

## 중국 · 인도 해외시장 개척

국내 포장업계는 그동안 많은 사건 사고와 애환이 있었으며 특히 국내의 포장기계업체가 이제까지 함께 한 모든 것은 정말로 드라마 그 자체였다.

한국포장기계협회는 8년전이었었던 지난 1994년 창립 당시만 해도 우리 업계는 서로가 서로를 모르는, 즉 10년에서 20년 이상 포장기계 생산을 했어도 서로 얼굴을 모르고 지냈으며 이름은 알아도 누구인지를 모르던 포장기계인들이었다. 그러던 중 뜻있는 이들의 협회 발족의 준비를 서둘러 마침내 1994년 10월 라마다 르네상스 호텔에서 관련 내·외귀빈을 초청한 한국포장기계협회 창립총회를 실시, 공식적으로 협회가 발족되어 그 위상을 나타내게 되었다.

이때 창립총회 가입회원사는 31개사에 불과했었다.

그 당시 참석한 모든 이들은 '몽치면 살고 흩어지면 죽는다' 라는 심정이었으며 물론 어떤 이들은 결코 협회 결성이 그리 쉽지는 않을 것이며 또 잘되지도 않을 것이라고 생각하는 등 배타적인 사람들도 적지 않았다.

이제 만 8년이 지난 현재 한국포장기계협회의 회원사는 110여개 회사에 달하는 명실 상부한 협회로 변모하였으며 창립 당시에는 서로에 대한 정보교환의 고갈로 상대방의 매출과 공장 위치 및 규모가 알려 지지 않는 등 매우 폐쇄적인 분위기였다. 그러나 우리 협회는 발족 이후 이를 타파키 위하여 매월 월례회를 회원사의 공장을 순회 방문하면서 실시한 바 크게 호응을 얻었으며 방문사의 작업현장과 내부를 완전 공개하고 때로는 생산과 기술과 영업

“

협회발족이후

회원사의

공장을

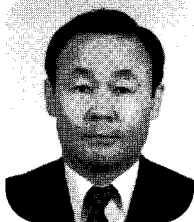
순회하는

월례회를

개최

”

신현재 / 한국포장기계협회 회장



1965년 3월 한국해양대학 기관과 졸업

1965년 3월 고려해운(주) 입사

1972년 3월 고려해운(주) 일본 동경주재  
주재원

1973년 3월 ~1979년 9월 고려해운 일본  
오사카 지점 지점장

1979년 10월 (주)와코 설립

1986년 7월 (주)한국크리에타 설립

2002년 현재 한국포장기계협회 회장

의 노하우도 공개하는 등 매우 협조적이고 생산적인 분위기를 만들어 감으로 회원사간 우호적이고 격의 없는 분위기를 이끌어 가는데 크게 공헌했다. 그 결과 대다수의 회원사가 협회의 움직임에 찬성과 동의를 해 많은 신규 회사가 가입을 서두르게 되었다.

“협회란 회원사의 권익보호와 이익창출에 앞장서야 하고 회비만 내고 아무 혜택과 도움이 없으면 안된다”는 대 원칙 하에서 모든 협회 업무를 진행하여 회원사의 긍정적인 호응을 얻었다.

특히 각종 국내·외 전시회를 통하여 회원사의 판매전략과 이익창출에 부응하기로 하고 KOREA PACK(IPP전시회)의 공동 개최로 수출사의 편의 제공 등 다각적인 지원을 회원사에게 제공함하여 전시회의 성공적인 성과를 거두었다. 이는 KOREA PACK이 국내에서 가장 큰 포장기자재 전시회로 자리매김 하는데 크게 기여하여 2002년 4월에는 20개국 250개 업체가 참가하는 등 20,000여명의 바이어가 참관했다.

또한 해외전시회의 참가와 참관을 통하여 해외시장 개척에 박차를 가하였으며 특히 중국전시회는 매년 한차례씩 한국관을 구성하여 참가함으로써 회원사의 편의제공은 물론 국가 이미지 제고에도 그 일익을 담당하게 되었다.

한편 협회는 수출만이 중소기업의 살길임을 인식했다.

1998년 해외시장개척 지역별 위원회(일본지역, 중국지역, 동남아지역, 미주지역, 유럽지역)를 5개권역으로 구성하고 특히 중국시장의 진출이 그 어느 때 보다 시급하고 그 필요성이 절박함을 인식, 2001년 4월 중국 베이징에 협회 사무소를 개소하고 상주인원이 협회업무와 회원사의 기계 판매 활동을 활발히 진행하고 있으며 중국내 포장관련 협회와도 긴밀한 협조와 연락을 하고 있다.

원래 협회란 각기 규모와 기술, 생각이 다른 많은 회원사가 한자리에 모여 활동하는 단체이며 동시에 기관이기 때문에 운영에 많은 애로가 있기 마련이지만 한국포장기계협회는 모든 회원사의 적극적이고 헌신적인 참여와 이해로 뭉쳐 있으며 서로의 정보를 교환하고 노하우를 제공하고 있다. 이에 더 많은 회원사가 가입하여 함께 활동하기를 협회회원사 모두는 바라고 있다.

그리고 중소기업이란 경영에 애로가 많은 법, 그 고충은 중소기업인만이 아는 것이다.

이에 협회에서는 이들의 사기를 다소라도 높이기 위하여 10월 둘째 목요일을 ‘포장기계인의 날’로 선포, 각종 기념 행사를 시행하고 있으며 특히 포

## 협회회원사의 권익보호와 이익창출에 앞장서야한다

## 베이징에 협회사무소를 개소해 활발한 활동 전개

“

홈페이지를  
통해 전세계에  
회원사  
상품을  
소개

”

장기계대상 제도를 수립하여 경영관리부문, 기술개발부문, 품질생산부문, 판매수출부문의 4개 부문으로 매년 10월 '포장기계인의 날' 인 정기총회시 '중소기업청장상' 으로 분야별 대상을 수여하고 있습니다.

1998년 8월에는 협회 홈페이지([http:// www.kpmsite.or.kr](http://www.kpmsite.or.kr))를 개설, 회원사의 홈페이지를 링크시켜 전 세계에 회원사의 상품을 소개하고 있으며 매 2년마다 한국포장기계편람을 발행하여 국내 유관기관은 물론 전세계 100여개국에 편람을 배포하여 한국포장기계의 기술수준과 상품정보를 세계 모든 이들에게 전파하고 있다.

이제 한국포장기계협회는 회원사의 모든 편의제공과 권익보호에 더욱 앞장설 것을 다짐하면서 모든 회원사와 함께 준비하고 있다.

'둘은 하나보다 강하고 다수는 소수보다 힘이 있다' 는 평범한 진리를 이해하면서 서로의 희로애락을 함께 나눌 수 있도록 많은 기업들이 우리 협회에 가입하여 함께 생각하고 함께 활동하는 기회가 되기를 희망하고 있다.

1994년 협회가 창립되기 전 업체간의 과당경쟁은 자연 시장에서의 마케팅적인 충돌을 유발 하였으며 가격 경쟁 역시 상상을 초월하는 경쟁이 자주 벌어지곤 했었다.

그러다 보니 자연 원가 이하의 계약도 이루어지기도 하였으며 상대방의 기술과 노하우를 모방하여 똑같은 사양의 기계를 제작 판매하는 등 정말 어려운 경쟁을 하고 있었다. 그래도 다행스러운 것은 정부가 중소기업의 보호차원에서 수입 제한 조치를 한시적이거나 하고 있었기에 우리 중소기업은 살아 남을 수 있었다.

물론 이 수입 제한 조치로 인해 우리 산업의 발전이 늦어지고 품질과 가격에서 국제경쟁력을 갖추는데 상당한 세월이 필요하기도 하였으나 이 금수조치가 우리기계업계에 효자노릇을 한 것은 틀림없다.

우리 기업은 사전 예고에 의해 알고 있었으나, 이 수입 제한 조치가 미국, 일본 등의 통상압력으로 1998년 전면 해체돼 수입자유화 됨으로써 큰 어려움을 겪게 됐다.

그러나 '격어야 할 일이고 넘어야할 산' 이란 생각으로 점차 경쟁력을 확보하여 세계의 기업들과 대결할 자세를 갖추게 되었다.

더욱이 1997년 국가적인 위기였던 IMF는 기업에 큰 타격을 주었다.

특히 일본과 미국의 경기침체는 우리기업을 더욱 어렵게 하는데 가속화했다.

1994년 31개 업체로 창립된 우리협회가 IMF 당시에 약 80개 업체였는데

3~4개 업체가 부도 위기를 맞거나 주문이 없어 회사운영이 아주 어렵게 되었음은 정말 가슴아픈 일이었다.

이와 같은 국내·외 경제여건 하에서 우리협회는 1994년 창설이후 민간단체로서는 유일한 포장기계 및 관련제조업체의 결집체로 회원사간 친목도모는 물론 상호정보교환과 대화로 그 동안 어려웠던 업체간의 관계가 부드럽게 정상화 되었으며 상호 비방 또는 과열경쟁에서 벗어나기 시작하는 한편 협회 차원에서의 회원사의 각종 지원을 시작하고 국내 포장기계전시회를 주최하여 포장기계 업계의 활성화와 신기술의 보급 및 선전에 박차를 가하여 침체의 늪에서 벗어나고 있다.

특히 한정된 국내시장 만으로는 도저히 살길이 어려움을 직감하고 해외시장 개척에 박차를 가하기 시작했다.

협회는 1998년 구성된 해외시장 개척 지역별위원회 5개지역(일본지역, 중국지역, 동남아지역, 미주지역, 유럽지역)위원회를 본격 가동, 수출 시장 개척에 중점을 두었다.

이 중에서 15억의 거대한 인구를 가지고 있는 중국을 잠재 시장 개척의 제 1후보지로 정하고 자료수집과 정보수집을 하여 1998년 중국 광조우 포장기계전시회를 시작으로 중국의 포장기계전시회에 한국관을 구성, 참가하기 시작하였으며 현재는 그간의 성과에 힘입어 매년 상해와 북경 두 곳에서 한국관을 구성하여 전시회에 참가하고 있다.

특히 2002년 5월에는 서울시의자금지원을 받아 상해전시회에 국가관으로 12개사 14부스를 계획하고 있으며 아울러 북경사무소의 역할도 크게 기대하고 있다.

기업의 사활은 생산과 판매에 달려 있으며 생산은 곧 영업과 직결되는 문제이다.

영업이 약하면 자연 생산이 약하고 기업이 쇠약 할 수밖에 없다. 그러므로 국내시장은 물론 해외 시장에 눈을 돌려 국제 경쟁력을 갖추고 자체기업경영 노하우를 접목하여야 한다고 생각한다.

이에 우리협회는 해외시장개척에 박차를 가하기 위하여 중국에 이어 인도 시장을 금년 중 노크하여 새로운 시장개척에 주력함으로써 협회회원사의 시장 개척과 협회발전에 기여해 어려운 기업활동에 새로운 활력소를 불어 넣으려 하고 있다. ☞

## 해외시장 개척에 박차를

## 이번달 상해전시회에 국가관 참가