

세계속의 생존을 위한 한국 EPC/제조산업의 가장 큰 Gap과 효과적인 11가지 대응-기본 3 조건

1. **Safety (안전)** - 기존 법규/규정에 대한 무딘 감각, 절대 부족한 기존 법규/규정과 있는 규정에 대해서도 형식위주의 이해 (한국)-빠/피속 깊이 흐르는 습관 (미국)
 왜 나 만 지켜야 하나 (지키는 자가 바보), 내 일의 책임은 근무기간 동안만, 인간 존엄성 무시, 근시적 사업 목표와 책임감 (제작/납품/건설만)-장기적인 신뢰 구축이 미약, 불필요한 금액으로 간주-삼풍백화점/성수대교 사고를 타산지석으로해서 세월호 사고의 원인 및 조치가 한국 역사의 분기점이 되기를 학수고대 (그러나 아직도 크게 미비).
[대책] 국가 및 기업의 제도개혁, 교육, 의무시행, 내부자 고발 자유화
2. **Ethics(도덕, 청렴-Code of Business Conduct)** -정 (情 affection)과 이해의 충돌이 도덕과 법에 우선하는 문화-법없이 사는 자 (많은 한국인)와 법없이도 사는 자 (많은 미국인)의 차이, 너무 약한 징벌-언제든지 다시 바로 재개할 수 있는 송방망이 문화, 왜 나만 지켜야 하나 (지키는 자가 바보), 다음 세대에 대한 정신적 유산상속의식 부재
[대책] 국가 및 기업의 제도개혁, 교육, 의무시행, 내부자 고발 자유화
3. **Security (보안)** - 전.현직 정보의 무단 누출 금지, 나 혼자만 잘 살면되는 사고방식, Copyright에 대한 낮은 책임과 준수-낮은 예산도 한몫
[대책] 국가 및 기업의 제도개혁, 교육, 시험, 징벌 강화, 예산 확보

세계속의 생존을 위한 한국 EPC/제조산업 가장 큰 Gap과 효과적인 11가지 대응 - 필요 8 조건

4. **Culture and Organization** - 어떠한 보직도 그 임무와 책임은 책임 기간 뿐만 아니라 다음번의 보직자의 임기 중에도 지속될 수 있는 문화와 조직의 지속성에 까지 미쳐야 함. (e.g. 사장임기 3-4년가 EPC 한 Project 공기: 4-7년에서 벗어나지 못함)
5. **Aggressive Sale** -공격적인 영업활동이 부족-적극 대처 필요
 - In Korea: 국내 자사의 Shop Tour 적극 권장 - 많은 미국인들은 아직 한국에 대해서 잘 모름. 일단 한국을 방문해 본 미국인들은 한국의 발전되고 깨끗한 시설들을 보고 놀람. (귀국 후 입소문으로 코로나 효과 유도)
 - Oversea: Excellent Presentation (강격할만한 내용으로) 필요-주기적/ 지속적/ 장기적/체계적으로 내용을 보강해서-가능하면 같은 직원이/ 회사 내 조직/CEO/담당임원의 변화에 상관없이 지속적이고 적극적인 대처필요. 담당자가 너무 자주 바뀔 뿐 아니라 임원이 바뀌면 기존의 영업 전략이 함께 바뀌는 경우가 너무 많음- 새 임원진이 함부로 이전의 영업망과 Network을 바꾸지 못하게 해야함.
6. **Consortium** - 가격 & 기술 경쟁력 확보, 기술의 공유화 - 북미/유럽 지역의 여러 회사들은 30-40년 이전부터 이 문화가 정착되어있어 그 경쟁력을 확보하고 있음. 국제 입찰에 한국 단독 기업의 참여가 최소화 되어야 함. Global Consortium 이 강력히 추천됨. e.g., 미국-PDP/FEED + 한국의 EPC

세계속의 생존을 위한 한국 EPC/제조산업의 가장 큰 Gap과 효과적인 11가지 대응 - 필요 8 조건

7. FEED 능력 and M&A - (기술 경쟁력/ 시장성 확보 -International), 기본설계(FEED) 능력의 확보가 가격-기술경쟁력의 중간에서 갈길을 못찾는 한국의 현실에 가장 급한 과제임. 현재 중국과 인도의 EPC능력은 급성장하여 5-10년 뒤에는 한국의 세계 시장 점유율을 거의 장식할 추세임. 현실적으로 독자적 기술력을 확보하기가 무척 힘든 상황에서 M&A 는 이를 위한 가장 지름길임. PDP/FEED/선진 기술능력을 자생적으로 개발 상용화하기에는 너무 많은 투자와 시간이 요구됨.

[대책] 싼 Assets (PDP/FEED/선진 능력 확보사)의 인수를 통한 기술 개발이 적극 추천됨. 현재 저유가로 인한 경기 침체로 Assets 의 가격이 최저 수준임.

8. Share of Case Studies (Culture) - 특히 기술적인 문제와 관련한 사례 발표를 지나치게 통제 (타사의 사례발표를 자사의 영업에 악용-정치 선거전과 유사)

[대책] 상대를 인정해주고 기존 기술에 비해 이런 점이 더 보완된 물품이나 기술임을 홍보함을 인정하면서 적극적인 정보 교환을 하는 문화가 Win-Win으로 발전의 지름길임.

9. Documentation & Change Order - 계약 서류의 미비로 많은 Change Order가 발생- "설마 이런 것까지"를 전부 계약/협약문서로 남겨 Change Order를 최소화.

[대책] 법제팀의 완벽한 검토와 있을 수 있는 Cases 에 대한 대응 Manuals을 확보하여 국제 소송의 대상을 원천 차단하고 양사 PM조직을 통한 효과적인 대화 유도. 또한 하나의 Data/계약 Change가 미치는 파급 효과를 신속 정확히 파악할 수 있는 능력 확보.

세계속의 생존을 위한 한국 EPC/제조산업의 가장 큰 Gap과 효과적인 11가지 대응 - 필요 8 조건

10. 고경력자의 적극 활용 - 한국의 조기 은퇴바람은 국내의 한정된 일자리 경영에는 도움이 될지 몰라도 세계화속의 생존 경쟁에는 결코 도움이 안됨-한국의 30년 경력자 (대부분 자생적 경험)가 미국의 40-50년 경력자 (다양한 국제 Consortium 경력, 국제 규격의 제.개정 경험, 완벽한 영어구사에 의한 손쉬운 대화능력, 수많은 Papers의 발표와 충분한 이해능력 보유) 를 당할 수 없음. 공식적인 정년제도가 없는 미국은 현재 기술분야의 평균 정년은 65-75세인데 2020-30년에는 70-80세 이상이 될 전망. (캐나다은 약 5년 빨리)

[대책] 30-50년의 고경력자가 Part Time을 해서라도 한국의 기술 경쟁력을 받쳐주어야함

11. 국제 기술 규격기술 위원회의 적극 활용 -현재 한국의 현실은 규격의 적용만 국한됨. 세계화 속에서의 생존과 번영은 물론이고 국제 규격을 받쳐주는 기술력 확보를 위해 규격의 제.개정에도 적극 참여 필요. 신기술의 홍보 및 영업에도 최고의 활용도를 가짐. 전세계 최고 수준의 전문가-기술 감정 최종 결정정자들이 한국에 모인 장소에서 Presentation을 통한 적극 영업 활용. 현재 일본과 유럽은 오래 전부터 그리고 새로이 중국이 10여년 전부터 조직적으로 적극 활용 중이나 한국은 아직 참석을 Incentive용 여행/관광으로 인식-

[대책] 한국의 성장한 체격에 맞는 옷을 입고 생각하는 사고를 가져야 함. 국제 규격의 Business화에 적극 동참하는 의지와 기업의 조직적인 지원과 참여가 필수적임.