광주 가전산업이 다시 뜬다

❷ 상승세 탄 내수·수출

5년 연속 흑자 대우일렉 올 매출 2조

삼성, 가전 본고장 유럽 마케팅 강화
오텍캐리어, 올 매출 52% 이상 늘려

광주지역 가전업계의 실적이 바닥을 친 것으로 분석되고 있다. 앞으로 올라갈 일만 남았다는 얘기다. 삼성전자는 부가가치가 낮은 저가제품의 생산을 해외로 돌리고, 광주사업장은 프리미엄 생산기지로 탈바꿈해 매출 규모를 유지한다는 전략이다. 대우일렉트로닉스와 오텍캐리어는 매출을 20%가량 끌어올릴 것으로 예상된다.

◇**실적 바닥 치고 상승세**=광주지역 가전산업은 지난해 삼성전자 광주사업장의 일부 생산물량 해외 이전에 따라 침체기를 걸었다. 이에 따라 삼성전자 광주사업장은 2010년 5조6000억원에 달했던 매출은 지난해 5조2000억원으로 4000억원 감소했다.

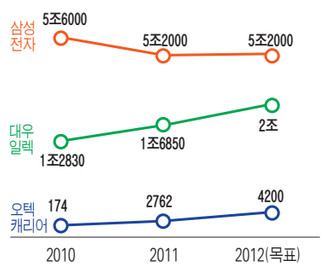
하지만 올해는 글로벌 금융위기에 따른 세계경제 위축에도 불구하고 프리미엄 생활가전을 강화하면서 지난해 수준인 5조2000억원의 매출을 기대하고 있다. 특히 북미시장 확대에 발목을 잡았던 미국 월풀의 냉장고 반덤핑 제소가 삼성전자의 승리로 끝나면서 전망을 밝게 하고 있다. 광주사업장은 전체 매출 중 수출이 50~55%, 내수가 45~50%로 수출 비중이 약간 높다.

삼성전자는 독일 베를린에서 열리고 있는 유럽 최대 가전전시회 'IFA 2012'에 참가, 3년 연속 생활가전 단독 전시장을 마련하는 등 가전 본 고장인 유럽 마케팅을 강화하고 있다.

대우일렉은 올해 매출 목표를 2조원으로 정했다. 5년 연속 흑자 행진도 이어갈 것으로 전망된다.

지난 2010년 매출액 1조2830억원에서 지난해 1조6850억원으로 31.3%(4020억원) 신장한 데 이어 올해도 18.7%(3150억원) 끌어올릴 계획이다. 영업이익도 지난해 50억원에서 올해 700억원으로 1300% 확대를 목표로 하고 있다.

■ 광주 가전3사 매출추이 (단위:억원)



대우일렉 관계자는 "현지 특화 제품을 앞세워 신흥시장을 개척하는 등 글로벌 시장 확대에 주력하고 있다"며 "올해 5년 연속 흑자행진과 매출 2조원 돌파를 목표로 하고 있다"고 말했다.

지난해 캐리어에어컨을 인수한 오텍은 올해 계열사를 포함한 총 매출 목표를 지난해 대비 54% 증가한 5500억원 이상으로 잡았다. 이 중 오텍캐리어가 4200억원으로 그룹 매출의 76%를 차지하고 있다.

오텍캐리어는 지난 2009년 매출액이 2394억원에서 2010년 174억원으로 92.7% 감소했다. 하지만 지난해 오텍이 인수하면서 매출액 2762억원, 영업이익은 55억원으로 흑자전환에 성공했다.

◇**전자전기제품 수출 상승세**=광주지역 전자전기 수출기업들은 꾸준히 실적을 늘려가고 있다.

한국무역협회의 무역통계를 분석한 결과, 올들어 7월까지 광주지역 전자전기제품 수출은 30억6947만달러로 지난해 같은 기간보다 5.8% 증가했다. 전자전기제품은 자동차 등 기계류에 이어 광주지역 수출품목 2위다.

지난 2009년 40억4472만달러 수출에 불과했던 전자전기제품은 2010년 50억707만달러, 2011년 51억5847억달러로 각각 23.8%, 3.0% 증가했다.

에어컨과 칼라TV부품의 수출이 눈에 띄게 증가하고 있다. 올들어 광주지역에서 수출된 에어컨은 5855만달러로 지난해 같은 기간보다 5.5% 증가했다. 지난해 한해동안 수출된 금액은 8542만달러로 전년보다 무려 59.6% 늘어났다. 올해 수출한 칼라TV부품은 3793만달러로 작년대비 2837% 급증했다.

/박정욱기자 jwpark@kwangju.co.kr

광주銀 태풍피해 업체 돕기 송기진 광주은행장이 5일 태풍 피해를 입은 완도지역민을 위로하기 위해 완도 소재 '청해요양원'을 KJB사랑샘터 33호점으로 선정하고 기부금 200만원을 전달했다. 이에 앞서 송행장은 완도 신지면 동고리에 위치한 정일수산과 완일수산 등 태풍피해 양식장을 방문, 어민들을 위로하고 은행 차원의 지원책을 약속했다. 〈광주은행 제공〉

■ 급해서 쓰지만… 현금서비스 금리 알고보니

네명중 세명 연 20% 이상 고금리 적용

7개 카드사 조사…10% 미만 이용자는 8%뿐

삼성카드, 하나SK카드, 신한카드 현금서비스를 이용하는 고객은 네명중 세명꼴로 연 20% 이상의 고금리를 적용받고 있는 것으로 나타났다.

그러나 연 10% 미만의 저리로 현금서비스를 받고 있는 사람의 비율은 모든 카드사에서 8% 이하인 것으로 조사됐다.

5일 재벌, CEO(최고경영자), 기업 경영성적 평가사이트인 CEO스코어(대표 박주근)에 따르면 국내 7개 전업카드사의 현금서비스 수수료율 실태를 조사한 결과 카드사들은 최저 5.9%에서 최고 28.5%로 현금서비스 수수료율을 차등 운용하고 있다.

이중 20% 이상의 고금리를 적용받는 회원이 가장 많은 카드사는 삼성카드였고, 하나SK카드, 신한카드, 롯데카드, KB국민카드, 현대카드, 비씨카드 등의 순이었다. 삼성카드의 20% 이상 고금리 이용회원 비율은 무려 76.9%에 이르렀고, 하나SK카드와 신한카드는 각각 71.8%와 71.5%로 집계됐다.

롯데카드(59.3%), KB국민카드(56.7%), 현대카드(52.1%) 등 3개사는 절반 정도의 회원들에게 20%이상의 금리를 적용했다. 20%이상 고금리 이용자가 가장 적은 곳은 비씨카드로 29.4%였다.

24%이상 최고 구간대의 이자율을 적용받는 회원 수가 많은 카드사는 하나SK카드→삼성카드→신한카드→롯데카드→KB국민카드→현대카드→비씨카드 등의 순이었다. 하나SK카드(53.8%)와 삼성카드(52.1%)는 전체 이용자의 절반 이상에 최고 금리를 부과하했다. /연합뉴스

불황 여파…백화점 올 추석 상품권 소액이 대세

불황 여파에 올 추석 백화점들이 법인 대상 상품권 판매를 '소액'에 집중한다.

5일 유통업계에 따르면 올 추석 백화점들은 주로 법인들이 구매하는 상품권 패키지를 소액 상품에 주력할 계획이다.

경기 침체로 법인들의 상품권 구매가 예년보다 줄 것으로 예상되는 가운데 저가 상품을 앞세워 판매를 촉진하기 위한 백화점의 고육지책이다.

명절이 되면 거래처에 선물을 하기 위해 상품권을 대량 구매하는 법인들은 백화점의 '큰 손'이다. 롯데백화점은 올 추석 상품권 패키지 물량을 준비하면서 고액 상품을 줄이고 소액 상품을 늘렸다. 롯데는 300만원·1000만원·3000만원 짜리 등 3종의 패키지를 판매하고 있다. 예년보다 3000만원 상품 물량을 40% 줄이고 소액인 300만원 상품 물량을 60% 늘렸다. 불황에 소액 상품권 수요가 증가할 것으로 보고 여기에 집중해 전체 판매 금액을 늘리겠다는 계산이 깔렸다. 현대백화점은 올 추석 최고액 상품이었던 3000만원짜리 패키지를 없앴다.

200만원·500만원·1000만원 등 모두 세 가지 상품만 판매한다. 현대는 개별 구매 고객을 대상으로 한 판매 유인책도 내놨다. 패키지가 아니더라도 상품권을 100만원 이상 구매하면 주문 후 2시간 안에 백화점 직원이 전국 어디든 즉각 배달해주는 '2 hour express' 서비스를 도입했다. 신세계백화점도 같은 행보를 보이고 있다. 신세계는 올 추석에 처음으로 소액 제품인 백만원대 '슬림 상품권 패키지'를 내놓는다.

소액 구매를 원하는 법인 고객을 겨냥, 100만·300만·500만원 등 세가지 제품을 새로 내놨다. /연합뉴스

8월 수입차 1만576대 작년보다 16%나 늘어

수입차 판매가 늘면서 지난달 신규등록된 수입차가 1만576대로 작년보다 16%나 늘었다.

한국수입자동차협회(KAIDA)는 지난 8월 수입차 신규등록대수는 1만576대로 7월보다 1.8% 감소했지만 작년 같은 시기에 비해서는 16.0% 늘어났다고 5일 밝혔다.

이에 따라 올해 1~8월 수입차 누적 등록대수는 8만3583대로 작년 같은 기간의 6만9639대보다 20.0% 증가했다.

브랜드별로는 BMW가 2334대로 가장 많았고, 폴크스바겐 1829대, 메르세데스-벤츠 1645대, 아우디 1272대, 토요타 821대, 미니 390대, 포드 387대, 크라이슬러 333대, 혼다 282대, 렉서스 190대, 랜드로버 172대, 볼보 169대, 닛산 156대, 푸조 153대 등의 순이다. /연합뉴스

기아차 5개 차종 추석귀향 시승단 모집

기아차는 추석연휴를 앞두고 K3, 뉴 쏘렌토R, K5 하이브리드 등 총 5개 차종 305대의 귀향 시승단을 모집한다고 5일 밝혔다.

시승차량들은 이달 출시 예정인 준중형 신차 K3 250대, K5 하이브리드 10대, 스포티지R 10대, 뉴 쏘렌토R 10대, 카니발R 20대 등 총 300대의 일반 시승 차량과 장애인용으로 특수 제작된 '카니발 이지무브' 5대다.

만21세 이상 운전면허 소지자라면 누구나 5일부터 23일까지 기아차 홈페이지(www.kia.co.kr) 또는 11번가 홈페이지(www.11st.co.kr)에서 신청할 수 있다. 다만 카니발R에 신청하려면 1종 보통 운전면허를 갖고 있어야 한다.

최종 당첨자는 24일 양사 홈페이지에서 발표된다. 시승 차량은 추석 연휴 기간인 28일부터 다음달 4일까지 6박7일 일정으로 제공된다. 시승 고객 전원에게는 대당 5만원의 유류 충전과 함께 11번가 포인트 상품권 5만원을 지급한다. 휠체어 이용 장애인을 위해 특수 제작된 '카니발 이지무브' 시승 신청은 초록여행 홈페이지(www.greentrip.kr)에서 가능하다.

/박정욱기자 jwpark@kwangju.co.kr

▼ 코스피지수	1,874.03 (-33.10)
▼ 코스닥지수	505.39 (-2.02)
▼ 금리 (국고채 3년)	2.74% (-0.03)
▲ 원·달러 환율	1,136.00원 (+2.90)

※수치는 전일 종가 기준

하이트진로 참이슬 판매 1억병 돌파

하이트진로(사장 이남수)는 참이슬이 리뉴얼 제품 출시 9개월만에 판매량 10억병을 넘어섰다고 5일 밝혔다.

참이슬은 지난 1월 100% 천연원료를 사용한 자연주의를 기조로 리뉴얼 제품을 신규 출시, 50일만에 2억병 판매를 시작으로 월평균 2.3%의 꾸준한 성장을 이어오며 소주시장에 '100% 천연원료' 바람을 일으켰다.

새 참이슬은 쌀, 보리, 고구마, 타피오카 등 천연원료를 발효 증류한 순수 알코올과 식물성 천연 첨가물만을 사용해 깨끗함을 극대화했다. 또한 정체효과가 뛰어난 대나무 활성숯 정

제공법으로 더욱 깨끗한 맛을 내며, 숙취가 적다. '참이슬'은 100% 천연원료로 깨끗함을 완성한 자연주의가 특징이며 '클래식'은 소주 본연의 맛을 계승한 소주다운 소주를 표방하고 있다.

한편 지난 1998년 출시된 참이슬은 2006년 누적 판매량 100억병을 넘어섰고, 올해 안에 판매량 200억병을 돌파 할 전망이다.

/최재호기자 lion@kwangju.co.kr

밀레「한국명산 16좌 원정대」모집

엄홍길 대장과 함께 한국명산 16좌를 오르십시오. 도전하는 자만이 산의 진실을 만날 수 있습니다.

▶참가신청 : 광주/전라지역 밀레 백화점 및 대리점 또는 아래 참가 신청가능 매장에서 접수 (자세한 사항은 매장 혹은 www.millet.co.kr참조)
▶참가특전 : 참여하신 모든 분께 밀레 기념품 증정
▶주최 : MILLET / 주관 : Mtour / 후원 : 광주일보사

다섯번째 산행 9월 25일(화) / 덕유산 [무주리조트곤도라탑승장 - 설천봉 - 향적봉 - 중봉 - 오수자굴 - 백련사 - 삼공리매표소] *일정 및 등산코스는 기상여건에 따라 변동될 수 있습니다
▲▲ 여섯번째 산행은 내장산입니다

참가 신청가능 매장

백화점 롯데광주점 062-221-1686 현대광주점 062-510-7738 아울렛 롯데아울렛광주수완점 062-616-2221 악산팔봉아울렛점 063-838-9293 밀레광주아울렛점 062-385-5555 NC순천 061-726-5417 직영점 광주직영점 062-266-8848 대리점 밀레광주용봉점 062-529-6200 밀레광주첨단점 062-973-7775 밀레광주진월점 062-674-5888 밀레광주무등산점 062-225-2121 밀레광양점 061-793-2744 밀레광양칠성점 061-761-7524 밀레목포점 061-282-8523 밀레순천점 061-745-3068 밀레여수점 061-666-1921 밀레여천점 061-691-6565 밀레순천중앙점 061-752-3380 밀레군산수송점 063-445-4747 밀레김제점 063-544-7651 밀레남원점 063-626-7889 밀레전주송천점 063-276-3031 밀레전주중앙점 063-225-0789 밀레전주중화산점 063-229-7676 밀레전주효자점 063-272-3668

WWW.MILLET.CO.KR MILLET MOUNTAIN BY EXPERIENCE
•고객문의 02)306-7033 •대리점개설문의 02)3153-3203