

**우리** 조합은 2월 23일 서울팔레스호텔에서 정기총회를 개최하고 신임이사로 삼보판지(주) 류중우 대표이사를 제 8대 이사로 선출하였다.

신임 류이사는 지난 5, 6대 이사를 역임한 바 있으며, 최근 급격한 구조조정을 맞고 있는 골판지포장산업계에 강력한 리더십이 필요한 시점이라는 인식아래 전국 조합원들의 재취임 요구로 단독으로 추대되어 선출되었다. 이에 대하여 류신임 이사는 지난해 극심한 경기침체와 제조업 공동화기속등으로 빚어진 매우 어려운 경영환경을 극복하기 위해서는 상생을 위한 협력이 중요한 만큼 동업계간 신뢰증진과 원자재업계와의 대화 협력을 강조하며 골판지포장업계가 구조조정 와중에서 중심을 잃지 않고 연합될 수 있도록 최선을 다하겠다는 포부를 밝혔다.



류중우 이사장  
한국골판지포장공업협동조합

## 골판지원지업계와의 원만한 대화 협력을 통해 가격경쟁이 품질로 경쟁할 수 있는 토대를 마련하겠다.

### 1. 골판지포장업계 현황과 국내외 시장여건

골판지포장산업은 대부분의 제조업 분야에서 사용하는 범용 산업용재인데, 내수 침체가 장기화 되면서 업계의 어려움이 가중되고 있습니다.

이와같이 2003년도에는 국내외 경기침체에 제조업 공동화까지 더해져서 우리 골판지포장시장은 수량기준 38.09억㎡, 금액기준 1조 9천억원으로 마이너스 0.02%를 기록하는등 매우 어려운 경영환경을 겪은 바 있습니다.

### 2. 현재 업계어로 및 건의사항은 무엇인지요.

지난해 연말부터 골판지원지 수급 파동과 가격인상이 시작되면서 현재 일부 지종에 따라서는 52%가 인상되기도 하였지만, 제품가에 연동반영이 되지 않아 전업계가 위기의식을 느끼고 있는 실정입니다.

원자재가격의 인상에도 불구하고 즉각 제품가격에 연동 반영이 어려운 점은 제품자체가 부재료라는 구조적인 측면이 있기도 하지만 40%에 이르는 과잉설비의 영향으로 과당경쟁이 치열하기 때문에 나타난 현상이라고 할 수 있을 것입니다.

따라서 업계 자체적으로는 수급균형을 맞추는 구조조정을 지속적으로 이루내야 할 것이고, 포장을 사용하는 사용업계에서는 적정가격을 배려하는 협력적 자세가 요구된다고 할 것입니다.

### 3. 이런 애로를 타개하기 위한 정부, 국민, 업계의 행동방향은 무엇이고 이사장님의 구체적인 대안계획은 무엇인가.

지난 97년말 IMF가 찾아왔던 근본 원인은 정확한 통계가 없어 시장예측을 어렵게하고 결국 주먹구구

식의 시장전망을 바탕으로 무분별한 투자와 외자유치로 인한 과다부채에서 비롯되었다고 생각합니다.

이웃 일본의 경우만하더라도 골판지생산실적과 부문별 수요패턴이 통산성에서 다음달 10일경이면 발표될 정도로 신속·정확한 통계가 발표되기 때문에 각 업종별로 투자계획이나 시장예측을 하는데 매우 유용하게 활용하고 있습니다.

우리정부에서도 업종별로 정확한 통계가 조사되어 발표되고, 이러한 자료가 시장예측과 투자계획을 수립하는데 참고된다면 무분별한 과잉투자나 과잉설비등은 이루어지지 않을 것입니다.

그러나 정부의 정책전환이 당장 이루어지지 않을 것이기 때문에 조합에서 정확한 통계를 수집하고 발표하는데는 한계가 있다 하더라도 월별 분기별 생산출하실적과 설비내역등을 수집 공표하는 기능을 강화할 계획입니다.

또한 골판지원지, 골판지 및 골판지상자는 생산·사용측면에서 밀접한 관계가 있기 때문에 3개 업종간 긴밀한 협력과 신뢰가 요구되는 만큼, 상생의 경영이 될 수 있도록 꾸준히 대화할 것입니다.

#### 4. 올해 중점적으로 추진하고 있는 사업은

우리 골판지포장조합은 단체수의계약사업 위주의 여느 조합과 달리 다양한 사업을 추진하고 있습니다. 공동사업으로 단체수의계약사업과 공동판매사업, 공동구매사업을 수행하고 있고, 정기간행물 발간과 국제 골판지포장전시회 및 전자상거래시범사업, 고부가가치 골판지포장재 개발을 위한 국책연구과제등을 조합에서 수행하고 있어서 운영면에서 다소 안정적인 조합사업을 영위하고 있다고 생각합니다.

이중에서 공동판매사업을 전자상거래 방식을 접목시켜 새로운 유통질서를 구축하고, 수요부족을 타

개할 수 있는 신수요분야 창출 및 고기능 골판지포장재 개발등으로 부가가치를 높이는 산업으로의 대안을 확보하는데 노력할 작정입니다.

#### 5. 이사장님의 회사 규모, 매출액, 종업원수는 얼마나 되는지

골판지 및 골판지상자를 제조하는 3개공장을 보유하고 있으며, 연간 매출액 800억원, 종업원수 250명 수준의 중소기업 규모로 코스닥등록업체입니다.

#### 6. 지금까지 회사를 경영해 오시면서 가장힘들었던 때와 어떻게 위기를 극복할 수 있었는지

1973년 오일쇼크를 겪으면서 당시 창업한 지 얼마 되지 않아 경영여건이 취약했었는데 석유파동까지 겪게 되면서 큰 위기를 맞았었습니다.

그러나 제지업체로부터 원지공급도 신용으로 공급받고 거래처에서도 안정적인 거래를 약속해 주는 등 거래처와의 신뢰관계를 형성하고 있었기 때문에 위기를 극복할 수 있었습니다.

#### 7. 사업을 갓 시작하는 창업자나 현재 위기를 겪고 있는 경영자에게 꼭해주고 싶은 조언은

사업을 하다 보면 좋고 나쁜일들이 예정에도 없이 찾아 오기도 합니다. 좋은 일이 계속된다면 어려운 상황을 대비하여야 할 것이고, 어려운 일이 닥친다면 협력하고 있는 거래선과의 믿음이 유일한 자산일 수 있습니다. 거래선과의 믿음은 서로간의 신뢰와 자기자신의 양보에서 비롯되는 것입니다.

또한 質을 도외시키고 量을 추구하는 경영은 부실공사한 구조물과 같습니다. 즉, 과욕을 버리고 정도경영을 일관하는 자세가 경영자의 철학에 베어있어야 할 것입니다.