

# 2019 북유럽 시장개척단 [경제협력사절단] 파견 결과보고서 및 예산정산서

2019. 12. 11

사 절 단 명	2019 북유럽 시장개척단
파 견 기 간	2019. 6. 11(화) ~ 6. 16(일), 4박 6일
파 견 지 역	폴란드(바르샤바), 스웨덴(스톡홀름)

## I 파견 개요

- 기 간 : 2019. 6. 11(화) ~ 6. 16(일) (4박 6일)
- 지 역 : 폴란드(바르샤바), 스웨덴(스톡홀름)
- 주최/협력기관 : 중소기업중앙회/KOTRA
- 사절단 규모
  - 업체 : 더스킨팩토리 등 9개사 15명
  - 인솔 및 행정지원: 중소기업중앙회 이상언 과장

※ 주요일정 : 붙임 【1】 양식에 따라 작성

## II 파견 성과

### 1. 상담성과

- 2019년 상담성과

(단위: 천 달러)

지역	상담액 (a)	현장 계약액 (b)	기타 (진행 및 사후 체결) (c)	계약 총액 (b+c)	실적 총액 (a+b+c)	상담건수	바이어수
폴란드 (바르샤바)	1,920	180	0	180	2,100	47	
스웨덴 (스톡홀름)	51,242	50	0	50	51,292	95	
합계	53,162	230	0	230	53,392	142	0

※ 업체별 주요 상담 내용 및 실적: 붙임 【3】 양식

## 2. 지역별 상담현황 및 특성

### ○ 시장동향, 바이어특징

업체명	주요 상담내용 및 바이어 반응
더스킨팩토리	○ (스웨덴) 비건용 샴푸 문의 ○ (폴란드) 유기농을 포함한 전반적인 성분에 관심이 많았음
디카팩	○ (스웨덴) 중공업에 필요한 수중작업용, 군용 방수제품 요구 ○ (폴란드) 스마트폰 방수케이스에 대한 관심이 많음
에이치티테크	○ (스웨덴) 굴삭기용 펌프, 스페어파츠에 관심을 보임 ○ (폴란드) 굴삭기 펌프에 관심을 보임
엔씨바이오	○ (스웨덴) 스웨덴 시장에서는 합리적인 가격이라는 반응 ○ (폴란드) CPNP 등록에 대한 문의가 많았음
엔에스브이	○ (스웨덴) 방음매트에 관심을 보였으며, 가정용 바닥재에 관심을 보임 ○ (폴란드) 대부분 매트제품에 의존한 바이어와 컨테이너 수입 협의 중
위너비코스메틱	○ (스웨덴) CPNP 기준 여부 충족 문의를 많이 받았으며 하이엔드 시장 진출 희망 ○ (폴란드) OEM 제작에 대한 문의가 있었음
포인트모바일	○ (폴란드, 스웨덴) 바이어들이 바코드 스캐너를 활용한 물류 관리에 관심이 많음
해오름가족	○ (스웨덴) 마스크팩에 관심이 많았으며, CPNP 관련 문의가 많았음 ○ (폴란드) 가격 수준에 대한 만족도가 있었고, CPNP 인증 제품은 바로 구매 희망
엔에스리테일	○ (스웨덴) 원활한 거래를 위해 CPNP 인증을 중요시하였고, 환경 친화적 제품에 긍정적 반응을 보임

### ○ 상담 결과

(단위 : 건, 천불)

순번	업체명	폴란드(바르샤바)			스웨덴(스톡홀름)		
		상 담		현장 계약	상 담		현장 계약
		건수	금액	금액	건수	금액	금액
1	더스킨팩토리	8	270	100	15	0	
2	디카팩	4	55		10	90	
3	에이치티테크	4	120		8	245	
4	엔씨바이오	7	620		11	200	
5	엔에스브이	3	0		11	50,050	
6	위너비코스메틱	8	455	80	3	0	
7	포인트모바일	5	0		12	0	
8	해오름가족	8	400		10	655	50
9	엔에스리테일	0	0		15	2	
합 계		47	1,920	180	95	51,242	50

### Ⅲ 종합 평가

#### 1. 관찰 및 평가

○ 바이어 초청 상담(바르샤바, 스톡홀름)

- 폴란드는 유럽과 CIS를 잇는 전략적 요충지이며(지리적으로 7개국과 접경) 동유럽 최대 인구와 안정적인 경제 성장 등 견고한 경제 펀더멘털 보유
- 스웨덴은 한국 소비재의 인지도 향상 및 부품 구매를 아시아 지역으로 전환 중
- VIP 연계 행사 특성 상 바이어가 느끼는 참여기업 제품에 대한 신뢰도가 상대적으로 높았으며 특히 화장품 업종은 CPNP(유럽 화장품 안정성 검사) 인증 여부에 대해 문의가 많았으며, 관심이 전반적으로 높게 형성

#### 2. 문제점 및 개선사항

업체명	건의 및 불만 내용
더스킨팩토리	○ 바이어 정보 오기재가 있었음, 매칭 바이어에 대한 사전 조사 및 정보 전달이 잘 되었으면 함
포인트모바일	○ 준비기간이 짧아 아쉬웠으며, 2달 정도의 준비기간 필요함. 형식적인 상담은 지양 필요

#### 3. 향후 조치 및 계획

○ 지속적인 신규 시장 개척 지원

- 동 시장개척단 참가 설문서에 참여기업이 기재한 파견 희망 국가를 내년도 사업 파견지역 결정 시 검토하고 본회가 운영 중인 다른 수출 지원사업을 통해 신흥시장으로 지속적인 진출 지원 추진

※ 자체 설문조사양식 및 결과 요약 첨부

# 붙임 1

# 주요 일정

일 시	시 간	행 사 내 용	비 고
6.11(화)	~21:35	인천→파리 파리→바르샤마 도착	AF267 (12시간 5분) AF1246 (2시간 15분)
	22:30~23:00	호텔 이동 및 체크인	the Westin Warsaw
6.12(수)	09:00~10:00	상담준비 및 통역원 미팅	
	10:00~18:00	1:1 비즈니스 상담회	Copernicus I-III
	12:00~13:00	중식	Fusion Restaurant
	13:00~17:00	1:1 비즈니스 상담회	Copernicus I-III
	18:30~20:00	만찬 간담회	Copernicus I-II
	20:00~	휴식	
6.13(목)	~12:00	호텔 체크아웃	
	12:00~14:30	개별 시장조사	
	14:30~15:00	공항 이동	단체 버스 이동
	17:00~18:45	바르샤마 → 스톡홀름, 알란다공항도착	LO457 (1시간 45분)
	19:30~20:30	공항 → 호텔	
	20:30~20:45	호텔 도착 및 체크인	클라리온 사인 호텔 * 저녁식사 도시락
6.14(금)	09:30~10:00	상담회 준비 및 통역원 인사	
	10:00~11:30	오전 상담	
	11:30~13:00	점심	
	13:00~17:00	오후 상담	
	17:00~18:30	상담마무리 및 개별 정리	
	18:30~20:00	사후간담회	현지식
	20:00~20:10	사후간담회 → 호텔	
6.15(토)	09:00	호텔로비 집합	
	09:00~14:30	시장 조사	
	14:30~15:30	알란다 공항 이동	
	17:30~14:55+1	스톡홀름→암스테르담 암스테르담→인천	KL1116 (2시간 5분) KL855 (10시간 20분)