

기아차·삼성광주전자 '웃고'

아시아나·GS 칼텍스 '울고'

원·달러 환율이 1천100원을 돌파하는 등 환율불안이 지속되면서 광주·전남지역 기업들간 회비가 얹고 있다.

자동차·전자 등 달러 결제수입이 많은 업종들은 환율상승으로 적잖은 수익 개선효과를 누리고 있는 반면 원자재 수입 중소기업을 비롯해 정유·항공 등 원료와 연료 수입비 중이 높은 업종들을 중심으로 경영 압박이 심화돼 비상이 걸렸다.

◇자동차·전자 등은 수익 개선=자동차 업계에는 원화약세가 수익 성 향상에 긍정적 요인으로 작용한다.

기아차 광주공장의 경우 지난해 34만5천대를 생산, 이중 23만여대를 수출해 수출매출은 2조9천900억원을 기록했다.

기아차 관계자는 "지난해 기준 매출을 32억달러로 계산할 때 평균 환율이 10원 상승하면 320억원의

■ 환율 1,100원 돌파... 지역 산업계 회비 얹갈려

원자재 수입 中企·여행업 경영 압박 비상

수출매출 상승이 기대된다"면서 "그러나 달러 강세는 원자재 가격을 높여 차량 1대당 제조원가를 상승시키는 만큼 수익성이 부정적인 요소가 될 수도 있다"고 말했다.

수출비중이 50%에 달하는 삼성 광주전자도 환율이 10원 오를 때 160억원의 매출이 늘어날 것으로 예상했다. 삼성광주전자는 지난해 3조4천억원의 매출 가운데 수출로 1조6천억원을 벌어들였다.

◇원자재 수입 중소기업, 여행업 직격탄=환율상승은 원자재 수입 비용을 끌어올려 중소업체들의 생 산비를 높이는 한편 설비투자를 위축시키는 부정적인 영향을 미치고 있다.

◇정유, 항공업계 큰 부담=GS칼

텍스 여수공장은 원유수입대금이 외화부채로 계산되기 때문에 환율이 10원 오를 경우 200억원의 환차손을 입을 것으로 분석됐다. 이에 따라 올해 상반기 사상 최대의 실적을 기록했던 GS칼텍스의 경우 하반기에는 환율급등과 정제마진의 약세로 실적을 장담할 수 없게 됐다.

아시아나항공은 연초 환율을 920원, 910원으로 예상했으나, 예상보다 200원 넘게 올라 영업손실이 불가피한 실정이다.

아시아나항공 관계자는 "환율이 10원 오르면 연간 75억원 비용부담이 늘어날 것"이라며 "현재 해외 사업장에서 달러화 수입을 확대하는 식으로 환율 움직임에 대응하고 있지만, 환율이 오르면서 해외여행 수요마저 감소해 악전고투하는 상황이 계속될 수 있다"고 걱정했다.

/이종태기자 jtlee@kwangju.co.kr



가을 분위기 물씬~ 금사·온사 스카프

여성 스카프를 선보였다. 가격은 8만3천~9만원대.

롯데백화점 광주점 스카프 매장이 1일 미래 지향적인 디자인에 금사·온사로 포인트를 줘 가을 분위기를 물씬 나는

(롯데광주점 제공)

지역 中企 7월 가동률 올들어 최저

71.2%... 고유가·원자재가 상승 주원인

고유가등 악재가 겹치면서 광주·전남지역 중소제조업체의 7월중 평균가동률이 올 들어 가장 낮은 수치를 기록했다.

중소기업중앙회 광주·전남지역본부(본부장 강영태)가 최근 지역내 중소제조업 106개 업체를 대상으로 생 산설비 평균가동률을 조사한 결과 7

월중 평균가동률은 전월대비 0.5%포인트 하락한 71.2%에 머물렀다.

올해 평균가동률은 1월 74.1%, 2

월 72.6%, 3월 73.8%, 4월 73.0%, 5월 72.5%, 6월 71.7%에 이어 7월이 71.2%로 올 들어 가장 낮았다.

7월중 가동률은 광주가 71.0%로 전월보다 0.7% 포인트 상승한 반면 전남은 71.4%로 1.3% 포인트 하락했다.

업종별로는 자동차 및 트레일러제조(80.0%), 의료·정밀·광학기기제조(78.8%) 업종만이 정상가동률(80.0%) 수준을 보였으며, 대부분 업종

이 70% 이하의 낮은 가동률을 보였 다.

중기중앙회 관계자는 "소비심리 위축에 따른 내수판매 감소와 철강·원목·비금속광물 등 원자재 가격의 지속적인 상승 및 구드난, 고유가로 인한 물류비 증가, 화물연대 파업 등이 복합적으로 작용하면서 중소제조업의 공장가동이 부진한 것으로 보인다"고 분석했다.

/이종태기자 jtlee@kwangju.co.kr

광주·전남 유망中企 수출 증가세

134개 업체서 1억9천만달러... 전년비 17% 늘어

광주·전남지역 수출 중소기업들의 크게 증가하고 있는 것으로 나타났다.

1일 광주·전남지방중소기업청(청장 박춘근)에 따르면 지역내 134개 수출유망중소기업을 대상으로 수출 실적을 분석한 결과, 이를 기업의 수출총액은 지난해 1억9천300만달러로

증가했다.

이는 지난해 우리나라 중소기업 수출증가율 14.0%에 비해 3.7%포인트 높은 수치다. 특히 올해 예상 수출액은 2억7천만달러에 달할 것으로 추산돼 지난해 대비 39.3% 증가가 전망된다.

광주·전남중기청 관계자는 "이들 업체의 수출증가는 해외시장 개척을

위한 부단한 노력과 중소기업청, 수출보험공사, 수출입은행 등 수출지원 기관으로부터 각종 우대지원을 받았기 때문"이라고 분석했다.

한편 광주·전남중기청은 올해 상반기에만 27개사에 2억3천만원, 수출 지원기관들은 196개사에 1천254억원(복수지원 포함)을 지원했다.

또 2006년 수출유망중소기업으로 지정된 이후 수출증가율이 50% 이상인 업체는 34개(25.7%), 100% 이상인 업체는 19개(14.4%) 등 수출실적이 증가한 업체는 80개(60.6%)에 달한 것으로 집계됐다.

/이종태기자 jtlee@kwangju.co.kr



기아 포르테, 국내 야구팬과 만났다

올림픽 금메달 획득 기념

광주·잠실 등 경품 이벤트

기아차 프리미엄 준중형 포르테(FORTE)가 국내 야구팬들과 만났다.

기아차는 한국야구 최초로 올림픽 금메달을 획득한 것을 기념해 지난달 30~31일 프로야구 경

기가 열린 광주 무등구장을 비롯해 서울 잠실구장, 부산 사직구장 등 3곳에 포르테를 전시하고, 관람객들을 위한 다양한 경품 이벤트를 진행했다.

기아차 포르테는 ▲등급 최대 사이즈 ▲등급 최고 출력과 연비 ▲최고급 편의사항을 갖춘 '프리미엄 준중형 세단'이다.

/이종태기자 jtlee@kwangju.co.kr

전남도 농수산식품 300만달러 수출 계약

美·日 등 6개국 바이어 초청

지난달 26~28일 상담회 가져

전남도가 미국과 일본, 호주 등 6개국 9명의 명예수출에이전트와 농수산식품 바이어를 초청해 수출상담회를 개최, 약 300만 달러의 수출상담 계약을 체결하는 성과를 거뒀다.

1일 전남도에 따르면 지난 달 26~28일까지 3일간 목포에서 미국·일본·호주·캐나다·멕시코·러시아 등 6개국 9명의 명예수출에이전트와 농수산식품 바이어를 초청해 도내 농수산식품 우수성을 알리는 수출상담회를 가졌다.

이번 상담회에는 도내 34개 수출업체가 참여해 개별·집합 상담 및 산지 투어 방식의 수출상담회를 진행, 당초 목표액인 200만달러를 훨씬 초과한 298만달러 수출상담 계약을 체결한 것으로 집계됐다.

/채희경기자 chae@kwangju.co.kr

윤인후 전남도 경제통상과장은 "수출업체, 무역업체, 해외통상사무소, 유관기관 주체 등을 통해 수출업체에 맞는 맞춤형 바이어를 선정한 후 이들과 사전상담, 집합상담, 현지 확인 등의 수출상담 진행과정을 거쳐 상호 신뢰성을 확보한 것이 계약 성과로 나타났다"고 밝혔다.

윤인후 전남도 경제통상과장은 "수출업체, 무역업체, 해외통상사무소, 유관기관 주체 등을 통해 수출업체에 맞는 맞춤형 바이어를 선정한 후 이들과 사전상담, 집합상담, 현지 확인 등의 수출상담 진행과정을 거쳐 상호 신뢰성을 확보한 것이 계약 성과로 나타났다"고 밝혔다.

윤인후 전남도 경제통상과장은 "수출업체, 무역업체, 해외통상사무소, 유관기관 주체 등을 통해 수출업체에 맞는 맞춤형 바이어를 선정한 후 이들과 사전상담, 집합상담, 현지 확인 등의 수출상담 진행과정을 거쳐 상호 신뢰성을 확보한 것이 계약 성과로 나타났다"고 밝혔다.

윤인후 전남도 경제통상과장은 "수출업체, 무역업체, 해외통상사무소, 유관기관 주체 등을 통해 수출업체에 맞는 맞춤형 바이어를 선정한 후 이들과 사전상담, 집합상담, 현지 확인 등의 수출상담 진행과정을 거쳐 상호 신뢰성을 확보한 것이 계약 성과로 나타났다"고 밝혔다.

윤인후 전남도 경제통상과장은 "수출업체, 무역업체, 해외통상사무소, 유관기관 주체 등을 통해 수출업체에 맞는 맞춤형 바이어를 선정한 후 이들과 사전상담, 집합상담, 현지 확인 등의 수출상담 진행과정을 거쳐 상호 신뢰성을 확보한 것이 계약 성과로 나타났다"고 밝혔다.

윤인후 전남도 경제통상과장은 "수출업체, 무역업체, 해외통상사무소, 유관기관 주체 등을 통해 수출업체에 맞는 맞춤형 바이어를 선정한 후 이들과 사전상담, 집합상담, 현지 확인 등의 수출상담 진행과정을 거쳐 상호 신뢰성을 확보한 것이 계약 성과로 나타났다"고 밝혔다.

윤인후 전남도 경제통상과장은 "수출업체, 무역업체, 해외통상사무소, 유관기관 주체 등을 통해 수출업체에 맞는 맞춤형 바이어를 선정한 후 이들과 사전상담, 집합상담, 현지 확인 등의 수출상담 진행과정을 거쳐 상호 신뢰성을 확보한 것이 계약 성과로 나타났다"고 밝혔다.

윤인후 전남도 경제통상과장은 "수출업체, 무역업체, 해외통상사무소, 유관기관 주체 등을 통해 수출업체에 맞는 맞춤형 바이어를 선정한 후 이들과 사전상담, 집합상담, 현지 확인 등의 수출상담 진행과정을 거쳐 상호 신뢰성을 확보한 것이 계약 성과로 나타났다"고 밝혔다.

윤인후 전남도 경제통상과장은 "수출업체, 무역업체, 해외통상사무소, 유관기관 주체 등을 통해 수출업체에 맞는 맞춤형 바이어를 선정한 후 이들과 사전상담, 집합상담, 현지 확인 등의 수출상담 진행과정을 거쳐 상호 신뢰성을 확보한 것이 계약 성과로 나타났다"고 밝혔다.

윤인후 전남도 경제통상과장은 "수출업체, 무역업체, 해외통상사무소, 유관기관 주체 등을 통해 수출업체에 맞는 맞춤형 바이어를 선정한 후 이들과 사전상담, 집합상담, 현지 확인 등의 수출상담 진행과정을 거쳐 상호 신뢰성을 확보한 것이 계약 성과로 나타났다"고 밝혔다.

윤인후 전남도 경제통상과장은 "수출업체, 무역업체, 해외통상사무소, 유관기관 주체 등을 통해 수출업체에 맞는 맞춤형 바이어를 선정한 후 이들과 사전상담, 집합상담, 현지 확인 등의 수출상담 진행과정을 거쳐 상호 신뢰성을 확보한 것이 계약 성과로 나타났다"고 밝혔다.

윤인후 전남도 경제통상과장은 "수출업체, 무역업체, 해외통상사무소, 유관기관 주체 등을 통해 수출업체에 맞는 맞춤형 바이어를 선정한 후 이들과 사전상담, 집합상담, 현지 확인 등의 수출상담 진행과정을 거쳐 상호 신뢰성을 확보한 것이 계약 성과로 나타났다"고 밝혔다.

윤인후 전남도 경제통상과장은 "수출업체, 무역업체, 해외통상사무소, 유관기관 주체 등을 통해 수출업체에 맞는 맞춤형 바이어를 선정한 후 이들과 사전상담, 집합상담, 현지 확인 등의 수출상담 진행과정을 거쳐 상호 신뢰성을 확보한 것이 계약 성과로 나타났다"고 밝혔다.

윤인후 전남도 경제통상과장은 "수출업체, 무역업체, 해외통상사무소, 유관기관 주체 등을 통해 수출업체에 맞는 맞춤형 바이어를 선정한 후 이들과 사전상담, 집합상담, 현지 확인 등의 수출상담 진행과정을 거쳐 상호 신뢰성을 확보한 것이 계약 성과로 나타났다"고 밝혔다.

윤인후 전남도 경제통상과장은 "수출업체, 무역업체, 해외통상사무소, 유관기관 주체 등을 통해 수출업체에 맞는 맞춤형 바이어를 선정한 후 이들과 사전상담, 집합상담, 현지 확인 등의 수출상담 진행과정을 거쳐 상호 신뢰성을 확보한 것이 계약 성과로 나타났다"고 밝혔다.

윤인후 전남도 경제통상과장은 "수출업체, 무역업체, 해외통상사무소, 유관기관 주체 등을 통해 수출업체에 맞는 맞춤형 바이어를 선정한 후 이들과 사전상담, 집합상담, 현지 확인 등의 수출상담 진행과정을 거쳐 상호 신뢰성을 확보한 것이 계약 성과로 나타났다"고 밝혔다.

윤인후 전남도 경제통상과장은 "수출업체, 무역업체, 해외통상사무소, 유관기관 주체 등을 통해 수출업체에 맞는 맞춤형 바이어를 선정한 후 이들과 사전상담, 집합상담, 현지 확인 등의 수출상담 진행과정을 거쳐 상호 신뢰성을 확보한 것이 계약 성과로 나타났다"고 밝혔다.

윤인후 전남도 경제통상과장은 "수출업체, 무역업체, 해외통상사무소, 유관기관 주체 등을 통해 수출업체에 맞는 맞춤형 바이어를 선정한 후 이들과 사전상담, 집합상담, 현지 확인 등의 수출상담 진행과정을 거쳐 상호 신뢰성을 확보한 것이 계약 성과로 나타났다"고 밝혔다.

윤인후 전남도 경제통상과장은 "수출업체, 무역업체, 해외통상사무소, 유관기관 주체 등을 통해 수출업체에 맞는 맞춤형 바이어를 선정한 후 이들과 사전상담, 집합상담, 현지 확인 등의 수출상담 진행과정을 거쳐 상호 신뢰성을 확보한 것이 계약 성과로 나타났다"고 밝혔다.

윤인후 전남도 경제통상과장은 "수출업체, 무역업체, 해외통상사무소, 유관기관 주체 등을 통해 수출업체에 맞는 맞춤형 바이어를 선정한 후 이들과 사전상담, 집합상담, 현지 확인 등의 수출상담 진행과정을 거쳐 상호 신뢰성을 확보한 것이 계약 성과로 나타났다"고 밝혔다.

윤인후 전남도 경제통상과장은 "수출업체, 무역업체, 해외통상사무소, 유관기관 주체 등을 통해 수출업체에 맞는 맞춤형 바이어를 선정한 후 이들과 사전상담, 집합상담, 현지 확인 등의 수출상담 진행과정을 거쳐 상호 신뢰성을 확보한 것이 계약 성과로 나타났다"고 밝혔다.

윤인후 전남도 경제통상과장은 "수출업체, 무역업체, 해외통상사무소, 유관기관 주체 등을 통해 수출업체에 맞는 맞춤형 바이어를 선정한 후 이들과 사전상담, 집합상담, 현지 확인 등의 수출상담 진행과정을 거쳐 상호 신뢰성을 확보한 것이 계약 성과로 나타났다"고 밝혔다.

윤인후 전남도 경제통상과장은 "수출업체, 무역업체, 해외통상사무소, 유관기관 주