

설익은 기술은 설익은 열매를 거둘 뿐이다

급격히 줄고 있는 기술세미나와 기술인의 무관심을 보면서...

무한 경쟁시대라고 하는 말들이 우리생활 주변에 본격적으로 나돈지는 불과 2년 남짓하다. 경쟁력이 없으면 자연 도태 될 수밖에 없다는 사실을 함축하는 말이다. 따라서 기술력이 제고(提高) 될 때에 경쟁력이 피어날 수 있다는 것은 필연적이다. 더구나 국제간의 경쟁은 말할 나위도 없지만 업소와 업소간의 경쟁도 이제는 첨단 기술력이 있어야 앞서 나아갈 수 있고 비로소 생존이 가능할 수 있다는 것은 오늘의 엄연한 현실인 것이다.

그러나 우리 제과기술계의 흐름과 모습을 볼 때 심각한 양상이 빚어지고 있어 실로 안타까움을 금할 수 없다. 비근한 예로 지난 94년도부터 올해까지 같은기간 6월까지의 세미나 횟수를 보면 기술 세미나는 모두 20회로서 연도별로 보면 94년도에 총6회, 95년도에는 11회, 96년 현재 3회로 집계 되고 있다. 95년에 최고조를 이뤘으나 올해는 작년에 비해 70%정도의 세미나가 준것이다. 더구나 앞으로는 연관 업체의 대부분이 세미나를 줄이거나 아예 계획이 없다는 말들이 업계 저변에 나돌고 있어 우리의 적지 않은 관심을 모으게 하고 있다. 연관업체들이 그동안 실시해왔던 기술세미나를 무슨 연유로 하지 않거나 횟수를 줄일 수밖에 없는지 그 내용을 알아 보았던 바 첫째 이유는 참가하는 기술인들의 자세가 불성실하다는 것이고 둘째로 참석률이 저조하다는 것이 대체적인 공통 사항으로 밝혀졌다. 물론 대부분의 기술인이 그러한 것은 아니지만 세미나가 시작된 수십분 후면 눈에 떨 정도로 자리를 떠 세미나 주최측에서는 절로 의욕이 상실될 수밖에 없다는 것이 주요한 요인이 되고 있다는 것이다.

이와같은 현상은 원료를 판매하는 업체에서 자기제품을 팔기 위한 수단으로 실시하는 세미나라는 단순한 사고에서 기술인들이 경시하고 있는 것도 하나의 이유에 속할지 모른다. 그러나 그것은 고루한 발상에 불과하다. 선진국에서도 업체들이 자기 회사의 원료나 제품을 중심으로 다양성 있는 세미나를 하고 있으며 이같은 세미나에는 관심도 크고 참여율도 적지 않다는 것을 지적하고 싶다. 특히 자기 업체 재료를 판다고 해서 하등의 가치도 없고 시간만 낭비하는 세미나를 무엇 때문에 재정과 인력을 투입하면서까지 세미나를 하겠는가.

물론 그동안 잦은 세미나 실시로 거의 웬만한 제품이 다 알려져 있고 개중에는 내용면에서 떨어지는 세미나도 있어 관심이 떨어졌을 수도 있다. 또 세미나 주최측에서 관심을 끌만한 주제의 세미나 기획 부족이 이런 현상을 가져오게 한 바도 없지 않다. 그러나 비록 세미나의 질과 내용이 다소 흠족하지 않더라도 그들이 주선하고 실시하는 세미나는 적어도 자존심과 체면을 갖고 행하는 것임을 우리는 간과해서는 안될 줄 안다. 어쨌든 관련 업체들이 세미나에 대한 효과와 의욕을 상실한 나머지 세미나를 줄이거나 하지 않는 방향으로 흐른다는 것은 단적으로 업계 기술발전의 저해 요인이 될 수 있다는 점에서 우려를 낳게 하고 있다.

문제는 기술인들이 이같은 세미나를 보다 성실한 자세로 임할 수 있는 의식의 전환이 필요하다. 기술을 드높이기 위한 세미나를 통해 기술을 연마하고 연구심도 키우는 자세야말로 장인 정신이며 장인(匠人)을 지향하는 사람의 본분이기 때문이다. 한갓 대우에 집착하여 철새처럼 움직이는 현장 기술인의 전도(前道)는 결코 밝은 미래가 기약될 수 없다는 것을 자성(自省)해야 할 때다. 우리협회가 선진 기술을 도입하고 이를 보급하기 위하여 지명도가 있는 해외 강사를 초빙, 실시하는 세미나에도 참석인원이 30~50명선에 그치고 있다. 신제품개발의 중요성을 잘 알고 있으면서 정작 무관심한 기술인과 경영인 모두가 이 점에 대해 다시 한번 생각해 보아야 한다. 연구도 하지 않고 공부도 하지 않으며, 노력도 하지 않는 설익은 기술로는 설익은 열매만을 거둘 수밖에 없기 때문이다. [21]