

## 수출용 인쇄물

내수시장 부진이 인쇄업체에 만만찮은 타격을 주고 있다. 그렇지 않아도 출혈경쟁에 시달리고 있는 인쇄업계로서는 가늠만 하다면 국내가 아닌 해외로 눈을 돌려 지금의 위기를 돌파하고 싶은 마음이 간절할 것이다. 특히 평균이상의 시설 규모를 갖춘 업체들이 국내가 아닌 외국으로 눈을 돌려 외화를 벌어들인다면 외화 획득은 물론 국내 시장에서 여타 중소 인쇄업체에게는 수주물량을 늘려주는 이중 효과가 있을 것이다.

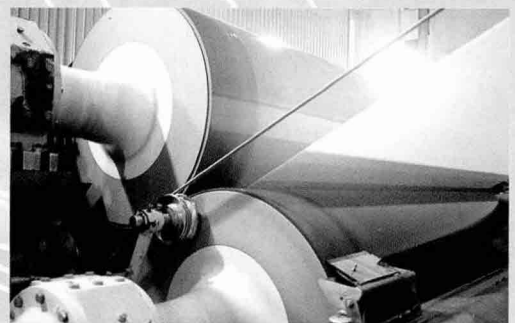
우리회사는 이러한 시대적 흐름에 부응하기 위해 인쇄연합회의 시장개척단에 적극 참여함은 물론 KOTRA 무역관과

현지 지사 계약을 설립하는 등 각고의 노력을 펼친 바 있다.

해외 시장 개척을 위한 우리의 노력은 우리가 생산하는 인쇄물의 품질이 이미 충분한 경쟁력을 갖추었고 수출 마진 역시 원활한 수출 성사를 위해 최소화하고 있기 때문에 수출 협상에서 아무런 문제가 없다고 판단했다.

하지만 쉽게 성사되리라 생각했던 해외 바이어와의 계약은 매번 어려움을 겪었다. 면밀한 분석 끝에 우리는 문제의 핵심이 품질과 수출 마진이 아닌 제조원가에 있다는 사실을 알 수 있었다.

우리 회사의 수출용 인쇄물 단가구성



# 용지 공급 가격인하를

비율을 살펴보면 용지대가 65%로 가장 많은 비중을 차지하며, 인건비 12%, 잉크, 물류비 순으로 이어진다.

이와 같은 가격 구성을 볼 때 해외시장에서 우리의 인쇄물 수출이 좀더 경쟁력을 갖추기 위해서는 수출용 인쇄물에 쓰이는 용지 가격의 할인이 그 만큼 절실하다 하겠다.

우리가 알아본 바에 따르면 우리나라의 제지회사들은 수출지역에서 통상 유통되는 제지가격과 환율에 따라 별도의 단가를 적용하는 것으로 알고 있으며, 이러한 개별단가 정책에 따라 제지회사들은 어떤 나라에서는 국내에 공급되는 제지 가격보다 높은 마진을 얻고 있으며, 또 어떤 나라에 수출되는 제지는 국내에 공급되는 제지 가격만도 못한 마진을 얻고 있다.

우리가 주지하는 바는 국내에 공급되는 통상 제지가격보다 훨씬 저렴한 단가로 수출되는 제지가 있다는 점이며, 인쇄업체가 수출용 인쇄물에 쓰이는 제지만이라도 상대적으로 저렴한 수출용 단가를 적용할 수 있지 않을까 하는 점이다.

수출용 인쇄물을 제작하는 업체에 이와 같은 가격 정책이 적용될 경우 우리는 다음과 같은 효과를 기대할 수 있다.

①인쇄물 수출업체의 대외 경쟁력 향상

⇒ ②인쇄물 수출물량 증대 ⇒ ③국산 인쇄용지 사용량 증대 ⇒ ④제지 회사들의 생산량 확대 ⇒ ⑤제지 회사 생산단가 저하(고정비부담 저하) ⇒ ⑥제지회사 수익성 향상 ⇒ ⑦제지회사 대외 경쟁력 향상 ⇒ ⑧해외 시장에 국내 제지회사 인지도 확산 ⇒ ⑨개별 제지 수출 증대 및 부가가치 확대 ⇒ ⑩제지회사들의 생산량 확대 등의 연계 효과를 예상할 수 있다.

가칭 'Local 수출 Full' 제도 신설 필요  
 지금은 국내 기술의 발달로 인해 해당 사항이 없는 제도이지만 과거 수출 지향주의 세대에서는 '보세무역'을 장려하고 국내 산업을 보호하기 위해 국내 생산이 어려운 수출용 부품에 한정해서 면세정책을 취한 바 있다.

우리는 여기에 착안 국산 원자재에 과거 보세무역에서 무관세가 적용됐던 것처럼 '수출용 국산 원자재의 보세' 즉 'Local 수출 Full'을 제안하는 것이다.

원화로 비교했을 때 동일하게 공급되는 수출 및 내수용 제지가 있다면 제지회사로서는 물류비용 관세 비용 등을 감안, 국외 수출보다 국내 공급이 보다 많은 이익을 보장해 줄 것이다. 일부에서는 수출용 용지의 내수 전환이라는 염려가 나오고 있지만 이는 전혀 걱정할 필요가 없

다.

A사가 해외수주를 받아 100톤만큼의 인쇄물을 수출하고자 할 경우 L/C 사본을 통해 소요물량을 확인 받고, 제지 회사는 여기에 해당되는 물량만 공급해 주면 된다. 해당 물량만큼의 수출이 이루어졌는지는 수출면장, Commercial invoice, 선하증권, 포장명세서 등을 통해 확인하면 될 것이다. 개인 회사를 믿지 못하겠다면 인쇄연합회나, 조합, 인쇄협회 등에서 이를 보증하는 방법을 쓰면 될 것이다.

이와 같은 'Local 수출 Full'은 굳이 인쇄물 수출업자에 대한 인쇄용지 공급에 국한할 필요가 없다. '저 수출, 고 국내가'의 이중 가격 구조를 가진 모든 수출용 원자재 수요 업체들에게도 필요한 제도인 것이다.

'Local 수출 Full' 제도가 정착될 경우 저렴한 국산 원자재를 사용한 국산 수출품들은 해외시장에서 커다란 가격 경쟁력을 갖추게 됨으로 인해 제2의 수출 진흥을 유발할 수도 있을 것이다.

또한 원자재 생산회사의 수출망 증대 효과도 불러오는 효과를 가져올 것이 확실시된다.

(이 무 · 동광문화인쇄(주) 부사장)