

상품판매 문제, 최종 노사합의

비영업부서의 상품판매 금지 및 상품판매전담팀 해체 결과 도출

6월 2일부터 시작된 `비영업부서 상품판매 금지와 상품판매전담팀 해체`를 위한 노동조합의 총력투쟁이 철야농성 21일로 마감됐다. 이는 전 조합간부와 조합원의 일치단결된 노력과 중앙상집의 21일간 철야농성이 이끌어 낸 결과이며, 사측은 노동조합의 정당한 요구를 인정하고 6월 22일 노사간 합의에 서명함으로써 이루어졌다.

노동조합은 노사합의에 만족하지 않을 것이며, 차후 이러한 상품판매 문제가 재발되지 않고 이행되도록 철저한 감시의 고삐를 늦추지 않을 것이며, 또한 조합원 신뢰회복을 통하여 당당한 노동조합으로 거듭날수 있도록 최선을 다할 것이다.

한편 그동안 중앙지침을 묵묵히 따라 주신 전국의 조합간부에게 감사드리며, 다음은 노사합의서 전문이다.

노사합의서

주식회사 케이티와 KT 노동조합은 노사현안 해결을 위해 2004년 상품판매와 관련하여 아래와 같이 합의한다.

1. 비영업부서 상품판매활동을 금지한다.
 - 1) 경영평가시 단말기 매출실적을 제외한다.(통화료 및 부가사용료는포함)
 - 2) 비 영업직 상품판매 및 강제할당 사례 발생시 해당기관의 경영평가 점수를 감점한다.
2. 지역본부별 상품판매전담팀을 해체한다.
 - 1) 상품판매요원에 대한 지원을 강화하기 위해
 - RM 전환 능력 향상을 위한 OJT 및 연수원 교육을 활성화하고, RM 전환을 확대 실시한다.

2004년 6월 22일

주식회사 케이티
인력관리실장 박균철

KT 노동조합
사무처장 양정우

조합원께 드리는 글

존경하는 조합원 여러분!

노동조합과 회사는 22 일 비영업부서 상품판매 금지와 상품판매 전담팀을 해체하기로 합의했습니다. 일단 노동조합과 사측이 파국의 길로 접어들지 않고 상품판매 문제를 해결하는데 합의했다는 것은 정말 다행스러운 일이라고 생각합니다.

일부조합원은 비영업부서에서도 자율판매는 가능하도록 해야 한다고 주장하는 분도 있습니다. 물론 자율판매가 진정 자율판매로서 의미를 가진다면 참으로 유익할 수 있습니다. 그러나 이미 경험한 것처럼 사측은 자율이라는 이름을 남용해 종사원들에게 고통을 강요해왔던 것이 사실입니다. 이에 노동조합은 결단을 내릴 수 밖에 없었습니다.

조합원여러분!

이번 합의는 단지 비영업부서의 상품강매가 근본적으로 해결될 수 있는 토대를 마련했다는 것뿐만 아니라 향후 KT의 미래를 열어가는데 있어 많은 의의가 있다고 생각합니다.

첫째, 조합원들이 상품판매의 부담에서 벗어나 고유업무를 수행할 수 있도록 했다는 데 그 의의가 있습니다. 지금까지 상품판매에 치중해 본연의 업무에 대해서는 뒷전이었습니다.

또한 종사원의 능력을 평가함에 있어 본연의 업무와는 별개로 상품판매가 인사고과에 반영되기도 했습니다. 이제 그러한 일은 없어야 합니다. 지사는 고객접점부서로서 제 위치를 찾고, 망운용국은 통신시설 운용과 관리에 최선을 다해야 합니다. 그리고 영업국은 상품판매와 고객관리에 있어 균형적인 역할을 수행할 수 있어야 합니다.

둘째, KT가 이제는 진정한 통신서비스의 질적 향상과 마케팅을 통해 거듭날 수 있도록 했습니다. 현재 KT는 유무선 통신사업자들로부터 많은 견제와 도전을 받고 있는 상황입니다. 이러한 때 잠시 상품판매라는 잘못된 길을 택했습니다. 그러나 KT는 국내최대 통신기업이며 세계 수위의 초고속 인터넷 가입자를 확보하고 있습니다. 또한 외국인 선망의 눈빛을 보내고 있는 인터넷 신화를 이뤄낸 것 또한 KT입니다. 그러나 이제 이러한 양적인 측면과 더불어 질적으로 우수한 통신서비스를 제공해야 합니다.

셋째, 단지 KT의 문제가 아닌 통신시장 전체의 정체를 벗어나기 위해서는 정부의 통신정책이 규제중심이 아닌 신규사업 창출로 전환돼야 한다는 것을 지적했습니다. KT가 공기업일 때는 미래가 불확실한 사업에 대한 실험대상의 역할을 강요 받아 왔으며 민영화 이후에도 각종 규제로 인해 신규사업진출에 발목이 잡혀있습니다. 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.

이번 상품판매 투쟁은 고유업무를 방기한 채 강제상품판매에 내몰리는 조합원의 현실과 이로 인한 고통 그리고 KT의 허수 경영을 막자는 것이었습니다.

영업국의 고유업무는 고객관리뿐만 아니라 상품판매이기 때문에 영업국의 단말기 매출마저 모두 제외시킬 경우 영업국의 위상자체가 상실될 수 있습니다.

따라서 영업국의 경우 단말기 매출을 목표에서 제외시키지 않았지만 위원장으로서 영업국 조합원께 특별히 약속드립니다. 오늘부로 영업국에서 자폭이나 가개통이 절대 없도록 하겠습니다. 그리고 자폭이나 가개통

등의 허수경영이 발견될 시 어떤 난관이 있더라도 영업국도 단말기 매출을 평가에서 반드시 제외 시키도록 할 것입니다. 이 부분은 노사교섭 과정에서 이미 공유를 한 내용이고, 위원장으로서 이를 강제할 수 있도록 최선의 노력을 다할 것입니다.

그리고 상품판매 문제가 오늘의 합의로 모두 해결했다고 생각해서는 안됩니다.

되돌아 보건데, KT 에서 강제상품판매가 횡횡하게 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.

하지만 이번 상품판매 투쟁을 계기로 우리는 바뀌어야 합니다.

이제 그 동안의 투쟁으로 상품판매와 관련한 새로운 룰을 만들었고 합의서 형식으로 발표하였습니다. 이제는 노동조합과 조합원이 유기적으로 힘을 합쳐 새로운 룰이 지켜갈 수 있도록 해야 합니다.

조합원 여러분께서도 이후 문제가 발생한다면 노동조합을 통해 건의하고 고발해주시기 바랍니다. 노동조합이 책임을 지고 언제든 달려가 문제를 해결하겠습니다.

마지막으로 지금까지 많은 관심과 지지를 보내주신 조합원 여러분과 노동조합의 지침에 묵묵히 따라주신 전국의 조합간부 여러분께 감사드리며, 이후 2004 년 단체교섭에서도 조합원 신뢰회복을 위하여 더욱 발전되고 당당한 노동조합의 모습으로 조합원 곁으로 다가서겠습니다.

2004 년 6 월 23 일

KT 노동조합 위원장 지재식

상품판매 관련 총력투쟁 해단식

6 월 2 일부터 시작된 `비영업부서 상품판매 금지와 상품판매전담팀 해체`를 위한 노동조합의 총력투쟁이 노사간 합의에 따라 종료됨으로 노동조합은 14:30 분경 본사 2 층에서 상품판매 투쟁관련 총괄 마무리 집회를 하고, 2 층 출입구 정면에 붙어 있는 `계속되는 자폭세상 초토화된 KT 현장! 비영업부서 상품판매 금지! 상품판매전담팀 해체! 현수막을 철거했다.

이어 총력투쟁 해단식을 중앙본부 회의실에서 개최했으며, 이자리에서 재식위원장은 "이번 투쟁에 중앙상집과 지원을 아끼지 않은 전체 조합간부들에게 감사드리며, 이번 상품판매 투쟁은 노사간 합의는 되었지만 결과의 승패는 이행의 문제에 달려 있다. 또한 이번 투쟁이 끝나자마자 2004 년 단체교섭에 임해야 한다. 중앙상집은 긴장의 고삐를 늦추지 말아야 한다"고 당부하고 이번 투쟁에 대하여 "새로운 경험과 방식의 투쟁이었다. 이번 투쟁을 통하여 중앙상집은 자신감을 가지고 2004 년 단체교섭에 임하여 조합원에게 신뢰받는 노동조합을 건설하자"고 강조했다.

총력투쟁 해단식은 중앙상집 전체 상호인사와 투쟁기간 있었던 여담을 끝으로 마무리 하였다.

6월2일부터 시작된 `비영업부서 상품판매 금지와 상품판매전담팀 해체`를 위한 노동조합의 총력투쟁이 노동조합 요구사항을 전부 수용하는 노사간의 합의를 얻어내고 철야농성 21일차로 마감됐다.

비영업부서 상품판매 금지에 합의하기까지

이는 전 조합간부와 조합원의 일치단결된 노력과 중앙상집의 21 일간 철야농성을 통해 이끌어낸 결과이며, 사측은 노동조합의 정당한 요구를 인정하고 6 월 22 일 노사간 합의를 끝으로 이번 투쟁이 마무리가 된 것이다.

노동조합은 이번 상품판매 노사합의에 만족하지 않을 것이며, 차후 이러한 상품판매 문제가 재발되지 않고 이행되도록 철저한 감시의 고삐를 늦추지 않을 것

4주간KTTU

이며, 또한 조합원 신뢰회복을 통하여 당당한 노동조합으로 거듭날 수 있도록 최선을 다할 것이다.

다음은 노동조합이 `비영업부서 상품판매 금지와 상품판매전담팀 해체`를 위한 21 일간의 철야농성 투쟁중 주요 과정들을 정리하였다.

▲6월 2일: 조합은 중앙상집회의에서 2004년 단체교섭 관련 일정을 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 중앙상집 철야농성에 돌입했다.

▲6월 3일: 긴급지방본부위원장회의를 열고 상품판매 금지 투쟁을 결의했으며 조합원 홍보활동 강화 등을 내용으로 한 투쟁지침 1호를 시달했다. 지방본부위원장은 중앙의 투쟁에 동의하고 지부장들과 함께 상품판매 투쟁에 적극적으로 나설 것을 결의했다. 한편 조합은 “비정상적인 영업을 야기시키는 통신정책은 개혁되어야 한다”는 성명을 발표했다.

▲6월 4일: 6월 7일부터 지방본부 철야농성 돌입, 상품강매사례 신고센터 운용 등을 지시하는 투쟁지침 2호를 시달했다.

▲6월 7일: 지부분회장 출근선전전 강화, 및 보고, My KTTU서비스 전조합원 활용 강제, 조합원 동원체제 준비 등 지침을 시달했다. 또한 노동조합은 홈페이지에 상품판매 관련 비실명 고발센터를 설치 운영에 들어갔으며 “조기에 통방융합 사업을 결정하라”는 성명을 발표했다.

▲6월 8일: 통신위원회의 이동통신사업자와 KT에 대한 영업정지 처분 결정에 대해 “미봉책에 불과한 통신위 결정”이라는 성명을 발표하고 통신업체 수익구조를 악화시키고, 편,불법을 강요하며 직원 ‘자폭’으로 이어지는 MNP를 원점에서 재검토해야 한다는 노동조합의 입장을 천명했다.

▲6월 9일: 일부 영업국 조합원의 비영업직 상품판매 금지투쟁에 대한 오해를 불식시키기 위해 위원장 특별 메시지 “영업국지부 조합원께 드리는 글”을 하달하고 지재식위원장은 중앙상집 미팅을 통해

한층 높은 투쟁수위를 준비하라고 지시했다.

▲6월 10일: 중앙상집을 파견 경기남부영업국과 경기북부영업국에 고발센터 관련 실태조사를 진행했다.

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

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

▲6월 14일 ~: 본사에 중앙상집과 수도권지방본부 지부장이 결합해 본사 출근선전전을 강화했다.

▲6월 15일: 상품판매 관련 제1차 실무협의를 열고 노사 각입장을 설명하고 원칙적인 부분에 대해 공감했다. 한편, 상품판매 실태조사에 불응하는 관리자에 대한 강력한 응징을 천명하는 성명을 발표했다.

▲6월 16일: 상품판매 관련 제2차 실무협의에서 사측은 매출목표 달성이라는 전제아래 △자폭단말기 회수 및 요금감면, △페널티 강화통한 허수 근절이라는 안을 제시했다. 노동조합은 즉각 이에 대해 수용할 의사가 없음을 밝히고 비영업직 상품판매 금지의 원칙에 대해 다시 한번 재확인했다.

▲6월 17일: 노동조합은 성명 “사측은 말장난 하지 말라”를 발표하고 사측의 무능력함에 크게 분노하며, 이제 노동조합은 투쟁의 깃발을 높이 들고 거리로 나설 수 밖에 없음을 밝혔다.

▲6월 18일: 지부분회장 철야농성 돌입을 지시하는 투쟁지침 3호 시달하고 투쟁지침에 불응한 조합간부는 징계할 것을 밝혔다.

▲6월 21일: 긴급지방본부위원장회의를 열고 노동조합이 승리할 수 있는 투쟁이라며 중앙의 지침에따라 조합간부들은 적극적인 투쟁에 나설 것임을 결의했다. 한편 이날 저녁 사측이 실무협의를 열 것을 요청해와 노사협의를 진행했다.

▲6월 22일: 노사는 비영업부서 상품판매 활

동 금지, 상품판매전담팀 해체 등에 대해 합의하고 노동조합은 이번 투쟁을 종결지었다.

고발게시판 계속 운영

접수된 고발건에 대해 즉각적인 실태조사 실시 부당사례 적발시 관리자 문책요구

노동조합이 비영업부서 상품판매 금지와 상품판매 전담팀 해체 투쟁을 전개하면서 조합원 여러분께 약속했듯이 단지 노사 합의서 작성으로 끝맺지 않을 것입니다. 약속보다 중요한 것이 실천이듯이 합의서보다 더 중요한 것은 현업의 이행입니다.

이에 노동조합은 비영업부서 상품판매가 근절됐다는 확신이 설 때까지 고발게시판을 계속 운영할 계획입니다. 조합원 여러분은 부당 사례 발생시 주저 마시고 고발게시판을 통해 접수해주시기 바랍니다.

노동조합은 접수 즉시 실태조사에 나설 것이며 부당사례가 확인될 경우 관리자 문책까지 요구할 것입니다.

노사 합동 실태조사 요구

노동조합은 현장에서 불법적이고 강제적으로 사용,반납을 자행하는 조합원의 연,월차휴가 사용 및 대체휴일 부여에 대하여 노사합동 실태조사를 회사에 요구했다.

이는 현장에서 자행되고 있는 불법적이고 강제적으로 사용,반납을 강요하는 조합원의 연,월차휴가 사용 및 대체휴일 부여가 노동조합 및 회사 발전에 전혀 도움이 되지 않는다고 판단됐으며, 2004년 단체교섭 이전에 긴급 개선대책을 강구코저 합동 실태조사 요구와 함께 불법행위에 대해 즉각적인 중단 조치를 요구했다.

■ 조사내용

- 1)강제 휴가 사용 및 반납 실태
- 2)허위 휴가 사용 입력 실태
- 3)강제 주휴일 부여에 따른 휴일근무수당 반납 실태

4)대체휴일 부여 등

■ 조사방법 : 별도 협의

위원장 메시지 및 특보 총력투쟁 2호 발행 배포

위원장 메시지와 특보 `총력투쟁` 2호가 제작되어 지방본부로 배포되었습니다. 지부·분회장께서는 소속 지방본부에서 위원장 메시지와 특보를 수령하시고 게시판에 게시 및 조합원 홍보에 만전을 기해주시기 바랍니다. 수도권을 제외한 본사지방본부는 각 지역 지방본부에서 수령해주시기 바랍니다.

※특보는 조합원수에 맞추어 제작됐으며 위원장 메시지는 각 지부 2매를 기준으로 제작

■ 특보 `총력투쟁` 2호

1면:- 비영업부서 상품판매 금지합의

- 위원장 메시지

2면:- 비영업부서 상품판매 금지에 합의하기까지

- 현장의 목소리

■ 위원장 메시지

-조합원께 드리는 글

하계 단일근무복 추가구매관련 공지사항

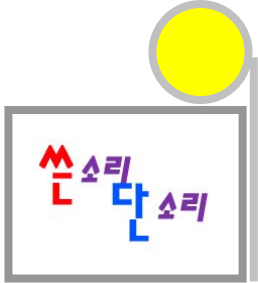
2003년 4/4분기 정기노사협의회 단일 근무복(하복) 지급 합의에 따라 하계단체복이 5월말까지 직원들에게 지급 완료되어 전직원이 착용하고 있습니다. 그러나 일부 직원들의 추가구매 요청이 있어 잔여분량에 한하여 선착순 추가 접수를 받을 예정이오니, 추가구매를 원하시는 조합원께서는 지부, 분회장을 통하여 노동조합에 신청하여 주시기 바랍니다.

■ 판매물품 : 하계단일근무복(좌측 상단에 Let`s KT 자수처리)

■ 신청방법 : 지부, 분회장에게 접수하여 지방본부에서 수합, 직접 구매

6주간KTTU

- 접수기간 : 2004.6.23 ~ 2004.6.30(6일간)
- 판매가격 : 56,000 원(현 시중가 30 만원정도)
- 재고물량 : 남직원복 : 599 벌, 여직원복 : 141 벌



상품판매
관련투쟁 결과
과와 앞으로
의 과제!!

[출처 : 조합게시판 6-22]

마침내 20여일간의 투쟁 여정이 막을 내렸습니다.

당초 노조집행부는 이번 싸움을 어렵고 장기간의 싸움임을 천명한 바 있고 그 전략에 따라 한 단계 한 단계의 투쟁수위를 높여온 게 사실입니다.

현장의 소극적 투쟁에 대한 집행부의 비난을 감수하면서도 냉정을 잃지 않은 당당함에 극찬을 하지 않을 수 없습니다.

또한 회사도 부담스런 처지이었지만 노조의 회사 살리기에 대한 명분 앞에는 피할 수 없는 입장이었을 것으로 짐작이 가지만 경영 달성과 내부고객 만족이란 두 마리 토끼를 잡기 위한 고뇌는 깊었을 것인데도 불구하고 결단을 내린데 대하여 쌍수 들고 환영하지 않을 수 없습니다.

MNP와 관련된 직원들의 고통에는 노든 사든 공감할 수밖에 없는 사안이었고 마땅히 개선해야 한다는 데는 이론이 없었을 터지만, 지금 전개되고 있는 KT 안팎의 경영 현안들과 결부시켜 본다면 이번 싸움은 교각살우에 대한 우려로 인한 안타까움과 문제해결을 위한 절박함이 교차된 뜨거운 감자이었기에 더욱 어렵지 않았나 나름대로 진단해 봅니다.

어려운 여건 속에서도 협상의 정도를 지켜준 노사 모두의 승리이며 노사를 믿고 끈기로 끝까지 맡은바 업무를 성실히 수행한 KT인 모두의 승리라 아니할 수 없을 것입니다.

이제 노사는 오늘을 계기로 오늘에 만족하기 보다는 미래를 준비하는데 박차를 기해야할 것입니다.

미래를 준비하지 않는다면 통신시장은 우리들에게 더 큰 고통을 요구할 것!

현실에 안주하고 한정된 시장내에서의 피터지는 싸움은 결국 동반부실이란 결과를 낳을 것이며 그 결과는 지금 보다는 몇 곱절의 고통과 피눈물을 요구하는 상황으로 발전할 것은 불을 보듯 뻔한 이치일 것입니다.

따라서 통신시장의 파이를 키울 수 있는 방법에 지혜를 모으면서 경쟁력을 키워 나아가는데 초점을 두어야할 것입니다.

노사가 공존할 수 있고 KT인의 긍지를 갖고 근무할 수 있는 그런 직장으로 거듭나기 위해 노사는 머리를 맞대고 말로서 하는 상생이 아니라 실천하는 상생으로 거듭나길 간곡히 주문해 봅니다.

오늘 합의정신은 그 밑거름이 되어야할 것입니다.

[출처 : 전사게시판 6-23]

구구절절 옳은 말씀

그간 20 여일간의 노조의 총력투쟁을 바라 보며 나 나름으로 예상하기로는..

시간 좀 끌다가 적정선에서 끝날 것이라는 한마디로 '쇼'라는 것과 노사간에 중간 합의 점을 보는 수준에서 '짜고 치는 고스톱' 이 되지않겠느냐(!) 라는 갖가지 의혹이 우선 생겼던게 사실이었고.

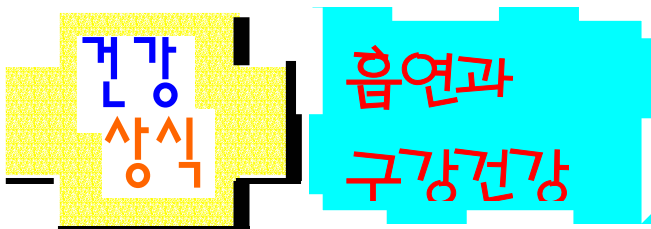
하지만 마음속 한편으론 이번이야 말로 상품판매 문제점이 한계에 다다른 만큼 해결을 고대하는 일말의 기대심과 도저히 상품판매에는 해답이 나올수 없다는 자포자기 심정도 동시에 가지고 있어 실제로는 큰 기대는 가지고 있지 않은 상태였는데..

그렇지만 요 근래 노와 사가 전향적으로 검토를 시작하는 듯 했고, 드디어 어제 합의를 도출해 낸 결과가 이렇게 파격적일지는 우리 중 어느 누구도 전혀 예상하지 못했었다.

노조가 주장했던 두가지 요구사항이 모두 다 이루어지다니!!

바람으로는 시기상 늦은 감도 없지 않겠으나 이번이야 말로 노동조합은 나름대로 당당한 면모와 가치를 드높이 세운 또 하나의 계기를 마련했으며, 회사도 CEO의 클린 마케팅의 의지에 걸맞는 조치를 마침내 이뤄내 준것에 진심어린 감사와 기쁨을 표하고 싶다.

이제 우리에게 남은 것이라면 노사는 노사 합의에 대한 후속조치와 이행사항 준수에도 끝까지 힘써주시길 기대하며, 우리 직원모두는 금번 합의가 빛이 바라지도록 본연의 업무와 역할에 매진하고, 그동안 쌓여있던 마음의 앙금을 털어내어 바야흐로 회사와 그대 한 애정과 열의를 되찾을 때가 아닐까 싶다.



[출처: <http://healthguide.kihasa.re.kr>]

한국보건사회연구원의 연구보고에 의하면 흡연여부, 흡연기간, 매일평균 흡연량 등이 치주질환에 영향을 미치는 것으로 나타났다.

하루 흡연량이 많을수록, 흡연기간이 길수록 치주질환의 정도가 심한 것으로 나타

났다. 우리나라 성인남성의 흡연율은 약 62%이며 따라서 남성인구의 2/3가량이 흡연으로 인한 치주질환 발생위험에 노출되어 있다고 볼 수 있다.

흡연은 폐암의 주요 원인이 될 뿐만 아니라 입술, 혀, 볼의 내막, 편도선, 입천장, 인두의 암을 일으키게 한다.

흡연자는 비흡연자에 비해 구강암으로 사망할 확률이 13배 높다. 구강암은 술을 많이 마시면서 담배를 피울 때 그 위험성이 크게 증대되며 입술의 암은 시가나 파이프 담배를 피우는 사람에게 더 잘 걸린다.

흡연은 치아착색, 입냄새의 주범일 뿐만 아니라, 치과진료의 효과를 크게 떨어뜨린다.

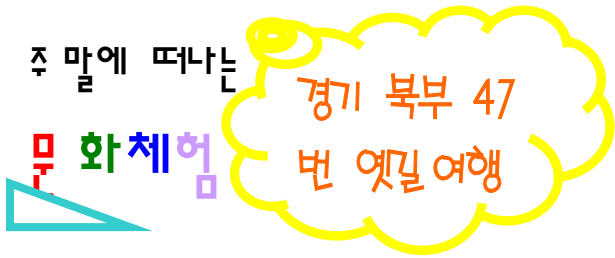
따라서 흡연은 구강질환을 치료비를 증대시킨다고 할 수 있다. 백해 무익한 흡연을 멈추고 건강한 생활양식을 실천함으로써 실질적인 건강재테크가 가능한 것이다.

구강질환 예방 및 관리는 단순히 구강문제의 해결뿐 만 아니라 구강문제가 인체 전체에 걸친 다른 질병과도 관련이 있기 때문에 더욱 중요하다.

생체리듬을 갖추기 위해 에너지의 근원이 되는 음식물이 인체의 소화기관에 들어올 때 가장 먼저 접하는 곳이 구강이기 때문에 구강에 생기는 병이 전신질환의 발생으로 연결될 수 있다.

예를 들어 만성화농성 염증이 입안에 있게 되면 심장병과 같은 전신질환의 발생위험이 높아지기도 한다. 최근 캘리포니아 구강보건협회의 학술지 논문에 의하면 구강질환이 당뇨병과도 상관이 있는 것으로 보고되고 있다.

그리고 흡연이 구강암의 원인이라는 사실은 이미 널리 알려진 바이다. 구강건강문제는 급성전염성 질병뿐 만 아니라 만성질환에도 관련이 있다는 사실이 많은 연구들을 통해 입증되고 있다는 것을 알 수 있다.



[출처 : <http://travel.waw.co.kr>]

47번 옛길로 떠나는 기분 좋은 여행

경기도 포천 화현면과 일동면, 이동면을 관통하는 47번 국도는 예부터 수도권 주민들로부터 사랑받아온 관광지다.

최근에는 서파검문소를 지나 이동면까지 새로운 4차로 국도가 나며 ‘슬로 거리’로 변해 오히려 여행하기가 더 편해졌다.

이번주 말에는 느림과 여유, 그리고 농촌마을의 푸근한 인심이 돋보이는 구 47번 국도를 따라 1박2일 월빙투어를 다녀오면 어떨까.

◇가족들의 볼거리-포천바보꽃밭

도시민들의 답답하고 억눌린 마음을 활짝 풀어주는 새로운 개념의 꽃밭(식물원)이다. 건축물이 모두 황토로 지어졌는데 식물원의 전체적인 조경도 지형을 살리면서 자연친화적으로 꾸며져 보는 이가 편안해진다.

누구나 쉽고 편하게 볼 수 있도록 꽃밭이 조성돼 ‘바보꽃밭’이라는 이름을 붙였다.

포천바보꽃밭은 크게 꽃동산, 꽃천지, 꽃밭으로 이뤄져 있다. 야산에 조성된 꽃동산은 26가지 야생화가 함께 피어나는 곳이다.

현재는 수레국화가 가장 흐드러져 있다. 허벅지 정도까지 오는 큰 키의 들꽃으로 연보라 분홍 진홍 노랑 등 알록달록 꽃송이가 화려한 자태를 자랑한다.

꽃천지는 원래 밭이 있던 평탄한 지형이다. 현재는 노란 유채와 하얀 안개꽃이 피어 있는데, 앞으로 해바라기 메밀꽃 등을 심을 계획이다.

식물원 앞쪽에 자리한 꽃밭은 시각적인 면이 한껏 강조된 화려한 공간이다. 빨강 노랑 파랑 등 원색의 야생화들이 지천으로 개화해 강렬함을 더해준다.

이 밖에 한여름에도 시원한 황토집으로 만든 찻집과 너른 잔디가 있어 아이들과 함께 오면 더욱 좋다.

◇어른들의 볼거리-전통술문화 갤러리 '산사원'

산사촌으로 유명한 배상면주가가 설립한 술박물관이다. 전통술에 관한 고서와 누룩틀, 술독, 주조과정에 쓰이는 도구와 주기 등 1000여점의 자료를 갖췄다.

1층에는 시음장과 시식장이 있다. 멸균처리하지 않은 5가지 전통주와 계절주를 맛볼 수 있을 뿐 아니라 술지게미를 이용해 만든 술약과 술빵, 술과자, 술젤리 등을 시식할 수 있다.

무료 입장이지만 예약하면 보다 다양한 서비스를 받을 수 있다.

◇즐길거리-웨스턴밸리

지친 몸과 스트레스를 한 방에 날려버릴 수 있는 클레이사격장과 스파시설이 있는 휴양레저시설이다.

클레이사격은 초보자라도 쉽게 접할 수 있는 레포츠. 날아가는 흙접시를 산탄을 장전한 엽총으로 쏘 맞히는 게임으로 처음 해보는 이라도 대부분 목표물을 맞힐 수 있다. 25발에 2만5000원.

한 쪽에 자리한 밸리천은 유황과 탄산이 함유된 온천 이상의 스파시설이다. 탕 앞쪽에 운악산이 보여 지루하지 않게 스파를 즐길 수 있다. 또 실내에 웬만한 수영장 크기만 한 냉탕이 있어 아이들도 함께 이용할 수 있다. 2~4층에는 24시간 운영하는 불가마장과 각종 운동시설

이 있다.

◇계곡 즐기기-백운계곡과 약사동계곡

47번 국도를 사이에 두고 왼쪽에는 약사동계곡이, 오른쪽에는 백운계곡이 마치 좌청룡 우백호처럼 자리하고 있다.

광덕산과 백운산 정상에서 흘러내리는 맑고 깨끗한 물이 모인 백운계곡은 길이가 무려 10km에 달한다.

곳곳에 연못과 기암괴석이 한데 어울려 여름철 피서객들로부터 많은 사랑을 받고 있다.

계곡 입구에 이동갈비촌과 신라 말 도선국사가 창건했다는 흥룡사가 있다.

47번 국도변에 자리한 약사동계곡은 장준하 선생이 의문사한 장소로도 유명하다. 사시사철 유량이 풍부하며 사람들의 발길이 적은 덕분에 원시적인 모습을 간직하고 있다.

천연기념물로 알려진 원앙과 물닭 등이 살고 있으며 수달이 목격되기도 한다. 여름철 플라잉낙시축제가 이곳에서 열릴 예정이다.

◇먹을거리-이동갈비

일동면과 이동면, 백운계곡 입구에 자리한 포천의 명물이다. 90년대 중반까지 소갈비 하면 이동갈비를 꼽을 정도로 숯불갈비의 대표였다.

현재는 전국 곳곳에 소갈비집이 생겨나, 옛날만큼의 명성은 아니지만 여전히 포천의 대표적인 먹을거리다. 갈비의 기름기를 제거한 뒤 화학조미료를 사용하지 않고 참나무 숯불에 구워 맛을 내는 게 특징.

일동제일온천 옆에 위치한 명지원은 운치 있는 한옥건물로 지어진 이 지역의 명소다. 맛도 맛있지만 어른들도 추가 주문하지 않아도 될 만큼 푸짐하다.

◇잠자리-청계호수 펜션타운

국민관광지로 자리잡은 산정호수와 달리 청계호수는 산 속에 숨어 있는 조용한 호수다. 음식점 등이 즐비한 다른 호숫가와 달리 조용하며 오염원이 없어 여전히 청정한 수질을 자랑한다. 최근 1~2년 사이 펜션이 하나 둘 자리잡으며 호숫가를 따라 펜션마을이 조성됐다.

아직 전국적으로 알려지지 않았지만 서울 및 수도권 북부지역 주민은 물론이고 인천 수원 등 멀리서도 소문을 듣고 찾아오는 사람이 많다. 필로스GC를 따라 난 소도로를 따라 올라가면 청계호와 펜션타운이 나온다.

포천에 왔다면 체험민박도 해볼 만하다. 도시에서는 쉽게 접할 수 없는 다양한 농촌 체험 프로그램이 있어 어른들에게는 향수를, 아이들에게는 호기심을 자극한다.

◇체험 민박 프로그램

동면 약사골 한방마을에 위치한 ‘한울농원 체험민박’은 황토 귀틀집과 황토방에서 자며 숲체험과 약초체험을 할 수 있는 곳이다.

청정계곡인 약사동계곡에서 약초를 심고 고로쇠 수액을 채취하며 산나물 뜯기, 솔잎차·산야초효소 만들기, 한방된장담그기 등을 배운다.

곧 여름철 체험으로 넘어가 계곡탐사와 산메기밤낙시체험, 계곡숲 나체체험 등을 할 예정.

화현면 명덕리에 있는 ‘영그린 하우스’에서도 당일 또는 1박2일 농촌체험이 가능하다.

두부만들기, 물푸기, 꽃심기 등이 준비돼 있으며 허브 등 푸짐한 상품이 마련돼 있다.

지방본부소식

지부소식