

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 단지 규모가 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 이 중에서 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 패킹 하우스간 품질경쟁을 도모하기 위해 썬키스트 연합회 명의로 출하하지만 개별 패킹하우스가 유통업체를 상대로 상품설명 및 판촉활동을 하는 것을 허용하고 있다. 다만 가격교섭력을 높이기 위해 개별패킹하우스가 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.
- 이재옥, 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>