45. [인터뷰] 김재수 "aT, 한류식품 중동권 고급이미지로 저변 확대 주력"

\* 김재수 한국농수산식품유통공사 aT사장, PBC 평화방송 라디오 <열린세상 오늘! 윤재선입니다> 인터뷰   
  
[주요 발언]   
  
"대통령 이란 순방으로 한국 농식품 대중동 진출 길 열려"   
  
"할랄푸드, 이슬람 율법에 따라 허용되는 식품"   
  
"전 세계 1조 2천 억 달러, 우리 돈으로 약 1200조원 시장규모"   
  
"우리 식품이 이슬람권에 진출할 여지 굉장히 많아"   
  
"중동시장 식품 수출 규모 5억 달러 정도, 증가세 빨라"   
  
"aT 신산업 전략, 한류 식품 K-Food 고급이미지 구축 및 한류 마케팅 등 접목"   
  
" aT, 원 스톱으로 모든 농업 관련 비즈니스 공간 제공"   
  
  
  
  
[발언 전문]   
  
최근 할랄푸드란 말 들어보셨을 겁니다.   
  
이슬람 율법에 따라 가공한 식품으로 국내에선 조금 낯설지만, 전세계적으로는 식품시장의 16%를 차지하는 큰 시장입니다.   
  
지난달 박근혜 대통령의 이란 방문을 계기로 중동 식품시장에 대한 관심이 커지면서 동시에 할랄푸드도 주목을 받고 있는데요.   
  
한국농수산식품유통공사, aT 김재수 사장 연결해 한국 농식품의 중동 시장 진출 계획에 대해 들어보겠습니다.   
  
▷사장님 안녕하십니까?   
  
▶안녕하십니까! 김재수입니다.   
  
  
  
▷얼마 전 박 대통령의 이란 순방에 함께 하셨는데 한국 농식품시장 진출 가능성, 현지에서 보니 어떻든가요?   
  
▶글로벌 시대를 본격적으로 맞이해서 우리 식품도 국내뿐 아니라 전 세계를 무대로 수출을 촉진해야 합니다.   
  
그동안에 중동, 이슬람권 식품시장에 대한 본격적으로 진출을 하지 못했습니다.   
  
그러나 박대통령께서 지난해에 이어서 올해 이란을 방문한 것을 계기로 본격적인 식품시장의 대 중동 진출의 근거가 마련이 되었습니다.   
  
이슬람권은 아시다시피 인구수도 전 세계 인구의 17%정도 되는데 식품시장의 규모도 굉장히 큽니다. 1조 2천 억 달러, 우리 돈으로 약 1200조원 규모가 되는 큰 시장이고 현지에도 가보니까 굉장히 우리 식품이 이슬람권에 진출할 여지가 굉장히 많았습니다.   
  
  
그런 점을 봤을 때 앞으로 본격적으로 비즈니스 차원에서 대 중동 수출을 적극적으로 해야겠다. 지난해에 저희들이 UAE 아부다비에 aT지사를 설치했습니다.   
  
그것을 계기로 각종 상담회도 하고 체험 행사도 했었는데 이번에 특히 이란 시장에서 보니까 우리 식품에 대한 관심도 많고 한-이란 관의 관계, 역사학적이고 문화적인 관계에서도 협조할 분야도 많고 해서 저희들이 놀이교실도 하고 많은 것을 했고 반응이 좋았다는 점을 말씀드립니다.   
  
  
  
▷다들 알고 계실 수도 있지만 잘 모르는 분도 계실까봐요. 할랄푸드란 게 정확히 어떤 것입니까?   
  
▶할랄푸드는 간단히 말씀드리면 이슬람 율법에 따라 허용된 식품, 무슬림에게 허용된 식품이라고 보시면 될 것 같습니다. 일반적으로 돼지라던가 피와 관련된 식품, 알코올 관련된 것은 취급하지 않고 제외한 이슬람, 무슬림에게 허용된 식품이라고 보시면 될 것 같습니다.   
  
  
  
▷중동 시장을 뚫기 위해선 `할랄 인증`이 필수라고 하는데 한국 농식품은 중동시장 진출을 위해 aT는 어떤 준비를 하고 있습니까?   
  
▶할랄 인증을 받기 위해서 할랄 국가별로 기존에 알맞은 요건을 충족시켜야하는 것이 가장 중요하고요.   
  
그것을 하기 위해서 저희가 식품 박람회를 참여한다든지 안테나 숍이라고 해서 현지에 가서 여러 가지 숍도 만들고 수출상담회도 개최하고, 앞서 말씀드린 대로 저희들은 지난 해에 아부다비에 지사도 설치해서 여러 가지 정보와 자료도 입수하고 그 나라의 소비자들의 선호, 기호를 조사해서 기호에 알맞은 우리 농식품을 만들어 수출하기도 하는 노력을 하고 있습니다.   
  
그래서 식품 수출은 저희 aT가 전방위로 앞서서 하고 있는데, 다만 식품은 오랜 기간동안 관습과 식 문화도 관계되기 때문에 시간이 조금 걸리는 점이 있습니다만 지금 현재 저희들이 본격적인 FTA 시대를 맞이해서 전 세계적으로 수출시장을 열고 있는데 나름대로 많은 성과를 얻고 있다고 볼 수 있습니다.   
  
  
  
▷성과라 하면은... 중동시장에서 할랄 인증을 통한 성과가 어떻습니까?   
  
▶중동시장에 대해서는 저희들의 수출 규모가 5억 달러 정도 됩니다. 대 이슬람권 전체를 다 합하면 9억 달러 가까이 되는데, 규모 자체는 우리나라 전체 농식품 수출액이 81억 달러 정도 되는데 그렇게 많지는 않습니다만 증가세도 빠르고, 우리 식품에 대한 인지도가 한류 때문에 굉장히 높아지고 있습니다.   
  
  
그리고 우리가 고급식품이다, 한류 콘텐츠와 같이 연계해서 수출시장을 열어나가다 보니까 굉장히 많은 저변이 확대되고 있다.   
  
저희들 생각은 기존에 우리가 물류비를 지원하고 박람회를 참가하는 등의 그러한 정책을 넘어서서 신수출전략을 추진해야겠다, 그래서 다양한 온라인상의 시장도 개척하고, 여러 가지 물류센터를 직접, 중국같은 경우에는 직접 건설도 하고 있고, 우리 식품이 가지고 있는 장점을 최대한 살려서 시장을 개척하는 노력을 하고 있습니다.   
  
  
  
▷한류 식품이라고 하죠 K-Food. 중동 뿐 아니라 전 세계적으로도 K-Food의 인기가 높다는 보도들은 접하게 되는데, K-Food의 세계화를 위한 과제를 꼽자면 뭘까요?   
  
▶기본적으로는 현지 수입 국가의 소비자들의 선호에 맞춰야하는데 맞추기 위해서는 일반적으로 검역문제도 해소해야 하고 그것을 넘어서서 우리 식품이 가지는 고급 이미지를 구축해야한다고 봅니다.   
  
그래서 저희들은 과거의 마케팅 정책을 전면적으로 개편을 해서 도약을 하자고 해서 신산업전략을 추진하고 있는데, 온라인이라든지 바이어들을 상대로 한 특색있는 마케팅을 개발하고 특히 10대를 주도 소비층으로 집중 공략하는 방안, 한류 열풍을 연계하는 방안, 또는 먹는 것 외에도 음료나 주류도 개발해서 현지 시장을 공략하는 방안 등 다양한 방안을 특색에 맞춰 추진하고 있습니다.   
  
  
  
▷aT에서는 식품산업의 글로벌인재 양성과 농식품 분야 청년 일자리 창출에도 힘쓰고 있는데 구체적으로 어떤 사업들을 하고 있습니까?   
  
▶청년 일자리 창출이 국가적 과제인데 여러 가지 노력을 부처별로 해 오고 있습니다만, 농식품 분야에도 다양한 노력을 해 오고 있습니다.   
  
다만 농식품 분야가 젊은이들이 생각하기에는 힘들고 어려운 분야다, 일자리가 별로 없다 정보가 부족하다는 그런 생각이 있었는데, 사실은 농식품 분야가 생산 농업 뿐만 아니라 종자나 비료나 농약이나 농기계 등의 그런 산업 또는 생산 이외에 유통과 제조라든지, 수출 마케팅 등등 전반적인 분야에서 많은 일자리가 있습니다.   
  
그렇기 때문에 농업이나 식품을 전공한 사람뿐 아니라 전자나 기계, 무역학, 언어를 전공한 사람까지 다양한 인력이 필요합니다.   
  
현장의 농식품 기업을 방문해보면 굉장히 일자리가 많다는 주장을 하고 있는데 미스매칭 말 그대로 공급자와 수요자가 맞지 않는 부분이 많아서 저희들이 지난해부터 농식품 미래 기획단이라는 조직을 만들어서 현장 방문도하고 연수도 하고, 교육도 시키고 일자리 페어도 하는 여러 가지 활동을 하고 있는데, 현재 이 조직이 한 3000명 가까이 됩니다.   
  
국내에 2500명, 해외에 500명 되어서 여러 가지 주요 식품 기업을 탐방도 하고 기업 설명회도 하고 가서 아이디어 공모전도 하는데 굉장히 반응이 좋고 저희도 양재동 aT센터 지하에 에이토랑이라는 것을 개설을 했습니다.   
  
즉 aT와 레스토랑을 줄여서 에이토랑이라고 했는데, 식품이라든지 외식을 전공한 학생들이 3주씩 들어와서 실전 식당 창업을 실습하는 공간입니다.   
  
현재 주요 대학들이 9개 팀이 들어와서 약 120명 정도가 참여했고, 연말까지 계속 하고 있습니다. 그 외에 꽃가게, 청년 꽃가게라는 에이티움이라는 것을 만들어서 생활용 꽃 소비를 활성화 시키자 그런 여러 가지 방안을 내고 있는데, 저희 aT에서 이 외에도 북카페를 한다던지 해서 청년들의 아이디어와 창조력이 현장에서 접목될 수 있는 기회를 만들어가고 있습니다. 이때까지는 굉장히 성과도 좋고 반응이 매우 좋습니다.   
  
  
  
▷양재동 aT센터를 새롭게 리모델링해 농업분야 다양한 전시체험 등에 활용한다고 들었습니다. 공사에서는 흔히 `ABC 사업"이라고 부르는데요, 어떤 사업인가요?   
  
▶저희들이 ABC라고 해서 ‘Agriculture Business Center’라고 명명을 해 놓았습니다. 농식품 관련 정부 기관이나 주요 기관들이 지방이전을 했기 때문에, 수도권 고객들을 위한 농식품 종합 서비스가 필요하다.   
  
저희 양재동 aT 센터를 창조, 융합, 개방, 공유한 원 스탑 서비스 공간으로 만들고자합니다. 그래서 저희들이 헬로우 aT라는 북카페도 만들어 놓았고, aT 창조마당이라는 여러 가지 민원을 종합적으로 접수할 수 있는 공간도 만들어 두었고, 그 다음에 비즈니스 라운지도 설치해서 종합적으로 원 스탑으로 모든 농업 관련 비즈니스를 할 수 있는 공간도 만들었습니다.   
  
그 외에 청년들이 특별히 북카페를 많이 이용할 수 있도록 책을 약 7000권 가까이 보유해놓아서 농식품 분야에 대한 공부라던지 자료, 연구를 원 스탑으로 지하에서 할 수 있도록 만들어 놨습니다.   
  
  
  
▷그랬군요. 알겠습니다. 여기까지 들어야 할 것 같습니다.   
  
한국농수산식품유통공사, aT의 김재수 사장이었습니다. 감사합니다.