

삼성물산, 해외시장 개척 사례집 발간

- 종합상사 1호의 영광과 그늘 -

수출 立國의 침병인 종합상사가 탄생한지 금년 6월로 꼭 18년이 된다

1975년 국내에선 처음으로 종합상사로 지정받은 三星物産이 지난 18년동안 해외시장에서의 성공과 실패사례를 묶어 <종합상사 1호의 영광과 그늘>이라는 3권의 책을 발간했다

70년대부터 현재에 이르기까지 해외시장개척에서 얻어진 교훈중 防産수출과 관련한 대표적 성공사례 2가지를 발췌, 소개한다 (편집자 주)

사막에서 찾아낸 황금의 오아시스

- 사우디 101 프로젝트 사례 -

세계 경제가 석유파동으로 몸살을 앓을때 중동 산유국들은 「석유 무기화선언」으로 막대한 돈을 벌어들였다.

문화와 관습에서 현격한 차이가 있는 중동에서의 사업은 결코 쉬운 것이 아니었다. 그러나 상사맨의 강인한 투지로 시작된 군복수출 상담은 삼성물산에 특수사업부라는 군수물자 수출부서를 탄생하게 하였으며, 1년만에 사우디 아라비아에 무려 1억불의 군수품을 수출하게 된다.

이러한 성공의 원인은 패기만 믿고 맨손으로 시작했지만, 適期에 장사가 될만한 품목을 집어낸 안목과 우선 시작하고 보는 패기, 그에 못지 않는 치열한 준비, 그리고 무엇보다도 그 어떠한 것에도 타협하지 않고 끝까지 밀고간 끈집념때문이라고 볼수 있다.

또한 인맥형성을 통한 정확한 정보파악과 他회사를 따돌리는 전략의 승리로 평가되고 있다.

후일 「사우디 101 프로젝트」로 알려진 이 사업은 75년 당시 삼성물산의 연간 수출액이 2억불에 불과한 상황에서 무려 1억불을 차지했으니 거의 신화적인 사건이라고 볼수 있다.

전화(戰禍)의 위기를 최선의 기회로

군수 물자 영업이라는 특수 분야에서 20여년간 확고한 위치를 다져온 항공 특수팀은 걸프전 발발과 함께 비상영업 체제를 갖추고 걸프전 특수를 잡기위해 촉각을 곤두세우고 전략수립에 나섰다.

그것은 화학전에 대비한 현지 군수품수요가 크게 늘 것에 착안하여 대대적인 방독면 수출에 나서기로 결정한 것이다.

이에 따라 두달에 걸쳐 모든 조직을 동원해서 현지 수요를 체크한 결과 방독면 수입 의향서가 쏟아져 들어왔다.

그러나 정작 문제는 국내 공급량이었다. 당시 방독면 독점생산업체인 S물산의 공급능력은 기대에 못미치는 것이었고 계획자체를 재검토해야만 했다.

하지만 해결의 실마리는 의외의 곳에서 나와 軍비축품을 수출조건으로 대어받아 수출하고 새로 제품을 생산해서 공급하자는 놀라운 아이디어가 창출된 것이다.

이후 인맥을 동원한 논리적인 설득과 삼성물산이 가진 기존의 명성, 그리고 이미 항공편까지 섭외한 직원들의 철저한 조직력은 관련 부처의 마음을 움직이기에 충분했다. 더구나 軍도 성능이 우수한 신품을 마련할수 있는 좋은 기회였다.

하지만 어려움은 이제부터였다. 외국 선진국가와의 경쟁, 민간업체가 군을 상대로 군 보유 비축물자를 대어받아 수출하는 자세를 탐탁치 않게 생각하는 군의 보수적 분위기, 납기일을 지키기 위한 수송작전등 많은 우여곡절이 있었다.

그러나 결국 軍 비축품 수출이라는 사상 최초의 신화를 남긴 이 프로젝트는 무려 30만 세트의 방독면을 수출하는 개가를 올렸다. *