



홍콩 · 태국의 포장 동향

Trends in Packaging in Hongkong and Thailand

伊勢田 信/ 아시아 포장기술 네트워크

1. 서두

홍콩 지구의 포장은 중국 심천시나 동완(東莞)시를 중심으로 하는 광둥(廣東)성의 포장 동향을, 또한 태국에 대해서는 방콕과 근교 공업단지를 중심으로 한 포장동향에 대해 소개하고자 한다.

2. 홍콩 지구의 실정

홍콩 지구로부터 하는 중국 거래는 인민원을 사용하지 않는다는 이점이 있어 홍콩 달러로 포장자재를 거래할 수 있다. 또한 중국 국내에서 인민원으로 수입 재료 등을 사용하여 생산할 경우(구입품 포함)에는 생산자 측의 수입 특이나, 수입(가공)제품의 거래처(구입 측) 통관사나 통관상 문제가 일어날 우려가 적다.

일본 포장기업은 많은 업종이 홍콩을 바탕으로 중국에 출점하고 있으나 100% 생산 설비(판하(版下) 등은 생략)를 투자하고 있는 곳은 없다. 자본을 들여 합병하고 있는 곳이나 일부 설비를 들이고 있는 기업도 있으나, 실제 생산은

현지의 정부계열 기업이나 홍콩 등의 화교계 기업이 하고 있다. 또한 일본계 포장기업은, 일본에서는 한 기업의 전속적인 거래 관계에 놓여 있으나 해외에서는 폭 넓게 일을 하고 있는 것이 특징으로, 이것이 바로 해외에서 일을 하는 장점 중 하나라고 말할 수 있다. 이것은 태국에서도 마찬가지로 일반적인 일본계 기업과 마찬가지로 보면 된다.

유저 사이드는 너무 같은 기업에서 반드시 구입하지 않도록 한다. 특히 일본계 구입 부문은 2개사 구매를 권하고 싶으나, 중국 현지 기업으로부터 직접 구입하고 있는 기업도 늘어나고 있는 상황이다. 홍콩 지구에서의 코스트 경쟁은 일본계 기업에 있어서는 꽤 격렬한 상황이라고 말할 수 있다.

홍콩 지구도 태국도 일본계 기업과 현지 기업의 거래에서는 여러 가지로 차이가 있는데, 이 점에 대해 설명하고자 한다. 유저측에서 포장자재를 구입하기 위한 기본적인 조건으로서 품질, 납기, 가격을 들 수 있다. 이것에 대해 포장자재 일본계 기업은 품질을 고객이 제시한 사양대로 지킨다. 납기는 고객이 제시한 납입일을 준수한

다. 그리고 가격은 동업자와 경쟁해서 싼 가격을 제시하고 고객의 만족을 얻도록 노력한다.

그럼, 현지 기업은 어떤가 하면, 우선 가격 설정에서는 이익을 20%를 최저로 잡아 지킨다 (홍콩 지역에서는 10% 정도까지 떨어지고 있는 곳도 있다). 품질은 가격에 맞춰서 결정한다 (홍콩 지역에서는 가격 파괴가 일어나고 있으므로 지정된 품질을 유지하면 이익을 확보할 수 있다).

납기는 고객이 지정한 납기를 고려하나, 생산 공정의 사정이나 운송 수단, 선적 사정으로 결정된다. 납입 수량은 생산 수량이나 불량 수량 등으로 납입 수량을 변동하는 일이 많다.

또한 현지 기업은 고객과 파는 측이 대등한 병렬관계이다. 일본계 기업은 늘 고객이 위에 있고, 파는 쪽이 아래에 있다는 상하관계로 생각하나, 객관적으로 생각하자면 현지기업 쪽이 정상이라고 말할 수 있다.

상거래의 국제화에 따라 기본적인 사고방식도 변화시킬 필요가 있다고 생각한다. 물론 현지 기업에도 개선해야 할 문제가 많이 있지만 일본계 기업으로부터 포장자재를 구입할 경우의 장점은, 안정된 납입(납기를 지킨다, 납입 수량의 마이너스 등의 변동이 적다), 품질의 안정(일본 공급 품질을 유지할 수 있다).

말하자면 일본인이 있기 때문에 일본적 관리를 받을 수 있다는 것인데, 서비스에 코스트가 걸린다. 이것을 공짜라고 생각하고 온 일본계 기업의 체질에 기인한 것이지만 현지 기업에는 없는 관리비용만큼 가격이 비싸진다.

한편, 현지 기업은 가격 경쟁에서는 많이 싼 가격을 제시해 오는데, 구입을 시작하면 품질이

나쁘고(가격에 링크된 품질이 된다), 납기에도 문제가 발생하는 경우가 많다. 납기관리에 있어서는 개선의 징조가 보이는 곳도 일부 있으나, 앞서 서술한 바와 같이 아직 어려운 것이 이 지구의 실정일 것이다.

ISO 9000 취득 기업은 늘어나고 있으나 내용에 문제가 있다. 취득하기 위해서는 시스템을 만들면 가능하나, 매년 행해지는 과정이라도 시스템에 대한 실적을 보게 되지는 않아, 품질관리의 기본에 있는 불량 원인의 제거나 품질 유지관리는 있을 수 없다.

화교 상인의 사고방식 속에는 본래 품질관리의 개념이 없는 듯 하여, ISO 9000을 취득하면 장사가 잘 되겠지 하는 단순 발상만으로 취득하는 기업이 늘어나고 있는게 실정이라, 관리를 위해 필요한 관리자를 고용하거나 검사설비 투자와 같이 매상에 마이너스가 될 만한 것에는 투자하지 않아 온 경영자가 그럴 필요성은 못 느낄 것이다. ISO를 취득한 기업에 자사가 설정한 시스템대로 관리를 시키면 그 때문에 비용이 발생하는 것을 알 수 있다.

당초 생각했던것 이상으로 비용이 나가게 되므로 오히려 그들이 ISO를 포기해 버릴 가능성도 생각할 수 있다.

홍콩 지역의 포장 자재는 특수한 것(특히 일본적인 것)을 제외하고는 대부분 입수할 수 있고, 품질도 거의 같은 수준의 것을 입수할 수 있다.

단, 가격에 있어서는 세계적인 시장 동향에 좌우된다. 최근의 예로 골판지 원지의 국제 가격이 모두 올라, 홍콩 지구의 가격상승이 완료 되어도 일본계 기업의 매수 측 일본의 가격이



올라가지 않는 것을 이유로 가격 인상을 인정하지 않는다.

판매 측은 일본에서의 장사를 걱정하여 가격 상승을 결단하지 못하는 것이 현실이다. 같은 일본인이라 해도, 쌍방이 비즈니스는 좀 더 국제성을 갖고 할 필요성이 있다.

3. 태국의 포장자재 동향

태국인은 원래 중국 남부의 인종으로 중국계 민족이 되는 셈이지만, 화교가 건너가 자신들이 중국인이라고 생각하고 있는 것 같다. 국가 경제를 쥐고 있는 것도 그들이다. 그리고 동남 아시아에서 가장 화교와의 동화가 가능한 나라라고도 말할 수 있다. 또한 화교 중에도 자신을 태국인이라고 생각하는 사람이 많다. 다른 동남 아시아에서 발생하고 있는 중국인 배제 문제가 없는 나라이기도 하다.

태국 서민들은 대체로 가난하고, 화교와 공무원들이 상류 계급을 형성하고 있다고 말할 수 있다. 태국은 보호 정책의 영향도 있고 해서 포장 자재는 일반적으로 고가 안정의 상태가 지속되고 있다. 이 최대의 원인은 앞서 서술했던 화교 특유의 이익 확보적 사고방식이다. 일본 포장 자재 기업에서는 생각할 수 없을 정도의 이익을 확보하고 있으나, 서로 경쟁하지 않고 가격 안정을 유지하고 있기 때문에 일반 공업 부품과 비교하면 이익률은 그다지 큰 변화가 없는지도 모른다.

태국의 외국계 포장자재 기업은 태국 경제의 쇠퇴 영향을 받아 부득이 퇴보하고 있는 기업도 있으나, 이것은 태국 경제에 기인하고 있다기 보

다는 자국이나 해외 투자에 의한 영향이 큰 것으로 생각된다.

태국의 일본계 기업은 설비를 투자하여 생산을 하고 있는 기업이 많은데, 바로 이것이 홍콩 지구와의 큰 차이점이라고 말할 수 있다. 이것은 국책으로서 해외 투자에 의한 생산을 추진하고 있다고 생각된다.

일부 일본계 기업에서 합병만 한 곳도 있으나, 업종에 따라 업적에 차이가 있어, 현지 기업화가 진행되는 곳, 일본계 기업의 우위성이 나오고 있는 곳, 일본계까지 포함하여 현지 대기업에 집약화 경향이 보이는 곳도 있다.

태국의 수출 정책으로 보아, 싼 노동력을 배경으로 한 생산수출 기업은 신장을 기대할 수 있고, 또한 식품산업, 브로일러, 농작물 등도 향후 수출 신장이 기대되는 상황이다.

이것은 포장산업의 신장까지도 기대할 수 있어 일본계 포장자재 기업의 생산 투자는 앞으로 늘어나리라 예상된다.

한편, 현지 포장자재는 ISO 9000을 취득하는 등 의욕적인 면도 볼 수 있는데, 원재료와 국내 제품과의 가격차(품질은 생략), 노동임금과 도시물가의 차이(워커는 생략)에 따른 노동의욕에 문제가 있다고 생각된다.

태국에 있어서도 앞서 서술한 바와 같이 화교 기업이므로 가격과 품질이 링크하고 있어 이익 우선 구도에는 변함이 없다.

일본에서 이루어지고 있는 바와 같이 품질, 납기 문제는 고객의 요구를 받아들이고 가격에 대해 고객이 우선적으로 요구를 하고 가격을 결정하는 것은 생각할 수조차 없는 일이다.

태국의 학부 졸업 기술자나 관리직의 노동 의

육에 있어서는 어려운 문제들이 많은 것으로 생각된다. 기술자의 기술력이라 해 봤자, 이 나라의 기술 교육은 실험실습이 없고 이론만을 가르치고 있다. 그 원인 중 하나는 학교에 설비 투자할 돈이 없기 때문이다. 이 때문에 시작품을 만든다든가, 실험을 한다든가, 시험 확인을 하는 것들의 필요성을 모른다.

또한 이러한 일 자체를 지저분한 일이라고 여겨 싫어하는 경향이 있으므로, 검증을 하지 않아 경험을 쌓는 일도 못한 채 물건을 만드는 것조차 생각할 수 없는 기술자가 많다. 핑계만 늘어놓는 자존심 강한 기술자의 노동의욕을 어떻게 향상시킬지, 이것은 내 주변에서 겪은 예를 소개한 것이나, 관리직 인재에 있어서도 마찬가지라고 말할 수 있다.

품질관리나 납기 관리에 있어서도 태국의 수준과 일본의 수준에 큰 차이가 있다. 불량률이 높고 납기 지연이 많은 등의 문제가 있는데, 태국의 본토 기업들은 거칠고 조잡하다. 사고방식의 차이인지도 모른다.

태국에서는 홍콩 지구와 크게 달라, 국산을 우선하는 보호 정책을 취하고 있으므로 일본의 도면을 그대로 갖고 와도 일본 재료를 수입하기 위한 수송비나 수입 수수료, 수입세가 당연히 필요해지므로, 비싼 것을 구입하게 된다. 일반적으로 해외에서 생산을 할 때에는 싸게 만드는 것을 사명감처럼 생각하게 된다. 확실히 근로자의 인건비는 싸지만, 일본 포장산업에서는 비싼 임금의 근로자를 사용하지 않고도 생산해 낼 수 있는 생산 설비를 사용하고 있는 상태라 대기업과 같이 관리직은 거의 없다.

일본과 같은 품질 상태를 해외에서도 만들어

내기 위해 결국 일본으로부터 설비 재료를 수입하게 되므로 아무리 인건비가 싸다 해도 일본과 같은 가격이 된다. 이러한 것을 잘 이해해 둘 필요가 있다.

그러면 해외 생산에 필요한 도면 내용에 대해서 서술하고자 한다. 태국에서나 홍콩 지구에서 인정받는 도면은 일본 생산용으로 작성한 것을 그대로 해외 생산에서 사용한 것인데, 일반적으로 받아들여지고 있다.

일본의 JIS는 현재 ISO화를 진행하고 있으나, 모든 것을 공통화 할 수는 없다.

또한 주기(注記)의 부분이나 재질에서도 어디까지를 도면에 기재할지가 중요한 관건이다. 해외에서 생산하기 위해서는 일본과 어디가 다른지를 생각해서 일본용 도면을 작성해야 한다. 해외 국가가 반드시 ISO를 적용하고 있다고는 말할 수 없기 때문이다. 우선 정보를 수집하는 것과 사양을 공통화할 수 있는 방법을 찾아야 한다.

도면 속에 자주 나오는 주기(注記)에, 사양상 오염이 없을 것, 찢어지지 않을 것 등의 내용이 기재되어 있다. 일본에서는 이런 일들은 생산자와 서로 대화를 통해 품질을 유지시킬 수 있지만, 해외에서는 한도를 명확하게 해 둘 필요가 있다. 특히 눈이 좋은 아시아 근로자에게는 반드시 필요하다.

일본의 도면은 일본을 위해 만들어진 것이지만, 전세계적으로 통용될 수 있도록 작성된 것은 아닐 것이다.

다음으로 짠 포장자재를 요구하려면 일본과 같이 생산 설비를 기계화해서는 싸게 할 수 없다. 되도록 노동임금이 짠 근로자를 고용해 가공



하는 것이 좋다. 그러기 위해서는 사람 손으로 만들 수 있도록 도면을 만드는 것이 중요하고, 수작업으로 풀을 붙이는 부분이나 접착 작업을 하기 위해서는 작업 순서까지 생각해서 상세한 조립 도면을 작성하는 것이 필요하다. 특히 골판지 완충재에 대해서는 각 부품도와 조립하지 않고도 이것을 또 조립할 수 있는 도면을 알기 쉽게 작성하는 것이 필요하다.

그래야만 좋은 품질의 물건을 구입할 수 있게 된다. 또한 그 도면을 바탕으로 스스로 조립해보면 개량할 점이나 도면의 작성법을 어떻게 변경해야 할지를 발견할 수 있으므로 반드시 작성해 보아야 한다. 도면은 귀찮더라도 알기 쉽게 꼼꼼하게 그리는 것이 좋다.

그래도 문화나 사고방식이 다른 외국인에게 만들도록 하는 것이므로 충분히 시간을 들여 도면을 작성하기 바란다. 품질의 좋고 나쁨과 가격을 얼마나 싸게 하느냐는 도면에 의해 결정된다.

마지막으로 현지에서 일본계 기업을 사용할지 현지 기업을 사용할지에 대해서 고찰하고자 한다.

우선 일본계 기업의 경우 일본어로 대화가 진행되고, 품질 유지나 납기에 대해서도 일본인이 붙어서 확인을 하므로 도면의 불명확한 부분이나 부족한 부분을 확인해 나갈 수 있다. 이것이 일손을 줄이고 공급의 안정을 취할 수 있는 방법이나 앞서 서술한 바와 같이 홍콩 지구에서는 이러한 것이 가격에 모두 반영된다. 태국에서는 이 비용을 안정되고도 고가로 처리할 수 있다.

그러면 어떠한 일본계 기업을 선택할지, 일본

에서는 제품별로 세트 납입을 의뢰하는 것이 많은 것 같으나, 해외에서는 귀찮더라도 재료별 구입을 권한다.

포장자재 기업 중에는 골판지와 발포 스티롤을 생산한다거나 골판지와 펄프 몰드를 생산하는 곳도 있으나 일반적으로는 생산 공장을 갖고 있는 기업의 영업은 생산 현장을 알고 있다. 골판지에 사용되는 풀이 홍콩 지구에서는 일본과 같은 콘스터치이나, 태국에서는 타피오카를 사용하고 있다. 타피오카의 문제점을, 골판지를 자사에서 생산하고 있는 기업의 영업팀은 알고 있으나, 자사에서 생산하고 있지 않은 기업의 영업팀은 관심이 없으므로 모른다.

제품을 보고 포장 설계를 하는 포장자재 기업이 있으나, 복잡한 제품의 경우 제품 강도나 취약한 부분은 통상 자사 밖으로 새어 나가지 않게 하므로 어렵다고 말할 수 있다.

생산 현장이나 그 지구에 베테랑 일본인이 주재하고 있어야만 신속하게 대응을 해나갈 수 있다. 또한 상사(商社)에서는 포장 자재의 전문적인 지식이 없기 때문에 모든 메이커에게 물어서 회답하도록 하고 있어 직접 듣는 쪽이 정확하고 빠르다. 이러한 것을 참고로 일본계 기업을 결정하는 쪽이 좋으리라 본다.

또한, 홍콩 지구와 같이 가격 경쟁이 극심한 지역에서는, 안정적인 공급을 유지하고자 한다면 그러기 위한 비용을 지불하고도 결코 비싼 것이 아니라고 생각한다. 한편 현지 기업의 사용은 실적이 있는 곳이나 그다지 품질이나 납기 관리를 필요로 하지 않는 포장 자재일 경우 구입하는 것이 좋으리라 생각되나, 그 이외는 어렵다고 본다. ㉮