

정의선, 'B20 서밋' 등 글로벌 종횡무진

# "과감한 결단·리더십 절실"... 친환경 미래사업 진두지휘

정의선 현대자동차그룹 회장이 현장 경영을 통해 기업의 미래 사업 준비 속도를 높인다. 특히 국내는 물론 해외 현장 경영에 주력하며 글로벌 경영에 힘을 싣고 있다.

정의선 회장의 미국 방문은 올해만 6 번에 달하며 해외 출장 거리는 지구 네 바퀴에 가까운 약 15만km에 달한 것으로 나타났다. 이번엔 G20 정상회의가 개최되는 인도네시아 발리로 날아가 현대차그룹의 미래 모빌리티 기술에 대해 논의하고 협력을 다졌다.

## ◆ 'B20 서밋' 서 기조연설…에너지 전환 중요성 시사

정의선 회장은 13일 인도네시아 발리에서 열린 'B20 서밋'에서 '에너지 빙곤 및 공정하고 질서 있는 지속 가능한 에너지 전환 가속화'를 주제로 기조연설을 했다.

글로벌 경영으로 미래사업 준비 올해 출장거리 지구 네바퀴 달해 B20서밋서 지속가능 솔루션 강조

B20 서밋은 G20 정상들의 정책협의 과정에 경제계의 정책권고를 전달하기 위한 민간 경제단체 및 기업간 협의체로, G20 정상회의의 직전에 개최된다. 올해는 G20 정상회의가 열리는 인도네시아 발리에서 '혁신적, 포용적, 협력적 성장 촉진'이란 주제로 13일과 14일 양 일간 진행된다.

G20 주요국 정상 및 장관급 인사를 비롯 제프 베이조스 아마존 이사회 의장, 쟁위친 CATL 회장, 앤서니 탄 그랩 창업자 등 G20 회원국의 주요 기업인과 경제단체장, 국제기구 관계자 등 2000 여명이 참석했다.



정의선 현대자동차그룹 회장이 13일 인도네시아 발리에서 열린 B20 서밋 인도네시아 2022에서 에너지 빙곤 및 공정하고 질서 있는 지속 가능한 에너지 전환 가속화를 주제로 기조연설하고 있다.

/뉴스

정의선 회장은 기조연설에서 "전 지구적 기후변화 위기와 에너지 빙곤을 해결하기 위한 과감한 결단과 리더십이 절실했던 시점"이라고 역설했다. 정 회장은 "온실가스의 주요 원인인 화석연료에서 벗어나는 것은 지금까지도 쉽지 않았고, 앞으로도 쉽지 않을 것"이라며 "하지만 가치 있는 행동에는 언제나 어려움이 따른다는 것도 잘 알고 있다"고 서두를 열었다.

정의선 회장은 이어 기후변화 위기와 심각한 에너지 빙곤의 문제를 언급하고, 정부, 기업 등 글로벌 사회의 책임 있는 모두가 협력해 지속 가능한 에너지 솔루션으로 전환해야 한다고 피력했다. 정 회장은 "전 세계가 기후변화 위기에 직면해 있다는 것은 분명한 사실"이라며 "자동차기업들은 지금 이 순간도 재생 에너지에 투자하고 있지만, 업

계의 노력만으로는 이뤄낼 수 없고 모두가 협력해 지속 가능한 에너지로의 전환을 촉진할 수 있는 해결책을 고민해야 한다"고 말했다.

현대차그룹의 탄소중립 전략도 소개했다. "현대차그룹은 자동차 부품구매부터 제조, 물류, 운행, 폐기 및 재활용에 이르기까지 모든 가치 사슬에서 탄소중립 전략을 추진하고 있다"면서 "기업이 탄소중립 실현을 위해 새로운 자원과 기술에 적극적으로 투자할 수 있도록 글로벌 리더들의 강력한 정책 지원이 필요하다"는 의견을 제시했다.

마지막으로 정 회장은 "현대차그룹은 앞으로도 모두를 위해 지속 가능한 미래를 향한 올바른 행동을 실천해 나가겠다"고 약속하며 "지구와 우리 미래 세대를 보호하기 위한 여정에 함께 해

주길 바란다"고 말했다.

## ◆ 지속 가능한 미래를 위해 다양한 해법 모색

현대차그룹은 탄소중립 실현은 물론 미래세대, 환경, 공동체의 지속 가능한 미래를 위해 다양한 사회책임 경영활동을 펼치고 있다. 현대차와 기아는 탄소 감축과 상쇄를 통해 자동차의 사용 단계는 물론 공급, 생산, 물류, 폐기 등 가치사슬 전 단계에 걸쳐 탄소 순 배출량을 '제로(0)화' 한다는 구상이다.

이를 위해 현대차·기아는 2035년 유럽을 시작으로 주요 시장에서 2040년까지 탄소 배출이 없는 전동화 차량만 판매한다.

탄소배출 상쇄를 위해서는 갯벌 복원, 해양 플라스틱 수거 등 해양 생태계 조성·복원 사업을 추진하고 있다. 바다에서 수거된 플라스틱을 완성차 생산에 활용해 재활용 플라스틱 사용율을 대폭 끌어올린다. 이와 함께 2045년까지 전 세계 사업장의 전력 수요를 100% 재생 에너지로 대체한다. 현대차, 기아를 포함한 현대차그룹 4개사는 올해 RE100 가입을 완료했다.

현대차·기아는 태양광, 풍력 등 재생 에너지 사용을 늘려 제조 공정에서 발생하는 탄소 등 온실가스 배출량 감소 노력을 본격화하고 있다. 먼저 국내외 생산시설에 태양광 발전 시스템을 적극적으로 도입하고 있다. 또한 설비효율 개선과 탄소포집재 활용 등 다양한 신기술을 적용해 탄소 배출량을 감축 시킨다.

더 나아가 현대차그룹은 중장기적으로 생산 단계에서 온실가스 배출이 없어 궁극의 친환경 에너지로 불리는 '그린 수소' 생산 협력을 위해 노력하고, 향후 사업장의 주요 에너지원으로 활용

할 계획이다.

## ◆ 친환경 리더십 확보 위한 협업 강화

현대차는 이날 경제단체 및 기업간 글로벌 협의체 'B20 서밋' 기간 중 인도네시아 발리 누사두아 컨벤션센터에서 아다로미네랄과 알루미늄 공급 관련 업무협약(MOU)을 체결했다.

정 회장, 공급망 안정화 팔 걷어  
아다로미네랄 알루미늄 공급 MOU  
공정 등 협의… 최상제품 생산 협력

협약식에는 정의선 회장, 장재훈 현대차 사장을 비롯해 아다로그룹 에드윈 수리야자야 프레지던트 커미셔너, 아다로미네랄 가리발디 또히르 프레지던트 커미셔너, 크리스찬 아리아노 라흐만 사장 등 회사 관계자들이 참석했다.

현대차는 최근 글로벌 전동화 시장 확대에 따라 자동차 제조용 알루미늄 수요가 증가하는 가운데, 대외 변수에 따른 공급 불확실성을 해소하고 알루미늄을 안정적으로 확보하기 위해 아다로미네랄과 협약을 체결하게 됐다.

이번 협약을 통해 양사는 알루미늄 생산 및 공급에 관한 포괄적인 협력체계를 구축한다. 현대차는 아다로미네랄에서 생산하는 알루미늄을 공급받게 된다. 이 과정에서 양사는 알루미늄의 사양, 공정 등에 대해 긴밀하게 협의해 최상의 제품이 생산되도록 협력한다.

아울러 아다로미네랄은 알루미늄 제품이 현대차그룹의 글로벌 생산거점으로 확대 공급될 수 있도록 지원한다. 향후 아다로미네랄이 생산하게 될 저탄소 알루미늄을 현대차에 우선 공급하는 방안에 대해서도 협력한다.

/양성운 기자 ysw@metroseoul.co.kr

# AGV 등 물류인프라 효율화 성과… 추가 성장 가능성 이목집중

〈무인운반 로봇〉

## 쿠팡 흑자전환 비결은

8년간 대규모 투자… 영업이익 개선  
"시장점유율 관건, 35% 이상 가능할 것"

쿠팡이 8년 만에 분기 흑자 전환에 성공했다. 거대한 누적 적자에도 흔들리지 않고 밀어붙인 투자 성과가 드디어 나왔다. 거대한 규모의 충성고객층을 기반으로 시장 점유율을 어디까지 확장할 수 있을지 업계 전반이 주목하고 있다.

쿠팡은 지난 10일(한국시간) 미국 증권거래위원회(SEC)에 3분기 실적보고서를 제출하고 올 3분기 영업이익 1037억원(7742만 달러)을 기록했다고 밝혔다. 지난해 같은 기간 실적은 3716억원(3억1511만 달러) 적자였다.

이번 3분기 흑자 전환은 물류 인프라의 효율화로 압축된다. 김범석 쿠팡 In c 의장은 3분기 실적 발표 후 온라인 콘퍼런스콜에서 "지난 두 분기에 이어 3분기에도 연이어 수익성이 상당히 개선됐다. 규모의 경제, 수익률 높은 사업 등 영향도 있지만 회사가 자동화를 포함해

기술, 인프라, 공급망 최적화, 프로세스 혁신에 투자한 결과"라고 밝혔다.

현재 쿠팡이 보유 중인 물류센터 규모는 지난해 말 기준 112만 평(37만 247,934m<sup>2</sup>)에 달한다. 현재 쿠팡은 물류센터에 머신러닝을 도입하고 인공지능(AI) 등을 통해 고객 주문 데이터에 기반한 직매입 상품의 수요를 예측하는 방식으로 각 재고상품 수량과 물류센터별 보유 상품목을 최적화 했다. 여기에 더해 무인운반 로봇(AGV), 자동분류기 등 최첨단 로봇을 물류센터 내 도입하고 동선 효율화까지 달성해 인력난도 해결했다.

김 의장은 IT 혁신 기술 도입을 통한 효율화의 예로 "여러 지역에 신선식품 유통을 확대하면 재고 손실이 늘어나게 마련인데 쿠팡은 '머신러닝' 기술 기반

의 수요 예측으로 신선식품 재고 손실을 지난해와 비교해 50% 줄였다"며 "물류 전 과정을 통합하면서 별도로 (신선식품 배송을 위한) 콜드체인 배송 네트워크를 구축할 필요가 없어졌으며, 이에 따라 일반 소비자를 배송하는 트럭을 사용해 신선상품을 배송할 수 있게

됐다"고 밝혔다.

이어 김 의장은 "기술, 풀필먼트 인프라, 라스트마일(최종 배송 단계) 물류의 통합 덕분에 고객과 상품, 서비스와 가격 사이에 존재하는 기존 트레이드오프(tradeoff·양자택일 관계)를 깰 수 있었다"며 이를 통해 수백만개 상품의 무료 새벽배송과 반품이 가능해졌다고 덧붙였다. 향후 쿠팡은 물류 혁신을 위한 기술 투자를 이어갈 예정이다.

김 의장은 "기술, 풀필먼트, '라스트 마일'(최종 배송 단계)을 통합한 물류 네트워크에 지난 7년간 수십억 달리를 투자한 결실"이라면서 "앞으로도 프로세스 최적화, 머신러닝과 로보틱스를 포함한 자동화 기술에 지속적으로 투자하겠다"고 강조했다.

쿠팡은 지난 2010년 소셜커머스로 시작해 2014년 현재의 직매입형 쇼핑몰로 전환하고 24시간 내 배송인 로켓배송을 전면에 내걸었다. 로켓배송 출범 당시 미국 아마존과 같은 직매입 쇼핑몰에 대한 실효성을 의심받았다. 미국과 달리 촘촘한 택배 배송망으로 온라인 쇼

핑과 배송에 이르는데 1.5일 이내에 가능했기 때문이다.

여기에 대해 2015년 김범석 당시 쿠팡 대표는 기존 온라인 쇼핑과 다른 로켓배송의 효용을 설명하면서 "고객 관점에서는 상품에 대한 불화실성을 해소하는 것이 곧 편리성을 개선하는 것으로 볼 수 있다"며 "고객과의 접점을 확장하기 위한 것이 1차적인 목표"라고 밝히며 지난해까지 적자가 누적돼 6조 원에 이르렀지만 이 또한 "계획된 적자"라는 입장을 고수했다.

적자를 감수하면서까지 1차 목표로 고객 접점 확대와 물류 인프라 확대에 두는 동안 쿠팡은 현재 국내 최대 활성 고객 수를 보유하고 있다. 3분기 말 기준 쿠팡에서 한 번 이상 쿠팡에서 제품을 구입한 활성고객 수는 2분기(1788만 5000명)보다 소폭 증가한 1899만 2000명을 기록했다. 지난해 동기 대비 7% 늘었다. 활성고객 1인당 구매액은 284달러(약 38만 원)로 올해 2분기(282달러·37만 7000원)과 비슷한 수준이나 지난해 3분기(276달러)보다는 3% 늘었다.

쿠팡의 흑자 전환 가능성에 대한 이야기는 지난 2분기부터 조심스럽게 나왔다. 지난 2분기 전체 온라인 시장 규모가 전년 대비 7.9% 느는 동안 쿠팡은 매출이 27% 느는 성과를 냈다. 여기에 더해 847억 원의 영업손실을 냈지만 지난해 대비 87% 적자 폭을 줄이는 데 성공했다.

박종대 하나증권 애널리스트는 "이커머스 시장의 승기는 사실상 쿠팡으로 기울었다"고 분석했다. 박 애널리스트는 "향후 관전 포인트는 현재 20%대로 추산되는 쿠팡의 점유율이 과연 어느 수준까지 높아질 수 있을지"라며 "쉽지는 않겠지만 지금과 같은 성장세라면 쿠팡이 35% 이상의 점유율을 기록할 수 있을 것"이라고 예상했다.

올해 전체 실적까지 완전히 흑자로 전환할지 여부는 아직 미지수다. 지난해 기준 매출은 22조 2164억 원(164억 637만 달러), 영업손실 1조 8032억 원(14억 8386만 달러)이다. 1분기 2621억 원, 2분기 847억 원의 영업손실을 내 3분기 영업이익을 포함했을 때도 약 2400억 원 적자 상태다.

/김서현 기자 seoh@