



## 어찌 하오리까?

흔히 인쇄업은 웃고 시작해서 울고 끝낸다고 한다. 소자본으로 쉽게 창업하고 주문만 받으면 힘들지 않게 돈을 벌 수 있을 것이라고 쉽게 생각하기 때문이다.

간단한 내용의 사무용 인쇄물이 주류를 이루던 30여년전에는 그런대로 통했던 이야기인 듯하다. 시설도 영세하고 별다른 고민거리(?)가 없었던 시절이기도 하다.

그러나 요즘 인쇄경영인들은 햄릿보다도 고뇌에 찬 결정을 자주 내리며 힘들게 지내고 있다. 시설도입에서부터 거래처 확보, 인쇄물 소비패턴 다양화에 따른 방향 설정 등 어려운 과제들이 줄을 잇고 있다.

그래서 한밤중에 잠에서 깨어나는 인쇄인이 적지 않은 실정이다.

가장 심각한 고민거리중의 하나가 오래 가꾸어 온 인쇄사를 2세에게 가업으로 물려주느냐 하는 과제이다. 최근에는 비교적 유

능한 2세들이 인쇄업경영에 뛰어들어 미래를 밝게 해주고 있지만 많은 인쇄인들이 그동안 해 온 고생(?) 때문에 자식에게 인쇄사를 넘겨주기가 안쓰럽다고 호소하고 있으며 이와 반대로 2세가 아예 인쇄업에 손을 내젓는가 하면 억지로 떠넘겼다가 실패한 사례도 여럿 보아왔다.

다음으로는 시설도입, 수요예측의 어려움이다. 과거에는 시설을 도입할 때 물량증가에 따라 단색기에서 2색기, 4색기로 단순 확장을 주로 해왔지만 이제는 수요예측, 수주계획과 함께 국민생활의 변화에 따른 인쇄물 소비패턴 다양화에도 대비하지 않으면 기

업을 영위해 나가기가 힘들기 때문에 사활이 걸린 부담을 안을 수 밖에 없다.

고가의 운전기를 도입하면서 4·6계열과 국판계열의 수요예측에 대한 오판으로 잘 나가던 인쇄사가 멈춰 선 사례도 보았다.

이밖에도 공장이전이나 증축, 신축문제도 만만치 않다. 도시형업종이므로 당연히 도심에서 영업을 해야하는데 평당 천만원을 훌쩍 넘어버린 장소에서 인쇄공장을 가동하기란 쉽지않은 일이다. 그렇다고 무턱대고 멀리 떠나기도 어렵고 오죽하면 공장을 차라리 세를 놓고 편하게(?) 지냈으면 하는 인쇄인이 늘고 있을까.

이와함께 종합시설을 갖추느냐 전문화된 시설만 남겨두고 아웃소싱을 하느냐 하는 과제도 따져볼 일이 한 둘이 아니다.

그러나 심각한 일은 대부분의 인쇄사가 사장 혼자서 이 어렵고 힘든 과제에 해답을 내린다는 사실

이다. 이 때문에 시간이 흐를수록 예측이 빗나가는 경우가 잦고 사장은 엄청난 스트레스를 받을 수 밖에 없게 된다. 이제는 인쇄사 규모에 상관없이 간부들과 머리를 맞대고 결정을 내리는 등 시스템화된 조직을 구축해야만 할 때이다.

주식과 골프, 자식일은 마음대로 되지않는다는 우스갯소리가 있는데 인쇄업도 결코 호락호락한 업종은 아니다. 실패의 확률은 낮추고 성공의 확률은 높히는 점검과정에 익숙해지는 것이 성장의 지름길이라고 하겠다.

〈으세익 · 편집주간〉

“ 대부분의 인쇄사가 사장 혼자서 해답을 내린다. 이 때문에 시간이 흐를수록 예측이 빗나가는 경우가 잦고 사장은 엄청난 스트레스를 받을 수 밖에 없게 된다. 이제는 인쇄사 규모에 상관없이 간부들과 머리를 맞대고 결정을 내리는 등 시스템화된 조직을 구축해야만 할 때이다. ”