

한우 수출의 현실과 숙제

(주)태우그린푸드 대표 조규근

한우 수출의 첫걸음

2016년 올해 들어 국내 축산업계의 많은 변화 중 가장 큰 화두는 바로 '한우의 해외수출'일 것이다. 국가 간 검역조건으로 인해 수출이 불가능했던 한우는 수입산 쇠고기의 가격을 견제하며 시장안정에 이바지했다. 2015년 홍콩과의 검역협정이 이루어지고 이를 통한 한우 수출은 국내 축산업계에 큰 힘이 되고 있다.

(주)태우그린푸드와 포스코대우는 2013년부터 한우 수출을 위해 육류 수요도, 상품성, 시장 탐색 등 많은 현지조사를 진행해왔고, 기간 내 두 번의 국제역을 겪으며 삼고초려 했다. 또 국내의 첨단 위생시설 홍보와 홍콩 검역시찰 대응 등 한우의 위생적인 이미지에 노력했다. 이러한 결과로 2015년 12월 홍콩 첫 선적을 진행했다. 2016년 8월까지 한우 수출불량의 70~80%를 점유하며 약 13톤 이상을 수출하고 있다. 현재는 여러 업체가 수출에 동참하여 한우의 해외진출에 이바지하고 있는 상황이다.





한우 수출의 긍정적 영향

한우는 2012년(정점) 306만두에서 2015년 268만두를 기록하며 약 30만두 이상이 감소했다. 따라서 공급 감소로 인한 국내 시장가격 상승은 불가피했고, 또 치솟는 한우가격에 국내 소비자들은 수입에 눈을 돌리기 시작했다. 이러한 악순환은 한우산업의 큰 리스크로 남을 것이다. 무한 자유경쟁 시대에 한우는 수입육과의 경쟁에서 입지가 좁아지고 있다. 따라서 국내 한우 사육 상황을 고려한 점진적인 해외시장 개척과 시장 확대는 한우산업의 어려움을 해소하는 방법이자 미래지향적인 부분이다.

한우가 와규와 경쟁하는 이유

전 세계적으로 프리미엄 고급육 시장을 장악하고 있는 나라는 일본이다. '와규'는 일본 고유의 고품질 쇠고기로서 뛰어난 육질과 마블링을 자랑하며 세계의 프리미엄 육류시장을 공략하고 있다. 한우는 와규의 상품성을 견제할 수 있는 최고급 쇠고기이며 대한민국 고유의 브랜드이다. 또한 일본

못지않은 뛰어난 사육기술과 종자개량, 등급제도 등 체계적인 관리 시스템이 이를 뒷받침한다.

세계 속의 한우는 아직 평가받지 못한 진흙 속 진주와 같다. 홍콩 육류전문가들도 블라인드 테스트에서 "한우의 식감은 일본의 와규에 비해 떨어지지 않으며 맛과 풍미는 오히려 뛰어나다."고 평가한다. 이러한 한우의 우수성을 무기로 호텔, 최고급 레스토랑, 프리미엄 슈퍼마켓 등 한우가 더욱 값어치를 인정받을 수 있는 하이-엔드(high-end) 시장을 공략하고 있다.

현재 한우는 홍콩시장에 자리매김 중이다. 홍콩은 자유무역 국가로 금융, 미즈니스, 호텔 및 관광산업 등에 집중되어 있다. 이곳 모두 '프리미엄 고급육'의 수요가 활발한 곳이며 와규 또한 이미 진출해 있다. 한우가 홍콩수출의 첫 교두보로 홍콩을 선택한 이유도 이와 같다.



“

높은 기준의 수출조건과
위생조건 등 제도적 장치를 마련하고
안정적인 수출과 실익증대를
유도해야 진정으로
미래지향적인 한우 수출이
지속될 것이다.

”

한우 수출이 직면한 숙제

한우가 겨울삼을 수출 사례가 있다. 과거 홍콩에서 한국산 유자차는 맛과 풍미가 뛰어나 프리미엄 유자차로 홍콩 내 명성이 높았다. 하지만 수출초기 이후 국내업체 간의 경쟁이 과열되고 가격경쟁이 심화되며 결국 가격저하와 품질저하의 악순환이 이어졌다. 당도가 떨어지고 품질이 떨어진 유자차는 이제 더 이상 홍콩 내 소비자들이 찾지 않았다.

한우는 유자차와 아주 비슷한 상황에 처해있다. 업체들 간의 과열경쟁이 심화되며 가격저하 그리고 프리미엄 이미지를 추락시키는 안타까운 상황에 직면해 있다. 일본산 외규와의 경쟁만으로도 치열한 시국에 제 삼 꺾아먹기식 출혈 경쟁이 한우 수출의 부정적 영향에 한몫하고 있다.

또한 자극적인 미디어 홍보나 이벤트성 수출을 자제해야 한다. '한우 수출 100억 달성', '경차 한 대 값의 한우' 등 자극적인 기사는 국내여론에는 긍정적 지표가 될 수 있지만

수출의 입장에서는 부정적 요인이 많다. 부정확한 시장분석과 철저한 계획 없이 무리한 한우 수출을 진행하면 큰 손해를 입을 수 있다. 초기 시장진입을 위한 무리한 저가전략도 오히려 프리미엄 한우 이미지에 해만 입히는 상황을 초래한다.

고급육 시장의 안정적 진입을 위해 생산자와 수출자들 입의로 제한하는 것은 불가능하다. 하지만 높은 기준의 수출조건과 위생조건 등 제도적 장치를 마련하고 안정적인 수출과 실익증대를 유도해야 진정으로 미래지향적인 한우 수출이 지속될 것이다.

한우 수출의 발전과 성장을 위해 정부와 각 기관 그리고 수출자들이 모여 지혜롭게 대처해야 할 시기이다. 이러한 노력과 수고로 홍콩뿐만 아니라 전 세계인이 인정하는 최고의 최고기로 등극하는 날이 오길 기원한다. ☺