

출력업체 입장

“배보다 배꼽이 더 크다”

성장세를 보이던 출력업체가 IMF 이후 과당경쟁과 더불어 기자재 수입원가의 증가로 인해 수입구조에 많은 변화를 가져오면서 경영난에 봉착한 가운데 서체회사의 횡포(혹은 횡포?)에 몸살을 앓고 있는 회사가 늘어나고 있다. 서체가격은 IMF 이전에 비해 점차 낮아지고 있는 경향은 있으나 새로운 서체의 개발이나 A/S 문제, 중고 장비와 관련된 서체의 문제 등 여러 요인으로 인해 출력업체는 많은 어려움을 겪고 있다. 서체라는 것은 일반 소비용품과는 달리 대체재가 있거나 싫다고 쓰지 않으면 되는 것이 아니라 각각의 회사에서 출시한 서체를 다 사용할 수밖에 없는 구조로 이루어져 있어 슈퍼마켓처럼 온갖 제품들을 다 갖추고 있어야 한다. 그래서 출력업체는 싫든 좋든 울며 겨자 먹기 식으로 각종 서체를 갖추어야 하고 새로운 서체가 출시될 때마다 업그레이드 해야하는 고통을 안고 있다. 이 뿐만이 아니라 A/S도 돈을 주면서도 눈치를 봐야 하는 입장이어서 고객이 왕이 아닌 메이커가 왕인 세상이 되어버린 것이다. 출력업체와 서체회사는 상호 협력적인 관계에 있으면서 실상은 서체회사가 주도해 나가는 형국이고 출력업체는 끌려가는 입장이 되었다.

서체회사는 나름대로의 입장과 고통이 있겠지만 출력업체는 일방적인 서체회사의 횡포에 가까운 행위에 대해 이렇다 할 입장표명도 하지 못하고 속앓이만 하고 있는 실정이다. 서체와 관련된 출력업체의 의견을 정리해 보았다.

▲한 업체에서 서체 여러 벌 구입해야

한 업체에서 필름출력기를 두 대 이상 가지고 있는 곳이 있는데 이들 업체는 가지고 있는 출력기만큼 서체를 구입해 사용하고 있다. 또 레이저프린터나 플로터를 가지고 있으면 그 장비에도 마찬가지로 같은 서체를 또 구입해 사용하는 실정이다. 이와 같은 현상은 계약 당시부터 하나의 서체로 하나의 장비만 사용한다고 명시돼 있어 당연한 것으로 받아들여지고 있으며, 만약 이를 어길 때에는 비싼 가격으로 그 서체를 구입해야 한다. 최근에는 이를 조금 완화해 한 벌의 서체로 2대 이상을 사용하는 대신 단순히 연결해 주는 명목으로 70%의 사용료를 지불하는 방법도 생겼다.

▲같은 서체라도 장비 가격에 따라 비용 달라

서체가격은 일반인들이 사용하는 프린터를 비롯해 레이저프린터, 플로터, 실사출력, 각 사이즈별 필름출력기, CTP에 이르기까지 각각의 장비가격에 비해 서체가격이 다르게 적용된다. 서체는 각각의 출력 형태나 해상도에 따라 개발이 다른 것이 아니라 기존에 개발된 서체에 잠금장치나 연결방법만 틀리게 하는 것 뿐이지 새로운 서체나 프로그램을 만드는 것이 아니다. 특히 레이저프린터급을 기준으로 그 이상의 장비는 인쇄할 수 있는 같은 해상도인데도 불구하고 장비가격에 따라 서체가격이 달라진다는 것은 이해하기 어려운 부분이다. 가격 상승요인이 있다면 당연히 지불해야 하지

만 단순히 장비가격에 비해 가격이 결정된다는 것은 불합리한 가격정책이다.

▲중고 장비 및 서체 A/S 안 되거나 비싸

중고장비를 매입할 경우 서체는 기본적으로 서체 회사에서 연결을 해 주는데 이 때 A/S 비용을 높게 받거나 심할 경우 연결을 시켜주지 않는 등 사후관리를 등한시한다거나 일부러 신경을 쓰지 않는 경우도 있다. 그리고 연결 후에도 A/S 비용을 높게 책정해 출력업체들을 어렵게 함으로써 결국에는 A/S 문제로 인해 서체를 새로 구입하는 경우도 있다.

▲한 업체에서 장비 교체해도 서체가격 추가부담

한 업체에서 소형 출력기를 사용하다가 대형 출력기로 교체했을 경우 장비가격에 따라 서체가격이 달라지므로 추가비용을 부담해야 한다. 추가비용 부담은 결코 새로운 서체로 교환해 주거나 업그레이드를 시켜주는 것이 아니라 기존의 서체를 사용하면서도 단순히 장비 구입가격이 비싸다는 이유만으로 서체비용을 추가로 부담해야 하는 것이다.

▲업그레이드비용 비싸고 안쓰는 것 대부분

매년 5개 이상의 서체업체에서 1~2회 정도 업그레이드를 하고 있으며 각 업체당 300만원에서 600만원의 새로운 서체비용을 받고 있다. 업그레이드용 서체는 대부분 각 업체당 20종 이상의 서체를 내놓고 있으나 사용하는 서체는 불과 1~2종에 지나지 않는다. 그래서 출력업체에서는 자주 사용하는 2개업체 정도의 서체만 구입하는 경우도 있다. 그러나 업그레이드 된 서체를 구입하지 않았을 경우 다음에 업그레이드 된 서체를 구입할 때 비용부담이 훨씬 커진다는 단점도 있다. 예전에 모 업체는 새로운 서체를 업그레이드하지 않고 복사해 사용하다 적발돼 원래의 가격보다 비싼 가격에 서체를 구입한 적도 있었으나 지금은 대부분이 비싼 비용을 들여 업그레이드를 하고 있는 실정이다. 새로운 서체가 나온다는 것은 구입비용에도 부담이 가지만 서체 종류가 너무 많고 쓰지 않더라도 가지고 있어야 하는 서체가 많아 용량도 부담을 느끼고 잦은 충돌로 인해 업무가 마비되는 경우도 많다. 그래서 또다시 A/S 비용이 증가되는 원인을 제공하기도 한다.

▲획기적인 서체 나와 수익모델 개선돼야

일각에서는 Y 서체가 처음 나왔을 때는 획기적이어서 서로 서체를 구입하려고 할 정도였고 지금도 다른 서체에 앞서 구입하려는 경향이 있다. 그러나 한가지 아쉬운 점은 너무 상업적으로 치우쳐 서체비용과 A/S 비용이 비싸다는 점이다. 출력업체는 서체회사의 도움으로 많은 성장을 한 것도 사실이지만, 지금은 서체회사의 비싸고 불합리한 가격, A/S 문제, 업그레이드 문제, 양도양수시의 문제 등으로 인해 인쇄업이 발전하는데 발목을 잡는 결과도 가져오고 있어, 협력관계이면서도 적대적인 관계로 가고 있다. 그렇지만 이와 같은 문제점들 해소와 획기적인 서체의 개발로 인쇄업계의 활성화가 이루어진다면 다시 상부상조할 수 있는 계기가 될 것이다.

〈윤재호부장〉

