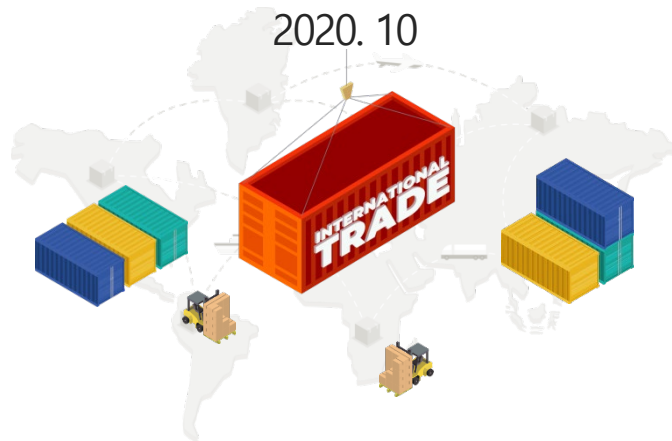


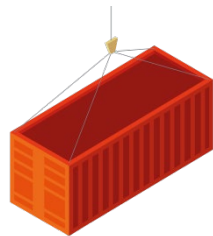
농식품 수출 경쟁력 제고 방안



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

김 동 환

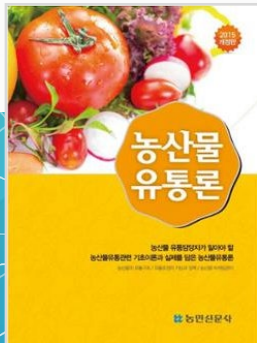
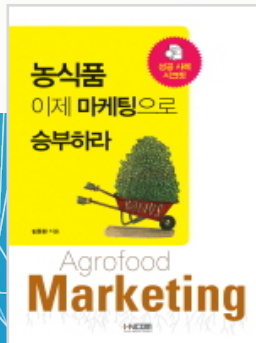
안양대학교 글로벌경영학과 교수
사단법인 농식품신유통연구원 원장

dhkim@anyang.ac.kr

010-6211-9490



저서





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**

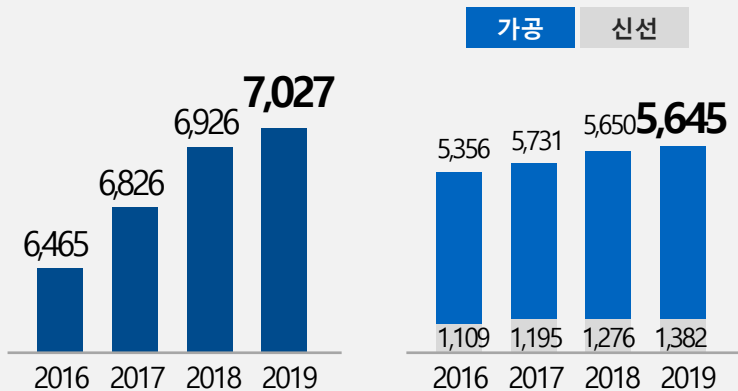
02. 농식품 수출 현황

2.1 부류별 · 품목별 수출 현황

> 농림축산식품 수출 최근 3년간 연평균 2.8% 증가

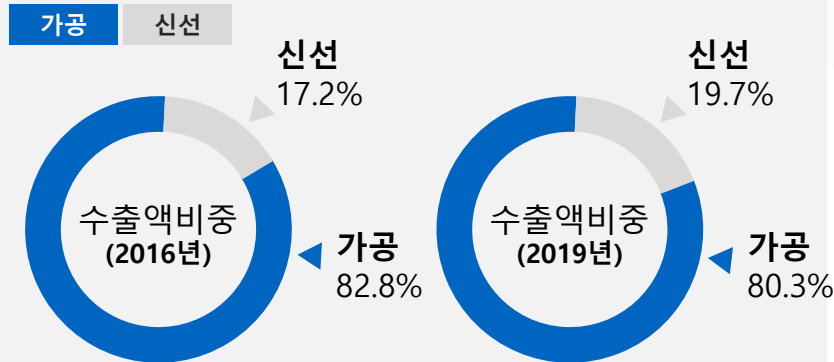
- ('16년) 65억 달러 → ('19년) 70억 달러
- 신선부문 : (수출액) 7.6% 증가 / (수출액비중) 2.5%p 증가
- 가공부문 : (수출액) 1.8% 증가 / (수출액비중) 2.5%p 감소

[농림축산식품 수출액 추이]



자료 : 한국농수산물유통공사, 농림축산식품 수출입동향 및 통계, 각 년도

[농림축산식품 수출액 비중]



자료 : 한국농수산물유통공사, 농림축산식품 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%

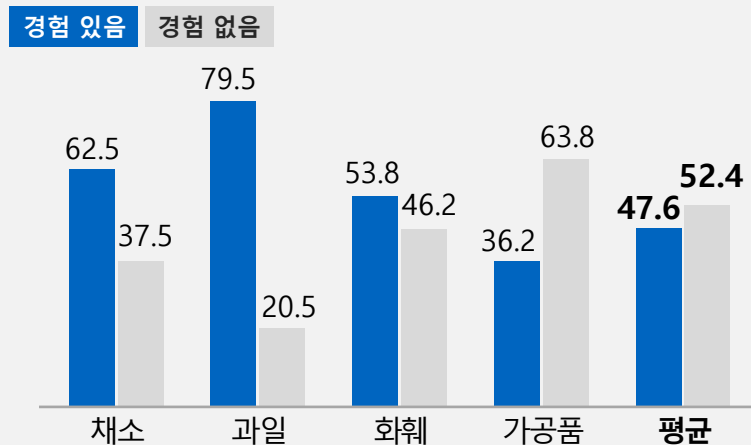
[수출업체의 수출 시 애로사항]

(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 중장기 종합정책 마련 연구」, 2013.

[농가의 수출약속 불이행으로 인한 수출업체의 애로경험 여부]



자료 : 한국농촌경제연구원, 「농식품 수출진흥 중장기 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 조직화하는 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 판촉활동확대 |
| 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

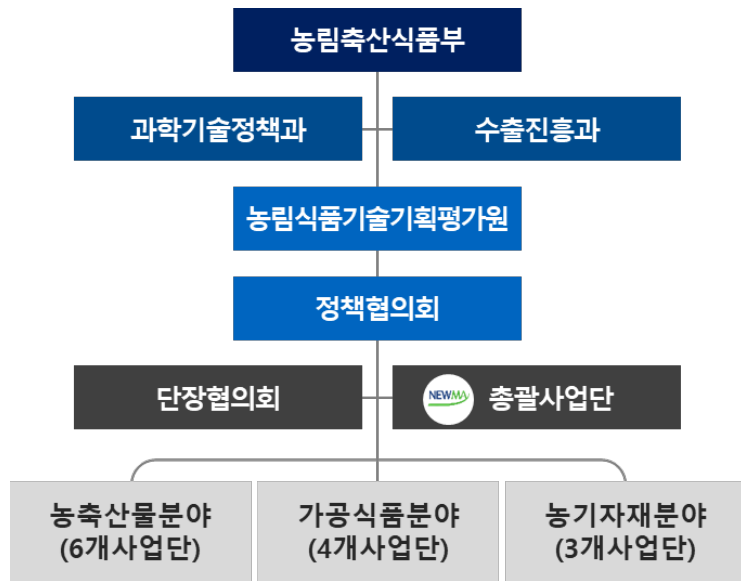


05. 수출연구사업단 소개

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 현장애로 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
 - 벚섶·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
(쉐이크)



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 / 유자제품 / 새싹보리 / 영유아식) ‘20년 총 7개 품목 선정·지원 (파프리카 / 딸기 / 수출용쌀 / 인삼 / 축산기자재 / 유기농업자재 / UN조달용영양강화식품) |

감사합니다