

민노총, 심야배송 반대… 소비자 불편·勞勞갈등까지 예고

택배노조, 0시~5시 배송제한 요구

유통업계 “이용자 2000만명 추정 서비스 이용 소비자에 피해갈 것”

노조 “야간노동 의학적 위험성 ‘주간연속 2교대제’로 해결가능”

택배노조의 심야시간배송제한 요구로 새벽배송이 중단 위기에 놓이면서 유통업계가 술렁이고 있다. 노조는 교대제를 통해 서비스 유지가 가능하다는 입장이지만, 업계에선 소비자 불편이 불가피하다고 우려하고 있다. 일부 기사들의 반발 가능성과 노동자성 문제까지 얹힌 가운데 노란봉투법 시행을 앞두고 플랫폼 업계의 노조 리스크가 현실화되고 있다는 분석이 나온다.

민주노총 서비스연맹 전국택배노동조합(택배노조)은 지난 22일 더불어민주당, 국토교통부, 민주노총, 한국노총, CJ대한통운 등이 참여한 택배기사 과로 문제 해결 사회적 대화 기구에서 0시부터 5시까지 심야시간 배송을 제한하는 방식을 제안했다. 이 날 회의에선 심야 배송 및 주 7일 배송 개선 방안이



쿠팡 차량이 물류센터에 주차돼 있는 모습.

/뉴시스

논의됐다. 택배노조는 23일 논평을 통해 고용노동부가 야간노동 의학적 검토에 대해 연구용역을 실시하기로 했다고 밝혔다.

유통업계는 택배노조의 요구에 당혹스러움을 감추지 못하고 있다. 한 업계 관계자는 “관련 비즈니스를 할 수 없게 만드는 억지 주장이다”며 “심야배송 서비스를 이용하는 대부분 소비자에게 피해가 갈 것”이라고 우려했다.

실제로 심야배송 서비스 중단으로 인한 피해는 소비자에게 돌아갈 전망이다.

심야배송 이용하는 쿠팡와우 회원수는 지난 2020년 600만명을 시작으로 2023년 말 1400만명을 돌파했으며 현재 1500만명을 넘을 것으로 추정된다. 올해 9월 와이즈앱·리테일이 발표한 자료에 따르면 쿠팡의 월간 활성 사용자 수는 366만명이다. 오아시스마켓, 쓱닷컴 이용자까지 합치면 심야배송 이용자는 2000만명을 넘어설 것으로 추정된다.

또 다른 업계 관계자는 “취지는 이해하지만 많은 소비자들 이미 심야배송에 익숙해져 있어 실현 가능할 지 의문”

이라고 말했다.

더 큰 우려는 여기서 끝이 아닐 것이라 불안감에서 나온다. 노란봉투법(노동조합 및 노동관계조정법 개정안)이 시행될 경우, 지금 상황은 노조 리스크를 예고하는 신호탄에 불과할 수 있다는 전망 때문이다.

업계 관계자는 “심야배송 문제뿐 아니라 수수료, 배송 조건 등 다양한 쟁점에서 노조의 목소리가 커지고 단체행동의 과급력도 강해질 수 있다”며 “유통플랫폼 기업들은 선제적인 노동환경 개선과 상생 방안 마련에 고심하게 될 것”이라고 내다봤다.

다만, 택배노조는 제한 시간이 0시부터 5시까지인 만큼, 교대제를 통해 배송물량을 처리하기에 배송 서비스 운영엔 문제가 없다는 입장이다.

전국택배노조 한선범 정책국장은 “야간 노동에 의학적 위험성이 있기에 심야 시간대 노동을 제한하는 방안을 고려해야 한다”며 “현대차의 ‘주간연속 2교대제’처럼 심야 시간 운영을 멈추고 오전조를 투입해 해결할 수 있다”고 강조했다.

전문가들은 여러 상황을 고려한 현실

적인 대안을 모색해야 한다고 지적했다. 심야 배송 제한은 단순히 소비자 불편으로 끝나지 않을 수 있기 때문이다.

고려대학교 노동대학원 교수를 지낸 김성희 L-ESG평가연구원장은 “높은 단가를 위해 심야 노동을 감수하는 일부 기사들의 반발 가능성도 배제할 수 없다”고 지적했다. 실제로 한국물류과 학기술회사가 지난 7월 택배기사 1203명을 대상으로 진행한 ‘택배기사 업무여건 및 만족도’ 조사에 따르면 야간배송 기사 가운데 90.3%가 ‘야간배송을 선호한다’고 답했다.

김 원장은 “과거 문제가 됐던 상하차 시간처럼 실제 노동 시간에 포함되지 않는 요인들을 제대로 반영하고, 순수한 배송 시간을 일정 시간 내로 제한하는 등 실질적인 총 노동시간 규제가 필요하다”고 제안했다.

다만 “기사들의 노동자성이 불분명한 만큼 직접 규제를 가하기보다, 쿠팡과 같은 운영 회사에게 책임을 부과해 일정한 노동 기준이 현장에서 지켜지도록 강제하는 방식이 더 현실적일 수 있다”고 덧붙였다.

/손종욱 기자 handbell@metroseoul.co.kr

방산업계, 글로벌 잠수함 수주 쟁탈전 우위 다진다

2034년 시장규모 285억달러 전망
HD현대중공업·한화오션
46조 규모 그리스 잠수함사업 참여
한화오션, 폴란드 오르카 수주 눈앞

글로벌 해양 안보 경쟁이 심화되면서 각국이 잠수함 전력 확충에 나서자 국내 방산업계가 축적된 건조 기술과 품질 신뢰도를 바탕으로 주요 해외 잠수함 프로젝트 수주에 적극 나서고 있다.

29일 업계에 따르면 최근 중국의 남중국해, 러시아의 북극해 등에서 긴장이 고조되며 각국이 해저 전략 자산 확보에 나서면서 잠수함 전력 강화가 국가 안보의 핵심 과제로 부상하고 있다. 이에따라 글로벌 잠수함 시장은 연평균 5.1% 성장, 2025년 182억달러(약 25조원)에서 2034년 285억달러(약 40조원)에 이를 것으로 전망된다.

현재 디젤 잠수함 분야에서 독일, 일본, 한국은 세계 3강으로 꼽힌다. 한국은 독자적 기술 고도화를 이뤄내며 성



한화오션이 건조한 장보고 III Batch-2 잠수함.

/한화오션

능과 운용 신뢰성을 크게 높였다. 특히 한화오션의 잠수함 기술력은 괄목할 수준으로 대한민국 해군 주력 잠수함인 도산안장호급 등 다수의 군용 잠수함 건조 이력을 보유하고 있다. HD현대 역시 세계 각국 해군에 100척 이상의 수상함과 잠수함을 인도한 경험을 갖고 있다.

HD현대중공업과 한화오션이 공동으로 해외 대형 프로젝트에 도전하며

글로벌 시장 공략에 나서고 있다. HD현대중공업과 한화오션은 그리스의 46조원 규모 잠수함 사업에 참여 중이다. 두 회사는 캐나다의 3000톤급 잠수함 도입 사업(CPSP)에도 공동으로 참여해 독일 티센크루프마린시스템즈(TKMS)와 최종 경쟁을 벌일 전망이다. 캐나다 사업은 잠수함 건조비만 약 200억달러(약 28조원), 유지·보수를 포함할 경우 60조원 규모로 납기와 품질 신뢰도를 중시하는 정부 요구에 따라 한국 조선사의 경쟁력이 부각되고 있다.

또한 한화오션은 폴란드의 ‘오르카(Orka)’ 잠수함 사업 수주를 사실상 앞에 두고 있다. 한화오션이 추진 중인 오르카 프로젝트는 폴란드가 러시아 해군의 위협에 대응하기 위해 2034년까지 최대 4척의 재래식 잠수함을 도입하는 약 8조원(약 60억달러) 규모 사업이다. 한화오션은 “조만간 제안을 제출할 예정이며 올해 내 우선협상 대상자가 지정될 것”이라고 밝혔다. 업계에

서는 한화오션이 장보고-III(KSS-II I) 배치-II급 건조를 통해 확보한 설계 기술력과 납기 역량을 기반으로 유력 후보로 꼽히고 있다고 평가한다.

업계 관계자는 “한국은 이미 세계 최고 수준의 기술력과 품질 신뢰도를 갖췄다”며 “특히 한화오션과 HD현대중공업이 협력하는 캐나다 사업은 기술력과 납기 경쟁력 측면에서 우위가 뚜렷하다”고 말했다.

방산업계는 이번 프로젝트들을 계기로 한국 조선·방산 기업의 잠수함 기술이 글로벌 시장에서 본격적으로 자리매김할 것으로 보고 있다. 최기일 상지대학교 군사학과 교수는 “잠수함 사업은 한 번 수주하면 수십 년간 유지·보수가 이어지는 장기 산업으로 국가 외교력과 산업 역량이 결집되는 분야”라며 “정부의 지원과 민간의 기술력이 결합될 경우 한국이 세계 잠수함 시장에서 확고한 위치를 차지할 것”이라고 전망했다.

/원관희 기자 wkh@

작년 기업경영 회복 전산업 매출 3.7% ↑

한은, 2024년 연간 기업경영분석
이자 감당 못하는 취약기업도 늘어

지난해 국내 비금융 기업들의 경영성적표가 회복세를 나타냈다. 반도체·인공지능(AI) 수요와 전기가스 요인이 외형과 수익성을 함께 끌어 올렸다. 하지만 영업이익으로 이자비용을 감당하지 못하는 취약기업은 되레 늘었다.

한국은행이 29일 발표한 ‘2024년 연간 기업경영분석’에 따르면 전산업 매출액 증가율은 3.7%, 총자산증가율은 7.0%로 반등했다. 수익성도 매출영업이익률 4.6%, 세전순이익률 4.3%로 개선됐다. 안정성 측면에서 부채비율은 119.9%, 차입금의존도는 31.0%로 낮아졌다.

업종별로는 제조업(-2.3%→-4.6%)이 전자·영상·통신장비를 중심으로 회복했다. 비제조업(-0.9%→-2.9%)은 운수·창고(해상운임 반등)와 도·소매(거저효과·원자재 거래 부진 완화)가 견인했다. 수익성 측면에선 전기가스의 이익률이 요금·원가 요인으로 뚜렷하게 회복됐다.

이자비용 내성은 ‘평균 개선·분포 취약’이 동시에 관측됐다. 이자보상비율은 191.1%→244.1%로 높아졌지만, 이자보상 100% 미만 기업 비중이 42.3%→42.8%로 확대됐다. 500% 이상 비중은 30.5%→29.4%로 소폭 낮아졌다. 평균 지표는 나아졌어도 하위 구간의 부담은 여전한 셈이다.

문상윤 한은 경제통계1국 기업통계팀장은 “반도체 중심의 대기업을 중심으로 개선됐고 성장성의 경우 2023년의 거저효과가 있었다”며 “이자보상비율 100% 미만 역대 최대는 반도체 중심으로 대기업을 수익성 개선에도 소규모 우량기업은 좋지 않았기 때문”이라고 말했다.

/김주형 기자 gh471@

아이폰17 OLED 패널 98.6% 삼성D·LGD서 공급

중국업체 BOE, 1.4% 공급 그쳐
‘품질문제’ 애플 기준 통과 못한듯

애플의 아이폰17 시리즈에 탑재된 유기발광다이오드(OLED)패널 공급을 국내 디스플레이 업체가 주도한 것으로 나타났다. 당초 중국 BOE의 진입으로 한국 업체들의 물량이 일부 줄어들 것이란 우려가 제기됐으나 품질 경쟁력을 내세워 시장을 장악한 것으로 평가된다.

29일 업계에 따르면 지난 4월부터

10월말까지 아이폰17시리즈에 투입된 OLED 패널 물량은 8890만대로 이중 98% 이상을 국내 디스플레이 업체들이 공급한 것으로 나타났다. 삼성디스플레이가 64.5%, LG디스플레이가 34.1%를 담당한 것으로 전해진다.

반면 중국 최대 디스플레이 업체 BOE는 1.4%에 그쳤다. 업계에서는 BOE가 품질 문제로 인해 애플에 대한 패널 공급이 원활하지 않은 것으로 추측하고 있다. BOE가 기술력과 가격 경쟁력

을 앞세워 아이폰용 OLED 시장 진입을 시도했으나 애플의 까다로운 품질·보안·감사 기준을 충족시키는 데 어려움을 겪고 있다는 분석이다. 시장조사업체 유비리서치는 올해 BOE의 애플향 패널 납품량이 당초 하향 조정된 전망치인 300만대보다 100만대 이상 줄어든 것으로 내다봤다.

삼성디스플레이는 아이폰17시리즈 전체 물량의 중심을 맡고 LG디스플레이가 고가 모델을 담당하는 구조다. 특

히 LG디스플레이는 프로맥스에 들어가는 패널 비중이 전체의 70%에 달한 것으로 전해진다. 이는 기본형 모델(약 40달러)보다 프로맥스(60~70달러)의 디스플레이가 약 1.5배 높아 수익성 측면에서도 유리한 것으로 분석된다.

앞서 BOE는 아이폰17의 OLED 패널 양산·공급을 위한 인증을 통과하며 향후 출시될 아이폰 시리즈의 공급망에서 입지를 넓힐 수 있을 것이란 관측이 제기됐다. 초기 물량 확보는 어렵겠지만 애플이 원가 절감을 위해 공급 다변화를 추진할 것이라는 이유에서다.

/차현정 기자 hyeon@