



## 윤리·상생경영으로 동반성장

### - 신세계의 중소벤처기업 지원

대한민국 유통산업을 이끌어온 종합유통전문기업 신세계. 신세계는 협력업체를 신세계의 유통인프라를 성장 발전시키는 또 하나의 파트너로 정의하고 윤리경영과 상생경영을 통해 협력사와 동반성장을 모색해왔다. 이에 지난 99년 윤리경영 선언과 함께 신세계 임직원은 물론 거래관계를 갖고 있는 모든 협력회사와의 공존공영을 위해 '상생경영'을 실천하고 있다.

매달 상생경영의 테마를 설정하여 실질적인 상생경영 실천계획을 수립하고 있는 신세계는 중소벤처기업 지원을 위해 중소기업 초청박람회와 협력회사와 공동 기획전 등을 진행했으며 이외에도 지역 특산물전을 열어 지역경제와의 상생경영도 꾸준히 추진하고 있다.

#### ◆ 신세계 중소벤처상생협력 방안

신세계가 협력사와의 상생경영을 위해 꾸준히 실시하고 있는 주요 제도는 다음과 같다.

#### ※신세계 협력회사 지원프로그램

구분	내용
네트워크 론	신세계와 거래관계인 중소기업, 은행의 네트워크 구축 발주 계약서로 은행으로부터 대출 받을 수 있음
결제 대금 기일축소	납품대금 결제 기일을 최고 25일 앞당겨 지급
무번품 계약 제도	직접 매입하여 판매하는 상품의 협력회사에 대한 번품 금지
중소기업 초청박람회	중소기업이 판로를 확대할 수 있는 대표적인 행사 EX) 총 4회 진행 2,113개 업체 참여 282개사 거래 개설
Co-Marketing 강화	지역특산물(식품부문을 1조원 이상매입 협력회사와의 공동 기획전 (첫회 LG생활건강)
신세계 페이	본인의 뒤편은 본인 이 지불, 투명한 거래문화를 정착





**신세계**

신세계가 밀거름이 되겠습니다

모양도, 맛도, 제각각이지만  
동반상생이라는 목표 아래  
다 함께 뛰는 신세계 가족—  
협력회사에 대한 육성지원이다  
더 큰 미래를 향한 신세계의 경영철학입니다.

8월 상생경영 테마는 「**협력회사 육성지원 활성화**」입니다.  
협력회사와 동반상생을 위해 경영력을 강화할 수 있는  
다양한 프로그램과 제도를 활성화 합니다.

**우수 협력회사를 적극 육성지원 합니다.**

- 우수 협력회사를 육성지원하는 상생모형을 구축합니다.
- 협력회사의 우수 교육 프로그램을 공유합니다.
- 경영관리 등 협력회사를 리스크 제로화 방안으로 지원합니다.

**협력회사와의 함께 단결이입니다.**

- 포스트서비스 및 협력회사 비전과목표를 통해 계열사들을 선동합니다.
- 복리후생 및 제반제도 등 협력회사에 혜택을 적극 확대합니다.
- 협력회사 본부장급 도임을 적극 지원하는 상생을 실현합니다.

협력회사의 경쟁력이 신세계의 경쟁력입니다.

**신세계**

**YOU GO! WE GO!!**

하나된 우리는 천.하.무.적.

7월 상생경영 테마는 「**협력 파트너 공감경영 실현**」입니다.  
모두가 뛰는 한 팀과 믿음으로 아래 동반상생이라는  
우리의 목표를 향해 함께 생각하고 함께 공유하여  
경쟁력을 실현하는 '상생'의 문화를 만들어 갑니다.

**신세계는 공감경영을 실현합니다.**

- 상생 리허시팅을 통한 동반상생을 추구합니다.
- 협력회사와 하위기업 경영역목 및 비전을 공유합니다.
- 리허시팅을 통해 상생이제 목표를 위한 단결을 유도합니다.
- 정보 공유를 통한 상호 신뢰를 강화합니다.

**신세계는 파트너와 함께 실천합니다.**

- 경영기 역량강화 및 리스크 제로화 등을 함께 실천합니다.
- 경영기 사일링 및 호기심 안전사고 대책을 함께 공유합니다.
- 리허시팅을 통해 재무공감하고 함께 발전에 앞장섭니다.
- 포스트서비스를 통한 신세계 근무환경을 함께 만들어 갑니다.

상생 파트너십은 신세계 가족의 경쟁력입니다.

### ① 신세계 네트워크 론

신세계 네트워크론이란 신세계와 거래관계를 유지하고 있는 중소기업이 신세계와 납품계약을 체결하고 해당 발주 계약서를 담보로 기업 은행으로부터 대출을 받고 향후 납품대금으로 대출금을 상환하는 제도이다.

신세계는 먼저 이마트부문과 거래관계를 유지하고 있는 300여 개의 중소기업 위주로 연간 500억 원 규모로 시행되는 네트워크 론은 점차 업체 수와 자금 규모를 확대해 나갈 계획이다.

### ② 협력회사의 '납품 대금 결제' 기일 축소

신세계는 율리경영의 일환으로 2005년 1월부터 백화점과 이마트의 협력회사의 납품 대금 결제 기일을 최고 25일 앞당겨 지급하고 있다.

이는 협력회사와의 공존공영을 몸소 실천하고 내수경기 위축으로 자금 운영이 어려운 협력회사를 지원하기 위해서다. 이 제도를 통해 2천여 개의 협력회사가 연간 1조 4천억 원의 결제 대금을 최고 25일 앞당겨 받고 있으며 신세계는 연간 약 31억 원의 금융 비용을 부담하고 있다.

### ③ 무반품 계약 제도

신세계 이마트 부문은 작년에 일부 부문에서 시범적으로 운영하였던 「무반품 계약 제도」를 직매입 형태로 매입하는 모든 협력회사의 상품으로 확대하여 운영기로 했다.

이로써 할인점 상품 중 PD자사 관리 브랜드(상품)나 신선식품, 가공식품, 생활용품 등 할인점이 직접 매입하여 판매하는 직매입 상품의 협력회사에 대한 반품이 전면 금지된다.

### ④ 중소기업 초청 박람회 개최

“중소기업 초청 박람회”란 경쟁력 있는 상품 발굴을 위해 이마트가 산업자원부와 중소기업청의 후원을 받아 개최하는 행사로 농수축산지 생산자나 생산 기반을 가지고 있는 제조기업 등 상품을 직접 생산하는 중소벤처기업이라면 누구나 지원할 수 있다.

현재까지 총 4회 진행했으며, 2,113개 업체 참여해 이 가운데 282개사가 이마트와 신규로 거래를 개설했다. 시장개척이 어려운 중소벤처기업들에게 판로를 확대할 수 있는 대표적인 행사로 자리를 잡고 있다.

### ⑤ 협력회사와 지역사회와의 CO-MARKETING 강화

이마트는 협력회사와의 공동 대형 행사시 별도의 특설매장을 협력 회사에 제공하고 이마트의 전단에 광고를 게재하는 등 협력회사 지원에 적극 나설 예정이다.

또한 지역사회의 공동 발전을 위해 이마트는 올해 지역 특산물(식품 부문)을 1조 원 이상 매입기로 하였으며 향후 이마트 전체 매출의 20% 이상까지 올리기로 했다.

앞으로 신세계는 우수한 중소벤처기업과의 동반성장을 위해 지속적으로 커뮤니케이션 채널을 구축하고 비즈니스 협력체계를 구축코자한다. 이를 위해 경영진 상호 교류기회를 확대하는 한편, 협력사의 고충 및 업무 관련 의견개진이 가능한 온오프라인 창구도 마련하였다. 신규사업을 공동개발하고 New Biz모델 사업화 지원(제휴), 해외시장에서의 동반 사업기회 확대를 목표로한 Global Market 진출 협력도 활발히 진행하고 있다.

또한 협력사에 대한 투명한 평가체계를 마련하여 상호 신뢰관계를 형성하는 한편 교육, 재무, 시스템 등 다양한 분야에서 협력사를 지원할 수 있는 방법을 모색할 것이다.