



특집

## 제관업계



김성우  
한일제관(주) 상무이사

새 천년을 맞이하는 희망과 좌절의 언덕을 넘어, 다가올 미래의 시대적 환경은 지나온 여정보다 늘 새로운 모습으로 우리의 변화와 개혁을 위한 도전을 기다리고 있는바, 최근 제관산업의 실상과 새해 제관업계의 전망 및 발전 방향에 대한 소견을 원론적 차원에서 같이 조망해 보고자 합니다.

### 최근 국내 제관산업의 개황

인류의 필수적 욕구인 식생활 발전과 더불어 발전해 온 금속 캔은 여타 식품포장용기에 비하여 고도의 밀봉성과 차단성(Barrier) 및 내열성으로 장기 보존성에 가장 적합하고, 견고하여 수송으로부터 보관, 휴대 및 사용하기 편리하고, 다채롭고 격조 높은 금속인쇄와 디자인을 통한 패션화, 고급화로 상품성(판촉)과 고속 작업성 면에서 비교우위의 장점을 가짐으로써 그간 세계 각 국에 널리 보급되어 상품을 이루는 중요한 구성요소로서 제품의 원가, 품질, 판촉과 유통, 환경문제를 포함한 제품의 국제경쟁력을 좌우하는 핵심적인 역할을 담당해 왔다.

국내 금속 캔의 시장규모는 1999년 기준, 약 51억 캔(식품용은 약 45억 캔 -제관조합자료)으로 약 2,400억 캔으로 추산되는 세계 식품용 캔 시장에서 미국과 일본이 약 70%를 점유하고, 한국은 세계 7대 생산국이며, 1998년 기준, 국내 금속포장용기의 생산액은 9천3백52억원으로 약 10조원인 국내포장산업 총생산액의 9%를 점하나 (산업자원부 실태조사) 음료용 4대 포장용기 중에서 종이포장용기에 이어 높은 점유율을 유지하며, 그간 양적인 성장과 아울러 세계 3대 제관회사와의 합작 및 기술제휴를 통하여 세계수준의 품질과 기술력에 접근하기에 이르렀다고 볼 수 있다.

그러나 이제 국내외의 제관산업은 저 성장, 저 마진의 국제경쟁시대에 대응하여 자원재활용과 위해 요소에 대한 대책의 중요성이 고조되고, 다양한 소비계층의 요구와 소비패턴의 변화에 맞춰 최저의 원가와 최적의 품질 경쟁력을 확보하는데 첨예한 경쟁을 해야하는 시점에서 국내의 제관산업은 ▲세계 전체 금속 캔 수요의 장기적인 침체추세 ▲전반적인 공급과잉 ▲대채용기의 시장 침투 ▲공장가동을 위한 업체간의 출혈경쟁과 거래선의 가격인하압력으로 채산성이 악화되고 있고, 이 현상이 장기화가 예상되어 제관산업은 상기와 같은 국제경쟁력을 확보하고도 위기관리의 필요성이 대두되고 있는 실정이다.

## 제관업계

IMF 구제금융기간 중 경쟁력이 취약한 여타산업에서와 같이 국내금속 캔 총수요는 약 30%가 전년대비 감소하여, 2000년도에 매실 등 과즙음료와 니어워터(near water)등의 특수에 힘입어 약 7% 정도가 증가한다하여도 1997년 수준의 88%에 불과하며 누적된 채산성의 악화로 상당수의 제관회사가 구조조정을 통한 합병과 도산에 가까운 위기에 처하는 어려움을 겪은 바 있다.

### 2001년도 제관업계의 전망

2001년도의 국내제관업계의 전망은 국내외 경제전망이 불투명하고 국내의 금융기관, 공기업 및 대기업을 포함한 구조조정과정에서 금융위기와 대략실업의 발생이 예상되어, 소득감소에 따른 소비심리의 위축현상이 벌써 2000년도 4/4분기부터 판매의 둔화 및 감소현상으로 나타나고 있는 바, 당 업계의 새해전망은 음료거래선을 중심으로 한, 적극적인 마케팅 전략이 수반되지 않는 한 어려운 여건 하에 맞이하는 한해가 될 것으로 보여진다.

금속 캔의 수급측면에서 보면, 금속 캔의 주 용도가 기호음료인 만큼 소비심리에 대한 반응이 민감하므로 기존 식·음료제품에 대한 신장은 현재 소비수준이 아직도 IMF외환위기 이전보다 10%이상이나 낮은 수준을 감안하여도 GDP성장률 이상으로 신장하리라고 낙관하기가 곤란할 것이나, 시장수요는 인위적으로 창출할 수도 있는 만큼 식, 음료회사와 같이 적극적인 마케팅으로 그간 대폭 감소되었던 특수과즙음료, 기능성 음료시장 등의 확대 전략 성공여부에 따라 좌우될 것이다.

공급측면에서는 현재 총량 기준으로 공급과잉인 상황에서 수요증가가 불투명함을 감안할 때 추가 증설에 대한 투자는 쉽지 않을 것이며, 수급여건은 성수기에 특수 관중에 집중 될 가능성에 사전 대비한다면 별 문제점이 없으리라고 본다.

국내 제관업계의 채산성 악화는 제관기술의 발전과정에서 3피스캔을 2피스캔으로 급속히 전환하고자 수급조절 없이 경쟁적으로 막대한 투자를 하면서 제한된 물량확보를 위한 가격 경쟁과 이를 활용한 주요 수요업체의 가격우선의 발주 관행으로 기인되어 그간 포항제철을 비롯한 원료공급업체들과 협력하여 원가절감을 위한 적극적인 노력에도 불구하고 악순환이 계속되었으며 이는 결국 제관업체의 개발투자여력을 상실하여 경쟁력 저하요인이 될 것이다.

기술개발은 경량화를 포함한 원가절감과 전 과정의 무결점을 목표로 한 품질등급의 일류화, 환



## 제관업계

경호르몬 등 위해 요소 제거를 위한 예방대책 및 패션화와 고급화전략 등의 과제는 많지만 개발투자에 대한 공동협력과 투자수익에 대한 보상원칙이 결려된 상태에서 연구개발투자는 위축될 것이 염려된다.

대체포장용기(PET 등)의 금속 캔 시장잠식은 국제적 추세로 보아 예상 가능한 것으로 그 추이가 주목되나, 아직도 식품용기로서의 금속 캔이 비교우위의 장점을 가지고 있고 상대적으로 취약한 PET병의 차단성(Barrier), 내열성, 소형화의 한계 등으로 당분간은 제한적인 경쟁이 예상된다.

### 제관산업의 발전방향

제관산업의 실상과 전망을 통하여 발전에 대한 장해요인을 상기와 같이 알아보았으며 그 개선방향에 대한 구체적인 기술적 대책을 지면관계로 생략하고, 발전방향의 원론적 차원의 요지는 먼저, 제관업체 자체가 장기적인 저 성장, 저 마진의 국제경쟁에서 독자 생존할 수 있는 핵심 역량을 배양하는데 주력하여 그간 공급과잉인 상태에서 무모한 가격인하경쟁이나 양적 증설투자를 지양하고, 질적인 기술개발투자에 대한 노력을 지속하여 경쟁력제고를 통한 차별화를 도모해야 할 것이다.

제관업체와 수요고객업체간에 동반자로서 진정한 'Win & Win' 전략이 긴요하며 그간 가격인하요인이나 제관업체의 채산성을 감안치 않은 무리한 가격인하 위주의 거래관행보다는 원가절감 등을 위한 기술개발투자에 공동 참여하고, 투자수익을 균등하게 공유하며 선 개발업체에 대한 인센티브를 주어 개발의욕을 고취시키는 방향이 장기적으로 유익할 것으로 본다.

대체용기의 금속 캔 시장잠식에 대응키 위한 새로운 금속용기(Can Bottle 등)가 상용화되었고 또 개발 중이므로 그 추이를 주목할 필요가 있으며 국제적인 협력과 분담을 통한 경제적이고 효율적인 참여방안도 바람직할 것이다. ☐

# 포장업계의 발전을 기원합니다.

〈편집실〉