열정과 애사심으로 수주증대와 흑자경영에 혼신의 힘을…

장덕배 | 제주의료원현장소장

국내 건설업의 발주와 수주

건설산업은 수주산업이다. 불특정 다수인에게 생산하여 판매하는 제조업체와 달리, 자체공사를 제외하고 대부분 특정인에게 주문을 받아 경쟁입찰을 통한 시장경제원리에 의하여 가장저가에응찰한자가낙찰받아수주하게 됨으로써, 주문자에게생산하여납품하는것이건설산업이다. 그러므로, 건설회사는수주없이는생산활동을할수없다.

우리나라는 과거 거품경제로 말미암아 국가전체가 불황의 늪에서 벗어나지 못하고 있고, 앞으로도 일본처럼 장기불황이 이어질 것으로 경제 전문가들은 전망하고 있다. 건설업계에서도 이미 경영상태가 부실한 건설사들이 퇴출되었으며, 오늘에 와서는 상시퇴출시대를 맞이하고있으므로, 각건설사별로경쟁력 향상을 위한 강도 높은 구조조정이 이루어지고 있다. 발주물량도 1997년 이후에 급감하여 각 업체들은 생존을 위한 공사물량확보에최선의수단을강구하고있다.

불황을 넘어 재도약해야

대형 건설사들의 부도는 경제·사회적으로 크게 악영향을 미치므로, 그간 국가에서 보호육성 정책을 펼쳐 왔다. 그러나, 지금은 존속가치보다 청산가치가 높으면 과감하게 퇴출시키는 방향으로 정부의 정책이 선회하였으므로, 우리들 역시 시장경제의원리안에서필생의생존수단을강구하지않으면안된다.

경제에서는 3황이있다고한다. 즉 호황, 불황, 공황을 말하는데 호황은 잘하는 기업이나 못하는 기업이 다 같이 사는 것이고, 불황시에는 잘하는 기업은 살고 못하는 기업은 죽는 양극화현상이 뚜렷이 나타나며, 공황에서는 잘하는 기업과 못하는기업이다같이죽는다.

우리나라는 현재 불황을 맞이하고 있다. 불황에는 역기능과 순기능이 있다. 역기능으로는 실업자 증가, 소비 감소, 가정파탄과 연쇄부도 등을 들 수 있으며, 이로 인해 경제 혼란이 온다. 반면에순기능은인건비하락, 이직율감소, 호황시형성된 거품의제거등이있으며, 이시기에는 경제주체들이대혁신의 노력을경주하게된다.

우리는 현재 역기능은 최소화하고 순기능을 최대화하여, 불황을오히려호기로삼아과감하게탈바꿈해야할시점에있다. 하버드대경영대학원의조사에의하면장수하는기업의비결은 10년앞을내다보는철저한시장적응력에서나온다고한다. 우리건설업도향후의수주판도를미리예측·분석하고준비하지 않으면 도태되고 말 것이다. 물론 정책, 제도 등의 변동요소도 충분히 고려해야한다. 불황으로평행선을 그리던우리 회사도 그동안 쌓아온 기술력과 신뢰도를 십분 활용하여, Tiping Point(변곡점, 도약점)를찾아재도약해야하는것이다.

수주 증대와 흑자경영에 총력을 다해야

수주증대에총력을

재도약을위해서는, 수주증대에총력을기울여야한다.

전 임직원이 본연의 업무 외에 수주업무에 총력을 기울여야 한다. 인류가 존재하는 한 건설은 계속된다는 말이 있다. 건설경기에 따라 다소 차이가 있고 시대에 따라 형태는 다르지만, 공사는 계속 발주되는 것이다. 수주는 계속적으로 오버랩되어 이어지는 것이므로, 몇 년 후의 공사까지 지속적으로 관심을 가져야 한다. 남보다 먼저 알고 남보다 먼저 결심하고, 남보다 한발앞서실행에옮겨야수주로연결될수있다.

사람이사는 곳은 법이나 제도보다 사람이 먼저이므로, 고객관리도 철저히 해야 한다.“지성이면 감천이다”라는 말이 있듯이, 정성을쏟는만큼기회는주어지는것이다. 또, 우리와인연을맺은고객은영원한고객(Captive Customer)으로만들어야 한다. 한번마음이돌아서면평생무보수로악평하고다니는게 인간사이므로고객관리에만전을기해야한다. 찾아다니는정성으로 고객이 원하는 맞춤서비스를 추구하여 고객만족지수를 높여야한다.

우리가보이지않는곳에서도고객은회사를주시하고있다. 이 때, 좋은 기업 이미지는 아주 큰 자산이 된다. 기업 이미지를 고취하기 위해서는, 평소 일상 업무를 통해 고객에게 신뢰감을 주어야 한다. 로비는 금전이나 선물을 주는 것이 아니라 회사를 PR하고 Presentation하는 것이다. 아파트 프리미엄 금액이 가장 높다는 모 기업의 경우, 이 기업의 기업문화가 사회에좋은이미지를심어준것이그요인이라고한다.

흑자경영을최우선으로

불황의 시대에는흑자경영만이 회사생존의 길이다. 아무리 수주를 많이 한다 해도, 적자가 누적된다면 어느 회사도 존립할 수없을것이다.

경영혁신의 대명사 잭 웰치에 의하면, 구멍가게든 대기업이든 경영원리는 같다고 한다. 가정에서도 수입보다 지출이 많으면가정경제가어려워지듯이, 우리도우리가항상접하고있는 조그마한 것에서부터 원가를 절감하고 수익을 내야 한다. 우리 건설업은 아직도 재래식 공법이 많고 인력에 의한 시공이 많으므로, 그만큼더 VE를적용할수있는여지가많다고생각된다.

잭웰치의경영의핵심과경영철학 10가지를인용하면다음과같다.

(1) 사람에게투자하라
(2) 시장을지배하지못하면차라리물러나라
(3) 현실에안주하지마라
(4) 서비스를지향하라
(5) 과거는버리고미래를준비하라
(6) 학습하는리더가되어라
(7) 독불장군은곤란하다
(8) 관료주의를타파하라
(9) 인내심을가져라
(10) 구멍가게를경영하듯하라

여기서 구멍가게를 경영하듯 기업을 경영할 것을 주문하는 것은고객만족, 직원만족, 그리고현금흐름의중요성은구멍가게든대기업이든크게다르지 않다는점을시사하고있는것이다.

주인의식과 열정을 가져야

전혀 회생의기미가없는어느기업이경영진단을받게되었을 때의일화가있다. 진단하는측에서왜 이회사가이렇게되었느냐고질문했다. 임원은직원들이잘못하여이렇게되었다고 했고, 직원은 임원들의 잘못이라고 했다. 그런데, 사원 중 하나가경영악화는바로자신때문이라고답했고, 이회사는반드시 회생할수있다는진단을받았다고한다. 회사가어렵게된것에는 수많은 원인이 있고, 개중에는 우리들의 노력 여부와 아무 관계가 없는 것도 있다. 그러나, 지금은과거는 뒤로 하고우리 각자가수주증대와흑자경영에온힘을쏟아야할시점이다.

마지막으로 아무리 좋은 미사여구를 쓴다 해도 실행에 옮기지 않으면 아무런 의미가 없다는 것을 다시 한번 되새기고, 금년은 우리 회사가 반드시 재도약해야 하는 시점이므로, 우리 전 임직원이 열정과 애사심을 가지고 수주증대와 흑자경영에 혼신의힘을모아줄것을강조하고싶다.