# 한화오션, 퓨어장관 현장 점검… 잠수함사업 수주 '청신호'

〈캐나다 조달정책 책임자〉

**캐나다 정부·기업 관계자 30명 방문**
**김희철 대표 등 주요 경영진 직접 안내**
**현지기업 산업협력 방안 상세히 설명**

스티븐 퓨어 캐나다 국방조달 특임장관(왼쪽에서 다섯번째)이 2일 한화오션 거제사업장을 방문해 국방부 이두희 차관(왼쪽 일곱번째), 김희철 한화오션 대표(왼쪽 여섯번째)와 함께 캐나다 CPSP 사업에 제안한 장보고-III 배치-II 선도함인 장영실함을 돌아봤다. /한화오션

한화오션의 캐나다 잠수함 사업(CPSP) 수주전이 탄력을 받는 모양새다. 캐나다측 조달 책임자인 스티븐 퓨어 특임장관이 거제를 찾아 생산 현장을 점검하고 기술력을 높게 평가했다.

한화오션은 퓨어 장관이 캐나다 정부 및 기업 관계자 30여명과 함께 거제사업장 내 조립공장을 둘러보고, 용접 로봇을 활용한 생산자동화 설비 등을 살펴봤다고 2일 밝혔다.

이날 방문에는 온타리오조선소, 어빙조선소, 데이비, 시스팬 조선소 등 캐나다 주요 대형 조선소 관계자들도 동행했다.

또 퓨어 장관은 시운전 중인 장영실함에 승함해 잠수함의 성능과 내부 기술력을 직접 확인했다. 김희철 한화오션 대표이사와 이두희 국방부 차관 등 한화오션 주요 경영진과 정부 인사들이 직접 장영실함 안내를 맡았다.

퓨어 장관은 승함 후 "대단한 경험이었다"며 "내부 기술력이 매우 인상적이었다"고 평가했다. 이어 건조 작업이 진행 중인 후속 잠수함 건조 현장도 둘러보며 한화오션의 잠수함 생산 역량과 첨단 제조 기술에 큰 관심을 나타냈다.

퓨어 장관과 동행한 테드 커크패트릭 온타리오조선소 부사장은 "한화오션 거제 조선소에서 확인한 인상적인 역량과 실적을 바탕으로 온타리오조선소의 시설과 인력을 어떻게 효과적으로 활용할 수 있을지 모색할 수 있는 계기가 됐다"고 말했다.

장 프랑수아 세갱 어빙조선소 부사장은 "이번 한화오션 방문은 캐나다 잠수함 사업의 성공을 극대화하는 데 있어 기업의 역할을 이해하는 데 매우 의미 있는 기회였다"고 밝혔다.

퓨어 장관은 캐나다 정부의 국방 조달 정책을 총괄 조정하는 최고 책임자로, CPSP와 같은 대형 사업에서 전략적 필요성과 산업 참여, 동맹 협력 메시지를 대외적으로 설명하는 역할을 맡고 있다. 특히 지난해 캐나다 정부가 군사 조달 체계를 전면 개편·가속화하기 위해 신설한 국방투자청을 관리·감독하며 CPSP를 실질적으로 주도하고 있다.

이날 한화오션은 퓨어 장관에게 CPSP와 관련한 캐나다 현지 기업들과의 산업협력 방안을 상세히 설명했다. 한화와 한국이 캐나다의 '글로벌 경제·안보 공급망' 핵심 파트너로 자리매김할 수 있도록 협력을 확대하겠다는 의지도 전달했다.

앞서 한화오션과 한화시스템은 지난달 26일(현지시간) CPSP 사업 수주를 위해 캐나다 철강·AI·우주 분야 기업 5곳과 전략적 투자 및 협력을 위한 양해각서(MOU)를 체결했다. 이외에도 한화오션은 캐나다 기업들과 10여 건 이상의 MOU를 맺으며 캐나다 정부의 '바이 캐나디언(Buy Canadian)' 정책을 지원하고 있다.

김희철 한화오션 대표는 "이번 퓨어 장관의 방문은 한화오션이 제안한 CPSP 사업에 대한 현장 점검이자 확인 과정으로 본다"며 "캐나다 해군에 최적의 솔루션을 제공함과 동시에 캐나다 산업과 동반 성장하는 신뢰의 파트너가 되겠다는 점을 강조했다"고 말했다.

/유혜온 기자 dhaledhale@metroseoul.co.kr

# 철강업계, 전방위 실적압박… '빅3' 격차 커져

**포스코·현대제철 선방, 동국제강 부진**
**탈탄소 전환 등 사업 체질개선 중요해져**

철강 업황 부진 속 국내 철강 빅3의 지난해 실적은 전반적으로 압박을 받았지만, 방어력에서는 체력 차이가 드러났다. 매출이 줄어든 가운데 원가 절감과 고부가 비중 확대로 수익성을 방어한 기업이 있는 반면, 포트폴리오와 시장 대응 구조에 따라 충격이 확대된 곳도 있었다. 업계는 올해 해외 생산 확대, 고부가 강화, 탈탄소 전환과 함께 원가 구조 개선과 신사업을 병행하는 체질 개선이 실적 반등의 관건이 될 것으로 보고 있다.

2일 업계에 따르면 포스코 철강부문은 별도 기준 지난해 매출 35조110억원으로 6.8% 감소했지만, 영업이익은 1조7800억원으로 20.8% 증가했다. 현대제철도 연결 기준 매출 22조7332억원으로 2.1% 줄었으나 영업이익은 2192억원으로 37.4% 늘었다. 반면 동국제강은 매출 3조2034억원(-9.2%), 영업이익 594억원(-42.1%), 순이익 82억원(-76.4%)으로 감소 폭이 가장 컸다.

업계는 지난해 실적 부진 요인으로 건설 내수 급락과 중국산 등 수입재 유입 지속을 꼽는다. 판매가격 인상은 제한된 반면 노동·에너지비 등 원가 부담이 겹치며 수익성이 전반적으로 압박을 받았다는 평가다. 보호무역 영향은 하반기부터 본격화됐고, 판재 수출은 지난해까지 비교적 견조했다는 분석도 나온다. 포스코·현대제철은 원가 절감과 다양한 포트폴리오·고부가·수출 다변화로 방어했지만, 동국제강은 봉형강 매출 비중 약 70%의 내수·건설 편중에 더해 슬래브 수입 의존(환율·원자재 변동 노출)과 전기료 부담으로 충격이 컸다는 분석이다.

이에 따라 각 사는 올해 고부가 제품 확대와 생산·조달 구조 개선에 초점을 맞춘 전략을 추진한다. 포스코는 국내 철강은 고수익 제품 중심으로 내실을 강화하고, 해외는 미국·인도 합작법인(JV) 기반 현지 완결형 생산을 추진한다. 수소환원제철 데모플랜트 착공과 광양 전기로 준공으로 탈탄소 전환도 가속한다. 현대제철은 2029년 1분기 상업 생산을 목표로 오는 3분기 미국 루이지애나 전기로 제철소 착공에 나선다. 고부가 제품 판매 확대와 신수요 확보에 집중하고 3세대 강판을 1분기 양산하며, 인도 푸네 스틸서비스센터(SSC)를 본격 가동한다.

동국제강은 봉형강 중심 구조의 한계를 보완하기 위해 신제품을 통한 수요처 다변화에 나선다는 방침이다. D-메가빔, DK 그린바, 초극박 후판 등 고부가 제품 확대를 추진한다. 다만 시장 개척 단계인 만큼 실적에 가시적으로 반영되는 시점은 특정하기 어렵다는 입장이다. 후판의 핵심 원재료인 슬래브 조달도 과제로, 현재는 국내·일본 주요 메이커 중심으로 조달하되 공급 안정성과 선택지 확대를 위해 동남아·남미 등 제3국산 확보도 검토 중인 것으로 전해졌다.

이재윤 철강산업연구원 연구원은 "내수가 바닥을 찍으면서 건설 경기 회복 조짐이 나타나고 철근 가격도 오르는 흐름"이라며 "트럼프발 관세 효과 본격화와 유럽 탄소국경조정제도(CBAM) 강화가 겹치는 만큼, 올해 시황은 수출이 전년 수준을 얼마나 유지하느냐가 좌우할 것"이라고 말했다. 이어 "동국제강은 고부가 제품 확대만으로는 한계가 있고, 건설 수요 회복이 뒷받침돼야 한다"고 말했다.

/유혜온 기자

# 삼성전자, OLED TV·게이밍 모니터 '지싱크 호환' 인증

**매끄럽고 안정적인 게임 경험 제공**

삼성전자의 유기발광다이오드(OLED) TV와 게이밍 모니터가 디스플레이 경쟁력을 인정받았다.

삼성전자는 2026년형 OLED TV 전 라인업과 주요 게이밍 모니터가 엔비디아로부터 '지싱크 호환' 인증을 받았다고 2일 밝혔다.

'지싱크호환'은 디스플레이 주사율을 그래픽카드의 프레임 속도와 동기화하는 기술이다. 화면이 어긋나 보이는 '테어링' 현상이나 끊겨 보이는 '스터터링' 현상을 최소화한다.

'삼성 OLED' TV와 게이밍 모니터는 '지싱크 호환' 기술 탑재를 통해 매끄럽고 안정적인 게임 플레이 경험을 제공한다.

인증을 받은 제품은 올해 출시 예정인 2026년 '삼성 OLED(SH95, SH90, SH85)' TV와 '오디세이 G6(G61SH, G60H)' 게이밍 모니터다.

삼성전자 영상디스플레이사업부 이상욱 부사장은 "2026년형 삼성 OLED TV와 게이밍 모니터는 다양한 환경에서도 흔들림 없는 화질을 구현한다"며 "완성도 높은 제품을 바탕으로 믿고 사용할 수 있는 디스플레이 경험을 제공할 것"이라고 말했다.

/차현정 기자

**기아, 고성능 전기차 라인업 확대** 기아는 고성능 라인업으로 소형 전동화 스포츠유틸리티차(SUV) EV3 GT, 준중형 전동화 세단 EV4 GT, 준중형 전동화 SUV EV5 GT를 출시했다고 2일 밝혔다. 함께 EV3·EV4·EV9 연식 변경 모델도 본격 판매를 시작한다. /기아

# LG전자, 북미 최적화 HVAC 솔루션 선뵌다

**주거·산업·상업 차별화 가치 제공**

LG전자가 북미 시장에 특화된 유니터리 시스템과 AI 데이터센터 냉각 솔루션 등을 앞세워 북미 공조시장 공략을 가속한다. 주거용부터 산업용까지 차별화된 고객가치를 제공하는 냉난방공조(HVAC) 솔루션으로 시장 확대에 나선다는 전략이다.

LG전자는 오는 4일(현지시간)까지 미국 라스베가스에서 열리는 북미 최대 공조전시회 'AHR EXPO 2026'에 참가해 북미 특유의 주거 환경에 최적화된 맞춤형 냉난방 제품인 유니터리 시스템을 선보인다고 2일 밝혔다.

주거용 제품으로는 유니터리 시스템의 대표 모델인 '유니터리 인버터 히트펌프' 실외기 라인업을 선보인다. LG전자의 유니터리 인버터 히트펌프는 안정적인 운전 성능을 통해 주거 공간 전반에 균일하고 쾌적한 냉난방을 제공한다.

LG전자 HVAC 솔루션의 차별화된 경쟁력은 온수 영역까지 확장됐다. LG전자의 '인버터 히트펌프 온수기'는 안정적인 온수공급과 난방 효율성으로 에너지 스타 인증을 받은 제품이다. '탱크리스 가스 온수기'는 별도의 저장 없이 온수 공급이 가능하며, 이중 스테인리스 스틸 열교환기를 사용해 높은 에너지 효율과 보온성을 자랑한다.

LG전자는 최근 북미지역을 중심으로 활발히 건립되고 있는 AI데이터센터를 위한 액체냉각 솔루션(CDU·냉각수 분배 장치) 등 다양한 산업용 HVAC 솔루션도 선보인다. 아울러 미국 헌츠빌에 위치한 HVAC 생산시설에서 현지 제조한 상업용 냉난방 솔루션 '루프탑 유닛'도 처음 공개한다. 루프탑 유닛은 보조 백업 히터 없이 최저 영하 5도에서도 일관된 난방 성능을 지속하며, 건물 자동화 시스템과도 손쉽게 통합할 수 있어 더욱 편리하다.

상업용 시스템에어컨 시장을 선도하고 있는 VRF 제품인 'LG 멀티브이 아이'는 정밀한 온도 관리와 통합 제어가 중요한 상업용 건물이나 대형 시설에서 최적의 공조 환경을 구현한다.

LG전자 ES사업본부장 이재성 사장은 "차별화된 유니터리 시스템과 AI데이터센터 냉각 솔루션 등 코어테크를 기반으로 한 앞선 HVAC 솔루션을 주거용·상업용·산업용 전방위로 확장해 북미를 포함한 글로벌 공조 시장 공략에 더욱 속도를 낼 것"이라고 밝혔다.

/차현정 기자 hyeon@