

쾌속 질주하는 친환경 SUV 10대 중 1대는 전기·수소차

지난해 친환경 SUV 4.9만대 판매 전년 비 33.6% 증가... '역대 최대' 기아차 니로 하이브리드 1위 올라 신차 확대에 올해 10% 돌파 전망

지난해 국내 자동차 시장에 판매된 스포츠유틸리티차량(SUV) 10대 중 1대는 전기차와 수소차 등 친환경 모델인 것으로 나타났다.

12일 한국자동차산업협회에 따르면 2019년 내수 시장에서 팔린 국산 SUV는 57만5754대 가운데 8.5%(4만8769대)가 친환경차가 차지했다. 친환경 SUV 판매는 전년(3만6494대)보다 33.6% 증가하며 판매량과 판매 비중 모두 사상 최고치를 기록했다.

지난해 가장 많이 팔린 SUV 친환경 모델은 기아차 니로 하이브리드로 2만 247대였다. 현대차 코나 일렉트릭이 1만3587대로 2위에 올랐고, 기아차 니로 EV(5999대), 현대차 넥쏘(4194대), 현대차 코나 하이브리드(3171대), 기아차 쏘울 EV(1571대) 순이었다.



▲기아차 니로 EV

업체별로는 기아차가 2만7817대, 현대차가 2만952대 판매했다. 기아차는 친환경 SUV 판매 비중은 전체 SUV 판매의 17.2%에 달했다. 현대차 친환경 SUV 판매 비중이 8.8%를 기록했다.

업계는 올해 신차가 늘면서 친환경 SUV 비중이 10%를 넘어설 것으로 보고 있다. 기아차는 1분기 신형 쏘렌토 하이브리드를 내놓고, 현대차도 투싼과 싼타페 신형 모델 라인업에 하이브리드 모델을 추가할 계획이다.

정부도 올해 전기차와 수소차 보급

을 지원한다. 환경부는 최근 미래차 보급 사업 계획에서 올해 9만4430대의 전기차와 수소차를 보급하겠다고 밝혔다. 이는 지난해 5만1155대에 2배 가까운 규모로, SUV를 포함한 전기 승용차는 6만5000대, 수소 승용차는 1만1000대 보급할 계획이다.

자동차 업계 관계자는 "친환경차에 대한 소비자 관심이 매년 높아지고 있고, SUV 강세 흐름도 계속될 전망이어서 친환경 SUV 판매 실적이 꾸준히 상승할 것으로 전망된다"고 말했다.

/양성운 기자 ysw@metroseoul.co.kr

“변화하는 북미서 수출 도약”

권평오 코트라 사장

북미 무역확대 전략회의서 포부



권평오 코트라 사장이 지난 10일 캐나다 밴쿠버에서 개최된 북미지역 무역투자확대전략회의에서 북미지역 무역관장들을 대상으로 새로운 10년에 걸맞은 진일보한 수출지원 전략을 마련하자고 발언하고 있다.

“미·중 양국 간 스물딜 후 경기 반등 분위기가 고조되고 있다. 글로벌 밸류체인(GVC) 재편 움직임을 활용해 변화하는 북미시장에서 우리 수출 재도약을 선도해나가겠다.”

코트라(KOTRA)가 지난 10일 캐나다 밴쿠버에서 북미지역 무역투자확대전략회의를 개최했다. 북미지역 무역관장들이 모두 모인 자리에서 권평오 사장은 새로운 10년에 걸맞은 진일보한 수출지원 전략을 마련하자고 강조했다.

무역분쟁 장기화로 세계경제가 어려움을 겪는 작년에도 우리의 북미 수출은 플러스를 기록하며 버팀목 역할을 했다. 지난해 12월 기준, 북미 수출은 직전년 대비 0.5% 증가한 774.6억 달러를 기록했다. 올해도 북미 시장은 고용·소비 호조가 지속되면서 성장세가 이어질 것으로 예상된다. 하지만 미국 대선정국에서 트럼프 대통령의 탄핵 여부와 지지율 변화, 보호무역주의 지속, 지정학적 리스크 확대 등 변수도 존재한다.

코트라는 북미시장변화를 맞이하고 불확실성을 헤쳐나가기 위해 이번 회의에서 4대 진출전략을 수립하고 사업 방향을 제시했다. ▲무역분쟁·GVC 재편 대응 ▲신(新)산업 수출 지원 ▲소비재 수출 고급화 ▲투자 유치·진출 및 스타트업 지원이 그것이다.

미국 현지에서는 미·중 무역분쟁 장기화에 따른 피로도 누적과 중국제품

품질 불만족으로 중국산을 상대로 소비심경 움직임이 포착되고 있다. 코트라는 반사이익을 누릴 것으로 기대되는 품목을 중심으로 현지 바이어의 지속적 관심을 유도할 계획이다. 자동차 부품(디트로이트), 기계장비(시카고), 에너지기자재(달라스) 등 무역관별 핵심 산업과 연계한 사업을 추진한다. 수요분석을 비롯 사업초청, 매칭상담, 키포인트 성역 등 단계별 지원체제도 구축해 우리 기업의 GVC 진입 기회로 활용할 예정이다.

권평오 코트라 사장은 “북미시장에서는 올해 세계시장의 핵심 키워드인 보호무역주의 강화, 4차산업혁명 심화, 새로운 소비층 부상이 모두 발현될 가능성이 크다”며 “올 한해 수출 구조 개선과 부단한 혁신으로 신시장·신산업·신소비 등 변화에 적극 대응해 우리 수출기업이 보다 활발히 비즈니스하도록 지원을 아끼지 않겠다”고 밝혔다.

/양성운 기자

LG전자, 해외 우리 문화재 올레드에 담았다

英 국립도서관에 있는 ‘진찬의궤’ AR 등 적용... 문화원 전시 참여

LG전자가 해외에 있는 우리 문화재를 올레드에 담았다.

LG전자는 9일부터 22일까지 영국 런던 주영한국문화원에서 열리는 ‘기사진표리진찬의궤 미디어쇼케이스’에 참가했다고 12일 밝혔다.

기사진표리진찬의궤는 조선 후기 혜경궁의 관례 60주년을 축하하는 행사인 진표리와 진찬을 채색화로 기록한 의궤다. 병인양요로 프랑스로 반출돼 현재 영국 국립도서관에 있다.

쇼케이스는 기사진표리진찬의궤를 알리기 위해 기획한 행사다. LG전자와 영국국립도서관, 중앙대학교 이보아 교수 연구팀 등이 협업했다.

LG전자는 투명 올레드 사이니지와 시그니처 올레드 TV를 전시에 활용했



LG전자 기사진표리진찬의궤 미디어 쇼케이스.

/LG전자

다. 자체 개발한 증강현실(AR) 제스처 인식 기술도 적용했다.

AR 기술은 관람객 제스처에 따라 재생되는 화면을 바꿔 관람할 수 있는 기능이다. 손가락으로 화면을 가리키는데 따라 해당 내용을 안내해준다. 또 ‘소리 시각화’ 기법으로 이미지가 관람

객 손동작을 따라간다.

LG전자는 관람객이 영상 콘텐츠와 직접 상호작용을 하기 때문에 관람객들이 쇼케이스를 즐기는 동시에 문화재에 대한 관심을 갖게 될 것으로 기대하고 있다.

/김재용 기자 juk@

딜라이브, 복합미디어기업 ‘올인원’ 도약 출사표

인프라 확충 등 올해 200억 투자

딜라이브가 2020년을 맞아 ‘올인원(ALL-IN-ONE)’ 복합미디어기업으로 도약하기 위한 출사표를 던졌다. 유료방송 시장재편이 본격화 되는 2020년에 딜라이브만의 무기로 치열한 경쟁에서 자신의 위치를 확보하겠다는 의지를 담았다.

딜라이브는 국내 최초로 유료 방송과 온라인동영상서비스(OTT) 플랫폼,

생활편의 서비스를 딜라이브를 통해 한번에 해결하는 올인원 전략을 시행한다고 12일 밝혔다.

딜라이브는 올해부터 신규가입자유치뿐 아니라 기존 가입자를 위한 서비스 개선에 전사의 역량을 집중할 계획이다. ‘방송-인터넷-VOD-OTT-홈서비스’ 5개 서비스를 한번에 제공, 이용자들이 동시에 이를 사용하게 만드는 것이 목표다.

이를 위해 딜라이브는 영업, 마케팅,

기술 등 딜라이브의 모든 조직을 1부분, 3본부, 8실 체제로 편성했다. 신성장전략본부도 신설해 기존 홈서비스와 OTT의 조합을 통해 시너지를 낼 수 있는 서비스와 상품을 기획한다. 아울러 16개의 지사를 지역을 기반으로 10개로 통합해 운영한다.

딜라이브는 올해 말까지 셋톱박스 교체와 서비스 인프라 확충을 위해 전체적으로 200억원 규모의 투자를 집행한다는 방침이다.

/김나인 기자

5G 완전 무제한... 20대 위한 ‘Y슈퍼플랜’

KT 20대 선호 혜택 더해 해외 데이터 로밍 무제한

KT가 업계 최초로 20대들을 위한 5G 요금제 ‘Y슈퍼플랜’을 선보이며, 젊은 세대 공략에 나선다.

KT는 12월 만 29세 이하 고객을 대상으로 한 5G 데이터 완전 무제한 요금제 ‘Y슈퍼플랜’을 출시한다고 밝혔다. ‘Y슈퍼플랜’은 지난 4월 5G 상용화와 함께 선보인 5G 슈퍼플랜의 전 구간 속도제어(QoS) 없는 국내 데이터 무제한 혜택은 그대로 유지하면서 20대가 선호하는 혜택을 더했다.

Y슈퍼플랜은 데이터 로밍 혜택을 강화해 해외여행 수요가 큰 20대의 데이터 요금 부담을 줄였다. Y슈퍼플랜은 베이직(월정액 8만원)과 스페셜(월정액 10만원) 요금제 2종이다. 전세계 185개국에서도 데이터 로밍을 최대 1Mbps(초당 메가비트)의 속도로 무제한 이용할 수 있다. 1Mbps는 검색과 구글맵 등의 인터넷 서비스를 원활하게 이용할 수 있는 속도다.

스마트 기기 1회선 요금할인 혜택도 더했다. Y슈퍼플랜 스페셜 고객은 1만 1000원 상당의 스마트기기 전용 요금제인 ‘데이터 투게더’를 무료로 이용할 수 있다. 베이직 고객은 스마트 기기 1회선을 50% 할인된 가격에 쓸 수 있다.

또 Y슈퍼플랜 스페셜은 월 최대 9만 2000원 상당(서울랜드 자유이용권 2인 무료)의 VVIP 멤버십과 4500원 상당의 단말 분실과손 보험 ‘KT슈퍼안심’을 무료로(멤버십 포인트 차감) 이용할 수 있다.

선택약정 25% 할인과 프리미엄 가족결합 25% 할인을 함께 받을 경우, ‘Y슈퍼플랜’ 2종을 최대 50% 할인된 가격으로 이용할 수 있다. 베이직은 월 4만원, 스페셜은 월 5만원만 부담하면 된다.

이와 함께 KT는 데이터를 많이 쓰지 않는 20대를 위한 ‘Y슬림’ 요금제도 선보였다. Y슬림은 기존 ‘5G 슬림’과 동일하게 월정액 5만5000원에 매월 데이터 8GB(소진 시 최대 1Mbps 속도제어)를 제공하며, 최대 100Kbps 속도의 데이터 로밍을 추가로 제공한다. 100Kbps는 카카오톡에서 메시지를 보낼 수 있는 속도다. Y슈퍼플랜과 Y슬림은 이달 13일부터 6월 30일까지 가입할 수 있다.

KT는 요금제 출시를 기념해 ‘Y프렌즈 프로모션 시즌2’를 내달 29일까지 진행한다. Y슈퍼플랜 및 슈퍼플랜 요금제에 가입한 만 29세 이하 고객 다섯 명이 Y박스 애플리케이션 내 ‘Y프렌즈’에 모이면 무신사 스페셜 사은품을 받을 수 있다.

/김나인 기자 silkni@