

중고 인쇄기기 수출로 1백만불수출탑 수상 죽산기계 하큐 아이늘 에스 사장

5평 남짓한 사무실. 거래처 관리 직원 1명과 수출국 현지를 방문하는 에이전트 5명이 전부인 업체가 지난해 말 한국무역협회가 주관한 제41회 '무역의달' 행사에서 1백만불 수출탑을 수상했다. 중고 인쇄기기 수출 전문업체인 죽산기계(주) 대표 하큐 아이늘 에스(39)가 그 주인공. 중고 재단기를 비롯해 라벨인쇄기 등 을지로와 충무로에서 쏟아져 나오는 수많은 중고 기기들을 수출하고 있다. 수출국은 인도·방글라데시·베트남·말레이시아 등 동남아 국가들이 주류다. 거의 맨손으로 시작한 죽산기계(주)를 창립 7년 만에 1백만불수출탑을 수상하게 한 하큐 아이늘 에스(39) 사장의 말을 들어봤다.

수상 소감은.

국내에서 이렇게 큰 상을 받아보기는 이번이 처음이다. 업체 규모면에서 봤을 때 1백만불수출탑 수상은 '하큐 아이늘 에스'라는 개인이 특별해서 얻은 성과가 아니다. 중고기기를 수출하는데 있어서 항상 앞만 보고 달렸던 기술자들과 중개인들의 역할이 더 컸다.

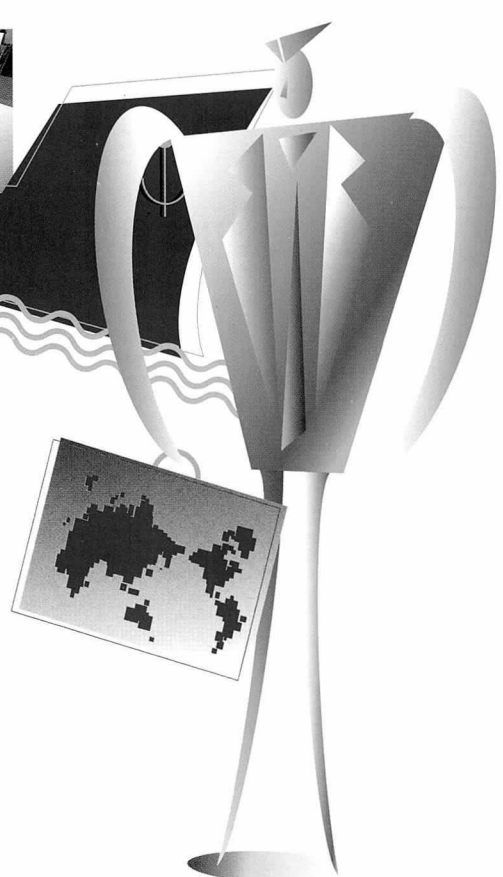
특히 부품 조달과 사후관리를 위해 인도 등 동남아시아를 매월 1번씩 파견 나갔던 기술 인력들에게 깊은 감사를 드린다. 국내와 해외 시장 여건의 차이는 매우 크다. 즉 이 말은 기기 하나를 구입해도 소모품 및 부속품을 제때 조달받느냐라는 것에서부터 A/S에 이르기까지 차이가 매우 크다는 것을 의미한다.

이 때문에 거의 개인적인 상황은 뒤로

하고 중고기기를 현지에서 도입한 업체들을 위해 몸과 마음을 아끼지 않았던 기술자들과 중개인들에게 이 영광을 돌리고 싶다. 개인적인 생각이지만 1백만불 수출이라는 것은 액면상의 수치일 뿐이다. 수출에 대한 우리의 보이지 않는 열정까지 더한다면 그 이상일 것이다.

인쇄기기 판매업에 뛰어들 동기는.

파키스탄이 국적인 나는 1992년 한국에 입국했다. 당시에는 파키스탄 대사관에서 근무했다. 그렇게 5년을 근무하면서 평소 가깝게 지내던 지인으로부터 사업 제의를 받았다. 그 지인의 가족이 파키스탄에서 인쇄 공장을 하고 있던 터라 아주 자연스럽게 인쇄업에 대해 눈을 뜨게 됐다. 물론 초반에는 인쇄라



는 말 자체가 매우 생소한 부품을 여러 번 봐도 거의 구별을 하지 못했다. 하지만 '시작이 반'이라는 말이 있지 않은가. 우선 을지로와 충무로 등 인쇄업의 메카로 자리를 잡은 곳을 중심으로 물량 확보에 대한 점검에 들어갔다. 그리고 최소한의 수출 물량과 현지 에이전트가 확보된 후 1998년 현재의 죽산기

계를 설립했다.

죽산기계는 어떤 업체인가.

죽산(竹山)은 아내의 고향인 전남 보성군 문덕면 죽산리에서 따왔다. 한국은 나에게 있어 제2의 고향이다. 5년전인 2000년에 귀화할 만큼 아내는 나에게 또 다른 인생의 의미를 선물해 줬다. 나를 생각해 주는 동반자와 인쇄기기를 수출해야 한다는 사명감이 죽산기계(주)라는 상호 안에 동시에 내포돼 있다. 환경으로 따지면 리사이클링 업체로 보면 될 것 같다. 십수년이 지나 마모가 심한 재단기 등 인쇄기들이 우리의 손을 거쳐 다시 태어나기 때문이다. 하지만 다시 활용되는 곳은 인도를 비롯한 동남아시아 국가들이다.

사업 초기만 해도 한국 문화의 차이 등으로 인해 고전을 면치 못했지만 한달 평균 서너대 정도는 지속적으로 물량을 확보해 끊임없이 수출하고 있다. 그 결과 에이전트에 의한 현지 영업보다는 입소문으로 죽산의 이름이 알려져 7년이 지난 지난해 말 1백만불 수출탑을 수상할 만큼 급성장했다.

수출 시 어려운 점이 있다면.

먼저 수출 대상국의 현지 상황에 대해 발빠르게 대처하는 데 한계가 있다. 5년 전 인도의 경우를 예로 든다면 그 당시 인도는 정치적인 상황으로 인해 중고 인쇄 기기뿐만 아니라 다른 업종의 기계들도 수입이 전면 금지된 상황이었다. 당시 우리는 인도의 전반적인 상황을 미리 파악하지 못하고 이미 계약을 끝낸 업체들과 납품시기 등의 조건을 맞추지 못해 당황했던 적이 있었다.

그때의 경험이 지금은 노하우로 쌓여 현재는 현지의 에이전트와 긴밀한 연락을 통해 각 국가별 수출·입 동향을 수시로 점검하고 있다. 항상 긴장의 끈을 놓지 않고 있다는 뜻이다. 하지만 수출 시 무엇보다 안타까운 점을 굳이 꼽으라



▲ 하류 아이볼 에스 사장이 인도 등 주요 수출국들에 대해 설명하고 있다.

▶ 지난해 11월26일 '무역의 날' 행사에서 1백만불 수출탑에 죽산기계가 선정됐다.



면 기계의 관리에 있다. 현재 동남아시아 기술자들은 한국에 와서 오프셋 인쇄기 유지 및 보수에 대해 배우고 돌아간다. 그만큼 국내 인쇄 기술이 일정한 수준에 올라 있다는 것을 의미한다.

하지만 10년이 지나도 충분히 활용할 수 있는 기계들을 거의 방치하다시피 해 폐기 처분하는 경우를 보면 마음이 안타깝다. 새로운 기종들의 대체 주기가 빠른 것이 국내 인쇄 업종의 현실이지만 기계의 유지와 보수가 체계적으로 이뤄져야 한다고 본다.

향후 계획은.

앞서 말했듯이 죽산기계(주)는 중고 인쇄 재단기 등을 수출하는 업체다. 앞으로는 인쇄기뿐만 아니라 자수기 등을 포함해 수출 품목의 다양화에 주력할 것

이다. 또한 동남아시아에 국한된 수출 국가의 범위를 확대해 나갈 것이다. 수출 규모는 중요하지 않다. 다만 충분히 쓸 수 있는 기계들을 다른 나라에 수출해 그 활용도를 계속 확대해 나갈 계획이다. 이는 국내 인쇄 산업의 발전으로 이어지는 모티브를 제공할 수 있다고 생각한다. 또 거시적으로 본다면 한 업체의 성장을 이룸과 동시에 국위 선양을 하는데 일조할 수 있다고 본다.

한국은 현재 국가 신용도가 꽤 높은 편이다. 국적만 가지고 있으면 비자 없이 입국할 수 있는 나라가 많다. 환율 인상과 내수 시장의 악화로 예전만큼의 호황을 누리지는 못하지만 우수한 기술력과 철저한 사후관리를 통해 지속적인 수출을 이어갈 계획이다. 지켜봐 달라.

(장홍일 기자)