

---

---

# 농수산물, 수출에 활로 있다.

- 국내외 농수산물 수출 성공사례와 시사점

---

---

2008. 12

국제무역연구원  
무역전략실

실 장	남진우 (5152)
작성자	임지수 (5154) 김희영 (5183)

# 목 차

【요약】 .....	i
I. 우리나라 농수산물 수출 개황 .....	1
II. 농업강소국가의 수출 성공사례 .....	9
1. 네덜란드 .....	9
2. 덴마크 .....	12
3. 뉴질랜드 .....	15
4. 싱가포르 .....	19
5. 이스라엘 .....	22
III. 국내 농수산물 수출 강소기업 성공사례.....	24
1. 종자 .....	24
2. 버섯 .....	26
3. 파프리카 .....	28
4. 전통차 .....	30
5. 돈육 .....	31
6. 사료 .....	32
7. 달걀 .....	33
IV. 국내외 성공사례의 시사점 및 제언 .....	35
1. 수 출 기 업 .....	35
2. 정 부 .....	44

## 【 요약 】

### 농수산물, 수출에 활로 있다.

#### - 국내외 농수산물 수출 성공사례와 시사점

- 우리나라의 농수산업 생산성은 고령화, 영세화로 인해 선진국에 비해 현저히 떨어지고 있음.
  - 농식품 수출기업 역시 3,900여개 업체가 영업 중이나 1,000만 달러 이상의 매출을 올리고 있는 기업은 16개에 불과함.
- 우리나라의 농수산물 수출액은 2007년 38억 달러를 기록하여 우리나라 총 수출액 3,715억 달러 가운데 약 1.0%를 차지
  - 90년대까지 2%대이던 농산물 수출 비중은 2000년 이후 1%대로 하락
  - 유엔식량농업기구(FAO)에 의하면 2005년 현재 우리나라의 농산물 수출은 세계 46위, 수입은 14위를 기록하고 있음.
  - 품목별로는 담배, 커피 조제품 등 기호식품과 설탕, 라면 등 농산가공품이 전체 농산물 수출의 75%(2007년)를 차지
- 그럼에도 최근 농수산물 가격의 급격한 상승, 중국·인도·러시아 등 인구대국의 경제성장, 농산물의 안전성 기준강화는 비교적 안정적인 농수산물 수급과 친환경재배 기술을 보유하고 있는 우리 농수산업에 호재가 될 것으로 보임.
  - UR, 한-미 FTA 등 국내외 통상환경의 변화를 농수산업 기반 위축의 요인으로 보기 보다는 농수산업 수출산업화, 농수산식품 강소국화의 계기로 삼아, ‘선택과 집중’에 입각한 전략을 수립하고 충분한 투자를 할 필요 있음.

□ 해외 농수산업 강소국 및 사례

국가	농업경쟁력	성공사례 및 요인
네덜란드	경지면적은 우리나라와 비슷하나 농산물 수출액이 우리나라의 25배가 넘는 582억 달러에 달함.	- 네덜란드 농업의 성공비결은 대규모화, 대기업화, 전문화 - 알스미어(화훼), 그리너리(청과) 등 대단위 농민협동유통기업이 산업의 주축을 이룸.
덴마크	- 자본 및 기술 집약적인 첨단농업의 실현으로 생산된 농산물의 대부분을 수출하는 대표적인 농업강소국임 - 덴마크의 총 농산물 생산량 가운데 약 90%가 140여개 국가에 수출되고 있으며, 돼지고기 수출량은 세계 1위 국가	- 전국 양돈업자 협동조합인 Danish Crown은 돈육 유통 및 판매 기업으로 생산량은 조합원의 자율이지만, 가격결정에 관한 권한은 협동조합에 위임 - 가입탈퇴의 자유가 있음에도 데니쉬 크라운의 조합가입률이 90%를 상회하고 있음.
뉴질랜드	국내산 농축산물 및 식품의 대부분을 수출하는 선진 농업국이며, 연중 온화한 기후로 육류와 유제품을 위한 목축업이 발달	키위는 수출전담기관인 제스프리를 통해서만 수출이 가능하며, 뉴질랜드 키위산업의 정책 결정부터 마케팅까지 전 부문을 제스프리가 전담하고 있음
싱가포르	절대적인 농경지 부족국가임에도 불구하고, 효율적인 국토관리를 통해 절화용 양란의 세계시장 점유율이 15%에 이르며, 세계 30여 개국에 절화용 양란을 수출	정부에서 개발한 현대화된 농업 기술단지가 6개소 가운데 양란 산업발전을 위해 오키드 비즈니스 클러스터(Orchid Business Cluster)라는 화훼단지를 형성, 재배 및 수출업자 지원
이스라엘	90년대 이후 본격화한 이스라엘의 농산물 수출은 연간 15억 달러를 상회하고 있으며. 특히 이 가운데 70% 이상을 유럽으로 수출함.	수출농산물 전담기관인 Agrexco를 통해 잉여농산물 수출방식이 아닌 해외소비자들이 원하는 상품을 개발. Agrexco가 만든 이스라엘 신선농산물 브랜드 Carmel은 유럽과 북미지역에서 고급 농산물 브랜드로 유명.

□ 국내 농수산업 강소기업 사례

품목	전년도 실적	성공 요인
종자	미국, 중국, 인도 등 20여 개국 580만 US \$	세계적인 규모의 종자전문전시회 참가와 해외 중소규모 종묘회사와의 파트너십이 수출증대의 기반이 됨.
버섯	네덜란드, 미국 등 15개국 400만 US \$	수출 초기 여러 가지 어려움에도 공격적인 마케팅을 지속, 현지화를 통한 다국적 버 섯생산기업으로 성장 모색 중
파프리카	일본 822만 US \$	계약농가와의 전량공급계약에 의한 계열화 체계와 일본 대형바이어 통한 안정적 거래 선 확보로 대표적인 농산물 수출기업으로 성장
차류	미국, 캐나다, 중국, 말레이시아 등 23개국 300만 US \$	아이디어상품 개발 및 다양한 통로를 통한 치밀한 해외시장 조사와 공격적 마케팅으 로 수출시장 확보
돈육 부산물	필리핀, 태국 등 114만 US \$	해외 시장 진출에 있어 정보 및 자본 부족 으로 어려움을 겪었으나 지방자치단체 및 농림수산식품부 지원으로 극복함
미생물 사료	필리핀, 인도네시아, 말레이시아 등 7개국 42만 US \$	초기 해외시장의 높은 진입장벽을 체감하 였으나, 제품의 높은 품질과 한국에 대한 좋은 이미지를 기반으로 수출을 차츰 확대 한 사례
달걀 가공품	미국 3만 US \$	품목에 대한 낮은 인지도와 조류독감에 대 한 우려로 수출초기 많은 어려움을 겪었으 나 농수산물유통공사(aT) 및 농림수산식품 부의 지원으로 잇따라 계약에 성공

## □ 국내외 성공사례의 시사점 및 제안

### 1. 농산물 수출기업

- 전 세계적으로 수입제품, 특히 식품에 대한 안전규제 시스템이 강화되면서 ‘안전성’ 확보가 농산물 수출의 최대 관건이 됨.
  - HACCP, GAP, ISO 등 공인된 안전성 인증 획득이 중요함.
- 최근 시장동향을 파악할 수 있는 창구 확보는 수요자 중심 해외마케팅의 출발점
  - 최근 선진국을 중심으로 한 아시안 푸드 수요 증가와 소수 민족 관련 식품에 대한 선호도 상승 등 주요국 시장 동향 파악이 시장 확보의 출발점임.
- 수출대상국 현지의 농수산물 수입 절차에 대한 숙지 및 각종 규제에 대한 사전조사·준비는 기본적으로 선행되어야 할 작업임에도 불구하고 한국 농수산물 수출기업은 이에 취약함.
- 미국은 물론 일본, 유럽 등 소득수준 및 구매력이 높은 선진 국가의 농수산물은 품목별 도매시장과 대형 유통체인을 중심으로 거래되기 때문에, 우리 농수산물 수출의 본격화를 위해서는 대형 유통기업 진출을 위한 전략적인 마케팅이 필수
- 농수산물 중소기업이 해외전시회 참가를 통해 해외시장 진출을 모색하는 경우에는 품목별로 특화된 세계적 규모의 전시회 참가가 더욱 효과적

## 2. 정부

- 토지 등 부존요소에서 한국보다 우월한 점이 없는 국가의 성공 사례를 통해 자연적 경쟁력이 아닌 만들어진 경쟁력으로 일군 농업강소국의 면모와 한국의 잠재기회 발견.
  - 투자, 기술, 인력이 적재적소에 투입될 수 있는 적극적 농업 정책 필요.
- 농수산업 정책의 중심을 ‘농촌’, ‘안정적 식량수급’에서 ‘시장’, ‘농수산물 수출’로 과감히 전환, 단순·직접 지원을 지양하고, 품목별·기업규모별 경쟁력 향상을 위한 정책 도입 필요.
- 생산성 향상을 위하여 농수산업 분야의 46개 법률, 400건에 달하는 규제를 완화·철폐하고 과감한 경쟁시스템 도입
- 한-미 FTA를 피해보전이 아닌 수출산업화 계기로 삼아, 농수산물 역시 우리나라 인구의 6배가 넘는 미국시장으로 진출하는 발판으로 활용할 수 있어야 함.
- 최근 주요수출시장인 일본, 중국, 미국에서 수입 농수산물의 안전성 기준을 대폭 강화하고 있는데 대처, 정부 차원에서 안전성에 관한 국가별·품목별 DB를 운영하고 업종별로 사전 인증 및 등록 절차 이행을 유도하는 등 적극적인 지원이 필요
- 메이저 다국적기업이 종자시장의 대부분을 차지한 상황에서 매년 기하급수적으로 증가하는 품종 로열티 비용을 줄이고 높은 부가가치를 실현시키기 위해, 채소·화훼 등 고부가가치 종자산업의 발전 위한 구체적인 전략을 마련해야 함.

- 글로벌 농수산 전문 인력 양성을 대폭 강화하고, 한상네트워크의 활용 등을 통해 효율적인 해외 마케팅 및 유통 네트워크를 구축해야 할 것임.
  
- 한류·한국농어촌 및 한국음식 체험관광 등 다양한 프로그램을 개발, 외국관광객은 물론 식품전문바이어를 유치함으로써 한국식품 해외전도사 역할을 수행토록 유도.

# I. 우리나라 농수산물 수출 개황

## 1. 농수산업 현황

□ 우리나라의 농수산업의 생산성은 **고령화, 영세화**로 인해 선진국에 비해 현저히 떨어짐.

○ 65세 이상 영농주가 전체 농가의 47%('07)로 산업의 초고령화 현상 뚜렷함.

\* 65세 이상 영농주 농가 수(비중) : ('00) 452천호(33%) → ('07) 572천호(47%)

○ 농가당 평균 경지면적은 1.45ha('07)로 영세·소농 구조임. 5,000사가 넘는 농업법인(영농조합·농업회사)의 평균매출액이 17억 원 수준이며, 매출액 10억 원 미만의 법인 비율이 67.2%에 달함.

- 최근 파프리카, 양돈, 양계 등의 일부 업종을 중심으로 점차적으로 생산-가공-유통 일관처리 시스템을 갖춘 대형화·기업화 사례가 나타나고 있음.

□ 농식품 수출기업 역시 3,900여개 업체가 영업 중이나 1,000만 달러 이상의 매출을 올리고 있는 기업은 16개에 불과함.

○ 매출액 1,000만 달러 이상 기업은 원료를 수입·가공하여 다시 수출하는 설탕, 제과, 음료, 주류 등의 식품 대기업이 대부분

\* 대한제당, 대상, CJ, 농심, 진로, 삼양, 오뚜기, 오리온, 롯데제과, 동원 F&B, 오비맥주, 롯데칠성음료, 매일유업, 빙그레, 해태제과, 하이트 맥주 등

- OECD는 2008년 3월, 30개 회원국의 개혁 이행상황을 평가하는 ‘성장을 위한 개혁 보고서 (Going for Growth)’에서 한국의 농업과 에너지 부문의 구조개혁이 가장 부진하다고 지적함.
  - 2006년 동보고서에 따르면 우리나라의 농업보조금 비율로 평가한 지수는 62.55로 OECD 평균치인 33.5의 두 배 수준
  - OECD는 우리나라를 미국과 함께 농업부문에 대한 보조금 축소가 이뤄지지 않은 나라로 꼽음.

## 2. 농수산물 수출 현황

- 우리나라의 농수산물 수출액은 2007년 38억 달러로 총수출액 3,715억 달러 가운데 약 1.0%를 차지하였음.
  - 1990년대 초반 이후 정부의 적극적인 수출농업 추진으로 우리나라의 농산물 수출은 점차 증가하는 추세임.
  - 그러나 우리나라 전체 수출대비 **농산물 수출 비중은 지속적으로 감소**하여 1990년대 중반 2.7%에 이르던 것이 2000년 이후 1.0%대로 하락하였음.
    - 농산물 수출 비중은 1999년까지 2%대를 유지하였으나 2000년 1%대로 하락한 후 지속적으로 감소하고 있음.

### <최근 5년간 품목별 수출 동향>

(단위: 백만 달러, %)

	2003		2004		2005		2006		2007	
	금액	증가율								
총수출	193,817	19.3	253,845	30.9	284,419	12.0	325,465	14.4	371,489	14.1
농산물	3,013	6.8	3,394	12.6	3,424	0.9	3,390	-1.0	3,771	11.3
(비 중)	(1.6)		(1.3)		(1.2)		(1.0)		(1.0)	
광산물	8,969	18.1	13,728	53.1	16,173	17.8	22,104	36.7	25,731	16.4
화학공업제품	18,684	22.8	25,203	34.9	29,894	18.6	34,031	13.8	39,999	17.5
플라스틱고무	5,565	8.8	6,691	20.2	7,392	10.5	7,764	5.0	8,573	10.4
섬유류	15,253	-2.7	15,192	-0.4	13,946	-8.2	13,232	-5.1	13,446	1.6
생활용품	2,512	-5.1	2,639	5.0	2,669	1.2	2,683	0.5	2,648	-1.3
철강금속제품	12,737	27.4	18,245	43.2	22,232	21.9	27,832	25.2	32,300	16.1
기계류	48,047	23.5	66,940	39.3	79,812	19.2	92,075	15.4	112,061	21.7
전자전기제품	77,438	21.8	100,348	29.6	107,437	7.1	120,709	12.4	131,757	9.2
잡제품	1,599	75.0	1,465	-8.4	1,441	-1.6	1,645	14.1	1,202	-26.9

\*주: MTI 1단위

\*출처 : kita.net

- 우루과이 라운드와 WTO 체제 출범이후 농업 분야의 산업화와 수출 지원에 많은 예산이 투입되었음에도 불구하고 전체 수출대비 농산물수출 비중은 오히려 지속적인 감소세를 보임.

### <UR 이후 농산물 수출 비중>

(단위: 백만 달러, %)

	총수출	농수산물	전체 수출 대비 농산물수출 비중
1994	96,013	2,577	2.7
1995	125,058	3,359	2.7
1996	129,715	3,420	2.6
1997	136,164	3,329	2.4
1998	132,313	3,050	2.3
1999	143,685	3,239	2.3
2000	172,268	3,066	1.8

2001	150,439	2,880	1.9
2002	162,471	2,823	1.7
2003	193,817	3,013	1.6
2004	253,845	3,394	1.3
2005	284,419	3,424	1.2
2006	325,465	3,390	1.0
2007	371,489	3,771	1.0
2008.1-10	366,346	3,504	1.0

\*출처 : kita.net

- 품목별로는 **담배, 커피 조제품을 중심으로 한 기호식품과 설탕, 라면 등 농산가공품**이 전체 농산물수출의 75%(2007년)를 차지
  - 특히 **농산물** 가운데서도 광의의 신선농산물로 분류할 수 있는 곡실류, 산식물, 종자류의 비중이 전체 농산물 수출의 14%(2007년 기준)에 불과하여, 대부분 2차적인 가공 단계를 거쳐 수출되고 있는 것으로 나타남.
  - 돈육을 중심으로 한동안 증가세를 구가했던 **축산물** 수출 역시 2002년 구제역, 콜레라 등의 여파로 수출이 급감한 후 일시적 회복세를 보였으나, 곧 최근 칠레 등 신흥 축산국과의 경쟁에서 밀리며 뚜렷한 감소세를 보이고 있음.
  - **수산물**의 경우 수출액이 어획고에 큰 영향을 받고 있으나 전반적으로는 지속적인 증가세를 보임.
    - 2006년 수산물 수출액의 37%에 해당하는 4억1천만 달러는 참치, 오징어 등 원양어업으로 포획한 수산물의 수출임.

### <품목별 농수산물 수출 현황>

(단위: 천 달러, %)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008.1-10
<b>농수산물</b>	3,013,365	3,394,371	3,423,710	3,389,703	3,771,276	3,503,920
<b>농산물</b>	1,662,689	1,833,196	1,964,170	2,048,060	2,277,409	1,278,534
곡실류	77,189	82,417	109,971	92,946	109,292	73,984
산식물	225,535	213,832	223,847	191,074	192,561	174,988
식물성물질	60,003	65,213	69,637	79,656	85,512	109,470
식물성재료	93,397	109,760	125,860	137,640	146,123	146,473
기호식품	705,000	793,975	875,633	1,030,648	1,154,474	1,046,447
농산가공품	467,628	529,323	523,734	481,829	552,159	511,814
종자류	14,452	16,090	16,593	18,414	21,507	17,543
기타농산물	19,485	22,586	18,895	15,853	15,781	13,289
<b>축산물</b>	119,476	162,647	172,624	171,055	180,875	172,522
산동물	804	442	3,189	730	1,134	3,187
육류	37,435	32,241	45,226	33,836	34,913	21,539
축산부산물	1,339	2,581	5,474	5,537	4,773	5,754
축산가공품	79,898	127,383	118,735	130,952	140,055	144,634
모류	15,480	17,665	16,851	24,340	22,764	17,039
<b>임산물</b>	101,814	119,892	93,800	81,640	87,195	101,877
목재류	81,437	97,547	72,940	52,484	58,219	50,389
수목종자류	1,055	829	918	541	585	148
임산부산물	3,842	3,851	3,091	4,275	5,627	6,651
<b>수산물</b>	1,129,384	1,278,638	1,193,118	1,088,947	1,225,800	1,191,449
어류	394,164	449,516	434,637	405,776	556,179	509,784
갑각류	17,156	14,142	13,430	29,376	26,633	27,485
연체동물	214,136	261,822	227,885	162,423	217,394	208,095
해조류	120,470	133,652	141,058	143,624	124,516	129,057
어육및어란	82,921	117,868	99,810	98,588	116,261	153,579
수산가공품	280,749	281,820	256,218	230,905	157,610	145,808
수산부산물	7,479	8,413	10,902	8,864	17,283	9,793
기타수산물	12,309	11,405	9,178	9,391	9,924	6,407

\*주 : MTI 3단위

\*출처 : kita.net

□ 국가별로 보면, 전통적인 수출대상국이었던 일본과 미국에 대한 수출 비중이 감소하고, 중국, 러시아연방, UAE, 태국, 뉴질랜드, 호주 등 신흥 개발국가로의 수출 비중이 급격히 증가하며 시장이 다변화되는 추세임.

○ 지리적으로 가까운 일본이 고정적으로 최대 농수산물 수출국으로 자리 잡고 있으나, 최근 값싼 중국산 농수산물이 대체수입되면서 우리 농수산물 수출이 감소하여 전체 농수산물 수출액 대비 비중은 물론 수출액 역시 감소하는 추세임.

- 일본으로 수출되는 농수산물 가운데 가장 큰 비중을 차지하는 품목은 기호식품과 어류로, 전체 농수산물 수출의 38.3% (2007년 기준)를 차지함.

- 보통 신선농산물을 의미하는 ‘산식물’은 지리적인 관계상 전체 수출의 61.4% (2007년 기준)가 일본으로 수출되고 있으나, 중국의 부상과 냉장기술의 발달로 일본의 비중이 감소세임.

### <일본 농수산물 시장의 한국산 수입현황>

(단위: 백만엔, %)

	2002		2004		2006	
	금액	점유율	금액	점유율	금액	점유율
농축산물	71,436	1.7	75,778	1.7	72,978	1.5
임산물	2,944	0.3	2,624	0.2	1,994	0.1
수산물	107,012	6.1	90,789	5.5	77,811	4.6
총계	181,392	2.5	169,191	2.3	152,783	1.9

\* 자료: 일본 농림수산성(2007)

- 미국은 장기간 일본의 뒤를 잇는 우리나라 농수산물 수출국이었으나 최근 수출증가세가 주춤하면서 2007년 **중국에 2위 수출국 자리를 내줌.**
  - 일본, 중국 등 지리적으로 가까운 국가들에 비해 특정 농수산물에 대한 수출 편중현상이 덜 심각하나, 운송 거리 상 농산가공품, 축산가공품, 수산가공품 등 **가공품의 수출비중이 높은 것이 특징임.**
  
- 중국은 경제발전의 영향으로 식료품에 대한 수요가 기하급수적으로 증가하였고, 김치의 사스 예방설, 한류 열풍 등으로 한국 음식에 대한 수요가 급증하면서 대 중국수출이 지속적으로 증가하여 **2007년 대미 수출액을 큰 폭으로 상회함.**
  - 대중국 수출 농수산물의 대부분은 기호식품과 농산가공품으로 주로 **담배와 라면의 수출이 주종을 이루고 있으며,** 최근 이들의 수출증가가 중국수출시장 확대를 견인한 것으로 나타남.
  
- 그 밖의 **홍콩, 대만** 등 아시아 국가에서는 완만한 수출 증가세가 시현되고 있으며, 신흥국가인 **러시아연방, UAE, 태국**으로의 수출은 급증세를 보이고 있음.
  
- **뉴질랜드, 호주** 등 오세아니아 국가로의 수출은 지난 5년간 3배가 넘는 수출급등현상을 보이고 있음.
  - 뉴질랜드는 어류 수출이, 호주는 기호식품의 수출이 최근 급증하면서 큰 폭의 농수산물 수출증가를 견인한 것으로 나타남.

### <국가별 농수산물 수출 현황>

(단위: 천 달러, %)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008.1-10
농수산물 총수출액	3,013,365	3,394,371	3,423,710	3,389,703	3,771,276	3,503,920
일본	1,397,925	1,564,969	1,454,287	1,309,451	1,220,896	1,292,978
중국	248,615	351,787	347,197	341,400	456,064	577,986
미국	298,046	357,981	361,082	371,434	398,089	467,128
러시아연방	159,805	179,256	208,086	215,207	250,046	216,412
이라크	69	300	1,249	25,681	49,808	175,391
홍콩	114,945	135,405	134,148	158,557	154,359	161,229
뉴질랜드	41,297	55,746	72,298	53,191	84,446	106,740
스페인	52,138	39,293	35,493	31,687	61,733	92,350
대만	79,269	134,600	132,636	110,404	120,801	91,364
인도네시아	38,005	41,537	51,346	64,430	70,498	80,000

\*출처 : kita.net

□ 유엔식량농업기구(FAO)의 통계에 의하면 2005년 현재 우리나라의 농산물 수출은 세계 46위로 일본(48위)보다 약간 많은 것으로 집계됨.

○ 또한 농산물 수입액은 일본의 1/4에 불과하고, 농산물 수출액이 꾸준히 증가하고 있다는 점에서 수출확대의 가능성이 높을 것으로 평가됨.

< 세계 농산물 주요 수출국 (2005년) >

	국가	농업수출, 억\$ (수출, 억\$)	국토면적, km <sup>2</sup> (경작지, %)	인구, 백만 명 (농업종사자, %)	GDP, 10억\$ (농업, %)
	세계	65.441 (1,036,448)	51,007 (13.3)	6677 (40)	546,200 (4)
1	미 국	6,534 (90,434)	983 (18.0)	304 (0.6)	138,400 (0.9)
2	네덜란드	5,100 (40,691)	4 (22.0)	17 (3)	7690 (2.1)
3	프 랑 스	4,719 (46,404)	64 (33.5)	61 (4.1)	2,560 (2.2)
4	독 일	4,247 (97,221)	36 (33.1)	83 (2.8)	3,322 (0.8)
5	브 라 질	3,080 (11,853)	851 (6.9)	192 (20)	1,314 (5.5)
6	벨 기 에	2,723 (33,485)	3 (27.4)	10 (2)	454 (1.1)
7	이탈리아	2,532 (37,363)	30 (26.4)	58 (5)	2,105 (1.9)
8	스 페 인	2,508 (18,290)	50 (27.2)	41 (5.3)	1,439 (3.5)
9	캐 나 다	2,178 (35,975)	998 (4.6)	33 (2)	1,432 (2.1)
10	영 국	2,158 (38,449)	24 (23.2)	61 (1.4)	2,773 (0.9)
11	중 국	2,052 (96,038)	960 (14.9)	1330 (43)	3,251 (11.3)
12	호 주	2,024 (9,687)	769 (6.2)	21 (3.6)	909 (3)
13	아르헨티나	1,798 (4,011)	277 (10.0)	41 (1)	260 (9.5)
14	덴 마 크	1,362 (8523)	4 (52.6)	5 (3)	312 (1.5)
15	태 국	1,228 (10,948)	51 (27.5)	65 (49)	246 (11.4)

자료: FAOSTAT (수출통계), CIA World Factbook (국가정보)

- 최근 농수산물 가격의 급격한 상승, 중국·인도·러시아 등 인  
구대국의 경제성장 및 농산물의 안전성 기준강화 추세는 비  
교적 안정적인 농수산물 수급과 친환경재배 기술을 보유하고  
있는 우리 농수산업에 호재가 될 것으로 보임.
- “집중과 선택”에 입각한 정책수립과 적절한 투자를 통하여  
네덜란드, 덴마크, 뉴질랜드와 같이 농수산업을 규모화, 산업  
화 할 수 있다면 수출산업으로서의 전망이 밝음.
- 특히, 현재 우리나라 시장의 3배에 이르는 일본 농식품 시장  
에서 우리 농산물이 차지하는 비중은 1.6%에 불과하여, 지리  
적 근접성을 고려했을 때 향후 품질향상과 마케팅 전략을 통  
해 수출확대 가능성이 높음
- 아울러 미국시장을 겨냥한 충분한 시장 조사와 적절한 해외  
마케팅 전략이 뒷받침 된다면, 한미 FTA 발효 시 미국 시장  
에 대한 농수산물 수출이 획기적으로 증대할 수 있을 것으로  
예상됨.

## II. 농업강소국가의 수출 성공사례

### 1. 네덜란드 화훼산업

- 네덜란드는 경지면적은 우리나라와 비슷하나 농산물 수출액이 우리나라의 25배가 넘는 582억 달러에 달하는 **농산물 수출 강소국**임.
- 네덜란드는 작물 재배면적과 인구는 유럽에서도 협소한 편에 속하나 네덜란드의 농산물 수출액은 미국과 프랑스에 이어 세계 3위 수준임.
- 화훼류의 경우 네덜란드 화훼산업이 세계 시장의 60% 정도를 점유하고 있음.

< 네덜란드농업과 한국농업 비교(2006년) >

	네덜란드(A)	한 국(B)	A/B
경지면적 (천ha)	1,899	1,800	1.1배
농 가 수 (천호)	80	1,245	1/16
호당 경지면적 (ha)	23.9	1.45	16배
농가소득 (만원)	8,155	3,230	2.5배
농산물 수출액 (억불)	582	23	25.3배
농산물 수입액 (억불)	336	110	3.1배

\*자료: 농림수산자원부(2008)

- 네덜란드 농업의 성공비결은 **대규모화, 대기업화, 전문화**에 있음.
- 네덜란드의 경작면적은 우리나라와 비슷하나 농가당 평균 경작면적은 우리나라의 16배에 해당함.

- 대규모 가족농 위주의 농가들이 전문화, 자동화된 기업식 작영을 통하여 우리 농가의 2.5배에 가까운 소득을 올리고 있음.
- 네덜란드의 식품가공업은 대부분 다국적화된 대기업들이 전 세계를 겨냥하여 제품을 개발·생산함으로써 수출 중심의 생산으로 높은 수익을 올리고 있음.
  - \* 2005년 100인 이상 사업장 220개 기업이 올린 420억 유로의 매출 중 절반이 수출에 의한 것이었으며, 수출 가운데 3/4는 인근 유럽지역으로의 수출임.
  - 특히, 이들 기업은 자국에서 생산된 농수산물 뿐 아니라 전 세계 각지에서 생산된 농수산물을 대규모로 가공하여 부가가치가 높은 식품으로 다시 수출하고 있음.
- 네덜란드 농업은 일찍이 협동조합 형식의 조직화된 유통을 통하여 유통과정에서의 거품을 최소화함과 동시에 규모의 경제를 추구하고 있음.
  - 알스미어(화훼), 그리너리(청과) 등 대단위 농민협동유통기업이 산업의 주축을 이룸.
- 농업전문교육기관인 PTC+ 를 중심으로 농업전문인력 양성이 이루어지고 있음은 물론, 효율적인 산·학·관·연 네트워크가 농업기술발전을 뒷받침하고 있음.
- 네덜란드 정부는 2015년까지 '농업을 위한 선택'이라는 프로젝트를 추진하여 네덜란드 농업의 재도약을 시도하고 있음.

### < 네덜란드 수출형 식품가공업의 상징, 푸드밸리 >

- 2005년 현재 네덜란드에는 4,600개의 식품가공업이 영업 중이고, 높은 자동화율에도 153,000명의 고용을 창출하며 550억 유로의 매출을 올리고 있음. 이는 네덜란드 국내 총생산(GDP)의 약 12% 규모임.
- 현재 네덜란드 식품가공업의 중심이 되고 있는 식품가공업 클러스터 ‘푸드밸리(Food Valley)’는 바헤닝엔 대학, NIZO 식품연구소, 네덜란드 식품가공업들이 협의체를 조성하고 산업클러스터를 조성한 사례
  - 암스테르담에서 1시간 거리인 바헤닝엔시에 위치한 푸드밸리에는 현재 유니레버, 하이네켄, 하인즈, 몬산토 등 전세계 1,440개 업체가 입주
  - ‘푸드밸리’라는 식품산업 클러스터 자체의 브랜드 가치가 상승하면서 2004년부터는 네덜란드 국내보다 해외투자 비율이 더 높아짐.
- 이러한 식품산업 기반을 통해 네덜란드는 신선농산물 뿐 아니라 부가가치가 높고 장거리 수출이 가능한 식품의 수출을 확대하여 세계 3위의 농수산물 수출국으로 입지를 다짐.
  - 네덜란드는 식품가공 산업의 성장으로 국내에서 재배되지 않는 농수산물의 경우 원료를 수입한 후 가공·생산하여, 내수 충당은 물론 세계 각지로 대규모 수출을 하고 있음.

- 일례로 오렌지 가공업의 경우 2007년 네덜란드가 총 2.7억 유로의 오렌지를 수입하고 4.32억 유로의 오렌지 주스를 수출하여, 금액 기준으로 볼 때 60%에 이르는 부가가치를 기록함.
- 오렌지 가공품(오렌지주스) 분야에서는 EU가 수입하는 25.9억 유로 중 16.7%인 4.32억 유로를 네덜란드가 공급하고 있음.

**< EU와 네덜란드의 오렌지 및 가공품 수출입 >**

(단위: 백만유로)

년도	오렌지			오렌지주스		
	EU 총수입	네덜란드 수입	네덜란드 대EU수출	EU 총수입	네덜란드 수입	네덜란드 대EU수출
2005	1,262	169	79	2,057	376	343
2006	1,318	183	73	2,442	376	350
2007	1,506	273	122	2,588	271	433

**<네덜란드 화훼산업의 핵(核), 알스미어 경매장>**

- o 네덜란드를 명실상부한 세계 최고의 화훼산업국가로 성장시킨 데에는 오랜 시간 축적된 화훼재배 기술 뿐 아니라, 화훼 거래가 대규모로 신속하게 시행될 수 있도록 설립된 알스미어 화훼경매장이 있기에 가능했음.
- o 알스미어 경매장은 매일 5,000여개의 출하업체와 1,000여개의 바이어 간에 5만 건, 연간 천만 건 이상의 거래가 이루어지는 세계 최대의 화훼 경매장임.

- 거래물량은 2006년을 기준으로 절화 4,784만 송이, 분화 407백만 분, 정원화 157백만 분이며, 금액으로는 총 17억 5,600만 유로에 달함.
- 네덜란드산 뿐 만 아니라 외국산의 수입, 경매, 재수출 기지로 이용되어, 유럽은 물론 아프리카, 중동지역의 화훼도 이곳 통해 거래되고 있음.
- o 알스미어 경매장은 1912년 중간상인들의 과도한 유통마진에 반대한 농가들의 협력으로 시작됨.
- 1912년 린스 뷔르호에 거주하는 화훼농가 28명이 중간상인을 배제하기 위해 협동조합의 형식으로 화훼경매장을 건설하고 수지식 경매를 시작함.
- 1968년 화훼거래의 두 축을 이루는 절화와 분화를 각각 판매하던 두 경매회사가 통합한 후 지속적으로 확장하여 오늘의 규모에 이룸.
- o 경매장의 관리는 화훼생산자조합에 소속된 관리회사인 DFWB가 담당하며 주요 수입원은 경매수수료, 임대료, 운반대차 사용료, 시설 이용료임.
- 경매장 관람코스를 개발하여 입장료, 관광상품 판매 등 관광산업자원으로도 활용되고 있음.

## 2. 덴마크 돈육산업

- 덴마크는 농업에 유리한 환경이 아님에도 자본 및 기술 집약적인 첨단농업의 실현으로 생산된 농산물의 대부분을 수출하는 대표적인 농업강소국임.
  - 2005년 현재, 덴마크의 총 농산물 생산량 가운데 약 90%가 140여개 국가에 수출되고 있으며, 돼지고기 수출량은 세계 1위임.
    - 농업(가공식품 포함)이 덴마크 국내총생산(GDP)에서 차지하는 비중은 약 12%이며, 총수출에서 차지하는 비중도 약 20%에 달함.
    - 덴마크의 농산물은 우리 농산물의 최대 시장이기도 한 일본시장에서 높은 인기를 구가하고 있어 일본에 수출하는 덴마크 농산물이 일본으로부터 수입하는 자동차 및 전자제품수입액을 초과하고 있음.
- 덴마크 농업의 가장 큰 경쟁력은 **업종별 협동조합 시스템**을 중심으로 생산에서부터 가공, 유통이 일원적으로 관리되며, 식품안전성은 물론 환경보호까지 협동조합의 책임 하에 이루어지고 있다는 점임.
  - 전국적으로 조직화된 협동조합을 통해 실현한 규모의 경제야말로 덴마크 농업의 소비시장을 전 세계로 확대하게 된 계기였음.

□ 덴마크의 돈육산업은 대표적인 수출 중심 축산업으로 덴마크의 농산물 수출에서 가장 큰 비중을 차지하는 품목임.

\* 돈육 수출은 2004년 전체 농업 수출의 51.5% 차지

○ 덴마크 돈육산업의 성공요인으로 꼽히는 데니쉬 크라운(Danish Crown)은 전국의 양돈업자들이 협동조합의 형식으로 설립한 돈육 유통 및 판매 회사임.

- 1970년 54개 도축회사가 80년대 이후 대규모화를 위한 구조조정을 거쳐 2002년 DS(Danske Slagterier)에 소속된 데니쉬 크라운(Danish Crown)과 티칸(Tican)으로 통합됨.

\* 우리나라는 현재 허가된 도축장만 97개로 이들 간 과다경쟁으로 가동률이 45% 수준에 그치고 있음. (농수축산신문 2008.2.20일자)

- 사업규모면에서 전국단위의 협동조합인 데니쉬 크라운이 전체 도축의 90% 이상을 담당하고 있어 실질적으로 덴마크 돈육사업의 중심에 있음.

○ 데니쉬 크라운 협동조합은 원칙상 생산량은 조합원의 자율이지만, 가격결정에 관한 권한은 협동조합에 위임하는 시스템이며, 결정된 가격조건은 조합원에게 동일하게 적용됨.

- 이 시스템을 통해 가입된 돈육농가는 안정적으로 판로를 확보하고 다른 돈육농가와 이익을 공분할 수 있어, 가입탈퇴의 자유가 있음에도 데니쉬 크라운의 조합가입률이 90%를 상회하고 있음.

- 데니쉬 크라운은 10여개의 자회사를 통해 가공, 판매, 수출, 해외가공 등 조합과 관련된 각종 수익사업을 운영하고 있음.

## <데니쉬 크라운 협동조합의 성공요인>

### 1) 곡물생산과 축산의 효율적인 결합

- 덴마크에서 대부분의 양돈농가는 사료곡물을 안정적으로 조달하기 위해 곡물생산을 병행하고 있음.

- 덴마크의 연간 곡물생산량 가운데 2/3 가량이 사료용

### 2) 가공업을 통한 식품수출의 확대

- 각국이 자국의 농가보호를 위해 돼지고기의 수입을 관세장벽 등을 통해 저해하자, 덴마크는 베이컨 제조 등 돈육가공업을 발전시켜 판로를 확대함.

- 데니쉬 크라운이 지분의 100%를 소유한 Tulip Food Company에서는 현재 140여 개국에 수출할 베이컨, 햄, 소시지 등 돈육가공품을 생산하고 있으며, Plumrose USA에서는 미국의 식품업체 및 대형유통시장만을 겨냥한 가공품 생산.

### 3) 대형화·계열화를 통한 규모의 경제

- 데니쉬 크라운은 단순한 도축 협동조합을 넘어 전국 돈육의 가공, 판매 및 수출에 이르기까지 돈육관련 사업을 수직적 계열화를 통해 관리하며 부가가치 제고와 규모의 경제 실현에 성공함.

### 4) 엄격한 품질관리 시스템

- 도축 및 가공단계에 대한 위해요소중점관리제도(HACCP)의 적용으로 위생수준을 제고하고, 정부가 일부 위생관리비용을 지원

### 3. 뉴질랜드 과실사업

- 뉴질랜드는 국내산 농축산물 및 식품의 대부분을 수출하는 선진 농업국이며, 연중 온화한 기후로 육류와 유제품을 위한 목축업이 발달되어 있음. 특히 최근에는 목축업분야 외에도 원예와 같은 비전통적 수출 분야의 수출확대가 이뤄지고 있음.
  
- 뉴질랜드의 국토는 약 26.8km<sup>2</sup>로 해발 200m 이하인 지역이 국토의 1/4을 차지하여 평지가 부족한 편이고 국토의 50% 정도가 경지로 이용되고 있음. 경지 중 대부분은 목초지로 이용되고 있는데, 근래 들어 과일, 채소, 화훼 등 원예작물과 외래 수목 재배를 위한 경지면적이 증가하고 있음.
  - 뉴질랜드 원예작물 재배면적 중에서 과일류 면적이 50% 이상을 차지하고 있고 다음은 채소류가 30%임. 뉴질랜드 자연조건에 의해 아열대과일에서 부터 온대과일에 이르기까지 그 종류가 많음. 과일 중에서 재배면적이 큰 순은 와인포도, 사과, 키위, 아보카도임.
  
- 뉴질랜드의 농산물과 식품 수출은 뉴질랜드 전체 상품수출의 약 절반을 차지하고 있을 정도로 선진국 치고는 이례적으로 높은 수준이지만 비교우위를 반영한 것임
  - 농산물 수출은 총수출에서의 비중이 1989년 57%에서 1995년 48%로 감소했으나 그 이후 꾸준히 증가하였고 2007년에는 53%에 이르렀음.

## <뉴질랜드 농산물 수출 동향>

(단위: 백만 달러, %)

	2003	2004	2005	2006	2007
총수출	20,537	19,365	20,921	20,915	23,583
농산물	9,643	9,309	9,840	9,848	11,371
(비 중)	47.0%	48.0%	47.0%	47.0%	48.2%
키위	397	347	568	463	534
사과 및 배	268	314	310	277	224
와인	275	286	402	483	659
기타 신선 및 가공 과실	194	201	283	340	464
채소, 곡류 및 종자	107	104	106	119	102

주: 금액은 뉴질랜드 달러 표기 금액(FOB기준)을 2007년 환율인 NZD/USD인 0.7041로 미국 달러로 환산한 금액임

자료: Statistics New Zealand

- **농업생산물의 80% 이상이 수출되고** 특히 2006년에는 양모의 96%, 키위의 93%, 분유의 90%, 쇠고기의 85%가 세계 시장에 수출됨. 2003~05년에 농림산물 수출액은 평균 175억 NZ달러(경상가격)로 전체 상품 수출의 61%을 차지함.
- 뉴질랜드는 현재 많은 개발도상국과 선진국에 농산물을 수출하고 있음. **뉴질랜드 농산물 수출액의 약 40%를 EU 15개국과 북미 지역이 차지하고** 있는데 1990년대 중반부터 EU 지역은 감소하는 추세인 반면 북미 지역은 증가추세에 있음.
- 키위, 사과 등 과실류 수출은 2007년 농산물 수출액의 10%를 초과하며 매년 증가 추세에 있음.
- 단일 품목으로 수출이 많은 품목은 원예작물 중에서 키위인데 키위 수출은 매년 증가하여 1995년 3억 2천 달러(NZ)에서 2004년에는 7억8천만 달러(NZ)로 급성장하였음.

- 키위를 상업적으로 뉴질랜드에서 재배하게 된 것은 1930년대 이고, 1952년에 영국으로 처음 수출하였음. 이후 키위에 대한 재배 방법, 기술 개발 등으로 재배면적도 늘고 생산성도 높아져 생산량이 늘었으며 국내 수요뿐만 아니라 수출도 증가하게 되었다. 수출이 국내 수요를 초과한 것은 1976년임.
  
- 일반 품목은 정부나 유관기관 혹은 업종단체 등으로부터 자금이나 설비지원 혹은 수출상의 혜택을 받지만 키위만은 대규모 재배업자들도 직접적인 수출은 금지되어 있는 특별한 품목으로 키위에 대한 수출전담기관으로 제스프리(Zespri)가 있음
  - 1987년 뉴질랜드 정부는 뉴질랜드 전국의 키위 농가들의 수출 창고를 하나로 통합하는 뉴질랜드 마케팅위원회를 결성하고 이어 1997년 자회사로 제스프리를 설립함
  
- 제스프리는 뉴질랜드의 키위 수출권을 가지고 있고, 타이완, 일본, 한국, 미국, 유럽 등에 자회사를 설립 운영하면서 각 국가에 판매망을 구축하고 수출이 지속 가능하도록 하는 역할이 주 업무임.
  - 제스프리는 세계 각지에 키위를 연중 공급하기 위해 뉴질랜드산이 출하되지 않는 시기에는 다른 나라로부터 키위를 수입하여 공급하는 총괄적 공급체계를 운영하고 있음
    - 키위는 뉴질랜드산을 위주로 수출하되, 계절적인 요인에 따른 수요공급의 차이를 감안하여 그 밖의 주요 생산국인 칠레, 미국(캘리포니아) 및 이탈리아와 그리스로부터도 일정량을 수입하여 자사 브랜드로 해외시장에 수출하고 있음

○ 대외수출뿐만 아니라 국내 유통채널도 소매유통단계 이전까지는 제스프리가 전담하고 있어 이 기구는 정책 결정, 마케팅 등 전반에 관한 독점적인 권한과 시장전략까지도 전담하고 있음

- 생산자가 생산한 키위는 포장작업장으로 전량 이동하고, 작업을 마친 키위는 저온저장고에 입고된 후 유통전문업체에 넘겨짐. 제스프리는 유통전문업체에 대금을 지불하고 지역별 유통체인망에 의해 소비자에게 공급됨.

□ 뉴질랜드 정부는 1960년대부터 정부 목표를 농산물 수출 확대에 두었고 이를 위해 원예 분야는 비전통적인 수출 분야에서도 수출 확대를 위한 인센티브가 도입됨. 그 결과 원예작물 재배면적이 85%까지 늘어남.

○ 현재 농업개혁에 의해 정부의 보조는 없는 상태이고 정부는 키위산업뿐만 아니라 모든 분야에서 직접적인 정부지원정책은 없고 법적 지원만을 하고 있음

- 산업 내에서 상호 간에 협력하고 조화롭게 운영될 수 있도록 법적인 지원, Kiwifruit New Zealand와 마케팅위원회 간에 수출량을 조절하여 농가에게 생산·출하를 조절할 수 있도록 하는 등의 정책을 실행중임.

- 정부 지원정책이 끝난 1980년대 중반 이후로는 키위 농가 수익과 비용은 시장에서 결정되고 있고 정부는 키위산업을 포함, 농업 어느 부문이든 가격지지정책 및 안정화 정책을 세우고 있지 않음

#### 4. 싱가포르 양란사업

- 싱가포르는 제한된 토지를 효율적으로 활용하고자 농업생산기반시설로 정부에서 개발한 **현대화된 농업기술단지**가 6개소가 있으며 **채소, 화훼 및 계란, 우유 등 일부 농·축산물만을 선택적으로 생산**하고 있음.
  
- 전체면적은 1,465ha이며 이 중 약 700ha가 200여개 농가에 분양되어 가축, 계란, 우유, 관상어, 수산물, 채소류, 양란, 관상식물의 생산 및 개와 조류 사육에 사용되고 있으며 재배면적은 807ha임 (※ 싱가포르의 국토면적: 682.7km<sup>2</sup>, 경지 1.47%)
  - **농업생산단지의 10%는 연구개발과 기술전시를 위해 사용**되고 있으며, 선진 기술을 활용한 고품질 제품생산과 다른 열대지역 국가에 대한 농업기술 판매를 목적으로 하고 있음.
  
  - 농지는 국유이며 국가가 농가들에게 임대(연 1~2 S\$/m<sup>2</sup>)하고 농가들은 주로 대규모 자본투자가 가능한 농업법인을 설립하여 운영하고 있음.
  
- AVA(농축산식품검역소)와 경제개발청(EDB)은 열대농업기술서비스분야에서 싱가포르를 중심국가로 육성하기 위해 농업생산단지 인근에 생명공학을 활용한 농업바이오단지 (Agri-Bio Park) 1개소를 설립하여 운영 중임.
  
- 2006년 생산량 : 채소 18천 톤, 난류 10백만 본, 화훼 38백만 본/분, 계란 354백만 개, 닭고기 1,073천 두

- 싱가포르는 절화용 양란의 세계시장 점유율이 15%에 이르는 주요 수출국가이며, 세계 30여 개국에 절화용 양란을 수출하고 있음.
  - 싱가포르 농업단지내의 양란 및 관상용식물 재배면적은 375 ha이며 농장수는 100여개소임. 그러나 수출용 양란의 약 68%가 현지산이고 나머지는 전량 말레이시아산 재수출품임
  - 2004년 절화용 양란 및 화훼 수출액이 56백만 달러였으며 주요 수출국인 일본에 총수출의 63%인 18백만 달러를 수출함. 기타 수출국은 호주, 미국, 그리스, 캐나다 등이 있음.
- 화훼산업 및 양란 수출산업의 활성화를 위하여 AVA는 2003년 오키드 비즈니스 클러스터(Orchid Business Cluster)라는 화훼단지를 형성, 재배 및 수출업자들을 지원하고 있음.
  - 화훼단지는 다양한 화훼협회 대표자, 재배자, 수출업자 및 AVA를 포함한 관련 정부기관들로 구성되어 있으며 다음과 같은 기능을 함.
    - 싱가포르 양란사업의 과제 및 정책방향 형성
    - 해외시장 마케팅 및 홍보
    - 해외투자 및 역내 생산기지 확대 방안 탐색
    - 신상품 개발

## <싱가포르의 양란 수출 성공업체 사례>

### ○ 토 오키즈 (Toh Orchids)

- 토 오키즈는 선게이텡가(Sungei Tengah) 농업기술단지에서 위치한 3ha 면적의 양란재배농가로 약 30여종의 양란을 재배하고 수출함.
- 국제화훼대회 및 무역전시회에 참가하며 다양한 상을 수상한 경력을 갖고 있으며 자체적으로 운영하는 조직배양 연구소에서 이종교배와 마이크로증식을 통해 신종 양란을 개발하고 있으며 유전자 지문법으로 개발한 이종양란의 독점권을 보호하고 있음.

### ○ 오키드빌 (Orchidville)

- 싱가포르에서 가장 큰 양란 재배농가로 만다이 (Mandai) 농업기술단지에 약 43ha를 차지함. 약 2백만 분의 양란을 소유하고 있으며 연간 2천만 대의 절화용 양란을 생산할 수 있음.
- 내수시장 판매 및 수출뿐만 아니라 싱가포르관광청에 의해 'Edu-Tourism' 농가로 선정되어 실내 전시장, 야외 생활관, 연구소, 훈련장 및 방문객센터 등을 갖추고 있음.

## 5. 이스라엘 농산물 수출 전문기관

- 이스라엘은 우리나라의 1/5 정도의 국토면적(20,770km<sup>2</sup>)에 농경지 면적 역시 우리 경지면적의 1/5 정도(4,100km<sup>2</sup>)임.
  - 부족한 농경지도 60% 정도가 연평균 강수량 50mm가 되지 않는 건조지역으로 수자원과 강수량 부족으로 관개시스템을 이용해야 하는 악조건임.
  - 이스라엘 노동인구의 약 2.9%인 약 6만 5천명이 농업에 종사
    - \* 우리나라의 농림업 종사자는 2007년 기준 171만 명으로 국가전체 생산가능인구의 8.2%를 차지
- 90년대 이후 본격화한 **이스라엘의 농산물 수출은 연간 15억 달러를 상회**하고 있으며. 특히 이 가운데 **70% 이상을 유럽**으로 수출하고 있음.
  - 1957년 신선농산물 수출을 증대하기 위해 설립한 Agrexco사에서 이스라엘 농산물의 수출 전 과정을 직접 관리함.
  - 관개기술 등 각종 농업관련 기술로 농업생산성을 발전시킨 이스라엘은 농산물 이외의 농기계 및 관개장비 관련 기술로 매년 10억 달러 이상의 수출을 기록하고 있음.
- 이스라엘의 대부분 농장에서 센서를 발견할 수 있을 만큼, 이스라엘 농업은 **센서를 이용한 데이터베이스 구축과 최적의 생육조건 발굴기술로 유명함.**
  - 장기간에 걸친 데이터베이스 구축은 화훼, 낙농 등 대표적인 기술집약 농업에서 높은 생산성과 품질을 가능케 하였음.

## < 이스라엘 농산물수출 전문기관 AGREXCO >

□ Agrexco는 수출농산물 생산 관리, 구매, 수출, 물류기지운영, 수출농산물 운송, 정보제공, 마케팅에 이르기까지 수출 전 과정을 직접 관리하는 상업적 비영리 기관임.

○ 1957년 이스라엘의 신선농산물 수출증대를 위해 설립

○ 이스라엘 정부와 생산자조직의 공동 출자 형태 설립되어, 16명의 이사회는 정부 측 8명, 생산자 대표 8명으로 동등하게 구성됨.

\* 출자비율: 정부 50%, 트누바(농산물 판매협동조합) 25%, 화훼협회 6.25%, 채소협회 6.25%, 과실협회 6.25%, 양계협회 6.25%

○ Agrexco는 잉여농산물 수출방식이 아닌 유럽과 미국 소비자들이 원하는 상품을 생산하도록 사전조사 및 상품 개발 유도 역할까지 수행

- 9개국(유럽 8, 미국 1)에 11개의 해외사무소를 운영하고, 해외사무소가 없는 국가는 본사에서 직접 관장

□ 이스라엘 농산물의 단일 수출브랜드 CARMEL

○ Carmel은 Agrexco가 만든 이스라엘 신선농산물 브랜드로, 50년간 이스라엘 농산물을 대표하는 브랜드로 알려지며 유럽과 북미지역 시장에서 고급 농수산물 브랜드로 유명함.

- 단일브랜드를 통하여 품종단순화, 상품균질화를 꾀하고, 안정적인 물량공급과 엄격한 품질관리까지 가능케 함.

### Ⅲ. 국내 농수산물 강소기업의 성공사례

#### 1. A사

##### □ 일반현황

업종	채소(고추, 수박, 무, 배추 등) 종자		
매출액	350억 원	수출액	580만 US \$
수출국	미국, 중국, 인도 등 20여 개국		
설립연도	1990년	수출개시연도	1992년

□ A사는 현재 내수와 수출을 병행하며 종자의 생산부터 수출까지 총괄하는 **종자 전문기업**임.

○ 1990년대 중반 국내시장에 대해 규모의 한계를 느낀 A사 측에서 해외시장 진출을 모색하던 차에, 무, 배추 종자를 중심으로 해외시장의 수출요청이 이어져 수출을 본격적으로 확대하기 시작함.

□ 수출확대에 가장 큰 역할을 한 요인으로 세계적인 규모의 **종자전문전시회 참가와 해외 중소규모 종묘회사와의 파트너십**

○ 대규모 농수산물 전시회나 식품 전시회가 아닌 종자에 특화된 세계적 규모의 전시회(APSA, ISF 등)에 참여 및 참관하

여, 세계 종자 시장 정보를 파악함과 동시에 전 세계 종자 관련 업체 및 바이어를 만날 수 있는 기회로 삼음.

- 몬산토, 파이오니어(이상 미국), 신젠타(스위스), 리마그랭(프랑스) 등 메이저 다국적 기업이 전세계 종자 시장의 절반을 차지하고 있는 상황에서, 수출국의 중소종자회사와의 파트너십은 A사의 시장 확대에 매우 중요한 역할을 함.

- \* 상위 3대 업체(몬산토, 파이오니어, 신젠타) 시장점유율 31.6%  
상위 10대 종자업체 시장점유율 49%  
(Etc Group, 2005년)

- 이미 형성된 파트너십은 실시간으로 해외시장과 세계 종묘업계 동향파악을 가능하도록 하여 신종자 개발에도 큰 도움을 주고 있음.

□ 앞으로도 수출을 지속적으로 확대할 계획이나 메이저 업체들의 잇단 몸집불리기와 해외시장에서의 경쟁심화, 수출대상국의 과도한 규제로 수출확대가 쉽지만은 않은 상황임.

- 2005년 세계 최대 곡물 종자회사 몬산토(미국)가 세계 최대 채소 종자회사 세미니스(네덜란드)를 14억 달러에 인수하는 등 다국적업체의 시장점유율이 확대되며 중소종사업체의 입지가 지속적으로 좁아지고 있음.

- 최근 수출대상국의 엄격한 규제적용으로 어려움이 많은데, 특히 중국에서 지나치게 엄격한 기준 적용으로 통관을 하지 못하는 사례가 있었음.

## 2. B사

### □ 일반현황

업종	팽이버섯, 새송이버섯		
매출액	약 200억 원	수출액	400만 US \$
수출국	네덜란드, 미국 등 15개국		
설립연도	1994년	수출개시연도	1998년

- 청도의 버섯생산업체인 B사는 현재 6개 공장에서 팽이버섯, 새송이버섯 등 하루 31톤(연간 8천여 톤)의 버섯을 생산하여, 2007년 기준으로 **연간 410만 달러를 15개국으로 수출**
- 외환위기 직후 국내시장의 가격 폭락을 극복하기 위해 해외시장 개척에 나선 것이 수출 계기가 됨.
  - 수출 초기에는 단독으로 미국시장에 진출하였으나, 양송이버섯 위주의 미국시장에서 동양계 버섯에 대한 인지도가 낮아 어려움을 겪음.
    - 수출 초기 선적된 버섯을 다 판매하지 못하여 한인식당에 나눠주거나 시식행사를 열어 소진하는 등 수익성 발견하지 못함.
- 수출 초기 여러 가지 어려움에도 **공격적인 마케팅을** 지속한 것이 B사의 성공비결.

- 미국 및 유럽 내 대형 한인식당 및 마트를 중심으로 지속적으로 수출시장 공략
- 2005년에는 전 세계 15개국 이상에서 개최되는 관련박람회에 참가하여 2005년 47만 달러에 불과하던 수출실적을 2006년 210만 달러로 4.5배 확대시킴.
- 현재 B사는 현지화를 통한 다국적 버섯생산기업으로의 성장을 모색하고 있음.
  - 2006년에는 네덜란드에 현지 사무실을 열고 직접 유통을 담당했고, 캐나다, 동유럽(계획)에는 현지농장을 설립하여 다국적화를 시도하고 있음.
    - 캐나다 토론토 인근에 농장 40만㎡(12만평)를 확보한 데 이어 현재 독일·폴란드 지역에 1,200만 달러를 투자하여 99만㎡(30만평) 규모의 버섯농장을 세우는 방안을 추진 중임.

### 3. C사

□ 일반현황

업종	파프리카		
매출액	140억 원	수출액	822만 US \$
수출국	일본		
설립연도	1999년	수출개시연도	1999년

□ C사는 영농조합법인을 주주로 하는 파프리카 전문 수출기업으로 신선농산물 수출 성공의 대표사례로 꼽히는 기업임.

○ 1996년 개시된 일본으로의 파프리카 수출이 지속적으로 증대하자, 1999년 3월 한국파프리카생산자협회가 발족되고, 협의회에서 7월 파프리카 전문 수출기업인 C사를 설립함.

○ 현재 19개 영농조합법인과 72호의 시설농가가 참여하는 생산자 중심의 수출기업으로 발전함.

□ 2005년 이후 내수시장이 확대되고, 2006년 초 일본에서 수입농산물의 잔류농약기준이 대폭 강화되어 수출액은 2005년 이후 소폭 감소 후 정체되고 있음.

○ C사는 네덜란드 산에 비해 품질이 떨어진다는 일본시장에서의 인식을 불식하기 위해 2005년 이후 A등급의 파프리카만 수출하고 있음.

- 수출품의 품질 및 단가 상승으로 2005년 4,017톤을 수출하여 956만 달러의 수출액을 기록한데 반해, 2006년에는 수출량은 2,980톤으로 25% 이상 감소하였으나 수출액은 804만 달러를 기록하여 16% 감소에 그침.

□ C사의 수출전략은 계약농가와의 전량공급계약에 의한 **계열화 체계**와 일본 대형바이어와의 **안정적 거래선 확보**임.

- C사의 계약농가는 높은 수준의 재배기술을 통하여 일반 농가보다 월등히 높은 수준의 생산성을 유지하고, 생산한 파프리카 전량을 C사에 공급함은 물론 C사의 전용 선별장에서 공동선별로 등급을 구별하고 있음.
- C사는 일본의 최대 농산물 바이어인 중 하나인 Dole Japan을 고정 거래처로 확보하여, 이를 통해 일본 최대 유통업체인 이온그룹의 2,800개 매장에서 판매 중임.

## 4. D사

### □ 일반현황

업종	녹차, 인삼차, 유자차		
매출액	-	수출액	300만 US \$
수출국	미국, 캐나다, 중국, 말레이시아 등 23개국		
설립연도	1996년	수출개시연도	1999년

□ D사는 녹차, 인삼차, 유자차 등 우리나라 전통차를 생산, 가공, 판매하는 기업으로 내수와 수출을 병행하고 있음.

○ 1999년 미국을 시작으로 수출을 개시 한 후, 해외 에이전시와의 협력관계 유지, 해외 전시회 참가 등을 계기로 수출 확대

○ 티백보다 더욱 안전한 편리한 액상과립차를 개발하는 등 다양한 차 가공품을 소개하여 미국, 대만에서 높은 인기를 구가하고 있음.

□ D사는 수출 성공비결로 다양한 통로를 통해 전개한 적극적인 해외시장 조사 및 공격적 마케팅을 꼽음.

○ Kotra 및 농림수산부의 해외시장 개척 지원이 큰 도움이 됨.

## 5. E사

### □ 일반현황

업 종	돈육 부산물		
매 출 액	50억 원	수출액	114만 US \$
수 출 국	필리핀, 태국		
설립연도	2001년	수출개시연도	2004년

- 돈육 부산물의 내수와 수출을 병행하고 있는 E사는 국내시장의 수요불안정과 규모의 한계가 해외시장 진출을 모색하는 계기가 되었음.
  - 필리핀, 태국 등 동남아 지역으로 수출이 집중되어 있으나 향후 해외시장의 수요를 파악하여 확대할 예정임.
- 해외 시장 진출에 있어 정보 및 자본 부족으로 어려움이 있었으나, 지방자치단체 및 농림수산물식품부의 해외 에이전시 연결 등 적극적인 지원이 큰 도움이 됨.
  - 향후 가능한 수출을 확대할 계획이나 최근 지속되는 환율 불안정과 돈육 수급의 부정기적 변동으로 어려움이 있음.
    - 특히 돈육가격의 잦은 변동과 중국의 저가 돈육부산물 수출확대로 최근 수출시장 확대에 어려움이 있음.

## 6. F사

업 종	미생물 사료		
매 출 액	12억 원	수출액	42만 US \$
수 출 국	필리핀, 인도네시아, 말레이시아 등 7개국		
설립연도	2001년	수출개시연도	2003년

- F사는 축산분뇨 발효기술을 활용하여 유기질 비료 및 사료를 생산하는 기업으로, 현재 동남아 지역에 대한 양식업 보조사료 수출을 지속적으로 확대하고 있음.
  - 현재 필리핀, 인도네시아, 베트남, 말레이시아 등 동남아의 대형 양식업체로 주로 수출되고 있음.
  - 친환경 사료의 장점을 내세워 뉴질랜드 등 선진국 시장 진출을 모색하고 있음.
  
- F사는 수출 초기 현지 파트너로부터 사기피해를 당하는 등 잇단 수출실패로 해외시장의 높은 진입장벽을 체감하였으나, 제품의 높은 품질과 동남아 시장에서 한국 제품의 좋은 이미지를 기반으로 수출을 차츰 확대한 사례임.
  - 동남아 양식업의 경우 유리한 자연환경을 기반으로 대형화, 기업화 되어 있어 진입은 어려우나, 진입 후 확장은 유리한 입장에 있음.

- 제주도의 청정환경 덕분에 제품 생산에는 유리한 측면이 있으나, 제주의 수출인프라가 아직 빈약하여 수출기업으로 성장하는데 적지 않은 어려움을 겪고 있음.
- 제주도에서 동남아 국가로 수출을 하고자 할 때, 제주-부산 간 물류비가 부산-동남아 물류비와 비슷한 수준임.

## 7. G사

### □ 일반현황

업 종	달걀가공품		
매 출 액	10억 원	수출액	3만 US \$
수 출 국	미국		
설립연도	1990년	수출개시연도	2007년

- 구운 계란을 생산 및 판매하고 있는 G사는 훈제란, 죽염란 등 다양한 맛과 웰빙 요소가 가미된 구운 달걀 제품을 개발하여 국내 시장에 공급하고, 2007년부터는 미국으로 수출하고 있음.
- 구운 계란이라는 낯선 품목에 대한 홍보부족과 구운 달걀은 조류독감과 무관하다는 사실에 대한 미국시장의 인식부족으로 수출초기 여러 어려움을 겪음.
  - 2007년 3월 미국 로스앤젤레스에서 열린 '한국우수상품 엑스포'에 참가, 바이어와 수출 계약을 하였으나 조류독감과 관련된 엄격한 규정적용으로 수출이 보류됨.
  - 이후 농수산물유통공사(aT)를 통하여 미국 법률과 무역규정을 조사하고 담당 공무원을 만나 “생계란이 아닌 훈제계란은 조류독감 금지품목이 아니다”는 사실을 확인, 미국 농무성(USDA), 미국식품의약국(FDA)의 승인을 받음.
  - 2007년 12월 홍삼란, 커피란, 죽염란, 구운란, 자연송이란 등 5개 제품 2만 달러어치를 처음 선적함.

- 향후 국가별로 특화된 구운 계란 상품 개발을 통하여 수출을 지속적으로 확대할 계획이나 고유가와 해외시장의 높은 안전성 기준 등으로 어려움이 예상됨.

## IV. 국내외 성공사례의 시사점 및 제안

### 1. 농수산물 수출기업

#### (1) 농수산물 수출의 기본 조건은 ‘안전성’

□ 최근 전 세계적으로 수입제품에 대한 안전규제 시스템이 전방위화되고 있는 바, 선진국 수출의 최대 관건은 ‘안전성’ 확보

○ 한국 수출업체는 미국과 유럽을 비롯한 전 세계적인 수입품 안전성 규제 강화를 주목해야 함.

- 2007년 중반에 불거진 중국 수입산 완구류, 애완동물용 식품 등에서 발견된 유해물질 검출로 수입품의 안전문제에 대해 민감하게 반응

- 미국 소비자제품 안전위원회인 US Consumer Product Safety Committee([www.cpsc.gov](http://www.cpsc.gov))는 미국내 수입되는 제품에 대해 케이스별로 웹상에 제품사진과 이에 대한 문제점을 지적하며 미국 소비자들에게 안전문제에 대해 직접적으로 어필

○ 농수산물의 수입은 국민의 건강 및 수입국의 생태계와도 직결되기 때문에, 농수산물 수입국은 수입농수산물이 안전성 기준에 부합하지 않을 경우 통관 거부는 물론 전량환수 폐기, 수입 금지 등 매우 높은 단계의 조치를 내릴 수 있음.

○ 수입품 안전규제 강화라는 흐름과 농수산물에 대한 높은 수준의 안전성 요구에 대응하기 위해 한국 업체는 안전성 규제

에 대한 이해와 개별 품목에 대해 해당국이 요구하는 가이드 라인을 숙지할 필요 있음.

### < 대표적인 국제 농수산물 안전성 기준 >

#### (1) HACCP ("식품위해요소중점관리기준")

- 식품의 원재료 생산에서부터 제조, 가공, 보존, 유통단계를 거쳐 최종 소비 단계까지 발생가능한 모든 위해요소를 규명하고, 이를 중점적으로 관리하기 위한 중요관리사항을 결정 후 체계적인 관리를 통해 식품의 안전성(safety)을 확보해 나가는 과학적 위생관리 시스템
- 1960년대 초 미국 NASA가 미생물학적으로 100% 안전한 우주식량을 제조하기 위하여 Pillsbury사, 미 육군 NATICK연구소와 공동으로 연구하여, 1971년 미국식품보호위원회에서 처음으로 공표됨.
- 1993년 7월 FAO/WHO의 CODEX(국제식품규격위원회) 제 20차 총회에서 "HACCP 시스템의 적용지침"을 채택하여 각국에 HACCP 도입을 권고함에 따라 전 세계로 확산
- 현재 캐나다, 미국, 유럽연합, 일본 등 세계 대부분의 나라에서 법제화하여 시행중
  - 우리나라도 1992년부터 식품산업체에 도입을 위한 연구 사업을 연차적으로 수행하였으며, 1995년부터 시범적용 사업을 실시하고 1996년 12월 식품위생법(제32조의 2항)에 HACCP 규정을 신설함.

## (2) GAP (“우수농산물인증제도”)

- GAP는 생산단계부터 포장단계까지 토양·수질 등 농업환경 및 농산물에 잔류할 수 있는 농약, 중금속 등의 위해요소를 관리하고 제반사항을 소비자가 알 수 있게 하는 시스템
  - 유럽연합은 동구유럽의 EU 가입을 위한 농업실행조건으로 GAP를 제시하였으며, 향후 GAP 수준 이상의 영농에 대해 보조금을 지급할 예정임.
  - 미국은 식품의약청(FDA)에서 GAP 실행규범 마련하고, 농무성(USDA) 차원에서 시행하고 있음.
  - 현재 농수산물유통공사(aT)가 시행하는 GAP 인증을 받은 농가는 143개에 불과함.

## (3) ISO (“품질경영시스템 인증”)

- 1947년에 창설되어 세계 159개국 이 회원으로 가입하고 있는 비정부 국제기구(사단법인)인 국제표준화기구에서 관리하는 품질경영시스템 인증 제도
  - 농산물 가공 및 유통 분야에서는 약 520여개 업체가 품질경영시스템 인증을 받고 있으며, 농산물 생산 분야에서는 영농법인 등 10여개 업체가 인증을 받고 있으나 재배농가가 인증을 받은 경우는 미미함.
  - 현재 농수산물유통공사(aT)는 전국 20여개 영농법인 및 작목반등 농산물 재배업체를 대상으로 ISO 9001 인증을 추진 중에 있음.

(자료: 한국농림식품수출입조합)

## (2) 최근 시장동향을 파악할 수 있는 창구 확보

□ 최근 선진국을 중심으로 한 **아시안 푸드 수요 증가와 소수민족 관련 식품에 대한 선호도 상승** 등 주요국 시장 동향 파악이 시장 확보에 있어 매우 중요함.

○ 미국, 유럽 등 서구선진국의 경우 소수민족 구매력 향상은 물론 아시아 푸드에 대한 미국인들의 인지도 및 선호도 향상으로 소수민족 관련 식품 매장 및 식당이 증가 추세

- 이러한 추세에도 불구하고, 한국식품은 라면류, 간장류, 두부류 외에는 선진국의 식품 주류 시장으로 진출한 사례가 거의 없는 상황임.

· 이들 제품군 역시 일본식품으로 인식되거나 중국산 수입 제품과의 가격경쟁에서 고전하여 수출 증대가 용이하지 않음.

- 미국 시장 진출 위해 품질과 규격 수준 표기가 보완되고 장거리 운송에 적합한 포장개선 및 사후관리서비스 구축이 선결해야 할 과제

○ 해외 농수산물에 대한 국가별 수요는 수출 초기에는 현지 동향에 따라 큰 변동성을 띠기 때문에, 수출 초기 해외 에이전트 및 현지 파트너 업체를 통해 수시로 정보를 전달받을 수 있어야 함.

- 현지 수요 및 시장이 확보된 후에는 상대적으로 시장동향 파악에 대한 부담을 덜 수 있으므로, 진출 초기에 품목별 특수성에 맞는 시장동향 파악을 위한 투자가 중요함.

### (3) 국가별 농산물 수입절차에 대한 사전조사 및 준비

□ 수출대상국 현지의 농수산물 수입 절차에 대한 숙지 및 각종 규제에 대한 사전조사·준비는 기본적으로 선행되어야 할 작업임에도 불구하고 한국 농수산물 수출기업이 이에 취약하다는 지적이 많음.

○ 국가별로 필수적으로 요구하는 포장, 라벨, 인증 등의 절차가 서로 상이하나, 다음과 같은 기본 절차의 경우 국가별로 철저히 사전에 준비해야하는 사항임.

- 라벨 : 보관방법 및 유통기한 표시 여부, 구체적인 원산지표시 규정, 기타 제조공정 및 성분 효과/효능, 요리방법/먹는 방법 등 표시 여부

- 가격표 : 총판가, 도매가, 소매가, 수출가 표시여부 등

- 포장 : 박스 당 수량, 박스 사이즈 규정 여부

- 검사증명 : 영양성분, 농약잔류, 미생물, 중금속 등 수입시 필수 검사 여부

- 인증절차 : 품종확인, 재배정보, 이력정보 등 인증 필요 여부

## <사례> 농수산물 대미 수출을 위한 각종 절차

### □ "바이오테러대응법"에 따른 FDA 시설등록 및 사전신고 절차

- 9.11테러이후 미국내 공급되는 식품의 안전성을 강화하기 위해 제정된 법률로 2003.12.12일 발효 이후 단계적으로 적용, 2004.8.12일부터 전면 시행

#### ① 식품시설의 미국 FDA(식품의약품안전청) 등록(Food Facility Registration)

- 미국내에서 소비되는 식품(식용·사료용)을 제조·처리·포장·보관하는 미국 내외 모든 식품시설의 소유자, 운영자, 또는 대리인은 각 시설을 FDA에 등록하여 시설등록번호를 발급 받아야 함
- 등록 : 인터넷 등록

#### ② 수입식품의 미국 FDA 사전신고(Prior Notice)

- 수입되는 모든 식품(식용/사료용)의 수입자 또는 미국내 대리인, 관세사, 수출자 중 한 명은 해당 식품이 미국에 도착하기 전에 FDA에 신고를 하여 사전신고번호를 발급받아야 하며, 통관시 이를 세관에 제출해야 함.
- 미국세관(CBP)의 ABI/ACS 통관시스템을 이용하거나 인터넷에서 직접 신고가 가능

### □ 영양분석 및 라벨링(Nutrition Facts)

- 미국기준에 맞는 영양분석검사 및 라벨링
  - 검사기관 : 미국 현지 전문 검사기관에서 실행
  - 기간 : 샘플 미국 도착 후 3~4주

□ **제품의 고급성, 안전성을 확보하기 위해 중금속검사, 잔류농약 검사, 미생물검사**

- 검사기관 : 미국 현지 전문 검사기관에서 실행
- 기간 : 샘플 미국도착 후 3~4주

□ **산성 또는 저산성 식품의 공장등록(FCE) 및 공정제출(SID)**

○ 저산성식품(LACF : Low-Acid Canned Food)과 산성식품(AF : Acidified Food)은 FDA에 제조공장을 등록하고, 제조공정을 제출해야만 미국에 수출할 수 있음

· 저산성식품(LACF) : 열가공후 밀봉용기(금속, 유리, 플라스틱등)에 포장된 PH(산성도)가 4.6 이상, 수분활성도가 0.85이상인 식품(식품의 예 : 주스, 참치 통조림 등)

· 산성식품(AF) : 수분활성도가 0.85 이상인 저산성식품(Low-Acid Food)에 산(酸) 등을 첨가하여 PH(산성도)를 4.6 이하로 조절한 식품(식품의 예 : 피클, 절임류 등)

- 이러한 산성관련 식품은 중독성 물질과 유해 박테리아가 없는지를 증명해야 하며 제조공장을 FDA에 등록해야 함

- 등록을 마치면 FDA로부터 FCE 넘버(Food Canning Establishment Number)를 교부 받는데 FCE 넘버를 교부받은 후 제품 공정(SID)을 제출해야 함

· FCE넘버는 수입허가가 아니고 단순한 수입자격 요건으로 수입통관시 FDA 검사에 철저히 대비해야 함

- 등록 기관 및 기간 : 미국 현지 전문기관, 3개월 정도 소요

#### (4) 품목별 도매시장 및 대형유통체인 진출을 위한 노력

- 미국은 물론 일본, 유럽 등 소득수준 및 구매력이 높은 선진 국가의 농수산물도 품목별 도매시장과 대형 유통체인을 중심으로 거래되기 때문에, 우리 농수산물 수출의 본격화를 위해서는 대형 유통기업 진출을 위한 적극적인 마케팅이 필수임.
  
- 도매시장의 경우 외국 업체의 직접적인 참가가 제한된 경우가 많으나, 선진국일수록 농수산물에 대한 품목별 대형 도매시장이 형성되어 대량거래가 이루어지므로 도매시장 진출은 대량 수출을 위한 필수 관문임.
  - 세계 최대 화훼 경매장인 네덜란드 알스미어 경매장은 2006년 1월부터 EU국이 아닌 제3국가에 대한 경매장 회원가입을 허가하기 시작함.
    - 실제로 이스라엘의 화훼재배자 나흐만 로넨(Nachman Ronen)이 첫 외국인으로서 회원 가입이 허락되었고, 외국농가들도 화훼를 알스미어 경매장에 직접 공급할 수 있게 됨.
  
- 미국 시장의 경우 현재 한국식품은 거의 한국 수입업체와 전문 한국식품 유통매장을 통해 판매되고 있는 바, 대형 유통기업을 통한 주류시장 진출을 적극적으로 모색할 필요가 있음.
  - 농수산 가공품의 수출 비중이 높은 미국 시장의 특성상 대형유통업체에 대한 공급이 성사되면, 수출 규모 역시 획기적으로 확대가 가능할 것으로 보임.

## (5) 품목별 해외전시회 참가 등 적극적인 시장개척

□ 아직 일본 등 일부시장을 제외하면 한국이 농수산물 수출국가로서의 이미지가 취약한 바, 한국 농수산물에 대한 적극적인 홍보와 판촉활동이 한국 농수산물 수출 증대에 기여하고 있는 것으로 파악됨.

○ 현재 한국의 농수산물 수출업체와 거래하고 있는 해외바이어가 한국 수출업체와 거래하게 된 계기는 한국 수출업체가 먼저 연락(24.5%), 자국 내 농식품 관련 행사 참가(23.0%), 한국 측 바이어초청행사(22.0%)가 주를 이룸.

\* 농수산물유통공사(aT) 2007년 8월 조사결과

□ 수출 경험이 없는 농수산물 수출업체가 가장 빨리 해당 품목에 대한 해외시장 정보를 얻고, 관련 에이전트나 바이어를 발굴할 수 있는 방법이 해외전시회 참가임.

○ 세계 최대규모의 농수산식품 전시회라고 할 수 있는 프랑스 파리 세계 식품박람회 시알(SIAL)과 일본 동경 푸덱스 재팬(Foodex Japan), 독일 쾰른 식품박람회(ANGUA) 등 대형 전시회에는 한국관이 따로 마련되는 등 진출기회가 넓음.

○ 농수산물 중소기업이 해외전시회 참가를 통해 해외시장 진출을 모색하는 경우에는 품목별로 특화된 세계적 규모의 전시회 참가가 더욱 효과적임.

- 실제 수출에 성공한 업체들 가운데 상당수가 ‘대형 전시회’ 보다는 ‘전문 전시회’ 중심의 해외 전시회 참가가 효율적이었다고 밝힘.

## 2. 정부

### (1) 농수산업 지원책의 개혁 통한 농수산업 업그레이드

- 농수산업 정책의 중심을 ‘농촌’, ‘안정적 식량수급’에서 ‘시장’, ‘농수산물 수출’로 과감히 전환
  - 신정부 농업정책의 핵심이 농림수산업의 기업화, 수출산업화, 2·3차 산업화라는 점에서 긍정적 개선을 기대하고 있음.
- 농림수산업의 기업화 및 시장경제원리 도입 위해서는 가장 먼저 보전 위주의 농업보조금 제도를 개혁해야 함.
  - 지난 10년간 100조원이 넘는 지원액이 농업에 투자되었으나 농가소득 증대는 물론 농업의 생산성 향상으로 이어지지 않음.
  - 우리나라의 농업보조금 가운데 고정직불금은 33.9%로, 농업보조금 규모가 우리나라를 상회하는 EU의 28.1%나 미국의 15.4%보다도 크게 높음.

#### < UR 이후 농업 투·융자 지원책과 규모 >

기간	지원책	금액
1992년~1998년	농어촌구조개선대책	42조원
1999년~2003년	농업·농촌 발전계획	45조원
2004년~2013년	농업·농촌 종합대책	119조원
1994년~2014년	농특세 사업	15조 (1994년~2005년)
		20조 (2005년~2014년)

- 현재 농수산물 수출기업에 대한 지원책이 정부와 지자체 차원에서 다양하게 시행되고 있으나, 개별 중소기업에 대한 지원을 넘어 **대규모의 농수산물 수출을 위한 그랜드 플랜과 공동의 해외마케팅전략**이 시급함.
- 농수산 수출기업의 육성 차원에서 현재 연 1억원(10만달러) 수출액을 기준으로 시행되고 있는 **단순·직접 지원**을 지양하고, 품목별·기업규모별로 경쟁력 향상을 위한 정책을 강구해야 함.
  - 운영자금의 직접적인 지원보다는 환율 변동, 원자재 가격 상승 등 외래변수에 의한 단기적인 운영난을 최소화 할 수 있는 **‘농수산물 수출기업 환율변동 보험제도’** 등을 마련하는 것이 바람직
- 또한, 현재 농수산업에 대한 지원과 보호를 중심으로 업무가 진행 되고 있는 농수산업 유관기관을 세계 농수산물 시장의 흐름에 맞추어나갈 수 있는 **시장지향형 기관으로 탈바꿈**시켜야 함.
  - 이스라엘 Agrexco와 같은 반관반민의 농수산물 전문 마케팅 기업을 설립하여, 해외 시장의 농산물 생산 수준과 수요를 먼저 파악하고, 맞춤형 수출농수산물 생산이 가능하도록 하는 정책도 고려할 필요 있음.
- 품목별로 전국단위의 공동 브랜드 개발과 유통단계 단순화, 과잉생산방지 등 다각적인 차원에서 **전국 단위 품목별 생산자 단체의 육성** 필요.

- 사례연구 대상인 농산물 수출 강소국들은 공통적으로 **전국단위 품목별 협동조합**이 강력한 기능을 발휘하여 공동의 브랜드 하에 마케팅 전략을 추진하고 있는 사례임.
  - 이스라엘과 같은 공동브랜드 육성을 통한 품질력 향상, 네덜란드나 덴마크와 같은 **전국 단위의 품목별 협동조합** 등이 주목할 만한 사례임.
  
- 전국단위의 품목별 생산자 조합은 생산자들 **내부에서 발의된 자발적인 필요성**에 기초하여 자율적인 방식으로 설립되어야 하나, 이에 대한 정부의 촉진 및 지원 역할 역시 필수적임.
  - 해외 생산자 단체의 사례 등 각종 정보제공, 초기 해외 업무에 대한 지원 등 생산자 단체의 설립 초기 정부가 일정 역할을 해주어야 함.
  - 또한, 전국단위의 품목별 생산자 조합 설립을 위해서는 현재 농협, 수협, 축협에 대한 대폭적인 개혁조치 필요.
  
- 현재 우리나라에서는 시도별, 지역별, 품목별로 농수산물의 브랜드화 과정이 진행되고 있는 **농산물 브랜드 사업의 전국적인 일원화와 품질균등화** 작업 시급.
  - 전국 단위의 품목별 생산자 단체가 형성된다면, 이들을 중심으로 전국적인 공동브랜드 구축 및 품질관리는 물론, 규격 표준화, 수출시장 개척, 유통단계 단순화, 과당경쟁 방지, 가격협상력 제고 등 개별농가 차원에서나 지자체 차원에서 추진하기 어려운 사업을 추진할 수 있음.

### < 現 농림수산물식품부 수출지원제도 >

- **공통 금리:** 농업인(생산자단체 포함) 연3.0%, 비농업인(일반업체 등) 연4.0% (종합평가 결과 기준금리에서 최우수업체 1%, 우수업체 0.5% 인하)
- **수출사업자 지원:** 수출한 실적이 있거나 수출할 계획이 있는 농림산물 수출사업자 에게 원료수매에 필요한 자금 지원

<b>지원대상</b>	농림산물 수출사업자(수출목적 저장·가공사업자 포함)
<b>지원품목</b>	표고버섯, 일반채소류, 김치원료, 버섯류, 화훼류, 과실류, 송이, 밤, 인삼류, 생약
<b>용도</b>	해당 농림산물의 원료수매
<b>대출기간</b>	1년
<b>지원기준</b>	수출실적 70% (최근 2년간 수출실적금액 80%, 당해연도 수출신용장 또는 수출계약서 20%) 수출추진노력 30% (전년도 박람회 등 참가회수, 계약재배 수매실적, 수출 신장율 및 대출금포기횟수 등)

- **정기 운영활성화자금 지원:** 수출실적이 있거나 수출할 계획이 있는 수출사업자에 원료구매 및 수출 부대 경비를 지원

<b>지원대상</b>	농림산물 수출사업자(수출목적 저장·가공사업자 포함)
<b>용도</b>	원료 및 부자재 구입·저장·가공 등 운영자금
<b>대출기간</b>	1년
<b>지원기준</b>	수출실적 70% (최근 2년간 수출실적금액 80%, 당해연도 수출신용장 또는 수출계약서 20%) 수출추진노력 30% (박람회 등 참가회수, 수출전문조직등록 여부, 신선농산물수출비중, 수출신생율 등)

- **수시 운영활성화자금 지원:** L/C·수출계약서·Local L/C·구매확인서를 수취한 업체에 수출부대경비 지원

지원대상	농림산물 수출사업자(수출목적 저장·가공사업자 포함)
용도	수출물품구매비, 물류비 등 수출부대경비
대출기간	1년
지원한도	수출신용장(Local L/C 및 구매확인서 포함) : 신용장금액의 80%이내
	수출계약서 : 계약금액의 30%이내

- **우수 시설현대화자금 지원:** 농산물 수출사업자에 대하여 저장·가공시설 및 부대시설과 부대장비 구입 등 수출시설 현대화에 필요한 자금을 지원적격심사 평가 후 지원

지원대상	농산물 수출사업자
용도	농산물의 저장·처리·가공시설 및 부대시설의 증축·개보수, 물류장비 구입
대출기간	10년 (3년 거치 7년 분할 상환)
지원절차	최근 2년간 수출실적 20만달러 이상이거나 당해연도 수출계획이 10만달러 이상인 업체, Local L/C 또는 구매승인서에 의해 수출자에게서 최고 2개년간 20만달러 이상 수출품을 공급한 실적이 있는 업체
	적격심사 평가 후 60점 이상인 업체를 선정하여 지원 * 적격심사 평점 기준 : 재무구조(30), 영업실적(30), 수출 및 사업타당성(40)

- **우수 수산물 지원자금:** 농산물 수출사업자에 대하여 저장·가공시설 및 부대시설과 부대장비 구입 등 수출시설현대화에 필요한 자금을 지원적격심사 평가 후 지원

지원대상	수산물 수출사업자
재원	수산발전기금
용도	국내산(연근해산 또는 원양산) 수산물 원료구입비
대출기간	1년
지원기준	수출실적 70% (최근 2개년 평균 수출실적 80%, 당해연도 선적분 수출신용장 또는 계약서 금액 20%)
	수출추진노력 30% (전년도 박람회 등 참가횟수, 수출신장을 및 대출금 포기횟수 등)

### <사례: 뉴질랜드의 농정개혁 (1984년)>

- 대표적인 농업강소국인 뉴질랜드의 경우, 보조금 제도를 폐지한 후 농민들의 자구적 노력을 통해 농업생산성이 크게 향상됨.
- 1984년 집권한 노동당정부는 강도 높은 농업보조금 개혁 단행, 현재 뉴질랜드 농업보조금은 농업생산액의 1%미만으로 세계 최저수준
  - 농지개발 조세 특혜를 비롯해 비료·이자율 보조 등 직접보조금은 1년 안에 폐지하고, 간접보조금은 3~4년의 유예기간을 둔 후 폐지
  - 보조금을 철폐하는 대신 농가부채 탕감과 수입 농기계 가격 인하 정책을 동시에 활용.
- 농민들은 생존을 위해 살아남기 위해 농민 스스로 구조조정 에 나서 대형화 하였으며 외부전문가 영입을 통해 해외시장을 적극적으로 개척함.
  - \* 뉴질랜드 최대 농산물 업체인 폰테라(낙농제품, 2001년 설립)와 제스프리(키위, 1997년 설립)는 농민주주 11,600명과 2,600명으로 이루어진 일종의 대형 영농조합임.
- 1985년 약 31억 달러이던 농업부문의 부가가치는 2년 후인 1987년 약 30억 달러로 다소 감소하였으나, 이후 다시 증가추세를 보이면서 2001년 뉴질랜드 농업부문의 부가가치는 70억 달러를 넘어섬. (뉴질랜드 통계청)

## (2) 생산성 향상 위한 규제 완화·철폐 및 경쟁시스템 도입

- 농수산업 분야의 규제는 46개 법률에 건수로 400건을 넘음.
  - 농림수산물식품부는 이들 규제의 1/4에 해당하는 100건의 규제를 규제개혁 대상으로 보고 올해 내 28건의 규제개선, 내년까지 84건의 규제완화 계획을 세움.
  
- 농지 소유·거래규제는 물론 농업회사법인 설립규제 역시 대폭 완화하여 대형 농기업의 형성을 촉진해야 함.
  - 농업을 2,3차 산업으로 업그레이드 하고자 하는 신정부의 의지가 현실로 반영되기 위해서는 농민을 중심으로 모여 농산물을 생산·유통·판매하도록 제한하는 현재 영농법인 및 농업회사법인 규정을 대폭 완화해야 함.
    - 단순히 작물의 생산·유통·판매를 넘어 바이오기술 개발, 농촌관광, 환경 교육, 해외 농업 투자 등 다각적인 2,3차 산업으로 파급이 가능하도록 제도 변경 필요.
  - 특히 현재 농업농촌기본법 및 대통령령 상 크게 제한되어 있는 비농업인의 농업회사법인 경영 참여를 획기적으로 가능케 하여 외부 기업 경영 전문가의 영입을 통한 농업회사법인의 대형 수출 기업화를 추진해야 함.
    - 현재법령 상 농업회사법인은 농업인, 농산물 생산자단체 및 농지개량조합만이 설립할 수 있고, 주식회사의 경우 농업인의 출자금액이 1/4를 초과해야 하며, 대표 이사를 비롯한 업무집행이사 중 50% 이상을 농업인 인으로 구성해야 함.

### (3) FTA 전화위복, 피해보전 넘어 수출산업화 계기로

- 2007년 4월 한미 FTA 체결 후 농촌경제연구원 등 연구기관 합동으로 발표한 「한미FTA 경제적 효과분석」에 의하면, FTA 이행 15년간 연 평균 생산액 감소 규모는 6,698억 원으로 추정됨.
  - 한미 FTA로 농업생산액은 이행 5년차에 4,465억원, 10년차에 8,958억원, 15년차에는 1조 361억원 감소할 것으로 추정됨.
  - 품목별로는 **한우, 돼지, 닭, 사과, 감귤** 등의 품목에 영향이 클 것으로 예상됨.
- 정부의 FTA 피해대책은 크게 1) 단기적인 피해 보전제도, 2) 품목별 생산성 향상, 3) 농업 전반의 구조개혁, 4)농촌 삶의 질 향상으로 나누어짐.
  - 단기적인 피해보전제도를 제외하면 기존의 농업발전대책에서 크게 벗어나지 않은 내용임.

#### <정부의 한미 FTA 피해대책 개요>

- 수입 급증으로 인한 단기적 피해보전장치 마련
  - FTA로 인한 급격한 가격하락 가능성에 대비, 수입피해 보전 대상 품목을 확대하고 피해보전비율을 상향 조정
  - FTA이행으로 재배·사육을 계속하는 것이 어려운 경우, **폐업지원**

- 품목별 특성에 따라 생산·가공·유통 단계별 취약부분을 보완하는 경쟁력 향상 추진
  - 시설 현대화 지원 등을 통해 생산성을 높이고 안전성 강화 및 품질고급화로 소비자 신뢰 확보
- 농업구조 개선을 통한 농업체질 강화
  - 고령농 비중이 높은 농업인력구조를 전업농 중심으로 개편하여 농업을 주업으로 하는 농가를 중심으로 경영 규모확대
  - 규모화, 전업화 농가의 경영위험에 대비한 경영안정장치 확충
  - 기술개발 확대, 고품질화 등을 통한 고부가가치 산업으로 전환
- 농촌을 농업외 다양한 산업공간과 국민 생활공간으로 조성키 위한 농촌 지역개발 및 복지기반 확충

- 농수산물 역시 FTA를 통하여 한국시장의 일부를 잃는 대신 우리나라 인구의 6배가 넘는 미국시장으로의 진출가능성을 열었다는 점을 활용할 수 있어야 함.
  - 농축수산물 가공품의 수출비중이 높은 미국수출시장의 특징을 고려하여, 대형 유통기업 진출을 통한 시장확대 필요
- 우리 농업이 상대적으로 경쟁력을 가질 수 있는 일본시장 진출을 위한 한일 FTA 추진

#### (4) 국가별 식품 안전성 규제 DB 구축

- 최근 우리 농수산물의 주요수출시장인 일본, 중국, 미국에서 대폭 강화된 수입 농수산물의 안전성에 관한 지원책 시급
  - 전 세계적인 안전성기준 강화로 인하여 기업은 추가절차이행 부담은 물론 이행 미비시 통관지연, 수입거부 등의 조치를 당하는 사례 빈발
    - 우리나라 농수산기업 대부분이 영세하여 안전성에 대한 사전조사 및 대비가 철저하지 못하고 안이하게 접근하는 경우가 많음.
  - 정부 차원에서 안전성 규제에 관한 국가별·품목별 DB를 운영 하고 업종별로 사전 인증 및 등록 절차 이행을 유도하는 적극적인 지원책 필요

#### <주요국의 식품 안전성 규제>

##### (1) 미국

- 2001년 9.11 테러 이후 식품이 미국의 안보를 위협하는 잠재적인 수단으로 이용될 가능성을 예상하고, 바이오테러 대응에 대비해 식품검사 개선 및 안전관리 강화를 위한 “식품안전과 바이오테러 대응법률(Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act of 2002)”을 제정함.

- 2003년 12월 12일부터 시행에 들어갔으며, 2004년 8월 12일 이후 전면 시행되고 있음.

## (2) 중국

- 중국의 식품안전성관련제도는 녹색식품 인증제도, 무공해 농산물 인증제도, 유기식품 인증제도, QS제도(Quality Safety) 등이 있음.
- 최근 잇따라 중국에서 수출한 농산물에 안전성 문제가 제기됨에 따라 신분번호제도(생산추적시스템)를 마련 중에 있으나 아직 기획단계로 구체적인 시행은 미진함.

## (3) 일본

- 우리 농수산물 최대시장인 일본은 최근 몇 년간 중국산 농산물의 안전성 문제로 수입 농산물과 식품의 안전성 기준을 크게 강화하였음.
- 일본의 강화된 식품관리의 핵심은 ‘생산이력추적시스템’
  - 농림수산성은 2003년 12월부터 생산이력을 정확히 관리, 표시하고 있는 쇠고기에 한정해서 JAS마크를 부여하는 제도를 시행하였고, 쌀, 야채, 과일, 두류 등 모든 농산물로 인증 대상을 확대함.
  - 2002년부터 대형유통업체들을 중심으로 생산이력관리가 시행되고 있었으나 업체별로 인증기준이 상이했음.

## (5) 종자산업 등 첨단지식·기술산업 육성

□ 현재 농작물에 적용되는 품종 로열티는 매년 기하급수적으로 증가하고 있음.

○ 2006년 기준 로열티 지급액은 124억 원으로, 2001년 6억 원에서 5년 새 20배나 증가함.(농업진흥청, 2007)

○ 내년부터 품종보호권의 적용이 딸기, 감귤, 키위 등 모든 작물로 확대되면 로열티 지급이 대폭 증가함.

\* 품종보호권: 국제식물신품종보호동맹(UPOV)의 신품종 개발자의 재산권을 보호하기 위한 국제협약에 따라 2002년부터 적용된 권리로 2009년부터 국내거래 전 작물이 품종보호작물이 됨.

- 국내 딸기의 경우 65%가량이 일본산 품종으로, 일본 측의 요구대로 포기당 5원씩 로열티를 지급할 경우, 연간 약 30억원의 로열티를 추가로 지불해야 함.

- 제주도에서 재배 중인 키위는 뉴질랜드 제스프리사가 개발한 '제스프리 골드' 품종으로 이에 대해서도 판매액의 20%인 약 40억 원의 로열티를 지불해야 함.

### <우리나라 작물 중 외국산 종자 비중>

채소		과일		화훼	
파프리카	100%	포도	95.3%	장미	96%
감자	90%	사과	81%	국화	95.5%
토마토	70%	배	72%	심비디움(난)	100%

\*자료: 농촌진흥청

□ 농업의 반도체 산업으로 불리는 종자산업의 경우 현재 몇몇의 메이저 다국적 기업이 시장의 대부분을 차지한 상황.

○ 2005년 현재 210억 달러로 추정되는 세계 종자시장의 31.6%를 몬산토, 파이오니어, 신젠타 등 3대 업체가 점유, 10대 종자업체로 확대하여 보면 점유율이 50%에 육박함.

### < 세계 종자기업의 매출현황 (2005년) >

(단위: 억 달러)

순위	업체	국적	매출액
1	몬산토	미국	28.03
2	파이오니어	미국	26.00
3	신젠타	스위스	12.39
4	리마그랭	프랑스	10.44
5	KWS AG	독일	6.22
6	랜드 오 레이크	미국	5.38
7	사카타	일본	4.16
8	바이엘 크롭 사이언스	독일	3.87
9	다키이	일본	3.66
10	DLP-트라폴리움	네덜란드	3.20
11	델타앤파인 랜드	미국	3.15

\*자료: Etc Group(2005)

□ 정부는 세계적으로 우수성을 인정받고 있는 동시에 수입의존율이 0%인 고추, 배추, 수박 등의 품종에 대해 수출종자로서 개발·지원하는 동시에, 부가가치가 높고 해외의존도가 높은 채소 및 화훼 종자산업 발전전략을 마련할 필요 있음.

□ 1994년부터 추진 중인 농림기술개발사업 역시 수출농업을 위해 실용성을 극대화하는 방향으로 개혁할 필요가 있음.

- 농림수산부는 농림기술관리센터(ARPC)가 시행한 농림기술개발사업을 통해 2007년까지 5,093억 원의 예산을 투자하여 3,902개의 과제를 지원하였으나, 개발된 기술이 상업화나 수출산업화에 성공한 사례는 많지 않음.
  - 2007년 말 현재 완료된 3,100 여개 사업 중 실용화 단계에 이른 기술은 18%에 불과
  - 2006년 조사에 따르면 연구비 지원은 대학이 46.3%로 가장 많고, 지자체 30.5%, 연구기관 16.3%, 산업체 6.9% 순이었음.
  - 실용화 실적은 보면 지원 비율이 낮은 기업이 27.6%로 가장 높고, 가장 많은 지원을 받는 대학은 12.2%로 최하위, 연구기관은 19.3%를 기록함.

**<성공사례> 상황버섯 발효주 ‘천년약속’**

- 2005년 부산 APEC의 건배주로 잘 알려진 ‘천년약속’은 농림기술개발사업 이후 상업화에 성공한 대표적인 사례
- 버섯균사체가 분비하는 알코올을 이용하여 기능성 주류를 개발해 2004년부터 제품을 출시
- 2006년 (주)천년약속은 185억 원의 매출을 올림.

## (6) 농수산물 무역 전문 인력 양성 및 해외네트워크 활용

□ 농수산업의 수출산업화를 위해 가장 중요하고 선행되어야 하는 조치는 해외마케팅 및 시장동향 파악이 가능한 고급인력이 농수산업에 종사할 수 있는 인력 인프라의 형성임.

○ 제조업 수출 강국으로서 쌓은 무역인력 양성 및 교육의 노하우가 농수산업 분야에 전달될 수 있도록 정부 각 부처가 협력하여 가교의 역할을 할 필요 있음.

- 해외 농수산물 시장 조사부터 무역 과정 전반에 걸친 업무가 가능한 농수산물 무역 전문인력 양성을 위해 교육 능력을 갖춘 경제단체의 협조 유도

- 무역협회, 대한상의 등 경제기관에서 후계농업인을 대상으로 한 해외시장 조사방법 및 동향파악, 무역절차 등 관련 교육 제공 사업 시행 등

□ 농수산물유통공사(aT), 해외무역관, 한상 네트워크 등 해외 네트워크 이용한 수출증대방안 모색

○ 농수산물유통공사(aT), Kotra 등 무역진흥기관의 해외무역관 및 전 세계 네트워크를 이용한 해외시장에서의 우리 농수산물 수요파악 및 실시간 시장 동향 업데이트된 DB구축

○ 최근 활성화되고 있는 재외동포 경제인 네트워크를 통한 해외시장 진출방향 모색

- 10월 제주에서 개최될 예정인 제 7차 세계 한상 대회 비즈니스 상담회에 농수산물관련 세션 마련

## (7) 농수산업의 서비스 산업화를 통한 부가가치 제고

### □ 농수산업 수출 증대를 위한 한국 음식 및 음식서비스 산업의 세계화 방안 마련

- 한류, 웰빙의 영향으로 한국음식에 대한 선호도가 높아지면서 최근 한국 외식서비스 산업의 잇단 해외 진출이 화제가 됨.

\* <사례> 본죽(죽, 일본·미국 등), 놀부(갈비 등 한식 전반, 중국), 인토푸드시스템 도시락(패스트푸드 한식, 홍콩), BBQ(후라이드 치킨, 중국·미국 등)

- 농림수산물식품부 역시 2011년까지 710억 원을 투자해 한식 세계화 기반 구축, 해외 한식당 경쟁력 강화, 한식 조리사 해외 진출 지원 등의 사업을 펴기로 하는 등 지원 활발

- 장기적인 수출증대를 위해서는 외식서비스산업 뿐 아니라 한식산업 자체의 수출이 증대되어야 하며, 이를 위해서는, 조리법 및 재료규격화, 대중식품화 등 간소화를 위한 연구 필요

### □ 주요 농산물 관련 대규모 축제 등을 이용한 농촌관광 진흥 전략을 수립하여 여행서비스산업과 농수산업 발전의 시너지 효과 시도

- 프랑스, 영국 등 많은 농업선진국에서는 농촌관광, 그린투어가 농촌경제의 중요한 축이 되고 있음.

- 세계 최대 관광국인 프랑스의 관광수입 가운데 20%가 농촌 관광수입, 전체 GDP의 1.4%가 농촌관광에서 비롯됨.

- 농촌의 뛰어난 자연경관, 사찰, 지방 문화재 등 다양한 관광 자원을 활용하는 동시에 전략적인 문화체험 프로그램을 마련하여 ‘농촌체험 관광산업’을 육성
  - 농촌체험 관광산업의 활성화를 통하여 농가소득의 증대는 물론 여행수지 적자 개선, 농산물 수출 증대 등의 다양한 과급효과를 거둘 수 있을 것으로 예상됨.
  - 지역의 특징적인 농산물을 대상으로 한 축제를 농촌 관광의 중심으로 삼는 전략 역시 효과적일 수 있음.
    - \* <사례> 프랑스 망똥 레몬축제(방문객 30만 명), 스페인 부놀 토마토 전쟁 축제 (방문객 5만 명) 등
  - 농어촌 체험 관광 및 한국 요리 체험, 시식·시음행사 등 다양한 프로그램 개발 필요.