



한국광산업진흥회는 해외 전문가들을 동원, 현지에서 요구하는 맞춤형 상품 발굴 및 수출 방안 등을 모색하고 있다. 사진은 지난 12일 광산업진흥회 회의실에서 해외 현지 마케팅 전문가 등을 대상으로 열린 '수출 맞춤형 수출진흥전략 보고회'.

“광산업 세계시장 주역되려면 중소업체간 M&A 필수”



전영복 광산업진흥회 부회장

“광주 중소업체들이 시장에서 살아남으려면 동종 업체간 인수·합병(M&A)이 절실합니다” 한국광산업진흥회 전영복 상근부회장은 최근 포럼이나 세미나에 참석, 중소 광산업체 CEO를 만날 때마다 끊임없이 M&A를 주문하고 있다.

지역 업체간 ‘제 살자기’식 출혈 경쟁에서 벗어나 세계 시장의 주역으로 거듭나려면 인수·합병은 선택이 아닌 필수 조건이라는 것이 전 부회장의 생각이다. 상당수 업체들도 첨단 원천기술과 성장 잠재력이 무한한 신시장에 선점하려면 M&A에 적극 나서야 한다는 시각에 공감하고 있다는 것이다. 전 부회장은 “당장의 매출에 급급한 중소업체 대부분이 각각 신사업 발굴을 위한 연구 개발, 제품 제작과 마케팅 활동에 투자하는데 마냥 지켜봐야 하겠는가”라며 “차라리 각각의 분야에서 경쟁력을 갖춘 업체들이 통합한 뒤 공동으로 기술 개발과 제품 생산 및 마케팅 전략을 펼친다면 경쟁력 및 금융권 투자 유치 등에도 도움이 될 것”이라고 강조했다. 전 부회장은 또 “융·복합 시대에 걸맞은 다양한 정보와 기술 동향 등을 제공해주는 자리를 마련, 업체가 미래 먹거리를 찾는 데 도움을 주는 한편 이들이 필요로 하는 맞춤형 지원 방안을 마련하는 데 힘을 쏟을 것”이라고 덧붙였다. /김지을기자 dok2000@kwangju.co.kr

세계 5대 빛의 도시...매출 5조시대 연다

광주의 미래 산업이 이끈다

8 한국광산업진흥회

세계 48개 광산업 기관·단체 네트워크 형성 327개 기업 후원...글로벌 시장개척 선도

‘매출액 5조에 이르는 세계 TOP 5 광산업 도시’

한국광산업진흥회가 제시한 2015년 광주의 비전이다. 코스닥 상장 기업이 줄을 잇고 100억원 이상 매출액을 올리는 기업이 50곳에 이르러 전체 광산업체들의 매출액만 5조가 넘는 국가 광산업의 핵심 도시, 첨단 기술 개발의 신속한 사업화가 가능한 세계적인 광산업 혁신 클러스터로 도약시키겠다는 것이다.

광산업진흥회는 이 같은 세계 5대 광 선진국 도약 프로젝트를 실현하기 위한 세부적 마스터플랜을 수립하고 뛰기 시작했다.

◇광산업 후원자=광산업체 수 47→327개, 매출액 1천136억→1조3천79억. 10년 만에 광주의 ‘효자산업’으로 우뚝 선 광산업의 성장표다. 특히 글로벌 금융 위기로 수출 환경이 나빠진 지난해, 광산업은 오히려 매출액을 38.5% 끌어올리는 저력을 과시했다.

광산업진흥회는 ▲광산업의 육성·진흥 및 집적화 ▲광산업마케팅지원, 융·복합 신산업 발굴을 통한 사업화 ▲광정보 지원센터 구축을 통한 광정보제공 및 전자상거래 지원 등을 목표로 지난 2000년 설립됐다.

설립 당시 사업자 단체라는 성격이 강했지만 10년이 지난 지금 광주 광산업 발전의 주동적 역할을 하고 있는 핵심 인프라로 탈바꿈했다. 광산업체의 상품화를 지원하고 해외 전시회 참가 지원 등을 통해 국제 교류의 장을 넓히는 등 광산업 성장의 산파 역할을 해오고 있다.

특히 첨단 산업 클러스터 내 핵심 연구기관들의 최첨단 기술이 신속하게 지역 기업들에게 이전돼 새로운 수익 모델을 창출할 수 있도록 하고 있다. 기술 거래 활성화, 시제품 제작 및 시험 인증, 마케팅 지원 활동을 통한 브랜드 경쟁력 강화에 집중하고 있다.

성장 잠재력을 지닌 중소 기업들이 글로벌 스타기업으로 성장할 수 있도록 생태계를 조성하는데 핵심 역할을 담당하고 있는 것이다.

◇“새로운 시장 창출 선도”=한국광산업진흥회는 이제 “광주 광산업은 새로운 수익 시장을 창출하기 위한 업그레이드가 필요한 시기”라고 강조하고 있다.

LED와 광통신 등 광산업 시장이 확대되면서 경쟁이 치열해진 만큼 광주가 확실한 우위를 선점하려면 남들과 똑같은 제품을 생산하는데 그쳐서는 안 된다는 것이다.

광산업진흥회가 자동차·조선·의료·에너지·환경·IT 분야에서의 융·복합 세미나를 정례화하고 광산업 CEO포럼과 광산업 CEO 기술 경영 전문 교육 등을 통해 기업들의 변화를 지속적으로 주문하는 것도 이 같은 전략에서 비롯됐다.

미래 시장의 트렌드를 파악하고 지역 전략산업과 연계한 다양한 신수종을 발굴해야 ‘잘 나가고 있는’ 광산업의 효과를 극대화할 수 있다는 것이다.

정종득 한국광산업진흥회 기획관리부장은 “광주 광산업은 이제 그동안 구축된 인프라와 기술력을 바탕으로 질적 성장을 도모해야 할 때”라며 “한 두 가지 단품이 아닌, 광기술을 응용한 다양한 융·복합 기술이 적용된 상품을 개발, 공동으로 시장을 개척해 경쟁력을 갖출 수 있도록 지원하는데 초점을 맞출 것”이라고 말했다.

/김지을기자 dok2000@kwangju.co.kr



글로벌광통신의 광케이블 생산 공장. /위정량기자 jrwi@

광산업 ‘LUXKO’ 1호 제품 개발

글로벌광통신, 해외시장 개척 성공

광섬유케이블 전문 제조기업인 글로벌광통신은 한국광산업진흥회의 도움을 받아 광산업 공동브랜드(LUXKO) 1호 제품을 개발해 해외 시장 개척에 성공한 경우다.

글로벌광통신은 중소업체가 시장에서 경쟁력을 갖추려면 특화된 브랜드 제품을 만들어야 승산이 있다는 판단에 따라 광산업진흥회의 문을 두드렸고, 진흥회는 제품별 성능 시험 및 생산 설비, 품질 관리 등에 대한 엄격한 검증 과정을 거쳐 ‘공동브랜드’를 부여했다.

진흥회는 이렇게 만들어진 공동브랜드의 시장 개척 등 해외 마케팅 지원에 적극 나섰고 업체는 지난해 4월 베트남의 VINE-OFC사와 2년간 330만달러에 달하는 수출 계약을 체결하게 됐다.

글로벌광통신은 공동브랜드로 인증받은 뒤 제품 신뢰도가 높아졌을 뿐만 아니라 매출액도 크게 뛰었다. 지난해 2007년 88억원에서 지난해 130억원으로, 올해는 200억원까지 올려 잡았다.

글로벌광통신 안보영 부사장은 “공동브랜드로 인증받은 뒤 품질의 우수성을 비롯, 회사에 대한 신뢰도가 높아져 매출액도 향상됐다”고 말했다. /김지을기자 dok2000@kwangju.co.kr

A large advertisement for 'Korea Light Industry' (광산업) featuring a central banner for 'Korea Light Industry's LUXKO 1st Product Development' (광산업진흥회의 LUXKO 1호 제품 개발) and 'Global Light Communication's Overseas Market Success' (글로벌광통신, 해외시장 개척 성공). The banner includes details about the product, the company, and contact information. The background contains various smaller text blocks and images related to the industry.