

‘SUV 명가’ 기아차, 셀토스 등 내세워 세계시장 쾌속질주



북미선 텔루라이드, 유럽선 스톨닉 글로벌시장 신차 앞세워 공략 나서 인도서 셀토스 사전계약만 2만대 부분변경 모하비 통해 내수공략도



기아차 셀토스



모하비 마스터피스

기아자동차가 텔루라이드와 스톨닉, 셀토스 등 최근 선보인 스포츠유틸리티차(SUV)의 흥행으로 ‘SUV 명가’의 위상을 다지고 있다. 특히 해외에서 기아차의 SUV 인기는 해를 거듭할수록 높아지는 모습이다.

11일 업계에 따르면 기아차는 해외 시장에서 텔루라이드와 쏘울 등 신차를 앞세워 북미를 공략하고 있으며 유럽 시장은 L 흥행으로 판매량 증가세를 이어가고 있다. 올해 기아차의 야심작인 소형 SUV 셀토스는 출시와 함께 인도 시장에서 대박 행진을 이어가고 있다.

지난 2월 미국에서 본격적으로 출시한 텔루라이드는 6월까지 총 2만9874대가 판매되며 기대 이상의 성과를 기록하고 있다. 미국 조지아공장에서 현재 월평균 5400대 가량을 생산할 수 있는데 예상보다 판매량이 늘어나면서 공급에 차질을 빚을 정도다.

이에 따라 기아차는 향후 판매량 증

가를 고려해 생산 규모를 늘리기로 결정했다. 실제 조지아 공장의 생산 라인 증설 작업이 이달부터 시작됐다. 여름 휴가로 인한 2주 간의 섯다운으로 7월 판매량은 4559대에 그쳤지만 휴가 시즌 이후엔 정상화될 것으로 보인다.

기아차 스톨닉이 유럽 자동차 시장에서 상승세를 이어가고 있다는 점도 주목할 만 하다. 글로벌 자동차 시장에서 유럽은 보수적인 시장으로 알려져 있다. ‘자동차 본고장’ 유럽은 트렌드를 쫓지않고 시대에 구애받지 않고 이용할 수 있는 제품을 추구하는 소비자가 많다.

이 같은 유럽 시장에서 기아차 스톨닉은 지난 2017년 8월 첫 출시 이후 꾸준히 판매량을 늘려나가고 있다. 출시 첫 해 1만1747대가 판매됐으며 2018년에는 월 4000대 이상 판매고를 기록하며 5만5742대가 소비자에게 전달됐다.

올 상반기에는 3만3592대 판매되며 지난해 판매량을 넘어서고 있다.

이 같은 상승세는 올 상반기 해외 주요 권역별 판매량에서 확인할 수 있다. 북미는 38만3192대로 전년동기 대비 2.3% 상승했으며 유럽은 27만391대로 전년동기 대비 1.0% 증가했다.

이달 22일 인도시장에서 정식 출시 예정인 기아차 SUV 막내 셀토스는 인도 시장에서 돌풍을 일으키고 있다. 기아차 인도시장 개척의 선봉에 선 셀토스는 사전계약이 시작된 지난달 16일 6046대가 계약된데 이어 지난 6일까지 현지 누적 사전계약 2만2073대를 기록하며 판매 돌풍을 예고하고 있다.

기아차는 인도 시장 진출이 처음인 만큼 시장 조기 안착을 위해 판매 및 서비스 거점 확보에도 속도를 높이고 있다. 셀토스 론칭 시점까지 인도 전역 160개 도시에 265개의 판매 및 서비스

망을 구축할 계획이다. 기아차는 셀토스를 인도 내수 시장에서 연간 6만대가량 판매하는 등 향후 3년 내에 인도 시장 톱티어(일류) 브랜드에 올라선다는 방침이다.

셀토스 생산과 동시에 본격 가동에 돌입한 기아차 인도공장은 안드라프라데시주 아난타푸르 지역에 위치해 있으며, 지난 2017년 10월 착공, 216만㎡(65.5만평)의 부지에 연산 30만대 규모로 건설됐다.

올해 5만2000대 생산을 시작으로 3년 이내에 30만대 완전 가동이 가능할 것으로 전망되며, 내년 셀토스와 함께 생산할 신규 차종 투입도 검토 중이다. 특히 기아차 인도공장은 차세대 성장 시장인 인도는 물론 신흥 자동차 시장의 판매 확대를 위한 전략적 교두보로도 활용된다. 기아차는 인도공장 생산 물량의 일부를 아중동, 아태, 중남미 등

에 수출할 계획이다.

기아차는 올 하반기 모델 노후화로 판매량이 감소하고 있는 내수 시장 공략에도 나선다. 그동안 현대차에 밀렸던 RV 차종 구원투수들의 등장이 줄줄이 예고된 상황이다. 7월 판매실적에는 포함되지 않았지만, 셀토스는 8월 만에 8000여대가 계약되며 흥행을 예고하고 있다.

하반기 역시 팔리세이드의 경쟁마로 꼽히는 모하비의 신차급 부분변경 모델이 출시를 앞두고 있다. 모하비 마스터피스는 지난 3월 서울모터쇼에서 처음 공개됐다. 2008년 처음 출시된 이후 2016년 단 한번의 페이스리프트(부분변경)를 거쳤다. 이 때문에 모하비 마스터피스 공개 당시 이전과는 확 달라진 내·외관으로 대중의 관심을 이끌어냈다.

모하비는 팔리세이드와는 달리 철제 구조물인 프레임 위에 승차 공간을 얹어놓은 ‘보디 온 프레임’ 방식을 채택했으며, 2.2ℓ 디젤을 사용하는 팔리세이드와 달리 3.0ℓ의 디젤 엔진을 얹어 SUV 특유의 ‘강력한 힘’을 원하는 사람들의 수요를 자극할 것으로 보인다.

기아차 관계자는 “텔루라이드 생산 규모를 현재 6만4000대에서 8만대까지 늘려 시장 수요에 대응할 방침이며 셀토스는 연간 판매 기준으로 11만대를 목표로 하고 있다”며 “하반기에는 신차를 통한 모멘텀을 찾을 것”이라고 말했다. /양성운 기자 ysw@metroseoul.co.kr



현대차 넥쏘

현대차 ‘넥쏘’ 세계 최고 안전성 입증

美 IIHS 안전 테스트 최고등급 ‘톱 세이프티 픽 플러스’ 획득 전면충돌, 지붕 강성 등 우수평가

현대자동차의 수소전기차 ‘넥쏘’가 또 한번 세계 최고 안전성을 입증했다. 현대차의 수소전기차 넥쏘가 미국 고속도로안전보험협회(IIHS)의 안전 테스트에서 최고등급을 받은 것.

현대차는 ‘2019년형 넥쏘’가 IIHS의 차량 충돌 시험에서 가장 높은 등급인 ‘톱 세이프티 픽 플러스’를 획득했다고 11일 밝혔다. IIHS는 1959년 설립된 비영리단체로 매년 출시된 수 백대의 차량을 대상으로 충돌 테스트 결과를 발표하고 있다. IIHS가 수소전기차를 대상으로 안전 테스트를 진행한 것은 이번이 처음이다.

넥쏘는 전면 충돌, 운전석 스몰 오버랩, 조수석 스몰 오버랩, 측면 충돌, 지붕 강성, 머리지지대 및 좌석 안전 등 6개 충돌안전 항목 평가에서 모두 최고 등급인 우수 평가를 받았다. 전방 충돌

회피 장치 및 전조등 평가에서도 각각 ‘최우수’와 ‘우수’ 등급에 올랐다. ‘탑 세이프티 픽 플러스’는 6개 충돌안전 평가에서 모두 ‘우수’를 획득하고, 전방 충돌 회피 평가는 ‘어드밴스’ 이상 등급, 전조등 평가에선 ‘우수’ 등급을 획득한 차량에 한해 주어진다.

넥쏘는 한국과 유럽의 안전도 평가에서도 안전성을 입증받았다. 지난해 유럽의 신차 안전성 평가 프로그램인 유로 NCAP에서 최고등급인 별 다섯을 획득한데 이어 국토교통부 주관 ‘2018 신차안전도평가(KNCAP)’에선 중형 스포츠유틸리티차(SUV)부문 ‘최우수’를 수상했다.

넥쏘는 전방 충돌 성능을 보강한 전방구조물과 수소탱크 보호를 위한 차체 구조물을 적용해 충돌 안전성을 확보했다. 또한, 초고장력 강판을 적용해 고강도 차체를 구현하고, 보행자와 충돌 시 후드를 자동으로 상승시켜 보행자 충격을 최소화하는 ‘액티브 후드 시스템’도 적용했다. /양성운 기자

현대상선, 디얼라이언스 가입 맞춰 조직개편

영업강화, 외부인재 영입 등 수익성 강화 위해 내부 변화

현대상선이 ‘디얼라이언스’ 정회원 신규 가입을 계기로 영업조직 강화와 내부변화 도모를 위한 조직개편 및 임원인사를 단행했다.

내년 4월 2만3000TEU급 12척을 필두로 초대형선 20척 신규 투입에 대비한 영업물량 확대를 계기로 수익성을 최대한 확보함으로써, 턴어라운드를 앞당기기 위한 조직 개편이다.

현대상선은 영업조직 강화와 외부 외부인재 영입, R&D팀 신설 등을 골자로 하는 조직개편 및 임원인사를 단행했다고 11일 밝혔다. 이번 인사를 통해 유럽 통인 김정범 전무가 구주본부장으로 이동하며, 컨테이너 기획본부장 이정영



현대상선 컨테이너선

상무가 디얼라이언스 협상 실무를 마무리하는 대로 미주본부장으로 승진 발령될 예정이다.

외부인재의 적극적 유치를 통한 조직의 변화도 예상된다.

LG전자와 LG화학에서 임원을 지낸 최중화 씨를 변화관리임원(CTO)으로 영입했다. 배재훈 현대상선 대표이사 사장 역시 LG전자와 범한판토스 등 L

G 계열 출신이다. 최 CTO는 경영환경 변화에 따른 프로세스 혁신과 디지털 정보시스템 구축은 물론, 전략과제 수행 및 수익구조 개선활동 등을 주관하기 위해 신설되는 SWAT조직을 맡는다. 해외 현지 영업전문가도 미주와 유럽에 각 1명씩 임원급으로 영입한다. 백홀(Back Haul) 영업 활성화 차원이다.

유럽은 이미 인선을 마친 상태이고, 미주지역은 면접을 진행 중으로, 이들은 9월중 발령될 예정이다. 초대형선 도입을 앞두고, 중국발 헤드홀(Head Haul) 영업 확대를 위한 현지 영업전문가의 인선도 마친 상태다.

또 임원의 적재적소 배치를 위해 김경섭 구주본부장을 독일법인장으로, 오동환 한국본부장을 동서남아본부장으로 각각 이동 발령했다. /양성운 기자

SK매직, 제품 체험단 ‘매직크루’ 99명 모집

SK매직은 제품 체험단 ‘매직크루’ 99명을 모집한다고 11일 밝혔다.

SK매직 체험단 ‘매직크루’는 올인원 직수정수기 33명, 파워워시 식기세척기 터치온 33명, 매직컨트롤 전기레인지 33명 등 총 99명으로 구성해 오는 9월부터 12월 초까지 오프라인 및 온라인에서 제품 홍보 활동을 펼쳐나갈 계획이다.

체험단 전원에게는 해당제품과 함께 안심OK서비스를 무상으로 지원하며

유명 인플루언서 강의 및 플레이팅 세트, 장바구니세트 등 주방 제품을 제공한다. 특히 제품 사용 후기 및 오프라인 모임 후기 포스팅을 종합적으로 평가해 우수한 홍보 활동을 펼친 MVP 3명을 뽑아 1000만원 상당의 주방 리모델링 시공권을 선물로 준다.

‘매직크루’ 체험단 응모방법은 응모자의 주방 사진과 함께 필요한 제품 및 이유를 적어 SNS에 공유하고, 해당 U

RL과 참여정보를 SK매직물 이벤트 페이지 지원하기 창에 올리면 된다. 모집 기간은 오는 28일까지이며 내달 4일 체험단에 선정된 인원을 발표할 예정이다.

체험단 모집 소문내기 이벤트도 진행한다. ▲모집 내용을 SNS에 공유 ▲문장 완성 퀴즈 풀고 필수 해시태그(#SK매직, #매직크루 등) 남기기 ▲공유한 URL을 복사해 댓글에 남기면 추첨을 통해 신세계 5만원 상품권(33명), 2인 영화예매권(33명), 스타벅스 기프티콘(33명)을 경품으로 준다. /김승호 기자 bada@