

# 이통3사, 세계 첫 5G 상용화... 명예얻고 실리 잃었다

KT 2분기 영업이익 2900억, 29% ↓  
SKT 영업이익 3200억, 7% 줄어  
LGU+ 전년비 두자리수 감소 전망

5G 네트워크·마케팅 비용 영향  
ARUP·무선매출 상승 전환할 듯



올 2·4분기에 연결기준으로 매출액 6조 985억원, 영업이익 2882억원을 기록했다. 전년 동기 대비 매출은 5% 증가했지만, 영업이익은 27.8% 줄었다.

KT 관계자는 "5G 이동통신 네트워

지난 4월 세계 최초로 첫 5세대(5G) 이동통신 상용화에 성공한 이동통신 3사가 마케팅 출혈 경쟁, 기지국 투자 등 비용부담으로 인해 부진한 성적표를 받았다. 그러나 수익성을 나타내는 지표인 가입자당 평균매출(ARPU)과 무선매출이 1년여 만에 반등해 장기적으로는 수익성을 확보할 수 있는 지표를 얻었다는 평이다.

7일 이동통신업계에 따르면 KT는

크 투자와 마케팅 비용이 늘면서 영업이익이 줄었다"고 설명했다.

지난 2일 2·4분기 실적발표를 한 SK텔레콤도 연결기준 영업이익 3228억원으로 같은 기간 6.95% 소폭 감소했다. SK텔레콤 역시 마케팅 비용과 5G 이동통신 투자 비용 반영을 영업이익 부진의 영향으로 꼽았다.

오는 9일 실적발표를 앞둔 LG유플러스 역시 증권가에서는 영업이익이 전년 동기 대비 두자리수 감소할 것으로 예상하고 있다.

실제 이동통신 업계는 그간 '갤럭시 S10', 'LG V50 씽큐' 등 5G 스마트폰의 판매에 5G 단말기 공시지원금을 경쟁적으로 올리며 역대 최고 규모인 70만 원대의 공시지원금까지 제공하기도 했다. 유통망 장려금까지 포함, 출고가

119만9000원의 V50 씽큐가 '공짜폰'으로 등장하기도 했다.

5G 네트워크 투자 비용도 실적 약화에 영향을 준 것으로 분석된다. 이동통신 3사는 세계 첫 5G 상용화를 했지만, 커버리지 부족 등으로 품질 문제가 불거져 네트워크 투자에 적극적으로 나서고 있다.

SK텔레콤은 지난 2일 실적발표 후 이어진 컨퍼런스 콜을 통해 설비투자(CAPEX) 비용에 대해 "1·4분기 때와 같이 전년 대비 30~40% 증가할 것으로 전망된다"고 밝혔다.

다만, 악화된 실적에도 무선 가입자의 ARUP과 무선매출이 상승세로 돌아선 점은 눈여겨 볼 만하다.

KT는 이날 2분기 실적 컨퍼런스콜을 통해 "2분기 가입자당평균매출(AR

PU)은 전분기 대비 0.8% 성장하며 지난해 2분기 이후 반등했다"며 "대부분 5G 가입자 영향으로 보고 있으며, 선택 약정 할인 제도 효과는 거의 사라졌다고 보고 있다. 전년 대비 ARPU는 4분기부터 턴어라운드할 것으로 예상된다"고 밝혔다.

통상 5G 가입자의 ARPU는 LTE 보다 2만~3만원 높은 것으로 추정된다. SK텔레콤 또한 무선(MNO) 매출이 2017년 4분기부터 지속 하락하다가 7분기 만에 상승 전환했다.

5G 상용화 이후 번호이동 시장도 활발해졌다. 한국통신사업자연합회(KOTTA)에 따르면 7월 알뜰폰을 포함해 번호이동은 49만3290건으로 지난 6월(6만6301건)보다 15.6% 증가한 것으로 집계됐다. /김나인 기자 silkni@metroseoul.co.kr

## 넉넉한 실내공간, 힘찬 질주본능 '작지만 알찬' 소형 SUV의 반격



### 기아자동차 '셀토스'

전장 4375mm... 동급 차종 '최대' 고급스러운 내부, 심리스 디자인



기아차 셀토스 실내.

'작지만 알찬.'

기아자동차가 출시한 소형 스포츠유틸리티차(SUV) 셀토스의 시승을 마치고 난 뒤 들었던 생각이다.

셀토스는 소형 SUV이지만 넓은 실내공간 확보와 안정감있는 주행성능, 여기에 2000만원대 차량에 적용되지 않았던 첨단 안전 사양까지 갖추고 있다. 기아차가 지속적으로 성장하고 있는 소형 SUV 시장 공략을 위해 각별한 공을 들인 전략 모델이라는 것을 감지할 수 있었다.

최근 기아차가 진행한 시승 행사에 참가해 셀토스를 타고 경기도 여주를 출발해 강원도 원주까지 다녀오는 왕복 약 130km를 주행했다.

우선 전체적인 느낌은 덩치하고 볼륨감이 넘치는 전통 SUV를 표방하고 있다는 점이다. 차량의 크기도 경쟁모델보다 월등히 앞선다. 셀토스의 전장은 4375mm로, 현대차 코나(4165mm), 쌍용차 티볼리(4225mm), 한국지엠 트랙스(4255mm), 르노삼성 QM3(4125mm) 등 같은 체급 차종과 비교해 최대 250mm가 길다. 덕분에 실내 공간은 여유가 있다. 넓은 2열 공간과 적재 용량은 최대 498L를 확보해 골프백 3개는 충분히 들어갈 수 있다. 실내의 경우 경쟁 모델은 대부분

플라스틱을 사용하긴 했지만 셀토스는 내부 마감재나 소재 등 최대한 고급스럽게 만들었다. 경계를 매끄럽게 처리하는 심리스 디자인이 특징인데 10.25인치 내비게이션과 공조 컨트롤러 등이 자연스럽게 연결돼 조화를 이뤘다.

시승차는 최고출력 177마력, 최대토크 27.0kgf·m의 엔진성능을 갖춘 1.6가솔린 터보 모델이었다. 덕분에 운전의 재미도 느낄 수 있다. 가속페달을 살짝만 밟아도 힘 있게 치고 나갔다. 가속페달을 깊게 밟으니 최고 속도까지 속도가 올라갔다. 일부 경쟁 모델 가운데 가속시 힘이 부족하다는 느낌을 받지만 셀토스에서는 느낄 수 없었다. 고속주행에서 소음은 거의 느끼지 못했다.

연비도 뛰어났다. 차량의 성능을 테스트하기 위해 급가속과 제동을 거듭했지만 1L당 15.5km 연비를 달성했다. 복합연비 11.8km(18인치 기준, 2WD)를 훌쩍 넘어섰다. 7단 DCT 변속기를 적용해 가속할 때 응답성과 연비향상을 동시에 구현한 결과다.

기아차가 셀토스를 내놓으며 '하이클래스(고급)' 소형 SUV라고 자신한 부분을 확인할 수 있었다. 셀토스 가격은 1929만~2813만원이다. /양성운 기자



기아차 셀토스 주행모습.

## 현대차, SUV '코나 하이브리드' 첫 출시

2020코나 가솔린·디젤도 판매 시작  
기존 8개 운영 트림, 3개로 간소화  
신규 디젤엔진 적용, 연비 4.2% 개선

현대자동차의 첫 하이브리드 스포츠유틸리티차(SUV) 코나 하이브리드가 출시됐다.

현대차는 7일 코나 하이브리드 모델과 2020 코나(가솔린·디젤)를 출시하고 본격적인 판매에 돌입한다고 밝혔다.

현대차는 기존 코나에서 8개로 운영하던 트림을 2020 코나에서는 3개로 간소화했으며 ▲전방 충돌방지 보조(FC A) ▲차로 이탈방지 보조(LKA) ▲운전자 주의 경고(DAW) ▲후방 주차거리 경고 등 고객 선호 사양을 기본 적용해 안전성과 편의성을 높였다.

특히 2020 코나 디젤 모델에는 요소수 타입의 신규 디젤 엔진을 적용해 기존 대비 약 4.2% 개선된 17.5km/L의 연

비를 확보하고 4륜 구동 옵션을 신규로 추가해 상품성을 높였다. 새롭게 라인업에 추가된 코나 하이브리드는 ▲19.3km/L의 연비 ▲현대차 최초 카투홈 적용 ▲고급 인포테인먼트 사양 ▲첨단 운전자 보조 시스템 등 높은 상품성을 갖춘 것이 특징이다.

현대차는 코나 하이브리드에 가솔린 1.6엔진, 6단 DCT, 하이브리드 시스템을 장착해 최고출력 105마력(ps), 최대토크 15.0(kgf·m)의 동력성능과 19.3km/L의 연비를 갖췄다.

또 코나 하이브리드에는 현대차 최초로 차 안에서 조명, 에어컨, 보일러 등 가정의 홈 IoT(사물인터넷) 기기를 제어할 수 있는 기술인 카투홈이 적용돼 실시간으로 집 상태를 확인하고 제어할 수

있다. 뿐만 아니라 ▲블루투스 기기 2대 동시 연결 ▲3분할 화면 ▲자연어 기반 카카오 음성인식 ▲지도 무선 업데이트 등이 가능한 10.25인치 고해상도 와이드 내비게이션을 탑재해 기존 코나 대비 진보된 인포테인먼트 환경을 제공한다.

2020 코나의 가격은 ▲가솔린 모델 1914만~2246만원 ▲디젤 모델 2105만~2437만원 ▲하이브리드 모델 2270만~2611만원이다. /양성운 기자 ysw@



## 부활 꿈꾸는 한국지엠... 노조 파업에 제동 걸리나

신차출시 등 연초부터 실적 상승세  
노사갈등에 파업예고 등 경영 난항

한국지엠이 각종 프로모션과 신차출시 예고 등으로 실적 반등에 나서고 있지만 평행선을 달리는 노사 관계는 풀어야 할 과제가 될 것으로 보인다.

한국지엠은 군산공장 폐쇄를 시작으로 쉐보레 국내 철수설 등 다양한 논란에 휩싸였다. 산업은행으로부터 8000억 원을 지원받으면서 어렵사리 경영정상화가 되는 듯 보였으나 노조 수뇌부의 총파업 선언으로 향후 순탄치 않은 행보가 예상되고 있다.

7일 업계에 따르면 한국지엠은 올해 1~7월간 국내 시장에서 4만2352대의 판매고를 기록했다. 이는 전년동기대비 17.8% 감소한 것으로 신차출시 부족과 다양한 라인업 확보 미비 등이 주요 원인으로 꼽힌다.



쉐보레 콜로라도.

/한국지엠

반면 올해 월별 실적을 분석해 보면 다소 긍정적인 추이를 엿볼 수 있다. 한국지엠은 지난 1월에 5053대를 판매했고 2월 5177대, 3월 6420대, 4월 6433대, 5월 6727대로 최근 4개월간 성장세를 이어갔다. 6월에는 5788대 판매로 다소 주춤했으나 지난달 6754대로 다시 실적 상승을 이끌었다.

이런 달 들어 한국지엠은 '쉐비 페스타' 등 공격적 프로모션과 서비스 개선으로 고객 신뢰회복에 나섰다. 선수금

과 이자가 없는 '더블 제로' 무이자 할부는 36개월이던 할부 가능 개월 수를 최대 50개월로 확대 운영하며 주력 모델인 스파크의 10년 할부 등의 파격적인 조건도 내걸었다.

그러나 한국지엠의 이 같은 날갯짓과 달리 노사 간 갈등 양상은 지속될 것으로 보인다. 전국금속노동조합 한국지엠지부가 7일을 기점으로 파업을 진행하겠다고 예고했기 때문이다. 한국지엠지부는 지난달 25일 중앙노동위원회에 쟁의조정을 신청했다.

신차 콜로라도와 트레버스가 출시되고 전략 차종 트레일 블레이저의 국내 생산이 확정된 현시점이 파업하기에 가장 유리한 시기라는 게 노조 측의 입장이다.

한국지엠 관계자는 "쟁의조정 신청 결과가 나온 후 파업 찬반투표를 거쳐야 하기 때문에 절차상 다음 주 쟁의조정이 결정될 것으로 예상된다"고 전했다. /정연우 기자 yw964@