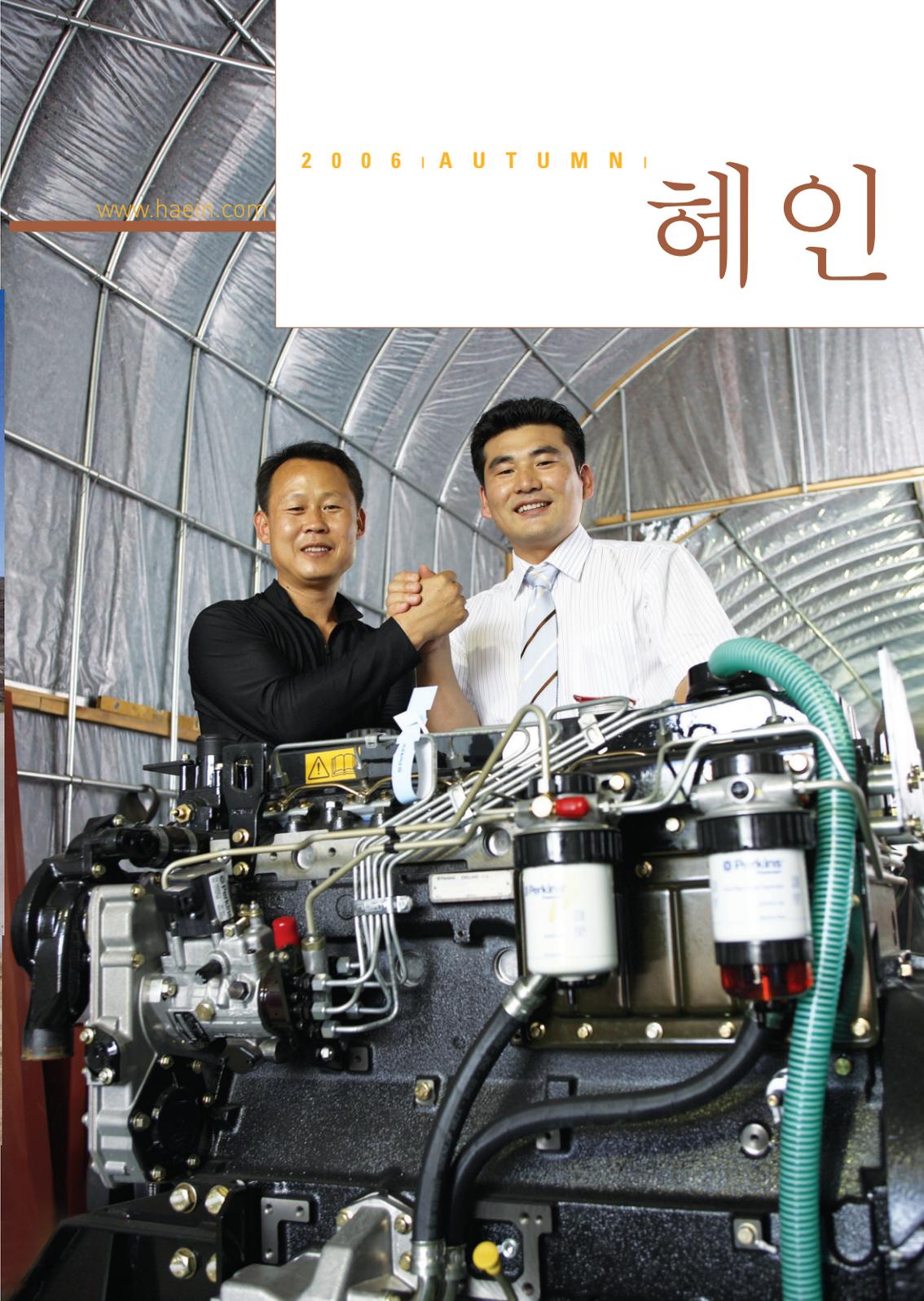


유럽형 아스팔트피니셔와 노면파쇄기

캐터필라가 도로공사에서도 최고의 파트너가 되겠습니다



2006 | AUTUMN |

헤인

www.haein.com

 **주식회사 헤인**
www.haein.com

본사: (02)3498-4500 또는 전국 각 지점/고객불만접수 080-022-5775
천안고객지원센터 041) 559-1500 평택창고 031)667-2066/9 양산창고 055)385-9668
서울영업본부 02)2634-4800 경기북부영업소 031)826-0966/8 남부영업소 031)667-2062/3 부산영업본부 051)517-7060 /935-0500
진주영업소 055)852-8811 포항영업소 054)262-7551/2 인천지점 032)761-0564/6 동해지점 033)522-5211 광주지점 062)945-5811/5
제천지점 043)643-3307/644-3307 전주지점 063)245-1777/8 대구지점 053)521-8072/5 대전지점 042)531-6518/9

머리 위로 떠다니는 수많은 정보들
그 중 진실로 알고 있는 것은 어느 만큼인가?
혹 머리 위로 떠다니는
'들은 풍월' 로 하루하루 버티는 건 아닌지?

진정 머리를 채우고 있는 '산지식' 이 되기 위해
우리는 채워 넣고, 배우고, 깨닫는다.
그리고 깨우쳐간다.
배움은 삶이고 인생은 그 자체로 배움이라는 사실은.

Contents

Theme@haein ...03 프롤로그 | 04 Theme Essay | 06 Theme Space
Family@haein ...08 Haein Manpower | 10 People&People | 12 Haein Utopia
15 New Face | 16 트렌드 돋보기 | 20 최고의 장비
Human@haein ...22 Info Prism | 24 헤인 뉴스 | 26 비교체험 극과극

표지 설명 : 대창발전차 유창중 사장과 헤인 페킨스/산업용엔지니어 김중신 대리.
2006년 가을호(통권 253호) / 2006년 9월 29일 발행 / 1993년 10월 20일 등록(등록번호 바-2006호) 발행 겸 편집인 권경희
발행처 주식회사 헤인 (www.haein.com) 서울특별시 서초구 양재동 392-6 헤인빌딩(02-3498-4500)
기획 및 디자인 편집 디자인실 외곽(02-3447-7601) 인쇄 대로인쇄(02-2278-0773)

Special Theme
나를 발전시키는 힘

배움이 삶이다 기쁨이다 포만이다

배움, 일상에서 얻는 삶의 지혜



배움의 길에 끝은 없다고 한다. 특히 현대를 살아가는 직장인들에게 배움은 자기 혁신의 키포인트이다. 그러나 배움이 꼭 학교 교육과 활자화된 지식에만 국한되는 것은 아니다. 일상에서 깨달을 수 있는 배움의 의미를 짚어본다.

글 / 송효순(자유기고가), 일러스트 / 박공우

멈출 수 없는 '배움'

세계적으로 명성을 날리는 자기계발 관련 전문가들이 목표를 성취하고 잠재력을 실현시키기 위한 삶의 태도로 꼽는 요소 중, 가장 첫 번째로 지목하는 것이 있다. 바로 끊임없는 교육, 배움이다. 일찍이 공자는 '학이시습지불역열호(學而時習之不亦說乎)' 즉, '배우고 그것을 때때로 익히면 또한 기쁘지 않겠는가?' 라고 하였다. 공부보다 TV나 컴퓨터만 매일 했으면 좋겠다는 요즘 아이들에게는 도저히 이해할 수 없는 이야기일지도 모른다. 그러나 현재 우리는 지식기반 사회에 살고 있다. 그리고 성공한 사람들의 가장 큰 공통점 역시 자기 분야에서 중요한 일과 개념 그리고 정보에 대해 다른 사람들보다 더 많이 알고 있으며, 늘 배우고 지식을 습득한다는 점이다. 따라서 배움은 자신의 삶을 바꿀 수 있는 첫 번째 가속기이며 성공으로 가는 필수 요소인 셈이다. 또한 보다 나은 삶의 토대가 되어주는 자양분이고, 삶의 기반이라 해도 될 것이다. 컴퓨터며 게임 역시 배워야 맞출 수 있는 즐거움이 아니던가. 따라서 '배움은 끝이 없다'는 말은 사족을 달 가치도 없는 진리, 아니 삶의 명제이다.



배움의 길은 삶의 길

배움에의 갈망은 사람을 사람답게 살게 하는 원동력이다. 그럼에도 불구하고 간혹 배움은 학문에 의한 것, 학교에서 배우는 것 등의 수동적인 의미에만 한정시키는 이들도 있다. 과연 그러한가?

'배움'이란 '배우다'라는 단어에서 파생되는 명사이다. 즉, 내가 배우는 것은 모두 다 배움이라는 말이다. 세상의 사람들은 하루에도 수십 가지의 정보와 지식을 끊임없이 머릿속에 입력한다. 비록 의도했던 의도하지 않았던 말이다. 그러므로 세상의 모든 것을 알아가는 하나하나의 모두 배움이라고 할 수 있다. 평생 동안 살아가면서 겪고 느끼는 것, 바로 삶의 경험자체가 모두 다 배움인 것이다. 이쯤에서 배움은 곧 경험과 환치될 수 있다. 그리고 경험의 긴 터널 속에서 맛보았던 새로운 깨달음의 찬란했던 눈부심을 다시 추구하는 것이 또한 배움이다. 이렇듯 배움의 길이란 세상을 살아가는 것. 주변 사람들을 느끼고, 자기 자신을 느끼는 것이다.

"우리는 늘 배웁니다. 세상에는 우리가 찾아내서 할 일들이 생각보다 많이 숨어 있음을, 물방울처럼 작은 힘도 함께 모이면 깊고 큰 사랑의 바다를 이룰 수 있음을 오늘도 새롭게 배웁니다." 이해인님의 잠언이 슬며시 삶의 행간을 찾아 들어온다.

작은 것에서 배우는 일상의 재발견

우리는 흔히 주위에 있는 것들, 마음속의 어떤 부분을 잊고 살다가 어느 순간 작은 배움을 통해 새롭게 재발견하곤 한다. 길가 보도블록 틈새를 뚫고 솔한 발걸음 밑에 깔리면서도 곳곳이 한 송이의 꽃을 피워낸 민들레를 보며 새삼 생명의 강인함에 감탄하고, 자전거를 탈 때는 넘어지는 방향으로 손잡이를 기울어주어야 중심을 잡고 앞으로 나아갈 수 있는 원리에서 삶의 굴곡에도 슬픔으로 아픔을 아물게 할 줄 알게 되듯 말이다. 이처럼 배움은 매우 작은 소소한 것들일 수도 있다. 그러나 정작 우리가 진정 삶의 한 순간을 관통하는 깨달음은 바로 이 일상에서 더 많이 발견되곤 한다. 시인 고은은 '몇 개월씩 집중하는 수행을 통해 얻는 지혜보다 대부분의 세상 사람들이 살아가는 일상 중에 길가에 박혀 있는 사금파리처럼 깨닫는 그런 지혜의 순간이 더 소중한다'고 했다. 사소한 일상이야말로 그 무엇보다 관심 있게 들여다보아야 할 대상임을 알게 되는 순간, 잊어버린 마음을 찾는 배움의 삶은 한 발자국 더 깊어지는 순간이기도 하다.

깨달음을 통한 삶의 변화

산다는 것은 배우는 것이다. 그러나 사람들은 자신이 이미 가지고 있는 생각, 습관, 행동을 바꾸기를 별로 원하지 않는다. 하지만 삶의 기쁨은 단순히 머리로만의 배움, 지식만의 축적이 되어서는 안 된다. 참된 배움은 생각의 변화를 가져오는 것이며, 더 나아가서 행동의 변화, 습관의 변화까지 나아가는 것이다. 그것이 나의 삶의 세세한 부분 에까지 변화를 가져오게 될 때 참된 배움이 성취되는 것이다.

'진정한 교육의 목적은 사람들에게 선한 일을 하게 하는 것뿐만 아니라, 그속에서 기쁨을 찾아내게 하는 것이다. 결백하고 정직할 뿐만 아니라, 결백과 정직을 사랑하게 하는 것이다. 정의에 어긋남이 없을 뿐만 아니라, 정의를 갈망하게 하는 것이다.'라는 존 러스킨의 정의는 일상의 깨달음을 행동에 옮기지 못하는 배움의 게으름을 질책한다. 우리는 누구나 살아간다. 알게 모르게 하나하나 깨우쳐가면서...



비움으로써 채워지는 공간, 서점



시간을 비우고, 마음을 비우고 서점을 찾는다. 한 시간이고 두 시간이고 정처 없이 머물다 보면 어느새 마음이 고스란히 채워지는 공간이 서점이다. 서점은 그 안에 있는 것만으로 마음을 배부르게 하고, 머릿속을 풍성하게 하는 마력을 지닌 공간이다.

글과 사진 / P.A.S(i-pas@hanmail.net)



세상을 만나는 통로

책상에 앉아 키보드 몇 번 두드려 1분이면 원하는 책을 찾아 주문할 수 있는 시대가 오면서 책방이 모두 문을 닫을 것이라는 흥흥한 소문이 퍼져갔지만 오히려 서점은 건재하다. 그것은 모두가 서점을 찾는 이유가 있기 때문이다.

“꼭 가을이라고 그런 것은 아닙니다. 어쩌다 보니 서점이 산책이 잦아졌고, 그때마다 새로 나온 책들이 저를 기다리듯 서가에 앉아 있는 걸 보다 보면 한 권쯤 들춰보다 결국은 계산대로 향해버리죠. 거의 소설류만 거들떠보는 편협한 독서 습관에서 벗어나보고도 싶지만, 습관이 어디 가는 것도 아니고 흥미 있는 소설이 계속 쏟아져 나오는 중이라 당분간은 벗어나기 힘들 것 같습니다.”



이렇게 책을 읽고 있으니 시쳇말로 ‘강추’예요.”
결혼하고, 아이를 낳고 키우다 보니 5~6년의 시간이 훌쩍 가버렸다는 신지영 씨는 아이와 함께 오랜만에 찾은 서점에 푹 빠진 듯 바닥에 그대로 앉아 독서 삼매경에 빠졌다. 서점을 찾는 사람들의 이유가 서가에 꽂힌 책의 수만큼이나 많다면 조금 과장된 얘기일까?

비움, 그것은 채움의 시작

‘연습은 끝났다. 이제 실전이다’ 라는 다소 선동적인 구호를 달고 나온 참고서를 고른 학생의 눈빛이 밝고, 자격증 코너에서 책을 고르는 직장인은 사뭇 진지하다. 지도를 펼쳐든 노신사의 표정에서는 망망대해를 향해 금세라도 뛰어든 듯한 콜럼버스의 모험심이 느껴진다.

서점에서는 다양한 책들이 다양한 사람들을 만난다. 책에는 세상과 만나는 다양한 길이 있다. 우리가 읽는 것은 그저 단순한 책 한 권이 아니다. 그것은 이미 그 길을 걸어온 사람들의 땀과 열정이다. 그래서 서점은 다양한 세상을 만날 수 있는 첫 관문과도 같은 곳이다.

사람의 뇌는 정해진 용량이 있어 새로운 정보를 집어넣기 위해서는 낡고 쓸모없는 기억들을 버려야 한다고 한다. 비단 더 이상 저장할 곳이 없다는 이유가 아니라도 시대에 맞지 않는 기억들이나 더 이상 기억하고 싶지 않은 것들도 버린다. 버리고 버려 공간이 남으면 그곳을 또 채우고 싶어 하는 것이 인간의 본성이다. 그래서 사람들은 서점을 찾는다. 하루에도 수십 권씩 쏟아지는 신간들은 끊임없이 변하고 움직이는 세상을 보여준다. 수십 권의 책에서 수십 개의 세상이 움직인다. 그 사이에 내가 들어갈 새로운 세상이 눈에 들어오면 우린 그 소중한 첫 장을 들추게 된다. 그 만남이 이루어지는 순간부터 우리는 이전보다 더 깊은 사람이 되어간다.

봄이면 시작하는 기분으로, 여름이면 시원한 냉방이 잘 되니 피서 겸, 가을이면 독서의 계절이라 서점을 찾는다. 정현진 씨는 점심시간을 쪼개어 일주일에 3~4번 정도 서점을 찾는 서점 마니아다.

“아이 때문이라도 자주 오려고요. 요즘 텔레비전과 게임에 대부분의 시간을 뺏기는 거 같아 이번 달부터 아이와 주말나들이는 서점으로 정했습니다. 서점에 나와 아이와

경쾌한 고객만족의 하모니

트라이앵글은 세 개의 선이 하나의 꼭짓점으로 모여 이루어져 있다. 트라이앵글처럼 장비영업, 부품영업, 기술서비스가 고객만족이라는 꼭짓점을 이뤄 하모니를 울리는 송과장, 임봉남 대리, 노주일 주임을 만나보았다.



2004년부터 장비영업을 시작한 송과장 과장은 임봉남 대리와 노주일 주임이 없었다면 장비영업을 원활하게 하지 못했을 거라고 말한다.

“그 전까지 금융무역팀에서 근무했거든요. 그러니까 장비영업에 대한 실무가 부족했지요. 제가 장비영업을 시작할 때, 두 사람의 도움이 없었다면 아마 적응하지 못했을 거예요. 장비에 대한 정보는 물론 영업 정보도 알려주었으니까요.”

장비영업은 부품영업과 기술서비스가 결합되어야 안정적으로 할 수 있는 일기에 송과장의 말처럼 부족영업을 하는 임대리와 기술서비스를 담당하는 노주일의 도움이 없었다면 일을 잘 처리하지 못했을 것이라는 말이다.

“장비영업은 건설 경기에 많은 영향을 받습니다. 그래서 경기가 좋지 않은 요즘은 힘든 것도 사실이지요. 하지만 경기가 안 좋은 것은 어쩔 수 없는 일이지 않아요. 경기가 좋지 않다고 주저앉을 것이 아니라 뭐든지 희망적으로 생각하고 이겨내려고 합니다. 물론 제가 그렇게 생각하는 건 임대리와 노주일이 든든하게 자신의 일을 하기 때문이고요.” 세 사람이 트라이앵글처럼 하나의 하모니를 울리는 것은 고객으로부터 A/S가 들어오면 현장에 송과장과 노주일이 함께 가는 것과 맥을 같이 한다. 현장에서의 장비는 시간과 비례하기에 고객의 입장에서는 큰 손실인 것이 사실. 그래서 A/S를 나가면 송과장은 고객의 불만이 최소화하도록 대화를 유도하고, 노주일은 장비를 수리한다고 한다.

“A/S를 나가면 언제나 웃는 얼굴로 고객을 대해주세요. 간혹 다른 업체 중에 장비만 팔고 A/S는 좋지 않다고 말하는 고객들이 있는데요. 장비를 판매

한 후 나 몰라라 하는 건 고객에 대한 예의가 아니라고 생각해요. 저 하나로 헤인 이미지가 좋아질 수도 있고, 나빠질 수도 있으니까 제 행동하는 만큼 헤인 이미지가 결정된다는 생각으로 일하고 있습니다.”

노주일 주임의 말에서 기술서비스직을 수행하는 사람의 자부심이 느껴진다. 새벽에나 주말에나 시간을 가리지 않고 오는 고객의 전화 때문에 가족과의 약속을 번번이 깨곤 하지만 가족들이 노주임을 이해해줘 큰 무리 없이 일한다고 한다.

부품영업을 하는 임봉남 대리는 91년부터 부품영업을 한 부품 전문가. 그래서 고객이 부품에 대한 이야기를 하면 머리 속으로 부품 번호가 바로 떠오른다고 한다. 부품에 대해 해박한 지식을 갖고 있으니까 고객의 부품 문의에도 막힘없이 대답할 수 있다고. 그래서 고객들이 임대리가 말하는 부품에 대한 정보는 새록새록 새겨 듣는다고 한다. 한 가지 특이한 것은 임대리는 고객이 필요로 하는 부품의 수요를 짐작하고 미리미리 준비하기에 A/S시 신속하게 부품을 제공할 수 있다는 점.

“그때그때 현장에서 주로 사용되는 장비들이 있거든요. 또 해당 공사에 꼭 필요한 장비들이 있게 마련이고요. 만약 근처에서 장비가 어떤 공사를 하고 있다면 필요한 부품이 뭘까를 미리 생각한 후 부품을 미리 준비해 놓으니까 고객이 필요로 할 때 바로 드릴 수 있지요.”

자신의 분야에서 최선을 다해 일을 하는 동시에, 동료와의 협조로 챗바퀴가 맞물려 돌아가는 것처럼 부드럽게 전진하는 송과장, 임대리, 노주일의 모습에서 사람 사이의 협조가 얼마나 중요한지 생각할 수 있었다.



노력하는 사람 앞에 불가능은 없다

오랜 시간 '한우물'을 판 사람에게는 장인정신이 느껴진다. 엔지니어로서 최적의 기계를 만드는 일에 평생을 바친 대창발전차 유창중 사장을 만나 그의 '한우물' 이야기를 들어보았다.



■ ■ ■ 방송, 영화, 콘서트가 열리는 야외에서는 전력을 얻기 위해 발전차가 동원된다. 그런데 문제는 발전차의 경우 전기를 끌어오기 위한 동력이 필요하기에 많은 소음이 발생한다는 것. 그래서 동시녹음을 하는 영화제작 현장에서는 소음을 없애기 위해 기상천외한 방법이 동원된다. 하지만 여기, 장인정신을 갖고 각고의 노력을 거쳐 무소음발전차를 개발한 사람이 있다. 바로 대창발전차의 유창중 사장이다.

“발전차 한 대에서 나오는 소음은 굉장히 크거든요. 그래서 무소음발전차를 개발할 수 있는 방법이 없을까 연구했습니다. 지금은 제가 납품한 업체에서 무소음발전차에 대한 반응이 좋아 엔지니어로서 자부심을 느낍니다. 기계 한 곳 한 곳에 제 기술적 노하우가 들어간 제품이거든요.”

무소음발전차는 유창중 사장의 중장비 운전기사, 엔지니어, 전기기술자 등의 경력이 합쳐져서 각 분야의 노하우가 결합된 기술의 산물이다. 지금은 이곳저곳에서 무소음발전차의 가치를 알고 무소음발전차를 개발하려고 하지만, 아직 노하우를 발견하지 못해 현재 대창발전차는 무소음발전차 분야의 독보적인 존재다.

“기술은 아무리 작은 부분에도 세밀하게 적용이 되잖아요. 작은 부분에도 노하우가 결합되어야 하니까 웬만큼 노력해서는 무소음발전차를 개발할 수 없을 겁니다. 또 하나 중요한 것이 좋은 제품을 사용하는 것인데요. 그래서 저는 가장 좋은 제품만을 사용하고 있습니다. 그게 제가 헤인에서 공급하는 퍼킨스 엔진을 사용하는 이유고요.”

무소음발전차에 있어서 가장 중요한 엔진을 퍼킨스 제품으로 사용한다는 말에서 역시 좋은 제품은 아는 사람은 다 안다는 생각이 들었다.

“퍼킨스 엔진은 다른 엔진에 비해 엔진소모량이 적고 내구성이 좋거든요. 외도해상공원 첫 오픈 행사



때 제가 만든 무소음발전차를 사용했는데요. 그때 퍼킨스 엔진이 장착된 발전차를 썼는데 2만 시간을 사용한 후에도 끄덕 없었어요. 14년 전에 퍼킨스 엔진을 장착한 발전차가 아직도 사용되고 있으니 퍼킨스 엔진의 우수성은 말 다 한거죠.”

유창중 사장은 일년에 만드는 이십 여대의 무소음발전차에 모두 퍼킨스 엔진을 장착한다고. 그래서 1년 반 전부터 거래를 한 헤인 퍼킨스/산업용엔진 팀의 김종신 대리와는 막역한 사이가 되었다.

“유사장님은 거래처 분들이 좋은 엔진 있다고 물어보면 퍼킨스 엔진을 권할 정도로 퍼킨스 매니아입니다. 장비도 많이 사용하고 입 소문까지 내주시니 아주 훌륭한 고객이지요. 거기에 매너도 아주 좋으셔서 인생 선배로서 반말을 접이 많습니다.”

김종신 대리의 칭찬에 쑥스러워하면서도 유사장 역시 김종신 대리가 성실하고 기술적인 답변을 시원 시원하게 해 일을 빠르게 처리할 수 있다고 칭찬을 한다. 서로에 대해 칭찬을 거듭하는 두 사람의 모습에서 자신의 일에 최선을 다하며 좋은 인간관계로 발전하는 사람살이의 즐거움을 느낄 수 있었다.

고객들의 열렬한 지지를 받은 D시리즈 굴삭기

지난 8월, 헤인 천안서비스센터에서는 고객초청행사가 열렸다. 얼마 전 출시한 D시리즈 굴삭기 홍보를 위해 자리를 마련한 것. 천안서비스센터 투어와 함께 고객들이 직접 D시리즈 굴삭기를 시연한 그날의 뜨거웠던 현장 속으로 들어가 본다.



■ ■ ■ 막바지 더위가 기승을 부리는 날씨임에도 새롭게 출시된 D시리즈 굴삭기를 궁금해 하는 고객들의 열기는 뜨거웠다. 세미나실에서 D시리즈에 대한 소개가 시작되자 고객들은 새로워진 굴삭기의 탁월한 성능에 놀라워했다. 새롭게 출시된 D시리즈 굴삭기의 최대 장점은 최

상의 경제성과 생산성을 자랑한다는 점. 최첨단 연료시스템을 이용한 ACERT(Advanced Combustion Emission Reduction Technology) 엔진은 배기가스를 감소시켜 선진국 수준의 환경보호규제를 충족시킬 뿐 아니라 연소온도를 낮춤으로써 엔진 구성품의 수명을 연장시켜 운영비용을 절감시켰다. 또한 연료소모에 대비해 작업 성능을 최대한 끌어올렸다. 장비의 특징점을 설명하는 부분에서 운영비용을 절감할 수 있다는 말에 고객들의 눈이 반짝거렸다. 이어진 질의응답 시간에는 D시리즈를 궁금해 하는 고객들의 질문이 이어져 고객들이 D시리즈 굴삭기에 갖고 있는 관심을 엿볼 수 있었다.



그 다음 순서는 천안서비스센터 투어. 투어 중 고객들이 가장 큰 관심을 보인 곳은 장비정비반. 수리하는 장비 앞에 작업자와 작업진척 상황을 명시해서 누구라도 확인할 수 있는 열려 있는 시스템이라는 사실에서 작은 것에도 세심하게 신경 쓰는 헤인의 기업 정신을 볼 수 있었다.

고객들의 열렬한 지지를 얻은 D시리즈 굴삭기 시연은 고객들이 D시리즈의 우수성을 직접 느낄 수 있는 기회가 되었다. 324DL, 325DL, 330DL 등의 장비를 운전하며 세심한 부분까지 질문을 하는 고객들의 열기에 헤인 직원들은 엔진후드까지 열어 D시리즈의 우수성을 설명했다.



고객초청행사를 마치고 돌아가는 길, 고객들의 마음 속에는 오늘 천안서비스센터에서 본 D시리즈가 눈앞에 아른거렸을 듯하다. 새롭게 출시된 D시리즈를 기점으로 장비의 진단에서부터 문제점 파악, 장비의 위치 파악이라는 기존과는 차별화된 서비스를 펼쳐 보일 캐터필러 D시리즈의 힘찬 전진이 기대된다.

친환경적 비산먼지 컨트롤러 더스트 보스(Dust Boss)



환경에 대한 관심이 높아지고 있는 가운데, 작업장내에서 발생하는 비산먼지를 효과적으로 제거할 수 있는 신개념의 장비인 더스트 보스(Dust Boss)가 주목 받고 있다. 더스트 보스에 대해 알아본다.



■ ■ ■ 작업장내에서 발생하는 비산먼지로 인해 발생하는 각종 민원 및 작업환경의 질 저하를 해결하기 위해 많은 인원이 소방호스로 작업하고 있으나 비산먼지는 작업 현장의 골칫거리로 남아있다. 헤인에서 공급하는 더스트 보스(Dust Boss)는 단 한대의 가동으로 이러한 문제를 완전히 해결할 수 있을 뿐 아니라 부가적으로 인건비 절감과 사용하는 물의 양도 현저히 줄일 수 있다. 더스트 보스(Dust Boss)는 간단한 조작으로 가동되며, 직진 분사 시 30m~60m까지, 회전 분사 시 154평~589평까지 커버되며, 30개의 스프레이 노즐에서 분사되는 안개 입자 형태의 물방울들이 비산먼지를 제거한다.

- | | |
|--|----------------------------|
| (1) 안개크기의 물 입자 분사 | · 공기온도 10~15도 하향 효과 |
| · 먼지제거에 최적화된 70마이크론 크기의 물입자 분출 (안개입자 - 50마이크론) | · 작업장내 장비의 에어필터 교체주기 연장 효과 |
| (2) 넓은 영역의 비산먼지 제거 | (4) 보다 적은 물의 양 필요 |
| · 30m~60m 거리의 직진 분사 | · 스프레이 노즐에서 입자형태의 물안개 생성 |
| · 0~40도 각도 회전분사로 154평~589평 커버 | · 물입자를 분해해 넓은 지역에 골고루 살포 |
| (3) 작업환경 개선 | (5) 손쉬운 사용 |
| · 작업장 공기의 질 향상 | · 작업자 한명의 간단한 조작으로 작동 |
| | · 작업장 내 이동 간편 |

Mini Interview

"연비 절감, 성능 탁월의 두 마리 토끼를 잡았습니다"



장비마케팅팀 류 광 숙 과장

현재 실시중인 고객초청행사는 기존에 캐터필라 장비를 쓰지 않는 굴삭기 고객들을 위주로 행사를 실시하고 있습니다. 기존에 캐터필라 장비를 사용하신 분들은 장비의 장점과 고객지원시스템에 대해서 익히 알지만, 안 쓰신 분들은 이러한 부분들에 대해 막연한 불안감을 가지고 계시기 때문에 이런 부분들을 충분히 보고, 느끼게 하는데 가장 큰 중점을 두었습니다. 참석한 고객들이 캐터필라 장비와 헤인의 제품지원시스템에 대한 큰 신뢰를 얻고 가시는 것 같아 행사를 준비한 사람으로서 뿌듯합니다. 캐터필라 D시리즈 굴삭기는 기존 굴삭기에 연비 절감과 성능 강화라는 두 마리 토끼를 잡은 제품이니만큼 고객들에게 도움이 될 거라 믿습니다.

"D시리즈 굴삭기, 욕심내네요"



영동중기 전 석 창 사장

저는 2004년부터 캐터필라 325CL을 사용하고 있습니다. 개인임대업을 20년째 하고 있거든요. 지금까지 많은 장비를 썼지만 그 어떤 장비보다 캐터필라 장비가 좋더군요. 터널과 골프장 공사를 했는데, 현장에서 캐터필라 장비의 성능을 보고 놀라더군요. 장비의 동작은 빠르는데, 기름은 덜 먹으니가 장비의 효율면에서도 아주 좋군요. 오늘 고객초청행사에 와서 D시리즈 굴삭기를 보니 욕심이 나네요. 더구나 버킷의 용량이 1.3루배에서 1.5루배가 되었으니가 작업의 활용면에서 훨씬 유용할 것 같아 D시리즈를 구입하고 싶어집니다.





해외건설시장에 진출한 국내 업체 현황

국내 건설시장이 주춤함에 따라 많은 건설 기업들이 해외로 눈을 돌리고 있다. 지필지기 백전백승인 법, 해외로 진출하기 위해서는 해외 건설시장의 흐름과 이미 진출한 국내 기업을 살펴 봐야 한다. 해외건설시장의 흐름과 해외에 진출한 국내 기업을 알아본다.

글 / 김민형(한국건설산업연구원)

2004년부터 회복세를 타던 해외건설 수주가 2006년 들어 대폭 증가하여 2006년 8월 말 현재 전년 동기 대비 83%나 증가한 118억 2,900만 달러(221건)를 기록하였다. 이는 한편으로는 유가상승에 따른 중동지역의 발주증가와 아시아 지역의 건설경기 회복이라는 대외적인 변수의 작용도 크지만, 다른 한편으로는 2001년 이후 국내 건설시장을 뒷받침해 온 부동산 시장이 잇따른 부동산 규제 정책에 따라 침체되면서 그간 해외시장을 외면해 왔던 업체들이 해외 시장에서의 활로 모색에 적극성을 띤 영향이 크다.

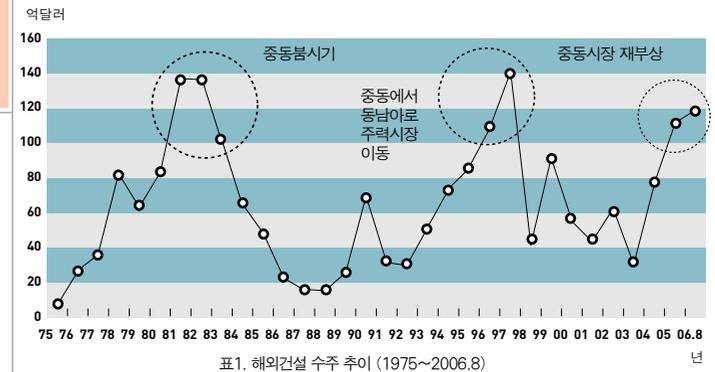
2000년 이후 부동산 경기 활황으로 급등하는 주택가격과 투기 억제를 위해 10.29 대책(2004년)을 필두로 실시된 8.31대책(2005년), 3.30대



책(2006년) 등 지속적인 정부의 부동산 규제정책은 재건축 사업을 중심으로 부동산 시장을 냉각시켰으며, 이에 따라 주택을 중심으로 사업을 전개해 오던 대다수 건설업체들의 새로운 활로 모색이 불가피해졌기 때문이다. 이와 더불어 정부의 적극적인 지원 정책 역시 한 몫을 단단히 하고 있다. 본격적인 세일즈 외교를 바탕으로 해외건설 기금의 마련, 해외건설 인력 DB의 구축, 중소 건설업체 지원센터 신설 등 근래 들어 다양한 지원책들이 속속 선보여지고 있다.

해외건설 추이와 국내 건설업체의 진출 동향

1975년 이후 지금까지 우리나라 해외건설은 크게 세 번의 부침이 있었다. 1970년대 말부터 1980년대 초 유가상승에 따른 반대급부로 중동 시장 진출이 이루어졌으며, 이후 침체를 겪다가 1995년 이후 동남아 시장으로 주력 시장을 전환하면서 또다시 급증하였다. 그러다 1997년 말 IMF 구제금융 도입에 당면하여 국가신용등급이 대폭 하락하고 국내 건설업체들의 자금사정이 급격히 악화되면서 해외시장 진출도 크게 위축되었다. 이후 2000년 들어 국가신용등급이 회복되고 건설업체들의 자금사정도 개선되었지만 국내 부동산 시장의 활황으로 업체들이 내수시장에 주력하면서 해외시장은 여전히 하락세를 면치 못하다가 2004년 이후 국내 부동산 침체와 유가 급등이라는 두 가지 요인이 맞물려 다시금 중동을 중심으로 한 해외시장 진출이 증가하게 된 것이다.



그러나 현재 우리나라 건설업체들의 해외시장 진출은 과거와 크게 달라진 양상을 보인다. 이는 해외시장 여건 변화에 따라 우리 업체들의 대응도 달라져야 했기 때문이다. 먼저 지역별로는 중동과 아시아가 양대 시장을 형성하면서 아프리카 시장 등으로 일부 지역다변화가 이루어졌다. 2006년 8월 말 현재 우리 업체들의 지역별 진출 현황을 보면, 중동지역이 59.5%(70억

순위	2000		2002		2004		2006.8.30	
	업체명	실적	업체명	실적	업체명	실적	업체명	실적
1	현대건설	2,539.5	현대건설	1,538.0	현대중공업	1,444.2	현대건설	1,534.6
2	삼성물산	680.7	LG건설	1,005.3	GS건설	1,351.4	GS건설	1,496.5
3	두산중공업	648.6	삼성물산	683.1	현대건설	930.9	현대중공업	1,404.5
4	대우건설	410.8	현대중공업	535.9	두산중공업	869.0	대우건설	1,321.2
5	신화건설	158.7	삼성ENG	489.0	삼성물산	609.0	삼성ENG	899.5
6	삼성ENG	149.4	대우건설	443.6	대우건설	546.7	두산중공업	848.8
7	대림산업	137.6	대림산업	352.7	SK건설	393.1	SK건설	565.3
8	쌍용건설	105.9	두산중공업	291.8	풍림산업	168.1	포스코건설	418.3
9	동아건설	100.0	SK건설	199.5	삼성ENG	145.0	쌍용건설	396.0
10	SK건설	97.1	삼능건설	85.4	대림산업	143.9	삼성물산	365.1
합 계(A)	5,028.3		5,624.3		6,601.2		9,249.7	
수주총계(B)	5,433		6,126		7,498		11,813	
10대 업체 비중(A/B)	92.6		91.8		88.0		78.3	

표 2. 해외건설시장 진출 10대 업체 현황 (단위: 백만 달러, %)

8,000만 달러)로 가장 높은 비중을 차지하고 있으며, 다음으로는 아시아가 23.2%(27억 4,000만 달러)로 양 지역이 전체 수주의 82.7%를 차지하고 있다. 그러나 최근 정부의 세일즈 외교와 업체들의 시장 다변화 노력에 힘입어 아프리카도 10.2%(12억 달러)로 큰 폭의 수주 증가세를 보이고 있다. 공중별로는 기존에 건축, 토목이 주종을 이루던 것이 1995년 이후 플랜트 수주가 급증하면서 플랜트 위주의 수주가 이루어지고 있다. 이에 따라 2006년 8월 말 현재 플랜트 부문이 전체 수주액의 67.4%(79억 6,000만 달러)를 차지하고 있으며, 건축과 토목은 각기 18.5%(21억 9,000만 달러)와 11.0%(13억 달러)로 30% 내외를 기록하고 있다. 이외에 최근 해외진출에 대한 가점제도가 시행되면서 용역 부문, 특히 설계 분야의 진출이 증가하는 추세를 보인다. 개별기업들의 해외건설 진출 양상도 변화된 모습을 보인다. 과거 대기업의 전유물로만 여겨졌던 해외 건설 시장 진출에 2006년 들어 중견 및 중소 건설업체들이 적극적으로 가세하기 시작하였다. 이에 따라 2002년까지 해외건설 전체 수주액의 90% 이상을 차지하던 10대 업체들의 수주 비중이 2004년에 들어와서는 80%대로 하락하였으며, 2006년 8월 말 현재는 78.3%로 하락하였다. 이는 해외시장에 진출하는 국내 업체들의 폭이 점차 확대됨을 시사한다.

2004년 이후 중견 및 중소 건설업체들의 해외시장 진출이 급물살을 타면서 대형 건설업체와 중견 이하 건설업체들의 수주 분야도 양분되는 양상을 나타낸다. 즉, 대형건설업체들은 대형 석유화학 플랜트 시설(가스처리시설, 화



학공장, 정유공장 등)을 중심으로 하여 일부 대규모 도시개발 프로젝트(하노이 신도시 개발 등)에 집중적으로 진출하는 반면, 중견 및 중소 주택업체들은 주로 부동산 개발사업을 중심으로 진출하고 있다.

최근 대형 건설업체들이 수주한 주요 플랜트 프로젝트로는 현대중공업이 쿠웨이트에서 수주한 12억 4,000만 달러 규모의 원유수출 설비 공사, GS건설이 오만에서 수주한 12억 1,000만 달러 규모의 소하르 아로마틱스 프로젝트, 삼성ENG가 사우디아라비아에서 수주한 8천 800만 달러 규모의 에틸렌 설비 프로젝트, 대우건설이 나이지리아에서 수주한 8천 750만 달러 규모의 석유가스 통합개발 프로젝트, 그리고 두산중공업이 역시 사우디아라비아에서 수주한 8천 490만 달러 규모의 담수발전 프로젝트 등을 들 수 있다.

한편, 중견업체들의 주요 부동산 개발사업으로는 베트남에서 대원건설, 한승건설, (주)부영이 각기 아파트 개발사업을 진행 중이며, 카자흐스탄에서 동일토건이 역시 아파트 개발사업을, 러시아와 파카스탄에서 계룡건설이 주상복합 개발사업을, 중국에서 SR개발, 우림건설, 라인종합건설이 각기 아파트와 주상복합 개발사업을, 두바이에서 반도건설, 성원건설, 엑스겔프가 각기 주상복합 개발사업을 진행 중이다. 이러한 추세를 볼 때 향후에도 중견 및 중소 건설업체들의 해외시장 진출이 가속될 것으로 보인다.

해외시장 진출은 장기적인 관점으로 접근

미국, 유럽 등 선진국들의 경제 발전단계에 따른 건설투자 추이를 보면 경제가 발전할수록 국내총생산(GDP)에서 차지하는 건설업의 비중은 점차 감소하는 경향을 나타낸다. 더욱이 선진국이 거쳐 간 1만 달러 시대(인당 GDP)와 우리가 당면한 1만 달러 시대의 사회 전반의 질적 여건이 달라졌음을 고려할 때, 선진국을 향한 우리나라의 산업구조 변화는 더욱 빠르게 진행될 가능성이 높다. 이는 우리나라의 경우 건설업의 성장을 둔화가 선진국들보다 빠르게 나타날 수 있음을 의미한다. 이와 같이 중장기적으로 국내 건설시장의 성장을 둔화로 인해 내수 시장의 성장이 한계를 가진다는 점을 감안할 때, 경쟁력을 확보하기 위해 일정 규모(Critical Mass)를 유지하여야 하는 대형 건설업체들은 물론이거니와 어느 정도 경쟁력을 갖춘 중견 건설업체들의 경우 지속적인 생존과 성장을 위해 해외시장 진출을 고려해 보아야 할 시점을 맞이한 것이다. 그러나 해외건설 시장은 국내 시장과는 달리 다양한 위험요소(Risk Factors)가 상존한다. 특히 부동산 개발사업으로 해외시장 진출을 시도하는 중견 건설업체들의 경우 부동산개발사업의 특성상 성공 시 이익이 큰 만큼 사업 실패 시 손실 역시 크다는 사실을 충분히 감안하여 세심한 시장조사를 바탕으로 장기적인 관점에서 신중히 접근할 것이 요구된다.

강력한 파워에 연비까지 갖췄다! 캐터필라 H-시리즈 휠로더

글 / 장비마케팅팀 정호영 과장(jhenry@haein.com)



2006년 가을 휠로더의 새로운 역사가 시작된다. 새로이 출시된 신모델 H-시리즈 휠로더가 바로 그 역사의 주인공이다. H-시리즈는 휠로더에 대한 현장의 요구사항을 보다 완벽하게 반영하기 위해 100,000시간의 시험가동을 거쳐 완성된 야심작이다. 이는 일반적으로 신장비 개발시에 거치는 시험기간이 40,000~50,000시간인 것을 감안하면 2배 이상 긴 시간으로 캐터필라가 어느 정도 심혈을 기울인 작품 인지를 가늠할 수 있게 하는 대목이다. 여러 가지 변화된 모습 중에서 가장 주목받는 부분은 역시 대폭 향상된 연비이다. 기존에 캐터필라 휠로더는 동급 경쟁모델에 비해 탁월한 생산성과 파워를 자랑했지만 연비가 좋지 않다는 오랜 편견이 시달려 왔다. 이번 H-시리즈는 이전 시리즈인 G-시리즈에서 이러한 선입견을 불식시키는데 성공했으며 캐터필라를 연비에서도 가장 우수한 휠로더로 시장에서 인정 받게 하였다.

배기가스 발생을 줄인 ACERT® 엔진

가장 눈에 띄는 변화는 엔진이다. 현재 북미와 유럽에서 적용하는 티어-3(TIER-3) 규제기준을 만족하기 위해서 다른 엔진 제작사들이 채택한 방법은 소위 EGR(배기가스재순환) 시스템이다. 간단히 설명하면 연

소된 배기가스의 일부를 엔진 실린더 내부로 강제 환입시킴으로써 배기가스의 양을 줄이는 약간의 역지스러운 방법이다. EGR 개발 초기에는 캐터필라도 다른 엔진제작사와 함께 공동개발에 참여했지만 이내 독자적인 길을 걸어갔다. 신기술 개발 없이 임시방편적으로 배기가스를 줄이는 EGR 시스템으로는 2012년부터 적용되는 티어-4 규제기준에 맞는 엔진을 개발할 수 없다고 판단했기 때문이다. 이 때부터 캐터필라는 천문학적인 돈을 투자하여 완전연소를 실현할 수 있는 엔진기술 개발에 매진했다. 기존에 보유하고 있는 월등한 엔진기술을 더욱 정교하고 정밀하게 가다듬고 수백 건에 이르는 특허기술을 개발한 결과 탄생한 것이 바로 ACERT®(Advanced Combustion Emission Reduction Technology) 엔진이다. 초고압 연료분사장치와 터보차저기술을 통해 최소의 연료를 완전연소 시킴으로써 원천적으로 배기가스 발생량을 줄이는 혁신적인 기술이다. 이를 기반으로 캐터필라는 2012년부터 적용되는 티어-4 규제환경에서도 기술적인 우위를 이미 확보하게 되었다. 엔진 자체의 효율성이 높아진 것에 더불어 기존의 고정 유량 유압시스템을 필요한 만큼만 유량을 공급하는 로드센싱(Load Sensing) 유압시스템을 적용하고 새로이 개발된 M3PC 유압밸브를 장착하여 필요한 곳에 필요한 양만큼의 유량을 공급함으로써 불필요한 동력손실을 없애고 연비를 향상시켰다. 이러한 비례유량방식을 채택하면서 붐상승과 버킷틸트 동작을 동시에 실행할 수 있게 되어 사이클타임(Cycle-time)이 단축되었고, 이는 곧 생산성 향상을 의미한다.

연비향상에 뛰어난 공회전 관리시스템(EIMS)

연비향상을 돕는 또 하나의 기술은 공회전 관리시스템(EIMS)이다. 상당 부분의 현장에서 휠로더는 작업하는 시간과 공회전하는 시간의 비율이 비슷하게 나타나게 되는데, 공회전하는 시간을 감지해서 엔진회전

속도를 대폭 낮춤으로써 연비향상에 뛰어난 효과를 발휘하고 있다. 전자공구인 ET를 이용해 공회전 속도를 현장의 여건에 맞게 조절할 수 있어 연비절감효과를 극대화할 수 있는 것도 큰 장점이다. H-시리즈 전모델에 주행안정장치(Ride Control)를 기본 장착한 것도 눈에 띄는 변화다. 버킷에 물질이 담긴 상태에서 이동을 해야 하는 경우에 노면의 요철로 인해 적재물이 흘러넘치게 되는 경우가 잦았는데 주행안정장치는 노면에서 오는 상하 요동을 완충시킴으로써 적재물이 흘러넘치지 않게 해준다. 이 밖에도 운전실 소음감소를 꾀한 작업환경을 제공하여 운전자의 피로를 낮추고, 승차 사다리에 5도의 경사를 주어 승하차가 편리해졌으며 안전사고도 예방할 수 있도록 했다. 또한 후륜 웬더를 확장하여 차체와 운전실이 오염되는 것을 방지했다. 후방 차폭등은 범퍼로 감싸 파손을 방지했다. 작업안전을 확보할 수 있는 다양한 옵션도 제공되고 있는데 기존 라이트에 비해 6배 가량의 밝기를 자랑하는 HID 라이트, 후진 시 안전을 보장하는 후방감시카메라, 많은 장비를 사무실에서 관리할 수 있는 원격모니터링시스템(Product Link), 혼잡한 현장에 적용할 수 있는 경광등 외에도 소비자가 원하는 모든 것이 제공되고 있다.

산을 오르며 나를 돌아본다



선선한 바람이 불어와 등산하기 딱 좋은 계절이다. 우리가 서 있는 곳에서 조금만 눈을 돌려 보면 산은 오색의 화려한 옷으로 치장하고 우리를 유혹한다. 심신의 건강에 좋은 등산의 즐거움을 알아본다.

글 / 오주환(프라이데이 기자)

등산이 좋은 것은 자연과 함께 한다는 것이다. 현대인의 정신 건강을 해치는 스트레스는 심각한 지경이다. 그러나 스트레스는 삶의 과정에서 자연스럽게 나타나는 것이기에 피할 수도 없고, 저항할 수도 없다. 아날로그 시대에서 디지털 시대로 변화하면서 우리가 받는 스트레스의 정도도 심해졌다. 우리는 정상을 향하는 발걸음 하나에 최선을 다하고 내가 가진 에너지와 함께 스트레스를 다 쏟아내어 산에 올라서면, 해냈다는 성취감과 함께 맑고 청정한 기운으로 재충전되는 기쁨을 만끽한다. 이런 쾌감이 우리 삶을 더욱 건강하게 지탱해주는 힘이 되는 것이다.

실제로 산행을 하다보면 한계상황에 부딪치게 된다. 주체할 수 없을 정도로 팔과 다리에 힘이 풀리고, 머릿속에는 '이제는 때려 죽여도 못하겠다'는 생각이 절로 든다. 내 안의 고통과 싸우다보면 한순간에 자신도 모르는 힘이 솟아난다. 그 순간 자신의 능력에 스스로 놀라기도

Tips

단풍 산행을 하기에 좋은 산

조계산 ●●● 순천의 조계산은 단풍과 더불어 명찰 송광사, 선암사를 품고 있어 최적의 가을 여행지다. 산 서쪽의 송광사에서 산행을 시작해 불타는 듯한 단풍 터널을 뚫고 올라 선암사로 내려오는 코스는 천상의 아름다움에 비견된다.

추월산 ●●● 담양의 추월산은 호남 5대 명산 가운데 하나로 손꼽힐 만큼 수려한 산세와 뛰어난 조망을 자랑한다. 정상 언저리 절벽에 아슬아슬하게 매달린 보리암에서 바라보는 산세와 산허리를 돌아가며 펼쳐진 담양호의 풍광이 일품이다.

운악산 ●●● 기평의 운악산은 경관으로 따지면 수도권 제일이라고 해도 과언이 아닐 정도로 산세가 아름답다. 우람한 바위와 색동저고리를 입혀 놓은 듯 귀여운 단풍이 오묘한 조화를 이룬다.

강천산 ●●● 순창을 대표하는 강천산은 기암괴석으로 이루어진 산세, 울창한 숲이 펼쳐내는 단풍, 맑은 계곡과 폭포 등을 고루 갖춘 단풍 명산이다. 굳이 산행 준비를 하지 않더라도 매표소에서 강천사까지 약 20분 정도 가벼운 마음으로 산책을 즐기듯이 산을 즐길 수 있다.

하고, 정말 짜릿한 기분에 사로잡히기도 한다. 달리기 용어에 '러닝 하이(Running High)'란 말이 있다. 달리기를 하면 발에 닿는 자극이 뇌 활동을 활발하게 해 30분 쯤 지나면 기분이 상쾌하고 좋아져 어디까지라도 달리고 싶은 상태가 되는 것을 말한다. 등산 중 한계상황에 이르는 시점부터 갑자기 몸이 가벼워지고 기분이 고조되는 쾌감이 있기에 우리는 산행을 좋아한다. 러닝 하이는 몸 안의 베타 엔도르핀이라는 쾌감 호르몬이 배출되어 생기는 것으로 일체의 잡념이 없어져 스트레스 해소에 큰 도움이 된다.

등산은 혼자가 아니라 여럿이 함께 하기에 더욱 즐겁다. 등산은 함께 해서 유익하고, 즐거움은 더욱 커진다. 반면 힘들고 어려운 일은 나누어 깊어져서 가벼워진다. 서로가 서로에게 힘이 되고 의지가 되는 것. 세상을 살아가는 가장 편안한 방법이 바로 등산을 통해 얻을 수 있는 행복을 극대화시키는 가장 편안한 방법인 셈이다. 우리의 건강을 위해서도 등산은 좋은 치료 방법이다. 특히나 현대인들이 많이 앓고 있는 요통에 등산이 효과적이라고 한다. 요통환자들은 통증의 완화를 위해서 척추를 지지하는 허리 근육과 하체 근육을 강화하는 운동을 꾸준히 해주는 게 효과적이다. 그러기 위해서는 걷기 운동이 좋는데, 산을 오르는 일은 아름다운 자연과 함께 하기 때문에 지루함도 덜하고 마음까지도 맑게 해주기 때문에 더욱 좋은 방법이다.

그러나 무리하게 산행을 하는 것은 나를 해치는 결과를 초래할 수도 있음을 명심해야 한다. 등산은 스스로의 몸 상태에 맞춰 해야 한다. 지나친 욕심으로 경사가 높은 산을 오르거나 장시간 산행은 자제해야 한다. 산을 오를 때보다 하산할 때 더욱 조심해야 한다. 걷기 편하다고 서둘러 내려오다보면 체중이 무릎이나 허리에 전달돼 큰 충격을 가져온다. 하산할 때는 오를 때보다 여유를 가지고 천천히 몸에 무리한 충격이 가지 않도록 해야 한다. 계절이 변화할 때 여름이 가고 가을이 온 것은 아니다. 봄 위에 여름이 오고 또 그 위에 가을이 온 것이다. 계절은 그저 지나가는 것이 아니라 해가 거듭될수록 한 겹 한 겹 쌓여 더욱 깊어지고 풍성해진다. 등산도 마찬가지다. 산을 사랑하고 자연을 하나 둘씩 배워서 자주 만나고, 그러다보면 자연스럽게 새로운 감동을 만난다. 그런 일련의 과정이 내 안에 쌓이고 쌓여 농부들의 풍성한 수확만큼이나 나의 심신을 풍요롭게 해 주는 게 등산이다.

부품교환제도 EISP(Exchange Inventory Seed Program) 실시



부품교환제이란 고객의 장비가 가동 중에 고장이 발생하여 수리를 해야 할 경우, 헤인에서 보유하고 있는 부품으로 대체하여 줌으로써 정비 수리 시간과 운휴시간을 최소화하여 장비를 지속적으로 가동할 수 있도록 지원하는 제도이다. 부품교환제도를 이용하면 정비 가동률 향상과 생산성 향상을 기대할 수 있다. (주)헤인은 2006년 9월 현재 D9N, D10N, 980G, 330C 장비의 구성품(엔진, 토크컨버터, 트랜스미션, 화이날드라이브 등 10여 종류)을 부품교환제도를 통하여 공급하고 있으며, 향후 지속적으로 적용 품목을 확대 공급할 예정이다. 부품교환제도는 2006년 12월까지 한시적으로 선착순 판매 예정이다.
TEL:041-559-1562 / HP:011-9996-7495 (서학원 과장)

캐터필라 시스템원 (SystemOne) 링크



(주)헤인은 캐터필라의 새로운 링크어셈블리인 시스템원(SystemOne)을 도입하여 국내 판매를 시작하였다. 시스템원(SystemOne)은 캐터필라에서 오랜 연구 끝에 제작한 차세대 링크 어셈블리로 기존의 다양한 링크에 부분적으로 적용하던 각종 특허기술을 집약하여 하체의 수명과 장비의 성능을 극대화시킨 제품으로 평가 받고 있다. 특히 부싱이 회전하도록 설계하여 부싱의 마모가 현저히 줄었을 뿐만 아니라, 특정부분만 닳지도 않기 때문에 더 이상 부싱 터닝을 할 필요가 없도록 설계되었다. 아이들러는 링크가 아니라 회전하는 부싱과 접촉하여 링크면의 마모 또한 최소화시켰으며, 롤러의 수명도 증대되었다. 캐터필라에서 25만 시간 이상의 현장 테스트를 통해 그 성능이 검증된 시스템원(SystemOne)은 평균 50% 이상 하체 수명을 증대시키고, 하체 운영비용은 기존에 비해 약 35% 이상 절감시키는 것으로 입증되었다. 현재 국내에는 D6H, D6R용 시스템원(SystemOne)을 공급하고 있으며, 점차 공급대상 장비모델을 확대할 계획이다.

수해 복구 긴급 지원



(주)헤인은 지난 7월 강원도 지역을 중심으로 전국을 강타한 집중호우로 인하여 발생한 수해를 돕기 위하여, 강원도에서 가장 피해가 심한 인제군 북면 한계리에 긴급 수해 복구 중장비 5대와 복구인원을 투입하여 도로 유실복구와 하천 준설작업 및 피해 마을정리 작업까지 수해피해 복구 작업을 활발히 전개하였다. 또한 수재민 지원에 조금이라도 도움을 주고자, 총 임직원이 수재의연금을 모금하여 관련기관에 기탁하였다.

- ◎ 투입장비: 325CL (3대) / 305.5 / 307C 굴삭기 (총 5대)
- ◎ 투입기간: 7월 30일 ~ 8월 5일 (7일간)
- ◎ 투입장소: 강원도 인제군 북면 한계리
- ◎ 작업내용: 도로 유실 복구, 하천 준설, 마을 정리작업 등

(주)헤인은 올해뿐만 아니라, 과거에도 뜻하지 않게 피해가 발생한 자연재해 복구를 위하여 캐터필라 중장비와 복구인원을 파견하여 재해복구작업을 전개하여 왔으며, 앞으로도 지속적인 사회공헌과 참여에 앞장서는 기업문화를 유지, 발전시켜 나갈 것이다.

잉카슬랜드 콤팩트 HP900WCAT 출시



(주)헤인은 지난 8월 현대중공업 및 개인 고객에게 잉카슬랜드 콤팩트 HP900WCAT의 공급을 시작하였다. 공기 압력 10.5Kg/cm² (150PSI) 와 풍량 900cfm급의 HP900WCAT은 다목적 다용도로 사용되며, 이미 국내 시장에는 HP825WCU라는 모델로도 널리 알려져 있다. HP900WCAT은 풍부해진 풍량과 10% 이상 개선된 장비 연료 소모량으로 작업의 효율성과 공사 원가 절감 등을 통해 구매 고객의 경쟁력을 향상 시킬 것으로 기대하고 있다.
문의 : 02-3498-4603 (장양명 대리)

6시그마, 헤인의 또 다른 도약을 위해



(주)헤인은 지난 6월에 CEO 및 본부장 이하 팀장/지점장을 대상으로 하는 6시그마 교육을 실시하였다. 이번 교육은 지난 2002년부터 헤인에서 실시한 6시그마 프로젝트의 문제점 해결과 개선을 위한 교육이었으며, 프로젝트 진행에 대한 정례화된 틀을 확립 하고, 그동안 미흡했던 프로세스 관리와 프로젝트 선정의 중요성에 대하여 교육이 이루어졌다. 또한, 6시그마에 대한 규정 정립과 문제파악 및 해결에 대한 실습을 통해 실무에 적용할 수 있도록 하였으며, 헤인의 장기적인 목표 달성을 위한 계획수립과 방안에 대해 고민하는 시간도 있었다. 헤인의 고객들은 앞으로 헤인만의 6시그마 문화정착을 통해 서비스 개선의 효과를 기대해도 좋을 듯 싶다.

굴삭기 장착 버킷 크랏사 출시



(주)헤인은 기존의 고정식과 대형 모바일크랏사의 개념에서 벗어나, 일반 굴삭기에 손쉽게 탈 부착이 가능한 버킷 크랏사를 국내에 출시하게 되었다. 굴삭기에 장착하는 버킷크랏사는 기존 버킷을 떼어내고, 버킷크랏사를 연결한 후, 브레이크 유압라인을 연결하면 어느 현장에서든 손쉽게 사용 가능하며, 생산골재의 크기는 19mm~152mm까지 조절이 가능하고 생산량은 생산골재 크기에 따라 시간당 최소18.7 Ton~최대 80 Ton까지 생산이 가능하다.

(주)헤인 영업 조직개편

(주)헤인은 영업조직 활성화와 효율적인 영업관리를 위하여 기존의 9개 지점 체제를 10월 1일부터 4개 광역지사체제로 통합 운영하는 조직개편을 단행하였다. 이번에 실시되는 지점 통합을 계기로 헤인은 보다 향상된 서비스를 고객에게 제공하도록 노력할 것이다.

개편	서울영업본부 및 인천지점 → 서울/경기지사 (지사장 안운호)	부산영업본부 및 대구지점 → 영남지사 (지사장 한찬석)
사항	동해지점 및 제천지점 → 동부지사 (지사장 장병학)	광주지점, 전주지점 및 대전지점 → 중부/호남지사 (지사장 김인기)

◎ 영업조직 개편 이후에도 정비/부품 구매 및 고장수리/서비스는 기존과 동일하게 이루어짐.

명작과 졸작의 간극 찾기



세계 어느 미술관을 가더라도 잘 알려진 그림 앞에서는 발 디딜 틈 없는 상황이 연출된다. 그렇다면 이런 그림들은 무엇이 대단하기에 인산인해를 이루는 것일까. 그것에 대한 대답은 이미 나와 있다. 명작이기 때문이다. 하지만 사람들에게 주목받지 못하는 졸작도 있다. 그렇다면 명작과 졸작의 차이는 어디에서 생기는 걸까? 명작과 졸작의 차이를 알아본다.

글 / 홍경한(미술평론가)

새로운 시대를 연 명작의 가치

명작이란 잘 알려진 유명한 작품을 뜻한다. 피카소, 달리, 밀레, 마그리트, 세잔, 고흐, 고갱, 모네, 클림트, 뭉크 등 '브랜드'가 꽤 높은 소수 작가들의 작품들이 바로 그것이다. 그리고 그 이면에 졸작이 있다. 졸작은 서툴고 질이 떨어지는 작품을 통칭한다. 그렇다면 명작과 졸작의 차이는 무엇일까?

명작은 우선 시대를 앞서가는 양식을 그림 속에 담아내고 있다는 특징을 갖는다. 예로 레오나르도 다빈치의 「모나리자」를 명작이라 하는 이유는 다빈치가 처음 선보인 스푸마토(어둠과 빛의 경계를 흐릿하게 안개처럼 처리하는 회화기법)가 두드러지고 인체에 대한 이해와 공간구성력 등이 탁월하게 드러났기 때문이었다. 여기에 4년 간 작업을 했음에도 미완성으로 끝나고 말았다든가 잦은 도난사건, 모델 특유의 야릇한 미소 등 다양한 신비주의가 더해지면서 명작으로 추앙받는데 성공했다.

또한 고흐나 마네, 모네 등 인상파들이 그린 작품들을 명작이라 하는 이유는 그 이전 시대의 작가들은 하지 못했던 빛의 찰나를 캔버스에 처음으로 옮겼기 때문이며 근현대에 이르러 활동한 몬드리안, 칸딘스키, 피카소, 세잔의 그림들이 오늘날 대단한 명작으로 치부되는 것은 회화의 시각을 완전히 바꿔놓기 때문이었다. 이전에는 자연과 인간에 대한 모방 및 답습에 치중했으나 세잔 이후부터는 자연을 해체하는 것으로 바뀌었다는 것이다.

르네상스, 바로크, 로코코, 사실주의, 표현주의, 인상파, 모더니즘 등 각 세대를 풍미한 작가들은 밀도 있는 철학 아래 저마다의 새로운 회화성을 개척했다. 이러한 것들이 오늘날 명작을 명작으로 만드는 기본 소스이다. 그림 속엔 그림만 있는 것이 아니기 때문이다.

유치한 모방을 반복하는 졸작

하지만 졸작은 그림 속의 정신이 나약하고 새로운 화풍도 발견할 수 없다. 대체적으로 구태하거나 지리멸렬하다. 소위 돼지가 그려진 그림 옆에 가화만사성(家和萬事成)이나 소문만복래(笑門萬福來) 따위의 글이 적혀 있는 이발소 그림이나 바다, 계곡 등의 풍경을 깊이 없는 재주로 그린 아마추어 작품들에서는 회화성이나 역사성, 깊이 있는 철학 등을 발견할 수가 없다. 하위 1%는 때론 의미부여 자체가 과분한 경우도 있다.

명작과 졸작을 가르는 또 하나의 이유는 그림의 가치에 대한 후대의 인위적인 평가이다. 이것은 작품의 질과는 다소 거리가 있지만 그림 가격에 미치는 영향은 막대하다. 평론가 등 전문가들과 화랑을 운영하는 화상들은 작가와 결탁하여 몸값을 높이려 한다. 극소수에 불과하지만 마치 연예인들처럼 이들도 다양한 방법으로 대중의 시선을 끌려고 한다. 작가들이 해피망축한 짓거리를 하여 충격을 주면 전문가들은 이를 새로운 것인냥 추켜세우고 언론을 통해 대서특필되는 식의 과정을 거치면 높은 인기는 물론 그림 가격은 천정부지로 오른다. 다만 아무 사정도 모르는 일반인들은 그저 비싸니까 명작이려니 하겠지만 그 뒤엔 암묵적인 '거래'도 있다. 그러나 불행히도 졸작은 그럴 기회마저 얻기가 무척이나 어렵거니와 아예 관심의 대상에서 제외된 것들이기 십상이다. 극과 극의 1%지만, 명작과 졸작의 명암은 너무나 강하다.



독자 나눔터

● 유익하고 알찬 사보 감사히 받아보고 있습니다. 매번 느끼는 점이지만, 고객에게 믿음과 신뢰를써 다가가는 든든한 친구와 같은 모습이 보기 좋습니다. 한 여름의 뜨거운 열정으로 나날이 번창하시길 기원합니다. 헤인! 파이팅!

경남 창원시 북면 신촌리 신우아파트 102동 1201호 장영규 님

● 안녕하십니까? 삼척 한라시멘트 신기공장 보안요원 임기철이라고 합니다. 지금은 공장이 가동 중지 상태지만, 문제가 생길 때마다 즉각 현장으로 달려와 철저한 사후 관리를 실행했던 헤인의 모습이 아직도 인상 깊게 남아있습니다. 앞으로도 변치 않는 모습 기대합니다.

강원도 삼척시 신기면 안의리 23번지 라파즈 한라시멘트 임기철 님

●안녕하십니까? 보내주신 사보 잘 읽고 있습니다. O&K RH-40F 출시를 진심으로 축하드립니다. 헤인에서 TEREX 장비까지 수입하는 것을 보고 깜짝 놀랐습니다. 앞으로도 나날이 발전하는 헤인의 모습을 기대합니다. 대전광역시 동구 용운동 703번지 한화꿈에그린A 105동 1004호 주영 님

● 여름이 다가온 것을 실감하는 무더운 날씨에 사보를 우연히 접하고 참 신선한 느낌을 받았습니다. 평소 캐터필러 장비에 매력을 느끼고 있었는데 덤프 트럭과 휠로더, 불도저, 굴삭기들이 한데 어우러져 작업하는 현장 사진이 무척 인상적이네요. 더욱 멋진 헤인의 모습을 기대해봅니다. 대구시 달서구 용산동 946-10번지 장성하이츠빌라 502호 김점태 님

● 안녕하세요. 사보 잘 받아보고 있습니다. 저는 골프장에서 근무하고 있는 사람입니다. 다음 번 사보에는 골프장과 관련된 장비도 한 번 소개해 주시면 어떨까요? 무더운 날씨에 고생한 만큼 더욱 발전하는 헤인이 되시길 바랍니다. 강원도 춘천시 남산면 서천리 산 35번지 제이드팰리스G.C 황환민 님

엽서를 보내주신 분들께 감사드립니다. 당첨되신 분께는 소정의 상품을 보내 드립니다.

문의 : 이승일 과장 (silee@haein.com) 02-3498-4524

Congratulations!

자녀출생을 축하합니다

기술서비스팀 과장 **공정근**
부산영업본부 사원 **박영범**

입사를 축하합니다

퍼킨스/산업용엔진팀 차장 **유민호**
금융무역팀 사원 **김종철**

승격을 축하합니다

기술서비스팀 주임 **조성배**
기술서비스팀 대리 **김용남**
퍼킨스/산업용엔진팀 대리 **김종신**
해상엔진팀 대리 **박성민**
서울영업본부 대리 **이주오**
부산영업본부 대리 **김동섭**

지나호 그림맞히기 퀴즈 정답

4	7	9
1	3	5
8	2	6

2 0 0 6

A U T U M N

우 편 엽 서

보내는 사람

□ □ □ - □ □ □



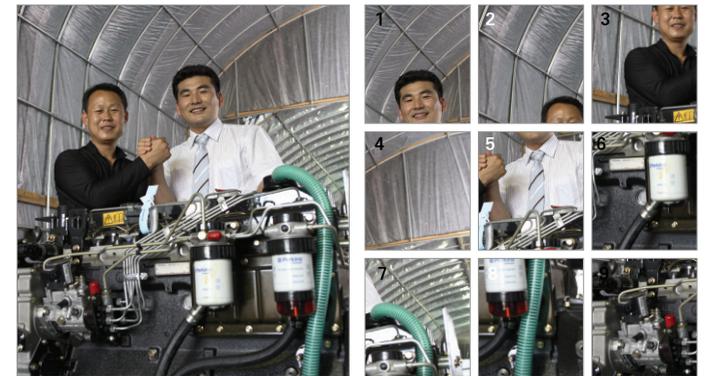
(주)헤인 사보편집실

서울특별시 서초구 양재동 392-6 헤인빌딩

애 독 자 카 드

● 오른쪽 그림을 왼쪽 그림에 맞게 재배열해 보세요. 아래에 있는 빈 칸에 순서를 올바르게 배열하여 적어 주세요.

2	□	□
□	□	□
□	□	□



● 자녀 나눔터에 신고 싶은 사연을 자유롭게 적어 보내주세요. 정성스러운 사연을 적어주신 분들께 소정의 상품을 보내드립니다.