

좋은 사람이 좋은 세상을 만듭니다

better

PEOPLE

9
2003

better

WORLD



인간개발연구원
KOREA HUMAN DEVELOPMENT INSTITUTE



- 3 머릿글
배병휴 경제총월 대표
- 4 주간 인간개발 경영자 연구회
9월 프로그램
- 6 화제의 강연
신재철 한국IBM 사장
- 10 자랑스런 회원
남중수 KTF 사장
- 14 화제의 지방자치단체
김근수 상주시청 시장
- 17 지자체 소식
- 18 나의 경영이야기
박인규 코리아홈쇼핑 사장
- 20 세상을 보는 눈
강현구 장안대 교수
- 22 회원 & 연구원소식
- 26 수필
유상욱 (주)코리아나화장품 회장
- 28 발행인편지
- 29 능률협회미디어
- 30 이규태 칼럼

Better People, Better World 통권 제 31호
 등록번호 : 서울 라 09006 월간 비매물
 발행일 : 2003년 9월 1일 발행인 : 장만기
 Tel : 2203-3500(대) Fax : 2203-1974
 주소 : 서울 송파구 잠실동 228-8
 편집디자인 : 디자인코드
 인쇄 : (주)동명인쇄 462-6323

표지인물

남중수 KTF 사장

남중수 사장은 굿타임 경영을 모토로 고객관점에서 고객에게 최고의 경험을 제공하겠다는 굿타임 서비스를 직접 실천하는 인물로 급변하는 이동통신시장에 발빠르게 대응하고 있는 경영인이다.

KT의 민영화에도 크게 기여한 남 사장을 만나 고객이 느끼는 가치가 기업이 추구해야 할 가장 중요한 생존의 근본이자 성장의 동인이라고 믿고 있는 경영철학에 대해 들어보고 KTF의 고객 서비스에 대해 서도 알아본다.

<관련기사 10~13면>

우리 집 앞에 광릉숲이 있으면 좋겠다



아름답게 잘 가꾸어진 숲을 볼 때마다 내집 앞에 이런 숲이 있다면 얼마나 좋을까, 생각합니다. 좋은 시설을 갖추고 있다고 살기 좋은 도시는 아닙니다. 잘사는 도시를 위해서는 푸른 숲이 있어야 합니다. 숲은 단순히 보기 좋은 도시를 만들기 위한 것만은 아닙니다. 살아 있는 생명체들이 사람과 더불어 살아가는 소중한 생태공간으로서의 도시숲 - 숲을 가꾸는 일은 바로 우리 삶을 가꾸는 일입니다.



고임금 근로자의 파업특권

배병휴 월간 경제풍월 대표



계절과 상관없이 누가 파업을 감행할 수 있는가. 그것은 투쟁성과를 자신하고 일하지 않아도 손해볼 걱정이 없는 고임금 근로자들뿐이다. 파업에 따른 생산차질과 대외 신용도 추락은 사용자 몫이니 그들이 굳이 걱정할 까닭이 없다. 무노동 무임금 원칙이 있다지만 힘으로 밀어 부치면 위로금, 격려금으로 보충되니 역시 걱정할 것이 없다. 이 때문에 마음놓고 승리가를 부르며 파업할 수 있는 근로자를 팔자 좋은 이, 특권 누리는 이라 부를 수 있다.

적어도 평균 연봉 5천 만원인 자동차회사나 6천 만원의 정유회사 근로자가 돼야 특권의식이 발동되고 아무런 걱정 없이 투쟁할 배짱이 생기는 법이다. 정유회사에는 연봉 1억 원이 훨씬 넘는 생산직 근로자가 적지 않다는 사실도 최근야야 알게 됐다. 그러니 같은 근로자라 해도 팔자가 천지차이고 세상물정을 보는 눈이 하늘과 땅 사이만큼이나 다를 수밖에 없지 않는가.

한국노총과 민노총을 합쳐봐야 노조 조직률이 기껏 11% 선이라고 들었다. 그렇다면 파업투쟁으로 백전백승의 전과를 누리는 일부 특권층 외에 말없이 처량한 신세를 한탄하며 근로하는 사람이 얼마인가. 노동계가 근로시간 단축을 두고 사생결단 하지만 주5일제가 무슨 뜻인지 모르는 근로자가 부지기수이다. 중소, 영세기업에서는 1주일이면 7일 일하고 한 달이면 30일 일하는데 일부 특권층이 왜 야단법석인지 진의를 알지 못한다.

정부의 노동정책이 이들 11% 특권층을 달래고 설득하기에 바쁘니 89%의 심정을 알려고나 하겠는가. 가장 꼴사납기로는 '사회통합적 노사관계'라며 독일식이니 네덜란드식을 들먹이는 경우이다. 분배와 복지로 집권한 독일의 슈뢰더 정부가 '분배적 사회정책은 종말을 고했다'고 선언한 소식을 못 들었는가. 경제가 마이너스 성장을 거듭하고 고실업을 감당할 수 없게 되자 슈뢰더는 연금과 보조금을 계속 감축하겠다고 발표했다.

시중에는 벌써부터 우리경제가 '일본처럼 추락했다가 독일처럼 망할라'는 걱정이 나 돌았다. 참여정부의 노사정책이 '방향을 몰라도 너무 모른다'는 개탄의 소리가 높음에도 왜 못 듣는지 궁금할 지경이다. 반기업정서 세계 1위에다 노조천국, 파업만능 시대를 청산하지 않고 동북아 경제중심과 국민소득 2만 달러를 이야기하면 누가 들을까. 시중에 귀를 대고 들어보면 소비는 거부하고 투자는 기피하는 심리가 짙게 깔려 있다.

이쯤 됐으면 눈치를 채고 기본으로 돌아가 일하고 노는 방식이나 파업투쟁 방식도 글로벌 스탠다드에 맞춰야만 한다. 근로자를 사회적 약자로 분류하는 것은 좋지만 적어도 연봉 5천 만원이 넘으면서 경영참여권까지 행사하는 특권층마저 약자라고 불러서는 안 된다. 그러니 제발 고임금 근로자들의 특권의식을 타파해야 노사갈등의 실마리가 풀리지 않을까 싶은 것이다. **人間**



월프로그램

9월

매주 목요일 07:00~09:00

인간개발 경영자 연구회 프로그램

인간개발 경영자 연구회는 격변하는 환경에서 끊임없이 도전받고 있는 경영자와 지도자들이 공동의 관심사를 함께 연구하고 상호간의 경험과 지혜를 나눔으로써 인간적 이해와 친교를 도모하며 시대적 과제를 효과적으로 풀어가는 데 상호협동하는 길을 모색하는 지식·정보 교류와 친교의 광장입니다.

매주 목요일 오전 7시부터 9시까지 열리는 주례 조찬 강연회로서 과거의 기업 경영자 회원 중심에서 요즘에는 전현직 각료를 비롯한 한국 최고의 오피니언 리더 회원들도 함께 하는 지식경제시대를 이끌어가는 새로운 장으로 발전해 나가고 있습니다.



일본과 미국의 기업문화와 벤처캐피탈의 역할

1316호 | 9월 4일 롯데호텔(소공동) 2층 에머랄드룸
하타 노부유키 일본 국학원대학 경제학부 교수

과학기술 인력이 설 자리를 잃어가면서 산·학·연 개념을 기반으로 하는 벤처산업도 뿌리째 흔들리고 있다. 벤처붐이 한창이던 1990년대 말까지만 해도 전국적으로 이공계 지원자가 절반에 육박하는 37만 명에 달했지만 지금은 10명 중 3명 꼴인 20만 명에 그칠 정도로 이공계가 홀대받고 있다. 더구나 최근에는 벤처기업에 대한 시선까지 따기워지면서 자금줄까지 막혀 무더기 도산 위기로 내몰리고 있다.

거품붕괴 후 3년, 최근 미국에서 IT산업 경기회복 가능성이 제기되면서 국내에서도 다시 벤처에 대한 관심이 높아지고 있다. 미국 실리콘 밸리의 경우 정보기술(IT) 거품이 꺼지면서 최근 3년간 한창 때에 비하면 유명도시처럼 변했다. 그러나 하반기 IT 관련기업 주가가 뛰자 첨단기술업종이 90년대와 같이 경제의 성장엔진이 될 것이라는 기대가 일면서 실리콘 밸리의 앞날도 관심거리다. 무엇보다 거품 붕괴로 당할 만큼 당한 벤처캐피탈리스트들이 실리콘 밸리에 막대한 자금을 투자하고 있다. 실리콘밸리가 투자자들에게는 여전히 매력적이라는 뜻이다.

반면에 일본의 경우 외국기업이 진출하기에는 일본 고유의 텃세문화와 고비용 구조 등 유무형의 비관세 장벽이 너무 높기 때문에 선진국 중에서도 외자유치가 제일 저조하다. 이런 폐쇄적 문화는 벤처기업마저도 부정적으로 보며 벤처시업가는 일확천금을 노리는 사람이라는 인식이 강하다. 최근 일본 정부가 외국인지원센터를 개설하는 등 외자유치 정책에 나서고, 벤처활성화 정책도 내놓으며 변신을 모색하고 있는 것도 글로벌화, 개방화의 필요성을 절실히 느끼기 때문이다.

금번 연구회에서는 일본 최대의 벤처캐피탈 회사인 JAFCO에서 투자심사 전문가로 근무했으며 현재 일본 국학원대학 경제학부 교수로 재직중인 하타 노부유키 교수를 초빙하여 미국과 일본 벤처기업의 최신 동향과 흐름을 살펴보고 국내 벤처기업의 나아갈 방향을 조명해 보기로 한다.

- ▲ 日 와세다대 대학원 경제학연구과 석사(1974)
- ▲ (주)노무리종합연구소 입사, 증권·업조사실장, 기업 재무조사실장(1974)
- ▲ 일본합동파이낸스(JAFCO) 국내벤처투자심사부장, 해외벤처투자심사부장(1991)
- ▲ 日 국학원대학 경제학부 조교수(1994)
- ▲ 日 국학원대학 경제학부 교수(1995-현)
- ▲ 美 스탠포드대학 객원연구원(1999)
- ▲ (著) 벤처붐(日經濟産業新聞 연재), 벤처파이낸스의 다양화 외



한국기업의 글로벌시대 위기 -최근의 기업논쟁을 중심으로

1317회 9월 9일 롯데호텔(소공동) 2층 에머랄드룸
김진현 세계평화포럼 이사장/前 문화일보 회장

가계에 이어 기업마저 부도의 늪에 빠져들고 있다. 올해 들어 석 달 사이 기업의 은행빚이 무려 26조원이나 늘었고 매일 10개 이상의 기업이 자금난으로 문을 닫고 있다고 한다. 얼마 전 조사에 따르면 올해 상반기 기업의 순이익 역시 격감한 것으로 드러났다. 증권거래소와 코스닥시장이 12월 결산법인의 상반기 실적으로 조사한 결과 거래소 상장사는 순이익이 지난해 같은 기간에 비해 35% 코스닥 등록사는 90%나 감소했다. 이라크 전쟁과 선진국 경제의 부진 등 대외적인 요인에 카드채 부실과 노사관계 불안 등 국내 경기침체가 겹친 탓이다.

특히 얼마 전에 있었던 한·미재계회의에서 미국측 회장이 한국기업의 노조를 비판하고 "이 문제가 해결될 때까지 투자하지 않겠다"고 말한 기업이 여러 개 있었다 "고 전하기도 한 것처럼 현재 주5일 근무제 입법을 둘러싼 노사 대립의 격화와 화물연대가 운송료 인상협상의 부진을 이유로 다시 집단행동에 나선 움직임이 보이는 등 경제계가 온통 뒤숭숭한 분위기다. 경제살리기와 외자유치를 위해 국력을 집중해도 모자랄 판에 파업과 집단행동이 만연하고 있어 기업의 위기의식이 점증되고 있다. 분명한 것은 글로벌 경쟁력을 갖추지 못하면 기업도 근로자도 설 땅이 없어진다는 사실이다.

지금 우리는 1인당 국민소득 2만 달러와 동북아 중심 국가로의 도약을 위해서도 더 이상 말이나 보고서가 아니라 구체적인 행동과 실천이 그 어느 때보다 절실히 요구되는 때이다.

금번 연구회에서는 과거처 장관을 역임하였으며 현재 세계평화포럼 이사장으로 재직중인 김진현 이사장을 초빙하여 최근 기업논쟁을 중심으로 한국기업의 위기 상황을 진단하고 글로벌시대에 한국기업이 나아가야 할 방안을 제시해 본다.

- ▲ 서울대 문리과대학 사회학과 졸업(1958)
- ▲ 美 하버드대 Nieman Fellow 과정 수료(1973)
- ▲ 고려대 명예 경제학 박사(1995)
- ▲ 광운대학교 명예 공학 박사(1995)
- ▲ 동아일보 논설주간, 상무(1984-90)
- ▲ 과학기술차장관(1990-93)
- ▲ UNICEF 한국위원회 부회장(1993-97)
- ▲ 서울시립대학교 총장(1995-99)
- ▲ 문화일보 사장, 회장(1999-01)
- ▲ 환경운동연합 공동대표(1999-03)
- ▲ 한국과학기술기획평가원 이사장(1999-현)
- ▲ 한국무역협회 수석객원연구원(2001-현)
- (상훈) 대통령 표창, 창조근정훈장, 국민훈장 무궁화장
(저서) 한국경제개혁의 과제, 한문은 어디로 가고 있는가

손자병법과 21세기의 기업경영

1318회 9월 18일 롯데호텔(소공동) 2층 에머랄드룸
박재희 철학박사(중국철학)

세계가 날로 급변하면서 21세기 무한경쟁시대 속의 기업경영 또한 본질적인 변화를 추구하고 있는데 초점이 맞춰지고 있다. 많은 CEO들이 기업경영의 핵심비법과 최선의 경영 트렌드를 얻기 위해 노력하고 있는 실정이다. 하지만 결코 쉬운 일이 아니다. 이런 가운데 2500년 전 춘추시대에서 전국시대로 넘어가던 시기에 '손자가 쓴' 손자병법은 춘추시대 극심한 혼란기를 헤쳐가는 생존 전략과 지혜가 담겨 있어 21세기 세계적인 기업의 창업자와 리더들이 기업경영의 지침서로 애독하면서 새로운 주목을 받고 있다.

손자병법을 기업경영에 적용하는 것은 한정된 자원을 가지고 가장 효율적으로 목표를 달성해야 한다는 점에서 전쟁과 기업경영의 공통점이 많기 때문이다. 기업 간 경쟁이 치열해지고, 단계적 성장보다는 단기간에 승부를 보는 전광석화 같은 스피드가 중요시되면서 경영은 점점 더 전쟁을 닮아가고 있는 것이다. 때문에 치열한 경쟁에서 승리할 수 있는 경영 노하우를 역사 속에서 검증된 전통 병법에서 구하는 것은 자연스러운 현상일 수 있다.

'군주는 노여움으로 군대를 일으켜서는 안되고, 장수는 분노를 품고 싸워서는 안된다'고 손자병법은 말한다. 전쟁을 하기 전에 신중히 생각해야 하듯이, 기업의 CEO 역시 시장에 뛰어든 때는 순간적이고 일차적인 감정을 피해야 한다. '분노' 때문에 무분별한 경쟁을 펼치는 것은 결국 제살 깎아먹기라는 것이 손자병법에서 얻을 수 있는 경영의 지혜인 것이다.

금번 연구회에서는 손자의 합리성을 일종의 벤처 정신으로 파악해 춘추시대 말기 제후간의 이합집산을 기업 구조조정과 수평적 팀 운영 등의 경영법과 접목해 재해석하면서 주목받고 있는 박재희 철학박사를 모시고 손자병법의 철학 속에서 현대를 헤쳐갈 기업경영의 합리성에 대해서 들어보기로 한다.

- ▲ 민족문화추진회 구역연수원 졸업(1984-87)
- ▲ 성균관대 동양철학과 졸업(1987)
- ▲ 성균관대 문학석사(1989)
- ▲ 성균관대 철학박사(1997)
- ▲ 성균관 교육국장(1992-94)
- ▲ 중국 사회과학원 철학연구소(1994-96)
- ▲ 성균관대 청소년국장(1996)
- ▲ 성균관대 유학대학원 겸정학과 주임교수(1999-01)
- ▲ 중국사회과학원 철학연구소 객원교수(1996-현)
- ▲ 성균관 한국청년유도회 중앙 상임부회장(2000-현)
- (저서) 손자병법과 21세기 1·2(2002)
- 손자병법으로 돌파한다 1·2(2003)

참여정부의 당면과제와 노무현 대통령의 성공조건

1319회 9월 25일 롯데호텔(소공동) 2층 에머랄드룸
김호진 고려대학교 교수/前 노동부 장관

21세기는 세계대경쟁의 시대이다. 기업만이 세계시장에서 경쟁하는 것이 아니라 세계 각국의 정부가 정치·경제 시스템의 국가 정책을 가지고 어느 나라가 더 민주적이고 효율적인 국가운영을 하는가 하는 세계경쟁에 나서게 된다.

참여정부가 출범하면서 개혁의 목소리가 힘을 얻고 개혁을 실천할 주체도 분명해졌지만 실상 우리는 산적한 사회적 문제로 인해 미래를 예측하기 힘든 상황에 직면해 있다. 오늘날 우리 사회는 국민들 사이에 가치관의 갈등이 격화되고 있으며, 남북문제에 대한 기본 시각, 한미관계에 대한 기본 인식의 차이로 사상적·이념적 갈등이 심화되고 있는 실정이다. 한편 경제운영에서 성장을 중시할 것인가 분배를 우선할 것인가, 교육의 평등을 지향할 것인가 국제경쟁력을 중시할 것인가 등을 둘러싼 갈등과 남북문제와 국정운영의 기본방향에 대한 이념과 철학의 차이가 세대간 갈등, 지역감정 격화, 노사대립, 여·야간의 격돌로 나타나고 있는 것이다.

노무현 대통령의 리더십에 대한 논의가 끊이지 않고 있다. 대통령의 실패는 국민 모두의 실패라고 할 수 있다. 그러므로 성공한 대통령이 되기 위한 공직자와 정치인 그리고 국민이 함께 지혜를 모아야 할 때이다. 그래서 과거에 얽매인 파괴적인 개혁이 아니라 비전을 가지고 앞으로 나아가는 건설적인 개혁이 되도록 새로운 각오가 요구되고 있다.

이에 금번 연구회에서는 우리나라 최초로 노동대학원을 설립하면서 노동문제와 행정분야에 큰 공헌을 해오신 김호진 前 노동부 장관을 초빙하여 현 정부가 안고 있는 과제들을 짚어보고 성공적 정부수행을 위한 조건들에 대해서 들어보기로 한다.

- ▲ 고려대학교 정치외교학과 졸업(1968)
- ▲ 서울대학교 행정대학원 졸업(1974)
- ▲ 미국 하와이 주립대학 석사 및 박사(1979)
- ▲ 고려대학교 정경대학 행정학과 교수(1981-현)
- ▲ 영국켄브리지대학 교환교수(1985)
- ▲ 고려대학교 노동문제연구소장(1990-94)
- ▲ 한국장학회 회장(1994)
- ▲ 고려대학교 노동대학원 원장(1995-98)
- ▲ 독일 베를린자유대학 교환교수(1999)
- ▲ 노사정위원장(1999-00)
- ▲ 노동부장관(2000-01)
- ▲ 열린방송(bbc) 고문 겸 지문위원장(2002-현)
- (저서) 한국경제개혁의 노동과 민주주의, 한문헌대장사사
(상훈) 창조근정훈장(2003)

불확실성 시대의 기업모델도 온 디맨드 비즈니스

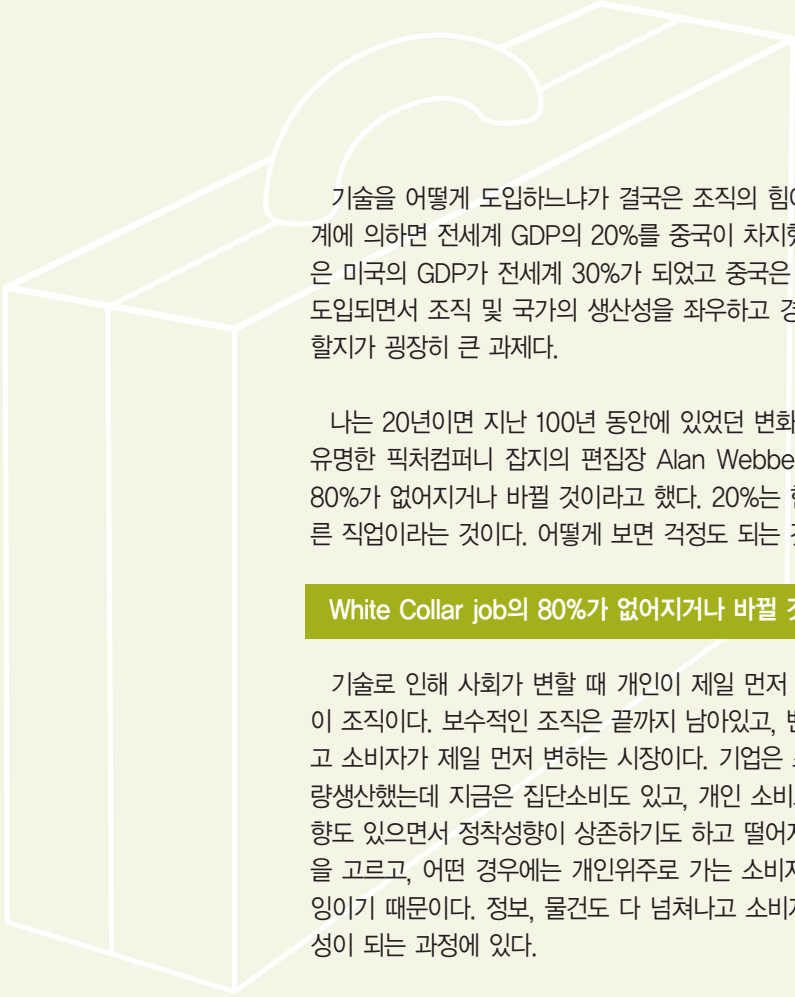
요즘의 환경을 요약하면 확실한 점은 불확실하다는 것이다. 기업분야뿐만 아니라 전 산업, 전 사회분야에서도 예측하기 어려운 환경들이 많다. 우리는 사스가 중국 전략에 어떤 변화를 가져올지 누구도 예측하지 못했다. 비즈니스를 하다보면 장래에 대해 궁금한 점이 많은데 도저히 예측이 불가능하다. 경기는 말할 것도 없고, 환율 등 핵심요소들이 우리가 예측하기 어려운 환경으로 가고 있다.

이렇게 주요요소들의 예측이 불가능하다보니 기업들도 시나리오 베이스 기업운영모델로 많이 바꿨다. 대개 분기별로 시나리오를 결정해서 운영해보고 다음 분기에 어떤 식으로 운영할 것인지 재조정하는 시나리오 운영모델이 많이 이용되고 있다. 하지만 시나리오 베이스로 계속 운영하는 것은 어려운 과제다. 이것으로는 뭔가 적합하지 않고 뭔가 근본적인 기업의 체질 혹은 구조의 변화가 있어야 한다. 앞으로 G7 선진국에서 시작되어 많은 선진기업들이 도입하고 있고 시도하고 있는 방법을 살펴보도록 하자.

G7은 전세계 GDP의 70~80%를 차지한다. 정보통신 계통을 보면 G7이 대개 전세계 수요의 75~80%를 차지하고 있고, OECD 11개국이 13~15%의 수요를 가지고 있다. 전세계에 많은 나라가 있지만 실질적으로 18개의 나라가 전세계 정보통신 시장 수요의 92~93%를 차지하고 있다. 그러다 보니 결국 이쪽에서의 큰 흐름들이 시장을 가지고 있고, 그만큼 기술력을 가지고 있기 때문에 WTO체제에서는 결국 선진기업들의 모델이 우선된다.

기술의 도입에 따라 조직과 국가경쟁력 좌우

나는 기술이 세상을 제일 많이 변화시킨다고 생각한다. 미국의 한림공학원 회장은 20세기 가장 세상을 많이 바꾼 10대 기술 중에서도 전기전자화, 비행기 및 자동차의 발명, 상하수도의 발전을 으뜸으로 꼽았다. 전기전자화가 안되어 있고, 비행기, 자동차가 없는 생활은 상상조차 할 수 없을 정도로 우리 생활에 아주 뿌리박혀 있다. 요즘 미국이 선진국답지 않게 정전사태가 벌어져서 거의 마비상태인데 전기가 보급된 것이 100년 밖에 안 되었다. 지난 100년 동안 전기전자화는 기본적인 하나의 인프라 기능 이상은 안 해주고 있다. 그런데 인터넷을 위시해서 정보통신의 발달은 어디까지 갈지 알 수 없기 때문에 어떻게 보면 지난 100년 동안의 발전보다 훨씬 빠른 기술적인 측면 및 사회적인 변화가 상당히 짧은 기간에 올 수 있다는 전망도 나오고 있다.



기술을 어떻게 도입하느냐가 결국은 조직의 힘이 되고, 나아가서는 국가의 힘이 된다고 한다. 1820년의 통계에 의하면 전세계 GDP의 20%를 중국이 차지했다. 미국은 그 당시 GDP의 1%를 차지했다. 그런데 오늘날은 미국의 GDP가 전세계 30%가 되었고 중국은 그 순위가 떨어지고 있다. 이것으로 봤을 때 기술이 어떻게 도입되면서 조직 및 국가의 생산성을 좌우하고 경쟁력을 좌우하는지 알 수 있다. 문제는 앞으로 어떻게 변화할지가 굉장히 큰 과제다.

나는 20년이면 지난 100년 동안에 있었던 변화 못지 않은 큰 변화들이 올 것이라고 생각하고 있다. 미국의 유명한 픽처컴퍼니 잡지의 편집장 Alan Webber는 디지털 변화가 일어나는 과정에서 White Collar job의 80%가 없어지거나 바뀔 것이라고 했다. 20%는 현재형태로 White Collar job이 유지될 것이지만 80%는 다른 직업이라는 것이다. 어떻게 보면 걱정도 되는 것이다.

White Collar job의 80%가 없어지거나 바뀔 것

기술로 인해 사회가 변할 때 개인이 제일 먼저 바뀐다. 그리고 젊은 사람부터 변한다. 제일 늦게 변하는 것이 조직이다. 보수적인 조직은 끝까지 남아있고, 벤처같은 작은 조직은 빨리 개인의 시장을 따라 변한다. 그리고 소비자가 제일 먼저 변하는 시장이다. 기업은 소비자에 따라 변한다. 옛날에는 저비용 고품질의 제품을 대량생산했는데 지금은 집단소비도 있고, 개인 소비도 있다. 감성도 굉장히 중시하면서 이성도 중시하고 유목적향도 있으면서 정착성향이 상존하기도 하고 떨어지기도 한다. 한 개인이 어떤 경우는 집단소비개념으로 쓴 것을 고르고, 어떤 경우에는 개인위주로 가는 소비자위주의 시대다. 원인은 굉장히 간단하다. 전 세계가 공급과잉이기 때문이다. 정보, 물건도 다 넘쳐나고 소비자가 왕이 되는 시대로 들어가면서 소비자의 요구 위주로 형성이 되는 과정에 있다.

소니가 보는 세상은 어떻게 보면 내성적인 사람들이 자기 나름대로 하나의 세상을 구성해서 그 내에서 음악도 듣고, 여러 가지 오락프로그램도 즐기고, 쇼핑도 하는 것이다. 외향적인 사람들의 문화의 핵심적인 대표는 나이키다. 나이키는 운동기구 하나만 파는 것이 아니라 스포츠를 좋아하는 외향성 사람들의 문화를 하나의 시장으로 보고 있다. 두 문화를 놓고 서로 다르게 보고 있다. 그런데 소니가 보는 장래의 가장 큰 경쟁자는 나이키다. 이 두 문화가 합쳐지고 변한다는 것이다. 결국 자기 위주로 끌고 가는 고객은 처리할 수 있는데 나이키처럼 외향적인 사람으로 갈 때 그 문화는 감당을 못한다. 소비자가 얼마나 급하게 변하고 있는지 말해주고 있다.

제품중심 사고에서 고객 중심으로 변화

이렇게 변화하는 상황에서 지난 10년 동안 기업은 기술 및 제품중심의 사고에서 시장 및 고객중심의 사고로 발상을 전환하고 이에 따른 모든 프로세스를 혁신했다. 제품위주의 사업구조를 고객위주로 바꾼다는 것은 엄청난 변화다. 한 예로 상하수도, 가스, 전력, 전화 등의 경우 옛날 모델은 누가 사는지 상관없이 쓴 만큼 돈만 낸다. 그런데 이것이 모델이 바뀌었다. 한국 IBM이 사업장이 15개 있다면 전화회사에게 사업장 전체 요금을 통합해서 청구해달라고 요구할 수 있다. 이것은 옛날 모델로는 할 수 없다. 요즘에 얘기하는 전화번호 유동성은 청구서가 가는 곳에 누가 사는지 즉 고객이 누구지 알아야 하는 시스템으로 바뀌었다는 것이다.

오늘날 기업환경은 시장의 불확실성 증가, 세계화 흐름의 가속화, 수익성 있는 안정적인 실적요구, 저렴해진 기술과 가격의 상품화, 디지털 세상의 가속화라는 5가지 흐름을 나타내고 있다. 장래를 어떻게 보느냐는 사람마다 다르지만 상당히 많은 사람들의 이야기를 종합해보면 당분간은 상당한 저성장으로 갈 것 같다. 성장을 하려면 남의 것을 뺏아야만 성장이 가능한 모델이라는 것이다. 결국은 성장하기 위해서는 자기가 가지고 있는 고객에 대해서 확실하게 신뢰를 얻어야 하고 피나는 노력을 통해 생산성을 증대해야지 남의 떡을 뺏아올 수 있다. 이것은 굉장히 어려운 과제다. 문제는 옛날 모델은 국가모델이기 때문에 어렵지가 않았는데 WTO체제 하에서는 시장이 개방되어 있어 경쟁을 해야 하기 때문에 어려움이 있다.

많은 사람들이 중국을 '차이나'라고 한다. 갈 때마다 항상 차이가 나서 '차이나'라고 한다는 말이 있다. 중국은 엄청나게 변하고 있다. 중국이 옛날 타이완과 무슨 차이가 나겠냐고 말하는 사람도 있다. 타이완도 처음에는 임금이 썼지만 나중에 임금이 올라갔다. 하지만 중국은 3억 명의 새로운 인구가 앞으로 산업시장에 들어올 수 있다. 매년 2천만 명씩 하면 15년 정도는 현재의 임금 수준을 유지할 수 있다. 제조업자는 걱정되는 이야기다. 작년 미국에서는 크리스마스 선물의 80%가 중국산이었다. 경공업은 중국이 거의 다 잡았다. 그리고 세계 자전거 시장의 60%가 중국제품인데 60%를 차지한 것이 중요한 것이 아니라 대개의 시장에서 자전거 가격을 60%로 낮췄다. 신발이 현재 50%를 차지하고 섬유가 20%를 차지하고 있다. 이것은 제조업자로서는 핵심요소이다.

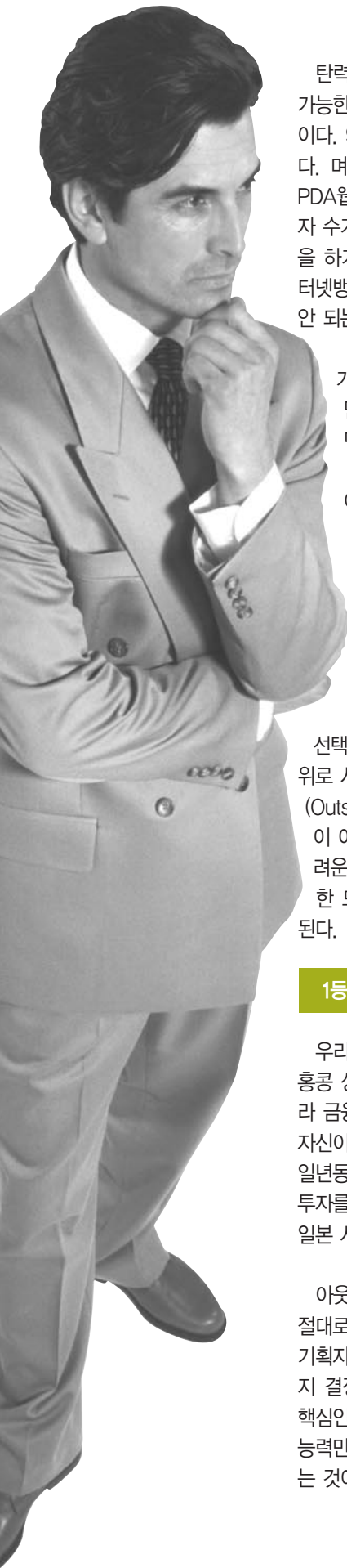
중국 못지 않게 영어권에서 인도도 중요하다. 전세계 백앤드프로세스센터가 인도로 간다. 소프트웨어 개발이 먼저 가고 콜센터, 어카운팅 센터, R&D센터가 갔다. 인도가 전세계의 센터가 되어 있다. 일본도 골드코스트에 콜센터가 있어 경비를 5분의 1로 줄어들었다.

On Demand 기업

On Demand 기업은 기업의 프로세스를 내부적으로 완전통합하고, 외부의 고객, 협력업체, 납품업체의 프로세스와도 유기적으로 통합하여, 어떤 고객의 요구나 시장에서의 기회, 또는 대외적인 위협요인에도 탄력적으로 대응할 수 있는 기업을 말한다. On Demand 기업은 실시간대응력(Responsive), 핵심역량집중(Focused), 가변적 비용구조(Variable), 탄력적 대응(Resilient)의 구조로 되어 있다. 실시간 대응력(Responsive)이란 내부, 외부의 변화를 감지하고 신속하고 유연하게 대처하는 능력과 체계적인 정보력에 기반하여 신속하게 대응할 수 있는 조직적 능력을 말한다. POSCO의 경우, 고객관리에서부터 판매, 생산, 출하 및 사후관리에 이르는 핵심 프로세스를 혁신하여 고객 대응력 및 급격한 외부환경 변화에 기민하게 대응하는 조직 시스템을 구축하여 납기응답시간이 기존 2~3시간에서 2.5초로 단축되었고, 예산편성 소요시간도 110일에서 30일로, 월결산 소요일수는 6일에서 1일로 단축되었다.

핵심역량 집중(Focused)이란 경쟁우위를 이끄는 핵심업무에 집중하고, 비 핵심업무는 Best-in-Class 파트너사에 위임하는 것이다. 가변적 비용구조(Variable)란 비용구조의 가변화를 통해 고정비용을 줄임으로써 비즈니스 위험을 줄이고 높은 수준의 생산성, 비용관리, 자본효율화, 재무 예측력을 가지는 것이다. British Petroleum사는 관리업무 등 비핵심 분야(회계, 재무 및 IT관리업무)에 대한 전략적 파트너십 및 글로벌 아웃소싱으로 관리업무 및 운전자본비용을 20~25%절감하는 효과를 가져왔다.





탄력적 대응(Resilient)이란 전쟁, 자연재해, 인터넷 대란, 보안침해, 수요공급의 급격한 변화 등의 예측 불가능한 위기상황에서도 비즈니스가 중단되지 않고 지속될 수 있는 역량을 말한다. 미국 기업은 상당히 탄력적이다. 9.11 사태에도 웬만한 정보통신은 빌딩이 없는데도 불구하고 다 살아났다. 증권거래소도 제대로 돌아갔다. 며칠 전 정전사건이 났는데도 시스템이 다운된 곳이 없다. 탄력적 대응은 쉬운 것이 아니다. 한 예로 PDA웹사이트가 있다고 하자. 평소에는 접속자 수가 많지 않지만 애니카 소렌스탐이 골프를 칠 때에는 접속자 수가 평소보다 10배가 많다. 대개 웬만한 기업은 평소의 2배만 들어와도 시스템이 다운된다. 탄력적 대응을 하기 위해서는 10배를 버텨야 한다. 사스가 발생했을 때 홍콩에서 아주 놀랐다고 한다. 홍콩 사람들은 인터넷뱅킹을 하지 않는다. 그런데 사스가 발생하자 고객의 70%가 인터넷뱅킹을 이용했다. 그렇다 보니 설비가 안 되는 것이다. 이것이 요즘 논란이 되는 인프라의 핵심적인 요소다.

가장 논란이 되었던 것이 eBay다. eBay웹서버가 22시간 다운되었다. 실질적으로 매출 손실은 2~5백만만 불에 그치지만 기업가치는 신뢰상실로 50억 달러가 하락했다. 이것이 현실이다 보니 인프라를 어떤 환경에서도 끌고 갈 수 있느냐가 굉장히 큰 과제가 된다.

어떻게 시작할 것인가? 우리 모델은 일본과 비슷한 모델이 아니냐고 하는데 사실 일본과 비슷하지는 않다. 일본은 지난 10년간 변화과정에서 굉장히 많은 파트너십 모델로 바뀌었다. 우리도 파트너십 모델을 도입해야 한다. 왜냐하면 전세계의 앞선 기업들이 이런 식으로 해서 경비구조를 낮추고 있기 때문이다. 그들은 엔터테인먼트라는 경비도 거의 없다. 경비구조를 벤치마킹 해 보면 같은 외형으로 같은 돈을 벌어들이는데 경비구조가 굉장히 낮다. 그런 사람들과 경쟁하려면 결국 우리도 파트너십 모델로 가야 한다. 그러다 보니 이것을 하려면 우선 다른 문화를 신용할 수 있는 회사내의 변혁이 있어야 된다. 위에서 한 두 사람이 한다고 되는 것이 아니다.

선택은 여러 분야가 있다. 제일 쉬운 분야는 유틸리티화(Utilized) 하는 것이다. 이것은 건별 서비스, 미터단위로 서비스 받는 체제로 바꾸면 된다. 두 번째, 내가 무엇을 하고 무엇을 남한데 파트너십으로 할 것인가 (Outsourced) 하는 것이다. 파트너십 모델로 간다는 것은 쉽지 않다. '누가 믿을 수 있는가?' '안 말할 기업이 어디 있는가?' '누가 정말 나보다 더 열심히 일할 수 있는 자세와 능력이 있는가?' 등을 정하는 일은 어려운 과제다. 어떻게 보면 우리 나라 재벌모델이 앞의 모델은 잘 설명해 주고 있다. 그런데 세 번째가 심각한 도전을 받고 있다. 미국 모델은 잘못하면 바뀌는 모델인데 재벌모델은 안 바뀌다보니 자체에서 문제가 된다.

1등을 할 수 있는 분야에 집중하고 나머지는 과감하게 아웃소싱해야

우리는 정보시스템의 경우 일등으로 갈 자신이 있다고 한다. 하지만 일등은 엄청난 돈이 든다. 예를 들면, 홍콩 상하이 은행은 전세계에서 10위안에 드는 은행이다. 홍콩 상하이 은행의 일년 정보통신 예산이 우리나라 금융계의 정보통신 예산을 다 합한 것보다 많다. 일등을 하려면 그 정도로 쏟아 부을 자신이 있어야 한다. 자신이 없으면 그 다음에는 다른 모델로 가야 한다. IBM은 컴퓨터를 가장 많이 쓰는 회사중의 하나다. IBM이 일년동안 쓰는 정보통신 예산이 우리나라 전체가 쓰는 정보통신 소비의 50%다. 일등을 한다는 것은 엄청난 투자를 해야 한다는 것이다. 꼭 그렇게 해야만 되는 것인가? 코어 컴퓨터가 아니면 그렇게 하지 않아도 된다. 일본 사람들이 많이 하는 공동개발, 공동은행, 미터링 등을 도입하면 가능하다.

아웃소싱을 할 때 많은 사람들이 오산을 하고 있다. 기획기능이 가는 것이 아닌가 생각하는데 기획기능은 절대로 안 간다. 하인을 부리려면 하인을 다루는 아주 똑똑한 사람이 있어야 한다. 전체를 꿰뚫어볼 수 있는 기획자가 없으면 그때부터 끌려간다. 핵심기획능력은 갖고 있고, 집행기능 중에서 내가 무엇을 가져 갈 것인지 결정하는 것이다. 기획능력까지 쥐 버리면 누가 주인인지 분별하기 힘들다. 결국은 앞으로의 경쟁모델은 핵심인력이고, 핵심기획인데 핵심기획에서 코어컴퓨터 부분은 집행까지 가져가는 것이고, 나머지는 핵심 기획 능력만 가져가면서 결국은 일류회사를 끌어가는 것이 장래모델이다. IBM은 그대로 하고 있다. IBM만 하고 있는 것이 아니고 전세계적인 기업은 다 이 모델로 가고 있다. 人間

현장에서 시작하는 '굿타임 경영'

남 중 수 KTF 사장

국내 이동통신시장이 포화상태에 이르고, 2004년부터는 번호체계가 개편되는 등 이동통신시장에 큰 변화가 예상되는 가운데 업계는 시장 점유율경쟁에서 벗어나 고객의 가치를 기반으로 하는 고객점유율경쟁에 눈을 돌리고 있다.

변화를 추구하지 않으면 살아남기 힘든 상황에서 KTF는 '모든 순간마다 고객관점에서 최고의 경험을 제공하겠다'는 '굿타임 경영' 모토를 내세워 새로운 서비스 경영 사례를 선보이고 있다. 이러한 변화의 중심에는 '현장경영'을 선언하고 업무시간의 50%를 현장방문 등 고객과 접점직원의 여론 수렴에 투입하면서 굿타임 서비스를 실천하고 있는 남중수 사장이 자리하고 있다.

남사장은 지난 20년간 KT의 요직을 두루 거치면서, 지난 2000년부터 불과 2년만에 KT의 정부지분을 완전 매각함으로써 KT민영화에 크게 기여해 경영의 귀재, 통신통, 협상 전문가로 불릴 만큼 여러 분야에서 인정을 받고 있는 인물이기도 하다.

고객이 느끼는 가치는 기업이 추구해야 할 가장 중요한 생존의 근본이자 성장의 동인이라 믿으며, 고객 스스로가 좋은 경험을 할 수 있도록 돕겠다는 남중수 사장을 만나 국내 이동통신시장의 변화와 KTF의 고객을 향한 서비스 경영에 관한 이야기를 들어본다.

〈대담 : 양병무 인간개발연구원장〉

사장님께서 KTF 4대 시장에 취임하신지 7개월이 지나셨는데요, 먼저 KTF를 이끄시는 사장님의 경영방침부터 들려주시죠.

저는 금년 1월 KTF CEO 취임과 함께 시장의 본질인 고객과 주주에게 만족할만한 좋은 서비스 및 확고한 재무적 수익을 제공해야 한다는 '본질경영'과 기업경영은 고객, 주주는 물론 내부직원과 사회 등 기업을 둘러싼 이해관계자와의 신뢰관계가 바탕이 되어야 한다는 '신뢰경영', 고객을 상대하고 서비스를 만들어내는 것은 기업의 인재이므로 우수인재를 육성하고 내부직원의 만족을 통해 고객만족의 선순환을 이루어 내야 한다는 '인재경영'을 기업운영 방침으로서 제시하였습니다. 7개월이 흐른 지금 3대 경영방침은 기업 운영의 중요 지침으로 정착되어 가고 있죠. 이상의 내부변화를 기반으로 이제부터는 외부지향적인 경영변화의 방향이 필요하다고 생각해요. 새로운 KTF의 변화의 중심은 고객이고, 그 방향은 '고객에게 최고의 경험을 체험할 수 있도록 하는 것'입니다. 이것이 KTF가 새롭게 추진하는 '굿타임 경영'인 것이죠. 고객은 물론, 주주 및 내부 직원들에게 진정한 '굿타임의 경험'을 제공할 수 있을 때 KTF는 다시금 앞선 도약을 할 수 있을 것이라 확신합니다.

사장님께서 취임하신 이후 가장 역점을 두고 진행하신 사업은 어떤 것이 있는지요, 또 KTF의 고객을 위한 새로운 서비스나 향후 진행 예정인 사업에 대한 소개를 부탁드립니다.

국내 이동통신 시장이 저성장 시대로 들어서고, 경영환경은 급변하는 상황에서 KTF의 지속적인 성장을 달성하기 위해서 포트폴리오에 의한 사업관리를 강화하고 있어요. 즉, 기술의 변화, 고객의 욕구변화, 경쟁자의 출현, 사업자의 역량 등을 고려하여 높은 수익성의 유지와 장기적인 성장을 지속시킬 수 있는 핵심사업과 핵심사업을 지원하고 강화할 수 있는 인접사업으로 나누어 자원의 효율적 활용과 핵심역량 육성을 통해 시장 지배력을 강화하기 위해 부단한 노력을 기울이고 있습니다. '모든 사업을 다 잘하면 좋다는 것은 자칫하면 모든 것을 다 놓칠 수 있는 선택일 수 있으며, 선발업체와 경쟁하는 KTF로서는 경쟁사와 달리 전략적 승부처를 선택하고 집중하는 도전자의 자세가 중요하죠. 이를 위해서는 내부 사업관행이나 자원 배분에서 변화와 혁신이 필요합니다. 같은 맥락에서 역점 사업을 구체적으로 말씀 드리면 음성용 기반으로 고객 간의 원활한 의사소통을 제공하는 커뮤니케이션 사업과 매직엔을 중심으로 한 무선인터넷 사업입니다.

또한 고객을 위해 새롭게 준비하고 있는 서비스로는 가정 내 냉난방, 가전의 원격제어, 화재, 방범 등을 KTF의 매직엔을 통해 원격제어가 가능한 '디지털 홈'을 구축하는 모바일 홈 네트워크 서비스를 내년 상반기 제공을 목표로 LG기공과 협력 중입니다.

사장님께서서는 최근 '굿타임 경영'을 표방하시면서 스스로 CSO(Customer Satisfaction Officer)를 자임하셨는데요, 굿타임 경영의 주요 내용을 소개해 주시죠.

'굿타임 경영'이란 "고객이 KTF를 만나는 모든 순간마다 고객관점에서 최고의 경험을 제공하겠다"는 KTF의 새로운 경영모토입니다. 경쟁사와 비교해서 나은 서비스를 제공하겠다는 상대적인 차원이 아니라 회사의 모든 역량을 다해서 고객이 KTF를 느끼는 모든 부분 즉, 제품(서비스), 유통점, 직원, 상담, 요금, 통화품질 등에서 고객이 최고의 경험을 체험할 수 있도록 하겠다는 절대적인 차원의 새로운 경영원칙을 의미하는 것이죠. '고객이 느끼는 가치는 기업이 추구해야 할 가장 중요한 생존의 근본이자 성장의 동인이라고 생각해요. 그러나 고객의 가치는 항상 고정된 것이 아니며, 시장환경 등 여러 요인에 의해 변화합니다. 그래서 기업 입장에서 고객의 가치를 이해하고 충족시키기가 쉽지 않아요. 우리 KTF는 다종다양한 고객의 가치를 바로 고객 개인의 최고의 경험이라 생각합니다.

또한 KTF의 '굿타임 서비스'는 기존 다른 기업들처럼 고객을 위해 무언가 해주겠다는 "We can do for you"가 아니라, 고객 스스로가 좋은 경험을 하도록 KTF가 돕겠다는 "You can do with us"의 차원이죠. 즉, 고객과의 상호작용을 통해 고객 스스로가 직접 본인을 위해 설계한 것과 같은 서비스를 제공하겠다는 것입니다.

굿타임 서비스 제공을 위해 KTF는 품질경영, 고객 접점 개선, 고객참여, 고객혜택강화 등의 4대 추진방침을 수립하여 실행하고 있어요. 품질경영을 위해 통화품질 불만 고객에 대해 24시간 이내 대응 및 신속하게 결과를 알려주고, 2008년 말까지 지하, 인빌딩 통화품질의 집중적인 개선을 추진할 것입니다. 고객접점 개선을 위해서는 우수고객에 대한 전문상담원 배정, 평일 24시간 고객 응대 서비스 제공, 고객 응대 시 책임실명제의 실시를 계획하고 있어요. 또한 고객 참여를 위해 고객 검증단으로 '모바일 퓨처리스트'를 운영하고 고객의 아이디어를 홈페이지에서 제안 받아 시상 및 사업화하는 제도를 마련하고 있죠. 고객 혜택강화를 위해서는 커플무제한 요금 등 고객의 요금 부담을 줄인 다양한 정액제 요금, 저렴한 무선인터넷 신규 요금상품을 최근 출시한 바 있어요. 이밖에도, 우수고객의 단말기 고장 및 분실시 직원이 직접 찾아가 해결해 주는 서비스를 제공하고 단말기 무료 보험 및 고객의 통화패턴에 따른 맞춤형 요금 컨설팅제를 실행할 예정입니다.

KTF는 굿타임 경영을 통해 고객이 인정하고 느끼는 진정한 의미의 명품 서비스를 제공할 것이며, 이를 위해 임직원 전원이 열정을 갖고 실천하도록 노력할 것입니다.

현재 이동통신시장이 포화상태에 달하고 있는 가운데 2004년부터는 번호체계가 개편되는 등 이동통신시장에 많은 변화가 예상되는데요, KTF의 대응방안은 어떤 것이 있습니까.

성장정체와 경쟁이 심화되는 시장에서는 고객의 수를 바탕으로 하는 과도한 '시장 점유율(Market Share) 경쟁'을 자제하여 기업 가치의 훼손을 막고, 고객이 기업에게 제공하는 고객의 평생가치를 기반으로 하는 '고객점유율(Customer Share) 경쟁'으로 전환함으로써 기업의 생존과 성장을 도모해야 합니다. 고객 점유율은 고객수가 아니라 한번 고객이 우리 고객으로 머물고 얼마나 많이 우리 서비스를 이용하는가를 따지는, 대단히 포괄적이고 혁신적인 목표라고 할 수 있죠. 고객점유율 경쟁을 위해서 먼저, 고객에 대한 이해를 높이고 고객과 시장을 기반으로 한 신속한 의사결정을 이루기 위해 최근 '현장경영'을 선언하고 업무시간의 50%를 현장방문 등 고객과 직접 직원의 여론 수렴에 투입하고 있어요. 두 번째로 앞서 소개한 바와 같이 고객에게 높은 품질의 서비스를 제공함으로써 고객이 KTF에 대한 직간접적인 모든 경험이 가치 있고 만족스러운 경험이 됨으로써 고객의 평생가치를 극대화하는 Good Time 경영을 표방하고 회사의 모든 역량을 고객가치 제고에 집중하고 있습니다.



이동통신시장이 세계 수준의 기술력을 확보하면서 향후 각 업체들의 해외 진출이 예상되고 있는데, KTF의 해외진출 계획은 어떤 것이 있는지 궁금합니다.

해외사업은 국내 신규 사업과 함께 새로운 가치 창출을 위한 KTF의 전략 사업입니다. 저희 KTF는 경쟁역량 강화와 Mobile Multimedia 시장의 주도권 확보를 위해 해외 선진사업자와의 전략적 제휴를 추진하고, 사업성에 대한 철저한 사전 검증을 통한 단계적인 해외시장 진출을 모색할 것이며, 철저한 투자사업 관리로 KTF의 경영목표 달성 및 기업 가치 극대화를 추구할 것입니다.

초기에는 KTF의 핵심 역량을 기반으로 Network, 마케팅, IT 등 통신 서비스 전반에 대한 Consulting과 무선인터넷 Platform Solution Provider로서 해외 사업에 진출하는 것이죠. 지난 6월에는 인도네시아 이동통신 사업자인 PTM-8과 네트워크, 마케팅, 빌딩, 무선인터넷 및 망 운용 등의 Consulting 계약을 체결하여 사업을 수행하고 있어요.

중장기적으로는 출자 또는, 직접 사업진출을 통해 Network Operator와 Mobile Multimedia 서비스 Provider로서 해외사업을 확대해 나아갈 것입니다. 또한 KT와의 협력을 통한 시너지 극대화 차원에서 KT의 해외사업에 대한 노하우를 기반으로 유·무선 복합서비스의 해외 진출도 추진할 계획입니다.

사장님께서 바쁘신 가운데도 '백혈병 어린이 돕기' 등 결식아동과 소년소녀 가장들을 위한 기업시민활동도 활발하게 진행하고 계신 것으로 알고 있습니다. 자세한 소개 좀 부탁드립니다.

저희 KTF는 소외된 이웃의 꿈을 여는 친구로서 다양한 사회공헌 활동을 활발하게 펼치고 있어요. 임직원의 자발적인 기금모금으로 150여명의 소년소녀가장과 결연후원을 통해 매월 장학금을 지원하고 있는데, 결식아동을 대상으로 신나는 방학교실, 명절연휴 사랑의 도시락 나눔 행사, 저소득 청소년 IT공부방 지원 등이 그러한 예라 할 수 있죠. 또 한국 사랑의 집짓기 운동 연합회인 해비타트가 저소득 무주택 가정에 따뜻한 보금자리를 마련해 주는 봉사활동에도 고객들과 함께 참여하고 있습니다.

물론 기업이미지 제고 차원에서 사회공헌이나 윤리경영의 중요성이 한층 부각되고 있는 시점이기도 하지만, 1천만 가입자를 고객으로 모시고 있는 KTF에서는 선진기업시민으로서의 사회적 역할이 어마할로 큰 의미를 지닌다고 하겠습니다. 저 역시도 KTF 전 임직원과 더불어 소외된 이웃들의 꿈을 여는 친구가 되고자 함께 노력하고 있습니다.

사장님은 지난 4월 '제2회 공정거래의 날' 행사에서 공정거래 질서확립 부문 대통령상을 받으셨는데요, 사장님께서 생각하시는 자율적 공정거래에 대해 말씀해 주시죠

공정경쟁은 기업의 선택이 아닌 필수전략요소라고 확신해요. 특히 사업자간 경쟁이 치열한 이동통신시장에서는 더욱 필요합니다. 깨끗한 기업 활동을 바탕으로 고객의 신뢰를 확보하지 못할 경우 타사업자와의 경쟁에서 결코 이길 수 없을 뿐 아니라 시장의 모든 기업이 고객에게 외면 당할 수 있어요. 때문에 공정경쟁 자율준수 프로그램(CP)을 도입, 기업 스스로가 공정한 경쟁활동을 체질화하려는 노력이 절실하다고 생각합니다.

저희 회사는 기업내부의 공정거래질서 확립을 위하여 자율준수에 대한 실질적인 책임과 권한을 갖는 '자율준수 관리자'의 임명, 행동강령의 세부 지침서인 '자율준수매뉴얼'의 전임직원 배포 및 발송, e-mail·정기방문을 통한 교육프로그램 시행 등의 활동을 진행하고 있습니다.

사장님은 지난 20년 동안 KT의 요직을 두루 거치시면서 KT의 민영화에 크게 기여하신 것으로 알고 있습니다. 당시의 에피소드나 보람된 일이 있으면 들려주시죠.

KT 재무실장 시절 해외의 투자자들에게 쌓은 '신뢰'를 바탕으로 성공적인 DR발행을 통해 KT 민영화를 완결할 수 있었던 것이 가장 보람된 일입니다. KT의 민영화는 노조, 경쟁사 등 많은 이해 당사자들이 원하지 않았고, 모두가 불가능하다고 했던 일이었어요. 그러나 국가 경제나 통신산업의 발전을 위해 반드시 가야만 하는 길이었고, 꿈이었지만 최선을 다한 결과 2000년 6월부터 불과 2년만에 총 59%, 10조원 어치에 달하는 정부지분을 완전 매각함으로써 역사적인 민영화에 성공할 수 있었습니다.

국내에서 매각할 방법을 찾았지만 여의치 않았고, 눈을 해외로 돌려 DR발행을 추진하게 됐어요. 투자자들은 기업의 미래가치를 현재가치로 환산하여 기업가치를 결정하는데, 외국 투자자들은 한국기업의 경우 20~30%의 가치를 Discount합니다. 이것은 불투명한 지배구조, 주식을 팔 때 하는 얘기와 나중에 팔고 나서 경영하는 것이 다른 점, 즉 신뢰가 부족한 점 때문입니다. 그런데, KT의 경우 지배구조 개선계획, 경영 투명성을 감안, 이런 Discount를 적용하지 않았어요.

뿐만 아니라, 지분을 팔고 6개월쯤 지나 외국 투자자를 만날 기회가 있었어요. 당시 주가가 좋지 않아 내심 걱정했는데, 오히려 "KT는 약속한 계획에 따라 경영을 하고 있으니 펀더멘털이 좋아질 것이고 주가도 곧 제자리를 찾을 것이다. 걱정하지 말고 열심히 하라"고 우리를 격려하더군요. 기업 입장에서 참 좋은 투자자였습니다. 흔히들 외국 투자자들이 단기 주가에만 민감하다고들 생각하는데 전혀 잘못된 생각입니다. 대부분 외국 투자자들이야말로 기업의 펀더멘털을 꿰뚫어 보고 장기적으로 투자를 하죠. 이런 점은 앞으로 우리나라 기업의 투자 유치, 경영방식에 시사하는 바가 크다고 생각합니다.

KT, KTF, POSCO, 국민은행 등의 지배구조는 기존 우리나라 대기업 지배구조의 틀, 즉 재벌 아니면 정부 소유라는 이분법을 깨는 획기적이고 선진적인 모델입니다. 이런 선진 모델이 우리나라에서 어떻게 정착하느냐는 해당 기업의 발전뿐 아니라 산업과 국가 경제의 발전을 위해 대단히 중요한 문제입니다.

사장님은 업계에서 '경영의 귀재', '통신통', '협상 전문가'로 불릴 만큼 여러 분야에서 인정받고 계신데요, 개인적인 좌우명이나 인생철학이 있으시다면 말씀해주시죠.

특별한 좌우명이나 철학보다는 평소 마음에 두고 지내는 말 중의 하나가 '易地思之'입니다. 살아가면서 항상 상대방의 입장에서 생각하고 행동하면 갈등도 막을 수 있고 함께 많은 것을 이룰 수 있더군요.

이런 소신은 앞서 말씀드린 본질경영의 철학, 굿타임경영의 정신과도 일맥상통합니다. 기업이 오너나 직원이 아닌, 시장(고객, 주주)의 입장에서 생각하는 것이 본질이라고 보는 본질경영, 기업의 입장에서 일방적으로 제공하는 서비스가 아니라 고객 스스로가 좋은 경험을 하도록 기업이 돕겠다는 의미의 굿타임서비스 등은 이런易地思之의 생각에 바탕을 둔 것이죠.

KT는 저희 연구원의 법인회원으로 연구원에 깊은 관심을 가져주시고 연구원 발전에 많은 도움을 주셨습니다. 지금까지 지켜보신 인간개발연구원에 대한 평가와 제안을 부탁드립니다.

인간개발연구원은 지난 1975년 설립된 순수민간 비영리 공익법인으로, 국가 경제발전의 견인차 역할을 하는 기업 경영자와 지도자들에게 건전한 기업가 정신과 인간존중의 기업풍토를 조성하기 위하여 많은 노력을 하고 있습니다. 또한 경제, 경영, 정치, 과학, 기술, 문화, 종교 등 경영자 및 각계 전문가들의 평생학습의 장이며 지식, 정보, 친교의 장이 되고 있는 인간개발 경영자 연구회가 지난 29년간 매주 목요일 한 회도 거름 없이 진행됐다는 것에 경의를 표합니다.

앞으로도 이러한 각계 지도자를 대상으로 하는 교육의 장을 지속적으로 발전시켜 대한민국이 새로운 밀레니엄 시대의 주역이 될 수 있는 밑거름이 되길 바랍니다.

바쁘신 중에도 오랜 시간 동안 좋은 말씀해 주신데 대하여 감사드리며 사장님께서 항상 건강하시고 앞으로 더욱 큰 발전이 있으시길 기원합니다.

푸른천년, 힘찬도시, 으뜸상주 건설을 위한 시민의 일꾼

경북 상주시 김근수 시장



소백산맥 끝자락에 위치한 西高東低형의 지형으로 낙동강 본류가 동부지방을 관통하여 산과 물, 자연자원이 풍부한 상주는 중부지방과 영남지방을 연결하는 관문역할을 하는 지역이다.

오래 전부터 쌀, 누에고치, 꽃감이 유명해 三白의 고장으로 널리 알려진 상주는 지리적 조건과 자연환경으로 인해 개발가치가 무한한 지역이지만 타 지역에 비해 개발이 낙후된 곳으로 인구의 점진적 감소와 고령화사회로 들어서고 있는 곳이기도 하다. 이러한 지리적 단점이자 장점을 최대한 활용해 민선 초대부터 지금까지 상주시의 살림을 맡아오고 있는 김근수 시장은 '모든 분야에서 특성화 전략을 통한 경쟁력 강화'라는 역점시책을 중심으로 으뜸상주 건설에 밤낮을 가리지 않는 시장으로 평가받고 있다.

또한 김시장은 상주시가 가지고 있는 모든 경쟁력을 이용해 상주가 첨단신산업과 전통문화·생태환경이 조화를 이루는 지역으로 만들기 위해 2020년을 목표로 「장기종합개발계획」을 수립해 미래의 상주 발전상을 가시화 시키고 있다. 이러한 김시장의 노력은 2년 연속 농정업무 평가 우수기관, 상수도 공기업평가 전국 우수, 생태·문화관광분야 최우수, 정보화 평가 우수 등 많은 분야에 걸쳐 인정을 받으면서 시민들의 신임을 얻고 있다.

지방분권화시대가 본격화되면서 그 동안 소외된 지역의 재도약을 위한 참일꾼이 절실히 필요한 시점에서 현장을 뛰어다니며 시민들과 함께 하고 시민과 상주발전을 위해 동분서주하고 있는 김시장을 만나 상주시의 비전과 발전계획에 대한 진솔한 이야기를 들어본다.

(정리 : 양병무 인간개발연구원장)

시장님께서 그 동안 공직과 정계에 계셨던 경험으로 상주시 민선 초대시장부터 지금까지 시정을 이끌어오고 계신데요, 감회가 남다를 것 같습니다. 우선 시정을 이끄시는 각오부터 말씀해주시죠

민선 1기와 2기에 이어 민선3기 시장으로 취임하면서 시민의 복리증진과 상주발전을 위해 신명을 다 바치겠다고 다짐한 것이 바로 옛 그제 같은데 벌써 1년이 지났습니다. 돌이켜 보면, 지난 8년 동안 결코 중단할 수 없는 상주발전을 염원하는 시민 모두의 한결같은 기대

와 여망을 결코 저버리지 않겠다는 일념으로 동료 공직자들과 함께 열심히 뛰어 왔습니다.

많은 어려움과 시련을 겪으면서도 시민 대화합을 바탕으로 이를 극복하고 크고 작은 각종 현안사업들을 하나씩 마무리해 나감으로써, 상주를 '첨단 신산업과 전통문화·생태환경이 조화'를 이루는 살기 좋은 고장, 희망과 화평이 넘치는 복된 고장으로 가꾸어 나가는 '으뜸상주' 건설의 꿈을 앞당겨 실현시켜 나갈 토대를 다져 왔다고 자부해 봅니다.

앞으로도 상주발전이 더욱 가속화 될 수 있도록 혼신의 힘을 다해 나갈 각오입니다.

시장님께서 민선3기 시정의 최우선 목표를 특성화 전략을 통한 경쟁력 강화에 두고 계신데요, 민선시장 취임 후 지금까지의 업적에 대한 소개를 부탁드립니다.

지난 1998년 엄청난 수해에 이어, 또다시 태풍 '루사'에다 우박피해까지 겹쳐 매우 어려운 여건에서 민선3기를 출발해야 했으며, 올해 3월에는 돼지콜레라가 발생하여 그렇지 않아도 어렵고 힘든 우리 농촌에 다시 한번 큰 아픔을 안겨주었습니다. 그러나 시민 모두의 화합된 힘으로 이를 극복하고 전략산업 기반을 조성하는 등 상주발전의 토대를 튼튼히 다져 왔다고 봅니다.

특히 새로운 참여정부 출범이후 민선3기 시정의 큰 목표를 '모든 분야에서의 특성화 전략을 통한 경쟁력 강화'에 두고, '변방에서 중심으로'라는 캐치프레이즈 아래, 상주가 물류·교통과 농업, 생태환경, 한방산업, 행정개혁의 중심으로 우뚝 서기 위한 5대 중심화 과제와 이를 세부적으로 추진해 나갈 7대 역점시책을 마련하여 구체적 실천에 나서고 있습니다.

전략산업으로 추진중인 은척면 성주봉 일대 54만평 규모의 한방자원산업화단지 조성사업 원년인 올해 첫 단계 사업으로 기반시설 정비와 시범 재배마을 조성사업을 추진하고 있으며, 이미 한약재 전 시판 개관을 비롯한 장뇌삼, 약초목 등의 재배단지를 조성하였습니다.

또한 국내최대 육계가공 공장인 (주)하림천하와 주당 1백만 마리의 병아리를 부화 생산하는 (주)아베스뱅크 부화장이 최근 완공되어 전국최대의 육계산업단지로 발돋움할 수 있는 기반을 갖추게 되었습니다.

중부내륙고속도로 상주-여주구간 및 상주-청원간 고속도로가 공사 중에 있고 국도25호선과 국도3호선 확포장, 국도대체 우회도로 건설 등 사통팔달의 광역교통망 구축과 도시계획 재정비 사업 등 지역 발전기반의 큰 틀을 마련하였습니다.

아울러 상사지구 농업생산기반 조성사업과 경지정리, 발기반 정비 사업 등 전국최고 수준의 농업기반 조성을 통해 농업생산 경쟁력을 높여 왔으며, 배·포도·감·오이 등 상주형 10대 작목의 집중육성과 친환경특수농법 재배단지의 확대 조성, 감먹는 한우 등 품질인증을 통한 브랜드 제고사업 등 국내외 농업환경 변화에 대응하기 위한 경쟁력 있는 선진농업과 보다 살기 좋은 복지농촌으로 발돋움하기 위한 노력에도 최선을 다해 왔습니다.

찬란했던 상주문화의 가치가 하나하나 재조명되고 있는 유교문화권 개발사업을 비롯한 문화재 정비, 상주역사박물관 건립 추진과 비단간길 자전거 투어로드 개발 등 문화유적과 청정경관을 활용한 문화관광 인프라를 계획대로 구축해 나가고 있습니다.

또한 쓰레기 소각로 등 환경기초시설의 완벽한 운영과 안정적인 맑은 물 공급, 우수·우수 분리사업 추진, 대단위 생활체육공원 조성, 태양광 에너지시범단지 조성, 자전거 이용기반시설 확충 등 환경문화 공간의 확대조성으로 환경 생태도시로의 기반을 다지는 등 건강하고 푸른 청정 복지상주를 가꾸어 나가는데 최선의 노력을 경주해 왔습니다.

2020년까지의 상주발전 장기계획안 마련과 인재육성기금 조성 등 향토인재 육성, 지역정보화 5개년 계획 수립 등 자치역량 강화와 열린 시정 구현을 위해서도 최선을 다해 왔습니다. 그 결과 2년 연속 농정업무 평가 우수기관, 상수도 공기업평가 전국 우수, 자전거타기 활성화 전국 우수, 생태·문화관광분야 최우수, 그리고 3년 연속 새마을추진 우수기관, 정보화평가 우수 등 많은 분야에 걸쳐 수상의 영예를 안은 것은 시민 모두의 큰 보람으로 생각합니다.

민선3기 2년 차를 시작하면서 으뜸상주 건설을 위해 더욱 정진해 나가겠습니다.

상주시는 2020년까지의 상주발전 장기계획안을 준비중인 것으로 알고 있습니다. 자세한 내용과 함께 향후 계획에 대해 말씀해주시죠

우리 시에서는 지방자치단체 중심의 장기적인 발전을 도모하기 위하여 2020년을 목표년도로 하는 「장기종합개발계획」의 수립을 추진하게 되었습니다. 이번 계획은 2000년도에 수립된 제4차 국토종합계획과 제3차 경상북도 종합계획 등 상위계획과 변화하는 대내외적인 여건을 충분히 수용하고, 지역발전을 위한 비전 제시와 개발전략 구상을 위해 지난해 12월 국립상주대학교 지방정책연구소에 연구용역을 의뢰하였습니다.

상주시의 2020비전은 과거의 보수, 폐쇄, 은둔의 이미지를 탈피하여 보다 개혁적이고 첨단적이며 미래지향적인 최고수준, 최고도시를 목표로 전통과 생태적 특성을 바탕으로 전원, 바이오, 문화도시로 발전시킨다는 전략적 계획을 구심축으로 하여 부문별 계획, 투자계획 수립과 아울러 30대 전략사업을 제시하고자 연구에 박차를 가하고 있습니다.

또한 우리 시 차원의 실천지향적이며 미래지향적인 정책아이디어

및 새로운 시책발굴을 위해 시 산하 전부서와 관계전문가, 시의회, 시민단체가 참석한 가운데 「상주발전 정책포럼」을 올해 2월과 3월 두 차례 개최하여 5개 분야 50개 단위사업을 발굴, 실현가능한 시책으로 구체화하고 실효성 있는 추진대책을 강구하여 왔습니다.

앞으로 인터넷 홈페이지, 지역신문, 관내 학교 등 다양한 채널을 통하여 지속적으로 의견을 수렴하고, 부문별 세부실천계획과 투자계획 수립, 30대 전략사업을 제시하는 최종보고회를 개최한 후 본 계획을 10월말 완료할 예정으로 있습니다.

상주시는 시장님의 지역발전에 대한 부단한 노력으로 인해 그 동안 전국 규모의 각종 평가에서 좋은 성과를 거뒀는데요. 특히 환경부분의 평가가 우수하데 소개 좀 부탁드립니다.

우리는 그 동안 여러 분야에서 수상한 바 있습니다만 자전거 도시로써 '환경친화적이고 지속가능한 생태·문화분야의 모범적인 전형을 창출한 공적'이 인정되어 지난해 대구경실련과 TBC 대구방송이 주관하는 「대구·경북환경문화상」 최우수상을 받았습니다.

특히 환경은 물론이고 건강, 교통 문제를 해결하는 자전거 이용 활성화와 관련하여 서울의 시민단체인 풀꽃세상에서 자연에 대한 존경심을 회복하기 위해 자연, 인공물을 대상으로 선정하는 풀꽃상 특별상을 수상했으며, 자전거타기 운동의 범국민적인 확산을 위해 새마을운동본부에서 주최하여 전국의 지방자치단체, 자전거단체, 언론기관 등 65개 단체와 개인이 경합한 '제1회 자전거타기운동 경진대회'에서 대상을 차지했습니다. 이밖에도 환경부에서 주최한 '물 관리 아이디어 공모'에서 우리가 단체 우수상을 수상해 깨끗하고 안전한 물 공급을 위한 시의 노력이 인정받기도 했습니다.

따라서 상주시는 지금까지 추진해온 자전거 메카 상주를 위한 자전거 이용 기반시설 확충과 낙동강자전거투어로드 개발과 함께 산림의 공간을 시민 휴식과 산림교육장으로 활용하고 있는 성주봉자연휴양림 일대 한방자원산업단지 조성, 위생매립장 건설 등 각종 친환경적인 사업추진에 더한층 박차를 가해 도시민들이 찾아오는 환경생태 도시를 만들어 갈 계획입니다.



상주시에서는 2002년 전국 최초로 자전거박물관을 개관하는 등 전국에서 자전거를 가장 많이 이용하는 지역으로 유명한데요. 자전거 이용실태나 기반시설에 대한 소개를 부탁드립니다. 아울러 자전거 축제 소개도 해주시죠

상주시는 역사적으로 경상도의 뿌리로 교통과 경제의 중심지이며, 낙동강을 낀 곡창지역입니다. 또 지리적으로 자전거를 타기 쉬운 원형분지의 평평한 지형은 시민들이 자연스럽게 자전거를 이용할 수 있게 해 왔습니다.

현재 상주시는 인구 12만 명에 자전거수만도 8만5천 여대에 이르며 인구 1인당 0.6대 꼴로 보급되어 있고 가구 수(4만2천여 호)로 보면 한 집안에 평균 2대씩 갖고 있는 셈입니다. 자전거 선진국인 네덜란드(0.79대)나 독일(0.74대)에는 약간 못 미치지만 우리나라 평균(0.18대)보다는 훨씬 많으며 전국에서 가장 자전거 보급률이 높은 도시입니다.

그 동안 자전거이용자 편의 시설로 자전거전용도로 63.9km를 개설하였고 횡단보도 턱 낮추기 393개소, 6,881대 분의 자전거 보관대를 설치해 자전거 이용을 활성화시켜 나가고 있으며, 앞으로 2010년까지 126.7km에 이르는 자전거도로를 설치해 상주시 내·외를 전용도로로 감쌀 계획입니다. 또 낙동강 자전거투어로드 개발 등 자전거이용 기반시설과 프로그램을 탄탄히 구축해 나갈 계획입니다.

이와 함께 지난해 10월 전국 최초로 개관한 상주자전거박물관에는 1810년에 만들어진 세계 최초의 나무자전거인 '드라이지네'를 비롯한 이색적인 옛날자전거부터 현재의 자전거까지 다양한 자전거와 체험시설을 비롯해 자전거이용실태와 자전거 바로 타기, 자전거와 건강 등 자전거 타기의 좋은 점을 홍보하는 홍보관이 있어 자전거의 역사 등을 알 수 있도록 하고 있습니다.

특히 매년 8월 8.15경축 전국실업도로사이클대회와 함께 지난 1999년부터 매년 10월에 열고 있는 전국 유일의 환경축제인 전국 자전거축제를 올해에도 10월 3일부터 5일까지 3일간에 걸쳐 북천시 민공원을 중심으로 '자연·문화·인간의 만남'이란 슬로건 아래 개최해 전 국민의 자전거타기운동 붐을 일으킬 계획입니다

각종 문화행사와 더불어 펼쳐지는 이번 축제에는 자전거대행진을 비롯해 전국규모의 산악자전거대회, 자전거모기 대회 등이 열려 명실상부한 전국축제제의 면모를 갖추게 될 것입니다.



상주시는 옛날부터 3백의 고향으로 널리 알려져 있는데, 그런 만큼 소개할 지역특산물도 많을 것 같습니다. 자랑 좀 해주시죠

상주에는 자랑할 만한 농·특산물이 아주 많습니다. 3백중의 하나인 쌀은 생산량에서 지난해 56만 4천 석을 생산해 전국 7위에 도

내 1위를 차지하고 있으며, 고품질 쌀 생산을 지속적으로 추진해 브랜드화 되어 전국의 소비자들에게 인기리에 판매중인 중만생종인 일품벼를 비롯해 조생종인 상미벼 등 상주쌀의 브랜드화에 최선의 노력을 다하고 있으며, 상주명품 우렁이쌀, 게르마늄 일품쌀 등은 소비자들의 좋은 반응을 얻고 있습니다.

전국 생산량의 60%이상을 차지하는 상주곶감은 5,000여 농가가 3,830톤을 생산해 442억 원의 소득을 올려 전국 최고를 자랑하고 있으며, 화학성유에 밀려 쇠퇴의 길로 들어섰던 양잠도 끊임없는 연구와 기술개발로 현재는 당도에 특효가 있다는 누에가루와 신비의 한방약제로 알려진 동충하초로 생산되어 인기를 더해 가고 있습니다.



이와 함께 배는 280억 원의 소득을 올려 도내 1위를 차지했으며, 특히 황금배는 431톤을 캐나다 등지로 수출해 190만 달러의 농가 소득을 올리기도 했습니다. 사과 또한 310억 원의 농가소득을 올렸으며, 오이도 163억 원의 소득으로 도내 1위를 차지했습니다. 이외에도 상주포도는 성숙기 밤낮의 온도 차이로 전국 최고의 당도를 자랑하면서 420억 원의 농가소득을 올리는 등 포도 주산지가 되고 있습니다.

저는 이러한 상주가 자랑하는 사과, 배, 포도, 감을 비롯해 표고, 영지, 산채 등 상주형 10대 지역특화작목의 집중육성을 통해 명품화·브랜드화를 통한 차별화하고 경쟁력 있는 농특산물 개발로 농가 소득을 높여 우리 고향 상주를 풍요로운 복지농촌으로 가꾸어 나갈 것입니다.

시장님께서 공무원과 시민들의 평생교육에도 깊은 관심을 가지시고 저희 인간개발연구원과 공동으로 21세기 상주아카데미를 진행하고 계신데 시민들의 반응이나 앞으로의 계획은 어떠신지요

1990년대 지방자치제 실시 이후 우리 상주시는 시민들이 합심하여 많은 변화와 발전을 가져왔습니다. 이러한 변화들 속에는 성숙한 시민의식과 역동적인 참여의식이 면면히 이어져 왔다고 생각합니다. 지금까지 시에서는 새로운 지식과 정보를 접하고 폭넓은 교양을 익히는 등 자기 개발과 지방자치의 선진화에 기여토록 하고자 여러 가지 평생교육 프로그램을 운영해 오고 있습니다.

이의 일환으로 금년에 처음 계획·운영중인 「21세기 상주아카데미」는 지식정보화시대의 흐름에 맞추어 미래지향적 비전을 제시하는 것은 물론, 새로운 정보와 지혜를 습득할 수 있는 기회를 제공하고 있다는 점에서 시민들로부터 좋은 반응을 얻고 있어 지속적인 추진을 계획하고 있습니다.

이에 시민들께서도 많은 관심을 가져주시고 성원해주시기를 바라오며, 앞으로 더욱 우리 상주가 비약적인 발전을 거듭해 갈 수 있도록 적극적인 협조를 부탁드립니다. **人間**

인간개발 지방자치 아카데미 소식

곡성심청축제 2003

기간 : 2003. 10. 2(목)~10. 5(일), 4일간
 장소 : 섬진강 자연생태공원(곡성읍 장선리 일원)
 주제 : "효와 환경이 미래를 연다"
 부제 : 이 세상에 가장 아름다운 이름, 심청과의 만남
 주최 : 곡성군
 주관 : 곡성심청축제 추진위원회

후원 : 전라남도, 전라남도교육청, 한국관광공사, 한국일본여행협회, 한국실명예방재단, 치사랑도덕실천운동본부, 광주MBC, KBC광주방송, 배제대학교, 전남과학대학

행사내용

- 이 세상에서 가장 아름다운 이름, 심청과의 만남 : 「곡성심청」역사실, 심청캐릭터 상품전시, 심청테마 이야기 등
- 심청 문화·공연 한마당 : 효녀심청선발대회, 심청학술대회, 심청가요제, 심청가 판소리 한마당, 심청골 전통농악 공연, 심청 열린음악회, 심청골 분개·야생화 전시 등
- 심청골 자갯거리와 전통체험 한마당 : 「청아! 청아! 내 딸 청아!」심청마당극, 대장간 체험, 전통민속놀이 체험 등
- 수만평 코스모스 속에서 "너랑나랑 체험" 한마당 : 전통차와 만남, 페이스 페인팅, 황토 천연염색 체험 등
- 섬진강 자연생태 공원의 신비 체험 한마당 : 섬진강 자연생태관, 갈대와 산책로, 섬진강 레포츠·수변생태 관찰 등
- 부대행사 : 심청골 농특산물 홍보관 운영, 섬진강 자연학습원 운영, 섬진강 자전거 하이킹 등

행사일정

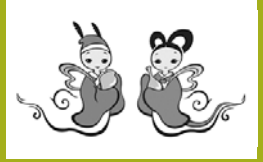
- 심청축제기념 제3회 섬진강마라톤대회
 -일시 : 2003. 9. 28(일) 10:00
 -장소 : 섬진강변 코스모스길
 -내용 : 하프, 5Km, 10Km
- 제3회 심청학술대회
 -일시 : 2003. 10. 1(수) 10:00
 -장소 : 전남과학대학옥실관
 -내용 : 심청과 효의 관계에 대한 주제 발표 및 토론
- 제4회 효녀심청 전국청소년 예술공모전
 -일시 : 2003. 9월~10월, 2개월간
 -장소 : 곡성문화원
 -내용 : 시, 서예, 그림 등 자유제목 공모
- 심청축제기념 전국정보검색대회
 -일시 : 2003. 9. 1~9. 30, 1개월간
 -장소 : 곡성군 홈페이지
 -내용 : 심청과 곡성군에 대한 정보검색



제17회 이천도자기 축제

이천시는 2001년 세계도자기엑스포에 국내·외 관광객 600여 만 명이 다녀간 세계도자 메트로 도자기의 고장 이천을 널리 알리기 위하여 매년 도자기축제를 개최하여 왔습니다. 금년에는 세계도자기엑스포의 성과를 계승하고 한국도자기예술향을 한층 발전시키기 위하여, 오는 9월 1일부터 10월 30일(60일)까지 이천설봉공원에서 제2회 세계도자기비엔날레와 제17회 이천도자기 축제를 병행하여 개최됩니다. 이천을 방문하시면 천년의 숨결이 살아 숨쉬는 전통도자기를 비롯하여 세계도자기비엔날레 공모를 통해 출품된 세계 유명 작가의 현대도자기에 이르기까지 다양한 도자 문화의 숨결을 느낄 수 있습니다. 가족단위로 자녀들과 함께 오셔서 그 동안 쌓인 피로를 말끔히 푸는 후회 없는 알찬 휴식의 시간이 되시길 바랍니다.

기간 : 2003. 9. 1~10. 30, 60일간
 장소 : 이천시 설봉공원내 엑스포단지 및 도예촌일원
 주최 : 이천도자기축제추진위원회
 문의처 : 이천시도자기축제위원회 (031-635-7976)
 이천시청 도예담당 (031-644-2280~3)
 이천도자기조합 (031-633-5351, 6381)



행사내용

- 공식행사 : 전이천, 도자씨부흥, 식전 식후 축하공연
- 전시행사 : 화가전, 전통공예품전, 전국도자기명장작품전, 분재전, 도자기토전, 학생작품전, 아방화전
- 참여행사 : 도예교실, 도자기제작체험, 도자기공예교실, 도자기공예교실, 도자기공예교실, 도자기공예교실
- 공연행사 : 기획공연, 인기가수공연, 문화교류단체공연, 전국청소년가요제, 전국무용공예대회
- 기타행사 : 전통기마불지피기, 다도시연, 워크샵, 페스티벌, 도자기백일장, 미술대회
- 테마공연 : 공방대가마, 토이랜드, 옹기공원, 조각공원, 문화공원
- 이천세계도자센터 : 국제공모전 NOW&NOW, 국제도자학술회의, 국제도자워크샵

2003 아시아 태평양지역 지방자치단체 대표자 정상회의

본 연구원에서는 (주)지오코리아와 함께 "Emerging Futures of the city"라는 주제로 호주 퀸즐랜드의 수도 브리시베인에서 개최되는 아시아태평양지역 지방도시 정상회의(Asia Pacific Cities Summit)에 지자체 지도자들과 기업대표들의 참석을 돕고 있습니다. 아래와 같이 알려드리오니 많은 참여를 요청드립니다.

기간 : 2003. 10. 18~10. 25, 7박 8일
 ○ 공식회의기간 : 2003. 10. 20~10. 22, 3박 4일
 ○ 관심분야 기관방문 : 2003. 10. 23~10. 24

장소 : 호주 퀸즐랜드주 브리시베인
 주제 : 도시 스포를 현상의 극복과제 / 도시 녹색화 / 건강한 지역공동체 창조 / 세계화, 지방화 시대의 국가경영 / 미래 대안
 문의처 : (주)지오코리아 (02-508-2145)

[인간개발 - 지방자치 아카데미] 개최현황

'95년 지방자치 시대가 개막된 이래 지방자치단체들과 공동으로 "인간개발-지방자치 아카데미"를 정기적으로 개최함으로써 공직자, 지역 단체 지도자 및 지역 주민들이 이를 통해 새로운 지식과 정보를 접하고 폭넓은 교양을 익혀, 자기 계발과 지방자치의 선진화에 기여하도록 하고 있습니다.

연번	관련 단체	행 사 명	연번	관련 단체	행 사 명	연번	관련 단체	행 사 명
1	전남 장성군청	21세기 장성 아카데미	15	서울 중구청	중구 뉴밀레니엄 교실	29	전남 화순군청	화순군민 교양강좌
2	경남 거창군청	21세기 거창 아카데미	16	충북 충주시청	21세기 충주 아카데미	30	경북 영천시청	영천시민강좌
3	전남 강진군청	강진군민 자치강좌	17	경기 김포시청	김포시민자치대학	31	충남 부여군청	소부리 아카데미
4	경기도청	21세기 희망의 경기포럼	18	대구 달성군청	달성교양강좌	32	경북 고령군청	고령 아카데미
5	전남도청	전남포럼 2000	19	경북 영양군청	21세기 영양 해·달 Academy	33	전남 보성군청	보성자치포럼
6	경남 거제시청	거제시민대학	20	충남 서산시청	서산시 공무원 직장교육	34	충남 당진군청	당진군민 교양강좌
7	전남 나주시청	복사교을 시민대학	21	전북 부안군청	비전21 부안군민대학	35	전남 순천시청	순천시민 교양강좌
8	전북 정읍시청	21세기 새정읍 시민자치대학	22	경북 영덕군청	21C 영덕자치대학	36	경남 밀양시청	21C 밀양시민대학
9	충북도청	21세기 청풍아카데미	23	광주 동구청	21세기 동구아카데미	37	충북 제천시청	시민과 함께 하는 푸른 제천 아카데미
10	부천시청	21세기 복사골 아카데미강좌	24	인천 강화군청	강화군 아카데미	38	전북 고창군청	고창 미래 포럼
11	이천시청	이천 아카데미	25	충남 아산시청	아산시민자치대학	39	대전 서구청	서남이 자치대학
12	광주 광산구청	아동자치포럼21	26	전남 곡성군청	21세기 심청골 자치강좌	40	경북 상주시청	21세기 상주아카데미
13	전남 무안군청	CHANGE21 무안포럼	27	강원 횡성군청	횡성 아카데미			
14	경남 함안군청	함안군민대학	28	전남 완도군청	21C 군민강좌			

나의 '고객'에게 감사 드린다

박 인 규 (주)코리아 홈쇼핑 사장

경쟁이 가장 치열한 홈쇼핑 유통업계에서 '코리아홈쇼핑'이란 기업을 세우기까지는 험한 시련과 도전의 연속이었습니다. 많지 않은 나이에 경영인으로서 기업을 꾸려 온 지 9년 동안의 길을 되돌아보고 반성할 수 있는 자리라고 생각하며 나의 경영 이야기를 시작하겠습니다.

"코리아 홈쇼핑은 유통회사가 아닙니다. 시대변화에 맞춰 빠른 변화를 실천하는 제조사이며 머지않아 전문 머천다이징 그룹, 新유통 그룹으로 변화할 것입니다."

지난 1994년, (주)우영패밀리라는 의류 제조업체를 설립할 때까지만 해도 난 유통업계에 뛰어들 것이라는 것은 생각하지도 못했다. (주)우영패밀리를 설립할 당시, 삼성물산에서 해외원단수출입 업무를 담당했던 경력을 바탕으로 질 좋은 제품을 저렴한 가격으로 팔겠다는 젊은 열기만을

가지고, 설립한지 1년만에 섬유수출액 6백만 달러를 기록하는 등 2000년 (주)코리아홈쇼핑을 설립할 때까지 오직 한 우물만 파서 전문가가 되겠다는 포부로 앞만 보고 달렸다.

그 당시 나는 '잭필드'라는 남성 골프 캐주얼 의류를 만들면서 제조업의 가장 큰 문제점이었던 유통에 대해 고민하기 시작했다. 질 좋은 제품을 만들어 내는 것까지는 자신이 있었는데, 항상 유통시장에 내놓으면 유통마진, 마케팅비용의 비효율적인 구조로 인하여 가격은 상승하게 되고, 또한 의류 업계의 특성상 비싼 마케팅비용을 투자하지 않으면 브랜드로서의 가치를 얻을 수 없어 유명 유통업체에는 명함도 못 내밀 판이었다.

차라리 내가 만든 상품을 내가 직접 팔 수 없을까 고민을 하다가 유통비용이 가장 적게 드는 홈쇼핑을 생각하게 되었고, (주)코리아홈



핑을 설립하게 된 것이다. 코리아홈쇼핑의 판매채널은 일반TV홈쇼핑, 카탈로그 쇼핑, 인터넷쇼핑몰 등 세 가지 채널을 가지고 직접 제조한 상품을 판매하는 국내 유일무이한 기업 성격을 갖고 있다. 참고로 일반TV홈쇼핑이란, 자체 케이블 채널을 갖고 있는 전문TV홈쇼핑과는 달리 영화, 드라마 등 다른 케이블 채널에 상업광고 형식으로 쇼핑정보를 제공하는 형태의 홈쇼핑이라고 할 수 있다.

그러나 이런 일반TV홈쇼핑을 지금의 자리로 올리는 데까지는 어려움도 많았다. 일반TV홈쇼핑을 유사홈쇼핑으로 간주하고 비방하는 소리들 때문에 고객들의 신뢰를 얻는 것이 가장 큰 어려움이었던 것이다. 하지만 여기에 '고객 우선주의' 경영 마인드로 과감히 '가격 후불제'를 도입, 고객이 먼저 상품을 받아본 후에 가격을 지불하도록 하여 고객의 마음을 얻기 시작했고, 홈쇼핑의 가장 큰 문제점인 반품율을 10%대로 낮출 수 있도록 제품의 질로 승부를 걸었다. 또한 일반TV홈쇼핑의 경우, 전문TV홈쇼핑처럼 사후 배송심을 받는 것과는 달리 광고 심의를 사전에 미리 받고 방영을 한다는 점을 부각하여 고객들이 더 믿고 살 수 있다는 신뢰를 심어 주었다.

이로써 코리아 홈쇼핑 설립 1년만에 재구매 고객 60%를 유지하면서 신규 고객을 매월 40%씩 창출시키는 성과를 거두게 되었고, 의류제품의 경우 직접 입어보고 구매를 하는 소비자의 특성을 고려하여 후불제를 업계 최초로 2001년 6월부터 본격적으로 도입했다. 이 결과 사업 첫해인 2000년, 불과 100억 원에 머물렀던 매출이 2001년 300억 원, 작년 1,000억 원 등 매년 300% 이상 성장하여 기존 전문 홈쇼핑 채널과 대등한 수준으로 금년에는 2천억 원 이상의 목표 달성을 위해 순항하고 있다. 이러한 각고의 노력 끝에 코리아홈쇼핑은 빠른 시간 내에 LG나 CJ, 현대 홈쇼핑 등 전문 홈쇼핑 채널을 보유하고 있는 기업들과 어깨를 나란히 할 만큼 규모나 매출액에서 국내 4대 홈쇼핑 업체로 발돋움 할 수 있었다.

나는 스스로의 존재 가치를 창출하는 기업을 만들어 가고 있다. 코리아 홈쇼핑은 책필드 면바지 3장에 '3만 9800원'이라는 대표 가격을 만들어내면서 모든 국민이 코리아홈쇼핑을 이용할 수 있는 국민 기업으로 성장하고 있는 것도 9년 전 사업을 시작하면서 그리던 나의 경영 주관이었다. 이와 더불어 '미래 사회가 요구하는 유통방식은 홈쇼핑이라는 대명제 하에 소비자들은 가치를 창출해주는 기업을 외면하지 않는다는' 생각을 가지고 저가전략으로 소비자와 국가의 경제에 이바지한다는 목표도 잃지 않고 있다.

또한 홈쇼핑 회사의 브랜드 가치는 첫째도 '고객신뢰', 둘째도 '고객신뢰'에서 나온다고 믿는 까닭에 확실한 제품과 후불제라는 고객 지향의 서비스 시스템을 통해 스스로의 존재가치를 창출하는 이상적인 기업을 추구했다.

이는 나의 시민에 대한 남다른 애정과 대중적인 마케팅을 전략화한 탁월한 선택이 있었기에 가능했던 것 같다.

현재 코리아홈쇼핑은 기존의 유일한 유통 채널이었던 일반TV홈쇼핑 사업을 유지 발전시키면서, 350만 명의 양질의 고객 데이터베이스를 이용한 카탈로그 홈쇼핑(DM)과 인터넷쇼핑몰을 확대 성장시키는 중이며 각각의 유통채널이 경쟁력을 보유하여 상호 시너지를 유발할 수 있는 유통그룹으로 발전해 나갈 계획이다.

작년 7월부터 시작한 카탈로그 사업은 올해부터 QRMS(Quick Response Management System)를 도입하여 현재 일 매출 2억 원 이상을 넘는 실적을 기록하며 카탈로그 홈쇼핑 업계에서는 유일하게 흑자를 기록하고 있는데, 참고로 QRMS란 상품에 대한 소비자의 반응에 따라 상품 구성과 발송 부수를 주단위로 변경하면서 한달 동안 히트상품 위주의 카탈로그를 발송하는 시스템이다. 아울러 종합 인터넷쇼핑몰로는 최초로 후불제를 실시하는 점보코리아(jumbokorea.co.kr)를 지난 4월에 오픈하여 본격적인 영업을 시작했다. 그 동안 소비자 보호차원으로 인터넷쇼핑몰의 대안으로 대두된 후불제를 최초로 선보이면서 차세대 쇼핑물 모델의 시범 케이스로 현재 그 성공 여부에 귀추가 주목되고 있다.

이와 더불어 올해는 기업의 내실을 다져 대기업으로 발전해 갈 수 있는 발판을 마련하고자 2003년 경영 혁신 캠페인인 「Challenge 20」 경영운동을 통해 혁신적인 기업문화를 만들어낸다는 계획으로 한 단계씩 전진해 나가고 있다.



"좋은 기업은 많지만, 위대한 기업은 많지 않다."는 말처럼 좋은 기업을 넘어 위대한 기업으로 가기 위해 이제서야 경영이라는 것에 눈이 뜨이고 귀가 열린 것 같다. 이제서야 1차의 개혁이 완결되어 가고 있다는 나름의 판단이지만 이 젊은 정열과 미래의 확신으로 위대한 기업으로의 위상을 반듯이 세우고 조직의 역량을 위해 정진할 것이다.



나의 존재 이유는 '고객'에서부터 출발하고 '고객'으로 귀속된다. 나에게 이만큼의 능력과 기회를 주신 나의 '고객'에게 감사를 드린다. **人間**

리더와 사교클럽

어떤 바닷가에 작은 오두막이 하나 있었다. 그 오두막 앞의 바다는 아주 위험한 곳이어서 배들이 자주 좌초하여 빠져 죽는 사람이 많은, 그런 곳이었다. 오두막은 그들을 구조하는 구조대원들이 기거하며 난파당한 사람들을 단 한 척뿐인 구조선으로 구조하는 곳이기도 하고 조난자들로 하여금 쉬면서 옷도 말리게 하는 따뜻한 장소였다.

구조대원들은 불과 대여섯 명에 불과했지만 그들은 모두 목숨을 걸고 밤낮을 가리지 않고 한마음으로 물에 빠진 사람들을 구해내는데 전념했다. 그러나 너무 많은 사고가 일어났기 때문에 얼마 안 가서 이 작은 대피소는 아주 유명해지기 시작했다. 그래서 많은 사람들이 그 유명한 사업장과 인연을 맺기 원했다.

그곳에서 일한다는 사실, 그 일에 참여하고 있다는 것 자체가 하나의 큰 명예가 되기 시작했다. 어떤 사람들은 노력봉사를 자원했고 어떤 사람들은 돈을 냈다. 그 돈은 구조선을 사들이고 더 많은 승무원들을 훈련시키는데 사용되었다.

얼마 후, 구조대원들 중 일부가 대피소의 초라한 시설과 여건에 대해 불만을 품기 시작했다. 그래서 대피소를 좀더 크고 편안하게 증축했을 뿐만 아니라 멋진 가구도 들여오게 되었다. 대피소는 이제 단순한 구조기능을 넘어 많은 사람이 드나드는 사교클럽처럼 변해갔다.

시간이 흐를수록 구조대원들은 점점 구조활동에 대한 흥미를 잃어갔다. 목숨을 건 위험한 일을 하기가 싫어진 것이다. 그 대신 많은 승무원들을 새로 채용하여 그들로 하여금 모든 일을 대

신케 하였다. 그러나 클럽의 눈에 띄는 자리마다, 또 모든 장식물에는 '생명구조라는 글자들을 더 크고 선명하게 써 붙였고, 그들이 처음 기거하던 방에는 커다란 모형구조선까지 만들어 전시하였다.

그 무렵, 엄청나게 큰 조난사고가 일어났다. 고용된 승무원들이 많은 사람들을 구조해서 클럽으로 데리고 왔다. 조난자들의 머리와 옷은 물이 푹푹 떨어졌고 개흙으로 더럽혀져 있었기 때문에 클럽은 순식간에 엉망이 되었던 것이다. 이 일이 있은 뒤 클럽의 재정위원회는 밖에다가 별도의 조난자용 샤워장을 짓게 하였다.

그러다가 기득권을 가진 구조대원들 사이에 틈새가 벌어지기 시작했다. 전체회의에서 일부는 사교클럽만 운영하고 구조활동은 중지해야 한다고 주장했고, 다른 일부는 구조활동이 대피소 본연의 모습이므로 구조활동을 계속해야 한다고 말했다. 그러다가, 정 그렇다면 아래쪽에 대피소를 하나 더 짓고 구조활동을 원하는 사람들은 거기서 해보는 것이 어떠냐 하는 이야기가 나왔고, 그래서 일부가 떨어져 나와 새로운 대피소를 세웠다.

수년이 지나자 새로 지은 대피소에서조차 똑같은 현상이 반복되었다. 그래서 또 새로운 대피소가 생겼고 새 대피소도 역시 클럽이 되었고 또 다른 대피소가 세워졌다. 역사는 반복에 반복을 거듭하여 지금 그 바닷가에는 호화스런 회원전용 클럽들이 즐비하게 늘어서 있다.

이 이야기는 물론 지어낸 것이지만, 사명감이 사회운동으로 변



지고 사회운동은 기계로 변질되고 기계는 기념비로 전락해 버리는 현상을 잘 꼬집고 있다. 너무나 많은 정당, 시민사회단체, 중간조직, 심지어 국가와 종교들, 그리고 그 리더들의 모습이 이와 같다. 온갖 클럽은 즐비하게 늘어서 있고 각 클럽마다 우두머리 구조대원들이 버티고 있지만, 오늘날도 난파사고는 잇달아 발생하고 있으며 물에 빠지는 대부분의 사람들은 죽어가고 있다.

새 천년이 개막되면서 온갖 기대에 부풀었던 우리의 가슴은 멀리는 9.11 테러와 아프간-이라크 전쟁, 그리고 '150억 플러스 알파'와 한 기업인의 투신자살로 시퍼런 멍이 들고 말았다. 그러면서 두 명의 대통령들은 감옥에 다녀왔고, 다른 두 명의 대통령들은 아들들을 감옥에 보냈다. 새로 등장한 대통령은 신문과의 전쟁으로 신문만 잘 팔리게 하고 있다.

한국뿐만 아니라 세계도처에서 리더들이 무너지고 있다. 국가 원수, 대학총장, 거대기업의 CEO들이 돈, 섹스, 그리고 권력에 대한 지나친 욕심을 이기지 못해 재판을 받고 거리의 쓰레기로 전락해 악취를 풍기며 썩어가고 있다. 그 쓰레기 더미에서 자라난 바이러스들이 우리 모두를 오염시키고 있다. 속이고, 감추고, 빼돌리지 않고는 그 누구도 살아남을 수 없는 체질로 변해가고 있는 것이다. '리더인줄 알았더니 모두가 샅꾼이며 도둑이었구나' 하면서 우리도 어느새 샅꾼 아니면 도둑이 되고 있다.

그러나 온갖 속임수와 도적질 등 절망적 사태에도 불구하고 여전히 우리 사회는 아직 끝장이 나지는 않았다. 그럴수록 오히려 더 나은 내일을 기약하며 앞으로 나아갈 수 있게 지탱해 주는 사람들도 있다. 그들이 누구인가? 뉴스시간에 화면을 장식하는 시장, 도지사, 정당관계자나 장관들인가? 잘난 전문가들, 스포츠 스타, 또

는 연예인들인가? 아니다. 그들은 세상을 지탱해주기보다 세상이 지탱되고 있는데 따른 혜택을 최대한 누리고 있을 뿐이다.

지난 세기에도 그랬듯이 새로운 세기에도 역시 세상을 지탱하고 사회가 나아갈 방향을 옹계 가늠해 주는 사람들은 자기를 아는 사람들이다. 자기에게 가장 소중한 가치가 무엇인지를 알고 그 가치를 실현하기 위해 자기가 도착해야 할 최종목표지점이 어디인지 아는 사람, 실제로 그 목표지점을 향해 가고 있는 사람들이다. 결코 왁자지껄하는 사람들이 아니다. 오히려 소리 내지 않는 따뜻한 손으로 인종과 국경을 넘어 꿈을 나누어줌으로써 작은 희망의 불씨를 꺼지지 않게 하는 사람들이다. 누가 뭐라 해도 할 일은 해내고 마는 사람들, 창조적 도전을 보여주는 사람들, 누구나 할 수 있는, 작지만 꼭 해야 하는 일을 실제로 하는, 의식 있는 시민들이야말로 뉴 밀레니엄의 뉴 리더들이다.

무려 1,300회를 넘게 매주 한 번씩 새벽을 깨우며 모여서 한국과 세계의 숨결을 가늠해 보고 인간 자원의 최대개발을 위한 선택을 위해 번뇌하는 경영자들이 그 뉴 리더들의 한 가운데 서서 그들의 버팀목이 되어주는 모습이야말로 이 시대가 요구하는 리더십이 무엇인지를 잘 설명하고 있다. 인간개발연구원 경영자연구회의 가일층 활약을 기대한다. **人間**



강 현 구 장안대 교수

회원소식

조한천 의원 不法 스팸메일 근절과 처벌강화 개정법률안 발의

조한천 의원은 국가차원에서 불법, 음란메일을 차단·신고 할 수 있는 소프트웨어 등의 개발과 보급을 명문화하고, 영리목적의 광고성 정보를 송신한 자에게 처벌을 강화하여 현재 1,000만원의 과태료를 3,000만원까지 올리는 등 [정보통신망 이용촉진 및 정보보호 등에 관한법률]중 개정법률안을 발의하여 국회에서 통과할 수 있도록 의원들의 동의를 구하고 있다. 조한천 의원은 9월중 국회에서 "스팸메일과 관련한 세미나"를 개최하여 각계의 의견을 청취하고 반영할 계획이다.

서진규 회원 출판기념회

'나는 희망의 증거가 되고 싶다'의 저자인 서진규 회원의 일본어판이 일본 도쿄에서 아래와 같이 출판기념회가 있을 예정이다.

-아 래-

일 시 : 2003년 10월 1일 오후 6시30분
 장 소 : 도쿄 아카사카 프린스호텔
 제 목 : 희망- 나는 포기하지 않는다(きぼう- わたしは私は諦めない)
 출판사 : 보도사(寶島社)

공한수 회원 '새서울 ROTARY CLUB' 초청강연

BIG DREAM & SUCCESS 공한수 사장은 지난 8월 36년의 긴 역사와 전통을 자랑하는 새서울 ROTARY CLUB 에서 강사로 초청되어 소공동 롯데호텔에서 아래와 같은 주제로 3회에 걸쳐 강의를 하였다.

-아 래-

주 제 : 시간활용의 지혜 (8월 13일)
 자기 사명을 찾는 사람은 행복하다 (8월 20일)
 VISION이 있는 LEADER (8월 27일)

삼성석유화학(대표이사 허태학)은 22일 포브스코리아와 한국품질경영학회에서 주최하는 제1회 '한국경영혁신대상 수상기업'으로 선정되었다. 삼성석유화학은 허태학 사장 취임 이후 6시그마 경영혁신을 통해 세계 최고 수준의 공정자동화를 달성한 점이 평가때 리더십 부문 수상자로 선정되었다.

우리금융지주 윤병철 회장은 지난달 10일 대구 하계 유니버시아드 대회 의 성공적인 개최를 기원하며 **성화봉송행시**를 가졌다. 우리금융지주 우리는 행은 대구 하계 유니버시아드 대회의 공식 파트너로서 후원하게 되며, 이날 윤병철 회장과 그룹 임직원들이 종묘공원에서 종각역까지 1.1km에 이르는 구간을 함께 뛰었다. 우리금융그룹과 우리은행은 프레스센터, 선수촌 등에 거주하게 되는 대회 참석자들의 금융편의를 위해 오는 14일 선수촌에 임시영업소를 개설, 환전 송금 등의 금융서비스도 제공하기로 하였다.



농협 우유소비촉진 "더위 씻고 달려라! 우유버스 - MILK CAR 홍보단 이벤트" 실시

농협회장 정대근은 농림부 및 마사회 후원으로 8월 19일부터 9월 7일까지 20일간 독특한 우유소비촉진 이벤트를 펼친다. 우유를 테마로 신뜻하게 랩핑 디자인한 45인승 대형버스 2대가 서울을 비롯한 부산, 대구, 광주, 대전, 인천 등 전국 6대도시를 순회하며, 시내 중심가 및 피서지 등에서 우유소비촉진행사를 진행한다. 농협관계자는 "이번 행사로 탄산음료와 스포츠음료에 점령당한 젊은층들의 우유소비확대를 기대한다."고 하였다.





우리카드, 무쟁의 통한 '노사화합' 선언식

우리카드(대표 황석희)가 지난달 14일 협력적 노사관계 구축을 위한 노사화합 선언문을 채택했다. 우리카드는 황석희 사장과 이기열 노동조합위원장이 참석한 가운데 본사에서 생산적인 노사관계 정착을 통해 경영정상화는 물론 카드업계 선두권 도약을 위한 새로운 전기를 마련하기 위해 노사화합에 나선다는 내용의 노사화합 선언문을 채택하고 공동으로 서명하는 등 노사화합 선언식을 가졌다. 우리카드는 이날 선언문을 통해 노사화합을 통해 단기적으로 2003년도 경영목표를 달성하고 중장기적으로는 탄탄(TAN TAN) 2005 천만우리카드비전 실현에 노력하겠다고 밝혔다.



우리카드 비전: 'TAN TAN 2005 천만우리카드'란: 경영이념인 참고객주의(True customer), 수익 행동주의(Active profit), 신기본주의(New basics)의 첫 글자를 인용한 것으로 탄탄하게, 내실있게, 차근차근 경영이념을 실천해 간다는 뜻으로 2005년에는 우수고객 500만, 총 회원수 1,000만 고객을 가진 업계의 리딩카드사로 도약하겠다는 의미임.

코리아나화장품(회장 유상옥)은 지난달 25일 직판과 면세점에 국내최초의 주름개선 **기능성 한방화장품 '자인(姿人) 5품목**을 출시한다고 18일 밝혔다. 현재 100여개의 한방 제품이 나와 있지만 전통 한방을 첨단과학으로 입증해 기능성 인증을 받은 한방화장품은 자인이 처음이다. 이 제품에는 코리아나연구개발센터와 경희대 한의대팀이 3년여 연구 끝에 개발한 피부 재생성분 천정기보단과 빈랑자 추출물이 함유돼 있어 주름개선 효과가 뛰어나다며 의약품안전청에서 인정하고 있는 주름개선물질인 레티놀, 메디민 A 등과는 달리 제주도에서 자생하는 아지수에서 추출한 천연 물질을 이용해 제품을 개발했다는 점에서 의미 있다고 회사측은 설명했다.



KTF(대표 남중수)는 24시간 1:1 고객 맞춤형 전문상담 체제를 위해 **강남 멤버스센터(콜센터)**를 신설하여 8월 19일 개장했다. 강남 멤버스센터 신설은 굿타임 경영 발표 이후 남중수 사장부터 고객만족 경영을 추진하는 전문 경영인으로 직접 나서고, 전 임직원은 최상의 고객 만족서비스를 목표로 매진하겠다는 의지를 표명한 것이라고 KTF는 설명했다. 강남 멤버스센터는 역삼동에 위치, 약 920석의 대규모 콜센터로, 1차로 700명의 상담원이 운영되며, 전화상담업무 특성에 맞도록 최신식 대규모 교육 및 부대시설과 함께 전화상담에 적합한 라운드형 상담석 및 개인파티션을 설치했다.

일양약품(대표 전영재)은 고혈압 환자의 90%를 차지하는 본태성 고혈압 치료제로, 우수한 내약성과 뛰어난 효과를 나타내는 새로운 계열의 국내신약 **「목소딘 정**을 발매하였다. 본태성 고혈압은 동맥경화증, 당뇨병과 함께 3대 성인병의 하나로 불리는 현대인들의 고질적 질환이다. 「목소딘 정」은 교감신경의 활성을 저하시켜 뛰어난 혈압강하 효과를 나타내는 반면 부작용은 현격하게 감소시킨 약물이다. 특히 당내성과 지질에 긍정적인 영향을 미쳐 당뇨나 고지혈증과 같은 합병증을 나타내는 고혈압 환자에게 탁월한 효과를 발휘할 뿐 아니라 만성폐쇄성 폐질환, 비만, 노인 그리고 신경성 고혈압 환자에 그 유용성이 높게 언급되어, 유럽 등 전세계 20여 개국에서 단독 또는 병용요법으로 사용하고 있다. 일양약품은 신제품 「목소딘 정」의 발매로 고혈압치료제 시장의 새로운 지평을 열고 이를 통하여 매출활성을 극대화할 것이다.



회원소식

사무실 이전 안내

도드람B&F (김대성 사장)는 효율적인 업무를 위하여 서울사무실을 8월 25일자로 아래와 같이 이전하였습니다. 앞으로도 변함없는 성원과 격려 부탁드립니다.

- 아 래 -

변경후 주소 : 서울시 송파구 송파동 186-3 KRSC빌딩 4층
 대표 전화 : 02-424-9600 팩스 : 02-424-9970

창립기념일을 축하드립니다

유신산업(주)	(김동철 고문)	33주년(9월 1일)
소양해운(주)	(이윤수 사장)	20주년(9월 1일)
(주)동신선박에이전시	(강부부 사장)	9주년(9월 1일)
성원에드워드(주)	(김중조 사장)	11주년(9월 1일)
서울특별시 시설관리공단	(이호조 이사장)	20주년(9월 1일)
법무법인 로고스	(김승규 대표변호사)	3주년(9월 1일)
창영전자	(박세근 사장)	27주년(9월 2일)
(주)한국특수유	(김균용 부사장)	36주년(9월 14일)
(주)한철상사	(조병철 사장)	19주년(9월 15일)
(주)휴먼뱅크	(조형제 사장)	5주년(9월 17일)
동익건설(주)	(박성래 사장)	25주년(9월 20일)
하나로통신(주)	(신윤식 사장)	6주년(9월 23일)
원자력안전아카데미	(황경호 연구위원)	18주년(9월 30일)

삼가 고인의 명복을 빕니다.

본 연구원의 초창기부터 부회장으로 회원 활동을 오랫동안 하셨던 정한택 교수의 부인이 지난달 21일 별세하시어 알려드리오니 친분이 있으신 회원께서는 조의를 표시하기 바랍니다.

신규회원

김수필 SKC(주) 대표이사 사장 (개인회원)

- 주소 : 서울 영등포구 여의도동 23-10 SK증권 빌딩 14F SKC
- 전화 : 02-3773-9300 · 팩스 : 02-785-4655
- 업종 : 화학 (폴리우레탄 산업)
- 추천 : 지중해클럽 회원



윤해영 윤해영한복 대표이사 (개인회원)

- 주소 : 서울 영등포구 여의도동 대교빌딩A동 106호
- 전화 : 02-783-8072 · 팩스 : 02-3272-6263
- 업종 : 한복, 침구
- 추천 : 이영신 한국전통식품(주) 사장



손영호 (주)지케이컨설팅 대표이사 (개인회원)

- 주소 : 서울 중구 삼각동 115 경기빌딩 604
- 전화 : 02-737-7601 · 팩스 : 02-737-7604
- 업종 : 서비스, 마케팅, 시장조사, 경영자문외
- 추천 : 박무익 한국갤럽 소장



문강분 위더스노무법인 공인노무사 (개인회원)

- 주소 : 서울 강남구 역삼동 646-9 신중앙빌딩 9층
- 전화 : 02-3453-5533 · 팩스 : 02-508-7084
- 업종 : 노무법인
- 추천 : 양병무 원장



소모임소식

이중기업동우회 1그룹

이중기업동우회는 193차 모임을 지난달 8월 25일(월) 19시에 소래기에서 가졌습니다.

회장 유상욱 (코리아나화장품 회장) /
총무 송언기 (태창플랜트 회장)

이중기업동우회 2그룹(多樂會)

106회 9월 골프모임이 아래와 같이 있습니다. 부부 동반으로 가질 예정 이오니 가을의 초입에 시원한 바람과 함께 자연을 느끼시며 즐거운 시간 갖으시길 바라며 다락회 입회비, 연회비, 골프모임회비 미납하신 회원께서는 납부해주시기 바랍니다.

- 아 래 -

- 일정 : 9월 2일 오전9시 (5팀예약)
 - 장소 : 이스트밸리C.C (031-760-3800~1)
 - 연락처 : 02 462 6323 우창욱 (총무) / 02 424 5671 최우영 (골프간사)
- 회장 전순표 (세스코 회장) / 총무 우창욱 (동명인쇄 사장)

이중기업동우회 3그룹

3그룹 8월 정기 모임은 공식적으로 쉬었으며 강민지 총무가 운영하는 골프가이드사가 매년 시행하는 "제5회 전국 출신원 골프대회"를 지난달 8월 25일(월) 7시 30분 파인크리크CC 에서 샷건 시스템으로 실시하였으며 3그룹 회원여러분의 참여가 있었습니다.

회장 윤화진 (썬뷰테크놀로지 회장) / 총무 강민지(월간 골프가이드 사장)

지중해클럽

지중해클럽 8월 모임은 구례, 무안, 하동일대를 1박2일 일정으로 "蓮 과 茶 기행"이란 주제로 26분이 참가하시어 즐거운 시간을 가졌습니다. 이번 지중해클럽 기행에 참여하신 유상욱 코리아나 화장품 회장의 기행문을 게재 하였습니다오니 함께 하지 못하신 지중해회원들께서는 읽어보시기 바랍니다. 아울러 9월 모임은 17일(수)에 前 농림부 김성훈 장관을 모시고 진행할 예정 이오니 참고하시기 바랍니다.



연구원소식

본 연구원이 주최하였던 【북한기업인초청강연회-윤봉실】을 통하여 인연을 맺은 일본 '千葉(지바현)地域 商工會 韓國經濟交流會'에서 한국에 큰 관심을 갖고 본 연구원과 친교프로그램을 갖고자 '韓日經濟交流會'를 개최하였으며 본 연구원의 회원을 정중히 초대하였습니다. 이번 교류회의 千葉地域 商工會 韓國經濟交流會측 참석자는 회장 김우현, 부회장 윤봉실, 이사장 안경일, 이사 백천을 외 상공회 회원 25명이 참석 예정입니다. 회원여러분의 깊은 관심과 참석 바랍니다.

- 아 래 -

- 일 시 : 2003년 10월 16일 (목) 오후 6:00 ~ 8: 30
- 장 소 : 롯데호텔(소공동)
- 참가비 : 미정



엘엠아이코리아 소식

LMI 프로그램을 통하여, 일과 인생의 모든 영역에서 성공하기 위하여 자신의 가치 있는 목표를 사전에 설정하고 단계적으로 실현하도록 돕는 아래와 같은 과정이 진행될 예정입니다. 회원 여러분의 많은 참여 바랍니다.

1. 개강일 안내

EPL(Effective Personal Leadership)

- 성공하는 리더의 퍼스널 리더십 과정

내 용 : 지도자가 갖추어야 할 리더십 개발을 위한 태도와 습관을 변화시키는 독특한 행동계획 프로세스의 실천 훈련 과정

일 정 : 잠실본사 매주 토요일 오전 10시

명동지사 매주 금요일 오후 4시

여의도지사 매달 첫째주 월, 화, 수요일 오후 7시 각 개강

기 간 : 16주간 일정요일 주1회, 2시간

참가비 : 1인당 200만원(VAT별도)

EPP(Effective personal Productivity)

- 효과적인 성과 향상 과정

내 용 : 조직생활의 장애 요소들을 제거하여 성과향상과 업무에 대한 열정의 증대를 통해 조직활성화를 체험할 수 있는 과정 (성공하는 자기경영 시스템 석세스플래너 포함)

일 정 : 여의도지사 매달 첫째주 월, 화, 금요일 오전 6-9시 각 개강

기 간 : 7주간 일정요일 주1회, 3시간

참가비 : 1인당 120만원(VAT별도)

EPM(Effective personal Management)

- 성공하는 자기경영 시스템 과정

내 용 : 우선 순위에 따른 계획으로 일과 삶의 모든 영역에서 궁극적인 목표의 효과적인 성취 과정

일 정 : 여의도지사 매주 토요일 오전 7-12 각 개강

기 간 : 1일 5시간, 3주 후 3시간 피드백

참가비 : 1인당 25만원(VAT포함)

BIG DREAM & SUCCESS (명동지사) 문의처

(T) 774-3230 (F) 757-3230 (H) www.whynotyou.co.kr

(주)경쟁력평가원 (여의도지사)문의처

(T)785-3658 (F) 785-3659 (H) www.cvikorea.net

(주)엘엠아이코리아 (잠실본사)문의처

(T) 2202-8700 (F) 2203-1974 (H) www.LMI-korea.co.kr

♣ 참가 및 사내교육을 원하시면 자세히 안내해 드리겠습니다.

蓮과 茶를 따라 지중해 클럽 여름나들이

휴가철인데다 주말이라 교통체증이 심하리라는 예상과는 달리 일행을 태운 버스는 남북으로 쭉 뻗은 고속도로를 신나게 달린다. 서해안 고속도로를 남쪽 끝까지 달려 보기는 처음이다. 어느새 들판의 벼가 다 자라서 남녘의 울벼는 이삭을 드리우기 시작하였으니 세월의 빠르기가 물 흐르듯 하는구나. 푸르른 들판을 지나면 산밀에 옹기종기 부락이 보이고 언덕을 지나면 공장 굴뚝이 보인다. 아산만을 지나면서 부둣가에 선적을 기다리는 자동차들과 저 멀리 LNG 가스 탱크기지가 보인다. 무성한 산과 들의 식물들을 바라보면서 盛夏의 싱그러움에 젖어든다.

30년 가까이 1,300회가 넘는 인간개발 연구회에서 사회를 맡아오고 있는 장만기 회장의 사회로 차중 대화시간은 일행 모두를 즐겁게 이끌었다.

지중해 클럽은 우리 조찬회원인 이윤수 소양해운 사장, 공한수 사장, 김수필 SKC 사장, 김언호 한길사 사장 등 기업인, 사학자이신 이광주 인제대학 명예교수를 비롯한 가톨릭대학의 박선영, 노연희 교수 등 학자들 외에도 방송인 등 다양한 분야의 인사로 구성되어 산학협동과 상호보완의 역할을 하는 친목 모임이다. 월례모임과 국내외 여행을 통하여 역사와 지리, 인간의 생활과 사유와 철학을 논하고 문화와 예술을 체험하는 행동하는 모임이다.

무안의 무안식당에서 장만기 회장과 김언호 한길사 사장내외 등 일행 23명은 젓갈을 곁들인 전라도 토종음식을 먹고 목적지인 무안

회산 연꽃방죽을 찾았다. 10만평이나 되는 이 연못의 원래 이름은 '복룡지였다. 농업용수 확보차 축조되었는데 1955년 정수동씨가 백련을 심어 오늘날 한국제일의 생태공원 백련 자생지로 탈바꿈되었다.

식물연구가 마숙현님의 차중 蓮강론은 흥미로웠다.

"연꽃은 수련과의 여러해살이 물풀로 뿌리, 줄기는 비대하고 마디가 있으며 가로 뻗는다. 잎은 둥글며 물위에 뜨고 7~8월에 지름 20cm가량의 흰색 또는 붉은 색의 꽃이 핀다. 땅 속 줄기와 어린 연잎은 식용으로 사용되고 씨는 연밥이라 하며 약용으로 쓰인다. 특히 잎이 수면에 닿으며 자라는 것을 睡蓮이라 한다."

연꽃은 더러운 물 속에서 자라 맑고 향기로운 꽃을 피운다. 佛家에서는 불교를 상징하는 꽃으로 여겨 연꽃을 蔓陀羅花라 부른다. 儒家의 큰 학자 송나라 주돈이(1017~73)는 "내가 연꽃을 사랑함은 진흙 속에서 났지만 더러움에 물들지 않고 맑은 물결에 씻어도 오염하지 않으며 속이 비고 밖이 곧으며 덩굴지지 않고 가지가 없다. 향기는 맑으며 우뚝 서 있는 모습은 멀리서 보아야 참 맛을 느끼게 한다. 그러니 연은 꽃 중에 君子이다"라고 칭찬하였다.

전라남도의 도청을 유치한 무안군은 백련지를 큰 관광지로 유치하고자 백련지 주변을 정화하고 연꽃축제 준비에 군청직원들이 땀 흘리고 있다. 농촌의 생활상을 보여주는 인형 조형물이 여기저기 정겹게 설치되어 관광지의 분위기를 돋우고 있다.

지리산 자락의 하룻밤은 즐거웠다. 지리산 식당의 산채정식 식후



에 지리산방의 嘍茶시간에 이광주 교수의 '동서양 엘리트의 비교' 강론을 들으며 오가는 지리산 녹차향 속에서 밤이 깊어 갔다. 찻집에서 권하는대로 이 차 저 차 맛을 보느라고 열 잔도 넘게 마신 차에 취해서 이날 밤 나는 선잠을 잤다. 녹차에도 커피와 같이 카페인 이 들었나보다.

얼마 전 장마철에 회사 일로 화엄사에서 하룻밤을 지새고 아침산책 때 지은 한시가 생각난다.

"지난밤 내린 비로 개울물 보라. 힘찬데 지나는 손이 절을 찾으니 옛 향기 그윽하더라"

昨夜大雨溪滿泡 過客問寺古香深

맑은 아침 공기를 마시며 화엄사까지 산책길에 나섰다. 화엄사는 754년 신라시대의 대사찰로 국보와 보물 10점이 신라 천년의 문화를 자랑하고 있다. 절 뒤쪽으로 108계단을 오르면 국보 35호 4獅子 3층 석탑이 있다. 네 마리의 사자가 석탑을 바치고 섰으며 석탑 앞에는 꽃을 공양하는 석상이 서 있다.

모주를 곁들여 콩나물 국밥을 먹고 구례군이 개발한 자랑거리인 농업기술센터를 찾았다. 꽃과 식물을 모아 만든 그림 壓花와 각종 야생화의 표본실을 거쳐 2층에는 아담한 옥상 가든이 꾸며져 있다. 내가 현재 건축중인 박물관 옥상에 꾸미려는 옥상 가든의 정취를 이곳에서 체험하였다. 여기에 공한수 사장이 찍어준 사진이 참으로 멋지다.

식물표본은 현재 500개가 모여져 전시중이며, 앞으로 4,500개를 모을 계획이라고 한다. 日本사람은 山野草라하는 自生草 野生花로 불리는 우리 꽃은 4,598종이나 된다. 봄, 여름, 가을 계절에 따라 피는 野生花를 심어 놓은 百花園에는 각종 정겨운 꽃들이 피어 있는데 지금 옥잠화가 짙은 향기를 뿜어내고 있다. 용담, 채송화, 인동초, 꽃창포, 삼지구엽초, 음양각, 개미취, 상사화, 비비추, 蓮...

농작물 표본단지에는 도시인에게 정겨운 곡물들인 메밀, 녹두, 돛보, 해바라기, 토란, 수세미, 조랑박, 단호박, 더덕, 결명자, 조, 수수, 기장, 목화, 아주까리들이 표본 재배되어 농산물의 학습장이 되고 있는 이 기술센터 전체 면적 7,000평 중에 연못에는 紅蓮이 한참 자

태를 뽐내고 있다. 연꽃은 아침에 피었다가 저녁나절에는 꽃을 오므리기를 두 세 번하고 진다. 일요일인데도 우리 일행을 친절하게 안내해 주신 기술개발 팀장 정연원님께 감사드린다. 20년이나 농작물과 야생화 연구에 몰두하고 있는 정팀장의 각고의 노력에 찬사를 보내며 농업지역의 발전과 관광자원의 개발을 위하여 큰 정성을 쏟고 있는 무안군과 구례군의 지방 자치 단체의 참모습을 볼 수 있었다.

외국과의 화장품 기술만 제휴할 것이 아니라 관련 식물재배와 원료 개발에 따른 노하우를 개발하여 자연화장품 Art through nature를 표방하는 코리아나의 지향점을 찾기 위하여 노력중인 나에게 구례군의 야생화단지 방문은 큰 소득과 공감을 얻었다.

구례군 농업기술센터와 제휴하여 식물을 사업화하는 사업을 하는 '우항바이오'의 송인갑 사장은 구례의 한 폐교에 공장을 차리고 화단에는 연구용 야생초를 가꾸며 큰 꿈을 키우고 있는 마당발 실업가이다. 이번 여행에 먹는집, 자는집, 찻집 등을 빈틈없이 준비하느라고 수고가 많았다.

목백일홍이 한창인 섬진강변을 따라 화계장터의 제첩곡은 일미였다.

무등산록에서 허백련화백이 즐겨 마셨다는 작설차는 참새 헛바닥 크기의 새 찻잎으로 만든 차로 이름나있는데 1959년 홍소술 옹이 화개동에 야생차밭을 조성하면서 花開製茶가 전승되고 있다. 이곳에서 재배되는 차는 기계식 채집이 아니고 손으로 차잎을 골라 따서 질이 좋다. 특히 '玉露雨前은 穀雨전에 차잎을 따서 만든 명차라서 값도 제법 비싸다. 茶聖 艸衣禪師가 추사 김정희 선생과 선문답을 하며 마셨을 법한 명차를 '동수가 만든 찻집'에서 즐긴후 "蓮과 茶"의 여행객은 진주, 장수, 대전의 새로 난 고속도로를 따라 시원하게 귀경길에 올랐다. 人間



편의 열매와 선의 열매

장 만 기 인간개발연구원 회장

창조주는 진리와 사랑과 아름다움 그리고 무한한 잠재력으로 하늘과 땅과 그 속에 존재하는 만물을 만드시고 인간을 맨 마지막에 창조주의 형상대로 만들어 만물의 영장이 되게 하고 우주만물을 정복하고 다스리게 했다고 창세기는 기록하고 있다.

또한 창조주는 그의 형상대로 만든 사람을 동방에 창설한 에덴동산에 살게 하고 보기에 아름답고 먹기에 좋은 나무가 생겨나게 하셨다. 그리고 모든 생명나무의 열매는 먹되 선과 악을 알게 하는 선악과나무의 열매는 먹지 말라고 하고 먹는 날에는 반드시 죽게 된다는 제한적 계명을 주셨다. 그러나 이 금단의 열매를 따먹음으로써 인간은 행복한 에덴동산에서 쫓겨나 불행한 존재로 전락하고 말았다. 선악을 판단할 수 있는 눈은 떴지만 늘 선과 악 사이에서 갈등하며 고통받아야 하는 죽음의 저주를 받게 된 것이다.

이렇게 인류의 비극은 시작되었다. 인간에게 자유의지를 부여하고 모든 선택은 인간으로 하여금 자유롭게 하도록 허락한 것이다. 사람이 태어나 성장하고 자기를 완성시켜 나가기 위해 자유가 필요한 것은 사실이다. 하지만 하나님은 해야 할 것과 하지 않아야 할 것이 무엇인지 분별하도록 인간에게 양심을 또한 주셨다. 천륜을 무시하고 부모와 형제를 미워하거나 심한 경우 살해하는 등 죄를 범하는 사람에게 "하늘이 무섭지 않느냐"고 말한다. 자유의지와 조화를 이룬 양심으로 하늘의 뜻에 따라 살면 영원한 생명을 누릴 수 있지만 하늘의 뜻에 반하여 악의 씨앗을 뿌리면 반드시 망하게 되어 있다. 공자를 비롯한 동양의 성인들도 **「順天者는 흥하고逆天者」는 망한다**라고 하지 않았는가.

9.11테러사건이 전 세계에 던져 준 충격과 아프가니스탄과 이라크에서 벌어진 전쟁의 끔찍한 순간들을 떠올려 보자. "세계의 경찰국가로서의 사명을 수행한다"는 미명 아래 제국주의 국가라는 비난에도 아랑곳하지 않고 불사한 對이라크 전쟁은 미국의 일방적 승리로 끝났지만 전쟁의 후유증은 미국 부시대통령 개인뿐만 아니라 많은 전승국들을 위협하고 있다. 많은 생명을 앗아가는 테러사건이 폐허가 되어버린 아프가니스탄과 이라크 복구현장에서는 물론 미국을 비롯한 세계 각국에서 일어나면서 2년 전 9.11의 악몽이 되살아나고 있다.

국내적 상황도 어렵기는 마찬가지이다. 핵개발 위협으로 이라크·이란과 함께 악의 축의 하나로 지목된 북한이 한반도의 위기를 고조시키는 가운데 세계의 이목을 집중시키고 있다. 내년에 실시되는 美대선에서 부시대통령이 재선된다면 지금의 김정일 체제는 북한사회를 붕괴로 몰고 갈 것이라고 전문가들은 예상하고 있다. 또한 노무현 정부 출범 6개월을 맞아 실시된 한 여론조사에 따르면 참여정부 국정운영능력에 대해 응답자의 76%가 부정적인 평가를 내렸다고 한다. 정치·경제·사회적 갈등과 불안이 몰고 온 국가적 위기 앞에서 해결해야 할 문제가 산적한 가운데 노무현 대통령의 정치적 리더십이 크게 도전 받고 있는 것이다.

급변하는 사회물결 속에서 우리나라가 겪고 있는 총체적 위기를 우리는 어떻게 극복해야 할 것인가. 우선 우리는 지금 겪고 있는 총체적 위기가 우리에게 어떠한 기회를 손짓하고 있는가를 통찰해야 할 것이다. 모든 문제의 해결은 결국 인간 자신에게 달려있다. 정치인들과 경제인들 그리고 노동조합운동자들에게 비난의 화살을 던지는 것만으로는 위기를 극복할 수 없다는 사실을 온 국민이 자각해야 하는 시점인 것이다.

인간은 결코 완전하지는 못하다. 하나님은 **「원수 갚는 것이 내게 있으니 내가 갚으리라」**(로마서 12:19절)고 말씀 하셨다. 그러므로 우리는 원수 갚는 일, 보복하는 일, 비판하는 일, 극단적인 독선행위 등을 저지르기보다는 선으로 악을 이기고 용서와 화해로 위기를 극복하며 진리와 자유와 생명의 원칙에 따라 살아가는 참 자기애를 실천해나가야 한다. 편의 씨앗을 심으면 멸망의 열매로 끝이 날 것이지만 선의 씨앗을 뿌리는 자는 생명의 열매로 풍요로운 삶을 누리게 될 것이다. 끝으로 석가모니 부처님이 성불하는 가운데 깨달은 **因果應報의 법칙**으로 맺고자 한다.

악의 열매가 익기 전에는 악한 사람도 복을 만난다.

악의 열매가 익은 뒤에는 악한 사람은 벌을 받는다.

선의 열매가 익기 전에는 착한 사람도 화를 만난다.

선의 열매가 익은 뒤에는 착한 사람은 복을 만난다.



2003년 9월호 / 특집
글로벌 스탠더드의
실상과 과제

앞서가는 리더들은 CHIEF EXECUTIVE를 읽습니다!

경영 · 지식정보지의 스탠더드, 한국 CEO의 동반자
최고경영자를 위한 경영 · 지식정보지

CHIEF EXECUTIVE는 그가 CEO임을 말해줍니다!



2003년
8월

- 변혁기 한국 CEO를 말한다
附 CEO의 과제와 미래
- 한국 CEO의 역사
- 새로운 CEO 육성 시스템을 구축하라



2003년
7월

- 커뮤니케이션 매니지먼트 시대,
附 '토론과 회의' 문화를 말한다
- 커뮤니케이션 문화를 혁신하자
- CEO의 커뮤니케이션 매니지먼트



2003년
6월

- 다시 비상하는 한국,
한국경제 만들기
- 훌륭한 리더의 3가지 특성
- 노사문화, 기업문화의 성장동력을 구축하라



2003년
5월

- 위기경영의 시대
위기경영으로 미래를 관리하라
- 위기경영 전문가가 말하는 '위기경영 지혜'
- CEO의 위기관리 리더십



2003년
4월

- 바람직한 CEO상(像)
올바른 가치관으로 21세기 경영인
시대를 선도하라
- 설문조사를 통해 본 바람직한 CEO상



2003년
3월

- 변혁기 한국 CEO를 말한다
附 CEO의 과제와 미래
- 한국 CEO의 역사
- 새로운 CEO 육성 시스템을 구축하라



2003년
2월

- 윤리경영 없이는 생존도 없다
- 윤리경영과 기업가치의 상관관계
- 윤리경영 정착 위한 실천 매뉴얼
- 전세계 윤리경영의 실천사례



2003년
1월

- 2003년을 말한다
- 한국의 경영문화 이렇게 바뀌어야 한다
- 중국 정치변화 따른 2003년 중국경제 이해 · 2003년 한국경제의 새 모습



2002년
12월

- 고객만족경영 성공의 키워드
무안고객가치를 창출하라
- 미래 무한 고객가치 창출 위한 5가지 대응전략
- 해외 선진기업과 국내기업의 베스트프랙티스 비교



한국적 세일즈 商術

방망이나 소쿠리, 떡시루, 빗자루, 빨래줄 등등 무시로 쓰는 일용품을 지게에 지고 팔러 다니는 '무시로 장수'는 팔도에 조직망을 펴고 있었다. 개성에 있는 도가에서는 신출 무시로 장수에게 상도와 상술을 익혀 내보내는데 늙어서 행상을 못하게 된 老公員이 체험담을 위주로 가르친다.

이때 배우는 상술로 어느 마을을 찾아들 때 그 마을이 어떤 성(姓)반이의 집성촌인가를 반드시 살피고 그 성과 자신과 어떤 연줄이 닿는가를 꼼꼼히 살피고 떠나라는 것이 있다. 이를테면 자신의 五代租사이에 시집 온 할머니들의 성, 그간의 딸들이 출가한 집 성, 처계로 3대조까지의 성을 뒤지면 희귀 성씨가 아니면 연줄이 닿게 마련이라는 것이다. 어느 마을이건 좀 산다는 집은 모두 集姓가족이요 집성 가문과 어떤 형태로든지 연계되어 생계를 유지하는 준 집성가족으로 이루어져 있다. 무시로 짐을 지고 들어가 물건을 팔 때 상행위 이전에 주인과 통성명을 하고 자신이 이 집성 친화권 밖에 있지 않음을 주지시킨다. 혈연의식이 남다른 지라 혈연권의 가장자리에 들기만 해도 상품의 필요여부와는 아랑곳없이 3푼은 팔린 것이 된다는 것이 노공원들의 체험이다.

이처럼 한국인은 너와 나는 남이 아니라는 끼리끼리의 同類意識이 별나게 강하며 이 의식은 현대라고 해서 약화는 되었을망정 사라진 것은 아니다.

나는 등산하기 좋아해서 해외에 나가더라도 이름 있는 산이 인근에 있으면 올라 버릇해 왔다. 어느 해던가 10월 중순께 미국 보스턴에 갔을 때 캐나다 접경의 화이트 마운틴의 단풍이 유명하다해서 떠났는데 도중에 때아닌 폭설을 만났다. 여행중이라 옷가지 준비가 미비하여 스웨터 하나를 사기 위해 미국의 체인 백화점인 메이시 백화점에 들렀다. 스웨터 코너에 가서 마음에 드는 디자인과 색상의 스웨터가 있어 골라들었다. 한데 매점의 미국인 아가씨가 "그 스웨터는 안됩니다."하는 것이었다. 누군가가 예약이라도 해놓은 것인가 하고 팔지 않는 이유를 물었다. 그런데 그 대꾸는 엉뚱한 것이었다. "이 스웨터는 상체가 逆三角形인 사람에게 알맞게 디자인 된 것입니다."하는 것이었다. 곧 나의 상체가 아랫배가 나와 정삼각형이라는 간접적인 모욕을 느끼게 하는 발언이었다. 그리고 이어 말했다. **"만약 당신이 나의 아버지나 남편 또는 형제라면 이 스웨터를 당신에게 팔지 않습니다."**하고 혈연 同類圈에 나를 포용해 놓고서 그렇더라도 사갈 테면 사가라는 눈치였다.



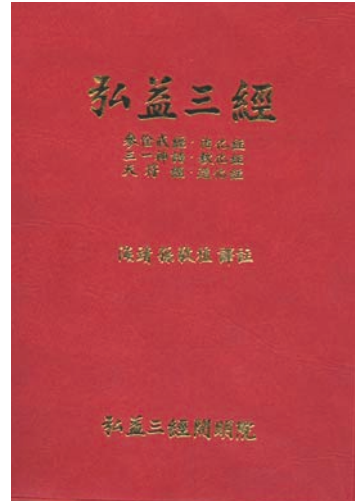
李 圭 泰 조선일보 논설고문

아랫배 모욕이 풀리고 그 스웨터를 사지 않고 나오면서 끼리끼리 동류의식이 없었다던 미국에서도 이 동류관리의 세일즈는 효력을 발휘한다는 것을 절감했다. 오히려 물건 팔아먹기 위해 억지 동류의식을 끌어내려는 한국상인보다 진실된 商道의 동류 촉발 세일즈라는 것을 절감했다.

그 후 나는 미국에서 조그마한 물건 하나를 살 때라도 메이시 체인점에 가서 사는 버릇이 생겼으며 이야말로 동류의식을 촉발시키는 세일즈가 한국에만 국한된 것이 아님을 알게 된 것이다. 다만 우리 한국 사람에게 별나게 강한 서비스나 세일즈를 위한 의식구조가 사장 되고있음이 아쉽기만 한 것이다. (人間)

21世紀는 天地人 合一에 의한 人間完成期

弘益三經은 完成期 人間의 精神的인 衣食住



홍익삼경(弘益三經)은 弘益理念(弘益人間 在世理化)의 구현을 위한 지침서로서 환웅천왕(桓雄天王)때부터 비전(秘傳)해온 천부경(天符經)·삼일신고(三一神誥)·참전계경(參戰戒經)을 말합니다.

天符經은 천도(天道)에 부합(符合)한 經이란 뜻으로서 天地人 合一造化에 의하여 창조(創造) 성장(成長) 완성(完成)되는 삼단계(三段階) 기본원리를 최소(最少)의 문장(文章)인 81자 속에 최대(最大)의 진리가 함축(含蓄)된 輕重의 참 경(經)이니 一名 조화경(造化經)이라 합니다.

三一神話는 三一神(하느님)의 가르침이란 뜻으로, 366자로 엮어졌으니 1년 366일(上古) 또는 인체(人體)의 366혈(穴)과 366골(骨)의 창조 수리(數理)에 부합하는 훈고(訓誥) 誥로서 하늘(天) 하느님(天神) 하늘집(天) 우주세계(宇宙世界) 진리(眞理) 등 5훈(訓)으로 분류하였으며, 모든 교훈(教訓)을 대표하는 의미를 내포한 一名 교화경으로서 지식인이 상식적으로 알아야 할 참 지식을 간단명료(簡單明瞭)하게 가르쳐 주고 있습니다.

參伍戒經은 신선에 참여하는데 지켜야 할 經이란 뜻으로서 一名 치화경 또는 팔리훈이라 하니 이는 성(誠) 신(信) 애(愛) 제(濟) 화(禍) 복(福) 보(報) 응(應)의 8理를 뜻하며, 이 經 역시 三一神話와 같이 366事로 세분하였으니 삼국유사 고조선편의 범주인간삼백육십여사로 재세이화는 이 經 366事를 지칭하는 것으로서 모든 인간의 360餘事를 爲主로 하여 在世를 眞理化 시키자는 계경(戒經)인 것입니다.

원시반본에 의하여 만국활계남조선(萬國活計南朝鮮), 또는 다시 커질 동방의 등불 등으로 장차 한국에서 인류구제의 역사가 전개될 것을 국내의 선각자가 밝혔거니와 弘益三經은 정신적인 의식주(衣食住)가 되리니 이를 깨닫고 弘益三經을 널리 보급하는 것은 三一神과 天地神明的 뜻으로서 21세기 주인공이 될 사망자의 의무와 책임이 되리라 믿습니다. 人間



저자 약력

孫敬植 (號: 海青陽道)

충청남도청 총무부 노동부 국가안보 24년 근무 (55-79년) / 민주평통자문회의 상임위원/인간개발연구원 회원 / 국전서예부 입선4차 특선5차 / 국전추천-초대작가 10차출품 / 국전심시위원 역임(78-79) / 근로자 미술대전 심사11차역임 / 공무원미술대전3차심사/KBS

출연 21회 / 38회(85 / 2000년) / 현대미술관초대6차 예술의전당초대3차 서울시초대9차출품 / 전직대통령 및 현대서예가 100인초대전 출품(2002년) / 七體百林文저서 출판 / 자랑스런시민의상 / 대통령표창수상

금번 일부 보완한 弘益三經 3판을 발간(發刊) 하였음을 알려드립니다.

보급 계획

정가 : 20,000원 50권이상 주문시 공덕(功德)사은품 기증
(책값을 상회하는 필자의 서예작품)

연락처

홍익삼경개명원(弘益三經開明院)
서울 마포구 연남동 250-2 엘르빌 101호

TEL : 3141-5242 (FAX 겸용)

324-6757 H.P : 018-302-5242

고객을 개인적으로 아는 것은 아닙니다.
그러나 고객 개개인을 위한 맞춤 서비스를 제공합니다.

Can you see it?



이것이 바로 on demand 비즈니스입니다. 처음 방문한 고객이 대출신청을 합니다. 은행은 고객의 최근 대출내용에서 신용카드 사용내역까지, 관련 정보를 자동으로 확인합니다. 그리고 고객에게 가장 적합한 금융서비스를 즉시 제공합니다. 고객의 만족은 더욱 커지고 은행은 보다 효율적으로 운영됩니다.

IBM은 on demand 비즈니스를 실현시키는 축적된 노하우와 비즈니스 통찰력, 그리고 테크놀로지에 관한 모든 것을 제공하고 있습니다. 이를 통해 기업이 뚜렷한 비전을 바탕으로 생산성과 효율성, 비즈니스 혁신에 관한 새로운 기준을 세울 수 있도록 도와드립니다. 그 결과를 확인해 보십시오. On demand 비즈니스, IBM의 @business on demand 가 실현시켜 드립니다. 보다 자세한 사항은 ibm.com/kr/ondemand에서 확인하시거나, 02-3781-7114로 문의하십시오.

원하는 때, 원하는 것, 원하는 만큼
@business on demand

IBM.