

# “입체 고무라벨인쇄

# 우리가 최고”

끊임없는 기술 개발만이 살 길  
“끊임없는 기술 개발만이 중소기업의 살길이며, 그래야 국가경쟁력이 높아진다고 생각합니다”

장종술 삼양산업 사장은 단순한 고무라벨을 인쇄와 접목시켜 부가가치가 높은 입체 고무라벨을 개발해 고무라벨 인쇄의 수준을 한 단계 격상시킨 장본인이다.

관련 특허등록 4건을 실용신안 4건 외에도 여러 건의 특허 출원해 놓은 상태이다. 이렇듯 장 사장은 기술을 중시하고 새로운 아이디어를 계속 개발하고 있다. 이러한 것들이 재산이고 또한 투자라고 생각하고 있는 장 사장은 개발과 특허를 출원하는데 엄청난 투자를 하고 있다.

장 사장이 특허에 대해 민감한 것은 예전에 특허 출원을 하지 않아 특허분쟁에 휩싸여 오랜 기간동안 시달려 왔고 금전적으로도 손해를 본 경험이 있어 지금은 새로운 것을 개발하면 특허와 실용신안 출원부터 하게 되었다. 현재도 대기업과의 특허분쟁으로 골머리를 앓고 있다.

“대기업과의 특허

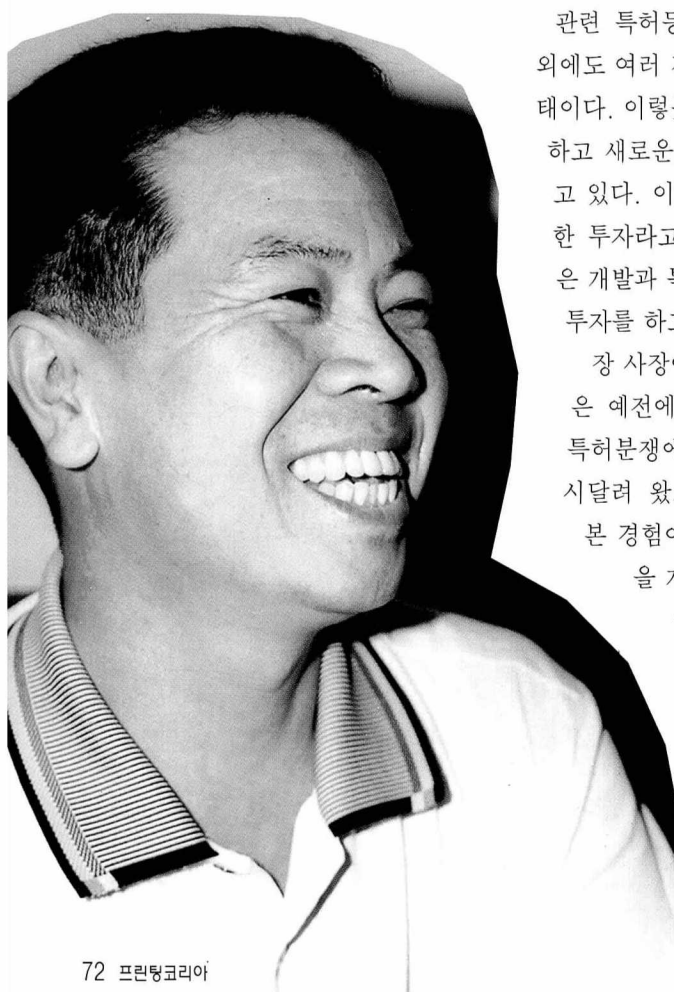
분쟁은 돈보다는 자존심 때문에 힘들어도 싸우고 있다. 대기업이라고 소규모 기업을 업신여기는 것은 도저히 이해하기 어렵다”

벌써 4년째 대기업과 싸우고 있는 장 사장은 중소기업의 자존심이며, 기술을 중시하는 기술인의 한사람으로서 어려운 길을 걷고 있는 것이다. 그러나 이와 같은 일로 경영에 어려움이 닥칠 줄 초에는 친인척, 선후배 관계였던 직원들이 동시에 퇴사하는 아픔까지 겪는 등 이중삼중으로 고통이 더해졌다.

많은 어려움에 직면하게 된 장 사장은 10여년 전 고무라벨과 맺은 인연을 여기에서 접어야하나 하는 기로에 서 있었으나 심기일전해 꺼져가는 불씨를 되살리기로 했다.

### 신제품 ‘젤리노트’ 활성화 기대

새로 조직을 정비한 장 사장은 역시 믿을 것은 기술력뿐이라고 판단하고 신제품 개발에 나섰다. 그동안 여러 가지 제품들을 개발, 실용화했던 기술력을 바탕으로 최근 새로 선보인 제품은



‘젤리노트’.

과일 요구르트 체인점으로 최근 인기를 끌고 있는 ‘레드망고’의 자체 브랜드로서 개발된 젤리노트는 젊은이들의 감각에 맞는 색상과 캐릭터, 그리고 기존에 접할 수 없었던 재질과 디자인 등으로 앞으로 새로운 바람을 불러일으킬 수 있는 요소가 다분한 제품이다.

이 젤리노트는 판매원과 제조원이 직접 거래하는 형식이어서 중간 유통마진을 줄여 제조원의 이익과 판매원의 이익을 충분히 보전해 줄 수 있고, 또한 고객에게도 가격적인 혜택을 줄 수 있는 시스템이다.

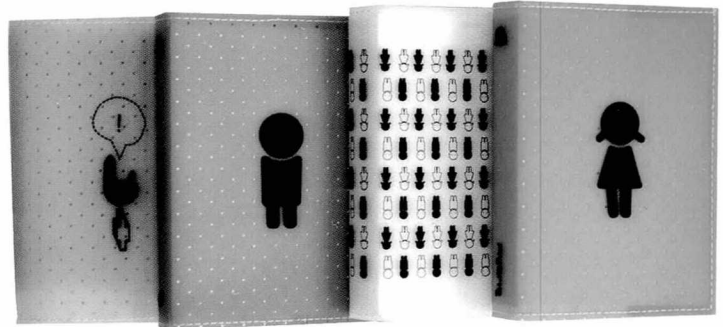
“제조원은 박한 마진으로 유통업체에 제품을 넘겨주면 제조원가의 몇 배로 소비자가격이 매겨지기 때문에 제조원과 소비자에게 부담을 주었다. 그래서 판매촉진이 안되고 좋은 제품임에도 불구하고 사장되는 경우가 있는데 이번에는 직거래를 통해 마진폭을 대폭 줄일 수 있게 돼 좋은 사례가 될 것으로 기대한다”

현재의 유통시스템은 중간 마진율이 높아 소비 활성화가 안 되어서 제조원의 어려움이 가중되는 경우가 많았다. 그리고 대형 할인점의 경우도 마찬가지로 지여서 영업력이 부족한 중소기업은 판로개척에 어려움이 있었는데 이번 사례는 좋은 성공 사례가 될 수 있을 것 같아 장 사장의 기대는 크다.

#### 수출 위한 여러 가지 지원정책 필요

“내수는 물론 수출에도 관심이 있는데 소규모 기업은 영업력도 부족하고 언어적인 문제가 있어 수출은 희망일 뿐이다. 그리고 국제특허를 출원하는 것도 부담이 많고, 증설하는데도 어려움이 있어 수출을 위한 여러 가지 지원정책이 필요하다고 생각한다”

중소기업 대부분이 같은 고민을 하고 있는 사항들이다. 중소기업 정책자금 지원도 담보능력이 없는 업체는 혜택



최근 삼양산업에서 개발된 젤리노트

을 받기 어렵다. 그래서 좋은 기술을 가지고도 망하는 기업도 많다.

대기업과 중소기업이 해야 할 일은 나누어질 수밖에 없다. 그런데 중소기업은 여러 가지 문제로 인해 지원을 받지 못하고 있으며, 기술 개발에 이은 국제특허를 출원하는데도 비용이 너무 많이 들어가 보호를 받지 못하는 경우도 있다.

삼양산업의 경우 우선적으로 국내를 비롯해 미국, 일본, 중국에 특허를 출원했는데 일본의 경우 총 2천만원의 경비가 소요됐는데 정부에서는 2백만 원을 지원받았다. 다행히도 2백만 원을 받았다고 할 수 있지만 소규모 기업에서 2천만원은 너무나 큰 액수다.

장 사장은 “특허로 기술을 보호받고 시설도 증설해 수출을 하고 싶지만 현실적인 어려움이 너무 많다. 정부에서 모두 지원해 줄 수는 없지만 기술을 가진 기업에게는 기술평가를 통해 능력을 인정해 주고 기술을 담보로 한 지원방안이 있었으면 좋겠다”고 토로했다.

#### 한국기업들 중국 진출 자제해야

장 사장은 고무라벨 업계의 발전을 위해 ‘합동회’라는 소규모 모임을 만들었다. 회원은 불과 9명밖에 안되지만 이 모임에 참석하는 사람들은 기술력이 있고, 앞으로 업계를 위해 봉사할 수 있는 구성원들로 이루어져 있다.

장 사장의 기술을 공유할 수 있도록

하기 위한 목적도 있어서 중국에 공장을 가지고 있는 업체는 제외된다.

“국내 업체들이 인건비 등의 문제로 자꾸 중국으로 진출하는데 이는 기술을 중국에 이전해 주는 것이고, 거꾸로 역수입돼 국내 산업을 자꾸 위축시키게 되는 요인이 된다. 더군다나 기술개발이 되지 않기 때문에 국제경쟁력은 더욱 떨어질 수밖에 없다”

이런 이유로 장 사장은 자신의 기술을 중국에 공장을 가지고 있는 업체에는 이전할 수 없다는 입장이다.

그리고 고무라벨이 자칫하면 환경호르몬을 배출할 수 있다는 우려를 낳을 수가 있다고 판단해 가소제, 안료 등의 원료를 무독성 제품으로 사용하고 있다. 비용 부담은 가지지만 인체에 해가 되고 환경호르몬을 배출한다면 당연히 사용하지 말아야 한다는 단순한 논리다.

자신이 직접 연구하고 만들어 봐야 직성이 풀리는 장 사장은 지금도 디자인해서 금형을 만들고 여러 가지 방법을 연구해 제품을 완성하고, 또한 용도에 맞게 다시 고민에 빠져 하루를 보낸다. 장 사장은 오히려 다른 복잡한 문제에서 벗어나 개발하는 데에만 전력을 했으면 좋겠다는 소망과 입체 고무라벨분야는 한국이 최고라는 인정을 받기 위해 이제는 혼자가 아닌 합동회와 함께 꿈을 가꾸어 나가고 있다.

〈윤재호 부장〉