



相信

Spring 2009 Vol.91

안전과 믿음의 자동차 문화를 펼쳐가는 문화 매거진



상신브레이크

벚꽃

신혜지

벚꽃은 벚꽃을 닮았다
병글병글 빙그는 꽃이다
병글다 땡땡 터지는 꽃이다
꽃 위에 꽃 피우는 봄날
벚나무 아래
청바지 하이힐 파마머리 불러놓고
나무 땡땡 차는 사내
그래도
하얀 꽃비에 흠뻑 젖은 사랑
치유 될수 없어
없이 벚꽃과 벚꽃
연분의 주소
촉촉한 향기 뚝뚝 떨어지며
하릴없는 시선 당기며
서 있다



2009 Spring

안전과 믿음의 자동차 문화를 펼쳐가는 문화 매거진

통권 제91호

발행처 : 상신브레이크 www.sangsinsin.com

발행인 : 김효일

발행일 : 2009년 4월 10일

기획·제작 : 상신브레이크 기획실 (TEL : 053-610-8327)

편집디자인 : 원동기획 053(252-4834



Contents

- 02詩가 있는 풍경
- 04리더에게 듣는다 기술연구소장 김상조 이사
- 05기획특집 I 당신의 RQ지수는?
- 06기획특집 II 상신과 나
- 08기획특집 III 위기극복, 우리는 할 수 있다.
- 10기획특집 IV 아빠 파이팅!
- 12기획특집 V 석사과정을 밟고 있는 상신인
- 14일상탈출 녹차와 철쭉이 그려내는 그림, 보성
- 16칭찬말레이
- 17인물 Focus 생산부 생산팀 전경화 사원
- 18부서탐방 '2009 상신의 힘!'은 생산에서부터
- 20자동차박사 봄철 자동차 관리

- 22이야기보따리 물류합리화 컨설팅 후기
- 24영업캠페인 영업캠페인 후기
- 26건강정보 봄에 먹는 한약
- 27Culture-도서 바보별님 : 동화작가 정재봉이 쓴 김수환 추기경 이야기
- 28Culture-공연 뮤지컬 싱글즈
- 30자녀사랑 파스헌 햇별이 내리쬐는 자연은 최고의 교실입니다.
- 32먹자지열 연기 속 달불고기 한번 드셔보세요~
- 34상신갤러리 결혼 / 출산 / 돌잔치
- 36상신뉴스
- 38커피한잔 배려, 성공으로 가는 또 하나의 열쇠
- 39참여코너 퀴즈 / 업서당칠자



14



30



32

아주 특별한 봄날



기술연구소장 김 상 조 이사

고통을 감수하는 능력도 크지만, 그 고통을 이겨내는 능력은 더 크다고 생각 된다. 하지만 그보다 더 큰 능력은 그 고통에서 기쁨을 찾아내는 능력이며 그보다 더 위대한 능력은 고통 너머의 행복을 보는 능력이다.

스캇 팩의 (아직도 가야 할 길)중에서..

상신가족 여러분, 요즘 불규칙한 작업환경과 불투명한 앞날 때문에 마음 고생이 많으시죠? 하지만 우리 회사에는 희망적인 요소들도 많습니다. 우리 한번 힘을 모아 이 위기를 극복 해봅시다!!

지금 산업 전반에서 가장 절실한 화두의 첫 번째는 지난 IMF때보다 더 지독한 경제 침체 상황에서 살아 남는 것이며, 두 번째는 경기 회복 후 경쟁력을 확보 하는 것이라고 합니다. 또한 요즘에는 강한 자가 살아 남는 게 아니라, 살아 남는 자가 강한 사람이라고 합니다. 몇 주전 우리 고객 중 한 업체의 신년간담회에 참석했는데, 그 회사 회장님께서 "회사의 생존을 위해 신뢰/소통/고통분담을 통한 자구책을 만들었고, 또한 그동안 미루어져 왔던 고질적 문제 해결/불합리한 제도의 개혁을 위해 최선을 다 하고 있다"는 말씀과 "이렇게 위기 상황을 극복함으로써 경영 지표상의 숫자는 다소 낮아 지더라도 경기 회복 후 경쟁력이 확보 될 수 있다"라고 말씀을 하셨습니다. 요즘과 같은 시기에 아주 의미 있는 말씀이라 생각 됩니다.

위기와 기회는 항상 같이 존재합니다.

여러분께서도 잘 아시겠지만, 현재 우리 회사는 제품 판매의 급

감, 환율 폭등(원부자재 값 폭등)에 따른 수익성 악화, 1~2년 전과는 비교 될 수 없는 고객들의 CR 요구, 경쟁사들간의 가격 인하 전쟁이라는 위기에 있습니다. 하지만 해외 보수용 판매 확대, 국내 소형차 OEM 시장의 높은 점유율을 기반으로 미래를 대비 할 수 있는 힘이 있습니다.

좀더 자세히 설명들이면, 전세계에서 운행되고 있는 차량의 수가 9억 1천만대입니다.(생각 보다 많으신가요?)

우리 회사는 몇 년 전부터 해외시장으로 눈을 돌려 세계 방방곡곡으로 누비고 있으며, 작년에는 미국 시장에도 성공적으로 진입했습니다. 또한 현대차그룹의 소형차 판매 비율이 세계 최고 수준인 51%(도요타는 40%임)이며, 우리 회사도 소형차 아이템(모닝, PA, PB, TD, ED)의 생산이 많습니다.

외적인 요소는 언제라도 변할 수 있습니다. 중요한 것은 위기를 맞았을 때 그것을 기회로 만들도록 내실을 다지는 것입니다. 위기 극복은 내적인 요소에 크게 좌우되므로, 우리 모두가 뼈를 깎는 듯한 각고의 노력으로 꼭 넘어야 할 골짜기며, 넘어야 할 산의 높이가 남들과 같아서도 안되며, 남들보다 원만한 결과를 만들어내야 경기 회복 후 우리의 미래는 보장 된다고 생각합니다.

머칠 전 꽃샘 추위 속에서 아침 출근 때 노란 산수유 꽃을 보았습니다. 조금만 더 있으면 빨간 진달래도 볼 수 있습니다.

연구소에서 희망찬 소식 많이 보내 드릴 것을 약속 드립니다!!

위기를 이기는 긍정의 힘! 당신의 RQ 지수는?

지능 지수(IQ), 감성 지수(EQ), 공존 지수(NQ), 창의성 지수(CQ), 비주얼 지수(VQ)...

사람들을 판단하는 기준들이 점차 늘어나고 있다. 단순한 개인의 지적 능력에서부터 감성, 사회성 등의 지수로 표현하기에 이르렀다. 물론 여러 지수가 개인의 능력을 분명하게 보여주지 않는다 하더라도 과학적, 객관적으로 접근한 이러한 지수로 대략적인 성향을 알 수 있게 되었다. 그렇다면 **최근에 가장 각광을 받고 주목을 받는 회복 탄력성 지수 RQ(Resilience Quotient)는 무엇일까?** RQ는 절망적이고 어려운 상황을 극복하고 훌륭한 삶을 살아 나아갈때 필요한 능력으로 인생의 바닥을 치고 튀어오르는 힘을 말한다. 역경을 이겨내는 긍정적인 힘으로 밑바닥까지 떨어쳐도 곳곳하게 되 튀어 오르는 능력이다.

나의 RQ지수를 알아보자

아래 14가지 질문에 대해 다음과 같이 대답하십시오.

전혀 아니다 1 대체로 아니다 2 보통이다 3 대체로 그렇다 4 매우 그렇다 5

1. 어려운 일이 생겼을 때 나는 내 감정을 통제할 수 있다.
2. 당장 해야 할 일을 방해하는 일이 생겨도 무시하고 일을 잘 해낼 수 있다.
3. 비록 그렇지 않다고 하더라도 일단 내가 문제를 해결할 수 있다고 믿는 편이 더 낫다.
4. 문제가 생기면 여러 가지 해결방안들에 대해 생각한 뒤에 해결하려고 노력한다.
5. 사람들의 얼굴표정을 보면 어떤 감정인지 알 수 있다.
6. 첫 번째 해결책인 효과가 없으면 있는 것을 찾아낼때까지 계속 여러 해결책을 생각해본다.
7. 나는 호기심이 많다.
8. 내가 무슨 생각을 하는지, 또 나의 생각이 내 기분에 어떤 영향을 미치는지 잘 알아챈다.
9. 문제가 생길때 처음 떠오르는 생각들이 무엇인지 나는 안다.
10. 누가 어떤 문제에 대해 과잉반응을 보이면 나는 그 사람이 그날 우연히 기분이 나빠서 그런 것이라고 생각하는 편이다.
11. 문제가 생기면 그 이유가 무엇인지 신중하게 생각한 뒤에 문제를 해결하려고 노력한다.
12. 슬퍼하거나 화를 내거나 당황하는 사람을 보면 그들이 어떤 생각을 하는지 잘 알 수 있다.
13. 나는 내가 대부분의 일을 잘 해낼 것이라고 생각한다.
14. 나는 새로운 것들을 좋아하는 편이다.

해점방법

답변의 수치를 합산한 것이 자신의 회복탄력성 지수이다.

성문에서 회복 탄력성 지수만점은 70점이다.

회복 탄력성 지수의 평균 수준은 46점, 52점 이상이면 상위 20%,

55점 이상이면 상위 10%로 대단히 높은 회복 탄력성을 지녔다고 할 수 있다.

41점 이하의 지수를 받은 사람은 하위 30% 수준이니

회복 탄력성을 높이기 위해 꾸준히 노력할 필요가 있다.

상신과 나

SANGSIN & ME



상신과 함께 한 세월의 이야기 그리고 앞으로 함께 갈 동반자들의 다짐을 들어본다

견출주가

동료애와 성취감으로 행복했던 26년

젊음을 함께 한 상신



생산부 박 노 학 직장

그저께까지만 해도 현장은 춥다고 겨울 옷을 입고 작업을 했는데 벌써 더워서 짧은 티를 입고 작업을 하고 있는데요. 참 세월은 빠르게 흘러가고 있는 것 같습니다.

1983년도 군 제대 후 곧바로 입사한 상신 생활도 어언 26년. 제 나이 52세를 달리고 있는데요. 지금 돌이켜 생각해 보면 대구 노은동 시절 아무것도 모르고 시키면 시키는 대로 작업을 했었고 너무나 피곤해서 하루에도 열 두 번씩 그만두리라 생각할 만큼 작업환경이 열악했었습니다. 하지만 동료애나 회사 분위기는 너무나 좋았던 것 같습니다.

달성공단으로 이사 하던 날 처음 본 우리회사가 얼마나 큰 자...통근버스 2대가 운행하면서 되긴 시 통근버스에서 재미 있었던 생활...생각하면 너무나 그리운 추억이네요.

1980년도 말인가 1990년도 초인가 1주일에 3번 철야를 하면서 1달 만에 세탁기 브레이크 재질을 개발하던 시절, 반바리 재질을 한가지씩 개발하고, PAD, LINING 재질을 개발해서 양산에 적용 시 성취감, 만족감은 지금도 잊을 수가 없습니다. 하지만 2009년 현재 교육, 휴무, 너무나 어려운 시절인 것 같습니다. 제가 입사한 이래로 한번도 지금과 같은 상황을 맞은 적이 없었습니다. 하지만 저는 믿습니다. 어두운 터널을 빠져 나오면 더 밝은 햇살이 환하게 비치는 세상을 맞습니다. 그리고 좀더 성숙한 모습의 우리들을요... 그리고 어려우면 어려울수록 생각나는 단어가 있습니다. “역지사지(역지사지) 조금만 더 상대방의 입장에서 생각하고 상대방을 배려하는 그런 사고를 가졌으면 하는 저의 작은 바람입니다. 우리모두 좀더 힘을 내고 정진합시다.

젊음을 함께 한 상신

나의 기반이자 생명 샘은 마르지 않는다.

“젊음을 함께한 상신인” 이란 제목이 잠시 당혹감으로 다가왔다.

나도 아직은 무척 젊다고 생각하고 있는데 벌써 젊음이란 단어가 내게서 멀어져 가는 쓸쓸한 느낌 뭔가 모를 허함 ㅋㅋ.



생신관리부 최 재 열 부장

돌이켜 보니 상신이란 내가 졸업 후 첫 직장이며 이제까지의 나의 모든 삶의 기반 이었던 것 같다.

첫째, 졸업 후 취직이란 단어로 부모님을 즐겁게 해주었고 둘째, 상신 입사 후 예쁜 아내와 결혼을 하여 두 아이의 아빠로 생활 할 수 있는 기쁨이 있었고

셋째, 작으나마 나의 집을 장만하여 가족과 불편 없이 살아 갈 수 있는 보금자리가 있다는 행복감, 넷째, 지금은 자리나는 나의 자식들을 공부시키며 가정을 지켜 나가게 하는 나의 원동력이다. 돌이켜 보면 상신은 나의 삶은 시절의 삶과 함께 모든 것을 가능케 하는 생명 샘이다. 나는 이 샘물이 마르지 않도록 최선을 다 할 것이며 앞으로 영원히 마르지 않는 상신 샘이 되기를 간절히 바란다. 또한 나의 미래가 상신과 지속 될 수 있도록 노력할 것이다.

우리 모두 입사시절의 초심으로 돌아가 뭔가 이룰 수 있고, 이루겠다는 자신감을 가져보자.

우리 상신인들이 뚜렷한 목표를 가지고 자신의 맡은바 소임만 충실히 이행한다면 우리가 IMF를 슬기롭게 이겨왔듯이 지금의 위기도 위기를 슬기롭게 극복하고 조금 더 나은 삶이 보장되리라 확신한다.

미래를 함께 하는 상신

상신의 MVP가 되겠습니다.

사람들이 저를 보면 “뭐가 그리 즐거운가?” 라고 말들을 종종 합니다. 그 이유는 잘 웃고 다 녀서 인 거 같습니다. 요즘 많이들 어렵고 힘든데 웃음은 만복을 부른다고 하니 항상 웃음을 잃지 말았으면 좋겠습니다.

2005년 2월에 입사하여 이제 만 4년이 지났습니다. 어떤 분들은 이제 겨우 라고 생각하시겠지만 전 벌써라는 생각이 듭니다. 처음 출근 할 때의 두근거림은 많이 사라 졌지만 지금의 저에게서 또 다른 근성이 느껴 집니다. 상신에 입사해서 한 단계 한 단계 배우고 경험 하면서 저의 가치를 높이고 있으니깐 말입니다. 지금은 아마추어를 벗어나 프로로 입문 하였고 때로는 느긋함을, 때로는 정열적으로 MVP가 되기 위해 노력 하고 있습니다.

상신 구성원 모두는 상신이라는 배를 탄 공동운명체라고 생각합니다.

일하는 무대는 우리 자신의 것이구요. “내 사업처럼 일하면 성공은 나의 것이다.” 라는 말이 있습니다. 곧, 회사의 리더는 “나” 라는 생각을 가지려고 노력합니다. 회사의 일을 자신의 일 처럼 생각하는 사람이 되어 책임을 다하고 즐거운 마음으로 일을 신명 나게 한다면 지금의 위기는 곧 기회로 찾아올 것입니다. 출근길에 전 마음 속으로 항상 생각하는 말들이 있습니다. 제 생활의 원동력이기도 하지요.



승용개발부 승용개발팀
김 구 진 대리

첫째, 오늘도 웃으며 즐거운 마음으로 생활 하자!

둘째, 난 프로 무대에 MVP가 될 거야!

셋째, 난 상신의 얼굴이며 리더야!

넷째, 한번 해보지 뭐!

회사와 직원과의 관계는 인간관계와 같은 것 같습니다. 서로간의 믿음과 신뢰가 있어야 그 관계가 유지 될 것이며 그것이 깨 어 진다면 그 관계도 깨어질 것입니다.

남녀가 여러 사람들 앞에서 백년가약을 맺어 평생을 아끼고 의지하며 살아 가듯, 전 상신과 백년가약을 맺었다는 생각을 가지고 있습니다. 우리는 기쁨 때나 슬픔 때 함께 해야 할 동반자이자 가족입니다. 상신 가족 모두 파이팅 입니다.



위기 극복 방안

(OEM / OES / 시판 / 개발)



OEM부문 : 고객감동과 높은 판매적중률 실현

생산관리부 제품관리팀 박종화 차장

글로벌 경제위기라는 터널 진입으로 2009년의 시작은 많이 힘들었습니다. 끝이 보이지 않는 위기 상황에 조바심이 나고 안타깝기도 합니다. 미국 GM사의 파산위기, 쌍용자동차 법정관리, 현대자동차, 기아자동차, 타타대우상용차 등 일부 생산라인 휴무실시라는 대외적인 악재가 겹쳐, 생산도 예외 없이 매출이 급락하고, 벌써 2월과 3월에 공장 LINE별 휴업이라는 초유의 사태를 맞이했습니다. 매출 목표를 달성하기 위해 갖은 노력을 아끼지 않고 있으나 OEM 1/4분기 예상 매출실적이 전년 동기 대비 60%에 미치지 못했고, 올해 목표대비 90%에 그쳤습니다. 하지만 여기 위기를 기회로 바꿀 수 있는 상신인이 있습니다.

첫째, 악성제고를 없애고 장기제고를 줄여 몸을 가볍게 한다. 제품창고에는 출고 가능한 제품만 보관하고, 눈으로 보는 관리가 될 수 있도록 한다.

둘째, 제품의 오출고 방지를 위한 2중, 3중 안전장치 및 포장상태, 식별표관리, 납입률 100%로 고객을 감동시킨다.

셋째, 고객의 정확하고 빠른 정보를 계획에 반영, 생산성 및 판매적중률을 높인다.

밖에는 개나리 꽃이 만발하게 피어 우리에게 힘을 불어 넣고 있습니다. 2/4분기는 그렇게 어둡지만은 않다고 봅니다. 타타대우상용차의 세계시장 영업으로 이라크, 알제리와의 계약체결과 현대자동차의 알제리 버스 수출 Order 접수 등 호재가 날아오고 있습니다. 안으로 내실을 다지고 철저한 준비로 힘차게 다시 날아올라 봅시다. 세계시장에서 우뚝서는 그날까지 상신인이여 화이팅.

OES부문 : 체질개선, 긍정적인 마인드와 목표의식의 변화필요

생산관리부 제품관리팀 서희창 과장

먼저 경제상황이 어려움에도 불구하고 회사의 공동목표 달성을 위해 밤낮으로 고생하시는 모든 사우분들께 존경의 뜻과 마음을 표합니다. 상투적 표현이긴 하지만 "위기가 곧 기회임"이 틀림 없을 것입니다. 왜냐하면 이 말이 널리 쓰이고 있고 많은 사람들이 공감을 한다는 것과 실제 필드 상황에서 실증된 것이기 때문입니다.

예를 들어 1980년대~90년대 일본 경제가 거품 속에서 해어나오지 못하고 위기에 처해 있을 때 앞선 기업들은 이때를 기업체질 개선과 실속경영의 호기로 긍정적으로 받아들이며 10년을 준비했습



니다. 그 결과 누구와도 비교할 수 없는 기술경쟁력으로 일본을 이끌어 가고 있습니다. A/S PART는 업체(현대모비스, GM대우, 쌍용, 르노)가 자체적으로 어떤 영업력을 펼치느냐에 따라 결과가 판이하게 달라지는 특징을 갖고 있습니다. 즉 그들 스스로 자사 판매계획 목표 달성을 위해 얼마나 노력하느냐에 따라 우리회사 매출 달성 여부가 결정된다고 봐도 큰 물의는 아닐 것입니다. 다소 피동적인 느낌을 지울 수는 없습니단만, 비유하자면 그들의 큰 몸통이에는 분명히 가려운 부분이 있습니다. 예를 들어 그들의 A/S 완가절감 계획이 있는데 우리회사가 먼저 상호 상생할 수 있는 좋은 제안을 적극적으로 제시하여 고민을 해결해 주는 경우, 우리회사 물류혁신(적소적시 공급)을 통한 타 회사와의 차별성 부각, 문제를 일으키는 타 경쟁업체 정보를 적극 활용하여 우리회사 매출로 옮겨올 수 있는 감성영업력 등 보이지 않았던 부분을 발굴하여 적극적으로 해결해줌으로써 그들의 마음을 사버리는 것입니다. 저희 A/S PART는 올 해 새로 성장하고 체질개선의 호기로 받아들이며, 공격적인 마인드와 목표의식으로 위기 아닌 위기(?)를 극복해 나가겠습니다.

영업부 부문 : 하드론의 공격적인 시장마케팅 필요

영업부 서물영업팀 이 기 열 과장

예로부터 '知彼知己(지피지기)면 百戰百勝(백전백승)'이라고 하였습니다. 이 말을 요즘엔 '知己(지기)면 不敗(불패)'라는 말로 시장상황의 다양성, 고객 요구조건의 불확실성, 치열한 경쟁관계 등을 표현하고 있습니다. 현재는 누구나 인정하는 위기상황입니다. 10년 전 IMF 때와는 달리 전 세계 산업전반이 흔들리고 있는 이 때에, 영업부는 지기(知己)해야 하는 중요한 시기라고 생각합니다. 그 동안 우리가 알고 있었던 것이 지금도 변함없는 것인지 다시 한번 되짚어보고 확인해 봐야 할 때입니다. 그래서 2009년 한 해를 영업부가 재도약할 수 있는 출발점으로 삼고자 합니다.



첫째, 시장으로 더욱 더 나아가도록 하겠습니다. 문제는 시장에서부터 생겨나고 그 해결책도 시장에 있습니다. 대리점에서 벗어나 더 큰 시장에서 문제를 찾아 해결하고 활동하도록 하겠습니다. 둘째, 상신의 주력상품을 프리미엄 제품으로 전환하도록 하겠습니다. 브레이크 시장은 이제 양적 성장의 한계에 도달하였습니다. 프랜차이즈 확대로 Hi-Q Brand의 입자가 줄어들고 있습니다. 그래서, 그 동안 우리가 가꾸어 온 프리미엄 제품인 하드론의 판매를 확대하여 수익성을 개선하고, 시장을 전환하도록 하겠습니다. 위기는 '위협과 기회'의 합성어입니다. 위험을 슬기롭게 돌파하여 기회를 우리의 것으로 만들기 위해 열심히 달려가도록 하겠습니다. 상신 화이팅!!!

개발부 부문 : 가격경쟁력이 열세다

승용개발부 승용개발팀 장 용 식 차장

주위가 온통 '위기'라는 말로 가득차다. 우리회사가 생산하는 브레이크 마찰재 부분의 수주 경쟁은 더욱 치열해졌다. 고객의 구매전략도 과거 개발을 완료한 후 가격을 결정하던 것에서 Bidding(경쟁입찰)로 바뀌었다. 고객이 우리의 제조원가에도 미치지 못하는 가격을 Target Price로 제시할 때, 경쟁사는 고객의 제시가를 수용하여 건적을 제시한다. 왜 우리는 경쟁력이 약한 것인가? 우리의 OEM 주력은 유럽 시장을 겨냥한 Low Steel 위주이다. 아직 내수 및 북미 시장의 OEM에는 재정적인 약점으로 시장공략이 힘든 상황이다. 나는 이 시점에서 정말 우리가 이 위기를 심각하게 생각하고 있는지, 그리고 이 위기를 극복하기 위해선 어떤 노력을 해야 하는지 사주 여러분에게 의문을 던지고 싶다. 결론은 분명하다. 우리의 경쟁력을 키우는 것 외에는 다른 길이 없다. 우리의 아성이라고 할 수 있는 유럽시장의 방어는 더욱 공고히 해야 하며, 내수와 북미 시장을 공략하기 위한 재질 개발에도 박차를 가하여야 한다. 그리고 우리에게 정말로 필요한 것은 가격 경쟁력을 키우기 위한 노사의 노력이 절실하다. 아무리 좋은 제품이라도 가격이 높으면 OEM 수주가 불가능하다는 것을 인지해야 한다. 회사는 어려울 때일수록 과감한 투자가 필요하며, 사원들은 어떻게 하면 생산성을 높이고 또 경비를 줄여서 원가를 낮춰야 한다. 우리는 일본이 거품경제의 붕괴로 인한 '경제불황 10년'을 어떻게 극복했는지 상히할 필요가 있다. 이와 같이 어려울 때일수록 모두가 한마음이 되어 위기를 극복해야 한다.





아빠 화이팅!



상신인이자 한가정의 가장!
요즘들어 부쩍 힘들어하시는 아버지에게
그의 자녀들이 전하는 든든한 희망의 메세지



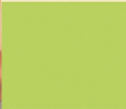
해외사업부 수출팀 우 증 업 대리 아들 성혁이

아빠께

아빠 안녕하세요?

제가 학교에 입학하던날 아빠가왔으면 좋았을 것이라는 생각이들었어요,
학교가 너무재미있어서 아빠를 잊어버리는 날이 많지만
누구보다 아빠를 사랑해요 아빠! 외국에서 빨리 리돌아오세요

3월6일 성락도광



세상의 모든 '멋쟁이' 아버지께.

아버지, 아버지의 자랑스러운 아들입니다.

요즘 많이 힘들시지요? 가정에서는 늘 들쭉한 아버지로, 직장에서는 바쁜 업무로
힘들어 하시는 것 같아 마음이 아플 뿐입니다. 게다가 요즘 세계적으로 경제위기라고

하니 저희 아들들은 걱정입니다. 이 어려운 상황에서든 힘든 내색 한번 안으시고 따뜻하게 늘 저희를 먼저 챙겨주고
걱정해주는 아버지가 있어 참으로 행복합니다.

아버지는 이 세상에서 가장 훌륭하신 분인 것 같습니다. 위대한 업적을 남긴 그 어떤 위인보다 더 훌륭하다고 생각합니
다. 아버지가 가진 모든 역할을 해내시면서도 가정에도 충실하신 그야말로 만능엔터테이너 같습니다.

아버지께서 하는 그 정성과 노력, 그 하나하나가 우리 가족, 아버지가 다니시는 회사, 그리고 우리나라를 빛나게 해주시
는 것 같습니다. 아버지들이 조금만 더 힘을 내신다면 금방 우리나라도 다시 기운이 차릴 수 있을 것이라 믿습니다. 아버
지께서 힘들어 하시면 저희도 힘들고, 아버지께서 기뻐하면 저희도 기쁩니다. 그러기에 아버지께서 항상 기뻐하실 일만
있었으면 좋겠습니다. 그러기 위해 지도 착한 아들, 건강한 아들이 될 것을 약속드릴게요.

항상 성실하고 노력하는 마음으로 우리와 함께해 주셔서 감사합니다. 앞으로도 항상 우리가족을 지켜주세요.

아버지 감사합니다. 그리고 힘내세요.

- 아들 올림 -



자기계발

석사과정을 밟고 있는 상신인 3인

견출추가

Self
development

1

늦었다고 생각할때가 가장 빠르다!

기획실 기획팀 오 응 주 대리



저는 지금 경북대학원에서 재무관리 공부를 하고 있습니다.

대학교도 아닌 대학원을 들어가기 위해 부끄럽지만 재수를 했습니다.

07년도에 처음 재무관리전공에 지원하였는데 전공이 재무쪽이다 보니 증권회사, 은행 다니는 분들이

면접을 보러 왔습니다.*^^* 그래서 보기 좋게 미끄러졌습니다. 고배의 잔을 마시고 08년도에 제 도전을 하여 합격했습니다. 다른 전공을 가기는 싫었고 고민하다 마감 1시간 전에 원서를 넣어 면접을 보게 되었습니다. 그런데 이번에는 지원자들이 15명 정원에 40명 정도가 지원을 하였습니다. 순간적으로, 전공을 잘못 선택했나 보더라는 생각이 들면서 울해도 어렵겠다 생각이 들었습니다. 때마침, 면접관으로 4년에 참석한 교수님이 다시 들어오셨고 저를 알아 보시길래 이번에 결판을 보자는 마음으로 최선을 다했습니다. 덕분에 합격을 하고 현재 3학

기째 다니고 있습니다. 제가 대학원을 다니고자 한 배경은 교육 담당을 하면서 많은 강사들과 컨설턴트들을 만나면서 상신 바깥 세상 이야기를 듣게 되었고, 많은 사람들이 설세 없이 학습하고 있다는 자극을 받아 한 살이라도 젊었을 때, 배워 두는 것이 좋다 생각하였습니다.

제가 대학원 입학에 왜 했는지 보다 어떻게 들어가는지가 더 궁금할 것 같아 특수대학원을 어떻게 들어올 수가 있는지 간단히 설명해 드리겠습니다.

3년 이상 기업을 다닌 경력자는 면접만으로 입학을 할 수 있습니다. 만약 면접에서 불합격하면 시험을 통과 해야 합니다.

대부분의 사람들이 시험 보는 것을 싫어하다 보니 면접 경쟁률이 좀 높습니다. 참고하시기 바랍니다. 늦었다고 생각할 때가 가장 빠르다고 합니다. 우리 전공에는 대기업 상무부터 말단사원까지, 50대부터 20대까지 있습니다. 공부도 하지만, 그들을 통해 많은 삶의 정보와 지혜도 배울 수 있습니다. 학비는 차한대 있다고 생각하면 속 편합니다.*^^*



차가운 흰 눈이 녹고 어느덧 매화꽃이 피기 시작하네요.

제가 작년 3월에 대학원에 진학했으니 벌써 대학원생이 된지 일년이나 훌쩍났군요. 시간이 정말 빠르게 흘러갑니다.

처음 입학울 하려고 마음 먹었을 때, 선택 입학원서를 낼 수가 없더군요. 긍정적 생각보다 시간적, 금전적, 직장이라는 문제가 머리 속을 먼저 스치더군요. 그 중 금전적 문제가 가장 컸습니다. 많이 고민 하였습니다. 어떻게 할까? 일단 입학원서를 먼저 넣었습니다. 면접을 보았고 합격소식에 기뻐했습니다. 그러나 막상 합격을 하고 보니 할지 말아야 할지 고민이 되더군요. 회사에 어떻게 얘기해야 할지... 용기 내서 부서장님께 말씀 드렸습니다. 흔쾌히 승낙해 주시더군요.

금전적인 문제는 저리학자금대출 및 고충처리금을 이용하였습니다. 다음학기에는 또 어떻게 해야 할지 모르겠지만, 저금에 충실 하려고 합니다. 학교를 다니면서 새로운 것을 배우는 장점도 있지만 그것보다 더 큰 장점은 다른 사람들을 알아 간다는 것입니다.

저처럼 이런 고민은 안고 망설이는 사람이 많이 있다고 생각합니다. 입학울 하려고 마음을 먹은 사람은 망을 짓입니다. 그러나 입학원서를 낸 사람은 혼하지 않을 것입니다.

입학원서를 내는 것이 실행이 시작이고, 그것이 자기계발을 시작점이 될 것입니다.

지금의 저의 선택이 훗날 어떻게 될지는 아무도 모릅니다. 다른 이에게 추천해야 할지 말아야 할지 그것도 잘 모르겠습니다. 그러나 지금 가장 중요한 것은 자기자신의 발전을 위해 무엇인가 한다는 것입니다.

도전하고 실행하세요. 훗날 후회없이 미소지을 수 있도록...



다른 사우님들과 다를 것이 없음에도 늦게 공부한다는 이유만으로 이렇게 글을 쓰게 되어 약간의 부끄러움이 앞섭니다.

2008년 '온전생 품질교실'이라는 사외교육을 받던 중 온세원 위원님과 의 인연으로 뜻깊은 말씀을 듣게 되었습니다.

자기의 개발은 자신만의 발전이 아닌 자신이 속한 기업을 발전시키기 위한 의무라는 말씀이었습니다. 그 한마디가 저의 생각과 실행의지를 180°로 바꾸어 놓았습니다. 그 후 3개월 뒤 그 한마디에 대한 저의 과장을 생각하며 공업경영의 전반적인 내용을 공부하고 싶어 금오공과대학교 산업공학과 대학원에 진학을 하게 되었으며 현재 2학기 차에 접어들었습니다.

모두들 생각하시기에 '업무하랴, 공부하랴, 힘들지 않냐' 라고 걱정도 해 주시지만 막상 뜻을 품고 시작한 공부이기에 주경야

독이 저에게는 즐거운 일상이 되고 있습니다.

다행히 부서장 및 부서원들의 배려로 한결 수월하게 공부를 하고 있으며 때론 이론과 실제 업무와의 괴리로 어려울 때도 있지만 하나하나를 해결해 가다 보면 점점 성장해 가는 자신을 볼 수 있을 거란 기대로 열광하고 있습니다.

제가 감히 여러 사우님들께 전하고 싶은 내용은 시작이 반이라는 말도 있듯이 공부를 하는 실행보다 실행을 하기 위한 의지를 다지는 것이 더욱 중요하다고 생각합니다.

제가 그렇게 공부를 했듯이 여러 사우님들께도 저의 작은 마음이 큰 멘토가 되었으면 합니다.

대학원 진학에 대하여 관심 있으신 분들은 언제나 환영하겠습니다.

물론 커피 한 잔 정도는... 그 보다는 소주 한 잔이 좋을 듯...

녹차와 철쭉이 그려내는 그림, 보성

칼날 같던 바람이 보드라운 숨결처럼 따사로워지고 추위에 지쳐 움크렸던 산아가 기지개를 켜다. 남쪽에서 들려오는 봄소식에 향기로운 꽃 내음이 몰려온다.
꽃과 개나리가 만개한 봄의 화사한 외출이 시작되었다. 올해 봄은 다른 해보다도 더 빨리 도착한다고 하니 봄을 반기로 남쪽으로 마중이라도 가보는 건 어떨까?

초록 잎이 펼치는 세상, 보성다원

대구에서 조금은 먼 남쪽나라에 녹차와 철쭉으로 바다를 이루는 수채화 같은 곳이 있다. 영화, CF 등에서 멋진 배경으로 소개된 유명한 보성 녹차밭. 밖으로 뛰어나오려는 일새들의 몸짓으로 가로수 나무들이 꿈틀거리고 덩달아 우리의 마음도 덜렁대게 만든다.





주차장에서부터 시작되는 삼나무 숲은 또 다른 수채화를 만들어낸다. 메타세콰이어 나무처럼 직선으로 뻗은 삼나무 길은 녹차밭으로 가는 길목 곳곳에서 서서 그림도 되어주고 작은 그늘도 되어주고 있다.

녹차 잎 하나만 보았을 때 볼 것이 없는 듯 하지만, 곡선의 녹차밭을 이루어 줄지어 선 녹차를 보고 있으면 마음 또한 싱그러워진다. 삼나무 길이 끝나면 녹차 아이스크림과 잠시 쉴 수 있는 공간이 마련된 작은 분수공원이 나온다. 중앙전망대는 여기서부터 200미터, 제일 꼭대기의 바다전망대는 900m, 나이 드신 어른들도 오르실 수 있는 거리이지만 바다전망대로 가는 계단의 경사가 커서 무섭기도 하다. 바다전망대에서 올라서서 내려보니 꼭 파도가 넘실거리는 것 같다. 보성을 봉산리 일대가 내려다보이는 산록에 자리잡은 녹차농원은 30여 만평이나 되는 넓은 평원에 그림 같은 경관을 보여준다.



초암산 정상은 만개한 철쭉의 꽃밭이다.

한반도 끝자락에 위치해 있는 보성의 봄은 여러 가지 모습으로 봄을 담아낸다. 녹차 밭도 자랑이지만 철쭉으로 붉은 바다를 만들어내는 일립산과 초암산의 철쭉군락은 봄을 만끽하기에 충분하다. 초입에 높은 산이 앞에 버티고 있으면 기가 먼저 꺾이는 일이 다반사지만 키가 작은 산이 푸르름을 안고 얼마 품같이 포근히 서 있으니 더 정답고 편안하다. 정상으로 가는 길은 흙 산에 최근에 천철히 길까지 닦아놓았고 안내 이정표까지 세워놓아 길 찾아가기가 아주 좋다.

가까이 일립산이 있어 빗을 보지

못하고 있지만 나뭇 짙쭉 군락지로 봄철 꽃맛이 장소로는 손색이 없는 곳이다. 가장 꽃이 아름답게 피어 있는 곳이 초암산 근방이며 초암산에서 산행시간 1시간여 정도 걸리는 광대코재 까지는 계속 꽃밭이 이어지고 볼만하다.

즉 꽃 구경을 위한 산행이라면 광대코재에서 초암산으로 회귀하는 산행을 계획하는 것이 좋을 듯하다. 특히 이곳은 잘 알려지지 않는 곳이어서 사람이 적어 편안하게 등산과 꽃 구경을 즐길 수 있을 정도로 복잡하지 않아서 좋다.



별교에서 녹차만큼 유명한 꼬막 맛보기

여행의 맛은 맛이라고 했는가! 보성에 갔다면 1박2일 팀이 다녀간 곳으로도 유명한 별교를 빼놓지 말아야 한다. 별교는 소설 '태백산맥'의 배경으로 별교를 곳곳에 소설 속의 주무대로 등장했던 여러 장소들을 볼 수 있다. 또한 별교에 왔다면 꼬막 맛을 꼭 볼 것! 꼬막정식을 시키면 상다리 부러지게 한 상 먹을 수 있다. 따뜻한 밤에 양념된 꼬막과 참기름을 넣고 비벼 먹는 맛은 최고다.

- ● 녹차다원 입장료: 성인 2천원 / 청소년 1천원 / 6세 미만 어린이 무료 · 주차료: 무료
- ● 일립산 입장료: 무료 · 주차료: 2천원
- ● 꼬막정식: 1만 2천원

상신 칭찬 릴레이

칭찬합니다

봄 같은 웃음을 가진 따뜻한 손과장



글. 생산부 생계지원장 장 형 남 소장

제가 추천하고 싶은 칭찬추진공은 상용개발부의 손영익과장입니다.

본인 업무에도 바쁘텐데 늘 긍정적인 태도로 업무 협조를 아끼지 않을 뿐 아니라 부탁하는 사람이나 혼쾌히 도와주는 손과장이나 모두 스스럼이 없을 정도로 상대방을 편안하게 해주는 인성 많은 사람입니다. 손과장의 남다른 책임감과 따뜻한 마음 때문이겠지요. 또한 바쁘고 힘들어하는 후배들에게도 여유를 찾아주며 격려를 아끼지 않는 자상함도 가졌습니다.

항상 진솔하게 대해 주어 감사하게 생각합니다.

적극적인 삶의 자세와 긍정적인 에너지를 공급해주는 손과장이 앞으로 더 높게 비상하기를 항상 기대해봅니다. 마지막으로 손영익과장뿐 아니라 모든 상신 여러분들이 어려운 환경이지만 웃음과 동료애가 넘치는 회사 만들도록 노력합니다.



소감>>

상용개발부 상용개발팀 손 영 익 과장

먼저 저를 칭찬릴레이에 추천해주신 장조장님에게 감사를 드립니다.

매번 긴급하게 가공을 부탁해도 웃는 얼굴로 빠르게 처리해 주셔서 항상 가슴 깊이 감사를 하고 있습니다.

이번 칭찬릴레이의 추천인이 되고 보니 제 행동에 대하여 다시 한번 생각하게 되었습니다. 상신브레이크에 입사하여 그 동안 만났던 사람들과의 인연에서 많은 것들을 배웠습니다. 만나면 즐거운 사람, 성실한 사람, 명석한 사람들에게서 장점을 배우려 노력하고 있지만 아직도 부족하다고 생각이 드는 것은 왜인지- 앞으로 잘하라고 추천해 주신 것으로 알고 몸가짐을 바르게 하도록 하겠습니다. 요즘 경기가 좋지 않아 모두들 힘든 시기를 보내고 있지만 서로 믿고 도와간다면 이 위기를 충분히 헤쳐 나갈 수 있다고 생각합니다 아자 아자 파이팅!

칭찬릴레이의 좋은 점은 제 주변 사람들의 장점을 바라 볼 수 있게 하는 것 같습니다.

다음 번 칭찬릴레이 추천인을 누구로 할지 행복한 고민을 해야겠습니다.

여러분 모두 건강하시고 행복하세요.



생산부 정경화 사원이 상신과 첫 인연을 맺은 것은 2004년. 경리부 계약직의 인연으로 시작해 지난 2007년 정식으로 생산부에 입사했다. 아르바이트생 시절을 보낸 회사라 그런지 그녀에게 상신은 '익숙한 회사'다. 생산부에서 그녀는 소형수의 생산물량을 입력하고, 부서내 행정업무)를 담당한다. 그녀는 평소 '철철한 성격'으로 통한다. 회사 안에서 누구와 마주치든 밝게 인사하는 그녀, 경화씨는 특히 '많은 취미'를 가진 사람으로도 유명하다.

승마, 스킨스쿠버, 수영, 여행, 사진.. 이것이 모두 그녀의 취미다. 다시 말해 이것들을 모두 배웠거나, 배우고 있으면서 꾸준한 시간을 투자하고 있다.

쉽 없이 배우는 것, 나를 위한 도전입니다.

"남들 안 하는 것을 하고 싶기도 하고, 자연과 함께하는 것을 좋아하다 보니 취미도 그런 쪽으로 만들어 가는 것 같다"는 그녀. 회사 생활을 하면서 꾸준히 무언가를 배운다는 것이 그리 쉽지는 않았을 텐데 매 주말마다 '배움 삼매경'에 빠진다는 것이 그녀의 설명이다. 가장 최근에 시작한 것은 스킨스쿠버다. 지난해 여름, 2008년을 보람 있게 보내기 위해 자격증을 따야겠다는 마음을 먹고 시작한 스킨스쿠버는 결국 그녀에게 오픈워터 자격증을 안겨주었다. 앞으로 2년 계획으로 어드밴스드 다이버 - Advanced Scuba Diver가 목표다. 주말에만 물에 들어갈 수 있는 어전 덕분에 조금씩 여유를 잡을 셈이다.

그녀가 스킨스쿠버보다 더 열심히 하는 또 다른 취미는 승마다. 말을 타고 싶다는 막연한 생각을 하던 차에 영화 속에서 이연걸이 말 타는 모습을 보는 순간 도전해야겠다는 생각이 들어 당장 시작된 것이 벌써 1년 전이다. 대구의 승마장을 찾다가 발견한 카페를 통해 저렴한 수강료로 강습을 받았고, 우연히 마사회 이벤트에 당첨되어 기초교육을 위한 정규 코스로 밟았다.

"사람들이 승마가 무슨 운동이 되냐고 생각하는 경우가 많은데 실제로 승마를 해보면 무척 힘들어요. 제가 승마를 배우기 전의 부담을 갈 때는 3번 정도는 쉬어야 정상에 갔는데, 승마를 배

운 이후부터는 한 번도 안 쉬고 정상까지 가더라구요. 그때 알았죠, 승마가 유산소 운동이 맞다는 것을요." 실제로 승마는 유산소 운동뿐 아니라 자세교정에도 도움이 된다. 스킨스쿠버, 승마 모두 그녀가 무척 좋아하는 취미지만 그녀가 제일 좋아하는 취미는 정작 따로 있다. 바로 여행. 여행이 뭐 별한 취미라고 생각할 수 있지만, 경화씨의 여행은 '관광'이 아니라 '체험여행'이다. 잠깐 눈으로 보고 지나치는 여행보다는 농가에서 농사를 거둬고 민박을 하면서 보내는 여행을 꼭 한번 해보고 싶다고

"백문이 불여일견이예요. 학생시절 지리공부를 정말 못했는데요, 직접 가서 보고 나니 절로 알아요. 한번만 보고 오니 이렇게 머릿속에 정확하게 남아있는데 그걸 무조건 외웠으니까.."

여행을 좋아하다 보니 사진에 대한 욕심이 생겨 사진도 배우게 되었다고... 지금도 많은 취미를 가지고 있고, 꾸준히 배우고 있지만 2009년에는 또 다른 목표를 세웠다. 바로 MTB가 그것이다. MTB를 배워 MTB로 여행을 가보고 싶다고 한다. 기회가 되면 제주도 올대 길도 다녀올 계획이란다. 어떤 사람은 욕심이 많다고 하지만, 그녀는 열정이 넘치는 사람이다. 하고 싶은 것을 하기 위해 찾고 노력하고, 또 배우고 도전한다. 쉽 없이 나아가는 그녀에게서 도전의 아름다움을 만날 수 있었다.





2009 상신의 힘!은 생산에서부터

생산부는 말 그대로 상신의 이름을 걸고 만들어내는 제품의 생산과 관리를 총괄하는 부서다. 승용차를 브레이크 생산을 담당하는 생산1팀과, 상용차용 브레이크 생산을 담당하는 생산2팀, 그리고 원가혁신팀으로 구성되어 있다.

전체 19명의 생산부 식구들을 이끌고 있는 서병희(50) 부장은 2009년 목표를 '원가혁신'으로 잡았다.

"경기가 좋지 않다는 것은 누구나 다 아는 사실입니다. 앞으로 더 좋아질 수 있는 기회보다 아직은 더 많이 어려워질 것이라는 전망이 많은 것이 현실이기 때문에 원가절감 이상의 노력이 필요합니다. 때문에 원가 혁신으로 그 목표를 잡았고, 원가 혁신을 통해 경쟁력을 확보해 나갈 생각입니다."

이를 위해 서부장은 '3현주의 실천'을 강조한다. '3현주'는 '현장에서, 현물을 보고, 현상을 파악하는' 것으로 현장의 중요성을 말하고 있다. 품질과 안전을 강화하여 최고의 제품을 생산하기 위해서라는 것이 서부장의 설명이다. 이를 위해 생산부에서는 구성원들의 프로의식을 강화하기 위해 매주 집중교육을 진행한다. 현재의 상황에 가장 필요한 것을 교육을 통해 익혀 구성원 모두가 자기가 맡은 분야의 1인자로서 소양을 길러가고 있는 것이다. 또 기능적 강화를 위한 교육과 해외견학을 통한 선진 제조설비시스템을 연구하고 있다. 특히 5명의 팀원으로 구성된 원가혁신팀은 주단위로 제조에 대한 원가 절감에 대한 사 내외의 교육을 진행한다. 또 해외 선진회사 견학을 통해 원가 절감의 방향을 모색하고 있다.

해의 선진지의 견학은 현지 회사의 생산공법에 따라 변화는 있지만 회사에 적용할 수 있는 것들이 많아 '배울것이 많다'는 것이 서부장의 설명이다. 생산부에서는 또한 현장 기능적 사원과 유대관계를 강화하고 팀원간의 신뢰성을 확보하기 위해 분기마다 워크샵도 진행하고 있다.



'변해야 한다'는 주제로 진행되고 있는 모든 교육들에 있어 팀원들의 호응이 매우 높다는 서부장은, 팀원들이 변화를 위해 노력하고 있고, 주기적인 교육을 원하고 있어 2009년 생산부의 변화는 분명 원가혁신을 달성할 수 있을 것이라고 한다.

서병희 부장이 생산부를 이끌어 가는 것은 5년째다. 서부장 특유의 카리스마는 생산부 구성원들을 모두 프로로 만들었다 할 정도로 혹독하다. 회사의 가장 근간이 되는 부서이기 때문에 부서 구성원들의 단결된 조직력이 무엇보다 필요하고, 맡은 바 책임 완수에 대한 철저한 프로정신이 있어야 한다는 것이 서 부장의 생각이다. 덕분에 생산부 팀원들의 퇴근시간은 언제나 늦다. 또 주 휴일도 없다. 관리부서라고 책상앞에만 앉아있을 수도 없다. 어느 팀 보다도 현장을 잘 알아야 하기에 현장을 보고 배워야 한다. 현장직원들과 함께 일하고 있는 것이다.

2009년, 원가 혁신을 위하여..

서병희 부장의 2009년 계획은 무엇보다도 원가혁신이다. 원가혁신팀이 2008년 발족을 해 2008년에는 목표달성이 어려웠지만, 올해는 눈에 보이는 성과를 만들어 내겠다는 생각이다. 원가혁신은 3년 기준으로 판단하게 되는데, 2009년의 원가 혁신은 원가 8억원 절감이 목표다. 선진지 견학을 통한 제조원가의 절감도 계획중이다. 2010년 2/4분기까지 제조원가 15% 절감이 목표다. 또 불량률 0%의 도전. 불량률 0%는 매년 이루고자 하는 것이지만, 쉽게 달성하기 어려운 과제다. 강한 품질마인드 교육을 하는 것도 생산에서 불량률을 최소화 하기 위해서이다. 서 부장은 마지막으로 장비가동률도 강화하고자 한다. 인력 운영을 강화하여 장비가동률을 높여 살아움직이는 회사 분위기를 만들고 싶다는 것이다.

"외부인들이 와서 볼 때 3정 5행이 잘 되어있는 회사였으면 합니다. 눈으로 보는 관리가 가능한 회사라면 생산 인력들의 조직력이 최상인 회사가 아니겠습니까?"

생산기능직과 생산관리직 모두가 한 몸으로 신뢰성을 확보한 조직이 생산에 있어 가장 큰 힘을 발휘할 것임을 믿는다는 서 부장의 말처럼, 상신의 기본이 되는 생산부의 단합된 조직력은 어려운 경제위기를 헤쳐가는 상신의 힘이 될 것으로 믿는다.

다가오는 봄. 차량관리 이렇게 하자.

아쉬운 듯 마지막으로 한파를 몰아치던 겨울이 가고 원만한 봄날입니다. 얼마 전 한차례 황사가 휩~~하고 지나갔죠.

올 황사는 지난해보다도 더욱 잦을 것이라고 합니다.

황사주의보가 끊이질 않는 봄철 차량관리 요령에 대해 살펴보고 미리미리 대처하는 건 어떨까요?

타이어교환 > 파스한 봄날이 되면 겨우내 사용했던 스노우 타이어를 떼어내고 일반 타이어로 교환해야 합니다. 이때 각 타이어를 대각선 방향으로 위치 교환을 함께 하는 것이 바람직합니다. 타이어의 마모를 균등히 하여 더 오래 쓸 수 있기 때문입니다. 핸들의 떨림 방지를 위한 앞바퀴 정렬도 함께 해야 합니다.

전기 계통의 일제 점검 > 겨울철에는 전소모가 많아 배터리가 저쳐 있습니다. 따라서 배터리의 일반적인 주요 사항인 배터리액, 출전상태, 터미널의 고정상태, 단지 부위의 청결 상태 등을 점검하고 배터리 보온을 위해 고정 설치한 스티로폼은 제거토록 합니다. 각종 전시장치의 점등여부도 필요합니다.

2008년 5~ 9월, 4개월간의 물류컨설팅을 끝내며

껍질을 깨고 세상밖으로

글 생산관리부 물류혁신팀 김 기 연 대리 참가 이 현 민 과장, 서 준 영 대리

컨설팅 이후 나의 가장 큰 변화는 '고객에 대한 마인드 변화'이다. 많은 것들을 새로이 배우며 회사와 나에 대한 생각과 견문, 시야를 넓힐 수 있었다. 물류에 대해 잘 알지도 못하던 내가 처음 물류컨설팅 TFT에 선정되었을 때는 이해가 잘 되지 않았다. 하지만 이런 생각이 단지 나의 기우였음을 알게 되기까지는 그리 오래 걸리지 않았다. 왜냐하면 무식하면 용감하다고 열심히 뛰고, 물어 보고, 공부하고, 노력하면서 기존분야(수출입) 외에도 다양한 경험을 통해 한 단계 업그레이드 될 수 있었기 때문이다.

여름휴가도 제대로 못 갔었지만, 다운 날씨에 땀 흘리며 팀원 모두 고생한 것이 새삼 기억이 난다. 물류컨설팅 기간 중 수행한 과제들을 정리하면 다음과 같다.

▶ 첫째, 물류인터뷰(본사/관계사 임원, 부서장, 담당자 및 협력업체, 시판대리점, OEM고객 등)

2주에 걸쳐 현재의 문제점과 개선사항 및 시장 트렌드에 대해 보고 듣고 견문을 넓혔다. 무엇보다도 큰 도움이 되어 준 분은 대표 컨설턴트인 김캐남 박사다. 경험이 짧은 나로서는 당연히 그와 한 조가 되어 움직였고, 그의 일기수일부족이 살아있는 교육이 되었다.

▶ 둘째, 현장 견학

▷ 물류우수현장 : 글로벌비즈의 RFID와 CKD물류, 삼성테크스코의 대규모(건평 17,000평) 물류센터와 X-Docking 및 자동분류기(Sorter), 그리고 덕평물류의 DPS, DAS 시스템

▷ 우수기업 : 바로 옆에 있지만 처음 가 본 덴파이어에서 접해 본 도요타시스템의 핵심이라고 할 수 있는 '간판' 시스템, 평화발레오의 조달-생산을 연결하는 용기표준화

▷ 관계사 생산라인 및 물류 현장 : 물류 동선에 따라 새로운 시각으로 자세히 관찰

▶ 셋째, 용기 및 체적조사 본사/관계사의 용기(박스, 대차, 팔레트)와 제품의 체적/중량 조사

▶ 넷째, 수출물류 분석 특히 우수수출물류를 심층 분석하여 현상(現狀)과 향후 개선방향 설정

▶ 다섯째, 관련서적 검토 청소력(3월5행의 기본-청소), 더 골(생산관리의 필독서라 할 수 있으며, 내용이 쉽고 재미있어서 소설처럼 읽을 수 있다. 원제 The goal).

▶ 마지막으로, 컴퓨터 활용능력(파워포인트, Visio, 엑셀) 향상 및 문제해결 접근방법(AS-IS/ TO-BE 전개기법 및 마인드맵)을 이해, 터득할 수 있었다.

물류혁신 머니노! 잘 돼가나!

물류(物流)는 고정이지 않고 흐르는 것이다. 흐르는 것은 변하는 것이다. 유연성이 필요하며 환경과 상황에 따라 적용, 변화해야 하는 '카멜레온'이 돼야 한다. 멋진 말이다. 그리고 물류는 산업공학(근본), 무역학(국제수출입), 경영학(조직관리), 회계학(물류비), 마케팅, 노동법 등 다양한 학문의 집합체로, 앞으로 하나씩 공부 해나가야 한다.

건설당에서 현상 파악된 우리 회사의 이슈를 살펴보면, 잦은 계획 변경/긴급주문 등 격심한 수요변동, 고객요구수준의 다양/엄격화 → 수요예측기능 약화 → 판매/생산/구매자재계획의 낮은 신뢰성 → 제조중심의 공정 → 재고확보를 통한 대응 → 공간(시설)부족 발생 → 고객 불만 증가, 미충족으로 인한 판매기회 손실 → 기업경쟁력 약화의 악순환으로 이어졌다.

한 마디로, 시장(고객)은 끈임 없이 변하고 있는데, 우리는 유연성 있게 대응하지 못하는 '수요와 공급간의 조정기능 부재'로 촉박된다. 물류혁신팀의 향후 과제는 크게 3가지(공간, 고객, 용기)로 나뉘며, 이는 '상신 SCM 실행'을 의미한다. 뜻을 풀이하자면, '공간(Space)을 확보하여 혁신의 틀을 만들고, 고객(Customer)을 철저히 이해하여 실행목표를 분명하게 하며, 용기(Media)를 통해 혁신을 실행하여 경영목표 달성에 기여한다'이다. 원래의 SCM(공급망관리) 의미와는 다르지만, 물류혁신의 비전을 잘 표현 해주고 있다.

특히, 고객서비스에 대한 표준 및 지표를 선정하여 단기성이 아닌 연속적으로 고객의 니즈(Needs) 조사, 불빈한 점들을 고객만족도 조사를 통해 점진적으로 개선해 나갈 것이다. 현상 파악에서도 나타났듯이, 고객에 대한 마인드는 고객접점에 있는 일부 해당부서의 일로만 치부되어 왔었다. 예를 들면 영업부, 해외사업부, 생산관리부, 개발부, QM 등이 해당되며, 기타 부서에서는 업무 관계상 그리 밀접하지 않기 때문에 전사적인 문제에 대한 공감도와 이해하려고 하는 의지가 다소 낮아 문제 해결에 방해가 되기도 했었다. 그리고 물류혁신의 미래를 예상해보면, SCM을 실현하고, 용기단위의 생산계획, 그리고 제조중심이 아닌 물류중심의 생산이 가능하도록 하며, 더 나아가 RFID 도입, 공동물류(수배송) 구축, 녹색물류, 해외물류망 구축까지도 생각해본다.

누구를 위한 머니인가?

예전 수입담당을 하면서 생산계획 변경으로 인한 결품 발생에 대한 나의 태도는 '자재 부족(결품)이 왜 나의 책임인가? 생산계획을 잘못 잡은 게 문제이지'였다. 그 이면에 있는 긴급주문, 단납기, 재고 최소화, 주문 소량화 그리고 다양하고 까다로운 조건 등을 요구하는 고객의 입장은 전혀 모르고 있었기 때문이었을 것이다. 아마도 SCM 전반(협력업체-생산-구매자재-물류-고객)을 보지 못하고 구매의 한 부분만을 봤기 때문이다. 하지만 고객의 요구가 당연하다고 받아 들인다면(아니 이는 누구도 기억할 수 없는 진리라고 해도 과언은 아니다) 많은 부분이 달라진다. 수단과 방법을 가리지 않고 결품을 막기 위해 노력할 것이다. 생산관리 계획 뿐만 아니라 담당자 나름의 계획을 별도 관리하거나, 고객 및 시장의 동향 파악 또는 생산 변경 내용을 잘 빠르게 확인해나가야 하겠다. 수동적이 아닌 능동적으로 한발 앞서서 대처 해나가야 할 것이다. 고객은 흔히 알고 있는 외부고객(OE업체, 대리점, 해외마이어)만이 전부는 아니다. 내부고객(임직원)과 중간고객(협력업체)까지도 고객임을 주지해야 하며, 내부/중간고객을 외부고객처럼 대한다면 많은 변화가 일어날 것이다. 그리고 물류의 정의(고정이지 아니하고 변하는 것으로 유연성이 필요하며 환경, 상황에 따라 적용하고 변하는 것)와 같이 개개인이 변화를 두려워하거나 고정관념에 빠지지 않고, 능동적이고 혁신적인

마인드로 대처해야 경쟁에서 도태되지 않는다. 변화를 기회로

삼아야 할 것이다(Change=Chance).

회사는 생산, 구매, 연구, 기획 등 어느 특정한 부분(사람)만을 위해서 존재하는 것이 아니다. 고객이 있기 때문에 존재하는 것이며 그들을 위해 우리 모두(전사)가 화합하고 노력할 때 비로소 경영목표를 달성하고 영속할 수 있다. 과연 누가 우리의 고객인지 다시 한번 둘러보고 곰곰이 생각해보기 바란다.

SCM : (공급자에서 소비자에 이르기까지 자재와 제품, 정보의 흐름을 관리, 통합하는 경영 활동, Supply Chain Management의 줄임말)



주위에서 할 수 있는 작은 영업활동 - 정비를 위한 카센터 방문 시 자연스런(?) 하드론 홍보...

지점만의 영업이 아닌 상신인의 영업!! 밝은 상신의 미래!! 생각해 봤습니다.

전사원이 영업마인드를 가져야할 때

성용개발부 성용개발팀 김 혜 연 주임연구원

하드론 관측 캠페인 참여는 이번이 처음이라서 제가 잘 할 수 있을지, 관측 활동에 도움이 될 수 있을지 부담이 많았습니다. 막상 캠페인에 참여해보니 시장 상황과 당사의 생각보다 어려운 실정도 체감할 수 있었습니다.

저는 대구 북구, 동구, 경산, 포항 지역의 카센터들을 돌며 하드론 POP물 설치와 하고, 하드론 위탁 판매 활동과 카센터 점주들의 당사 품평 및 현장의 소리를 경청하였습니다. 물론 카센터에서 상신에 바라는 점도 많았지만



타사제품 대비 하드론의 우수성은 평평이 나 있어서 뿌듯하기도 했습니다. 또한 마지막 날에는 하드론 택시 관측을 위해 동대구역에서 택시 기사분들에게 하드론 택시 전단지들을 배포하여 많은 홍보를 할 수 있었습니다. 이번 캠페인에서 느낀 것 중 첫 번째는 카센터 직원이나 택시 정비 사업장의 정비 기사분들 중 상신 직원과 친분을 갖고 있는 분이 많이 계셨고, 그로 인해 당사에 대해 잘 알고 있었습니다. 영업부 직원이나 일정기간 캠페인을 통한 관측 활동 뿐만 아니라, 전 사원이 매출 증대를 위한 영업마인드를 가져야 할 때라고 생각합니다. 600명의 직원이 주변의 한 사람에게 하드론에 대한 홍보를 한다 해도 600명의 고객이 하드론을 알게 되고, 지속적인 우리의 고객이 될 것 입니다. 두 번째는 자동차 브레이크 시장 점유율 1위인 당사를 위협하는 경쟁사를입니다. 시장에서의 하드론에 대한 평가는 우수했습니다. 하지만 수많은 경쟁사들이 당사의 시장 점유를 위협하고 있었습니다. 이번 캠페인이 끝난 뒤에, 상신 직원으로서 자부심을 느끼며, 타사보다 우수한 하드론에 대해 자신 있게 말 할 수 있게 되었습니다. 길을 지나가다 가도 카센터와 택시에 시선이 갑니다. 저 카센터에서는 하드론을 취급하는지? 저 택시에는 하드론이 장착되어 있는지? 다음에 택시를 타면 기사분께 어필해야겠습니다. "이 택시에 제동력 우수하고 소음이 거의 없으며 본진이 적은 하드론이 장착되어 있나요?" 라고...

끝으로, 부족함이 많은 저에게 캠페인 기간 동안 많은 가르침과 격려를 아끼지 않으셨던 대구영업소 직원들께 감사 말씀 드립니다.

고객의 소리에 더욱 귀 기울여야 할 때

품질경영부 품질관리팀 장 문 수 주임연구원

입사 이래 처음 가는 캠페인... 처음에는 솔직히 '회사를 벗어나고, 부산이라 바다도 보고 좋겠다'라는 생각을 하고 부산지점으로 출발하였습니다. 하지만, 하루 이틀 지나면서 '이거 장난이 아닌데...'라는 생각이 들었습니다. 하루에 약 16군데의 카센터를 다니면서 홍보물을 부착하고, 카센터 사장들과 하드론에 대해서 많은 이야



기를 나누었습니다. 어떤 카센터에서는 문전박대를 당하거나 싫은 소리도 들었습니다. "상신 제발 좀 인터넷에 안판넌 안되나요?", "택시 판매요 왜 나는건가요?", "소음이 난다는 불만도 있어요-!!", "저희는 그냥 순정품 사용해요-!!" ... 등 등 많은 불만 사항을 들었습니다. 하지만 하드론에 대해 좋은 얘기는 더 많이 들었습니다. 어떤 카센터 사장은 하드론이 너무 좋고 손수 키까지 태워주면서 하드론 칭찬을 아끼지 않았습니다. 정말 기분 좋았던 때는 H 서비스 센터에서는 순정품이 아닌 하드론을 주력으로 판매하고 있었으며, A 전문점에서도 타사와 독점 계약이 되어있음에도 불구하고, 타사 제품을 전시간 해놓고 하드론을 판매하고 있었습니다. 캠페인을 하면서 우리 제품의 우수성을 인정받은 것 같아 뿌듯했습니다. 하드론에 대한 카센터 사장들의 생각을 종합하면, 하드론에 대한 기본적인 품질에 대해서는 대체로 만족하는 경우가 많았습니다.

몇 분들만 인터넷 가격이나, 소음으로 인해 하드론을 불신하는 경우가 있었는데, 제품에 조금이라도 문제가 있으면 속히 해결하여 불만이 있는 분들에게 하드론은 프리미엄 브레이크 패드임을 인식시켜야 하였습니다.

캠페인 활동을 통해서 사무실에서 앉아서 생각하는 것과 필드 조건은 많이 다르다는 것을 알 수 있었으며, 이번 기회를 통해서 고객들이 원하는 점들을 알 수 있어서 의미 있었던 것 같습니다.



봄에 먹는 한약

겨울 내 얼어붙었던 산과 들이 녹아내리고, 종달새가 노래 부르는 봄이 우리 곁으로 다가왔다. 도시에서는 거리를 지나는 사람들의 발걸음과 의상에서 봄을 보고 들게 되며, 또한 식탁의 봄나물에서 눈과 입으로 봄의 감흥을 느낄 수 있다.

동양에서는 봄을 '발진(發陳)'이라고 한다. 봄은 겨우내 움츠려있던 양기(陽氣)가 솟아나는 계절이어서 만물이 동적(動的)이고 적극적이 된다는 뜻이다. 하지만 봄이 되면서 오히려 온몸이 나른하고, 항상 졸립고, 찌뿌둥해서 어디 앉을 곳, 누울 곳을 찾고 있는 분들을 볼 수 있다. 바로 춘곤증인데, 춘곤증은 기온 변화에 따른 근육과 체내 장기 및 호르몬의 기능저하에 의해 발현되는 종합 증후군으로, 한의학적으로는 겨울 동안 움크려 있던 기운이 밖으로 뿜어 나오게 솟아 나오게 되는 봄에, 신체의 근육이나 내부 장기가 그 기운을 따라가지 못하면서 춘곤증이 생기게 되는 것으로 본다.

따스한 햇볕이 내리쬐는 자연은 최고의 교실입니다.



햇살이 따사로운 봄이다. 겨우내 집안에서만 보내던 아이들이 자주 밖으로 나가자고 칭얼거리기 시작할 즈음이면, 봄을 알리는 봄꽃들이 거리를 장식한다. 나무의 새순이 파릇하게 올라줄 즈음 가벼운 차림으로 아이와 자연 속으로 떠나보자. 거창한 준비 없이 가벼운 발걸음으로 가까운 공원이나 수목원에서 겨우내 잠자던 자연의 생명력을 만나는 일, 바로 자연체험이다. 자연을 만나는 것은 남녀노소 누구나 좋아한다. 자연의 생명력은 인간에게 치유를 가져다주고 활기를 가져다 준다. 특히 자라나는 유아들에게는 좋은 교육의 경험이 되어준다. 유아교육에서의 자연체험, 어떻게 할을까?

먼저, 자연에서의 체험은 유아의 적응 행동을 돕는다.

자연환경은 다양성을 제공하고 도전하게 하며, 동기의 근원을 무한하게 제공한다. 아이들은 그간 배워온 다양한 기술을 적용하고 싶어하며 자연스럽게 연습할 수 있다.

둘째, 자연체험을 통해 심미감이 발달된다.

아름다움을 보는 눈을 교육을 통해 길러지기 보다는 스스로 보고 느끼는 것이 우선이다. 푸른 소나무 위에 쌓인 눈을 보면서, 비 온 뒤 땅에서 나는 흙 냄새를 맡으면서, 나뭇잎과 풀 냄새를 맡으면서, 새 소리를 들으면서, 나무 등자에 있는 이끼를 만져 보면서, 도끼질을 만져 보면서 유아는 자연의 아름다움을 느낀다. 특히 자연의 세계는 유아에게 아름다움에 대한 감상 능력을 길러줄 수 있는 훌륭한 교사이자다.

셋째, 자연체험은 인지 발달을 돕는다.

아이들은 직접 돌의 단단함, 나무의 튼튼한 뿌리, 깨지기 쉬운 새알이나 망가지기 쉬운 거미줄의 연약함, 사과 껍질의 매끈함 등을 만져보고 조작해 보면서 사물들의 물리적 특성을 배운다.

넷째, 자연체험은 의사소통기술을 발달시켜 준다.

자연의 체험은 무궁무진한 대화의 주제를 만들어 준다. 그림이나 사진으로 보던 나무가 아닌 직접 만져보고 느껴본 나무라면 그만큼 나무에 대해 할 수 있는 말이 많다는 것이다. 아이와의 대화를 통한 언어의 발달에서 자연 체험은 큰 효과가 있다.

다섯째, **자연체험은 감각을동발달에 도움이 된다.**

보고, 냄새를 맡고, 소리를 듣고, 촉감은 느끼는 등의 경험도 자연에서 가능하다. 꽃의 향기, 나무의 느낌, 잔디의 촉감 등은 후각적 감각적 자극에 도움이 되고, 다양한 자연의 색은 아이에게 좋은 시각적 자극이 되어줄 것이다.

여섯째, **자연체험은 사회·정서 발달에 돕는다.**

자연 속에서 사는 생물에 대한 관심은 아이의 사회성 발달에 도움이 된다. 개 개인이 아닌 함께 자연은 구성하는 구성원에 대한 관심은 후에 사회 구성원에 대한 배려와 관심으로 키워질 수 있다.



아이와 함께 자연체험에서 중요한 점

아이와 자연체험을 생각한다면 아이가 주체가 될 수 있도록 배려해 주자. 아이보다 앞서 갈 필요도 없다.

아이의 뒤에서 아이가 보고 느끼는 것은 지켜보기만 하면 된다. 부모라고 식물의 이름을 다 알아야 하는 것은 아니다.

아이와 함께 모르는 식물을 있는 그대로 느끼면 되는 것이다.

처음에는 가벼운 산책부터 시작하라. 산책을 통해 유아는 자연 환경에 매우 익숙하게 되고 친근감을 가지게 된다.

이와 같이 익숙한 장소를 지속적으로 산책하는 것은 계절과 자연의 변화를 더 잘 느낄 수 있고, 자연을 마음껏 탐구할 수 있는 장점이 있다. 산책을 통해 어느 정도 자연과 가까워진 후에는 색다른 자연체험을 계획해도 좋다.

산책하던 곳 보다 자연 환경이 좀 더 풍부하게 조성된 곳이나 자연에 대해 새로운 체험을 할 수 있는 장소라면 금상첨화다. 또 자연체험 후에는 아이가 보고, 듣고, 만져보고, 느낀 것들에 대해 이야기나 그림, 동화, 동시, 노래 등으로 표현해 본다면 더 효과적이다. 자연체험 후에 아이와 함께 작은 화분 하나 길러보는 것도 좋은 방법이다.



글: 박은경 (자유기고가)



자기계발

석사과정을 밟고 있는 상신인 3인

견출추가

Self
development

1

늦었다고 생각할때가 가장 빠르다!

기획실 기획팀 오 응 주 대리



저는 지금 경북대학원에서 재무관리 공부를 하고 있습니다.

대학교도 아닌 대학원을 들어가기 위해 부끄럽지만 제수를 했습니다.

07년도에 처음 재무관리전공에 지원하였는데 전공이 재무쪽이다 보니 증권회사, 은행 다니는 분들이

면접을 보러 왔습니다.*^^* 그래서 보기 좋게 미끄러졌습니다. 고배의 잔을 마시고 08년도에 제 도전을 하여 합격했습니다. 다른 전공을 가기는 싫었고 고민하다 마감 1시간 전에 원서를 넣어 면접을 보게 되었습니다. 그런데 이번에는 지원자들이 15명 정원에 40명 정도가 지원을 하였습니다. 순간적으로, 전공을 잘못 선택했나 보더라는 생각이 들면서 울해도 어렵겠다 생각이 들었습니다. 때마침, 면접관으로 각년에 참석한 교수님이 다시 들어오셨고 저를 알아 보시길래 이번에 결판을 보자는 마음으로 최선을 다했습니다. 덕분에 합격을 하고 현재 3학

기째 다니고 있습니다. 제가 대학원을 다니고자 한 배경은 교육 담당을 하면서 많은 강사들과 컨설턴트들을 만나면서 상신 바깥 세상 이야기를 듣게 되었고, 많은 사람들이 설세 없이 학습하고 있다는 자극을 받아 한 살이라도 젊었을 때, 배워 두는 것이 좋다 생각하였습니다.

제가 대학원 입학에 왜 했는지 보다 어떻게 들어가는지가 더 궁금할 것 같아 특수대학원을 어떻게 들어올 수가 있는지 간단히 설명해 드리겠습니다.

3년 이상 기업을 다닌 경력자는 면접만으로 입학을 할 수 있습니다. 만약 면접에서 불합격하면 시험을 통과 해야 합니다.

대부분의 사람들이 시험 보는 것을 싫어하다 보니 면접 경쟁률이 좀 높습니다. 참고하시기 바랍니다. 늦었다고 생각할 때가 가장 빠르다고 합니다. 우리 전공에는 대기업 상무부터 말단사원까지, 50대부터 20대까지 있습니다. 공부도 하지만, 그들을 통해 많은 삶의 정보와 지혜도 배울 수 있습니다. 학비는 차한대 있다고 생각하면 속 편합니다.*^^*



차가운 흰 눈이 녹고 어느덧 매화꽃이 피기 시작하네요.

제가 작년 3월에 대학원에 진학했으니 벌써 대학원생이 된지 일년이나 훌쩍났군요. 시간이 정말 빠르게 흘러갑니다.

처음 입학울 하려고 마음 먹었을 때, 선택 입학원서를 낼 수가 없더군요. 긍정적 생각보다 시간적, 금전적, 직장이라는 문제가 머리 속을 먼저 스치더군요. 그 중 금전적 문제가 가장 컸습니다. 많이 고민 하였습니다. 어떻게 할까? 일단 입학원서를 먼저 넣었습니다. 면접을 보았고 합격소식에 기뻐했습니다. 그러나 막상 합격을 하고 보니 할지 말아야 할지 고민이 되더군요. 회사에 어떻게 얘기해야 할지... 용기 내서 부서장님께 말씀 드렸습니다. 흔쾌히 승낙해 주시더군요.

금전적인 문제는 저리학자금대출 및 고충처리금을 이용하였습니다. 다음학기에는 또 어떻게 해야 할지 모르겠지만, 저금에 충실 하려고 합니다. 학교를 다니면서 새로운 것을 배우는 장점도 있지만 그것보다 더 큰 장점은 다른 사람들을 알아 간다는 것입니다.

저처럼 이런 고민은 안고 망설이는 사람이 많이 있다고 생각합니다. 입학울 하려고 마음을 먹은 사람은 망을 짓입니다. 그러나 입학원서를 낸 사람은 혼하지 않을 것입니다.

입학원서를 내는 것이 실행이 시작이고, 그것이 자기계발을 시작점이 될 것입니다.

지금의 저의 선택이 훗날 어떻게 될지는 아무도 모릅니다. 다른 이에게 추천해야 할지 말아야 할지 그것도 잘 모르겠습니다. 그러나 지금 가장 중요한 것은 자기자신의 발전을 위해 무엇인가 한다는 것입니다.

도전하고 실행하세요. 훗날 후회없이 미소지을 수 있도록...



다른 사우님들과 다를 것이 없음에도 늦게 공부한다는 이유만으로 이렇게 글을 쓰게 되어 약간의 부끄러움이 앞섭니다.

2008년 '온전생 품질교실'이라는 사외교육을 받던 중 온세원 위원님과 의 인연으로 뜻깊은 말씀을 듣게 되었습니다.

자기의 개발은 자신만의 발전이 아닌 자신이 속한 기업을 발전시키기 위한 의무라는 말씀이었습니다. 그 한마디가 저의 생각과 실행의지를 180°로 바꾸어 놓았습니다. 그 후 3개월 뒤 그 한마디에 대한 저의 과장을 생각하며 공업경영의 전반적인 내용을 공부하고 싶어 금오공과대학교 산업공학과 대학원에 진학을 하게 되었으며 현재 2학기 차에 접어들었습니다.

모두들 생각하시기에 '업무하랴, 공부하랴, 힘들지 않냐' 라고 걱정도 해 주시지만 막상 뜻을 품고 시작한 공부이기에 주경야

독이 저에게는 즐거운 일상이 되고 있습니다.

다행히 부서장 및 부서원들의 배려로 한결 수월하게 공부를 하고 있으며 때론 이론과 실제 업무와의 괴리로 어려울 때도 있지만 하나하나를 해결해 가다 보면 점점 성장해 가는 자신을 볼 수 있을 거란 기대로 열광하고 있습니다.

제가 감히 여러 사우님들께 전하고 싶은 내용은 시작이 반이라는 말도 있듯이 공부를 하는 실행보다 실행을 하기 위한 의지를 다지는 것이 더욱 중요하다고 생각합니다.

제가 그렇게 공부를 했듯이 여러 사우님들께도 저의 작은 마음이 큰 멘토가 되었으면 합니다.

대학원 진학에 대하여 관심 있으신 분들은 언제나 환영하겠습니다.

물론 커피 한 잔 정도는... 그 보다는 소주 한 잔이 좋을 듯...

녹차와 철쭉이 그려내는 그림, 보성

칼날 같던 바람이 보드라운 숨결처럼 따사로워지고 추위에 지쳐 움크렸던 산아가 기지개를 켜다. 남쪽에서 들려오는 봄소식에 향기로운 꽃 내음이 몰려온다.
꽃과 개나리가 만개한 봄의 화사한 외출이 시작되었다. 올해 봄은 다른 해보다도 더 빨리 도착한다고 하니 봄을 반기로 남쪽으로 마중이라도 가보는 건 어떨까?

초록 잎이 펼치는 세상, 보성다원

대구에서 조금은 먼 남쪽나라에 녹차와 철쭉으로 바다를 이루는 수채화 같은 곳이 있다. 영화, CF 등에서 멋진 배경으로 소개된 유명한 보성 녹차밭. 밖으로 뛰어나오려는 일새들의 몸짓으로 가로수 나무들이 꿈틀거리고 덩달아 우리의 마음도 덜렁대게 만든다.





주차장에서부터 시작되는 삼나무 숲은 또 다른 수채화를 만들어낸다. 메타세콰이어 나무처럼 직선으로 뻗은 삼나무 길은 녹차밭으로 가는 길목 곳곳에서 서서 그림도 되어주고 작은 그늘도 되어주고 있다.

녹차 잎 하나만 보았을 때 볼 것이 없는 듯 하지만, 곡선의 녹차밭을 이루어 줄지어 선 녹차를 보고 있으면 마음 또한 싱그러워진다. 삼나무 길이 끝나면 녹차 아이스크림과 잠시 쉴 수 있는 공간이 마련된 작은 분수공원이 나온다. 중앙전망대는 여기서부터 200미터, 제일 꼭대기의 바다전망대는 900m, 나이 드신 어른들도 오르실 수 있는 거리이지만 바다전망대로 가는 계단의 경사가 커서 무섭기도 하다. 바다전망대에서 올라서서 내려보니 꼭 파도가 넘실거리는 것 같다. 보성을 봉산리 일대가 내려다보이는 산록에 자리잡은 녹차농원은 30여 만평이나 되는 넓은 평원에 그림 같은 경관을 보여준다.

초암산 정상은 만개한 철쭉의 꽃밭이다.

한반도 끝자락에 위치해 있는 보성의 봄은 여러 가지 모습으로 봄을 담아낸다. 녹차 밭도 자랑이지만 철쭉으로 붉은 바다를 만들어내는 일립산과 초암산의 철쭉군락은 봄을 만끽하기에 충분하다. 초입에 높은 산이 앞에 버티고 있으면 기가 먼저 꺾이는 일이 다반사지만 키가 작은 산이 푸르름을 안고 얼마 품같이 포근히 서 있으니 더 정답고 편안하다. 정상으로 가는 길은 흙 산에 최근에 천철히 길까지 닦아놓았고 안내 이정표까지 세워놓아 길 찾아가기가 아주 좋다.

가까이 일립산이 있어 빗을 보지

못하고 있지만 나뭇 짙쭉 군락지로 봄철 꽃밭이 장소로는 손색이 없는 곳이다. 가장 꽃이 아름답게 피어 있는 곳이 초암산 근방이며 초암산에서 산행시간 1시간여 정도 걸리는 광대코재 까지는 계속 꽃밭이 이어지고 볼만하다.

즉 꽃 구경을 위한 산행이라면 광대코재에서 초암산으로 회귀하는 산행을 계획하는 것이 좋을 듯하다. 특히 이곳은 잘 알려지지 않는 곳이어서 사람이 적어 편안하게 등산과 꽃 구경을 즐길 수 있을 정도로 복잡하지 않아서 좋다.



별교에서 녹차만큼 유명한 꼬막 맛보기

여행의 맛은 맛이라고 했는가! 보성에 갔다면 1박2일 팀이 다녀간 곳으로도 유명한 별교를 빼놓지 말아야 한다. 별교는 소설 '태백산맥'의 배경으로 별교를 곳곳에 소설 속의 주무대로 등장했던 여러 장소들을 볼 수 있다. 또한 별교에 왔다면 꼬막 맛을 꼭 볼 것! 꼬막정식을 시키면 상다리 부러지게 한 상 먹을 수 있다. 따뜻한 밤에 양념된 꼬막과 참기름을 넣고 비벼 먹는 맛은 최고다.

- 녹차다원 입장료: 성인 2천원 / 청소년 1천원 / 6세 미만 어린이 무료 · 주차료: 무료
- 일립산 입장료: 무료 · 주차료: 2천원
- 꼬막정식: 1만 2천원

연기 속 닭불고기

한번 드셔보세요~



석쇠로 하는 석쇠구이는 어느 종류의 구이보다 고기의 참 맛을 발휘한다.

특히 양념갈비, 양념돼지갈비를 석쇠에 구울 때의 그 맛은 최고다. 마당쇠 석쇠구이 앞을 지나갈라치면 석쇠구이 냄새에 고개 한번 돌리게 된다.

지나가는 이의 발목을 잡기 충분한 유혹의 향기와 맛. **마당쇠 석쇠구이집.**

숯불 직화의 닭불고기 석쇠구이

요즘 유행하는 화로구이의 인기 있는 비결이 바로 숯불 직화로 석쇠에 고기를 굽는 이유이다. 분위기 있는 화로 구이집은 아니지만 마당쇠 석쇠구이 집은 서민적인 냄새가 물씬 나는 곳!

끓고 푸짐한 인심의 사장님은 서비스가 최고이다.

작은 가게 안에는 6개의 원형 테이블과 10명 조금 넘는 사람이 앉을 수

있는 방이 하나 있다. 마당쇠 석쇠구이 집에는 일반 삼겹살도 있지만 그래도 이집의 자랑은 닭불고기 석쇠구이, 돼지 고추장 석쇠구이, 그리고 닭발이라 할 수 있다.



32
| SANGSIN

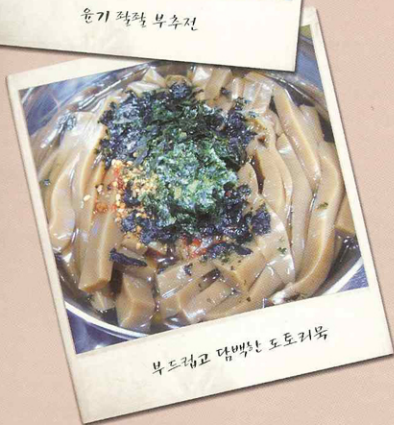
각각! 돼지찌개



시원한 돼지찌개 국물



윤기 짙은 복추전



부드럽고 담백한 도토리묵

메뉴판에 적힌 석쇠구이를 보고 무엇을 먹어야 할지 잠시 고민이 된다면 우선 닭불고기 석쇠구이를 한판 주문해보자. 한판에 만원인데 3명에서 2판을 먹으면 충분한 양이다. 석쇠구이로 한판을 드셨다면 돼지찌개로 공기밥 한그릇 비워보자. 좀 비싼 것 아닌가 싶지만 잠시 후 나오는 돼지찌개의 국물을 맛보면 아깝지않다. 닭불고기로 얼얼했던 입안을 위로해주는 맛은 속을 풀기엔... 그리고 안주로도 최고다.

주메뉴 만큼 손이 가는 도토리묵, 동치미

매콤한 양념으로 한번 살짝 구워 나오는 닭불고기가 나오면 숟불에 정성스럽게 익힌 다음 매운 양념장에 한번 찍어 먹는데, 그냥 먹어도 맵지만 양념장에 한번 더 찍으면 달콤하고 매콤한 맛을 볼 수 있다.

중독성이 강한 석쇠구이를 한판 먹고 나서 함께 나오는 동치미 국물이나 콩나물 국, 혹은 도토리묵 한번 떠먹으면 입안을 진정시킬 수 있다.

도토리묵은 한 대접 나오는데 그 맛이 얼마나 부드러운지 석쇠구이말고 도토리묵이 생각나도 틀림없다.

푸근한 사장님의 푸짐한 서비스~!

석쇠구이와 함께 소주라도 한잔 기울인다면 사장님이 직접 내오는 칩즙 한통에 감동한다. 칩즙을 소주와 함께 섞어 마시면 술도 덜 취하고 더 맛있다고 하니 칩즙 한통에 감동하는 것은 당연지사! 음료수 서비스도~! 김치전 서비스도!! 푸근한 사장님의 푸짐한 서비스는 마당석 석쇠구이의 이름과 어울린다.

위치

죽전네거리 ~ 본라네거리 사이 죽전아파트 맞은 편 좁은 골목 안
대구광역시 달서구 감산동 346번지 Tel: 053-563-9210

메뉴

닭불고기석쇠구이 한판: 만원
돼지고추장 석쇠구이 한판: 만원
닭발 한판: 만원
삼겹살: 오천원
돼지찌개: 만원



마당석 석쇠구이 닭불고기

상신 칭찬 릴레이

칭찬합니다

봄 같은 웃음을 가진 따뜻한 손과장



글. 생산부 생계지원장 장 형 남 소장

제가 추천하고 싶은 칭찬추진공은 상용개발부의 손영익과장입니다.

본인 업무에도 바쁘텐데 늘 긍정적인 태도로 업무 협조를 아끼지 않을 뿐 아니라 부탁하는 사람이나 혼쾌히 도와주는 손과장이나 모두 스스럼이 없을 정도로 상대방을 편안하게 해주는 인자 많은 사람입니다. 손과장의 남다른 책임감과 따뜻한 마음 때문이겠지요. 또한 바쁘고 힘들어하는 후배들에게도 여유를 찾아주며 격려를 아끼지 않는 자상함도 가졌습니다.

항상 진솔하게 대해 주어 감사하게 생각합니다.

적극적인 삶의 자세와 긍정적인 에너지를 공급해주는 손과장이 앞으로 더 높게 비상하기를 항상 기대해봅니다. 마지막으로 손영익과장뿐 아니라 모든 상신 여러분들이 어려운 환경이지만 웃음과 동료애가 넘치는 회사 만들도록 노력합니다.



소감>>

상용개발부 상용개발팀 손 영 익 과장

먼저 저를 칭찬릴레이에 추천해주신 장조장님에게 감사를 드립니다.

매번 긴급하게 가공을 부탁해도 웃는 얼굴로 빠르게 처리해 주셔서 항상 가슴 깊이 감사를 하고 있습니다.

이번 칭찬릴레이의 추천인이 되고 보니 제 행동에 대하여 다시 한번 생각하게 되었습니다. 상신브레이크에 입사하여 그 동안 만났던 사람들과의 인연에서 많은 것들을 배웠습니다. 만나면 즐거운 사람, 성실한 사람, 명석한 사람들에게서 장점을 배우려 노력하고 있지만 아직도 부족하다고 생각이 드는 것은 왜인지- 앞으로 잘하라고 추천해 주신 것으로 알고 몸가짐을 바르게 하도록 하겠습니다. 요즘 경기가 좋지 않아 모두들 힘든 시기를 보내고 있지만 서로 믿고 도와간다면 이 위기를 충분히 헤쳐 나갈 수 있다고 생각합니다 아자 아자 파이팅!

칭찬릴레이의 좋은 점은 제 주변 사람들의 장점을 바라 볼 수 있게 하는 것 같습니다.

다음 번 칭찬릴레이 추천인을 누구로 할지 행복한 고민을 해야겠습니다.

여러분 모두 건강하시고 행복하세요.



생산부 정경화 사원이 상신과 첫 인연을 맺은 것은 2004년. 경리부 계약직의 인연으로 시작해 지난 2007년 정식으로 생산부에 입사했다. 아르바이트생 시절을 보낸 회사라 그런지 그녀에게 상신은 '익숙한 회사'다. 생산부에서 그녀는 소형수의 생산물량을 입력하고, 부서내 행정업무를 담당한다. 그녀는 평소 '탈탈한 성격'으로 통한다. 회사 안에서 누구와 마주치든 밝게 인사하는 그녀, 경화씨는 특히 '많은 취미'를 가진 사람으로도 유명하다.

승마, 스킨스쿠버, 수영, 여행, 사진.. 이것이 모두 그녀의 취미다. 다시 말해 이것들을 모두 배웠거나, 배우고 있으면서 꾸준한 시간을 투자하고 있다.

쉽 없이 배우는 것, 나를 위한 도전입니다.

"남들 안 하는 것을 하고 싶기도 하고, 자연과 함께하는 것을 좋아하다 보니 취미도 그런 쪽으로 만들어 가는 것 같다"는 그녀. 회사 생활을 하면서 꾸준히 무언가를 배운다는 것이 그리 쉽지는 않았을 텐데 매 주말마다 '배움 삼매경'에 빠진다는 것이 그녀의 설명이다. 가장 최근에 시작한 것은 스킨스쿠버다. 지난해 여름, 2008년을 보람 있게 보내기 위해 자격증을 따야겠다는 마음을 먹고 시작한 스킨스쿠버는 결국 그녀에게 오픈워터 자격증을 안겨주었다. 앞으로 2년 계획으로 어드밴스드 다이버 - Advanced Scuba Diver가 목표란다. 주말에만 물에 들어갈 수 있는 어전 덕분에 조금씩 여유를 갖는 편이다.

그녀가 스킨스쿠버보다 더 열심히 하는 또 다른 취미는 승마다. 말을 타고 싶다는 막연한 생각을 하던 차에 영화 속에서 이연걸이 말 타는 모습을 보는 순간 도전해야겠다는 생각이 들어 당장 시작된 것이 벌써 1년 전이다. 대구의 승마장을 찾다가 발견한 카페를 통해 저렴한 수강료로 강습을 받았고, 우연히 마사회 이벤트에 당첨되어 기초교육을 위한 정규 코스로 밟았다.

"사람들이 승마가 무슨 운동이 되냐고 생각하는 경우가 많은데 실제로 승마를 해보면 무척 힘들어요. 제가 승마를 배우기 전 마구간을 갈 때는 3번 정도는 쉬어야 정상에 갔는데, 승마를 배

운 이후부터는 한 번도 안 쉬고 정상까지 가더라구요. 그때 알았죠, 승마가 유산소 운동이 맞다는 것을요." 실제로 승마는 유산소 운동뿐 아니라 자세교정에도 도움이 된다. 스킨스쿠버, 승마 모두 그녀가 무척 좋아하는 취미지만 그녀가 제일 좋아하는 취미는 정작 따로 있다. 바로 여행. 여행이 뭐 별한 취미라고 생각할 수 있지만, 경화씨의 여행은 '관광'이 아니라 '체험여행'이다. 잠깐 눈으로 보고 지나치는 여행보다는 농가에서 농사를 거둬고 민박을 하면서 보내는 여행을 꼭 한번 해보고 싶다고

"백문이 불여일견이예요. 학생시절 지리공부를 정말 못했는데요, 직접 가서 보고 나니 절로 알아요. 한번만 보고 오니 이렇게 머릿속에 정확하게 남아있는데 그걸 무조건 외웠으니까.."

여행을 좋아하다 보니 사진에 대한 욕심이 생겨 사진도 배우게 되었다고... 지금도 많은 취미를 가지고 있고, 꾸준히 배우고 있지만 2009년에는 또 다른 목표를 세웠다. 바로 MTB가 그것이다. MTB를 배워 MTB로 여행을 가보고 싶다고 한다. 기회가 되면 제주도 올대 길도 다녀올 계획이란다. 어떤 사람은 욕심이 많다고 하지만, 그녀는 열정이 넘치는 사람이다. 하고 싶은 것을 하기 위해 찾고 노력하고, 또 배우고 도전한다. 쉽 없이 나아가는 그녀에게서 도전의 아름다움을 만날 수 있었다.





2009 상신의 힘!은 생산에서부터

생산부는 말 그대로 상신의 이름을 걸고 만들어내는 제품의 생산과 관리를 총괄하는 부서다. 승용차를 브레이크 생산을 담당하는 생산1팀과, 상용차용 브레이크 생산을 담당하는 생산2팀, 그리고 원가혁신팀으로 구성되어 있다.

전체 19명의 생산부 식구들을 이끌고 있는 서병희(50) 부장은 2009년 목표를 '원가혁신'으로 잡았다.

"경기가 좋지 않다는 것은 누구나 다 아는 사실입니다. 앞으로 더 좋아질 수 있는 기회보다 아직은 더 많이 어려워질 것이라는 전망이 많은 것이 현실이기 때문에 원가절감 이상의 노력이 필요합니다. 때문에 원가 혁신으로 그 목표를 잡았고, 원가 혁신을 통해 경쟁력을 확보해 나갈 생각입니다."

이를 위해 서부장은 '3현주의 실천'을 강조한다. '3현주'는 '현장에서, 현물을 보고, 현상을 파악하는' 것으로 현장의 중요성을 말하고 있다. 품질과 안전을 강화하여 최고의 제품을 생산하기 위해서라는 것이 서부장의 설명이다. 이를 위해 생산부에서는 구성원들의 프로의식을 강화하기 위해 매주 집중교육을 진행한다. 현재의 상황에 가장 필요한 것을 교육을 통해 익혀 구성원 모두가 자기가 맡은 분야의 1인자로서 소양을 길러가고 있는 것이다. 또 기능직 강화를 위한 교육과 해외견학을 통한 선진 제조설비시스템을 연구하고 있다. 특히 5명의 팀원으로 구성된 원가혁신팀은 주단위로 제조에 대한 원가 절감에 대한 사 내외의 교육을 진행한다. 또 해외 선진회사 견학을 통해 원가 절감의 방향을 모색하고 있다.

해의 선진지의 견학은 현지 회사의 생산공법에 따라 변화는 있지만 회사에 적용할 수 있는 것들이 많아 배울것이 많다'는 것이 서부장의 설명이다. 생산부에서는 또한 현장 기능적 사원과 유대관계를 강화하고 팀원간의 신뢰성을 확보하기 위해 분기마다 워크샵도 진행하고 있다.



'변해야 한다'는 주제로 진행되고 있는 모든 교육들에 있어 팀원들의 호응이 매우 높다는 서부장은, 팀원들이 변화를 위해 노력하고 있고, 주기적인 교육을 원하고 있어 2009년 생산부의 변화는 분명 원가혁신을 달성할 수 있을 것이라고 한다.

서병희 부장이 생산부를 이끌어 가는 것은 5년째다. 서부장 특유의 카리스마는 생산부 구성원들을 모두 프로로 만들었다 할 정도로 혹독하다. 회사의 가장 근간이 되는 부서이기 때문에 부서 구성원들의 단결된 조직력이 무엇보다 필요하고, 맡은바 책임 완수에 대한 철저한 프로정신이 있어야 한다는 것이 서 부장의 생각이다. 덕분에 생산부 팀원들의 퇴근시간은 언제나 늦다. 또 주 휴일도 없다. 관리부서라고 책상앞에만 앉아있을 수도 없다. 어느 팀 보다도 현장을 잘 알아야 하기에 현장을 보고 배워야 한다. 현장직원들과 함께 일하고 있는 것이다.

2009년, 원가 혁신을 위하여..

서병희 부장의 2009년 계획은 무엇보다도 원가혁신이다. 원가혁신팀이 2008년 발족을 해 2008년에는 목표달성이 어려웠지만, 올해는 눈에 보이는 성과를 만들어 내겠다는 생각이다. 원가혁신은 3년 기준으로 판단하게 되는데, 2009년의 원가 혁신은 원가 8억원 절감이 목표다. 선진지 견학을 통한 제조원가의 절감도 계획중이다. 2010년 2/4분기까지 제조원가 15% 절감이 목표다. 또 불량률 0%의 도전. 불량률 0%는 매년 이루고자 하는 것이지만, 쉽게 달성하기 어려운 과제다. 강한 품질마인드 교육을 하는 것도 생산에서 불량률을 최소화 하기 위해서이다. 서 부장은 마지막으로 장비가동률도 강화하고자 한다. 인력 운영을 강화하여 장비가동률을 높여 살아움직이는 회사 분위기를 만들고 싶다는 것이다.

"외부인들이 와서 볼 때 3정 5행이 잘 되어있는 회사였으면 합니다. 눈으로 보는 관리가 가능한 회사라면 생산 인력들의 조직력이 최상인 회사가 아니겠습니까?"

생산기능직과 생산관리직 모두가 한 몸으로 신뢰성을 확보한 조직이 생산에 있어 가장 큰 힘을 발휘할 것임을 믿는다는 서 부장의 말처럼, 상신의 기본이 되는 생산부의 단합된 조직력은 어려운 경제위기를 헤쳐가는 상신의 힘이 될 것으로 믿는다.

다가오는 봄. 차량관리 이렇게 하자.

아쉬운 듯 마지막으로 한파를 몰아치던 겨울이 가고 원만한 봄날입니다. 얼마 전 한차례 황사가 휩~~하고 지나갔죠.

올 황사는 지난해보다도 더욱 잦을 것이라고 합니다.

황사주의보가 끊이질 않는 봄철 차량관리 요령에 대해 살펴보고 미리미리 대처하는 건 어떨까요?

타이어교환 > 파스한 봄날이 되면 겨우내 사용했던 스노우 타이어를 떼어내고 일반 타이어로 교환해야 합니다. 이때 각 타이어를 대각선 방향으로 위치 교환을 함께 하는 것이 바람직합니다. 타이어의 마모를 균등히 하여 더 오래 쓸 수 있기 때문입니다. 핸들의 떨림 방지를 위한 앞바퀴 정렬도 함께 해야 합니다.

전기 계통의 일제 점검 > 겨울철에는 전소모가 많아 배터리가 저쳐 있습니다. 따라서 배터리의 일반적인 주요 사항인 배터리액, 출전상태, 터미널의 고정상태, 단지 부위의 청결 상태 등을 점검하고 배터리 보온을 위해 고정 설치한 스티로폼은 제거토록 합니다. 각종 전시장치의 점등여부도 필요합니다.

●●● 황사바람에 자동차 코감기 주의한다

에어클리너 내 공기청정기(필터)가 오염되면 자동차도 '코감기'에 걸려 결국 마스크를 쓰고 마라톤 하는 선수와 같다.

●●● 황사는 연료소비의 원인이 된다

황사로 인해 공기청정기가 오염이 되어 자동차가 필요로 하는 공기를 마실 수 없게 되면, 흡입저항이 발생해 엔진 출력이 저하되고 연료소비도 증가한다.

●●● 황사철 공기청정기 청소는 한달에 1~2번은 필수이다

황사바람이 자주 부는 봄철에는 자주 청소를 해주고, 공기청정기 또한 수시로 관리해 준다.

●●● 공기청정기를 엔진오일과 함께 교환하는 것은 잘못이다

황사철에는 차량으로 흡입되는 먼지의 양이 평소보다 많기 때문에, 공기청정기가 심하게 오염되었다면 미련 없이 교환하는 것이 현명하다.

●●● 물 세차보다는 먼지 털이개로 자주 닦아준다

요즘과 같이 황사바람이 부는 시기에는 자동차 피부(차체)관리도 각별하게 신경을 써야 한다. 물과 자동차는 상극 관계이기 때문에 황사로 인해 차체가 먼지로 더럽혀진 상태에는 물보다는 먼지 털이개로 자주 닦아주는 방법이 좋다.

●●● 무작정 와이퍼를 작동하지 않는다

황사먼지가 쌓인 상태에서 와이퍼를 작동할 때는 세정액을 충분히 분사한 뒤 작동시켜야 앞 유리 와 와이퍼 고무를 보호한다. 또한 황사철에는 세정액의 사용이 많아지므로 충분히 보충한다.

●●● 실내 항균필터도 점검한다

자동차 사용설명서에는 1만 km 마다 점검하도록 되어 있으며 교통체증이 심한 대도시의 경우와 운전습관, 계절에 따라서 유동성이 필요하다. 황사나 공해가 심한 지역을 운행하는 차라면 항균필터의 수명에 관계없이 미리 점검하고 오염이 심하면 교환하여 사용하는 것이 바람직하다.

●●● 차 내 통풍레버는 외기모드보다는 순환모드로 설정한다

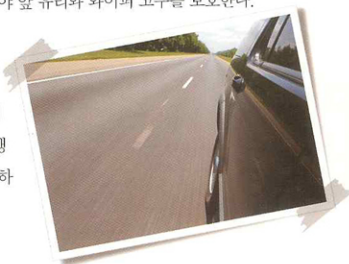
황사철에는 외부공기가 흡입되지 않도록 순환모드로 설정하여 둔다. 특히 서울의 대기오염 지표는 각종 호흡기 질환을 일으키는 미세 먼지가 도료, 뉴욕, 파리 등에 비해 1.8~3배에 이르고, 기관염과 폐렴 등을 유발하는 이산화질소 농도도 선진국에 비해 1.7배 수준이다. 그 중 가장 큰 오염원이 자동차 배출가스인데 전체 차량의 29%를 점유하는 경유차가 내뿜는 오염물질이 전체의 52%를 차지한다. 그러므로 황사철에는 가급적 경유차량인 화물차나 버스의 뒤를 따라 주행하는 것을 피하도록 한다.

●●● 주차는 가급적 실내에 하고 자동차 커버를 씌워둔다

주차는 가급적 건물 안이나 지하주차장을 이용하고, 여의치 않을 경우 자동차 전면용 덮을 수 있는 자동차 커버나 앞면을 부분적으로 가려주는 유리 커버를 이용하도록 한다.

●●● 황사가 심한 날은 전조등을 미리 켜다

강한 바람과 함께 모래먼지가 날릴 때는 1km 밖도 구분할 수 없게 된다. 황사가 심한 날은 불과 100m 밖도 볼 수 없는 경우도 있다. 중국에서도 황사로 인한 안전운전을 위해 전조등 켜기를 권장하고 있다. 황사철에는 상대방 차량에게 자신의 차량 위치 확인과 안전운전을 위해 낮에도 전조등을 켜고 운전하도록 한다.



2008년 5~9월, 4개월간의 물류컨설팅을 끝내며

껍질을 깨고 세상밖으로

글 생산관리부 물류혁신팀 김기연 대리 참가 이현민 과장, 서준영 대리

컨설팅 이후 나의 가장 큰 변화는 '고객에 대한 마인드 변화'이다. 많은 것들을 새로이 배우며 회사와 나에 대한 생각과 견문, 시야를 넓힐 수 있었다. 물류에 대해 잘 알지도 못하던 내가 처음 물류컨설팅 TFT에 선정되었을 때는 이해가 잘 되지 않았다. 하지만 이런 생각이 단지 나의 기우였음을 알게 되기까지는 그리 오래 걸리지 않았다. 왜냐하면 무식하면 용감하다고 열심히 뛰고, 물어 보고, 공부하고, 노력하면서 기존분야(수출입) 외에도 다양한 경험을 통해 한 단계 업그레이드 될 수 있었기 때문이다.

여름휴가도 제대로 못 갔었지만, 다운 날씨에 땀 흘리며 팀원 모두 고생한 것이 새삼 기억이 난다. 물류컨설팅 기간 중 수행한 과제들을 정리하면 다음과 같다.

▶ 첫째, 물류인터뷰(본사/관계사 임원, 부서장, 담당자 및 협력업체, 시판대리점, OEM고객 등)

2주에 걸쳐 현재의 문제점과 개선사항 및 시장 트렌드에 대해 보고 듣고 견문을 넓혔다. 무엇보다도 큰 도움이 되어 준 분은 대표 컨설턴트인 김캐남 박사다. 경험이 짧은 나로서는 당연히 그와 한 조가 되어 움직였고, 그의 일기수일부족이 살아있는 교육이 되었다.

▶ 둘째, 현장 견학

▷ 물류우수현장 : 글로벌비즈의 RFID와 CKD물류, 삼성테크노의 대규모(건평 17,000평) 물류센터와 X-Docking 및 자동분류기(Sorter), 그리고 덕평물류의 DPS, DAS 시스템

▷ 우수기업 : 바로 옆에 있지만 처음 가 본 덴파이어에서 접해 본 도요타시스템의 핵심이라고 할 수 있는 '간판' 시스템, 평화발레오의 조달-생산을 연결하는 용기표준화

▷ 관계사 생산라인 및 물류 현장 : 물류 동선에 따라 새로운 시각으로 자세히 관찰

▶ 셋째, 용기 및 체적조사 본사/관계사의 용기(박스, 대차, 팔레트)와 제품의 체적/중량 조사

▶ 넷째, 수출물류 분석 특히 우수수출물류를 심층 분석하여 현상(現狀)과 향후 개선방향 설정

▶ 다섯째, 관련서적 정독 청소력(3월5행의 기본-청소), 더 골(생산관리의 필독서라 할 수 있으며, 내용이 쉽고 재미있어서 소설처럼 읽을 수 있다. 원제 The goal).

▶ 마지막으로, 컴퓨터 활용능력(파워포인트, Visio, 엑셀) 향상 및 문제해결 접근방법(AS-IS/ TO-BE 전개기법 및 마인드맵)을 이해, 터득할 수 있었다.

물류혁신 머니노! 잘 돼가나!

물류(物流)는 고정이고 흐르는 것이다. 흐르는 것은 변하는 것이다. 유연성이 필요하며 환경과 상황에 따라 적용, 변화해야 하는 '카멜레온'이 돼야 한다. 멋진 말이다. 그리고 물류는 산업공학(근본), 무역학(국제수출입), 경영학(조직관리), 회계학(물류비), 마케팅, 노동법 등 다양한 학문의 집합체로, 앞으로 하나씩 공부 해나가야 한다.

건설당에서 현상 파악된 우리 회사의 이슈를 살펴보면, 잦은 계획 변경/긴급주문 등 격심한 수요변동, 고객요구수준의 다양/엄격화 → 수요예측기능 약화 → 판매/생산/구매자재계획의 낮은 신뢰성 → 제조중심의 공정 → 재고확보를 통한 대응 → 공간(시설)부족 발생 → 고객 불만 증가, 미충족으로 인한 판매기회 손실 → 기업경쟁력 약화의 악순환으로 이어졌다.

한 마디로, 시장(고객)은 끈임 없이 변하고 있는데, 우리는 유연성 있게 대응하지 못하는 '수요와 공급간의 조정기능 부재'로 촉박된다. 물류혁신팀의 향후 과제는 크게 3가지(공간, 고객, 용기)로 나뉘며, 이는 '상신 SCM 실행'을 의미한다. 뜻을 풀이하자면, '공간(Space)을 확보하여 혁신의 틀을 만들고, 고객(Customer)을 철저히 이해하여 실행목표를 분명하게 하며, 용기(Media)를 통해 혁신을 실행하여 경영목표 달성에 기여한다'이다. 원래의 SCM(공급망관리) 의미와는 다르지만, 물류혁신의 비전을 잘 표현 해주고 있다.

특히, 고객서비스에 대한 표준 및 지표를 선정하여 단기성이 아닌 연속적으로 고객의 니즈(Needs) 조사, 불빈한 점들을 고객만족도 조사를 통해 점진적으로 개선해 나갈 것이다. 현상 파악에서도 나타났듯이, 고객에 대한 마인드는 고객접점에 있는 일부 해당부서의 일로만 치부되어 왔었다. 예를 들면 영업부, 해외사업부, 생산관리부, 개발부, QM 등이 해당되며, 기타 부서에서는 업무 관계상 그리 밀접하지 않기 때문에 전사적인 문제에 대한 공감도와 이해하려고 하는 의지가 다소 낮아 문제 해결에 방해가 되기도 했었다. 그리고 물류혁신의 미래를 예상해보면, SCM을 실현하고, 용기단위의 생산계획, 그리고 제조중심이 아닌 물류중심의 생산이 가능하도록 하며, 더 나아가 RFID 도입, 공동물류(수배송) 구축, 녹색물류, 해외물류망 구축까지도 생각해본다.

누구를 위한 머니인가?

예전 수입담당을 하면서 생산계획 변경으로 인한 결품 발생에 대한 나의 태도는 '자재 부족(결품)이 왜 나의 책임인가? 생산계획을 잘못 잡은 게 문제이지'였다. 그 이면에 있는 긴급주문, 단납기, 재고 최소화, 주문 소량화 그리고 다양하고 까다로운 조건 등을 요구하는 고객의 입장은 전혀 모르고 있었기 때문이었을 것이다. 아마도 SCM 전반(협력업체-생산-구매자재-물류-고객)을 보지 못하고 구매의 한 부분만을 봤기 때문이다. 하지만 고객의 요구가 당연하다고 받아 들인다면(아니 이는 누구도 기억할 수 없는 진리라고 해도 과언은 아니다) 많은 부분이 달라진다. 수단과 방법을 가리지 않고 결품을 막기 위해 노력할 것이다. 생산관리 계획 뿐만 아니라 담당자 나름의 계획을 별도 관리하거나, 고객 및 시장의 동향 파악 또는 생산 변경 내용을 잘 빠르게 확인해나가야 하겠다. 수동적이 아닌 능동적으로 한발 앞서서 대처 해나가야 할 것이다. 고객은 흔히 알고 있는 외부고객(OE업체, 대리점, 해외마이어)만이 전부는 아니다. 내부고객(임직원)과 중간고객(협력업체)까지도 고객임을 주지해야 하며, 내부/중간고객을 외부고객처럼 대한다면 많은 변화가 일어날 것이다. 그리고 물류의 정의(고정이지 아니하고 변하는 것으로 유연성이 필요하며 환경, 상황에 따라 적용하고 변하는 것)와 같이 개개인이 변화를 두려워하거나 고정관념에 빠지지 않고, 능동적이고 혁신적인

마인드로 대처해야 경쟁에서 도태되지 않는다. 변화를 기회로

삼아야 할 것이다(Change=Chance).

회사는 생산, 구매, 연구, 기획 등 어느 특정한 부분(사람)만을 위해서 존재하는 것이 아니다. 고객이 있기에 존재하는 것이며 그들을 위해 우리 모두(전사)가 화합하고 노력할 때 비로소 경영목표를 달성하고 영속할 수 있다. 과연 누가 우리의 고객인지 다시 한번 둘러보고 곰곰이 생각해보기 바란다.

SCM : (공급자에서 소비자에 이르기까지 자재와 제품, 정보의 흐름을 관리, 통합하는 경영 활동, Supply Chain Management의 줄임말)





옛날 풍습 중에 봄을 타는 아이에게 백 집의 밥을 얻어 개와 마주 앉아 개에게 한 수저 먹이고 아이도 한 수저 먹으면 봄을 타는 병을 예방한다는 풍속이 있었다고 한다. 혹은 봄 꽃을 화전이나 꽃술로 만들어 봄의 기운을 받아들여 봄을 타는 것을 막기도 했다. 이런 풍습들은 자연물을 이용하여 봄의 기운을 빌림으로서, 건강을 도모했던 것으로 해석할 수 있다.

봄은 오장육부 가운데 간(肝)의 기운이 왕성해지는 계절이다. 뇌졸중이나 알레르기 등도 지나친 간의 기운이 억제되지 못하고 발산되면서 생기는 질병이고, 봄이면 마음이 들떠서 학습 장애나 불안감이 생기는 것도 역시 간의 기운이다. 봄나물은 봄의 기운을 받아 돌아나지 만 겨울의 기운을 머금고 있고, 특유의 씹쓸하고 신맛은 간에 작용한다.

봄나물의 대표 격이면서 한의학에서 제채(蓴菜)라고 하는 냉이는 예로부터 많이 먹으면 눈이 좋아진다고 하여 봄이 되면 제일 먼저 냉이국을 끓여 먹었고, <동의보감>에서도 '냉이는 그 기운이 혈액을 간으로 이끌어 눈이 밝아진다' 라고 기록되어 있다. 실제로 간에 열이 쌓여 피로하고

눈이 충혈 될 때 냉이를 먹으면 그 증상이 호전되는 것을 볼 수 있고, 냉이에 다량 함유된 콜린 성분은 간세포의 활동을 촉진시켜 간장 질환에 효과적임은 입증된 바 있다.

이외에도 소화기능을 도와주는 달래, 혈압강화와 붓기를 빼주는 미나리, 대소변 불통에 효과적인 두릅, 부인병에 좋은 쑥, 피를 맑게 해주는 돌나물, 쓴 맛으로 봄철 입맛을 돌려주는 씀바귀 등은 봄에 흔히 접할 수 있는 나물들로서 비타민과 무기질이 풍부하고 신진대사를 원활하게 해주는 웰빙 식품들이다.

음식 외에 봄철 건강 관리에서 중요한 것은 운동이다. 봄의 기운은 아래에서 위로, 안에서부터 밖으로 오르고 나가려는 속성이 있기 때문에 인체 안에서도 생리적 활동이 왕성해져 어디론가 떠나고 싶은 충동이 생긴다. 바구니를 옆에 끼고 봄나물을 캐러가는 처녀들이나 '동무들이 오나라 봄맞이 가자' 라고 노래를 부르면서 나들이를 나서는 동네 꼬마나 다 봄의 기운에 따라 움직이는 지극히 자연스러운 생명현상이며, 자연현상인 것이다.

<동의보감>에 나오는 봄철 섭생법에도 '하침에 일찍 일어나서 뜰을 거닐면서 생기를 마셔라' 는 내용이 있는데, 이는 현대적으로 해석하면 조깅이나 아침산책과 유사한 것이다.

사람들은 봄에 한약을 가장 많이 찾는다. 봄이 4계절의 시작이기 때문에 일년을 건강하게 보내기 위해서이기도 하고, 겨울내 추위로 움츠러들었던 몸에 기운과 활력을 불어넣기 위해서이기도 하다.

하지만 영양 풍부한 봄나물들과 역동적인 봄기운을 몸으로 느낄 수 있는 봄나들이만으로도 가장 기본적인 웰빙 건강관리가 되지 않을까 한다.



주위에서 할 수 있는 작은 영업활동 - 정비를 위한 카센터 방문 시 자연스런(?) 하드론 홍보...

지점만의 영업이 아닌 상신인의 영업!! 밝은 상신의 미래!! 생각해 봤습니다.

전사원이 영업마인드를 가져야할 때

성용개발부 성용개발팀 김 혜 연 주임연구원

하드론 관측 캠페인 참여는 이번이 처음이라서 제가 잘 할 수 있을지, 관측 활동에 도움이 될 수 있을지 부담이 많았습니다. 막상 캠페인에 참여해보니 시장 상황과 당사의 생각보다 어려운 실정도 체감할 수 있었습니다.

저는 대구 북구, 동구, 경산, 포항 지역의 카센터들을 돌며 하드론 POP물 설치와 하고, 하드론 위탁 판매 활동과 카센터 점주들의 당사 품평 및 현장의 소리를 경청하였습니다. 물론 카센터에서 상신에 바라는 점도 많았지만



타사제품 대비 하드론의 우수성은 평평이 나 있어서 뿌듯하기도 했습니다. 또한 마지막 날에는 하드론 택시 관측을 위해 동대구역에서 택시 기사분들에게 하드론 택시 전단지들을 배포하여 많은 홍보를 할 수 있었습니다. 이번 캠페인에서 느낀 것 중 첫 번째는 카센터 직원이나 택시 정비 사업장의 정비 기사분들 중 상신 직원과 친분을 갖고 있는 분이 많이 계셨고, 그로 인해 당사에 대해 잘 알고 있었습니다. 영업부 직원이나 일정기간 캠페인을 통한 관측 활동 뿐만 아니라, 전 사원이 매출 증대를 위한 영업마인드를 가져야 할 때라고 생각합니다. 600명의 직원이 주변의 한 사람에게 하드론에 대한 홍보를 한다 해도 600명의 고객이 하드론을 알게 되고, 지속적인 우리의 고객이 될 것 입니다. 두 번째는 자동차 브레이크 시장 점유율 1위인 당사를 위협하는 경쟁사를입니다. 시장에서의 하드론에 대한 평가는 우수했습니다. 하지만 수많은 경쟁사들이 당사의 시장 점유를 위협하고 있었습니다. 이번 캠페인이 끝난 뒤에, 상신 직원으로서 자부심을 느끼며, 타사보다 우수한 하드론에 대해 자신 있게 말 할 수 있게 되었습니다. 길을 지나가다 가도 카센터와 택시에 시선이 갑니다. 저 카센터에서는 하드론을 취급하는지? 저 택시에는 하드론이 장착되어 있는지? 다음에 택시를 타면 기사분께 어필해야겠습니다. "이 택시에 제동력 우수하고 소음이 거의 없으며 본진이 적은 하드론이 장착되어 있나요?" 라고...

끝으로, 부족함이 많은 저에게 캠페인 기간 동안 많은 가르침과 격려를 아끼지 않으셨던 대구영업소 직원들께 감사 말씀 드립니다.

고객의 소리에 더욱 귀 기울여야 할 때

품질경영부 품질관리팀 장 문 수 주임연구원

입사 이래 처음 가는 캠페인... 처음에는 솔직히 '회사를 벗어나고, 부산이라 바다도 보고 좋겠다'라는 생각을 하고 부산지점으로 출발하였습니다. 하지만, 하루 이틀 지나면서 '이거 장난이 아닌데...'라는 생각이 들었습니다. 하루에 약 16군데의 카센터를 다니면서 홍보물을 부착하고, 카센터 사장들과 하드론에 대해서 많은 이야



기를 나누었습니다. 어떤 카센터에서는 문전박대를 당하거나 싫은 소리도 들었습니다. "상신 제발 좀 인터넷에 안판넌 안되나요?", "택시 판매요 왜 나는건가요?", "소음이 난다는 불만도 있어요-!!", "저희는 그냥 순정품 사용해요-!!" ... 등 등 많은 불만 사항을 들었습니다. 하지만 하드론에 대해 좋은 얘기는 더 많이 들었습니다. 어떤 카센터 사장은 하드론이 너무 좋고 손수 키까지 태워주면서 하드론 칭찬을 아끼지 않았습니다. 정말 기분 좋았던 때는 H 서비스 센터에서는 순정품이 아닌 하드론을 주력으로 판매하고 있었으며, A 전문점에서도 타사와 독점 계약이 되어있음에도 불구하고, 타사 제품을 전시간 해놓고 하드론을 판매하고 있었습니다. 캠페인을 하면서 우리 제품의 우수성을 인정받은 것 같아 뿌듯했습니다. 하드론에 대한 카센터 사장들의 생각을 종합하면, 하드론에 대한 기본적인 품질에 대해서는 대체로 만족하는 경우가 많았습니다.

몇 분들만 인터넷 가격이나, 소음으로 인해 하드론을 불신하는 경우가 있었는데, 제품에 조금이라도 문제가 있으면 속히 해결하여 불만이 있는 분들에게 하드론은 프리미엄 브레이크 패드임을 인식시켜야 하였습니다.

캠페인 활동을 통해서 사무실에서 앉아서 생각하는 것과 필드 조건은 많이 다르다는 것을 알 수 있었으며, 이번 기회를 통해서 고객들이 원하는 점들을 알 수 있어서 의미 있었던 것 같습니다.



봄에 먹는 한약

겨울 내 얼어붙었던 산과 들이 녹아내리고, 종달새가 노래 부르는 봄이 우리 곁으로 다가왔다. 도시에서는 거리를 지나는 사람들의 발걸음과 의상에서 봄을 보고 들게 되며, 또한 식탁의 봄나물에서 눈과 입으로 봄의 감흥을 느낄 수 있다.

동양에서는 봄을 '발진(發陳)'이라고 한다. 봄은 겨우내 움츠려있던 양기(陽氣)가 솟아나는 계절이어서 만물이 동적(動的)이고 적극적이 된다는 뜻이다. 하지만 봄이 되면서 오히려 온몸이 나른하고, 항상 졸립고, 찌뿌둥해서 어디 앉을 곳, 누울 곳을 찾고 있는 분들을 볼 수 있다. 바로 춘곤증인데, 춘곤증은 기온 변화에 따른 근육과 체내 장기 및 호르몬의 기능저하에 의해 발현되는 종합 증후군으로, 한의학적으로는 겨울 동안 움크려 있던 기운이 밖으로 뿜어 나오게 솟아 나오게 되는 봄에, 신체의 근육이나 내부 장기가 그 기운을 따라가지 못하면서 춘곤증이 생기게 되는 것으로 본다.



옛날 풍습 중에 봄을 타는 아이에게 백 집의 밥을 얻어 개와 마주 앉아 개에게 한 수저 먹이고 아이도 한 수저 먹으면 봄을 타는 병을 예방한다는 풍속이 있었다고 한다. 혹은 봄 꽃을 화전이나 꽃술로 만들어 봄의 기운을 받아들여 봄을 타는 것을 막기도 했다. 이런 풍습들은 자연물을 이용하여 봄의 기운을 빌림으로서, 건강을 도모했던 것으로 해석할 수 있다.

봄은 오장육부 가운데 간(肝)의 기운이 왕성해지는 계절이다. 뇌졸중이나 알레르기 등도 지나친 간의 기운이 억제되지 못하고 발산되면서 생기는 질병이고, 봄이면 마음이 들떠서 학습 장애나 불안감이 생기는 것도 역시 간의 기운이다. 봄나물은 봄의 기운을 받아 돌아나지 만 겨울의 기운을 머금고 있고, 특유의 씹쓸하고 신맛은 간에 작용한다.

봄나물의 대표 격이면서 한의학에서 제채(蓴菜)라고 하는 냉이는 예로부터 많이 먹으면 눈이 좋아진다고 하여 봄이 되면 제일 먼저 냉이국을 끓여 먹었고, <동의보감>에서도 '냉이는 그 기운이 혈액을 간으로 이끌어 눈이 밝아진다' 라고 기록되어 있다. 실제로 간에 열이 쌓여 피로하고

눈이 충혈 될 때 냉이를 먹으면 그 증상이 호전되는 것을 볼 수 있고, 냉이에 다량 함유된 콜린 성분은 간세포의 활동을 촉진시켜 간장 질환에 효과적임은 입증된 바 있다.

이외에도 소화기능을 도와주는 달래, 혈압강화와 붓기를 빼주는 미나리, 대소변 불통에 효과적인 두릅, 부인병에 좋은 쑥, 피를 맑게 해주는 돌나물, 쓴 맛으로 봄철 입맛을 돌려주는 씀바귀 등은 봄에 흔히 접할 수 있는 나물들로서 비타민과 무기질이 풍부하고 신진대사를 원활하게 해주는 웰빙 식품들이다.

음식 외에 봄철 건강 관리에서 중요한 것은 운동이다. 봄의 기운은 아래에서 위로, 안에서부터 밖으로 오르고 나가려는 속성이 있기 때문에 인체 안에서도 생리적 활동이 왕성해져 어디론가 떠나고 싶은 충동이 생긴다. 바구니를 옆에 끼고 봄나물을 캐러가는 처녀들이나 '동무들이 오나라 봄맞이 가자' 라고 노래를 부르면서 나들이를 나서는 동네 꼬마나 다 봄의 기운에 따라 움직이는 지극히 자연스러운 생명현상이며, 자연현상인 것이다.

<동의보감>에 나오는 봄철 섭생법에도 '하침에 일찍 일어나서 뜰을 거닐면서 생기를 마셔라' 는 내용이 있는데, 이는 현대적으로 해석하면 조깅이나 아침산책과 유사한 것이다.

사람들은 봄에 한약을 가장 많이 찾는다. 봄이 4계절의 시작이기 때문에 일년을 건강하게 보내기 위해서이기도 하고, 겨울내 추위로 움츠러들었던 몸에 기운과 활력을 불어넣기 위해서이기도 하다.

하지만 영양 풍부한 봄나물들과 역동적인 봄기운을 몸으로 느낄 수 있는 봄나들이만으로도 가장 기본적인 웰빙 건강관리가 되지 않을까 한다.



글: 감나무 한의원 원장 배은정

www.gamhan.co.kr

바보별님

동화작가 정채봉이 쓴 김수환 추기경 이야기

도서출판 솔



지난 2월 16일 선종한 김수환 추기경의 이야기인 바보별님은 동화작가 정채봉 선생이 지난 1993년 소년한국일보에 '저산 너머'라는 제목으로 연재된 작품이다. 병인박해로 순교하신 김수환 추기경의 할아버님 이야기로부터 시작하는 1부는 일제시대, 조국의 주권에 대해 가슴깊이 애국심을 품었던 어린아이가 있었고, 행상하시는 어머니를 위해 면소재의 가게 주인이 되겠다는 소박한 소년도 있다. 2부에서는 신부가 되기 위해 신학을 공부하면서도 만주별관을 달리는 독립운동가가 되고 싶어 했던 성숙한 청년이, 사제의 길을 걸으며 어머니를 모시던 이야기, 7년간의 독일 유학 그리고 세상에 빛을 전하시던 삶이 있다.

동화 오세암으로 유명한 정채봉 선생은 '성인동화'의 장르를 만들어 낸 작가로 김수환 추기경과 함께 추기경의 고향인 군위의 옛집과 다니던 초등학교를 오가며 김 추기경의 이야기를 듣고 글로 옮겼다. 1부는 주인공인 추기경을 '막내'로 삼아 작가가 이야기를 향기롭고 서정적인 문체로 꾸려나간 3인칭 작품이고, 2부는 추기경이 직접 '나'로 나서 독자에게 진솔하게 지난 일을 들려주는 구술형태, 즉 1인칭 작품이다. 이 책은 구기경과 정채봉 선생 두분이 함께 쓰신 작품인 셈이다.

1997년 5월 1일부터 8월 7일까지 78회의 연재를 마친 후, 책 출간을 계획하였으나 김수환 추기경이 간곡히 만류하였다고 한다. "작품이 참 예쁘고 수준높게 매일같이 읽었어요, 우리 사회의 지도적 인물도, 위인도 아닌 이 바보가 너무 잘 그려져 쑥스럽습니다. 지금은 남 보기 민망하고 부끄러우니 나 가고 난 뒤에 책으로 내더라도 내면 좋겠네요." 하신 김 추기경의 뜻에 따라 정채봉선생은 그간 연재했던 원고를 다시 꼼꼼히 고치고 가지런히 정리해 보란했다고 한다. 하지만 정채봉 선생이 지난 2001년 간암으로 먼저 타계했고, 지난 2월 김수환 추기경의 선종으로 두분 모두 하늘의 별이 되신 다음에야 두 분이 함께 쓰신 이 작품이 한권의 책으로 우리 곁에 남았다.

어른과 아이가 함께 읽을 수 있는 책 '바보별님'.

자기개방이나 치세 더는 체택크 서적이 더 많은 인기를 끄는 요즘, 잔잔하게 마음을 가꾸는 한 권의 책이 되어줄 것이다.



2008 제2회 더 뮤지컬 어워즈 최우수창작뮤지컬상·극본작가상 수상
2007 한국연극협회 올해의 공연 베스트7 수상
2007 제3회 한국뮤지컬대상 작곡상·무대미술상·남우신인상 수상

Culture - 공연

새롭고 **Cool**하게 돌아오다!

돌이 되기엔 2% 부족한 싱글들의
Hot한 연애를



2007년 초연과 앵콜 공연의 연속 흥행몰이,

그리고 2009년 <싱글즈> 대구 첫 공연!

85%라는 놀라운 객석점유율을 기록한 3개월간의 초연, 강남으로 자리를 옮겨 다양한 연령층의 뜨거운 반응을 이끌어 낸 앵콜 공연까지. 뮤지컬<싱글즈>는 초연 오픈 후 불과 6개월도 안 된 짧은 기간동안 6만여 관객동원이라는 놀라운 흥행열풍을 몰고 왔다.

그리고 부산공연 매진! 이번엔 대구 관객들을 만나러 싱글즈가 나섰다. <싱글즈>는 20대 후반~30대 중반까지의 여성들의 전폭적인 지지와 더불어 지나 온 자신의 청춘에 대한 향수를 가진 중년관객, 미래 자신의 모습을 그려보는 청소년과 대학교초년생들까지 폭 넓은 세대의 사랑을 받았다.

또한 대중적인 흥행과 동시에 제13회 한국뮤지컬대상 시상식에서 6개 부문 노미네이트와 작곡상(장소영) 무대미술상(박성민) 남우신인상(김도현) 3개 부문 수상, 공연평론가와 일간 문화부기자, 한국연극지가 선정한 올해의 공연 best7에 뮤지컬로써 최초로 이름을 올리는 등작품상까지 함께 인정받아 공식적으로 2007년 최고의 창작뮤지컬 대열에 올라섰다.

2009년 5월, 당신의 오감을 충족시킬 뮤지컬<싱글즈> 대구 첫 공연! 이번 기회를 놓치지 말자!!

공연명	뮤지컬 <싱글즈>
공연장소	대구문화회관 대공연장
공연기간	2009년 5월 1일(금) ~ 2009년 5월 31일(일)
공연시간	평일 7시 30 / 토 4시, 7시 30 / 일, 5월 5일 3시, 6시 (일 공연없음)
티켓가격	균일가 50,000원
공연문의	1566-7897
기획제작	(주)악어컴퍼니, CJ엔터테인먼트(주)
주최	고도예술기획 후원 KBS 대구방송총국



예매 **1566-7897** 티켓링크 맥스티켓 인터파크

※ 상신브레이크 직원 10% 할인 (전화 (1566-7897)로 예매시 상신브레이크 직원이라고 미리 말씀해주세요.)

2009 SPRING *

SANGSIN Gallery



시험평가부 시험평가원 김 연 읍 주임연구원 아기 돌잔치
바우스랑 바이크를 들어버린(?) 우리 거위, 어름처럼 울고 아름답게 자라렴.
항상 웃는 얼굴로 건강하게...

승용개발부 승용개발팀 하 영 곤 주임연구원
2월 14일 밸렌타인데이 때 탄생한 우리 딸, 맑은 남자들한테 초콜
렛의 생일 선물 많이 받길 바란다."



시험평가부 시험평가팀 지 진 옥 연구원
지난 2월 15일 저 지진옥 한 여자의 등직한 남편이 되었습니다.
앞으로도 많은 격려 부탁드립니다.



영업부 영업관리팀 홍 상 환 대리 아들 민우

첫 사랑, 첫 느낌.... 뱃anzi 처음 이런 게 새롭고 설레요! 민우를 볼 때마다 즐겁습니다. I love MinWoo



영업부 부산지점 권 승 진 주임

발렌타인데이가 저의 부부의 결혼기념일이입니다. 세상에서 가장 아름답고 행복한 부부되게요."



영업부 영업관리팀 송 호 준 주임

저의 결혼식에 오셔서 축하해주신 많은 분들께
감사드리며, 여러분의 축하에 보답하기위해
행복하게 잘 살게요~

01

영업캠페인 실시

지난 3월 9일부터 13일까지 5일간 하드론 판촉 강화를 위한 영업캠페인이 실시되었다. 카센터 및 소비자에 대하여 하드론 인지도 상승을 통한 판매확산 도모와 순정품 시장 전환을 목적으로 적극적인 시장확장 활동을 위한 캠페인이었다. 본사 30명, 영업부 21명, 대리점 8명 등 총 59명이 참가한 이번 캠페인을 통해 하드론에 대한 관심을 유도할 수 있는 계기와 하드론 위탁 확대에 대한 의욕을 고취시켰다. 또한 앞으로도 지속적인 영업캠페인을 통해 정기적인 하드론 판촉활동을 실시할 계획이다.

02

본관 회의실 리모델링

지난 3월 10일부터 본관 회의실 리모델링 공사가 진행되었다. 이번 공사로 인해 기존 건강관리실과 제품창고의 공간이 총 4개의 회의실과 건강관리실로 리모델링 되어 효율적인 공간활용이 될 것으로 기대하고 있으며, 외관상으로도 깨끗한 모습을 갖추게 되었다.

03

2009년 장기근속자여행

9년 이상 장기근속자를 대상으로 한 2차례에 걸친 장기근속자여행이 있었다. 1차는 15명의 상신사원 및 사원가족들이 베트남으로 3월 16일~20일까지 4박5일간의 여행을, 2차는 37명의 상신사원 및 사원가족들이 제주도로 19일~21일까지 2박3일의 일정으로 여행하였다. 이번 여행은 모처럼 사원들과 가족들이 함께 즐거운 시간을 가질 수 있는 뜻깊은 자리가 되었다.

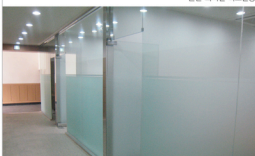
01

영업캠페인 실시



02

본관 회의실 리모델링



03

2009년 장기근속자 여행



04

제34기 정기주주총회

당사의 제34기 정기주주총회가 지난 3월 20일 달성산업단지 관리공단 3층에서 개최되었다. 총 참석주식수는 10,423,683주로 48.6%의 비율이었다. 감사위원장의 감사보고로 시작한 정기주주총회는 아래와 같은 안건을 승인 받고 주주총회를 마무리 했다.

제1호 의안 : 대차대조표, 손익계산서 및 이익잉여금처분계산서 승인 의 건

제2호 의안 : 정관일부 변경의 건

제3호 의안 : 이사 선임의 건

제4호 의안 : 감사위원회 감사위원 선임의 건

제5호 의안 : 이사 보수한도 승인의 건

06

2009년 1분기 경영검토회 실시

2009년 1분기 경영검토회가 지난 4월 11일 한국폴리텍 V대학에서 실시되었다. 이날 경영검토회에는 대표이사를 비롯해 전 중역 및 부서장과 관계사 임원 등 총 36명이 참석하였다. 09년 1분기 KPI실적 발표와 부서별 핵심과제 발표가 있었다. 또한 기획실의 3분기 경영현황 및 부분별 제시안을 통한 목표달성을 위한 충분한 검토가 있었다. 또한 이번 회의를 통해 2009년 목표인 영업이익 5%, 총 매출액 1,461억 달성을 위해 다시 한번 모두가 적극 매진할 것을 다짐했다.

05

조합원 산행 실시

지난 3월 25일 앞산에서 약 100여명의 조합원들이 산행을 하는 시간을 가졌다. 산행을 통해 친목과 화합의 시간을 가졌으며 어려운 시기이지만 한가득으로서 시너지 효과를 발휘하여 생산성을 달성할 것을 결의했다.

04

제34기 정기주주총회



05

조합원 산행 실시



06

2009년 1분기 경영검토회



배려, 성공으로 가는 또 하나의 열쇠

우리가 인생을 살다보면 '배려'의 기쁨을 알게 되는 경우가 간혹 있습니다. 일반적으로 배려는 내가 다른 사람을 위해 베푸는 것이지만, 그 배려는 이상하게도 항상 나를 위한 배려로 다시 돌아옵니다. 그래서 사람들은 배려를 '마음을 움직이는' 힘이라고 말하는 지도 모르겠습니다.

우리는 흔히 "give and take"라고 이야기하지만 정작 이 "give and take"를 제대로 이해하는 사람은 많지 않습니다. 비즈니스에서 "give and take"는 take를 고려한 give를 의미하는 경우가 대부분이고, 배려에서의 "give and take"는 나의 give가 다시 나에게 take 된다는 의미입니다. 우리는 '어떤 것을 안전한 상태로 지킨다'는 뜻으로 '보험 들어왔다'고 이야기를 합니다. 같은 맥락에서 배려는 고객의 마음을 움직이게 하는 보험과 같은 것이라고 할 수 있습니다.

그 성격도 보험과 같은 것이 한두 번 납입하고 해지한다면 오히려 손해인 것처럼 배려 역시 한두 번의 반짝하는 행위로는 아무런 의미가 없습니다. 다만 보험과 다른 것은 배려에 대한 보장은 예기치 않게 돌아오므로, 약관이 없습니다. 지금 나의 배려가 어떠한 보장을 가져다 줄지는 알 수가 없습니다. 때문에 '내가 후에 어떠한 목적을 위해 지금 당신을 배려하고 있습니다'가 절대 성립되지 않지요.

과거에는 성공과 배려는 전혀 상반된 세상의 단어들이었습니다. 성공을 위해서는 남을 배려하기 보다는 나를 생각하고 앞으로의 전진만을 해야 한다고 생각했던 시절이 있었습니다. 요즘은 성공의 기준 지위의 향상이나, 부의 확보와 같은 일차적인 것이 아니라 사람들과의 관계를 통한 성공이 많습니다. 그러니 당연히 사람에 대한 배려가 성공의 열쇠일 수밖에요.

지금 주변을 한번 둘러보세요.

당신을 배려하고 있는 사람이 보이나요? 그리고 당신이 배려해야 할 사람도 보이나요?

이제, 손을 내밀 차례입니다. 마음을 열고, 배려의 마법을 한번 경험해 보세요.

* 참여 코너

Participation Corner



1 무엇이 똑같은가?

아래 사진들을 보고 서로 관계있는 사진 2장을 연결해 주세요.



* 지난호 1번 답안



* 지난호 2번 답안



2 틀린 부분 5곳을 찾아주세요.



※ 퀴즈의 정답을 아시는 분은 엽서를 통해 상신 기희실로 보내주세요. 정답을 맞추신 분들께는 상품권을 선물로 드립니다.

지난호 당첨자