

에스오일 “5조 프로젝트 상반기 완공… 디지털 회사로”



오스만 알 감디 CEO 시무식서 밝혀
잔사유 고도화 상반기 완공 목표
신기술 활용·새로운 먹거리 주문

오스만 알 감디 에스오일 CEO가 2015년 시작한 4조8000억원 규모 잔사유 고도화 콤플렉스·올레핀 다운스트림 콤플렉스(RUC/ODC) 프로젝트를 상반기 내에 완공하겠다고 밝혔다. 경쟁력 강화를 위해 디지털 전환 작업에도 속도를 내기로 했다.

9일 에스오일에 따르면 알 감디 CEO가 지난 8일 서울 마포 본사에서 시무식을 열고 이 같은 내용을 발표했다.

알 감디 CEO는 ▲회사 핵심가치인 EPCS(최고, 열정, 정도, 협력, 나눔) 내재



에스오일 시무식에서 오스만 알 감디 CEO가 발표하고 있다.

/에스오일

화와 실천 ▲RUC/ODC 프로젝트의 성공적 완공과 안정적 가동 ▲안전운전과 운영 안정성 강화 및 빅 데이터 등 IT 기술을 활용한 디지털 전환으로 경쟁력 강

화 ▲비전 2025 달성 및 미래환경변화 대응을 새해 4대 핵심과제로 제시했다.

이와 관련해 알 감디 CEO는 “RUC/ODC 프로젝트는 올해 4월 기적적 완공을

달성할 것으로 기대된다”며 “빠른 시일 내에 안정적인 판매기반을 구축하고 다른 지원조직 또한 유기적으로 협력하기 바란다”고 말했다. 이어 “마지막 1%의 세밀한 차이가 명품을 만든다. 프로젝트가 성공적으로 마무리되도록 최선을 다해달라”고 당부했다.

RUC는 원유에서 휘발유와 가스를 추출한 뒤 남은 찌꺼기에서 프로필렌과 휘발유를 추가로 생산하는 시설이다. ODC는 RUC에서 생산한 프로필렌을 재료로 산업용 플라스틱, 자동차 내장재를 생산하게 된다. 에스오일의 이번 프로젝트는 국내에서 시행된 단일 플랜트 공사 중 역대 최대 규모다.

에스오일은 올해 경쟁력 강화를 위해 디지털 전환도 추진한다. 이를 위해 지난해 빅데이터 팀을 신설했다. 올해는 생산, 안전, 마케팅, 물류 등 경영활동 모든 영역에서 디지털 기술을 통한 가치 창출

방안을 찾아 나설 방침이다.

알 감디 CEO는 “빅 데이터, 사물인터넷, 인공지능 등 4차 산업혁명을 이끌 신기술을 활용해 일하는 방식을 바꾸고 새로운 사업모델을 개발하기 위한 디지털 전환을 성공적으로 추진해야 한다”고 강조했다.

알 감디 CEO는 RUC/ODC 프로젝트 이후를 대비한 미래성장동력 발굴 노력 강화 의지도 밝혔다.

그는 “지난해 비전 2025와 함께 이를 달성하기 위한 투자 로드맵을 수립했다”며 “올해에는 이런 투자 안에 대한 타당성 조사를 성공적으로 추진해 새로운 성장동력 프로젝트들이 계획대로 진행되도록 해야 한다”고 말했다. 이어 “팀리더와 회사의 젊은 세대들이 비전 2025 달성 이후의 모습을 제시하고 적극적으로 변화를 주도해 달라”고 당부했다.

/오세성 기자 sesung@metroseoul.co.kr

잘나가는 수입차 올해도 파죽지세?

지난해 수입차 전년비 3.5% 성장
벤츠, 2년 연속 수입차 판매 1위
도요타 등 일본차 점유율도 증가



지난해 국내 자동차 시장에서 수입차 판매가 전년 대비 3.5% 성장한 것으로 나타났다. 특히 메르세데스-벤츠의 성장세가 눈에 띈다.

9일 한국수입자동차협회에 따르면 지난해 연간 국내 신규등록된 수입차는 23만3088대로 집계됐다. 이는 2016년 연간 22만5279대 대비 3.5% 증가한 수치다.

수입차 브랜드 가운데 메르세데스-벤츠는 2년 연속 국내 수입차 판매 1위에 올랐다. 단일 메이커로 국내 수입차 시장에서 처음으로 연간 6만8861대를 판매했다. 2016년 판매량(5만6343대)보다 22.2% 늘었다. 시장 점유율은 29.54%였다. 2위는 BMW가 차지했다. 전년 대비 23% 증가한 5만9624대를 팔았다.

1, 2위를 차지한 독일 브랜드에 이어 일본 자동차 브랜드의 약진도 두드러졌다. 디젤게이트로 판매량이 감소한 아우디 폴크스바겐의 빈자리를 하이브리드를 앞세운 일본차가 꿰차면서 판매량과 점유율이 크게 늘었다.

지난해 렉서스와 도요타는 각각 1만2603대, 1만1698대를 판매하며 나란히 3, 4위를 차지했다. 혼다는 1만299대를 팔아

7위에 올랐다. 혼다는 2008년 이후 9년만에 1만대 클럽에 복귀했다. 닛산은 6285대를 판매해 전년 대비 9.6% 증가했다.

일본차들의 판매가 늘면서 시장 점유율도 20%에 육박하고 있다. 지난해 일본차는 4만3582대가 판매되며 점유율 18.7%를 차지했다. 이는 전년 15.7%에서 3%포인트 상승한 수치다.

지난해 일본차 중 가장 많이 팔린 차량은 렉서스 ES300h다. ES300h는 지난해 7627대가 판매되며 BMW 520d에 이어 베스트셀링카 2위에 올랐다.

도요타코리아는 올해도 이 같은 성장세를 이어갈 계획이다. 연초부터 지난해 역대 최다 판매를 기념해 1월 한 달간 고객 감사 프로모션을 진행하고 있다. 도요타코리아 관계자는 “지난해는 도요타 1만1700여 대, 렉서스 1만2500여 대를 합쳐 2만4000여 대가 판매된 것으로 나타났다”면서 “올해는 (이보다)10% 늘어난 2만7000여 대를 판매할 계획”이라고 밝혔다.

한편 지난해 연료별로는 디젤 차량(10만9929대)이 가솔린 차량(10만148대)보다 많이 팔렸다. 하지만 증감률을 보면 디젤 차량 판매량은 전년 대비 16.9% 감소했고, 가솔린 차량은 31.3% 증가했다. /양성운 기자

‘더 또렷하게’… TV해상도급 블랙박스

파인디지털 ‘파인뷰 X1000 α’



파인디지털이 해상도 기능을 강화한 파인뷰 X1000 α를 출시한다고 9일 밝혔다.

파인뷰 X1000 α는 슈퍼 풀 HD(2304×1296)의 초고화질을 구현해 촬영시 주변 상황을 더 또렷하게 담아낼 수 있다. 기존 풀 HD보다 1.2배 뛰어난 슈퍼 풀 HD 이미지 센서는 현장감 있는 녹화도 가능하다. 밝기가 자동 조절되는 오토 나이트비전도 적용돼 제품 스스로 최적의 화질을 찾아 낮에는 선명하게, 밤에는 밝게 녹화된다.

또 고화질 TV에 사용되는 IPS 패널을 장착한 4인치 LCD(800×480)는 넓은 시야각과 빠른 사물 인지를 돕는다. 주변 조도에 따라 자동으로 LCD 밝기가 조정되는 등 운전자 편의에 집중된 기능을 선보

인다. 파인뷰 X1000 α는 ‘스마트파인뷰’ 앱을 다운 받으면 스마트폰 연동까지 가능해 전/후방 녹화영상을 재생 및 다운로드 할 수 있다.

파인뷰 X1000 α(32GB)는 블랙 1종으로 출시되며 가격은 43만9000원이다. 자세한 사항은 파인뷰 홈페이지에서 확인할 수 있다. /임현재 기자 ihj@



쌍용차가 새롭게 선보인 렉스턴 스포츠 앞에서 최중식 대표이사(가운데 왼쪽부터)이 포즈를 취하고 있다.

베일벗은 야심작 ‘렉스턴’… 연 3만대 목표

‘렉스턴 스포츠’ 신차 발표회
활용성·안전성 갖춘 신모델
티볼리 등과 판매성장 기대



쌍용자동차가 올해 야심작 렉스턴 스포츠 공개와 함께 연간 판매 목표도 공개했다.

최중식 쌍용차 대표이사 사장은 9일 서울 광진구 예스24 라이브홀에서 열린 중형 SUV ‘렉스턴 스포츠’ 신차 발표회장에서 “지난해 쌍용차는 내수시장에서 10만6000여대를 판매했다”며 “올해는 렉스턴 스포츠와 함께 티볼리, G4렉스턴, 코란도의 판매 성장을 기대하며 11만대를 판매 목표로 잡았다”고 말했다. 이날 쌍용차는 렉스턴 스포츠

를 출시하면서 월 2500대, 연 3만대 목표치를 내세웠다.

새롭게 선보인 렉스턴 스포츠는 G4 렉스턴의 플래그십 SUV 혈통을 계승했으며, 더 대담하고 강인한 스타일을 가진 ‘오픈형 렉스턴’으로 재 탄생한 모델이다.

쌍용차만의 쿼드프레임과 4트로닉을 바탕으로 한 탁월한 온·오프로드 주행성능과 월등한 견인능력은 물론 오픈형 데크가 제공하는 압도적인 공간 활용성을 통해 개성 넘치고 다이내믹

한 라이프스타일을 추구하는 소비자들에게 최상의 만족을 선사한다.

SUV 시장의 성장과 더불어 체형 위주의 라이프스타일이 확산되고 아웃도어 활동이 폭발적으로 증가하면서 최대 규모인 중형 SUV 시장의 소비자들은 다양한 활용성과 안전성, 차별화된 스타일을 갖춘 참신한 신모델에 대한 기대감을 키워 왔다.

렉스턴 스포츠는 ▲연간 자동차세 2만8500원 ▲개인 사업자 부가세 환급(차량가격의 10%) 등 최고의 경제성을 갖췄으며, 판매 가격은 트림별로 ▲와일드 2320만원 ▲어드벤처 2586만원 ▲프레스티지 2722만원 ▲노블레스 3058만원이다.

/양성운 기자 ysw@

융자+투자 ‘중소 성장공유형 대출’ 600억 지원

중기부-중진공

대출금액 지난해보다 50% 늘려
민간 투자조합 미투자 중소기업 대상

중소기업들을 위해 융자와 투자를 합친 ‘성장공유형 대출’이 올해에도 본격 시작된다.

중소벤처기업부와 중소기업진흥공단은 성장공유형 대출을 지난해보다 50% 늘려 올해 600억원을 지원키로 하고 본격 접수를 시작했다고 9일 밝혔다.

이 상품은 중소기업이 발행한 전환사채(CB)를 중진공이 인수하는 방식이다.

대출기간 중 지원한 기업이 주식시장에 기업공개(IPO)할 가능성이 있을 땐 CB를 주식으로 전환해 중소기업이 부채를 줄이고, 자본을 늘려 재무구조를 개선할 수 있도록 돕는다.

성장공유형 대출은 IPO 가능성이 있지만 민간 창업투자회사(창업투자조합)가 투자하지 않은 중소기업이 대상이다. 대출기간은 5년 이내(거치기간 2년 포함)이고, 창업 7년 미만 기업은 7년(거치기간 4년 포함)이며, 전환사채 발행조건은 표면금리 0.5%, 만기보장금리 3%, 인수한도 45억원이다.

특히 업력 3년 미만 창업초기기업이 대

상이 되는 미래가치연동형은 표면금리를 50%(0.25%) 낮추고, 기업가치 산정을 전환사채(CB) 인수 시점에선 생략하고 추후 기관투자자의 후속투자 평가가치에 연동되도록 설계해 초기 자금이 시급한 창업초기기업에 신속한 지원이 가능하도록 했다.

중진공 허석영 융합금융처장은 “올해엔 성장공유형 대출의 마중물 역할을 강화하기 위해 지원기업에 IR기회를 확대 제공하고 IPO교육 등 다양한 후속서비스를 통해 지원기업의 후속투자 및 기업공개 가능성을 높일 계획”이라고 말했다.

/김승호 기자 bada@