

韓-日 철강산업 통상장벽 여전 관세 부과 등 공급망 협력 한계

업황 침체에 자국 시장방어 집중
반덤핑 조사 등 고율관세 이어져
국내 업계 “불합리한 근거 반박”

글로벌 철강 공급과잉과 수요 부진이 장기화하면서 한국과 일본이 자국 시장 방어에 나서고 있다. 지난 3월 공급망 협력을 약속했지만 이후 신규 반덤핑 조사가 시작되고 기존 조사도 고율 관세로 이어지는 등 철강 통상장벽은 낮아지지 않고 있다.

18일 업계에 따르면 일본 재무성과 경제산업성은 지난 6월 한국·중국·대만산 열연·냉연강판에 대한 반덤핑 조사에 착수했다. 일본 철강업계는 해당 제품이 정상가보다 최대 50% 낮게 수입되고 있다고 주장하고 있다.

협약 이전부터 진행되던 조사도 실제 관세로 이어졌다. 일본 정부는 지난해 8월부터 조사해온 한국산 용융아연도금강판 및 강대에 지난 8일부터 오는 12월 7일까지 29.2~38.0%의 잠정 반덤핑 관세를 부과하고 있다. 업체별로 포스코 29.2%, 동국씨엠·세아씨엠 30.6%, 현대제철 38.0%다.

용융아연도금강판은 주택 전자재 등에 쓰이는 고내식성 제품으로 대일 수출은 연간 30만~40만t, 약 3000억원 규모다. 한국에서도 기존 반덤핑 절차가 실제 관세 부과로 이어졌다. 지난 6월 일본·중국산 열연에 28.16~33.43%의 덤핑방지 관세를 5년간 부과하기로 했다.

이 같은 움직임은 양국이 공급망 협력을 약속한 지 불과 수개월 만에 나타났다. 한국과 일본은 지난 3월 14일 도쿄에서 한일 공급망 파트너십(SCPA)을 체결해 공급망에 부정적 영향을 미치는 정부 조치를 자제하고 문제가 발생하면 협의하기로 했다. 공급망 교란 발생 시 5일 이내 긴급회의를 여는 내용도 담았다. 당시에도 양국 간 철강 반덤핑 절차가 진행 중이었던 만큼 협약 이후 추가 통상제재가 자제될 것이라 기대가 나왔다.

양국이 협력 기조 속에서도 시장 방어에 나서는 배경에는 구조적 공급과잉이 있다는 분석이다. OECD는 세계 철강과 잉생산능력이 지난해 6억4000만t에서 2028년 7억4500만t으로 1억500만t 늘어날 것으로 전망했다. 반면 세계 철강수요 증가율은 연평균 0.9% 수준에 그칠 것으로 내다봤다.

대외 장벽과 내수 부진도 겹쳤다. 미국은 한국산 철강에 50% 관세를 부과하고 EU도 탄소국경조정제도(CBAM)를 본격 시행하고 있다. 국내에서는 철강 수요의 약 40%를 차지하는 건설경기 침체가 이어지고 있다. 현대제철과 포스코 별도의 2분기 영업이익은 전년 동기보다 각각 43.3%, 46.6% 감소했다.

실제 반덤핑에 따른 수입 방어 효과도 나타났다. 현대제철이 지난 2024년 말 반덤핑 제소에 나선 이후 지난해 열연 수입은 254만4000t으로 전년보다 22.5% 감소한 반면 국산 열연 판매는 4년 만에 최대치를 기록했다.

국내 철강업계는 일본의 도금강판 최종 판정이 나오는 12월까지 대응에 집중할 방침이다. 업계 관계자는 “일본 당국이 예비 판정에서 마진율 산출 시 과도한 재량권을 행사해 높은 관세율이 나왔다”며 “12월 최종 판정 전까지 WTO 반덤핑 협정과 판례를 바탕으로 불합리한 근거를 반박해 합리적인 수준으로 관세율이 조정되도록 협의할 것”이라고 말했다.

/유혜은 기자

dhalehdhale@metroseoul.co.kr



metro



토요타 올 뉴 RAV4.

‘고장 없는 차’ 넘어 주행 강자로



토요타 ‘라브 4’

탄탄한 기본기 바탕 강력한 추가
주행성능·충전 등 높은 완성도 갖춰

전 세계에서 인기 있는 차량은 어느 것 하나 부족하거나 튀지 않고 많은 사람들이 즐길 수 있는 다양한 매력을 갖추고 있다. 바로 1994년 처음 출시된 이후 2025년까지 전 세계 자동차 시장에 약 1500만대가 판매된 토요타 인기 준중형 스포츠유틸리티차(SUV) 라브 4가 주인공이다.

지난 6월 16일 6세대 모델로 돌아온 라브 4는 이전 세대와 동일하게 하이브리드(HEV)와 플러그인 하이브리드(PHEV) 두 가지 트림으로 출시 됐다. 출시 이후 꾸준히 판매량을 늘려가며 차량의 매력을 입증하고 있다. 라브 4 HEV 모델의 7월 판매량은 987대를 기록했으며 PHEV 모델은 287대가 판매됐다. 두 달 동안 라브 4의 국내 누적 판매량은 1274대를 기록하며 토요타코리아의 하반기 판매를 견인할 모델임을 확인시켰다. 신형 라브 4는 화려한 첨단 기능보다 탄탄한 기본기를 바탕으로 ‘고장 없는 차’의 매력과 함께 ‘강력함’까지 추가됐다.

신형 라브 4에서 주목할 점은 세 가지다. 첫 번째는 5세대 모델과 비교해 한층 강력해진 주행성능이다. 이전 모델의 경우 주행 중 급가속을 하거나 고속도로에서 가속시 ‘힘겹다’는 느낌이 강했다면 이번 모델은 가벼운 가속력을 느낄 수 있다.

특히 PHEV GR SPORT의 가속 성능

은 대단했다. 가속페달에 힘을 주자 순식간에 시속 100km 넘는 속도까지 부드럽게 치고 올라갔다. 핸들링 역시 섬세한 움직임까지 포착하며 기민하게 반응했다.

PHEV XSE 모델 역시 GR SPORT 수준의 민첩한 반응을 보였다. 고속 주행을 할 때도 엔진 소음과 진동을 억제해 높은 정숙성을 유지했다. PHEV 모델은 22.68 kWh(킬로와트시)의 리튬이온 배터리를 탑재했다. 시스템 총출력은 329마력으로 사륜구동 시스템을 갖춰 탄탄한 주행감을 구현한다.

두 번째 매력은 경제성이다. 서울 여의도를 출발해 경기도 양평까지 왕복 약 200km 구간을 주행한 결과 복합 연비(15.3km/L)를 훌쩍 뛰어넘는 24.3km/L를 기록했다. 1회 충전시 배터리만으로 갈 수 있는 거리가 기존 63km에서 77km까지 늘어나면서 서울, 경기 출퇴근 직장인의 부담을 최소화한다. PHEV의 가장 큰 특징은 순수 전기차처럼 외부 충전이 가능하다는 점이다. 50kW CCS1 급속 충전 규격을 지원하며 상온 기준 35분 만에 10%에서 80%까지 충전된다.

마지막은 안정적인 승차감이다. 토요타의 상위 브랜드인 렉서스처럼 느낄 수 있는 묵직한 주행 성능을 경험할 수 있다. WRC와 내구레이스를 통해 한단계 성장한 토요타의 서스펜션 기술이 라브 4를 통해 완벽하게 구현했다는 느낌이 강하게 들었다.

라브 4는 유행보다 신뢰하고 이용할 수 있는 높은 완성도를 갖춘 차다. 시기적으로 전기차 충전 등의 문제로 구매를 망설이는 소비자라면 라브 4를 구매하는 것도 현실적인 대안이 될 수 있다.

/양성운 기자 ysw@

김운 삼양그룹 회장 “글로벌·스페셜티 중심 사업 확장”

‘2026 삼양 커넥트’

상반기 화학사업 중심 수익성 개선
AX 내재화 등 핵심 경영과제 제시

김운 삼양그룹 회장이 글로벌 스페셜티 중심의 사업 구조 전환과 인공지능 전환(AX) 내재화를 하반기 핵심 경영 과제로 제시했다. 지정학적 위험과 공급망 위기, 기업 간 AI 격차 심화 등 경영환경 변화에 대응해 사업 경쟁력을 강화하고 업무 생산성을 높이겠다는 것이다.

삼양그룹은 18일 경기 성남시 판교 삼양디스커버리센터 삼양홀에서 ‘2026년 삼양 커넥트(SAMYANG CONNECT)’를 개최했다고 밝혔다.

삼양 커넥트는 김 회장이 임직원들과 상반기 경영성과와 하반기 전략을 공유하고 소통을 강화하기 위해 상·하반기 한 차례씩 개최하는 사내 행사다.

김 회장은 “올해 상반기는 화학사업의 주요 제품 스프레드가 개선되며 그룹 전



김운 회장이 18일 판교 삼양디스커버리센터에서 개최한 ‘2026년 삼양 커넥트(SAMYANG CONNECT)’에서 직원들에게 상반기 경영 성과와 하반기 전략 방향을 설명하고 있다. /삼양그룹

체 실적을 견인했다”며 “반도체와 이온교환수지 등 스페셜티 소재 사업의 수익성도 개선됐다”고 평가했다.

일본 향료기업 소다아로마틱 인수와 삼양엔씨켄의 상반기 실적 확대, 그룹 자체 AI 플랫폼 ‘SAMI 2.0’ 오픈도 주요 성과로 꼽았다. 김 회장은 글로벌과 스페셜티, AX 등 3대 핵심 성장 분야를 중심으로 의

미 있는 성과를 창출했다고 강조했다.

하반기 경영환경의 주요 변수로는 지정학적 위험과 공급망 위기, K자형 경기 양극화의 고착화, 기업 간 AI 격차 심화를 제시했다. 특히 기술 혁신을 빠르게 사업화하는 기업과 그렇지 못한 기업의 격차가 커지고 있는 만큼 AI 기술을 적극적으로 활용해야 한다고 설명했다.

김 회장은 글로벌·스페셜티 중심의 사업 포트폴리오 고도화와 현금흐름 중심 경영, AI 트랜스포메이션 내재화 등 그룹의 3대 경영방침도 재차 강조했다.

그는 “임직원 모두가 경영방침을 되새겨 업무에 적용하고 열린 시각을 바탕으로 그룹이 글로벌 스페셜티 기업으로 나아가는 데 필요한 아이디어를 주저 없이 제안해 달라”고 말했다.

이어 “하반기에도 뜨거운 도전정신과 치열한 실행력, 정직과 신뢰의 정도경영을 바탕으로 올해 목표한 바를 반드시 이뤄내자”고 당부했다.

/원관희 기자 wkh@

에쓰오일, 국내 석화산업 체질개선 ‘앞장’

샤힌 프로젝트 기반 경쟁력 강화

에쓰오일(S-OIL)이 대규모 석유화학 설비 투자사업인 샤힌 프로젝트를 앞세워 국내 석유화학산업의 체질 개선과 글로벌 경쟁력 강화에 나선다.

에쓰오일은 TC2C 신기술과 고효율 설비를 적용한 샤힌 프로젝트를 통해 국내 석유화학산업의 원가·에너지 경쟁력을 높이고 원료 조달 안정성을 강화할 것이라고 18일 밝혔다.

샤힌 프로젝트의 핵심은 원유와 정유 공정에서 발생하는 저부가가치 유분을 석유화학 원료로 전환하는 TC2C(Thermal Crude to Chemicals) 기술이다. 이 기술이 상업 설비에 적용되는 것은 세계 최초다.

에쓰오일은 여기에 고효율 스팀크래커와 발전설비, 폐열 회수 및 공정 최적화 기술을 결합해 원료와 에너지 이용 효율을 높였다. 추가적인 설계 개선을 통해 탄소 배출량도 최초 설계안보다 20% 이상

감축할 수 있도록 했다.

다양한 원료를 활용할 수 있다는 점도 샤힌 프로젝트의 강점으로 꼽힌다. 특정 원료에 대한 의존도를 낮추고 시장 상황에 따라 원료 구성을 조정할 수 있어 가격과 수급 변동에 유연하게 대응할 수 있다. 정유·석유화학 통합 생산체계를 기반으로 공급망 충격에 따른 원료 조달 부담도 줄일 수 있을 것으로 에쓰오일은 보고 있다.

샤힌 프로젝트 가동 이후 생산되는 에틸렌과 프로필렌 등 기초유분 가운데 외부 공급 물량은 지선 배관망을 통해 울산 국가산업단지 내 다운스트림 업체에 공급될 예정이다.

/원관희 기자 wkh@

KGM, 미얀마 진출… 토레스 EVX 등 판매

베트남 등 반조립제품 사업 확대

KGM모빌리티(이하 KGM)가 미얀마에서 토레스 EVX와 무쏘 EV의 현지 생산·판매에 나선다. 미얀마를 시작으로 사우디아라비아와 베트남 등으로 반조립제품(KD) 사업을 확대하며 수출 물량을 확대해 나갈 방침이다.

KGM은 지난 14일(현지 시간) 미얀마 양곤에서 열린 행사에 KGM 객재선 회장과 객정현 사장, 미얀마 SSS(Super Seven Stars) 그룹 산 린 회장과 살만 린 사장(자동차 대표)을 비롯한 관계자들과 기자단, 고객 등 500여 명이 참석했다고 18일 밝혔다.

KGM은 이번 행사에서 미얀마 시장에 처음으로 KGM 브랜드를 론칭하고 토레스 EVX와 무쏘 EV 등 전기차 라인업을 소개했다.



SSS그룹 살만 린 사장(왼쪽부터), 산 린 회장, KGM 객재선 회장, 객정현 사장이 지난 14일(현지 시간) 양사 협력을 통한 브랜드 론칭을 기념해 사진 촬영을 하고 있다.

KGM 객재선 회장은 “KGM은 미얀마 고객들이 믿고 선택할 수 있는 자동차 브랜드, 고객과 함께 성장하는 자동차 회사로 기억될 수 있도록 SSS 그룹과 긴밀한 협력을 통해 미얀마 시장에서 함께 성장, 발전해 나갈 것”이라고 말했다.

/양성운 기자