

# “끝없는 도전-상생” 김승연의 ‘가지 않은 길’ 시즌Ⅱ

(한화그룹 회장)

## 한화그룹 창립 67주년

창립 맞아 전사적인 도전·혁신 당부  
상생·안전제일주의 핵심가치로  
내일 위한 투자와 고용 계획 추진

“끝없는 도전이 대체불가한 기업으로서 한화의 내일을 열어 갈 것입니다.”

김승연 한화그룹 회장이 그룹 창립 67주년을 맞아 전사적인 도전과 혁신을 당부하는 메시지를 전했다.

10일 한화그룹에 따르면 김 회장은 전날 창립 67주년을 맞아 서면으로 기념사를 발표했다. 도전자 정신을 주문하는 한편 상생과 안전제일주의도 그룹이 추구해야 할 핵심가치로 지목했다. 김 회장은 “기존의 산업 생태계를 파괴



김승연 한화그룹 회장.

하는 혁신적인 도전자들이 속속 등장하고 있다”며 “그들은 디지털 문명을 선도하는 비범한 발상과 기술력으로 글로벌 시장에서 새로운 성공기준을 만들어간다. 보통 기업이라면 10년에 이를 성장

단 1년 만에 뛰어넘기도 한다”고 말했다.

이어 “우리 한화도 67년 전 누구도 가지 않은 길 위에서 혁명적인 미래에 도전했다”며 “화약 국산화를 시작으로 각 사업 분야에서 이뤄온 도전의 역사가 국가 경제의 기틀이 됐고 모두의 자부심으로 이어졌다”고 자평했다.

김 회장은 “지금 이 순간 우리에게 절실한 것은 새 시대로 나아가 발상과 인식의 전환”이라며 “세상에 첫 걸음을 내디뎠던 초심으로 도전하고 혁신해야 한다”고 역설했다.

김 회장은 “그날의 뜨거운 새벽 정신으로 신사업 기회를 발굴하고, 시장을 개척하고, 인재를 확보하고, 사업 간 시너지를 높여나가야 한다”며 “세상에 없던 제품과 기술·가치를 창조하기 위한 끝없는 도전이야말로 대체불가한 기업,

한화의 내일을 열 것”이라고 강조했다.

김 회장은 “경쟁과 승리를 넘어선 상생과 동반”을 화두로 삼으며 사회 전 분야에 기여하는 소명감을 가져달라고 당부했다.

특히 상생을 위한 생태계 구축에도 기여해달라고 강조했다. 그는 “한화의 존재 이유와 이윤 추구 방식에 대한 인식이 달라져야 한다. 소비자와 고객, 협력업체는 우리의 수익 기반이 아닌 생존 기반”이라며 “이런 경영 철학을 바탕으로 내일을 위한 투자와 고용 계획을 차질없이 추진해 사회 구성원 공동의 번영에 함께 해야 한다”고 밝혔다.

김 회장은 “아무리 수익성이 높아도 안전을 확보할 수 없는 사업이라면 영위할 이유가 없다”며 “안전제일주의”도 강조했다.

그는 “안전경영은 업종을 불문하고 전 사업장에서 최우선적으로 지켜야 할 철칙”이라며 “안전에서만큼은 단 1%의 실수도 용납될 수 없다”고 말했다.

김 회장은 “흙은 강을 흐리게 할 수 있지만 바다를 흐리게 할 수 없고, 바람은 나무를 뽑을 수 있지만 산을 뽑을 수 없다”는 말을 인용하며 “눈 앞의 단기 실적에 일희일비하기보다는 변화의 새 시대를 준비하며 더 큰 도약을 펼쳐 나가자”고 덧붙였다.

한편 한화그룹 창립 67주년을 맞아 10월 한 달 동안 전국에서 대규모 사회 공헌 활동을 진행한다. 지난 8일에는 ㈜한화 옥경석 대표이사 등이 대전 유성구 과수능가에서 배 수확을 돕고, 배와 배즙을 관내 복지시설에 전달했다.

/양성운 기자 ysw@metroseoul.co.kr

## 신형 투싼, 가솔린 모델 엔트리 트림 추가

### 현대차 ‘2020 투싼’ 출시

현대자동차가 가솔린 모델의 엔트리 트림을 신설하고 고객 선호 사양을 확대 적용한 ‘2020 투싼’을 출시한다고 10일 밝혔다.

신형 투싼은 가솔린 모델에 신규 엔트리 트림인 ‘스마트’를 추가하며 가솔린 모델의 진입 가격을 낮춘 것이 특징이다. 기존 가솔린 모델은 디젤 모델과 달리 중간 트림인 모던부터 구입이 가능했다.

최근 우수한 정숙성으로 가솔린 엔진에 대한 소비자 선호도가 높아지는 가운데 가솔린 엔트리 트림 신규 출시가 소비자 선택의 폭을 넓힐 것으로 기대된다.

실제 올해 1~9월 판매된 투싼 중 가솔린 모델이 차지하는 비중은 32%로, 지난해 연간 판매비중이었던 14% 보다 18% 포인트 상승했다.

신형 투싼은 기존 최상위 트림인 프리미엄을 대신해 동급 최고 수준의 사양을 갖춘 ‘인스퍼레이션’ 트림을 새롭게 선보였다.



현대차 2020 투싼.

인스퍼레이션 트림은 유광 블랙 라디에이터 그릴을 적용해 디자인을 차별화했으며 ▲스마트 파워테일 게이트 ▲스마트 크루즈 컨트롤 ▲고속도로 주행보조 ▲후측방 충돌 경고 등을 기본 적용했다. 또 버튼 시동 스마트키 시스템과 LED 주간주행등 등 각종 고객 선호 사양을 기본화해 상품성도 강화했다.

이 외에도 현대차는 고객 판매 데이터를 분석, 소비자 선호도가 높은 옵션 조합을 패키지로 묶어 2020 투싼 구입 시 선택할 수 있도록 했다.

차량 가격은 가솔린 1.6T 엔진 기준 ▲스마트 2255만원 ▲모던 2391만원 ▲인스퍼레이션 2898만원이며, 디젤 1.6 엔진 선택시 150만원, 디젤 2.0 엔진 선택시 199만원이 추가된다.

/양성운 기자 ysw@

## B tv 채널전환·실시간 방송 품질 개선

### SKB 모든 채널 ‘All IP’ 전환 추진

SK브로드밴드는 새로운 IPTV 품질 향상 솔루션 적용 및 실시간 모든 채널의 ‘All IP’ 전환 추진을 통해 고객들의 B tv 채널품질을 획기적으로 개선했다고 10일 밝혔다. All IP는 채널사업자의 시스템이 위치한 장소에서 영상을 H.264 코덱으로 인코딩 후 IP 신호로 고객에게 바로 전달 및 서비스되는 시스템 구조다.

SK브로드밴드는 SK텔레콤이 2017년 말 상용화한 실시간 방송 자동복구 솔루션(MLR)과 채널전환시간 단축(F CZ) 기능을 통합한 새로운 품질향상 솔루션을 B tv에 적용했다. 이에 실시간 방송 시청 중 일시적으로 발생할 수 있

는 끊김이나 멈춤 현상을 사전에 해결하고, 채널 변경 시 화면전환을 0.6~0.79초 이내로 할 수 있게 돼 TV 시청 편의성을 강화했다.

이번에 적용할 솔루션은 다양한 사전 테스트 및 검증을 통해 채널전환 트래픽이 동시에 몰리더라도 안정적으로 처리할 수 있도록 상용화했다. SK텔레콤은 이 솔루션의 핵심 기술들로 국내 12건 및 국제 1건 등을 특허 출원했다.

또한 SK브로드밴드는 IPTV 최초로 실시간 방송 모든 채널에 All IP를 추진한다. 이를 통해 B tv 운영시스템이 모여 있는 장소인 H/E(Head-End) 구조를 효율적으로 변경해 실시간 방송 송출시간을 단축했다.

/구서윤 기자

## 듀얼스크린은 기본, 3200만 화소 카메라까지

### LG V50S 씽큐 출시

콘텐츠 제작에 특화된 기능 강화  
구매 시 ‘LG 홈브루’ 증정 이벤트

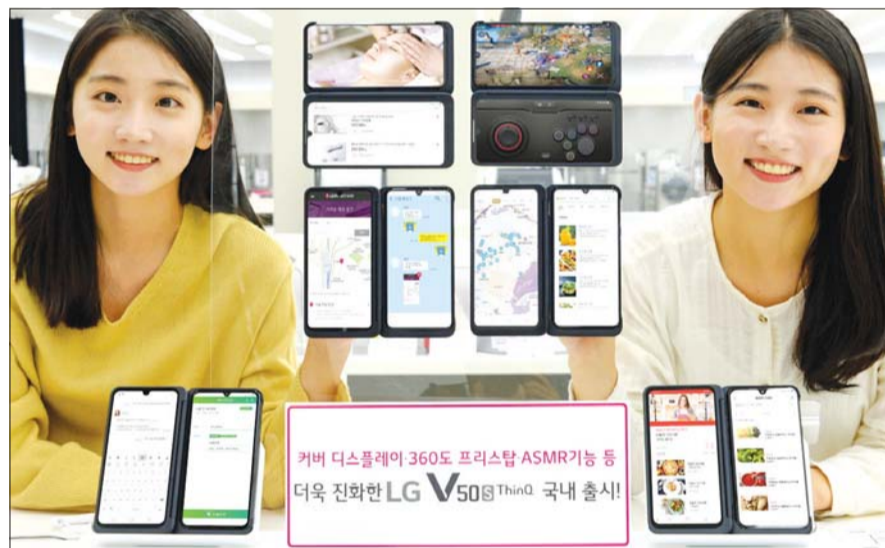
LG전자가 11일 이동통신 3사와 자급제 채널을 통해 전략 스마트폰 ‘LG V50S 씽큐(ThinQ)’를 국내에 출시한다.

출고가는 119만9000원이다. 색상은 ‘오로라블랙’ 단일로 선보이며 이후 북미, 유럽 등 글로벌 전략 시장에도 순차 출시한다.

LG전자는 전용 액세서리인 LG 듀얼 스크린과 투명 젤리케이스를 LG V50S 씽큐 제품 패키지에 포함해 기본 제공한다.

LG V50S 씽큐가 탑재한 3200만 화소 전면카메라는 후면카메라에 버금가는 성능을 낸다. 또 ▲1/480초 초고속 셔터 ▲AI 액션샷 ▲초고화질 저속촬영 ‘4K 타임랩스’ ▲격한 움직임에도 안정적인 촬영이 가능한 ‘스테디캠’ ▲마이크 감도를 극대화시키는 ‘ASMR’ 등 콘텐츠 제작에 특화된 기능들도 강점이다.

‘화면 내 지문인식’ 기능은 고객들이



LG전자가 11일 이동통신 3사와 자급제 채널을 통해 전략 스마트폰 LG V50S 씽큐(ThinQ)를 국내에 출시한다.

/LG전자

LG 듀얼 스크린을 360도로 완전히 켜진 상태에서 지문인식을 사용할 수 있도록 했다. 제품 후면에 자리잡고 있던 지문인식 센서가 없어져 디자인 일체감이 높아졌다.

전용 액세서리 LG 듀얼 스크린이 적용한 2.1형 전면 알림창은 사용자가 커버를 열지 않고도 시간, 날짜, 배터리, 전화 수신 등을 확인할 수 있다. 또 LG V50S 씽큐와 동일한 6.4형 올레드 디스

플레이는 화면 몰입감이 높인다.

한편 LG전자는 LG V50S 씽큐 구매 고객들에게 프리미엄 수제맥주 제조기 ‘LG 홈브루’를 무상 증정하는 고객 이벤트도 진행한다. LG V50S 씽큐를 구매하고 간편결제시스템 ‘LG 페이’에 가입하는 고객을 대상으로 11월 말까지 온라인 톨렛 이벤트를 진행, 총 6대의 LG 홈브루를 증정한다.

/구서윤 기자 yuni2514@

## 쌍용차, 중동 재공략... 사우디서 현지 조립 생산

### 사우디 SNAM사와 라이선스 계약

쌍용자동차가 주력 시장인 중동 시장 판매 회복에 나선다.

쌍용차는 사우디 내셔널 오토모빌스와 현지 조립 생산을 위한 제품 라이선스 계약을 체결하고 사우디아라비아 자동차 시장에 본격 진출한다고 10일 밝혔다. 양사는 지난 8일(현지시간) 사우디아라비아 주베일 산업단지에서 쌍용차 예병태 대표이사(왼쪽)와 SNAM사의 파드 알도히시 대표 이사가 참석한 가운데 사우디아라비아 현지 조립 생산을 위한 제품 라이선스 계약(PLA) 체결식을 가졌다.



예병태 쌍용차 대표이사(왼쪽)와 SNAM사의 파드 알도히시 대표 이사가 지난 8일(현지시간) 사우디아라비아 주베일 산업단지에서 현지 조립 생산을 위한 제품 라이선스 계약서에 서명하고 있다.

사우디 정부는 국가 중장기 발전계획인 ‘사우디 비전 2030’ 정책의 일환으로 자동차산업 육성 정책을 중점사업으로 추진하고 있으며, SNAM사는 이를 구

현하기 위해 주베일 산업단지 약 10만㎡의 부지를 확보하고 자동차 현지 조립 생산을 준비하고 있다.

또 SNAM사는 향후 주베일 산업단지 내에 부품 클러스터를 조성해 원활한 현지 조립 생산 체계 구축은 물론, 국내 협력사들의 사우디아라비아 시장 진출을 통해 양질의 부품 공급과 품질 안정화를 도모해 나갈 계획이다.

이번 계약에 따라 SNAM사는 쌍용차의 렉스턴 스포츠와 렉스턴 스포츠 칸을 2021년부터 사우디아라비아에서 현지 조립 생산해 향후 3만대 수준까지 생산량을 확대해 나갈 계획이다.

/양성운 기자