

# “올해 1.5兆 이상증자 발판, 내년 매출 7兆 회복 자신”

## 남준우 삼성중공업 사장

발주여건 개선 전망, 시장전망 밝아  
서아프리카 현지 제작장 경쟁 유리



남준우 삼성중공업 사장이 16일 오전 서울 중구 대한상공회의소 중회의실에서 열린 신년 간담회에서 인사말을 하고 있다. /삼성중공업

남준우 삼성중공업 사장이 올해 수주 목표 달성과 2019년 흑자 전환에 대한 의지를 강하게 피력했다.

남준우 사장은 16일 서울 중구 대한상공회의소에서 기자 간담회를 갖고 “2019년에는 매출이 7조원 수준으로 회복되고 흑자 전환을 이룰 것”이라며 “1조 5000억원의 유상증자도 성공할 것으로 본다”고 자신했다.

삼성중공업은 2015~2016년 선박 발주량 급감에 따른 수주절벽의 여파로 2018년 연 매출이 5조1000억원 규모로 감소하

고, 영업이익도 약 2400억원의 적자를 기록할 것이라고 공시한 바 있다.

남 사장은 “2016년은 지금보다 상황이 어려웠지만 문제없이 진행됐다. 요즘은 유가 상승에 힘입어 발주 여건이 크게 개선될 전망이다”고 시장 전망도 밝다며 “국제유가가 배럴당 70달러에 근접하고 오일 메이저 기업의 손익분기점도 50달러로 안정화되고 있다. 해외 관계자들도 2020년부터 적용되는 환경규제로 신규 선박 발주를 늘릴 것으로 보여 전체 조선 업황 개선에 공감하고 있다”고 말했다.

그는 회사의 최대주인 삼성전자의 유상증자 참여 여부에 대해서는 “삼성전자가 대주주이지만 그 회사의 계획에 따라 결정되기 때문에 참여를 요구할 상황은 아니다”고 선을 그었다.

이어 “삼성중공업은 유가 하락기인 2015년 이후에도 대형 해양플랜트를 지

속적으로 수주해 온 유일한 조선소”라며 “해양플랜트 발주가 예정돼 북해, 서아프리카, 호주 등지에서 두각을 나타내고 있다”고 말했다.

실제 삼성중공업은 북해 지역에서만 2000년 이후 발주된 23개 프로젝트 중 10개를 수주했다. 국내 3사 중 유일하게 서아프리카 지역에 현지 제작장을 보유하고 있어 수주 경쟁에서 유리한 위치에 있다.

삼성중공업은 프로젝트 수주 외에 회사 내부에서도 허리띠를 졸라매고 있다고 밝혔다. 현재 임원·간부들만 참여하고 있는 임금 반납도 사원 전체로 확대할 방침이다. 작년 연말에는 구조조정을 통해 임원 30% 축소 및 조직도 87개에서 67개로 축소한 바 있다.

남 사장은 “협의회와 논의를 거쳐 전 사원들의 임금의 10% 반납을 예상하며

희망되지는 수주 물량이 증가하고 있어 현재는 계획이 없는 상황”이라며 “임금 상승의 경우는 회사 상황이 좋아지는 2018년까지는 미루기로 합의했다. 올해는 3년 치를 한 번에 협상할 것이다”고 밝혔다.

삼성중공업은 정부 차원의 대책도 함께 요구했다. 남 사장은 “조선 쪽 펀더멘탈(기초여건)은 바뀐 게 없는데 채권단 자금 회수가 심해 속도 조절이 필요한 상황”이라며 “또 RG(환급보증) 발급이 제 때 이뤄지지 않아서 계약이 취소되거나 미뤄진다”고 어려움을 밝혔다.

그는 “외부 여건이 개선된다고 해서 안주하지 않고 올해도 휴직, 임금 반납 등 시황에 기반을 둔 노력을 지속하겠다”며 위기 극복 의지를 보였다.

/임현재 기자 ihj@metroseoul.co.kr

## “KT 농업용 실생활 드론, 임자만났네!”

### KT, 임자도에 드론교육장 오픈

KT는 16일 오후 전라남도 신안군 임자도에서 ‘KT 기가 아일랜드 드론 교육장’을 열고 임자도민을 비롯한 신안군민을 위한 드론 교육을 진행했다고 밝혔다.

임자도 마을기업인 ‘임자만났네’ 체험센터에서 열린 오픈식에는 KT 지속가능경영담당 이선주 상무, 신안군의회 주윤덕 의원, 신안군 복지재단 정인호 이사, 나태주 임자만났네, 문희숙 임자초등학교장, 남정수 임자노인회장, 정창일 임자만났네 위원장 등 관계자와 임자도 주민들이 참석했다.

KT와 사회복지공동모금회는 임자도 주민들의 요청으로 지난해 7월부터 실생활에 필요한 드론 교육을 위한 교육장을 준비해 왔다. 임자만났네 체험센터 3층 옥상에 마련된 드론 교육장은 이론 학습장, 실기 체

험장, 시뮬레이션장 등의 시설을 갖췄다.

임자도는 주민의 약 80%가 농업에 종사하고 있지만 인구 고령화와 부족한 일손 부족 때문에 농약 살포에 어려움을 겪어왔다. 주민들은 최근 무인 헬기로 방제하고 있지만 비싼 운용 비용과 헬기 프로펠러가 발생시키는 소음(와류) 때문에 일부 농작물 손상이 발생하는 등 고민이 많았다. 이와 비교할 때 농업용 드론의 가격은 무인헬기의 10~25% 수준이고, 연간 운용비가 무인헬기의 10% 정도에 불과해 주민들의 관심이 높다고 회사 측은 설명했다.

KT 드론 교육장에서는 이론, 조종 실습은 물론 향후 드론 자격 검정 및 농업용 드론 임대까지 지원할 계획이다. KT 드론 교육장은 농업용뿐만 아니라 일반인, 학생 대상의 일반 드론 교육도 진행할 예정이다. /김나인 기자

## 가상화폐 하드웨어 지갑 양산

### 현대페이 ‘KASSE HK-1000’



현대페이가 개발한 가상화폐 하드웨어 지갑 ‘KASSE HK-1000’.

현대페이가 국내 최초로 가상화폐 하드웨어 지갑(콜드 스토리지) ‘KASSE HK-1000’을 양산해 좋은 반응을 얻고 있다.

16일 현대페이에 따르면 이 회사는 가상화폐 하드웨어 지갑을 지난해 12월 선보였다. 비트코인, 이더리움 등의 가상화폐는 온라인에 보관하는 것뿐 아니라 하드디스크(HDD), USB 등 오프라인 저장장치에도 보관이 가능하다. 오프라인에서 보관할 경우 해킹 피해로부터 안전하지만 휴대성과 보안성에서 아쉬움을 느낄 수 있다.

현대페이의 가상화폐 하드웨어 지갑은 국내 KC인증(국가통합인증)을 받아 최고 수준의 보안성은 물론 편리한 기능으로 높은 소비자 만족을 이끌어냈다. 지난 12월 생산한 1차 양산품 판매가 호조를 보이며 2차 추가 생산에 박차를 가하는 상황이다.

현대페이 관계자는 “최근 가상화폐의 해킹, 분실 등 피해가 급증하고 있어 보다 안전한 장치를 찾는 소비자들이 늘어나고 있다”며 “한국블록체인협회가 제시하고 있는 자율규제안은 가상화폐 70% 이상을 의무적으로 콜드 스토리지에 보관하도록 한다. 현대페이의 KASSE HK-1000 가치는 더욱 높아질 것”이라고 말했다.

다. 이어 “KASSE HK-1000의 추가 생산 및 차기 제품 개발에 더욱 힘쓰겠다”고 덧붙였다.

KASSE HK-1000은 최고 수준의 보안 칩(CC EAL5)을 적용한 블록체인의 하드웨어 지갑으로 현재 국내에서 거래되는 비트코인, 이더리움, 이더리움 클래식 등 8종의 암호화폐를 보관할 수 있다. 휴대성이 뛰어나고 분실했을 경우 동일한 장치를 통해 손쉽게 복원이 가능하도록 만들었다. 자체 애플리케이션을 통해 보관 중인 가상화폐 시세도 알려준다.

김병철 현대페이 대표는 “1월 중으로 리플, 퀀텀, 비트코인 골드 등을 추가하여 총 11종을 암호화폐를 지원하고 지속적인 업데이트를 통해 소비자들을 만족시키는데 최선을 다하겠다”고 말했다.

/오세성 기자 sesung@

## 혜택 강화·통신비 할인... 이통3사 고객 유혹

### SKT, 척척할인 가입 100만명 돌파 KT, 온·오프라인 면세점 쇼핑 마련 LGU+, 음식·쇼핑 새해맞이 이벤트

가계통신비 절감을 위한 보편요금제 논의가 한창인 가운데 이통통신 3사가 자신들만의 통신비 할인 제후처를 확대하고 멤버십 혜택을 강화하는 등 가입자들의 통신 요금 부담 낮추기에 나섰다. 정부의 가계통신비 절감 정책을 의식한 선제적 조치가 아니냐는 해석도 나온다.

SK텔레콤은 16일 제휴처 이용 금액에 따라 매월 통신비를 자동으로 할인해주는 ‘척척할인’ 가입자가 출시 5개월만에 100만명을 돌파한 것을 기념해 신규 제휴처로 이마트를 추가했다고 밝혔다. 척척할인은 SK텔레콤이 지난해 8월 말 11번가, SK에너지 등과 제휴해 선보인 통신비 할인 서비스다. 별도 이용료가 없으며 결합할인, 신용카드 할인 등의 혜택과 중복해 받을 수 있는 점이 특징이다.

SK텔레콤이 척척할인 가입 고객을 분석한 결과, 30~40대 비율이 45%로 절반에 달해 가장 높은 것으로 집계됐다. 가계통신비 부담 주체인 경우가 많은 30~40대가 통신비 할인에 큰 관심을 보이고 있다는 분석이다. 척척할인 출시 이후 3개월만에 총 8만3751원의 통신비를 할인 받은 고객이 등장하는 등 ‘척척할인’이 통신비 부담 완화에 상당한 기여를 하고 있는 것이 회사 측의 설명이다.

SK텔레콤은 이번에 이마트가 척척할인 신규 제휴처로 추가되면서 최대 할인 혜택(24개월 기준)이 기존 20만원에서 35만4800원으로 약 1.8배 늘어났다고 밝혔다. 한 달 평균으로는 최대 1만4873원의 통신비가 할인되는 셈이다. KT는 이날 해외여행 고객을 위해



모델들이 SK텔레콤 ‘척척할인’ 신규 제휴처 추가 소식을 알리고 있다. /SK텔레콤

멤버십 혜택을 강화했다고 밝혔다. 우선 KT 멤버십으로 인천, 김포, 김해 공항 내 스카이하브 라운지를 본인 포함 최대 3인까지 30% 할인된 금액에 이용할 수 있다. 또 해외여행 플랫폼인 ‘클룩(KLOOK)’과 제휴해 최대 10% 할인 혜택을 제공한다.

온·오프라인 신세계면세점에서 추가 쇼핑 혜택도 마련됐다. KT 멤버십 고객이라면 누구나 면세점 매장에서 200달러 구매 시 선불카드 1만원, 온라인 사이트에서 최대 9만원의 적립금을 받을 수 있다. 아울러 KT는 하나투어와의 제휴를 강화해 멤버십 포인트로 해외 패키지 여행상품의 경우 5%(최대 5만원), 해외 호텔 예약은 10%(최대 10만원)를 할인 받을 수 있다. 또 하와이, 세부 등 해외 주요 관광지 6곳에 위치한 T라운지(하나투어 운영)에 방문하면 트래블백, 무료 음료, 현지 여행상품 할인 등 혜택이 제공된다.

LG유플러스는 U+멤버십 고객 대상으로 외출, 쇼핑, 음식 등 인기 분야 혜택을 모은 ‘새해 맞이’ 이벤트를 이달 말까지 진행한다

U+멤버십 고객은 서울랜드 입장 시 60%를 할인 받을 수 있다. 동반 2인도 40% 할인 혜택을 제공 받는다. 수목원 ‘제이드 가든’에서는 3500원 할인 받아 최대 2인까지 각 5000원에 입장할 수 있

다. ‘U+비디오포털’ 5000원 쿠폰도 24일까지 선착순 10만명에게 제공한다.

해외 여행객들을 위해 면세점 혜택도 제공된다. 신라아아파크면세점 이벤트 페이지에서 고객이 보유한 U+멤버십 포인트의 최대 20배 일반적립금으로 이용할 수 있다. 갤러리아면세점에서는 1인 1회 온라인 적립금 3만원을 다운로드 할 수 있고, 당일 63빌딩 내 ‘갤러리아 면세점 63’ 방문해 10달러 이상 구매 시 ‘63아트 전망대’ 무료 입장을 할 수 있다. 이외에도 ‘미스터피자’ 신 메뉴인 ‘씨푸드빠에’ 1만원 쿠폰과 25일 하루 동안 미스터피자 40% 할인 혜택 등이 제공된다.

이처럼 이통통신사들이 멤버십 혜택 강화 등 여러가지 형태로 서비스 경쟁력을 강화하는 이유는 보편요금제 도입을 의식한 조치라는 해석이 나온다.

보편요금제는 데이터 1GB·음성 200분을 2만원대에 제공하는 요금제다. 현재 이통통신사가 3만원대에 제공하고 있는 요금제를 1만원 가량 낮추는 셈이다.

보편요금제가 도입되면, 이통통신사의 매출에 직격탄이 될 가능성이 높다. 때문에 이통통신사가 보편요금제 도입의 필요성을 낮추기 위해 서비스 혜택 강화, 저렴한 요금제 출시 등 선제적 조치를 취하려는 모양새를 보인다라는 지적이 나온다. /김나인 기자 silkni@



KT 모델이 멤버십 글로벌 혜택을 소개하고 있다.



KT LG유플러스의 멤버십 ‘새해 맞이’ 이벤트를 소개하고 있다. /LG유플러스