

고환율시대, 인쇄산업 위기극복 방안

세계의 금융불안, 인쇄산업은 심각한 경영위기

최근 미국발 금융위기 확산으로 시작된 전 세계적인 금융시장 불안은 주식, 부동산 등 자산가치를 하락시키면서 소비심리 악화, 투자부진 등 실물경제에 부정적인 영향을 미치고 있다.

이는 해외시장만의 문제가 아니며 국내 소비시장의 악재로 작용하고 있다. 이로 인해 국가경제의 근간이 되는 중소기업은 내수부진, 고환율·고원자재가격 등의 3재와 경기둔화에 따른 은행들의 보수적인 자금운용 및 대출억제 등으로 생존 기반을 흔들리는 영향을 받고 있다. 이에 정부에서 금융위기가 실물경제로 파급되는 부정적인 효과를 최소화하고, 경제위기를 극복하기 위해 중소기업 금융을 포함한 금융시장 안정대책을 발표하여 적극적인 시장안정화와 내수 활성화를 위한 정책적 대안을 제시하고는 있으나 정부의 의지만큼 그 실효성을 인정받고 있지 못하고 있다.

이를 대변하듯 지난해 10월 기업 부도업체수가 321개로 전월 203개보다 60% 이상 증가하여 지난 2005년 3월 이후 가장 높은 수준을 보이고 있어 금융위기에 따른 영향이 실물부문으로 파급되고 있다.

이러한 어려움은 비단 적정 규모를 갖춘 중소기업만의 문제가 아니며 영세인쇄산업의 경우 생존의 위협마저 느끼게 하고 있다. 최근 인쇄산업은 환율인상에 따른 원·부자재가격급등과 수입인쇄기계의 리스 환차손 확대 등으로 심각한 경영위기를 맞고 있다. 그 뿐 아니라 내수경기의 장기 침체가 인쇄산업에 직격탄으로 작용해 도산하는 영세 인쇄업체들도 속출하고 있다. 일례로 인쇄업이 연말 특수임에도 불구하고 새해 달력과 각종 판촉물 주문이 크게 줄면서 충무로, 을지로 등의 인쇄거리가 기계를 돌릴 일감이 없어 문을 닫는 업체를 쉽게 찾아볼 수 있을 정도이다.



기고_이윤보 박사(건국대학교 대학원장)

인쇄산업의 현황과 진단

이러한 인쇄산업의 현황과 문제점을 보면 다음과 같다.

첫째, 과도한 영세산업체들이 산재되어 있다. 인쇄산업은 현재 2만 여개의 중소·영세업체들이 있으며, 그 중 99% 이상이 50인 미만의 소규모 영세 사업체이다. 또한 수도권에 50% 이상의 사업체들이 밀집되어 있으며 업체당 종업원 수가 평균 4.2명인 소규모 사업체들로 이루어져 있다. 이러한 소규모 사업체들은 체계적이고 조직적인 경영 관리가 제대로 이루어지지 못하며, 경영자나 종업원 모두 경영이나 업무에 필요한 관리, 생산, 마케팅 등 여러 기능을 종합적으로 수행하게 된다. 따라서 생산성이 낮거나 혁신성이 떨어지는 취약성을 가지고 있으며 외부 환경변화에 능동적으로 대응할 수 있는 능력을 가지고 있지 못한 경우가 많다.

둘째, 인쇄산업의 대부분은 수주산업으로 동종업체 간의 과당경쟁이 이루어지고 있다. 인쇄산업은 제조업에 속하나 일반 제조업에서 나타나고 있는 재고품에 대한 위험부담은 없지만 수주산업이라는 특성 때문에 고질적인 과당경쟁의 풍토가 만연하여 동종업체끼리 제살 깎아먹기식 경쟁이 이루어지는 경우가 많다. 그 외에도 경기변동에 민감한 영향을 받기 때문에 현재 내수경기의 침체에 따른 경기 불황으로 기업들의 주문이 격감하고 원·부자재 가격은 오른 것에 비해 인쇄물 가격은 정체돼 있어 고비용·저효율 구조에서 허덕이고 있다.

셋째, 환율변동 및 원자재 가격에 민감한 영향을 받는다. 이는 인쇄장비가 고가이고 대부분 수입에 의존하고 있어 환율 변동에 큰 영향을 받는 것이다. 인쇄업계는 한해 5억 6천만 달러(한화 약 7840억원)에 달하는 설비들을 일본을 비롯하여 EU, 미국 중국 등지로부터 수입에 의존하고 있다.

이 중 리스자금은 반 이상으로 추산되어 고공행진을 하고 있는 환율로 국내 인쇄업체의 환차손 피해는 엄청난 액수로 추정되고 있다. 또한 현 상황과 같은 환율 아래에서 인쇄기계를 구입하려는 인쇄업체들이 없기 때문에 수입상들의 어려움은 말할 것도 없다. 그 외에도 환율 및 유가상승으로 인쇄용지를 비롯한 원부자재 가격이 지난 1년간 가파르게 상승하여 인쇄업계의 어려움을 가중시키고 있다.

넷째, 수주산업의 경우 다품종 소량생산으로 모든 공정이 동일 사업장에서 처리되지 못한다. 현재 인쇄방식 중 가장 많이 사용되고 있는 오프셋 인쇄 생산과정은 발주처의 주문에 의해 기획·디자인되고 필름 출력 및 재판, 오프셋 인쇄를 통해 가공하여 납품되어지는 공정단계로 이루어진다. 따라서 대형 인쇄기를 보유하고 있는 인쇄업체도 이러한 인쇄공정을 처음부터 끝까지 전부 처리한다는 것은 사실상 불가능하다. 즉, 규모가 비교적 큰 업체들도 하도급의 도움 없이는 생산할 수 있는 부분이 한정되어 있다. 따라서 하나의 인쇄물이 최종적으로 완성되기 위해서는 공정별 전문성을 지니고 있는 협력 업체와의 상호보완과 협력이 이루어져야 한다.



인쇄업관련 협회와 단체의 기능을 더욱 강화할 필요성이 있다. 단체수의계약, 고유업종제도 등 중소기업을 보호하는 법규들이 모두 해체되고 복수 조합이 허용, 전자입찰이 이루어지면서 과거의 제 기능이 약화되고 있다. 또한 패러다임 변화에 대한 정확한 예측과 방향을 제시해줄 수 있는 전문가와 연구소 등이 빈약하여 최근의 환경변화에 그대로 노출돼 있는 실정이다.

다섯째, 중소기업 고유업종제도 폐지에 따른 대기업의 시장진입이다. 대기업으로부터 중소기업 시장을 보호하고자 시행됐던 중소기업 고유업종제도가 시장경제 논리에 맞지 않는다는 지적에 의해 모두 폐지되었다. 이에 중소기업중앙회에 따르면 근래 고유업종 지정에서 해제된 업종에 있는 중소기업을 대상으로 폐지 전후 매출 변화를 조사한 결과 중소기업 4개사 중 3개사가 매출이 감소했다고 응답했다. 인쇄산업에서도 고유업종제도 해지 후 대기업이 인쇄업체 인수를 통해 인쇄산업에 진출하고자 하여 인쇄계에서 강력한 반발이 이루어지고 있는 상황이다. 그러나 정부의 규제완화 추세로 이러한 대기업들에 의해 중소기업 시장 잠식은 더욱 빈번해질 것으로 여겨지고 있다.

이처럼 인쇄산업은 업체의 영세화와 수주산업에 의해 과당경쟁에 따른 채산성 악화문제, 환율변동과 같은 외부환경의 변화에 민감하며, 대기업의 시장진입으로 인한 시장잠식의 문제 등을 안고 있다.

그러나 최근 인쇄산업은 디지털 환경과의 만남을 통해 첨단 정보산업으로 21세기를 이끌어 갈 산업으로 거듭나기 위한 노력이 다방면에서 이루어지고 있다. 디지털, RFID, 실사출력, 지기 및 포장인쇄, 전자인쇄 등 인쇄산업이 추구해야 할 블루오션 분야는 무궁무진하다. 또한 올해 문화체육관광부에 출판인쇄산업과가 설치되어 앞으로 위기에

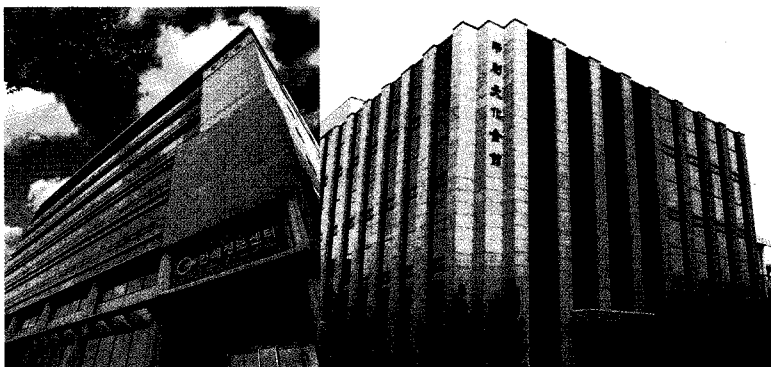
처한 인쇄업계에 효율적인 정책대안을 제공할 수 있을 것으로 기대된다. 특히 문화산업 시장이 연평균 9.4%의 높은 성장세를 보이고 있으며 지속적인 성장 전망은 유대관계가 강한 인쇄산업의 성장·발전에 좋은 기회 요인으로 작용할 수 있을 것이다.

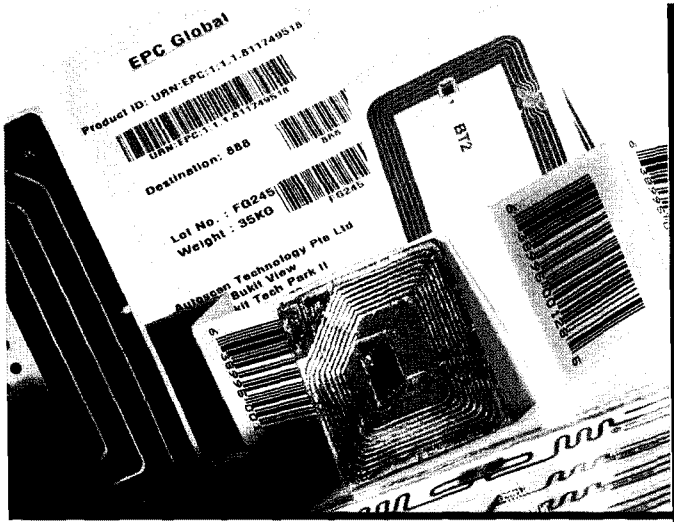
인쇄산업의 위기극복 방안은

이에 인쇄산업의 위기극복 방안으로서 생존전략을 제시해 보고자 한다.

첫째, 인쇄업관련 협회와 단체의 기능을 더욱 강화할 필요성이 있다. WTO 체결 후 단체수의계약, 고유업종제도 등 중소기업을 보호하는 법규들이 모두 해체되고 복수 조합이 허용, 전자입찰이 이루어지면서 과거의 제 기능이 약화되고 있다. 또한 패러다임 변화에 대한 정확한 예측과 방향을 제시해줄 수 있는 전문가와 연구소 등이 빈약하여 최근의 환경변화에 그대로 노출돼 있는 실정이다. 따라서 협회와 단체의 역할을 재정립할 필요성이 있으며, 이를 통해 영세한 중소기업들을 위한 교육 및 상담과 기술이전 등 여러 가지 프로그램을 개발하여 기존 영세 사업자들의 자생력 확보와 사업성공률을 제고시킬 수 있는 방안을 구축해 나가야 할 것이다. 또한 외부 환경변화에 대한 할로모색과 공정혁신 등을 통한 부가가치를 창출할 수 있는 대안 및 방향을 제시함으로써 협회와 단체의 위상을 제고하여 앞으로 인쇄업이 성장산업으로 자리매김할 수 있도록 장기적인 성장계획을 수립하여 추진해 나가야 할 것이다.

둘째, 협업화체계를 활성화하여 경쟁력 강화 및 자생력을 확보할 수 있는 기틀을 마련해야 한다. 영세 중소기업들간의 수주 과당경쟁으로 채산성을 악화시키기 보다는 동종업간 협업화를 구축하여 규모의 경제와 네트워크의 경제적 효과를 얻을





필요성이 있다. 협업화를 통한 업체들간의 경영개선을 위해 기술개발 및 제품개발, 상표개발, 판매활동, 원자재구매, 품질관리, 정보수집, 해외시장 진출, 수출협업 등을 공동으로 추진함으로써 생산성 향상은 물론이고 대내·외 경쟁력을 강화할 수 있을 것이다. 인쇄산업은 복잡한 공정단계를 거치기 때문에 비슷한 업체들끼리 유기적으로 협력하고, 인쇄과정을 간소화할 수 있는 협업체계를 구축한다면 더 많은 이익구조를 창출할 수 있을 것이다. 따라서 협업화를 통해 성공한 사례를 벤치마킹하여 동업종의 특성을 접목한 협업화 모델을 구축해 나가야 할 것이다.

셋째, 신제휴산업을 통한 신사업분야를 개척할 필요성이 있다. 신제휴산업이란 사업 분야를 달리 하는 중소기업들이 설비, 기술, 지식 및 기타 사업활동으로 활용되는 자원들을 상호협력해 새로운 산업분야를 개척해 나가는 것을 의미한다. 이는 개개 기업에 있어 고부가가치화의 실현과 다양한 수요에 대응할 수 있으며 투자리스크에 대한 부담을 경감시킬 수 있다는 장점을 가지고 있다. 따라서 문화산업과 디지털산업의 발달로 인해 새로운 산업분야 창출에 대한 전망이 높아지고 있어 이와 연계된 신제휴산업을 통한 다양화·개성화된 소비자들의 욕구를 충족시켜줄 수 있는 혁신적인 제품 및 서비스 개발·생산에 박차를 가해야 할 것이다.

넷째, 기술개발 및 전문 인재양성에 적극적인 투자가 이루어져야 한다. 인쇄업계는 환경변화로 인해 특수인쇄가 종이인쇄를 능가하는 인쇄대표업종으로서의 세대교체를 예고하고 있다. 수출에서도 종이인쇄는 중국을 비롯하여 싱가포르, 대만, 심지어 동남아 국가까지 저가격을 앞세워 우리나라의 수출시장을 위협하고 있다. 그러나 RFID와 전자인쇄의 경우 국내 굴지의 대기업들이 이미 상당부분 기술적 우위를 점하고 있으며 체계적인 연구와 개발로 전문성까지 확보하고 있어 우리나라

인쇄산업의 미래를 밝게 하고 있다. 따라서 대기업과의 기술협약을 통한 상생협력 체계를 강화하여 특수인쇄에 대한 연구·개발(R&D) 투자가 지속적으로 이루어져야 한다. 또한 인쇄관련 전문학교에 대한 적극적인 투자를 통해 미래 인쇄산업을 이끌어갈 전문 인력을 양성하여 젊고 힘 있는 유능한 인쇄인들이 마음껏 활동할 수 있는 분위기를 조성함으로써 인쇄전문성을 한층 더 격상시킬 필요성이 있다.

이 외에도 여러 가지 업계의 지구적인 노력이 요구되나 협회와 단체가 중심이 되어 인쇄산업의 특화, 수급·지불 조건개선, 수주방법 개선, 협업화 및 신제휴산업을 지향하여 경쟁력 제고 등을 통해 경기침체로 어려운 인쇄산업시장에 등불을 비춰줄 수 있어야 할 것이다.

위기란 위험과 기회의 합성어로 위기 후의 기회라는 말이 있듯 먼저 위험을 극복하여야 기회를 잡을 수 있음을 의미한다. 이에 인쇄산업은 최근 대·내외 환경변화에 대한 강·약점과 기회와 위협 요인에 대한 철저한 분석이 먼저 이루어져야 할 필요성이 있으며, 이를 통해 구체적인 위기극복 전략 수립과 장기적인 계획이 수립되어야 할 것이다.

또한 IMF를 슬기롭게 이겨냈던 많은 중소기업들이 금번 위기상황을 체질개선 또는 체질강화에 의한 경쟁력을 향상시킬 수 있는 기회로 여기어, 지구적인 노력뿐 아니라 정부와 관련 협회·단체의 적극적인 지원을 통해 미래의 성장동력인 중소기업으로 거듭나기를 기원한다. ☉