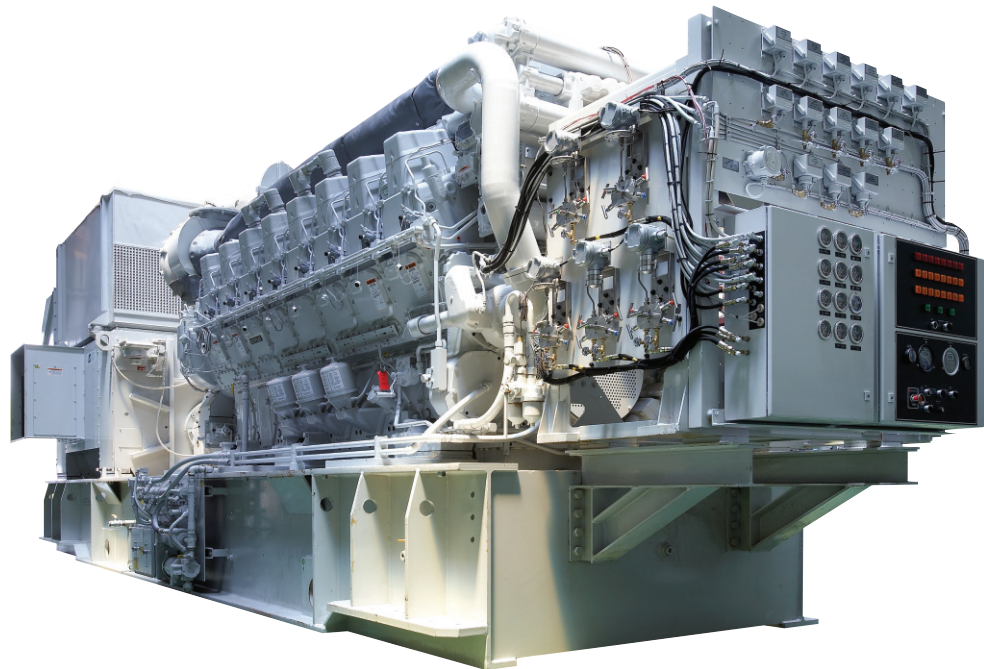


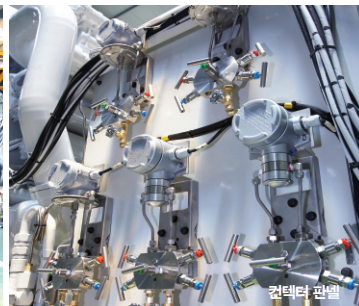
# 중속엔진의 글로벌 리더 CAT3600시리즈



전체 배치도



컨트롤 관제



컨텍터 관제

2007; 夏 www.haein.com

# 혜인





# 自然禮讚

자연예찬

각박한 도시생활에 찌든 우리에게 자연은 편안함을 안겨준다.

몸에서 새로운 에너지가 샘솟고

삶의 아름다움과 의욕을 불러일으키는 것이 바로 자연이다.

여름이 깊어질수록 더 진한 그리움을 주는 초록.

세상이 자연의 향으로 진동하고 푸르다 못해 청록으로 변해가는 지금

우리들은 자연의 소중함을 느낄 필요가 있다.

## CONTENTS

행복  03 프롤로그 | 04 Theme Essay | 06 Theme Space

교감  08 Haein Holic | 11 MAPS | 13 총력! 영업현장 | 15 멘토&멘티

16 정보DIY | 20 최고의 장비

감성  22 재테크 레슨 | 24 헤인 일보 | 26 헬스 · 웰빙 테크

2007년 여름호(통권 256호) | 2007년 7월 3일 발행 | 1993년 10월 20일 등록(등록번호 바-2006호) |

발행 겸 편집인 원경희 | 발행처 주식회사 헤인 (www.haein.com) 서울특별시 서초구 양재동 392-6 헤인빌딩(02-3498-4500)

기획 및 디자인 (주)헤인 사보편집실 (02-3498-4634) | 편집디자인실 외곽(02-3447-7601) | 인쇄 대로인쇄(02-2278-0773)



## 온 몸으로 맞아봐! 초록빛 ‘건강샤워’

흔히 여름휴가라고 하면 바닷가나 계곡 등 물놀이를 연상하기 쉽다. 그러나 단순히 즐기지만 할 것이 아니라 대기오염과 스트레스에 찌든 도시생활에서 벗어나 가볍게 숲 속을 산책하며 몸과 마음의 건강을 찾아보는 것은 어떨까? 웰빙형 피서로 각광받고 있는 산림욕, 그 효과와 올바른 방법에 대해 알아보자.

### 산림욕 3가지 효과

산림욕이란 울창한 숲 속에 들어가 나무의 향내와 신선한 공기를 마음껏 호흡하면서 일상생활에 지친 심신에 활력을 되찾고 기분을 새롭게 하는 자연건강 요법이다. ‘Green Shower’라는 영문명으로도 그 느낌이 생생하게 전해져 온다. 20세기 초 많은 사람들의 목숨을 앗아간 폐결핵의 유일한 치료법은 숲 속에서 요양하는 것이었으며, 실제로 많은 사람들이 효과를 보았다고 한다. 산림욕은 누구에게나 좋지만 특히 자폐 증세가 있는 어린이나 우울증에 빠진 노인들에게 자신감과 적극성을 갖게 해준다. 산림욕의 주요 효과는 크게 세 가지로 요약된다. 우선 수목의 생명활동 중 발산되는 피톤치드와 테르펜이 유해한 병균을 죽이고

스트레스를 없애므로써 심신을 순화하고 여러 가지 병을 예방한다. 다음으로 울창한 숲 속의 계곡 물가에 많이 있는 음이온은 우리 몸의 자율신경을 조절하고 진정시키며 혈액 순환을 돕는 등 문명병을 없애준다. 이와 함께 나무가 울창한 숲 속을 천천히 산보하는 것은 신체리듬을 회복시키고 산소공급을 원활히 하며

반사신경 등 운동신경을 단련시켜서 건강에 도움이 된다.

### 어떤 약리작용이 있나

피톤치드는 ‘식물’이라는 뜻의 ‘피톤(phyton)’과 ‘죽이다’라는 뜻의 ‘치드(cide)’를 합쳐 만든 말로서, 식물이 자기 몸을 방어하기 위해 공기 중의 세균·곰팡이를 죽이고 해

산림욕 하기 적당한 장소는 숲 가장자리에서 100m 이상 들어간 산중턱이 적당하고 활엽수보다는 소나무, 잣나무 등 침엽수림이 울창한 곳이 더 좋다.

충·접촉 등을 방지하는 항균물질이란 뜻이다. 피톤치드는 특정 물질을 가리키는 말이 아니라 여러 가지 항균물질의 총칭으로 테르펜을 비롯한 페놀 화합물, 알카로이드 성분, 배당체 등을 포함하는 용어이다. 모든 식물은 저마다 하나 이상의 항균성 물질을 가지고 있고, 따라서 어떤 형태로든 피톤치드를 함유하고 있다. 한 실험결과를 보면 결핵균 혹은 대장균이 섞여있는 물방울 옆에 상수리 나무의 신선한 잎을 놓으니 몇 분 후 이 세균들이 죽어버렸다. 이처럼 피톤치드는 살균작용을 통해 숲의 공기를 세균이 없는 신선한 공기로 살아 숨쉬게 하는 역할을 하며, 이것은 사람에게도 유효하다.

피톤치드의 역할도 하면서 식물 자신을 위한 활성물질인 동시에 인체에 흡수되면 피부를 자극해서 신체의 활성을 높이고 피를 잘 돌게 하여 체내분비를 촉진시키는 테르펜, 혈액에 작용하면 혈액의 악알칼리화를 진행하면서 서서히 혈액을 정화시키고 감각계통의 조정 및 정신집중 등 뇌 건강에 좋은 영향을 미치며 긴장과 스트레스를 해소시키는 음이온, 그리고 피부나 점막에 접촉되면 시원한 느낌을 주며 기관지 강화와 신경안정, 스트레스 해소 등에 효과가 있는 멘톨 등이 있다.

### 산림욕 100%즐기는 법

피톤치드는 일반적으로 5월과 8월 사이에 온도가 최고로 올라갈 때와 해가 뜨는 오전 6시경에 가장 활발하게 발산되기 때문에, 산림욕은 피톤치드가 충만해 있는 오전 10~12시가 가장 좋다. 되도록 바람이 잔잔한 날이 좋는데 이는 피톤치드가 휘발성 물질이어서 바람이 불면 쉽게 없어지기 때문이다.

산림욕 하기 적당한 장소는 숲 가장자리에서 100m 이상 들어간 산 중턱이 적당하고 활엽수보다는 소나무, 전나무, 잣나무 등 침엽수림이 울창한 곳이 더 좋다. 침엽수가 활엽수의 2배, 겨울보다 여름철에 10배 이상 피톤치드와 음이온을 많이 발산하는 것으로 알려져 있다.

대개 몸에 끼지 않는 혈형한 옷차림이 권장되며 되도록 땀 흡수성이 좋은 면소재에 피부가 많이 드러나는 반팔·반바지 차림이 좋다. 짙은 화장을 하거나 향수를 뿌린 후 숲 속에 들어가면 해충들이 날아들 수 있으니 가급적 맨얼굴로 산림욕을 즐기는 것이 바람직하다. 가볍게 산책을 하는 기분으로 가끔 심호흡을 하면서 최소 3시간 이상 산림욕을 하는 것이 좋다.

글 | 차민석





## 꽃으로 나무로 집을 꾸며볼까

“정말 홀로서기를 하고 싶은 사람은, 뭐든 기르는 게 좋아. 아이든지, 화분이지. 그러면 자신의 한계를 알 수 있게 되거든. 거기서부터 다시 시작하는 거야.”  
요시모토 바나나의 <키친> 중에 나오는 대사다. 살아 있는 식물들을 잘 기르기 위해서는 공간을 나누어야 한다. 좋은 별과 물, 공기가 생장의 필수조건인 식물과 공간을 나눠 쓰기 위해서는 몇 가지 아이디어가 필요하다.

### 가장 쉬운 선택, 베란다 활용

식물을 집 안으로 들여온다고 할 때, 가장 먼저 떠올리는 곳이 바로 베란다다. 하지만 요즘은 베란다가 터 거실을 넓게 쓰는 추세라 쉽지는 않다. 하지만 정원을 연출한다는 생각으로 조금만 더 정성을 들여 베란다가 꾸미면, 베란다는 훌륭한 실내정원이 된다. 베란다가 조성되어 있지 않다면 전문 업체의 도움을 받아 보는 것도 좋다. 디자인에서부터 시공, 공간 인테리어까지 공간에 초록 빛깔이 살아 숨쉴 수 있도록 도와준다. 그러나 비용이 부담스럽다면 재료만 구입해 자신이 직접 꾸며 보는 것도 좋다. 우선 준비물로는 베란다 바닥에 깔 부직포, 거실과 베란다 정원의 울타리 경계가 될 나무 마감재나 벽돌, 실내 조경용 흙, 디딤돌로 쓰일 벽돌 몇 장, 베란다 정원에 심을 나무나 꽃, 기타 백자갈이나 작은 의자 등만 있으면 된다.

준비물이 완료되면 베란다 정원의 경계를 삼을 나무나 벽돌을 대고 실리콘으로 고정시킨다. 거실에 정원의 흙이나 습기가 넘어가지 않도록 하기 위해 베란다 바닥에 부직포나 비닐을 깔 후 배수층을 덮어준다. 흙이 배수 구멍을 메우지 않고 물만 아래로 빠지기 때문에 배수가 더 잘된다. 준비한 흙을 덮어준 후 물을 부으며 골고루 섞는다. 키가 큰 식물부터 자리를 잡은 후 중간 키나 낮은 키의 꽃을 차례로 심은 후 마사토나 백자

갈로 마무리 해주면된다. 정원을 연출하기 어려우면, 화분대의 선택에 신중을 기해야 한다. 시중에 나와 있는 제품 중에서 고르는 것은 쉽지는 않은데, 구멍이 송송 뚫린 선반으로 엮인 재미있는 모양의 화분대라면 아주 작은 분들이 바글바글 자라는 재미있는 공간을 만들 수 있다. 화분대의 모양과 배치의 포스를 가지지 못할 거라면, 화분들을 늘어놓는 배열은 피하는 것이 좋다. 대신, 생활공간 곳곳에 화분이 멋스럽게 배치된 공간을 연출할 것을 권한다. 거실공간이라면 소파가 꺾어진 부분에 사이드 테이블 대신 키 큰 나무 한 그루가 서 있다면, 바퀴 달린 화분대가 키 낮은 식물들을 가득 담고 거실 테이블 대신 사용된다든지. 이 연출의 공통점은 식물이 공간에 들어와서, 그 공간이 더욱 생기 있어졌다는 사실이다. 생활공간에서의 식물 연출은 감상의 대상이기보다 공간 속에서 하나로 어우러질 때 더 효용 있게 느껴진다.

### 욕실에서 자연을 느끼라

이쁜인가. 우리가 쉽게 지나칠 수 있는 정말 화분 키우기 좋은 곳이 있다. 바로 욕실이다. 생각해보라. 화장실 이야말로, 어떤 형태의 화분도 화분 받침 없이 놓을 수 있는 유일한 곳이다. 물을 주기 위해 번거롭게 옮길 필요도 없다. 단, 햇빛을 받지 않아도 잘 자라는 특성을 가진 식물만 가능

하다. 쉬워 보이지만 의외로 어려운 욕실 내 식물 기르기. 기르는 일이 주는 다른 효용은 생각지 않더라도, 그 분위기를 위해 나온 것이 '인조목'이다. 진짜 나무 같아 보이게 하기 위해서 생나무를 썰서 만든 등치에, 진짜보다 더 진짜 같은 이파리들을 정교하게 붙여 연출하는데 웬만하면 깜빡 속아넘어간다. 이 인조목은 햇빛 안 들고, 바람 안 통하는 곳에도 양지식물을 이용할 수 있는 점, 진짜 식물이라면 꼭 필요한 큰 화분 없이, 마치 땅에서 솟아난 듯한 광경을 실내에 연출할 수 있어 멋지다는 점이 큰 장점이다.

현관 입구 같은 곳에 석물이나 돌담 풍경 같은 보조장치와 함께 큰 나무를 연출하면 정원 같은 기분을 느낄 수 있어 좋다. 여기에 크리스마스 때면 근사한 트리 구실도 하니 금상첨화다.

### 창가 의자로 조망을 즐겨라

현대를 사는 귀차니스트가 식물을 키우는 방법에 인조목 이상은 없다. 아니, 하나 더 있다. 바로 바로 창문가에 전망을 즐기 위한 의자 놓기. 집이 훌륭한 조망을 가졌다면, 그 조망을 즐길 수 있는 공간을 적극적으로 만들어라. TV를 향해 놓여 있는 의자를 경치 좋은 창밖을 향해 돌려놓는 것만으로도, 창밖 경치는 자연은 내 눈 안으로 들어오게 된다.

경치를 즐기 위해서 창이 꼭 넓어야 할 필요는 없다. 오히려 조망이 좋은 쪽을 향해 난 작은 창은 불필요한 주변 경관이 제거된, 아주 아름다운 자연풍광을 담은 액자가 되어줄 것이다. 더군다나 사시사철 액자의 그림이 변하기까지 한다. 이때 좋은 전망이 한쪽 방향으로만 있다면 아래위로 긴 창이 좋고, 파노라마를 즐기 위해서라면 옆으로 긴 창을 권장한다. 이때, 창턱을 넓혀 두툼한 목재 선반이라도 없다면 더욱 좋다.

글 | 차민석 사진제공 | 그린빌 (02-507-2372)





## (주)진영산업, 헤인에 대한 무한신뢰로 함께 간다!



전남 광양시에 위치한 (주)진영산업 안으로 들어서자마자 들리는 커다란 소리들은 시선을 집중시키게 했다. 힘이 넘치는 장비들은 돌산을 예술적으로 깎아내고 그 돌들은 기계를 타고 고운 모래와 골재로 탄생되고 있었다. 모든 건설 및 토목 산업 현장과 레미콘 업체에 필요한 모래와 골재를 공급하는 이 현장은 헤인과 끈끈한 신뢰로 묶여 발전하고 있는 (주)진영산업이다.

### 시간당 최고의 생산을 가능케 하는 캐터필라 장비

광양시의 컨테이너 부두와 여수지역 건설업체에 골재와 모래를 공급하는 (주)진영산업은 매일매일 헤인 장비와 함께 하루를 힘차게 시작한다. 현장에서 돌산을 깎아내고 원석을 크래셔에 운반하여 골재 크기로 분류가 된 후 건축 및 토목용 골재상품으로 재탄생되는데, 그 시작과 끝을 헤인의 캐터필라 장비와 함께 한다. 바로 CAT 굴삭기 345CL 2대와 330CL, 휠로더 980H, 972G II를 사용하기 때문. 2005년, 장비 임대부터 시작해 현재 5대의 장비를 구입한 캐터필라 마니아인 (주)진영산업은 헤인의 중부호남지사 고객지원팀원들의 성실하고 신속한 지원이 있었기에 가능했다.

서비스 영업 담당 최진우 주임, 부품 영업담당 박종훈 대리, 장비 영업담당인 오경환 과장과의 특별한 인연과 고객 지정 담당들의 친절과 아낌없는 서비스 기술지원에 끈끈한 인연을 맺어오고 있다고 한다.

현재 (주)진영산업을 담당하는 최진우 주임과 오경환 과장은 정기적으로 (주)진영산업에 들러 불편한 점은 없는지, 매일매일 장비 점검은 잘 하고 있는지를 확인하곤 한다. 오늘 역시 오경환 과장은 비로 인해 질척해진 현장도 마다하지 않고 김진용 상무와 김홍규 부장과 함께 헤인의 장비 옆에서 장비 운영에 대한 의견을 묻는다.

“2005년도에 헤인과 만났습니다. 그 때는 임대로 사업을 시작했지만 지금 (주)진영산업이 보유한 모든 장비는 헤인의 캐터필라 장비입니다. 임차 장비도 있지만 구입은 반드시 헤인의 오경환 과장과 하고 있습니다. 그 이유가 뭐겠습니까? 헤인은 고객이 필요한 부분에 대하여 최고의 Solution을 제공하기 때문입니다. 또한 장비는 연비나 성능, 그리고 작업능력이 월등합니다. 현장에서 장비를 움직이는 기사들마다 장비사용이 편리하고 작업능력이 월등하다고 입을 모으죠. 그러니 헤인과 인연을 계속 이어나갈 수밖에 없습니다.”

### 헤인만 고집하는 이유는 '회사와 직원의 신뢰'

여수산업단지가 한참 개발되고 있고 광양이 공업 단지와 컨테이너 부



두로 발전하다보니 (주)진영산업에 다른 업체의 회유도 적지 않다. 볼보나 두산, 현대 등 많은 중장비 업체가 진영산업을 찾아와 자사의 제품을 홍보하곤 한다. 하지만 헤인을 신뢰하는 진영산업의 김진용 상무와 김홍규 부장은 헤인을 믿고 다른 업체의 제안을 신뢰 부족으로 거절하곤 했다. 하지만 (주)진영산업이 발전할수록 많은 업체들이 다양한 제안을 하는 것도 사실. 이를 잘 아는 오경환 과장은 (주)진영산업이 헤인을 더욱 믿고 신뢰할 수 있도록 사후 관리 서비스에 많은 정성을 기울이고 있다.

“사실, 캐터필라의 장비는 초기 투자비용이 높은 편입니다. 그래서 구입시 타사 장비의 관련 데이터를 함께 분석해 보지요. 하





지만 작업능률이 향상되고 생산비가 절감되기 때문에 장기적으로 보면 오히려 이익을 가져온다는 판단과 그동안 쌓아온 헤인의 고객 서비스에 대한 신뢰 때문에 항상 헤인의 장비를 구입하곤 합니다. 그리고 골재생산업을 하다보면 무엇보다 장비의 구입후 관리가 중요하게 여겨지곤 합니다. 장비는 일정 기간이 지나면 A/S할 부분이 많거든요. 하지만 헤인의 장비서비스는 부족함이 없습니다. 수리 시 바로바로 처리해주고 고객의 시간을 자신의 시간처럼 아껴주기 때문에 항상 만족하죠. 헤인의 고객서비스와 장비에 대한 신뢰가 함께 하기 때문에 타 사의 장비를 검토할 틈을 주지 않습니다. 헤인은 우리를 사업 파트너로서 만족 시켜주고 있거든요.”

장비의 높은 가격은 고객에게 항상 부담이다. 하지만 그만큼 가치 (high value)가 있고 구입할 때 가격만을 고려하지는 않는다. 한번 구입하면 10여 년을 사용하는 장비이기에 품질도 중요하지만 구입 후 서비스에 더 많은 신경을 써야한다. 고객들이 한결같이 말하는 부분도 바로 'A/S' 다. 고객을 최우선으로 생각하는 헤인이 시장에서 성공할 수 있는 이유도 바로 A/S때문이 아닐까라는 생각을 해본다.

#### 신뢰로 묶인 두 회사

“10년이 지난 후 우리가 ‘아! 캐터필라를 정말 잘 선택했구나!’ 라는

생각을 할 수 있다”는 생각을 합니다. 우리가 처음부터 헤인을 믿고 회사의 동반자로 선택한 것처럼 항상 신뢰를 줄 수 있는 회사로 발전하기를 바랍니다. (주)진영산업이 발전하면 헤인도 함께 발전할 겁니다. 앞으로 더 돈독한 관계를 쌓아갈 것을 믿습니다.”

김진용 상무와 김홍규 부장의 말에서 헤인과 캐터필라 장비에 대한 신뢰가 엿보였다. 이런 두 회사의 관계야말로 헤인의 이념인 ‘믿고 신뢰할 수 있는 기업’에 가장 부합하는 관계가 아닐까 한다. 20년 후의 (주)진영산업의 미래를 그려본다. 그때까지 그 곁에 사업 동반자로 남은 헤인의 미래도 함께 말이다.

글 | 목지영 • 사진 | 류창렬

## (주)헤인 2007 MAPS 세일즈 능력 향상을 위한 ‘특별 트레이닝’

지난 6월 11일부터 14일까지 천안교육센터에서 열린 MAPS(Machine Application & Performance Seminar)가 열렸다. MAPS는 캐터필라사의 딜러 교육 강화 정책에 따라 올해부터 각 딜러별로 현지에서 실시하고 있는 캐터필라 교육 프로그램의 일환으로 실시되었다.

6월 11일 오전 8시 30분, 천안교육센터에서 열린 MAPS는 헤인과 유콘의 40여 명의 영업사원들을 대상으로 진행되었다. MAPS는 첫째 날인 11일에는 캐터필라 모든 장비 사양의 바이블이라고 할 수 있는 Performance Handbook 교육과 불도저(Track-Type Tractors)에 대한 강의가 진행되었고 12일에는 굴삭기(Hydraulic Excavators)에 대한 강의가, 13일과 14일에는 휠로더(Wheel Loaders) 생산성 측정에 관한 실내 및 실외 세미나가 열렸다.

이 뿐 아니라 매일 실시된 다양한 제품의 측량법에 대한 실외 교육은 참가자들의 열띤 호응을 받았다. MAPS는 장비의 현장적용에 관한 이론적 지식을 얻기 위해 기획된 소기의 목적대로 장비 자체에 대한 교





육, 즉 제품지식교육이 아니라 현장에 적합한 장비를 선정하고 장비 및 버킷의 규격을 결정하는 기본적인 기술을 습득하고 이론적 지식을 현장에서 바로 적용할 수 있는 실제적 지식을 전달했다.

헤인과 유콘 영업사원들의 세일즈 능력을 향상시키기 위해 기획된 '특별 트레이닝'인 MAPS는 '고객이 원하는 것을 단순히 지원해 주는 수준이 아니라 고객을 이끌 수 있는 능력'을 배양하기 위한 교육의 일환으로 각자의 영업에 바쁜 영업사원들이 한자리에 모여 개개인의 능력을 업그레이드 할 수 있는 좋은 기회였다.

MAPS를 기획·준비한 장비마케팅팀 장효덕 대리는 "업무적으로 교류가 많은 영업사원에게 도움이 된 것 같고 열심히 준비한 만큼 참가자들이 좋은 평가를 내려 기쁘다. 당장의 효과도 중요하지만 Sales-man이 아닌 Solution Provider로서 거듭 태어날 수 있는 계기가 되길 바란다"고

말했다.

이번 MAPS Training을 통해 헤인은 영업사원들의 능력을 업그레이드하고 고객에게 한걸음 더 다가서서 고객을 리드할 수 있는 회사로 다시 태어나기 위해 발 빠른 행보를 계속해나갈 전망이다.

글 | 목지영 ● 사진 | 류창렬

## 신뢰로 함께 걷어가는 전상윤 대리와 진흥공영(주)



내린다면 비는 온데 간데 없고 뽕뽕한  
햇살에 숨이 턱턱 막히던 여름날 오  
전, 시흥에서 헤인의 전상윤 대리를  
만났다. "더우시죠? 빨리 타세요." 서  
글서글한 인상으로 말을 건네오는 이  
사람. 느낌이 좋다. 10분 정도 지났을  
까. 길 옆으로 익숙한 장비가 보였다.  
보기에도 낯설게 생긴 이 장비는 바  
로 캐터필라 PM-200. 오늘은 PM-  
200을 구입한 진흥공영(주)와 계약을  
마무리하기 위해 만났다.

캐터필라의 최첨단 기술과 새로운 디자인으로 완성된 노면파쇄기 캐터필라 PM-200은 2005년에 유럽에 먼저 출시되어 이미 그 성능을 검증 받았을 뿐 아니라 아시아 각국의 도로보수 현장에서 큰 위력을 발휘하고 있다. 도로포장에 최적화된 시스템을 적용해 더욱 높아진 생산성을 자랑하며 어떠한 험한 작업에서도 변함없는 성능을 발휘하고 있다.

그렇기 때문에 도로포장공사가 주 업무인 진흥공영(주)와는 떼려야 뗄 수 없는 상대인 것이다. 이미 도로포장업계에서 큰 위치를 차지하고 있는 진흥공영(주)와 진행한 계약을 마무리하는 오늘, 전상윤 대리의 얼굴이 유난히 밝다.

PM-465가 우리나라에 처음 출시된 6년 전에, 헤인과 처음 만난 진



### spot interview1 : (주)헤인 서울/경기지사 영업담당 김진수 대리

무엇보다도 배우고 싶었지만 배우지 못한 부분을 정확하게 알 수 있었던 시간이었기에 즐겁고 유익한 강의였습니다. 이번 MAPS 과정을 마치고 나면 실무 고객에게 조금 더 나은 방향을 제시하고 더 많은 정보를 줄 수 있을 것 같습니다. 다음에는 레벨을 나누어 단계별 강의를 듣고 싶은 욕심도 드네요.



### spot interview2 : 캐터필라 교육담당 Steve Cousland

우리 고객 중에는 적절한 장비를 선택할 수 있는 고객도 있지만 그렇지 못한 고객도 많습니다. 그들이 최상의 장비를 선택하는데 도움을 주기 위해 헤인과 함께 MAPS를 준비했습니다. 아직 1회 MAPS이지만 헤인인의 열의와 성취도가 높아 만족스럽습니다. 앞으로 더 많은 트레이닝을 통해 고객을 만족시키는 헤인으로 더욱 발전하기를 바랍니다. 헤인 파이팅!





홍공영(주)는 솔직히 말해 당시에 구입한 장비에는 만족하지 못했다고 한다. 기대치에 미치지 못한 제품을 사용하면서 해인에 대한 기대도 함께 낮아질 무렵, 전상운 대리의 소개로 PM-200을 만났다. 전상운 대리의 끈질긴 설득으로 PM-200의 시연과 다양한 정보를 알아가면서 PM-200의 다양한 성능에 마음을 흔들린 진흥공영(주)의 이기수 상무는 결국 PM-200을 구입하기에 이르렀다.

PM-200의 성능과 전상운 대리의 열정에 만족한 이기수 상무, 앞으로 해인과 파트너십을 꾸준히 유지하고 상생하는 회사가 되기로 결정했다. 그리고 도로포장업체에서 내설있는 기업으로 인정받은 진흥공영(주)를 통해 다양한 장비를 홍보하게 된 것은 열정으로 얻은 덕이라고 할까.

“PM-200은 타 장비에 비해 성능이 뛰어나고 기사가 점검이나 운전을 하기 편리한 기계입니다. 물론 파워도 업그레이드되어 더욱 만족스럽습니다. 점수로 준다면 80점? 남은 20점은 두고 봐야죠.”

“상무님, 서비스로 20점을 채워 100점 아니 200점으로 만족시켜 드리겠습니다. 약속 드려요.”

#### ‘신탁’ 라는 나뭇잎을 드리우다

“전상운 대리는 열정이 많은 사람입니다. 일에 대한 열정이 넘치고 모든 일에 최선을 다하는 모습이 참 보기 좋습니다. 그리고 장비의 70%는 구입후 서비스인데 자기가 할 수 있는 모든 것을 가장 빠른 시간에 해결하려고 노력하는 모습에 신뢰할 수 있죠. 구입후 서비스에 신뢰감이 싹트잖아요.” 이기수 상무의 말에 씩~ 웃는 전상운 대리. 고객에게

신뢰를 주는 것은 쉽지 않다. 많은 시간과 노력을 들여야만 가능하다. 진흥공영(주)와의 신뢰는 이제 막 싹트지만 두 사람 사이의 신뢰는 이미 큰 나뭇잎을 드리운 듯 하다.

“상무님은 열린 사고방식과 사람관리에 탁월한 능력을 가지셨기 때문에 진흥공영(주)의 미래는 매우 밝습니다. 그 앞길을 해인과 함께 걸을 수 있도록 제가 열심히 도와드리겠습니다.”

해인의 영업인으로서 ‘신뢰로 고객과 함께 걸어가는 길’을 꿈꾸는 전상운 대리. 항상 최선을 다하고 고객을 먼저 배려하는 전상운 대리와 진흥공영(주)와 함께 걸어가는 길에 밝은 기운만이 가득하기를 바란다.

글 | 목지영 ● 사진 | 하지권

#### 문의

(주)해인 포장장비팀 전상운 대리  
H.P 010-4571-5396 / 02)3498-4635  
진흥공영(주) 이기수 상무 H.P 011-763-7222



## 책임감 하나는 최고! 남부사무소 백정기 과장 & 박양균 대리



외모는 다르지만 비슷한 향을 풍기는 사람들. 해인 남부사무소 백정기 과장과 박양균 대리다.

**백정기** 벌써 12년이나 지났네요. 저와 박양균 대리는 입사동기입니다. 하지만 서로 호흡을 맞춘 것은 3년 전, 2004년부터입니다. 남부사무소에 와서 호흡을 맞추었죠. 저는 남부사무소에서 장비를 판매한 후 하자보수 기간 내 고객과 직접 만나 장비의 문제를 해결하고 수리합니다. 남부사무소에서 판매한 장비는 전부 제 손을 통해 고객에게 사랑받고 있다고 나 할까요?

**박양균** 저는 장비 수리와 서비스 외의 모든 일을 담당합니다. 부품을 판매하고 부품을 통해 고객을 관리하죠. 백정기 과장님 보다는 관리자들과 미팅이 잦은 편이라 그런가요? 훨씬 하향죠? 사무실 내의 모든 업무와 관리를 담당하고 있습니다.

입사 때부터 서로 알고 지냈던 두 사람. 이 사람들의 관계는 남부사무소에서 빛이 나고 있다.

**백정기** 각자의 업무가 특성이 있기 때문에 서로를 보완하고 도와주는 관계죠. 제가 현장에서 서비스 하다 갑자기 부품이 필요해서 전화를 하면 박양균 대리는 누구보다 빨리 부품을 공급해주죠. 현장에서 고객과 만나 서비스를 할 때 가장 믿을 수 있는 상대라고나 할까요?

**박양균** 백정기 과장님은 만일 제가 고객과 약속이 겹쳐 난처할 때, 믿고 부탁할 수 있는 상대입니다. 서비스가 주업무라 그런지 제 대신 고객에게 부품을 납품하러 가서 장비까지 점검하거나 돌봐주곤 하시죠. 서로 모르는 부분에 대해 편하게 질문하고 대답할 수 있는 관계라서 제가 정말 마음이 든든합니다.

**백정기** 박양균 대리는 만나면 만날수록 아주 똑똑한 친구라는 생각이 듭니다. 사람과의 관계에서는 계산적이지 못하지만 일에 대해서는 누구보다 똑 부러지고 철저한 친구죠. 사람 좋은 얼굴을 하고 있지만 일에 대해서는 얼마나 철두철미한지 옆에 있는 제가 보고 배우는 점이 많습니다.

**박양균** 백정기 과장님의 가장 큰 장점은 ‘성실’입니다. 자신의 일을 누구보다 열심히 하고 ‘내 일에는 아무런 문제도 없어야 한다’라고 생각하며 일하기 때문에 옆에 있음이 듄직하죠. 걱정되는 것은 음주를 좋아하는 편이라... 이젠 술 좀 줄이지 그래? 건강도 생각해야지.

이 두 사람의 10년 후를 상상해보면 어떨까? 그때도 각자의 위치에서 서로 도움을 주는 영원한 멘토 & 멘티이자 친구로 남을 것 같다고 말하는 두 사람. 항상 파이팅입니다!

글 | 목지영 ● 사진 | 류창열





# 최근 해외건설 수주동향과 진출전략

올해로 진출 42년째를 맞은 해외건설은 '70년대 중반까지의 개척기를 거쳐 '70년대 말과 '80년대 초의 중동불에 힘입은 양적 팽창기와 아시아시장을 발판으로 한 '90년대 중후반의 도약기를 경험한 이후 최근 고유가를 바탕으로 한 중동지역 건설불에 힘입어 다시 한번 전성기를 구가하고 있다.

## 연간 최대 수주액 경신이 확실시되는 개황

1997년 외환위기 이후 긴 침체의 터널을 지나온 우리 해외건설은 2004년 75억불을 수주하여 재도약의 전기를 마련하였으며 이후 대내외 여건 호조와 함께 수주 증가세에 더욱 탄력이 붙고 있다. 이러한 수주 호조는 앞으로도 계속되어 연말이면 올해 목표인 180억불 이상 수주가 무난할 것으로 전망됨에 따라 2006년에 이어 연간 최대 수주액 경신이 확실시 되고 있다.

최근 해외건설 수주 증가의 주요 원인은 대체적으로 다음과 같이 정리할 수 있다. 먼저, 국내 중화학공업의 개발과 해외건설 현장에서 축적한 경험과 기술력을 바탕으로 플랜트건설 부문에 역량을 집중해 온 업계의 노력이 결실을 거두고 있는 것이라 볼 수 있다. 이에 따라 최근 우리나라 해외건설은 기술집약적이고 부가가치가 높은 플랜트건설 공사가 전체의 70% 이상을 차지하고 있다. 아울러 내수시장 침체가 장기화됨에 따라 기존 대형 건설업체들이 적극적인 해외영업 활동을 전개할 뿐만 아니라, 신규 해외진출 업체수가 크게 늘어나고 있는 것도 수주금액 증가의 주요한 원인이라 할 수 있다. 대외적인 요인으로는 국제유가의 지속에 따른 중동, 아프리카 산유국의 플랜트 및 인프라건설 부문 발주물량 증가가 가장 크다고 할 수 있다.

석유·가스전 개발 및 석유화학 플랜트 발주가 확대되고 있고, 항만, 주택, 전력 등 기반시설 발주도 증가하고 있는 추세이다. 특히, UAE, 사우디, 리비아, 쿠웨이트 등에서 집중적인 수주가 이루어지고 있으며, 앙골라, 알제리 등 아프리카 산유국에 대한 진출도 지속적으로 추진되고 있다. 아시아지역에서의 투자개발사업 참여확대로 해외수주 증가에 큰 몫을 하고 있다. 앞으로 베트남, 카자흐스탄을 중심으로 신도시개발 및 주택, 상업용 빌딩 수주가 본격화될 것으로 예상되고 있으며, 이밖에 신흥 산유국인 아제르바이잔의 토목, 전력 부문에 대한 진출도 기대되고 있다.

## 2007년 해외건설 수주현황 및 전망

2007년 수주현황을 지역별로 살펴보면, 중동지역에서의 수주가 전년에 비해 두 배 이상 증가한 75.5억불로 전체 수주금액의 61%를 차지했으며, 3억불 이상 대형 공사만 해도 8건에 57.9억불을 수주함으로써 여전히 우리업체의 주력시장으로 자리하고 있는 것으로 나타났다. UAE, 사우디, 오만, 리비아, 쿠웨이트 등에서 원유 및 가스처리, 석유화학, 발전·담수 등 플랜트 건설공사 발주가 증가함에 따라 수주액이 대폭 늘었으며, 특히 UAE에서 중동 전체 수주금액의 절반이 넘는 35억불을 수주한 것으로 나타났다. 아시아 지역에서는 싱가포르, 인도, 중국 등에서 대형 발전소 및 조선소 건설공사를 수주하여 전년대비 30% 이상 증가한 28억불을 기록하고 있다. 이에 따라 지난해에 이어 안정적인 수주를 기록하고 있으나, 중동지역의 수주비중이 높아짐에 따라 전체에서 차지하는 비중은 33%에서 22%로 감소했다.

2007년 수주실적을 공종별로 분석해보면 플랜트공사 수주가 전년 동기대비 두 배 이상 증가한 89.4억불로 전체 수주금액의 72%를 차지함에 따라 수주편중 현상이 더욱 심해진 것으로 나타났다. 이는 중동지역을 중심으로 담수발전, 석유화학, 석유시설 등 대형 플랜트공사 수주가 크게 증가하고 있는 최근의 현실을 그대로 반영하고 있다.

2007년에는 토목 부문의 수주활동도 활발히 진행되어 UAE, 중국, 적도기니 등에서 교량, 조선소, 상수도시설 등 총 15.6억불 규모의 공사를 수주함으로써 전년대비 두 배 가까운 증가세를 기록하였다. 건축 부문에서는 지난해에 비해 32%가 증가한 17억불을 수주하였지만 전체에서 차지하는 비중은 20%에서 14%로 다소 감소하였다. 하지만, 최근 알제리, 카자흐스탄, 베트남 등에서 추진 중인 대규모 신도시 및 부동산개발 프로젝트가 조만간 성사될 것으로 기대되고 있어 동 부문

의 수주전망을 밝게 하고 있다.

2007년도 해외건설 수주는 연초 전망치인 180억불 달성이 무난할 것으로 예상되며, 아시아 지역에서 추진 중인 투자개발사업과 쿠웨이트, 사우디 등 중동 지역에서 발주예정인 대규모 플랜트 공사 수주에 성공할 경우 200억불 이상 수주도 가능할 것으로 전망된다.

## 진출전략 및 향후 과제

우리나라 해외건설이 매년 200억불 이상을 수주하고, 미래 성장 동력산업으로 자리잡기 위해서는 정부와 업계가 중지를 모아 중장기 전략을 수립하는 등 체계적인 준비를 해야 한다. 이를 위해 중점적으로 추진해야 할 과제들을 몇 가지 정리해보면 다음과 같다.

먼저 미래 대체시장의 개척이다. 최근 우리나라 해외건설 수주는 중동 산유국에 지나치게 편중되어 있어 중장기적으로 안정적인







수주확보를 위해서는 신시장 개척을 통한 시장다변화가 절실히 필요하다. 수년간 이어지고 있는 고유가로 해외건설 호황이 향후 5년 이상 이어질 것이라는 전망도 있지만, 중동지역에서도 선진국 및 후발 개도국 업체와의 기술 및 가격경쟁이 격화되고 있고 우리 업체에 대한 견제도 날로 심해지고 있는 상황이다. 따라서 제2중동붐이 퇴조할 경우를 대비하기 위해서는 성장 잠재력이 풍부한 중남미, 아프리카, 중앙아시아 등 신시장으로의 적극적인 개척활동이 필요하다. 특히 카자흐스탄, 아제르바이잔, 알제리 등 신흥 산유국 시장에 대한 부단한 진출노력을 통해 안정적인 수주기반을 구축해야 할 것이다. 지역적인 시장다변화와 함께 공종다변화를 위한 노력도 추진되어야 한다. 최근의 수주는 중동이라는 지역적 울타리 외에도 플랜트건설이라는 공종의 한계 문제도 안고 있다. 과거 우리 업체들의 주력 공종이

던 단순 토목, 건축 분야는 이미 후발 개도국 업체들에 비해 가격 경쟁력이 현저히 떨어졌으며, 일부 분야에서는 기술력도 대등한 수준이라는 것이 일반적인 시각 이므로 동 부문의 해외진출을 위해서는 과거의 단순 시공이 아닌 새로운 방식의 접근이 필요하다. 이러한 맥락에서 최근 중앙아시아 및 동남아시아에서 활발히 추진되고 있는 신도시 및 부동산 개발사업은 우리 건설업체에 새로운 블루오션이 될 수 있을 것으로 기대된다. 다만 제도나 문화, 언어 등 사업환경이 생소한 외국에서의 투자개발형 사업은 리스크가 높고, 자칫 실패할 경우 기업의 존폐 여부에도 영향을 미치게 되므로 철저한 사업성 분석을 통한 접근이 요구된다. 또한, 금융동원 능력 강화도 필수적이다.

#### 전문인력난 해소에 주력해야

현재 해외건설 현장에서 인력부족 현상이 가장 심한 공종은 플랜트건설 분야이다. 또한, 후발 주자로 해외시장에 뛰어든 중소 및 중견업체들도 해외 부동산개발사업 경험자나 계약전문 인력이 절대적으로 부족한 상황이다. 각 업체들은 퇴직인력을 재고용하거나 인도, 필리핀 등 해외 엔지니어를 채용하여 부족한 인력을 충당하고 있지만, 업체 단독

으로 해결하기에는 역부족인 상황이다. 따라서 정부나 협회가 해외건설 전문인력 양성에 적극적으로 나서야 하며 현재 해외건설협회가 운영중인 교육과정이나 해외건설 인력풀을 확대 운영하는 방안도 검토해 볼 만하다. 이러한 맥락에서 중장기적으로 해외건설인력센터 등의 전문기관을 설립하여 산학연과 연계한 양성과정으로 발전시키는 등 전문인력 수급문제를 보다 근본적으로 해결할 수 있는 방안을 모색해야 한다.

향후 우리나라 해외건설이 한 단계 도약하기 위해 무엇보다 중요한 것이 원천기술 개발을 통한 경쟁력 강화이다.

현재 우리나라의 기술수준은 시공기술과 상설설계능력은 세계 최고 수준이며, 플랜트건설을 일괄 수행하는 EPC(Engineering, Procurement, Construction) 능력 또한 선진업체와 대등한 경쟁력을 확보하고 있는 것으로 평가되고 있다. 그러나, 전체 공사의 틀을 짜는 기본설계 등 핵심기술 능력은 매우 취약하여 미국, 유럽 등 선진업체와의 경쟁에서 뒤지고 있는 상황이다. 기술개발은 국제화시대에 기업의 생존과 직결되므로 EPC 건설기업 입장에서는 엔지니어링 능력개발에 중점을 두고 수익성과 부가가치가 높은 기본설계와



라이센스를 소화할 수 있는 원천기술을 갖추도록 지속적인 투자를 해야 한다.

해외건설 수주가 고공행진을 지속하여 올 연말 사상 최대 수주고 경신이 확실히 되고 있다. 향후 세계 건설시장은 연간 4.6% 내외의 성장을 지속할 것이라는 Global Insight사의 연구 결과가 발표된 바 있지만, 외국업체들의 수주가 가능한 해외건설시장은 각국의 건설시장 개방 확대 추세에 따라 이보다 높은 비율로 성장할 것으로 예상된다. 여기에서 국내 건설시장이 점차 성숙단계에 들어갈 것으로 생각한다면 해외건설 진출은 더 이상 선택의 문제가 아님은 분명하다. 정부와 업계가 합심하여 지금의 호황이 장기적으로 지속될 수 있도록 중장기 진출전략 마련에 나설 때다.



## 환경을 생각하는 전력공급의 선두주자 캐터필라 C 시리즈 발전기세트

전력이 필요한 세상 모든 사람들이 찾는(Where the world turns for power) 캐터필라 발전기세트는 40년간 국내시장에 우수한 품질의 전력을 공급하고 있다.

캐터필라에서는 세계적으로 대두되고 있는 환경문제를 엔진개발에 반영하여 배기가스 배출물질을 최소화 하는 엔진을 출시하였으며, 지속적으로 성능개선을 위해 엔진개발에 힘쓰고 있다. 캐터필라는 ACERT(Advanced Combustion Emission Reduction Technology)라는 자체기술을 바탕으로 미국의 자국내 배기가스 배출규제 기준인 EPA 규

정 및 유럽 배기가스 규제기준인 STAGE 규정을 인증받은 제품을 전세계 시장에 공급하고 있다. 트럭이나 건설장비 등의 상용차에 탑재되는 엔진으로 먼저 개발된 C 시리즈 엔진은 현재 선박용 엔진에 적용될 뿐만 아니라 대용량의 전력이 필요한 발전기 시장에도 공급을 시작했다. 아직 국내 전력시장에서는 발전기세트를 비상용으로 사용시에 환경규제를 받지 않고 있으나 점차적으로 환경규제가 강화되고 있으므로 향후에는 국내시장에서 청정엔진 발전기세트의 선두주자로서 두각을 나타낼 것으로 기대된다.



C9 발전기세트

Stand by Rating ekW	Prime Rating ekW	60 Hz			
		Current		C9 ACERT	
		Low BSFC	Certified	Low BSFC	TIER III
230	N/A	3306			
250	225	3306			C9
300	275	3406C	3456		C9

	3306B (기준모델)	C9 (신규모델)
압축비	15.0:1	17.0:1
배기량(liters)	10.5	8.8
출력밀도(ekW/L)	23.8	28.4
Emissions	Tier I	Tier III
연료소모량(g/bkW-hr)	212.8	198-206



C15 발전기세트

Stand by Rating kW	Prime Rating kW	60 Hz			
		Current		C15 ACERT	
		Low BSFC	Low Emissions	Low BSFC	TIER III
350	320	3406C/3456	3456	C15	C15
400	365	3406C/3456	3456	C15	C15
450	410	3456	3456	C15	C15
500	455	3456	3456	C15	C15

	3306B (기준모델)	C9 (신규모델)
압축비	16.0:1	16.0:1
배기량(liters)	15.5	15.2
출력밀도(ekW/L)	28.5	28.6
Emissions	Tier 2	Tier 3
연료소모량(g/bkW-hr)	195-202	186-210



C18 발전기세트

Stand by Rating ekW	Prime Rating ekW	60 Hz Ratings			
		Current		C18 ACERT	
		Low BSFC	TIER III	Low BSFC	TIER III
550	500	3412		C18	
600	365	3412		C18	

	3412 (기준모델)	C18 (신규모델)
압축비	14.5:1	14.5:1
배기량(liters)	27	18.1
출력밀도(ekW/L)	20.4	33.1
기통수	12	6
실린더 배열 방식	Vee	In-line
Emissions	Tier 1	Tier 2
연료소모량(g/bkW-hr)	195-202	196-210



C27 발전기세트

Stand by Rating ekW	Prime Rating ekW	60 Hz Ratings			
		Current		C27 ACERT	
		Low BSFC	TIER I	Low BSFC	TIER III
600	581	3412		C27	
700	635	3412		C27	
750	680	3412		C27	
800	725	3412		C27	

	635 ekW @ 60Hz (Prime rating)	3412 (기준모델)	C27 (신규모델)
압축비		14.0:1	16.5:1
배기량(liters)		27.02	27.03
출력밀도(ekW/L)		23.5	23.5
Emissions		Tier 1	Tier 2
연료소모량(g/bkW-hr)		46.8	46.0



C32 발전기세트

Stand by Rating ekW	Prime Rating ekW	60 Hz Ratings			
		Current		C32 ACERT	
		Low BSFC	TIER I	Low BSFC	TIER III
900	810	3508	-	C32	
1000	910	3508B		C32	

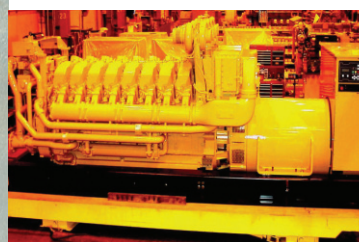
	900 ekW @ 60Hz (Prime rating)	3508	C32
압축비		14.0:1	14.9:1
배기량(liters)		34.5	32.0
출력밀도(ekW/L)		28.5	32.0
Emissions		Low BSFC	Tier 2
연료소모량(g/bkW-hr)		66.3	62.5



3516C 발전기세트

Stand by Rating ekW	Prime Rating ekW	Cont. Rating ekW	3516C ACERT	
			Low BSFC	TIER 2
2500	2275	2050	-	3516C

Model	3516C HD
Standby Ratings	2500kW
Radiator Size	ASF 56.0CV
Radiator Airflow	98881 cfm
Amb. Temp.	43 C
Alt. Capability	2450 ft.
Generator Insulation	1824
Class Insulation	H
Excitation	1E
Temp Rise	150 C
Motor Starting @ 30% VD	7025 skVA



C175 발전기세트

Stand by Rating ekW	60 Hz Ratings			
	C175 ACERT			
	Low BSFC		TIER 2	
2750	C175			
3000	C175			

Model (추후 출시 예정)	C175-16
ENGINE	C175-16
엔진제작사	CAT
발전기 제작사	CAT
최대출력(ekW w/fan)	3000
배기량(liters)	85
출력밀도(ekW/L)	35.3
최소 중량(Kg)	20,450





## 아직도 적금만 고집하세요?

주로 2금융권의 고금리를 찾아 안전하게 투자한다는 사람들과 이야기를 나누어보면 스스로를 세 후 수익률과 물가상승률을 감안한 실질수익률에 대한 개념이 있는 고객이라고 생각하고 있으며 나름 현명한 투자결정을 했다고 자신에 차 있다. 하지만 은행적금의 금리구조에 대해 이야기를 해보면 표정이 일그러지는 모습을 볼 수 있다. 왜 그런 걸까?

### 적금, 과연 이익일까

'1년이 만기인 적금'이라는 의미는 금융기관에 1년, 즉 12개월을 예치했을 경우 6.5%의 금리를 준다는 말이다. 따라서 1개월 차에 붙입한 금액에 대해서는 당연히 6.5%의 금리를 받을 수 있으나 다음 달부터는 6.5%에서 1/12만큼의 이자가 줄어들게 된다. 따라서 고객이 자랑하던 6.5%짜리의 적금은 세금을 제하고 나면 2.98%에 불과. 현재 소비자 물가상승률보다 조금 높은 수익률로써 투자하기에는 망설여진다.

정기적금과 적립식 펀드는 매월 일정금액을 정해진 날짜에 자동적으로 저축한다는 점에서 비슷하지만 수익률 표기방식에는 큰 차이가 있다. 위와 같이 은행 이자율은 단리로 계산되지만, 적립식 펀드의 수익률은 환매시점에서의 수익에 따라 복리효과를 낼 수도 있기 때문에 이 두 상품의 수익률이 같다고 했을 때 실제 수익은 적립식 펀드가 2배가 더 많다고 볼 수 있다.

정기적금의 1년 수익률이 6.5%라고 했을 때 만기시의 세후 수익률은 2.98%이다. 하지만 국내 적립식 펀드의 1년 운용수익률이 6.5%였다면 실제 수익도 6.5%에 가까워 2배 이상의 수익률 차이가 난다. 왜 그럴까? 바로 세금차이이다. 주식형 펀드의 운용수익은 크게 주식매매 양도차익(주식 매수매도간의 차액으로 생기는 이익), 배당수익(보유 종목의 배당금), 채권이자 수입, 콜론 운용수익으로 나뉜다. 국내 주식의 양도차익에 대해서는 비과세이며, 주식형 펀드에서 생기는 대부분이 매매차익이라고 감안할 때 실제로 세금으로 나가는 부분은 미미하기 때문이다.

### 상황에 따라 선택 필수

하지만 적금보다 무조건 펀드가 좋은 것은 아니다. 적립식 펀드는 종합주가지수가 지속적으로 상승하거나 V자형으로 움직였을 때 수익을 내기에 좋은 구조이지만, 주가가 장기적으로 하락하거나 A형으로 움직일 때는 손실을 볼 수도 있다는 것을 명심해야 한다. 또한 일정기간 후 꼭 써야 하는 목적자금이라면 주가등락에 따라 손실을 볼 수 있는 펀드보다는, 수익은 적지만 원금보장에 확정수익을 주는 예금이나 적금이 유리하다.

우리가 가진 재화나 금전도 물가상승률이라는 늪에 빠져 실질금리 마이너스라는 위험에 노출이 되어 있다. 이 늪에서 빠져 나오기 위해 온갖 지형지물을 이용하는 밀림의 왕자 타잔처럼, 나의 자산이 물가상

승률이라는 늪의 먹이가 되지 않도록 변화의 속도보다 빨리 움직이거나 물가상승률을 이길 수 있는 금융상품의 활용이 필요하다. 글 | 경제칼럼니스트 임숙

### 나이에 따른 펀드선택요령

#### ● 20~30대

장기적으로 투자할 시간적 여유가 있는 20대 새내기 직장인들에게 장기주 택마련펀드가 제격이다. 30대가 되면 재무 목표가 내 집 마련 자금 및 자녀 교육비 마련으로 바뀐다. 내 집 마련을 위해선 장기주 택마련펀드나 적립식 주식펀드를 통해 차곡차곡 돈을 쌓아나가는 게 중요하다. 자녀 교육비 마련을 위해선 10년 이상 장기적인 안목으로 펀드를 고르는 게 좋다.

#### ● 40대

40대는 20, 30대에 모아온 목돈을 어떻게 잘 굴리느냐에 주력해야 한다. 적극적으로 '재산 불리기'에 나서야 한다. 해외 선진국에서도 40대는 위험자산 투자를 가장 선호하는 시기라고 한다. 전문가들은 국내 주식형 펀드와 해외 주식형 펀드에 투자금을 적절한 비율로 나눠 분산투자하라고 권한다.

#### ● 50~60대

다른 연령층과 달리 50, 60대는 은퇴 시점을 눈앞에 두고 있어 자산을 증식하는 일보다는 보존하는 것에 초점을 뒀다. 높은 수익률보다는 안정적인 자산운용에 초점을 맞춰야 하기 때문에 대형 가치주 펀드나 배당주 펀드 같은 상품이 적합하다. 연금저축펀드 같은 연금지급식 상품도 괜찮다.



## 01\_ 한국건설기계전시회 (Conex Korea 2007) 참가



전시 예정 장비인 328D LCR 굴삭기

(주)헤인은 한국건설기계산업협회(KOCEMA) 주관으로 2007년 9월 6일(목) ~ 10일(일) 까지 실시되는 '2007 한국 건설기계전시회(Conex Korea)'에 참가할 예정이다. 일산 한국국제전시장(KINTEX)에서 개최되는 이번 전시회는 국내외 250 개사의 건설기계 관련 업체들이 참가하여 각축을 벌일 예정이며, 각종 세미나와 행사가 개최된다. (주)헤인은 이번 전시회를 통하여 새로 출시된 장비를 중심으로 헤인 제품과 고객 서비스의 체계의 우수성을 홍보할 수 있도록 노력할 것이다.

## 02\_ (주)헤인 H.R Consulting 실시



(주)헤인에서는 급변하는 국내 및 해외 시장환경에서 능동적으로 대처하기 위한 노력의 일환으로 금년 6월부터 수개월에 걸쳐 진행될 H.R Consulting(Human Resource Consulting)의 대장정에 진입하였다. 본 컨설팅은 '고효율 기업으로의 성장에 필요한 거시적 新 인사시스템 구축', '시장에 경쟁력 있는 조직체제로 전환하여 생산성 향상 및 경쟁력 극대화', '고객만족 극대화를 위한 CRM의 성공적 도입과 정착', '2010년도 2000억 매출목표 달성 및 수익 극대화' 등을 목표로 하며, 헤인 전 직원 참여를 전제로 조직내 TFT(Task Force Team)을 구성하여 강력한 진행드라이브 체계를 구축하였다. 지난 6월 진행된 임원진 워크숍을 필두로, 이후 팀장 워크숍, 전체 팀원 워크숍을 연속으로 진행할 예정이며 금번 H.R Consulting 을 통하여 (주)헤인이 국가와 사회 발전에 공헌하는 초우량 기업으로 거듭날 수 있는 기틀을 마련할 수 있으리라 기대해 본다.

## 03\_ CRM System 개발

고객을 위한 가치 창조 Customers First

지난 해 조직개편에 따라 마케팅사업본부가 창설된 이후, 올해 1월 CRM (Customer Relationship Management : 고객관계관리) 팀이 마케팅사업본부 산하로 신규 편입되었다. CRM팀에서는 고객과의 관계를 좀더 효율적으로 관리 및 유지하기 위해서 현재 CRM 소프트웨어를 개발 중에 있으며, 다가오는 9월에 소프트웨어 사용이 가능할 것으로 예상하고 있다. 향후 (주)헤인은 고객 중심의 원칙을 준수하기 위해서 모든 업무를 고객중심 업무로 탈바꿈하고, 보다 높은 고객만족 및 향상된 서비스를 제공하기 위한 끊임없는 변화의 노력을 기울일 것이다.

CRM담당 이찬재 대리

Tel : 02)3498-4668 / H.P : 016-266-2180

## 04\_ 소선회용 굴삭기 CAT 303C CR 출시



캐터필라사의 도심 철거용 및 유틸리티(다용도) 건설기계를 한국에 공급하는 유콘산업주는 2007년 5월부터 한국에 3.5톤급 소선회용 굴삭기 CAT 303C CR 을 출시했다. 동급 최강의 파워와 최저 연비의 대명사로 불리는 캐터필라 장비의 설계 철학은 동 장비에 최첨단 인체공학에 입각한 편의지향적 운전탑 및 작업 대기 시 6초 후 자동으로 아이들링 RPM 상태로 떨어지는 '오토 아이들링' 기능의 엔진을 장착하여 (CAT삭제) 303C CR의 연료 효율을 최대화시켜 고유가 시대를 극복할 수 있도록 제작하였다. 또한 버킷의 접힘 각도(Bucket Rotation Angle)를 증대시킴으로 작업 시 버킷으로부터의 낙하물로 인한 작업 손실을 최소화하였다. 현재 유콘산업주는 스기드로우더 (트랙형 포함), 미니 및 소형 굴삭기, 컴팩트 (소형삭제) 휠로우더, 백호 로우더, 텔레 핸들러 외 각종 작업장치를 공급해 오고 있다.

## 05\_ 'Power System Day' - 캐터필라 엔진/발전기 고객 시연회 개최

지난 6월 14일(목)에 주)헤인 파워시스템사업본부 주관하에 천안정비공장의 교육실 및 신축 Test Cell에서 주요 발전기설비와 Packaging에 관한 세미나를 POWER SYSTEM DAY라는 이름으로 개최하였다. 이날 행사에는 국내 유수 엔지니어링 및 건설회사, 조선소, 발전기 제작업체 등 15개 업체에서 42명이 참석하여 Caterpillar, Perkins제품 및 헤인의 Packaging 능

력에 많은 관심을 보였다. 행사현장에서는 3600Series 발전기 세트와 부대설비들을 이용하여 실제와 동일한 조건으로 시운전을 시행하였고 그 외에도 Caterpillar G3520, 3516, Perkins 2806C 엔진을 관람할 수 있도록 전시하여 많은 호응을 얻었다. 이번 행사를 계기로 Caterpillar, Perkins 제품의 우수성을 국내에 널리 알리고 헤인의 발전설비에 대한 설계 및 Packaging 능력을 고객들에게 홍보할 수 있는 자리를 마련하였다.



## 06\_ 사랑의 로타리 헌혈 봉사 참여



(주)헤인은 2007년 5월 29일, 국제 로타리 3650자구 주최로 서울 시청 앞 광장에서 열린 사랑의 헌혈 행사에 참여하여 헌혈 헌금을 기탁하고 헌혈에 참가하여 소중한 생명 나눔의 뜻을 함께하였다. 이 행사는 2005년, 국제 로타리 창립 100주년 기념 사회봉사 사업의 일환으로 건강한 사람들은 건강한 때 헌혈하여 본인과 가족들이 수혈 받을 때 그 혜택을 보며 국가에 인도주의적 봉사를 할 수 있는 불씨가 되길 바라는 뜻으로 시작되었다.



## 어깨 위의 곰 세 마리, 만성피로

주위를 둘러보면 너도 나도 열에 아홉은 피로라는 거대한 짐을 어깨에, 배에, 얼굴에 달고 다닌다. 피로는 무조건 쉬면 풀린다고 생각하여 주말이면 꿈쩍 않고 쉬었건만 피로가 풀리기는 커녕 월요일이 되면 더 피곤하다. 지긋지긋한 만성피로, 어떻게 떠나보내야 할까?

직장인이라면 누구나 어깨에 하나쯤 메고 다니는 것이 바로 만성피로다. 날마다 아침 일찍 출근해 하루 종일 업무에 시달리다 저녁엔 통상적으로 야근을 한다. 조금 일찍 끝나는 날에는 어김없이 동료나 친구들과 술 한 잔 걸치게 된다.

주말은 또 주말대로 바쁘다. 부모님에 아이들에 챙길 사람도 많고, 이런저런 경조사에 빠짐없이 얼굴 내밀면 쉬면서 일주일간 쌓인 피로를 회복할 만한 시간이 없다. 그렇게 피로가 안 풀린 채 또 한 주가 시작되면 피로에 피로가 겹치게 된다.

이런 기간이 길어지면 나중에는 휴식을 취해도 뚜렷한 원인 없이 피로가 회복되지 않는 만성피로가 되는 것이다. 만성피로가 나타나면 피로감 외에도 미열과 두통이 계속되며 목의 통증이 반복되기도 한다. 근육통과 관절통, 림프절 부종, 장 질환, 신경과민과 감정기복, 불안, 우울증, 일시적인 기억력 감퇴, 수면장애 등이 나타난다.

만성피로는 복합적인 요인에 의해 발생하며 감염성 질환과 면역체계 이상, 내분비대사 이상 등이 영향을 미치는 것으로 알려져 있다. 따라서 당뇨병이나 갑상선질환 등 내분비대사질환, 고혈압이나 동맥경화증 같은 심혈관질환, 만성기관지염이나 폐기종 같은 호흡기질환, 빈혈과 같은 혈액질환, 결핵이나 간염 같은 감염질환 등 수많은 질병이 거론되고 있다. 또 감기를 앓거나 과도한 스트레스에 노출되면서 면역체계가 와해되어 갑자기 발병하기도 한다.

한의학에서 보는 만성피로는 노권상이나 허로에 해당된다. 노권상은 과도한 업무나 노동, 스트레스 등으로 인해 인체의 기가 심하게 소모

되어 나타나는 부족증이며, 허로는 만성적인 질환이나 영양 결핍, 만성피로, 노화 등으로 인하여 기혈이 극심하게 부족해진 증상을 가리킨다.

한편 해독요법에서는 염증의 원인이 된 노폐물을 제거하기 위해 인체가 쉴 새 없이 에너지를 소모하기 때문에 생기는 것이라고 할 수 있다.

만성피로를 해소하기 위해서는 무엇보다 스트레스를 줄여야 한다. 심리적, 생리적 스트레스는 면역을 저하시키기 때문이다. 보다 적극적인 대처법으로는 해독요법이 있다. 해독 프로그램을 이용해 간 기능을 증진하고 비장의 림프계 흐름과 혈액순환을 증진해 면역체계를 강화하고 신체를 정화해 주면 빠른 시간 내에 확실한 효과를 거둘 수 있다.

글 | 건강칼럼니스트 최은아

### 만성피로 자가진단

1. 기억력과 집중력이 자주 떨어지며, 건망증도 가끔 일어난다.
2. 너무 잠을 자거나 잠을 이룰 수 없는 경우가 많다.
3. 목이 자주 아프고 붓는 증상이 동반된다.
4. 자주 우울하고 이유 없이 몸이 불편하다.
5. 몸무게가 자주 불거나 이유도 없이 자주 줄어든다.
6. 운동 후에 불쾌하고 자주 눕고 싶은 증상이 나타난다.
7. 감기나 몸살 증상이 자주 나타난다.
8. 관절이 아프고 돌아다니기에 불편하지만, 붓지는 않는다.
9. 음식을 먹으면 금세 배가 더부룩하고, 체하는 경우가 많다.
10. 냄새에 민감하며, 머리가 아프거나 구역질이 난다.
11. 시력이 자주 변하고 두통이 자주 있다.
12. 머리 뒤쪽이나 눈이 자주 아프다.
13. 잠을 자도 자도 개운하지가 않다.
14. 현기증을 자주 느낀다.
15. 술을 조금만 마셔도 금방 취한다.

위 사항에 5개 이상 해당된다면 병원을 찾거나 전문가와 상담을 받는 것이 좋다.

### 만성피로 탈출법

#### 숙면을 취할 수 있는 조건으로 바꿔!

만성 피로를 느끼는 대부분이 수면 장애를 갖고 있는데 숙면을 취할 수 있도록 생활 조건을 바꾸어야 한다. 즉, 저녁을 일찍 먹고 일찍 잠자리에 드는 것이다. 텔레비전이나 비디오 시청 등으로 새벽 1시나 되어서야 잠을 이루는 사람은 그날의 피로를 그날에 해소할 수가 없다.

#### 이런 음식은 만성피로에 좋아!

브로콜리의 비타민C 함유량은 레몬의 2배, 감자의 7배로 하루에 서너 쪽만 꾸준히 먹어도 피로를 이기는 데 큰 도움이 된다. 비타민C와 함께 섭취하면 흡수율이 높아지는 철분의 함유량도 높다. 그리고 버섯은 고단백 식품으로 알려져 있는 콩이나 우유와 거의 대등한 단백질 함량을 가지고 있어 근력 강화에 도움이 된다.



## 독자 나눔터

●● 고속도로 공사 중 캐터필라를 처음 보았고 그 때, 헤인을 알게 되었습니다. 저는 굴삭기 기사로, 바쁠 때는 일에 지쳐 피곤하고, 일이 없을 땐 나름대로 걱정도 하곤 하지만 계절마다 오는 헤인 사보를 읽으며 삶의 여유로움을 가져봅니다. 앞으로도 알찬 사보 부탁드립니다.

경북 청도군 청도읍 송유리 244번지 **민연식** 님

●● 장비 임대업을 하는 사람으로서 캐터필라의 명성만으로도 장비를 소유하고 싶은 생각을 갖고 있었는데, 사보를 통하여 나날이 발전하는 헤인을 보니 더욱 더 장비를 소유하고 싶은 생각이 듭니다. 건승을 빕니다!

경기도 성남시 수정구 태평3동 4378 **최승수** 님

●● 안녕하십니까? 헤인에서 생산하는 비상 발전기에 대한 모델별 사양 및 Tech Data 정보를 공유하고 싶은데 가능한지요? 그리고, 앞으로 분기 발행 보다는 2개월에 한 번씩 발행된다면 좋을 것 같습니다. 수고하십시오.

인천시 연수구 송도동 13-1 주)셀트리온 OS팀 **왕진규** 님

●● 저는 금년 봄, 굴삭기를 구입하였는데 출고 후 차후 관리 소홀로 불만이 많습니다. 사실, 헤인에서 325DL 굴삭기를 구입하려고 했었는데, 지금은 매우 후회가 됩니다. 조만간 헤인 장비로 교체하고 싶은 마음이

굴뚝같습니다. 장비를 다루는 사람이라면 누구든 한 번쯤은 헤인 장비를 구입하고 싶은 마음을 갖고 있을 거라는 생각이 드네요.

충북 제천시 하소동 198번지 미코아루 103동 1402호 **엄필종** 님

●● 안녕하세요. 중장비 기사인 친구를 통하여 헤인 사보를 구독하였습니다. 처음으로 엽서를 보내보는데요, 웃음에 대한 내용을 보니 저절로 미소가 생기는 것 같은 느낌이 듭니다. 유용한 내용에 감사드리며, 헤인의 무궁한 발전을 기원합니다. 건강하세요!

서울 동대문구 전동동 204-184 1층 전동동 전동시장길 23-3 **박종현** 님



▲ CAT시계 · 만보기/벨트세트

사보에 대한 소감을 엽서에 적어 보내주세요. 채택되신 분께는 사보 <헤인> 다음 호 독자 나눔터에 사연을 게재해드리고, 소정의 상품을 드립니다.

문의 | **윤지연**(jyyoon@haein.com) 02-3498-4634

## 축하합니다!

### ●●● 결혼을 축하합니다

고객지원본부/장비과

사원

**이원근**

영남지사

사원

**배성열**

경영기획본부/경영기획팀

대리

**김태웅**

파워시스템사업본부/ESE팀

사원

**주미영**

고객지원본부/기술지원팀

사원

**이 우**

고객지원본부/부품관리팀

사원

**이도원**

### ●●● 자녀출생을 축하합니다

영남지사

주임

**봉강현**

동부지사

사원

**조남중**

동부지사

주임

**양희준**

남부사무소

대리

**박양균**

### ●●● 승격을 축하합니다

고객지원본부/엔진서비스팀

대리

**김동섭**

경영기획본부

부사장

**원중희**

파워시스템사업본부/ESE팀

과장

**김성학**

장비사업본부

전무

**이성태**

부품 및 서비스마케팅팀

과장

**최기재**

### 지난호 퀴즈 정답

5	1	6
2	9	3
8	7	4

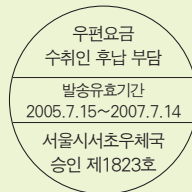
## 우 편 엽 서

### 보 내 는 사 람

---



---

   -   


### (주)헤인 사보편집실

서울특별시 서초구 양재동 392-6 헤인빌딩

## 애 독 자 카 드

● 위의 그림을 아래 그림에 맞게 재배열해 보세요. 오른쪽에 있는 빈 칸에 순서를 올바르게 배열하여 적어 주세요.

5		

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

