

삼성·애플, 칩플레이션 ‘시험대’ 보급형 스마트폰 가격인상 가능성

삼성전자 ‘갤럭시 A37’ 출시 압박
출고가 조정·사양변화 여부 주목

애플 중저가 라인업 운영전략 손질

삼성전자의 보급형 스마트폰 ‘갤럭시 A37’ 국내 출시가 임박한 가운데 출고가 인상 가능성에 이목이 쏠린다. 그간 ‘가성비’의 상징으로 통하던 보급형 스마트폰 시장도 가격 인상과 사양 통합, 라인업 재편이라는 시험대에 올랐다는 평가다.

11일 업계에 따르면 삼성전자는 최근 자사 공식 홈페이지에 갤럭시A37 고객 지원 페이지를 개설한 데 이어 국립전파연구원으로부터 국내 모델명(SM-A376N) 기준 전파인증을 완료한 것으로 전해진다. 업계에서는 이를 두고 삼성전자가 해당 제품의 국내 출시를 본격 준비 중인 것으로 풀이한다. 통상 전파인증과 고객지원 페이지 개설 이후 2~3주 내 제품이 출시되기 때문이다.

시장의 관심은 갤럭시A37의 국내 출고가에 쏠린다. 최근 메모리와 모바일 부품 가격이 오르면서 이른바 ‘칩플레이션’ 영향을 보급형 스마트폰 역시 피해 가기 어려워졌다. 실제 갤럭시A37 미국 출고가는 449.99달러로 전작 대비 50달러 인상됐다. 이에 국내 출고가 역시 일부 조정될 가능성이 있다는 분석이다.



삼성전자 갤럭시 A37.

/삼성전자

다만 삼성전자가 보급형 제품임에도 전반적인 상품성을 끌어올린 만큼 업계에서는 가격 인상 가능성과 함께 실제 사양 변화에도 주목하는 분위기다. 갤럭시 A37은 FHD+ 슈퍼 AMOLED 디스플레이에 5000mAh 배터리, 45W 급속 충전을 지원한다. 후면 카메라는 5000만 화소 광각을 포함한 트리플 구성이며 전면은 1200만 화소다. 특히 보급형 제품임에도 AI 기능을 강화했다. 갤럭시A 시리즈 전용 모바일 AI기능인 ‘어썸 인텔리전스’를 탑재해 구글 ‘서클 투 서치’, 오브젝트 지우개를 지원한다. 방수·방진 등급 역시 IP67에서 IP68로 상향돼 수심 1.5m에서 30분까지 견딜 수 있도록 설계됐다.

애플 또한 원가 부담에 대응해 중저가 라인업 운영 전략을 손보고 있다. 업

계에서는 애플이 내년 출시가 전망되는 아이폰18 기본형과 아이폰18e 간 일부 부품을 공유하고 기본 모델의 사양도 조정하는 방향으로 공급망 효율화를 추진 중인 것으로 전해졌다.

이은희 인하대 소비자학과 교수는 “보급형 스마트폰 소비자층은 최첨단 AI 기능보다 가격 경쟁력과 실용성을 우선시하는 경향이 강한 만큼, AI 기능이 핵심 구매 요인인 소비자라면 애초에 플래그십 모델을 선택했을 가능성이 높다”라며 “결국 보급형 시장에서는 새로운 기능을 무리하게 확대하기보다, 가격 인상 폭을 최소화하면서 합리적인 사양과 안정적인 공급을 유지하는 전략이 더욱 중요해질 것”이라고 말했다.

/차현정 기자

hyeon@metroseoul.co.kr



metro

삼성, ‘갤럭시 S26 패밀리 페스타’ 확대 운영

31일까지 연장… 신규 이벤트 진행
자급제 모델 구매자 추가 보상 혜택

삼성전자가 ‘갤럭시 S26 패밀리 페스타’를 한층 강화된 혜택으로 확대 운영한다. 갤럭시S26 시리즈가 사전판매 호조로 초반 시장 분위기를 끌어올린 가운데, 후속 판촉 행사까지 연장하며 열기를 이어가는 모습이다.

삼성전자는 5월 가정의 달을 맞아 지난 4월 23일부터 진행 중인 ‘갤럭시 S26 패밀리 페스타’ 행사 기간을 오는 31일까지 연장하고 신규 이벤트와 추가 혜택을 제공한다. 11일 밝혔다.

당초 이달 10일까지 운영될 예정이었지만 고객들의 호응이 이어지면서 행사 기간을 3주가량 추가 연장했다.

먼저 ‘갤럭시 S26 시리즈’ 구매 고객에게는 기존과 동일하게 갤럭시 스토어에서 사용할 수 있는 5만원 상당의 게임 아이템 할인 쿠폰을 증정한다.

/차현정 기자

또 ‘갤럭시 S26 패밀리 페스타’ 운영 기간 동안 제품을 구매한 고객을 대상으로 리뷰 이벤트를 추가로 진행한다. 구매한 ‘갤럭시 S26 시리즈’를 사용해 본 후기를 본인의 SNS에 업로드한 고객 중 우수 리뷰를 선정해 ▲CJ 통합 기프트카드 10만원권 2장 ▲스타벅스 e카드 3만원 교환권을 증정한다.

이외에도 삼성전자는 5월 가정의 달을 맞아 ‘갤럭시 S26 시리즈’ 자급제 모델 구매자를 대상으로 추가 보상 혜택도 운영하고 있다.

5월 한 달간 ‘갤럭시 S26 시리즈’ 자급제 모델을 구입한 후, ‘New 갤럭시 AI 구독클럽’에 가입한 고객이 기존 사용하던 단말기를 반납하면 중고 매입 시세에 더해 최대 10만 원의 추가 보상을 지원한다. 구매처에 따라 6개월 구독료에 해당하는 캐시백 혜택도 제공된다.

LS전선·한전, 부유식 해상풍력 사업 ‘맞손’

설계 연계형 협력모델 구축 방침

LS전선이 한국전력기술과 손잡고 부유식 해상풍력 시장 공략에 나선다. 해저케이블 기술과 설계·조달·시공(EPC) 역량을 결합해 초기 설계 단계부터 전력계통과 케이블 시스템을 최적화하고 향후 확대되는 부유식 해상풍력 수요에 대응한다는 전략이다.

LS전선은 한국전력기술과 부유식 해상풍력 협력을 위한 양해각서(MOU)를 체결했다고 11일 밝혔다.

이번 협약은 LS전선의 해저케이블 기술과 한국전력기술의 EPC 역량을 결합해 전력계통 설계 단계부터 케이블 사양을 반영하는 설계 연계형 협력 모델을 구축하는 것이 핵심이다.

양사는 초기 엔지니어링 단계부터 공동 참여해 전력계통과 케이블 시스템을 최적화할 계획이다.

/원관희 기자



LS용산타워에서 열린 부유식 해상풍력 MOU 체결식에서 김형원 LS전선 에너지·시공사업 본부장(오른쪽), 김태근 한국전력기술 사장이 기념촬영을 하고 있다. /LS전선

LS전선 관계자는 “부유식 해상풍력은 설계 단계 참여가 수주를 좌우한다”며 “자회사 LS마린솔루션과 함께 설계, 제조, 시공, 운영, 유지보수를 아우르는 토탈 솔루션을 바탕으로 글로벌 경쟁력을 강화해 나갈 것”이라고 말했다.

에쓰오일, 1분기 흑자전환… 영업이익 1.2조

매출 8.9조… 정유부문 실적 견인
‘샤힌 프로젝트’ 막바지 단계 들어서

중동 전쟁으로 원유와 정유제품 수급 불확실성이 커진 가운데 에쓰오일(S-OIL)이 유가 급등에 따른 재고효과를 바탕으로 올해 1분기 영업이익 1조원을 넘어섰다.

에쓰오일은 올해 1분기 연결 기준 매출 8조9427억원, 영업이익 1조2311억원을 기록했다고 11일 밝혔다. 매출은 전년 동기 대비 0.5% 감소했지만 영업이익은 흑자 전환했다.

에쓰오일 관계자는 “1분기 매출은 정기보수에 따른 가동률 하락에도 유가 상승 효과가 반영되며 전 분기 대비 소폭

증가했다”며 “영업이익의 절반 이상은 유가 상승에 따른 재고 관련 효과에서 발생했다”고 말했다.

정유업은 원유를 구매할 때 정제 과정을 거쳐 제품으로 판매하기까지 일정한 시차가 발생한다. 최근 중동 정세 불안으로 국제유가가 빠르게 오르면서 상대적으로 낮은 가격에 확보한 원유가 높은 제품 가격에 반영됐고 이 과정에서 재고효과와 래고효과가 실적 개선으로 이어졌다.

사업 부문별로는 정유 부문이 매출 7조1013억원, 영업이익 1조390억원을 기록하며 전체 실적을 이끌었다. 석유화학 부문은 매출 1조1044억원, 영업이익 255억원을 냈고, 운할기유 부문은 매출 7370

억원, 영업이익 1666억원을 기록했다.

2분기에도 공급 차질 영향이 이어지면서 정제마진 강세가 지속될 것으로 보고 있다. 다만 국제유가가 하락세로 돌아설 경우 재고 관련 손실과 역래깅 효과가 발생할 수 있어 수익성 변동성이 커질 수 있다는 전망도 나온다.

대규모 석유화학 투자사업인 샤힌 프로젝트도 막바지 단계에 들어섰다. 샤힌 프로젝트의 설계·조달·시공(EPC) 진행률은 지난 4월 말 기준 96.9%로, 주요 설비 설치를 대부분 마친 상태다. 에쓰오일은 오는 6월 말 기계적 완공을 목표로 하고 있으며 연말까지 시운전을 거쳐 상업 가동 준비를 마무리할 계획이다.

/원관희기자 wkh@

LIG D&A, AI 기반 무인체계사업 확대

자회사 고스트로보틱스 기술 고도화

LIG디펜스엔에어스페이스(LIG D&A)가 자회사 고스트로보틱스를 중심으로 인공지능(AI) 기반 무인체계사업 확대에 나서고 있다. 미래 전장에서 정찰·감시·경계 등 무인 플랫폼 수요가 커지고 있는 만큼 고스트로보틱스의 기술력을 LIG D&A의 방산 역량과 결합

해 중장기 성장 동력으로 키우겠다는 전략이다.

11일 업계에 따르면 고스트로보틱스는 올해 1분기 약 130억원의 영업손실을 기록한 것으로 전해졌다. 같은 기간 LIG D&A는 연결 기준 매출 1조1679억원, 영업이익 1711억원을 기록하며 실적 개선세를 보였지만 고스트로보틱스는 아직 손익 측면에서 부담 요인으로

작용하고 있다.

LIG D&A는 고스트로보틱스를 기존 방산 사업과 연계해 무인체계 포트폴리오를 넓히는 데 활용할 계획이다. 사족보행 로봇을 통해 바퀴형 장비가 접근하기 어려운 지형에서도 이동할 수 있어 군사 시설뿐 아니라 에너지·통신·데이터센터 등 주요 인프라 관리에도 적용될 여지가 있다. 사족보행 로봇 외에도 드론과 무인수상정 등 다양한 무인 플랫폼 분야에서 성과를 낼 것을 기대하고 있다.

/원관희 기자

현대로템, ‘뉴 스페이스’ 시장 공략 본격화

항공대 MOU… 우주산업 전반 협력

현대로템이 우주항공 사업 확대를 위한 실질적인 동력 확보에 나섰다. 대규모 중장기 투자 로드맵에 맞춰 산학 협력을 통한 기술 검증과 인재 육성 체계를 구축하며 ‘뉴 스페이스’ 시장 공략을 본격화하는 모습이다.

현대로템은 지난 8일 한국항공대학교와 서울 송파구에서 우주산업 분야 기술 개발을 위한 업무협약(MOU)을 체결했다고 11일 밝혔다.

이번 협약은 뉴 스페이스 시대에 대응해 공동 연구와 네트워크 구축, 인재 양성 등 산학 협력 인프라를 마련하기 위해 추진됐다.

양측은 협약을 통해 ▲차세대 우주 기술 공동 연구 및 사업화 역량 강화 ▲기술·학술 정보 공유 체계 구축 ▲현장 중심형 미래 인재 양성 등 우주산업 전반에서 협력하기로 했다.

우선 발사체·위성·우주 탐사 등 국가 연구개발 과제를 공동 기획·수행한다. 현대로템이 추진하는 사업에는 한국항공대 전문가 그룹이 기술 검증을 지원하고, 양측 연구 인프라도 공동 활용할 계획이다.

기술 교류도 확대한다. 양측은 글로벌 우주산업 동향과 최신 학술 정보를 공유하고, 정기 기술 교류회를 통해 산업 현장의 기술적 난제 해결 방안을 모색한다.

인재 양성 분야에서는 현대로템의 사업 수요를 반영한 우주 특화 교육과정을 공동 개발한다. 이를 통해 실무형 우주 인재를 확보한다는 구상이다.

현대로템 관계자는 “한국항공대의 협력을 통해 기술 검증과 연구 인프라를 동시에 확보할 수 있을 것으로 기대한다”며 “우주 사업 역량을 강화해 국내 우주산업 생태계 조성 및 시장 확대에 기여하겠다”고 말했다. /유혜은 기자 dhalehdhale@