

수출 부진
생산량 감소
노조 이슈

나오는건 한숨 뿐… 시름 깊어지는 완성차 3社

중견 완성차 3사 상황 분석

국내 자동차 산업이 생산량 감소 등으로 심각한 위기 상황에 빠졌다. 판매 및 수출부진에 따른 생산물량 감소와 노조 이슈, 여기에 신종 코로나바이러스 감염증(코로나19)라는 악재까지 겹쳐 생산 차질까지 우려되는 상황이다.

특히 한국지엠과 르노삼성자동차, 쌍용자동차 등 중견 완성차 3사의 한숨은 유독 깊어지고 있다. 예상보다 불황의 터널이 길어지면서 중견 3사가 처한 상황을 분석해봤다.

한국지엠 경영정상화 속도 고임금 저효율 구조는 문제로

트레일블레이저 출시로 시장의 관심을 모으는데 성공했던 한국지엠은 중견 3사 중 그나마 유일하게 경영정상화 계획이 명확한 기업이다.

카허 카젬 한국지엠 사장은 지난 1월 트레일블레이저 출시 행사에서 “지난해 마무리하지 못한 임단협 재개와 경영정상화 두 마리 토키를 잡겠다”고 밝혔고, 김성갑 한국지엠 노조위원장은 “지난 2년간 어려움이 있었지만, 경영정상화는 노사 공동의 목표인 만큼 필요한 부분은 협력할 것”이라고 말해 노사간 위기



한국지엠(GM) 부평공장



르노삼성자동차 부산공장



쌍용차 창원공장 입구 전경

돌파를 위해 협력하겠다는 의지를 보여줬다.

지난 17일 창원공장에서 노사주요관계자가 참석한 가운데 완성차 누적 생산 500만대 기념식을 가졌고, 이 자리에서 카허 카젬 사장과 김성갑 노조위원장은 ‘무결점 품질’ 결의를 다지며, 창원산 경차들의 글로벌 선전을 기원했다.

그동안 경영정상화를 위해 세운 계획이 차례로 실현되면서 멈춰 있던 판매량에도 변화가 감지되고 있다. 지난 1월 내수 판매 4위에 이름을 올렸으며, 콜로라도와 트래버스 인기로 수입차시장에서도 월 1000대 이상 판매되며 상승 중이다.

하지만 아직 불씨는 남아있다. 지난 해 전면파업까지 불사했던 노조가 새 임단협을 앞두고 임금인상 카드를 다시

꺼낼 조짐을 보이고 있다. 여기에 지난 해 해결하지 못한 단체협약 원상회복, 정년 연장, 조합원 쳐우개선과 같은 과제도 다시 불거질 것으로 예상된다. 이는 한국지엠의 경쟁력 복원에 적지 않은 부담이 될 것으로 보인다.

르노삼성은 쿠페형 스타일의 준중형 SUV XM3로 반등의 기회를 잡겠다는

르노삼성 XM3 출시에도 수출 기근·경쟁사 혈전 예상

각오다. 새로운 스타일의 SUV라는 점에서 시장의 관심은 뜨겁다. 다만 XM3의 해외 물량 배정 여부가 연말이나 결정돼 미래를 낙관하기 어려운 게 현실이다. 최소 8~9개월은 내수로 버텨야 하는데 국내 소형, 준중형 SUV 시장의 경쟁이 치열해 경쟁사와의 혈전이 예상

된다.

르노삼성 노조의 경직된 사고는 회사를 더욱 어렵게 하고 있다. 벌써부터 노조는 XM3 성공 출시 격려금 등 벌써부터 제2차 챙기기에 나서고 있다.

특히 코로나19 사태로 XM3 출시 행사가 취소되는 등 신차 효과에 제동이 걸린 상황에서 노조는 임금 인상 및 근무강도 완화를 요구하며 파업을 거론해 회사를 압박하고 있는 실정이다.

르노삼성은 노사 관계 악화로 미래 계획도 불투명해졌다. 최근 닛산 ‘로그’가 단종되고 생산이 확정된 XM3마저 노사갈등으로 르노 본사에서 물량 배정을 고심하고 있는 상황이다. XM3의 물량을 확보하지 못하면 올해 생산량은 전년대비 절반 수준에 그칠 전망이다.

쌍용차 신차·주력모델 부재 노사 위기극복 의지 희망적

쌍용차는 올해 벼랑 끝 위기에 처한 상황이다. 노사 모두 위기 극복에 대한 강한 의지를 보이고 있지만, 신차 부재와 주력 모델 부진으로 상황은 가장 어두워 보인다.

실적을 이끌던 주력 차종 티볼리는 국내 완성차 업체들이 경쟁 모델을 잇달아 내놓으면서 판매량이 계속 떨어지고 있으며, 고효율 가솔린 엔진을 추가하고 첨단 기술을 적용하는 등 애심 차에 준비한 신형 코란도는 시장 축소를 피하지 못했다.

이로 인해 쌍용차의 지난해 영업손실은 2819억원에 달한다. 주력 모델이 부진에 빠진 가운데 미래 계획 수립도 난관에 빠졌다. 신차는 올 4분기나 돼서야 출시될 가능성이 높은 것으로 알려졌다.

업계 관계자는 “회사는 어려운데 노조가 당장 눈 앞의 이익만 쫓아 얼마간의 이익을 더 얻어내려 한다면, 이는 결국 회사와 노조 모두를 주저 앓힐 뿐”이라며 “국가가 없으면 경제도 없듯이 회사가 없으면 노조도 없다는 사실을 집행부는 인식해야 한다”고 말했다.

/양성운 기자 ysw@metroseoul.co.kr

비밀번호·지문 등 개인정보 '디지털개인금고'로 지킨다

삼성전자 모바일 보안솔루션 공개

전력·레이저 이용 물리적 해킹 방어 보안칩 국제평가서 'EAL 5+' 획득

삼성전자가 모바일기기 보안 혁신에도 성공했다.

삼성전자는 26일 모바일기기 통합 보안솔루션을 공개했다.

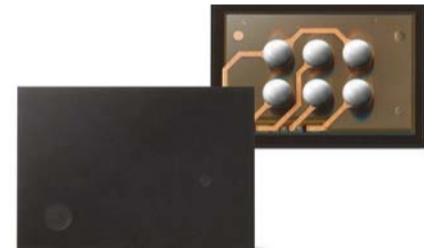
솔루션은 보안칩과 최적화된 소프트웨어로 구성된다. 전력이나 레이저를 이용한 물리적 해킹을 방어할 수 있는

‘S3K250AF’와 독자 보안소프트웨어다.

비밀번호와 지문 등 민감 정보를 보안칩으로 만든 ‘디지털 개인금고’에 저장하는 방식으로 정보를 철저하게 지켜낸다.

보안칩은 국제공통 평가에서 역대 최고 점수인 ‘EAL 5+’ 등급을 획득하기도 했다.

이번 보안 솔루션은 앞서 출시된 삼성 갤럭시 S20에 탑재됐다. 삼성전자는 앞으로도 모바일 보안을 강화하며 시장



갤럭시 S20에 탑재된 보안칩. /삼성전자

을 선도한다는 계획이다.

시스템LSI사업부 마케팅팀 신동호 전무는 “삼성전자는 스마트카드IC, IoT칩 등 높은 보안성을 요구하는 분야에서 오랜 경험으로 기술력을 검증받았다”며 “더욱 뛰어난 보안 솔루션으로 사용자의 정보를 더욱 안전하게 관리하고 나아가 새로운 모바일서비스를 위한 기반을 제공할 것”이라 말했다.

/김재웅 기자 juk@

효성첨단소재, 獨 타이어 엑스포 참가 고강력·고탄성 타이어코드 기술 소개

영업·기술미팅으로 제품 판매확대

효성첨단소재가 글로벌 타이어 보강재 시장을 선점하기 위해 나섰다.

효성첨단소재는 이달 25일부터 27일 까지 독일 하노버에서 열리는 세계 최대 타이어 전시회인 ‘타이어 테크놀로지 엑스포 2020’에 처음 참가해 글로벌 시장 공략 가속화에 나섰다고 26일 밝혔다.

독일에서 2000년부터 매년 열리고 있는 타이어 테크놀로지 엑스포는 세계 최대 타이어 전시회다. 올해는 세계 각지의 타이어 관련 300여개 업체들이 참

가해 최신 제조기술 및 제품을 소개하고 130여개 학술 발표 및 단기 교육 프로그램이 진행된다.

효성첨단소재는 이번 전시회에 처음으로 참가해 글로벌 타이어보강재 업체로서의 기술력과 품질을 알리고 고객과의 영업·기술 미팅을 통해 제품 판매 확대에 나선다. 특히 이태정 타이어보강재 PU 섬유영업 담당 상무가 타이어보강재 역할에 대한 학술발표를 통해 타이어 경량화를 위한 고강력 타이어코드, 타이어 성능 향상을 위한 고탄성 타이어코드 등 효성첨단소재의 기술력을 글로



효성첨단소재가 2월 25일부터 27일까지 독일 하노버에서 열리는 ‘타이어 테크놀로지 엑스포 2020’에 부스를 열고 처음으로 참가했다.

/효성첨단소재

별 타이어 메이커들에게 소개한다.

한편 효성첨단소재는 신성장동력으로 탄소섬유에 총 1조원을 투자해 2028년까지 연산 2만4000톤 규모로 확대할 방침이다.

/김수지 기자 sjkim2935@

박재완 의장 “이사회 본연에 역할 충실히”

» 1면 ‘순혈 대신 외부영입…’서 계속

최근 이사회를 열고 신임 이사회 의장에 전 기획재정부 장관인 박재완 사외이사를 선임하며 파격 행보를 보인 것. 외부 인사가 삼성전자 이사회 의장

을 맡은 것은 삼성전자가 설립된 1969년 이후 51년 만이다.

외부 인사를 통해 이사회 독립성과 경영 투명성을 제고하기 위한 움직임으로 해석된다.

박재완 이사회 의장은 삼성전자 이사회의 대표로 이사회에 상정할 안건을 결정하고 이사회를 소집해 회의를 진행하게 된다. 또한 이사들 사이에서 조정자 역할도 수행하게 된다.

재계에서는 외부 인사인 박 의장과

김 위원장이 힘을 모아 총수와 경영진의 투명경영 감시를 강화할 것으로 기대하고 있다. 박 의장은 준법감시위와 소통하면서 주주가치 제고 등 이사회 본연의 역할에 충실했겠다고 말하기도 했다.

재계 관계자는 “과거에는 관행적으로 총수가 황제경영하는 분위기였지만, 최근 재계의 모습을 보면 시대가 바뀜에 따라 3·4세 재계 총수들도 글로벌 기준에 맞춘 투명 경영 노력을 하고 있다”며 “국내에서도 기업에 갖는 눈높이가 높아지면서 기업이 변해야 새로운 환경에 적응할 수 있다는 위기 의식이 기업 스스로 자발적인 변화를 하도록 만든 것 같다”고 말했다.

/구서윤 기자 yuni2514@

SK매직, 식기세척기 판매 120만대 돌파

터치 온·트리플캐어 제품 ‘인기’

SK매직이 업계 최초로 식기세척기 누적 판매 120만대를 돌파했다. 이에 따라 시장에서 1위 자리를 굳혔다.

26일 SK매직에 따르면 대표 제품인 파워워시 식기세척기 ‘터치 온’은 지난 2018년 출시한 이후 지금까지 4만대 이상 팔리는 등 효자노릇을 톡톡히 하고 있다. 이 제품은 SK매직의 세척 기술인 ‘파워워시’ 기능을 적용해 상·중·하단 회전 날개에서 강력한 물살의 세척 수가 분사된다.

디자인도 뛰어나다. 터치만 해도 손

쉽게 문을 열수 있는 ‘터치 온’ 버튼과 리얼 스테인리스 소재를 적용한 심플한 디자인으로 주방 인테리어 효과를 높였다.

지난 1월 선보인 트리플캐어 식기세척기 역시 출시 두 달도 안돼 1만대 이상 판매되며 인기를 누리고 있다. 국내 최초 식기 세척 기능을 넘어 건조·보관까지 토텔 캐어가 가능한 트리플캐어 식기세척기는 사각지대 없이 세척이 가능한 와이드 무빙 세척 날개를 비롯해 UV청정캐어 시스템, 듀얼 열풍 건조 기능 등 편리한 기능을 두루 갖추고 있다.

/김승호 기자 baha@