

현대차, ‘디 올뉴 아반떼’ 계약 개시 체격·성능 진화… 엔트리 세단 질주

2.0 가솔린·1.6 하이브리드 출시
P단 긴급제동 등 첨단기능 대거 적용
이전세대 대비 최소 336만원 인상

대한민국 국민 첫차의 대명사 아반떼가 6년 만에 풀체인지 모델로 돌아왔다. 체격과 성능 모두 한 단계 진화되며 국민 첫 차에서 국민 세단으로 성장에 나선다.

현대차는 6년 만에 선보이는 8세대 모델 ‘디 올 뉴 아반떼’의 주요 사양과 가격을 공개하고 계약을 시작했다고 5일 밝혔다. 최근 자동차 시장의 가격 상승세가 가파르게 증가하고 있는 가운데 신형 아반떼는 7세대보다 최소 336만원 높은 가격을 책정했다.

디 올 뉴 아반떼는 가솔린 2.0과 1.6 하이브리드 두 가지 파워트레이스로 출시된다. 가격은 가솔린 2.0 모델이 2398만원, 1.6 하이브리드 모델이 3042만원부터 시작한다. 가솔린 모델 2062만원, 하이브리드 모델 2555만원이던 7세대 모델보다 각각 336만원과 487만원 높아졌다. 가솔린 2.0의 복합 연비는 1당 14.3km다. 1.6 하이브리드 모델은 17인치 휠 기준 기존 대비 10% 개선을 목표로 개발됐으며 상세 연비는 정부기관 인



디 올 뉴 아반떼 외장.

/현대차

증 후 공개될 예정이다.

아반떼는 전장 4765mm, 전폭 1855mm, 휠베이스 2750mm로 한층 여유로운 공간감을 구현했다. 트렁크 역시 최대 479l로 동급 최고 수준의 적재용량을 갖췄다.

현대차는 아반떼에 최초로 전자식 변속 레버 P단 긴급제동 기능을 탑재했다. 운전자가 P단 버튼을 누르고 있는 동안 가속을 제한하고 유압 제동을 작동시켜 예기치 못한 상황에서도 안전한 감속과 정차를 돕는다. 아울러 고속도로뿐 아니라 일반도로에서도 스마트 크루즈 컨트롤 작동 중 특정 구간에서 자동으로 감속하는 ‘내비게이션 스마트 크루즈 컨트롤

2’도 처음 적용했다.

현대차는 3분기 중 가솔린 2.0 모델의 고객 인도를 먼저 시작하고 하이브리드 모델은 환경 친화적 자동차 고시 완료 이후 세제 혜택 가격을 적용해 출고를 시작할 예정이다.

윤호준 현대차 국내사업본부장은 “새로운 아반떼는 압도적인 존재감의 디자인과 차급을 뛰어넘는 공간성, 파워트레인 업그레이드, 무선 소프트웨어 업데이트 및 플레오스 커넥트를 통해 엔트리 세단의 새로운 기준을 제시하는 모델”이라고 말했다.

/양성운 기자

ysw@metroseoul.co.kr



metro

르노코리아, 시승·할부 등 구매경험 재설계

‘차가움’ 서비스·반납 보장 등 운영

국내 자동차 소비 형태가 바뀌고 있다. 과거 출력과 연비, 디자인 등에 초점을 맞췄다면 최근에는 차량의 성능은 기본이고 경험, 구매, 이용까지 모든 과정에서 제공하는 가치를 새로운 경쟁 요소로 주목받고 있다.

5일 차봇모빌리티가 2026년 신차 구매 예정자 450명을 대상으로 실시한 ‘2026년 신차 구매 계획 및 자동차 소비 트렌드 분석’ 조사 결과에 따르면 차량 구매시 가장 중요하게 고려하는 요소로 ‘가격’이 66.8%로 가장 높은 비중을 차지했으며 ▲연비 및 유지비(53.8%) ▲성능(52.7%)이 뒤를 이었다. 가격·경제성·성능이 구매 결정의 핵심 기준임을 확인할 수 있다.

이에 완성차 업체는 차량 가격은 물론 초기 비용과 유지비, 잔존가치, 실제 주행 만족도까지 종합적으로 고려하는 소비자 입맛을 맞추기 위한 다양한 프로그램을 확대하고 있다.

르노코리아는 차량을 처음 경험하는 순간부터 구매 이후까지 이어지는 ‘구매 경험’을 새롭게 설계하고 있다. 고객이 차량을 접하는 과정 하나하나에서 부담은 줄이고 만족은 높이는 데 초점을 맞춘 것이 특징이다.

가장 먼저 경험을 바꾼 것은 시승이다. 르노코리아는 고객이 원하는 장소로 차



르노코리아 필라트 주행 모습.

량을 직접 가져가는 ‘차가움’ 서비스를 운영, 고객 편의성을 강화했다. 실제 생활권에서 출퇴근길이나 주말 외출 동선에 맞춰 차량을 체험할 수 있도록 차별화했다.

구매를 결정하는 과정의 부담도 줄였다. 그랑 콜레오스 ‘60일 반납 보장 프로그램’은 차량을 실제 생활 속에서 충분히 경험한 뒤에도 만족하지 못할 경우 일정 조건에 따라 반납할 수 있도록 한 제도다. 짧은 시승으로는 알기 어려운 승차감과 정숙성, 연비, 공간 활용성을 일상 속에서 충분히 확인할 수 있도록 했다.

또 그랑 콜레오스와 필라트 구매 고객을 대상으로 운영하는 ‘3ZERO 할부’는 구매 후 첫 3개월 동안 납입금이 발생하지 않아 차량 구매 직후의 자금 부담을 줄여준다. 여기에 필라트 구매 고객에게 제공되는 ‘5년 걱정-제로 바이백’은 5년 후 잔존가치 보장과 연장 보증, 정비 서비스를 함께 제공해 차량을 보유하는 동안의 불확실성을 줄였다.

/양성운 기자

정기선 HD현대 회장, 지주사 지분 추가 확보

정몽준 이사장, 280만주 증여 예정
외부 매입 지속… 그룹 승계 가속화

정기선 HD현대 회장(사진)이 지주사 지분을 추가 확보하며 그룹 승계 기반을 확대하고 있다. 외부 지분 매입과 장내 매수에 이어 부친의 지분 증여가 더해지면 지주사 지분율도 10%에 가까워지게 됐다.

5일 금융감독원 전자공시시스템에 따르면 정몽준 아산사회복지재단 이사장은 다음달 3일 장남인 정 회장에게 HD현대 보통주 280만주를 증여할 예정이다. 전체 발행주식의 3.54%로, 4일 종가인 주당 20만8500원을 기준으로 약 5838억원 규모다.

증여가 완료되면 정 회장의 HD현대 지분율은 6.12%에서 9.67%로 높아져 정 이사장에 이은 2대 주주로 올라선다. 정 이사장의 지분율은 26.60%에서 23.05%로 낮아지지만 최대주주 지위는 유지한



다. 두 사람의 합산 지분율은 증여 전후 32.72%로 같다.

정 회장의 지주사 지분 확보는 지난 2018년 시작했다. 당시 정 회

장은 정 이사장에게서 증여받은 현금 3000억원 등을 활용해 KCC가 보유하던 현대로보틱스 지분 5.10%를 3540억원에 인수했다. 현대로보틱스는 현대중공업지주를 거쳐 현재의 HD현대로 사명을 변경한 그룹 지주사다. 이후 2024년에는 증여받은 자금을 활용해 HD현대 주식 68만 2500주를 장내 매수에 지분율을 6.12%까지 높였다.

이번 증여에 따른 증여세는 현재 주가를 기준으로 약 3500억원으로 추산된다. 4일 종가를 단순 적용하면 할증평가 후 증여재산 가액은 약 7000억원이다. 여기에 최고세율과 공제 등을 반영하면 증여세가 3500억원 안팎에 이를 수 있다. 실제

세액은 증여일 전후의 주가 변동과 공제 적용 등에 따라 달라진다.

정 이사장은 증여 이후에도 HD현대 주식 1821만 1330주(23.05%)를 보유한다. 4일 종가 기준 약 3조 8000억원 규모다.

재계에서는 남은 지분 규모와 세 부담을 고려할 때 지분 이전이 한 번에 이뤄지기보다 장기간에 걸쳐 단계적으로 진행될 가능성이 큰 것으로 보고 있다. 향후 증여 시기와 물량, 세금 재원 마련 방식이 승계 과정의 주요 변수가 될 전망이다.

승계 재원으로는 계열사 실적 개선에 따른 배당이 활용될 가능성이 거론된다. HD한국조선해양과 HD현대중공업이 조선 슈퍼사이클에 힘입어 호실적을 이어가고 있고, HD현대일렉트릭과 HD현대오일뱅크 등 주요 계열사의 수익성도 개선되면서 지주사의 배당 여력이 확대되고 있다.

/유혜은 기자 dhalehdhale@

LG전자 “청소로봇 ‘로니’ 체험해보세요”

주요 백화점 팝업 체험존 운영

LG전자가 신제품 청소로봇 ‘LG 홈봇 AI 오브제컬렉션 로니(이하 LG 로니)’의 디자인과 청소 성능을 직접 체험할 수 있는 오프라인 행사를 마련했다. 현대백화점 판교점을 시작으로 주요 백화점에서 팝업 체험존을 운영하며 고객 접점 확대에 나선다는 전략이다.

LG전자는 오는 12일까지 현대백화점

판교점 1층에서 체험존을 운영한다고 5일 밝혔다. 주방과 거실 등 집 안의 다양한 공간을 서로 다른 인테리어로 연출해 LG 로니가 어느 공간에나 자연스럽게 어울리는 모습을 보여준다.

고객들은 주방 싱크대 하단 걸레받이 공간에 제품을 숨겨 설치하는 ‘히든스테이션’과 협탁형 디자인을 적용한 ‘오브제스테이션’을 직접 살펴볼 수 있다.

LG 로니의 차별화된 청소 성능도 체험

할 수 있다. LG전자는 세계 최초로 청소로봇 본체와 스테이션 모두에 100℃ 스팀 기능을 적용했다. 30W(와트)의 강력한 흡입력으로 바닥의 먼지와 이물질을 빨아들이고, 분당 180회 고속 회전하는 물걸레로 바닥에 늘어붙은 찌든 때까지 깨끗하게 닦아낸다.

LG전자는 현대백화점 판교점을 시작으로 롯데백화점 인천점(8월 14일~23일)과 신세계백화점 강남점(8월 25일~31일) 등에서 LG 로니 체험 행사를 순차적으로 이어갈 계획이다.

/차현정 기자 hyeon@

HMM, 아프리카 물류 네트워크 확대

신규 컨테이너 서비스 ‘GIA’ 운영

국내 대표 국적선사 HMM이 인도와 동아프리카를 연결하는 신규 컨테이너 서비스를 개설하며 아프리카 물류 네트워크 확대에 속도를 낸다. 원양항로와 지역 지선망을 연계하는 ‘허브 앤 스포크(Hub & Spoke)’ 전략을 본격화해 글로벌 공급망 재편에 대응하고 서비스 경쟁력을 강화할 방침이다.

HMM은 오는 9월부터 인도와 동아프리카를 잇는 신규 컨테이너 서비스 ‘GIA(Gulf India Africa)’를 운영한다고 5일 밝혔다. GIA는 최원혁 HMM 사장 취임 이후 추진 중인 허브 앤 스포크 전략의 두 번째 아프리카 지선망으로, 인도 및 중앙아시아 화물이 집결하는 나바세바와 문드리를 거점으로 탄자니아와 케냐 등 동

아프리카 주요 항만을 연결한다.

첫 항차는 9월 넷째 주 인도 나바세바에서 출항하며, 2800TEU급 컨테이너선 5척이 투입된다. 기항지는 나바세바(인도)-문드라(인도)-다르에스살람(탄자니아)-몸바사(케냐) 순이다. 중국 코스코 쉬핑, 싱가포르 PIL, 대만 인터아시아라인 등 4개 회사가 공동으로 운항하며 향후 중동 지역까지 기항지를 확장할 계획이다.

HMM 관계자는 “이번 인도-동아프리카 서비스는 허브 앤 스포크 전략을 아프리카 전역으로 확장하는 중요한 이정표”라며 “성장 잠재력이 높은 시장을 중심으로 네트워크를 지속 확대해 차별화된 서비스 경쟁력을 확보하고 고객 만족도를 높여 나가겠다”고 말했다.

/양성운 기자

LS에코에너지, 상반기 사상 최대 실적

매출 6358억, 영업이익 454억

LS에코에너지가 유럽형 초고압 케이블과 데이터센터용 버스덕트 수출 확대에 힘입어 상반기 기준 사상 최대 실적을 기록했다. 고부가 전력 제품의 공급을 늘리는 한편 400킬로볼트(kV)급 초고압 케이블과 히트루 금속 사업을 통해 성장세를 이어갈 계획이다.

LS에코에너지는 올해 상반기 매출 6358억원과 영업이익 454억원을 기록했다. 고 5일 밝혔다. 지난해 같은 기간보다 각각 32.8%, 16.5% 증가한 수치로, 매출과 영업이익 모두 반기 기준 역대 최대다.

유럽을 중심으로 초고압 전력 케이블

수출이 늘어난 가운데 버스덕트 등 고부가 제품의 판매가 확대되면서 실적 성장을 이끌었다.

글로벌 전력망 투자 확대와 인공지능(AI) 데이터센터 증설, 재생에너지 전환에 따른 전력·통신 인프라 수요 증가도 실적 개선을 뒷받침했다. 특히 상반기 버스덕트 매출은 지난해 같은 기간보다 약 3배 증가했다.

LS에코에너지는 고부가 전력 시장 공략에도 속도를 낼 계획이다. 최근 400kV급 초고압 케이블 사전적격심사(PQ) 테스트를 완료한 만큼 이를 바탕으로 유럽과 북미에서 수주를 확대할 방침이다.

/원관희 기자 wkh@