국내 그라비어 및 연포장 설비 현황 및 전망

About Rotary Photo Gravure Printing and flexible Packaging Machine

신동호 / 성안기계공업(주) 대표이사

Ⅰ. 서두

한국의 산업과 경제에 대한 신뢰성 추락과 함께 마침내 IMF의 긴급지원을 받아야 했던 수치스러운 과거 5년의 세월을 옛날이야기로 돌릴 수 있을 만큼 이제 우리의 경제 구조와 기업, 사회의 의식 및 시스템은 피나는 혁신과 노력으로 그 탄탄한 기초를 다시 쌓아 놓은 것 처럼 보인다.

거기에, 지난 6월 세계의 관심과 함께 치러졌던 월드컵 행사를 되새겨 보면 지금도 벅차 오르는 감격과 함께 이제 대한민국은 더 이상의 개발도상국이 아닌 세계역사를 주도적으로 이끌어 갈 선진국임에 부족함이 없음을 지구촌 모두에게 알렸다고 자부한다.

지난 88서울 올림픽의 경험으로 미루어 볼 때 이러한 지구촌의 축제와 함께 우리 포장산업도 월드컵의 특수를 은근히 기대했던 우리로서는 그다지 희망했던 기대에 부응하지 못한 것 같아 아쉬움이 남기도 한다.

더욱이 시장 규모면에서 열악하기 그지없는 국내 포장기계 업계는 최근 몇년사이 우후죽순처럼 생겨난 영세 소규모 업체들의 양적 팽창으로 품질, 성능, 가격, 써비스 어느 부문 할 것 없이 무질서와 무책임 그 자체를 보는 것 같아 안타까움을 넘어 암담함까지 느끼게 한다.

그러한 무분별한 경쟁상황으로 치닫을 때 포장기계 업체들로서는 회원사 · 비회원사를 막론하고 장기적 안목으로 기술개발이나 성능개선등의 노력은 고사하고 기업의 생존을 위한 목전의 문제해결에 급급해 질 것이 분명하다. 이에 궁극적으로 국내 포장산업의 발전에도 크게 저해될 뿐더러 국제시장에서의 한국 포장산업 및 기계업계 역시 경쟁력을 잃고 조만간 낙후산업으로 전락될 것이 심히 우려된다.

따라서 이러한 양상을 고려할 때 과연 우리 포장기계업계가 어떠한 상황에 놓여 있는지를 구체적으로 파악하고 이를 통한 문제점의 분석 또는 업계 공동의 장래를 위한 대안은 무엇인지를 논의하는 것은 시급하다고 생각된다.

1. 연포장기계 업체현황 및 문제점

국내 연포장업계의 현황과 문제점을 파악하기 위하여 한국포장협회내에 포장기계분과 회원사들이 중심이 되어 조사된 업계 통계자료를 통하여 다음과 같은 현황 및 문제점을 요약하고자 한다.

다음 〔표 1〕에서 나타난 것과 같이 연간 국내 연포장 관련 기계수요를 감안할 때 45개사에 이르는 기계업체들의 난립은 수요와 공급간의 심한 불균형을 나타내고 있고, 한국에 비하여 5배 이상의 시장규모를 가지고 있는 이웃 일본의 경우도 기계 업체수가 30개를 넘지 않는 점을 고려한다면 공급 능력 과잉으로 여러가지 부작용을 쉽게 예견할 수 있을 것이다.

아울러 국내 포장기계 업체들은 대부분이 〔표 2〕,〔표 3〕에서 보는 바와 같이 최근 수년내에 설립된 짧은 역사를 가지고 있는 개인 회사들이며 〔표 4〕에서 보는 바와 같이 기술, 생산, 판매를 위한 조직 규모를 갖추지 못한 직원 10명 미만의 작은 규모이기 때문에 기술개발이나 성능향상을 위한 여력은 기대하기 어렵다.

따라서 해외 시장에서의 시장확보를 위한 국제 경쟁력을 갖추었다고는 보기 힘들며 결과적으로 좁은 국내시장에서의 과당 또는 부당경쟁의 주요원인으로 대두되고 있다.

또한 영세 조직규모와 더불어 많은 수의 업체들은 〔표 5〕처럼 기계 제조사의 필수 요건인 설계기술자도 없이 주먹구구식의 기계생산을 영

〔표 1〕총 연포장 기계 업체 수

총 연포장 기계업체수	45개사
포장협회 가입회원사	9개사(가입율:20%)
조사응답업체수	30개사(조사비율:66.7%)
회원사	9개사(응답율:100%)
비회원사	21개사(응답율:58.3%)

〔표 2〕 개인 법인 비율

구분	법인	개인	무응답
전체	14	16	15
회원사	8	1	
비회원사	6	15	15

〔표 3〕 포장기계 설립역사

회원사	연도	비회원사	무응답
	1년	5	
	2년	5	
	3~5년	1	
1	5~10년	6	
2	10~15	3	
2	15~20년		
2	20~30년		
1	30~40년		
1	40~50년		
9	계	20	16

〔표 4〕 포장기계 생산업체 종업원 수

회원사(개)	인원(명)	비회원사(개)	무응답
	5명미만	8	
1	5~10	8	
1	10~15	2	
1	15~20	1	
2	20~30	1	
3	30~50		
1	50~100		
9	계	20	16

〔표 5〕 국내 연포장 기계 설계기술자 유 · 무

구분	있다	없다	무응답
전체	23	5	17
회원사	9	-	
비회원사	14	5	17

회원사(개)	설계 인원	비회원사	무응답
	1명	7	
4	2명	6	
1	3명	1	
2	4~5명		
1	5~10명		
1	10~15명		
9	계	14	22

〔표 7〕 국내 연포장 기계 생산공장 규모

회원사 (저가)	평 수	비회원사(개)		
		자가	임대	무응답
	100평 미만	1	5	
	100~150	1	2	
	150~200	2		
	200~300	2	1	
2	300~500	1		
3	500~1000	1		
2	1000~2000			
2	2000~3000			
	3000평이상			
9	계	20	16	

위하고 있기 때문에 이 과정에서 부단한 자금과 노력을 기울여 개발한 동종업계 타사의 설계나 디자인 도용이 횡행함은 물론 이와 관련된 도덕적 불감증은 정도를 벗어난 상황으로 변해가고 있으며, 타사 기술인력의 불법 스카우트가 다반사여서 각사의 기술축적이나 대외경쟁력을 크게 떨어지는 결과로 치닫고 있어 심히 한국 연포장기계 업계의 장래를 어둡게 하고있다.

또한 공장규모를 살펴보면 〔표 6〕,〔표 7〕,〔표 8〕 상당수의 업체들이 200평 미만의 좁은 공간에서 일체의 가공시설도 없이 회사를 운영하거나 자사 소유가 아닌 임대 공장에서 기계제조를 하므로 상대적으로 연포장기계의 외형적 크기가 큰 기계 장비인점을 고려할 때 제작 및 조립과정의 충분한 품질검사나 관리를 수행하기에 매우 허술할 수 밖에 없는 상황이며, 따라서 사용자에게 인도전의 운전검사등은 엄두도 낼 수가 없어 설치 후에 성능이나 여러가지 문제점으로 인한 사용자 · 공급자간의 분쟁의 발생 소지가 높다.

더욱이 지난 7월 1일 발효한 PL법의 시행에 따른 기계제조사가 져야할 유 · 무형의 대 고객에 대한 손실 책임은 한층 확대 강화되는 추세로 볼 때 향후 이로 인한 분쟁으로 업계내의 어려움은 예측이 어려울 정도로 보이며, 심지어

〔표 6〕 자가/임대 공장비율

구분	자가	임대	무응답
전체	17	8	20
회원사	9	-	
비회원사	8	8	20

〔표 8〕 가공시설 유 · 무

구분	있다	없다	무응답
전체	23	5	17
회원사	9	-	
비회원사	14	5	17

〔표 9〕 매출액 규모

회원사(개)	매출액(억)	비회원사	무응답
	5억 미만	1	
	5~10	7	
2	10~20	6	
	20~30	3	
1	30~40	4	
2	40~50		
2	50~75		
1	75~100		
	100~150		
	150억이상		
9	계	21	15

도산에 이르는 상황도 간과하기 어려울 것으로 예상된다.

마지막으로 〔표 9〕에 조사된 업체별 지난 3년간의 평균 매출액 규모를 보면 년간 국내 연포장 설비의 수리 및 개조를 포함한 신규수요를 금액으로 환산해 볼 때 각 업체별 매출액에 그다지 신뢰가 가지 않는 것으로 보아야 할 것이나 그럼에도 불구하고 과반수 비회원사들의 경우 년간 매출액 규모가 20억 미만으로 지극히 영세한 상황임을 극명하게 보여준다.

이상의 통계자료에서 지적한 바와 같이 국내 연포장기계 업계의 문제점을 요약하면 다음과 같다.

약 70% 이상의 업체들이 지극히 영세한 규모이고 사용자와 공급자간에 품질, 성능에 대한 빈번한 분쟁 및 마찰 발생한다. 해외시장에서 한국 기계에 대한 신뢰도 및 이미지 동반 추락과 공급된 기계의 허약한 내구성, 사후 써비스 관리의 소홀 부당한 영업행위 빈번, 타회사의 기계도면 및 디자인 도용, 타회사의 기술인력 부당 스카우트, 과당 가격경쟁으로 인한 품질저하를 들수 있다. 또한 잦은 업체의 부도 또는 도산 (이 경우 회사 이름을 바꾸어가며 재설립), 일부 사용자의 연포장 기계에 대한 구매지식 미흡등의 문제점이 있다.

따라서 이상의 문제점 해결은 위해서는 업계 모두의 문제의식과 더불어 연포장 기계업계의 자정적 노력을 서둘러 마련해야 할 것으로 보인다.

2. 연포장기계의 수요동향 및 전망

위에서 열거한 기계업계의 난립은 결과적으로 공급과잉 현상을 나타내고 있고 따라서 최근 국내 포장업계의 기계수요동향을 살펴보면 이를 입증할 수 있다.

우선 지난 IMF이래 몇 년간은 많은 수의 업체들이 신규 설비투자를 유보하였고 오히려 축소경영을 지향하다보니 노후 설비의 매각현상이 다수 발생하였고 이중 상당한 대수는 해외 매각으로 전환되었지만 상당수의 기계들은 국내 동업계의 영세 포장업체들이 싼값으로 인수하거나 신규 창업 회사들이 인수하여 수리 및 개조후 재사용하게 되었고 아울러 이들 소규모의 포장업체들은 신규 설비 구매라 하더라도 가격 면에서 매우 저렴한 기계수요를 유발함으로서 결과적으로 영세 포장기계 업체들의 설립이 늘어나는 계기가 되었다. 따라서 이러한 현상들은 이미 포장업계의 제품단가 하락으로 연결되거나 지나친 경우 가격 파괴현상이 나타나기 시작되었고 이로인한 업계내의 가격 덤핑등의 분쟁과 함께 지각변동 상황이 발생하기에 이르러 그 원인이 기

계업체들의 난립과 무관하지 않다고 보아야 할 것이다.

우리 포장업계의 이러한 현상은 상대적으로 규모가 큰 몇 개 업체를 제외하면 신규 투자나 설비의 증설을 위한 투자수요는 과거에 비하여 지극히 부진한 상황이며 노후 설비에 대한 대체 수요 또한 대외 환경변화로 인한 그 시기 선택에 매우 소극적인 상황이다.

물론 단순히 근시안적 관점으로 보면 이 과정에서 반사익을 유발하는 곳도 있다고 볼 수는 있겠으나, 이러한 흐름이 지속될 경우에 결과적으로 한국포장산업 및 기계산업의 장래는 건전한 발전보다는 대외 경쟁력을 점진적으로 잃음으로 해서 머지않아 낙후될 수 있음을 다 함께 우려해야 할 것이다. 이러한 상황에 덧붙여 국제적으로 지속되고 있는 환경보호 문제와 함께 배출용제에 대한 규제가 점점 강화되고 있는 추세이고, 특히 소규모 업체들 보다는 규모가 큰 업체들에 대한 정부의 규제나 관리가 선행되어 신규 생산설비 투자보다 환경 보호에 필요한 설비에 상당한 규모의 자금을 투입하는 상황이며 이것은 더욱이 제품 생산성에는 전혀 무관한 부대설비 임과 아울러 이로 인한 제품의 Cost에 막대한 부담으로 작용하고 상대적으로 이러한 설비투자를 유보하고 있는 중소규모의 포장업체와 비교할 때 매우 불리한 입장이다. 그러므로 당분간 포장재의 자체 국내 수요에 대한 커다란 변화는 기대하기 어렵다고 전제하고 동시에 포장업계의 이러한 상황으로 볼 때 포장기계 역시 수요의 확대나 증가를 기대하기는 매우 어둡다고 보아야 할 것이다. 따라서 포장기계 업계로서는 보다 발전적인 업계의 장래를 위해서는 어떠한 형태로든 해결책이 모색되어야 할 것으로 보이며 다음과 같은 몇 가지를 제안하고자 한다.

1) 협회 Symbol 마크 제작 및 부착

2) 연포장기계 구입요령 작성, 배포 및 홍보

3) 비회원사 제조 연포장기계의 고장수리 거부

4) 회원사 제품 구매운동 활성화 및 홍보

5) 부당 영업행위사에 대한 회원사 공동대응 방안 강구

위와 같은 대책이 근본 취지에 맞게 올바르게 이행 될 경우 기대할 수 있는 기대 효과는 다음과 같다.

1) 협회자체 인증 또는 회원사 Symbol 마크 부착제도를 통하여 국 · 내외에 한국 포장협회의 홍보효과와 더불어 회원사 제품에 대한 차별적 인식제고

2) 해외 수출품에 대한 바이어들의 신뢰도 구축

3) 비회원사중 정상적인 회사운영 규모를 갖춘 업체들은 협회가입을 권장하여 부당영업 및 경쟁 지양

4) 지나치게 영세한 업체의 자연도태 유도

5) 부당경쟁으로 인한 공멸적인 풍토에서 상호 공생할 수 있는 건전한 경쟁풍토 조성가능

끝으로 이러한 제안들은 어려운 시기에 한국포장협회내의 기계업체 회원사간에 허심탄회한 논의를 거쳐 모아진 의견이며, 이것이 기협회에 가입된 회원사로서의 기득권만을 유지 및 행사하고자 함이 아닌 한국포장업계의 무궁한 발전과 장래를 함께 걱정하는 뜻있는 대안으로 생각하며, 그렇게 함으로써 21세기에 세계경제를 주도할 리더로서 한국포장산업 및 기계업계가 그 중요한 역할을 하는데 손색이 없는 위치를 구축할 수 있을 것이라 믿는다. ko