

대한항공, 창사이래 최대규모 투자… ‘메가캐리어’ 시대 연다

보잉社 중대형 항공기 50대 계약
조원태 한진그룹 회장 현장 참석
“지속가능 경영 위해 노력할 것”

조원태 한진그룹 회장이 본격적인 메가캐리어 시대를 앞두고 ‘통큰’ 투자를 단행했다.

아시아나항공 인수를 진두지휘하고 있는 조원태 회장은 미국 보잉사의 항공기 중 가장 진보한 기술을 적용한 중대형 항공기 50대의 계약을 체결했다. 계약규모만 약 30조원에 달하며 대한항공 창사 이래 단일 계약으로 역대 최대다. 조 회장은 최신 항공기 도입으로 안전성과 효율성 두마리 토끼를 잡겠다는 것으로 보인다.

대한항공은 22일(현지시간) ‘판버러 국제 에어쇼’가 열린 영국 램프셔주 판버러 공항에서 보잉 777-9 20대, 보잉 787-10 30대(옵션 10대 포함) 도입을 위한 구매 양해각서(MOU)를 체결했다고 밝혔다.

이날 현장에는 조 회장을 비롯해 스테파니 포프 보잉 상용기 부문 사장 등



조원태 한진그룹 회장(오른쪽)과 스테파니 포프 보잉 상용기 부문 사장이 보잉 777-9 20대, 보잉 787-10 30대(옵션 10대 포함) 도입을 위한 구매 양해 각서(MOU)를 체결했다.

양사 주요 관계자들이 참석했다. 계약을 통해 도입이 확정된 777-9과 787-10은 미주·유럽 등 장거리 운항이 가능한 중대형 항공기다. 항후 중장거리 노선 확대에 대한 의지를 담은 포석으로 평가된다. 통상적으로 항공기를 주문부터 제작, 도입까지 약 5년 가량 소요된다

는 점에서 대한항공과 아시아나항공의 결합이 완료된 후 오는 2030년에는 글로벌 시장에서의 경쟁력은 더욱 견고해질 전망이다.

조 회장은 “보잉 777-9 및 787-10 도입은 대한항공의 기단 확대 및 업그레이드라는 전략적 목표에 중요한 이정표

가 될 것”이라며 “항공기 구매 계약을 통해 승객의 편안함과 운항 효율성을 높이는 동시에 탄소 배출량을 크게 줄여 지속가능 경영을 위한 장기적인 노력 을 뒷받침할 것”이라고 말했다.

현재 대한항공은 미국 경쟁당국(DOJ)의 기업결합 승인만 남겨둔 상태다. 특히 메가캐리어 탄생과 함께 글로벌 탄소규제 대응을 통한 경쟁력 확보를 위해 집중하고 있다. 현재 항공사들은 탄소 중립이 글로벌 스탠다드가 되고 환경 규제가 강화되면서 친환경 항공기와 차세대 연료 도입을 통한 탄소 배출을 선제적으로 줄이고 있다.

현재 대한항공이 도입하고 있는 기체들은 미주·유럽 등 장거리 운항이 가능한 중대형 항공기로, 아시아나항공 통합 이후 대한항공 기단에서 중추적인 역할을 맡게될 전망이다.

777-9는 777 계열 항공기 중 가장 안정적이며 효율적인 항공기로 평가받는다. 탄소복합소재로 이뤄진 날개가 기존 777 계열 항공기보다 더 길어져 연료 효율을 10% 이상 개선했다. 운항거리는 1만3000km 이상으로 인천공항을 출

발해 미국 전지역 직항 운항이 가능하다. 777-9는 777 계열 항공기 중 동체 길이가 가장 길어 통상적으로 400~420석 규모 좌석이 장착 가능하다.

787-10은 787 시리즈 계열 항공기 중 가장 큰 모델로 현재 운항중인 787-9 대비 승객과 화물을 15% 더 수송할 수 있다. 연료 효율성도 기존 777-200 대비 연료 효율이 25% 이상 향상됐다.

이와 함께 대한항공은 올해 3월 약 18조원을 투자해 에어버스의 A350 계열 항공기 33대를 구매했으며 A321neo(neo) 50대 도입도 추진하고 있다. 친환경 항공기 기단 완성을 통해 오는 2034년까지 첨단 친환경 항공기 기단을 총 203대까지 확대한다는 방침이다.

한편 대한항공은 오는 10월 무렵까지 미국 DOJ으로부터의 합병 승인 획득을 목표로 하고 있다. 미국의 기업결합 심사까지 통과하면 2020년 11월부터 시작된 대한항공과 아시아나항공의 합병 작업은 4년여 만에 마무리된다.

/양성운 기자 유튜브 영상 제공
ysw@metroseoul.co.kr



한화그룹·HD현대重, ‘K-함정’ 기술력 뽐낸다

호주 ‘IODS 전시회’ 참가
“잠수함 등 수출 경쟁력 충분”

국내 방산업계를 대표하는 HD현대 중공업과 한화오션이 호주에서 K-함정의 기술력을 알린다.

양사는 올 하반기 호주와 캐나다, 폴란드 등에서 진행될 해외함정 수주 전이 예고된 만큼 자사 기술력 알리기에 집중할 방침이다. 방산업계는 전 세계 함정 시장 규모를 2033년까지 692억 달러(약 95조원)에 달할 것으로 전망하고 있다.

22일 업계에 따르면 한화그룹 방산 계열사인 한화오션과 한화시스템은 24~26일(현지시간) 호주 퍼스에서 열리는 ‘IODS’(Indian Ocean Defence & Security) 전시회에 처음으로 동반 참가한다. 이번 전시회에서 한화오션은

함정 건조 여력을, 한화시스템은 함정 전투체계 독자개발 기술과 해양 무인체계 역량을 알릴 계획이다.

한화오션은 호위함 3종과 잠수함 ‘장보고-III 배치-II’를 선보인다. 한화오션이 전시한 호위함은 호주 해군의 작전 요구 사항에 맞는 최신 무기체계를 장착했다.

한화시스템은 통합 전투체계(ICS)와 한국형 구축함 통합마스트(KDDX I-MAST) 등을 전시한다.

이 외에도 한화시스템은 무인수상정 해령(Sea GHOST), 대잠경찰용 무인 잠수정(ASWUV), 저궤도 통신위성(LEO Comsat) 등 해양 무인체계 설루션도 선보인다.

HD현대중공업은 이번 전시회에서 지난 2월 호주 정부가 공개한 ‘호주 해군 수상함 확정 건조 계획’에 포함된 호

위함 획득 계획에 발맞춰 최적의 맞춤 설루션을 소개할 예정이다. 또 실전 능력이 입증된 울산급 호위함 시리즈(울산급 Batch-I, II, III)를 알린다.

HD현대중공업은 이번 전시회에서 호주 현지 조선업체들과 협의를 진행하고 호주 조선산업 발전을 위한 상호협력과 지원 방안을 논의할 예정이다. 호주 정부는 현재 운용 중인 안자(Anzac)급 호위함을 대체할 새로운 호위함을 도입할 예정이다.

업계 관계자는 “국내 방산업계가 잠수함, 호위함 등의 분야에서 충분히 경쟁력을 갖추고 있어 수출시장에 대한 기대감을 높이고 있다”며 “올 하반기부터 발주 물량이 예정돼 있어 수주물량을 확보하기 위해 업체별로 다양한 노력을 펼칠 것”이라고 말했다.

/양성운 기자

이석희 “전동화 핵심은 배터리 성능 개선”

〈SK온 CEO〉

SK온 CEO 특강

“미래 위한 투자 아끼지 말아야”

“미래 성장에 대비하기 위해 사람과 연구에 대한 투자는 아끼지 말아야 합니다.”

이석희 SK온 최고경영자(CEO)는 지난 22일 서울 관악구 서울대학교에서 개최한 CEO 특강에서 이같이 말했다. 해당 특강은 ‘Envisioned Future, Together We Move Forward’(예정된 미래, 함께 나아가자)를 주제로 진행됐다.

이 사장은 후배들의 배터리 산업 관련 궁금증과 진로에 대한 고민에 경험을 나

누는 등 격의 없는 소통에 나섰다.

이 사장은 전기차 배터리 산업 전망을 묻는 질문에 “전동화는 예정된 미래로, 그 여정에서 핵심은 배터리 성능 개선”이라고 밝힌 뒤 “미래 성장에 대비하기 위해 사람과 연구에 대한 투자는 아끼지 말아야 한다. 그래서 제가 여기에 온 것”이라고 말했다.

이어 “SK온은 대규모 수주와 적극적인 증설을 통해 업계에서 가장 빠른 성장을 해왔다”며 “앞으로도 기술 혁신을 기반으로 원가 경쟁력을 확보하고 글로벌 배터리 산업의 성장을 견인하겠다”고 강조했다.

이 사장은 서울대 무기재료공학과 졸



이석희 SK온 최고경영자(CEO)가 지난 22일 서울 관악구 서울대학교 교수회관을 방문해 CEO 특강을 진행한 후 석·박사 과정생들의 질문에 답하고 있다.

/SK온
/차현정 기자

플래그십 스토어 등 전시매장 확대

삼성전자는 마이크로 LED 전시를 신세계백화점 강남점·부산센텀점, 롯데백화점 부산본점 등 수도권 외 지역으로 확대했다고 23일 밝혔다.

마이크로 LED는 삼성만의 노하우를 담아 완성한 초고화질 디스플레이로, 영화와 스포츠, 드라마 등 콘텐츠를 감상할 때 실제 현장에 있는 듯 생생한 화질을 제공한다.

기존에는 수도권인 ▲삼성스토어 청담·대치점 ▲신세계백화점 강남점 ▲롯데백화점 본점 ▲현대백화점 판교점·무역센터점 ▲더현대 서울에서 만나 볼 수 있었다.

삼성전자 관계자는 “기존 삼성스토어, 백화점 매장 위주의 전시를 포함해 하만 럭셔리 스토어(롯데백화점 잠실점), 소더비 삼성갤러리 등 프리미엄 브랜드의 갤러리, 쇼룸, 플래그십 스토어 까지 제품 체험 공간을 다각화했다”고 설명했다.

/이혜민 기자 hyem@

삼성전자 “마이크로 LED 경험해보세요”