



## 골판지업계 발전의 선봉장

### 전자상거래, 교육사업 추진계획

김진무/ 한국골판지포장공업협동조합 이사

**한** 국골판지포장공업협동조합은 최근 상근이사로 김진무 전 조합 기획정책부장을 임명했다. 관련 협회나 조합의 상근이사가 비교적 영입케이스가 많은 가운데, 내부 승진이라는 이례적인 방법으로 임명됐다는데서 포장업계의 작은 주목을 끌고 있다.

김진무 이사는 취임소감으로 “안으로는 한 없이 어깨를 낮추고, 외부요인에 당당히 대처하라”는 말을 항상 마음속에 다짐 또 다짐해온 것이 미력하나마 이 자리에 있게 된 것 같다는 말로 대신했다.

김 이사는 사회에 첫발을 내딛은 이래 골판지조합에서만 12년을 근무하며 조합의 실질적인 사무를 두루 섭렵, 현재 이사로 승진하기까지 골판지조합 발전과 골판지업계 발전에 일조를 담당했다.

“조합이라는 단체의 특성상 기본적으로 업계의 이익을 대변하는 사업을 최우선으로 추진해야 하는데 실질적으로 사업을 추진하다보면 이를 간과하는 데서 업계가 불이익을 당하



는 경우가 종종 있습니다”라며 조합의 실질적인 사무 운영의 기본방침을 제시하고 세부적인 사항으로 결재사항 등을 신속히 처리, 좀 더 기민하게 움직이고, 또한 업계에서 요구하고 있는 현안을 신속하게 조합 정책에 반영하여 골판지 업계의 든든한 버팀목이 되겠다고 덧붙였다. 현

재 골판지조합은 작년 말부터 내부적으로 작은 구조조정을 단행 관리팀, 기획조정팀, 정보기술팀의 3개 팀으로 조직, 좀 더 효율적인 지원에 만전을 기하고 있다.

김 이사는 현재 조합이 장단기적으로 추진하고 있는 사업으로 ‘골판지포장산업 인력양성’과 ‘골판지포장산업 B2B 사업 추진’ 사업을 소개했다.

인력양성 사업은 골판지포장업계에 안정적인 유능 기술 인력을 공급할 수 있는 시스템을 구축하여 업계의 인력구조 안정을 꾀하지는 취지에서, B2B(전자상거래)사업은 정부의 전자상거래 확산 정책과 변화하는 시대에 대응하기 위해 골판지조합이 의욕적으로 추진하고

있는 사업이라 밝히고, 특히 B2B사업에 대해 골판지는 산업용재 특성상 최종소비자를 대상으로 거래가 이루어지는 것이 아니라, 기업과 기업간의 거래를 기본으로 하고 구매 및 판매의 대상이 한정되어 있어 골판지산업은 타산업보다 보다 유리한 조건을 가지고 있는데서 충분한 성공 가능성은 있다고 조합은 예상하고 있다.

현재 골판지포장제조업은 골판지제조활동과 골판지상자제조활동으로 크게 구분할 수 있다. 골판지제조활동은 작년 법개정으로 중소기업고유업종에서 해제예고되어 금년 9월 1일부터 대기업의 참여가 허용됐으나 아직까지 골판지상자제조활동은 고유업종으로 보호 받고 있다. 그러나 일부 대기업 및 제지업계에서 골판지상자제조활동을 고유업종 해제 주장을 하고 있다. 이에 대해 김진무 이사는 “골판지상자제조활동은 전형적인 중소기업형 업종입니다. 골판지상자는 부가가치가 낮고 지방분산분포산업 형태를 보이고 있어 대기업의 진출 시도는 시장경쟁 제한행위이며 독점을 하겠다는 발상으로 밖에 볼 수 없습니다”라며 매우 강경하게 말했다.

중소기업고유업종지정제도는 유사업계에서도 논란의 여지가 많은 제도이며, 일부에서는 전면 해제를 통해 국제 경쟁력을 배가시키자는 목소리까지도 나오고 있는 것으로 알고 있다. 물론 그 당위성이야 인정되지만 현실을 무시할 수는 없다. 골판지상자제조업은 일부

중기업과 대다수의 중소기업으로 구성되어 있는 것이 현 상황이고 이들의 존재를 무시할 수는 없다. 그러나 중소기업고유업종으로 보호를 받으려면 그에 따른 자기혁신이 요구된다. 기술개발을 통해 품질을 향상시키고 다각적인 판로확대 모색(대북사업진출 등)을 통해 경쟁력 향상으로 업계 공동의 발전을 꾀해야 한다. 현실에 안주해 버린다면 도태될 수밖에 없을 것이라 생각된다. 김진무 이사가 좋은 예를 하나 들었는데 “1970년대 연탄제조사업이면 최고의 호황업종이었다, 그러나 지금은 석탄산업은 사양산업으로 흔적조차 찾기 쉽지 않다”는 말을 했다. 골판지 업종뿐만 아니라 다른 여타 업종도 전철을 밟지 않으리란 보장은 없다. 지겹도록 듣는 말이지만 ‘끊임 없는 변화와 혁신만이 살아남는다’는 말을 우리 모두가 잊지 않았으면 한다.

이런 의미에서 새로 골판지조합이 추진하는 사업인 전자상거래, 인력양성계획 등이 골판지업계에 미풍이라도 불리일으켰으면 하는 바람이다. 조직사회에서 승진의 의미는 남다르다. 그 권한이 커지는 만큼 그에 상응하는 의무도 함께 주어진다. 때론 불확실한 정보와 불투명한 미래 앞에서도 업계의 사활을 건 힘든 결정을 내려야 할 순간도 있다. 김 이사는 골판지업계의 이런 사명을 부여받았다고 해도 과언은 아니다. 김진무 이사의 권투를 기원한다. ☐

박기진 기자