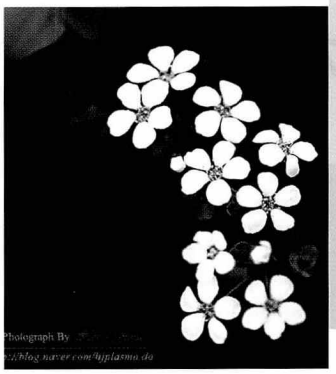

"나의 이력서"

대호기계건설 장덕기 사장

나는 예전 괜찮은 중소기업의 대리로 근무했었다.
그러던 어느날 고향친구가 찾아와 건설 회사를 함께 운영해 보는 게 어떻겠냐는 제의를 하였다. 고향의 어머님의 걱정이 있었지만 가족과 여러날 의논한 끝에 회사를 그만두고 고향으로 내려왔다.
처음엔 몇몇이 모여 회사를 만들기로 하였으나 생각, 즉 이해관계, 동업이란 생각, 운영의 묘 등으로 뜻을 이루지 못하고 3개월이 흘려보냈다.

그러던 중 '혼자 시작하라.' 는 친구들의 염려 섞인 우정어린 충고속에 용기를 얻어 1983년 10월 7일 원주시 인동에 아들의 이름을 따서 '대호보일러 집수리 센터' 라는 상호를 걸고 첫 사업을 시작하게 되었다.

처음엔 내생각과 사업은 무척 다르기에 모진 고생의 연속이었다.

가장 큰 문제는 첫째, 내 자신이 부족하니 직원들은 각자가 최고라는 것이었고 괜찮은 직원이다 싶으면 금세 관두기 마련이었다.

둘째, 견적을 넣으면 매번 2등이었다.

셋째, 괜찮은 업자는 단골멤버가 짜여 있었으며, 돈을 잘 주지 않는 업자만 만나게 되어 무척 애를 먹거나 포기하게 되는 상황까지 발생했다.

그때 나는 '도저히 이런 상태로는 안 되겠다.' 마음을 달리 먹을 수밖에 없었다. 즉 '사업은 전쟁이다.' 내가 살아남기에는 전쟁에서 이겨야 했다.

그러기 위해서는 남보다 더 부지런히 일해야 했는데 예를 들어 새벽에 일어나 업자들의 거푸집 및 연장을 현장도 알 겸 가져다준다.

설계사무소의 기사들과 게임을 하고 어울리며 현장을 소개받고, 업자들도 소개받고 하다보니 사업이 원만히 돌아갔다.

그러면서 세월은 흘러 '대호설비공사' 로 2종 면허를 갖고 충남 송환시에 가서 APT210세대를 91~93년에 마치고 올라와서 94년도에 '대호기계건설' 이라는 전문건설을 내어 지금까지 사업을 영위하고 있다.

지금은 주로 APT설비와 소방 일을 하며 입찰

에 주력하고 있다.

회사를 각설한 뒤 복지국가로 가기위해서 인지는 모르나 세금이 많아 힘이 든다.

의료보험, 국민연금, 고용•산재보험, 근재보험, 종합소득세 등.

거기다 연말 정산 시 적자를 보았다면 입찰점수가 나빠지니 억지로 흑자를 본 것으로 만들어야 하는 웃지못할 현실이다.

특히 예전 IMF 시작 때는 너나없이 면허가 남발하여 어디든 핸드폰 하나 갖고 모두가 사장님들이었다.

그러다 보니 가격은 점점 내려가고 일반건설업들만 살찌우는 꼴이 되었다. 또 일반 건설업들은 부도 시 화의신청을 받아주지만 전문건설업은 그냥 부도이다.

일반건설업으로 부도가 난다면 헤어날 길이 없다.

직업이 안전한 공무원을 예를 들어보면 요즘 공무원 채용을 경쟁이 몇 백 대 일 이란다. 당연한 결과다.

공무원은 정년이 보장되고 투자 금이 필요 없으며 보너스, 아이들의 교육의 이익 등.

이러니 어느 부모도 우리처럼 힘들지 않은 직업인 공무원을 하지 말라하겠는가.

정부는 기업인들의 세금으로 먹고 살면서 기업인들에게는 혜택을 베풀지 않고 오로지 세금만 더 내게 하는 제도를 만들고 있는 실정이다.

현재 단속도 허가업체만 단속하고 무허가업체는 단속을 하지 않는다.

또한 업체들이 너무 많고 난립 된 상태임을 알아, 면허를 제제할 때가 아닌가 생각된다.

부디 정부가 빠른시일내에 무허가업체를 단속할수 있는 법규를 제정해야하고 동시에 영세한 설비업자들의 고충을 덜어주기 위해서라도 너무 많은 양의 세금을 부과하는것은 검토해봐야할 문제다.

끝으로 사업을 영위하기 위해는 목표의식이 뚜렷해야 한다.

남들과 똑같이 해서는 발전이 없다. 무언가 확실한 계획을 세우고 거래처 신용, 직원들의 사명감과 보람을 느끼는 삶의 터전으로 느끼게 해둘 때 사업장도 발전을 할 수 있으리라 본다.

보일러설비협회 회원님들의 건강과 하시는 사업이 번창하길 바라며 추운겨울 몸과 마음 모두 따뜻하시길 바랍니다.