

CEO Focus 제191호 (2008. 5. 13)

작성 : 정인영 책임연구원 (6399-5959)

chiy11@nonghyup.com

감수 : 한기인 연구위원 (6399-5933)

han777@nonghyup.com

천안배원예농협의 수출사업과 시사점

- 목 차 -

요약

I. 머리말	1
II. 배 산업과 수출 동향	3
III. 천안배원예농협 수출사업 경과와 성과	8
IV. 수출사업 활성화요인과 발전과제	13
V. 농협 수출사업에 대한 시사점	18

< 요약 >

- 우리 농업은 수출기반이 취약할 뿐만 아니라 수출여건도 불리하여 수출확대에 많은 어려움을 겪고 있음
 - 배의 경우 중국산과의 경쟁심화로 인해 동남아 및 유럽연합 수출은 감소하고, 대만과 미국으로 수출 편중 심화
- 천안배원예농협은 1980년대 중반부터 향후 생산과잉에 따른 판로의 어려움을 예견하고 해외 수출을 시도
 - 1986년 국내 최초로 대미 배 수출을 시작한 이후 20여 년간 세계 각국에 배를 수출하였으며, 특히 미국 현지인 소비확대를 위한 대미 중소과 배 수출에서 뛰어난 성과 달성
- 시장지향적 수출전략 추진, 수출농가 조직화를 통한 안정적 수출기반 구축, 그리고 철저한 품질관리를 통한 수출상품의 품질 경쟁력 확보가 수출사업 활성화의 주요 요인
- 또한 수출사업에 대한 임직원의 열의와 전문성, 그리고 유관기관과의 협조도 수출사업 활성화를 뒷받침
 - 향후 수출물량 확대와 안정적 수출사업 추진을 위해 수출시장 다변화, 조합간 연합수출, 고품질 차별화전략 추진 필요
- 개방화시대 우리 농업이 경쟁력 있는 산업으로 성장하기 위해서는 안정적 수출기반을 구축하고, 시장지향적 수출전략을 추진하는 수출농업으로 발전 필요

I. 머리말

□ DDA와 FTA로 대변되는 농산물 시장개방에 대응하여 우리 농업의 활로를 개척하기 위해서는 농산물 수출이 매우 중요

- 농산물 수출은 농산물 공급과잉 속에서 해외시장 개척을 통해 국내 농산물의 수급을 조절하고 가격을 안정시키는 역할을 담당
- 또한 국내 농업의 생산기반을 보호하고, 생산농가의 소득을 증대시키는 기능도 수행

□ 하지만 우리 농업은 수출기반이 취약할 뿐만 아니라 수출여건도 불리하여 수출확대에 많은 어려움을 겪고 있음

- 우리 농업은 영세한 규모와 높은 물류 비용, 그리고 국내가격에 민감한 생산자의 인식으로 인해 내수가격이 높을 경우 수출물량 확보에 어려움을 겪는 등 수출기반이 취약
- 또한 전세계적인 농산물에 대한 안전성 강화 추세, 세계시장에서 값싼 중국산 농산물과의 경쟁 심화, 교포시장에 의존하는 수출시장의 한계 등 수출여건도 불리

□ 이와 같은 환경 속에서 농협은 2007년 국가 전체 농림축산물 수출액의 7.4%인 187백만 달러를 수출하였으며, 신선농축산물은 국가 전체의 29.3%인 154백만 달러를 수출

- 신선농축산물로는 채소류 6,449만 달러(34.5%), 과일류 4,053만 달러(21.7%), 화훼류 4,018만 달러(21.5%) 등을 주로 수출하였고, 그 외 가공식품 1,503만 달러(8.0%)와 임산물 등 기타

1,784만 달러(9.5%)를 수출

- 수출농협은 모두 302개소로서 전국 농협의 25%이며, 이 중 50만 달러 이상을 수출한 농협은 2006년 79개소에서 2007년 86개소로 8.9% 증가

<농협 수출 실적>

(단위: 백만 달러, %)

구 분	농림축산물 전체			신선농축산물		
	국가	농협	점유비	국가	농협	점유비
2003	1,859.8	179.1	9.6	411.3	132.3	32.2
2004	2,085.0	181.4	8.7	483.8	149.0	30.8
2005	2,221.5	168.5	7.6	531.2	140.8	26.5
2006	2,304.3	158.6	6.9	463.7	128.7	27.8
2007	2,531.8	187.1	7.4	526.1	154.3	29.3

자료: 농협중앙회

□ 개방화시대 우리 농업이 경쟁력 있는 산업으로 성장하기 위해서는 수출농업으로의 발전이 필요하고, 이에 따라 농협의 수출사업 활성화가 중요한 과제로 대두

- 농산물 수출확대의 어려움을 극복하고 수출사업을 활성화하기 위해서는 급변하는 해외시장의 흐름에 대한 신속한 파악과 적절한 대응을 통해 농협의 수출사업을 활성화하는 것이 필요

□ 이 글에서는 이러한 맥락에서 20여 년간 배 수출사업에서 많은 성과를 거두고 있는 천안배원예농협의 사례를 통해 농협의 수출사업 활성화를 위한 시사점을 도출하고자 함

II. 배 산업과 수출 동향

□ 세계 배 생산량은 중국의 생산증가로 인해 꾸준히 증가

- 2005년 기준 중국은 재배면적 증가와 수목 관리수준 향상으로 세계 배 생산량의 58.9%를 생산하고 있으며, 한국은 세계 7위로 전세계 생산량의 1.9%를 생산

□ 2004년 기준 배의 주요 수입국은 금액으로는 독일, 영국, 프랑스 등이며, 물량으로는 러시아, 독일, 영국 등이 주요 수입국¹⁾

- 수출은 물량기준으로는 아르헨티나, 중국, 네덜란드가 주요 수출국이며, 금액으로는 벨기에, 네덜란드, 아르헨티나가 주요 수출국

<주요국의 배 수입규모(2004년)>

(단위: 천 달러, 톤, 달러/톤)

순위	국 가	금 액	물 량	단위가격
1	독 일	176,305	168,875	1,044
2	영 국	156,755	139,394	1,125
3	프랑스	122,710	119,638	1,026
4	이탈리아	106,705	124,308	858
5	러시아	103,442	257,206	402
6	네덜란드	97,711	113,833	858
7	미 국	80,443	65,864	1,221
8	벨기에	68,278	78,883	866
9	멕시코	67,632	82,341	821
10	캐나다	61,851	70,139	882

자료: 농수산물유통공사

1) 유럽에서는 크고 껍질이 두꺼운 '신고' 같은 동양배 대신 작고 껍질이 얇은 서양배를 주로 교역

□ 우리나라의 배 재배면적은 지속적으로 감소하고 있으나, 생산량은 성목 증가로 인해 늘어나고 있으며, ‘신고’가 전체 생산량의 70% 이상을 차지

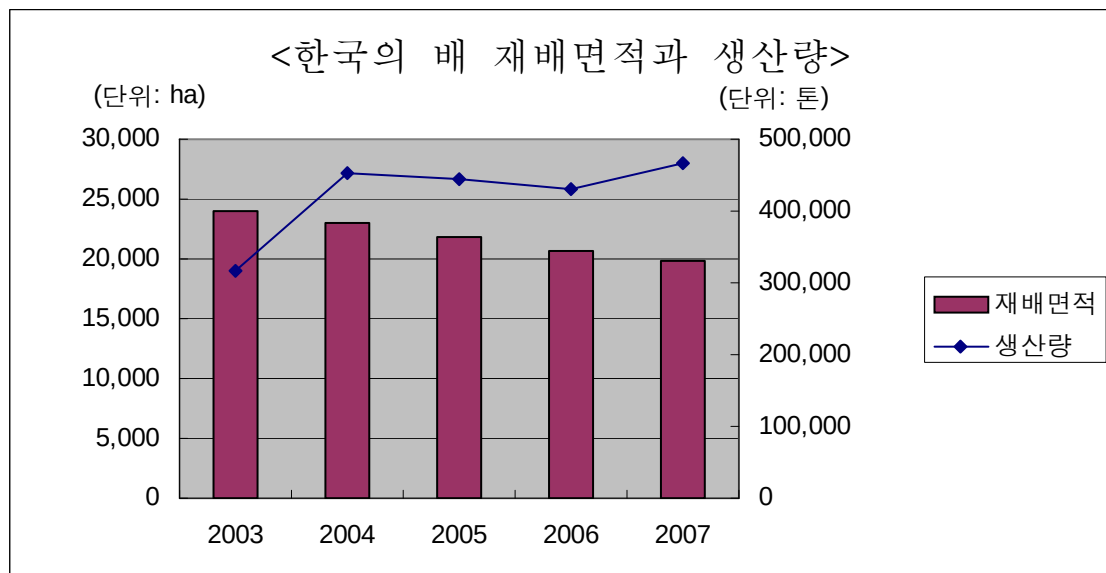
- 최근 국내 배 산업은 생산과잉과 소비부진, 하우스용 여름 과일과의 경쟁심화에 따른 가격 하락, 유가 인상으로 인한 유통비용 증가, 환율 인하(원화 절상)에 따른 수출 애로 등의 어려움 직면

<한국의 배 재배면적과 생산량>

(단위: ha, 톤)

구 분	2003	2004	2005	2006	2007
재배면적	24,061	22,982	21,807	20,656	19,888
생산량	316,568	451,861	443,265	431,464	467,426

자료: 국립농산물품질관리원



□ 우리나라는 2007년 대만 수출 호조와 국내가격 하락 등으로 인해 전년대비 34% 증가한 49,179천 달러의 배를 수출

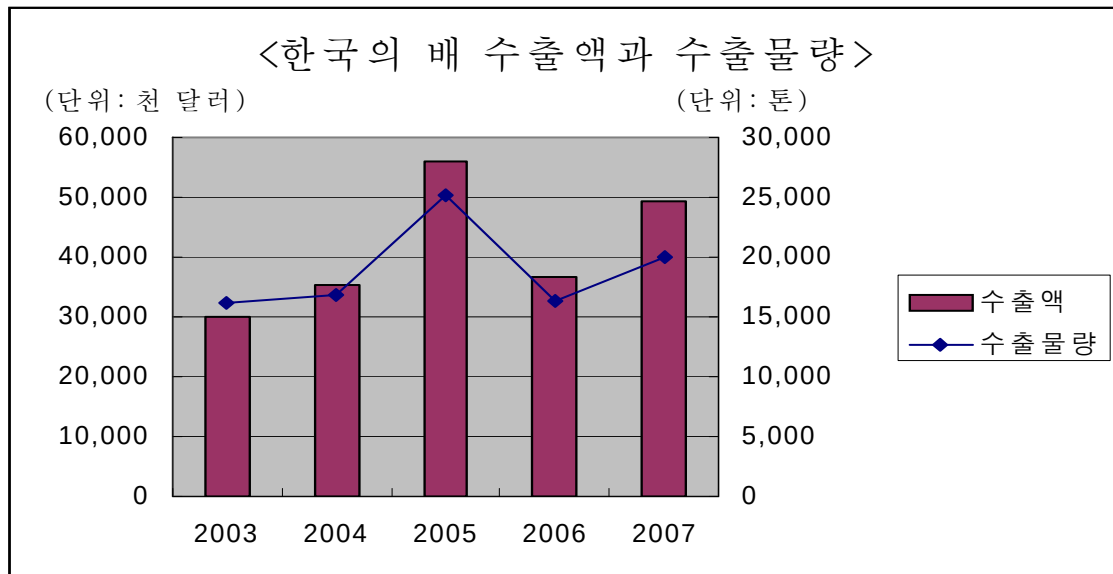
- 한국의 배 수출규모는 2004년 기준 금액으로는 세계 10위, 물량으로는 13위이며, 수출단가로는 일본에 이어 세계 2위(2,083 달러/톤)

<한국의 배 수출액과 수출물량>

(단위: 천 달러, 톤)

구 분	2003	2004	2005	2006	2007
수출액	30,086	35,238	56,061	36,623	49,179
수출물량	16,204	16,914	25,157	16,301	19,982

자료: 관세청



□ 주요 수출대상국은 대만, 미국, 캐나다, 인도네시아 등이며, 중국산 배의 품질향상과 수출확대로 인해 동남아 및 유럽연합(EU) 수출은 감소하고, 대만과 미국으로 수출 편중 심화

- 동남아시아에서는 아세안·중국 FTA 체결('04. 11월 발효)에 따른 중국산 신선농산물의 관세 인하로 인해 한국산 배의 가격 경쟁력이 약화되어 수출이 감소

- 대만시장은 수입쿼터 확대 등으로 수출물량이 증가하고 있으나, 미국에서는 검역문제로 중단됐던 중국산 배의 수출이 2006년 재개되면서 경쟁이 심화
- 또한 최근 미국, 중국, 칠레 등이 ‘신고’와 ‘20세기’ 등 동양배 묘목을 도입하여, 대량 재배함으로써 한국산 배의 수출경쟁력이 약화

<한국의 국가별 배 수출 현황>

(단위: 톤, 천 달러)

구 분	2004		2005		2006		2007	
	물량	금액	물량	금액	물량	금액	물량	금액
대 만	7,648	15,924	14,003	29,886	6,049	13,167	9,606	22,137
미 국	7,158	15,441	9,375	22,589	8,340	20,083	8,884	24,029
캐나다	663	1,398	475	1,186	246	618	288	768
인도네시아	488	780	447	746	675	1,065	271	543
기 타	957	1,695	857	1,654	991	1,690	933	1,702
합 계	16,914	35,238	25,157	56,061	16,301	36,623	19,982	49,179

자료: 관세청

□ 우리나라의 대미 수출용 배는 80% 이상이 ‘신고’ 품종으로서 12 곳의 대미 배 수출단지에서 생산되어 지정된 선과장에서 공동선별, 포장된 후 미국으로 해상운송

- 정부에 의해 지정된 대미 배 수출단지는 시설투자 규모가 영세하고, 생산시설의 노후화가 심각하며, 단지내 생산량 대비 수출 비중도 저조
- 또한 대과 중심의 재배 관행으로 인해 미국 현지인시장 개척을

위한 중소과 수출물량 확보 애로

- 더욱이 최근에는 국내 배 생산량 증가와 교포시장을 위주로 한 미국시장의 한계, 그리고 영세 수출업체의 난립 등으로 인해 수출단기간 출혈경쟁도 발생

□ 정부와 지자체는 농산물 수출확대를 위해 수출관련 자금 등을 지원하고 있으며, 이는 우리나라 농산물 수출을 지탱하는 버팀목 역할을 수행

- 정부는 농산물 수출업체와 공급자에게 수출액의 일부를 수출물류비로 지원하고 있으며, 지자체 또한 수출액을 기준으로 일정 비율의 수출물류비를 지원
- 정부지정 원예전문생산단지가 해당품목을 수출한 경우 표준물류비²⁾의 5~12%를 원예전문생산단지 인센티브로 지원
- 수출업체에게 수출농산물 원료 구매에 필요한 운영자금을 농수산물가격안정기금의 운영활성화지원자금으로 저리 융자
- 수출농산물의 안정적인 생산과 공급을 위한 생산 기반시설, 그리고 선별 포장센터 등 상품화 기반시설 설치에 대한 지원
- 해외 판촉과 시장 개척을 위한 지원 등

2) 수출물류비 원가산정에 관한 용역결과를 기초로 산정한 물류비용으로 선별비, 포장비, 국내 및 국제 운송비가 포함됨

Ⅲ. 천안배원예농협 수출사업 경과와 성과

1. 경과

□ 천안배원예농협은 1959년 설립된 품목조합으로서 매년 250여 농가의 참여 속에 매취사업방식의 배 수출사업을 추진

- 천안지역은 전국 3위의 배 주산지로서 2006년 기준 1,406ha의 재배면적에서 1,178 농가가 연간 36,622톤의 배를 생산
- NH무역, 대왕농산, 희창물산 등 6개 수출업체와의 거래를 통해 ‘신고’, ‘황금배’, ‘원황’ 품종을 미국, 대만, 호주 등에 수출

□ 모든 배 생산농가가 높은 국내가격에 안주하고 있던 1980년대 중반부터 향후 생산과잉에 따른 판로의 어려움을 예견하고 해외 수출을 시도

- 그 결과 1986년 천안시 성환읍 지역이 국내 최초의 대미 배 수출단지로 지정되어 1986년 최초로 미국에 73톤을 수출

□ 하지만 대미 배 수출은 내수시장보다 훨씬 까다로운 미국의 품질기준으로 인해 많은 어려움을 겪음

- 배 재배시 승인봉지를 사용해야 하고, 미국인 검역관이 현장에 상주하며 검역상황을 총괄적으로 점검한 뒤 수출을 허가할 정도로 검역이 까다로움
- 특히 1989년에는 검역규정에 대한 이해 부족으로 인체에 해로운 것은 아니지만 미국에서 사용 금지된 농약을 사용하여 미국

수출물량이 반쯤되는 사태 발생

- 이후 고품질 배 생산을 위해 자체 품질기준을 강화하고, 토양에 퇴비를 많이 주는 흙살리기를 중점 추진하는 등 품질관리를 철저히 수행

□ 1990년대 들어 국내 배 값이 강세를 보이자 생산농가들이 수출을 기피해 수출물량 확보에 많은 어려움을 겪었으나, 판로 다각화 차원에서 수출을 지속적으로 추진

- 동시에 수출 판로를 꾸준히 개척한 결과 국내 최초로 호주 배 수출단지로 지정되어 1999년 최초로 호주에 배를 수출

□ 2005년까지는 조합 고유의 수출브랜드 없이 수출업체의 브랜드로 수출하였으나, 2006년부터는 ‘하늘그린’이라는 천안시 농특산물 공동브랜드로 수출

< ‘하늘그린’ 브랜드 >

- 하늘그린(skygreen)이란 천안(天安)의 첫 글자 하늘(sky)과 녹색(green)의 합성어로서 자연친화적인 친환경 농특산물을 상징적으로 강조
- 맑고 깨끗한 하늘을 대자연에 그린 천안의 고품질 농산물이란 이미지로 천안의 하늘과 자연친화적 초록의 이미지인 그린을 표현함과 동시에, ‘하늘에 그리다’라는 표현의 중의적인 의미를 담고 있음

□ 또한 2006년 ‘배의 재배관리 및 수출’에 관한 ISO 9001:2000을 획득하는 등 수출대상국의 안전성 강화에 대응한 품질관리 강화

- 10개 조직 119 농가가 GAP 인증을 획득하였고, 254 농가가 농산물품질관리원, 연암대학 등으로부터 친환경농산물 인증을 획득하였으며, 수출용 배에 대하여 생산이력제를 시행

□ 수출용 선과장과 저온저장고 등을 갖춘 산지유통센터를 비롯한 다양한 유통시설 보유

- 수출용선과장과 비파괴당도선과장 등 하루 최대 100톤을 선별할 수 있는 4개 동, 4,078m²의 선과장 보유
- 최대 2,520톤을 저장할 수 있는 20개 동, 3,830m²의 저온저장고를 보유하고 있으며, 수출용 배는 전용 저온저장시설을 이용
- 집하장 2동, 644m²와 자재창고 등 창고 3동, 1,401m² 보유
- 그 외 선과기 9조, 도크기, 지게차, 운반상자 170,000개, 파렛트 7,000개 등 보유

2. 성과

□ 천안배농협의 수출사업은 수출용 배 생산농가들의 안정적 생산을 가능하게 하는 원동력으로서 국내 배 값 하락 방지와 농가소득 증대에 기여하며, 이에 따라 수출 희망 농가가 증가

- 수확 전 수출업체와 생산자단체가 수출 수매가를 정하기 때문에 농민들에게 안정적 소득이 보장
- 또한 수출 수매가는 이후 산지가격 결정의 하나의 기준이 됨으로써 상인들에 대한 시장교섭력을 높이는 데도 유리하게 작용

□ 1986년 국내 최초로 미국에 배 73톤을 수출한 이후 20여 년간 모두 40,575톤, 62,825천 달러(FOB 기준)의 배를 미국과 대만을 비롯한 세계 각국에 수출

- 2007년에는 미국, 대만, 호주에 1,279톤, 3,359천 달러(FOB 기준)를 수출하였으며, 대미 수출은 전국 12개 대미 배 수출단지의 수출물량 8,884톤 중 14%인 1,246톤을 수출

<천안배원예농협의 수출실적(FOB 기준)>

(단위: 톤, 천 달러)

연도별	미 국		기 타		총 계	
	물량	금액	물량	금액	물량	금액
1986~1990	1,805	1,161	9,805	5,983	11,610	7,144
1991~1995	663	885	6,839	8,123	7,502	9,008
1996~2000	2,914	6,629	4,381	9,359	7,295	15,988
2001~2005	6,063	13,073	5,176	10,453	11,239	23,526
2006	1,570	3,630	80	170	1,650	3,800
2007	1,246	3,275	33	84	1,279	3,359
합계	14,261	28,653	26,314	34,172	40,575	62,825

기타: 대만, 호주, 프랑스, 싱가포르, 필리핀 등

자료: 천안배원예농협

□ 특히 2007년 300톤의 중소과 배를 미국에 수출하여 우리나라 전체 중소과 배 수출실적의 44.2%를 차지하는 등 미국 현지인 소비 확대를 위한 중소과 배 수출에서 뛰어난 성과 달성

- 그동안 국내에서 가공용이나 끼워 팔기용으로 헐값에 판매할 수밖에 없었던 중소과 배의 수출 확대를 통해 생산농가 소득 증대와 현지인시장 확대에 기여

<천안배원예농협의 대미 중소과 배 수출실적>

(단위: 톤, %)

구 분		2003	2004	2005	2006	2007
농협 전체		435	552	1,297	437	679
천안 배농협	물량	68	177	392	199	300
	점유비	15.6	32.1	30.2	45.5	44.2

자료: NH무역

□ 농산물 수출 성과를 기반으로 수출관련 각종 수상과 지원자금 수혜 등 다양한 부대성과 창출

- 충남 농수산물 수출탑 수상(2008. 2월)
- 농협중앙회 농산물품질경영대상 수상(2007. 9월)
- 농협중앙회 농산물 수출달성탑 4차례 수상

연 도	1995	1998	2000	2004
금 액	50만불	100만불	400만불	600만불

- 수출공로 철탑산업훈장(1995), 농림부 수출탑 등 다수 수출표창
- 농림부 원예전문생산 최우수단지(2005~2007) 및 우수단지(2004) 선정
- 2007년 정부와 중앙회로부터 농안기금과 무이자자금 등의 수출 지원자금 4,367백만원을 지원 받음
- 2007년 충청남도과 천안시로부터 수출물류비와 수출용 포장재·봉지 대금 등으로 468백만원 지원 받음

IV. 수출사업 활성화요인과 발전과제

1. 활성화요인

□ 수출대상국 현지인의 기호와 현지시장의 특성을 적극 반영한 시장지향적 수출전략 추진

- 농산물 수출사업의 활성화를 위해서는 수출대상국 소비자의 기호와 현지시장의 특성에 맞게끔 계획 생산하는 것이 중요
- 대부분의 대미 배 수출단지는 현지 교포시장을 대상으로 대과 위주의 수출상품화전략을 추진
- 하지만 천안배원예농협은 소과를 선호하는 미국 현지인시장 공략을 위해 수출농가를 중소과 생산체제로 유도하는 등 수출시장에 대한 적응 노력 전개
- 대과 중심의 가격형성 구조와 중소과 재배로 인한 생산비 증가 등 많은 어려움이 있지만, 미국 현지인 소비 확대를 목표로 수출용 중소과 전속출하체제 구축을 추진

□ 대과와 중소과 수출농가 구분, 합리적 수출물량 배정 등의 수출농가 조직화를 통한 안정적 수출기반 구축

- 배 수출사업의 지속적 추진을 위해선 중소과 생산 확대가 필수이기 때문에 수출용 배 생산농가를 대과 출하농가와 중소과 출하농가로 철저히 구분하여 관리
- 수출농가들은 수출 신청단계부터 대과와 중소과를 구분하여 신

청하여야 하며, 2007년의 경우 2006년에 비해 대과농가는 감소한 반면 중소과 농가는 증가

- 향후 중소과 위주로 생산체제를 전환하는 등 중소과 전업농 육성을 추진하여 중소과와 대과 출하농가 비율을 50%씩 대등하게 추진할 계획
- 또한 조합 사업 이용실적 및 수출참여 횟수를 적용하여 수출물량을 배정하고, 전년도 수출 중도 포기자에게는 신규 배정물량의 50%를 삭감하는 등 수출농가의 조직화 강화

□ 철저한 품질관리를 통해 수출상품의 품질 경쟁력과 차별성 확보

- 농산물 수출에 있어서는 수출시장 개척도 중요하지만, 믿을 수 있는 상품의 지속적 공급을 통해 신뢰관계를 형성하는 것이 더욱 중요
- 관계당국에서는 매년 까다로운 검역 기준을 통과하기 위해 사용 가능 농약과 사용기준을 알려주고 있지만 농가가 이를 제대로 이행하지 않아 수출에 차질이 발생
- 이에 따라 조합에서는 다양한 지도·교육사업을 추진하고, 조합원 영농교육을 수시로 실시해 품질관리에 만전을 기하는 등 품질향상을 적극 뒷받침
- 토양진단센터를 운영해 연중 토양분석을 실시하고, 배 정형과(正形果) 생산을 목표로 ‘꽃가루은행’을 가동하는 한편 농가의 인공수분 인력난 해소를 적극 지원

- 친환경농산물 생산요구에 맞춰 농약과 화학비료 사용량을 줄일 수 있도록 병해충 예찰지도를 실시하고, 전문선별사를 통한 철저한 공동선별 시행
- 수출농가를 대상으로 조합농약 전이용과 농약사용일지 기록 및 비치 등 엄격한 관리를 시행하고 있으며, 수출용 배에 대한 철저한 잔류농약검사를 실시하여 기준 위반 농가는 수출농가에서 배제

< 선진농업국 농협과의 교류사업 전개 >

- 1997년 세계적 배 주산단지인 일본 돗토리(鳥取)현 돗토리 중앙농협과 친선교류협정을 체결하고, 지속적인 교류를 실시하여 조합원의 영농능력을 제고
- 매년 상호교류 방문을 통해 서로 재배정보를 교환하고, 선진시설을 시찰함으로써 선진 영농기술 습득의 기회로 활용

□ 농산물 수출사업에 대한 CEO의 열의와 직원들의 전문성 등 20여 년간의 수출 경험을 통해 축적된 수출 노하우와 시스템

- 1984년부터 향후 도래할 과잉생산의 문제점을 예견하고 시카고 국제박람회에 참가하는 등 해외시장 개척을 추진한 당시 심광택 조합장의 선구자적 열정이 수출사업 추진의 밑거름
- 19개 생산자단체 및 수출업체가 참여하는 민관협력기구인 충청남도 배분야 수출협의회장을 맡는 등 박성규 조합장의 수출사업에 대한 열의가 수출사업 추진의 주요한 성공 동력

- 수출담당 직원들 또한 수출전문팀으로 구성되어 10여 년간 지속적으로 수출업무에 종사함으로써 뛰어난 전문성을 확보
- 이러한 전문성을 바탕으로 호주, 베트남, 러시아, 일본, 싱가포르 등을 대상으로 직접적인 해외시장 발굴 노력을 전개하였으며, 수출업체 및 해외바이어와 상생을 바탕으로 한 신뢰관계 구축

□ 지자체, 농업기술센터 등 유관기관과의 협조체제 구축

- 1997년부터 천안시농업기술센터의 협조 하에 배 꽃가루 채취센터 및 ‘꽃가루은행’을 운영하여 배 인공수분 노동력이 부족하거나 꽃가루 채취기계가 없는 농가들에게 순도 높은 배 꽃가루 채취 서비스를 제공하여 고품질의 수출상품 생산
- 천안시는 ‘하늘그린’ 브랜드를 개발하였고, 신선농산물 수출확대를 위해 수출물류비와 수출용 포장재 대금 등을 지원하고 있으며, 산지유통시설 건립 등을 추진
- 충청남도 또한 수출물류비를 지원하고 있으며, 해외시장 개척과 교포 바이어 초청 수출상담회 등을 개최

2. 발전과제

□ 수출물량 확대와 안정적 수출사업 추진을 위한 수출시장 다변화

- 교포시장이 거의 포화상태인 미국시장은 현지인을 대상으로 한 중소과 배 마케팅에 집중하고, 대만과 호주는 시장유지를 위해 현지 바이어와의 유대관계 지속 필요

- 수출확대를 위해서는 한국산 배의 높은 수출단가 감안시 상대적으로 수입가격이 높은 유럽연합을 공략하는 것이 효율적이므로 유럽연합으로 중소과 배 수출 추진
- 최근 환율상승(원화 약세) 기회를 적극 활용하여 일본 배와 경쟁관계인 고급 배 시장과 중국의 고소득 소비층을 겨냥한 수출도 적극 추진

□ 안정적 수출물량 확보와 수출업체 및 해외바이어에 대한 거래교섭력 강화를 위해 조합간 연합수출 추진

- 수출조합간 공동마케팅과 홍보 실시, 그리고 공동브랜드 사용을 통해 효율적인 해외시장 마케팅체제 구축
- 조합간 연합수출을 위해서는 우선 현재 내수에 국한되어 있는 천안지역 배 연합사업단의 사업을 수출사업으로 확대 필요

□ 품질 고급화와 안전성 제고를 통한 고품질 차별화 전략을 지속적으로 추진

- 배 수출을 확대하기 위해서는 당도 등 품질향상에 지속적인 노력을 전개하고, 브랜드 인지도를 강화하여 중국산 배 등과 경쟁할 수 있는 수출경쟁력을 확보하는 것이 필요
- 수출대상국들의 잔류농약 규제가 강화되고 있으므로 수출대상국별 허용약제에 대한 정보 수집과 분석을 강화하고, 수출농가를 대상으로 하는 교육 및 홍보 또한 강화하는 등 검역 대비 철저

V. 농협 수출사업에 대한 시사점

□ 중앙회 해외사무소와 NH무역 등을 적극 활용한 수출시장 다변화 추진 필요

- 일본, 중국, 미국, 대만에 대한 수출이 전체 실적의 91.9%를 점유하는 지나치게 편중된 수출시장을 유럽과 아시아의 기타 국가 등으로 다변화 필요
- 조합 차원에서는 해외시장 개척이 어려우므로 중앙회가 주도적으로 신규 수출품목을 개발·보급하여 동남아, 유럽 등 신규시장을 개척
- 특히 해외시장 개척을 위해서는 해외사무소를 농산물 수출의 전진기지로 활용하고, NH무역의 마케팅 기능을 강화하는 등 해외사무소와 NH무역의 적극적 역할이 중요
- 또한 지자체, 농수산물유통공사 등과 연계하여 새로운 해외시장을 개척하기 위한 국산농산물 홍보와 판촉활동 전개

□ 농협간 연합사업을 통해 수출물량의 안정적 공급기반을 구축하는 등 수출관련 시스템의 선진화 필요

- 해외바이어 및 수출업체의 요구에 대한 조합간 과당경쟁을 피하기 위해서는 수출연합을 통한 생산자의 주도권 확보가 필요
- 특히 성출하기 수출물량 홍수출하로 인한 가격 하락을 방지하기 위해서는 농협간 연합수출을 통한 수출시기와 물량 조절이 필요

- 수출담당자를 대상으로 하는 수출관련 교육을 강화하고, 수출농가에게도 수출관련 정보 제공과 기술 및 상품화에 대한 교육을 지속적으로 실시하여 수출에 대한 이해 증진 도모
- 수출업체 부도로 인한 생산자의 대금 손실을 보전하기 위해 생산자 전용 수출공제상품을 개발하는 등 수출대금의 안전한 채권보전 방안 마련
- ‘선택과 집중’에 따른 수출자금의 집중 지원이 필요하며, 근본적으로는 직접적 자금 지원보다 시설 현대화를 통한 경쟁력 제고를 위해 수출관련 기반시설 확보를 지원하는 것이 더욱 바람직

□ 고품질 안전농산물 생산체계와 균일한 품질의 수출물량 공급체계 강화

- 환경농업 중심의 과학영농을 통해 안전농산물을 생산하고, 엄격한 공동선별과 규격기준 준수를 통해 균일한 고품질의 수출물량 공급
- 수출단지의 수출농산물 계약재배를 확대하고, 수출 유망 신품종 개발과 재배기술 보급을 실시하며, 수확 후 관리 등을 강화
- 조합별 군소 브랜드의 범람을 해소하고 공동브랜드 개발을 유도하여 수출농산물의 신뢰도 제고와 제 값 받기 실현

□ 수출농업 육성을 위한 정부의 적극적인 정책적 지원 필요

- 신선농산물 수출 촉진을 위해서는 시설 보완과 신기술 도입이 필요하므로 정부가 선과장, 저온저장고 등 수출기반시설을 확대

설치하고, 노후화된 시설 개보수를 통해 수출경쟁력을 제고

- 수출농산물의 품질 고급화를 위한 선별포장과 규격화 등의 품질 공동기준을 제정함으로써 수출품의 품질 균일화 문제 해소
- 또한 수출대상국의 지나치게 까다로운 교역요건 완화를 위한 정부 차원의 대책도 필요

< 참고 문헌 >

- 남상원, 「남상원의 수출농업」, 농수산물무역신문, 2007.
- 박준근, 장덕기, 한재환, 「농산물 수출: 도전과 기회」, 전남대 출판부, 2007.
- 권오복, ‘우리 농산물 수출의 새로운 기회, 중국’, 한국농촌경제연구원, 2004.
- 권오복, 최정섭, ‘신고배의 대미 수출 전망과 과제’, 한국농촌경제연구원, 1993.
- 권오복, 김병률, 한석호, ‘농산물 수출의 현실과 비전’, 「농업전망 2005」, 2005.
- 김경필, ‘개방화에 대응한 과수산업 발전 방안’, 한국농촌경제연구원, 2004.
- 김병률, ‘농산물 수출조직의 진단과 지원제도에 관한 연구’, 한국농촌경제연구원, 2005.
- 김병률, 윤장근, 유찬희, ‘농식품 수출기업의 성공요인’, 「농업전망 2008」, 2008.
- 어명근 외, ‘중국 원예산업의 발전과 대응 방안’, 한국농촌경제연구원, 2007.
- 천안배원예농협 : www.bae.nonghyupi.com
- 농수산물무역정보 : www.kati.net