

토론문

사회적경제 조직간 거래 활성화 방안에 대하여
- 위타연 사례 -

박은범 위타연 대표

웹&마케팅 관련 분야의 경험적 관점에서

- ✓ 공동 권소시업 및 프로젝트 계획 실행 [규모가 있는 사업의 경우]
 - 지자체 및 정부기관, 민간기업에서 계획된 프로젝트 공동 참여를 통해, 사회적경제 조직의 내부 역량 및 사업수행 경험 향상 기대
 - 예를 들면, 대기업 또는 중견기업 이상의 업체가 수주할 수 밖에 없는 일정 규모 이상의 사업에 있어, 하청 또는 권소시업 방식으로 관련 사회적경제 조직이 참여할 수 있도록 단서를 두도록 하는 방안
 - 이를 통해, 경험 또는 진입 조차 할 수 없는 열악한 사회적경제 조직의 내부 역량 자극 및 자발적인 기업간 거래 연계 기대 가능

웹&마케팅 관련 분야의 경험적 관점에서

✓공동 권소시업 및 프로젝트 계획 실행 [소규모 사업의 경우]

- 동종 사회적경제 조직간 경쟁구도의 형성이 예상되고 있기에, 동종업종간의 공동 권소시업 및 세부적인 주력 사업에 대한 역할 분담으로 다양한 사업 기획의 공유 및 수준 높은 사업 역량 보유
- 예를 들면, 웹사이트 제작에 있어 디자인(휴먼에듀피아), 서버호스팅및유지보수(WITA연) 등
- 이를 통해, 보다 세분화된 전문기업으로 성장 및 사회적경제 조직간 전략적 아웃소싱 체계 구축

웹&마케팅 관련 분야의 경험적 관점에서

- ✓ 사회적경제 조직간 고정 B2B의 전략적 실행
 - 일정기간의 예정된 수익기반 속에서의 내부역량 강화를 위한 지속적 투자 환경 마련
 - 예를 들면, 각 사회적경제 조직의 웹사이트, 인쇄물제작, 웹마케팅 관리 등에 소요되는 고정 비용을 적절히 책정하여 2-5년 기간으로 실행하는 5-10개의 기업이 확보되었을 경우, 높은 집중력 발생 기대
 - 이를 통해, 수행기업은 전담 인재의 편성 및 성과를 높이기 위한 재투자 계획 수립 가능하며, 수혜기업은 보다 전문적이고 지속적인 서비스 지원을 기대할 수 있음
 - 또한, 동종 사회적경제 조직간의 전략적 아웃소싱을 기반으로 한, 문화 확산 기대

웹&마케팅 관련 분야의 경험적 관점에서

- ✓ 수준높은 거래문화 형성을 위한 수행기업과 수혜기업간의 관점 조율
 - 일반적인 갑과 을의 거래 관계가 아닌 상생의 전략적 아웃소싱 체계로의 관계 성장이 필요함
 - 예를 들면, 쇼핑몰을 통한 매출 비중이 높은 기업의 경우, 쇼핑몰 전담 인재 (디자인/프로그래머/마케팅 기획 등)를 2-3명을 보유하는 상황으로 가정할 때 매년 인건비 및 경비 등을 만 1억원 수준으로 산출 가능한 상황임. 이에 이러한 비용을 상대적으로 낮추면서도 지속적인 경영 지원을 위한 파트너십의 계약 관계 형성이 필요하다고 판단됨
 - 이를 통해, 사회적경제 조직 간의 상호 협력적 기업문화를 형성함으로 갑과 을의 종속적 자본주의 거래 관계를 보완한 상생적 모델을 제시 할 수 있는 선구자적 역할 기대