



□ 서울인쇄조합 경영세미나

디지털 변화 추세 발 빠르게 대응해야

서울인쇄정보조합(이사장 조정석)은 지난 6월 20일부터 이틀간 강원도 용평리조트에서 『2008년도 경영자 세미나』를 개최했다. 이날 세미나에는 홍우동 대한인쇄문화협회 회장, 이충원 대한인쇄정보산업협동조합연합회 회장, 김진배 대한인쇄정보기술협회 회장 등 내빈과 400여 명의 조합원이 참석한 가운데 성황리에 개최되었다. 용평리조트 그린피아 1층 그랜드볼룸에서 열린 이번 세미나는 'B2B 쇼핑몰 사업설명회'와 '동국대 RIS-서울인쇄센터 사업설명회'에 이어 '잃어버린 생명의 밥상을 찾아서'라는 주제로 김인술 온생명평생교육원장의 건강강연이 진행됐다.

조정석 이사장은 세미나에 앞서 인사말을 통해 "최근 독일에서 개최된 드루파2008에 나타난 인쇄기술은 디지털 인쇄환경으로의 변화가 더욱 가속화될 것이라는 점이었으며, 오프셋인쇄의 경우는 더욱 대형화 된 포맷의 인쇄기가 전시되었다"면서 "이처럼 전 세계적으로 인쇄업계에 화두가 되고 있는 디지털 인쇄환경에 우리

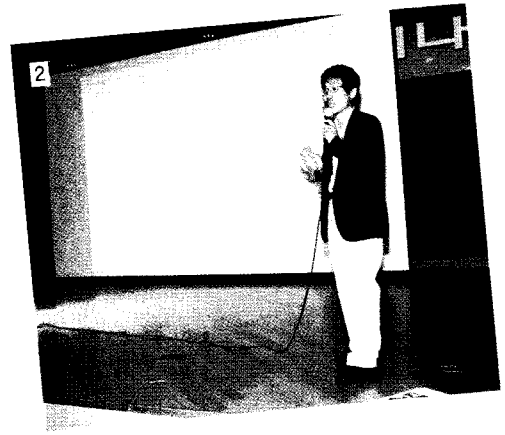
업체도 발 빠르게 대응해 나가야 할 때"라고 강조했다. 다음은 이날 발표된 'B2B 쇼핑몰 사업설명회'의 주요 내용이다.

B2B 전자상거래(쇼핑몰)

서울인쇄조합은 코스닥 상장 B2B e-마켓플레이스인 (주)이상네트웍스(대표이사 조원표)와 함께 조합원사에게 신용보증기금의 B2B구매자금 한도를 제공하고 인쇄 원부자재를 공급하는 B2B 전자상거래(쇼핑몰) 사업을 추진한다.

이번 사업은 원부자재의 현금, 카드 구매방법과 함께 신용보증기금 B2B 전자상거래보증 제도를 통해 참여 구매기업에게 구매자금을 지원해 주고 있어 그동안 공동구매 사업의 걸림돌이었던 담보문제와 자금부족 문제를 동시에 해결할 수 있을 것으로 기대하고 있다.

쇼핑몰의 강점은 체계화된 통합 관리가 가능하고 전체 쇼핑몰의 활성화를 위한 의사 결정이 용이하다는 것



1. 조정석이사장이 인사말을 하고 있다. 2. 동국대 이의수 교수가 RIS사업에 대해 설명하고 있다.
왼쪽면, 세미나에 참석한 인쇄인들

이다. 이러한 방식이 모두 좋은 성과를 얻기 위해서는 고객관리, 지속적인 홍보와 마케팅이 동반되어야 가능하다. 특히 쇼핑몰 활성화를 위해 일관성 있는 관리 시스템이 무엇보다 중요하므로 담당자에 대한 지속적인 교육이 필요하다.

‘온라인 B2B 자금’ 100 활용하기

기업은행 경제연구소는 최근 중소기업 3곳 중 1곳이 자금난을 겪고 있으며 갈수록 자금사정이 악화되고 있다고 보고된 바 있다. 특히 중소기업 경영자가 가장 곤란을 겪는 것 중의 하나가 자금 확보에 대한 어려움이다. 원부자재 등의 구매는 현금으로 하고, 수금은 어음으로 하는 경우가 많은 중소기업의 경우는 더욱 뼈아프게 들리는 현실이다. 투자를 할 때도 그렇다. 중견 업체는 금융권을 통한 자금 유입이 원활한 편이지만 그렇지 못한 중소기업 및 영세업체들에게 금융권은 문턱이 높기로 한이 없다. 은행을 비롯한 각종 금융권을 찾아가 자금을 대출받으려 해도 먼저 요구하는 게 담보이기 때문이다. 하지만 신용보증기금(이하 신보), 기술보증기금(이하 기보)의 전자보증 제도를 이용하면 담보를 제공할 필요 없이 신용대출이 가능하다. B2B구매카드로 구매대금을 결제할 수도 있고 해마다 더 많은 신용한도를 받아 자금회전에 큰 도움이 된다.

B2B대출상품(B2B구매카드)

신용보증기금·기술신용보증기금의 전자보증 제도는

판매기업의 채권회수를 보장해주는 B2B담보보증과 구매기업이 은행의 B2B금융상품을 대출받을 수 있도록 도와주는 B2B대출보증으로 나뉘어져 시행된다.

B2B대출보증은 B2B구매자금대출과 B2B구매카드로 두 가지 상품으로 구분하여 운용되고 있고, 취급은행은 기업, 하나, 신한, 우리, 대구, 농협, 국민, 외환, 씨티 등 금융기관으로 이용이 확대된다. B2B구매자금대출은 전자상거래를 통한 계약내역과 세금계산서 발행내역을 은행에 전송하면 전송완료 시점에 대출을 실행시켜 판매 기업에게 결제당일 현금이 입금되는 시스템이다. 기존 구매자금 대출에 비해 한도증액이 가능하며 보증수수료도 저렴하다.

인쇄업계를 위한 안전결제 서비스

최근 신 3고(고유가, 고원화, 고금리)로 경계가 급속히 냉각구도로 전환되었고, 특히 인쇄업계의 경우 타 산업에 비해 더욱 어려움을 겪고 있는 가운데 현금유동성이 현저히 떨어지고 있어 이상네트워크와 신보, 은행 3개 기관이 협약하여 공동으로 연계되어 운영되고 있는 온라인 B2B(기업간거래) 자금 지원이 이 난관을 헤쳐 나가기 위한 대안으로 주목되고 있다.

판매기업은 안정적인 매출채권 확보로 매출증대에 기여하고, 거래처 연쇄부도 위험을 사전에 예방할 수 있으며, 신규 거래선과는 초기 결제를 안정적인 B2B 전자결제로 해결하여 신규 거래처 확대에도 도움이 된다.

박성권 기자 vovsys@print.or.kr