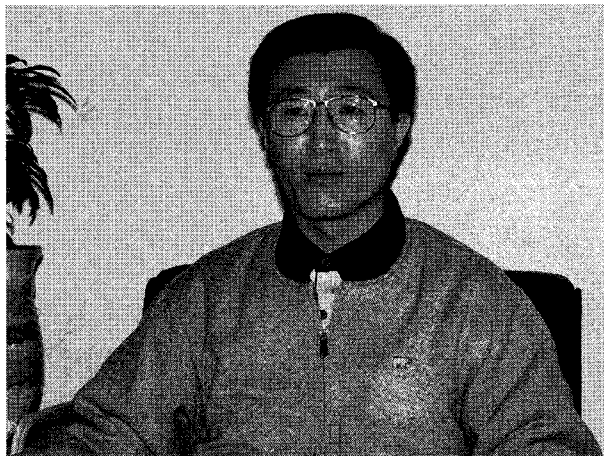


침체된 업계재건에 앞장 문란한 상거래 바로잡기

심용택 / 한국자동결속포장기협의회 회장·상원포장기계 대표



▲ 심용택 한국자동결속포장기협의회 회장

포장기계 가운데 가장 보편화되고 수요가 많은 자동결속기업체들이 그동안 겪어온 경영의 어려움을 타개하고자 한 뜻으로 뭉쳤다.

자동결속기는 서울지역의 경우 월 200대 정도의 시장규모를 형성하고 있는데 시장경쟁에 나서고 있는 대부분의 비전문업체를 포함하여 150여개가 넘는다. 이는 평균적으로 1대씩 판매한다는 결론이지만 실제 1대를 팔기 위해선 얼마나 치열한 경쟁을 했나 짐작하게 해준다.

이들 업체들이 공급하고 있는 표준형 결속기의 경우 국내에 보급이 진행될 무렵 3,500,000원이었던 것이 지금은 절반수준에 머물러 업계의 어려움을 짐작케 하는데 그간 내노라 하는 업체들이 도산

하거나 폐업하는 사례가 잇따른 것으로 확연하게 입증시켰다.

이같은 이유로 점차 결속기 시장은 혼탁해지고 업체들의 존폐까지 위협하는 상황에 처하면서 어려움의 극복을 위해 가칭 한국자동결속포장기협의회를 구성하고 자구책 마련에 나서고 있다.

한국자동결속포장기협의회는 서울지역의 상원포장기계, 범영산업, 삼신, 진송팩, 팩타운 등 5개업체가 중심이 되어 있고 부산지역의 동서기계, 진흥기계, 범영기계 등이 협력하고 있어 국내 시장을 선도하는 제조·판매업체 모두가 참여하고 있는 셈이다.

협의회는 국내 자동결속기 제작의 맥을 잇고 개발을 주도해온 상원포장기계공업사 심용택 사장이 맡아 업계의 부흥에 노력하고 있다.

심 사장은 협의회 구성 준비단계부터 산과역할을 담당해 왔는데 진정으로 결속기업계의 앞날을 걱정하는 마음에서 여러 가지 불이익을 감수하면서 기꺼이 회장직을 맡았다.

“가장 시급히 해결해야 할 문제는 과열방지와 부실방지입니다. 대리점 판매가 과열돼 있고 소비자들도 가격경쟁을 부추여 중소 영세업체들의 난립이 이어지고 기존 업체들에게 많은 피해를 주고 있습니다.”

심 회장은 업계 현실을 이렇게 밝히며 제반 문제들을 더 이상 방치해서는 안되겠다는 일념으로 협의회 구성에 나섰고 앞으로 도출되는 문제들을 해결하는데 앞장설 계획이다.

그는 “판매에만 급급한 업체들이 경기가 좋지 않아 도산하는 일이 많아지고 저가에 공급한 제품들의 하자발생으로 타사 판매제품까지 A/S요청이 들어오는 등 문제가 심각해 지고 있다”며 “협의회는 관리체계를 갖춘 회원사를 중심으로 A/S망을 구축하고 품질개선, 신제품 개발로 유저들에게 질적 향상, 사후관리를 철저히 해 천차만별의 결속기 가격을 안정화 시켜 업계 발전에 보탬이 될 것”이라 밝혔다.

현재 결속기 업계는 A/S요원을 충분히 확보한 업체가 거의 없는 실정이기 때문에 A/S요원을 확보하고 있는 삼원 등 소수업체의 인적 활용이 불가피한 상태이다.

“업계가 질서를 유지하기 위해 전문 업체의 비중이 높아져야 한다”는 심 회장은 “포장기계도 종합기계이므로 시장품토의 새로운 조성파 인식 바뀌어야 한다”고 강조했다.

이번 협의회 구성은 업계가 다같이 잘 살기 위해 자체 정비노력을 기울이는 것으로 경쟁력 있는 제품으로 전문화, 단순화시키고 판매도 수입품목을 잘 조율하여 업체의 난립을 방지, 공정한 상행

위를 정착시키는데 목적을 두고 있다.

공식단체로서의 등록은 아직 미지수이나 친목 또는 협의체로서의 역할은 계속 수행해 나갈 계획이며, 상황 변화에 따라 능동적으로 대처해 결속기 업계의 발전에 일익을 담당하는 구심체로서 자리매김하기 위해 조직을 강화하고 체계적으로 만들 방침이다.

“자동결속기 업계가 변할 것입니다. 유통단계에서부터 획기적인 방안을 모색해 그동안 파는데만 급급했던 모습을 재정비할 것입니다. 건전한 발전을 위해 돌파구나 기초가 없었던 만큼 이번을 계기로 세부계획을 마련, 차근차근 실천하도록 하겠다”는 심 회장은 “그동안 비전문업체들로 인해 거래질서가 문란해진 감이 있어 비전문업체들을 앞선만을 담당하는 구조로 변화시키는 것도 구상하고 있다”고 밝혔다.

그는 제품의 질과 서비스에 만족하려면 최소한의 브랜드 지명도를 가진 업체를 선택해 업체들도 안정적으로 신제품개발이나 사후관리에 더 많은 노력을 기울일 수 있도록 소비자들의 배려가 필요함을 거듭 역설했다.

지금까지 자동결속기 업계는 싸게만 사려는 소비자들의 의식으로 질 좋은 제품의 보급은 물론 업계의 발전을 정체시켰던 것이 사실인 만큼 결속기는 소비재가 아닌 시설물 차원으로 평가, 구입시 신중을 기하는 의식전환이 필요할 때다.

늦은 감이 있지만 기울어져 가는 업계의 재건에 나서고 있는 한국자동결속포장기협의회 심 회장의 뇌리엔 수많은 계획들이 정리되고 있다.

봉사차원에서 중임을 맡았지만 해결해야 할 문제들이 만만치 않기 때문이다.

그러나 그는 자신감과 추진력으로 내일을 설계하고 있다. ☐

오선진 기자