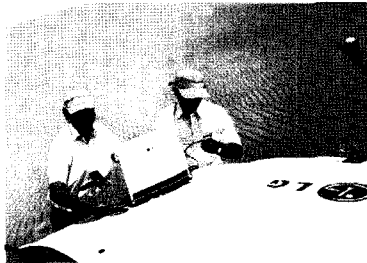


LG전자 수십년 성장동력 태양전지
내년부터 양산



휴대폰 뒤이어 차세대 주력 ...세계 전자업계 빅3 야망
실적 개선의 일등공신은 휴대폰사업이다. 초콜릿폰 사인폰 뷰티폰 등이 잇달아 히트를 치면서 올해 1억대 판매 목표를 무난히 달성할 전망이다. 특히 2년 전 세계시장에 첫 선을 보인 초콜릿폰은 2000만대 판매를 눈앞에 두고 있다. 그동안 실적이 좋지 않았던 PDP 패널 등 디스플레이 부문의 적자 폭도 계속 줄어들고 있어 올해 흑자전환이 유력하다. LCD TV의 경우 처음으로 북미시장 점유율이 10%대에 근접했다. 휴대폰 에어컨 TV 등 모든 주력제품이 사상 최고 실적을 구가하는 '이보다 더 좋을 수 없는' 상황이다. 실적은 그대로 주가로 이어졌다. 6만원대에 머물던 주가는 1년 만에 두 배 넘게 올랐고, 시가총액은 처음으로 20조원을 넘어섰다. '남용 효과'도 빼놓을 수 없다. 지난해 초 취임한 남용부회장의 리빌딩 작업이 LG전자의 글로벌 경쟁력 강화를 이끈 것이다. 남 부회

장은 지난해 초 CEO를 맡자마자 인재 영입 작업을 시작해 맥킨지 고위임원을 최고전략 책임자(CSO)로 영입했다. 이후 남 부회장은 마케팅, 구매, 공급망관리 등의 분야에 차례로 외국인을 영입해 부사장급 최고 책임자로 앉혔다. 다음달부터는 세계적인 소비재 기업 유니레버 출신 레지널드 볼 부사장이 최고인사책임자(CHO)를 맡게 된다.

LG전자 관계자는 "부사장급 최고책임자뿐만 아니라 마케팅 분야를 위주로 직급과 국적을 가리지 않고 80여명의 인재가 영입됐다"면서 "이들이 조직에 '일 잘하는 법'을 전파하고 활력을 불어넣고 있다"고 말했다.

'세계 전자업계 빅3'를 달성하기 위해 LG전자는 올해 3조원 가까이를 쏟아붓는다. 시설 투자와 연구·개발(R&D)에 각각 1조2000억원, 1조7000억원이 예정돼 있다.

특히 LG전자는 그룹 차원에서 미래 먹거리로 육성하고 있는 태양광사업부에서 핵심역할을 맡았다. '전기를 생산하는 반도체' 태양전지 분야다.

LG전자는 지난해 상반기 최고기술책임자(CTO) 산하에 태양전지(Solar Cell) 사업팀을 꾸렸고, 올해 태양전지 사업 본격화를 위한 준비에 여념이 없다. 최고재무책임자(CFO) 정도현 부사장은 1분기 기업설명회에서 "Organic Growth(자생적인 성장)와 인수·합병(M&A)이라는 옵션을 모두 놓고 검토하고 있다고 밝혔다. 경우에 따라선 국내외 태양전지 기업을 인수할 수도 있다는 의미다.

업계에서는 LG전자가 내년부터 본격 태양전지 양산에 들어갈 것으로 보고 있다.

그룹 내 계열사들과의 협업모델도 밀그림이 완성됐다. LG실트론이 태양전지용 웨이퍼를 생산기로 확정하면 LG화학이 생산하는 폴리실리콘을 실트론이 받아 웨이퍼로 만들고, LG전자는 웨이퍼를 가공해 태양전지와 모듈을 만드는 것.

이를 위해 LG전자는 LG화학이 보유하고 있는 태양전지개발 시설과 인력을 곧 흡수할 예정이다.

태양광 발전이 앞으로 수십년간 성장할 수 있는 분야인 만큼 LG전자는 국내보다 글로벌 시장을 타깃으로 태양전지 사업을 육성할 계획이다. 현재 시장의 주류인 결정질 태양전지를 따르지 않고 박막형 태양전지에 가중치를 두는 것도 지금 당장보다 10년, 20년 후를 감안해서다.

2분기 영업이익의 77%↑ 사상최고 예상 증권사가 제시하는 올해 LG전자 기성도는 '맑음' 일색이다. 미국 경기둔화와 LCD TV 가격 하락 등 악재에도 LG전자가 올해 사상 최고 실적을 올릴 것이라는 데 이견이 없다. 애널리스트들은 당장 2분기 실적이 분기별 사상 최고를 기록할 것으로 전망한다. 박강호 대신증권 연구원은 최근 보고서를 통해 "2분기 연결기준 영업이익이 전년 동기보다 77% 늘어 8207억원에 달할 것"이라며 "올해 전체 영업이익은 2조6480억원으로 예

LG전자 주요뉴스 (www.lge.co.kr)

NO	내용	일자
1	LG전자, 풀HD급 홈시네마 프로젝터 출시	2008/06/18
2	LG전자, 제습기로 장마 특수 노린다	2008/06/18
3	LG전자, 월드IT쇼(WS) 2008 참가	2008/06/16
4	LG전자, 세계최초 블루투스 헤드셋 일체형 휴대폰 출시	2008/06/12
5	LG전자, 엑스캔버스 크리스털 LCD TV 출시	2008/06/09
6	LG전자, 국내 출시 임박 LG 시크릿폰, 유희서 돌풍	2008/06/09
7	LG전자, 에어컨으로 뜨거운 중동 오일머니 잡는다	2008/06/05
8	LG전자, 신홍시장서 뮤직폰으로 승부	2008/06/04
9	LG전자, 인텔 '이글레이크' 플랫폼 탑재 데스크톱 출시	2008/06/03
10	LG전자, 120헤르츠 LED백라이트 TV 첫 선	2008/06/02

삼성전자 주요뉴스 (www.sec.co.kr)

NO	내용	일자
1	2008 베이징 올림픽 韓·中 「애니콜 리포터」 모집!	2008/06/30
2	삼성전자, 인도네시아에서도 서비스 1등 기업 인정!	2008/06/23
3	'Soul' 돌풍은 국내에서도 계속된다!	2008/06/19
4	드림세탁기 시장, 대용량 인기 몰이	2008/06/18
5	삼성전자, 커뮤니케이션 2008에서 'SAMSUNG OMNIA' 공개, 동영화 출시	2008/06/16
6	삼성전자, 500만 화소 이너줌 카메라폰 출시	2008/06/12
7	삼성전자, 500만 화소 이너줌 카메라폰 출시	2008/06/12
8	삼성전자, 글로벌 전략폰 'SAMSUNG OMNIA' 전격공개	2008/06/09
9	삼성전자, '조약돌 디자인' MP3플레이어 출시	2008/06/03
10	삼성전자 '초절전' 하우젠에어컨 보상할인 대추제	2008/06/02

상한다"고 밝혔다.
에어컨이 본격 출하되는 2분기 특성을 감안해 실적전망을 상향하는 증권사도 있다. 하나대투증권은 최근 "LG전자 가전 영업이익이 1분기 대비 1000억원 이상 증가할 것으로 예상된다"면서 2분기 영업이익 전망치를 종전 대비 1000억원가량 높은 7974억원으로 제시했다. 하나대투증권은 또 올해와 내년 영업이익 추정치도 각각 18%씩 상향 조정했다. 이에 따르면 LG전자 영업이익은 지난해 5646억원에서 올해 1조8430억원, 내년 2조662억원(이상 본사 기준)으로 수직 상승할 전망이다.

증권사들이 LG전자의 잠재력을 높게 평가하는 이유는 무엇보다 휴대폰 사업에서 갈수록 경쟁력이 쌓이고 있기 때문이다.

권성률 하나대투증권 연구원은 "LG 휴대폰 사업은 트렌드를 주도하는 제품 라인업, 신형 시장 판매 증가, 경쟁사 부진에 따른 반사이익 등 실적 모멘텀이 쉽게 꺾이지 않을 것"이라며 2분기 휴대폰 출하량 추정치로 2820만대를 제시했다. 전년 동기와 비교해 무려 47.5% 증가한 수치고, 3분기부터는 판매량 추정치가 3000만대를 넘는다. 작년 1분기 판매량이 1500만대 수준이었던 점을 감안하면 휴대폰업계에서 가장 빠른 성장 속도를 할 수 있다. 노키아 삼성과 3강을 이루던 모토를라가 급격히 추락하면서 휴대폰 시장 경쟁이 완화돼 LG전자로서는 마케팅 비용 부담이 크게 줄었다.

실제로 북미와 아시아 시장에서 모토를라가 잃어버린 점유율 중 상당 부분을 LG전자가 차지하고 있다. '시크릿폰'을 비롯한 프리미엄 제품의 잇따른 출시로 영업이익률도 높아졌다. DD(Digital Display)의 수익성은 2008년 2분기에 흑자 기초가 유지될 전망이다. LG전자가 최근 내놓은 LCD TV와 PDP TV 디자인이 해외 바이어들에게 호평을 받고 있는 데다 그동안 부진했던 PDP 모듈도 안정 성장 궤도에 올랐다.

5년내에 사업포트폴리오 재조정
'외국인 부사장 대거 영입, 사내 영여 공용

화, 사업장 후보군 제도 도입, 해외 현지 인력 중용 ...'

남용 LG전자 부회장은 취임 후 지난 1년 반 동안 숨 가쁘게 혁신을 주도했다.

일각에서는 "한국적 기업환경을 고려하지 않은 이상주의적 발상"이라고 열거했지만 지금까지의 성과는 회사 실적이 입증해 준다. 여기서 그치지 않고 남 부회장은 최근 "앞으로 5년 동안 사업 포트폴리오를 재조정하겠다"며 또 다른 구상을 밝혔다. 지금까지는 조직과 구성원들의 경쟁력을 높이는 데 혁신의 초점이 맞춰졌다면 앞으로는 근본적인 사업 구조 개편에 나서겠다는 의미다.

이와 관련해 남 부회장은 "수익성이 떨어지는 사업에서 철수하거나 중국 등 제조단가가 낮은 나라에서 아웃소싱을 확대하는 방안이 모두 포함된다"고 설명했다.

매출이나 영업이익 같은 재무제표가 아니라 자본투자수익률(ROIC)과 캐시플로(현금흐름) 같은 사업성을 판단 기준으로 삼는다.

이와 관련해 회사 안팎에서는 다른 품목에 비해 부진한 PDP와 PC, MP3플레이어 등이 구조조정 대상에 오를 것으로 예상된다.

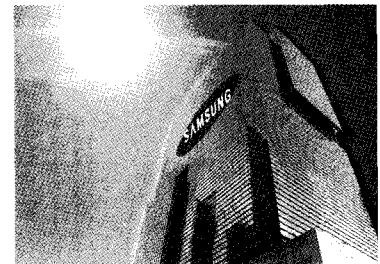
남 부회장은 5년 뒤 사업 재조정이 완료되면 연간 매출성장률 10%, 영업이익률 6%를 달성할 수 있을 것으로 자신한다.

사업 재조정은 경쟁력이 떨어지는 사업의 구조조정뿐 아니라 신사업 강화까지 포괄한다. 특히 신사업은 태양전지를 비롯한 에너지·환경 분야에 초점이 맞춰진다. 남 부회장은 "포트폴리오가 조정된 뒤에는 신사업이 상당한 비중을 차지할 것"이라며 "에너지·환경, 웰빙·헬스 분야에서 올리는 사업을 보다 구체적으로 준비할 계획"이라고 말했다. 웰빙·헬스 분야의 경우 원격진료를 위한 휴대폰 등이 대표적이다.

남 부회장의 궁극적인 구상은 LG전자를 '국적 없는 세계적 마케팅회사'로 만드는 것이다. 일본 소니나 핀란드 노키아처럼 해외에서 LG가 어느 나라 회사인지 모를 정도로 현지 최고 마케팅 기업이 되겠다는 것. 이를 위해 그는 올해 작년보다 마케팅 예산을 4억달러(약 4000억원) 늘려잡았다.

'국적 없는 마케팅 회사' 구상과 맞물려 글로벌 라이선싱에도 속도를 낸다. 취임 초기부터 "LG전자 80여 개 해외법인에 대해 현지인을 법인장으로 발탁하겠다"고 강조한 남 부회장은 3~4년 안에 전체 해외법인장 중 30%를 현지인으로 채울 계획이다. 현지 우수인력에 동기부여를 위한 것으로 LG전자는 최근 중국법인 현지 직원들을 선발해 아프리카 법인에 발령내는 파격인사를 단행하기도 했다.

삼성전자 매출 10조 - 이익 1조 기업



'대한민국 대표 기업' 삼성전자가 하반기 화려한 부활을 예고하고 있다. 지난 1분기 영업이익 2조원을 넘기는 '깜짝 실적'을 발표한 삼성전자는 2분기와 3분기에도 1분기 이상 실적이 확실하다. 주력인 휴대폰과 LCD 사업이 호황을 구가하고 있는 데다 반도체도 바닥에서 탈출 중이기 때문. 이에 따라 업계와 증권가에서는 삼성전자가 올해 2004년 이후 4년 만에 영업이익 10조원대를 회복할 것으로 예측한다. 국내 기업 가운데 '영업이익 10조원 클럽' 멤버는 삼성전자가 유일하다.

삼성전자 영업이익 10조원시대 다시 연다
휴대폰 LCD 호황 이어 반도체까지 호전
2004년 이후 LCD와 휴대폰, 반도체 사업이 번갈아가며 부진에 빠져 2006년과 지난해 영업이익은 6조원 안팎에 머물렀지만 올해는 양상이 사뭇 다르다. 휴대폰과 LCD는 사상 최고 실적을 내고 있고, 반도체는 3분기부터 본격 회복 국면에 접어들 전망이다. 특히 휴대폰은 사상 처음으로 연간 판매대수 2억대를 넘겨 노키아 아성에 도전하고, LCD 역시

사상 최대인 영업이익 3조원을 달성할 전망이다. 4년 만에 주력 분야가 모두 호황 사이클을 타게 되는 셈이다.

대외적인 여건뿐 아니라 조직 안에서도 새로운 에너지가 분출되고 있다. 새로 출범한 이윤우 CEO 체제는 지난달 조직개편을 마무리짓고 본격적인 '미래 먹거리' 행거기에 나섰다.

전략 제품인 MP3플레이어는 정보통신총괄산하 독립사업팀으로 옮겨 정보통신이 보유한 핵심 모바일 기술과 세계 정상 브랜드 파워, 디자인 노하우 등을 활용할 수 있게 됐다.

홈시어터와 DVD플레이어, 블루레이 디스크 사업은 영상디스플레이사업부 아래로 이관해 디지털TV와 사업 조직을 하나로 묶었다. 세계 1위인 디지털TV 경쟁력을 영상사업부에 집중시키기 위해서다.

또 컴퓨터시스템사업부는 정보통신총괄로 옮겼다. 노트북 PC사업 경쟁력을 끌어올리고 정보기술(IT) 제품 모바일화에 적극 대응하기 위한 방편이다. 디지털 컨버전스 개념을 처음 도입한 삼성전자가 컨버전스 총차지라 할 수 있는 PC와 모바일 결합을 준비한다는 점에서 업계의 비상한 관심을 끌고 있다.

조직개편을 통한 컨버전스 구현과 시너지 창출뿐 아니라 전혀 차원이 다른 신사업에 대한 준비도 구체화되고 있다. 에너지 헬스 등 그동안 사업가능성 연구 단계에 있던 유망 분야에서 본격 사업화를 시도하는 것.

이와 관련해 이윤우 부회장은 지난달 취임사를 통해 "수익성 악화에 대비하고 고수익 고성장을 지속하기 위해서는 새로운 제품과 시장을 창출하는 것이 중요하다"고 강조했다. 신IT 설비, 에너지·환경, 바이오·헬스 등에서 신수종 사업을 확대하자는 의미다.

이에 따라 삼성전자는 태양전지와 휘는 디스플레이(일명 전자종이), 원격진료용 휴대폰 등 연구개발 과제들의 사업화를 추진하고 있다. 미래 먹거리 개발을 위해 회사 연구개발 조직도 대폭 재편했다.

그룹 산하 종합기술원을 사내 기술총괄로 옮겨와 연구개발조직을 기술총괄-총괄연구소-사업부개발팀 3단계로 바꾼 것. 석·박사급

연구인력만 1000여 명에 달하는 종합기술원은 삼성전자 기술 경쟁력을 한단계 끌어올려 줄 것으로 기대된다.

연구개발과 설비 등에 대한 투자도 사상 최대 규모로 단행한다. 삼성전자가 올해 책정한 투자 규모는 27조8000억원(글로벌 연결 기준). 지난해보다 5조원 가까이 늘어난 규모다. 여기에는 탕정 8세대 LCD 생산라인 증설과 기흥 12인치 반도체 웨이퍼 생산라인 등이 포함돼 있다.

'특검 사태'를 딛고 재도약하기 위한 사기진작도 눈여겨볼 대목이다. 이 부회장은 얼마 전 사내방송을 통한 월례사에서 "신경영 정신을 이어받아 남보다 앞서 새로운 가치를 창출하는 창조 경영을 실천하자"면서 이를 위해 '개방적이고 벽 없는 조직' '신바람 나는 일터'를 함께 만들자고 말했다.

그가 말한 '벽 없는 조직'이란 사업장 간·부서간 인적교류와 정보 공유가 활발하게 이뤄지고 고객, 협력사, 지역사회와 적극 협력하는 조직을 말한다. 이 부회장은 특히 "회의 문화를 보고와 지시중심에서 토론 중심으로 바꾸고 토론을 통해 많은 사람이 공감대를 형성하도록 하겠다"고 강조해 임직원들로부터 호응을 얻었다.

과거 보수적이고 권위적인 이미지를 벗고 조직 안팎으로 적극 소통하겠다는 의지가 담겨 있기 때문이다. 그는 또 임직원 사기진작에도 각별한 관심을 나타냈다. "새로운 가치를 창출하는 신바람 나는 일터를 만들어 나가자"면서 그는 새롭게 출발하자는 취지로 지난 시절 실수로 인해 발생한 모든 징계 기록을 말소하는 대사면을 실시했다.

이건희 회장이 퇴진하고 전략기획실이 퇴진한 뒤 그룹 내 중추로 부상한 삼성전자와 이윤우 부회장이 명실상부한 '대한민국 대표기업' 구실을 해낼지 관심과 기대가 모아지고 있다.

LS전선, 북미 최대 전선회사 "수퍼리어 에식스" 인수 나서

■ 수퍼리어 에식스, 매출 30억 달러 규모의 미국 회사로 권선과 통신선 주력

- 인수 후 LS전선은 전선업계 세계 7위에서 3위로 올라서
- 국내 최초로 주식공개매수를 통한 해외기업 인수 사례

LS전선(대표 구자열)은 북미 최대의 전선회사이자 세계 1위의 권선(Magnet Wire) 제조업체인 미국 수퍼리어 에식스(Superior Essex)사와 주식공개매수(Tender Offer)를 추진하기 위한 계약을 11일(미국 현지 시간) 미국 현지에서 체결했다. 1개월 동안의 공개 매수를 통해 이 회사를 인수하게 되면 LS전선은 세계 7위에서 단숨에 세계 3위의 전선업체로 발돋움하게 된다.

미국 아틀랜타에 본사를 둔 수퍼리어 에식스사는 미국 외에 멕시코, 독일, 프랑스 등 북미와 유럽 지역을 중심으로 세계 25개 공장에서 권선과 통신선을 주로 생산하고 있다. 이 회사는 지난 해 약 29억 9천 3백만 달러(2조 7,810억원)의 매출과 약 1억 3천만 달러(1,190억원)의 영업이익을 달성한 세계 10위권의 전선 제조업체로서 권선 분야에서는 세계 시장 1위, 통신선 분야에서는 북미 시장 1위를 차지하고 있다.



구자열 LS 회장은 "이번 계약을 통해 LS전선은 글로벌 리더십을 획득하고, 양사의 전략적인 협력을 통해 LS전선이 초일류기업으로 도약하는 계기를 마련했다"고 밝혔다.

이 회사를 인수하게 되면 LS전선은 전력케이블, 광통신케이블과 전선 소재 중심의 기존 사업 구조에 이 회사의 주력 제품인 권선과 통신선 제품을 보강함으로써 전선 분야에서

매우 이상적인 제품 라인을 구축하게 된다. 또한, 아시아와 중동 시장을 중심으로 사업을 전개해오던 LS전선은 오랫동안 북미와 유럽 시장에서 입지를 다져온 이 회사의 생산 및 유통 네트워크를 확보함으로써 명실상부한 글로벌 기업으로 성장할 수 있게 된다.

구자열 LS전선 부회장은 “두 회사가 지닌 지역(시장)과 제품 면에서 볼 때 완벽한 결합으로 커다란 시너지를 낼 것이며, 최고의 경영진과 경영 시스템을 확보함으로써 LS전선이 글로벌 경영 전략을 확대하는데 크게 기여할 것”이라고 말했다.

수페리어 에식스를 인수하게 되면 LS전선은 전선 부문에서 가온전선과 JS전선을 포함하여 2007년 기준으로 매출 6조 6천억원, 영업이익 2천 8백억원에 이르는 세계 3위권의 전선 회사가 됨으로써 세계 전선 시장에 커다란 지각 변동을 가져올 것이라고 밝혔다.

LS전선은 10일 증가 기준 1주당 44.1 달러인 수페리어 에식스의 주식을 1주당 45.0달러에 7월 1일부터 30일까지 1개월 동안 공개매수를 할 예정으로 100% 매입시 총 9억 달러 가량의 주식 인수 금액이 소요될 것으로 예상된다. 인수가 확정되면 이는 국내 기업이 해외에서 주식공개매수에 의해 기업을 인수하는 첫 사례가 된다.

*** 용어 설명**

권선(Magnet Wire / Winding Wire)

권선은 동이나 알루미늄 와이어에 절연 물질을 코팅한 것으로, 전자기기 내부에 코일 형태로 감겨져 전기에너지를 변환시키는 전선이다. 변압기, 발전기, 자동차부품, 각종 가전제품 및 모터 등 전기가 소요되는 모든 기기에 필수적으로 사용된다.

주식공개매수 (Tender Offer)

어떤 기업의 경영권 전부 또는 일부를 획득하는 것을 목적으로 기업 주식의 일정 수량을 일정 가격으로 일정 기간 거래소시장 밖에서

매수할 것을 공표 하는 동시에 실행하는 방식이다.

수페리어 에식스(Superior Essex) : CEO Stephen M. Carter

미국 아틀랜타에 본사를 둔 수페리어 에식스(Superior Essex)는 1954년 설립되어 통신선을 주로 생산하던 수페리어 케이블(Superior Cable)이 권선을 주력으로 하는 에식스 와이어(Essex Wire)를 1998년에 인수하여 만들어진 회사이다. 북미와 유럽 지역을 중심으로 9개 국에 25개의 공장에서 약 4,500명이 근무하고 있다. 2007년 매출은 약 29억 9천 3백만달러(2조 7,810억원), 순이익은 6천 370만 달러(약 592억원), 자산은 1조 1천억원에 이르는 회사로 제너럴 케이블(General Cable)과 더불어 북미 최대의 전선 업체이다.

세계 전선업체 순위(2007년 기준)

- 1위 일본 스미토모 (Sumitomo)
- 2위 프랑스 넥상스 (Nexans)
- 3위 이탈리아 프리스미안 (Prysmian)
- ...
- 7위 한국 LS전선

삼성SDI - 보쉬(BOSCH), HEV 리튬이온 2차전지 합작회사 설립



- 삼성SDI, 獨 보쉬社, 하이브리드 전기자동차용 전지의 개발·생산·판매 위한 합작사 “SB LiMotive”를 9월 한국에 설립키로..

- 2차전지 세계 2위 삼성SDI·세계1위 자동차 전장업체 보쉬의 결합

~ 고품질·고성능 HEV시스템 제조사 탄생...산업 판도의 지각 변동

- 2015년 500만대 규모로 폭발적인 시장 성장 전망

디지털 디스플레이 & 에너지 전문기업 삼성SDI(대표 : 김순택 / 金淳澤)가 세계 최대의 자동차부품업체인 독일의 보쉬(BOSCH)사와 합작사를 설립한다.

지난 13일, 삼성SDI는 독일 슈투트가르트에 위치한 보쉬社 본사에서 삼성SDI 김순택 사장과 보쉬社 자동차전장(電裝)그룹 Bernd Bohr 회장이 참석한 가운데 합작사 설립 계약을 체결했다고 밝혔다.

이번 설립 계약 체결에서 兩社는 '하이브리드 전기자동차(HEV : Hybrid Electric Vehicle) 배터리 팩 시스템의 개발과 생산, 그리고 판매를 위한 합작사를 설립하기로 하였다. 지분은 50% 대 50%로 兩社가 동등하며, 이사회와 대표이사도 同數로 구성된다.

설립된 합작사의 사명은 “SB LiMotive(에스비 리모티브)”로, 본사는 한국에 둘 예정이다. 합작사는 2008년 9월 정식으로 설립되어 2010년에 HEV용 배터리를, 2011년에 HEV용 배터리팩을 본격 생산할 계획이다.

지난 4월, 일본 2차전지 전문시장 조사기관인 IIT가 전 세계 주요 2차전지 생산업체를 대상으로 안전성, 품질, 기술력, 가격 등 11개 항목을 평가해 세계 1위 생산업체인 산요를 제치고 삼성SDI를 종합 1위로 선정했다. 이처럼 삼성SDI는 현재 리튬이온계 2차전지 업계의 명실상부한 선두기업으로, 뛰어난 품질과 안정성, 그리고 기술력을 널리 인정받고 있다.

그러나 현재 삼성SDI의 에너지 사업의 중심은 모바일 기기용에 있다고 할 수 있을 만큼, Note PC와 휴대폰, MP3 등에 들어가는 소형제품이 매출의 대부분을 차지하고 있다.

삼성SDI는 이번 합작사를 통해 에너지 사업을 모바일 중심의 사업 구조에서 중대형 영역까지 확장시킬 계획이다. 삼성SDI는 이미 세계 유수의 자동차업체와 HEV용 전지의 공동 개발을 하고 있으며, 이번 보쉬와의 합작사 설립을 시작으로 차세대 에너지 사업을 본격 확대해 나갈 방침이다.

독일의 보쉬사는 우리에게 전동공구로 익숙하지만, 세계 최대의 자동차 부품업체로 2007년 회계연도에 461억 유로(약70조원)의 매출을 기록한 글로벌 기업이다. 전세계 50개 이상의 국가에 272,000명의 직원이 근무하고 있으며, 본사는 독일 슈투트가르트에 위치하고 있다. 주요 제품으로는 자동차부품, 소비자재 및 건설용구, 산업재 등이다.

삼성SDI는 현재 보쉬에 전동공구용 2차전지를 공급하고 있으며, 지난해 6월 '보쉬 서플라이어 데이(BOSCH Supplier Day)'에서 최우수 공급업체에게 주어지는 'Best Overall Performance'를 수상한 바 있다.

이번 합작사 설립은 전동공구에 이어 향후 HEV 사업에서도 보쉬가 삼성SDI를 최상의 전략적 파트너로 인정해 결과이다.

현재 HEV시장은 개화기로 볼 수 있으나 향후 5년 내로 비약적인 성장이 전망된다. 2006년 기준으로 36.5만대 규모인 HEV 시장은 부품 표준화 및 법제 개편 등의 영향으로 일본의 전문 조사기관인 Hiedge에 따르면, 2015년에는 약 500만대 규모로 14배 성장을 전망하고 있다.

게다가 지속적으로 강화되는 각국의 환경규제와 유가 급등도 HEV시장 확대를 더욱 가속시킬 전망이다. 현재 미국의 경우 자동차 업체는 판매 차량중의 10%를 ZEV(Zero-Emission Vehicle : HEV, EV, 저공해 장치 부착 차량 등)로 판매할 것을 의무화 하고 있으며, 유럽의 경우 자동차 배기 가스 규제 규정인 "EURO 5"가 2009년 9월 이후 신규 차

동차 모델에 의무 적용되고 있다.

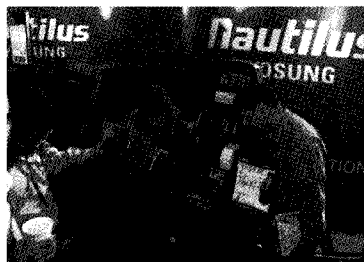
2007년 현재 미국 HEV 시장이 전체 HEV 시장의 69% 정도를 차지하며, 산요 등 일본 내 2차전지 업체들과 함께 HEV시스템을 개발한 도요다·혼다 등 일본 자동차메이커들이 시장의 90% 이상을 점유하고 있다. 미국과 유럽의 자동차 메이커들은 HEV 시스템의 개발이 쉽지 않아 HEV 시장 진출이 여의치 않은 상황이다.

그런 의미에서 이번 삼성SDI와 보쉬의 협력은 리튬계 2차전지 세계 2위 업체와 세계 1위 자동차 전장업체의 결합이자, 고품질·고성능 HEV시스템 제조사의 탄생이라는 측면에서 향후 HEV 시장의 판도를 바꾸어 놓을 만한 지각 변동으로 볼 수 있다.

아울러 삼성SDI는 차세대 성장동력을 확고히 구축한 것이다.

삼성SDI의 2차전지 사업부문은 2007년 기준으로 삼성SDI의 전체 매출 중에서 약 18%를 차지하고 있으며, 2008년 말, 20% 이상까지 증가할 것으로 보인다.

제2회 미주 고객 컨퍼런스 실시



노틸러스호성아메리카법인이 6월 4일부터 6일까지 텍사스 Grapevine 에 위치한 Gaylord Texan Resort & Convention Center에서 제2회 고객 컨퍼런스를 개최하였습니다. 이번 행사는 지난해 미국 직접 진출을 고객들에게 공식적으로 알리기 위해 개최했던 제1회 고객 컨퍼런스 이후 1년 만에 당시의 미국 시장에서의 성공적인 자리매김을

축하하기 위해 개최되었습니다.

본 행사에서 2007년의 사업 실적 리뷰와 2008년 및 2009년의 사업 계획과 마케팅 전략에 대한 발표와 금융권 시장을 타깃으로 한 Monimax 시리즈 제품 소개 및 데모가 실시되었습니다. 참석한 180여 고객들은 앞으로 당사와의 협력관계를 더욱 공고히 해갈 것이라며 당사에 대한 아낌없는 신뢰와 관심을 표현하였습니다.

※ 참고

■ HEV(Hybrid Electric Vehicle)

HEV(Hybrid Electric Vehicle)는 전기모터 이외에 추가동력원을 가지고 있는 전기자동차로서, 일반적으로는 전기모터와 내연기관 엔진이 함께 작동하는 자동차를 뜻한다. 현재 가장 일반적인 병렬식 HEV의 경우, 엔진과 전기모터가 기계식 트랜스미션으로 연결되어 있고, 스타터 모터와 발전기인 얼터네이터를 대체하는 모터가 엔진과 트랜스미션 사이에 위치한다.

환경 보호 및 석유 고갈에 대응하기 위해, 미국의 경우 현재 대형 자동차 메이커 총 생산량 중의 10% 이상을 ZEV(Zero-Emission Vehicle : 무공해차량)로 생산할 것을 의무화하고 있다. 게다가 2009년 11%에서 2018년 16%까지 단계적으로 확대할 예정이다. 유럽 연합 역시 "EURO 5"로 배기가스 배출 기준을 강화하고 있어 HEV의 수요증가는 기정사실화 되고 있다.

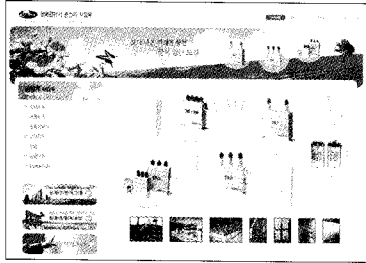
■ Li-ion 전지의 가능성

현재 출시되고 있는 HEV용 전지의 99%는 니켈수소(Ni-MH)전지인 반면에 리튬이온(Li-ion) 전지는 1% 정도에 불과하다. 리튬이온 전지는 니켈수소 전지에 비하여 용량당 가격이 높지만, 대신 가볍고 부피가 작아 자동차 디자인과 연비 측면에서 월등히 유리하다. 이러한 장점을 통해 2015년에는 리튬이온 전지가 50~70% 이상을 차지할 것으로 전망된다.

2006년 기준으로 리튬이온 전지는 Note PC

와 휴대폰에 80% 이상 사용되고 있다. 그러나 장차 리튬이온 전지시장에서 HEV는 Note PC와 휴대폰에 이어 3대 어플리케이션으로 성장할 전망이다.

삼화콘덴서, 해외시장 공략 속도낸다



- 러시아전력청에 콘덴서 국내 첫 공급
- 중남미 판매개척도 진행 중

커패시터 전문 기업인 삼화콘덴서(대표 황호진)가 국내 최초로 러시아 전력청에 110KV 급 송전 라인에 사용되는 500KVAR콘덴서를 공급했다고 2일 밝혔다.

이번에 공급한 110KV송전 라인에 사용되는 콘덴서는 작동온도가 -50~50℃에서 극한에서 견딜 수 있게 개발된 고압콘덴서로서 송전 중에 발생하는 전력 손실을 최소화해 안정적인 전기공급을 하는 중요한 설비로 국내 최초로 개발된 제품이다.

삼화콘덴서는 중국, 말레이시아, 인도네시아, 파키스탄 전력청 등 동남아시아 및 중동, 아프리카에 이어 이번 러시아 전력청까지 진출함으로써 전세계 시장으로의 진출을 가속화하고 있다.

중국전력연구원과 MOU를 체결해 해외시장에 SVC(정지형 무효 전력 보상장치) 판매도 추진하고 있다.

삼화콘덴서는 올해 이러한 상승기조에 더욱 박차를 가해 전력 수요가 높은 중남미로의 판로 개척 작업을 진행 중이며 이에 따라 중

기사업부문의 해외 매출이 지난해 30억원에서 올해에는 3배 이상 증가한 100억원을 목표로 하고 있다.

삼화콘덴서 중전기사업부 김정수 본부장은 "국내 관련업체중 유일하게 해외 전력청 사업을 수주 실제로 품질에 대한 국제 신용도를 쌓아가고 있다"며 "혁신적인 원가 절감과 차별화된 마케팅 전략으로 글로벌 경쟁력을 확보해 2010년까지 국내 매출액을 뛰어넘는 매출을 해외에서 기대하고 있다"고 말했다.

삼화콘덴서는 국내 최초로 전력용 커패시터를 생산 공급해 현재 국내 70% 이상의 점유율을 차지하고 있는 국내 선두 커패시터 전문업체로서 최근 부각되고 있는 하이브리드카에 필수적인 핵심부품인 콘덴서를 개발 중이다.

터키, 유럽 에어컨 생산기지로 발돋움
터키가 유럽의 에어컨 생산기지로 급부상하고 있다. 유럽시장 공략이 가능한 교두보로 손색이 없는 지리적 이점을 제공할 뿐만 아니라 양질의 노동력 확보가 쉽다는 점이 장점으로 작용한다. 여기에 매년 파격적인 신장세를 기록 중인 터키 현지의 시장 상황도 한 몫한다. 유럽 및 터키 내 에어컨 수요 및 생산 증가세는 지구 온난화 현상과 함께 당분간 지속될 것이라는 것이 전문가들의 견해도 잇따른다.

• 에어컨 생산기지로 급부상한 터키=터키 에어컨 및 냉각기제조협회(ISKID)가 집계한 통계 자료에 따르면 터키의 에어컨 생산량은 2003년 39만2360대이던 것이 2004년 74만3478대, 2005년 96만3725대, 2006년 102만5966대, 2007년 131만9072대로 매년 급증하는 추세다. 최근 4년 사이 생산량은 3.5배로 크게 늘어났다.

터키의 에어컨 수출도 2003년 22만5445대에서 2005년 37만6186대로 30만대 선을 돌파한 이후 다시 2년이 지난 2007년엔 58만4270대로 60만대선에 바짝 다가섰다.

이 기간 에어컨 생산 및 수출량이 갑작스럽게

늘어난 데엔 전세계 에어컨 시장 점유율 1위를 달리고 있는 LG전자의 현지공장 설립도 크게 기여했다. LG전자는 터키 현지 합작법인 LG-아르텔릭을 설립하고, 2001년부터 에어컨 생산을 개시했다. 지난해의 경우 현지 생산량이 100만대 규모로 올라섰으며, 이 가운데 30%가 유럽 등지로 팔려 나간다. LG-아르텔릭의 생산량은 2002년 12만대 수준에서 2005년 53만8000대, 2007년엔 100만대 등 가파른 상승곡선을 만들어 내고 있다.

• 내수 수요 증가도 산업 활성화에 일조=내수시장의 빠른 성장세도 터키의 에어컨 생산을 자극하는 중요한 촉매제로 작용한다. 최근 터키의 건설 경기 호조와 경제 안정에 따른 소득 수준 향상 등으로 에어컨 수요가 늘어나고 있는 데다 터키 정부가 일정 등급 이상 호텔에 에어컨 설치를 의무한 것도 에어컨 내수 판매 확대에 힘을 실어주고 있다. 실제로 2003년 37만8658대이던 터키 에어컨 내수 판매 물량은 2004년 75만3375대, 2005년 111만7613대 등 매년 급증, 지난해엔 120만대를 상회하고 있다. 여기에 2003년 20만대 수준이던 에어컨 수입 물량도 최근 65만대 수준까지 늘어났다.

에르산 바카나이 ISKID 회장은 "양질의 노동력과 생산 및 수출시장의 잠재력이 높기 평가한 글로벌 에어컨 제조사들이 터키 내 투자를 늘려가고 있다"며 "터키 에어컨 산업 성장률은 전세계 5위, 유럽 내 3위를 기록할 정도로 호황을 누리고 있다"고 말했다.

이동전화 20년 '1인 1휴대폰' 국민생활 바꿨다

'이동통신서비스 가입자는 784명에서 4473만8000명으로, 요금은 36분의 1로.'

지난 1988년 7월 1일 SK텔레콤의 전신인 한국이동통신이 아날로그 방식의 이동서비스를 선보인 후 꼭 20년이 지났다.

1984년 '카폰'으로 불리는 차량용 서비스로 시작된 우리나라 이동전화는 1988년 서울을

림픽을 앞두고 휴대형 이동전화기 시작되면서 본격적인 이동전화 대중화 시대에 접어들었다.

1988년 7월 수도권과 부산지역에서 시작된 이동전화 기본료는 월 2만7000원, 통화료는 시내 및 시외 50km까지 10초당 25원이었다. 설치비도 65만원에 달했다. 서울~부산 3분 통화를 기준으로 1988년에는 1286원, 2008년 현재 324원이다. 단순 비교로 4분의 1이지만 물가상승률을 반영하면 36분의 1 수준으로 내린 셈이다.

특히 이동전화 가격은 무려 400만원을 호가했다. 당시 현대 포니엑셀 자동차 한 대 가격이 500만원 정도였던 것을 감안하면, 이동전화는 확실한 '부의 상징'이었다.

• 경쟁과 성장 = 이동전화 시장은 1990년 전국 단일요금제 적용, 1996년 신세기통신에 이어 1997년 개인휴대통신(PCS) 3사의 등장으로 경쟁과 성장을 거듭했다.

서비스 첫해인 1988년에 784명에 불과했던 이동전화 가입자 수는 1992년 18만6630명으로 늘어 차량전화 카본 보급대수를 두 배 이상 앞서며 본격적인 고속 성장기에 진입했다. 이후 1997년 9월 500만, 1998년 6월에는 1000만 가입자를 돌파했다. 1999년 2월 1500만 가입자를 넘어 1999년 8월에는 2000만을 돌파하기에 이르렀다. 2000년 2월 2500만, 2002년 2월 3000만, 2006년 11월에는 4000만까지 넘어섰다.

2008년 5월 말 현재 이동전화 가입자 수는 4473만8000여명으로 인구 대비 92.2%의 보급률을 기록, 사실상 '1인 1휴대폰 시대'를 열었다.

이 과정에서 우리나라는 CDMA 세계 첫 상용화에 이어 세계 최초 DMB 실시, 3세대(3G) 이동통신 강국이라는 세계적 수준의 정보통신 인프라와 서비스를 갖춘 IT강국으로

자리 잡았다.

• IT산업 중추 & 변화의 핵심 = 이동전화 보급은 국민 생활의 변화를 촉발했을 뿐 아니라 우리나라 IT산업의 폭발적 성장을 견인했다. 이동통신 서비스 발전은 시스템, 단말기, 콘텐츠 등 전후방 관련산업에 효과를 미치며 국내 IT산업을 세계적 수준으로 도약시키는 데 일조했다.

특히 초기 미국 모토로라와 영국 테크노폰 등 외국 단말이 독점하던 국내 이동전화 시장은 1991년 삼성, 금성, 현대 등 국내 제조업체의 사업 참여로 전환점을 마련했다.

한국 휴대폰 제조업체들은 1996년 세계 최초의 CDMA 기술 상용화를 기점으로 폭발적인 성장을 기록하며, 현재 전 세계 이동전화 시장의 27%를 차지하고 있다.

이 기간 우리나라 정보통신산업 성장률은 연평균 18% 이상을 기록한다. 산업 규모도 2006년 248조원 규모를 달성, 경상 GDP 비중이 무려 29%에 이를 정도로 국내 경제발전의 성장엔진 역할을 담당하고 있다. 또 휴대폰 수출 규모도 수출 첫해인 1996년 47만달러에 불과했지만, 2007년 186억달러로 무려 3만9000배 이상 늘어 단일 규모로는 국내 최대의 수출 품목으로 성장했다.

이동전화는 경제성장뿐 아니라 생활의 혁명도 촉발하고 있다. 이동전화는 음성통화는 기본이고 영상전화까지 가능해져 듣는 전화에서 보는 전화로 진화했다. 또 이동전화만 있으면 언제 어디서든 쇼핑을 즐기고, 방송과 영화를 볼 수 있게 됐다.

김신배 SK텔레콤 사장은 "성년을 맞이한 대한민국의 휴대전화는 이제 단순한 통화수단이 아니라 모든 커뮤니케이션의 중심이 됐다"며 "현재 대한민국 GDP의 29%를 차지하는 IT 산업은 이동전화 보급으로부터 시작됐다고 해도 과언이 아닐 것"이라고 평가했다.

국 의

02)2278-0677