

중형굴삭기의 지존 캐터필라 325DL

이미 국내 각종 현장에서

- 강력한 파워
- 혁신적인 연비향상
- 높은 수익성으로... 고객님의 기대에 충실히 보답하고 있습니다.



- 324DL: 1.2M³
- 325DL: 1.3~1.5M³
- 330DL: 1.6~1.9M³



 **주식회사 헤인**
www.haein.com

본사 서울특별시 서초구 양재동 392-6 헤인빌딩 문의전화 (02)3498-4500
 천안고객지원센터 (041) 559-1500 평택물류 031)667-2066/9 양산물류 055)385-9481/3
 서울/경기지사 02)2634-4800 인천사무소 032)761-0564/6 북부사무소 031)826-0966/8 남부사무소 031)667-2062/3
 영남지사 051)517-7060/935-0500 대구사무소 053)521-8072/5 진주사무소 055)852-8811 포항사무소 054)262-7551/2
 중부/호남지사 063)245-1777/8 광주사무소 062)945-5811 대전사무소 042)531-6518/9 동부지사 033)522-5211
 제천사무소 043)643-3307/644-3307

2006 | W I N T E R |

www.haein.com

헤인



관상어 중에 코이라는 잉어가 있다.
 이 잉어를 작은 어항에 넣어 두면
 5~8센티미터 밖에 자라지 않는다.
 그러나 아주 커다란 수족관이나 연못에 넣어 두면
 15~25센티미터까지 자라고,
 강물에 방류하면 90~120센티미터까지 성장한다.
 코이는 자기가 숨쉬고 활동하는 세계의 크기에 따라
 조무래기가 될 수도 있고 대어가 되기도 하는 것이다.
 꿈이란 코이가 처한 환경과도 같다.
 더 큰 꿈을 꾸면 더 크게 자랄 수 있다.
 꿈의 크기는 제한을 받지 않는다.
 성공하는 삶은 항상 커다란 꿈과 함께 시작된다.
 꿈이라는 밑천은 바닥을 드러내는 일이 없으며,
 더 나은 세상을 만드는 힘이 되어준다.

더 나은 세상을 여는 힘

Special Theme



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

꿈을 이루기 위해서는 기술이 필요하다. 포기하지 않는 열정적인 마음가짐을 갖는 것이 가장 중요하지만, 그것만으로는 한계가 있다. 꿈을 이루기 위한 성공전략법을 공개한다.

글 / 전아리(자유기고가), 참고서적 / 꿈을 이루는 성공의 교과서(해문서관), 일러스트 / 시병권

꿈을 이루는 기술



꿈을 이루겠다는 굳은 결심

꿈을 이룬 사람들에게 찾을 수 있는 공통점은 '굳은 결심'이다. '꿈을 이루고 싶다'가 아니라 '꿈을 이루겠다!'고 결심해야 한다. 금메달리스트들이 좋은 성적을 낼 수 있는 것은, 기술 향상을 위해 부단히 노력한 것 외에 '금메달을 따겠다!'고 굳게 마음먹었기 때문이다. 하지만 굳은 결심만으로 당장 꿈을 이룰 수는 없다.

성공은 결코 우연히 일어나지 않는다. 즉, 작은 성공의 축적을 바탕으로 하지 않는 한 큰 성공은 얻을 수 없다. 작은 성공을 거듭하면서 성공의 기술을 하나씩 익혀 나간다면 인생이 즐거워진다. 성공은 자연스럽게 충실감, 성취감을 낳는다. 그리고 성공을 경험해봄으로써 자아실현의 기쁨을 알게 되고, 자긍심이 높아지면서 희망을 품고 미래를 내다보게 된다.

구체적인 셀프이미지 그리기

꿈에 대한 굳은 결심 다음에는 자신이 되고자 하는 미래상인 셀프이미지를 끌어내어 구체화시켜야 한다. 이 이미지를 구체적이고 선명하게 그려낼수록 성공에 도달할 확률이 높아진다. 셀프이미지를 그릴 때는 되도록 높게 정하는 것이 좋다. 이때 자신이 본보기로 삼는 존경하는 성공 모델이 있다면 그들의 행동을 직접 따라 해봄으로써 셀프이미지를 만들어가는 것도 좋은 방법이다.

셀프이미지를 그렸다면 이것을 글로도 적어두어야 한다. 이미지를 문장으로 표현하면 반드시 부족한 점을 깨닫게 된다. 그러면 다시 한 번 생각을 정리하여 글로 적는다. 이것을 반복할 때마다 이미지는 점점 구체적이고 선명해져 잠재 의식 속에 깊이 새겨지게 된다.

꿈을 현실적인 목표로 설정하기

성공에 도달하려면 꿈을 구체적인 목표로 바꾸어야 한다. 이렇게 하지 않으면 생각을 행동으로 옮길 수 없다. 꿈과 목표의 가장 큰 차이는 비현실적인지, 현실적인지에 있다. 즉, 목표는 현실적이어야 한다. 꿈의 단계에서는 그림의 떡이라도 좋지만, 목표는 먹을 수 있는 떡이어야 한다. 이때, 최대한 가까운 미래의 일을 목표로 설정하여 그것을 기한까지 달성하는 과정을 되풀이한다. 이것이 목표 설정의 기술을 확실하게 익힐 수 있는 지름길이다. 인위적으로 자신의 목표를 성공시킴으로써 성공하는 기쁨과 충실감을 맛본다. 이렇게 우연이 아닌 자신의 힘으로 작은 성공을 여러 번 되풀이하면, 자신의 미래를 조정할 수 있다는 자신감이 생겨난다. 더불어 성공에 도달하는 과정도 점점 즐거워진다.

목표달성을 위한 완벽한 준비

성공한 사람들은 준비가 철저하다. 완벽하게 준비하고 시작하기 때문에 자신의 능력과 에너지를 최대한 발휘할 수 있다. 또한 완벽한 준비를 하면 '실패할지 모른다'는 불안이 사라지고, '할 수 있다'는 기대가 높아진다. 완벽한 준비를 위해서는 목표달성을 가로막는 미래의 장벽, 즉 발생 가능한 문제를 예측·예상하여 해결의 실마리를 찾아야 한다. 이것은 자신의 과거 모습을 분석함으로써 찾아낼 수 있다.

과거 분석이란 성공의 체험을 통해 자신의 강점을 잘 살린 상태인 최고의 자신과 실패를 거듭하며 앞으로 나아가지 못하는 자신의 모습, 즉 최저의 자신을 파악하는 과정이다. 과거의 실패를 초래한 습관은 버리고 성공 습관은 반복함으로써 예상되는 문제점을 철저히 찾아내어 해결책을 준비하는 것, 이것이 바로 성공의 지름길이다.

중도에 포기하지 않는 마음가짐

목표 설정을 완료하고 목표를 이룰 방법까지 미리 준비한 다음에는 무엇을 해야 하느냐고 물으면 대부분이 "행동하는 것입니다"라고 답할 것이다. 하지만 행동으로 옮기기 전에 기억해야 할 것이 있다. 바로 도중에 목표를 단념하고 포기하지 않도록 계속 확인하고, 마음을 가다듬는 것. 즉, 끊임없는 셀프컨트롤을 통해 목표가 퇴색되지 않게 한다든지, 목표를 통해 얻을 수 있는 물질적·정신적인 이익을 미리 생각해 둔다든지, 목표 달성을 위해 필요한 멘토를 만든다든지 등 꿈의 원천이 되는 생각과 뜻, 목표를 이루려는 의욕을 계속 유지하려는 노력을 게을리해서는 안 된다.

꿈과 희망으로 세상을 가득 채워요



사랑의 도시락 배달과 방과 후 공부방 운영 등 어린이들을 위한 다양한 활동을 펼치고 있는 국제구호개발기구 월드비전에
서 지난 9월 19일 경기도 고양시 일산 동구 백석동에 고양기정개발센터를 마련했다.

글과 사진 / P.A.S(i-pas@hanmail.net)

‘어린이에게서 기쁨을 빼앗고, 어린이 얼굴에다 슬픈 빛을 지어 주는 사람이 있다 하면, 그보다 더 불행한 사람이 없을 것ियो, 그보다 더 큰 죄인은 없을 것이다. 어린이들의 기쁨을 찾아 주어야 한다.’
어린이를 위해 한평생을 살다간 소파 방정환은 ‘어린이 찬미(讚美)’라는 수필 속에서 이렇듯 어린이들에 대한 애뜻한 마음을 나타냈다. 조건 없이 베풀어줘야 할 사랑이 있다면 바로 어린이들에 대한 사랑일 것이다.

나눔은 즐거움입니다

“고양 교육청이 조사한 바에 의하면 인근 학생 중 천여명 정도가 식사를 못하고 있다고 하더라고요. 점심이냐 학교에서 급식을 먹는지만 저녁이 문제죠. 정부에서는 근처 식당에서 식사를 해결할 수 있도록 쿠폰을 지급하지만 아이들에게 그건 오히려 도움이 되지 않습니다.”
월드비전 경기북지부 변만석 과장은 쿠폰보다 더 중요한 것은 ‘관심’이라고 단호하게 말했다.



“현재 자원봉사자들의 도움을 받아 아이들과 독거노인 등 150여 명 분의 식사를 만들어 매일 직접 배달해주고 있습니다. 쿠폰제가 편리하고 좋겠지만 도시락을 직접 건네주는 것은 그 이상의 의미가 있습니다. 직접 만나 아이들이 학교 밖에서 잘 생활하는지, 혼자 사는 어르신들은 아픈 곳은 없는지 살펴볼 수 있죠.”

어린 아이들의 경우 스스로 생활할 수 있는 나이가 되기 전까지 ‘보호자’가 필요하다는 것이 월드비전의 생각이다. 자원봉사자들은 순번을 정해 매일 고양기정개발센터 1층에 마련된 식당에 모여 조리팀과 설거지팀으로 나눠 정성스럽게 음식을 만든다. 오후 3시, 이 음식들은 차곡 차곡 도시락에 담겨 직접 방문을 하거나 부근 교회까지 전달, 혹은 교회 봉사자들을 통해 가정으로 배달된다.

더 큰 사랑이 열매 맺기를

“도움을 받던 분 가운데 형편이 좀 나아지신 분이 도움을 다시 나눠주기 위해 도시락 배달을 자처하고 나선 경우도 있어요. 참 기분 좋은 일이지요.”

김연성 복지사는 잘 포장된 도시락을 차에 실으면서 구김살 없이 환한 웃음을 지어 보인다. 2층은 방과 후 교실인 ‘꿈이 있는 숲’으로 저소득층 아이들에게 영어와 수학, 한자, 글쓰기, 피아노, 미술 등을 가르치는 곳이다.

“아이들이 기뻐하는 모습을 보니 더 열심히 해야겠다는 생각뿐이지요. 아이들이 더 많은 교육의 기회를 갖기 위해 서라도 많은 분들이 참여해주셨으면 합니다.”

방과 후 교실 운영 책임을 맡고 있는 최국희 씨는 평범한 가정주부였지만 월드비전을 알게 된 이후 매일 이곳에 들려 아이들과 함께 시간을 보낸다.

앞치마를 두르고 반찬을 만드는 아줌마, 아이들과 함께 종이를 접는 선생님, 도시락을 배달하기 위해 왔다며 웃는 젊은이 모두가 즐거움 표정이다.

맛난 반찬과 밥이 담긴 도시락과 아랫목 따뜻한 훈훈한 교실에서의 배움, 이 모든 것이 아이들에게 소중한 것이지만 아마 아이들이 배우는 더 큰 사랑은 나누면서 기쁨을 찾는 이들의 웃음일 것이다.





하나의 목소리로 고객에게 다가가다

장비와 부품 및 서비스가 하나로 통합된 마케팅사업본부. 그들은 고객에게 통합 솔루션을 제공하고, 시너지효과를 창출하기 위해 앞만 보고 달려가고 있다. 하나의 목소리로 고객과 만나기 위해 노력하는 그들을 찾아가 보았다.



지난 9월 장비사업본부 소속이었던 장비마케팅팀과 CS사업본부 소속이었던 부품 및 서비스마케팅팀이 하나로 통합되어 마케팅사업본부가 탄생했다. 장비마케팅팀의 정호영 팀장은 여러 광고·프로모션을 진행하면서 겪었던 한계를 이번 기회를 계기로 극복할 수 있을 거라고 기대하고 있었다. “장비마케팅팀은 서울에, 그리고 부품 및 서비스마케팅팀은 천안에 있었기 때문에 프로모션 하나를 진행하더라도 의사소통이나 정보교환이 제대로 이뤄지지 않아 만족할만한 결과를 얻기에 한계가 있었습니다. 하지만 이제 하나로 통합되었기 때문에 그동안의 단점이 보완되어 충분히 시너지효과를 창출할 것으로 기대하고 있습니다.” 부품 및 서비스마케팅팀의 이민희 팀장 역시 정 팀장과 같은 생각이다. “고객에게 통합솔루션(Integration Solution: IS)을 제공할 때 시너지효과가 제대로 나타납니다. 지금 시기가 바로 제대로 된 통합솔루션을 만들기 위한 준비단계라고 볼 수 있습니다.”

헤인의 브랜드이미지를 높이기 위한 노력

장비마케팅의 경우 기존 고객은 물론 헤인의 제품을 사용하지 않는 잠재고객을 찾는 것이 주요과제라면, 부품 및 서비스마케팅은 기존 고객과의 지속적인 파트너십을 유지하는 것이 과제라 할 수 있다. 최광호 이사는 이 두 가지가 하나로 결합될 때 안정적으로 마케팅이 이뤄질 수 있다고 말한다. “헤인이 다른 기업보다 앞서가기 위해서는 차별화 전략이 필요합니다. 그러기 위해서는 무엇보다 장비와 부품 및 서비스가 서로 조화를 이뤄야 합니다. 고객이 장비를 사는 것에 끝나는 것이 아니라 계속해서 헤인을 통해 운영까지 가능해질 때 비로소 헤인의 브랜드이미지를 높일 수 있고, 한 번 고객이 영원한 고객이 될 수 있습니다. 이런 발판을 마련하는 것이 바로 우리 마케팅사업본부의 역할이라고



마케팅사업본부 최광호 이사

생각합니다.”

2007년 마케팅사업본부가 해야 할 일은 많다. 먼저 세일즈니즈 즉, 영업기회를 꾸준히 창출하고, 이를 통해 회사나 제품의 인지도가 향상될 수 있도록 광고·프로모션에 힘써야 한다. 뿐만 아니라 고객에게 신뢰를 주기 위해 고객이 먼저 헤인에게 서비스를 요청하기 전 미리 고객을 찾아가는 서비스를 제공할 수 있는 방안을 모색해야 한다.

“체대로 고객관리가 이뤄질려면 우리 팀원이 서로 하나의 목소리로 고객에게 다가가야 합니다. 팀원과 팀원, 팀과 팀 그리고 고객과 헤인이 서로 의사소통이 원활하게 이뤄지는 시스템이 정착하려면 아직 풀어야 할 과제가 많지만, 서로가 하나의 마음가짐으로 힘이 되어준다면 어려운 시기를 잘 극복할 수 있을 거라 생각합니다. 저희 팀원 하나하나의 열정이 바로 저희 마케팅사업본부를 발전시키고, 헤인의 브랜드이미지를 높이는 힘이잖아요.”

“잘 될 수 있을까”라는 불안감보다 “잘 될 거야”라는 발전가능성에 더 기대를 가지고 앞으로 나가는 마케팅사업본부. 팀원 하나하나의 목소리가 한목소리가 되는 모습을 상상해보면, 헤인의 밝은 미래를 내다보는 것 같아 마음이 뿌듯해진다. 지금 그들의 열정이 2007년에는 좋은 결과로 돌아오길 바래본다.

글 / 고정희, 사진 / 이승혁

30년의 노하우가 빛을 발할 때

어떤 일을 하든지 쾌거를 이루기 위해서는 무엇보다 차별화가 필요하다. 굴삭기 개인임대업만 30년을 해온 김동길 사장은 그만이 가진 노하우와 캐터필라 324DL을 내세워 차별화 전략을 펼치고 있었다.



+ 김동길 사장과 그의 만남이 있던 날, 갑자기 추워진 날씨 탓에 코끝이 빨개질 정도로 매서운 바람이 불었다. 날씨에 상관없이 자신을 필요로 하는 곳이라면 어디든 달려간다는 김동길 사장은 이날도 어김없이 열정을 다해 캐터필라 324DL에 올라 굉음소리를 내며 일하느라 정신없어 보였다. 일을 하다가 그를 만나러 온 서울경기지사 박은철 과장을 보자 그는 굴삭기에서 내려와 “정말 좋은 장비 추천 해주셔서 감사해요. 요즘 장비를 바꾸고 나서 더욱 일할 맛이 납니다”라며 진심어린 인사를 건넸다.

연료 절감이 가장 마음에 들어

굴삭기 개인임대업을 하는 사람이라면 누구나 가장 많이 고민하는 부분이 바로 연료에 관한 것이다. 유류값이 오르면 그만큼 부담이 커지기 마련. 김동길 사장 역시 타사 10급 장비를 사용하다가 캐터필라의 제품으로 바꾸기로 마음먹었던 이유도 연료의 문제를 해결하기 위해서였다.

처음 김동길 사장이 (주)헤인 서울경기지사에 상담을 의뢰할 때 가장 강조했던 부분이 효용면에서 좋은 장비를 추천해달라는 것이었다. 특히 장비의 동작은 빠르면서 연료 효율이 좋은 그런 장비를 원하고 있었다. 그래서 아무런 망설임 없이 캐터필라 324DL을 소개했다. 324DL의 경우, D시리즈 굴삭기에 공통적으로 적용된 쓰로틀모드(일반모드 & 파워모드 적용)가 적용되어 최상의 연료효율성을 보임으로써 현장에서 진정으로 원하는 고효율장비로써의 우수한 평가를 받기에 충분했기 때문이다. 평소 헤인에 대한 신뢰감이 높았던 김동길 사장은 헤인의 추천을 받아들였다.

“사실 324DL로 바꾸고 나서 처음에는 나에게 이 장비가 잘 맞을까 라는 막연한 불안감을 가지기도 했는데, 막상 써보니 헤인의 추천이 틀리지 않다는 것을 실감했습니다. 연비 절감과 성능 강화라는 두



가지 모두를 충족시켜주었거든요.”

요즘 같은 일을 하는 동료들로부터 큰 부러움을 받고 있다는 김동길 사장. 개인임대업을 하고 있기 때문에 어떤 장비를 사용하고 있는지는 매우 중요한 요소로 작용한다. 그런 점에서 장비 교환 후 어디서든 당당해질 수 있게 되었다는 것이 그의 설명이다. “요즘 제가 가장 많이 신경 쓰는 부분이 바로 다른 사람들과의 차별화를 갖는 것입니다. 더 좋은 장비로 효율적으로 일할 때 차별화가 이뤄지는 것 같아요. 여기에 30년이라는 경험에서 비롯된 노하우가 잘 접목된다면 금상첨화라는 생각이 들었습니다. 장비 하나 바꿨다고 갑자기 생활이 바뀌는 것은 아니지만, 일을 할 때 자신감이 생기고 이것은 바로 능률향상으로 이어지거든요. 324DL이 저에게 있어 든든한 동반자 역할을 하고 있는 것 같습니다. 앞으로가 더 기대될 정도로 말이죠.”

어떤 장비를 사용하느냐 보다는 얼마나 자신과 조화를 잘 이루느냐가 더 중요하다. 그런 점에서 김동길 사장과 캐터필라 324DL은 그야말로 환상의 커플이다. 그의 다짐처럼 이제는 30년간 쌓아온 그의 경험이 324DL로 하여금 큰 빛을 발하길 기대해 본다.

글/ 고정희, 사진/ 박순재

전 세계 대부분의 광산에서 주력장비로 채택되어 운영되고 있는 캐터필라의 광산용트럭과 휠로더. 우리나라도 예외는 아니다. 세계 최대광산이라고 불리는 쌍용자원개발의 동해 석회석광산에서도 캐터필라 777D와 992G가 중요한 위치를 차지하고 있었다.

석회석광산의 굼직한 존재감



단일광산으로서는 세계 최대광산으로 인정 받고 있는 쌍용자원개발 동해 석회석광산은 그 명성에 걸맞게 약 1400만 톤의 석회석을 생산할 정도로 규모가 상당히 컸다. 쌍용자원개발 박종현 팀장의 안내에 따라 시멘트 원료를 생산하는 동해 석회석광산의 작업현장을 둘러보았다. 차를 타고 광산으로 올라가자 캐터필라의 대형장비들이 하나 둘 모습을 드러내기 시작했다. 평소 보던 장비들에 비해 그 규모가 너무 커 멀리서도 대형장비들의 형체가 한눈에 들어왔다. 광산용트럭 777D 여러 대가 광물을 싣고 분주하게 어디론가 운반하고 있었다. 바로 1차로 원석을 분쇄하는 1차조쇄실로 이동하고 있었던 것. 이동 중인 777D의 모습은 듬직한 정도로 파워가 느껴졌

다. 박종현 팀장은 “캐터필라 광산용트럭은 전 세계 선진광산은 물론, 대부분의 광산에서 주력 장비로 채택되어 운영되고 있다”며 “현재 동해 석회석광산 역시 캐터필라 777D만 23대를 보유하고 있다”고 설명했다. 실제로 동해 석회석광산의 모든 운반장비는 캐터필라 장비만을 채택해 사용하고 있다. 그만큼 쌍용자원개발에서도 최강의 내구성과 최첨단 기술력을 갖춘 캐터필라를 인정하고 있었다. 777D의 움직임을 따라 석회석광산의 정상으로 올라가보았다. 777D가 멈춘 곳에서는 상차장비인 992G가 한창 가동 중이었다. 박종현 팀장의 말에 따르면 로더 한 대가 현장 전체의 생산량을 결정한다. 즉, 휠로더의 가동률은 광산의

가동률과 직결되기 때문에 상차장비의 중요성은 트럭의 몇 배에 달한다고. 이런 이유로 캐터필라 992G는 강력한 굴삭력과 빠른 응답성으로 많은 광산에서 그 가치를 인정받고 있다. 동해 석회석광산의 경우도 현재 992G를 7대나 보유, 상차장비의 약 90%를 차지하고 있었다. 멀리서 992G와 777D가 짝을 이뤄 광물을 옮기는 모습을 바라보면서 두 장비가 각각이 아닌 하나의 장비처럼 느껴졌다. 서로 안내자 역할을 해준과 동시에 힘이 되어주고 있었다. 또한, 넓고 높은 석회석광산의 중심에 캐터필라 장비가 있어 그야말로 굼직한 존재감처럼 느껴졌다. 마치 쌍용자원개발과 헤인의 돈독한 협력 관계를 보여주는 것 같았다.

Mini Interview



동부지사 **장병학** 지사장

“쌍용자원개발은 헤인의 영원한 동반자입니다”



쌍용자원개발은 헤인이 설립된 이래 가장 오래된 고객입니다. 헤인의 발전 중심에 늘 쌍용자원개발이 있었어요. 그런 점에서 동해 석회석광산에서 캐터필라라의 모습을 쉽게 찾아볼 수 있는 것은 당연한 건지도 모릅니다. 하지만 캐터필라 장비의 성능이나 헤인의 서비스 정신이 우수하지 못했다면, 아마 두 회사의 관계가 지금처럼 지속되지 못했을 겁니다. 처음 동부지사 지사장으로 발령을 받고, 박종현 팀장님을 찾아뵈었을 때 이런 말씀을 하시더군요. “저는 쌍용 직원이지만 헤인맨입니다. 지사장님도 헤인 직원이지만 쌍용맨이 되어 서로 협력할 수 있는 돈독한 관계를 맺으십시오.” 팀장님의 말씀에 쌍용과 헤인의 관계가 얼마나 끈끈한지 다시 한 번 실감했습니다. 앞으로도 같은 길을 걸어가는 동반자로서, 서로에게 도움이 되는 그런 관계를 유지하도록 노력할 계획입니다.

쌍용자원개발 **박종현** 팀장

“장비구입에서 운영까지 한 번에 해결되어 믿음이 갑니다”



타사의 장비들도 많이 사용해봤지만 헤인의 장비를 가장 선호하는 이유는 장비구입에서 부품교환, A/S서비스 등 운영까지 한 번에 해결할 수 있기 때문입니다. 장비의 좋고 나쁘고를 평가하기 전 더 꼼꼼히 살펴봐야 할 것이 바로 서비스 부분이라고 생각하거든요. 특히 외산 장비를 구입할 때는 더 중요하죠. 그런 점에서 캐터필라 장비는 고가지만 그만큼의 가치를 가지고 있는 것 같아요. 시간이 흐를수록 장비를 운영하는 직원이 어려워지다 보니 노하우가 부족합니다. 그래서 세계 최고라고 불리는 장비를 사용하지만 그만큼 최고의 성능으로 잘 사용하고 있는지 의문이 생길 때가 많습니다. 좋은 장비를 사용하는 만큼 결과도 최고이지만 캐터필라 장비의 가치를 제대로 활용한다고 볼 수 있겠어요. 이런 점을 감안해서 헤인에서 자주 현장에 방문해 현장의 목소리를 바로바로 듣고, 잘못 사용하고 있는 부분을 체크해주신다면 더 좋은 관계를 유지하고, 우리 직원들도 즐겁게 일할 수 있을 거라고 봅니다.

글 / 고희희, 사진 / 이승혁

국내에서도 건축폐기물 재활용에 관한 관심이 점차 커지고 있는 가운데, (주)헤인에서 기존 굴삭기에 간단히 부착하여 사용할 수 있는 버킷 크라샤의 판매를 시작하여 향후 활발한 판매가 기대되고 있다.

글 / 장비사업본부 Allied 장비팀 황인성(ishwang@haein.com)

굴삭기 장착용 파쇄기 버킷 크라샤 (Bucket Crusher)

친환경 장비, 버킷 크라샤



버킷 크라샤는 굴삭기에 탈·부착하여 골재파쇄 작업장이나 도로공사, 재건축공사 현장에서 발생하는 자갈, 폐 콘크리트 등을 현장에서 즉시 파쇄 하여 재활용 할 수 있는 친환경 장비로 각광을 받고 있다.

· **사용 분야** 철거, 건설, 굴착, 석산 등

· **장점 사항**

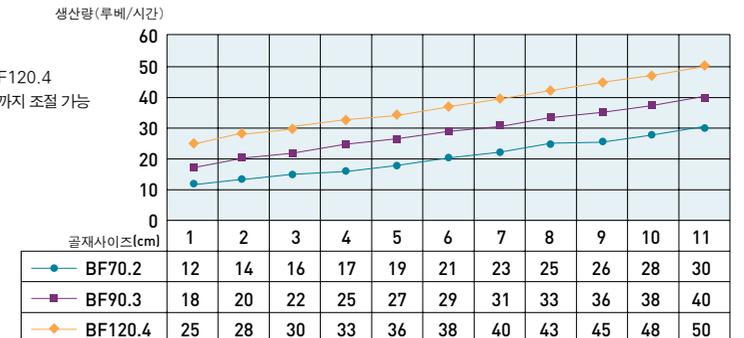
- ① 간단한 유압라인 연결과 퀵커플러 사용으로 현장에 서 사용 중인 굴삭기에 즉각 부착하여 사용 가능하다.
- ② 현장에서 현장으로 이동이 간편하다.

③ 기존의 대형크러셔를 사용하기 위한 운반비와 대형 장비 운영에 따른 연료비를 대폭 절감할 수 있다.

④ Jaw Crusher 타입의 제품으로 Crushing으로 인한 부품 소모율이 적다.

● **골재 크기별 생산량**

- 모델 : BF70.2 / BF90.3 / BF120.4
- 생산골재의 크기 : 20~120mm까지 조절 가능



건설산업내 당면한 문제인 경기 양극화가 2005년부터 가시화되어 2006년에는 보다 본격화되었고 앞으로 심화될 가능성이 커지고 있다. 건설산업 양극화와 그 요인을 중심으로 2006년 경기를 진단하고 이러한 요인들이 2007년에는 어떤 모습으로 전개될 것인지를 전망하고자 한다.

글 / 백성준, 이홍일(한국건설산업연구원)

2007년 건설경기 전망



2006년 건설경기는 판교, 뚝섬 분양열기에 의한 수도권 호황과 부산, 대전 등의 미분양, 미입주에 의한 지방주택시장 침체로 대별된다. 건설산업내 당면한 문제인 경기 양극화가 2005년부터 가시화되어 2006년에는 보다 본격화되었고 앞으로도 심화될 가능성이 커지고 있다. 한편 다행스럽게도 국내 건설경기가 8·31부동산종합대책과 3·30, 11·15 후속대책의 영향으로 혼미한 가운데 해외 건설시장은 중동 플랜트 수출 증가로 호조를 보이면서 최고의 해로 기록될 전망이다.

2006년 건설경기 진단

대한건설협회 조사에 의하면 지방 시도회 회원사의 40~50%가 공공 수주를 한건도 하지 못한 상황이라고 한다. 대기업들이 수도권 및 영남권 재개발시장에서 수년간의 사업물량을 획득하였고 해외시장에서도 기대이상으로 호황세를 보이고 있는 것과는 대조적이다. 이처럼 지방 중소건설업체의 수주실적이 급감하고 경영상태가 어려워진 원인을 세 가지로 요약할 수 있다. 첫째는 전반적인 건설물량의 감소이다. 외환위기 이후 건설경기는 하강국면을 크게 벗어나지 못하고 있다. 불변가격으로 환산하면 건설수주는 1997년 수준에도 미치지 못

하고 있고 사회간접자본(SOC) 예산도 수년째 동결되거나 감소하고 있다. 둘째는 상당부분 지방업체의 고유 수주영역이던 학교시설, 하수관거 사업이 중앙대기업의 영역으로 넘어간 점이다. 2005년 도입된 임대형 민간투자사업(BTL: Build-Transfer-Lease)의 시행으로 지방 중소기업들은 해당 사업에서 수주에 나설 기회마저 잃게 되어 상실감은 더욱 크다. 이 같은 제도변화로 인해 공공부문에서 중소기업체의 주된 수주영역인 적격심사제공사 비중이 2005년에 48.5%로 줄었으며 2006년에는 최저가낙찰제의 300억 원 이상 모든 공공공사 확대에 의해 30%대로 낮아졌다. 셋째는 강남 등

수도권에 구사되는 부동산 수요억제 대책이 지방에도 그대로 시행되면서 지방 주택경기부터 침체시킨 점이다. 전국에 걸친 획일적인 주택담보대출 제한과 분양권 전매제한, 세금강화는 수요기반이 취약하고 소득수준이 낮은 지방시장부터 영향력을 발휘하기 시작하여 지방에는 미분양과 미입주 사태를 초래하고 있다.

2006년 건설경기 및 정책 동향

건설산업 내 양극화가 심화되는 가운데 2006년의 주요 건설경기 관련 지표는 2005년보다 악화될 것으로 예상된다. 건설수주는 2006년 1~10월까지 재개발 수주물량의 급증으로 전

년동기대비 0.9% 증가하였으며 4/4분기에는 민간수주가 감소하여 연간 0.4% 증가에 그칠 전망이다. 그리고 3/4분기까지 1.7% 감소한 건설투자는 10분기 동안 지속된 건축착공면적 감소를 고려할 때, 건축투자 감소가 예상되며 연간 1.7% 감소할 것으로 전망된다. 한편 국내 시장의 침체와는 달리 해외시장은 10월 중순까지 130억 달러를 수주하였고 연말까지 150~160억 달러를 달성하여 사상 최고치를 기록할 것으로 예상된다.

2006년 1~10월 국내 건설경기 지표

(단위: 전년동기비 증감률)

구분	2002	2003	2004	2005	2006.1~10
건설수주(경상)	22.6	23.2	-7.7	5.1	0.9
건설기성(경상)	11.2	16.6	11.1	5.7	4.7
건설투자(불변)	5.3	7.9	1.1	0.4	-1.7
건축착공면적	48.6	3.6	-16.2	-7.8	-1.7

※ 건설투자는 2000년 불변가격 기준이며 2006년은 1/4~3/4분기 증가율 (자료: 대한건설협회, 통계청, 한국은행)

건설정책에 있어서는 2006년 말에 지각변동과 같은 중대한 변화가 예고되어 있다. 2006년 정기국회에서 논의 중인 건설산업기본법이 통과되어 일반·전문건설업간의 겸업제한 폐지, 의무하도급 폐지 등의 일정이 구체화되면 중소기업체와 대형업체간의 역할과 사업방식에 커다란 변화가 예상된다.

특히 중소기업들은 물량 확보를 위한 수주경쟁, 전문영역 발굴 및 경쟁력 확보 등 긴박한 환경에 직면하게 될 것이다.

2007년 건설경기 전망

2007년에는 대통령선거가 예정되어 있음에도 불구하고 부동산정책의 기초에는 큰 변화가 없을 것으로 보이며 지방 주택경기 침체는 상당기간 지속될 전망이다. 또한 기업규모간 또는 지

역간의 경기격차는 2007년에도 크게 달라지지 않을 것이다. 일시적인 경기부양책으로 치유될 상태를 넘어 이미 구조적인 문제로 고착되고 있기 때문이다.

2007년 경기전망을 앞에서 언급한 요인들을 중심으로 정리해 보았다.

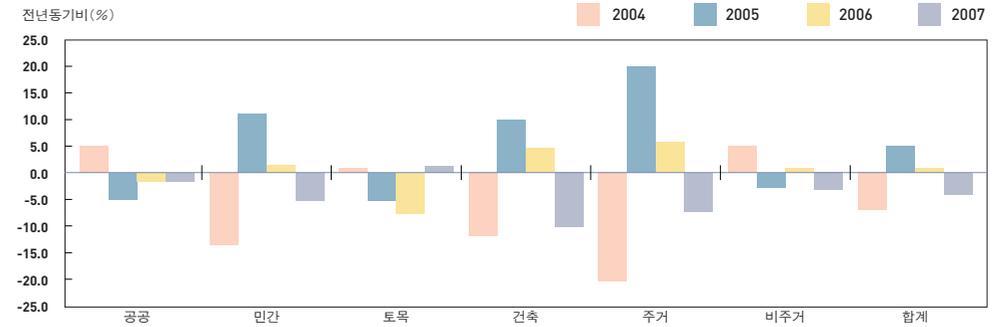
첫째, 건설물량의 증가는 기대하기 어려운 전망이다. 2007년 SOC예산이 1조 원 가량 증액될 전망이지만 완성공사 위주로 집행되면서 신규 발주물량의 증가는 크지 않을 것이다. 또한 최근 몇 년간 수주시장의 흐름을 좌우한 재건축·재개발사업도 그동안의 증가에 따른 통계적 반락으로 줄어들 것으로 예상된다. 그리고 행정복합도시, 혁신도시, 미군기지 이전사업도 하반기에 토지기반조성 공사가 진행될 것이나 사업 초년도라서 실제 수주로 집계될 물량은 많지 않다.

둘째, 공공 예산부족으로 인해 국도 및 일반철도 사업도 BTL로 전환될 예정이어서 중소기업체들의 수주난은 더욱 심화될 것으로 예상된다. 2007년 BTL 사업 추진물량은 9.9조원으로 크게 증액되었다. 2006년에 비해 학교·문화·복합시설 등은 감소한 반면, 하수관거와 철도 등 토목분야는 증가할 전망이다.

셋째, 2007년에는 8·31 부동산 종합대책의 핵심인 세제효과가 본격적으로 나타나면서 종합부동산세 등 보유세 부담과 다주택 보유자들의 양도세 부담이 가중될 것이다. 주택매매가격은 매물이 늘어도 구입예정자들이 추가적인 가격하락을 기대하여 구매시기를 늦추게 되면서 매매가격은 안정될 전망이다.

반면 전세가격은 다주택보유자들이 보유세 증가분을 임차인에게 전가하거나 월세로 전환하여 상승할 우려가 있다. 한편 개발이익환수, 기반시설부담금, 후분양제 적용 등 공급측면의 규

2007년 건설수주 전망



자료: 대한건설협회, 2006년과 2007년은 한국건설산업연구원 전망치

제들은 후퇴하지 않을 것으로 보이며 재건축 규제도 도심지내 주택공급은 계속 위축될 것으로 예상된다. 강북 뉴타운 개발, 용산 및 뚝섬개발, 파주·수원광교 신도시 등은 수도권 주택수급 문제를 일정부분 해소할 것으로 기대되지만 재건축 사업의 지연은 강남권 주택부족문제를 심화시키게 될 것이다.

그리고 미분양, 미입주 증가로 침체를 보이는 지방 주택시장은 불황이 장기화될 것으로 예상된다. 자체 수요가 이미 포화상태에 도달하여 미분양 해소대책 등 특단의 조치가 강구되지 않는 한 해결되기 어려울 전망이다.

마지막으로 해외건설시장은 고유가 상황이 지속되면서 중동수주가 계속 호조세를 유지할 것이며 아프리카 및 독립국가연합(CIS) 지역에서도 부동산개발사업 진출이 활발하게 진행됨에 따라 2006년 이상의 수주실적을 거둘 수 있을 것으로 전망된다.

전망의 시사점

2007년 건설경기를 정리하면 부동산 대책의 여파로 주택경기가 계속 침체되고 고유가, 원화

강세, 복핵변수 등의 여파로 내수 침체가 심화되면서 비주거용 건축수요도 감소하여 건설수주와 건설투자도 부진세를 면치 못할 것으로 보인다. 우선 건설수주는 재개발·재건축 수주에 한계에 달하면서 전반적으로 감소될 전망이다. 고속도로 및 철도분야의 민간투자사업이 증가할 것이지만 전체로는 4% 감소할 것으로 예상된다.

또한 건설투자는 주거용 및 비주거용 건축투자의 감소가 지속되면서 완성공사 위주의 예산배정에 따른 공공토목의 증가에도 불구하고 0.5% 증가에 그쳐 4년 연속 저성장세를 보일 것으로 예상된다.

건설산업은 지역 및 내수경제, 특히 고용에 미치는 영향이 크므로 건설경기가 계속 침체된다면 내수경기가 재침체될 수도 있다.

무엇보다 부동산 경기를 과도히 위축시키지 않아야 한다. 그리고 국가경쟁력 확보차원에서 SOC예산을 늘리고 효율적으로 투자하며 무자격부실업체를 퇴출시키는 장치를 보강하여 건설한 중소기업체를 발굴·육성하는데 힘써야 할 것이다.

청정엔진의 선두주자 캐터필라 C-FAMILY 엔진

글 / 파워시스템사업본부 이옥선 대리(oslee@haein.com)



model:C32
용량 :1100~1800HP



model:C7
용량 :250~455HP



model:C9
용량 :503~567HP



model:C12
용량 :340~705HP

+ 2001년부터 국제적으로 해양 대기오염 문제에 관심이 집중되기 시작하면서 국제 해사기구(IMO-International Maritime Organization)에서는 대기오염 방지법을 발효했고 이에 대하여 국제선급협회연합(IACS-International Association of Classification Societies) 회원인 10개국의 선급이 동의하였다. 특히나 중점적으로 관리하는 대상은 디젤엔진 배기가스내의 질소산화물(NOx)로써, 우리나라에서도 국외로 운행하는 선박에 장착되는 디젤엔진에 대하여 대기오염방지법이 적용되어왔다. 그런데 2006년 6월부터 이 규정이 국내 연안 항해선박으로까지 확대 적용되고 있다. 뿐만 아니라 미국의 경우 자국내에서 운영되는 선박에 장착된 디젤엔진에는 IMO가 아닌 EPA 규정이 적용되며 엔진 출력에 따라 순차적으로 TIER I 및 TIER II 규정에 만족해야 한다. TIER I의 경우 질소산화물(NOx)만이 규제 대상이지만 TIER II의 경우 총탄화수소(THC) 및 질소 산화물(NOx), 일산화탄소(CO), 입자상물질(PM) 모두 규제 대상이 된다. 2007년 캐터필라에서 생산되는 모든 출력대의 해상용 엔진이 TIER II 규정에 적용된다. 이렇게 디젤엔진의 배기가스오염물에 대한 규제가 강화되면서 캐터필라는 새로운 엔진개발의 필요성을 느끼게 됐다.

배기가스 오염물을 줄이기 위한 캐터필라의 기술

배기가스 오염물을 줄이기 위해서는 연료의 완전연소가 관건이다. 완전연소란 디젤엔진의 실린더내의 공기와 연료가 모두 연소되어 남겨진 연료가 없는 상태를 말한다. 이 상태를 만들기 위해서 캐터필라에서는 여러 가지 방법들을 개발하였다.

◎ 흡입 공기 시스템

연소공기는 터보차저에서 실린더 헤드를 통해 실린더 내부로 들어오게 된다. 연료와 함께 연소시키기 위해 피스톤이 상부로 움직이는데 이때 피스톤 상부가 실린더 내부의 공기를 좀더 분산시킬 수 있도록 디자인되었다.



model:C15
용량 :800~853HP



model:C18
용량 :454~1000HP

◎ 연료계통

C-FAMILY 엔진의 연료는 인젝터에 의해 실린더 내부로 분사된다. 이때 완전연소를 위해서는 연료 분사를 자유롭게 조절하여 실린더 내부의 연소상황에 맞는 분사가 이루어져야 한다. 엔진 크랭크축과 캠축에 의해 연료가 분사되는 기존 기계식 엔진에서는 이것이 어려웠지만, C-FAMILY 엔진에 장착된 MEUI(MECHANICAL ELECTRONIC UNIT INJECTOR)와 HEUI (HYDRAULICAL ELECTRONIC UNIT INJECTOR) 방식은 연료 분사를 자유롭게 조절하여 완전연소에 일조하고 있다. 특히 HEUI의 경우 분사압력이 캠축이 아닌 고압의 윤활유 압력으로 형성되어 엔진 속도와는 별개로 분사압력을 조절할 수 있기 때문에 엔진 저부하시 발생되던 매연을 감소 시키는 효과를 가져왔다. 또한 엔진 캠축과 인젝터를 연결하는 기계 부품이 제거되어 소음 또한 감소되었다.

◎ 전자제어계통

완전연소를 현실화한 일등공신은 전자 제어장치(ADEM) 즉 전자식 가버너로써, 엔진축에 붙어있는 각종 센서들에서 데이터를 받아 연료 분사량 및 분사시점을 판단하여 인젝터를 제어한다. ADEM은 계속 업그레이드 되고 있다. 1993년 처음 생산 당시 ADEM II 부터 시작되어 현재 C-FAMILY 엔진에는 ADEM III와 ADEM IV가 장착되어 있다. ADEM의 진보는 단지 배기가스오염 물만 줄인 것이 아니라 출력 증가 및 연료비 절감 효과를 가져왔다.

이러한 캐터필라의 기술을 통칭하여 ACERT(ADVANCED COMBUSTION EMISSION REDUCTION TECHNOLOGY) 라고 한다. 이러한 ACERT 기술을 바탕으로 캐터필라가 심혈을 기울여 개발한 C-FAMILY 엔진은, 청정엔진으로써 환경규제가 강화되는 앞으로의 시장에서 두각을 나타낼 것이라 평가되고 있다.

가끔 간단한 식사대용으로 혹은 입맛 당기는 별미로 남녀노소 모두에게 사랑 받고 있는 길거리 음식. 그곳에는 맛과 추억, 그리고 기발한 아이디어 전략으로 무장한 개성만점 승부의 세계가 펼쳐진다. 달콤한 향기로, 맛깔스런 빛깔로 지나가는 사람의 시선을 사로잡는 생생한 맛의 축제 속으로 떠나본다.

글과 사진 / 나명선(자유기고가)



겨울이면 생각나는 추억 가득한 길거리 음식

차가운 바람에 몸을 움츠리게 되는 계절. 겨울철만 되면 많은 사람들의 발목을 잡아끄는 냄새가 솔솔 풍겨온다. 그건 다름 아닌 길거리 음식들. 보글보글 하며 익어가는 길거리 음식의 대표주자인 떡볶이를 비롯해 김이 모락모락 올라오는 시원한 어묵국물, 시킨 건 1인분인데 두세 명이 먹어도 거뜰할 만 큼 접시 한가득 수북하게 담긴 떡볶이는 주인어주머니의 넉넉한 인심을 고스란히 보여준다. 뻗뻗한 옷깃을 여미고 발을 동동 구르며 친구와 연인과 따뜻한 대화를 나누며 음식을 먹다보면 추위는 어느새 사라져버린다.

과거와 현재를 오가는 추억의 길거리 음식

봄에도, 여름에도 길거리 음식들은 그대로 있는데 왜 쌀쌀한 날씨가 기승을 부리는 지금 유난히 우리의 이목을 끄는 걸까. 겨울에만 모습을 보이는 반가운 호떡과 군고구마 때문일까. 붕어가 들어 있지 않는 붕어빵이나 풀이 들어 있지 않는 국화문양의 풀빵, 대형 철판에 간장 양념과 고추장 양념을 앞뒤로 번갈아가면서 굽는 닭꼬치, 퇴근 길 출출한 배속을 달래주는 포장마차 아줌마의 정성이 듬뿍 담긴 우동, 조그마한 연탄화로에 석쇠를 달궈 손이 데일세라 호호 불어가며 굽는 흰 가래떡, 일일이 까먹는

재미가 더 쏠쏠한 군밤까지 길거리 음식들은 과거와 현재를 오가며 주머니 사정이 가벼운 서민과 학생들의 겨울철 먹거리 일등 공신이자 없어서는 안 될 중요한 추억의 음식이다.

작고 허름한 포장마차 안에서 가격은 저렴하지만 배도 마음도 넉넉해져 부자가 되는 길거리 음식. 오늘 하루만큼은 그냥 지나치지 말고 그 유혹에 빠져보는 것도 좋을 듯하다.

길거리 음식도 세대교체 중

요즘 길거리 음식이 점점 다양해지고 있다. 인사동을 대표하는 명물이 되어버린 꿀타래를 비롯해 문어를 넣은 일본식 풀빵 다꼬야끼, 일반 어묵과 달리 고춧가루를 넣어 빨강색에 만든 빨간 어묵, 고기를 볶아 토마토 양파와 함께 빵으로 싸주는 케밥, 양념을 넣은 초밥에 다양한 재료를 넣어 파는 오신마키 등. 이처럼 이제는 퓨전 길거리 음식들도 늘어나고, 외국의 길거리 음식이 우리나라의 기호에 맞게 조절되어 정말 그 수를 헤아릴 수 없을 만큼 자극적이고 싸고 맛있는 수많은 종류의 길거리 음식들이 쏟아져 나오고 있다. 주머니가 가벼운 학생, 연인들부터 남녀노소 누구에게나 변함없이 사랑을 받아오고 있는 길거리 음식들. 생소하지만 우리나라 전통음식인 꿀



타래처럼 쉽게 접할 수 없었던 음식이 길거리로 나와 우리에게 신선한 충격을 안겨주고 있다. 또한 우리의 눈과 입을 사로잡을 길거리 음식들이 아직도 출출한 이들을 위해 오늘도 어김없이 변화하고 있다.

Tips

길거리 음식 여기서 즐겨라!

- 길거리 음식의 천국 종로 거리
종로 17에서 37까지 가는 길은 그야말로 길거리 음식의 천국이다. 종로의 특징은 바로 '김떡순세트'를 전문으로 하는 노점상이 줄지어 있다는 것. 김치 부침개, 떡볶이, 순대볶음의 앞 글자를 따서 '김떡순'인 세트 메뉴를 보면 마음까지 넉넉해진다.
- 소평족들의 발길이 머무는 명동 거리
명동의 음식점들은 대부분 가격이 비싸 거리 음식의 인기가 더욱 높다. 특히 따뜻한 핫바나 즉석에서 너무작가랴에 끼워지는 과일은 들고 다니며 먹을 수 있어 소평족들이 선호하는 메뉴이다.
- 길거리 음식의 집합소, 노량진역 맞은편 거리
노량진역에는 학원가들이 밀집해 있어 다양한 음식을 만날 수 있다. 햄버거, 떡볶이, 토스트, 핫바, 팬케이크, 닭꼬치, 만두, 떡볶이 등은 공부하는 학생들의 배를 든든하게 채워준다.
- 광장시장 길가에 형성된 먹자골목
광장시장에서 가장 눈에 띄는 음식은 순대. 길거리에서 흔한 음식 중 하나가 바로 순대이지만, 이곳의 순대는 결코 흔한 음식이 아니다. 어린아이 팔뚝만한 굵기의 찹쌀순대는 오로지 광장시장에서만 맛볼 수 있는 것!



CAT 포장장비 서비스 및 정비교육 실시



(주)헤인은 지난 10월 23일부터 31일까지 일주일간 걸쳐 포장장비 전반에 대한 서비스 및 정비교육을 실시하였다. 이번 교육은 전국지사 및 사무소에 있는 포장장비 전문 서비스 요원을 대상으로 새롭게 출시된 캐터필라 아스팔트 피니셔와 노면파쇄기는 물론 현재 판매하고 있는 진동롤러, 아스팔트롤러 등의 포장장비 전반에 대한 기술적인 교육과 고장대처법, 운전교육 및 정비실습에 이르기까지 현장에서 발생할 수 있는 어떠한 상황에서도 신속하고 정확히 대처할 수 있는 능력을 업그레이드 시키고, 또한, 효율적인 운전과 작업방법 등을 제시해 줄 수 있는 서비스컨설턴트로서의 역량을 배양하는데 그 주된 목적이 있다고 하겠다. 이번 교육으로 기존 포장장비는 물론 새롭게 출시된 유립형 아스팔트피니셔와 노면파쇄기에 대한 양질의 서비스를 제공할 수 있을 것이며 무한 고객만족 서비스를 위하여 이와 같은 교육을 지속적으로 실시할 예정이다.

2006년 헤인 6 Sigma - 도약을 위한 또 하나의 움직임



2006년도 헤인의 6 시그마에는 많은 변화가 있었다. 첫째, 정기적인 직원 Green Belt교육 및 기타 6 시그마 교육을 실시하였다. 12월 현재 6번의 Green Belt 교육으로 90명의 직원들이 Green Belt 교육을 수료하였다. Black Belt 프로젝트를 마친 Green Belt 중 10명은 2006년 처음으로 실시한 인증제도 시험에서 통과하여 Green Belt 자격증을 취득하였다. 둘째, 각 사업본부나 회사에서의 긴박하게 변하는 시장에서 부응할 수 있도록 6 시그마 진행 기간을 평균 8개월에서 3개월로 대폭 단축 시켰다. 마지막으로, 프로젝트가 종료된 프로젝트에 대한 관리제도를 정립하였다. 많은 국내 기업들이 6 시그마를 도입한지 어언 10년이 흘러가고 있으며 헤인에서도 4년이라는 기간이 지났다. 기업들의 성공사례를 보면 6 시그마가 큰 영향을 미쳤음을 증명하고 있으며, 헤인의 6 시그마 또한 헤인의 성장과 발전에 큰 공헌을 할 것임을 의심치 않으며 2007년도의 또 다른 도약을 기대해 본다.

(주) 헤인에너지 설립

(주)헤인은 지난 11월7일 태양광 발전 사업을 위해 '(주)헤인에너지'를 설립하였다. 본점은 전남 해남에 소재해 있으며, 1단계 사업으로 2007년 10월 1MWp 태양광 발전소 상업운전을 계획하고 있으며, 현재 부지매입 및 허가업무가 진행, 내년 봄 착공 예정이다. 이번에 착공되는 '해남태양광 발전소' (가칭)는 (주)헤인 파워시스템 사업본부에서 기획하는 TES(Total Energy Solution) 사업의 일환으로 발전소 건설 및 운전을 통해 기술적인 노하우와 운영체계를 확립하고 더불어 안정된 수익구조로써 제2,3단계의 태양광 발전소 건설의 기초가 될 것으로 기대되고 있다.

ATLAS 이동식 콤푸레샤 독점 딜러권 계약 체결



(주)헤인은 2006년 12월 19일 세계적 콤푸레샤 메이커인 ATLAS사와 이동식 콤푸레샤 독점 딜러권 계약을 체결하였다. ATLAS 콤푸레샤는 건설현장에서 최고의 성능을 발휘하고 있으며, 캐터필라사 C13, C9 등 연료효율성이 뛰어난 TIER3 엔진이 탑재되어 콤푸레샤 고객에게 호평 받는 세계적 콤푸레샤이다.

휠로더 972H Plus 출시



휠로더 972H 와 함께 소개되는 972H Plus 는 기본 972H에 인상력 증강 옵션을 적용하여 5.0 m³의 대용량 버킷을 장착함으로써 생산성과 경제성을 극대화 시킨 모델이다. 강화된 붐 구조와 추가 카운터웨이트를 장착해 인상능력이 8% 증가됨으로써 대용량 버킷 채움이 가능해졌다. 골재/아스콘의 호퍼작업 및 제품상차작업용으로 적합한 이 제품은 2007년 휠로더 시장의 새로운 기준을 제시하면서 매출성장에 기여할 것으로 기대된다.

캐터필라 지게차 대리점 사업주 모집

(주)헤인에서는 40여년의 건설 중장비 판매 및 서비스 노하우를 바탕으로 한 지게차 사업확장을 위해 경쟁사보다 높은 수수료 및 지원 체계 등, 대리점과 (주)헤인이 동반 성장할 수 있는 이상적인 사업 모델을 개발 전국적인 대리점망 구축을 추진하고 있다. 저희 (주)헤인과 장기적 사업의 동반자로서 캐터필라 지게차 사업 성장을 함께 이끌어갈 사업주들의 많은 지원을 기대하고 있다.

☉ 문의: Allied 정비영업팀 고흥길 팀장(02-3498-4610, 017-268-5731), 이주일 과장(02-3498-4602, 018-336-2928)

CAT Members Club

고객지원본부에서 진행하고 있는 CAT 멤버스 클럽 고객 인센티브 프로그램의 올해 가입이 11월 말로 종료되었다. 금년도에 약 150여 고객이 프로그램에 가입하였으며, 해당 고객에게는 올해 연말까지 구매한 부품 및 수리공임을 최종 합산하여 인센티브를 제공한다. 11월 말까지 2007년도에 제공될 고객 인센티브 금액은 약 7억 원정도로 예정되었으며, 연말 결제를 감안하면 8억 원정도가 제공될 것으로 보인다. 이 금액은 프로그램 달성 기준에 따라 가입 고객에게 전액 배분되며, 2007년도 부품 구매 또는 고객지원본부에서 주관하는 행사 참여시 활용할 수 있게 된다. 현재 2007년도 리워드 사용시 지출 금액과 잔금을 고객이 바로 확인할 수 있도록 시스템을 구축하고 있다.

음악을 듣기 위해 시디나 테이프를 모으고 시디플레이어까지 들고 다니던 시절은 이제 옛 이야기가 되어버렸다. 엠피3 하나에 몇 백 곡의 음악을 담아 듣는다는 걸 어른들은 어떻게 생각하고 있을까. 최근 유행하고 있는 디지털과 사라져가는 아날로그, 그 멀고도 가까운 거리감에 대해 이야기 한다.

글 / 전아리(자유기고가)



혼자 하는 디지털 놀이와 함께 하는 아날로그 놀이

지하철을 타보면 많은 젊은이들이 귀에는 저마다 이어폰을 꽂고 휴대폰이나 엠피3로 뭔가를 듣거나, 피엠펜(PMP), 디엠비(DMB)폰으로 영화를 보거나 게임을 하는 장면을 어렵지 않게 볼 수 있다. 언제 어디서든 사용 가능한 디지털 제품이 보급화 되면서 디지털 세상 속에서 혼자 놀기를 즐겨하는 것이다.

혼자 놀기는 집에서도 이어진다. 텔레비전이 가정에 한 대 있던 시절엔 가족이 과일을 함께 먹으며 드라마를 봤다. 하지만 텔레비전이 가정에 여러 대 있거나 방마다 개인용 컴퓨터가 놓여지자 사람들은 더 이상 모일 필요가 없어졌다. 아버지는 마루에서 뉴스를, 어머니는 안방에서 드라마를, 아이는 자기 방에서 인터넷에 몰두하는 모습이 자연스럽다.

디지털 세상 속 놀이문화

인터넷이 우리 생활에 자연스럽게 스며든 것처럼 이를 통한 놀이 역시 하나의 문화로 자리 잡고 있다. 이런 놀이 문화의 변화는 우리의 라이프스타일을 근본적으로 바꿔놓고 있다.

과거에는 놀 공간, 또래의 사람들, 장난감과 같은 놀이매개체가 세 가지가 갖춰져야 놀이를 즐길 수 있었다면, 현재는 컴퓨터나 디지털 제품 하나만 있으면 모든 것이 해결된다. 즉, 혼자서도 충분

히 즐길 거리를 찾을 수 있어 '함께' 보다는 '혼자' 하는 것을 선호하는 사람들이 늘어나고 있는 것이다.

혼자서 온라인 게임을 즐기거나, 미니홈피와 같은 자신만의 공간을 갖거나, 인터넷에서 영화나 음악을 다운받아 굳이 밖에 나가지 않고도 집에서 혼자 문화를 즐기는 등 디지털 세상 속에서 혼자 노는 것에 우리는 익숙해지고 있다.

마니아층에 의한 아날로그 놀이

디지털 놀이가 홍수처럼 밀려오는 가운데 아날로그 놀이에 푹 빠져 지내는 사람들도 있다. 단지 과거와 차이가 있다면, 아날로그 놀이가 일종의 취미가 되어 마니아층을 형성하고 있다는 것이다. 80년대 소년만화 열풍과 맞물려 전성기를 누렸던 조립식 장난감을 예로 들 수 있겠다. 당시 만화에 등장하는 캐릭터들 대부분이 조립식 제품으로 만들어지고, 남아아이들은 틈이 날 때마다 문방구에서 조립식을 사다가 만드느라 여념이 없었다. 최근 이런 장난감을 사서 만들고 작품 전시회까지 여는 모임이 늘어나고 있다. 이처럼 직접 제품을 선택하고, 만들고, 서로 정보교류를 하며 함께 즐기는 아날로그식 장난감이 '프라모델'이라는 이름으로 다시 태어나 마니아층에서 일반인에게로 넓혀가고 있다.



디지털과 아날로그의 공존

최근에는 디지털과 아날로그가 공존하는 경우도 있다. 가장 큰 예로 글쓰기를 들 수 있다. 글쓰기는 지극히 아날로그적이다. 디지털 시대가 들어서면서 글쓰기가 퇴색할 거라 예견했지만, 오히려 예전에 비해 더 많은 글쓰기가 이뤄진다. 단지 종이 위가 아닌 컴퓨터나 인터넷 공간에서 쓰는 글이라는 것만 차이일 뿐. 동호회의 활성화 역시 빼놓을 수 없다. 온라인에서만 만나서 온라인에서만 활동하는 것이 아니라, 온라인은 하나의 기반이자 계기일 뿐, 정작 같은 취미인 사람들끼리 오프라인에서 친목을 도모하고 함께 취미 활동을 즐기는 경우가 많다. 카페에서 혼자 앉아 무선 인터넷을 하는 사람들 역시 겉으로는 혼자 놀고 있는 것처럼 보이지만, 이들은 눈에 보이지 않는 가느다란 실로 누군가와 연결돼 있다. 메신저 창을 열고 누군가와 끊임없이 대화 중인 것이다.

이처럼 디지털과 아날로그의 장단점을 잘 활용하면 또 다른 문화를 형성할 수 있다. 즉, 대립이 아닌 공존과 상호보완으로 작용할 때 비로소 진정한 즐거움을 찾을 수 있고 그 안에서 우리의 놀이문화가 더욱 새롭게 업그레이드 될 수 있는 거다.

독자 나눔터

● 추석은 잘 보내셨는지요? 저도 지난 여름 강원도에 다녀왔는데 정말 말할 수 없이 많은 피해를 입었더군요. 안타까운 마음에 저도 조금이나마 성금을 냈는데 헤인에서도 장비들을 지원하고 성금을 기탁하셨다니, 사회적으로 봉사 하시는 모습 매우 보기 좋습니다. 피해 지역이 하루 빨리 복구되길 바랍니다.

충남 예산군 예산읍 주교리 232-5 예정건설(주) 권오명 씨

● 안녕하세요. 저는 스키드러머 임대업을 하고 있는 사람입니다. 소유하고 있는 246 장비 아주 잘 사용하고 있습니다. 또한 사보도 잘 읽어보고 있습니다. 앞으로 더욱 더 유익한 내용 실어주시길 바라며 항상 새롭게 변화하는 헤인이 되어주길 바랍니다.

인천광역시 강화군 양도면 조산리 475 전기은 씨

● 안녕하세요? 환절기 날씨에 고생 많으십니다. 고객 하나 하나의 고충과 애로사항이 많을 것으로 알고 있습니다. 고객의 많은 소리를 듣는 것도 중요하겠지만 그 문제점들을 어떻게 처리했는

지가 더 중요하다고 생각합니다. 고객을 가족이라고 하시는 헤인 여러분! 앞으로도 무궁한 발전을 기원합니다.

충남 부여군 부여읍 쌍북리 476-1 조종연 씨

● 골프장에서 근무하다보니 여러 장비를 사용하고 있습니다. CAT 로더를 사용하고 있는데 정말 마음에 쏙 드는 장비입니다. 사보 잘 읽어보고 있습니다. 앞으로도 유익한 소식 부탁 드리며 더욱 더 발전하는 헤인이 되시기 바랍니다.

경기 여주군 산북면 상품리 산 108번지 Rexfield CC 코스관리팀 김성호 씨

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

문의 : 윤지연 (jyyoon@haein.com) 02-3498-4523

Congratulations!

결혼을 축하합니다

발전에너지팀	대리	안주현
엔진서비스팀	사원	김보경
Perkins&CAT Eng. Sales	대리	박연진
중부/호남지사	사원	김태형
Part&Service마케팅팀	사원	박희숙

자녀 출생을 축하합니다

CAT산업장비영업팀	대리	하명봉
------------	----	------------

입사를 축하합니다.

금융무역팀	사원	이지선
장비마케팅팀	사원	오홍주

지난호 그림맞히기 퀴즈 정답

2	1	4
3	5	7
9	6	8

2 0 0 6

W I N T E R

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.

5	□	□
□	□	□
□	□	□



● 독자 나눔터에 신고 싶은 사연을 자유롭게 적어 보내주세요. 정성스러운 사연을 적어주시는 분들께 소정의 상품을 보내드립니다.