

뚜벅이 회장의 발빠른 무역행보



아침 8시면 회사를 향한 동광문화인쇄(주) 장길산(63) 회장의 출근이 어김없이 시작된다. 목동에 사는 장길산 회장이 양평동에 위치한 회사까지 출근하는 데 걸리는 시간은 대략 1시간 가량 소요된다. 목동에서 양평동4가까지 어림잡아 5km에 이르는 거리를 출근하는 데 걸리는 1시간이라는 소요시간은 장 회장의 출근 수단이 서울시민 한 가구 당 한대씩 견비하고 있다는 자동차가 아닌 다리품을 파는 데 있다.

수출개시 2년만에 3백만 불 수출

출근길에 다리품을 팔았으니 가족이 기다리고 있는 집으로 향하는 퇴근길도 당연히 걸어서 간다. 매일 같이 이어지는 장 회장의 특별한(?) 출퇴근 방법에 혹자는 '회사 운영이 꽤나 어려운 건 아닌지?' 라는 의혹의 눈초리를 보낼 수도 있겠지만 실상은 다르다.

장 회장의 진면모는 지난 11월 29일 서울 강남구 삼성동 코엑스에서 열린 '제 40회 무역의 날' 행사에서 드러났다.

2002년 7월부터 2003년 6월까지의 수출 실적을 기준으로 360만 불이라는 액수를 수출한 동광문화인쇄(주)는 300

만 불 수출 탑을 수상했으며, 장 회장 자신은 국무총리표창장을 수상했다.

대부분의 인쇄업체들이 수출보다는 내수에 치중하고 있는 시점에서 3백만 불이라는 적지 않은 수출 성과를 달성한 장길산 회장.

5백만불 탑 놓쳐 아쉬워

장 회장은 "좀더 많은 액수의 수출을 달성했으면 좋았는데, 여러 가지 경제적인 여건이 좋지 않아서 3백만 불을 넘기는 데 그쳤다"며 3백만 불 탑 수상의 기쁨보다 5백만 불 탑 수상을 놓친 것에 대

한 아쉬움을 표했다.

하지만 이날 수상한 3백만 불이라는 액수는 동광문화인쇄(주)가 생산해내는 생산량 중 극히 일부에 지나지 않는다.

1986년 서울시 중구 인현동에서 출발한 동광문화인쇄(주)는 88년 법인으로 전환한 이래, 2003년 12월 현재 800여 평의 부지에 제판, 인쇄, 계본 과정 등 필름 출력 이후 인쇄의 전 공정을 60명의 직원이 소화해 내고 있다.

특히 2002년 봄에 도입한 하이텔베르그사의 상업용 운전기 M600-DEPLEX는 회사를 대표할 만한 기계이다.

하이텔베르그의 대표적인 상업용 운전기인 M-600시리즈 2대가 통합해서 움직이는 M600-DEPLEX 인쇄기는 전 인쇄 공정을 자동화한 기계로 한번에 32페이지를 인쇄할 수 있어, 시간당 11만 부를 생산해 낼 수 있는 생산력을 보장해 주는 기계로, 국내에서는 동광문화인쇄(주)가

유일하게 보유하고 있는 기종이다.

이외에도 도시바사의(지금의 고모리코 퍼레이션) 운전기 1대, 미쓰비시사의 국전 1대, 하이텔베르그사의 국전 2대와 5색 매엽 1대 등 인쇄 유닛 수 만 해도 총 29개에 이르는 규모를 자랑한다.

엄청난 생산 능력을 바탕으로 내수 시장에서 충분한 경쟁력을 갖추고 있지만 장길산 회장은 지난 2001년부터 해외 시장에 눈을 돌리기 시작했다.

대부분의 수출 거래는 일본과 이루어지고 있는데 이는 일본 printing academy를 졸업하고 다이에 그룹의 자회사인 JPS사에서 근무하고 있는 장길산 회장의 아들 장 훈(35)씨 덕분이다.

장 훈씨는 자신이 근무하고 있는 JPS 영업은 물론 틈틈이 짬내 동광문화인쇄(주)의 영업을 겸하고 있다. 장 훈씨의 역할에 힘입어 동광문화인쇄(주)는 일본에 잡지 및 소수점 종류를 수출함은 물론 잉크와 종이까지 수출하고 있다.

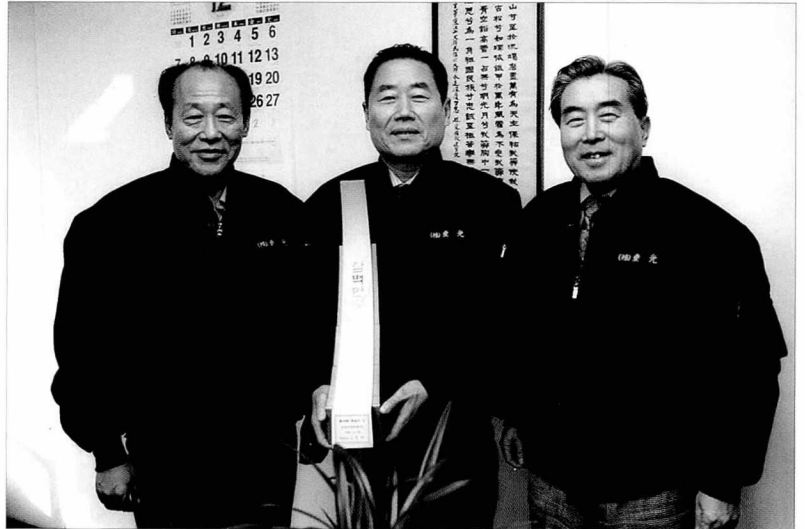
하지만 수출에 대한 장길산 회장의 의지와 투자가 없었다면 일본에 있는 장 훈씨의 역할은 JPS 영업 사원에 지나지 않았을 것이다.

메머드급 시설 갖춰

장길산 회장은 회사의 수출물량을 늘리기 위해 과감한 투자를 하고 있는데 하이텔베르그사의 M-600 DUPLEX 도입도 이러한 일환으로 이루어졌다.

일본으로의 수출은 물류비용을 고려해 비행기가 아닌 배를 통해 이루어지고 있다. 때문에 일본에서 들어오는 수출 주문 대부분은 넉넉한 시간을 주지 않고, 하루 내지는 이틀이 고작이다. 일반 인쇄회사에서는 상상도 못할 가격에 달하는 M-600 DUPLEX를 도입한 것도 많은 시간을 주지 않는 수출물량을 충당하기 위해 서인데, 장길산 회장의 확실한 수출에 대한 의지가 없었다면 아시아 지역에 2대 밖에 없다는 M-600 DUPLEX의 도입은 당초에 불가능했을 것이다.

기계에 대한 투자만 있었던 것은 아니다. 장길산 회장은 2001년 일본과의 수



◆ 좌로부터 이문식 사장, 장길산 회장, 이무 부사장이 3백만불 수출탑을 들고 함께 했다.

출을 시작하면서 추후 유럽과 미주 지역으로의 수출까지 계산에 두고 있었다고 한다. 장 회장은 이를 위해 영어권 지역에 박식한 경험을 갖추고 있는 이 무(63) 부사장을 새로이 영입하고, 고급 품질 관리를 위해 품질 관리 30년 경력의 노명수 상무를 영입했다.

장 회장은 여타 인쇄회사와 달리 현장 인쇄파트 직원들도 과감히 승진시킴으로써 책임감을 부여함은 물론 자부심을 가지게 하고 있다.

내수 침체에도 불구하고 수출에 대한 과감한 투자로 동광문화인쇄(주)의 29인쇄 유닛은 쉴 틈이 없다.

장 회장은 손수 직원들을 독려하기 위해 퇴근 시간을 야간 근무자가 들어오는 9시 이후로 미루고 있다. 또한 기독교인 이면서도 일요일에 회사에 일이 있다면 옆새를 힘써 일하고 하루를 안식하라는 말씀을 어기면서까지 출근을 한다.

장 회장은 “회사에 기독교인이 나만 있는 것도 아니고, 회사 일 때문에 어쩔 수 없이 일하러 나온 사람들 중에서도 분명 기독교인이 있을 것인데, 나 혼자 신앙생활 하겠다고 맘 편하게 교회로 향할 수 없어서 나도 회사로 나온다”라며 안식일을 지키지 못하는 아쉬움을 표했다.

수출중대 워해선 제지회사 협조 필요

장길산 회장은 2년 만에 기록한 3백만

불 수출에 힘입어 2004년에도 기업 내 수출 비중을 점차 끌어 올려 내년이라도 5백만 불을 달성한다는 계획이다.

장 회장은 이를 위해 현재 가장 큰 거래 상대인 일본과의 무역량을 확대하기 위해 일본에 자사를 설립하는 방법을 고려 중이다. 아울러 유럽 시장 공략을 위해 벨기에 브뤼셀에 현지 무역사무소를 설치하는 안을 고려 중이다.

장길산 회장은 이러한 야심에 찬 포부와 함께 인쇄업체의 원활한 수출을 위해 제지업계의 협조를 당부했다.

“국내에 공급되는 제지 가격과 수출되는 제지의 가격이 다르다. 내수용까지 수출용 가격으로 맞추어 달라는 이야기는 못 하겠고, 수출용 인쇄물에 소요되는 분량만이라도 수출용 제지 단가에 공급해 준다면 국내 인쇄물 수출업체가 보다 높은 수출 경쟁력을 갖출 수 있을 것이다”라고 말했다.

종업원이 60명이니 인쇄업체로서는 적은 기업이 아니다. 하지만 그는 아직도 그 흔한 골프도 배우지 못했다.

“골프는 무슨... 골프장 갈려면 차라도 있어야 하는데 내가 뚜벅이 아닙니까”라며 뚜벅이 신세(?)를 타했다.

하지만 그가 정작 골프를 멀리하는 이유가 회사 경영에 좀더 매진하기 위해서 임은 의심할 필요가 없을 것 같다.

〈이용우기자〉