

## 광산업체 관련 금융기관 초청 Seminar 스케치



박진성 / 프라임포텍(주) 기획이사

지난 1월9일 한국광산업진흥회(KAPID)가 주관하고 광주광역시가 후원하는 광주지역 광(光)산업체 주거래 금융기관 임직원 초청 Seminar가 개최되었다.

그때 나는 Customer들과의 Meeting 그리고 FY2002의 결산 및 외부감사 준비로 바쁜일정에 있었으므로, 저희 회사와 관련된 분들에게 인사만 드리고 돌아올 생각을 갖고 행사장으로 향했다. 이번 행사에 대한 나의 솔직한 심정은 ①관련금융 및 평가기관에서 광산업에 대한 이해의 폭을 넓히고 동시에 모든 산업에 일률적으로 적용하는 광산업체의 가치평가 기준을 새롭게 정립했으면 하는 바램이며, ②그렇게 하기 위해서는, 광산업을 광주에 태동시키고 지역경제 기반산업으로 키워나가기 위한 큰 그림을 그리고 있는 광주시가 가까운 장래 또는 현재의 관련정책 그리고 광산업에 대한 Vision을 제시하고 관계기관 및 관련자들과의 신뢰구축의 계기가 될 수 있었으면 하는 것이었다.

그러면서도 마음 한구석에는 실질적으로 광 관련 업체가 이 어려운 시점을 극복하는데 무슨 도움이 되겠는가? 이것은 단순히 의례적인 행사가 아니겠는가 하는 생각도 있었

다. 이윽고 행사는 시작되고 광산업 육성 및 집적화 라는 제목의 흥진태 광주광역시 경제통상국장이 주제발표를 하였다.

먼저 광산업과 관련한 지방정부의 역할과 한계 그리고, 광산업의 전체적인 윤곽, 광주지역에 집중화된 광통신 부품산업 및 광원에 대한 개괄, 현재 광 관련한 세계시장의 침체이유, 또한 광주시가 기획 Project로 진행중인 광주시의 FTTH 시범 지역 조성 계획 등 전반적인 현황에서 보다 구체적인 설명으로 이어지면서 그곳에 참석한 모든 분들이 흥국장의 말 한마디 한마디에 관심을 집중하고 있었다. 나 역시 어느 순간엔가 가슴 한구석에서 시원함이 느껴지면서 뭔가 큰 것을 얻은 기분을 맛보았다.



마침내 흥국장께서 “저는 광주 광산업에서 빛을 보았습니다.”라는 짙막한 마무리가 되었을 때는 여기에 참석한 금융관계자 분들이 저 말의 깊은 뜻을 파악하고 인내심과 신뢰를 가졌으면 하는 큰 바람을 가졌다.

자유시장경제체제에서 이익을 추구하는 기업이라는 경제주체의 성장 및 성공여부는 당해기업을 이끌어가는 경영자의 순간순간의 의사결정에 의해 판가름 된다고 해도 과언이 아니라 생각한다.

물론 연구개발, 생산, 판매의 기업 본연의 활동이 기본적으로 이루어진다는 것을 가정했을 때는 경영자의 상황대처 및 향후 시장을 바라보는 통찰력이 더 더욱 절대적인 요인이라 할 수 있다.

자! 그렇다면 지역특화 산업으로 광주지역에 광산업을 유치한 후 3년이 지난, 지금 현재의 광주지역 광 관련 업체의 현실을 살펴보자 ①현재까지 연구개발 단계에 머물면서 중앙, 지방정부의 연구개발 자금으로 지탱하고 있는 기업 ②연구개발은 완료됐지만 많은 자금이 소요되는 양산라인 구축을 자체적으로 해결할 수 없는 기업 ③상품을 만들어 시장에서 판매활동을 직접하고 있지만 3년째 지속되는 불경기로 영업활동에 의한 Cash-In이 원활치 못한 기업 등.

이와 같은 현실은 선후의 문제는 있지만 기본적으로 시장여건(수요측 요인) 이 가장 큰 원인이라 할 수 있으며 이러한 원인은 당해기업 및 경영자가 모든 책임을 지기에는 너무도 가혹한 상황이라 할 수 있습니다. 만약 광(光)산업이 아니고 기 시장에서 평가 받고 있는 다른 산업이라면 얘기는 분명 달라져야 할 것이다.

사실인즉 광산업을 둘러싼 작금의 경기상황이 언제쯤 좋아질지? 정말 미국경기가 살아나면 동 시에 Fiber Optics Industry중에서도 광(光)통신부품 및 우리기업이 생산하고 있는 또한 연구개발하고 있는 제품의 수요가 일어날 것인지? 정말 알 수가 없다.

우리를 둘러싸고 있는 안개층이 너무 두터워 앞을 전혀 볼 수 없다. 이것은 부끄럽지만 개별기업 자체의 마케팅 능력이 없다는 것을 간접적으로 시인하는 것이다. 가끔 한국광산업진흥회에서 개별 제품 및 전체산업 전망 및 현황에 대해 책자 발간 또는 발표회를 갖곤 한다. 그런데 그러한 것들이 끝나고 난 후 그럼 우리회사가 어떻게 해야할까? 어떤 Action 으로 들어가야 할까?라는 스스로의 질문에 구체적인 Activity를 Taking할 수가 없다. 한국광산업진흥회의 부회장 겸 우리로 광통신의 사장인 김국웅님께서 질의응답시간을 활용, 업체들이 우선먼저 해야 될 것 그리고 지방정부와 관련 금융기관의 적극적인 지원을 요청 하였다.

### 1. 관련업체

지금의 어려운 시장상황을 극복하기 위해 먼저 기업내부적으로 자원의 효율적 배분을 철저히 실시해야하며, 경영자는 도덕적으로 신뢰 받을 수 있는 행동과 조직의 전체적인 화합을 위해 최선을 다해야 한다. 동시에 관련업체들간의 단합을 통한 세계 시장 개척과 관련기관과의 대화를 강조 하였다.

### 2. 관련금융기관

개별기업들의 부채현황과 작금의 시장상황을 감안하여 광산업 업체에 대한 과감한 지원이 요구되



는 시점이며, 그러기 위해서는 기존의 가치평가의 틀을 과감히 탈피하여 광산업 실정에 맞는 기준을 마련해야만 한다.

좀더 구체적으로는 기존 부채의 출자 전환, 단기 운영자금의 장기전환, 그리고 위에서 언급한 변화된 평가기준에 따른 신용대출의 확대 등을 신중히 검토해 줄 것을 정중히 요청 하였다.

### 3. 지방 정부

지방정부의 적극적인 정책집행에 제한사항들이 많이 있지만 즉, 크게는 WTO와 같은 국제적인 Rule에서부터 작게는 행정의 공공성 및 공평성 등. 그러나 이미 씨앗은 뿌려져 싹이 돋아나기 시작하고 있다.

이 싹들이 자생력을 갖고 외부의 자극에 큰 영향을 받지않고 대부분이(최소 10개 중 7개) 잘 성장할 수 있도록 적극적인 역할을 해 주었던 한다.

위에서 언급된 김회장님의 요청속에 광(光)산업이 향후 광주시의 경제기반 산업으로 굳건히 자리매김

할 수 있는 지방정부 및 유관기관, 금융기관, 그리고 관련업체들의 행동방향을 제시하신 걸로 보여진다. 끝으로 이 지역 관련기업들의 수출확대를 위해 여러가지 지원을 해주시는 수출보험공사에 감사드리며, 광산업의 이해를 통해 광업체들의 어려움을 조금이나마 덜어주시려는 관련 금융기관 임직원 여러분께 진심으로 감사를 표합니다.

바라건데, 이러한 Seminar가 관련주체들의 의지 표현만으로 그치지 말고, 광주시가 주축이 되어 계속적인 실무적 노력과 가시적인 조치가 취해질 수 있기를 바랍니다.

