2010 지역경제 재도약 키워드 ⑤ 손을 맞잡아라

노사 신뢰가 최고의 성장 동력

부도위기 극복 금산전자 성공 5계명

- 무슨 일이 있어도 직원 급여는 챙겨라
- 어려워도 사장을 믿고 일하자
- 인재가 최고의 자본이다
- 약속은 반드시 지켜라
- 기술개발이 살 길이다

광주첨단산단 내 자동차·가전 부품 업체인 ㈜금산전자 직원들은 지난 연말 기본급여와 상여금에다 한 달치 월급을 더 받았다. 지난 1994년 회사 설립 이후 처음 있는 일이었다.

거래처의 부도 등으로 지난해 2월 직원 38명의 급여를 주지 못했는데, 해를 넘기지 않고 지급한 것이다.

유진열(52) 사장은 "연내에 꼭 갚겠다고 직원들에게 약속했고, 그 약속을 지킨 것 뿐"이라고 말했다. 매출이 크게 는 것은 아니지만, 직원복지가 더 중요하다고 생각했기에 취한 조치라는 얘기다.

회사가 어려울 때 급여 연기에 선뜻 동의해주고 더 열심히 해준 사원들에 대한 보답이었다. 중소기업이 살아남으려면 시기 적절한 목표 설정 및 기술 혁신이 이뤄져야 하는데, 노사 신뢰가 그 출발점이라는 것이다.

금산전자 노사의 이런 신뢰는 지난 2002년 화재로 공장을 잃는 아픔 이후 다져졌다.

금산전자는 당시 대기업에 납품할 제품을 모두 잃고 도면 몇 장만 건졌을 뿐이었다. 하지만 유 사장은 사람이 가장 중요한 자본이라고 생각해 직원 월급부터 챙겼다. 교사인 아내의 퇴직금을 중간 정산하고, 보험까지 해약했다. 뒤늦게 알게 된 직원들은 300만원의 성금을 모아 보탰다. 급여가 하루만 미뤄져도 수근 대며 직장을 옮기곤 하는 다른 중소제조업체와는 다른 모습이었다.

노사의 이런 신뢰를 보는 거래처도 힘을 보탰다. 8년 전 화재 때는 "천천히 갚으라"며 프레스 기계를 보내왔고, 일본인 바이어의 경우 성금을 보내 격려해줬다.

금산전자는 지난해 도약의 전기를 마련했다. 미국의 GM과 한국델파이의 1차 거래처로 등록됐고 매출도 40% 이상 급증한 것이다.

광주시 북구 월출동 ㈜금산전자 생산 라인에서 직원들이 금형 제품을 살펴보고 있다. /위직량기자 jrwi@kwangju.co.kr

금산전자는 기술 개발에도 열심이다. 매출액의 15%를 연구 개발에 쓴다. 연구 개발을 쉬면 성장동력이 멈춘다는 생각에서다. 특허만 100건이 넘는다.

유 사장은 "신뢰를 바탕으로 한 독자적 기술 개발만이 중소기업이 경쟁력을 갖고 생존할 수 있는 방법"이라고 말했다.

/김지을기자 dok2000@kwangju.co.kr

"금호 죽을 각오로 구조조정"

박찬법 회장 조직 축소·비용절감 선언

박찬법 금호아시아나그룹 회장은 4일 "생즉사 사즉생(生卽死 死卽生)의 결연한 각오로 전 임직원이 하나돼 그룹이 새롭게 태어날 수 있도록 구조조정에 적극 동참하자"고 말했다.

박 회장은 이날 오전 서울 신문로 본사에서 열린 시무식에서 "지금은 어느 때보다 그룹의 창업 정신인 '집념과 도전' 의 정신이 필요한 때"라며 "그룹 창업 이래 우리는 석유 파동과 IMF 외환 위기 등 수많은 시련과 고비를 넘겨오며, 비 온 뒤 땅이 더 굳듯이, 매번 더욱 강해져 왔다"고 직원들을 독려했다.

박 회장은 "위기 극복을 위해 힘을 모으는 것"이라며 "워크아웃 대상 기업에는 노사가 따로 있을 수 없고, 뼈를 깎는 각오로 노사가 합심해 조속한 시일 내에 경영 정상화에 들어갈 수 있도록 해야 한다"고 강조했다.

이를 위해 "올해 시장의 신뢰를 회복하기 위해 각 그룹사는 조직의 효율적인 축소, 비용 절감, 프로세스 개선 등을 통해 획기적으로 생산성을 향상시키고, 영업력을 극대화하여 탄탄한 수익성을 확보해야 한다"고 말했다.

이어 "우리 그룹의 미래는 비단 우리만의 것이 아니라 수많은 협력업체들, 그리고 가족들의 것이기도 하다"며 "목표를 달성하기 위해 절대 포기하지 않고 정진하는 '집념의 재도전'이라는 초심으로 돌아간 마음가짐과 자세로 다시 한 번 저력을 발휘해 지금의 어려움을 극복해 내자"고 당부했다.

/김지을기자 dok2000@kwangju.co.kr

금호석화·아시아나 채무만기 1년 연장

채권단 자율협약을 통한 구조조정을 추진키로 한 금호석유화학과 아시아나항공의 올해 만기 도래하는 채무의 만기가 1년간 연장될 것으로 보인다.

4일 금융업계에 따르면 금호아시아나그룹 채권단은 5일 채권단협의회를 열어 이들 회사에 대한 채권단 자율협약 내용을 논의할 계획이다.

금호석유화학과 아시아나항공의 금융권 차입금은 각각 2조1천900억 원과 3조7천600억 원 등 총 5조9천500억 원으로 추정된다.

채권단 관계자는 "올해 중에 만기 도래하는 채무의 상환을 일정 기간 유예해주는 쪽으로 의견이 모이고 있다"고 말했다. /연합뉴스

'쏘울' 11만 9700대 팔렸다

지난해 기아차 153만 4994대 판매

기아차 광주공장이 만드는 신개념 CUV 쏘울이 지난해 모두 11만9천700대 팔렸다.

기아자동차는 쏘울 등 신차가 국내외에서 호평을 받은데 힘입어 작년 한 해 동안 내수 41만2천752대, 해외 112만2천242대 등 총 153만4천994대를 판매했다고 4일 밝혔다.

내수 판매는 신차 효과와 세제지원 혜택에 힘입어 전년보다 30.4% 늘었고, 수출은 해외생산분의 증가로 3.5% 늘어 전체적으로 9.6%의 증가율을 기록했다.

차종별로는 포르테, 모닝, 프라이드 등 3개 차종의 판매가 각각 20만대를 넘어섰다.

포르테는 내수 5만1천대, 수출 20만1천대 등 25만2천대가 팔려 2009년 기아차의 베스트셀링 모델이 됐다.

모닝은 내수 10만2'천대, 수출 10만4천대 등 20만6천대가, 프라이드는 내수 1만9천대, 수출 18만2천대 등 20만1천대가 팔렸다.

스포티지는 내수가 2만7천874대, 수출 13만430대(해외생산분 포함), 쏘울은 내수 2만1천239대, 수출 9만8천461대의 판매실적을 기록했다.

내수 시장에서는 승용차 판매가 23만9천730대로 26.7% 증가했고, 레저용차량(RV) 판매는 12만6천803대로 46.5% 늘어났다.

지난해 국내 생산분의 해외판매는 73만706대로 소폭 감소했으나 해외생산분 판매는 중국과 유럽 정부의 자동차 산업 지원책에 힘입어 39만1천536대로 14.2% 증가했다.

한편 지난해 12월 판매는 내수 4만6천523대, 수출 12만1천2대 등 총 16만7천525대로 전년 같은 기간보다 32.4% 늘어났다. 내수는 K7과 로체 등의 판매호조로 69.1% 늘었고, 수출은 22.2% 증가했다.

/김지을기자 dok2000@kwangju.co.kr