

제강업계, 전기요금 인상 직격탄 야간조업 등 수익성 개선 ‘구슬땀’

내달 전기요금 동절기 체계 전환
주요 원재료 철 스크랩 가격 불안
업계, 수익성 악화 가속화 우려

전기로 제강업계가 다시 한겨울을 맞는다. 산업용 전기요금이 다음 달부터 동절기 체계로 전환되면서 고환율·내수 부진·원료가 상승에 이은 또 한 번의 원가 압박이 예고되고 있다. 이미 전기료만 연간 수천억원을 지출하는 제강사들에겐 이번 동절기 요금 적용이 수익성 악화를 가속화할 수 있다는 우려가 나온다.

29일 업계에 따르면 한국전력은 오는 11월부터 산업용 전력요금을 ‘동절기 요금’으로 전환한다. 한전은 계절별 전력 수요에 따라 요금을 차등 부과하는데 전력 사용이 집중되는 겨울철(11~2월)은 단가가 가장 높다.

올해 기준 산업용 고압A·B구간의 겨울철 전력량요금은 봄·가을철 대비 kWh당 25~50원 인상된다. 초고압 송전망을 직접 인입해 자체 변전하는 대형 공장(고압B형)의 경우 중간부하(08~16시)는 118.2원에서 148.2원으로 약 25%, 최대부하(16~19시)는 226.9원에서 302.2원으로 33% 가까이 뛴다. 전기로 제강소가 철 1톤을 녹이는 데 약 400~450kWh의 전력을 사용한다는 점을 고려하면 톤당 1만~2만 원대의 추가 전기료 부담이 불가피하다.

이번 동절기 요금 적용은 계절적 요



동국제강 인천공장의 한 직원이 에코아크전기로부터 작업을 하고 있다.

/동국제강

인에 따른 단기 조정이지만, 산업용 전력요금의 기본 단가 자체가 꾸준히 상승해 온 점이 이미 부담을 키우고 있었다.

내수 부진도 업황을 짓누른다. 대한건설정책연구원에 따르면 지난해 국내 착공면적은 7931만㎡로 최근 10년 평균(1억1800만㎡)의 67% 수준에 그쳤다. 여기에 엔저 영향으로 일본산 철근이 톤당 2만~3만 원가량 저렴하게 유입돼 내수 가격을 끌어내리고 있다.

주원료인 철 스크랩 가격도 불안하다. 남부 지역을 중심으로 수급이 타이트해지며 비공식 특별구매 단가가 톤당 40만 원을 웃도는 수준까지 올랐다.

제강업계는 원가부담에 대응하기 위해 총력을 기울이고 있다.

동국제강은 최대부하 시간을 피해 야간 중심 탄력 조업을 지속하고 있으며, 포항공장 지붕에 10MW급 태양광 설비

를 설치해 연간 약 15억 원의 전기료를 절감하고 있다. 세아베스틸·세아창원특수강은 ESS(에너지저장장치)를 활용해 심야 시간대의 저렴한 전기를 최대한 사용하는 한편 공정 데이터 분석을 통해 전기로 효율을 높이는 작업을 병행하고 있다. 현대제철은 설비 대보수를 통해 생산량을 조정하고 있으며, 대한제강은 야간 1교대 체제를 유지하며 월 단위로 생산 계획을 재조정 중이다. 업계에 따르면 대한제강의 공장 가동률은 50% 안팎 수준이다.

제강업계 관계자는 “전기요금은 스크랩 다음으로 큰 원가 항목으로 계절별 요금 변동이 곧바로 수익성에 반영된다”며 “야간조업이나 ESS로 단가를 낮춰도 가동률이 낮으면 톤당 체감 원가는 오히려 높아질 수 있다”고 말했다.

/유혜은 기자 dhahledhale@metroseoul.co.kr

“‘S-EDP’ 기반 스마트 조선소 전환” (자동화 플랫폼)

삼성중공업 ‘Auto2Vision’
조선해양업계 최초 자동화 플랫폼 구축

삼성중공업이 설계·생산 자동화를 앞세워 ‘글로벌 톱 티어’ 조선해양 기업으로 도약하겠다는 비전을 제시했다.

삼성중공업은 29일 삼성거제호텔에서 조선해양 업계 최초로 구축한 자동화 플랫폼 ‘S-EDP(SHI-Engineering Data Platform)’를 공개하고 업무 체계의 대대적 혁신을 알리는 ‘Auto2Vision’ 행사를 개최했다고 밝혔다. Auto2Vision은 Auto(설계·생산 자동화)에서 출발해 기술 진보를 미래 비전과 글로벌 리더십(Vision)으로 연결하겠다는 뜻이다.

S-EDP는 디지털화된 정보를 자동 저장·공유하고 ▲웹 기반 동시 접근 ▲대내외 실시간 협업 ▲도면·문서·계산서 자동 작성 등을 통해 설계 기간을 크게 단축하는 플랫폼이다. 이를 바탕으로 문서·도면 중심의 업무를 데이터 기반 체계로 전환하고 데이터(1D), 도면·문서(2D), 3D 모델 간 정합성도 확보한다.

삼성중공업은 S-EDP를 기반으로 오는 2030년까지 설계 자동화율을 두 배 이상 끌어올리고 설계·구매·생산 전 부문의 데이터를 연결하는 디지털 트랜스



최성안 삼성중공업 대표이사(부회장)가 29일 삼성거제호텔에서 열린 ‘Auto2Vision’ 행사에서 설계·생산자동화 비전을 설명하고 있다.

/삼성중공업

포메이션을 구축해 스마트 오피스·스마트 팩토리 전환을 서두를 계획이다. 아울러 S-EDP를 국내외 전 사업장에 적용하는 한편, 파트너십을 맺은 해외 조선소에 판매하는 사업화도 추진한다.

최성안 삼성중공업 대표이사(부회장)는 “삼성중공업이 지향하는 스마트 조선소는 S-EDP를 통해 디지털 전환(DX), 인공지능 전환(AX), 로보틱스 전환(RX) 등 ‘3X’가 유기적으로 결합한 형태”라며 “S-EDP가 스마트 조선소 전환의 핵심 역할을 할 것”이라고 말했다.

/유혜은 기자

중기 옴부즈만, 현장 중심 규제개선 박차

최승재 옴부즈만, 올해 23회 간담회

최승재 중소기업 옴부즈만(사진)이 올해 전국에서 총 23회의 공식 간담회를 진행하며 소상공인, 중소기업 규제 개선 노력을 펼치고 있다. 지난해의 18회보다 더욱 늘어난 횟수다.

내년에는 인공지능(AI)과 빅데이터 등 관련 산업이 빠르게 확산되는 가운데 관련 규제도 접근이 제한적이거나 상대적으로 소외당하고 있는 소상공인, 중소기업 현장의 애로 해결에 더욱 집중할 예정이다.

29일 중소기업 옴부즈만에 따르면 최승재 옴부즈만은 전남 강원도 원주에서 강원특별자치도와 지역 중소기업·소상공인 규제 개선을 위한 합동간담회를 열었다. 이는 올해 20번째 간담회다.

아울러 오는 31일에는 서울, 11월6일



에는 울산에서 각각 중소기업들과 규제개선 간담회를 진행할 계획이다. 11월20일에는 인천·경기북부 지역소상공인들과 간담회를 추가로 예정하고 있다.

최 옴부즈만은 “AI와 빅데이터 관련 산업이 실생활에 급속도로 퍼지고 있다. 이런 가운데 정보나 데이터 독점화, 접근 제한, 인프라 부족 등으로 소상공인과 중소기업 현장에선 상대적으로 소외되는 경우가 많다. 제조업을 비롯해 산업간 불균형도 심각하다. 보이지 않는 규제도 많다. 내년에는 소상공인, 중소기업 현장과 더욱 많은 소통을 통해 관련 규제 및 애로 해결에 더욱 집중해 나갈 계획”이라고 전했다.

/김승호 기자 bada@

조선업계, 3분기 실적 호조… 컨선 비중 압초

글로벌 고부가 선종 발주 감소
中, 컨선 저가 공세… 마진 하락세

국내 조선업계가 3분기에도 양호한 실적을 이어가고 있지만 최근 컨테이너선 중심의 발주가 늘어나면서 수익성 둔화에 대한 우려가 커지고 있다. LNG 운반선 등 고부가 선종 발주가 주춤한 가운데 중국 조선소의 저가 공세로 컨테이너선의 수익성이 크게 떨어지고 있기 때문이다.

29일 업계에 따르면 한화오션은 3분기 영업이익이 2898억원으로 전년 동기 대비 1032% 급증했다. 삼성중공업은 2381억원으로 99% 증가했으며 HD현대중공업도 4827억원으로 134% 늘어날 것으로 추정된다.

국내 조선3사는 LNG 운반선 중심의

고부가 수익 구조가 유지됐다는 분석이다. 다만 글로벌 발주 시장의 흐름이 변하면서 조선사들의 수주 전략에도 변화 조짐이 나타나고 있다. LNG 운반선 발주가 줄어들자 조선사들은 최근 글로벌 선사들의 초대형 컨테이너선 수주에 집중하고 있다. 실제로 HD한국조선해양은 올해 수주한 95척 중 59척을, 한화오션은 전체 32척 중 13척을 컨테이너선으로 채웠다.

컨테이너선 수주 확대는 단기적으로 조선소가동률 유지에 도움이 되지만 수익성 측면에서는 부담으로 작용할 수 있다. LNG 운반선은 단가와 이익률이 모두 높은 대표적 고부가 선종인 반면 컨테이너선은 중국 조선소와의 가격 경쟁이 치열해 마진이 낮다. 중국 조선소는

한국 조선사보다 약 10% 저렴한 가격 경쟁력을 앞세워 적극적인 수주전에 나서고 있다. 이에 따라 국내 조선사의 컨테이너선 점유율은 2022년 32%에서 올해 1~9월 25%로 낮아졌고 중국은 같은 기간 60%에서 71%로 상승했다.

업계 한 관계자는 “미국이 올해부터 중국산 선박의 자국 입항을 제한하면서 일시적으로 한국 조선사 수주가 늘었지만, 여전히 중국의 점유율이 높다”며 “한국산 선박의 품질이 예전만 못하다는 인식이 확산된 것도 문제”라고 말했다.

이어 “이제는 연구개발(R&D)과 품질 제고에 집중해야 한다. 외국인 근로자의 숙련도가 높아지고 생산성이 개선되고 있는 만큼 품질 회복의 기반은 마련됐다”고 덧붙였다. /원관희 기자 wkh@

KG모빌리티, 3개 분기 연속흑자

3분기 매출 1조1889억, 영업이익 30억

KG모빌리티(이하 KGM)는 올해 3분기 별도 기준 매출 1조1889억원, 영업이익 30억원을 기록했다고 29일 밝혔다.

매출은 전년 동기 대비 36.7% 증가해

분기 기준 역대 최대를 기록했고, 영업이익은 지난해 3분기 영업손실 362억원을 뺀던 데서 흑자로 돌아섰다. 당기순이익도 105억원으로 466억원 적자였던 전년 동기 대비 흑자 전환했다.

3분기 판매는 2만9116대로 지난해 1분

기(2만9326대) 이후 6분기 만에 분기 최대 판매를 기록하며 지난해 대비 20.9% 증가했다. 누계 판매는 8만2388대로 작년 대비 증가세(2.2%)로 돌아섰다.

한편 KGM은 지난달 글로벌 론칭을 시작한 무쏘 EV와 토레스 하이브리드의 국가별 출시가 본격화하면서 판매 물량이 더욱 늘어날 것으로 기대하고 있다.

/양성운 기자 ysw@

교원그룹, 내달 12일까지 ‘교감페’ 진행

〈교원 감사 페스타〉

창립 40주년 맞아 대규모 할인

교원그룹이 창립 40주년을 맞아 대규모 고객 사은 할인 행사 ‘교원 감사 페스타(교감페)’를 내달 12일까지 보름간 진행한다.

29일 교원그룹에 따르면 이번 행사는 지난 9월 진행한 사회공헌 캠페인 ‘교원 감사 나눔’에 이은 두 번째 40주년 기념 프로그램으로 고객과 사회, 임직원에게 감사의 마음을 전하고 성원에 보답하기 위해 기획했다.

먼저, 교원헬스케어는 멀티비타민, 오메가3, 프로바이오틱스7 등 인기 건강기능식품 3종을 각 4900원에 만나볼

수 있는 40주년 기념 특가 행사를 진행한다.

호텔사업 부문인 더스위트호텔(제주·남원)과 키움에서는 주중 숙박권을 정상가 대비 최대 83% 할인된 4만원에 선보인다.

교원투어는 선착순 400명에게 패키지 여행상품 최대 7% 할인 쿠폰팩을 제공하며, 무료 항공권 추첨 및 최저가 패키지 상품 등을 포함한 ‘해피 포티(40th) 파티’ 이벤트를 운영한다.

자세한 정보와 참여방법은 교원그룹 통합 온라인몰 ‘K 멤버스’ 또는 각 브랜드 홈페이지에서 확인할 수 있다.

/김승호 기자