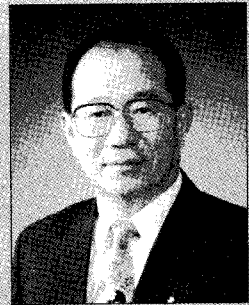


권두언
→ → → →

www.kcca.or.kr

장기 불황 타개, 업계 스스로 대안 확보해야



한국골판지포장공업협동조합
이사장 류종우

www.kcca.or.kr
kcca@kcca.or.kr

1. 경기불황의 장기간 지속

장기간 경기불황을 겪으면서 맞이했던 을유년도 반환점을 돌아 7월을 맞이했다. 경기회복에 대한 기대감으로 출발된 올 초의 경기전망이, 하루가 멀다고 치솟는 유가와 원화강세 속에서 경영회복을 위한 해법 찾기가 매우 어려운 실정이다. 지난해 적자산업화의 그늘 속에서 대부분의 업체에서 임금과 운송비 동결이라는 비상한 수단을 쓰면서 내년을 기약하여 왔지만, 금년 들어 더욱 어려운 경영환경으로 또다시 임금과 운송비 동결이라는 피하고 싶은 경영수단을 내놓을 수밖에 없는 구조가 되어 버렸다.

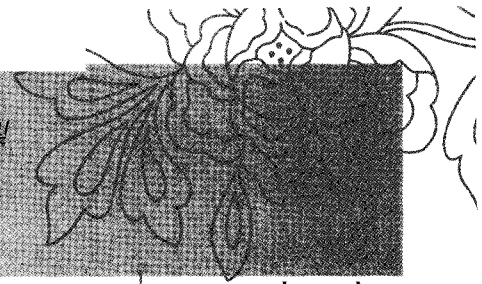
기업을 경영하는 최고경영자의 입장에서 이익을 실현하는 일은 고사하고, 노고에 대한 정당한 급부를 주지 못할 정도의 불채산 경영을 한다는 것은 일종의 치욕스런 일이기 때문에 지금의 현실을 두고 마음 편치 못할 것이라는 점은 자명한 일일 것이다.

2. 무질서의 방치가 가져온 폐해

나는 골판지포장업에 종사하는 근로자들과나 운송에 종사하는 사람들의 노고가, 잘나가는 업종의 사람들에 비해 노력이 부족한 것도 아니고, 가치가 결코 적어서 우리만이 감내해야 할 일은 아닌데도 유감스럽게도 고통 분담을 핑계로 임금 등이 동결되고 있는데 대하여 무엇이 문제이고 타개책은 어디에 있는가라는 자문으로 받음



각 기업들의 적정생산량과 새로운 기술 개발 및
신수요 창출을 위한 연구 개발 분야에
투자확대를 ...



www.corpia.co.kr

지세는 것이 다반사가 되고 있다.

사실, 문제에 대한 해답이 없어서 고민하는 것이 아니라, 해답과 현실의 간극이 너무 넓다는 점과 현실을 극복하고 여하히 해답에 접근하는가의 문제에 매번 생각의 유형이 집중된다.

최근 들어 골판지포장업체의 경영난을 가중시키는 요소는 크게 세가지로 압축할 수 있는데, 첫째, 내수부진에 의한 극심한 수요부족 현상, 둘째, 원화강세 및 중국정부의 긴축 정책으로 인한 골판지원지 수출 부진에 따른 재고량 증가, 셋째, 유가인상으로 인한 운송비, 에너지 비용 부담 등 제조 원가 상승 압박을 들 수 있을 것이다.

지금 전개되고 있는 골판지원지시장은 내수부족으로 공급초과와 재고량 증가 현상이 두드러지게 나타나면서 골판지포장업체와 지합업체간의 가격에 의한 경쟁이라는 악순환의 고리를 고착시키고 있다. 이러한 악순환의 연속은 진행과정에서 부실기업을 양산하게 되고, 승자 없이 패자만 있는 기형적인 게임의 결과로 귀착되게 하는데, 이를 달리 표현하면 “무질서의 방치”가 가져온 폐해라고 할 수 있을 것이다.

3. 질서유지는 무형의 약속을 통해

차량통행이 빈번한 사거리에서의 질서를 우리나라에서는 신호등이라는 것에 의해서 무질서를 극복하게 되고, 프랑스는 신호등이 없어도 인본주의정신이라는 사회적 약속에 의해 무질서를 극복하게 된다고 한다. 이렇듯 유형이든 무형이든 질서를 견지해야 하는 수단이 있기 때문에 무질서를 극복할 수 있겠지만, 아무런 유무형의 약속도 없이 무

질서를 극복한 질서를 기대한다는 것은 사막에서 우물을 찾는 일이나 다름없는 것이다.

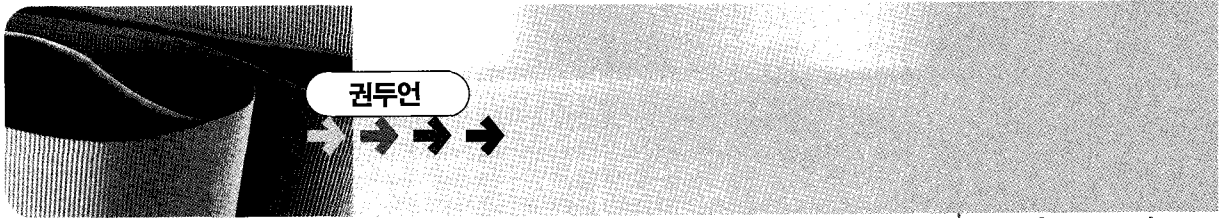
골판지포장관련업계의 경쟁 또한 일종의 질서에 의해서 경쟁을 건전화시키고 궁극적으로 시장을 안정시킬 수 있을 것인데, 어떠한 유무형의 약속이 없기 때문에 질서가 문란해지고 경쟁은 난맥상이 되는 것은 아닌가 생각해 본다. 우리나라나 여타 선진국에서는 공동행위에 대한 엄격한 제한을 가하고 있기 때문에 시장에 대한 질서를 유행적인 약속으로 건전한 질서를 유지시키기에는 어려움이 있겠지만, 골판지포장업체도 무질서의 방치를 극복하기 위한 무형의 약속을 통해 시장발전을 기할 수 있다고 본다.

4. 시장안정화를 이룰 수 있는 단서

여기에서 약속이 될만한 몇 가지의 단서를 찾아보면

첫째, 포장다수요산업의 위축으로 야기된 동업자간의 가격경쟁은 전업계의 적자산업화를 고착시킨다는 것은 그동안의 경험에서 알 수 있는 진리였다

따라서 부족한 시장을 키우고 초과 공급량을 줄여내는 노력을 스스로 함으로서 시장의 안정화를 이루고, 이제 도토리 키재기식 경쟁을 버리고 시장을 상대로 경쟁하는 전략으로 방향 전환하자는 것이다. 미국은 국민 1인당 골판지 사용량이 180매이고, 일본은 약 150매에 이르고 있는데, 우리나라는 100매 수준에 머물고 있다는 점은 미국이나 일본 수준 차이만큼의 잠재시장을 갖고 있다는 역설을 의미한다. 이러한 차이는 그들과의 기술력 차이가 아니라, 역사의 간극일 수 있으며, 시장에 참여하는 기업들의 노력 차이라는 점을 우리는 잘 알고 있다.



둘째, 극심한 수요부족에 시달리면서도 설비의 혁신으로 초과공급 현상이 극에 달하고 있다. 수요와 공급 균형의 문제는 전통적인 경제논리에서는 시장을 결정짓는 기본에 해당하는 이론이다. 수요가 초과하면 가격이 올라가고, 공급이 초과하면 재고가 쌓이고 결국 가격 저하현상이 나타나게 되는데, 이러한 공급초과 문제가 골판지원지업계를 포함한 골판지포장업계에 심각한 현안으로 제기되고 있다. 가격경쟁의 심화는 기업의 활력을 떨어뜨리고, 모두에서 설명한 바와 같이 종사자나 협력기업들에게 정당한 대가를 치를 수 없는 경영 구조를 낳게 되고, 결국 기업의 성장 동력을 갉아 먹게 된다.

5. 시장신뢰를 위해서는 선도기업의 역할이 중요

우리 골판지포장업계는 산업 용재성(用材性), 내수 산업성 등 업계 특성상 경영현안을 해결하기 위해 동업계간 경영개선 협정을 맺으면서 시장을 인위적으로 조정하는 것을 대안으로 삼기에는 거의 불가능한 일일 뿐 아니라, 제도적으로 허용되어 있지 않기도 않기 때문에 앞서 설명한 두가지 시사점에 대하여 스스로 문제를 해결하는 수밖에 없는 일이다. 골판지포장업계를 선도하는 기업들 스스로 이웃하는 동업자와의 경쟁에 급급할 것이 아니라 시장과 경쟁한다는 자세의 전환과 적자판매의 원인은 과잉공급에 있다는 사실을 직시하고, 적정공급을 위한 선도적인 노력과 실천만이 유일한 대안이다.

시장을 선도하는 기업들의 입장에서는 후발업체들의 부당한 경쟁 행태를 지적하고 있지만, 어느 것이 우선하는가의 문제인가로 논점을 단순화한다면, 선도기업이 시장에

신뢰의 시그널을 보내면 후발기업들이 동참하는 모양새가 무난할 듯싶다.

이러한 점에서 시장을 선도하는 기업들을 중심으로 기술 개발과 품질 향상을 위한 적극적인 관심과 적정 생산에 대한 의지 및 시장 확대를 위한 타시장과의 경쟁, 신규수요 개발 등의 노력이 선행되어야 하며, 이를 받은 후발기업들이 건전한 시장경쟁 구도를 적극 지원하는 형식을 취해야 할 것으로 본다.

선도해야할 기업들의 선행과제를 보다 구체적으로 표현한다면, 24시간 양산체제를 8시간 2교대 생산체제로 전환하는 방법 등을 통해서 적정생산 분위기를 선도하거나 새로운 기술 개발과 신수요 창출을 위한 연구 개발 분야 투자확대를 통한 시장확충 및 품질기술 경쟁 주도 등을 지적할 수 있다.

6. 불황극복, 업계 스스로 대안을 확보해야

우리 골판지포장업계가 기업화된 지 60여년이 지났지만, 어느 때보다 더한 불황국면을 감내하고 있다는 지적에 공감감이 일치하고 있으며, 단기간 내에 불황이 극복될 것이라는 판단을 뒷받침 할만한 동기도 없다는 점에서 업계 스스로 불황극복을 위한 대안을 마련하지 않고서는 희망을 가질 수 없을 것 같다.

따라서 업계에 종사하고 있는 모든 참여자들은 비상한 결의로 무질서를 타파하여 골판지포장업계에도 경쟁력 제고를 위한 시장원리가 존재할 수 있다는 사실을 보여 줌으로써 경영개선이 가능하다는 자신감과 집단무력증에 함몰된 골판지포장기업과 종사자들에게 희망의 메시지를 전달해야 할 것이다.

