

2 0 1 0
WINTER
V o l . 2 1

세계 초우량 기업을	COVER STORY	06
향해가는 원익그룹	DREAM SECTION	21
	CHALLENGE SECTION	29
	PASSION SECTION	39
원익인이 함께하는 사보	LIFE STORY	50

원익사



謹賀 新年

새롭게 시작되는 2010년은 우리에게 많은 기회 더 높은 도약을 위한 발판의 해가 될 것입니다.



원익그룹사보 2010년 겨울호 원익사 통권 21호 발행인 임창빈

발행일 2010년 1월 발행처 원익그룹 디자인 비즈커뮤니케이션즈 02.517.1901

본사 서울특별시 서초구 서초동 1445-3 국제전자센터 23층

사보 '원익사'은 한국 간행물 윤리위원회의 윤리강령 및 실천요강을 준수합니다.



COVER STORY

- 06 Cover story 회장님 신년사
- 08 Cover story 대표이사 신년사
- 12 Wonik News 원익그룹 계열사 소식
- 18 CEO Column "지속적인 혁신과 변화로 새로운 이정표를 세워라"
- 20 Discovery of Baduk 박정환, 원익배 십단전 2연패 성공

2010 WINTER Vol. 21

원익

CONTENTS



세계 초우량 기업을
향해 가는 원익그룹
원익인이 함께 하는 사보

COVER STORY

- 06 Cover Story 회장님 신년사
- 08 Cover Story 대표이사 신년사
- 12 Wonik News 원익그룹 계열사 소식
- 18 CEO Column "지속적인 혁신과 변화로 새로운 이정표를 세워라"
- 20 Discovery of Baduk 박정환, 원익배 심단전 2연패 성공

DREAM

- 22 Power of Wonik Technique (주)PS의 차별화된 기술력이 돋보이는 8세대 LCD Metal Dry Etch (ALD2500M)
- 24 Wonik Dissertation PV Cell용 Poly-Silicon

CHALLENGE

- 30 Self Innovation Note 성실과 혁신은 좌청룡 우백호
- 33 Wonik's Dream Team 우리가 가는 길이 곧 길이다
- 36 Special Edition "새로운 자신감으로 2010년은 더 힘차게!"

PASSION

- 40 Zoom in 꿈을 향해 질주하듯 설원 위를 달린다
- 42 Positive Energy "투어남시로 파워풀한 손맛 즐겨요"
- 44 Talk Box 원익인의 感謝로 여는 庚寅年 새해
- 48 Scene of Welfare Service 김치로 전하는 이웃사랑

LIFE STORY

- 50 Economic Report 2010 한국경제는 어떻게 될까
- 52 Book 2010년 업종별 핵심 투자처가 한눈에 보인다
- 53 Exhibition 시대를 초월한 팝아트의 제왕, 앤디워홀의 위대한 세계 展
- 54 Diary 다이어리 작성법

18 CEO COLUMN

“지속적인 혁신과 변화로 새로운 이정표를 세워라”



22

SPECIAL EDITION

(주)IPS의 차별화된 기술력이 돋보이는 8세대 LCD Metal Dry Etch

〈IALD2500M〉



30

SELF INNOVATION NOTE

성실과 혁신은 좌청룡 우백호



42

POSITIVE ENERGY

“루어낍시로 파워풀한 손맛 즐겨요”



52

EXHIBITION

시대를 초월한 팝아트의 제왕, 앤디워홀의 위대한 세계 展



친애하는 임직원 여러분!

예로부터, 호랑이는 의리와 정의를 중시하며 결단력 있고 열정적인 동물로 알려져 있습니다. 올해는 지난해의 불경기에서 벗어나 새로운 도약을 준비해야 하는 중요한 시기입니다. 2010년 우리는 호랑이의 결단력과 열정이 꼭 필요한 해라고 생각합니다.

- 2010년 새 아침이 밝았습니다. 희망찬 경인년 호랑이 해를 맞이하여 여러분의 가정에 건강과 행복이 가득하기를 기원합니다.



임직원 여러분

2010년 세계경제는 지난해 최악의 상황에서 벗어나 점차 회복 국면으로 전환될 것으로 기대됩니다. 세계 각국 정부의 확장적 경제정책 및 정부간 협조에 힘입어 서브 프라임 사태의 부정적 영향이 조기 정리되어 가고 있습니다.

우리나라 경제도 2009년 대비 낙관적 전망이 주류를 이루고 있습니다. 특히, 반도체, 디스플레이, 조선 등 주요 부문에서 강화된 국제 경쟁력을 바탕으로 세계시장에서 두각을 나타내고 있습니다.

이러한 2010년의 긍정적인 경기 전망에도 불구하고, 개별 기업의 경영환경은 그리 호의적이지않은 않습니다.

출구전략, 글로벌 불균형, 환경 문제 등 언제라도 경제의 발목을 잡을 수 있는 복병이 다수 존재합니다. 뿐만 아니라, 기술혁신의 고도화, 고객 Needs의 다양화 및 국제화 추세에 따라 산업간 경계가 허물어지면서 경쟁구도가 복합화 내지 중층화 되는 양상이 심화되고 있습니다. 이러한 환경 변화는 우리로 하여금 새로운 업무행태와 경쟁력을 요구하고 있습니다.

●● 2010년 새로운 환경에 대응하기 위해 우리에게 필요한 것은 무엇보다 자유를 바탕으로 한 창의적인 생각, Venture정신인 도전과 열정 그리고 투명과 공정성이라고 생각합니다.

첫째

창의성은 새로운 것을 생각해 내는 능력을 말하며, 회사에 있어서는 고객 보다 앞서 생각하고 먼저 행동함으로써 가치를 극대화 하려는 노력의 총체라 할 수 있습니다.

이는 진취적인 사고를 통하여 스스로 가치를 창출하려는 것을 말하며, 새로운 환경에 슬기롭게 대처할 수 있는 가치 창출의 유일한 기반이자 혁신의 출발입니다. 실제로, 무한경쟁 상황에서 승리하기 위해서는 경쟁자들이 생각하지 못했던 뭔가 새롭고 독특한 방법을 적극적으로 모색하는 것이 필요합니다.

단언하건대, 독특한 그 무엇이 다른 아닌 자유로운 상상력, 통찰력을 바탕으로 한 깊이 있는 사고와 아주 세밀한 부분까지도 놓치지 않는 체계적이고 정교한 방향설정 및 실행력 여하에 달려 있다고 믿습니다. 이런 측면에서 보면, 자유로운 사고와 상상력이 새로운 경쟁력의 원천이라고 해야 할 것입니다.

둘째

도전과 열정의 자세가 우리에게 절실히 필요합니다. 우리는 도전과 열정의 Venture 정신으로 설립되고 발전된 회사입니다. 그러나 언제부턴가 열정은 퇴색되고 변화와 혁신을 두려워하는 보수적인 조직으로 변하고 있습니다.

창업초기의 밤늦게까지 켜있던 연구실의 불빛과 목표 초과달성을 위하여 24시간 고민하고 노력하며 결코 포기하지 않는 도전과 열정을 다시 찾아야 합니다. 사업의 구조변화, 새로운 기술개발 등 경영전반에 필요한 변화에 있어서도 도전과 열정의 자세를 가지고 적극적으로 행동합니다.

셋째

공정과 투명성은 창업 초기부터 그 무엇보다 소중한 지켜온 우리의 자산이며 경쟁력입니다. 21세기 기업의 생존 키워드는 공정과 투명성을 바탕으로 한 '윤리경영' 이라는 말이 나올 정도로 이제 기업의 공정과 투명성은 선택이 아닌 필수사항으로 자리매김하고 있습니다.

의사결정 과정에서의 공정과 투명성을 더욱 승화시켜 조직원 간에 격의 없이 자유롭게 토론, 협의하고 서로의 생각을 존중하는 개방적인 사고와 행동양식을 갖도록 노력해야 합니다. 이러한 공정과 투명성의 문화가 정착되어야만 비로소 세계 일류기업으로 도약할 수 있는 발판이 마련되는 것이며, 나아가서는 진정으로 행복한 회사를 만들 수 있는 것입니다.



임직원 여러분, 이제 새롭게 시작되는 2010년은 우리에게 많은 기회 더 높은 도약을 위한 발판의 해가 될 것입니다. 무한경쟁의 세계 경영환경 속에 생존과 지속적인 번영을 하기 위해서 반드시 필요한 창의와 열정 그리고 투명성과 공정성의 회사 문화 구축을 우리 다같이 합심하여 반드시 만들어 나갑시다.

다시 한번 2010년 원익 가족 여러분 모두의 가정에 건강과 행복이 늘 함께하기를 기원합니다.

감사합니다.



원 익 인 여 러 분 경 인 년 새 해 복 많 이 받 으 세 요

원익그룹



부 회 장 이 문 용

원익그룹의 모든 임직원 여러분, 반갑습니다. 저는 2010년부터 원익그룹의 장비·소재 소 그룹 총괄로 취임한 이문용 부회장입니다.

세계적인 경제위기 속에서 시작한 지난 2009년은 회장님을 비롯한 임직원 여러분들의, 위기를 기회로 만들겠다는 지혜로움과, 굳은 일을 마다하지 않는 헌신적인 노력에 힘입어 당초 기대 이상의 성과로 이어진 한 해였다고 생각합니다.

이제, 다소 어려움이 많았던 2009년을 뒤로하고 희망찬 경인년 새 아침이 밝았습니다.

새해를 시작하면서 우리에게 주어진 사업환경을 살펴보면, 지난 한해 동안의 어려운 시기를 뒤로하고 새로운 대규모 투자로 이어지는 분위기가 곳곳에서 느껴지고 있습니다. 우리에게 새로운 성장의 천금같은 찬스를 맞이하는, 기회의 새해가 될 것으로 확신됩니다.

이러한 황금 같은 도약의 시기를 맞이하여, 몇가지 기본 방침을 명확히하여 기회를 극대화 하고자 합니다. 첫째, 그룹 내 communication 활성화를 통해 개방적이고 선진화된 기업 문화를 만들어 나가야겠습니다. 또한, 절대 강자만이 살아남을 수 있는 변화의 시대에 적극적으로 부응하여, 창의적이고 도전적인 사고로 비약적인 성장을 이끌어 나가는 열기띤 분위기를 만들어 나가도록 합니다. 두번째로는, 반도체 4사의 역량을 확대하는 기회를 삼아야겠습니다. 장비·소재 그룹의 4사는 연구소, 마케팅 간의 상호 정보교류를 활발히하여 차세대 성장의 기반이 되는 신 기술, 신 사업 분야를 확대해 갑시다.



이와 더불어, 기존사업 또한 사업 영역의 확대와 원가 경쟁력, 기술 경쟁력을 배가하여 어떠한 상황에서도 경쟁력 우위를 확보할 수 있도록 노력합니다.

경인년 새해에는 백호의 민첩하고 강인한 기상을 이어받아 목표를 반드시 쟁취하는 한 해를 같이 만들어 갑시다. 저도 여러분과 함께 호흡하고, 함께 뛰는 모습을 보여드리겠습니다. 2010년 새해에도 여러분과 여러분의 가정에 건강과 행복이 같이하시길 기원드립니다.

친애하는 임직원 여러분, 안녕하십니까? 희망과 긴장이 교차하는 가운데 맞이하였던 2009년 벽두가 엇그제 같은데, 2010년 새해를 맞이하게 되었습니다.

신원종합개발(주)이 2009년 한해를 무리없이 마무리 할 수 있었던 것은 각자의 위치를 지켜 소임을 다하고 계신 여러분의 헌신과 노력에 기인한 것이라고 생각하며, 충심으로 격려와 함께 감사의 말씀을 드립니다. 여러분의 헌신과 열정이야말로 회사의 성장과 발전의 동력이며, 그 열정이 식지 않는 한 신원종합개발(주)은 괄목 할만한 지속 성장을 계속 하리라 믿어 의심치 않습니다. 임직원 여러분, 오늘날 많은 기업들은 급격한 변화와 과감한 패러다임의 전환이 요구되는 기회와 위기가 공존하는 상황에 놓여 있으며, 국내 건설투자는 수년간 정체국면에 있고, 국제원자재가와 유가, 환율은 여전히 기업경영을 압박하고 있는 현실입니다. 또한 새 정부 출범 이후 기업경영에 우호적인 환경이 조성될 것이라는 기대와는 달리 규제개혁등 친 시장적 정책의 시행이 늦어지는 상황입니다.

그러나 기업의 100년 미래를 내다보는 마음가짐으로 기존의 우리가 갖고 있는 좋은 것은 살리고, 또한 새로운 것을 받아들여 핵심역량을 키워 나간다면 신원종합개발(주)은 지금의 어려움을 극복하고 2010년을 재도약 원년의 해로 만들수 있다는 확신을 합니다. 건강한 조직은 구성원들이 항상 건전한 위기의식을 공유하고 있습니다. 현재의 실적과 미래의 전망이 낙관적이라 해도 우리의 현실을 기본으로 하는 예측관리 능력을 키울 필요가 있고 이 능력은 끊임없는 자기혁신을 추구하여 어떤 환경속에서도 신속히 적응하며 역경에서 동요 하지 않고, 위기상황에서 단합된 지혜와 힘을 발휘할수 있는 능력의 원동력이 될 것입니다. 2010년 임직원 여러분의 가정에 풍요롭고 넉넉한 연말연시가 되기를 바라며 건강과 행복이 가득하기를 기원합니다. 감사합니다.

신원종합개발(주)



대표이사 정원단

쥬아이피에스/쥬아트



대표이사 문상영

원익가족 여러분
새해 복 많이 받으십시오.

작년엔 많이 힘드셨죠? 세계도, 한국도, 우리 원익도 많은 일을 겪은 한해였습니다. 금융위기와 국내정치 사회에서의 크고 작은 갈등과 정치지도자들의 서거와 아울러 우리도 원익가족의 어른 한분을 보내야 했던 슬픔도 있었습니다. 하지만 그런 어려움 속에서도 우리는 굳건히 우리가 해야 할 일들을 착실히 완성해 나가서 세계를 향해 뻗어나갈 원익의 튼튼한 기반을 탄탄히 해온 한해였다고 자부합니다.

원익가족 여러분

2010년을 이 기반위에 좋은 일터, 영원한 일터, 즐거운 일터를 만드는 원년으로 삼읍시다. 창의적이고 역동적인 회사, 깨끗하고 서로 격의 없이 소통하는 회사 그런 문화, 그런 회사를 만들시다.

원익가족 여러분
회장님을 중심으로 한마음으로 뭉쳐
멋있는 원익, 훌륭한 원익인이 됩시다.

자신있으시죠? 약속합니다.
원익 화이팅!

(주)원익머트리얼즈



대 표 이 사 이 준 열

친애하는 임직원 여러분!
2010년 희망찬 경인년(庚寅年)의 새 아침이 밝았습니다. 여러분의 가정에 건강과 행복이 가득 하시기를 기원합니다.

올해 세계경제는 재작년의 사상 초유의 금융위기로 인해 촉발된 세계 경제위기를 극복하고 다소 완만한 상승세를 보일 것으로 많은 전문가들이 예측하고 있습니다. 특히 우리의 주 고객사인 반도체, 디스플레이, LED업계는 개별 기업이 보유한 글로벌 경쟁력 및 호황국면으로 인해 올 해 투자를 확대하는 등 보다 공격적인 경영에 나설 것으로 보입니다. 이는 우리에게는 그 어느 해보다 많은 기회가 창출되는 해라는 것을 의미합니다.

올해 중점적으로 추진해야 할 몇가지 실천과제를 말씀드리겠습니다.

첫째, 중장기 성장 인프라 구축을 해야 합니다.

연구개발의 과감한 투자를 통해 독자적인 기술력 확보로 신성장동력 발굴에 주력해야 할 것입니다. 유동적인 시장상황에 언제라도 대응할 수 있도록 그 어느 해보다 미래 준비를 위한 강력한 인프라 구축이 필요합니다.

둘째, 차별화된 강력한 원가경쟁력 확보입니다.

고객사가 요구하는 단가 수준을 맞추지 못할 경우 언제든지 다른 공급사로 대체될 수 있는 위험이 점점 커지고 있습니다. 이는 결국 우리가 경쟁사보다 차별화된 강력한 원가경쟁력 확보만이 필수 조건의 생존 전략임을 임직원 여러분들의 깊이 인식하시어 강력한 원가경쟁력 확보에 총력을 기울여 주시기 바랍니다.

셋째, 강한 기업문화 구축을 위한 조직문화 혁신을 해야 하겠습니다.

올 해 많은 경영과제가 있지만 강하고 탄탄한 조직문화 구축도 그 어느 과제보다는 중요하다고 저는 인식합니다. 강한 기업문화가 구축이 되어 있어야 회사가 바라는 성장이 이루어지기 때문입니다. 조직 내 대화와 토론을 활성화하도록 노력하고, 또한 열린 조직 구현을 위해

(주)위닉스



대 표 이 사 임 창 빈

2009년을 돌이켜 보면 미국 발 금융위기로 불어 닥친 세계적인 경기침체가 해외시장에 90% 이상을 의존하고 있는 (주)위닉스에게는 말 그대로 위기이자 기회였습니다. 과거 수년간 사업기반 구축에 철저부심하던 셋탑박스사업이 주요 공략 시장인 이태리와 신규 개척한 터키에서 전년대비 114% 증가한 1백2십만대, 매출금액 기준 290억원 증

가한 550억원의 비약적인 성장을 거둬오써 우리에게 안도와 자신감을 불어 넣어준 의미 있는 시간이었습니다.

그러나, 끊임없이 변화를 요구하는 사업환경은 우리를 마냥 과거의 달

많은 프로그램의 도입을 통해 보다 강한 기업문화 구축을 위한 혁신을 해야 할 것입니다.

임직원 여러분 !!

지금은 선즉제인(善卽制人)과 절차탁마(切磋琢磨)란 2가지의 고사성어가 모두 필요한 시기입니다.

선즉제인이라함은 남보다 먼저 도모하면 능히 남을 앞지른다는 뜻이며, 절차탁마는 쇠와 옥을 연마하듯이 부단히 노력함을 의미합니다.

모든 임직원들의 열정과 헌신, 그리고 강한 기업문화가 동반된다면 우리는 작지만 강한 강소기업으로 재도약할 것으로 저는 믿습니다.

올 해 이 힘들지만, 반드시 가야할 여정에 여러분의 동참을 기대합니다. 끝으로 다시 한번 경인년(庚寅年) 새해를 맞아 임직원 여러분 각 가정에 건강과 행복과 행운이 늘 함께 하기를 기원합니다.

꿈함에 머물도록 허용하지 않기에 새로이 시작하는 2010년을 맞아 우리는 can-do-it spirit의 자신감을 가지고 시련과 도전의 연속인 사업의 비정함에 맞서 다시 나아가자 합니다. 더욱이 디지털 환경으로 급속히 전환되는 세계시장 변화가 우리에게 허락한 시간이 매우 제약적이므로 2010년의 1년은 그 속도나 가치 등 모든 면에서 우리가 보낸 과거 10년의 합보다 더 중요한 시간이 될 것이 자명해 보입니다. 그러기에 올 한해 다소 고통스럽더라도 우리 서로 격려하며 조금만 더 참고 견디면서 한방울 더 땀을 흘려 봅시다. 이러한 노력의 대가는 중단 없는 내실과 성장이라는 이름으로 우리에게 반드시 되돌아 올 것입니다.

가족 여러분, 60년만에 온 백호의 해를 맞이하여 여러분과 여러분 가족 모두 건강하시고 하시고자 하는 일 모두 이루시길 충심으로 기원 드립니다.

사회, 경제 전반에서 유난히 변화가 많았던 기축년이 저물고 2010년 경인년 새해가 시작되었습니다.

작년 당사는 글로벌 금융위기로 야기된 국내외 위기 상황을 잘 극복하고 영업수익 및 당기 순이익에서 내실 있는 성장을 하였으며 회사의 인지도 또한 한층 더 업그레이드된 한 해였습니다. 이를 통해 당사는 새로운 도약을 위한 전기를 마련하였다고 감히 말씀드릴 수가 있습니다.

새해에는 이런 성과를 발판으로 운용자산 규모를 지속적으로 확대해 나가고 도전적이고 창의적인 투자구조를 만들 수 있도록 최선의 노력을 다 하고자 합니다. 이를 위해 적극적으로 우수한 인재를 영입하고 벤처 투자부문과 기업투자부문간의 커뮤니케이션을 보다 더 활성화하여 상호간에 시너지를 낼 수 있는 조직 문화를 정착해 나가도록 하겠습니다.

지난 한해 수고하셨던 임직원 여러분께 진심으로 감사의 말씀을 드리며 새해에도 임직원 여러분의 가정에 건강과 행복이 가득하기를 기원합니다.

디비코(주)



대표이사 이지웅

친애하는 임직원 여러분, 2009년도 어느덧 저물고, 또 다른 도약을 준비하는 경인년 새해가 밝았습니다.

먼저, 새해를 맞이하여 지난 한 해 동안 대내외의 어려움을 극복하기 위해 온 힘과 열정을 다해 함께 힘써주신 구성원 여러분께 진심으로 감사를 드립니다.

창립 12주년을 맞이하는 디비코(주)는 업계를 선도하는 지속적인 기술 혁신, 급변하는 디지털 환경에 대한 능동적 변화와 대내외 커뮤니케이션 강화를 바탕으로 디비코(주)의 제 2 창업 원년의 새로운 도약의 해로 만들어 나아가자 합니다. 성능과 디자인 등 모든 부분에서 고객이 만족할 수 있는 대중화된 명품으로 새로운 디지털 문화에서 한 축을 담당할 디지털 비디오 어플라이언스 전문 기업으로 확고히 자리매김 할 것 입니다.

경인년 새 아침에 여러분 모두의 건강과 웃음을 기원하며, 호랑이처럼 날마다 새롭고 힘찬 기운으로 기쁘고 즐거운 일들을 가득 만드시는 한 해 되기를 진심으로 기원합니다.

원익투자파트너스(주)



대표이사 이용성

WONIK NEWS

원익그룹



‘2009 원익가족 송년의 밤’

‘2009 원익가족 송년의 밤’ 행사가 지난해 12월 30일 오후 6시 30분 서울 국제전자센터 12층 아베뉴홀에서 열렸다. 이날 행사에는 원익그룹 전 임원 및 계열사 팀장 200여명이 참석해 새해에 대한 새로운 각오와 의지를 다졌다.

이날 이용한 원익그룹 회장은 격려사를 통해 “새해에는 우리의 강점을 강화하고, 약점을 보완해 외형적 성장을 이루는 한 해로 만들어보자”고 새로운 다짐을 주문했다.

또, 이날 행사에서는 한 해 동안 자기분야에서 뛰어난 성과를 보인 원익인을 선정해 수여하는 ‘원익인상’ 시상식도 함께 거행됐다. (주)위닉스 영업팀 임승

현 부장이 ‘2009년 원익인상 대상’의 영예를 안았으며, 그 외 기술개발 부문상은 (주)아토 설비개발팀 박문수 부장과 (주)IPS 장비개발팀 안성일 과장, 생산 부문상은 (주)아토 장비사업부 김선홍 부장, 영업/마케팅 부문상은 (주)IPS Solar사업팀 김석희 과장, 관리/혁신 부문상은 (주)원익머트리얼즈 인사총무팀 김광중 과장, 특별상은 (주)IPS 사원지원팀 전영일 부장이 수상했다.

이밖에도 이날 행사에서는 다채로운 공연과 임직원들의 노래자랑 경합이 이어져 더욱 풍성함을 더했다. 시종일관 화기애애한 분위기 속에서 하나가 된 원익가족들은 새해 더 큰 화합을 도모할 것을 결의했다.

원익그룹

신규채용 및 임원 승진인사

2010년도 임원인사 결과에 따라 각 계열사 임원 승진 인사를 지난 12월 29일 최종 발표하였다.

창의와 도전, 열정을 통한 경영성과 달성 역량강화 및 주요 사업부문의 영업, 개발 부문의 기반 강화를 위해 전무승진 1명, 신규 임원 승진 3명 등 총 4명의 2010년도 임원인사를 단행하였으며, 특히 신규 채용 임원으로 이문용 부회장을 반도체 4사 총괄 및 (주)원익퀴츠 대표이사로 영입하였다. 2010년 1월 11일부로 새롭게 원익가족이 된 이문용 부회장은 (주)원익퀴

츠, (주)아토, (주)아이피에스, (주)원익머트리얼즈 등 반도체 4사를 총괄하는 역할을 수행할 예정이며 3월 임될 예정이다.

임원인사 결과	신규채용 (1명)	전무승진 (1명)	신규임원승진 (3명)		
	 (주)원익퀴츠 및 반도체 4사 총괄 이문용 부회장	 (주)원익 차동익 전무	 (주)아이피에스 전영일 상무	 (주)아토 박문수 상무	 원익투자파트너스(주) 이태규 상무

(주)원익

내시경 장비도 실속 있는 제품 선호 경향

소화기내과 전문의들은 내시경 장비를 선택할 때 화질과 사후관리(AS), 장비 가격을 우선적으로 고려하는 것으로 나타났다.

의료기기 전문회사인 (주)원익이 2009년 대한소화기내시경학회에 참석한 전문의 102명을 대상으로 '내시경 장비 선택 시 중요한 고려요소는 무엇인가?' 라는

설문조사를 실시한 결과(중복선택 포함)에 따르면 장비의 화질 및 성능이 46.2%, 사후관리(AS)가 23.7%, 장비가격이 23.1%, 브랜드 명성이 7.1% 등으로 조사됐다. 2008년에도 동일한 설문내용으로 조사한 바 있는데, 작년에는 장비의 화질 및 성능이 61.4%, 사후관리(AS)가 18.3%, 장비가격이 12.9%, 브랜드 명성이 7.5%를 차지했다. 금년 조사에서 눈에 띄는 점은 내시경 장비의 선택 기준으로 장비가격과 사후관리에 대한 항목의 비중이 높아졌다는 것이다. 이 같은 결과는 경기침체가 심화되면서 병원들도 장비선택 기준으로 브랜드 명성보다는 가격대비 효율성 및 사후관리(AS)를 중요하게 판단하게 된 것으로 분석된다. 특히 내시경 장비시장의 절대강자로 인식되고 있는 올림푸스 내시경에 도전하고있는 펜탁스 내시경의 돌풍은 흥미롭다. 대학병원 및 규모 있는 개인병원에도 대량 공급계약을 체결하면서 보급대수를 급격히 늘리고 있다. 작년부턴 보급되면서 의사들에게 큰 호응을 얻은 펜탁스 EPK-i 내시경은 올해의 경우 판매 대수 면에서 작년보다 두 배 가까이 성장했다. EPK-i 전자 내시경은 세계 최초로



125만 화소로 개발된 만큼 고화질 영상을 제공하는 것을 강점으로 가격대비 성능이 뛰어나다는 평가를 받고 있다. 기존에는 미세한 병변을 구별하기 위해 내시경 장비에 추가적으로 협대역 영상, 자가형광 관찰장치 등 특수영상장비를 결합하였으나, EPK-i는 아이스캔(i-scan)이라는 디지털필터를 내시경 내장형 기능으로 제공함으로써 화질을 담보함과 동시에 장비가격을 낮추고 진단율을 높였다는 점에서 좋은 평가를 받고 있다.

펜탁스 내시경을 공급하는 (주)원익의 메디칼 사업부 차동익 상무는 "경기 침체에 따라 병원과 의사들이 의료기기 도입시 예전보다 더욱 꼼꼼한 기준을 적용하고 있다"면서 "특정 브랜드보다는 가격 대비 효율성과 사후관리가 좋은 의료장비를 선호하는 의사들의 트렌드가 확산되고 있는 것으로 보인다"라고 말했다.



(주)원익쿼츠

사회 봉사단 「사랑의 김장나누기」 행사 시행

(주)원익쿼츠 사회봉사단인 원익나눔회에서는 어려운 이웃을 도우려는 김장나누기 행사를 열어 겨울철 따뜻한 뜻을 더하고 있다. (주)원익쿼츠 사회봉사단에서는 지난 12월 5일부터 이틀간 복지관 강당에서 이로운 이웃과 사랑을 나누는 김장담기 행사를 벌인 이번 행사에서는 배추 200포기와 무우등이 동원되었으며, 봉사단 위원 및 가족이 참여했다. 사랑으로 버무린 김장김치는 5Kg씩 포장해서 라면 1Box와 함께 지역 독고노인 및 저소득 어려운 주민



50세대에 방문 전달하는 등 겨울 온정을 나눴다. 봉사단 관계자는 “지난번 행사에 이어 많은 사람이 참석하여 뜻깊은 봉사활동을 가졌다며” “봉사를 체험



하는 소중한 시간이 됐다”고 말했다. 원익나눔회에서는 지난 달에는 주변 불우이웃 20세대에 사랑의 쌀 전달 행사를 시행했었다.

신원종합개발(주)

안성성정동 신원아침도시 아파트 준공

안성신원아침도시 신축공사현장은 임직원이 하나된 마음으로 심혈을 기울여 11월 27일 준공을 성공적으로 끝내고 30일부터 입주 시작되었다. 박기범 소장을 비롯하여 현장직원의 열정을 담아 공사에 충실하고, 모든 임직원이 안성신원아침도시 분양 홍보에 참여한 만큼 직원들이 모든 에너지를 쏟아 부어 더욱더 좋은 성과를 낸 현장이다.



청계중학교 준공

청계중학교 교사 신축공사 현장은 짧은 잔여공사 기간 동안에 윤종태 소장을 비롯한 현장직원들이 최선을 다해 노력한 결과, 12월 31일 준공하였다. 어느 현장이나 준공시 까지 열정을 쏟아 붓지 않는 현장이 없겠지만, 타 현장 보다 더 어려운 조건 속에서도 직원들의 땀방울이 녹아 있는 곳으로 준공을 이뤄낸 현장 직원들 이하 관계자들에게 박수를 보낸다.



(주)아이피에스

한마음 체육행사



(주)아이피에스 임직원들은 지난 10월 29일 화합과 단결을 도모하고자 한마음체육행사를 진행하였다. 이날 전 임직원들은 각종 체육활동을 통하여 모두 하나된 마음을 확인하였으며, 새로운 도약을 다짐하고 다시한번 (주)아이피에스인으로서의 긍지와 애사심을 굳건히 다졌다.

(주)아이피에스

제 2회 반도체의 날 국무총리상 수상



지난 10월 29일 서울 63빌딩에서 '제 2회 반도체의 날' 행사가 열렸다. 이날 반도체산업 및 기술발전에 공이 큰 유공자에 대한 정부/민간의 포상을 실시하였으며, (주)아이피에스 에코연구소장 겸 Solar사업본부 1부부장 인 박상준 상무이사는 반도체 핵심공정 및 주요 양산장비 상용화의 공로를 인정받아 국무총리상을 수상하였다.

송년 Festival



지난 12월 17일 '2009년 (주)아이피에스 송년 Festival' 행사가 평택시 월드웨딩홀에서 열렸다. 식전행사로는 '프로의식과 도전정신'을 주제로 송년 명사특강이 있었으며, 1부 행사로는 2009년 연말종합포상과 2009년 한해를 뒤돌아보는 영상물 상영 등이 진행되었으며, 2부에는 임직원들을 위한 만찬과 레크리에이션 등의 이벤트가 진행되었다. (주)아이피에스 임직원들은 한해를 마무리하면서 함께 즐기는 화합의 장이 되었다.

(주)아토

사랑의 김장 봉사활동

한국의 식탁에서 빠질 수 없는 먹거리인 김치. (주)아토의 한마음 봉사단은 11월 19일부터 20일까지 이틀 동안 사랑의 김장나누기 봉사활동에 참여하였다. 이번 봉사활동은 시흥시의 주최로 (주)아토, 삼성전자 협성회, 시흥시적십자회, 녹색 어머니회 등 100여명의 시흥시를 대표하는 봉사단체 회원들이 참가하였다. 춥고 곳은 날씨였지만 맛있는 김치를 만들겠다는 100여명의 봉사단원들의 열기 때문인지 이날 시원한 음료를 찾는 분이 유독 많았다. 이날 담근 2,000여 포기 김장은 시흥시 관할소재의 독거노인 및 불우 이웃에게 전달되었다.



CVD 100 호기 출하

2009년 10월 12일 (주)아토는 CVD 100호기를 출하하였다.

2002년 4월 첫 PE-CVD 장비 사업을 시작한지 7



년여 만에 CVD 장비 100호기를 출하하는 위업을 이루었다. 이는 지속적인 기술개발과 원가절감의 노력이 없었다면, 불가능한 일이었다.

2009년 현재 (주)아토의 생산 CVD는 TEOS, ARC, DISN, BPSG공정이 있으며, SALA, ALTS공정 CVD 장비 개발 또한 진행 중에 있다. (주)아토는 '2010년 Market Share 1위 및 해외진출' 이라는 또 하나의 목표를 위해 앞으로 더욱더 심도있는 노력을 기울이겠다는 다짐으로 CVD 100호기 출하 前 본사 사옥에서 임직원이 참여한 가운데 기념식을 가졌다.

(주)원익머트리얼즈

‘Harmony Sports Festival’

지난 10월 23일 (주)원익머트리얼즈 임직원은 화합과 단결을 도모하고자 ‘Harmony Sports Festival’을 개최하였다. 이번 행사는 증평군 율리 휴양촌에서 개최되었으며 높고 푸른 가을 날씨속에 (주)원익머트리얼즈의 임직원들과 임직원 가족을 위한 의미있는 시간이 되었다. 또한 이는 임직원의 건강을 위함은 물론 (주)원익머트리얼즈의 가족들과 함께 다양한 프로그램으로 하나가 되는 뜻 깊은 자리가 마련되었다. 이로써 (주)원익머트리얼즈가 한가족이 되는 시간이 됨은 물론 (주)원익머트리얼즈는 앞으로도 직원과 직원의 가족을 위한 많은 프로그램을 활성화시켜 우리 모두를 위한 회사가 될 수 있도록 노력할 것이라고 밝혔다.



충북 취업박람회 참가



‘2009 충북 취업박람회’가 11월 28일 청주체육관에서 개최되었다. 충청북도와 대전지방노동청청주지청, 충북지방중소기업청이 공동으로 주최하는 이번 박람회에는 총 223개(청주권 123, 충주권 100)의 대기업 및 중소기업과 유관기관이 참여해 900여명의 인재채용에 나선 가운데 (주)원익머트리얼즈는 이번 취업박람회에 경영지원, 생산 등의 인재채용에 동참하게 되었다. 이번 행사를 통해 (주)원익머트리얼즈는 현장 면접을 통한 인재 발굴뿐 아니라 다양한 방법으로서의 홍보 활동도 함께 전개하며 구인업체 중 최다의 이력서가 모집되었다.

(주)원익머트리얼즈는 앞으로도 이러한 좋은 기회를 통해 기업의 뛰어난 인재 채용에 주력을 다할 것이며, 또한 앞으로 많은 홍보를 통해 구직자들에게도 다니고 싶은 최고의 회사로 손꼽힐 수 있도록 끊임없이 노력할 것이라고 밝혔다.

품질경영우수기업

(주)원익머트리얼즈는 지난 10월 27일 라마다호텔에서 열린 제3회 충청북도 기업인의 날 행사에서 ‘품질경영우수기업’으로 선정되어 도지사로부터 표창을 받는 영예를 안았다. 이번 수상으로 도내 지역에서도 최고의 품질의 우수성을 인정받는 기업으로써 최고의 품질을 위해

끊임없이 노력해 온 그간의 기술의 우수성과 대외적인 기업의 가치를 높이게 되었다. (주)원익머트리얼즈는 이번 수상을 통해 최고의 품질우수기업으로서의 입지를 더욱 굳건히 하고 앞으로 고객만족의 최우선인 품질경영에 힘써 나아가 국내 최고의 품질우수기업으로 검증 받기 위한 노력을 아끼지 않겠다는 의지를 밝혔다.

(주)원익머트리얼즈 송년의 밤 행사

지난 12월 29일 청주 파비농 컨벤션센터에서 (주)원익머트리얼즈만의 의미있는 송년의 밤 행사를 가졌다. 이번 행사는 2009년을 마무리하며 임직원 모두 상호간 노고를 치하하고 미래 비전을 위한 다짐의 시간을 갖는 행사로, 회사에 대한 사랑과 자긍심 함양을 통한 일체감을 조성하는 뜻깊은 시간이었다.

각종 수상으로 함께 직원들의 공로를 치하하고 새해 소망과 회사에 바라는 소망으로 소망나무에 열매를 직원들이 직접 달고 함께 새해소망을 소망하는 순서와 회사의 지난 2009년을 돌아보는 영



상물 상영과 함께 하나가 되는 촛불행사가 진행되었다.

이번 행사를 통해 (주)원익머트리얼즈 임직원 모두는 화합하여 2010년도 하나가 되어 열심히 달려 나갈 것을 다짐하며, 최고의 기업으로 거듭나기 위한 2010년 결의를 다졌다.

(주)위닉스



2009년도 제 46회 무역의 날 포상 2,000만불 수출탑 수상

(주)위닉스는 지난 11월 30일 한국 무역 협회에서 주관하는 무역의 날 기념 2,000만불 수출탑을 수상하는 영예를 안았다.

(주)위닉스는 지속적인 Sattop box 연구개발로 인해 무수히 많은 어려움에 직면했지만, 끊임없는 연구개발 투자로 STB사업부의 흑자전환과 함께 위기를 극복해 내며, 2,000만불 수출탑을 수상하여 이번

수상이 더욱 값진 성과라 하지 않을 수 없다. (주)위닉스는 실제 4,500만불의 실적을 달성하였으나, Sattop box 생산이 중국 OEM방식으로 진행되다보니 수출실적으로 인정받기 어려운 여건 속에서도 위기를 극복해 내기 위한 직원의 단합된 준비로 만들어진 성과이다. 코엑스 3층 컨벤션 홀에서 진행된 시상식 및 오찬에 임창빈 사장이 참석하여 수출탑을 수상한 타 업체 대표들과 어깨를 나란히 하여, (주)위닉스의 위상을 알렸다.

디비코(주)

국내 최초 윈도우7 인증 받은 최소형 HDTV 수신카드 '퓨전HDTV7 RT Express' 출시

멀티미디어 기기를 선도하는 디비코(주)(공동대표 이 지웅, 이혁)는 국내 최초로 윈도우7 WHQL 인증을 획득한 국내 최소형 HDTV수신카드 '퓨전HDTV7 RT Express'를 14일 출시하였다.

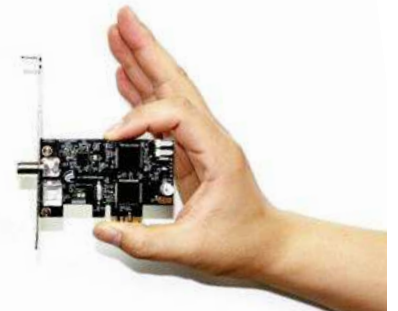
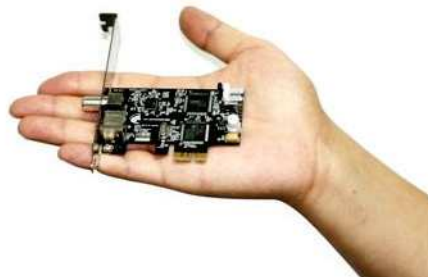
퓨전HDTV7 RT Express는 기존의 퓨전HDTV7 Dual Express와 함께 국내 HDTV 수신카드 중 유일하게 윈도우7 32, 64비트 인증을 획득하여, 편리하게 인터넷을 통해 드라이버가 자동으로 설치된다.

이 제품은 가로 80mm, 세로55mm의 크기의 최소형 디자인으로 제작되어, 메인보드의 다른 장치에 구애 받지 않고 PCI Express 슬롯에 장착이 가능하며, PC내부의 공기흐름이 원활하게 순환되어 발열량을 크게 줄였다. 또한 대기시 튜너와 수신칩 전원을 차단하여 소비전력을 크게 낮추었으며, 이로 인해 PC성능의 안정성과 소음에 결정적인 영향을 미치는 PC내부 온도를 기존 제품에 비해 상당히

낮추어 준다.

기존 시리즈의 특징이었던 파워녹화 기능에서 업그레이드된 파워업 예약녹화는 RT(Real time Clock) 기능이 내장되어 예약한 시간에 스스로 PC가 부팅되어 HD방송을 자동으로 녹화하고, 녹화가 끝나면 자동으로 전원이 꺼지는 최신 방송 예약 기술이다. 이 기능으로 인해 출타중 혹은 새벽 시간 등에 놓칠 수 있는 시간의 프로그램들도 문제없이 풀HD로 녹화할 수 있다.

이와 함께 원하는 영상에서 정지 시킨 후 언제나 그 상황에서 다시 시청 할 수 있는 타임머신 기능, TV 프로그램의 대화 내용을 자막으로 처리하는 아날로



그 및 디지털 클로즈드 캡션 기능, 전자 프로그램 가이드(EPG) 지원, 슬로우모션 기능, 구간반복, 취침예약, 화면확대, 화면 캡처 기능 등 다양한부가 기능들이 지원되며, 무선 리모컨으로 이 모든 기능들과 PC메인 전원까지 컨트롤 할 수 있다.

신제품은 용산전자상가, 테크노마트, 국제전자센터, 전국 대도시 컴퓨터 도매상가와 가격 비교 사이트 다나와, 지마켓 등오픈 마켓, 아이코다, 컴퓨존 등의 온라인 쇼핑몰에서 6~7만원대에 구입 가능하다.

디비코(주)는 자체 R&D센터에서 HDTV수신 카드를 자체 연구, 개발 생산하고 있으며, 많은 원천기술을 보유하고 있는 기술 선도 기업으로, 'Fusion HDTV'라는 자체 HDTV수신카드 브랜드로 국내는 물론 해외로 판매하고 있는 수출기업이다.

“지속적인 혁신과 변화로 새로운 이정표를 세워라.”

디비코(주)
이지웅
대표이사

글로벌 금융위기로 인한 세계경제 불황의 그늘이 완전히 걷힌 것은 아니지만, IT업계는 그 어느 때보다 열띤 경쟁의 각축장이 되고 있다. 소셜 네트워킹서비스(SNS)의 폭발적 성장, 모바일과 무선인터넷 혁명으로 이른바 ‘디지털 네이티브(원주민) 시대’의 도래가 멀지 않았다. 거기에 3D로 대변되는 TV기술의 놀라운 진화, 스마트폰의 등장과 함께 나타난 멀티미디어 전자제품의 스마트화, 콘텐츠·소프트웨어 경쟁 등은 IT산업 전반에 새로운 패러다임을 요구하고 있다. 디비코(주) 이지웅 대표이사는 이러한 IT 박쟁시대에 창조적인 승자가 되기 위해서는 무엇보다도 지속적인 기술혁신과 능동적인 변화가 필요하다고 강조한다.



“지속적인 기술혁신과 능동적인 변화는, 변화가 극심한 IT업계에서 살아남는 생존방법이자 절대조건입니다. 새로운 기술로 시장의 흐름을 주도하는 것, 우리는 그걸 ‘게임의 룰을 바꾼다’고 표현하는데요, 우리 기술이 업계에서 곧 새로운 이정표가 되도록 만드는 것이죠. 디비코(주)는 그러한 기술력, 변화를 주도하고 수용하는 자세를 바탕으로 해마다 새로운 이정표를 정립해가고 있습니다.”

지난 2001년 대표이사로 취임해 올해로 10년째 디비코(주)를 이끌어오고 있는 이지웅 사장은 현 금융위기 극복의 키워드를 ‘지속적인 기술혁신과 능동적 변화’로 꼽는다. 이를 위해 디비코(주)는 급변하는 시장상황을 예의주시하며 내부의 경쟁력을 키워왔다. 지난 98년 설립 이래 디지털 비디오 편집기인 파이어버드와 외장형 저장장치인 모모베이를 비롯, TV수신카드 퓨전 HDTV 등 혁신적인 디지털 멀티미디어 관련 제품을 잇따라 출시하며 디지털 영상기술 전문기업으로 성장해온 것이다.

“물론 초기에는 고비도 있었습니다. 이유는 간단합니다. 시장을 공략할만한 우리의 제품이 적었기 때문이었죠. 거기에 시기적으로도 당시에는 시장이 좁았고요. 하지만 2004년 이후 복합멀티미디어 동영상플레이어인 ‘티빅스(TVIX)’를 주력제품으로 내놔 국내 시장을 석권하고 시장의 판도를 뒤집었죠. 그를 기점으로 우리 기술이 국내외 시장의 트렌드를 주도하게 된 것이죠.”

창의적인 발상으로 기술 진화를 거듭하라

디비코(주)는 결코 안주하지 않았다. ‘디지털 비디오 기술로 세상을 바꾸겠다(Digital Video Innovation)’는 회사명답게 이후에도 꾸준히 기술혁신의 행

보를 밟아왔다.

해마다 티빅스의 기능을 추가·업그레이드해 새롭게 기술적인 이정표를 세워나간 것. 지난 2007년에는 H264 코덱을 이용, MKV 등의 파일을 추가비용 없이 변환해 풀HD영상을 보다 쉽게 재생할 수 있도록 하는 기술을 세계 최초로 선보였다. 여기에 블루레이(BD) 포맷의 파일을 재생할 수 있는 제품 출시에 이어 지난해에는 티빅스에 블루레이 '타이틀' 재생 기능을 추가해 디빅스 플레이어의 무한한 가능성을 다시 한 번 보여줬다. 또 올해는 음악이나 동영상 파일의 폴더리스트를 영화 커버나 앨범 재킷 이미지를 사용할 수 있어 쉽게 탐색할 수 있는 '커버 아트 유저 인터페이스' 기능을 선보였다. 또 다수를 위한 엔트리-레벨의 제품출시를 통해 저가제품의 시장석권도 누릴 계획이다.

지속적인 기술혁신과

능동적인 변화는

변화가 극심한

IT 업계에서 살아남는

생존방법이자 절대조건

디비코(주) 제품은 성능뿐만 아니라 제품의 디자인도 좋은 평가를 받아왔다. 2007년 하반기에는 Korea Good Design Award에서 티빅스 M-5100SH 모델이 삼성, LG 등의 대기업 제품 디자인을 넘어서 중소기업 제품으로는 관계가 드문 우

수상(조달청장상)을 수상하기도 했으며, 퓨전HDTV USB nano모델은 Venture Design Award에서 동상을 수상했다. 또 지난해에는 세계 3대 Design Award 중 하나인 독일 REDDOT Design Award에서 티빅스 PVR M-7010과 티빅스 PVR R-2230이 각각 Winner와 Honorable Mention을 수상하는 영예를 안았다.

끊임없는 커뮤니케이션 통해 자기역량을 강화하라

“직원들이 열심히 일하는데도 회사가 잘 안 되고 있다면, 90%는 커뮤니케이션의 문제라고 봐야합니다. 커뮤니케이션을 위한 비용은 비용이 아니라는 생각도 그 때문이죠. 내부적으로는 직원들끼리의 커뮤니케이션, 외부적으로는 고객과 바이어와의 커뮤니케이션이 잘 돼야 회사도 성장할 수 있습니다.”

활발한 커뮤니케이션은 회사는 물론 직원들의 경쟁력 강화를 가져다준다. 디비코(주)는 잘 구축된 사내 전산망을 통해 직원들 간의 대소사는 물론 매출실적, 판매현황을 파악한다. 또한 홈페이지의 고객지원 게시판을 통해 늘 고객의 목소리에 귀를 기울이고 있으며, '총판' 게시판을 따로 만들어 협력사나 바이어들과의 커뮤니케이션도 지속적으로 유지·관리해오고 있다. 또 분기별 전체/팀 워크숍을 통해 다양한 의견들을 서로 교환하고, 자체 교육을 실시해 직원들의 경쟁력을 키우기 위해 힘쓰고 있다.

변화를 따라가고 있는가, 변화를 주도해나가고 있는가에 따라 이미 그 회사의 경쟁력과 비전이 드러난 셈이다. 디비코(주)는 디지털 플레이어의 명가답게 진화하는 기술력과 직원개개인의 끊임없는 자기혁신의 노력으로 세계 시장의 변화를 이끌어가고 있다.



기존 유저 인터페이스(1), 디비코(주) 커버 아트 유저 인터페이스(2,3)





박정환, 원익배 십단전 2연패 성공

최종국서 이창호에 반집승하며 2-1로 우승

"2009바둑대상 신인왕이 MVP를 꺾었다."

1월 10일 한국기원 1층 바둑TV스튜디오에서 막을 내린 제5기 원익배 십단전 결승3경기 최종국에서 '디펜딩 챔피언' 박정환 5단이 이창호 9단에게 324수 만에 백 반집승을 거두면서 종합전적 2-1로 원익배 십단전 2연패에 성공했다. 박5단은 1월 7일 열린 1국에서 이창호 9단에게 156수 만에 흑 불계패했지만, 9일 열린 2국에서 158수 만에 백 불계승하며 승부를 원점으로 돌려놨다.

최종국 승리로 박정환 5단은 이창호 9단과의 상대 전적에서도 3승 2패로 한걸음 앞서나가기 됐다.

우승 직후 인터뷰에서 박5단은 "내용이 좋지 않아 팬들에게 죄송하다"며 "잡을 수 있었던 대마사냥을

포기하는 바람에 힘들게 승리했다. 앞으로는 좀 더 안정적인 경기 운영을 해야 할 것 같다"며 겸손함을 표했다.

지난해 입단 2년 8개월 만에 십단전에서 우승하며 서봉수 9단(1년 8개월, 4기 명인전), 박영훈 9단(2년, 6기 천원전)에 이어 세 번째 최단기간 우승기록을 기록했던 박5단은, 지난달 16일 박카스배 천원전에서 김지석 6단에게 승리하며 생애 두 번째 본격기전 타이틀을 차지했고, 한 달 10여 일만에 십단전 우승으로 자신의 통산 세 번째 타이틀을 추가했다. 우승상금 5,000만원을 거머쥔 박5단은 국내 3대 기전에서 우승하면 2단 승단한다는 규정에 따라 7단으로 승단했다.

지난 7월 예선을 시작으로 6개월간의 장정에 들어가 결승 3번기로 종료된 5기 십단전은 예선을 통과한 39명과 본선 시드 5명(박정환 4단, 백홍석 7단, 이창호-목진석-안조영 9단) 등 44명의 본선 진출자가 피라미드 토너먼트로 우승자를 가렸다.

경향신문사와 (주)바둑TV가 공동 주최하고 원익그룹이 후원하는 제5기 원익배 십단전은 총규모 3억 3,200만원, 우승상금 5,000만원으로 국내랭킹 3위 기전이다.



회수	연도	우승	전적	준우승
1	2006	이창호 9단	2-1	박영훈 9단
2	2007	안조영 9단	2-1	백홍석 5단(당시)
3	2008	이창호 9단	2-0	목진석 9단
4	2009	박정환 3단(당시)	2-0	백홍석 6단(당시)
5	2010	박정환 5단	2-1	이창호 9단

이전 대
우승자

세계 초우량 기업을 향해가는 원익인의 DREAM · CHALLENGE · PASSION

SECTION 01 Dream



22 Power of Wonik Technique
(주)PS 장비개발팀
안성일 과장 외 직원

24 Wonik Dissertation
(주)원익머트리얼즈
백두현 전무

Power of Wonik Technique

(주)IPS 장비개발팀
안성일 과장 외 직원

(주)IPS의 차별화된 기술력이 돋보이는 8세대 LCD Metal Dry Etch <IALD2500M>

(주)IPS가 최근 개발한 8세대 LCD Metal Dry Etch <IALD2500M>는 기존 Dry Etch에는 없던 초대면적 고온 장비 설계와 상부 Direct Temp Control Shower Head, Friction Stir Welding을 적용한 Lower Cooling Plate, Showerhead 개구율 최적화, 고시양 RF Matcher 개발, RF Noise Control기술 등을 접목해 성능이 더욱 강화됐다. 이를 통해 (주)IPS는 세계시장에서 LCD Dry Etcher 전문업체로서의 명성을 재확인 받고 있다.

초고난이도의 기술, Metal Dry Etcher 장비개발에 성공

Metal 공정 및 Dry Etcher 장비개발은 (주)IPS FPD사업부의 오랜 숙원이었다. 지난 2007년 하반기부터 핵심 과제로서 Metal 공정 및 Dry Etcher 장비개발에 주력해 온 (주)IPS는 개발에 들어간 지 2년 만에 목표를 달성하게 됐다. Metal Dry Etcher 장비의 성공적인 개발은 (주)IPS 전체인력의 공헌이라고 해도 과언이 아니다. 사업부장 및 팀장을 비롯해 공정, 기계설계/전장, S/W, 생산기술, C/S 등 (주)IPS의 전인원이 설계·공정·제조·기획/영업 등 개발의 전과정에 혼신의 열



정을 다해 참여해 마침내 8세대 LCD Metal Dry Etch <IALD2500M>이 탄생하게 된 것이다.

8세대 LCD Metal Dry Etch <IALD2500M>는 LCD Panel 제조 공정 중 Dry Etching 공정을 진행하는 장비이다. Dry Etch 공정은 진공 중에서 증착막에 고주파를 인가하여 플라즈마 상태로 분해된 가스로 식각하는(Etching) 공정이다. Metal 공정은 Full HD 40" TV에서 고해상도를 위해 필요한 기술로 6개의 공정을 연속으로 진행하는 최고난이도의 기술이다. 8세대 개발 4년, 양산 3년 만에 안정화한 기술이기도 하다. 이 기술은 지속적으로 발생하는 장비관리 및 양산성의 문제로 지금도 H/W변경이 이루어지고 있는 실정이다. 때문에 (주)IPS의 Metal Dry Etcher 장비개발의 성공은 업계에서도 큰 반향을 일으킬 전망이다.



또한 (주)IPS가 <IALD2500M>를 개발하게 된 배경은 LCD Panel의 대면적화와 Full HD 구현 및 응답속도, 잔상 해결을 위해 VA-Mode 에서 메탈막(Source/Drain)에 대한 미세 식각 공정이 요구됐기 때문이다. 앞서 언급했듯 Metal공정은 Source/Drain, Island, Contact, Ashing 등 6개 공정을 일괄 식각하는 획기적인 공정이었기에 지속적인 기술 개발로 경쟁력을 키워나가고자 하는 기업이라면 당연히 욕심을 내볼만한 기술이었던 것.

(주)IPS 장비개발팀 안성일 과장은 “제품을 개발할 때 경쟁사와의 성능 차별화와 안정성을 꾀하기 위해 노력했다”고 말한다. 무엇보다도 경쟁사보다 보다 넓은 공정 Window 확보를 통한 양산 안정성을 높이는 것이었다. 또 전체 시스템의 Tact Time 개선, Reliability 확보를 통해 가동율 개선, 양산 CoO 향상을 위한 PM 주기 연장 개념 적용, Process Kits의 특허 적용을 통해 차별화된 기술을 적용하기 위해서도 노력했다.

(주)IPS, LCD Dry Etching 공정의 Solution

(주)IPS는 이번 <IALD2500M> 제품개발, 즉 ‘Metal 개발완료’를 통해 LCD Dry Etcher기술에 있어 경쟁사인 일본 TEL사와 동등하거나 우위 수준에 도달했음을 공식적으로 인정받고 있다. 업계가 알아주는 가장 민감한 공정의 인만큼 양산의 안정성 및 신뢰성을 확보해가고 있다.

또한 <IALD2500M>의 성공적인 개발은 (주)IPS가 모든 LCD Dry Etching 공정의 Solution이 되었음을 확인시켜 주는 새로운 계기가 되고 있다. 앞으로 (주)IPS는 고객사인 S-LCD, SEC 등에 있어 기존에는 30% 수준이던 마켓시효를 최소 50%-70%이상 높여 점차 시장을 확대해나갈 계획이다. 또한 Sharp 등 해외진출도 적극적으로 추진해나가고 있다. 이로써 <IALD2500M>는 (주)IPS 사업



부의 새로운 성장 동력이 되어 효자노릇을 톡톡히 할 것으로 보인다. (주)IPS는 이번 장비개발의 성공을 발판으로 3-4년 이후에는 LCD Dry Etcher 업계 1위의 자리를 차지하겠다는 각오다. (주)IPS의 야심 찬 행보를 기대해 본다.

글 정창욱(프리랜서 기자) · 사진 우효성(프리랜서 사진작가)

경쟁사와의 성능 차별화와 안정성 | 양산 안정성과 신뢰성 확보 | 시장 확대 | 해외 진출이 우리의 목표



Wonik Dissertation

(주)원익머트리얼즈
백두현 전무

PV Cell용 Poly-Silicon

태양광(PV) 관련 산업은 백 년에 한번 올까 말까 한 산업이라고 한다. 발전의 속도는 세계적 경기와 국가정책에 크게 의존하는 산업으로 당분간 일어난 정도는 잠재 능력을 비추하는 해로 보는 견해가 지배적이다. 결국은 선진국은 물론 개도국들 역시 환경 문제의 심각성과 에너지 문제의 두 거대한 속제는 태양광 산업이 빛을 보게 하는 원동력이다.

빛의 산업

2010년의 태양광 발전의 수요 **그래프** 를 보면 2009년에 전세계 발전 수요의 50%가 독일에 설치되었다. 미국은 금융위기 이후 자금 경색으로 2008년의 수준으로 머물렀다. 중국의 경우 전년 대비 5배 이상의 성장률이 예상되나 절대 규모에서는 아직 시장 규모가 전세계 시장 규모에 비교하여 미미한 상황이다.

2010년에는 독일은 여전히 세계 수요량의 약 40%를 견인할 것으로 보고 있으나, 미국과 중국의 시장이 문제이다. 현재로서는 정확한 예측은 할 수 없으나 내년에도 미국, 중국 시장은 크게 기대할 것이 없을 것으로 내다보고 있다.

그림1. Global PV Market Outlook - Market Forecast (2006~2013)



Silicon과 태양전지

실리콘(silicon)은 지구 구성 물질 중 산소 다음으로 많은 약 25%의 무게를 차지한다.

이 물질은 반도체의 대표적인 물질로 반도체 기판

으로 훌륭한 역할을 수행하였고, 인류가 이렇게 편리하게 살 수 있게 한 핵심인 반도체 chip의 토대였다. 1925년 MOS(metal on semiconductor)라는 간단한 스위치의 개념의 도입과 함께 반도체 device에 적용되어 왔다면, 그로부터 30년 뒤 1954년 반도체에서 빛에 감도가 좋은 불순물의 발

견으로 태양광의 에너지 변환 **그림2** 에 반도체가 결정적인 기여한 동기가 된다.

여기서 “불순물”이라는 것에 주목해야 한다. 반도체는 불순물 없이는 제 기능을 발휘하지 못하지만, 그렇기 때문에 이런 소량의 물질의 함유량을 제어하는 것이 중요하다. 반도체가 요구하는 기본

그림2. 웨이퍼의 제조 경로



적인 소재인 Wafer의 생산에 필요한 Poly-Si의 경우 그 불순물의 농도는 약 11N 정도로 아주 타이 트한 관리를 요구한다. 따라서 이런 고순도의 반도체 원료생산은 가스화를 통한 증류방식으로 정제 하여 다시 고체화(Siemens법, 혹은 FBR법) 고가 의 제품을 만들어 판매한다. 그러나, 태양광용 소 재는 6N-8N정도에서도 사용 가능하며, 특히 순 도와 생산 단가는 밀접한 상관성이 있다.

Poly-Si은 초과공급이 지속될 것으로 본다. 단지 중국업체들이 생산차질을 빚는 경우 상황은 달라질 수 있다. 그것은 중국이 현재 Poly-Si 생 산 수출 및 품질적인 문제점을 공통적으로 가지고 있고 또한 정부가 수력에 많은 역량을 두고 있는 것이 그 주요 원인이다. 최근 자료에 의하면 2010년 전세계 Poly-Si생산 량은 최소 15만톤 이상으로 보고 있으며, 이중에서 5대 메이저 업체들이 2/3정도인 10만톤 이상을 생 산할 것으로 보고 있으며, 수요는 8-10만톤 정도 로 보고 있다.

Poly-Silicon 전망

태양광 발전량의 전망에 따라 Poly-Si수급을 결 정한다. 2010년에는 발전량 기준으로 2009년의 5GW에 대해서 10%-100%성장까지 전망되고 있 다. 여러 기관들의 전망에 따르면 2010년에도

소재 원가절감

Si 소재관련 Cost절감을 위한 방법들(Poly-Si

level, Wafer level)로서, Wafer두께의 감소, 단결 정성장의 저 비용화, Poly-Si의 생산수율 증대, Poly-Si의 제조방법 변경, 저가 Poly-Si과 blending 등의 방법 그림3 이 있다.

그 중에서 여기서는 Poly-Si의 제조방법의 차이 에 따른 원가절감에 관한 내용을 주로 다룬다. 일 단 SoG-Si의 Poly-Si 가격에 대한 데이터뱅크의 발표에 의하면 2012년에는 약 50\$/Kg까지 낮아 질 것으로 가격이 예상된다. 그러나 아직 고객이 원하는 최종 희망 소비자 가격 20-30\$/Kg을 만 족시키기에는 아직 부족하다고 본다.

생산 단가 그림4 는 EG-Si의 경우 40-60\$/Kg정 도이나, SoG-Si의 경우 약 10-15\$/Kg정도 저 렵하게 생산할 수 있다고 보여진다. 따라서 Siemens의 경우 30-45\$/Kg, FBR 20- 30\$/Kg, 그리고 UMG의 경우 16-29\$/Kg정도 로 보고 있다. 그러나 기존의 Siemens나 FBR 방식으로는 고객이 바라는 최종적인 희망 소비 자 가격 20-30\$/Kg을 달성하는 데는 문제가 된 다. 참고로 데이터뱅크의 최근 자료에 의하면, 기존의 방법으로는 생산단가를 보면, 2009년 32.7\$/Kg, 2010년 30.6\$/Kg, 2011년 27\$/Kg 으로 예상하고 있다.

이러한 취지에서 원가 경쟁력을 갖는 방법을 찾는 것은 당연하며, 이를 위해서 FBR의 개선공정(한 국 화학 연구원) 외에도 다양한 방법으로 UMG의

그림3. Displaybank Reports "태양전지용 P-Si, ingot/wafer 기술 및 시장전망"

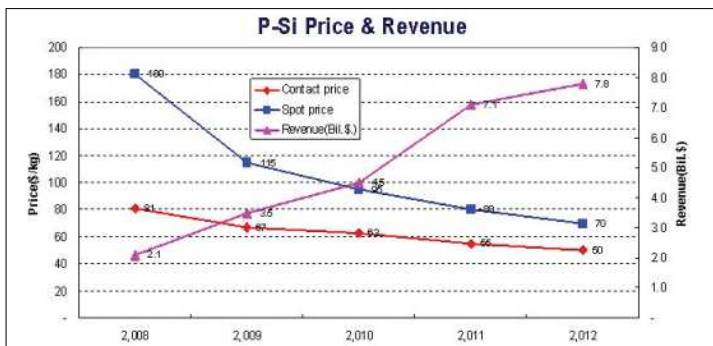
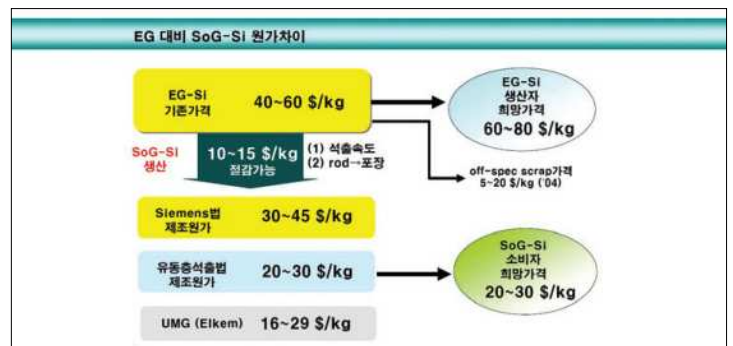


그림4. EG-Si 와 SoG-Si 원가비교



생산방식으로 생산하고 있으나, JFE 등을 포함한 많은 회사들은 아직 원가 절감 관련 명확한 솔루션을 제시하지 못하고 있다. 그것은 품질과 비용을 동시에 만족해야 한다는 것이 핵심이기 때문이다. 그러나 다양한 방법으로 지속적인 개선 활동과 연구가 진행 중이며 언젠가 성공할 것으로 기대한다.

기존의 제조방법

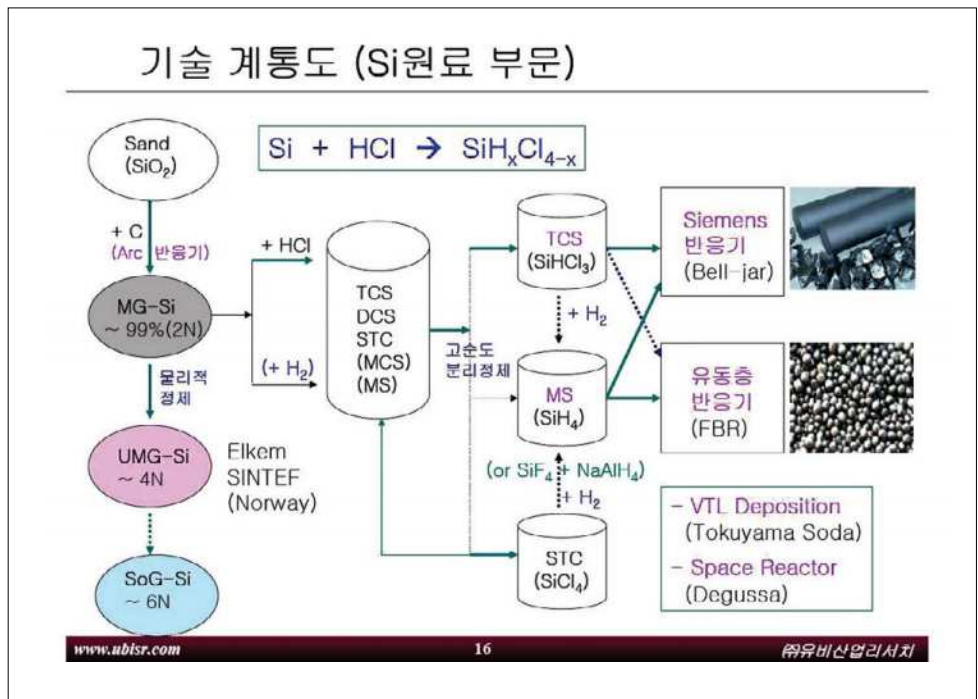
기존의 Poly-Si 제조방법 **그림5**은 세계적으로 유명한 Wafer 제조 회사들을 중심으로 가스화를 통한 정제 방식으로 Mono Silane(MS)와 Trichlore Silane(TCS)를 제조하고 이를 다시 Siemens법(Bell-Jar추출법)으로 Poly-Si을 제조하고 있다. Helmlock, Wacker-Chemie, Tokuyama, MEMC(Merano), Mitsubish, Sumitomo가 TCS 가스를 사용한 Siemens법을 채택하고 있다. REC(SGS/AsiMi)는 MS가스를 사용하여 약 15% 정도를 생산하고 있다. 이들 두 방법으로 세계 총 생산량의 약 92%가 Siemens방식을 적용하고 있다. FBR법의 경우 MS가스를 이용하여 MEMC(Pasadena)가 세계 총 생산량의 약 8%를 생산하고 있다. 이들 제조 방식에 대해서는 그림과 같은 과정을 통하여 생산하게 된다. 그 외에 신규로 많은 회사들이 경쟁에 참여하고 있다. 기존의 기술(Siemens, FBR)에 대해서, 새로운 방법으로 국내업체에서도 기존의 FBR방법보다 원가절감이 가능한 공정개발을 화학 연구소와 진행 중이며, Tokuyama Soda에서 VLP(Vapor-Liquid Deposition)방법이 있으나, 현재 VLP의

경우는 수율에 문제가 있다. 그 외에 JSSI(Degussa, Solar World공동)에서는 MS와 H2를 Nozzle을 통하여 분사하여 Heating zone과 Cooling zone으로 나누어 Poly-Si이 depo되고 나머지는 cooling zone에서 powder 타입으로 만드는 방법이 있다.

여기서 Poly-Si 순도는 공변환 효율에 영향을 미침으로 이 관점을 살펴본다. 광변환 효율은 입사광 대비 나오는 전기 출력비를 %로 나타내며, 효율 향상은 태양전지의 필요 면적을 줄일 수 있어 시스템 단가를 줄일 수 있다. 모듈의 기준으로 보면 Bulk형 태양전지의 경

우 15-18%, 다결정은 12-14% 정도의 수준이다. 박막형의 경우 10% 정도로 보고 있으나 아직 수율 문제점을 안고 있는 것으로 보인다. Bulk형의 경우 2030년 25%수준까지, 박막형 실리콘의 경우 20%, 높은 효율 가능성이 큰 CIS타입은 50%까지 목표를 잡고 있다. 효율 향상의 방법은 빛 흡수율의 향상을 위한 표면처리 관련 기술, 반사 방지막 기술과 전자-정공의 재결합 방지를 위한 기술(절연막 처리, 수소 원자 주입 등), 전극 구조의 개선(이면 전극 개선 등) 방법을 통한, 즉 셀 자체의 구조/공정의 개선이 주 활동으로 보고 있다. 물론 기관의 불순물 관련 수율 개선도 효과가 기대되고 있다. 그러나, 기관 자체의 고순도화를

그림5. 가스화를 통한 Poly-Si 제조방법



통한 수율 개선에는 한계가 있을 것으로 보고 있으며, 각각의 불순물에 대한 구체적인 수율 개선 효과의 정보는 있으나, 신뢰성 있는 상호관련성에 대한 것은 많은 양산 data가 필요하다. 일부 의견이 있을 수 있으나, 약 Siemens법의 Poly-Si의 경우 8N 정도면 수율 문제가 없을 것으로 판단하고 있다.

새로운 제조방법

다음은 가격을 획기적으로 내리는 방법들을 소개한다. 일단 UMG-SOG라 칭하고 이들의 불순물 정도는 생산방법에 따라 각기 다른 불순물을 보인다. 문제는 원가 절감과 품질을 동시에 만족해야 하는 것이 중요하다. 전술한 바와 같이 적어도 20\$/Kg이하의 원가와 순도 6N정도의 결과가 가장 중요한 기준이 될 것으로 보여진다.

먼저 이들의 정제 기술 특성은 공통적으로 가스화하지 않는다는 특성이 있다. 그리고 다음과 같은 여러 가지의 공정을 취사 선택하여 활용 생산성과 품질, 그리고 원가를 획기적으로 감축하는 것을 목표로 많은 연구소 연구 중이거나, 회사(JFE, Elkem, 그리고 Dow Corning 등)에서 생산 판매를 하고 있다. 더욱 중요한 것은 앞으로 장기적으로 볼 때, 기존의 방법(Siemens, FBR)은 88%, 새로운 방식에 의한 것(UMG-SOG)은 11%로 적어도 10%정도의 시장을 형성할 것으로 예측하고 있다.

여기서 UMG-SOG의 공정은 앞으로 설명할 여러 종류의 단위공정의 조합으로 이루어진다는 사실이다. 여기에 어떠한 혁신적인 방법이 추가된다면 이 분야는 더욱 빛을 보게 될 것이다.

UMG-SOG 단위 공정

SOG-Si 제조는 MG-Si내의 불순물을 제거하기 위하여 다음과 같은 단위 공정들을 목적에 따라 선택적으로 적용한다. 물론 이 방법은 원소재인 MG-Si의 불순물의 량에 의존성이 있으므로 일정한 품질의 소재를 선택하는 것도 중요하다.

- ① Segregation 천천히 액체를 한 방향으로 고체화 함으로써 메탈 불순물을 제거
- ② Leaching Acid를 사용한 분말 형태의 MG-Si의 정제 용액과 함께 첨가하여
- ③ Slagging 복합물질 형성 부유 혹은 침전
- ④ Electron beam 인(Phosphorus) 및 일부 메탈 불순물 제거
- ⑤ Outgassing 인 및 일부 메탈 제거
- ⑥ Plasma 보론(Boron) 제거 및 메탈 제거

이들의 불순물 제거에 대한 효과를 보면 다음과 같이 정리할 수 있다.

주요 단위공정의 불순물 제거효과

	B	P	Metal	O,C
Material selection	+O	+O	+	+O
Out gassing	+	+O	+O	
Segregation	O	O	++	O
Plasma	+	?	?	
Slurry	+	+O	+O	
Electron beam	?	+	?	
Leaching	O	+O	+O	

특히 주목할 것은 MG-Si의 선택은 모든 불순물의 최종 레벨을 결정하는 중요한 요소이다. 특히 Outgassing과 Slagging는 전반적인 불순물 제거에 효과가 있다. 따라서 Slagging공정을 선택하여 처리하는 방법이 현재까지 많이 채택되고 있다. Electron beam의 경우 인의 제거 능력이 탁월하다는 것인데, 이것은 진공과 함께 중요한 공정이다. Segregation의 경우는 메탈의 정제에 대단한 효과를 보인다.

Plasma의 경우 보론의 정제에 효과적이며, 메탈과 인에 대해서는 아직 잘 알려져 있지 않다. 산을

이용한 Leaching의 경우는 주요 공정의 전후 혹은 분말의 정제에 효과가 있다.

프랑스의 PHOTOSIL project의 Plasma와 Segregation정제 설비



주요 UMG-SOG

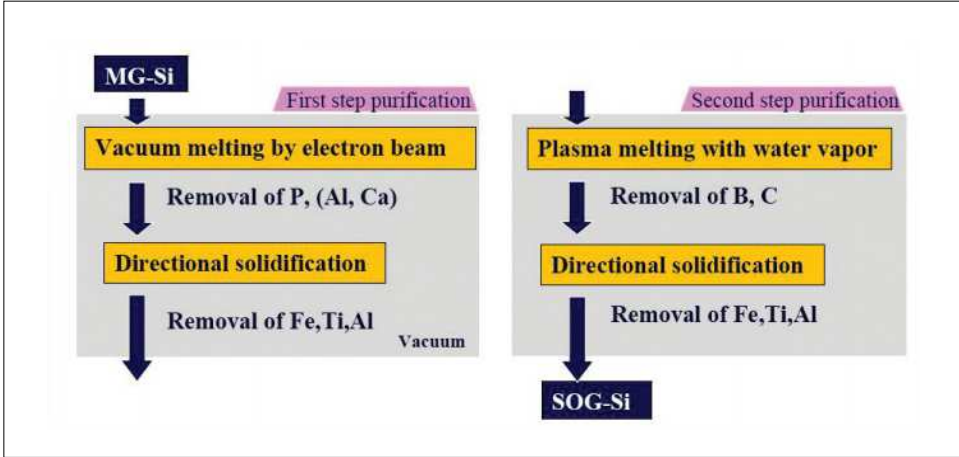
● JFE

JFE의 경우 현재 약 400T/y의 생산으로 특정한 회사를 상대로 공급하고 있으며, 현재 약 6N정도의 품질을 보이고 있다. 생산 단가에 대한 정확한 발표가 없으나 설비 투자 및 많은 전력비용 등으로 대량 생산 판매에 문제가 있는 것으로 보여진다.

주요 핵심 공정 그림6은 Electron beam을 사용하여 진공에서 인 성분을 제거하고 다음에는 방향성 응고를 통해 고화시킨 후 모여있는 불순물을 제거한다. 이것을 다시 녹여 Plasma 처리를 하여 보론 탄소를 제거하고 다시 방향성 응고를 진행한다. 결국 2회에 걸쳐 방향성 응고를 함으로써, 중요한 메탈 불순물(Ti, Fe, Al 등)을 추가로 정제한다.

가장 중요한 점은 지금까지 개발된 방법과 비교하여 순도 측면에서 가장 좋은 결과로 보여지며, 현재는 생산단가를 낮추는 방법을 연구 개발하고 있다.

그림6. Flow of JFE Process



●● Elkem

Elkem은 JFE기술보다 많이 다른 단위 공정의 조합으로 되어 있고, 비교적 생산 단가는 약 20\$/Kg으로 낮으나 순도 측면에서 5N정도로 Virgin poly-Si과 blending 하여다결정 실리콘의 소재로 사용된다. 이들의 공정은 Leaching, Slagging, 그리고 Segregation 등의 방법의 조합이다. 문제는 앞으로 순도를 어떻게 6N정도로 높여야 하는가가 가장 중요한 과제로 보여진다. 그림에도 불구하고 15%의 광변환 수율을 얻고 있고, 생산 능력은 연간 5,000T정도로 보고 있다. Q-cell과 계약으로 2008년부터 연간 800T정도를 시작으로, '2010- '2018사이는 연간 약 2,400T

공급할 예정인 것으로 알려져 있다. 그러나, 내부적으로는 다른 방법을 추가해서 정제 능력 보강을 위한 연구가 진행 중인 것으로 알려지고 있다. 아래 그림 그림7 은 Elkem공정에 대한 자료로, 순서대로 MG-Si공정 제조, slag treatment, leaching, solidification, post treatment의 공정을 보여준다.

●●● SINTEF

Norway의 이 회사는 MG-Si 대신에 고품질의 규석(SiO2)에서부터 SOG-Si을 생산하는 방식 그림8이다. 규석을 CVD로 만든 SiC와 혼합하여 Arc furnace로 용융하여 액체의 Si을 연속적으로 공급하고 이 중에서 일부를 Slurry를 사용 석출시키

고, 다시 액체를 다른 용해로에 이동시켜 gas로 purge를 한 다음 마지막으로 방향성 응고를 시켜 SOG-Si의 Block으로 만드는 방법을 시도하고 있다. 이것은 MG-Si제조에서부터 Poly-Si제조, 그리고 다결정 Block까지를 만드는 것으로 목표로 하고 있다. 문제는 각각의 step에 대한 기술개발 자체가 어렵다는 단점을 가지고 있다. 아직 생산단가와 효율에 관한 부분은 비교가 쉽지 않다.

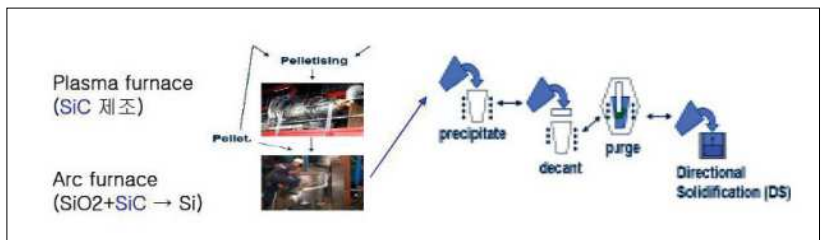
마무리

PV산업의 투자에 대한 이익률 대해서 EVA, metal paste 등의 소재에 가장 많은 이익을, 다음으로 cell생산으로 보고 있으나 아직도 생산단가 관점에서 Poly-Si의 개발과 사업화도 중요한 장점이 있음을 조사결과 밝혀지고 있다. 이것은 결국 단가경쟁력으로 본다. 이것은 cell의 광변환 효율은 기관의 물질의 품질특성에도 좌우되지만, 어느 정도의 순도가 되면 cell관련 기술들이 더 중요하게 될 것이다. 점차적으로 구체적인 불순물의 영향과 제어 방법이 개발될 것이다. 이러한 관점에서 저가의 UMG-SOG의 개발은 의미가 있다.

그림7. Flow of Elkem Process



그림8. Flow of SINTEF Process



세계 초우량 기업을 향해가는 원익인의 DREAM · CHALLENGE · PASSION

SECTION 02 Challenge



30 Self Innovation Note
㈜위닉스 영업팀 임승현 부장



33 Wonik's Dream Team
㈜원익 메디칼 통합브랜드 개발 TFT팀



36 Special Edition
2009 원익가족 송년의 밤



성실과 혁신은 좌청룡 우백호

내로라하는 기업의 CEO들 중에는 그저 평범한 샐러리맨으로 출발해 오너경영인의 자리에까지 오른 이들이 많다. 그러나 과연 이들이 말 그대로 평범하기만 했을까. 샐러리맨의 신화로 불리는 이들 CEO들이 하나같이 하는 말은 바로 이것이다. “성실과 혁신” 무슨 일을 하던 간에 성실은 기본이요, 시대변화의 흐름을 파악해 자신을 성실하게 혁신해나가는 인재만이 글로벌 리더로서 성장할 수 있다는 것이다.

(주)위닉스 영업팀 임승현 부장은 사회생활을 시작한 1994년 이후 지금까지 16년간 줄곧 해외영업 분야에서 그 실력을 닦아온 영업맨이다. 해외영업을 지원한 이유는 해외여행을 많이 하고 싶은 시골 소년의 소박한 소망과 또 평소 ‘사회에 공헌할 수 있는 일을 해야겠다’는 그의 의지도 결정에 한 몫 했다. 경쟁력 있는 국산 제품을 해외시장에 수출하는 일에 앞장섬으로써 우리 기술력을 외국에 알리고, 경제발전에 기여한다는 측면이 해외영업의 큰 매력으로 다가왔던 것이다.

■ 성실하게 변화에 대응하라

치열한 영업세계에서 임승현 부장이 정한 자신만의 룰 또한 샐러리맨의 신화를 이룩한 다수의 CEO들처럼 바로 ‘성실’과 ‘변화’다. 그도 그럴 것이 영업의 결과는 하루아침에 나타나는 것이 아니라 장기전이기 때문이다. 그만큼 자기관리는 물론 사람관리가 중요하고, 그를 위해서는 성실성이 생활의 밑바탕에 깔려있어야 한다. 또한 성실성을 기반으로 시대변화에 능동적으로 반응하는 것 또한 퇴보하지 않는 중요한 자세다.

“제가 처음 직장생활을 시작했던 90년대와 지금의 감수성은 많이 달라요. 그때는 의견이나 문서

교환도 팩스를 통해야 했고, 밤늦게까지 팩스가 오기만을 기다려 소식을 받아야 했죠. 2000년대 이후 인터넷 시대가 열리고 나서는 이메일로 커뮤니케이션 수단이 바뀌었습니다. 또 지금은 모바일 기기가 보급돼 움직이면서도 업무체크가 가능한 시대잖아요. 우리나라 셋업박스 시장도 그런 변화와 맞물려가고 있어요. 변화하는 기술의 패러다임을 읽는 것, 시대의 감수성을 읽는 것, 그리고 그것에 민감하게 반응하는 것이 무엇보다 중요합니다.”

1990년대 아날로그 시대에서 2000년대 디지털 시대로의 전환이 이뤄졌다면 이제는 3차원 입체 영상기술(3 Dimension)산업이 우리 시대의 화두로 등장하기 시작했다. 올해 6월 개최하는 남아프리카공화국 월드컵에서는 사상 최초로 3D 중계방송이 지원되는 등 3D에 대한 관심이 그 어느



때보다 뜨거워지고 있고, 3D영화, 3DTV 등 낯설게 느껴지던 3D기술이 이제 우리 생활에 본격적으로 침투해올 전망이다.

“특히 우리는 방송수신기 전문업체이니만큼 영상의 변화에 민감할 수밖에 없는데요. 셋업박스의 변천사도 영상의 변화흐름과 같이 해요. 80년대 컬러TV가 대중화 되고, 90년대 위성방송이 전세계적으로 도입되면서 영상을 통해 먼 나라 이웃나라를 접하면서 ‘지구촌’이라는 하나의 공감대를 형성하게 됐죠. 그리고 2000년대는 디지털화 되면서 더욱 다채로운 방송 콘텐츠를 통해 문화적 다양성을 맛보게 됐어요. 셋업박스가 꾸준히 성장할 수 있었던 배경도 이러한 변화 때문이었죠.”

얼마 전 폐막한 세계최대 멀티미디어 가전 전시회 ‘CES 2010’에서도 3D가 가장 큰 화두였다. 임승현 부장은 “이제 2010년대는 3D의 시대가 될 것이고, 우리는 3D영상문화, 즉 3DTV의 보급과 함께 셋업박스의 진화된 기술력을 선보여야 할 것”이라고 진단했다.

■ 일과 관련된 것들을 즐겨라

임승현 부장처럼 자신의 일에 대한 기본개념을 이해하고, 시대의 흐름을 꿰뚫어볼 수 있게 됐다면, 이제 즐길 단계다. 일상생활에서의 취미활동이나 관심거리도 자신의 일과 관련한 것들로 채운다면 훨씬 더 발전적이다.

“신작영화는 거의 빼놓지 않고 보는 편이에요. 최근에는 <아바타>를 봤어요. 셋업박스는 앞선 트렌드를 따라가기도 해야 하지만, 셋업박스 안에 들어가는 다양한 콘텐츠들도 알아야 하죠. 또 다양한 국적의 바이어들을 상대로 하기 때문에 문화적으로 다양성을 갖기 위해 노력하는 편이에요. 남들이 알면 제 이미지와 안 맞아서 ‘생똥맛다’고 할지도 모르지만, 발레도 보러 다니구요. 주로 바이어들이 방송업자가 많으니까요, 그들은 전혀 딱딱한 사람들이 아니거든요. 그들의 문화적인 취향과 수준도 알아야 영업을 더 잘 할 수 있지 않겠어요?”

■ 시간에 쫓기지 말고 시간을 관리하라

영업맨의 하루는 24시간으로도 부족하다. 과학기술문명이 급속도로 발전하면서 업무처리속도가 빨라진 장점이 있는 반면 현대인이 하루 안에 처리해야 할 업무건수나 그 양이 많아지고 있는 것도 사실이다. 더욱이 해외영업맨들의 시간은 또 일반 직장인들의 시간과는 또 다르다.

“연결된 여러 지역에서 업무가 동시다발적으로 이뤄지는거죠. 예를 들어, 영국에서 입찰이 떴다고 한다면, 소프트웨어는 프랑스에서 만들고, 하드웨어는 중국에서, 연구·개발 매니징은 한국에서 하는 식이죠. 그런데 모두 시간대가 다르단 말예요. 우리나라는 오전이지만 우리 위주로만 일을 할 수는 없는거죠. 그러니 회의 시간이 밤이 될 수도 있고, 낮이 될 수도 있고, 주말이 될 수도 있죠.”

24시간 멀티태스킹이 가능해진 현대사회에서 영업맨은 이렇듯 밤과 낮, 평일과 주말이 따로 없다. 임승현 부장의 시간도 마찬가지. 오후 4시가 넘으면 유럽시각으로 시계가 돌아가고, 밤 11시가 넘으면 미국시각으로 돌아간다. 주말이 되어서야 우리나라 시각에 맞춰 이른바 ‘서울 일’을 하는 경우도 많다.

“하지만 시공간을 초월한 다이나믹한 역동성이 해외영업의 매력이에요. 또 그렇기 때문에 영업맨들은 시간을 유용하게 활용할 줄 아는 노하우가 필요하구요.”

우선순위를 정하고, 계획에 따라 시간을 잘 분배하고 활용하는 사람, 그리고 매순간순간 ‘현재



라는 시간에 최선을 다하는 사람이야말로 발전가능성이 큰 사람이다. 자신의 인생을 주체적으로 살고 있는지 아닌지는 바로 이 시간의 활용법에 따라 나뉘는 것이 아닐까. 시간에 끌려 다니거나 쫓기고 있는지 반드시 자기성찰이 필요하다.

■ 건강은 건강할 때 지켜라

건강은 건강할 때 지켜야 한다. 보통 사람들은 무언가 소중한 것을 잃고 나서야 뒤늦게 후회를 하는 경우가 많다. 가족, 친구, 직장, 돈, 명예, 건강……. 임승현 부장은 건강을 잃었던 경험이 가장 고되고 힘들었다고 회상한다.

“건강상의 이유로 회사를 몇 달간 휴직한 경험이 있어요. 매일같이 하던 일을 하루아침에 손에서 놓고 치료에만 집중해야 했으니 많이 힘들었죠. 그때 건강의 소중함에 대해 생각을 많이 했어요.”

한해 평균 (주)위닉스 영업팀 직원의 해외출장은 평균 10회 정도. 겨울철에는 드문 편이지만, 임승현 부장만 해도 지난해 여름 한 달 사이 2-3번씩 출

장을 다니곤 했다. 이렇듯 기동성과 빠른 상황 대처 능력을 요구하는 영업직원들에게 있어 체력관리는 필수다. 평소 사람 좋아해 자주 회식자리를 갖는 임승현 부장이지만 건강의 소중함을 절실히 경험해 본 터라 음주보다는 회식자리에서의 허심탄회한 분위기 그 자체를 즐기는 편이다. 때문에 부하직원들에게도 술을 강권하거나 하는 일이 없

시 대 변 화 의
흐름을 파악해
자신을 성실하게
혁신해 나가는
인 재 만 이
글로벌 리더로서
성장할 수 있다



다. 대신 부하직원들의 말을 잘 듣는 편. 또 건강이 회복된 후 이제 웬만한 거리는 걷는 습관을 들였다. 주말에는 자녀들과 함께 근처 공원에 나가 운동을 즐기면서 몸의 피로를 푼다. 이것은 단순히 '건강관리'를 떠나 화목한 가정을 만들기 위한 '가장의 역할'이기도 하다고. 하지만 종합해 보면 이 모든 것이 '자기관리'의 일환인 것이다.

■ 약속을 잘 지켜라

“저는 사람 사이에 약속이 가장 중요하다고 생각합니다. 약속을 잘 지킴으로써 상호신뢰감이 조성되고, 그 신뢰를 바탕으로 더 깊은 관계형성이 이뤄지는 것이니까요. 영업도 마찬가지입니다. 바이어들을 만났다고 해서 계약이 단번에 성사되는 경우는 드물어요. 기본적으로 바이어들은 4-5년간은 한 업체와의 관계를 유지하기 때문이죠. 신뢰가 깨지면 비즈니스도 오래가지 못합니다. 모든 관계가 그렇다고 생각해요.”

“고객의 신용을 얻는 일도 바로 약속을 잘 지키는 것”이라고 임승현 부장은 말한다. 또 부하직원들과 갖는 회의도 일종의 약속이며, 합의라고 생각한다. 나아가 자신의 계획된 업무를 차질 없이 진행해 나가는 것은 자기 자신과의 약속이기도 한 동시에 팀과, 회사와, 바이어와의 약속이기도 한 것이다.

“회사에서는 해마다 목표수출액이라는 게 있잖아요. 올해 우리 영업팀이 열심히 일해 그 목표수출액을 달성할 수 있도록 하는 것도 하나의 '약속'이 될 수 있을 것 같네요. 그래서 연말에는 고생한 우리 팀원들이 성과급도 받을 수 있다면 더 좋겠어요.”

■ 사람의 마음을 읽고 헤아려라

일본의 상도를 집대성한 「이시다 바이간」에는 상인의 바이블 『심학』이라는 것이 있는데, 거기에는 “장사는 마음으로 빚어서 몸으로 올리는 것”이라고 기술하고 있다.

“영업맨은 사실 갖춰야 할 것이 많아요. 바이어들과 협상을 할 때는 복합적인 마인드가 필요하거든요. 유연하게 대응하는 한편 고집도 있어야 하죠. 심플해야 하면서도 꼼꼼해야 하구요.”

직업의 특성상 복합적인 마인드가 골고루 발달할 수밖에 없기도 하지만, 영업팀을 책임지고 있는 '부장'이라는 직책이 임승현 부장으로 하여금 더욱 더 사람의 마음을 헤아리게 만든다. 팀을 대표하는 사람으로서 부하직원들의 능력과 지혜를 고양시킬 줄 알아야 하고, 또 직원들의 사기를 북돋워 분위기를 활기차게 이끌어내야 하는 책임이 있기 때문이다.

“중간관리자의 위치가 그렇게 어려울 수도 있겠지만, (주)위닉스에서의 제 위치에 크게 만족해요. 작년에는 셋업박스 업계가 힘들었는데, 경영진들이 전략을 잘 짜 특화된 시장(이태리)을 공략할 수 있었고, 또 우리 팀원들도 열정적으로 일을 해 좋은 성과를 거둘 수 있었거든요. 서로 마음이 맞으니 손발도 척척 맞은 거고, 잘 해 낼 수 있었던 것 같아요.”

평소 둥글둥글 사람 좋기로 평판이 나 있는 임승현 부장. 처음 인터뷰를 시작했을 때 “별로 드릴 말씀이 없다”고 오히려 기자를 향해 미안해하던 모습이 떠오른다. 자신의 일과 주변 사람들에 대한 이야기를 차분하면서도 한 마디, 한 마디 따뜻하게 풀어나가는 임승현 부장의 모습에서 진정한 영업맨으로서의 면모가 더욱 돋보였다.

마지막으로 임승현 부장은 “올 한해 팀원들 각자의 역량이 더욱 강화되길 바라고, 개인적인 성취를 맞출 수 있는 해가 되길 바란다”고 격려의 말도 잊지 않았다.

우리가 가는 길이 곧 길이다

품질만으로 제품을 선택하던 시대는 지났다. 오늘날의 소비자는 품질과 함께 브랜드의 이미지를 선호하는 경향이 점점 강해지고 있다. 때문에 기업은 자사의 제품과 서비스에 대한 선호를 창출하기 위해 브랜드 경영에 더욱 관심을 기울이고 있다. 의료기기 전문기업인 (주)원익이 지난해 11월 '메디칼 통합브랜드 개발 TFT팀'을 꾸린 것도 바로 이 같은 이유다. (주)원익은 자체적으로 (주)원익 메디칼 의료장비의 통합브랜드를 개발해 비즈니스 경쟁력 강화와 기업의 가치를 한층 향상시킬 계획이다.



(주)원익, 고객 중심의 메디칼 통합브랜드 개발 나서



B2B(Business to Business)제품에 속하는 (주)원익의 의료장비는 고객이 한정돼 있고, 또 고객과 장기적으로 밀착돼 있지 않고는 판매가 어렵다. 제품에 대한 지식이 해박한 전문가가 또한 의료분야의 전문가에게 판매하다보니 제품의 판매도 까다로울 뿐만 아니라 구매과정 복잡하다.

이는 (주)원익 제품뿐만 아니라 B2B산업의 전반적인 특성이라 할 수 있는데, 최근에는 IT기술의 발달과 글로벌화, 범용화 확산, 고객의 제품에 대한 정보 및 지식의 증대로 인해 B2B산업도 많은

환경변화를 겪고 있다. B2B 산업에서도 브랜드의 바람이 불고 있는 것이다. 컴퓨터를 만들 때 가장 중요한 부품인 CPU인데, 인텔이나 AMD 같은 회사는 삼성전자나 Dell 같은 컴퓨터 제조사에 이 부품을 납품한다. 하지만 일반 소비자가 컴퓨터를 구매할 때는 삼성전자의 컴퓨터를 살 것인가, Dell의 컴퓨터를 살 것인가를 고민하게 되는데, 이 때 가장 먼저 고려하는 사항이 내가 사려고 하는 컴퓨터가 인텔의 CPU가 장착되어 있는지 AMD의 CPU가 장착되어 있는가이다. 이제 B2B 브랜드가 B2C의 영역까지 확장되어 최종 소비자의 구매의사결정에 영향을 미치고 있는 것이다. 이러한 변화의 흐름과 함께 (주)원익도 '고객 니즈에 맞는 고객 편의 제공(Customer)', '차별화된 가치를 극대화하여 고객 총비용을 최소화(Cost)', '고객이 구매하기 편리한 환경 마련(Convenience)', '로열티 제고를 위한 적극적인 고객과의 커뮤니케이션(Communication)' 등 고객 중심적 B2B 브랜드 개발의 필요성을 인식하

Wonik's Dream Team

(주)원익 메디칼 통합브랜드 개발 TFT팀



최성필
과 장



고건호
과 장



이주연
과 장



고양희
과 장



유근식
사 원

게 된 것이다.

메디칼 사업의 주역들로 뚝뚝 뚫린
브랜드개발 TFT팀

(주)원익이 내부의 우수한 인재들을 모아 '메디칼 통합브랜드 개발 TFT팀' (이하 TFT팀)을 조직화한 이유도 여기에 있다. TFT팀의 수장을 맡고 있는 박창환 상무(전략마케팅부)를 비롯해 PM을 맡은 강동순 부장(영업지원팀), PL을 맡은 최성필 과장(영업지원팀), 이하 키맨으로 활약하고 있는 박미주 사원(메디칼1팀), 이주연 과장(메디칼2팀), 고양희 과장(메디칼3팀), 김상조 사원(메디칼4팀), 고건호 과장(인사기획팀)은 각 사업부에서 추천받아 발탁된 유능한 인재들이다. 이들은 현장 중심의 마케팅을 통해 고객에게 직접 제품을 홍보하고, (주)원익의 이미지를 각인시켜 매출신장에 실질적으로 기여하고 있는 인재들이다.

지난해 12월 8일, 업무개시 5주차에 접어든 TFT팀원들은 너나없이 잔뜩 상기된 표정이었다. 그도 그럴 것이 메디칼 장비업체에서 통합 브랜드(패밀리 브랜드)를 자체개발한 사례는 국내에서도 전례를 찾아보기 힘들 정도로 드문 일이기 때문이다. (주)원익 내에서도 최초로 시도되는 통합

메디칼 브랜드 개발이니만큼 최성필 과장뿐만 아니라 팀원들의 각오와 기대 또한 야심 차다.

“개발을 외주로 진행할 수도 있지만, 사실 메디칼 분야의 경우 전문적인 지식이 많이 요구되기 때문에 비종사자의 경우 힘든 부분이 많습니다. 그래서 내부 개발 쪽으로 방향을 돌렸습니다. 우리 팀원들이야말로 메디칼 분야에서는 전문가들이라고 할 수 있죠. 일반적인 브랜드 개발 톨은 도입을 하되, 팀원 각자가 그 톨 안에 지금까지 현업에 종사하며 쌓았던 지식과 지혜들을 모두 쏟아낼 겁니다. 그리고 그게 잘 버무려져서 좋은 브랜드가 개발될 수 있도록 열심히 우리 팀원들 모두 열심히 노력할 겁니다.”

고양희 과장은 “병원 원장님들을 만나면 병원측에서도 마케팅에 대해 고민이 많다는 얘길 자주 듣는다. 앞으로 개발될 우리 (주)원익 브랜드가 성공을 거둔다면, 우리 제품을 쓰는 고객들도 그로 인해 더욱 많은 고객을 유치하게 될 것이다. 이런 가슴 설레는 일에 동참하게 된 것을 우선 기쁘게 생각한다”고 (주)원익 메디칼 통합브랜드 개발의 의미를 되새겼다.

이주연 과장 또한 “각 사업부마다 브랜드 개발의 필요성을 인식하고 있던 차에 이렇게 개발TFT팀에 합류하게 돼 기분이 좋다”고 소감을 전했다. 고건호 과장은 “일단 우리가 여태까지 해 본 적 없는 일이라 설레기도 하고, 그런 만큼 더 잘 해야겠다는 책임감도 느낀다. 개인적으로도 좋은 기회를 얻은 것 같다”며 힘차게 말했다.

브랜드 개발 TFT팀의
30주 활약상

브랜드 개발을 위한 TFT팀은 올 3월까지 총 20주간 운영된다. TFT팀원들은 지난해 말까지 매주 화요일 아침 8시 30분부터 2시간씩, 7주간 '팀별 브랜드 관리자 양성을 위한 기본 소양교육 과정-브랜드 관리의 틀, 브랜드 전략, 브랜드 아이덴티티 전략, 브랜드 관리론, 브랜드 자산, 사례 연구 등'을 마쳤다. 2010년부터는 본격적인 '상표조사 및 분석(Brand Research&Analysis)'을 통해 기업 비전 및 미션, CI, 외부 브랜드, 시장 및 타겟 등에 대한 분석에 들어간다. 또 통합

브랜드의 아이덴티티 및 방향성을 탐색하고, 브랜드 포지셔닝 전략도 수립한다. 최종 2~3월에는 사내 네이밍 공모를 통해 (주)원익의 비전과 철학을 담은 브랜드를 선정하고, 선정된 브랜드 네임을 가지고 브랜드 매뉴얼 시스템을 개발함과 동시에 최종 상표등록을 마치고 TFT팀은 해산하게 된다.

“원익의 비전과 철학 담은 브랜드개발 위해 최선 다할 것”

“브랜드 개발이라는 것이 일반인들이 보기에는 작명하듯 이름 하나 지으면 그만이라고 생각될지 모르지만, 그 이면의 과정은 굉장히 복잡해요. 브랜드는 단순히 그럴듯한 이름만 짓는 것이 아니기 때문이죠. 그 속에 비즈니스의 철학, (주)원익의 비전을 모두 담아내야 하니까요. 어찌 보면 개발중인 브랜드는 (주)원익의 메디칼 비즈니스의 결정체라고도 할 수 있는 거죠.”

최성필 과장의 말처럼 브랜드는 기업에 있어서 그 자체만으로도 동종의 다른 제품과 구분되는 표시가 되기도 한다. 소비자들은 일단 브랜드에 호감이 생기면 그 브랜드를 계속 마음에 담아두고 찾게 되기 때문에 잘 만든 브랜드는 기업에 있어 무형의 재산인 것이다.

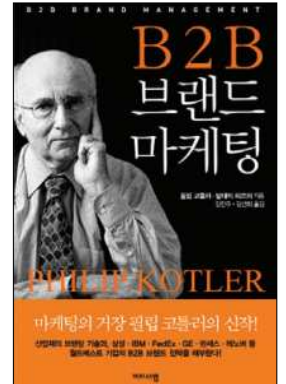
(주)원익은 앞으로 탄생할 ‘고객 중심적 B2B 브랜드’를 통해 브랜드 하나만으로도 고객으로 하여금 구매 리스크를 줄게 하고, B2C 브랜드로의 성장을 추구해 개인고객까지도 (주)원익의 제품을 선호하게 만들 계획이다. 또 차별화된 기술과 서비스 이미지를 구축해 새로운 수요처를 확장해 나가고자 한다. 그렇게 되면 기업브랜드 가치는 자연히 향상될 것이다.

“개발과정이 끝나면 TFT팀은 해체되겠지만, 그때부터가 본격적인 시작이 되겠죠. 팀원들 모두 현업으로 돌아가 새롭게 개발된 통합 브랜드를 현업에 적용하는 일들을 진행하게 될 겁니다. 또한, 브랜드를 개발하면서 만든 매뉴얼이나 규칙들, 교육 자료 등도 중요한 회사의 자산이 될 겁니다.” 누구도 가지 않은 길에 첫 발자국을 새기는 일은 얼마나 두렵고 설레는 일인가. 그러나 그 첫걸음이 누군가에게는 길이 된다. 누구도 가지 않은 길, TFT팀은 이제 막 의미심장한 첫걸음을 내딛고 한 걸음 한 걸음 걸어 나가고 있다.

글 정창욱(프리랜서 기자) · 사진 김진호(프리랜서 사진작가)



추천 도서



저 자 필립 코틀러 지음
Kotler, Philip 원저자
출 판 사 비즈니스맵

**산업 제품들을 브랜드화하는
기술과 과학을 심도 있게 검토!**

‘현대 마케팅의 대부’라고 불리는 필립 코틀러. 전세계 CEO들이 마케팅의 대가로 가장 먼저 꼽으며, 수많은 마케팅 관련 서적을 집필했던 그가 이번에는 ‘B2B 브랜딩’에 대해 집중적으로 이야기한다. 교수인 발데마 피르치와 함께 B2B 브랜드 매니지먼트, B2B 브랜드 마케팅, 그리고 이들이 펼쳐나갈 비즈니스의 미래에 관해 다각도로 정리하였다.

저자는 먼저 IBM, 듀폰, 3M 등의 산업 기업들이 브랜딩에 성공적으로 투자해 큰 성공을 거두었다는 점을 들며, B2B 브랜드 관리가 기업들이 체계적이고 수익성 있는 브랜드 전략과 체제를 추구하는데 큰 도움을 제공한다는 것을 설명한다. 그리고 B2B와 B2C의 차이, B2B 브랜드의 연관성 및 영향, 범위, 브랜딩 가속화 과정 및 합정 등을 자세히 설명한다.

아울러 페덱스, 삼성, IBM, 레노버 등 성공적인 B2B 브랜딩 스토리를 들려준 다음, 브랜드의 미래 전망도 제시한다. 특히 이 책은 기업이 비즈니스를 해 나가는 동안 강력한 고객 선호도를 구축하기 위하여 브랜딩을 단지 기술적으로만 보여주는 것이 아니라 전략적으로 활용할 수 있는 방안까지 자세히 설명한다.

주로 B2B 비즈니스를 진행하는 원익그룹 계열사들이 꼭 한 번 읽어보고, 새로운 비즈니스 돌파구를 찾기를 기대한다.



“새로운 자신감으로 2010년은 더 힘차게!”

‘2009 원익가족 송년의 밤’ 행사가 지난해 12월 30일 오후 6시 30분 서울 국제전 자센터 12층 아베뉴홀에서 열렸다. 원익그룹 전 임원 및 계열사 팀장 200여명이 참석한 가운데 펼쳐진 이날 행사는 한 해 동안 자기분야에서 뛰어난 성과를 보인 원익인을 선정해 수여하는 ‘원익인상’ 시상과 더불어 이용한 원익그룹 회장 및 각 계열사 대표의 격려사, 다채로운 공연과 임직원들의 노래자랑 경합까지 이어져 더욱 풍성함을 더했다. 시종일관 화기애애한 분위기 속에서 원익가족들은 밝아오는 새해에 대한 새로운 각오와 의지를 힘차게 다졌다.

‘2009년도 원익가족 여러분 수고하셨습니다!’

‘2009 원익가족 송년의 밤’은 ‘올해의 원익인상’ 시상식을 시작으로 화려한 막이 올랐다. ‘올해의 원익인상’은 원익그룹 및 각 계열사의 전 임직원들을 대상으로 한 해 동안 가장 우수한 업적을 세운 직원들을 추천받아 엄정한 심사를 거쳐 대상자를 선정해 수여하는 상으로, 원익그룹 최고 권위의

공적 포상으로 자리 잡았다.

2009년 원익인상 대상에는 (주)위닉스 영업팀 임승현 부장이 선정됐다. 임승현 부장은 디지털 위성, CATV 및 지상파 방송수신기의 수출을 이끌어내 회사 성장의 견인차 역할을 수행했을 뿐만 아니라 해외시장 공략을 위한 경쟁력 강화를 주도한 공로를 인정받아 대상의 영광을 안게 됐다. 대상의 영예를 안은 임승현 부장은 상패와 함께 상금을 전달받았다.

그 외 기술개발 부문상은 (주)아토 설비개발팀 박문수 부장과 (주)IPS 장비개발팀 안성일 과장, 생산 부문상은 (주)아토 장비사업부 김선홍 부장, 영업/마케팅 부문상은 (주)IPS Solar사업팀 김석희 과장, 관리/혁신 부문상은 (주)원익머트리얼즈 인사총무팀 김광중 과장이 수상했으며, 특별상은 (주)IPS 사원지원팀 전영일 부장이 수상했다.





각 부문별 수상자에게는 상패와 상금이 수여됐다.

“새해에는 더 큰 자신감을 갖고, 더 크게 도약하자!”



이날 행사에서 **이용한 원익그룹 회장**은 송년사를 통해 “올해 많은 어려움을 겪었지만, 그 어려움이 우리가 갖고 있던 강점들을 재발견하고, 약점을 깨우치게 했다. 그 덕분에 오히려 더 단단해진 것이 아닌가 생각된다. 우리의 비전을 확실히 알게 된 것”이라고 말문을 연 뒤 “새해에는 우리의 강점을 강화하고, 약점을 보완해 외형적 성장을 이루는 한 해로 만들어보자”고 새로운 다짐을 주문했다.

각 계열사 대표들의 송년사도 희망쳤다.

(주)원익머트리얼즈 이준열 대표는 “금년 한 해 원익가족 모두 수고들 많이 하셨다”고 치하하면서 “눈이 오면 승자는 그 속에서도 길을 만들지만, 패자는 눈이 녹기를 기다린다고 한다. 2010년은 원익가족 모두 눈을 밝고 길을 만들어가면서 적극적으로 최고의 승자가 되는 한 해를 만들어보자”며 힘차게 말했다.

이어 **원익투자파트너스(주) 이용성 대표**는 조직론과 창조경영의 대가로 저명한 연세대 신동엽 교수의 말을 인용하면서 “신 교수는 금융위기 이후 기업들의 위기는 외부적 요인에 있었다기보다는 내부에서 왔다고 진단하는데, 기업들이 강점에만 집중해 약점들을 능동적으로 강점으로 변화시키지 못한 원인 때문이라고 지적한다”면서 “약점을 보완하고 변화에 능동적으로 대처하는 기

업만이 경쟁시대에 살아남을 수 있다. 새해에는 더 열심히 노력해서 경쟁사회에서 살아남음은 물론 회사와 가정에서 두 마리 토끼를 잡을 수 있기를 바란다”고 전했다.

(주)아토·(주)PS 문상영 대표는 “2009년이 대단히 빨리 간 느낌이다. 잊고제 시무식을 한 것 같은데 벌써 종무식을 하게 됐다”면서 “2009년에는 여러 가지 일들이 있었고, 다들 힘들고 고생스러웠지만, 2010년에는 좀더 단단하고, 좀더 성숙하고, 좀더 즐겁고, 좀 더 멋있는 원익가족이 되어, 그런 가족의 일원으로서 대한민국에, 세계에 필요한 인재가 될 수 있도록 노력하자”고 당부했다.

지난해 12월 새롭게 취임한 **신원종합개발(주) 정원단 대표**는 “안녕하십니까, 저는 신원종합개발(주)에 며칠 전에 입사한 신입사원 정원단입니다.”라고 인사말을 연 뒤 “더하면 10이 되는 숫자는 0과 10도 있고, 1과 9도 있다. 5와 5도 있다. 그런데 그 두 숫자를 곱하면 그 숫자가 전혀 달라진다. 우리 원익가족이 5곱하기5가 되어서 그 열매를 서로 기쁘게 나눌 수 있기를 바란다”고 전



했다.

이어 (주)위닉스 임창빈 대표는 “올해 (주)위닉스는 뜻밖에 공략하던 시장에서 성공을 해 그룹에 되 값울 수 있는 발판을 마련한 해였다”고 소회한 뒤 “많은 어려움에도 불구하고, 한 해를 정리하면서 드는 생각은 ‘우리 그룹이 더욱 더 강해지겠다’는 마음의 확신이다. (주)위닉스 임직원도 더욱 더 노력해 앞으로도 그룹에 힘이 되고 축이 될 수 있도록 하겠다”고 강한 의지를 밝혔다.



마지막으로 디비코(주) 이지웅 대표는 “올해는 어려움이 많이 예상돼 연초부터 긴장했던 것이 사실인데 생각보다는 잘 지낸 것 같다”고 소회하면서 “기계 하나가 세상을 바꾸듯 디비코(주)도 새 해에는 기계 하나로 세상을 바꾸고, 성장할 수 있는 한 해가 될 수 있도록 하겠다”고 힘찬 각오를 밝혔다.



하나 된 원익가족들의 흥겨운 송년의 밤

2010년을 위한 힘찬 도약을 다짐하는 건배 제의와 함께 흥겨운 송년의 밤이 이어졌다. 이날 송년의 밤은 문상영 대표의 오바마(오직 바라움건대 마음 먹은대로 이루어지길)식 건배제의에 따라 모두 “오바마!”라고 우렁차게 외치며 서로의 기운을 북돋웠다. 이용한 회장을 비롯한 각 계열사 대표들은 서로 테이블을 오가며 참석된 직원들을 격려하고, 격의 없는 대화를 나눴다.

이어 초청 공연팀의 활기찬 무대가 이어졌으며, 각 계열사 임직원들의 숨은 노래실력을 뽐내는 순서도 마련됐다. 무대 위에 오른 계열사마다 임직원들 모두 하나가 되어 선곡한 노래를 열창했다. 지켜보는 원익가족들도 우렁찬 박수로 즐거움을 함께 했다.

이렇듯 흥겨운 가운데 여기저기서 ‘수고 하셨습니다, 감사합니다’ 인사말이 끊이지 않고 났다. 손을 잡고, 어깨를 토닥이고, 서로 얼싸 안으며 다시 한 번 하나 된 원익가족들. 2009 원익가족 송년의 밤은 그 어느 해보다 따뜻했다.

글 정창옥(프리랜서 기자) · 사진 김진호(프리랜서 사진작가)



세계 초우량 기업을 향해가는 원익인의 DREAM · CHALLENGE · PASSION

Passion

SECTION 03



40 Zoom in
(주)원익쿼츠 스키·스노보드 동호회
꿈을 향해 질주하듯 실현 위를 달린다



42 Positive Energy
(주)원익머트리얼즈 인사총무팀 이병섭 대리
"루어낚시로 파워풀한 손맛 즐겨요"

44 Talk Box
원익인의 2009년 돌아보기
원익인의 感謝로 여는 庚寅年 새해



48 Scene of Welfare Service
(주)아토 한마음봉사단 사랑의 김장나누기
김치로 전하는 이웃사랑



Zoom in

(주)원익퀴츠
스키·스노보드 동호회



꿈을 향해 질주하듯 설원 위를 달린다



몸과 마음이 움츠러들기 쉬운 겨울철, 이 글을 읽고 계신 원익인 독자 여러분은 겨우내 '방콕'만 즐기고 있진 않으신지? (주)원익퀴츠 '스키와 보드를 사랑하는 사람들의 모임' 회원들은 겨울을 피하지 않고 오히려 즐기는 이들이다. 눈부신 설원에서 펼쳐지는 스피디한 레저 스포츠-스키와 스노보드로 경쾌하게 겨울을 나는 이들을 만났다.

바야흐로 스키어들의 시즌이다. 지난 2009년 12월 13일 일요일 평창 휘닉스파크에는 아침부터 매서운 바람을 뚫고 질주하는 스키어들의 움직임이 쉽게 눈에 띄었다. 전국이 영하권으로 접어든 추운 날씨에도 눈 덮인 언덕을 경쾌하게 미끄러져 내려가며 실력을 뽐내는 이들의 표정

은 더없이 밝았다. 지난 2007년 결성 후 세 번째 스키시즌을 맞은 (주)원익퀴츠 스키·스노보드 동호회 '스키와 보드를 사랑하는 사람들의 모임' 33명의 회원들의 모습은 활기가 넘쳤다. 초등학교 자녀들과 함께 온 회원들도 속속 눈에 띄었는데, 회원들

뿐만 아니라 자녀들도 "스키랑 보드 탈 생각에 새벽같이 일어나 설레는 마음으로 올라왔다"고 들 입을 모았다. 아닌 게 아니라 동회회원들의 얼굴에는 '겨울이 오기만을 손꼽아 기다렸다'는 듯 얼른 설원을 내달리고픈 마음이 고스란히 묻어났다.



**막힘없는 질주,
설원을 가르는 짜릿한 쾌감!**

‘스키와 보드를 사랑하는 사람들의 모임’의 시작은 3년 전 조성호 회장(생산1팀 기좌)과 서영진 총무(생산2 LAM팀 기사)가 취미생활에 대한 이야기를 나누던 것이 계기가 됐다. 스키와 스노보드에 취미를 붙인지 했수로 7년이 넘은 이들 두 사람이 주축이 되어 사내의 스키·스노보드 동호인들이 모이기 시작한 것이다. 처음에는 일반인들에게 아직은 스키나 스노보드가 고급스포츠라는 편견이 있어 과연 동호회가 활성화 될까 염려했던 것도 사실이다. 하지만 두 사람의 우려와 달리 동호회는 결성 첫해 가입회원이 40여명에 달할 정도로 인기가 대단했다.

이렇듯 등장부터 화려했던 ‘스키와 보드를 사랑하는 사람들의 모임’은 회원들의 열정이 더해져 동호회 체계도 잘 잡아나갔다. 먼저 스키와 스노보드가 연중으로 즐길 수 있는 스포츠는 아니어서 비시즌 동안에도 회원들의 체력관리가 중요한데, 동호회는 이를 위해 평소에는 인터넷 동영상이나 이미지를 통해 트레이닝을 하는 한편 여름

마다 래프팅을 하면서 체력관리에 힘쓰고 있다.

“용감한 초보회원들은 (스키나 스노보드를) 쉽게 봤다가 막상 출전하면 그물 잡고 내려오기도 해요. 또 리프트를 잘못 타

서 고급 코스로 갔다가 장비를 어깨에 짊어지고 걸어 내려온 분도 있었지요.(웃음) 처음 탈 때는 수도 없이 넘어지고요. 시즌 때는 잘 타는 회원들이 초보회원들 탈 때 동영상을 찍어서 자세를 바로 잡아주기도 하구요.”

조성호 회장은 “이렇듯 시즌을 대비한 연중 트레이닝과 시즌 시 코칭시스템을 통해 회원들의 실

력이 차츰차츰 늘어가고 있다”며 자랑스럽게 말한다. 그러자 장비를 대여해 쓰던 회원들도 ‘타면 탈수록 또 타고 싶어지는’ 스키와 스노보드의 매력에 빠져 개인장비를 구입해 더욱 더 실력정진에 힘쓴다고.

“추운 날씨에 온몸이 땀범벅이 될 정도로 타고난 후의 짜릿한 쾌감이랄까요? 하얀 설원 위를 막힘없이 질주하다보면 무엇이든 해낼 수 있을 것 같



은 자신감이 생겨요.” 회원들은 설원 위에서의 막힘없는 질주로 1년 동안의 스트레스를 한방에 해소하고, 또 각자 상급 코스로 점차 실력이 향상되어가면서 부쩍 자신감도 늘고 있다.

**스키·보드라는 공통분모로
직장생활 더욱 신나**

‘스키와 보드를 사랑하는 사람들의 모임’ 회원들은 한 번 출전할 때마다 결석회원 없이 전회원이 움직이는 것으로도 유명하다. 회원이 아닌 직원이라도 원한다면 함께 참가해보고 가입을 결정할 수 있다.

지난 2008년에는 ‘회원 가족들이 함께 하는 스키캠프’를 개최했는데, 무려 100여명의 회원가족들이 참가해 동호회의 위력을 과시했다. 함께 좋아하는 레포츠도 즐기고, 또 서로 인간적인 고민도 주고받으며 동호회 활동을 하다보니 이제는 여름휴가도

회원가족들이 함께 갈 정도로 도타운 정이 쌓였다. 이렇듯 스키와 스노보드는 혼자만 즐기는 취미활동이 아니라 가까운 사람들이 함께 즐길 수 있는 취미활동이라는 데 더 큰 매력이 있다.

“부서가 달라서 서로 겨우 인사만 하고 지내던 분들도 ‘스키와 보드’라는 공통분모가 생기니까 대화할 기회가 만들어지고, 그러다보니 자연스럽게 친근감이 생기더라고요. 그렇게 같은 회사의,

같은 동호회 소속이라는 공감대가 직장생활을 폭 넓게 만들고, 활력을 주는 것 같아요.”

‘스키와 보드를 사랑하는 사람들의 모임’은 회원간의 활발한 커뮤니케이션과 회사의 지원을 기반으로 차츰 친목 도모와 체력 단련이라는 두 마리 토끼를 모두 잡아 회원 만족도를 높이고 있다.

현재 ‘스키와 보드를 사랑하는 사람들의 모임’은 회원가족캠프에 이어 전국 스키투어를 목표로 실력을 쌓아나가고 있는데, 지금까지 국내에서는 무주, 하이원, 용평, 휘닉스파크 등 4군데 스키장의 설원을 달려봤다.

“앞으로는 전국 스키장을 무대로 달려 보려고요. 나중에는 일본 원정투어까지 간다는 각오예요.”

세계를 무대로 시장을 개척해나가는 원익인의 기상이 ‘스키와 보드를 사랑하는 사람들의 모임’에서도 더욱 강렬히 느껴지는 듯하다. 스키, 스노보드를 타고 탁 트인 설원 속 바람을 가르며 질주하듯 더 큰 꿈, 더 큰 미래를 향해 질주해나가는 회원들의 모습이 벌써 머릿속에 즐겁게 그려진다.

글 정창욱(프리랜서 기자) · 사진 손치홍(프리랜서 사진작가)



Positive Energy

(주)원익머트리얼즈 인사총무팀
이병섭 대리



“루어낚시로 파워풀한 손맛 즐겨요”



흔히 ‘기다림의 미학’이 있는 ‘명상 레저’로 알려진 낚시. 하지만 (주)원익머트리얼즈 이병섭 대리가 즐기는 ‘루어낚시(lure fishing)’는 조금 색다르다. 플라스틱이나 나무금속 등으로 만든 인공미끼를 이용하는 루어낚시는 기만히 앉아서 고기를 기다리지 않는다. 오히려 낚시꾼이 고기를 쫓아다니며 이동한다. 때문에 장비는 간단하지만 상당한 체력이 요구된다. 이 대리가 즐기는 파워풀한 낚시의 세계로 들어가 보자.

한밤중 깜깜한 물위에 초록빛 또는 붉은빛의 찌가 물 위로 솟아올랐다 내렸다 하는 움직임을 보며 즐기는 이른바 ‘눈맛’, 고기가 미끼를 물고 걸렸을 때 퍼덕이는 힘을 온몸으로 느끼는 이른바 ‘손맛’, 잡은 고기를 맛있게 요리해 먹을 때의 ‘입맛’. 이 ‘삼맛’ 때문에 낚시꾼들은 낚싯대를 잡고 또 잡게 된다고 말한다.

(주)원익머트리얼즈 이병섭 대리도 어린 시절 어깨너머 배운 낚시에서 그 묘미를 느껴 20년 넘게 낚시를 취미로 삼고 있는 강태공이다.

“루어낚시를 한 지는 400일쯤 됐어요. 얼마 안 됐지만, 10년 된 장롱면허증보다 신참 택시기사가 운전 실력이 더 좋잖아요. 지난 1년 동안 정말 낚시를 많이 다녔어요. 그 덕분에 집에서는 시선이 따라왔지만요.(웃음)”

우연히 직장동료들과 함께 회사 근처 하천에서 대낚시를 즐기던 중 곁에서 루어낚시를 하는 사람을 보고 그 역동적인 모습에 반해 루어낚시를 시작하게 됐다는 이 대리. 그 후 이 대리는 인터넷으로 루어낚시에 대한 정보를 수집하고, 습득한 정보를 가지고 필드에 나가 실전 테스트를 하는 식의 독학으로 실력을 키웠다. 회사업무가

바쁠 때를 제외하고는 일주일에 한두 번은 낚시를 하러 나갔을 정도다. 회사에서 5분 거리에 미호천이 있어 취미생활을 하기에 안성맞춤이었다. 하면 할수록 재미가 느껴져 온라인 카페 활동도 시작했다. 이 대리는 그렇게 알게 된 루어낚시 마니아들과도 서로 정보교환을 해가며 꾸준히 실력을 쌓아왔다.

루어낚시, 짜릿하고 파워풀한 손맛이 최고!

루어낚시는 털·플라스틱·나무·금속 등으로 만든 가짜미끼(lure)를 이용해 고기를 낚는데, 인공미끼를 얼마만큼 살아있는 미끼처럼 보이





게 하느냐가 관건이다. 또 한 자리만 공략하지 않기 때문에 상당한 체력이 요구되는데, 이 대리는 한 번 필드에 나가면 몇 킬로미터씩은 기본으로 이동하며 고기를 쫓는다고 한다.

일반낚시에 비해 상대적으로 계절을 타지 않는 것도 루어낚시의 장점이다. 봄부터 가을까지는 민물에서 배스·쏘가리·꺼지 등을 잡고, 바다에서는 감오징어·우럭·쭈꾸미 등을 잡을 수 있다. 또 겨울에는 얼음낚시(빙어낚시)를 즐길

수 있다.

“루어낚시의 매력은 무엇보다도 아무 것도 보이지 않는 물속의 세계를 지만의 감(感)으로 ‘여기는 어떤 지형과, 어떤 대상어가, 얼마나 있겠다.’ 하고 상상하는 거예요. 낚시를 하면서 제 예상이 적중했을 땐 마치 학생이 좋은 성적표를 받은 것 마냥 기분이 좋아지죠.”

펼쩍펼쩍 힘차게 몸부림치는 고기들의 활력이 라인을 타고 손으로 고스란히 전해지는 순간의 짜릿한 희열을 맛보는 것은 모든 낚시꾼의 희망일 것이다. 지난해 봄 이 대리는 충북 음성 원남지에서 1시간에 크기가 40cm 이상 되는 고기를 50마리나 잡았을 정도로 ‘손맛’을 아주 톡톡히 봤다. ‘장롱면허보다 신참 택시기사의 운전 실력이 더 좋다’는 자신의 말을 스스로 입증한 셈이다.

“성실과 인내로 사람의 마음을 낚는 강태공 되고파”

이 대리의 루어낚시에 대한 열정이 갈수록 뜨거워지자 주변에서도 점차 루어낚시에 대해 호기심을 느끼기 시작했다. 지난해에는 이 대리를 중심으로 낚시에 관심 있는 동료 5명이 모여 사내 루어낚시동호회(원배클)(‘원익배스클럽’의 약자)도 결성됐다. 1년 사이 회원이 20명으로 늘어났을 정도로 사내에서도 루어낚시의 인기는



대단하다. 동호회원들은 석 달에 한 번씩 꼬박 꼬박 정기출전을 하고 있으며, 회비를 모아 보트낚시를 즐길 정도로 루어낚시 마니아가 됐다. 또 이 대리는 틈나는 대로 동료들과 함께 미호천으로 가서 낚시를 즐기고 있다.

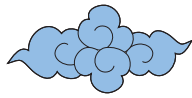
강태공이 시간을 미끼로 세상을 낚았다면, 이 대리는 “자신의 성실과 인내로 사람을 얻는 낚시꾼이 되는 것이 꿈”이라고 말한다.

“그렇게 안으로는 내 사랑하는 가족들, 직장 동료들, 밖으로는 지역사회의 구성원들의 신뢰를 얻는 그런 사람이 되고 싶어요.”

“월척 수십 마리를 낚았을 때보다도 주변 사람들의 마음을 얻었을 때가 더 행복하다”고 말하는 이 대리는 앞으로도 루어낚시꾼답게 자신을 변화시키고, 발전시켜 나가면서 주변인들의 신뢰를 얻기 위한 노력을 게을리 하지 않을 생각이다.

글 정창욱(프리랜서 기자) · 사진 김진호(프리랜서 사진작가)





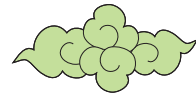
(주)원익

메디칼 2사업부 박은선 사원

첫번째로는 정직원 발령입니다. 어려운 취업난에 이렇게 열심히 일할 수 있고 사람들과 어울릴 수 있는 기회가 행복한 일이라고 아버지께서 말씀해주셨는데...09년도는 이 말씀이 참으로 공감가는 나날들 였습니다. 두번째로는 고등학교 친구들과 모임을 만듭니다. 객지생활을 하는 친구들과 만나는 것은 참 힘든 일입니다. 모임 주제는 일년에 3번은 다 같이 여행가기. 여행을 하면서 많은 것을 보고 배우고 친구들과 만나서 수다떨며 좋은 추억을 만들 수 있어 기대됩니다!

메디칼 1사업부 모준휘 과장

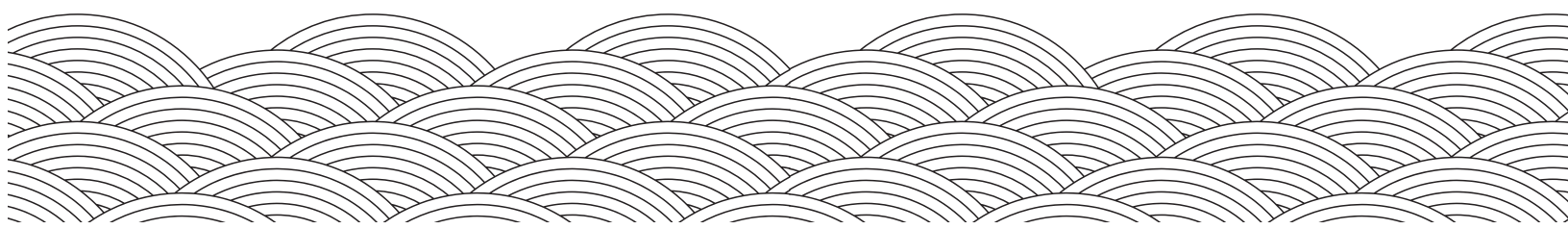
지난 한해 개인적으로 많은 일이 있었던 해였습니다. 우선 과장으로 승진하여 좀 더 책임감을 갖고 일하게 된 해였습니다. 치열한 시장상황에 외환위기까지 더했지만, 오히려 가격인상이 공식적으로 가능하게 했던 나름 기회의 해이기도 했습니다. 두번째가 금연, 13년간 피워오던 담배를 끊기로 했습니다. 가정을 위해 반강제적으로 선택한 일이고, 아직 한달밖에 안됐지만 어려운 시기는 지났고 계속 담배를 멀리할 예정입니다. 마지막으로 가장 감사한 일이..평생의 반려자를 만나서 결혼한 일입니다. 살아가면서 어쩌면 가장 중요한 일, 가정을 이루는 작은 발걸음을 시작하게 된 점이 감사합니다. 그리고 그걸 가능하게 해준 나의 아내...영미야 고마워. 그리고 사랑해!

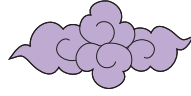


(주)원익퀴즈

품질관리부 이영찬 사원

한 해의 마지막 끝자락에서 올해를 뒤돌아 보니, 매해 느끼지만 시간은 정말 빠르게 지나 가는 것 같습니다. 올해의 감사했던 일을 돌이켜 보면, 올 여름 출근길 도로에서 앞차의 급정거로 인한 3중 추돌 사고가 났습니다. 비록 추돌 사고로 차는 약간 파손되었지만, 인사 피해는 없이 안전하게 사고가 마무리 되었습니다. 사고가 난 사실에 집착한다면 부정적 생각이 들겠지만, 작은 사고에 감사하는 마음을 가지니 좋은 경험과 함께 주의 운전의 교훈을 얻었습니다. 긍정적으로 사고하고 또 긍정적인 사람이 되도록 노력한다면 "웃으면 복이 와요"라는 옛말처럼 행복한 일만 생길 것이라 생각합니다.





신원종합개발(주)

품질관리부 김수연 사원

2009년 한 해가 나에게 많은 용기를 필요로 했던 시간들이었다.

용기는 곧 긍정의 힘으로 바뀌었고, 그 긍정의 힘은 다시 감사의 마음으로 바뀌었다.

“감사의 힘”이라는 책에서는 “당신의 가슴이 움직이는 시간 0.3초, 마인드만 전환해도 인생의 99%가 바뀐다”

고 감사의 힘을 전하고 있다. 마음의 변화는 가장 먼저 사소한 것에 감사하는 마음을 품으면서 시작된다는 말 일 것이다. 이 작은 변화가 나의 인생에 얼마나 많은 변화를 가져올까?

모든 것에 감사해야 함이 맞지만 가장 첫번째를 꼽으라면 ‘건강’이라는 녀석이 으뜸이다.

젊디 젊은 내가 수많은 시행착오를 겪어나가면서도, 굴하거나 포기하지않고 당당히 부딪치고 깨지면서 여기까지 자라날수 있었던 이유는 바로 나의 “무쇠 팔!무쇠다리!” 건강한 신체 덕분이다.

젊다는 게 한 밀천이지만, 건강한 신체와 건강한 마음이 아니었다면 지금의 내가 여기 서 있을 수 있을까?

2010년 경인년에는 나뿐 아니라 모든 이들에게 건강이라는 선물을 받았으면 좋겠습니다.

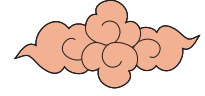
인사총무팀 이윤정 대리

올 한해 제게 있어 가장 감사 했던 일은 시아버님께서 출퇴근 거리가 너무 멀다며 며느리에게 봉봉이를 사주신 겁니다. 물론 버스 타고 전철 타고 열심히 걸어서 다닐 수도 있지만~ 출근시간은 빨라지고 퇴근시간이 늦어지는 저를 위한 아버님의 배려가 있었던거죠! “아버님~~” 너무너무 감사 드립니다!!

그리고 또 한가지...

봉봉이를 타고 아침마다 라디오를 들으면서 출근하던 어느 날 “긍정의 힘!!”에 대한 얘기를 듣게 되었습니다.

잘 안 된다고 탓하기 보다는 그래, 이렇게 하면 나중에 더 좋은 일이 생길 거야! 라고 생각해 보라는 이야기가 말로 모두가 알고는 있지만 실천하지 못하고 생각처럼 되지 않는 그런 너무나도 당연한 이야기가 왜 이리 마음속에 남아 있는지 그래서 그날 이후 긍정적으로 좀 더 생각해 보는 그런 사람이 되어 가는 중입니다.



(주)아토

장치사업부 연구개발팀 박윤석 사원

벌써, 2009년 기축년(己丑年) 한 해가 저물어 갑니다. 2009년 한 해를 되돌아보며, 저에게 감사했던 일들을 회상해봅니다.

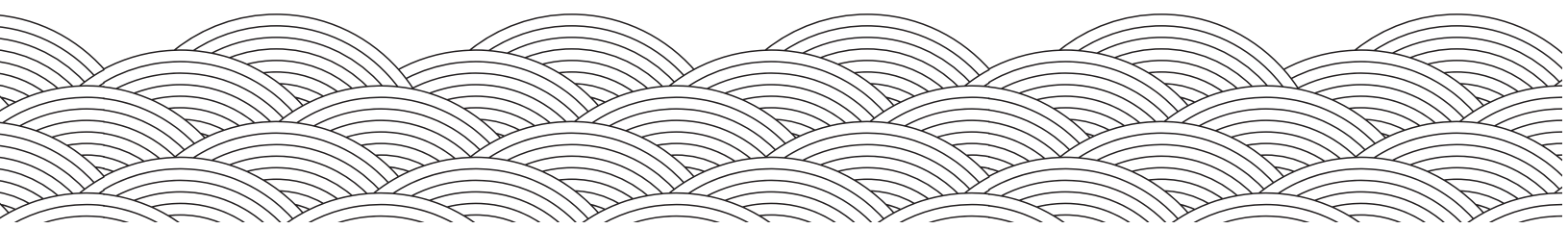
무엇보다도 감사한 건 일할 직장이 있다는 거겠죠. 올 한해 ‘쌍용자동차’ 기술유출 사건을 비롯, 기업들의 구조조정, 대학생들의 취업난등등 이렇게 혼란스러울 때 일을 할 수 있다는 건 대단히 감사해야 할 부분인거 같습니다.

그리고, 나의 가족, 나의 친구, 나의 동료들이 별탈없이 한 해 건강하게 보낸 것에 감사합니다.

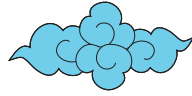
올 한해 세계적으로 이슈가 되었던, ‘신종플루’.. 그러나 다들 아무 탈 없이 건강할 수 있음에 감사합니다.

마지막으로, 올 한해 가장 감사한 건.. 내가 심적, 육체적으로 힘들어 할 때 내 옆에서 격려해주고 충고해줄 수 있는 나의 친구들, 많은 지인들이 있음에 감사합니다.

이런 좋은 생각을 바탕으로 다가오는 ‘2010년 경인년(庚寅年)’ 새해에는 더욱 활동적이고, 열정적인 삶을 살아야겠습니다.



원익인의
2009년 돌아보기



(주)원익머트리얼즈

경영지원팀 이찬호 사원

2009년이 저물어 갑니다. 그리고 보면 2009년은 유난히 多事多難 해였던 것 같습니다. 많은 명사들의 별이 지고, 신종플루라 때문에 많은 사람들이 안타까워했습니다. 국제적 금융위기로 인한 원치 않았던 경제적 어려움이 있었습니다. 하지만 제 곁의 사람들이 있었기에 웃음 한번으로 이 시련들을 이룰 수 있었습니다. 다같이 힘든 여건에서도 서로 아껴주고, 보살펴 주는 바로 '배려'가 있었기 때문이 아닌가 싶습니다. 다가오는 2010년에도 모두들 건강 하시길 바랍니다. 아울러 저뿐만이 아닌 더 많은사람들이 '배려' 하는 마음가짐으로 새해를 맞이 하였으면 합니다.

경영지원팀 박종석 부장

안녕하십니까? (주)아토 경영지원팀 박종석입니다. 2009년 마무리는 잘 하고 계신지요? 2009년에도 참 많은 일들이 있었습니다. 한해 한해 나이의 무게를 실감하면서 뒤를 돌아 보는 시간이 참 많아진 것 같습니다. 그럴수록 주위 사람들이 참 많이 생각 나네요... 주위 분들에 대한 감사하는 마음가짐을 되새겨 봅니다. 가족 및 주위 분들이 있었기에 저 자신 또한 존재의 의미를 확인할 수 있는 것 같습니다. 2010년 저를 보다 낮추는 마음가짐으로 여러분에 대한 감사하는 마음을 표현 하겠습니다. 모두들 새해 福 많이 받으십시오.

생산관리팀 박채모 대리

한 해 동안 감사했던 일이라... 막상 글로 옮기려니 너무 많이 생각나서 결정하기가 매우 힘드네요. 그만큼 저에게 있어 힘든 시기였고 또한 그런 감사했던 일들로 더욱 성장할 수 있었던 시기라서 그런 것 같습니다. 그 중 가장 감사했던 일을 떠올려보면 올 가을경이 생각나는군요. 6월에 나 자신을 더욱 발전시키고자 이직을 결정하여 서울에서 오창까지 내려와 원익과 인연을 맺었습니다. 결혼한 지 반년이 지나지 않았는데 큰 결정이었죠. 예전에 하던 업무를 토대로 내 능력을 이끌어 내려 많은 노력을 하였고 사람들과 협력하여 빠른 적응을 이끌어 냈습니다. 하지만 이것도 잠시 동종업계의 이직으로 이전 회사와의 문제가 발생하게 되었고, 그문제로 힘든 저에게 항상 힘내라 해주신 사장님, 저희 상무님을 비롯하여 인사팀을 통해 모든 일을 처리해 주시는데 앞장서주셨습니다. 아직 저의 능력을 확인할 길이 없는 신입사원과 다를 바 없는 직원에게 무엇을 믿고 이렇게 힘써주시는지 고마웠습니다. 저 때문에 돈도 들고 시간도 많이 들었던 것으로 알고 있습니다. 특히

바쁘신 와중에도 서울까지 왕복해주시면서 일처리에 도와주신 인사팀장님이 가장 기억이 납니다. 결국 문제는 잘 해결되었습니다. 이번 일을 계기로 저에 대한 확고한 믿음과 신뢰를 보여준 회사를 위해 더욱 열심히 노력했고 더욱 빨리 적응하여 나 자신도 성장할 수 있는 계기를 만들어 주었습니다.

지금도 생각하면 그때 나를 믿어준 회사와 도와주신 임직원 분들께 정말 감사하다 전하고 싶습니다.

환경안전팀 이동준 팀장

한해가 지나가는 마지막 길목입니다. 2009년은 아마 후회도 많았고 아쉬움도 많았으리라 생각합니다. 2010년에는 후회하지 않도록, 아쉬워하지않도록 보람되고 알차게 보내시길 기원합니다. 그리고 항상 건강하시고 좋은일들만 있길 바라며, 여러분 모두 파이팅입니다. 2009년 한해를 보내며 가장 감사 했던일은 우리 모두에게 늘 감사하고 배려하는 마음을 베푼 한해였기에 감사한 한해가 아닌지.





(주)위닉스

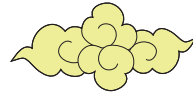
STB 영업팀 안병수 과장

올해 신종플루로 횡횡한 분위기 속에서 설마 우리 가족한테는 무슨 일 없겠지 하며 손이나 열심히 닦지 뭐 했었다.

그런데 4살된 첫째 딸이 열이 높아 병원에 갔고 신종 플루 검사하는 곳에서 갑자기 토를 했다.

얼마나 가슴이 떨리던지... 다행히 다음날 열이 떨어지고 이틀 후 신종 플루 확진 판정을 받고 타미플루 먹이자 다시 활달한 모습으로 돌아왔다. 그런데 평소 건강하던 2살 짜리 아들놈도 열이 나기 시작했다. 그래서 다시 검사 받고 확진 판정 받고 약먹이고.. 정신 없이 지나간 일주일.. 그 동안 평소 바쁘다는 핑계로 잘 놀아주지 못한 아이들에게 앞으로 따뜻하고 친한 아빠가 되어 겠다는 생각을 했다. 첫째 놈이 아빠! 엄마집에 놀러와~ 라고 이야기 하지 않도록.

애들아 아빠가 무지 사랑한다. 건강하게 이겨내 줘서 정말 고맙다.



디비코(주)

해외 영업팀 서재호 과장

* 작년 한 해 나의 가족에게 큰 사건, 사고 없이 건강하게 한 해를 보내게 된 것에 감사.

* 미우나 고우나 아침이면 다른 이들처럼 나갈 수 있는 직장이 있는 것에 감사.

* 아직도 배우고자 하는 열정이 남아있고 틈나면 배우려는 욕심에 감사.

* 사진이라는 취미를 찾았고, 그 오묘한 감상에 빠지게 했던 시간에 감사.

* 공적인 전화이지만 나를 찾고, 나를 필요로 하는 바이어들이 있었던 것에 감사.

* 고향에서 멀리 떨어져 있지만 언제든지 찾아가면 반겨주는 고향 친구가 있는 것에 감사.

* 작지만 나와 함께 어디든지 갈 수 있는 내 차에 있다는 것에 감사.

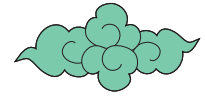
* 때론 외롭긴 하지만, 항상 어디든지 여행을 갈 수 있는 초라한 솔로에 감사.

연구소 안주정 선임

무엇보다 가족과 제가 병원에 다니지 않고 건강했던 점을 감사하게 생각하고 있습니다. 올해는 신종 플루다 뭐다 각종 질병이 많이 나온 해인데 다행히 무사히 넘어갔습니다.

회사에서도 개인적으로 많은 성장을 할 수 있었습니다. 많은 프로젝트를 무사히 마쳐서 제품 출시를 할 수 있어서 다행이었습니다. 담당 업무에서 큰 문제점이 없이 마칠 수 있었습니다.

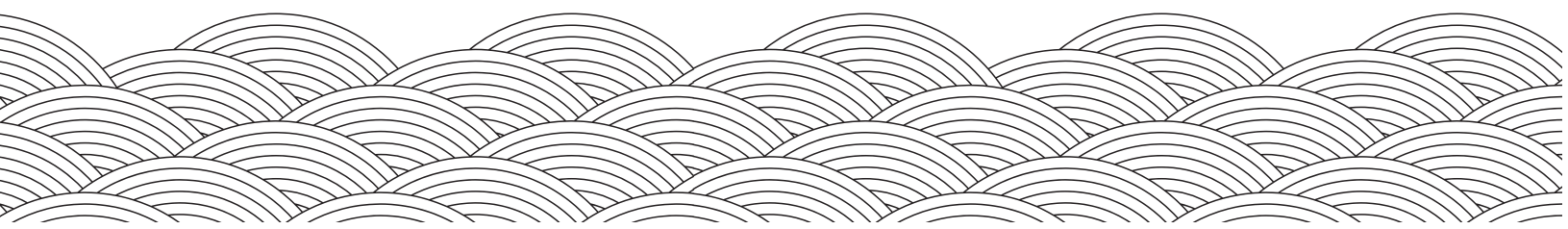
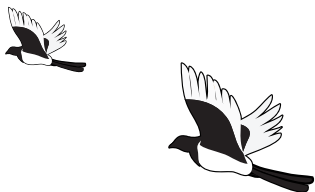
년 초에 계획한 대로 한 달에 5권 이상의 책을 읽고자 했던 계획도 잘 진행된 것 같습니다. 아직은 장르가 다양하게 독서를 하지 않고 있지만 점점 장르를 다양화 해야 될 것 같습니다.



원익투자파트너스(주)

벤처투자팀 서병희 팀장

하나의 큰 일이 아니라, 주위의 모든 것, 그리고 모든 분들께 다 감사한 한 해였습니다. 우선, 저와 저희 가족 모두가 건강한 한 해를 보냈다는 것은 정말 큰 축복입니다. 항상 그 자리에서 저를 지원해주는 가족들에게 감사합니다. 그리고, 저를 너무도 아껴주는, 내년 결혼 예정인 예비 신부 그녀. 그녀가 제 곁에 있어주는 것만으로도 감사합니다. 또, 많이 부족한 저를 원익의 새 가족으로 따뜻하게 받아주신 원익투자파트너스(주)의 모든 분들께도 정말 감사 드립니다. 그리고, 제가 힘들 때 항상 묵묵히 응원해주는 친구들, 선배들. 그 분들께도 감사 드립니다. 이 모든 감사했던 분들 덕분에 2009년은 제 인생에서 너무도 행복한 시간이었습니다.



Scene of Welfare Service

(주)아토 한마음봉사단
사랑의 김장나누기



김치로 전하는 이웃사랑

김치는 한국인의 밥상에서 가장 기본이 되는 음식이다. 김치가 없는 밥상은 왠지 허전하기까지 한데, 그 이유는 김치가 단순히 그 맛을 넘어 우리 민족의 고유한 문화와 마음을 담고 있는 소중한 음식인 까닭이다. 집집마다 김장이 큰 행사였던 시절, 누구네 김장하는 날이라면 이웃끼리 품앗이로 돌아가며 일손을 도왔던 기억, 김장이 끝난 후엔 갓 버무린 겉절이와 함께 폭 삶은 돼지고기를 얹어먹으며 즐거운 웃음을 지었던 기억. 예나 지금이나 김장 김치는 이웃간의 정을 더욱 훈훈하게 하는 사랑의 메신저 역할을 톡톡히 하고 있다.



지난해 11월 20일 겨울의 문턱에서 (주)아토 한마음봉사단의 손길이 더욱 분주했던 이유도 김치 때문이었다. 겨우내 어려운 이웃들이 넉넉히 먹을 수 있는 김장김치 담그기에 나선 것이다. 전날 김치소를 만들 재료를 준비한 데 이어 이날도 이른 아침부터 시흥시청 후원광장에는 추위도 잊은 채 두 팔을 걷어붙인 한마음봉사단원들로 북적거렸다. 지난 2008년에 두 해째 '사랑의 김장 나누기' 행사에 참여하는 (주)아토 한마음봉사단은 이구동성으로 "이런 뜻 깊은 행사를 통해 우리 (주)아토 사우들은 물론 지역사회 이웃들과 함께 어우러질 수 있게 돼 더욱 의미가 깊다"고 말하며 즐거워했다.

이날 (주)아토 한마음봉사단과 함께 김장행사에 동참한 삼성전자 협성회 봉사단 '세미엘', 케이씨텍 봉사단, 대한적십자사 시흥지구봉사단, 지역 여성단체 등 봉사단도 표정이 밝기는 마찬가지. 본격적으로 확산된 신종플루의 영향으로 단체행사를 갖는 일에 어려움이 많았을 법도 한데, 단원들 모두 '이웃을 위한 일을 어떻게 뒷전으로 미룰 수 있겠냐'고 아우성이었다.

위생장갑에 마스크, 앞치마와 헤어 캡으로 안전무장한 단원들은 먼저 전날 미리 준비해놓은 무채, 부추, 파, 마늘, 생강 등 각종 야채와 젓갈, 고춧가루 등을 버무려 김치소를 만들었다. 빨갭게 버무린 김치소를 서로 입에 넣어주며 싱겁다, 짜다, 맵다 간을 맞춰보기도 하고, 빨간 양념이 묻은 서로의 얼굴을 보며 웃기도 했다. 주



로 주부들이 많이 활동하는 여성단체 쪽에서 '이 정도면 됐다'고 말하자, 언제 그랬냐는 듯 남자단원들은 '김치소는 됐고, 자 이제~ 문힉시다!'고 말해 주위를 웃음바다로 만들기도 했다.

김치소가 준비되자 봉사단원들은 정한 역할에 따라 일산분란하게 움직이기 시작했다. 길게 늘어진 테이블 앞에 선 단원들은 절인배춧잎을 한 장 한 장 들춰가며 김치소를 골고루 넣고, 곁이므로 잘 아물려 김치통에 담았다. 나머지 단원들은 김치통을 옮기고 포장하느라 어느새 이마에 땀방울이 송글송글 맺혔다.

한마음봉사단 우정식 단원(반도체연구소 설비개발팀 과장)은 "집에서 김장할 때는 배추 나르는 일이 고작이었는데, 직접 김장김치를 담아보니까 이렇게 힘든 줄 몰랐다"면서도 "하지만 어려운 이웃들에게 조금이나 도움을 줄 수 있다고 생각하니까 저절로 힘이 솟는다"며 웃어보였다. 또 우 단원은 "봉사활동에 참여하고 싶어 했지만, 바쁜 업무 때문에 이번 행사에 참가하지 못한 동료들 못까지 열심히 하고 가겠다"면서 더욱 열의를 보였다. 다른 단원들도 이십전십, 처음 해보는 김장이었지만 어깨너머로 여성 봉사단원들의 손놀림을 배워가며, 꼼꼼하게 김치소를 넣었다.

이날 이렇듯 봉사단원들이 정성들여 담은 김치는 모두 1천6백여 포기. 10kg짜리 박스에 차곡



차곡 담겨진 '사랑의 김장나누기' 김장김치는 시흥시 14개동에 거주하는 어려운 이웃들에게 전해졌다. (주)아토는 이번 행사를 위해 김치를 담은 아이스박스에는 물론 김장에 필요한 재료를 구입하는 데 재정적인 지원도 아끼지 않았다.

이날 '사랑의 김장 나누기' 행사에 함께 참여한 대한적십자사 경기도지사 시흥연성봉사회 이금재 회장은 "직장인들이라 시간을 내기가 쉽지 않을텐데도 (주)아토 봉사단원들은 늘 열심"이라며 "한마음봉사단은 워낙 손발이 잘 맞아서 같이 봉사활동을 할 때마다 흥이 나는, 그야말로 '환상의 짝꿍'"이라고 자랑스럽게 말했다.

한마음봉사단을 이끄는 박우정 단장은 "다른 봉사도 나름대로 의미가 다 있지만, 우리가 손수 담은 김장김치를 이웃들과 나눌 수 있다는 것이 더 큰 기쁨"이라면서 "앞으로도 우리 한마음봉사단은 이웃과 함께 정을 나누는 이 같은 봉사활동을 지속적으로 실시할 것"이라고 의지를 다졌다.

글 장성민(프리랜서 기자) · 사진 김진호(프리랜서 사진기자)

2010년 한국경제는 결과적으로

세계 경제가 어떻게 될 것인가에 달려있다.

2008년 9월 미국의 투자은행 리먼 브라더스 파산으로 지난해 세계 경제는 유래 없는 불황을 이겨내야 했다. 한국경제를 따로 내놓고 전망할 수 없는 이유다.

간단하게 각국의 경제상황을 먼저 살펴봐야 한다. 선진국들은 점진적인 회복세를 보일 것으로 기대된다. 미국, 일본의 경우에는 2010년 성장률이 플러스로 돌아설 것으로 보인다. 하지만 경기가 회

복되는 속도는 완만할 것이라는 게 전문가들의 설명이다. 특히 유럽지역의 경우는 미국이나 일본보다도 더 경기 회복 속도가 느릴 것으로 전망된다.

2010년 세계 경기는 아시아에서 시작될 것이라는 의견들이 많다. 중국, 인도와 중동 국가들을 포함한 개도국들은 선진국보다 상대적으로 빠른 회복세를 보일 것으로 기대된다. 특히 중국과 인도의 2010년 성장률은 각각 10%대와 7%대로 예상하는

전문가들이 많다. 중동은 주요 수출품인 석유 가격이 세계 경기 회복으로 올라갈 것으로 보여 경기 회복이 무척 빠르게 진행될 것으로 예상된다.

한국을 포함한 모든 나라들은 2010년 비용상승 압박을 받을 것으로 보인다. 먼저 경기회복으로 석유 수요가 늘면서 원유가격이 추가 상승할 우려가 있다. 여기에 미국 경기가 회복되면서 달러 가치의 약세 기조가 약화될 것으로 보이지만, 원/달러 환율은 경상수지 흑자 유지 등으로 예외가 될 확률이 높다. 원/달러 환율은 2009년 평균 1280 원이었지만 2010년에는 1110원대에서 정체될 것이라는 게 외신과 경제 전문가들의 일반적인 전망이다.

지난해 12월 IMF는 한국의 2010년 경제성장률을 3.6%에서 4.5%로 높여 수정 전망했다. 이처럼 2010년 한국 경제는 전반적으로 경기 회복세가 계속 이어질 전망이다. 특히 2009년 하반기부터 세계 금융시장과 실물 경기가 뚜렷하게 안정되면서 국내 경제의 회복 속도는 더욱 빨라질 것으로 보인다. 2010년 한국경제의 성장률은 2009년 0%대에서 4%중반대로 큰 폭으로 오를 것으로 보인다.

먼저 소비부문을 살펴보면, 2010년에는 국민들의 소비 심리가 개선되고, 고용이 조금씩 늘어나며, 주가와 부동산 가격도 상승하게 되면서 '정의 자산효과(용어설명 참조)'로 상당히 회복될 것으로 보인다.

경기회복을 잘 보여주는 건설투자 또한 회복세가 지속될 것으로 보인다. 하지만 건설 부문별로 이런 효과는 차별화될 것이다. 토목 분야는 경기 회복세가 지속되고 4대강 살리기 사업 등 정부의 적극적인 투자가 지속될 예정이어서 상당 부분 빠르

2010

한국경제는

어떻게 될까



게 회복될 것으로 보인다. 하지만 민간건설 부문은 정부가 부동산 가격 상승에 규제를 강화하는 등의 처방을 내리게 되면 상대적으로 부진할 것으로 예상된다. 전체 건설투자 증가율은 2009년 2.6%에서 2010년에는 3%대 초반까지 오를 것으로 보인다.

무역수지를 살펴보면 2010년에는 세계 경기 회복으로 수출입 모두 증가세로 돌아서면서 무역수지 흑자는 지속되겠지만 그 규모는 축소될 것으로 보인다. 각 기관은 2010년 무역수지와 경상수지가 각각 262억 달러, 180억 달러 정도로 다소 축소될 것으로 내다보고 있다.

경기 회복세는 물가에는 악재로 작용할 것으로 보인다. 세계 경기 회복으로 원유, 곡물, 금속류 등 국제 원자재 가격이 상승해 수입 물가가 불안해지면 국내에서의 수요도 함께 늘어 결과적으로 물가는 다소 오를 것으로 예상된다.

좋은 소식도 있다. **실업률은 상당부분 개선될 것으로 기대된다.** 하지만 세계 금융위기 전 수준으로 회복하려면 상당 기간 기다려야 한다는 게 전문가들의 설명이다. 이로 인해 실업률은 여전히 3%대 초반에 머물 것으로 예상되지만, 상당수의 기업들이 조기퇴직, 명예퇴직 제도를 운영하면서 청년취업은 상당 부분 좋아질 것으로 보인다.

2010년 한국경제는 결과적으로 세계 경제가 어떻게 될 것이냐에 달려있다. 현 상황에서 우리가 관심을 가져야할 세계 경제를 살펴보면 다음과 같다. 먼저 미국의 상황이다. 미국 CIT 그룹이 지난해 10월 25일 '사전조정파산조정(용어설명 참조)'을 신청하자 한동안 잠잠했던 미국의 금융 불안 문제가

다시 부상했다. 특히 최근들어 미국의 주택대출, 상업용빌딩 대출, 신용카드, 자동차 할부, 학생대출 등 거의 모든 종류의 대출에서 연체율이 높아지고 있다. 만약 미국이 다시 침체로 빠져들면 한국을 포함한 세계 경제는 다시 한번 출렁일 수도 있다.

2010년에는 다시 한번 유가 급등 문제가 불거질 수도 있다. 경기가 회복되면 전 세계 곳곳에 위치한 생산시설들은 제품을 만들기 위해 가동률을 늘린다. 이는 곧 석유의 소비가 많아진다는 뜻이다. 이렇게 되면 유가는 급등하고 부메랑처럼 다시 경기를 둔화시킬 여지가 있다.

달러 캐리 트레이드(용어설명 참조)가 청산될 가능성도 문제가 된다. 미국이 경기회복을 위해서 저금리를 유지해왔고, 이를 이용해 행해졌던 달러 캐리 트레이드가 경기 회복세가 빠른 아시아를 중심으로 빠르게 늘고있다.

미국이 경기회복을 위한 출구전략 즉 금리인상을 펼치게 되면, 달러 캐리 트레이드가 청산되면서 자산 가격은 급격하게 낮아질 것이다. 이는 경제 회복에 걸림돌이 될 수 있다. 이와 함께 달러 유동성이 부족해지면 이들 국가의 환율을 급등시킬 수도 있다.

국내 부동산 경기가 강남3구 등 일부 지역을 제외하면 상당히 침체돼 있는 점도 불안한 점으로 꼽힌다. 이는 부동산에 묶여있는 가계 대출과 연관돼 있어 금융 불안이 일어날 가능성도 배제할 수 없다.

현재 국내 가계 부채는 2009년 9월 말 기준 712조 8000억원이다. 2010년에 금리가 상승하고, 부동산 침체가 지속되면 이런 빚을 갚지 못하는 가계가 증가하고 이는 경기 침체로 연결될 수 있다.

2010년 한국 경제는 아직 위기에서 완전히 벗어

정(正)의 자산효과(Wealth Effect)

자산가격이 상승하면 소비도 증가하는 현상을 말한다. 현재 소비가 미래의 소득에 의해서도 영향을 받는다는 것에 근거한다. 자산효과라고도 한다.

사전조정파산보호(채터11)

경영진과 채권자들이 구조조정 방안과 함께 파산을 신청하는 제도다. 한국의 법정관리를 말한다. 미국 법원에서 파산보호법의 11조 조항인 채터11에 따른 파산보호를 신청하면, 법원 감독 아래 채무 상황이 일시적으로 연기되면서 기업회생 절차를 밟을 수 있다. 법원은 청산가치보다 존속가치가 높다고 판단되면 파산보호 신청을 받아들인다. 파산보호를 신청한 업체는 영업활동을 계속 유지하면서 다시 회생하기 위해 구조조정 등을 추진하게 된다. 반면 채터7(Chapter 7은 기업이 회생 가능성이 없을 때 즉시 자산 매각을 통해 청산에 들어가는 제도다.

달러 캐리 트레이드(Dollar Carry-Trade)

상대적으로 금리가 낮은 미국 달러화를 빌려 다른 통화로 표기된 주식이나 채권과 같은 고수익자산에 투자하는 것. 캐리트레이드(Carry-Trade)는 대상 국가의 기준금리가 인하될 것으로 예상되거나, 금리인하에 앞서 통화 가치가 절하될 경우 등에 활성화된다.

나지 못했다. 많은 전문가들이 한국을 호주, 중국, 브라질 등과 비교하며 그 빠른 회복세에 감탄하고 있지만 여전히 갈 길이 멀다. 2010년에도 위기는 끝나지 않았으므로 정부는 저금리 기조와 경기회복 자금을 거둬들여서는 곤란하다는 게 전문가들의 지적이다. 대기업 등 민간의 투자가 정부의 경기회복 자금을 상회해야 하지만 아직은 때가 이르다는 얘기가.

한정연 중앙일보 이코노미스트 기자

jayhan@joongang.co.kr

이데일리 경제전문기자들과 국내 유명 애널리스트 36명이 모여
국내 모든 업종을 그래픽으로 구현한 비즈니스 조감도.

2010년 업종별 핵심 투자처가 한눈에 보인다

〈2010 업계지도〉는 금융, 전자, 통신, 반도체, 화학, 에너지, 자동차, 운송, 건설, 중공업, 문화, 레저, 생활, 유통, 상사 등 방대한 범위의 산업계 전반을 지도처럼 알뜰히 담아냈다. 본문은 먼저 해당업계를 그래픽으로 설명한 다음, 업계의 현황과 전망을 자세히 리포트했다. 그래픽은 각 업체의 대표 기업(순위), 경쟁구도, 매출 구성, 매출 추이, 시장점유율, 계열사 관계 등을 나타낸다. 리포트에는 해당 업계의 현황과 특징, 주요 기업들의 핵심 정보를 담았다.

2010년 대한민국 모든 업계를 집중 해부

2010년 대한민국에서 가장 크게 성장할 기업은 어디일까? 향후 장기적으로 성장이 기대되는 유망 투자 업종과 기업은 어디일까? 또 업계 재편을 예고할 만큼 거대한 폭풍을 몰고 올 인수·합병에는 어떤 것들이 있을까? 주식시장을 들썩이게 하는 거대 기업의 상장과 지주회사 전환 움직임은 어떻게 진행될까? 세계 유가와 환율, 국제 곡물·원자재 가격 등 글로벌 경제 행방이 국내 각 업계에 어떤 영향을 미칠까? 자본시장통합법, 미디어법, 4대강사업, 세종시 등 중차대한 법·정책들에 대해 기업들은 어떻게 대응할 것인가? 2008년과 2009년에 이어 세 번째 출간되는 〈2010 업계지도〉는 2010년 우리 경제가 당면한 이러한 질문들에 대한 해답을 명쾌하게 제시한다. 또 글로벌 금융위기 이후 성장과 후퇴의 기로에 선 대한민국 경제를 이데일리 경제전문기자들과 국내 최고 애널리스트들이 모여 각 업종별로 집중 해부한다.

2차전지, 그린카, 스마트그리드, OLED 등 신성장산업 투자지도 신설 〈2010년 업계지도〉에는 태양광발전·풍력발전·온실

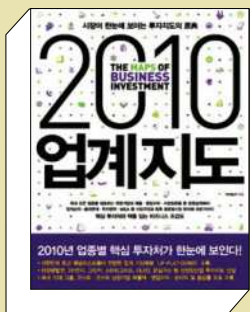
가스·스마트그리드·2차전지·그린카·내비게이션 등 신성장산업 투자지도가 특히 주목을 끈다. 이른바 '녹색혁명'이라 불리는 친환경산업이 전 세계적으로 각광받으면서 이 분야에 뛰어드는 국내 기업들이 부쩍 늘고 있다. 반도체나 조선, 휴대폰 업계처럼 아직 세계적인 수준에 미치지 못하고 있지만, 향후 우리 경제를 이끌어 나갈 미래 성장동력인 것만은 틀림없다. 〈2010년 업계지도〉에는 신성장산업 분야를 세분화하여, 각 업계별로 유망한 기업들을 선별해 이들 기업의 매출액·영업이익·순이익 등 최근 경영실적을 자세히 다뤘다. 또 해당 업계마다 자세한 리포트를 통해 현황과 투자 전망을 정확히 진단했다.

업계의 현황을 꿰고 있으면 유망 투자처가 보인다

자신의 머릿속에 그림으로 그려지지 않는 종목에는 투자하지 않는다! 이 말은 마젤란 펀드로 유명한 투자자의 전설, 피터 린치가 세운 투자 원칙이다. 이 세계적인 투자 전설은 당장 큰 돈을 벌 수 있는 유망한 종목이라도, 그 종목이 속한 업계가 자신의 머릿속에 그

림으로 그려지지 않으면 절대로 투자하지 않음을 철칙으로 한다. 즉, 해당업계의 가장 기본이 되는 밑그림 정도는 정확히 알고 있어야 한다는 것이다. 어떤 업계를 이해하기 위해서는 이에 대한 가장 기본적인 정보를 얼마나 체계적으로 알고 있는지가 핵심이자 관건이다. 대체로 사람들은 해당 업계에 대한 기본 정보는 잘 모르면서 그 업계가 유망 투자처인지 혹은 어떤 기업이 Top Picks인지에 대해서만 골몰한다. 그러나 기본적인 것을 모르면 귀가 얇아질 수밖에 없고, 결국 여기저기 떠다니는 '짜리시성 정보'에 휘둘리기 쉽다. 주식 투자를 비롯한 여러 투자 기회에서 실패를 거듭하고 있다면, 투자 대상에 대한 기본적인 정보와 전반적인 것들을 얼마나 알고 있는지, 그리고 그 안의 핵심을 제대로 잡고 있는지 생각해 봐야 한다. 투자의 전설 피터 린치가 머릿속에 그리고자 한 업계의 핵심이 되는 밑그림을 친절하게 그림으로 구현한 한 권의 책이 바로 〈2010 업계지도〉다. 이 책 안에는 기업과 애널리스트가 발표하는 수많은 IR북과 리포트의 핵심 내용이 이해하기 쉽게 집적돼 있다. 얇고고급 실용성이 같은 자료더미들을 펼쳐놓고 하나하나 풀어가면서 관계되는 항목끼리 다시 연결하고 정리해놓은 〈2010 업계지도〉를 통해 투자에 관심 있는 일반 독자들은 물론 직장인이라면 자신이 속한 업계의 전망까지도 한눈에 들여다볼 수 있을 것이다.

국내 최고 애널리스트 36명이 관측한 2010년 업계 기상도 | 대한민국 증권을 이끌어 나가는 36명의 최고 애널리스트가 업종별로 분석·전망한 '2010년 업계 기상예보 UP-FLAT-DOWN'과 '애널리스트의 눈' 코너. 2009년 업계의 현황을 경제전문기자들이 취재·분석하여 리포팅한 것을 바탕으로, 36명의 분야별 전문 애널리스트들이 2010년 해당 업계를 진단하고 전망한 것이다. '업계 기상예보'와 '애널리스트의 눈'만으로도 2010년 대한민국 모든 업계의 판도 변화를 가능케 할 수 있도록 한 것이다. 2010년 성장세가 점쳐지는 업계에는 태양 아이콘을, 보합 내지 하향세가 우려되는 업계에는 구름 아이콘을, 고전이 예상되는 업계에는 우산 아이콘 등으로 표현하면서 읽는 재미를 더했다.



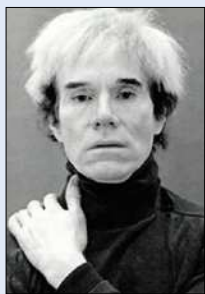
2010년 4월 4일까지 서울시립미술관에서

국내 최대 앤디워홀 회고전을 만날 수 있다.

미술애호가들뿐만 아니라 일반 대중들에게도 친숙한 앤디 워홀(Andy Warhol · 1928~1987)의 작품을 한 자리에서 만끽할 수 있는 국내 최대 앤디 워홀 회고전이 2010년 4월 4일까지 서울시립미술관에서 열린다.

지난 10여 년간 전 세계에서 가장 많은 전시회가 개최됐고, 매년 피카소와 함께 옥션 거래 총액 1,2위를 차지하는 팝아트의 제왕 앤디 워홀. 상업 디자이너로 출발해 60년대 팝아트로 미술계 정상에 오른 앤디 워홀은 미국인들이 좋아하는 대중 스타와 상품의 이미지를 작품에 끌어들이며 순수예술과 대중문화의 경계를 무너뜨렸다. 또한 순수 예술이 추구해야 할 고유한 가치가 없다는 점을 누구보다도 먼저 간파하고, 상업미술의 기법을 과감히 차용하여 예술작업을 수행했다는 점에서도 아서 단토가 말하는 '예술의 종말' 이후의 미술의 선구자로 꼽히고 있다.

이번 <앤디워홀의 위대한 세계>展에서는 최근 경매가 9억원에 낙찰되어 화제가 됐던 팝의 황제 마이클 잭슨의 초상화를 비롯해 마릴린 먼로, 비틀즈, 리즈 테일러 등 110여 점에 달하는 세계 유명인사의 초상화가 관람객의 눈길을 유혹한다. 또 워홀의 초기 광고 디자이너 시기의 작품부터 60년대 '캠벨 수프 강통', '브릴로 상자' 등 그의 대표작품을 비롯해 좀처럼 소개되지 않았던 추상 이미지인 '그림자 시리즈' 등 총 400여 작품을 만날 수 있다. 총 10개의 섹션으로 구성된 이번 전시회의 ① 앤



전시기간 2009.12.12 ~ 2010.4.4
장 소 서울시립미술관
관람시간 평일 | 오전 10시~오후 9시,
주말·공휴일 | 오전 10시~오후 7시
매주 토요일은 오후 9시까지 관람가능
동절기(11월~2월) 주말 및 공휴일 |
오전 10시~오후 6시 / 매주 월요일 휴관
관람료 성인 1만2천원, 청소년 1만원, 어린이 8천원

디 워홀, 현대미술의 패러다임을 바꾸다 섹션에서는 그의 전생애에 걸친 대표 작품들을 전시한다. 또 ② 나의 자화상, 영원한 아름다움과 일시적 아름다움 섹션에서는 스타가 되기를 열망했던 앤디 워홀의 역설적 모습도 엿볼 수 있다. 또 초기 드로잉 작품을 볼 수 있는 ③ 성공한 디자이너에서 팝아트의 제왕으로 섹션을 비롯해 수집광인 앤디 워홀의 방대한 소장품을 전시하는 ④ 타임 캡슐, 워홀의 시대를 비추는 거울 섹션, 예술의 상업성을 옹호하고, 미술과 자본주의 사회의 관계를 재설정한 앤디 워홀의 면모를 볼 수 있는 ⑤ 슈퍼스타 아이콘, 나는 할리우드를 사랑한다 섹션, ⑥ 워홀의 친구들, 팝아트는 모든 사람들을 좋아한다 섹션 등이 마련돼 있다. 또 ⑦ 죽음과 재난, 냉정한 관찰자의 눈 섹션, ⑧ 빛과 그림자, 또 다른 실험 섹션에서는 국내에 좀처럼 소개되지 않았던 앤디 워홀의 추상화를 만나 볼 수 있으며, ⑨ 워홀의 최후의 만찬 섹션에서는 레오나르도 다빈치가 1498년 제작한 '최후의 만찬'의 앤디 워홀식 재해석을 즐길 수 있다. 마지막으로 미디어 아티스트로서의 워홀의 면모를 살펴볼 수 있는 ⑩ 워홀 라이브, 삶이 곧 예술이다 섹션까지 이번 전시에서는 '국내 최대'라는 말에 걸맞게 앤디 워홀의 다양한 작품세계와 기록물을 만날 수 있다.

이번 전시회는 어린이들의 작품감상 이해도를 높이기 위해 매일 오전 10시 30분에 '어린이 도슨트'를 운영하는가 하면, 1월부터 어린이들과 성인을 위한 실크스크린 체험 프로그램을 진행하고 있다. 방학을 맞은 학생들과 가족단위의 관람객, 미술애호가들에게 이번 전시는 그야말로 '앤디 워홀의 위대한 세계'를 단번에 느낄 수 있는 좋은 기회가 될 것이다.

시대를 초월한 팝아트의 제왕



앤디워홀의



위대한 세계展



2010년 새해를 맞이하여

한 해를 계획성있게 보내 줄 수 있는 다이어리 사용법을 알아보자.

1 Monthly Plan

SPECIAL EVENT

- 집사랑 생일(1/18)
- 고등학교 동창 신년회(1/15)

일 SUNDAY **월 MONDAY** **화 TUESDAY**

3 목요일	4 시무식	5 토요일
10	11	12
17 목요일	18 집사랑 생일	19
24 목요일	25	26

MONTHLY GOALS/달간 목표

1월

- 금연하기

2월

- 월 매출 목표 달성
- 주간 업무 철저

3월

- 야미와 1시간씩 놀아주기

4월

- 동창회 주소록 만들기

2009. 12 December

31	30	29	28	27	26	25	24	23	22	21	20	19	18	17	16	15	14	13	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	---	---	---	---	---	---	---	---	---

2. February

28	27	26	25	24	23	22	21	20	19	18	17	16	15	14	13	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	---	---	---	---	---	---	---	---	---

WIZARD Group

JANUARY 2010

MONTHLY TO DO LIST/달간주요업무 리스트

- (주)XXX 입찰 견적 제출(1/28)
- 시무식(1/4)
- (주)XXX와 남동 계약 체결(1/22)

수 WEDNESDAY **목 THURSDAY** **금 FRIDAY** **토 SATURDAY**

6	7	8 1요일	9
13	14	15 고등학교 동창 신년회	16
20 4요일	21	22 (주)XXX와 남동 계약	23
27	28 (주)XXX 입찰 견적 마감	29	30

http://www.wizark.com

5 JANUARY TUE 화

time management

7:00 * 팀 미팅

7:30 - 개인별 상반기 매출 보고(6일 까지)

8:00 - 팀 워크샵 일정 결정

8:30 - 신제품 관련 사용자 교육 준비

9:00 팀 미팅

9:30 * (주)XXX 구매팀 미팅 : 품귀등 파장

10:00 - 제품 견적서 제출 요청

10:30 - 담당 부문의 관련 요청 요청

11:30 - A/S 지원 방안 확정 요청

14:00 (주)XXX 구매팀 미팅

today's mission

- 1 | (주)XXX 구매팀 구매 상담
- 2 | 상반기 매출 전략 보고서 작성
- 3 | 2009 미수 채권 회수 계획안 초안 완성
- 4 |
- 5 |

WIZARD Group

JANUARY 6 수 WED

time management

7:00 * 팀장 면담

7:30 - (주)XXX 입찰 관련 경쟁사 현황 분석 요청

8:00 - 2009 미수 채권 회수 계획안 작성 요청

10:00 팀장 면담

11:00 * (주)XXX 견적 약속

today's mission

- 1 | 상반기 매출 전략 보고서 발표
- 2 | 2009 미수 채권 회수 계획안 초안 완성
- 3 |
- 4 |
- 5 |

http://www.wizark.com



번호가 나오기까지
함께 하신 원익인
여러분께 감사드립니다

(주)원익 최성필
고건호
고양희
이주연
유근식
박은선
모준희

(주)원익퀵츠 스키동호회
도현수
이영찬
김수연

신원종합개발(주) 이윤정

(주)아이피에스 장비개발팀
김병준

(주)아트 한마음봉사단
이찬호
박윤석
박종석

(주)원익머트리얼즈 백두현
이병섭
박채모
이동준

(주)위닉스 임승현
장지중
안병수

디비코(주) 장경환
서재호
안주정

원익투자파트너스(주) 서병희

기획조정실 김동철
박한새



2010 WINTER
V O L . 21

세 계 초 우 량
기 업 을 향 해 가 는
원 익 그 룹 원 익 인 이
함 께 하 는 사 보

당신의 삶, 아름답게 만드세요!

나의 아름다운 삶을 위하여 해야 할 것들...
내가 원하는 삶을 살자!

좀 더 건강하게 살자!
내 느낌대로 살자!
나의 삶을 축복하자!

씨마지 → 씨마쿵 받자!



live beautifully

thermage®

의료기기 광고사전심의 확인번호 : 2009-GJ1-19-0055-00001