

택시 호출 플랫폼 빈틈 노려라... 우티 vs 타다, 총공세 시동

타다, 신규서비스 내달 본격 출시
‘타다 넥스트’ 참여 드라이버 모집
홍보비 1500만원 일시 지급 주목

우버-티맵 합작 ‘우티’ 오늘 론칭
티맵 데이터로 정확한 경로 제공
모든 이용자 한 달 간 20% 할인

사실상 시장 독점 상태에 가까운 모빌리티 플랫폼 시장에서 우티와 타다가 2위 자리를 차지하기 위한 경쟁에 나섰다.

우버와 티맵모빌리티의 합작사인 우티는 11월부터 본격 서비스에 돌입하면서 고객 확대에 나서며, 모바일 금융 플랫폼 ‘토스’를 운영하는 비바리퍼블리카에 인수된 ‘타다’는 12월 신규 서비스를 본격 출시하고 점유율 확대에 나선다.

1위 기업인 카카오모빌리티가 규제 리스크로 몸을 사리고 있는 사이 우티와 타다의 경쟁이 본격화되고 있는 것이다. 하지만 이들 업체들이 2위로 도약하기 위해 넘어야 할 산이 많다.

◆타다 신규 서비스 12월 초 출시



타다의 대형택시 ‘타다 넥스트’가 드라이버 모집에 나섰다. /토스

타다는 신규 서비스를 12월 초 본격 출시할 계획이어서, ‘타다’ 운영사인 브이씨엔씨(VCNC)는 20일부터 출범을 앞둔 신규 서비스인 ‘타다 넥스트’에 참여할 드라이버 모집에 나섰다.

타다 넥스트는 택시 면허를 보유한 드라이버의 7인승 이상 대형 차량을 기반으로 한 호출 중개 서비스로, 새로운 사용자 경험을 제공할 예정이다.

타다 관계자는 “자료가 나가고 문의가 많이 들어오고 있는데, 1기 드라이버 모집에는 4100만명이 지원되는 구조이

다 보니 시장에서 좋은 반응을 얻고 있다”며 “타다가 추구하는 미션에 대해 공감하는 드라이버들도 참여하고 있으며, 수백명 정도로 모집 중”이라고 밝혔다.

1기로 선정된 드라이버에게 타다 서비스 홍보비 1500만원이 일시 지급되며, 일정 운행 조건을 충족 시, 12개월 동안 매월 최대 200만원의 활동비를 제공한다는 면에서 관심을 모으고 있다.

타다 관계자는 “별도로 주문한 현대 자동차의 스타리아는 모빌리티 서비스 맞춤형 모델”이라며 “고객에게 모빌리티 이용환경을 제공할 수 있다는 점에서 이 차량을 선택했다”고 설명했다.

그러나 현대 스타리아 모델로 이전에 제공하던 뉴 카니발 차량에서 제공한 승차감을 제공하지 못할 것이라는 점에서 우려가 일고 있다. 기존 타다 서비스가 각광을 받았던 이유는 승차감을 갖춘 더 뉴 카니발이 있었기 때문인데, 스타리아는 차량 크기가 더 큰 만큼 승차감은 좀 떨어질 수 있다는 것이다.

또 토스와 타다와 시너지 효과에 대해서도 의문이 일고 있다. 토스는 모바

일 금융 서비스로 모빌리티 서비스인 타다와 큰 시너지를 내기는 힘들다는 분석이다.

이에 대해 타다 관계자는 “모빌리티 시장은 독과점 시장이나 마찬가지로인데, 토스 결제 서비스를 모빌리티에 붙이면 결제 규모만 봤을 때도 연 12조원 정도가 된다는 점에서 타다를 선택한 것은 불가피한 선택이었다”며 “타다를 통해 금융 서비스의 외연을 확대할 계획인데, 12월 타다 넥스트 출시 전까지 방안을 확정할 계획”이라고 밝혔다.

◆우티, 11월 1일 새 ‘우티’ 앱 론칭

우티는 11월 1일 우티와 우버 앱을 합쳐 새로운 서비스인 ‘우티’ 앱을 론칭한다.

내비게이션 1위 업체인 티맵의 지도 데이터를 통해 더욱 정확한 경로를 제공할 수 있다.

우티는 18일부터 31일까지 우티 앱을 다운받고 회원 가입을 완료한 이용자에게 LG 스타일러, 갤럭시Z 플립3, 다이슨 에어랩, 스타벅스 1만원 쿠폰, 우티 택시 요금 50% 할인 쿠폰 등 경품을 증정

하는 럭키드로우 행사 등도 기회를 제공한다. 당첨자 발표는 11월 11일이다.

우티 탑승 경력이 있는 고객에게는 1만원 할인쿠폰을 제공하고 모든 이용자들은 11월 한달 동안 20% 할인혜택도 받을 수 있다. 우티는 특히 베타 서비스를 진행 중인 신규 통합 앱을 통해 택시를 호출하면 횡수와 상관 없이 요금의 30%를 할인해주는 프로모션을 이달 31일까지 진행한다.

우티는 현재 택시를 1000여대 운영하고 있지만, 올해 안에 10만대 이상으로 늘리는 것이 목표이다. 우티는 밀리는 시간에는 더 높은 요금을 책정하고 한 가한 시간에는 가격을 내려 승객을 유도할 수 있는 탄력요금제를 도입하고, 고객 부담을 낮추기 위한 합승 서비스도 계획하고 있다.

하지만 정확도, 친절도 등에서 뛰어난 카카오T를 이용해온 고객들을 우티로 끌어들이는 데는 단순히 할인 이벤트만으로 어려울 것이라는 전망이 나오는 상황이다.

/채윤정 기자 echo@metroseoul.co.kr

LG화학, UNIST와 미래 원천기술 확보 맞손

지속가능성·시분야 공동개발 MOU
성과물 실증·상용 과정 시너지 기대

LG화학이 울산과학기술원(UNIST)이 미래 원천기술 공동 연구개발에 나선다.

LG화학이 10월 29일 울산과학기술원(UNIST)과 탄소중립, 바이오매스 등 지속가능성(Sustainability) 관련 분야와 전지소재 및 인공지능(AI) 분야 공동연구 개발을 위한 업무협약(MOU)을 체결했다.

UNIST는 첨단 신소재, 바이오, 차세대 에너지 등을 중점연구분야로 하는 과학기술특성화대학으로 과학기술정보통신부 지원사업인 인공지능대학원, 전세계 대학 중 최대 규모의 이차전지 연구센터 등을 보유하고 있다.

또한 수소, 태양전지, 탄소포집 및 활용(CCU) 등 탄소중립을 실현할 미래 분야에서의 강점을 바탕으로 오는



LG화학 CTO 유지영 부사장(왼쪽 두번째)과 울산과학기술원 이용훈 총장(왼쪽 세번째)이 10월 29일 울산 UNIST 본관에서 업무협약(MOU)을 체결한 뒤 기념촬영을 하고 있다.

2022년부터 ‘탄소중립융합원’을 개원해 탄소중립 관련 교육과 연구를 선도해나갈 계획이다.

LG화학은 2025년까지 친환경 소재·전지 소재·바이오 분야 등에 10조원을 투자하기로 했다. 연구개발 성과물을 실증·상용화하는 과정에서 두 기관의 시너지가 기대된다.

이번 협약에 따라 양 기관은 이산화

탄소를 탄화수소 등으로 바꾸는 데 필요한 촉매기술을 비롯해 미생물을 활용한 바이오 플라스틱 생산기술 등을 같이 개발하기로 했다. 또 배터리 용량을 늘리기 위한 양극 활물질 연구나 가공·분석 자동화와 실험설계 최적화 등 사람 없이 돌아가는 자율주행 실험실을 구축하는 방안도 머리를 맞댄다.

/양성운 기자 ysw@

LG전자, 온실가스 감축 목표 검증

SBTi서 과학적 근거 기반 검증
탄소중립 실현 위해 노력 지속

LG전자가 탄소중립 실현에 한걸음 더 나아갔다.

LG전자는 최근 과학 기반 감축 목표 이니셔티브(SBTi)에서 온실가스 감축 목표를 검증받았다고 31일 밝혔다.

SBTi는 2015년 탄소정보공개프로젝트(CDP), 유엔글로벌콤팩트(UNGC), 세계자연연구소(WRI), 세계자연기금(WWF) 등이 공동 설립한 글로벌 연합 기구다. 기업들의 온실가스 감축 목표를 검증하고 있다.

LG전자는 지난 7월 국내 기업 처음으로 ‘비즈니스 앰비션 포 1.5°C’에 참여한 바 있다. 비즈니스 앰비션 포 1.5°C는 온실가스 배출을 줄여 탄소중립을 실현 하자는 글로벌 캠페인으로, 산업화 이

전과 대비해 지구의 평균온도 상승폭을 1.5°C 이내로 제한한다는 파리기후변화 협약에 선제적으로 대응하는 데 목적을 두고 있다.

LG전자는 제품 생산단계에서 발생하는 직접 온실가스 배출(Scope 1)과 간접 온실가스 배출(Scope 2), 제품 사용 단계에서 발생하는 온실가스 배출(Scope 3)까지 3단계에 걸쳐 목표를 설정했다. 2단계 목표는 2030년까지 2017년 대비 54%, 3단계 목표는 2030년까지 2020년 대비 20% 감축하겠다고 약속했다.

LG전자는 SBBi에서 이같은 감축 목표를 과학적 근거에 기반해 검증받았다. 영국 카본트러스트가 주관하는 ‘루트 투 넷 제로 아시아’ 컨퍼런스에서 온실가스 감축 우수 기업으로 활동과 사례 등을 공유하기도 했다.

/김재용 기자 juk@

SK에너지, 2030년까지 아스팔트 100% 친환경 전환

SK이노베이션의 석유사업 자회사인 SK에너지가 친환경 아스팔트 판매 확대를 통해 ‘그린 트랜스포메이션(친환경 사업 전환)’을 가속화한다.

SK에너지는 2030년까지 국내 판매되는 아스팔트 전량을 친환경 제품으로 전환한다고 10월 31일 밝혔다. SK에너지 아스팔트(AP)·벙커링 사업부는 연간 45만t의 국내 도로용 아스팔트를 판매하고 있다. 현재 국내 도로용 아스팔트 판매량의 30% 이상을 친환경 제품으로 전환·판매하고 있다.

SK에너지는 ‘친환경 제품화’라는 전략 방향을 수립하고 지난 2015년부터

다양한 제품을 연구·개발해왔다. 최근 SK이노베이션의 넷제로(Net-Zero) 정책을 적극 실천하고자 아스팔트 전 제품을 친환경 제품으로 전환하기 위한 속도를 내고 있다.

SK에너지의 친환경 아스팔트는 ▲프리미엄 아스팔트 ▲폴리머 개질 아스팔트(PMA) ▲재생 전용 아스팔트(Recycle Asphalt) 등 세 가지 제품으로 구성된다.

‘프리미엄 아스팔트’는 일반 아스콘(아스팔트 콘크리트)보다 약 30°C 낮은 온도에서 생산·시공이 가능하다. 대기 오염 물질 및 유해물질 배출량이 저감

되는 동시에 포트홀 발생도 줄일 수 있다.

PMA라고 불리는 ‘폴리머 개질 아스팔트’는 일반 아스팔트 도로보다 2배가량 오래 사용할 수 있고, 배수성·저소음 등 다양한 기능을 가지고 있다.

‘재생 전용 아스팔트’는 별도 첨가제 없이 폐아스콘을 재생시키고 재생첨가제 동시 투입 시에는 더 많은 양의 순환 골재를 사용할 수 있다. 폐아스콘을 매립·처리하는데 들어가는 환경 비용을 줄이고 선진국 대비 낮은 수준인 국내 도로의 재활용률을 증대시킬 수 있을 것으로 기대된다.

/양성운 기자

현대두산인프라코어 특수장비로 틈새시장 공략

일산 킨텍스 ‘한국국제건설기계전’
35톤 철거용 굴착기 국내최초 선보

현대중공업그룹 건설기계부문 계열사인 현대두산인프라코어가 고부가가치 특수 장비로 틈새시장 공략에 나서고 있다.

최근 중국 의존도를 낮추고 동남아, 아프리카, 중동 및 중남미 등 신흥시장을 적극 공략하는 등 글로벌 시장 다변화에 속도가 붙을 것으로 보인다. 특히 2025년까지 세계 시장점유율 5% 이상의 글로벌 틈5 진입도 순조롭게 이뤄질 전망이다.

현대두산인프라코어가 11월 10일부터 4일간 일산 킨텍스에서 열리는 ‘한국국제건설기계전’에서 35톤 철거용 굴착

기(모델명: DX350LC-7 Demolition)를 국내 최초로 선보인다.

이 제품은 국내 철거 현장에서 많이 사용되는 35톤급 굴착기를 기반으로 제작돼 수위가 높을 것으로 예상되며 철거 작업용 롱붐 및 롱암을 적용함으로써 지상에서 최대 18m 높이까지 작업이 가능하다는 장점이 있다.

현대두산인프라코어는 지난 2019년 53톤 철거용 굴착기에 이어 이번 35톤 모델을 출시하면서 라인업을 다양화해 고부가가치인 특수 장비 시장을 적극 공략할 계획이다. 최대 26m, 약 8층 높이의 구조물 해체가 가능하도록 설계된 53톤 모델은 국내 시장에서 판매되는 철거용 특수 장비 중 가장 높은 판매고를 기록한 바 있다.

/양성운 기자