

“대만이 생약업계 살길”

“한 수 있다” 수출업계 관계자들 이구동성



◇ 김홍범



◇ 최기림



◇ 임철호



◇ 이형만



◇ 최돈관



◇ 이형만

생약협회) (송실업) (일생약) (동약업) (진물산) (약협회)

가치 긍정적인 보(시세동향이 손쉽게 유출됨) 값을 받을 수 되고 있는 현 가격 등락폭이 있다. 일본 면 국내가격이 수출가격도 올이다. 과거 산 장이 근당 가는 1의 1

에도 못되는 수준이었다. 이런식으로 밀지고 수출하는 경우도 많다. 또한 일부 중상들의 사재기로 필요한 물량이 제때에 공급되지 못하는 사례도 빈번하다.

▲최기림=우리 업체의 경우도 일본으로 작약 수출하는 듯 싶다가 무산된 적이 있다. 수확 당시 시세로 실제 샘플을 구해 보내고 연락하기를 기다리고 있는 2, 3주 사이 국내 작약값이 올라버린 것이다. 이외에도 처음 샘플과 실제물건의 품질이 너무 달라 애플 먹기도 한다. 품질별 균일화해서 샘플과 동일하게 납품하는 것은 기본이다.

샘플보낸후 오케이 사인 하기까지는 최소한 20일정도 걸리는데 그동안 정보가 새기라도 하면 일부거상들이 사재기해서 값을 올려버리는 경우도 있다.

‘섞어팔기’ ‘눈속임’

▲임철호=무엇보다도 중요한 것은 품질문제다. 국내 생약재배 농가는 지금까지 재배해 왔던 관행대로 타성

에 젖어있고 연구기관이나 업체차원에서 생약재의 성분분석에 적극적이지 못한 부분이 있다. 겨우 대한약전에 나와 있는 대표성분만을 알고 있을 뿐이다. 그외의 물질을 알고 싶어하지도 않고 개발하려고도 하지 않는다. 이에반해 일본의 경우는 다르다. 생약재의 주요성분 이외에도 다른 여러가지 물질들을 끊임없이 개발 연구함으로써 또 다른 상품가치를 창출해 내고 있다.

8월이 지나면 생약재의 다양한 물질이 없어진다. 이를 개발해내기 위해서는 8월에 수확한 약재가 필요한데 농가의식부족으로 이같은 작업이 수월치 않은 면이 있다.

▲이형만=‘본체학제’ 라는 것이 있다. 본체학제란 같은 종자라도 재배되는 지역에 따라 품질이나 성분이나 다를 수 있다는 것인데 실제로 시호, 목단, 일당귀, 천궁, 등은 수입산보다 국내산의 품질이 월등하다. 예를 들어 20여년 전에 2,3불 하던 시호가 80불까지 올라도 일본에서는 국산시호를 수입해 간 경험이 있다. 그만큼 품질을 중요시 한다는 결론이다. 현

재 수출이 감소하고 있는 원인이 이 같은 맥락에서 검토돼야 할 것이라 본다.

▲송진곤=대만에서는 산수유로 죽을 끓여먹는데 맛에 민감한 대만 사람들은 구례 산수유를 1등급으로 고집하고 그래서 구례산수유만 찾는다. 그러다 보니 구례산은 물량의 한계가 있고 알뜰한 중간상인들이 양평산과 수입산까지 함께 섞어 납품하는 사례가 빈번해짐에 따라 품질을 신뢰할 수 없게 되어 대만으로 부터 수출량도 감소하고 있다.

▲이형만=산수유의 경우 또, 말랐을 때는 겉모양이 양평산과 비슷하기 때문에 눈속임하는 경우도 많다. 가령 11, 12월 한겨울에 수매하다 보니 덜 말린 상태에서 얼어있는 경우가 많은데, 그때는 구례산 건조된 것과 비슷해 구별이 어렵다. 한번은 이것을 대만으로 수출했다가 35도가 넘는 대만땅에 도착하자마자 탕이 나버려 곤욕을 치른 적이 있다.

▲임연학=중국산 산수유는 1,2불에 불과한데 비해 구례산은 15불로 훨씬 고가임에도 대만으로 수출되고 있다. 지금 현재 14,15불에 수출하고 있는 울무도 중국산은 1불에 불과한데 비해 국산이 15배나 비싼데도 일본에서 가져가는 것은 그만큼 품질이 좋기 때문이다.

이처럼 산수유나 울무는 약으로 보다는 식품으로 주식과 다름없이 많이 소비되는 약재로 수출만 꾸준히 된다면 전망이 꽤 밝은 품목이다. 그런데 앞서 말씀하신 ‘섞어팔기’ ‘눈속임’ 등으로 품질이 뒷받침되지 못하니 수출길이 점점 좁아지고 있는 것이다.

은행잎, 체계적인 수확시스템 필요

▲차명호=우리업체에서는 연간 은행잎만 4, 5백만불 수출하고 있는데 중국때문에 타격이 크다. 최근 일본에서 중국 양자강 유역에 4, 5백만평 은행나무를 재배해 2천4백톤 건조엽을 말린 상태로 수입해가는 바람에 상대적으로 국산수출물량이 줄고 있다. 예년에는 6불이상 받았는데 금년에는 2, 3불에 불과한 중국산 영향으로 수출가격도 5불로 내렸다.

▲차명호=또 하나, 논밭산 등에 흩어져 있는 은행잎은 생산유통시스템이 체계적이지 못한 점이 많아 수출업체로서 많은 애로를 겪고 있다.

채취할 인력이 턱없이 부족하다 보니 실제 은행잎 수매가 보다는 인건비로 더 많이 나가고 있는 실정이다. kg당 9백~1천원에 은행잎을 수매하는데 농장주들에게 돌아가는 것은 2, 3백원 수준에 불과하다. 중간수집상이나 포장 유통비용으로 더 많이 소요되는 셈이다.

건의하고 싶은 사항은 체계적인 수확시스템이 필요하다는 것이다. 각 지방 간선도로에 있는 은행나무만 해도 8, 9월이 지나면 그대로 땅에 떨어져 썩어가기 시작하고 있다. 도에서 주관해 지상 4m이상만 8, 9월중에 간벌하도록 한다면 보다 효율적인 수확체계속에서 은행잎을 수출할 수 있을 것이라 생각한다. 금년에도 6백톤 수출주문을 받았는데 이렇게만 된다면 인건비도 줄일 수 있고 앞으로 보다 많은 양을 수출도 할 수 있게 될 것으로 본다.

▲최돈관=우리업체에서도 그동안 은행잎 수출을 준비해오다 부가가치를 높이기 위해 은행잎을 티백형태의 차로 개발 외국에 수출해오고 있는데 미국이나 일본등지에서는 인삼에 버금가는 건강식품으로 좋은 반응을 얻고 있다. 그런데 정작 국내에서는 은행잎이 의약품으로 분류돼 있어 차종류 임에도 불구하고 판매할 수 없게 돼 있다. 앞서 말했듯이 은행잎의 경우 수매할 당시의 어려움은 차치하더라도 자국내에서 못파는 것을 외국에 수출하고 있다는 것은 상당한 한계가 있다.

유통공사 자금지원 과정, 까다로와

▲허성무=수출업체 입장에서 보면 유통공사 자금지원 과정이 너무 까다로와 어려운 부분도 있다. 은행잎 같은 경우 앞서 말했듯 채취량의 대부분이 지방의 중간수집상들에 의해 생산되고 있는 실정이어서 생산농가와 직접계약이 어렵다. 물론 생산농가 보호차원에서 만들어진 사후관리였지만 수출업체 입장에서는 이같은 사후관리가 너무 까다로워 많은 걸림돌이 되기도 한다.

▲최기림=수출촉진지원 자금은 수출하기 위한 수매자금이니 만큼 수출 실적에 더 포인트를 맞춰야 할 것이다. 농민과 직접계약이든 중간수집상과의 계약이든 수매처는 별로 중요하다고 생각하지 않는다. 실례로 지원 자금 다받고 물량 구입해서 수출하기로 했다가 국내 가격변동으로 인해 외국바이어 측에서 갑자기 물량구입을 취소할 때가 있다. 그렇게되면 연체이자는 들쭉고 수출실적이 없다는 이유로 자금지원 대상에서 자격을 박탈당한 적이 있다. 부득이한 상황의 경우 정상참작과 함께 이같은 사항들이 충분히 감안 고려됐으면 한다.

“고품질 약재 생

“품질만 좋으면 제값받고 수출

우리생약살리기 차원에서 최근의 한약재 수출부진 원인 분석과 수출촉진 방안 마련을 위한 「한약재 수출 촉진 위원회」가 7월3일 오후 2시 한국생약협회 회의실에서 열렸다. 농림부 관련공무원과 협회 임직원, 수출업체 관계자들이 참석한 가운데 열린 이날 회의에서는 현재 국내 생약의 생산 유통과정상의 문제점을 지적하고 수출활로 모색을 위한 여러가지 방안들이 제시됐는데 무엇보다 종자개량을 통한 고품질약재 생산이 수출증대의 관건이라는 데 참가자들은 의견을 같이했다.

이날 회의내용을 전면 게재한다.

〈편집자주〉

수출부진 원인

▲**임연학**-현재 우리나라는 한약재 수입이 갈수록 증가하고 있는데 반해 수출은 감소추세다. 이같은 수출부진 원인은 어디에 있다고 보는지.

▲**최기림**-생약을 수출하는데 있어서 생산 작업과정이 10년전이나 20년전이나 지금이나 그다지 달라진게 없다. 약재값이 1천원일 때나 3천원일 때나 품질에 변화 없다. 이는 생산 농민들의 의식문제인거 같다. 예를들어 생산한 약재를 저온에서 단계적으로 건조시켜야 하는데 비용을 절감하기 위해 단기간에 건조시켜 좋은물건을 엉망으로 만들어 버리곤 한다.

이외에도 비생산적이고 비경제적인 부분은 또 있다. 생약재는 생것인 상태에서 흙이나 회분이 남지 않도록 잘 세척해야 하는데 그렇지 못한 점이다. 건조한 상태에서 세척하게 되면 생약의 유효성분이 빠져 나가게 된다. 또 건조된 것과 미건조된 것을 섞어 판매하는 일부 중상들의 얕은 술수도 큰 문제다. 이것을 재분류 하려면 많은 시간과 인력을 필요로 해 여러가지로 손해다.

▲**김홍범**-앞으로 수출증대를 위해서는 어떤 대책이 강구돼야 할 것으로 보는가.

▲**최기림**-현 상황에서 수출증가는 당장 어려울 것이라 본다. 그 첫째 이유는 농촌인구의 고령화에다 인건비가 너무 비싸다는 점이다. 그때문에 최근 일본에서는 한국에서 종자를 가져다가 중국에서 재배시키고 있는 실정이다. 그만큼 국내 수출량은 점점 줄고 있는 셈이다.

그러나 수출증대를 위해 가장 중요한 관건이 되는 것은 고품질 약재의 생산이다. 품질만 좋으면 충분히 제값 받고 수출할 수 있기 때문이다.

그런데 수출하다 보면 샘플과 실제 물량의 품질이 너무 달라 곤란을 겪을 때가 많다. 수출회사에서 안심하고 수출할 수 있도록 정확한 품질의 약재를 만드는 것이 무엇보다 중요하다.

중요한 건 품질

▲**임철호**-수입이 늘면서 갈수록 국내 약용작물 생산량이 감소하고 있는 추세다. 그러나 수출기반을 꾸준히

히 다지기 위해선 우선 국내 약용작물 생산량이 증대돼야 하고 그러자면 무엇보다 생약가격이 안정돼야 한다.

둘째는 품질이다. 수출하는데 있어서 품질에 많은 애로를 겪고 있는 것이 사실이다. 우리나라는 종자개량에 대한 연구가 너무 뒤쳐져 있어 안타깝다. 고령 다산지역에서 많이 나는 향부자를 예로들면 육안으로나 성분면에서 대한약전상의 향부자와는 다르다. 충청도 남부지역 향부자가 부서지지 않고 딱딱한 반면 다산지역 향부자는 성분이 거의 없고 잘 부서진다.

그렇지 않아도 값싼 중국약재와 비교해 가격경쟁에서 밀리고 있는 판국에 그나마 수출가능성을 갖게 하는 부분이 국산약재가 수입에 비해 품질면에서 월등하다는 것인데 그것마저 잃어가고 있는 실정이라 안타깝다.

세째는 어떤 생약이 어디서 얼마만큼 어떻게 재배되고 있는지에 대한 정보가 너무 부족하다. 향후 협회차원에서 이같은 정보교류의 중요한 역할을 해줄 것으로 기대한다.

▲**김홍범**-외국시장에서의 한약재 수요는 어느정도 꾸준한가

▲**구본창**-수요는 계속해서 있다. 중국도 이제 산업화와 이농현상이 진행되고 있고 경제성장으로 생약수요는 증가하는데 비해 머지않아 우리나라처럼 농촌인력은 대폭 줄어들 것으로 예측되고 있다. 그렇다면 중국이 지금처럼 계속적으로 저가의 약을 공급할 것으로 보기는 어렵다. 국내 약용작물의 품질개량을 통해 고품질화에 노력해 나간다면 수출 가능성을 충분히 있다고 본다.

▲**남정학**-수출가능성이 있는 경쟁력 있는 품목들은 대체적으로 어떤 것이 있는가.

▲**정기룡**-수출회사가 문 닫지 않는 한 모든 품목이 다 가능하다고 본다. 문제는 필요한 물량의 시의적절한 조달이다. 주문을 받아 놓고도 물량을 확보하지 못해 실행하지 못한 경우도 많다.

단지화 육성 장단점

▲**임연학**-필요한 양을 시전에 제시해 계약재배하거나 미리 수집할 수 있도록 하면 그만큼 수출물량 확보가 쉽지 않겠는가. 업체는 수출할 물량 확보가 어렵다고 하고 농민은 판로가

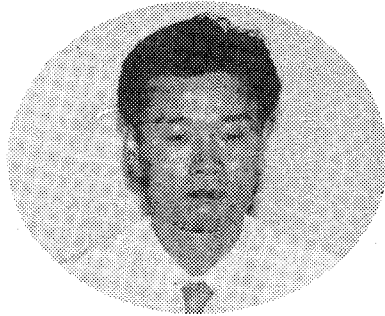
없다고 하는 상황이다.

▲**임철호**-농민과의 계약재배가 사실상 어려운 부분이 많다. 선도금 받아 놓고도 값이 올라가면 다른 곳에 판매하고 물건을 내놓지 않거나 품질 떨어진 것만 내놓기 일쑤고 반대로 값이 내려가면 예측 생산량 이외의 것 까지 더 들어온다. 이같은 상황자체가 수출업체로서는 여간 부담스러운게 아니다.

▲**남정학**-정부차원에서 현재 생약 생산농가에 생약조제시설, 건조시설 등을 지원해 주고 있는데 얼마나 활용되고 있는지. 이같은 제반과 시설과 기간 수출실적 등 정확한 자료를 근거로 생약재를 지역특화산업으로 육성 단지화하는 방안이 절실히 필요하다고 본다.

▲**김홍범**-가장 바람직한 방안이긴 하지만 수출가능성이 우선 정확히 나와줘야 그에따른 단지화도 가능할 것이다. 생산농민과 수출업체간에 일정부분 계약이 이뤄진 후에야 현실적으로 가능하다고 본다.

▲**송진곤**-일본사람들은 우리나라 재배품목과 작황여부에 대한 정보를



◇구본창



◇임연학



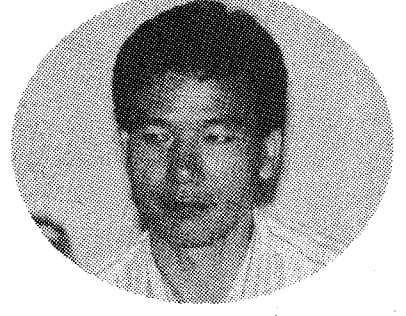
◇차명호



◇허성무



◇정기룡



◇송진곤

참석자

- ▲김홍범 사무관(농림부 원특과)
- ▲최기림 부사장(삼애물산)
- ▲차명호 대표(삼연개발)
- ▲구본창 부장(세웅산업)
- ▲최돈관 이사(해송무약)
- ▲허성무 부회장(생약협회)
- ▲정리=문정희 기자

- ▲임연학 회장
- ▲이형만 이사
- ▲송진곤 사장
- ▲임철호 부회장
- ▲정기룡 과장
- ▲남정학 전

다 갖고 있다. 금산장날 시세를 일본이 더 잘 알고 있을 만큼 빠른 정보를 바탕으로 자국내 생산예측량과 비교 분석한 자료를 근거로 국내산을 수입해 간다. 만약 단지화된다면 너무 많은 국내 생약 정보를 있는 그대로 제공하는 결과를 가져옴으로서 오히려 수출가격만 떨어뜨리게 되는 결과를 낳고 말 것이다.

▲**구본창**-정보를 공유한다는 것이 사실상 문제점이 많다. 우리나라의 경우 수출시장이 일본이라는 나라로 거의 단일화돼 있다시피 하다보니 단

지화가 안고 있는 부분에도 불구하고 나 생산예측량 등으로서 사업상 결 없는 부작용이 더 실이다.

▲**최돈관**=국내 심해 수출에 많은 과 장기계약을 하려 오른다고 거기에 맞 리는게 쉽지 않거 약값은 7~8천원 때 수