

“요즘 말이 아닙니다”

인쇄인들과 이야기 나누는 일이 여간 조심스럽지 않다. 심한 경기침체로 할 말을 잃었거나 체념상태에 빠진 인쇄인들이 적지 않은 요즘의 실정이기 때문이다.

경기가 조금 괜찮을 때는 표정관리를 하면서 ‘그럭저럭 지냅니다’라는 인사말을 쉽게 건네곤 했는데 최근에는 얼굴에도 수심이 가득한 채 아예 말하기조차 힘들어하는 분들이 늘고 있어 상황의 심각함을 읽을 수 있다.

인쇄사들은 지난해 같은 기간에 비해 인쇄물량이 대체로 20%에서 30%정도 줄어들었다는 데 공감을 나타내고 있으며 인쇄요금도 기업의 정상적인 운영을 위협하는 수준에서 맴돌고 있는 실정이다.

특히 대기업의 인쇄물 발주가 눈에 띄게 감소세를 보이고 있는 가운데 고정거래처를 꾸준히 확보하고 있는 인쇄사도 거래처의 발주량 감소로 어려움을 겪고 있으며 심지어 24시간 기계를 돌리는 인쇄사도 수익률 저하로 어려움에 빠져있다.

인쇄업계의 침체는 빠른 시일 안에 회복 될 그 어떤 징후도 보이지 않고 있다.

한국은행이 2분기 국내총생산(GDP) 성장률을 1.9%로 추정 발표한 데다가 올 성장률 전망치를 3.1%로 내려잡았는데 이는 성장잠재력을 밀도는 것으로 심각한 수준이며 연초 5%대의 성장률 전망치와 비교해 보면 엄청난 차이를 나타내고 있다.

수주산업이라는 취약점을 안고 있는 인쇄업이 현장에서

느끼는 위기감은 생각보다 그 골이 더욱 깊다고 봐야 할 것 같다.

어려운 때를 맞이하여 인쇄사들도 이제는 특성화, 차별화, 전문화를 통해 문제의 실마리를 풀어 나가야 할 것으로 보인다. 영업종목도 자신있는 인쇄분야를 선택해서 집

중적인 노력을 기울이는 방향으로 목표를 설정하고 거래처와의 관계도 인간적인 유대강화보다는 노우하우 축적을 통한 상부상조의 성장목표에 초점을 맞추는 일이 거래관계를 발전시키는 한편 경쟁력을 강화하는 지름길이 될 것이다.

불황이라고 해서 지나치게 위축되는 것도 바람직한 일은 아니다. 지난 IMF 때 인쇄업계는 엄청난 시설을 헐값으로 외국에 내다 팔았을 뿐만 아니라 구조조정을 통해 인력감축을 단행했는데 이후로 비싼 대가를 치루고 시설

을 다시 도입했는가 하면 그 당시 인쇄업계를 떠났던 인쇄기술자들이 인쇄업계로 다시 돌아오지 않는 바람에 인력난에 부채질을 한 사례로 지적되고 있다. 구조조정이라고 해서 무조건 인력을 감축하기 보다는 조직의 슬림화와 전문성을 살려서 앞날을 대비하는 시스템을 구축해야 할 것이다.

‘위기는 기회다’라는 표현이 실감나게 받아들여지지 않더라도 인쇄업계가 침체의 그늘을 훨훨 털고 일어나서 굳센 악수와 함께 밝은 인사말을 건네는 날이 빨리 찾아오기를 손모아 기대해 본다. <오세익·편집주간>



구조조정이라고 해서 무조건 인력을 감축하기 보다는 조직의 슬림화와 전문성을 살려서 앞날을 대비하는 시스템을 구축해야 할 것이다.