

K-푸드, FTA를 활용해 글로벌 식탁을 사로잡다





K-푸드, FTA를 활용해 글로벌 식탁을 사로잡다



이영식
CJ 씨푸드 New Biz팀 대리

들어가며

한류 열풍과 함께 전 세계적으로 K-푸드¹⁾(K-Food)에 대한 세계적인 관심이 높아지면서, 우리나라의 식품 수출도 빠르게 성장하고 있습니다. 김치·라면·떡볶이·전통 발효식품부터 비건 건강식까지 다양한 K-푸드 제품들이 글로벌 시장에서 주목받고 있는 것은 이제 익숙한 소식이 되었습니다.

이처럼 세계 시장에서 K-푸드의 위상이 높아지는 가운데, 통상 환경은 날로 복잡해지고 경쟁도 치열해지고 있습니다. 이러한 변화속에서, FTA를 적극적으로 활용하는 것은 K-푸드 기업들이 해외 시장을 확대하는 데 있어 중요한 전략이 될 수 있습니다.

이번 인터뷰에서는 건조 김·조미 김·어묵 등 수산가공식품을 생산하는 기업 'CJ 씨푸드'의 수출 현장을 들여다보며, 이들이 어떤 전략으로 해외 시장을 넓혀가고 있는지, FTA가 어떤 역할을 하고 있는지 함께 알아보려고 합니다.

1) Korea의 첫 글자인 'K'와 음식을 뜻하는 '푸드'가 결합된 용어로, 한국을 대표하는 음식에 마케팅적 요소를 더한 대한민국의 차별화된 프리미엄 음식을 의미

Q 대리님 안녕하세요. 현재 CJ 씨푸드의 주요 수출 품목과 시장 진출 현황 소개를 부탁드립니다.

A CJ 씨푸드는 CJ 사 내 수산가공품을 담당하는 별도 법인으로, 건조 김·조미 김과 어묵을 주력으로 수출하고 있으며, 그 밖에도 생선구이나 유부 등을 취급하고 있습니다.

예를 들자면, 김의 경우 원물 뿐만 아니라 도시락 김·스낵 김 등 다양한 조제식료품 형태로 수출하고 있으며, 태국에서는 과자류(유탕처리한 김) 생산을 위한 투입 원료로 우리나라 김을 수입하고 있습니다.

당사의 주요 수출국은 미국·호주·필리핀·태국·칠레 등이며, 수출 시장 확대를 위해 중국과 유럽 국가들로의 진출도 준비 중입니다.

Q 다양한 국가로의 제품을 수출해오신 실무 경험을 바탕으로, 수출 확대를 위해 가장 중요하다고 생각하시는 요소는 무엇인가요?

A 가장 중요한 한 가지를 꼽자면, 수출 과정에서 요구되는 서류절차의 간소화라고 생각합니다. 저희가 시장 확대를 추진하고 있는 중국과 EU의 경우 사전에 준비해야 할 사항들이 많습니다. EU를 예로 들자면, 수출 전 위생증을 받기 위해 부산에 위치한 ‘수산물품질관리원’을 방문하고, 이후 수산제품설명서를 발급받기 위하여 재방문해야 하는 이중절차가 필요합니다. 이는 시간과 비용 측면에서 수출 기업에 큰 부담이 되며, 이러한 점에서 관련 서류를 처리하는 기관의 접근성을 높이거나 행정 절차를 간소화하는 것이 수출 확대의 중요한 요인이 될 수 있다고 생각합니다.

Q 수출 과정에서 FTA를 적용하실 때, 실무적으로 어려웠던 점이나 애로사항이 있으셨을까요?

A 저희가 수출하는 품목은 대부분 국가에서 FTA 대상 품목에 해당하며, 원산지결정기준을 충족하는 데에도 큰 어려움은 없는 편입니다.

다만, 실제 실무에서는 HS 세번 분류에서 애로를 겪은 적이 있습니다.

예를 들어 ‘어묵’을 조회하면 HS 1604.20호(HSK 1604.20-4090호)로 정확히 나타나는 것이 아니라, ‘그 밖의 조제하거나 보존처리한 어류’와 같이 다소 포괄적인 명칭으로 검색되는 경우가 많습니다. 김 역시 가공 방식에 따라 HS 세번이 달라질 수



있기 때문에, 이와 관련된 실무 자료나 사례가 부족하다고 느낀 적이 있습니다.

처음 실무에 투입되었을 때 일반적으로 인식하는 제품명과 HS 관세율표상의 공식 품명이 일치하지 않아 혼선이 있었고, 이런 문제는 인력 교체가 잦은 중소기업일수록 더 큰 애로로 작용할 수 있다고 생각합니다.

Q 그런 현장의 경험을 바탕으로, 수산가공식품을 수출하거나 FTA를 활용하고자 하는 기업에 도움이 될 수 있는 유의사항이나 팁이 있다면 무엇이 있을까요?

A 결론부터 말씀드리자면, 국가별 통관 기준과 비관세 장벽에 대한 철저한 사전 검토가 필요하다는 점입니다.

예를 들어 어묵을 제조할 때 투입되는 원재료 중 솔비톨이나 말티톨 같은 식품첨가물이 들어갈 수 있는데, 이러한 성분은 국가마다 통관 기준이 다르기 때문에 수출을 추진하는 과정에서 예상치 못한 어려움이 생길 수 있습니다.

실제로 당사에서 중국으로 어묵을 수출하려고 준비하던 중, 솔비톨의 허용 함량 기준이 문제가 되어 수출을 진행하지 못한 경험이 있습니다. 당시에는 중국의 기준이 킬로그램당 5g 이하였기 때문에 통관 자체가 불가능했지만, 올해부터는 해당 기준이 20g으로 완화되어 현실적인 수출 가능성이 생긴 상황입니다.

이처럼 국가별로 상이한 식품첨가물 기준이나 위생·검역 요건은 실질적인 비관세 장벽이 될 수 있기 때문에, 제품의 성분을 면밀히 검토하고 사전에 해당 국가의 통관 기준을 정확히 파악하는 것이 매우 중요하다고 생각합니다.





출처: 뉴스1

또한, 수산가공식품은 본품 외에 소스가 함께 포함되는 경우가 많기 때문에, 소스에 대한 성분 관리도 매우 중요한 요소입니다.

당사는 OEM 외주업체로부터 소스를 공급받아 수출을 진행하고 있으며, 이 과정에서 원산지 판정을 명확히 하기 위해 소스에 어떤 성분이 들어 있는지를 정확히 파악해야 합니다.

이를 위해 협력 업체와의 주기적인 소통을 통해 성분 정보를 사전에 공유하고, 사후 문제가 발생하지 않도록 철저히 관리하는 것이 가장 효과적인 대응 방법이라고 생각합니다.

Q 그렇다면, 통관 이후 상대국으로부터 사후 검증 요청이 들어온 적이 있으셨을까요? 만약 있으셨다면, 그에 대한 대응 경험을 공유해주실 수 있을까요?

A 네, 당사는 과거 호주로 수출을 준비하던 과정에서 사후 검증 요청을 받은 적이 있습니다. 어묵과 같은 조제품 자체의 문제가 아니라, 제품에 사용된 성분 표기 방식과 관련된 이슈였습니다.

당시에는 단순히 'Shrimp(쉬림프)'라고 표기하는 대신, 보다 명확하게 'Dried Shrimp (건조한 새우)' 등 구체적인 표현으로 성분을 기재해달라는 요청이 있었습니다. 이에 따라 저희는 제품 성분을 세분화하고 명확히 표기함으로써 대응한 경험이 있습니다.



Q 현재 미국의 통상 정책이 큰 화두인데, 식품업계에서는 이에 대한 영향을 어떻게 체감하고 계신가요?

A 현재 미국의 관세 정책은 식품업계에 직접적인 영향을 미치고 있지는 않습니다. 다만, 관세 외에도 다양한 형태의 비관세 장벽이 언제든지 나타날 수 있기 때문에, 관련 동향에 대해 긴장을 늦추지 않고 있습니다.

오히려 실무에서 보다 직접적으로 체감하고 있는 부분은 환율의 변동성입니다. 저희는 수출뿐만 아니라 수입 원료도 상당 부분 활용하고 있기 때문에, 환율 변화에 민감한 구조를 갖고 있습니다.

특히 수산가공식품 제조에 투입되는 원료인 연육은 수입 비중이 높아, 환율이 급격히 변동할 경우 생산원가와 수출 경쟁력 모두에 영향을 미치기 때문에 이에 대해 지속적으로 촉각을 곤두세우고 있습니다.

Q 끝으로, FTA 활용과 관련하여 정부나 유관기관에 바라는 점이나 필요한 지원이 있다면 무엇일까요?

A 수출 신고와 상대국의 수입 신고 과정에서 HS 품목분류가 서로 다르게 적용되어 문제가 생기는 경우가 종종 있습니다. 이러한 분류 차이로 인한 혼선을 줄일 수 있도록 실무 현장에서 바로 활용할 수 있는 품목분류 정보제공 지원이 강화되면 좋겠습니다.

또한, 우리나라의 수출 HS 코드와 상대국의 수입 HS 코드 간의 연계 정보, 그리고 국가별 적용 세율 등의 자료가 보다 쉽게 제공된다면, FTA를 활용하는 기업 입장에서 많은 도움이 될 것입니다.

이는 당사뿐만 아니라, 다양한 수출 기업들도 공통적으로 필요로 하는 실질적인 지원책 이라고 생각합니다.

마무리하며

이번 인터뷰를 통해 CJ 씨푸드의 주요 수출 품목과 시장 진출 현황, 수출 과정에서의 실무 경험, 그리고 FTA 활용 시 유의해야 할 사항을 살펴볼 수 있었습니다. 특히, 수출 확대를 위한 과제로 서류 절차의 간소화와 국가별 통관 기준의 지속적인 모니터링이 필요하다는 점을 강조하였으며, 수출 과정에서 겪은 애로사항과 그에 대한 대응 방안을 공유해 준 내용이 인상 깊었습니다.

또한, 글로벌 시장에서 마주하는 비관세 장벽과 환율 변동성 등 실무에서 직면할 수 있는 어려움에 대한 현장의 목소리도 전달되었으며, 우리나라 수출 HS 코드와 상대국 수입 HS 코드 간의 연계 정보, 그리고 국가별 세율 정보 등을 제공하는 것이 많은 수산가공물 수출기업들에게 공통적으로 필요한 부분이라는 점을 확인할 수 있었습니다.

CJ 씨푸드가 앞으로도 시장 확대와 경쟁력 강화를 통해 글로벌 수산가공식품 시장에서 지속적으로 성장해 나가기를 기대하며, 이번 인터뷰가 수산가공식품 수출을 준비하는 기업들에게도 유익한 참고가 되기를 바랍니다.

FTA 활용에 있어서의 소중한 경험과 인사이트를 공유해 주신 CJ 씨푸드 관계자분들께 다시 한번 감사의 말씀을 전합니다.

