

‘더 뉴 카니발’ 공개… 하이브리드 모델 등 상품성 대폭 개선

기아 미디어데이

부분변경… 패밀리카 정체성 강화
가솔린·디젤·하이브리드 3종 구성
‘하이리무진’ 사전계약 동시 진행

기아가 ‘RV 절대강자’ 카니발의 부분변경 모델을 공개했다.

기아는 7일 서울 강남구 압구정동에 위치한 KIA360에서 ‘더 뉴 카니발’을 공개, 사전계약을 시작한다고 밝혔다. 지난 2020년 8월 4세대 출시 이후 3년 만에 새롭게 선보이는 카니발은 하이브리드 모델 추가와 함께 상품성을 대폭 개선했다.

이번에 공개된 ‘더 뉴 카니발’은 기아의 디자인 철학을 반영한 신규 디자인을 적용했다. 정제된 세련미와 SUV의 강인함을 조화한 외장 디자인, 간결한 조형을 곳곳에 적용하고 라이팅으로 입체감을 살린 실내 디자인 등을 구현했다. 전면부는 ‘스타랩 시그니처 라이팅’ 주간 주행등(DRL)을 통해 미래지향적인 이미지를 구현했다. 측면부는 수직 형상의 전·후면 램프를 직선의 캐릭터 라인을 따라 조화롭게 이어 균형감을 갖췄다.



7일 서울 강남구 기아 360에서 열린 ‘기아 더 뉴 카니발 미디어데이’에서 4세대 상품성 개선 모델이 공개되고 있다.

후면부는 깔끔한 이미지의 테일게이트를 구현했다. 전면부와 통일감을 주는 스타랩 리어 콤비네이션 램프를 적용하는 동시에 번호판 위치를 아래로 내리고 노출형 핸들을 히든 타입으로 변경하면서다.

실내엔 12.3인치 클러스터와 인포테인먼트 시스템이 매끄럽게 연결된 파노라믹 커브드 디스플레이와 차세대 인포테인먼트 시스템 ‘ccNC’를 적용했다. 이와 함께 버튼 구성을 최적화한 인포테인먼트, 공조 전환 조작계를 적용하고 엠비언트 라이트를 크래쉬패드까지 확대 적용

해 고급스러운 이미지를 더했다.

중대형급 RV 시장 중심으로 확대되고 있는 친환경 차량에 대한 고객 수요에 맞춰 1.6터보 하이브리드 파워트레인도 도입했다. 쇼크업소버 개선과 흡차음재 보강 등으로 승차감과 정숙성을 더 확보해 패밀리카 정체성을 강화했다.

이 외에도 무선 소프트웨어 업데이트(OTA) 적용과 ▲고속도로 주행 보조 2(HDA2) ▲헤드업 디스플레이(HUD) ▲운전석 에르고 모션 시트 ▲UV-C 살균 암레스트 수납함 등 편의사양도



/손진영 기자 son@

추가했다.

기아는 카니발에 고급스러운 품격을 더한 하이리무진의 사전 계약도 동시에 진행한다. 하이리무진은 프리미엄 리무진의 존재감을 더욱 확고하게 드러내는 디자인, 차별화된 실내 공간 및 고급 사양이 주요 특징이다. 하이리무진은 7인승 및 9인승에 하이리무진 전용 4인승 모델까지 더한 세 가지 라인업으로 출시된다.

11인승 모델을 제외한 것과 관련해 기아 관계자는 “카니발이 패밀리카라는 이미지가 강해지면서 7, 9인승 모델 선

호도가 높아졌다”며 “11인승 판매량은 5%에 불과해 라인업에서 제외했다”고 말했다. 이어 “이번에 하이브리드를 추가하면서 공간 확보를 위한 부분도 있다”고 설명했다.

더 뉴 카니발은 신규 색상인 아이보리 실버를 포함해 ▲스노우 화이트 펄 ▲아스트라 블루 ▲오로라 블랙 펄 ▲판테라 메탈 ▲세라믹 실버 등 6종의 외장 색상과 신규 색상 ▲토프 ▲네이비 그레이 ▲코튼 베이지 등 3종의 내장 색상을 운영한다.

가격은 모델별로 ▲3.5 가솔린 3470만원(9인승 프레스티지 트림 기준)부터 ▲2.2디젤 3665만원부터 ▲1.6터보 하이브리드 3925만원부터다. 연비(9인승 18인치 타이어 기준)는 ▲3.5 가솔린 9.0km/L ▲2.2 디젤 13.1km/L ▲1.6터보 하이브리드 14km/L(기아 연구소 측정 기준)이다.

기아 관계자는 “더 뉴 카니발은 고객이 선호하는 하이브리드 모델을 추가하고 웅장한 디자인과 신규 첨단 및 편의 사양을 적용한 것이 특징”이라며 “대표 대형 RV로서 모든 가족 및 법인 고객들에게 차별화된 프리미엄을 제공할 예정”이라고 말했다.

/양성은 기자 ysw@metroseoul.co.kr

에코프로, 영업이익 69% ↓… “광물가격 하락 영향”

3분기 실적발표회

매출 1.9조, 영업이익 650억 공시
향후 전략 ‘통합 리사이클 공정’ 꼽아

에코프로의 올해 3분기 연결기준 영업이익이 전년 동기 대비 감소했다. 매출액은 다소 증가했지만 광물가격 하락이 수익에 악영향을 미친 모습이다.

7일 에코프로는 올해 3분기 매출 1조 9038억원, 영업이익 650억원의 실적을 올렸다고 공시했다. 연결 기준 3분기 매출액과 영업이익이 전년 대비 각각 16.7% 증가, 69.3% 감소한 수치다. 에코프로가 기록한 올해 분기 누적 매출액은 5조 9854억원, 영업이익은 4176억원이다.

에코프로 관계자는 “광물가격이 지속적으로 하락하면서 영업이익이 크게 줄었다”며 “4분기에 어려움이 지속될 것으로 예상돼 원가절감 등 경영안을 타개하기 위한 노력을 강도높게 전개하겠다”고 전했다.

전자재료 사업의 제품 판매량은 확대 기조를 유지했지만 광물가격이 하락하며 영업이익 하락에 결정적인 역할을 한 셈이다. 실제로 메탈가 변동성이 커



에코프로비엠 청주 오창 본사 /에코프로

저 스프레드 마진이 축소되고 원재료 재고가 늘면서 재고자산평가손실 340억원이 발생, 결과적이 수익성 하락에 영향을 줬다.

구체적인 사업실적을 보면 에코프로비엠의 전기차 배터리용 양극재 판매량은 전 분기 대비 15.4% 증가했지만 원재료 가격이 내려가면서 매출액은 오히려 줄었다.

핵심 계열사인 에코프로비엠도 리튬 가격이 떨어지면서 원재료 매입가 대비 제품 판매가격이 떨어지게 되는 역래깅(원재료 투입 시차효과) 여파를 피하지 못했다.

계열사별로 살펴보면 에코프로비엠은 3분기 매출 1조 8033억원, 영업이익 459억원을 올렸다. 매출은 전년 동기 대

비 15.4% 상승했지만 영업이익은 같은 기간 67.6% 감소했다. 에코프로비엠은 전기차용 양극재 판매량은 증가했지만 광물 가격 하락, 전방 산업의 수요 부진 등으로 수익성 부진을 겪게 됐다.

부진의 이유는 원재료 가격과 마진의 연동 때문이다. 양극재 기업은 고객사와 계약 시 광물 가격과 판가가 연동되는 방식으로 납품을 체결한다. 결국 리튬과 같은 주요 광물 가격이 떨어지면 비싸게 사들인 광물로 만든 제품을 저렴하게 시장에 내놓을 수밖에 없어 수익성에 타격을 입게 되는 구조다.

에코프로 측은 3분기 실적발표회에서 “에코프로에이치엔은 이번 3분기 미세먼지 저감 사업 중심의 영업활동 강화를 통해 분기 매출액 성장했다”라고 밝혔다. 다만 매출 구성비(매출 Mix) 변화로 분기 수익성은 소폭 감소했다고 덧붙였다.

이날 에코프로는 향후 사업 중점 전략으로 ‘통합 리사이클 공정 개발’을 꼽았다. 이를 위해 에코프로 비엠, 에코프로에이치엔 등의 지주사로써 역할을 강화한다.

/허정윤 기자 zelkova@

제주항공, 40번째 항공기 ‘B737-8’ 도입

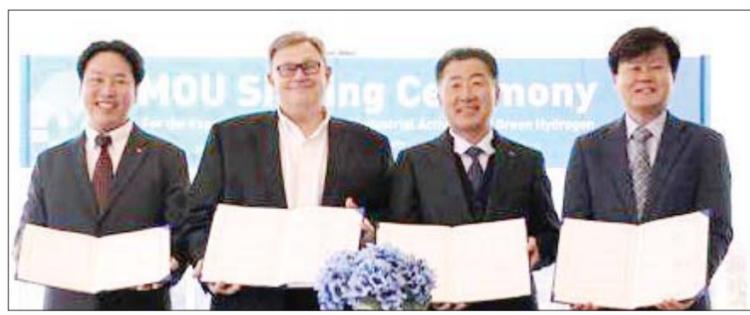
보잉 직접구매… 원가 경쟁력 강화

제주항공이 미국 보잉사로부터 직접 구매한 차세대 항공기 B737-8의 첫 도입을 완료했다.

제주항공은 올해 계획한 2대의 차세대 항공기 가운데 첫번째 구매 항공기이자 40번째 항공기 도입이라고 7일 밝혔다. 제주항공은 이번 차세대 기종 전환을 계기로 보잉사와의 파트너십 강

화를 통해 기단 전환에 필요한 공동 책임을 약속 받고, 엔진과 각종 부품 공급 등 필수불가결한 다양한 지원을 받기로 했다.

기존 운용리스 방식이었던 항공기 운용 방식을 직접 구매 형태로 전환함으로써 경쟁사 대비 압도적인 원가 경쟁력을 확보한다는 계획이다. /허정윤 기자



미국 뉴욕주 플러그파워 비스타(Vista) 공장에서 열린 ‘그린수소 확대 보급 및 산업 활성화를 위한 업무협약(MOU)’ 체결식에서 참석자들이 기념촬영을 하고 있다. (왼쪽부터) 김예섭 SK E&S 수소글로벌그룹 팀장, 키스 슈미드 플러그파워 부사장, 장병훈 한국수자원공사 수자원환경부문장, 이황균 SK 플러그 하이버스 대표이사 /SK E&S

SK E&S, 수전해 설비 국산화 추진

플러그파워, 수자원공사 등 협력

SK E&S와 플러그파워(Plug Power)가 한국수자원공사(K-water)와 함께 국내외 그린수소 사업 확장과 수전해 설비 국산화를 위해 협력한다.

SK E&S는 3일(현지시간) 미국 뉴욕주 올버니 카운티에 위치한 플러그파워 비스타(Vista) 공장에서 한국수자원공사, 플러그파워, SK 플러그 하이버스(SK Plug Hyverse)와 ‘그린수소 확대 보급 및 산업 활성화를 위한 업무협약(MOU)’을 체결했다고 7일 밝혔다.

이번 협약 체결을 계기로 4사는 각사의 보유 역량을 활용해 다가올 그린수소 시대를 선도하기 위한 파트너십을 강화하기로 했다. 구체적으로 국가 그린수소 생산설비 구축과 운영 기술 확보, 국내 및 해외 그린수소 사업 확대와 신사업 발굴 등 국내 그린수소 산업의 경쟁력을 높이기 위한 사업 전반에 대해 협력이 추진된다.

이를 위해 SK E&S와 플러그파워의 합작법인 SK 플러그 하이버스는 국내외 그린수소 프로젝트에 고분자전해질

(PEM) 수전해 설비를 공급하고, 유지관리를 담당할 예정이다. 또한 한국수자원공사와 함께 그린수소 생산시설 운영기술을 공동으로 연구·개발하고, 미래 추가 사업 협력과 해외 시장 공동 진출도 모색할 계획이다.

또한 협약 당사자들은 그린수소 생산의 핵심 기술인 PEM 수전해 기술의 국산화를 위해 힘을 모은다. SK 플러그 하이버스는 국내에서 PEM 수전해 설비를 생산하고, 한국수자원공사는 국산화를 위해 필요한 사업적, 기술적 지원과 함께 물 산업 분야 국내 그린수소 기업 육성에 추진한다.

수전해 설비는 물을 전기분해해 수소를 생산하는 장치로 재생에너지 기반 그린수소 확산을 위한 핵심 설비다.

이지영 SK E&S 수소글로벌그룹장은 “PEM 수전해 기술 국산화 협력을 통해 탄소배출 감축은 물론 국내 청정 에너지 신산업의 글로벌 경쟁력 확보에 기여할 수 있을 것”이라며 “다양한 협력 기회를 검토해 청정수소 산업 생태계를 확대하고 탄소중립 시대를 이끌어 나갈 것”이라고 전했다. /허정윤 기자