

特輯

1999年度 瓦楞紙包裝 產業界的 覺悟

株式會社 成興
專務理事 金 斗 환

목 차

1. 98년도 골판지 포장산업회고와 문제점
2. 99년도 골판지 포장산업의 전망
3. 골판지 포장산업의 건전화를 위한 문제점과 대응책
4. 골판지포장산업계의 각오와 실천과제

1. 98년도 골판지 포장산업회고와 문제점

1998년의 우리나라의 제조업은 사회 전반의 경기 침체와 더불어 (IMF의 한파에 따른) 혹독한 경제적인 시련의 시기를 겪었다. 특히 상품의 최종 유통을 위한 포장을 담당하고 있는 골판지 산업에는 즉각적인 영향이 나타났고 아직까지도 계속되고 있는 실정이다. 이 과정에서 36개사나 되는 관련업체의 회사들이 버티지 못하고 도산 또는 휴폐업 하고 말았다.

이는 적자 생존의 원칙이 적용되는, 즉 적응하는 자만이 살아남는 자연계의 불변의 법칙이 얼마나 준엄한가를 보여주는 것이며, 또한 이 법칙이 경제사회에도 그대로 적용된다는 것을 일깨워주는 큰 교훈 이었다.

지금까지의 골판지 업계의 커다란 문제점은 다음과 같이 3가지로 크게 나눌 수 있다.

- (1) 업체상호 간의 무모한 가격 경쟁
- (2) 경기 침체에 따른 매출 감소
- (3) 수요를 정확하게 예측치 않고 설치한 과다설비투자

에 따른 고정비용 증가와 이로 인한 자금경색과 자금 운용의 어려움

특히(3)항의 문제점은 투자업체 자신의 내적요인으로만 끝나지않고, 어떻게든지 버텨보려고 하는 과정에 무리한 방법을 사용함으로써 즉 매출액을 증가 시키기 위해서 정상적인 경쟁방법이 아닌, 심지어는 원가에 못 미칠 정도의 가격정책으로 골판지 포장업계 전반에 걸쳐 엄청난 피해를 끼친 후, 끝내는 무너져버려 기존의 경쟁력과 생존능력을 갖춘 회사마저도 무너지게 하고, 경영구조를 악화시키는것이 누적되어 오는 폐단이다.

그러나 다른 한편으로는 시장경제의 법칙과 자연계의 적자생존의 법칙이 작용하여 그 동안의 거품을 제거 시켰다고 볼 수 있으며, 아직도 시장수요를 충분히 공급시키면서 수요와 공급을 맞추고있는 상황으로 미루어 짐작할 때 거품이 더 남아 있지 않나 하는 생각도 든다.

2. 99년도 골판지 포장산업의 전망

1999년도 골판지 포장산업의 전망은 우선 결론부터 말하면 회복기에 접어들 것으로 전망된다. 그동안 극심했던 여러가지의 경제요인들로 인하여 아직까지도 미래를 정확히 예측할 수 없는 불확실한 상황이지만, 경제는 흐름이 일어나 유지될 수 있고, 그 흐름의 첫번째 단계가 유통이며, 유통이 있으면 반드시 포장이 필요하므로, 즉 경제활동이 활발해 질려면 제일 먼저 포장산업이 활발해져야 하

며, 우리경제가 살아날려면 수출 및 내수 수요를 활성화시키는 방법밖에 없으므로 99년도 골판지 포장산업의 전망은 극심했던 침체기에서 벗어나 서서히 회복기에 접어들 것으로 판단된다.

그렇지만 한가지 염려되는 것이 있다면, 그동안 휴폐업 하였던 36개업체의 재가동의 여부다. 즉, 그동안 멈춰있었던 생산공장과 설비들이 저렴한 가격으로 경매되어 다시 생산활동을 신속히 시작한다면, 저렴한 고정성 경비를 바탕으로 업계는 채 시장경기의 회복이 안된 상태에서 다시 한번 불합리한 가격경쟁의 소용돌이에 휘말리게 되고, 이로 인하여 돌이킬 수 없는 장기적인 침체의 늪에 빠지게 될 것이다.

혹자는 이 또한 시장경제의 원칙이며, 적자생존의 법칙이라 할지 모른다. 그렇지만 자의든 타의든간에 주변거래처와 협력업체들에게 막대한 피해를 끼치고 비정상적인 방법으로 채무를 탕감하고 경쟁력을 갖추어서 다시 뛰어들어 가격구조를 파괴 한다면 누가 힘든 제조업을 하면서 불철주야 경영합리화를 위해서 노력하겠는가?

3. 골판지 포장산업의 건전화를 위한 문제점과 대응책

골판지 포장산업의 건전화를 위해서는 첫번째로, 판매가격구조의 안정화를 이룩하여야 하며, 이에 따른 대응책으로는 원재료비 등락에 따른 가격연동제 실시를 생각할 수 있다. 즉 원가의 50%이상을 차지하는 제지업계의 원재료비 점유율, 70%정도인 골판지업계의 원재료비 점유율등을 생각할 때, 수입에 많이 의존하는 국내제지업계의 원재료 수급실태에서는 원화환율변동에 따라 등락이 심할 수 밖에 없다. 그러나 이러한 원가변동에 따른 위험 및 손실은 거의 대부분을 골판지 및 상자 제조업체가 떠맡고 있는 실정이다.

즉, 원재료공급 업체인 제지업체와 최종소비자 사이의 힘의 논리에 의할때 상대적으로 약세인 골판지 및 상자 제조업체가 완충역할을 도맡아서 97,98년의 경우와 같은 경제침체기에는 더욱더 경영악화를 가속화시키는 결과를 초래하였다.

두번째로, 골판지상자 규격의 문제점을 들 수 있다. 모두가 알다시피 현재 우리나라의 골판지 제조업체에서는 너

무나 다양한 골판지상자의 규격에 대응하기 위하여, 과도한 원지재고를 보유하고 있는 실정이다. 예를 들어 설명하면 2M폭의 코루게이타를 보유한 회사의 경우 1000~2000mm까지의 지폭 22종류와 최소지종 5가지의 배합으로 계산하면 110종류의 원지종류가 필요하다. 게다가 실제로는 지종이 훨씬 다양하므로 더 많은 원지종류의 구색 맞춤이 필요하다. 따라서 골판지상자의 크기를 지정하여 단순화시키고, 골판지 원지 배합구성은 지종을 단순화시키든가, 골판지의 강도기준으로 바꾸어서 골판지 제조업체의 자율에 맡긴다면, 현재 골판지 제조업체가 보유하고 있는 원지재고량이 20%~50% 가량 감소되어 원지재고 유지에 따른 자금(기회비용)의 사장(死藏)이 방지되며, 제지업계에서도 다양한 지종변경에 따른 생산성감소가 해소되어, 수입에만 의존하는 엄청난 에너지 비용의 절감을 기대할 수 있을 것이다.

세번째로, 무모한 가격경쟁의 문제점이다. 앞에서 기술한바와 같이, 업체간의 무모한 가격경쟁은 업계전반을 경영악화로 치닫게 하는 난폭자다. 이에 따른 대책으로는 각업체의 경쟁력을 살린 업체특화(특정제품의 경쟁력이 뛰어나게 경영과 제조기술을 특별화 시킴)와 운송비절감을 위한 지역간 통합운송 시스템의 도입을 우선 생각할 수 있고, 불합리하고 무모한 과당경쟁을 방지하기 위한 안전장치의 제도화 또는 법적인 규제 및 규약을 생각할 수 있겠다.

4. 골판지포장산업계의 각오와 실천과제

1999년도와 새로이 열리는 2000년대를 맞이하면서 우리업계는 경쟁력을 갖춘 희망이 존재하는 업계로 거듭나기 위해서 부단히 노력하여야 할 것이며, 끊임없이 새로운 수요창출 및 제조원가절감을 위한 신기술 및 신제품 개발에 정진하여, 모두가 이기는 WIN-WIN게임의 법칙으로 더불어 사는 사회의 공정경쟁 Rule을 정착시켜야 할 것이다.