

[디지털 목회] 전자상거래 시대와 온누리 교회의 소명

이재규 집사 / 2000 / 페이지수: 2

전자상거래란 인터넷을 이용하여 물건을 사거나 팔 수 있는 상거래를 말한다.

전자상거래가 형성되기 위해서는 제품을 소개해 줄 수 있는 전자 카탈로그가 필요하다. 초기에는 기업이 자사 제품을 홍보하는 목적으로 전자 카탈로그를 만들었지만 인터넷의 성격을 활용하여 같은 화면에서 주문도 가능하고, 대금결제도 가능하게 발전되었다. 이런 형태의 전자적상점이 보편화 되면서 유통 구조에 큰 변화를 가져오게 된다.

가장 큰 매장은 인터넷

예를 들어서, 세계에서 제일 큰 규모의 서점은 인터넷상에 존재한다. 7백만 종의 서적을 취급하는 아마존 서점이 그 예이다.

아마존이 성공한 초기, 성공요인이 인터넷의 편의성에 있는 것이 아니라 하는 관심이 집중되었다. 그러나 아마존의 아성에 도전하는 1천개의 매장을 가진 반즈 앤 노블(Barnes & Noble-이하 BN)서점을 향한 처절한 대응 전략이 관찰 대상이다. BN도 인터넷상에 상점을 개설하였다. 그런데 누가 승자가 될 것인가? 주식시장에서는 아마존의 기업 가치를 BN보다 10배 높게 평가하고 있다.

또 다른 한 예는 컴퓨터를 인터넷상으로 판매하는 델 컴퓨터(Dell Computer)의 사례에서 찾아 볼 수 있다. 델은 매장 없이 주문 생산으로 경쟁력을 갖춘 회사이다. 주문생산 체계의 의미는 제품의 재고를 7일치 수준으로 경영을 하는 것을 의미한다. 기존 유통경로를 이용한 컴퓨터 제조사들은 제품재고를 60일치를 보유하는 관리체계였기에, 과거 방식을 바꾸지 않고는 생존할 수 없게 되었다.

이에 따라 IBM은 미국의 PC 시장에 대해 기존의 유통경로를 포기한다고 선언했다. 인터넷을 통한 '생산과 유통의 혁명'이라고 말해도 좋을 만한 변신이 강요되고 있는 사회가 온 것이다.

또 다른 큰 변화는 전자입찰 시장에서 발견될 수 있다. 전자입찰이란 기업들이 법적인 요건에 따라 시행하는 입찰이 아니라 흥정의 수단으로 입찰과 경매를 수행하는 것을 말한다. 예를 들어서 제너럴 일렉트릭(GE)사는 TPN이라 이름 지어 전자입찰 시스템을 개설하여 올해는 50억불 규모를 구매하고 있다.

이 결과 원가절감이 10~20% 실현되었으며, 구매기간도 절반이하로 단축되었다. 뿐만 아니라 과거의 구매부서의 구매행위는 인터넷상의 TPN으로 대체되었고, 구매담당자는 공급사들에 대한 품질관리로 그 역할이 바뀌어 60%의 인력이 재배치되게 되었다.

여기에서 한걸음 더 나아가 TPN은 다른 회사의 구매를 대행해 주는 목적으로 개방되었다. 이에 따라 기업의 구매활동을 외부에 의존할 수 있는 시대가 열린 것이다. 구매과정이 투명해지고 그 비용과 시간의 절약이 전자상거래로 가능해 진 것이다.

이러한 사례는 다른 기업에도 도미노 현상으로 파급되어 모든 구매력 있는 기업은 구매방식을 바꾸고 있다.

따라서 납품기업은 전자상거래에 동참하지 않고서는 존재할 수 없게 되었다.

미국의 자동차 3사가 공동의 구매회사를 설립하고 인터넷상으로 수만 개의 기업과 연계되어 구매효율을 증진하겠다는 발표는 자동차업계의 사활을 결정할 인터넷 시대의 경쟁양상을 단적으로 보여준다.

전자상거래는 더 이상 선택의 여지가 없는 생존 수단이 된 것이다. 이런 상황이었기에 GE나 미국 자동차회사의 부품을 수출하던 회사들의 대응책은 당연히 인터넷으로 옮겨가야 했다.

금융기관들은 어떠한가? 거래수수료에 의지하던 우리나라의 증권회사는 사이버증권 의존도가 60%를 육박하고 있고, 이 수준은 세계 최고에 이른다. 사이버 은행도 현재 15%를 점유하고 있다. 그 성장률을 생각할 때 기존의 지점구조를 그대로 유지하면서 국제경쟁력을 갖출 수는 없다는 견해가 지배적이다.

우리는 인터넷을 편리해서 좋다고 한다. 그렇다. 그러나 소비자로서의 편의성 뒤에는 공급자로서의 치열한 경쟁력이 뒷받침되어야 한다. 그래야 생존할 수 있다. 이러한 현상을 우리는 '정보화 혁명'이라고 불러도 과장이 아닐 것이다.

효과적인 사역 도구가 될 인터넷

우리는 이런 시대적 변화에 대응해서 개인이나 직장인, 사업가로서 성공을 해야 한다.

온누리 교회, 하나님의 모든 교회, 모든 선교단체도 사역환경의 변화에는 예외일 수가 없다. 이러한 시대적 조류는 기회일 수도 있고 위기 일 수도 있다. 인터넷을 지혜롭게 활용하면 2천명의 파송된 선교사에게 필수 불가결한 통신망이 될 수도 있고, 1만 명의 사역자들을 효과적으로 연결시켜 줄 수 있는 도구가 될 수도 있다.

인터넷은 건물에 제약되지 않고 우리 교회의 설교나 프로그램을 국내외에 전달하는 도구일 수도 있고, 무엇보다도 교회가 없는 선교현장에 말씀과 찬양과 설교를 그 나라 말로 전달할 수 있는 도구가 될 수 있다.

어느 나라도 인터넷에서 고립되어 존재할 수 없게 된 오늘의 현실은 하나님께서 그 나라들의 문을 열겠다는 뜻으로 여겨진다. 그렇다면 우리들에게 명하실 말씀은 무엇이겠는가?

이 열린 공간으로 하나님의 말씀을 전하라는 말씀이 귀에 쟁쟁 울려온다. 북한도 곧 열겠다는 말씀이 들리는 듯 하다. 우리 교회가 이러한 시대를 미리 대비하여 지혜롭게 우리의 사명을 감당할 수 있게 되기를 기도드린다.

*** 출처 : 온누리신문**