

‘경기회복 기대 금물’ 수출로 돌파구를

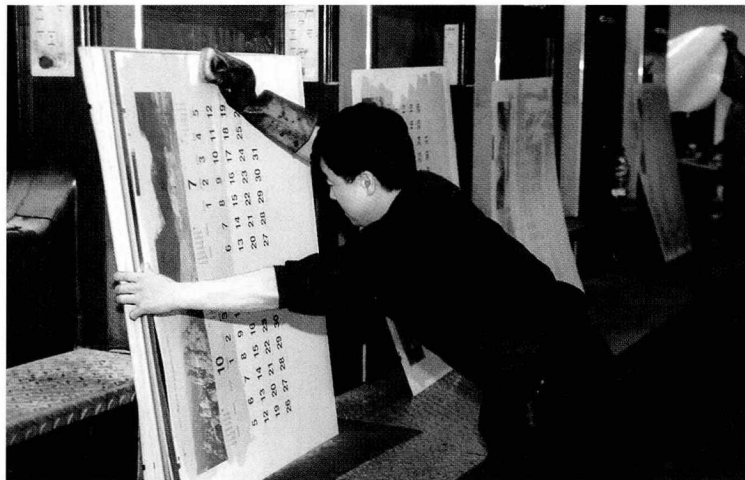
갑신년!! 대망의 한 해가 또 시작되었다. 해마다 이때쯤이면 지난해의 고통과 어려움은 묻어두고 모두 새로운 희망과 결의를 다지게 된다. 그러나 올해만큼은, 어떤 어려움과 고통이 우리의 인쇄산업을 역경에 몰아넣고 있는지를 짚어보고 나서, 자성과 더불어 희망을 이야기해도 늦지 않을 것 같다.

지난해는 젊은 참여정부가 출범하여 기대와 희망으로 시작된 한해였다. 그러나 우리의 기대는 화물연대의 파업을 겪으면서 정부의 국정운영에 대한 실망으로

이어졌고, 이는 국내산업과 특히 수출업체에 막대한 피해를 안겨 주었다. 곧이어 미·영 연합군과 이라크간의 전쟁이 시작되었고, 이로 인한 국제유가의 급등은 원유 100%를 수입에 의존하고 있는 우리 산업에 부정적인 영향을 끼쳤다. 북한의 핵문제로 한반도의 안보가 국제사회에 불안스럽게 비추어지고, 강력한 투쟁적 노동운동에 대한 부정적 인식과 함께 외국인의 대한 투자가 급격하게 줄어들었다.

반면 미국의 달러화 약세정책의 영향이 해외투기자본의 증권시장 투입과 맞물려 환율이 요동치는 바람에, 수출입에 의존하는 우리 경제는 또 한번 어려움을 겪어야 했다.

경기부양을 하겠다고 남발한 신용카드의 부작용으로 신용불량자가 양산되고 가구당 빚이 3000만원에 육박한다고 하니 대한민국



국민은 모두 빚더미에 올라앉은 셈이다. 외국근로자의 단속은 인력난으로 고통받고 있는 중소기업을 더욱 어렵게 만들었지만, 이에 대한 해결책은 쉽게 보이지 않고 있다.

한편 반도체, 자동차, 휴대폰, 조선 등의 수출이 최대의 호황을 누리면서 전체 무역수지는 흑자로 돌아섰고 외환보유고도 사상 최고액이라고 하지만 우리의 마음은 여전히 불안하다. 그 이유는 전술한 지난해 일련의 상황이 신년에도 쉽게 개선될 징조가 보이지 않기 때문일 것이다.

이와 같은 국내외의 변화를 염두에 두고 국내인쇄산업과 수출을 전망해 보자.

무엇보다도 가장 근본적인 문제는 국내 인쇄산업이 계속해서 성장할 수 있는 요인이 없어지고 있는 현실이다. 과거에는 업체간

의 과당경쟁, 낮은 가격, 고유인쇄 영역의 침범 등이 해마다 문제점으로 지적되어 왔다. 그럼에도 불구하고 이와 같은 어려움들은 지속적인 성장과정 안에서 겪어온 불가피한 것이었다. 주지하다시피 인쇄산업은 수주산업 내지는 보조산업이기 때문에 자체적으로 성장할 수 없는 한계가 있다. 과격하 노사분쟁, 임금의 급상승, 정부의 각종 규제를 피하여 기업들이 중국을 비롯한 동남아시아로 생산거점을 옮기기 시작했지만 수년이 흘렀고 이런 추세는 계속될 전망이다. 소위 산업공동화 현상이 일어나고 있다. 잉크와 용지 매출도 감소하기 시작했다. 우리의 고객들이 속속 해외로 이전한 결과가 나타나기 시작한 것이다. 적지 않은 인쇄업체들이 고객을 따라 이미 해외로 이전했거나 이전을 고려중이다. Internet, Computer, e-book 등이 인쇄시장을 조금씩 잠식하고 있는 것도 인쇄산업 축소에 일조를 하고 있다. 첨단시설을 들여오고 구조개혁으로 경쟁력을 키우는 것도 중요하지만, 우리가 먹을 파이가 줄어들고 있는 현실을 직시해서 인쇄업계 전체가 단결하여 특단의 대책을 강구하여야 한다.

두 번째로 인력난에 대한 대책이 시급하다. 이 문제는 어제오늘의 문제가 아니고 급여와 노동환경이 타산업의 수준을 유지 못하고 낙후되어 나타난 필연적인 결과이다. 더욱이 해외근로자를 단속하기 시작한 후 인력난의 문제는 인쇄업계의 존폐를 결정할 정도로 심각해졌다. 인쇄연합회가 언어문제가 없는 중국 조선족을 산업연수생으로 채용할 수 있도록 정부 관계부처와 협의하고 있으나 숙련된 기능인력을 근본적으로 양성할 수 있는 방안이 업계와 학계 그리고 정부 관계부처간의 협조로 조속히 만들어지지 않으면 인쇄업의 도산은 가속될 것이다. 인력난의 문제는 경쟁력을 논하기 이전의 원초적인 문제인 것이다.

파이를 키우는 유일한 대안이 인쇄물의 해외수출이다. 과거 십여 년 동안 한국의 용지와 잉크의 품질은 세계최고의 수준으로 발전했다. 그리고 꾸준한 산업 발전에 힘입어 인쇄물 수출도 지금까지는 비교적 순탄한 성장의 길을 걸어왔다. 일찍이 해외시장에 눈을 돌려 인쇄물 수출 전문인력을 양성하는데 투자한 회사는 IMF 위기 때도 슬기롭게 대처할 수 있었고 수출 때문에 생겨난 품질, 가격, 서비스 경쟁력도 국내와 국제적으로 인정받고 있다.

중국은 세계의 공장을 자처하면서 하루가 다르게 발전하고 있고 보조산업인 인쇄산업도 그와 보폭을 같이 하여 눈부시게 발전하고 있다. 몇 년 전만 해도 홍콩의 자본과 인쇄기술, 그리고 중국의 싼 노동력의 결합된 산물이라고 비하해 왔으나 이제는 중국 자체의 기술, 자본, 노동력으로 가공할 발전을 이루어내고 있다. 인쇄용지, 잉크도 이제는 중국제품이 우리시장으로 역수출되는 징조가 나타나고 있다.

여타 업종도 마찬가지겠지만 중국은 가장 강력하게 우리의 경쟁국으로 급부상하고 있다. 그러나 안타깝게도 우리가 선택할 여지는 많지가 않다. 선택의 여지가 많지 않고 그 길이 험난해도 살아남기 위해서는 우리의 살길을 찾아야 한다.

우리의 살길은 첫째로 노사일체 단결하여 6~70년대의 근면과 노력으로 재무장하는 것이다. 한국의 땅값보다 50배가 싸고 우리 노동임금의 십분의 일을 받고도 일을 하려는 노동력이 넘쳐나는 중국을 지척에 두고 있음을 우리는 한시도 잊어서는 안된다. 둘째로 현명하게 우리의 시장을 만들고 개혁해 나가야 한다. 하나의 인쇄회사가 아무리 완벽하다고 해도 시장의 다양한 수요를 모두 충족시킬 수 없는 것과 같이, 중국은 중국, 그리고 우리는 우리의 특성과 강점이 있는 법이다. 우리가 기술적으로 앞선 부분도 있고 뛰어난 서비스 노하우를 갖고 있는 부분도 있다. 게다가 근면하고 책임감 있는 노동력으로 남기를 틀림없이 지켜낸다는 호평도 받고 있다. 인쇄물 수출을 성공적으로 수행하고 있는 회사들은 모두 이와 같은 강점을 키워온 회사들이다.

우리가 토요타(Toyota) 경영이론이니 시그마6 이론을 기웃거릴 시간에 우리 옆에 있는 수출회사를 벤치마킹(benchmarking) 하는 것이 훨씬 현실적이고 경제적이다.

끝으로 대한인쇄정보산업협동조합연합회 산하에는 인쇄수출진흥협의회라는 친목과 정보교환을 목적으로 하는 인쇄수출회사의 협의체가 활동을 하고 있다. 본 협의회는 수출상담 클리닉을 운영하며 수출을 시작하고자 하는 조합원, 수출상의 애로를 겪고 있는 조합원들의 상담을 무료로 서비스하고 있다. 해마다 중소기업청의 자금지원과 대한무역진흥공사(KOTRA)의 해외조직망을 이용하여 시장개척단을 해외로 파견하고 있다. 올해는 3월중에 일본, 호주, 뉴질랜드를 방문하여 한국인쇄물의 수준을 홍보하고 현지 고객들과 직접 수주상담도 할 계획이다. 이런 기회를 놓치지 말고 이용하여 인쇄시장을 넓혀나가는데 모두 관심을 갖고 동참하여야 한다. 인쇄물 수출은 우리가 먹을 파이를 키우는 유일한 대안이기에 때문이다.

“열심히 노력하여 기회를 만들어 가는 자만이 살아남을 수 있다”라는 말은 우리 인쇄산업에도 해당되는 진리이다. 올해도 지난해 못지 않은 어려움이 이미 예견되고 있다. 올해, 아니 지금 기회를 놓치면 다시는 일어나지 못할 수도 있다. 현명한 인력난 타개와 인쇄물 수출에 우리의 역량을 총집중하여 올해를 우리도 두 성공의 원년으로 만들자.



〈이국홍 · 인쇄물수출진흥협의회장〉