

## 공급과잉따른 과당경쟁 지향해야....

지난 한해 동안 PET용기를 애용해 주신 음료업계와 소비자 여러분들과, 또한 업계발전에 힘쓰고 계신 「포장계」 관계자분들에게 이 자리를 빌어 먼저 감사의 말씀을 드립니다.

돌이켜보면 지난 한해는 식음료업계 뿐만아니라 대부분의 업계와 마찬가지로 우리 PET용기 성형업계 또한 매우 힘들고 어려운 한해였습니다.

경기의 극심한 침체로 식음료의 수요는 침체를 벗어나지 못하여 PET용기의 판매량은 신장되지 못하고, 더욱이 주원료의 가격은 불규칙적으로 인상되어 예측불허의 상태가 지속됨으로써 매우 혼란스러운 한해이기도 하였습니다.

허탈한 마음과 아쉬움을 뒤로한채 한해가 저물어 가고 있습니다.

해가 바뀔때마다 우리는 새로운 희망을 가지게 되며 올해는 무엇이 좀 달라지지 않을까하는 기대를 가져봅니다.

이제 丙戌年(병술년) 새해가 밝았습니다. 기대와 희망을 가지고 신년을 맞이합니다.

지금 우리 PET용기 업계는 무엇보다도 공급과잉에 따른 과당경쟁을 자제해야 될 시기입니다.

특히 비수기에는 공장가동율이 극히 저조하기 때문에 저가판촉이 되풀이되고 있는 실정입니다. 이러한 어려운 문제를 풀기 위해서는 각종 공급주체들은 3년 정도 설비확충을 자제하는 한편 기존의 공급체계 질서를 유지해 나가는일이 무엇보다 중요합니다.

상생의 정신이 어느 때 보다도 요구되는 때이기도 합니다. 또한 우리업계는 식음료업계인 수요업체와는 유통과정상 발주와 납품관계인 수직관계로 형성되어 있습니다.

아무쪼록 양 업체는 상대방을 인정하고 상대방의 입장에서 이해의 폭을 넓혀 협력과 공존의 관계인 수평관계로 발전시켜 나감으로써 양 업체가 서로 윈윈 할 수 있는 기반을 확고히 다져나가는 원년이 되도록 노력해야 합니다. 뿐만 아니라 어려운 환경속에서도 우리는 먼 장래를 보고 신제품개발과 더불어 용기의 디자인과 용량개발을 통한 신규수요창출과 대체수요 발굴에 매진해야 되겠습니다.

포장용기의 30%를 점하고 있는 PET용기의 점유율을 더욱 끌어올릴 수 있도록 PET 성형업계는 수요업체와 공동으로 함께 부단한 노력을 꾸준히 기울여 나가야 합니다.

이처럼 우리업계는 당면한 여러 가지 어려운점이 산적해 있습니다만 밤이 깊으면 새벽이 오고, 비가오면 땅이 굳어지듯 지난해의 어려움을 극복한 저력의 토대위에서 심기일전하여 우리 생활주변 어디에서나 더욱 쉽게 접할 수 있고 더욱 사랑받을 수 있도록 우리 PET용기 업계는 최선을 다할 것입니다.

끝으로 병술년 새해를 맞이하여 포장업계 여러분들의 하시는 일이 더욱 번창하고 PET용기와 직·간접으로 관계되는 모든 분들의 건강과 행운을 기원합니다. ☺



한 규 범

(사)한국PET용기협회 회장