



인쇄기기 발권권 써볼까?

인쇄업을 영위함에 있어 인쇄기기를 도입하는 것은 농부가 논과 밭을 일굴 땅을 매입하는 것과 같다. 농사를 잘 짓고 알찬 열매를 수확하기 위해선 땅이 기름져야 하며, 땅이 너무 건조하거나 습하지 말아야 하고, 갑작스럽게 가뭄이 들거나 홍수가 날 경우를 대비해 물을 대거나 배수하기 편리해야 한다. 마찬가지로 인쇄기기는 좋은 인쇄품질을 담보해야 하며, 사용하기 편리해야 하고, 고장이 발생했을 경우에는 빠르고 간단하게 조치할 수 있어야 한다. 그러나 이러한 조건이 부합하더라도 농부와 인쇄인은 땅과 인쇄기기를 쉽게 구매하지 않는다. 제일 중요한 가격이 맞아야 하기 때문이다.

렌탈 방식으로 중고 인쇄기기 공급

본지는 지난 2006년 7월, 창간 4주년을 맞아 인쇄경영인 1천명을 대상으로 설문조사를 실시한 적이 있다. 설문조사에서 인쇄인들은 “인쇄기 및 주변기기 도입에 있어서 가장 중요하게 여기는 선정 기준”이란 질문에 대해 인쇄품질(28.9%)과 A/S(20.4%)도 많이 언급했지만 가격(37.9%)이 제1의 고려대상이라고 답했다. 이는 치열해지는 경쟁에 살아남는 유용한 방법이 설비투자이지는 않지만, 무리해서 투자할 수는 없다는 뜻으로 이해할 수 있다. 이에 설비투자도 보수적(동조사에서 향후 2년간 장비도입계획을 묻는 질문에 35.1%는 도입할 계획이 없다고 답했으며, 26.9%만 도입의사를 밝혔다)으로 이뤄

〈표〉 인쇄기기 대여와 인쇄기기 리스의 차이점

구분	대여(Rental)	리스(Lease)	
		금융리스	운영리스
부채비율	비율 변동 없음(부채 계상 X)	부채비율 증가(자산 증가 = 부채증가)	비율 변동 없음
대여료	대여기간 대여료 고정	1년 단위 리스료 변경	리스료 고정
계약해지 유무	허용	금지	허용
보험	동산종합보험- 대여 회사/이용자 부보	동산종합보험 - 통상적으로 고객이 보험료 부담	
자산관리	대여 회사 관리	유지보수 책임은 전적으로 고객 - 비용 발생시 이용자에게 청구	
부가세	물건구입시 대여회사지급	물건구입시 고객이 지급	
종료 후 처리	양도(무상/양도), 반환, 재대여	재리스(잔존가치 10%), 양도(유/무)	
중도상환 위약금	정산대여료 부과	규정손해금	

〈자료제공 : 아주렌탈〉

지고 있는 것으로 나타났다. 특히 인쇄업은 주로 중소기업체들이 영위하면서도 고가의 장비를 구비해야하는 산업이기 때문에 장비의 가격은 더욱 민감하게 받아들여진다. 이에 인쇄기기를 현금으로 구매하는 경우보다 은행대출이나 리스 등의 방법을 이용하는 사례가 훨씬 많다. 또한 중고 인쇄기기를 구매하는 업체들도 꾸준한 수요를 형성하고 있다. 최근에는 종합 렌탈(대여) 업체인 아주렌탈이 렌탈 방식으로 인쇄기기를 보급, 인쇄업계의 관심을 불러일으키고 있다. 지난 2000년에 설립된 아주렌탈은 주로 계측기기, 정보기기 등을 대여해주는 사업을 하는 렌탈 전문업체다. 국내 최대 렌탈회사를 목표로 성장해온 아주렌탈은 수익성 증대를 위해 이벤트 전시기기, 의료기기, 건설장비(타워크레인, 고소작업대) 등으로 아이템을 다각화하는 한편, 2005년 1월부터는 인쇄기기 렌탈 사업까지 업무 영역을 확대했다.



다. 계약 종료 후에는 무상이나 유상으로 양도할 수 있고 렌탈 기간을 연장할 수도 있다. 또한 렌탈료 전액이 비용으로 처리, 재무제표상에 부채로 계상되지 않으며, 렌탈료에 동산종합보험료가 포함, 폭넓은 보험혜택을 받을 수 있다.

비용으로 처리, 재무제표상 부채로 계상 안돼

자금이 여유가 있는 인쇄업체는 전액 현금으로 인쇄기기를 구매하기도 하지만 신용도에 따라 은행차입이나 리스로 인쇄기기를 구입하는 경우가 더욱 많다. 렌탈 방식을 통해서도 인쇄기기를 구입할 수 있는데, 렌탈은 리스와 마찬가지로 초기 투자비용에 대한 부담이 매우 적다. 초기에 기기 가격의 20~30%를 부담하면 도입할 수 있고, 렌탈 기간은 사용자가 원하는 대로 설정할 수 있

현장 실사 통해 우수 기기 확보

아주렌탈의 인쇄기기 렌탈 방식은 기존 인쇄기 유통 관행의 틀을 완전히 깬다. 국내의 중고 인쇄기기는 물론 렌탈 업계 최초로 해외(유럽, 일본, 중국 등)의 우량 기기를 적절한 가격에 수입, 실수요자에게 렌탈 방식으로 공급한다. 이 과정에 필수적으로 이뤄지는 운반, 해체, 설치 등의 작업에 대한 협조체제가 아주 잘 마련되어 있

어, 완벽한 지원이 이뤄진다. 이를 통해 중고 인쇄기의 구매에서 설치, 시운전, 향후 매각에 이르기까지 원활한 서비스를 윈스톱으로 제공하고 있다. 이 사업의 대상은 중고기기지만 현장에서 가동중인 인쇄기기의 상태를 직접 확인, 도입함으로써 신뢰성이 높다. 이에 렌탈뿐만 아니라 판매도 이뤄진다. 그렇기 때문에 인쇄기기 렌탈 사업의 성패는 얼마나 좋은 기기를 선택, 적정가격으로 도입하는가에 달려 있다. 이를 위해서는 현장 방문을 통한 꼼꼼한 검사과정이 필수적인데, 담당자인 김시훈 팀장은 지금도 인쇄기기 관련 기술교육을 받고 있다.

중고기기 수입 · 렌탈 · 수출 유통 서비스 포괄

아주렌탈은 렌탈 사업개시 2년 남짓 동안 국내 물량과 해외 물량을 포함해 150여건의 계약을 성사시켰으며, 매출액도 급격히 성장하고 있다. 사업 첫해인 2005년에는 매출액이 15억원에 불과했지만 2006년에는 65억원을, 2007년 4월말까지 45억원의 매출액을 올리고 있다. 2006년 6월 해외의 인쇄기를 수입하기 시작해 현재는 월 3~4대의 인쇄기를 일본, 독일 등지에서 수입하고 있는데 미쓰비시, 고모리, 아끼야마 등의 일본 인쇄기 물량이 가장 많았다. 1990년대 초반에 생산된 제품이 주요 대상인데, 직접 실사를 통해 검증된 인쇄기들이 공급된

다. 이때 렌탈 인쇄기와 교체되는 인쇄기는 아주렌탈이 새롭게 추구하는 사업 아이템이 된다. 동남아시아 지역으로 교체된 인쇄기의 수출을 계획하고 있기 때문이다. 이러한 시스템이 갖춰지면 아주렌탈은 중고 인쇄기의 수입, 렌탈/판매, 수출에 이르기까지 전 유통라인을 갖추게 된다. 아주렌탈은 이를 발판으로 중장기적으로는 사업영역을 소모품 시장까지 확대한다는 계획이다.

유지보수는 보유 업체 스스로 해결해야

인쇄기기 렌탈사업은 도입 가격이 저렴하다는 장점이 있지만 모든 업체에게 합당한 것은 아니다. 중고 제품이라는 근원적인 한계가 있는데, 가장 먼저 고려해야 할 점은 A/S 문제다. 렌탈 계약상 서비스 범위는 인쇄기기의 설치 및 시운전까지로 한정된다. 이후의 유지보수나 고장을 포함한 다운타임(인쇄기 비가동 시간)은 보유한 업체가 스스로 해결하거나 별도의 통로를 통해 자체적으로 해결해야 한다. 또한 중고기기이기 때문에 신기술을 도입, 적용하려고 하거나 디지털 워크플로로 인쇄공정을 과학화하려는 업체들에게는 적합하지 않다. 도입 가격을 낮춰 손익분기점을 빠른 시간에 넘어서려는 중소기업의 인쇄사들에 적합한 서비스라고 볼 수 있다.

조갑준 차장 kjcho@print.or.kr

차. 한. 잔.

조현만 상무



“현장 실사로 신뢰성있는 기기 공급”

인쇄기기를 렌탈할 경우 가장 큰 장점은?

큰 비용을 들이지 않고 장비 투자 효과를 낼 수 있다는 것이다. 렌탈 사업은 렌탈사가 자산을 관리하고 계약 시 부가가치세를 따로 납부할 필요가 없다. 렌탈료 전액이 비용으로 처리돼 재무제표상에는 부채로 계상되지 않으며 렌탈료에 인쇄기 동산종합보험료가 포함돼 폭넓은 보험혜택을 받을 수 있다. 중도상환할 경우에도 규정된 위약금을 물어야 하는 리스와 달리 정산된 렌탈료만 부과하면 된다.

보완해야할 부문은?

사업팀장이 방문, 사용 상태를 직접 확인한 인쇄기기를 공급하고 있기 때문에 인쇄 품질 및 기기 내구성에 대해서는 신뢰할 수 있다. 그렇지만 A/S에 대한 부분은 보완이 요구된다. 현재는 렌탈 기기가 많지 않아 운영하지 못하지만 수량이 좀 더 많아지면 A/S팀을 따로 운영할 필요가 있다고 생각한다.

향후 계획은?

주로 일본 인쇄기를 수입, 보급했는데, 독일 등 유럽의 인쇄기기의 공급도 확대할 것이다. 아울러 접지기, 제책기 등의 인쇄기기 보급도 늘릴 것이며, 중장기적으로는 인쇄소모품 시장 등으로 영역을 넓혀, 각 사업간 시너지 효과를 높일 계획이다.