

행복후채통



행복우체통



COVER STORY

시간은 하루 24시간이지만 시간의 질, 그리고 체감되는 양은 사람마다 다를 것입니다. 시간에 쫓기면서 살아서는 안되겠죠. 하지만 시간을 능동적으로 운용하는 현명함, 정말 필요한 때입니다. 2013년 첫 번째로 선보이는 사보에서는 'Time'을 주제로 이야기를 나누고자 합니다. 시계바늘의 움직임과 보조를 맞춰 부지런히 하루를 설계해 가는 사람의 모습이 담긴 표지 그림을 잘 봐주세요. 그리고 나 자신의 하루는, 시간은 어떻게 흘러가고 있는지, 나는 시간과 현명하게 보조를 맞춰가고 있는지, 잠시 생각해 주십시오.

지혜롭게, 동행(同行) 합시다



임직원 여러분, 안녕하십니까.

계사년(癸巳年) 새해가 밝았습니다. 올해로 우리 ‘금호석유화학 및 화학계열사’가 그룹에서 독립한 지도 4년째에 접어들었습니다. 불과 며칠 전인 2012년 말, 독립경영과 함께 시작되었던 금호석유화학의 자율협약이 13개 채권은행의 승인으로 마침내 종료되었습니다. 여기까지 오느라 모두들 수고 많으셨습니다.

지난 3년간 우리 ‘금호석유화학 및 화학계열사’는 미래를 대비하기 위해 공격적으로 투자하며 ‘글로벌 리딩 화학그룹’으로 도약하기 위한 주요 기반을 조성해 왔습니다. 하지만 각고의 노력에도 불구하고 우리를

둘러싼 환경은 점점 더 어려워지고 있습니다. 우리가 리더십을 자랑했던 시장은 새로운 경쟁자들의 출현과 함께 공급 과잉 단계에 진입할 것으로 예상되고 있으며 자부했던 사업 경쟁 우위 또한 점차 약화되어 가고 있는 것이 현실입니다. 또한 단기간 내에 세계경제가 침체기를 벗어난다고 해도, 저성장 시대에 진입하고 있어 전과 같은 호황을 기대하기는 어려운 상황입니다. 이러한 시기일수록 우리 스스로 중심을 잡아야 합니다. 작은 이익에 매몰되지 않고 오히려 길게 보고 판단하는 지혜가 필요합니다. 저는 이것을 ‘동행(同行)’이라는 단어로 표현해 보고자 합니다.

되돌아보면 43년이라는 역사 동안 짧은 호황과 긴 불황은 우리에게 일상이나 다름없었습니다. 그 시간을 견뎌낸 덕분에 우리는 각 분야에서 글로벌 리더십을 확보할 수 있었습니다. 하지만 이는 우리의 힘만으로 가능했던 것은 아닙니다. 좋은 파트너와 좋은 고객들이 있었기에 함께 만들 수 있었던 것입니다. 우리가 진정한 글로벌 리더를 꿈꾼다면 어려운 때일수록 함께 가는 자세가 필요합니다. 이에 우리가 우선적으로 돌봐야 하는 네 가지 ‘동행’을 소개합니다.

첫째, 고객과 파트너입니다.

기업으로서 이익이 증가한다는 것은 기쁜 일이지만 가볍게 얻은 이익은 결코 오래갈 수 없습니다. 이익이란 우리의 고객과 파트너로부터 나오는 만큼 치열하게 고민하고 노력한 산물이어야 합니다. 그래야 장기적인 관점에서 고객과 파트너가 같이 성장하고 사회에 기여하는 멋쟁이하고 자랑스러운 기업이 될 수 있습니다.

둘째, 지역사회입니다.

우리의 사업은 지역사회에 뿌리 내리고 함께 자라는 제조업입니다. 사업 규모에 따라 사회의 중요성이 변할 수는 없습니다. 간혹 사업 속도가 너무 빠르거나 늦으면 지역사회와 괴리가 생길 수 있습니다. 그러니 지역사회를 우리의 삶의 터전으로 여기고 함께 고민해 주길 바랍니다.

셋째, 창조적 혁신입니다.

멀리 함께 간다는 것은 한편으로는 가볍게 한다는 것을 의미합니다. 우리에게 아직 불필요한 절차와 관습이 남아 있다면 과감히 버려야 할 시기입니다. 새로운 문제는 새로운 해법이 필요합니다. 이제까지 해왔던 방식에 머무르지 말고 최선의 방식을 도모하시기 바랍니다.

넷째, 공동체 철학입니다.

지금은 6개 회사가 각자의 영역에서 최고를 지향하고 있지만 앞으로는 하나의 그룹으로서 함께 협력해야 하는 부분들이 많아질 것입니다. Vision 2020이라는 공통의 목표를 이루기 위해서 모든 회사가 공유해야 하는 공통의 가치관과 시스템을 고민해 주시기 바랍니다. 그 과정에서 더 많이 소통하고, 이해하고, 협력하기를 기대합니다.

끝으로, 뱀에 관한 격언으로 계사년(癸巳年) 신년사를 마무리하겠습니다.

‘허물을 벗지 않는 뱀은 결국 죽고 만다’는 말이 있습니다. 지금 우리의 현실과 역량이 여기까지라고 단념하고 현재에 안주한다면 현상유지는커녕 안에서부터 썩기 시작해 결국 생존 자체가 위협받게 됩니다. 앞으로 다가올 미래는 결코 만만치 않을 것입니다. 그러니 주저하지 말고 가진 모든 능력을 쏟아내길 바랍니다. 중심을 잃지 말고 당당하면서도 유연하게 함께 나아가기 바랍니다. 올해를 함께 잘 이겨낸다면 분명 더 큰 기회를 맞이하게 될 것입니다.

계사년 한해, 여러분 가정에 건강과 행운이 늘 함께하기를 진심으로 기원합니다.

새해 복 많이 받으십시오.

감사합니다.

2013년 1월

금호석유화학 및 화학계열사

회장 박찬구

C. K. J.

금호석유화학 & 화학계열사

2013 금호석유화학 및 화학계열사 시무식 실시



금호석유화학 및 화학계열사는 2013년 1월 2일, 시무식을 거행하고 2013년의 업무 개시를 알렸다. 박찬구 회장은 신년사를 통해

- **고객과의 파트너십 구축**
- **지역사회 이바지**
- **창조적 혁신**
- **공동체 철학 함양** 등을 주문했으며, 이 요소들은 저성장 시대를 대비하고, 미래를 개척해 나가는 데 중요한 덕목이라고 설명했다. 또한 시무식에서는 2013년 상반기 신입사원 16명에

대한 사령식이 함께 거행되었으며, 박찬구 회장은 “당사에 입사한 것을 축하하며, 초심을 잃지 말고 열심히 회사 생활을 해 줄 것”을 당부했다.

금호석유화학



- + **박찬구 회장, 제9회 대한민국 신성장경영대상 대통령상 수상**
지난 12월 19일, 지식경제부와 매일경제TV가 공동으로 주관하는 대한민국 신성장경영대상에서 당사 박찬구 회장이 대통령상을 수상했다. 우리 회사는 합성고무 분야 세계 1위의 생산기업으로서 세계 일류 상품을 7개 보유하고 있고, 투자신용도 또한 매우 양호함을 인정 받아 신성장동력 대통령상을 수상했다. 시상식에서 박찬구 회장은 지식경제부 장관으로부터 표창장과 함께 대통령 표창 수처(綬織, 유공 단체를 포상할 때 주는 끈으로 된 것발)를 전달 받았다.

동방사회복지회에 성금 전달

- + 금호석유화학은 지난 12월 21일, 미혼모 시설인 동방사회복지회를 방문해 본사 임직원들이 1년간 조성한 성금 3,000여 만 원을 미혼모 지원 사업을 위한 성금으로 전달했다. 시설을 방문한 임원들은 시설의 미혼모들과 함께 일일 바리스타 교육과 커피 판매 체험 등에 참여하며 미혼모들의 자립 의지를 격려했다. 당사는 동방사회복지회와 수년간 인연을 이어오고 있으며 매년 성금 전달 및 방문 봉사 등을 실시해 오고 있다.



- + **한국백혈병어린이재단에 헌혈증서 전달**
지난 12월 20일, 당사는 임직원들이 모은 헌혈증 400여 장을 한국백혈병어린이재단에 전달했으며, 앞으로 당사 직원 헌혈 행사 등을 통해 소아암 치료를 더욱 적극 지원하기로 약속했다.
당사는 본사와 각 사업장에서 상하반기 정기 헌혈 행사를 가지는 등 소아암 지원 사업을 지속적으로 펼쳐오고 있다.



- + **울산고무공장, 제11회 대한민국안전대상 행정안전부 장관상 수상**
지난 해 11월 29일 소방방재청과 경향신문사가 공동 주최한 ‘제11회 대한민국안전대상’에서 금호석유화학(주) 울산고무공장 환경안전팀 최종만 부장이 개인부문 행정안전부 장관상을 수상하는 영예를 안았다. 최종만 부장은 “이번 수상은 회사 전 직원에게 소방안전과 관련한 보람과 자긍심을 심어준 것”이라면서 “일선 근로자들의 소방안전 마인드를 더욱 강화하는 계기가 될 것이라고”고 소감을 전했다.



- + **울산고무공장, 월간 최대 생산 신기록 갱신**
울산고무공장은 지속적인 생산성 향상을 추진한 결과 SBR1500 계열 Conversion up, 15차 증설(G-line) 완공 및 F-line의 NB-latex 생산성 향상을 통해 2012년 11월 ‘월간 최대 생산 신기록’을 갱신했다. 이로써 울산고무공장은 세계 최고 수준의 SBR 생산능력을 자랑하는 사업장으로서의 위상을 더욱 더 공고히 하게 되었다. 울산고무공장은 이에 만족하지 않고 지속적인 생산성 향상과 원가절감을 추진하며 무재해 및 품질 안정화를 바탕으로 세계 최고의 경쟁력을 갖춘 제품을 생산할 것을 다짐했다.



- + **울산고무공장, 이웃사랑 유공자 시상식**
울산고무공장은 지난 2012년 11월 30일 울산시청에서 실시된 2012년 이웃사랑 유공자 시상식에서 꾸준한 기부활동 공로를 인정 받아 울산사회복지 공동모금회 회장상을 수상했다. 이날 행사는 연중 모금활동 참여 기여자를 발굴, 포상하고 이웃사랑 실천을 유도함으로써 기부문화를 더욱 확산하기 위해 마련되었다. 울산고무공장은 매년 임직원의 끝전모금액 및 정액기부금 등을 사회복지 공동모금회를 통해서 기부하고 있다.



+ 울산고무공장, 4/4분기 임직원 역량강화 교육 실시

울산고무공장은 지난 11월 26일 본관 2층 대회의실에서 일반직 기사, 대리를 교육 대상으로 하는 4/4분기 임직원 역량강화 교육을 실시했다. 올해 초부터 시작된 역량강화교육은 각 부서 하위 직급 직원들을 대상으로 타 부서와 긴밀한 협조가 필요한 부분을 소속된 부서에 상관없이 숙지토록 하는 데 필요한 필수 교육 중심으로 진행되고 있다. 이번 교육에는 환경안전팀 김영택 대리가 사내 강사로 나서 'HAZOP-위험성 평가'를 주제로 강의를 진행했다.



+ 울산고무공장, 울산대학교 생명화학공학부 공장 초청 행사

울산고무공장은 지난 1월 6일 울산대학교 생명화학공학부 재학생과 교수 40여 명을 초청해 현장체험학습을 실시했다. 이날 견학에 참여한 울산대생들은 국내 최초로 합성고무 생산을 시작해 현재 세계1위 생산능력을 보유하고 있는 금호석유화학 울산고무 사업장을 둘러보며 생산과정과 제품, 기술 등에 대한 설명을 들었다. 서동주 공장장은 이번 견학 행사에 대해 "전공자들이 향후 화학산업 전반에 대해 이해의 폭을 넓히고 직업 의식을 높이는 데 도움이 될 것으로 기대한다"고 취지를 전했다.



+ 울산수지공장, 사랑의 난방유 성금 전달

울산수지공장은 지난 11월 28일 아동보육시설인 은총의 집을 방문해 따뜻한 겨울나기를 위한 '사랑의 난방유 성금' 500만 원을 전달했다. 은총의 집 관계자는 "유독 매서운 동장군이 기승을 부리고 있는 올 겨울, 아이들이 따뜻하게 보내는 데 큰 도움이 될 것"이라며 감사의 마음을 전했다. 울산수지공장은 지난 2007년부터 아이들과의 영화 관람, 나들이 행사, 사랑의 도서 기증 등을 통해 아이들이 꿈과 희망을 갖고 자랄 수 있도록 보살피고 있다.



+ 울산수지공장, 사랑의 헌혈증 기증

울산수지공장은 지난 12월 3일 울산광역시 자원봉사센터를 방문해 지역 내 어려운 이웃을 위한 사랑의 헌혈증 84장을 기증했다. 이번에 기증한 헌혈증은 지난 2010년부터 울산수지공장과 대한적십자사 울산혈액원이 함께 벌여온 사랑의 헌혈운동에 임직원들이 자발적으로 참여해 모은 것으로, 그 정성과 의미가 더욱 각별하다. 앞으로도 울산수지공장 임직원들은 지역 내 소외되고 어려운 이웃을 위해 한마음, 한뜻으로 노력할 것을 다짐했다.



+ 여수고무2공장, 월간 생산량 및 스팀 원단위 신기록 갱신

여수고무2공장은 2012년 10월과 11월, 2개월 연속으로 '합성고무 생산량 및 스팀원단위'를 갱신했다. 여수고무2공장은 당초 12만 톤/연에서 15만 톤/연으로 25% 생산능력 향상을 실현했으며, 증분솔벤트 Charge 시스템 구축 및 솔벤트 정제계 Reflux Down 운전 등 스팀 절감 항목을 지속적으로 추진해 스팀 원단위 갱신을 달성할 수 있었다. 여수고무2공장은 이에 만족하지 않고 원가절감 및 생산성 향상과 무재해 및 품질 안정을 추진해 더 좋은 기록을 갱신할 예정이다.



+ 여수고무공장, 송석근 부사장 동탑산업훈장 수훈

여수고무공장 송석근 부사장은 지식경제부로부터 에너지 절감에 대한 공로를 인정 받아 동탑산업훈장을 수훈했다. 여수고무공장은 2007년부터 2011년까지 총 167억 원을 투자해 에너지 효율화 시스템을 도입했으며 에너지 절감혁신위원회 운영, 공정 폐열 회수 시스템 개발 등으로 전체 에너지 사용분 중 10%를 절감함으로써 약 60억 원의 에너지 비용 절감 효과를 얻었다.



+ 여수고무공장, 불우이웃돕기 성금 전달

여수고무공장은 2012년 임직원 불우이웃돕기 성금 모금액에 대한 매칭그랜트 형식의 회사 지원금액을 전라남도사회복지공동모금회를 통해 여수지역 사회복지시설에 지정 후원하기로 하고 12월 20일, 여수 시장실에서 전달식을 가졌다. 사회복지시설 여수시 노인복지관과 여수시장애인종합복지관 대표는 제빵기 자재 구입과 저온저장창고 증축에 요긴하게 쓰일 것이라며 감사를 전했다.



+ 여수고무공장 부인회, 김장 봉사 활동

지난 12월 6일 여수국가산단 공장장협의회에서 실시한 김장담그기 연합 봉사활동에 금호석유화학 여수고무공장 부인회 회원 19명이 참가해 사회복지 시설에 지원할 김장담그기 봉사활동을 펼쳤다. 부인회는 매월 다양한 봉사활동을 자발적으로 실시함으로써 지역 내 당사 이미지 제고에 크게 기여하고 있다.



+ 중앙연구소, 2012년도 사회봉사상 유성구청장상 수상

중앙연구소는 지난 12월 11일, 유성구청장이 수여하는 2012년도 사회봉사상을 전달 받았다. 중앙연구소는 지난 2010년부터 유성구 노인복지회관을 후원하고 있으며, 복지회관 청소 봉사, 물품 기부 및 행사 지원 등 재능 기부 형태로 실질적인 도움이 되는 활동을 전개해 오고 있다. 이번 수상은 중앙연구소의 진정한 성 있는 지역 내 사회공헌 활동에 대한 감사와 격려의 의미로 풀이된다.



+ 중앙연구소, 2012년 연구실적 보고회

중앙연구소는 지난 해 11월 28일, 중앙연구소 대강당에서 2012년 연구 실적 보고회를 개최했다. 금호석유화학 박찬구 회장과 사장단 및 임원들이 참석한 가운데 진행된 연구실적 보고회에서는 Vision 2020 조기 달성의 초석이 될 신제품 개발과 공정(품질) 개선 선행기술에 대한 44개의 연구과제들이 발표되었다. 아울러 해당 분야별로 각 2개씩 우수 연구에 대한 포상도 함께 진행되었다.



+ 전자소재사업부, 성모리듬합주단 연주회 참관

전자소재사업부는 지난 11월 29일, 충남 지역사회 자원봉사팀과 연계해 성모리듬합주단 정기연주회를 참관했다. 본 정기연주회는 당사에서 후원해 오고 있는 성모복지원 생활인들의 사회 적응 능력 향상을 도모하기 위해 마련되고 있는 연례 행사다. 이날 무대에 선 성모복지원 생활인들은 멋진 합주를 펼쳐 내 당사가 진행해 오고 있는 지역사회 후원의 의미를 더욱 특별하게 했다.



+ 일조금호금마화학유한공사, 기술교류회 실시

지난 11월 13일부터 15일까지 KKPC 중앙연구소와 JVC 간 기술교류회가 실시되었다. 이날 기술교류회에서는 KKPC Seeded Latex를 중국 내 Top Coating 시장에 진입시키기 위한 접착력 개선품(#3639)의 Plant Test가 진행되었다. 앞으로도 일조금호금마는 기술교류회 등을 지속적으로 가져 품질 경쟁력을 제고해 더욱 향상된 제품을 생산해 나갈 예정이다.



+ 일조금호금마화학유한공사, 일조합자사 프로세스 진단

지난 11월 19일부터 21일까지 3일간 본사의 경영감사팀, 영업지원팀, 합자사관리팀에서 각각 한 명씩 3명이 일조금호금마를 방문, 일조합자사 프로세스 진단을 실시했다. 이는 합자사 내 비효율적인 관리부분(영업, 재무)의 실사를 통해 당사의 수익성 개선과 지속성장 발전에 대한 방향성을 제시하기 위한 것으로, 향후 전 부문에 걸쳐 KKPC 선진 프로세스 기법을 중국 내 합자사에 적용할 수 있는 계기가 되기를 기대한다.

금호피앤비화학



+ 4개 제품, '차세대 일류상품'에 선정

2012년 12월 10일 서울 삼성동 코엑스에서 열린 2012 세계일류상품 선정 수여식에서 금호피앤비화학의 페놀, 아세톤, Bisphenol-A, MIBK 4개 제품이 '차세대 일류상품'으로 선정되어 인증서를 받았다. 이번 인증은 금호피앤비화학의 4개 제품이 BPA(IV) 증설 및 KPA(IV) 증설사업, MIBK Revamp 사업 이후 향후 5년 이내에 세계 시장 제품 생산능력 5위권, 점유율 5% 이상을 차지할 것으로 예상됨에 따른 결과다.



+ '2012 품질경쟁력 우수기업' 12년 연속 선정

지난 해 11월 5일 지식경제부 기술표준원이 주최하고 한국표준협회가 주관한 '2012년 품질경쟁력 우수기업' 선정식에서 금호피앤비화학이 대기업 부문 품질경쟁력 우수기업에 선정되었다. 또한 당사는 12년 연속 품질경쟁력 우수기업으로 선정되어, 명예의 전당에 입성하는 영예를 안았다. 당사는 품질개선, 생산성 향상 및 에너지 절감이라는 로드맵을 바탕으로 품질시스템을 구축, 최상의 서비스로 고객만족을 이뤄내고 있다.



+ 여수공장, 환경봉사대 '제50회 소방의 날' 도지사 표창장 수상

2012년 11월 13일 거행된 여수소방서 주관 '제50회 소방의 날' 행사에서 여수공장 환경봉사대가 도지사 표창장을 수상했다. 이는 당사 환경봉사대가 평소 소방안전활동을 적극 수행함은 물론, 지역 내 사회공헌활동의 일환으로 저소득층 및 독거노인들을 위한 봉사활동에 적극적으로 참여해 온 그간의 노고에 대한 감사와 격려의 의미로 풀이된다.



+ 여수공장, '제38회 국가품질경영대회' 대통령 표창 수상

2012년 11월 21일 코엑스에서 열린 '제38회 국가품질경영대회' 시상식에서 여수공장 품질보임조(생산3부 아리랑분임조)가 대통령 표창(은상)을, 생산기술팀 김대승 차장이 품질유공자 지식경제부장관 표창을 수상했다. 국가품질경영상은 지식경제부가 주최하고 한국표준협회가 주관하는 것으로, 전사적 품질경영활동을 추진하고 품질혁신 및 생산성 향상에 탁월한 성과를 거둔 개인 및 단체에게 수여하는 상이다.

금호폴리켄



+ 제49회 무역의날 '수출 3억불탑' 수상
금호폴리켄은 지난 12월 5일 서울 COEX에서 열린 한국무역협회 주최의 '제49회 무역의날' 기념행사에서 '수출 3억불탑'을 수상했다. 금호폴리켄은 1987년 연산 1만 톤 규모의 신설공장으로 시작해 현재 연산 10만 톤 규모로 성장, 세계 Top 3의 반열에 올랐으며 2011년 2억불탑을 수상한 후 1년 만에 3억불탑을 수상하는 쾌거를 이뤘다. 이번 수상은 EPDM 단일제품으로 국내시장은 물론, 해외시장 개척에 적극적으로 노력해 온 결과다.



+ 여수공장, 체육대회 실시
금호폴리켄 여수공장 임직원은 지난 해 11월 9일 공장 직원 간의 친목을 도모하고 조직분위기 활성화를 위해 2012년도 공장 체육대회를 실시했다. 전 임직원이 참여할 수 있도록 다채로운 종목으로 꾸며졌으며 승패를 떠나 페어플레이 정신에 입각해 함께 땀 흘리고 응원하며 즐거운 시간을 보냈다. 이번 체육대회를 통해 직원들은 팀워크를 더욱 단단하게 다질 수 있었다.



+ 여수공장, 즐거운 녹색 화학세상 알리기 행사
금호폴리켄 여수공장은 지난 해 12월 28일 임직원의 초등학교 자녀를 대상으로 제8회 '즐거운 녹색 화학세상 알리기' 행사를 개최했다. 이번 행사는 부모님이 땀 흘려 일하는 현장을 자녀들에게 보여줌과 동시에, 화학산업의 중요성을 알리는 계기가 되었다. 또한 사외 일정으로 여수 엑스포에 위치한 아쿠아리움 여수 아쿠아플라넷을 방문하여 다양한 해양 생물들을 관찰하는 시간도 가졌다.

금호미쓰이화학



+ 제49회 무역의날 '수출 1억불탑' 수상
금호미쓰이화학은 지난 해 12월 5일 서울 COEX에서 지식경제부가 주최하고 한국무역협회가 주관한 '제49회 무역의날' 기념행사에서 '수출 1억불탑'을 수상했다. 이번 수출 1억불탑 수상은 MDI 단일제품으로 해외시장을 적극적으로 개척해 온 결과로 창사 이래 첫 수출탑 수상이기에 더욱 뜻 깊다. 금호미쓰이화학은 올해도 끊임없는 기술개발로 품질 경쟁력을 높여 수출을 더욱 확대할 예정이다.



+ 2013년 경영목표 달성을 위한 신년 산행
금호미쓰이화학은 지난 1월 5일, 박찬구 회장이 참석한 가운데 신년 청계산 등반 행사를 실시했다. 이번엔 실시한 산행은 임직원 단합과 2013년 경영목표 달성의 의지를 다지기 위해 마련되었다. 추운 날씨 속에서도 전 임직원이 하나된 마음으로 정상에 올라 2013년 경영목표 달성에 대한 각오를 다지며 힘차게 새해를 열었다.

금호개발상사



+ 산성터널 민간투자사업 도로관리 운영권 수주
금호개발상사는 지난 해 8월 22일 제2서해안고속도로(평택~시흥 간)의 30년 도로관리운영사업자 계약을 체결한 데 이어 2012년 12월 18일 부산산성터널 민간투자사업에 대한 30년 도로관리운영사업자 계약을 체결했다. 도로관리사업팀은 용인서울고속도로, 부산백양터널 등 기존 도로관리운영사업장 이외에 올해 민자사업권 확보를 위해 더욱 박차를 가할 예정이다.

B

Business

16 스페셜 이슈1

금호석유화학, 자율협약 졸업하다

20 스페셜 이슈2

ERP 시스템 구축

24 최고의 팀을 찾아서

금호폴리캠 해외영업팀, Global Top EPDM Maker를 위해,
2013년 더 힘차게 달린다

30 사내 전문가에게 배우다1

SCM이 뭔가요?

34 사내 전문가에게 배우다2

계약과 계약서, 이것만은 꼭 알아 두세요!

38 어제 그리고 오늘

금호미쓰이화학 MDI사업 본격 진출과 성장의 역사

이제 더 높은 비상을 꿈꿔야 할 시간

금호석유화학, 자율협약 졸업하다

3년간의 노력 끝에 금호석유화학은 대한민국에서 가장
따뜻하고 화사한 봄소식을 듣게 되었다. 바로 2010년 2월
시작되었던 자율협약을 졸업하게 된 것.
성공적으로 자율협약을 졸업할 수 있었던 원동력은
무엇이었는지 알아본다.



금호석유화학은 서울 롯데호텔에서
13개 채권은행 부회장 및 본부장을
초청해 경영정상화 지원에 대한 감사
인사를 전했다.

자율협약과 분리경영의 배경

2006년 대우건설, 2008년 대한통운의 인수에 성공한
금호아시아나그룹은 이후 심각한 유동성 위기를 겪게 되고 결국
2009년 12월 30일 주채권 은행인 산업은행과의 합의 하에 경영정상화
방안을 발표하기에 이르렀다.
주요 내용으로는 금호산업-금호타이어 2개 회사는 채권단 공동관리
절차인 워크아웃(기업개선작업)에 들어가고, 대우건설-금호생명은
산업은행 등에 매각, 그리고 금호석유화학-아시아나항공은 채권단과의
'자율협약' 하에 경영정상화를 이행하게 되었으며, 금호석유화학은
그룹과 별도로 분리경영을 하게 되었다.



2년 연속 임금협상 동결 임원 대상
임금 반납, 원가절감 및 생산성 향상 결의



2011년 1월 3일, 비전 선포식



HBR 연간 12만 톤 생산시설 준공
(31년 만에 신고무공장 준공)

재무건정성 확보를 위한 노력

2010년 3월 박찬구 회장의 경영복귀와 함께 금호석유화학은
본격적인 경영정상화의 노력을 기울이게 되었다. 산업은행에서 파견된
자금관리단(채권단)으로부터 자금 집행에 대한 통제와 관리를 받게 됨과
동시에, 재무건정성을 위한 다양한 노력을 시작했다. 자율협약은 부도
우려가 있어 회생 절차를 밟는 워크아웃 단계가 아닌, 일시적 유동성
문제를 해결하기 위해 자체적인 실행 계획을 이행하고 이를 개선시켜
나가는 일련의 과정을 말한다. 당시 금호석유화학은 산업은행과 4가지의
경영이행 사항 중 2개 이상을 2년 연속 달성할 경우 자율협약을 졸업할
수 있도록 약정을 맺고, 각고의 노력을 경주했다.

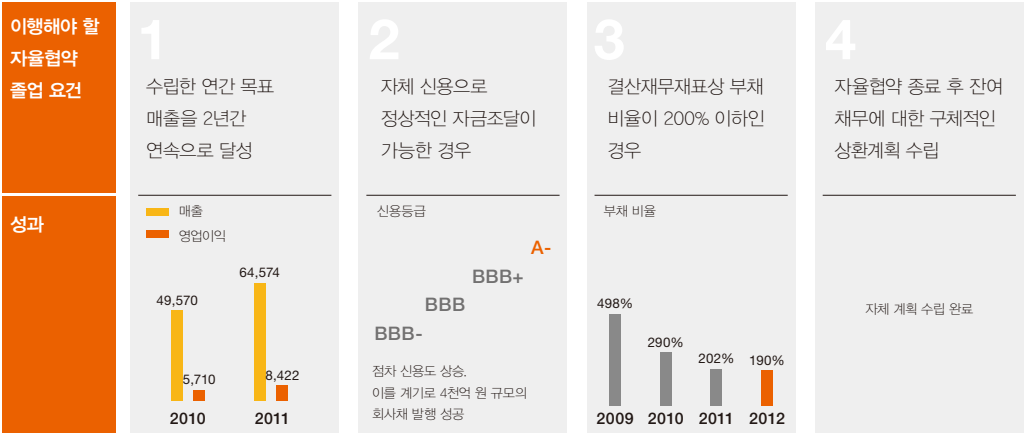
졸업의 가장 큰 동력, 'Vision 2020'

박찬구 회장은 분리경영 시작과 동시에 가장 먼저 금호석유화학과
계열사의 공통 비전 수립에 착수했다. 'Vision 2020'은 금호석유화학과
화학계열사가 2020년까지 그룹 매출액 20조 원, 세계 일등 제품
20개를 창출해 글로벌 리딩 화학그룹으로 도약한다는 지향점을 담고
있다. 이러한 Vision 2020은 금호석유화학이 단기적으로 경영정상화
달성에 만족하지 않고 장기적으로 지속가능한 기준과 성장동력을
확립하는 데 큰 밑거름이 되었다.

경영정상화의 또 다른 특징, '공격적 투자'

분리경영과 함께 그룹의 유동성 이슈에서 한걸 자유로워진
금호석유화학은 그 동안 미뤄왔던 시설 투자에 다시 박차를 가하기
시작했다. 가장 대표적인 것이 '여수고무2공장'이다. 여수고무2공장은
금호석유화학이 이룩한 경영정상화의 상징과도 같다. 자체적인 실험과
혁신을 통해 기존 공장 대비 140% 향상된 생산성으로 세계 최고의
인당 생산성을 확보했으며, 연간 4,000억 원의 추가 매출을 창출하는
단일 제품 최고의 성장동력으로 자리매김했기 때문이다.
여수고무2공장이 생산하는 부타디엔고무(BR)는 국내외 고객으로부터
러브콜을 받으며 준공하자마자 별도 시험생산 없이 100% 공장가동,
100% 제품판매라는 경이적인 기록을 세웠다.

자율협약 졸업 요건 & 3년 동안의 성과



금호석유화학 공개채용 취업설명회

산업은행, 자율협약 종료를 위한 실사 실시

금호석유화학은 2012년 9월부터 자율협약 종료를 위한 준비의 일환으로 삼일회계법인과 함께 재무상태 점검에 돌입했다. 이후 지방사업장 및 중국공장과 영업계획, 재무계획 등을 총망라하는 실사 작업이 시작되었다.

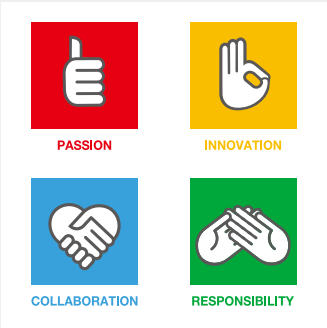
자율협약 졸업을 위한 실사 일정

①	2012. 11. 16. 금호석유화학에 대해 약 두 달간 진행된 채권단 실사 종료
②	2012. 12. 6. 채권단협의회, 금호석유화학 자율협약 졸업 이슈를 안건으로 부의. 경영정상화 조건 달성 여부 판단 및 채무 리스케줄링
③	2012. 12. 31. 채권단, 금호석유화학 자율협약 졸업 선언

자율협약 졸업 이후 경영 방향,

향후 1조 원대의 투자와 신규사업의 확대

지금까지 공격적인 투자를 진행해 온 만큼 졸업 이후 금호석유화학은 더욱 적극적인 행보를 펼칠 예정이다. 금호석유화학의 투자는 단순히



2011년 정립한 핵심가치



제2에너지 증설로 2015년까지
에너지사업 2배 확대

금호석유화학 및 화학계열사
시그니처 사옥 전경



외형을 확대한 것이 아니라 경영정상화의 일환에서 생산성과 효율성 등 모든 기본 요소를 재정비하며 세계적인 수준에 이른 것이 특징이다. 이러한 강점을 토대로 금호석유화학은 합성고무를 중심으로 한 기존 사업뿐 아니라 에너지와 탄소나노소재 등 미래 성장동력 부문에도 적극적으로 투자하고 있다.

또 최근에는 여수2에너지 증설 계획과 함께 2015년까지 에너지 사업을 두 배로 확대한다는 에너지 사업 강화 방안을 발표했다. 이를 통해 화학계열사의 핵심사업 증설 이후 필요한 스팀 전량을 안정적으로 공급하고 남은 전기는 전량 전력거래소에 판매할 예정이다. 철의 100배에 이르는 인장 강도와 구리보다 1,000배 높은 전도성을 가진 탄소나노소재(CNT)사업도 신성장 동력의 하나다. 탄소나노튜브 물질에 대한 원천특허는 미국의 하이페리온이 보유하고 있었으나 20년이 경과한 현재 특허권이 소멸되었다. 이에 현재 독일 바이엘, 프랑스 알케마 등 글로벌 화학기업들이 자체 제조공정 기술을 바탕으로 적극적인 투자를 진행하고 있다. 탄소나노튜브는 전지와 콘덴서, 바이오, 의약, 반도체 등 다양한 분야에 적용 가능한 차세대 물질로, 금호석유화학도 주력사업부문의 합성고무와 합성수지 사업에 적용할 계획이다.

이 밖에, 글로벌 리더 화학그룹으로 성장하기 위해 계열사 투자도 활발히 진행 중이다. 금호폴리켄은 세계 3대 EPDM 메이커로 성장하기 위해 2013년까지 6만 톤, 2014년까지 6만 톤을 증설해 2014년까지 총 25만 톤의 EPDM 생산능력을 확보한다는 계획이다. 금호티앤엘은 여수에너지와 인근 화력발전소에 안정적으로 유연탄을 공급하기 위해 2013년까지 석탄전용부두를 건설해 운영할 예정이다.

자율협약 졸업의 성공 사례

2009년 금호아시아그룹의 워크아웃 및 자율협약 체결 이후 금호석유화학은 건실한 경영실적을 바탕으로 자율협약 졸업의 본보기가 되었다. 금호아시아그룹의 금호타이어와 금호산업은 자본잠식 상태에 빠져 있고, 아시아나항공 역시 매출감소로 인해 2012년 자율협약 졸업이 불가능하게 되었다. 이런 점을 볼 때 금호아시아나 기업 집단 중 금호석유화학의 경영정상화는 최고의 모범 사례로 평가된다. 

변화와 혁신을 이끄는 DNA로 자리매김하다

ERP 시스템 구축



경영환경 변화에 앞서 대응하기 위해!

석유화학 기업을 둘러싼 주변 경영환경은 글로벌 경쟁, 계속되는 불확실성, 변화하는 시장 수요로 인해 점차 복잡해지며 도전적으로 변해가고 있습니다. 기존 업무 시스템의 안정성 유지 및 기술지원과 관련된 해결, 그리고 화학계열 3사의 지속적인 설비 증설과 글로벌 비즈니스 프로세스의 변화에 대응할 수 있는

시스템이 강력히 요구되고 있는 시점입니다. 이러한 경영환경의 변화에 대응할 수 있도록 기 구축되어 검증된 금호석유화학의 ERP 시스템을 기반으로 한 '전사적 자원 관리 ERP Enterprise Resource Planning 시스템 구축 프로젝트'를 추진하게 되었습니다.

화학계열 3사의 지속적인 설비 증설, 그리고 글로벌 비즈니스 프로세스의 변화에 따라 이 모든 상황에 대응할 수 있는 시스템 구축에 대한 필요가 대두되었습니다. 이에 기 구축되어 검증된 금호석유화학의 ERP 시스템을 기반으로 ERP 시스템을 새로이 구축하게 되었습니다. ERP 시스템에 대해 상세히 알아보겠습니다.



프로젝트 범위



실무자 대상 ERP 구축 설명회



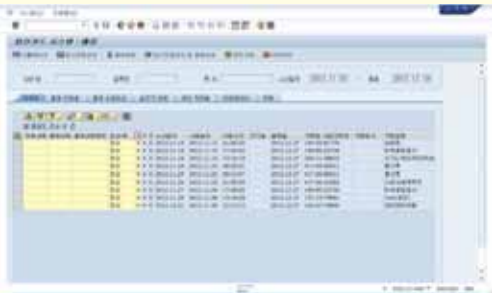
더욱 업그레이드된 통합 정보 시스템

이번에 화학계열 3사에 구축한 ERP 시스템은 금호석유화학에서 검증된 ERP 시스템을 바탕으로 각 사별 업무 특성에 맞춰 Customizing을 진행했으며, 이를 통해 한 단계 Upgrade된 통합 정보 시스템으로 재탄생했습니다.

ERP 시스템에 적용된 모든 프로세스는 표준화 작업을 통해 구현되었습니다. 아울러 전자세금계산서, 전자조달, 법인카드 및 수출입 EDI 등 외부 시스템과의 연계 강화 및 원장형 데이터 베이스(Integrated Database)의 사용으로 재무에서 물류까지 회사 전반의 프로세스에 대한 Data 정합성을 확보했습니다. 향후 경영환경 변화에 즉시 반영토록 유연성을 확보한 것이죠.

또한 짧은 기간 동안 화학계열 3사의 ERP 시스템을 구축하여 운영함에 따라 기존 시스템에 익숙한 조직 구성원들이 가질 수 있는 거부감과 불편을 최소화할 수 있도록 화학계열 3사 PI 요원을 통해 매뉴얼 작성 및 사용자 교육과 변화관리 노력을 병행했습니다. 이는 ERP 시스템 오픈 이후 빠른 안정화에 기반이 될 것입니다.

ERP 주요 화면



이번에 구축된 ERP 시스템은
일상업무 뿐만 아니라
분석을 위한 기능을 제공한다.

일하는 방식도 효율적으로 바뀌줄

시스템 구축 일기

매년 급증하는 외형 성장에 따라 업무
프로세스 및 일하는 방식도 더욱 효율적으로
변해야 한다는 필요성이 대두되어 왔습니다.
이에 따라 지난 2012년 7월 9일, ERP
프로젝트의 Kick-off를 시작으로 8월 9일
화학계열 3사의 경영품질을 한 단계 높일 수
있는 To-Be 프로세스를 확정하게 되었습니다.
특히 기존 화학계열 3사가 사용하고 있던
정보시스템 중에서 일반회계, 자금관리,
원가관리, 영업/물류, 구매/자재, 인사/급여,
생산관리 및 품질관리 업무를 대체할 수
있도록 ERP 시스템을 구축했습니다.
이렇게 2012년 11월 말까지 구축된 ERP
시스템은 1, 2차 통합 테스트를 거쳤으며,
시스템의 원활한 사용을 위해 각 사별로 서울
및 여수 공장에서 2012년 12월 10일부터
28일까지 전 임직원을 대상으로 사용자 교육을
실시했습니다. 이후 2012년 12월 마감 이후
Data Migration을 이행했으며 2013년 1월 2일
ERP 시스템을 오픈해 사용 중에 있습니다.
ERP 시스템은 금호석유화학 IT전략실 및
화학계열 3사에서 선정된 PI 요원들의
현신적인 노력의 결과로 탄생했으며,
금호석유화학 및 화학계열사의 변화와 혁신을
이끄는 DNA로 자리매김할 것입니다.

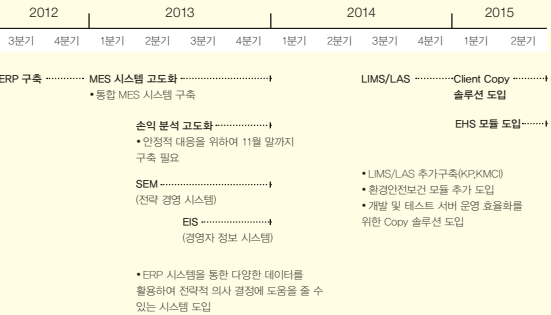
SAP BW(Business Warehouse) 소개

BW(Business Warehouse)는 수년간의 (Historical Data) 기업의
거래처리 시스템에서 생긴 내부 데이터(Internal Data)와 외부의
데이터(External Data)를 주제별로 통합(Subject-Oriented)하여
별도의 프로그래밍 없이 (End User Computing) 즉시 (On-Line)
여러 각도에서 분석을 가능케 하는 (Multi-Dimensional Analysis)
통합 Data Warehouse 시스템입니다.

BW 구축으로 우리는 전체 업무 영역의 일관되고 통합된 전사적
데이터 웨어하우스(EDW)의 기반을 마련하는 시스템을 보유하게
됩니다.
BW를 통해 향후 임원 및 팀장들이 주로 활용하여 의사결정에
결정적 역할을 하게 될 EIS(Executive Information System)(경영정보시스템)
및 Dashboard(Push 방식의 정보 현황판) 등을 확장, 구축할 수
있습니다.

Post ERP Road Map

ERP 시스템 구축 이후, 지속적인 정보화 요구사항을 충족시키고,
변화하는 경영환경에 대응하기 위해 아래와 같은 시스템 확장을
추진하고자 합니다.



지속성장 가능한 기업으로의 발전에

초석이 될 터

ERP 시스템은 기존 각 업무 기능별로 독립된
단위 업무 위주의 처리 방식에서 벗어나 회사의
모든 업무가 통합된 전사 차원의 일원화
시스템으로써 전략적 의사 결정을 지원하고
있습니다.
또한 금호석유화학 및 화학계열사의
운영시스템 및 인프라의 통합을 통해 운영 및
기술 표준화를 가능하게 했으며, 향후 사세
확장에 따른 비즈니스 프로세스의 유연한
대응 및 IT 운영의 효율성을 확보하는 계기가
되었습니다.
이번 ERP 시스템 구축으로 우리는 지속적인
성장 및 효율적 운영을 위한 경쟁 역량을
확보했으며, 이를 달성하기 위한 강한 추진력과
실행력을 입증했습니다. 이제 화학계열 3사
ERP 프로젝트는 안정화를 거쳐 본격적인
결실을 수확할 것입니다.
끊임없는 혁신을 위한 노력을 바탕으로
급변하는 시장 상황, 치열한 경쟁, 더 높은
수준을 요구하는 고객 등에 대응하여
금호석유화학 및 화학계열사가 지속성장
가능한 기업으로 거듭나는 데 초석이 될
것으로 확신합니다. 🏆



금호폴리켄 해외영업팀

Global Top EPDM Maker를 위해,
2013년 더 힘차게 달린다

맞은 해외출장으로 인해 팀원 전원을 한꺼번에 만나기가 결코 쉽지 않은 팀.

바로 금호폴리켄 해외영업팀이다. 전 세계에 금호폴리켄을 알린다는 사명감과 자부심으로
힘차게 뛰어가고 있는 이들이 2013년 새로운 해의 각오와 목표를 밝혀왔다.

박재언 팀장

전 세계가 우리의 무대!

저희 금호폴리켄 해외영업팀은 박재언 팀장님
이하 나현호 차장, 노중희 대리, 김정숙 대리,
최덕환 사원, 최정호 사원, 정수현 사원으로
구성되어 있습니다. 해외영업팀이라는 팀
명에서 알 수 있듯이 금호폴리켄에서 수출을
담당하고 있는 부서입니다. 즉 해외 바이어를
상대로 세일즈를 하는 것이 저희의 주요
업무인 것이죠.

현재까지 금호폴리켄의 주요 해외 거래처는
유럽 17개국, 아시아 13개국, 중동 3개국,
아프리카 4개국, 북미 2개국, 남미 8개국
등이며 호주 및 뉴질랜드에도 제품을 수출하고
있습니다. 저희는 이처럼 전 세계 수많은
나라에 금호폴리켄 제품을 수출한다는
자부심으로 업무에 임하고 있습니다.



항상 유쾌한 에너지를 발산하는 해외영업팀의 논찬 전장님



정수현 사원



멋진 마인드와 솔루션을 제공하는 자세, 협업까지! 최고의 재원

우리의 화두이자 무기, '시간'

해외영업팀에 가장 중요한 것은 바로 '시간'입니다. 사무실 근무 시에는 고객 나라의 시간에 맞춰 업무를 진행하고, 또 해외 출장을 통한 고객 국가 방문 시에도 시간을 초단위로 나눌 만큼 빡빡한 스케줄로 움직이고 있습니다. 시간과 거리상의 제약으로 인해 고객 방문을 자주 할 수 없기 때문에 한 번 출장 시 정해진 시간 내에 최대한 많은 업체를 방문해야 하기 때문이죠.

저희 팀원들은 이처럼 주로 해외 바이어를 상대하기 때문에 각자 담당하는 국가의 언어와 문화에 대한 지식과 이해가 반드시 요구됩니다. 때문에 저희 팀원들은 각자 업무에 충실한 것은 기본이고, 틈틈이 짬을 내 언어와 문화적 지식을 더욱 확충하기 위해 노력하고 있습니다. 매일 매일이 공부와 발전의 나날인 것이죠. 때문에 저희 팀원들은 시간 경영에 관해서는 모두 달인의 경지에 이르렀다고 자부할 수 있습니다.

각계전투, 하지만 단단한 팀워크

저희 해외영업팀은 업무 특성상 해외 출장이 잦기 때문에 팀원 전원이 함께 자리하는 시간은 그리 많지 않습니다. 하지만 팀워크는 어느 팀에 뒤지지 않을 만큼 매우 단단합니다. 이러한 팀워크가 다져진 배경에는 업무 환경을 최대한 편안하게 만들어 주고자 솔선수범해 온 팀장님의 노력이 있었습니다.

예를 들어 불필요한 미팅과 형식적인 회의를 없애고, 전달 및 공지 사항이 있을 경우 메신저나 메일을 활용하도록 해 업무 효율을 높이고 있습니다. 시간을 포함한 모든 낭비 요소를 없애 각자 업무에만 집중할 수 있도록 하는 이러한 업무 환경 덕에 팀원들은 각자 최고의 역량을 신명 나게 발휘하고 있습니다. 또한 팀원들은 서로 서로 업무적으로 최고의 퍼포먼스를 펼칠 것이라는 믿음을 갖고 있으며 그런 믿음 속에서 팀워크 또한 더욱 단단하게 다져지고 있습니다.

또한 저희 팀의 자랑거리 중 하나는 팀원들이 해외 출장으로 사무실을 비울 경우에도 남아 있는 팀원들의 업무 back up이 매우 자연스럽게, 원활하게 이뤄진다는 점입니다. '내가 부재하더라도 팀원 중에 나의 업무를 챙겨주는 사람이 있다'는 든든함은 해외에서의 업무에 매우 강력한 추진 동력이 되어주고 있습니다. 국내 업무에 대한 걱정을 덜고 마음 편안히 출장 업무에만 집중할 수 있게 되기에 업무 효율이 더욱 향상되는 것이죠. 이러한 팀워크가 바탕이 되어 저희 해외영업팀은 2011년, 2012년, 2년 연속으로 우수 부서상을 수상하기도 했습니다.

노중희 대리



집에서는 딸 바보, 회사에서는 믿음직한 해외영업팀 과수꾼

최덕환 사원



열정, 부지런함. 이 두 가지를 양손에 꼭 움켜쥔 인재



김정숙 대리



언제나 열심히 일하는 우리 팀의 숨은 일꾼

Global Top EPDM Maker의 토대를 다질 2013년!

저희 해외영업팀은 1985년 6월 15일 금호폴리켄 창립 이후로 1988년에 처음으로 해외 수출을 시작해 2012년 제49회 무역의날 기념행사에서 '수출 3억불탑'을 수상하는 기쁨을 토했습니다. 1987년 연산 1만 톤 규모의 신설 공장으로 1988년 첫 수출을 시작해서 2007년에 '수출 1억불탑'을 수상한 이래 5년 만에 달성한 쾌거였죠. 이는 국내 시장은 물론이고 해외 시장을 적극적으로 개척하는 노력을 경주해 온 결과입니다. 현재 금호폴리켄은 2013년 하반기 상업 생산 개시를 목표로 2공장 건설 프로젝트를 진행 시키고 있으며, 지속적인 성장을 통해 '세계 최고의 EPDM Maker'가 되고자 합니다. 때문에 올해 2013년은 저희 해외영업팀에 아주 중요한 터닝 포인트가 될 것입니다. 증설 물량 대부분을 해외영업팀에서 판매해야 하기 때문입니다. 2012년 판매량 기준으로 60% 이상 증가된 판매 목표를 잡고 있기에 부담은

되지만 한편으로는 Global Top EPDM

Propylene diene Monomer Maker와 어깨를 나란히 할 수 있는 도약의 기회가 될 것 같아 설레기도 합니다.

이 설렘을 성공으로 치환하기 위해 저희 해외영업팀에서는 2012년부터 신규 고객 개발 및 자동차 부품 시장 공략에 역점을 두고 2013년을 맞이했습니다.

2012년 상반기 이후 불어 닥친 유럽발 경제위기 및 중국 경제의 불확실성으로 인해 2013년은 우리 금호폴리켄 해외영업팀에 결코 호락호락 않을 것으로 전망됩니다. 하지만 저희는 팀원 각 개개인의 탁월한 역량을 한데 모아, 그리고 그간의 노력과 결실을 통해 얻은 자신감과 교훈을 바탕으로, 2013년 저희가 세운 목표인 Global Top EPDM Maker를 향한 입지를 다져나가겠습니다. 2013년, 힘차게 뛰어갈 금호폴리켄 해외영업팀을 응원해 주십시오! 🍀

나현호 차장



스마트한 외모, 스마트한 마인드의 키맨!



박재언 팀장의 리더십 철학

1. 화합과 조화: 팀장의 중요한 역할은 팀/조직이 추구하는 목적 달성을 위해 구성원 개개인이 갖고 있는 역량을 극대화하도록 이끌고 팀 구성원 전체가 화합과 조화를

통한 시너지 효과를 낼 수 있도록 유도하는 것이라고 생각합니다.

2. Empowerment: 각 팀원이 수행하는 Task 하나하나가 모여서 달성될 종합 결과물의 예상치, 방향을 알려주어 직원 스스로 책임감 있는 업무 수행, 의사결정을 할 수 있도록 적절한 코칭을 하고자 합니다.

3. Director와 Facilitator로서의 역할: 팀/조직이 추구하는 큰 방향을 제시(Directing)하면서 솔선수범을 통해 자극/촉진(Facilitating)하는 역할을 중시합니다.

최정호 사원



모든 일에 최선을 다하고, 유연한 자세로 발전해 가는 팀의 주축자

알기 쉬운 SCM 上

SCM이 뭔가요?

우리의 모든 업무와 업무를 연결하는 보이지 않는 고리!



공급망 관리를 일컫는 SCM, 나의 업무와 관계가 없을 것 같다고? 천만의 말씀이다. SCM은 유수의 휴대폰 제조사, 가전, 자동차, 타이어, 철강 등의 기업들은 물론, 심지어 우리가 일상적으로 경험할 수 있는 대형마트, 글로벌 패션기업, 글로벌 물류기업 등에서도 도입하고 있을 만큼 전 세계적으로 그 효용을 인정 받고 있는 혁신적인 경영 전략이다. 당사가 글로벌 케미컬 리더로 도약하기 위한 비결이 될 수 있는 SCM에 대해 정확히 알아보자.



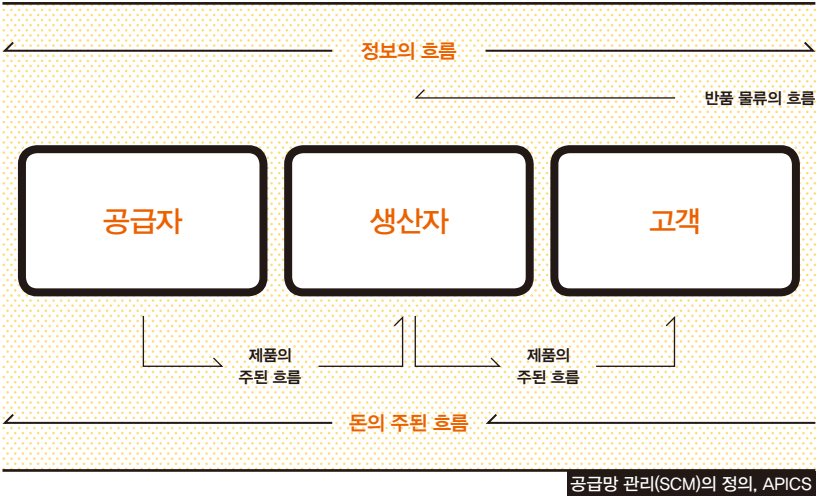
커피 한 잔에도 SCM의 비밀이!

누구나 동료와 함께 커피 전문점 '스타벅스'에 가서 커피를 마신 경험이 있을 것이다. 카운터의 직원은 주문 내용을 정확히 확인한 다음, 결제를 하고 영수증을 건네 준다. 그 옆에서 커피를 만드는 직원은 모니터를 통해 할당된 주문 내용을 확인한 뒤 우유를 따뜻하게 데우고 거품을 낸 뒤 컵에 붓고 커피를 추출해 섞는다. 잠시 뒤 완성된 커피를 놓고 영수증 하단의 번호와 커피명, 그리고 개수를 외치며 고객을 부른다. 고객은 자신이 주문한 커피가 놓인 쟁반을 들고 원하는 자리로 가서 커피를 마시며 동료와 담소를 나눈다.

커피점 내에서의 일반적인 주문의 흐름을 묘사한 것이지만 우리는 스타벅스의 글로벌하게 표준화된 공급망 관리, 즉 SCM Supply Chain Management 안에 들어가 고객으로서 주문한 해당 기업의 제품을 구매함으로써 해당 기업의 공급망을 움직인 것이다.

SCM, 기업의 효율화를 넘어 공급자와 고객을 아우르는 전사적 경영혁신 전략!

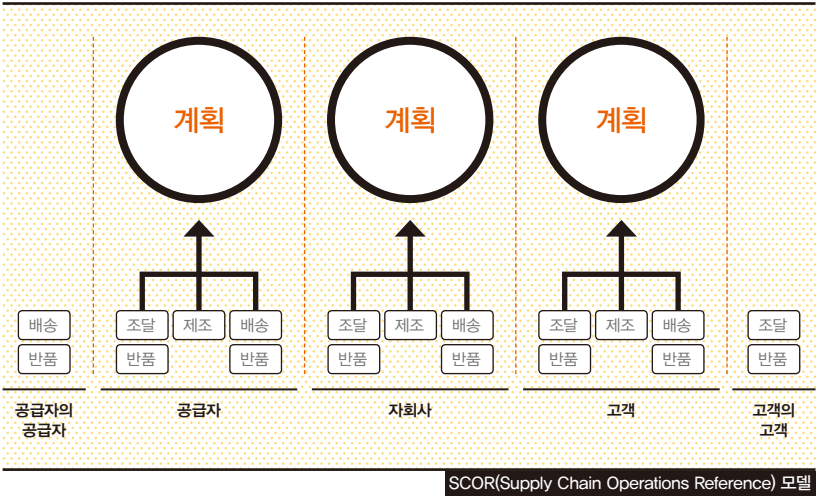
학자마다 SCM에 대해 조금씩 다르게 정의하고 있지만 '원재료부터 최종 소비자까지 전체 프로세스의 관점에서 봐야 한다'는 것이 공통된 점이다. 간단하게 말하면 공급망(사슬) 관리 SCM이란 제품의 생산 단계부터 소비자에게 최종적으로 판매될 때까지의 모든 과정을 연결시켜 관리하는 것을 의미한다.



SCM 부문의 저명한 학자인 Robert B. Handfield는 공급망 관리를 '원재료의 추출 단계에서 최종 소비자에 이르기까지 재화가 흘러가고 변환되는 과정의 모든 활동과 이에 연관된 정보 및 유동성의 흐름이며, 공급망 관리는 공급망 내의 관계를 개선함으로써 이들 활동을 통합하여

지속적인 경쟁 우위를 달성하는 것'이라고 말했다.

필자가 공급망 관리에 대해 관심을 가지게 된 것은 SCM이 제품을 생산하는 전 과정을 한 개의 '체인'으로 본다는 점, 낭비 요소를 없애며 효율화시키는 거시적인 경영의 방법이라는 점, 그리고 개별 기업의 효율화를 넘어서서 해당 기업의 공급자와 고객을 아우르는 전사적인 개선을 해 나가는 큰 틀의 경영 혁신 전략이라는 점 때문이다.



모든 기업 활동은 미국 Supply Chain Council에서 개발한 SCOR Supply Chain Operations Reference 모델의 구조와 같이 단순화할 수 있다. SCM을 체계적으로 도입한 기업들은 이와 같이 분류한 후 각 연결 부분에 해당하는 성과 지표를 설정해 공급망을 운영하고 있다.

모든 기업은 원료 공급자, 생산자인 자신, 그리고 고객으로 이어지는 구조를 가지고 있다. 기업 내 제품의 생산과 판매 계획의 정확도를 높이고 그 계획에 따른 생산과 판매를 하며, 물류는 이에 따라 관련 물류 계약과 운영을 준수한다.

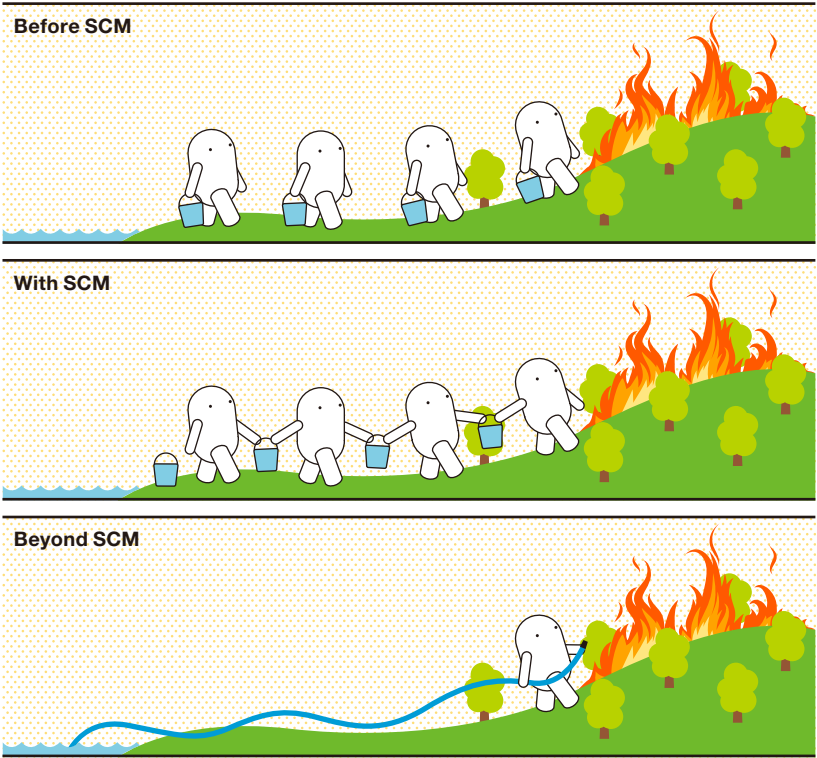
재난, 판매 계획 예측 오류 등 특별한 경우가 발생할 경우에도 이와 관련한 고객의 수요 대응에 긴밀하게 맞도록 지속적으로 내부 프로세스를 고도화하여 낭비를 없애고 지속적으로 혁신하며 경쟁사와의 경쟁 속에서 우위를 점하는 것이 SCM 기획 및 운영의 개념이다.

SCM, 고객 만족을 위해 진화하다

SCM 조직은 크게 제품 생산/판매 계획 관리를 담당하는 SCP Supply Chain Planning와 생산된 제품을 고객에게 전달하는 물류의 계약 및 관리를 실행하는 SCE Supply Chain Execution 두 개의 조직으로 구분할 수 있다. 수요공급망 전체의 운영을 관장하는 SCM실과 같은 글로벌 운영센터를

구심점으로 시장에 변화가 일어났을 때 이것이 얼마나 빨리 협력업체를 포함한 전 공급부문에 전달되는 지, 거꾸로 공급부문에 문제가 일어났을 때 얼마나 빨리 고객에게 전달되는 지가 미래 스피드 경쟁력의 핵심이 될 것이다.

1990년대 초 처음 등장한 SCM은 그간 공급망의 재고 감축을 통한 비용 절감에 초점이 맞춰져 왔고 이러한 전통적인 공급망 관리의 기본 개념을 SCM 1.0이라고 부르고 있다. 또한 지진, 화재 등 재난 위기 시 대응력 강화를 위한 방안이 담긴 '탄력적인 공급망', 에너지 절감, 폐기물 회수 및 재활용 등 '친환경 요소를 가미한 공급망', 모든 의사결정을 제품 중심에서 고객 중심으로 이동하여 CRM을 통한 정보로 공급망에 반영하는 '고객 지향 공급망'을 아울러 SCM2.0이라고 부르고 있다. 이처럼 SCM 체계를 도입한 기업들은 SCM을 보다 세분화 해 그 관리 수준을 높이고 있다. 🏠



▷ 3+4월호 사보에서는 SCM의 장점 및 가치에 대해 보다 상세히 알아보겠습니다.

FAQ로 알아보는 법률 상식

계약과 계약서, 이것만은 꼭 알아 두세요!



그간 각 부서 실무 담당자로부터 받았던 계약 관련 질문들과, 알고 계시면 도움이 될 계약 관련된 내용을 몇 가지 간추려 팀을 드리고자 합니다. 이 지면에 모든 내용을 담을 수 없음을 양해해 주시기 바라며, 언제든지 의문점이 생기면 법무팀으로 문의해 주십시오. 또한 개인적인 법적 분쟁으로 고통을 받고 계시거나 어려움에 처하게 되실 경우에도 법무팀으로 문의해 주시면 성심성의껏 도와드리도록 하겠습니다.

자, 그럼 시작해 볼까요?



Q 계약 금액도 크지 않고, 거래 관계도 많지 않은데 반드시 계약서를 작성해야 하나요?



A 결론부터 말씀드리면, 반드시 거래 상대방과 계약서를 작성하시기를 권해 드립니다. 법적 분쟁을 예방할 수 있는 첫 번째 지름길은 계약서 작성에 있다고 해도 과언이 아니기 때문입니다. 법적 분쟁은 계약 당사자가 합의했던 사항을 이행하지 않았을 때 발생하게 됩니다. 만일 그 거래 관계에 대해 계약서 작성이 되어 있지 않았다면, ① 거래 관계가 발생하게 된 배경 ② 계약의 목적 ③ 계약 금액 ④ 귀책 사유가 누구에게 있는가 ⑤ 계약 해지(해제) 사유가 발생하였는가 등을 당시의 정황 및 담당자 설명에 의존할 수밖에 없게 됩니다.

따라서 이에 대한 법적 분쟁을 해결하기 위해서는 거래 관계를 해석하고 해결 방안을 찾아야 하므로 시간 소모가 많이 발생하고 나아가 정확하지 않은 결론을 도출하게 될 우려가 있습니다. 그러므로, 계약 금액도 크지 않고 거래 관계가 많지 않더라도 반드시 계약서를 작성해 두시기를 권해 드립니다.

특히, 하도급 거래 공정화에 관한 법률(이하 '하도급법')의 적용을 받는 제조 / 수리 / 건설 / 용역위탁 계약의 경우 정식계약 형태가 아닌, 발주서 및 구두상 합의만으로는 하도급법 제3조 서면계약서 미교부 행위로 제제된다는 점을 유의해 주시기 바랍니다.

Q 어떤 계약서가 좋은 계약서인가요? 중요한 계약 조건에는 무엇이 있나요? 특히 유의해야 할 점은 무엇인가요?



A 딱 잘라 얘기하기는 어렵지만 계약 당사자들이 계약 목적을 달성하는 데 필요한 사항에 대해 일반인 또는 제3자도 쉽게 이해할 수 있는 계약서가 좋은 계약서라고 말씀드릴 수 있습니다. 기본적으로 계약 당사자가 계약 목적을 달성하는 데 필요한 계약 체결의 목적 / 계약금액 / 대금 지급 발생 시기 / 채무 불이행 사유 / 계약 해제(해지)의 행사 요건 / 관할법원 등이 정확하게 기재되어야 합니다.

제가 법무 업무를 담당하면서 가장 아쉬웠던 기억 중 하나는 담당자 분이 계약 조건들을 전혀 이해하지 못한 상태에서 업무를 진행하고 있거나 계약서 작성의 중요성을 느끼지 못할 때입니다. 계약서 작성, 협상, 체결하면서 가장 유의해야 할 점은 담당자인 내가 왜 이러한 계약을 체결하는 것인지, 우리 회사가 이루고자 하는 것들이 계약서에 잘 담겨 있는 지를 숙지하는 것입니다. 마지막으로, 거래 상대방과 계약 체결을 하실 때 구체적인 연월일을 기재하는 습관을 들이시기 바라며, 계약서가 여러 장일 경우에는 반드시 간인을 해 두시기 바랍니다.

Q 현재 거래 업체보다 더 좋은 계약 조건을 제시하는 업체가 있습니다. 기존의 계약 관계를 파기(해지)하고 거래 업체를 변경하고 싶은데 가능한 것인가요?



A 기본적으로 계약을 체결하는 가장 궁극적인 이유는 계약 당사자가 계약 목적을 달성하기 위해 거래 상대방을 구속하고자 함입니다(계약의 구속력). 즉, 당사자들에 의해 행해진 합의가 관련 법률에 따라 그들을 구속하게 되며, 이러한 계약의 구속력은 당사자의 법률상 지위를 승계한 자에게도 미치게 됩니다. 따라서 계약이 유효하게 성립하여 그 구속력이 발생하면, ①계약 당사자 모두의 계약 해지에 관한 상호 합의가 있거나 ②계약상 약정해지권 [계약서에 규정되어 있는 계약 해지(해제) 규정] ③법률의 규정(취소권, 법정 해제권)이 있는 경우를 제외하고는 당사자 일방의 의사에 따라 계약 파기(계약 해지 또는 계약 해제) 절차가 진행되는 것은 불가능하다고 말씀드릴 수 있습니다. 또한 법원의 경향도 명시적인 계약 불이행 사유가 없는 상태에서 일방 당사자가 계약 해지를 주장하는 것에 대해서는 계약의 구속력 등을 고려하여 비교적 엄격하게 집행하고 있음을 눈여겨 볼 필요가 있습니다.

결론적으로 계약 기간 동안 상대방의 귀책 사유로 인해 계약 목적을 달성하기 어려운 경우를 제외하고, 나 자신의 사정에 따라 계약 해지를 주장하는 것은 불가능하다고 봐야 합니다.

Q A건설회사로부터 창호공사를 하도급 받아 공사를 하던 도중에, A건설회사가 기존 계약 내용과 별도로 추가공사를 시공해 줄 것을 요청하고 있습니다. 추가공사 비용은 나중에 정산해 주기로 했는데, 진행해도 괜찮을까요?



A 공사 계약에서 가장 분쟁이 많이 발생하는 영역이 설계 변경에 따른 공사 대금 금액 변경에 관한 부분입니다. 당시에는 A건설회사가 나중에 추가적으로 물량을 정산해 주기로 했으나 막상 정산 자체를 거부하는 경우도 있으며, 그 설계 변경에 따른 추가공사 대금 액수에 관한 이견이 발생하기도 합니다.

이러한 분쟁을 미연에 방지하기 위해서는 A건설회사로부터 추가공사 요청에 관한 객관적인 증거 자료를 확보해 둘 필요가 있습니다. 가급적 A건설회사 명의의 공문을 확보하여, 그 공문 상에 추가공사 범위, 추가공사 내역 등이 언급될 수 있도록 업무를 진행해 보시기 바랍니다. 또한 당사가 추가적으로 투입한 공사에 관한 근거 자료(추가 공사대금 지급요청 공문, 추가된 공사 물량자료, 실제 추가된 공사금액 집행 내역 등)를 확보해 두신다면, 향후 A건설회사와 변경 계약을 체결하는 데 유리한 협상 고지를 점할 수 있을 것이라 판단됩니다. 설사, 양사

간에 협의가 되지 아니하여 소송으로 이어지더라도 앞서 말씀 드린 자료를 확보해 두신다면, 법원에서 당사에 유리한 판결을 내리지 않을까 생각됩니다.

Q 우리 회사와 오랜 기간 동안 계약 관계를 이어왔던 B협력업체의 재정 상태가 최근 많이 나빠졌습니다. B회사에 부도가 발생하거나 회생절차를 신청할 경우, 어떻게 대응을 하는 것이 바람직한 것이지요?

A 실무적으로는 향후 계약 관계를 줄여나가고 기존에 회수해야 할 대금을 원활히 지급받을 수 있도록 조치해야 합니다.

만일 이러한 절차가 제대로 진행되지 못할 경우, 관련 부서에 업무 협조를 요청하여 신용정보회사에 B회사가 소유하고 있는 자산(부동산, 또는 동산)을 확인하는 절차가 선행되어야 합니다.(관련 계약서만 있다면 이 절차는 합법적인 절차입니다.)

이후 B회사의 자산이 확인될 경우 가압류 / 가처분 등의 법원 결정을 받아둬야 합니다. 계속해서 B회사가 당사에 지급해야 할 대금 지급을 거부할 경우에는 법원에 (본안)소송을 제기한 후 그 권리에 대한 중구적인 판결을 받아 가압류 또는 가처분 대상이 되었던 목적물에 강제 집행(압류, 경매신청 등) 절차를 밟아 채권 회수를 진행해야 합니다.

다만, 법원이 B회사에 대한 회생절차 개시 결정을 내릴 경우 관련 법률에 따라 위와 같은 강제 집행 절차는 중단되게 됩니다.



당사가 회생절차에서 유일하게 채권을 회수할 수 있는 방안은 회생절차 개시 결정 전에 발생한 채권에 대해 정해진 채권 신고 기한까지 반드시 법원에 회생채권 신고서를 제출하는 것뿐입니다. 만일, 정해진 회생채권 신고 기한까지 채권 신고를 하지 못할 경우 한 톨도 회수할 수 없는 최악의 상황이 발생되니 이 점 유념해 주시기 바랍니다.

또한 회생절차에서 실제 채권 회수를 할 수 있는 변제비율 산정 방법에 대해 많이 궁금해 하시는데요, 간단히 설명 드리겠습니다.

법원은 우선 회계법인을 선정해 B회사의 자산과 부채를 종합적으로 판단한 후 우선순위, 채권 금액 그리고 채무 금액을 종합적으로 고려해 변제비율과 변제기간을 산정합니다. 일률적으로 딱 잘라 말씀 드리기는 매우 어렵지만, 제 경험상 회생채권 변제비율은 약 35% ~ 65% 정도가 가장 일반적이라고 말씀드릴 수 있을 것 같습니다. 🍀

사진으로 만나는
우리의 성장사

수입이 아닌 생산을!

금호미쓰이화학 MDI사업 본격 진출과 성장의 역사



1989년 5월. 일본미쓰이도아쓰화학 측과 함께한 이사회



1992년 4월 21일. MDI 공장 건설 현장

1980년대 후반, 산업의 발전으로 인해 전기, 자동차, 가전, 내장제, 코딩제의 용도로 사용되는 MDI 수요가 눈에 띄게 급증하고 있었다. 그러나 당시 MDI는 전량 해외 수입에 의존할 수밖에 없는 실정이었다. 이에 금호석유화학은 MDI 사업 진출을 결정하고 일본 미쓰이도아쓰화학과의 합작을 진행했다. 미쓰이도아쓰화학은 뛰어난 기술력을 바탕으로 우수한 품질의 제품을 생산해 국내와 중국, 동남아시아에서 두드러진 시장 점유율을 가지고 있는 회사였다.

1988년 5월 25일, 이육고 두 회사 간에 합의된 투자 계약에 따라 300억 원의 설립자본금을 50:50 비율로 투자하고, 1991년 말까지 여천석유화학단지 내에 4만 톤 규모의 MDI 제조공장 건설, 공장건설 전 시장 확보를 위한 MDI 수입 및 마케팅 전개 등의 내용을 결정했다.

이듬해인 1989년 3월 2일, 합작투자법인인 금호미쓰이도아쓰주식회사(대표이사 김흥기)를 설립해 영업 활동을 본격적으로 전개하기 시작했고, 1991년 이상걸 사장 취임과 함께 공장 건설과 조직의 기반이 마련되었으며 1991년 7월 여천석유화학단지에 3만 2,000평



2001년. MDI 2만 톤 증설공사 준공식

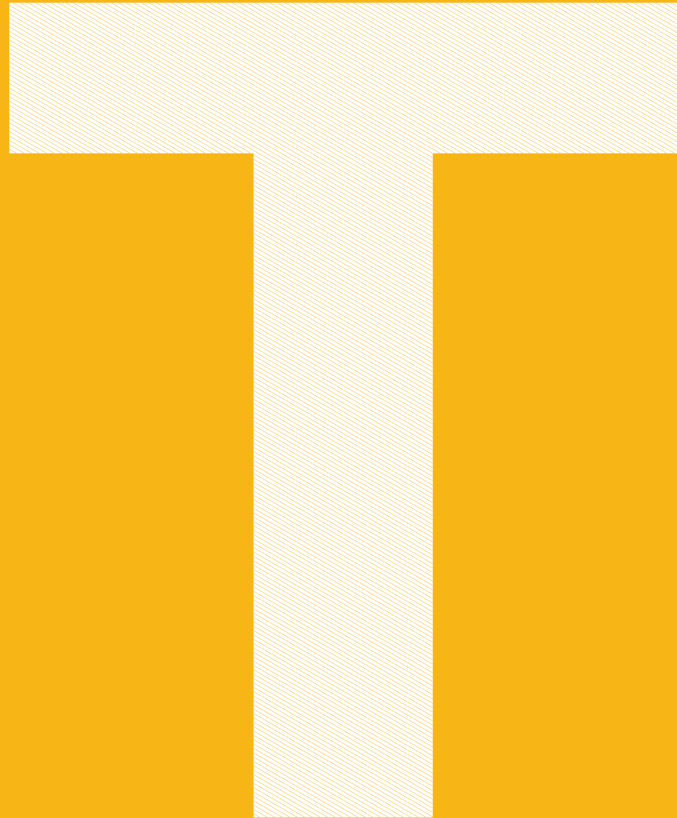


2012년 8월. MDI 공장 5만 톤 증설 준공식



2012년 현재. 금호미쓰이화학 여수공장 야경

규모의 부지에 공사를 시작하게 되었다. 이후 1992년 5월 51일 기계적 완공을 시작으로 1992년 6월 11일 Polymeric MDI, 6월 29일 Monomeric MDI, 9월 Modified MDI, 11월 Variant MDI를 연속으로 생산하기 시작했다. 1997년에 사명을 금호미쓰이화학으로 변경한 후 회사는 지속적인 발전을 이룩했으며 지난 해 8월, MDI 5만 톤 증설을 통해 연간 20만 톤을 생산할 수 있는 규모로 성장했다. 그러나 금호미쓰이화학은 이에 만족하지 않고 끊임없는 노력을 경주해 앞으로 2017년까지 20만 톤 규모의 추가 증설을 완료할 예정이다. 이를 통해 생산 규모를 현재의 2배로 확대할 예정이며, 동시에 생산효율 증대를 통해 10만 톤 추가 생산 능력을 갖춰 연간 50만 톤 규모의 MDI 생산기업으로 성장할 것을 목표로 분주한 나날을 보내고 있다. 



Theme

42 시간 + 생각

시간경영, 잘하고 계신가요?

46 임직원이 말하다

우리 회사의 출퇴근 시간은!

50 우리의 오늘을 진단하다

출퇴근 시간, 성공의 첫 단추가 될 수 있다

시간경영, 잘하고 계신가요?

시간을 끌고 갈 것인가, 시간에 끌려 갈 것인가



“우리에게 주어진 것은 오로지 시간뿐 그 외는 모두 타인의 것이라오.” 철학자 세네카의 말처럼 시간은 우리 모두에게 온전하게 주어진 유일한 것이다. 하지만 자연이 인간에게 선물해 준 시간은 끊임없이 흘러가며 사라지고 만다. 시간처럼 삶도 마찬가지다. 끌고 가지 않는다면 끌려 가고 만다. 쫓기지 않고 휘둘리지 않으며 끌려 가지 않는 삶. 그 비결이 ‘시간’ 속에 있다.

두 종류의 시간

시간은 쉼 없이 달리며 누구에게나 똑같이 흘러간다. 하지만 시간은 상대적이기도 하다. 시간에는 ‘크로노스’와 ‘카이로스’, 두 종류가 있다. 의미와는 상관없이 일정하게 흘러가는 시간과 특별한 의미가 있는 시간. 고대 그리스 사람들은 시간을 ‘크로노스(Chronos)’와 ‘카이로스(Kairos)’로 나누어 생각했다. 크로노스는 시계가 알려주는 시간, 즉 과거·현재·미래로 이어지는 연속적 시간으로 누구에게나 동일하고 공정하게 주어지는 객관적인 시간을 말한다. 카이로스는 구체적인 사건의 특별한 의미가 있거나 자신에게 의미 있는 시간으로, 의식적이고 주관적으로 주어지는 시간이다.

이렇듯 똑같은 시간이라도 누가, 어떻게 운용하느냐에 따라 시간의 개념과 의미는 달라진다. 의미 있는 삶은 일상적 크로노스의 연속적 반복이 아닌 특별한 카이로스의 창조에 있다.

“아, 소중한 일분 일초여!
시간을 달력으로 세지 말고
감각으로 세어라.
그러면 매 순간이 하루가 된다.”
-벤자민 디즈레일리 (문인)

의미 있는 시간을 만드는 시간 관리

의미 있는 시간은 어떻게 만들어질 수 있을까? 그것은 시간을 관리함으로써 가능하다. 가장 기본적인 시간 관리의 우선 순위를 결정하는 것에서부터 시작해야 한다. 미국의 대통령 아이젠하워는 뛰어난 시간 관리로 잘 알려져 있는데, 그가 실천한 시간 관리 원칙의 핵심은 중요한 일과 급한 일을 구분하는 것이었다.

“시간을 정말 잘 사용하고 싶다면,
당신에게 가장 소중한 것이 무엇인지
먼저 알아낸 다음 당신이 가진 시간을
거기에 모두 투자하라.”
-리 아이아코카 (전 포드 부사장)

의미 있는 시간 관리의 예

	급함	급하지 않음
중요함	오늘 반드시 해결한다.	기한을 정한다.
중요하지 않음	위임한다.	해결하지 않고 그대로 둔다.

시간 관리의 기술, 시간을 줄일 것인가 VS 늘릴 것인가

무엇이 중요한 일이고 중요한 일이 아닌가를 정하고 시간 관리의 원칙을 정했다면 이제 실천에 돌입할 차례. 보다 핵심적인 시간 관리의 기술을 익혀야 한다.

먼저, 시간을 줄이면서 시간 관리하기. 그 핵심은 시간을 쪼개는 것이다. 작업을 최소 실행 단위로 나누고, 목표는 세분화하고 구체화해야 한다. 작업을 짧게 설정하여 목표를 점점 달성해 가는 것이 핵심이다.

“매 분을 잘 관리할 것을 당부합니다. 그러면 매 시간은 저절로 관리가 될 것이기 때문입니다.”
-체스터필드 경 (정치가)

시간 쪼개기의 예

- 뽀모도로 테크닉

 - 이탈리아의 프란시스코 시릴로(Francesco Cirillo)가 자신의 공부 효율을 향상시키기 위해 고안한 시간 관리법
 - 25분 동안 지금 하는 일에만 집중하고 5분은 완전히 쉬고 다시 25분 동안 한 가지 일에만 집중한다.
- 15분 집중법

 - 〈업무를 효율화하는 시간단축 기술〉의 저자 나가타 도요시의 단기 집중법
 - 단기 집중력을 발휘하기 쉬운 15분 단위로 일 하나를 처리하면 작업을 효율적으로 지속할 수 있다.

이번엔 시간을 늘이면서 시간 관리하기. 그 핵심은 중요한 일에 집중하면서 무심코 버려지는 죽은 시간을 잡아 두는 것이다.

“어떤 것을 주더라도 시간을 얻을 수는 없는 법이다. 시간이 필요하면 시간을 내는 수밖에 없다.”
- 찰스 벅스턴 (정치가)

시간 창조하기

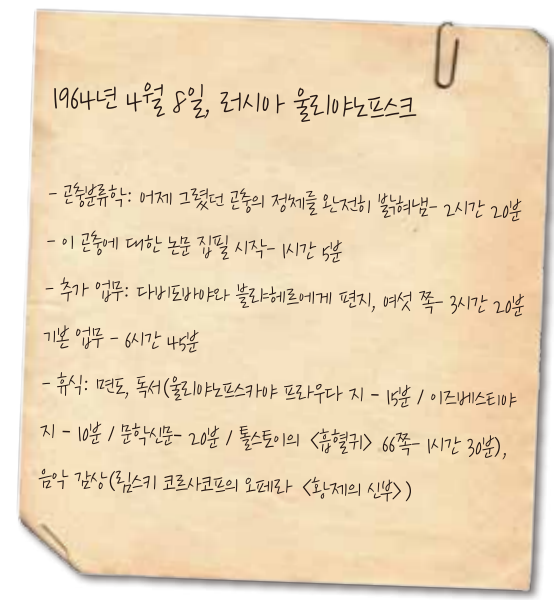
- 미국의 라이프 매니지먼트 칼럼리스트 로라 밴더캠은 〈시간 창조자〉라는 저서에서 시간 창조 과정 8단계를 소개하면서 ‘나의 핵심 역량을 확인하라’고 이야기하고 있다.
- 내가 제일 잘 하고 다른 사람들은 나만큼 못하는 일이 분명 있기 마련인데, 일주일 168시간 중 얼마나 많은 시간을 그런 활동에 쏟고 있는가에 답하는 것이 가장 먼저다. 이와 함께 핵심 역량과 무관한 활동에는 얼마나 많은 시간을 낭비하고 있는가를 찾아야 하는데, 이를 통해 핵심 역량 이외의 나머지 즉, 시간 낭비의 함정을 최소화하는 방법을 찾아야 한다.

시간 관리는 자신의 삶을 이끄는 일

시간을 효율적으로 관리하는 일은 결국 스스로의 삶을 성공으로 이끄는 일이다. 그것을 실행에 옮겨야 하는 시점은 바로 지금 이 시간부터다. 무언가를 하는 데 너무 늦는다는 것은 없으니까 말이다.

시간을 정복한 남자 류비셰프의 일기장

아래 일기의 주인공인 20세기 러시아 과학자 류비셰프는 철저한 시간 관리를 통해 놀라운 업적을 남긴 학자이다. 생전에 70권의 학술 서적을 발표했고 총 1만 2,500여 장에 달하는 논문과 연구 자료를 남긴 류비셰프는 자신의 시간을 이렇게 기록하고 관리했다.



“나는 시간을 측정할 때 모든 휴식 시간을 제외시킨 순수 연구시간만을 기록한다. 작업 시간은 쉬는 시간을 포함한 총 소요 시간에 비해 매우 적게 나온다. 사람들은 보통 하루에 14~15시간을 일한다고 말하곤 한다. 어쩌면 진짜로 그런 사람이 있을지 모르겠지만 나는 솔직히 그렇게 일한 적은 없다. 하루 동안에 가장 많이 일한 최고 기록이 11시간 30분이다. 보통 나는 하루에 7~8시간만 연구해도 큰 만족을 느낀다.”

-류비셰프

이처럼 1분 1초를 기록하며 시간을 관리한 류비셰프. 20대에 세운 인생의 목표를 변함없이 추구하면서 평생의 시간을 계획하고 측정하고 평가하며 살았던 그의 삶을 자세히 들여다보면 순간 순간에 최선을 다하면서도 여유롭고 풍요로운 삶을 살았음을 알 수 있다. 그가 평생 동안 지켰던 아래의 다섯 가지 생활 원칙에서 시간뿐만 아니라 삶을 대하는 자세를 배워 보자. 📖

류비셰프의 생활 원칙

- 의무적인 일은 말지 않는다.
 - 시간에 쫓기는 일은 말지 않는다.
 - 피로를 느끼면 바로 일을 중단하고 휴식한다.
- 열 시간 정도 충분히 잠을 잔다.
 - 힘든 일과 즐거운 일을 적당히 섞어 한다.



시간경영의 승자가 되기 위해 생각해 봐야 할 것

우리 회사의
출퇴근 시간은!

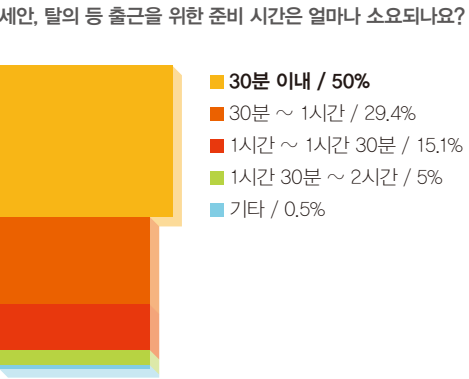
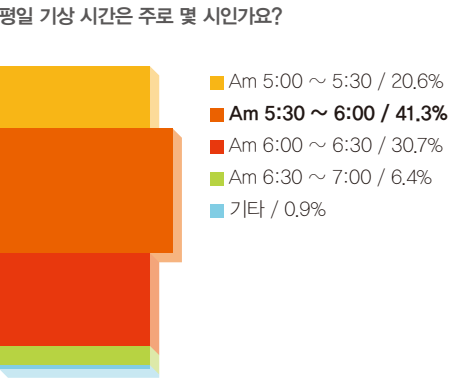
우리 회사 본사의 출근 시간은 오전 8시이며 퇴근 시간은 오후 5시 30분이다. 전 세계 기업의 일반적인 출퇴근 시간인 ‘9 To 6’와는 차별성을 갖고 있는 이 출퇴근 시간에 대해 우리 임직원들은 어떻게 생각하고 있는지 알아본다.

직장인의 하루 경영은 출퇴근이라는 큰 틀 안에서 계획되고 운영된다. 따라서 출근 시간이 우리 회사와 같이 오전 8시까지인 경우, 오전 9시까지 출근하는 대부분의 회사원 대비 적어도 1시간 일찍 하루가 시작되게 마련이다.

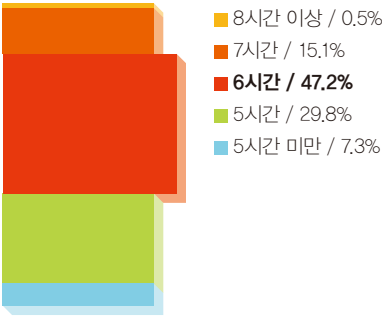
우리 회사가 오랫동안 고수해 오고 있는 1시간 빠른 출근 시간은 우선, 대다수 직장인들의 출퇴근 시간과 맞물리는 교통 혼잡을 피함으로써 얻을 수 있는 맑은 에너지라는 현실적인 고려와 아울러, 글로벌 리딩 컴퍼니로서 남보다 앞서 생각하고 행동해야 한다는 강한 의지를 임직원에게 심어주고자 하는 데 있다. 그리고 빠른 출근 시간으로 얻어지는 오전의 1시간은 자기계발이라는 큰 틀 안에서 업무에 따라, 부서에 따라 자율적으로 활용할 수 있도록 하고 있다.

수년째 실시되고 있는 이 출퇴근 시간에 대해 우리 임직원들은 어떻게 생각하고 있는지, 또 자기계발 시간으로 제대로 활용하고 있는지 등을 확인하기 위해 간단한 설문 조사를 실시했다. 출퇴근 시간과 자기계발에 대한 우리 임직원들의 생각, 다이어그램을 통해 만나본다.

출퇴근 시간과 관련한 임직원 설문조사	
기간	2012. 12. 10 – 12. 14
응답자 수	본사 직원 250여 명



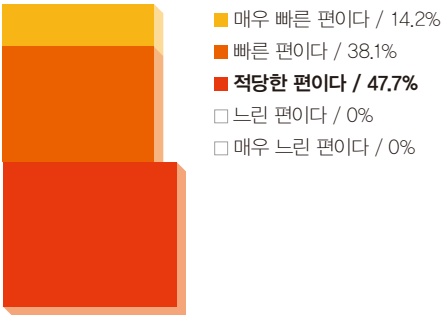
평일 평균 수면 시간은 몇 시간인가요?



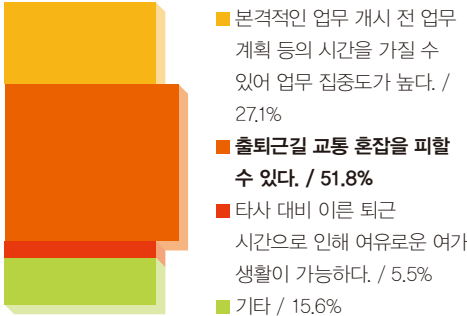
현재 우리 회사의 정시 출퇴근 시간이 몇 시인지 알고 있나요?



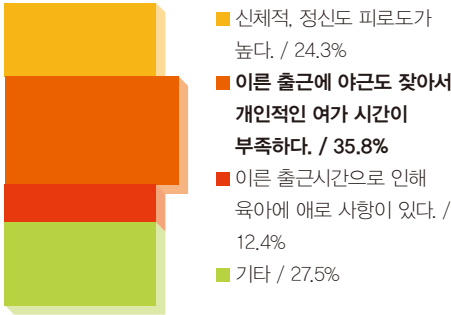
현재 우리 회사 출근 시간(오전 8시)에 대해 어떻게 생각하나요?



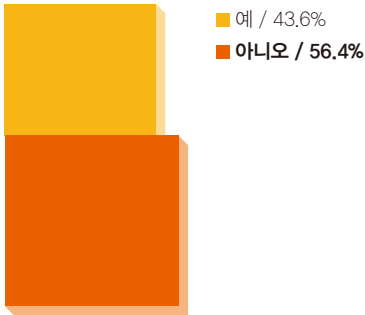
현재 우리 회사의 규정 출퇴근 시간(오전 8시 출근 ~ 오후 5시 30분 퇴근)의 장점이라고 생각되는 것은 무엇인가요?



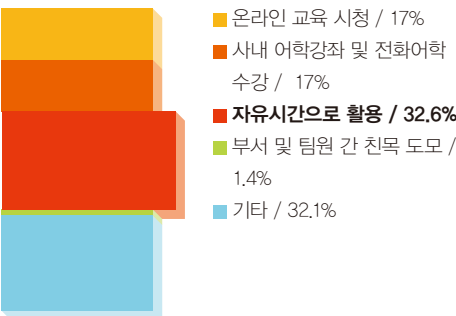
현재 우리 회사의 규정 출퇴근 시간의 단점이라고 생각되는 것은 무엇인가요?



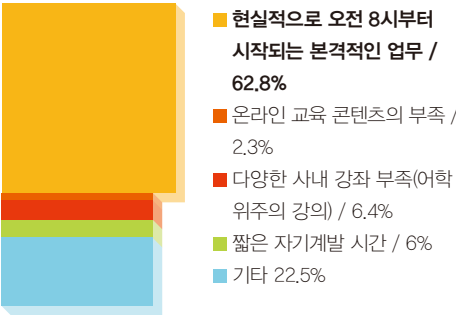
우리 회사에서 실시하고 있는 오전 8시 자기계발 시간은 잘 지켜지고 있다고 보시나요?



오전 자기계발 시간을 어떻게 활용하고 계신가요?



오전 자기계발 시간이 잘 지켜지지 않는다면, 그 이유는 무엇이라고 생각하나요?



기타 주관식 의견:

- 오전에 많은 정신으로 제2외국어 공부 등 전문성 개발에 투자할 수 있어서 좋습니다. 동종업계에서는 우리 회사가 실시하고 있는 오전 8시~9시 자율학습을 부러워하는 것으로 알고 있습니다. 업무가 바쁜 부서에서도 개인 역량 강화에 보탬이 되도록 해당 시간만은 지키도록 하는 강제성이 있으면 좋겠습니다.
- 퇴근 시간인 오후 5시 30분은 의미가 없는 듯 합니다. 자기계발 시간 역시 이미 오전 8시부터 업무가 시작되므로 그 의미가 지켜지지 않고 있는 듯 합니다.
- 이른 출근 시간만큼, 자기계발을 잘 할 수 있도록 학원 수강 등 외부 강좌에 대한 지원을 확대해 주시기 바랍니다.
- 집에서 하고 있어야 하는 아침식사 등을 회사에서 해결하며 근무 태도마저 느슨해지는 부작용이 있습니다.
- 시차가 있는 외국 고객과 업무를 진행해야 하는 부서 등, 경우에 따라 탄력적인 출퇴근 시간 도입을 검토해 주시면 좋겠습니다.
- 매일 오전 7시 20분 회의, 8시 업무 개시. 이상과 현실의 차이는 너무도 큼니다.
- 자기계발 시간에 외부 학원 강좌를 들을 수 있으면 좋겠습니다. 온라인 콘텐츠는 오프라인 직장에 비해 효율이 떨어지는 경우도 많습니다.
- 정시 출근과 함께 꼭 정시 퇴근도 지켜지면 좋겠습니다.
- 별도의 시간을 내 공부나 독서를 하기 쉽지 않은 직장인들에게 오전 자기계발 시간은 굉장히 유용한 시간이라고 생각합니다. 다만 정시 퇴근 시간에 당당히 퇴근하기 어려운 분위기가 개선되면 좋겠습니다. 🙏



시간경영의 승자가 되기 위해 생각해 봐야 할 것

출퇴근 시간, 성공의 첫 단추가 될 수 있다

많은 기업들이 경쟁력을 높이기 위한 방안의 하나로 변형적인 출퇴근 시간의 운영을 도입하거나 고민하고 있다. 혁신적인 출퇴근 시간 운영을 시도했으나 실패로 끝난 사례, 그리고 눈부신 회사 성장의 기반으로 잘 정착시킨 회사의 사례를 통해 교훈을 찾아 본다. 아울러 우리 회사의 출퇴근 시간이 더욱 성공적으로 그 의미를 획득하기 위해 준비해야 할 부분은 무엇인지도 함께 알아본다.



Work Smart의 시대...

왜! 출퇴근 제도가 중요한가?

세상이 달라지고 있다. 일하는 시간과 일의 양을 가지고 승부하는 시대는 지났다. 시간당 임금을 아무리 낮추어도 중국 기업의 추격을 뿌리칠 수는 없는 법이다. 이제는 '열심히 일하기(work hard)'보다 '지혜롭게 일하기(work smart)'가 필요한 세상이다. 시간당 임금(Input)을 낮추는 것이 아니라 시간당 가치산출(Output)을 늘릴 수 있도록 구성원의 창의력을 먼저 독려해야 한다. 그럼에도 불구하고 우리나라 시간당 노동생산성은 OECD 31개국 중 28위('11년 기준)에 불과할 정도로 여전히 낮은 것이 현실이다.

최근 재택근무나 조기출퇴근, 시차출근제, 그리고 집중근무제 등 다양하고 유연한 근무방식들이 많이 도입되는 추세이다. 이유는 두 가지로 나누어 볼 수 있다.

우선 그것이 개인의 건강한 삶에도 좋을 뿐더러, 장기적으로 기업의 생산성에도 보다 긍정적이라고 판단되기 때문이다. 만성적인 야근은 심신의 피로 누적과 가정에서의 갈등을 초래하여 생산성을 떨어뜨리는 요인이 된다.

또 다른 이유는, 유연한 출퇴근제를 통한 삶의 질 향상은 우수 인재의 확보와 유지에 중요하기 때문이다. 우수 인재들이 입사를 결정할 때 고려하는 주요 요인의 하나가 바로 삶의 질이다.

타워스페린이 16개국 8만여 명의 직장인을 대상으로 실시한 조사에서도 '경쟁력 있는 복리후생제도'와 '일과 생활의 균형'이 가장 중요한 요인인 것으로 나타난 바 있다.

문제는 이런 시도를 한다고 해서 모든 기업이 다 성공하는 것은 아니라는 점이다.

 출퇴근 제도에 대한 변화 노력들과 교훈…

왜! 누구는 실패하고 누구는 성공하는가?

출퇴근 제도만 바꾼 실패 사례

‘자식과 아내만 빼고 다 바꾸자’라며 7·4제(7시 출근, 4시 퇴근)를 도입했던 삼성이 결국 2009년도에 그룹 차원에서 조기 출퇴근제를 포기하고 자율 출퇴근제로 변경을 했다. 1993년 당시 이 제도는 업무 효율성 개선과 퇴근 후 건강 관리, 어학연수 등 자기계발을 통한 조직 내 역량 제고를 위해 도입되어 한때 긍정적인 평가도 받았었다. 또 당시에는 현대, 포스코를 비롯한 많은 그룹과 기업들이 이를 벤치마킹해 조기 출퇴근제를 도입했을 정도로 관심도 모았다. 그러나, 시행 1년 후부터 7·4제를 각자 변경해 적용하거나 기존의 9·6제로 회귀하는 계열사가 나오는 등 점차 빛을 잃어가기 시작했다. 특히 외환위기를 거치며 2000년대에 들어서는 더욱 침체되기 시작하더니 결국 2009년도에 전면적인 변경을 선언한 것이다. 왜 이런 일이 벌어졌을까?

우선, 대 정부 업무를 비롯하여 타회사와 업무 시간이 맞지 않아 업무에 차질이 발생했기 때문이다. 우리 사회는 모든 조직과 개인이 유기적으로 연결되어 작동하기에 특별히 한 조직만 별도의 제도를 시행하기가 어렵다. 대외 업무가 많은 부서를 비롯해 사정이 다른 조직에 일괄적으로 출퇴근 시간을 규제한다는 것도 무리이다.

또 하나, 무엇보다 우리나라 정서상 출근은 제대로 하되 퇴근시간은 정시를 지키기 어렵다는 점도 문제점으로 꼽혔다. 사실 7·4제는 그 동안에도 직원들 사이에서 ‘출근만 7시로 빨라졌지 퇴근은 똑 같다’라는 불만이 많았던 터였다.

그 본질적 이유 중 하나는 ‘일하는 방식’이 바뀌지 않았기 때문이다. 상사가 퇴근하지 않고 있는데 퇴근을 어떻게 할 수 있으며, 보고 준비에 필요한 일들이 산더미같이 있는데 어떻게 퇴근을 할 수 있겠는가? 보고서를 줄이는 것을 포함한 업무 혁신과 상사의 리더십 혁신 등이 반드시 병행되어야만 출퇴근제도의 개선도 가능한 법이다.

일하는 방식 혁신을 통한 성공 사례

이런 점에서 LG생활건강의 사례는 참고할 만 하다. **이 회사는 본인이 출근 시간을 9시 전후 1시간 이내에서 선택할 수 있도록 한다. 대신 자리에는 자신의 근무시간을 알리는 표지판을 세워놓아 동료들이 불편하지 않도록 배려하는 것도 잊지 않는다. 이제는 늦게까지 남아서 업무를 하고 있는 직원이 도리어 무능력하다고 여겨질 정도로 정시 퇴근이 정착되어 있다.**

물론 이 회사에서도 한때는 퇴근 시간에 남아 있는 직원을 체크하는 등 강제 방식을 적용하기도 했다. 다수 기업에서 실시하는 가정의 날이나 퇴근 안내방송, 인사팀의 퇴근

독려전화, 정기적인 야근현황 공지 등이 정시 퇴근을 강제로 촉진하기 위해 실시하고 있는 방법의 예라고 하겠다.

그러나, 강제적으로 퇴근을 시키는 것도 한계가 있는 법이다. 처음엔 마지못해 따르지만, ‘회사 업무가 안 돌아간다’는 불평이 쌓이게 되면 결국 이런 혁신 시도가 물거품이 될 수밖에 없다. 이는 결과적으로 직원들의 냉소주의만 불러올 가능성이 크다. 그렇다면 바람직한 해결 방안은 무엇일까?

바로 ‘일하는 방식’의 개선이 그 해답이 될 수 있다. 이 회사는 CEO가 변화를 촉진시키는

촉매자의 역할을 했다.

현업을 쟁길 일이 있으면 임원을 부르기보다 실무자와 직접 커뮤니케이션을 했다. 그러다 보니 윗사람이 한 다리 건너서 일을 시키는 비효율이 없어졌다.

게다가 간단한 것은 전화로 바로 물어봄으로써 보고서를 만드는 낭비를 없앨 수 있도록 했다. 이전부터 해 오던 업무 현황 보고나 월별 실적 보고도 보고서를 없애거나 줄이고 전산화면으로 대체했다.

회의 주기도 매주 일상적으로 하던 회의를 격주로 하는 등 비효율적 관행을 없애려고 노력했다. 그러면서 회의는 꼭 논의해야 할 내용들을 중심으로 실질적으로 토의를 하는 자리로 바꾸었다.

최고경영자부터 이렇게 솔선수범을 하면서, 몇 년을 꾸준히 시행한 결과 드디어 회사의 분위기도 달라졌다. 이제는 일과 삶의 균형이 잘 지켜지고, 자식에게도 입사를 추천하고 싶을 정도로 ‘일하고 싶은 기업’으로 바뀌게 된 것이다. 이 회사가 매분기 매출과 이익면에서 신기록을 이어가는 성과를 내는 것도 이와 무관하지는 않을 것이다.

 Vision 2020 달성…

현 출퇴근제에 대한 우리 구성원들의 인식과 과제는?

지난 12월, 이 칼럼 작성을 앞두고 금호석유화학 및 화학계열사 임직원을 대상으로 출퇴근시간에 대한 간단한 설문조사를 실시한 바 있다. 그 결과를 보면, 몇 가지 생각해 봐야 할 현상이 나타난다.

우선, 8시 출근 5시 반 퇴근이라는 제도에 대해서는 적당하다는 인식(47.7%)보다 빠른 편(52.3%)이라는 인식이 조금 더 많았다. 그 이유는 현 제도가 출근 시간이 빨라 교통혼잡을 피할 수 있다는 장점이 있는 반면, 이른 출근에 야근도 잦은 편이라 여가 시간이 부족(35.8%)하고 게다가 심신의 피로가 증가(24.3%)되며 육아에도 애로(12.4%)가 있기



때문이라고 한다.

두 번째, 8시에 출근해서 한 시간 동안 자기계발을 하는 것이 원래 취지이지만, 현실은 제대로 지켜지지 않고 있다는 점이다. 실제로는 8시부터 업무를 시작한다는 인식(62.8%)이 많았다. 간단히 말해, 출근 시간은 너무 빠르고 그나마 빨리 와도 자기계발은 하지 못한다는 말이다. 그런데 재미있는 것은 **주된 불만이 제도 자체에 대한 것이 아니라는 점이다.**

가만히 살펴 보면, 야근이 잦기 때문이고, 자기계발을 실제로 할 수 없는 분위기이기 때문이다.

운영상의 문제가 더 크다는 말이다.

그렇다면 무엇이 잘못된 것일까? 이 의문에 대한 대답은 왜 야근이 잦는지, 또 자기계발 시간은 왜 지켜지지 않는지에 대해 ‘왜(Why)’라는 질문을 해 봄으로써 찾아낼 수 있을 것이다.

우선, 일하는 방식의 개선이 전제되어야 한다. 여기에 더해 강제 퇴근 방식을 사용해서라도 정시 출퇴근을 장려하는 것이 바람직할 것으로 보인다. 다만, 육아 문제가 있는 직원에게는 출근 시간의 선택이 가능하도록 선택의 여지를 줄 필요가 있어 보인다.

또 하나, 아침 자기계발 시간에는 업무 지시나 회의를 급하고 상사부터 솔선하여 자기계발을 하는 모습을 보이는 것이 필요하다. 한 가지 더 보탠다면, 아침 자기계발을 위한 사외 강좌 수강을 허용하는 유연성을 발휘한다면 부족한 사내강좌 콘텐츠의 문제점도 어느 정도 해소가 가능할 것으로 보인다.

이런 운영상의 문제들만 개선이 된다면 여러 가지 긍정적인 측면이 더 많을 것으로 여겨진다.

일찍 퇴근해 가족과 시간을 보낼 수 있는 시간이 더 많다는 점에서 인재 확보와 유지에도 도움이 되고 자기계발을 통한 직원 창의성 촉진 등도 가능하기 때문이다.



성과와 실패를 가르는 차이, 일관성!

제도의 성공적 운영에서 가장 중요한 관건은 일관성(Consistency)이다. 일관성은 세 가지로 나누어 살펴볼 수 있다.

첫 번째, 시간적 일관성이다. 즉, 제도는 금방 바뀌어서는 안 된다. 계속될 것이라는 믿음이 있어야 한다. ‘조금 신경 쓰다가 말겠지, 뭐.’라는 반응이 없어질 때까지 지속적으로 추진해야 한다.

두 번째, 직원 간 일관성이다. 누구는 야근하고 있는데, 누구는 퇴근하는 식이어서는 안 된다. 이유 없는 예외를 인정해서는 안 된다는 말이다. 야근을 해야 할 때는 반드시 사유서를 제출하게 해서라도 가능한 야근을 못하도록 해야 한다.

세 번째, 제도 간 일관성이다. 출퇴근제도가 그 자체로만 실행 가능한 것은 결코 아니다. 일하는 방식을 비롯한 출퇴근제도의 취지와 상호 정합성이 있도록 제반 제도의 변화가 전제되어야 한다. 대표적인 예로, 보고 문화와 회의 문화를 비롯한 업무 수행의 전반이 가치 있는 일을 중심으로 개선되어야 한다.

이런 일관성이 지켜질 수 있도록 실천함으로써, 구성원 모두가 시간 창조형(Time Creator) 기업과 개인으로 거듭나기를 기대해 본다. 🕒

노용진은 LG경제연구원 연구위원으로 경영연구부문의 조직구조 설계, 리더십 개발 및 평가, 평가 및 보상제도 재설계 등의 연구 프로젝트를 진행하고 있다.

P

People

58 가족은 나의 힘

우리 회사 국제 커플, 이들이 풀어내는 $1+1 = \alpha$ 의 공식

68 임직원이 만난 나만의 스타

금호석유화학 PL영업1팀 이동환 대리,
건축가 피터 최를 인터뷰하다

74 카툰

우리 회사 다이어리

76 사소한 고민 상담소

새해에는 나도 노래를 잘하고 싶어요



우리 회사 국제 커플, 이들이 풀어내는 1+1= α의 공식

바야흐로 전 세계의 울타리가 허물어지고 있는 시대. 국경의 장벽을 넘어, 언어와 문화의 차이를 넘어, 가족이 되는 인구의 수도 빠르게 늘고 있다. 세계를 무대로 활약하고 있는 우리 회사도 예외는 아니어서, 임직원 중 국제 결혼을 한 이들의 수가 제법 된다.

회사의 두 국제 커플을 만나 서로 다른 문화 아래 자란 사람들이 하나가 되어간 과정, 그리고 이들의 삶이 만들어 내고 있는 귀한 가치에 대해 이야기 나눠본다.

금호석유화학 및 화학계열사 국제 커플,

우린 이렇게 이해의 그릇을 키우고 있어요~

1 별명 2 취미 3 고향 4 배우자의 가장 큰 장점은? 5 배우자의 가장 큰 단점은? 6 배우자를 만난 이후 현재 까지, 가장 행복했던 순간은? 7 결혼 생활이 힘들다고 생각되는 순간은? 8 배우자와 결혼을 결심하게 된 가장 큰 이유는? 9 배우자의 가족이나 지인들과 친해지는 데 가장 중요하고 필요한 것은? 10 배우자 나라의 음식 중 가장 좋아하는 것은? 11 배우자 나라의 음식 중 절대 익숙해지지 않는 것은? 12 배우자 나라의 관습/전통 등의 생활 문화 중 적응하기 가장 어려웠던 것을 하나만 꼽는다면? 13 배우자 나라의 가장 큰 장점은? 14 2013년 새해, 배우자에게 바라는 점 딱 한 가지를 꼽는다면?



김희준

1 모기 2 축구 감상 3 서울 4 현모양처 5 빠치면 오래 가요 6 사라(딸)가 태어났을 때 7 아이가 새벽에 눈 동그랗게 뜨고 있을 때 8 청국장을 맛있게 먹는 모습을 보고 9 배우자의 문화를 이해하려는 자세와 능숙한 외국어 10 장어덮밥(히프마부시) 11 없음 12 없음 13 성숙한 국민성(질서 의식, 근면함) 14 건강하자!



세기 유키

1 없어요 2 재봉 작업 3 일본 나고야 4 한결같은 친절함 5 없어요 6 임신 당시 남편이 잘 챙겨줬을 때 7 일본에 계신 할머니의 병환 중에도 찾아 뵙지 못했을 때 8 날 항상 옷게 해줘서 9 남편과 같은 생각이예요 10 청국장 11 번데기 12 빨리빨리 13 대중교통 이용 시 약자들을 위한 양보 및 배려 14 함께 운동해서 살 빼자~



유덕영

1 유덕산맥 2 등산 3 경기도 파주 4 큰 키 5 한번 화내면 아주 무서워요 6 요즘 7 없었어요 8 진심으로 사랑한다고 느껴서 9 각자 나라의 문화를 인정하고 어느 정도는 포기하는 것이 중요해요 10 쌀국수(꾸이따우) 11 민물고기 젓갈(쁘로혹) 12 없음 13 사람들이 급하게 살지 않는다는 점 14 연수 잘 키워자!



생쿤니빠다

1 없어요 2 여행 3 캄보디아 프놈펜 4 착한 성격 5 화를 자주 내요 6 남편이 친절하게 챙겨줄 때 7 남편이 화 낼 때 8 사랑했고, 좋은 남편이 되어 줄 것 같아서 9 남편과 같은 생각이예요 10 된장찌개 11 없어요 12 빨리빨리 13 좋은 정부, 경찰, 군인, 편리한 교통 14 열심히 저축해서 집 지어요~

한국인 남편과 일본인 아내

금호미쓰이화학
영업전략팀
김희준 대리 가족



●○

호주에서 만난 우리는

한국인 김희준 대리와 일본인 세기 유키 씨는 6년 전, 호주에서 만나 교제를 시작했다. GEOS라는 영어학교의 클래스메이트로 만나 함께 과제도 하고, 학교 행사에 함께 다니는 친구로 서로를 알아가다 점차 서로에게 편안함 이상의 호감을 느껴 연인으로 발전하게 되었다. 타향에서의 외로움과 힘겨움을 서로 다독이며 9개월을 지낸 두 사람은 유학 기간의 종료와 함께 각자의 나라로, 각자의 생활로 돌아가야 했다.

●○

한국에서 다시 만났고

하지만 두 사람의 사이에는 이메일과 전화가 있었고, 직접 얼굴을 보지 못하는 것은 아쉽지만 연애 스토리는 지속될 수 있었다. 그러다 감사하게도, 아내 세기 유키 씨가 한국어 공부를 결심하고 한국으로 유학을 왔다. 두 사람은 더 많은 시간을 함께 보내며 관계를 단단하게 다져갔다.

“아내가 한국어학당에서 한국어를 배우면서부터 한국어로 대화했죠.

서투르지만 열심히 한국어를 사용하고 익히려는 아내의 모습이 그렇게 예뻐 보일 수 없었어요.

어느 날, 청국장을 맛있게 먹는 아내를 보며 청혼해야겠다는 결심을 굳혔죠.”

●○

결혼 승낙을 받기 위해 일본으로 날아갔죠

하지만 두 사람에게서 양가의 결혼 승낙이라는 또 하나의 장애물이 있었다. 당시 김희준 대리는 일본어가 서툴렀던 데다, 민감한 정치 이슈로 인해 국민들 정서도 상대에 대해 썩 호의적이지 않았기 때문에 특히 아내 부모님의 결혼 승낙에 낙관적일 수 없었다.

“그래도 남자가 칼을 뽑았으면 무라도 썰어야 된다는 마음으로

일본행 비행기에 몸을 싣고 장인, 장모님을 뵈러 갔었어요.

그리고 단 몇 개의 문장을 일본어로 달달달 외워서 갔어요.

다행히 우여곡절 끝에 결혼 승낙을 받았는데,

지금 생각해보면 장인 장모님이 참 용케도 허락해 주셨다 싶어요.”



서로 다른 문화를 가진 우리의 결혼 생활은

결혼 후 한국에서 행복한 가정을 꾸리게 된 두 사람. 연애 기간이 짧지 않았던 데다 한국과 일본 사이의 왕성한 문화적 교류 덕분에 살아가며 문화적 차이로 인해 어려움을 겪는 일은 그리 많지 않다. 다만, 아내 세기 유키 씨는 밤 늦게까지 술을 마시는 한국의 생활 문화에 크게 놀랐고 패스트푸드, 치킨 등을 배달시켜 밤늦게 먹는 야식 문화도 매우 낯설어했다. 김희준 대리는 얼마간 술로 인해 귀가가 늦었을 때 듣게 되는 아내의 잔소리가 이해되지 않았지만, 아내의 고향인 나고야에 가 보고서 아내를 이해할 수 있었다. 손에 꼽힐 만큼 큰 도시임에도 불구하고 나고야는 낮이나 밤이나 매우 고요했고, 변화가의 술집도 일찌감치 문을 닫는 게 아닌가. 그리고 아내가 만들어주는 일본 요리를 먹으며 야식 문화에 거부감을 보인 아내를 이해하게 됐다. 간단히 허기를 채울 만큼만 소량으로 만들되 미각과 시각을 동시에 즐겁게 하는 일본 전통 음식들.

“서로 다른 문화를 존중하며,

서로의 성격에 맞춰 유연성을 발휘하려고 노력합니다.

직장생활을 하다 보니 술 약속이 빈번한데요,

웬만하면 술 약속은 당일 갑자기 잡지 않고, 술자리 중에도 보고를 착실히 합니다.

이제는 아내도 적응이 되었는지 예전보다 불평을 많이 하지 않아요.

저도 더 노력해야죠.”



이해를 통해 성장하고 있어요

김희준 대리는 타 문화권에서 온 배우자의 삶에 적응해 가면서 자기 자신에 대해서도 더 많이 배우고 성장할 수 있는 기회를 얻었다고 말한다. 부부가 서로 다른 언어와 전통, 문화를 접하면서 보다 폭넓은 가치관을 익히게 되며, 다양하고 새로운 경험을 할 수 있다는 것, 큰 축복이다. 두 사람의 사랑의 결실인 딸, 김사라는 요즘 한창 말문이 터져 온 집안에 활력을 불어넣고 있다. 사라는 엄마와 둘이 있을 때는 일본어를, 김희준 대리와 함께 있을 때는 한국어를 사용한다. 이미 두 가지 언어와 문화를 동시에 익히며 잘 자라주고 있지만 앞으로도 더욱 균형을 잡고 성장할 수 있도록 올해부터는 다문화가정 언어교육 프로그램을 활용할 생각이다.

“저희와 같은 국제 커플의 큰 장점 중 하나는

자녀들이 양국의 문화를 모두 이해하고 보다 넓은 세계관을 지니며 자란다는 것이죠.

또 자민족 중심주의나 너-나를 구분하는 이분법적인 편견,

오해를 극복하는 데 기여하고 있다는 뿌듯함도 느끼고 있어요.”

김희준 대리와 세기 유키 씨, 그리고 사라. 각자 다른 것 투성으로 출발한 이들은 어느덧 이해와 포용이라는 틀 안에서 아름다운, 이들만의 문화를 만들어내고 있다.



한국인 남편과 캄보디아인 아내

금호석유화학
에너지자원팀
유덕영 대리 가족

남녀 장의 체크리스트 패밀 베스트 | 티미함피커

●○

캄보디아에서 만난 우리, 첫인상은 글썄요~

유덕영 대리와 아내 썬쿤니빠다 씨는 몇 해 전 캄보디아에서 처음 만났다. 유덕영 대리는 이전 직장에서 캄보디아로 파견 근무를 나갔고, 썬쿤니빠다 씨는 현지 법인의 회계팀 직원이었다. 한 사무실에서 근무했던 두 사람은 사실 서로 첫 인상이 그다지 좋지 않았다. 일부 물지각한 한국 관광객들의 행동으로 인해 캄보디아인들 사이에서 한국인에 대한 인식이 좋지 않았기 때문. 하지만 어느 날, 우연히 함께 식사를 하게 된 자리에서 유덕영 대리는 아내의 눈이 참 예쁘다는 생각을 하게 되었고 이후 계속 호감을 갖고 아내를 지켜보게 되었다고 한다. 하지만 유덕영 대리의 마음을 몰라 준 아내. 이때부터 그녀의 마음에 들기 위한 유덕영 대리의 노력이 시작된다.

“사람에게 마음으로 다가가기 위해 가장 필요한 것은 언어라고 생각해요.
아내의 마음을 열기 위해 우선 캄보디아 언어를 배우기로 했습니다.
바빻지만 시간을 쪼개 공부하고 동료 직원들로부터도 가르침을 받았죠.”

●○

사랑에도 노력이 필요해요

드디어 아내도 조금씩 마음을 여는가 싶었지만 연애로 돌입하기까지는 또 다른 장벽이 있었다. 퇴근 후 저녁 데이트를 하고 싶어도 아내의 단독 외출이 허락되지 않는 처가의 엄한 가풍이 문제였던 것. 그래서 궁리 끝에 유덕영 대리는 아내의 사촌 여동생들을 데이트에 동석시켰다.

“아내와의 데이트는 단 둘이 한 적이 거의 없었어요.
언제나 아내 사촌 여동생들과 우루루~ 함께 다녔죠.
청혼만큼은 단 둘이 있을 때 하고 싶었어요.
어느 날, 사촌 동생들이 잠시 친구들을 만나기 위해 자리를 비운 사이,
아내를 차에 태워 공원으로 가서 꿈에 그리던 청혼을 했죠.”

●○

결혼 '허가' 받기가 연애보다 더 어려웠어요

청혼에 대한 아내의 답변은 Yes! 하지만 더 큰 난관은 이제부터다. 캄보디아는 우리나라와 달리 결혼이 허가제인 나라다. 우선 한국 대사관에서 서류를 받아서 외교부, 내무부, 시청 및 동사무소에 허가를 받으러 다녀야 했다. 우리나라처럼 민원 창구가 있는 것도 아니다. 서류를 접수하고 나서 몇 주 후 급행료 명목의 돈을 요구하면서 접수되었던 서류를 반환해 주는 경우도 많았다.

“물론 그런 일들에 실망도 많이 했어요.

하지만 오토바이 뒷자리에 아내를 태우고 외교부, 내무부 등을 다녔던 일들이

저희에게는 즐거운 기억으로 남아 있습니다.

또 저희는 지금까지 모든 힘든 일들을 함께 나누고, 함께 힘을 모아 해결해가고 있는데요,

당시의 일들이 좋은 연습이 되었던 덕분이었던 것 같아요.”



고부 간 갈등? 우린 걱정 없어요

한국으로 들어와 신희 살림을 차린 두 사람. 행복한 일상이 시작됨과 더불어, 서로에 대해 좀더 깊이 알아가는 나날이 시작되었다. 유덕영 대리의 아내는 아는 사람 하나 없는 타지 생활에 대한 외로움보다도 한국 회사원들의 야근과 잦은 술자리 등의 문화에 가장 크게 당황했다. 캄보디아에서는 술을 마시느라 저녁 늦게까지 집에 들어가지 않는 사람에 대한 시선이 매우 좋지 않기 때문이다. 그런가 하면 유덕영 대리는 아내가 시어머니와 너무나도 편하게 지내는 것이 신기할 따름이었다.

“퇴근 후 집에 가보면 아내가 어머니의 무릎을 베고 자고 있는

모습을 종종 볼 수 있어요. 모계 사회인 캄보디아에서는 시어머니와 며느리 간에

고부 갈등이 거의 없다고 하더군요. 저희 집도 마찬가지고요.

어머니가 편하게 다가오는 며느리를 아주 좋아하시죠.”



나라와 사람 사이의 다리가 되고 싶어요

유덕영 대리 부부가 거주하는 경기도 파주시에는 외국인들이 많이 거주하고 있다. 하지만 한국인과 외국인 사이에 왕래가 거의 없고, 아내 역시 아직은 지인이 그다지 늘지 않았다. 그래서 유덕영 대리 부부는 이들 사이에 다리가 되고 싶다는 생각을 한다. 한국어를 열심히 배우고 있는 유덕영 대리의 아내는 장차 캄보디아어 교수가 되고 싶다는 꿈을 꾸고 있다. 한국과 캄보디아 간 문화 교류에 역할을 할 수 있기를 바라며.



사랑을 키웠듯, 아이와 문화를 키울게요

태어난 지 1년 즈음 된 유덕영 부부의 아들 이름은 유연수. 잘 웃고, 울지 않고, 건강하게 자라줘서 얼마나 고마운지 모른다. 이들 부부는 모든 국제 커플이 그렇듯 아이의 언어 교육에 대한 고민을 일찌감치 했고, 공통의 의견을 도출했다.

“연수는 한국어를 우선해서 가르칠 예정이에요. 하지만 저희는 연수가 어머니의 나라인

캄보디아에 대해 알고, 자랑스러워하길 바라고 있어요. 앞으로 연수가 커감에 따라 캄보디아

언어와 문화를 아내가 자연스럽게, 스핀지에 물이 스미듯 알려주기로 했습니다.”

아내는 한국어를 배우고, 남편은 캄보디아 어로 이야기하는 커플. 이렇게 각자의 말을 익히는 것으로 시작해 훗날에는 타인을 위해 좋은 역할을 하는 모범 커플이 되고 싶다는 유덕영 대리 부부. 사랑으로 만난 두 문화가 멋지게 성장해 가는 모습이 아름답다. 



금호석유화학 PL영업1팀 이동환 대리,
건축가 피터 최를 인터뷰하다

사람의 삶을
디자인하는
건축,
큰 의미의
소통이죠

Translational Research Institute & Biobank (카타르 도하, 2012, 디자인캠프 문박디엠피)

사보 <행복 우체통>이 마련한 행복한
데이트, 임직원이 꼽은 자신의 스타를
직접 만나 보는 지면입니다.
그 첫 번째 순서로 PL영업1팀의 이동환
대리가 건축가 피터 최를 만났습니다.
건축이라는 공통 분모를 통해 많은 것을
공유하고 공감했던 두 사람의 데이트
현장으로 초대합니다.

한파가 무섭게 불어 닥친 12월의 어느 날, 금호석유화학 PL영업1팀의
이동환 대리가 서울 삼성동에 위치한 한 건물로 들어섰다.
건축물 모형과 도면이 여기저기 흩어져 있는 사무실에서 바쁘게
움직이는 사람들, 누구 하나 큰 목소리로 떠드는 이 없는데 묘하게
바쁘고 어수선한 이곳은 건축가 피터 최가 부사장 겸 디자인 총괄로
일하고 있는 디자인캠프 문박디엠피의 사옥이다. 젊은 건축가들이
부지런히 일하는 사무실 풍경을 맞닥뜨리자 이동환 대리는 건축설계를
공부했던 학창시절이 떠올랐다.
짧게 깎은 머리와 안경이 얼핏 날카로워 보인다고 생각하고 있는데
피터 최는 넉넉한 미소로 이 대리에게 손을 내밀었다. 아직 한국말이
씩 익숙하지 않은 듯 약간은 어눌한 말투가 순식간에 사람을
무장해제시킨다.
“요즘 작업 중인 건물이에요.”
현재 작업 중인 카타르 도하의 건축물 모형을 보여주며 열심히 설명하는
모양새가 영락 없이 꿈꾸는 소년이다. 그는 요즘 넘쳐 흐르는 카타르
도하의 빛을 어떻게 자신의 건축물에 활용할 것인가에 골몰해 있다. 피터
최의 건축에는 언제나 빛이 주요 테마다.

미래에셋 센터원 (서울시 중구 수하동, 2007~2008, 진아건축)
음양사상을 모티브로 한 이 건물은 두 개의 동이 음각과 양각의
형태를 이루고 있다.



스테이트타워 남산 (서울시 중구 회현동, 2008~2009, 진아건축)
과거와 현대의 연결, 조화에 중점을 둔 디자인이다. 태양빛에 따라
시시각각 모습이 변하는 건물 모습이 특징이다.

빛을 움직이는 건축가

Lee 굉장히 독특한 모양인데요. 어떤
건물이예요?

Choi 카타르 도하에서 작업 중인
Translational Research Institute & Biobank
건물이예요. 임상연구소 겸 카타르의 바이오
뱅크 시설로 건축 중이죠. 전체적으로 선박
모양을 하고 있는 이 건물의 아이덴티티는
중심에 설치한 아트리움이에요. 카타르 도하는
빛이 너무 많아서 탈인 도시인데 이 빛을
어떻게 활용할까가 가장 고민스러웠어요. 이
아트리움을 통해 빛을 모아 랜턴처럼 활용하는
거예요.

Lee 빛이라는 건 굉장히 재미있는 주제
같아요. 스테이트타워 남산도 빛을 많이 고민한
설계라고 알고 있어요.

Choi 그랬죠. 제가 광화문에 사는데 그 일대를
다니면서 항상 빛을 고민했어요. 궁궐 성곽의
돌에 비친 그림자를 보고 빛의 방향을 생각하는
거죠. 스테이트타워 남산을 설계할 때도
아침저녁으로 해가 어떻게 이동하는지를 봐요.
해질 무렵이 아니면 그 일대에 빛이 없는데
어떻게 하면 햇빛을 더 많이 받을까, 어떻게
활용할까를 고민했죠.

더 큰 가능성을 가진 한국 건축의 역량 확인

Lee 한국에 온 뒤로도 해외 건축 일을 많이
하시는데 혹시 한국과 외국의 건축 환경에
차이가 있다고 느끼시나요?

Choi 몇 가지 생각해볼 만한 점이 있어요.
제가 밖에 있을 때 생각했던 것은 한국에
좋은 건축가가 많고 일도 굉장히 많이 하는데

왜 세계적인 건축상과는 거리가 있을까 하는
거였어요. 한국에 돌아와 겪어 보니 첫째로
발주자와 작업하는 사람들의 관계가 다분히
기계적이지 않은가 싶었어요.

Lee 대화가 부족하다는 의미인가요?

Choi 아무래도 그래요. 예를 들어 회사의
사옥을 짓는다고 하면 한국에서는 발주자에
지나치게 종속되는 경향이 있거든요. 그런데
막상 제가 회장님 등 최고 결정권자를 만나서
이야기해 보면 그 분들은 열려 있어요.
건축가가 자세히 설명하고 의견을 제시하면
굉장히 좋아하더라고요. 많이들 알고 계신
미래에셋센터원 건물이 제가 미국에서 일했던
방식 그대로 가져갔던 작업이었어요. 나중에
생각해보니 내 방식 그대로 고수할 수 있었으니
운이 좋았다고 해야 할까요. (웃음)

Lee 지금은 말씀하신 '한국적인 방식'에
익숙해졌나요? (웃음)

Choi 저는 일곱 살에 미국으로 건너갔지만
한국에서 태어난 한국 사람이에요. 1994년에
대학을 졸업하고 귀국까지 시간이 좀 걸렸지만요.
아, IMF 때 귀국하지 않은 건 운이 좋았다고
생각해요. (웃음) 한국 사람으로서 한국에서
건물을 짓는 한 한국적인 것이 무엇인가를
생각해야 한다고 봐요. 방식보다 내용 면에서요.
건축할 때 도시와 환경의 특성을 반영하는
것은 지극히 당연하니까. 스테이트타워 남산을
설계할 때는 20세기 초에 은행거리였던 그곳의
지리적, 사회적 역사성을 공부하는 것이 굉장히
재미있었어요.

Lee 건축사무소도 굉장히 스펙트럼이 넓잖아요.
귀국하면서 어떤 점에 포인트를 두고 회사를

선택하셨나요?

Choi 한국에서 처음 들어간 회사가
진아건축이었는데 그 때는 사장의 커리어를
봤어요. 그 다음은 제가 영어를 더 자연스럽게
사용하니 의사소통이 가능하기를 생각했죠.
효율을 중시하고 '네가 하고 싶은 작업을
하라'는 사장님 마인드가 저와 잘 맞았어요.
문박디엠피도 마찬가지예요. 문진호 대표는
제가 굉장히 존경하는 선배예요.
Lee 몇 년 사이 한국 건축계도 많이 변화한 것
같아요. 처음 한국에 오실 때의 기대와 지금을
비교하면 어떤가요?
Choi 확실히 효율이 강조되는 분위기예요. 몇
년 전만 해도 큰 프로젝트는 지영도와 규모에

의해 결정되는 경우가 많았거든요. 발주처들은
건축사무소의 규모를 따졌죠. 지금은 그 회사에
누가 있는가, 포트폴리오는 어떤가를 보고
판단하니까요.

언제나 설레는 프로페셔널과의 작업들

Lee 미래에셋센터원 작업은 어땠나요?
Choi 시공 퀄리티가 정말 깔끔했어요. 설계
쪽의 요구에 굉장히 잘 맞춰줬죠. 프로들과의
작업은 언제나 즐거워요. 감사한 일이지.
Lee 간혹 시공사와 마찰을 빚을 때도 있죠?
Choi 그렇죠. 일을 잘하나 못하냐가 문제예요.
같은 일을 해도 잘하는 회사와 못하는 회사가
있어요. 대개는 직원들이 얼마나 열정적으로,

책임감을 갖고 일하는가에 달린 문제고 그게
바로 조직문화의 차이인 것 같아요.
Lee 발주자나 시공사와 의견 대립이 있을
때는 어떻게 극복하는 편이예요?

Choi 저는 고집을 세우는 편이에요. 제가
옳다고 믿는 방향이 있으면 포기 안 해요.
전에는 어떤 프로젝트를 하는데 저랑 싸우다가
갑자기 미국으로 돌아가래요.(웃음) 전문가들이
함께 일하다 보면 의견이 대립하는 일은 당연히
있어요. 대화로 풀어나가는 게 중요하죠.
싸우는 것은 얼마든지 좋은데 단지 하기 싫다는
이유로 안 하는 것만큼은 용납 못 해요. 중요한
것은 원칙을 지키는 거예요.

Lee 발주자를 잘 설득하는 요령이 있나요?
Choi 건축은 커스텀이라고 생각해요. 맞춤
양복 같죠. 발주자가 원하는 게 무엇인지
정확하게 이해해야 돼요. 집 한 채를 지어도
사이즈가 중요한 게 아니죠. 200평짜리
집을 짓는다면 노부부가 중요하게 여기는
게 무엇인지를 파악해야 해요. 거실에서
주로 생활하는 패턴을 갖고 있는가, 동선을
중시하는가 음향을 중시하는가 같은 것들이요.
회사 사옥을 짓는다면 그 회사의 비전을
이해해야죠. 그렇게 끝없이 이해하려고
노력하면서 의견 차이를 좁혀야 해요.
Lee 지금이 당연한 이야기처럼 들리는데
현실에서는 뜻대로 되지 않을 때도 있죠.
Choi 앞에서도 얘기했지만 미국은 발주자와
시공사, 건축사무소가 수평적 구조를 갖고 있고
그만큼 건축가가 발주자의 의도를 헤아리기
쉬운 면이 있어요. 반면 한국은 세 주체가
원활히 소통한다고 보기 힘들고요. 건축가들이

발주자와의 소통을 게을리하는 책임도 있지만
잘 소통해보자고 하면 누구라도 싫어하지
않아요.

차분하고 나직한 어조 속에 피터 최는 자신의
일에 대한 강한 애착과 긍지를 드러냈다. 문득
이 사람이 발주자나 시공사와 대립할 때는 목에
핏대를 세우기보다는 논리로 무장한 고집과
소신을 끝까지 굽히지 않는 쪽일 것이라는
생각이 들었다. 이동환 대리는 미래에셋센터원
건물에서 느낀 인상 그대로를 피터 최에게서
받았다고 말했다. 건축가의 철학이 녹아 있는,
일할 때 적당한 타협 없이 밀어붙이는 건축가의
소신이 느껴졌다고. 이 대리에게는 건축가의
철학을 현실로 빚어내는 '소통'의 힘이 감명
깊었던 만남이었다. 🍷

Translational Research Institute & Biobank (카타르 도하, 2012, 디자인캠프 문박디엠피)
건물의 심장부에 자리잡은 물방울 모양의 아트리움이 아이덴티티를 형성한다. 포토볼타익(photo voltaic)
패널을 이용해 조각하듯 구성된 천정을 통한 빛이 아트리움에 도달한다.



건축가 피터 최(Peter S. Choi, 최상일)
하버드대학에서 건축을 공부했고 미국에
서 작업했다. 2006년 귀국해 진아건축에
서 일했고 2012년 디자인캠프 문박 디엠피
로 자리를 옮겼다. 미래에셋센터원 건축으
로 굿디자인최우수상(조달청상), 한국건축
문화대상 우수상, 서울특별시 건축상 우수
상, 서울디자인 올림픽아드 등을 수상했다.
또 스테이트타워 남산으로 2011년 서울특
별시 건축상 야간경관부문 최우수상을 수
상했다. 현재 디자인캠프 문박디엠피의 부
사장 겸 디자인 총괄 역을 맡고 있다.





임석엽 대리
2007년 입사 / 취미: 영화감상



새해에는 나도 노래를 잘하고 싶어요

노래를 더욱 잘 하고 싶다는 작은 소망을 가진 김용우 부장과
임석엽 대리가 전문가를 찾아 나섰다. 두 사람의 음치 탈출을
위한 작은 발걸음, 함께 따라가 본다.

금호석유화학

합자사관리팀 김용우 부장 +
합성고무영업팀 임석엽 대리의
음치 탈출 도전기



노래 솜씨, 점수로 매기지 마세요!

멋진 말솜씨, 유쾌한 성격의 김용우 부장은 가는 곳마다 분위기를 리드하고 유쾌하게 조율하는 분위기 연금술사다. 하지만 단 한 가지 아쉬움이 있었으니, 바로 노래다. 김용우 부장이 본인의 노래 실력이 평균에 조금 미치지 못한다는 사실을 처음 깨닫게 된 것은 많은 사람들이 그렇듯, 90년대 초반 '노래방'이 생겨나기 시작하면서다. 화려한 반주 속에 음정과 박자를 잠깐이라도 놓치면 점수가 가차 없이 낮으니, 점차 자신감을 잃어가기 시작했다.

임석엽 대리는 김용우 부장보다 좀더 일찍, 자신의 노래 실력에 자신감을 잃었다. 중고등학교 음악 시간, 노래를 불러야 하는 실기시험마다 점수가 좋지 않았던 것.



이렇게 낮은 '점수' 때문에 자신의 노래 실력에 아쉬움을 갖고 있다는 공통점을 갖고 있는 두 사람. 사실 노래를 잘 하지 못한다는 것이 살아가는 데 지장을 줄 만큼 큰 결격사유는 아니지만, 작은 모임에서 좀더 능숙하고 멋지게 한 곡조 부를 수 있다면... 하는 아쉬움을 떨칠 수 없다.

카리스마 보컬 선생님과 진지한 수업, 수업!

이들이 찾은 곳은 강남의 유명 보컬 아카데미인 '드림보컬 아카데미'다. 많은 현역 가수들의 보컬 트레이너이기도 한 이명희 부원장이 직접 이들을 위한 특강을 마련했다. 이름하여 '음치 클리닉 특강'. 두 사람을 맞이한 선생님은 뜻밖에도 '이 세상에 음치는 없다'는 말로 인사를 대신한다.

"음악, 노래를 많이 듣고 정확히 부르는 연습을 많이 하면 누구나 음치를 탈출할 수 있어요. 하지만 정확한 방법을 알고 연습을 하면 보다 효과적이겠죠?"

선생님은 특별히 마련된 기회이니만큼, 이론부터, 그리고 노래를 대하는 자세부터 알려주고 싶다는 포부를 밝힌다. 과연 뽀뽀한 커리큘럼의 첫 순서는 스트레칭과 몸풀기다. 카리스마 넘치는 선생님의 지도에 따라 허리 굽히기, 목 돌리기 등 스트레칭을 하면서도 두 수강생의 눈빛에는 의문이 가득하다. '아니, 노래를 배우러 왔는데 왜 운동을 해야 하나요?' 눈빛을 읽은 선생님의 설명이 명료하다.





“운동 선수 중에 노래 잘하는 사람이 많다는 것, 알고 있죠?
노래를 하기 전에 간단히 목 위주의 스트레칭을 하는 습관을
들이세요. 몸의 체온이 조금 올라가고, 근육이 이완되면 몸이
말을 잘 듣게 돼 있어서 노래 부르기가 훨씬 수월하답니다.”

스트레칭 이후 복식호흡의 원리에 대한 강의가 이어졌다. 집중력을
잃지 않고 진지하게 강의를 듣고, 지시하는 대로 호흡을 연습하는 두
사람. 드디어 두 수강생의 수준을 파악하기 위한 음감 테스트 순서가
돌아왔다. 눈을 감은 채 선생님이 두드리는 키보드 건반 소리와 유사한
높이의 소리를 내야 하는 두 수강생. 땀이 뻘뻘 난다.

“지금처럼 자신 있게 소리를 내지 못하는 이유는 이성을
담당하는 좌뇌가 틀릴 것을 먼저 걱정하기 때문이에요. 하지만
노래할 때는 감성을 담당하는 우뇌를 더욱 적극적으로 써야
해요. 듣는 데만 집중하고, 들리는 대로 솔직하게 소리를 낼 줄
알게 되면 노래 실력도 함께 좋아져요.”

오호라! 선생님의 이야기를 곰곰이 생각해 본 두 수강생은 이제 키보드
소리를 한층 주의 깊게 들은 뒤 자신 있게 음을 따라 소리 내 본다.
처음보다 목소리도 확연히 커지고, 정확도도 점차 높아진다. 선생님은
내쳐 한 음을 오랫동안 유지하는 훈련에 돌입한다. 한 음을 오랫동안,
흔들림 없이 유지할 수 있게 되면 음치를 탈출한 것으로 봐도 좋다는
설명에 두 수강생은 최선을 다해 목소리를 낸다.

노래 고수가 되는 방법? 연습, 또 연습!

특강 마지막 순서는 자유롭게 궁금한 점을 질문하고 답변을 들을
수 있는 질문시간으로 꾸러졌다. 평소 궁금했던 것들을 적극적으로
질문하는 김용우 부장과 임석엽 대리. 수업 시간이 예정보다
지체되었지만 선생님은 수업을 잘 따라와 준 두 사람의 열정에
보답하듯, 정성을 다해 답변을 이어나갔다. 김용우 부장은 가장 먼저
“평소에 노래 연습을 어떻게 하는 것이 좋은지”에 대해 질문을 던졌다.

“이어폰을 양쪽 귀에 다 끼고 노래를 따라 부르는 것은 전혀
도움이 되지 않아요. 꼭 한 쪽 이어폰을 뺀 채로 외부로 뻗어

나가는 자신의 목소리를 객관적으로 듣도록 하세요. 또 자신의
노래 소리를 녹음해서 들어보는 것도 좋은 연습이 되죠.
주차장이나 화장실 등 소리가 울리는 곳에서 연습을 하는 것도
좋아요. 그리고 얼굴의 광대뼈를 들어올린다는 기분으로 미소를
지은 채 노래하면 소리가 훨씬 깔끔하고 밝게 난답니다.”

음감은 물론, 박자를 잘 못 맞추는 것도 고민이라는 임석엽 대리의
질문에 선생님은 마찬가지로 잘 듣지 않기 때문이라고 답한다. 음이
아닌, 가사를 쫓아서 노래를 부르려다 보니 음도 놓치고 박자도
놓치게 된다는 것.

길고 긴 수업이 끝난 후 총평을 들을 시간. 김용우 부장은 몸의 반응이
빠른 편이므로 좋은 방법으로 연습을 하면 노래 실력이 일취월장할
것이라는 희망 가득한 평을, 임석엽 대리는 목소리가 좋은 편이니
긴장을 덜고 자신감을 가진다면 한층 좋아질 것이라는 격려를 받았다.
밝아진 표정으로 아카데미 문을 나서는 두 사람. 한 번의 수업으로
당장 실력이 늘지는 않았겠지만, 노래를 정복을 향한 열쇠를 하나
얻게 된 듯 뿌듯하다. 새해, 노래를 더욱 사랑하며 더 많은 사람들과
즐거움을 나누리라는 결심을 더욱 굳힌다. 



김용우 부장
1996년 입사 / 취미: 테니스, 하모니카 연주



보컬트레이너가 알려주는
음치 탈출법, 간단 복습!

1. 자신의 목소리를 먼저 알아야 해요!
2. 가사가 아닌, 멜로디에 집중하세요!
3. 어깨 힘을 빼고, 스트레칭으로 몸을
유연하게 하세요!
4. 노래할 때 광대를 들어올리듯 미소 띤
표정을 지어요!





Culture

82 테마로 떠나는 여행

온기가, 심이, 낭만이 필요할 때 떠나요
일본 온천여행

90 상식 한 토막

조선시대에도 전문직이 있었나요?
수 의사부터 변호사까지

94 비즈니스 매너

비즈니스 첫 인상, 명함의 품격

온기가, 쉼이, 낭만이 필요할 때 떠나요

일본 온천여행



밤새 내린 흰 눈을 소복소복 이고 있는 작은 소나무와 정원수들이 뜨끈한 김을 모락모락 내뿜고 있는 노천온천을 병풍처럼 두르고 있는 풍경. 일본의 온천, 하면 떠오르는 이미지다. 지친 몸과 마음을 쉬고 싶을 때 찾아가면 좋을, 더없이 아름답지만 우리에게 아직 미답과도 같은 일본온천들을 만난다.

온통 눈으로 덮여 있는
츠루노유 노천탕에서
남녀가 함께
온천욕을 즐기는 모습



위. 에치고 유자와의 공동온천탕
중에서도 가장 인기가 높은
게이샤 고마코노유에서 온천을
즐기는 모습

오른쪽. 눈이 내리는 낭만적인
츠루노유 온천을 걸으며
이야기를 나누는 투숙객들





위. 400년 역사를 자랑하는
츠루노유 온천의 객실 외부 전경

오른쪽. 가와바타 야스나리의 소설
〈설국〉이 탄생했던 료칸 2층
다다미방은 ‘설국문학관’이란
이름으로 방문객을 맞는다.
그가 사용했던 앉은뱅이책상과 화로,
사진, 편지, 족자까지 그대로다.

함박눈이 내리기 시작하면 일본의 각종 매스컴에서는 앞다투어 온천 순위를 발표한다. 온천을 사랑하는 일본인들은 순위 발표를 기다렸다 재빨리 집을 챙겨 온천으로 떠난다. 겨울온천 순위에서 어김없이 앞자리를 차지하는 것이 눈의 고장 도호쿠(東北) 지방에 터를 잡은 온천들이다. 에치고유자와를 비롯해 오자와, 츠루노유, 아오니까지. 살을 에는 겨울일수록 더욱 매력적인 온천들을 만난다.

‘설국’에 빠지다, 에치고 유자와

‘국경의 긴 터널을 빠져 나오자, 눈의 고장이었다. 밤의 밑바닥이 하얗졌다. 신흥소에 기차가 멈춰 섰다.’

일본 최초의 노벨문학상 수상 작품인 소설 〈설국〉이 묘사하는 바 그대로, 에치고 유자와(越後湯澤)의 겨울풍경은 그 자체로 눈의 나라, 즉 ‘설국(雪國)’이다. 주인공 시마무라(島村)와 요코(葉子)가 처음 대면한 곳이자 게이샤 고마코(駒子)가 도쿄로 떠나는 시마무라를 배웅했던 역을 빠져 나오면 눈앞에 바로 스키장이 펼쳐진다. 겨울방학을 맞아 스키를 배우기 위해 도시에서 내려왔음직한 아이들이 뒤뚱뒤뚱 스키를 썰고 씨름하는 모습에 미소가 지어진다. 마을 중심부에서 가장 눈에 띄는 것은 산촌주민들의 삶과, 소설 〈설국〉에 관한 자료를 전시해 놓은 설국관(雪國館)이다. 세계인들을 감동시킨 소설의 주요 무대를 지켜오고 있는 마을 사람들의 자긍심이 느껴진다. 설국관을 지나 신작로를 따라 걷다 보면 언덕 위에서 마을을 응시하고 있는 타카한 료칸(高半旅館)과 마주하게 된다.

가와바타 야스나리(川端康成)는 6개월 동안 이곳에 머물며 소설을 집필했다. 설국이 탄생했던 료칸 2층 다다미방은 ‘설국문학관’이란 이름으로 방문객을 맞는다.

에치고 유자와하면 빼놓을 수 없는 것이 온천이다. 여섯 곳에 달하는 공동온천탕을 비롯해 수많은 온천탕 중 최고는 소설 속 주인공 게이샤 고마코의 이름을 딴 고마코노유(駒子の湯)이다. 소설 〈설국〉, 혹은 겨울풍경이 그득그득 그려지



는 소설이나 영화를 감상하며 온천탕에 몸을 담가보길. 마음속 굳은살이 눈 녹듯 사라지는 경험을 할 수 있을 터다.

천재작가 미야자와 겐지의 향기를 만나다, 오자와 온천

센다이 동북쪽 이와테 현(岩手県)에는 자오 온천을 중심으로 수십 곳에 달하는 온천마을이 흩어져 있다. 그 중 겨울 온천의 진수를 맛보려면 요절한 천재작가 미야자와 겐지(宮澤賢治)의 고향 하나마키(花巻) 외곽 도요사와가와에 자리한 오자와 온천(大沢温泉)이 제격이다. 메이지 시대 때부터 손님을 맞았던 오자와 온천은 산스िका구(山水閣), 기쿠스이칸(菊水館), 지스이부(自炊部) 료칸으로 구성되어 있으며 독특한 10개의 온천탕을 보유하고 있다.

오자와 온천탕 모두 도요사와(豊澤) 계곡을 따라 조성되어 있으며 하나같이 멋진 풍광을 자랑한다. 나름 고유한 매력을 지닌 온천 중 돋보이는 곳이 지스이부 료칸의 혼욕노천탕이다. 지스이부 노천탕은 투명한 단순 온천수다. 섭씨 42~43도에 이르는 온천수는 냄새도 색상도 없지만 신경통 등의 병을 고치는 탕치욕장으로 유명세를 얻고 있다. 사방이 계곡과 산으로 둘러싸인 오자와 온천은 자랑거리가 많다. 미야자와 겐지가 대표작 〈은하철도의 밤〉을 집필하는 과정에서 수시로 찾아 문학적인 영감을 얻고 휴식을 취했던 흔적이 고스란히 보존되어 있다. 또 150년 동안 한 자리를 지키고 있는 료칸은 말로 표현할 수 없는 옛 추억과 향수를 선물한다.



가이세키 요리의 일부로 니가타 현의 자랑인 사케가 함께 제공된다

겨울의 낭만을 만나다, 뉴토 온천마을

아키타(秋田) 현 뉴토 온천마을(乳頭温泉郷)에는 타인의 시선을 의식하지 않고 온천욕을 즐길 수 있는 400년 전통의 츠루노유(鶴の湯)와 신비로운 가니바 온천(蟹場温泉)이 있다. 사방이 울창한 나무와 계곡으로 둘러싸인 츠루노유 온천은 사계절 어느 때 찾아도 매력적인 풍광을 배경으로 온천욕을 즐길 수 있다. 허나 겨울만큼 매력적인 시즌은 없다. 몇 해 전 인기리에 방영되었던 국내 드라마 〈아이리스〉의 주요 무대였던 츠루노유 온천의 최고 자랑거리는 선남선녀가 함께 몸을 담글 수 있는 혼욕노천탕이다. 연한 연두색 온천수가 자연스레 몸을 가려줘 혼욕이 그다지 부담스럽지 않다. 드라마 〈아이리스〉에서 주인공 현준과 승희가 사랑을 키웠던 노천탕에 몸을 담그고 바라보는 대자연과 그 속의 일부인 듯 어우러져 고색창연한 료칸은 겨울온천의 참다운 모미를 일깨운다.

츠루노유 온천에서 키보다 높게 쌓인 눈길을 20분쯤 걸으면 눈 속에 몸을 숨긴 가니바 온천에 이른다. 동화 속 나라를 연상시키는 가니바 온천은 츠루노유 온천에 비해 역사도 짧고 규모도 작다. 그러나 숲으로 둘러싸인 노천탕 하나만 놓고 보면 결코 뒤지지 않는다.

한편 다자와 호숫가에는 이 지역 최고급 료칸 가신데이 시라하마(花心亭しらはま)가 있다. 소나무 숲 사이에 터를 잡은 가신데이 시라하마에서는 극진한 서비스와 정성이 가득한 음식, 그리고 여유로운 온천을 경험할 수 있다.

램프 속에 숨어 있는 비밀의 온천에 매료되다, 아오니

아오모리 현 작은 도시 쿠로이시(黒石) 외곽에는 상상속에서나 만날법한 온천, 아오니(青荷)가 있다. '램프 속에 숨어 있는 비밀의 온천'이란 애칭을 간직한 아오니 온천으로 들어갈 수 있는 방법은 높게 쌓인 눈길을 건너나 설상차를 이용하는 것뿐이다.

온천에 여장을 풀면 먼저 감지되는 것이 어둠이다. 화려한 조명은 고사하고 그 흔한 형광등도 없다. 좁고 긴 겨울 밤을 밝혀줄 호롱불(램프)과 달빛, 별빛이 전부다. 고급 료칸에서 제공되는 룸서비스를 기대하는 것도 무리다. 제공되는 신발도 짚신뿐이고 온천욕 외 즐길거리가 전무하다. 접근도 불편하고 겨울 바람은 뺏속까지 시리다. 그럼에도 불구하고 이곳의 매력에 깊이 빠진 사람들의 방문이 끊이지 않는다. 이들이 고생을 감수하면서도 아오니 온천을 찾는 이유는 숙세와 단절된 대자연 속에서 진정한 휴식을 만끽할 수 있기 때문이다.

남녀가 함께 즐길 수 있는 류신탕을 비롯해 4개의 탕을 갖추고 있는 아오니 온천의 물은 피로에 좋아 예로부터 문인 묵객(文人墨客)이 많이 찾았다. 최근 다섯 커플의 온천 여행이야기를 다룬 요시다 슈이치의 소설 〈첫사랑 온천〉의 무대가 되면서 유명세를 얻고 있지만, 여전히 아는 사람만 알고 찾기에 고요한 휴식이 가능하다. 🍵

이형준은 우리나라를 대표하는 여행 전문 사진작가이다. 126개 나라의 도시와 유적지를 여행하면서 느낀 감성을 사진과 글로 기록하고 있다. 저서로 〈교과서에 나오는 유네스코 세계문화유산〉시리즈, 〈세계시골마을〉 등이 있다.

TIP 온천 여행을 계획하는 당신을 위한 상세 가이드

에치고 유자와  ➔ 가는 방법: 인천 → 니가타 직항편 이용, 2시간 10분 소요. 니가타 공항 → 니가타 역 버스 40분 소요. 니가타 역 → 에치고 유자와 역 신칸센 이용 50분 소요 🏠 숙박: 17곳에 달하는 료칸과 호텔, 민박인 민숙까지 30여 곳에 달하는 숙소가 있음. 요금은 1박 2식 1인 기준으로 1만~2만 5,000엔 수준. 추천 숙소는 다카한 www.takahana.co.jp, 류곤 www.ryugon.co.jp 등이며, 일본어가 가능할 경우 숙소 검색과 예약은 료칸 조합사이트 www.e-yuzawa.gr.jp 이용 권장 ♨️ 온천: 공동 온천탕 6곳과 료칸, 호텔, 개인이 운영하는 온천탕이 많음. 숙소 온천탕 이용은 무료이며 공동탕과 다른 숙소 이용 시에는 400~1,000엔을 지불하면 이용 가능 • 먹을거리: 숙소에서 제공하는 가이세키요리(일본의 정식요리) 외 횡집 오스시, 화식집 다쓰노야, 아사쿠사 등 30곳에 달하는 음식점이 있음 • 볼거리: 에치고 유자와의 대표 볼거리는 설국관과 다카한 료칸 박물관. 설국관 관람시간은 9시~17시이며 어른 500엔, 어린이 250엔. 다카한 료칸 박물관 입장은 9시~17시, 어른 500엔, 어린이 무료 • 에치고 유자와 여행정보: www.e-yuzawa.gr.jp	뉴토 온천  ➔ 가는 방법: 인천 → 아키타 직항편 이용, 2시간 10분 소요. 아키타 공항 → 뉴토 온천까지는 점보택시(Jumbo Taxi)를 이용하면 숙소까지 한 번에 갈 수 있으며 요금은 장소에 따라 1인 2,600~3,400엔 🏠 숙박: 다자와 호수와 뉴토 온천마을에는 20곳이 넘는 숙박시설이 있음. 료칸은 1박 2식 1인 요금 8,000~1만 2,000엔이며 고급 료칸은 1인 기준으로 2만 5,000~3만 5,000엔 수준. 츠루노유 료칸 www.tsurunoyu.com, 가니바 료칸 www.nyuto-onsenkyo.com/ganiba.html ♨️ 온천: 뉴토 온천지역에는 남녀가 함께 즐길 수 있는 혼욕노천탕을 비롯하여 다양한 온천이 있음. 투숙객은 무료이며 온천욕만을 위해 찾을 경우 이용요금은 500~1,100엔 • 먹을거리: 뉴토 온천에서는 아카타 특산 요리인 달근 톨을 이용한 이시야키 요리를 비롯하여 쌀을 이용하여 만든 기리탄포, 토종닭 요리 하나이, 산채음식이 유명함 • 볼거리: 다자와 호수와 자연경관 • 아키타 현 여행정보: www.akitafan.com
오자와 온천  ➔ 가는 방법: 인천 → 센다이 직항편 이용, 2시간 10분 소요. 센다이공항 → 센다이 역 버스 이용 40분 소요. 센다이 역 → 신하나마키 역 신칸센 이용 1시간 소요. 신하나마키 역 → 오사와 온천 1일 3회 무료셔틀버스 이용 45분 소요. 역 출발시간은 15시, 16시, 17시. 택시 이용 시 30분 소요되며 요금은 3,500~3,600엔 🏠 숙박: 오자와 온천에는 3곳의 온천 료칸이 있으며 한 사이트에서 예약 가능. 1박2식 1인 기준 요금은 1만 2,000~2만 엔 수준. 오사와 료칸:www.oosawaonsen.com ♨️ 온천: 오사와 온천에는 분위기가 다른 10개 온천탕이 있음. 투숙객은 무료이며 가족탕을 이용할 경우 따로 요금을 지불해야 함. 입욕 요금 500~2,000엔 • 먹을거리: 오자와 온천의 음식은 신선한 야채, 유제품, 생선이 어우러진 가이세키요리를 비롯, 명물인 앙코소바 등 단품 음식도 즐길 수 있음 • 볼거리: 미야자와 겐지 기념관, 미야자와 겐지 박물관을 비롯하여 동화촌 등이 있음. 미야자와 겐지 기념관 관람시간은 9시~16시 30분. 요금은 성인 350엔, 청소년 250엔, 어린이 150엔. www.miyazawa-kenji.com/index.html • 하나마키 여행정보: www.kanko-hanamaki.ne.jp/kr(한글지원)	아오니 온천  ➔ 가는 방법: 인천 → 아오모리 직항편 이용 2시간 20분 소요. 아오모리 공항 → 아오니 온천까지는 버스, 택시를 이용 후 설상차를 이용해야 함. 두 사람 이상 방문 시 택시를 이용하는 것이 효과적임. 아오모리 공항에서 택시를 이용하면 미찌노에끼 니시노코(道の駅「虹の湖」)까지 1시간가량 소요되며 요금은 5,000엔 🏠 숙박: 아오니 온천료칸은 35개 객실을 갖추고 있으며, 요금은 아침과 저녁이 포함된 가격으로 1인당 9,600엔 수준. www.yo.rim.or.jp/~aoni ♨️ 온천: 4대의 온천탕이 있으며 투숙객은 무료이며 온천만 원하는 경우 이용요금 500엔 • 먹을거리: 료칸에서 제공하는 식사를 비롯, 매점에서 판매하는 각종 간식, 아오모리 특산인 에페류와 생선을 중심으로 도와다 호수와 계곡에서 잡은 민물고기와 더불어 된장국이 제공됨 • 볼거리: 인근에 오이라세 계곡과 아름다운 성 히로사키, 도와다 호수 등이 있음 • 아오모리 여행정보: www.beautifuljapan.or.kr

조선시대에도 전문직이 있었나요?

수의사부터 변호사까지

최근 '마의'를 직업으로 하는 주인공의 출세기를 다룬 드라마가 TV에서 방영되어 많은 인기를 끌고 있습니다. 참으로 고마운 것은, 많은 사람들이 이 드라마를 통해 조선시대에도 동물의 병을 치료하는 직업이 있었다는 사실을 정확히 알게 되었다는 점입니다. 오늘날과 달리 조선시대 전문 직업인의 신분이나 사회적 지위는 그리 높지 않았지만 사회 각 분야에서 큰 역할을 했습니다. 마의를 비롯해 조선시대 몇 가지 전문 직업에 대해 알아봅시다.



馬醫

마의 = 수의사

오늘날 경제적 여건이 좋아지면서 반려동물을 키우는 가정이 늘고 있습니다. 이와 더불어 동물병원도 성업을 하고 있습니다. 그렇다면 조선시대에도 동물병원이 있었을까요?

우리나라 사람들은 예부터 가축 등 동물이 아픈 것을 나라의 길흉(吉凶)과도 관련이 있다고 믿었습니다. 특히 소나 말은 농사와 전쟁에 없어서는 안 되는 소중한 재산이었기에 이들 가축의 질병 치료에 관심이 매우 높았습니다. 그리하여 삼국시대부터 조선시대에 이르기까지 나라에서 소나 말의 질병을 담당하는 관청을 두고 관리해 왔습니다.

수의학이 발달했던 원나라의 영향을 받아 수의학에 큰 발전을 이룩했던 고려시대를 거쳐, 조선시대에 들어서서는 여진과 왜구에 대한 방비와 농본정책으로 인해 말과 소의 중요성을 더욱 강조하게 되었습니다.

이에 지금의 국방부에 비견할 수 있는 병조의 사복시에 수의(獸醫)들을 배치해 소나 말의 질병 치료와 건강관리를 담당토록 했습니다. 즉 마의는 조선시대 왕이 사용하는 가마를 보관하고 말을 돌보는 일을 담당하던 관청인 사복시에 속해 있던 잡직(雜職, 천인들도 얻을 수 있었던 직업)으로, 수의사(獸醫師)나 진배없었습니다. 이들 마의의 선발은 병조의 주관 아래 마의서(馬醫書)의 하나인 <안기집(安驥集)>의 강독 시험을 거쳐 이뤄졌습니다.

조선시대 수의학 발전에는 광해군 시절에 활약한 이서의 영향이 매우 큼니다. 이서는 세종대왕의 둘째 아들인 효령대군의 후손이었으며, 성리학의 영향으로 기술학을 천시하던 시대에 말과 관련된 <마경언해(馬經諺解)>를 저술해 조선시대 수리학을 한 단계 높은 수준으로 끌어 올렸습니다. 이처럼 조선시대에는 오늘날처럼 개인이 하는 동물병원은 없었지만 군사, 경제적으로 꼭 필요했던 가축의 치료를 위해 나라에서 이를 관장하는 관청을 두어 관리해 왔으며 마의는 비록 천민 출신들이 가질 수 있는 직업이었으나 국가와 농가에 크게 기여했습니다.



茶母

다모 = 여의사 & 경찰

남녀의 구별이 엄격했던 조선시대에는 환자가 여성일 경우 진료와 처치에 많은 제약이 있었습니다. 남자의원은 환자의 얼굴을 직접 보지 못한 채 환자의 팔목에 헝겊을 걸친다든지, 가는 실로 묶어 맥의 진동을 느끼는 등의 불합리적인 방법으로 진맥해야 했습니다. 진단과 치료에 오류가 빈번했던 것은 당연한 일이었습니다. 더욱이 지체 높은 집안의 여성들은 남자의원이 피부를 만지고 치료하는 것을 수치로 여겨 치료를 받지 않고 어처구니없이 죽어가는 일도 왕왕 발생했습니다.

이런 문제점을 크게 인식한 태종 때, 여성들의 진료와 처치를 보다 용이하게 하기 위해 관청에서 의녀를 육성하기 시작합니다. 왕실 재정의 주관기관인 창고공사에 속한 어린 여자 노비 가운데 총명한 아이들을 수십 명 뽑아 침술과 진맥법 등을 가르쳐 제생원에서 일하도록 한 것이죠. 이들 의녀들은 남자의원으로부터 배워야 했으므로 전통적으로 남녀의 자유로운 대화나 접근이 불가능했던 당시의 윤리관에 어긋나는 점이 많았기에 하층민, 즉 노비를 대상으로 했습니다. 그러나 의술로 공을 세우면 면전을 받을 수 있고, 녹봉도 받았기에 많은 천민 여성들이 동경하는 직업으로 자리를 잡아 갔습니다.

이들 의녀는 실질적인 의사의 역할을 수행하며 부인과 질환 등의 치료에 큰 공헌을 했습니다. 이처럼 의녀의 활약과 필요성이 점차 커지며 세종 때에는 지방에도 의녀를 두는 등 의녀 육성이 더욱 활발하게 이뤄졌습니다. 이후에는 반역죄 가담, 살인 등의 수사는 물론 호화 혼수품 단속에 이르는 여성을 대상으로 하는 수사에 이들이 투입되기도 했습니다. 이러한 역할을 수행하는 의녀겸 수사관이 바로 '다모(茶母)'였습니다.

그러나 시간이 지남에 따라 다모에게 새로운 임무가 주어졌으니, 연산군 때는 기생처럼 노래와 춤을 익혀야 했으며 연회에도 참석해야 했습니다. 남녀 구별에서 비교적 자유로웠던 다모의 직업적 허용이 악용되기 시작했던 것이죠. '악방기생'이라는 말이 바로 이때 나왔으며 조선 말 개화기에 근대식 병원이 들어설 당시 여자의사와 간호사를 보는 시선이 좋지 않았던 큰 이유이기도 했습니다.

雇傭代訟

고용대송 = 변호사

조선시대에도 거래나 소송은 모두 문서를 작성해 행했습니다. 그러나 당시에는 글을 아는 사람이 전 국민의 5퍼센트 정도에 불과한데다 문서의 형식이 복잡했기 때문에 대리 소송이 빈번히 행해졌습니다. 이때 관아 주변에서 대리 소송을 전담하던 이를 '고용대송(雇傭代訟)'이라 불렀습니다. 그런데 대리 소송 과정에서 서민을 더한층 억울하게 하는 악덕 고용대송들이 생겨나면서 많은 문제가 발생하자, 성종 9년(1478) 8월에 제도로 고용대송을 금지하도록 하는 조치가 취해졌습니다.

이후 광무 8년(1903) 5월에 편찬, 공포된 <형법대전(刑法大全)>에 의해 그 금지가 완화되어 사실대로 소송을 교도하거나 소장(訴狀)을 작성하는 것을 직업으로 하는 사람들이 생겨나게 되었습니다. 이들은 변론의 역할은 없었으나 재판 등의 준비를 담당하는 법률적 대리인으로 현재의 변호사와 그 맥이 통한다고 하였습니다.

하지만 당시 고용대송은 율과(律科: 오늘날의 사법 고시라고 하겠으나, 재판장은 행정 관료가 맡음) 출신으로, 신분적으로는 종인이었습니다. 의사와 마찬가지로, 당시에는 전문 직업인이라 하더라도 신분적인 상승에는 제약이 따랐으며 사회적으로도 크게 존경 받는 직업은 아니었습니다.

한

민병덕은 용동중학교 역사 수석교사이다. 생활사를 중심으로 새로운 역사를 찾고, 유적지를 답사하면서 사진자료를 수집하여 소설가 이재운과 역사 데이터베이스 작업을 하고 있다. 저서로는 <지식총서 한국사1, 2> <핵심 한국사> <김만덕> 등이 있다.

임직원 매너 스타일링

비즈니스 첫 인상, 명함의 품격

명함에는 내 정보가, 명함을 주고 받는 에티켓
속에는 내 품격이 담겨 있다. 기본적인 매너만
지켜도 상대방에게 좋은 첫인상을 남길 수 있는
명함 주고받기의 전략을 소개한다.



명함은 프러포즈다!

중국 춘추전국시대의 공자도, 프랑스 루이14세도 자신의 이름을 써서 자신을 알리기 위해 썼던 명함. 명함은 자신의 소속과 이름이 새겨진 가장 기본적인 신상 증명서이자 자신을 소개하고 알리는 비즈니스 카드이다.

이처럼 명함은 상대방에게 보이기 위한 물건이다. 상대방에게 나를 좋게 기억되도록 하기 위한 수단인 것이다. 따라서 명함을 주고받을 때도 상대방에 대한 예의와 배려를 항상 염두에 두어야 한다. 명함은 처음 만난 그 자리에서 딱 한 번 주고받는다. 명함을 주고받는 일이 첫 인상을 결정짓는 처음이자 마지막 기회라는 사실을 기억하자.

명함 주고받기 실천 테크닉

명함을 건넬 때



1
자리에서 일어나 상대방의 정면에 선 채로 명함 지갑에서 명함을 꺼낸다.



2
양손으로 명함의 여백을 잡고 상대방의 가슴 높이로 건넨다. 이때 명함의 방향은 상대방이 바로 볼 수 있도록 돌려서 건넨다.



3
상대방이 명함을 읽기 전에 상대방의 얼굴을 보면서 "○○사의 ○○라고 합니다."라고 회사명과 이름을 말한다.



4
상대방이 여러 사람일 경우에는 지위나 직급이 높은 사람부터 건넨다.

명함 주고 받을 때 이것만은 No!

명함을 받자마자 바로 넣어 버리는 것은 No!

적어도 상대방의 이름이나 회사명 정도는 확인하고 읽어 보아야 한다. 미팅 석상에서 명함을 받았을 때는 테이블의 적당한 곳에 명함을 놓고 대화를 이끌어가는 게 기본 에티켓이다.

상대방의 명함을 만지작거리거나 구기는 것은 No!

상대방 명함으로 손장난을 하거나 만지작거리는 일, 혹은 부채질을 하는 일 등은 대단히 무례한 행동이다.

명함에다가 메모하는 것도 No!

받은 명함에 곧바로 메모를 하는 것은 상당한 결례이다. 부득이하게 메모를 해야 하는 경우라면 양해를 구하고 다른 곳에 해 두었다가 사무실로 돌아와 미팅과 관련된 간단한 내용(3W: When, What, Where)을 메모해 두는 것이 좋다.

내 명함 관리는 스마트하게!

항상 새 명함으로
구겨졌거나 때가 낀 명함이라면 아예 건네지 않는 것이 좋다. 전화번호 등이 바뀐 것을 볼펜으로 줄을 그어 놓은 명함을 건네는 것은 자신의 게으른 이미지를 전달하는 것과 같다.

넉넉히

명함을 건네면서 "어, 명함이 없네요. 죄송합니다"라는 말을 하지 않으려면 명함을 충분히 채워 놓아야 한다.

명함지갑에 꼭!

명함은 반드시 명함지갑에서 꺼내고 받은 명함도 명함지갑에 넣도록 한다. 명함지갑이 없다면 남성은 상의 안주머니, 여성은 핸드백에 넣도록 한다. 또한 본인의 명함과 받은 명함을 구분해서 보관하는 것도 필수.

명함을 받을 때



1
목례를 하며 양손으로 명함을 받는다. 오른손으로 받고, 왼손으로 받치는 것이 좋다.



2
자세를 바로 하면서 받은 명함을 정중히 살펴본다.



3
회사명과 이름이 틀리지 않도록 조심하며 바르게 읽어 보인다. 이름을 말할 때는 상대방을 바라보도록 한다. 읽기 어려운 한자나 영어가 있다면 "이 글자는 어떻게 읽습니까?"라고 정중하게 물어 보는 것이 좋다.



※
일대일로 동시에 교환할 때는 오른손으로 자신의 명함을 상대방의 명함지갑 위에 놓고, 상대방의 명함을 왼손에 들고 있는 자신의 명함지갑 위로 받는다. 자신의 명함은 상대방의 명함보다 낮은 위치에서 건넨다.

◀ 이렇게 달라졌어요! ▶

금호석유화학 & 화학계열사

금호석유화학 및 화학계열사 피트니스센터 제휴 할인 안내

직원들의 여가와 건강 증진을 위해 서울 본사 주변의 피트니스센터와 아래와 같이 할인 계약을 체결했으니, 이용에 참고하시길 바랍니다.

제휴 헬스장: 탑워트니스센터

- 주소 및 연락처: 서울시 종로구 관철동 153-2번지(이익훈어학원 빌딩), 02-737-7797
- 이용 시간: 평일(월~금) 06:00~23:00, 토 09:00~19:00, 일요일 및 공휴일 정기휴무
- 무료 주차: 1시간 30분

제휴 내용

- 골프

구분	정상가	제휴가	할인율	추가 서비스
1개월	18만 원	13만 원	28%	없음
3개월	54만 원	25만 원	54%	운동복, 양말, 사물함, 골프장갑 지원 / 헬스 이용 / 주 3회 레슨
6개월	99만 원	50만 원	50%	이용 기간 1개월 추가 운동복, 양말, 사물함, 골프장갑 지원 / 헬스 이용 / 주 3회 무료 레슨
1년	192만 원	90만 원	53%	이용 기간 3개월 추가 운동복, 양말, 사물함, 골프장갑 지원 / 헬스 이용 / 주 5회 무료 레슨

- 헬스

구분	정상가	제휴가	할인율	추가 서비스
1개월	10만 원	7만 원	30%	없음
3개월	30만 원	15만 원	50%	운동복 지원
6개월	54만 원	30만 원	45%	이용 기간 1개월 추가 운동복, 헬스장갑 지원
1년	108만 원	60만 원	45%	이용 기간 3개월 추가 운동복, 헬스장갑 지원

- 기타 사항: 수건 무료 지급, 건식 사우나, 샤워시설 완비, 홀딩 가능, 하나SK카드 2~3개월 무이자 할부, 삼성카드 2~3개월 무이자 할부, 비씨카드 2~3개월 무이자 할부 + 40% 차감 할인

입주 가전사 '일렉트로룩스' 제휴 할인 서비스 오픈 안내

본사 수표동 시그니처타워 입주사인 일렉트로룩스사의 가전제품 제휴할인 서비스를 오픈하오니 많은 이용 바랍니다.

- 쇼핑몰 주소: www.buyelec.co.kr (주방가전, 생활가전, 청소기 등 소형 가전)
- 이용 방법:
 1. 본 쇼핑몰 방문 후 회원가입 과정 중 추천 아이디 공란에 사명 가입
 2. 회원 가입 후 4시간 후 인증 후 쇼핑몰 이용
- 가격 조건: 인터넷 최저가 구매 가능 (최대 20%~40% 할인)
- 결제 방법: 카드, 무통장 입금 등 모든 결제 수단 이용 가능
- 기타 자세한 고객 문의는 아이원홈테크(판매 대행사) 02-2029-6035로 전화하시기 바랍니다.

직원 복지를 '금호몰' 리뉴얼 오픈 안내

직원 복지몰인 '금호몰'을 리뉴얼하여 상품 수와 서비스를 확대하였으니 더욱 많은 이용 바랍니다.

- 판매 상품 수: 기존 8,000 품목에서 1만 3,000 품목으로 확대
- 임직원 가족 생일 선물: 20품목에서 50품목으로 선택의 폭 확대
- 신규 제휴 서비스 오픈: 모바일 쿠폰(기프트콘) 추가, 전국 피트니스 센터 이용 서비스 추가
- 기타 자세한 사항은 금호개발상사 박준석 사원에게 문의 바랍니다.

본사 대표전화 자동응답시스템(ARS) 구축 안내

본사 대표 번호에 대한 자동응답시스템(ARS)이 아래와 같이 구축되어 공지하오니 업무에 참고 바랍니다.

- 전화번호: 대표번호 02-6961-1114
- 지원 언어: ARS 한국어, 영어
- 운영 시간: 오전 9시~오후 5시 30분 (5시 30분 이후에는 음성 안내로 전환)
- 기타 자세한 사항은 금호석유화학 경영지원팀 박영국 사원에게 문의 바랍니다.

금호석유화학

부임 등으로 거주지 이전 시, 이사 비용 관련 규정 개정 안내

해외 및 국내 직원의 근무지 부임 시 이사 비용에 관한 개선택을 마련하여 공지하오니 참고 바랍니다.

- 지원 종류: 부임 및 독신자 숙소 계약 변경으로 거주지 이전
- 이사 업체: 회사 지정업체 이용
- 비용 처리: 회사 실비 처리
- 이용 방법: wink 내 그룹사 할인 → 이사업체 클릭 이용
- 기타 자세한 문의는 wink 내 게시판이나 경영지원팀 김민정 사원에게 문의 바랍니다.

금 호 폴리캠

해외 업무 출장 신청 및 결과 보고 개선 공지

국내외 출장의 경우 규정에 의거, 출장 신청서와 출장 품의를 득한 후 출장 결과도 보고해야 함을 알려 드립니다.

- 신청 및 보고: wink에 신청 후 결제, 추후 출장 결과 보고서 양식을 통한 보고, 출장 보고는 귀사 후 1주일 이내 완료
- 기타 자세한 사항은 본사 인사구매팀 신봉근 과장에게 문의 바랍니다.

본사 사내 책방 운영 안내

독서 장려를 위해 사내 책방을 운영하오니 임직원들의 적극적인 이용을 부탁 드립니다.

- 이용 방법: 서고 내 보유 도서 리스트를 확인한 후 도서관리 대장에 '대출자', '반납일자' 등을 기재
- 대출 기간: 3주 내 최대 2권
- 도서 기증: 책방의 보유 도서 확대를 위해 자율적인 도서 기증 권장
- 기타 자세한 사항은 인사구매팀 이승혁 사원에게 문의 바랍니다.

회사포상제도 변경 공지

회사포상 일시는 기존 창립기념일에서 종무식으로 변경합니다. 종무식은 매년 12월 28일에 행해지며 기타 사안이 발생할 경우 다른 날짜로 변경해 진행합니다. 우수 사원, 우수 부서, 공로상, 제안상 등의 시상 있으며 포창과 상금이 주어집니다.

- 기타 자세한 사항은 본사 인사재무팀 신봉근 과장에게 문의 또는 wink 게시판을 참고하시기 바랍니다.

금호티앤엘

금연 장려 캠페인 실시 안내

임직원 건강증진 및 건강 지향적이고 쾌적한 근무환경을 조성하기 위해 금연제도 시행을 공지하오니, 적극 동참하여 주시기 바랍니다.

- 금연 대상: 본사 전 직원 및 여수사업장 협력직원
- 금연 내용: 금연서약서 제출 및 금연교육 연간 1회 실시
- 기타 자세한 내용은 본사 경영관리팀 홍순호 대리에게 문의 바랍니다.

기술직 신입사원 멘토링 제도 실시 안내

신입사원 초기 정착을 위해 기술직 신입사원을 대상으로 멘토링 제도를 실시하오니, 업무에 참조하시기 바랍니다.

- 대상자: 총 12명(선배사원 6명, 후배사원 6명)
- 운영 기간: 2013년 1월 1일 ~ 2013년 6월 30일 (6개월간)
- 운영 내용: 월 10만 원 지원 후 자율적 신입사원 육성
- 기타 자세한 내용은 본사 경영관리팀 홍순호 대리에게 문의 바랍니다.

여수지역 출퇴근 버스 운행 안내

여수사업장 직원 및 협력사 직원들의 편의를 위해 출퇴근 버스를 운행하오니 참고 바랍니다.

- 운영 기간 및 회수: 3월 중순까지는 일 1회만 운행, 향후 일 3회로 확대 운행
- 운행 노선: 여수 도심 시내(운행 소요 시간 약 50분)
- 기타 자세한 사항은 게시판이나 본사 경영관리팀 허경훈 사원에게 문의 바랍니다.

《 우리 임직원 소식 》

결혼을 축하합니다!

11월 10일 (석) 울산고무 품질보증팀 **고윤찬** 계장의 장녀
11월 10일 (폴) 프로젝트팀 **장은지** 사원
11월 10일 (미) 전략기획팀 OB **이필성** 님의 장녀
11월 17일 (석) 울산고무 생산2부 BD과 **김규완** 사원
11월 18일 (석) 여수고무 제2공장 생산2부 **김선호** 사원
11월 24일 (석) 본사 경영지원팀 **오정은** 사원
11월 24일 (석) 울산수지공장 COM과 **표승호** 대리
11월 24일 (폴) 생산팀 **박성은** 사원
11월 25일 (석) 중앙연구소 고무연구팀 **이대형** 대리
12월 1일 (석) 본사 해외내고팀 **박윤미** 사원
12월 1일 (석) 중앙연구소 고무연구팀 **김태희** 대리
12월 1일 (폴) 생산팀 **정문영** 사원
12월 1일 (미) 공무팀 OB **이강준** 님의 장남
12월 2일 (석) 본사 광주영업팀 **기혜연** 대리
12월 8일 (석) 본사 에너지지원팀 **문계식** 대리
12월 8일 (피) 생산1부 P/A과 **이치우** 계장의 자녀
12월 15일 (석) 본사 라텍스영업팀 **백호윤** 사원
12월 15일 (석) 중앙연구소 나노소재연구팀 **오동훈** 대리
12월 15일 (피) 미래로지텍 **김정민** 사원
12월 15일 (폴) 생산팀 **이재근** 사원
12월 22일 (석) 여수제1에너지 발전1팀 **박윤철** 사원
12월 22일 (석) 여수고무 생산1부 생산2과 **황정연** 대리의 자녀
12월 22일 (석) 여수공장 **조용술** 기사의 장녀
1월 13일 (석) 울산고무공장 환경안전팀 **이지훈** 대리

자녀의 탄생을 축하합니다

10월 31일 (폴) 재무팀 **김은화** 대리 득녀
11월 2일 (석) 울산고무공장 품질보증팀 **신수진** 대리 득녀
11월 5일 (폴) 인사구매팀 **전휴연** 차장 득녀
11월 15일 (석) 여수고무공장 생산1부 BD과 **서경현** 주임 득녀
11월 17일 (석) 아산 전자소재사업부 반도체소재연구팀 **신진봉** 대리 득녀
11월 20일 (석) 여수고무 생산기술팀 **정은미** 사원 득남
12월 4일 (석) 울산수지공장 업무지원팀 **김정식** 과장과 **최성희** 씨 부부 득녀
12월 6일 (석) 중앙연구소 정밀화학연구팀 **조남현** 전임연구원 득녀
12월 11일 (석) 중앙연구소 ABS 연구팀 **강민성** 대리 득남
12월 12일 (석) ABS영업팀 **김영택** 대리 득녀
12월 12일 (폴) 품질보증팀 **이종훈** 사원 & 생산팀 **정미정** 사원 득남
12월 13일 (석) 정밀화학 생산기술팀 **조상우** 대리 득녀
12월 18일 (석) 중앙연구소 고무T/S팀 **이의** 사원 득녀
12월 18일 (폴) 공무팀 **신용호** 과장 득남
12월 19일 (석) 대전연구소 고무연구팀 **지상철** 연구원 득녀
12월 23일 (석) 중경합자사 **기우현** 과장 득녀
2월 26일 (석) 여수고무 품질보증부 1과 **안현수** 사원 득녀
12월 27일 (석) BTB Project TFT **양승진** 전임연구원 득남
1월 1일 (석)대전연구소 ABS 연구팀 **한주현** 과장 득남
1월 6일 (석) 중앙연구소 나노소재연구팀 **김성수** 과장 득남

삼가 고인의 명복을 빕니다

10월 30일 (석) 울산고무공장 미래MTS **손우익** 계장 장모상
11월 1일 (석) PL영업팀 **박재남** 차장 장인상
11월 6일 (석) 본사 IT기획팀 **정재용** 부장 외조모상
11월 7일 (폴) 품질보증팀 **대용욱** 대리 부친상
11월 13일 (피) 환경안전팀 **최성욱** 과장 부친상
11월 14일 (미) 생산부 **정창식** 계장 장인상
11월 15일 (석) 예산건자재공장 생산기술팀 **안명희** 사원 외조모상
11월 18일 (석) 여수고무제2공장 생산2부 **임광호** 선임계장 장인상
11월 20일 (피) 생산2부 BPA과 **유병원** 계장 조모상
11월 20일 (피) 경영지원팀 **김민국** 차장 모친상
11월 20일 (미) OB **김성수** 님 모친상
11월 22일 (석) 본사 원로1팀 **장영립** 사원 조모상
11월 22일 (석) 울산수지공장 설비보전팀 **김진홍** 차장 장모상
11월 28일 (석) 기술기획팀 **김경택** 차장 외조모상
11월 28일 (석) 울산고무공장 생산1부 SR1과 **이노성** 선임계장 부친상
11월 28일 (석) 여수고무공장 생산1부 BD과 **김광선** 계장 조모상
11월 28일 (피) 생산1부 UT과 **박현기** 계장 장인상
12월 4일 (폴) 프로젝트팀 **윤창희** 대리 장모상
12월 9일 (폴) 국내영업팀 **신동민** 대리 외조모상
12월 10일 (개) 도로관리사업팀 백양사업소 **김용선** 사원 모친상
12월 11일 (폴) 생산팀 **김주영** 사원 조모상
12월 12일 (석) 울산고무공장 생산1부 SR1과 **이찬희** 계장 조모상
12월 12일 (석) 울산수지공장 생산1부 안전조색실 **임영선** 계장 모친상
12월 12일 (석) 중앙연구소 전 소장 **김정호** 님 장모상
12월 13일 (석) 울산수지공장 생산2부 PPG과 **이현종** 대리 모친상
12월 13일 (석) 중앙연구소 건자재연구팀 **강연섭** 대리 조모상
12월 14일 (석) 울산수지공장 생산2부 PPG과 **추남욱** 계장 모친상
12월 14일 (석) 여수고무제1공장 생산1부 생산1과 **김재근** 선임계장 장모상
12월 16일 (미) 증설사업팀 **정대성** 부장 장모상
12월 18일 (석) 본사 특수영업팀 **최남규** 부장 형남상
12월 19일 (석) 여수 제1에너지 발전1팀 **정용수** 사원 부친상
12월 20일 (석) 중앙연구소 수지ITS팀 **양영모** 과장 누남상
12월 21일 (피) 생산1부 PA과 **황유하** 계장 모친상
12월 23일 (석) 중앙연구소 고무연구팀 **최준걸** 대리 조모상
12월 25일 (피) 해외영업팀 **장현구** 사원 부친상
12월 26일 (석) 본사 해외내고팀 **이재현** 사원 외삼촌상
12월 26일 (피) 생산2부 BPA과 **김준재** 계장 모친상
12월 28일 (석) 여수고무2공장 생산2부 **김경우** 계장 모친상
1월 2일 (석) 여수고무공장 **조용술** 기사 부친상

《 2013년 승격 사항 》

금호석유화학

상무보 ⇨ **상무**
고영도, 김성일, 김동국, 서동주, 장갑중, 정진욱
부장 ⇨ **상무보**
김성남, 박정규, 임경진, 정원용
차장 ⇨ **부장**
조형석, 이한주, 김승철, 엄성숙, 김은정, 김형기, 이춘수, 장민, 김진홍
과장 ⇨ **차장**
신창화, 김현태, 장대진, 김성진, 전현성, 서형주, 이민희, 김정두, 윤동훈, 김동일, 주권, 김원원, 황순호, 한병준, 정형조, 오인현, 이현수

대리 ⇨ **과장**
서동현, 박재형, 김지원, 장윤석, 김재영, 이현호, 김준, 김도형, 김승완, 이진배, 차경식, 서재학, 이권ભ, 김병욱, 조진국, 유현호, 김주현, 김남훈, 진대수, 최정원, 장광현, 원성희, 이용선, 장호정, 정홍선, 황규식, 엄순자

사원 ⇨ **대리**
구명수 외 35명

책임 ⇨ **수석**
양건호, 김필성, 서재곤, 문강

선임 ⇨ **책임**
이진희, 이승원, 김기홍

전임 ⇨ **선임**
이나래, 정충현, 이해리, 장정희, 이용준, 김진호, 김성준, 송윤영
연구원 ⇨ **전임**
노혜령 외 14명

금호피앤비화학

부장 ⇨ **상무보**
오왕근

차장 ⇨ **부장**
김대승, 유승익

과장 ⇨ **차장**
강유진

대리 ⇨ **과장**
김승은, 최성욱, 김정진, 박동원, 손영진, 최동배

사원 ⇨ **대리**
한영미, 손효정, 한만호, 김덕윤, 이명규

금호폴리켄

상무보 ⇨ **상무**
김규현, 서한중
차장 ⇨ **부장**
김완상, 옥철원, 홍정기

과장 ⇨ **차장**
이규엽

대리 ⇨ **과장**
이승규, 서성식, 박진우

사원 ⇨ **대리**
김학준

금호미쓰이화학

차장 ⇨ **부장**
이용남, 임정혁
과장 ⇨ **차장**
박현호, 이연섭, 정명서

대리 ⇨ **과장**
김정록, 박현철, 오동혁

사원 ⇨ **대리**
강보람, 김혜원, 이기준, 강민주

금호개발상사

부장 ⇨ **상무보**
이기민

차장 ⇨ **부장**
김규영, 임진모

과장 ⇨ **차장**
정진일

계장 ⇨ **대리**
강석남

주임 ⇨ **계장**
유석호 외 9명

사원 ⇨ **주임**
김충기 외 5명

금호티앤엘

차장 ⇨ **부장**
유한수

과장 ⇨ **차장**
조승호

대리 ⇨ **과장**
박태경

《 장기근속 포상 》

35년
(폴) 이철규

30년
(석) 김승수, 한동화

25년
(석) 서동주, 고복룡, 이완규, 강현, 방정기, 이강복, 신화성, 조준모, 문재국, 최태균, 김용찬, 신기철, 조사진, 임주홍, 윤복중, 서광식, 김정곤, 허승무, 김현구, 광광훈 (피) 구자성, 류영호, 조흥제, 진수익, 최영호, 김민국, 이행용, 김영동, 박태봉, 우재열 (폴) 김규환, 홍민수, 송원섭, 박용태, 정부균, 추민환, 김길성, 김상호, 박순석, 이관협, 신은주, 음중현, 박진욱, 임승훈 (미) 임홍택

20년
(석) 유병식, 이용준, 변성욱, 박광천, 이각균, 엄성숙, 최명규, 한태석, 정채정, 지주한, 강승일, 구관국, 김영태, 최충만, 현광식, 김병제, 김용현, 김병열, 안진균, 조한규, 김성우, 최명근, 최동만, 이용호, 박정식, 노태영, 신영욱, 박순제, 전제산, 안민식, 최창림, 윤동식, 임영택, 조승덕, 유동선, 김장근, 강원길, 김후채, 김영진, 김영성, 김필성, 성현경, 주정환 (피) 오왕근, 정창원, 홍숙중, 김영삼, 박현기, 윤석완, 이정영, 천봉운 (폴) 박재언, 서홍기, 구희령, 조윤호, 김덕중, 강봉구 (미) 안재석, 임장혁, 임수호

15년
(석) 유동영, 최윤석, 김동락, 김정권, 한낙균, 김대진, 김승균, 김오성, 엄순자, 고석범, 윤희근, 류지균, 오훈식, 방광제, 이영근, 이정호, 진선우, 김동호, 이승원 (피) 윤명중, 이순우 (폴) 강현국, 김홍영, 김형준, 박용식, 박시우, 진영철, 배석현 (미) 김중환, 안재진, 권영로, 주영수, 김정원, 이세중, 김광열

10년
(석) 김성민, 박순우, 박낙기, 정고은, 김희경, 이형재, 배철범, 최성규, 신혜영, 송윤영 (피) 김정호, 정진, 이정렬

2012년 11+12월호 사보, 이렇게 봤어요

사보는 우리 모두 함께 만들어 가는 우리의 역사책이자 일기장입니다.
사보를 보시고 나눌 의견이 있으신 분은 newskkpc@kkpc.com 앞으로 의견을 보내 주십시오. 더 좋은 사보로 만들어 가는 데 소중한 지침으로 삼겠습니다!



윤성욱 사원

금호석유화학

경영지원팀

“일본인 부사장님들의 인터뷰가 좋았어요. 앞으로 문화적인 칼럼을 늘려주세요”

지난 호 사보에서는 두 계열사의 일본인 부사장님들에 대한 기사가 특히 좋았습니다. 화학계열사 전체를 이해할 수 있는 좋은 계기가 된 것 같습니다. 다만, 사보가 조금 딱딱한 감이 있는 것 같습니다. 회사 관련 이야기뿐만 아니라 일반 주제의 기사를 확충하면 더 재미 있을 것 같아요.

임이화 사원

금호석유화학 울산고무

품질보증팀

“사보가 전 계열사의 소통, 교류의 장이 되어주고 있어요”

지금까지는 금호석유화학 울산고무 공장 내에서의 생활 모습만 볼 수 있었는데, 지금은 사보를 통해 고무공장뿐만 아니라 전 사업장의 생활 모습을 볼 수 있어서 교류의 측면에서 좋았습니다. 무엇보다 금호석유화학과 화학계열사가 하나라는 생각 아래, 소통의 장을 여는 중요한 역할을 해 주는 것 같습니다.

김성실 사원

금호석유화학 여수고무

업무지원팀

“여행에 대한 알차고 좋은 정보, 앞으로도 기대할게요”

여름 휴가를 2년 연속 통영으로 다녀왔었는데, 그래서인지 통영을 소개한 여행 칼럼을 유독 재미있게 봤습니다. 칼럼에 소개된 정보들 중 제가 경험했던 것에 대해서는 ‘맞아 맞아!’ 맞장구를 치면서 읽게 되더군요. 또 아직 가보지 못한 곳들의 소개를 보며 한 번 더 다녀와야겠다는 생각도 하게 되었습니다.

김기홍 사원

금호석유화학

원료2팀

“자연재해에 관련해서 더욱 더 관심이 생기게 되었어요!

‘자연재해 예방과 응급 대책’을 소개한 칼럼은 최근 지구 온난화로 인해 발생하고 있는 기상이변 중 하나인 태풍에 대해 쉽게 이해하도록 돕는 글이었던 것 같습니다. 우리나라도 예전과 달리 기후가 변하고 있어서 다른 열대야 기후지방의 날씨를 보여주고 있으며 태풍 역시 그 원인 중에 하나가 되었습니다. 다만 공장에서 있었던 실제 사례들과 복구과정 등도 담아 주셨으면 하는 아쉬움이 남습니다.

정수현 사원

금호폴리켄

해외영업팀

“부사장님의 생각을 접할 수 있었던 인터뷰 칼럼이 기억에 남아요”

저는 금호폴리켄에 소속되어 있음에도 와카바야시 다카시 부사장님을 직접 뵈 기회가 많지 않아 많은 대화를 나누지는 못했습니다. 지난 호 사보에 실린 부사장님의 인터뷰는 그런 제게 그 분의 생각을 아주 조금은 엿볼 수 있는 기회가 되었고, 좀더 친숙한 느낌을 갖게 되었습니다. 지면 때문인지 인터뷰 내용이 짧아 더 많은 내용이 다뤄지지 않은 것은 좀 아쉽더군요.

X-Man을 찾아라!

계사년 새해가 밝았습니다. 지혜와 풍요, 그리고 성공을 상징하는 뱀의 해인 만큼, 우리 임직원 여러분 모두에게 행운이 가득하시길 바랍니다.

아래 뱀도 독자 여러분께 이번 호 사보에 등장한 모든 분들의 새해 인사를 대신 전하고 있군요. 그런데, 사진을 잘 보시면 우리 임직원이 아닌 사람이 몇 명 숨어 있습니다.

우리 임직원이 아닌 사람을 모두 찾아 표시한 뒤 사진을 찍어 2월 15일까지

newskkpc@kkpc.com 앞으로 보내 주세요.



11+12월호 퀴즈 '다른 부분을 찾아라!' 정답



축하합니다!
정답을 맞추신 분들 가운데 추첨을 통해 13명의 임직원과 독자를 선정, 선물을 보내 드렸습니다. 임직원, 임직원 가족뿐만 아니라 협력사 직원, OB 멤버 등 사보를 보시는 모든 분이 퀴즈에 참여할 수 있습니다. 많은 참여 부탁 드립니다!

퀴즈 당첨자 명단
금호석유화학 EPS영업팀 강현 차장
금호석유화학 에너지 발전1팀 정용수 사원
금호석유화학 중앙연구소 라텍스연구팀 송기종 전임
금호석유화학 대구영업팀 추진석 차장
금호파이버화학 공무부 기계과 박경철 씨
금호파이버화학 품질경영팀 조기환 사원
금호폴리켄 프로젝트팀 전진만
금호폴리켄 연구소 김현수 사원
금호미쓰이화학 생산부 공미경 사원
금호미쓰이화학 연구3그룹 이용남 부장
금호티앤엘 항만운영팀 추광희 사원
독자 리더스 클럽 최수진 주부
독자 정예준 님 (경기 용인시)

당첨자 선물



무선마우스,
무선키보드 세트

행복우체통

2013 01+02월호 Vol.6

통권 제6호 2013년 1월 17일 발행

발행인 겸 편집인 박찬구

발행 금호석유화학 및 화학계열사

주소 서울시 중구 청계천로 100 (수표동) 시그니처타워 동관 12층

담당 금호석유화학 홍보팀(02. 6961. 1212)

담당자 조규정 팀장, 최이철 과장, 이은희 사원

편집 및 디자인 (주)인토네이션(02. 3144. 0135)

출력 및 인쇄 영은문화(02. 2274. 9250)

사진 Studio ZARL

사보 통신원 금호석유화학 울산고무_ 임병철 대리 | 울산수지_ 윤종현 대리 | 여수
고무_김담희 차장, 이종일 과장 | 중앙연구소_ 이형렬 과장 | 전자소재사업부_ 박재형
과장 | 건자재예산공장_ 주영일 과장 | 상해(무역)_ 이민희 과장 | 상해일려_ 허준 부
장 | 남경_ 이해수 과장 | 일조_ 한정원 부장 | 중경_ 기우현 과장 | 심양_ 강성규 대리
금호피앤비화학 강유진 차장 금호플리켄 정희수 과장 금호미쓰이화학 김혜원 대리
금호개발상사 박준석 사원 금호티앤엘 홍순호 대리



TIME

내가 주도적으로 이끌어가는 시간은 하루 몇 시간일까요?
나는 시간과 현명하게 보조를 맞춰가고 있는 중일까요?

금호석유화학 & 화학계열사