

거스를수 없는 대세 ‘脫탄소’... 석화업계, 친환경 중점 투자

SK이노, 청정 에너지 생산 등
뉴 그린 포트폴리오 구축 추진

LG화학, 기후변화 대응 앞장
전 사업장 재생에너지 전환 수행

롯데·금호석화, 친환경성 강화



LG화학 대산공장과 롯데케미칼 여수공장 전경

각사

전통적인 ‘굴뚝 사업’으로 사업을 꾸려왔던 석유화학업계가 본격적인 변신을 예고했다. ‘탈탄소’가 세계적인 과업이 된 가운데, 주요 석화사들이 새해 어려운 시황 속에서도 친환경 사업 전략을 구체화하겠다는 의지를 내비쳤다.

4일 업계에 따르면 올해 국내 석유화학 시장은 지난해 수준을 유지할 것으로 예측되지만 ‘중국발 변수’와 ‘경기침체’라는 불안정 요소들로 쉽지 않은 나날들을 보내고 있다. 업계 관계자는 “글로벌 경기침체로 에틸렌 수요가 가시적으로 늘기는 어려울 것”이라며 “중국 중심의 공급 과잉 사태가 나타날 가능성도 배제할 수 없다”고 말했다.

KDB산업은행경제연구소가 최근 발표한 ‘2023년 산업전망’에서도 올해 석유화학 시장은 경기침체 영향으로 수출과 내수 모두 지난해와 비슷한 수준을

기록할 것으로 내다봤다. 경기침체에 따른 전방산업의 수요회복 둔화, 중국의 저성장 등으로 내수와 수출은 각각 전년 대비 0.4%, 0.8% 증가해 지난해 수준을 유지할 전망이다. 결국, 글로벌 경기침체가 지속되면서 석유화학의 주요 제품인 에틸렌 수요가 더디게 증가할 것이라고 예상한 것이다.

이런 고단한 상황 중에도 석화업계는 ‘친환경’에 중점을 두고 올해도 투자를 이어 갈 것이라고 예고했다. 석유화학사들의 주요거래처들이 친환경 소재에 대한 기준을 점점 높이고 있어 이에 대한 선제대응을 하지 않으면 안 된다는 위기감에서다.

김준 SK이노베이션 부회장은 SK이

노베이션 구성원에게 보낸 신년 이메일에서 ‘뉴 그린 포트폴리오’ 전환의 가시적이 성과가 필요하다고 언급했다. 김 부회장은 “향후 새로운 60년 성장을 위해서는 기업가치 중심의 새로운 경영체계, 즉 ‘매니지먼트 시스템 2.0’으로의 전환이 필수적”이라고 말했다. ‘매니지먼트 시스템 2.0’은 ▲포트폴리오 혁신과 실행 가속화 ▲ESG 경영 내재화 ▲미래 성장을 위한 새로운 경영체계 확립 등 3개 중점 추진 방향으로 실행된다. “기업가치와 연계된 핵심성과지표(KPI) 수립 등을 통해 매니지먼트 시스템 2.0으로의 전환을 본격화할 것”이라고 덧붙였다.

SK이노베이션은 그린 포트폴리오

디자이너&디벨로퍼(Designer & Developer)로서 전기 중심 사회로의 전환을 위한 청정에너지 생산, 리사이클 밸류체인 구축을 통한 폐배터리 재활용(BMR: Battery Metal Recycle) 사업 확장 등을 통해 ‘뉴 그린 포트폴리오’를 구축해 나갈 계획이다.

LG화학의 신학철 부회장도 ‘2050년 넷 제로(Net-zero)’라는 탄소 감축 목표를 설정하고 추진해 나가는 동시에 기후 변화 대응에 앞장설 것을 주문했다. LG화학은 친환경 지속가능사업 전략을 구체화하고, 블루수소 공장 투자 등 미래 변화를 위한 투자를 이어 나가고 있다. 또 지난해 하반기 석유화학사업 본부 산하에 ‘글로벌사업 재생에너

지개발팀’을 신설해 전 사업장에 대한 재생에너지 전환 사업을 중점적으로 수행하는 중이다.

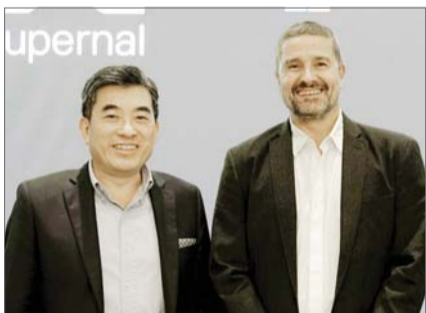
롯데케미칼은 이산화탄소 포집·활용(CCU)에 주력한다. 지난해 2030년 연 50만t, 2050년 연 260만t 이상의 CCU를 계획하고, 이를 통해 탄소중립에 기여한다는 계획이다. 현재 전남 여수1공장에서 CCU 실증 작업이 이뤄지고 있으며 플라스틱 생애 주기에 발생하는 탄소 저감을 위해 2030년까지 100만톤 규모의 재활용 제품을 생산한다는 복안을 내놨다.

금호석유화학도 합성고무·NB라텍스 기술과 생산능력을 고도화하고 전략 제품의 친환경 전환도 추진한다. 의료용 니트릴 장갑 원료인 합성고무 NB라텍스의 친환경성을 강화하기 위해 천연 소재를 원료로 사용하는 NB라텍스에 대한 연구와 생분해성 NB라텍스를 개발 중이다. 자원 선순환 달성을 위한 폐플라스틱 재활용도 추진한다. 폐폴리스티렌(예PS)을 열분해한 재활용스티렌(RSM) 제조 사업과 RSM을 고기능성 합성고무 SBR에 적용시킨 에코-SSBR을 2025년까지 상용화할 예정이다.

/허정운 기자 zelkova@metroseoul.co.kr

현대차그룹, MS와 미래항공모빌리티 협력

美 UAM 독립법인 슈퍼널
MS 클라우드 활용 개발 나서



신재원 현대차그룹 AAM본부장(왼쪽)이 지난해 12월 미국 레드몬드에 위치한 마이크로소프트 본사를 방문해 MS사의 울리크 호만 클라우드/AI 부문 부사장과 기념 촬영을 하고 있다.

현대자동차그룹이 글로벌 IT 리더인 마이크로소프트(MS)와 손잡고 미래항공 모빌리티(AAM) 개발에 속도를 높인다.

현대차그룹의 미국 내 도심 항공 모빌리티(UAM) 독립 법인인 슈퍼널은 MS사의 고성능 클라우드 플랫폼을 활용해 자율비행, 3D 비행 시뮬레이션, 버추얼 제조서비스 등 첨단 미래항공 솔루션 개발에 나선다고 4일 밝혔다.

2028년 상용화를 목표로 개발 중인 슈퍼널은 이번 MS사와의 협력을 비롯한 다양한 글로벌 기업과의 전략적 파트너십을 기반으로 미래항공 모빌리티 상용화를 한층 가속화한다는 전략이다. 슈퍼널과 MS사 간의 협력은 혁신적인 미

래항공 모빌리티 구현에 필수요소인 클라우드 융합 솔루션과 디지털 운영체제 등 분야에서 광범위하게 추진된다.

우선 슈퍼널은 MS사의 인공지능(AI) 기반 고성능 비행 시뮬레이션 플랫폼 ‘프로젝트 에어심’을 개발 초기부터 적용해 자율비행 솔루션을 개발하고, 이후

시험 비행과 실증 사업도 공동으로 진행할 예정이다. 이를 통해 더욱 안전하고 효율적인 자율비행 구현이 가능할 전망이다. 다양한 환경과 상황별 데이터 확보로 혁신적인 미래항공 모빌리티 생태계 구축에도 도움이 될 것으로 보인다.

또 MS사가 보유하고 있는 실제와 가상의 상호작용을 지원하는 혼합현실(MR, mixed reality) 기술을 활용, UAM 기체 조립, 유지보수, 품질 관리, 고객 경험 프로젝트 등 다양한 분야에서 협력할 계획이다.

현대차그룹은 AAM을 미래 성장 동력으로 제시한 상태다. AAM은 UAM을 포함하는 개념이다. UAM은 기존에 혼합스런 도심 교통 문제를 해결하는 초점을 맞추고 있지만 AAM은 도서 및 산간 지역의 교통 접근성까지 개선할 수 있도록 범위를 확장했다. /양성운 기자 ysw@

내수 살리자... 완성차 5社 풍성한 이벤트

현금지원부터 경품, 무이자 할부 등 다양한 혜택 앞세워 부진 만회 나서



현대차 아이오닉 5(위) 쉐보레 타호 하이컨트리.

각사

국내 완성차 5개사(현대자동차·기아·쌍용차·르노코리아·한국지엠)가 내수 판매 부진을 만회하기 위해 연초부터 다양한 이벤트를 진행한다.

국내 완성차 5개사의 지난해 내수 판매량이 140만대 아래로 내려간 것은 2013년 이후 9년 만이다. 이에 따라 현금 지원과 경품제공, 무이자 할부 등 다양한 혜택을 앞세워 분위기 반전에 나선다.

4일 업계에 따르면 현대차는 아이오닉5, 아이오닉6를 계약하고 대기 중인 고객이 수소차 넥소로 차종을 전환할 경우 차값을 100만원 깎아준다. 쏘나타와 그랜저, 싼타페를 구매하려는 20~30대 중에서 직계 존비속 및 배우자가 현대차 신차 구매이력이 있는 경우, 구매이력과 구매 예정인 차량이 총 2대이면 30만원을, 3대인 경우 40만원을, 4대 이상인 경우 50만원을 각각 할인해준다. 단 하이브리드 모델은 제외된다.

기아는 탄소제로 캠페인 ‘Be ZERO with Kia’를 통해 10년이상 경과한 노후차를 폐차 후 전기차 신차를 출고한 개인·개인사업자 고객에게 10만원을 지원한다. 또 1월 한 달간 전시장 방문한 고객을 대상으로 QR코드 이벤트를 진행한다.

쌍용차는 올 뉴 렉스턴 및 뉴 렉스턴 스포츠&칸 등 렉스턴 브랜드를 일시불로 구매하면 130만원 상당의 일반 소모품을 지원한다. 할부 프로그램을 이용해 구입할 경우 선수금 없는 12개월 무이자 할부 및 월 할부 금액을 고객 마음대로 설계해 최저 20만원대로 정할 수

있는 ‘스마트 맞춤형’ 프로그램도 운영한다. 선수금(0~50%)에 따라 4.9%~6.9%(36~72개월)를 선택할 수 있는 스마트 할부 프로그램도 운영한다.

르노코리아자동차는 1월 QM6, SM6, XM3 등 전 차종에 대한 2.9% 할부 상품을 새롭게 선보였다. 할부 상품은 별도의 현금 선수금 납입 없이 전액 할부로도 이용할 수 있다. 할부 원금이 1000만원 이상이라면 르노코리아의 모든 차종을 2.9%의 저금리로 최대 12개월 할부로 구매 할 수 있다.

이 외에도 르노코리아는 1월 한 달간 전국 전시장 방문시 경품을 증정하는 ‘hi 2023’ 이벤트도 진행한다. 이벤트 기간 중 차를 구매하면 상품권 추첨 이벤트에 자동 응모되며, 추첨을 통해 신세계 상품권 100만원권 5명, 30만원권 10명, 10만원권 100명 등 총 115명에게 상품권이 증정된다.

/양성운 기자

삼성중, ‘바다 위의 원전’ 개발 속도... 美 ABS 인증 획득

CMSR 파워 바지 개념설계 완료
2028년까지 제품 상용화 추진

삼성중공업이 바다위의 원전으로 불리는 해상 원자력 발전 설비 부유체 개발에 속도를 높인다.

삼성중공업은 해상 원자력 발전 설비 부유체인 ‘CMSR(소형 용융원자로) 파워 바지(barge)’에 대한 개념 설계를 완료해 미국 ABS선급으로부터 기본인증을 획득했다고 4일 밝혔다.

CMSR 파워 바지는 원자력과 조선해양 기술의 융합체로 해상에서 소형

용융원자로 기술을 활용해 생산한 전기와 열에너지를 육·해상에 공급하는 신개념 발전 설비다. 부지 선정과 설비 제약조건이 상대적으로 덜 까다롭고 건설 기간이 약 2년으로 짧으며 비용도 적게 드는 장점이 있다.

삼성중공업이 개발한 CMSR 파워 바지는 전력 생산 수요 규모에 맞춰 100MW급 CMSR을 2기에서 최대 8기까지 탑재할 수 있다. 부유체에 스팀 터빈 발전기와 송배전 설비를 갖춘 ‘바다 위의 원자력 발전소’나 마찬가지다.

삼성중공업은 지난해 1월 CMSR 개

발사인 덴마크 시보그와 업무협약을 맺고 부유식 원자력 발전 설비 제품 개발에 착수했다. 이번 부유체 개념설계 선급 인증을 시작으로 CMSR 실증 이후 전체 발전 설비의 상세설계 등을 거쳐 2028년까지 제품을 상용화할 계획이다.

삼성중공업은 CMSR 파워 바지가 기존 화석연료 기반 발전설비의 대체 수요뿐만 아니라 산업 공정열·난방열, 수소 생산 및 해수 담수화 설비에 필요한 전기와 열에너지 공급원으로써 수요처가 더 늘어날 것으로 기대된다.

/양성운 기자