

수출로 활기 되찾아 직원복지가 우선



이 동 평

중원기계 대표

연포장 가공기계 중에서도 중포장기계 개발 및 생산에 주력하고 있는 중원기계(대표 이동평)가 지난해 5백만불 수출탑을 수상했다.

중소 기계업체로서는 대단한 성과를 이루었다고 말할 수 있다. 이렇게 수출한 것을 운이 좋았다고 표현하지만 그 속에는 피나는 노력과 땀이 배어 있다.

이 사장이 30대에 사업을 시작해 실패하고 직장생활을 하다 지난 2005년 창립한 것이 중원기계이다.

지난날의 실패를 경험으로 실패원인 분석의 결과 인적관리, 금융정책의 잘못임을 파악하고 새롭게 합성수지 가공기계인 압출기, 드라이코팅기, 인쇄기, 슬리터, 시트기를 전문 생산하기 시작했다.

합성수지 가공기계 업체에서 30여년을 종사하면서 현장에 필요한 개선점이 무엇인지 파악하고 이를 개선해 한번 사용한 업체에서 이 회사의 기계를 추천하는 사례가 늘고 있어 중원기계가 매년 성장을 거듭하고 있다.

중원이란 이름은 처음 회사를 설립한 곳이 충북 충주로 충주는 역사적으로 중원경으로 불리는 중요한 지역에서 착안해 지었다고 한다.

충주에서 사업을 하던 중 지역적으로 수도권에 집중되어 있는 수요업체들로 인해 물류비용이 많이 들고 주변 인프라가 형성되어 있진 않아 구매 비용이 많이 들고 고객들과 접할 수 있는 시간이 적어 2007년 김포로 공장을 옮기게 된다.

김포에 공장을 이전해 수출을 시작하자 외국의 바이어가 공장을 방문했는데 공장이 협소하고 위치적으로

접근성이 떨어져 어려움을 겪었다고 한다. 당시 외국 바이어가 공장을 방문한 이후 20억원에 달하는 수출계약이 떨어져 공장이전을 추진 현재의 김포시 양촌면으로 확장 이전하였다.

그렇게 공장을 이전한 후 일본, 중국, 케냐 등 국가에서 수출물량이 늘어나고 있는 상황이다.

그렇지만 수출 물량이 늘어난다해서 다 잘 풀리는 것은 아니라고 한다. 일본의 악덕 업체는 기계 납품을 했음에도 여러 가지 핑계를 대며 결재를 차일피일 미루어 회사를 운영하는데 힘들게 했다

고 한다.

국내 뿐만 아니라 외국 업체들도 올바르지 않은 목적을 가진 곳이 많아 국내보다 처리가 더 어렵다고 한다.

이런 시행 착오를 거치면서 수출도 늘어나고 관리도 철저하게 해 이제는 안정된 기반 아래 회사를 운영해 가고 있다.

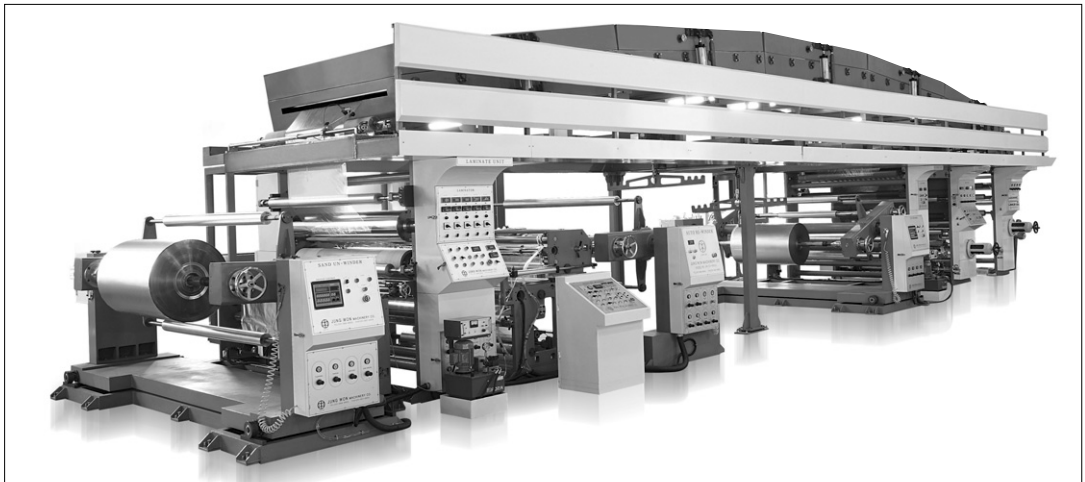
혁신적인 기술개발보다는 현장의 목소리를 많이 듣고 개선해 나가는 것이 중원기계의 특징이라 설명하는 이동평 사장은 또하나의 기술개발에 대한 소재를 국내외 전시회를 통해 얻는다고 한다.

국내외 전시회에서 기존 기

계의 개선점을 찾아 개선해 나가는 것이 중원기계가 다른 회사와 견줄수 있는 노하우라고 한다.

다른 기계보다 실용적인 스타일의 기계를 만든다는 고객들의 평가를 받고 있지만 앞으로는 쉽게 쓰기 편한 기계를 만드는데 최선을 다할 생각이다.

이 사장이 국내시장보다 해외 시장으로 눈을 돌린 것은 국내시장에서는 아무리 좋은 제품을 만들어도 국내 생산업체간 과당경쟁으로 제 가격을 받지 못하는 현실이 안타까워 국내업체간 경쟁을 피하고 제 가격을 받을 수 있는 방안을



▲ 드라이 코팅기 JW-DCM001

JOONG WON

모색하면서 수출에 주력하게 된 것이다.

수출이 늘어나면서 중원기계는 해외 마켓에 주력할 수 있는 전담 영업부서를 운영하고 기존 6개 지역에 편중되어 있는 수출지역도 유럽과 아랍 등지로 확대해 가는 방안을 모색하고 있다.

“기계는 파는 것 보다 사후 관리가 중요합니다. 가장 기본은 A/S입니다. A/S가 되지 않으면 아무런 소용이 없

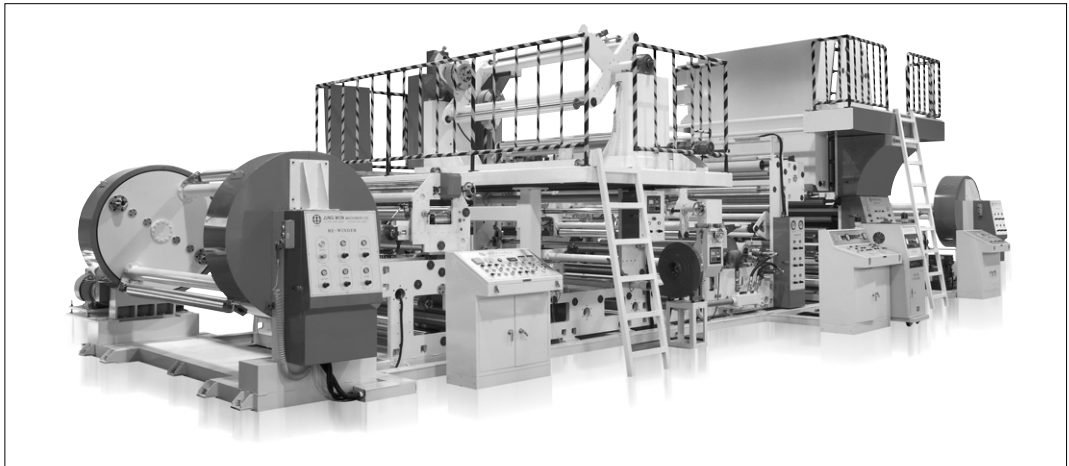
습니다.”라는 이 사장은 “기계가 좋아도 사후관리가 안되면 그 회사는 미래가 없다”고 강조했다.

이 시장은 동종 업체들이 각 회사마다 특성이 있고 그러기에 가격이 다른데 유저들은 가격만 깎으려 들고 기계 업체들은 노하우를 자랑하지만 실제로는 저가임을 강조함으로써 제 가격을 받지 못하고 있음을 지적했다.

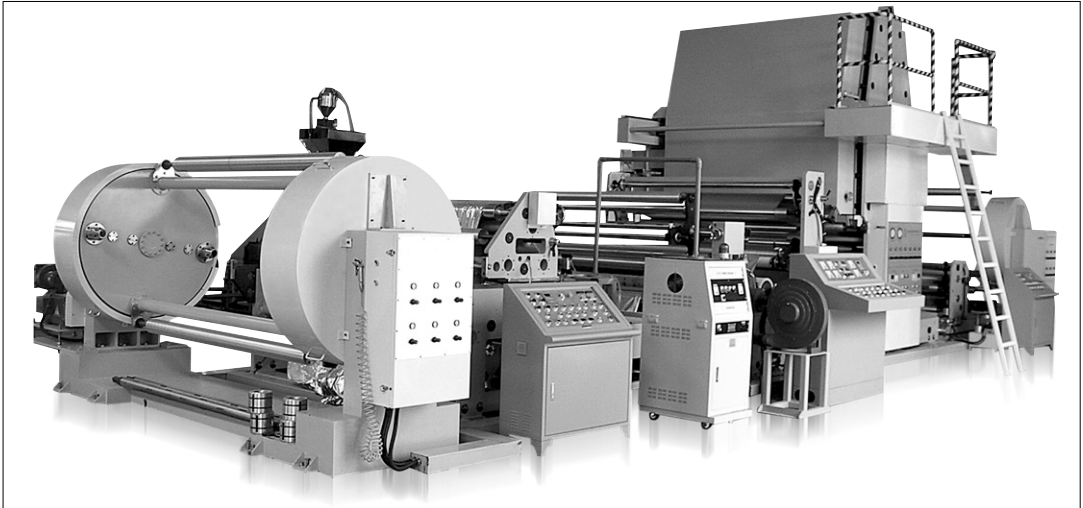
원자재 가격은 많이 올랐음

도 요즘 견적을 보면 업을 시작할 당시와 다르게 없다고 한다. 과당경쟁을 지양하고 기계 가격을 현실화하는게 중요하다라는 말이다. 기술개발을 통해 원가절감하고 내부 비용을 줄여 가격을 맞출수도 있지만 현실적으로 어렵다는 지적이다.

그렇다면 제대로 만들고 제 가격을 만드는게 기계를 만드는 쟁이로써 도리라는 것이다. 가격을 내리면 어느 부분



▲ 텐덱 엑스트루전라미네이팅기 JW-TELM001



▲ 먼테이프 코튼익스트루전라미네이팅기 JW-CELM001

에선가 기계가 부실해 지는건 당연한것 아니냐는 것이다.

따라서 기계메이커들이 좋은 기계를 만들어 적정한 가격을 받아야지 가격에 맞추는 기계를 중소기업이 가장 힘든 것은 자금부분이다. 저금리로 편하게 이용할 수 있는 금융정책을 정부가 해준다면 중소기업들이 강해질수 있다는 것.

해외 개척자금이나 일부 정책 지원자금을 중소기업들이 부담없이 사용할 수 있게 한다면 외화 벌어들여는 발판을 만들고 이를 통해 국내 기업이 살고 나라 경제도 활성화 될 수 있다는 생각이다.

중소기업을 운영하면서 또 다른 어려움은 기술인력의 수급문제이다. 몇 년 기술인력을 키워 놓으면 다른회사로 가던지 창업해 기술개발이 이어지지 않고 경쟁만 유발시켜 점점 힘들어 진다는 것이다. 그래서 인력수급의 안정을 위해 무엇보다도 신경쓰는 일이 직원들에 대한 복지문제다.

투명 경영을 통해 이익이 나면 우선적으로 직원들에게 돌려줄수 있는 방법을 찾고 있다고 한다.

회사가 힘들었을때도 직원들부터 챙겨왔던 이 사장은 자신이 여력이 다할때까진 직원들과 함께 할 것이라고 말

했다.

합성수지 가공기계 전문업체로 압출기, 드라이코팅기, 인쇄기, 슬리터, 시트기 등의 장비를제작 판매하며, 한번 판매한 제품은 장비의 수명이 다 할 때까지 사후 관리를 철저히 하겠다고 다짐하는 이 사장.

세계시장을 겨냥하여 다양한 합성 수지 가공 기계를 개발하여 국내는 물론 해외에 판매, 기술중원의 기치를 내걸고 해외시장 개척에 주력하는 글로벌 기업이 되기 위하여 정진하는 중원기계를 주목해 볼만하다. [KO]

〈鎭〉