

KC GREENHOLDINGS

2012 NEWS LETTER Vol. 30



[KC코트렐] 2012년 2월 FMM

KC코트렐은 첫 월례모임인 First Monthly Meeting을 2012년 2월6일에 가졌다. 2012년의 신년에서 제시된 목표 아래 각 사업부 사업계획을 전략적으로 나눈 이태영 대표이사의 발표로 진행되었으며 금년의 새 시장의 구축, 글로벌리즘을 위한 협약체계 그리고 인재 및 기술의 양성- 세 가지의 목표와 정량목표인 수주4000억, 매출 4400억을 다시금 전 직원이 새기는 장이 되었다.

아울러 2011년의 World Best Project로 진행되었던 태안화력 4호기 전기집진기 기자재구매, 광양5소결 배가스 청정 및 집진설비, 광양 슬라브정정 스킵프 집진 TR개선의 발표를 심사하여 평가하였다. 또한 이 자리에서 1월부터 인턴교육을 받았던 사원 8명 외 신규입사자 6명이 소개되었다.

* 인턴사원

최윤수 / 화학공학 / 해외사업부
장인규 / 전기공학 / 제철사업부
윤진원 / 기계공학 / 해외사업부
윤재훈 / 기계공학 / 제철사업부
최재욱 / 기계공학 / 발전민수사업부
김동우 / 기계공학 / 발전민수사업부
송이 / 경영학 / 재경팀
문강희 / 경영학 / 재경팀



KC그린홀딩스 지원팀 하혜진 <hyejin@kcgreenholdings.com>

[KC코트렐] POSCO 기술협약서 체결

2012년 2월7일, POSCO건설과 전로 설비용 전기집진기(원형 ESP)에 대한 기술 협약식이 거행되었다.

김성관(포스코건설부사장) 플랜트본부장의 주관 하에 진행된 본 협약식에서 “광양4열연 제강PJT”의 성공적인 수행을 통해 신뢰성과 경쟁력을 확보하여 세계 제철 시장에 동반 진출할 것을 다짐하였다.

*** 기술협약명 :** 전로 설비용 전기집진기(원형ESP) 공동 기술개발

*** 협약목적 :** POSCO KC코트렐 전로설비용 전기 집진기(ESP) (이하 "본 설비"라고 한다)의 엔지니어링 기술 협약 설비에 대한 엔지니어링 개발, 관리 및 시장 확대 도모

*** 협약기간 :** 향후 5년

* 참석자

포스코건설 : 김 성관 부사장, 김 동호 전무, 최 춘행 상무, 이 용 일 상무, 신 동철 이사보 외

KC코트렐 : 이 태영 사장, 신 영만 부사장, 임 창호 상무, 마 준 PM, 김 현교 선임.



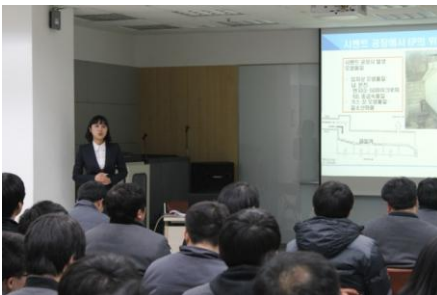
KC코트렐 전략구매팀 정희정 <heejung@kc-cottrell.com>

[KC코트렐]신입사원 최종PT

신입사원 최종 Presentation이 2012년 2월2일 KC코트렐 지하강당에서 열렸다. 이 발표에는 발전민수사업부에 배치되어 수습기간을 거친 정호중 사원, 김지선 사원이 최종발표자로 지명되어 신입입문 교육후기발표를 맡았다.

정호중 사원은 KCMS에서부터 평택화력까지 총 8곳의 현장을 탐방하면서 청주지역난방공사HOB EP, 군산 군장에너지보조EP, 제천아시아시멘트K-1AQCEP를 중점적으로 보도하였고 특히 Dura-trode와 Yoke의 형상을 보면서, 모든 설계의 존재이유에 대해 기존 설계에 대한 문제 인식과 개선 노력으로 얻어낸 결과라 생각하고 이와 같은 정신으로 임할 것을 다짐하였다.

KC코트렐 입사교육 중 대표이사님의 “공기, 오염, 컨트롤 - 3가지 특성을 잘 알면 일할 때 수월하게 할 수 있다”는 말씀을 가장 인상 깊게 새겼다는 김지선 사원은 삼성정밀화학 울산사업장, 군장에너지, 한국지역난방공사 등을 탐방하여 입문교육후기소감을 발표하였다. 정호중 사원은 2월13일부터 해외사업부 기술팀에서 기계 엔지니어를, 김지선 사원은 발전민수사업부 기술팀에서 공정 엔지니어를 맡게 된다.



[KC코트렐]

제6회 환경산업포럼 해외진출사례발표

7일, 환경기술혁신기업협회 주최로 열린 '제6회 환경산업포럼'에서 KC코트렐 박기서전무가 “해외 진출 방안”에 대해 발표하였다.

이날 행사에는 환경 산업 업체관계자 분들 약 60명이 참석한 가운데서 진행되었고, 특히 KC코트렐은 지난 해 4000억원 수주를 달성한 대기환경플랜트 전문 업체로 소개되어 대표로 박기서전무가 해외 진출 사례를 발표하였다. 특히 박전무는 “KC코트렐의 해외 진출은 성장을 위한 것이 아니라 생존을 위한 전략이었다”고 말하며 “사업 무대가 넓어질수록 그 지역 사회·문화 등 적응이 어렵다는 리스크를 극복할 각오가 필요하다”고 강조하면서 해외 진출에 대한 장밋빛 전망을 버리고 생존을 위한 치밀한 준비 후 진출해야 한다는 의견을 제시하였다.



7일 환경기술혁신기업협회 주최로 서울 반포동 JW메리어트호텔에서 열린 '제6회 환경산업포럼'에서 박기서 KC코트렐 전무가 해외 진출 방안에 대해 발표하고 있다.

[KC코트렐] 발전민수사업부 해외워크샵

2012년 1월12일부터16일까지 발전민수사업부는 지난해 사업부 목표 달성에 따른 평가로 사내 최초 해외WORKSHOP [W/S]을 가졌다.

일정에 따라 베트남 법인직원[16명], 오인석 법인장이 함께 참석하였으며 부득이하게 참석하지 못한 이태영 대표의 축하 영상메시지로 발전민수사업부 워크샵이 진행되었다 워크샵은 2012년 사업부목표, 베트남현지 직원들에게 KC소개, 오인석 법인장님의 베트남법인 소개와 베트남지역의 특수성과 인근국가들의 market share전망을 살펴보며 탐방하는 일정으로 의미 깊은 워크샵이 되었다. 더불어 2011년 mentoring 시행 결과보고와 함께 2012년 멘토와 멘티를 새롭게 지정하여 2012년의 의사소통과 교류를 통한 업무능력 향상을 목표하였다.



KC코트렐 발전민수사업부
이태희 < taehee@kc-cottrell.com >

[KC코트렐] 지식경영시스템

KC코트렐은 2012년 2월 1일 (수) 핵심역량 강화와 생산효율 향상을 목표로 모든 임직원들이 효과적으로 핵심 지식을 창출, 공유, 활용하기 위한 차세대 지식경영시스템 도입을 위한 지식경영 프로젝트 팀이 발족하였다.

성공적인 지식경영시스템 도입을 위해 임창호 상무를 팀장으로 이창준, 이상한, 성창제 사원이 팀원으로 참여하고 있으며 김호근 사외이사와 김종열 감사가 고문을 담당하고 있다.

이번 프로젝트에서 KC코트렐의 Knowledge Management 시스템을 공급, 구축하는 날리지큐브는 포스코, 삼성화재, 아주그룹, 하나은행 등 대규모 지식경영시스템 구축을 수행한 바 있으며, 행정안전부 온라인 행정백과사전 “국정피디아”를 구축하는 등 Web2.0을 기반으로 한 지식경영시스템 개발로 해당 시장에서 높은 점유율을 보이며 그 기술과 노하우가 검증 받은 기업이다. 금번 지식경영시스템 도입을 통해 우리의 4-3중장기 사업전략5029를 달성하는 초석을 만들 수 있을 것으로 기대하고 있다.

지식경영시스템은 거창한 것이 아니라 작게는 필요한 자료가 어디 있는지 찾는 시간을 줄여주고, 누군가 휴가를 갔을 때, 필요한 자료를 얻기 위해 전화를 하지 않고도 쉽게 자료를 찾을 수 있도록 도와주는 것이다. 또한, 각 프로젝트가 진행되며 쌓이는 경험들을 함께 공유함으로써 KC코트렐 구성원 모두가 효율적인 업무를 할 수 있도록 도와주는 경영방법이며 도구이다.

지식경영 프로젝트 팀은 KC코트렐 가족들이 편리하고 효율적으로 지식을 공유하고 재사용하는 일련의 과정을 KMS라는 경영기법을 통해 제공해 주는 것이며, 그 속에서 더 신나고 재미있게 노는 것은 전 직원의 몫이다. KC가족들의 지속적인 관심과 참여를 통해 지식경영시스템이 생기가 넘치는 곳이 되길 바란다. 지식경영의 도입은 그 자체가 목적이 되기 위함이 아니며 KC코트렐의 목표를 달성하기 위한 수단으로 정의 내려져야 한다. 이렇게 KC코트렐의 생산성 향상과 구성원들의 업무효율 증대를 위해 끊임없이 연구하고 노력하는 것이 우리 팀의 존재하는 이유의 그 시작과 끝이다.



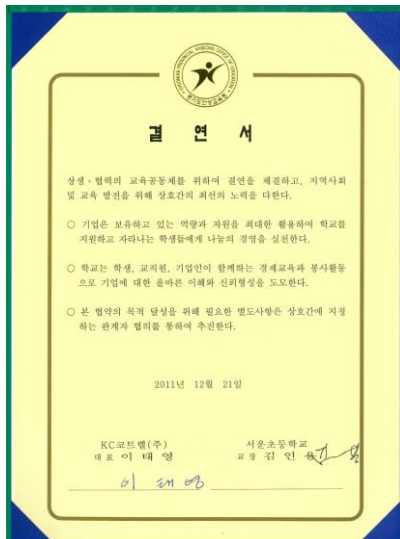
KC그린홀딩스 지원팀 이상한 < sanghan@kcgreenholdings.com >

[KCMS] 자매결연

지난 12월 21일, KCMS는 소규모 학교 활성화를 위한 학교 · 기업 결연 행사에 참석하였다. 이번 행사는 소규모 학교와 기업의 결연으로 교육에 대한 공동의 관심을 높이고 상호협력을 통해 교육과 기업이 상생하는 자리를 마련하고자 안성시에 서 개최하였다.

소규모 초등학교의 교육여건 개선 및 특성화로 학교를 살리고 기업에게는 지역사회 인재 양성을 통한 사회적 기여의 기회를 제공하는 이번 행사 참여를 통해 KCMS의 사회공헌도도 높아지게 될 것으로 보인다.

이에 KCMS 지역과 교육의 발전을 위해 서운면에 위치한 서운초등학교와 결연식을 갖고 자매결연을 맺었다. 서운초등학교는 학생수가 86명에 6개 학급의 소규모 학교로 KCMS 근처 거리에 위치하고 있다. KCMS는 앞으로 이 결연을 통해 소규모 학교인 서운초등학교를 다양한 방법으로 지원하여 자라나는 학생들에게 나눔의 경영을 실천할 것을 다짐했다.



[KC 솔라에너지] 2011년 연말 태양광발전설비 준공현황

인천북합3호기태양광발전설비 준공식

지난 2011년 12월 29일 인천북합화력발전소에서 한국중부발전 건설처장, 금호건설 박경균 소장, KC솔라에너지 강태일 상무 등이 참석한 가운데 인천북합3호기태양광발전설비 (인천광역시 서구 원창동 336번지 소재) 준공식을 가졌다. 인천북합3호기태양광발전설비는 인천 서구 원창동 336번지에 위치한 한국중부발전 인천화력본부 내 수처리동 및 자재창고 옥상에 건설되었고 이는 설치 시작부터 시공까지 45일이라는 단기간에 완공하면서도, 품질과 안전 면에서 고객 만족시키는 공사의 의의를 가진다.

하동군 태양광 발전 사업 준공

하동군과 한국남부발전(주), KC코트렐(주)가 협약을 통하여, 사업을 계획하고, KC코트렐(주)가 시공을 맡아 건설한 하동군태양광발전소가 2011년 12월 30일에 준공하였다. 하동군태양광발전소는 하동군내 공설운동장(369.848KW), 정수장(93KW), 하수처리장(53.82KW), 보건소(40KW), 하동화력 CO2기계실(28.98KW)에 박막형 유니솔라 모듈 및 결정질 모듈을 설치하여 발전소 별로 한전계통에 저압 또는 고압으로 연계하여 건설하였으며, 하동군 공공시설물에 다양한 형태로 설치를 하였다는 의미가 있다.



[KC 솔라에너지] 북한산 등반 및 워크샵

지난 2012년 1월 14일 KC솔라에너지㈜와 KC 에너지아㈜가 함께 북한산 백운대 정상(해발 836m)을 등반하였다.

아직 설원이 채 가시지 않은 북한산을 오르는 일이 쉽지않은 않았지만, 그 가운데서 서로 이끌어 주고, 기다려 주는 시간들을 통해 동료애를 다지는 시간이 되었다. 또한 새해 북한산 정상을 오르면서 신년 목표를 정립하는 계기가 된 뜻 깊은 시간이었다.

2012년 2월 3일 ~4일 1박 2일 일정으로 경기도 안산에 위치한 대부도펜션단지로 KC솔라에너지㈜는 첫 단독 워크샵을 다녀왔다. 첫 단독 워크샵인 만큼 이태영 대표이사님도 함께 참석하여 더욱 뜻 깊은 시간을 가질 수 있었다. 서울을 떠나 화성태양광발전소를 점검하고, 펜션에 도착하자마자 시작된 열띤 토론은 오후 7시가 돼서야 마칠 수 있었고 프로젝트 결과보고 및 영업 및 사업개발현황 등을 통해 2011년 한 해 우리의 성과와 이를 기반으로 성장할 2012년을 계획할 수 있었으며, 토론 시간을 통해 서로의 업무를 이해하고, 개선시킬 방안을 논의할 수 있었던 시간이 되었다.



KC솔라에너지사업부 사원 박경선 <kyungsun@kc-cottrell.com>

[KC코트렐] 신입사원교육

2월 1일부터 7일까지 신규입사자 입문교육프로그램이 진행되었다. 첫 날의 회사비전 및 소개 그리고 경영현황을 시작으로 성장사 그리고 각종 회사이해를 돕기 위한 각부서의 소개까지 약 3일 동안의 교육 후 KCMS 안성유리 견학을 다녀오는 프로그램으로 구성되었다.

신규입사자 소개

- 제철사업부: 이호철(전기, 경력)
- 발전민수사업부: 김정원(전기, 경력)
- 발전민수사업부: 주정환(기계, 경력)
- 해외사업부: 임범수(배관, 경력)
- 해외사업부: 장지훈(기계, 경력)
- 기술연구소: 황규동(기계, 경력)
- 재경팀: 문강희(신입)
- 기획팀: 홍은숙(경력)

KC그린홀딩스 지원팀 하혜진 <hyejin@kcgreenholdings.com>

[KC베트남] Hai Ha 초등학교 봉사활동

베트남 법인에서 지난 1월 31일, 현지 초등학교로 봉사활동을 다녀왔다. Hai Ha 초등학교는 당사가 일본의 마루베니 상사로 부터 수주한 Nghi Son (응이선-베트남 수도인 하노이로부터 남동쪽 240km 떨어진 해변가) 화력발전소 (300MW * 2 Units : EP)의 현장 근처, 어민마을에 위치해 있다고 한다. 어민마을 소재해 있다 보니 경제적으로 어려운 상황에 있는 어린이들이 대부분이고, 정부의 지원도 미미하여 학교 환경이 열악하였다. 이에 KCVN에서 사회기여 차원에서 이 Hai Ha 학교를 방문하여 한 학급을 추천 받아 책상과 걸상을 지원하게 되어 현지인들에게 KC를 알리고 사회공헌에 이바지 하는 시간이 되었다.



KC Vietnam 염동균 법인장 <dgyeomi@kc-cottrell.com>

원자재 시장

[열연] [열연동향] 의지의 과잉인가·시장의 반전인가

- 85만원 안착은 아직?...국산 82만원 전후 거래가격대 형성

[스틸데일리 02월04일]

1. 시중 열연 가격 동향

시중 열연강판 가격이 오르고 있다. 1월 중순 이후 완만한 상승세를 타며 꾸준히 오르고 있다. 최근 국산 열연강판 거래가격은 81~83만원(시트 수도권 도착 어음 기준) 수준이다. 82만원대 거래량이 늘어나고 있다. 주요 SSC들은 다음주부터 83만원 안착을 시도 할 예정이다. 또한 2월 세째주부터 추가로 올려 85만원 안착을 목표로 하고 있다. 85만원 안착에 성공 할 경우 적자는 면할 수 있다는 계산이다. 중국산은 톤당 80만원 전후로 올랐다. 79만원 거래도 상당수 눈에 띄지만 80만원 이상에서 안착을 시도하고 있다. 국산 열연코일 가격이 추가로 오를 경우 중국산 열연강판 가격도 추가로 오를 가능성이 커 보인다. 시중 열연가격 상승은 공급 측면의 인상이다. 반면 수요는 여전히 부진해 상승 속도가 완만한 모습을 보이고 있다. 주요 SSC들은 낮은 시중 재고와 중국산 오퍼가격 상승, 2차 유통 및 중소 실수요업체들의 성수기 대비에 따른 거래량 증가 등을 이유로 인상을 적극 추진 중이다. 실제로 일부 재고 확보 차원의 가수요성 구매도 늘고 있는 추세다. 이에따라 시중 거래량은 눈에 띄게 늘어난 것으로 나타났다. 그러나 시중 수요 부진에 시장 전반이 눌러 있어 가격 상승은 완만한 모습이다. 한달사이에 상승폭은 약 1~2만원 수준이다. 12월 중순 저가 거래가격대와 비교 할 땐 3~4만원 오른 것이다.

SSC들은 적자 탈출에 안간힘이다. 이번 가격 인상을 통해 적자 탈출을 시도 중이다. 그만큼 이번 인상이 절박하다. SSC들은 적자 탈출을 위해선 85만원으로의 인상이 불가피하다는 주장을 하고 있다. 그러나 시장 반응은 아직 냉담하다. "83만원까진 어쨌든 오를 것 같은데...85만원은 글썽?"라는 것이 일반적인 반응이다. 수요 부진에 대한 부담이 여전하기 때문이다. 85만원으로 오르기 위해선 중국산 열연코일 가격이 변수다. 유통업계는 중국산 열연코일 오퍼가격이 더 올라 국제가격이 오르고 있다는 징표가 나타나면 내수가격도 상승 탄력을 받을 것으로 보고 주목하고 있다.

[냉연] [냉연동향] 포스코 뒷통수만 바라본다

[스틸데일리 02월04일]

1. 판매 및 가격동향

냉연사들의 시황개선에 대한 기대감은 어느 때보다 큰 듯하다. 수출가격 상승세가 유지되고 있고, 내수시황도 바닥을 찍고 가격상승세로 전환될 것이란 예상을 하고 있다. 2월은 가격상승세의 전초전이 될 것이며, 3월 성수기에 접어들면 본격적인 시황개선이 이뤄질 것이란 예상이다. 포스코는 열연제품부터 시황할인 축소로 진행하고 반응을 살핀 뒤 냉연도금재도 시황할인에 나서겠다는 방침이다. 냉연사들은 포스코의 움직임을 따라간다는 입장이다. 지난해 4분기 시황할인이 확대되면서 사실상 냉연사들의 판매가격은 지난해 16만원 가격인상 이전 단계로 회귀한 상태이다. 실적개선에 목마른 냉연사들은 수익성 극대화에 모든 영업포커스를 맞추고 있어 어떤 식으로든 가격인상에 나설 것으로 보인다.

2. 유통가격 동향

냉연도금재 유통가격 역시 상승세가 감지되고 있다. 한 냉연유통업계 관계자는 "확실히 유통가격이 올라가는 기운이 느껴진다"고 말했다. 아직도 저가 중국산과 연말 재고정리를 위한 국내 내산 저가제품들이 시중에 유통되고 있지만 이러한 물량들이 상당히 사라졌다는 후문이다. 하지만 여전히 국내 냉연도금재 경기는 좋지 않고 냉랭하다. 본격적인 수요회복이 이뤄질 것이란 기대감만 있을 뿐이다. 냉연유통업체들 역시 냉연사들과 마찬가지로 수익성이 매우 악화된 상태여서 유통가격 인상은 필수불가결할 전망이다.

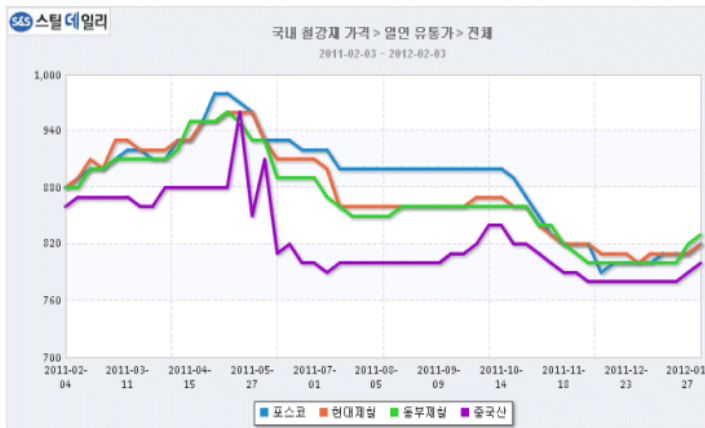
[STS] [STS동향] 속 시원히 올리고 싶는데..

-2월 유통 판매가격 일제히 인상!

[스틸데일리 02월04일]

2월 첫째주 스테인리스 유통시장은 포스코의 2월 할인폭 축소 방침으로 대형

유통상들을 필두로 유통 판매 가격이 인상됐으며, 거래가격 또한 소폭 올라간 것으로 파악됐다. 2월 첫째주 기준 304 열연의 평균 유통 거래가격은 kg당 3,350~3,400원 수준이며, 304 냉연은 평균 유통 거래가격은 kg당 3,400~3,450원대 수준으로 파악됐다. 대형 유통업체들의 판매가격 인상폭은 업체마다 차이가 있지만, 대개 304 열연은 kg당3,400~3450원, 304 냉연은 3,450~3,570원 수준으로 인상했다. 대형 코일센터들은 이번주 시장의 분위기를 지켜보는 가운데 월초에 제시한 판매가격의 적용은 다음주 정도면 윤곽이 드러날 것으로 예상했다. 그러나 아직 수요가 크게 회복되는 움직임이 나타나지 않고 있어 가격인상의 발목을 잡고 있는 형국인 것으로 보인다.



2월 1주 냉연도금재 유통가격

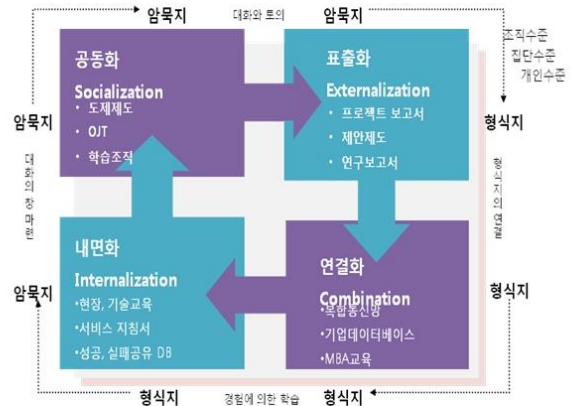
단위: Kg/원, 도착도 기준

품목	규격	포스코제품		냉연3사	
		공장도	판매점	공장도	판매점
CR	1.2mm	1180	1050	1180	1050
PO	4.5mm	1110	940	1110	940
GI	1.2mm	1280	1050~1060	1280	1050~1060
EGI	1.0mm	1290	1060	1290	1060
HGI	2.3mm	1230	1050	1230	1020~1050

[특집]KMS - 지식이란 무엇인가

『연말 정산 어떻게 하죠? VS 이 문제 어떻게 해야 할까요?』
여러 가지 학술적인 지식의 정의가 있지만, 그 이전에 쉽게 우리가 접할 수 있는 형태의 지식 분류를 살펴보고자 하겠다.
13월의 보너스를 받기 위해 매년 초 신청하는 연말정산, 다가오는 여름이면 찾게 되는 여름휴가와 같은 매뉴얼과 절차 등 우리가 조금의 노력만으로 쉽게 알 수 있는 것들을 지식경영에서 형식지라 명명한다. 그리고, 프로젝트를 실행하면서 발생하는 문제 해결을 위한 선배들의 노하우, 또는 보다 나은 사회생활을 하기 위한 조언 등, 표현되지 않고 개개인의 머릿속에 존재하는 지식은 암묵지가 되는 것이다.
조금 더 자세하게 지식의 의미를 살펴 보자면, 사전적 의미로 지식은 ‘알고 있는 내용이나 사물’, 혹은, ‘어떤 대상에 대하여 배우거나 실천을 통하여 알게 된 명확한 인식’이다. 지식경영에서 쓰이는 의미도 사전적 의미에서 크게 벗어나지 않으며, 앞서 언급한 바와 같이 두 가지로 분류된다.
암묵지(Tacit Knowledge)
내용을 언어나 부호로 표현하기 곤란하고, 구성원의 행동과 머리 속에 체화 되어 있는 지식 (스킬, 노하우, 판단/행동 기준, 가치 체계 등)
형식지(Explicit Knowledge)
내용을 언어나 부호로 표현 가능한 유형화된 지식 (규정, 업무처리 절차, 매뉴얼, S/W, 데이터베이스, 특허 등)
『산업중심의 자본주의시대가 지식주도의 탈자본주의시대로 이전』경영학의 아버지라 불리는 피터 드러커(Peter Drucker)는 21세기를 지금까지의 산업화 시대와는 성격이 완전히 다른 경영환경의 급격한, 변화, 끊임없는 신기술의 등장, 심화되는 경쟁 환경 등으로 특징지어 지는 초 경쟁환경(Hyper competition)으로 정의하고, 이러한 환경에서 생존하기 위한 필수요소로서 ‘지식’의 중요성을 강조하였다. 그는 새로운 경제에 있어서 지식은 전통적인 생산요소로서의 노동, 자본, 토지와 같은 단순한 자원 이라기보다는 오직 하나의 “의미 있는 자원, 혹은 “유일한 자원”이라고 강조하였다. 이에 선진국들은 1990년대 중반부터 지식기반경제 심화를 위한 노력을 경쟁적으로 전개하였으며, 우리나라에서도 IMF 경제위기 상황을 겪으면서 지식의 조직적 관리와 공유를 지원할 수 있는 시스템에 관심을 집중하였다.
그렇다면 조직의 부와 경쟁력 창출의 핵심원천으로 등장한 지식은 어떻게 창조되는 것인가.

지식 창조 프로세스



Source: 지식창조기을노카치이후지표, 이것이 지식경영의 핵심이다, 정현철

위 표와 같이 지식은 개인수준에서 조직수준에 이르기까지 암묵지와 형식지로 그 형태를 바꾸가며 생성된다. 형식지에 경험이 더 해져 암묵지로 변화해 가고, 이렇게 생성된 암묵지는 대화와 토의를 통해 다시 형식지의 형태로 나타난다. 이러한 순환과정을 통해 지식은 그 범위를 넓혀가고, 깊이를 더하며 발전해 간다.

한 통계에 의하면 기업 내 존재하는 지식은 80%의 암묵지, 20%의 형식지로 구성되어 있다고 한다. 그리고 형식지는 모방이 가능하고 기업간 이전이 용이하므로 지속 가능한 경쟁우위 요인으로 작용하기 어려운 경우가 많다. 그래서 기업이 보유하고 있는 암묵지의 결합체가 진정한 의미의 핵심 역량에 보다 크게 기여한다고 할 수 있다.

두 지식 모두 기업의 목표를 달성하기 위하여 조직화하고, 축적 공유 하여야 하며, 특히 암묵지의 형식지화, 그리고 공유화가 중요하다.

지식경영시스템을 구축하고, 지식경영 문화를 정착하는데 중요한 것은 축적된 Know-how가 나만 알고 있는 지식, 다른 사람과 공유하길 거부하는 No! how 가 아닌 너와 나의 지식이 되어야 한다는 것이다.

[특집]발전민수사업부 워크샵후기

<베트남>하면 떠오른 일반적인 이미지로는 자전거, 후진국, 베트남특유의 모자"non"가 있었다. 하지만 중국의 1000년 지배 이후의 프랑스식민지로 약 100년간의 지배를 당하고도 유일하게 지배국인 프랑스를 상대로 전쟁을 이긴, 광부까지도 여자가 대부분이라는 것, 그리고 우리가 먹는 믹스커피 10개 중9개는 베트남산 커피라는 것을 새로이 알게 된 이후로부터는 베트남이 새롭게 다가왔다.

<호치민>이라는 인물에 대한 미국의 편견으로 시작 된 전쟁, 그 가운데 미국은 한국을 참전시키고자 세계제일 미국대통령 [Johnson]의 전용기[Air force one]를 서울로 보내는 특별 배려로 그 비행기를 타고 미국으로 건너가 베트남 참전을 수용하는 한국의 경제 대통령 박정희...

전쟁 참전의 대가로 한국이 받는 원조에 대해 부족하다고 판단 되어, 고심 끝의 박대통령의 재 협상으로 브라운 조약이 탄생되는 사건이 주마등처럼 떠올랐다.

아시는 분들은 아는 이야기지만, 베트남 전쟁 참전으로 많은 외화와 사용하던 무기양도와 무기개발 기술 이전 등으로 6.25 이후 우리나라는 전차와 많은 신 무기 등을 보유하게 되며, 그 돈으로 경부고속도로를 만들었다. 하지만 아직도 고엽제로 고통 받는 분들이 많고, 심지어 2세까지도 영향을 받아 소외된 계층이 있는 것을 보면 그렇게 좋은 영향력을 끼쳤다고는 보기 힘들다. 만약 60~70년대 베트남 참전이 없었다면 남북대치상황에서 우리나라가 고도 성장을 할 수 있었을까? 하는 의문이 남았다. 단순한 해외 w/s 여행을 떠나 우리의 선배 또는 부모님 세대의 역경을 간접적으로 체험할 수 있는 유익한 w/s이었다고 말하고 싶다.

KC코트렐 발전민수사업부
이태희 < taehee@kc-cottrell.com >



[특집] 워크샵소감

다음은 지난 2일 수습종료발표를 마친 발전민수사업부의 김지선 사원 그리고 해외사업부의 정호중 사원의 소감문이다.

김지선: “사업부에서 하는 워크샵은 처음인데다 해외로 가게 되어 정말 영광이었습니다. .

도착한 다음날 워크샵에서 베트남 법인 염동균 상무님과 베트남 법인 직원 분들의 소개도 있었습니다. 베트남 시장 현황과 더욱 발전하기 위한 전략을 들으면서 베트남에서도 KC코트렐이 더욱 많은 역량을 발휘할 것이 기대되었습니다. 워크샵 이후 베트남법인을 짧게 방문하고 하노이시내를 관광하였습니다. 우리나라와 달리 많은 오토바이가 도로를 차지하고 있어서 공기가 굉장히 안 좋았습니다. 하노이도시에 큰 전기집진기를 놓아 보는 것은 어떨까라는 공상도 들었습니다. 또한 광고에서만 보던 하롱베이에서 유람선을 통해 3000여개의 섬 및 석회 동굴을 관광하면서 자연의 아름다움에 감탄하였습니다. 처음 경험한 워크샵이 새로웠으며 목표 및 방향에 대해 사고를 집중하는 시간이 기억에 남습니다. 또한, 워크샵을 통해서 본사에서 인사를 못했던 선임 분들을 알게 될 수 있었습니다. 카작에서 오신 두 분을 뵈어서 정말 반가웠고 베트남에서의 직원들도 뵈어서 반가웠습니다. 앞으로 KC코트렐이 해외법인을 통해 해외 입지를 다질 뿐 아니라 해당 나라에도 바람직한 변화를 일으킬 수 있는 기업이 되기를 기대하게 되었습니다.”

정호중: “베트남의 날씨는 우리나라의 가을처럼 선선했습니다. 또한 날이 많이 흐려서 해가 떠 있는 것이 잘 보이지 않았습니다. 베트남의 도로 사정은 생각보다 열악했습니다. 하노이와 하롱베이를 잇는 도로의 상태도 그리 좋지 못하여 오프로드 레이싱을 하는 느낌이었습니다. 우리나라의 고속도로가 얼마나 잘 되어있는지를 깨달을 수 있었습니다.

4박 5일 간 하노이와 닌빈, 하롱베이를 다녀왔습니다. 베트남의 수도인 하노이는 우리의 서울처럼 사람이 많고 바쁘게 돌아가는 도시였습니다. 오토바이가 많고 초고층 빌딩들이 생겨나고 있는 대도시였습니다.

닌빈에서는 쪽배를 탔습니다. 노를 젓는 사공의 발놀림이 예사롭지 않았습니다. 쪽배를 타고 낮은 동굴을 지나는 느낌은 룯데월드에서 신밋드의 모험을 타는 듯한 느낌이었습니다. 하롱베이에서는 큰 배를 타고 작은 섬들이 있는 곳을 구경했습니다. 마치 우리나라의 남해안 같은 광경이었습니다.

이번 워크숍은 오래도록 기억에 남을 추억이 될 것입니다. 우리 회사에 입사한 것만으로도 감사한 일인데, 이렇게 해외로 워크숍까지 가게 되리라고는 상상도 해보지 못했습니다. 앞으로 회사에 보탬이 될 수 있도록 더욱 노력하는 사람이 되어야겠다고 다짐했습니다.