

패널 업계, 특허 법정공방 “승자 누구?”

패널 업계, 디자인 전쟁 심화 “법정소송 많아”

최근 두 패널업체가 특허 침해에 따른 소송을 벌여 2심까지 가는 치열한 법정공방을 벌인 가운데 결국 1, 2심 모두 침해 없으므로 결론이 난 것으로 알려졌다.

해당 패널업체들은 D패널업체와 서진공영으로 D사는 서진공영의 프리메탈패널이 자사의 제품 특허를 침해했다고 소송을 걸었다. 1심서 서진공영이 무효소송과 권리범위확인심판에서 승소했는데 D사에서 2심 항소로 11월 중순까지 법정 공방을 벌여왔었다.

그러나 서진공영에서는 D사의 제품이 특

허공법과 실제 제품의 맞지 않다는 점을 설명해 특허 무효 소송에서 승소했으며 자사 제품인 프리메탈패널의 특허출원까지 받은 것으로 알려졌다. 그러나 D사는 여전히 디자인 등 특허 침해를 주장하고 있어 추가적인 소송을 진행할 계획이라는 입장이다.

패널업체 간 특허 소송은 어제 오늘 일이 아니다. 인기 있는 제품은 파행한 조금 다른 비슷한 제품을 생산해 판매하는 것이 업계에서 관행처럼 변해 있었다.

2009년에는 기린과 화인텍이 메탈패널 외관에 대한 특허소송을 벌였으니 결정이

나지 않아 아직 민사소송 계류 중이고 영공판별과 동양판별도 C-45 제품의 디자인 소송을 벌이는 등 업계 내에서는 패널 제품에 대한 소송이 자주 있었다.

하지만, 최근 벌어진 소송에서 한쪽의 승소가 결정되면서 앞으로 패널업체 간 소송도 새로운 국면을 맞을 것으로 예상된다.

한 업계 관계자는 “이미 패널업체도 공급과잉 시대로 치열한 경쟁을 벌이고 있다”며 “시비를 가리기 어려운 패널 디자인 전쟁은 앞으로도 더욱 심해질 것”이라고 말했다.

문수호기자/shmoon@kmi.co.kr

후판, 원산지표시 “원인 따져야”

판매자 부도덕 행위 감소해도 수요가 요청시 어떻게?

2013년 1월부터 열연강판 및 후판 등을 대상으로 원산지표시제가 적용되는 것에 대해 후판 업계에서는 문제의 원인을 따져 봐야 한다는 지적이 나오고 있다.

지식경제부(장관 홍석우)는 지난달 30일 대외무역법 및 대외무역관리규정 개정안을 고시하면서 후판을 수입 시 원산지를 표시해야 하는 품목에 포함했다.

개정안에 따르면 앞으로 유통업계에서는 제품에 스티커나 불명일기 등을 사용해 원산지를 표시해야 하며 가공업체에서는 절단이나 도색 등의 작업을 하면 다시 원산지 표시를 해야 한다.

업계 관계자들은 이번 개정안을 시작으로 업계에서 암암리에 이뤄지는 ‘끼워팔기’가 자취를 감출 것으로 보고 있다.

현재 후판 시장에서 수입재의 비중은 무시하지 못할 정도다. 매년 국내 전체 후판 수요의 30%가량 비중을 차지했고 이것은

현재도 유지 중, 그럼에도 가격면에서는 수입재 후판이 상당히 낮아서 원산지를 속이 면 상당한 이익을 챙길 수 있다.

후판 가공업체 한 관계자는 “일부 유통업체는 후판의 원산지를 속여 판매한 후 문제가 발생하면 그 부분에 대해서 보상을 하기도 한다”며 “여태껏 수요자들은 판매자들이 국산이라고 하면 믿을 수밖에 없었지만, 앞으로는 직접 확인이 가능하기에 피해자가 상당히 감소할 것”이라고 전했다.

하지만, 업계에서는 판매자만이 문제가 아니라고 설명한다. 업계 관계자들에 따르면 일부 수요자들은 수입재 후판을 구매하면서 국내산 후판으로 둔갑시켜달라고 요청하는 때도 적지 않기 때문, 이런 수요자들은 대개 자신이 사용하는 용도가 아니라 다른 곳에 유통하는 중개상으로 판단된다.

개정안에 따르면 판매자는 국산으로 거짓 표시를 했으면 시정조치 및 최대 3억원

의 과징금을 부여해야 한다. 하지만, 판매경쟁이 심한 상황에서 수요자가 원하는 경우에는 어쩔 수 없이 원산지를 둔갑시킬 수밖에 없는 것이 현실. 철강업계 전반이 공급과잉 속에서 판매자들도 경쟁이 치열하기 때문에 수요자가 ‘갑’이기 때문이다.

유통업체 관계자들은 “원산지 표시 확대 때문에 후판 시장에서 판매자가 수요자를 기만하는 일은 사라져야 한다”는 것에 입을 모으지만 “일부 수요자들이 방법을 하도록 시장을 조성하는 경우도 빈번하다”고 설명한다.

현재 발표된 개정안으로 판매자들의 부도덕한 행위가 감소할 것은 분명할 것으로 보이지만 수요자들 때문에 시작되는 불법의 근절은 쉽지 않을 것으로 판단된다.

김영익기자/kikim@kmi.co.kr

KMJ는 한국철강신문(Korea Metal Journal)의 영문 이니셜입니다.

유니온스틸 OB·YB, 흐뭇한 자리 마련

배정운 회장, “장세욱 사장 진두지휘 앞으로 50년 더 기대”

유니온스틸동우회 定總 개최

올해로 16회째를 맞은 유니온스틸동우회(회장 배정운)가 전·현직 유니온스틸 임직원들의 흐뭇한 만남의 자리를 마련했다.

2012년도 ‘유니온스틸동우회 16차 정기총회’가 본지 배정운 회장을 비롯한 유니온스틸 OB와 장세욱 사장을 비롯한 YB 등 120여 명의 전·현직 임직원들이 참여한 가운데 26일 여삼동 르네상스호텔에서 열렸다.

특히 올해는 ‘유니온스틸 회사창립 50주년’의 해로 감회가 남달라 회사회가 영상물 상영, ‘열정의 반세기 최고를 향한 발걸음’을 주제로 한 사진전이 함께 진행돼 다양한 볼거리와 함께 참석자들이 소속감을 느끼고 끈끈한 동우회를 느끼게 하는 자리가 됐다는 평가다.

이번 배정운 동우회장은 인사말을 통해

“유니온스틸 50주년이 가지는 의미는 과거를 거울삼아 발전의 미래를 열기 위한 것”이라며 “장세욱 사장의 활동적인 경영리더십을 볼 때 지난 50년보다 앞으로 50년이 더 기대된다”며 장세욱 사장의 적극적인 경영활동을 칭찬했다.

이에 장세욱 사장은 “더 나은 50년 컬러



강판 전문회사로 나아가고자 멕시코 인도에 이어 태국에 스티비스센터(SSC)를 진출한다”며 “유니온스틸이 잘 돼야 하기 때문에 선배들의 물심양면 적극적인 지원을 바란다” 말했다.

장세욱 사장은 지난해에 이어 올해도 임원들을 대동 유니온스틸동우회 정기총회 자리를 찾아 인사를 건네고 다양한 경품을 지원해 화제가 됐다.

한편, 배정운 동우회장은 이날 유니온스틸 회사창립 50주년을 기념하는 감사패를 장세욱 사장에게 전달했다.

박중현기자/jhkwak@kmi.co.kr

현장에서 뭘다...

만복철강 당진공장 김종열 차장

“가공유통 메카 자리 매김 최선”

만복철강당진공장의 김종열(41) 차장은 회사의 성장을 보면서 가장 큰 보람을 느끼고 자신이 회사의 성장에 작게나마 도움이 된 것에 대해 다시 한번 더 보람을 느낀다고 했다.

겸손함을 보인 것과 달리 김종열 차장은 만복철강 성장에 가장 큰 이바지를 했던 직원 중 한 명이다.

김 차장은 2010년 2월 만복철강에 입사하고 나서 공장장을 도와 H형강 가공 생산 품질관리 및 인력관리 그리고 자재 입고출고 관리 등 당진공장 업무 전반에 걸쳐 일하고 있다.

특히 그는 철구조물업체에서 BH 제작 및 가공BOX 제작설치 경험과 건설회사 재직 당시 관리 업무를 토대로 만복철강에 힘을 보탰다. 이는 공사 전반에 대한 공정 이해와 품질관리로 말미암은 업체

대응력 향상으로 이어졌다. 김 차장의 경쟁력은 회사의 일을 본인이 일처럼 생각하는 마음가짐에서 나온다.

그는 “좀 더 고차원의 품질관리 시스템이 필요하다. 여기서 품질관리란 H형강 가공 상태만을 말하는 것이 아니라 전면입력부터 H형강 가공, 형상 상태, 납기까지를 말한다”며 “품질이 좋아지면 수요자는 더욱 만족할 것이고, 그럼 더 많은 이익창출이 일어날 것이라고 생각한다”고 말했다.

김 차장은 업무 외에도 자기 관리를 게을리하지 않고 있다. 특히 퇴근 후 자가에 서 도면, CAD 프로그램을 숙지하는 데 주력하며 자신의 경쟁력을 키워나가고 있다. 또한 서부조우회에서 낚시, 동호회에서 배구로써 친목을 다지고 있다.



한편, 만복철강 당진공장은 2009년 9월 가동을 시작으로 업무체계를 다지면서 공장설비 증설과 부지 조성에 노력해 왔다. 최근에는 H형강 가공설비 증설을 통해 가공유통의 메카로 자리 잡기 위해 일보 전진했다. 김 차장의 능력이 더욱 발휘될 시점이다.

마지막으로 김 차장은 실무 책임자로서 할 수 있는 최선의 포부를 밝혔다.

“현장에서 실무를 책임지는 한 사람으로서 더 좋은 품질과 정확한 납기가 이루어질 수 있도록 노력할 것입니다.”

이광영기자/kylee@kmi.co.kr

박승하 현대제철 부회장 “설비보다 인재·아이디어가 중요”

현대제철 박승하 부회장(사진)이 인재나 아이디어에 의한 지속적인 혁신의 중요성을 강조했다.

현대제철은 26일 서울 양재동 서울사무소에서 개최한 ‘스마트 보드 하반기 CEO간담회’를 개최했다.

박 부회장은 이날 ‘CEO와의 대화·CEO에게 길을 묻다’라는 주제 특강에서 “기업의 존재가치로 봤을 때 설비는 하드웨어로 작은 것이며 진정으로 큰 것은 인재나 아이디어, 그리고 창의력과 같

은 소프트웨어”라며 “그만큼 스마트보드의 역할이 중요하다”고 목소리를 높였다. 이어 박 부회장은 “현실을 고려한 아이디어로 지속적인 혁신이 이뤄질 수 있도록 노력해 달라”고 당부했다.

또 스마트보드 위원들에게 ‘혁신은 천개의 가닥으로 이어져 있다’라는 서적을 선물하고 함께 만찬을 진행하며 노고를 위로했다.

이번 간담회에는 박승하 부회장과 멘토 임원인 경영기획본부장 이종인 전무,



스마트보드 위원 등 36명이 참석했으며 활동보고 및 ‘2020년 현대제철의 모습’이라는 영상 발표 등으로 진행됐다.

한편, 현대제철 스마트보드는 지난 2010년 출범해 대리 및 과정급에서 선발된 우수 직원들이 경영개선에 관한 아이디어를 발굴하고 대안을 제시하는 사내 주니어보드다.

이광영기자/kylee@kmi.co.kr

통합판매 가공센터, ‘영업사원 모시기’

열연강판 인재 구인難 … 지방으로 갈수록 더욱 심화

포스코 냉연 가공센터 통합 판매정책에 맞춰 냉연강판(CR)과 열연강판(HR)을 동시에 취급할 수 있는 영업 인재를 몸값이 상승하고 있다.

포스코의 냉·열연강판 통합판매 발표 초기 각 냉연 가공센터들은 영업사원 보장을 위해 업체 간의 한차례 인력 이동이 있었다.

현재는 시장 상황이 좋지 않아 통합판매에 본격적으로 뛰어들 업체들이 적어 지속적인 인력 보장을 하고 있지는 않다.

하지만, 가공센터들의 ‘종합 물류화’ 정책에 아직 냉연과 열연강판 모두에 능통한 인재는 많지 않은 상황으로 여러 제품의 지식과 영업 능력이 있는 멀티 인재들

은 회사선택에 운신의 폭이 훨씬 넓다.

통합 판매 외에도 어려움을 겪는 SSC 업체들로서는 수요처의 다양한 요구에 무조건 적으로 제품의 종류와 가격을 맞춰 주고 있다.

물건이 없더라도 찾아주는 서비스로 고객을 붙잡는 노력을 하고 있기 때문에 현재의 영업 사원들은 자기 개발을 통한 기회가 열려 있는 시점이다.

포스코 한 관계자는 “통합판매는 고객들이 포스코 판매점 어느 곳을 방문하더라도 원하는 제품을 전부 구매할 수 있는 토탈소싱솔루션(Total Sourcing Solution)체제를 구축하는 것”이라고 설명했다. 이처럼 앞으로 통합판매에 대한

거래가 안정적으로 자리를 잡게 된다면 또 한 번 멀티 능력을 갖춘 영업 인재 채용이 예고된다.

반면 지방 상황은 조금 다르다. 지방 가공센터 업체들은 통합 영업이 가능한 인재 채용에 어려움을 겪고 있다. 지원자들이 수도권을 선호하는 경향에 구인난은 갈수록 심화되고 있다.

지방 한 냉연 가공센터 관계자는 “통합판매에 맞춰 영업사원 보장을 하려 했지만, 지방이란 조건에 채용이 쉽지 않다”며 “젊은층 취업난이 문제라고 하지만 조금만 눈을 돌려 철강에 대한 관심을 둔다면 얼마든지 능력에 따른 취업문이 열려 있다”고 전했다.

신현준기자/hjshin@kmi.co.kr

포스코, LNG선용 STS 수요 ‘걱정 없어’

포스코가 LNG선에 적용되는 스테인리스 수요 1만8,000톤을 확보한 것으로 보인다.

현재 포스코는 삼성중공업과 현대중공업에 각각 매월 LNG선 한 척 물량을 꾸준히 공급하고 있다. 포스코 관계자에 따르면 LNG선 한 척당 소요되는 스테인리스 양은 450~500톤 수준으로 포스코는 양사와 2014년 상반기까지 주주계약을 마친 상태다.

최근 LNG와 해양·특수선 중심의 특수선 수주와 함께 관련 가스 등 해양플랜트 중심의 수요 또한 꾸준히 늘 것으로 보여 플랜

트용 스테인리스 수요 확대는 계속될 것으로 예상된다.

업계에 따르면 우리나라는 현재 전 세계 LNG수주의 90% 이상을 차지하고 있으며, 금융위기 이후 2~3년간 고전했지만, 올해부터 다시 본격적으로 건조계약을 이뤄내고 있다.

LNG선에 소요되는 304L 강종은 전반적으로 국내 스테인리스 시장이 불안한 가운데 이미 수요가 확보되면서 포스코의 효과품목이 되고 있다.

이진욱기자/jwlee@kmi.co.kr

냉연 업계 공정위 대응, 5대 로펌 총 집합

냉연 업계가 공정거래위원회로부터 합의후에 대한 조사대상으로 지목되면서 냉연 제조업체들을 변호할 로펌들도 이름 있는 업체들로 구성됐다.

포스코는 업계 1위인 법무법인 김앤장이 변호를 맡고 있으며 포스코강판은 법무법인 화우, 유니온스틸은 법무법인 율촌이 맡았다. 또 현대하이스코는 법무법인 세종과 변호 계약을 맺었고 동부제철은 법무법인 태평양이 맡고 있다.

냉연 제조업체들이 국내에서 5대 로펌

이라 불리는 거대 로펌 회사와 계약을 맺은 것은 그만큼 냉연 업계에서는 이번 사건이 중요하다는 것을 방증한다.

현재 냉연 업계는 예상했던 것보다 더 큰 규모의 과징금이 나올 것으로 예상되고 있어 긴장감이 도는 상태다. 포스코 등 일부 업체는 대상에서 빠질 것으로 예상되지만 과징금을 피할 수 없을 것으로 보여 피해를 최대한 줄이는 데 총력을 기울일 것으로 보인다.

문수호기자/shmoon@kmi.co.kr

하이스코, 내년 현대기아車 판매 400만톤

현대하이스코(사장 신성재)가 현대기아자동차에 판매하는 자동차강판 판매량이 내년에는 400만톤에 육박할 것으로 보인다.

현대하이스코가 올해 현대기아자동차에 판매한 자동차강판 판매량은 320만톤을 넘어설 것으로 보인다. 현대하이스코는 내년에 연산 150만톤 규모의 제2 냉연 설비가 본격 가동될 예정인데 실제로 늘어나는 물량은 약 50만톤 정도로 예상되고 있다.

현대하이스코는 늘어나는 물량에 맞춰 현대기아자동차에 추가 공급을 하고 있다. 즉 내년에 현대하이스코가 현대기아자동차에 공급하려는 판매 목표량은 370만톤 플러스 알파 수준이다. 내년 자동차생산량이 최소 올해 이상은 될 것으로 예상되고 있고 현대차그룹 일관 체제 확보 차원에서 공급량이 더 늘어날 수도 있다.

특히 현대기아자동차는 내년 북경 법원에서 최소 30만대 이상 증가하고 브라질 법 인도 정상가동 되면 자동차 판매량이 늘어날 것으로 예상되고 있어 내년 자동차시장이 어느 정도 발전한다면 400만톤 판매가 실현 불가능한 숫자가 아니나.

다만, 현대기아차에서 구매처 다변화 등을 이유로 현대하이스코 제품을 늘려가는 것에 대해 부정적인 모습을 보일 가능성

도 배제할 수는 없다.

현대하이스코 관계자는 “현대기아차에 연간 400만톤을 판매하는 것은 우리의 일방적 바람에 지나지 않을 수도 있다”면서 “올해 판매량과 내년 수요 증가분을 고려하면 불가능한 숫자만은 아니다”고 말했다.

문수호기자/shmoon@kmi.co.kr

진흥철강 최홍락 사장 ‘대한민국 건강주택대상’ 수상



강관 유통업체진흥철강의 최홍락 사장(사진)이 ‘2012년 건강주택대상’을 수상했다.

환경부 및 지식경제부 기술표준원 등이 후원하고 사단법인 한국

환경정보연구센터가 주최하는 이 상은 지난 23일 여의도 중소기업회관 제1대회의실에서 개최됐다.

최사장은 친환경적 KS인증 자재를 공급하며 부실시공 방지, 하치장 3개면에 개폐시설을 설치해 통합시스템을 구축해 폐작한 근무환경 등을 인정받았다.

전민준기자/mijeon@kmi.co.kr

포스코, 내달 7일 고객사 송년회

포스코(회장 정준양)가 내달 7일에 200여개 고객사 대표들을 초청해 사은송년회를 갖는다. 이날 송년회에는 지난해와 마찬가지로 마케팅본부 임직원들이 함께 합창 공연을 선보이며, 고객에 대한 감사의 마음을 전할 예정이다.

방정환기자/jhbang@kmi.co.kr

삼목강업 코스닥 상장예심 통과

한국거래소 코스닥시장본부 삼목강업에 대한 코스닥상장예심심사를 승인했다고 23일 밝혔다.

지난해 매출액 325억원, 순이익 25억 원을 기록한 삼목강업은 자동차부품 제조업체로 영흥철강의 100% 자회사다. 주당 예정발행가는 3500~3900원(액면가 1,000원)으로 예상 공모 자금은 112~128억원이며 상장 주관사는 교보증권이다.

박기택기자/krpark@kmi.co.kr

기 업 공 시
◇ 대우조선해양 = 파나마 자회사에 1685억원 현금출자 결정

○1면에서 계속됩니다

철강, 내년 사업계획 ‘고심’

열연 및 후판 유통은 ‘성장보다는 방어전략’으로 경영권 유지 및 버티기에 집중되고 있다. 냉연 유통은 수요처 관리로 ‘거래선 다지기’에 주력할 것으로 보인다.

고려아연 등 국내 비철금속업체는 ‘신규 사업보다는 기존사업의 효율 극대화’에 초점을 맞춰 사업방안을 모색하는 분위기다. 생산계획 등은 올해 수준의 보수적인 계획을 잡고 있다.

한편, CRU 인터내셔널과 포스코경영연구소 등 철강전문 분석기관들은 2013년 국내 철강경기는 1분기 바닥, 2분기 계절적인 요인으로 상승세를 타다 3분기 후반부터 다시 꺾이는 L자형 저 성장 경기 모멘텀을 탈 것이라 분석했다.

현재 내수시장 철강경기는 3분기 이후 4분기에도 별반 좋을 요인이 없다는 주장들이다. 군무박질치는 내수시장 경기는 한 치 앞을 내다보기가 어려운 상황이다. 일부 철강업체에서는 불확실성과 철강 시장 회복의 어려움이 예상되나 그래도 내년도 경영목표를 올해 대비 5~7% 성장을 내부적으로 정하는 것으로 파악됐다.

세계제조상황에서 연달대선을 앞두고 있고 내년도 투자는 보류되는 것이 많다는 것이 주요산업 경기전망도 낙관적인 산업이 없다. 국내 경제전문가들은 우리 경제가 잠재성장률에도 못 미치는 경기 부진 상황이 장기화될 수 있다는 지적을 내놓고 있다.

철강금속부 합동취재/종합철강=

박중현기자/jhkwak@kmi.co.kr