



핵심 사업 중심으로 글로벌 역량 확보

두산중공업(주)

핵심 사업 역량 강화에 주력

두산중공업은 지난해 발전, 담수를 중심으로 한 해외 플랜트 시장에서의 호조로 4조원대의 수주를 달성할 것으로 전망하고 있다. 이는 창사 이래 최대로 지난해와 비교해 무려 40% 이상 늘어난 수치다.

이처럼 두산중공업이 예년과 다른 좋은 성과를 보여주고 있는 것은 2001년 민영화 이후 추진해 온 발전, 담수 등의 핵심 사업 역량 강화 노력이 그 결실을 맺고 있기 때문이다.

2001년 민영화 이후 제철·화공 등 비수익 사업은 과감히 접고, 세계 무대에서 경쟁할 수 있는 발전, 담수의 기술과 영업력 제고에 주력해왔다.

두산중공업은 지난해 5월 인도에서 3억7천만 달러 상당의 시파트 화력발전소를 턴키로 수주했다.

이 프로젝트는 인도 최초의 초임계압 보일러가 들어가는 발전소로

향후 인도 표준 화력발전소로 채택될 전망이어서 추가 수주도 기대하고 있다.

2004년은 담수 설비 사업에 있어서 두산중공업의 해였다. 두산중공업은 축구장만한 크기의 증발기를 제작-분해-조립의 과정없이 한번에 설치하는 원 모듈 공법과 두가지 공법의 설비를 하나로 접목해 효율성과 경제성을 높인 하이브리드 공법을 세계 최초로 개발했다.

이러한 경쟁력을 바탕으로 2004년 5월 3억7천만 달러의 쿠웨이트 사비야 담수 플랜트를 시작으로, 오만 소하르, 리비아 뱅가지, 카타르 라스라판, 쿠웨이트 슈아이바 등 총 11억5천만 달러 상당의 물량을 수주하였다. 수주 물량 중 이들 사업이 차지하는 비중은 70%에 달하고 있다.

이처럼 두산중공업의 발전, 담수 기술은 국내외에서 인정받고 있다. 두산중공업이 제작하는 HRSG와 담수 설비는 크랭크샤프트, 금형

강, 워크롤과 함께 산업자원부가 지정하는 세계 일류 상품으로 선정되어 정부의 지원을 받고 있다.

2005년 신규 시장 개척 및 ERP 구축 등 경영 체질 개선에 주력

두산중공업은 2005년도에도 올해 분위기를 이어나간다는 계획이다. 이를 통해 중기 목표인 2008년 수주 5조2천억원, 매출 4조6천억원, 그리고 영업 이익률 10.6%를 달성해 비전인 'No.1 글로벌 컴퍼니'를 이뤄나간다는 것이다.

두산중공업은 이러한 목표 달성을 위해 현재 추진중인 ▲경영 효율 극대화 ▲영업 역량 강화 ▲독자 기술 확보 ▲사업 포트폴리오 고도화 등의 4대 추진 전략과 함께 올 중점 사항인 해외 신규 시장 개척, ERP 구축 등 변화 관리 프로그램 추진, 인재 육성, 선진 노사 문화 구축에 주력해 나가기로 했다.

두산중공업은 올해 카타르, 오만

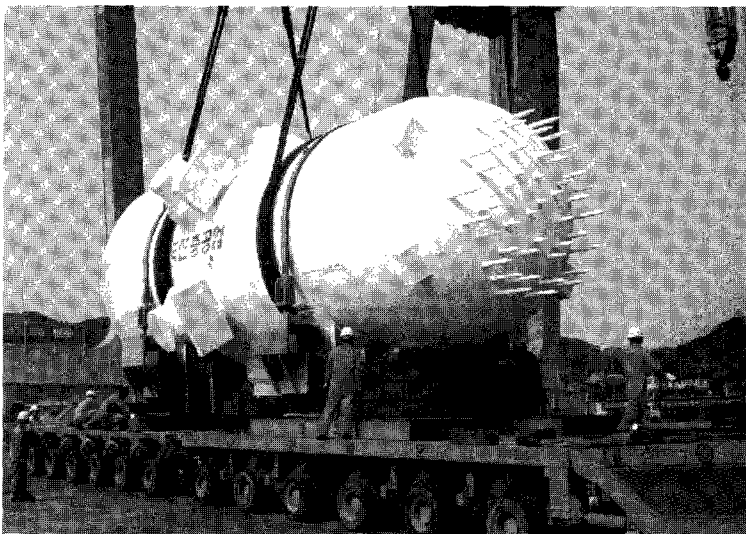
등의 새로운 시장을 개척하는 데 성공했다. 이 여세를 몰아 2005년도 그 지역을 더욱 넓혀나간다는 계획이다.

발전 설비와 담수 플랜트 시장을 세계 전역으로 확대하고, 특히 담수 플랜트 사업은 물 관련 사업(Total Water Business)으로 영역을 확장해 안정적인 물량을 확보하고 원자력 사업은 프랑스 교체용 증기 발생기 시장으로의 진출을 추진중이다.

두산중공업은 또 발전과 담수 설비 사업의 역량 강화에 꾸준히 투자해 5년 내에 세계 1위의 발전, 담수 EPC(Engineering, Procurement & Construction) 공급 업체로 도약하고, 세계 메이저 원전 업체 진입과 세계 5대 보일러 전문 업체로 성장, 비전인 No.1 글로벌 기업으로 도약한다는 계획이다.

또한 민영화 이후 지속적으로 추진중인 변화 관리 프로그램 중 ERP 구축을 마무리한다는 방침이다. 두산중공업은 지난해까지 새로운 ERP 시스템을 구축하고, 올해 데이터 이관 및 시뮬레이션을 거쳐 오는 7월부터 적용한다는 계획이다.

두산중공업은 이 새로운 ERP 시스템이 작동되면 영업/사업 관리, 경영/재무, 설계/표준화, 생산/구매 등 전 분야에서 70% 이상의 업무 프로세스 타임을 단축하는 등 큰 효



두산중공업(주)는 원자력 발전 설비 사업 분야에서 2005년 NSSS(Nuclear Steam Supply System) 기술 자립을 통한 글로벌 역량 확보에 초점을 맞추고 있다.

과를 거둘 수 있을 것으로 전망하고 있다.

이와 함께 현재 추진하고 있는 PSM, DTC, 반별 활동과 생산성 향상을 통한 Capability 등의 변화 관리 프로그램도 더욱 강도 높게 추진한다는 계획이다.

사람의 성장 통한 사업의 성장 도모

두산중공업은 2005년도에 인재 확보 및 육성에도 주력한다는 방침이다.

두산중공업은 지난해 6년만에 신입 사원을 새롭게 뽑았다. 두산중공업은 이들 신입 사원을 대상으로 하는 인큐베이팅 프로그램(Incubating Program)을 추진해 차세대 인재를 직접 육성한다는 계획이다.

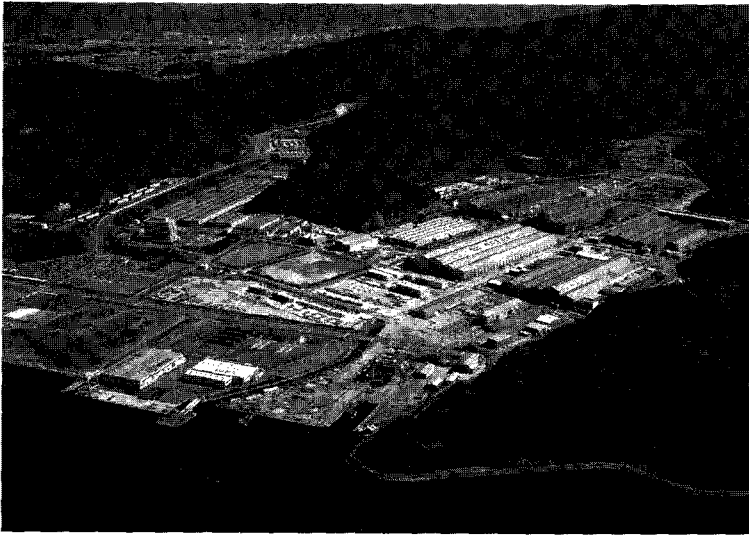
또한 기존 사원들을 대상으로 하

는 심화된 내용의 빅 스쿨(Big School), Change Agent를 육성하는 CAT 교육 등 다양한 인재 육성 교육을 추진한다.

두산중공업은 이를 통해 '사람의 성장(Growth of People)을 통한 사업의 성장(Growth of Business)'을 도모한다는 것이다.

이와 함께 두산중공업은 상생의 노사 문화 구축을 위해 노력한다는 계획이다. 사실 두산중공업은 만성적인 노사 분규 사업장이었다. 하지만 민영화 이후 지속적인 대화를 통해 지난해 노사 협력을 선언하고, 무분규로 임단협을 타협하는 등 노사 화합의 기틀을 마련하고 있다.

두산중공업은 올해도 적극적인 대화와 타협을 통한 선진 노사 문화 구축을 통해 과거의 오명을 씻겠다는 각오다.



두산중공업(주) 창원 본사 전경. 두산중공업(주)는 중국 신규 원전 설비 시장과 미국의 RSG(Replacement of Steam Generator) 사업 진출을 위해 대고객 밀착 영업을 지속적으로 추진하는 한편, 원자력 기자재 품질 확보를 위하여 각 분야별 품질 혁신 프로그램을 수립하여 올해부터는 본격적인 추진과 더불어 직원들의 품질 마인드를 한 단계 제고할 예정이다.

2005년 원자력 분야 '글로벌 역량 확보'에 주력

2005년 국내의 원전 설비 시장 전망은 상반될 것으로 보인다.

국내 시장의 경우 원전 건설 실시 계획 승인이 지연되고 있으나, 아시아를 중심으로 한 해외 원전 설비 시장은 지속적인 성장이 전망되고 있다. 특히 중국 원전 시장의 경우 2020년까지 현재 원전 용량의 4배인 35GW로 확충할 계획이어서 황금 시장으로 떠오르고 있다.

두산중공업은 이러한 경영 환경에 맞춰 원자력 발전 설비 사업 분야에서 2005년 NSSS(Nuclear Steam Supply System) 기술 자립을 통한 글로벌 역량 확보에 초점을 맞추고 있다. 이를 위해 현재 해외 업체가 공급하고 있는 RCP와 I&C 기술 자립을 통해 원전 기기 전 품목에 대한 공급 역량을 확보할

계획이다.

또한 장기적 Viability를 확보하기 위하여 해외 신노형 개발, 수소 생산용 원자로 개발, 일체형 원자로 개발 등 국내의 신기술 개발에 적극 참여함으로써 최신 기술을 습득하고 이러한 기술들이 상용화될 경우에 기기를 공급할 수 있는 기반을 구축해 나갈 계획이다.

두산중공업은 그 동안 중국 진산 원자력 발전소용 증기발생기 공급, 미국 세쿼야 RSG 사업 등을 수행한 바 있으며, 현재 Watts Bar RSG를 제작중에 있다. 이러한 경험과 기술을 바탕으로 올해 해외 시장 개척에 주력한다는 계획이다.

중국에서 발주될 Extension Project는 중국 Local 업체가 주계약자로 선정될 예정이므로 현재 Local 업체와 협력하여 기기 공급을 추진하고 있으며, 이와 함께 후속으로 발주될 New Project는 신

형 노형이 도입될 예정이므로 미국 WEC의 AP 1000 신형 원자로 개발 참여를 통해 중국에서 발주될 신형 원전 건설에 참여할 수 있는 유리한 위치를 확보하였다.

또한 유럽 제작 업체의 앞 마당인 프랑스의 교체용 증기발생기 시장에 첫 견적을 제출하는 등 신규 시장 진출에도 활발히 대처하고 있다.

그밖에도 루마니아 체르나보더 3호기 공사 재개를 위한 타당성 조사를 국내 원전 관련사와 함께 공동 수행함으로써 유럽 시장 진출을 적극적으로 도모하고 있으며, 해외에서 수요가 크게 일고 있는 사용후핵연료 저장 용기인 Cask의 수주를 위해서도 2004년부터 해외 업체와 협력하여 공동으로 수주를 추진중에 있다.

특히 올 한해는 중국 신규 원전 설비 시장과 미국의 RSG(Replacement of Steam Generator) 사업 진출을 위해 대고객 밀착 영업을 지속적으로 추진하는 한편, 원자력 기자재 품질 확보를 위하여 각 분야별 품질 혁신 프로그램을 수립하여 올해부터는 본격적인 추진과 더불어 직원들의 품질 마인드를 한 단계 제고할 예정이다.

이와 같은 일련의 품질 혁신 활동을 통해 고객이 요구하는 품질 이상의 제품을 제작하기 위해 끊임없이 노력하고 있다. ☞