

비영업부서 상품판매 금지!! 상품판매 전담팀 해체!!



총력투쟁

KT노동조합 / 발행인 이재석 / 편집인 강세홍 / 463-717 경기도 성남시 분당구 경자동 206 / 전화 031-727-4820-4854 / 전승 02-750-5404 / 홈페이지 www.ktu.or.kr / 편집디자인 김광(02-2272-7114)

22일 비영업부서 상품판매금지합의

상품판매 전담팀 해체... 비영업부서 자율적인 상품판매도 불가
위장가입이나 가개통 등 허수경영재발시 영업국도 단말기 매출 제외시킬 것



노동조합과 사측은 22일 비영업부서 상품판매 활동 금지와 상품판매 전담팀 해체에 합의했다. 노동조합이 할아농성을 시작한지 21일 만에 합의에 이른 것으로 노동조합이 요구한 사항 전부가 수용됐다. <관련기사 2면>

사태가 발생할 때는 노사공동 조사를 통해 해당기관의 경영평가 점수를 감점하고 분할조치까지도 단행할 것이다. 이에 대한 후속조치로 고객에게 가지 않은 위장 가입 및 가개통 단말기를 전방 회수하여 사원들이 재징부당이 없도록 할 것이다.

이번 합의 이후 비영업부서 직원은 고객의 요구가 있을 경우에도 영업요원에게 연결해 주어야 한다. 이러한 합의에도 불구하고 위장 가입이나 가개통을 통한 허수경영이 또다시 발생한다면 노동조합은 영업국도 단말기 매출을 평가에서 제외시키도록 할 것이다.

비영업부서 상품판매 활동을 금지한다는 것은 비영업부서의 자율적인 상품판매까지도 원천 금지하는 것이다. 이로써 본부 평가시 각종 단말기 매출을 제외시켜 승용을 유도할 수 있게 됐다. 또한 기존 시장점유율이나 영업이익에 관계없이 단말기 교체 등을 통한 매출 부풀리기에 몰두하는 허수경영을 원천적으로 막을 수 있게 되었다.

또한 지이본부 사업지원부내 상품판매전담팀은 무조건 해체하고 업무수행에 따른 각종 차별을 철폐하기 위해 타직원과 동일한 실적

제출, 각종 선장증 등일지급, 전분교육을 확대하고 RM전환을 확대 실시키로 했다. 노동조합은 비영업부서 상품판매 금지 및 상품판매전담팀 해체부쟁은 지난 2일 중앙상징의 할아농성으로 시작한 21일 동안 진행됐다. 노동조합은 2004년 단체교섭을 요구하고 교섭위원교육과 조합원 설명회 등의 일정을 준비하고 있었다. 그러나 현업은 5월 연간 목표를 100% 초과달성한 것도 모자라 6월 추가 목표를 부여해 조합원들은 고봉의 나날을 보내고 있었다. 또한 노동조합은 상품판매가 종사원의 고통에 국한된 것이 아니라 결국 KT의 존폐까지도 좌우할 수 있는 근본체라고 판단했다. 이에 노동조합은 모든 단체교섭일정을 취소하고 부쟁에 돌입하게 된 것이다.

위원장 메시지

조합원께 드리는 글



정부의 통신정책이 규제중심이 아닌 신규사업 창출로 전환해야 한다는 것을 지적했습니다. KT가 공기기업일 때는 미래가 불확실한 사업에 대한 심혈관 상의 역할을 감요 받아 왔으며 민영화 이후에도 각종 규제에 의해 신규사업 진출에 발목이 잡혀왔습니다. 이 때문에 고용불안은 더욱 심화되어 왔습니다. 노동조합은 비약적인 통신기술의 발달에 부응하는 신사업이 육성될 수 있도록 지속적으로 정부에 정책변화를 요구할 것입니다.

특히 영업국 조합원께 한 말씀 드리겠습니다.

존경하는 조합원 여러분!
노동조합과 회사는 22일 비영업부서 상품판매 금지와 상품판매 전담팀을 해체하기로 합의했습니다. 일단 노동조합과 사측이 파국의 길로 접어들지 않고 상품판매 문제를 해결하는데 합의했다는 것은 정말 다행스러운 일이라고 생각합니다.
일부 조합원은 비영업부서에서도 자율판매는 가능하도록 해야 한다고 주장하는 분도 있습니다. 물론 자율판매가 진정한 자율판매로서 의미를 가진다면 참으로 유익할 수 있습니다. 그러나 이미 경험한 것처럼 사측은 자율이라는 이름을 남용해 종사원들에게 고통을 강요해왔던 것이 사실입니다. 이에 노동조합은 결단을 내릴 수밖에 없었습니다.

이번 상품판매 부쟁은 고용업무를 병기한 채 강제상품판매에 내몰리는 조합원의 현실과 이로 인한 고통 그리고 KT의 허수 경영을 막자는 것이었습니다. 영업국의 고용업무는 고객관리뿐만 아니라 상품판매이기 때문에 영업국의 단말기 매출마저 모두 제외시킬 경우 영업국의 위상자체가 상실될 수 있습니다.

조합원 여러분!
이번 합의는 단지 비영업부서의 상품판매가 근본적으로 해결될 수 있는 토대를 마련했다는 것뿐만 아니라 향후 KT의 미래를 열어가는 데 있어 많은 의미가 있다고 생각합니다.

따라서 영업국의 경우 단말기 매출을 목표로 해서 제외시키지 않았지만 위원장으로서 영업국 조합원께 특별히 약속드립니다. 오늘부터 영업국에서 자폭이나 가개통이 절대 없도록 하겠습니다. 그리고 자폭이나 가개통 등의 허수경영이 발견될 시 어떤 난관이 있더라도 영업국도 단말기 매출을 평가에서 반드시 제외시키도록 할 것입니다. 이 부분은 노사교섭 과정에서 이미 공유된 내용이고, 위원장으로서 이를 강제할 수 있도록 최선의 노력을 다할 것입니다.

첫째, 조합원들이 상품판매의 부담에서 벗어나 고용업무를 수행할 수 있도록 했다는데 그 의미가 있습니다. 지금까지 상품판매에 치중해 본연의 업무에 대해서는 뒷전이었었습니다. 또한 종사원의 능력을 평가함에 있어 본연의 업무와는 별개로 상품판매가 인사고과에 반영되기도 했습니다. 이제 그러한 일은 없어야 합니다. 지사는 고객집행 부서로서 제 위치를 찾고, 망운공국은 통신시설 운용과 관리에 최선을 다해야 합니다. 그리고 영업국은 상품판매와 고객관리에 있어 균형적인 역할을 수행할 수 있어야 합니다.

그리고 상품판매 문제가 오늘의 함의로 모두 해결됐다고 생각해서는 안 됩니다.

되돌아 보면, KT에서 강제상품판매가 횡행하게 된 배경에는 매출 중심의 경영계약구조와 경영직의 자리 보존을 위한 무리한 강요가 있었지만, 우리 탓도 일부 있다고 고백하지 않을 수 없습니다. 침묵과 굴종이 문제를 은폐시키고 우리 전체를 무력하게 만들기도 하였습니다.

둘째, KT가 이제는 진정한 통신서비스의 집적 향상과 마케팅을 통해 거듭나수 있도록 했습니다. 현재 KT는 유무선 통신사업자로부터 많은 경제와 도전을 받고 있는 상황입니다. 이러한 때 잠시 상품판매라는 잘못된 길을 택했습니다. 그러나 KT는 국내 최대 통신기업이며 세계 수위의 초고속 인터넷 가입자를 확보하고 있습니다. 또한 외국인 시장의 눈길을 보내고 있는 인터넷 신화를 이뤘던 것 또한 KT입니다. 그러나 이제 이러한 양적인 측면과 더불어 집적으로 우수한 통신서비스를 제공해야 합니다.

하지만 이번 상품판매 부쟁을 계기로 우리는 바뀌어야 합니다.

이제 그동안의 부쟁으로 상품판매와 관련한 새로운 틀을 만들었고 합의서 형식으로 발표하였습니다. 이제는 노동조합과 조합원이 유기적으로 힘을 합쳐 새로운 틀이 지켜갈 수 있도록 해야 합니다. 조합원 여러분께서도 이후 문제가 발생한다면 노동조합을 통해 건의하고 고발해주시기 바랍니다. 노동조합이 책임을 지고 언제든지 달려가 문제를 해결하겠습니다.

마지막으로 지금까지 많은 관심과 지지를 보내주신 조합원 여러분과 노동조합의 지령에 꼭꼭 따라주신 전국 조합원분들께 감사드리며, 이후 2004년 단체교섭에서도 조합원 신뢰 회복을 위하여 더욱 발전되고 당당한 노동조합의 모습으로 조합원 곁으로 다가하겠습니다.

2004년 6월 23일
KT노동조합 위원장 이재석

조합원 여러분의 관심과 지지가 승리하는 투쟁을 만들었습니다



노동조합은 상품판매 부쟁의 승리에 자만하지 않겠습니다. 합의 이후 상품판매가 재발하지 않도록 하는 것이 21일간의 철야농성보다, 노사합의서보다 중요합니다.

영업부서와 비영업부서 조합원 여러분 모두가 다 같은 조합원입니다. 노동조합은 그 하나하나의 목소리를 소중히 여기며 일하도록 하겠습니다.

조합원 여러분!
그리고 조합간부 여러분!
여러분이 바로 승리의 주역입니다. 수고하셨습니다.



비영업부서 상품판매 금지에 합의하기까지

▲6월 2일: 조합은 중앙상징회의에서 2004년 단체교섭 관련 입장을 무기한 연기하고 현안문제 해결을 위한 전면 투쟁을 선언하고 비영업부서에 대한 상품판매 금지와 상품판매 전담팀 해체를 사측에 요구했다. 이와 함께 성명 "비영업부서의 상품판매를 즉각 금지 시켜라"를 발표하고 중앙상징 회의가능성에 합의했다.

▲6월 3일: 긴급지방본부위원장회의를 열고 상품판매 금지 투쟁을 결의했으며 조합원 홍보활동 강화 등을 내용으로 한 투쟁지침 1호를 시달렸다. 지방본부위원장은 중앙의 투쟁에 동의하고 지방본부들과 함께 상품판매 부서에 적극적으로 나설 것을 결의했다. 한편 조합은 "비정규직인 영업을 야기시키는 불합리한 계약되어야 한다"는 성명을 발표했다.

▲6월 4일: 6월 7일부터 지방본부 회의중

상 불임, 상품판매사측 신고센터 운용 등을 지시하는 투쟁지침 2호를 시달렸다.

▲6월 7일: 지방본부장 출근선전전 강화, 및 보고, My KTTU서비스 전조합원 활용 강제, 조합원 동원체제 준비 등 지침을 시달렸다. 또한 노동조합은 홈페이지에 상품판매 관련 비실명 고발센터를 설치 운영에 들어갔으며 "조기에 통방을 할 사업을 결정하라"는 성명을 발표했다.

▲6월 8일: 통신위원회와 이동통신사업자와 KT에 대한 영업장지 체분 결정에 대해 "미봉책에 불과한 통신위 결정"이라는 성명을 발표하고 통신업체 수익구조를 약화시키고, 권, 불만을 강요하며 직원 "자책"으로 이어지는 MNP를 원점에서 재검토해야 한다는 노동조합의 입장을 천명했다.

▲6월 9일: 일부 영업국 조합원의 비영업

직 상품판매 금지투쟁에 대한 모래를 불식시키기 위해 위원장 특별 메시지 "영업국지부 조합원께 드리는 글"을 하달하고 지체식 위원장은 중앙상징 미팅을 통해 한층 높은 투쟁수위를 준비하라고 지시했다.

▲6월 10일: 중앙상징을 과연 경기남부영입국과 경기북부영입국에 고발센터 관련 실태조사를 진행했다.

▲6월 11일: 지방본부위원장회의를 통해 향후 투쟁입장 공유 및 현장 조직관리 강화 등을 논의하고 각 지방본부별 조합간부 회의대회를 개최와 실태조사를 전국으로 확대하기로 결정했다. 또한 각지방본부는 자체계획을 수립 지부 순회에 나서기도 했다.

▲6월 14일 ~ 19일: 지방본부별 조합간부 회의대회 실시하고 동시에 전국적인 상품판매 불판매 실태조사를 벌였다.

▲6월 14일 ~: 본사에 중앙상징과 수도권 지방본부 지부장이 결합해 본사 출근선전전을 강화했다.

▲6월 15일: 상품판매 관련 제1차 실무협의회를 열고 노사 각인장을 설명하고 원칙적인 부분에 대해 공감했다. 한편, 상품판매 실태조사에 대응하는 관리자에 대한 강력한 대응을 권명하는 성명을 발표했다.

▲6월 16일: 상품판매 관련 제2차 실무협의회에서 사측은 매출목표 달성이라는 전제 아래 스키점프단발기 행사 및 요금감면, 스키점프 강화뿐만 아니라 근무시간을 늘려 줄 것을 요청했다. 노동조합은 즉각 이에 대해 수용할 의사가 없음을 밝히고 비영업직 상품판매 금지의 원칙에 대해 다시 한번 재확인했다.

▲6월 17일: 노동조합은 성명 "사측은 팔

장난 하지 말라"를 발표하고 사측의 무능력함에 크게 분노하며, 이제 노동조합은 투쟁의 깃발을 높이 들고 거리로 나설 수밖에 없음을 밝혔다.

▲6월 18일: 지방본부장 현안농성 등임을 지시하는 투쟁지침 3호 시달리고 투쟁지침에 불응한 조합간부는 징계할 것을 밝혔다.

▲6월 21일: 긴급지방본부위원장회의를 열고 노동조합에 승리할 수 있는 투쟁이라며 중앙의 지침에 따라 조합간부들은 적극적인 투쟁에 나설 것을 결의했다. 한편 이날 저녁 사측이 실무협의회를 열 것을 요청해와 노사협의회를 진행했다.

▲6월 22일: 노사는 비영업부서 상품판매 활동 금지, 상품판매 전담팀 해체 등에 대해 합의하고 노동조합은 이번 투쟁을 종결지었다.

상품판매관련 고발게시판 현장의 목소리

노동조합은 6월2일 상품판매관련 총력투쟁을 선포하고, 8일 현장 조합원들의 고충과 부당감요 사례 또는 의견을 청취하기 위해 노동조합 홈페이지에 로그인없이 사용할 수 있는 비실명 상품판매관련 고발게시판을 설치, 운영했습니다.

고발게시판에는 많은 현장의 목소리가 게시되었으나, 그 중 조합원들이 같이 공유해야 하는 주요한 내용을 몇가지 제목으로 구분하여 조합원에게 홍보하고자 합니다

<원점사 풀이>

상판팀해체 미봉책으로 안된다 안돼

작성일 2004.06.17

중앙본부의 급변 투쟁은 조급 높은감이 있지만 그나마 다행이라고 본다. 일부지역에서 자행되던 상품판매팀들이 이제 전국적인 상황이 됐고 이로인한 조합원의 고충은 그야말로 말도 표현하지 못할 지경이다. 또한 명예퇴직 거부자, 민주노조활동가, 114분사거부 등의 이유로 상품판매직무를 부여 받은 상품판매전담반의 "상판팀해체"의 주장을 받은 중본의 투쟁에 강력히 동의하는 바, 우려되는 부분은 일부의 구체적으로 사측은 RM직무를 준비하고 있다는 느낌이 강하다. 나는 결코 상판팀에 있는 조합원들이 RM을 주장한다고 보지 않는다. 영업국 상판팀 일방적 배치의 사측에 의도하는 바가

크다 할 것이다. 본보기인 것이다. 회사에 대해서는 자살이 아니라는 것을 보여주기 위해 상판팀을 이용하며 또한 조합원들을 공포 분위기로 몰아가려는 의도가 크며 일부 지역에서 판매부진직원에 대하여 강제 수단으로 이용하고 있다고 한다. "말지 않은 판매팀으로 보낸다" 본연의 특성과 주 직무에 맞는 직무를 부여해야 할 것이다. 판매팀 조합원 가운데도 영입에 맞는 조합원은 영입체제가 맞지만 그렇지 못한 조합원은 본인 동의하에 배치하는 것이 옳바르지 않겠는가? 중본은 이점을 반드시 원칙으로 투쟁을 배치해야 조합원으로부터 당당한 노동조합으로 인정받을 것이다.

6월까지 영업팀 30대 비영업팀 10대 !

작성일 2004.06.11

도대체 조합원들을 죽이려고 작정했는가? 그동안 PCS 행장은 전부무효로 하고 이제부터 다시 시작합니다. 노동조합에서 상품판매관련으로 투쟁하는 관공리에게 말이 되는 소리입니까? 이제 또 어디까지 30대 또는 10대를 하겠습니까? PCS 시장은 이미 포화 상태입니다. 더 이상 팔것도 없고 공짜로 준다고도 살까말까 망설이는 실정입니다. 또한 원본이 시판되어 나오니깐 미리 예약을 하합니다. 원본가격이 60-70만원대라는 것은 알고 계시죠? 이제 KT직원들은 평담월급은 마이너스입니다. 보너스를 받은 달은 겨우 겨우 먹고살 정도입니다. 원본사임을 증권사의 예닐드스트들이 모두 발전 전담이 희망한 사업이라고 발표하고 있는 상황에 유독 KT는 직원들을 안중에도 없고 단기적인 매출에 의존해서 목표를 부여하는가?

비정상적인 허수경영으로 관리자의 자리 하나를 보전해 주기 위해서 직원들은 호주머니 털고 월급벌어 모두 PCS를 쫓아다니. 원- 지금이라도 사장은 경영지표에서 PCS에충심직을 열어야 합니다. 오히려 저임액이먹기식 장사로 기업이미지는 심추되어 가고 있습니다. 직원들은 아홉부터 저녁까지 일보다도 PCS 파는일에 스트레스를 엄청 많이 받고 있습니다. 진정으로 매출액을 증대할려면, KT의 성장엔진을 개발하여야 합니다. 현재 전국적인 지점과 네트워크, 전국적인 선로망, 전송모형을 이용하여 성장엔진에 동력을 달아야 합니다.. PCS판에서 단발기 회사 배분해주고 수수료나 먹는 형위는 이제 그만 하여야 합니다. 우리가 벌어서 남몰은원시키는 것은 그만했으면 합니다.. 이런 끝장내야 합니다. 이런 새로운 성장엔진에 동력을 달아서 앞만 보고 전진합시다.

무도수 KT-PCS가입자 비상 !

작성일 2004.06.15

어제부터 각 현업에서는 비상이 걸렸다. 지난 5.31자 개통한 PCS가입자중에서 현재까지 한명도 걸지않은 무도수 가입자를 위해, 해당 판매 사원에 게 일일이 전화를 하여 "한 통짜라도 사용해 주십시오..." 라는 당부를 하라고 자사장이랑 각 지점 과장들이 해당 직원에게 앞뒤 맞지않은 일들을 벌이고 있다. 그런데, 복상속에서 썩고있는 PCS 전화기의 주인이 누구데... 모두가 알다시피야마, 중본도 알고 실태조사에 착수(?) 5.31자 각 현업별 개통건수를 보면 많게는 해당 국 인원대비 2배에서 1.5배도 개통되고, 그중 소위 자력이라는 무도수 PCS가 지식정보는 거의 현대에 가까운 몇백대, 지점별로는 몇십대에서 백여대에 가까운 수치는 무엇을 말하는 걸까. 아마 그렇게 강요한 경영역이상 회사임원이 가장 정확하게 알고있는 점이며, 봉화로 없는 단발기 값만 상승, LG를 단발기 제조회사에게 장사 시켜주는 현 실태. 중본은 상품판매 권, 불판매 실태조사를 전국적으로 확대

한다는데, 우선 지난 4.30자와 5.31자 개통한 가입자, 특히 발원남 타 기관보다 월등한 건수를 개통한 기관부터 표적 조사를 하던 어떤지요!

정말 다짐 다짐한다

작성일 2004.06.17

KT를 위해 PCS팔 수 있으면 최대한 팔아야 한다. 여기에는 누구나 동감을 할 것이다. 하지만 개계를 자책 이런 장난 그만 해야 할 대인 것 같다. 관리자가 그런 지시를 내리는 것을 반성해야 한다. 정말 의욕 잃어 진다. 미련도 없다. 허무하루 수 없인 듯 캄캄하다. 이렇게 기다간 돌아버릴 것 같다. 좋은 게 좋다고 함고 또 함고 이런 지경이다. 정말 어떤 참지 않을 것이다. 일은 열심히 하겠지만 부당한 처사에 가만있는 검쟁이가 될 수 만은 없다. 지금부터라도 앞에 나설 것이다. 무엇이든 똑바른 기업경영인기를 앞질 것이다. 눈앞에 보이는 성과만 바라보다가는 회사가 곧 망하고 말 것이다. 퇴직사우를 보면 우리의 현실을 바라볼 수

었다. 이 회사가 처음이 아니라면 한번 생각해 보라. 전직장을 어떻게 육할 수 있을까. 얼마나 심하게 어용했으면 이런 욕을 먹는단 말인가. 예사심, 정말 기억이 희미해 질까 두렵다. 언제부터 주인이 없고 자기회사 맡아 먹는 것도 아니고 아무가 판치고, 상품판매가 개인 능력으로 변하고 고과에 반영된다 말인가. 아예 영입직을 모아 일을 하던가. 정말 오늘 너무 화가 나서 잠이 오질 않을 것 같다. 내일부터 내 자신이 강하게 살아야 함을 느낀다. 스스로 다짐한다. 퇴직을 각오하고 불의를 보면 참지 않을 것이다. 정말 다짐 다짐한다.

원본사업 철회하고 성장사업 발굴하라 !

작성일 2004.06.20

원본이 KT대출에 매미한 이유와 전문가의 의견
1. 기존 무선시장에서 이미 정역제상품이 나와서 가격이 하락되어 있기 때문에 굳이 50-60만원대 원본을 살 이유가 없다.
2. 원본은 시내전화와 시외전화의 요금 할인율이 전혀 없다.
3. 원본은 유무선 결합이라는 아이디어는 좋으나 아직까지는 주파수대에 혼선이 많고 AP와 기지국간 모핑이 아직 원활하지 않아 기술적인 문제가 많다.
4. 원본사용시 평균가정에 월평균 1500원 정도가 절감에 되는데 굳이 60만원대 단발기를 사야할 이유가 있을 까요?
5. 증권전문가와 정보통신부에서 조차 원본사업은 매출액에 미미할 뿐아니라 그다지 영향을 주지 못한다고 한다.
6. 정부부서 원본판매는 KT영업직만 판매하도록 규제하였고 KT영업직들은 원본을 SK의 분식회계처럼 단발기 판매대금을 매출액으로 잡는 이상한 방식으로 강제할당하여 결국 KT임직원용 단발기로 전락할 가능성이 있다.
7. 원본사업은 미래의 성장사업이 되진 못한다. KTI

부에서 조차 원본의 사업 실효성을 아무도 입증하지 못하고 쉽게 시 누구나 죽임질러는 사람이 없다. 8. SK와 KTF 조차도 원본사업에 관하여 KT와 사업협정을 맺질 않는다. 오히려 품질저하와 자사 이득고려 이 탈로 이어질 가능성이 있다. 9. 원본은 삼성전용단발기만으로 한정되어져 있기때 우리는 원본단발기를 파는 것은 삼성전자제품을 파는 효과에가게 결국은 종사원모두가 삼성전자 외관원이 되는 꼴이다. KT의 독자적인 상품을 개발해서 매출액을 올려도 시원 같은 판매에 남의 회사(삼성)만 번번이주고 주식올려주는 것은 이제 그만하고, 원본사업을 지금 당장 KT부가상품으로 전락시키고 성장사업을 다시 발굴하여야 한다.

