
2014 경북 베트남·라오스
농식품 무역사절단 운영 결과보고



경 상 북 도
GYEONGSANGBUK-DO

2014 경북 베트남·태국 농식품 무역사절단 운영 결과보고

- ◇ K-Pop, K-Food에 우호적인 동남아 시장을 경북 농식품 수출 주력시장으로 성장시키기 위함
- ◇ 연평균 5.8%의 급속한 경제성장률로 확대되는 중산층의 입맛을 사로잡아 경북 농식품 수출확대

□ 무역사절단 개요

- 사 업 명 : 2014년 베트남·태국 경북농식품 무역사절단
- 파견지역 : 베트남(하노이·호치민), 태국(방콕)
- 기 간 : 2014. 11.23~11.29(6박 7일간)
- 참가업체 : 4개소(남안동농협, 그린피스, 풍기특산물영농조합법인, 프레쉬 벨)
- 참가품목 : 고춧가루, 된장, 버섯, 홍삼제품, 에너지바, 과채음료, 축류

□ 국가별 상담결과

《 베트남 》

- 출장기간 : 2014.11.23.~11.27(5일간)
- 장 소 : 베트남 호치민, 하노이(2개시군)
- 참가업체 : 4개소(남안동농협, 그린피스, 풍기특산물영농조합법인, 프레쉬 벨)
- 참가품목 : 고춧가루, 된장, 버섯, 홍삼제품, 에너지바, 과채음료, 축류
- 주요내용 : 경북 농식품 수출상담 및 시장조사
- 업체별 바이어 상담실적 : 76회, 1,706천불, 수출실적 1건 77.597천불

《 태국 》

- 출장기간 : 2014.11.27.~11.29(3일간)
- 장 소 : 태국 방콕
- 참가업체 : 4개소(남안동농협, 그린피스, 풍기특산물영농조합법인, 프레쉬 벨)
- 참가품목 : 고춧가루, 된장, 버섯, 홍삼제품, 에너지바, 과채음료, 죽류
- 주요내용 : 경북 농식품 수출상담 및 시장조사
- 업체별 바이어 상담실적 : **31회, 255천불**

□ 참가업체 및 출장자현황

- 참가업체

업 체 명	연 락 처	품 목
남안동농협	054-855-8085	고춧가루, 된장, 고추장 등
그린피스	054-371-6333	버섯류(팽이버섯, 새송이)
풍기특산물영농조합법인	054-630-8531	인삼류(홍삼액, 홍삼절편 등)
프레쉬 벨	053-289-7765	에너지바, 죽 주스, 음료 등

- 출장자

- aT 대구경북지역본부 1명
- 경상북도 FTA농식품유통대책단 1명

□ 업체별 행사후 반응

《풍기특산물영농조합법인》

11월 23일부터 30일까지 6박8일 동안 진행되었던 수출 상담회에서는 다른 상담회에 비해 조금 더 전문적으로 수출 상담이 이루어 졌던 기회였다. 단기간에 각국을 돌아다니며 다양하고 폭넓은 바이어들을 만날 수 있는 시간이었으며, 참여했던 바이어들은 수출까지 이어지는 실질적이고 신뢰성이

보장되는 바이어들이었다. 또한, 짧은 시간이었지만 틈틈히 진행되었던 시장조사는 상담하는 동안 바이어들과 소통하고 교류하는데 있어 많은 도움을 얻을 수 있었다. 전문화되고 오로지 상담에 집중할 수 있는 체계적인 시스템을 갖추어 진행된 무역사절단.

베트남의 경우, 많은 사람들이 한국 제품을 선호하기 때문에 시장은 넓으나, 그 반면에 너무 광범위한 바이어들로 인해 수출진행에 오류사항이 있었으나, 이번 무역사절단에 참여했던 바이어들은 실질적으로 영향력 있는 바이어분들이 많이 참여해주셔서 원활하게 상담이 진행될 수 있었다. 반면, 많은 기대를 하지 않고 시작 했던 방콕에서의 상담에서는 오히려 기대보다 더 넓은 한국시장을 파악할 수 있었으며, 새로운 바이어를 발굴하고, 지속적인 접촉을 통해 실질적으로 수출까지 이어지는 가능성을 확인 할 수 있는 좋은 기회였다.

수출을 하면서 가장 아쉬웠던 점은 언제나 지속적인 관리였습니다. 이런 기회들을 통해 바이어들을 만나고 수출을 통해 기업은 성장할지라도, 세계시장의 흐름을 따라가고, 변화하는 세계기업에 대응하기에는 지속적인 지원이 없을 경우, 일반 대한민국 중소기업들은 역부족인 부분이 있습니다. 매년 다양한 방법의 참여를 통해, 시장의 흐름을 파악하고, 성장하고 변화하는 해외기업들을 만나는 시간을 가질 수 있는, 그래서 대한민국 기업이 세계적으로 더 뻗어나갈 수 있는 기회가 제공되길 요망합니다.

《그린피스》

2014년 경북농식품 무역사절단을 통하여 베트남(호치민,하노이), 태국(방콕)의 6박7일간 현지유통업체와 상담을 하면서 현지국가의 경제 성장과 발전 그리고 한류 열풍을 통한 고급 한국산 버섯 잠재적 수요를 확인한 계기가

되었음. 그러나 한국산 버섯의 효능 및 요리법에 대한 인식 전환확대를 위한 버섯 프로모션이 필요한 상황임. 그러나 경제가 고도화 하고 있는 상황에서 저칼로리 음식에 대한 수요가 조금씩 증가하고 있음. 최근 하노이를 중심으로 한국 기업의 진출은 버섯 수출 산업에 호재로 작용. 경북농식품 무역사절단을 통해 베트남, 태국에 한국 버섯 수출 진출의 계기가 되었음.

□ 베트남(호치민) 상담

현재 베트남 수입상은 3 명이 정식 허가를 받아 1 등 업체인 (Hung Phat: 흥팻) 2 등업체 Tram Anh 3 등 업체(Song Khang)들 중 2,3 등 수입업자와 상담 미팅을 하였음.

1) SONG KHANG

KMC 를 통해 한달에 20feet Container 2 개정도 수입을 하고 있으며 팡이, 새송이, 갈색만가닥, 흰색만가닥 수입하고 있음. 황금팡이, 느타리버섯에 관심이 많으며 수입을 원하고 있음.

현지 수입 가격 제안

팡이 버섯 : USD 1.7/kg (100gx50pk)

새송이 버섯: USD 3.4/kg (200gx25pk)

갈색만가닥 버섯: USD 4/kg (150gx20pk)

흰색만가닥 버섯: USD 4/kg (150gx20pk)

2) GREEN HIGHLAND

호남팡이를 통해 한달에 팡이버섯만 40feet Container 2 개정도 수입을 하고 있으며 새송이, 갈색만가닥, 흰색만가닥, 황금팡이, 느타리버섯에 관심이 많으며 수입을 원하고 있음.

현지 수입 가격 제안

여름시즌 4 월-9 월 USD7.0/1box (200gx25pk) (USD1.4/kg)

겨울시즌 10 월-3 월 USD8.5/1box (200gx25pk) (USD1.7/kg)

연중 1년 계약 형태로 호남 팡이와 거래를 하고 있으며, Hung Phat 은 하노이 시장 중심으로 Green Hilland 는 호치민 시장 중심으로 양분하고 있음.

3) Hung Phat Green Technology

베트남 1 위 업체인 흥팻 구매 담당자와 상담. 현재 K-Farm 임만석 사장과 거래 중이며, 대홍 물건을 취급하고 있음. 가격이 맞으면 거래 의사는 있음. 그리고 황금 팡이 수입을 원하고 있음. 우선은 서로간의 대화 채널을 열어 서로간의 정보 교류를 하는 선에서 상담 완료.

□ 태국(방콕) 상담

현재 태국을 치앙마이 지역에서 생산된 저가 태국산 팡이 버섯이 낮은 가격대를 형성 하고 있으며, 버섯의 경우는 수입 관세율 40% 유지 하고 있으며, 매년 할당관세로 조금씩 관세율이 하락하고 있음. 한국제품에 대한 선호도 증가로 팡이 버섯을 제외한 타 버섯 접근 가능성이 있음.

현재 꾸준히 수입하는 업체가 없으나 향후 소득 수준의 증가로 버섯 수입 할 가능성이 많음. 그리고 동결건조 형태의 가공 버섯에 대한 문의가 많았음.

1) Central Food Retail

과일, 사과, 배 등 과채류 중심의 수입상이며 방콕 전역에 146 개 매장을 가지고 있으며 한국산 버섯을 프리미엄 마켓에 팔려고 하고 있음. 한국산 딸기를 취급한 경험을 가지고 있으며, 태국 시장내에 한국산 버섯 요구도가 증가 될 것으로 기대하고 있음.

《남안동농협》

이번 행사를 통해 그 동안 남안동농협 가공제품의 불모지인 동남아시아의 시장 진입의 가능성을 확인하게 된 계기가 되어서 경북도청, aT센터에 깊이 감사를 드립니다.

(주)NH무역이 있음에도 불구하고 동남아시아의 상황을 알 수 없었고, 매출이 없었는데 이번 행사에 메가톤급 현지 바이어들이 섭외, 수출 상담회를 통해 현지 시장을 진입할 수 있는 계기를 마련하게 되었습니다.

국제식품전시회를 다녀보면 실질적인 바이어 상담이 어려운 면이 있는데, 이번 행사에는 사전에 바이어가 섭외되어 시간적으로 절약되고, 호텔 비즈니스센터에서 조용하게 서로 필요한 사항들을 상담하게 되어 좋았습니다. 태국방문은 개인적으로 처음인데, 세계적인 관광국인 태국의 현지 상황을 알게 되었고, 좀 더 현지에 대한 사전 조사와 이해가 필요한 것을 깨닫게 되었습니다. 한국제품에 대한 선호도와 현지 시장마트 백화점에 한국 제품이 진열, 판매된다는 것을 보고 남안동농협 가공제품도 현지시장 진입 가능성이 있다는 것을 판단하게 되었다.

하지만 한국제품(전통장류)에 대한 정보가 없어, 현지인들이 직접 제품에 대한 영양학적, 기능학적, 요리법 등을 영어로 번역하여 바이어나 유통업자, 소비자가 쉽게 접할 수 있도록 많은 준비가 필요한 것으로 판단됩니다.

특히 방콕 aT센터에서 한식을 태국 식문화에 접목하는 방법을 연구를 계획한다고 하니 듣던 중 반가운 소식이었고, 이번 행사가 지속적인 경북 농식품 수출의 물꼬를 트는 좋은 계기가 될 수 있도록 적극적으로 노력할 계획입니다. 감사합니다.

《프레쉬벨》

경북농식품 무역사절단 참가를 통해 베트남(호치민, 하노이) 태국(방콕)의 현지 바이어 상담을 통해 현지 시장동향 및 특성을 파악할 수 있었으며, 현재 한류열풍에 따른 우호적인 현지 분위기를 확인하는 계기가 되었음. 기존 전통적인 인삼 및 홍삼류의 건강식품외에도 한국에서 현재 유행하고 있는 가공식품의 소비 트렌드에 관해 궁금해 하였으며, 한국에서 진행되는 마케팅 방법에 대해서도 궁금해함. 베트남의 경우 호치민, 하노이에서는 산양산삼 액기스의 문의가 많음. 전통적으로 자양강장제 및 건강식품의 수요가 높았기 때문에 기존 홍삼가공제품 외에 산양산삼 액기스는 생소해 했지만, 산삼의 효능 및 산삼이 가지는 시장의 포지셔닝에 대한 이해 후 고급선물제품으로 관심을 보임. 추후 인삼과 홍삼처럼 산삼에 대한 이해도를 높일 수 있는 프로모션이 필요함. 베트남은 음력 1월 2일 설 명절 기간 한달 동안 지인들에게 선물을 관습이 있기 때문에 이 기간에 상품의 매출이 높음. 베트남 현지에서도 설 명절 선물로 사용 가능한 제품으로 산양산삼 액기스에 대한 관심이 큼. 베트남 시장의 경우 한국에 대한 선호도가 높아서 자연스레 제품에 대한 관심도 큰 상태이다. 반면 제품을 마케팅하는데 있어서는 제품의 강점, 소비층에 따른 마케팅에 대한 적절한 교육이 이뤄지고 있지 않기 때문에 단순히 한국에 대한 호응으로 제품판매를 지속할 경우 추후 한국제품의 신뢰도 하락에 대한 우려가 있음. 철저한 상품의 이해를 통한 판매를 진행했을 때 한국에 대한 이미지와 한국 상품의 우수성에 대한 시너지가 있을 것으로 판단된다.

□ 태국 상담

베트남과 달리 가공식품에 대한 관심에 대한 관심이 높음. 한국과일로 생산된 천연주스 및 견과류 에너지바, 씨리얼 제품에 대한 관심이 높음.

한국과 마찬가지로 건강하게 먹을 수 있는 천연제품에 대한 수요가 높은 상황. 동결 일침에 대한 호기심이 크며, 한국시장과 트렌드가 흡사해 바이어의 제품 이해도가 높은 편이다. 일본산 과일가공식품이 많이 들어와 있는 편이며, 일본가공식품에 비해 한국가공식품의 차별화를 알리는데 마케팅이 필요한 상황이다.

□ 현지 소비시장 조사

[베트남]

	○ 베트남 현지 판매 사과 대부분은 미국 및 뉴질랜드에서 수입하여 판매되고 있음 ○ 미국산 판매가격 : 250원~510원/100g ○ 국내산 사과대비 3배정도 저렴 ○ 도내 주요 사과생산 품종인 후지보다는 미국산 사과 품종인 Ambrosia에 대한 선호도가 높다고 함
	
	○ 뉴질랜드산 양파를 수입하여 판매 ○ 판매가격 : 120원/100g ○ 국내 평균 유통가격(12.15일 기준): 1,000원/kg
	○ 고춧가루를 현지 롯데마트에서 판매 ○ 판매가격 : 1940원~2200원 정도 ○ 한국산 제품 판매대에서 고춧가루 판매(원산지 미표시)

[베트남]



- 베트남 현지매장 및 롯데마트 모두 국내산 김을 다양하게 구비하여 판매함



- 국내산 정관장을 판매하고 있으나 국내보다 저렴하게 판매하고 있음



- 판매가격 : 2,530원/1kg(베트남 최대 대형판매점 Big-C 판매가격)



- 한국산 제품만 판매하는 상점 (한국인이 운영, 동네 소규모 슈퍼 정도 크기)
- 국내 생산품중 베트남 수입이 허용되는 대부분의 품종을 판매
- 판매가격(사과) 13,430원/0.86kg
- 베트남현지인도 많이 이용한다고 함

[태 국]



- 태 국시장에서도 미국산 사과를 많이 판매하고 있음
- 판매가격 : 1,630원/Pc



- 배는 한국산, 일본산, 중국산을 판매하고 있었음
- 한국산 배를 최고가로 판매하였음
- 판매가격 : 2,290원/Pc



- 판매가격 : 14,180원/1팩
- 딸기는 한국산이 많이 판매되고 있었음
- 경기도 양주산 딸기 판매



- Siam Paragon 백화점에서 일본 농식품 판매촉진을 위해 이벤트를 하는 현장

□ 종합의견

《 베트남 》

- 한국 농식품에 대해 전반적으로 호의적이며 제품에 대한 품질도 우수하다고 평가를 하고 있으나 실질적인 수출입 협상에서는 가격에 대해 많이 상담하였으며 수출가격을 낮추어 줄 수 있는지 많이 문의함. 그러나 베트남 현지 중·상류층은 품질이 우수한 수입 농식품에 대해 가격을 따지지 않고 구매를 할 정도로 우수 농식품에 대한 수요층도 있다고 함. 현지에서 판매되는 많은 한국 농식품의 원산지가 허위로 작성되어 판매되는 경우가 많아 한국 농식품에 대한 신뢰를 회복 할 수 있는 유통망 개척이 필수적이며, 이러한 신뢰가 구축이 된다면 한국 농식품의 판매가 많이 늘어날 것이라고 함.

《 태국 》

- 태국은 관광산업의 발달로 다양한 수입제품이 있으며, 외국 제품에 대해서도 호의적인 편이며 대도시에서는 고가의 수입 농식품에 대한 유통시장이 존재하고 있음
급속히 성장하는 대형 슈퍼체인을 통한 수입 농식품의 판매가 꾸준히 성장하므로 지속적인 수출시장 개척을 위한 활동이 필요한 시장임.
도내에서 주로 생산되는 사과·배의 수출을 위해서는 미국산 및 뉴질랜드산 및 일본산 경쟁하여야 함으로 품질과 맛에 대한 미국산에 비교우위 정책과 일본산에 대한 가격 비교우위 정책이 필요하다고 판단됨.