



美, 對中 첨단반도체 수출통제 강화

中 HBM 기술자립 가속화 우려

미국, 中 AI군사활용 등 억제 위해 HBM·제조장비 중국 내 수출 통제 HBM 사업 中 의존 큰 삼성 '타격' 엔비디아 전량 납품 SK, 영향미미

미·중 수출통제 조치가 계속 강화되면서 글로벌 반도체 시장의 지형 변화가 불가피해졌다.

미국은 2일(현지시간) 대(對)중국 반도체 관련 품목의 수출 통제를 발표했다. 이번 조치는 고대역폭 메모리(HBM)와 주요 반도체 제조 장비를 포함하며, 국내 기업에 대한 영향력은 크지 않을 것으로 전망된다.

하지만 중국의 인공지능(AI) 기술 경쟁력 약화에 한몫할 전망이다. 중국 정부의 자국 기업 육성 지원 강화로 이어질 가능성이 있어서다. 중국 기업들의 성장 가능성과 반도체 시장 지형 변화에 이목이 쏠린다.

3일 미국 상무부 산업안보국(BIS)이 중국의 AI 군사활용 등을 억제하기 위해 미국 기술을 이용한 반도체 기업의 HBM과 제조 장비에 대한 중국 내 수출을 금지하는 내용의 수출 통제 보완 규정을 발표했다.

BIS가 발표한 새로운 규정은 다섯가지로 요약된다.

▲ 24종 반도체 제조 장비 및 3종 반도체 개발 및 생산 소프트웨어 도구 수출 통제 ▲ HBM에 관한 새로운 규제 ▲ 준수 및 이전 문제에 관한 레드 플래그 경고(Red Flag Guidance, 강화된 사전 경고 시스템) 도입 ▲ NTT리스트에 140개 신규 목록 및 14개 항목 수정 ▲ 기존 규제 강화를 위한 일부 내용 수정 등이다.

BIS는 "응용기술은 첨단 군사 및 정보 기술을 활용 가능하게 하고, 비전문가가 대량살상무기(WMD)를 개발하는 진입 장벽을 낮추며 강력한 공격형 사이버 작전을 지원하거나 인권 유린을 저지르는데 사용되는 대규모 감시를 도울 수 있다"고 이유를 밝혔다.

HBM 전체 시장의 90%를 삼성전자와 SK하이닉스가 장악한 만큼 우리 기업에 대한 타격 우려가 커거나 산업통상자원부는 이날 즉각 참고자료를 내고 부인했다. 산자부는 "이번 조치는 미국이 국가 안보적 관점에서 독자적으로 시행하는 조치로, 한미 동맹과 우리 기업에 미치는 영향은 크지 않을지 몰라도 장기적으로는 중국 내 반도체 기업의 성장과 자립을 가속화 한다는 데 있다. 전문가들은 내년 중 중국이 HBM3를 내놓을 수 있을 만큼 빠르게 성장 중이라고 보고, 이번 조치가 중국의 반도체 기술 자립을 저지하기 위한 것으로 설명하고 있다.

HBM을 주력상품으로 하는 삼성전자와 SK하이닉스는 서로 다른 상황을 맞이했다.

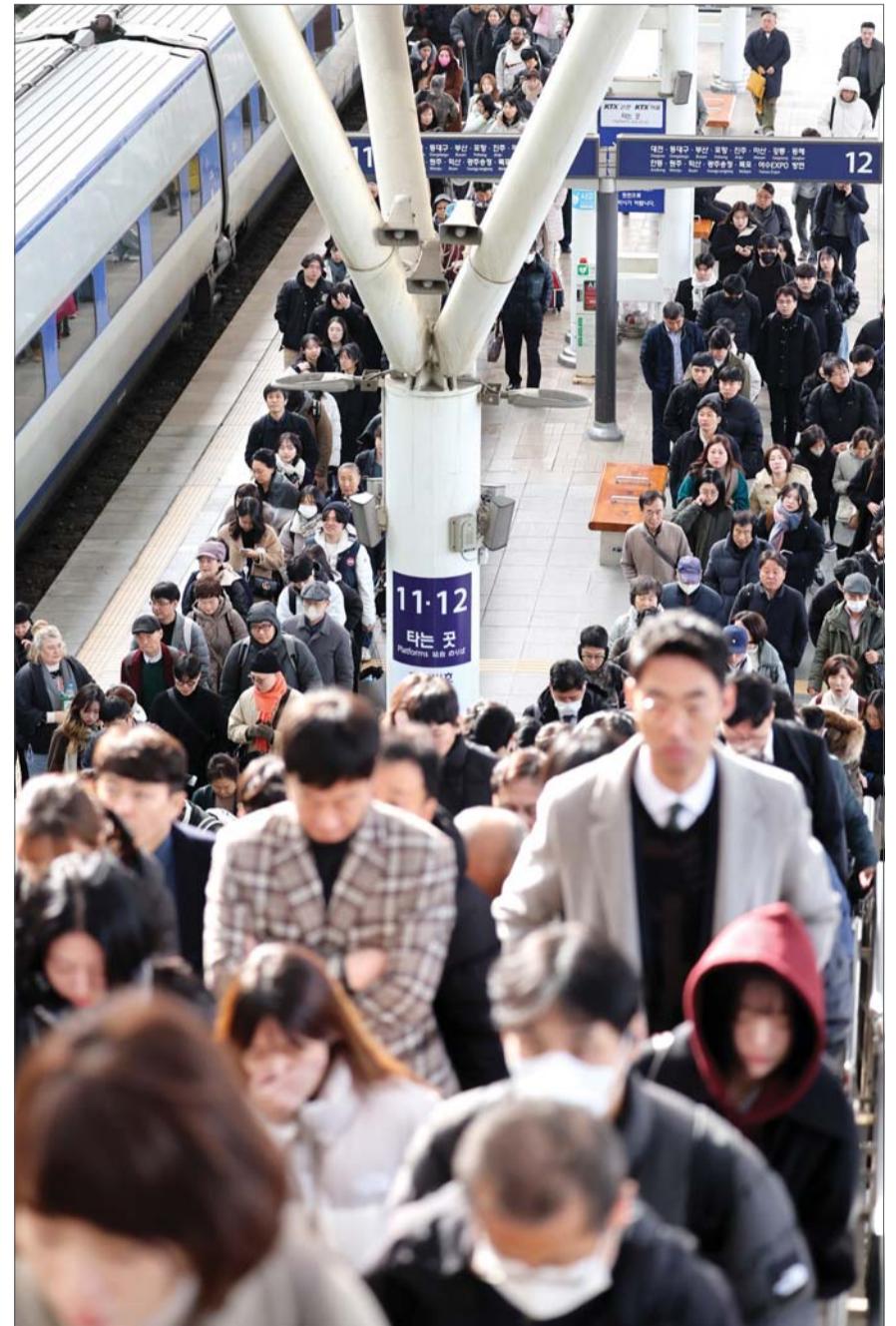
삼성전자는 현재 HBM 사업의 20% 전후를 중국이 차지하고 있는 만큼 타격이 불가피하게 됐다. 삼성전자는 아직 고부가가치 상품인 HBM3E의 매출 비중이 10% 수준에 머무르고 있어 HBM2와 HBM2E 매출에 의존하는 경향이 있다.

반면 HBM 시장의 50% 이상을 차지 중인 SK하이닉스는 생산하는 HBM 제품 전체를 엔비디아에 납품 중인 것으로 알려진 만큼 이번 제재 조치에 타격이 없을 전망이다.

이번 수출 통제 조치는 장기적으로 반도체 시장 판도 변화를 가져올 수 있어 시장 상황에 대한 민첩한 대처가 필요한 상황이다. 단기적으로는 우리기업에 미치는 영향은 크지 않을지 몰라도 장기적으로는 중국 내 반도체 기업의 성장과 자립을 가속화 한다는 데 있다. 전문가들은 내년 중 중국이 HBM3를 내놓을 수 있을 만큼 빠르게 성장 중이라고 보고, 이번 조치가 중국의 반도체 기술 자립을 저지하기 위한 것으로 설명하고 있다.

(2면에 계속)

/김서현 기자 seoh@metroseoul.co.kr



총파업 앞둔 서울역

전국철도노동조합이 오는 5일 총파업에 돌입한다. 사진은 철도 노조 파업을 이틀 앞둔 3일 서울 중구 서울역 승강장이 이용객들로 붐비고 있다.

/뉴스데일리

대량구매 등 '규모의 경제'로 비용 절감

정용진의 emart, 생존전략

이마트가 올해 3분기 별도 기준으로 매출과 영업이익 모두 성장세를 기록했다. 이는 대형마트 업계의 전반적인 정체 속에서 긍정적인 신호로 평가된다. 그러나 주력 사업인 할인점 부문에서 영업이익이 감소세를 보이며, 수익성 회복과 지속 가능한 성장 전략이 필요한 상황이다. 할인점 사업은 이마트의 핵심 축임에도 불구하고, 경쟁 심화와 소비 트렌드 변화로 인해 기존 방식만으로는 한계에 봉착한 모습이다. 이에 이마트는 공급망 효율화를 통해 비용 절감에 나서는 한편, 소비 시장 공략으로 매출 확대를 노리는 '투트랙' 전략을 구사하고 있다. 공급망 관리에서는 대량 구매와 물류 최적화를 통해 단위당 비용을 낮추는데 주력하고 있으며, 소비자 체험형 콘텐츠를 바탕으로 한 미래형 점포 확대도 함께 추진 중이다. (메트로경제신문)은 이마트의 성장 전략을 2회에 걸쳐 분석한다.

/편집자 주

(上) 공급망 효율화

이마트-트레이더스 매입조직 통합 신규농가 계약 늘리고 물류도 강화

올해 신세계의 인사 및 조직개편을 통해 본격적인 정용진 회장 체제에 들어간 신세계그룹의 이마트는 우선 할인점 부문의 경영 효율화를 위해 공급망 관리에 집중하며 비용 절감에 나서고 있다.

3일 업계에 따르면 이마트는 올해 3분기 별도 기준으로 총매출 4조6726억 원, 영업이익 1228억원을 기록하며 전년 동기 대비 각각 5.3%, 11.4% 증가를 이뤄냈다.

하지만 할인점 부문만 놓고 보면 사정은 다르다. 2022년 3분기 763억원이었던 할인점 영업이익은 2023년 3분기 733억원, 2024년 3분기 705억원으로 감소세를 보이고 있다. 주력 사업의 수익

성 하락은 이마트에 성장 모멘텀을 확보할 필요성을 더욱 절실히 만들고 있다.

이에 대한 해결책으로 이마트가 꺼내 든 핵심 전략은 공급망(SCM) 관리를 통한 비용 효율화다. 이미 지난 2011년 미트센터와 2012년 후레쉬센터를 설립한 이마트는 이를 통해 유통 단계 축소, 공급망 효율화 등을 위해 각각 축산물과 농산물의 가공·유통 과정을 전문적으로 관리하며 SCM 효율화를 실현해오고 있다.

미트센터는 도축된 고기를 가공·포장해 이마트 매장으로 직접 공급하며 품질과 신선도를 관리하고, 후레쉬센터는 수확철 농산물을 대량 구매해 CA 저장 기술로 신선도를 유지하며 안정적인 공급 체계를 구축하고 있다.

최근 이마트의 공급망 효율화는 규모의 경제 전략으로 한 단계 더 나아갔다. (3면에 계속) /안재선 기자 wotjs4187@

버스티비 TV와 함께하는 메트로 뉴스



- ▲ 애 "용산 출신 주진우, 채상병 국조위원장 부적합"… 주 "사건과 무관"
- ▲ 한 "민주, 간접법 갖고 국민 약올려… 진영 눈치보다 국의 버릴건가" /사진 뉴시스

- ▲ 법사위, '검사 집단행동 감사요구안' 애 주도 의결… 여 "이재명 오더냐"
- ▲ 민주 윤종운 "국힘 '인사 청탁' 의혹 김상훈 의원 중징계 해야"



- ▲ 대통령실 "여의정 협의체 언제든 재개… 의료계, 강성 주장에만 매몰 안됐으면"
- ▲ 한 총리 "내수 소비 진작·양극화 해소에 정책 역량 집중"

/사진 뉴시스