 CI의 발전

- US SIF의 "1% or More in Community" 캠페인 : 1999년 54억 달러였던 CI 총 규모를 2010년까지 300억 달러로 늘리기 위해 SRI 투자자들에게 자신의 운용 자산의 1%를 CI에 투자하도록 권유하는 캠페인으로 2006년 말 현재 90여 SIF 회원사가 참여 24억 달러 신규 CI 자금 확보, 2007년 말 현재 원래 목표했던 250억 달러 초과한 258억 달러 달성
- CDFI(Community Development Financial Institutions) Fund : 1994년 "The Riegle Community Development Banking and Regulatory Improvement Act of 1994"에 의

해 설립된 미 재무성 기금으로 소외 지역 개발과 경제적 활성화를 목적으로 CDFI 활동을 지원하는 기금이다. 2007년 말까지 약 9억 달러의 기금이 CDFI에 투입되었다. CDFI Fund Award Program으로는 재정 지원(FA), 기술 지원(TA), 원주민 지원(Native American CDFI Assistance) 등이 있고 CI 투자자들의 세금 지원 프로그램으로 New Market Tax Credit (NMTC) Program이 있다.

- 이밖에 Promontory Interfinancial Network사가 CI 은행 예금 5000만 달러까지 CDFI 보증을 받을 수 있도록 한 CDARS(Certificate of Deposit Account Registry Services), Opportunity Finance Network사가 제공하는 CI 기관 평가 모델인 CARS™ (Community Development Financial Institutions Assessment and Rating Systems), CDFI Data Project(CDP), 개인이나 기업이 쉽게 CI에 투자할 수 있도록 등록된 투자 상품, 전문적 운용 서비스를 제공하는 비영리 기관인 Community Investment Pools, 각 분야별 협회 결성, 기관 brokerage 회사의 등장 등 새로운 제도와 기관이 등장하여 CI 발전을 주도하고 있다.

7) 금융 위기에 대처하는 CI

- 서브프라임 모기지 피해 : 2008년에만 220만 채무자가 1640억 달러의 손실을 입을 것으로 예상되고, 720만 가구가 서브프라임 모기지를 이용, 이 중 20%가 압류 상태이며, 14.44%가 채무 불이행 상태(default)이며 4500만 채의 집이 가격 하락으로 2009년 2330억 달러의 손실을 볼 것.
- 이런 서브프라임 모기지 피해자를 돕기 위한 활동 : Self-Help Credit Union은 "Center for Responsible Lending" 설립하여 "North-Carolina Anti-Predatory Lending Law" 법률 서비스 제공하고 2억2800만 달러를 저소득층 피해자에게 직접 대출하고 "The Mortgage Reform and Anti-Predatory Lending Act of 2007" 개정 운동 진행 중. 또한 Boston Community Capital은 3억 달러 이상을 투자하여 8000명에게 주택을 공급하는 투자를 하고 Aura Mortgage Advisors를 만들어 처음으로 주택을 구입하는 사람이나 어려운 입장에 있는 서브프라임 모기지 이용자들에 대한 무료 상담 진행 .

8) 연기금의 사례

- CI는 신규 금융 시장으로 금융 소외지역의 잠재적 능력과 수요를 촉발하여 장기적 자산 가치를 증식시키고 지역의 지속가능한 발전을 통해 결국 연기금의 확대를 가져온다는 인식
- 미국 연기금으로는 California Public Employees' Retirement System(CalPERS), New York State Pension Funds, New York City Pension Funds, United Methodist Church General Board of Pensions and Health Benefits 등의 사례가 있음.
- CalPERS: 펀드 자산의 2%를 조정된 수익률로 CI에 투자한다는 정책을 가지고 California Emerging Ventures에 29억 달러 사모 펀드 조성 (1999년 이후 누계). 1000만 달러를 Pacific Community Ventures(현재 2000만 달러 운용 1100만 달러 9개

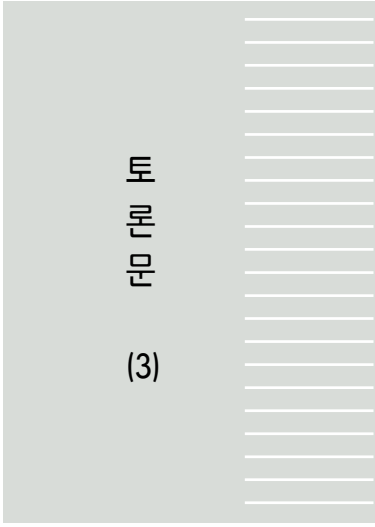
회사에 투자 중)에 투자. PCV 투자 회사들의 사회적 성과는 좋은 일자리 창출, 저소득층에 제공되는 편익과 기술 습득 등의 지표로 평가. 2000년 이후 1,173 명의 주민 취업, 70여채 주택 공급 등의 성과.

- 뉴욕시 연금 펀드(New York City Pension Fund) : 5개 연금 총 850억 달러 자산, 이중 CI는 7억 달러(무주택자 주택 공급, 소기업 지원) 5년 8% 정부 보장
- General Board of Pensions and Health Benefits of the United Methodist Church : 자산 \$13.5 B, 1990 program; 10% cap, CI 자산: \$6억, Affordable Housing 85%, Community Facilities Lending 10%, 기타 5%, 평균 수익률 5년 8.4%

9) SRI를 통한 microcredit 자금 조달 방안

- SRI 활성화를 위한 제도 정착 : 연기금의 SRI 투자 원칙, 기업의 ESG 정보 공개 법제화, SRI 투자 지수 등
- 지역투자 활성화 방안 : 정부 주도의 지역투자기금(미국의 CDFI Fund에 해당) 조성, 지역사회 투자에 대한 세제 혜택, SRI 투자자의 자발적 참여 캠페인, 사회적 성과에 대한 금전적 평가 기법의 정착,
- 금융계를 포함한 민간, 정부 모두의 인식의 전환이 필수.

“돈은 돌 때만이 돈이다. 잠겨 있는 돈은 독을 만들어 결국 그 주인을 죽게 만든다”



토론문(3)

양용희 교수(호서대 사회복지학과)



**(사) 함께 만드는 세상 2009년
사업계획**

[사] 함께 만드는 세상 2009년 사업계획

2009.01.



2008년 주요성과





2008년 주요성과

2008.12.31 현재

창업지원 부문

(각종기업, 단축: 건, 백만원)

기금별	총 누계	
	지원건수	지원금액
삼성여성가장	2	15
보건복지가족부	13	745
산은기금	22	370
금강원기금	1	20
삼성생명	20	400
내전자	10	165
신용보증재단	5	95
한국은행	3	54
NAEP	1	100
유연예금	60	1,036.8
가족경제	1	20
강남구청	10	340
생명보험협회	13	245
합 계	181	3,005.8

사회적기업 지원 부문

(각종기업, 단축: 건, 백만원)

	업체수	지원액
경영컨설팅	27	-
사회적기업 대부	10	1,012
합 계	37	1,012

아동복지 지원 부문

(단축: 개소, 개원장, 백만원)

	지원건수	지원금액
의왕공간	8	1,007
야간보호	28	510
환경개선	228	603
보험	700	250
연말활동	3	200
가족경제	2	50
기타	0	30
합 계	972	2,660

2009년 (사)함께만드는세상 조직변화



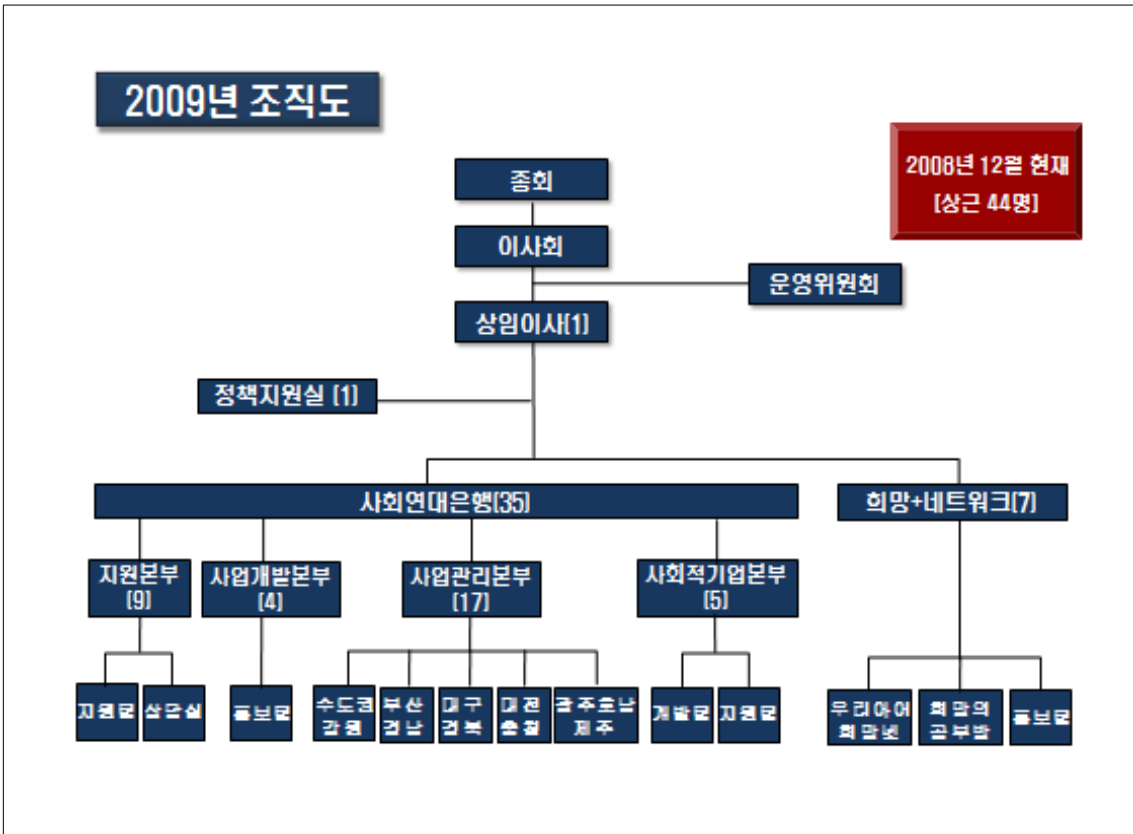
2009년 사업별 지원계획

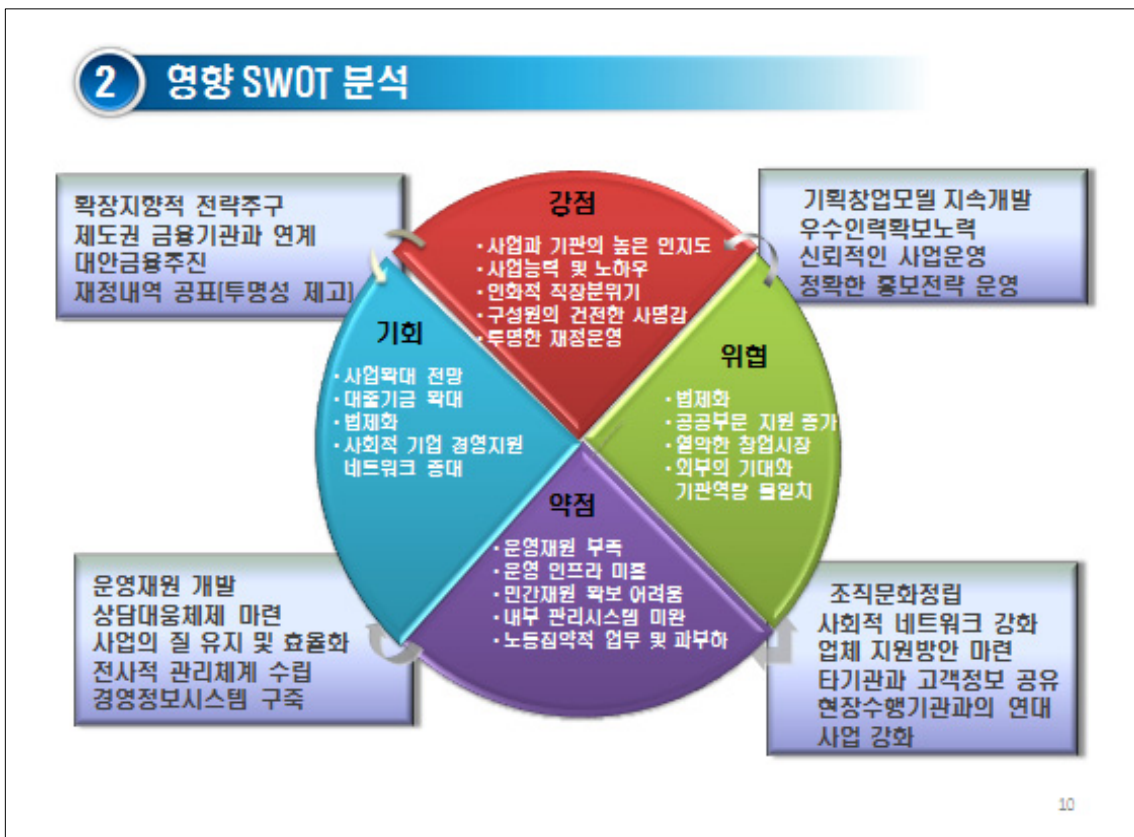
(단위:백만원)

사업		전기예원	수원	지출	차기예원
사회 연대 은행	매이크로크레딧 참여지원	6,300	21,480	24,170	3,610
	사회적 기업	1,674	500	2,008	166
	기타 ¹⁾	496	-	496	-
혁명 + 내드윅크 ²⁾		2,595	2,743	5,278	-
총계		11,065	24,723	31,952	3,776

1) 산재근로자 자녀 장학지원사업

2) 희망+네트워킹은 아플북지 전문 서비스의 시너지 효과를 창출하기 위하여 등불밭 리모델링 등 안정화 환승사업을 주요 사업으로 하는 희망의 등불밭과 빈곤아동 가족지원 사업관리를 통한 지역복지 서비스 네트워크 사업을 주요사업으로 하는 우리아이 희망네트워킹과 결합한 아플북지 전문 서비스 단계를 말합니다.








3 목표 및 기관중점 추진사항



11

4 기관중점 추진사항

- | | |
|---|---|
|  <p>대안금융</p> | <ul style="list-style-type: none"> 대안금융 Action Plan 수립 (Ashoka foundation과 Calvert Foundation의 Benchmarking) 연계등 및 정책 개발 Forum 운영 |
|  <p>조직문화 체계</p> | <ul style="list-style-type: none"> 조직의 경쟁성 직원의 경쟁성, 목표의식 확립 업무 효율성의 제고 보고체계 및 권역 규정 확립 Communication의 증진등 복지 향상 제고 직원의 만족도 향상 직원 자질 향상 교육 |
|  <p>자원확보</p> | <ul style="list-style-type: none"> 운영위원회의 조직 및 증진등 금융기관과의 전략적 제휴 추진 종후리 후원 증가 민간대중지원의 확보 후원자 리스트 관리의 기부고객 만족도 제고 |

12

4-1 기관중점 추진사항

- 홍보**
 - 홍보대사 등을 극대화
 - 연중보고서 제작 및 계간 소식지 발간
 - 브랜드 로고 및 무지개 가계 등의 B호
- 경영정보 시스템 구축**
 - 시스템 구축과 증진
 - 대충관리시스템
 - 돌팔이저 관리
- 사업운영 방법개선**
 - 선결 낙오자 사후관리
 - 추가자금 지원
 - 선결 관소통

13

4-2 기관중점 추진사항

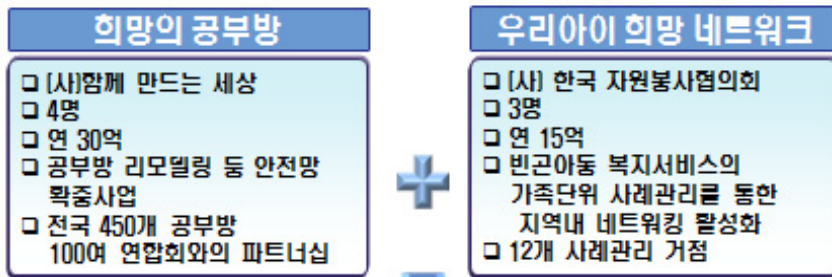
- 사회적 지원 네트워크 구축**
 - (자영업, 사회적 기업) 자문위원 발령과 증진
 - 다기관과의 연대 확대
- RM기능과 지원체계 확립**
 - 지역본부의 기능강화 확립과 권한부여
 - 연력소요 및 증진계획
 - RM 지원관리 시스템 시범운영
 - RM 역량강화
 - 사관 사후관리시스템의 표준화
 - 자금공동체 관리방법 개선 및 시행
 - 지원고객 만족도 제고
 - 현행 지원방법 개선
- 사회적기업 지원체계 강화**
 - 신규사업개발
 - 역량강화 Quality의 교육
 - 네트워크

14

2 희망+ 네트워크



1 2008 희망+네트워크 설립 경과보고



[사] 함께만드는세상 희망+네트워크(가칭)로 조직병합

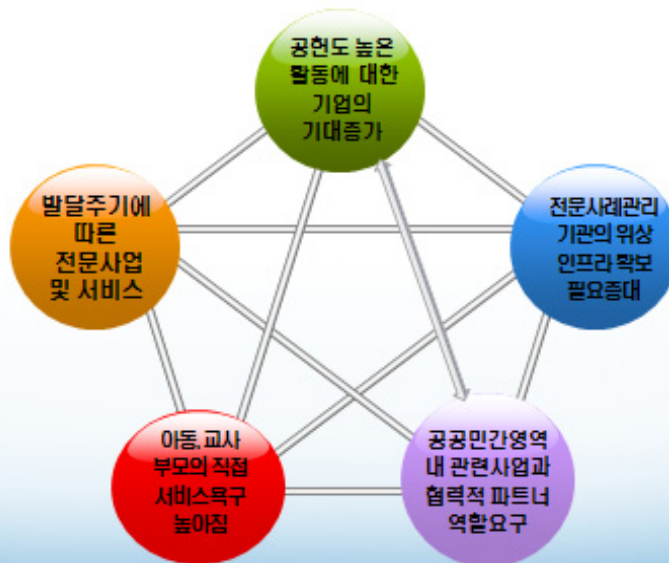
- 주요사업: 공부방 리모델링 등 안전망 확충사업
빈곤아동 가족단위 사례관리를 통한 지역복지 서비스 네트워킹
- 기대효과: 안전망 확충과 사례관리를 융합한 대표적 아동서비스기관(브랜드화)
신빈곤 사각지대를 신속 발굴, 대처하는 아동복지 전문기관(전문화)

2 환경

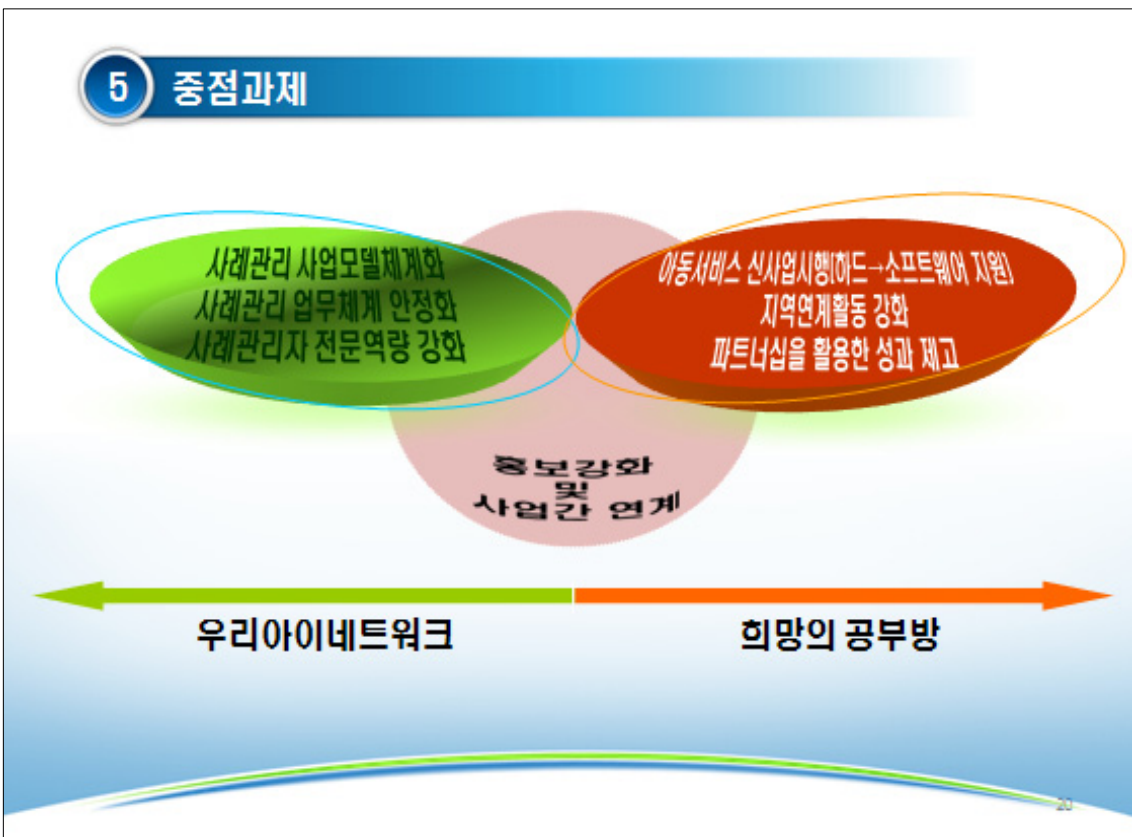


-17-

3 영향



12



5-1 세부사업계획

강점관점 사례관리

희망의 공부방



21

감사합니다



22