

제 27 장

시설채소 수출전망 및 확대 전략

김 병 루* · 최 지 현**

목 차

1. 시설채소 수출동향 및 전망 1.1. 농산물 수출동향 1.2. 시설채소 수출동향 1.3. 수출전망 2. 주요 시설채소 수출시장분석 2.1. 수출주력품목: 파프리카 2.2. 수출유망품목: 멜론	3. 시설채소 수출확대 전략 3.1. 목표시장전략 3.2. 수출확대를 위한 정책과제
--	--

1. 시설채소 수출 동향 및 전망

1.1. 농산물 수출 동향

- 1990년대 초반 이후 정부의 적극적인 수출농업 추진으로 농산물 수출이 꾸준히 증가하여 2000년대에는 연평균 6% 수준의 높은 성장을 나타내었다. 농식품의 수출 증가율은 국가 전체 수출 증가율에 비해서는

* 연구 위 원. brkim@krei.re.kr

** 선임연구위원. jhchoi@krei.re.kr

1) 주된 참고문헌은 김병률 외, 「농산물 수출유망품목 발굴 및 수출확대전략 수립 연구」, 한국농촌경제연구원, 2006.4. 및 김병률·박성재, 「농산물 수출조직의 진단과 지원제도에 관한 연구」, 한국농촌경제연구원, 연구보고 R 502, 2005.12.

낮으나, 농업생산액 증가율에 비해 높은 성과를 나타내고 있다.

- 2006년에는 약 23억 달러로 전년대비 4% 성장에 불과하여 당초 목표했던 8% 성장율, 24억달러를 달성하지 못하였다. 이는 2006년에 가공 농림축산물 수출은 증가하였으나, 신선품은 김치 수출회복 어려움, 엔화 하락, 조류인플루엔자(AI) 발생, 파프리카 농약검출 등 수출 악재가 이어져 주품목 대부분의 수출이 부진하여 지난해에 비해 감소하였기 때문으로 분석된다.
- 특히 최대수출국인 일본에 대한 농식품 수출은 줄어들었다. 김치 파동과 파프리카 안전성 검사 강화 등으로 인해 김치, 채소류의 대일 수출 부진 뿐 아니라 엔화 약세에 따른 가공식품 수출 감소로 전체 농식품 수출이 감소하였다.
- 일본을 제외한 미국, 중국, 러시아, 홍콩 등은 국가에 따라 다소의 차이는 있지만, 과자류, 주류, 인삼류, 소스류, 면류, 커피류 등 주로 가공식품 수출 증가로 국가별 농식품 수출은 증가하였다.

표 27-1. 우리나라 농림축산물 수출 실적

단위: 백만 달러

	농산물	축산물	임산물	전체
2000	1,133.5	143.8	254.6	1,531.9
2001	1,251.9	117.9	210.1	1,579.9
2002	1,374.5	98.5	166.9	1,639.9
2003	1,563.2	119.5	177.1	1,859.8
2004	1,758.5	162.7	163.9	2,085.0
2005	1,898.8	172.7	150.0	2,221.5
2006	2,010.8	172.3	124.3	2,307.4
연평균 증감률(%)	8.5	2.6	-9.7	6.0

자료: 농수산물유통공사.

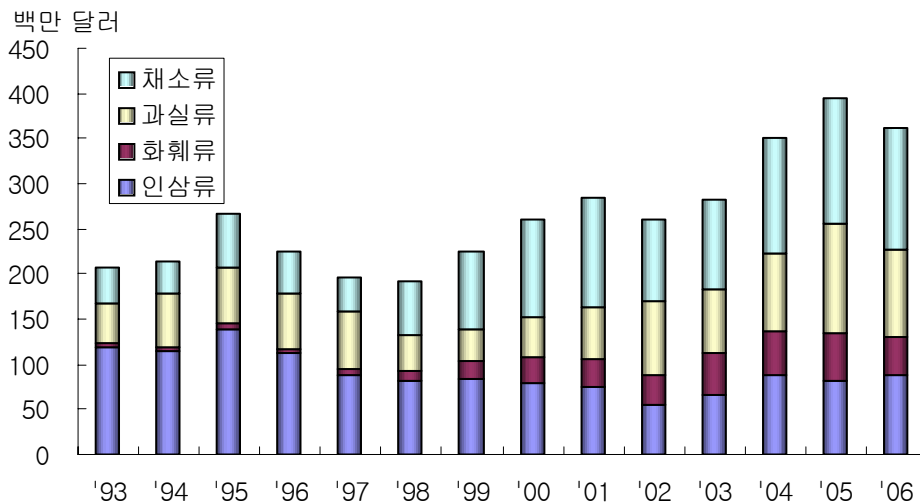
표 27-2. 신선농림축산물 주요 품목별 수출추이

단위: 백만 달러, %

	2000	2001	2002	2003	2004	2005 (A)	2006(p) (B)	증감률 (B/A)
농림축산물	1,531.9	1,579.9	1,639.9	1,859.8	2,085.0	2,221.5	2,307.4	3.9
신선농림축산물	551.5	522.5	462.8	509.5	550.8	608.1	536.7	-11.8
- 채소	107.1	121.0	89.5	100.6	126.9	138.5	133.7	-3.5
- 김치	78.8	68.7	79.3	93.2	102.7	93.0	70.3	-24.4
- 인삼	79.0	74.8	55.0	66.6	89.2	82.5	89.1	8.0
- 화훼	28.9	31.8	32.1	45.3	48.5	52.1	40.5	-22.3
- 과실	45.1	56.3	82.8	70.5	85.7	120.9	98.7	-18.4
- 돼지고기	75.0	46.1	22.2	31.3	27.3	34.3	23.9	-30.3
- 가금육	4.5	4.7	6.6	5.8	3.5	9.5	8.6	-9.5
- 산림부산물	133.1	119.1	95.2	96.1	67.0	77.4	72.0	-7.0
가공농림축산물	980.3	1,057.3	1,177.1	1,350.3	1,534.2	1,613.4	1,770.7	9.8
- 가공식품	858.9	966.3	1,105.3	1,269.4	1,437.3	1,540.8	1,718.4	11.5
- 목재류	121.5	91.0	71.8	80.9	96.9	72.6	52.3	-28.0
신선비중(%)	36.0	33.1	28.2	27.4	26.4	27.4	23.3	-
가공비중(%)	64.0	66.9	71.8	72.6	73.6	72.6	76.7	-

자료: 농수산물유통공사.

그림 27-1. 농산물 부류별 수출 실적



자료: 농수산물유통공사.

- 농식품의 수출 증가는 신선품 수출보다 가공식품의 수출에 의존성이 매우 크다. 농산가공품 수출이 전체 수출 증가를 주도하고 있다. 신선농산물 수출은 2002년 이후 2005년까지 꾸준히 증가하였으나 2006년에 비해 인삼류와 딸기를 제외한 거의 대부분 품목에서 수출이 감소하였다.

1.2. 시설채소 수출동향

- 우리나라에서 수출되는 채소류는 파프리카, 토마토, 오이, 딸기 등 주로 시설채소이며 그 외에도 채소종자가 있다. 거의 대부분이 일본으로 수출되어 일본시장에 대한 의존도가 절대적으로 크며, 품목에서는 파프리카가 채소 전체 수출의 1/3 정도를 차지할 정도로 중요하다.
- 채소 수출은 2002년도 일본에서 원산지표시제를 엄격히 시행하게 되어 토마토, 딸기, 오이 등 시설채소를 중심으로 대일 수출이 일시적으로 감소하였으나, 전반적으로 파프리카 수출 호조로 2005년까지 증가추세를 나타내었다.
- 2006년 채소류 수출은 1억 3천만 달러로 전년대비 3.5% 감소한 것으로 추정되었다. 시설채소 중에서 수출이 증가한 품목은 딸기 뿐이며, 그 외에 채소종자도 수출이 증가하였다. 수출 물량과 금액 모두 파프리카의 수출 감소가 두드러지며 토마토, 오이, 멜론 등 나머지 수출품목도 줄어들었다.
- 2006년 채소 수출이 감소한 이유는 기본적으로 유가상승과 환율하락에 따른 수출채산성 악화를 들 수 있으며, 또다른 중요한 이유로는 2005년말 일본에서 수출한 우리나라의 파프리카에서 잔류농약이 검출된 것이 직접적인 원인 중의 하나가 되어 이듬해 5월 29일에 포지티브리스트제도(Positive List System)를 시행하게 됨에 따라 대일본 수출 신선농산물에 대해 안전성 위반을 우려한 일본 바이어들이 수입을 줄였기 때문이다.

표 27-3. 채소류 수출 추이

단위: 백만 달러

	파프리카	토마토	딸기	오이	멜론	채소종자	채소전체
1993	-	0.7	4.7	2.0	0.2	8.3	39.5
2000	23.6	22.9	9.5	9.9	0.9	16.7	107.1
2001	34.1	15.4	11.1	11.5	1.0	16.1	121.1
2002	31.7	8.6	5.8	5.1	1.1	16.6	89.5
2003	44.3	9.1	4.5	3.8	2.2	14.4	100.6
2004	49.0	10.6	4.1	2.5	4.6	15.8	126.9
2005	53.1	8.8	4.4	1.6	4.6	15.8	138.5
2006	45.7	5.8	5.7	0.7	3.1	18.4	133.7

주: 2006년은 추정치임.

자료: 농수산물유통공사.

- 대표적인 시설채소 품목인 파프리카의 경우, 주수입국인 일본의 수입 시장에서 한국산 파프리카의 점유율은 2005년말 물량 기준 69%, 금액 기준 62%로 계속 높아졌으나, 2006년에는 잔류농약 검출로 인해 일본에 수입되는 모든 파프리카에 대해 연초에 전수검사를 실시하여 수입이 크게 줄어들었다. 게다가 파프리카는 2006년말 수출가격이 하락하여 12월초에 한시적으로 수출까지 중단함에 따라 수출량과 수출액이 크게 감소하였다.²⁾
- 토마토의 대일 수출량은 2000년을 정점으로 국내가격 상승과 일본내 식품안전성 문제 때문에 감소하는 추세이다. 2006년에 토마토는 일본 자국산의 수급안정 및 우리나라 국내가격 상승(연간 약 10% 상승)으로 수출 감소세가 지속되어 2000년 대비 수출액이 1/4, 2004년 대비 1/2까지 줄어든 5백만달러에 불과하게 되었다.
- 딸기는 일본의 품종보호 강화, 2002년 이후 원산지표시제도 시행, 2005

2) 일본에서 한국산 파프리카는 2005년말 전수검사체제로 들어간 후, 2006.6월에 농산무역과 경남무역 등 2개의 수출업체에 대해 전수검사를 해제하고, 2006년 10월에는 추가로 5개 수출업체에 대해 전수검사를 해제하였다.

년초 잔류농약 초과검출 등 수출여건이 좋지 않아 2001년 이후 특히 대일 수출이 지속적으로 감소추세에 있으나, 2005년에 국내 육성품종인 매향딸기의 홍콩, 싱가포르 등 동남아 수출이 증가하고, 고가의 여름 딸기의 대일 수출이 증가하여 연간 수출액이 증가추세로 다소 반전되었으며, 2006년에도 이러한 현상이 지속됨에 따라 수출이 증가하였다.

- 오이는 거의 대부분 일본으로 수출되고 있으며, 수출량은 2002년 이후 지속적인 감소추세를 보이고 있다. 특히 일본의 원산지표시 강화 및 절임류 소비 위축으로 수출이 감소추세에 있다.

표 27-4. 일본의 파프리카 수입 실적

단위: 톤, 백만 달러

	2001		2002		2003		2004		2005		2006	
	중량	금액	중량	금액	중량	금액	중량	금액	중량	금액	중량	금액
한국	11,092	3,499(50.0)	12,290	3,557	14,906	4,926	16,223	4,892	17,764	5,955(61.4)	12,875	4,925(52.6)
네델란드	5,717	2,577(34.6)	6,829	3,253	5,040	2,761	4,602	2,274	5,087	2,325(24.0)	4,804	2,733(29.2)
뉴질랜드	2,736	1,320(17.7)	3,279	1,508	2,663	1,479	2,928	1,416	3,061	1,410(15.0)	3,027	1,703(18.1)
기타	110	49 (0.7)	67	30	46	14	81	22	2	1 (0.0)	3	2 (0.0)
총계	19,655	7,445(100)	22,465	8,348	22,655	9,180	23,834	8,604	25,914	9,691(100)	20,709	9,363(100)

주: 1) 파프리카 수입실적은 HS: 0709.60.010의 실적임.

2) 2006년은 1~11월까지의 실적임.

자료: 한국무역협회(kita.net).

표 27-5. 일본의 토마토 수입 실적

단위: 톤, 백만 달러

	2001		2002		2003		2004		2005		2006	
	물량	금액	물량	금액	물량	금액	물량	금액	물량	금액	물량	금액
한국	8,252	1,709	3,205	831	3,112	836	2,936	885	2,915	759	1,482	445
미국	1,049	312	690	213	506	146	1,116	513	2,192	820	2,637	951
기타	151	72	298	91	567	167	805	248	787	241	915	295
총계	9,452	2,093	4,193	1,135	4,185	1,149	4,857	1,646	5,894	1,820	5,034	1,691

주: 1) 토마토 수입실적은 HS: 0702.00.000의 실적임.

2) 2006년은 1~11월까지의 실적임.

자료: 한국무역협회(kita.net).

표 27-6. 일본의 오이 수입 실적

단위: 톤, 백만 달러

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
수입량	7,960	3,405	2,041	1,002	887	215
수입액	1,355	642	387	191	160	41

주: 1) 오이 수입실적은 HS: 0707.00.000의 실적임.

2) 2006년은 1~11월까지의 실적임.

자료: 한국무역협회(kita.net).

1.3. 수출전망

- 농림축산물 수출액은 2006년에는 전년보다 4% 증가한 23억 740만 달러로 추정되었으며, 2007년에는 환율과 유가가 어느 정도 정상화된다는 가정 하에 임산물을 제외하고 농산물 수출이 회복되고 가공식품 수출이 전체 수출을 견인할 경우 전년대비 11%가 증가한 25억 4천만 달러로 전망된다. 이와 같이 임산물을 제외한 가공식품과 농산물이 수출증가를 계속 주도하고 축산물 수출이 다소 회복될 것으로 전망됨에 따라 2012년에는 34억 4천 달러가 되고, 2017년에는 43억 7천만 달러가 될 것으로 전망되어 10년간 연평균 5.6%씩, 매년 1~2억 달러씩 증가하는 것으로 전망된다.³⁾
- 채소의 경우에는 파프리카가 포함되어 있는 고추류가 수출증가를 주도하고, 일부 수출유망품목인 멜론, 단호박 등의 수출이 늘어날 것으로 전망되어 연평균 4.2%의 증가율을 나타낼 것으로 보인다. 채소 중에서 토마토, 오이, 가지 등 전통적인 수출품목은 특별한 사유가 발생하지 않는 한 수출 증가 가능성은 줄어들 것으로 전망된다.

3) 예측을 위한 거시경제변수 가정은 다음과 같다.

< 예측을 위한 거시경제변수에 대한 가정 >

외생변수	가정
1인당가처분소득	연평균 6.3% 증가
인구증가율	연평균 0.3% 증가
GDP 디플레이터	연평균 2.1% 증가
환율	2007년부터 950원으로 고정

자료: KREI-ASMO

표 27-7. 농림축산물 수출 전망

단위: 백만 달러, %

	2006	전망			
		2007	2012	2017	증감률
전 체	2,307.4	2,544.7	3,442.5	4,370.0	5.6
- 농산물	2,010.8	2,231.9	3,106.8	4,012.4	6.1
- 축산물	172.3	181.8	228.4	260.1	3.4
- 임산물	124.3	131.0	107.2	97.6	-2.3
가공농림축산물	1,770.7	1,903.7	2,518.3	3,078.8	4.8
신선농림축산물	536.7	621.8	724.3	789.1	3.5
신선수출비중(%)	23.3	24.4	21.0	18.1	-2.0

표 27-8. 주요 채소류 수출 전망

단위: 백만 달러, %

	2006	전망			
		2007	2012	2017	연평균 증감률
전체	133.6	138.6	194.1	212.7	3.9
토마토	5.8	6.7	5.0	3.7	-3.7
오이	0.7	1.2	0.8	0.6	-1.3
멜론	3.1	4.6	5.9	7.5	7.6
호박	0.7	0.8	1.0	1.2	4.6
가지	0.8	0.8	0.6	0.5	-3.8
딸기	5.7	6.1	7.7	8.2	2.8
파프리카	45.7	53.4	84.2	104.2	7.1
기타	71.1	65.0	88.9	86.8	1.7

주: 기타에는 채소종자, 고추류(파프리카 제외) 등이 포함.

2. 주요 시설채소 수출시장 분석

- 시설채소의 수출확대방안을 모색하기 위해서는 수출시장에 대한 시장성, 경쟁성 등 품목별 시장분석이 선행되어야 하며 이러한 시장분석을 기초로 문제점들을 도출하여 수출확대방안을 제시해야 한다. 시설채소 품목은 시설채소 수출을 주도하는 파프리카를 비롯하여 시장이 축소되거나 아주 작은 시장인 토마토, 딸기, 가지 등 전통적인 수출품목과 멜

론 등 향후 수출유망품목들이 있는데, 여기서는 대표적인 수출주력품목인 파프리카와 향후 수출확대 가능성이 커 수출유망품목으로 대표되는 멜론을 중심으로 수출시장분석을 수행하였다. 다른 시설채소품목인 토마토, 오이, 가지 등 수출감소추세 품목들도 수출시장분석이 필요하나 여기서는 중요성이 상대적으로 적다고 판단되어 제외하였다.

- 수출시장분석은 주요 수출대상국에 대한 시장성(시장전망과 경쟁성), 장단점 및 환경요인 분석(SWOT 분석), 그리고 수출시장에서 수출상품의 수명주기(PLC; Product Life Cycle) 분석을 수행하였다.

2.1. 수출주력품목: 파프리카

1) 시장성(시장 전망과 경쟁성)

- 우리 나라는 1998년부터 정부지원으로 현대적인 시설온실에서 수출용 파프리카를 재배하여 수출하기 시작하고 2003년 이후 여름작형의 재배 확대에 의한 연중 생산공급체계가 확립되어 연중 수출이 가능하게 되었다. 파프리카는 겨울·봄 작형(11~7월)과 여름 작형(8~10월)으로 구분된다. 주로 겨울·봄 작형이 생산되어 수출되고 있으나, 최근 특히 대관령 등 고랭지를 중심으로 여름작형 재배면적이 크게 증가하여 겨울·봄 작형과 함께 연중 수출체제를 갖추어 수출이 증가하고 있다.

표 27-9. 파프리카 작형별 수출비율 변화

단위: 톤(%)

구 분	대일 수출량	작형별 수출량(비율)	
		겨울·봄 (11~7월)	여름 (8~10월)
2001	11,092 (100.0)	335 (3.0)	10,757 (97.0)
2002	12,290 (100.0)	634 (5.2)	11,656 (94.8)
2003	14,906 (100.0)	1,056 (7.1)	13,845 (92.9)
2004	16,223 (100.0)	1,514 (9.3)	14,709 (90.7)
2005	17,764 (100.0)	1,999 (11.3)	15,765 (88.7)

자료: www.customs.go.jp 국별 대일 수출량 자료에서 재작성.

- 국별 수출실적을 보면, 파프리카는 대부분의 물량이 일본으로 수출되고 있으며, 수출시장 다변화를 위해 시험적으로 대만, 미국, 괌, 홍콩, 스페인, 중국, 싱가포르 등에도 수출하고 있는 실정이다.
- 일본에서 파프리카 소비는 2005년에 2만7천톤으로 증가추세에 있으며, 이 중에서 일본 국내에서 생산공급되는 비율이 10% 미만이며 나머지를 수입에 의존하고 있다. 파프리카 소비는 샐러드용, 양식용, 피자용, 학교급식용, 요식업소 요리용 등으로 용도가 증가하고 있고 기존의 피망 소비를 대체하여 향후 소비가 중장기적으로 지속적인 증가 추세를 나타낼 것이나, 다른 한편으로 가정과 요식업소 등에서 부식용 채소의 소비대체성으로 인해 급격히 증가하지는 않을 것으로 전망된다.
- 일본의 파프리카 수입 중 한국산 점유율은 2005년까지 물량에서 69%, 금액에서 62%로 2000년 이후 계속 증가 추세에 있으며, 항공으로 운송되는 네덜란드산과 뉴질랜드산 파프리카에 비해 수출단가가 70% 수준으로 가격경쟁력을 갖추고 있기 때문에 향후 수출은 계속 늘어나 일본시장에서 네덜란드산과 뉴질랜드산을 더 많이 대체할 것으로 전망된다.

표 27-10. 일본의 수입국별 파프리카 수입단가 비교

단위: 엔/kg

	2000	2002	2004	2005	2006.11
한국	385	289	302	340	383
네덜란드	438	476	494	457	569
뉴질랜드	513	460	484	460	563

자료: 농수산물유통공사

- 한편 파프리카 최대 소비시장인 미국에서 파프리카(bell pepper) 소비량은 거의 100만톤에 육박하며 증가하는 추세이며, 그 중에서 수입량이 20%를 넘어 지속적으로 증가하고 있기 때문에 수출시장으로 잠재력이 매우 큰 시장이다. 물리적인 수출 가능성 측면에서 파프리카는 다

른 품목에 비해 신선도 유지기간이 길어 예냉 후 해상운송되어 FDA 검역절차(최장 2주)를 거친다 해도 선도 유지 상태로 소매점 판매가 가능한 것으로 판단된다.

- 그러나 주 수입국인 캐나다, 멕시코 등에서 냉장컨테이너 트럭에 의해 육상 운송되고, 캐나다, 멕시코, 카리브연안국, 이스라엘, 안데스지역, 요르단 등 FTA 체결국에 주는 특혜관세 0%가 부과되어 우리나라에서 수출되는 파프리카가 미국시장에서 가격경쟁력을 갖추기는 어려울 것으로 예상된다.
- 따라서 미국으로 파프리카를 수출하기 위해서는 유기농산물 수출 등 상품을 품질면에서 차별화하여 가격경쟁에서의 열세를 극복하는 것이 필요하다. 또한 미국 내에서 소비되는 파프리카는 주로 대형이기 때문에 일본으로는 중형 크기를 수출하는 한편 대형 크기를 선별 수출하는 등 크기에 따라 수출선 차별화가 가능하다.
- 중국에서 파프리카는 상해 등 대도시 백화점 등에서 아주 높은 가격으로 판매되거나(대도시 백화점 판매가격은 광주지역 등의 일반 매장보다 4배 정도 높음) 이온 자스코 등 대형할인매장에서 판매되고 있으나, 소비자 구매량이 많지 않고 중국산 품질도 한국산보다 훨씬 낮아 소비 활성화가 미흡한 상태이다.
- 그러나 파프리카는 고급과체로서 중국에서도 고급 소비계층의 소비가 크게 늘어날 가능성이 큰 품목으로 예상되어 전략적인 수출대책이 필요하다. 우선 미래의 소비시장으로 개발하기 위해 테스트 마케팅, 고급소비를 위한 지속적인 판매망과 소비자 홍보 등을 실시할 필요가 있다. 특히 배타적인 상관행과 입점을 위한 제반 비용 부담이 크지만 중장기적인 안목에서 시장개척을 위해 기존에 진출해 있는 한인 상권(한인 기업)들을 최대한 활용하는 네트워크 전략이 필요하다.

2) 장단점 및 환경요인 분석(SWOT 분석)

- 우리 나라에서 파프리카 재배는 1990년대에 정부지원으로 설치된 유리온실을 비롯하여 칠골온실 및 연동형 비닐온실 등 온실 내 높이가 파프리카 재배에 적합하도록 높은 현대적 온실 재배가 전국적으로 확산되어 선진첨단기술 재배가 가능한 생산기반이 확립되어 있으며, 재배 초기 네덜란드 재배기술 전문가를 초빙하여 기술을 전수받아 재배 농가에 전파되어 농가의 기술력이 짧은 기간에 상당 수준 높아졌으며, 온실재배로 인해 동절기 뿐 아니라 고랭지에서 하절기(고랭지) 재배가 확대되어 주년 생산이 가능한 생산조건을 보유하고 있다.
- 주요 수입국인 일본에 인접하여 수출경쟁국인 네덜란드나 뉴질랜드에 비해 수출운송비가 상대적으로 저렴하고 신선도 유지에 유리한 장점을 가지고 있다.
- 수출 위주의 파프리카 재배로 여러 가지 단점도 있다. 우선 재배 품종이 네덜란드산에 의지하여 경영비에서 종자비용이 과다하고, 농가의 기술력이 높아졌으나 아직까지는 최대 기술국가인 네덜란드에 비해 평균 단수가 60~70% 수준으로 낮아 단위수량당 생산비 수준이 높다.
- 많은 농가의 경작규모가 네덜란드 등에 비해 상대적으로 영세하고 1990년대 후반 IMF 외환위기 이후 시설원예정책의 후퇴로 대규모 생산단지 조성이 미흡하여 품질 균일화와 공동브랜드, 안전성 관리 등이 미흡하다.
- 파프리카의 국내 소비기반이 취약하여 생산량의 80% 이상이 일본에 집중 수출되어 일본시장 의존도가 높으며, 대일 수출수요 증가로 인해 국내 수출업체간 과당경쟁상태에 있다.
- 기회요인으로 파프리카는 고급농산물로서 일본, 미국 등 서구 뿐 아니라 중국, 동남아시아 고소득층 소비가 증가할 수 있는 잠재력이 매

우 크기 때문에 생산기반과 기술, 수출여력이 증대된다면 시장다변화 기회가 늘어날 것으로 전망된다.

- 반면 수출시장에서의 위협요인으로는 중국, 동남아국가들이 네덜란드, 뉴질랜드 등 기술적 지원으로 파프리카 생산을 확대할 가능성이 매우 커 향후 잠재적 경쟁자로 부상할 전망이다. 또한 수출대상국인 일본의 식품안전성, 검역, 생산이력제 등 비관세장벽이 높아질 것으로 전망된다.

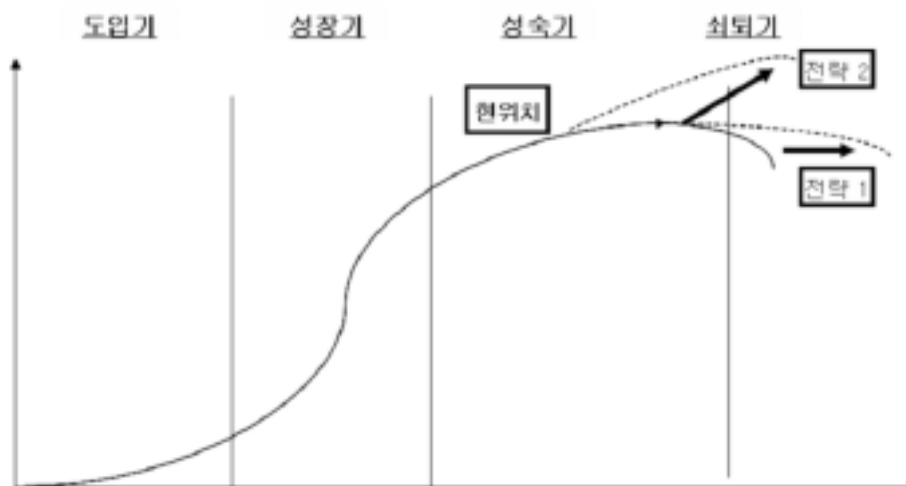
표 27-11. 파프리카 대일 수출의 SWOT분석

S(장점, Strength)	W(단점, Weakness)
- 선진첨단기술 재배가 가능한 생산기반 및 기술력 보유 - 동절기 및 하절기(고랭지)의 주년 생산이 가능한 기후조건 보유 - 주요 수입국인 일본에 인접하여 물류비, 신선도 유지 유리, 그러나 한국산은 선박으로 운송되거나 화란, 뉴질랜드는 항공 운송되어 오히려 신선도가 높음. - 주요 수출국인 화란 및 뉴질랜드가 원거리에 인접하여 경쟁유리 (대일 수송비 : (한국) 60엔/kg, (화란) 300, (뉴질랜드) 350)	- 재배 품종의 외국산에 의지하여 종자 비용 과다 - 생산성이 아직은 낮은 수준으로 생산비가 높음. - 병충해 방제력 부족 및 천적재배를 통한 안전성 확보 부족 - 경작규모의 영세 및 대규모 생산단지 조성 미흡으로 품질 균일화 미흡 - 공동 브랜드의 미흡으로 한국산의 품질, 안전성 이미지확대 애로 - 비닐 재배증가에 따른 품위저하, 연중 공급체계 정착 미흡 - 국내소비 부재 및 대일 수출편중, 국내 업체 과당경쟁 심화
O(기회, Opportunity)	T(위협, Threat)
- 중국의 고소득, 고소비층 확산과 이들의 수입산 고급품 선호 경향 - 중국 이외에도 홍콩, 싱가포르, 동남아 후발개도국 고소득층의 파프리카 잠재적 수요 증가 예상	- 중국, 동남아국가들의 파프리카 생산 확대, 기술 향상 등으로 잠재적 경쟁자 부상 전망 - 일본의 식품안전성, 검역, 생산이력제 등 비관세장벽이 높아질 전망

3) 상품수명주기(PLC) 분석

- 파프리카의 수출시장인 일본에서 한국산은 다음과 같이 수출량 추세, 시장점유율 추이, 시장 경쟁성 측면에서 검토해 볼 때, 수출상품 수명주기 상 성장기 후반에서 성숙기 전반부에 위치해 있는 것으로 판단된다.
- 수출량 추세와 수출시장에서의 시장점유율 추이를 볼 때, 대일본 수출량이 2005년 최근까지 꾸준히 증가하여 일본의 수입시장에서 차지하는 점유율이 2005년 68.8%까지 증가하였다.
- 시장 전망과 경쟁성 측면에서 볼 때, 일본에서 파프리카 소비는 현재의 증가추세라면 향후 지속적으로 증가할 것으로 예상되나, 가정소비용으로 피망 등으로 부식용 대체소비가 이루어지고 일본의 식문화 특성상 특정 품목 소비가 급격히 증가하지 않고 일정 수준이 경과되면 안정되는 경향이 있다. 또한 최근 일본에서 파프리카 소비가 급증하여 시장성이 있기 때문에 중국, 동남아 국가에서 일본시장을 겨냥한 파프리카 생산이 늘어날 것으로 예상됨에 따라 향후 중장기적으로 저가의 파프리카 시장에서 경쟁이 심화될 것으로 예상된다. 이에 따라 쇠퇴기 국면을 벗어나기 위한 새로운 수출전략을 마련할 필요가 있다.

그림 27-2. 일본시장에서 파프리카의 Life Cycle Position과 전략



2.2. 수출유망품목: 멜론

1) 시장성(시장 전망과 경쟁성)

- 멜론의 주요 수출시장은 일본이다. 멜론은 최근 일본에서 샐러드용(fresh-cut) 멜론 수요가 늘고 있어 수출유망품목으로 성장할 것으로 예상되고 있다. 일본 이외에도 최근 대만 수출이 증가하였으며, 기타 홍콩, 말레이시아, 태국, 싱가포르 등에도 물량은 적지만 수출이 증가하는 추세이다.
- 주요 수입국인 일본에서 멜론 수입량은 꾸준히 늘어나는 추세로 일본 시장의 전체 공급량(생산량+수입량)인 약 30만톤 중에서 수입량이 2004년말 현재 4.4만톤으로 수입비율이 15%를 넘어섰다.
- 일본시장에서 일본산, 뉴질랜드산은 고급품으로 인식되어 있으며, 멕시코, 미국산은 저급품으로 인식되어 있어 가격차가 4~5배나 된다. 미국과 멕시코에서 수입되는 멜론은 허니듀(honeydew)라 하여 당도가 크게 떨어지고 주로 샐러드용으로 사용되어 가격이 매우 낮다.
- 전통적으로 선물용으로 소비되는 머스크멜론(네트멜론)은 수요가 줄어들며 일본의 전통적인 유명산지(시즈오카, 미야자키 등)에서 생산되는 자국산 멜론을 선호하여 수입산 멜론과 가격차가 매우 크다.

표 27-12. 일본의 멜론 생산 및 수입동향

구 분	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
재배면적(ha)	15,200	14,400	13,800	13,300	12,700	11,900	11,100
생산량(톤)	336,300	316,700	317,500	307,400	286,700	269,000	246,600
수입량(톤)	29,300	38,744	34,133	32,955	35,101	38,833	44,322
수입/공급(%)	8.0	10.9	9.7	9.7	10.9	12.6	15.2

자료: 1) 농축산업진흥기구, 「2005년 야채통계요람」, 2006. 1.

2) 농림수산성 통계부, 「2004년 야채생산출하통계」, 2005. 12.

표 27-13. 일본의 멜론 수요에 따른 경쟁 정도

구 분	특 징	품 종	일본산	한국산	멕시코산, 미국산
선물용	고급, 고가	머스크멜론 (네트)	경쟁 우위	경쟁	-
가정용	중급, 중가	머스크멜론 (네트)	경쟁	경쟁	
초밥용	중품, 중저가	머스크멜론 (네트), 허니듀	경쟁	경쟁 우위	일부 경쟁 (당도 높은 품종)
샐러드용	저가	머스크멜론 (네트), 허니듀	-	경쟁	경쟁 우위

- 일본산 멜론의 네트 품질이 한국산 멜론보다 월등히 높아 선물용 멜론시장에서 일본산과 경쟁하기 위해서는 품질 제고 기술이 크게 높아질 필요가 있다. 현재 기술 상태로는 일본산 네트멜론 품질 수준을 따라잡는데 상당한 기간이 소요될 것으로 판단된다.
- 일본산 멜론의 선물용, 가정용 수요와 가격, 품질 경쟁에 상당기간 한계가 있을 것으로 보여 오히려 수요가 늘어나는 중저가 초밥용, 샐러드용 멜론 시장을 타겟으로 하는 것이 바람직하나, 이 시장 또한 미국산, 멕시코산 허니듀멜론과 가격경쟁이 심해 포지셔닝(Positioning)에 어려움이 있다.

2) 장단점 및 환경요인 분석(SWOT 분석)

- 수출용 멜론 생산이 1990년대 중반부터 본격화되어 수출경험이 아직 적으나, 수출단지 농가 중에서 멜론 농사 의욕이 높고 기술력에서 상대적으로 향상되는 선도농가들이 멜론 수출농업을 선도하고 있어 향후 기술적 잠재력은 크다. 100% 시설재배로 인해 가온, 억제 등 생육시기를 조절할 수 있는 능력이 있어 수확 및 수출시기를 조절할 수 있다. 수출대상국인 일본과 지리적 근접성이 있어 미국, 멕시코에 비해 수출운송에 따른 물류비 경쟁력이 있다.

- 멜론의 경우 아직까지는 장점보다 단점들이 많다. 가장 큰 단점은 선도재배농가들의 재배기술이 향상되고는 있으나 품질에 따른 가격차가 심한 일본의 재배기술 수준에 비해 떨어지고 농가 간 기술격차가 심해 일본시장에서 한국산 네트멜론이 중저가 취급을 받고 있다.
- 재배단지 및 시설의 문제로, 수출단지 및 재배농가들의 재배면적이 아직 영세하고 재배시설 고정투자비가 많이 소요되어 정부지원이 없는 상태하에 규모화가 어렵고 시설노후화에 대응한 노력도 어렵다. 또한 단지화 진행이 부진하여 생산 후 수출상품에 대한 공동선별, 비파괴당도선별 등 선별등급화 기반 미흡으로 수출에 장애가 되고 있다.

표 27-14. 메론 대일 수출의 SWOT분석

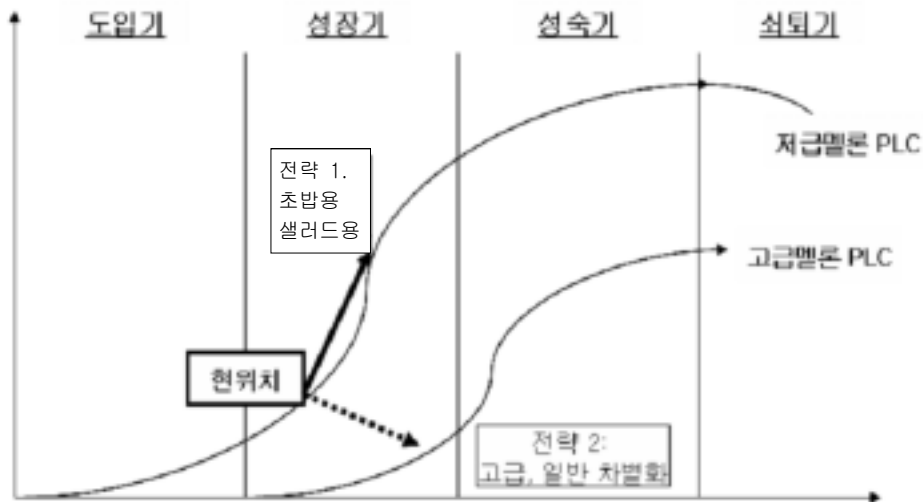
S(장점, Strength)	W(단점, Weakness)
- 주산지 농가들이 주로 수출용으로 재배하여 선도농가들의 의욕과 기술수준이 향상되고 있음. - 100% 시설재배로 수확 및 수출 시기 조절 가능 - 주요 수입국인 일본에 인접하여 미국, 멕시코 등에 비해 물류비, 신선도 유지 유리	- 기술수준이 향상되고는 있으나, 일본의 전통적인 기술선진지역에 비해 고품질 멜론 생산능력이 떨어짐. - 생산시설(온실) 설치비 부담으로 수출농가의 규모 확대 지남 - 기존 재배시설 노후화로 고품질 생산에 한계 - 농가 간 재배기술 격차 심화로 균질의 고품질 멜론 생산 지남 - 단지화 진행이 부진하고 공동선별, 비파괴당도 선별 등 선별등급화 기반 미비로 수출품 품질 저평가 - 수출업체 영세성과 전문성 부족, 규모 크고 신뢰성 있는 바이어 확보 어려움으로 수출업체간 과당경쟁
O(기회, Opportunity)	T(위협, Threat)
- 일본 내 생산 감소, 수입 증가 추세로 시장 진입 및 확대 가능성 큼. - 일본의 실속형 소비증가로 샐러드용, 초밥용 수요 증가에 허니듀보다 당도가 높은 중저가의 한국산 멜론 선호 증대 가능	- 미국, 멕시코산 허니듀가 저렴하여 저가 멜론시장에서 경쟁 예상 - 우리나라 국내 소비 증가 추세로 국내 가격이 높아질 경우 수출용 멜론의 안정적 확보 지남 예상

- 수출업체들의 영세성과 전문성 부족으로 대규모 바이어 확보가 어려우며 업체간 과당경쟁 빈발하고 있다.
- 기회요인으로 무엇보다 일본 내 멜론 주산지 생산이 감소하고 반면 수입량이 증가하는 추세에 있어 시장 진입 및 확대 가능성 크다. 또한 일본의 실속형 소비증가로 샐러드용, 초밥용 수요 증가에 허니듀보다 당도가 높은 중저가의 한국산 멜론을 선호하는 추세가 예상된다.
- 반면 수출시장에서의 위협요인으로서는 미국, 멕시코산 허니듀가 저렴하여 저가 멜론시장에서 경쟁이 예상되며, 우리나라 국내 소비 증가 추세로 국내가격이 높아질 경우 수출용 멜론의 안정적 확보가 어려울 것으로 예상된다.

3) 상품수명주기(PLC) 분석

- 멜론의 수출시장인 일본에서 한국산은 수출량 추세, 시장점유율 추이, 시장 경쟁성 측면에서 검토해 볼 때, 수출상품 수명주기 상 도입기가 지나고 성장기 초기 수준에 위치해 있는 것으로 판단된다.
- 수출량 추세와 수출시장에서의 시장점유율 추이를 볼 때, 대일본 수출량이 1990년대 중반 이후 늘어나는 추세이며, 최근 증가속도가 커지고 있다.
- 시장 전망과 경쟁성 측면에서 볼 때에는, 일본에서 멜론 소비는 그동안의 경기침체 영향으로 정체되어 있으나, 국내생산이 줄고 그 대신 최근 수입이 늘어 국내소비량의 15%가 됨에 따라 기존 수입국인 미국, 멕시코가 선점하고 있는 점유율을 잠식하지 않고도 진입과 수출이 늘어날 가능성이 크다. 또한 중저가 샐러드용과 초밥용 멜론의 수요가 늘어 한국산 멜론 수요가 증가할 것으로 전망된다.

그림 27-3. 일본시장에서 멜론의 Life Cycle Position과 전략



3. 시설채소 수출확대전략

3.1. 목표시장전략

- 일반적으로 판매시장에 대한 신규 진입이나 판내 확대를 위한 마케팅 전략을 수립, 추진하는데 이를 흔히 목표시장전략이라 하여, 판매시장들의 세분화하여 목표시장을 선택하여 그 시장에서 자기 상품의 명확한 위치를 잡아 시장에 진입하거나 시장판매를 확대하는 STP 전략 (Segmentation - Targeting - Positioning)을 수립한다.
- 우리 나라에서 파프리카, 토마토, 딸기, 오이, 호박, 가지 등 시설채소는 1990년대 초반 수출을 시작하면서 일본 시장 이외에는 거의 고려하지 못하였다. 시설채소 자체가 고도의 신선도를 유지하여 신속한 운송체계를 통해 수집되고 해상 또는 항공 운송으로 수출국에 도착해 까다로운 검역절차를 통해 통관되어 수출국에서도 내륙운송되어 소매되기 때문에 선도유지, 검역, 경쟁국과의 가격, 품질 등 모든 면에서

요건이 충족되어야 하나, 일본 이외의 원거리 국가는 수출이 거의 불가능하다.

- 인근의 중국이나 동남아 국가들은 아직 자국 생산품에 비해 고가, 고급 수입채소를 선호하지 않고, 그런 소비시장도 아주 적기 때문에 수출이 용이하지 않다. 물론 2차적로 중장기적으로는 중국, 동남아시아 국가들의 대도시 고소득 소비자들을 대상으로 고급 과채류를 수출하는 전략도 필요해질 것으로 예상된다.
- 수출 과채류 중에서 가장 대표적으로 수출에 성공한 파프리카의 경우 목표시장은 1차적으로 아직까지는 목표시장이 일본이나, 향후 2차 시장으로 전세계를 대상으로 삼아 세계적인 수출국으로 발돋움할 필요가 있다.
- 일본시장에서 파프리카의 전략은 상품수명주기 분석 결과, <그림 27-2>에서와 같이 (1) 현재의 시장점유율 수준을 지속적으로 유지하는 전략(전략 1)과 (2) 현재의 수출 성장세를 이어 대일 수출량을 확대하는 전략(전략 2) 중에서 선택할 필요가 있다.
- 현실적으로 <전략 1>의 시장점유율 유지는 현재의 생산기반, 수출량, 수출가격, 품질 수준을 지속적으로 유지하는 보수적이며 소극적인 전략으로서 네덜란드, 뉴질랜드 등 기존의 수출경쟁국 뿐 아니라 중국, 동남아국가 등 신규 참입 국가들의 대응수출전략을 고려하지 않아 향후 경쟁시장전략으로 부적절하며 수세적인 대응으로 오히려 빠른 기간 내에 성숙기를 지나 쇠퇴기로 떨어질 가능성이 크다.
- 따라서 <전략 2>의 공세적인 전략을 선택하여 국내 생산기반을 확대하고 생산성과 품질을 높여 현재의 품질보다 높은 상품을 적정한 가격으로 공급하거나 심지어 더 저렴하게 공급함으로써 일본의 파프리카 소비시장을 확대하는 한편 신규 진입이 예상되는 중국, 동남아국가

들의 진입을 견제하고 기존 경쟁국들의 경쟁력을 더욱 떨어뜨리는 전략을 추진할 필요가 있다.

- 이를 위해 국내 재배농가의 생산규모를 늘리고 기술력을 높여 단수와 품질을 네덜란드 수준까지 늘리도록 노력하고 전반적인 농가의 생산비를 줄이는 정책을 추진할 필요가 있다.

표 27-15. 파프리카의 목표시장 전략

구 분	세부전략
목표시장	일본
(2차시장)	동남아 대도시, 유럽 등 전세계
목표시장에서 한국산 위치	- 품질은 네덜란드산, 뉴질랜드산보다 다소 낮으나, 가격경쟁력이 있어 일본시장의 70% 점유.
국내공급전략	- 생산농가의 기술 교육훈련 및 지도 강화로 네덜란드 수준의 기술력 보유 필요 - 정부의 단지 중심 시설현대화 지원으로 농가 재배규모 확대 필요 - 수출용 파프리카의 단지별 공동선별포장, 농약안전성 관리 강화 - 파프리카 종자 개발 강화로 종자비 절감 필요 - 여름작기 재배규모 확대, 재배기술 안정화 등을 통해 대일 수출 파프리카의 연중 수출체계 확립
수출시장전략	- 대일 시장: 현재 중간정도의 품질 수준을 네덜란드 수준으로 향상시키되, 국내 단수 증대와 생산비 절감으로 수출단가 적정화 유도 ⇒ 일본의 파프리카 소비 증대 유도, 중국, 동남아국가 등 후발 진입국가들의 시장진입 견제, 일본시장에서 네덜란드, 뉴질랜드산 시장점유율 축소 유도 - 수출국 다변화: 미국 등 서구, 중국, 동남아 고급시장 진출을 위한 정부의 전략적 지원대책 강구 - 농약 안전성에 초점을 맞추어 수출농산물에 대해서는 생산이력추적제뿐 아니라 우수농산물관리제도(GAP)를 도입하여 일본, 미국, 중국 등 시장에서 최고수준의 안심, 안전 상품으로 이미지 조성, 특히 미국 진출 시 미국산 Bell Pepper와 차별화하기 위해서는 유기농산물 재배를 권장할 필요가 있음. - 수출창구의 대규모화와 수출경쟁 지양을 위해 전략 품목인 파프리카에 대해서는 수출물류비 지원 기준을 대폭 상향 조정하고, 일본의 수입 바이어를 대규모화하도록 조정기능 발휘

- 과채를 중에서 수출유망품목이라 할 수 있는 멜론의 목표시장은 현재도 수출이 증가하고 있으면서, 시장 자체의 소비와 수입이 증가하고 있는 일본시장으로 설정하는 것이 바람직하다. 현재 일본의 멜론 수입량 4만톤 수준에서 한국산 멜론은 1천여톤으로 미국, 멕시코산 허니듀 멜론에 비해 시장점유율이 아직 미미한 수준이다. 그러나 최근 샐러드용과 초밥용으로 한국산 수요가 증가하는 추세이다.
- 일본시장에서 한국산 멜론의 전략은 상품수명주기 분석 결과, <그림 27-3>에서와 같이 (1) 현재의 생애주기 곡선상에서 수출량이 점증하는 추세로 성장 가속화 전략을 추진하는 방식을 선택하거나(전략 1), 그렇지 않으면 (2) 멜론 수출시장을 고급용과 대중용으로 차별화하여 한편으로는 현재의 수출 성장세를 가속화하고 다른 한편으로는 새로운 고급수출시장 상품의 생애주기를 별도로 만들어 양면전략을 추진하는 방식 중에서 선택해야 한다.

표 27-16. 멜론의 목표시장 전략

구 분	세부전략
목표시장	일본
목표시장에서 한국산 위치	- 일본의 멜론 수입량 4만톤 수준에서 한국산 멜론은 1천여톤으로 미국, 멕시코 수출량에 비해 아직 미미한 수준임. - 그러나 최근 샐러드용과 초밥용으로 한국산 수요가 증가하는 추세임.
국내공급전략	- 생산농가의 기술 교육훈련 및 지도 강화로 일본 선도지역 고품질 생산 기술 수준과 버금가는 기술력 보유 필요 - 기존의 수출전문단지 규모 확대와 대규모 신규 수출전문단지 육성 - 정부의 단지 중심 시설현대화 지원으로 농가 재배규모 확대 필요 - 수출용 멜론의 단지별 공동선별포장, 농약안전성 관리 강화
수출시장전략	- 샐러드용, 가공용 등 중저가 가공용 멜론 시장과 고급 멜론시장을 차별화하여 일본시장 공략 - 파프리카와 같은 대규모의 신뢰성 있는 바이어 확보 전략 추진으로 대량 수출체계 구축 - 영세하고 전문성이 떨어지는 수출업체 감축과 대규모 수출업체 육성을 위한 물류비 지원방식 전환 및 정부의 해외시장 개척지원 차등화 - 농약 안전성에 초점을 맞추어 수출농산물에 대해서는 생산이력추적제 뿐 아니라 우수농산물관리제도(GAP)를 도입하여 일본산 네트멜론과 버금가는 품질 수준의 안심, 안전 상품으로 이미지 조성

- 현실적으로 <전략 2>와 같이 한편으로는 수요가 증가하는 중저가 가공용(샐러드, 초밥용) 수출성장세를 가속화시키고, 다른 한편으로 일본 내 생산이 감소하는 틈새시장을 목표로 고급 멜론을 생산 수출하여 새로운 고품질 시장수요에 대응하는 전략을 추진할 필요가 있다.
- 따라서 일본시장에서의 전략은 샐러드용, 가공용 등 중저가 가공용 멜론 시장과 고급 멜론시장을 차별화하여 공략할 필요가 있으며, 파프리카와 같이 신뢰성 있는 대형 바이어 확보 전략 추진으로 대량 수출체계를 구축할 필요가 있다.
- 기존에 수출 주종품목이던 토마토, 오이, 호박 등은 일본에서 2002년 원산지표시제가 엄격히 적용되기 이전에 비해 일본 수입업자들이 가격차 메리트가 줄어들고, 수출 농가나 수출업자들도 채산성이 낮아져 수출이 줄어들고 있다. 그러나 이들 품목은 일본 내 소비가 많고 생산 기반이 취약해져 있어 수출잠재력은 충분하다. 따라서 한국산이라는 원산지로도 일본시장에서 일본산 수준의 가격을 받을 수 있도록 품질, 안전성, 품종 등을 철저히 관리하는 수출농산물관리체계를 강화해야 한다.

3.2. 수출확대를 위한 정책 과제

1) 수출농산물 자조금제도 또는 위험공동부담제도 실시

- 대일 수출에서 가장 큰 문제가 계약가격에 의한 계약물량의 안정적인 공급 문제인데, 이는 한국내 가격등락이 크게 좌우하고 있어 수출농가들의 소득에 직접적으로 영향을 주고 있어 국내 가격변동과 상관없는 안정적인 수출물량 공급을 위한 시스템 구축이 필요하다.
- 농가들에게 가격손실 등 모든 부담을 지우기 곤란하고, 손실을 정부에서 모두 보전해주는 것도 안되므로, 농가, 생산자조직, 수출업체, (수입업자), 정부가 공동으로 부담할 수 있는 수출농산물 자조금제도 또는

위험공동부담제도(Risk Sharing System 또는 Risk Buffer System) 실시가 필요하다.

2) 정부의 시설원예현대화 지원 재개

- IMF 시대에 정부에서 일방적으로 보조사업을 중단한 시설현대화사업은 원예작물의 생산성 향상과 품질 향상, 수출 증대를 위해 지속적으로 추진되어야 할 과제이다. 최근 중국에서 현대화된 유리온실 단지의 조성에 관심을 보이고 있고 실제 각 지방마다 외국자본과 기술을 적극 유치하여 시설원예산업이 급성장할 가능성이 있어, 국내 생산기반이 취약할 경우 시설원예 후발국들이 우리의 수출시장인 일본시장에서 시장점유율을 높일 뿐 아니라 우리 나라까지 수출대상 시장으로 겨냥할 우려도 있다. 일본시장에서 우리나라의 원예농산물은 고품질로 중국산과 품질차별이 지속적으로 유지되어야 하며, 네덜란드 등 현대적 생산시설에서 생산된 고품질 농산물과 경쟁해야 한다.
- 따라서 기존의 생산유통지원사업을 보완하여 현대화 지원사업을 재개하여 지속적으로 육성해야 한다. 수출농업이 주로 현대화시설에서 재배된 시설원예에 의해 주도되고 있어 파프리카, 육묘, 토마토 등의 품목 재배농가들은 현대적 시설에 대한 수요는 있으나, 자동화비닐온실 이상의 고비용 시설 설치에 따른 농가 부담이 크므로 시설형태에 따라 용자 및 보조가 차등 지원될 필요가 있다.⁴⁾
- 특히 시설채소는 노동력 절감형, 저에너지 이용형 온실 등 저비용 하우스를 개발, 보급하여 감가상각비를 절감하고, 생산과정을 자동화, 생력화하여 농가의 경영비를 절감할 필요가 있다.

4) 일본의 경우 유리온실, 경질판온실(PET, PC 등)에 대해 중앙정부사업(구조개선사업, 생산종합사업 등)으로 50%의 보조가 이루어지고 있으며, 지방정부사업으로 25~50%가 보조가 이루어지고 있음. 비닐온실에 대해서는 중앙정부 보조사업은 없으나 지방정부에 따라 33%의 보조를 하고 있음.

3) 품종 개발 및 육종연구 강화

- 향후 농산물 교역에서 경쟁력을 좌우하는 요소 중에서 가장 중요한 부분이 육종기술력과 품종보호일 것으로 전망된다. 우리 나라는 1998년부터 품종보호제도를 도입하여 시행하고 있지만, 현재 화훼는 물론 파프리카, 토마토, 딸기 등 시설채소 종자 등 현재 수출하는 품목이나 수출유망품목 대부분의 종자를 외국으로부터 수입하는 ‘품종 취약국’이다. 즉, 우리나라의 품종 개발 및 육종분야의 현실은 품종 선진국에 비해 매우 취약하고, 정부의 지원도 인색하다.
- 따라서 수출주력 또는 유망품목인 시설채소 등 원예분야에서 수출확대를 위해서는 품종 개발 및 육종 연구분야에 인력, 시설, 장비에서 획기적인 지원이 필요하다.

4) 수출 농산물의 안전성 확보

- 일본은 2006.5.29일부터 농식품의 농약잔류관리제도를 NL(Negative List) 방식에서 PL(Positive List) 방식으로 전환하여 운영하고 있다. PL제도는 농식품에 관해 잔류농약 허용기준 리스트를 설정하고 허용기준을 초과하는 농식품의 유통을 금지하는 제도를 말한다. 리스트에 포함되지 않은 성분은 일률적으로 기준치 0.01ppm을 적용함으로써 사실상 일본에서 인정하지 않는 농약품목의 사용을 금지하는 제도이다. 또한 이 제도에 의하면 5%의 샘플검사에서 잔류농약이 1회 초과 검출되면 50% 검사로 확대되고, 2회 초과 검출시에는 전수검사 또는 검사명령을 실시하고, 검사명령 실시후 잔류농약이 지속적으로 검출되면(60건 검사후 50% 이상 검출) 수입금지 조치가 내려진다.
- 정부는 2005년 6월 일본의 잠정기준 최종안이 발표되자 국내 허용기준이 있는 17개 작물 35성분 100개 품목에 대한 잔류허용기준자료를 제출하는 한편 허용기준이 설정되어 있지 않거나 잠정기준이 국내기준보다 낮은 파프리카, 토마토 등 주요수출품목에 대해서는 의견서를 제출하였다. 그 결과 일본 주력수출품목인 파프리카, 가지, 호박, 토마

토, 딸기, 오이 등 6개 품목 14개 농약성분에 대해서는 우리 측 의견이 반영되었으나 멜론, 배추, 양배추, 호박, 수박, 감귤류, 고추류를 포함해서 많은 품목에 대해 아직 우리 측 요구가 반영되지 못하고 있다.

- 일본의 PL제도 발표에 따라 우리 측에서는 국내 잔류기준이 설정되어 있지만 일본에서 잔류기준이 설정되어 있지 않거나 잠정기준이 국내 기준보다 낮은 100개 농약성분에 대한 기준 허용을 요청했으나 14개 농약성분만 인정해 아직도 잠정기준이 반영되지 않은 농약품목이 86개에 달한다. 앞으로도 시험성적서 등 분석자료를 충분히 확보하여 일본측과 지속적인 협상을 통해서 잠정기준 반영을 관철시키는 것이 중요하다. 다른 한편 일본 PL에 포함된 농약에 대해서는 조기등록을 실시하여 농가교육 등을 통해 문제를 사전에 방지할 필요가 있다.
- 수출물량이 적은 인삼, 버섯, 차, 녹차 등은 아직 농약안전사용지침이 마련되어 있지 않아 문제가 발생할 가능성이 높기 때문에 조속히 지침이 마련되어야 할 것이다.
- 일본의 제도 변경에 따른 문제를 최소화하기 위해서는 농가 및 수출업체를 대상으로 안전성 교육과 제도변화 홍보를 강화할 필요가 있다. 교육은 형식적인 집합식 교육보다는 수출작목반 및 단지별 기술지도를 포함한 순회교육이 보다 효과적이다. 교육내용 중에는 일본측에 미반영된 농약과 미협의품목(멜론, 호박 등)에 대한 안전사용 교육이 반드시 강조되어야 한다.

표 27-17. 일본 PL 시스템 전환에 따른 농약관리 방안

구 분	관 리 방 안
PL 미포함농약 (국내기준있음)	• 미반영 품목의 시험성적서 확보 및 지속적 협상
PL 포함농약 (국내기준 없음)	• 국내 조기등록과 농가 교육

5) 수출농산물 공동선별, 당도선별 의무화와 품질 규제

- 수출농산물은 기본적으로 규격이 균일하며 품질이 균등하게 선별되어야 하므로, 엄격한 통제가 가능하도록 공동선별이나 현대화된 선별시설을 갖춘 시설에서만 선별을 하는 것을 의무화하고 수출농산물 중에서 당도가 중요한 품목에 대해서는 당도 선별을 의무화해야 한다.
- 당도 선별 의무화 품목: 과일, 과채류(멜론, 파프리카, 토마토, 딸기)
- 수출시장에서 품질고급화를 지향하는 품목의 경우 수출품의 품질등급 규격을 정하여 일정 품질 이하의 상품은 수출할 수 없도록 수출품의 품질규제제도를 운영할 필요가 있다.
- 수출품의 품질규제를 위해서는 현재 지원하고 있는 물류비 지원 방식의 재검토가 필요하다. 즉 일정 수준 이상의 품질을 수출하는 경우에만 수출물류비를 지원하여 수출상품 고급화를 유도하고 수출농가의 전문성을 높여야 한다.

6) 수출업체의 이력관리와 규모화 유도

- 수출업체는 기본적으로 농산물 수집력이 있으며, 취급품목에 대한 품질, 농약안전관리, 상품화 등 상품관리의 전문성이 있고 신의성실성이 있는 업체를 적극 육성해야 한다.
- 농수산물유통공사에서는 수출업체의 과거 이력을 상세히 관리할 수 있는 「수출업체 이력관리시스템」을 구축하여 신의성실한 수출업체를 육성할 필요가 있다.
- 또한 세계시장에서 강력한 교섭력과 판매력, 브랜드파워를 가진 대표적인 수출업체를 육성할 필요가 있다. 이를 위해 농산물 수출업체 중 상위 2~3개 업체를 선별하여 정부 차원의 선별적인 집중 지원이 필요하다.

- 품목특화적인 세계적 수출업체를 육성하는 방법 중 하나는 멜론 등 수출유망품목을 선정하여 당해 품목에 한해서 품목 생산자들의 전국 단체(품목협동조합 등)를 육성하여 생산자들이 투자하여 수출업체를 만들어 수출창구를 일원화하는 하는 것이다. 이것은 미국, 캐나다 등에서 실시하고 있는 마케팅보드(marketing board)와 같은 강력한 힘을 발휘할 수 있다. 우리나라에서도 장기적으로 국내 생산과 수출입까지도 통제할 수 있는 강력한 힘을 발휘하는 마케팅보드를 도입할 필요가 있다.