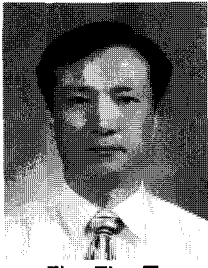




## 골판지업계



김진무

한국골판지포장공업협동조합  
전무이사

# 골판지포장 정보화사업 역정

국내 골판지포장산업은 지난 30년간 급속한 성장을 거듭한 결과 시장 규모 1조7천억원의 세계 11위권의 생산국으로 성장했습니다. 특히 골판지포장산업은 국내 종이 생산량의 29%를 점유하고 있을 뿐만 아니라, 제품 포장 소재 중 35%를 차지하는 최대의 포장산업입니다.

지난 30년간 고속성장을 거듭해온 국내 골판지포장산업은 국내경제성장을 저하에 따라 수요 증가율 둔화라는 어려움에 직면해 있으며, 이러한 문제를 해결하기 위해서는 설비구조조정과 신수요 창출, 기술혁신을 통한 고부가가치 구조로의 전환, 물류비 합리화, 제품의 표준화를 통한 재고부담 축소, 전문인력 양성체제 구축이라는 당면과제를 해결해야 할 필요가 있습니다.

따라서 작년부터 시작하고 있는 골판지포장 정보화 시범사업 추진의 기본방향은 단순히 전자상거래에 초점을 맞추기보다는 업계 공통의 현안 과제를 해결하는데 초점을 맞추고 있으며, 특히 업계의 NEEDS가 크고, 실현 가능성이 높은 협업적 부가 서비스와 정보제공 서비스를 최우선적으로 추진할 계획입니다. 이러한 비전을 달성하기 위해 설정한 골판지포장산업의 정보화 시범사업 과제는 크게 다섯가지입니다. 첫째, 골판지포장산업과 관련된 전문적인 연구기관이나 연구원이 전문인력을 감안하여 업계의 정보욕구를 충족시킬 수 있는 골판지포장산업 전문정보포털을 구축하는 것입니다. 둘째, 취약한 업계의 인프라 수준을 고려하여 단기간 내 본격적인 전자상거래는



## 골판지업계

추진하기 어렵지만, 시범적으로 표준화된 품목에 대해 B2B 전자상거래를 실현하는 것입니다. 셋째, 골판지포장 제품과 전자거래문서 등에 대한 표준화를 추진하는 것입니다. 넷째, 온라인은 통합 협업적 활동을 개발, 지원함으로써 WIN-WIN의 협력 체제를 구축하는 것이며, 마지막으로 온라인과 오프라인이 결합된 전문 교육체제를 구축하는 것입니다. 이에 대한 정보포털구축사업은 업체 기본정보, 기술정보, 세미나정보, 경영정보, 시장동향정보 등을 종합적으로 취합하고, 분석·가공하여 온라인으로 제공하게 될 것입니다.

이를 통해 기업들은 정보 탐색 비용을 줄이고, 보다 체계적이고 과학적인 경영전략을 수립할 수 있게 될 것입니다. 또한, 전자상거래기반구축사업은 B2B e-마켓플레이스 구축과 더불어 소량의 상자를 구입하길 원하는 개인들을 대상으로 골판지 상자 B2C 쇼핑몰을 구축하게 될 것이며, 거래되는 제품의 신뢰도를 높일 수 있도록 품질인증시스템을 갖추게 될 것입니다.

또한 업계의 현안중 하나인 설비과잉 문제해소를 위해 중고기기 판매 및 수출을 위한 시스템을 별도로 갖출 것이며, e-마켓플레이스의 지향점이라 할 수 있는 M2M 거래를 위한 연동시스템도 구축할 계획입니다.

협업적 부가서비스 개발사업의 경우, 업계의 재고부담을 줄이기 위한 공동 물류창고 건립을 오프라인에서 추진하고, 고객이 요구하는 제품을 온라인에서 자동적으로 설계할 수 있는 프로그램을 개발할 계획입니다. 그리고 신상품과 새로운 포장용상품을 온라인에서 홍보하는 사이버 전시관 시스템을 구축하여 업계 공동의 신수요 창출을 지원할 것이며, 기타 웹 위저드 프로그램 개발을 통한 홈페이지를 구축 사업과, 골판지포장 통합형 ERP 템플릿을 개발하여, ASP 방식으로 제공할 예정입니다.

골판지포장산업 지식정보화사업은 각 회사별로 2명씩 IT 전문가를 양성하는 정보화 교육과, 골판지포장기술과 관련된 전문교육을 온라인과 오프라인에서 동시에 추진할 계획입니다. 장기적으로는 오프라인 교육의 전문성을 높일 수 있도록 실험, 실습실이 완비된 교육장 설립도 추진할 방침입니다.

이러한 정보화사업은 각각 별도로 추진되는 것이 아니라 B2B 마켓플레이스 구성요소인 4C, 즉 콘텐츠-커뮤니티-커머스-컬레버레이션을 구축한다는 관점에서 상호연계

## 골판지업계

하에 추진될 것입니다. 골판지포장 정보화사업의 구체적인 결과물로 나타날 e-마켓플레이스의 비즈니스모델은, 구매자와 판매자간 거래를 중개하는 agent 모델과 더불어, 구매자와 판매자를 대신하여, 전문적으로 구매와 판매를 대행해주는 reseller 모델을 동시에 추구할 계획입니다. 특히 구매부분 reseller 모델은, 구매시들로 부터 연간, 혹은 spot구매를 대행해주는 계약을 체결한 후, 최적의 공급사를 찾아 제품을 구매하고, 구매한 제품은 공동창고에 보관한 후 업체별로 필요시 30분 안에 운송해주는 시스템으로 운영할 것입니다. 이를 위하여 작년에는 제품 및 물품 분류, 표준화와 수요조사 등 기반 조성사업에 초점을 둔 사업들을 추진하였고, 2년차인 올해 말까지 B2B 전자상거래 시스템과 전자카탈로그를 완성하여 1단계로 open할 계획이며, 3년 차에는 공동물류창고 사업과 사이버 교육 시스템, 품질인증시스템 등을 구축하여 본격 출범할 계획입니다.

2004년 이후에는 재고정보 공유시스템과 생산정보 공유 시스템 등 보다 확장된 개념의 협업 서비스를 제공할 계획이며, 마켓에서의 거래 품목도 골판지포장 관련제품에서 일반 제지까지 확장함으로써, 국내 대표적인 포장 및 제지산업의 e-마켓플레이스로 발전하는 기반을 구하게 될 것입니다.

한편 새로운 기능을 창출하고 신수요 분야를 개척하는데서 현재의 경기상황을 극복할 수 있는 돌파구로 삼을 것이며, 골판지포장산업 내부의 과잉구조를 극복할 수 있도록 업계내의 자발적인 구조조정을 지원하고, 골판지포장산업을 지탱하고 있는 각 기업간 벽을 허물어 경쟁과 협력이 공존하는 동반자관계 속에서 정립될 수 있도록 신경영 혁신운동을 펼치는 것이 2002년도 골판지포장업계의 또 다른 목표가 될 것입니다.

물론, 정부의 중소기업정책분야에서 골판지포장분야가 소외되지 않게 적극 반영될 수 있도록 하는 정책을 개발하는 것도 소홀히 하지 않을 것입니다. "e-골판지포장산업 원년"이 될 2002년은 그 어느 해 보다 중요한 한해가 될 것이며, 그렇기에 힘들고 어려운 문제들이 산재해 있다는 것도 잘 알고 있습니다. 하지만, 우리가 흘린 땀방울이 가치있는 미래로 다가서리라는 것을 확신하며, 골판지포장산업이 무한성장의 미래산업이 되는 그 날까지 꾸준히 노력하겠습니다. 감사합니다. ☺