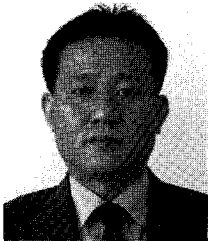




## 특재포장업계



**이 상 재**  
인테크포장 대표

어느덧 떠들썩했던 새천년의 첫해를 떠나 보내고, 다시금 야심찬 새로운 한해를 맞이하였습니다.

세기초 우리는 새로운 출발을 다짐하며 노력한 결과 나름대로 포장이 신지식 산업으로 새롭게 인정받는 성과를 거두었다고 생각합니다. 정책적, 제도적인 면에서도 포장의 역할과 위상이 새롭게 부각되는 한해가 되었다고 여겨 집니다. 이러한 기조 위에 포장에 있어서의 발전 모델과 정책적 대안들이 활발히 강구되고 전개되고 있는 이 때에 우리는 또다시 경기침체 및 재정의 긴축이라는 복병을 만나게 되었습니다.

결코 순탄치만은 않은 한해가 될 것 같습니다. 어떤 면에서는 내적인 요인보다도 외적인 요인, 다시말해 연관산업 특히 수출산업의 경기침체에 직접적인 영향을 받는 특성을 감안해 볼 때, 새해를 맞이하는 포장인들에게는 그야말로 긴장의 연속이라 아니 할 수 없습니다.

작금의 수출포장의 경우 물량의 부족에서 오는 어느 정도의 경쟁 또는 저가수주는 지극히 당연하며, 경쟁력이 있는 우량기업의 육성이라는 차원에서는 권장돼야 할 사안이지만, 앞서 언급했듯이 원자재 가격에 자신의 최소 인건비만 건지겠다는 식의 마구잡이식 수주행태는 수출포장의 기반을 위협할 뿐 만 아니라 수출업체에도 선적물품의 반파 회송이라는 막대한 손실을 초래할 수 있는 것으로써 시급히 지양돼야 할 사안임을 포장인들은 인식해야 할 것입니다.

특히 전년도에는 경남지방에서 여러 중량물포장업체가 이러한 마구잡이식 덩핑수주에 밀려 심각한 재정적인 위기를 맞이까지 했던 것으로 알려지고 있는데, 아직도 그러한 행태는 계속되고 있는 듯 하며, 또한 경인지역에서는 IMF의 여파속에 단순한 물류 파렛트를 제작하던 인원들이 수출용 목상자 제작과 중량물 포장에까지 대거 가세하여 수출포장의 기술기반이 오히려 퇴보하는 현상마저 발생되고 실정입니다.

저가라는 일시적인 비용절감이 후에 출고물품의クレ임이라는 더 큰 직·간접적 손실로 되돌아올 수도 있다는 점을 수출업에 종사하는 모든 분들은 인식해야 하며, 그에 대한 정확한 해결책을 제시해야 할 책무가 포장인들에게 있다고 생각합니다.

궁극적인 생존전략은 우선 따고 보자는식의 불합리와 부도덕한 쟁투가 아니라, 합리적인 경쟁을 통해 상호 자생력을 키우는 쪽에 두어야 한다는 것을 주장하고 싶습니다. ☐