

07 원산지 관리, 현장의 목소리

통상환경 변화에 따른 식품 기업의 대응 전략
<지평선농부들 인터뷰>

TRADE & ORIGIN REPORT



통상환경 변화에 따른 식품 기업의 대응 전략

<지평선농부들 인터뷰>



허지혜
지평선농부들 영농조합법인
대표

들어가며

글로벌 농식품 시장은 식품 안전과 소비자 요구 수준이 높아지는 가운데, 국가별 식품 안전 기준과 표시·검역 요건이 세분화되면서 수출기업이 대응해야 할 규제 환경도 빠르게 변화하고 있습니다. 특히 수출 대상국에 따라 식품 표시, 원재료, 위생·검역 등의 요구사항이 상이하고 규정이 지속적으로 변경되면서, 농식품 기업에게는 제품 경쟁력뿐만 아니라 수출국별 규제에 대한 사전 대응과 원재료·원산지 관리 역량이 중요한 경쟁요소로 부상하고 있습니다.

이번 인터뷰에서는 국내산 생강을 활용한 생강진액 등 가공식품을 생산하여 일본과 미국 등 해외시장으로 수출하고 있는 지평선농부들영농조합법인의 사례를 통해 농식품 수출 현장의 통상환경 변화와 대응 전략을 살펴보고자 합니다. 특히 미국 FDA 및 라벨링 요건에

대한 대응, 원재료 원산지와 제조공정 관리, 국가별 식품 규제 및 원산지 판정에 대한 실무적 대응 경험을 중심으로, 중소 농식품기업이 해외시장 진출 과정에서 겪는 애로사항과 정부·유관기관에 필요한 지원 방향에 대해서도 구체적인 현장의 목소리를 들어보았습니다.

Q (기업 소개 및 주요 수출 현황) 안녕하세요. 먼저 귀사의 주요 사업 분야와 함께, 주요 수출 품목 및 주요 시장 진출 현황에 대해 소개 부탁드립니다.

A 지평선농부들영농조합법인은 전북 김제를 기반으로 국내산 생강을 활용한 가공식품을 개발·생산하고 있는 농식품 기업입니다. 주요 제품은 고농도 생강진액인 프리미엄 진저 에디션, 생강과 레몬을 활용한 음료 제품, 흑삼과 생강을 접목한 제품 등이며, 생강을 보다 편리하고 다양하게 섭취할 수 있도록 제품군을 확대하고 있습니다.

현재 일본과 미국 등에 제품을 수출하고 있으며, 중국·홍콩·말레이시아 등 아시아 시장으로도 판로를 확대하고 있습니다. 또한 해외 식품시장에 대응하기 위해 할랄, 비건, 글루텐프리, NON GMO(Genetically Modified Organism) 인증 등을 갖추고 수출국별 요구사항에 대응하고 있습니다.

단순히 국내 농산물을 가공하는 데 그치지 않고, 지역에서 생산되는 생강의 부가가치를 높이고 이를 해외 소비자에게 알리는 것을 중요한 사업 방향으로 생각하고 있습니다.

Q (수출 구조 및 원재료 조달 방식) 생강진액 제품은 원재료 품질과 가공 공정이 중요한 식품 산업으로 이해하고 있습니다. 귀사의 생산 및 주요 원재료(생강 등) 조달 방식에 대해 설명 부탁드립니다.

A 저희는 제품 생산에 필요한 생강을 단순히 구매해 사용하는 것이 아니라, 직접 종구 파종 단계부터 재배와 품질관리를 하고 있습니다. 수확한 생강 가운데 맛과 향이 진하고



조식이 단단한 원료를 직접 선별한 후 세척·가공 공정을 거쳐 생강진액과 다양한 가공제품으로 생산하고 있습니다.

이러한 생산방식은 원료의 품질을 안정적으로 관리할 수 있다는 장점뿐 아니라, 원재료의 생산과 조달 경로를 명확하게 관리할 수 있다는 점에서도 의미가 있다고 생각합니다. 수출제품의 경우 원재료 원산지, 제품 배합, 제조공정, 수출 대상국의 표시기준 등을 함께 확인하고 있으며, 향후 원산지 검증이나 수입국의 자료 요청에도 대응할 수 있도록 관련 증빙과 제품별 자료를 체계적으로 관리하고 있습니다.

Q (통상환경 변화 체감) 최근 글로벌 식품 규제 강화, 위생·검역 기준 강화 등 통상환경 변화가 농식품 수출에 미치는 영향을 어떻게 체감하고 계신가요? 관련하여 현장에서 겪고 있는 실무 애로가 있다면 함께 공유 부탁드립니다.

A 최근 농식품 수출 현장에서 가장 크게 체감하는 부분은 국가별 식품 안전기준과 표시·검역 요건이 지속적으로 세분화되고 있다는 점입니다. 국가별로 식품 표시기준, 영양성분 표시, 원재료 표시, 위생 및 검역 관련 요구사항이 서로 다르기 때문에 새로운 국가로 수출할 때마다 해당 국가의 기준을 별도로 검토해야 합니다. 동일한 제품이라도 수출국에 따라 패키징이나 라벨을 별도로 제작해야 하는 경우도 많습니다.

특히 중소 농식품기업 입장에서는 이러한 규정을 자체적으로 모두 확인하기가 쉽지 않습니다. 규정이 변경될 때마다 최신 내용을 확인해야 하고, 번역·라벨 제작·시험성적서·인증 등에도 추가 비용이 발생합니다. 실제 현장에서는 제품을 생산하는 것보다 수출국별 규정을 정확하게 파악하고 필요한 서류와 표시사항을 준비하는 과정이 더 어렵게 느껴질 때도 있습니다. 그래서 중소 농식품기업이 모든 규정을 자체적으로 해결하기보다는 수출 초기 단계부터 전문기관과 전문가의 도움을 받아 사전에 검토하는 것이 현실적으로 매우 중요하다고 느끼고 있습니다.

Q (대미 수출 규제 대응) 미국의 식품 안전 규제(FDA 등록, 라벨링 요건 등)로 인해 수출 환경이 변화하고 있습니다. 이에 대해 귀사에서는 어떤 전략으로 대응하고 계신가요?

A 미국 시장은 저희가 중요하게 보고 있는 수출시장 중 하나이기 때문에 제품을 준비하는 단계에서부터 FDA 관련 요건과 식품 라벨링 기준을 사전에 확인하는 데 중점을 두고 있습니다.

특히 제품명, 원재료명, 영양성분표, 내용량, 제조·유통 관련 정보 등 미국 판매 시 필요한

표시사항을 검토하고 국내 판매용과 미국 수출용 제품의 표시사항을 구분하여 관리하고 있습니다.

앞으로도 미국 식품안전 및 표시규정의 변화를 지속적으로 확인하고, 제품을 생산한 이후 규정에 맞추는 것이 아니라 제품 개발과 패키지 설계 단계부터 수출 대상국의 기준을 반영하는 방식으로 대응할 계획입니다.

Q (리스크 최소화를 위한 실무 대응) 통상 리스크를 줄이기 위해 귀사에서 실무적으로 중점을 두고 있는 부분은 무엇인가요?

수출 과정에서 발생할 수 있는 통상 리스크를 줄이기 위해 가장 중요하게 보고 있는 것은 사전에 충분히 확인하고 관련 근거자료를 남기는 것입니다.

구체적으로, 제품별로 원재료의 원산지와 배합내용을 확인하고, 수출 과정에서는 HS Code, 원산지 관련 자료, 인보이스와 패키리스트 등 주요 수출서류의 내용이 실제 제품정보와 일치하는지를 확인하고 있습니다.

또한 국가별로 요구하는 라벨링과 식품규정을 사전에 검토하고 있으며, 원산지나 관세처럼 전문적인 판단이 필요한 부분은 담당 관세사와 함께 검토하고 있습니다.

특히 식품은 통관이 지연될 경우 판매 일정뿐만 아니라 유통기한과 물류비, 바이어와의 신뢰에도 직접적인 영향을 받을 수 있기 때문에 문제가 발생한 이후 대응하기보다는 수출 전에 위험요인을 확인하고 예방하는 방식으로 업무를 진행하는 데 중점을 두고 있습니다.

Q (대미 수출 시 원산지 판정 대응 경험) 미국은 국가별 상호관세 및 다양한 통상조치를 적용하면서 FTA 원산지뿐만 아니라 비특혜 원산지 기준도 중요해지고 있습니다. 귀사에서는 대미 수출 과정에서 원산지 판정과 관련하여 검토하셨는지, 그리고 실제 사례 분석이나 참고 자료를 활용해 원산지를 판단하신 경험이 있다면 구체적으로 설명 부탁드립니다.

A 대미 수출을 진행하는 과정에서 담당 관세사님과 함께 미국의 상호관세 및 비특혜 원산지 결정기준을 검토한 경험이 있습니다.

저희 제품에 사용되는 주요 원재료의 원산지와 제품 구성, 국내에서 이루어지는 제조·가공 공정, HS Code 등을 종합적으로 검토하였으며, 관세청 및 한국원산지정보원에서 발간한 미국 비특혜원산지판정 대응 체크포인트 자료의 사례 분석을 통해 당사 수출제품의 원산지를 한국산으로 판단할 수 있었습니다.

이러한 검토 과정으로 실제 수출 과정에서 원산지 판정과 관련한 분쟁이나 통관상의 문제가 발생한 사례는 없습니다. 다만 이번 검토를 통해 제품이 국내에서 생산되었다는 사실만으로 원산지를 판단하기보다는 원재료의 원산지와 제조·가공 공정, 적용되는 원산지 결정기준을 함께 확인하는 것이 중요하다는 점을 체감했습니다.

앞으로도 대미 수출 제품에 대해서는 담당 관세사 및 관련 전문기관과 함께 원산지 기준을 사전에 검토하고, 원재료 원산지 증빙과 제조공정, HS Code 등 원산지 판단에 필요한 자료를 체계적으로 관리해 나갈 계획입니다.

Q (정책 수요 및 지원 필요 사항) 마지막으로, 통상 환경에 대한 불확실성이 확대되는 상황에서 농식품 수출의 경쟁력 강화를 위해 정부 및 유관기관에 바라는 지원 사항이 있다면 말씀 부탁드립니다.

A 농식품 중소기업이 해외시장에 안정적으로 진출하기 위해서는 단순한 수출비 지원뿐 아니라 국가별 규제와 원산지 문제를 실무적으로 해결할 수 있는 지원체계가 필요하다고 생각합니다. 미국, 유럽, 중국 등 주요 수출국의 식품 관련 규제나 원산지 기준이 변경되었을 때 중소기업이 이해하기 쉽게 정리된 정보를 신속하게 제공해 주었으면 합니다. 또한 기업이 실제 제품을 수출하기 전에 HS Code 검토, FTA 및 비특혜 원산지 판정, 영문 라벨 검토, 식품 규제 검토 등을 한 번에 상담받을 수 있는 실무형 지원이 확대되면 현장에 큰 도움이 될 것 같습니다.

이와 함께 해외인증, 시험·검사, 해외용 패키지 및 라벨 제작 등에 상당한 비용이 발생하기 때문에 이러한 부분에 대한 지원도 확대되었으면 합니다.

마지막으로 농식품 기업의 경우 좋은 제품을 가지고 있어도 현지 유통망과 바이어를 찾는 것이 쉽지 않은 만큼, 인증과 통관 지원에서 끝나는 것이 아니라 실제 현지 바이어 발굴과 수출 계약까지 연결될 수 있는 지속적인 지원체계가 마련된다면 국내 농식품 기업의 수출 경쟁력 향상에 큰 도움이 될 것으로 생각합니다. 특히 지역 농산물을 기반으로 제품을



개발하는 중소 농식품기업의 수출 확대는 개별기업의 성장뿐 아니라 지역 농산물 소비와 농가소득 확대에도 연결될 수 있기 때문에, 생산부터 인증·통관·바이어 발굴까지 연계되는 지속적인 지원체계가 마련되기를 기대하고 있습니다.

마무리하며

지평선농부들영농조합법인의 사례에서 확인되듯이, 오늘날 농식품 수출은 단순히 우수한 제품을 생산하는 것을 넘어 원재료의 안정적인 관리와 국가별 식품 규제 대응, 원산지 관리 역량을 종합적으로 갖추는 것이 중요한 시대로 진입하고 있습니다.

특히 국가별 식품 안전기준과 표시·검역 요건이 세분화되면서, 동일한 제품이라도 수출 대상국에 따라 별도의 표시사항과 인증·시험 등이 요구되는 등 수출 전 단계에서의 사전 규정 검토와 대응 역량의 중요성이 더욱 커지고 있는 것으로 나타났고, 농식품기업에게는 이러한 규제 대응이 상당한 비용과 실무 부담으로 작용하는 만큼, 제품 생산 이후의 사후 대응보다는 제품 개발과 수출 준비 단계에서부터 관련 요건을 확인하고 대응하는 체계가 필요할 것으로 보입니다.

또한 대미 수출 과정에서 상호관세 및 비특혜 원산지 결정기준을 검토한 사례에서 볼 수 있듯이, 원재료의 원산지, 제품 구성, 제조·가공 공정 및 HS Code 등을 종합적으로 검토하고 관련 증빙을 체계적으로 관리하는 것이 통상 리스크를 예방하는 핵심 요소로 나타났습니다. 특히 실제 분쟁이나 통관 문제가 발생한 이후 대응하기보다는 관세사 등 전문가와 함께 사전에 원산지 및 수출국별 규정을 검토하는 예방적 대응이 중요해지고 있습니다.

향후 농식품 수출 확대를 위해서는 국가별 규제·원산지 정보 제공, 전문 상담, 인증·시험 지원 및 바이어 발굴 등 수출 전 과정에 걸친 실무형 지원체계가 필요하며, 이를 통해 기업의 수출 확대와 지역 농산물의 농가소득 제고에 기여될 수 있기를 기대합니다.

통상 환경 변화 속 수출 경험과 인사이트를 공유해주신 지평선농부들영농조합법인 관계자분들께 다시 한 번 감사의 말씀을 전합니다.