



9월의 세레나데

일상에서 흔히 인용하는 예로 컵에 물이 절반 남은 것을 보고 '물이 반 밖에 안남았다'고 보는 사람과 '아직 절반이나 남았다'고 보는 사람을 놓고 부정적인 사람과 긍정적인 사람으로 구분짓곤 한다.

세일즈맨 교육과정에서 인용하던 말중에 아프리카인들이 주로 맨발로 생활하는 것을 보고 양말은 팔 수 없다고 보고하는 사람과 맨발이니까 시장은 무궁무진하다고 보고하는 사례를 놓고 소극적인 사람과 적극적인 사람으로 설명하기도 한다.

20여년전 우리나라 상사맨들은 열대지방에 석유스트로브를 팔고 알래스카에 냉동고를 판다는 자세로 세계를 누비며 오늘의 수출입국을 일구어 왔다.

요즘 인쇄업계 사정은 간단히 선을 그을 수는 없겠지만 주변여건이 매우 좋지않은 것만은 틀림없는 사실이다.

무엇보다 작업량 감소, 자금난, 시설투자 압박, 저가경쟁으로 인한 마진 축소, 단체수의계약제도 폐지 문제 등이 불거져 힘든 상황에 빠져 있다. 특히 물량 확보를 위해 예정가격의 절반 이하로 수주하는 사례마저 벌어지고 있어 심각성을 더해 주고 있다.

누가 뭐라해도 기업은 남는 장사를 해야 한다. 아무리 좋은 명분을 내세우더라도 이윤의 확보와 이를 통한 확대재생산이 이루어지지 못한다면 기업존립 자체가 의미없는 일이기 때문이다. 힘든 일이기는 하지만 이런 때일수록 인쇄경영인들은 긍정적이고 적극적인 사고방식으로 어려움에 맞서지 않으면 안된다.

생활의 다양화와 함께 주변에서 알게 모르게 있던 것이 없어지고 새로운 것이 설새없이 생겨나고 있다.

이에 발맞춰 인쇄시장의 다양화에 대비해야만 할 때이다.

경쟁대상도 당연히 해외시장에 포커스를 갖다대야만 한다. 최근에 2세에게 경영권을 물려줬거나 경영수업을 시키고 있는 인쇄인들이 자제들에게 빼놓지 않는 가르침중에 '너는 해외시장에서 활로를 찾아라'라는 지상명령이 우선순위를 차지하고 있는 실정이다.

이제는 보호울타리도 거의 없어지고 강한 경쟁력만이 내일을 기약할 수 있게 되었다. 사실 곳곳에서 중소기업육성을 외쳐대지만 대부분 인쇄사의 경우 힘이 빠지면 스스로 문을 닫을 수 밖에 없는 현실이며 이런 흐름이 정책 입안자들의 내심인지도 모른다.

수요창출, 해외시장개척, 비가격경쟁체제로 탈바꿈하려면 기록경기에 임하는 선수자세로 인쇄업을 경영해야만 한다.

남과 비슷하거나 뒤처지게 되면 잘해야 현상유지를 하거나 자리를 내줄 수 밖에 없기 때문이다.

기록을 계속해서 경신하거나 시험에서 '자력우승'할 수 있는 능력만이 냉정한 평가에서 후한 점수를 받을 수 있을 것으로 예상되고 있다.

도토리 키재기식의 경쟁이나 깎아내리기 보다는 위를 보고 한단계 뛰어오르지 않으면 안된다. 또한 이제는 각종 비생산적이고 스스로 품위를 손상시키는 일은 던져버리고 인쇄업경영인으로서의 삶에 보다 충실하면서 보람을 찾는 인쇄인이 늘어나기를 기원해 마지 않는다.

사정없이 돌아가는 시간의 수레바퀴는 우리를 가을 문턱인 9월에 내려놓았다.

〈오세익 · 편집주간〉