

## 리비아, 러시아 프로젝트 성공 수행

김종호  
(주)올네이션 대표이사

**올**네이션이 해외시장 개척에 성공할 수 있었던 이유는 2가지로 요약할 수 있다. 첫째, 끈질긴 개척 정신.

올네이션은 투철한 개척 정신을 가지고 풍토병인 말라리아와 불안한 치안으로 한국의 해외 플랜트 공사 진출의 불모지나 다름없었던 나이지리아를 기점으로 삼았다.

나이지리아에 대한 아무런 정보를 얻지 못한 채 현지에 뛰어 들었기에 지체하지 않고 현지의 정보들을 분석하고 수집했다.

나이지리아는 장비 노후와 기술력 부족으로 충분히 승산이 있어 보였고, 우리는 거기에 정직성을 덧붙여 집중적으로 밀고 나갔다.

결국 발주처인 SHELL, AGIP, EXXON MOBILE 등으로부터 CAWTHORNE CHANNEL AG GATHERING PROJECT, AGIP GAS PIPING 공사를 이행할 수 있는 자격을 얻게 되었고, 그 경험을 바탕으로 리비아의 AGIP WEST-ERN LIBYA GAS PROJECT를 수주하여 성공적으로 완수하였다.

둘째, 근면과 성실함.

언제나 기한에 맞추어 공사가 끝날 수 있도록 최선을 다하였는데 이것이 타공사로의 추천으로 이어졌다.

2004년 대우건설과 협력하여 RUSSIA SAKHALIN 2 LNG PROJECT 비파괴 검사를 수주하였고, 우리의 성실함을 지켜본 발주처



러시아 Sakhalin 프로젝트

SAKHALIN ENERGY 의 추천으로 터키 건설 회사인 GAMA, CB & I, EXXON MOBILE 등의 PROPOSAL로 단일 공사 금액 최대의 계약을 수주하기에 이르렀다. 지금은 추가적으로 카타르, 예멘 2개의 프로젝트를 진행중에 있다.

비파괴 분야에서 올해 천만불의 수출을 목표로 추진중인데, 원자력

기술 수출에 대한 적극적인 목표 의식을 해외 진출의 첫째 조건으로 강조하며, 몇 가지 제언을 하고 싶다.

첫째, 국내 업체가 진출할 타국가의 법규나 사업이 정착할 수 있는 인증 제도에 대한 정보와 방법들이 공유되고 모색되었으면 한다.

각 나라마다 장비나 기술에 대한 법규와 인증 절차가 다르기 때문에 많은 시간과 비용이 소요되는데, 정부 차원에서 정보를 공유하면 절약할 수 있을 것이다.

둘째, 해외 진출을 실수없이 해나갈 수 있도록 정부의 법률 자문 및 전문 지식을 보유하고 있는 기관이나 연구소와의 협력이 필요하다.

셋째, 마지막으로 전문 기술력을 가진 중소 기업들의 해외 시장 개척과 진출을 위해 재정적인 지원이 필요하다.

기술과 성실함은 세계적이지만 자본이 충분치 못해 해외로 진출하지 못하는 국내 기업들을 정부 차원에서 지원해주고 육성해 줄 필요가 있다. 