

K-푸드 수출, 최단기간 100억弗 달성… 라면·과일 ‘인기’

aT, 지난해보다 19일 빠른 성과
美·中 수출, 두 자릿수 대 증가율
하반기 ‘부스트 5대 과제’ 내걸어
물류 확대·비관세 장벽 선제 대응

올해 농수산물 수출이 과거 어느 해보다 빨리 100억 달러 선을 찍었다. 주요 대상국인 미국과 중국의 경우, 9월 상순까지 K-푸드 수출 증가율이 지난해 같은 기간 대비로 각각 10%대를 기록했다. 올해 남은 기간 정부와 한국농수산물유통공사(aT)는 각국의 비관세장벽 강화 움직임에 선제적으로 대응해 나간다는 방침을 세웠다.

15일 aT에 따르면, 올해 농수산물 수출은 지난해보다 19일 빠른 253일 만에 100억 달러를 돌파하며 최단 기록을 새로 썼다. 한때 상징적 지향점에 머물던 K-푸드 수출 100억 달러는 2021년 역대 최초 도달 이후 시점이 해마다 앞당겨졌다.

이번 성과는 단순한 수출액 증가를 넘어 ‘주력시장과 신흥시장’, ‘가공식품과 신선농수산물’이 고르게 성장했다는 점에서 의미가 있다고 aT는 밝혔다.

K-푸드의 최대 대상지인 미국이 18억



‘중국 상하이 국제식품박람회’ 행사장 내 설치된 한국관.

/aT

1448만 달러(수출실적)로 전년대비 12.9% 늘었다. 또 중국 14.0%(16억6966만 달러), 아랍에미리트 49.9%(3억3171만 달러), 네덜란드 14.4%(2억2955만 달러) 등의 증가율을 보였다.

품목별로는 라면이 글로벌 유통망 확보 및 매운맛 인기에 힘입어 27.2% 늘어난

13억760만 달러의 실적을 기록하며 전체 수출 증가를 이끌었다. 또 한국산 과일에 대한 해외 소비자의 관심도 높아지면서 딸기와 포도 수출이 각각 15.5%, 64.6% 증가했다. 수산물에서는 글로벌 시장에서 입지를 굳힌 조미김이 8.0%, 굴이 8.2% 증가했다.

aT는 올해 연간기준 역대 최대 달성을 위해 하반기 K-푸드 수출 성과 극대화 전략으로 ‘부스트(boost) 5대 과제’를 내걸었다. ▲대표 전략품목 육성(best selling items) ▲신흥·유망시장 타깃 공략(overs eas outreach) ▲글로벌 유통망 관촉(on-site marketing) ▲기업 현장 관셋 지원(support as one-team) ▲비관세장벽 선제 대응(trade barrier-free)을 골자로 수출기업·품목·시장의 성장 기반을 전방위로 넓혀 간다는 계획이다.

세부적으로는 권역별 소비 트렌드를 반영해 전략품목을 발굴·육성하는 ‘넥스트(NEXT) K-푸드 프로젝트’를 통해 미국 김치·K-소스, 아세안 스트리트푸드·할랄 식품 등 권역별 맞춤형 품목 집중 마케팅을 펼친다. 또 신선포도는 주요 유통매장 입점 확대 등 적극적인 지원을 통해 단일 품목 기준 수출 1억 달러 달성을 위해 역량을 집중한다.

물류 사각지대 해소에도 나선다. 올해 새롭게 시작한 베트남 복합거점물류센터 운영과 CIS(독립국가연합)·중남미로 확대한 콜드체인 운송을 안정적으로 운영할 예정이다. 아울러 하반기 신규로 추진하는 중동지역 공동 저온물류 시범사업을

통해 현지 공급망 기반을 다진다는 방침이다.

강화 추세를 보이는 비관세장벽에도 선제적으로 대응한다. 유럽연합(EU) 포장재규제(PPWR), 인도네시아 할랄인증 의무화 등 복잡해지는 규제에 대응한다. ‘원스톱 수출지원하브’를 중심으로 15개 유관기관이 한 팀이 되어 기업의 복합애로를 해결한다는 계획이다. 또 비관세장벽 릴레이 세미나를 통해 수출기업의 현지 규제에 대한 이해도를 높이고 적기에 대응할 수 있도록 돕는다.

전기한 aT 수출식품이사는 “100억 달러 조기 달성은 높아진 K-푸드의 위상을 보여주는 성과”라며 “K-콘텐츠의 인기로 힘입어 한 번 경험해 보는 식품을 넘어 현지 소비자가 반복 구매하고 일상적으로 소비하는 식품이 될 수 있도록 하는 것이 다음 단계 과제”라고 말했다.

또 “K-푸드 수출의 성장 축을 몇몇 히트상품에서 ‘다양한 유망품목’으로, 주력시장 중심에서 ‘글로벌 전역’으로, 일시적 관심에서 ‘지속적인 소비’로 확장해 나가겠다”고 했다.

/세종=김연세 기자

kys@metroseoul.co.kr



metro

노사발전재단, ‘재취업지원 우수 기업’ 7곳 선정

백송의료재단, 고용부 장관상
원·하청 참여 재취업 모델 제시
“수상기업 사례, 현장 확산 계기 되길”

원청과 하청 노동자가 함께 참여한 ‘상생형 재취업지원서비스’ 모델을 비롯해, 인재개발팀 확대를 통한 ‘재취업지원 제도적 근거 마련’ 등이 우수 고용 사례로 제시됐다.

노사발전재단은 15일 노동자가 원하는 서비스를 직접 선택하고 자신의 상황에 맞게 경력을 설계할 수 있도록 지원한 기업 7곳을 ‘2026년 재취업지원서비스 우수 기업’으로 선정했다고 밝혔다.

재취업지원서비스는 1000인 이상 기업이 진로설계와 취업알선, 취·창업교육 등을 제공하는 제도다. 정년 등 비자발적인

사유로 퇴직하는 50세이상 노동자가 대상이다.

고용노동부 장관상 최우수상에 백송의료재단이 선정됐다. 백송의료재단은 협력기업인 한국에스웨이와 공동컨설팅을 실시했다. 특히 원청과 협력업체 노동자가 함께 참여하는 재취업지원서비스 운영모델을 만들었고, 교육 참여시간 전부를 유급 근로시간으로 인정했다. 또 노사합의를 통해 근무일을 조정해 조리·미화·주차 관리 등 현장직 노동자들이 업무 공백에 대한 부담 없이 교육에 참여할 수 있도록 했다.

한국콜마가 우수상을 받았다. 이 기업은 하루 8시간의 집합교육에 일대일 취업알선 상담을 결합하고 법정 기준보다 상담을 추가로 제공했다. 또 인재개발팀을

전담 부서로 지정하고 취업규칙을 개정했다. 내년에는 관련 예산 1300만 원을 별도로 편성해, 재취업지원서비스를 일회성 교육이 아닌 상시적인 경력지원 체계로 운영한다는 계획이다.

노사발전재단 사무총장상에는 서울특별시중구시설관리공단, 안산교통, 연구개발특구진흥재단, 한국중소벤처기업유통원, 현대에이치디에스 등 5곳이 선정됐다.

중구시설관리공단은 일반직 교육과 공무직 일대일 상담을 별도로 운영하고 재취업지원과 연계해 촉탁직 제도를 개선하면서 정년퇴직자 8명을 다시 고용했다. 또 연구개발특구진흥재단은 자체 퇴직지원 프로그램과 재취업지원서비스를 연계해 2명의 조기 경력 전환을 지원했다. 한국중소벤처기업유통원은 매월 마지막 주 하루

4시간을 교육에만 사용할 수 있는 ‘교육몰입 시간제’를 도입했다.

박종필 노사발전재단 사무총장은 “이번 수상기업의 사례가 노동자 선택 중심의 재취업지원서비스를 현장에 확산하는 계기가 되길 바란다”며 “신규 의무기업과 중견·중소기업이 제도를 안정적으로 운영할 수 있도록 컨설팅과 담당자 역량 강화를 적극 지원하겠다”고 말했다.

재단은 이번 심사에서 ▲노동자가 필요한 서비스를 선택할 수 있도록 프로그램을 다양화했는지 ▲근로 시간 조정 등 참여 편의를 제공했는지 ▲중소기업 또는 원·하청 공동이행이나 40대부터의 조기 경력설계 사례 등 고용노동부의 제도 개편 방향을 현장에서 구현했는지 등에 중점을 뒀다고 밝혔다.

/세종=김연세 기자



농협경제지주의 ‘농협 도농상생장터 활성화 선포식’ 장면.

농협경제지주 도농상생장터 활성화 상생 유통체계 마련 다짐

농협경제지주가 도시와 농촌 간 직거래 촉진을 위한 새 모델을 제시하고 각 지역 농협의 참여를 독려하고 있다. 현재 전국 지역농협 26곳이 참여 중인데, 우선 연말까지 40개소로 늘린다는 목표다.

농협은 최근 남서울농협 직거래장터에서 ‘농협 도농상생장터 활성화 선포식’을 개최하고 산지와 소비자가 동반 성장할 수 있는 상생 유통체계 마련을 다짐했다. 올해 처음 선보인 농협 도농상생장터는 도시농협이 장터 공간을 제공하고, 자매결연을 맺은 농촌농협이 산지 농산물을 직접 공급하는 직거래 유통 모델이다. 유통 단계를 줄여 농업인에게 안정적인 판로를 제공한다. 또 도시 소비자에게는 신선한 농산물을 합리적인 가격에 공급하는 것이 특징이다.

현재 도농상생장터에는 남서울농협을 비롯한 도시농협 8개소와 농촌농협 18개소 등 총 26개 농협이 참여하고 있다. 농협경제지주는, 참여를 희망하는 농협을 지속적으로 발굴해 올해 말 40개소까지 확대한다는 계획이다.

지난 11일 열린 선포식에는 김주양 농업경제대표이사과 참여농협 조합장들이 참석했다. 이들은 도농상생장터 추진 현황을 공유하고 직거래장터 수급동향 등을 살폈다.

/세종=김연세 기자

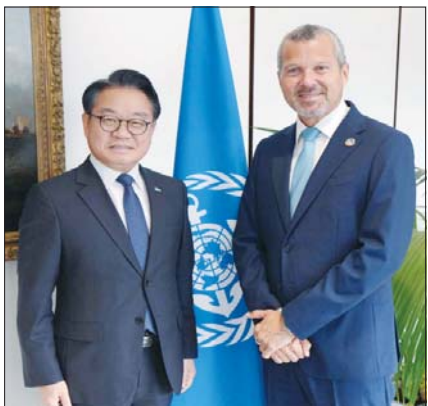
해진공, 글로벌 미래해양산업 모델 국내 적용 모색

영국 런던 찾아 IMO 등과 만남

한국해양진흥공사가 영국 소재의 해양 관련 기관들과 협력방안을 논의하고 국내 산업 적용 가능성 등을 타진했다.

공사는 이달 상순 글로벌 해양산업의 중심지인 런던을 찾아, 국제해사기구(IMO)를 비롯한 해운정보·선박거래·해상보험 분야의 주요 기관과 면담을 가졌다고 밝혔다. 면담에선 ‘글로벌 해양산업의 변화’ 및 ‘미래 성장기반 조성을 위한 협력’ 등에 대한 의견이 오갔다.

안병길 해진공 사장은 아르세니오도밍게즈 IMO 사무총장과 만나, 글로벌 해운탄소중립 추진과 국제 규제 변화가 해운 산업 전반에 미칠 영향에 대해 의견을 나눴다. 이를 바탕으로, 친환경 전환 과정에서 해진공이 수행할 수 있는 금융·정보 등



안병길 한국해양진흥공사 사장이 영국 런던 국제해사기구(IMO) 본부에서 아르세니오도밍게즈 사무총장과 면담하기 전 기념촬영을 하고 있다.

/해진공

지원 역할의 확대 방향 등을 모색했다.

또 런던 해양산업을 이끄는 주요 전문기관들과도 만났다. 공사는 영국의 경쟁력 관련해, 해운정보와 선박거래, 금융·

보험 등 전문기능이 유기적으로 연계되어 하나의 해양 산업 생태계를 형성하고 있었다고 전했다. 추후 이를 국내 해양산업에 적용할 수 있는 방안을 검토할 계획이다.

마크 잭슨 Baltic Exchange CEO와는 글로벌 해운정보와 운임지수가 시장 참여자의 의사결정과 거래에 활용되는 구조 및 관련 시장의 발전방향을 논의했다. 또 앤디 케이스 Clarksons CEO와 만나 선박거래·금융·정보 등 전문 서비스의 연계 및 디지털·AI 확산에 따른 글로벌 해운 비즈니스의 변화에 대해 의견을 교환했다.

제임스 에딩턴 스미스 Marsh UK CEO와는 해양금융과 해상보험·재보험의 연계, 글로벌 보험시장의 위험관리 기능 및 국내 해양산업과의 협력 가능성을 논

의했다.

해진공은 이번 논의를 토대로 글로벌 해양하브의 경쟁력과 발전요인을 분석한다는 방침이다. 특히, 해양산업과 다양한 민간자본의 연결, 정보의 활용도 제고, 시장 참여자 간 연계 확대 등 해양산업의 외연을 넓힐 수 있는 방안을 강구할 계획이다.

안병길 사장은 “그동안 해진공이 해운산업의 안정과 위기극복을 위한 금융지원에 중요한 역할을 해 왔다면, 앞으로는 변화하는 글로벌 해양산업 환경에 맞춰 금융뿐 아니라 정보와 시장 간 연결 등 보다 다양한 영역에서 새로운 역할을 고민해야 할 시점”이라고 말했다. 그는 “이번 런던 방문을 통해 세계적인 해양하브의 경쟁력이 어떻게 형성되고 작동하는지를 직접 살펴봤다”며 “이를 국내 여건에 맞게 접목해 우리 해양산업의 지속 가능한 성장기반을 확대해 나가겠다”고 밝혔다.

/세종=김연세 기자