

충남지역 농수산물 수출 증진을 위한 전략 개발

개 회 사

바쁘신 가운데 이 자리를 빛내주시기 위해 참여해 주신 모든 분들께 우선 감사를 드립니다. 오늘 이 자리는 우리 충남지역의 농수산물 수출증진을 위한 전략개발이란 과제를 중심으로 생산업체, 유통업체, 연구소, 지자체, 학계의 관련자 여러분들이 함께 하셨습니다. 충남의 농업발전에 특별한 관심을 기울이고 계신 이 완구 지사님, 지자체의 발전에 대학의 기여를 넓히기 위해 열심히 노력하시는 양 현수 총장님, 바쁘신 와중에도 불구하고 본 심포지엄을 격려해주시는 배려에 깊은 감사를 드립니다. 또한 오늘의 주제 발표자와 토론자로 참여해주신 여러분들과 이 모임을 준비하기 위해 노력하신 우리대학 발전기획위원 여러분과 충남도청 관계자 여러분의 노고에 감사드립니다.

FTA의 체결은 국가경쟁력을 높이는 경제적 행위 일수도 있으나, 농산물 생산을 위한 자연환경이 열악하고 농업규모가 비교적 작은 우리 농업실정에서는 농업의 위기감을 실감하지 않을 수 없습니다. 그러나 국가 간 자유무역 협정의 체결은 어쩌면 우리가 거스르기 어려운 세계 경제의 흐름일 수도 있습니다. 따라서 정부는 농업이외의 분야에서 벌어들인 이익을 소외되고 있는 농업과 녹색환경보전 등을 위해 과감한 투자를 아끼지 말아야 할 것입니다.

또한 이에 병행하여 FTA 체결에 대비한 우리 농수산업의 체제변신이 무엇보다 시급한 시기라 생각됩니다. 웰빙에 관한 관심이 높아지면서 농산물의 생산과 소비의 패턴은 지금 많은 변화를 거듭하고 있습니다. 정백하지 않은 현미와 같은 개념의 whole grain 소비 증가와, 오염물질이 함유되지 않은 채소 및 과일의 소비증가 등이 그 예라 할 수 있습니다. 앞으로 범람하게 될 외국의 농수산물에 비해 단지 우리의 것이 좋다는 막연한 주장만을 하는 정성적인 강조는 이제 자국의 소비자들에게도 받아들여지기 어려운 시기가 되었습니다. 우리의 농수산물이 품질과 영양 면에서 외국의 산물들에 비해 우수하다는 것을 반드시 정량적으로 밝혀 수치화해야 할 필요가 있습니다.

충청남도는 금년도의 수출목표를 예년의 2배 이상으로 책정하고 그야말로 농수산물 수출에 있어 도약의 원년으로 삼는 새로운 농업정책 드라이브를 시작한 것으로 알고 있습니다. 이러한 목표를 달성하기 위해서는 품질이 우수한 농수산물의 생산, 가공 유통기술의 확립에 이어 디지털 시대에 걸 맞는 brand화가 필수적입니다. 또한 이의 실현에는 다양한 분야의 학문과 기술의 협력이 도모되어야 할 것입니다. 그 어느 때 보다도 지역의 문제를 해결하려는 산·연·관·학의 유기적 연계가 필요한 시기라 생각합니다. 학계와 연구기관의 지역발전을 위한 문제 해결 노력이 더 크게 요구되지만, 이제는 연구개발에 관한 투자를 관에만 의존할 것이 아니라 경제적으로 비록 열악하다 할지라도 산업체의 자구적 노력이 보다 적극적으로 추진되어야 할 시점이라 생각합니다.

아무쪼록 이 토론의 장에서 관련 단체 모두가 협동하여 충남지역의 농수산물 수출증진에 관한 전략이 보다 개선되고 체계화 될 수 있는 방안이 마련되어 자꾸만 어려워져 가는 우리농업의 현실을 타개할 수 있는데 도움이 되길 기원합니다.

끝으로 이 자리를 준비하신 여러분, 바쁘신 가운데 깊은 관심을 갖고 참여해주신 모든 분들께 다시 한 번 감사의 말씀을 드립니다.

충남대학교 농업생명과학대학장 구 자 형

환 영 사

유난히 따뜻했던 겨울이어서 그런지 벌써 이른 봄을 느끼게 하는 오늘, 우리 충남대학교 농업과학연구소가 '충남지역 농수산물 수출 증진을 위한 전략 개발'을 주제로 산·학·관·연 공동 심포지엄을 개최하게 된 것을 참으로 기쁘게 생각하며, 오늘의 행사를 위해 우리 충남대학교를 방문해주신 모든 분들께 진심으로 감사와 환영의 말씀을 드립니다.

또한 이 자리를 빌어 바쁘신 도정 업무에도 불구하고 오늘의 공동 심포지엄에 많은 성원과 지원을 보내주신 이완구 충청남도 지사님께 깊은 감사의 말씀을 드리며, 아울러 이번 심포지엄을 개최할 수 있도록 물심양면으로 많은 수고를 다해주신 충남대학교 농업생명과학대학 구자형 학장님을 비롯한 관계자 여러분께도 치하와 격려의 말씀을 드립니다.

이 자리에 참석하신 전문가 여러분들께서 더 잘 알고 계시겠지만 우리의 농어업은 현재 심각한 위기 상황에 직면해 있습니다. 국가경쟁력을 높이기 위해 정부가 적극적으로 추진하고 있는 자유무역협정, 즉 FTA의 체결로 인해 우리의 농촌은 이제 세계 각국의 국가들로부터 커다란 압력을 받고 있습니다. 그러나 장기적인 측면에서 볼 때 이러한 변화는 세계화와 국가 경쟁력 강화를 위해서는 거스를 수 없는 추세라고 할 수 있을 것입니다.

그러나 한편으로 우리 스스로 변화하고 적극적으로 시대변화에 대처한다면 위기를 기회로 바꿀 수도 있을 것입니다. 우리의 농촌과 어촌은 현대화를 거치면서 생산성이 높은 농어업 중심으로 변화하고 있으며, 이제는 국내 시장에만 머무르지 않고 세계로 뻗어 나가도록 함께 노력해야 할 것입니다.

오늘 이 자리는 우리 충남지역의 농수산물 수출증진을 위한 전략개발이란 중차대한 과제를 중심으로 생산업체, 유통업체, 연구소, 지자체, 학계를 비롯한 관계자 여러분들이 모두 한 자리에 모여 다각적인 대응방안을 논의하는 자리입니다. 모두가 함께 참여하는 이번 공동 심포지엄을 통해서 우리의 농·어촌을 살리고 우리의 농수산물이 세계를 누비게 되는 훌륭한 아이디어와 전략이 마련되는 뜻 깊은 장이 되기를 바랍니다.

아무쪼록 오늘의 토론의 장을 통해서 우리 농·어촌이 위기를 타개하고 농수산물 수출 증진을 위한 훌륭한 전략들이 마련되기를 바라며, 이 자리에 참석해 주신 모든 분들께 깊은 감사를 드리면서, 이만 환영의 말씀으로 대신하고자 합니다.

감사합니다.

2007년 2월 22일

충남대학교 총장 양 현 수

축 사

오늘 우리고장 농수산물의 수출증진전략을 모색하기 위한 심포지엄이 개최된 것을 47만 농어민과 더불어 진심으로 축하드립니다.

뜻 깊은 행사를 마련하신 [양현수] 충남대학교 총장님과 [구자형] 농업생명과학대학장님, 주제발표와 토론에 참여하실 전문가 여러분, 그리고 자리를 함께 해주신 수출업체와 수출농가 여러분께 깊이 감사드립니다.

자랑스런 수출농업가족 여러분!

지금 우리 농어업은 밖으로는 시장개방 압력에, 안으로는 고령화 등으로 인해 많은 어려움을 겪고 있습니다.

이는 개방과 경쟁의 시대를 맞으면서 어느 정도 예견된 상황이었습시다만, 문제는 그 변화의 속도가 너무 빨라 우리가 미처 충분한 준비를 하지 못했다는 점입니다.

상황이 이렇다보니 우리의 농어촌은 갈수록 황폐해지고, 심지어 잘 살아 보자는 희망과 의욕마저 점차 희박해지고 있는 것 또한 사실입니다.

하지만 우리는 결코 여기에서 좌절할 수는 없습니다.

어차피 세계를 향해 시장을 개방하고 변화와 혁신을 이루어야한다면, 이를 회피하기보다는 자신감을 갖고 당당히 맞서는 노력이 필요합니다.

오늘 우리가 산·학·연 전문가 여러분을 모시고, 충남 농수산물 수출활성화를 위한 심포지엄을 개최하는 이유가 바로 여기에 있습니다.

앞으로 우리 농어업의 생존과 활력을 위해서는, 내수보다는 수출에 매진하는 것이 최선의 선택일 것입니다.

우리는 이미 벤치농업박람회와 금산세계인삼엑스포를 통해 그 가능성을 확인할 수 있었습니다.

또한 지난해 우리는 수출농어업 육성을 핵심과제로 삼아 156백만불의 수출 실적을 거두었고, 올해는 좀 더 차별화된 전략과 노력을 통해 3억불의 수출을 달성할 계획입니다.

저는 앞으로도 여러분께서 끝까지 희망과 용기를 잃지 마시고 우리 농수산물의 수출 증진에 함께 힘을 모아주신다면, 이는 무난히 달성할 수 있으리라고 굳게 믿습니다.

우리 모두 창조와 도전정신으로 활력 있는 농어촌을 만들기 위해 적극 노력하자는 말씀을 드리면서, 모쪼록 오늘 심포지엄이 이를 구체화시켜 나가는 효율적인 방안들을 모색하는 의미 있는 계기가 되길 기대합니다.

함께 참여해주신 모든 분께 감사드리면서, 여러분 모두의 건강과 행복을 기원합니다.

감사합니다.

2007. 2. 22.

충청남도지사 이 완 구

차 례

■ 개 회 사 구자형(충남대학교 농업생명과학대학장)

■ 환 영 사 양현수(충남대학교 총장)

■ 축 사 이완구(충청남도지사)

■ 주제발표 (사회 : 남상운 교수)

- '07 농수산물 수출목표 3억불 달성을 위한 추진전략 3
 박윤근(충청남도 농림수산국장)
- 농수산물 수출 확대를 위한 기반조성 전략 15
 신광수(농수산물유통공사 유통연구실장)
- 농수산물 수출 확대 기술적 대응방안 29
 강주석(충남농업기술원 기술보급국장)
- 충남 농수산물의 수출확대 전략 43
 권용대(충남대학교 농업생명과학대학 교수)
- 농산물 수출단지 기반의 문제점 분석 65
 박형규(삼후레쉬 영농조합법인 조합장)

■ 종합토론 (좌장 : 최재을 교수)

- 토론자 : 황용수(충남대학교 농업생명과학대학 교수)
 박성규(천안 배 원예조합장)
 이현호(국립식물검역소 천안출장소장)
 신동호(충남발전연구원 산업경제연구팀장)
 도웅선(맛가마식품(주) 대표이사)

'07 농수산물 수출목표 3억불 달성을 위한 추진전략

충청남도 농림수산물국장

박 윤 근



충남, 대한민국의 중심

'07 농수산물 수출목표 **3억불** 달성을 위한 추진전략



충청남도

순서

1. 농수산물 수출 환경의 변화

2. 그동안 성과와 문제점

- 가. 그동안 수출농업의 성과
- 나. 문제점 및 대책

3. 농수산물 수출활성화 대책

- 가. 추진방향
- 나. 중기 농수산물 수출목표
- 다. '07년 주요 추진계획

1. 농수산물 수출 환경의 변화

농수산물 수출환경의 변화

- 농업시장의 개방화 : DDA/FTA로 인한 시장개방 확대
- 웰빙문화의 확산 : 소득수준 향상으로 삶의 질 향상
- 식문화의 세계화 : 대장금 등 한류 확산
- 농업 스펙트럼 확산 : 신상품 개발, 고부가가치화



- ◆ 농수산물 수출 활성화를 위한 고품질 안전 농산물 생산
- ◆ 다양한 시책 추진으로 우리 농업의 활로 개척 소득증대
- ➡ 선택과 집중에 의한 차별화된 전략 추진

2. 그동안 성과와 문제점

- 가. 그동안 수출농업의 성과
- 나. 문제점 및 대책

그동안 수출 농업의 성과

1

수출진담부서 설치 및 인력보강 : '06. 4. 20
▶ 인삼세계화팀 => 농수산물수출담당(3명 → 5명)

2

수출업체 DB 구축 : 160개 업체
▶ 품목별 네트워크화 : e-Mail, SMS를 통한 수출정보 제공

3

농수산물 수출지원단 구성·운영 : '06. 6. 1
▶ 생산지원, 유망품목개발, 마케팅지원 등 6개반 12명

4

농수산물 해외시장 개척사업 추진 : 4회(호주, 러시아, 미국, 대만)
▶ 성 과 : 판매 176천불, 계약 29,723천불, 상담 46,175천불

5

신선농산물 수출물류비 지원 : 19억원
▶ 수출농가·단체(5 ~ 8%), 수출업체(2%)

그동안 수출 농업의 성과(계속)

6

수출농가(단체) · 업체 초청 간담회 실시 : '06. 8. 1(90명)

▶ 수출활성화 방안 협의 및 토론 등

7

제8회 국제인삼교역전 개최 : '06. 9. 1 ~ 9. 5(5일간)

▶ 성과 : 판매 320천불, 계약 1,190천불, 상담 1,740천불

8

금산세계인삼엑스포 개최 : '06.9.22~10.15(24일간)

▶ 성과 : 관람객 68만명, 수출계약 2,200만불(10개국 65업체 참가)

9

품목별 수출협의회 구성 · 운영 : 7개반 160명

▶ 도 전체 수출협의회 구성 : '06. 10. 17(21명)

10

aT해외지사장 및 해외바이어 초청 간담회 개최 : '06. 11. 2 ~ 11. 3

▶ aT 해외지사장(10명) 홍보대사 위촉 등

※ 별첨 : 농수산물 수출실적

농수산물 수출현황

● '06 품목별 수출실적

(단위:천불,%)

품 목		'05 수출실적 (A)	'06 수출실적 (B)	전년대비 증 감 율 (B/A)	'06 수출비중
농 산 물	합 계	122,138.5	155,587.7	127.4	100
	소 계	102,901.4	96,252.1	93.5	61.9
	채소류	2,720.3	2,946.8	108.3	1.9
	김치류	4,344.6	3,580.5	82.4	2.3
	과실류	20,669.6	24,568.6	118.9	15.8
	화훼류	7,724.3	5,400.1	69.9	3.5
	인삼류	67,442.6	59,756.1	88.6	38.4
	가공식품	10,370.6	42,136.7	406.3	27.1
	임 산 물	6,306.8	8,675.6	137.6	5.5
	수 산 물	2,559.7	8,243.3	322.0	5.3
	축 산 물	0.0	280.0	0.0	0.2

농수산물 수출현황(계속)

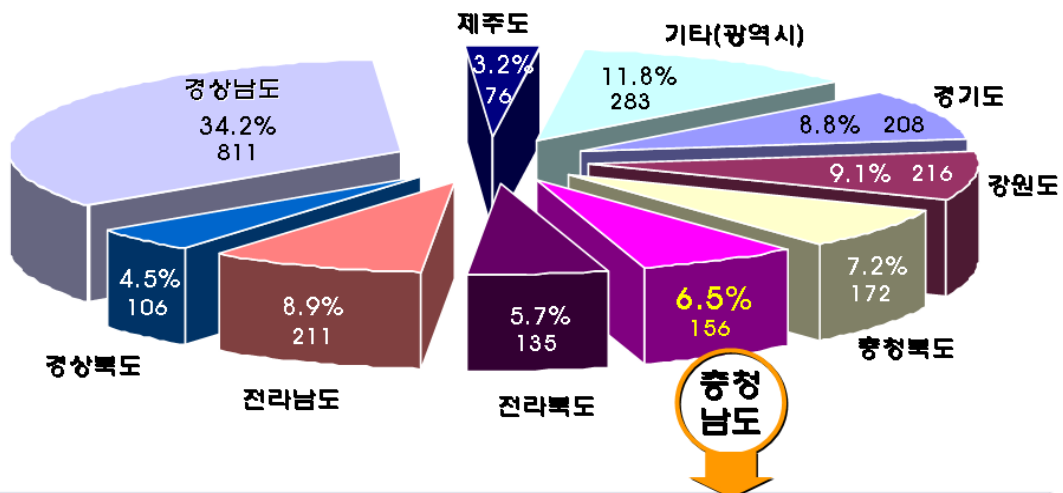
● '06 국가별 수출실적

(단위:천불,%)

국가별	'05 수출실적	'06 수출실적	증 감 액	수출비중	비 고
합 계	122,138.5	155,587.7	33,449.2	100	
중 국	14,239.4	47,357.9	33,118.5	30	
미 국	31,712.0	38,995.0	7,283.0	25	
일 본	27,288.1	30,508.5	3,220.4	20	
동 남 아	47,296.3	28,220.6	△19,075.7	18	
기타(유럽등)	1,602.7	10,505.7	8,903.0	7	

2006년 광역자치단체 수출 현황

(단위:백만원)



2006년 국가전체 농산물 수출액 2,374백만원의 6.5% 수준이며, 9개 광역자치단체 중 6위로 열악한 실정임

문제점 및 대책

- 수출농업의 일관된 육성체계 미흡
 - ▶ 고품질 안전농산물 생산기반 구축으로 수출확대 촉진
- DDA/FTA로 인한 수출효과 극대화 미흡
 - ▶ 품목개발 → 생산 → 유통 → 수출 패키지로 추진 할 시스템 개발 및 보완
- 생산 및 유통시장의 현지화·세계화 전략 미흡
 - ▶ 상대국 소비자의 특성을 고려한 생산체계 구축(크기, 색깔, 당도 등)
- 수출이 특정지역·특정품목에 집중되어 수출 구조가 취약
 - ▶ 품목별 비중 : 인삼류 38.4%, 가공식품 27%, 과일류 15.7% 등
 - ▶ 국가별 비중 : 중국 30%, 미국 25%, 일본 20% 등
 - => EU, CIS(독립국가연합), 중동 등 잠재시장 집중 공략

3. 농수산물 수출활성화 대책

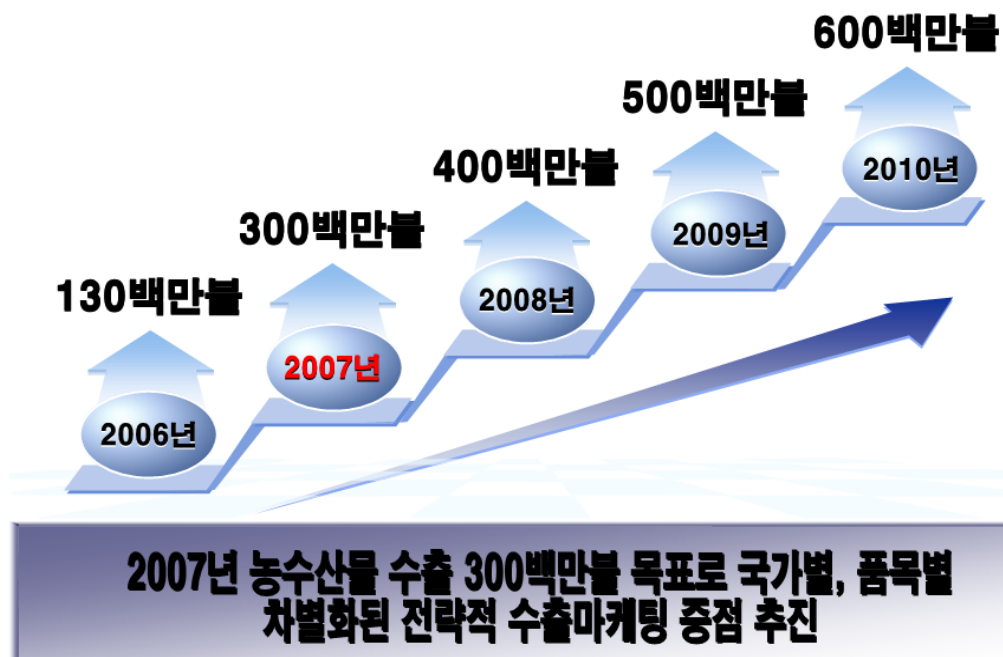
- 가. 추진방향
- 나. 중기 농수산물 수출목표
- 다. '07년 주요 추진계획

추진방향

농업의 새로운 성장동력이 되도록
수출농업을 적극 육성



중기 농수산물 수출목표 설정



'07년 주요 추진계획

전략 1 품질차별화를 통한 수출기반 확충

1

고품질 농식품 해외인증 획득 지원 : 60백만원

- ▶ 대상 : 수출농가, 작목반, 영농조합법인 및 수출업체
- ▶ 내용 : 해외인증 획득시 소요비용 지원(FDA, ISO등) → 1품목당 2백만원 내외

2

수출용 포장디자인 개발 : 100백만원

- ▶ 대상 : 수출농가(단체), 수출업체 → 1업체당 3백만원 내외
- ▶ 품목 : 신선 농림축수산물, 가공식품 등

3

수출농산물 포장재 지원 : 1,400백만원

- ▶ 대상 : 수출농가, 작목반, 영농조합법인 등 생산자 단체
- ▶ 내용 : 수출용 상품별 특성에 따라 소요되는 자재 지원

'07년 주요 추진계획(계속)

전략 2 해외시장 개척으로 수출시장 다변화

1

농수산물 해외시장 개척사업 : 250백만원

- ▶ 사업량 : 5회(카자흐스탄, 일본, 말레이시아, 미국, 캐나다)

2

국제 식품박람회 참가비 지원 : 74백만원

- ▶ 부스임차료, 물품운송·통관비, 통역비 등 → 1업체당 2백만원 이내(연간 3회)

3

농수산물 상품설명회 개최 : 60백만원

- ▶ 수출업체, 해외바이어, 대형유통업체 등 도내 우수 농수산물 전시·설명회

4

aT 해외지사를 통한 업무대행비 지원 : 40백만원

- ▶ 수출농가(단체), 업체의 바이어 발굴, 해외시장정보 제공 등 제반활동 지원

5

교포바이어 초청 수출상담회 개최 : 50백만원

- ▶ 미국, 일본 등 주요 지역별 교포바이어 초청 생산업체 방문 수출상담

'07년 주요 추진계획(계속)

전략 3 수출촉진비 지원 확대와 수출여건 개선

농수산물 수출물류비 지원 : 3,224백만원

▶ 지원품목

1

기존 : 과실류, 엽·과채류, 화훼류, 버섯류 등 신선농산물

확대 : 기존 + 단순가공식품(김치, 김, 젓갈, 단무지, 백삼 등)

▶ 지원대상 : 수출농가·단체 6~8%, 수출업체 3%

※ 단순가공식품 : 가공업체 4%, 수출업체 3%

2

수출탑 시상 및 우수시군 인센티브 제공 : 220백만원

▶ 수출탑 시상 : 수출농가, 생산자 단체, 수출업체 등 9점

▶ 우수시군 인센티브 제공, 수출의욕 고취 : 3개 시군(최우수 1, 우수 1, 장려 1)

'07년 주요 추진계획(계속)

전략 4 수출인프라 구축

1

수출업체 서포터즈제 실시 : 50백만원

▶ 전문분야 은퇴자 활용 영세 수출업체 해외시장 개척 지원

※ 농수산물유통공사, 무역업체, 코트라 등 은퇴자

2

수출농수산물 해외홍보물 제작 : 60백만원

▶ 제작형태 : 책자형

※ 4개국어 (한국어, 영어, 일본어, 중국어) 제작

▶ 수록내용 : 제품특성, 제품사진·설명, 가격, 생산자 정보 등

농수산물 수출확대를 위한 기반조성 전략

농수산물유통공사 유통연구실장
신 광 수

농수산물 수출확대를 위한 기반조성 전략

농 수 산 물 유 통 공 사
유통연구실장 신 광 수

1. 농림축산물 수출동향

가. 수출동향

(1) 연도별 수출동향

(단위 : 백만불)

구 분	1970	1980	1990	1995	2000	2005	2006
국 가 전 체	835	17,505	65,016	125,058	172,268	284,419	296,811
○ 농축임산물	135	1,204	1,453	1,747	1,559	2,222	2,307
- 농산물	23	586	770	1,087	1,133	1,899	2,011
- 축산물	2	36	73	156	144	173	172
- 임산물	113	582	610	505	282	152	124

(2) 채소류 수출동향

□ 총 수출 : ('96) 46백만불<21천톤> → ('00) 107<50> → ('02) 89<56> → ('04) 127<47>
→ ('06) 134 <46>

○ 오이, 딸기, 가지, 토마토 등 대부분의 신선채소류가 국내 가격 안정 및 수급 안정으로 '00, '01년을 정점으로 수출 감소 추세

- 오 이 : ('96) 4,960천불<2,209톤> → ('00) 9,886<5,807> → ('02) 5,113
→ <3,575> → ('04) 2,504<1,320> → ('06) 682<398>

- 딸 기 : ('96) 5,856천불<1,038톤> → ('00) 9,531<3,470> → ('02) 5,846
→ <2,863> → ('04) 4,166<1,217> → ('06) 5,863<1,038>

- 가 지 : ('96) 698천불<289톤> → ('00) 4,307<2,011> → ('02) 2,797
→ <1,670> → ('04) 2,046<941> → ('06) 840<417>

- 토마토 : ('96) 829천불<306톤> → ('00) 22,341<11,723> → ('02) 7,098
<3,326> → ('04) 8,256<3,010> → ('06) 4,616<1,812>

○ 반면에 파프리카, 멜론은 생산기술의 향상으로 수출증가세를 유지하였으나, 최근 또한 환율하락으로 수출 채산성악화와 일본의 Positive List System(PLS: 06.5.29) 시행으로 수입자의 수입 수요 감소

- 파프리카 : ('96) 1,287천불<266톤> → ('00) 23,628<6,830> → ('02)31,729<13,627>
→ ('04) 43,301<16,019> → ('06) 45,733<14,604>
- 멜론 : ('96) 180천불<54톤> → ('00) 931<355> → ('02) 1,129<566>
→ ('04) 4,598 <1,425> → ('06) 3,083<1,018>

○ 일본 및 한국의 풍흉에 따라 배추, 양배추는 수출진폭이 크게 나타남

- 배추 : ('01) 1,358천불<3,005톤> → ('02) 452<1,028> → ('03) 193<407>
→ ('04) 4,901<8,717> → ('06) 737<859>
- 양배추 : ('01) 2,494천불<5,567톤> → ('02) 7,293<5,16> → ('03) 304 <720>
→ ('04) 3,116<5,097> → ('06) 1,474<2,574>.

(2) 과실류 수출동향

□ 총수출 : ('96) 62,509천불<63,885톤> → ('00) 45,142<35,063> → ('02) 82,836<66,332>
→ ('04) 85,721<67,747> → ('06) 98,686<65,791>

□ 배는 생산량 증가 및 가격 안정으로 수출증가 추세이나, 사과는 생산량 감소로 수출감소 추세

- 배 : ('96) 9,678천불<3,800톤> → ('00) 17,097<8,734>→ ('02) 34,054<17,425>
→ ('04) 35,238<16,914> → ('06)36,753<16,357>
- 사과 : ('96) 9,731천불<5,822톤> → ('00)1,819<2,339> →('02) 14,246<7,836>
→ ('04) 5,168<2,641> → ('06) 2,234<1,011>

(3) 화훼류 수출동향

□ 총 수출 : ('96) 4,473천불<381톤> → ('00) 28,887<7,644> →('02) 32,121<7,686>
→ ('04) 48,527<8,299> → ('06) 40,468<8,102>

○ 장미, 국화, 양란종의 수출이 각각 1천불을 넘겼었으나 유가상승, 엔화하락, 내수가격 상승 및 국제경쟁 심화로 감소 추세

- 장미 : ('96) 99천불<3톤> → ('00) 10,324<1,197> → ('02) 7,113<1,359>
→ ('04) 11,596<2,195> → ('06)8,847<2,564 >
- 국화 : ('96) 74천불<6톤> → ('00) 4,682<1,009> → ('02) 7,177<2,068>
→ ('04) 9,270<2,157> → ('06)6,954<1,717 >

- 백 합 : ('96) 1,211천불<71톤> → ('00) 4,395<563> → ('02) 6,951<905>
→ ('04) 13,337<1,390> → ('06) 9,716<1,212>
- 난 류 : ('96) 230천불<28톤> → ('00) 4,422<3,078> → ('02) 6,098<2,055>
→ ('04) 10,175<1,865> → ('06) 11,483<2,181>
- 선인장 : ('96) 2,612천불<258톤> → ('00) 2,736<866> → ('02) 2,419<402>
→ ('04) 2,147<361> → ('06) 2,179<229>

(4) 인 삼

- ('96) 112,665천불<2,393톤> → ('00) 78,986<2,078> → ('02) 55,036<2,163>
→ ('04) 89,160<2,168> → ('06) 89,060<1,899>
- 환율 하락으로 수출 재산성의 악화로 일본, 공공지역은 가뭇하였으나 중국, 대만, 베트남, 싱가포르, 프랑스, 스페인 등 신국시장 수요 증가 추세
- 홍 삼 : ('96) 49,936천불<191톤> → ('00) 43,255<163> → ('02) 8,886<52>
→ ('04) 40,882<202> → ('06) 34,495 <103>
- 백 삼 : ('96) 5,359천불<54톤> → ('00) 4,172<62> → ('02) 4,971<53>
→ ('04) 2,594<22> → ('06) 4,397<44>

(5) 건강식품인 식물

- 한류 열풍 및 건강 식품으로의 인식으로 1억불이 넘었으나 기생충알 파동 05년 이후 수출 감소 하였으나, 06년 하반기부터 수출감소세 회복
- 김 치 : ('96) 31,138천불<10,699톤> → ('00) 78,847<23,433> → ('02) 79,318<29,213>
→ ('04) 102,726<34,827> → ('06) 70,349<25,609 >

(6) 산림부산물

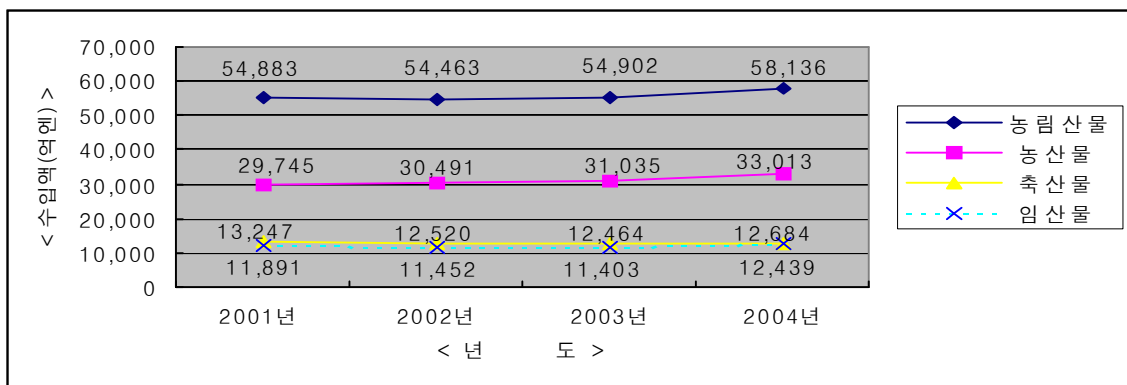
- 많은 노동력 부족으로 중국에서 가공하기 위한 생산 수준이 늘어나고, 표고버섯은 경쟁으로 감소
- 밤 : ('96) 113,873천불<16,323톤> → ('00) 89,044<15,692> → ('02) 62,855<14,530>
→ ('04) 41,718<16,744> → ('06) 33,342<15,648>
- 표고버섯 : ('96) 9,414천불<356톤> → ('00) 5,012<417> → ('02) 4,306<291>
→ ('04) 4,583<235> → ('06) 3,399<198>

2. 일본국 농림산물 시장 및 수입현황

가. 경지면적 및 전업농가 감소에 의한 수입의존도 확대 추세

- 채소 재배 면적 : ('95) 647천ha → ('00) 540 → ('01) 524 → ('03) 465
- 신선채소 수입량 : ('95) 738천톤 → ('00) 971 → ('01)1,009 → ('03) 926
- 식 료 자 급 율 : ('90) 48% → ('95) 43 → ('00) 40 → ('03) 36

< 일본국 농림산물 수입현황 >



나. 일본 수입시장의 특성

- 식료 자급율이 낮은 품목위주수입 : 곡물류, 사료, 열대과실, 육류 등
- 중국산 등의 저가 농산물 시장 점유율 확대 : 김치, 인삼, 신선채소, 화훼류 등
- 농산물생산대국이 시장점유 : 미국36.3%, EU13.5, 중국11.7, 호주7.9, 캐나다6.1

다. 일본의 국내시장 특성

- 윤리품질의 요구 확산 : 유기채소, 생산이력제, GAP 등 재배과정 투명화
 - 편이 신선 식품(전처리, Cut 채소) 및 위생처리 식품의 소비 증대
 - 수입 자유화로 저가의 외국산 농산물이 시장 점유율 확대
 - 식품의 규격, 품질이 극도로 복잡하고, 까다로움
- 생산, 유통의 구조변화로 효율성 추구
 - 생산, 유통의 경로가 다소 복잡하나, 대형마트 및 식가공업체와 직거래 규모 확대
 - 생산자 단체의 연합 활동에 의한 업무 영역의 분담, 전문화로 효율성 제고
 - 노령화의 극심으로 원예, 시설재배품의 감소 추세로 인한 수입 의존도 증

라. 우리나라와의 경합시장 규모

- 한국으로부터 수입실적이 있는 수입규모 : 약 179억불
- 대일본 수출 가능액 : 약 10 -13억불(신선과실 및 채소, 절화, 가공식품 등)

3. 농산물 수출의 성과

가. 농산물 수출의 목적

□ 과잉생산물의 수요 확대

- 20세기 중반에 이르기까지 각국의 농업정책은 “더 많은 농산물 생산”에 맞추어져 있었고, 이를 위하여 최소가격지지 등과 같은 가격정책이 강도 높게 실시
- 1993년에 타결된 UR 농산물 협상은 증산정책의 산물이라고 해도 과언이 아니며 그 결과 농산물의 생산과잉 초래
- 과잉 생산되고 있는 우리나라 농산물에 있어서 해결해야할 당면과제 중 하나는 생산분야의 확대가 아닌 새로운 수요를 개발해 나가는 것이 중요
- 농산물의 수요를 증대시키기 위한 방법으로는 국내에서의 새로운 수요의 창출 내지는 수입대체이고, 다른 하나는 보다 적극적으로 해외에서 수요를 찾는 수출농업의 육성임. 그러나 국내 수요에는 한계가 있으므로 최근에는 농산물의 해외수출 중요성이 부각

□ 국제환경변화에 대한 대응책

- DDA 농업협상
 - 관세인하, 시장접근 확대 등 급속한 개방화로 우리 농산물의 수출증대 가능성은 높아지는 반면 농업협상에서 개도국의 지위를 상실할 경우 수출물류비 등 수출 보조금 감축이 불가피
- 자유무역협정(FTA) 확산
 - 칠레('04.4발효), 싱가포르('06.3발효), EFTA(국회비준절차중)에 이어서 일본('03), 캐나다('04), 미국('06)이 협상중이며 멕시코, 인도, Mercosur이 공동연구계획이며 중국과는 타당성 검토 예정,
 - 농업부문의 FTA협정은 경쟁력이 약한 우리농업에 피해가 우려되나, 체결국가에 따라서는 유리한 측면도 있음
- 중국의 WTO 가입
 - 관세감축, 비관세장벽 완화 등의 영향으로 우리 농산물의 중국 수출이 증가전망. 특히

상해 등을 중심으로 고소득층 증가와 한류열풍으로 소비계층 확대 가능

- 중국은 저가 농산물 수출, 우리나라는 기술 집약적인 품목 수출로 단기적으로는 우리 농산물 대일수출에 큰 영향이 없으나 장기적으로는 해외시장에서 중국산 농산물과 경쟁이 치열해지고 있음
- 수출농업육성은 개방화시대에 우리농업이 경쟁력을 가지고 생존할 수 있느냐를 결정하는 핵심정책과제 외 수요 기반 확대 정책 강력 추진
- DDA협상, 한·일 FTA 등 세계시장개방 확대의 대외여건 변화를 우리농업의 새로운 돌파구로 활용
- 수입개방으로 인한 불안감을 떨쳐버리고 농가들에 자신감을 부여하는 계기로 농업협력화 증진
- 수출농업을 통하여 농업소득원을 해외시장으로 확대, 판로 안정화 및 농가소득향상

□ 선진국으로의 도약 기회

- 농산물 수출은 세계의 경제학자들에 의해서도 강조되고 있는데 노벨상을 수상한 쿠즈네츠(S. Kuznets)는 각국의 경제발전사를 비교 연구한 결과, 후진국이 공업발전을 통해 중진국까지는 도약할 수 있으나, 농업·농촌의 발전 없이는 선진국에 도달하기 어렵다는 것을 실증적으로 증명
- 농업이 선진화되지 않고 선진국으로 발전한 사례가 없으며, 독일과 스위스를 비롯한 대부분의 선진국이 농정을 병행하여 추진 중

나. 농산물 수출의 효과

□ 소득 증대

- 신규수요 및 판로의 창출과 안정화로 농업위축과 과잉생산 해소
- 해외시장개척은 신규시장의 창출효과로서 신규소비효과 극대화
- 국내 및 해외시장 수요로 시장규모가 확대되어 안정적 생산공급기반이 유지되고 무역수지 개선에 기여
- '05 농림축산물 무역수지 : △ 97억불 = (수입) 119 - (수출) 22
- 새로운 농산물 수요 증대로 인한 농가소득증대
- 기존의 한정된 품목생산의 위험부담을 무역을 통하여 새로운 대체작목 개발과 고소득 농업으로의 전환능력 배양
- 농산물 수출을 통해 생산 및 유통, 품질 등을 선진국 수준으로 향상 시키고 농업인의 소득증대에 기여

- 국내가격 지지에 따른 소득증대
 - 과거에는 잉여 생산분 수출로 가격조절이 되었지만 현재는 경쟁력 있는 농산물을 개발하여 수출전략품목으로 육성, 지원함으로써 국내가격안정 및 한정된 수요확대
- 국민경제에 기여(네온티에프의 산업연관분석기법)
 - 75천명 취업유발, 39억불 생산유발, 16억불 외화가득 효과

□ 농업기술 수준 및 경쟁력 향상

- 세계 각국의 상품과 경쟁을 통하여 경쟁력 도모와 품질향상을 가져오게 하여 차원 높은 농업기술수준 향상
 - 품질의 균일화, 규격화, 표준화 등 선진유통기술도입
- 수출을 통하여 살아있는 해외정보 획득과 경험 축적으로 안정적인 미래 식량수급원 확보
- 수출가능성은 곧 가격·품질면에서 국제경쟁력을 판단하는 척도이며, 수입농산물에 대한 방어적 역할과 대응력을 확보
 - 식물의 안전성, 친환경성, 건강지향적인 수입국 소비자의 요구에 부응하는 고품질 농업 체제 유지
 - ISO, GAP의 농산물 생산에 적용하여 안전성 강화
- 기술·경영혁신을 통하여 전문경영체 중심의 고부가가치 농업재편 가능
 - 동일한 품목에서도 농가간에 성장 격차가 크며, 건실한 전문경영체들의 소득은 큰 폭으로 상승하는 추세
 - IT, BT, 지식, 정보를 활용하여 신상품·신수요·신시장을 창출하여 고소득으로의 도약 가능
- 우리나라 농산물의 비가격 경쟁력 향상 및 마케팅 다양화 가능
 - 같은 농산물이라도 저장·가공 등 수확 후 관리기술을 활용하여 부가가치를 높일 수 있는 여지가 증가하는 추세

□ 지역개발 촉진

- 수출대상국의 저변확대를 위해 수출상품의 물량을 안정적으로 생산해낼 수 있는 품목별 전업적 수출농단의 조성 및 운용이 요구됨으로 지역 클러스터 활성화
- 농기업의 발전으로 청년 농업인의 탈농방지 및 귀농 기여
- 지역주민 고용 및 임금살포로 지역경제 향상
- 농산물 생산기반의 집산화 확충으로 인한 관련 산업 발전

4. 농산물 수출의 문제점

가. 생산단계

- ☐ 수출체계 구축을 위한 단지조성 및 종합지원 부족
 - 수급안정과 수출물량 확보를 위한 단지조성이 미흡
 - 전문생산단지의 컨테이너 단위 수출물량 확보 곤란
 - 단지당 평균면적('04) : 채소10.8ha, 과수84ha, 화훼4.2ha
 - 수출계약 재배를 주도할 생산자 조직화 정착 미흡
 - 공동 생산·선별·포장, 수출 등 일관체제 부재
- ☐ 고품질·안전 농산물 생산 기술 및 생산관리시스템 미비
 - 고품질·안전농산물의 안정적 공급애로, 신용구축 곤란
- ☐ 수출계약 재배를 주도할 생산자 조직화 미흡
 - 수출계약재배 및 이행지도관리 기구의 조직화 미흡
 - 전국단위의 품목별 생산단체의 미결성으로 수출가격 및 공급량조절 미약
- ☐ 수출용 신품종개발 및 보급체계 미흡
 - 수출용 별도 종자도입 및 신품종개발 미흡
 - 수출용 종묘의 수입대체를 위한 생산체제가 전무함으로서 수출가격 경쟁면에서 매우 취약
- ☐ 수출계약에 대한 이해 부족으로 지속 수출 저해
 - 국내 유통가격 변동에 따른 계약 파기 빈번을 신뢰도 실추
- ☐ 수출개발 및 육성기능의 활성화 지원 부족
 - 수출 초기의 위험부담 및 적자를 감수할 수 있는 지속적·적극적 지원 미흡
 - 개발수출을 위한 체계적 연계체제 및 지원규모 미흡

나. 유통단계

- ☐ 농수산물 수출활성화를 위한 일괄저온시스템 구축 미흡
 - 국내생산에서 수출까지의 일괄 저온수송 체제 확보 미흡

☐ 수출물품의 수확후 관리기술 개발 미흡

- 수출상품의 품위향상을 위한 수확후 관리 등 기술보급 필요

☐ 수출용 포장상자의 고급화 미흡

- 수출용 포장상자의 강도가 약하여 파손으로 인한 상품성 손상 위험
- 디자인의 선진화 미흡으로 상품의 고급화 표시 미약

☐ 수출물류비 과다소요에 따른 가격경쟁력 저하

- 컨테이너 적재 단위 미만의 소량 수출로 수출부대비 과다소요
- 물류표준화가 이루어지지 않아 선별, 포장, 운송 등에 물류비 과다 소요

다. 수출단계

☐ 수출국의 수입통관시 신선농산물에 대한 검역, 안전성 강화

- 채소·과실류의 잔류농약기준 초과로 수출대상국 검사강화
- 일본국 채소류 수출업체 및 농가의 등록 관리로 안전성 강화

☐ 주요 시장에서의 중국산과의 가격경쟁 심화

- 일본시장에서의 신선채소 김치 등의 가격경쟁 약화
- 동남아시아에서의 과실품질 고급화 및 가격경쟁 치열

☐ 수출업체의 영세성으로 시장개척능력 결여

- 다수 영세업체가 소규모 사업추진으로 전문성 및 규모의 경제성 결여
- 과당경쟁 유발, 신규바이어 발굴 등 해외 마케팅에 취약

☐ 수출보험제도 활성화 부족

- 농수산물 수출보험의 확대와 효율적 운영방안 연구가 필요

☐ 수출확대를 위한 해외홍보 및 브랜드화 수출 미흡

- 한국상품의 공동브랜드화 및 마케팅 활동 미흡
- 한국산 상품의 이미지 홍보로 유명 브랜드화 인지도 미약

☐ 대형유통점과의 직수출을 통한 안정적 판로확보 미흡

- 수출품의 대부분이 중간수입상 및 도매시장내 상장 등으로 공급선 불안

5. 수출기반조성 전략

가. 원예수출단지 정비 및 확충

- ☐ 연중 안정적 공급이 가능한 채소류 수출거점단지 신규 조성
 - o 30-50ha 규모의 첨단시설단지를 지역 클러스터 방식으로 조성운영
- ☐ 정부지정 수출단지에 대한 평가, 정비 및 수출인센티브 상향 지원(15-5%)

나. 고품질·안전 농산물 생산체계 구축

- ☐ 수출단지에 대한 친환경 지원사업의 우선 지원 및 생산이력제도 구축
- ☐ 수출품의 GAP지정 품목 및 대상농가지원 확대 (파프리카42, 방울9, 대미배 3)

다. 수출물류의 계열화 및 품질규격화 추진

- ☐ 수출단지와 APC 및 수출물류센타를 연계하는 수출물류유통망 구축
- ☐ 공동대표 브랜드를 통한 신뢰도 및 소형냉장컨테이너(12ft)의 운영확대

라. 신규 수출유망품목 및 시장의 발굴 및 육성

- ☐ 해외시장조사 및 국내생산 여건을 감안한 수출유망품목 개발 지원확대
 - o 대일수출 유망품목 : 여주(고야), 잠두, 트레비스, 엔다이크, 리크, 미나리, 산초아스파라가스, 기타 쌈채류 등
 - 수출희망농가 및 업체의 신규유망품목의 해외시장개척단계별 수출물류 및 해외시장개척비용의 지원 (시장테스트→시험수출→ 시장확대→시장정착)

마. 수출농산물 공급기지 건설

- ☐ 시설목적
 - o 농산물 시장개방화에 따라 첨단시설의 단지화를 통한 수출농업 활성화
 - o 생산시설의 규모화 첨단화, 집단지화 유도에 정부지원필요
 - o 단지조성 : 지자체가 담당하고 별도 영농조합 및 운영 위원 구성
 - o 시설규모 : 최첨단 자동화 유리온실 40ha(1.2차년 각 20ha로서 4년간 시설)
 - o 총사업비 : 1,060억원(국비530, 융자530:연리1% 5년거치 10년 균등상환)

□ 사업운영 계획

- 생 산 : 파프리카 6,000톤/년 (50kg/평)
- 판 매 : 수출 80%, 내수20%
- 소 득 : 20억원(매출액 114억원 -총원가 94억원:생산, 선별,포장, 감가상각, 관리비 등)

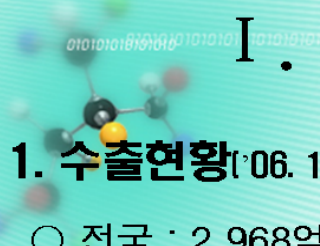
□ 기대효과

- 시설의 집단화로 생산성 및 수출상품성 제고
 - 수출품의 고급화, 농약안전성 확보, 공급가격 및 물량의 안정화
 - 선별 포장의 대형화로 품질의 균일화 및 규격화 출하효율 증대
 - 유리농장의 집단화로 생산성 증대 및 에너지 효율성 제고
 - 첨단원예생산단지 조성의 모델화 선도
 - 친환경적 생산기술의 적용 및 농가보급 선도
 - 의욕적인 농업인 정착 및 지역발전 기여
- 농가소득 및 고용창출
 - 정상가동년도의 조수익 114억원 및 순수익 20억원 실현
 - 연간 고용인원 70천명 및 308억원 임금살포
- 생산 및 수출확대
 - 연간 생산 6,000톤 및 수출 4,800톤(9,600천불)으로 확대

□ 생산 및 운영의 조직적 관리로 조기 안정화 및 컨설팅센터로 활용

농수산물 수출확대 기술적 대응방안

충남농업기술원 기술보급국장
강 주 석



I. 농수산물 수출현황

1. 수출현황(06. 11)

- 전국 : 2,968억\$(농수산물 23억\$, 0.8% 점유)
- 충남 : 356억\$(농수산물 156백만\$, 0.5% 점유)
 - 신선농산물 96백만\$(농수산물 수출의 62% 점유)

2. 농산물 수출확대 필요성

- 국내 농산물 가격 안정화 도모
- 고품질 농산물 생산으로 수입농산물 구매 대체 효과
- 외화획득으로 국가 경제기반 지원

2/23

3. 우리 도 수출여건

- 전체 농림수산물 기준으로는 전국에서 낮은 수준
 - 경남, 강원 등 타도에 비해 가공품 수출이 적음
- 신선농산물은 전국 2위 수준
 - 자연조건 불리로 채소류, 화훼류는 남부지방 보다 적으나
 - 과수(배) 수출점유율은 월등(63%)
- 주산지 형성 시군별 특성화 경향
 - 배(천안, 아산, 논산) 화훼(서산, 예산, 태안)
 - 채소(부여, 논산) 특작(천안, 금산, 부여)

3/23

Ⅱ. 신선농산물 수출확대 기술대응 방안

기본방향

- 해외수출이 가능한 다양한 용도의 신제품 개발
- 수출현장에 필요한 애로기술의 집중개발 지원
- 신개발 기술의 신속한 현장적용과 맞춤형 기술지원

핵심추진과제

- 수출유망작목 집중육성을 위한 기술지원단 운영
- 품목별 생산비 절감 및 고품질 생산관리 매뉴얼 제작지원
- 신제품 적극 개발로 로열티 해결과 경영비 절감
- 농약안전사용 및 잔류허용기준 준수로 안전농산물 생산
- 국제기준에 맞는 품질인증 및 생산이력 관리

4/23

1. 신제품 개발로 로열티 해결 및 경영비절감

- UPOV 협약에 의한 로열티 부과
 - '06 이전 : 128작목(고구마, 메론, 구기자, 인삼 등)
 - '09 까지 : 모든 작목('06/31종, '08/23종, '09/기타)
- ※ '06 로열티 지불 추정금액 : 60억원(충남 4)
- 신제품 육성 보급확대
 - 전국 : ('05) 48작목 150품종 → ('06) 49작목 193품종
 - 충남 : ('06까지) 9작목 55품종(딸기, 토마토, 국화, 백합 등)

우리 도 신제품 보급목표

- ▶ 딸 기 : ('06) 9% → ('10) 60 ▶ 국 화 : ('06) 3% → ('10) 39
- ▶ 토마토 : ('06) 8% → ('10) 20 ▶ 백 합 : ('06) 0% → ('10) 34

5/23

2. 품질향상 및 생력화와 안전농산물 생산

품질향상

- 우량종묘 · 종구 보급 규격품 생산
 - 딸기(매향, 설향, 금향) 국화(소일브럭묘) 백합(무병종구)
- 색 · 맛 · 향 등 품질고급화 기술실천
 - 배 인공수분, 사과반사필름, 메론점적관비, 과채류수경재배
- 수확 후 관리기술 체계구축 : 수확시기, 선별·세척, 저장, 유통
- 물떼지 발생 최소화과 규격돈 생산
 - 사육밀도 조정 물떼지 발생을 저감 : 28% → 13

6/23

생산비 절감

- 시설현대화 및 자동화로 에너지 절감
 - 에너지절감 : 중앙권취식65%, 다검보온커튼46%, 일사감응변온관리20%
 - 기존 시설의 환경개선 : 환기, 관비 등
- 생력화로 노동력 절감
 - 관비시스템 50%절감, 딸기 소형포트육묘 50%, 측창 개폐장치 87%
- 연중 주년생산 작형개발로 시설이용을 향상과 단경기 생산
 - 예) 국화 + 프리지아 + 국화 ⇒ 3기작
- 수출전문생산단지 육성 : 규모화, 공동정산제 도입
 - ※ 현대화 · 자동화 · 작형개발 시범 : ('07) 20개소 → ('10) 40

7/23

안전농산물 생산

- ▷ 최근 5년간 대일수출 잔류농약 초과검출 28건
- ▷ 파프리카 안정성 위반 27농가 ID 삭제 ('03 ~ '06)

- 농약안전사용 기준 준수 : 시기, 횟수, 전용약제 살포
 - 병해충 종합방제 신기술 실천
 - 예) 멜론 : 고온수 토양소독시 연작장해 시들음증 97%방제
 - 친환경 재배기술 실천
 - 성페로몬트랩, 교미교란제, 천적이용 등
- ※ 친환경 안전농산물 생산시범 : ('07) 20개소 → ('10) 40

8/23

3. 품질·위생 관리와 국제규격 인증

- 품질·안전 위생관리
 - 일본 수출 농산물 ID관리 농약안전사용 강화
 - 오이('94), 방울토마토('01), 파프리카('03)
 - 지역별, 농가별 농약안전사용 추적관리
 - 일본의 생산이력제 시행 확대에 따른 수출농산물 대비 필요
 - 미국 수출 가공식품 제조시설 사전 신고제
 - 국제규격 인증획득으로 소비자 기호 충족
 - GAP : 우수농산물관리 (세계 각국 기준설정 운영중)
 - ISO : 9001(품질경영), 14000(환경경영), 22000(보건위생)
 - HACCP : 식품 위해요소 중점관리
- ⇒ 품질 안전 시스템 인증으로 수출국 소비자 인지도 제고

9/23

4. 신규 수출품목 개발

〈 최근 개발품목 〉

들깨잎(금산) 새송이(천안) 상황버섯물(예산) 청국장음료(서천) 고추지(부여)

신규개발 가능품목

- ▶ 신선농산물 : 잡곡류, 프리지아, 분재류
- ▶ 1차 가공상품
 - 건조나물류 : 가지, 아주까리, 구기자나물, 취나물
 - 절임류 : 오이지, 고추지, 장아찌류
 - 분말류 : 버섯, 청국장, 고춧가루
- ▶ 주류·음료 : 민속주, 녹용주, 오이음료, 배즙
- ▶ 기타 : 차류, 한과류, 장류, 감식초

※ 신규 농산물 수출품목 개발시범 : ('08) 12개소 600백만원

10/23

5. 수출농가 교육 및 정보제공

- 전문기술교육 : ('06) 12품목 2천명 → ('07) 15품목 4천명
- 농약안전사용지침 제작 배부 : 4천부/매년
 - 국가별, 품목별 안전사용 및 잔류허용기준, 문제사례 등 수록
- 수출 지정단지·주산지역별 전문지도사 지정운영 : 59개소
- 전문기술지원단 운영(중앙·도·시군 합동) : 17품목
- 수출품목 농업인연구회 육성 확대 : ('06) 23연구회 → ('10) 50
- 전략작목 산학연 협력단 운영 : 딸기, 토마토, 국화, 백합, 구기자, 인삼

11/23

6. 주요 수출대상 국가별 핵심 대응과제

〈'06 국가별 신선농산물 수출 현황〉

구 분	계	일 본	미 국	중 국	동남아	기 타
수출액 (백만\$)	96 (100%)	21 (22)	17 (18)	36 (37)	19 (20)	3 (3)
품 목	77개	파프리카 국화 등	배 김치 등	심비디움 인삼 등	새송이 메론 등	인삼 배 등

〈국가별 핵심대응 과제〉

- 일 본 : 농약안전사용, 생산이력제, 규격품출하, 계약이행
- 미 국 : 검역요건 충족, 수확 후 관리 철저, 바이어 발굴
- 중 국 : 신제품 재배, 박람회 등 홍보강화, 수출업체간 협력
- 동남아 : 포장개선, 농약안전사용, 틈새시장 개발, 홍보강화

12/23

Ⅲ. 품목별 기술개발과 현장지원 추진상황

딸 기 ('06) 0.3톤 0.8천\$ (홍콩)

국내개발 품종보급 확대 및 친환경 고품질 생산

〈그 동 안〉

- 신제품육성 : 4품종(매향, 설향, 금향, 만향)
※ 대한민국 우수품종상(매향) 수상 : 대통령 표창
- 조직배양 우량묘 보급('96 ~ '05) : 50만주
- 우량묘생산 시범('04 ~ '06) : 11개소 87만주 생산 보급



〈앞 으 로〉

- 국산품종 보급확대 : ('06) 9% → ('10) 60
- 고설식 수경재배 시범 : ('08) 6개소 → ('10) 50
- 천적이용 등 안전딸기 생산 : GAP인증, 생산이력제 등

13/23

파프리카

(’06) 742톤 2,263천\$ (일본)

안전성 높은 친환경 규격품 생산

<그 동안>

- 수출 파프리카 생산농가 경영컨설팅 : 14회 110명
- 자동세척 선별 및 생물학적 방제기술 보급 : 3.2ha
- 수출 영농조합법인 ISO인증 획득 : 2개소(ISO9001 • ISO14000)



<앞 으로>

- 농약안전사용, 친환경재배 등 수출 크레임방지
- 수출 규격품 M사이즈 생산 종합기술 보급

14/23

멜론

(’06) 98톤 190천\$ (일본, 대만)

고품질 생산 규격출하 및 산지 브랜드육성

<그 동안>

- 규격품 생산 기술보급 시범 : 2개소
- 연작장해 방제기술 보급 : 고온수소독 • 밀기울환원처리
- 정형과 생산 재배 관리 현장컨설팅 : 13회 580명



<앞 으로>

- 전문생산단체 육성, 생산이력추적관리, GAP인증 추진
- 에너지절감 포복재배형 과실 유인장치 보급
- 수출멜론 생산단지 브랜드 인지도 제고 : 3개단지

15/23

배

(’06) 10,050톤 23,051천\$ (미국, 동남아)

친환경 고품질 정형과 생산

<그 동안>

- 정형과 생산 인공수분 기술보급 : 2,908ha(74%)
- 적기 정밀예찰로 방제횟수 절감 : 14회 → 9
- 수확 후 배 저장관리 시범 : (’02~’06) 89개소



<앞으로>

- 주산단지 병해충 예찰 시스템 구축 : (’07 ~ ’09) 3개소
- 생산비 절감 및 고품질관리 매뉴얼 개발 보급 : 당도, 과중, 과피미려도
- 서리, 우박 등 기상재해 방지 시범 : (’07 ~ ’09) 30개소

16/23

사과

(’06) 42톤 97천\$ (동남아)

저비용 밀식재배, 규격품 생산

<그 동안>

- 안정착과, 정형과 생산 기술 지원 : 278ha(머리불가위벌)
- 품질향상 점적관수 기술보급 : 1,893ha(76%)



<앞으로>

- 밀식재배 확대 : (’06) 523 ha → (’10) 1,000(재배면적의 50%)
- 정형과 생산 기술 집중지원 : 꽃가루채취센터(10개소)
- 성페로몬트랩 등 친환경 재배기술시범 : (’07~’10) 50개소
- 저장관리 등 수확후 품질유지 시범 : (’07~’10) 50개소

17/23

국 화

(’06) 5,975천본 612천\$ (일본)

절화 수출규격품 생산

<그 동안>

- 신품종 육성 : 13품종(휘파람, 에스모닝, 무지개 등)
 - ‘휘파람’ : (’04) 시험수출 → (’05) 50 → (’06) 80천본
- 우량묘 생산 보급 : (’95 ~ ’06) 284만본
- 고품질 생산단지 육성 및 재절화 시범 : (’03 ~ ’07) 8개소 250백만원
- 노동력 절감을 위한 무촉지 재배 개발 : 노동력 30% 절감



<앞 으 로>

- 조기개화성, 생력재배형, 신화형 품종개발
- 국화 소일블럭묘 공동생산 시범 : 2,000만개/년(40ha)

18/23

백 합

(’06) 441천본 1,374천\$ (일본)

신품종 육성 및 우량종구 자급화

<그 동안>

- 신품종 육성 : 8품종(해마지, 핑크랜드, 리틀핑크 등)
- 우량종구 증식용 조직배양 소구 보급 : (’98~’05) 96만구
- 배지경 상자·분화·전조 재배 시범 : (’03 ~ ’07) 5개소



<앞 으 로>

- 국내산 종구 장기저장기술 개발 : 수확시기, 저장, 환경 등
- 국내산 우량종구 자급을 향상 : (’10까지) 216만구(충남면적의 34%)

19/23

서 양 란

(’06) 1,614천본 3,267천\$ (중국, 미국)

로열티 대응 신품종 개발 및 애로기술 해소

<그 동안>

- 신품종 개발 : 8품종(농촌진흥청)
- 심비디움 선박수출 수송조건 구명
 - 5~15℃, 습도 80% 유지시 40일간 수송가능
- 양란 육성재배 저온처리 시범 : (’03~’04) 2개소



<앞 으 로>

- 팔레놉시스 무기원소 적정시비량 구명 : P, K, Ca, Mg 등
- 팔레놉시스 시기별 적정양액 및 적합한 상토 선발
- 시설재배 단지 가스피해(아황산 가스) 원인 규명 및 대책 홍보

20/23

인 삼

(’06) 375톤 59,576천\$ (일본, 미국 등)

저농약 친환경 재배로 고품질 우량인삼 생산

<그 동안>

- 연작장해 경감기술 개발 및 보급 : (’04 ~ ’06)100ha
- 친환경 재배를 위한 토양미생물제 지원 : (’06)30ha
- 인삼연구회운영 및 전문기술 교육 : 연 25회 4,500명



<앞 으 로>

- 충남지역에 적합한 우량 신품종 개발
- 토양훈증제 처리기술 보급 : 중도 폐포율 감소 50% → 20
- 친환경 재배법 확립 농약사용 절감 : 연 15회 → 10 미만

21/23

새송이버섯

(’06) 68톤 273천\$ (미국, 동남아)

연중 안정재배 및 우량 신품종 육성으로 품질향상

<그 동안>

- 신품종 육성 : 3품종(새송이 1·2·3호)
- 다수확 생산 기술개발 : 100g/병 → 150g/병
- 우량배지 생산 시범 : 2개소(1일 7,000병/개소)



<앞으로>

- 장기저장 가능 우량 신품종 육성
- 생력재배 및 생산비절감 기술개발 : 환경조절, 배지개발 등
- 협업화 생산기술 확대 경영비 절감 : 배지공급, 공동선별, 저장 등

22/23

충남 농수산물의 수출확대 전략

충남대학교 농업생명과학대학 교수
권 용 대

충남 농수산물의 수출확대 전략

충남대학교 농업생명과학대학 교수
권 용 대

I. 머리말

우리나라 농수산물의 수출확대정책은 지금까지 수입개방에 대응하는 소극적 전략 또는 국내 농수산물의 수급조절이라는 방어적인 차원에서 벗어나지 못해 왔다. 하지만 앞으로의 농수산물 수출은 혁신적인 구조조정을 통하여 경쟁력 있는 지속가능한 수출농업 구조를 목적으로 하는 공세적인 수출전략으로부터 그 출발점을 찾아야 할 것이다. 여기에는 DDA/FTA 등으로 농산물시장이 완전 개방되는 상황에서 국내시장에서만 농산물을 팔아서는 우리 농업의 미래가 없다는 판단이 깔려 있다.

충남도는 농업의 개방화 추세에 대응하여 지역농업의 새로운 성장 동력원을 농수산물 수출확대를 통하여 발굴할 필요성을 느껴 수년전부터 수출지향형 농업을 육성하고자 많은 노력을 경주하고 있다. 이에 따라 충남은 2006년 농수산물 수출목표 130백만불을 기준으로 2010년까지 600백만불을 달성한다는 계획 하에 시·군별로 품질, 안전, 가격 등에서 뛰어난 고품격 수출 농산물 브랜드 육성을 위한 지원 사업을 펼치고 있다. 특히 충남은 특히 인삼, 배, 화훼 등을 중심으로 수출농업단지를 조성하고 각종 지원책과 함께 농산물의 수출 수요를 늘리는 정책을 주도하고 있다.

그러나 충남 농수산물의 수출은 품목별, 품질별, 가격별, 시기별, 그리고 수출대상국가의 수요상의 특징과 수급구조는 물론 수출입 관행 등에 따라 많은 어려움이 따르고 있다. 또한 생산 농민들의 수출에 대한 마인드 형성이 잘 안되어 있고, 생산과 유통에 있어서 수직적·수평적 계열화 시스템이 미흡한 관계로 농산물 수출에 소기의 성과가 나올지는 불확실한 것이 현실이다.

이러한 상황에서 지속가능한 충남 농수산물의 수출확대 기반을 조성하기 위해서 전략적이고 체계적인 수출정책의 수립 및 실천 방안 마련의 필요성이 제기되고 있다. 이 글에서는 충남 농업의 수출여건, 현황, 문제점을 고찰하고 농산물의 생산, 유통 및 제도적인 측면에서 농산물 수출과 관련하여 활동주체들의 역할과 과제를 중심으로 대응방안을 찾아보고자 한다.

또한 생산에서부터 포장, 선별, 가공, 수송, 저장 등 수출농산물 전반에 걸친 효율적인 시스템화를 도모하여 도내 농업의 경쟁력을 강화하기 위한 창의적인 수출관련 정책의 수립과 효율적인 집행방안을 모색하고자 한다.

II. 충남 농수산물의 수출 동향과 여건분석

1. 충남 농수산물의 수출 동향

충남의 농수산물 수출 실적을 보면 2003년까지는 해마다 감소하다가 2004년 116백만불을 달성하여 2003년도 보다 37.6%로 크게 증가한 이후 2005년에는 122백만 불로서 전년도 대비 5.8%가 증가하여 점차 증가추세를 회복하고 있다. 그러나 2005년에 달성한 충남의 농수산물 수출실적은 국가전체 농수산물 수출액 3,416백만불의 3.6%에 불과하여 9개 광역자치단체 중 7위로써 충남 농업의 비중과 역할을 고려할 때 상대적으로 저조한 수준이다.

품목별 수출동향을 보면 인삼류는 충남의 최대 수출품목으로써 2005년도에 전년도 보다 3,984천불이 증가한 67,442천불을 수출하여 전체 수출액의 55%를 차지하였다. 배는 2005년 19,927천불을 수출하였으며 미국 7,190천불, 동남아 12,388천불, 기타지역 349천불을 수출하여 전체 수출액의 18%를 차지하고 있다. 화훼류는 충남의 새로운 수출 주력품으로 2005년 7,819천불을 수출하였으나 환율 및 고유가 등으로 수출증가율이 계속 감소하고 있다. 전체적으로 충남의 수출은 인삼류, 배, 화훼류 등 소수의 품목에 집중되고 있으며, 수출국도 미국, 일본, 중국 이들 3개국에 60%로 편중 되어 있어 이들 국가의 정책에 따라 수출이 영향을 받는 취약한 구조이다.

<표 1> 충남의 농수산물 수출실적

(단위: 백만불)

구분		2000년	2001년	2002년	2003년	2004년	2005년
충남(A)	실적	139	119	101	84	116	122
	증감율(%)	△27	△14.3	△15.5	△16.8	37.6	△5.8
국가전체 (B)	실적	3,036	2,854	2,800	2,989	3,365	3,416
	증감율(%)	△5.1	△5.9	△1.9	6.7	12.6	1.5
A/B(%)		4.6	4.2	3.6	2.8	3.4	3.6

자료: 충남도청 농정유통과, 농림부 농림통계연보

2005년 충남도내 시군별 수출실적을 보면 <표 2>와 같이 부여군이 전체 수출의 54%인 66

백만 불을 수출하였고 그 다음 천안의 18백만불 14.7%로서 이들 2개 시군이 실적이 충남 전체 농수산물 수출의 70%에 달하여 수출의 지역 간 편차가 심함을 알 수 있다.

<표 2> 충남 시·군별 농수산물 수출현황(2005년)

(단위: 백만불)

구분	합계	채소류	김치류	과실류	화훼류	인삼류	가공품	임산물	수산물	기타
계	122.1	2.70	4.34	20.67	7.70	67.44	6.36	6.30	2.57	4.02
천안시	18.43	0.40	0.06	14.49	0.07	1.40	-	1.20	-	0.81
공주시	0.80	-	-	0.24	0.56	-	-	-	-	-
보령시	1.53	0.03	-	-	0.05	-	-	0.01	1.44	-
아산시	4.54	-	0.05	1.06	2.12	-	-	1.31	-	-
서산시	1.97	-	-	-	1.75	-	-	-	0.22	-
논산시	6.48	0.36	-	4.08	0.01	-	0.55	1.48	-	-
계룡시	0.24	0.22	-	-	0.02	-	-	-	-	-
금산군	8.08	0.05	-	0.29	-	7.74	-	-	-	-
연기군	3.97	-	0.01	0.03	-	-	3.93	-	-	-
부여군	66.03	1.10	0.62	0.27	-	58.30	0.31	2.21	0.01	3.21
서천군	0.96	-	-	-	-	-	0.34	0.09	0.53	-
청양군	3.66	-	3.44	0.21	-	-	0.01	-	-	-
홍성군	1.49	-	-	-	0.43	-	0.94	-	0.12	-
예산군	1.04	0.54	-	-	0.50	-	-	-	-	-
태안군	2.46	-	-	-	2.12	-	0.09	-	0.25	-
당진군	0.42	-	0.16	-	0.07	-	0.19	-	-	-

자료: 충남도청 농정유통과

농산물 수출의 전진기지 역할을 하는 충남도내의 농산물 수출단지는 14개소로서 과실류 6개소, 채소류 1개소, 화훼류 7개소인데 다른 도에 비해서 단지의 규모와 종류에서 미흡한 실정이다. 최근 고유가의 지속, 환율하락, 잔류농약검사 강화 등 농수산물의 수출환경이 점점 악화되고 있음에 따라 충남은 농수산물 수출 종합대책 협의회를 개최하여 수출 대안 모색 및 수출활성화 방안 강구하고 농수산물 해외시장 개척단을 구성 운영하여 최대시장인 동남아 지역을 공략하는 전략을 추진하고 있다. 그리고 수출농업 정보화를 위하여 수출농가 및 단체를 D/B화하고 수출농가, 업체 등 생산품목, 생산량, 수출국 등 수출현황에 대한 통계조사를 본격적으로 실시할 계획이다.

수출업체의 경쟁력 향상을 위하여 과실류, 엽/과채류, 화훼류, 버섯류 취급하는 생산농가 및 업체 대상을 대상으로 수출물류비 지원을 종전 4~8%에서 6~8%로 확대하기로 결정하였으며 필요한 예산을 이미 확보한 바 있다. 충남의 수출농가, 단체의 애로사항을 상담하기 위해서 농특산물 수출지원 센터를 연중 운영 중에 있다. 또한 수출 농산물의 생산, 유통, 해

외마케팅 등 일관된 수출지원 시스템 구축을 위하여 농수산물 수출지원단을 구성하고 수출 유망품목의 개발, 고품질 수출농산물 생산기술 보급, 수출농산물 안전성 조사 관리 강화, 해외신규시장 개척방안 등을 강구하기로 했다. 중장기적으로는 2010년 농수산물 수출 목표를 600백만 불로 정하고 품질차별화를 통한 수출기반 확충, 해외시장 개척활동의 획기적 개선, 농산물 수출업체에 대한 사기 진작책 추진, 수출 농수산물 홍보 및 인프라 구축 등 다양한 수출지원 추진계획을 수립 추진하고 있다.

2. 충남 농수산물 수출의 문제점

농수산물의 수출과 관련하여 충남이 당면한 문제점으로서 다음과 같은 사항을 들 수 있다. 첫째, 수출 농업단지의 수가 적고 규모도 영세성을 면치 못하고 있다는 점이다. 충남도내 17개 수출농업단지의 경우 참여농가별로 소규모로 분산되어 있고, 각기 다른 작목을 재배함으로써 수집, 선별, 포장비용 등이 높아 가격 경쟁력이 약화되고 있다. 충남도가 고품질 농산물의 수출을 활성화하기 위해 지정, 운영하고 있는 수출단지는 채소류 1개, 화훼류 10개, 과실류 6개 등인데, 구체적인 지정기준이나 선정조건, 단지규모 등이 마련되지 않은 채 출범, 수출기반으로의 역할과 기능을 제대로 하지 못하고 있는 실정이다.

둘째, 수출에 따른 물류비용이 과다하다는 점이다. 농산물을 소량 단위로 수출할 경우 내륙 및 해상 수송비 등 수출물류비용이 높아지므로 물류비를 줄이기 위하여 소형 컨테이너 개발과 보급, 저온저장 수송체계 등 일관적 수출물류시스템의 구축과 활성화가 요구되나 아직 개선되지 않고 있는 상태이다. 셋째, 인삼, 배, 화훼류 등 수출이 소수품목에 치우쳐 다양화되지 못하고 농산물의 규격화 및 포장수준이 미흡하여 수출농산물의 고품질화에 장애가 되고 있다.

넷째, 생산농가들은 수출시장에 대한 정보 미흡과 경험 부족으로 수출을 하고자 하는 동기가 부족하고 수출물량이 늘어날수록 품질이 떨어지는 점과 부분적으로 불량품을 섞어 수출하는 문제도 발생하고 있다. 다섯째, 농산물의 수출환경이 국내시장의 수급조건에 따라 달라지는 관계로 안정적 수출물량확보가 어려우며 수출계약 체결 후에도 계약 불이행 사태가 발생하여 수출신용도가 떨어지는 경우가 나타나고 있다. 여섯째, 전문적 수출업체의 부족으로서 영세한 유사수출업체가 난립하여 물량확보, 수출규격품 수집, 시장정보의 수집 및 활용, 수출시장에서의 경합과 경쟁 등의 사태가 발생하는 경우가 많아지고 있다. 일곱째, 지속적인 해외시장 개척 및 정보수집 미흡으로서 주요 수출국의 농산물 수급동향 및 검역 등 수입관리제도에 대한 정보부족으로 수출기회를 상실하는 경우가 많다.

이 같은 충남의 농수산물 수출상의 문제점을 살펴 볼 때 몇 가지 정책적인 시사점을 찾아 볼 수 있다. 첫째, 기술력을 바탕으로 수출농업단지의 규모화 전문화를 통하여 가격, 품질경쟁

을 갖춘 농산물만이 지속적으로 수출이 증가 한다는 점이다. 신선 농산물의 수출경험이 그 예가 된다. UR이후 시설농업에 대한 투자 확대로 과잉생산과 농산물의 가격하락으로 인한 어려움을 탈출하려는 수단으로 신선농산물의 수출이 시작되어 상당한 성과를 거두었다. 그러나 초기에 수출유망 품목으로 지목받았던 채소, 과일류는 기술개발 노력의 미흡과 규모화, 전문화의 소홀로 수출증가세가 꺾이면서 고전을 면치 못하고 있다.

둘째, 농산물 수출은 시장외적인 요인 즉 병충해, 가뭄, 홍수, 우박등 기상이변, 상대국의 보복적 수입규제 등 예기치 못한 사건에 따라 민감하게 영향을 받는다는 것이다. 농산물 수출은 건강과 위생문제를 까다롭게 다루는 국제적 통관절차를 거쳐야 하는 과정임을 감안할 때 앞으로는 농산물 수출에 영향을 줄 수 있는 예기치 않은 돌발 상황에 대처할 수 있는 대응능력을 갖추어 나가야 할 것이다.

셋째, 농산물의 수출은 세계 최대의 농산물 수입국인 일본시장의 동향에 따라 큰 영향을 받는 것이 현실이다. 따라서 일본농업의 동향과 정책의 변화는 우리 농산물 수출에 즉각적인 충격을 주므로 일본 시장의 동향에 대한 면밀한 분석과 대응전략이 필요하다.

넷째, 농산물 교역량이 전 세계적으로 확대됨에 따라 국가 간에 수출경쟁력이 동태적으로 빠르게 변하고 있다. 과거에 주력 수출상품이었던 농산물이 현재는 오히려 수입가능성이 높아지는 품목으로 되고 있는가 하면 예상치 못했던 품목들이 수출유망 품목으로 떠오르고 있다. 변화하는 해외수출시장에 대한 정확한 정보를 수집하고 이에 신속하게 대응하는 수출전략의 수립이 긴요해지고 있다.

다섯째, 국제적으로 열세인 우리 농산물의 가격경쟁력을 만회하기 위해서는 농산물의 2,3차 산업화를 통한 품질경쟁력을 향상시키는 것이 중요하다. 이를 위하여 국산 농산물을 원료로 사용하는 2차 전통가공 식품 및 충남 고유의 한식류를 유망 수출품목으로 발굴하여 수출함으로써 수출농업의 고부가가치화를 조기에 달성하여야 한다는 것이다.

III. 충남 농수산물의 수출 확대 방안

1. 수출확대를 위한 국가적 당면 과제

충남 농수산물 수출 확대를 위한 정책적 함의를 도출하기 위해서는 다음과 같이 우리나라의 수출농업이 몇 가지 해결해야 할 애로사항 및 문제점을 적시할 필요가 있다. 첫째, 우리나라의 농산물 수출에서 가장 큰 문제는 대부분의 농산물이 영세적인 소농 구조하에서 생산되어 가격경쟁력이 약하다는 점이다. 그리고 가격경쟁력이 있는 몇몇 품목도 포장, 저장, 국내 및 해외수송 등 전반적인 수출물류 기반이 취약하고 물류 시스템이 낙후되어 해외시장,

특히 일본시장에서 경쟁력이 하락하고 있는 실정이다. 펠릿 사용이 일반화되지 못하여 생산 지에서의 적재 작업이나 소비시장에서 하역 작업을 할 때 많은 인력이 필요하게 되어 비용 상승을 유발하고 있다. 또한 유통과정에서 필요한 저온저장고가 부족하여 신선도 유지가 필수적인 농산물이 수송대기를 하는 동안 농산물의 품질이 저하되어 해외 수입시장에서 제값을 받지 못하는 경우가 자주 발생한다.

둘째, 수출금융과 신용보증 및 보험제도가 농산물 수출을 실질적으로 증대시키는데 부적합한 점이 있다. 수입국의 국내 가격 폭락 등으로 인해 수입자가 계약을 불이행하는 위험을 부보하는 선적전보험인 수출불능보험의 경우 보험가입을 위해서는 보험회사에 수출계약서를 제출하도록 되어 있다. 그러나 우리나라 농산물의 수출 관행상 신용장 거래 대신 구두 또는 전화계약에 의해 거래되고 있어 수출계약서를 구비하지 못해 수출불능보험가입이 불가능하다. 그 결과 일본을 비롯한 해외시장에서의 급격한 가격하락으로 인해 수입자가 계약을 파기할 경우 농산물 수출업체가 입게 되는 피해를 보상할 수 없다.

셋째, 식품박람회나 농산물 무역전시회 등에 참가하는 수출업체들의 인식부족과 자금 제약으로 인해 품목의 다양성이 부족하고 전시기술이 낙후되어 있으며 전시 농산물의 외관과 포장도 소비자들의 시선을 끌 만한 특징이 없는 실정이다. 첨단 마케팅 기법을 활용하여 나날이 다양화, 첨단 기술화되는 다른 나라들의 홍보, 전시관과 직접적으로 비교되는 경우가 많아 소비자나 관람객들에게 한국농산물에 대한 부정적인 이미지를 갖도록 함으로써 홍보효과가 반대로 나타날 가능성도 있다.

넷째, 최근 환율 하락과 유가 급증 등 농산물 수출여건이 악화되면서 농산물 수출업체들의 채산성이 크게 악화되고 있다. 채소, 화훼 등 신선농산물을 수출하는 일부 기업의 경우 출혈수출이 불가피 하며, 김치나 전통주 등 가공식품업체들도 손실을 줄이기 위해 수출량을 줄이고 있는 실정이다. 수출업체들의 환율하락에 따른 손실을 보전할 수 있는 환변동 보험이 있지만 이미 환율이 크게 떨어진 상황에서 실질적으로 도움이 되지 못한다.

다섯째, 우리나라는 우루과이 라운드 협상의 타결 당시 수출보조가 없었으나 1995년 이후 개도국 우대 조항에 의거 농산물 수출보조금을 늘리고 있는 중이다. 이러한 정책은 금지보조인 직접 보조를 감축하고 허용대상으로 간주되는 해외시장 개척, 무역박람회 참가, 수출신용 및 보험 등 간접지원방식으로 전환하는 추세에 어긋나는 것이다. 비록 개도국 우대 조항에 의거한 수출보조의 지원이지만 향후 DDA 협상에서의 입지 강화를 위해서는 보조액을 감축하거나 항목을 허용 대상인 해외시장 개척을 등으로 적절히 변경하는 방안을 강구해야 하는 것이다. 이와 같은 국가적으로 당면한 수출상의 애로요인을 중심으로 충남의 농수산물 수출을 둘러싼 국내외적인 여건분석을 해보면 다음과 같다.

2. 충남 농수산물 수출의 여건분석

여기서는 충남의 수출농업을 둘러싼 대내외적인 여건을 SWOT기법으로 분석하고자 한다. SWOT 분석의 목적은 충남의 수출 농업이 가지고 있는 내부의 약점을 보완하고 강점을 더욱 살리며 외부환경에 대해서는 부정적 요인을 회피하거나 극복할 수 있는 방안을 마련하고 긍정적 외부요인을 더욱 살릴 수 있는 전략을 마련하는데 있다.

가. 기회요인(Opportunity)

첫째, 농산물의 최대 수입국인 일본시장이 지리적으로 가장 가깝다는 점이다. 일본은 한해 약 800억 달러 어치의 농산물을 수입하는 최대 농산물 수입국가인 데다 최근 한국 문화와 농수산물에 대한 인식이 크게 좋아져 품질조건만 갖추면 수출을 확대하는데 호기로 작용할 것으로 내다보이고 있다. 일본 대장성에서 발표한 2000년 한국산 신선농산물 수입실태 조사보고서에서 한국산 오이와 가지는 일본 전체 수입량의 100%를 차지하고 있으며, 토마토는 86%, 수박은 78%, 백합은 61% 등 한국산 신선농산물이 일본 시장에서 상당히 높은 비중을 차지하고 있는 것으로 조사된 바 있다. 선도 유지가 중요한 채소, 과실은 일본이 우리나라와 가까운 인접국이라는 입지적 장점을 살릴 경우 대 일본 신선 농산물의 수출전망은 밝다고 할 수 있다. 신선농산물의 대일 수출은 식품박람회 참가, 유망품목 개발, 일본 유통업체와 공동으로 판촉전과 각종 이벤트 행사 등을 통해서 더욱 확대할 수 있을 것이다.

둘째, 충남의 주력 수출농산물인 인삼과 배의 경우 중국과 동남아시아의 경제성장으로 고소득층이 늘어나고 고품질 수입농산물에 대한 소비가 증가함에 따라 품질 차별화로 승부하게 되면 우리 농산물에 대한 수출시장을 신규로 개척할 수 있는 여건이 성숙되고 있는 점이다.

셋째, 음식문화의 세계화 추세 및 우리나라 한류 문화와 음식에 대한 해외 소비자들의 관심과 인식이 높아짐에 따라 충남에서 생산된 농산물을 원료를 사용하여 가공한 전통식품 및 전통 음식류의 수출가능성이 높아지고 있다는 점이다.

나. 위협요인(Threat)

첫째, 중국, 동남아등 후발 농업국의 농산물이 해외시장에서 싼 가격을 무기로 경쟁하여 우리나라 농산물의 수출증가에 큰 위협을 주는 요인으로 등장하고 있다. 국제무역에서 가장 중요한 경쟁력의 원천이 가격인데, 중국이 WTO에 가입한 후 일본과 미국 등 선진국 시장에서 유리한 가격조건으로 수출함에 따라 충남 농수산물의 시장점유율이 위협을 받고 있는 것이다.

둘째, 최근 환율 하락으로 우리 농산물의 수출 채산성이 악화되고 있는 것으로 분석되고 있다. 수출시장에서 환율변동은 농산물 수출에 크게 영향을 준다. 농산물 수출이 환율의 하

락으로 어려워짐에 따라 환율 손실 보상, 선물시장, 중계무역 등 보완적인 안전 장치를 마련하여야 할 것이다.

셋째, 농산물의 수출과정에서 병충해, 위생문제를 야기 시키거나 상대국의 보복적 비관세 장벽 등 예기치 못한 거래장애가 발생할 가능성이 있다. WTO 출범이후 농산물 무역환경이 많이 개선되었으나 아직도 동·식물검역, 식품검사 등의 비관세 무역장벽이 많이 남아 있다. 예를 들면 중국은 자국산 인삼산업을 보호하기 위해 인삼을 의약품으로 등록하는 제도를 비관세 무역장벽으로 악용함으로써 국산 인삼을 중국에 수출하기 어렵게 만들고 있다. 또한 채소, 화훼 등 신선농산물에서 검출되는 잔류농약의 허용기준이 각국마다 다르게 적용되고 있어 수입국에서의 식품위생검사 통관에 애로를 겪는 경우가 종종 있다.

다. 강점(Strength)

첫째, 농가와 지자체간에 농산물 수출의 필요성과 의욕이 확산되고 있다는 점이다. 2005년 충남의 농산물 수출 비중은 도전체 수출액의 0.4% 수준에 불과하지만 수출을 통하여 지역 농업이 경쟁기반을 확보할 수 있으며, 농산물 가격안정 및 농가소득증대에도 큰 역할을 한다는 인식이 점차 확산되고 있다. 농가에서 생산한 농산물이 해외시장에서 세계 각국의 농산물과 경쟁을 함으로써 개방화 시대를 맞이하여 세계적인 차원에서 농업을 운영할 수 있으며 수입 농산물에도 능동적으로 대처할 수 할 수 있다는 점에서 수출마인드의 확산은 중요하다고 본다.

둘째, 시설농업의 현대화와 규모화가 빠르게 진행되고 있어 신선채소류, 과일, 일부 축산물의 경우 수출시장의 변화에 탄력적으로 대응할 수 있는 상업적 영농체계를 갖추고 있다는 점이다. 따라서 비농업분야의 수출상품에 대한 지원과 같이 농산물을 수출하는 농가에게도 적극적으로 지원한다면 앞으로 수출경쟁력을 갖춘 상업적 전업농가들이 대거 출현할 가능성이 높다고 할 수 있다.

셋째, 사계절이 뚜렷한 우리나라의 기후 특성 때문에 맛, 향, 당도 등에서 우리 농산물의 품질이 우수하다는 점이다. 예를 들어 2000년 미국에서 국산 배의 시식회를 열어 소비자들의 반응을 조사한 결과 많은 미국의 소비자들로부터 품질을 인정받아 배 판매량이 5배나 늘었다는 보도가 있는 바와 같이 우리 농산물의 우수한 품질이 해외에서 크게 평가받고 있다는 사실을 도처에서 확인할 수 있다.

라. 약점(Weakness)

첫째, 농촌 노임의 상승과 비싼 농지 가격으로 가격 경쟁력을 갖추기 어렵다는 점이다. 1999년에 오이·고추의 대일 수출량이 급격하게 감소하였는데 그해 겨울철 기름값 인상으로 생산비가 올라가면서 수출 채산성을 맞추기 어려울 정도로 농가들의 가격경쟁력이 악화되었

기 때문이다. 앞으로 우리 농산물의 수출확대는 중국 동남아 등 후발 경쟁국과 비교하여 어떻게 하면 품질대비 유리한 가격을 제시할 수 있는가에 달려있고 할 수 있다.

둘째, 수출농업은 아직 산업화 초기단계로서 농민들과 업체들이 수출 업무에 익숙지 못하여 불필요한 클레임을 야기하거나 거래교섭력을 떨어뜨리는 요인으로 작용하고 있다. 국내 농산물 값이 조금만 높게 형성되어도 수출계약을 파기하고 내수시장에 농산물을 출하하는 농가들이 아직도 많은데, 이는 농산물 수출 업무의 특수성에 대한 지식 부족으로 수출신용도를 떨어뜨려 지속적인 수출을 어렵게 하는 사례로 볼 수 있다.

셋째, 수출농업단지 규모의 영세성이 가격경쟁력을 약화시키는 요인으로 지적되고 있다. 10피트 또는 20피트 컨테이너로 수출되는 오이·토마토의 경우 컨테이너를 채우기 위해 단지규모가 최소 5ha는 되어야 하지만 채소류 수출단지의 경우 참여농가 단위로 6백~1천 5백평 규모로 분산돼 있고 각기 다른 작목을 재배하는 경우가 많다. 수출농산물의 생산단지 규모가 너무 작아 적재량을 다 채우지 못한 상태로 수송함에 따라 수집·선별·운송비가 많이 들고 컨테이너를 채우기 위해 며칠씩 대기하거나 타 지역으로 이동해 부족물량을 채운 후 수송하는 사례도 많아 농산물의 품질을 저하시키는 요인으로 작용하고 있다.

<표 3> 충남 수출 농업의 SWOT 분석

약점요소	강점요소
국제적 비교열위를 가진 가격경쟁력 규모화 되지 않은 소농구조 낙후된 농산물 유통 물류시스템	고품질 농산물 재배에 적합한 기후풍토 농민, 지자체의 강한 의욕과 동기부여 세계적 수준의 시설농업 기술보유
기회요소	위협요소
세계 최대 농산물 시장인 일본이 인접 중국, 동남아등에서 고품질 농산물 수요증가 세계화에 따른 한국 전통식품에 대한 관심증대	해외시장에서 후발농업국의 추격 환율하락으로 인한 수출채산성 악화 비관세 무역장벽의 불확실성 존재

3. 충남 농수산물의 수출확대를 위한 주체별 역할과 기능

가. 지방자치단체의 역할과 기능

1) 수출농업단지의 규모화 및 전문화 유도

수출농업을 육성하기 위해서는 해외시장 개척도 중요하지만 무엇보다도 농산물도 품목별로 규모화된 우수한 수출농업단지를 육성하여야 한다. 이곳에서 규격화된 안전한 고품질의 농산물을 계획적으로 생산하여 등급별로 수출용, 시판용 및 단체급식용으로 구분하여 수출과 함께 국내에 유통시킨다면 자원의 효율적 이용과 함께 안정된 공급기반이 구축되며 판로의 안정화도 가능해질 것이다. 이러한 단지는 품종 선택에서부터 비배 관리, 병충해 방제, 신

기술 도입 등의 원활한 이행은 물론 규모화된 선별, 포장, 저장 및 수송 등이 가능한 물류센터를 통하여 효율적 물류체계에 의한 원가 절감이 가능하므로 국제경쟁력도 높아지게 될 것이다.

도내의 수출농업단지는 소규모 농가가 다품목 소량생산 중심으로 생산함에 따라 적정 수출규모의 물량확보를 위해 여러 농가로부터 수집하여야 하며 국내가격이 상승하게 되면 수출계약이 파기되어 수출물량 확보가 어렵게 된다. 따라서 가격과 품질 경쟁력을 갖춘 수출 가능 농산물을 발굴하여 체계적으로 수출농업단지를 육성, 가격·품질경쟁력을 높이는 동시에 물류비 절감을 꾀하고 우수 수출 농산물 생산자 단체를 육성하는 등의 조치가 필요하다.

정부는 채소류·과수류 등 5개 분야에 걸쳐 품목별로 50만 달러 이상의 수출 시장을 만들 수 있는 가능성을 가진 품목이 선정 대상이 되고 국내 재배 여건과 세계시장 규모, 가격경쟁력 등을 따져 수출농업단지를 지정할 예정이다. 선정된 품목에 대해서는 품질·유통·브랜드·마케팅을 집중 지원하여 농산물 수출 확대의 생산기반을 구축하겠다는 전략이다.

충남도는 이러한 정부방침에 따라 비교우위와 특화계수가 높은 농산물을 수출 전략품목으로 선정, 수출농업단지를 조정하고 집중 지원하여야 할 것이다. 이미 선정된 배, 화훼류 품목과 14개의 수출농업단지 외에 수출 전략품목을 확대 선정하여 지역별 특색에 맞는 시범수출농업단지 조성 사업과 함께 해외 시장 정보, 기술경영 지도, 마켓테스트, 시험수출 등을 통해 수출 가능성을 진단받은 뒤 수출컨설팅, 물류비 지원, 해외홍보 등을 지원하는 방안을 마련한다.

한편 수출농업단지의 전문화를 위하여 수출 농산물에 대한 수출규격, 품질(당도, 산도 등) 지침을 품목별로 만들어 엄격한 적용을 의무화한다. 수출단지 규모에 따라 수출 농산물의 선별 포장, 규격화, 품질 고급화를 위해 일정 기준을 제시하고, 규모에 따른 최적의 APC 설치를 적극 지원할 필요가 있다.

2) 수출 보험 및 자금지원 제도의 개선

현재 농산물 수출상의 가장 큰 애로사항은 계약가격과 실재가격의 차이, 환차손등에 의한 손실 문제이다. 이로 인해 수출업체는 수출 물량을 안정적으로 확보할 수 없고 가격차와 환차손으로 업체 경영에 위협이 매우 큰 것으로 조사되었다. 또한 농가 입장에서 국내가격과 수출가격의 격차로 계약불이행이 빈번히 발생하고 계약불이행으로 지속적인 수출물량 조달이 어렵다. 이를 해소하는 가장 중요한 방법이 수출보험제도의 활용이다. 현재 수출보험제도가 있으나 다분히 형식적으로 진행되고 있어 인수 및 보상실적과 전체 수출보험인수액에서의 농수산물수출보험 점유비는 매우 미미한 실정이다. 농산물 수출보험제도는 수출업자나 생산자들이 가지는 수출불가능 위험이나 대금 미회수 위험, 가격 변동위험, 환율 변동위험을 전가시켜 수출거래에 안심하고 참여할 수 있도록 해야 한다. 특히 계약 체결시와 실거래 시점 사이의 가격 변동으로 발생하는 수출 손실을 보전하는 것이 농산물 수출단지와 수출업체

의 안정적인 수출 확대에 절대적으로 중요하다.

충남도는 2001년에 농어촌진흥기금(적립액 145억원) 가운데 10억원을 농산물 수출 안정화 기금으로 관리, 운영하여 국내 농산물 가격이 오르게 대한 농가 피해를 보전해주는데 사용한 바 있다. 농산물 수입국의 사정 때문에 수출을 못해 대금을 회수하지 못하는 것에 대비, 해당 농가가 수출보험공사에 보험을 가입할 수 있도록 농가에 보험료를 지원해주는 방안을 검토해야 할 것이다.

현재 수출자금 지원체계는 재원이 세분화되어 있고 지원기관이 분산되어 있어 해외시장개척자금을 조성해 종합적으로 운영하는 것이 바람직하다. 해외시장개척자금이 조성된다면 현재 수출업체에서 농업경영체로까지 지원확대가 가능하고 현 수출원료수매자금, 유통자금, 시설자금 외에 수출 경영체의 창업자금과 해외시장개척자금, 수출단지·농단의 시설 및 운영자금의 추가지원도 가능할 것이다. 수출 경영체에 대한 자금지원제도도 개선돼 수출관련 제 지원자금을 점진적으로 통합운영, 패키지(package)방식으로 지원할 수 있을 뿐만 아니라 지원대상자별 등급평가제를 도입해 지원한도, 금리 등을 차등 운영하고 자금, 경영, 시장개척, 기술지도 등을 연계한 컨설팅기능까지 수행할 수 있을 것으로 보인다.

3) 수출 농산물의 물류지원시스템 구축

신선채소와 과수·화훼 등 국내 농산물을 수출할 때 가장 큰 문제가 되는 것은 가격 및 물류비용이 높다는 점이다. 김치 및 화훼·과채류 등 신선품은 주로 냉장컨테이너 단위로 항공운송하고 있으나 항공운송요금의 물류비 비중이 높아 수출을 어렵게 하고 있다. 백합의 경우 물류비용이 수출원가의 49.1%나 되고 방울토마토도 수출원가의 41.3%가 물류비용으로 나타나고 있다. 따라서 농산물 수출의 물류효율성을 높일 수 있는 유통기술개발과 물류 지원시스템의 구축과 함께 물류비의 지원이 요구되고 있다.

수출물류비 지원은 수출 촉진을 위해 정부에서 농수산물유통공사를 통해 매년 선별 포장비, 국내운송비, 해상 운임료 등을 산출하여 품목별로 1kg당 정액 지원하고 있으며, 지자체에서는 해당 지역의 농산물 수출 확대를 위해 수출금액 기준으로 일정 비율을 지원하고 있다. 이에 대해 영세 농산물 수출업체의 난립과 경영부실업체의 존속을 조장하여 소위 지원비를 타먹기 위해 수출한다는 비평을 받고 있어 수출업체의 규모화와 경영건전화를 위해 수출 실적 하한선을 대폭 인상하든가 물류지원비를 없애버려야 한다고 주장하기도 한다.

그러나 실제 다음과 같은 이유로 물류비 지원은 필요한 것으로 분석된다. 첫째, 물류비 지원 단가는 수출가격에 포함되어 국내 수출생산조직과 수출가격협상, 바이어와의 가격협상에 활용됨으로써 국내에서 농가의 수취가격 인상, 해외시장에서의 경쟁력 제고에 기여하게 된다. 둘째, 품목에 따라 국내가격이 수출가격에 비해 비쌀 경우 수출 농가들은 통상적으로 수출업체와의 물량조달계약을 이행하지 않으나 수출업체는 바이어와의 수출계약을 이행하고

수출선을 지속적으로 유지하기 위해서는 손해 보는 수출을 할 수밖에 없는 경우가 많다. 이 경우 수출물류비는 수출손실을 보전하는 역할을 한다. 셋째, 수출 실적 하한선을 대폭 인상하거나 지원비를 없애야 한다는 주장은 주로 대형수출업체의 주장이며 실제로 지원비를 대폭 삭감 또는 수출 실적 하한선을 대폭 인상할 경우 군소 수출업체들은 수출 시장에서 퇴출될 수 있다. 군소 수출업체들이 시장에서 퇴출될 경우 이들 업체의 바이어들이 취급하던 물량들이 대형 수출업체들의 물량 증가로 완전 대체되지는 않을 것으로 보여 수출 증가에 역작용을 할 수 있다. 넷째, 기존의 수출업체들과 계약관계에 있는 수출 농가들은 일부 대형수출업체의 수출 농가로 전환되기도 하지만 그렇지 않은 농가는 수출판로를 상실할 수 있다. 다섯째, 현재 주요 수출 시장인 일본, 대만에서 경쟁국 사이의 가격경쟁이 더 치열해지고 있어 물류비 지원은 수출업체에게 한계효용이 매우 높아 물류비 지원이 감소하거나 없을 경우 수출량이 격감할 수 있다.

따라서 수출물류비 지원은 계속 필요하다. 다만 물류비 지원의 세부방법은 다음과 같이 개선될 필요가 있다. 첫째, 물류비 지원액은 수출 시장에서 경쟁국과의 가격경쟁을 지원하거나 일정한 물량을 수출함으로써 국내시장의 과잉 공급을 해소하기 위해 부분적인 손실을 보는데 대해 보전하는 역할을 하기 때문에, 품목별로 수출 시장별로 시기에 따라 차등적으로 적용할 필요가 있다. 둘째, 물류비 지원을 위한 수출업체의 수출 실적 하한선은 수출업체의 규모를 위해 상향 조정될 필요가 있으나 이 또한 품목이 처한 상황에 따라 탄력적으로 적용될 필요가 있다. 셋째, 수출물류비 지원은 수출단지의 생산, 유통시설 설치, 보완 등 고품질 수출 농산물 생산에 집중 지원함으로써 향후 DDA 협상 이후 수출보조 철폐에 대비하여 지원 방향을 전환될 필요가 있다. 넷째, 수출 농산물의 품질보다는 수출 실적 중심으로 물류비를 지원하기 때문에 수출업체들도 물류비를 지원받기 위해 품질보다 가격과 지원금에 따라 수출 농산물을 확보하려는 경향이 있어 정책 방향에 역행할 수 있다. 따라서 수출물류비 지원은 중앙정부 차원에서 통일적으로 관여하되, 수출단지에 대한 지원은 시군별 능력에 따라 차등할 수 있도록 하여 중복 지원업무를 지양하고 지원 업무의 전문화를 기해야 할 것이다.

4) 수출 컨설팅 및 정보지원시스템의 도입

수출농가 및 단체를 대상으로 생산에서 수출할 때까지 수출현장에서 발생하는 각종 애로사항을 해소하기 위하여 수출컨설팅제도의 도입이 필요하다. 공산품과는 달리 농산물 수출은 생산에서 수출되기까지 유통과정에 많은 애로사항이 상존하고 있으므로 수출경쟁력을 제고하기 위해서는 이들 애로사항을 적극 발굴하여 해소 해주어야 한다. 예를 들어 우리나라 수출 농산물의 규격품 생산율을 높이기 위한 농가기술지도, 수확 후 선도 유지를 위한 기술 관련 컨설팅은 시급히 도입 시행하여야 할 것이다.

수출컨설팅은 첫째, 수출현장에 직접 방문하여 애로사항을 해소하는 이동컨설팅, 둘째, 품

품목별 수출농가 대상으로 일반적 기술 분야 집합교육 위주의 품목별 컨설팅, 셋째, 파종에서 수출단계까지 수출상품화 기술 중심으로 현장을 방문하여 지도하는 현장밀착형 컨설팅, 넷째, 해외 재배·유통분야 전문가 초빙하여 현장 지도하는 해외전문가 컨설팅, 다섯째, 방문, 전화, 팩스, 인터넷, PC통신에 의하여 상시적으로 상담하는 상시 컨설팅 등 다양한 방법으로 애로사항을 해소하도록 해야 한다. 사업방향으로서 컨설팅 대상자의 애로 사항을 사전 조사하여 컨설팅 계획을 수립, 분야별 전문가를 선정하여 현장지도를 하는 방법과 생산에서부터 수출통관 및 클레임에 이르기까지의 제반 수출과정에서 발생하는 현장애로사항을 접수하여 사내외 전문가로 구성된 컨설팅 팀이 애로사항을 해소해주는 방법을 들 수 있다.

또한 농산물의 수출은 해외시장의 수요변화가 심하고 계절성과 경기변동에 매우 민감하기 때문에 새로운 정보입수와 시장성 평가, 수입 거래선에 대한 분석이 수반되어 신속하게 대응책을 모색하는 것이 중요하다. 농산물 수출확대를 위해서는 신속하고 정확한 통상정보 수집 활용지원이 필수적이다. 다양하고 종합적인 정보를 신속하고 정확하게 수집 파악할 수 있고 외국과 유효한 커뮤니케이션 각종 수출지원 업무를 일관적으로 지원할 수 있는 체제를 갖추는 데는 농산물 수출정보 지원센터의 설립이 필요하다. 여기에 해외 농산물 수출시장의 수요 분석 및 예측, 국제무역패턴의 변화에 적응할 수 있는 수출 판매방식을 연구 개발토록 하는 기능을 접목시킬 필요가 있다. 또한 국내생산 동향을 파악하여 수출농업에 미치는 영향을 분석하여 농산물 수출업체들의 경영의사결정을 지원하는 역할을 담당하도록 하여야 할 것이다. 이러한 정보 분석 결과는 인터넷을 활용하여 시의 적절하게 전파하는 시스템을 갖추도록 하여야 할 것이다.

5) 수출촉진 관련 제도의 효율적 운영

농산물 수출을 담당하는 행정부서는 과거의 관례에 따라 지원하다보니 지원보다는 규제에 가깝게 제도가 만들어져 있다. 농산물을 조금만 가공해도 식품으로 분류, 가공 전과 가공 후를 별개로 취급해 식품을 감시하는 보건행정, 무역을 관장하는 통상행정은 물론 농정당국으로부터 별도로 수출관리를 받아야 하는 등 규제적 행정에서 벗어나기 위하여 농산물 수출을 전담하는 종합적 지원기구를 도입하여야 할 것이다.

충남도는 농산물 수출에 대한 농민들의 의식을 고취시키고 참여 동기를 불어 넣어주기 위하여 우수 수출 농산물 업체 시상식 행사를 개최하고 품목별 농수산물 수출 협의회를 운영하여 기존 및 신규수출시장에 대한 정보를 교환하고 효율적 시장개척대책을 세우는데 서로 상부상조 하도록 제도적으로 뒷받침하여야 할 것이다.

나. 수출업체, 중개기관의 역할과 기능

1) 신속 정확한 정보 및 중계 서비스의 제공

수출 중계 업체 및 기관들은 원활한 수출농산물의 운송 방안과 다양한 수출관련 정보를 신속하고 정확하게 전파하는 것이 중요하다. 이를 위하여 수송, 저장, 통관, 해외 바이어알선 등 수출농산물의 유통관련 서비스를 저렴하고 편리하게 제공할 수 있는 시스템을 유지하는데 노력하여야 한다. 또한 해외에서 선호하는 농산물에 대한 시장수요 정보를 적시에 파악하여 수출농가에게 정확한 전파하는 역할을 하여야 한다. 수출업체들의 경우 자체적으로 해외 정보를 수집하는 데는 한계가 있으므로 농수산물 유통공사를 비롯한 수출관련 중계기관들이 유기적으로 협조해 수출국 소비자의 기호, 유통구조, 선호 품종 등의 정보를 제공해야 할 것이다.

현재 농수산물 유통공사는 수출유망품목 발굴을 위해 시험수출, 기술지도, 판촉행사 등 다양한 수출지원 서비스를 제공하고 있다. 그 결과 복숭아는 일본의 대형유통점 소비자 시식행사로 우수한 맛을 인정받고 있으며, 화훼류 중 시클라멘은 일본산에 비해 재배기술이 낮은 편이나 가격경쟁력이 우수한 것으로 확인되면서 수출 유망 품목으로 발굴된 바 있다. 또한 국내에서 생산되는 고유의 독특한 품종으로 일본내 소비수요가 많고 수출경쟁력이 있어 향후 품질향상 시 수출확대의 가능성이 있는 품목으로 참외, 멜론, 산호수를 발굴하였다.

참외도 일본에서 재배되지 않는 품종으로 섕택, 향기, 미각, 당도 등이 뛰어나 고급과실로 인정받고 있다. 이같이 해외시장 개척과 정보제공을 통하여 우리 농민들에게 수출 마인드를 고취시키는 적극적인 서비스를 담당하여야 할 것이다.

2) 자율적인 수출전문 조합의 결성

신규 해외시장 개척 및 거래처의 유지·관리 등 농산물 수출에 대한 전문성을 갖춘 능력 있는 수출업체가 필요한데 영세 신규 수출업체의 난립에 대한 과다경쟁으로 기존 수출업체가 장기간에 걸쳐 구축한 적정 수출가격을 교란시키는 덤핑 수출이 빈번히 발생하고 있다. 국내 수출업체간 과당경쟁을 하면서 발생하는 문제점은 첫째, 국내 농산물 가격 상승을 부추기고 해외 시장에서 수입수요가 위축되어 수출선을 상실하게 되고 수출 재개시 회복이 용이하지 않게 된다. 둘째, 해외 바이어들이 국내 생산현장까지 접근하여 직수출을 요청하는 등 국내업체들 간의 과당경쟁을 역이용하고 있다. 셋째, 직수출 하는 영세수출업체의 경우 새로운 수출 시장 개척이 극히 어려워 신규 시장으로의 수출 확대에 걸림돌이 되고 있으며, 기존 시장 의존도가 높아 업체간 수출경쟁의 격화로 가격하락현상이 심해진다.

이 같이 전문성을 갖추지 않은 업체들이 무분별하게 수출하지 못하도록 규모화된 전문 업체의 육성 등을 통해 품질과 규격별로 덤핑기준단가를 업체들이 자율적으로 정하고 업체 스스로의 자정하려는 노력이 중요하다. 특히 지방자치단체에서 세운 무역회사들은 지자체에서

손해부분을 보전해 줄 것이라는 생각으로 목표수출실적을 채우는데 만 연연할 뿐 출혈수출도 마다하지 않는 등 민간수출업체와 과당경쟁을 벌이는 경우가 많은데 수출업체간, 농민과 업체간 분쟁의 조정역할을 담당할 있는 수출전문조합의 자율적 결성이 필요하다.

현재 충남도내에 농산물 수출전문조합의 활동은 미미한 실정인데 생산자 단체를 중심으로 품목별 생산에서부터 유통 및 수출까지 체계화할 수 있는 수출전문조합을 자율적으로 결성하여 이를 바탕으로 수출과당 경쟁의 지양 및 중재 기능을 담당할 수 있도록 하여야 할 것이다. 농산물 수출을 위해 일부 기초 자치단체에서 수출회사를 설립하여 운영하고 있으나, 그 성과나 효과가 미미하고 수출물량이나 바이어 확보가 힘든 실정이므로 향후 시군 단위의 수출전문조합의 결성은 자제하여야 할 것이다.

바람직한 수출전문조합의 운영 방향으로는 수출전문조합의 결성은 지역별 혹은 품목별로 생산자 단체를 중심으로 생산을 강화하고, 국내외 시장 동향, 가격 및 생산량 동향, 국별 기호도 및 품질경쟁력 등은 정부나 지방정부 등으로부터 정보를 수수하여 이들 단체나 조합에서 공유하는 방향으로 나아가야 할 것이다. 수출전문조합은 주요 생산자 단체인 영농법인이나 수출농단(수출농업종합단지) 위주로 결성하되 수출업무와 관련된 것은 농수산물 유통공사 같은 수출중계 전문기관이 전담하는 방식이 적합할 것이다.

3) 해외 대형 바이어 네트워크 체제 구축

해외 유통업체 및 바이어와의 네트워크 체제 구축은 이들이 가지고 있는 농산물의 전문성과 함께 브랜드파워, 판매장, 자금력이 뛰어나기 때문에 다발적인 마케팅 활동과 수출시장 개척시에 대량 수출이 가능하다. 즉 단기간 적은 비용으로 현지 소비자들의 구매력을 확보, 수출을 늘릴 수 있는 장점이 있다. 해외 바이어와의 상시 연계시스템 구축으로 도내 농민과 직거래체제를 구축하거나 특판전 개최를 통한 수출확대를 도모할 수 있다. 우리농산물 주 수출국 및 수출가능지역의 해외 대형유통업체 및 바이어 등을 초청하여 우리 상품의 구매 상담을 알선지원하고 이들에게 산지 및 가공, 유통시설을 견학시키고 우리 식문화 체험을 통한 농산물의 수출을 효율적으로 추진할 수 있다. 그리고 해외 대형유통업체와 연계한 현지 수입업체의 소비자대상 판촉활동 지원을 통해 한국 농산물에 대한 인지도 제고 및 수출수요의 저변 확대를 효과적으로 달성할 수 있다.

다. 생산자단체, 농민들의 역할과 기능

1) 수출 농산물의 공동브랜드화 참여

수출농산물의 경쟁력 향상과 고부가가치화를 위해서는 일정 규모 이상의 수출이 가능한 충남의 대표적인 농산물에 대해서 공동브랜드화가 필요하다. 이스라엘의 카멜이나 뉴질랜드의 제스프리 등의 농산물 브랜드처럼 충남에서 생산되는 농산물이 세계적으로 인정받을 수 있도록

록 충남 농민들은 장기적으로 공동브랜드화 전략을 지속적으로 추진해 나가야 할 것이다.

현재 수출농산물의 브랜드화 실태는 김치·인삼 등 가공식품의 경우 업체자체의 독자 브랜드를 확보하고 있지만 과실·채소류 등 신선농산물의 수출은 업체간 출혈경쟁, 업체의 영세성에 따른 품질관리 미흡 등으로 공동 브랜드화가 어려워 외국 브랜드명을 사용하는 주문자상표부착 방식을 채택하고 있는 실정이다. 충남도에서 생산되는 수출 농산물 중에서 안전성 및 고품질 확보가 용이한 생산시설 및 전문생산단지에서 생산되는 품목들을 중심으로 공동 브랜드화를 달성하여 수출물량 확보, 품질의 균일화와 포장의 규격화 등 공동브랜드화 요건을 갖춰 충남에서도 세계적인 농산물 브랜드가 나올 수 있도록 하여야 할 것이다. 현재 공동브랜드화의 대상품목은 파프리카, 오이, 방울토마토, 메론, 딸기 등 채소류 4품목 배, 사과, 감귤, 단감 등 과실류 3품목, 그리고 국화, 장미, 백합, 양난 화훼류 4품목이 거론되고 있는데 충남은 이중에서 방울토마토, 딸기, 배, 백합 등이 해당 된다.

공동 브랜드화 사업은 농가들이 자발적으로 추진하는 것이 바람직하다. 공동브랜드 사업의 전제조건은 수출농가들이 품목별로 연합생산자 조직을 구성하여 공동선별, 공동계산제 등을 통해 품질관리를 철저히 수행하는 것이다. 미국의 썬키스트 브랜드도 패키징 하우스간 품질경쟁을 도모하기 위해 썬키스트 연합회 명의로 출하하지만 개별 패키징하우스가 유통업체를 상대로 상품설명 및 판촉활동을 하는 것을 허용하고 있다. 다만 가격교섭력을 높이기 위해 개별패키징하우스가 유통업체와 가격협상을 하지 못하도록 금지하고 있다. 공동 브랜드 마케팅을 효율적으로 수행하기 위해 필요한 경우 주산지 조합 간 연합회 혹은 연합 사업단이 구성되어야 한다.

2) 자율적인 농산물 수출시장의 개척

충남에서 생산된 농산물의 품질은 세계수준으로 인정받고 있다. 그러나 세계시장에서 그 나라의 소비자가 요구하는 품질에 걸맞은 생산과 품질의 농산물 정보에는 그다지 관심을 가지고 있지 못하다. 그러다 보니 선별·포장·물류체계 미비에 따른 상품성 저하도 문제지만 이에 못지않게 수출국 소비자의 성향을 모른 채 수출에 나서서 제대로 대접을 받지 못하고 있다. 또한 해외에서 유통되는 표준거래단위에 의한 선별, 포장 및 규격화 작업등을 소홀히 진행하여 품질에 상응하는 정당한 가격을 지불받지 못하는 실정이다.

해외 소비자들의 입맛에 맞는 안전 고품질 농산물 생산은 수출을 하고자 하는 농민들의 기본적 자세라고 할 수 있다. 해외 시장에서 수요하는 농산물을 품질과 가격에 맞는 영농기술과 정보를 익혀 수출초기 단계의 시행착오를 줄이며 이를 위해 농민들은 같은 농산물을 수출하는 농가가 단체로부터 노하우를 배우거나 수출전략을 벤치마킹하여야 할 것이다. 지역에서 생산되는 농산물의 특성에 맞는 자체 수출 프로그램을 개발 자발적으로 수출확대를 모색하고 수시로 그 지역에서 생산되는 농산물을 시험 출하여 해외 소비자의 반응을 조사하

고, 수출가능성을 파악 유망품목 수출을 촉진하도록 한다. 우리 농산물의 주요 수출시장에 시장개척단으로 참가하여 해외 유력 바이어와의 현지 수출상담을 하고 해외 선진유통시설 견학의 기회를 이용하여 우리 농산물의 경쟁력 파악 및 수출유망상품의 발굴기회를 찾으려는 노력도 중요하다.

농산물 수출은 시장구조상으로 볼 때 기본적으로 다품종, 소량방식으로 수출하는 것이 유리하다. 즉 수출농민 각자가 해외 소비자와 직거래를 트는 방법을 강구하는 것이 바람직하다. 즉 농민 개개의 입장에서 볼 때 농산물 수출은 물류비용과 품질관리의 어려움으로 거래 과정에서 나타나는 복잡한 절차 및 비용을 줄이면서도 효과적으로 수출할 수 있는 방법을 모색하여야 할 것이다. 그 하나의 가능한 예로서 전자상거래를 통하여 해외 수요처를 직접 찾아 소포장 수출이라는 직거래 방식으로 틈새시장을 파고들려는 마케팅 전략과 노력도 필요하다 할 수 있다.

3) 수출 지향형 경영마인드

우리 농민들의 수출에 대한 의식도 바뀌어야 한다. 수출하다가 국내에서 좀더 비싸게 팔리다 싶으면 수출은 뒷전이고 조금이라도 더 가격을 받으려고 수출계약까지도 파기하는 경우가 많다. 신용이 생명인 무역거래에서 이러한 상거래는 수출길을 막히게 하고 전체 농산물의 수출 이미지에 악영향을 미친다. 수출은 가격과 품질 외에 거래 상대방간의 신의와 신용이 보다 중요하다. 꾸준한 수출계약의 유지로 국제 신용도를 높여야 할 것이다. 농민 한사람 한사람이 스스로 수출 역군이라 생각하고 국내가격이 좋으면 수출물량을 내놓지 않고 반대로 내수가격이 떨어지면 수출을 외치는 과거의 악습에서 벗어나 자신이 생산한 농산물은 선별·포장까지 책임지는 자세를 갖추는 경우 충남 농산물의 수출은 한 단계 도약이 가능해질 것이다.

지금은 인터넷 정보화 시대이다. 수출 농민들 각자가 자기 관심을 가진 품목에 대하여 인터넷을 이용하여 수출관련 정보를 수집할 수 있는 능력을 갖추어야 할 것이다. 참고로 정부 및 공공기관에서 제공하는 수출관련 지원 및 정보를 소개하면 다음과 같다. 농수산물유통공사에서 제공하는 유용한 농산물 무역정보 사이트로서 <http://www.Kati.net>(농수축산물 수출입 거래알선, 국가별 정보, 국내외 가격 시황, 농수산물수출입 뉴스 등 농수축산물무역과 관련된 종합 정보를 제공)이 있다. 경기도는 농축산물의 원활한 수출을 지원하기 위해 2000년 3월 1일부터 인터넷에 농산물 수출정보 홈페이지(www.kai.kyonggi.kr)를 운영하고 있다. 이 홈페이지에는 수출 농축산물과 해외 구매자 현황과 수출지원정책 등을 안내하고 수출애로 상담실과 자유토론 마당이 개설되고, 외국 바이어와 직접 수출상담을 할 수 있도록 영어와 일어 정보도 제공되고 있다. 대한무역투자진흥공사(KOTRA) 경기무역관과 농협 경기지역본부 등 관련 기관의 홈페이지와도 연결돼 종합적인 수출관련 정보에 접근하도록 하고 있다.

V. 맺는말

WTO의 출범과 DDA/FTA 등 세계 경제의 개방화와 국제화가 급속히 진전되면서 우리 농업도 예외 없이 무한 경쟁시대를 맞이하고 있다. 개방화와 국제화는 외국 농산물이 우리 시장을 잠식하게 하지만 다른 한편으로 우리 농산물이 해외시장으로 뻗어 나갈 수 있는 여건을 조성한다. 즉 농업의 대외개방은 우리 농업의 위기인 동시에 우리 농업을 한 차원 높은 수출산업화로 나아가게 하는 기회이기도 하다. 따라서 농업개방이라는 위기를 어떻게 수출의 기회로 활용하는가가 우리 농업을 살리는 길이 될 것이다.

이 글에서는 전통적으로 농도인 충남 농업이 국내시장에 안주하는 내수형 농업구조에서 벗어나 수출 산업화로 도약하기 위한 전략을 제시하고자 하는데 분석의 초점을 두었다. 분석 내용으로서 충남 농수산물 수출의 동향과 문제점을 살펴본 후, 충남의 수출 여건분석과 진단, 그리고 지자체, 수출업체, 생산 농민들이 수출산업화를 위하여 하여야 할 역할과 기능들을 제시하였다.

이에 본 글에서는 충남 농산물의 수출 촉진수단의 개발과 수출 농업구조의 고도화를 통한 수출 확대를 위하여 다음과 같은 전략을 제시하였다. 첫째, 수출농업단지의 규모화 전문화를 달성하여 기본적 수출기반을 구축하고 수출컨설팅 실시, 전담 지도사 배치, 재배지 검역서비스 제공, 물류비와 인센티브 지원 등의 사후관리를 선별적으로 지원하도록 한다. 둘째, 해외 시장 정보 수집 능력을 강화시키고 국제 농산물박람회나 식품전시회 등의 참가방식을 개선하여 충남 농산물에 대한 이미지를 향상시키는데 기여하도록 하여야 할 것이다.

셋째, 산지의 예냉·선별·포장·수송 등 수출물류 시스템을 일관적으로 연계하여 물류체계의 효율성을 획기적으로 개선할 필요가 있다. 넷째, 농산물 수출지원을 위한 금융관련 제도인 농산물수출 보험, 관세 환급, 자조금 제도 등을 확대 실시하는 방안을 강구해야 할 것이다. 다섯째, 농산물 수출 관련 업무에 종사하는 인력을 양성하고 전문화시켜야 한다.

특히 충남 농산물의 수출확대 과정에서 걸림돌이자 현안 과제인 수출물류체계의 문제점을 해결하기 위하여 농산물 수출물류센터운영, 수출농산물의 수확 후 관리체계의 시스템화, 수출농산물의 물류정보화, 소형 냉장 컨테이너의 도입을 제안하였다. 이와 같이 생산자 농민은 고품질, 해외 맞춤형 규격 수출 농산물의 생산에 충실하고 수출업체에서는 고객 위주의 서비스, 과당경쟁의 자제에 노력하며 지자체는 이를 유기적으로 연계하는 수출지원 업무 및 제도적 지원에 충실히 하는 기본적 역할과 원칙을 지켜나갈 때 충남 수출농업의 미래는 한층 밝아 질 것으로 본다.

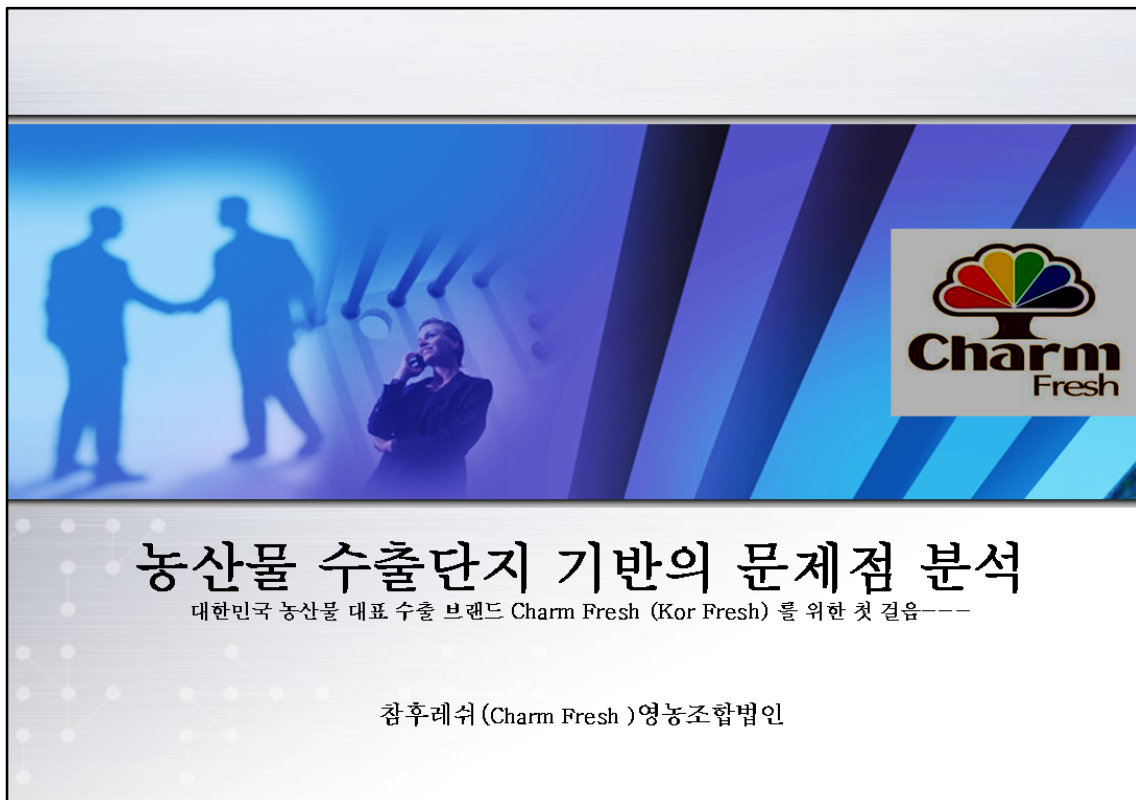
참 고 문 헌

- 경기농정포럼, 「경기도 수출농업 활성화 방안」, 경기농정포럼 세미나 보고서 03, 1999.
- 권오복 등, "농산물 수출의 현실과 비전", 「농업전망 2005」, 한국농촌경제연구원, 2005.
- 김동민, 최세균, 「수출농업 활성화 방안」, 연구보고 P22, 한국농촌경제연구원, 1997.12
- 김병률외, 「농산물 수출조직의 진단과 지원제도에 관한 연구」, 한국농촌경제연구원, 2005.
- 김완배 등, 「수출전략 농산물의 수출경쟁력 제고를 위한 기술 개발의 현황과 과제」, 서울대학교, 2002.
- 농림부, 「2005년 농식품 수출 확대 대책」, 2005.
- 농림부 유통국, 농산물 국제포장박람회 참관 및 유통시설 운영현황조사 해외출장결과보고, 1999년 10월.
- 박성호, "경남지역 농산물 수출경쟁력 제고방안", 산업경제연구 13권 2호, 2003.
- 삼일회계법인, 「수출농산물 물류체계 개선에 관한 연구」, 1999.
- 송부용, 「농산물 수출전문조합의 효율적 운영과 수출확대방안」, 경남발전연구원, 2001.
- 어명근 등, 「외국의 농산물 수출지원 실태」, 한국농촌경제연구원, 1999.
- 이재욱, 김동민 외, 「농림수산물 수출증대에 방안에 관한 연구」, 연구보고 120, 한국농촌경제연구원, 1986.
- 전창곤 등, 「신선채소류 수출경쟁력 우위 확보를 위한 수출상품화 모델 개발」, 한국농촌경제연구원, 2003.
- 주부용, 「일본농산물 도매시장 현황과 경남 농산물 대일 수출확대 방안」, 경남발전연구원, 1995.
- 최세균, 김동민, 권오복, 「UR이후 주요 농산물 수출 증대방안」, 연구보고 244, 한국농촌경제연구원, 1991.
- 최용규 등, 「WTO/DDA 협상에 따른 수출물류비 지원 방안 연구」, 농수산물유통공사, 2004.
- Daniel A. Sumner., *Agricultural Trade Policy*, 1995.
- Houck, James P. 1986. *Elements of Agricultural Trade Policies*, 1986.
- Nagel, Walter H. Jr. and Gasron Z. Ndyajunwoha, *Export Marketing Handbook*, 1988.
- 경기도 농산물 수출 정보 <http://www.kaei.gyeonggi.kr/>
- 농수산물무역정보 <http://www.kati.net>


농산물 수출단지 기반의 문제점 분석

참후레쉬 영농조합법인 조합장

박 형 규



LIST [목차]	
1. 개 요	
2. 조합소개	
3. 수출 시스템 문제점 분석	
4. 전략대안	
5. 기대효과	
6. 수출진흥 및 홍보 방안	



1. 개 요

1.1 제안의 배경

농정목표 및 농정원칙



위기: 농정목표와 농정원칙에 따른 강력한 ACTION 필요한 시기

- 농산물 수출단지 조성을 통한 경쟁력 강화 -



3

1. 개 요

1.1 제안의 배경

농산물 수출기반 조성의 필요성

각국의 FTA, DDA협상에 따른 상품의 자유로운 이동 및 모든 무역 장벽이 제거됨에 따라 경쟁력이 낮은 산업은 문을 닫아야 하는 상황이 발생.

농산물이 큰 타격을 받을 것으로 예상됨.



자국 농산물 경쟁력 강화를 위하여
수출기반 조성 - 해외 시장 개척으로 수출 전업농 육성

EX) 중국 농산물 수입 급증 → 마늘 사태, 고추.....나물 등

농약피해 우려 확산, 식품안전성 원산지 표시 → 소비자의 우려 속 소비감소, 실명제 표기 등

괴질(광우병, 조류독감, 콜레라 등) → 동반 소비 하락



4

1. 개 요

1.1 제안의 배경

국내 농산물 기반 및 환경

생산 능력 저하 및 원가 절상

생산 참여층의 고령화

고품질 농산물 생산량 저하

소비자 트렌드(웰빙, 무농약, 유기농) 정부정책 - 전업농 7만호 정책 등



5

1. 제안 개요

1.1 제안의 배경

국내 농산물 유통 환경

공급과잉의 시대

1. 생산기술 발전 및 규모생산으로 공급량 증대
- 원예 시설 발전.
2. 농산물 수입 개방으로 인한 해외 농산물 과잉공급
3. 유통, 저장 기술 발전 확대
- 로스율 격감, 상품성 향상

유통의 다변화

1. 거래와 가격 결정 중심의 다변화 - 대형 유통업체
2. 산지유통, 생산자조직 활성화 산지의 물적 기반 확대
- APC(산지유통센터), COLD CHANE, 생산자 직거래



6

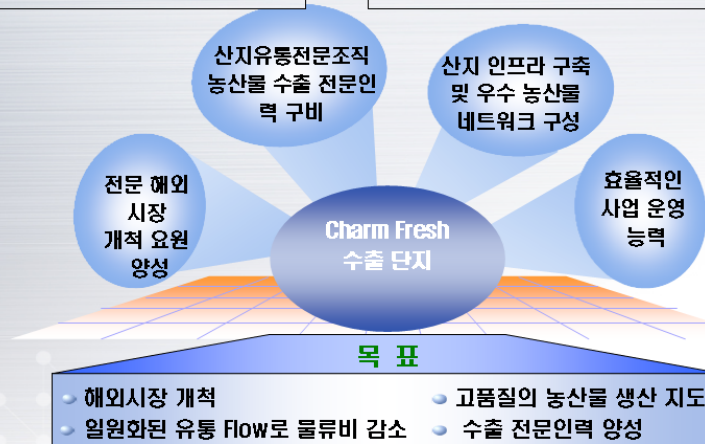
1. 개요

1.2 제안의 목적

세계로 진출하는 우수 농산물 수출강국 KOREA

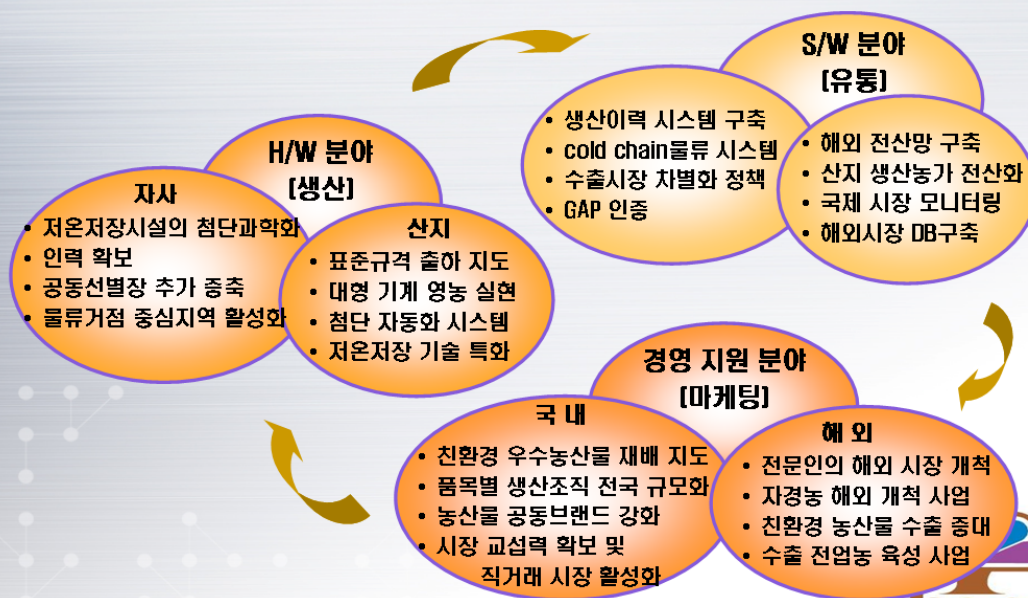
체계화되고 정예화된 수출기반 구성
대한민국 중앙 유통 관리 시스템 구축

우수 농산물 수출 증대로 국가 발전 및 농업기반
확보-특화 수출산업단지로 국가 이미지 제고



1. 개요

1.3 제안의 범위



1. 개요

1.5 목표

목표

수출을 통한 국내 과일의 세계시장 개척 및 참여로 해외 소비자 및 고객들의 신선한 과일의 **NEEDS** 를 충족.

우수한 한국산 과일을 선호하는 동남아 및 일본, 유럽 및 미국 지역등 전세계에 우수 상품 공급 및 시장 개척- 국내 농산물 판로 확보

농산물 수출 1억\$ 달성



9

2. 조합소개

2.1 조합 전경



□ 참후레쉬 영농조합 전경 : 총 4,800평 논산시 부석면 반송리 445-3번지



10

2. 조합소개

2.1 일반현황

- 조 직 명 : 참후레쉬영농조합
- 대 표 자 : 박형규
- 소 재 지 : 충남 논산시 부적면 반송리 445-3번지
- 부 지 : 48,00 평
- 건축 시설 : 1,825 평
- 전 화 : 041-733-7816~7
- 팩 스 : 041-733-7818
- 직 원 수 : 15명
- 총 매출액 : 154억원
- 수출 실적 : 121억원(최근 3개년)



11

2. 조합소개

2.1 조합 연혁

- 1994년 09월 사과 영농조합법인 설립
- 1996년 12월 농산물 포장센터 준공 250평
- 2001년 CJ푸드시스템 식자재 납품
- 2002년 동남아 380톤 수출
- 2003년 07월 농림부장관상 수상(제5회 수출탑)
- 2003년 12월 농림부장관상 수상(포장부문)
- 2003년 시설확충 저온창고 총480평, 선별집하장, 창고 467평 교육장, 사무실 120평
- 2004년 07월 상표등록 "CharmFrash"브랜드 출원등록
- 2003년 동남아 980톤 수출
- 2004년 동남아 1,500톤 직수출 계약
- 2005년 05월 산지유통 전문조직 선정
- 2005년 06월 ISO 9001-2000 인증 획득
- 2005년 12월 과실원에 전문단지 우수단지 선정
- 2006년 02월 동남아수출 패킹하우스 선정(국립식물검역소)
- 2006년 06월 멜론 비파괴 당도선별기 설치



12

2. 조합소개

2.1 조합 연혁

- 2006년 07월 F.T.A 연합사업 주관조합 선정(7개 시.군)
(논산시, 보령시, 공주시, 청양군, 서천군, 부여군, 금산군)
연기군 연기협동조합 연합사업
- 2006년 11월 참후레쉬 서울사무소 OPEN
- 2006년 07월 영농조합 06년도 평가 전국 2위
- 2006년 10월 “참후레쉬영농조합법인”으로 상호 변경
- 2006년 11월 농어촌 발전 대상 시책부문 15부문 대상 수상
- 2006년 11월 정 조합원 854명, 준 조합원 450명
- 2006년 11월 GAP 시설인증
- 2006년 11월 거점 APC 선정
- 2007년 01월 농산물 공동마케팅조직 선정
- 2007년 01월 ISO 1400 :1401 인증 획득
- 2007년 02월 GAP 작목반 인증

13



2. 조합소개

2.1 대표자 소개

- 성명 : 박 형 규
- 형원농장(2만평) 사과 과수원 경영
- 1994년 09월 논산과수영농조합법인 설립이사
- 2000년 12월 논산과수영농조합법인 조합장 취임
- 2003년 12월 포장부문 표창장 수상(농림부 장관)
- 2004년 07월 제5회 농림축산수출탑 수상(농림부 장관)
- 2004년 12월 농림축산물 수출 20억불 달성(농림부 장관)
- 2005년 06월 유통교육원 마케팅관리사 과정 우수상(농림부장관)
- 2005년 12월 해외시장 개척 감사패 (농수산물유통공사 사장)
- 2006년 06월 제2회 자사제품대회 대상 (농수산물유통공사 사장)
- 2006년 11월 충남농어촌 발전대상 15개 부문 대상수상 (충남도지사)

14



2. 조합소개

2.2 시설현황


구 분	내 용	비 고
시설 부지	3,000 평	
건축 시설	1,825 평	
건 물	<ul style="list-style-type: none"> 저 온 창 고 : 750 평 이동식예냉고: 23평(3동) 집하선별장 : 665 평 자 재 창 고 : 300 평 GAP 선과장 : 60 평 기 타 : 103 평 	
시 설	<ul style="list-style-type: none"> 비파괴 당도기 : 1 조 중량식 선별기 : 7 조 지 게 차 : 6 대 운 반 차 량 : 3 대 꽃가루채취기 : 16 조 컨 베 이 어 : 7 조 밴 덩 기 : 1 대 인공 교배기 : 70대 	



15

2. 조합소개

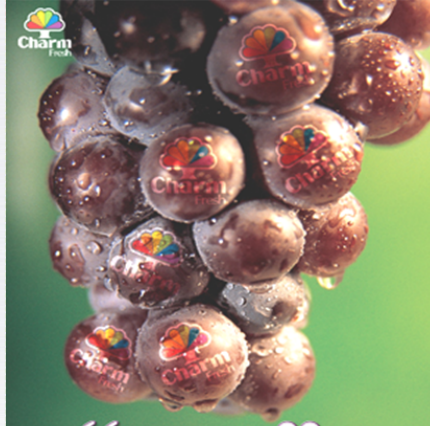
2.3 수출 상품소개



“strawberries”

- Variety : secondkiki, moshyang, red-pearl etc.
- Sweetness : 12° Brix
- Harvest season : end of Nov ~ end of Apl.
- Sales season : end of Nov ~ end of Apl.
- Packing Method : 4packs/330g in carton.

www.charmfresh.com



“Grapes”

- Harvest season : early of may ~ middle of Oct
- Sales season : early of may ~ middle of Oct


www.charmfresh.com



16

2. 조합소개

2.3 수출 상품 소개



“Watermelons”

- Variety : Honey sweet, Dalgona
- Sweetness : over 12° Bx
- Harvest season : Apr-Dec
- Sales season : Apr-Dec
- Packing Method : 2each in carton, etc.

www.charmfresh.com



“Pears”

- Color and skin : Light brown and juicy-flesh
- Sweetness : 12° Bx
- Weight : 450g~600g
- Harvest season : End of Sept ~ early of Oct.
- Sales season : End of Sept ~ early of May
- Storage : 250days/10°C in cold-storage
- Packing Method : 5kg, 10kg, 15kg in carton and palletized.

www.charmfresh.com

17

Charm
Fresh

2. 조합소개

2.3 수출 상품 소개



“Apples”

- Variety : Fuji apple
- Color and skin : Striped yellowish red
- Sweetness : 15° Bx
- Weight : 200g~400g
- Harvest season : middle of Oct ~ end of Nov.
- Sales season : middle of Oct ~ end of Apr
- Storage : 200days/10°C in cold-storage
- Packing Method : 5kg, 10kg, 15kg in carton and palletized.

www.charmfresh.com



“Melons”

- Variety : Salsu, Ebe
- Sweetness : 13° Bx
- Harvest season : May-Nov
- Sales season : May-Nov
- Packing Method : 5kg, 10kg in carton, etc.

www.charmfresh.com

18

Charm
Fresh

2. 조합소개

2.4 현장 소개



19

2. 조합소개

2.4 운영 현황



수출 컨테이너 상차



수축 선적



멜론 선적



조합원 교육



배 저장전 적재모습



딸기 선적



20

3. 수출 시스템 문제점 분석

3.1 현재 수출 현장의 실태

작업장	현 장 1. 열악한 작업환경 2. 선별기 및 설비의 부실 3.	인력 1. 고령화-선별사 및 작업인력 감소 2. 인건비 증가 3. 수출 전문인력 부족
	금 융 1. 상품 수급 자금 2. 1.	기 반 1. 교육 1. 농가 개선

21



4. 전략대안

4-1. SWOT 분석

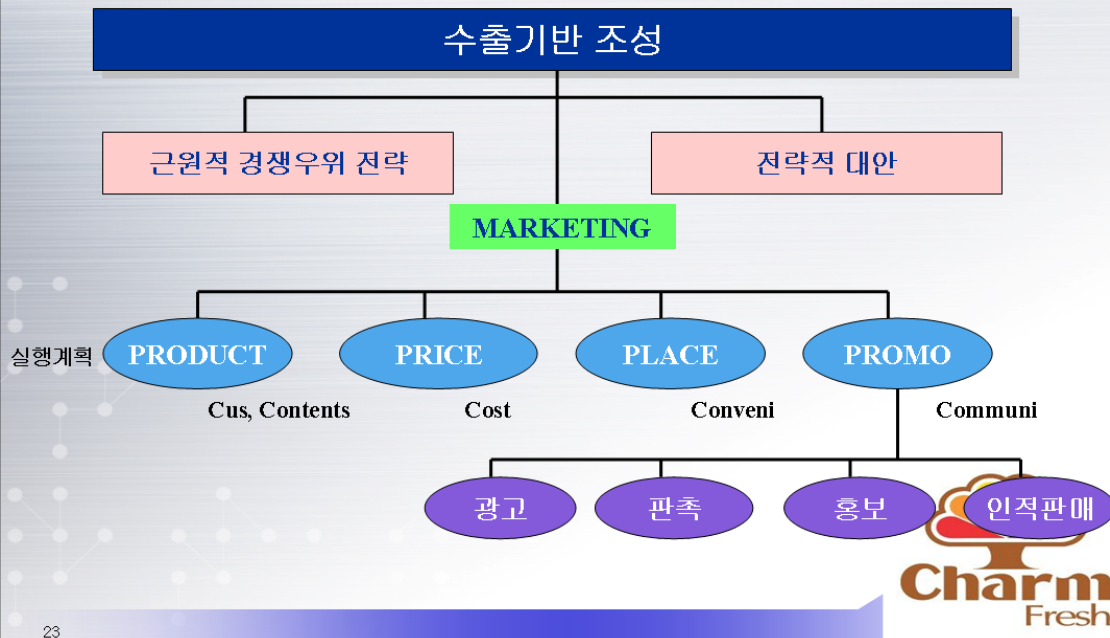
당사	강점 1. 전처리 사업장 구축 2. 산지 인프라 구축 3. 초기 수출국 유통망 확보 4. 지리적 우위(사통팔달의 지역)	약점 1. 경쟁국 대비 부지 및 시설 협소 2. 해외 수출 전문인력 (인원 확충 추진중) 3. 자본력 4. 농가의 수출 전업농 마인드 부족
	강점 1. 체계적인 유통 시스템 운영 2. 부지 및 시설의 대단위 확보 운영	약점 1. 취급품목 및 산지 인프라의 결여 2. 가격 경쟁력 및 수출실적 결여
	경쟁국가 1. 생산 품목의 다양함. 2. 품질(맛,모양,크기)의 우수함.	경쟁국가 1. 대단위 경작에 따른 생산량 증대 2. 저렴한 인건비로 가격 경쟁력 증대
	기회요인 1. 농산물 수출 지속적 증가 2. 정부의 수출 장려정책의 필요성 대두 3. 농산물 Life circle 변화 심각 4. 경쟁력 있는 농산물 생산 증대 (친환경, 유기농, 무농약 등)	위험요인 1. FTA 협상에 따른 수출 자유화 (수입농산물의 시장진입확대) 2. 대형마트를 통한 독점화 가속 3. 물량 과다로 인한 저가 형성 4. 농산물의 시장 점유율 비대함

22



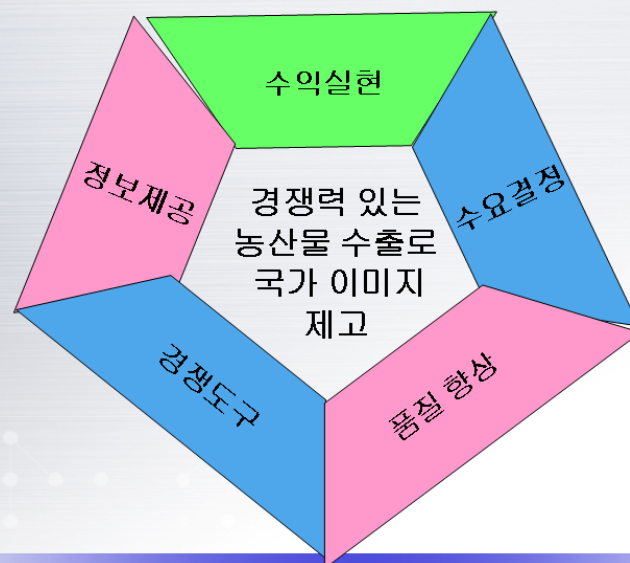
4. 전략대안

4.2 마케팅 구조



5. 기대효과

세계 농산물을 선도 하는 KOR FRESH FRUITS OF CHUNG-NAM



6. 수출 진흥 및 홍보 방안

농가 마인드 개선 및 수출 시장 확대

