

영국으로 수출되는 주요 한국식품의 향후 전망 및 활성화 추진방안

■ 영국으로 수출되는 주요 한국식품의 향후 전망 및 활성화 추진방안

- 인스턴트 밥(실온), 탕류, 죽, 냉동 인스턴트 밥, 만두 등 다섯 종류의 한국식품을 대상으로 각 상품의 영국 즉석조리식품 시장에서의 성공 가능성을 조사함
- 영국에서 가장 큰 가능성을 가진 것으로 평가된 제품은 탕류와 만두이다. 이 두 가지 식품은 영국인들이 이미 자국의 버전으로 알고 있는 식품이며, 따라서 소비자들이 기존의 식습관을 크게 변화시키지 않으면서도 한국의 레시피를 수용할 수 있을 것으로 보임. 밥과 (실온제품 및 냉동제품) 죽의 경우, 소비자들이 새로운 레시피를 수용하는 데에 보다 많은 노력이 필요할 것으로 전망됨. 이 제품들의 영국시장 판매 전망은 비교적 제한적이라고 할 수 있음
- 일반적으로, 영국 소비자들에게 제품과 제품의 사용방법을 널리 홍보하는 일이 필요함 (영양정보, 조리방법, 다양한 조리법 등). 한국의 전통식품이 아직까지는 영국의 대중 소비자들에게 거의 알려지지 않았기 때문임
- 다양한 유통경로에 따른 판매전망도 각각 다름. 특히 공급자의 대량공급이 요구되는 주요 대형마트의 매장에 진출하는 것은 상당히 어려울 것으로 예상됨. 실제로 영국의 대형 식품유통 구조는 매우 집약적이라서, 테스코(Tesco), 세인스버리(Sainsbury's), 아스다(Asda) 그리고 모리슨(Morrisons) 등 4대 유통업체가 시장 전체의 70%를 차지하고 있음. 이러한 상황에서 공급자가 가지는 협상의 여지는 상당히 축소되어 있으며, 가격에 대한 압박도 매우 높은 실정임. 끝으로, 대형마트 내에서 고객의 눈에 띄는 유리한 매장배치도 기대하기가 어려움. 대형마트에는 이미 폭 넓고 다양한 공급이 이루어지고 있으며 일정 상품의 홍보기간은 대체로 단기간에 끝나기 때문임

■ 영국시장에서 한국식품의 수출 활성화를 위한 추진방향

- 한국산 제품은 영국시장에서 몇 가지 유리한 점을 가지고 있음
 - 고품질의 건강식이라는 이미지 ;
 - 외국요리 특히 아시아 요리를 애호하는 영국인들의 성향 ;
 - 한국식품의 수요를 뒷받침해 줄 수 있는 상당한 규모의 영국 한인사회

- 영국수출을 활성화하기 위해 한국의 식품관계자들은 다음과 같은 방법을 모색해 볼 수 있음
 - 소비자의 기대에 부합하는 상품을 제공함. 첫 단계로 실용적인 제품들을 (일회용 포장, 전자레인지로 데울 수 있는 식품, 걸으면서 먹을 수 있는 식품 등) 선보임. 그 외에 관심을 두어야 할 부분은, 소비자들이 식품이 건강과 환경에 주는 영향에 점점 주의를 기울이고 있다는 점임. 실제로 유기농 제품, 공정무역 상품, 지역 생산물 등은 순풍을 타고 있음. 따라서 유기농 제품 및 « 무첨가 » 제품은 (글루텐 무첨가, 유산균 무첨가, 육류 성분 무첨가 등) 기업가들에게 새로운 혁신의 장이 되고 있음. 그러나 이때, 영국 소비자들에게 있어서 식품구매의 첫 기준은 가격이라는 사실을 명심해야 함

 - 한국상품을 설명하고 상품의 특징을 홍보함. 한국식품은 양질의 건강식이라는 점을 부각시킴으로써, 다른 나라의 식품 특히 기타 아시아 국가의 식품과 구별되도록 함. 이를 위해서는 언론매체나 (미식, 생활, 건강 등의 정기간행물) 블로거들과의 협조를 활용할 수 있음

- 제품의 사용법을 설명하는 시연회를 개최함. 이때 영국 레스토랑이나 한국 레스토랑과 협찬하는 방안을 고려할 수 있음. 각종 엑스포나 박람회 등에서 부스를 개설하여 운영하는 방안도 있음
- 영국에서는 소비자 거주지 인근 지역매장이 (소규모 슈퍼마켓, 식료품점, 부츠 (Boots) 매장처럼 식품 판매를 겸하는 드럭스토어 등) 크게 활성화되어 있음. 소규모 매장의 네트워크를 중점적으로 활용하는 방안도 검토해볼 가치가 있음

■ 영국수출 활성화를 위해 한국의 식품관계자가 활용할 수 있는 사업추진 방향

