

권두언



조합의 운영 방향을 공동사업을 통한 사업지원 위주기
아닌기술 개발과 정보 전달의 원천으로서 업계의 기업
경영기반을 확보하는데 목표가 있다.

www.corpia.co.kr

기업경영 여건의 급변 변화에 대응하지 못하면 공멸

한국골판지포장공업협동조합
이 사장 **류종우**

www.kcca.or.kr
kcca@kcca.or.kr



1. 롤러코스터를 탄 저가경쟁

미국 경제의 일시적인 둔화 현상과 중국의 위안화 절상 압박설 등으로 인해 환율이 세자리 수를 기록하고, 주가도 900선을 위협받고 있다. 우리 골판지포장업계는 아직 온기가 없어 인정하고 싶지는 않지만, 가까스로 살아나고 있다는 내수 경기도 이러한 국내외적인 경기 악재의 영향을 받지는 않을까 노심초사 고심만 늘어가는 형국이 되었다.

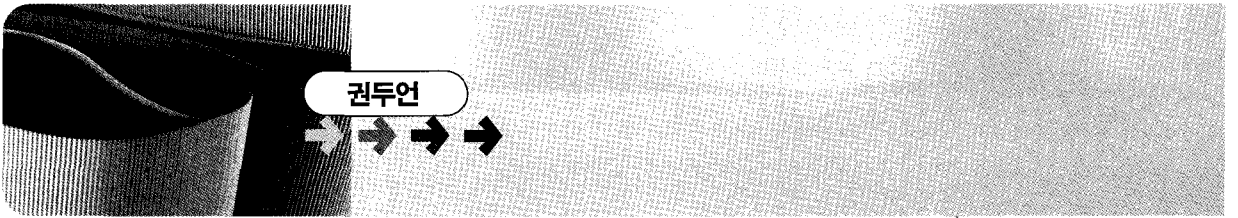
이윤추구를 최고의 선으로 한다는 기업을 경영하면서 이윤은 차치하고 무엇 때문에 기업을 경영하는지 모를 정도로 시장은 혼미 상황으로 치닫고 있다.

골판지포장업계 뿐 아니라 골판지지원기업계와 심지어 지함기업계의 골판지상자 가격마저도 롤러코스터를 탄 저가경쟁으로 하루하루를 영위하는 현실은 혹여 기업경영은 뒷전으로 밀치고 누가 먼저 쓰러지는가의 경쟁을 하고 있는 모양새가 아닌가 여겨진다.

2. 경기 회복 지연으로 경영난 가중

골판지포장업계는 통상 골판지원지 수급 상황에 따라 가격 조절기능이 가동되고 이해의 폭을 넓혀왔었지만, 금년 들어 수급과 가격에 관한 어떠한 전략 마련도 쉽지 않은 처지가 되고 말았다. 그동안 상당량의 골판지원지가 수출됨으로서 재고 부담을 덜어왔던 골판지지원기업계의 시름이 말없이 늘어가고 있는 만큼이나, 골판지포장업계의 출혈 경쟁은 심해지고 불신의 골이 깊어지고 있다는 판단이다. 실제로 중국경제의 일시적 침체는 포장재 수요를 위축시키고, 펄프, 폐지 그리고 골판지원지의 수입을 감축시켜 국내 제지업계에 직접 영향을 미치고, 원화 환율까지 세 자리수로 떨어지면서 국내 골판지지원기업계의 재고조절 기능마저 마비상태에 놓이게 되어 시장질서가 흐트러질 수밖에 없었으며, 이러한 영향이 고스란히 골판지포장업계에 전가되고 있는 형국이다.

지난 2002년 말부터 불어 닥친 불황이 지금까지 장기간 지속되면서 골판지포장업계에 몰아친 경영난이 손을 쓸 수 없는 지경까지 진작 도달했는지 사실 알 길이 없긴 하지만, 기업을 경영하는 입장에서 상황 논리



에 휩쓸려 수수방관한다는 것은 있을 수 없는 일이다.

우리에게는 지켜내야 할 기업이 있고, 이곳에 인생의 모든 것을 걸고 있는 종사자와 그 가족들이 있는 한, 팔짱끼고 사태를 지켜볼 여유가 우리에게에는 없다는 점에서 무슨 일이든 해결의 실마리를 찾아내어야 한다.

3. 포장 경쟁국들의 경쟁력 제고 사례

지난 3월 말경에 중국 골판지전시회 주최 측의 초청을 받고, 중국의 골판지포장 관련 여러 기관과 기업을 방문한 적이 있다. 중국 시장이 잠시 위축되어 있다지만, 골삼지의 거래가격은 톤당 350,000원 선을 유지하고 있었고, 골판지포장 기업의 영업이익률은 30%에 이를 만큼 부가가치가 매우 높은 것을 확인하고 놀랐다. 내가 방문한 골판지 및 골판지상자 제조기업의 경우 생산량 면에서는 우리 회사의 1/3에 불과한데도, 매출액은 60% 수준을 기록하고 있었다는 점이 그 사실을 반증하고 있었다. 동서양을 막론하고 골판지포장의 시장은 개별기업의 의지만으로 시장의 흐름을 좌우할 수 없는 일인데, 이 수준의 이익관리를 한다는 것은 시장질서 자체가 안정화되었다 것을 뜻하고, 철저한 원가관리 시스템이 전 업계 차원에서 작동하고 있다는 점을 의미한다. 이러한 사실을 보면서도 우리 골판지포장업계가 아직까지는 중국에 비하여 한수 위라고 주장할 사람이 있겠는지 반문하지 않을 수 없었다.

아울러 포장선진국이라는 미국, 유럽의 경우 상위업

체의 시장 점유율 과점현상이 고착되어있어, 적정생산 적정가격 확보라는 보편적인 원리를 시장에 적용시키고 있다는 점을 우리는 익히 알고 있다. 일본의 경우 령고, 왕자제지 그룹의 시장점유율이 전체시장의 50%를 넘어서면서 경쟁력이 없는 노후설비는 폐기시켜 적정 생산능력을 유지하는 선도적 역할을 하고 있어 근년에 들어 매우 안정화된 시장을 구축하고 있다.

4. 사회경제적여건 변화는 양산시스템을 폐기시킬 것

우리는 기회있을 때마다 글로벌 스탠다드를 말하고, 시장원리를 들먹이고 있지만, 과연 포장선진국이나 중국이 지향하고 있는 이러한 시장질서를 무엇이라고 말할 수 있겠는가, 원가를 도의시한체로 막무가내식 무한 경쟁을 치루는 것이 건전한 시장원리에 부합하고, 시장에서 원하는 대로 아무런 생각없이 수십가지의 지종 생산을 요구하여 골판지원지를 공장 곳곳에 산더미처럼 쌓아 놓는 것이 글로벌 스탠다드에 합당한 것인지 묻지 않을 수 없다. 언제까지 판매가격을 경쟁의 주요수단으로 삼아 저가경쟁을 일삼고, 이러한 시장에 대한 반성과 개선 대책 마련 없이 수수방관하고만 있을 것인가, 저가경쟁의 피해가 당사자들에게만 국한되는 것이 아니라 전 업계의 적자산업화를 지속시켜 전 업계의 공멸을 가져온다는 점을 직시하지 않는 이유 또한 무엇인가.

최근 사회적으로 웰빙문화가 등장하면서, 경제계에서도 주 5일 근무 형태가 갈수록 확산되고 있으며, 조



만간 대부분의 대기업에서도 실시될 것으로 보여진다. 이러한 사회경제적인 여건 변화는 수십년간 관행적으로 인식해온 3교대 24시간 양산 시스템 구축이라는 골판지포장업계 생산이론의 종언을 가져오게 될 것임에도, 현실에 있어서는 변화의 조짐을 전혀 갖으려 하지 않고 있다는 점이 문제가 아닐 수 없다.

5. 신뢰와 협력 확보를 위한 2題

국내외적으로 원화강세, 고유가, 골판지원지 수출 차질 등의 요인이 중첩되면서 골판지포장업계의 경영 개선을 이룰 수 있는 계기를 외부적 요소에서 당분간 찾을 수 없을 것으로 보여진다. 그동안 골판지원지의 수출이 폭증하거나 수입 펄프 및 폐지 등의 수급균형 붕괴와 가격 변동에 따라 경영개선의 기회를 얻어 왔었는데, 당분간 기대 난망이라는 것이다. 따라서 업계 내부적으로 기회를 확보하지 않는 한 희망이 없다는 점을 직시하고, 새로운 각오로 업계의 신뢰 회복과 협력의 공간을 마련해야 할 것이다.

이를 위해

첫째, 토요일을 기계정비일로 정하는 것을 포함한 조업 단축 실시를 적극 추진해야 할 것이다.

우리는 80년대, 90년대 초반 두자릿 수의 경제성장 과정에서 생산량의 극대화와 양산 체제의 시급한 확충이라는 트렌드를 기조로 경영하여 왔지만, 오늘날의 저성장 기조와 웰빙문화의 확산이라는 사회경제적인 흐름에 편승할 수밖에 없는 경영여건을 맞고 있다는 점을 감안하여, 24시간 전일제 생산 시스템의 폐기는 당면한 시대 흐름이고, 장

기적으로 10시간 생산 시스템으로 정착시켜야 할 것으로 믿는다.

둘째, 기회있을 때 마다 지적되는 사항이지만, 경쟁요소를 가격에서 기술, 품질, 서비스로 전환시켜 과당 출혈경쟁의 폐해를 원천적으로 차단시켜야 할 것이다.

최근 일부 업체에서는 농산물포장상자의 새로운 디자인을 개발하고 특허권을 앞세워 전용 공급권을 확보하는 사례를 보여 주고 있는데, 매우 바람직한 변화 조짐이라 할 수 있다. 이러한 전략적 영업패턴이 성공적으로 정착되고 확산된다면, 골판지포장업계의 경영개선을 실현할 수 있는 의미있는 변환점이 될 것으로 기대한다.

6. 냉소와 무관심이 기대와 참여로 변화되길

얼마 전 골판지포장 연관업계간 신뢰 회복과 경쟁력 강화를 목적으로 골판지원지, 골판지, 지함업계 단체장 모임을 주선하여 親和會를 발족 시킨바 있다. 3개 단체 이사장을 고정 멤버로 하고, 각 업종에서 3인씩 추천하여 매달 마지막 화요일에 모임을 갖기로 하였다. 골판지포장업계의 경영개선을 위한 수단으로 업계 대표자회의 뿐 아니라, 연관업계간 협력이 필요하다는 점에서 추진한 결과지만, 서로가 벽을 두지 않고 신뢰 속에서 대화와 협력을 실천한다면, 업계 내에 만연된 냉소와 무관심이 기대와 참여로 변화될 것으로 믿고 있다.

우리 골판지포장업계의 내외적 환경이 급변하고 있어, 이에 상응한 변화를 실천하지 않는 한 공멸이라는 점을 직시해야 할 것이다.