

리스, 인쇄업계의 필요악인가

꼼꼼히 살펴보면 긍정효과 많아



인쇄업체 최대 90% 리스로 인쇄기 구입

리스는 임대를 전문으로 하는 사업주체가 일정한 설비를 구입, 그 이용자에게 일정기간 대여하고 그 사용료(리스료)를 받는 것을 목적으로 하는 물적 금융행위다. 여신전문금융업법(이하 여전법)에서는 특정물건을 새로이 취득하거나 대여 받아 거래상대방에게 일정기간 이상 사용하게 하고, 그 기간에 걸쳐 일정대가를 정기적으로 분할하여 지급받으며, 그 기간 종료 후의 물건의 처분에 대하여는 당사자 간의 약정으로 정하는 방식의 금융이라고 정의되어 있다.

인쇄업계는 적어도 70%, 많으면 90%이상에 달하는 업체들이 인쇄기의 구입시에 리스를 이용하고 있는 것으로 알려져 있다. 이처럼 리스를 이용한 구매가 많은

것은 인쇄기기가 수억 원에서 수십억 원에 달하고, 자금의 여력이 많지 않은 소규모 인쇄업체들이 많기 때문이다. 인쇄업계에 적용되는 리스이율은 한마디로 말하기가 힘들 정도로 개별회사의 평점에 따라 다른 것으로 알려져 있다. 다만, 업계 관계자들의 말에 의하면 1년 부동산 담보대출보다 적게는 1~2%, 많게는 3~4% 높은 선에서 운용되고 있으나 그것도 확실하게 정해진 것은 아니라고 설명하고 있다. 덧붙이면 인쇄업체들이 주로 이용하는 은행대출, 리스, 렌탈을 이율만을 놓고 본다면 은행>리스>렌탈의 순이라는 게 대체적인 평가이지만 세금 부담, 할부 기간, 선수금, 할부 종료 후 소유권 문제 등을 종합적으로 평가할 경우에는 쉽게 평가하기 힘든 부분이라고 말하고 있다.

성장기 지나 성숙기에 접어든 리스업

지난 1972년 국내에서 처음으로 리스사가 설립된 이후 20년 이상 고도성장을 구가해 지난 90년대 이후 17개 지방리스사의 설립, 종금사들의 리스시장 진입으로 리스시장은 1994년 10조원의 리스실행이라는 실적을 올리며 세계 5위권의 시장으로 성장했다. 그러나 수요 초과시장에서 공급 초과시장으로 전환되면서 리스사간 과다 경쟁으로 수익률이 급격히 악화되기 시작했고 그 시점에서 발생한 외환위기로 인해 설비투자도 덩달아 급감, 리스사의 경영악화는 심화되었다. 이후, 폐업과 인수, 합병으로 업계 전체의 구조조정을 단행, 현재에 이르고 있으며 지나친 경쟁에서 벗어나 현재에 이르고 있다.

임차인과 임대인에게 모두 유리한가

여신금융협회에 따르면 리스는 거래하는 당사자 모두에게 이득이 크다고 소개하고 있다. 임차인은 운영자금을 용자받는 것과 같은 효과가 있다. 물건대금 외에 관세, 하역·보관·운반비, 보험료, 통관수수료 등 부대비용 일체를 리스사가 대납한 다음에 취득원가에 가산하기 때문이다. 특히, 운용리스의 경우에는 감가상각내용년수보다 리스기간이 짧기 때문에 이자 뿐 만 아니라 원금까지 전액 손비 처리하여 리스 초기, 이윤이 많이 나는 경우에 더욱 유리한 이점이 있다.

이외에도 재무구조를 건전하게 유지할 수 있을 뿐 아니라 유동성을 높이고, 설비자금을 기회비용이 큰 다른 용도로 사용하는 것도 가능하다. 원가계산이 간편하고 확실하다는 점도 빼놓을 수 없으며 신기술의 도입이 활성화 되는 면도 있어 설비의 노후화를 방지하고, 최신 설비와 공법의 도입으로 생산성 제고 및 기업 경쟁력의 강화에도 기여할 수 있게 된다.

공급회사의 입장에서는 100% 현금으로 판매하는 효과가 발생한다. 자금이 부족한 구매자를 리스사에 연결, 현금판매하거나 일부 현금, 일부 리스 판매도 가능하고 부품판매, 사후관리 용역시장의 확대 등으로 부분적으로 자사 제품에 대한 마케팅을 하는 효과를 기대할 수도 있다.

다양한 종류의 리스

다양한 리스의 분류 가운데 대표적인 분류는 리스자산의 소유에 따른 위험과 이익이 실질적으로 이용자에게

이전되는지에 대한 여부에 따라 금융리스와 운용리스로 구분된다. 구체적으로는 ▲리스기간 종료 또는 그 이전에 리스자산의 소유권을 무상 또는 일정한 가액으로 이용자에게 이전하기로 약정한 경우 ▲리스자산의 임가 구매선택권이 이용자에게 주어진 경우 ▲리스기간이 내용연수의 75/100 이상인 경우 ▲리스실행일 현재 기본리스료를 내재이자율로 할인한 현재가치가 리스자산의 공정가액의 90/100 이상인 경우 등이 구분하는 기준이다.

무엇보다도 금융리스와 운용리스의 차이는 이용자의 B/S상에 자산 및 부채로 계상하고 감가상각으로 처리하는가에 대한 여부에 달려 있다. 운용리스는 이용자의 자산 및 부채로 계상하지 않고 리스료를 (리스사의)손비로 처리한다. 인쇄업계에서는 운용리스를 선호하고 있는 것으로 알려져 있다.

유형별 분류에는 ▲전대리스(Sub Lease) : 리스회사간 영업능력이나 자금조달능력이 불균형할 때, 다른 리스회사로부터 물건을 리스 받아 이용자에게 재리스하는 형태 ▲공동리스(Syndicated Lease) : 다수 리스회사가 공동으로 단일 리스물건을 임대자로서 참여하는 형태 ▲세일 앤 리스 백(Sales and Lease back) : 이용자가 이미 보유하고 있든지 구입하는 자산을 리스사에 매각, 이를 다시 리스형식으로 제공받아 계속해서 사용하는 형태 ▲공급자리스(Vendor Lease) : 설비의 제조 또는 공급업자가 판매를 촉진하기 위한 수단으로 리스회사와 계약을 맺고 리스하는 형태로 공급자는 이용자에게 다양한 금융서비스를 제공해 판매를 촉진할 수 있고, 리스사는 이용자를 안정적으로 확보할 수 있다.

인쇄업체 잦은 이용불구 평점 낮아

인쇄업체는 리스를 많이 이용하는 산업의 하나임에도 불구하고, 인쇄업계만의 정형화된 평가 과정은 없는 것으로 알려져 있다. 인쇄업계 관계자들에 따르면 지금도 은행권에서는 기계 설비를 담보로 인정하지 않고 있어 은행에서 대출을 받으려면 예외 없이 기업대출을 이용해야 하는 상황이다. 리스사들 역시 인쇄업체에 대해 다소 보수적으로 평가를 하고 있으며 소규모 업체들이 많아 금리 면에서도 별다른 할인혜택을 기대하지 못하고 있다. 리스를 이용하는 인쇄업체도 이용 사실이 알려지면 자금 조달에 어려움이 있는 것으로 잘못 알려질 것을 우려해 적극적으로 리스업체와 조건을 협의하고 유리한

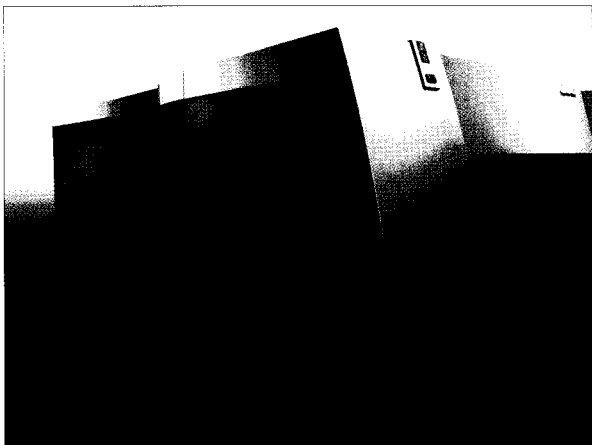
조건을 받아내려는 노력을 하기보다는 보안 유지에 관심을 쓰는 경향이 많다는 것도 빼놓을 수 없다.

이에 따라 상당수의 인쇄업체들은 리스를 이용할 때, 개별적으로 이용 절차를 밟는 경우가 대부분이며 개별적인 노력으로 리스 또는 은행권을 이용하거나, 판매회사의 추천을 받아 리스업체를 만나는 경우가 많다.

판매자 리스·리스형 렌탈 등 소비자에 호응 좋아

한국하이텔베르그, 한국HP처럼 자회사를 설립하여 자사 기계 구매 고객에 대해 직접적인 여신을 제공하는 경우, 이들 업체들은 무엇보다 인쇄업체의 속사정을 잘 알고 있다는 점이 최대의 장점이다. 자세하게 파악하고 있는 업계 정보를 토대로 구매업체에게 맞춤형에 가까운 서비스를 제공해 많은 관심과 호응을 끌어 내고 있다. 주요 업체별 영업 현황과 마케팅 전략은 다양하고 특색있다.

하이텔베르그프린트파이낸스코리아



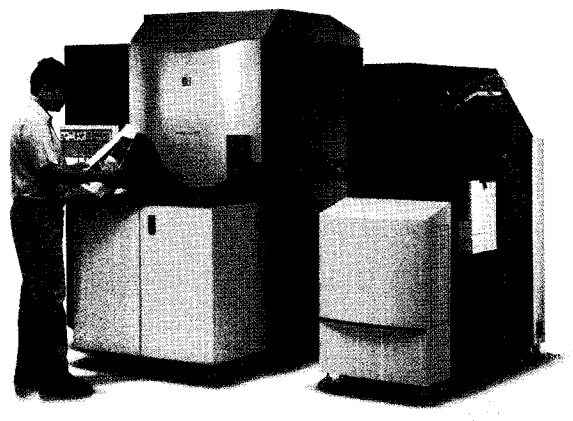
하이텔베르그프린트파이낸스코리아의 장기봉 사장은 자사의 설립 목적 및 최우선적인 경영목표는 하이텔베르그의 인쇄기계를 구매하는 고객들에게 독자적으로 금융서비스를 제공 하는것이라고 말한다. 이윤의 추구는 우선목표가 아니며 하이텔베르그의 인쇄기를 구매하면 금융까지 포함하는 토탈솔루션을 제공하여 구매고객이 누릴 수 있는 최대한의 편의를 제공하는 것이 최우선 목표라는 것이다.

장 사장은 “처음부터 끝까지 고객에게 편의를 제공하는 토탈솔루션이라는 생각을 갖고 리스 서비스를 제공하고자 합니다. 그래서 다른 금융기관과 달리 담보를 요구하지 않고 있으며 신용 조사만 하고 있을 뿐입니다.

심사기간도 3~4일로 경쟁업체에 비해 짧아 구매고객이 대출의 실행 여부를 지루하게 기다리는 일은 없습니다. 이 모든 서비스는 다른 경쟁업체에 비해 인쇄업체의 사정을 잘 알고 있다는 것에서 출발합니다. 하이텔베르그프린트파이낸스는 고객의 경영 상황을 시뮬레이션하여 구매(예정)고객이 적정 수준의 이윤 창출이 가능한가를 최대한 객관적으로 파악할 수 있는 다양한 평가 틀을 갖고 있습니다. 또한 구매 고객에게는 최대한 많은 지원이 이뤄지도록 하는 것이 저희의 목표이며 이는 고객의 성공이 저희 인쇄기의 재구입으로 이어지는 선순환과정을 알고 있기 때문입니다”라고 말했다.

이에 따라 하이텔베르그프린트파이낸스는 리스 운용의 모든 과정을 투명하게 진행하고 있으며 고객의 요구를 최대한으로 수용하는데 경영의 초점을 맞추고 있다. 하이텔베르그프린트파이낸스의 ROI(투자대비 이익률)을 일부 은행권의 10%내외에 비하면 낮은 수준에서 운용을 하고 있기 때문에 토탈솔루션으로 서비스를 제공한다는 실증적인 증거라고 할 만하다. 올해로 창립 10주년을 맞이하기까지 4~5천억 원에 달하는 고객에게 여신지원을 해왔으며 외환위기 직후인 98년에 200억 원의 자금을 한국에 투입한 것은 하이텔베르그가 한국 시장을 얼마나 중시하는지를 잘 대변하고 있으며 앞으로도 인쇄업체의 발전에 노고를 아끼지 않겠다는 것이 하이텔베르그프린트파이낸스의 목표이다.

HP파이낸셜서비스



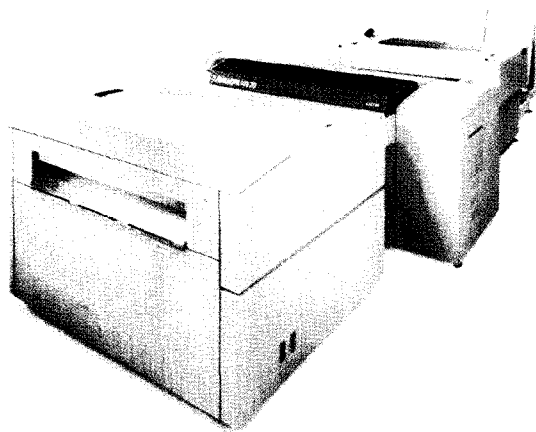
직접 여신을 제공하는 또 다른 회사인 HP파이낸셜서비스도 큰 틀에서는 하이텔베르그와 크게 다르지 않다. 겉으로 드러나는 금리는 은행보다 다소 높을는지 몰라도 선수금에 대한 금융비용, 고객사에 대한 배려 등을

감안하면 실질금리나 피부로 느끼는 서비스는 훨씬 우월할 것이라는 회사 관계자의 말이다.

예를 들면, 다른 회사에서는 소액이기 때문에 직접 취급하지 않는 인쇄기계 주변 장비들을 할부 구매하기 원하는 고객들에게 협력사를 통해 여신을 제공하는 것이나, 고객층을 철저하게 자사 구매고객을 대상으로 한정, 토탈솔루션의 하나로 인식하고 있는 마케팅 방식은 판매회사들로서 직접적 여신을 하고 있는데 따라 나타나 는 특징이라고 할 수 있다.

HP파이낸셜서비스의 관계자는 가능하면 고객이 원하는 기간대로 할부가 가능하도록 노력하고 있고 납부금을 늦게 내는 고객에 대해서도 상대적으로 압박을 하지 않는다는 점 등을 인쇄업체를 잘 아는 데서 오는 차이점 일 것이라고 말하기도 했다.

아그파코리아



인쇄기를 주력 분야로 하는 기업은 아니지만 유수의 글로벌기업인 아그파가 제공하는 여신 서비스도 여러 면에서 관심을 끌고 있다. 아그파코리아는 글로벌기업이라는 점을 최대한으로 활용해 고객들에게 차별화, 적극적인 여신서비스를 제공하고 있다. 즉, 단순한 중개자 아니라 적극적인 제휴로 고객사들에게 다가서고 있는 형태를 띄고 있다. 세계적인 리스 및 파이낸싱 회사인 CIT파이낸셜과 세계적인 파트너십을 맺고 전세계에 걸쳐 있는 구매 고객들에게 파이낸싱을 제공하고 있으며 이는 국내에서도 동일하게 적용하고 있다.

구매업체의 입장에서 보면, 시간을 들여가면서 조금이라도 나은 조건의 금융기관을 찾는 노력을 하지 않아도 된다는 점과 토탈솔루션으로 기계 설비뿐만 아니라 소모품, 주변기기까지 일관성 있고 통일성 있는 라인업이

가능하다는 것도 구입업체의 관심을 끌 수 있는 부분이라는 것이 아그파 관계자의 말이다. 또한 실제로 아그파의 CTP솔루션을 구입한 고객이 관련된 일체의 기계들을 구입하는 사례도 심심찮게 볼 수 있다고 말한다.



전업 리스사에 대해 아쉬움이 적잖았던 인쇄업체를 겨냥하고 새로운 형태로 틈새시장을 파고드는 경우가 발생하고 있으며 아주렌탈은 그런 움직임의 선발주자라 할 수 있다.

아주렌탈은 지난 2005년 1월부터 인쇄기팀을 창설하고 인쇄기 렌탈사업에 본격적으로 뛰어 들었으며 수익원을 호가하는 인쇄기를 렌탈한다는 것에 대한 일부의 우려도 없지 않았으나 현재까지 100여 고객사들에게 렌탈하는 실적을 올린 것으로 파악됐다.

아주렌탈 인쇄기팀의 김시훈 팀장은 “양도성 렌탈이기 때문에 내용면에서는 운용리스와 거의 같다고 볼 수 있습니다. 물론 렌탈료가 상대적으로 비싸다는 느낌이 들 수 있겠지만 렌탈료 전액을 비용으로 처리한다는 것을 감안하고 전체 비용을 비교한다면 이자비용이 같거나 다소 낮은 수준임을 확인하실 수 있을 것입니다”라고 밝혔다. 아주렌탈은 평균 36~40개월 정도로 렌탈을 하고 있으나 고객의 사정에 따라서 최소 24개월에서 최장 60개월까지 융통성있게 조정을 하고 있다. 한편, 선수금은 리스사와 비슷한 수준인 20~30%에서 운용하고 있다.

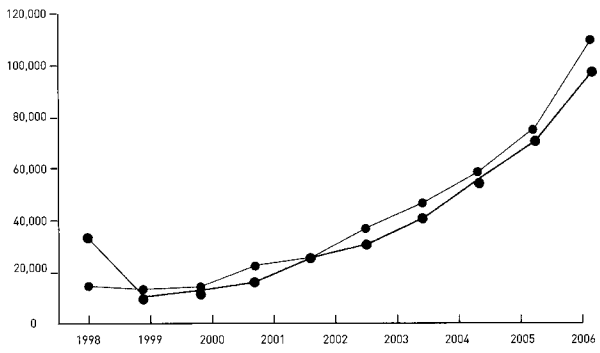
아주렌탈은 지난 5월부터 렉스마크와 협력하여 기업형 프린터 및 컬러 및 단색 레이저복합기를 렌탈상품으로 내놓은 새로운 상품형태로 새로운 고객층을 공략하

(표1) 리스업 등록 현황(2007. 12월 현재)

구분	수	회사명
리스사	23	산은캐피탈, 한국개발금융, 한국씨티그룹캐피탈, 스타리스, 한국종합캐피탈, CNH캐피탈, 외환캐피탈, 우리파이낸셜, 신한캐피탈, 한국캐피탈, 캐터필라, BMW, HP파이낸셜, 오릭스오토리스코리아, 효성캐피탈, 아주오토리스, 데라게란덴 토요타파이낸셜, 한국리스어신, 키아퀀트파이낸스, 케이티캐피탈, 금호오토리스, 알엔에프캐피탈
신용카드사	2	삼성카드, 신한카드
할부금융사	13	하나캐피탈, 현대캐피탈, 대우캐피탈, 롯데캐피탈, 두산캐피탈, 우리캐피탈, 동부캐피탈, GE캐피탈, 하이델베르크, 스카니아파이낸스, 현대커머셜, RC파이낸셜서비스코리아, 메르세데스벤츠
신기술금융사	4	기보캐피탈, KTB네트워크, 기은캐피탈, 우리기술투자
총계	42	

자료 제공: 여신금융협회

(표2) 리스실적 추이



자료 제공: 여신금융협회

(표3) 리스실적 및 성장률(단위: 억원)

연도	계약액	성장률(%)	실행액	성장률(%)
1998	14,036	-83.7	32,344	-75.1
1999	12,692	-9.0	10,647	-67.1
2000	13,315	4.3	12,142	14.0
2001	21,182	59.1	15,642	28.8
2002	24,746	16.8	24,662	57.6
2003	36,761	48.5	30,009	21.6
2004	45,349	23.4	40,609	35.3
2005	57,649	27.1	55,691	37.1
2006	74,973	30.1	70,908	27.3
2007	109,104	45.5	96,687	36.3

자료제공: 여신금융협회

고 있다. 24개월 무상양도형, 기업 신용 미달시 사용보험 제공(사용자 부담), 업체 신용도에 따라 최대 2%까지 이자 인하 등 렉스마크와 아주렌탈은 새로운 고객층을 끌어 들이기에 충분한 조건으로 생각하고 있다. 중장기적으로는 고객사와의 직접적인 양도형 렌탈을 활성화하면서 실수요자의 직접 거래를 늘려 나가 고객에게 금융비용 절감효과를 안겨 주겠다는 회사차원의 마케팅을 펼치고 있다. 지금보다 거래되는 중고인쇄기의 가격 투명성을 높여 적정한 거래가를 정착시켜 인쇄기 렌탈을 활성화한다는 것이다.

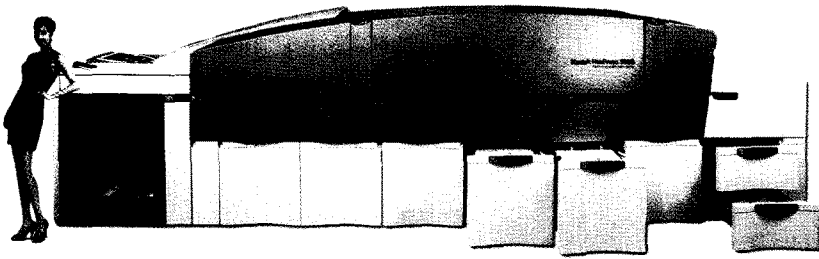
뿐만 아니라 무공해 및 생산성으로 앞선 기술로 평가 받고 있는 무습수 인쇄기를 일본 토레이사와 제휴하여 이를 적극 렌탈함으로써 국내 인쇄업계에 적은 비용으로 선진기술이 적용된 신형 인쇄기를 사용할 수 있는 기회를 제공하는데 앞장서고 있다.

렌탈시장은 아직까지 신규 인쇄기시장 규모에 비하면 적은 비중을 차지하는 수준에 머물고 있다. 그러나 아주렌탈이 보여주는 새로운 사업 모델은 지속적으로 인쇄기를 구입해야 하는 인쇄업체의 입장에서 본다면 선택의 폭이 넓어지는 반면에 기존 리스사들과 경쟁으로 이어져 고객에 대한 유,무형의 서비스가 좋아지는 상황도 예상되고 있다.

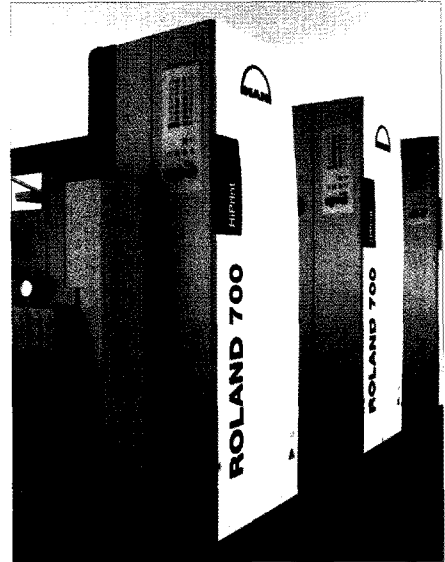
일반 리스회사

전반적인 면에서 판매사의 직접 리스가 좋은 점이 많은 것이 사실이다. 그러나 자사 제품의 구매 고객만을 대상으로 하고 있다는 한계로 인해 다른 회사 기계를 구입할 경우, 이를 이용할 수 없다는 한계점이 있다.

이럴 경우, 전업 또는 은행계 리스사를 이용하기 마련이고, 기계에 대한 담보력을 인정하지 않는 은행권의 거절을 경험한 다음에 찾을 곳은 역시 이들 리스사들이 된다. 물론 이들 리스사들이 인쇄업계에 대해 갖고 있는 인식은 판매사 계열 리스사와는 사뭇 다를 수 밖에 없다. 이름을 밝히지 않은 은행계 리스사인 O사의 관계자는 “인쇄업체들은 그 규모가 영세하기 때문에 선수금의 비율을 낮추는 것은 아무래도 위험부담이 크다고 생각하게 됩니다. 물론 인쇄업체들이 리스를 이용한 것이 오랜 역사를 갖고 있고, 인쇄기는 중고가격이 일정하게 유지된다는 점은 분명한 장점입니다. 그러나 리스사의 입장에서는 고객사의 사정으로 인해 중고 기계를 매매하게 될 경우, 절차나 시간적인 면에서 추가적인 소모가



● 신도리코의 넥스프레스 ● 만로랜드의 로랜드700



적지 않다는 점에서 인쇄업에 대해 그다지 높은 평점을 줄 수 없는 한 이유가 되고 있습니다”라고 밝혔다.

물론 이들 은행계 리스사들이 인쇄업을 부정적으로만 보는 것은 아니다. 적어도 36개월 이상의 리스기간을 보장하고 있으며 보통 5년이지만, 고객사의 여건에 따라서는 최대 6~7년에 이르는 장기 리스도 허용하는 경우도 적잖다.

그렇지만 소규모 업체들이 많은 인쇄업의 특성상, 초기 선수금을 적어도 20~30%라는 비교적 높은 비율로 받고 있으며 중고 시세의 변동이 적고, 잔 고장이 적은 유럽산을 더 선호하는 것도 업계에서는 공공연한 비밀로 알려져 있다. 리스사의 한 관계자도 “인쇄업체들이 리스 조건을 조금이라도 유리하게 받으려면 인쇄업이 호경기를 보여야 하는 것이 필수적입니다. 그래야 중고 제품의 가격이 유지되고 리스사들의 부담이 줄어드는 것이 사실”이라는 견해를 피력했다.

할부 금융의 성패는 결국 인쇄업체에 달려

지난 2001년에 설립한 이래 탄탄한 성장과 경영으로 지역에서 잘 알려진 업체인 일산의 명성BSC는 리스를 적극적으로 활용, 설립 초기의 제한된 자금을 갖고 경영 효율성의 극대화를 거둔 사례의 하나이다. 박동원 사장은 “리스를 활용, 적잖은 도움이 된 것은 분명한 사실입니다. 모든 인쇄기계를 직접 구매할 여력이 없는 업체라면 할부금을 걱정하지 말고, 자신감을 갖고 철저한 거래처관리를 해나간다면 일정 기간이 지난 다음에 금융비용을 다 갚고 나서 남아 있는 기계가 바로 자산이 되어 있다는 것을 눈으로 직접 확인할 수 있게 될 것”이라고

말한다.

리스 초기에 지나친 욕심을 갖지 말고, 운영비와 리스 비용만 해결하겠다는 생각으로 열심히 일하다 보면, 리스 기간이 끝난 다음에는 인쇄기는 자산으로 변해 있기에 꾸준히 영업하는 것이 가장 중요하다는 것이다.

명성BSC는 지난 2003년 클린사업장으로 인정된 데 이어 지난 2007년에는 ‘성실납세 표창’을 수상하기도 했다. 설립 이래로 2색 인쇄기, 4색 컬러인쇄기, 4×6 전지 2색 전용 인쇄기 등을 지속적으로 도입, 출판사의 어떤 주문에도 품질 좋고 깔끔한 납품을 하고 있다.

박 사장은 자신의 입장이 대부분의 인쇄업체들과 다르지 않다고 생각한다 말한다.

“회사의 영업이 잘된다고 해서 리스 조건을 가볍게 생각하지는 않습니다. 몇 번이고 조건에 대한 검토를 되풀이한 다음에 최종 구입에 대한 결정을 내립니다. 인쇄업에 대한 금리나 다른 조건이 완화되었으면 하는 바람도 있습니다. 하지만 당장 개별업체로서 해결할 성질이 아니기에 긍정적으로 생각하고 최선을 다하는 것이 해결 방안”이라고 믿고 있다. 되짚어 보면 인쇄업계는 리스를 많이 이용하는 고객임에도 불구하고 막상 좋은 대접을 받지 못하는 상황에 처해 있다. 그리고 이런 현실은 구조적이고 만성적인 성격을 갖고 있어 단기간에 개선되는 것을 기대하기는 어려울 것으로 전망된다.

개별 기업의 입장에서 신용도가 높아지도록 금융거래를 철저하게 관리하는 노력을 기울이는 한편으로 판매 업체, 금융기관과 원활한 의사소통을 이루는 인쇄업계 차원의 노력이 필요하다고 하겠다.

김상호 부장 kshulk@print.or.kr