

Creative

Metal Humanism



"메탈 휴머니즘"

메탈 휴머니즘은? 「사람을 위한 기술 창조 반세기」 태양금속의 기업이념입니다.

사람을 위한 기술, 기술을 향한 사람

태양금속 반세기는 사람을 위한 기술 창조의 역사입니다.
기술 창조를 위해 혼신의 힘을 다한 사람들의 역사입니다.
기술은 언제나 사람을 위한 것이라는 한결같은 태양인의 마음!
기술 창조를 위해 차가운 금속에 혼을 불어넣는 메탈 휴머니즘!
지나온 반세기를 넘어 다가오는 반세기에도 메탈 휴머니즘은
변함 없는 태양금속의 가치입니다.



사람을 위한 기술, 기술을 향한 사람-태양금속공업(주)



Taeyang Metal Industrial CO.,LTD

태양가족

2006년 봄호





오늘도 소중한 햇살을 받으며 하루를 시작합니다.

똑같은 시간에 일어나 똑같은 시간에 입을 시작하고 매번 똑같은 시간
에 식사를 하며 그리고 같은 시간 즈음에 집으로 돌아옵니다. 늘 일상적이고
평범한 삶의 반복이 될 수도 있겠지만, 그 속에서 찾은 보람과 희열은
세상 무엇보다 값진 보물이 될 것입니다.

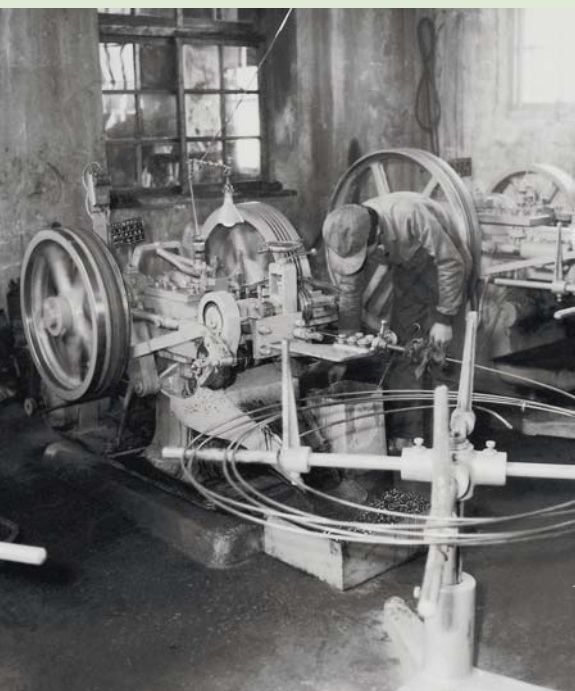
한사람 한사람이 자신에게 주어진 일에 책임감을 가지고 해결해 나갈
때 조직은 성장하고 발전을 거듭할 수 있을 것입니다. 계단을 쓰고 바닥에
떨어진 휴지 한 조각을 서슴없이 줍는 사람의 마음에서 상생의 길이 있습
니다. 서로가 시기하지 아니하고 함께 도우며 사랑 하는 마음이 개인과
전체를 위한 원동력으로 남을 것입니다. 때로는 열정적이고 진취적인 생
각으로 목표에 한 발짝 전진하는 노력도 있어야 할 것입니다.

창업주의 가르침

직원 조회 훈화

작은 일 이라고
소홀히 말고
큰 일 이라고
검내지 말자

1973년 10월 4일



contents

02		03	
창업주의 가르침	목차		
04	08	14	18
경영자 칼럼	태양뉴스	기획특집 품질보증팀, 원기팀	우리부서 만만세 표면처리과
20	22	24	28
또다른 가족 태양산악회	특집기사 기술개발팀	테마기획 돌에 관한 모든 것	어른들이 읽는 동화
30	32	34	35
발길 따라서 청계천을 찾아서	사우동정	유머가 좋다	좋은글



품질은 회사의 생명이고 나의 생존이다

기업의 경쟁력은 기업의 내부여건(인력/기술/자본 등)과 기업을 둘러싼 각종 외부여건(산업구조/경제제도/정부정책 등)하에서 이루어진 여러 가지 합리적인 의사결정에 의해 좌우된다고 할 수 있겠습니다.

내부역량을 집중하고 외부 여건을 지혜롭게 활용하여 강한 기업으로 발전하는 기업이 있는 반면 부실한 내부역량과 외부여건과의 부조화로 쇠퇴하는 기업도 많이 볼 수 있습니다.

치열한 전방위적 경쟁 속에서 내부역량을 키우고 외부환경과의 조화를 통해 생존 발전해야하는 오늘날의 기업에 있어서는 품질문제가 가장 핵심적인 화두로 대두되고 있습니다.

특히 PL법(제조물책임법)의 제정으로 품질문제로 인해 거액의 소송이나 파산을 당하는 기업도 발생하고 있습니다. 이제 품질문제는 고객의 감성에 호소하던 시대를 지나 법의 잣대로 판단하는 시대입니다. 품질의 수준이 기업의 도덕성을 가늠하는 평가기준이 되고 있으며 품질을 잃으면 기업의 생명도 단숨에 잃어버리는 시대인 것입니다.

품질은 자존심을 넘어 회사의 생명인 것입니다. 제조업자 입장에서는 1%의 불량일지라도 상품을 구매해서 소비하는 고객의 입장에서는 100%의 불량이기에 어떠한 조그마한 불량도 용납하지 않겠다는 철저한 의식이 있어야만 품질은 지켜지는 것이고 회사의 생존 발전은 이어 질 것입니다.

태양금속이 창업이후 50여 년간 발전해 올 수 있었던 것은 그동안 열정적으로 회사와 함께해온 직원 여러분의 노고가 있었기에 가능한 것이었습니다.

그러나 글로벌 경영을 향해 쉬지 않고 달려가야 할 당사로서는 품질의식 면에서 아직 글로벌 수준에 못 미치는 사실에 대해 뼈아픈 반성과 성찰이 있어야 할 것입니다.

한국의 자동차가 세계를 누빌 수 있었던 것도 완성차 업체와 부품업체가 품질향상을 위한 피나는 노력의 결과인 것입니다.

품질비용은 1:10:100의 법칙이 있습니다.

사내 공정에서 불량을 발견해서 조치하는 비용이 "1"이라면 최종 검사단계에서 발견해서 조치하는 비용이 "10"이며 제품이 고객으로 넘어간 후에 조치하

는 불량비용은 "100"인 것입니다.

공정에서 막지 못한 불량이 고객으로 흘러갔을때의 비용은 100배인 것입니다. 더군다나 완성차의 수출 물량이 60%를 초과하고 많은 부품들이 KD 형태로 해외에 납품되는 현실을 감안하면 해외 고객으로부터 발생하는 불량비용은 천문학적인 수치가 될 것입니다. 100배가 아니라 천배, 만배의 비용이 발생할 지도 모릅니다. 지금은 우리회사의 제품이 전 세계에 공급되고 있는 글로벌 시대입니다. 글로벌 경영은 모든 기업이 추구하고 있습니다. 그러나 내수제품과 글로벌 수출 제품의 불량 발생 문제는 그 후유증이 근본적으로 엄청난 차이가 있습니다. 글로벌에 잘 적응하고 적극적으로 대응한다면 크게 성장할 수 있겠으나 품질이나 납기 등의 불만으로 해외 고객으로부터 CLAIM이 발생하면 회사의 존폐가 걸릴 수 있는 심각한 문제가 대두될 수 있으며 이러한 상황 발생으로 회사가 문을 닫는 경우도 주위에서 종종 볼 수 있었습니다.

단품인 볼트는 가격이 매우 낮으며 마진도 아주 적습니다. 여러분이 휴일을 반납하고 밤잠을 설쳐가면서 좋은 제품을 아무리 많이 생산, 판매 한다고 하더라도 고객의 CLAIM으로 인해 품질 비용을 지불한다면 아무런 가치도 없는 것입니다.

최근에 발생한 품질문제를 접하면서 저를 비롯한 많은 사람들이 가슴 아파했을 것입니다. 볼트를 몇 개를 생산하고 판매해야 그 품질비용을 만회할 수 있겠습니까?

품질 불량은 나와 우리 부서, 나아가 태양의 자존심이 송두리째 무너지고 만다는 생각으로 심한 부끄러움을 느껴야 합니다. 불량이 발생하더라도 감싸주고 덮어주는 것은 미덕이 아니라 죄악입니다. 그것은 상처를 치유하는 것이 아니라 더욱 곪게 만들어 나중에는 최악의 상황까지도 몰고 갈 수 있는 것입니다. 감싸고 감추기 보다는 근본 원인을 분석하고 대책을 세우는 것이 재발을 방지하고 개선하는 길인 것입니다. 생산실명제를 정착시켜 품질 마인드를 높이도록 하고 불량의 원인을 철저히 규명하고 관리해야겠습니다. 공정품질책임제를 도입하여 내가 맡은 공정에서는 불량이 절대 발생해서도 안되고 불량을 흘러 보내거나 받지도 않는 철저한 품질 체계를 구축하여

100% 고객 만족을 실현할 각오를 다져야 하겠습니다. 고객은 최종 소비자만이 고객이 아닙니다. 나의 후공정에서 일을 하는 동료들도 나의 소중한 고객입니다. 후공정 고객에게 불량품을 절대로 돌려보내지 않겠다는 마인드가 필요합니다.

품질 문제에 있어서는 상벌을 명확히 하여 불량을 발생한 개인은 물론 해당부서에까지 연대책임을 물어 불이익을 줄 것입니다. 우수한 품질로 고객 만족을 충족시키는 개인이나 단체에게는 그에 합당한 금전적인 혜택이 돌아가고 반면에 잘못된 개인과 단체는 금전적인 손실을 감수해야 할 것입니다.

품질은 우리의 생존과 직결되는 것입니다. 품질에 관해서는 철저하고 엄격한 기업문화를 만들어 나갈 예정입니다. 불량은 만들지도, 주지도, 받지도 않는다는 말이 구호가 아닌 철저한 생활철학이 되어서 제품에 정성을 쏟는다면 품질 문제는 자연스럽게 해결 될 것입니다.

태양가족 여러분,
생각은 행동을 낳고 행동은 습관을 낳습니다.
습관은 성격을 낳고 성격은 운명을 바꿉니다.

나의 조그마한 생각과 행동이 나와 태양의 운명을 바꿀 수 있습니다. 나태하고 안일한 생각이나 적당주의, 공중도덕을 무시한 행동 등은 나 자신과 우리를 초라한 운명으로 끌고 갈 수 있는 반면 진취적이고 적극적인 사고와 철저한 품질의식, 다른 사람을 배려하는 행동 등은 나를 포함한 우리에게 새로운 가치와 밝은 운명을 안겨줄 수 있는 것입니다.

"품질은 회사의 생명이고 나의 생존이다"라는 철저한 품질의식을 가지고 글로벌 시장을 향해 달려간다면 고객은 절대 우리를 외면하지 않을 것입니다. 이러한 의식을 가지고 글로벌 시대에 철저히 대응한다면 향후 50년, 100년 이상 지속적인 발전을 하는 태양금속이 될 것입니다.

감사합니다.

2006년 4월 3일 대표이사 회장 한 우 삼



세계적인 경제전문 잡지인 Fortune誌에 실린 내용을 소개하고자 합니다.

한 젊은이가 여행을 하다가 석공을 만났습니다. 석공은 망치와 정을 가지고 무척이나 화가 나있는 듯한 모습으로 돌을 두드리고 있었습니다. 젊은이는 석공에게 물었습니다. “당신은 무엇을 하고 있습니까?” 석공은 고통스러운 목소리로 말했습니다. “나는 이 돌의 형태를 다듬고 있는데 이것은 등뼈가 휘어질 정도로 힘든 작업입니다.

“젊은이는 여행을 계속하다가 비슷한 돌을 다듬고 있는 사람을 만났습니다. 그는 특별히 화가 나 보이지도, 행복해 보이지도 않았습니다. “당신은 무엇을 하고 있습니까?” 그러자 석공은 “집을 짓기 위해 이 돌을 가다듬고 있는 중입니다.”

젊은이는 계속 길을 가다가 행복한 노래를 부르며 작업을 하는 세 번째 석공을 만났습니다.

“무엇을 하고 있습니까?” 그 석공은 환하게 미소 지으며 말했습니다. “성당을 짓고 있습니다.”

비전을 향한 우리의 목표

이 이야기는 목표와 비전의 중요성을 시사해주는 것이라 할 수 있겠습니다.

세 사람의 석공은 다같이 돌을 다듬는 일을 하고 있었지만 일에 대한 만족도와 행복지수는 큰 차이가 나고 있습니다. 마음속에 큰 꿈과 희망이 있으면 어떠한 일을 하든지 미소를 지으면서 정성을 쏟을 수 있는 것입니다.

이러한 관점에서 기업과 개인의 비전은 우리의 업(業)과 생활방식을 지배할 수 있는 중요한 요소인 것입니다.

기업의 비전은 “기업이 미래에 달성하고자 하는 기업상”이며 “미래에 마땅히 있어야 할 모습과 거기에 도달하는 시나리오”를 그린 것입니다.

창업정신을 이어받아 50여 년간 한길을 걸으면서 정도 경영을 다져온 태양금속이 향후 50년 이상의 발전을 할 수 있는 비전은 무엇일까요? 우리가 추구해야 할 도메인(기업의 제품 시장 전략)은 무엇일까요? 국내 유명 식품회사의 도메인 변화과정을 예를 들어보겠습니다.

처음 그 회사는 유기농 두부를 생산 판매하다가 가정

용 식탁의 다른 먹거리로 제품을 다양화하면서 유기농 친환경 종합 식품회사로 발전하였고 지금은 자연건강생활 기업을 추구하고 있습니다. 기업은 자신의 제품영역을 발판으로 그 것을 확장해가면서 비전을 만들어 가는 것입니다.

우리는 이미 자동차용 고장력 볼트 부문에서는 국내 마켓쉐어 1위를 점유한지 오래입니다. 이러한 사업 영역을 바탕으로 자동차용 볼트를 넘어서서 우리의 우수한 단조기술을 바탕으로 단조 제품 공급으로 그 영역을 넓히고 함께 가공 및 조립 부문과 모듈 부문까지 생산/공급할 수 있는 역량을 키워야 할 것입니다. 그래서 전 산업 부문에서 태양의 제품군이 공급되고 국내뿐만 아니라 전 세계가 우리의 마케팅 영역이 되어서 국가와 인류에 공헌하는 큰 꿈을 가져야 합니다. 이러한 긍정적인 비전과 함께 “함께 뛰자 5천억, 달성하자 1조원”이라는 정량적인 비전을 가지고 1차적으로는 5년 내에 5천억 원의 매출을, 2차적으로는 10년 내에 1조원의 매출을 목표로 하고 있는 것입니다. 이러한 비전이 단순한 구호나 그림

이 아닌 마음속에 강렬한 꿈과 의지가 되어서 비전의 큰 틀 속에서 하나하나 전략을 수립해야 하는 것입니다. 작년에 설립된 북미지사 설립과 중국 현지공장 준공, 그리고 금년 4월로 예정된 북미지사의 현지법인화와 떠오르는 다른 해외시장을 향한 지속적인 진출 의지 등은 비전을 향한 전략 실천의 일환으로 이해해야 할 것입니다.

여러분도 잘 아시는 금년도 경영목표인 “글로벌 경영”과 “내실경영”도 이러한 틀 속에서 함께 노력해야 하는 것입니다. 매출 및 생산성은 비약적인 발전을 하였으나 순이익은 제자리걸음인 현실을 극복하기 위해서 내실경영이 필요하며 불꽃 튀는 세계 경제전쟁에서 생존해 나가기 위해서는 글로벌 경영이 함께 이루어져야 하는 것입니다.

비전을 향한 우리의 경영목표를 확고하게 성취하기 위해서는 다음 2가지 사항이 반드시 수반되어 져야 합니다.

첫째, 끝없는 원가 절감입니다.

세계 원자재 시장의 수급 불균형에 따른 원소재의 가격 급등과 천정부지로 치솟던 고유가는 금년 들어서는 그 흐름세가 멈추어서 다소 소강상태를 유지하고 있습니다. 그러나 작년 하반기에 잠시 안정세를 유지하던 환율이 금년 초부터 가파르게 하락하여 우리 경제를 이끌던 수출 전선에 빨간불이 켜지고 있습니다. 특히 자동차 관련 업계에서의 환율 하락은 수익성 하락으로 바로 연결되고 있습니다.

신문 지상의 보도에 의하면 현대자동차의 경우 수출 비중이 66.5%이며 해외 공장 판매분까지 합치면 그 비중이 75.6%에 달해 환율의 하락은 직격탄인 것입니다. 환율이 100원 하락하면 7,000억원의 순이익의 하락으로 이어진다고 합니다. 완성차 업계의 이러한 어려움은 관련 부품업계에 직접적으로 영향을 끼쳐 납품업체의 부품 단가 인하를 요구하게 되고 단가인하는 곧 부품업체의 수익성 악화와 직결되는 것입니다.

그러나 환율은 우리가 노력한다고 조정될 수 있는 것이 아니기에 주어진 여건에서 적극적인 대응책만이 있을 뿐입니다. 해외 지수출 물량에 대해서는 적절한 환 헛지와 함께 해외 고객과의 적극적인 접촉을 통하여 환율하락에 따른 판매단가 하락을 보전 받아야 할 것입니다.

국내 판매단가 인하에 대응해서 생산성 향상과 원가절감, 공정기술개발 등 동원할 수 있는 모든 수단을 총동원해

제조원가를 하락시켜야만 합니다.

이제는 아까는 차원의 원가절감을 넘어서서 공정 설계 및 생산기술 연구 단계에서 치밀하게 검토되어 고부가가치의 원가절감 효과가 나타나도록 전사적인 노력을 기울여야 할 것입니다.

둘째는 품질문제입니다.

기술력의 발달과 대량생산 체제로 공산품의 성능에 대해서는 세계적으로 상당부분이 평균화가 이루어진 상태입니다. 이제는 아주 특별한 신제품을 제외하고는 국가 간 또는 기업간 기술력의 격차는 급속히 줄어들고 있습니다. 그에 따라 제품 가격도 하향 평준화되고 있습니다. 제품의 성능은 비슷하므로 이제는 고객이 가장 관심을 가지는 것은 품질입니다. 제품과 서비스의 품질 수준이 고객의 판단 기준이 된다는 말입니다. 그리고 끝없이 높

아져가는 소비자의 품질 수준을 맞추기 위해서 기업은 끊임없는 품질 향상 노력을 하여야만 합니다. 이러한 노력을 게을리 하는 기업은 도태될 것이며 고객의 수준을 만족시키는 차원을 넘어서 고객을 선도할 수 있을 정도의 품질을 리드하는 기업은 고객으로부터 사랑을 받고 번영할 것입니다.

이제 태양의 제품은 전 세계로 공급되고 있습니다. 글로벌화는 우리의 생존 전략으로 채택할 만큼 경영에서 주요한 위치를 점하고 있습니다.

그간의 습성에 젖어 글로벌 품질을 등한시 했다면 지금부터라도 비장한 각오로 글로벌 고객의 수준에 맞출 수 있는 품질 마인드와 체계를 가져야 합니다.

국내에서의 클레임 비용과 해외에서의 클레임 비용은 엄청난 차이라는 것을 여러분들도 잘 알 것입니다. 글로벌 시대에 있어서 품질은 우리의 생존과 직결될 수 있는 것입니다. 품질문제는 우리의 생존과 직결된다는 비장한 각오로 모든 임직원이 이 잡듯이 살살이 불량품을 잡아 내야겠습니다.

태양가족 여러분!

성당 건축에 소요되는 돌을 다듬는 석공처럼 태양 비전의 큰 틀 속에서 제품에 정성을 들인다면 우리는 기쁨 마음으로 일을 하면서 멋진 작품을 만들 수 있을 것입니다. 우리 함께 원대한 꿈을 가지고 힘차게 달려갑시다.

2006년 4월 3일 대표이사 사장 **황 규홍**

| 2006.03.02

창립 제52주년 기념 행사 가져



지난 3월 2일(목) 오전 8시부터 본사 대강당에서 창립 제52주년 기념행사를 가졌다. 이날 행사에서 태양금속은 근무연수에 따라 10년, 15년, 20년, 25년, 30년, 35년 기념패 및 사내 외 수상자에 대한 전수식이 있었다.

한우삼 대표이사 회장은 이 날 기념행사에서 "기업의 경쟁력을 위해 당사는 품질에 대한 확고한 의식을 갖추어 생존과 직결되는 품질에 관해 철저하고 엄격한 기업문화로 만들자며 품질에 정성을 쏟아 태양의 운명을 바꾸자고 역설하였다.

| 2006.03.24

대졸 공채 신입사원 면접전형 실시

지난 3월 24일(금) 오전 10시부터 인력관리의 유연성 제고 및 우수인재 확보를 위해 2006년도 대졸 공채 신입사원 면접이 있었다. 합격자들은 각 지원부문에 따라 경영정보팀, 영업팀, 생산팀, 생산기술팀, 기술개발팀, 해외사업본부에서 역량을 펼칠 예정이다.

| 2006.03.23~24

2006년 신입승진자 교육훈련 실시



2006년 1월 승진자들의 필요한 역할 재인식과 리더십과 팀워킹 능력을 향상을 위한 교육훈련이 지난 3월 23일(목) ~ 3월 24일(금) 2일에 걸쳐 경기도 안성에 위치한 표준협회연수원에서 교육이 있었다. 이번 교육은 조직 내 직장인의 바람직한 가치관 함양과 승진을 통한 새로운 역할에 대한 인식, 인생의 목표설정, 환경변화의 인식과 패러다임의 전환, 개인별 핵심역량 강화 할 수 있는 기회가 되었다.

| 2006.03.17

제 41기 정기주주총회



지난 3월 17일(금) 오전 10시부터 본관동 3층 대강당에서 제41기 정기주주총회가 실시되었다. 이날 안건으로는 제41기 대차대조표, 손익계산서 및 이익잉여금처분계산서안 승인 건, 정관 일부 변경의 건, 이사 선임의 건(이사:황규홍), 감사위원회 위원 선임의 건(감사위원:김성득) 등의 안건이 처리되었다.

이날 황규홍 대표이사 사장은 참석한 주주들에게 "태양금속은 어려운 경영여건 속에서 지난해 전 임직원의 노력과 안정적인 노사협력관계의 구축으로 전년대비 12.6% 증가한 1,666억원의 매출액을 달성하였으며 올해에는 글로벌 경영과 내실경영의 방침 아래 고부가제품의 개발을 위한 기술력을 극대화 하겠다며 세계적인 기업으로 도약할 수 있는 발판을 마련하는 한 해로 만들 것을 다짐하였다



| 2006.02.17

일본 NISSAN 자동차 당사 방문



지난 2월 17일(금) 일본 NISSAN 자동차가 당사를 방문하여 TIE-ROD ASS'Y BUSINESS 평가를 받았다. 당사의 회사현황 PT를 시작으로 NISSAN 자동차의 TAKESHI KAWAI는 제조공정을 확인하는 등 전반적인 공장 견학 후 기념촬영을 끝으로 일정을 마무리 했다. 이번 평가는 태양금속의 현재 수준을 재평가 하고 세계기술의 흐름을 파악할 수 있는 계기가 되었다. 평가 결과는 오는 7월에 발표될 예정이며 선정된 업체는 NISSAN의 공식 공급업체로 등록된 후 신차개발의 공급처로 자리 잡을 수 있게 된다.

| 2006.02.23

제 30년차 노동조합 정기대의원 대회 및 12대 노조 위원장 취임식



지난 2월 23일(목) 오후 3시부터 본관동 3층 대강당에서 제30년차 정기 대의원 대회 및 제 12대 노조 위원장 취임식이 있었다. 이날 행사는 노조활동에 이바지 한 사내·외 공로상 수여식을 시작으로 참석 내빈 소개와 노동조합의 건승을 희망하는 축사로 마무리 되었다. 또한 제 12대 위원장으로 취임한 이병욱 위원장은 취임사에서 "열심히 일하는 노동자의 땀방울의 크기만큼 행복할 수 있는 세상을 위해 노력을 아끼지 않겠다"며 굳은 각오를 내비쳤다. 황규홍 대표이사 사장은 "경영의 동반자로서 상생의 자세로 합리적인 발전을 도모하는 노사관계를 만들어 나가자"며 행사를 축하했다.

| 2006.02.13~14

일본 마쓰이 기술고문 초청 세미나 개최



지난 2월 13일(월)~14일(화) 이틀간 사까무라 엔지니어링 마쓰이 고문의 기술지도가 대강당에서 있었다. 이날 교육에서 마쓰이 고문은 엔지니어링에서의 제품 생산 과정 및 설비 운용방안에 대한 교육 자료를 바탕으로 약 1 시간가량 세미나를 진행하였다. 황규홍 대표이사 사장은 "앞으로의 경쟁은 기술력의 싸움이며 기술력이란 곧 인재를 말하며 인재를 얼마나 잘 육성하고 계발하느냐에 따라 세계시장에서의 승패가 좌우 된다"며 확신하지 못하는 기초는 필요가 없음을 인식하고 기본부터 제대로 다시 배운다는 자세를 가져 줄 것을 당부했다. 마쓰이 기술고문은 오후에 생산팀 금형팀 기술개발팀 교육대상자들과 당사 현장을 견학하고 현장 개선 방향에 대한 토의에 참석했다. 14일에는 실무 담당자들이 참석한 가운데 기술지도가 진행되었으며 이번 기술지도는 당사의 금형제작/생산, 제품생산에 관한 기술력을 향상 시킬 수 있는 좋은 계기가 되었다. 앞으로 세미나는 매월 1회 정기적으로 실시할 예정이다.

| 2006.02.10

2006년도 품질혁신 결의대회 가져

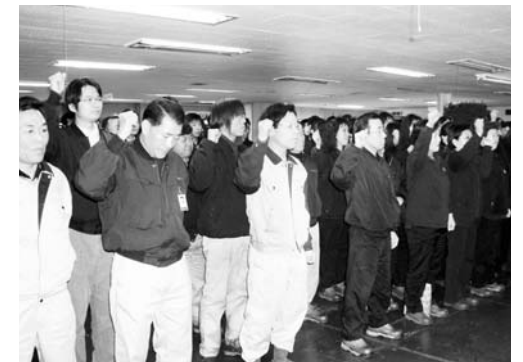


지난 2월 10일(금) 오후 2시부터 본관동 3층 대강당에서 '협력업체 품질혁신 결의대회'가 있었다. 이날 결의대회에서 황규홍 대표이사 사장은 진정한 글로벌 경영의 목표와 방침에 대해 언급하면서 "품질은 퍼펙트이어야 하며 결과를 확인하는 것이 아

니라 과정의 관리가 진정한 의미의 품질이다"며 기본에 충실한 태도를 강조하였다. 또한 황규홍 대표이사 사장은 글로벌 경쟁에서 살아남는 자세를 세계시장의 인도 진출 성공기업의 사례를 들어 설명하면서 참석자들에게 적극적인 문제해결의식을 향상 고취해 주기를 당부했다. 또한 사내 품질혁신 결의대회에 이어 협력업체를 초대하여 품질에 대한 기초적이고 기본적인 완벽을 실행하는 자세를 가질 것을 다함께 결의했다. 이날 행사는 제품 하나 하나에 혼을 실어 품질에 대한 자부심과 긍지를 고취시킬 수 있는 계기가 되었다.

| 2006.02.08

공장동 TPM 발대식 가져



지난 2월 8일(수) 공장동 전 임직원들이 참여한 가운데 불량근절을 위한 결의를 다지는 TPM 발대식이 있었다. 정동찬 이사 대우는 이날 발대식에서 "사소한 불량률의 원인을 찾기 위해서는 개개인이 막중한 책임을 부품에 실어야 한다"며 직원들의 책임의식을 강조했다. 발대식에 참석했던 전 임직원들은 자신의 이름을 걸어 생산하는 제품에 대한 자부심과 긍지를 고취시킬 수 있었다.

| 2006.02.02

일본 SANKEI 당사 방문



지난 2월 2일 일본 자동차부품회사인 SANKEI 다나카 상무이사 외 2명이 당사를 방문. 태양금속공업(주)과의 계약체결과 관련하여 협의를 가졌으며, 2005년도 100만불 수출 기념 감사패를 수여하는 등 황규홍 대표이사 사장과의 만남을 가졌다.

| 2006.01.25

지적재산권의 개요에 대한 특허교육 실시



지난 1월 25일(수) 한국전자산업진흥회 특허지원센터의 특허관련 교육이 본관동 대강당에서 있었다. 국내외 제조업체 전임직원의 산업재산권에 대한 인식 및 국제 특허 분쟁 대응능력 함양을 위해 실시된 이번 교육에는 총 12팀으로 구성된 45명이 참석하였다. 교육 강사로 참석한 웰쳐국제특허법률사무소 김인한 대표 변리사는 <지적재산권의 개요>라는 주제 아래 산업재산권 중 특허에 대한 개념과 체계, 그리고 출원절차 및 과정에 관해 실제 특허분쟁 사례를 들어 쉽게 설명하였다. 이날 교육은 특허의 중요성과 인식을 높일 수 있는 좋은 기회로 남아 직원들의 지식향상에 많은 도움이 되었다.

| 2006.01.13

리더자 대화기법 교육실시



지난 1월 13일(금) 본관동 3층 대강당에서 과(작)장급이상 직원을 대상으로 오후 3시부터 "리더자 대화기법"에 관한 교육이 있었다. 이날 교육에서 팽택 대학교의 차 명화 교수는 "성공한 사람이란 어려운 일을 먼저 시작하고 상황과 조건이 바뀌어도 원하는 것을 스스로 얻어 낼 수 있는 사람"이라 정의하며 "리더자가 되기 위해서는 타인의 행동을 바꾸기 위해 자신이 먼저 변하며 스스로 삶을 개척하고 만들어 갈 수 있는 이가 되어야 한다"고 강조하였다. 이날 교육을 통해 좀더 성숙한 리더자의 자세를 배울 수 있는 계기가 되었다.

언론에 비친 우리회사

지난 3개월 동안 우리 회사는 대중매체에 어떤 모습으로 보여졌을까요?



한국철강신문



한국철강신문



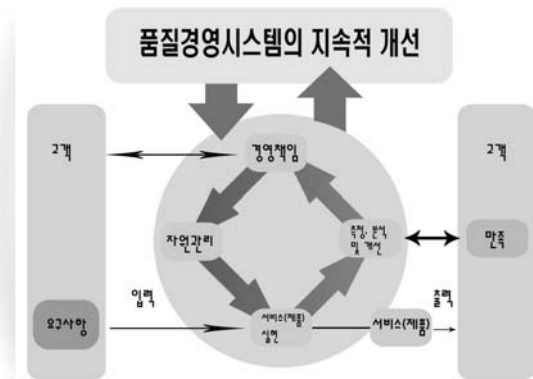
KBS 좋은나라 운동본부

경영품질은 고객가치의 실현!

과거 대량 생산이 지배하던 시대에는 제품이 특
성치를 균일하게 유지시킬 수 있는 산포관리
가 매우 중요한 과제 중의 하나였다.

전통적 품질관리에 있어서 품질이란 '규격에 부합
하는 것'으로 단순히 정의되었다. 그러나 시대가 변함
에 따라 고객이 원하는 규격이 아닌 규격은 아무런 의
미를 갖지 못하게 되었다. 따라서 품질에 대한 정의도
달라져야 할 필요가 생겼고 오늘날 품질은 '고객의 명
시적, 묵시적 요구를 충족시킬 수 있는 특성의 전체'
라고 정의 되고 있다. 품질의 정의가 '규격 적합성'에
서 '고객요구의 충족'으로 바뀌고 있는 것이다. 이에
따라 품질의 대상도 제품뿐만 아니라 서비스에까지
확대되고 있다.

고객은 외부고객과 내부고객으로 나누어 생각해
볼 수 있다. 이것은 전통적 품질 관리에서도 계속해서
강조되어 온 사항이다. 그런데 최근 들어서는 이러한
고객의 개념이 이해 관계자의 개념으로 더욱 확장되
었다. '이해관계자란 회사의 성공과 발전에 대해 이해
관계를 갖는 모든 구성원을 가리키는데 여기에는 종
업원, 고객, 주주, 협력업체, 지역사회 등이 속한다.



이렇듯 고객의 개념이 이해관계자의 개념으로 확
대됨에 따라 품질의 목표도 '고객요구의 충족'에서 이
해관계자들의 균형 있는 만족을 유지하면서 개선과
혁신을 성취하는 것으로 다시 바뀌고 있다. 오늘날 우
리 경제가 진통을 겪고 있는 이유 중의 하나도 기업들
이 일부 이해 관계자의 만족에만 치중했기 때문이다.
품질이란 더 이상 제품이나 서비스의 품질에만 국
한되는 것이 아니다. 요컨대 이제는 '경영의 질', 즉 '
경영품질'이 문제가 되는 시대가 왔다. 다시 말해 우
리가 살고 있는 현대는, '경영품질의 높고 낮음'이라
는 척도를 통해 기업의 흥망성쇠를 판단할 수 있는 시
대인 것이다. 따라서 경영품을 통한 고객만족경영

은 바로 기업 경영의 기본이자 시작이라고 할 수 있
다. 일반적으로 '고객'은 제품 또는 프로세스를 수령
하는 사람이다. 고객은 내부고객(Inter Customer)과 외부고
객(External Customer)으로 나눌 수 있다.

외부고객은 제품 또는 서비스를 받고 돈을 지불하는
사람이며, 내부고객은 제품 또는 프로세스를 창조하
는 것을 돕는 사람, 즉 조직의 일원이다. 고객의 요구
는 고객의 필요성과 기대로 정의한다.

“고객만족경영(Customer Satisfaction Management)”이란 이러
한 고객의 요구를 충족시키는 것이라고 할 수 있다.
고객만족이란 단순히 기업이 생산하는 제품 또는 서
비스를 고객에게 제공해 이뤄지는 고객만족만을 뜻하
는 것이 아니다. 고객만족과 더불어 주주만족, 직원만
족, 사회기여를 통한 사회만족이 진정한 고객만족의
목표일 것이다.

고객만족은 다음과 같은 사항에 초점을 맞추어야 한다.

첫째, 고객은 조직이 아니고 물건을 사고 관계를 맺
는 사람이다.

둘째, 고객만족은 제품과 서비스에 대한 의심, 혐의
또는 불확실성에서 고객이 자유로워야 한다. 이는 제
품과 서비스가 고객들의 요구를 이행해야 하고 어떤
표준에 맞는 것이어야 한다. 표준은 고객이 기준이 되
어야 한다. 고객이 원하는 것을 파악하지 않고 고객이
진정 바라는 것을 염두하지 않는 개선은 시간과 자원
의 낭비이다. 고객만족을 소홀히 할 때 사회는 불안하
고 혼란스러워 진다. 고객의 요구를 좀 더 이해하기
위해서는 다음과 같은 프로세스를 고려해야 한다.

고객의 소리에 대한 투입물을 수집한다.

고객의 소리를 기술적인 항목으로 전환하고 우선한다.

우선해야 할 고객의 소리를 바탕으로 제품과 서비스에
대한 요구조건을 확립한다.

경영자와 종업원은 생산해 내는 제품과 서비스의
품질을 위해 모든 아이디어를 모으고, 그 아이디어들
이 고객과 그 방법에 있어서 절대로 필요한 것인지를
찾아내야 한다. 이러한 활동 뒤에 고객들이 만족하는
품질을 생산하는 표준을 정립할 수 있다.

품질은 고객에 의해 정의 된다.

'품질은 차이가 없다. 누구나 물질에 대한 열정을
가져야 한다' 라는 말이 있다. 결국 품질은 완전성을
추구하는 통과위례이다. 그러므로 '누구나 그와 같은
통과위례를 이해하지 않고, 완전성에 대한 바람이나,
고객을 기쁘게 하는 대담한 열망이 없다면, 모든 것은
장난에 불과하다'라는 것이다.



품질이란 고객의 기대를 충족시킬 수 있는 우수한
제품과 서비스를 말하며 고객의 기대는 제품의 용도와
판매가격, 서비스의 질에 기초를 두기 때문이다.

조직의 품질을 향상시키고 유지시키기 위한 몇가지
방법을 다음과 같이 논할 수 있다.

마치 품질에 대해 알고 있는 것처럼 품질에 대해서 이
야기 한다.

품질을 향상시키고 유지하는 것을 부정적으로 말한다.
그리고 지속적인 개선이라는 이름 하에 모든 변화 방
향을 모색한다.

결국 품질향상은 지속적인 개선의 길을 따른다.

품질에 대해서 더 많이 이해하면 할수록 조직과 프
로세스 개선에 제시할 해법과 제안을 제공할 능력이
생긴다. 품질을 이해하기 위해서는 기업의 고객, 즉 사
용자의 요구, 사용자가 원하는 것 그리고 기대하는 바
가 무엇인지 아는 것이 필요하다. 사용자 기대와 요구
사이에서 '요구의 확인'이 제대로 됐을 때 사용자 만족
으로 이어진다. 또 품질의 실질적 정의 중 하나는 품질
은 고객에 의해 정의 된다는 것이다. * 자료제공 품질보증팀

원가계산 제도의 이해



원가팀 과장대리 선우현희

21세기를 맞이한 지금 세계는 국가간에 자본과 자원, 사람까지도 자연스럽게 교류되는 국경없는 경쟁의 시대가 되었으며, 사회구조, 일의 형태, 삶의 양식까지 근원적으로 바뀌고 있다. 끊임없이 변화하는 세상에 대응하고 기술의 급속한 발전과 심화되는 경쟁에서 이겨나가기 위하여 제품의 수명은 짧아지고 있으며, 제품의 품질은 더욱 강화되고 있다. 이러한 국내, 외적으로 급속히 변화하는 기업의 환경에 대응하기 위하여 우리의 경쟁력 요인을 파악하여 이를 강화하지 않으면 안된다. 경쟁요인을 강화하기 위하여 각종 경영혁신기법이 우리 기업에 확산되고 있으나, 단순히 경영혁신기법을 도입한다고 해서 기업이익이 한순간에 좋아지는 것은 아니다. 한 조사기관의조사에 따르면 1965년도 100대 기업 중에서 2000년에도 100대 기업으로 생존하고 있는 기업은 16개사에 불과하였다 한다. 이는 기업을 둘러싼 환경을 헤치고 나가지 못하면 어떤 기업도 살아 남을 수 없다는 것을 의미한다.

"知彼知己면 百戰百勝" 중국의 고전 손자병법에 나오는 유명한 글이다. 기업경쟁력 요소에는 여러 가지 있으나 그 중에서 기업이 적정 이익을 확보하고 국제적인 가격 경쟁력을 갖추기 위해서는 생산하는 제품의 원가를 정확히 알아야 하며, 원가구조 개선을 위한 월가절감 활동을 지속적으로 추진하여야만 한다. 효율적인 원가관리를 위해서는 신속하고 정확한 제품별 원가계산은 필수적이다. 어렵고 복잡하게만 느껴지던 원가에 쉽게 접근할 수 있는 계기를 마련하고 각자 맡은 바 분야에서 실무와 연관시켜 지속적인 원가절감을 통하여 우리가 올해 목표로 삼고 있는 내실경영에 이바지할 수 있기를 기대하면서 원가의 이해를 돕고자 한다.

1. 원가의 의의

우리 회사가 생산하는 제품을 만들기 위해서는 반드시 비용이 발생하게 되는데 이때 발생하는 비용을 원가라 한다. 따라서 원가란 단위 제품을 생산하기 위해 소비된 경제가치라고 정의할 수 있는데 이를 좀 더 자세히 설명하면 다음과 같다.

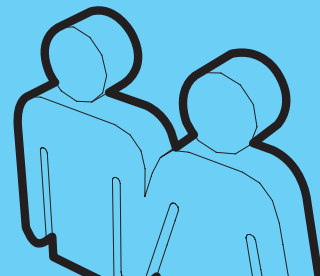
- 1) 원가는 소비된 경제가치를 말한다.
- 2) 원가는 생산,판매활동에 직접 관련된 비용이다.
- 3) 원가는 정상적인 소비액이다.

2. 원가관리의 의의

원가관리는 "원가를 수단으로 한 경영활동의 관리"라고 할 수 있다.

즉, "원가관리란 이익관리의 일환으로서 기업의 안정적 발전에 필요한 원가절감의 목표를 명확히 함과 동시에, 그 실시를 위한 계획을 결정하고, 이의 실현을 도모하는 일체의 관리활동으로서, 원가계산 방법을 수단으로 하여 생산과정에서부터 판매과정까지의 성적을 측정하여 경영의 내부활동을 지휘하고 규제하는 것이다"라고 해석하는 것이 일반적인 견해이다. 그러므로 원가관리는 다음과 같은 의미를 내포한다.

- 원가를 발생시키는 요소에 대한 계산
(원가계산으로서 원가관리를 위한 도구의 마련)
- 기존의 제품원가를 유지하는 활동 (소극적 원가관리)
- 기존의 제품원가를 절감하는 활동 (적극적 원가관리)



원가는 어느 방향으로 움직이는가?

원가는 가만히 있어도 계속 인상되는 방향으로 움직인다.

예) 매년 임금 인상으로 노무비가 증가한다.

교통비 등 공공요금도 인상된다.

물가인상에 따라 각종 비용이 상승한다.

따라서 전년과 같은 방법으로 같은 수량을 생산한다고 가정하면 원가는 상승하고 이익은 줄어들게 된다. 어떻게 하면 원가인상분 이상으로 원가절감을 이룰 수 있을까 하는 것이 기업의 당면과제이다.

3. 원가계산의 목적

(1) 재무제표 작성을 위해

- 작년에 얼마나 팔았는가
- 작년에 얼마의 이익이 남았는가
- 재고금액은 얼마나 되는가

이외에도 여러 가지 내용이 있겠지만 이러한 궁금증을 해소하고 경영성과를 체계적으로 분석해 보기 위해서 매 결산기마다 결산서를 작성하게 된다. 각 기업에서 결산서를 작성하는 것은 의무로 되어 있는데 매년도의 영업성적을 나타내기 위해서 손익계산서를 작성하고, 기말의 재정상태를 나타내기 위해서는 대차대조표를 작성하게 된다. 대차대조표에는 제품, 반제품, 원재료 등의 재고자산을 표시하도록 되어 있는데 이들 재고금액은 원가계산의 방법에 의해 구해진다. 만약 원가계산이 잘못되어 재고자산이 과다하게 평가되면 이익이 실제보다 많이 발생한 것으로 되며, 과소평가되면 이익이 실제보다 적게 발생한 것으로 된다. 이와 같이 원가계산은 결산서 작성에 중요한 역할을 하므로 올바른 경영성과를 나타내기 위해서는 원가계산체계를 정립하는 것이 바람직하다.

(2) 원가관리를 위해

원가관리는 원가를 발생시키는 요소에 대한 계산과 기존의 제품원가를 절감하는 활동으로 크게 구분할 수 있다. 즉 원가관리는 원가의 표준을 설정하고, 실제 발생한 원가를 기록, 계산하며 이를 표준과 비교하여 분석하게 된다.

원가의 차이를 분석하기 위해서는 다음의 몇 가지 사항에 대해 명확한 분석이 이루어져야 한다.

- ① 발생요소별 원가의 표준은 얼마인가?
- ② 실제 발생한 원가는 얼마인가?
- ③ 표준과 실제원가의 차이는 얼마인가?
- ④ 왜 이러한 차이가 발생했는가?

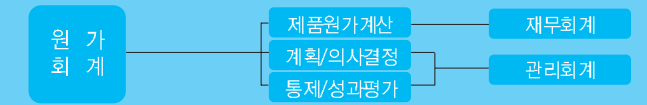
4. 원가산출의 필요성

원가를 계산하고 이를 토대로 원가관리 활동이 원활하게 수행되도록 하는데 그 필요성이 있다.

- 견적서 작성을 위한 기초자료 산출
- 재공품 파악시 가공진도에 따른 원가추정
- 불량품 발생시 손실비용의 추정
- 제품생산 후 제품별 제조원가 산출
- 제품 판매 후 목표이익 달성 여부 파악 및 이익 증대를 위한 생산 개선활동 실시를 위한 정보 제공

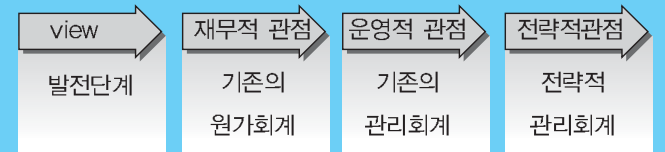
5. 원가회계의 영역

원가회계의 영역을 그림으로 나타내면 다음과 같다.



6 원가관리회계의 발전단계

원가회계는 재무적 관점에서 출발하여 운영적 관점의 관리회계로 발전하였으며 지금은 전략적 관리회계인 전략적 관점으로 발전하고 있다.



목 적	재고평가/기간손익 결정제조원가 계산	단기적 의사결정을 위한자료 및 모형 제공	전략수립 및 실행을 보조
내 용	· 개별원가계산 · 종합원가계산 · 결합원가계산 · 원가배분	· 공헌이익분석 · 관련원가분석 · C.V.P 분석 · 원가차이분석	· 활동기준원가계산 · 원가기획 · 품질원가계산 · 제품수명주기 원가계산 · 전략적 성과평가 · 투자타당성 분석
역 할	계산/기록 (Score Keeping)	주요원가-원가차이분석 문제해결-공헌이익분석	전략수행 (Strategy Implementation)
정 보 이 용 자	재무/세무 담당자 외부주주/채권자/세무서	생산라인 관리자, 프로세스 개선팀, 품질물류관리팀	전략원가기획 담당자, 자본예산 수립/구매담당자, 제품관리 담당자
측정단위	재무적	비재무적	재무적, 비재무적

7. 원가절감은 왜 필요한가

현대와 같은 격변의 시대에서 살아남기 위해서는 무엇보다도 '코스트 경쟁'에서 이기는 것이 선결문제이다. 제품의 품질이나 납기가 아무리 고객의 요망에 부합된다 할지라도 원가가 높으면 팔리지 않을 뿐만 아니라 기업의 이익도 증가되지 않는다. 따라서 전사원이 일체가 되어 이른바 총력을 결집하여 원가절감 활동에 참여하여원가절감 활동을 강력하게 추진해 나가야 할 것이다.



TAEYANG METAL INDUSTRIAL

표면처리과

보석같은 찬란함을 입히다

“1년 365일 명절과 휴일이 없어요. 남들 쉴 때 같이 맘 편히 쉴 수 없는 부서가 바로 우리 부서입니다. 그만큼 힘이 들지만 그럴수록 부서원들의 단합된 마음은 커져만 가죠.”

은빛 바다 물결 같이, 눈부신 모래사장의 따뜻한 태양빛처럼 제품에 생명력을 실어내는 사람들. 바로 표면처리과의 부서원들이다. 황금을 더욱 빛나게 값어치 있게 만드는 그것처럼 태양의 이름을 더욱 찬란하게 만드는 부서, 표면처리과 사람들을 만나보았다.

국내 유일하게 망간계 인산염 피막과 아연계 인산피막을 하는 부서. 철이라는 뼈대에 다양한 가공으로 살점을 붙인다면 표면처리과에서는 때깔고운 색동옷을 입힌다. 아연도금, 탈수소 처리, 인산염 피막, 쇼트 공정, 탈지 공정까지... 모두 저마다의 수채색 물감으로 더욱 더 단단한, 그리고 오래 사용할 수 있는 튼튼한 제품을 만든다. 지금도 20명의 표면처리 화가들은 태양의 자부심을 걸고 이 세상 모든 자동차들의 심장이 힘차게 박동할 수 있도록 한 폭의 수려한 화풍을 씬 없이 그려내고 있다.

“깨끗한 마음가짐을 가지고 공정할 때 제품도 깨끗하다”라는 황병수(표면처리과) 기장의 말에 30년 장인정신의 내음이 느껴진다.

제품을 더욱 더 아름답고 강하게 만드는 부서, 미를 창조하는 부서, 바로 표면처리과의 사람들이 창조한 모든 것이다.



황병수 기장

강력한 카리스마와 탁월한 추진력으로 부서를 지휘하는 진정한 큰형님. 때로는 불구덩이의 이글거림 같이, 때로는 어머니의 포근함을 느낄 수 있는 강인한 휴먼리스트이자 살아있는 표면처리과의 산증인.



유홍용 대리

넘치는 유머감각과 따뜻한 인간미로 대변되는 표면처리과의 안방마님. 진흙에서 찾은 숨은 진주알처럼 동료들의 대소사를 내밀처럼 챙겨주는 부드러운 남자.



하승엽 대리

검출해야 검출 수 없는 경성도의 사나이. 서글서글, 시원시원. 별다른 말이 필요없는 화통하고 순박한 남자. 부서의 모든 데이터 관리에 그에게 맡겨라!



김용식 반장

독심으로 일구어 낸 바르샤바 사나이. 길이 아니면 가지 않는다는 철칙의 소유자. 그만의 철두철미함으로 탄탄한 기본을 만들어 내는 남자.



권순일 반장

귀엽기 까지 한 그만의 묵묵함 속에서 묻어 나오는 엉뚱함에 배꼽 잡지 않는 이가 없다. 유머를 즐기며 진정어린 하이패스를 소화할 수 있는 엉뚱맨.



곽병삼 반장

술자리에서 그를 빼고 분위기를 논하지 말라. 화끈하고 부드러운 서비스로 모든 화식자리를 녹여버리는 남자. 인생은 뜨겁고, 소스라치도록 재미있다는 부서 분위기 메이커.



박범옥 조장

과묵하나 지루하지 않은, 깔끔하나 어색하지 않은, 정확한 일처리와 소리없는 미소속에 알면 알수록 부드러움이 느껴지는 남자.



송병호 조장

항상 무뚝뚝한 그지만 정이 넘치는 남자이다. 끝까지 물고 늘어지는 자라의 근성처럼 불의앞에 타오르는 진정한 카리스마를 가진 사나이.



이문덕 조장

일명 맥가이버. 돌덩이 한개를 던져주면 비너스상을 만드는 남자. 부서의 설비는 그에 손에서 시작된다.



임포택 조장

소리없는 불도저. 남자와 여자 그리고 쇠는 불게 마련이다. 응집의 달인에 등극하는 날이 머지 않았다.



박종준 조장

그의 살인미스는 종이에 해당한다. 실험실에 배를 묻은 정열의 사나이. 다만 부드러움이 무엇이지 아는 로 맨니스트.



김세균 조장

중후한 커피의 향기처럼, 인생에서 얻을 수 있는 수많은 노하우의 전수자. 부서원들의 고민 해결사로 통하는 인정어린 아저씨.



안기원 사원

통 크루즈에 버금가는 외모에 김제동의 유머감각을 겸비한 전철함의 대령사.



조남신 사원

여성의 섬세한 손길을 가진 올해 안에 장가를 가고픈 총각(?)



정종백 사원

록키의 상투근과 터미네이션의 복근을 가진 제1호 좋아하는 고기는 근육이라 말하는 파워풀한 보디빌더



설정석 사원

조금은 일렁대는 행동속에 피어 나오는 자신감을 겸비한 미래지향적인 사나이.



유근영 사원

나폴레옹은 말했든가. 근영사전엔 불가능이란 없다고...꿈광합의 극치를 달리는 성실한 남자.



문정선 사원

윈도 내음 가득한 바다가 보고 싶은 마음속 교온 섬 사나이.



이용구 사원

음주기우의 정석을 알려주마, 노총각이라는 호칭은 아직은 이르다!



정정명 사원

부서의 막내이나 토끼같은 두 아이의 아빠. 듬직한 외모속에 배어 나오는 믿음직한 몸성.

산을 오르기에 앞서 자신을 오른다

태양산악회



“산이 좋아서요”

인터뷰가 끝날 때 즈음 “산을 왜 오르세요?”라는 질문에 황명찬(태양산악회, 경영환경팀) 반장은 환한 미소를 머금은채 말씀하셨다.

지리산, 소백산, 태백산, 치악산, 금원산, 백운산, 계룡산, 속리산, 설악산... 이름만 들어도 알 수 있는 명산부터 시작하여 우리 동네 수호신으로 자리 잡은 아담한 산의 이름까지... 이 모든 산들은 동네 시골 장터에서나 들을 수 있는 정겨운 약장수의 판매용 멘트가 아니다.

태양산악회. 태양의 나이가 올해로 52세라 청하자면 산악회의 나이는 태양의 장남격으로 여길 만큼 오랜

역사를 자랑한다. 지난 2월 19일 군포에 위치한 수리산에서의 31번째 시산제를 시작으로, 회사 서클의 아버지라 말할 수 있는 가장 오래된 태양의 모임이다.

현재 태양산악회는 산을 사랑해서 모인 52명의 회원들로 구성 되어있다. 그분들은 어김 없이 매월 3째주 일요일이면 약속이나 한 듯 산을 찾곤 한다. 어느 한 등산가는 ‘왜 산에 오르느냐?’라는 질문에 ‘산이 거기 있어서’라는 유명한 말을 남겼다. 그 못지 않은 산에 대한 열정과 자긍심의 목소리를 인터뷰 내내 느껴보면서 마치 정상에서 바라본 붉은 일출의 이글거림을 간접적으로나마 접해볼 수 있었다.

“오랜 산악회 활동을 하셨는데, 산에 대한 생각이 남 다르실 것 같아요”



현재 산악회 회장인 송병탁(태양산악회 회장, 열처리과) 직장에게 물었다.



송병탁 직장, 열처리과▲

“산을 오를 때는 마음을 비워야 해요. 눈앞에 보이는 것이 산이 아니라 나 자신이라 생각해야 하는 거죠. 산을 좋아하고 오르는 모든 사람들이 느끼는 것이지만, 저 또한 산을 오를 때에는 산이 아니라 나 자신을 오른

다고 생각하며 등산을 시작해요. 결국 나 자신과의 싸움인 셈이죠.”

송 직장은 정신력으로 올라야 하는 산에 대해 자신과의 싸움에서 이길 수 있는 사람만이 산을 오를 자격이 있다는 의미심장한 말씀을 남기시며, 오래전부터 등산화 발자국이 베여 있을 지난날에 올랐던 어느 이름 모를 산에 대한 깊은 추억에 잠기셨다. 자연과 동물을 사랑하는 사람은 남에게 더 깊고 넓은 사랑을 줄 수 있다고 했던가? 산에 대한 사랑이 넘쳐흐르는 직장님의 얼굴에서 연륜 만큼이나 지긋한 자상함을 느낄 수 있었다.

“황 반장님께서도 오랜 등산경험이 있으시죠?”라는 질문에 환한 미소를 띠며 앉아계신 반장님에 앞서 송 직장께서 말씀하셨다.

“저 친구는 나보다 더해”

순간 작은 웃음바다가 일렁이는 가운데 황반장께서 한말씀 하셨다.

“회사 생활을 하다보면 이래저래 스트레스도 많이 받고 피곤에 지친 사람들이 참 많은 것 같아요. 남들 쉬는 휴일 이라지만 가만히 집안에 있는 것 보단 산을 찾아가는 설레임을 맛보았으면 해요. 물론 건강이 좋아지는 것은 당연한 얘기가 되겠지요. 등산을 하는 사람들은 모두들 그 산 만큼이나마 마음이 넓고 깊답니다”



▲황명찬 반장, 경영환경팀

산을 좋아하는 사람과 좋아하지 않는 모든 사람들에게 등산을 권해보고 싶다. 절경이 빼어난 명산이 아니더라도 처음에는 동네 앞산을 오르듯 가벼운 마음으로 가까운 산에 올라볼 것을 추천해본다.

인생이라는 험하고도 즐거운 산행길을 정상을 향하여 끊임없이 오르듯이 주말 아침에 사랑하는 사람과 오르는 즐거운 산책길을 기대해보며 인터뷰를 마무리했다. 오르고 또 오르지만 하는 인생길과는 달리 정상에서 힘껏 터뜨리는 메아리의 외침 뒤편 언제나 반갑게 맞이해 줄 포근한 내 보금자리가 산 아래서 따뜻하게 기다리고 있지 않은가.

✧ 편집부

산을 사랑하는 분과 사랑하고 싶은 분들은 이곳으로 연락주세요.

태양산악회 회장 송병탁 (사내번호 701)

태양산악회 총무 김용재 (사내번호 692)

특허에 대하여 알아보세요

현재 각 기업에서의 특허의 중요성이 점점 증가하는 상황에서 당사에서도 전임직원의 특허에 대한 인식의 함양을 위해 지난 1월 25일 한국전자산업진흥회 주관으로 특허 교육이 실시되었다. 그러나 지난 특허 교육에서 전체 12팀 중 45명밖에 참석하지 못해 향후에도 기회가 되면 특허 교육을 실시할 예정이다. 특허 교육에 참석하지 못했고, 특허에 관심이 있는 분들을 위해 급변 기술 자료에서는 특허의 정의에 대해 살펴보고 특허 출원 과정 및 절차, 국내 특허 검색 방법과 마지막으로 당사의 직무발명보상제도(TYS A 706)에 대한 내용을 기사화했다

1. 특허란 무엇인가?

특허란 이전에는 없었던 물건 또는 방법을 최초로 발명하였을 경우 그 발명자에게 주어지는 권리이다. 특허를 정의함에 있어서, 먼저 발명에 대해 언급하자면 ["발명"이라 함은 자연법칙을 이용한 기술적 사상의 창작으로서 고도한 것을 말한다.]라고 특허법에 기재되어 있다. 따라서 특허는"無"에서"有"를 창조한다는 신화나 마술 같은 것이 아니라 자연법칙의 테두리 안에서 이루어지는 것이고 지속적인 개량의 과정을 통하여 발전에 발전을 거듭할 수 있도록 하는 기반을 마련하기 위한 제도이다. 특허의 범주는 지식재산권의 큰 테두리에 포함되는데 지식재산권은 인간의 지식활동으로 얻어지는 정신적, 무형적 결과물에 대한 재산권으로써 보호 받을 권리를 말하는데 이때 지식재산권은 크게 산업재산권, 저작권, 신지식재산

권으로 분류될 수 있다. 산업재산권은 특허, 실용신안, 의장, 상표로 세분화 할 수 있다. 특허는 지식재산권중 산업재산권에 포함된다.(표 1참고)

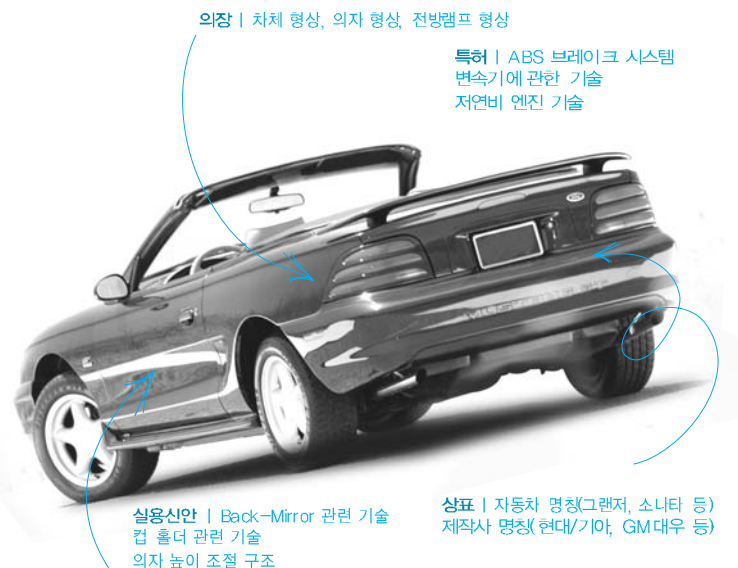


그림 1. 자동차에 있어서 산업재산권의 개념도

다음으로 특허, 실용신안, 의장, 상표가 각각 어떻게 구분되는지 살펴보면 다음의 예를 들어 설명할 수 있다. 자동차에 있어서는 산업재산권인 특허, 실용신안, 의장, 상표로 구분할 수가 있겠다.(그림 1참고)

산업재산권	특허 실용신안 의장 상표	기술적 창작의 원천, 핵심기술 Life-Cycle(수명) 짧고 실용적인 주변 개발기술 심미감을 느낄 수 있는 물품의 형상, 모양 타상품과 식별할 수 있는 기호, 문자, 도형
저작권	협의 저작권 저작권접권	문학, 예술분야의 창작물 실연가, 음반 제작가, 방송사업자의 권리
신지식재산권	첨단 산업재산권 산업저작권 정보재산권	반도체 집적회로 배치설계, 생명공학, 식물신물질 컴퓨터프로그램, 인공지능, 데이터베이스 영업비밀, 멀티미디어, 뉴미디어

표 1. 지식재산권의 체계

2. 특허 출원 과정 및 절차

특허 출원시 일반적으로 출원과 동시에 심사청구를 같이 신청하게 되는데 심사청구를 하지 않으면 특허 심사를 받지 않겠다는 의미이며, 이러한 경우는 일반적으로 특허 관련 기술이 급변하게 변화하여 우선 출원만 해놓고 더 개량된 특허가 나오면 심사청구를 하는 특허 기술에 해당된다.

특허를 출원하면 출원 후 1년 6개월이 경과 되어야 특허청에서 심사를 하게 되는데, 이는 출원 후 1년 6개월 내에 출원한 특허에 대해 더 진보된 기술로 개량하여 출원해도 최초 출원한 날이 특허 출원일이 때문에 특허 출원 기술에 대해 우선권을 보장해 주는 것이 가장 큰 목적이다. 같은 기술이라도 특허는 우선적으로 출원한 날이 기준이 되기 때문에 추후 특허 분쟁 발생시 누가 먼저 출원 했느냐가 가장 중요한 변수가 된다.(그림 2참고)

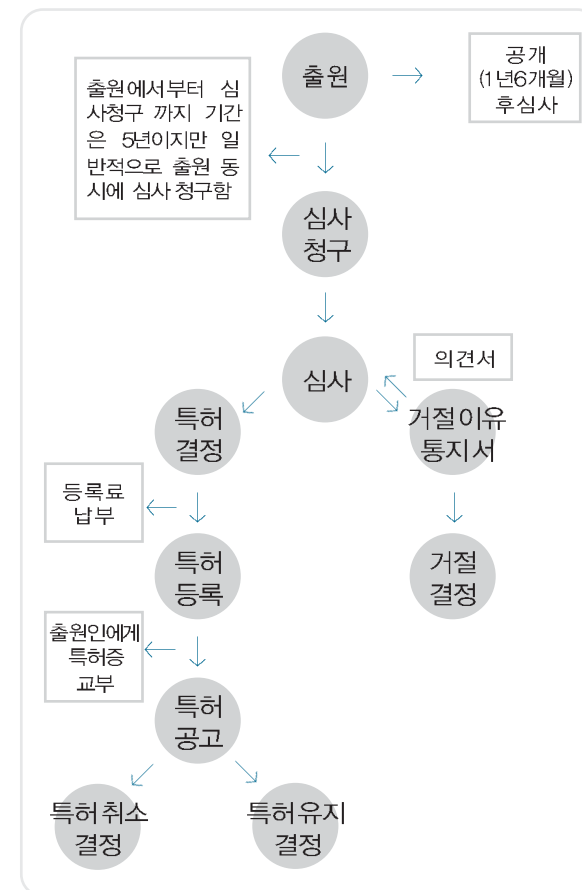


그림 2. 특허 출원 및 심사 절차도

출원 후 1년 6개월 후에 특허청 심사관에 의한 특허 심사가 이루어져 특허가 결정되면 등록료 납부 후 특허 등록이 되고 출원인에게 특허증이 주어진다. 또한 특허권을 유지하기 위해 매년 일정의 연차료를 20년 (국내 특허 유지기간 20년)동안 납부해야 특허권이 유지된다.

만약 출원 후 특허청 심사관의 거절에 의해 특허 출원이 안 되는 경우에는 거절 이유에 대한 이의를 제기 함으로 다시 심사를 신청할 수 있다. 주의해야 할 사항은 특허 출원, 등록, 기타 사항에 있어서 유예 기간이 정해져 있기 때문에 기간을 꼭 준수한다는 것이다.

3. 직무발명보상제도 (TYS A 706)

목적

당사 전임직원의 직무발명에 관하여 규정함으로 임직원의 직무에 관한 연구개발 의욕을 고취시키고, 산업 재산을 합리적인 관리·운명을 목적으로 제정.

상세 내용은 그룹웨어 > 자료실 > 사규 > 규정 및 세칙 > 기술 연구 > 직무발명보상제도 참조.

이상으로 특허에 대해 간략하게나마 기술 하였지만 저자도 특허 담당자로서 부족한 부분은 전문 변리사나 특허청 Website를 통해 필요한 자료를 얻고 있습니다. 위에 제시된 자료 대부분은 특허청 홈페이지의 자료를 기초로 하였다는 것을 다시 한번 말씀드리고 앞으로 기술개발팀에서 사보 출간시 매년 기술자료를 기고할 예정입니다. 평소에 궁금했거나 사보에서 한번 연재 되었으면 하는 기술자료가 있으시다면 기술 개발팀 문의해 주시면 다음 사보 출간시 자료 검색, 조사하여 실을 수 있도록 하겠습니다. 

※국내 특허 검색 방법

www.kipris.or.kr



돌에 관한 — 모든 것

생일과 같은 기념일은 시간관념이 분명하

고 필요한 국가에서만 나타난다고들 한다.

아프리카의 어느 원주민이 살고 있는 국가

에서는 계산의 영역이 존재하지 않는다고

한다. 상황이 이러하니 기념일과 같은 시간

의 기억이 그들의 머릿속엔 있을 리 없다



First Birthday

일생동안의 건강과 장수, 영화를 축원하는 생일날엔 누구나 한번씩은 쓰디쓴 추억 혹은 마냥 즐겁고 황홀한 순간의 기억들이 있을 것이다. 친구들이 직접 제조해준 특급 폭탄주를 마시고 호프집의 모든 테이블을 돌며, 태어나 처음 본 사람들의 축하를 반강제로 요구 했던 경험이라던가 혹은 자신의 생일을 그 누구도 기억해내지 못해 자취방의 한구석에서 조용히 소주잔을 벗 삼아 자축했던 아픈 기억들도 있을 것이다. 울고 웃었던 생일날의 기억들을 떠올리며 그보다 더 오랜시간을 거슬러 올라가 먼저 돌에 관한 추억을 이야기 해본다.

생일과 같은 기념일은 시간관념이 분명하고 필요한 국가에서만 나타난다고들 한다. 아프리카의 어느 원주민이 살고 있는 국가에서는 계산의 영역이 존재하지 않는다고 한다. 상황이 이러하니 기념일과 같은 시간의 기억이 그들의 머릿속엔 있을 리 없다. 물론 세대를 구분하는 연령의 집단 개념은 있으나 생일 잔치와 같은 기념행사는 하지 않는다고 한다. 그러나 그보다 조금 더 시간의 개념이 발달한 문명국가, 예를 들어 서아프리카의 튀족의 경우 생일날 달걀을 풀어 몸에 바르는 등 그들만의 방식으로 수호신에게 행복을 기원하기도 한다.

세상에 태어남을 축복하고 영생을 기원하는 생일의 축제는 아기의 첫 번째 생일날의 잔치로 시작된다. 독일에서는 아기가 태어나면 나무를 심는 관습이 있었고, 스위스에서는 남자아이, 여자아이에 따라 각각 사과나무, 배나무를 심는 의식이 저마다 조금씩 차이는 있지만 풍습으로 전해져 왔다.

우리나라에서는 아기의 생후 1년째인 돌에 앞서 생후 100일이 되면 생활여건에 따라 조금씩 차이는 있지만 유아의 성장을 지켜준 삼신(三神)에게 감사하고 아이의 장수를 기원하며 주로 떡으로 음식을 만들어 잔치를 벌이기도 했다. 떡은 백설기, 수수팔떡, 인절미, 송편 따위를 주로 준비하는데 이때 백설기는 장수와 정결 그리고 신선함을 나타내며 수수팔떡은 부정살을 제거하는 주술적인 의미로, 인절미는 끈적지고 여물게 자라기를, 송편은 속이 꽉찬 송편처럼 마음이 넓으라는 마음에서 만들어 준다.

초도일 또는 수일이라 일컫는 돌은 의학이 발달하지 못해 생후 1년이 고비였던 과거의 아이에게 재생의 기



세상에 태어남을 축복하고
영생을 기원하는 생일의 축제는
아기의 첫 번째 생일날의 잔치로 시작된다.

쁨이며 축복의 날 이었다. 돌은 맞이한 아이에게 새 옷을 만들어 입히고 쌀, 떡, 국수, 과일 등의 음식에 책, 종이, 붓, 먹, 활, 화살 등을 곁들인 돌상을 차려준다. 이때 가까운 이웃이나 친척들이 축하를 해주며 잔칫상을 함께 하기에 이른다. 지금이나 예나 돌잔치의 하이라이트급인 '돌잡이'를 통해 돈이나 곡식을 잡으면 부자가 되고, 책, 먹, 붓 등을 잡으면 문인이 되며, 국수나 실을 잡으면 장수하고 활 등을 잡으면 장군이 된다고 생각하며 아이의 장래에 대한 기원을 하기도 한다. 최근에는 돌상에 마우스나 노트북 등이 올라옴으로써 시대가 변함에 따라 점차 다양한 모습으로 나타나는 돌잔치의 모습을 보기도 한다.

과거나 지금이나 생명에 대한 마음은 언제나 숭고하고 조심스러웠다. 숨쉴 수 있음에 감사하고 잔병 없이 건강하게만 살아가는 것이 미덕이었던 시절이 있었다. 누구나 오래 살고 싶고 건강하게 살고 싶은 것이다. '잘 살자'라는 웰빙의 의미처럼 올 한해도 모두들 아무 탈 없이 살아가길 빌어본다. 처음 돌아오는 생일이라는 첫돌의 기쁨처럼 다음 생일에도 꼭 그만큼의 환희가 가득하길 간절히 고대해본다.

관심부



구매팀 과장대리 우준희(맨왼쪽)

일순간 주변은 쥐 죽은 듯 고요해 졌다.

발 자국 소리마저 시끄러울 정도의 정막이 흐른다. 그의 작은 손에는 긴장한 듯 가늘게 떨리는 미동의 움직임이 느껴진다. 태어나 처음으로 그는 화려한 조명 한가운데 여기저기서 터지는 플래쉬 세례속에 관중 앞에 섰다. 잠시 숨을 고르더니 그의 손은 천천히 아래로 향하기 시작한다. 가냘프지만 거센 회오리 바람같이 짹째 무엇인가 집어 들려 한다. 공책이었다. 순간 그의 심장은 고동치며 흥분에 휩싸인다. 이내 가슴이 덜컥 내려 앉고 회한의 그림자가 얼굴에 드리워졌다. 두 달여 동안의 혹독한 트레이닝과 스파르타식 교육의 훈련에도 불구하고 그는 내 가슴을 조이듯 공책을 만지작 거린다. 식은 땀이 멈추지 않는다.

‘모든 것이 끝나는 것인가? 제발 돌이킬 수만 있다면...아...제발...’
그러나 판도라의 상자에 남은 희망이 울부 짖듯 그의 동공에서 공책이 아닌 다른 물체로의 초점이 맞추어진다. 곧 주변의 눈치를 살피더니 공책의 그림자에서 서서히 멀어지기 시작한다.

‘좋았어! 이제 남은건 마우스와 연필...그리고...만원 짜리다... 어서 지폐를 잡아!’
그는 힐끗 내 얼굴을 살피더니 이내 마우스에 손을 놓는다. 그러나 녀석은 제 팔 하나 가누지 못하는 애송이에 불과하다. 예상대로 마우스를 들기는 커녕 한 손 품에 쥌 수도 없어 발버둥을 치고 있는 녀석을 보고 있노라면 기분까지 상쾌하다.

‘크하하하. 이제 남은건 연필과 돈이다! 으하하 50% 확률이야. 이정도면 충분해’

몇 달 동안 신물이 나도록 연습했던 지폐잡기 훈련. 수없이도 답답함에 쓰러졌던 나만큼 녀석 또한 힘들었으리라. 이제 남은 건 내 찬란한 황혼의 미래밖에 없다. 오늘 이 순간의 결정으로 나와 내 아내는 멋진 크루즈 세계일주를 즐길 수 있을 테지. 생각만 해도 가슴이 벅차오른다. 몇 분이나 흘렸을까. 나 혼자 날아갈 듯 행복한 상상의 나래를 펼치고 있을 때 사회자의 우렁찬 목소리가 들린다.

“네~연필입니다. 자라서 교수님이 되겠어요~ 모두 박수 부탁드립니다!”
동공이 굳어버린다. 바로 눈앞에 벌어지고 있는 광경을 믿을 수가 없다. 애써 부정하려 해도 돌이킬 수 없는 현실에 아직까지 개발하지 못한 타임머신을 갈망하며 마음속으로 울부짖고 또 소리친다. ‘흑흑...이건 아니야... 공부하는 무슨 놈의 공부...공부를 할려면 돈이 필요하구. 어서 지폐를 들어. 그 돈으로 공부를 하란 말이야. 니 인생은 니꺼야. 흑흑...’

그는 마냥 즐겁다가 이내 울음을 터뜨리는 애물단지이지만 내 인생의 가장 큰 보물이자 선물이다. 비록 연필과 친하게 지내야 하는 운명을 아무런 거역 없이 받아들여야만 했던 그를 나의 힘이 다하는 날까지 내 모든 것을 걸어 도와 주리라. 이 날의 수많은 갈채의 박수소리를 받으며 정말 열심히 살아갈 것을 모두 앞에서 맹세한다.

‘내 사랑하는 도연아. 너는 지금 흥에 겨운 장난감처럼 소리에 신나는 하루하루를 보내고 있지만, 난 그 소리를 통해 우리의 행복한 미래를 보고 있단다.’

언제까지 네 손에 쥐어진 모나미 연필을 드림채로 착각할지는 모르겠지만, 훗날 도연이가 진짜 드림채를 사달라고 내게 조르는 그때를 위해 정말 열심히 그리고 건강히 살아야겠다. 우리 가족 모두가 행복할 수 있도록 함께 걸어가 보자꾸나.

“우도연!! 한 눈 팔지 말고 겁나도록 빠지게 뛰어보는거다! 파이팅!”

우도연 탈선 신고 센터 : 031) 490-5602

돌 잔치를 마치고....

먼 저 지면을 통해 몇 달 전 제 아들의 돌 잔치에 친히 자리하셔서 기뻐해주셨고, 자리에는 참석하지 못하셨지만 마음속으로나마 기쁨을 함께 나눠주셨던 많은 분들께 다시 한번 감사의 말씀을 드립니다.

옛날부터 돌잔치는 여러 가지 사유로 인해 어릴 적 사망하는 경우가 잦아 1년이라는 시간을 무사히 넘길 경우 이를 같이 기뻐해 주는 행사로 전해져 오는 것으로 알고 있습니다. 백설기를 100명의 사람들과 나누어 먹음으로서 같이 기뻐하며 무지개 떡을 돌상에 차려 아이의 소원 성취를 빌며 무사안일을 기원하는 행사로 알고 있습니다.

그러나 요즘 세대에서는 그런 의미로서의 돌잔치가 아니라 이쁜 우리 새끼 자랑하는 정도로 약간은 그 의미가 변질 되어 버린 것 같아 씁쓸한 마음도 듭니다.

어쨌거나 그렇게 제 아들의 돌잔치는 시작 되었고, 돌잔치의 백미라 할 수 있는 돌잡이 때 녀석(아들놈이니 이렇게 불러도 되겠죠?)은 뽕튀기를 들고 말았습니다. 귀에 걸면 귀걸이 코에 걸면 코걸이라 했던가요? 뽕튀기는 쌀로 튀겼다며 쌀을 집었다고 말씀하시는 어르신들의 턱담에 웃음을 금하지 못했죠.

턱담 하니깐 언젠가 잠깐 읽은 책의 내용이 생각 납니다.

돌에 얽힌 이야기로 기억하는데 정확한 제목은 제 기억력의 한계상 생각이 안나니 양해 부탁드립니다. 그럼 잠깐 그 기억 안나는 이야기를 할까 합니다. 옛날 아주 손이 귀한 집안에 몇 대나 걸친 독자가 태어나 돌잔치를 하는 자리에서 참석한 모든 분들이 턱담을 한마디씩 하였답니다. 한 사람은 자라서 큰 벼슬을 한다 하였고, 어떤 이는 현명한 명장이 될 것이라고 말했습니다. 또 어떤 사람은 자라서 자손을 많이 퍼트릴 것이라고 하였고, 그런데 이를 가만히 듣고 있던 어떤 한 사람이 이런 말을 했습니다.



구매팀 과장대리 유현민(맨왼쪽)

"자라서 죽겠구먼요"

다소 황당한 이야기가 되겠지만 어쩌면 가장 확실한 진실을 마지막사람이 말해주었다고 생각합니다. 한치 앞도 모르는 소중한 우리의 인생이 돌잡이의 선택으로 만들어 갈 수 있다면 얼마나 좋을까요? 되돌릴 수 없는 재생만 가능한 인생의 카세트 테이프 속을 제 아들놈과 어떻게 녹음 시켜 나가야 할지 조용히 생각해 봅니다.

이 녀석이 자라서 무엇이 될까 궁금해 하는 것은 자식을 가진 부모로서 인지상정의 마음이었지요. 여느 부모의 바램처럼 멋지고 건강하게 자라주길 바랍니다. 녀석이 자라면서 제 마음이 어떤 다른 모습으로 변할지는 모르겠지만, 정녕 중요한 것은 내 아이의 한마디 한마디에 매번 놀라움과 경이로움 느끼며 기쁘다는 것 그것입니다.

두서없이 써내려 간 글 읽으시느라 수고하셨습니다. 순간순간 건강하게, 웃으면서 하고 싶은 거 다 하고 살아도 못 누리는 삶의 영광을 누구와 나눌까요? 저는 세상에서 가장 소중한 제 아내와 자식과 그리고 사랑하는 부모님들과 나누고 싶네요. 사소한 행복을 느끼게 해준 제 아들에게 고맙고, 행복을 세상에 보내준 사랑스러운 제 아내에게도 고맙다는 말을 전합니다. 고마워 할 것이 너무나도 많은 세상입니다. 세상에 고맙고 이속에 제가 지금 살아있음에 감사하며 글을 마무리 할까 합니다.

감사합니다. 항상 행복하세요.

궁궐 안에 꽃을 가꾸는 정원사가 새로 왔습니다. 그가 꽃을 가꾸는 솜씨는 정말 대단했습니다.

한눈에 병든 화초를 대번 가려냈고, 늘 흠투성이인 그의 손이 스쳐 가기만 해도 시들던 꽃이 생기를 얻었습니다.

하루는 임금님이 정원에 나왔습니다.

마침 새특새특한 꽃 한 포기를 돌보느라 땀을 흘리는 정원사가 눈에 띄었습니다.

"살아나겠느냐?"

임금님이 다가서서 물었습니다.

"새벽에 맑은 이슬이 내렸고 지금은 따스한 햇볕이 애쓰고 있으니 소생할 것입니다."

정원사가 공손히 아뢰었습니다.

그런데 어찌 그 말이 임금님의 귀에는 거슬렸습니다.

신하로부터 이런 투의 대답은 처음 들은 탓이었습니다.

"예, 임금님 덕분입니다. 이렇게 몸소 나오셨으니 곧 되살아나고 말고요."

여태까지의 정원사들은 으레 이런 대답을 하였으니깐요.

임금님은 언짢았지만 꼭 참고 그냥 지나쳤습니다.

그 뒤 임금님이 많은 신하를 거느리고 정원을 거닐다가 또 정원사와 마주쳤습니다.

"예쁜 나비들이 많아졌군."

"예, 향기를 풍기는 꽃이 늘어났으니깐요."

"못 듣던 새 소리도 부쩍 늘었어"

"그만큼 숲이 우거졌지요."

그러자 임금님의 목소리가 갑자기 높아졌습니다. 얼굴도 붉으락푸르락했습니다.

"내 덕분이 아니란 말이려다!"

"예?"

정원사는 비로소 고개를 들고 의아한 눈길로 임금님을 바라보았습니다.

뒤따르던 신하들도 덩달아 눈꼬리를 치켜 올리더니, 정원사를 향해 삿대질을 해했습니다.

"성은도 모르는 저 늙은이를 그냥 두어서는 안 되겠사옵니다."

잔뜩 화가 난 임금님이 명령했습니다.

"괘씸한 늙은이 같으니라고, 당장 옥에 가두어라!"

포졸들이 달려와 정원사를 퐁퐁 묶었습니다.

"내 덕 없이 무슨 일을 할 수 있나 어디 한 번 보자. 감옥에서 꽃 한 송이만 피워 내면 풀어 주겠다."

"그러시오면, 흙 한 줌만 주십시오."

정원사가 침착하게 말했습니다.

"오냐, 붉은 흙을 주마. 하하하"

정원사는 감옥으로 끌려 갔습니다. 그 꼴을 보며 신하들이 물었습니다.

"왜 하필이면 붉은 흙을 주는 겁니까?"

"혹시 꽃씨가 숨어 있는 흙을 주면 안 되니까"

"저게 바로 생명입니다."

천하보다 귀하지요."

"생명은 누가 키우나요?"

"햇볕과 비와 바람...자연이지요."

붉은 흙 한 줌

"과연 훌륭하십니다."

신하들은 임금님에게 듣기 좋은 소리를 앞다투어 늘어놓았습니다.

감옥에는 높다란 곳에 조그만 창이 나 있습니다.

마치 감옥의 콧구멍 같습니다.

그 창을 통해 하루에 한 차례씩 손바닥 만한 햇살이 들어옵니다.

그러면 정원사는 붉은 흙이 담긴 종지를 창틀에 올려 놓고 그 햇살을 고이 받았습니다.

정원사는 가끔 물 한 모금을 남겨 그 흙에 뿌려 주었습니다.

그러기를 하루 이틀, 한 달 두 달 계속되었습니다.

1년이 지나갔습니다.

그러나 달라진 게 아무것도 없었습니다.

2년이 흘러갔습니다.

그리고 3년을 훌쩍 넘긴 어느 이른 봄날이었습니다.

종지에 햇살을 받던 정원사는 흙 가운데 짙힌 연두색 작은 점을 발견했습니다.

갓 움튼 새싹이었습니다.

그 순간, 정원사의 눈에 맺힌 이슬 방울 하나가 그 위에 떨어졌습니다.

아마 바람이 몰래 조그만 씨앗 하나를 날라다 주었나 봐요.

"아무렴, 사람이 아무리 뒤축 들고 두 팔을 쳐들며 막으려 해도 그 높이 위로 지나는 바람을 어쩔 수 없지. 두 손바닥을 깎지켜 편 넓이 이상의 빛을 가릴 수도 없고.."

혼자말을 하는 정원사의 파리한 얼굴에 해맑은 미소가 피어 올랐습니다.

정원사는 정성껏 새싹을 가꾸었습니다.

그 무렵 임금님이 감옥 곁을 지나게 되었습니다.

무심코 감옥을 바라보던 임금님이 깜짝 놀라 걸음을 멈추었습니다.

"아니, 저건 무슨 꽃이야!"

감옥의 창틀 위에 샛노란 민들레 한 송이가 피어 있었습니다.

그것이 바람에 흔들릴 때마다 마치 별이 반짝이는 것 같았습니다.

임금님의 머리 속에 어린 왕자 시절의 일이 문득 떠올랐습니다.

갈라진 돌 틈에 뿌리 내린 민들레꽃을 보고 가슴 떨렸던 기억이었습니다.

그 때 왕자의 스승이었던 학자가 이런 말을 했습니다.

"저게 바로 생명입니다. 천하보다 귀하지요."

"생명은 누가 키우나요?"

"햇볕과 비와 바람..자연이지요."

임금님의 귀에 옛날의 그 소리가 생생하게 들렸습니다.

비로소 그 스승의 말이 정원사의 대답과 똑같은 생각이 들었습니다.

문득 세 해 전에 감옥에 보낸 정원사가 떠올랐습니다.

임금님은 눈을 감았습니다.

꽃 한 송이조차 오직 자기 덕에 피는 줄 알고 살았던 지난 날이 부끄러웠습니다.

얼굴이 붉어졌습니다.

"어서 감옥의 문을 열어라 어서!"

난데없는 임금님의 명령에 놀란 신하들이 갈팡질팡했습니다.



발길따라서 | 청계천을 찾아서...

사막속의 오아시스 清溪川

봄을 여는 청계천의 물살소리가 시원하다. 우유빛 하늘 마저 완전한 봄의 향기 속에 묻힌다. 5Km나 되는 긴 내천하나가 서울 도심 속의 수많은 사람들의 발길을 사로잡는다.

복원공사를 마친 후 처음 봄을 맞이하는 청계천의 하늘 속으로 9개의 물기둥이 반가운 손님을 품에 안듯 힘차게 솟구친다. 북적대고 넘쳐나는 주말인파로 청계천 광장바닥은 제 얼굴을 찾아보기 힘들다.

청계광장을 시작으로 광교를 지나 고산자교에 이르기까지 22개의 다리가 청계천을 가로 지르며 서있다. 생태하천이라는 이름을 걸고 서울시가 지난 2005년 10월 청계천 복원공사를 완료한 지 벌써 반년이 지났다. 그 간 1400 만 명이라는 엄청난 수의 사람들의 발길이 이곳 청계천으로 향했다. 죽어가는 생태계를 비록 인공물



清溪川

살로 채웠지만 차갑고 삭막한 서울하늘아래 청계천은 사람들의 마음을 편히 쉬어가게 해주는 휴양지로 새롭게 자리 잡았다.

청둥오리가 등지를 트고 버들치가 여유로운 주말 오후를 보내고 있는 청계천의 하천은 콘크리트가 아닌 점토질과 돌로 만들어졌다. 하천을 따라 1시간 가량 걷다보면 210만 그루의 꽃과 나무들이 나를 반긴다. 하늘을 찌를 듯한 고층빌딩들의 사막 속에 오아시스를 발견한 느낌이다. 자연하천이 가질 수 없는 도심하천의 매력은 실제 잠자리를 한번도 보지 못했으나 dragonfly란 단어는 외우고 있는 서울 아이들에게 자연의 소중한 을 일깨워준다.

한편 시전부인 청계광장~삼일교 구간은 주말과 공휴일에는 차 없는 거리를 유지하고 있다. 차량 통제 시간은 낮 12시부터 밤 10시까지 이다. 주말에는 발 딛을 틈이 없을 정도로 평일의 밤을 추천한다. 솟구치는 오색 물줄기 세례를 받아야 청계천에 갔다 왔다고 말할 수 있을 테니까. 한번씩 각종 행사나 이벤트를 열기도 하는데 프로그램 일정은 인터넷 홈페이지 <http://cheonggye.seoul.gov.kr>또 <http://www.sfac.or.kr>에서 확인 할 수 있다.

산책을 하면서 적지 않은 일본인과 중국인들을 볼 수 있었다. 시골 마을 속의 청계천보다는 서울의 청계천이라는 이유가 클 것이다. 자연을 훼손하고 무너뜨린 후 청계천복원과 같은 사죄하는 마음으로 돌아가기 전에 가까이 있을 때 아끼고 사랑하는 마음을 배워야 하겠다.

자연은 그대로의 모습 일 때 가장 아름다우니깐. ※ 편집부

청계천 가는 지하철 안내

- 1호선 시청역 하차 4번 출구 주변 명소 : 모전교, 광통교, 광교, 청계광장
- 2호선 을지로3가역 하차 1,2번 출구 주변 명소 : 삼일교, 수표교, 관수교, 세운교
- 3호선 종로3가역 하차 13,14번 출구 주변 명소 : 수표교, 관수교, 세운교, 반차도
- 4호선 동대문운동장역 1번출구 주변 명소 : 버들다리, 오간수교, 맑은내다리
- 5호선 광화문역 하차 5번출구 주변 명소 : 청계광장, 모전교, 광교

시티버스트투어 안내

운행코스 : 광화문 · 덕수궁 · 청계광장 · 한국관광공사 · 삼일교 · 조계사 · 인사동 · 창덕궁 · 대학로 · 창경궁 · 창덕궁 · 인사동 · 청와대 · 국립민속박물관 · 경복궁

*청계천 광장은 청계광장~삼일교까지입니다.

운행요금 : 1회권 성인 5,000원 / 고교생 이하 3,000원

전일권 성인 10,000원 / 고교생 이하 8,000원

출발장소 : 광화문 동화 면세점앞(지하철 5호선 광화문역 6번 출구)

휴 무 일 : 매주 월요일 (단, 월요일이 공휴일이면 정상운영)

입사를 진심으로 축하드립니다.

검사과 이세형 사원,
기술연구소 현성운 상무, 설비기술과 조건중 사원,
생산2반 조범기 사원, 생산2반 유수종 사원,
생산1반 강동구 사원, 생산3반 김종욱 사원,
표면처리과 정경명 사원, 제품관리과 김재운 사원,
기술아카데미 황환웅 사원, 생산관리팀 정봉길 사원,
출하관리과 이광기 사원, 출하관리과 권경훈 사원,
제품관리과 손주욱 사원, 출하관리과 김용화 사원,
금형팀 차장희 사원

승진 및 전보

2006년 3월 16일자

정동조 상무 해외공장지원 TF팀 PM겸무
박문호 부장, 이제영 과장 해외공장지원 TF팀 간사 겸무
이사대우 정동찬, 조정훈 차장, 민광희 차장,
최동각 차장, 김동문 차장, 강민식 과장,
차준배 과장 해외공장지원 TF팀 간사 겸무
김봉명 기장 HD공정 품질책임자(정) 겸무
이종실 기장 RL공정 품질책임자(정) 겸무
송병탁 직장 HT공정 품질책임자(정) 겸무
황병수 기장 PL공정 품질책임자(정) 겸무
최용권 차장 PK공정 품질책임자(정) 겸무
임동규 직장, 이평희 직장대리, 조태욱 직장대리 HD공정 품질책임자(부) 겸무
강대용 직장, 이완배 직장대리, 신영수 직장대리 RL공정 품질책임자(부) 겸무
김석봉 반장, 강병길 반장 HT공정 품질책임자(부) 겸무
박종준 조장 PL공정 품질책임자(부) 겸무
이운도 반장, 육만철 반장 PK공정 품질책임자(부) 겸무
김세현 과장대리, 윤태호 사원 품질보증팀에서 생산팀 생산1과 근무(품질담당)
박철웅 조장, 박주원 사원 품질보증팀에서 생산팀 생산2과 근무(품질담당)

2006년 3월 2일자

최병운 부장 생산팀장 겸무

2006년 2월 27일자

강종규 주임 기술아카데미에서 품질보증팀 전보
김선호 사원 기술아카데미에서 업체협력팀 전보

고광남 사원 기술아카데미에서 기술개발팀 전보
김주영 사원 기술아카데미에서 생산기술팀 설비기술과 전보
이제기 사원 기술아카데미에서 생산팀 생산2과 전보
조범기 사원, 유수종 사원, 강동구 사원, 김종욱 사원, 황환웅 사원
생산팀에서 기술아카데미 전보

2006년 2월 1일자

현성운 상무 기술연구소장 전보

2006년 1월 18일자

김동환 과장대리 기술아카데미에서 금형팀 전보
박기억 사원 기술아카데미에서 기술개발팀 전보
남성근 사원 기술아카데미에서 품질보증팀 전보
염승덕 사원 기술아카데미에서 생산기술팀 전보
최현주 사원 기술아카데미에서 생산팀으로 전보
강종규 주임 품질보증팀에서 기술아카데미 전보
김선호 사원 업체협력팀에서 기술아카데미 전보
고광남 사원 기술개발팀에서 기술아카데미 전보
김주영 사원 생산기술팀에서 기술아카데미 전보
이제기 사원 생산팀에서 기술아카데미 전보

2006년 1월 17일자

윤성주 사원 영업1팀 출하관리과에서 경영환경팀으로 전보
박성열 사원 경영환경팀에서 영업1팀 출하관리과로 전보

2006년 1월 11일자

박문호 부장 해외프로젝트팀장으로 전보
강명석 차장 해외영업팀장으로 전보
이제영 과장, 박준용 과장대리, 유혁주 주임, 이주호 주임,
변완섭 사원 해외프로젝트팀 근무
유동관 주임, 김수환 주임, 박지만 사원, 권순옥 사원 해외영업팀 근무

2006년 1월 2일자

정동찬 이사대우 생산관리실장, 업체협력팀장 및 생산관리팀장 겸무
송희자 사원 생산팀 제품관리과에서 경영환경팀으로 전보

사우동정



남자와 여자의 대답 차이

미팅할래?

여자 : 차는 있어?

남자 : 예뻐?

알고보니 내 남자친구 ..., 여동생이 많아 ...,

여자 : 어떡하니 ..., 결혼하면 힘들 겠다 ..., 남자 : 예뻐?

나 ..., 여자친구 생겼어 ...,

여자 : 그래? 잘됐네

남자 : 예뻐?

어제 나이트에서 부킹을 했는데 ...,

여자 : 누군데? 나이트 혼자 간거야? 남자 : 예뻐?

어제 연예인 xxx 봤어 ...,

여자 : 실물은 별로지?

남자 : 예뻐?

은행에 갔는데 ..., 여직원이 너무 불친절해 ...,

여자 : 그래? 어느 은행이야?

남자 : 왜? 안 예뻐?

mor
Humor

유머가 좋다

유언 좀 받아주세요

임종이 다가오자

남편은 아내를 불러놓고 유언을 시작했다.

남편 : 내 자동차는 장남에게 주오.

아내 : 아니에요. 둘째한테 줘야 해요

둘째는 자동차가 필요한 직업을 가졌어요...

남편 : 그럼, 예금통장은 셋째한테 주시오.

아내 : 안돼요, 셋째에게 줘 버리면 금방 다 써버릴 거예요.

남편 : 보석은 막내 딸에게 주구려.

아내 : 막내는 그런 걸 지닐 줄 몰라요.

남편 : ... 도대체 죽는건 누구요?

남자 셋만 모이면?

철순이 넘은 노인들이 모여 앉아 군대얘기를 나누고 있었다.

박씨 노인이 먼저 말했다.

"난 철원 전투에서 한 쪽 눈에 총을 맞았었지,
그래서 의사가 다른 사람의 눈을 넣어주었는데
지금까지 아주 잘 보인다네"

김씨 노인이 뒤를 이었다.

"난 낙동강 전투에서 두 다리가 총알에 맞아버렸지, 헌데 군의
관이 다른 다리를 감쪽같이 붙여줘서 지금껏 이처럼 멀쩡하게
걸어 다니고 있다네."

처음 입을 연 박씨 노인이 가만히 듣고만 있던 이씨 노인에게
"자넨 어떤가?" 라고 묻자

"나는 별로 자랑할게 없다네. 백마고지 전투에서

한번 전사한 것 빼고는 ...,"

마지막에 웃는 사람

편집부

기억해보세요

처음 시작할때 굳게 마음먹었던 다짐들을
힘든 역경속에서도 곳곳하게 버텨왔었던
지난 회오리같은 기억들을

어느 한사람 지나가려 하지 않고
어느 한사람 관심 가져 주지 않는
외로운 인생의 뒤편길을

정말이지 오랜 시간 묵묵히도 걸어왔습니다

지금 그 모습처럼
그대로만 조금씩 이어 간다면
마지막에는 웃을 수 있을꺼예요

눈물로 시작한 기억들을
웃음으로 마무리할 수 있을꺼예요

마지막에 웃는 사람이
진실된 승리자이니깐요