

수주절벽 벗어난 조선3사… 신규 채용 나섰다

일감 증가로 현장 인력확보 시급
현대重, 4년 만에 생산직 신규채용
인력 재배치로 생산효율성 극대화

지난 2008년 글로벌 금융위기 이후 수주절벽에 직면한 국내 조선업이 해빙기를 맞고 있다.

국내 조선 '빅3'는 지난 2017년부터 수주회복세를 이어가고 있다. 수주 2년 후부터 실적이 반영되는 조선업 특성을 고려하면 올해 연말부터는 현장 일감은 물론 실적 개선도 빠르게 진행될 것으로 전망된다.

2일 조선업계에 따르면 국내 조선사 가을상반기 액화천연가스(LNG) 선박 전체 수주 물량 27척 가운데 21척을 수주하며 물량 확보에 고삐를 죄고 있다. 특히 17만m³급 이상 대형 LNG선의 경우 24척 중 21척을 한국 조선 3사가 가져갔다. 삼성중공업 10척, 대우조선해양 6척, 현대중공업그룹 5척이다.



현대중공업 울산조선소.

국내 조선 3사는 지난해에도 세계에서 발주된 76척 LNG선 중 66척을 수주했다. 17만m³급 이상 대형 선박을 주로 건조했는데 전체 584만CGT(선박 건조 난이도를 고려해 환산한 수) 중 96%에 달하는 563만CGT를 한국 조선사가 수주했다.

이에 따라 국내 조선업체들도 신규 채용과 인력 재배치를 진행하며 생산성 확대에 집중하고 있다.

현대중공업에 매각 절차를 진행 중인 대우조선해양이 조선업 침체에 따른 경영악화로 중단했던 생산직 신규 채용을 4년 만에 재개한다. 이번 현장직 인

력 추진은 지난 2015년 채용 이후 처음 이자, 국내 조선 빅3사(현대중공업·대우조선해양·삼성중공업) 중에서는 올 들어 최초다.

대우조선해양은 지난 2015년 76명의 현장직 채용을 마지막으로 신규 채용은 없었다. 그러나 수주 실적 개선과 일감 증가에 따라 인력 확보에 나선다. 대우조선의 이번 현장 인력 확보는 주 52시간 근무제 시행 및 일감 증가로 기존 인력으로는 한계가 있다고 판단한 데 따른 조치다. 실제로 대우조선은 올해 현재까지 LNG운반선 6척, 초대형원유운반선(VLCC) 7척, 잠수함 3척 등 총 16척인 약 27억 8000만달러 상당의 선박을 수주했다.

현대중공업은 인력 재배치를 통한 효율성 극대화에 나선다.

현대중공업은 지난해까지 구조조정을 실시하며 인력을 줄였으며, 2017년과 2018년에는 일감 부족으로 유류인력이 급증했다. 그러나 최근 일감이 늘어나면서 유류인력이 빠르게 감소하고 있

다. 여기에 현대중공업은 실적부진에 빠진 일렉트리 직원 전적을 통한 인력 확보도 진행했다. 7월 1일 기준 2500여 명 중 100여 명의 직원이 현대일렉트리에서 현대중공업으로 자리를 옮겼다.

삼성중공업은 조선업 불황에 따른 경영 악화로 3년간 신규채용을 중단해왔지만 지난해 대출 신입 채용을 진행한 바 있다. 당시 대형 조선 3사 가운데 유일하게 하반기 채용을 진행했다.

또 현대삼호중공업과 현대미포조선 등이 위치한 울산과 영암의 협력업체들도 인력확보에 집중하고 있는 것으로 나타났다.

조선업계 관계자는 "조선 수주 늘어나면 현장 상황에 따라 인력 확보가 필요할 것"이라며 "만약 회사마다 입장이 다르기 때문에 인력 확보 방식은 다를 것"이라고 말했다. 이어 "최근 조선업계가 효율화를 추진해온 만큼 최소의 인원으로 생산성을 높이려는 노력도 함께 할 것"이라고 덧붙였다.

/양성운 기자 ysw@metroseoul.co.kr

수은, 인니 석유가스公社과 15억 달러 FA

한국수출입은행이 국내 기업의 해외 수주 지원을 위해 '한-인도네시아 정유·석유화학산업 상생협력포럼'을 개최하고 인니 국영석유가스공사인 페르타미나(Pertamina)와 15억달러 규모의 기본여신약정(FA)을 체결했다고 2일 밝혔다.

페르타미나는 인니 정부가 100% 지분을 보유한 국영석유가스공사로, 인니 내 원유·천연가스에 대한 개발권을 보유하며 유·가스전 탐사 및 생산, 정유·석유화학 등 다양한 부문의 사업을 운영하고 있다.

서울 신라호텔에서 열린 '한-인도네시아 정유·석유화학산업 상생협력포럼'에는 한국 정부 및 수은, 해건협, 페르타미나, 정유·석유화학 플랜트 관련 기업 등 한·인니 양국에서 250여 명이 참석했다.

이그나시우스 탈루렘방(Ignatius T allurembang) 페르타미나 폴로제트 이사는 현재 하루 100만배럴 생산에

서 오는 2026년까지 200만배럴 생산을 목표로 페르타미나는 300억불에 달하는 정유설비 신설을 위한 대규모 발주를 계획하고 있다고 밝혔다.

이날 수은은 우리 기업의 해외사업 수주 지원을 위해 페르타미나와 15억 달러 규모의 기본여신약정을 체결했다.

이번 약정은 수은이 인니 국영기업과 체결한 최초의 약정이자, 페르타미나가 다른 나라 수출금융기관(ECA-Export Credit Agency)과 체결한 최초의 약정이다. 이번 약정 체결로 국내중소 중견기업이 페르타미나 사업을 수주할 때 수은의 신속한 금융지원이 가능해질 전망이다.

윤성수 행장은 "이번 약정체결로 동남아 최대시장인 인니의 정유·석유화학설비 등 대규모 사업에 동반진출이 확대되기를 기대한다"며 "페르타미나와 우리기업들간 협력관계가 실질적인 수주로 이어질 수 있도록 지속적으로 협력하겠다"고 말했다. /나유리 기자 yul115@



인도 방갈로르에 위치한 삼성전자 모바일 체험 스토어 '삼성 오프라우드'는 3일 아마존 인디아를 통해 W10과 W30, W30 프로 등 3종에 대한 판매를 시작한다.



/LG전자 인도법인 홈페이지

넥슨, 앰바크 스튜디오 지분 투자 확대

32.8% 추가 지분 취득… 총 66.1%

넥슨은 지난 1일 앰바크 스튜디오에 대한 지분 투자를 확대한다고 밝혔다. 넥슨은 2018년 11월 앰바크에 대한 전략적 투자 단행에 이어 이번 투자로 32.8%의 추가 지분을 취득, 전체 66.1%의 지분을 보유하게 된다.

이로 인해 앰바크는 넥슨의 자회사로 편입된다. 지난 3월 넥슨 신임 사내 이사로 선임된 앰바크의 창업자 패트릭 쇠더룬드는 사내이사 역할을 지속 한다.

스웨덴 스톡홀름에 기반을 둔 게임 개발사 앰바크는 신기술을 바탕으로 한

쌍방향 게임 콘텐츠와 가상의 온라인 세계 구축 등 새로운 유형의 온라인 게임을 개발하기 위해 설립됐다.

이번 투자를 통해 넥슨은 글로벌 IP를 탄생시킨 앰바크의 개발역량에 넥슨의 라이브게임 운영 노하우를 접목시킨 혁신적인 차세대 온라인 게임을 선보이기 위한 협업을 긴밀히 해나갈 예정이다.

넥슨(일본법인) 오웬 마호니 대표이는 "넥슨과 앰바크는 각각의 전문성 공유를 통해 온라인 게임 서비스 역량 극대화 및 서구권 시장 공략에 박차를 가할 것"이라고 말했다.

/김나인 기자 silknni@

印 시장 점유율 1위 샤오미 추격
삼성, 하반기 M40·갤 A80 출격
LG, 가성비 'W시리즈'로 정조준

삼성전자와 LG전자가 인도 스마트폰 시장 공략에 한창이다. 인도 스마트폰 시장 규모가 꾸준히 커지고 있고 성장 가능성이 높은 지역으로 평가되면서다. 인도의 젊은 층 인구가 꾸준히 증가하면서 중국을 제치고 세계 최대 스마트폰 시장이 될 것이라는 전망도 있다.

2일 업계에 따르면 삼성전자는 일찌감치 인도 시장의 중요성을 파악해 적극 공략하고 있다. 지난해 7월 삼성전자는 490억루피(약 8000억원)를 새롭게 투자해 문재인 대통령, 나렌드라 모디 인도 총리 등이 참석한 가운데 준공식을 가졌다. 이는 지난 1995년 세웠던 현지 공장을 확장한 것으로 단일 공장으로는 세계 최대 규모다.

노이다 신공장 가동으로 삼성의 인도 스마트폰 생산량은 월 500만대에서 1000만대 수준으로 늘어났다. 연 1억 2000대의 스마트폰이 이곳에서 생산된다.

다면 인도 시장에서 꾸준히 1위를 지키고 있는 중국의 샤오미를 넘어서는 것은 앞으로 해결해야 할 과제다. 스트레이지 지애널리티스(SA)에 따르면 1분기 인도 스마트폰 판매량 1위는 샤오미(910만

대), 2위는 삼성전자(750만 대)다.

특히 샤오미는 인도에서 꾸준히 성장 중인 온라인 채널 판매에 강하다. 카운터 포인트리서치에 따르면 지난 1분기 인도의 온라인 스마트폰 시장은 인도 전체 스마트폰 시장의 43%를 차지했는데, 이는 역대 최고 수치로 전년 대비 17% 성장했다. 새로운 모델 출시와 프로모션을 통한 가격 인하 등이 영향을 미친 결과다. 오프라인 시장은 4% 감소했다.

1분기 온라인 시장에서는 샤오미가 43%의 점유율로 1위를 차지했고, 삼성이 점유율 15% 2위다. 리얼미, 에이수스, 화웨이가 뒤를 이었다. 15%라는 수치로 보면 미미해 보이지만 전년 동기 대비 31% 성장한 수치로 가능성을 보여줬다. 온라인 판매 전용 스마트폰인 갤럭시 M10과 M20 시리즈가 좋은 반응을 얻은 결과다.

프리미엄 스마트폰 시장에서는 삼성전자가 1위다. 지난 3개 분기 동안 원플러스에 내줬던 1위 자리를 4분기 만에 되찾았다. 현재 인도 프리미엄 시장은 삼성, 원플러스, 애플이 시장의 90%를 차지하고 있다. 화웨이도 메이트와 P 시리즈로 인도 시장에서 좋은 반응을 얻으며 점유율을 늘리고 있다.

삼성전자는 하반기 M40와 갤럭시 A80을 출시하며 점유율 올리기에 적극 나설 것으로 보인다.

인도 시장에선 입지가 다소 약한 LG 전자도 W 시리즈를 통해 인도 시장 공략에 나선다. LG전자는 3일 아마존 인디아를 통해 W10과 W30, W30 프로 등 3종에 대한 판매를 시작한다.

/LG전자 인도법인 홈페이지

인도 시장에선 입지가 다소 약한 LG

전자도 W 시리즈를 통해 인도 시장 공략에 나선다. LG전자는 3일 아마존 인디아를 통해 W10과 W30, W30 프로 등 3종에 대한 판매를 시작한다. 눈에 띠는 부분은 10만원 대의 저렴한 가격이다.

가장 저렴한 W10은 8999루피(약 15만원)임에도 6.19인치 디스플레이와 3GB 램, 32GB 저장용량과 후면 듀얼(1300만·500만 화소)과 전면 싱글(800만) 카메라 등 우수한 스펙을 장착했다. 배터리도 4000mAh의 대용량 배터리를 탑재했다.

인도의 온라인 스마트폰 시장에서 1만 5000루피~2만루피(약 25만~33만원) 사이의 가격대가 가장 빠른 성장세를 보이는 점을 감안할 때 저렴한 가격이 인도 소비자에게 통할지 주목된다. LG전자는 W 시리즈로 올해 인도 시장에서 100만대의 판매 성적을 달성한다는 목표다.

업계 관계자는 "인도 스마트폰 시장이 새롭게 떠오르는 시장이 되면서 스마트폰 제조업체는 중저가 폰을 인도에서 먼저 공개하고, 인도 특화 모델을 출시하는 등 인도 소비자를 잡기 위해 노력하고 있다"며 "중저가 스마트폰뿐 아니라 5G 스마트폰을 공략할 방법도 고민 중"이라고 말했다.

/구서윤 기자 yuni2514@