

상경호혜 경영 내실 다져

기술력 키워 수출시장 확대

김광석 / (주)홍아기연 상무이사

“(사) 한국포장협회 명예회장(現 원지산업 대표이사 한용교)께서 회사하신 재원으로 포장인 및 포장기계인에게 사기와 긍지를 높여주신데 대하여 감사드리며, 수상의 영광을 갖게 해주신 한국포장협회 회장님 이하 회원 여러분께도 감사 말씀을 올립니다.”며 경영부문에서 수상한 (주)홍아기연 김광석 상무이사는 수상소감을 피력했다.

김광석 상무는 “이번 경영부분에 큰상을 받게 된 것을 매우 기쁘게 생각하며 지난 27년간의 회노애락의 회사생활을 회고할 기회를 갖게 되었고 앞으로 전진하는데 큰 힘을 신게 되었다”며 경영이 도움이 될 몇가지를 이야기 했다.

첫 번째, 경영의 제일은 사람 즉, 인적자원입니다. 말은 공간에서 함께 호흡하고, 함께 일하며, 함께 식사하는 이들이 자산이자, 재산입니다. 가정은 안정되어 있는지 즉 부모형제들의 기쁜 날과 힘든 시간이 있는지? 이들 개개인의 생일이 언제인지를 관심과 애정을 갖고 시간을 함께 가진다면 이보다 더 좋을 수는 없습니다.



제가 아는 1백여명의 직원을 거느린 한 중소기업의 사장님은 9시 출근하여 약 2~3시간 회사 곳곳을 돌면서 직원들과 함께 하고 계십니다. 직원의 이름을 외우는 것이 쉬운 일은 아니나 열심히 외우시고 특히 신입사원의 경우에는 따로 수첩에 이름을 적어 시간 장소를 가리

지 않고 외우신다고 합니다. 나이가 많은 적든, 장기근무를 했던 신입사원이든, 이름 석자를 부르시고 격려하시고, 힘드냐고 물으시고, 바라는 것은 없냐고 하신 답니다. 특히 당일 생일을 맞은 직원에게는 직접 생일 선물을 전달하시는 일은 매우 뜻이 깊다고 하셨습니다.

두 번째, 경영자는 알고, 가르치고, 행하고, 시키고, 평가하는 일, 이 모두를 능숙하게 할 수 있어야 한다는 한 재벌 회장의 말씀대로 앞장서서 솔선해서 지휘한다면 회사는 높은 성장을 할 것이며, 소득은 증가하게 되어있습니다. 오너는 최대의 소득을 상경호혜하는 마음으로 회사의 미래 비용을 남기고, 또한 저축한 뒤 직원 모두에게 나눔의 기회를 마련할 때 무재해 가운데에 안정된 경영을 이룰 수 있다고

생각합니다.

세 번째, 고객은 크게 셋으로 나눌수 있습니다. 임직원, 우리상품을 사가는 사람, 우리가 필요로 하는 물건 또는 정보를 공급하는 사람이 모두가 고객이라고 할 수 있습니다.

직원은 내부고객이며 앞서 언급한 바와 같이 관심과 애정으로 이끌고, 외부의 직접 고객은 왕으로 모셔야 겠지요 물건을 팔기 전에는 고객이 요구하는 많은 자료와 정보제공 검토 구매 기종의 장단점을 정확히 알려드리고, 판매한 물건의 사용전 교육과 사용중 제반 서비스를 다해야 됩니다. 이제는 가격의 시대에서 서비스의 시대로 가고있습니다. 즉 물건값이 경쟁사 물건값보다 비싸다 하더라도 서비스의 질이 높으면 가능하기 때문입니다.

외부의 간접고객 또한 우리에게 중요한 고객중 하나입니다. 갑과 을 중 갑이라 하여 욕심을 부리고, 횡포를 한다면 을과의 관계설정은 반감되며, 필요하고 정확한 물건을 공급받기가 어렵습니다. 갑과 을이 동일선상에서 협의하고, 도움을 주고 받는다면 우수한 상품을 만드는 데 초석이 될 수 있기 때문입니다.

외부 직접 고객 및 간접 고객들은 내부 고객과 같이 생활하고 있습니다. 이들 고객도 마찬가지로 애경사가 있으며 관심을 갖는 것이 중요합니다. 이제부터 많은 경영부문에 급한 일보다 중요한 일을 먼저 합시다.

네 번째, 21세기는 정보의 시대며, 우리는 수

많은 정보 속에서 우리가 원하는 정보를 찾고 한편으로는 새로운 정보 때문에 이미 찾은 정보를 잃어버리면서 살아가고 있다고 봅니다. 세상에는 본인보다 전문가와 훌륭한 사람도 많다고 생각합니다. 그러므로 좋은 생각을 언제라도 받아들일 자세를 갖추어야 합니다. 3명이 걸어가면 그중에 1명은 스승이라고 합니다. 바로 옆에 있는 사람이 나에게 반드시 필요한 정보를 가지고 있을 수도 있습니다. 회사 업무를 하다보면 본인이 찾아야 할 알아야할 전문지식이나 일반지식이 많이 필요합니다. 남과 같이 해서는 남보다 늦고 남을 능가할 수 없습니다.

정보를 얻으면 직원간의, 계층간의 공유가 필요하며, 공유함으로써 시너지 효과가 일어납니다. 또한 정보는 회사간 유사업종간의 상호제공이 필요합니다. 특수 정보(예, 3차원 설계)는 유사업종을 하는 한국포장협회나, 한국포장기계협회에 회원업체의 정보가 될 수도 있으며, 세무, 무역, 관세 등에 관한 일반정보는 사업체를 갖고 있는 많은 분들이 필요한 것입니다. 이제 공유와 제공이 조화롭게 이루어진다면 공유 받은 사람이나 제공받는 사람은 한 단계 높은 또 다른 정보를 귀하게 제공할 것입니다.

절약된 시간은 바로 재산이며, 소득으로 이어질 것입니다. 세계인을 만나는 데 바로 이 절약된 시간을 사용하십시오. 미래는 주어지는 것이 아니라 만들어 가는 것이라고 생각합니다. 미래는 예측이 아니라 창조이기 때문입니다. ☐