



포장에 뒤지는 한국산과자

— 東南亞 · 中東市場을 둘러보고 —

李 興 權

△ 東洋製菓工業企劃部長 ▽

맛좋아도 選別 對象에 못끼여

내가 이번에 東南亞, 中東市場을 방문한것은 東洋製菓가 금년부터 과자류수출에 주력, 지금까지의 소극적인 書信거래에서 벗어나 적극적으로 해외시장개척에 나서기로 결정한 때문이다.

이번 여행에서 느낀것은 東南亞나 中東시장 모두가 선진국 제품의 독무대로 여기에 침투하려면 장기간의 노력이 필요하다는 점이다.

그것도 장기적 안목에서 눈앞의 이익에만 급급하지 말고 현지인들의 기호에 맞는 제품, 디자인, 포장등의 개발과 그들과의 접촉을 꾸준히 하여 우리 제품에 대해 그들이 갖고있는 생소한 감을 우선 제거시켜야 한다는 점제하에서 가능할것 같았다.

우리 제품은 품질면에서 손색이 없어 선진국 제품과 경쟁해볼만하다고 생각되었으나 다만 포장, 디자인등에서 선진제품보다 크게 뒤져 그들이 우리 제품을 맛볼 충동을 일으키게 하지 못하는것 같다.

또한 현지 기후에서도 제품의 변질을 막고 장기보관에 적합하게끔 포장이 제대로 폐있지 못한 경우도 많아 이런 점은 국내 식품업체가 크게 신경을 써야 할 것 같았다.

식품이란 우선 소비자에게 맛을 보이고 난 다음에야 제품의 優劣에 대한 판정을 받을 수 있게 마련인데 해외시장에서 국산제품은 현지 소비자에게 어필하지 못하는 포장속에 담겨있

東洋製菓工業(株) 李興權 企劃部長은 지난 2월말부터 약 두달 동안 東南亞, 中東市場을 돌며 현지 菓子類수출상담을 추진, 상담액의 수출계약체결에 성공하고 귀국했다. 다음 글은 李部長이 전하는 현지 식품시장현황을 간추린 것이다. <編輯者註>

어 애당초 선발대상에서 조차 제외 돼있는 실정이었다.

나는 이번 여행에서 약 40만달러의 수출계약체결에 성공했다.

積極의인 세일즈 活動

비단 큰 액수는 아니지만 처음 벌인 現地상담에서 바이어들이 한결같이 소량주문을 해온 점을 감안할 때 이번 과자수출계약에는 보통 피나는 노력이 필요했던 것이 아니다.

그렇지만 이번 계약은 앞으로 과자수출증대에 어느정도 자신을 갖게 해주었다.

내가 방문한 東南亞, 中東지역의 10여개국 바이어들은 한결같이 내가 내놓은 샘플을 보고 처음엔 한국산 제품이 별것 있겠느냐는 표정이었으나 일단 맛을 보고나서는 두말 없이 수입 의사를 표명했다.

물론 낯선 제품을 수입하려는 이들의 주문이 소량인것은 말할것도 없지만 1차 수입한 한국산 과자에 대해 소비자 반응이 좋으면 대량수입을 시도하겠다는게 공통된 얘기이기도 했다.

少量注文도 받아 製品認識높여야

그것은 그들이 지금까지는 한국산 제품이 알려지지 않은 브랜드인데다 포장 또한 초라

해서 별다른 관심을 갖지 않았지만 어떻게 해서든지 한번 맛을 보면 브랜드에 구매되지 않고 수입을 결정하는 용단이 있기 때문이다.

이점 우리가 국산제품을 들고 현지 시장을 꾸준히 파고들 경우 우리 제품에 대한 인식을 크게 개선시켜줄 수 있을것 같아 보인다.

해외시장에서 식품은 가격보다 품질, 즉 맛에 따라 그 경쟁력이 크게 좌우된다.

이번 여행을 마치고 귀국길에 西歐제국을 둘러, 포장기계 주문교섭을 벌였는데 이것은 東洋製菓 제품의 수출증대를 위해 필요한 포장개선에 염두에 두고 취해진 조치이다.

海外進出 制限조치 완화 時急

해외진출을 계획하는 식품업체는 소량 주문에도 성실히 응해 해외수요자에게 국산제품을 맛볼 기회를 한번이라도 더 만들어줘 우리 제품에 대한 올바른 인식을 갖도록 해 주어야겠다.

이렇게 하여 그들이 국산제품의 우수성을 인정할때 그때부터 가격을 上向조정, 수지채산을 맞추는게 시장개척에 최선의 방법인것 같았다.

한가지 덧붙일 얘기는 정부가 실적위주에서 벗어나 수출에 주력하는 업체엔 해외진출 제한을 완화시켰으면 효과적인 것으로 느껴졌다.