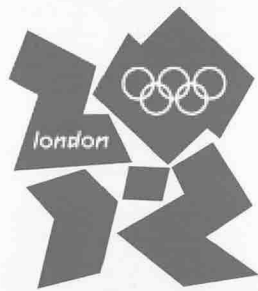


## 인쇄인들이여 2012년 런던올림픽을 주목하라!



2008 베이징올림픽 이후 지금은 미디어의 강렬한 스포트라이트들이 2012년 런던 올림픽에 집중되어 있다. 2012년 런던 올림픽의 4년은 영국의 트로피 캐비닛에 추가로 메달이 진열될 몇몇 레드그레이브(Redgrave, 올림픽 조정경기 챔피언의 이름, 유망주)들이 발굴되는 기간이 될 수도 있겠지만, 가장 큰 재정적인 황제는 의심의 여지도 없이 영국 기업들이 국고의 지원을 받을 수 있는 기회를 얻는다는 것이다. 지난 4월 문화부 장관 테사 조웰(Tessa Jowell)의 발표에 따라 올림픽 추정 예산이 27억 파운드에서 93.5억 파운드로 세 배나 증가된 점을 고려할 때, 조직 위원회가 가장 원하는 것은 웹블리(Wembley) 경기장 건설사건 또는 히드로 제5터미널(Heathrow Terminal 5)의 불안한 출발과 같은 상황이 다시 재연되지 않는 것이다. 이 예산 증가는 세금 납입자들과 미디어를 격분시키는 원인이 되었지만, 올림픽 게임 공급업자들에게는 돈벌이의 보고가 될 수도 있을 것이다.

### 인쇄업계의 황금을 얻기 위한 길로 들어서기

공공 부문 ODA(Olympic Delivery Authority)는 런던의 제반시설 준비를 위해 60억 파운드를 투자할 예정인 한편, 런던 올림픽 게임 조직 위원회(LOCOG)의 예산은 20억 파운드로 알려지고 있는데, 그 대부분이 민영 자금이다. 정부조달은 2009년에 시작되는 LOCOG의 주요 조달과 함께, 이 올림픽 게임의 Compete For 웹 사이트([www.competefor.com](http://www.competefor.com) 참조)를 통해 공공 부문 스타일의 모델을 따를 것이다. 이 올림픽 게임을 통해 7000여건 직접 계약과 7만5000건에 이르는 계약 기회가 창출되고, 다소 수익성이 높은 인쇄 생산이 포함될 것이다. 그렇다면 어떻게 대규모 및 소규모 영국 인쇄업자들이 이 올림픽 기회를 통해 이익을 올릴 수 있을까?

공식 올림픽 조달 정책에 따르면, 비록 큰 계약들은 큰 회사에게 돌아가겠지만 중소기업의 참여를 적극 권장하고 있다. 문서상에도 '소규모 단체들을 위한 대부분의 기회는 주요 계약업체들의 공급 체인 내에 있기 때문에 ODA는 이 계약업체들이 그 기회를 활짝 개방할 것을 권장할 것이다' 라고 언급되어 있다. 주요 공급업체들은 Compete For의 하청계약 작업을 공시해야 할 것이다.

## 까다로운 입찰 과정

그러나 단 한 번뿐인 올림픽 기회를 통해, 영국 인쇄업계는 어떻게 이 공공의 돈을 활용할 수 있을까? 공공 부문 계약은 인쇄기가 계속 돌아가게 하는 일종의 정규 일거리를 제공한다. 레드린 프린트(Redlin Print)는 68명의 직원이 있는 공공 부문 계보를 가진 회사이다. 첼름포드(Chelmsford)에 기반을 두고 있는 이 인쇄업체의 닉 페인트(Nick Faint)는 “4~5년 동안 당신과 함께 일하고 싶어 하는 이익이 보장되는 고객과 함께 일하고 싶지 않으세요?”라고 말했다.

또 다른 중요한 동기는 공공 부문 작업이 대부분 불경기의 증거가 될 수도 있고 해안 지역에 머무는 경향이 있다는 것이다. 그러나 주의할 점은 그런 계약에 입찰하고 낙찰되는 것이 복잡하고 융통성이 없고, 많은 인쇄업자들을 갑자기 멈추게 만드는 과정 방식의 접근법을 요구한다는 점이다. 그것이 단지 또 다른 가격 경쟁이라고 생각하는 것은 일반적인 잘못된 생각이다. 가장 낮은 가격을 제시하지 않고도 최근에 지역 당국과 계약을 체결한 페인트는 “가격은 세 번째 또는 네 번째였지만, 우수한 품질의 서비스 제공 방식을 통해 이를 극복했다”고 말했다.

가격은 낙찰 기준의 한 작은 부분에 불과하다. 최근 런던 개발 당국의 인쇄 계약의 경우, 입찰의 5%만이 가격에 비중을 두었다고 한다. 나머지의 45%는 제공된 서비스의 품질에 의해, 그리고 50%는 인가 및 정책에 의해 결정되었다. 지역 지원 단체 프린트런던(PrintLondon)의 책임자 크리스 페이트필드(Chris Patefield)는 “공공 부문 구매자들은 점점 더 가격이나 품질을 고려하기 전에 그 회사가 어떤 종류의 회사인지를 알기를 원한다”라고 말한다. 특히, 정부 단체들은 의심스러운 공급업자들과의 거래로 인해 신문 꼭대기에 불미스러운 제목으로 실리는 것을 두려워하므로, 공공 부문의 경우 인증 및 정책을 반드시 갖게 한다. 입찰을 가격 전쟁으로 되돌려 보내는 이유는 정책이 의무가 되고 품질 기준이 정해지면 가격만이 변동 가능한 것으로 남겨지기 때문이다.

증서가 크게 중요하지는 않지만 시청 앞에서 FSC 배지나 ISO 9001을 흔들기 전에 당신이 공급업자로 적합한지 아닌지를 판단해 볼 필요가 있다. 프린트런던의 공공 부문 조달에 관한 최근 워크숍에서, 라치 컨설팅(Larch Consulting) 관리 책



임자인 루시 제이니스(Lucy Jeynes)는 첫 번째 좋은 질문으로 “우리가 이길 수 있을까요?”를 제안하였다. 제이니스는 예를 들어, 공공 부문 단체는 입찰가가 공급업자의 판매액의 1/4 이상을 차지하는 경우 회사에 일을 맡겨서는 안된다는 기준 사업 규칙에 동의한다고 말했다. 그러므로 만약 매출액이 40억 파운드인 인쇄업자라면, 경쟁이 시작되기도 전에 이미 이길 승산이 없는 경우 10억 파운드 입찰을 위해 노력하는 것은 시간을 낭비하는 것이다.

그러나 금융 적합성 및 정책이 주도권을 장악하고 있지만, 고객 관계는 여전히 중요하다. 더 이상 계약 건이 없다 하더라도, 더 좋은 관계를 유지할수록 그 일을 얻어낼 가능성이 더 많기 때문이다. 당연히 승리는 엄격한 기준에 의해 정해지고, 구매자와의 잡담이 도움이 안 될 수도 있겠지만, 고객의 시선에 맞추는 것은 중요하다.

공공 부문 조달 담당자들은 안전하고 적합한 업체들을 찾고 있다. 그들은 대중에게 설명할 의무가 있고, 그리고 책임과 신뢰를 약속하는 투명하고 개방된 구조를 가진 인쇄업자를 찾기 위해 방향을 돌릴 것이다. 그런 인쇄업체들 가운데 하나가, 인쇄업계에 20년 넘게 종사해 온 런던에 기반을 두고 있는 아바쿠스 리토그래픽 프린팅(Abacus Lithographic Printing)이다. 20명의 직원이 있는 아바쿠스의 폴 벨처(Paul Belcher)는 “공공 부문은 사회적으로 그리고 환경적으로 올바른 것을 수행한다고 인식될 필요가 있고, 마음이 잘 맞는 공급업자들이 주변에 많이 있어야 한다. 입찰은 채택되는 과정이고 그래서 자유롭게 개방된 아이디어가 있다. 그러나 발치는 이것이 실제로(실질적인 이유로) 광범한 공급업자 배정을 처리하려고 하는 사람이 누구냐의 문제인지 확신할 수 없음을 인정한다”라고 말했다.



### 품질에 대한 인센티브

당신이 공급업자로 적합할 수도 있겠지만, 조달 프레임워크(기본골격) 덕분에 점점 더 많은 공공 부문 작업이 공급업자들의 비공개 명단에 맡겨지게 되었다. 원래는 교통부(DfT)가 주관했지만 지금은 OGC(Office of Government Commerce, 정부 상업 사무소)의 산하에 있는 교차정부 인쇄 프레임워크가 2007년 4월 1일자로 시행되고 있다. 여기에 포함된 인쇄 회사들은 엄격한 자격 기준을 준수하고 있음을 보장받는다. 결론은 Litho SRA1/B1과 웹 오프셋(Web Offset)같은 10개의 다른 추첨으로 나뉜 작업은 공급업자 자격을 인증 받은 60여 인쇄업체에게는 10억 파운드의 가치가 있을 수도 있다. 10개의 추첨에 모두 걸려있는 승인된 유일한 인쇄업자인 세인트 아이브스(St Ives)는 이 역시 고객들에게 큰 혜택이라고 말했다. 세인트 아이브스의 고객 서비스 책임자인 알란 워너(Alan Warner)는 이렇게 말했다. “OGC는 예비 자격 단계를 뛰어넘는 것이 평균적으로 회사들이 77일을 절약할 수 있고 비용과도 관련이 있다고 생각한다. 이러한 종류의 절약은 프레임워크들이 그대로 유지됨을 의미한다. 워너는 OGC가 재무부의 일부”라고 덧붙였다. 알리스테어 달링(Alistair Darling, 재무부 장관)은 이러한 프레임워크들을 이용하도록 대대적인 선전을 하고 있다.

그러나 만약 대부분의 인쇄업자들처럼 당신도 프레임워크를 만들지 못했고 그러나 재개되길 기다리며 몇 년을 소비하길 원하지 않다면, 공공 부문의 기회는 여전히 남아있다. 교통부 인쇄 및 출판 관리자 크리스 카메론(Chris Cameron)은 “안타깝게도 많은 공공 부문 단체들이 독립적으로 OGC 프레임워크를 마련하지 못하고 있다. 프레임워크를 마련하지 못한 공급업자들에게 이것이 기회의 끝이 아니다”라고 카메론은 말했다.

### 최고의 적격자로 살아남기

EU 전반에 걸쳐 최신의 기회들을 계속 유지하는데 도움이 되는 웹사이트들이 있다. 비록 뇌물 사건이 될 수도 있지만, 입

찰 종류에 따라 합리적으로 접근할 수 있는 몇 가지 간단한 단계들이 있다. 만약 ‘제한된 입찰’이라면, 첫 번째 관문은 예비 자격 질문(PQQ)이 될 것이다. 이 통과 실패 단계는 잠재 공급업자들의 수를 감소시키기 위한 목적으로 만들어졌고, 여기에서 실패한 입찰자는 즉시 응시에서 제외된다. PQQ는 재무 상태와 사업 성실 같은 것을 자세히 본다. 이를 뒷받침할 수 있는 법인 설립 인가증, 정책 문서, 지난 3년간의 감사 회계장부 등의 증거 서류를 첨부해야 한다. 라치(Larch)의 제이니스는 회사들에게 모든 PQQ 관련 문서를 전자 버전과 하드카피 버전으로 작성하고, 분명하고 쉽게 접근할 수 있는 곳에 보관하라고 충고한다. 이 방법을 이용하면 마감 시간이 다가올 때 서류작업을 하느라 시간을 낭비하는 일이 없을 것이다. 이 과정은 어떠한 예비 자격 없이도 누구나 정가 입찰에 초대되는 ‘개방 입찰’에도 도움이 된다.

PQQ 또는 완전한 입찰을 제출하든 아니든 상관없이, 지시 사항들을 정확하게 고수해야 함을 명심해야 한다. 많은 입찰자들이 아주 작은 실수로 낭패를 본다. 공공 부문 조달 부서들은 엄격한 규칙을 따르고, 심지어 가장 작은 일탈이 실패를 의미할 수도 있다. 예를 들어, 입찰을 일반적으로 확인 불가능한 것이어야 한다. 화려한 무늬의 편지지에 인쇄된 제출 서류는 회사하게 보일 수도 있지만 실격을 의미하기도 한다.

실패한 입찰이 판매 인력에 의해 이루어진 경우라면 더 낙담스럽다. 차라리 그 시간을 가두 판매에 소비하는 것이 더 나은 것이다. 아바쿠스의 발처는 “회사가 실패한 올림픽 입찰을 준비하는데 수 주가 걸렸고, 결국은 시간 낭비로 판명된 그런 문서를 처리하는 전문 부서를 두지 않았기 때문에 더 많은 노력을 들여야 했다”고 말했다. 만약 입찰을 통해 일을 따내기로 결정하였다면 그것을 감독하는 전담자나 부서를 두라고 제이니스는 제안한다.

그녀는 “우리가 이길 수 있을까? 라는 최초의 질문으로 돌아가 이길 수 있는 기회가 있는 경우에만 일을 시작하는 것이 시간을 낭비하는 것을 피할 수 있다고 말한다. 또한 계약을 놓쳤을 때뿐만 아니라 계약을 성사시켰을 때에도 피드백을 요청하라”고 충고한다.

올림픽처럼 한 번밖에 없는 기회들은 잘 오지 않는다. 올림픽 게임은 작은 성공들을 위한 충분한 여지를 제공하는, 다른 점에서 보면 알찬 경쟁 기간의 하이라이트이다. 런던 2012는 영국의 모든 인쇄업자들에게 황금 같은 기회가 되는 것은 아니겠지만, 공급업자 기준에 맞추는 것은 일 년 내내 공공 부문 연단의 꼭대기에 오를 수 있는 기회를 얻게 할 것이다.

필자 스티븐 커난(Steven Kiernan, [www.printweek.com](http://www.printweek.com))

번역 박성권 기자 [vovsys@print.co.kr](mailto:vovsys@print.co.kr)