

## 2007년 포장기계 업계전망

김 영 순 / 한국포장기계협회 부회장

시원한 해답을 얻지 못 한 채 丙戌年이 이쉽게 마무리 되고 대망의 황금 돼지 해라는 丁亥年이 밝았다.

그러나 좀처럼 회복되지 않고 계속되는 경기 침체에도 불구하고 우리 포장기계업체는 정말 열심히 일한 한해로 평가하고 싶다. 특히 잠자는 내수 침체를 극복하기 위해 수출만이 살길임을 알고 세계 여러 나라를 밤, 낮없이 뚝 수출 역군들의 노력이 눈에 띈 한해였다.

그러나 지난 2006년은 정말로 어려웠던 한해로 생각된다.

왜냐하면 고유가, 고임금과 환율 하락 그리고 구인난 등은 우리 포장기계의 경쟁력을 크게 저하시키는 요인이 되고 있으며 중국의 저가제품의 공세로 국산기계의 가격 경쟁은 큰 고충이 되었으나 성능과 품질로 승부 하여 이를 극복 하고 저 노력한 한 해였다. 그래도 우리 포장기계업체는 이 같은 어려운 경제 여건을 수출로 지혜롭게 잘 극복 했다고 말 할 수 있지만 중국의 또 다른 공세인 “가공무역” 제재 조치 움직임은 또 한번 우리를 어렵게 하고 있다.

지난 2006년도를 회고 해보면 첫째, 국내 전시회로는 지난해 3월 KINTEX에서 개최된 제 11회 KOREA PACK 전시회가 KOTRA 주최의

서울 국제식품전과 동시에 개최함으로 30개국 512개 업체가 참가하여 방문객 27,261명을 기록한 사상 최대 규모로 국내상담액 60,000백만원, 해외 상담액 10,000천불과 국내계약 15,000백만원, 해외계약으로는 4,000천불의 성과를 거두는 국제 포장기자재 전시회로 확고한 자리매김을 하였다.

둘째, 해외 전시회 참가로는 3월 중국 광주의 SINO PACK 2006 전시회, 4월 중국 북경 PACKAGING 2006 전시회, 6월 러시아 모스크바에서 개최된 ROSUPAK 2006 전시회, 7월의 중국 상해 ProPak China 2006 전시회, 12월 인도 뭄바이에서 개최된 INDIA PACK 2006 전시회에 각각 국가관을 형성하여 참가함으로써 크게 성과를 올렸다.

셋째, 지난해 10월 우리협회 창립 12주년의 큰 행사를 제8회 포장기계인의 날 행사와 더불어 중기청장 참석 하에 거행되었으며 이날 제7회 포장기계 대상 시상식도 중기청장께서 직접 수여 하였다.

지난해 11월 30일 제43회 무역의 날에는 저울 수출을 포함하여 (주)카스가 3,000만불 수출의탑, (주)홍아기연은 1,000만불 수출의탑, (주)리팩과 (주)스카이 소프트젤은 각각 500만불 수

출의탐을 그리고 (주)카스와 대은산업(주)가 대통령 표창을, (주)카운텍이 산자부장관상을 수상하기도 하였다.

특히 (주)홍아기연의 1,000만불 수출 달성은 2005년 (주)세종파마텍의 1,000만불 수출 달성에 연이은 우리 포장기계업계의 자랑이며 자부심이 아닐 수 없습니다. 2007년도에는 우리도 2,000만불 수출의 위업을 달성 할 수 있다는 가능성을 보여주는 청신호로도 볼 수 있다.

넷째, 구랍 12월 약 70여 회원사의 공장을 직접 방문 하고 느낀 것은 모두 다 열심히 일하고 있다는 사실이며 최소 전년수준 이상의 매출을 올리고 있었고 1인당 매출액도 년 2억 이상인 회원사가 다수 있었다.

또한 평균 1.6억 정도의 수준은 되고 있다는 사실에 크게 놀랐으며 매우 자랑스러운 일이 아닐수 없다.

역시 일손 부족의 애로와 환차로 인한 손실은 해결을 하지 못하고 과제로 남은 채 丁亥年 새해를 맞이했다. 그리고 내수 침체로 수출이 활기를 띠어 수출비중이 매출액 대비 50% 이상인 업체도 상당수 있었고 업체평균 수출이 전체 매출액 대비 평균 약 25% 수준은 되는 것으로 추정 되었다.

지난 2006년도는 우리 포장기계 업계로서는 경기가 불황 임에도 불구하고 다소 매출 면에서의 신장을 가져온 것은 내수의 부진을 수출로 불황을 타개한 결과로 분석되며 2007년도의 시장과 경기 전망은 우리나라의 경제성장률이 4% 선에 머무를 것이라는 전문가의 분석은 우리를 우울하게 하고 있다.

그러나 새로운 상품, 새로운 기술, 새로운 시장 개척이 요망되고 있으며 역시 수출에서 승부

를 걸어야 하지만 연일 내러가는 달러 환율의 하락은 업계를 긴장시키고 있다.

국내 경기는 소비 감소에 따른 생산 감소와 투자억제 등으로 설비의 신설과 증설은 기대하기 어려우니 역시 수출에서 그 돌파구를 찾아야 하는데 지속적인 달러 환율의 하락으로 인한 환차손을 원가절감으로 메우기가 매우 어렵지 않을까 생각한다.

더욱이 중국을 위시한 대만, 이탈리아 등의 질 좋은 저가 상품의 경쟁력에서 살아남을 지혜가 더한층 필요한 때라고 본다. 그 대안으로 나아가야 할 방향으로서는 오로지 고기술 고기능 고신뢰성의 고속 포장기계의 개발과 재료비 절감과 내부구조 개선으로 원가절감을 통한 국제 경쟁력 강화로 승부를 걸 수밖에는 다른 방법이 없다고 본다.

다행히 내수가 살아나면 더 한층 고무적인 전망이 되겠지만 현 상황에서는 기대하기가 어렵고 장기적으로 볼 때 미국과 일본 선진국을 위시한 수출 시장과 중국, 인도, 인도네시아, 러시아, 베트남, 중동지역 등 새로운 영역의 시장 확대와 수출로 불황 타개의 초점을 맞추어야 한다고 본다.

2007년도의 해외전시회 한국관 계획으로는 3월 중국 광주의 SINO PACK 2007 전시회, 6월 중국 상해 PACKAGING 2007 전시회, 6월 러시아 모스크바에서 개최된 ROSUPAK 2007 전시회, 7월의 중국 상해 ProPak China 2007 전시회, 10월의 일본 도쿄에서 개최되는 JAPAN PACK 2007 전시회와 중국 북경에서 개최되는 China Foodtech 2007 전시회에 적극 참가하여 수출의 엔진 역할을 할수 있도록 계획 중에 있다.