



## 서바이벌 경영

요즘 대기업 등에서 신입사원을 채용할 때 성적보다 熱情을 중시하는 경향이 늘고 있다고 한다. 일에 대한 열정 없이는 잠재 가능성이 낮다는 분석 아래 결국 열정없는 사람은 아무것도 이룰 수 없다는 결론을 내린 듯 하다.

사실 열정이라면 인쇄인이야말로 선두주자들이다. 눈물겨운 수주경쟁, 감투정신, 집중력 등 기업생존을 위해 온 몸을 던져서 하루하루를 맞이하기 때문이다.

이처럼 쉽게 좌절하지 않고 웬만한 어려움에는 물러서지 않는 것이 인쇄인들의 특성이기는 하지만 주변에서 옥죄오는 어두운 그림자가 심상치않다.

영국의 시인 엘리엇트가 '4월은 잔인한 달' 이라고 읊었듯이 인쇄업계의 4월도 몹시 힘든 시간이 될 것으로 보인다. 4월은 성수기와 비수기의 전환점으로 볼 수 있어 계절적인 풍향계 역할을 하는데 물량이 꾸준히 감소하는 불안한 추세를 보이고 있다. 물론 느닷없이 찾아온 현상이라기보다는 경기침체 여파로 지난해보다 일감이 줄어들었으며 인쇄사 현장에서 느끼는 체감경기는 더욱 썰렁하다. 실제로 안정적인 고정거래처를 유지하고 있는 인쇄사들도 발주량이 줄어 들었고 대형출판사들도 한번에 대량 발주하던 출판물을 4, 5회로 부분 발주하면서 추가부담을 제대로 하지않기 때문에 인쇄사는 앉아서(?) 손해보는 사례가 늘고 있다.

더욱 힘든 일은 가격인상 요인이 분명한데도 거래처

열정이라면 인쇄인이야말로 선두주자들이다. 눈물겨운 수주경쟁, 감투정신, 집중력 등 기업생존을 위해 온 몸을 던져서 하루하루를 맞이하기 때문이다. 좌절하지 않고 웬만한 어려움에는 물러서지 않는 것이 인쇄인들의 특성이기는 하지만 옥죄오는 어두운 그림자가 심상치않다.

눈치보면서 경쟁사에 일거리 빼앗길(?) 걱정 때문에 수년전 수준으로 일을 하다보니까 심지어 지난해 보다 일을 많이 하면서도 이윤은 감소하는 웃지못할 현상도 벌어지고 있는 실정이다. 특히 단체 수익계약 폐지에 따른 입찰제도 변경도 변수로 작용하고 있다.

공공기관 등에서 발주하는 인쇄물은 경쟁입찰제도가 도입됐는데 중소기업자간 경쟁의무화제도, 등급별경쟁제도, 계약이행능력심사제도 등 신경쓸 일이 많아졌다. 또한 입찰자격에 대한 평점이 예정

가격의 88%일 때가 가장 유리하도록 되어있어 제값을 받을 수 있는 것처럼 보이지만 실제로 올해 일부 인쇄물 발주형태를 보면 조달청기준요금에서 20%를 깎은 예정 가격에서 입찰이 이루어졌기 때문에 '낙찰돼봤자 속빈 강정' 이라는 불만의 목소리도 커지고 있다. 이와함께 용지, 잉크 등 원부자재 가격의 인상도 인쇄인들의 주름살을 더 패이게 하고 있다. 인쇄물 수출업체에서는 원화절상으로 채산성이 악화됐는데 용지, 잉크업체가 소재수입에서 인하요인이 발생했는데도 소비자가격을 인상한다는 것은 이해하기 힘들 뿐만 아니라 인쇄사에 二重苦를 안겨주는 처사라는 지적이다. 그러나 후반기에 가면 경기가 좋아질 것이라는 전망도 있고 하니 힘을 길러 경쟁력을 키우는 것외에는 달리 방법이 없다. 열정이 습관화된 인쇄인들이 서바이벌 게임에서 충분히 이길 것으로 기대해 본다.

오세익 · 편집주간