한화오션, '성과급 기준' 쟁점 부상 임단협 앞두고 노사 긴장감 고조

2024년부터 성과급 제도 손질 논의
노조, 올해 임단협 별도과제 제시
정년 연장도 쟁점… 내달 본교섭

한화오션 거제사업장 전경. /한화오션

한화오션 노조가 성과급 지급 기준 개선을 요구하면서 올해 임금·단체협약(임단협) 교섭에서 보상체계 개편 논의가 핵심 쟁점으로 부상하고 있다. 지난 2024년 노사 TF를 거쳐 제도 손질 논의가 이어져온 가운데 성과급 기준의 불투명성을 둘러싼 현장 문제 제기도 이어지고 있다.

12일 업계에 따르면 한화오션 노동조합은 2026년도 단체교섭 요구안에 기본급 14만9600원 정액 인상(5.89%)을 담았다. 또 성과급 지급 기준 개선은 별도 제도개선 과제로 제시했다. 단체협약은 116개 조항 중 신설 4개, 개정 29개를 반영했다. 노조는 정기상여금을 현행 800%에서 900%로 확대하고, 근속수당 구간별 인상, 자기계발비의 기준임금 포함 등 임금 구조 개편을 요구했다. 장기근속 포상 확대도 포함됐다. 정년 65세 연장과 임금피크제 폐지 등 고용·임금 체계 개편도 요구안에 담겼다. 의료비 기준 완화, 경조금 인상, 혹서·혹한기 휴게 기준 등 복지 개선과 채용 확대 등도 포함됐다.

성과급 기준 개선 논의는 지난 2024년 '제도개선 노사 TF'에서 시작됐다. 당시 노사는 직무난이도 기반 보상체계 도입을 논의하며 성과급 방침을 2026년 단체협약에 반영하기로 했다. 이후 지난해 직무난이도 기반 보상이 일부 도입됐고, 올해 요구안에 성과급 지급 기준 개선이 제도개선 과제로 담겼다.

현장에서도 성과급 기준의 불투명성을 둘러싼 문제 제기도 이어지고 있다. 한화오션 김유철 지회장은 최근 한화그룹노동조합협의회 기자회견에서 양도제한조건부주식(RSU) 미지급과 성과급 기준 비공개를 문제로 지적하며, 보상 기준의 투명성 확보를 요구했다.

정년 연장은 지난해에도 요구됐으나 법 개정 시 협의하기로 했고, 현재까지 입법은 이뤄지지 않았다. 논의가 6·3 지방선거 이후로 미뤄지며 관련 입법 논의가 표류하고 있다.

한화오션 노조 요구안에는 상급단체인 금속노조의 올해 교섭 기조가 반영됐다. 금속노조는 기본급 14만9600원 정액 인상과 정년 연장 등을 핵심 요구로 제시했으며, 이는 임금 격차 축소와 고용 공백 해소를 위한 방향이라는 설명이다. 인공지능(AI) 도입에 따른 노동 통제 문제도 의제로 포함했다.

한화오션 노사 교섭은 아직 본격화되지 않았다. 노조는 지난 3월 말 요구안을 전달했으며 사측 검토를 거쳐 오는 5월 초·중순 본교섭이 시작될 예정이다.

강남노무법인 정봉수 노무사는 "정년 연장과 보상체계 개편은 교섭에서 충분히 제기 가능한 사안"이라며 "다만 정년 연장과 임금피크제 폐지를 동시에 요구할 경우 기업 부담이 커 조정이 불가피할 것"이라고 말했다. 이어 "성과급은 일률 배분보다 평가 요소를 반영하는 방향으로 바뀔 가능성이 크다"며 "기본 성과급과 평가급을 병행하는 구조가 논의될 수 있다"고 덧붙였다. /유혜온 기자 dhaledhale@metroseoul.co.kr

롯데케미칼, 첨단소재 중심 사업재편 속도

범용제품 비중 줄이고 스페셜티 확대

롯데케미칼이 범용 제품 비중을 줄이고 스페셜티 소재 확대에 속도를 내면서 업스트림부터 다운스트림까지 수익 구조 안정화에 나서고 있다. 하반기 율촌 컴파운딩 공장 전체 준공이 예정된 가운데 고부가 소재 생산 역량이 강화되면 첨단소재 중심의 사업 포트폴리오 재편에도 한층 힘이 실릴 것으로 보인다.

12일 업계에 따르면 롯데케미칼 첨단소재 부문 자회사인 롯데엔지니어링플라스틱은 전남 율촌산단에 약 3000억원을 투입해 연간 50만톤 규모의 컴파운딩 공장을 구축하고 있다. 국내 최대 단일 컴파운딩 생산기지인 이 공장은 2025년 10월부터 일부 라인의 상업가동을 시작했으며 현재 11개 라인이 가동 중이다. 전체 준공은 올해 하반기가 목표다.

율촌 공장은 고부가합성수지(ABS)와 폴리카보네이트(PC) 등 고부가 컴파운딩 소재를 생산하는 핵심 거점이다. 이곳에서 생산된 소재는 스마트폰과 자동차 등 주요 산업에 공급되고 있다. 롯데케미칼은 재활용 플라스틱 기반 PC 소재를 활용한 스마트폰 부품용 소재 공급에 나서는 한편 반도체 웨이퍼 트레이 폐기물을 재활용해 소재로 재활용하는 자원 순환 체계도 갖추고 있다. 자동차 분야에서도 친환경 PC/ABS, 폴리프로필렌(PP) 기반 소재와 친환경 폴리메타크릴산 메틸(PMMA) 소재 등의 적용 범위를 지속 확대하고 있다.

향후에는 인공지능(AI)·항공·반도체 분야에 활용되는 슈퍼 엔지니어링플라스틱(Super EP)까지 생산할 수 있도록 설계돼 있어 첨단소재 생산 역량이 한층 두터워질 전망이다. 공장 완공 시 매출 2조원, 영업이익률 5~10% 달성이 예상된다.

실제로 첨단소재 부문은 범용 제품과 달리 이미 안정적인 수익 기반을 입증하고 있다. 지난해 첨단소재 사업의 연간 영업이익은 1796억원에서 2085억원으로 289억원 증가했다. 부가 엔지니어링 플라스틱과 IT·전장 소재의 판매 확대가 실적 개선을 이끈 것으로 분석된다.

반면 범용 제품 중심의 기초화학 사업은 부진의 늪에서 좀처럼 빠져나오지 못하고 있다. 지난해 롯데케미칼 전체 매출의 68.5%를 차지하는 기초화학 사업은 영업손실 8476억원을 기록했다. 전년 대비 적자 폭이 더욱 확대된 것으로 글로벌 수요 둔화와 중국발 공급 과잉이 주된 요인으로 꼽힌다.

이에 롯데케미칼은 첨단소재 사업 확대에 속도를 내며 2030년까지 기능성 소재 비중을 60% 이상으로 끌어올리고 화학군 전반의 사업 포트폴리오를 고부가가치 중심으로 재편한다는 방침이다. 업스트림 기초화학에 편중된 수익 구조를 다운스트림 고부가 소재로 분산함으로써 시황 변동성에 덜 흔들리는 안정적인 사업 체계를 구축하겠다는 전략이다.

업계 한 관계자는 "범용 석유화학 제품은 공급 과잉과 시황 영향으로 수익 변동성이 큰 반면 첨단소재는 상대적으로 안정적인 수익 창출이 가능하다"며 "율촌 공장 가동이 본격화되면 사업 구조 변화도 점차 확인될 것"이라고 말했다. /원관희 기자 wkh@

벤츠 코리아, 고객중심 '직판 시스템' 혁신

'리테일 오브 더 퓨처' 소개
차량 구매 전반 투명성 강화

"가격 투명성과 고객 중심 판매로 전환해 앞으로 차량 구매 시 견적서를 가지고 매장을 방문할 필요도 없습니다."

이상국 메르세데스-벤츠 코리아(이하 벤츠 코리아) 디지털, 마케팅 및 커뮤니케이션 부문 총괄 부사장은 지난 9일 서울 중구 서울스퀘어에서 진행한 기자간담회에서 13일 도입되는 새로운 차량 판매 방식인 '리테일 오브 더 퓨처(Retail of the Future, RoF)'를 소개하고 향후 자동차 판매 방식의 대대적인 변화를 예고했다.

벤츠 코리아는 기존 딜러 중심 판매 구조에서 벗어나 본사가 직접 가격과 계약을 관리하는 '직판' 시스템을 도입하며 고객 경험 혁신에 나선다. 이번 변화의 핵심은 '베스트 프라이스(Best Price)' 정책이다. 그동안 지역이나 영업사원에 따라 달랐던 차량 가격은 전국 단일 기준으로 통합된다. 고객은 어디에서 구매하더라도 동일한 가격을 제안받으며, 계약 이후 더 유리한 프로모션이 적용될 경우 이를 자동으로 반영받을 수 있다. 반대로 프로모션이 축소되더라도 기존 계약 조건은 유지돼 사실상 고객에게 가장 유리한 가격이 보장되는 구조다.

박지성 메르세데스-벤츠 코리아 RoF 프로세스 총괄 부장은 "딜러사 자율에 맡겼던 할인 정책을 본사가 관리하게 되며 차량 수급 현황에 맞춘 할인 정책을 통해 고객에게 가장 매력적인 최고의 가격으로 제공하게 되는 것이지 할인율이 없어지는 것은 아니다"라고 설명했다.

벤츠는 이미 독일, 영국, 스웨덴 등 다양한 국가에서 해당 판매 방식을 도입한 바 있다. 앞서 도입한 이들 시장에서는 고객 만족도, 가격 투명성, 서비스 일관성이 모두 개선된 것으로 평가되고 있다. 벤츠 코리아도 국내에서 추진 중인 새로운 판매 방식 역시 단순한 '판매 효율화'보다는 '고객 중심의 브랜드 경험' 강화에 초점을 맞춘 전략으로 해석된다.

벤츠 코리아는 가격뿐 아니라 차량 구매 전반의 투명성도 강화했다. 기존에는 출고 시점과 할인 조건을 예측하기 어려웠던 반면, 앞으로는 최대 3~4개월 이후 입고 예정 차량과 프로모션까지 사전에 확인할 수 있다. 고객은 원하는 차량과 출고 시점을 미리 선택할 수 있으며 이에 맞춰 차량이 매칭되는 방식이다. 이는 기존 '계약 순서대로 출고' 방식에서 벗어나 고객 수요 중심으로 공급을 조정하는 구조로 평가된다.

계약 프로세스 역시 디지털 기반으로 전환된다. 박 부장은 "QR코드를 활용한 고객 정보 수집부터 전자 서명, 계약금 결제, 신분증 인증까지 전 과정이 온라인으로 진행된다"며 "초기 계약은 '가계약' 형태로 시작되며, 일정 시간 내 서명과 계약금 납부, 신원 확인 절차를 완료하면 본계약으로 확정된다. 이 과정에서 계약자와 신분증 정보가 일치하지 않을 경우 자동으로 검증 및 반려되는 시스템도 도입됐다"고 설명했다.

그동안 소비자가 차량을 인도 받기 전 진행됐던 서류 제출 등은 '세일즈 트랜잭션 시스템' 도입으로 한층 편리해졌다. 박 부장은 "영업사원은 별도의 백오피스 지원 없이 계약, 결제, 차량 상태 조회 등 대부분의 업무를 직접 처리할 수 있다"며 "카카오톡 기반 알림 시스템을 통해 계약 진행 상황, 결제 여부, 차량 일정 등이 실시간으로 공유돼 커뮤니케이션 효율성을 높였다"고 말했다.

이번 직판 시스템 도입은 딜러사 구조에도 변화를 가져온다. 기존에는 딜러사가 재고를 직접 보유하며 마진을 확보하던 방식에서 앞으로는 재고 부담 없이 판매 수수료 기반의 안정적인 수익 구조로 전환된다. 벤츠 코리아는 이를 통해 가격 경쟁 중심의 시장을 벗어나 서비스 품질과 고객 경험 중심의 경쟁 환경 조성에 집중할 방침이다. /양성운 기자 ysw@

에코프로, 캐나다 정부 R&D 지원금 확보

600만 캐나다 달러 규모

에코프로 캐나다법인장 오상영 상무가 배터리 R&D 과제 인센티브 지원 공식 발표 행사에 참여하고 있다. /에코프로

에코프로가 캐나다 연방정부로부터 차세대 배터리인 전고체 배터리 핵심 소재 개발 자금을 지원받으며 미래 소재 사업 확대에 속도를 내고 있다. 캐나다 현지에서 리튬 메탈 음극 밸류체인 구축과 실증에 나서면서 전고체 배터리 상용화 기반 마련에도 힘이 실릴 전망이다.

에코프로는 8일(현지시간) 캐나다 천연자원부(NRCan)로부터 에코프로이노베이션의 자회사 '에코프로 리튬'이 600만 캐나다 달러 규모의 연구개발(R&D) 지원금을 확보했다고 12일 밝혔다.

이번 지원은 캐나다 정부가 역내 배터리 공급망 강화를 위해 추진하는 에너지 혁신 프로그램(EIP)의 일환이다.

수산화리튬 생산과 공급을 담당하는 에코프로이노베이션은 이번 지원금을 바탕으로 차세대 배터리용 리튬 메탈 음극 공정 실증 과제를 본격화할 계획이다.

에코프로이노베이션은 앞서 지난해 3월 캐나다 퀘벡주 정부 산하 전력회사인 하이드로퀘벡(Hydro-Quebec)과 공동개발 협약(JDA)을 체결하고 리튬 메탈 음극 기술 개발을 진행해 왔다. 이번 과제를 통해 에코프로이노베이션은 오는 2027년 3월까지 리튬 금속 생산부터 고순도 정제, 초박형 포일 제조, 성능 및 안전성 검증에 이르는 전 공정을 캐나다 현지에서 구축하고 실증에 나설 예정이다.

이에 따라 리튬 메탈 음극재 준양산 파일럿 라인 설비 구축에도 한층 탄력이 붙을 것으로 보인다. 에코프로 그룹은 리튬 메탈 음극재 외에도 고체 전해질, 전고체용 양극재, 황화리튬 등 전고체 배터리 관련 핵심 소재를 함께 개발하고 있다. 고체 전해질의 경우 충북 오창 본사에 파일럿 설비를 구축해 연 40톤 규모의 샘플 생산을 진행 중이며 고객사와 함께 내년 상용화를 목표로 하고 있다.

에코프로이노베이션 관계자는 "전고체 배터리 시장을 선도하기 위해 캐나다 정부, 현지 기업 등과 협업해 리튬 메탈 음극 기술을 고도화하고 있다"며 "이번 캐나다 정부의 자금 지원으로 관련 기술 개발에 한층 속도가 붙을 것으로 전망된다"고 말했다. /원관희 기자 wkh@