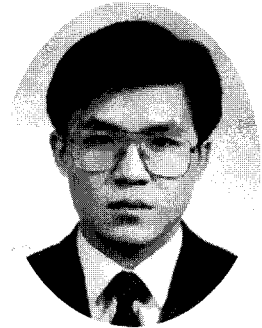


# 包裝 Seller와 包裝 Buyer의 對話

## 골판지 포장업계에 바란다



주식회사 코오롱 물류팀  
팀장 하 태 은

### ■ (회사개요)

- 1) 업체명 : 주식회사 코오롱
- 2) 사업장 : 본사(서울 중구 무교동 45번지)  
김천공장, 구미공장, 경산공장, 성서공장
- 3) ITEM : 원사, Tire Cord, 산업용 Film, Video Tape, Plastic Chip, Spun Bond 등
- 4) 판매구분 : 수출, 내수
- 5) 골판지상자관련 구매비용 : 약 100억원 /년
- 6) 골판지 총 규격수 : 약 100종류
- 7) 포장관련 조직 : 본사 물류팀, 각 생산부 기술과

### 1. 포장강도, 품질에 대하여

- 1) 정확한 품질 Test 및 적용기준 설정 필요
  - 관련 측정기기 보유 필수(파열/압축강도, 습도등)
  - 측정기기의 올바른 사용환경 및 방법 숙지
  - 사용업체와의 정확한 품질 기준 협의(원지, 평량, 강도, 인쇄사양등)
  - 사용업체와의 올바른 Test 기준 협의(조건, 환경등)
- 2) 압축강도에 더 많은 관심 필요
  - 기존 파열강도 위주 관리수준을 벗어나, 압축강도 위주 관리범위를 명확히 설정
  - 사용업체의 의식 계몽/전환 유도에도 관심

- 3) 간접 품질부분에 각별한 주의
  - 포장에 의한 제품 손실(Banding 시 골판지 손상 발생)
  - 보관에 의한 제품 손실(적정습도 유지)
  - 하역에 의한 제품 손실(Pallet화, 취급주의등 작업 개선 필요)
  - 운송에 의한 제품 손실

### 2. DELIVERY에 관하여

- 생산 당시 훌륭한 품질의 골판지 상자라도 Delivery의 적시성이 이루어지지 않는다면 아무 소용이 없는 것이다. 특히, 골판지 상자의 경우에는 그 중요성이 각별한데
- 1) 쓸데없이 빠른 Delivery에 의해

발생하는 재고는 비용부담의 증가뿐만 아니라, 장기간의 보관에 따른 강도·약화등 품질저하의 원인이 되며

- 2) 입고 요청일을 넘기는 Delivery의 경우 사용업체의 생산중단까지 초래할 수 있다.

정확한 Delivery를 위해서는 공급업체와 사용업체 공동의 관심 및 노력이 절대적으로 필요하다.

사용업체는 정확한 사용량 계획과 시점을 파악해 공급업체에 통보해 주어야 할 것이며, 이에 대한 적기 Delivery에 대해 공급업체는 최대한의 노력을 아끼지 말아야 할 것이다. 또한, 이러한 내용은 계약시 충분히 협의되어야 하며, 반드시 명문화 시켜야 한다.

### 3. 가격 및 결제조건에 대하여

1) 안정적 원지수급은 가격안정의 최우선 조건

- 이를 위한 생산업체 공동의 근본적이고 구체적인 대책 마련 시급 EX. 원지 공동구매 대행업체/ 조합 설립등

2) 가격 Down을 위한 공급자와 사용자간 공동노력 필요

- 공급자의 정확한 원가분석표 작성/공개 선행

- 원가분석에 근거, 비용절감을 위한 공동대응

EX. 공동운송, 수급관련사항 On-Line화, 규격/재질/강도/Design등 표준화 추진, 안정적 품질확보로 검수과정 배제등

### 4. 포장소재, 신소재 개발에 대하여

현안이 되고 있는 GR은 공급업체와 사용업체가 함께 생각해야 할 문제이다.

이는 단순히 국가 경쟁력 제고라는 경제적 차원을 넘어, 인류생존을 위해서는 반드시 풀어야 한다는 의무로서 인식되고 있다.

이러한 맥락에서 골판지상자 생산업체에게 몇가지 제안하고 싶은 사항이 있다.

1) 현재 가장 저렴하고 우수한 완충재료로 인식되고 있는 EPS (Expanded Polystyrene) 대체재료써의 역할 수행을 위한 경제성 확보

- 당사의 경우 수출 포장용 완충재료써 EPS대용으로 다중골판지를 검토한 경험이 있었지만 가격차이로 유보

2) 일회용의 개념에서 회수용의 개념으로 전환 필요

- 재사용이 가능한 신소재 개발 필요

3) 폐지 회수/ 재활용의 조직적 추진 필요

- 관련 업체 공동조합 설치/운영, 회사 설립등

### 5. 포장 Color에 대하여

수입품의 골판지 상자를 대할 기회가 자주 있다. Color가 국내에서 생산되는 일반 골판지상자의 Color와는 달리 상당히 고급스러워 보여, 내부제품의 품질도 우수하지 않을까하는 생각이 자연스럽게 든다.

거래하고 있는 골판지 생산 업체에게 물어보면 원지의 차이가 날 수밖에 없다는 것이다. 결국 수입 골판지포장과 같은 Color를 내기 위해서는 가격 인상이 불가피하다는 이야기이다.

사용업체의 입장에서 원하는 것은, 꼭 수입 골판지상자와 동일한 Color는 아니더라도 좀 더 고급스러워 보일 수 있는 경제성있는 고유 Color개발이다.

누군가가 의욕을 가지고 연구를 한다면 절대 불가능한 일은 아닐 것이라는 생각이 든다. 많은 인력과 비용투입이 필요하다면 생산업체 공동의 노

력이 뒷받침 되어야 할 것이다.

### 5. 결 론

이상 골판지상자 공급업체에게 바라는 사항들이 충족되기 위해서 가장 기본적으로 요구되는 자세를 다음 세가지로 요약해 볼 수 있을 것이다.

1) 전문가로서 사용업체에 조언을 해 줄 수 있는 지식과 위치 확보가 최우선 되어야 한다.

- 포장업체내의 부단한 자기개발과 포장기술, 포장 경제 직무지식 체계화 필요

2) 국가 경쟁력 제고를 위한 첨병이라는 소명의식 필요

- 제품의 품질 못지 않게 중요한 요소가 포장이란 Image Up

- 포장은 제2의 품질

3) 환경을 생각하는 기본의식

- 환경친화적 포장 재의 개발과 재활용 System의 연구

- 환경을 훼손하지 않는 포장소재의 개발