

2 0 0 9

SUMMER

Vol. 19

세계 초우량 기업을

COVER STORY 06

향해 가는 원익그룹

DREAM SECTION 15

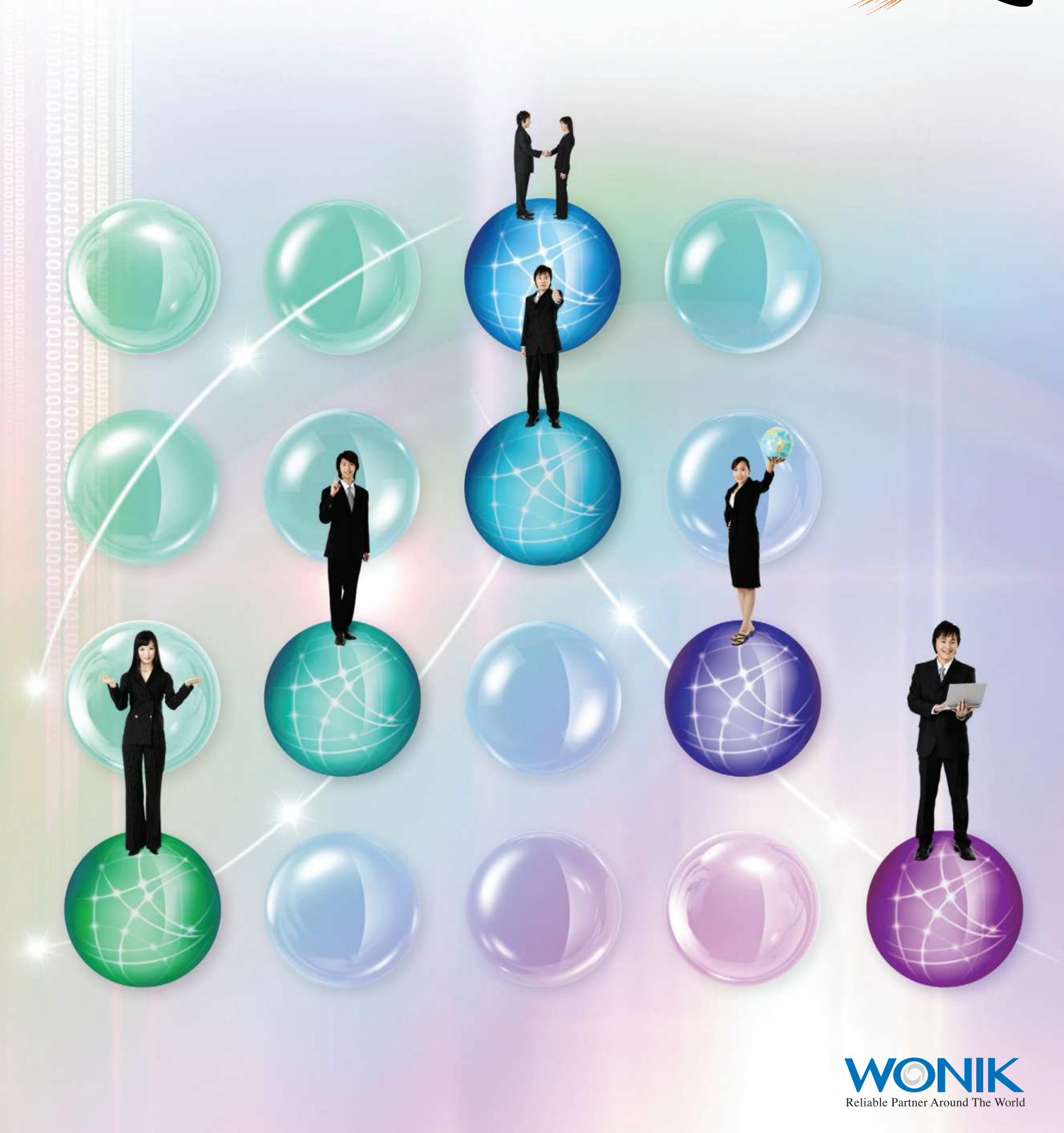
CHALLENGE SECTION 25

PASSION SECTION 33

원익인이 함께하는 사보

LIFE STORY 46

원익인



윤리경영

+

윤 리 경 영 과 투 명 경 영 의 실 천 은 기 업 을 키 우 는 가 치 가 된 다

투명경영



원익그룹사보 2009년 여름호 원익사 통권 19호 발행인 임창빈

발행일 2009년 07월 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 21세기 기업의 생존키워드 : 윤리경영, 투명성

08 Wonik News 원익그룹 계열사 소식

12 CEO Column "자신만의 경쟁력으로 위기를 극복하라"

14 Discovery of Baduk 제5기 원익배 십단전 개막식

2009 SUMMER Vol.19

원익

CONTENTS



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

COVER STORY

- 06 Cover Story 21세기 기업의 생존키워드 : 윤리경영, 투명성
- 08 Wonik News 원익그룹 계열사 소식
- 12 CEO Column "자신만의 경쟁력으로 위기를 극복하라"
- 14 Discovery of Baduk 제5기 원익배 십단전 개막식

D R E A M

- 16 Wonik Training Program 원익그룹 교육
- 18 Power of Wonik Technique 이태리 시장 겨냥한 새로운 셋톱박스 출시
- 20 Wonik Dissertation LED 기판재료의 기술 및 동향

C H A L L E N G E

- 26 Wonik's Dream Team 투자팀의 비전이 곧 회사의 비전이다
- 28 Meet the customer 숲속의 아침 위치 좋고, 시설 좋고, 경치 좋고
- 30 Self Innovation Note 성공은 기회와 준비의 만남이다.

P A S S I O N

- 34 Zoom in "원익인의 열정이면 높은 산도 끄떡없다"
- 36 Positive Energy "축구요? 끝까지 뛰는거죠. 최선을 다해세!"
- 38 Scene of Welfare Service "어려울 때일수록 서로 돕고 살아야죠."
- 40 Talk Box 하나면 아쉽다, 폭넓은 리더십 가진 리더가 최고!

L I F E S T O R Y

- 46 Economic Report 하반기 한국경제를 전망하다
- 48 Book 케인스 이론의 재발견, '하성적 충동'
- 49 Exhibition 세상에서 가장 아름다운 그림을 만나다, 르누아르 展
- 50 Health 여름휴가는 전염병 예방이 최우선

12 CEO COLUMN

“자신만의 경쟁력으로
위기를 극복하라”



18

POWER OF WONIK TECHNIQUE

이태리 시장 겨냥한
새로운 셋톱박스 출시



30

SELF INNOVATION NOTE

성공은
기회와 준비의 만남이다.



36

POSITIVE ENERGY

“축구요? 끝까지 뛰는거죠.
최선을 다해서!”



49

EXHIBITION

세상에서
가장 아름다운
그림을 만나다
르누아르 展





기업을 키우는 가치는 윤리경영과 투명경영

지난해 9월의 리먼브러더스 파산을 촉발한 서브프라임 모기지(비우량 주택담보대출) 부실화 등 월스트리트를 덮친 미국발 금융위기는 세계경제를 동반침체의 불황 속으로 몰아넣었다. 경제전문가들은 월스트리트 금융 엘리트의 도덕적 해이와 금융기업의 탐욕이 이 같은 결과를 낳았다고 거세게 비난하면서 미국 자본주의를 이끈 월가 엘리트들에게 전략은 있었을지 몰라도 영혼은 없었다는 비판을 제기하고 있다. 또 최근 세계 굴지의 기업들이 도산하는 등 위기를 맞고 있는 것은 '영혼의 부재' 때문이라는 평가다. 기업에 관한 정보를 손쉽게 수집할 수 있게 된 인터넷정보화시대에서 투명성을 갖춘 기업과 그렇지 않은 기업은 고객의 신뢰에도 큰 차이를 갖게 됐다. 현 세대에 대한 반성으로 경제전문가들은 이제 기업의 사회적 책임과 윤리경영의 새로운 패러다임을 도입해야 한다고 주장한다.

2001년 미국 엔론사의 대규모 회계부정 사건은 윤리경영의 중요성을 전 세계적으로 각인시켰다. 포춘지 선정 미국 7대 기업에 포함되기도 했던 엔론사가 회계법인과 짜고 대규모 분식과 정·관계 로비를 저지른 결과 미국 경제계는 발칵 뒤집혔다. 이후 내로라하는 기업들이 앞 다퉈 윤리경영 시스템을 도입했다.

Johnson & Johnson 대표적인 사례로 꼽히는 존슨앤존슨사의 윤리경영 선언은 1930년대에 이뤄

졌다. 존슨앤존슨사는 1943년 최초의 기업윤리강령으로 알려진 '우리의 신조'를 공표하고 경영에 접목했다. 우리의 신조는 상품 수요자, 임직원, 세계 공동체, 주주 등에 대한 윤리 규정을 담은 일종의 기업인 행동 수칙이다. 1982년 타이레놀 병에 독극물이 주입돼 8명이 사망하자 이 회사는 2억4000만 달러를 들여 출시된 제품 전량인 3100만병을 수거해 폐기함으로써 자신이 세운 신조를 지켰다.

3M

또한 3M은 윤리경영이 어떻게 기업 경쟁력과 연결되는지 보여주는 좋은 사례다. 3M은 미국 내에서 가장 정교한 윤

리기준을 갖고 있는 기업으로 꼽힌다. '사업과 관련해 상대방에게 연간 50달러 이상 금품이나 향응을 제공해서는 안 된다. 다만 커피나 도넛은 제외 된다'는 식이다. 덕분에 3M은 소송이 기업의 생사를 결정하기도 하는 미국에서 6만여 개의 제품을 생산하면서도 경쟁사보다 낮은 법률 비용을 유지해올 수 있었다.

3M은 또 법률이 요구하는 것보다 더 철저히 기업윤리를 지키겠다는 취지에서 지난 1975년 '법 이상의 무엇' 프로그램을 가동시켰다. 오염예방 원칙을 명시한 '3P' (Pollution Prevent Pays)는 그중 대표적인 프로그램이다. 당시만 해도 환경은 중요하게 여겨지지 않았던 시절이었다. 하지만 이후 환경문제가 대두되면서 각종 관련 입법화가 추진됐고, 일찌감치 3P 정책을 펼치던 3M은 환경 분야에서 앞선 경쟁력을 확보할 수 있었다.

한국 기업의 경우 지난해 10월 전경련이 85개 회원사를 상대로 한 설문 조사에 따르면 윤리경영이 '경쟁력과 직결된다'는 의견이 51.3%를 차지했다. 또 응답 기업 중 76%가 윤리경영을 담당하는 조직을 설치해 실천 프로그램을 개발, 경영에 접목시키고 있는 것으로 나타났다.

그럼에도 한국 기업의 윤리경영은 여전히 미흡한 수준이다. 국제투명성

가구(TI)가 발표한 2008년도 부패인식지수에서 한국은 10점 만점에 5.6점으로, 180개 국 중 40위였다. 또 지난해 <포춘>지가 발표한 존경받는 세계기업 순위를 보면 50위권에 국내 기업은 3개뿐이다.

통계가 말해주듯 국내 기업에서 윤리경영은 선의의 경쟁과 사회적 책임을 강조하는 선언적 의미로 사용되는 경우가 많았다.

그러나 최근 우리 사회에서도 위기돌파를 위해 경영의 갈피를 새로 잡아야 하는 CEO나 직원, 공기업과 기관들에게 윤리를 습관화할 구체적 실천방향을 제시하고 윤리경영 문화를 조직 내외로 확산시키고자 하는 교육이나 지침이 확산되고 있는 추세다. 윤리경영은 조직 내의 생산성 향상과 팀워크를 이끌어내고, 고객에게 신뢰를 얻게 되기 때문. 또한 거래처나 관련기관, 지역사회 등 기업을 둘러싼 이해관계자간 관계를 개선하는 데도 큰 역할을 한다.

기업이 윤리경영을 높이기 위해 강조하고 있는 사항들은 대체로 아래와 같다.

- ❶ 투명성
- ❷ 기업경영의 투명성
- ❸ 최고경영자는 윤리경영에 대한 긍정적인 인식 전환을 바탕으로 윤리경영 도입 및 추진 과정에 있어 적극적인 지원을 아끼지 말아야 한다.
- ❹ 제도 측면에서는 구체적이고 실질적인 윤리경영 시스템을 도입해야 한다.
- ❺ 윤리 담당 임원을 선임하고 전담 부서를 설치해야 한다.
- ❻ 정부 차원에서는 기업의 윤리경영 정도를 평가하는 제도를 만들어 우수 기업에게 인센티브를 제공해야 한다.
- ❼ 학계에서도 기업윤리 교육에 대한 지속적인 투자와 관심이 필요하다.
- ❽ 사회적 윤리 요구 수준 제고, 윤리적 기업 발굴 등 사회적 윤리 인프라를 구축해야 한다.

21세기 기업의 생존 키워드는 '윤리경영'이라는 말이 나올 정도로 이제 기업의 윤리경영과 투명성은 선택이 아닌 필수사항이 돼가고 있다. 역사적으로 세계 일류기업으로 장수해 온 기업들은 예외 없이 일관된 윤리경



영 시스템을 갖춰 실천해왔고, 반면 부도덕하거나 비윤리적인 기업들은 어김없이 존폐위기에 내몰린 상황이다.

이러한 시대에 원익은 '정직과 믿음을 바탕으로' 경영이념인 '신뢰, 공정, 투명'의 원칙을 실천해나가고 있다. 지난 2006년 창업 25주년을 맞이한 원익은 기업경쟁력의 원천은 오직 새로운 기술축적과 변화를 주도해 나아갈 도전적이고도 창의성 넘치는 인재임을 자각하고, 이를 통해 고객과 기업과 종업원이 번영의 길을 함께하는 신뢰받는 기업 "원익"의 구현이라는 제2창업의 경영이념을 제시한 바 있다.

원익그룹 이용한 회장은 "앞으로도 열린경영의 실천과 책임경영, 투명경영의 정신으로 기업체질을 개선하고 신뢰받는 시업으로의 새로운 기업 문화를 이루어나갈 것"이라면서 "공정하고 투명한 경영을 통해 올바른 상거래 문화 정착과 기업 가치를 향상시켜 고객으로부터 더욱 신뢰받는 기업이 될 것"을 약속했다.

또한 원익은 기업의 사회적 책임을 통해 고객 및 사회와 공동으로 지속 발전하기 위한 상생경영을 앞으로도 꾸준히 실천해나갈 계획이다.

WONIK NEWS

(주)원익

09년 경영목표 달성을 위한 청계산 등반대회 실시

원익은 2009년 경영목표 달성을 위한 단합대회로 팀장급 이상이 참여한 청계산 등반대회를 6월 6일에 실시하였다.

이번 행사는 09년 경영계획 중간점검 및 사업부간, 계층간 원활한 커뮤니케이션을 위해 개최되었다. 3개조로 나뉘어져 포스트별 과제달성을 통해 소통의 문제점을 되 짚어 보는 시간을 가졌으며, 목표달성을 위한 조별 굳은 의지를 표현키 위해 별도로 마련한 깃발에 참가자 전원이 하고 훈 내용 등을 직접 표기 하는 열의를 보였다.

이번 등반 단합대회는 무더운 날씨임에도 불구하고, 전 사업부 팀장급 이상 전원이 참여하여 모처럼만에



한자리에 모여 단합을 다지는 시간이 되었다. 하산 후 청계산 인근식당에서 동료 선후배간의 덕담을 건네며 조출한 점심식사로 행사를 마감하였다.

ReLiant사 Fraxel laser 독점판권 체결

원익은 2009년 6월 23일 국내 ReLiant사 Fraxel laser의 독점판권을 가지고 있는 JOYMG와 양수도

금번 양수도 계약은 당사가 독점권을 가지고 있는 Thermage사가 2008년 12월 Reliant사를 흡수합병하여 Solta Medical 통합법인으로 변경됨에 따라 Fraxel laser의 국내 독점판권을 끈질기게 추진하여 취득하게 되었다.

Fraxel laser는 세계 최초로 Fractional lasing 개념을 채용, 2004년 출시 이후로 큰 반향을 이루었으며 현재에도 Gold standard로 자리매김하고 있는 장비이다.

전 세계적으로 Big Three에 속하는 Solta Medical의 국내 판권을 통합화함으로써 당사의 관련업계 위상강화 와 미래 개발 ITEM 선점할 수 있는 발판을 마련하였다.

또한, 안정적인 장비 및 소모품 매출이 예상됨에 따라 수익의 안정화를 기대하고 있다.

(주)원익쿼츠

미국공장(WIQ)와 기술 교류

원익쿼츠에서는 미국공장(WIQ)의 간부직원이 관리 능력 향상을 제고하고 하고자 지난 6월 1일에서 6월 4일까지 4일간 김영원 법인장, Mark Dehart, Hrvoje Marinovic and Miklos Meszaros 이상 4분이 원익쿼츠 구미공장을 방문하였다.

이번 교류활동을 통해 양사는 각 사업장들 간의 Global Synergy 효과 및 기술 교류들에 대한 협의가 집중적으로 이루어졌으며, 사업장간의 이해증진 및 협력 강화를 할 수 있는 계기가 되었으며, 금번 교류시 수립된 전략의 성공적인 수행을 통해 각 사업장의 장점 및 지역별 시장의 특성에 따른 긴밀하

고 유기적인 협조 체제를 구축하여 최대한의 Synergy를 창출할 것입니다.

앞으로 원익쿼츠는 미국, 독일, 대만공장 직원들간의 교류를 더욱더 전개해 나갈 예정이다.

(주)원익쿼츠

경영혁신 계획에 대한 개선 프로젝트 인재 육성



원익쿼츠는 작년 고객에게 신뢰를 받고 내부로는 효율적인 품질관리를 통하여 보다 경쟁력을 공고히 하고자 기존 품질활동 서비스를 Rebuild하는 변화와

혁신 TFT를 kick off를 시작한데 이어 혁신 플랜의 3단계 과정인 Step 3인 워크아웃 코스를 개설하여 부서별로 산재되어있는 현안에 대한 개선 프로젝트 진행을 목표로 인재 육성프로젝트를 시작하였다.

이 프로젝트는 외부로 부터 전문consultant를 영입하여(HRpartners 방기택 소장), 내부진단을 통해 나타난 문제점들의 우선순위를 정하여 중요하거나, 긴급성을 요하는 문제를 Work-out등의 최신 기법으로 하나씩 해결을 해나가는 것을 목표

로 지난 5월 19일부터 9월 1일까지 26명이 참가한 인재 육성 프로젝트를 운영중이다.

Work-Out커리큘럼

Curri	Session Focus	비고
Class 1 st	Problem Solving Method & Why Team Play?	Kick Off
Class 2 nd	About Problem Solving Tool Kits	
Class 3 rd	About Facilitation & Presentation	
Class 4 th	Project Definition & Tool Kits Exercise	
Class 5 th	CauseAnalysis of Problems / How to analyze	
Class 6 th	Creative Idea Generations	
Class 7 th	WWW Plan for Action / Why Important	
Class 8 th	Actual Project Implementation	
Class 9 th	Actual Project Implementation & Graduate	Certification

신원종합개발(주)

임직원들이 한마음으로 분양홍보 캠페인

신원종합개발은 5월 5일 어린이날 문보상 대표이사를 비롯해 전 임직원이 참여해 안성석정동 분양활성화를 위한 길거리 홍보활동을 벌였다.

지난 4월부터 유동인구가 많은 대형마트 등에서 분양홍보활동을 한데 이어, 본격적 분양홍보 활동이다.

임직원 모두가 '신원아침도시'란 문구가 새겨진 어깨띠를 두르고 안성시민들을 대상으로 신원아침도시 분양활성화를 위한 리플릿과 기념

품을 배부하며 분양홍보활동을 벌였다.

직접 거리로 나서서 홍보를 하는 것은 물론이고 안성시에서 개최한 행사인 '거북이마라톤대회'에 참가하여 봉사활동을 하는 등 모델하우스 방문객 유치활동을 벌여 분양활성화에 힘을 모았다.

특히, 신원종합개발은 이번 홍보를 시작으로 '아침도시' 브랜드에 대한 인지효과를 극대화하고 브랜드를 친숙하게 느낄 수 있도록 분양 홍보활동을 확대 실시해 나갈 계획이다.



(주)아이피에스

(주)아이피에스 리그 축구행사 진행



(주)아이피에스는 지난 6월 2일 리그 축구 결승 전 행사를 평택 모곡운동장에서 개최하였다.

리그는 전 임직원이 참여하여 진행되는 축구행사로 매년 개최되어 왔다. 올해는 사업장별로 경영지원&연구소, 반도체사업본부, FPD사업본부, SOLAR사업본부 4개 팀으로 각각 홈&어웨이 방식으로 경기를 진행하여 최종적으로 반도체 사업본부가 우승을 차지하였다.

결승전 행사에는 문상영 대표이사를 비롯한 전 임직원이 참여하여 바비큐 파티와 친선게임 그리고 결승전 개최 등 다양한 행사를 벌여 공동체 의식을 더욱 공고히 다졌다.



(주)아토



한마음 봉사단 우리 마을 작은 쉼터 평상 만들기!!

지난 5월 23일, 아토 한마음 봉사단은 V-프로젝트 봉사활동과 임마누엘의 집에 거주하고 계시는 독거노인들에게 간식을 준비해 대접해 드리고, 결식 청소년들에게 사랑의 쌀나누기를 하고 돌아왔다. 자원봉사 V-프로젝트의 일환인 평상 만들기 활동은 2009년 경기도 자원봉사 우수 프로그램 지원 사업으로 자원봉사자가 직접 평상을 제작하여 복지시설에 제공하거나 어린이 놀이터에 비치함으로써, 어르신들의 편안한 휴식공간이 되고 아이들의 작은 놀이공간이 되고 주민들간의 소통의 공간으로도 사용되게 하는 자원봉사 프로그램이다. 2007년 4월 발대 이래, 지속적으로 훈훈한 소식을 전해주는 아토 한마음 봉사단, 앞으로도 더 많은 따뜻한 소식을 전해주길 기대한다.

(주)원익머트리얼즈



2009 한마음 등반대회

지난 5월 22일 (주)원익머트리얼즈 임직원들은 화합과 단결을 도모하고자 “2009 원익머트리얼즈 한마음 등반대회”를 진행했다.

따뜻한 봄기운이 만연한 가운데 대둔산의 가파른 산행길에도 한마음으로 단합하여 전 임직원이 정상 마천대까지 성공적으로 올랐다. 이날 (주)원익머트리얼즈는 특이하게 회사의 제품명인 NH₃, N₂O, NO, C₃H₆, PH₃, GeH₄, BF₃로 조이름을 구성해 업계 최고 기업의 일원으로서 자부심을 더하고, 등반 후 유익한 프로그램을 통해 임직원에게

큰 활력을 제공했다.

이번 한마음 등반대회를 통해 임직원들은 함께 걸어온 2009년의 시작을 되돌아보며 격려하고, 남은 2009년을 위해 다시 한번 흔들림 없이 앞으로 나아가자는 새로운 도약을 다짐하며, (주)원익머트리얼즈 임직원으로서의 애사심을 굳건히 다지는 계기가 되었다.

WMES project Kick-off 행사

(주)원익머트리얼즈는 디지털 경영 기반 실현을 위한 강력한 혁신도구로 WMES 시스템 구축 project 를

진행기로 하고, 지난 4월 14일 임직원 전원이 참석한 가운데 킥오프 행사를 개최했다. WMES project는 연내 OPEN을 목표로 진행하고 있으며, 기존 생산공정관리 시스템에 동종업계 최초로 MES 기능을 접목하고 선진 사례를 최대한 반영하여, 특수가스 분야에서 가장 적합한 MES시스템을 구축해 나갈 계획이다.

또한 생산현장에 존재하고 있는 4M, 즉 Man, Method, Material, Machine의 생산활동 상황을 WMES를 통해 관리함으로써 최상의 의사 결정 및 고객만족도 향상을 기대할 수 있게 되었다.

※WMES (Wonik Materials Manufacturing Execution System)



디비코(주)

로얄 디스트리뷰터즈 프로그램

(Royal Distributors' Program) 실시

디비코(주)는 독일, 영국, 스웨덴, 일본, 이탈리아 등 16개국의 주요 바이어 27명을 초청하여 로얄 디스트리뷰터즈 프로그램을 실시하였다. 서울프라자 호텔에서 6월 6일부터 8일까지 3일간에 걸쳐 진행된 프로그램은 오는 8월에 출시될 신제품 설명 및 차



세대 제품에 대한 의견을 공유하고 글로벌 마케팅 지원과 A/S 지원 정책을 설명하고 의견을 수렴하였다. 뿐만 아니라 한국 전통 문화 체험, 남산과 용산전자 등의 투어도 실시하여 제조업체와 유통업체의 긴밀한 유대 관계 형성에 큰 도움이 되었다. 참석한 바이어들의 호응이 상당히 뜨거웠으며, 연례적으로 본 프로그램을 지속적으로 실시할 예정이다.



“자신만의 경쟁력으로 위기를 극복하라”

글로벌 금융위기 이후 총체적 불황 속에서 기업들은 너나없이 위기극복을 위한 돌파구 마련에 힘쓰고 있다. (주)위닉스 임창빈 대표이사는 금융위기에 대응해 자체 경쟁력 강화를 위한 노력을 제고해야한다고 강조한다. 회사는 꾸준한 연구개발, 독창적인 신제품 출시 및 품질 개선 등을 통해 경쟁력을 키우고, 직원들은 제자리에 머물러 있지 말고 자기 분야에서의 경쟁력을 갖출 수 있도록 각자 자기개발에 힘써야 한다는 것이다.

“회사가 위기에 빠지지 않게 하는 것이 가장 중요하겠지만, 어쩔 수 없이 위기에 빠졌다면, 전임직원 이 위기의식을 공유해야 합니다. 경영자는 어떻게 그 위기를 극복해 나갈 것인가 목표 및 실천계획을 명확히 설정하고, 목표 달성을 향한 추진력을 발휘해야 합니다. 또 직원들은 업무에 있어 주인의식을 갖고, 자기경쟁력을 키워야 합니다.”

지난 2006년 (주)위닉스 대표이사로 취임한 임창빈 사장은 “좋은 시절에 위닉스를 맡아 경영을 시작했지만, 현 시기는 그 어떤 경영자도 경험해 본 적 없는 초유의 금융위기”라고 진단한다. 그러나 위닉스 취임 전 엄청난 부도위기에 내몰린 회사의 경영을 맡아 되살려낸 경험이 있는 임창빈 사장. 그는 “거친 물살에 휘말렸을 때 자유영으로 나올지, 접영으로 빠져 나올지 고민하지 말고, 자신이 할 수 있는 가장 빠른 방법으로 물살을 헤치고 나오는 것이 답”이라고 말한다. 더욱이 현 금융위기와 같이 거친 물살 속에서 중소기업은 기업의 생존성만으로도 위기에 대한 경쟁력이 어느 정도는 입증된 것이라

(주)위닉스
임 창 빈
대표이사

자 부 심을 가져라. 마 음 껏 자신을 발휘하라.



고 덧붙인다.

지난 1997년 설립한 (주)위닉스는 디지털 방송 수신기, 혼성집적회로 제품 및 GPS안테나, RF 부품 등 다양한 기능을 지닌 Digital Multimedia Solution 및 정보영상처리 기기를 제공해 국내외 고객들로부터 신뢰받는 회사로 성장해 왔다. 특히 국내 최초로 생산을 시작한 혼성집적회로 제품 및 RF 부

품은 Motorola, Siemens 등 세계적 우량기업들과 장기거래로 전체매출의 50%이상을 해외수출을 통해 창출하고 있다.

또한 (주)위닉스는 디지털 위성, 케이블TV 및 지상파 방송수신기의 연구 개발·생산 및 수출로 회사 성장을 이끌어왔으며, 회사 초창기 유럽 최대 방송시장인 독일 내 Premier사 유료방송채널용 Betacrypt Embedded CAS License를 확보, 디지털 방송 사업자용 셋톱박스를 공급함으로써 FTA, CI, PVR, DVB-C, DVB-T 및 Embedded CAS에 이르는 일관된 제품군을 확보하게 되었다. 현재는 이탈리아 지역의 Need를 구체화 시킨 Multicas기반의 MHP 제품으로, Market Share를 확대하고 있는 성과로까지 발전시키고 있다.

그러나 임창빈 사장은 아직 가야할 길이 멀다고 말한다. “아이러니하게도 남들에겐 위기인데, 우리한테는 호기란 말예요. 이럴 때일수록 더 긴장을 늦춰서는 안 된다고 생각합니다. 우리 회사는 좋은 시기에 스타트를 잘 시작했지만, 지금에서야 궤도에 올라섰어요. 위기를 기회로 삼아서 더 큰 도약을 해야 합니다.”

이를 위해 임창빈 사장은 꾸준한 연구개발로 독창적인 신제품을 출시하고, 품질을 개선해 경쟁력을 키워야 한다고 말한다. “역시 사람에 대한 투자밖

에 없어요. 경영진은 예지력을 갖고 미래를 향한 준비를 항상 해나가야 하고, 변화관리를 통해 회사의 업무 프로세스를 탄탄히 갖춰야합니다. 개발인력이나 영업인력은 제품개발과정에서 가격경쟁력 있는 제품을 개발·생산할 수 있도록 더욱 더 노력해야 하고요. 이제는 상위권들과 경쟁해야 할 텐데, 고수들과 붙으려면 상당한 기술력과 제품경쟁력을 갖춰야겠지요.”

또한 전임직원들이 제자리에 머물러 있지 말고 자기 분야에서의 경쟁력을 갖춰야 한다고 강조한다. “취업 초기 직원들이 1-2년은 비슷할지 몰라도 5-6년 후에는 확 차이가 나요. 회사로 보서는 경쟁력이 있는 직원과 없는 직원으로 나뉘지는 거죠. 힘들어도 자기경쟁력을 높이는 자기개발을 해야만 합니다. 그래야 어려운 상황에서 빛을 발할 수 있어요.”

자부심을 가져라. 마음껏 자신을 발휘하라. 마지막으로 임창빈 사장은 “위닉스는 기회를 주는 회사입니다. 회사는 직원들에게 할 수 있는 자율적인 분위기를 주고, 능력을 펼칠 수 있도록 최대한 열린 경영을 실천할 것”이라고 약속한다. 뿌리 깊은 나무가 바람에 흔들리지 않듯이, 앞으로도 (주)위닉스 전임직원은 ‘위닉스만의 경쟁력’으로 뚝뚝 뭉쳐 푸른 가치를 힘차게 뽐내나갈 것이다.

글 정창욱(프리랜서 기자)

사진 김진호(프리랜서 사진작가)



제5기 원익배 십단전 개막식

지난 4기부터 대회규모를 한층 업그레이드 (우승상금 5,000만원, 대회 총규모 3억 3,000만원) 하여 명실상부한 국내 정상급의 본격기전으로 성장한 원익배 십단전이 2009년 제 5기 대회의 힘찬 발걸음을 내디뎠다.



지난 7월 8일부터 시작된 예선전과 7월 9일 실시된 개막식을 시작으로 어려운 국내외 경제환경 속에서도 바둑팬들의 많은 관심 속에 제 5기 대회를 출범시킨 원익배 십단전은 (재)한국기원 주관, (주)바둑TV와 (주)경향신문사 주최, 원익그룹 4개사 (주)원익, (주)원익쿼츠, (주)아토, (주)아이피에스가 후원한다.

제 4기 원익배 십단전이 바둑팬들의 많은 관심과 사랑 속에 신예 프로기사인 박정환 4단이 백홍석 6단을 물리치고 십단위에 등극하였다. 한국기원 최연소 프로기사이기도 한 박정환 4단의 우승으로 원익배는 한국 바둑발전에 크게 기여했다는 평가이다.

제 5기 원익배 십단전은 7월 10일까지 한국기원 소속 프로기사 238명 중 치열한 예선전을 거쳐 본선 진출자 39명을 선발하고, 이들은 전기 4강 멤버 (박정환 4단, 백홍석 6단, 이창호 9단, 목진석 9단)와 후원사 시드 안조영 9단 등과 함께 44강이



참여하는 본선과 결승에서 본격적인 승부를 벌일 예정이다.

7월 9일 오전 10시, 한국기원 2층 대회장에서 실시된 개막식에는 원익그룹 최홍석 사장 및 임창빈 사장을 비롯해 경향신문 이영만 사장, 바둑TV 심용섭 사장 등이 참석하였으며, (주)원익쿼츠 대표이사 최홍석 사장은 후원사 대표인 이용한 회장을 대신한 개막식 축사에 '2005년 제1기 출범을 시작으로 국내 정상급의 바둑대회로 자리매김하고 있는 원익배 십단전이 제 5기 대회를 맞이하여 더욱 성장해 나갈 수 있도록 최선을 다할 것이며, 그동안의 바둑팬들의 많은 관심과 사랑에 깊이 감사하며, 올해도 최고의 기량과 실력을 갖춘 또 한 명의 십단이 탄생되기를 바란다'고 하면서 대회 준비와 진행에 많은 노력을 하고 계시는 한국기원을 비롯한 모든 바둑 관계자 분들을 격려했다.

제 5기 원익배 십단전은 2009년 7월 8일부터 7월 10일까지의 예선전(1~3회전)을 시작으로 최종 본선 진출자 44명 (시드배정자 5명 포함)을 선발할 예정이다. 본선 및 결승은 2009년 7월 말부터 2010년 2월까지 열릴 예정이며, 바둑 TV에서 28주간 45회 방송 (재방송 포함 총 135회)을 실시하여 결승을 포함한 모든 본선 경기를 많은 바둑 팬들이 함께 즐길 수 있도록 하였다. 바둑 TV 방송일정은 본 방송의 경우 매주 월/화 (22:00 ~ 24:00) 중계 예정이며 준결승 및 결승 3번기는 생방송으로 진행될 예정이다. 그리고 제 4기와 마찬가지로 경향신문에 원익배 모든 경기의 기보게재 및 해설란을 별도 편성하여 대회에 대한 홍보를 지속할 예정이다.

세계 초우량 기업을 향해가는 원익인의 DREAM · CHALLENGE · PASSION

SECTION 01 Dream



16 Special Edition
원익그룹교육



18 Power of Wonik Technique
㈜위닉스 STB사업본부
임승현 부장 외 직원



20 Wonik Dissertation
㈜원익쿼츠 연구소
장철우, 김상모

Special Edition

원익그룹교육



2009년 상반기 그룹 교육 실시

신규입사자 과정, 임원리더십 과정 및 팀장 리더십 과정 등 3개 과정 실시

2009년도 그룹교육 과정은 국내외적으로 어려운 경제환경 속에서 “자신을 바라보고 경영환경을 정확히 이해하여 위기 상황을 극복할 혁신의 아이디어를 얻는다” 라는 취지 하에 작년에 이어 총 6개 과정의 교육프로그램이 실시될 예정이다.



도와 마찬가지로, 그룹 회장께서 직접 교육장을 방문하여 모든 교육생들을 격려하고 직접 특강을 실시하는 등 각 계열사 임/직원들의 교육에 대한 참여에 큰 관심을 갖고 있음을 간접적으로 표현하였으며, 또한 향후 정기적인 그룹교육으로 발전, 정착해 나갈 수 있도록 그룹차원의 많은 관심과 지속적인 노력을 할 것으로 약속하였다.

상반기 실시된 그룹차원의 임/직원 교육과정으로 신규입사자 교육을 비롯하여 임원 리더십 과정, 팀장 리더십 과정 등 3개 과정이 강원도 평창에 있는 숲속의 아침 펜션에서 실시되었다.

4월 14일, 21일, 2주간에 걸쳐 신규입사자 교육 과정을 시작으로, 2009년도 그룹교육은 상반기 총 3개 과정이 실시 되었으며, 임원을 포함해 총 110 여명의 계열사 임직원이 각 교육과정을 수료하였다. 특히, 상반기 실시된 모든 교육과정에는 그룹회장 특강시간 및 그룹문화 전파 과정을 편성하여 전년

신규입사자 과 정

4월 14일부터 3박 4일, 4월 21일부터 3박 4일 과정으로 두 차례에 걸쳐 실시된 신규



입사자 과정에는 2008년도에 입사한 각 계열사의 사원, 대리급 직원 60여명이 참석하였으며, 그룹의 핵심가치인 도전, 창의, 열정 등의 내용을 기반으로 원익인으로서의 기본자질, 비즈니스맨으로서의 기본 스킬 향상, 그룹 문화의 이해 및 팀워크 형성을 위한 산악 목표달성훈련(Outdoor Activity) 등 다양한 교육이 실시되었으며, 각 계열사 직원들간의 인적 Network 형성 및 친목도모를 위한 중요한 기회가 되었다.



임원 리더십 과정

5월 13일부터 2박 3일 과정으로 실시된 임원 리더십 과정에는 각 계열사 임원진



20여명이 참석하였으며, 위기경영상황 하에서의 전략적 의사결정 및 미래상황예측, 영향력 있는 리더의 원천을 다루는 맥스웰 리더십 등의 내용을 바탕으로 국내 최고의 강사진으로 구성된 교육 프로그램으로 운영되었다. 특히, 여러 계열사의 임원들과 팀을 형성하여 각 교육 프로그램에서의 과제해결을 위한 역할 수행 등 이론강의의 보다는 실습을 통한 실행력 강화 위주의 교육으로 이루어졌으며, 평소 만날 기회가 없었던 타 계열사 임원들과의 Networking 등 관계 형성에 큰 도움이 되었다.

팀장 리더십 과정

5월 26일부터 3박 4일 과정으로 실시된 팀장 리더십 과정에는 각 계열사 팀장급 직



원 30여명이 참석하였으며, 회사의 중추적인 역할을 담당하는 팀장으로서의 역할 수행에 도움이 될 수 있도록 조직관리 능력, 변화/혁신 주도, 전략적 사고 등의 내용을 중심으로 이루어 졌으며, 특히 위기 경영상황에서의 실천력 강조 및 목표달성을 위한 산악훈련 등이 실시 되었다. 다른 교육 과정과 마찬가지로 이론 위주의 강의 중심 교육보다는 다양한 분야의 업무를 담당하는 여러 팀장들이 한 팀을 이루어 각 과정별로 주어지는 과제 및 문제해결 등을 수행하면서 팀워크 향상은 물론 서로의 업무영

역을 이해하고 배울수 있는 기회의 장이 되었다.

2009년 하반기에는 각 대표이사를 대상으로 한 CEO Forum 과정을 비롯해, 상반기에 이어 임원 리더십 2차 과정 및 팀장 리더십 2차 과정이 실시될 예정이며, 모든 교육과정은 상반기 과정과 마찬가지로 신원레저개발(주)에서 운영하는 강원도 평창 소재 “숲속의 아침” 펜션에서 이루어질 예정이다. 하반기 교육 또한 상반기와 마찬가지로 현재의 위기상황을 극복할 수 있는 위기극복 경영 및 변화와 경영혁신을 위한 내용을 위주로 교육내용이 구성될 것이다.



Power of Wonik Technique

(주)위닉스 STB사업본부
임승현 부장 외 직원



이태리 시장 겨냥한 새로운 셋톱박스 출시

Nagra, Irderto, Conax 등 3CAS 내장

방송의 디지털화가 세계적인 흐름으로 진행되고 있는 가운데, STB산업이 호황이다.
최근 (주)위닉스는 Nagra+Irderto+Conax 등 3CAS를 적용한 STB를 이태리 시장에 출시, 큰 인기를 모으고 있다.

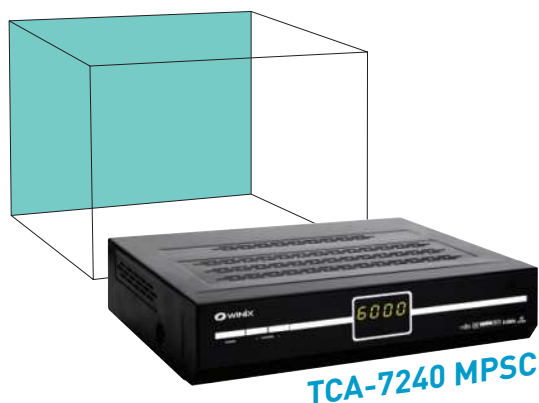
위성방송과 케이블 방송에 이어 지상
파 방송까지 본격적인 디지털 방송 시
대에 접어들면서 최근 STB(디지털방
송수신기)가 큰 주목을 받고 있다. 2000
년도 이후 다양한 디지털 위성방송용 STB를 개발해 온
(주)위닉스는 지난 4월 이태리 시장을 겨냥한 MHP(양방
향) STB 지상파 모델인 'DVB-T TCA-7200MP'를 출
시, 시장에서 큰 호평을 받고 있다.

이 제품의 강점은 Nagra, Irderto, Conax 등 3CAS를
적용한 STB라는 점. CAS(수신제한시스템, Conditional
Access System)는 특정 가입자에게만 유료 채널을 보
여줄 수 있도록 하기 위해 단말기 내부에 암호화된 칩을
넣어 방송국과 통신하도록 하는 핵심 장비다. 보통 STB
제품 하나에 CAS가 하나라면 위닉스는 다양한 CAS를
내장한 고품질의 STB를 앞세워 디지털방송시대를 이끌
어간다는 각오다. 양방향 데이터 방송수신이 가능한 이
모델은 사업자형으로 수신제한시스템이 내장돼 이태리
지역 방송사업자들의 시선을 끌고 있다.



또한 하나의 STB로 다양한 유료방송을 즐길 수 있게 해 효율성을 높였을 뿐만 아니라 타사제품과 비교해 가볍고 심플한 디자인(1.2kg/260×230×60mm)으로 현지 시청자들에게 반응도 좋다. 또 제품기획 단계부터 생산단계에 이르기까지 치밀하게 경쟁력 제고에 힘쓴 결과 불량률이 제로에 가까울 정도로 극히 미미한 것으로 나타났다.

아날로그 방송의 스위치 오프(ASO: Analog Switch Off)에 따른 제품의 수요증가도 예상된다. 이미 스웨덴('08년), 이탈리아('11년), 독일('12년)과 같은 유럽 국가들은 아날로그방송을 종료하였거나 할 예정이다. 우리나라도 2012년 12월 31일 아날로그 방송이 전면 중단되



고 디지털방송으로 전환된다. 기존의 아날로그 TV로는 방송을 시청할 수 없게 되는 것이다.

대부분의 디지털 방송수신은 기존의 TV세트 위에 이 STB를 연결하는 형태로 가능하게 된다. TV세트 내부에 STB가 내장돼 있는 것도 있으나 아직 일반적이지 않다. 분리형 제품이 보급되는 이유는 일체형에 비해 가격이 저렴하며, 방송환경이 변화되는 경우 STB를 통해 경제적으로 대응할 수 있기 때문이다.

위닉스 STB사업본부 영업팀 임승현 부장은 “이 제품은 타사 및 경쟁사에서는 시장성이 없다고 판단하였으나 당사는 시장성이 있다고 판단, 미래를 장기적으로 내다

TCA-7250 MPSC

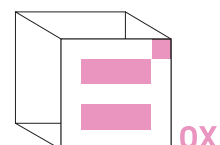
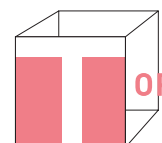


보고 3년 전부터 이태리 시장 공략을 위해 철저한 시장 조사를 거쳐 기획적으로 접근해 만들었다.

우리의 판단이 적중한 성공한 제품”이라며 “Multi CAS는 다년간의 축적된 기술노하우가 없이는 개발이 쉽지 않은 만큼 현재 이태리시장에서도 좋은 반응을 얻고 있고, 앞으로도 시장전망이 좋을 것”으로 내다봤다.

또한 임 부장은 “DVB-T TCA-7200MP’는 위닉스 STB연구소 전연구원이 공동으로 노력한 결과”라면서 “제품을 만든 엔지니어들이 4-6주 직접 이태리 현지 필드테스트를 통해 제품의 성능을 테스트하고, 문제를 바로 해결해 현지 바이어의 인정을 받았다. 본 제품은 시그널이 약한 산악 지역이나 소도시에서도 강한 지상파 모델”이라고 다시 한 번 제품의 성능을 강조했다.

글 정창욱(프리랜서 기자) 사진 김태욱(프리랜서 사진작가)



TCA-7230 MPSC





LED 기판재료 의 기술 및 동향

최근 급격히 진행되는 지구 온난화 등 생태계 환경 파괴의 주요 원인으로 주목하고 있는 화석에너지의 과다 사용과 가
용자원의 고갈 및 환경 오염 문제로 인해 태양광, 풍력, 연료전지 등의 신 재생에너지의 개발과 아울러 에너지의 효율적
사용이 세계적으로 중요한 이슈가 되고 있다.

서론

LED 산업은 휴대폰, 가전 등의 표시소자 시장이
성숙기에 접어들면서 전체적으로 둔화되는 상황
이었으나, 2008년을 기점으로 LCD BLU와 조명
시장의 본격적 확대로 전체 LED 시장은 2005년
부터 지속되었던 저성장 국면에서 벗어나 2차 성
장기를 맞이하고 있다. LED를 LCD의 BLU나 백
색광원용 LED에 적용할 경우 강한 빛을 내야하
므로 휘도가 가장 큰 이슈로 등장하게 되었다. 또
한 단위 소비 전력당 내는 빛의 세기, 즉 LED의
효율 또한 조명용 LED에서는 매우 중요한 요소
이다. LED의 효율을 결정하는 가장 중요한 인자
는 LED를 구성하는 여러 박막층의 품질이라 할
수 있다. 기판위에 성장되는 박막층의 품질은 박
막과 기판과의 격자 부정합(lattice mismatch)
및 단결정 기판의 품질에 좌우되므로 조명용의
고휘도 LED 제조를 위해서는 박막과 기판의 격
자 부정합이 작고 고품질의 기판을 사용하는 것
이 중요하다. 이러한 격자부정합이 없으려면 기
판의 재질과 동일한 박막 또는 기판과 격자부정
합이 거의 없는 박막을 성장시키는 것이 가장 좋
은 방법이다.

현재, LED용 기판재료로는 사파이어, GaN, SiC,

Si 등이 있다. GaN, SiC 기판은 이론적으로 기판
재질과 격자부정합(표 1. 참조)이 거의 없는 박막을 올
릴 수 있어서 효율이 높은 LED를 제조할 수 있
으나, 이들 기판재료는 단결정을 쉽게 성장시킬 수 있
는 재료들이 아니며 가격 또한 사파이어 비해 매우
고가(표 2. 참조)이므로 아직까지 LED용으로 거의
사용되고 있지 않은 실정이다. Si은 가격 및 공급
측면에서 사파이어에 비해 유리한 입장이어서,
LED용 기판으로 적용하려는 연구가 활발히 진행
중이다. 그러나, Si 기판은 GaN 박막과의 큰 격자

부정합 및 열팽창계수 차이로 인하여 실제 적용은
쉽지 않을 전망이다. 반면에, 사파이어는 GaN과
약 16% 정도의 격자부정합을 가지나 중간 buffer
층을 개입시켜 격자부정합 정도를 최소화하여
GaN 박막을 성장시킬 수가 있으므로 GaN을 이용
한 청색 LED 제조에 가장 많이 사용되는 기판이
다. 사파이어는 GaN과 마찬가지로 육방정 구조를
가지며 (0001)면의 결정학적 구조가 유사하다. 또
한 사파이어는 모오스 경도가 9로 경질이며 용점
이 2050℃로 매우 높아 GaN과 같이 고온증착해

표 1. LED 기판재료의 물리적 특성 비교

구분	격자상수 a (Å)	격자불일치 (%) a	열팽창계수 (10 ⁻⁶ /K)	열적 불일치 (%)	열전도도 (W/cm · K)
GaN	3.19	0	5.6	0	1.30
사파이어	2.75	16.0	7.5	25.5	0.33
6H-SiC	3.08	3.5	4.2	18.9	4.9
OSi(111)	3.84	-16.9	2.6	54.0	1.30

표 2. LED 기판재료의 시장가격

구분	2"	3"	4"	6"
사파이어	\$19~\$35	\$92	\$190	-
SiC	\$390	\$700	\$1,350	-
GaN	\$2,900~\$3,500	-	-	-

야 하는 박막의 기판으로 적합하다. 그리고 산이나 알칼리에 쉽게 부식되지 않으므로 LED 제조공정에 필요한 각종 습식 에칭에도 잘 견디며 가격이 저렴한 장점을 가지고 있다.

본고에서는 LED용 기판소재로 대체를 장악하고 있는 사파이어 단결정 기판의 제조방법 및 기술을 중점적으로 기술하고, 기타 주요 기판재료의 기술 및 개발동향에 관해 간략히 소개하고자 한다.

LED 기판재료의 제조방법 및 동향

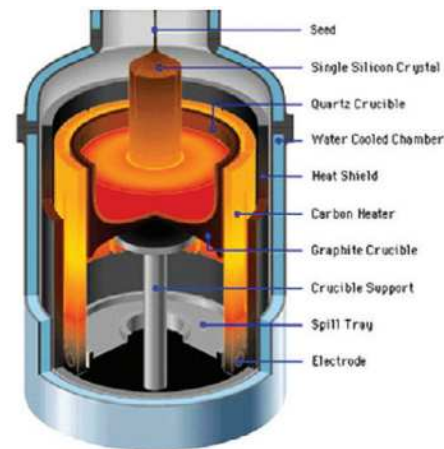
2-1 사파이어

★ 사파이어 성장법

공업적 합성법이 개발된 이후 여러 가지 단결정 성장방법이 개발되었는데 현재 알려진 제조 방법을 아래에 나타내었으며 각각의 성장법의 특징과 장, 단점을 기술하고자 한다.

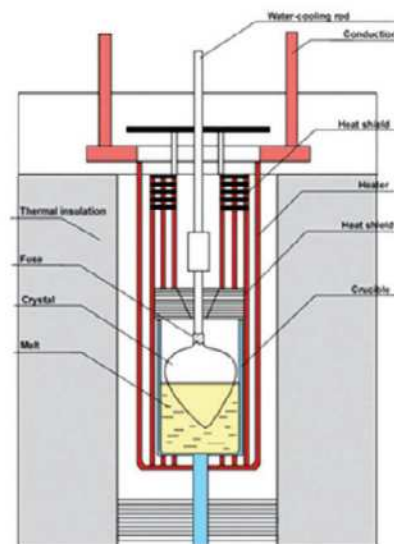
① 초크랄스키법(CZ) : Czochralski Method

Crystal Pulling법이라고도 하며 도가니에 재료를 녹인 후 seed를 용탕에 접촉시켜 회전시키면서 끌어올려 단결정을 성장시키는 방법이다. 가장 널리 알려져 있는 방법이며 장점으로는 고순도 양질의 결정 제조가 가능하여 정밀산업제품 제조에 사용되고 있다. 단점으로는 원형의 ingot만 생산 가능하여 제품 형상의 제약이 따르고 시설비용이 높다.



② Kyropoulos Method

도가니에 재료를 녹인 후 seed를 용탕에 접촉시키고 회전없이 기류에 의해 냉각되는seed를 끌어올려 단결정을 성장시키는 방법이다. 장점으로 대형 실린더형 단결정 제조가 가능하고 고순도의 양질 결정체를 얻을 수 있다. 결정성장 cycle이 빠르지만, 성장시킨 원통형 결정의 형상이 불규칙하여 웨이퍼 회수율이 낮은 것이 단점이다. 그러나 현재 알려진 기술 중에 가장 불량율이 낮아 타 방법 대비 생산성이 좋은 편에 속하며, 결정 성장법의 주류이다. 러시아의 Monocrystal사와 미국의 Rubicon사가 이 방법에 의해 사파이어 단결정을 제조하고 있다.

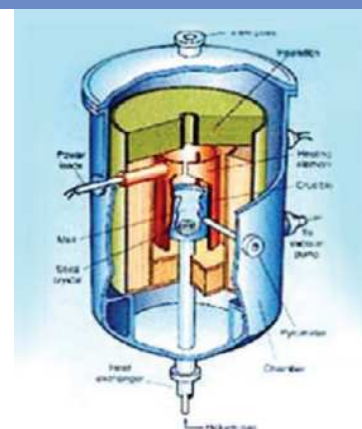


사파이어 단결정 제조 방법

- 초크랄스키법(CZ)
Czochralski Method
- 열교환법(HEM)
Heat Exchanger Method
- EFG법
Edge-Defined Film-fed Growth Method
- Kyropoulos Method
- 수직-수평온도구배법(VHGF)
Vertical-Horizontal Gradient Freezing Method

③ 열교환법(HEM: Heat Exchanger Method)

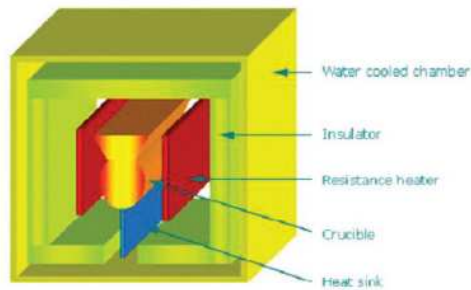
로의 내부구조에 따라 자연스레 형성되는 상하방향의 온도구배에 의해 단결정을 성장시키는 방법이다. 장점으로는 대형 사파이어 단결정 제조가 가능하고 품질이 우수하다. 단점으로는 단결정의 길이와 직경(또는 폭)의 비가 제한적이며, 성장속도가 느리다.



④ EFG법

(Edge-Defined Film-fed Growth Method)

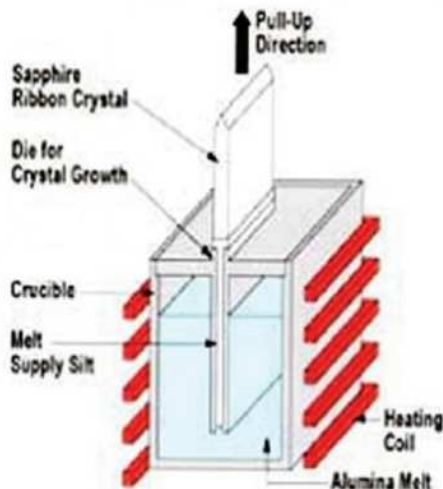
도가니 내에서 용해된 용탕이 모세관현상에 의해 좁은 틈 사이로 빨려 올라와 seed와 접촉하면서 끌어올려져 단결정을 성장시키는 방법이다. 장점은 다른 성장법에 비해 다양한 형상의 제조가 가능하고 생산성이 높다. 단점은 품질이 떨어지고 표면결함에 의한 회수율이 낮다는 점이다. 이 방법 또한 두께의 제한이 따른다.



⑤ 수직-수평온도구배법

(VHGF : Vertical-Horizontal Gradient Freezing Method)

일종의 HEM법으로 VGF법에 수평방향의 온도구배를 부가하여 사파이어 단결정을 생산하는 방법이며, 액상 및 단결정, 도가니가 고정되어 있다. 장점으로는 단결정 크기(지름 및 길이) 및 형상의 제약이 없이 고품질의 사파이어 단결정을 제조할 수 있다. 또한 사파이어 이외에 GaAs, CaF₂, MgF₂등과 같은 다양한 재료의 단결정 제조에 응용될 수 있다. 물론 다른 성장법도 GaAs과 같은 재료의 단결정을 제조하는데 사용되어진다. VHGF 방법에 의해 제조된 단결정은 전위밀도가 낮아 고품질의 단결정을 제조할 수 있는 방법이다. 단점으로는 결정 방향성을 조정하기 어렵다. 한국의 사파이어테크놀로지사가 이 방법을 사용하여 제품을 제조하고 있다.



★ 제조법에 따른 장단점 비교

위에서 언급된 각각의 단결정 성장법에 대한 장, 단점 및 제조사와 적용분야를 표 3.에 정리하여 나타내었다. 여러 가지 서로 다른 방법으로 제조된 사파이어 단결정의 대부분은 기관용으로 사용되고 있으며, 그 다음이 윈도우용, 기타 광학 및 기계 부품류이다. 사파이어 결정성장법은 각각 고유의 장점들을 가지고 있으나, LED 기관 용도로 한정해 놓고 보면 초크랄스키법과 Kyropoulos법이 가장 널리 사용되고 있다. 초크랄스키법은 고품위의 단결정을 성장시킬 수 있고 웨이퍼 회수율이 높으나, 생산속도 면에서 상대적으로 느린 단점이 있다. 반면에, Kyropoulos법은 고품위의 단결정 제조가 가능하고 생산속도가 빠른 장점이 있으나, 성장시킨 단결정의 형상이 불규칙하여 웨이퍼 회수율이 낮은 단점을 가지고 있다. 러시아와 미국에서는 대부분 Kyropoulos법을 채용하고 있으며, 현재 LED용으로 사용되고 있는 기관은 대부분 이 방법에 의해 제조된 사파이어 단결정으로부터 얻어지고 있다. 반면에, 일본은 주로 초크랄스키법을 선호하는 경향이 있는데, 이는 생산속도보다 웨이퍼 회수율에 중점을 두고 있는 것으로 보인다.

★ 사파이어 웨이퍼 제조공정

마지막으로 사파이어 웨이퍼가 제조되기까지의 전 공정을 그림 6.에 나타내었다. 먼저 제조 장비의 도가니에 제조하고자하는 원료(소재)인 알루미나(Al₂O₃)를 장입하고 유도가열등으로 고온에서 소재를 용해시킨다. 각 제조사의 단결정 성장법에 따라 단결정을 성장시켜 Ingot를 제조한다. 제조된 Ingot을 내부 응력을 제거하기 위하여 어닐링 처리를 거친 후 원하는 방향으로 제작 되었는지 측정한다. 일반적으로 LED용 기관으로 사용되는 사파이어 단결정의 경우 기관위에 GaN 박막을 성장시키는데 이 사파이어와 GaN의 격자부정합에 의

표 3. 사파이어 단결정의 제조방법에 따른 장단점 비교

제조방법	초크랄스키법(CZ)	열교환법(HEM)	EFG	Kyropoulos법	수직-수평온도구배법(VHGF)
장점	고품질 단결정	대형단결정, 품질 최우수	높은 생산성, 다양한 형상	고품질 단결정, 성장속도 빠름	크기 및 형상제한 없음, 품질 가장 우수
단점	형상제한, 시설비 높음	길이-직경비제한, 성장속도 느림	품질 떨어짐, 회수율 낮음, 두께 제한	회수율 낮음, 형상 제한	길이-직경비제한, 성장속도 느림
결함밀도	~104-5/cm ²	~103-4/cm ²	~105-6/cm ²	~104-5/cm ²	~103-4/cm ²
제조가능크기	직경 150mm	직경 300mm	직경 300mm	직경 150mm	직경 200mm
현 제조사	Saint-Gobain (프), Hitachi HTA(일) Tera Xtal Tec.(대)	Crystal Systems(미)	Kyocera(일), Gavish(이) Saint-Gobain(프)	Monocrystal(러), Rubicon(미) Sumitomo(일)	사파이어테크놀로지(한)
용도	Substrates, Windows, Domes	Substrates, Windows, Domes	Windows, Tubes, Rods	Substrates, Windows, Domes	Substrates, Windows, Knifes

한 전위(Dislocation)가 발생하기 때문에 이를 최소화하기 위해서는 일정 방향의 단결정 성장이 요구된다. 이 방위축정이 완료되면 원하는 크기로 절단하고 Lapping, Polishing 등의 연마과정을 거쳐 제품이 완성된다.

2-2 SiC 단결정

SiC 단결정 성장을 위해서는 주로 sublimation법이 사용된다. 도가니 하단부에 고순도 SiC 분말을 장입하고 2200~2500℃의 온도로 가열하면 SiC가

승화하고 승화된 기체가 대류현상에 의해 도가니 상단에 있는 seed결정위에 달라 붙어 결정이 성장하는 방법이다. **그림 7** SiC 단결정은 미국의 Cree 사가 상용화하여 4H 및 6H 결정상의 웨이퍼를 판매하고 있으며, 전 세계시장을 거의 독점하고 있다고 하고 있다.

SiC는 GaN과 격자부정합도 적고 열특성이 우수해 효율이 높은 LED를 제조할 수 있으나, 가격이 사파이어 기판에 비해 훨씬 비싸기 때문에 기판 재료로 광범위하게 적용되기에는 한계가 있고 일부 고출력 LED 분야에 적용될 것으로 보인다.

그림 7. SiC 단결정 성장 및 웨이퍼 제조방법

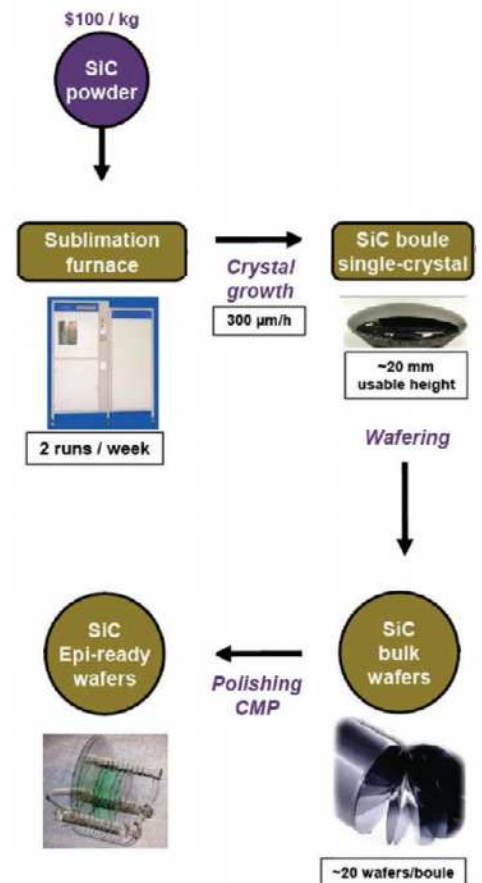


그림 6. 사파이어 웨이퍼 제조과정

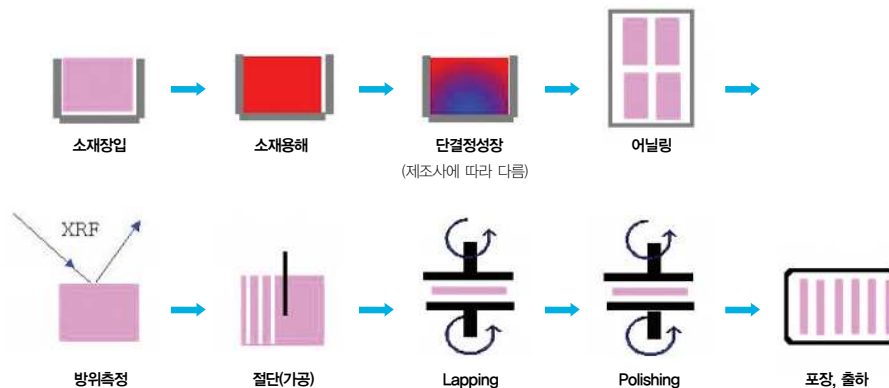
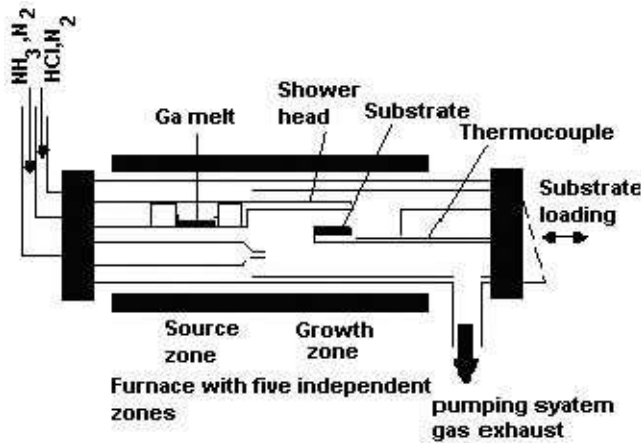


그림 8. HVPE 결정성장 장치 모식도



2-3 GaN 결정 기판

GaN 결정을 성장시키는 방법 중 가장 대표적인 것이 HVPE(Halide Vapor Phase Epitaxy)법이다. 모식도에서 보는 바와 같이 용융된 Ga 금속을 HCl로 bubbling한 후 암모니아 가스와 함께 가열된 GaN 기판위로 이송하여 기상반응에 의해 GaN 단결정을 성장시키는 방법이다. 이 방법은 성장속도가 전통적인 단결정 성장법인 초크랄스키법에 비해 느리며 성장된 단위결정에 결함이 많아 개선의 여지가 많이 남아 있다. 이 방법으로 GaN 단결정을 제작하고 있는 업체로는 ATMI(미), Kyma(미), Sumitomo(일) 등이 있으며, 이 중에서도 Sumitomo사가 결함밀도가 적은 가장 고품위의 GaN 단결정을 생산하고 있다. GaN 기판은 제작단가가 사파이어 및 SiC에 비해 워낙 비싸 범용의 LED 기판으로 적용되기에는 힘들 것으로 보이며, 주로 LD 등의 한정된 용도로만 적용될 전망이다.

향후전망

2008년 이후부터 LCD BLU 및 조명산업의 본격화로 LED 산업이 2차 성장기에 진입하였고 년 평균성장율이 17.6%로 매우 가파르게 시장이 성장하고 있어 사파이어 기판에 대한 수요도 대폭 확대될 것으로 예상된다. LED산업의 핵심경쟁력은 가격경쟁력과 광효율의 향상에 달려 있으며, 이는 사파이어 기판의 대규경화와 MOCVD 장비의 대형화를 지속적으로 요구하는 동력이다. 사파이어 기판크기는 2" → 4" → 6"로 이동할 전망이다. 현재 2" 와 4" 기판이 같이 사용되고 있으나, 2" 기판은 수익성 문제로 곧 시장에서 사라질 전망이며, 향후 2~3년간은 높은 이윤을 얻을 수 있는 4" 기판이 대세를 장악할 것이다. 이후 2012년 경에는 6" 기판이 시장을 장악할 것으로 보고 있다. 따라서, 사파이어 시장 주도권은 누가 상대적으로 큰 기판을 생산할 수 있느냐와 또 누가 높은 웨이퍼 회수율을 확보할 수 있느냐에 달려 있다고 볼 수 있다.

SiC 기판시장은 높은 가격 때문에 LED 기판으로 적용되기에는 한계가 있어 보이며, 고출력이 요구되는 일부 LED 영역에서 그 위치를 점할 것으로 보인다.

GaN 기판은 그 위에 올려 지는 GaN 박막과 동일 재질이기 때문에 광효율 감소의 주요소인 격자부정합이 없는 가장 우수한 고효율의 LED를 제조할 수 있다. 그러나, 가격이 사파이어 대비 100배 정도로 비싸고 제조공법 상의 한계로 사파이어와 같이 대량의 생산이 불가능하여 LED용 기판으로 적용되기는 어려울 것으로 보이며, LD와 같은 한정된 영역에서만 사용될 것으로 전망된다.

Challenge

SECTION 02

세계 초우량 기업을 향해가는 원익인의 DREAM · CHALLENGE · PASSION



26 Wonik's Dream Team
원익투자파트너스(주) 투자팀
투자팀의 비전이 곧 회사의 비전이다

28 Meet the customer
신원레저개발(주) <숲속의 아침> 최정희 고객
숲속의 아침 위치 좋고, 시설 좋고, 경치 좋고

30 Self Innovation Note
(주)원익머트리얼즈 품질팀 서봉수 부장
성공은 기회와 준비의 만남이다.





투자팀의 비전이 곧 회사의 비전이다

창업투자회사에 있어 투자팀은 성공적인 투자를 통해 회사의 수익창출과 성장을 견인하는 이른바 회사의 대동맥이다. 투자팀이 어떤 투자대상을 발굴해 얼마의 규모로, 어떻게 투자하느냐 그 성공여부에 따라 회사의 손익이 결정되기 때문이다. 원익투자파트너스(주) 투자팀은 이러한 자기역할의 중요성을 인식, '투자팀의 비전이 곧 회사의 비전'이라는 생각으로 하루하루 임무에 충실하고 있다.

원익투자파트너스(주)(대표 이용성)는 1997년에 설립된 벤처캐피탈 투자전문회사다. 벤처기업들의 사업성을 예리하게 분석해 성장성 높은 벤처기업을 발굴, 주식을 투자해 기업을 키우는 역할을 한다. 투자기업이 코스닥시장에 등록하거나 상장됐을 때 주식값이 뛰면 그만큼 이익을 얻는 것이다. 이러한 회사의 성격과 관련 주요업무를 맡고 있는 팀이 바로 투자팀이다. 그런 의미에서 투자팀은 회사의 근간이라고 해도 과언이 아니다.

투자팀은 원익투자파트너스(주)의 대동맥

월요일 아침, 전 직원이 모인 가운데 원익투자파트너스(주)의 주간회의가 열린다. 8명의 팀원 모두 각각 심사역으로 활동하고 있는 투자팀은 이 시간이 아니면 팀원 전체가 모여 얼굴 볼 시간이 드물 정도로 업무에 바쁘다. 또 투자기업을 발굴·지원하는 업무 특성상 팀원들은 이른바 '전국구'로 활동범위가 넓다.

투자활동에 필요한 재원조달은 기본적으로 펀드 형태로 금융기관, 기업, 개인 등 외부투자자로부터 출자를 받아 운용되는데, 이 또한 투자대상기업에 따라 벤처펀드와 기업구조조정펀드(CRC)로



분류된다. 현재 원익투자파트너스(주)의 투자팀은 투자대상기업과 규모, 투자방법에 따라 벤처투자팀과 기업투자팀 2팀으로 나뉘어져 있다. 벤처투자팀은 빠르게 변화해 가는 벤처산업의 동향을 읽고, 그 속에서 기술성·사업성·수익성 등 여러모로 투자가치가 높은 기업을 초기에 발굴해 투자한다. 기업투자팀 또한 지속적인 성장성을 지닌 기업에 상대적으로 큰 규모의 자금을 투자해 이익을 창출하는 투자활동을 펼친다. 세부적으로는 상담(사업계획서 제출)→예비 검토(담당 심사역에 의한 회사검토, 시장조사, IR 여부 결정)→사업설명회(IR 개최)→본심사(담당 심사역에 의해 사업성·수익성·성공성·투자여부 및 금액, 방법 심사)→투자심위 개최(심사역의 진행으로 최종투자여부 결정)→투자계약 체결→투자집행→사후관리(금융, 경영, 코스닥 등록 관리 및 지원)순으로 투자절차가 진행된다. 투자결정, 사후관리, 회수결정 등은 회사의 의사결정 시스템에 의해 결정되지만, 벤처투자팀의 경우에는 투자판단과 심사, 사후관리, 회수까지의 전반적인 투자과정을 심사역별로 진행하고 있다. 반면에 기업투자자는 팀 단위로 투자과정을 진행하나

가고 있다. 벤처투자팀의 경우, 한 심사역이 담당하는 투자대상기업만 10여개 업체에 이르고, 기업투자팀은 팀 전체가 모두 4개 기업을 맡고 있다.

다양하고 오랜 경험, 높은 도덕성을 밑바탕으로

투자는 대상기업에 대해 투자가치가 있다고 판단될 때 이뤄진다. 하지만 그러한 판단은 어디에서 오는가. 바로 경험이다. 원익투자파트너스(주) 투자팀의 연령이 주로 30대 후반부터 40대 중반을 차지하는 것도 다 이 때문이다. 기업투자본부 김동수 상무는 투자분석 관련해서만 10년 넘게 일해 온 이 분야 베테랑이다. 김 상무는 “심사역은 기본적으로 경험이 중요하다. 경험이 오래돼야 업체를 볼 수 있는 판단력이 생기고, 좀 더 좋은 투자를 할 수 있는 안목도 생긴다”고 말한다. “좋은 회사를 발굴하려면 사람을 잘 판단할 수 있어야한다고 생각하는데, 그런 것도 모두 경험에서 나와요. 제 경우에는 투자가치를 판단할 때 대주주, 회사 간부 등 핵심임원을 본 뒤 그 회사가 속해있는 산업에 대한 전반적인 이해와 더불어 회사가 보유한 기술, 사업구조, 경쟁력, 재무구조 등을 분석합니다.” 이에 더해 김 상무는 “투자팀원이라면 기본적으로 도덕성이 요구된다”고 말한다. 투자회사는 외부투자자들로부터 자금운용을 위임받은 곳이니만큼 철저한 도덕성과 투명한 업무집행은 가장 기본적인 덕목이자, 무엇보다 강조되어야 할 요소라는 것이다. 김 상무는 “투자에 딱히 정답이 정해져 있는 것은 아니지만, 다양하고 오랜 경험과 높은 도덕성이 밑바탕이 되면 자기만의 철저한 투자기준이 생기게 된다”고 강조한다.

불황에도 승승장구 대박 행진은 계속

2009년 올 한 해 원익투자파트너스(주)는 전반적인 경기침체에도 불구하고, 몇 해 전 훌륭한 안목으로 뿌린 씨앗이 큰 열매를 맺어 본격적인 수확에 들어갔다. 그 중에서도 가장 큰 수확은 지



난 2007년 80억원을 투자해 지분 22.8%를 취득했던 1세대 온라인 게임업체 조이맥스의 매각이다. 최근 매각을 완료한 조이맥스는 투자 2년 만에 300%라는 경이적인 수익률을 기록해 업체의 부러움을 사고 있다. 이밖에도 올해는 다수의 기업구조조정펀드(CRC)펀드들의 회수가 이어져 상당한 수익을 올릴 것으로 예상하고 있다. 이렇듯 불황도 아랑곳 않고 승승장구하는 분위기 속에서 투자팀의 열정은 그 어느 때보다 강하다. “투자팀의 비전이 곧 회사의 비전이죠. 앞으로 업계 최고의 회사를 만들기 위해 더 노력할 겁니다. 원익투자파트너스(주)의 대박행진 기대해주세요.”

글 정창욱(프리랜서 기자) 사진 김태욱(프리랜서 사진작가)

투자팀의 비전이 곧 회사의 비전이죠.

앞으로 업계 최고의 회사를 만들기 위해

더 노력할 겁니다.





숲 속 의 아침

위치 좋고, 시설 좋고, 경치 좋고



잠시만이라도 답답한 일상에서 벗어나 머릿속 고민을 훌훌 털어내고 싶을 때, 정겨운 가족 또는 연인과 함께 오붓하고 즐거운 여행을 하고 싶을 때, 강원도 평창군 용평면 속사리에 위치한 펜션 〈숲속의 아침〉은 도시와 인접한 위치, 초록 숲이 선사하는 맑은 공기와 다양한 즐길 거리로 휴양객들의 마음을 사로잡는다.

경기도 과천에 사는 최정희(54) 씨는 꼬박 5년 전인 2004년 5월 신원레저개발(주)의 〈숲속의 아침〉을 분양받았다. 평소 펜션에 대한 관심이 많았던 최씨는 지인의 소개로 모델하우스를 본 뒤, 입지조건, 분양 후 펜션 관리문제, 임대수의 등을 종합적으로 고려해 〈숲속의 아침〉 디럭스(21평형)를 분양하기로 결심했다. 개인이 아닌 회사에서 관리하는 펜션이니만큼 더욱 믿음이 갔던 것도 사실이다.

유럽풍의 고품격 자연휴양펜션

“〈숲속의 아침〉은 캐나다풍의 목조주택이잖아요. 이국적인 느낌의 별장이죠. 객실은 웬만한 호텔 못지않게 잘 돼 있어요. 게다가 뒤로는 숲이 우거져있고, 앞으로는 개울이 흐르고 있어서 경관도 좋고, 맑은 공기 쐬며 조용히 산책하기도 좋구요.” 무더운 여름 휴가철은 물론 비수기에도 두 달에 한 번꼴로 〈숲속의 아침〉을 찾는다는 최정희 씨는 그동안 〈숲속의 아침〉을 이용하면서 느낀 장점을 대변에 ‘자연친화적인 입지조건과 품격 높은 공간’으로 꼽는다. 〈숲속의 아침〉은 1만 8천여 평의 대규모 단지형 별장으로 자연 속에 파노라마처럼 펼쳐진 고급 목조주택의 풍광이 인상적이다. 〈숲속의 아침〉은 2-3인 가족과 연인을 위한 슈퍼리어(Superior)타입의 16평형 객실과 4-5인 규모의 워크숍이나 가족단위 이용객들을 위한 디럭스(Deluxe)타입

의 21평형 객실, 2세대 이상의 대가족이나 단체 이용객들이 여유롭게 이용할 수 있는 로얄(Royal)타입의 32평형 객실 등 총 22개동 66세대의 객실을 운영하고 있다. 목조계단으로 된 입구를 통해 들어선 객실에는 넓고 쾌적한 방과 거실, 깔끔한 주방과 욕실, 주변 경치를 내다볼 수 있는 테라스 등이 갖춰져 있다.

평창의 허브, 승용차로 30분 거리 내 다채로운 관광지들

또 하나, 최정희 씨가 <숲속의 아침>을 선택한 이유는 인접해 있는 다채로운 관광지들 때문이다. 우선 <숲속의 아침>은 서울에서 영동고속도로로 2시간만 달리면 있는 속사 IC에서 불과 3분 거리에 인접해 있어 교통도 편리할 뿐만 아니라 승용차로 30분이면 허브나라, 이효석 생가, 운두령·금당계곡, 동해 경포대, 오대산 국립공원, 한국자생식물원, 보광휘닉스파크, 용평스키장 등 평창의 관광명소로 통한다. “어딜 가나 30분이면 다 갈 수 있어서 편해요. 오늘도 오는 길엔 봉평에서 막국수 먹었어요. 오기 전에 미리 연락해 놓으면 여름엔 바깥에서 바비큐파티도 즐길 수 있어 좋아요. 오늘은 짐 풀고 한숨 돌린 후에 주문진에 가서 회 먹으려고요.” 취재당일 지인들과 함께 <숲속의 아침>을 찾은 최정희 씨는 복잡한 도시를 벗어난 자유로움으로 얼굴 가득 함박웃음을 띄었다.

<숲속의 아침>에 바라는 점

수익창출 위한 보다 철저한 펜션 관리, 가족 위한 테마시설 확충

최정희 씨는 <숲속의 아침> 펜션을 분양받은 이후 어느 때나 자유롭게 별장처럼 펜션을 사용해오고 있다. 사용하지 않을 때에는 일반인에게 임대해 수익을 올려왔다. 그러나 요즘같이 전반적인 경기침체에는 수익도 예전만 못하다. 그에 대한 돌파구로서 최정희 씨는 “신원레저개발(주)에 보다 철저한 펜션 관리, 보다 다양한 부대시설의 확충을 바란다”고 전한다. “사람들에게 가끔 펜션을 빌려주기도 하



숲속의 아침 뒤로는
숲이 우거져 있고
앞은 개울이
흐르고 있어서
경관도 좋고
맑은 공기 쉼터
조용히
산책하기도 좋아요

는데, 한 번 와 본 사람들은 모두들 만족해요. 그런데 조금 아쉬운 것은 가족 단위로 오게 되면 집(객실)에 대한 만족도는 대단히 높은 데 비해 테마시설이 부족하다는 느낌이 들어요. 아이들이 마음껏 놀 수 있는 수영장이나 놀이공간을 확충해 가족단위 이용객들의 즐거움도 늘었으면 좋겠어요.” 최정희 씨는 “주변의 인프라를 최대한 활용하면 더 큰 부가가치를 창출할 수 있다는 믿음을 갖고 있다”며 “신원레저개발(주)과 원익그룹이 펜션레저사업에 더 큰 관심을 가져줬으면 좋겠다”고 거듭 당부했다. 이와 관련 신원레저개발(주)은 <숲속의 아침>이 앞으로도 최정희 씨와 같은 회원고객 및 휴양객들이 더욱 더 만족할 수 있는 명품(名品) 펜션이 될 수 있도록 찜질방, 족구장, 배드민턴장 등 운동시설을 확충해나갈 계획이라고 밝혔다.

글 정창옥(프리랜서 기자)

사진 김진호(프리랜서 사진작가)





성공은 기회와 준비의 만남이다.

준비된 사람만이 기회를 잡을 수 있고, 그것을 통해 성공의 문을 열 수 있다. 아직 성공하지 못했다고 생각한다면, 둘 중 하나일 것이다. 준비가 되어 있지 않던지, 아니면 아직 기회가 오지 않았던지. 그러나 기회란 언제 우리를 찾아올지 모른다.

성공하고 싶은가? 그렇다면 준비하라.

(주)원익머트리얼즈 품질팀 서봉수 부장은 '최고의 특수가스 회사를 만들어보겠다'는 새로운 야심과 각오로 원익머트리얼즈와 함께 7년을 걸어왔다. 충북 청원군 오창과학산업단지내 가스공장을 막 짓기 시작하던 당시의 초심을 잃지 않고, 한결같은 마음으로 회사의 발전을 위해 노력해왔다.

그의 철저한 자기계발과 일에 대한 뜨거운 열정은 원익머트리얼즈가 특수가스 분야의 뉴프론티어로서 성장하는데 밑거름이 됐다. 지금도 그는 '자신이 최고의 전문가가 되지 않으면, 회사도 일류기업이 될 수 없다'는 생각으로 끊임없는 자기계발에 힘쓰고 있다.

매사에 준비하라

서봉수 부장은 가스업계에서만 14년째 일한 베테랑이다. 2002년 5월 (주)원익머트리얼즈 설립을 위해 (주)아토 특수가스 사업부가 출범하기 이전에는 대한특수가스(현재 에어프로덕츠코리아(APK))에서 기본기를 탄탄히 다졌다.

서 부장은 대한특수가스에서 '대리' 직급을 달고 있던 시절부터 벌써 그의 실력을 인정받아 삼성

전자와 미국 Air Products사 및 대한특수가스와의 공동개발 프로젝트(JDP)를 진행했다. 특수가스분야에서는 거의 다뤄보지 못한가스들이 없을 만큼 많은 가스를 신규로 평가하는 실험이 프로젝트의 주요내용이었다. 몇 번의 폭발과 사고의 위험을 무릅쓴 힘든 실험이 계속됐지만, 서 부장은 삼성전자와 일을 하면서 많은 외국의 선진기술을 두루 배울 수 있는 기회로 삼았다.

또한 그러한 경험을 통해 분석기술 개발에 흥미를 가지기 시작했다. 몇 권의 책을 만들 수 있을 만

큼 거의 밤낮 기술에 관한 레포트나 데이터를 축적시켜 나갔고, 그렇게 자기 분야의 전문가가 되기 위한 노력을 게을리 하지 않았다. 그리고 2002년 5월 (주)아토 회사에 이직을 했다. 아토 오창특수가스공장건설을 맡으며 낮에는 공사현장 감독과 밤에는 문서작업을 했다. 그렇게 현재의 공장은 시작되었다. 2003년에는 국책과제의 일환으로 수행한 기술혁신 개발사업에서 '반도체 고순도 Liq. Gas(NH₃) 정제기술'을 개발해 내기도 했다. 당시 어깨 너머로 배운 것들이 든든한 백그라운드가 됐다고 말하는 서 부장이지만, 보이지 않게 흘린 그의 땀방울은 이루 말할 수 없다.





기회가 왔을 때 잡아라

공교롭게도 2003년 3월 5일 대한특수가스사가 SiH4 누출 화재사고로 생산설비가 전소되면서 PH3 Mix, Inert Mix, Sih4, NF3 등의 가스공급이 중단되는 사태가 벌어졌다. 당시 국내에서는 PH3 Mix, Inert Mix가 가능한 업체가 거의 전무한 상태였다. 그렇듯 다급한 상황에서 굴지의 반도체회사 구매팀장들이 원익머트리얼즈를 찾아왔다. 가스공급을 요청하기 위해서였다. “우리로서는 엄청난 기회를 맞은 거죠. 저는 운이라는 게 참 중요하다고 생각합니다. 하지만 준비가 돼 있을 때라야 운도 따르는 것이거든요. 우리가 기반이 마련돼 있었기 때문에 그 기회를 잡을 수 있었던 거죠.”

이후 원익머트리얼즈는 PH3 Mix, Inert Mix 생산·공급을 확정하고, 긴급 설비개조에 착수한 지 9일 만에 0.1% PH3/N2 외 11개 품목의 가스 공급을 개시한다. 이준열 사장과 전임직원이 한 몸이 되어 기회를 성공으로 이끈 원익머트리얼즈는 이를 계기로 삼성전자, 하이닉스, 디스플레이업체, LED업체 등과 손잡고 파트너로서 함께 하게 됐다.

일에 미쳐라

불광불급(不狂不及). 미치지 않으면 미치지 못한다. 어떠한 분야나 일에 ‘미쳤다’는 소리를 들을 정도로 집념을 쏟아야 그 분야나 일의 최고봉에 오를 수 있다는 말이다. 서봉수 부장은 그런 면에서 특수가스분야의 전문가가 되어 회사를 특수가스분야의 일류기업으로 키우겠다는 목표를 설정해두고, ‘오로지 앞만 보고 달려왔다’고 해도 과언이 아니다. 서 부장은 지난 4년 새 가스에 관한 특허만 6개를 냈다. 논문도 4편이나 썼다.

“제 성격상 고민이 있으면 잠을 못 자요. 일도 마찬가지로 해야 할 일이 남아 있으면 며칠 밤을 새워서라도 꼭 마무리 지어야 직성이 풀려요.”

이러한 확고부동한 목적의식이 현재 서 부장이 이끌고 있는 팀을 국내 최고의 분석팀으로 만들

었다. 현재 16명으로 구성된 품질팀은 분석검사 업무, 삼성전자와 공동개발업무(JDP), 품질보증 고객업무 등을 맡고 있다. “어떤 반도체회사든 품질문제가 생기면 회사 전체가 비상에 걸려요. 그런 회사들이 우리에게 분석을 의뢰해오면, 우리는 밤을 새워서라도 원인을 분석해 문제를 해결해 줍니다. 이게 우리 팀의 강점이자 회사의 강점이지요. 고객의 Needs를 최대한 빠른 시간 내에 대응해 준다는 것.”

이러한 서 부장과 팀원들, 나아가 전 사원의 힘이 모아져 원익머트리얼즈는 지난 2008년도 삼성전자 협력업체 고객만족도 종합평가에서 최우수 등급인 A등급을 받았다.

또 지난해 원익머트리얼즈는 특수가스 사업을 시작하지 불과 6년 만에 472억원의 매출을 기록해 특수가스 산업의 뉴프론티어로서 당당히 자리매김했다. “팀원보다 강한 개인은 없잖아요. 앞으로도 원익머트리얼즈가 세계 일류기업이 되는 그날까지 우리는 최선을 다 할 겁니다.” 서 부장은 각자 자신의 일에서 최고가 되려고 노력할 때 엄청난 시너지 효과를 발휘할 수 있다고 믿는다.



할 수 있다는 자신감을 가져라

“인생은 마음먹기에 달렸어요. 어떻게 생각하느냐에 따라 인생의 길이 결정이 되죠. 제가 지금 이 자리에 오기까지 가장 결정적인 역할을 한 건 바로 자신감입니다.”

서 부장이 늘 팀원들에게 강조하는 말이 있다. “자신이 이 분야의 세계 최고라는 자신감과 우리 기술이 최고라는 자부심을 가지라”는 말이다. “그러기 위해서는 경험이 가장 중요하죠. 저도 처음에는 실험을 하다가 사고도 많이 났고, 죽을 뻔한 적도 있었지만, 이성을 잃지 않고 안전하게 대응해서 더 큰 위기상황을 막은 적이 많아요. 그래서 지금도 직원들의 두려움을 없애기 위해 제가 먼저 항상 시범을 보이는 편이에요.” 오히려 힘들었던 경험들이 지금은 자신감이라는 새로운 이름으로 서 부장을 이끌어주고 있다.

지속적으로 자기를 개발하라.

“회사든 개인이든 지속적으로 나아지려는 노력

없이는 발전이 없어요. 회사는 기술개발에, 개인은 자기 개발에 최선을 다해야 발전할 수 있어요.”

서 부장은 품질팀의 수장이긴 하지만, 구매·영업·생산 등 다른 팀에 대한 관심도 높다. 품질팀에서만 제품의 품질을 만드는 것이 아니듯이 영업팀만 영업을 하는 것도 아니라는 생각에서다. 직원 한 사람 한 사람의 역할이 모여 품질을 만들어내고, 또 직원 각자가 다른 업체와 만나면 곧 회사의 얼굴이 되는 것이라 믿는 까닭이다. “매주 1, 2회씩 업체를 방문하면서 고객의 목소리를 듣고 있어요. 고객의 목소리가 회사의 힘이자 앞으로 나아가야 할 방향이니까요.”

또 서 부장은 늦게까지 회식을 하고 난 다음날도 지각하는 법이 없을 정도 시간에 철두철미하다. 어떤 위치에 있던 끊임없이 발전하기 위해 노력하는 모습은 다른 이로 하여금 귀감이 되는 법이다. 더군다나 서 부장은 부하직원들에게 자신이 모범을 보여야 하는 위치에 있음을 더욱 잘 알고 있다. 때문에 꾸준한 운동을 통해 체력을 기르고, 영어회화 능력을 갖추기 위한 노력도 게을리하지 않고 있다.

웃음을 주는 리더가 되라.

상사의 유머 한마디는 직장의 분위기를 바꾸고, 직원들의 스트레스를 감소시켜 보다 열정적으로 일할 수 있는 동기를 부여한다. 올해 서 부장의 목표는 ‘웃음을 주는 리더가 되는 것’이다. 일만 잘 하는 관리자이기보다는 덕(德)도 겸비한 리더가 되고 싶은 것이 그의 소망. 때문에 이런 서 부장에게 있어 팀원들과의 대화는 무척 중요하다. 팀원들의 생각을 항상 존중하되, 때에 따



라서는 팀원들의 마음을 설득해야 하는 일도 있다. 후자일 때는 팀원의 마음을 상하게 하지 않고 오히려 더욱 더 긍정적이 될 수 있도록 만드는 것이 서 부장의 몫. 이를 위해 서 부장은 정직하게 행동하기, 상대방을 배려하기, 성실하기 등 인간관계에서 가장 기본이 되는 덕목들에 충실하고자 한다. 그러나 항상 부족한 자신을 믿고 따라와 주는 팀원들과 회사 동료들에게 늘 고마운 마음이다.

세계 초우량 기업을 향해가는 원익인의 DREAM · CHALLENGE · PASSION

Passion

SECTION 03



34 Zoom in
(주)원익퀴츠 등산 동호회 원익 산악회
"원익인의 열정이면 높은 산도 끄떡없다"



36 Positive Energy
(주)IPS S/S팀 장성욱 과장
"축구요? 끝까지 뛰는거죠, 최선을 다하세요!"



38 Scene of Welfare Service
(주)아도 한마음봉사단 <임마누엘의 집> 자원봉사
"어려울 때일수록 서로 돕고 살아야죠."



40 Talk Box
원익인이 생각하는 진정한 리더
하나면 아쉽다, 폭넓은 리더십 가진 리더가 최고!

(주)원익쿼츠 등산 동호회
원익 산악회



〈원익 산악회〉 회원가족들이 모두 한 자리에 모였다. 회원가족들은 각자 집에서 조금씩 싸 온 먹거리를 풀어 상차리기에 분주하고, 아이들은 삼삼오오 뛰어놀기 바쁘다. 올해로 결성 4년을 맞는 〈원익 산악회〉의 가족야유회 모습이다.

지난 2007년 결성한 〈원익 산악회〉는 1992년부터 1999년까지 ‘날뽕’라는 이름으로 활동하던 등산동호회 회원들이 재결성한 동호회다. IMF를 기점으로 회원들이 뿔뿔이 흩어져 해체될 수밖에



이렇게 함께 했던 그때 그 시절 추억담으로 웃음꽃을 피운다. 지금은 옛날회원(?)부터 재결성 이후 가입한 신입회원들까지 모두 합해 36명, 20대부터 50대까지 연령분포도 다양하다. 그

런데 딱히 남자만 가입할 수 있다는 기준이 있는 것도 아닌데, 회사에 워낙 여직원이 귀하다보니 남자회원들로만 구성이 됐다.

“하지만 원익가족이면 누구나 가입할 수 있어요.” 4대 회장을 맡고 있는 박철환 회장(생산부 기장)의 말이다. 산 좋아하고, 사람 좋아하면 누구든지 언제든지 〈원익 산악회〉에 가입할 수 있다.

등산 통해 열정과 배려심 키운다

이들 산악회원들은 전국의 명산이란 명산은 안 가 본 데 없이 다 가봤다. 1년 중 가족야유회가 있는 5월과 7-8월 폭서기를 제외한 나머지 9달은 한 달에 한 번 꼭 산에 오른다. 주5일근무제긴 하지만, 토요일에도 특근을 하는 회원들이 있기 때문에 업무에 지장을 주지 않기 위해서 주로 일요일에 산에 간다.

여느 직장인들 같았으면 한 주간의 피로를 풀기 위해 늦잠을 싣것 잘 시각에 〈원익 산악회〉 회원들은 벌써 산에 올라있다. 전국의 명산을 무대로 활동을 펼치다보니 꼭두새벽부터 일어나 부지런을 떠는 것은 이제 다들 몸에 뻘고, 다른 등산객들이 산에 오를 때 〈원익 산악회〉 회원들은 벌써 하산하고 있을 정도라고.

회원들은 일상의 피로를 이렇게 ‘부지런히 움직임’으로써 푼다. 회원들은 “맑은 공기를 쉼으로써 등산을 하다보면 어느새 피로도 풀리고, 재충전이 된다”고 이구동성으로 말한다.

“원익인의 열정이면 높은 산도 꼬떡없다”

가정의 달 5월에는 유독 신록이 우거진 산을 찾는 사람들이 많았다. 원익쿼츠 등산동호회 〈원익 산악회〉도 매년 5월이면 회원가족들과 함께 가벼운 산행과 야유회를 즐긴다. 지난 5월 17일 경북 구미시 옥성면 옥성자연휴양림에서 펼쳐진 〈원익 산악회〉 야유회서 동호회원들과 그 가족들을 만났다.

없었던 ‘날뽕’은 8년이 지난 후 원익쿼츠에 남은 회원들 10여명이 다시 뭉쳐 〈원익 산악회〉라는 새로운 이름으로 다시 태어났다.

“산에서 날아다닌다고 ‘날뽕’였잖아요. 하하하.”, “날다가 어께 다 깨졌지 뭐.”, “에~ 그때는 한창 젊었었잖아요.”, “그래, 회원들이 20대 초반부터 거의 30대 초반이었으니까.”, “그때는 청춘이었는데, 이제 아저씨 다 됐지, 뭐. 하하하.”

〈원익 산악회〉의 전신인 ‘날뽕’ 시절부터 이른바 ‘산에서 날뽕’ 회원들은 요즘도 모이기만 하면



홍영배 회원(원익퀴즈 상무)은 동호회 활동의 매력을 ‘열정과 배려’로 축약한다. “제가 1996년도에 원익퀴즈에 들어왔는데, 당시에 원익에 대한 첫인상은 ‘강한 열정’이었어요. ‘해내야 하는 일’에 대한 강한 열정과 의지’ 말이에요. 동호회 활동을 하면서 거기에 하나 더 더해진 것이 있다면, ‘상대에 대한 배려심’이에요. 소백산 등반할 때의 기억인데, 중도에 포기할 뻔한 순간이 많았거든요. 그런데 다른 회원들이 끌어주고, 기다려줘서 끝까지 오를 수 있었죠.”

2대 회장을 맡았던 김학현 회원(생산팀 기좌)도 “우리가 낮간지러운 소리는 못해도 그런 건 있어요. 뒤쳐지는 사람들 기다렸다가 같이 오르는 것, 산에서는 백 마디 말보다 그거 하나가 정말 크거든요.”

가족과 함께 하는 동호회 활동, 친목과 건강 1석2조

〈원익 산악회〉는 다른 동호회와 달리 회원들의 가



족과 함께 하는 활동이 많다. 아주 낮은 산은 가족 동반으로 같이 오르기도 한다. 여러 해 동안 가족들이 자주 함께 산을 오르다보니 이제는 부인들은 부인들끼리, 아이들은 아이들끼리 친구가 됐다. 부인들끼리 빙 둘러앉은 평상에서는 아이들 키우는 이야기, 맛있는 요리 이야기 등 담소가 끊이지 않는다. 남편의 직장동호회 활동으로 알게 된 사

이들이지만, 이제는 부인들도 동호회원들이 다 됐다. “주말이라고 집에만 있는 것보다는 이렇게 밖에 나와서 맑은 공기도 쐬고, 건강한 생활하는 게 좋죠. 남편이 이런 동호회 활동을 하니깐 직원 가족들끼리도 서로 친해지고 좋아요.”

박배옥 회원의 딸 세정씨와 김학현 회원의 딸 지연씨는 11살 또래친구다. 만나자마자 반갑다고 인사를 나누는 두 친구는 자리를 잡고 앉아 즐겁게 논다. “아빠가 산악회 활동을 하니까 새로운 친구들도 사귀게 돼서 좋아요. 또 좋은 풍경도 보고, 좋은 공기도 마실 수 있어서 좋아요.”

이처럼 〈원익 산악회〉회원들은 산을 통해 회원 간 친목은 물론 가족의 친목과 건강까지 1석2조의 즐거움을 맛보고 있다. 산에 가면 모르는 사람과도 금세 친해지지 않는가. 같은 목표지점을 향해, 함께 땀 흘리며 오르고 있기 때문이다. 또, 내가 힘든 만큼 남의 힘들음도 헤아리고 격려해주기 때문이다. 〈원익 산악회〉회원들도 각자 역할은 다르지만, ‘원익’이라는 동류향을 갖고, ‘원익의 비전’을 향해 함께 땀 흘리고 있기에 그 어떤 높은 산이라도 끄떡없다.

글 정창옥(프리랜서 기자)

사진 김진호(프리랜서 사진작가)





축구로 생활의 활력충전!

축구 싫어하는 사람이 있을까. 그런 사람 아직 못 본 것 같다. 또 여자보다는 남자가 축구를 더 좋아하는 것 같다. 오죽하면 여자들이 남자들한테서 가장 듣기 싫어하는 얘기가 군대 이야기, 축구 이야기, 군대에서 축구한 이야기일까. 남자아이들은 대부분 어릴 때부터 공놀이부터 배우고, 또



오늘도
멋진 경기
부탁드립니다.



아...
아..쉽..대!

“축구요? 끝까지 뛰는거죠. 최선을 다해서!”

60억 세계인이 환호하는 지상 최고의 스포츠로 꼽히는 '축구'. 우리나라에서도 2002 한일월드컵 4강 신화 이후 축구에 대한 관심과 사랑이 더욱 뜨거워졌다. (주)IPS S/S팀 장성욱 과장은 자타가 공인하는 축구마니아다. 지난 6월 2일 평택시 모곡근린공원에서 열린 제4회 (주)IPS 축구리그 결승전에서 그라운드를 달리는 열정적인 그의 모습을 포착했다.



아자자재!
내가 간다!



공 하나만 있어도 비좁은 골목길이건 어디서건 뛰어다니고 놀면서 크기 때문일 것이다. (주)IPS S/S팀 장성욱 과장도 그렇게 자연스럽게 축구를 하면서 컸다.

“본격적으로 축구를 하기 시작한 건 고등학교 때 서클활동 하면서부터예요. 군대 가서도 ‘군대’ s 리그’라고 해서 공을 찼죠. 지금은 회사에서 이렇게 동료들 하고도 하고, 일요일 아침에는 동네에서 조기축구회 회원들이랑 같이 시합을 해요.” 듣고 보니 정말 꾸준한 축구사랑이다. 실제로 사우회 회장을 맡고 있어 동료들과의 친분도 두텁지만, 4년 전 사우회 주최로 열리는 (주)IPS 축구리그가 열린 이후부터는 동료들과의 우애가 더 돈독해졌다.

(주)IPS 축구리그는 경영지원부, 반도체사업본부, FPD사업본부, Solar사업본부 등 4개 사업부가 경합을 벌여 최종우승팀을 가린다. 이번 시즌에는 업무가 끝나고 난 6시부터 8시까지 매주 수요일마다 예선·본선 경기를 치러 결승 진출팀을 가려왔는데, 반도체사업본부와 FPD사업본부가 결승에 올랐다.

장 과장은 반도체사업본부에서 중앙미드필더를 맡고 있다. 중앙미드필더는 공격수와 수비수 사이에서 플레이 하는 선수를 말하는데, 공격시에는 상대방의 공을 빼앗아 최전방 공격수에서 전달하는 역할을 하고, 수비시에는 1차적 수비방어 라인을 형성하는 역할을 한다. 상대방의 공격을 차단하거나 우리편 공격수에게 볼 배급을 정확히 해야 하는 포지션이기 때문에 스피드는 기본, 무엇보다도 패싱력이 더욱 요구된다.

선수로서 자신에게 점수를 매긴다면? 장 과장은 고개를 좌우로 가우뚱해보더니 ‘30점’ 하고 말한다. “활동은 오래 했는데, 축구라는 게 실력이 순식간에 늙지를 않는 것 같아요. 사회에 나와서 공을 차보니까 저보다 훨씬 잘 차는 사람들도 많구요. 하지만 승패를 떠나서 열심히 끝까지 최선을 다해서 뛰는거죠. 그게 또 축구의 매력이구요.”

매순간 축구경기를 하듯 활력적으로 하다 보니 동료들 사이에서도 장 과장은 평판이 좋다. 같은 팀에서 일하고 있는 신동의 차장은 “축구뿐만 아니라 직장생활도 아주 활력적으로 하는 사람”이라며 “축구경기를 할 때처럼 리더십이 필요할 때 압도적으로 팀을 리드해간다”고 칭찬을 아끼지 않았다.

승패 떠나 최선 다하면 기분도 좋다

직장인들에게 있어 일요일 아침은 한 주 동안 누적됐던 피로를 풀고, 부족했던 수면을 보충할 수 있는 절호의 기회다. 그런데 장성욱 과장은 일요일



슈~~~~웃!!!



한 게임 더?

일 아침이 여느 때보다 더 분주하다. 새벽같이 일어나 운동복 차림을 하고 동네 운동장에 나간다. 조기축구회활동을 하기 때문이다.

“보통 일요일 아침에 늦잠들 자고 싶어하잖아요. 하지만 아침에 일어나 축구 한 게임 하고 나면 일단 체력 좋아지죠, 운동하고 와서 샤워 한 번 하면 개운하죠, 쌓였던 피로도 다 풀려요. 그러면 남은 휴일 낮 시간대는 식구들과 더 활기차게 보낼 수가 있어서 좋구요.”

건강을 위해 술도 마시질 않는다는 장 과장은 이렇게 체력을 건강하게 유지해 언젠가는 아들과도 한 번 축구시합을 겨뤄보는 것이 꿈이다. 그래서 이제 겨우 세 살 된 아들에게 벌써 축구화를 사줬단다. 아들도 아빠를 닮아 벌써 집안에서 공을 차고 논다고.

사실 장 과장의 어린 시절 꿈은 축구 에이전트가 되는 것이었다. 장 과장은 신인축구선수를 발굴하고, 이적 및 관리를 하는 ‘선수 에이전트’를 해보고 싶었다. 국내에서는 좀처럼 에이전트 수요가 늘지 않고 있고, FIFA(국제축구연맹)가 인증하는 에이전트가 되려면 대한축구협회가 주관하는 에이전트 자격시험을 통과해야 하는데, 그 또한 시험이 매우 까다롭다고 한다. 하지만 장 과장은 “꿈이니까요. 늦더라도 언젠가는 꼭 한 번 도전해보고 싶어요.”하고 못 이룬 꿈을 마음속에 간직해둔다.

그리고 (주)IPS의 반도체사업본부는 (주)아토의 반도체사업본부와 올해부터 두 달에 한 번씩 경기를 하기로 약속했는데, 기회가 된다면 원익가족들과도 축구시합을 한 번 가져보고 싶단다.

한편 이날 경기에서 장 과장이 속한 반도체사업본부는 전반전 FPD사업본부에 1점을 따 1:0으로 승리의 영예를 안았다. “아, 사보에 나갈 거 생각해서 정말 열심히 뛰었는데, 잘 돼서 더 기분이 좋네요.” 경기를 마치고 나온 장 과장은 장거리 슛을 날려 보내듯 시원한 웃음을 웃어 보였다.

글 정창욱(프리랜서 기자) 사진 김진호(프리랜서 사진작가)

(주)아토 한마음봉사단
〈임마누엘의 집〉 자원봉사



지난 5월 23일 토요일 경기도 시흥에 있는 〈임마누엘의 집〉에서는 종일 웃음소리가 끊이지 않았다. 중풍, 치매 등 노인성 질환을 앓고 계신 어르신스물 한 분이 요양하고 있는 이곳에 모처럼 반가운 얼굴들이 찾아와 정겨운 시간을 함께 보냈던 것. 화창한 날씨의 주말도 반납하고 이웃사랑 실천에 나선 이들, 바로 (주)아토 한마음 봉사단이다.

이날 (주)아토 한마음 봉사단은 미리 준비해 온 떡

과 과일 등 맛있는 음식들을 어르신 한 분 한 분께 직접 대접해 드리고, 정다운 말벗도 돼드렸다. 점심 식사가 끝난 뒤 오후부터는 아예 두 팔을 걷어붙이고 이날 봉사활동의 미션으로 삼은 ‘평상 제작’에 들어갔다. 어르신들이 무더운 여름 낮 동안 시원한 바깥바람을 쐬실 수 있도록 하기 위해서였다. 이를 위해 봉사단은 두 팀으로 나눠 요양원 앞마당과 옥상에서 못과 망치를 들고 나무에 푹딱딱 못질을 시작했다.

이러한 봉사활동은 현재 〈우리 마을 작은 쉼터, 평상 만들기〉라는 이름으로 진행되고 있는 ‘2009 경기도 자원봉사 우수프로그램 지원사업’ (주최 시흥시종합자원봉사센터, 후원 (사)경기도 자원봉사센터)의 일환으로, 한마음봉사단은 2007년부터 지역사회 봉사단체와 인연을 맺은

“어려울 때일수록 서로 돕고 살아야죠.”

지난 2007년 4월 자원봉사를 통해 하나 되는 기업을 만들자는 다짐과 함께 창단한 (주)아토 한마음봉사단은 창단 이후 매월 1회 이상 지역의 사회복지시설을 찾아 이웃사랑과 나눔을 꾸준히 실천해오고 있다.





실천하는 봉사를 통해 도움이 필요한 이들에게 보다 실질적인 도움을 주는게 우리의 목표

이후 줄곧 이 같은 시흥시내 기업네트워크 봉사단 프로젝트에 공동으로 참여해오고 있다. 이러한 활동을 통해 지난해 한마음 봉사단은 시흥시 자원봉사릴레이대축제에서 18개 봉사팀 중 봉사대상(시흥시장상)을 수상하는 영예를 안기도 했다.

한마음 봉사단을 이끌고 있는 박우정 회장(환경안전팀 과장)은 “요즘 경기도 안 좋고, 사회적인 분위기도 전반적으로 안 좋잖아요. 하지만 어려움을 매일수록 서로 돕고 살아야죠. 좋을 때나 안

에 참여해 눈길을 끌었다. “애초에 가족들과 함께 참여해도 좋고, 애인과 함께 참여해도 좋다고 공지를 올려요. 얼마나 좋습니까. 좋은 사람들과 좋은 일을 한다는 건 더 좋은 일이지요.”

이동규 대리는 “아침에 ‘오늘 아빠 의자 만들러 간다’ 했더니, 하답이가 ‘왜 가냐’고 묻는 거예요. ‘불편한 할아버지들 쉬게 해 드리려고 간다’고 했더니 ‘나도 갈래’ 해서 같이 오게 됐어요. 지금은 어려서 아무 것도 모르지만, 앞으로도 계속 같이 다니면 언젠가는 알겠죠.”하며 어린 아들의 해맑은 웃음에 흐뭇해했다. 푹푹탁탁 탁탁탁. 2시간여 지나자 이윽고 앞마당과 옥상에 모양을 갖춘 널찍한 평상이 완성됐다. <임마누엘의 집> 박복정 사무장은 “실내에만 계

(주)아토 한마음 봉사단은 경기가 회복될수록 봉사활동의 횟수를 늘리는 한편 복날에는 소외되고 어려운 어르신들께 삼계탕을 끓여드리고, 가을에는 더욱 다양한 봉사활동프로그램을 개발해 지역의 자원봉사릴레이대회에 참여해 일반인들도 자원봉사에 참여할 수 있는 기회의 폭을 넓힐 계획이다. 또 봉사단은 <쌀 나누기 프로젝트>라 하여 지난 2-3월 시흥시 관내에 있는 결식아동이나 청소년 50가구에 10kg짜리 쌀을 직접 배달한 것처럼, “앞으로도 실천하는 봉사를 통해 도움이 필요한 이들에게 보다 실질적인 도움을 드리고 싶은 것”이 꿈이다. 이들의 꿈과 실천이 있어 더욱 아름다운 세상이다.

글 정창욱(프리랜서 기자)

사진 손치홍(프리랜서 사진작가)



좋은 때나 늘 한결같은 마음으로 남을 위할 수 있는 분위기가 마련되면 좋겠어요.”라며 봉사단 활동의 의미를 다시금 되짚었다.

한마음 봉사단은 봉사활동이 있을 때마다 사내게시·공지를 통해 자원봉사자들을 모집하고 있는데, 이날 자진해 봉사활동에 참여한 사우는 모두 10명. 박우정 과장과 이동규 대리(SE팀)은 각자 5살 난 아들 승혁이, 하답이와 함께 봉사활동

시는 어르신들이 날씨 좋은 날에는 밖에서 바라도 썬시키고, 좋은 경치도 구경하실 수 있게 돼서 좋다”며 봉사단에 감사의 뜻을 전했다. 창밖으로 봉사단의 손놀림만 구경하던 어르신들도 살포시 웃음을 지으셨다.

좋은 사람들과 좋은 일을 한다는 건
더 좋고 행복한 일이지요.



원익인이 생각하는
진정한 리더



내가 생각하는 좋은 리더란?

최성필 너무 주제가 거창한 것 같아요. 리더십이란
는 것 자체가 광범위하니까요. 굳이 꼽으라면 저는
〈삼국지〉에 비유하고 싶은데요. 여기에선 전형적
인 리더십을 보여주는 인물로 조조와 유비와 손권
이 대비가 되잖아요. 아예 주제 자체를 그렇게 좁
혀서 얘기해 나가는 것이 쉽지 않을까 싶은데요.

김찬희 삼국지를 잘 몰라 가지구…….(모두들 웃음)

김두환 나도 잘 몰라요.(한 번 더 웃음)



방향을
잘 제시하는 사람

김찬희 제가 생각하는 진정한 리더는 배에서
선장과 같은 역할을 하는 사람이에요. 선장
이 방향을 지시하면 전 선원들은 그 지시에
따라야 하죠. 그러려면 선장은 최소한의 책
임감이 있어야 하구요. 성공한 리더의 역할
은 정확하고 확실한 방향을 설정하고 그 방
향으로 직원들이 협력하여 나아 갈 수 있도
록 하는 것이라고 생각을 해요. 결과론적이
지만, 어떤 일이든 성공을 해야지 성공한 리
더라고 할 수 있는 것 아닌가요?



하나면 아쉽다, 폭넓은 리더십 가진 리더가 최고!

리더십의 세계적 권위자인 존 맥스웰 박사는 “모든 일의 성패는 리더십에 달려 있다”고 주장한다. 리더의 말과
행동 그리고 결정이 조직의 운명을 결정짓기도 하고, 조직 구성원에게 커다란 영향을 미치기도 한다는 것. 그
렇다면 성공을 이끌어낼 수 있는 리더의 핵심은 무엇일까? 과연 어떤 리더가 좋은 리더일까? ‘원익인이 생각
하는 진정한 리더’에 대해 들어봤다.

Tip

〈삼국지〉는 서기 2세기에서 3세기까지 약 백 년 동안의 역사이다. 이때 일어난 군웅 중 위나
라의 조조, 촉나라의 유비, 오나라의 손권에 의해 천하가 삼분되는데, 삼국지는 주로 이들에
관한 이야기다. 또한 이들 세 주인공의 각기 처세술과 전략은 현대인들에게 리더십과 경영의 진수를 분석
하는 좋은 본보기가 되고 있다.

조조는 몸소 전장을 누비며 싸움을 주도했으며, 피와 외교로, 때로는 위계와 사술로 적을 물리쳤다. 그의
주변에는 온갖 인재가 모여들었다. 그와 비슷하게 싸움꾼, 모사꾼, 글쟁이 행동대장들이 그를 보필했다.
인재육성이란 끊임없이 긴장과 경쟁의식을 불어넣고 담금질하는 과정. 다양한 인재들 속에서 리더는 긴장
하고 스스로 업그레이드된다.

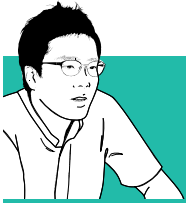
유비는 손해를 보더라도 명분과 정도를 고집하는 큰 그릇의 리더였다. 적당히 타협하면 보통경영자는 될

수 있어도 위대한 경영자는 될 수 없다. 나이 오십이 다 되까지 거근도 없이 천하를 떠돌다가 제갈공명
이라는 위대한 전문경영인을 영입함으로써 천하경영의 종지돈을 마련했다. 유비와 제갈공명은 군신의 관
계지만 같은 이념을 가진 동지요, 가족이요, 공동운명체였다. 삼고초려는 인재경영의 좋은 본보기로 인용되
지만 더 근본적으로는 두 사람의 이상이 일치해야 한다는 점을 일깨운다.

손권은 3세 경영인이다. 탁월한 리더십으로 뒷세대의 신하들과 친구조화를 꾀했고, 유연한 외교술을 펼쳤
다. 명분보다 실리를 좇는 정치로 나라를 크게 발전시켰다. 육손에게 자신의 보검을 주며 ‘누구든 명을 어
기면 참하라’고 힘을 실어준다. 오나라에 명장들이 많은 이유도 이 때문.

즉, 이들 리더십의 핵심은 각각 결단, 덕치, 수성(守成)이다.

—〈삼국지 경영학〉, 최우석 지음, 을유문화사 참고



믿음을 주는 사람

김두환 김 대리님 말씀도 일리는 있어요. 리더가 어떤 방향성을 제시하느냐도 물론 중요하죠. 하지만 제 생각엔 따르는 사람들이 그 리더에 대한 신망을 가지고 따르느냐도 무척 중요하다는 생각이 들어요. 실패와 성공을 떠나 기본적으로는 리더를 믿고 따라가는 거죠. 만약 결과가 나빴다 하더라도 그 리더는 성공한 리더가 아닌가 싶거든요. 아무리 결과적으로 성공했다 하더라도 따르는 사람들이 원치 않는데, 독단적으로 끌고 갔다면 결코 좋은 리더라고 할 수 없겠죠.



김찬희 제 생각에 그건 리더의 역할이라기보다는 팔로어(follower)의 역할이라고 생각해요. 리더가 방향성을 제시하고 조종하는 키(Key)는 갖고는 있지만, 만약 리더가 가고자 하는 방향이 잘못 됐다고 팀원 다수가 생각을 한다면 그 방향을 틀기 위해 조언하는 역할을 하는 것도 진정한 팔로워십(followership)이 아닐까요.



토크패널

김두환 대리(조명팀)

박미주 주임(메디칼 1팀 1사업부)

이준희 대리(관리지원팀)

최성필 과장(영업지원팀)

김찬희 대리(메디칼 3팀 2사업부)

원익인이 생각하는
진정한 리더



부하직원을 믿어주는 사람

이준희 저도 김두환 대리님하고 생각이 비슷
한데요. 부하직원에게 최소한의 재량권을
주고 믿어주는 리더가 좋다고 생각해요. 상
사로부터 신뢰를 받지 못하고 있다는 생각
이 들면 직원들은 업무에 대한 사기도 떨어
지잖아요. 부하직원에게 한 번 일을 맡겼다
면 믿음을 갖고 재량권을 주는 것이 중요하
다고 생각해요. 얼마 전에 TV프로그램 <무
릎팍도사>에 안철수 씨가 나온 걸 봤어요.
외국 보안업체 대기업으로부터 백신 기술을
1천만 달러에 팔라는 제안을 받았지만, 단
칼에 거부하고 백신을 무료배포했다는 얘
기, 또 회사가 한창 잘 나갈 때 경영일선에
서 물러나면서 같이 고생한 직원들에게 주
식들을 무료로 나눠줬다는 얘기에 저도 참
많이 감동받았어요. 그렇게 사사로운 마음
을 버리면 아랫사람들이 따르게 돼 있는 것
같아요.



원칙을 지키고 계획을 실천하는 사람

박미주 저는 여기가 두 번째 직장인데요. 첫 직장에서 정말 많은 상사들을 만났었어요. 그 중 특히 대
비되는 두 분이 계셨는데, 한 분은 저한테 하트트레이닝을 시키는 분이셨고, 한 분은 인간적으로는
참 좋으신데, 업무적으로는 제가 보기에 조금 답답해 보이고 결단력이 없고 기억을 잘 못하는 분이
셨어요. 첫 번째 분에게는 너무 힘들게 일을 배워 불만도 있었지만, 지나고 나니까 제게는 그 분의
리더십이 더 많은 도움이 된 것 같아요. 일을 할 때마다 그분이 말씀하셨던 것
을 생각하게 되고 기분을 잊지 않으려고 노력하게 돼요. 본인 스스로 기본원칙
에 충실하면서 계획을 정확하게 실천해 가는 사람, 그것을 부하직원에게 충분
히 교육할 수 있는 사람이 좋은 리더라고 생각해요.



**본인 스스로
기본원칙에 충실하면서
계획을 정확하게 실천해 가는 사람,
그것을
부하직원에게
충분히 교육할 수 있는 사람이
좋은 리더라고 생각해요.**





리더십과 결정력 지닌 사람

최성필 저는 리더들이 리더십과 결정력, 판단력을 가져야 한다고 생각합니다. 능력 있고 카리스마 있는 리더라면, 부하직원들에게 계속해서 성과를 요구할 테고, 그러면 그 팀은 계속해서 성과를 내겠죠. 또 어떤 리더는 조직의 장기적인 목표를 보고, 조금 더디 가더라도 개개인의 능력을 살려, 향후 몇 년 후의 변화를 내다보겠죠. 거래적 리더십을 발휘할 것인가, 변혁적 리더십을 발휘할 것인가가 정해지겠죠.



리더십과 결정력, 판단력을 가진 리더가 진정한 리더 아닐까?



김두환 오~ 혼자서 연습 너무 철저히 해 오신 거 아니에요?(모두들 웃음)

최성필 어~이거 되게 유명한 말인데~(모두들 웃음)

일 잘하는 리더? 인간성 좋은 리더? 둘 다면 금상첨화!

이준희 저는 훌륭한 인품이나 도덕성으로 인해서 존경할 수 있는 리더도 있다고 생각합니다. 지금은 (주)원익 계열사인 위닉스에서 근무하고 계시는 양원용 상무님께서 매년말 팀원들의 가족들을 회사로 초대하여 회사 전체와 가족들이 근무하고 있는 자리를 눈으로 직접 보여주고 대회의실에 모여 회사 홍보동영상을 보여주셨어요. 그 다음엔 가족과 함께 다같이 회식을 하고... 대단한 건 아닌 듯하지만 팀내에선 그런 부분이 굉장히 컸거든요. 팀워크도 좋아지고, 애사심도 높아져서 이직률과 퇴사율도 낮았어요. 그런 원천은 이사님의 그런 관심에서 비롯된 것이 아닌가 하는 생각이 들어요. 회사에서 단순히 업무만 배우고, 돈만 버는 것이 아니라 그런 작은 섬세한 배려 때문에 업무에 더 애정을 갖고, 회사에 다닐 수 있게 되는 것 같아요.

김두환 제가 처음 '리더의 신임' 얘기를 했던 것도 사실 그 경험이 큰데요. 저도 처음에 상무님이 맡으셨던 부서에서 일을 해서 영향을 많이 받았죠. 명절엔 일일이 문자를 보내실 정도였으니까요. 그것도 단체문자가 아니라 모두다 내용이 다른 개별문자로요. 그런 걸 보면 저희가 신뢰할 수밖에 없는 리더셨죠. 업무적인 측면에서도 배울 점이 많았던 분이구요. 결국은 업무와 인간적인 배려 둘 다 조화로운 리더여야 할 것 같아요.

이준희 맞아요. 일도 잘하고, 인간적으로도 이해심도 깊은 사람이 가장 이상적인 리더죠.

원익인이 생각하는 진정한 리더

김찬희 김두환 대리나 이준희 대리 생각과 저는 좀 다른데요. 일보다는 인간성에 대해 비중을 두시는 것 같은데, 제 경우에는 반대예요. 회사가 아닌 일반 동호회를 가정하면 물론 리더로서 조직의 융화가 가장 중요한 목표가 되겠지만, 회사는 하나의 이익집단이기 때문에 무엇보다도 리더는 직원들이 일을 잘 할 수 있도록 만들어주는 것이 중요하다고 생각을 해요. 물론 인간적이고 이해심이 많은 리더는 사내에서 인기가 많겠지만, 만약 직원들이 회사를 퇴사를 하게 된다면... 그냥 좋은 리더였다고 생각할 뿐이겠죠. 이해심과 인간성은 조금 떨어지더라도 지금 자신이 맡은 일에 대해서 다른 사람들에게 인정을 받을 수 있도록 지도하고, 이끌어 줄 수 있는 리더가 진정한 리더가 생각해요.

김두환 맞는 말씀이에요. 회사에서 제일 중요한 건 수익을 내는 거고, 그를 위해 리더가 어떤 역할을 해야 하는가, 그래서 방향성 얘기도 나왔고, 추진력 얘기도 나온 것 같은데요. 저는 거기에 단지 하나 덧붙이지는 거예요. 이왕이면 우리를 사랑해주는 리더가 좋잖아요. 난 사랑받고 싶어~(모두들 웃음)

김찬희 저도 그렇게 생각해요. 제가 개인적으로 리더가 된다면 아랫사람이 믿고 따라주는 리더가 되고 싶죠. 당연히. 그런데 그렇게 너무 친하다보

면 업무적으로 싫은 소리를 해야 할 때 어려운 경우도 종종 발생을 하겠죠. 그래서 전 약간의 거리감은 필요하다는 생각이예요.

박미주 거기에 하나를 더 추가하면 되겠네요. 공과사는 분명히 한다!

김찬희 그렇죠. 그런데 인간이 그게 쉬운가요. (웃음)

리더의 책임감을 이해하자

이준희 요즘 사회에 어떤 리더가 좋은 리더라고 결론 내리기가 참 힘든 것 같아요.

최성필 아까 리더십과 결정력 얘길 하다 말았는데, 저는 리더라면 판단해줘야 상황에 결정을 잘 해주는 리더가 좋은 리더라고 생각해요. 아무리 좋은 보스라도 순간적으로 빨리 판단을 내려야 하는 상황에서 머뭇머뭇하면서 조직이 가야 할 방향을 빠르게 잡아주지 못하는 리더들이 있어요. 지지부진, '해야 하나 말아야 하나 잠깐만 생각해보자' 하면서 타이밍을 놓치는 리더들이 우리 주변에는 너무나 많은 것 같아요. 지를 때 질러주는 리더. '내가 책임질 테니까 네가 이거 해!' 라고 말하는 보스들 만나기 힘들죠. 그렇게 한다면 조직

원들은 '우리 보스만 믿고 일하면 되는구나.' 생각하고 잘 따라오게 돼 있거든요.

김찬희 그렇지만 내게 모든 책임이 주어진다고 하면 어쩔 수 없이 나도 바뀔 것 같다는 생각이 들어요. 좋은 리더란 책임감을 갖고서 업무추진을 해야 하지만, 그게 말처럼 쉽지만은 않은 것 같아요. 책임을 어깨에 짊어진 모든 리더들이 전부 성공하는 것은 아니잖아요. 그래서 리더라는 게 참 힘들겠구나 싶고. 우리가 막상 이런 얘기를 하지만, 5년 뒤, 10년 뒤 우리가 리더가 되었을 때 아랫사람들은 똑같은 얘기를 하지 않을까 싶어요. 그래서 우리가 리더의 입장에서 생각해보는 것도 중요할 것 같다는 생각이 들어요. 우리가 리더를 다른 시각에서 볼 필요가 있지 않나 하는 생각이 들어요.

이준희 맞는 말씀인 것 같아요. 평소에 부하직원들에게 케어를 해주지 않는 상사를 야속해하는 직원에게 어떤 임원분께서 그런 말씀을 하시더라고요. '너희는 모르지만, 저 사람이 갖고 있는 책임감만으로도 저 사람은 충분히 힘들다'고. 내가 그 자리에 있지 않는 한 리더가 갖고 있는 책임감에 대해서 쉽게 말할 수 없을 것 같아요.

김찬희 역지사지의 마음! 어떻게 보면 우리도 리더가 될 수 있으니까. 오늘 우리의 생각을 나름대로 정리하면서, 좋은 리더가 되기 위해 항상 준비를 해야겠는데요.

최성필 그렇겠죠. 모든 걸 충족할 수 있는 리더는 정말 되기 힘든 것 같아요.

조직의 목표와 문화가 리더를 만든다

최성필 결론은 조직의 목표와 조직의 문화가 어떤가에 따라서 스타일이 결정되는 것 같아요. 팀의





업무적 특성, 업무환경에 따라 적절한 리더들은 따로 있다고 봐요. 우리는 크게 메디칼사업부, 조명사업부로 나뉘면 업 기반 자체가 다르잖아요. 메디칼사업부는 병원이나 의사를 많이 상대해야 하고, 조명사업부는 대리점 사장님이나 공공서 상대해야 하고, 저희는 영업지원팀이니깐 두루 만나야 하고. 리더는 팀과 업무특성에 맞는 리더십을 갖춰야 하는 것이 아닌가 하는 생각이예요. 거기에 각기 다른 팀이라도 조화롭게 굴러 나갈 수 있도록 조직의 문화를 함께 만들어가는 것이 제일 중요한 것이 아닌가. 아, 정리까지?! 말이 길었네요.

(감동서 우리나라 일체된 박수, 짹짹.)

김두환 우리는 뭐 할 말이 없구나.(웃음)

박미주 와! 깔끔!

김찬희 한 줄만 나가는 거 아냐? (모두들 웃음) 말을 듣고 보니 리더들은 전지전능해야 할 것 같은데요.(웃음) 한편으로는 이런 생각이 들기도 해요. 팀의 업무나 환경에 따라 리더가 결정되는 것이 아니라 리더에 따라 팀의 문화가 정립이 돼가는 것 같다는 생각요. 리더에 따라 그 팀의 색깔이 결정이 되기도 하잖아요.

박미주 리더를 바꿔보면 어떨까요? (모두들 웃음)

김두환 거, 좋은 생각인데요.

이준희 리더에 따라 팀이 좌우된다? 그런 건 있는 것 같아요.

박미주 하여간 어렵네요. 리더는...

내가 리더가 된다면?

이준희 저는 서포트를 해주는 게 주업무다 보니 항상 드는 생각인데요. 기초부터 탄탄히 가르쳐주고, 모든 것을 케어해 줄 수 있는 리더. 부하직원 이 자신의 업무에 대해서 상의해올 때 도움을 줄 수 있는 리더가 됐으면 좋겠어요. 그러려면 공부 많이 해야겠죠? (웃음)



박미주 전 아직 리더로서의 자질이 없다는 생각이 들어서 생각을 못해 봤는데요. 지금은 일 잘 하는 리더가 좋은 리더라고 생각하는데, 막상 제가 리더가 되면 오히려 인간적으로 더 좋은 리더가 되지 않을까 싶어요. 그리고 제가营业을 하는 입장이어서 그런지 몰라도 안팎으로 스트레스를 많이 받는 영업직원에 대한 지원을 확대할겁니다. 밖에서 일마치고 들어온 영업사원들, 안에서도 스트레스 받으면서 늦게까지 할 일 진짜 많거든요.

김두환 사실 그건 저도 마찬가지예요. 전 유연한 환

영에서 근무를 했는데, 만약 리더가 된다면 제 성격상 아까 김찬희 대리님 말씀하신 것처럼 상하 관계가 분명한 리더가 될 것 같아요.

김찬희 그러게. 나는 오히려 인간적인 리더가 되지 않을까.(웃음)

최성필 작게는 팀원 개개인부터 시작해 각각의 팀, 사업부가 모여 회사라는 큰 조직이 되잖아요. 그리고 각각 단위마다 비전과 목표가 있죠. 때문에 개개인이 리더라는 생각이 들어요. 우리 모두 리더라는 생각을 갖고 자기 위치에서 조직의 목표와 비전에 부합하는 사람이 된다면 좋겠습니다.

김두환 멋진 피날레까지? 그럼 여기서 토크박스 끝!할까요?

최성필 잠깐, 저 추천서 하나 얘기해도 될까요? (모두들 웃음)

김두환 <삼국지>아냐?(하하하)

*<삼국지> 아닙니다. 최성필 과장의 추천서를 끝으로 이날의 토크박스를 마무리합니다.^^

글 정창욱(프리랜서 기자) 사진 김진호(프리랜서 사진작가)

Tip

최성필 과장 추천서

- <이사, 천하의 경영자>, 차오성 저, 강경이 역, 바다출판사

군현제 실제, 화폐 및 도량형 통일, 만리장성 축조, 그리고 분서갱유…… 진시황의 배후에서 진제국이 이룩한 모든 역사를 기획하고 실행한 진제국의 최고 경영자 이사. 초나라의 하급 관리에 불과했던 그는 어떻게 중국 역사를 뒤흔든 회대의 재상이 될 수 있었는가? 이 책에는 초나라 하급 관리였던 이사가 순자의 문하와 여불위의 삼천 식객을 거쳐 진왕 영정-훗날의 진시황-의 오른팔이 되기까지의 이야기가 담겨 있다. 목숨을 버릴 각오로 영정 앞에 앞장서서 등장한 뒤 그의 막후에서 여불위, 노애 등의 정적을 몰아내고, 종실의 간섭으로부터 벗어나 스물두 살에 이른 영정의 친정 체제를 구축하는 데 가장 큰 공을 세운 이사. 철혈통치와 분서갱유의 이미지에 가려 '중국 역사상 최고의 악역'으로 꼽혀 온 진시황의 재상 이사의 참모습을 만난다.

경제전문가들의 공통된 의견을 내년 상반기가 끝나는
시점이 되어 경기 회복을 가늠할 수 있다는 것이다.

하반기 한국경제를

하반기 한국경제가 침체의 늪을 빠져나올 것이라는
전망이 앞다퉈 쏟아지고 있다.

7월 6일 한국개발연구원(KDI)은 “경기가 하강국면
에서 벗어나고 있다”는 보고서를 냈다. KDI는
‘2009년 7월 경제동향 보고서’에서 5월 중 광공업
생산은 전월보다 1.6% 늘면서 1월 이후 증가세를
이어가고 있고, 생산·재고 순환은 재고 조정이 지
속되는 가운데 생산 증가율 하락세가 크게 둔화하
면서 경기가 하강 국면에서 벗어나고 있다고 진단
했다.

5월 소비 지표도 한시적 자동차 세제지원으로 승용
차 판매가 20.6% 늘면서 내구재를 중심으로 소비
부진이 비교적 빠르게 완화되는 양상을 나타냈다.
내수용 소비재 출하지수는 전년 동월 대비 -3.5%,
전월 대비 5.6%로 감소세가 둔화했다.

곽승준 미래기획위원장은 올 3월 기자와 만난 자리
에서 “한국경제는 산업구조상 가장 먼저 그리고 가
장 빨리 회복될 것”이라고 주장했다. 이후 많은 정
부 경제통들은 하반기 한국경제가 낙관적일 것이라
는 의견을 내놓고 있다. 해외 경제 기관 들도 합세
해 한국 경제의 앞날이 밝다는 의견을 잇따라 내놓



전망하다

고 있다.

국제통화기금(IMF)은 한국경제가 경기저점을 지났으며 올해와 내년도 성장률 전망을 당초보다 각각 1% 포인트씩 상향조정했다. 연례협의를 위해 방한한 IMF 협의단은 지난 7일 정부과천청사에서 기자회견을 갖고 한국의 경제성장률이 올해 -3.0%를 기록하고 내년에 2.5%로 플러스 전환될 것이라고 밝혔다. IMF는 앞서 4월 한국의 올해와 내년 성장률을 각각 -4%와 1.5%로 전망한 바 있다.

한국 경제의 수장인 윤증현 기획재정부 장관도 가세했다. 윤 장관은 7월 6일 일본 니혼게이자이신문과 인터뷰에서 “경기 불황의 가장 어려운 시기가 지났다”고 말했다.

그는 “한국뿐 아니라 세계적으로 닥친 불황의 가장 어려운 시기는 지났다고 본다”면서 “한국 정부는 올해 경제성장률 전망치를 -1.5%, 내년에 4%로 수정했는데 이것도 보수적으로 잡은 것”이라고 말했다. 이는 한국 정부가 올해 경제성장률을 애초 -2%에서 -1.5%로 상향 수정했지만 성장률을 더 높이지 않을 수 있을 만큼 경기 상황이 좋아지고 있다

는 자신감을 드러낸 것.

거시 경제정책과 통화정책에 중요한 영향력을 행사하는 윤 장관의 경제 인식이 바뀌었다는 것은 향후 경제정책의 기조가 바뀔 수도 있다는 점에서 눈에 띈다.

최근 강남을 중심으로 부동산 가격이 다시 오르는 것도 경기 침체에서 벗어난 것 아니냐는 증거라는 의견도 있다. 올 상반기 아파트 매매 가격은 송파(6.27%), 강남(3.85%), 서초(3.65%) 등 강남 3구 지역이 크게 급등했다.

이처럼 최근 상황은 곳곳에서 경기 회복 신호가 나타나고 있지만 문제는 지표와 달리 체감 경기는 여전히 냉랭하다는 점이다.

관련인 고용시장은 회복될 기미가 없다. 5월 현재 실업률은 3.8%로 여전히 1분기와 같은 수준을 유지하고 있다. 실업자 수는 93만8000명으로 지난해 말 78만7000명보다 크게 늘어난 상황. 비정규직 해법도 아직 나오지 않고 있고, 대기업의 구조조정도 진행중다. 하반기에도 체감 경기는 좀처럼

나아지지 않을 것이라는 방증이다. 때문에 가계에서 느끼는 경제 위기 상황은 여전하다. 소비지출이 활발해지지 않고, 일반인들은 심리적인 위축이 크다.

이러한 점은 정부가 재정정책을 통해 상반기 경기하강을 가까스로 잡아냈기 때문이라는 것. 정부가 올해 연간 경기 부양을 위해 투입하는 집행관리예산(인건비 등 기본 경비를 뺀 주요 사업 예산)은 추가경정예산을 포함해 총 272조7000억 원이다. 이 가운데 올 상반기(1~6월)에만 본예산 156조1000억 원, 추경예산 4조7000억 원 등 160조8000억 원이 투입된 것으로 추정하고 있다. 때문에 상반기 경기 상황을 근거로 하반기 경기를 예측하기 힘들다.

상대적으로 하반기에는 전반적으로 정부의 역할이 축소될 것으로 보여 경제여건이 급변할 수도 있다. 경제전문가들은 “하반기에는 세계경제가 살아나 민간소비가 늘어나지 않으면 경기가 저점 근처에서 맴돌 것”이라고 우려했다. 일부 경제전문가들이 경기저점을 지났거나 지나가고 있다는 데는 동의하지만 경제가 본격적으로 회복되고 있다는 데에는 아직 흔쾌히 동의하지 못하는 것도 상반기 경제가 지나치게 정부에 의존한 측면이 있기 때문이다.

경제전문가들의 공통된 의견은 내년 상반기가 끝나는 시점이 되어 경기 회복을 가능할 수 있다는 것이다. 특히 올 하반기 한국경제는 경제위기의 진원지였던 미국과 유럽의 금융불안이 근원적으로 가라앉느냐에 달려 있기 때문에 선부른 경기 낙관론을 경계해야 할 때다.

한정연 중앙일보 이코노미스트 기자

야성적 충동이라는 개념은 무엇일까?

경제사상가 존 케인즈는 야성적 충동(Animal Spirits)이라는 인간의 비경제적 본성에 주목했다. 야성적 충동은 경제에 내포된 불안정하고 일관성이 없는 요소를 의미한다. 대부분의 경제활동이 합리적인 경제적 동기에 따라 이뤄지지만 동시에 야성적 충동의 영향을 상당히 많이 받는다는 사실을 중요하게 봤다. 야성적 충동이야말로 경기순환과 실업의 주된 요인이라는 것이 케인즈의 생각이다.

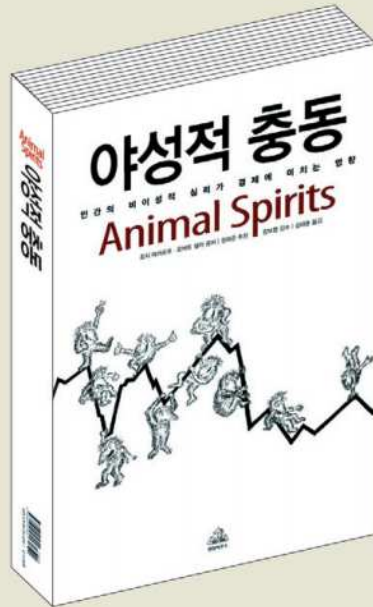
조지 애커로프 미국 버클리대 경제학 교수와 로버트 실러 예일대 경제학 교수가 함께 쓴 '야성적 충동'은 케인즈의 이런 경제관을 바탕에 깔고 있다. 애커로프 교수는 정보의 비대칭성에 관한 연구로 2001년 노벨 경제학상을 수상했고, 실러 교수는 행태금융 이론의 개척자로 금융·경제위기 속에서 명성이 더욱 높아진 석학이다.

이들은 이 책을 통해 불황, 실업, 빈곤, 부동산가격 변동 등 경제학적이면서도 심리학적 사례를 근거로 하여 자유시장경제가 만들어낸 문제점들을 지적하고 정부의 적극적 개입이 필요함을 역설한다.

야성적 충동을 구성하는 5가지 요소
-자신감, 공정성, 부패와 악의, 화폐 착각, 이야기

이 책은 야성적 충동이 어떻게 경제적 결정에 영향을 미치는지에 대해 다섯 가지 요소로 나눠 살펴보고 있다. 각 요소는 '자신감', '공정성', '부패와 악의', '화폐 착각', '이야기'로 저자들은 이를 통해 현재의 경

경제사상가 존 케인즈는 야성적 충동(Animal Spirits)이라는 인간의 비경제적 본성에 주목했다.



케인스 이론의 재발견

Animal Spirits

제 위기를 극복하는 방법을 찾는다. 야성적 충동 이론을 전개하기 위한 초석은 바로 자신감으로, 가장 먼저 자신감과 경제 사이의 상호작용을 살펴본다. 사람들은 자신감이 높을 때 자산을 사고 자신감이 떨어지면 자산을 판다. 이야기는 이 책의 배경 이론이 되는 행동경제학과의 연계성을 가장 선명하게 보여주는 요소다. 책은 사회심리학적 접근을 통해 이야기가 가진 강

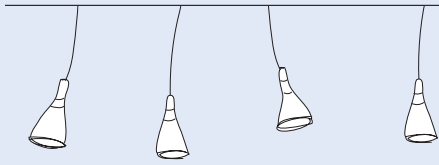
력한 플롯 구조가 기억을 강화시키고 미화시키며 이야기를 재생산하는 과정을 통해 삶의 어떤 요소보다도 가장 인간의 뇌에 지대한 영향력을 미치는 힘을 증명해낸다. 이러한 이야기는 진실과 선택, 우연, 과대포장, 거짓말 등 여러 가지 다채로운 계기와 역사적 맥락을 통해 야성적 충동의 본질적 속성을 자세하게 소개하고 있다.

또한 다섯 가지 야성적 충동이 경제적 결정에 영향을 미치는 방식에 대해, '왜'라는 8가지 질문을 던진다. 이 질문들을 통해 야성적 충동과 생활과의 관계를 좀 더 다각적으로 되짚는다. '왜 경제는 불황에 빠지는가?', '왜 중앙은행이 경제에 대한 통제권을 가지는가?', '왜 일자리를 찾을 수 없는 사람들이 생기는가?' 등의 질문을 포함한 8가지 근본적인 질문은 경제에 대한 호기심을 가진 사람이라면 누구나 의문을 가질 법한 내용이다.

그렇다면 앞으로 우리에게 남은 과제는 무엇일까? 이 책에서는 이미 깨져버린 달걀은 새로운 달걀로 교체해야 하며, 시스템 교체를 위한 최선의 방법은 정부의 개입이라고 말한다. 불황, 실업, 빈곤, 부동산 가격 변동 등 자유시장경제가 만들어낸 문제점들을 해결하려면 정부의 적극적 개입이 필요하다는 것이다. 그리고 그 개입은 언제나 '야성적 충동'이라는 인간의 본질적 속성을 최우선의 요인으로 파악한 후 창조돼야 한다고 주장한다. 100여권에 달하는 참고문헌과 수백여 개의 주석을 포함한 이 책을 자세하게 탐색해보면 그 안에서 현 경제 위기를 타계할 지혜를 만나게 될 것이다.

행복을 그린 화가-르누아르 전이 9월 13일까지

서울시립미술관에서 열린다. 르누아르의 예술철학을 할 수 있는 자리.



세 상 에 서 가장 아름다운 그림을 만난다

행복을 그린 화가 르누아르 展



인상주의 미술의 거장 피에르 오귀스트 르누아르(1841~1919)의 걸작을 모은 '행복을 그린 화가-르누아르'전이 9월 13일까지 서울시립미술관에서 열린다. 이번 전시는 “그림은 즐겁고 유쾌하고 예쁜 것이어야 한다”고 말했던 르누아르의 예술철학을 한 눈에 확인할 수 있는 자리. 국내 최초로 열리는 르누아르 전은 인상주의 시기의 최고 걸작품을 소장하고 있는 파리 오르세 미

술관과 오랑주리 미술관 소장 걸작들을 중심으로 전 세계 40여 공공미술관과 개인소장 작품 118점을 한자리에 모은 초대형 전시다. 전시는 8개의 테마로 나눠 연대기 순으로 이뤄진다. 1~5부에선 르누아르의 대표적인 화풍인 '인물화'와 '누드화'의 주요 작품들이



소개된다. 누구라도 한번쯤은 봤을 법한 그의 대표작 '시골 무도회'를 비롯해 '그네', '햇살 속의 누드', '피아노 치는 소녀들', '광대 복장을 한 코코', '쿠션에 기댄 누드', '바위에 앉아있는 욕녀' 등 걸작들을 만나볼 수 있다. 특히 '바위에 앉아있는 욕녀'를 포함한 6점은 개인 소장품으로, 일반에 거의 공개되지 않았던 그림이다. 6,7부에선 풍경화와 종이작품, 8부에선 동료화가 알베르 앙드레가 그린 르누아르 자신의 모습도 확인할 수 있다. 인상주의 미술의 선구자로 꼽히는 르누아르는 19세기 후반의 격변기에 활동한 대가들 중에서 비극적 주제를 그리지 않은 유일한 화가로 일컬어진다. 궁핍한 환경에서 태어나 도자기에 그림을 그리는 화공으로 출발한 그는 한때 물감 살 돈이 없을 만큼 불우한 시절을 보냈다. 그런 그가 동료와 비평가들로부터 '비현실적'이라는 비난을 받으면서도 사람들에게 기쁨을 주는 그림의 길을 선택한 이유는 무엇일까. '그림은 사람의 영혼을 맑게 씻어주는 환희의 선물이어야 한다'는 삶의 철학이 있었기 때문이다. 그래서 그의 작품은 삶에 지친 사람들에게 긍정과 낙관을 심어주는 힘을 발휘한다. 화사한 빛과 색채가 어우러진 르누아르의 그림들은 우리가 살아가는 평범한 일상 속에 진정한 행복이 숨어 있음을 일깨워준다.



전시기간 2009.5.28~2009.9.13

장 소 서울시립미술관 서소문본관 2,3층

관람시간 화~금 오전10시~오후9시,

토·일·공휴일 오전 10시~오후8시

입 장 료 성인 1만2천원, 청소년 1만원, 어린이 8천원

문 의 1588-8968

홈페이지 www.renoirseoul.com

여름휴가 때는 단체활동이나 야외활동이 늘기 때문에

질환에 노출될 가능성이 커지므로 더욱 더 주의해야 한다.

신종 인플루엔자 A(H1N1)

A 신종 인플루엔자 A(H1N1) 바이러스란?
바이러스가 변이를 일으켜 생긴 기존에 없던 새로운 바이러스로, 현재 전 세계적으로 사람에게 감염을 일으키고 있는 호흡기 질환의 원인 바이러스.

신종 인플루엔자 A(H1N1)은 사람간 감염이 되나요?
세계보건기구(WHO)와 미국 질병통제예방센터(CDC)에 의하면 사람간 전염이 가능한 것으로 보고되고 있다. 감염된 환자의 기침이나 재채기를 통해서 감염될 수 있다.

신종 인플루엔자 A(H1N1) 증상
일반적 계절인플루엔자 증상과 크게 다르지 않으며, 발열(37.8℃), 콧물, 인후통, 기침 등의 증상이 발생한다. 사람들에게 따라서 오심, 무력감, 식욕부진, 설사와 구토 증상이 함께 나타나기도 한다.

신종 인플루엔자 A(H1N1) 치료는 어떻게 하나?
미국 질병통제예방센터(CDC)에 의하면 인플루엔자 치료제인 오셀타미비르(Oseltamivir, 상품명 타미플루)와 자나미비르(Zanamivir, 상품명 릴렌자)가 신종인플루엔자 A(H1N1) 치료제로 효과가 있다고 보고되었다.

신종 인플루엔자 A(H1N1) 예방수칙
첫째 손을 자주 씻고 눈, 코, 입을 만지는 것을 피한다.
- 외출해서 돌아왔을 때, 입·코를 만진 후에는 손을 씻으십시오.
- 흐르는 물에 비누로 20초 이상 씻으세요.
둘째 재채기나 기침을 할 경우에는 휴지로 입과 코를 가리고 하고, 휴지를 버리고 손을 깨끗하게 씻는다.
- 휴지가 없을 경우 옷소매로 가리고 하십시오.
- 기침을 할 경우 가급적 마스크를 사용하십시오.
- 창문을 열어 자주 환기를 시키십시오.
셋째 신종인플루엔자가 발생한 국가를 방문한 후 7일 이내에 급성열성호흡기질환이 생기면 가까운 보건소에 신고해 정확한 진단과 치료를 받는다. <질병관리본부 건강센터 참고>

여름휴가는 전염병 예방이 최우선



고온다습한 환경으로 인해 면역 기능이 급격히 떨어지기 쉬운 여름철, 올 여름 가장 주의해야 하는 질환 중 하나가 급증하는 신종 인플루엔자 A(H1N1)이다. 또 올해 들어 국내 A형 간염 발병률이 작년의 2배에 달하는 만큼 A형 간염 예방도 주의해야 할 질환이다. 특히 여름휴가 때는 단체활동이나 야외활동이 늘기 때문에 이들 질환에 노출될 가능성이 커지므로 더욱 더 주의해야 한다.

A형 간염 바이러스

A A형 간염 바이러스란?
A형 간염 바이러스에 오염된 음식이나 물을 섭취함으로써 전염된다. 특히 개인위생 관리가 좋지 못한 저개발국가에서 많이 발병되지만, 최근에는 위생적인 환경에서 자란 20~30대에서도 발병률이 급증하는 양상을 보인다.

A형 간염은 사람간 감염이 되나요?
A형 간염은 분변-경구 경로로 전파되며, 대부분 사람에서 사람으로 직접적으로 전파되거나 분변에 오염된 물이나 음식을 섭취함으로써 간접적으로 전파되기도 한다. 간혹 성접촉에 의해 전염될 수도 있고, 드물지만 수혈을 통한 전파도 가능하다.

A형 간염 증상
감기몸살 증세처럼 열이 나거나 식욕감소, 구역질, 구토, 전신적인 쇠약감, 복통, 설사, 진한 소변, 황달 등이 나타난다. 피부와 눈이 노래지며 계속 가렵다. 대개는 3~6개월 이내에 해소된다. 간이 급격하게 손상되어 제대로 기능을 발휘하지 못하므로 심해지면 결국 사망한다.
-6세 미만의 소아에서는 약 70%에서 간염의 증상이 없으며 증상이 있어도 황달은 동반하지 않는다.
-6세 이상의 소아나 성인에서는 간염의 증상이 대부분 동반되어 환자의 70%에서 황달이 동반된다.

A형 간염 치료는 어떻게 하나?
아직까지 A형 간염 바이러스를 치료하는 약은 개발되지 않았다. 일반적으로 증상을 완화시키기 위한 대증요법이 주된 치료이며, 고단백 식이요법과 간에 휴식을 주는 것이 치료에 도움이 된다.

A형 간염 예방수칙
손을 잘 씻고, 씻지 않은 손은 입에 대지 않는다. 어패류 등 날음식을 피하고 물을 끓여 먹는다. A형 간염의 풍토성이 높은 지역으로 출장하는 경우 꼭 예방접종을 한다.

본 호 가 나 오 기 까 지
함 께 하 신 원 익 人
여러분께 감사드립니다



2009 SUMMER

V O L . 19

세 계 초 우 량
기업을 향해가는
원익그룹원익인이
함 께 하 는 사 보

(주)원익	최성필
	김찬희
	김두환
	이준희
	박미주
	김정희

(주)원익퀵초	장철우
	김상모
	도현수
	원익 산악회

신원종합개발(주)	김도현
-----------	-----

(주)아이피에스	장성욱
	김병준

(주)아토	한마음봉사단
	김정

(주)원익머트리얼즈	서봉수
	송민희

(주)위닉스	stb 연구팀
--------	---------

디비코(주)	장경환
--------	-----

원익투자파트너스(주)	투자팀
-------------	-----

기획조정실	김동철
	박한새

SHOW BOX VITAMIN HD 5000



Key Feature

Fully Compliant with DVB-S and DVB-S2(MPEG2, MPEG4 Part 10) Video Compliant
Can Store Up to 10000 TV and Radio Services
Blind and Fast Scan Support
Mediahighway EPG Support
Animated GUI
Can Record Directly to an External Hard Drive by USB
Recording the Channels and Watching Another Channel at Same Time
MP3/JPEG & Text Viewing
Anion Generator Integrated
Common Interface for Pay TV
Ethernet for S/W Updating & Weather Forecasting
Vacuum Fluorescent Display(VFD)
HDMI & Component(YPbPr) Out Put : 1080P / 1080i / 720P / 576P / 576i
Low Power Consumption

DVB-S



S-300 (FTA+1SC) / S-500 (1SC+1CI)
S-700 (COMBO(S+T)+1SC+1CI)

Features

- USB 2.0: JPEG Viewer, MP3 Player, Text Viewer, S/W Upgrade
- MPEG-2 Digital & Fully DVB Compliant System
- Max. 6000 Channels Available
- Satellite Coverage Map Installed
- Multi Picture Function
- Various Channel Search Modes(Automatic, Manual, Network Search)
- Blind Scan, Live Screen Capture(JPEG Format)
- PVR Ready(Optional): Recording, Time-Shift, Trick-Mode Function
- VFD Display(Optional)

DVB-C



S-900 (DVB-C+1CI)

Features

- USB 2.0: JPEG Viewer, MP3 Player, Text Viewer, S/W Upgrade
- MPEG-1&2 DVB Compliant Video
- Max. 6000 Channels Available
- Multi Picture Function
- PVR Ready(Optional): Recording, Time-Shift, Trick-Mode Function
- VFD Display(Optional)
- Smart Card Reader(Optional)

DVB-T



S-850 (DVB-T FTA)

Features

- MPEG-2 Digital & Fully DVB Compliant System
- Logical Channel Numbering
- EBU Subtitle and DVB Subtitle Support
- Zoom Function with Live & Still Picture
- Teletext Supports Through VBI & OSD



S-800 (MPEG4/SD FTA)

Features

- USB 2.0: JPEG Viewer, MP3 Player, USB 2.0(Optional), S/W Upgrade
- MPEG4/SD Digital & Fully DVB Compliant System
- PVR Ready(Optional): Recording, Time-Shift, Trick-Mode Function
- VFD Display(Optional)