

제3회 한용교포장인상

THE 3TH AWARD OF HAN YONG KYO PACKERS'



제3회 수상자

연구개발부문	김남일	SKC(주) 필름개발실 선임연구원
수출진흥부문	정래옥	광덕기계 대표
경 영 부 문	박복순	공성기업 대표
영 업 부 문	김만업	삼영잉크페인트제조(주) 영업부장
장 학 금 부 문	이범노	경북과학대학 산업포장과
장 학 금 부 문	정달희	신성대학 산업포장과



한용교포장인상

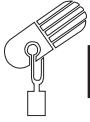


96년 10월 한용교 (사)한국포장협회 명예회장(현 (주)원지산업 대표이사)이 희사한 1억원을 재원으로 제정된 '한용교포장인상' 의 제 3회 시상식이 지난 달 25일 '포장인의 날' 에 있었다.

그해 포장업계 각 분야별로 우수한 실적을 보인 포장인을 대상으로 시상되는 한용교포장인상은 해를 거듭할수록 업계 최고 권위의 시상 제도로 자리잡아 가고 있다.

한편 이번 제 3회 시상에서는 5개분야 6명의 수상자가 선정되었는데 품질관리부문에는 수상자가 없어 아쉬움을 남겼다.

본 지에서는 제 3회 한용교포장인상 각 부문별 수상자들의 활동상을 소개한다.



PET수축필름 국산화 쾌거

환경친화적 첨단소재 개발 희망

김남일 / SKC(주) 필름개발실 선임연구원

“제 혼자서 개발을 해낸 것도 아닌데 제가 이 상을 수상해도 되는건지 모르겠습니다. 팀 전원이 수상해야 되는 것을 제가 대표해서 받는다고 생각하겠습니다” 라는 김남일 SKC(주) 필름개발실 선임연구원은 그동안 수상에 대한 운이 전혀 없던 자신이 업계의 공신력있는 상을 수상하게 된 것은 정말 의외라며 겸손함을 보였다.

PET 수축필름 개발로 제3회 한용교포장인상 연구개발부문 수상자로 선정된 김남일 SKC(주) 선임연구원은 팀이 아닌 자신에 대한 인터뷰를 무척 부담스러워 했다.

화학공학을 전공한 김 연구원은 대학원을 졸업하고 바로 SKC(주)에 입사했다.

Base Film 개발부터 필름원료를 생산하는 종합공정기술에 참여한 5년의 기간이 바탕이 되어 PET 수축필름의 개발이 진행 되었고 현재는 SKC(주)의 주요사업부분으로 큰 몫을 차지하고 있다.

그동안 쉴새없는 연구개발 일정으로 2~3일



밤새우는 일은 비밀비재했다.

하지만 며칠 밤을 꼬박 세우는 피곤함보다 일본 선두 메이커업체들이 제품화하는 기술뿐만 아니라 제품화가 가능하다고 보여지는 모든 부분에 대한 특허를 출원해 놓은 상태였기 때문에 SKC(주)만의 독창적인

기술의 개발과정에서 겪은 어려움이 더욱 컸다.

실험에 참여했던 소수 인원 이외에 내부적으로도 공개가 되지 않고 있는 SKC(주) PET 수축필름의 독창적 부분은 필름을 만드는 원료에 있다고 한다.

수출을 목적으로 개발연구가 시작된 PET수축필름은 PVC필름의 환경문제가 대두되면서 착안된 과제이다.

PVC필름과 물상측면이 맞는 물질을 찾게 되었고 결국은 PET필름을 어떻게 개질하여 PVC필름을 대체하느냐 하는 문제의 검토까지 이르게 된 것이다.

그러던 중 일본 맥주회사에서 외관에 대한 전체포장을 시도하게 되었고 이와 때를 같이

하여 연구가 본격적으로 진행되게 됐다.

수출 초기, 유럽에서 가진 필름에 대한 전반적인 테스트를 성공적으로 마쳐 어느정도 자신감이 생기자 국내 후가공업체 적용에 들어갔지만 난관은 또 있었다.

“독창적 부분을 찾아내는 것도 힘이 들었지만 제품만 개발됐지 후가공처리를 하는 국내업체에는 아직 적용이 잘 안되고 있습니다. 기존의 생산공정의 전환을 피하고 있지 않기 때문이죠”

수출제품에는 이미 PVC필름의 사용이 어려워진 현 상황에서 PVC필름을 대체할 수 있는 용도로 개발된 PET 수축필름은 후가공업체들의 관심부족 뿐만 아니라, 자체적으로 국내 개발기술 적용을 시도하려 하지 않기 때문에 시장 적용에 어려움을 겪고 있다.

“결국 전혀 다른 물질이긴 하지만 국내 업체들을 위해 PVC필름과 거의 같은 조건을 갖춘 PET필름을 생산하게 되었고 많은 부분에 있어 만족스러운 결과를 도출하고 있습니다”라고 얘기하는 김 연구원은 특수한 소재를 개발할 경우 한 업체만을 위한 서플라이어가 존재하는 일본의 예를 들면서 공급자와 수요자의 공동개발에 대한 필요성을 많이 느끼고 있다고 한다.

환경문제가 이제는 어느 산업이든지 화두처럼 여겨지고 있다.

물론 포장산업도 환경문제에 민감하게 반응을 한다.

“포장소재와 환경의 문제는 항상 동시에 거론이 되고 있는 실정입니다. 또한 세계적으로 포장의 환경적 문제를 극복하려는 움직임이 크게 두각되고 있구요. 이제는 환경친화적이지 못한 포장산업분야는 점차 설 자리를 잃어가지 않을까 싶습니다”라며 소재를 개발하는 업계와 그 기술을 실제로 적용하는 업계에 이르기까지 상호공동개발의 필요성을 인식하여 진행되어 가는 것이 향후 국내 포장산업의 선진화를 위해 이루어져야 할 문제라고 주장했다.

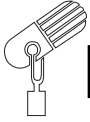
김 연구원은 말수가 적고 말을 꾸며 할 줄 모르는 사람이었지만 자신이 해야 할 말만은 꼭 하는 사람이었다.

아직까지 10대 소년의 수줍음을 간직하고 있는 듯한 그는 폴리에스터계통의 신물질에 대한 연구도 진행 중이다.

현재 미국의 한 업체에서 섬유용으로 상업화에 성공을 했지만 필름용으로는 아직 개발이 되지 않아 앞으로의 활용이 가능하다는 판단에 서다.

아직은 본격적인 연구가 이루어지고 있지 않지만 1%의 가능성에도 개발의 노력을 기울이는 그의 모습은 일에서 만큼은 누구에게도 뒤지지 않는 열정을 지니고 있었다. [K]

이선경 기자



세계시장 진출로 기술력 증진 도모, 성장거듭

지난 해 수출처까지 3개국 개척

정래옥 / 광덕기계 대표

MF 관리체제 하에서 우리 기업이 살아남을 수 있는 방법은 '수출' 밖에 없다는 이야기가 술하게 나왔었다. 이로 인해 국내 기업들은 해외 판로를 개척하기 위한 많은 노력을 기울였고, 국내에서도 그렇듯 해외기업들을 대상으로 한 과당경쟁으로 국제적인 이미지 손상에 대한 우려를 낳고 있는 실정이다.

이처럼 수출시장이 과열되고 있는 지금, 수출부문에서 두각을 나타내었고 이를 통해 큰 성장을 해온 정래옥 광덕기계 대표의 제 3회 한용교포장인상의 수출·진흥부문 수상자 선정은 당연한 일로 받아들여진다.

“이미 10년 전부터 규모가 작은 나라에서 생산이 수요를 초과하는 현실적인 어려움을 탈피하고자 해외시장으로 눈을 돌리게 되었고 그간의 노력이 이제서야 결실을 맺게 되는 것 같습니다”라는 정 사장은 이번 수상을 통해 큰 힘을 얻게 되었음은 물론 이렇게 지면을 통해 감사의 마음을 전할 수 있게 되었음이 더욱 기쁘다고 말했다.



“이렇게 의미있는 상을 제정해 후진의 양성에 노력하시는 한용교 한국포장협회 명예회장님과 각종 업무로 항상 수고하시는 방대엽 회장님 이하 협회 관계자분들께 감사드립니다”라는 감사의 말로 수상소감을 연 정 사장은 평생의 은인같은 분에게 꼭 인사를 전해야 한다며 말을 이어갔다.

“처음 사업을 시작할 당시 일의 터전을 마련해주시고 수출시장에 대한 인식을 갖게 해주심은 물론 지금까지도 항상 귀한 조언을 아끼지 않으시는 남경화학공업(주) 김선창 사장님께 정말 감사드립니다. 또한 처음 시작 당시 포장업체와 기계에 대한 견문을 넓혀주신 한국포장기술연구소 김영호 소장님께도 감사드리고 싶습니다”라는 정 사장은 이 외에도 지금의 자신이 있기까지 도움을 주신 분들께 지면을 통해서나마 감사의 마음을 전하고 싶다고 덧붙였다.

수출을 시작하면서 자신의 기술력이 부족하다는 것을 깨닫게 되었다는 정 사장은 일본시

장으로 눈을 돌려 기계를 판매할 수 있는 판로를 찾는 동시에 기술을 습득할 수 있는 기회를 가짐으로써 자신의 현재를 정확히 꿰뚫고 경쟁에서 생존할 수 있는 전략을 알게 되었다.

현재 세계 12개국에 수출시장을 가지고 있는 광덕기계는 영업사원이 따로 없다. 바로 정 사장이 직접 영업을 담당하고 있기 때문이다.

“제 스스로 해외 각국을 돌아다니면서 기술적인 노하우를 습득하는 한편 우리 광덕기계 및 한국기계업계의 기술적 현재를 볼 수 있어 큰 도움이 됐습니다”라는 정 사장은 기계 자체의 성능이 말없는 영업이므로 타 분야에 비해 영업을 쉬운 편이라고 견해를 내보였다.

수출판로를 개척하는 과정에서 가장 힘든 점을 대부분 처음 얼굴을 대하고 기계를 설명할 때라고 예상하지만, 정 사장은 계약이 마무리 되어갈 무렵 한국기업이 광덕기계의 계약 건에 대해 문제를 제기해 손해를 본 경우라고 지적했다.

“지금까지 영업을 하면서 지켜온 원칙 중 하나가 이미 다른 회사에서 계약이 진행 중인 경우에는 저희 회사의 견적을 제시하지 않는다는 것입니다”라는 정 사장은 아무래도 가격경쟁이 붙게 되면 제값을 받을 수 없게 되므로 기계업계 전체가 타격을 입기 때문이라고 그 이유를 설명했다.

A/S가 필요없을 정도의 기계를 만들어야 한다는 마음가짐으로 최고의 품질을 갖춘 기계생

산을 목표로 한다는 정 사장은 지난 해 가장 큰 소득으로 수출처너지의 개척을 꼽는다.

“스위스나 리투아니아, 푸에르토리코의 경우 처음으로 시장을 개척해 추가 오더를 받아놓고 있습니다”라고 설명하는 정 사장은 영업은 진실한 마음이 통할 때 이루어지는 것임을 다시 한번 체험할 수 있었던 계기였다고 덧붙였다.

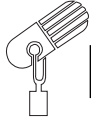
현재 기계와 관련해 24건의 특허를 보유하고 있기도 한 정 사장은 이렇게 늘 재미있고 열심인 일이지만 결과를 놓고보면 10% 정도 밖에 목표를 이루지 못한 것 같아 아쉽다고 욕심을 내보이기도 했다.

누구나 목표가 있고 목표에 다달았을 때 만족스러움을 느끼는 것처럼 정 사장은 정상에서의 만족스러움을 위해 끝없이 매진하고 있다.

올해 수출대상국의 수를 2개국 더 늘리는 것을 가장 가까운 목표로 삼고있다는 정 사장은 자신의 작은 노력을 통해 단지 올림픽을 치렀던 나라로만 기억되는 한국의 위상을 조금이라도 높이고 싶다는 의지와 함께 ‘나’를 버리고 ‘우리’가 되면 어떤 상황에서라도 생존할 수 있음에 대해 전 업계가 인식을 같이 했으면 한다는 바람을 전하기도 했다.

현재에 만족하지 않는 겸허한 자세로 광덕기계의 중심에 선 정 사장이 세계 기계시장의 중심으로 설 멀지 않은 그 날을 기대해 본다. [K]

윤지은 기자



‘사랑’을 바탕으로 한 경영정신

과감한 투자·신의로 꾸준한 성장 거듭

박복순 / 공성기업 대표

“미리 듣고 어려운 일이 많았지만, 새 천년을 맞으며 이렇게 큰 상을 받게 되어 더없이 기쁩니다. 항상 많은 배려를 해주시고, 이끌어주신 한국포장협회 회장님 이하 여러 사장님들께 진심으로 감사드립니다”라며 감사의 말을 전하는 것으로 수상소감을 대신한 박복순 공성기업 대표는 업계에서는 보기드문 여성경영자이다.

여성경영자이기 때문에 가질 수밖에 없었던 어려움이 있었느냐는 질문을 수없이 받았다는 박 사장은 이번에는 먼저 그 질문에 대해 운을 띄웠다.

“공성기업을 경영하기 전 그저 평범한 가정주부였던 제게 가장 힘들었던 점은 엔지니어로서의 노하우가 없다는 것이었습니다. 경영자로서 엔지니어적인 노하우가 부족하다는 것은 실제로 큰 핸디캡이 될 수 있었지만, 김중인 이사님을 비롯해 현장근로자들이 품질관리와 기술적인 부분에 대해 적극적으로 뒷받침해 주셨기 때문에 큰 무리수는 없었습니다”라는 박 사장은 가정에서 베풀어 온 어머니의 큰



사랑을 공성기업의 경영에 그대로 옮겨온 ‘사랑’을 바탕으로 한 경영방침이 공성기업의 지금이 있기까지 큰 단결력의 구심이 되었다고 설명하면서 이는 여성경영인만이 가질 수 있는 경영자적 노하우임을 자신했다.

“현장근로자들이 겪는 기술적인 애로사항을 제가 같이 고민하고 해결방법을 찾기는 어려운 것이 사실입니다. 이러한 부분은 이론적으로 탄탄한 역량을 갖춘 중간간부들이 보완해 주었고, 대신 저는 업무적인 부분 외에 근로자들이 겪는 고민을 달래주는 사장이 되 고자 최선을 다해 왔습니다”라는 박 사장은 공성의 근로자들이 겪는 가장 큰 어려움 중 하나가 금전적인 문제임을 알게 됐다.

지방에서 상경해 근무하는 근로자들이 많았기 때문에 가불이나 보증에 대한 부담을 안고 있음을 알게 된 박 사장은 회사 차원에서 이러한 어려움을 해결하고자 사재를 출현, 공성기업의 마을금고를 만들게 된다.

벌써 10여년이 넘게 공성공우회가 운영해

오고 있는 이 기금은 공성 가족들의 삶에 실질적인 도움이 되고 있다.

10여년 전 공성기업의 경영자가 된 박 사장이 그동안 변함없이 실천해 온 '사랑'을 바탕으로 한 경영이념은 공성기업 곳곳에서 느낄 수 있었다.

공성기업의 공장 이층에 마련된 깨끗하고 잘 정돈된 기숙사는 직원들의 복지후생에 대한 박 사장의 배려를 눈으로 확인할 수 있는 공간이다.

또한 현장에서 나오는 폐자재를 모아 판매한 기금을 공우회에서 활용할 수 있도록 했다.

박 사장은 얼마 되지 않는 돈이라며 애써 내색하지 않으려 했지만, 실질적으로 기업의 매출에 기여할 수 있는 부분임에도 이 이익금을 기금조성에 배려한 것은 박 사장의 경영정신을 다시 한번 바라볼 수 있는 부분이다.

이러한 박 사장의 경영철학은 이미 지역사회에서도 정평이 나 있다.

인천도지사표창을 비롯, 인천중소기업청 우수납세자상, 재정경제부장관상 등 다양한 수상 경력이 이러한 평을 뒷받침해 준다.

한편, 지난 1월초, 시무식에서 공성공우회로부터 표창패를 받은 바 있는 박 사장은 "여러 상을 받았지만 가장 기쁘고 자랑스러운 상은 바로 우리 공성공우회에서 받은 표창장입니다"라며 직원들이 보여준 자신에 대한 애정을 소중히 내보였다.

박 사장은 이미 5년 전 공우회로부터 표창을

받은 일이 있어 이번에 받은 표창이 두번째의 일이다. 늘 가족처럼 근로자들을 보살피는 박 사장에 대한 감사의 마음을 담은 이 표창은 근로자들이 자체적으로 운영하는 회에서 주는 상이니만큼 박 사장의 그간의 노력과 경영정신이 공성기업 근로자들과 공유되고 있음을 그대로 입증해 주는 의미있는 상이라 하겠다.

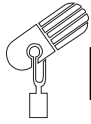
항상 근로자들의 희망사항을 내 것으로 알고 그것을 현실화하는 사장이 되고 싶다는 박 사장은 21세기를 지키는 사람이기보다는 주인의식을 가지고 창의적으로 이끌어가는 기업이 되겠다는 공성기업의 비전을 제시하고, 앞으로도 전 직원의 화합을 위해 최선을 다할 것임을 분명히 했다.

"전 직원이 하나로 화합해 단결한다면 이것이 곧 품질로 연결될 수 있다는 믿음을 가지고 있습니다"라는 박 사장은 항상 신기술에 대한 과감한 투자로 앞서가는 공성기업을 통해 국내 제판업계의 첨단화를 이끌어가겠다고 의지를 다졌다.

기업의 목표는 이윤이다.

한 목적지에 다다르기까지 여러 길이 있듯이 이윤을 남기기 위한 과정 역시 여러 갈래가 있다. 그 갈래 중 눈 앞에 놓여진 실질적 이윤의 크기보다는 기업의 긴 생명력이라는 대의로 가는 길을 선택한 박 사장의 큰 마음이 이제 빛을 발할 때임을 확신한다. ☐

윤지은 기자



성실함과 정확함으로 다져온 26년

업계 전반적인 생산량조사 목표

김만업 / 삼영잉크페인트제조(주) 영업부장

제 3회 한용교포장인상 영
업부문에서 수상을 한 김
만업 삼영잉크페인트제조(주)
영업부장과는 첫만남은 회사
정문에서 이루어졌다.

미리 정문에서 기자를 기다
리고 있는 그의 모습은 첫만남
에서부터 타인에 대한 배려가 철
저하다는 생각이 들게 했다.

“남의 일인줄만 알고 축전보내는 일은 이제
까지 열심히 했습니다. 그런데 이렇게 수상을
하게 되었다니 기쁨은 이루 말할 수가 없습니
다”는 말로 수상소감을 표현한 김만업 영업부
장은 삼영잉크페인트제조(주)에서 26년간을
근무해온 장기근속자이다.

학교 졸업 후 입사한 회사에서 지금까지 근
무하고 있는 그는 내성적인 자신의 성격 때문
에 영업을 할 수 있으리란 생각은 전혀 못했
다고 한다.

입사 초기 삼영잉크페인트제조(주)의 직원
은 25명 정도였다. 그래서 각자 맡은 부서가
정확하게 나뉘어져 있는 것이 아니라 1인 3억
이상의 일을 했으며, 김 부장도 당시 생산, 품



질관리, 무역대행업무까지 맡았
다고 한다.

“제 성격이 약간 내성적인
편이라 초반 어려움은 있었으
나 이제는 영업을 참 매력있
는 일이라는 것을 압니다”라며
전문적인 영업인이 된 그는 이
러한 전문성도 회사의 성장으로
인해 가능했다고 설명했다.

그라비아잉크, 플렉소잉크, 오프셋잉크 세 부
문에 대한 영업을 담당하고 있는 김 부장은 이
번 IMF 위기가 오히려 우리나라가 더 건강해
질 수 있는 약이 되었다고 본다.

80년부터 본격적으로 영업을 시작한 김 부
장은 현재 한국그라비아잉크협회 간사를 맡
고 있다.

업계 영업부서장 모임이 활성화되어 만들어
진 모임으로 (사)한국포장협회 잉크분과위원
회와 더불어 업계의 건전한 영업활동 분위기
조성에 노력하고 있다.

실제로 가격인상이 필연적이었던 IMF 때
이 모임의 실질적인 영향력이 발휘됐다.

너무 높은 가격인상은 무리라고 생각해 폭리

를 취하지 않는 선에서 가격을 결정하고 결정 사항에 따라 업무를 실천해 갔다고 한다. 처음 소속감없이 필요에 의해서 만들어졌던 이 모임이 지금은 업계의 분분한 의견을 조율할 수 있는 대표적인 실무자 모임의 역할을 수행하고 있다.

업계에 가장 큰 문제점인 가격덤핑문제는 어쩔 수 없이 계속 이어지게 될 것이라고 얘기하는 김 부장은 “도장업계가 많아 공급이 수요를 추월하다보니 생길 수밖에 없는 현상입니다. 설비투자가 간단하고 자본이 많이 들지 않으며 제품을 만드는 노하우가 많이 오픈되어 있기 때문이죠. 또 업체의 규모가 천차만별이기 때문에 가격에 대해 통일성을 가질 수가 없습니다.”

가격덤핑에 대한 문제가 자주 거론이 되고 있지만 (사)한국포장협회의 회원가입을 통해 폭넓은 의견 수렴의 장이 마련되는 노력이 필요할 것이라는 얘기를 덧붙이는 김 부장은 동종업계간 노력 뿐만 아니라 수요자들도 이에 대해 많은 도움을 줘야 할 것이라 말했다.

흔히들 영업을 하는 사람들의 말은 반만 믿으면 된다고 한다.

신뢰와 성실이 영업을 하는 이들의 기본 근성이 되어야 한다고 얘기하는 김 부장은 그래서 항상 메모하는 습관을 가지고 있다.

언제나 들고 다녀 이제는 자신의 분신과도 같다는 가방 안에서 김 부장은 새까맣게 손때가

묻은 수첩을 꺼내 보여주었다. 자신이 영업을 시작하면서 만났던 사람들의 연락처와 함께 어떤 얘기를 했는지 꼼꼼이 기록을 해두었다가 다시 그 사람을 만나러 갈 때 그 메모를 읽어보고 기억을 되살려 이야기를 시작하는 것이다.

이것이 바로 신뢰를 바탕으로 한 그만의 영업 노하우라고 할 수 있다.

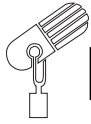
수치나 자료에 근거하지 않고 말만 많으면 행동이 뒷받침되지 않기 때문에 상대방에게 신뢰를 심어주는 것은 어렵다는 것을 잘 알고 있는 김 부장의 이런 노력들이 치열한 영업경쟁에서 승리할 수 있는 기반이 되지 않았을까?

언제나 애인을 만나러 가는 기분으로 고객을 만난다는 김 부장은 목표를 정하고 자꾸 그 목표를 넘다 보니 계속 한 길로만 달려왔다고 얘기한다.

“올해에는 한국의 그라비아인크, 연포장 업계의 총수요량의 전반적인 현황을 파악하는 것이 저의 목표입니다. 이런 상황들이 데이터화 되어 있는 것이 없어 외국업체가 오더라도 시장현황을 보여줄 수 없는 상황입니다.”

상대에 대한 세심한 배려와 함께 삼영인크페인트제조(주)의 경영이념인 인간존중을 확실히 지켜나가고 있는 김 부장의 모습은 업계의 올바른 영업문화정착의 초석이 되고 있음을 느낄 수 있었다. ☐

이선경 기자



이론·실무 겸비 위한 체계적 준비 중

포장물류분야 진출 희망

이범노 / 경북과학대학 산업포장과의 1년

제 3회 한용교포장인상 장학생
부분을 수상한 이범노씨는
27살의 늦각이 대학생이다.

특별히 산업포장과의 선택
한 이유에 대해 그는 “여러가
지 경험을 해봤지만 제 적성에
딱 맞는 전공을 선택한 것 같습
니다. 무엇인가 파고들어 결과를
도출해 내는 일이 재미있습니다”라며
자신의 진로 선택에 있어 후회스러움이 없음을
얘기했다.

그는 현재 경북과학대학 산업포장과의 연구
동아리인 ‘포장을 연구하는 사람들’의 회장직
을 맡고 있다. 일주일에 한번씩 아이디어 회의
를 진행하고 있는 이 모임은 시장에 나와 있는
제품을 대상으로 문제점을 제기하고 이를 보
완해 사용하기 편리한 방향으로 제품을 개선
해 나가는데 목적을 두고 있다. 예를 들면 지
퍼백을 이용한 밀가루제품용기의 생산가능성
여부나 내용물을 마지막까지 사용하기 위한
치약제품에 대한 개선책 연구 등이다.

아직은 열악한 환경 하에서 학업에 열중하고
있는 그는 좀더 세부적인 실습이 이루어짐과



동시에 업계의 동향에 대한 얘기
들을 모아낼 수 있는 모임이나
활동들이 있었으면 하는 바램
이 있다.

“한 달에 한번씩 학교에서
특강을 합니다. 지난 학기에는
그나마 일정이 맞지 않아 한번
밖에 하지 못했죠. 특강은 학교수

업하고는 달리 실질적인 업무에 관련
된 사항들을 들을 수 있는 기회가 되어 저에겐
많은 도움이 되고 있습니다.”

지난 해 경북과학대학에 도입된 3차원 CAD
프로그램도 공부 중인 그는 앞으로 포장물류
와 관련된 일을 해보고 싶어한다.

“기업에서는 포장이 전체 비용의 1% 정도
밖에 안된다고 생각들을 하지만 효과로 따지
자면 엄청난 것이라고 생각합니다. 굉장한 일
이지 않습니까? 제가 그런 일들을 할 수 있을
것이라는 생각을 하면요”라고 얘기하는 그의
모습에 우리나라 포장산업에 대한 인식전환과
더불어 더 나은 모습으로 발전하고 있는 포장
산업의 미래를 보는 흐뭇함이 있었다. ☐

이선경 기자

발전된 포장산업의 미래 기여 희망

식품포장분야로의 진출 희망

정달희 / 신성대학 산업포장과 1년

제 3회 한용교포장인상 장학
 생 부분에 선정된 신성대학
 산업포장과 정달희씨는 아직
 은 앓던 소년의 모습이 남아
 있는 1학년생이다.

“원서 접수당시 교수님들의
 설명을 들었죠. 참 매력있는 학
 과라는 생각이 들었습니다. 그래
 서 제 스스로 선택해서 산업포장에
 진학하게 됐습니다”라며 그냥저냥 택한 길이
 아닌 자신 스스로의 선택이었음을 강조하는
 그는 포장에 대한 생소함을 벗는 일이 힘들었
 다고 얘기한다. 아직은 인식정립이 되어있지
 않은 포장분야에 대해 안타까움을 토로했다.

“아직 우리나라는 포장산업이 발전을 하려
 면 멀었다고들 합니다. 어린 소견이지만 제가
 봐도 아직 미숙한 부분이 많은 것 같구요. 현
 재의 모습보다는 앞으로의 발전이 기대되는
 산업인 것 같습니다.”

신성대학의 교수진들은 모두가 현장에서의
 실무경험을 가지고 있다. 그래서인지 학교 커
 리클이나 수업진행방식에 있어서 이론과 실
 습이 동시에 병행되고 있다.



또한 하루 10시간씩의 빠빠한 강
 의로 많은 학생들이 힘들어 하
 지만 그만큼 젊은 교수님들의
 열정이 그대로 드러나고 있는
 부분이 아니겠냐고 반문하면
 서 나이답지않은 으것함을 보
 이기도 했다.

앞으로 완충포장과 식품포장
 쪽으로 진출하고 싶다고 얘기하는 정

달희 학생은 “시중에도 나와 있고 수출도 많
 이 늘어나고 있는 김치포장의 경우 발효시 발
 생하는 가스처리에 대한 대책이 안나와 있다
 고 들었습니다. 김치가 아니더라도 발효시킬
 음식이 많은 게 우리나라 음식문화라고 봅니
 다. 이 분야 연구가 활발히 이루어진다면 발효
 식품에 대한 수출이 늘어나지 않을까요?”라며
 앞으로의 당찬 포부를 밝혔다.

편입을 준비 중인 그는 포장재의 부피를 줄
 이는 방향설정과 더불어 시각적인 요소가 앞
 으로 포장산업에 있어 더욱 중요한 분야가 되
 지 않겠느냐는 말로 그의 포장에 대한 애정을
 표출했다. ☞

이선경 기자