



## “회원사간 친목 · 단합 으로 한층 더 굳건한 협회 만들어 나갈 것”

정 원 영 한국포장수출입협회 회장

포장관련제품의 해외시장 개척을 중점적으로 추진하기 위해 만들어진 한국포장수출입협회가 지난 해 11월 17일 경기도 안성 소재 (주)HPM글로벌 대회의실에서 제11차 정기총회를 열고 제5대 회장에 (주)HPM글로벌의 정원영 대표를 만장일치로 선임했다.

2020년 작고한 초대 회장의 유지를 이어 받아 2023년 1월부터 회장 직무를 수행해나갈 정원영 신임회장을 통해 향후 협회의 계획과 목표 등에 대한 이야기를 들어보았다.

— 편집자 주 —

**Q. 한국포장수출입협회 신임회장으로 취임한 것을 축하드립니다. 먼저 소감 부탁드립니다.**

A. 부족한 점이 많은데 이런 중책을 맡겨주셔서 감사한 마음이 크다. 이 자리에 오르고 나니, 초대 방시영 회장님과 김치곤 전임 회장님의 업적이 참으로 컸다는 생각이 든다. 그 커다란 공로에 누가 되지 않도록 책임감을 가지고 오로지 회원사 간의 화합을 바탕으로 상호간 업무 협력 극대화에 최선을 다하는 동시에 해외시장 개척에도 전력을 다해 내실 있고 활기찬 협회가 되도록 온 힘을 다해 노력하겠다.

인터뷰

Q. 현재 HPM글로벌 대표이사로 계시는 것으로 알고 있습니다. 간략한 소개 부탁드립니다.

A. HPM글로벌은 포장재 산업에서 전문화된 수출 지향적인 글로벌 전문업체로 지난 30년간 식품 및 제약 분야에 사용되는 연포장재 및 경포장재를 제조해 전 세계 30여 개국에 수출해오고 있다. 거기에 당사만의 노하우로 원활한 재활용을 원활하게 하는 친환경 포장재와 살균 기능을 지닌 레토르트 파우치 등을 생산하여 고객 감동을 실천하고 있다.

Q. HPM글로벌은 1984년 설립되어 지난 30여 년간 식품 및 제약 분야에 사용되는 연포장재 및 경포장재를 제조해 전 세계에 수출을 해오셨습니다. 그런 의미에서 해외 진출에 있어서 가장 중요하게 생각하는 것은 무엇입니까?

A. 해외 진출에 있어 가장 중요한 것은 첫째도 품질 둘째도 품질이라고 생각한다. 그렇지 않으면 유럽 및 선진 국가로 수출할 수 없다. 따라서 HPM글로벌 또한 품질 향상

을 위해 많은 투자를 하고 있다.

그다음으로 업무 효율을 위해 해외 현지에 지사를 설립하고 이를 활용하는 것이다. HPM글로벌의 현재 주 시장은 미국, 중남미, 유럽, 아시아 지역이다. 이에 세계 여러 곳에 직접 운영하는 해외지사를 두고 있다. 해외 지사 설립이 쉬운 일은 아니지만, 수출 활성화 및 다변화를 꾀하는 데에는 필수적이라는 생각이 든다. 저희는 세계 각지에 있는 지사를 적극 활용해 해외 시장을 개척하는 것은 물론 회원사 제품의 수출도 촉진하여 동반 성장해나갈 계획이다.

Q. HPM글로벌은 CO2 배출 감소 및 재활용을 위해 단일 소재를 목표로 친환경 포장재를 적극 개발하고 계신 것으로 알고 있습니다. 진행 상황은 어떠신지요?

A. 각국의 일산화탄소 배출량 규제에 따른 친환경 정책에 부응하기 위해 친환경 포장재 연구에도 전력을 다하고 있다. 그중 하나가 단일 소재 포장재 개발이다. 기존의 포장재는 복합재질이기에 때문에 분리가 불가능



▲ 정원영 한국포장수출입협회 신임 회장은 회원사 간의 화합을 최우선으로 업무 협력과 해외시장을 개척하겠다고 밝혔다.

해서 재활용하기 어렵다는 단점이 있었다. 이에, 저희는 복합 재질의 포장재를 단일 재질로 만들어 자원순환과 탄소 감축에 크게 기여할 생각이다.

**Q. HPM글로벌은 ERP, MES, Factory Automation 도입 등을 통한 스마트 공장화에도 적극적인 것으로 알고 있습니다.**

A. HPM글로벌은 공장 운영에 스마트공장 도입을 통해 혁신을 구현할 것이다.

물론 이를 구현하려면 시설투자 비용이 증대됨에 따라 많은 투자비용이 발생할 것이다. 스마트 공장을 도입하면 체대 과정처럼 단순한 업무에서 발생하는 인건비를 줄이는 등 관련 부대비용을 절감할 수 있다. 스마트공장 추진 이유 중 하나는 포장 전문 기술이 필요한 인력을 적정 수만큼 확보하는데 어려움을 겪고 있어 공장 운영에도 악영향을 주고 있다. 인력 채용에 한계가 있는 이러한 상황에서 가장 좋은 해결책은 ERP, MES, Factory Automation 도입을 통해 스마트 공장을 운영하는 것이라고 생각한다.

**Q 한국포장수출입협회 회장으로서 어떠한 사업을 중점적으로 추진할 계획입니까?**

A. 거창한 사업보다는 친목과 단합을 우선시할 것이다. 우리 협회의 가장 중요한 것이 그것이기 때문이다.

화합만 잘 되도 못할 일이 하나도 없을 것이다. 이에, 일환으로 회원사 대표의 부부 동반 해외 포장업체 탐방을 정례화하여 가족 같은 협회를 만들어 나갈 생각이다.

또한, 회원사의 생존이 친목과 단합만으로 유지될 수 없으므로 회원사의 이익에 도움을 줄 수 있도록 회원사간 업무 네트워킹을 구축할 계획이다.

특별하게 다른 비회원사와 꼭 진행해야 하는 작업은

어쩔 수 없겠지만 그렇지 않은 거래는 회원사들끼리 서로 윈윈(Win-Win) 할 수 있도록 초점을 맞출 것이다.

그다음으로 협회는 포장재료, 포장용기, 포장기계 및 각종 포장기술 등 포장산업 전반의 제품을 해외에 수출하는 것을 주 목적하는 중소기업들의 모임이기 때문에 수출 판로 지원 등의 부분 역시 소홀히 할 수 없다.

다행히 HPM글로벌은 미국이나 남미 쪽에 지사들이 구축되어 있는 만큼 그 지사를 수출 창구로서 잘 활용하여, 이를 통해 한정된 국내 시장에서의 과당 경쟁을 피해 회원사의 해외시장 개척과 수출 확대에 도움을 줄 것이다.

**Q 임기 내 목표가 있으시다면 한 말씀 부탁드립니다.**

A. 고 방시영 초대 회장의 목표를 계속 이어가는 것이 가장 중요하다고 생각한다.

초대 회장의 목표가 달성이 되어야 그 이후를 도모할 수 있을 것이다.

아까도 말했듯 친목과 단합이 제일 중요한 과제이다. 이 두 가지를 입버릇처럼 계속 말하고 있는데 1년 동안 회원사 전체의 수출이 3억불을 달성하는 것이 목표이기 때문이다. 이는 모든 회원사가 앞에서 끌어주고 뒤에서 밀어주면서 함께 변화하고 함께 혁신하며 성장해야만 가능할 것이다.

수출 3억불 달성은 수치적인 하나의 목표이고, 그다음 목표는 회원사들을 지금보다 더 늘려야 하지 않겠나 싶다.

현재 80여 개 업체가 회원사로 등록되어 있는데 방시영 회장이 있을 때부터의 목표가 100개사를 만들어 보는 것이었는데 아직 목표를 달성하지 못했으므로 이것 또한 임기 내 목표로 삼고 달성할 수 있도록 노력하겠습니다.