

中, LNG선 수주 첫 韓 추월… 증설 도크·저가로 발주 흡수

중국 34척 수주, 한국 32척 추월
韓 조선소 2~3년치 일감에 도크 포화
中 생산능력 확대로 추가 주문 흡수
중동·유럽 등 해외 선사 발주 확대
건조 경험 축적 땀 기술 격차 우려

중국 조선소가 올해 LNG(액화천연가스)운반선 수주량에서 처음으로 한국을 앞질렀다. 이미 수년치 일감을 확보한 국내 조선사들의 가용 도크가 대부분 채워진 가운데, 생산능력을 확대한 중국 조선소들이 가격 경쟁력을 앞세워 추가 발주를 흡수한 결과다. 중국이 LNG선 건조 경험을 빠르게 축적할 경우 중장기 경쟁이 한층 치열해질 수 있다는 우려가 나온다.

2일 선박 중개업체 반케로 코스타의 보고서에 따르면 지난달 초 기준 중국 조선소의 LNG운반선 수주량은 34척으로 한국(32척)을 제쳤다. 양국의 LNG선 수주 격차는 지속적으로 좁혀져 왔다. 한국은 지난 2022년 113척을 수주하며 중국(43척)을 크게 앞섰지만, 2023년 55척 대 27척, 2024년 56척 대 46척으로 격차가 줄었다. 지난해에는 한국이 39척, 중국이 12척을 기록했다.



한화오션이 건조한 LNG운반선.

/한화오션

발주처도 기존 중국 선사 중심에서 아랍에미리트(ADNOC&S), 싱가포르(EP), 그리스(TMS카디프가스), 말레이시아(MISC) 등 중동·유럽·동남아 선사로 다변화되는 추세다. 수주는 중국선박그룹(CSSC) 산하 장난조선과 후둥중화조선이 주도했다.

중국의 수주 확대 배경으로는 한국 조선소의 가용 생산능력(도크 슬롯) 부족이 첫손에 꼽힌다. 한국 조선소는 부지가 제한적인 데다 원유운반선, 컨테이너선, 자

동차운반선 등 타 선종 주문도 몰려 추가 확장 여력이 부족하다는 것이다. 현재 한국 조선사의 수주잔량은 2~3년 치를 유지하고 있고, 올해 약 80척, 2027년 약 80척, 2028년 최소 60척의 LNG선 인도가 예정되어 있다고 알려졌다. iM증권은 지난 1월 “한국 조선 4사의 연간 LNG선 인도 능력은 약 70~75척 수준이나, 향후 최소 2년간 이를 웃도는 발주가 이어질 것”으로 전망한 바 있다.

중국의 가스 수요 증가와 자국 선사들

의 발주 확대도 수주 증가를 뒷받침했다. 반케로 코스타는 올해 중국 조선소가 수주한 LNG선의 최소 4분의 1이 자국 선사 물량인 것으로 추산했다. 전 세계 LNG선 발주량에서 중국 선사가 차지하는 비중은 약 9%(한국 3%)다. 여기에 중국 조선사들이 도크 증설로 확보한 생산능력을 채우기 위해 상대적으로 낮은 가격을 제시한 점도 해외 선사들의 선택에 영향을 미쳤다는 평가가 나온다.

국내 대형 조선사들은 제한된 도크를 고부가가치 선박에 집중하기 위해 생산 방식을 다변화하고 있다. 삼성중공업은 지난해 HSG성동조선에 유조선 2척의 전선 건조를 맡겼고, 한화오션과 HD현대중공업은 지역 중소 조선소와 블록·모듈 제작 및 MRO(정비·유지보수) 협력을 확대하고 있다.

이은창 산업연구원 조선연구위원은 “중국의 건조 물량 확대는 기술과 생산 경험 축적으로 이어질 수 있어 경계해야 한다”며 “LNG선은 한국의 핵심 선종인 만큼 해외 위탁생산보다 국내 건조 기반을 유지하는 것이 바람직하다”고 말했다. /유혜은 기자

dhalehdhale@metroseoul.co.kr



metro

고려아연

‘도가니’ 정신 앞세워 핵심광물 도약 선언

“뜨거운도가니와 풀무속에서 함께 단련하며 새 가치를 창출합니다.”(최윤범 회장)

고려아연이 창립 52주년을 맞아 글로벌 핵심광물 플랫폼 기업으로의 도약을 선언했다. 미국 제련소 건설 프로젝트를 중심으로 글로벌 공급망 경쟁력을 강화하고, 자원순환과 이차전지 소재 등 신사업을 확대해 미래 성장동력을 확보하겠다는 전략이다.

최윤범 고려아연 회장(사진)은 7월 31일 진행된 창립행사의 기념사를 통해 “지난 반세기 동안 축적한 세계 최고 수준의 제련 기술력과 임직원의 역량을 바탕으로 글로벌 시장에서 새로운 성공 신화를 만들어가겠다”며 핵심광물 공급망 재편에 대응하기 위한 중장기 비전을 제시했다.

최 회장은 올해 창립기념사의 핵심 키워드로 ‘도가니(Crucible)’를 제시했다. 미국 통합제련소 건설 프로젝트의 명칭인 ‘프로젝트 크루서블’은 금속을 녹여 정련하는 도가니처럼 뜨거운 도전과 혁신을 통해 새로운 가치를 창출하겠다는 의지를 담고 있다.

/양성은 기자 ysw@

LG전자, 제주 히트펌프 보급 1위… 난방 전기화 시동

상반기 1042가구 중 450가구 설치
에너지 비용 최대 60% 절감
제주 시작으로 국내 시장 확대

LG전자가 ‘2026년 제주 생활 속 히트펌프 보급사업’의 1위 사업자로서 공식 현판식을 개최했다. 제주를 시작으로 국내 난방 전기화 시장 확대에 본격 나선다는 방침이다.

LG전자는 지난 7월 31일 제주시 구름동산길에 위치한 단독주택에서 기후에너지환경부, 제주특별자치도와 함께 ‘히트펌프 보급사업 공식 1호 현판식’을 진행했다. 2일 밝혔다.

1호 설치 현장은 5인 가구가 거주하는 55평 규모의 단독주택으로, 이번 사업의 1위 사업자인 LG전자의 고효율 일체형 히트펌프 시스템 보일러인 ‘LG 씨마브이



LG전자는 지난 7월 31일 제주시에서 ‘2026년 제주 생활 속 히트펌프 보급사업 공식 1호 현판식’을 진행했다.

/LG전자

히트펌프 보일러’가 설치됐다.

LG전자는 정부가 난방 전기화 정책의 대표사업으로 추진하는 히트펌프 보급사업의 첫 무대인 제주에서 차별화된 제품 경쟁력 및 설치·사후관리 인프라, 글로벌 시장에서 축적한 사업 경험 등을 인정받아 1위 사업자로 선정됐다. 상반기 제주도 보급물량 1042가구 중 가장 많은 450

가구의 설치를 전담하며 사업을 주도하고 있다.

LG전자는 2008년부터 글로벌 시장에서 히트펌프 사업을 지속해왔다. 2011년부터는 국내에서 시스템 보일러 사업을 시작했으며, 2018년 국내 제조사 중 유일하게 주거용 일체형 히트펌프 시스템 보일러를 공급하며 한국 시장에 최적화된 사업역량을 축적해 왔다.

제주 보급사업 현장에 설치되는 LG 씨마브이 히트펌프 시스템 보일러는 공기열원 히트펌프 방식의 고효율·고성능 시스템으로, 투입 전력 대비 약 4~5배의 열에너지를 얻을 수 있다. 이를 통해 기존 화석연료 기반 보일러 대비 약 40~60%의 에너지 비용 절감이 가능해 탄소 배출 저감에도 크게 기여한다.

또한 실외기와 주요 구성 요소가 일체

화된 구조로 별도의 냉매 배관 공사가 필요 없고, 기존 주택의 온수 배관을 그대로 활용할 수 있어 시공 편의성이 매우 뛰어나다. 지구온난화지수(GWP)가 낮은 R32 냉매를 적용해 환경 부담을 줄였으며, LG 씽큐 앱을 통한 원격 제어 기능으로 사용 편의성도 한층 강화했다.

업계에서는 공기열에너지의 재생에너지 인정과 난방 전기화 정책이 본격화되면서 국내 히트펌프 시장도 성장 국면에 접어들 것으로 보고 있다.

LG전자 ES사업본부장 이재성 사장은 “유럽 등 글로벌 시장에서 입증된 기술력과 대규모 사업 경험을 바탕으로 국내 탈탄소 전환 속도를 높이기 위한 히트펌프 보급사업을 주도해 나갈 것”이라고 말했다.

/차현정 기자 hyeon@



HD현대일렉트릭 북미 생산법인의 1000번째 초고압변압기 생산 기념행사에서 김영기 HD현대일렉트릭 사장(왼쪽)과 바버라 햄튼 조지아 트랜스미션 대표(오른쪽)가 기념패를 들고 사진촬영을 하고 있다.

/HD현대일렉트릭

배터리 3사, ESS·세액공제 힘입어 동반 흑자… 하반기 수익성 ‘관전’

전기차 수요 둔화 속 실적 반등
AI 데이터센터 확대로 ESS 판매 증가
가격 경쟁 심화에 수익성 확보 과제

국내 배터리 3사가 전기차 수요 둔화로 지속된 실적 부진에서 벗어날 조짐을 보이고 있다. 에너지저장장치(ESS) 판매 확대와 미국 첨단제조생산세액공제(AMPC)가 실적 회복을 뒷받침하고 있어서다. 다만 완성차 업체 등 신규 사업자의 시장 진입으로 ESS 가격 경쟁이 심해지고 있어 하반기에는 외형 성장과 함께 수익성을 확보하는 것이 관건으로 꼽힌다.

2일 업계에 따르면 LG에너지솔루션과 삼성SDI, SK온 등 이차전지 배터리 3사는 2분기에 나란히 영업흑자를 기록했

다. LG에너지솔루션은 ESS와 원통형 배터리 출하 확대를 바탕으로 흑자 전환했고 삼성SDI는 고효율 배터리와 유럽형 전기차용 배터리 판매 증가로 7분기 만에 영업흑자를 냈다. SK온도 아시아 지역 판매 확대와 고객 보상금 수령, AMPC 증가 등에 힘입어 흑자로 돌아섰다.

LG에너지솔루션은 2분기 매출 7조 5602억원과 영업이익 1133억원을 기록했다. 매출은 지난해 같은 기간보다 24.8% 증가했고 영업이익은 전분기 2078억원 적자에서 흑자로 전환했다. 상반기 ESS 매출은 생산설비 전환과 출하 확대에 힘입어 전년 동기보다 4.6배 증가했다. 전체 매출에서 ESS가 차지하는 비중도 20% 후반까지 높아졌으며 인공지능(AI) 데이터센터를 포함한 ESS 신규 수주는 3조원

을 넘어섰다.

삼성SDI는 2분기 매출 3조 7688억원과 영업이익 2038억원을 기록했다. 매출은 전년 동기보다 18.5% 증가했으며 영업손익은 지난해 2분기 3978억원과 올해 1분기 1556억원 적자에서 흑자로 돌아섰다. AMPC 1077억원을 제외한 영업이익도 961억원을 기록했다.

SK온은 2분기 영업이익 8218억원을 기록했다. 전분기보다 영업손익이 1조 1710억원 개선되며 흑자로 전환했다. 아시아 지역 판매량 증가와 고객 보상금 수령, 미국 인플레이션감축법(IRA)에 따른 AMPC 확대 등이 흑자 전환에 힘을 보탠 것으로 분석된다.

배터리 3사는 AI 데이터센터와 재생에너지 발전 확대로 수요가 늘고 있는 ESS

사업을 기반으로 실적 회복세를 이어갈 방침이다. 이를 위해 북미 생산 기반과 현지 공급망을 활용해 비용 경쟁력을 높이고 생산능력 확충과 수주 확대에 나선다.

다만 ESS 시장에 신규 사업자가 잇따라 진입하면서 가격 경쟁은 한층 치열해지고 있다. 포드는 SK온과 운영하던 미국 캔터키 합작공장을 ESS 생산기지로 전환하고 프랑스전력공사(EDF)와 2028년부터 5년간 최대 20GWh를 공급하는 계약을 체결했다. GM도 미국 스타트업 피크에너지와 협력해 ESS 시장에 진출했다. 테슬라는 최근 2분기 실적 콘퍼런스 콜에서 경쟁 심화로 산업용 ESS의 평균 판매가격(ASP)이 하락하고 있다고 밝힌 바 있다.

/원관희 기자 wkh@

HD현대일렉트릭

美 변압기 1000대 생산 북미 시장 2년 연속 1위

HD현대일렉트릭이 2011년 미국 앨라배마주에 북미 생산법인을 설립한 이후 15년 만에 초고압변압기 누적 생산 1000대를 달성했다. 지속적인 설비 투자로 생산능력을 확대해 온 성과는 미국 초고압 변압기 시장에서 2년 연속 점유율 1위를 기록하는 결과로 이어졌다. 내년 4월에는 제2공장 증설을 완료해 생산능력을 현재보다 약 50% 늘리고 급증하는 북미 전력 인프라 수요에 대응할 방침이다.

HD현대일렉트릭은 최근 미국 앨라배마주 북미 생산법인에서 1000번째 변압기 생산 기념행사를 열었다고 2일 밝혔다. 행사에는 김영기 HD현대일렉트릭 사장과 바버라 햄튼 조지아 트랜스미션 대표 등이 참석했다.

/원관희 기자 wkh@