

■ 고강도 구조조정 추진 김중호 금호타이어 사장

“시간이 없다... 시장 신뢰까지 잃으면 끝장”

“시간이 없다. 시장에서 신뢰를 잃으면 금호타이어는 끝장이다.” 고강도 구조조정을 추진 중인 김중호 금호타이어 사장이 25일 노사협상 상황과 생산현장을 점검하기 위해 광주공장을 찾았다. 김 사장은 이날 광주일보와 인터뷰에서 노사협상과 관련, “이번 주까지는 노조의 현명한 판단을 기대한다”고 말했다. 김 사장은 “노조가 막무가내로 버틴다면 경쟁력이 없는 광주공장은 문을 닫을 수밖에 없다”며 “채권단도 이같은 주장을 공공연히 하고 있다”고 밝혔다.



한다. -구조조정 자구안에 대해 채권단도 공감하고 있다. ▲채권단과 구체적인 협의는 하지 않았지만 교감은 했다. 이 정도면 채권단도 거부하지 않을 것으로 믿는다. -위크아웃 사태까지 오게 된 원인이 뭐라고 보는가. ▲시장과 고객을 외면한 탓이다. 시장 트렌드를 읽지 못했다는 것이다. 물건 만들었다고 임무가 끝나는 것이 아니다. 고객이 안 사주면 아무 필요 없다. 최근 회사가 어려워지면서 영업현장에서는 고객들로부터 ‘AS는 되느냐’라는 질문을 많이 받는다고 한다. 위기의 한 단면이다. 시장에서 신뢰를 잃으면 아무것도 이룰 수 없다. 소비자가 선택할 수 있도록 경쟁력을 갖추어야 한다. 연내 생산 위주가 아니라 판매-마케팅 중심으로 탈바꿈시켜 나갈 것이다. -원료 부족에 따른 공장 전면 가동 중단 사태도 우려되고 있다. 현재 재고량은 어떤가. ▲20여일 정도 갈 수 있다. 생고

무가 풍족하지 못해 교육지적으로 트러-버스용 타이어 감소에 들어갔다. 폴로 돌러도 모두 팔 수 있는데 원자재 부족 탓에 그렇지 못해 안타깝다. 해외 공급은 차질을 빚고 있지만 국내 공급엔 아직 문제 없다. 원료보다 더 걱정은 신뢰가 떨어지고 있다는 것이다. 다시 (과업 등으로) 시끄러워지면 시장은 등을 돌릴 것이다. -이달 급여는 지급되는가. ▲여의치 않다. 작년 12월과 올해 1월, 2월 급여와 1월, 설 상여금이 체불됐다. 안타깝다. -지역 기관들과 시민들이 금호타이어 구제 운동에 적극 나서고 있는 데. ▲지난 2일 전남도청을 시작으로 광주시, 교육청, 전남 기초단체 등 많은 곳에서 참여해줬다. 처음엔 단체 발성으로 끝날 줄 알았는데 한 달째 이어지고 있다. 5억원 가량의 매출도 올렸다. 감사하다. 금호타이어를 반드시 회생시켜 고용과 경제 활성화로 보답하겠다. /박정욱기자 jwpark@kwangju.co.kr

노조 버티면 경쟁력 없는 광주공장 문닫아야 회사 자구안은 희생 최소화 교육책 협조 절실

김 사장은 또 “올해는 창사 50주년 되는 뜻깊은 해인데 위크아웃 사태를 맞게 돼 안타깝다”며 “이 위기를 기회로 삼아 향후 100년의 미래를 만들어야 한다”고 강조했다. -금호타이어의 현 상황을 자체 진단한다면. ▲그동안 쾌속 질주하던 금호타이어가 풍랑을 맞았다. 침몰하지 않으려면 짐을 조금씩 내려놓아야 한다. 풍랑을 헤쳐나간 다음 짐을

다시 실으면 되지 않겠는가. 외부의 경영컨설팅기관에서 ‘위기’라고 진단했다. 구조조정을 통해 경쟁력을 갖추지 못하면 몰락한다. -노조에 요구하는 게 뭔가. ▲법정관리나 파산으로 가지 않기를 원한다. 그럴려면 노조의 협력이 절실하다. 회사가 제시한 자구안은 희생을 최소화하면서 채권단을 설득할 수 있는 최적의 방안이다. 이번에도 구조조정을 양고

어물쩍 넘어간다면 채권단은 가만히 있지 않을 것이다. 그때 더 큰 난파가 기다린다는 것은 자명하다. 지금은 노사 모두 고통을 나눠야 할 때다. 또 채권단이 자금을 주겠다는 데 노사동의서를 제출하지 않아 받지 못한다는 게 말이 되는가. 이제 시간이 없다. 다음달 3일 정리하고 예정자를 통고하고 4월2일 해고할 것이다. 노조의 결단을 기대



광주테크노파크 남한일(왼쪽에서 다섯번째) 원장과 네델란드 아인트호벤시 기업지원기관 ‘브레인포트’ 롬 반 헤이즐(네번째) 이사장은 25일 광주테크노파크 회의실에서 자동차부품 및 첨단부품소재 공동연구개발 LOI(Letter of Intent·의향서)를 체결했다. <광주테크노파크 제공>

지역민 사랑받는 오비맥주

광주공장 생산 ‘카스’ 판매율 61.7% 급성장

오비맥주 광주공장에서 생산된 ‘카스’의 지역 판매율이 급성장해 소비자들의 지역제품 사랑이 넘쳐났던 것으로 나타났다. 25일 오비맥주에 따르면 지난 2008년 7월 광주공장에서 카스를 만들기 시작한 이후 하반기 광주지역 카스 판매율은 전년 같은 기간보다 56.5% 성장했다. 2009년에도 46만2천352상자(500ml 20병 기준)를 판매해 전년 대비 61.7%의 성장률을 보였다. 이는 기존 청원, 이천공장에서 생산된 카스를 광주에 팔았던 때와는 천양지차라는 게 사측의 분석이다. 특히 광주에서 젊은 층이 찾는 호프집과 대학가 등에서는 2008년 하반

기 전년 같은 기간보다 78.3% 성장했고 지난해에는 전년 대비 188.2%의 높은 성장률을 기록했다. 카스의 성장 요인으로는 ‘2030세대’를 겨냥한 차별화된 마케팅 활동이 효과를 보인 데다 맥주업계 최초로 제품에 이야기를 담은 ‘엔터테인먼트 커뮤니케이션’ 전략을 도입해 브랜드를 부각한 때문이라는 게 오비맥주측의 설명이다. 오비맥주 이성우 홍보권역 담당 상무는 “카스의 약진을 바탕으로 더 친숙한 우리 고향 맥주라는 인식을 높여 남녀노소에 사랑받는 광주의 대표 상표로 성장시켜 나갈 방침”이라고 말했다. /윤영기자 penfoot@kwangju.co.kr

“긴급 자금투입 도와달라” 금호타이어 사주기 확산

광주공항 등 15개 기관·단체 참여...5억여치 구매

금호타이어 협력사 대표 10명 노조 방문 ‘음소’

자금 경색으로 부도 위기에 처한 금호타이어 협력업체 대표들이 25일 금호타이어 노동조합을 찾아가 “빠른 시일 내에 긴급 운영자금이 투입될 수 있도록 도와달라”고 음소했다. 금호타이어 협력업체 대표 10여명은 이날 오후 2시 광주시 광산구 금호타이어 광주공장 노조를 방문해 협력업체들의 어려운 사정을 설명하고 협조를 요청했다. 이들은 노조 간부들에게 금호타이어가 발행한 외상매출채권(음소)을 상환하지 못해 부도 위기에 놓였거나

신용불량자로 전락하고 있다며 어려움을 호소했다. 협력업체 대표들은 지난 10월부터 받은 어음의 만기가 되면서 문제가 될 것이라고 전했다. 지난 1월19일과 2월17일 어음이 만기됐지만 금호타이어에서 이를 갚지 못해 협력업체들이 대신 상환하고 있다는 것이다. 하지만 자금이 여의치 않은 영세업체들의 경우 어음 상환을 못해 연체이자(연 17%)를 물거나 신용불량자로 전락하는 사태까지 벌어지고 있다. 자금난이 심각한 협력업체는 20

여곳에 이르는 것으로 알려지고 있다. 이들은 또 정부와 채권단에 대해서도 어음 만기를 유예하거나 연장해 줄 것을 요청했다. 한 협력업체 대표는 “돈줄이 막히면서 회사가 부도 위기에 처하다보니 죽고 싶다는 생각이 절로 든다”면서 “금호타이어에는 노사만 있는 것이 아니라 그에 딸린 가족이나 협력업체도 있다는 사실을 명심해 빠른 시일 내에 노사동의서를 제출해 자금 수혈이 됐으면 한다”고 말했다. /박정욱기자 jwpark@kwangju.co.kr

위크아웃이 진행되고 있는 금호타이어를 돕기 위한 제품 구매운동이 확산되고 있다. 한국공항공사 광주지사는 25일 광주공장 주차장에서 ‘금호타이어 제품 구매행사’를 열었다. 이 행사에는 공군 제1전투비행단, 대한항공, 아스호텔 등이 참여했으며 사전 수요조사를 통해 신청받은 직원들의 차량 타이어 200개를 교체했다. 광주지사는 공한 이용 고객들에게 공장도 가격에서 5% 할인된 가격(시중가에서 30% 할인)으로 작차비 없이 타이어를 교체할 수 있는 행사도 함께 마련했다. 당장 타이어를 교체할 필요가 없는

진로, 지역 친화마케팅 활발

‘情나눔 참이슬 봉사단’ 발대

진로 광주지점은 25일 화순 금호리 조트에서 ‘진로 정(情)나눔 참이슬 봉사단’ 발대식을 갖고 본격적인 봉사활동을 펼친다고 밝혔다. 이 봉사단은 광주지역 주요 대학 남녀 학생 33명으로 구성됐으며(사)광주시 자원봉사센터와 연계해 매월 2차례 복지시설 원생들과 독거 노인들을 보살피는 등 다양한 봉사활동을 벌인다. 진로는 대학생들의 봉사활동 참여 기회를 넓히고 사회공헌 활동으로 지역사회에 기여하기 위해 봉사단을 꾸

코스피지수 1,587.51 (+25.32) 코스닥지수 504.63 (-9.41) 금리(국고채 3년) 4.09% (-0.05) 원·달러 환율 1,163.40원 (+10.20) ※수치는 전일 증가 기준

대인동삼일부동산 (FAX)223-1772 (TEL)011-602-2532 (광주영진 신분점, 대인동 소분서건1번) 모델 목욕탕 및 각종 상가건물 을 빨리 팔고 싶으시거나 임대 내 놓고 싶으시면 저희 부동산으로 오십시오 저희 부동산은 오래도록 광주시내권 및 시외손님으로 모델·목욕탕 및 각종 상가건물 사실본과 임오실 본 손님을 많이 확보하고 있습니다. 시장님께서 소유하고 계신 건물을 팔거나 임대 내 놓고 싶으시면 저희 부동산에서 빠르고 정확하게 일해 드리겠습니다. 다만, 시장님께서 저희 부동산에 내놓으신 소중한 건물은 철저하게 비밀보장 하여 조용히 팔아드리겠습니다.

상무랜드공인중개사 (FAX)383-5221 (TEL)011-608-5221 (구 상무대 정문) 상가임대 위치 면적(평) 용도 평당금액 상무지구 1,852㎡ (500) 상업 1,100원/평 상무지구 2,247㎡ (680) 상업 1,200원/평 상무지구 826㎡ (250) 상업 1,000원/평 상무지구 3,422 (1,035평) 업무 800원/평 동산동 (22,000평) 전답 10만/평 나주신곡 (15,300평) 조경 35만/평 동림동 (1,352) 준주거 350만/평 건물매매 위치 임대 보증금 용도 매매금액 해당지구 37억 원 3,300만 원 85억 원 동림지구 7억 원 1,700만 원 32억 원 상무지구 100억 원 5,000만 원 200억 원 상무지구 25억 원 6,500만 원 100억 원 해당지구 4억 원 1700만 원 28억 원

수원지구 롯데마트 앞 벨리스타워빌딩 대 임대 1층: 약국, 커피전문점, 골프용품, 유아유물, 패스트푸드 편의점 등 2층: 패밀리레스토랑, 전문식당, 유아유물, 아웃도어 3층: 병·의원, 내과, 소아과, 이비인후과, 가정의학과 등 4층: 병·의원, 안과, 피부과, 비뇨기과, 치과 등 5층: 병·의원, 정형외과, 한의원, 비독학원, 당구장 등 6층: 학원가, 영어, 수학, 입시, 미술, 음악, 전문학원, 독서실 등 7층: 스키아리온지, 생맥주 호프바 ※각층 약 230평 (분할가능) ○대지매매 ○수원동 롯데마트 옆 10x10x6m코너 상업용지270㎡ 부지려고, 수익을 최고, ㎡당 225만원 ○점포임대 ○수원동 주변도로변(35m,4번로) 3층사무실 140㎡ ㎡당 110만원 의원, 학원, 사무실적합 ○수원동 삼성전자 옆 외환은행건물(메디칼센터) 2층 620㎡ ㎡당 150만원 (내과, 소아과, 이비인후과) 적합 ○수원동 삼성전자 옆 외환은행건물(메디칼센터) 3층 620㎡ ㎡당 120만원 (피부과, 비뇨기과, 안과 적합) 코리아랜드공인중개사 010-3666-8949

부동산 경제 전문회사 주식회사 에셋코리아 (FAX)010-7578-7525 (TEL)010-8611-2817 (법원앞서 70m 변호사회관 옆 건물) 또는 (지산 주유소에서 법원 쪽으로 20m) 238-3400 assekkorea.com = 전국 2만여건의 경제블로그리스트 / 변호사 무료법률상담 / 경제전문가 무료상담 최고수익률 / 세금계산서 발급(양도세감면) / 신속한 명도 / 정확한 권리분석 / 최상의 대응 에셋코리아에서는 꼼꼼하게 현장조사를 실시한 후 수익성 있는 우량물건을 추천합니다. 근린시설/점포 대표전화 010-7578-7525 속박/임대/상가 투쟁수령 010-4840-2142 공방/토지 손해에서 010-8611-2817