농수산물유통공사
Korea Agro-Fisheries Trade Corporation

1000호
농수산물 수출입 NEWS 특집

제1000호 www.kati.net 2008년 10월 28일 화요일

농·식품 수출 9월까지 31억 달러 달성

김치·인삼 등 농·식품 고루 신장, 연말41억 달러 돌파 예상

지난8월열린 '100억 달러 수출 실현을위한 농·식품수출업체CEO 결의대회'에서 장태평(오른쪽네번째) 농림수산식품부 장관과aT 윤장배(오른쪽 첫번째) 사장 등이 파이팅을 외치고 있다.

농·식품 수출이 지속적인 성장세를 유지하고 있다. 농수산물유통공사(aT)에 따르면 농·식품 수출은 9월말 30억9140만 달러로 지난해 같은 기간 26억4610만 달러 대비 16.8% 증가했다. 이는 올해 수출목표 41억 달러의 75% 수준으로 4/4분기 11억 달러만 남겨 두고 있어 수출목표를 상회할 전망이다. 정부도 올해 수출액이 41억 달러를 넘어설 것으로 기대하고 있다.

품목별로는 농·식품이 20억5000만 달러, 수산식품 10억4140만 달러이다. 신선 농·식품의 경우 4억3630만 달러로 전년 동기 3억7370만 달러 대비 16.8% 신장됐다. 개별 품목으로는 인삼이 6140만 달러로 가장 많고, 김치도 6120만 달러로 14.2% 증가했다.

이같은 수출신장은 정부와 수출업체의 현지 마케팅 강화는 물론 환율상승과 중국 농·식품의 안전성 파문에 따른 국산 농·식품의 우수성이 해외에서 부각된 결과로 풀이된다.

향후 농·식품 수출은 일본의 경우 한국 수출품의 안전성을 강조하면서 현지 홍보와 마케팅을 강화하면 확실한 우위를 점할 것으로 보인다. 중국은 한국산 제품의 고급화 마케팅으로 차별화하고 홍삼분말과 신선우유 등의 유망제품 발굴이 병행돼야 할 것이다. 미국도 역시 LA지역 과실류 판촉과 식문화 홍보로 전체적인 수출신장세가 이어질 것이라는 전망이다.

문광운 기자

수출입뉴스 1000호 발간사

aT 윤장배 사장

수출현장에 다양한 무역정보를 전달하기 위해 노력해 온 수출입뉴스가 지령 1000호를 맞았습니다. 지난 1998년 6월 창간 후 10년 5개월 동안 이어올 수 있었던 것은 수출입뉴스에 관심과 애정을 보여주신 독자 여러분이 있었기에 가능했다고 생각됩니다.

그동안 수출입뉴스는 농·식품 수출입 정책, 국내외 수출입 및 신기술 동향, 해외시장 개척 사례 등 다양한 정보를 담아 팩스 및 이메일을 통해 제공함으로써 바쁜 일선 수출현장에 계신 독자여러분들의 눈과 귀가 되고자 노력했습니다.

최근 몇 년간 우리 농수산식품 분야에는 글로벌시장화가 급격하게 진행되고 있습니다. 이에 효율적으로 대응키 위해 정부는 농업과 식품, 수산분야를 통합하였으며, 농식품부는 공세적 입장에서 '농림수산식품 수출 100억 달러 달성'이라는 중장기 목표를 밝힌 바 있습니다.

지령 1000호를 맞아 농수산물 수출입뉴스는 새로운 시대에 걸 맞는 역할을 바라는 독자 여러분의 기대에 부응하기 위해 한층 더 분발하겠으며, 가치 있는 정보제공으로 농림수산식품 수출 100억 달러 목표 달성의 밑거름이 되도록 하겠습니다. 앞으로도 독자 여러분의 많은 관심과 애정을 부탁드립니다. 감사합니다.

수출농수산업 의미 조명

수출농업, 국내 농산물 가격 안정에 큰 기여

2007년 농림수산식품 수출실적은 37억 5930만 달러 규모로 최근 농수산업 연간 총 생산액 40조~43조원과 비교하면 10%을 상회하는 수준이다. 여기에 라면, 커피, 담배 등 가공농식품 분야를 제외하면 실제 신선 농식품과 수산물 수출 비율은 5% 미만에 불과할 것으로 추정된다.

그런데 국내 유통시장에서 신선 농수산물 수출은 수급조절을 통한 가격형성에 중대한 영향을 미친다. 팽이버섯 일례를 보면 시설현대화로 대량생산이 가능하면서 2000년 이후 생산량 증가로 팽이버섯 가격은 100g당 100원 대(가락시장 기준)로 급락했다. 생산자조직은 소비지에서 소비촉진 행사를 개최하며 가격하락을 저지해 왔으나 역부족이었다. 이로 인해 2005년부터 생산자조직이 눈을 돌린 곳이 미국, 중국 등 해외시장이었다. 초기에는 경험부족으로 시행착오를 겪기도 했으나 2007년부터 본격적인 수출을 시작해 미국시장에만 약 1500톤, 250만 달러가 수출되는 성과를 올렸다. 올해는 유럽, 중국시장까지 확대돼 9월까지 팽이버섯 수출규모가 480만 달러를 넘어서면서 수출실적이 전년보다 150% 이상 늘어날 전망이다. 중부버섯배양소 신현교 대표는 "국내에서 100g당 100원대까지 하락했던 팽이가격이 10월 중순 현재 200원 선을 형성하고 있다"며 "팽이버섯업체들이 지속적으로 해외시장 개척에 노력한 것이 주요하게 작용했다"고 말했다.

수출로 국내 가격을 지지하는 품목은 팽이버섯뿐 아니라 포도, 배, 백합 등 다양하다. 그만큼 수출농업이 국내 농업을 지탱하는 힘으로 작용하는 것이다. 백합을 수출하는 영동화훼영농조합법인 최명식 대표는 "우리 법인이 매년 백합 250만구를 정식해 약 80%를 수출하는데 이 물량이 내수로 풀리면 가격은 급락한다"며 "이런 측면에서 수출농업은 국내 농산물 가격 형성에 직간접으로 도움을 주고 있다"고 평가했다.

이동광기자

배·사과 국내가격 하락, 수출 전선에도 빨간불

예년보다 빨라진 추석 명절로 인해 산지 출하량이 지난해보다 감소한데다 경기 위축으로 인한 소비둔화가 배, 사과 가격하락 현상을 부추기고 있다. 배, 사과 생산량은 지난해와 비슷한 각각 46만3000톤, 42만3000톤 수준이나 최근 가격은 전년보다 23~36% 낮은 가격을 형성했다.

이에 따라 국내 가격 안정을 위해 수출을 늘려야 한다는 공감대가 형성되고 있다. 9월 하순 들어 맑은 날이 이어지고 일교차도 커 당도 상승으로 이어지고 있기 때문이다.

그러나 배, 사과 수출량을 늘리는데 현장에서 상당한 불협화음이 발생하고 있다. 배의 경우 수출과정에서 수출업체가 5kg당 대미수출용 배 수매가 2000원 인하를 요구하면서 생산농가와 의견대립이 상당하다. 그나마 배는 수매가 조정만 이뤄지면 수출이 본격적으로 이뤄질 것으로 기대된다.

그런데 사과 수출은 상당한 어려움이 예상된다. 최근 경북 봉화에서 중생종 사과 약 80톤이 대만으로 수출됐으나 검역과정에서 복숭아심식나방 애벌레가 발견된 50% 물량에 대해 수출불가 판정이 났다. 특히 만생종 후지 수출선정 농가 중 약 30%도 병해충 방제 일지 기록 미비로 중도 탈락해 수출물량 확보에 비상이 걸렸다.

경북통상 김시홍 부장은 "사과는 배와 달리 철저한 병해충 방제 활동이 뒤따라야 하는데 지침을 제대로 숙지하지 못한 상당수 농가가 수출에 참여할 수 없게 됐다"며 "여기에 선별장 시설도 미흡해 2000~3000톤을 수출하기에도 역부족이다. 향후 사과 수출량을 늘리려면 농민교육 강화, 선별장 시설 보완 등이 선행돼야 할 것"이라고 밝혔다.

강진군, 복분자 막걸리와 동동주 일본에 수출

복분자 막걸리 1만병과 동동주 6500병, 지난 24일 수출길 올라

전남 강진군의 복분자 막걸리와 동동주가 일본에 수출됐다.

강진군 병영면에 소재한 병영주조장에서 생산된 '청자골 복분자 막걸리'와 '청자골 동동주'가 지난 24일 일본 수출 길에 올랐다. 이번에 수출된 복분자 막걸리와 동동주는 건강에 좋은 복분자를 첨가하고 일본인들의 취향에 맞도록 도수와 용량을 조정한 것이다. 또 용기를 유리병으로 개선하는 등 제품과 포장에 대한 디자인도 새롭게 했다. 이번 대일 수출 물량은 복분자 막걸리 1만병, 동동주 6500병 가량으로 약 3000만원 상당이다.

강진군의 한 관계자는 "처음 수출 물량은 미미하지만 앞으로 매월 2만여 병 정도로 수출 물량을 확대해 연간 약 40만달러의 매출을 올릴 것"으로 전망했다.

(문의=강진군청 유통팀 최재영 061-430-3100)

농수산물유통공사 Korea Agro-Fisheries Trade Corporation www.kati.net
발행인 윤장배
주 소 서울시 서초구 양재동 232 aT센터
전 화 정보서비스본부 정보기획팀 (02)6300-1388
제 작 한국농어민신문
본 뉴스는 인터넷(www.kati.net) 으로도 제공됩니다.

중장기 농·식품 수출 촉진정책 진단

정부의 농·식품 수출정책은 중장기 수출목표 100억 달러 달성에 초점이 모아진다. 올해는 41억 달러로 9월까지 31억 달러 실적을 감안하면 무난할 것이란 전망이다. 올해 정부의 수출 지원 정책은 지난해 연말부터 시작된 유가폭등에 대비해 수출물류비 지원을 늘리는 것부터 시작됐다. 채소와 과일, 인삼, 김치 등 11개 부류 100여 품목에 대해 표준물류비의 5%를 추가지원토록 했다. 또한 농·식품 수출업체 운영자금 3230억원을 지원키로 하고 우수업체에 대해 최고 0.5~1.0% 우대금리를 적용하고 있다.

올해 정부 수출주력사업 중 하나는 품목별 수출협의회 구성. 김치와 인삼, 전통주, 파프리카, 배, 버섯, 유자차 등 10개 품목이 우선 대상으로 현재 7개가 결성됐다. 이들 협의회를 통해 공동브랜드, 공동마케팅 등으로 경쟁력을 제고한다는 전략이다.

수출지원시스템도 획기적으로 개선했다. 우선 수출시장에서의 과당경쟁 근절을 위해 수출 농·식품 공정거래신고 제도를 도입했다. 농수산물유통공사(aT)에 '농·식품 직거래 및 공정거래지원센터'를 설치해 불공정 행위를 신고토록 하고 위반업체는 수출물류비 지원중단 등의 제재를 가한다.

특히 지난 9월 농림수산식품부가 일본 후생노동성의 검사 인력을 초청해 국내 수출농산물 생산현장 견학과 안전성 관리체계를 설명한 것은 큰 성과로 평가된다. 이는 일본의 잔류농약 허용기준제도(PLS-Positve List System)에 맞춘 것으로 잔류농약 기준이 등록되지 않은 품목의 경우 잠정기준 0.01ppm 적용으로 어려움을 겪었다.

이에 따라 지난 4월 '수출 농·식품 안전성 협의회'를 구성해 일본 수출품목 고유번호(ID) 등록과 재배이력 코드를 도입했다. 안전성 검사관리 체계를 갖춘 수출업체 및 농가에 고유번호를 부여하고 안전성 위반시 역추적이 가능한 제도인 것. ID등록 품목은 파프리카, 방울토마토, 오이 등 3가지. 향후 풋고추, 깻잎, 딸기, 호박, 메론 등으로 확대된다. 일본 PLS에 등록된 국내 농약도 기존 14개에서 지난 6월 데부코나졸(잔류기준 5ppm)을 추가했다.

계열화 수출 전문조직의 경우 재배에서 수확, 선별, 포장, 수출 안전성 및 품질관리, 정산, 농가교육 전 과정을 주도하는 것으로 향후 5년간 100개를 육성한다. 수출농산물 공동브랜드인 '휘모리(Whimori)'도 기존 파프리카, 국화, 장미, 배 등 4개에서 올해 김치와 새송이 버섯을 추가했다. 업체도 기존 8개 품목에서 12개로 늘리고 신규품목도 2개씩 4개를 선정할 예정이다. 휘모리 업체는 수출물류비 인센티브를 올해 하반기 표준물류비의 15%로 확대하고 해외 판촉행사와 바이어 초청 등 브랜드 홍보를 지원한다.

문광운 기자

해외 수출입 상품 정보

네스카페, 인삼 커피제품 소개

네스카페가 인삼 추출물을 가미한 커피제품을 유럽시장에 출시했다.

네스카페가 이번에 새롭게 출시한 인삼 커피제품은 'Nescafe Ginseng'이라는 상표로 건강식품을 선호하는 소비자들에게 다가간다. 이번 인삼 커피제품은 한 개의 소포장박스에 110개의 티백과 커피 잔이 들어있다. 이탈리아 슈퍼마켓에서 Nescafe Ginseng의 포장박스 1개의 가격은 2.79유로이다. 한편 네스카페는 건강식품을 선호하는 소비자들을 위한 'Nescafe Greenblend'를 소개하는 행사를 호주에서 개최한 바 있다. (문의=유통공사 로테르담 aT센터 변동헌 지사장 31-10-415-1091)

독자의 눈

'수출입 뉴스에 바란다'

● **김 태 훈** ㈜경북통상 무역부팀장

요즘 인터넷과 메일로도 수출입뉴스를 받아 볼 수 있어, 팩스 신문은 형태면에서 번거로운 점이 있다. 그러나 내용적으로는 국내 농산물과 해외시장 정보, 국내 수출입 정보 등을 신속하게 접할 수 있어 유용하다. 현재 주 2회 발행되는데 횟수도 적당한 것 같다. 그러나 4면의 가격정보는 실질적으로 도움이 안되고 있어 보완해야 될 사항이다. 특히 한국시장의 가격동향이 포함되지 않아서 아쉽다. 앞으로 자세한 가격동향을 제시해 주길 바란다. 특히 품목을 더 세분화하고 다양한 규격 정보를 제공해주길 바란다. 또 다양한 지역의 수출소식을 고루 전하고 수출 품목도 다양하게 다뤘으면 하는 바람이다.

● **전 대 길** 이방옥야수출농단 사장

수출입 뉴스를 유용하게 보고 있다. 그러나 많은 농산품목을 다루고 있어, 오이와 가지등을 취급하는 본 농단에서는 원하는 소식을 상대적으로 가끔씩만 접하게 돼 아쉽다. 평소에 물가정보를 유심히 보고 있다. 그러나 이전 수출입뉴스에서는 특히 관심이 있는 일본 동경이나 오사카 시장의 채소류 가격이 상세히 나왔었는데, 요즘은 세분화돼 있지 않아 예전만큼 유용하진 않다. 이 점을 좀 더 개선해 앞으로 더욱 발전하고 수출농가나 업체에 많은 도움이 됐으면 한다. 특히 요즘은 수출에 어려움이 있어 일본을 제외하고는 수출을 하지 않고 있는데, 앞으로 상황이 나아져 수출입뉴스와 더불어 수출도 더욱 활성화되길 바란다.

분석

파프리카 시장 다변화, 왜 중요한가

고유가, 농자재 상승 등 악조건 속에서도 세계 속의 한국산 농산물을 생산하겠다며 꿈을 좇아가는 농민들이 있다. 바로 파프리카 재배농가들이다. 1996년 처음 한국에 들어와 재배되기 시작해 사람들에게 너무나 생소했던 파프리카가 이제 우리 신선농산물 중 가장 주목받는 수출효자품목으로 부상했다. 지금은 농식품부가 파프리카에 이어 수출 농산물로 부상할 수 있는 품목 찾기에 열중할 정도다.

파프리카가 단기간에 주목받을 수 있었던 것은 단맛과 아삭한 맛, 비타민 C 함량이 토마토의 5배, 레몬의 2배에 달하기 때문이다. 또한 비타민 A · E, 카로틴, 칼륨, 칼슘, 철분 등이 풍부한 영양분의 보고이다. 색상에 따라 △빨간색은 항암작용 · 면역증가 · 성장촉진 효과 △주황 · 노란색은 감기예방 · 미용효과 △초록색은 저열량 · 비만치료 · 빈혈예방 효과 등이 뛰어나다는 사실이 알려지면서 수요가 급증했다.

재배규모 증가, 수출 시장 성장 둔화 극복 위해 해외시장 다변화 필요

이렇게 주목받는 파프리카지만 새롭게 국내외 시장을 다변화해야 하는 시점에 도달했다. 전국에서 지속적으로 재배면적이 늘어나고 있기 때문이다. 최근 파프리카 재배면적 추이를 보면 2005년 249ha에서 2007년 343ha로 37.8% 늘었고 2007년 생산량은 3만2000톤으로 2005년보다 48%나 증가했다. 여기에 파프리카 수출 99%가 일본시장에 집중돼 있어 수출시장 성장세가 둔화됐다. 2005년 수출액은 5314만4700달러로 전년 동기보다 22.4% 성장했으나 2007년 4715만4300달러로 약 11% 감소한 상태다.

이를 극복하기 위해 올 3월에는 경기 화성 · 고양, 경남 진주에서 생산된 파프리카가 미국시장에 첫 수출되었고 좋은 반응을 얻어 한국산 파프리카 진출 가능성을 높였다.

영농법인 한국농원 이병찬 대표는 "2006년 12월에 일본 검역문제로 한국산 파프리카 가격이 급락하자 약 500톤을 국내 소비자에게 홍보용으로 보급했다. 그때 수출시장 다변화 필요성을 느꼈다"며 "앞으로 일본 바이어들이 기피하는 대과 사이즈만 수출해도 성과를 얻을 수 있다. 항공운송에 따른 물류비 문제 등은 해결해야 할 과제다"라고 말했다.

최근 농수산물유통공사 조사에 따르면 한국산 파프리카는 극동러시아에서 신선도 유지가 강점으로 작용해 네덜란드, 이스라엘산보다 높은 가격에 판매되고 있다. 극동러시아 시장에서의 한국산 파프리카 시장 확대 가능성 역시 엿볼 수 있는 대목이다.

파프리카의 해외시장 확대를 두고 영농조합법인 화성21 최종성 대표는 "한국산 파프리카가 새롭게 성장할 수 있는 시점에 도달한 만큼 이 기회에 파프리카 산업을 재도약 시켜야 한다"며 "정부는 새로운 수출효자 품목을 찾기보다 어떻게 파프리카 수출을 더 확대시킬 것인지에 초점을 맞춰야 한다"고 강조했다.

한국, 일본 국민 소비량 선진국의 1.8% 수준 성장 가능성 높아

한국과 일본의 경우 국민 1인당 파프리카 소비량은 300g 수준으로 유럽 등 선진국의 15~20kg와 비교하면 1.8% 수준이어서 아직도 시장이 10배 이상 성장할 수 있다는 것이다. 특히 우리나라는 기후와 지리적 위치가 좋아 중국, 동남아시아 시장 개척도 가능하다는 분석이다.

최종성 대표는 "현재 전국 파프리카 생산량 중 약 40%를 국내에서 소화할 정도로 시장이 커졌으며 연중 공급 시스템만 갖추면 해외시장도 지금보다 2~3배는 성장이 빨리 진행될 것"이라며 "이를 위해서는 파프리카 영농법인 및 수출농단을 현재보다 2~3배 키워 농업회사법인 규모로 성장시켜야 한다. 그러면 네덜란드에 버금가는 세계적인 원예국이 될 수 있다"고 주장했다.

이동광기자

한국농원 파프리카농장

유럽인들의 입맛을 사로잡아라

(주)코머쉬 김금희 대표

버섯류 수출 높은 성장세…고구마·밤 등 수출유망품목으로 부상

한국 농식품 수출의 불모지인 유럽시장에 진출하려는 업체들의 발걸음이 분주하다. 하지만 장거리로 인한 물류비 부담이 큰데다 사전 정보가 미흡해 대유럽 수출규모는 미비한 실정. 이같은 악조건에서도 새송이와 팽이버섯은 유럽인들의 주목을 받으면서 강세를 보이고 있다.

KATI 자료에 따르면 신선버섯의 대유럽 수출량은 2008년 9월 기준 286만6287달러로 전년 동기 131만5345달러에 비해 117.9% 증가했다. 이중 새송이를 포함한 기타 버섯류는 250만3563달러로 전년 동기 115만5305달러 대비 116.7%, 팽이버섯은 29만2924달러로 전년 동기 16만40달러 대비 83% 상승률을 보였다.

버섯류 중 새송이의 선호도가 가장 두드러진다. 저장성이 높은데다 쫄깃하고 맛과 향이 독특해 유럽인들의 입맛을 사로잡은 것. 특히 한국산 새송이를 수입하는 대형 유통업체가 판매점에서 시식행사 등 판촉활동을 할 수 있도록 적극 지원해 소비는 더욱 확산될 전망이다. 올해 aT의 수출명품화지원사업도 수출 확대에 한 몫 하고 있다. 이에 새송이의 상품화, 품질관리는 물론 도매시장에서 홍보·시식행사 등 수출마케팅에 대한 지원을 받고 있는 상황이다.

버섯 수출업체와 생산자들의 수출 확대를 위한 행보도 적극적이다. 지난 5월 창립한 버섯류수출협의회가 해외진출 확대를 위해 공동수출법인 '코머쉬(Komush)'를 설립한 것. 새송이 수출업체 7개사가 공동출자해 만든 코머쉬는 버섯 생산과 가공, 수출판매 및 공동브랜드 개발, 국내외 마케팅 등의 사업을 추진할 계획이다. 또한 사업품목도 팽이, 느타리 등으로 확대해 우리나라 버섯수출을 1억 달러로 끌어올린다는 방침이다.

유통공사 로테르담 aT센터 변동헌 지사장은 "2006년 이후 새송이와 팽이버섯 대유럽 수출이 매년 100%씩 신장하고 있으며, 당분간은 이같은 추세가 지속될 것으로 보인다"고 말했다.

버섯류 이외에 유럽진출 가능성이 높은 품목으로 고구마와 밤이 유력하다. 국내 고구마는 당도가 최대 14브릭스로 단맛이 풍부하나 현재 유럽에서 유통되고 있는 고구마는 단맛이 부족하고 크기가 커 한국산의 경쟁력이 높다는 평가다. 실제로 해남고구마 8톤이 오는 11월 초 유럽으로 처녀수출 될 예정이다. 특히 최근 해남고구마의 유럽시장 개척이 수출유망품목 신시장개척 대상품목으로 선정돼 수출물량은 점차 확대될 것으로 전망된다.

유럽지역은 밤 소비문화가 형성된 만큼 우리 밤의 수출 가능성은 무한하다는 분석이다. 아직은 샘플 보내기 수준에 불과하지만 수출 확대 가능성이 크다. 지난 5월 이태리와 터키에 시장개척단을 파견한 결과 유럽산 대비 가격 경쟁력이 높고, 중국산 대비 품질이 우수해 지속적인 마케팅을 전개한다면 수출 확대 여지가 높다는 평가다. 특히 감로자, 마론그랏세 등의 가공품은 가격 경쟁력에서 떨어지므로 고급화 전략이 필요하다.

aT 신시장개척반 장서경 차장은 "유럽시장에 진출하기 위해서는 신선도 유지와 가격경쟁력 확보가 관건"이라며 "고구마 등은 장기보관이 가능하고 타국산에 비해 품질이 뛰어나 유럽수출 가능성이 높다"고 말했다.

이태옥 기자

김 수출 확대하기 위해서는..생산량은 줄이고 품질은 높이고

최근 한·중·일 간 김 생산 및 수출입을 둘러싸고 경쟁이 치열하다. 이는 김 생산 기술 발달로 생산량은 포화상태인 반면 수요는 한계에 직면했기 때문이다. 지피지기면 백전백승인 법. 국내를 비롯한 주요 국가별 김 생산현황을 바탕으로 한국산 김의 수출 확대 방안을 알아본다.

▲국내 김 생산현황=2007년 김의 총 생산량은 2만5740톤(9900만 속, 1속=260g)으로 추정되는데, 이는 예년 수준이며 작황이 나빴던 2006년에 비해서는 17.4% 증가한 양이다. 증가한 이유는 채취 초기의 고수온 현상과 서해안 유류오염 피해에도 불구하고 어기 내내 안정적인 해황이 지속됐기 때문이다.

올해도 예년에 비해 다소 고수온이 예상되지만 이상기온에 따른 해황의 변동이 심하지 않다면 2008년 김 작황 역시 예년 수준으로 총 생산량은 2만4960톤(9600만 속) 전후, 즉 최소 2만3660톤(9100만 속)에서 최대 3만6400톤(1억400만 속)이 될 것으로 보인다. 2008년 시설규모는 62만9000책으로 2007년 대비 1.8% 증가할 것으로 추정된다.

▲주요 국가별 김 생산 및 수입현황=김이 특산품인 일본의 2007년 김류 생산량은 전년 대비 7.6% 증가한 39만5500톤에 달한다. 일본 전국에서 생산되는 김의 매수는 95억매에서 100억매 정도로, 김 생산은 매년 11월에 시작해 다음해 4월 말까지 계속된다.

2006년 중국의 김 생산량은 9만2086톤으로 전년 8만380톤보다 14.6% 증가했다. 중국은 주로 한국과 일본에서 건조김과 조미김을 수입하는데, 2007년 중국이 수입한 한국산 건조김의 수입액은 108만2632달러로 전체 수입량의 68%를 점유했다.

대만과 미국의 김 생산량은 매우 미미해 수입에 의존하고 있는 상태다. 대만의 경우 중국이 최대 김 수입국으로 2007년 기준 김 전체 시장의 81.2%를 점유했다.

구이·조미김 및 홍조류의 경우 전체 수입량은 332톤으로 전년 대비 27.3% 감소했으며, 최대 수입국인 한국이 176톤으로 전체의 53%를 차지했다. 미국은 일부 한인교포 및 아시아계 현지 가공업체에서 한국 및 중국으로부터 원료김을 수입해 현지에서 구이·조미김 등으로 가공해 판매하고 있다. 한국산 김의 수입은 매년 큰 폭으로 증가했으나 최근 중국산 김의 수입 증가로 2007년에는 전년 대비 7.6% 감소한 1808만8000달러가 수입됐다.

▲한국산 김 수출확대 방안=국내 김 생산량은 생산기술이 보편화되면서 생산량도 증가하는 추세다. 특히 2007년 가격도 비교적 좋아 시설규모를 늘리려는 경향을 보이고 있다. 전체 생산량 과다는 결국 내년 이후의 가격에 큰 영향을 미치게 된다. 따라서 생산량을 줄이더라도 품질 고급화에 중점을 두고 많은 노력을 기울여야 한다.

이처럼 고품질과 안전성을 내세운 김은 해외시장에서도 경쟁력이 높다. 중국시장의 경우 무질서한 김의 생산 확대로 품질문제가 상존하고 있는 상황에서 깨끗한 이미지의 한국산 김 소비는 증가할 것으로 예상된다. 차별화된 전략도 필요하다. 대만은 조미김을 밥반찬용이 아닌 스낵용으로 먹기 때문에 조미김 자체의 다양한 맛 개발이 요구된다. 또한 고온다습한 기후에 맞는 차별화된 포장형태도 필요하다. 미국의 경우 김을 미국 식문화와 결합한 샐러드용, 맥주 안주용, 스낵용 등으로 즐길 수 있는 레시피를 개발해 홍보한다면 수출 확대 가능성이 높다.

이태옥 기자

기름 값 걱정에 제 때 가온 못해 시설농가 시름 높아

"밤낮 기온차를 줄이기 위해 8월 하순부터 보일러를 가동해야 했는데 기름이 너무 비싸 9월 20일경부터 가온했더니 재배하던 스프레이 장미가 노균병에 걸려 1000평을 잘라내 폐기했다. 앞으로 기름 값을 어떻게 감당할지 캄캄하다."

전북 임실군 지사면에서 유리온실 3000평 규모에 장미를 재배하고 있는 호산농장 안재호 대표(54)의 하소연이다. 장미 수출에 주력하며 그나마 장미 농사를 잘 짓는 편이라고 자부해 왔는데 기름 값이 아까워 제 때 가온하지 않아 자식 같은 장미를 버렸다는 현실을 쉽게 받아 들이기가 힘들다.

안 대표는 "수출 가격이라도 좋으면 되는데 예년에 1송이 60~70엔 했던 장미 가격이 지금은 일본 경기불황 여파로 50엔에 불과하다"며 "한 달 기름 값만 2000만원인데 면세유 구매도 직불카드제로 바뀌면서 현금이 없으면 구매조차 할 수 없다보니 올 겨울이 걱정이다. 무엇보다 아버지 가업을 물려받으라고 농업대학 2회 졸업생인 아들과 함께 농사를 짓고 있는데 후회마저 든다"고 토로했다. 그래도 장미농사를 포기할 수 없어 정부의 지열난방 시스템 지원사업을 신청했으나 자부담 2억4000만원을 마련해야 하기에 마음이 무거운 것은 어쩔 수 없다.

면세유 가격 2007년 초순 대비 2배 가까이 상승

이처럼 난방비 부담 때문에 가온을 못해 병으로 꽃을 폐기하거나 아예 겨울철 농사를 포기하는 농가들이 늘고 있다. 지난 1월 면세유 평균가격은 2007년 590원보다 37% 오른 811원이었으나 10월 21일 현재 1099원으로 올 초순보다도 무려 35.5%나 더 올랐기 때문이다.

이미 올 초부터 시설 농가들이 유가상승 영향으로 혹한기를 피해 재배시기를 앞당기거나 늦춰서 수급 불균형 현상이 나타날 것으로 우려됐다. 이러한 전망은 현실로 나타나고 있다. 농촌경제연구원 10월 농업관측에 따르면 토마토, 오이 등 일부 시설채소 수확시기가 앞당겨지면서 물량 증가로 인한 가격하락 현상을 겪고 있다. 반면 11월 정식면적은 품목에 따라 3~6% 감소할 것으로 조사돼 겨울철 재배를 기피하는 양상이다. 앞으로 품목 쏠림현상을 피하고 지속가능한 농업으로 발전시키기 위해서는 국가가 부담되더라도 어려운 시기에 과감한 투자를 통해 농업을 지켜내야 한다는 지적이다.

면세유 지원, 신재생에너지 지원, 시설보완 등 정부지원 강화 촉구

화훼수출전문업체 (주)로즈피아 정화영 대표는 "생산을 포기하는 품목은 화훼분야에서만 나타나는 현상은 아닐 것"이라며 "기름으로 가온해야 하는 대부분 시설농가들이 겪고 있는 만큼 지금부터라도 정부의 적극적인 지원이 필요하다"라고 밝혔다.

이에 따라 그는 시설농가들이 겨울농사를 마음 놓고 지을 수 있는 정부대책을 몇 가지 요구했다. 우선 현재 면세유량이 2~3년 전보

(주)로즈피아선별장

다 40% 이상 감소해 절대량 부족으로 아껴 쓸 수조차 없는 수준이어서 지원량을 늘려야 한다. 둘째 시설원예의 경우 경유 1ℓ당 600원대를 넘어가면 경영이 어려워 면세혜택과 함께 추가지원이 뒤따라야 한다. 셋째 지열히터 펌프 등 신재생에너지 지원을 늘리고 자부담 부분을 융자로 전환해야 한다. 넷째 시설원예용 전기 등급도 수도작처럼 '병'에서 '갑'으로 전환해야 하고 보온효과를 높일 수 있도록 시설보강 사업에 지원을 늘려야 한다.

정 대표는 "에너지 문제 때문에 많은 시설농가들이 정식시기를 혹한기를 피하거나 저온성 품목으로 돌리면 도미노 현상으로 시설농업자체가 붕괴위기를 맞을 수도 있다"며 "원예 강국이 되려면 네덜란드처럼 천연가스를 농촌까지 공급하는 시설이 기본인 만큼 지금부터 에너지 시설에 과감한 정부지원이 뒤따라야 할 것"이라고 강조했다.

이동광기자

해남화원농협

9월 뉴질랜드 첫 수출, 해외시장 개척 본격화

전남 해남의 화원농협이 지난달 30일 김치 2.5톤을 뉴질랜드에 처음 수출하면서 해외시장 개척을 본격화하고 나섰다. 이는 해남이 국내 겨울배추 70%를 생산하는 주산지로서의 지리적 장점과 저렴하고 안정적인 원료수급 등의 가격경쟁력 제고를 감안한 전략이다.

제품은 절임배추를 비롯해 포기김치, 총각김치, 갓김치, 파김치, 고들빼기, 백김치, 동치미, 양파장 김치, 묵힌 김치(묵은지) 등 16종. 이들은 '이맑은(e-dean)' 브랜드로 유통된다. 생산량은 2004년 4075톤(절임류 3311톤, 김치류 764톤)에서 2006년 5324톤(3722톤, 1602톤), 2007년 5545톤(3944톤, 1601톤)으로 증가했다. 올해는 7500톤을 예상하고 있다.

화원농협은 올해 수출 전략 수립과 함께 바이어 상담에 적극 나서고 있다. 수출은 뉴질랜드에 이어 일본과 미국, 유럽 등으로 확대할 방침이다.

해남 화원농협이 뉴질랜드 수출과 함께 해외시장 개척에 나선다.

정영호 공장장은 "배추주산지 김치공장의 장점을 최대한 활용하고 있다"며 "내년에는 해외시장 확대와 함께 400만 달러 수출실적 달성이 목표"라고 전했다.

화원농협은 지난 10월 17일 신규공장 완공으로 대량 생산체제를 갖췄다. 규모는 부지 2만1970㎡(6646평)에 건평 7473㎡(2719평). 신규공장은 하루 70톤의 절임배추와 김치생산이 가능해 기존공장 30톤 포함 100톤의 생산체제를 갖춘다.

문광운 기자

신토불이 머루주로 세계 와인시장을 공략한다

산머루농원

서우석 대표

경기도 파주시 감악산 자락에 위치한 산머루농원 서우석 대표는 30년 가까이 머루와 동고동락하고 있다. 1996년부터는 머루주와 100% 머루원액도 개발해 판매중이다. 한국 머루의 맛과 영양은 타국산보다 단연 최고라는 게 서 대표의 설명이다. 한국은 해양성기후와 대륙성기후의 교차점에 있기 때문에 세계적으로 과일 맛이 1등이라는 것. 실제로 2002년 한국식품개발연구원이 한국산과 일본, 중국산 머루를 분석한 결과 한국산 머루의 폐놀함량, 당도, 과즙량이 가장 우수한 것으로 나타났다.

감악산 머루주는 전통비법으로 만든 항아리에 100% 머루만으로 술을 빚어 3년 이상 숙성시킨다. 1200℃ 이상에서 구워진 항아리에서 나오는 바이오 물질은 토기성분과 만나 맛이 뛰어난 머루주를 만들어 낸다. 또한 발효시 나오는 가스는 배출하는 반면 외부의 공기는 철저히 차단된다. 온도 유지도 철저하다. 와인의 숙성온도 18℃를 맞추기 위해 지난 2000년 온도 변화가 없는 지하 숙성터널을 뚫었다. 최근에는 고려대학교 생명과학연구소와 술맛을 차별화할 수 있는 새로운 효모균을 찾고 있어 내년부터 독자적인 효모를 사용할 예정이다.

산머루농원은 1999년 첫 일본 진출을 시작으로 2000년 싱가폴, 2005년 미국과 홍콩으로 연간 약 10만병의 머루주와 머루즙을 수출하고 있다. 2008년 1월에는 필리핀에도 선적을 했으며, 현재 중국도 긍정적인 방향으로 수출 상담이 진행중이다. 특히 싱가포르를 제외한 3개국 수출은 해외 바이어가 직접 찾아와 국산 머루와 머루주에 관심을 표명, 수출로 이어졌다.

서 대표는 "수백년의 역사를 지닌 유럽의 와인과 경쟁할 수 있는 방법은 가장 한국적인 것에서 찾을 수 있다"며 "차별화된 방법으로 개발된 머루주로 세계를 재패하고 싶다"고 말했다.

이태옥 기자