

# 정몽구 “新도약 원년... ‘책임경영’으로 미래 선도를”

〈현대차그룹 회장〉



급변하는 자동차산업 혁신 주도해야  
현대·기아차, 올해 목표 755만대 SUV 라인업 강화 글로벌 경쟁력↑



정몽구 현대차그룹 회장.

정몽구 현대차그룹 회장이 올해를 새로운 도약의 원년으로 삼고 ‘책임경영’에 대한 경영방침을 제시했다.

정몽구 회장은 2일 신년 메시지를 통해 2018년도엔 현대차그룹이 새로운 도약의 원년이 될 수 있도록 자부심과 책임감을 가지고, 급변하는 자동차산업의 혁신을 주도해 나가야 한다고 강조했다.

‘책임경영’ 방침에 따라 그동안 그룹 차원에서 제시하던 완성차 판매목표도 각 계열사별로 달성 가능한 수준으로 내놓았다. 현대·기아차의 올해 판매 목표는

755만대다. 이는 지난해 목표치 대비 8.5% 감소한 규모다.

우선 정 회장은 세부 경영과제로 ▲권역별 책임경영 체제 확립 ▲주력 시장 경쟁력 확보 및 신규 시장 개척 ▲신차 출시 확대 ▲미래 핵심기술 투자 강화 ▲유기적 협업 체계 고도화 등을 제시했다.

정 회장은 “지난해 중국시장에서 판매 부진 등으로 어려움이 있었지만, 현대차 그룹은 세계 시장에서 친환경차 판매 2위를 달성하고, 최고 수준의 품질경쟁력을 인정받았다”며 격려의 말을 전했다.

이어 “미래기술 혁신이 가속화되고, 경쟁심화가 이어지며 자동차산업이 급변하고 있다”며 “책임경영을 통해 외부 환경 변화에 신속히 대응하고, 미래 자동차산업을 선도해 나가야 한다”고 당부했다. 이를 위해 정 회장은 “권역별 책임경영 체제의 확립을 통해 판매 생산 손익을 통합적으로 관리하고, 고객의 요구에 민첩하게 대응해 나가자”고 주문했다.

현대차그룹은 올해 현대차 신행 싼타페 및 대형 SUV 출시 등 글로벌 각 지역에서 SUV 라인업을 강화한다. 지역 특화된 전략 신차도 대거 선보여 판매 경쟁력을 끌어올린다. 중국 시장에서는 준중형 스포티 세단, 준중형 SUV, 엔트리 SUV를 통해

판매를 견인하고, 기아차 ‘씨드’를 통해 유럽시장, 현대차 ‘이온 후속 모델’로 인도를 비롯 신형시장을 적극 공략한다.

정 회장은 특히 “자율주행을 비롯해 미래 핵심기술에 대한 투자를 지속적으로 확대해 자동차산업의 혁신을 주도해 나갈 것”이라고 강조했다.

현대차그룹은 미래 자동차 핵심 기술 내재화는 물론, 글로벌 ICT 기업들과의 전략적 협업을 통해 자율주행 및 커넥티드카 상용화에 박차를 가하고 있다. 현대차그룹은 오는 평창 동계올림픽을 통해 커넥티드 및 차세대 수소연료전지 기술이 적용된 미래형 자율주행차를 시연할 계획이다.

또 실리콘밸리, 이스라엘 텔아비브에 이어 글로벌 주요 혁신 거점에 오픈 이노베이션 센터를 설립하고, 스타트업 투자 및 개방형 협업을 강화해 미래 신사업 발굴을 본격화한다.

정 회장은 “금년 상반기 출시될 수소전기 전용차를 기점으로 시장 선도적인 친환경차를 적극적으로 개발해 향후 2025년 38개 차종으로 확대할 것”이라고 밝혔다.

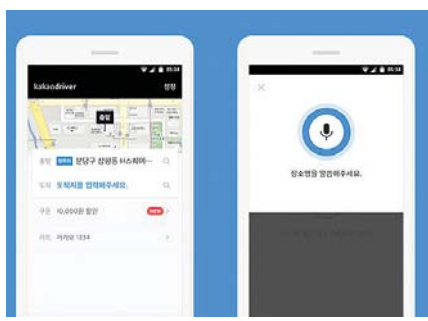
이는 올해 차세대 수소전기차를 비롯해 주행거리를 대폭 늘린 코나 전기차, 니로 전기차 등 친환경 모델을 통해 환경차 대중화 기반을 확고히 할 방침이다. 향후엔 매년 전기차를 1차종 이상 출시하는 등 현재 2차종인 전기차를 2025년 14차종으로 확대해, 글로벌 전기차 시장에서 3위, 전체 친환경차 시장에서 2위를 공히 한다는 계획이다.

정 회장은 “그룹의 내실을 강화해 나가기 위해 수익성 기반의 의사결정 시스템을 강화하고 리스크 대응 체계를 고도화해야 한다”며 “그룹 전체가 열린 마음과 능동적인 자세로 유기적 협업 체계를 더욱 강화해 달라”고 당부했다.

/양성운 기자 ysw@metroseoul.co.kr

## 대리기사-소비자분쟁 급증 카카오드라이버 ‘모르쇠’ 일관

# 지난해 12월 말, 서울시 송파구에 사는 A씨는 카카오드라이버를 이용해 자택에 귀가하다 운전기사 부주의로 차량 접촉사고가 났다. A씨는 당시 카카오드라이버가 든 보험으로 차량파손에 대한 보험(대물) 처리를 신청했다. 그러나 보험금이 초과되는 금액에 대해 운전기사에게도 일부 부담금이 발생했다. 기사가 추가 부담금 납부를 거부하자 카카오드라이버 측은 “손 쓸 방법이 없다”며 모르쇠로 일관했다. A씨는 카카오드라이버의 운전기사와 법적 분쟁을 겪게 됐다.



카카오 드라이버 화면. /홈페이지 갈무리

비스를 제공한 대리운전기사에게 받도록 한 것으로 나타났다.

송희경 의원은 통신판매중개사업자에 소비자 분쟁의 처리에 일정 역할을 하도록 의무화하는 현행 ‘전자상거래법’을 위반했다고 지적한다.

카카오 드라이버 약관의 제20조 책임제한 조항을 확인해보면, “회사는 카카오 드라이버 관련 가입된 보험약관에 명시된 보험한도 내에서 보험약관에 따라 책임을 부담하며 보험한도를 초과하는 손해에 대해서는 운송제공자가 회원 또는 제3자에 대한 책임을 직접 부담한다”고 적시돼 있다. 또 회원의 카카오드라이버 이용과 직접적으로 관련이 없는 분쟁에 관여하지 않는다고 나타났다. 보험금 추가 부담 등에 대해 카카오 측의 책임 중계 의무가 없는 셈이다.

이에 대해 카카오 측은 “사고의 경우 하나하나 규약을 가지기 보다는 보험에 따라 규약돼 있다”라며 “보험 상품 자체 유지 보수 등은 보험사와 협의할 부분”이라고 말했다. 또 “24시간 고객센터가 있고 법제적인 책임이 없어도 불만이 있다면 중간에서 양쪽 얘기를 듣고 협의하도록 도움을 주고 있다”고 강조했다.

현재 카카오 드라이버 대리운전 기사는 진입장벽이 낮다. 운전면허증만 소지하면 간단한 면접을 통해 선발돼 선발 방식을 개선해야 한다는 지적도 있다. 분쟁 발생 시 대리기사가 일방적으로 휴대전화화 차단할 가능성도 있다. 이 경우 피해는 온전히 소비자 몫이다. 다른 보험사 기록이나 관공서 기록을 볼 수 없어 대리운전 기사의 사고 기록을 모두 확인할 수 없다.

카카오 측은 이에 대해 “카카오드라이버의 경우 대리기사 평점이나 고객센터로 고객관리를 철저히 하고 있어 오히려 타 대리운전 업체에 비해 관리가 더 꾸준한 편”이라고 말했다.

/김나인 기자 skkni@

## “응변창신의 각오로 1등 DNA 갖추자”

〈應變創新〉

구자열 LS그룹 회장 신년사

해외사업 역량강화·신사업 추진 등 ‘글로벌 넘버 원’ 거듭날 시기 강조

구자열 LS그룹 회장이 2일 신년사를 통해 “2018년을 ‘글로벌 넘버 원’이 되기 위한 DNA를 갖추는 해로 만들자”고 말했다.

구 회장은 LS그룹 임직원들에게 “북한 핵 이슈와 미·중 갈등, 미국 보호무역주의로 인한 관세 강화, 자국업체 우대 등 수출 제약 요인 증가와 법인세 인상, 근로시간 단축 등 국내 산업 정책 변화가 예상된다”면서 “우리에게 변화에 대응할 수 있는 잠재력과 자력이 있다. 시야를 세계로 돌려 진정한 글로벌 플레이어로 거듭날 시기”라고 강조했다.

그는 “지난 몇 년간 세계 경기 불황의 긴 터널 속에서도 우리는 위기 극복의 자력을 증명해왔다”며 “우리의 능력을 최대한 발휘하고 잠재된 역량을 지속적으로 발굴해 글로벌 넘버 원이 될 수 있는 체질을 갖추자”고 밝혔다. 이어 “올해의 경영 방침을 ‘글로벌 넘버 원이 되기 위한 DNA를 갖추는 해’로 정했다”고 선언했다.



구자열 LS그룹 회장이 신년사를 하고 있다. /LS그룹

이를 위해 LS그룹은 해외 사업 역량 강화와 핵심 사업성과 실현, 신사업 발굴 등을 추진한다. 구 회장은 “변화에 한발 앞서 대응하고 미래를 주도적으로 개척한다”는 ‘응변창신(應變創新)’의 마음가짐으로 올해 세 가지를 중점적으로 추진한다”며 “기술, 영업, 생산, 마케팅 등 해외사업 수준을 지금보다 한층 업그레이드시켜 세계 1등과 경쟁하고 글로벌 기업으로 나아가는 초석을 다지자”고 주문했다.

또한 구 회장은 “지난 몇 년간 초고

압·해저케이블, 전력기기와 시스템, 트랙터와 전자부품 등의 주력사업 분야 기술·제품 경쟁력을 강화하고 시너지 창출을 위해 다양한 노력을 기울였다”며 “올해도 성과 조기 창출을 위해 전 그룹 차원의 R&D 스피드업과 사업과 포트폴리오 고도화 등을 지속할 것”이라고 말했다. 이어 “계열사별로 4차 산업혁명 흐름에 대비해 그룹의 미래 먹거리가 될 신기술, 신사업 발굴 노력에도 힘써달라”고 당부했다.

/오세성 기자 sesung@

## 도요타코리아 신임 사장에 다케무라 노부유키

마케팅 전략가로 정평... 성장세 전망

도요타코리아는 다케무라 노부유키 신임 대표이사 사장(사진)이 부임했다고 2일 밝혔다.

전임인 요시다 아키히사 전 대표이사 사장은 4년간의 한국 근무를 마치고 일본 본사로 귀임했다.

도요타코리아에 따르면 다케무라 신임 사장은 지난 1990년 도요타 자동차에 입사해 해외시장을 위한 제품 기획 및 세일즈 마케팅 업무를 담당했다. 2015년부터 최근까지는 중동·북아프리카부에서 마케팅과 렉서스 기획 분야를 맡았다.

다케무라 신임 사장이 마케팅 전략가로 정평이 난 인물인 만큼 올해도 지난해 성장세를 이어갈 것으로 전망된다. 지난해 도요타코리아는 도요타 1만1700여대,



렉서스 1만2500여대를 합쳐 총 2만4000여대 가량 판매한 것으로 알려졌다.

아직 12월 판매 실적은 집계되지 않았지만 지난해 1월 부터 11월 까지 도요타는 1만660대 판매되며 전년 동기 대비 29%, 렉서스는 1만 1294대를 판매 23%의 성장세를 기록했다.

다케무라 사장은 “그동안 글로벌 시장에서 쌓은 다양한 경험을 바탕으로 도요타와 렉서스가 한국 고객들로부터 더욱 사랑받는 브랜드가 되도록 최선을 다하겠다”고 말했다.

도요타 코리아 관계자는 “올해는 도요타, 렉서스 각각 전년 대비 10% 증가한 2만7000여대를 판매할 것으로 예상하고 있다”고 말했다.

/양성운 기자

## 아시아항공-크로아티아항공 9개 노선 공동운항 시작

아시아항공은 크로아티아항공과 공동운항(코드쉐어)을 시작했다고 2일 밝혔다.

지난달 27일부터 시작된 이번 공동운항으로 아시아항공 승객들은 런던, 파리, 프랑크푸르트를 경유한 후 크로아티아항공이 운항하는 9개 노선을 통해 자그레브, 두브로브니크, 스플리트 등 크로아티아 내 인기 관광도시로 이동할 수 있게 된다.

현재 아시아항공은 인천발 런던 및 프랑크푸르트 노선을 각각 매일 1회, 파리 노선을 주 5회 운항하고 있다.

아시아항공 측은 “이번 제휴를 계기로 크로아티아 및 인근 동유럽 지역에서 여객편 네트워크 및 영업력을 한층 강화할 수 있을 것으로 기대한다”며 “이번 제휴에 따라 아시아항공의 공동운항 네트워크는 30개 항공사 24개국 312개 노선으로 확대됐다”고 말했다.

/양성운 기자