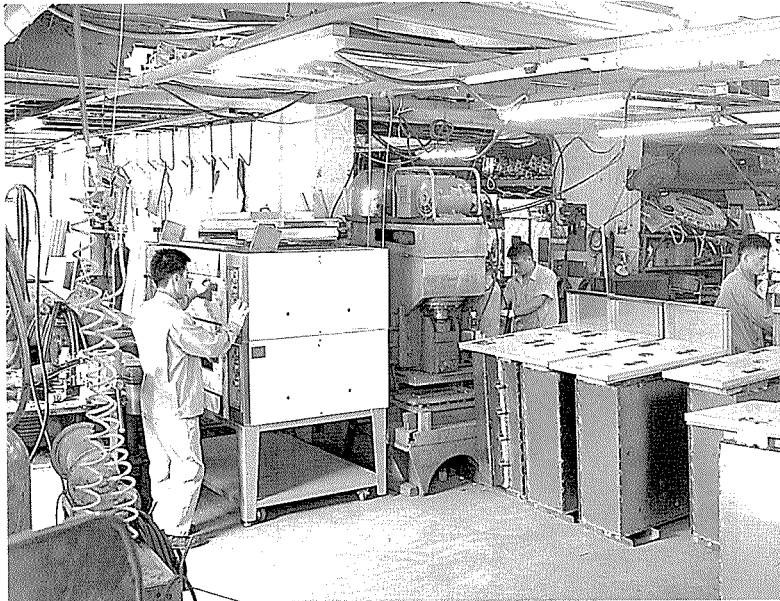


국산 기계 발전을 위한 제언

기술개발 노력, 소비자 인식전환 필요



▲ 업체의 영세성과 자금력 부족이 국산 기계 발전을 더디게 하는 주 원인이다.

국산 기계의 성능은 수입 기계에 비해 뒤지는 것이 사실이다.

그러나 이는 해당 업체의 영세성뿐 아니라싼 것만 찾는 소비자로 인해 발전의 저해 요소로 작용한 점도 없지 않다. 따라서 해당 업체와 소비자가 함께 국산 기계 발전을 위해 노력해야 할 필요성이 있다.



글/홍성욱(우성냉동쇼케이스 대표)

제과 기계를 바라보는 기술인들의 인식은 큰 차이가 있다. 즉 수입 기계는 성능이 양호한데 국산 기계는 이에 많이 못 미친다는 것이 그것이다. 이런 현상은 국산 기계는 성능이 뒤지나 가격 면에서 수입 제품보다 낮기 때문에 사용하며, 국산 기계로는 수입 기계를 이용한 제품보다 더 나은 제품을 만들기 힘들다는 데까지 이르고 있다.

따라서 현재의 국산 기계에 대한 문제점과 그렇게 된 배경을 살피고 이를 통해 앞으로 발전을 향한 방안을 모색하는 것이 중요하다. 사용자들은 국산기계가 외국기계에 비해 성능과 내구성 면에서 떨어진다고 지적하고 있다. 믹서의 경우 볼과 축의 중심이 잘 맞지 않아 반죽이 골고루 되지 않는다는 점, 볼이 잘 고정되지 않아 흔들린다는 점, 고장이 나도 분해하기 힘들게 각 부분을 용접해 놓았다는 점 등을 꼽고 있다.

오븐의 경우 내부의 앞뒤, 좌우 온도 차이가 많이 나고 표시 온도와 실제 온도가 틀려 기술자가 제품이 구워지는 상태를 보면서 시간이나 온도를 조절해야 하는 점을 꼽고 있다. 쇼케이스의 경우는 주로 여름철에 물방울이 맺히고 성애가 생기는 것, 하루에 몇번씩 물받이의 물을 버려야 하는 번거로움 등을 문제점으로 지적하고 있다.

업체 영세성이 성능 뒤지는 큰 이유

이런 문제점은 우선 대부분의 생산 업체가 영세 업체라는 점이 가장 큰 요인이다. 즉 대부분의 국내 제과 기계 제조 업체들은 소규모의 공장과 열악한 생산 시설에 의해 제품을 생산하고 있다. 영세성을 면치 못하다 보니 분업화가 이루어지지 않아 한 업체에서 여러 제품을 생산하고 있는 형편이다. 이에 따라 전문성의 결여와 금형화, 대량 생산 면에서 상당히 불리한 여건에 있다.

특히 믹서와 슬라이서의 경우 마진율이 적고 업체의 자금력 부족으로 금형화 작업을 통한 부품 생산이 이루어지지 못하고 있다. 이에 따라 대부분의 생산 업체가 중고 자동차의 부속품을 사용함으로써 외국의 장비와 비교할 때 성능 및 수명 면에서 많이 뒤지고 있는 실정이다. 이런 사실은 국내 업체가 자금 및 생산 면에서 얼마나 열악한 환경에 있는지 알 수 있는 하나의 예가 된다.

물론 이러한 국내 업체의 영세성으로 인한 문제점은 구조적인 것으로 단시일 내에 해결되기는 힘들다. 그러나 믹서의 경우 각 부분을 용접하지 않고 볼트나 너트 등으로 접합하도록 하고 오븐의 경우 히터선의 배열에 대한 기술 축적, 쇼케이스의 경우 수분에 강한 소재 사용으로 수명을 길게 하는 것

등은 영세성을 감안하더라도 업체가 노력하면 해결할 수 있는 문제라고 생각한다.

현재 국내 업체들은 최근의 극심한 베이커리 시장의 경기 침체에 따른 여파와 수입 장비의 증가로 한층 어려움이 가중되고 있다. 더구나 구조적인 영세성을 안고 있는 기계 제조 업체는 기계 업체의 난립으로 인한 가격 경쟁 출혈로 심한 타격을 받고 있다. 특히 이런 현실은 국산 기계에 대한 소비자의 인식에서 비롯된 것이라는 점에서 개선되어야 할 부분이라고 본다.

기계 투자의 경우 제과점들은 신규 오픈이나 시설 개수에 서로 권리금, 인테리어 등 외형적인 면에는 큰 비중을 두어 많은 비용을 투자한다. 그러나 정작 생산 시설의 기반인 제과 기계의 경우 투자 순위에서 밀려 다른 부분에 비용을 다 쓰고 남은 돈으로 기계 구입에 나서는 것이 보통이다. 그러므로 이로 인해 국산 기계의 경우 싼 것만 선호하는 경향이 강하다.

이런 경향은 소비자가 일정가격의 제품을 찾는 현상을 불러오게 하며 원래 예정했던 가격에 맞지 않는 것은 기피하게 마련이다. 따라서 이런 요구에 맞춰 가격이 싼 제품이 생겨날 수밖에 없다. 따라서 기계를 제조할 때 그 가격에 맞추려면 부품이나 소재가 떨어지는 것을 사용할 수밖에 없기 때문에 성능이 나은 기계가 생산될 수 없다.

싼 제품만 찾는 소비자의 인식 전환 필요

그러므로 이런 소비자의 요구에 맞추려는 제조 업체가 많이 생겨나게 되고 이들 업체는 싼 가격에 제품을 공급한다. 한 예로 국산 기계 업체의 경우 적게는 8%에서 많게는 30% 가량 싼 제품이 상당수 거래되고 있다. 문제는 이런 업체들 때문에 적정 가격을 받는 업체들도 제값을 받을 수 없고 가격 경쟁력 상실을 우려해 보다 나은 제품 개발에 지장을 받는다는 것이다.

하나의 예로 쇼케이스의 경우 몇년간 자재 값은 오르는 데 오히려 완제품 가격은 떨어졌다. 이유는 업체들이 스테인레스 대신 갈바판을 사용하는 등 값싼 소재를 사용하기 때문이다. 그러나 결과적으로 쇼케이스 자체에서 발생하는 수분으로 2~3년만 지나면 녹이 나고 들뜨게 되는 문제가 발생하기 때문에 장기적 안목으로는 불리한 면이 많다. 그러나 싼 제품만 찾는 소비자가 많기 때문에 업체들이 이런 소재를 어쩔 수 없이 사용할 수밖에 없는 현실이다.

또 가장 큰 문제점인 성애와 이슬이 생기는 문제점도 습기 제거 장치를 부착하면 이를 상당 부분 해소할 수 있다. 그러나 제조 업체들이 이를 적용하지 못하는 이유는 이 장치를 사용하면 주문 생산이 주를 이루는 쇼케이스의 가격이 높아지

기 때문이다. 따라서 소비자들이 단가가 비싸지는 습기 제거 장치 등을 꺼려하기 때문에 성능 발전의 저해 요소로 작용하고 있기도 하다.

실제로 쇼케이스 뿐만 아니라 대부분의 제과 기계는 전기 장치 등 많은 부품을 외부 업체로부터 공급받아 제과 기계를 생산하는 형식이다. 그러나 싼 부품을 이용해 만든 기계를 구입해 사용하면 언젠가는 문제점이 발생하기 때문에 소비자로서도 손해다. 그런데도 소비자가 싼 제품을 찾기 때문에 업체들은 이에 맞춰 제품을 만들게 되고 이는 다시 국산 기계는 품질이 떨어진다는 불신을 더 깊게 하는 요인으로 작용한다.

현재 쇼케이스의 경우 많은 변화를 보이고 있다. 앞면에서 열 수 있도록 하는 방식과 3~4단에 곡면 처리된 유리 형식 등 진열 효과 극대화 및 설치 공간 축소화 등 외형적 요소가 강조되고 있다. 기능면에서는 보냉 효과를 극대화하는 절전형 제품 개발에 주력하고 있다. 그러나 아직 외형적 요소에 치중돼 있을 뿐 수입 제품에 비해 성능면에서는 미흡해 더 노력해야 할 점이 많다.

이상에서 알 수 있듯 아직 국산 기계는 해당 업체의 영세성 또는 가격 면에서 소비자가 원하는 제품을 생산하는 경향에 너무 치우쳐 성능상 수입 기계에 비해 뒤처지고 있는 것이 사실이다. 따라서 앞으로 국산 기계의 발전을 위해서는 경영상 어려움이 있겠지만 업체들이 기술 개발을 통해 성능이 더 우수한 기계를 만들고 그에 맞는 가격을 요구하는 방향으로 나아가야 하리라 생각한다.

또 소비자들도 기계 투자에 대한 인식을 새롭게 해야 할 필요가 있다. 싼 것만 찾는 경향이 만연된 현실에서는 업체들이 이를 따를 수밖에 없어 성능의 발전은 커녕 국산 기계의 질이 나빠드는 편견만 늘어날 뿐이다. 따라서 어떤 면에서는 업체의 노력도 필요하겠지만 소비자의 선택 여부가 국산 기계 발전을 위해 더 중요한 역할을 할 수도 있다. 결론적으로 국산 기계의 발전은 업체와 소비자가 함께 발전시켜 나가야 한다. [21]



▲ 업체와 소비자가 함께 노력하는 것이 발전을 위한 유일한 길이다.