



인쇄 · 출력시장 뒤흔들

디지털 프린팅 출력을 이용한 인쇄 · 출판 시장이 가시화 단계에서 실용화 단계로 접어들었다. 이미 검증 단계를 지나 그 활용도를 무시할 수 없을 정도의 진입 속도로 인쇄 · 출판 시장을 파고들었다. 그 돌풍의 중심에 PDF(Portable Document Format)가 있다. PDF란 매킨토시, Quark에서 한 단계 더 진화된 전자문서 변환장치로 미국 어도비 시스템즈(Adobe Systems)에서 개발한 아크로벳(Acrobat)이나 아크로벳 캡처 또는 이와 동등한 소프트웨어를 이용해 만든 포맷이다. 이러한 배경에는 편집프로그램의 계보가 인쇄 · 출판시장과 소비자의 전체적인 흐름을 파악하며 진화했기 때문에 가능한 일이었다.

현재 가파른 상승곡선을 그리며 안정권에 오른 PDF의 가장 큰 특징은 매킨토시와 윈도 · 유닉스 등 어떤 타입의 컴퓨터 시스템 환경에서도 호환이 가능해 HTML로 제공하기 힘든 부분까지 활용하게 해 준다는 것이다. 변환의 폭이 넓어 그만큼 작업 수용 폭도 넓다는 것을 의미한다. 특히 인쇄 상태 그대로를 컴퓨터에서 보여주므로 전자책과 CD출판 등 디지털 분야에 적합하고 문서에 암호를 걸어 비밀이 보장돼 공문서나 중요한 문서를 온라인으로 직접 배달할 수 있다. 특히 소량 다품종의 시대상과 맞물린 기획 · 편집 · 인쇄 업종이 새로운 개념의 편집용 소프트웨어 시장을 받아들여야 하는 적

절한 시기에 시장에 스며든 것이다. 시대적 요구가 결국 PDF 시장을 수면위로 떠오르게 한 것이다.

국내 PDF 솔루션 시장 뜨거워 ●●●

이와 같은 PDF라는 하나의 매개체를 바탕으로 기획 · 편집 · 인쇄 · 출력 시장에서 국내 업체들간의 경쟁이 뜨겁다. 특히 어도비의 약진이 두드러지고 있는데 순수한 국내 업체들의 진입이 눈에 띄게 증가하고 있다. 국내 PDF 시장 점유율 1위의 어도비는 최근 한글 확장 포맷 기능을 적용한 'Indesign CS'를 출시하고 기존의 영 · 일어의 문자만을 판독했던 체제에 '한글 버전 지원'이라는 획기적인 시발점을 마련했다. 또 전국 300여개 영업망을 바탕으로 일정 기간 패키지 상품을 소비자들에게 무료로 제공하는 등 독보적인 자리를 굳혀나가고 있다. 이 같은 업계 1위를 고수하고 있는 어도비의 아성에 국내 업체들이 도전장을 던지고 시장에 뛰어들었다.

이러한 판도 변화 중 눈에 확연히 들어오는 단어는 '솔루션'. 즉 변환의 폭을 넓히는 단계에서 기존의 PDF가 가진 단점을 보완해 출시되는 제품들이 주류라는 뜻으로 해석된다. 국내 PDF 솔루션 개발업체인 유니닥스(ez PDF)와 한글과 컴퓨터(CSD), 소프트 매직(M-Layout) 등이 솔루션 개발과 홍보에 열을 올리며

특급 위력



각축전을 예고하고 나섰다. 하지만 이 대열에 편승하기 위해서는 기존 영업망 외에도 판매 전략이 중요한 변수로 떠올랐다. 충무로 등 국내시장이 대부분 보수적인 성향을 보이고 있어 이에 대한 변화를 받아들이는 분위기 정착을 비롯해 제품의 안정성이 충분히 검증돼야 하기 때문이다. 이는 인쇄·출판 시장의 클러스터가 어떠한 크기와 모양새를 갖춰 나가느냐라는 과제를 안고 있다.

올 상반기까지 집계된 국내 PDF 시장 규모는 각 업체별로 상이한 분석을 내놓고 있지만 대략 300억원 정도. 업체별로 개발한 솔루션의 접근 방향에 따라 책정되기 때문에 그 폭이 넓고 다양하게 파악될 수밖에 없다. 이 같은 시장 변화의 정점에 선 PDF 시장을 두고 서체회사들의 움직임도 발빠르게 움직이고 있다. 현재 서체는 국내에만 2천여종이 넘게 포진된 가운데 수요에 비해 공급이 넘쳐나고 있다는 것이 실무자들의 일반적인 반응이다. 특히 출력소와 서체 사용료 문제가 제기되고 있는 상황과 '화면용이나 인쇄용이냐'라는 트루·오픈 타입의 해상도(dpi)에 대한 불협화음이 끊이지 않고 있다. 이런 가운데 각 서체 업체들은 대학들과 산학협력을 맺는 등 시장진입에 열을 올리고 있다. 또한 예전에 비해 녹록치 않은 업계 현실을 타개하기 위해 앞다투어 업그레이드 상품을 출시하고 돌파구를 마련하고 있는 상황이다.

PDF 개발업체들의 전략

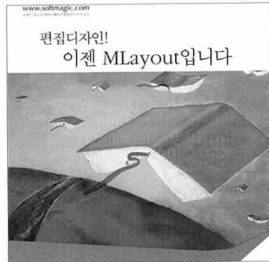
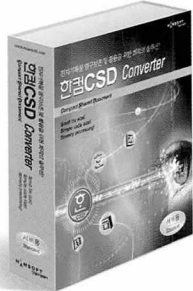
이런 전체적인 흐름을 놓고 봤을 때 Mac이 기반이 됐던 인쇄·출력 시장의 소프트웨어들이 일대 전환기를 맞게 된 것은 당연한 시대 조류였다.

또한 PDF라는 하나의 전자문서 변환장치가 국내뿐만 아니라 세계 시장에서 자리를 굳혀가고 있다는 것을 예측하기는 그리 어렵지 않아 보인다.

현재 PDF 시장의 활용도는 국내 소프트웨어 시장을 100으로 놓고 봤을 때 7~8%대로 미국(40%), 유럽(35%)대와 비교했을 때 현저히 낮다는 것이 전문가들의 진단이다. 물론 Quark의 입맛에 길들여진 국내 소비자들의 기호가 아직까지는 쉽게 시장의 변화를 받아들이기 힘들다는 것을 방증하는 수치이기도 하다.

하지만 PDF의 활용도가 낮은 만큼 진입의 폭이 넓어 그만큼 윈도우를 지원할 수 있는 소프트웨어 공략법이 많이 존재한다는 뜻이기도 하다. 따라서 현재 진입을 했거나 준비를 하는 업체들은 대부분 '틈새 시장'을 공략하고 있다.

이미 화면용 해상도(1200dpi)를 극복해 출력용으로 바로 전환이 가능한 제품을 선보이는 제품들이 등장하고 있다. 대표적인 제품으로 OS X이라는 하나의 인프라를 바탕으로 시장 공략에 나선 어도비의 'Indesign CS'와 소프트 매직의 'M-Layout'. 이 제품들은 또 하



나의 프로그램을 구입하면 아크로벳 리더 같은 별도의 뷰어 프로그램을 구입하지 않아도 활용이 가능한 획기적인 시스템을 보유하고 있다.

이처럼 '틈새 시장'을 주된 목표로 하고 있지만 저변에 깔려 있는 공통점은 비슷한 궤적을 그리고 있다. 그 골자는 소비자들의 기호에 초점을 맞춰 저변 확대를 꾀하느냐 기업을 대상으로 한 채산성이 바탕이 되느냐라는 것에 있다. 현재 진행되고 있는 추세를 보면 저변 확대를 통한 기업과의 연계성을 동시에 추구하는 경향이 주류를 이루고 있다.

바로 기업에 PDF 솔루션을 공급하면서 동시에 패키지 상품의 일정 기간 무료 배포를 통해 소비자들의 기호를 최대한 반영하는 제품으로 변화를 꾀하고 있는 것이다. 최근 어도비는 제약회사인 아스트라제네카(AstraZeneca), 대한생명 등과 문서관리 시스템에 관한 계약을 완료하고 시스템 구축에 들어갔다. 기술적인 보완의 완성도를 높일 수 있는 담금질을 준비하고 있는 것이다. 2000년 어도비의 총판을 담당했던 유니닥스도 최근 지자체 회의록 공급업체인 윤컴 시스템과 함께 용산구의회 종합정보시스템 구축에 PDF솔루션을 공급하고 기자 간담회를 통해 본격적인 판로 확장을 시도하고 있다.

이에 편승한 벤처기업들의 움직임도 마찬가지다. 특히 뚜렷한 기술 개발이 없이는 뛰어넘을 수 없는 국내 시장에서 배포용 전자문서 포맷은 미국 어도비시스템의 'PDF'가 이미 시장에서 입지를 다지고 있어 진입 장벽

이 무척이나 두터운 편이다.

하지만 단점을 보완한 기술 개발을 통해 시장 진입에 성공하고 있다. 진화하고 있는 것이다. 드림투리얼리티(D2R)는 기존에 문자 인식기술을 바탕으로 이미지 전자문서관리시스템 등을 개발 공급해 온 소프트웨어 개발 업체다. 이 업체도 최근 별도의 뷰어가 필요가 없는 배포용 문서포맷 'CSD(Compact Shared Document)' 개발에 성공하며 따로 S/W를 구입을 해야 하는 번거로움을 제거했고 문서 보안 기능도 삽입이 된 제품을 선보였다. 설명하자면 워드로 작성된 문서는 워드로만 읽을 수 있고, 한글로 작성된 문서는 한글로만 읽을 수 있는 'doc'와 'hwp'의 고유 문서 포맷이 갖는 벽을 '틈새 시장'으로 극복한 것이다.

PDF 시장의 현주소와 전망 ●●●

거시적인 관점에서 봤을 때 이 같은 기획, 편집의 PDF 시장의 형성은 1990년대 초반에 국내에 자리를 잡기 시작한 Mac의 등장으로 이미 예고된 것이었다. 초기 도입 당시 디자이너 등 전문가들이 주축이 된 활용이 이뤄졌지만 현재는 각 신문사를 비롯한 각 기업들이 Mac, Quark을 활용함에 있어 PDF의 필요성을 인지하면서 저변이 확대되고 있는 추세다.

130여대의 CTP가 국내에 보급된 가운데 출력사들의 움직임은 더욱 가파르다. 현재 각 인쇄 업체들은 CTP를 도입하며 고급·대량·정밀화라는 고객들의 취향을 잡기 위해 일대 변화를 시도하고 있는 단계다.

“시장선점은 Quark에서 한글 지원 프로그램이 먼저 나오느냐, OS X의 편집소프트웨어가 안정성을 먼저 확보하느냐에 달려 있다”

하지만 정작 기능을 100% 제대로 소화하지 못한 채 활용되고 있다는 것이 전문가들의 지적이다. 이는 서체 사용료 뿐만 아니라 출력용 PDF 파일 변화 시 해상도가 낮아 고품질의 실사물을 제대로 출력을 할 수 없다는 것이다.

이미 결과물은 나와 있는데 이를 제대로 시행하고자 하는 과정이 준비 단계의 미흡으로 그 기능을 십분 발휘하지 못하고 있다는 것을 의미한다.

가장 큰 문제점은 소비자들이 떠 안아야 하는 가격 부담과 보수적인 시장을 들 수 있다. 현재 Mac G5까지 출시된 시점에서 OS X에 대한 구입은 당연히 망설여질 수밖에 없는 고가품이다. 또 가격뿐만 아니라 실무자들이 10년이 넘게 최고의 프로그램으로 활용되고 있는 Mac에 대한 신뢰도를 쉽게 놓을 수 있느냐라는 근본적인 문제가 남아 있다. 가장 주안점을 두고 판단해야 할 것은 바로 Quark이 Mac OS 9 단계에 머물러 있다는 것과 윈도우가 아직은 Mac의 OS X에 미치지 못해 기술적인 보완을 어떤 체제로 이끌어 나가느냐 하는 것이다. 이는 바로 Quark이 쇠퇴의 길을 걷게 된 이유중의 하나인 한국어 버전이 지원되지 않은 상황이라는 것과 맞물려 있다.

또한 미시적인 관점으로 접근했을 때 화면용 PDF를 출력용으로 이용할 수 있느냐는 것이다. 물론 여기에는 기획, 편집, 출력, 제판, 인쇄라는 일련의 과정에 역학적인 업체들간의 이해도가 얽혀 있다. 현재 출력소는 서체 회사들과 1200dpi의 이상은 사용할 수 없도록 계약이

때 있다. S/W프로그램은 출시와 함께 보통 5년의 기간을 두고 이에 대한 문제점들을 검토해 버전을 업그레이드해 출시하는 것이 보통인데 이에 대한 안정성 확보가 어느 정도 진행될 지는 지켜봐야 할 대목이다. 즉 서체 회사들과 PDF 공급 업체들간의 기술적인 보완점 외에도 보수적인 층으로 시장에서의 점유율 확보도 중요한 관건으로 작용한다는 것이다.

이 같은 상황을 토대로 향후 인쇄·출력 시장에 대한 결론부터 내리자면 향후 DP 환경으로 전환된다는 전문가들의 의견쪽으로 무게중심이 쏠린다. 현재 PDF 시장을 볼 때 OS X 환경에 맞춰 출시된 제품들이 꾸준한 상승 곡선을 그리며 점유율을 차지해 가고 있기 때문이다.

하지만 기술적인 추이에 따라 변화할 가능성도 배제할 수가 없다. 현재 'Quark의 한글 버전 지원이 가능한가'라는 것과 '윈도우에서 OS X의 기술 지원에 대한 극복이 버전에 구매를 받지 않고 호환이 가능한가'라는 변수가 남아 있다. 이처럼 PDF 시장의 얽힌 실태를 풀어갈 수 있는 향후 기술적인 추이에 대해 소프트웨어 관계자의 말을 되새겨 볼 만하다.

“비유하자면 같은 시간에 10개의 문제를 해결해야 하는 동일한 상황을 두고 1번부터 풀어 가느냐 마지막 문제부터 해결해 가느냐라는 것과 비슷하다. 따라서 관건은 Quark에서 한글 지원 프로그램이 먼저 나오느냐, OS X의 편집소프트웨어가 안정성을 먼저 확보하느냐에 달려 있다.”

(장홍일 기자)