

연습 문제 3

67

제 3의 법칙.

② 진심으로 하고 싶은 일 ②

무엇을 --- 제품제동에서 근로자를 위해서 근로조건을 준수 하는 일.  
주요와 --- 제품제동에 종사하는 이점 기능공 등과.  
년제 --- 1967년. 음력 6월

② 이 일을 하려면 어떤 방법을 택할 것인가?

A 1967년 4월을 무려 1월을 본격적으로 시작 했다.

이듬해는 1968년 12월말에 착상한 것이나, 나 자신이 꼭 해야 할  
문제로 생각 했다. A

A 그러나 1967년 서울특별시 근로감독관 실에서 진성서를 제출했  
으나 실상도 알지 못하고 말았다. 나 자신이 너무 미안하고  
무시한 것이 미안하다. A

<가>. 나 자신이 직접 제품사업을 시작해서 정당한 세금과.  
기능공을 기계와 다른 인간적인 배움의 경험이며 요는 소년 소녀  
로써 여기에 함양한 어우름하고도 사업을 성공해 나간다는  
것을 사회의 여러 경제인 주체적 평화 사랑 제품제동에  
사업주에게 인식시키기 위함이다.

A 첫째는 사업자금을 구하여야 하기 때문에. 사회의 여러  
우리가 함께 나의 목적하는 바를 이해시키고 자금을 구하는  
것이다. 사회는 모든사람들이 생각하는 것처럼 그렇게  
하고 버리고 싶은 것을 믿기 때문이다. 각자가 다 제방과  
우리로 할 것은 정당한 만보 수. 얼마 버리고 하 못하기 때문에  
일어나는 정신적인 문제이다.

나는 사업 계획을 세워 놓았고. 나를 도와서 일을 할수 있는  
여러 사람이 주위에 있다. 때문에 사업 자금만 잡히면.  
일어 8. 1% 이상은 생전까 다룰것이다.

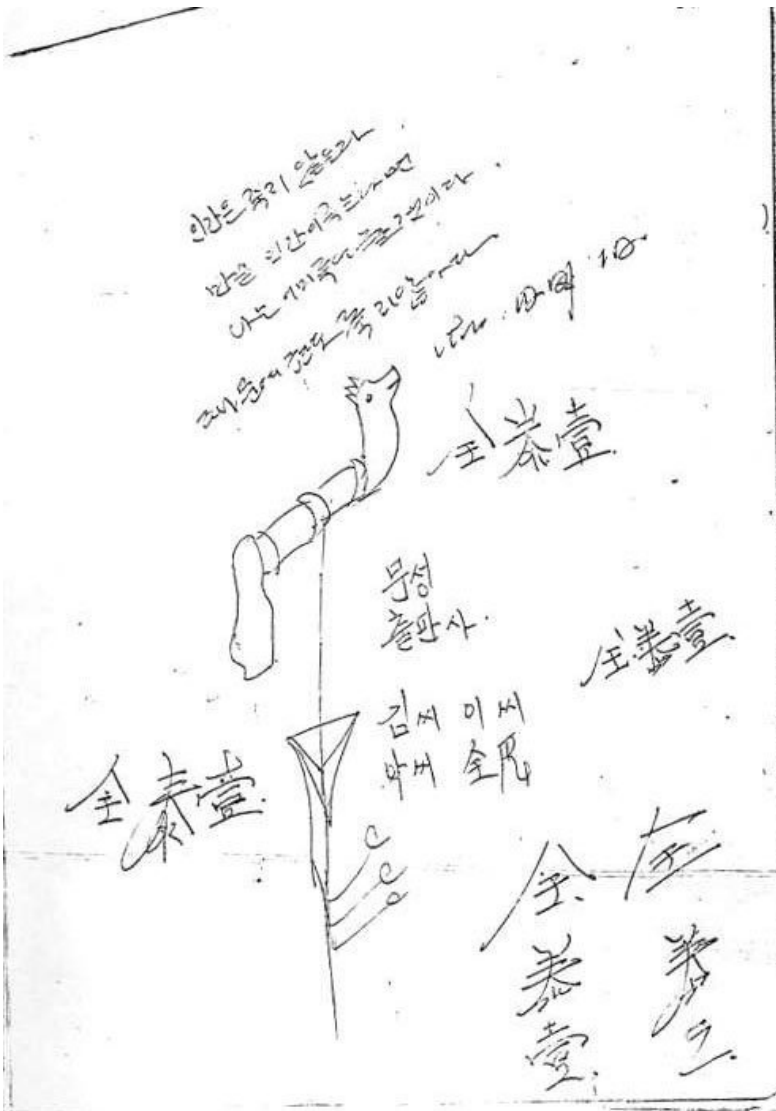
B. 사업을 수취이 취하여.

① 나는 하력이 없으므로. 대부분자가 없다. 또한 입산 친척들.  
중에도 나의 생필품은 금이 자금을 필요한 사람도 없다.  
그러므로 나의 가진것 중에는 사취이 내어 두는것이라고는.  
사취이 필요로 하는것을 한 부분을 사취이 무시할것이다.  
돈을 사취이 무시하고 나는 사취이 자금을 소외 받을것  
이다. 비록들이 들어 있는한 이사업은 꼭 이루고자 할것  
이며 생애는 두번피 생애이다.

② 주 B.C. 사업주에게 생애를 주는 이득면 조건. 제시.  
나는 이사업을 3-5년 간 내가 권권을 책임지고. 받은이득  
이사업이 원만한게도 취하여 생애를 시작하는것을. 각자가 공인.  
할것이면 인부한 조건 없이 전부를 생애주에게 한 권할것이다.  
자금주는 나의 생애와 생애를 모두 나한 생애를 받을것이다.  
그러므로 조건이 좋지 때문에 두권을 할것이다.  
나는 이 사업이 끝난후 정계 제에서 떠나서 주 사업에 생애를  
아할것이다.

1970년. 3월 17일. 10시

신준환.



## 진심으로 하고 싶은 일

무엇을...제품계통에서 근로자를 위해서 근로기준법을 준수하는 일  
누구와...제품계통에 종사하는 어린 기능공들과  
언제...1970년 음력 6월달 이전에  
어디서...서울 평화시장에서

◎ 이 일을 하려면 어떤 방법을 택할 것인가?

1969년 4월달부터 일을 본격적으로 시작했다. 이 문제는 1968년 12월달에 착상한 것이다. 나 자신이 꼭 해야 될 문제로 생각했다. 그러나 1969년 서울특별시 근로감독관실에 진정서를 제출했으나 심사도 받지 못하고 말았다. 나 자신이 너무 어렵다고 무시했기 때문이다.

<가> 나 자신이 직접 제품사업을 시작해서 정당한 세금과 기능공을 기계와 다른 인간적인 배움의 적령기에 있는 소년 소녀들에게 여기에 합당한 대우를 하고도 사업이 성장해 나아갈 수 있다는 것을 사회의 여러 경제인, 특히 평화시장 제품계통의 사업주에게 인식시키기 위함이다.

A. 첫째는 사업자금을 구하여야 하기 때문에 사회의 여러 복지가들에게 나의 목적하는 바를 이해시키고 자금을 구하는 것이다. 사회는 보통 사람들이 생각하는 것처럼 그렇게 궁색하고 메마르지 않는 것을 믿기 때문이다. 각자가 다 해방과 육이오를 겪은 강박관념을 떨어버리지 못하기 때문에 일어나는 정신적인 오해이다. 나는 사업계획을 세워놓았고 나를 도와서 일을 할 수 있는 여러 사람이 주위에 있다. 때문에 사업자금만 준비되면 일의 80% 이상을 행한 거나 다름없다.

B. 자금을 구하기 위하여

◎ 나는 학력이 없으므로 대학 동창이 없다. 또한 집안 친척들 중에서도 나의 필요한 만큼의 자금을 댈 만한 사람도 없다. 그러므로 나의 가진 것 중에는 사회에 내어놓을 것이라고는 사회가 필요로 하는 것, 즉 한쪽 눈을 사회에 봉사할 것이다. 눈을 사회에 봉사하고 나는 사회에 자금주를 소개 받을 것이다. 내 목숨이 붙어있는 한 이 사업을 꼭 이루고야 말 결심 아래 행하는 두 번째 방법이다.

◎ 주 B C 사업주에게 행할 수 있는 이득된 조건 제시. 나는 이 사업을 3~5년간 내가 전 권한을 책임지고 맡는 대신에 이 사업이 완전한 궤도 위에서 행할 수 있다는 것을 자타가 공인할 시기엔 아무런 조건 없이 전부를 자금주에게 반환할 것이다. 자금주는 나의 온 정열과 한눈을 바친 알찬 결실을 얻을 것이다. 그러므로 조건이 좋기 때문에 투자를 할 것이다. 나는 이 산업이 끝나면 경제계에서 떠나서 주 사업에 일생을 바칠 것이다.

인간은 죽지 않는다.  
만일 인간이 죽는다면 나는 이미 죽었을 것이다. 때문에 금간도 죽지 않았다.

사업방침.

69

1. 서울 시내 어느곳이든지. 치류점이 있는곳은 박도와 기암주역.  
주요상점. 화산한류.
2. 본생산 공장의 방점을 이해시키고.
3. 주문은 3시간 이내 어느곳이든 배달한다. (오드아이로) 5대)
4. 직원. 왕립하는 고역이진 퍼뜨리 카로. 무더리 끼쳐온다.
5. 공장 상품과 책과 식별을. 월 1회 이상. 시내 각상점마다.  
종고 하고. 주문을 받는다.
6. 월 1회. 본생산의 영수증 번호를. 추천하여. 상품제한다.
7. 생산 ~~과정~~ 과정을 이해시키고. 직원을 파악검도한후. 동원자선  
이행한다. 7-1. 주일회로 무정하여. 이어 더효과를얻는다.
8. 변화된 형식으로. 직류계통으로써는. 주일이전 각회사. 직 대점.  
문사안에 된다. 그중으로서. 현직장의 고역이라도. 그날 물이가는  
일이 없도록한다.
9. 카란다를. 월 1회. 또. 1주 1회. 우수함으로써.  
각 소비상점과의 연락을. 확고히 하고. 온 공장의 일한  
적인. 관습의 대상이 된다.
10. 학생복을. 거성복으로 만들어. 학생복이상의 의복과. 이익을. 이해시  
킨다. 거기에는. 광학증. 오드아이. 피노그 등. 2. 정품제.  
그러기 안되면. 학생복(하부) 옷도. 끝. 한라산. 주는 양업으로.  
현상 처리. 안으로. 또. 불문화나. 관수. 있게한다. (회유구. 경위).

가.

96종 미성	50 대.	3,500.000
4종 바리.	2 대.	500.000
오바 록구	3 대.	150.000
인다 록구	5 대.	350.000
나나 인려.	1 대.	1,000.000
간너 끼.	1 대.	250.000
안주달이.	1 대.	250.000
저판기.	3 대.	375.000
아이 록.	50 대.	20.000
가 위.	66 개.	20.000.
재단칼.	6 개.	1.000
모드나이.	5 대.	650.000
퍼브리카	10 대.	7.000.000
송 곳.	132 개.	1.320
형광등.	66 개.	30.000.
스팀 장치.	공장.	100.000.
교육 교재.		100.000.
가계.		7.000.000.
공장.	70평.	3.000.000.

원단.  
비상지출.

기간 경비.	24,305,320 원.
수수료	94680 원.
통계.	24,310,000 원.
	5000.000.
	490.000 원.
합계.	3 천만원.

나

괴상사 (상침) - 18 2025년	66명	1,650,000.
시단 (하침) 18만원	66명	660,000.
마도매 (하침)	10명	100,000.
점원 (중침)	10명	162,500.
운전사 (상침)	15명	450,000.
교사 (상침)	원.백 오십 칠명	3,002,500.
공장비품 지출	5명	150,000.
가계 (과) 지출		50,000.
(원.백 지출)		150,000.
공공복지 기금		16,200.
사업비		300,000.
소득세		

716200

3002500

계 3718700원.

매  
이자 900,000.

4618700

다

① 미심대당. 1 원 수입 4천원.  
1개월 25원씩업.  
1대당 1개월 수입 일십만원.

② 50여 X 십만 = 500만원.

③ 1개월 지출등지. 4618700원.

④ 381300원 = 가계관매우 선전비. 우송비. 사서함.  
(원매비)(계정관리비).

|| 1개월 지출. 5여만.  
1개월 수입. 5백만.

라.

잡아. (어린이용). 1 대당

- ① 인구 9구 매력.
- ② 도시 9구 매력. 열. 주모.
- ③ 시간 9구 매력. 잘 기억하라
- ④ 정제성감에. 주무하여.

계정성.  
최대한 성숙.

- A. 난점을 파악할것.
- B. 어려서 난점이 있는가. 잘 조나하고 한정할것.
- C. 생각할수 있는 모든 해결안을 생각할것.
- D. 그 해결안을 어떻게 써써서 발전시킬것.
- E. 문제를 난이도 높일것이나? 혹은 너무 낮을것이나를 좀더 관찰과. 실험을 통해서. 연구하고 최후의 결론. 즉. 믿느냐? 안 믿느냐를 결정 지을것.

1. 나중에 버키는 해결안을. 생각해낼것.
2. 직접행업상 근한이거나 복잡성을. 해결해. 될수록로 생각. 하고. 해답을 찾을것.
3. 가설을 설정하고. 모든 해결안을 하나하나 실험해서. 관찰과. 실험수집 여의. 귀찮으로 나. 늘것.
4. 착상이나 가정은 여러 가지나. 하나나 착상이나 가정으로 생각하는. 세심한 마음 주체가 필요하다. [가정. 추리라하면. 어디까지나 추론의 원리에 의거하여. 추론의 전체가 아니라는 것을 명심할것
5. 원리나 행위 또는 가상적 행위를 통해서. 가정본질을 하나하나 실험할것.

## 사업방침

1. 서울 시내 어느 곳이든 의류점이 있는 곳을 약도와 기업주의 주소, 성명을 확인한 후
2. 본 생산공장의 방침을 이해시키고
3. 주문은 3시간 이내에 어느 곳이든 배달한다(오토바이로 5대).
4. 직접 왕림하시는 고객에겐 퍼브릭카로 목적지까지 모신다.
5. 공장 상품의 치수와 색별을 월 1회 이상 시내 각 상점마다 통고하고 주문을 받는다.
6. 월 1회 본 상점의 영수증 번호를 주첨하여 상품제로 한다.
7. 생산과정을 이해시키고 의견을 파악, 검토한 후 품질개선에 힘쓴다.
- 7-1. 주 일회이면 더 효과적일 것이다.
8. 백화점 형식으로 의류계통으로써는 무엇이건 각 회사의 대리점을 본사 안에 둔다. 그럼으로써 한 사람의 고객이라도 그냥 돌아가는 일이 없도록 한다.
9. 카란다를 월 1회 또는 1주 1회 우송함으로써 각 소비 상점과의 연락을 확고히 하고 본 공장의 일반적인 관심의 대상이 된다.
10. 학생복을 기성복으로 만들어 학생복 기성화의 소비자의 이익을 이해시킨다. 여기에는 장학금, 오토바이, 피아노 등 경품제로, 그러지 않으면 학생복(하복) 웃도리를 한 장 더 주는 방법으로. 현상유지만으로도 일을 해나갈 수 있게 한다(최악의 경우).

가. [표]

96총 미싱 50대 3,500,000  
 니홀바리 2대 500,000  
 오바룩구 3대 150,000  
 인다룩구 5대 350,000  
 나나인찌 1대 1,000,000  
 간너끼 1대 250,000  
 단추달이 1대 250,000  
 재단기 3대 375,000  
 이이롱 50대 20,000  
 가위 66개 20,000  
 재단칼 6개 9,000  
 오토바이 5대 650,000  
 퍼브릭카 10대 7,000,000  
 송곳 132개 1,320  
 형광등 66개 30,000



스팀장치 공장 10,000  
교육교재 100,000  
가계 7,000,000  
공장 70평 3,000,000  
기간경비 수수료 94,680원  
통계 24,310,000원  
원단 5,000,000  
비상지출 490,000원  
합계 3천만원

나. [표]  
미싱사(상침) 66명 1,650,000  
시다(하침) 66명 660,000  
마도매(하침) 10명 100,000  
점원(중침) 10명 162,500  
운전사(상침) 15명 450,000  
일백오십칠명 3,002,500  
교사(상침) 5명 150,000  
공장비품지출 50,000  
가계(고객)지출  
(운반차 지출)  
공공복지 기금  
사업세 300,000  
소득세  
716,200  
3,002,500  
계 3,718,700원  
이자 900,000  
4,618,7005

다.  
① 미싱대당  
1일 수입 4천원  
1개월 25일 작업  
1대당 1개월 수입 일십만원  
② 50대x십만=500만원  
③ 1개월 지출 통계 4,618,700원  
④ 381,300원=가계판매부, 선전비, 우송비(인쇄비, 위생관리비), 사서함  
1개월 지출 5백만  
1개월 수입 6백만

라.  
잡바(어린이용) 1대당  
① 인구의 구매력  
② 도시의 구매력 및 규모  
③ 시간의 흐름을 잘 기억하라.  
④ 경제성장에 유의하여

A. 난점을 파악할 것  
B. 어디서 난점이 있는가를 조사하고 한정할 것.  
C. 생각할 수 있는 모든 해결안을 생각할 것.  
D. 그 해결안을 이유에 의해서 발전시킬 것.  
E. 문제를 받아들일 것이냐? 혹은 거부할 것이냐를 좀 더 관찰과 실험을 통해서 연구하고 최초의 결론, 즉 믿느냐? 안 믿느냐를 결정지를 것.

1. 마음에 내키는 해결안을 생각해 낼 것.  
2. 직접 경험한 곤란이나 복잡성을 해결해야 될 문제로 생각하고 해답을 찾을 것.  
3. 가설을 설정하고 모든 해결안을 하나하나 실험해서 관찰과 사실수집예의 지침으로 삼을 것.  
4. 착상이나 가정은 어디까지나 하나의 착상이나 가정으로 생각하는 세심한 마음의 준비가 필요하다. 가령 추리라 하면 어디까지나 추론의 일부에 불과하며 추론의 전체가 아니라는 것을 명심할 것.  
5. 실제적 행위 또는 가상적 행위를 통해서 가정한 것을 하나하나 시험할 것.

4단계.

1 단계. 먼저 관찰하고 다시 그 관찰을 관찰시키.  
문득 해 오면 그때까지 잘 알지 못했던 의문이나 문제를 잘 알게 된다.

2 단계. 문제가 한정되면 가능한 모든 양변을 생각해 낸다.

3 단계. 조심성 있게 계획된 실험으로 앞서 생각한 가능한 해결 방법이 과연 타당한가 어떠한가를 확인한다.

4 단계. 이상의 실험과 관찰(사실의 발전)의 결과에 따라 타당한 결론을 끌어 낸다.

십이법칙.

(정확한 관찰을 하기 위한 법칙).

제1의 법칙. 여러분들이

**4단계**

1단계 : 먼저 관찰하고 다시 그 관찰을 발전시켜 분석해 보면 그때까지 잘 알지 못했던 의문이나 문제를 잘 알게 된다.

2단계 : 문제가 한정되면 가능한 모든 방법을 생각해 낸다.

3단계 : 조심성 있게 계획된 실험으로 앞서 생각한 가능한 해결 방법이 과연 타당한가 어떠한가를 확인한다.

4단계 : 이상의 실험과 관찰(사실의 발전)의 결과에 따라 타당한 결론을 끌어 낸다.

**십이법칙**

(정확한 관찰을 하기 위한 법칙)

제1의 법칙 : 여러분들이

(제품 시장에서 제일가는 업체가 되려 한다.)

부정적 일것.

1. 나는 미국도 여러이 애들이 다른  
사람들 같이 경험을 할려고  
하고 싶은것이다.

2. 다른 하루에 1,000배 정도의  
값을 주고 제쳐두고서도 사람들이  
있을지 모르겠다.

3. 원형이보다 구멍이 많이 났기 때문에  
오래는 쓸이 어려울것이다.

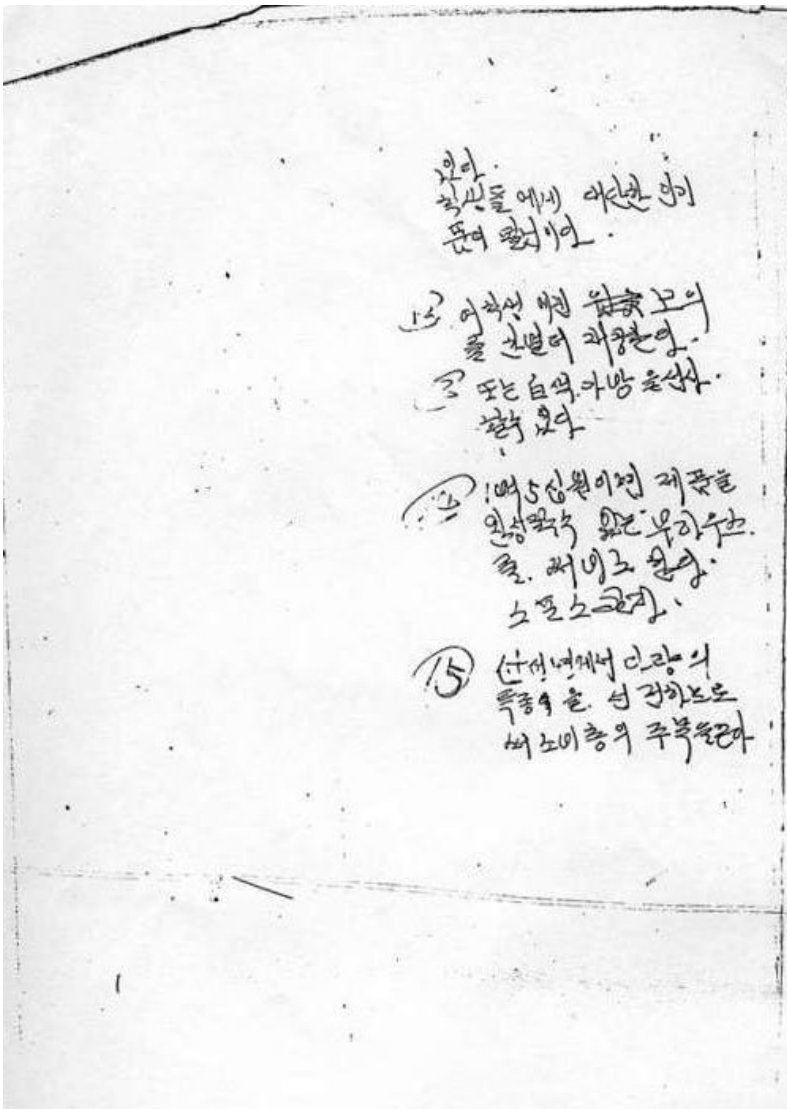
4.

긍정적 일것.

1. 나는 시장에서 물건을 팔아도 보았다.
2. 물건이 팔을 생각해볼수 있다.
3. 사서 사할. 물건이 조금은 있다.
4. 상품의 원가에 대해서 다른업체보다.  
더 적은값으로 좋은 상품을 만들수 있다.
5. 나머지는. 권불적인 거들이 있다.
6. 나는 미국도 내이가 여러이 때때로.  
선전 면에서도 큰효과를 얻을수 있다.
7. 나의 안드루의적 정신에, 일각한.  
사업 방향은 많은. ~~수익이~~  
사람들이 화를을 음극을 짓이며.  
8. 철저한 품질관리와 실용적인 제품을.  
생산하는 방법을 써일하게  
알고 있다.
9. 나의 뛰어난 사업 방향은. 다른사람들  
선방의 위상이 될것이다.

10. 작은매진 ~~수조~~하는 광범위한 일은.  
많은상품을 소개하게 될것이다.

11. 남녀. 중고등학생들을 기쁘게  
시키면. 허리가 ~~많은~~ 사할 일은.  
할수 있다.  
중고등학생들이 상환 하면.  
여름전에 한 학생 모를 써이로 할것.



## 제품계통에서 제일가는 업체가 되려면

### 부정적인 것

1. 나는 아직도 어리기 때문에 다른 사업주들이 인정을 잘 하려고 하지 않을 것이다.
2. 과연 하루에 1,000매 정도의 잠바를 다 계획대로 다 소비시킬 수 있을지 의심스럽다.
3. 다른 업체보다 지방 단골이 없기 때문에 다량은 팔기가 어려울 것이다.

### 긍정적인 것

1. 나는 시장에서 물건을 팔아도 보았다.
2. 물건의 질을 좋게 만들 수 있다.
3. 사시사철 물건의 흐름을 안다.
4. 상품의 원가에 대해서 다른 업체보다 더 작은 값으로 좋은 상품을 만들 수 있다.
5. 나에게서는 전문적인 기술이 있다.
6. 나는 아직도 나이가 어리기 때문에 선전면에서도 큰 효과를 얻을 수 있다.
7. 나의 인도주의적 정신에 입각한 사업방침은 많은 사람들의 마음을 움직일 것이며
8. 철저한 품질관리와 실용적인 제품을 생산하는 방법을 세밀하게 알고 있다.
9. 나의 색다른 사업방침은 다른 상인들의 선망의 대상이 될 것이다.
10. 각 소매점 조사라는 광범위한 일은 많은 상품을 소비하게 될 것이다.
11. 남녀 중고등 학생복을 기성화시키면 히마가 없이 사철 일을 할 수 있다. 중고등 학생복을 기성화하면 여름철에 흰 학생모를 서비스할 수 있다.
12. 여학생에게겐 모의를 한 벌 더 제공한다.
13. 또는 백색 가방을 선사할 수 있다.
14. 1백 5십 원이면 제품을 완성할 수 있는 브라우저를 서비스한다. 스포츠칼라.
15. 선전면에서 다량의 특종을 선전함으로써 소비층의 주목을 끈다.

각 소비 시장의 주소란 을 파악하기 위하여.

1. 먼저, 서울특별시 를 9개 구로 구분하고.
2. 9구를 4각단위로 세로 구분 하고.
3. 4각 단위의 단위에서 각 소비상 위로 파고 든다.
4. 1개 시장 약도와 1개 소비상점 약도나 주소 상주의 성명까지 알려면?
5. 1개 시장을 3분씩 걸어서 조사를 끝내면.
6. 1구에 평균 시장을 5개로 계산하면 45개의 시장.
7. 45개 시장을 3분씩 계산하면 135분.

부정적 인것.

- \* ~~부정적~~ 주소 를 ~~확인~~ 하고 우송형식으로 판매 를 할지여  
판. 과연 각 소비상점으로 우리 에를 끌수 있느냐  
의심스럽다.

긍정적 인것.

- Y. 소비상점으로 우리 상가 우송방식이 인기를 끌수 없더라도.  
결과로 ~~부정적~~ 시장조사가 마이너스 이 결과를 가져 오는  
것으로 볼 때, 또는 주마다 카렌스를 우송하기 때문에.  
소비상점의 경기를 더욱으로 느릴수 있고 현실정황.  
다양성도 할수 있기 때문에.

1 개 시장에 의류점은 15개로 계산하면.  
675개 소비상점은 확보 할수 있다.

675 개의 소비상점에서 1일 우리제품을 2개씩만 소비시켜도  
1일 1350 개의 상품으로 소비 시킬수 있다.

※ 우월점점.

3 66대의 미싱에서 소비상점이 원하는 상품을 다 생산할  
수 있을가?

각상품을 다 생산한다 해도 상품에 원가와 뒤에 남은 재고  
가 얹혀 된다.

※ 긍정적 이거

소비자가 원하는 상품을 다 생산 할수 없다고  
하더라도 다른 생산공장의 상품을 위탁판매  
형식으로 대처 할수 있으며.  
우리 공장의 제품은 다른공장의 제품보다 특별히  
디자인이 다르며 바리다매 형식으로 한다 해도 실용적이므로.  
한번 거래가 이루어진 손님은 절대로 타 생산공장에  
없애질수 없다.

저모가 두서우번 때 주를 어떻게 쓰라

이거

#### 각 소비시장의 주소란을 확보하기 위하여

1. 먼저 서울특별시를 9개구로 구분하고
2. 9구를 시장단위로 세포 구분하고
3. 시장, 상가 단위에서 각 소비상으로 파고 든다.
4. 1개 시장 약도와 1개 소비상점 약도와 주소, 상주의 성명까지 알려면?
5. 1개 시장을 3일에 걸쳐서 조사를 끝내면
6. 1구에 평균시장을 5개로 계산하면 45개의 시장
7. 45개의 시장을 3일씩 계산하면 135일

부정적인 것

주소를 확인하고 우송형식으로 판매를 할 것이지만 과연 각 소비상점으로부터 인기를 끌 수 있을런지 의심스럽다.

긍정적인 것

소비상점으로부터 설사 우송방법이 인기를 끌 수 없더라도 절대로 시장조사가 마이너스의 결과를 가져오지는 않는다. 월, 또는 주마다 카렌다를 우송하기 때문에 소비상점의 경기를 피부로 느낄 수 있고 현실정을 파악·검토할 수 있기 때문에 1개 시장에 의류점을 15개로 계산하면 675개의 소비상점에서 1일 우리 제품을 2개씩만 소비시켜도 1일 1,350개의 상품을 소비시킬 수 있다.

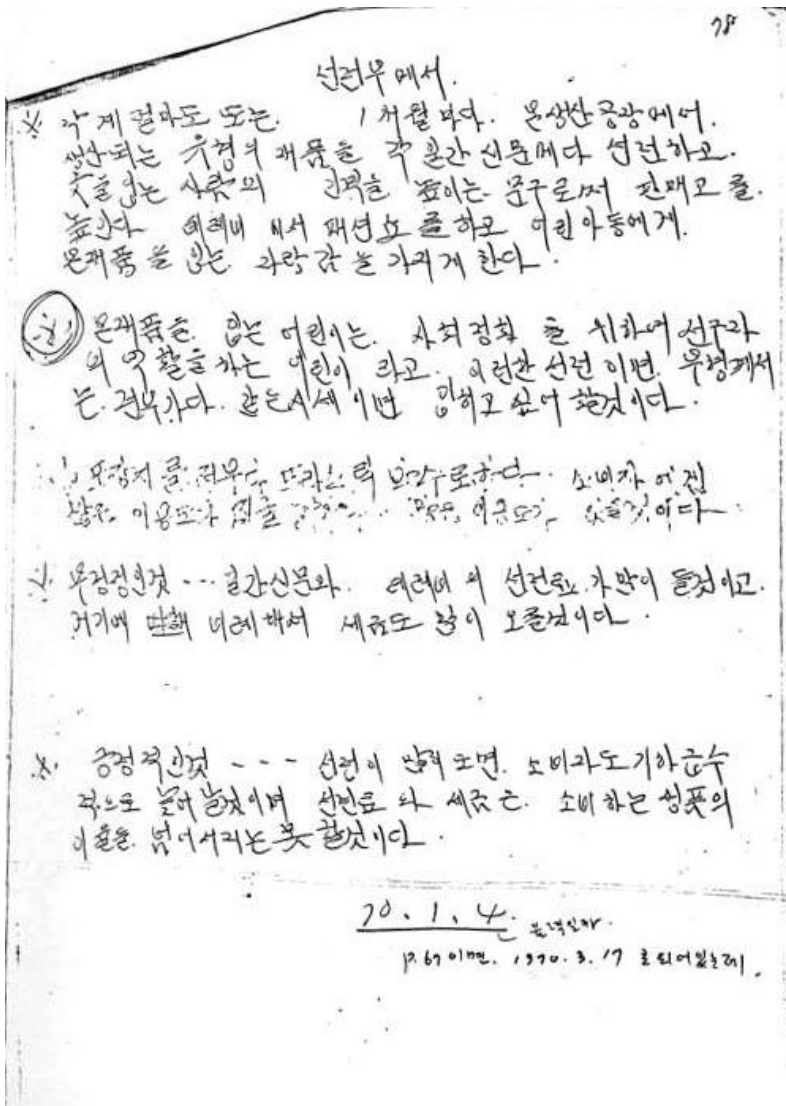
부정적인 것

66대의 미싱에서 소비상점이 원하는 상품을 다 생산할 수 있을까? 각 상품을 다 생산한다 해도 상품의 원가와 뒤에 남은 재고가 얹혀된다.

긍정적인 것

소비자가 원하는 상품을 다 생산할 수 없다고 하더라도 다른 생산공장의 상품을 위탁판매 형식으로 대처할 수 있으며 우리 공장의 제품은 다른 공장의 제품보다 특별히 디자인이 다르며 바리다매 형식으로 한다 해도 실용적이므로 한번 거래가 이루어진 손님은 절대로 타 생산공장에 빼앗길 수

없다. 재고가 무서우면 메주를 어떻게 쓰랴.



## 선전부에서

각 계절마다 또 1개월마다 본 생산공장에서 생산되는 유형의 제품을 각 일간신문에다 선전하고 옷을 입는 사람의 인격을 높이는 문구로써 판매고를 높인다. 텔레비에서 패션쇼를 하고 어린 아동에게 본 제품을 입는 자랑감을 가지게 한다. 본 제품을 입는 어린이는 사회정화를 위하여 선구자의 역할을 하는 어린이라고. 이러한 선전이면 부형께서는 전부가 다 같은 시세이면 입히고 싶어할 것이다.

포장지를 전부 다 플라스틱 박스로 한다. 소비자에겐 많은 이용도가 있을 것이다. 많은 이용도가 있을 것이다.

부정적인 것  
일간신문과 텔레비의 선전료가 많이 들 것이고 거기에 비례해서 세금도 많이 오를 것이다.

긍정적인 것  
선전이 많이 되면 소비자도 기하급수적으로 늘어날 것이며 선전료와 세금은 소비하는 상품의 이윤을 넘어서지는 못할 것이다.

-70.1.4.

# 서울 특별시 시장 조사도

- |            |               |             |
|------------|---------------|-------------|
| 1. 성북시장    | 2. 미아리시장      | 3. 삼양시장     |
| 46. 서대문시장  | 47. 화천시장      | 48. 낙원시장    |
| 4. 수유시장    | 5. 도봉시장       | 6. 길음시장     |
| 49. 남대문로상가 | 50. 여의도화점     | 51. 구로동시장   |
| 7. 돈암시장    | 8. 중암시장       | 9. 남산시장     |
| 52. 신암시장   | 53. 리아시장      |             |
| 10. 경동시장   | 11. 청량리시장     | 12. 답십리 시장  |
| 13. 왕십리시장  | 14. 금호시장      | 15. 약수동시장   |
| 16. 송인시장   | 17. 동대문.시장    | 18. 평화시장    |
| 19. 중부시장   | 20. 낙원슈페마켓    | 21. 삼성 페파르  |
| 22. 세운상가   | 23. 조선 반도아케이트 | 24. 만리동시장   |
| 25. 서대문시장  | 26. 불광시장      | 27. 돈암시장    |
| 28. 세검시장   | 29. 영등포시장     | 30. 용산시장    |
| 31. 노량진시장  | 32. 상계동시장     | 33. 마곡시장    |
| 34. 대방시장   | 35. 시흥시장      | 36. 방원동시장   |
| 37. 천호동시장  | 38. 오곡동시장     | 39. 부천시장    |
| 40. 후암시장   | 41. 독도시장      | 42. 명륜시장    |
| 43. 시구문시장  | 44. 성동시장      | 45. 파고다아케이트 |

## 서울특별시 시장조사도

1. 성북시장
2. 미아리시장
3. 삼양시장
4. 수유시장
5. 도봉시장
6. 길음시장
7. 돈암시장
8. 중암시장
9. 안암시장
10. 경동시장
11. 청량리시장
12. 답십리시장
13. 왕십리시장
14. 금호시장
15. 약수동시장
16. 송인시장
17. 동대문시장
18. 평화시장
19. 중부시장
20. 낙원슈페마켓
21. 삼성페파르
22. 세운상가
23. 조선반도아케이트
24. 만리동시장
25. 서대문시장
26. 불광시장
27. 돈암시장
28. 세검시장
29. 영등포시장
30. 용산시장



31. 노량진시장
32. 상계동시장
33. 대흥시장
34. 대방시장
35. 시흥시장
36. 봉천동시장
37. 천호동시장
38. 오금동시장
39. 북청시장
40. 후암시장
41. 뚝도시장
42. 명륜시장
43. 시구문시장
44. 성동시장
45. 파고다아케이트
46. 새서울시장
47. 화원시장
48. 낙원시장
49. 남대문종합상가
50. 대도백화점
51. 구로동시장
52. 소사시장
53. 미아시장

<sup>2012</sup>  
 학생들을 전부 기성화시키면.  
 학생들은 이익이다.  
 그리고 학생들을  
 부원들을 골라하여  
 모으고와 강학급과 피아노를  
 상품으로 인식.

왜? 왜? 왜? 왜? 왜? 왜? 왜?  
 왜? 왜? 왜? 왜? 왜? 왜? 왜?

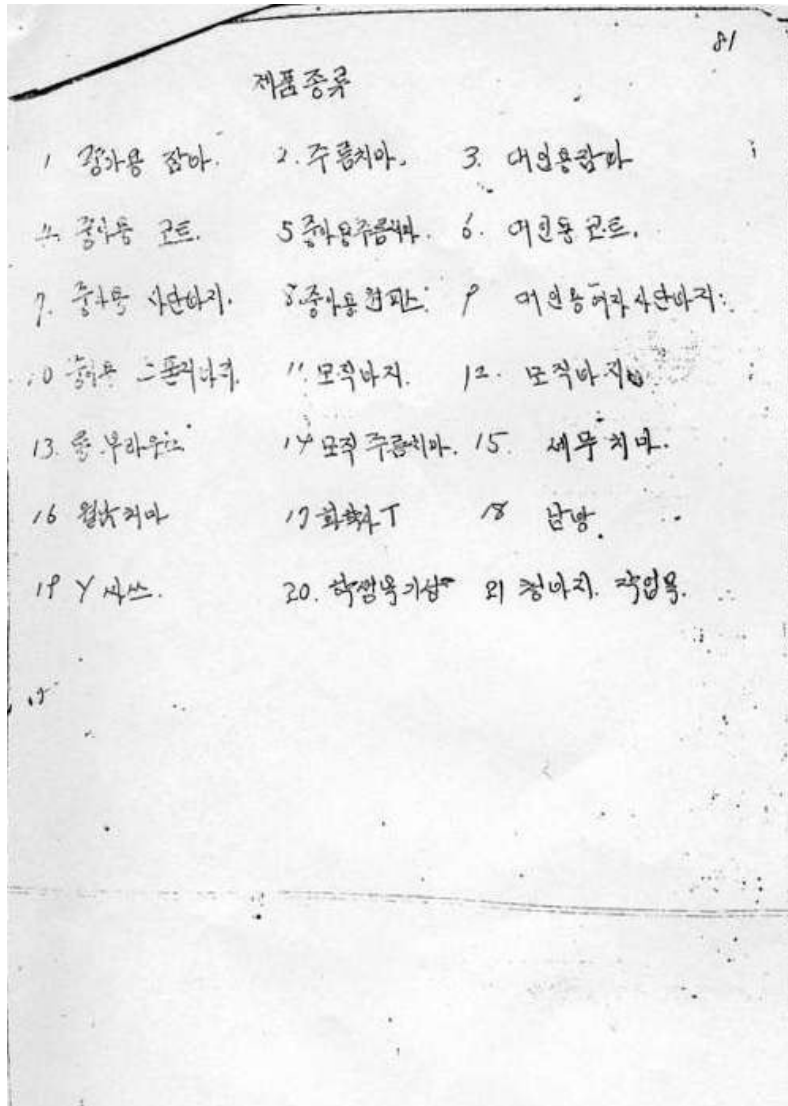
학생들을 기성화시키면?

① 학생에게는 작은 학비로 좋은 뜻을 얻을수 있다.  
 왜? 맞춤형보다 빨리 좋은 기계를 쓰기 때문에.  
 관여기. 단추구멍. 고바루구. 카다루구 등.

학생복을 전부 기성화시키면 학생예겐 이익이다. 그리고 학생복 한 벌마다 복권제를 실시하여 오토바이와 장학금과 피아노를 상품으로 선사.

왜? 왜? 왜? 왜? 왜? 왜? 왜?  
왜? 왜? 왜? 왜? 왜? 왜? 왜?

학생복을 기성화시키면?  
학생에게는 작은 학비로 좋은 옷을 입을 수 있다. 왜? 맞춤집보다 달리 좋은 기계를 쓰기 때문에.  
간너기, 단추구멍, 오바로구, 인다룩구 등.



#### 제품종류

1. 장아용잠바
2. 주름치마
3. 대인용잠바
4. 장아용코트
5. 장아용주름치마
6. 대인용코트
7. 장아용사단바지
8. 장아용원피스
9. 대인용여자사단바지
10. 장아용스포츠바지
11. 모직바지
12. 모직바지
13. 롱부라우스

- 오막 1.1 면. PEPEN.
- 조형사 타구버. 실배죽구버. 농구버. 도서관. 감장실.  
오막사 9 구락 : 6 um  
학. 지. 인 ? EPEEN  
. 최대 죽이 놀기 이 도서관 감장실  
2222 김 n
- 지  
1  
미 수.
- 은이 사 버 지 회 경 목 이 모 복 히 어 습
- 회야 하루를 놓고 강 오 여 기 를 하는 처녀.  
쉬는 하려 한 역시 그 무엇인가?  
질든 으나. 낮아리  
소스 - 무자애 돌, 샴수 야 후후 무라 바 기.
- 강남  
주 소  
번호  
성명  
비고
- 할 일 시장
- (일) (일)

오락시설  
조립식 탁구대, 실내 축구대, 농구대, 도서실, 감상실.

## 목적

정당한 세금과 근로기준법을 준수하고도  
제품계통에서 사업을 할 수 있다는  
것을 여러 경제인에게 입증시키고  
사회의 여러 악조건 속에 무성의  
하게 방치된 어린 동심을 하루 한시라도  
빨리 구출하는데 그 취지가 있다.

나는 이 사업을 위하여 보잘것 없는  
물건으로 본다면 1달러의 값도 없는  
나의 전부를 여기에 바칠 것이다

## 목적

정당한 세금과 근로기준법을 준수하고도 제품계통에서 사업을 할 수 있다는 것을 여러 경제인에게 입증시키고, 사회의 여러 악 조건 속에 무성의하게 방치된 어린 동심을 하루 한시라도 빨리 구출하는데 그 취지가 있다.

나는 이 사업을 위하여 보잘 것 없는, 물질적으로 본다면 1달러의 값도 없는 나의 전부를 여기에 바칠 것이다.

# 예산편성

(가).

83

자본금.

3천만원.

(단위 백만원.)

가계  
공장 7  
3.

가계. 10.  
원단. 10.

(직원편성)

재봉사. (여공).	67 명.
시다. ( " )	67 명.
재단사. (남.여.)	5
재단 보조. (여공).	5
마도메. ( " )	10
전 원. ( " )	10.
배 달. ( " )	10.
품질관리. ( " )	3.
교사. ( " )	5.
기사. ( 남 )	2.

기 계류.

(나.)

미싱 (P6증) 50

오바록 5.  
안여록구 3.니중여의. 3.  
간녀끼. 3.나나여. (단추구멍) 1  
단추달이. 1

하적샷이. (치미단) 1.

재단기. 5.

손 칼. 5.

(부속류.)

가위. 154

송곳. 154.

아이롱. 67.

인라폰. 1

전 화. 3

사시포미. (2곳찌리.) 67.

전선 (5여의쌍선) 100 m.

형광등. 20.

의자. (시라판 재단단) 다량.

직원 인건비.

4

미싱사	3 만원.	X 67.	2100
시 다.	<u>8 천원</u>	x 67.	536.
재단사.	3 만원.	x 5	150
재단보조.	1만 오천.	x 5.	75.
마도메.	1만 오천.	x 10.	150
점원.	1만 오천.	x 10.	150
배달.	1만 오천.	x 10.	150.
품질관리.	1만 오천.	x 3.	45.
교사.	2만 오천.	x 5	125.
기사.	2만 오천.	x 2.	50.

인건비 통계. 3,531,000 원.

① 위생비.	1 인당	1개월 8백원.	147200원
② 교육비.	1 연당.	1개월 1천원.	184,000원.

여산: 장바 1개월. 8천장.  
무라쿠노 " 일만장

인건비 통계는 재품 1개월 통계 바꾸어 위배.

1대당 단가에 포함한다.

예산편성(가)

자본금 3천만원  
(단위 백만원)  
가계 7  
공장 3  
기계 10  
원단 10

직원편성  
재단사(여공) 67명  
시다(") 67명  
재단사(남·여) 5  
재단보조(여공) 5  
마도메(") 10  
점원(") 10  
배달(") 10  
품질관리(") 3  
교사(") 5  
기사(남) 2

기계류(나)  
미싱(96종) 50  
오바록 5  
인다록구 3  
니홈바리 3  
간너끼 3  
나나인찌(단추구멍) 1  
단추달이 1  
하찌삿이(치마단) 1

재단기 5  
손칼 5

부속류  
가위 154  
송곳 154  
아이롱 67  
인타폰 1  
전화 3  
사시꼬미(2곳짜리) 67  
전선(5미터쌍선) 100m  
형광등 70  
의자(시다판, 재단판) 다량

#### 직원인권비

미싱사 3만원 x67 2,100  
시다 8천만원 x67 536  
재단사 3만원 x5 150  
재단보조 1만 오천 x5 75  
마도메 1만 오천 x10 150  
점원 1만 오천 x10 150  
배달 1만 오천 x10 150  
품질관리 1만 오천 x3 45  
교사 2만 오천 x5 125  
기사 2만 오천 x2 50  
인건비통계 3,531,000원

위생비 1인당 1개월 8백원 147,200원  
교육비 1인당 1개월 1천원 184,000원

예산 잠바 1개월 8천장  
부라우스 " 일만장

인건비 통계는 제품 1개월 통계 매수에 의해 1매당 단가에 포함한다.



( 사업 운영 방침 )

1. 차 운영

가. 1970년 음력 7월 15일 까지 각 소비상점에 본사의 제품을 충분히 진열시킨다.

나. 1970년 한가위를 시점으로 본격적인 궤도 위에서 작업을 한다.

다. 한가위 후부터는 대인용 잠바(모직), 중아용 잠바(모직, 비닐) 등으로 타사와는 달리 실용 위주의 원단으로써 다량의 선전비를 투입하더라도 의류계통에선 국내의 에이스자리를 확보한다.

은 1971년 1월 15일 까지 1차 운영 결산을 완료한 후 1월 20일을 1차 운영 최종 기일로 정한다.

사업 운영 방침

1차 운영

가. 1970년 음력 7월 15일까지 각 소비상점에 본사의 제품을 충분히 진열시킨다.

나. 1970년 한가위를 시점으로 본격적인 궤도 위에서 작업을 한다.

다. 한가위 후부터는 대인용 잠바(모직), 중아용 잠바(모직, 비닐) 등으로 타사와는 달리 실용 위주의 원단으로써 다량의 선전비를 투입하더라도 의류계통에선 국내의 에이스자리를 확보한다. 음력 1971년 1월 15일까지 1차 운영 결산을 완료한 후 1월 20일을 1차 운영 최종 기일로 정한다.

1개월 수지 비교

1개월 잠바 8천장 생산(최저생산기준)

1매당 250원 이익  $\times$  8천 = 2백만원 수입

※타사는 1매당 400원※

총 수입 2백만원

자본금(이자 3부 5리) = 105만원

세금 = 15만원

기타 잡지출(전화, 청소, 적십자, 공중 등) = 10만원

서비스(선전비, 인쇄비, 선물비) = 30만원

희마직원지출 = 40만원

총 지출 2백만원

## △ 야간 △

18월

- ◎ 주간과 같은 규모로써. 16시 30분 작업시작 21시 30분 까지.
- ◎ 단 배달원과 점원을 제외하고. 164명을 더 채용한다. 기계와 모든 설비는 주간것을 사용하고. 제품을 허용하는 데로 피하고. 학생복과 훈련복. 또는. 까다롭지 않은 작업복과. 겨울에 사용되는 사시 제품을 주 작업품으로 취급하는 보조원을 양성하는. 기술전문. 학원으로 한다.
- ◎ 실습을 통한 교양과. 기술을 최단시간 내에 습득시킬수 있다.
- ◎ 입학자격을 제한하고. 지방출신을 위한. 단체 기숙사 생활 제도로써. 단체 생활의 이점을 살려 협력정신을 기른다.
- ◎ 특수한 기성복 전문 학원이기 때문에 다른 복장학원과는 달리. 국가적. 개인적으로 많은 필요를 할수 있는 기초사업이다.
- ※ 적은 감으로. 질긴 의복을 만들 수 있기 때문에 일석이조의 사업이다.
- ◎ 여기에는 모든 절차를 학원식으로 처리한다.
- ◎ 졸업생이 사업을 할 경우 근로기준법을 준수하는 업체로.
- ◎ 나의 주위의 여러분들이 적극 권장. 협력해줄 사업이다.
- ◎ 지금 제일 많은 소비제품인 작업복을. 시장 어느제품보다. 실용적이고. 싼 값으로 소비처로 낼수 있는 사업상 중요한 이점이 있다. 작업복은 시세가 너무 밝은 제품이므로. 단시일 내에. 전국적인 소비시장을 확보 할수 있다.

## 야간

- ◎ 주간과 같은 규모로써 16시 30분 작업시작 21시 30분까지
- ◎ 단 배달원과 점원을 제외하고 164명을 더 채용한다. 기계와 모든 설비는 주간 것을 사용하고 제품을 허용하는 데로 피하고 학생복과 훈련복, 또는 까다롭지 않은 작업복과 겨울에 사용되는 사시제품을 주 작업품으로 취급하는 보조원을 양성하는 기술전문 학원으로 한다.
- ◎ 실습을 통한 교양과 기술을 최단시간 내에 습득시킬 수 있다.
- ◎ 입학자격을 제한하고 지방출신을 위한 단체 기숙사 생활 제도로써 단체생활의 이점을 살려 협력정신을 기른다.
- ◎ 특수한 기성복 전문학원이기 때문에 다른 복장학원과는 달리 국가적, 개인적으로 많은 절약을 할 수 있는 기초사업이다.
- ※ 적은 감으로 질긴 의복을 만들 수 있기 때문에 일석이조의 사업이다.
- ◎ 여기에는 모든 절차를 학원식으로 처리한다.
- ◎ 졸업생이 사업을 할 경우 근로기준법을 준수하는 업체로.
- ◎ 나의 주위의 여러분들이 적극 권장. 협력해줄 사업이다.
- ◎ 지금 제일 많은 소비제품이 작업복을 시장 어느 제품보다 실용적이고 싼 값으로 소비처로 낼 수 있는 사업상 중요한 이점이 있다. 작업복은 시세가 너무 밝은 제품이므로 단시일 내에 전국적인 소비시장을 확보할 수 있다.

이 장문의 글들은

전태일 열사가 근로기준법을 준수하는

소위 '모범업체'를 구상하며 쓴 것이다.