

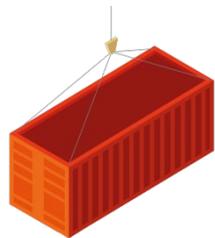
농식품 수출 경쟁력 제고 방안



김동환(안양대학교 교수/농식품신유통연구원장)

농식품 수출 경쟁력 제고 방안

Contents

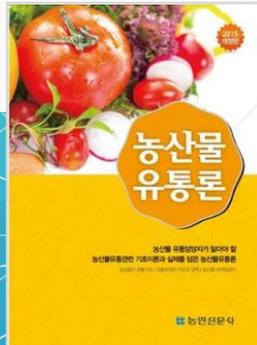
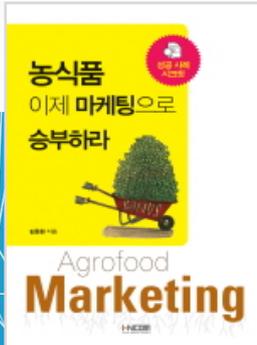


- 01 서론
- 02 농식품 수출 현황
- 03 농식품 수출의 문제점
- 04 농식품 수출 확대 방안
- 05 수출연구사업단 소개

약력

서울대 학사, 석사
미국 Univ. of Wisconsin Ph.D.
前 농협중앙회 이사
前 한국농업경제학회 회장
前 국민경제자문회의 위원
前 농림수산식품업무 평가위원장
前 신세계 유통산업연구소 연구위원

저서

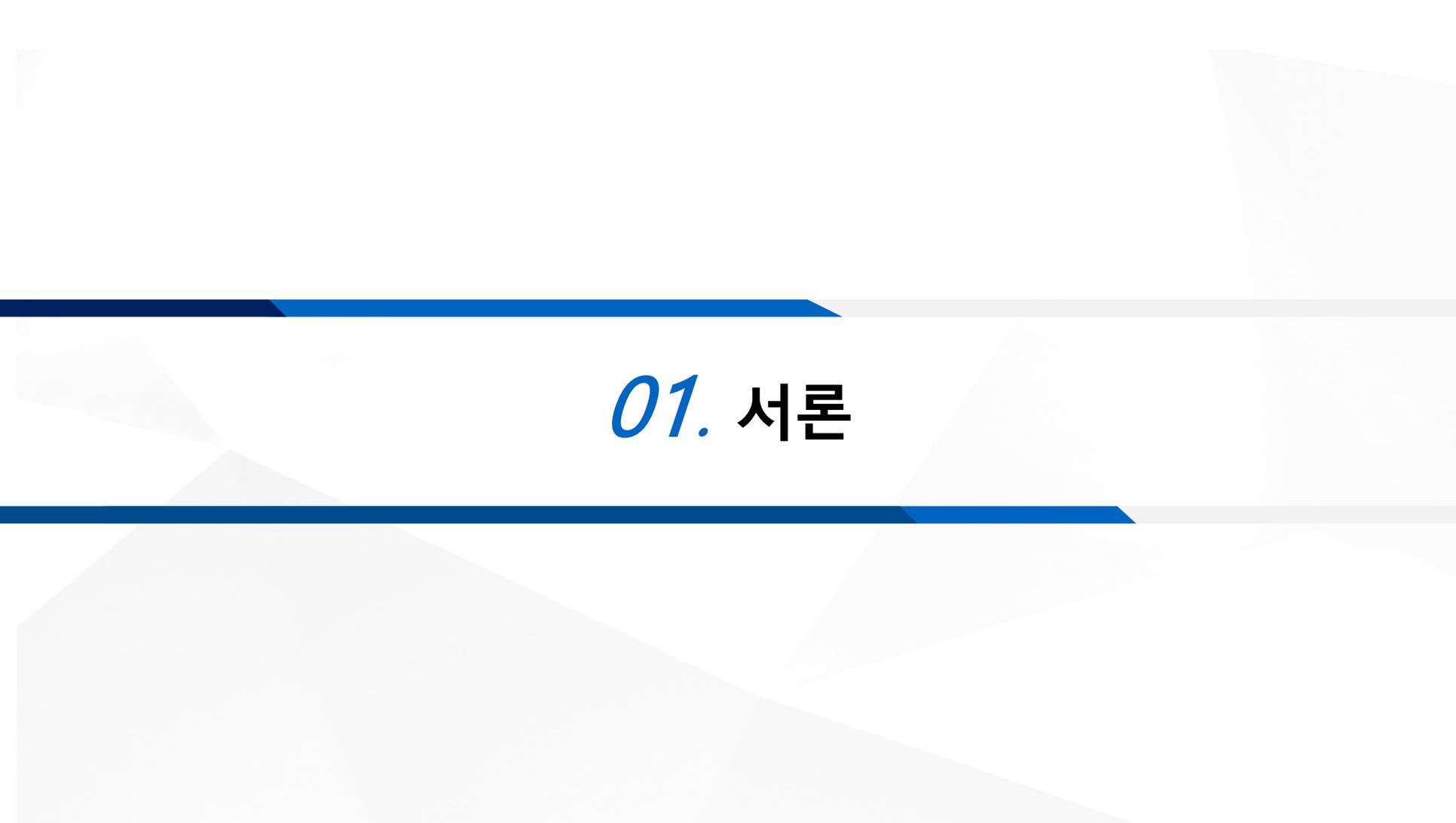


김 동 환

안양대학교 글로벌경영학과 교수
사단법인 농식품신유통연구원 원장

dhkim@anyang.ac.kr
010-6211-9490





01. 서론

1.1 농림축산식품 수출 현황

- 농림축산식품 수출액 4.7배 증가(2000년 대비): (2000년) 15억달러 →(2019년) 70억달러
- 농업부문 무역수지 적자 개선과 시장 확대를 위해서는 수입 농산물의 국산 대체가 필요하지만, 시장개방 하에서 수입 통제나 상대적인 저가인 수입 농식품을 국산으로의 대체는 현실적으로 곤란
- 따라서, 농업부문 무역수지 적자폭 감소와 시장확대에 의한 **농가 소득 증대를 위해서는 수출 확대를 적극적 추진할 필요가 있음**
- 수출은 품종개발, 효율적 생산시스템 구축, 우수한 수확후관리, 식품안전성 등 **가치사슬 전반의 혁신**이 필요하기 때문에 우리 농업의 경쟁력 강화에 기여함.
- 정부는 해외시장개척지원사업, 농축산물판매 촉진사업, 우수농식품구매지원사업 등 **다양한 수출지원사업 추진 중이며**, 이들 지원을 통해 수출 확대와 함께 어느 정도 **수출 규모를 갖춘 품목도 증가하는 등 성과 달성**
- 이 글은 **농식품 수출 현황과 문제점 분석과 수출 확대 방안을 제시하고자 함**

02. 농식품 수출 현황

2.1 부류별 · 품목별 수출 현황

▶ 농림축산식품 수출 최근 3년간 연평균 2.8% 증가

- (16년) 65억 달러 → (19년) 70억 달러
- 신선부문 : (수출액) 7.6% 증가 / (수출액비중) 2.5%p 증가
- 가공부문 : (수출액) 1.8% 증가 / (수출액비중) 2.5%p 감소

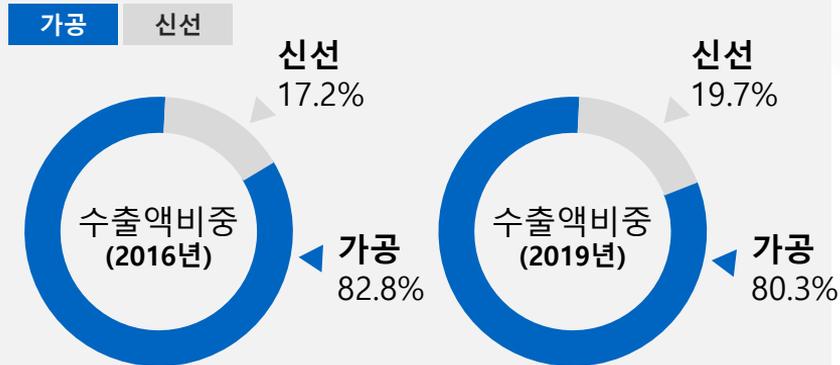
[농림축산식품 수출액 추이]



자료 : 한국농수산물유통공사, 농림수산물 수출입동향 및 통계, 각 년도

(단위: 백만달러)

[농림축산식품 수출액 비중]



자료 : 한국농수산물유통공사, 농림수산물 수출입동향 및 통계, 각 년도

2.1 부류별 · 품목별 수출 현황

▶ 신선부문 품목별 수출금액 현황

- 과실류, 버섯류 등은 증가, 화훼류 등은 감소
 - 과실류 : 연평균 5.6% 증가 / 버섯류 : 연평균 12.4% 증가
 - 돼지고기 : 연평균 -5.0% 감소 / 화훼류 : -13.2% 감소

[신선농산물 품목별 수출액 추이]

(단위 : 백만달러, %)

구분	2016	2017	2018	2019	연평균증가율 ('16~'19)
과실류	299	273	311	352	5.6%
채소류	257	266	279	324	8.0%
인삼류	134	158	188	211	16.3%
김치	79	81	98	105	9.9%
버섯류	38	43	50	54	12.4%
곡류	33	43	50	52	16.4%
가금육류	41	17	48	65	16.6%
화훼류	26	24	19	17	-13.2%
돼지고기	7	5	5	6	-5.0%
산림부산물	196	185	230	196	0.0%

자료 : 한국농수산물유통공사, 농림수산물 수출입동향 및 통계, 각 년도

▶ 가공부문 품목별 수출금액 현황

- 면류, 음료, 소스류 등은 증가. 과자류, 낙농품 등은 감소
 - 면류 : 연평균 14.3% 증가 / 음료 : 연평균 8.1% 증가
 - 소스류 : 연평균 11.0% 증가 / 낙농품 : -3.8% 감소

[가공식품 품목별 수출액 추이]

(단위 : 백만달러, %)

구분	2016	2017	2018	2019	연평균증가율 ('16~'19)
연초류	1,015	1,210	925	924	-3.1%
면류	410	514	556	612	14.3%
과자류	447	416	431	441	-0.4%
음료	334	347	418	422	8.1%
주류	370	386	407	384	1.2%
소스류	187	210	230	256	11.0%
낙농품	174	128	156	155	-3.8%
목재류	230	254	294	223	-1.0%
기타	2,524	2,267	2,233	2,223	-4.1%

자료 : 한국농수산물유통공사, 농림수산물 수출입동향 및 통계, 각 년도

2.1 부류별 · 품목별 수출 현황

> 주요 품목별 수출실적

- 껌, 김, 참치, 라면, 음료, 커피조제품 순 / 신선농산물에서는 인삼만 7위
- 수출 증가 폭이 큰 품목은 맥주, 조제분유, 음료 등

[주요 품목별 수출 실적]

(단위 : 백만불, %)

구분	2016		2017		2018		2019	
	품목	금액	품목	금액	품목	금액	품목	금액
1	껌	982	껌	1,126	껌	792	껌	717
2	참치	576	참치	626	참치	617	김	580
3	김	353	김	513	김	525	참치	572
4	음료	334	라면	381	음료	417	라면	467
5	라면	290	음료	347	라면	413	음료	422
6	커피조제품	259	커피조제품	272	커피조제품	265	커피조제품	270
7	설탕	168	설탕	167	인삼류	187	인삼류	211
8	비스킷	152	인삼류	158	맥주	154	맥주	146
9	인삼류	134	비스킷	124	설탕	140	설탕	120
10	조제분유	122	맥주	112	비스킷	125	비스킷	116
11	오징어	113	제3맥주	-97.4	조제분유	99	쌀가공식품	108
12	제3맥주	104	오징어	-78.5	소주	97	김치	105

자료 : 한국농수산물유통공사, 농림수산물 수출입동향 및 통계, 각 년도

2.2 국가별 농식품 수출 현황

- 주요 수출대상국에 대한 높은 의존도
 - 일본(20.3%), 중국(15.7%), 미국(12.4%), 베트남(7.3%), 홍콩(5.0%) 순
- 상위 5개국이 전체의 60.7% 점유

[주요 수출 상위 10개국 수출 물량 및 금액 (2019)] -----●

(단위: 천톤 백만 달러, 달러)

구분	품목	금액	금액비중(%)
일본	785	1,427	20.3
중국	840	1,106	15.7
미국	331	874	12.4
베트남	418	514	7.3
홍콩	203	353	5.0
대만	160	310	4.4
태국	74	197	2.8
인도네시아	114	170	2.4
러시아	109	169	2.4
호주	50	143	2.0
계	3,084	5,263	74.7

자료: 한국농수산물유통공사, 농림수산물 수출입동향 및 통계, 각 년도

- 신남방정책과 한류 등의 영향으로 인한 동남아시아 시장의 수출 실적 증가
 - 베트남(15.0%), 태국(7.4%) 로 증가
- 2019년, 대일본 수출시장의 상대적 의존 경향과 사드 영향 완화에 따른 대중국 수출 둔화세로 전환
 - 일본시장 수출 : 전년대비 7.8% 증가(금액기준)
 - 중국시장 수출 : 전년대비 0.4% 감소(금액기준)
마켓쉐어 0.3%p 감소(전년대비)
- 아세안국가 및 미국에의 수출 활발
 - 아세안국가 수출 : 2016년 대비 2019년 수출 비중 17.1% → 19.5% (2.4%p 증가)
 - 미국 수출: 2016년 대비 2019년 수출 비중 12.1% → 12.4% (0.3%p 증가)

2.3 주요 품목별 생산액 대비 수출액 비중

- 농산물 수출액 비중은 부류에 따라 1~8% 수준
 - 과일류가 8%로 가장 높음
- 품목별로는 파프리카가 수출비중 40% 수준으로 최대
 - 배(30%), 인삼(26%), 버섯(17%) 順

[국내 생산액 대비 수출액 비중 (2018)]

(단위: 억 달러, %)

구분	생산액	수출액	비중
과일류	39	3.1	8%
채소류	100	2.8	3%
식량작물	94	0.5	1%

주: 생산액은 농림축산식품부 [농림축산식품통계연보] 기준으로 원달러 환율 적용하여 반영
(1달러=1,146원)

자료: 농림축산식품부, [농림축산식품통계연보], 한국농수산물유통공사, [농식품수출정보]

[주요 품목별 신선농산물 생산액 대비 수출액 비중 비교(2018)]

(단위: 백만 달러, %)

구분	국내 생산액(a)	수출액(b)	비중(c=b/a)
인삼	724.5	187.9	25.9%
파프리카	232.2	92.3	39.8%
배	272.0	80.1	29.4%
버섯	293.5	49.6	16.9%
딸기	1,128.8	47.5	4.2%
토마토	653.2	16.8	2.6%
포도	544.4	14.3	2.6%
사과	844.9	7.6	0.9%
단감	191.0	7.6	4.0%
감귤	838.5	2.4	0.3%

자료: 농림축산식품부, [농림축산식품통계연보], 한국농수산물유통공사, [농림수산물 수출실적]

03. 농식품 수출의 문제점

3.1 문제점

> 지속적인 수출물량 확보 곤란

- 신선농산물의 경우, 국내가격 상승 시, 수출물량 미확보로 수출 애로
- 농가의 수출약속 불이행으로 애로를 겪은 경험이 있는 업체 비중은 평균 47.6%

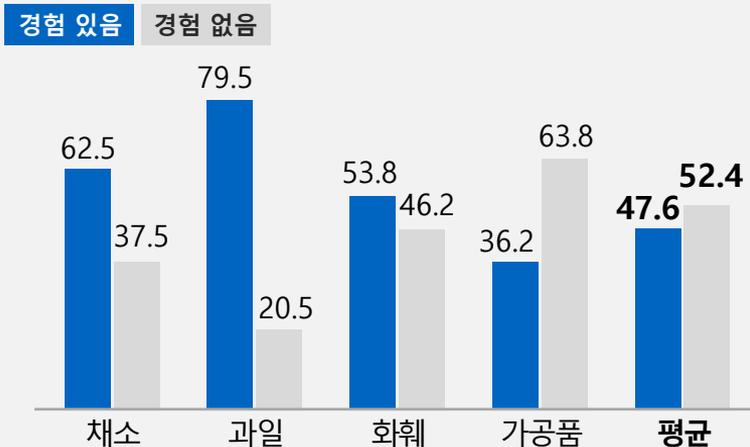
[수출업체의 수출 시 애로사항]

(단위: %)

애로사항	비중
농가의 수출 약속 불이행	13.1
전문적인 수출농가(제조업체) 부족	6.9
고품질 제품 확보 곤란	3.7
재배 작기와 소비시기 미일치	6.6
까다로운 수출 절차	20.3
수출 물류비 상승	15.4
업체간 과당 경쟁	5.4
수출국 정보 미흡	9.7
안정적인 바이어 부족	15.1
정부지원 부족	3.8
계	100

자료: 한국농촌경제연구원, 「농식품 수출진흥 증장기 종합정책 마련 연구」, 2013.

[농가의 수출약속 불이행으로 인한 수출업체의 애로경험 여부]



자료: 한국농촌경제연구원, 「농식품 수출진흥 증장기 종합정책 마련 연구」, 2013.

3.1 문제점

▶ 지속적인 수출물량 확보 곤란

- 수출약속 불이행은 국내 수출업체와 수입국 바이어들 간의 계약 이행 곤란으로 수출시장에서의 신뢰 저하
 - **국내 시세 하락 시, 밀어내기 식 수출로 인한 수출물량 급증으로 수출단가 하락**
 - 기상악화로 인한 생산량 감소는 국내 가격 상승으로 연계, 수출용 물량 확보를 위한 수출업체간 경쟁 치열
 - 주요 수출국인 일본의 성수기와 국내 성수기가 겹쳐 수출물량 확보에 어려움
 - 가격이 낮게 형성되는 비수기, 저 품위 제품을 수출함으로써 수출시장에서의 한국산 이미지 악화
 - **농가 입장에서는 국내 가격이 수출가격보다 높을 경우, 까다로운 품질 조건을 만족시켜야 하는 수출 회피**
 - 수출농산물을 생산하는데 투입되는 시간, 노동력 등이 보상되지 않는 수준이라면 수출 농산물을 생산하지 않음
 - 수출 전문 생산 농가조차 수급여건에 따라 내수시장 가격이 상승하면 수출물량을 내수로 전환하는 경우가 많음.
- 이로인해 수출업체는 해외 바이어와의 계약 물량 확보가 어려워지고, 수출시장에서의 국내업체 신뢰도 하락

3.1 문제점

▶ 수출 전문조직 기능 미흡

- 정부는 경쟁력 강화를 통한 수출확대 도모를 위해 생산부터 수출까지 일괄 관리하는 **농식품 수출선도조직 육성 지원정책 시행**
 - 파프리카, 버섯 등 일부 품목을 제외한 선정된 대부분의 선도조직은 개별 수출업체로, 수출업체 중심으로 농가 조직화 하는 사업의 취지와는 거리가 있음
- 선정된 업체도 수출선도조직 인센티브 등 **더 많은 정부지원을 받기 위한 수단으로만 인식**한다는 문제점 노출
 - 수출선도조직 인센티브 지원대상 평가 시, '수출실적 증가'가 차지하는 비중이 크기 때문에 품목에 따라서는 저품질 농식품이 대량으로 수출되는 결과 초래
- 수출선도조직 평가 시, **수출실적이 차지하는 비중 축소 필요**, 개별업체보다는 **연합조직이나 수출협의회를 중심으로 한 수출선도조직 지정과 기존 선도조직의 내실화 유인 방안 모색 필요**
 - 규모화된 전문 수출경영체 육성을 위해서는 수출경영체가 생산자와의 계약재배 외에 직접 수출전용생산기지를 조성해 **생산·유통·수출을 계열화하는 '생산자+생산기지+수출기업' 유형의 수출전문조직 육성 필요**

3.1 문제점

▶ 수출 물류비 지원의 비효율성

- “수출물류비 지원제도”는 농식품 수출의 대표적인 지원정책으로 수출업체의 인지도, 이용도, 만족도 등이 가장 높은 사업임
- 신선농산물 수출은 물류비 보조에 의존적이며, 물류비 보조금 폐지 시 수출이 급감할 우려가 있어 **2024년으로 예정된 수출 물류비 폐지 대책 마련 시급**
- 현재, 물류비 지원은 수출 실적 기준(단일 품목 25만 달러 이상)으로 지원되고 있어, **수출업체간 물량확보를 위한 과도한 경쟁을 유발하는 문제점 보유**
 - 따라서, 수출물류비 지원을 시기별(국내 성수기와 비수기), 품목별로 차등 지원 방안 마련
- 수출물류비 지원으로 인한, 해외시장 수입바이어들 또한 우리 정부와 지자체에서 지급하는 수출물류비 지원액을 감안하여 **국산 농식품 수출 단가를 더 낮게 책정하는 부작용 발생**
 - 장기적으로는 직접지원보다는 수출농산물의 품질향상, 신규시장 개척, 공동마케팅 추진 등의 간접지원 전환으로의 의견 대두

3.1 문제점

> 수출시장 다변화 부족

- **농식품 수출의 10대 국가 비중이 74.7%로 수출시장의 다변화 미흡**
- 권역별로 아세안 국가 및 미주권으로의 수출 증가. 중화권 및 이슬람 국가로의 수출은 감소

[주요 수출 권역별 수출 비중 변화 비교] ----- ●

(단위 : %)

권역	2016년	2019년	증감(%p)
중화권	26.6	25.2	-1.4
아세안	17.1	19.5	2.4
이슬람국가	14.1	9.7	-4.4
미주권	12.1	12.4	0.3
EU	6.5	5.5	-1.0
오세아니아	3.2	2.9	-0.3

자료 : 한국농수산물유통공사, 농림수산물 수출입동향 및 통계, 각 년도

- 수출시장 다변화를 통해, 한국 농식품의 해외시장 수출 활성화를 꾀하고 있지만, 일부 지역(권역)에의 집중 완화 경향은 쉽게 해결되고 있지 않음
 - 수출의존도가 큰 미국·중국과의 통상관계가 전체 수출에 큰 영향을 주는 취약점으로 노출
 - 안정적인 수출시장 확대 및 수출 체질 강화를 위한 대체 수출시장 발굴 시급
 - 성장 잠재력이 큰 아세안 시장을 주력시장으로 육성 필요

3.1 문제점

▶ 수출품목의 다양성 부족

- 농식품 수출은 주로 가공품과 화훼, 파프리카 등 일부 품목에 한정되어 수출 확대에 한계. 따라서, **수출 유망 품목 발굴과 이들 유망품목을 집중 육성하여 수출 확대 방안 마련 필요**
- 가공식품 위주로 국내 농업 파급효과가 큰 **신선 농축산물 수출 미흡**
 - 2019년 농림축산식품 상위 10개 수출품목 중, 신선농산물을 인삼(2억 1천만 달러 수출)이 유일. 껌, 음료, 커피조제품, 라면 등 가공식품 수출이 대부분을 차지
- 수출품목의 다변화 및 고유의 전략적 수출품목 발굴은 글로벌 농식품 수출 시장 점유율 확대에 있어 중요 요소임. **수출시장 유형별 잠재품목 및 유망 품목 발굴로 수출시장 확대 전략 마련 필요**

3.1 문제점

수출업체 난립으로 과당 경쟁

- 수출조직 및 업체 난립으로 과당 경쟁 현상 발생
 - 한국농수산물유통공사, 지자체, 코트라 등 경쟁적 수출지원 사업 추진
 - 수출업체 및 조직 난립으로 경쟁 치열
 - 인터넷 무역 활성화로 개별 농협 및 영농조합법인 직수출 증가로 기존 수출업체와의 경쟁 심화

수출지원 제도의 효과성 미흡

- 수출 확대를 위한 실질적인 지원사업과 정보시스템 미흡
 - 정부가 다양한 수출 지원사업을 운영하고 있으나, 실질적인 판로개척 지원 등이 미흡
 - 해외시장 정보도 피상적인 정보 위주로 제공되고 있어 실질적인 정보 제공 미흡 문제 제시
 - 현지 사정으로 고려하지 않고 비용부담 감소를 위해 바코드, 포장, 라벨링 등을 변경하지 않은 상태로 수출한 결과, 수출품이 수출대상국 식품 기준에 부합하지 않아 통관 거부 사례 발생. 이에 대한 정보 부족
 - 농식품 수출지원 웹사이트 정보의 적시성, 활용성 측면에서 한계점 노출되고 정보의 접근성 문제

3.2 수출 밸류체인 단계별 문제점

▶ 생산 단계

- 수출농가의 영농 규모가 작고, **자본과 기술 부족으로 바이어가 요구하는 품질 수준을 맞추기 어려움**
- 수출업체와 가격 등 수출 조건에 대한 협상력 미흡
- 수출과 국내출하가 모두 가능한 품목의 경우, 국내 가격 상승 시, 수출 계약을 일방적으로 파기하는 등 안정적인 수출물량 확보가 곤란

▶ 상품화 단계

- 선별장 등 열악한 시설과, 작업관행상 세척, 예냉, 위생 수준, 안전성, 포장 형태 등 바이어 요구사항이 제대로 반영되지 않는 문제점 제시
- **작업자들의 수출마인드 부족과 노후화된 선별장 등 설비 부실**

▶ 수출 물류 단계

- **물류시설 부족과 저온 시스템 미흡으로 인한 품질 저하 문제**
- 운임과 냉동 물류비 상승에 대한 대책 미흡

▶ 검역 및 통관 단계

- 잔류농약 검출되거나 병해충 발견으로 반송 또는 폐기되어 수출이 이루어지지 않음
- **추가 검역이나 통관 지연 등에 따른 비용 발생**

3.2 수출 밸류체인 단계별 문제점

▶ 수입국 유통 단계

- 국내 수출업체 난립에 따른 가격인하 등 과당 경쟁으로 저급품 유통으로 국산 농식품 이미지 훼손 또는 정상 수출제품의 적정 가격 수취 곤란
- 현지 대형유통업체로의 입점 어려움으로 수출시장 확대 곤란

▶ 해외시장 소비자 구매 단계

- 국산 농식품에 대한 현지 소비자 인지도 부족으로 시장 확대 한계
- 현재, 일부 가공식품을 제외한 우리나라 농식품은 교민 위주로 수출되는 한계를 가짐

3.2 수출 밸류체인 단계별 문제점

[수출 단계별 문제점과 지원 방안]

구분	국내			해외시장		
수출단계	생산	상품화	수출물류	통관 및 검역	수입유통	소비자 구매
장소/주체	농가	선별장 등	운송	수입국 세관	바이어	수입국 시장
문제점	저품질, 물량 확보 어려움, 협상력 취약	바이어 요구 반영 미흡	물류비 과다, 적재공간 미비	검역 어려움, 관세 부담	과당경쟁, 시장교란	낮은 인지도, 교민시장위주
해결 방향	R&D, 조직화, 집단화	시설투자, 맞춤형상품화	비용절감, 업무협력	검역협상, FTA	평가제도, 규모화, 현지 유통업체 입점	홍보 및 판촉활동 확대
지원 방안	R&D지원, 제도개선, 특성별 조직화, 수출보험, 수출금융	시설투자, 시장정보 전달체계, 시장 다변화	수출물류 기반시설, 현행제도개선, 유가 연동제	검역해제, 현지검역, 등록농약확대, 원산지증명 발급간소화	사후관리강화, 과당경쟁방지, 수출금융 및 보험	해외판촉, 브랜드 홍보, 홍보지원강화, SNS 활용, 현지유통망 연계 지원

04. 농식품 수출 확대 방안

4.1 수출 유망 품목 발굴

• 수출확대를 위한 신규 품목 발굴 확대 필요

- 수출대상국의 철저한 시장 조사를 바탕으로 한 신규 유망 품목 발굴
- 무역 및 식품안전 규제, 소비자 기호, 수입품목, 국내산 식품 경쟁력 등 종합적 조사 및 분석을 통한 신규 품목 발굴
- 농가의 영세성, 경험부족 등으로 수출로의 연결되지 않은 신규 품목 발굴을 통한 한국 고유 수출 유망 상품 육성 필요

• 한국 식문화의 세계화를 통한 국산 농식품 및 식자재 수출 확대 도모

- 깻잎, 무, 배추, 아스파라가스과 같은 신선농산물 유망 품목 및 소스류, 유아식과 같은 가공식품 유망 품목 개발
- 농식품류는 식품안전성과 같은 까다로운 규제를 극복하고 제품 등록 특성 보유. **사전적 수출 대상국의 식품 안전성 및 기타 규제 사항에 대한 철저한 이해와 극복방안 모색 필요**
- 농식품과 더불어 농기계, 스마트팜 자재, 동물용 의약품, 농약 같은 농기자재 수출 유망품도 지속 발굴 필요

4.2 수출 시장 다변화

- 현재 미국, 일본, 중국 등의 식품 수출 대상국가 한정. **유럽, 아시아, 중동, 아프리카 등으로의 수출 대상 국가 다양화 필요**
 - 성장성 높은 중동 시장의 할랄 인증 획득을 통한 적극적 진출 필요
 - 미국, 유럽 시장에서의 한국 식문화 보급 미비로 수출이 교민 및 아시안 시장 위주임. 위와 같은 한계를 극복하기 위해 주류 시장 진출 적극적 추진 필요
- 수출 유망 국가 및 시장 선택에 있어 **수출 시장별 기회·잠재·장애요인 탐색을 통한 차별화된 시장 개척과 확대 노력 필요**
 - 국가별 수출시장 여건 및 특성에 맞는 수출 증대 노력 필요
- 수출을 가능케 하기 위한 **적극적인 검역협상** 추진 필요
 - 최근 파프리카의 대중국 검역 협상 성공 사례

4.3 수출 업체 정비 및 통합

- 우리나라는 식품 영세한 수출업체들의 난립으로 업체당 심한 과당경쟁 발생. 한정된 바이어를 두고 서로간의 제살 깎아먹기식 경쟁으로 **수출업체의 통합 및 규모화 필요**
 - 정부, 수출조직 통합을 위한 K-머쉬 등 수출통합조직 육성에 힘쓰고 있으나 그 성과는 미미
 - 앞으로의 수출업체간 과당 경쟁을 피하고, 수출 효과 극대화를 위해선 뉴질랜드 제스프리(Zespri), 이스라엘 Carmel Agrexco와 같은 통합 수출조직으로의 육성 필요
 - 또한, 민간에서는 돌(Dole), 델몬트(Del Monte)와 같은 세계적인 농식품 브랜드 육성 필요

[뉴질랜드 제스프리 사례]

- 1997년 설립된 뉴질랜드의 독점 키위 수출회사
- 세계키위시장의 20%를 점유하며, 전세계 60개국에 수출
- 제스프리는 주주가 전부 농민인 주식회사 형태의 농업법인
- 제스프리 이외의 수출업자나 대규모 재배업자의 직접적인 수출은 금지
- 국내 유통채널도 소매유통단계 이전까지 제스프리가 전담
- 1개의 본사와 세계 각국에 11개의 지사에서 230명의 직원들을 채용
- 뉴질랜드 키위 농가들은 수출을 제스프리라는 단일 조직으로 통합하였기 때문에 기술혁신과 수출역량을 키우고 높은 가격을 받을 수 있게 되었음
- 과거 수출업체가 난립하여 자기들끼리 과당 경쟁하는 것을 방지
- 수출대상국에서도 단일 수출 조직으로서 다양한 마케팅 활동을 펼침으로써 제스프리라는 브랜드 이미지 제고.

4.4 정부 수출지원제도의 효율화

- 정부가 농식품 수출 확대를 위한 다양한 지원 사업 추진 및 진행
- 업체에 대한 중복지원, 지원기관간 사업 중복 등의 문제점 해결 필요
- **농식품 수출 컨트롤 타워** 마련으로 수출 지원사업의 총괄 관리 필요
- 농식품 수출 촉진을 위한 **업체별, 품목별 맞춤형 지원 시스템** 구축 필요

[정부의 농식품 수출지원 사업]

지원 사업	내용
농수산물수출정보 KATI	국내 유일의 농림수산물 수출정보 전문서비스로서 수출과 관련된 모든 정보를 인터넷을 통해 무료로 제공
수출확대 지원 컨설팅	농식품 전문가를 활용한 컨설팅 서비스 제공을 통한 수출기업 육성(내수기업 수출기업화) 및 수출 확대 도모
농식품 현지화 지원	수출업체들의 국가별 비관세 장벽 대응지원 및 통관 애로사항 중점 해소, 바이어 한국식품 수입 지원
수출상품화 지원	신규 유망상품 개발 및 해외 시장개척 지원으로 수출 유망 고부가 상품의 현지 정착 지원
글로벌 브랜드 육성지원	신선농산물 또는 우리 농산물을 원료로 하는 수출 농식품에 대한 브랜드 경쟁력 집중 육성
스타 콜라보 마케팅	우수 농식품 수출업체와 한류스타의 매칭을 통한 제품 개발 및 온·오프라인 마케팅 추진
수출 전문단지 교육	수출 농산물의 안정적 공급체계 구축을 위해 수출 전문단지를 육성하여 생산기반 경쟁력 강화
안정성 관리	국내 생산단계부터의 수출 농식품 안전성 확보를 위해 잔류 농약 검사비, 식품 위생 검사비 등 지원
선도유지제 지원	수출용 신선농산물의 선도 및 상품성 제고를 통한 수출 확대를 위해 선도 유지제 구입비 지원
수출 물류비 지원	농식품 수출활성화 및 농가소득 증대를 위해 선별, 포장, 집하, 국내외운송 등 물류비 일부를 지원
항공공동물류 활성화	항공 공동물류를 담당할 물류 전문 업체를 선정하여 수출화물의 규모화에 따른 운송비 절감 유도
해외공동 물류센터 운영	고품질 농식품의 안정적 공급 및 신규시장 개척을 위해 해외 공동물류센터를 지정하여 수출국 현지 물류 지원
중국 콜드체인 구축	한국 냉장·냉동 식품의 중국 내륙시장 개척강화를 위해 칭다오-중국 내륙 주요도시 간 콜드체인 배송지원
FTA 특혜관세 활용	수출업체들의 FTA 특혜 관세 활용 확대를 위해 FTA 체결 국가별 원산지 관리 요령 밀착 컨설팅
샘플 통관 운송비 지원	신규 바이어 발굴 및 잠재적 수출시장 개척을 위해 샘플 제공 및 시험 수출에 소요되는 통관 운송비용 지원
수출 보험 지원	수출업체의 안정적 경영 및 수출 여건 조성을 위해 단기수출보험, 환변동 보험 가입비의 일부 지원
해외인증등록 지원	비관세 장벽 대응 및 고부가 상품의 수출 촉진을 위해 할랄, 코셔 등 주요 해외 인증등록 비용 일부 지원
국제 박람회 참가	주요 해외 식품 박람회별로 국내 수출업체를 모집하여 한국 농식품관 형태로 참가 지원
바이어 거래 알선	해외, aT, 재외공관, 수출업체의 바이어 초청을 통해 상담 및 계약 수주를 지원하여 수출 실적 증대 기여
해외 안테나숍 설치	농식품 신규시장 개척 및 진입 가능성 모색을 위해 현지 여건에 맞는 해외 안테나숍 운영 사업비 지원

4.5 신선식품 수출 전문 조직 육성

- 신선농산물의 경우, 수출이 국내 시장 상황과 연계되어 국내 시장 상황이 좋으면 수출이 감소하고, 국내시장이 좋지 않으면 수출이 증가하는 등 **불안정한** 문제점이 나타남
- 따라서, 신선식품의 경우 수출을 전문으로 하는 **수출전문조직의 육성 필요**
 - 신선식품 수출전문조직은 농가와 엄격한 계약을 통한 수출물량 확보와 엄격한 기준하의 공동선별, 상품화로 고품질 상품 수출을 요함
 - 특히, 수출전문조직은 농가와의 엄격한 계약 하에, 국내산 가격변동과 관계없이 일정한 물량이 수출되도록 바이어와의 신뢰를 쌓는 등 장기적 수출 기반 구축 노력 필요

4.6 수출계약 안정화 프로그램 도입

- 신선농산물 수출에 있어 국내 가격 변동에 따른 수출 불안정이 가장 큰 문제점으로 나타남. **수출 확대를 위해 수출전문 조직을 중심으로 한 수출계약 안정화 프로그램 도입 필요**
- 국내가격 폭등 시, **수출 계약 농가에게 발생하는 손해 보전 정책 프로그램 도입 필요. 일본의 계약채소 수입확보모델 사업을 벤치마킹 할 필요성 제시**
- 수출계약 안정화 프로그램 재원은 수출농가, 수출전문조직, 정부 등이 일정 비율로 출연, 기금화하여 운영. 정부 부담금은 앞으로 폐지될 물류비 지원금 일부를 활용 가능

4.6 수출계약 안정화 프로그램 도입

[벤치마킹: 일본 계약채소 안정공급사업 개요]

- 계약 지정채소 안정공급사업 등 안정공급촉진사업의 개요

- ① 가격하락형

시장가격에 연동하여 가격이 변동하는 계약을 체결하고 있는 생산자에 대하여 가격이 현저히 하락하는 경우에 차액을 보전하는 제도

- ② 출하조절형

생산자가 계약수량을 확보하기 위해 여유있게 식부하는 경우 가격 하락 시에 계약 이외 생산량의 출하조절을 행하는 경우 보전

- ③ 수량확보형

생산자가 계약수량의 확보를 위해 시장 등으로부터 조달하는 경우 증가하는 비용을 보전

- 계약채소 수입확보모델 사업의 개요

- ① 수입보전형

생산자가 계약 체결 시 예정되어 있는 수입 (가격×수량)이 불가능한 경우 보전

- ② 출하촉진형

생산자가 가격이 급등하는 경우 시장이 아니라 계약된 채소를 출하하는 경우

- ③ 수량확보형

중간사업자가 계약수량의 확보를 위해 시장 등으로부터 조달한 경우에 그에 따라 증가하는 비용을 보전

4.7 수출 현장 애로사항 해결을 위한 기술 개발 강화

- 신선농산물, 가공식품의 수출 확대를 위해서는 생산 및 유통단계에서 발생하는 현장 애로 사항을 해결할 수 있는 기술 개발 필요
 - 특히 신선농산물이 국제경쟁력을 갖추기 위해서는 종자에서부터 생산, 가공, 유통, 수출에 이르는 밸류체인 전 과정에 걸쳐 R&D 확대가 필요함
- 종자의 경우 현지인의 소비 성향에 적합하고 생산성이 높으며 운송 등 물류과정에서 상품성이 유지되는 새로운 품종 개발 필요
 - 딸기의 경우 기존 매향을 대체할 새로운 품종 개발 필요(매향은 경도가 높아 유통기한은 높으나 저수량, 재배 고난이도 문제 발생)
 - 파프리카, 화훼 등은 국산 품종 개발 필요
- 품종 개발과 더불어 품종에 따른 적합한 재배기술의 개발과 보급 필요
 - 품종별 지역별 재배기술 개발 및 수경재배 기술 개발 및 보급
- 포장개선, 선도유지, 운송비 절감 등 유통, 물류 단계에서 발생하는 현장 문제 해결을 위한 적극적인 기술 개발 필요

4.7 수출 현장 애로사항 해결을 위한 기술 개발 강화

- **수입국별-제품별 규제기관 사항, 승인 절차 등에 대한 철저한 사전 준비 필요**

- 신선농산물, 잔류농약문제 등의 해결 필요. 중국의 식품안전법, 미국의 식품안전현대화법 등에 대비한 글로벌 GAP(Good Agricultural Practice)와 같은 식품안전성 확보방안 모색

*농산물우수관리제도(Good Agricultural Practices, GAP)란 소비자에게 안전하고 위생적인 농축산물을 공급할 수 있도록 생산자와 관리자가 지켜야 하는 생산과 취급 과정에서의 위해 요소 차단 규범을 뜻하는 것으로, 환경에 대한 위해 요인을 최소화하고, 소비자에게 안전한 식품을 제공하기 위해 농축산물의 재배, 수확, 수확 후 처리, 저장 과정 중의 화학제·중금속·미생물에 대한 관리와 그 관리 사항을 소비자가 알 수 있게 하는 체계임

- 가공식품의 경우, 수입국 **현지인의 입맛에 적합한 제품 개발 적극 개발 필요**

- 수출품의 부가가치 향상을 위해선, 단순 신선농산물 보다는 가공 형태 수출이 바람직하며, 이를 위한 다양한 제품 개발 필요



• 발상 전환을 통한 가공식품 개발 사례

김치 → 김치 주스, 김치 파우더 개발

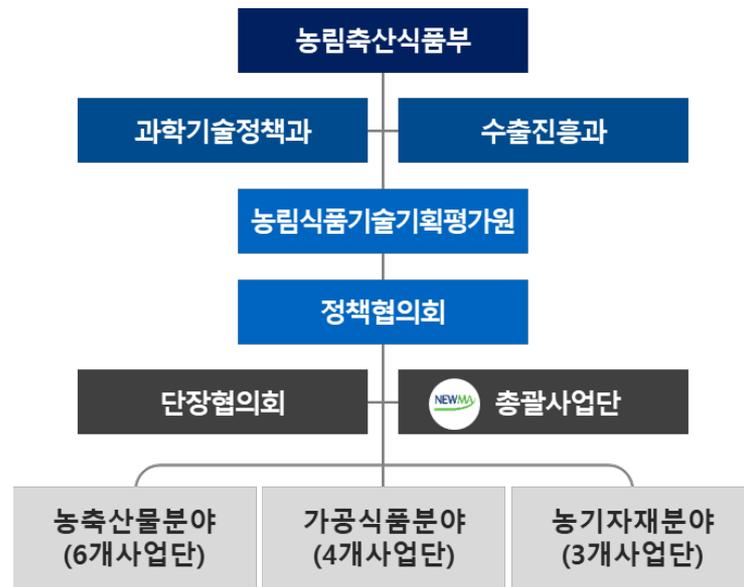


05. 수출연구사업단 소개

5.1 개요

- 농림축산식품부 수출전략기술개발사업 수출연구사업단은 농식품 수출활성화를 위해 지난 2017년 10월 발족
- 2022년 12월 말까지 13개 품목사업단과 1개 총괄사업단 (농식품신유통연구원) 운영 중
- 수출연구사업단은 ① 수출유망품목의 수출과정에서 발생하는 현장애로 · 장애요인 발굴 ② 기술개발을 통한 현장 애로 요인 해결 ③ 품목별 시장분석 및 마케팅을 통한 실제 수출 촉진 등의 역할 수행
- 총괄사업단은 13개 수출연구사업단의 진도·성과관리 총괄, 참여주체간 협력 모색, 사업체계화 및 목표 달성 지원 등의 역할 수행

[수출연구사업단 조직도]



5.1. 개요

[수출연구사업단의 주요 연구 내용]

구분	품목	주관연구기관(사업단장)	사업내용
총괄		농식품신유통연구원(김동환)	수출연구사업단 지원 및 성과의 통합관리
농축산물 (6)	배	전남대학교 산학협력단(이상현)	ICT 기반 생산모델 개발을 통한 수출 활성화
	버섯	농촌진흥청 원예특작과학원(공원식)	버섯 수출 전주기 현장애로 기술 개발
	포도	경북대학교 산학협력단(최철)	수출 시장분석에 기반한 수출 전주기 현장애로 기술 개발
	화훼류 종묘	세종대학교 산학협력단(임진희)	글로벌 화훼산업 재편에 대응한 해외 수출기지 건설
	키위	전남대학교 산학협력단(조정안)	수출 전문단지 조성 및 수출관련 기술 개발
	한우	전북생물산업진흥원(이승재)	한우 전주기 애로기술 개발을 통한 홍콩시장 개척
가공식품 (4)	과채류 가공	한국식품연구원(최정희)	수출을 위한 과채류 가공식품의 개발
	가루녹차	재단법인 하동녹차연구소(김종철)	수출용 프리미엄 가루녹차 기술 개발
	반려견 간식	전남대학교 산학협력단(조용훈)	식용곤충을 활용한 프리미엄 반려동물 간식 개발 및 수출
	삼계탕	농식품미래연구원(이광우)	삼계탕 가공 품질개선을 통한 수출시장 개척
농기 자재 (3)	농기계	농기계공업협동조합(김경수)	농기계의 현지화를 통한 중소기업의 수출 증대 도모
	동물용 의약품	사단법인 에코비전연구소(선종근)	글로벌 수출 플랫폼(현지 테스트베드) 구축을 통한 지속가능한 수출기반 조성
	스마트팜	농어촌공사 농어촌연구원(김영화)	수출을 위한 통합플랜트 기반 구축

5.2. 사업추진 기본 방향

- **수출관련 연구개발 뿐 만 아닌, 연구개발 결과가 수출까지 직접 연계될 수 있는 수출사업화 모델 구축**
 - 연구자, 생산자조직, 수출업체 등이 컨소시엄으로 품목사업단 구성
- **사업단별 연구조정, 정책부서 및 수출관련 기관과 연계, 수출 성과관리 등 연구 효율성 제고를 위해 총괄 사업단 운영**
 - 사업단 성과의 시너지 창출(정책 연계 및 해외 수출업무 협력)
 - 각 품목사업단은 수출액, 기술개발 등 성과 관리를 위한 개별 KPI(Key Performance Index) 도출, 총괄사업단은 분야 및 품목 특성에 맞는 성과 관리 실시

5.4. 현재까지의 성과

> 당초 목표액의 125% 상회 실적 달성

- 3년차까지, 총 수출액 678억원 달성
- 동물용 의약품 117억원, 배 116억원 등

> 지적재산권 68건 달성

- 특허 출원·등록 : 48건 (목표 대비 133%)
- 목표 특허 출원·등록 건수: 36건
- 디자인권 출원·등록 : 4건 (목표 대비 400%)
- 상표권 출원·등록 : 16건 (목표 대비 800%)

> 3년차, 총 107명 신규 고용

- 동물용의약품 사업단: 23명
 - 스마트팜 사업단: 15명
 - 벚섯·가루녹차·반려동물간식·농기계 사업단 : 각 11명 고용
- 창출

> 테스트베드를 통한 해외 진출 교두보 확보

- 현지화를 통한 새로운 모델 구축 및 수출 교두보 확보
- 화훼류종묘사업단 베트남, 스마트팜 중국, 동물용의약품 사업단 이집트 등 10개소

> 새로운 상품 및 기술개발을 통한 수출 성과

- 가루녹차 사업단: 가루녹차를 활용한 다양한 관련 제품 개발 등
- 반려동물간식 사업단: 프리미엄 반려동물간식 개발
- 과채류가공 사업단: 과채류를 활용한 수출용 가공식품 개발



가루녹차
(녹차, 과자제품)



반려동물간식
(반려동물간식제품)



과채류가공
(셰이크)



농식품 연구개발(R&D) 기반 수출연구사업단 연혁

[농식품 연구개발 기반 수출 사업]

구분	항목	주요 내용
수출연구사업 1기	추진 내용	한미 FTA 등 시장개방 대비 → 유망 농산물 품목의 수출전략형 기술개발을 위해 선정·운영
	연구 기간	2008년 ~ 2014년
	지원 규모	615억원 (정부출연금 450억원, 매칭펀드 165억원)
	주요 사업 내용	총 13개 품목 선정·지원 (감귤 / 과채류 / 단감 / 닭 / 배 / 백합 / 버섯 / 사과 / 토마토 / 과실류 / 멜론 / 돼지 / 선인장)
수출연구사업 2기	추진 내용	수출 현지 시장 조사, 현장 애로 수요 발굴, 기술개발 로드맵 및 현장적용모델 수립, 개발 기술 적용 및 현장애로 해결
	연구 기간	2017년 ~ 2022년
	지원 규모	품목당 연평균 5억원
	주요 사업 내용	총 13개 품목 선정·지원 (배 / 버섯 / 키위 / 포도 / 한우 / 화훼류종묘 / 가루녹차 / 과채류가공 / 반려동물간식 / 삼계탕 / 농기계 / 동물용의약품 / 스마트팜)
수출비즈니스 전략모델구축 사업	추진 내용	수출전략품목 육성, 신시장 개척
	연구 기간	2019년 ~ 2021년
	지원 규모	품목당 연평균 5억원
	주요 사업 내용	‘19년 총 6개 품목 선정·지원 (배추·양배추 / 깻잎·아스파라거스 / 소스류 / 유아제품 / 새싹보리 / 영유아식) ‘20년 총 7개 품목 선정·지원 (파프리카 / 딸기 / 수출용쌀 / 인삼 / 축산기자재 / 유기농업자재 / UN조달용영양강화식품)

감 사 합 니 다