



OVERSEAS



챔피언스 클럽 시상



제주 햇살나눔 캠프



표지이야기

9가지 전사전략과제 중 파트너십을 통한 안정적 해외 고객기반 확충(Overseas stable customer base expansion via partnership)을 통해 회사의 성공적인 미래를 눈앞의 현실로 바꾸어나가는 해외운영팀을 소개합니다.

(관련기사 17~21쪽)

04

주요소식

챔피언스 클럽 시상 및 인센티브 투어	주유소나눔N캠페인 기부금 전달
중동 석유 · 가스 회의 CEO 연설	신입사원 부모 공장 초청
인도 윤활기유 고객 초청 행사	단신
KLPGA투어 서브 스폰서 후원	



17

최강 팀

해외시장 공략의 디딤돌 되겠습니다
해외운영팀



22

소식 모아보기

최정예 주유소의 각별한 만남
실업타구의 새바람 챔피언은 우리의 것
리스크 대응 훈련만이 답이다
주유소의 성공 함께 고민합니다

통권 제390호

발행일 2014년 5월 7일

발행처 에스-오일주식회사 광고팀

주소 서울특별시 마포구 백범로 192(공덕동 471)

홈페이지 www.s-oil.com

E-Mail sabo@s-oil.com

편집·디자인 (주)디자인소호 02-514-5164

인쇄 (주)성환인쇄 02-2273-0583

25

두런두런 수다방

재미와 행복 수확한 우리 가족 '딸기 체험'
영혼의 소리 색소폰으로 '날마다 청춘'

28

햇살나눔

햇살나눔 캘린더
제주 햇살나눔 캠프
햇살나눔 단신



34

No.1 주유소

전국제패 꿈꾸는 무한칠주
전남 광양 정품주유소



36

가족 이야기

하루하루 미래 행복을 설계하는 가족입니다
수소3과 김남구 사우 가족



40

걷고 싶은 길

굽은 길이 알려주는 지혜, 사랑은 '느림'이다
예산 느린 꼬부랑길



44

나의 롤모델

한계를 넘기 위해 오늘도 도전한다 <개그맨 김병만>

46

열린 서재

제3인류는 인간을 구원할 것인가! 베르나르 베르베르 <제3인류>

48

마음 읽기

커피 없이는 못살아! 카페인에 뭐길래 <카페인 중독>

50

독자광장

최고 향해 정진하는

우리는 챔피언

챔피언스 클럽 시상 및
인센티브 투어

뛰어난 운영 · 판매 보여준 45개 주유소 · 충전소 시상

주유소 · 충전소를 최고 영예의 이름으로 기록하는 '2014 S-OIL 챔피언스 클럽' 시상식이 지난 4월 16일 하얏트리젠시호텔(인천시 중구 영종해안남로)에서 개최됐다. 올해 뛰어난 운영수준과 탁월한 판매역량을 보여준 주유소 · 충전소 총 45개소가 챔피언스 클럽의 영예를 거머쥐었다. 이날 시상식장에는 나세르 CEO를 비롯해 류열 수석부사장, 신동열 부사장과 전 지역본부장 및 지사장, 지사 및 본사 소속 임직원 등이 참석해 챔피언스 클럽에 등극한 주유소 · 충전소 대표자와 관계자에게 진심 어린 축하와 격려의 박수를 보냈다. 마하서 알 나세르 CEO는 챔피언스 클럽에 이름을 올린 각 주유소 · 충전소 대표자에게 상패와 꽃다발을 전하며 축하했다. 올해 챔피언스 클럽 대상은 레인보우주유소(이

송영 대표)에게 돌아갔다. 이와 함께 (주)엘림하이오일 · 경안 · 둔포 · 마한주유소와 빛고을충전소가 나란히 최우수상에 선정됐다. 대상을 수상한 레인보우주유소는 영업성과와 운영수준, 판매역량, 수익성, 회사정책협력도 등의 다면적이고 객관적인 평가에서 가장 높은 평점을 기록했다. 이어 지역과 운영분야에 따라 뛰어난 성과를 낳은 28개 주유소 · 충전소가 챔피언스 클럽 우수상에 올랐다. 또한 우리회사와 한가족과 다름없는 인연으로 고락을 함께하며 시장확대에 뜻 모아 나아가고 있는 11개소에 대해 특별상이 주어졌다.

새로운 도약으로 '르네상스' 실현

마하서 CEO는 행사장에 속속 도착한 주유소 · 충전소 대표자와 일행에게 인사를 건네며 환영했다. 이어 축사를 통해 올 한 해 어려운 경영환경 속에서 챔피언스 클럽에 오르기까지 주유소 ·

주유소 · 충전소 최고 영예의 2014 챔피언스 클럽 시상식이 개최됐다. 대상 1개소와 최우수상 5개소, 우수상 28개소와 특별상 11개소 등 총 45개 주유소 · 충전소가 수상의 영광을 안았다.

글 위예림(브랜드마케팅팀)
사진 전부순



충전소가 이룩한 성과에 대해 경의를 표하면서 “시장 경쟁력을 한층 강화하고 미래의 성장동력을 확보하기 위한 노력에 더욱 박차를 가해 성공의 열매를 함께 나눌 수 있는 튼튼한 기반을 다져나갈 것”이라고 약속했다. 이에 덧붙여 새로운 도약을 꿈꾸는 ‘르네상스’의 실현을 제안하며 “다양한 마케팅 전략과 차별화한 서비스로 달라진 시장 환경과 경쟁구도, 소비자요구에 대응해 앞서나 가면서 든든한 동반자로, 포근한 가족으로 언제나 여러분 곁을 지키겠다”고 다짐해 참석자들로 부터 박수를 받았다.

주유소·충전소와의 동반자적 신뢰관계를 확고하고 성공의 결실을 나누는 챔피언스 클럽 시상 은 올해로 10회째를 맞이해 한가족 잔치와 같은 축제로 자리잡았다. 앞으로도 우리사는 다양한 주유소·충전소 지원 프로그램을 지속해 시장을 선도해 나갈 예정이다. 🌱

◆◆ 2014 챔피언스 클럽 대상 ◆◆

레인보우주유소 이 승 영 대표

2013년 11월 영업을 개시한 이래 정품정량 원칙을 고집하며 고객들의 꾸준한 사랑을 받고 있는 주유소이다. 고객의 눈높이에서 정직하고 성실한 서비스, 청결한 주유소 환경과 단정한 직원들의 모습에서 레인보우주유소의 경쟁력을 살펴볼 수 있다. 이승영 대표는 “항상 고객 곁에 있는 주유소, 초심을 잃지 않는 주유소가 되겠다”고 다짐한다.



인센티브 투어 후기



레인보우주유소

영원한 챔피언스 클럽이 되고 싶어요 🍷

전국의 주유소 · 충전소 대표님들과 함께한 4박5일은 평생 기억에 남을 것 같습니다. 집에서 시상식 장소를 향해 출발하는 순간부터 여행하는 기간, 그리고 집에 도착할 때까지 세심한 배려에 정말 감동 받았습니다. 현장에서 노력하는 주유소 · 충전소 대표님들에게 꿀맛 같은 휴가를 주신 것에 감사드리고, 다음에 또 기회를 만들어 가고 싶네요. 에쓰-오일 최고입니다. “느낌 아니개!” - 이송영 대표



청해진주유소

환상적인 여행, 행복한 여행이었습니다 ♥

매순간 어디서나 직원들의 친절함 안내를 받을 수 있어 편안하고 즐거운 시간을 보냈습니다. 앞으로 더 열심히 뛰라는 의미로 알고 노력해야겠지요. 4박5일 동안 새로운 에쓰-오일 식구들을 만나게 되어 기뻐했는데, 헤어질 때는 아쉽고 섭섭했습니다. 정말 즐겁고 재미있는 여행이었습니다. - 김성숙 대표



경춘가스충전소

고객에게 감동 주는 충전소가 되겠습니다 📶

누군가로부터 이렇게 극진한 환대를 받은 것은 처음이었습니다. 동행했던 분들 모두 저와 같은 마음이었을 겁니다. 문득 ‘어떻게 해야 충전소 고객들에게도 감동을 줄 수 있을까’ 생각하다 깨달았습니다. 바로 ‘고객의 입장에서 생각해야 한다’는 걸 말입니다. 모든 직원 분들에게 진심으로 감사드립니다. - 한영선 대표



마한주유소

오랜만에 여유 즐긴 행복한 여행이었어요 ☁

라차섬 투어를 시작으로 푸켓 여행의 서막이 오른 뒤, 행복하고 열정적인 만남을 나누며 모두 한가족이라는 느낌을 가질 수 있었습니다. 알차고 의미 있는 시간이 될 수 있도록 항상 미소로 대하며 신경 써주신 직원 분들에게 감사드립니다. - 구연수 대표



북대구IC주유소

직원들의 미소에서 교훈을 얻고 갑니다 😊

여행지에서 처음 뵈는 한 분 한 분과 만나면서 사는 곳과 경영 철학은 조금씩 다를지언정 우리가 지금 여기 한 곳에 있을 수 있는 것은 각 대표님들의 열정과 성실, '에스-오일'이라는 공감대 덕분이라 생각했습니다. 행복한 여행에서 돌아와 다시 일상이 시작됐지만 우리 부부 마음에 담아온 추억이 정말 많기에 지칠 때마다 추억을 하나씩 꺼내어 위로하며 열심히 뛰겠습니다.

— 서선영(김덕도 대표 부인)



사랑주유소

매순간 감동의 연속이었습니다 ✨

엄마와는 처음으로 함께 한 해외여행이라 걱정 반 설렘 반이었는데, 출발부터 돌아올 때까지 모든 절차를 세밀하게 준비해준 덕분에 걱정 없이 여행을 즐길 수 있었습니다. 직원 분들의 한 발 앞선 세심한 배려에 크게 감동한 것도 여러 번이었습니다. 아빠가 오지 못해 아쉬움이 컸지만 언젠가 부부여행을 보내드리기로 약속했습니다. — 이미희(장복순 대표 자녀)

2014 챔피언스 클럽

부문	수상명	주유소·충전소	대표자명	주소
주유소	대상	레인보우주유소	이승영 대표	대전시 중구 보문로
	최우수상	(주)엘림하이오일주유소 경안주유소 둔포주유소 마한주유소	한승수 대표 김호원 대표 김산욱 대표 구연수 대표	경기도 화성시 봉담읍 삼천행마로 경북 안동시 제비원로 충남 아산시 둔포면 아산호로 전북 익산시 금마면 마륵사차로
	우수상	구도일주유소 신방주유소 분당제일주유소 에스제이에너지주유소 (주)동원석유강남대로주유소 북대구IC주유소 고바우주유소 대림주유소 인현주유소 한성오일(주)분홍은주유소 강변공원주유소 유계주유소 정풍주유소 여정주유소 셀프광장주유소 태경주유소 대바위주유소 서동주유소 무실주유소 신사주유소 (주)사랑주유소 청해진주유소 대송해실주유소 (주)일조산업주유소	임태호 대표 오만상 대표 양승자 대표 외 김덕배 대표 김경희 대표 김덕도 대표 김상영 대표 장성길 대표 김준철 대표 김용환 대표 라기문 대표 전홍주 대표 이민창 대표 송영환 대표 이요표 대표 정문석 대표 곽중근 대표 유재수 대표 연진영 대표 이민기 대표 장봉순 대표 김성숙 대표 박상갑 대표 조일상 대표	인천시 부평구 경인로 서울시 성북구 안암로 경기도 성남시 수정구 여수대로 인천시 남동구 아암대로 서울시 서초구 강남대로 대구시 북구 동북로 울산시 남구 두왕로 244 부산시 사하구 낙동대로 경기도 시흥시 수인로 울산시 울주군 범서읍 울밀로 경북 김천시 영남대로 충남 공주시 의당면 전남 광양시 광양읍 순광로 강원도 속초시 중앙로 경기도 하남시 창우로 경북 포항시 남구 포스코대로 충북 보은군 보은읍 남부로 전북 익산시 서동로 강원도 원주시 복원로 세종시 부강면 청연로 전북 순창군 순창읍 순창로 전남 원도군 원도읍 장보고대로 경북 포항시 남구 대송면 대송로 충남 당진시 송악읍 북부산업로
		명성주유소 동호주유소 대량석유(주)원천주유소 대한주유소 빛가람주유소 (주)덕성에너지주유소 풍류동주유소 신촌셀프주유소 대포주유소 씨티주유소 태양석유제3중앙주유소	김은환 대표 김은호 대표 양성규 대표 강성근 대표 김은근 대표 신경균 대표 강병수 대표 한세용 대표 조승희 대표 양병근 대표 최영수 대표	서울시 성동구 천호대로 경남 진주시 진주대로 경기도 수원시 영통구 중부대로 대구시 동구 팔공로 전남 나주시 금천면 영산로 경기도 의왕시 덕영대로 경남 김해시 금관대로 부산시 해운대구 반여로 전남 여수시 소라면 여순로 제주도 제주시 한라대학로 서울시 영등포구 가마산로
	최우수상	빛고을충전소	신재규 대표	광주시 광산구 하남대로
	충전소	(합)경춘가스충전소 동도LPG충전소 (유)대광가스충전소 협동LPG충전소	한이도 대표 조실래 대표 하진홍 대표 김선태 대표	강원도 춘천시 동면 춘천로 대구시 동구 안심로 경남 밀양시 북북면 밀양대로 충남 천안시 동남구 충절로

66

즐겁고 편안한

인센티브 투어로

희망찬 미래를

만들어갈 각오를 다졌다.

99

정유·석유화학 통합으로

새로운 미래 모색

중동 석유·가스 회의 CEO 연설



나세르 알 마하서 CEO가 4월 13~15일 아랍
에미리트(UAE) 두바이에서 열린 '중동 석유·가
스 회의(Middle East Petroleum & Gas Con-
ference, 이하 MPGC)'에 참가해 연설했다. 우
리회사가 여러 기업과 함께 스폰서로 나선 올해
MPGC는 중동의 석유 관련 국제회의 중 가장 오
래되고 영향력 있는 콘퍼런스로서 22회째를 맞
이했다. 이번 콘퍼런스는 '새로운 지평 혹은 변
치 않는 진리 : 전환기의 중동 에너지 시장'라
는 주제 아래 세계 에너지 산업의 현재와 미래
를 조명했다.

마하서 CEO는 '정유-석유화학의 통합, 아시아
정유사의 도전과제 혹은 경쟁우위'를 주제 삼아
올해 연단에 섰다. 이 자리에는 중동 각국 국영석
유회사와 글로벌 에너지 기업 등 150여개 기업
에서 온 관계자를 비롯해 에너지 전문가, 트레이
더 등이 참석했다. 20여 분에 걸친 마하서 CEO
의 연설을 통해 참석자들은 아시아 정유사가 직
면한 제품 수요 변화와 정유 및 석유화학 사업의
통합에 따른 잠재력을 통찰하며 새로운 시장의
도전기회를 모색했다.

마하서 CEO는 화석연료 수요 증가 정체와 올
레핀 사업의 성장 잠재력, 중동·인도·중국·
동남아시아 국가들의 정제능력 확대로 인한 정
제마진 축소와 시장 경쟁, 미국 셰일가스 혁명,
나프타 가격의 지속적인 하락 등 현재 아시아 정

유사들이 직면한 상황 속에서 정유 및 석유화학
사업 통합의 논거를 찾았다. 이어 많은 정유사가
방향족 사업을 확대하면서 마진 하향 국면에 이
른 상황에서 올레핀 사업이 새로운 가치를 창출
할 수 있는 기회가 될 것으로 내다봤다. 또한 정
유사와 인근 석유화학업체 간의 이른바 '담장 너
머 통합(Integration over the fence)'으로 한국
석유화학 산업의 강점을 소개했다. 정부 주도의
산업기반 조성 및 기업 간 활발한 상호 협력을 바
탕으로 형성된 한국의 석유화학 클러스터를 소개
하면서 원유 한 방울 나지 않는 여건 속에서 지난
20년 동안 정유 및 석유화학 제품을 600억 달러
규모의 수출품목 1위로 키워낸 사례를 들었다.
뒤이어 '담장 내 통합(Integration within the
fence)', 즉 정유사의 설비 업그레이드를 통한 석
유화학사업 확장과 새로운 기회 창출에 대해 제
언했다. 이를 위해 기술 진입장벽이 낮은 부문을
선택한 뒤 장기적으로 기술혁신을 통해 기회를
확대해 나가는 한편 효율적인 조직 운영, 전체 규
모를 고려한 단계별 프로젝트 개발 등을 해법으
로 제시했다. 끝으로 우리회사가 성공적으로 추
진해온 사업을 소개하며 향후 올레핀 사업을 비
롯한 석유화학 하류부문 사업의 확대, R&D 기능
강화를 위한 석유화학기술센터 건립 등으로 새
로운 기회를 모색해 나갈 것이라고 밝혔다. 🌱

나세르 알 마하서 CEO가 '중동 석유·가스
회의'에 참석해 발표연설에 나섰다. 글로벌
석유회사 관계자와 전문가, 트레이더 등이
참석한 가운데 아시아 시장의 제품 수요 변
화와 정유 및 석유화학 사업의 통합에 대해
제언했다.

글 송경란
자료제공 김솔해(신규사업팀)

인도(India)에서 쌓은

고객 신뢰와 우정

인도 윤활기유 고객 초청 행사

우리회사가 인도 뭄바이에서 현지 윤활기유 고객과 관계강화를 도모하기 위한 만찬을 개최했다. 이번 행사는 우리의 제품 경쟁력을 널리 알리고 인도 고객과 유대관계를 돈독하게 하는 뜻 깊은 자리였다.

글 박은영(윤활기유해외마케팅팀)

우리 윤활기유의 최대 수요처인 인도에서 고객 초청행사가 열렸다. 우리회사는 지난 3월 31일 인도 뭄바이에 있는 ITC 마라타 호텔에서 '인도 윤활기유고객 초청 만찬(S-OIL Dinner for Base Oil Customers in India)'을 개최하고 총 12개사의 고객 30여 명을 초청했다. 이 자리에는 류열 수석부사와 강기태 상무를 비롯한 우리 임직원들이 참석해 고객을 맞이하며 한층 굳건한 우의를 다졌다.

올해로 4회째를 맞이한 윤활기유 인도 고객 초청 행사는 세계 최대 윤활기유 시장인 인도에서 고객과 만나 그간의 성원에 보답하고 유대를 강화하기 위한 자리다. 우리회사는 해외 현지에서 고객과 만나는 이 행사를 통해 우리 제품의 우월한 품질을 널리 알리고 고객과 심도 깊게 소통하면서 격변하는 시장 상황 가운데 함께 성장해 나가는 기회를 모색해왔다.

올해 행사 현장에는 인도 전통 춤과 서양 춤이 어우러진 공연을 준비하고 캐리커처 서비스 등 각별한 프로그램을 마련해 고객들의 열띤 호응을 자아냈다. 고객들은 칵테일 리셉션의 정겨운 분위기를 즐기면서 제품과 시장에 대한 값진 정보로 교류했다.

뒤이은 디너 행사에서는 류열 수석부사가 환영사를 통해 우리회사에 대한 인도 고객들의 변함없는 신뢰와 지지에 감사의 마음을 전했다. 이와 함께 경쟁이 심화되는 시장환경 속에서 단순한 공급처와 수요처의 관계를 뛰어넘어 장기적 파트너십 구축이 필요함을 역설해 고객들의 깊은 공감을 이끌어 냈다. 또한 윤활기유의 최대 공급처로서 안정적인 제품 공급과 우월한 품질 유지를 위해 최선을 다할 것을 약속했다. 이날 우리회사는 남다른 신뢰로 10년 이상 거래를 지속해온 인도 거래처에 대해 감사패를 증정했다.

임직원이 해마다 인도를 방문해 고객과 시장상황을 살피고 지속적인 소통과 교감으로 신뢰를 쌓는 행사에 대해 고객들은 감사의 뜻을 전해왔다. 이와 같은 고객 성원에 보답하기 위해 우리회사는 수준 높은 품질을 토대로 안정적인 윤활기유 공급에 각고의 노력을 기울이고 있다. 



한국여자골프 응원하는

키다리 아저씨 되겠습니다

KLPGA투어 서브 스폰서 후원

우리가 한국여자골프의 발전을 위해 유망주 선수 5명과 서브 스폰서 후원 계약을 맺었다. 이를 통해 우리는 실력과 재능을 겸비한 선수들을 발굴하고 돕기 위해 지속적으로 후원할 것을 약속했다.

글 이상민(브랜드마케팅팀)
사진 전부순

우리가 올해 한국여자프로골프(이하 KLPGA) 정규투어 선수 가운데 후원사가 없는 신인 선수 5명과 서브 스폰서 후원 계약을 맺었다. 4월 2일 본사에서 열린 공식 후원 계약식에서는 나세르 알 마하서 CEO와 강준자 KLPGA 수석부회장 등을 비롯해 김동희·박지희·배인지·서희·최윤정 선수 5명이 참석했다. 마하서 CEO는 협약 체결에 이어 선수들과 만나 환담을 나누면서 앞으로 경기력 향상에 집중해 큰 대회에서 선전하며 한국 여자프로골프의 발전에 기여해줄 것을 당부했다.

우리는 지난 2007년부터 KLPGA 정규투어 타이틀 스폰서로서 'S-OIL 챔피언스 인비테이션'을 개최해온 가운데 현재 이정화 선수를 메인 스폰서로 후원하고 있다. 뒤이은 이번 서브 스폰

서 후원 계약은 올해 정규투어에 새로 진입한 미계약 신인 선수 중 희망자 전원을 대상으로 함으로써 유망 신인을 발굴·육성하는 선수 후원의 전통을 충실히 이어가는 데 남다른 의미가 있다. 앞서 우리는 한국여자골프의 발전을 위해 KLPGA 정규투어 선수들이 안정적으로 경기에 전념할 수 있도록 뒷받침해 주는 것이 중요하다는 판단 아래 지난해 유망선수 10명의 선수들(김혜지·박신영·박현지·장민정·장보람·정하나·차민정·최은별·홍다경·홍진영)을 후원한 바 있다. 이어 올해 서브 스폰서 후원 계약으로 신인 선수들이 보다 나은 환경에서 골프에만 전념해 여자프로골프를 이끌어가는 스타플레이어로 성장하는 데 기여할 수 있게 됐다. 



지역사회 곳곳에

나눔 가치 전합니다

주유소나눔N캠페인 기부금 전달

우리 회사가 한국사회복지협의회에 '주유소 나눔 N 캠페인' 후원금을 전달했다. 더불어 계열주유소 300여 곳과 함께 지역 단위 봉사 활동을 지속하며 지역사회에 나눔문화를 확산시키기로 했다.

글 곽수지(홍보팀)
사진 전부순

우리 회사가 계열주유소와 공동으로 지역사회를 위해 나눔 활동을 전개하는 'S-OIL 주유소 나눔 N 캠페인'을 선포하고 본격적인 올해 활동에 들어갔다. 이를 위한 기부금 전달식은 지난 4월 21일 경일주유소(서울시 영등포구 국회대로)에서 진행됐다. 이 자리에서 나세르 알 마하서 CEO는 차흥봉 한국사회복지협의회장에게 후원금 3억 3천만 원을 전달하며 올해도 뜻있는 나눔을 지속할 것을 약속했다.

'주유소 나눔 N 캠페인'은 우리 회사가 2011년 3월에 보건복지부·한국사회복지협의회와 공동으로 협약을 맺고 주유소와 연계해 착수한 사회 공헌 프로그램이다. 이 캠페인을 통해 현재까지 노인요양시설과 장애인 복지시설 등에 19억2천만 원의 후원금을 전달하고 900여 회의 봉사활동을 전개했다.

올해 전달한 기부금은 전국 노인·장애인 복지시설 등에 고루 전달돼 어려운 이웃의 생활 전반을 개선하는 데 쓰인다. 이와 함께 전국 지역본부 및 지사 임직원들과 300여 곳의 주유소 운영인들이 힘을 합쳐 주유소 사회봉사단을 꾸린다. 지역 단위로 조직되는 주유소 사회봉사단은 지역 아동센터, 장애인·노인 시설 등 복지시설에 기



부금을 전하고 노인 목욕, 청소, 문화체험 동행 등 봉사활동을 지속하게 된다.

마하서 CEO는 "영업 현장의 직원들과 주유소 운영인들이 동참하는 주유소 사회봉사단은 각 지역에 특화된 봉사활동을 펼치며 우리 회사의 '나눔' 가치를 실현하게 될 것"이라며 "임직원들과 주유소 직원들이 자발적으로 참여하는 가운데 나눔 문화를 사회 전반에 확산시키는 데 앞장서 달라"고 당부했다. 🌱



새로운 가족과 함께

더 크게 성장하겠습니다

신입사원 부모 공장 초청

공장에서 직무교육(OJT)을 받고 있는 신입사원들이 4월 26일에 업무현장에서 부모님과 가족을 맞이했다. 대졸 신입사원 43명과 부모 및 가족 88명은 공장 초청행사 자리에서 만나 가족의 정을 나누면서 벽찬 가슴으로 회사의 오늘날과 비전을 확인했다.

아침부터 전국 각지에서 모인 가족들은 복지관 내 식당에서 점심식사를 마치고 곧바로 공장 투어에 나섰다. 신입사원 부모와 가족들은 웅장한 장치설비에 감탄하면서 자녀의 선배들이 소상히 알려주는 공정 내용에 귀 기울였다. 특히 SEP 공장에 이르러서는 제2아로마틱 콤플렉스의 조정실 견학 기회도 주어졌다. 이 자리에서 인 이종협 사우(Aromatics동력과정)의 설명을 들으며 공정에 대한 이해를 넓혔다.

30분 남짓 투어를 마치고 행사장에 모인 신입사원과 부모·가족 일행은 회사 홍보 영상물을 관람한 데 이어 허재영 사우(대외업무팀)의 상세한 설명을 들었다. 위트 있는 회사 소개에 방문객들

사이에는 감탄과 웃음이 교차했다. 한편 김용연 전무는 인사말에 앞서 세월호 참사에 대해 깊은 애도의 마음을 표하면서 비통한 사회 상황 속에 자녀들의 업무현장을 방문하기 위해 어려운 발걸음을 한 가족들에게 고마움을 전했다. 이에 더해 미래를 책임질 신입사원들이 더 크게 성장하도록 격려와 지원을 지속할 것을 약속하면서 함께 자리한 가족 모두가 회사에 대한 애정과 관심을 가져줄 것을 당부했다. 이날 실내 일정은 신입사원의 편지 낭독과 부모의 답사, 기념품 전달, 신입사원 전체 인사 등으로 마무리됐다.

뒤이어 신입사원 가족들은 태화강변에 자리한 태화루 관람에 나섰다. 태화루는 축석루(진주)·영남루(밀양)와 더불어 영남 3대 누각 가운데 하나로, 임진왜란 때 불에 타 없어지고 터만 남았다. 이에 우리회사가 공사비 전액인 100억 원을 지원해 재건립을 추진한 끝에 5월 준공을 맞이했다. 이날 태화루 관람은 준공식을 앞두고 우리 직원과 가족에게만 특별하게 공개된 자리였다.



대졸 신입사원과 부모 및 가족이 4월 26일 공장 초청행사에 참가했다. 방문객들은 공장 투어와 회사 홍보 영상물, 회사 소개와 신입사원의 편지 낭독, 태화루 관람 등 다양한 일정을 통해 한가족으로서 긍지를 품었다.

글 송경란
자료제공 류진열(인사과)
사진 디자인소호

신입사원과 가족들은 태화강을 내려다보는 누각에 올라 한삼건 교수(울산대 건축학과)의 설명을 들었다. 막대한 공사비를 지원해 역사문화재를 재건하고 지역사회 이웃의 문화적 자긍심을 바로 세우는 공헌사업에 대해 가족들은 깊은 공감과 격려의 뜻을 나타냈다.

주요 일정을 마친 신입사원과 가족은 사택 등으로 이동해 오붓한 시간을 가진 뒤 해산했다.

신입사원들은 행사 후기를 통해 “부모님들이 울산에 떠나시면서 ‘우리 아들딸들이 얼마나 좋은 회사를 다니고 있는지 알겠다’고 대견스러워 하셨다”며, 즐겁고 기분 좋은 추억을 만들 수 있도록 자리를 마련한 선배들의 노고에 감사사를 전했다. 우리회사는 2012년부터 신입사원 부모 공장 초청행사를 지속하며 직원과 가족의 자긍심과 애사심을 일깨우는 소중한 기회로 활용하고 있다. 🌻



“확신에 찬 꿈터에서 끊임없이 노력하겠습니다”

글 허윤희(인력개발팀 부)

부모님 품에서 처음으로 멀리 떠난 대학 시절, 막연한 미래에 앞으로 무엇을 해야 할까 방황하며 ‘나는 어디로 가야 할까’ 고민했던 때가 있었습니다. 그럴 때마다 고향에 내려가면 부모님은 “네가 하고 싶은 일을 해라. 무엇을 하더라도

잘 해낼 수 있다고 믿고 있다. 그 속에서 행복을 느끼면서 살면 좋겠다”라고 말씀하셨습니다.

저는 두 번의 인턴활동과 많은 고민 끝에 엔지니어가 되겠다고 결심했습니다. 준비하는 과정이 결코 쉽지않은 않았지만 에스-오일에 대해 알아갈수록 저의 선택에 확신을 가지게 되었습니다. 최종 합격소식을 전화로 전해드릴 때 무척 기뻐하셨던 부모님의 목소리가 아직도 선명합니다.

이제 이곳은 우리 신입사원들의 일터이자 꿈터가 되었습니다. 이곳에서 열정과 긍정적인 마음을 가지고 선배들이 만들어온 에스-오일을 더 나은 기업으로 만들어 나가기 위해 끊임없이 노력할 것입니다.

사회에 첫발을 내딛게 되면서 부쩍 더 부모님을 많이 생각하게 되고, 어릴 때보다는 조금은 더 이해하게 되는 것 같습니다. 정글과도 같은 거친 세상 속에서 저희를 키우시며 감내한 많은 노력과 고생들을 새삼 느끼게 됩니다. 큰 사랑으로 보살펴주셔서 감사합니다.

그리고 지금껏 가장 하고 싶었지만 한번도 하지 못했던 말로 편지를 마칩니다. 어머니 아버지, 정말 존경합니다. 그리고 사랑합니다.



S-OIL NEWS



전사 제안제도 우수·최다제안자 시상

전사 제안제도를 통해 우수·최대 제안을 낸 올해 1분기 수상자가 배출됐다. 이번 시상에서 장원영(생산조정팀)·정기식(생산조정팀)·이성훈(신용관리팀) 사수가 우수제안자로 선정된 데 이어 방성민(계기1과)·권재현(제품운영1과)·박병용(Aromatics생산1과) 사수가 최대제안자로 상을 받았다. 이들 수상자에게는 표창장과 부상이 수여됐다. 각 총괄 및 본부별로 진행된 시상식에서 담당 임원들은 수상자들에게 상장을 수여하며 적극적인 업무 개선활동으로 회사의 지속적인 발전에 기여한 공로를 치하했다. 올해 1분기 제안건수는 전년동기 대비 14.4% 증가한 1천 4건을 기록해 제안제도에 대한 지속적인 관심과 참여를 대변했다.



영천저유소 안전순회

송유공장·저유소 임직원이 함께하는 안전순회(Safety Walk-Through)가 지난 3월 28일 영천저유소에서 진행됐다. 우리회사는 임직원 주도의 정기적인 안전점검을 통해 시설 개선이 필요한 설비를 살피고 안전정보 기술을 교환하면서 불안정한 위험요소를 제거하고 안전의식을 고취해 나가고 있다. 이번 안전순회에는 이상열 상무와 송호성(저유관리팀) 팀리더, 김경태(제품운영부)·송성국(제품출하부) 부장, 김은룡(인천저유소)·김덕순(군산저유소)·신동일(영천저유소)·곽재호(제주저유소) 소장을 비롯해 각 저유소 안전관리자와 저유관리팀 담당자 등 총 14명이 참가했다. 임직원들은 제품 입하시설과 탱크·출하·소방 시설 등 현장을 세밀하게 점검하고 개선조치가 필요한 사항을 즉각적으로 수집했다. 우리회사는 저유소 안전을 위해 관리자의 안전 리더십과 현장 직원들의 자발적인 안전관리 참여를 지속하면서 제도와 시스템을 정비·보완해 무재해 사업장을 이뤄나갈 계획이다.



과학문화재단 글로벌 유학생 멘토링 포럼

과학문화재단이 지난 4월 4일 본사 대강당에서 '제10차 글로벌 유학생 멘토링 포럼'을 개최했다. 이 포럼은 높은 경력을 가지고 은퇴한 과학자·기업인이나 대학교수 등을 한국에 유학 중인 개발도상국 유학생들의 멘토로 연결해 도움을 제공할 수 있도록 하는 자리다. 과학문화재단은 높은 경력의 과학기술인을 통해 개발도상국 대상으로 지식기부를 펼치는 '앙코르코리아 프로젝트'의 일환으로 이 포럼을 추진해왔다. 이를 통해 글로벌 유학생과 결연

한 지식인들은 진로 지도와 취업 지원뿐 아니라 개별 학습이나 생활문제 등 다방면으로 도움을 주게 된다. 또한 향후 유학생들이 자국으로 돌아간 뒤에도 지속적인 네트워크로 양국간 개발협력 기회를 모색하며 발전적인 관계를 이어간다. 과학문화재단은 정기포럼을 비롯해 대기업 체 방문, 워크숍, 기업 인턴십 연계 등 다양한 프로그램을 운영하며 글로벌 유학생 멘토링 포럼의 실효를 이끌어낼 예정이다.

좋은 기름 넣고 브라질 가져 구도일 패밀리 사은행사

고객의 무한한 사랑과 성원에 보답하기 위한 '구도일 패밀리 사은행사'가 5월 16일부터 6월 15일까지 한 달 동안 진행 된다. 전국 계열주유소에서 5만원 이상 주유한 고객은 누구나 응모 가능하며 온라인 이벤트 추첨을 통해 브라질 축구를 현지에서 관전할 수 있는 여행권(5명)을 비롯해 캡슐커피머신, 엔진오일 등을 제공한다. 이외에도 현장당첨 이벤트 응모 자 추첨으로 자동차 '아반떼 1.6'(2명), 46인치 3D TV, 차량용 블랙박스 등 사은행품을 지급한다.

기간		5월 16일 ~ 6월 15일 (1개월)	
응모	현장 당첨	아반떼 1.6(2대) 46인치 3D TV(20대) 차량용 블랙박스(50대) 구도일 열쇠고리(10만 개) 진라면 3개입(30만 개) 롯데닷컴 5천 원 할인권(20만 장)	5만 원 이상 주유(LPG는 3만 원 이상 충전) 후 보너스카드 영수증 하단에서 당첨 여부 확인
	온라인 응모	브라질 여행권(5명) 캡슐커피머신(45대) 엔진오일 1박스(300박스) 축구공(100개) 도서상품권 1만 원권(1천 장)	5만 원 이상 주유(LPG는 3만 원 이상 충전) 후 보너스카드 홈페이지 및 애플리케이션에 접속하여 이벤트란에 응모
	신규회원 당첨	모바일주유권 5천 원권(1만 장)	행사기간에 보너스카드 회원 신규가입 후 5만 원 이상 주유(LPG는 3만 원 이상 충전) 시 선착순 지급

※ 자세한 사항은 보너스카드 홈페이지(www.s-oilbonus.com)를 참조하세요.

임원동정 보직변경

4.8 이윤희 부사장(생산본부장)→부사장(운영 Specialist) 이병호 부사장(인재개발본부장)→부사장(TRANSFORMATION본부장) 신동열 부사장(국내영업본부장)→부사장(정유영업본부장) 이민호 부사장(해외영업본부장)→ 부사장(유통사업 SUBSIDIARY HEAD 겸 글로벌 마케팅/사업 개발 Specialist) 이창재 부사장(관리지원본부장-ADMINISTRATION HQ)→부사장(관리지원본부장-CORPORATE SERVICES HQ) 신현욱 전무(RUC PM)→전무(RUC본부장) 강선재 전무(정유/유통생산공정장)→전무(생산본부장) 이영백 전무(RELIABILITY/생산기획본부장)→전무(RELIABILITY/기술본부장) 윤우영 전무(기술본부장)→전무(국내영업본부장) 신혁 전무(고객지원본부장)→전무(총무부문 담당) 박성우 전무(법무/컴플라이언스본부장)→전무(법무총괄) 김용연 전무(대행, 생산지원부문 담당-BUSINESS SERVICES Div.)→전무(대행, 생산지원부문 담당-PRODUCTION SERVICES Div.) 김형배 상무(RUC VICE PM 겸 공정혁신/UPGRADING부문 담당)→

상무(RUC VICE PM 겸 공정혁신/기획부문 담당) 장백조 상무(총무부문 담당)→상무(프로젝트구매부문 담당) 유성학 상무(분해생산공정장)→상무(정유생산공정장) 이상열 상무(송유공정장)→상무(송유/통력공정장) 임희승 상무(수송부문 담당)→상무(물류부문 담당) 방양정 상무(마케팅네트워크부문 담당)→상무(동부지역본부장) 방주완 상무(감사담당)→상무(TREASURER) 김학용 상무(회계부문 담당)→상무(CONTROLLER) 신성도 상무(TREASURER)→상무(재무 Specialist) 김평길 상무(입부문 담당)→상무(대외입부문 담당) 홍용표 상무(구매부문 담당)→상무(구매 Specialist) 박태철 상무(변화지원부문 담당)→상무(전략기획본부장 보좌역-IT) 서강돈 상무(인사부문 담당-HUMAN RESOURCES Div.)→상무(인사부문 담당-HR/ER Div.) 오석동 상무(노사협력부문 담당)→상무(TTRANSFORMATION본부장 보좌역) 조웅국 상무(CONTROLLER)→상무(감사부문 담당) 송찬주 상무보(생산기획부문 담당)→상무보(프로젝트관리부문 담당) 김사일 상무보(연구개발부문 담당)→상무보(RELIABILITY/기술본부장 보좌역) 하태우 상무보(소매부문 담당)→상무보(서부지역본부장) 류효식 상무보(중부지역본부장-)

부장-Central DSH)→중부지역본부장(Central DBH) 안종필 상무보(수급부문 담당-SUPPLY Div.)→겸 수급계획팀리더→상무부(수급부문 담당-SUPPLY & OPTIMIZATION Div.)→겸 수급계획팀리더) 김태기 부장(RUC기술팀리더)→상무보(프로젝트기술부문 담당)

퇴임 및 Contract Specialist 임명

4.30 강석원 상무(정유영업본부장 보좌역)→Contract Specialist(비상근)

인사동정

팀리더 대행 임명

4.23 김봉석(2급,수급운영팀)→수급계획팀리더(대행)

보직변경

4.7 최승호(4급,회계팀)→세무팀

4.8 김준복(1급,법인영업/LPG부문 담당 대행/임시)→법인영업팀리더 이동연(1급,동부지역본부장)→스매관리팀리더 이기봉(1

급·소매관리팀)리더)→브랜드마케팅팀)리더 최정연(1급.네트워크시설팀)리더)→직영주요소관리팀)리더 최유성(1급.법인영업팀)리더)→특수제품영업팀)리더 김순아(2급.네트워크강화팀)리더 대행)→네트워크업그레이딩팀)리더(대행) 김달호(1급.서부지역본부장)→중부지역본부장 보좌역 장영민(2급.수원지사장)→중부네트워크관리팀)리더(대행) 임현조(1급.특수제품영업팀)리더)→동부네트워크관리팀)리더 이병달(1급.고객개발마케팅팀)→서부네트워크관리팀)리더 이동현(1급.직영주요소관리팀)리더)→중부영업지원팀)리더 임화철(1급.동부지역본부 운영지사장)→동부영업지원팀)리더 이혁(1급.서부지역본부 운영지사장)→서부영업지원팀)리더 이성태(1급.중부지역본부 운영지사장)→수원지사장 김영수(상무보.회계팀)리더)→관리회계팀)리더 김경은(1급.관리회계팀)리더)→신용관리팀)리더 이성근(1급.신용관리팀)리더(대행)회계팀)리더 이동배(1급.구매관리팀)리더)→프로젝트구매팀)리더 하대일(1급.HR기획팀)리더)→변화혁신추진팀)리더 서경섭(1급.조직문화팀)리더)→HR기획팀)리더 신관배(1급.CEO보좌역)→CEO실 팀)리더 손봉기(책임업무원법무부)로 담당 대행)→준법지원인

4.9 추성국(2급.경영기획팀) 정하영(5급.경영기획팀)→경영관리팀 이창하(5급.경영관리팀)→경영기획팀 주정락(3급.인사팀)홍대성(4급.HR기획팀) 김민영(4급.조직문화팀)→변화혁신추진팀 이충은(4급.노사협력팀-본사파견)→HR기획팀 김구민(5급.조직문화팀)→인사팀 허홍재(4급.조직문화팀)→노사협력팀(본사파견) 이지훈(5급.인사팀)→인력개발팀

4.14 김병배(1급.소매부담담당 보좌역)→동부지역본부장 보좌역 송학석(2급.네트워크개발팀-중부지역본부 운영지사 파견)반철회(2급.직영주요소관리팀) 신보교(2급.중부영업지원팀) 이명석김영식(3급.네트워크업그레이딩팀) 박지영(4급.네트워크업그레이딩팀)김중학(4급.네트워크시설팀) 이인록(일반사무직3급.네트워크시설팀)→중부네트워크관리팀 박현태(3급.네트워크업그레이딩팀)→중부네트워크관리팀(강남지사 파견) 김찬주(2급.네트워크개발팀-동부지역본부 운영지사 파견) 천준길(2급.동부영업지원팀) 이재완(3급.네트워크업그레이딩팀-경남) 김석연(3급.네트워크업그레이딩팀-경북) 최정화(일반사무직1급.동부영업지원팀)→동부네트워크관리팀 서원영 정우철(3급.네트워크업그레이딩팀-경남)→동부네트워크관리팀(부산지사 파견) 김기환(3급.네트워크개발팀-서부지역본부 운영지사 파견) 송선호(3급.네트워크업그레이딩팀-충청) 양백식(3급.직영주요소관리팀)→서부네트워크관리팀 김영곤(2급.네트워크업그레이딩팀-전라) 이송섭(3급.네트워크개발팀-서부지역본부 운영지사파견) 정재용(4급.네트워크업그레이딩팀-전라)→서부네트워크관리팀(광주지사 파견) 박관식(2급.네트워크시설팀) 최철웅(전문차장.직영주요소관리팀) 이용현(3급.직영주요소관리팀) 김민정(일반사무직1급.네트워크시설팀)→네트워크업그레이딩팀 이동학(3급.네트워크시설팀) 김병태(4급.법인영업팀)→소매관리팀 김준호 최영수(2급.네트워크시설팀) 김훈(3급.네트워크시설팀) 김영만 박병준(4급.네트워크시설팀)→직영주요소관리팀 이태식(5급.직영주요소관리팀)→법인영업팀 한정현 김성경 이영호(2급.구매관리팀) 박철우(전문차장.구매관리팀) 최병원(3급.구매관리팀) 박만수(4급.구매관리팀) 박태우 김해수(5급.구매관리팀) 정순영(일반사무직2급.구매관리팀)→구매팀 이지선(3급.경영관리팀) 김승후(3급.원유팀) 이동재(3급.정유공정부 정유공정과)→CEO실

4.23 신영식(2급.올레핀사업개발팀)→TSC개발팀

3급 이상 4급 이하 사원 정기승진

2급>1급 권일(공무부장) 박용주(유휴생산부장) 송성국(제품출하부장) 이영기(분해공정부장) 한성보(분해3부장) 허남현(에너지기술/관리팀) 김재기(엠바비스마케팅팀)리더) 석한호(정유Light제품팀)리더) 이순미(네트워크업그레이딩팀)리더) 정영섭(해외영업팀)리더) 정의산(수송팀)리더) 김동훈(전주지사장) 김진구(원주지사장) 송화섭(광주지사장) 이창성(목포지사장) 정희운(청주지사장) 김은홍(인천자유소장)
전문차장>전문부장(Senior Specialist) 김성호(안전보건부장) 김하선(회계팀 계유과장)

3급>2급 고태훈(품질관리부 품질관리2과장) 이원(품질관리부

품질관리1과) 고유석(LPG팀) 김경석(LPG팀-광주지사 파견) 김영호(LPG팀 서부지역본부 파견) 박찬필(LPG팀) 오진환(LPG팀-부산지사 파견) 이원규(LPG팀-전주지사 파견) 서정민(정유Light제품팀) 앙상훈(네트워크개발팀) 이동학(소매관리팀) 김기환(서부네트워크관리팀) 정영학(동부영업지원팀) 권윤규(구미지사) 신태철(포항지사) 오영수(목포지사) 이성택(전주지사) 이세용(인천지사) 이찬호(안동지사) 임학빈(목포지사) 정상호(수원지사) 조광현(용인지사) 주인성(강남지사) 신상식 조대현(신용관리팀) 김구현(리스크관리팀) 김경호(T보안팀) 빈재영(경영개선팀) 손광호(기술교육팀) 이동재 이자선(CEO실)

4급>3급 강신훈(장치부 예방정비과) 남남식(업무부 보안과) 문현운(분해공정부 RHDS공정과장) 박성호(안전보수팀) 박주용(장치부 장치과) 서상원(유휴생산부 유휴유1과장) 심규역(대외업무팀) 임인홍(Aromatics생산1부 PX생산1과장) 정권희(생산최적화팀) 허민구(공정Upgrading추진부 HOU혁신1과장) 황인재(이과개선팀) 황진욱(계정부 예방정비2과장) 구은정(해외영업팀) 김대성(법인영업팀-대구지사 파견) 김영종(고객서비스팀-강북지사 파견) 박종희(LPG팀-부산지사 파견) 박형근(정유Heavy제품팀) 양기석(법인영업팀) 이상준(용선팀) 이완호(자유관리팀) 한정목(대리점영업팀) 김영학(대구지사) 김태훈(용인지사) 백운기(원주지사) 송현호(광주지사) 신기환(울산지사) 안덕환 정재운(강북지사) 이정만(아산지사) 조시용(남양주지사) 황승복(부산지사) 수원진(안소테라피팀) 박현주(신용관리팀) 김종철(구매팀) 박준우(환경팀) 백종훈(업무팀) 송경란(광고팀) 양종식(총무팀) 이경문(경영기획팀) 이원기(시설투자기획팀) 조성환(올레핀사업개발팀) 황은철(T기획팀) 이해준(강사팀) 김진경(복리후생팀) 이충은(HR기획팀) 허홍재(노사협력팀) 홍대성(변화혁신추진팀) 홍승주(수급계획팀) 이계중(RUC기술팀)

일반사무직1급>일반사무직M급 양남영(회계팀)

계장>과장 박용준 김병호 김성택(교대과장) 김영진(대외업무팀) 김학성(Aromatics생산2부 PX생산2과 선임계장) 신욱기(계전부 전기과 선임계장) 이동현(동력1부 동력1과 선임계장) 황병연(유휴생산부 유휴유1과 선임계장) 최경욱(인천자유소 운영담당)

5급>4급 양재산(석유화학마케팅팀) 김영우(대외업무팀) 김우춘(기술교육팀) 김태진(자금운영팀) 모원재 신종현(영업전략팀) 오영주(석유화학제품팀) 윤원경(HR기획팀) 윤원섭 이민지(기획분석팀) 전우동(상해지사) 홍민석(지속가능경영팀) 황중연(무역세무팀) 김진혁 최영철(석유화학공정팀) 김현석(수급계획팀) 노상래(수송팀) 박창호(건설팀) 하준호(안전관리팀) 김구민(인사팀) 안소정(유휴마케팅전략팀) 제5갈경(세무팀) 김태오(RUC기술팀)

6급>5급 황동림(업무부 총무과)

일반사무직2급>일반사무직1급 이명미(인천자유소 관리담당) 김난경(환경관리팀) 김승영(자금운영팀) 최윤진(인천지사) 조양희(전주지사) 최영숙(안동지사)

일반사무직3급>일반사무직2급 최희진(남양주지사) 차현정(창원지사) 유진영(안전보건부 산업보건과)

일반사무직4급>일반사무직3급 임영주(네트워크업그레이딩팀) 정다영(인천자유소)

대리>계장 나홍집 이영환 김현우 임영호 황영태 안종홍(정유생산부 정유1과) 이현근 배성근 구종덕(유휴생산부 유휴유1과) 조병호(유휴생산부 유휴유2과) 오세혁(분해1부 탈황1과) 이요한 이병용 차필근(분해1부 수소1과) 박주복(분해1부 분해1과) 백대진(분해2부 유휴2과) 최봉석(분해2부 수소2과) 박성배 송성진 손병기(분해3부 정유3과) 강성열(분해3부 탈황2과) 최진욱(분해3부 수소3과) 박동환(Aromatics생산2부 Aromatics동력과) 이종욱 김순섭 김병수 정진교(Aromatics생산2부 Aromatics생산2과) 강재경 송성환 김규재(Aromatics생산2부 PX생산2과) 이송훈 이호영 전산열 박동욱 손영성 정병일 노재규 서영식(제품운영부 제품운영1과) 김정보 배진철 염병근(제품운영부 제품운영2과) 류재운(제품출하부 육상출하과) 오성택 전준호 서희우(제품출하부 해상출하과) 백성훈(동력1부 동력1과) 한혁수(동력1부 동력2과) 이주협 고택봉 강성훈(장치부 기계1과) 김중현 윤광호(장치부 기계2과) 정필규(장치부 예방정비과) 이광준(장치부 장치과) 정동순(계전부 예방정비2과) 홍승창(연차보수팀) 전수영(공무부 자재관리과) 이종희(검사부 검사1

과) 최호석(건설팀) 김천동 김동진(연료연구팀) 조대철 조남규(촉매연구팀) 김준태 김유신 최홍필 양병훈(품질관리부 품질관리1과) 박병규(품질관리부 품질관리2과) 도홍식(품질보증팀) 송상호 안호경(안전보건부 안전과) 김대규 정호선(환경관리팀) 이정희(업무부 경리과) 이재윤(업무부 총무과) 김해용(인사후생부 후생과) 강용석(생산구매지원팀) 정관식(인천자유소 관리담당) 이승구(인천자유소 운영담당) 김신경(군산자유소) 이정호(영천자유소)

운전원>대리 김재현(유휴생산부 유휴유2과) 하승중(동력2부 동력3과) 변석호(장치부 장치과)

운전원>주임 장윤식 황정운(정유생산부 정유1과) 임재열 박영욱(유휴생산부 유휴유1과) 이상걸(분해1부 분해1과) 자광수(분해1부 수소1과) 권원필 박치우(분해1부 유휴1과) 남기성 정윤성(분해1부 탈황1과) 윤성민(분해2부 분해2과) 김광진 이현수(분해2부 유휴2과) 오홍석 전영민(분해3부 수소3과) 박창호 김영복(분해3부 탈황2과) 오양근 최성규 허성주 김진현(Aromatics생산1부 Aromatics생산1과) 김현주 김기환(Aromatics생산1부 PX생산1과) 가창관 배석민 최우준(Aromatics생산2부 Aromatics동력과) 이재혁 최상배(Aromatics생산2부 Aromatics생산2과) 손정원 김병훈 임민규(Aromatics생산2부 PX생산2과) 임형섭(제품운영부 제품운영1과) 김태식 김진영(제품운영부 제품운영2과) 성준경 손정훈 전종민(제품출하부 해상출하과) 최희빈(동력1부 동력2과) 김정호(동력2부 동력3과) 신대광(장치부 기계2과) 김민호(장치부 예방정비과) 서규식 김상현(장치부 장치과) 하창원(계전부 기계1과) 정원진(계전부 전기과) 김종균(연차보수팀) 김석민(공무부 설계2과) 황상진 김대성(검사부 검사1과) 전호철(촉매연구팀) 박정호 심재택(품질관리부 품질관리1과) 박정민(안전보건부 안전과) 안재일(인천자유소 운영담당)

입사	
4.7	윤홍준(4급.RUC기술팀)
4.14	노기원(전임법무원법무팀)
4.21	배봉식(1급.TSC개발팀)리더)
정년퇴직	
4.30	김병배(1급.동부지역본부장 보좌역)
퇴직	
4.11	윤홍준(4급.RUC기술팀)
4.28	송이현(5급.세무팀)
부음	
4.3	이욱(법인영업팀) 부친
4.5	진재환(설계3과) 조부
4.8	김종원(수소3과) 빙모
4.9	이양원(정유Light제품팀) 조모
4.12	박종운(분해1과) 부친
4.14	서원영(동부네트워크관리팀) 부친
4.17	박환일(대리점영업팀) 빙모
4.18	김중호(장치과) 빙부
4.19	조보람(설계3과) 부친
4.21	조재혁(정유공정과) 조부
4.22	박정호(품질관리1과) 빙부
4.30	홍상기(총무팀) 빙부
결혼	
4.12	이민재(석유화학제품팀)
4.26	김병훈(PX생산2과)
4.27	이진우(장치과)
5.10	정일우(강북지사)
5.11	김재연(정유2과) 김경하(검사2과)
5.17	박석규(중부지역본부 보좌역) 아들
5.18	최기봉(품질관리과) 전병원(품질관리과) 아들 김수호(설비관리과) 아들

9 Corporate Initiatives

- High margin portfolio through RUC and olefin investment
- Capacity expansion through overseas partnership
- On-going business innovation within core and beyond
- Brand market driven share gain in domestic market

• Overseas stable customer base expansion via partnership

- Global standard in SHE management
- Best-in-class operational excellence
- Strategic HR and mgmt. infra upgrade for performance drive
- Stakeholder communication enhancement



파트너십을 통한
안정적 해외 고객기반 확충



뜨거운 열정과 굳은 포부를 품고 9가지 전사전략과제 중 'Overseas stable customer base expansion via partnership(파트너십을 통한 안정적 해외 고객기반 확충)'을 수행하며 회사의 미래를 현실로 만들어가는 '해외운영팀'을 소개합니다.

해외시장 공략의 디딤돌 되겠습니다

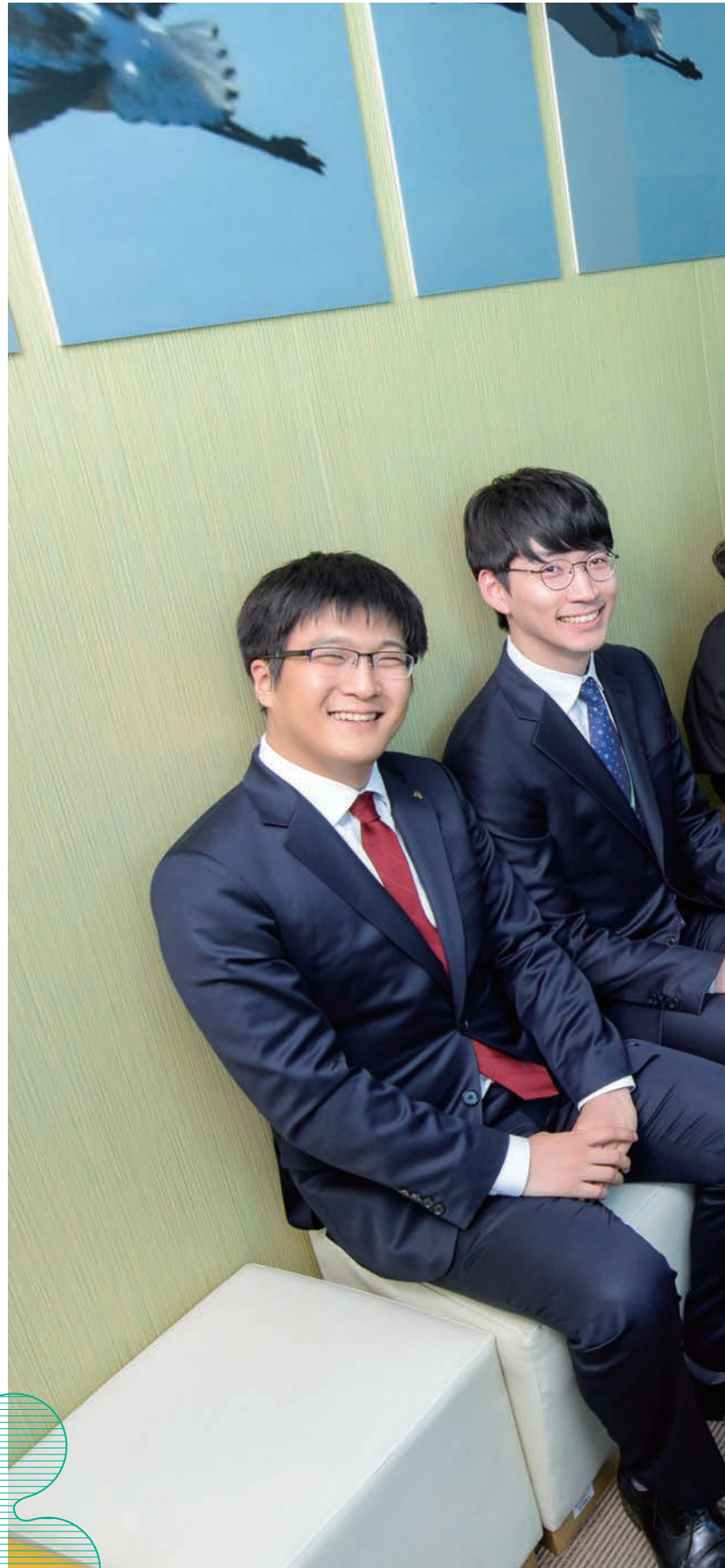
해외운영팀

우리회사는 공장 가동 초기인 1980년대부터 적극적인 수출 드라이브 전략을 펼쳐왔다. 그 결과 1990년대에는 생산 물량의 40%, 2000년대에는 50%, 최근 3년 동안은 60%를 돌파하며 정유산업이 수출 1위를 차지하는 견인차가 됐다. 해외운영팀은 우리회사가 해외시장을 공략하는 데 굳건한 디딤돌 역할을 하며 뛰어난 성과를 거두고 있다.

“
해외운영팀은 강한 책임감과
최고의 업무 역량으로
‘파트너십을 통한 안정적
해외 고객기반 확충
(Overseas stable customer base
expansion via partnership)’에
기여하고 있다
”

하나는 모두를 위해, 모두는 하나를 향해

우리회사는 지난해까지 3년간 매출 대비 수출 비중 60% 이상을 달성하며 수출기업의 가치를 높이 내걸었다. 매출 대비 수출 비중은 수출기업의 강약을 가늠하는 척도로, 1980년대부터 30년 넘게 수출에 공을 들여온 결실이다. 일찍이 내수 품목이었던 정유제품을 수출품목으로 전환시키면서 ‘정유제품 상시 수출’이라는 개념을 국내 최초로 도입한 우리회사는 정유업계에서 선도적인 역할로 정유제품 수출 산업화를 이끌어왔다. “우리의 성공 사례를 지켜본 경쟁사들도 수출 대열에 합류해 2012년에는 반도체, 자동차를 제치고 정유산업이 수출 1위가 됐습니다. 기쁨 한 방울 나지 않는 우리나라에서 최고의 수출 효자가





된 것은 정말 격세지감이라고 말할 수밖에 없습니다.”

정영섭 팀리더는 “해외시장 판로 확대와 시설 투자를 통해 경쟁력을 키운 것이 주효했다”며 “정유해외마케팅부문은 남보다 한 발 앞서 적극적인 해외 시장 개척 및 고객 개발을 통해 지속 성장의 기반을 굳건히 하는 데 총력을 다하고 있다”고 말한다.

“정유해외마케팅부문은 전략-사업개발-마케팅-운영의 전문화된 기능이 유기적으로 구성되어 있습니다. 이중 해외운영팀은 사내 유관부서와의 원활한 커뮤니케이션, 실행 분석 및 피드백, 정유제품의 국내외 외부저장시설 운영 등을 통해 수출입 운영을 최적화하는 업무를 수행합니다. 또 대외적으로는 고객과의 적극적인 커뮤니케이션 및 내외국적 선사 외항선에 대한 해상금 유사업 운영 등 상당히 넓은 역할을 담당하면서 우리회사의 해외시장 확대 전략을 충실히 뒷받침하고 있습니다.”

해외운영팀은 이러한 업무 영역을 소화하기 위해 각 정유제품별로 전문적인 관리가 이루어질 수 있게 전담 담당직원 체제로 운영하고 있다. 담당자 위에는 선임 팀원이 지도 및 감독하고, 팀리더가 총괄업무를 수행해 실시간으로 점검할 수 있도록 하고 있는 것이다.

정 팀리더는 “팀원들이 해외 시장 고객 기반확대라는 전사전략과제 달성을 위해 뛰어난 프로의식을 가지고 맡은 책임을 다하고 있다”고 강조한다. “해외 고객 기반 확충의 디딤돌은 우리가 마련한다”는 대표 정신이 팀원들의 마인드에 깊이 자리해 있는 것이다.

남다른 책임감과 성실함이 답이다

해외운영팀은 회사의 9가지 전사전략과제 중 ‘파트너십을 통한 안정적 해외 고객기반 확충 (Overseas stable customer base expansion via partnership)’에 관련한 부서로, 해외 수출입 관련 운영 업무를 주로 처리한다. 부서 특성상 업무적인 역량에서 필요한 능력이 있다면, 먼저 유관부서 및 협력업체와 조율해야 할 업무가 많으

“
한 치의 오차 없이
업무를 수행하는 능력과
강심장의 근성,
철저한 자기관리와
탁월한 소통력이
해외운영팀의 자산이다.”

므로 커뮤니케이션 능력이 특히 중요하며 문제해결 능력, 외국어 능력 등이 필수이다.

“다양한 업무 접점에서 조율하고 이끌어 나가는 능력이 중요합니다. 작은 실수라도 회사에 끼치는 파급 효과가 크기 때문에 어떤 조건에서도 실수가 없어야 합니다. 꼼꼼하고 성실해야 하며, 높은 책임감을 갖춰야 하는 것이 해외운영팀의 업무 특징입니다.”

정 팀리더는 ‘회사의 가장 기본은 운영관리 업무’라며, “매출의 60% 이상을 수출하는 기업으로서



해외운영팀은 해외 업무의 기본을 수행하는 부서”라고 말한다.

“해외 시장을 가장 잘 파악하고 수출입 무역의 기본기를 다질 수 있는 최적의 부서가 해외운영팀이라고 생각해요. 부서 특성상 젊고 활력 있는 직원들이 포진해 있습니다. 업무적으로 서로 긴밀히 연결되어 있기 때문에 업무처리 능력을 빠르고 깊게 배울 수 있죠. 진지한 선배로서 때로는 가까운 형제처럼 조언해주고 응원해주는 직원들이 있기에 누구보다 탄탄한 조직력을 갖추고 있

다고 생각합니다.”

앞으로 회사의 적극적인 해외시장 공략을 안정적으로 지원하는 정예화 된 일원으로 책임을 다하겠다고 말하는 정 팀리더. 안정적인 운영관리를 통해 신뢰할 수 있는 수출기업의 면모를 다지면서, 해외 파트너 확충에 일익을 담당하겠다는 당찬 포부를 실천하고 있는 해외운영팀이다. 한치의 오차 없이 업무를 수행하는 능력과 감성장의 근성, 철저한 자기관리와 탁월한 소통력야말로 해외운영팀의 최고 자산이다. 🌟



MINI INTERVIEW



정영섭 팀리더

해외운영팀의 강점

젊고 스마트한 조직력이 해외운영팀의 최대 자산입니다. 실시간으로 업무가 이루어지므로 항상 긴장하며 근무하다가도, 젊은 조직 특유의 쾌활하고 자유로운 분위기로 서로의 굳은 어깨를 주물러 주는 인간미 넘치는 팀원들이 자랑이지요.

앞으로의 목표

부서원 한 명 한 명이 책임을 다할 때 회사가 발전한다는 생각으로 조직 역량을 높이겠습니다. 해외 관련 운영업무를 수행하고 있기에 업무 효율성 극대화를 통해 궁극적으로 해외 파트너 확충에 이바지할 수 있도록 최선을 다하겠습니다.

해외운영팀 사우들을 소개합니다



정영섭
팀리더



윤경섭



구은정



서혜원



남옥수



나누리



신수연



김정운



이병주



홍윤기



윤성화



김지원

최정예 주유소의 각별한 만남

주유소 아너스 클럽 간담회

김영균
소매관리팀
-
사진 전부순

지난 4월 8일 본사에서 2014년 주유소 아너스 클럽(Honors Club) 간담회가 열렸습니다. 주유소 아너스 클럽은 챔피언스 클럽 대상 또는 최우수상 3회 이상 수상한 주유소 중 탁월한 운영능력을 발휘해 우리 브랜드의 위상을 드높이고, 지역사회와의 오피니언 리더로 굳건한 신뢰를 형성해 타의 모범이 되는 주유소 사장님들의 모임입니다.



우리회사는 우리 브랜드를 대표하는 주유소 사장님들과 지속적으로 소통하며 동반성장을 위한 상호협력력을 모색하기 위해 이번 제도를 도입하고 선정위원회를 거쳐 아너스 클럽을 위촉하기에 이르렀습니다. 아너스 클럽 사장님들은 명예를 인증하는 위촉패와 함께 회사가 주최하는 각종 행사에 우선적으로 초청되는 등 각별한 관리 프로그램을 적용 받게 됩니다.

올해 주유소 아너스 클럽 간담회는 서정준(삼정주유소) · 이호석(산업주유소) · 남철중(쌍용주유소) · 석재균(주하나로주유소) · 김동배(계명주유소) · 김혜남(이현C주유소) 사장님을 초청한 가운데 출범식을 겸해 치러졌습니다. 이 자리에는 류열 수석부사와 신동열 부사장을 비롯한 임직원이 참석해 아너스 클럽의 발족을 축하했습니다. 아너스 클럽으로 위촉된 주유소 사장님들과 우리 임직원은 심도 있는 교류로 유대감과 자긍심을 굳건히 하면서 신뢰를 기반으로 한 지속적인 동반 성장에 뜻을 모았습니다. 이날 모임은 위촉패 증정과 환담, 기념촬영 등에 이어 만찬으로 마무리됐습니다.

앞으로 아너스 클럽은 정기 간담회를 비롯한 세부 프로그램으로 원활한 소통을 꾀하고 지속적인 의견 청취와 프로그램 개선을 통해 미래 성공을 향한 또 하나의 동인으로 자리할 예정입니다. 🌱



실업탁구의 새바람 챔피언은 우리의 것

탁구단 전국선수권대회 선전

원유진
운영지원팀



우리 탁구단이 4월 10~17일 당진실내체육관에서 열린 제60회 전국남녀종별탁구선수권대회에서 남자단식 1위, 단체전 2위 등 짜릿한 성과를 냈습니다. 대표 상비군 출신인 김동현(20) 선수는 남자단식 결승경기에서 정상은(삼성생명) 선수를 맞아 3대1 대승으로 생애 처음 이 대회의 정상에 등극했습니다.

우리 탁구단은 올해 1월에 새 사령탑으로 유남규 감독을 맞이했습니다. 전설의 탁구 스타인 유 감독은 실업탁구에 새 바람을 일으킨다는 다부진 포부로 우리 탁구단과 만났습니다. 그 결과 취임 후 첫 대회에서 이렇듯 좋은 소식을 전해왔습니다.

승전보를 거머쥔 김동현 선수는 중학교 1학년 신분으로 출전한 2007년 종별대회에서 준우승을 차지한 뒤 전국 유수의 대회에서 두각을 나타내며 성장세를 이어왔습니다. 이후 김동현 선수의 잠재력은 2009년 카타르에서 열린 도하 주니어 오픈 대회에서 또 한번 폭발했습니다. 15세 이하 선수가 출전하는 카데트 부문에서 단식 결승을 통해 한국 선수를 누른 데 이어 두 사람이 콤비를 이뤄 복식 우승까지 석권하며 2관왕에 올랐습니다.

김동현 선수뿐 아니라 우리 탁구단 선수들의 기량을 절대적으로 신뢰하는 유남규 감독은 이번 대회를 도화선 삼아 뒤이은 대회들의 선전을 확신하고 있습니다. 그 희망이 현실로 이뤄지도록 임직원과 가족이 뜻을 모아 지속적인 응원의 함성을 보냈으면 합니다. 🌟



리스크 대응 훈련만이 답이다

전사 리스크 대응훈련

김구현
리스크관리팀
-
사진 전부순



우리회사는 예측하지 못한 위기상황에 신속하게 대응하기 위해 전사적 리스크 관리 체계를 운영하고 있습니다. 이에 따라 리스크 관리 체계의 적정성을 점검하고 위기상황 발생시 각 대응주체들의 역할을 명확하게 하기 위한 전사적 리스크 대응훈련을 실시했습니다. 본사와 공장이 원격으로 진행한 훈련을 통해 임직원들은 위기상황에 기민하게 대응하는 방법을 체득하는 한편, 만약의 사태로 인한 인적 피해 예방과 경제·사회·환경적 손실을 최소화하는 대처 방안에 대해 고민했습니다. 



주유소의 성공 함께 고민합니다

주유소 대표자 교육

이용현
네트워크업그레이딩팀

계열주유소 대표자를 위한 전국 순회교육이 4월 21~24일에 진행됐습니다. 이번 교육은 주유소 대표자들에게 전략적인 운영방안을 제시하고 다각도의 노하우를 공유해 주유소 경영 개선에 실질적인 도움을 주기 위해 마련됐습니다.

계열주유소 운영인과 소장 등 총 116명이 사전 신청을 통해 권역별(서울·대전·전주·부산) 교육에 참가했습니다. 교육 참가자들은 '고객이 찾아오는 주유소 만들기'를 주제로 한 문성필(백산주유소) 대표의 강의를 듣고 주유소 컨설턴트가 진행하는 우수 주유소 사례 연구와 견학에 참여했습니다. 주유소 대표자들은 차별적인 세차와 인적 서비스, 셀프주유소 전환, 유외사업 등 우수 주유소의 다양한 시도를 눈여겨봤습니다. 특히 현수막, 디자인 활용 등 광고 노하우를 살피고 남다른 세차 서비스 등의 벤치마킹을 연구하며 현장과 사례 중심 교육에 만족감을 표했습니다. 또한 상호의견을 원활하게 교환할 수 있는 토론방식 도입, 주유소 입지에 맞는 맞춤형 교육 등 아이디어를 적극 제시해 향후 교육에 대한 기대감을 나타냈습니다. 



재미와 행복 수확한

우리 가족 ‘딸기 체험’

딸기 수확 체험 후기

최 성 규 Aromatics생산1과



몇 달 전 둘째 아이가 태어났다. 동생으로 인해 항상 집에서만 놀아야 했던 맏이 예빈이와 애들 키우느라 고생하는 아내를 위해 큰맘 먹고 나들이 계획을 세웠다. 장모께 아기를 하루 봐주십사 부탁드리고 어디로 놀러 갈까 생각했다. 고민 끝에 정한 행선지는 딸기밭이었다. 딸기 사랑이 남다른 우리 예빈이에게 좋은 추억거리를 만들어 주기 위해 경남 양산에 있는 체험농장으로 향했다.

마침 날씨가 좋고 주말이라 그런지 농장은 단체손님에 가족 단위 방문객으로 북적거렸다. 한참 줄을 서서 기다린 끝에 입장한 딸기농장. 여러 개의 비닐하우스 속에 빨간 딸기들이 가지마다 주렁주렁 매달려 우릴 반겼다. 다소 늦은 딸기 수확 체험인 탓에 붉은 딸기들은 다 따서 없고 조그마한 열매 밖에 없었다. 이에 아랑곳없이 비닐하우스 문이 열리자마자 어른 아이 막론하고 뛰어 들어가 딸기를 따기 시작했다. 나와 아내 또한 바빠바빠 딸기를 따면서 입에도 하나씩 넣었는데 무척 달고 맛있었다. 딸기를 각별히 좋아하는 예빈이도 고사리 같은 손으로 딸기 따기에 바빴다. 어찌나 잘 먹던지, 이리저리 밭고랑을 옮겨가며 딸기를 따고 맛있게 먹는 예빈이를 보면서 ‘오길 잘했구나’ 싶었다.

한참 딸기를 먹고 나서야 집에 가져갈 열매를 바구니 가득 담았다. 그렇게 농장 체험이 끝난 뒤 돌아오는 길, 신나게 뛰어다녔던 예빈이는 차에 타자마자 골아 떨어졌다. 앞으로도 이런 체험현장을 두루 찾아다니면서 우리 딸 예빈이에게 좋은 추억을 만들어줘야겠다. 🌱

가족과 함께
딸기처럼
상큼한
체험도전!



영혼의 소리 색소폰으로 ‘날마다 청춘’

색소폰의 매력 배우기

박 건 구 총무팀 비상계획파트 부장



색소폰이 중년을 사로잡는다

7080세대가 포함된 중년남성들이 색소폰을 불기 시작했다. 1970~80년대 통기타에 빠졌던 베이비붐 세대를 색소폰의 매력에 빠져든 다음 세대가 계승한다. 현재 전국적으로 아마추어 색소폰 인구는 30만 명 정도로 추산되는데 그 열풍의 중심에 40~50대가 있다.

10여 년 전만 해도 색소폰 연주는 나이트클럽이나 카바레에서 가끔 들을 수 있었다. 그러나 이제는 한강변이나 유원지, 작은 카페 등에서도 그 감미로운 소리가 들린다. 백화점 문화센터에서 색소폰을 가르치고 색소폰동호회 간판을 내건 음악학원도 쉽게 눈에 띈다.

색소폰이 중년들의 로망으로 떠오른 가장 큰 이유는 심금을 울리는 매력적인 소리에 있다. 중년의 고독을 표현하기에 색소폰만한 악기가 없다. 초보자도 6개월만 배우면 웬만한 곡을 연주할 수 있을 만큼 익히기 쉬운 것도 장점이다.

영혼과 만나는 색소폰의 매력

신이 만든 가장 훌륭한 악기는 사람의 목소리라고 한다. 이런 목소리와 가장 닮은 음색과 기교를 가진 것이 색소폰이다. 테너의 목직한 음색부터 소프라노의 날카로운 전율의 소리, 트로트 가수의 독특한 바이브레이션과 바람 새는 허스키한 소리까지 표현한다. 화려하고 매력적인 소리로 감성을 풍부하게 만들어 심금을 울리는 것이 색소폰이다.

색소폰 음색을 들으면 우리의 전통 음계와 비슷하게 들리기도 하는데, 재즈·블루스나 트로트처럼 고독한 애수를 뿜어내 ‘상처 입은 영혼을 달래주는 악기’라고 불린다. 이렇듯 색소폰은 다양한 음색과 기교를 부릴 수 있어 ‘천의 얼굴’을 가진 악기로 통한다.

쉽게 배우고 치매 예방까지

색소폰은 누구나 쉽게 배울 수 있는 악기 중 하나다. 색소폰을 배우고 싶은 마음이 크면서도 ‘나는 폐활량이 작아서’라거나 ‘악보를 볼 줄 몰라서’ 혹은 ‘박자 감각이 없어서’라는 핑계로 입문하지 못한다는 말들을 한다. 그러나 간단한 호흡법을 배우고 유행가 몇 곡 부를 줄 아는 박자감만 있으면 누구나 연주할 수 있다.

색소폰은 금속으로 만들어졌지만 트럼펫이나 트럼본 같은 금관악기가 아니라 목관악기이다. 금관 악기는 금속으로 된 ‘피스’에 입을 대고 입술을 진동시켜 소리를 낸다. 힘이 든다는 건 이 때문이다. 하지만 색소폰은 ‘피스’에 나무로 된 ‘리드’를 끼워 연주한다. 리드의 떨림으로 소리를 내므로 금관 악기보다 훨씬 쉽게 소리를 낼 수 있다.

악보나 박자 때문에 두려워할 것 없다. 초보자는 초등학교 시절에 배운 동요부터 시작한다. 재미있게 즐기다 보면 악보가 저절로 눈에 들어오고 박자감각이 생긴다. 특히 나이드는 사람일수록 치매를 예방하고 노후를 즐겁게 보낼 수 있는 지름길로 색소폰 연주를 강력히 권할 만하다. 악보를 보며 두뇌를 쓰고 열손가락을 전부 움직여 즐거운 음악을 연주하니 자연히 치매가 예방된다고 한다.

색소폰, 탄생부터 보급까지

색소폰은 1840년대 초 파리에서 활동하던 벨기에 출신의 악기 제조인이자 플루트·클라리넷 연주자였던 아돌프 색스(Adolphe Sax)가 발명했다. ‘색소폰’은 그의 이름을 딴 것이다. 현재 사용되는 것은 여덟 종류로, 음역에 따라 소프라니노·소프라노·알토·테너·바리톤·베이스·콘트라베이스·서브콘트라베이스 색소폰이다. 그 가운데 소프라노·알토·테너·바리톤 색소폰이 가장 많이 쓰인다.

색소폰이 악기로서 확고부동하게 자리잡은 것은 프랑스 육군 군악대에 색소폰이 보급되면서부터다. 이후 고전대 같은 취주악(관악기와 타악기 합주)을 중심으로 세계 각국에 급속히 전파됐다. 20세기 초 색소폰은 미국으로 건너가 대중적인 악기로 자리를 잡고 재즈음악에 가장 중요한 독주 악기가 된다. 🌟



“함께 배워봅시다!”

본사 색소폰동호회

최근 많은 기업이 조직문화 활성화를 위해 동호회를 장려하고 그 가운데 직장인들의 색소폰동호회도 많이 결성되고 있습니다. 색소폰동호회는 사내 활동과 더불어 대외 봉사활동에도 적극적으로 나설 수 있습니다.

우리회사는 2013년 4월에 본사 동호회를 결성했습니다. 10여 명 회원이 매주 수요일에 대강당에서 합주 연습을 하고 점심시간은 물론 퇴근 뒤에도 개인적으로 연습합니다. 전반적으로 아직 걸음마 단계지만 하루가 다르게 실력이 향상되고 있기에 연말에는 작은 음악회도 열 수 있리라 생각합니다. 색소폰을 배우고 싶은 직원은 망설이지 말고 지금 바로 도전했으면 합니다.

※ 문의 : 박건구(총무팀 비상계획파트 #5190)

화려하고
매력적인 소리,
애수의 색소폰



4
APRIL

‘햇살나눔’이 봄바람 되어 행복 실어나릅니다

2014년 4월 전사 각 단위 햇살나눔

초목이 싱그러운 4월, 햇살나눔봉사단이 사회 곳곳을 찾아 온정을 전달했다. 봄의 미소를 담은 환한 얼굴로 가슴에는 사랑을, 두 손에 정성을 담고 이웃 한 사람 한 사람에게 행복을 전했다.

❶ 계전부

우리지역아동센터를 찾은 봉사단은 태화강변 십리대 나무숲 산책과 단체게임으로 즐거운 시간을 보냈다.

❷ 멤버십마케팅팀

등촌4종합사회복지관을 방문한 봉사단은 샴브레 쿠키를 만들어 독거 어르신과 아동생활시설에 전달했다.

❸ 수원지사

봉사단은 성동푸드마켓을 방문해 후원 물품을 지원하고 식자재를 배달했다.



울산지사

봉사단은 울산중구사회복지관을 찾아 결식아동 가정에 도시락을 배달·수거 활동을 진행했다.

09

12

13



가족사진촬영봉사팀

봉사팀은 담도폐쇄증환자가족의 가족촬영을 진행하면서 구도 일인형과 패밀리룩을 전하고, 액자와 앨범을 제작했다.

15



분해1부

봉사단은 중구노인복지관을 찾아 경로당 어르신과 함께 쿠키를 만들며 여가 시간 활동을 진행했다.



Aromatics생산2부

봉사단은 울산참사랑의집을 방문해 생활 음식 만들기 프로그램 일환으로 피자 만들기를 진행했다.

19



용인지사

봉사단은 지적장애인시설 나그네집에서 원생들과 함께 등산을 하고, 체육활동을 위한 족구장을 만들어주었다.

22

사랑으로 희망 품고 희망으로 꿈 키우다

제주 햇살나눔 캠프

‘S-OIL과 함께하는 햇살나눔 캠프’가 4월 24~26일에 열렸다. 천혜의 섬 제주도에서 펼쳐진 이번 행사는 희귀 난치성 질환으로 장기간 투병하고 있는 어린이 및 가족에게 새로운 희망을 불어넣기 위해 개최해오고 있는 캠프로, 올해에는 80여 명이 초청되어 뜻 깊은 추억을 만들었다.

희귀 난치성 질환으로 투병하는 어린이와 가족을 위한 제주 햇살나눔 캠프가 4월 24~26일 개최됐다. 한국사회복지협의회와 공동으로 개최한 이번 행사에는 백혈병, 담도폐쇄증, 다운증후군 등 희귀질환으로 투병하고 있는 어린이와 가족 등 80여명이 참가해 희망과 용기를 되새겼다. 캠프에는 햇살나눔봉사단을 비롯한 자원봉사자들이 동행해 어린이와 가족의 안위를 챙겼다.

어린이와 가족들은 햇살나눔봉사단과 함께 용늬이 오름에 올라 ‘희망 풍선’을 날리며 완쾌에 대한 굳은 의지를 다졌다. 또한 감귤 따기 체험, 아쿠아리움·박물관 관람, 성산일출봉 산책 등으로 가족과 어우러지며 모처럼 생기 넘치는 시간을 보냈다.

마지막 날 저녁 폐회식에서는 가슴 뭉클한 편지 낭독도 이뤄졌다. 환아들이 부모에게 감사편지를 쓰는 순서를 통해 서로를 다독이고 희망을 이야기하면서 제주에서 마음 가득 충전한 투병 의지를 추억과 함께 오래도록 간직하기로 했다.

우리회사는 장기간 투병생활에 지친 희귀질환 어린이 가족들에게 휴식의 기회를 제공하고 가족과 정서적 유대감을 높이도록 9년째 캠프를 개최해온 가운데 담도폐쇄증 어린이 수술비 후원, 가족사진 촬영 자원봉사 등으로 환아와 가족을 응원하고 있다. 



사랑하는 너의 모습에
행복함을 느낀다

이유 상 어린이 가족

항암치료 받느라 많이 힘들고 아팠을 텐데 다시 건강을 찾아가는 너의 모습에 늘 감사하는 마음을 갖고 있겠다. 낯선 학교생활이지만 열심히 생활하고 친구들도 사귀면서 즐겁게 지내는 네가 참 대견스럽다. 이번 여행처럼 소중한 좋은 추억 많이 만들자. 늘 행복한 가족이 되도록 노력할게.

2019. 4. 29

즐거워하는 너의 모습에 행복함을 느낀다

이유 상 어린이 가족

항암치료 받느라 많이 힘들고 아팠을 텐데 다시 건강을 찾아가는 너의 모습에 늘 감사하는 마음을 갖고 있겠다. 낯선 학교생활이지만 열심히 생활하고 친구들도 사귀면서 즐겁게 지내는 네가 참 대견스럽다. 이번 여행처럼 소중한 좋은 추억 많이 만들자. 늘 행복한 가족이 되도록 노력할게.



사랑스럽고 예쁘게 자라다오

오윤아 어린이 가족

네가 처음 태어났을 때 걱정이 참 많았단다. 엄마 나이도 많고 힘겹게 낳은 기억 때문에 혹시나 네가 많이 아플까봐서 였지. 마음과는 달리 큰 소리를 자주 내서 미안해. 윤아가 이런 마음 잘 아는 속 깊은 아이니까 너그럽게 용서해주고 있다는 것 잘 알고 있단다. 사랑해, 우리 예쁜 딸 윤아!

“
알찬 여행을 통해
사랑과 희망 얻은
소중한 추억

♥ 사랑하는 예쁜딸 윤아에게 ♥

윤아야 ~
펜을 들었니가 무척 씩스럼고 어설픔
지만 예쁘게 들어주렴 ~
엄마는 처음 너를 가졌을때는 걱정이
정말 많았단다. 왜냐고?
그건 엄마가 너무 나쁜 딸이
먹지도 않았지만, 아프고 어린 기분이
났단기 때문이란다.
윤아야 !! I am sorry ~ ~
항상 우리에게 한테 큰소리로 칭
찬한다. 그건 엄마가 많이 노력
많이해서 극복하지 않았을 한테 ~
우리 예쁜딸이 너처럼 이해해주고
용서해주 ~
사랑한다 우리 예쁜딸 오윤아
“ I Love You !! ” -엄마가-

서로 아끼고 사랑하는 가족이 되자

이재원 어린이 가족

네가 처음 투병을 시작할 때는 너무나 안쓰럽고 불쌍해서 왜 이런 고통을 겪어야만 하는지 힘든 생각뿐이었어. 재원이 잘 견뎌내는 것을 보면서 우리 가족은 더 성숙해졌고 서로의 소중함을 깊이 깨달을 수 있었던 것 같아. 앞으로 운동 열심히 하고 더 많이 웃으면서 서로를 더욱 아껴주는 가족이 되자.

사람들에게 행복과 기쁨이 되는 아이가 되기를

서혜림 어린이 가족

세상 사람들이 너를 통해 행복해지고 웃을 수 있으면, 네가 늘 밝은 모습으로 희망을 안고 살아갔으면, 순수한 미소와 깨끗한 마음을 지닌 사람으로 성장할 수 있으면 좋겠어. 인생은 꿈을 키우는 만큼 커지고 성공은 실천하는 만큼 이루어진단다. 우리 가족 모두 너의 꿈을 응원할게.



사랑의 실천으로 좋은 세상 만듭니다

햇살나눔 활동 이모저모

4월에도 우리회사는 나눔이 필요한 곳곳을 찾아 따뜻한 마음을 전했다. 후원금 전달 및 햇살나눔 콘서트 공연, 장애어린이 동행 봉사 활동 등으로 이웃사랑을 실천한 훈훈한 이야기를 한데 모았다.



기적을 연주하는 하트하트오케스트라 후원 및 공연

글 곽수지(홍보팀)

사진 디자인소호

4월 16일 본사 대강당에서 '하트하트오케스트라' 후원금 전달식이 열린 데 이어 햇살나눔 콘서트가 개최돼 지역주민과 직장인들에게 뜻깊은 연주를 선사했다. 이 자리에는 이창재 부사장과 신인숙 하트하트재단이사장을 비롯해 우리 임직원과 지역주민 등이 참석해 아름다운 기적의 선율에 귀 기울였다. 하트하트오케스트라는 장애 청소년의 재능 계발과 사회참여를 돕기 위해 2006년 3월 하트하트재단이 창단한 국내 최초의 발달장애인 오케스트라다. 우리회사는 장애 청소년들이 음악을 통해 사회와 소통할 수 있도록 도움을 주는 한편 장애인에 대한 사회적 인식 개선에 힘을 보태기 위해 2009년부터 하트하트 오케스트라를 후원해왔다.

올해 우리가 전한 후원금은 하트하트오케스트라의 연주활동 지원과 음악적 재능을 지닌 저소득 가정 장애 청소년들의 장학금으로 사용된다. 또한 하트하트오케스트라 출신으로서 음악대학을 졸업한 뒤 전문 연주자로 활약하고 있는 '하트미라콜로앙상블(이하 하트미라콜로)'의 활동도 지원한다. 6명의 단원으로 구성된 하트미라콜로는 3년 전 연주단을 결성한 이래 우리회사 후원으로 매년 30여 곳의 초등학교를 순회하며 '하트해피스쿨'이라는 장애 이해교육 프로그램을 실시하고 있다. 의사 표현부터 쉽지 않은 중증 장애에도 불구하고 피나는 연습과 노력으로 음악대학을 졸업한 뒤 전문 연주자로서 기량을 갖춘 하트미라콜로 단원들은 올해도 지속적인 순회 연주로 1만8천여 명의 초등학교생과 만나 기적의 연주를 들려주며 장애인 인식 개선에 앞장설 계획이다.





장애아동과 함께 쓴 행복 동화

글 · 사진 안중흥(정유1과)

4월 17일 정유생산부 봉사단은 수연재활원 장애아동들과 함께 부산 스포원파크로 나들이를 다녀왔다. 오후 비소식이 있었던 터라 걱정을 많이 했지만 다행히 날씨는 맑았고 바람도 적당했다.

햇살나눔봉사단은 단순히 아이들의 활동을 보조하는 것뿐만 아니라 자원봉사의 참된 의미를 가슴에 새기며 활동할 수 있었으면 좋겠다는 욕심이 있었다. 아이들의 시선으로 사물들을 살펴보면서 전과 다른 느낌을 받았고, 우리에게 평범한 것들이 아이에게는 신기한 세상 속 사물이라는 생각이 들었다. 아빠처럼 삼촌처럼 아이들에게 말을 걸어주고 번쩍 들어 휠체어에 안전하게 앉혀주기도 하며 가까워졌고, 아이들과 사진도 찍고 함께 뛰는 단원들의 모습에서 서로 함께 하나가 된 모습을 볼 수 있었다. '함께'라는 것이 이렇게 좋은 것이구나 새삼 느낄 수 있었고, 아이들과 눈을 맞추고 손을 잡고 활동하면서 쌓여가는 것은 나의 자존감이 아니라 '함께 몰드는 것'이라는 생각이 머릿속에 떠올랐다. 다음에 다시 아이들을 만나면 어떻게 동화가 그려질지 궁금하다. 사우들도 적극적으로 참여해 서로가 서로에게 동화가 되기를 바란다.



정품주유소가 자리잡은 전남 광양시 2번 국도는 순천-광양-사천을 잇는 교통의 요지로, 반경 3km 내에 주유소만 20개가 넘는 초경합 지역이다. 2년차 신생 주유소이지만 놀라운 판매성으로 두각을 나타내며 가장 경쟁력 있는 주유소로 우뚝 선 정품주유소를 찾아가봤다.

전국제패 꿈꾸는 무한질주

전남 광양 정품주유소



정품주유소가 문을 연 것은 2012년 4월로, 이제 겨우 2년째 된 주유소이다. 그러나 탁월한 판매성과를 인정받아 올해 챔피언스 클럽에 등재되는 파란을 일으켰다. “좋은 기름을 좋은 가격에 판매했을 뿐 별다른 전략이 없다”는 이민창 대표는, “이익을 많이 남기겠다는 생각보다 품질을 홍보한다는 마음가짐으로 접근한 것이 비결이라면 비결”이라고 말한다.

“주유소를 경영하기 전 기름은 잘 몰라도 에쓰-오일이라면 막연히 좋은 기름을 파는 곳이라고만 생각했어요. 실제 경영해보니 배워야 할 것이 참 많고, 오히려 고객들에게 배우는 것도 많았습니다. 오래도록 에쓰-오일을 써보셔서 그런지, 마케팅 포인트를 짚는 데에 고객 분들의 조언이 큰 도움이 됐어요. 이렇게 모르는 것이 많은데 우리가 챔피언스 클럽에 꼽힐 자격이 될까 조심스럽습니다.” 정품주유소가 성장할 수 있었던 비결 중 하나는 적극적인 투자이다. 최신식 셀프 주유기, 레이저 세차기 등을 도입하고 건설업 경력을 살려 각종 시설물을 세우는 데 직접 작업했다. 주유소 운영을 장기적으로 보고 여러 가지 인허가 관련 시설에 대한 투자를 아끼지 않았다. “호미로 막을 것을 가래로 막지 않기 위해서”라고 말하는 이 대표이다.

“이번에 도입하는 장비가 레이저 세차기입니다. 솔이나 천 등 자동차 외장면을 접촉하지 않는 장비인데, 잔기스가 전혀 나지 않아 손상 없이 깨끗하게 세차가 완성됩니다. 투자비는 조금 더 들지만, 고객들이 충분히 만족할 수 있으니 족한 거죠.”

다른 비결 하나는 엄격한 정품정량 정책이다. “고객에게 정품정량이 얼마나 중요한지 납득할 수 있도록 설명하는 것이 가장 중요한 홍보수단”이라는 이 대표는 주유소 이름에서 보듯 아예 정품만을 취급한다고 대대적으로 알리고 있다. 일대에서는 정품정량으로 소문날 정도로 철저하게 원칙을 고수한다.

“언제 한 번은 화물차 고객에게 기름 한 통만 가져다 줄 수 없느냐는 전화가 걸려왔어요. 왜 그런지 물어보니 주유소를 오던 중에 기름이 떨어져서 그렇다는 거예요. ‘다른 주유소도 많았을 텐데 조금만이라도 넣고 오지 그랬냐’고 하니 ‘못미더워서’

라고 말하더라고요. 역시 많은 고객들이 왜 정품이 우수한지 아는 구나 생각했어요.”

고객이 바로 멘토, 고객과의 접점 찾아라

이민창 대표는 광양·순천 지역에서 13대째 살고 있는 토박이이다. 사람이 밀천이라는 기본적인 생각이 선대로부터 전해 내려왔고, 오랫동안 건설업에 종사할 수 있었던 것도 사람이 모이는 곳이면 어디든 달려가며 사업 수완을 다진 덕분이었다. 사람을 좋아하는 그의 성격을 아는지 정품주유소는 단골 고객이 꾸준히 늘어난다.

“전혀 외상 거래를 하지 않는다는 것을 알면서도 고정적으로 찾아오는 거래처도 있고, 단골된 고객들이 영업사원이 되어 다른 고객을 끌어오기도 합니다. 사실 편하고 안정적인 삶을 꿈꾸며 막연하게 주유소를 시작했지만 여러 인생 선배들을 만나면서 더욱 열심히 뛰어야겠다는 각오를 다지게 됐어요. 고객이야말로 저의 멘토이자 삶의 원동력이지요.”

목표가 있다면 우선 전남 지역에서 판매 1위를 달성하는 것이라는 이 대표. “아직 성이 안찬다”는 그의 말에서 강한 자신감이 묻어난다. 

정품주유소



전남 순천-광양에서 경남 사천-진주를 잇는 요지에 있으면서 이름에서처럼 정품만을 취급하며 고객몰이를 하고 있는 주유소이다. 꾸준한 시설 투자를 통해 항상 새로운 느낌이 드는 주유소, 다시 오고 싶은 주유소로 인정받고자 노력하고 있다. 수백 개의 LED가 빛을 발하는 야경이 정품주유소의 트레이드마크이다.

전남 광양시 광양읍 순광로 591(덕례리 3-3)
☎ 061-763-0022



이민창 대표

정품주유소를 소개한다면

오전 4시부터 익일 오전 1시까지 운영하는 셀프 주유소로 6명이 근무하고 있습니다. 정품정량만을 취급하는 일관된 원칙으로 승용차와 대형차(화물차·버스 등) 비중이 1:1 정도로 유지되고 있습니다. 인근에서 가장 정직한 주유소, 좋은 기름을 좋은 가격에 파는 주유소로 소문 나 있습니다.

앞으로의 목표와 포부는

믿을 수 있는 주유소가 되어 늘 찾게 되는 주유소가 되고 싶습니다. 지금은 전남 지역 판매 1위 목표지만 더 큰 꿈을 꾸려고 부단히 노력하고 있습니다.



하루하루 미래 행복을 설계하는 가족입니다

수소3과 김남구 사우 가족



새로운 가족 이벤트를 만들어 보고 싶어 사보 편집실의 문을 두드린 김남구 사우를 위해 탁 트인 바닷가 근처 레스토랑에 자리를 마련하니 온 가족이 놀라면서 크게 반긴다.

옛돼 보이는 두 아이의 손을 잡고 부부가 레스토랑으로 들어왔다. 김남구 사우가 가족과 함께 특별한 시간을 보내고 싶어 고르고 고른 레스토랑인데, 가족들은 처음 접하는 이벤트라 그런지 조금은 생소한 모양이다. “아이들이 어려서 평소에 외식은 패밀리 레스토랑이나 놀이터 시설이 갖춰진 음식점을 자주 이용했어요. 이렇게 고급스러운 레스토랑을 찾아본 것은 오랜 만인데, 새로운 느낌도 들고 괜찮은 것 같아요. 이제 가족들 데리고 이런 레스토랑에 와도 되겠어요.”

태국 음식 레스토랑은 처음이라는 김 사우는 “저와 아내 입맛에 딱 좋았어요. 아이들에게는 조금 매운 느낌이 아닐까 싶었는데 잘 먹네요”라며 웃는다.

“아이들에게 세상을 살아가는 다양한 생활 모습이나 환경을 보여주기 위해 여행 이벤트를 추진하려고 해요. 딸 가은이도 많이 자랐으니 이번에는 해외여행을 다녀올까 싶습니다.”

가족이란 우리 삶의 이유입니다

10년 넘게 사랑과 정성으로 부부의 인연을 맺어온 아내와 올해 초등학교에 입학한 아들 주환이, 6살 된 가은이는 김남구 사우에게 대들보이자 삶의 이유이다. 친구 같은 남편이자 아빠가 되는 것이 목표라는 김 사우는



“
항상 밝고 건강하게,
함께 있기에 더욱
행복한 가족이 되겠습니다.
”



“아내의 말에 귀 기울이고 아이들의 의견도 존중해주는 가장이고 싶다”고 말한다. 그런 남편을 보며 아내는 “지금처럼 든든하게, 친구처럼 우리 곁에 있어주었으면 좋겠다”고 소박하지만 진솔한 바람을 말한다.

김 사우 부부가 처음 인연을 맺은 것은 절친한 친구의 소개 덕택이었다. 1년 간 열애하면서 신중하게 장래를 고민하던 중, 눈치를 챈지 아내가 먼저 프러포즈해 결혼에 골인했다.

“사실 총각 시절에 모아둔 돈이 없어 처갓집 1층에 전세로 들어가 신혼생활을 시작했어요. 약주를 즐겨 하시는 장인어른과 저녁이 되면 하루 일과를 소주로 마무리 하는 날이 많았는데, 그때마다 장모님과 아내가 장인어른에게 ‘왜 일하는 사람을 데리고 술을 마시냐’며 잔소리를 했죠. 저는 장인어른과 소주 한 잔 하는 것이 싫지는 않았는데, 이제는 아련한 신혼시절 추억으로 남아 있네요. 말이 나온 김에 이번 주에 장인어른과 한 잔해야겠어요.”

누구나처럼 달콤한 신혼 생활을 보내고 3년 뒤에 주환이가 태어났다. 부부는 지금도 이때를 생각하면 너무 감동적이고 감사한 마음이 들어 가슴이 뭉클해진다. 곧이어 가은이도 태어나고 지금은 장난꾸러기, 개구쟁이에 쫓아다니기 힘도 들지만, 아이들이 있기에 비로소 어른이 되었기에 감사할 따름이라고 말하는 부부이다.

“많이 어리긴 해도 오누이끼리 서로 각별하게 아껴주는 모습이 사랑스러워요. 언제나 동생을 잘 챙겨주며 데리고 놀아주는 주환이, 오빠 말이라면 잘 듣고 따르는 가은이가 참 고맙지요. 자라면서 욕심을 부리지 않고 나보다 상대를 존중할 줄 아는 바른 성품의 사람이 됐으면 좋겠어요.”

세상에 둘도 없는 우리 가족입니다

김남구 사우는 사랑하는 가족을 위해 올해 꼭 하고 싶은 것으로 단연 해외여행을 꼽는다.

“3년 전에는 가은이가 어려서 아빠와 엄마, 오빠만 해외여행을 다녀왔는데, 올해는 네 식구 모두 함께 다녀오고 싶어요.”

그러자 아내와 아이들이 환호하며 박수를 짹짹 친다. 어디를 가고 싶은지 벌써 계획을 시작한 듯 호들갑스럽게 여행 이야기를 하며 즐거워한다. 가만히 그 모습을 보던 김 사우는 “아직 휴가 기간은 멀었는데...”하다가 “그래, 어디가 좋을까?”라며 자연스레 대화에 끼여든다. 가족을 소개하며 아내 “지금처럼 서로를 이해하고 배려해줄 수 있었으면 좋겠다”며 강조한 김 사우는 가족에 대해 ‘물, 공기, 하늘, 땅’이라고 말한다.

“세상에 없어서는 안될 소중한 존재이기 때문이죠. 소중한 만큼 아껴주고 항상 건강한 모습으로 오래오래 사랑하는 가족이 되도록, 우리 부부가 합심해 노력하겠습니다.” 🌻



“
친구 같은 남편,
친구 같은 아빠가 되어
든든하게 가족을
지키고 싶습니다.”

영원한 반역자 아내에게...

결혼한 지 벌써 10년이 넘어 가네. 항상 나와 아이들 뒷바라지 한다고 고생 많은 것 잘 알고 있대요. 사람 좋아해서 술자리 약속 많은 나를 이해해주고 믿음으로 지켜봐 줘서 고마워요. 인생에 진정한 친구 한 명만 있어도 성공했다고 하는데 영원한 나의 친구로 남아주기를 바라대요.

언제나 든든한 남편에게...

언제나 묵묵히 든든하게 우리 곁을 지켜줘서 고맙고, 큰 소망이나 큰 꿈 없이도 지금처럼 건강하게 열심히 산다면 분명 좋은 인생을 보낼 수 있으리라 생각해요. 서로서로 이해하고 배려하며 아이들 키우는 모습 지켜보면서 그렇게 재밌게 살아요.

사랑스러운 주환·가은에게...

주환아, 가은아! 아빠 엄마 사랑으로 세상에 나왔을 때 아빠는 정말 좋았단다. 초등학교 입학해서 자기 일 스스로 챙길 줄 아는 의지한 주환이를 보면 정말 보기 좋더구나. 우리 예쁜 공주님 가은이도 애교도 많아지고, 우리집 보배로 커가면서 아빠를 딸바보로 변신시키는 애교와 재주가 늘어가는 것 같아 흐뭇해. 앞으로 몸과 정신이 건강한 밝은 어른이 되기를 바랄게.

※ 가족과 함께하는 특별한 외식 이벤트에 사우 여러분의 많은 참여를 기다립니다.

신청 문의 sabo@s-oil.com

무럭무럭

이만큼 자랐어요!

딸 세라가 태어났을 때, 무럭무럭 자라 얼마 전 백일이 됐을 때 감동이 아직 선합니다. 예쁘고 건강하게 자라고 있는 세라, 모두의 사랑 속에 큰 꿈을 가진 아이로 커갔으면 합니다.



초보아빠의 육아 스토리

지난 1월에 태어난 딸 세라가 백일을 맞았습니다. 백일이라는 시간이 길다면 길고 짧다면 짧은 시간이지만 지금껏 건강하게 아무 탈 없이 자라줘서 고맙기만 합니다. 무엇보다 모유 수유 하느라 밤잠 못 면서 고생하지만, 아무 내색하지 않고 잘 참고 견뎌준 아내에게 고마움을 전하고 싶습니다.

처음 세라가 태어났을 때 지금까지 한 번도 느끼지 못했던 무한한 감동을 느꼈습니다. 출산 고통을 겪은 아내에 대한 미안함과 딸이 태어난 기쁨이 복합된 형언할 수 없는 감정이었습니다. 동시에 앞으로 잘 어떻게 키워나갈까 하는 걱정도 들었습니다.

하지만 양가 부모님께서 잘 도와주시는 덕분에 우리아이는 아무 탈 없이 지금껏 잘 자라고 있습니다. 오히려 너무 건강하여 빠른 체중 증가를 걱정할 정도입니다. 사람들이 딸 바보란 말을 자주 하는데, 요즘 저도 시간이 지날수록 딸 바보가 되어갑니다. 하루가 다르게 늘어나는 딸아이의 귀여운 재롱에 흘러가는 시간이 아쉬울 정도입니다. 이유를 알 수 없는 울음으로 가끔 힘들게 하지만 웃는 얼굴 한번 이면 피로가 눈 녹듯이 사라집니다.

앞으로도 우리 세라가 건강하고 행복하게 무럭무럭 크기를 기도합니다.

“세라야 사랑해, 엄마아빠랑 행복하게 지내자!” 

굽은 길이 일러주는 지혜 사랑은 ‘느림’이다

예산 느린 꼬부랑길

느린 삶의 가치를 지향하고 공해 없는 자연 속에서 전통문화를 계승하며 옛 농경시대로 돌아가자는 국제운동 ‘슬로시티(Slowcity)’는 이탈리아어로 ‘유유자적한 도시, 풍요로운 마을’이란 뜻인 ‘치타슬로(cittaslow)’의 영어식 표현이다. 지난 1999년 10월, 이탈리아에서 시작된 ‘느리게 먹기’와 ‘느리게 살기 운동’은 세계 곳곳으로 확산되어 느림의 미학을 실천하고 있다.

코스

코스 : (1코스) 슬로시티 방문자센터- 배맨 나무- 봉수산자연휴양림- 애기폭포-(2코스) 대흥향교- 풀각시 짚공예작업실- 이한직 가옥- 대흥동헌- 이성만 형제 효제비- 방문자센터

▶ 약 11km, 3시간 30분 소요

1. 농림축산식품부가 주관하는 '2013 경관우수 마을 콘테스트'에서 '대흥슬로시티'가 우수마을로 선정됐다. 사진은 대흥면사무소에서 애기폭포 쪽으로 오르는 길손의 모습이다.
2. 백제의 마지막 저항운동을 제압하기 위해 당나라의 소정방이 와서 배를 묶어두었다고 전해지는 배맨나무. 지금은 배가 올라왔을 만한 물길 흔적을 찾을 수 없지만, 옛날에는 강물이 여기까지 왔다고 한다.
3. 예부터 이곳의 특산품은 사과였다. 사과 꽃향기가 공기를 가른다.



충남 예산군 대흥면은 바다처럼 넓은 예당호를 중심으로 풍요로운 자연생태를 보존하고, 삼국시대부터 고려·조선으로 이어온 고유한 전통문화를 보호하며 활발한 지역민의 커뮤니티활동이 인정되어 지난 2009년 9월, 충남에서는 처음으로 슬로시티 인증을 받았다. 신안 증도, 완도 청산, 장흥 유치, 담양 창평, 하동 악양에 이어 6번째의 쾌거를 이룬 이곳에 '느린 꼬부랑길'이 열렸다.

세월호 침몰사건으로 온 나라가 우울했던 4월 하순, 서해안고속도로를 달려 도착한 곳은 예당저수지와 크고 작은 공원들이 들어서있는 예산군 대흥면 동서리. 대흥면사무소 아래에 있는 '슬로시티 방문자센터'에서 지도 한 장 받아들고 탐색해 본다. '느린 꼬부랑길'은 봉수산 아래 자리한 상중리와 동서리, 교촌리를 세 코스로 나눠 서로 유기적으로 연결한 원점회귀 길로, 1코스 '옛 이야기길'(5.1km=90분), 2코스 '느림길'(4.6km=60분), 3코스 '사랑길'(3.3km=50분)로 구성됐다. 이중 3코스는 사유지가 많아 완전개통 되지 않았기에 제외하고, 각 구간별 겹치는 장소를 이어 1코스와 2코스 답사를 위해 신발 끈을 다시 묶는다.

방문자 센터에서 1구간 '옛 이야기길'로 들어선다. 농협마트를 지나 작은 내를 따라 오르니 옛 돌담과 함께 새로 지은 아가자기한 집들로 화사하다. 정겨운 사골길 옆에 만든 화단에는 튤립이 봉오리를 터뜨렸고 부지런한 농부는 벌써 밭갈이를 모양 있게 끝내 놓아 이곳이 슬로시티임을 상기한다.

슬로시티 가입조건은 인구 5만 명 이하, 도시와 주변 환경을 고려한 환경정책, 유기농 식품의 생산과 소비, 전통음식과 문화보존이란 조건이 충족돼야 한다. 따라서 이곳은 국내 최대 규모이자 농업용수와 식수원, 홍수 조절 목적으로 만든 예당저수지, 주변에 조성된 생태공원, 슬로푸드인 예당붕어찜·어죽, 곱질째 먹는 사과까지 매력적이다. 커다란 느티나무 한 그루가 길 가던 아주머니의 발길을 붙잡은 채 당당하게 치성을 받고 있다. 안내판에는 "마을의 수호신으로 돌레가 10m, 나이는 무려 1천년이 넘었다"고 적고 있다. 매년 2월 초하룻날과 칠석날에 두레먹이를 하며 마을에서 제사를 지낸다. 봄철 나뭇잎 피는 것을 보고 농사의 풍흉



을 점쳤다는 지표 역할도 했다. 전하는 말로는 660년 소정방이 이끄는 나당연합군이 백제 부흥군의 마지막 거점이던 이곳 봉수산 임존성을 치러 왔을 때, 이 느티나무에 배를 댔다고 한다. 샘을 파면 갯벌의 시커먼 흙과 잔물이 섞여 나왔다는 사실에서 이곳까지 강물이 들어온 듯싶다.

“서기 660년 7월 18일 사비성에서 나당군의 전승축하연이 열렸다. 신라왕과 소정방을 비롯한 여러 장수들이 당상에 앉고 의자왕과 그의 아들 용은 당하에 앉히고 술을 따르게 하니 백제 신하들은 목이 메어 울지 않는 자가 없었다.” —삼국사기—

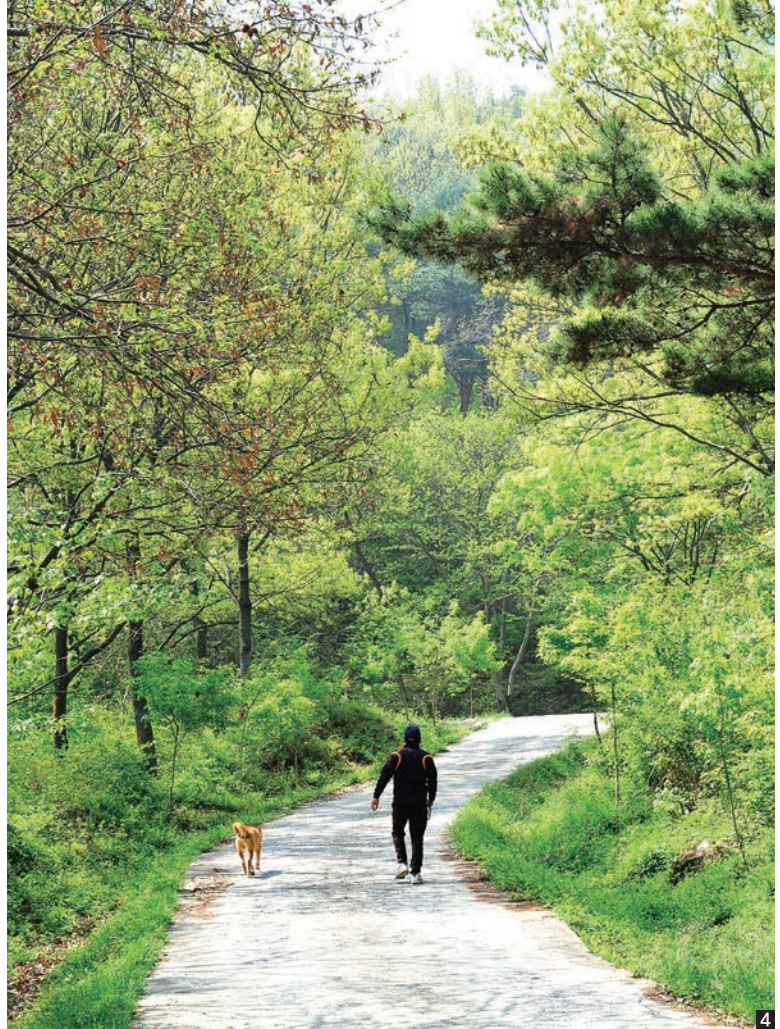
당군이 의자왕을 포로 취급하고 약탈을 자행하자 흑치상지는 사비성에서 탈출하여 봉화산 임존성으로 들어가 항전태세를 갖추니 열흘이 못되어 3만 명이 넘는 자가 들어왔다. 흑치상지는 이곳을 거점 삼았고, 백제 의병들은 남잠성과 정현성을 근거하여 나당군에 대항했다. 의자왕의 사촌인 복신과 승려도침, 지수신, 흑치상지 등 백제 부흥운동의 중심세력들은 한때 200여 성을 회복하여 일본에서 왕자 풍을 맞이하여 왕으로 삼고(662. 5), 나당연합군을 여러 차례 격파했지만, 복신이 도침을 죽이고 풍이 복신을 죽이는 내분이 일자, 이를 틈탄 나당연

합군은 주류성을 함락(663년)시킨다. 이후 풍왕과 흑치상지는 고구려와 당군에 투항하고, 지수신은 고구려로 망명하면서 임존성은 663년 11월에 함락되어 4년에 걸친 백제 부흥운동은 막을 내린다. 백제 부흥을 위해 항거했던 사실을 떠올리며 문득 “이 길에서 얼마나 많은 사람들이 외롭게 세상을 떠났을까” 생각해 본다. 지금이야 수레로 군수보급품을 실어 날랐다는 사실에 ‘임존성 수렛길’로 이름 지었지만, 당시 그들이 감당해야 한 수많은 고초들을 반추하며 짝짝 뺨은 소나무 군락길로 들어선 뒤 봉수산 휴양림 임도로 접어든다.

작은 쉼터는 행복한 삶을 보여주는 ‘꿈의 동산’이다. 음수대와 함께 물레방아가 있지만 물이 귀한 갈수기라 보기에도 메마르다. 약수터를 알리는 이정표를 따라 들어가 본다. 너른 공터에 제법 돈들인 흔적이 보이는데, 수도꼭지에서 떨어지는 청량한 약수와 달리 주변은 황량하기 그지없다. 흔한 물바가지 하나 없고, 쌓인 낙엽과 인간 삶의 흔적인 쓰레기가 도처에 널려 있다. “다달이 수질검사는 하는 걸까?” 게름직한 의문에 물 마시는 대신 맘으로 젖은 얼굴만 닦고 서둘러 자리를 뜬다.

호젓한 내리막길을 내려오니 삼거리다. 왼쪽으로 2코스 ‘느림길’로 연결된다. 작은 계곡에 있는 ‘애기폭포’, 여기 또한 가을에 나무 그늘에 걸린 폭포자리는 뽕송뽕송하여 오히려 반짝이며 윤이 날 지경이다. 잠시 다리쉽하면서 계곡 아래로 구불구불 이어진 소담스런 길에 눈길 한번 주고 편안하게 숲과 연결된 흙길로 들어선다.

‘사색의 길’로 명명된 숲은 결코 질부르지 않은 초록 합창으로 계절을 알린다. 지혜로운 자연과 교감



4

4. 봉수산자연휴양림을 지나면 임도를 따라 피톤치드를 만끽할 수 있는 숲속 산책길이 이어진다.
5. 경사가 있을 때 축하의 뜻으로 세운 솟대를 마을 곳곳에서 볼 수 있다.
6. 대흥면사무소 앞에는 벼단을 메고 마주보고 서 있는 ‘의좋은 형제상’ 조각이 있다. 설화로만 전하던 의좋은 형제 이야기가 효제비(충남 유형문화재 제102호)가 발견되면서 실화로 밝혀졌다.
7. 대흥향교 뒷산에서 바라본 교촌리 파노라마는 봉수산 자락에 기댄 마을과 이를 잇는 논과 밭두렁길. 멀리 예당저수지까지 느낌이 온화하게 와 닿는다.



5



6



7



8

8. 터벅터벅 걷는 데는 나 자신부터 시간을 재지 않는다. 묵묵히 걸을 뿐이다. 저 언덕배기를 넘어가면 이한직 가옥의 돌담길을 만난다.



9

9. 향교는 정부에서 지급한 학전(學田 5~7결)으로 비용을 충당했지만, 1894년 이후 과거제도가 폐지되면서 향교는 교육 기능은 제외되고 문묘향사만 하고 있다.

하며 '사랑은 느낌이다'는 명제를 애써 실천하려는 것일까. 풍경 좋은 숲길 때문인지 걸음이 자꾸 늦어진다. 길 왼쪽으로 많은 나무들이 뽑혀져 있다. 처음엔 산불 때문인 줄 알았다. 그러나 자세히 보니 새로 나무를 심어 놨다. 교촌리로 들어가는 산길 오른쪽은 그물망으로 담을 둘렀다. 산수유와 산양삼, 산약초 같은 약용식물을 심은 예산군 약용식물 특화단지다. 여기를 지나면 다시 내리막길. 옛 상인들이 이곳 대흥에서 공주는 물론 홍성·청양, 멀리 아산까지 등짐을 이고 지며 고개를 넘었다는 '보부상길'이다.

보부상이란 봇짐과 등짐을 지고 시장의 교환경제를 담당했던 전문 중간상인들의 총칭. 물건을 보자기에 싸서 다니는 보상(裨商; 봇짐장수)과 지게에 지고 다니는 부상(負商; 등짐장수)을 말한다. 주로 정밀한 세공품이나 값비싼 사치품 같은 잡화를 취급한 보상과 달리 부상은 일상생활용품을 취급했다. 이들은 국가로부터 일정한 보호를 받은 대신 유사시에는 동원되어 주어진 임무를 수행했다. 임진왜란과 병자호란 때는 부상 수천 명이 행주산성과 남한산성으로 식량과 무기를 운반하고 직접 전투에도 가담했다. 정조가 수원성을 쌓을 때도 석재와 목재를 운반해 다듬고 철을 제련하여 장안문을 세웠다. 병인양요 때는 전국의 보부상이 동원되어 문수산전투와 정족산전투에서 프랑스군과 싸웠으며, 동학농민운동에도 무력 활동을 벌였다. 그러나 일제강점기 보부상 말살정책에 따라 거의 소멸했

다. 예산·덕산을 중심으로 활동하던 '예덕상무사'가 지금까지 전한다.

산기슭은 복사꽃이 만발이라 무릉도원이 달리 없다. 고살길을 지나 쉬엄쉬엄 내려오니 조선 태종 5년(1405)에 세워 나라에서 토지와 노비, 책 등을 지원받아 학생들을 가르쳤다는 대흥향교다. 교육 기능이 없어진 대신 매년 봄·가을에 큰 제향을 올린다. 향교 앞에 있는 수령 6백년 된 장엄한 은행나무, 원줄기 가운데에 느티나무가 뿌리를 내려 서로 공생한다는 점이 신비롭다. 매년 음력 정월초하루와 보름 사이에 길일을 택해 마을의 안녕을 비는 성황제를 지낸다.

교촌리 너른 들판을 가로질러 닿은 곳은 사과 과수원, 코밀으로 달큰한 꽃향기가 스며들고, 호밀이 자란 초지 언덕바지를 오르니 이한직 가옥의 돌담길이 나온다. 조선 말기 흥선대원군 시절, 영의정으로 경복궁 중건과 대전회통 편찬, 삼군부 설치 등의 일을 맡았던 조두순이 2백여 년 전에 짓고 살았다는 양반집이다. 전형적인 'ㄱ'자형 팔작지붕 형태에 90여 칸이었으나 동학운동 때 일부가 손상되었고, 이후 이한직이 개량하여 본채 40칸 중 18칸만 옛 모습을 유지하고 있다.

조선 태종 7년(1407)에 창건한 대흥동헌은 일제강점기에 대흥면사무소로 사용하다 1979년 해체·복원한 게 지금의 모습이다. 예산지역에 남아 있는 관아 건물 중 유일하고, 대흥향교와 더불어 지역의 역사를 증명하는 건축물로 보존 가치가 높다. 또 동

헌 앞에는 이성만형제묘제비가 비각 안에 모셔있다. 원래는 가방교 옆에 있던 것을 예당저수지가 생기면서 지금의 장소로 옮겼다. 비석의 주인공은 교과서에 실려 우리에게 익숙한 이야기 '의좋은 형제'다. 조선 세종 대에 대흥면에 살던 실존인물로서 '신증동국여지승람'에는 다음과 같이 기록되어 있다.

대흥호장 이성만·이순 형제는 모두 지극한 효자로, 부모가 돌아가신 후에도 형은 어머니, 동생은 아버지의 묘소를 지켰다. 3년 복제를 마치고도 아침에는 형이 아우 집으로 가고, 저녁에는 아우가 형의 집을 찾았으며, 한 가지 음식이 생겨도 서로 만나지 않으면 먹지 않았다고 한다. 이에 연산조 3년(1497) 후세 사람들의 모범이 되도록 조정에서 이성만·이순호제비를 세웠다.

대흥면사무소 앞에서 만난 방문센터 박미경 해설사는 "예산 슬로시티 핵심지역인 이곳 대흥면에 조성된 '느린교부랑길'은 새로 만든 길이 아니라 예전부터 선조들이 자연스레 다녔던 산길과 들길을 엮어 이은 길"이라 소개하면서 "예당저수지 생태공원과 의좋은 형제 공원이 인근에 있고, 매달 두 번째 토요일 열리는 '의좋은 형제 장터'에서는 주민들이 직접 재배한 제철 농산물을 적정가격으로 만날 수 있어 여행객에게 단연 인기 있는 토종 장터"라는 자랑을 빼놓지 않았다. 🌿

한계를 넘기 위해

오늘도 도전한다

에너지기술/관리팀
홍성훈 사우의 롤모델
개그맨 '김병만'



“
히말라야를 오를 때
고지만 생각하면 지쳐서 갈 수 없다.
먼저 베이스캠프를 목표로
거창한 목표가 아닌 눈앞의 목표부터
한 걸음씩 나아가야
포기하지 않고 달성할 수 있다.
”

개그맨 ‘김병만’

글 | 홍성훈(에너지기술/관리팀)

‘그래. 나는 엉금엉금 기어서 여기까지 왔잖아. 뛰지는 못하지만 쉬지 않고 계속 기어서 왔어. 한순간에 확 뜨는 사람은 중간에 여유를 부릴 수 있겠지. 나는 기어서라도 내 목표까지 가는 거잖아. 토끼와 거북이 이야기를 봐. 아무리 토끼가 빨라도 결국에는 거북이가 이겼잖아.’

— 김병만

김병만을 눈여겨보게 된 계기는 KBS TV 프로그램 <개그콘서트>에서 ‘달인’으로 출연하면서부터였다. 연습량도 상당할 것으로 보이는데, 소품까지 직접 준비하며 열심히 노력하는 모습에 감동을 받았다. 4년 넘는 방송기간 동안 단 1번의 소재 중복도 없이 노력하는 모습에 대단하다는 생각이 들었다.

SBS TV <정글의 법칙>에서는 누구라도 버거워 보이는 일에 늘 앞장서서 도전하는 모습을 보인다. 최근에는 스카이다이빙 자격증까지 취득했다고 한다. 그렇게 항상 굳은 일을 마다않고 도전하는 모습과 나를 견주어보게 됐다.

김병만이 무엇보다 뛰어난 점은 도전정신과 성실성, 그리고 열정이다. 그의 피땀 어린 노력이 담긴 스토리가 절절하게 담긴 책 <꿈이 있는 거북이는 지치지 않는다>를 보며 불굴의 의지에 탄복할 수 있었다. 달인이라 적고 피나는 노력이라 읽는 김병만의 진면목, 그의 도전은 언제나 현재진행형이다.

실패의 달인에서 국민의 달인이 되다

1975년 여름, 전라도의 한 농촌마을에서 태어난 김병만은 아버지가 사업에 실패하고 공핍했던 가정에서 어린 시절을 보냈다. 가뜩이나 어려운 집안 형편에 어머니의 암투병으로 더욱 힘겹게 생활할 수밖에 없었고, 중학생 때는 그에게 무한 애정으로 감싸준 할머니마저 교통사고로 유명을 달리하게 됐다. 고등학교를 졸업하고 건설 노동자로 하루하루 살아가는 삶이었지만, ‘당장 현실이 어렵다고 도전하지 않으면 가난의 굴레에서 벗어나지 못한다’는 일념으로 어머니에게 받아든 30만 원을 밀친 삼아 무작정 서울로 상경한다. 공중화장실 세면대에서 샤워를 할 정도로 노숙자와 별반 차이 없는 생활이었지만 연기의 꿈을 놓지 않은 김병만은 1996년 비로소 연극 ‘나 쫓발 맞아?’로 데뷔한다. 연극 무대를 통해 실전 감각을 쌓았지만 그가 꿈꾸던 개그맨의 길은 뭇 듯 말 듯 속절없이 시간만 흘러갔다.

“MBC 공채 개그맨 시험에 4번, KBS에 3번을 떨어졌습니다. 백제대 3번, 서울예전 연극과 6번, 전주우석대, 서일대, 명지대...모두 떨어졌습니다. 오디션에서 입도 한번 못 열어보고 소품 챙겨서 나온 적도 있습니다. 아무리 열심히 웃기는 개그를 짜고, 수만 번 연습을 해도 심사위원 앞에만 서면 얼어버렸습니다.”

연이어 오디션에 탈락하며 의욕을 잃어 수면제도 모아보고 건물 옥상에 올라보기도 한 그였지만, “좌절하더라도 비참하게 포기하지는 말자”며 스스로를 다독였다. 그의 노력이 가상했던지, 고진감래라는 말처럼 7년의 낙방만에 2002년 KBS 17기 공채 개그맨에 합격을 하게 된다. 이윽고 ‘무림남녀’를 통해 얼굴을 알리고, 158cm의 작은 키 말고는 개그맨으로서 그다지 튀지 않는 외모였지만 끊임없는 노력을 통해 성공가도를 달리기 시작한다. 3~4분짜리 코너를 위해 인간문화재에게 3개월 여 줄타기를 전수받고, 석궁·마술·서커스·피겨스케이팅 등 항상 새롭게 도전하는 그의 진정성 어린 모습은 시청자들에게 웃음과 감동을 주었다. 대표작이 된 ‘달인’에서 정점을 찍고 ‘정글의 법칙’으로 정상상의 위치를 이어오고 있는 그이다.

“무명 개그맨 시절에 무대에서 죽을 각오로 살았습니다. 동료들이 무대에 올라가 준비한 모든 것을 마음껏 펼치는 모습이 부러웠습니다. 같은 시기에 데뷔했지만 동기들이 큰 인기를 얻고 유명해질 때, 나는 못 웃겨서 무대에 설 기회가 없어진다면 어쩌냐하는 불안감에 단 하루도 쉴 수 없었습니다.” 언뜻 김병만의 인생을 보면 가진 것이라고는 꿈밖에 없던 청년이 이뤄낸 드라마 같은 인생역전 스토리이다. 그러나 그의 표현처럼 ‘꿈이 있는 거북이’처럼 끊임없이 노력하고 내실을 다져왔기에 그의 성공은 그럴만한 자격이 충분하다고 말할 수 있다. 삶에 지치거나 또는 포기하고 싶은 사람들에게 김병만이란 이름은 분명 커다란 희망과 동기가 되어 줄 것이다. 🌟



제3인류는

인간을 구원할 것인가!

베르나르 베르베르 <제3인류>



때 이른 개화에 당황한 봄이었다. 두서없이 피고 진 꽃들은 개화시기를 자랑스레 예측한 이들을 곤란하게 만들었고, 미처 봄 채비를 하지 못한 사람들은 꽃들의 향연을 어리둥절한 표정으로 즐길 수밖에 없었다. 자연의 이상 현상이 예사롭지가 않다. 자연재해의 강도가 심해지고, 치료 약이 없는 신종 바이러스가 등장해 인류를 위협한다. 이러한 현상을 두고 가이아의 복수가 시작되었다고 말하기도 한다. 지구의 자가 조절 능력이 무너졌다는 것이다.

이 가설의 진위를 떠나 현 상황이 그리 낙관적이지 않은 것만은 분명한 사실이다. 그래서 어떤 이들은 인류의 미래를 암울하게 전망한다. 현재 인류가 안고 있는 문제점들을 극대화하여 부정적인 암흑의 세계를 예언함으로써 인류의 멸망을 예고한다. 이와는 반대로 인간은 결국 잘못을 바로잡고 난관을 슬기롭게 극복해 유토피아를 만들어 내리라 예측하는 이들도 있다. 이들은 인간의 선한 본능을 믿으며 인류의 진보를 신뢰한다.

인류의 미래는 과연 어떻게 될 것인가? 쉽지 않은 전망이다. 그동안 많은 작가와 영화감독이 작품을 통해 미래사회를 그려냈지만, 무엇이 정답이라 이야기할 수는 없다. 다만, 우리는 미래에 대한 상상을 통해 현재를 돌아볼 뿐이다. 지난해 10월부터 출간되어 꾸준한 인기를 얻고 있는 베르나르 베르베르의 장편소설 <제3인류> 또한, 인류의 미래를 예견한 한 편의 소설에 불과할지 모른다. 그러나 폭넓은 지식과 베르베르 베르나르 특유의 상상력이 더해져 색

다른 재미를 안겨준다.

인류가 끝없는 어리석음으로 다양한 문제를 일으키고 있는 머지않은 미래에 특별 프로젝트팀이 구성되어 상상을 초월할 사건을 만들어낸다. 바로 초소형 인간 '에마슈'를 탄생시킨 것이다. 인간보다 훨씬 작은 몸집에 강한 유전자 조합으로 탄생한 에마슈는 강한 적응력을 바탕으로 비밀리에 크고 작은 사건에 투입되어 인류의 위기를 막아낸다. 그러나 정체가 탄로 나 논란을 불러일으키게 되고, 강점이 주목받아 잠시 에마슈의 활용이 용인되는 듯 보였으나, 결국 살인 사건을 계기로 에마슈들이 점점 자신의 정체성에 눈을 뜨며 저항을 시작한다.

지금까지는 로봇의 인간화, 혹은 복제인간에 대한 화두가 미래 인류에 대한 상상을 자극한 것과 달리 베르베르 베르나르는 새로운 인류, 즉 제3인류를 탄생시켜 인류의 미래를 상상한다. 인간의 강한 유전자만 물려받는 에마슈는 크기도 인간의 10분의 1에 불과하다. 그러나 인간이 창조한 에마슈는 완벽하지 못했다. 지금까지 인류가 겪어 왔던 문제점들을 고스란히 반복하며 인간사회를 돌아보게 한다.

아직 끝나지 않은 작품이지만, 작가가 전하는 메시지는 어렵듯이나마 전망할 수 있다. 그것은 누구도 인류를 대신할 수 없다는 사실이다. 인간은 결국 스스로 구원의 길을 찾아야 한다. 인간은 스스로 나아갈 방향을 선택할 수 있기 때문이다. 🌻

〈제3인류〉 이렇게 읽었습니다



소상윤(LPG팀)

EBS TV '책 읽어주는 라디오' 프로그램을 통해 알게 된 〈제3인류〉는 작가의 상상력이 돋보이는 내용 전개로, 첫 장을 넘긴 후 다 읽을 때까지 잠시도 끊을 수 없는 매력이 있다. 특히 지구(가이아)의 경고로 나타나는 환경 재앙, 전생을 체험하는 의식-마조바는 독자들을 무한한 상상의 세계로 초대한다. 과학 소설이면서 판타지 요소가 가득한, 작가의 상상력에 감탄하게 되는 〈제3인류〉. 누구든 읽기 시작한다면 마지막 장을 넘길 때까지 쉴 수 없지 않을까.



권대웅(윤활마케팅전략팀)

현대를 사는 사람이라면 한번쯤 생각해보았을, '인류'라는 존재의 탄생의 기원에 대해 작가의 독특한 상상력을 보여줍니다. 우리가 믿고 있는 인류 문명의 시작, 우리가 알고 있던 인류의 진화와 같은 내용인데, 작가의 즐거운 시선을 통해 우리가 당연하게 믿고 있는 생각들을 다시 바라보도록 유도하는 것은 아닐까요? 우리는 어디에서 왔을까, 우리는 어떻게 진화되어 왔을까, 마지막으로 우리는 어떤 미래로 나아갈까 상상할 수 있는 좋은 시간이 될 것입니다.

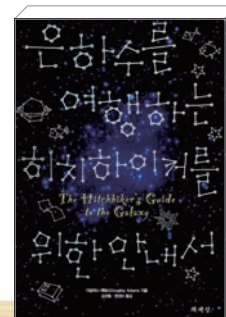
함께 읽으면 좋은 책



파피용

베르나르 베르베르 / 열린책들

과학과 문학을 결합시키는 작가 특유의 재능이 돋보이는 이 책은 태양 에너지로 움직이는 거대한 우주 범선 '파피용'을 타고 1천 년 간의 우주여행에 나선 14만 4천 명의 마지막 지구인들을 그린 작품이다. 인간에 의해 황폐해진 지구를 떠나 새로운 희망의 별을 찾아 나서는 그들의 모험담을 흥미진진하게 그려내고 있다.



은하수를 여행하는 히치하이커를 위한 안내서

더글러스 애덤스 / 책세상

코믹 SF 장르를 개척한 이 작품은 '범우주적인 거대한 농담'으로 요약할 수 있다. 재기발랄하고 유쾌한 상상력, 별난 캐릭터들의 좌충우돌 행각, 블랙 코미디적인 유머감각과 경쾌한 풍자, 진지하고 심각한 주제를 아무렇지도 않게 말하기 등 그야말로 우스운 상황과 대화들이 가득차 있다.



본 도서는 지난 4월 1일~30일 본사 자료실에서 높은 대여 순위를 기록했습니다.

스트레스에 늘 노출되어 있는 현대인에게 커피는 고마운 음료이다. 커피에 든 카페인을 콜라, 초콜릿, 자양강장제 등에도 함유되어 있는데, 우울할 때 초콜릿이나 커피를 섭취하면 기분전환이 되곤 한다. 그러나 소량이라도 자주 섭취하다 보면 불안, 신경과민, 혈압 상승, 흥분, 산만, 수면 장애 등 부작용이 생길 수 있기 때문에 이러한 상태가 잦아질 경우 '카페인 중독'일 가능성을 의심해 봐야 한다. 특히 카페인에는 여러 식품에 들어 있어 자신도 모르게 지속적으로 섭취할 수 있다는 점을 염두에 두어야 한다.

커피 없이는 못살아! 카페인이 뭐길래

카페인 중독



글 쓰는 순서

알코올 중독
스마트폰 중독
담배 중독
쇼핑 중독
카페인 중독
게임 중독
탄수화물 중독
일 중독
인스턴트 중독
취미 중독
설탕 중독
관계 중독

01. 남몰래 중독되는 카페인, 나는 괜찮을까?

하루에 커피를 2~3잔 이상 마시면서 다음 중 네 가지 이상 항목에 해당하면 중독을 의심해봐야 한다.

- 침착하지 못하고 안절부절못한다.
- 금방 예민해지고 쉽게 흥분한다.
- 불면증이 있다.
- 기분이 번덕스럽거나 종종 우울하고 의기소침해진다.
- 얼굴이 상기되며 홍조를 띤다.
- 소변을 자주 본다.
- 설사가 잦거나 소화불량이 온다.
- 근육경련이 있다.
- 두서없이 생각하고 말하거나 조용히 있지 못하고 어수선하다.

02. 카페인 중독에서 얼마나 안전한가

식품의약품안전처(이하 식약처)에서 발표한 <국민건강영양조사>(2010년)에 따르면, 적절한 일일 섭취 기준량은 성인 400mg 이하, 임산부 300mg 이하, 어린이는 체중 kg당 2.5mg 이하로 제시하고 있다. 그리고 시중 유통 중인 식품 중 카페인 함량이 가장 많은 식품은 커피믹스(8천134mg/kg), 커피침출액(677mg/kg), 커피음료(590mg/kg), 탄산음료(167mg/kg), 혼합음료(131mg/kg), 액상차(117mg/kg) 순이고, 1회 제공량 당 평균 카페인 함량으로 환산하면 커피 침출액 112mg, 커피음료(캔커피 등) 84mg, 커피믹스 47mg으로 나타났다.

최근 판매량이 증가한 에너지 음료의 경우 어린이와 청소년의 섭취에 주의가 필요한데, 에너지 음료의 1회 제공량 당 카페인 평균함량은 98mg으로, 하루 커피 1잔과 에너지음료 1캔만 마셔도 최대 일일섭취 권고량을 초과하게 된다. 놀라운 것은 이 식품들을 아무 제재 없이 구할 수 있다는 것이다.

식품별 카페인 함유량

(단위 : mg)

식품명	함유량	식품명	함유량
두통약	50	다크 초콜릿	34
종합감기약	10~15	콜라	13~25
커피 아이스크림	20~33	자양강장제	30
초콜릿 아이스크림	10	캔커피	36~74
녹차 아이스크림	50~100	프라푸치노	78
커피 우유	45~47	커피믹스	60~69
커피 요구르트	36	홍차	20~60
아이스티	37	우롱차	20~60
케이크	36	녹차	15~25
커피맛 껌	32	코코아	6~7
초콜릿	16~38		

카페인 중독은 아직까지 질병으로 보지 않는 추세이다. 여느 중독과 달리 끊겠다고 마음을 먹으면 습관 및 식생활 조절 등으로 얼마든지 끊을 수 있다고 보기 때문이다. 따라서 생활의 활력으로 작용할 수 있도록 적당량만 섭취하는 조절의 미덕을 발휘하는 것이 중요하다. 🌱



'카페인' 오해와 진실, 그것이 궁금하다

Q 눈건강에 커피가 나쁘다는 말을 들었습니다. 커피를 즐겨 마시는데 커피가 눈에 나쁜 건가요, 아니면 카페인 자체가 안 좋은 건가요?

A 최근 카페인 과다 섭취가 안구건조증을 유발한다는 연구 결과가 나왔는데, 카페인이 이노작을 활발하게 해 몸 속 수분을 배출하기 때문에 눈물 분비 기능을 저하시켜 안구 건조증이 생긴다는 것입니다. 또 바깥바람과 건조한 기후, 난방기구 등은 눈을 더욱 건조하게 만들며, 여기에 카페인 섭취량까지 많다면 안구 건조 증상은 더 심해질 수밖에 없습니다. 수분을 보충할 때는 카페인이 들어간 커피나 음료 대신 물을 마셔야 합니다.

Q 현재 금연 중인데 금연과 카페인 상관계가 있나요?

A 카페인과 금연의 금단 현상 강도를 높이고 금단 후유증도 상승시킵니다. 카페인과 니코틴이 서로를 끌어당기는 상승 작용을 하기 때문입니다. 따라서 카페인을 멀리하고 물을 마시는 것이 최고의 방법입니다.

Q 디카페인 음료는 카페인이 없다는 뜻이죠?

A 미국 <컨슈머 리포트>(2007)에 따르면 디카페인 음료에도 약 20mg의 카페인이 들어있다고 합니다. 소량이긴 하지만 디카페인 음료를 하루에 5잔 이상 마시면 일반 커피 1~2잔의 카페인을 마시는 것과 같아집니다.

Q 카페인을 체중 감량에 도움이 되는데 사실인가요?

A 카페인이 체내 신진대사량을 약간 높이지만 체중 감량에 크게 이롭지는 않다는 것이 정설입니다(미국 메이요 클리닉 2010년). 특히 크림과 설탕이 든 카페인 음료는 신진대사량 증가치를 훨씬 웃도는 지방을 몸에 축적하게 되니 삼가해야 합니다.



독자퀴즈



두 사진 가운데 서로 다른 곳은
어디일까요?
(모두 다섯 군데)

지난호 퀴즈 당첨자

주유상품권

박진우 시설투자기획팀
곽기우 수소3과
허윤성 인천저유소
강명숙 호민주유소(부산시 해운대구 해운대로)

USB저장장치

이한준 석유화학운영팀
노일환 제품운영2과
박완규 고객(인천시 강화군 강화읍 고비고개로)
최동진 태평양주유소(충북 음성군 음성읍 음성로)

손 모아 만드는 사보 꿈 모아 그리는 내일

사보 편집실에서는 사우 여러분의 소식을 기다립니다.
개인은 물론 팀/과, 부/부문 단위의 소식을 알려주시면 뜻 있는 사료로서 기록하겠습니다.
이와 더불어 직원 개인과 가족, 팀/과 구성원 등 다채롭게 참여할 수 있는
기사가 마련되어 있으니 사보 편집실의 문을 적극 두드려 주십시오.
사보에 참여해 주신 분께는 소정의 원고료 또는 기념품을 드립니다.

문의 sabo@s-oil.com



<주요소식> 증류탑 폐열활용 발전사업 협약
생각지 못한 에너지 활용 방법을 새롭게 알았습니다. 다른 기업도 에쓰-오일처럼 버려지는 에너지를 활용하면 좋겠네요.
이종민(고객.서울시 송파구 올림픽로)



<주요소식> 신입사원 부모 공장 초청
신입사원과 부모님을 한 가족으로서 초청해 소속감과 애사심이 높아졌을 듯합니다.
강선화(무룡산주유소.울산시 북구 무룡1로)



<가족 이야기> 수소3과 이정민 사우 가족
항상 같이 통근버스를 타는 선배님에 대해 몰랐던 사실을 알게 됐고 현재 행복한 가족의 모습에 가슴이 따뜻해졌습니다.
정성민(Aromatics생산1과)



<두런두런 수다방> 퇴직자 산행 모임
퇴직한 뒤에도 함께하는 훈훈한 사우애가 정말 정겹게 느껴지네요.
김용락(수소3과)



<햇살나눔> 중부지역본부 장학금 전달
학생들이 소중한 꿈을 키우는 데 도움을 주는 지역본부의 장학금 전달 소식이 눈길을 끌었습니다.
최용원(슬치주유소.전북 전북 임실군 관촌면 춘향로)



<걷고 싶은 길> 평화누리길 김포1구간
휴전선 따라 개설된 길을 평화통일을 기원하며 한번 걷고 싶다는 마음이 절로 생기는군요.
김기환(구매팀리더)



<야호! 축제다> 청산도솔로우 걷기축제
맑은 날씨 속에 자연이 어우러진 기사를 보니 꼭 한번 완도에 가서 '힐링'하고 싶습니다.
박도현(Aromatics생산1과)

일로 바쁜 충전소 직원들과 기사를 공유하며 여행에 대한 갈증을 풀었습니다.
김남준(형성(상)충전소.강원도 횡성군 안흥면)



<나의 롤모델> 방송인 유재석
'몸과 마음을 다해 열정적으로 살면 세상의 주인공이 될 날이 올 것'이라는 내용이 인상 깊었습니다.
이철호(덕례주유소.전남 광양시 광양읍 순광로)



<마음 읽기> 쇼핑 중독
현대인들의 쇼핑에 대한 호기심과 소비문화를 잘 설명한 것 같습니다.
김종열(고객.인천시 남구 신기길)

기사에 제시된 '쇼핑 중독 자가진단표'로 나 자신의 상태는 어떤지 살펴볼 수 있었습니다.
홍문기(산호LPG충전소.경북 구미시 산호대로)



9 Corporate Initiatives

9가지 전사전략과제로
미래 꿈을 향해 힘차게 나아갑니다

