

System and Technology to Expand the Export of Domestic Fruits and Vegetables

일본산 청과물의 수출 확대를 위한 시스템과 기술

北澤 裕明 / 국립연구개발법인 농업·식품산업기술종합연구기구 식품연구부문
식품가공유통연구영역 식품유통시스템유타 주임연구원(포장기술담당)

I. 서론

현재 일본은 농림수산물의 수출력 강화를 국책의 하나로 삼고, 2030년에 수출액을 5조 엔 규모로 늘린다는 목표를 내세우고 있다.

농산물에 포함되는 과일이나 채소를 중심으로 한 청과물에 관해서도 마찬가지로, 해외 수출 확대가 추진되고 있다. 청과물의 수출 확대를 실현하기 위해서는 수출국가나 지역이 가지고 있는 일본산 청과물의 품질 등에 대한 요구를 만족할 필요가 있다. 또한 현 시점에서 만족하지 못한 부분에 관해서는 새로운 유통시스템의 구축이나 기술 개발 등을 통해 대응해갈 필요가 있다.

이 글에서는 일본산 청과물에 관해 필자가 해외에서 관찰한 사례를 바탕으로, 앞으로 수출 확대를 위해 실시되어야만 하는 시스템의 구축, 기술 개발의 방향성에 관해 살펴보고자 한다.

II. 수출처가 요구하는 품질에 맞춘 시스템 구축과 기술 개발

2016년 8월 일본 농림수산성의 ‘아세안 농업분야의 능력 개발 강화 프로젝트(CB프로젝트)’의 단기 전문가 파견사업의 일환으로, 싱가포르공화국(이하 싱가포르)을 방문했다. 당시 싱가포르에서 일본산 청과물을 취급하고 있는 모 상사의 사장과 대화를 나눌 기회가 있었다. 그 사장에 따르면, 싱가포르에서 일본산 청과물은 다른 나라의 청과물에 비해 가격이 높지만 품질 역시 높다는 이미지를 가지고 있는 사람이 많다고 했다. 또한 일본이 청과물 수출을 진짜로 확대하려면 수출에 특화된 선별라인 및 예냉을 포함한 냉장고 시설 등의 유통시스템을 구축하고 운용해야만 한다고 강조했다.

그와의 대화 속에 싱가포르를 수출처로 상정한 경우에 일본이 실시해야만 하는 시스템의 구축이나 기술 개발의 방향성에 관한 힌트가 포함되어있었다. 먼저 ‘가격이 부풀려졌지만 고품질’이라는 것은 품질 유지를 위해 가격이 약간 높아지는 것을 어느 정도 이해하는 사람들이 있다는 것이다. 알다시피 싱가포르는 비교적 부유한 국가로, 일본인을 포함한 주재 외국인이 많은 국가이다. 부유층들은 가격이 높아도 고품질의 것을 구입하려는 욕구가 강하다. 당시 현지에 주재하고 있던 기업 경영자인 일본인과 대화할 기회도 있었는데, 그 사람 역시 가격이 높아도 어떻게든 고품질의 농산물을 구입하고 싶다고 말했다.

‘수출에 특화된 유통시스템의 운용’은 난제이다. 생산자의 대부분이 자기 부담으로 그러한 시스템을 구축하고 운용할 여력을 가지고 있지 않다. 이 어려움을 타개하기 위해서는 포장이나 유통의 고기능화에 의한 품질유지기술의 향상이 필수이다.

앞에서 서술한 것처럼 싱가포르에 한정해 수출을 한다면 포장자재나 유통에 의해 가격이 올라가도 문제가 되지 않을지도 모르지만, 기타 국가나 지역에 대한 수출도 시야에 넣을 경우에는 기존 제품의 포장자재나 기존 유통 인프라를 잘 조합해 최적화, 즉 가능한 한 가격이 올라가지 않는 대책을 실시해야만 한다.

III. ‘ALL JAPAN’ 실현을 위한 시스템 구축

10년 전에 과일 수출 확대를 위한 프로젝트의 일환으로, 모 현의 담당자들과 함께 대만을 방문한 적이 있다. 2011년 이후 대만으로의 농산물 수출이 쉽지 않아졌지만, 적어도 당시에는 싱가포르와 비슷하게 일본산 청과물에 대한 이미지가 ‘비싸도 뛰어난 품질’이었다.

현지에서의 행정에는 그 현의 과일을 시험적으로 수출하고, 백화점에서 시험 판매한 내용이 포함되어 있었다. 향후 그 현의 과일을 대대적으로 대만에 수출하는 것을 목표로 했는데, 현지 백화점에 도착해보니 이미 다른 현의 과일이 산적해 판매되고 있는 광경을 목격했다. 더욱이 다른 현의 과일 중에는 포장 불량에서 기인한 것이라 생각되는 손상이 보여 품질 관리에 의문이 생겼다.

물론 조사 당시의 특수한 경우일 수도 있지만, 만약 이러한 사태가 빈발하면 ‘개별 현’의 것에 머물지 않고 프로젝트를 진행하던 모 현, 나아가 일본산 과일 모두에 대한 신뢰성 문제로 커질 위험이 있었다. 또한 국가 차원으로 수출 확대를 도모하기로 했다면 각 생산지가 보조를 맞춰 품질 기준을 통일하고, 그 기준을 만족한 상태로 릴레이 출하할 수 있도록 시스템을 구축할 필요가 있다고 생각했다. 이것은 일본 농림수산성의 수출

전략에 관한 자료 중 ‘산지 간 경쟁에서 ALL JAPAN의 체제로’에서 서술하고 있는 내용으로, 가장 큰 난제라고 서술한 ‘수출에 특화된 유통시스템의 운용’을 실현하기 위한 내용도 포함되고 있다. 개개인은 그것에 대응할 여력이 없을지 모르지만, 각 생산지가 연대함과 동시에 기존에 보유하고 있는 인프라를 활용한다면 실현 가능성이 없지 않다. 각 산지를 묶는 역할은 정부 주도 또는 JA, 아니면 공적 연구기관이 담당하면 된다.

IV. 수출국의 환경 대책에 따른 기술 개발

플라스틱 사용 저감의 풍조에 관해 저자는 감정적 논의가 선행하고 있다고 느끼고 있지만, 수출 상대국의 폐기물 처리에 관한 시스템이나 인프라 상황에 관해 파악하고, 대응 가능한 포장자재를 선택할 필요가 있다고 생각한다. 이는 수출국에서의 라이벌국가와의 차별화로도 이어지기 때문에 수출 확대의 계기가 될 것이라 기대할 수 있다.

예컨대 플라스틱의 소각, 매립, 리사이클 등 처리에 관한 시스템이나 인프라가 정비되어 있지 않은 국가나 지역으로 청과물 수출을 상정한 경우, 포장자재는 종이를 주로 하는 것이 바람직하다. 그런데 플라스틱과 동등한 완충기능, 가스환경조절기능을 가진 포장자재를 종이계 자재만으로 실현하기 위해서는 해결해야만 하는 기술적 과제가 산적해있다. 다시 말해 기술적 과제 해결을 위한 연구 요소가 풍부해진다는 뜻이다. 이 점으로 인해 민간사업자뿐만 아니라 대학이나 공적 연구기관이 공헌할 수 있는 여지가 커질 것으로 보인다.

V. 부지화방식에 의한 규격화

감귤류 중에 ‘부지화(不知火, 우리나라의 한라봉)’라는 품종이 있다. 이 품종은 산지에 따라 기요폰(히로시마), 히메폰(에히메), 데코폰(구마모토), 후지폰(시즈오카) 등 다양한 명칭으로 유통되고 있어서 시장이나 소비자가 혼란스러울 지경이다. 그래서 1997년에 ‘부지화’ 중 점도가 13도 이상, 구연산 1.0% 이하, 일본원예농업협동조합연합회 산하의 농업단체(JA)를 통해 출하된 것만이 ‘데코폰®’이라는 명칭을 사용해 판매한다는 내용이 발표되었다. ‘데코폰®’은 구마모토현 과일농업협동조합연합회의 등록상표인데, 위 조건을 만족하면 구마모토현산 이외의 것도 ‘데코폰®’의 명칭으로 판매하는 것이 가능하다.

이처럼 국내 산지를 일체화시켜 통일 규격을 만들고, 그것에 준거하는 것만이 통일 브랜드를 사용할 수 있게 하는 전략을 ALL JAPAN의 청과물 수출 확대에 적용할 수 있

지 않을까라고 생각했다. 실제로 앞에서 소개한 농림수산성의 자료 속 ‘ALL JAPAN을 실현하기 위한 논점’에도 ‘통일 브랜드에 의한 소매·소비자에 대한 소구력·인지도의 증가’가 상정된 장점의 하나라고 했다(수출국의 소매·소비자).

‘부지화방식’에서는 품질이나 출하단체뿐만 아니라 유통방식이나 포장형태, 재배방법 등도 규격기준에 포함될 수 있다. 규격 기준에 합치하기만 하면, 다른 품종이라 할지라도 통일 브랜드를 사용해 수출할 수 있다는 것이다. 즉 부지화방식은 앞서 서술한 시스템 구축이나 기술 개발을 모두 포함한 운용을 선택한 사례라고 할 수 있다.

해외용으로 출하된 청과물의 출하기준에 관한 규격화를 품목별로 하는 한편, 규격화가 양날의 검이 될 수도 있다. 수출국의 라이벌국가에게 유익한 정보를 제공할 수도 있기 때문이다.

예전 글에서 필자는 일본인의 식품·농산물의 품질에 대한 강한 고집이 일본의 식품산업·농업의 보호에 크게 공헌하고 있다고 서술한 적이 있다. 수출 확대를 위해서는 수출 국가나 지역에서의 기호성을 고려한 판매전략을 세워야만 한다. 또 규격화를 진행할 때에는 그 속에 일본 독자의 관점을 바탕으로 다른 국가가 쉽게 흉내 낼 수 없는 요소를 몇 가지 넣어야만 한다. 이는 라이벌 국가 견제에 중요한 역할을 할 수 있다.

VI. 결론

이상 청과물의 수출 확대를 추진하기 위해서는 수출국이 원하는 품질에 따른 시스템 구축 및 기술 개발이 필요하고, 품질에 관한 신뢰성을 유지하기 위해서는 산지 간 연대가 필요하며, 그것을 가능하게 하기 위한 시스템 구축이 전제가 되어야 한다는 것을 서술했다.

또한 수출국의 폐기물처리에 관한 시스템이나 인프라에 대응할 수 있는 포장 기술의 개발이 수출 확대의 추풍이 될 것이라 설명했다. 마지막으로 수출된 품목별 품질 유지를 위해 표준화·규격화를 추진하는 것을 제안하고, 감귤류인 ‘부지화’를 대상으로 노력한 규격 기준 통일의 사례를 소개했다.

이를 위해서는 산학관 모두가 수출 확대라는 공통인식을 가지고 ALL JAPAN으로 노력해야만 할 것이다. 

