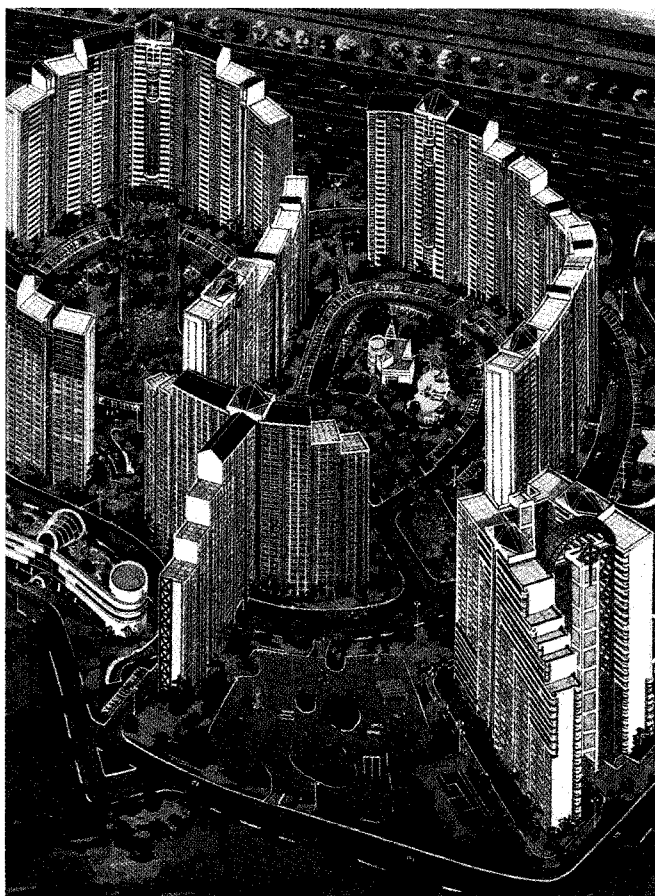


# SK건설, 'VIEW'로 새로운 도약기

1977년 창립 이래 SK건설은 토목, 건축, 주택, 통신, 플랜트 등의 국내외 건설시장에서 주도적 역할을 해오고 있으며, 특히 EC(Engineering Construction)화의 선두 업체임을 자부하고 있다. 고객만족 경영을 추구하고 있는 SK건설은 사회규범에 맞는 기업활동을 통하여 신뢰 받는 기업이 되고자 노력하고 있으며 21세기 정보화시대를 맞이하여 '지식에 기반한 혁신적인 가치 창출'이라는 새로운 비전을 통하여 세계 일류 기업으로 도약을 준비하고 있다. 회원사 탐방 이번호에서는 수익성 위주의 경영을 올해 사업목표로 하고 있는 SK건설을 찾아가 보았다. <취재 / 박 병 기 기자>



종암동 재개발 SK아파트

## 수익성 위주 경영

SK건설(사장:문우행)은 올해 '지식에 기반한 혁신적인 가치 창출'이라는 비전을 새로이 정립, 3단계 전략을 수립했다.

이에 따르면 올해부터 내년까지 핵심사업에서의 경쟁력 확보를 통해 수익성 및 성장기반을 확보하는 것이 그 첫번째 단계이고, 2003년부터 2004년까지 2년간은 두번째 단계로 경쟁력 있는 분야의 글로벌 전략을 수립하고 관련 사업으로의 다각화 기회를 모색하는 기간으로 잡았다.

그리고 2005년부터는 마지막 단계로 축적된 무형자산(Intangible Asset)을 활용한 신규사업 창출을 통해 세계 일류기업으로 성장해 나간다는 전략을 수립하였다.

이런 중기적 전략에 따라 올 한해 SK건설이 정한 경영방침은 크게 세가지로 압축된다. 그 첫째는 수익성 위주의 경영이다. 이를 위해 SK건설은 각 사업단위별로 설정

된 목표를 달성하기 위하여 타겟마켓(Target Market)에 모든 수익량을 집중함으로써 수익성을 확보하고, 특히 입찰을 위한 의사결정단계에서 예상되는 리스크를 철저히 분석하여 사전에 리스크 감소가 이루어질 수 있도록 할 계획이다.

둘째, 현금창출(Cash Generation)의 극대화이다. 이를 위해 이 회사는 매출 외형 중심의 양적 수주를 지양하고 수익성 높은 질적 수주를 추구하며 매출채권 회수기간 단축 및 차입 규모를 최소화한다는 방침이다. 이로써 더욱 건실한 재무구조를 구축하여 안정된 영업기반을 마련할 계획이다.

셋째, 경영활동 과정 개선을 통한 경쟁력 강화이다. 이 회사는 지난해 외부의 전문 경영컨설팅 회사들과의 협력 작업으로 회사의 전반적인 시스템을 정비하여 왔고 올해에는 이러한 노력이 그동안 SK건설이 추구하여 온 SKMS 실천 및 SUPEX 추구법을 근간으로 실질적인 업무에 원활히 적용될 수 있도록 적극 개선해 나갈 계획이다.

구체적으로 SK건설이 수립한 2001년 경영목표를 살펴보면 올해 SK건설은 2조원 규모의 수주를 목표로 잡고 있으며, 매출은 1조 7천억원을 목표로 잡았다. 이

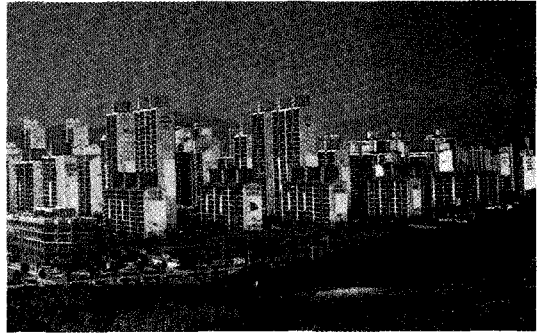
러한 수주, 매출 목표를 달성하기 위해 고수익 창출이 가능한 경쟁력 있는 사업 분야에 전략적으로 집중하여 전문화를 이룩하고 이를 통해 집중된 사업분야

에서의 수주 경쟁력을 강화할 계획이다. 또한 건설관리 등 미래를 대비한 기술경쟁력에서도 경쟁우위를 확보하려는 노력을 계속 전개해 나갈 것이다.

### ‘SK VIEW’로 주택사업 적극 참여

SK건설은 지난해 말 월계동 동신아파트 재건축 수주, 분당 정자동 아파트 공사 수주, 아파트 브랜드 ‘SK VIEW(에스케이 뷰)’ 개발 등으로 주택사업이 활기를 띠고 있다. 지난 99년 10월부터 지난해 7월까지 세계적인 컨설팅 회사인 에이티커니(AT Kearney)와 함께 주택사업 마케팅 전략을 수립하였고, 그 결과로 개발된 SK건설의 아파트 브랜드인 ‘SK VIEW’.

‘SK VIEW’의 심볼과 로고마크는 SK건설이 앞으로 만들어 갈 아파트의 모습을 담고 있다. 이



분당 까치마을 SK아파트

브랜드는 건축미와 공간미가 있는 아파트를 상징하고 있는데 안에서 밖을 보아도 아름답고 외부에서 아파트를 보아도 건축미가 있는 도시적이고 세련된 아파트를 의미한다.

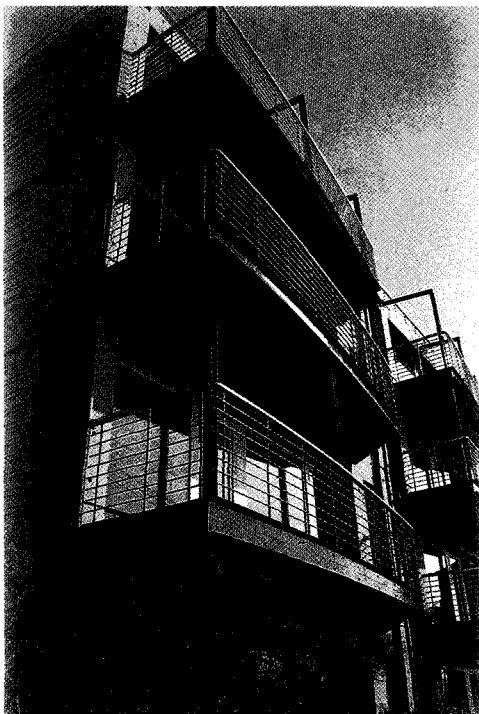
특히 수요자들의 아파트 선택 고려 요인중 1위를 차지하고 있는 전망(展望)에 대한 해결 방법을 모색하고 있는 점이 관심을 끌고 있다. 이와함께 동일한 입지조건에서 단지의 배치, 각 세대의 공간설계, 창의 변화 등을 통해 보다 새로운 느낌의 아름다운 전망을 제공하겠다는 것이 SK건설의 전략이다.

SK건설은 앞으로 브랜드가 의미하는 바와 같이 고객이 원하고 있는 아름다운 아파트를 만드는 한편, 모든 고객 접점의 수단을 통합하여 브랜드 마케팅을 적극 전개할 계획이다.

SK건설은 올해 서울, 일산 등 수도권에서 6,591가구를 공급할

계획이다. 서울에서는 노원구와 강서구에서 1,700가구를 공급하고 나머지 물량은 수도권에서 공급할 계획인데 경기 일산과 부천, 성남 등이 주요 지역이다. 특히 올 3월 분양 예정인 성남 분당 아파트가 관심을 끌고 있다.

이 아파트는 지난해 현대건설이 시공권을 반납한 정자동 초고층 아파트로 SK건설과 포스코개발이 5:5의 지분으로 시공한다. 공급규모는 32~94평형 1,750세대로 용적률 355%를 적용, 지하 3층 지상 34층 규모의 아파트 14개동과 근린생활시설, 운동시설 등을 건설할 계획이다.



염리동 시티빌

SK건설의 올 한해 입주 물량은 5,819세대로 98년말 분양한 바 있는 강북구 미아동 SK 북한산시티가 5,327세대로 대부분을 차지하며 올 12월경 입주할 예정이다. 나머지 492세대는 구리 토평 SK, 신일 아파트로 올 6월경 입주 예정이다.

이 회사는 올해 주택사업의 새로운 도약기로 보고 있다. 'SK VIEW'라는 아파트 브랜드 개발을 계기로 주택사업을 적극적으로 추진할 계획이다. 특히 '선택'과 '집중'을 주택사업의 키워드로 삼고 아파트 사업을 추진키로 했다.

서울 수도권 중산층 수요자를 염두에 둔 30~50평형 아파트를 주로 공급하며 단지식 아파트 개발에 치중하여 동일범주 상품군으로 탑 브랜드로 자리 잡겠다는 것이 SK측의 설명이다. 또한 상품과 서비스에서 고객 만족도를 높이기 위해 새로운 브랜드의 상품을 개발하는 한편 브랜드 마케팅을 통해 궁극적으로 SK 브랜드 및 아파트의 가치를 높이는 것을 주택사업의 주요한 목표로 삼고 있다.

## 올해 주택사업 방향

SK건설은 올해 주택사업 분야에서 네가지 정도의 사업 전략을 마련, 앞으로 전개해 나간다는 방침이다. 우선 적정 규모의 사업전개이다. 전체 회사 규모(약 1.5조 원)에 맞게 적정한 주택공급 물량을 유지할 계획인데 연 3천~4천억 규모로 회사 규모 대비 20% 수준을 잡고 있다. 공급방식은 주로 도급사업(지주 공동, 재건축 재개발)위주로 계획하고 있다.

현재 계획중인 지주공동사업으로는 일산 식사동 아파트(540세대, 32~45평형)가 있고 재건축 사업으로는 한강 삼익, 원효로 삼호, 한강 반도 아파트 등이 있다.

둘째로 타겟 마케팅의 전개이다. 평형을 30~50평형의 중대형 아파트를 집중 공급하고 대규모 단지식 아파트 공급에 주력하여 탑 브랜드를 유지하겠다는 전략이다. 이를 위해서 주마케팅 대상은 중산층의 수요자를 대상으로 하고 있으며 지역적으로는 서울, 수도권을 중심으로 공급할 계획이다.

세번째로 고객만족을 위한 상품과 서비스를 제공한다는 것이다. 고객 만족을 위해 SK건설이 중점을 두는 부분은 환경과 전망이다. 이를 위해 'SK VIEW'라는 브랜드를 이미 개발했고, UBJ

시스템을 개발하여 상표 등록을 하는 등 다양한 노력을 기울이고 있다. 특히 건축미와 공간미가 있는 아파트 공급으로 브랜드 차별화를 추구하여 고객만족도를 높일 계획이다.

마지막으로 주택사업 BI(Brand Identity)의 정립과 리모델링 사업에 대한 진출이다. 주택사업 BI는 SK VIEW를 올초 분양한 일산지역 아파트에 적용했다. 또한 현재 리모델링팀이 구성되어 있으며, 향후 가시적인 성과가 나올 수 있을 것으로 기대하고 있다.

**대형 프로젝트 수주확대**

한편 해외 플랜트 분야에서 SK 건설은 지난해 10월말 단일 공장으로서는 세계 최대인 25억달러 규모의 멕시코 까테레이마 프로젝트를 성공적으로 수행함으로써 한국 건설업체로는 유일하게 중남미에

서 확고한 기반을 구축하고 있다. 이와 함께 아프리카 가나에서는 파이낸싱을 포함 설계, 구매, 시공을 일괄로 수주한 잔사유 분해공장(RFCC) 프로젝트를 수행하고 있다. 이러한 해외의 우수한 공사 경험을 인정받아 최근 외국의 우수업체들을 제치고 쿠웨이트 정부로부터 3억달러 규모의 정유공장 복구공사 계약을 눈앞에 두고 있다.

또한 건축사업 분야에서는 대형 정보화 빌딩 및 아파트형 공장 등 전문화된 사업분야를 적극적으로 추진하고 있으며 수익성과 유동성 위주의 수탁형 사업에 역량을 집중한다는 전략을 제시하고 있다.


이와 함께 토목사업 분야에서도 SK건설은 괄목할만한 성장을 이룩하여 현재 고속철도 3개공구, 고속도로 2개공구와 도로, 지하철, 항만 등 약 70개의 프로젝트를 수행하고 있다. 올해 신규 프



여의도 SK빌딩

젝트는 건교부, 지자체 및 각종 정부투자기관에서 발주하고 있는 도로, 교량, 단지조성, 항만, 준설 등의 SOC 공사의 수주에 주력할 계획이다.

한편 회사 자체적으로 개발하여 특허 및 신기술로 지정되어 있는 터널발파공법(SUPEX-CUT) 기술을 보유하고 있는 SK건설은 국내 최고의 지하공간시설 수행경험을 바탕으로 최근 한국석유공사에서 발주한 여수 추가 비축기지를 수주하여 수행중에 있으며, 앞으로 국내외 터널 및 지하공간시설 사업에 적극 참여할 계획이다.

여기에 터키공사 발주의 확대 추세에 따라 이미 별도의 팀을 운영하여 지난해에 도로, 철도, 전력구, 정수장 등 5건의 터키공사를 수주하였고 올해에도 터키공사의 수주에 주력하고 점진적으로 토목사업의 비중을 늘려 나간다는 전략이다. 

SK건설 2001년 아파트 공급계획

위 치	평 형	가구수	평당분양가	분양시기
경기 고양(1)	32	345	450-470만원	3월
	45	194	520-540	
성남 분당	32-94	1,829	700-800	3월
경기 고양(2)	32-54	800	450-550	5월
서울 강서구	24-48	600	550-650	9월
경기 부천	34	1,200	430-450	6월
경기 성남	32-48	600	450-550	11월
서울 노원구	25-45	1,100	520-600	12월
합 계		6,590		