



## 행복을 위한 공간을 만드는 주인공 유웅석 SK건설 사장

SK건설의 유웅석 사장을 만나 2007년 SK건설의 사업 전략과 대응 방안에 대해 살펴보았다.

에디터 | 김소진 · 사진 제공 | SK건설 홍보실

**마** 음의 여유를 찾기 위해 가끔씩 음악을 즐겨 듣는다는 유웅석 사장. 그는 대중 가요, 팝송 등 장르의 구분 없이 음악을 듣는 것을 좋아하는데, 특히 클래식 음악을 선호한다고 한다. 사장으로 취임하기 전까지 회사의 전자 음악 동호회 회장을 맡았을 정도로 기타 등 악기 연주를 무척 좋아한다는 유웅석 사장. 감미로운 클래식 음악을 즐겨 듣는 그가 만드는 집은 분명 다를 거라는 기대를 하게 된다.

SK건설의 유웅석 사장이 생각하는 ‘집’과 ‘주거의 가치’는 무엇일까?

“‘집은 행복을 위한 공간’입니다. 집은 자신과 가족들을 위한 보금자리이며, 가족과 함께 행복을 나누는 공간이 되어야 한다고 생각합니다. SK건설은 이러한 고객의 바람을 바탕으로 행복을 위한 공간을 만들어내고 있습니다. 단순히 기둥, 벽, 콘크리트 구조물로 이뤄진 집이 아니라 행복을 나누는 집을 건설하기 위해 노력하고 있습니다.”

행복한 주거 문화 만들기 일환으로 SK건설은 ‘유기농 주말농장 서비스’, ‘행복나무 심기’ 등 입주민들에게 다양한 고객 만족 서비스를 제공하고 있다. 또한 전국 각 지역에 위치한 고객 센터에서 지역 주민들을 위해 주거 환경 개선 공사와 노후 주택 보수 활동 등을 지속적으로 펼치고 있다. 이는 건설 회사가 단순히 집을 짓고 분양함으로써 그 의무를 다하는 것이 아니라 지속적으로 고객에게 ‘행복’을 전달하며, 그 행복을 입주민들과 나눌 수 있어야 한다는 유웅석 사장의 생각이다.

올해 SK건설의 주요 분양 프로젝트와 주력 사업에 대해 그는 “SK건설은 지난 몇 년간 다수의 도시 정비 사업과 대형 PF 사업을 수주함으로써 성장과 도약의 발판을 마련했습니다. 특히 아산 배방의 대규모 PF 사업과 인천대 이전을 포함한 인천 도화지구 개발 사업을 수주하는 등 PF 사업에서 괄목할 만한 성과를 이뤘으며, 올해에도 이 부분을 핵심 주력 사업으로 삼아 역량을 집중하고자 합니다”라고 밝혔다.

### 급속히 바뀌는 시장 상황에 능동적으로 대처한다

SK건설은 최근 신규 투자가 급증하고 있는 중동에서 그 진가를 발휘하고 있다. 쿠웨이트의 국영 석유 회사인 KOC에서 발주한 FMP 프로

젝트(12억 달러)를 단독으로 수주했으며, 쿠웨이트 석유 화학 회사인 KPPC가 발주한 아로마틱스(Aromatics) 프로젝트(12억 달러)는 이탈리아의 테크니몽(Tecnimont)사와 공동 수행 중이다. 태국의 ATC가 발주한 No. 2 Aromatics 프로젝트(10억 달러)도 GS건설과 공동 수행 중이다.

유웅석 사장은 SK건설은 ‘글로벌 벤처(Global Venture)’라는 신 비즈니스 모델을 통해 세계 시장을 공략하고 있다고 밝혔다. SK건설의 글로벌 벤처는 벤처 형태의 독립 법인으로, 신규 해외 시장을 개척하기 위해 세계 각국에 세워졌다. 2004년 11월, 태국에 세운 제1호 법인을 시작으로 쿠웨이트, 인도네시아, 중국, 미국, 베트남 등 총 6개국에 6개 법인을 설립 운영하고 있으며, 지속적인 시장 개척을 통해 2015년까지 30개 이상의 글로벌 벤처를 설립해 세계 시장을 공략할 계획이다.

SK건설은 창립 이래, 지난 30년간 전 세계 25개국에서 정유·가스, 석유 화학 분야의 플랜트 및 토목·건축 프로젝트를 성공적으로 수행해왔으며, 2006년 미국 <ENR>지에 석유 화학 분야 설계 13위, 시공 23위에 등재되는 등 세계적 수준의 EC(Engineering & Construction) 회사로 기술력을 인정받았다.

최근 분양 원가 공개, 분양가 상한제 등 정부의 규제 정책으로 주택 건설 시장이 악화되고 있는 현 상황에서 SK건설은 어떠한 대책과 전략을 세우고 있는지 질문을 던지자, 그는 “SK건설은 플랜트, 토목, 건축 등 국내외에 탄탄한 기반을 둔 비즈니스를 펼치고 있습니다. 주택 건축 사업의 지속적인 성장을 위해 대책 마련에 고심하고 있지만, 주택 사업의 일시적인 위축이 회사 경영에 큰 영향을 주지는 않을 것”이라고 유웅석 사장은 밝혔다.

또한 각종 원가 상승 요인에도 불구하고 소비자가 요구하는 품질 수준을 유지하면서 분양가 상승을 억제하기 위해 신기술 개발과 더불어 끊임없이 원가 절감을 위한 노력을 기울여나갈 것이라고 전한다.

그는 그동안 축적된 사업 역량을 토대로 변화된 시장 상황에 능동적이고 탄력적으로 대응함으로써 고객이 원하는 상품을 공급할 수 있을 것으로 확신했다. ㊦