

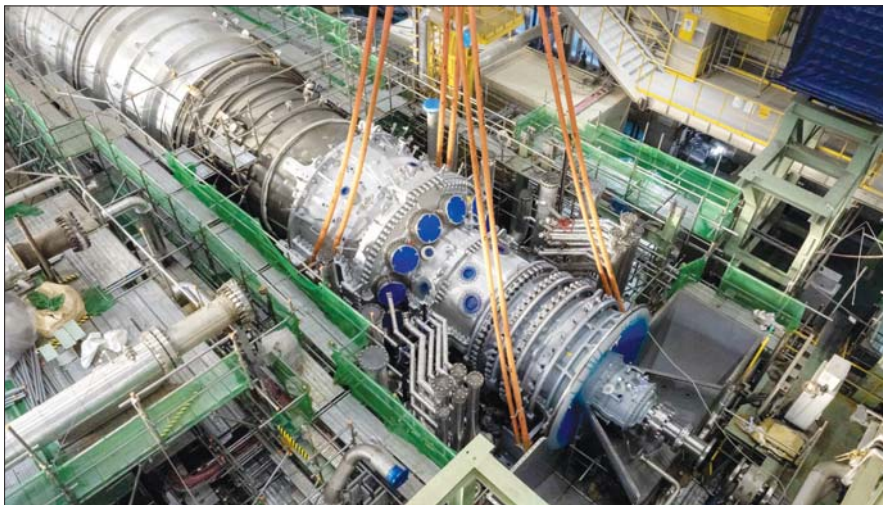
# 두산에너지빌, 국산 가스터빈 수출… 美 등 추가 수주 나선다

美 빅테크 기업과 공급계약 체결  
가스터빈 기술 경쟁력 인정 받아  
“글로벌 시장 진출 가속화 할 것”

두산에너지빌리티가 가스터빈 중주국인 미국에 처음으로 국산 가스터빈을 공급하며 한국 발전 산업의 역사를 새로 썼다.

두산에너지빌리티는 13일(현지시간) 미국 빅테크 기업과 380MW급 발전용 가스터빈 2기 공급계약을 체결했다고 밝혔다. 이번 계약은 두산에너지빌리티가 독자 기술로 만든 가스터빈을 미국에 처음 수출하는 사례로, 한국이 ‘가스터빈 수입국’에서 ‘수출국’으로 올라선 상징적인 전환점이 됐다.

이번에 공급되는 가스터빈은 내년 말까지 납품될 예정으로 두산에너지빌리티



두산에너지빌리티가 개발하고 제작한 380MW급 가스터빈 제품.

/두산에너지빌리티

가 지난 2019년 국내 산학연 협력을 통해 세계 다섯 번째로 국산화에 성공한 모델이다. 당시 두산은 가스터빈의 핵심 부품인 고온부 소재와 냉각 기술, 연소 제어 시스템 등을 독자 개발해 국내 발

전 기술의 지평을 넓혔다. 이후 김포 열병합발전소에서 1만5000시간 이상의 실증 운전을 거치며 고효율·고내구성을 입증했다.

두산에너지빌리티는 현재까지 국내외

에서 총 8기의 가스터빈 공급 계약을 잇따라 체결하며 사업 영역을 확대하고 있다. 이번 미국 수출은 단순한 설비 판매를 넘어, 글로벌 전력 시장에서 한국산 가스터빈이 경쟁력을 인정받았다는 점에서 의미가 크다.

두산에너지빌리티는 이번 수주 배경으로 AI(인공지능) 시대 도래에 따른 데이터센터 전력 수요 폭증을 꼽았다. 최근 전 세계 데이터센터는 전력 소모가 급증하면서 기존 전력망만으로는 안정적인 전력 공급이 어렵다. 이에 따라 단기간 내 구축이 가능하고, 전력 효율이 높으며, 운영 안정성이 검증된 가스터빈이 대안으로 부상했다.

두산은 이러한 글로벌 흐름에 발맞춰 자체 기술로 개발한 가스터빈 모델을 앞세워 미국을 비롯한 주요국 빅테크 기업과 협력 논의를 이어왔으며 이번 계약이

그 첫 결실이다.

특히 이번 프로젝트에는 미국 휴스턴에 본사를 둔 두산에너지빌리티 자회사 DTS(Doosan Turbomachinery Services)가 핵심 역할을 맡았다. DTS는 미국 내 가스터빈 유지·보수 전문 기업으로, 향후 두산이 공급한 가스터빈의 정비와 운영 서비스를 전담한다. 두산 측은 이를 계기로 미국 시장 내 가스터빈 서비스 네트워크를 강화하고, 추가 수주 기회를 확대할 계획이다.

손승우 두산에너지빌리티 파워서비스 BG장은 “이번 계약은 대한민국이 가스터빈 수입국에서 수출국으로 도약하는 뜻깊은 전환점”이라며 “품질과 납기를 철저히 지켜 고객 신뢰에 보답하고, 미국을 비롯한 글로벌 시장 진출을 더욱 가속화하겠다”고 말했다.

/이승용 기자 lsy2665@metroseoul.co.kr

## LS에코에너지, 글로벌 IDC 인프라 사업 박차

인도네시아 IDC에 버스덕트 공급  
동남아 주요국 전력 케이블 납품

LS에코에너지가 동남아시아 데이터센터(IDC)에 첫 버스덕트(Busduct) 수출에 성공하며 시장 공략에 속도를 내고 있다.

LS에코에너지가 베트남 생산법인 LSCV를 통해 인도네시아 바탐(Batam)에서 건설 중인 IDC에 버스덕트를 공급한다고 13일 밝혔다.

이번에 공급하는 IDC는 50MW급 하이퍼스케일(초대형)로 베트남 내수에 머물던 버스덕트 사업을 동남아 전역으로 확장한 첫 사례라는 점에서 의미가 크다.

버스덕트는 금속 케이스 안에 판형 도체를 넣어 건물 내부에 대용량 전력을 공급하는 배전 시스템으로, 일반 전선 대비 에너지 손실을 30% 이상 줄이고 화재나 누전 위험을 낮출 수 있어 대규모 IDC에 최적화된 제품으로 꼽힌다.

LS에코에너지는 국내 버스덕트 시장 점유율 1위를 지켜온 LS전선의 기술력



베트남 호찌민 LSCV에서 작업자가 버스덕트를 점검하고 있다.

/LS에코에너지

과 경험을 기반으로 지난 2018년 베트남 법인 LSCV에 생산설비를 구축하고, 플랜트와 고층빌딩, IDC를 중심으로 시장을 넓혀왔다.

LSCV는 베트남 국영 통신사 비엠텔(Viettel)의 IDC에 버스덕트를 공급했고 필리핀과 인도네시아의 글로벌 IDC 프로젝트에도 전력 케이블을 납품하며 주요 시장에서 레퍼런스를 확보했다.

동남아시아는 클라우드·핀테크 확산과 각국 정부의 데이터 현지화 정책으로

글로벌 기업들의 IDC 투자가 빠르게 늘고 있는 핵심 시장이다. 특히 베트남은 외국 기업의 데이터센터 100% 소유가 가능해, 글로벌 빅테크의 대규모 투자가 본격화될 전망이다.

이상호 LS에코에너지 대표는 “IDC 투자 확대에 따른 전력 인프라 수요 증가는 LS에코에너지의 큰 성장 기회가 될 것”이라며 “전력케이블부터 버스덕트까지 송전과 배전을 아우르는 풀라인업을 기반으로 시장을 선도해 나가겠다”고 말했다.

/이승용 기자

## 중기부, ‘수출컨소시엄사업’ 주관단체 모집

24일까지 접수… “수출성과 뒷받침”

중소벤처기업부가 중소기업 수출 성과를 이어가기 위한 ‘2026년 수출컨소시엄사업’ 참여 주관단체를 오는 24일까지 모집한다.

13일 중기부에 따르면 작년 중소기업 수출액은 1110억 달러(약 157조 580억 원)로 역대 3위를 기록했다. 올해 상반기에는 글로벌 관세 파고에도 수출기업 수 역대 1위, 수출액 역대 2위를 달성하는 등 순항을 지속하고 있다.

수출컨소시엄사업은 업종별 협·단체 등 주관단체가 10개 이상 중소기업이 참여하는 컨소시엄을 구성하면, 정부가 해외 현지 전시회나 수출상담회의 소요비용을 지원하는 것이다. 수출컨소시엄 주관단체가 선정되면 국내에서 현지시장조사 등의 사전준비를 거쳐 전시회 등 현지 파견이 이뤄지고, 이후 바이어 초청 등 3단

계 해외시장 개척 활동을 진행한다.

올해는 80개 컨소시엄에 1300여개 중소기업이 참여하고 있다.

내년부터는 유망수출 컨소시엄 선정 시 추가 선발절차 없이 3년 연속 지원대상으로 확정한다. 주관단체가 충분한 사전 준비기간을 확보하고 전문성을 높일 수 있도록 돕겠다는 취지다.

2026년 지원대상인 일반수출 컨소시엄의 경우 다음연도(2027년) 1분기 전시회 등에 참여 신청이 가능하다. 중소기업의 참여 수요가 높은 일부 전시회가 연초 개최된다는 점을 반영했다.

중기부 이순배 글로벌성장정책관은 “수출컨소시엄은 불확실한 대외 환경에서 해외진출 공략에 직접적인 돌파구가 될 것”이라며 “우리 중소기업들이 수출 성과를 이어갈 수 있도록 주관단체 신청에 많은 관심과 참여를 바란다”고 말했다.

/김승호 기자 bada@

## KAI, ‘2025 K-Aerospace 오픈 이노베이션’ 주관

수요기업 참여… 기술협력 모색

KAI(한국항공우주산업)가 ‘2025 K-Aerospace 오픈 이노베이션’에 공동 주관기관이자 수요기업으로 참여해 다펀크 기업과 기술협력에 나선다고 13일 밝혔다.

우주항공청이 주최하고 KAI, 연구개발특구진흥재단, 한국항공우주연구원, 진주강소특구(경상대학교)가 주관하는 오픈 이노베이션은 기업의 수요 분야에 대한 기술 아이디어를 공모 후 수상자들에게 기술 실증 지원, 공동 개발, 투자 등을 지원하는 프로그램이다.

오픈 이노베이션은 다음날 5일까지 진행되며 모집 대상은 수요 기업인 KAI

와 협업을 희망하는 기업으로 ▲우주 ▲항공 ▲AI ▲자율 제어로 총 4개 분야에서 서류 및 발표평가를 거쳐 총 3개사를 선정할 예정이다.

최종선정기업에는 우주항공청장상, 특구재단 이사장상, KAI 대표이사상이 수여되며 총 3000만원 규모의 KAI 사업화 자금이 지원된다. 선정기업은 KAI의 분야별 전담부서와 매칭을 통해 공동연구개발 및 기술협력 기회를 모색할 수 있으며, 전략적 투자 검토도 병행될 예정이다.

또한 ▲우주항공청 주관의 글로벌 네트워크 및 국제행사 초청 ▲해외 엑셀러레이터 프로그램 참여 지원 ▲특구재단 특구육성사업 및 특구펀드 투자 연계 ▲한국항공우주연구원의 패밀리 기업 선

정 우대 및 애로기술 해결지원 ▲진주강소특구(경상국립대)의 경영 컨설팅 및 대중소 Meet-up 프로그램 참여 등 주관기관의 지원 사업을 활용한 다양한 후속성장 기회를 제공받을 예정이다.

차재병 KAI대표이사는 “국내 최초로 항공우주 분야의 전문기관들이 다수 참여하고 협업하는 오픈 이노베이션 프로그램에 KAI가 수요기업으로 함께하게 된 것은 매우 의미가 크다”라며 “KAI는 이번 프로그램을 지속 가능한 형태로 발전시켜 항공우주 분야의 기술 문화를 개방과 협력 중심으로 전환하고 국내 항공우주산업 생태계의 성장을 선도하는 역할을 더욱 강화할 계획이다”고 말했다.

/이승용 기자 lsy2665@

TV홈쇼핑 방송… 신규 CF 공개

귀뚜라미가 60년 난방 기술이 담긴 ‘3세대 카본매트 온돌’로 환절기와 동절기 난방 시장 공략에 적극 나섰다.

귀뚜라미는 3세대 카본매트 온돌 TV홈쇼핑 방송을 시작하고 2025년 신규 CF를 공개한다고 13일 밝혔다.

먼저 GS홈쇼핑에서 13일과 22일, 31일에 각각 ‘귀뚜라미 3세대 카본매트 온돌 프리미엄형 KMF 시리즈’를 판매한다. NS홈쇼핑에서도 18일에 ‘귀뚜라미 3세대 카본매트 온돌 고급형 KMA 시리즈’ 판매 방송을 진행한다.

귀뚜라미 3세대 카본매트는 GS홈쇼핑에서만 누적 주문 고객 3만명, 누적 판매 금액 120억원을 돌파한 스테디셀러 제품이다.

판매방송에 앞서 귀뚜라미는 ‘설명이 필요없는 60년 난방기술’을 주제로 신규 CF도 공개했다.



귀뚜라미의 3세대 카본매트 온돌 TV 홈쇼핑 방송 이미지.

새롭게 공개한 광고는 전자파, 세탁, 환경호르몬, 전기료 등에 대한 걱정없이 3세대 카본매트에 편안하게 누운 배우 지진희의 모습을 보여주며 시작된다.

이어 ‘귀뚜라미 60년 난방기술로 만든 단 하나의 카본매트 온돌’, ‘설명이 필요없는 카본매트’ 등 자막과 배우 지진희의 내레이션으로 난방매트 시장의 대세로 자리잡은 귀뚜라미 3세대 카본매트의 위상을 설명한 뒤 ‘60년 기술을 믿으세요’라는 맺음말을 통해 품질과 기술력에 대한 확신을 심어준다.

/김승호 기자