비상체제 속 결국 노딜 위기…아시아나 직원들도 불안

HDC현산, 아시아나 인수전 '재실사' 요구 나서

소송전 대비한 '명분쌓기' 가능성…직원들 '답답'

아시아나항공 인수전이 교착상태에 빠지며 직원들 사이에서도 불안감이 커지고 있다. 최근 이스타항공 인수전이 무산된 데 이어 HDC현대산업개발과 아시아나항공 인수합병(M&A) 또한 좀처럼 속도를 내지 못하고 있기 때문이다.

가뜩이나 신종 코로나바이러스 감염증(코로나19) 사태에 반 년 가까이 비상경영 체제가 이어지고 있는데, 기대를 모은 인수전마저 삐걱거리며 내부 분위기는 더 가라앉고 있다는 전언이다.

27일 항공업계에 따르면 인수주체인 HDC현산은 지난 24일 금호산업에 "계약상 진술 및 보장이 중요한 면에서 진실, 정확하지 않고 명백한 확약 위반 등 거래 종결의 선행조건이 충족되지 않았다"라고 회신했다.

그러면서 다음 달 중순부터 약 12주 동안 인수 상황 재점검을 위한 재실사에 나서자고 제안했다.

업계에선 HDC현산이 재실사를 요구하며 시간 벌기에 나서는 한편, 재실사를 통해 법적 책임을 대비한 '명분 쌓기'에 돌입하려는 것 아니냐는 분석이 나왔다.

약 7개월째 이어지고 있는 HDC현산의 아시아나항공 M&A는 코로나19 사태에 제동이 걸렸다.

HDC현산은 아시아나항공 인수를 올해 상반기 중 마무리할 계획이었지만 지난 4월 돌연 실사 작업을 중단했다.

이후 거래 종결의 선행조건이 충족되지 않았다며 인수 지연에 대한 책임을 금호산업 측에 돌렸다. 업계에서는 코로나19로 인한 장기 불황이 이번 딜을 무산 위기까지 몰고 간 것으로 보고 있다.

아시아나항공은 올 1분기 영업손실이 2082억원을 기록해 전년 동기(-118억원) 대비보다 적자폭이 늘었고 손실은 눈덩이처럼 불었다. HDC현산에 따르면 아시아나항공의 부채는 계약 체결일 이후 올 들어 4조5000억원 이상 늘었다.

또한 올해부터 새 회계기준(IFRS-16)에 따라 비행기 운용리스 비용도 부채로 잡혀 빚이 늘었다. 아시아나항공이 보유한 항공기 84대 중 약 50대가 운용리스로 도입됐다.

일각에서는 아시아나항공이 인수 무산에 대비해 내부적으로 태스크포스(TF)팀 운영을 준비 중인 것으로 보고 있지만, 아시아나항공 측은 '사실무근'이라는 입장이다.

기약 없는 인수전이 길어지며 직원들의 속앓이도 이어지고 있다. 아시아나항공은 코로나19 사태에 지난 2월부터 비상경영 체제를 가동했다.

지난 4월부터는 임원 월급 반납과 함께 전 직원이 최소 15일 이상의 무급휴직을 시행 중이다.

한 아시아나항공 직원은 "불투명한 상황에서 답답하고 불안한 마음이 든다"라면서도 "현재로서는 화물 등 부문에서 영업력 강화에 힘쓰는 것 외에는 할 수 있는 게 없다"라고 토로했다.

특히 최근 이스타항공 인수전이 파국을 맞으며 아시아나항공 매각 또한 '노딜'로 귀결될 수 있다는 불안이 이어진다.

다만 이스타항공조종사노동조합이 제주항공 측에 M&A 촉구를 이행하며 강경한 행보를 보인 것과 달리, 아시아나항공 조종사 노동조합, 아시아나항공 일반노조, 아시아나항공 열린 조종사 노조 등 아시아나항공 3대 노조는 인수전과 관련해 당장 성명 등을 낼 계획은 없다.

이와 관련해 한 업계 관계자는 "아시아나항공은 채권단을 두고 있고, 이스타항공의 경우처럼 인수 무산 시 당장 파산 위기에 몰리는 상황은 아니기 때문일 것"이라고 설명했다.

한편 항공업계 내 '빅딜'이 잇달아 무산 위기에 처하면서 노동계를 중심으로 정부의 지원책이 그리 효과적이지 않았다는 분석도 나온다. 정원섭 공공운수노동조합 조직쟁의국장은 "그동안 정부가 항공업계를 지원해왔지만 지원 방향은 결국 대출에 국한된 수준이었다"라고 지적했다.

오유나 기자

SK텔레콤, 011·017 역사속으로

27일 0시 서울 마지막으로 25년만에 2G 종료

국내 이동통신사 중 가장 먼저 2G 서비스를 시작한 SK텔레콤의 2G 서비스가 오늘 막을 내렸다. 1996년 서비스가 시작된 지 25년 만이다.

27일 업계에 따르면 SK텔레콤은 이날 0시 서울시를 마지막으로 2G 서비스를 끝냈다. SK텔레콤의 2G 가입자는 지난달 1일 기준 38만4000명이다.

앞서 지난 6월12일 과학기술정보통신부는 SK텔레콤의 2G 서비스 폐지를 위한 기간통신사업 일부 폐지 신청을 조건부 승인했다.

SK텔레콤은 이달 6일부터 강원·경상·세종시·전라·제주·충청(광역시 제외)을 시작으로 13일 광주·대구·대전·부산·울산 등 광역시, 20일 경기·인천의 2G 서비스를 종료했다.

SK텔레콤은 2G 가입자를 위해 '단말 구매 지원형', '요금 할인형' 등 2종의 통신망 전환 지원 프로그램을 운영 중이다. 이 지원 프로그램은 2G 서비스 종료 시점으로부터 향후 2년간 신청을 받을 예정이다.

먼저 단말 구매 지원형을 선택하면 30만원의 단말 구매 지원금과 24개월간 매월 요금 1만원 할인 혜택을 누릴 수 있다.

요금 할인형을 신청하면 24개월간 매월 사용 요금의 70%를 할인 받을 수 있다.

이용자가 둘 중의 하나를 자유롭게 선택하면 되나 3G로 전환 시에는 현재 SK텔레콤이 판매 중인 3G 단말이 없음에 따라 요금 할인형 혜택만 선택할 수 있다.

SK텔레콤에 따르면 두 혜택을 누리면서 결합할인이나 각종 복지 할인은 중복 적용되나 선택약정, 무약정플랜, T지원금약정과는 중복 가입이 불가능하다.

2G 가입자는 3G~5G로 전환 시 정부의 '010 번호 통합정책'에 따라 기존 '011', '017' 등 번호를 '010' 번호로 변경해야 한다.

다만 서비스 전환 후에도 기존 번호를 계속 사용하고 싶으면 정부의 '01X 한시적 세대간 번호이동' 정책에 따라 내년 6월 30일까지 한시적으로 사용이 가능하다.

'010' 번호로 변경한 경우에는 SK텔레콤이 제공하는 '01X 번호 표시 서비스'를 내년 6월 30일까지 무료로 이용할 수 있다. 해당 서비스를 이용하면 '010' 번호로 변경 후에도 전화·문자 발신 시 상대 휴대폰에 기존 '01X' 번호로 표시되며, '01X' 번호로 전화·문자를 수신할 수도 있다.

SK텔레콤 2G 서비스 종료에 따라 국내 2G 서비스는 LG유플러스만 남게 됐다. KT는 지난 2012년 2G 서비스를 가장 먼저 종료했다.

LG유플러스는 2G를 조기 종료 계획이 없다는 것이 입장이지만, 장비 노후화와 경쟁사의 2G 종료 행보 속에서 이를 유지하는 것 자체가 부담이 되고 있다.

업계에서는 LG유플러스가 2G 주파수 재할당을 신청할 가능성은 낮은 것으로 보고 있다. 그러나 아직 1년간 주파수 사용기한이 남아있고, 연말까지 의사결정을 내리면 되기 때문에 천천히 검토하겠다는 입장이다.

한편, 서비스 종료와 관련해 소비자들의 반발은 이어지고 있다. 서울행정법원은 이달 21일 011, 017 등 01X 번호 이용자들이 낸 'SK텔레콤 2G 서비스 종료 집행정지 가처분신청'을 기각했다.

그러나 01X 사용자들은 과학기술정보통신부를 상대로 'SK텔레콤의 (2G 서비스) 폐업 승인 취소에 관한 행정소송'도 진행 중이다.

김민정 기자

LG전자, 상시채용 전환 후 올해 첫 신입사원 채용

한국영업본부 B2B채널·B2C 채널 영업관리 분야

LG전자가 올해 처음으로 대졸 신입 사원을 채용한다.

LG전자는 27일 채용 홈페이지를 통해 한국영업본부의 B2B 채널과 B2C 채널 영업관리 분야 신입사원을 뽑는다고 밝혔다.

지원 대상은 국내·외 4년제 대학교 학사 학위 이상(또는 동등한 효력이 인정되는 자격)인 사람이다.

올해 8월 졸업예정자와 기졸업자 모두 지원할 수 있다.

접수 기간은 이날부터 다음 달 2일까지다. LG전자는 서류전형, 인적성 검사, 1차 면접 등을 거쳐 9월 중 인턴십 프로그램을 진행하고, 10월 중 정규 입사자를 정할 예정이다. 다만 구체적인 채용 규모는 알려지지 않았다.

지난달 LG그룹은 신입사원 채용 방식을 종전 상·하반기 정기 채용에서 연중 상시 선발체계로 전환한다고 밝혔다. 현업 부서가 원하는 시점과 직무에 인재를 배치하자는 취지에서다. 특히 신입사원의 70% 이상을 채용 연계형 인턴십으로 선발할 계획이다.

정승호 기자

NH농협카드, 농촌에서 여름휴가 즐기면 30% 캐시백

침체된 농촌에 활력 불어넣기 위해 마련

NH농협카드는 농촌관광시 혜택을 제공하는 '농촌관광 어디까지 가봤니?' 이벤트를 연다고 27일 밝혔다.

농림축산식품부·한국농어촌공사와 협업한 이번 이벤트는 신종 코로나바이러스(코로나19) 감염증으로 침체된 농촌에 활력을 불어넣기 위해 마련됐다. 이벤트 참여 대상은 NH농협 개인 신용·체크카드(채움·비씨)다.

이벤트에 참여한 고객은 농촌여행지(휴양마을·관광농원·낙농목장 등)에서 숙박비 결제, 체험 프로그램 참여, 농·특산물 구매 등을 NH농협카드로 이용할시 해당 이용액의 30%(최대 3만원)를 캐시백해준다.

이와 함께 이용금액 3%를 NH포인트로 추가 적립(최대 2000원) 받을 수 있다. NH농협카드(비씨)만 보유하고 있는 고객은 NH멤버스 회원가입을 해야 적립 혜택을 받을 수 있다.

이벤트 참여를 위해서는 NH농협카드 홈페이지 또는 카드스마트앱에서 이벤트 응모를 해야 한다. 혜택은 이벤트 종료 후 익월 말 제공될 예정이다.

혜택은 예산한도 소진시까지 제공되며, 캐시백은 이벤트 참여고객 기준 타 카드사 '농촌관광' 이벤트와 중복 적용이 불가능하다.

서선옥 기자

CJ제일제당·오뚜기 "같은 듯 다르게"

식문화 트렌드·소비자 의견 적극 반영하면서도 같은 듯 다른 전략

CJ제일제당과 오뚜기가 식문화를 바꾸고 있다.

신종 코로나바이러스 감염증(코로나19) 확산으로 '집밥' 문화가 확산되자, 즉석밥과 국·탕·찌개 등 다양한 가정간편식(HMR)으로 소비자 공략에 나섰다. CJ제일제당은 건강을 콘셉트로 프리미엄 제품을 확대하고, 오뚜기는 지역색을 살린 친근한 제품으로 차별화한다.

CJ제일제당은 'HMR도 건강하다'는 콘셉트를 내세운다. 햇반 '매일잡곡밥' 라인업을 확대해 30~40대 유자녀 가구와 20~30대 1~2인 가구를 공략한다.

즉석밥도 잡곡으로 간편하게 건강을 챙기려는 소비자가 늘어나는 데 따른 전략이다. 4100억원대 즉석밥 시장에서 잡곡밥은 지난해 매출 580억원을 찍었다. 전년 대비 13% 성장한 규모다. 올해 1분기(1~3월)도 전년 동기 대비 약 30% 성장했다.

CJ제일제당 비비고 국물요리는 독보적이다. 2016년 6월 출시 후 4년간 누적 판매량 2억2000만개, 매출 5000억원을 넘어섰다.

비비고 국물요리는 지난해 매출 1670억원을 달성, 4년만에 10배 이상 성장했다. 닐슨 4월 기준 시장 점유율 46%를 기록, 2017년부터 3년 연속 1위를 지켰다.

가정 내 취식 트렌드를 분석, '프리미엄 비비고 차돌육개장'을 전략 제품으로 내놨다.

프리미엄 HMR 브랜드 '더비비고'로 새 바람을 일으키겠다는 각오다. CJ제일제당 관계자는 "더비비고는 건강을 콘셉트로 한 미래형 제품이다. 육개장, 삼계탕 등을 업그레이드 하는게 아니라 기존에 없는 메뉴를 선보일 것"이라며 "출시하는 제품은 구체적으로 확정하지 않았지만, 새로운 타깃을 대상으로 접근한다. 이름만 비비고와 연관될 뿐 신규 브랜드"라고 설명했다.

오뚜기는 소비자 의견을 적극 반영해 '역시 갓뚜기'란 칭찬이 끊이지 않고 있다. 최근에는 '맛있는 오뚜기 컵밥' 모든 제품의 밥 양을 20% 증량했다. 컵밥의 맛과 품질에 비해 '밥 양이 적어 아쉽다'는 의견을 수렴했다.

광주·전남 중소기업 기술개발 제품 구매율 '평균 이하'

일반제품 구매율은 전국 평균 대비 5.3% 높아

광주·전남지역 공공기관들의 중소기업 일반제품 구매율은 높지만, 기술개발 제품 구매율은 전국 평균보다 낮은 수준으로 나타났다.

27일 광주전남지방중소벤처기업청에 따르면 지난해 지역 공공기관들의 중소기업 생산제품 구매액은 14조7000억원에 구매율은 전국 평균(77.8%)보다 5.3% 높은 83.1%를 기록했다.

하지만 기술개발 제품 구매 규모는 5015억원에 구매율은 전국 평균(14.5%)보다 4.2% 낮은 10.3%에 그쳐 구매 확대 노력이 절실한 것으로 나타났다.

광주전남중기청은 이날 이러한 구매 불균형을 해소하고 구매율을 끌어올리기 위해 지자체, 주요 공공기관, 중소기업 단체 등 14개 기관이 참여한 가운데 '광주·전남지역 공공구매 촉진협의회'를 개최했다. 참석 기관들은 올해 '중소기업 판로지원법 시행령' 개정으로 중소기업 기술개발제품에 대한 공공기관의 법정 구매비율이 기존 10%에서 15%로 높아진 점을 공유하고 구매율을 높이는 방안에 대해 머리를 맞댔다.

광주전남중기청은 중소기업 기술개발제품 공공구매 확대 방안으로 '공공기관 별 찾아가는 구매 상담회'를 개최할 계획이다.

이현조 광주전남지방중소벤처기업청장은 "앞으로도 중소기업 판로 확대 지원을 위해 공공기관과 중소기업 단체 간 '공공구매 촉진협의회'를 통해 긴밀한 협업을 지속해 나가겠다"고 말했다.

신봉우 기자