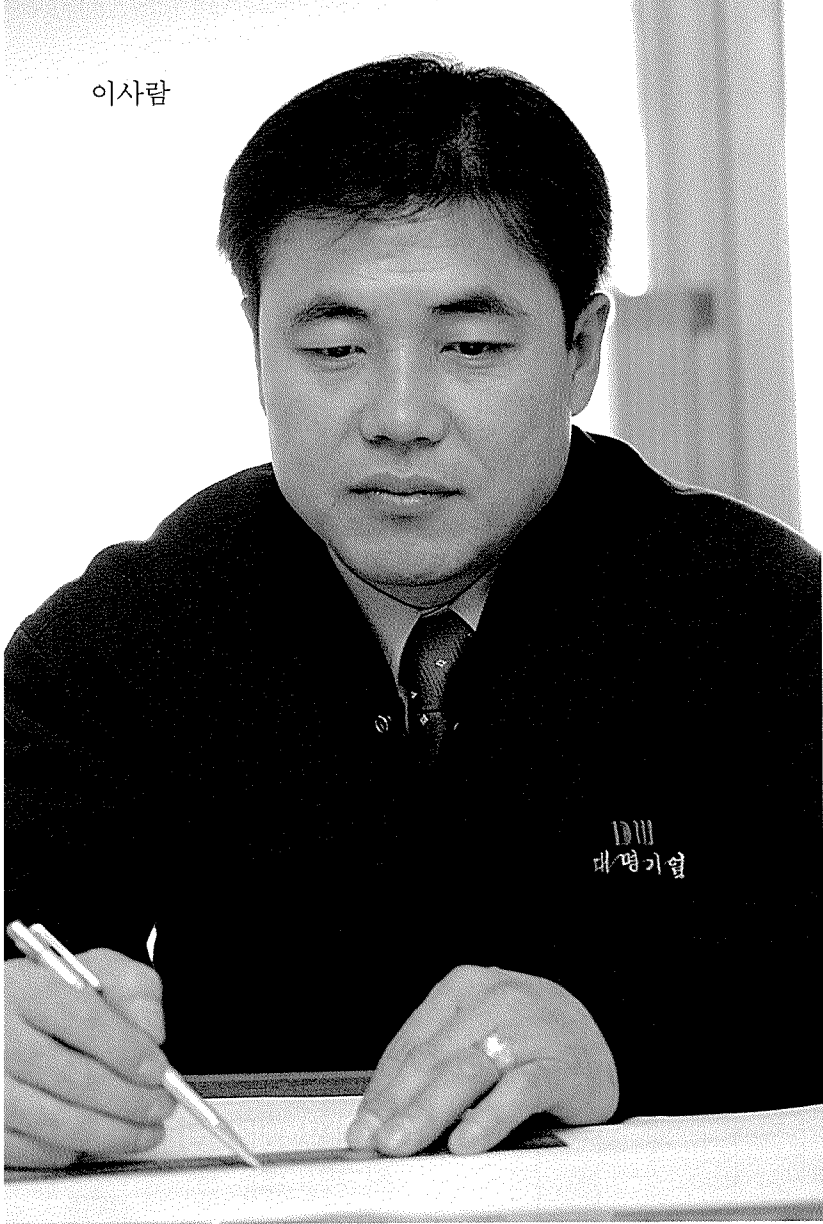


기계 품질 ॥ 소비자 신뢰, 인식 서둘러 성립돼야

대명기업 대표 장기재



품질은 곧 경쟁력...특허 등 8개부문 품질인증획득

“국제통화기금(IMF)을 거치면서 기계업체에도 상당히 많은 변화가 일어났습니다. 그당시에는 군소업체들도 나름대로 영업을 해 왔으나 거품이 완전히 빠진 올해부터는 업체의 정체성이랄까 경쟁력이 완전히 드러났다고 볼 수 있죠. 무엇보다 몇몇 업체의 무분별한 가격 덤핑으로 인해 시장가격이 흐려진 것이 올 한해 가장 큰 특징이라고 할 수 있습니다. 서로 제 살 깎아먹는 식의 경쟁보다는 이제야말로 제품 품질이 곧 경쟁력이라는 일반적인 바로미터가 우리 기계업계에도 자연스럽게 도입돼야 할 때가 온 거죠.”

서울 성수동 공단 지역에서 베이커리 전문 기계업체를 운영하고 있는 장기재(43)사장은 올해 기계업계의 경기 부침에 대해 묻는 질문에 이렇게 운을 떼었다. 관련 기계 업체에서 10년의 경험을 쌓고 지난 1990년 독립해 지금의 대명기업을 운영하고 있는 장사장은 최근 기계업체의 경기를 묻는 질문에 “품질을 확보하는 것이 곧 경쟁력”이라는 말로 자신의 경영관을 일목요연하게 정리했다.

공격적 경영이나 영업활동도 중요하지만 장기적인 안목에서 기업이 살아남을 길은 소비자의 신뢰를 쌓는 것 뿐이라는 설명이다. 부단한 기술 개선을 통해 수요자들의 요구에 부응하는 방법으로 기업인 스스로가 투명한 경영을 통해 영업 이익의 상당수를 제품 개발비로 재투자해야 한다는 말도 잊지 않았다.

“사업 초창기에 부도를 한번 맞은 적이 있었죠. 당시 주요 거래선이 각 지방에 흩어져 있던 준양산업체들이었습니다. 주로 슈퍼마켓에 제품을 공급하던 업체들이었는데 어음이 보편적인 기계 대금 지급 수단이었어요. 그러다보니 자금회전에 애를 먹었고 얼마 지나지 않아 자금압박이 시작되더군요. 어렵게 고비를 넘기고 지금까지 업체를 꾸려오고 있지만 당시의 경험이 상당한 편달(鞭撻)이 돼 준 듯합니다. 거래선을 자영제과점 중심으로 옮기고 자금회전이 투명해지도록 노력한 것이 중장기적으로 봤을 때 안정되면서도 뚜렷한 목표를 세울 수가 있게 되더군요. 엔지니어가 참여하는 업종은 뚜렷한 목표 아래 기술개발로 승부를 거는 것이 사업의 가장 본질이기도 하고요.”

업계에서 대명기업은 실용신안등록과 특허가 많은 업체로 유명하다. 이 업체는 특허를 비롯해 모두 8개의 공식적인 품질인증서를 가지고 있다. 지난 1999년 3월 후레쉬형 오븐이 국내 제과기계로는 처음으로 품질을 공식적으로 인정받는 Q마크 인증을 한국전기전자시험연구원으로부터 받아 화제에 오른 적이 있다. 이 인증은 제품 자체의 품질진단을 비롯해 제조검사, 설비 현황 및 품질관리, 실시현황 등 전 공정이 엄격한 심사를 거침으로써 국내 제

오차를 줄이려고 합니다. 혹시 있을지도 모르는 A/S 문의는 서울을 거점으로 한 각 지방영업소에서 전담하고 있습니다. 영남권의 부산영업소를 비롯해 호남지역의 광주영업소, 제주영업소에서 지역별 A/S를 전담하고 있죠. 일회성에 그치는 제품 판매가 목적이 아니라 한번 고객은 영원한 고객이라는 생각을 가지고 기술 서비스 제공에 최선을 다하고 있습니다.”

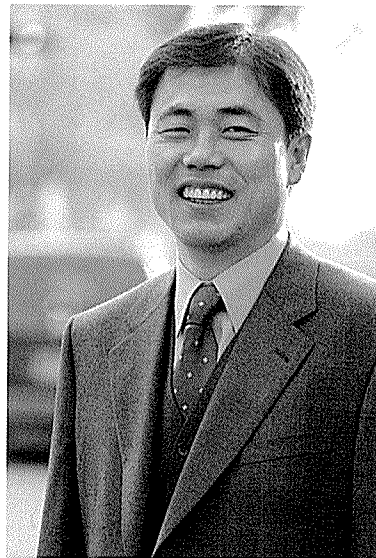
앞으로의 계획을 묻자 장사장은 “품목의 다각화보다는 집중화”라고 말한다. 외국 수입제품과 비교했을 때 기술은 어느 정도 궤도에 올라왔다고 자부하지만 가장 뒤지는 것이 제품 외관의 디자인이라고 말한다. 이를 개선하기 위해 그는 올해부터 오븐의 컨트롤러 부분을 내장화하는 작업을 진행할 계획이다. 외부로 돌출되어 있는 지금의 디자인이 작업성과 시각적인 면에서 다소 세련되지 못했다는 것이다.

궁극적으로는 자동화시스템을 장착해 수작업에 의한 투박함을 쇠퇴시킬 것이라고 덧붙인다. 이를 위해 그는 기회가 닿는 대로 일본이나 독일에서 개최되는 박람회를 자주 참관하고 있다. 열 번 듣는 것보다 직접 한 번 보는 것이 학습효과가 훨씬 클 뿐만 아니라 자극이 된다는 이유에서다. 미래를 보고 투자하는 것이라면 비용은 큰 부담으로 여겨지지 않는 편이라고 한다.

같은 맥락에서 수요자가 기계를 구입할 때도 당장 얼마가 싸다고 해서 그 기계를 구입하는 것보다 몇년을 불편 없이 쓸 수 있으며, 매출을 극대화할 수 있는냐를 반드시 고려해야 한다는 말을 빼놓지 않는다. 경영인보다는 평생을 엔지니어로 살겠다는 그의 집념이 국산 베이커리 기계를 어떤 식으로 변모시켜갈지, 그가 내딛는 한발 한발이 자못 궁금해진다.

“가격 덤핑제품의 경우 몇 년 안에 철판이 부식돼 삭아 내리는 경우가 있습니다. 결국 이런 제품을 구매할 경우 추후 비용이 만만치 않게 들 뿐 아니라 작업장에서의 영업 손실을 입게 되는 경우도 종종 있죠. 어떤 기계 제품이 매출을 극대화하고 부가이익을 창출할 수 있을지 소비자들의 신중한 판단이 가장 필요한 부분이 아닌가 싶습니다. 또한 우리와 십수년 이상 차이가 나는 일본이나 유럽 제품이 무조건 좋다고 믿을 게 아니라 달라지고 있는 우리 국산기계의 단단한 자존심을 한번쯤 물어보라고 권하고 싶습니다. [이]

(글 / 오형석 ohs@mbakery.co.kr)



과기계의 수준을 한 단계 끌어올렸다는 평가를 받았다.

“초기 외국기계를 모방하는 차원에서 이제는 상당히 발전된 제품들을 업체들이 보유하게 된 것도 결국 제품 개발에 매달린 결과라고 할 수 있습니다. 아직도 대형제과점은 외국산 기계를 50% 정도 사용하고 있지만 언젠가는 국내 기계만으로도 고급제품 생산에 차질이 없다는 평가를 받을 수 있도록 기계업체들이 더욱 열심히 개발하고 연구하는 것 외에는 빠른 대안이 없습니다. 우리가 가지고 있는 라이선스는 이제 시작을 알리는 정도라고 생각하시면 될 겁니다. 전 제품이 수입기계와의 비교우위를 점하는 그날이 최종 목표입니다.”

경영자보다는 엔지니어의 길을 간다

대명기업은 소비자에게 판매하는 제품의 처음부터 끝까지 책임을 진다는 각오로 전 직원이 제품 생산에 임한다. 생산과정에서 오류를 최대한 줄이는 것이 판매 후에 발생할 A/S를 줄이는 근본적인 처방이라고 생각하기 때문. 장사장은 이를 위해 제품 주문이 들어오면 제작의 처음부터 끝까지 총괄하고 있다고 한다. 이런 과정을 거쳐 제품 생산에 소요되는 기간은 평균 2일. 보통 5명이 1조를 이루어 철판작업부터 기계의 핵심 기술이라고 할 수 있는 오븐 전열관까지 파트별로 분담한다. 물론 생산의 최종 테스트와 점검은 장사장이 직접 꼼꼼하게 관여하고 있다.

“사람이 하는 일이기 때문에 오류가 없을 수는 없겠지만 가능한 정확한 기계를 제작하기 위해 표본 제품과의