



장사는 농어촌 행복한 국민

보도자료

제공일 : 2011. 06. 15.
제공자 : 농림수산식품부 수출진흥팀
팀 장 : 박 신 철
사무관 : 김 상 진
전 화 : 500-1947
쪽 수 : 2P
별첨자료 : 있음(2P)

이 자료는 2011년 6월 16일 조간 이후에 보도하여 주시기 바랍니다.

국내 최대 농식품 수출 상담회 개최

- 중화권 바이어 53명 등 전 세계 125명의 농식품 큰 손 한 자리에 -

- 농림수산식품부(장관 서규용)와 농수산물유통공사(사장 하영제)는 16개국 125여명의 식품 전문 바이어를 초청해 국내 수출업체와 연결하는 국내 최대 농식품 수출상담회 'BUY KOREAN FOOD 2011'을 16~17일 양일간 양재동 aT센터에서 개최한다고 밝혔다.
- 이번 수출상담회에는 한류 열풍의 근원지이자 한국 농식품의 인기가 급상승하고 있는 중화권 시장개척 강화를 위해 중국, 홍콩, 대만지역의 주요 바이어들이 대거 초청되며,
- 한국 농식품의 수출 교두보 마련을 위해 농수산물유통공사에서 업무협약(MOU)을 체결한 코프샷포르, 호북성양유공사 등 11개의 대형유통업체 관계자들이 해당 수입바이어와 함께 참여하여 그룹 상담이 이루어질 예정이다
- 국내에서는 대상, 농심, 빙그레 등 식품기업 협의회 소속 20여 업체를 포함하여 총 200여개 업체들이 상담회에 참석하여 해외 바이어와 수출 상담을 하게 된다.

- 수출 상담의 효과를 극대화하기 위해 상담회 현장에 국내 주요 수출 농식품을 시음·시식할 수 있도록 한 '식품기업 홍보관'과 수출상담에 참여하는 모든 업체의 제품을 한눈에 볼 수 있도록 전시한 'aT 컬렉션관'을 운영할 계획이며,
- 바이어 환영오찬(6.16)에서는 공사와 업무협약을 체결한 호북성 양유공사(중국)와 코프샷포르(일본)의 MOU 성과 사례발표에 이어 비빔밥 퍼포먼스와 퓨전국악 공연을 통해 우리 식문화에 대한 바이어의 관심을 제고한다.
- 17일에는 국내 대형마켓 방문과 주요 문화유적지 현장방문을 통해 한국 농식품 유통현황과 우리 전통문화에 대한 이해를 높여 우리 식품 전반에 대한 수출 연계 가능성을 높일 계획이다.
- 농림수산식품부 오정규 차관은 바이어 환영 오찬에서 우리 식품의 높아진 경쟁력과 K-pop 등 한류 물결의 확산에 힘입어 농식품 수출이 새롭게 도약할 수 있는 시점임을 강조하며,
- 정부는 수출 창구 단일화 등을 통해 우리 농식품의 가격 경쟁력을 높이고 우리 농식품의 고품질·안전 이미지를 지속적으로 구축하는 정책적인 지원을 아끼지 않겠다고 밝혔다.

1 행사 개요

1. 참가 규모

☐ 해외바이어 : 16개국 / 92업체 / 124명

구 분	합계	일본	중화권		동남아	미주	유럽	러시아
			중국	홍콩·대만				
바이어수	124명	20	41	12	20	19	8	4
업체수	92업체	16	27	9	14	16	6	4

○ 중국 홍콩 대만 등 바이어 초청확대로 중화권 시장 개척 강화(전체 바이어의 43%)

○ 수입바이어+유통업체 그룹상담을 위한 공동초청(20그룹)

*MOU 체결업체 : 11개(코프사보로, 호복성양유공사, 북경물미상업진단, 와룡, True World Foods 등)

※ 외국 언론기관 초청 : 3개국 4 언론기관 방문 (일본, 중국, 네덜란드)

☐ 국내 수출업체 : 195개 업체

○ 식품기업 협의회 20개 업체 포함 (대상, 농심, 빙그레, 동원, 한국인삼공사 등)

* 수출상담 참가 국내수출업체 규모를 해외바이어 대비 1.8배 수준으로 운용

2. 행사 일정 : 6. 15(수) ~ 6. 18(토) / 3박 4일

구 분	주요 프로그램	비 고
1일차(6.15)	○ 입 국	
2일차(6.16)	○ 수출상담회 - 오전 : 09:30~12:10 (수출상담 3회) - 오찬 : 12:20~13:40 (바이어 환영오찬) - 오후 : 14:00~17:40 (수출상담 4회) ○ 부대행사 : 세미나, 간담회 등	· 바이어 고정상담 · 40분 상담/20분 휴식
3일차(6.17)	○ 수출상담회 - 오전 : 09:30~12:10 (수출상담 3회) ○ 바이어 현장방문 프로그램 : 오후	· 대형유통마켓 문화유적지
4일차(6.18)	○ 출 국	

2 대규모 합동 수출 상담회

1. 일 시 : 6. 16(목) ~ 17(금) / 2일간

2. 장 소 : aT센터 제1전시장 (약 1,290평)

☐ 바이어 전용 상담부스 배치 및 휴게 공간 운영

☐ 전시부스·홍보부스 등 별도 설치하여 주력품목 전시·홍보

* aT컬렉션(참가업체 샘플전시), 전략상품관(수출전략품목 전시, 홍보),
인삼홍보관(수삼 등 인삼제품 전시/중화권바이어 타겟) 및 식품기업관

3. 상담진행

☐ 바이어와 수출업체간 관심품목을 중심으로 상담스케줄 확정

☐ 핵심바이어에 대하여는 aT 직원이 상담통역 및 밀착지원

☐ 바이어 및 수출업체에게 각각 상담결과를 제출받아 사후관리에 활용

3 바이어를 위한 프로그램 운영(안)

1. 만남의 행사 (환영오찬)

☐ 일시·장소 : 6. 16(목) 12:20~13:40 · 5층 대회의실

☐ 참석 : 200여명 (바이어, 식품기업CEO, 기자단, 농식품부, aT 등)

☐ 내용 : 인사말씀, 신상품 발굴 감사패 수여, MOU 성과 사례발표 등

2. 현장방문

☐ 일시 : 6. 17(금) 14:00 이후

☐ 참석 : 초청바이어 50명 내외(희망바이어에 한해 참가)

☐ 내용 : 대형마켓 (하나로 마트), 문화유적지 (경복궁, 인사동) 방문

3. 간담회 실시

☐ 일시 : BKF 기간 중 오찬 또는 만찬시간 활용

☐ 내용 : 바이어와 수출업체·aT와의 Grouping 네트워크 형성

* 일본·미국·중화권·동남아 등 권역별, 품목별로 실시