

우 리 산업계 거의 모든 부문이 수입에 의존하던 60년대에 기업을 일으켜 30년이라는 기업의 평균 '수명'을 넘기고도 이제는 수출기업으로 '밖에서 벌어들인 안을 살찌우는' 알루미늄 호일업계 선두주자인 대한은박지공업주식회사의 김흥배 회장. 김 회장은 이태 전에 고회를 맞아 이제 머리가 희어지는 것을 더 이상 숨길 수 없게 되었지만, 그것은 세월의 무게 때문으로 여겨지기보다는 어쩌면 그가 고집스레 은박산업 외길을 걸어온 장인의 징표같기도 하다. 그의 은박이 성성해져갈수록 우리나라 은박업계는 괄목할만한 성장을 계속해 왔기 때문이다. 이번호 포장정보에서는 그 김흥배라는 '타임캡슐'을 타고 여정을 떠나본다.

은박지산업 외길 30년
김흥배

김흥배 회장이 처음 기업을 시작한 때는 1962년이지만 그 이전에 공직생활을 경험하기도 했다. 한국전쟁의 와중에서 대학(고려대 정치학부)을 막 졸업했던 그는 뜻한 바 있어 경찰공무원에 투신해 꼭 십년을 근무하다 4.19 직후 사회변혁기를 맞이하여 미련없이 제복을 벗었던 것이다. 기성세대로서의 어떤 책임의식이

있었기 때문이었다.

삶의 새로운 전기를 찾고 있는 그에게 묘한 인연이 찾아오게 된다.

“지금은 하도 오래 전의 일이라서 정확한 이름은 잘 기억나지 않고 ‘이선생’이었다는 것만 생각납니다. 하루는 그분이 알음알음으로 나를 찾아와 자기가 오래 전부터 연구해오던 것이 있는데 같이 해보지 않겠느냐고 제의해 오더군요.”

그 이선생이란 사람은 시쳇말로 얘기하면 ‘개인발명가’쯤 되었는데 몇년간을 계속 국산대체기술을 연구해왔는데 눈 앞에 성공을 바라보게 되었다는 것이었다.

그래서 뚝섬부근에 공장을 마련, 지금의 대한은박지의 모체인 ‘신영화학’이라는 기업을 처음 설립하였다. 그때가 바로 1962년도였다.

신영화학이 설립될 당시 우리 산업계는 거의 모든 부문을 수입에 전적으로 의존하고 있었다. 담배 포장 한 가지만 해도 은박지 등 일체의 것을 일본에서 수입해 쓰고 있었는데 신영화학이 위에서 얘기한 이선생의 연구기술을 토대로 담배필터 페이지를 국내 최초로 국산화하였다.

“그 기술이라는 것도 알고 보면 별 것이 아니었지만 60년대 초의 우리 경제의 전반적 사정에서는 별 수 없는 일이었습니다. 또한 당시 수요시장이라고 해봐야 정부나 공공부문이 거의 전부인 셈이었는데 그래서 관납을 따내는 일이 중요했습니다.”

신영화학은 담배필터 페이지를 수입제품 이상의 품질로 자체 생산해 전매청에 납품함으로써 기업 성장의 발판을 마련하기에 이르렀다. 그 뒤 67년도에 이르러서는 신영화학 대신에 ‘신영알미늄(주)’이라는 간판을 대신 내걸고 본격적인 은박지 산업에 뛰어 들게 되었다. 당시 알루미늄박 산업도 전적으로 일본으로부터의 수입에 의존하고 있었는데 김 회장은 사업성도 물론 따졌겠지만 국산대체화라는 보다 넓은 시야에서 은박산업의 기술 개발에 몰두하게 되었다.

신영알미늄 설립 시기와 앞서거니 뒤서거니 해서 ‘삼진알미늄’과 ‘서울방습’ 등 같은 업종의 회사가 생겨 초창기 국내 은박산업을 주도해 나갔다.

“처음에는 소위 은박 3사가 국내

공급시장을 형성하고 있었지만 나중에 롯데알미늄이라든지 삼아알미늄 등 후발업체가 가세해 점차 시장의 지형이 바뀌게 되었고, 또 그만큼 경쟁도 치열해 졌습니다.”

김 회장은 71년도에는 공장을 지금의 마포구청 앞쪽에 마련하고 상호도 ‘대한제박(주)’이라고 고쳐 의욕적인 새 출발을 시작했다. 그러나 무슨 일이나 항용 역경이 가로놓이듯이 그 무렵 대한제박의 이름으로 새로이 관납을 따기가 처음에는 수월치 않았다. 알루미늄박지의 전매청 납품이었는데 기득권을 가진 회사들의 텃세가 심했기 때문이다. 그때만 해도 관납의 비중이 아주 컸기 때문에 전매청 납품은 회사의 사활이 걸린 것이나 진배없었다. 끈질긴 노력 끝에 결국은 전매청 납품을 성사시켰다. 그것은 품질의 우수성과 가격경쟁력이 있었기 때문이다. 그 뒤 대한제박은 이러한 난관을 딛고 계속 성장가도를 달렸다. 제품도 은박지 뿐만 아니고 일반 포장재 생산까지 확대되었고, 필연적으로 시설확장도 요청되었다. 그래서 마포공장은 주거지역에 위치해 있어서 증설하는데 여러 제약이 많았기 때문에 78년도에 서울사무소를 설립하는 한편 기흥단지에 새로운 공장부지를 마련하고 시설을 대폭 늘렸다. 그리고 상호도 지금의 대한은박지공업(주)로 바꾸었다.

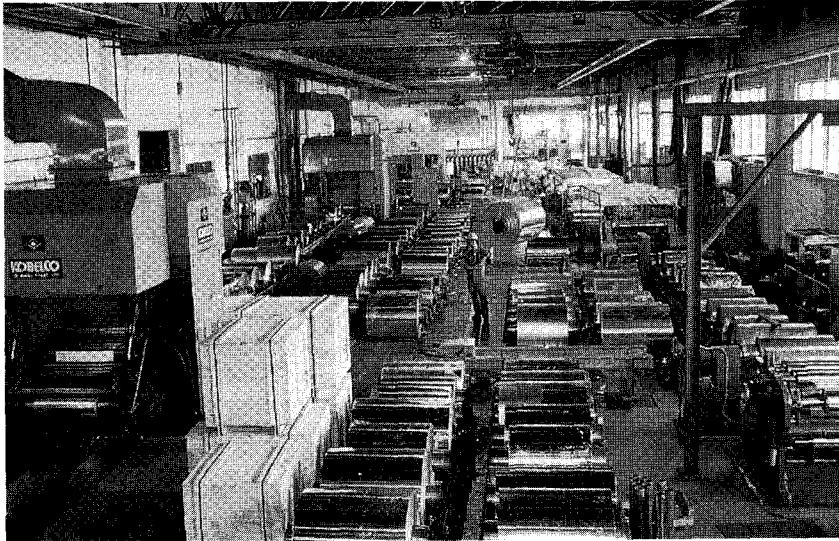
기흥단지에 본격적인 압연공장 설립으로 생산품목이 다양화되고 매출도 급성장했는데 85년 무렵에 또

한차례의 홍역을 치러야만 했다. 당시는 전체 매출액에서 관납이 차지하는 비중이 대략 30퍼센트 정도가 되었는데 모 업체에서 관납제품에 대해 가격덤펍으로 치고 나오는 바람에 당장 정상적인 납품길이 막히는 상황에 직면하게 되었던 것이다.

“지금이야 관납 물량이 3~4퍼센트 밖에 안되지만 그 당시는 30퍼센트에 육박하고 있었기 때문에 관납을 놓치게 되면 기계를 절반은 돌려야 하는 절박한 지경이었습니다. 그래서 나름대로 상도의를 믿으며 최선을 다했지만 여의치 못했습니다. 결국 새로운 돌파구를 모색하지 않으면 안될 위기에 부딪치게 되었습니다.”

김 회장은 그 돌파구를 수출에서 찾았다. 그동안 수출을 조금씩 해오고 있었지만 그 물량은 미미한 수준에 머무르고 있었다. 그러나 이제는 기업의 사활을 걸고 수출의 길을 넓혀야만 했다. 그래서 남들보다 일찍이 해외시장을 개척해 나갔는데 다행히 우수한 품질과 경쟁력 있는 가격으로 수출을 보다 확대해 나갈 수 있었다. 관납에서 ‘물을 먹은’ 것이 오히려 물 건너 시장개척으로 전화위복이 된 셈이었다. 공장도 차질없이 가동할 수 있었으며 오히려 계속 시설 증대가 요청되었다.

이처럼 대한은박지가 일찍부터 수출에 눈을 돌리고 일정한 성과를 거둘 수 있었던 것은 김 회장의 남다른 경영스타일이 있었기 때문이었다. 김 회장의 경영스타일은 흔히 박력있는 추진력으로 말해진다. 목표를 설정해



● 대한은박지는 기흥단지의 압연공장에 이어 92년도에 평택지역에 가공공장을 신축·기동함으로써 알루미늄호일업계의 독보적인 위치를 점하고 있음은 물론 중·연포장 업계 발전에도 크게 이바지하고 있다.

놓으면 한눈 안팔고 한길로 매진해서 반드시 결실을 보고야 마는 것이다. 그렇다고 얼핏보면 저돌적인 이런 기업가형에게서 흔히 볼 수 있는 ‘피도 눈물도 없는’ 자사이기주의를 찾아보기도 어렵다.

“연관업종에 이렇다할 피해를 준 바가 없습니다. 거래 업체에 대한 계약위반이라든가 납기 지연 등으로 인한 지체상금을 청구받은 적이 한 건도 없었습니다. 때에 따라 우리가 손해볼 적도 많았지만 그래도 업계의 공생공존을 생각하고 회사를 경영해 왔습니다.”

요컨대 김 회장은 상도의라고 말해지는 기업윤리를 중요한 덕목으로 삼아 온 것이다. 그래서 그런지 그는 인터뷰하는 동안 업계의 문제점을 말할 때에도 어떤 특정한 기업의 이름을 거론하는 일이 없었다. 감정의 기록도 보이지 않았고 다만 잔잔한 어조가 시종일관 계속되었다.

대한은박지는 김 회장의 유다른

선견과 강한 추진력으로 업계에서도 수출기업으로 우뚝 섰다. 수출실적을 살펴보면 지난 85년에 최초로 500만불을 달성해 86년 제 23회 수출의 날에 국무총리 표창을 받았다. 이듬해에는 수출이 배로 늘어 1,000만불 수출탑을 수상하기도 했다. 그 뒤 매년 2,000만불 정도를 수출하고 있는데 3,000만불 수출탑을 수상할 날도 멀지 않은 것 같다. 수출품목을 보면 알루미늄접합지, 알루미늄호일, 가공품 등인데 주로 아시아지역에 많이 내보내고 그밖에 중동, 유럽 등 세계 25여개국에 수출하고 있다. 특히 품질조건이 까다롭기로 유명한 일본에 수출함으로써 대한은박지의 기술과 품질의 우수성을 자랑하고 있다. 대한은박지는 그러나 수출비중을 내수대비 30퍼센트 정도를 적정선으로 보고 내수시장을 다지는 데도 노력을 경주하고 있다. 내수의 기반이 없이는 기업의 발전을 기대할 수 없기 때문이다.

“우리 회사를 비롯하여 롯데, 삼아 등 선발 업체에다 한국알미늄, 동일알미늄, 강산알미늄 등 후발 업체까지 은박전문업체가 모두 6개사가 되어 내수도 공급과잉 양상을 보이고 있습니다. 최근에는 거의 3배 이상 공급초과에 이르고 있는데 업체간 내수가격 덩핑으로 심각한 수익악화를 초래하고 있는 실정입니다. 이런 제살짜기식 경쟁은 마땅히 지양되어야 하는데 각사의 이해가 상충되기 때문에 업계 전체의 생산량 조절 등이 어렵다면 수출시장 개척에 적극 나설 필요가 있을 것입니다. 알루미늄호일은 국내 제품 수준이 우수하고 가격도 비교적 좋기 때문에 수출길이 좁은 것도 아닙니다.”

비단 알루미늄호일 수출에 대한 김 회장의 얘기가 아니더라도 우리의 포장업체가 보다 활로를 열어갈 수 있는 유력한 곳은 해외시장 진출임이 분명하다.

대한은박지는 기흥단지의
 압연공장에 이어 92년도에
 평택지역에 가공공장을
 신축가동함으로써
 알루미늄호일업계의 독보적인 위치를
 점하고 있음은 물론 중·연포장 업계
 발전에도 크게 이바지하고 있다.
 그것은 60년대 신영화학이 담배필터
 페이지를 국내 처음 생산한 이후로
 오늘에 이르기까지 대한은박지가
 꾸준한 기술개발과 품질향상에
 힘써왔기 때문이며, 그 결과로
 의제품의 수입대체와 포장문화의
 발전을 앞당기게 된 것이다.

대한은박지는 현재 종업원이 400
 여명에 이르는데 올해 매출목표액 600
 억원 달성을 위해 이 회사 특유의
 추진력으로 돌진하고 있다. 지난해
 매출액은 523억원을 기록했다. 주
 생산품목은 역시 알루미늄 호일인데
 공업용과 식품용, 포장용 등 다양하게
 생산하고 있다. 이밖에 스탬핑
 호일(Stamping Foil)을 생산하고
 있는데 호일업계로서는 유일한
 것으로써 10년전부터 시작한
 아이템이다. 73년에 이미 알루미늄박
 및 접착박지에 대해 KS허가를
 받았으며, 86년에는 은박 가정용품에
 대한 Q마크도 획득했다.

대한은박지 사원들의 신조는
 '평생직장의 낙원을 만들자'는
 것이다. 이는 김 회장의 경영철학을
 드러내고 있다. 그는 누구나
 대한은박지에 입사하면 자원해
 퇴사하기 전에는 평생직장이 될 수
 있도록 최대한 지원하고 있다. 반면
 사원들의 능력을 또한 가장

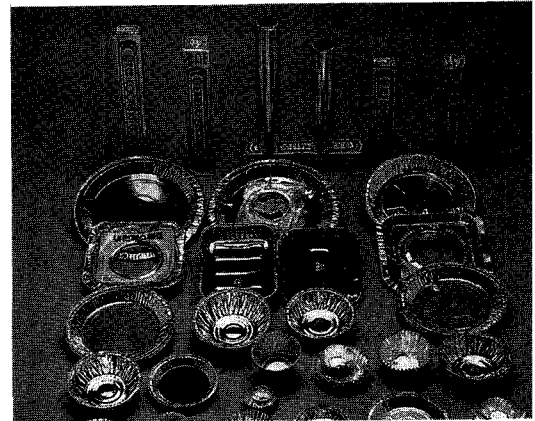
중요시한다. 능력존중의 단적인 예로
 현재의 이회자 사장을 들 수 있을
 것이다. 외부의 시각으로 볼 때는 회사
 대표가 여자라면 으레 사주의
 친인척이거나 무슨 특별한 연줄에
 있는 사람 정도로 치부할 것이다.

"이회자 사장은 약 20년 전 마포의
 대한제박을 운영할 때 처음 공채로
 뽑았는데 경리계장으로 출발해
 경리부장, 기획실장, 전무이사를
 거쳤습니다. 주부의 몸이지만 능력이
 뛰어나고 회사일에 누구보다
 헌신적인 사람입니다. 기획업무,
 관리업무 등 회사 발전에 크게
 기여해왔기에 사장으로서 모자람이
 없습니다."

최근에 정부에서 선출직 공무원의
 경우 여성 진출이 어려우므로 앞으로
 서울시 구청장 몇 사람은 여성으로
 임명하겠다는 보도가 있었는데 김
 회장의 경영철학은 확실히 시대를
 앞서왔다고 할 수 있겠다.

김 회장은 또한 복지문제에 대해
 깊은 관심을 가지고 있다. 요컨대
 사원복지와 사회복지에 대한 기업의
 사회적 책임을 실천하고 있는 것이다.
 사원복지를 위한 시설은 물론 현재
 5억여원 가량의 복지기금을 조성해
 사원 주택자금 융자 등의 혜택을 주고
 있다. 또한 '대은복지재단'을 설립해
 사회복지를 위해서도 힘쓰고 있다.
 지난 91년에 보사회 인가를 받은 이
 사회복지재단에 김 회장은 개인재산 3
 억원을 회사했으며 매년 회사에서도 5
 천만원 정도 출연하고 있다.

재단에서는 '소년소녀가장후원회'
 를 구성해 그들을 돕고 있다. 현재



서울 및 경기도, 충청권 지역의 60
 여명의 소년소녀가장들이 이
 대은재단으로부터 매월 10만원씩의
 생활비 지원을 받고 있다.

'밖에서 벌어서 안을 살찌우는' 기업
 대한은박지. 업계의 공존공생을 먼저
 생각하고 신뢰를 지켜나가는 기업, 그
 기업의 사회적 책임을 실천해 나가는
 기업인 김홍배. 변색되지 않고 영원히
 은빛으로 반짝이는 은박지 이미지
 그대로가 아니겠는가.

김 회장은 부인 정옥남
 여사(69)와의 사이에 1남 5녀를 두고
 있는데 딸들은 모두 출가했고,
 아드님인 김석주 씨는 현재
 대한은박지 상무이사로 재직하고 있다.

끝으로 '포장정보'가 업계동향과
 최신 기술정보 등을 폭넓고 빠르게
 다뤄주길 바라며, 아울러 업계가
 공존공영이라는 인식의 토대 위에서
 서로 연결감을 가질 수 있도록 하는
 데에 선도적인 역할을 수행해 달라는
 당부를 받으면서 불현듯 '타임캡슐'이
 '바로 지금 여기'에 도착했음을
 깨닫는다. ☞<우>