

# 농식품 수출선도조직 운영실태 분석

김경필<sup>1\*</sup>

<sup>1</sup>한국농촌경제연구원

## Analysis of operation status on leading group of agro-food export

Kyung-Phil Kim<sup>1\*</sup>

<sup>1</sup>Center for Agro-Food Policy Research, Korea Rural Economic Institute, Seoul 130-710, Korea

Received on 27 February 2012, revised on 12 March 2012, accepted on 23 March 2012

**Abstract :** It is necessary to construct the supply system which is stable and quality assured for professional performance of agro-food export. The purpose of this study is to present the basic information about the improvement directions on the Leading Group of Agro-food Export. The result of analysis is presented by the achievement of business objective, farm-organization and large scale-up, marketing achievement, and the fidelity of group operations etc.

**Key words :** Leading Group of Agro-food Export, Organization, Marketing board

### I. 서론

국내 농식품 생산자와 수출업체 운영규모가 영세하고 분산된 편이어서 수출시장에 진출하는 과정에 과당 및 출혈 경쟁이 빈번하게 발생하고 있다. 또한, 이러한 여건은 수출업체와 농가 간 체계적인 품질관리와 안정적인 공급계약 체계, 수출경쟁력을 약화시키는 주요 원인이 되고 있다. 이 령게 불리한 여건을 극복하고 농식품 수출을 전문적으로 수행하기 위해서는 수출 참여자들의 조직화와 규모화 기반 을 구축하는 노력이 필요하다.

수출물량의 안정적 공급과 품질관리를 강화할 수 있는 기반을 구축하여 수출 경쟁력을 증대시킬 수 있는 수출선 도조직 육성의 필요성이 제기되어, 정부는 2008년부터 농 식품 수출선도조직을 선정하여 육성하고 있다.

농림수산물식품부(이하 농식품부)에 의해 정의된 수출선 도조직의 개념은 농식품 수출업체와 생산농가(생산자조직 포함) 상호간에 계약을 체결하여 품종 선택부터 재배, 수확, 선별, 포장, 안전성 및 품질관리, 정산, 농가교육, 수출업 무 등의 전 과정을 수행함으로써 농식품 수출경쟁력을 제 고하면서 수출확대를 선도하는 조직이다.

수출선도조직은 수출업체나 생산자조직들을 대상으로 공모·평가하여 선정된 조직으로 장기적으로는 동일품목의 조직간 통합을 통해 품목별 마케팅 보드(Marketing Board) 설립까지 유도하는 것이 최종적인 목표이다. 수출선도조직 선정 및 운영은 2009년도 13개 조직, 2010년도 6개, 2011 년도에 1개 조직을 선정하였고, 이들 선정조직 중 4개 수출 조직이 2011년 계속 지원에서 제외되어 현재 총 15개 품목 16개 조직이 운영되고 있다).

수출선도조직 지원 사업이 3년간 이행된 시점에서 수출 선도조직 운영을 활성화시키고 지원사업의 성과를 높이며 목표를 달성하기 위해서는 현재 운영실태 및 개선사항을 발굴·개선할 필요가 있다.

본 연구의 목적은 국내 농식품 수출선도조직의 운영실태 및 개선사항을 파악하여 수출선도조직 운영 개선방향을 기 초자료를 제공하는 것이다.

### II. 분석 자료

농식품부와 농수산물유통공사는 수출선도조직 사업자 별 운영 실태를 점검해 사업의 효율적 추진을 유도하고 점

\*Corresponding author: Tel: +82-2-3299-4312

E-mail address: kphil@krei.re.kr

1) 농수산물유통공사(2011.4). 임산물 수출선도조직 2개는 제외한 현황임.

검결과로 도출된 애로 및 문제점에 대해서는 개선방안을 마련해 익년도 사업추진계획 등에 반영함으로써 수출목표를 달성하는 한편, 수출기반을 강화하기 위해 매년 수출선도조직 운영 실태에 대해 현장 조사하고 있다.

수출선도조직 지원 사업에 대한 운영 실태 조사는 농식품부와 aT 본사·지사, 수출선도조직 운영위원 등에 의해서 별도의 조사·평가 항목에 따라서 이루어진다. 수출선도조직 운영 실태에 대한 조사항목은 사업목표 달성도, 생산자와의 조직화 및 규모화를 위한 이행노력 정도, 수출시장에 대한 마케팅 활동, 수출선도조직 육성사업의 내실화 등을 포함한다.

본 연구의 분석 자료는 농식품부와 농수산물유통공사(aT)의 수출선도조직 운영실태에 대한 2009년과 2010년 조사 자료이다<sup>2)</sup>. 분석대상은 2009년과 2010년에 선정하

여 지원한 19개 조직이며, 1차년도 선정조직의 운영 실태는 2개년도(2009, 2010) 자료를, 2차년도 선정조직은 1개연도(2010) 실태조사 자료만을 이용하였다 (Table 1).

농수산물유통공사 운영실태 조사결과를 근거로 양적으로 평가가 가능한 점수는 양호, 보통, 미흡으로 구분한 후 양호는 10점, 보통은 5점, 미흡은 0점을 부여한 후 총점수를 해당 평가 항목 수로 나누어 평균점수를 부여했다. 평균점수의 크기 및 변화 방향에 따라서 수출선도조직 운영 항목별 관리 실태와 개선상황을 판단하였다. 질적 조사항목은 연구자의 판단에 따라 운영 실태와 개선사항을 판단하였다. 수출선도조직 운영실태 조사 및 평가는 크게 조직화·규모화 이행 부문, 수출시장 마케팅 활동 부문, 상품화 개선 노력 부문 등 세 가지 부문으로 구분하여 이루어졌다.

### III. 분석 결과

#### 1. 조직화·규모화 이행 실태

수출선도조직이 수출참여 농가들에게 수행한 교육실적의 평균점수는 2009년에 10.0점으로 양호하였지만, 2010년에는 신규조직 KM(팽이버섯)과 ET(토마토)의 실적이 낮게 평가받아 8.4점으로 하락하였다. ID관리 시스템 점수는 2009년과 2010년 각각 9.6점, 9.7점으로 비교적 양호한 편이다. 하지만 생산자별 계약이행 점수는 각각 8.2점과 7.6점으로 점수가 낮으며, 주로 농협단위로 물량을 수집하는 조직의 운영실태가 미흡한 편이다. 수출선도조직에 신규로 생산자를 가입시키는 노력도 배, 단감, 선인장 품목에서 미흡한 것으로 나타났다 (Table 2).

수출업체와 생산자조직간 운영협의회 구성 여부에 대한 점수는 2009년 9.2점에서 2010년 10.0점으로 개선되었다. 하지만, 운영협의회 개최실적은 2009년 8.1점, 2010년에는 실적이 더 나빠진 7.9점으로 나타나 여전히 운영협의회 운영이 활성화되지 않고 있음을 보여준다. 품질관리사 운영 실태도 2009년 9.6점에서 2010년 8.9점으로 더 나빠져 운영실태가 악화되었다. 배를 수출하는 FS는 회의실적과 품질관리사 운영이 미흡하여 2009년도에 비해 오히려 운영실태가 나빠진 편이다. 단감을 수출하는 MF는 품질관리사 운영 실태가 개선되었으나 운영협의회 회의실적은 2009년도에 이어 여전히 미흡하다. 토마토를 수출하는 ET도 운영협의회는 구성했으나 회의실적과 품질관리사 운영

**Table 1.** The operation condition of the leading group of agro-food export.

조직명	품목	조사 연도			
		2009	2010		
1차 연도	NT	파프리카	○	○	
	LP	파프리카	○	○	
	AO	여름딸기	○	○	
	MM	새송이	○	○	
	FS*	배	○	○	
	CP*	배	○	○	
	JC*	감귤	○	○	
	선정	MF	단감	○	○
		DN	백합	○	○
		RP	장미	○	○
DS		김치	○	○	
HU*		김치	○	○	
2차 연도	HS	유자차	○	○	
	KM	팽이버섯	-	○	
	ET	토마토	-	○	
	선정	NT	멜론	-	○
		GH	국화	-	○
		GD	선인장	-	○
	LT	겨울딸기	-	○	
19개 조직		16개 품목			

주: 1. 연도별 수출선도조직 명칭은 익명으로 제시함.  
2. \*는 2010년 운영성과 평가결과 2011년 지원 사업에서 제외된 조직임

2) 2011년 운영성과에 대한 평가결과는 분석시점에 결정되지 않았기 때문에 분석대상에서 제외함.

**Table 2.** The producer's management condition.

구분	조직명	생산자 관리 사항							
		2009				2010			
		교육실적	ID 관리	생산자별 계약 확인	신규생산자 확보 노력	교육실적	ID 관리	생산자별 계약 확인	신규생산자 확보 노력
1차연도 선정	N 파프리카	○	○	○	×	○	○	○	○
	LP 파프리카	○	○	○	△	○	○	○	○
	AO 여름딸기	○	○	○	○	○	○	○	○
	MM 새송이	○	○	○	△	○	○	○	○
	FS 배	○	○	○	○	△	○	△	○
	CP 배	○	○	△	△	○	△	△	×
	JC 감귤	○	○	△	△	△	○	△	○
	MF 단감	○	○	▲	△	○	○	×	×
	DN 백합	○	○	△	○	○	○	○	○
	RP 장미	○	○	○	○	○	○	○	○
	DS 김치	○	○	△	△	○	○	○	○
	HU 김치	○	○	○	○	○	○	○	○
	HS 유자차	○	△	▲	△	○	○	○	○
	2차연도 선정	KM 팽이버섯	-	-	-	-	×	○	○
ET 토마토		-	-	-	-	×	○	×	○
NT 멜론		-	-	-	-	○	○	○	○
GH 국화		-	-	-	-	○	○	○	○
GD 선인장		-	-	-	-	○	○	×	×
LT 겨울딸기		-	-	-	-	○	○	○	○
평균 점수	10.0	9.6	8.2	6.5	8.4	9.7	7.6	8.4	

주 1) ○: 양호(관리사항을 실제 이행하면서 증빙서류가 있는 경우임), △: 보통(관리사항을 이행하지만 증빙서류가 없는 경우), ×: 미흡(이행하지 않음), ▲는 수출하지 않은 사례임.  
 2) 평균점수는 평가결과에 따라 ○ 10점, △ 5점, ×는 0점을 부여한 후 총합계를 관측 수로 나눈 결과임.

실태가 미흡한 것으로 나타났다 (Table 3).

종합적으로 2009년에 1차적으로 선정된 수출선도조직들의 운영실태가 상대적으로 2010년에 선정된 2차 수출선도조직들보다 운영실태가 양호한 편이다. 사업자 선정 1차연도에 수출기반이나 품질관리 시스템이 상대적으로 우수한 조직들을 우선적으로 선발한 영향이 큰 것으로 보인다. 수출선도조직들은 대체로 농수산물유통공사의 표준계약서를 준용하여 농가와 물품공급 계약을 체결하고, 생산자(또는 조직)에 개별 ID를 부여해 관리하고 있다. 수출선도조직

**Table 3.** The operation state of the management committee and quality monitor.

구분	조직명	2009				2010	
		운영협의회		품질	운영협의회		품질
		조직	품목	구성 여부	회의 실적	관리사 운영	구성 여부
1차연도 선정	NT 파프리카	○	○	○	○	○	○
	LP 파프리카	○	○	○	○	○	○
	AO 여름딸기	○	△	○	○	○	○
	MM 새송이	○	○	○	○	○	○
	FS 배	○	○	○	○	×	×
	CP 배	○	○	○	○	○	○
	JC 감귤	×	×	○	○	○	○
	MF 단감	○	×	△	○	×	○
	DN 백합	○	○	○	○	○	○
	RP 장미	○	○	○	○	○	○
	DS 김치	○	○	○	○	○	○
	HU 김치	○	○	○	○	○	○
	HS 유자차	○	○	○	○	○	○
	2차연도 선정	KM 팽이버섯	-	-	-	○	○
ET 토마토		-	-	-	○	×	×
NT 멜론		-	-	-	○	○	○
GH 국화		-	-	-	○	×	○
GD 선인장		-	-	-	○	○	○
LT 겨울딸기		-	-	-	○	○	○
평균 점수	9.2	8.1	9.6	10.0	7.9	8.9	

주 1) ○: 양호(관리사항을 실제 이행하면서 증빙서류가 있는 경우임), △: 보통(관리사항을 이행하지만 증빙서류가 없는 경우), ×: 미흡(이행하지 않는 경우임), △는 기록미흡임.  
 2) 평균점수는 평가결과에 따라 ○ 10점, △ 5점, ×는 0점을 부여한 후 총합계를 관측 수로 나눈 결과임.

들은 신규농가 확보 등 재배면적 확대를 위해 노력하고 있으나, 농가별 계약이행이나 실적이 저조한 농가에 대한 조치 등의 실질적인 관리노력은 미흡한 실정이다.

또한, 일부조직은 품목특성에 맞는 차별화된 교육이 이루어지지 않아 수출조직에 농가를 유인하는 효과가 미흡하다. 그리고 외부전문가 컨설팅 또는 농약안전지침 교육 등과 연계해 자체교육을 실시하고 있지만 연합조직은 회원사에 대한 실질적인 관리가 미흡하고, 개별조직은 품질관리가 취약한 농가, 신규 참여농가대상의 맞춤형 교육실시가 미흡한 실정이다.

생산자와 의사결정기구(협의회)의 결속력 강화를 위해 생산자 대표가 참여하는 협의회를 구성·운영하고 있으나, 일부 수출조직은 운영규장회칙이 없고, 개최실적이 저조한

경우가 많아 운영협의회만 구성되고 실질적으로 운영이 활성화된 조직은 별로 없는 편이다. 품질관리 지도사 운영은 내·외부 품질 지도사 또는 수출국 현지전문가 등과 계약을 통해 생산단계부터 재배 지도와 교육을 실시하고 있으나 일부조직은 품질지도사의 역할 미숙, 지도실적 등의 자료 미비, 품질관리 메뉴얼 활용교육 미실시 등 운영이 미흡한 편이다.

## 2. 수출시장 마케팅 활동

2009년 수출선도조직들의 해외마케팅 노력은 전반적으로 양호한 것으로 평가되었다<sup>3)</sup>. 2010년도에도 전반적으로 해외마케팅과 홍보(관측전, 박람회, 초청행사 등) 활동이 양호한 것으로 평가되며, 일부조직은 상품 포장디자인 개발 등 신시장 개척의 성과를 보이고 있다. 그러나 대부분의 수출선도조직이 수출바이어 및 유통채널을 확보하는 데 어려움을 가지며, 수출활동에 제약을 받고 있으므로 보다 적극적인 바이어 접촉과 시장개척을 위한 노력이 요구된다. 연합조직인 CP의 경우 회원사별 개별 홍보활동이 이루어져 공동브랜드를 활용한 공동마케팅 노력은 미흡하다 (Table 4).

수출시장 마케팅 활동은 2009년에는 대부분 박람회나 전시회, 관측행사에 참여하는 수준이었으나, 2010년에는 신규 바이어 발굴 등 마케팅활동이 실질적인 성과로 나타나고 있다. 마케팅활동 대상 국가도 동남아시아뿐만 아니라 북미 등으로 확대되고 있다.

공동마케팅 노력 부문에서 수출선도조직들은 공동마케팅을 위한 공동브랜드 포장상자 이용이 미흡한 편이며, 몇몇 수출선도조직에서 국가브랜드인 '휘모리' 브랜드 박스를 사용하거나 제작 중에 있었다. 2010년도에도 여전히 공동브랜드 및 공동 포장상자를 이용하는 조직은 많지 않고 오히려 2009년에 공동브랜드 박스를 디자인 중이던 선도조직도 2010년에 중단한 경우가 있었다. 정책적으로 수출선도조직들에게 공동브랜드를 사용하도록 권장하고 있으나 수출조직들이 공동브랜드를 적극적으로 활용하기에는 여러 가지 제약이 존재하고 있다 (Table 5).

Table 4. Marketing activities for export market.

구분	조직명		수출시장 마케팅 활동	
	조직	품목	2009	2010
1차연도	NT	파프리카	Foodex Japan 휘모리 참여 수출상담회 2회(BKF 등)	호주수출용 파프리카 선과장 및 생산인실 등록
			중국 검역관 초청 1회	
	LP	파프리카	10회(일본 도쿄 등) (회원사 기준)	일본 및 러시아 신규 바이어 5업체 발굴
				일본신규바이어 1개 업체 발굴
	AO	여름 딸기	1회(9월 홍콩 전시회)	몽골, 대만, 싱가포르, 일본 협상 중
	MM	새송이	해외박람회 6회 관측행사	일본 신규바이어 1개 업체 발굴
	FS	배	해외 수출상담 3회	-
CP	배	수출상담회, 박람회, 바이어 방문 등 10회	두바이, 미국, 호주, 뉴질랜드 신규시장 및 바이어 발굴	
신정	JC	감귤	6개국 마케팅 실시	미국, 캐나다 시장조사활동 한국수입상협의회 MOU 체결
	MF	단감	바이어 초청, 박람회 참가 등 4회	캐나다 및 일본 신규 바이어 2개 업체 발굴
	DN	백합	박람회 및 시장개척 2회	일본 신규바이어 1개 업체 발굴
	RP	장미	바이어 초청 4회	우즈베크 전시회 1회
	DS	김치	-	-
HU	김치	수출 상담회 참가 1회	-	
HS	유자차	관측행사 3회	중국 신규바이어 1개 업체 발굴	
2차연도	KM	팽이버섯	-	신규바이어 1개 업체 발굴 베트남 사무소 개설 추진
	ET	토마토	-	일본 신규바이어 1개 업체 발굴
	NT	멜론	-	-
	GH	국화	-	일본 신규바이어 2개 업체 발굴
	GD	선인장	-	신상품 샘플 발송(10개국)
LT	겨울 딸기	-	-(생산시기 미도래)	

## 3. 상품화 개선 노력

수출선도조직들의 규격품 관리 부문에서 선별·포장과 규격품 별도 관리에 대한 실태 점수는 10.0점으로 매우 높은 점수를 받았다. 생산이력을 추적할 수 있는 ID 부착과

3) 과실류는 수출선도조직 지정 이후 생산 및 수출시기가 도래하지 않아 평가실적 및 자료가 없음.

**Table 5.** Cooperative marketing activities for export market.

구분	조직명		해외시장개척을 위한 노력 -공동마케팅 실태-	
	조직	품목	2009	2010
1차연도 선정	NT	파프리카	휘모리, Dole 포장 사용	휘모리 브랜드 사용
	LP	파프리카	공동브랜드 및 포장 실시	공동브랜드 및 공동박스 활용
	AO	여름딸기	자체 포장 박스 운영 중	-
	MM	새송이	MM 공동브랜드(휘모리)	휘모리 브랜드 사용
	FS	배	공동박스 디자인 중	- 공동브랜드 및 공동박스는 제작하였으나 활용도 미미
	CP	배	-	-
	JC	감귤	-	-
	MF	단감	공동박스 디자인 중	-
	DN	백합	공동 브랜드 사용	-
	RP	장미	공동브랜드 및 박스 사용	공동박스 활용
2차연도 선정	DS	김치	-	-
	HU	김치	-	-
	HS	유자차	-	-
	KM	팽이버섯	-	공동브랜드 및 공동박스 제작 중
	ET	토마토	-	공동브랜드 및 공동박스 제작 중
	NT	멜론	-	-
	GH	국화	-	-
	GD	선인장	-	-
	LT	겨울딸기	-	-

ID 추적 가능 장치 구비 여부는 2009년에 7.2점으로 낮은 점수를 받았으나 2010년에는 9.7~10.0점으로 높아져 생산이력 ID 관리시스템이 크게 개선되었다 (Table 6).

메뉴얼 제작 및 농가배포는 양호하게 이루어지고 있지만, 메뉴얼을 활용한 품질교육 등의 실적은 미흡한 편이다. 특히, 신규농가 등 품질규격이 미흡한 생산자에 대한 개별 품질지도가 필요함에도 불구하고 집합교육 수준에 머무르는 실정이다. 2009년 수출선도조직들의 품위관리요원 활동(10.0점), 품위관리 일지작성(10.0점)은 대부분 양호한 것으로 평가되었다. 하지만, 2010년에 새송이버섯, 배, 감귤, 단감, 유자차, 김치 품목의 운영조직은 운영실태가 더

**Table 6.** Management condition of the standardized material.

구분	조직명		2009				2010					
	조직	품목	선별포장	규격품별도구분	비계약농가혼입구분	생산이력 ID부착	ID추적가능여부	선별포장	규격품별도구분	비계약농가혼입구분	생산이력 ID부착	ID추적가능여부
1차연도 선정	NT	파프리카	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
	LP	파프리카	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
	AO	여름딸기	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
	MM	새송이	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
	FS	배	○	○	○	×	▲	○	○	○	○	○
	CP	배	○	○	○	×	△	○	○	○	△	○
	JC	감귤	○	○	△	△	△	○	○	○	○	○
	MF	단감	▲	▲	▲	▲	▲	○	○	○	○	○
	DN	백합	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
	RP	장미	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
2차연도 선정	DS	김치	○	○	△	◆	△	○	○	○	◆	○
	HU	김치	○	○	○	◆	△	○	○	○	◆	○
	HS	유자차	▲	▲	▲	◆	▲	○	○	○	◆	○
	KM	팽이버섯	-	-	-	-	-	○	○	○	○	○
	ET	토마토	-	-	-	-	-	○	○	○	○	○
	NT	멜론	-	-	-	-	-	○	○	○	○	○
	GH	국화	-	-	-	-	-	○	○	○	○	○
	GD	선인장	-	-	-	-	-	○	○	○	○	○
	LT	겨울딸기	-	-	-	-	-	○	○	○	○	○
	평균 점수			10.0	10.0	9.1	7.2	8.0	10.0	10.0	10.0	9.7

주 1) 관리실태 평가결과 ○는 양호, ▲는 미수출, × 미흡, △은 기록 미흡, ◆는 해당없음을 나타냄.  
2) 평균점수는 평가결과에 따라 ○ 10점, △ 5점, ×는 0점을 부여한 후 총합계를 관측 수로 나눈 결과임.

미흡한 것으로 나타났다. 2009년도에는 품질관리 메뉴얼 보유 여부를 평가하고 2010년에는 실질적으로 활용하는 수준으로 평가기준을 강화하였기 때문에 2010년에 실적이 나빠진 것으로 나타났다 (Table 7). 품질관리 메뉴얼 활용이 미흡한 실정이므로 실질적으로 메뉴얼 활용도를 높일 수 있도록 개선되어야 한다.

#### IV. 요약 및 결론

수출선도조직 지원 사업이 3년간 이행된 시점에서 수출선도조직 운영을 활성화시키고 지원 목표를 달성하기 위해

**Table 7.** The management state of standard, quality, safety of the products.

구분	조직명		2009				2010					
			규격품 품위기준준수		안전성 관리강화		규격품 품위기준준수		안전성 관리강화			
	조직	품목	품위관리 요원활동	품위관리 일일작성	원격지 생산자관리	자체 안전점검사	품위관리 요원활동	품위관리 일일작성	원격지 생산자관리	자체 안전점검사		
1 차 연 도 선 정	NT	파프리카	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
	LP	파프리카	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
	AO	여름딸기	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
	MM	새송이	○	○	○	○	○	○	×	-	-	
	FS	배	▲	▲	○	×	○	○	×	-	-	
	CP	배	▲	▲	△	○	▲	▲	×	-	-	
	JC	감귤	▲	▲	○	▲	○	▲	▲	×	-	
	MF	단감	▲	▲	○	△	△	▲	▲	×	-	
	DN	백합	○	○	○	◆	◆	○	○	○	-	
	RP	장미	○	○	○	◆	◆	○	○	△	-	
	DS	김치	○	○	○	△	○	○	○	○	○	
	HU	김치	○	○	○	○	○	○	○	×	○	
	HS	유자차	▲	▲	○	△	○	○	○	×	-	
2 차 년 도 선 정	KM	팽이버섯	-	-	-	-	-	○	○	△	-	
	ET	토마토	-	-	-	-	-	○	○	○	○	
	NT	멜론	-	-	-	-	-	○	○	△	○	
	GH	국화	-	-	-	-	-	○	○	○	-	
	GD	선인장	-	-	-	-	-	○	△	○	-	
	LT	겨울딸기	-	-	-	-	-	○	○	○	○	
평균 점수			10.0	10.0	9.6	7.5	9.5	10.0	9.7	5.5	10.0	10.0

주 1) 관리실태 평가결과 ○는 양호, ▲는 미수출, × 미흡, △은 기록 미흡, ◆는 해당없음을 나타냄.

2) 평균점수는 평가결과에 따라 ○ 10점, △ 5점, ×는 0점을 부여한 후 총합계를 관측 수로 나눈 결과임.

서는 현재 운영실태 및 개선사항을 발굴하여 개선할 필요가 있다. 본 연구의 목적은 국내 농식품 수출선도조직의 운영실태 및 개선사항을 파악하여 수출선도조직 운영 개선 방향의 기초자료를 제공하는 것이다.

2009년과 2010년에 수행한 수출선도조직 운영실태 조사 자료를 근거로 정량적 분석과 정성적 분석을 병행하였다. 수출선도조직의 운영 실태는 세 가지 부문으로 나누어 분석하였으며, 1) 조직화·규모화 이행실태 부문 2) 수출시

장 마케팅 활동 부문 3) 상품화 개선노력 부문이다.

분석결과 나타난 첫 번째 시사점은 조직화·규모화 이행 실태와 관련하여 대부분의 수출선도조직들은 농가와의 결속력을 강화시킬 것으로 기대할 수 있는 농가교육과 농가별 ID 관리를 수행하고 있으나, 몇몇 농협과 연계된 수출선도조직들은 생산자별 계약과 신규 생산자를 추가적으로 확보하려는 노력이 미흡하다. 농협과 연계된 수출선도조직은 기존에 농협에 물량을 출하하는 조합원이 많기 때문에 수출선도조직에 신규로 농가를 참여시킬 유인동기가 적을 수도 있지만, 수출활동에 지속적으로 참여할 수 있는 농가의 참여율을 높임으로써 수출물량을 안정적으로 확보하고 관리할 수 있는 기반을 강화해야 한다.

수출선도조직 운영협의회와 전문인력 운영과 관련하여 품질관리를 체계적으로 수행할 수 있는 전문인력 확보와 교육훈련에 대한 노력은 일부 조직에서 강화된 한편, 일부 조직에서는 약화되기도 하여 전문인력 활용 수준이 조직별로 차이가 큰 것으로 나타났다. 한편, 일부 수출선도조직은 운영협의회 운영실적이 미흡하고 운영협의회와 교육에 농가의 참여도가 낮은 경우가 있다. 운영협의회의 구성 및 주기적인 협의회 개최 횟수를 늘림으로써 수출농가 참여를 유도하는 한편, 수출조직 운영진과 참여농가의 상호 이해를 증진시키는 기회로 삼아야 한다.

둘째, 수출시장 마케팅 활동 부문에서 해외마케팅 활동 노력은 신규 바이어 발굴 확대 등 구체적인 마케팅 활동의 성과와 실적을 보여주고 있다. 다만, 수출업체들이 개별적으로 마케팅활동을 수행하는 비효율적 경향이 있으므로 수출업체간 혹은 중앙정부와 지자체간의 수출마케팅 활동이 중복되거나 비체계적으로 수행될 가능성을 감소시킬 수 있도록 수출지원제도가 개선되어야 할 것이다.

셋째, 수출선도조직들은 상품화 과정에서 공동브랜드 및 포장상자 이용이 저조한 것으로 나타나고 있으며, 이는 수출국 바이어들과 포장상자의 브랜드 표기방법 협의과정에서 쉽게 합의하기 어려운 문제일 수도 있다. 따라서 공동브랜드와 개별 수출업체의 브랜드를 공유할 수 있도록 브랜드 표기방법이 개선되어야 한다.

규격품 관리 실태 부문에서 선별 및 포장, 상품성 제고수준은 크게 향상된 것으로 평가된다. 하지만, 일부 수출선도조직과 참여 생산농가들이 실질적으로 활용할 수 있는 품질관리 메뉴얼 작성과 보급은 미흡하므로 품목별, 지역별 여건을 고려하여 활용도가 높은 기준설정과 관리가 가능한

메뉴얼 작성 및 보급이 필요하다.

## 감사의 글

본 논문은 한국농촌경제연구원(농식품 수출지원제도 개선방안) 보고서의 일부를 수정·보완한 내용입니다.

## 참고 문헌

Kim BR, Park SJ. 2005. *The Study about Exporting Organizations and Programs for the Promotion of Agro-food Exportation*. pp. 3-7. Korea Rural Economic Institute. [in Korean]  
Kim KP, Han HS. 2010. *The export Promotion Policy for Fruits and Specialty Crops*. pp. 39-56. Korea Rural Economic

Institute. [in Korean]

Kim KP, Kim SH. 2011. The survey analysis on the recognition of agro-food exporter to promote exportation in Korea. *CNU Journal of Agricultural Sciences* Vol. 38(3): 559-569. Institute of Agricultural Science. [in Korean]

Kim KP, Moon HP, Han JH. 2011. *A Study for Improving Export Promotion Programs*. pp. 85-105. Korea Rural Economic Institute. [in Korean]

Korea Agro-Fisheries Corp. 2010, 2011. *Report of Visiting Consulting on Leading Group of Agro-food*. [in Korean]

Lee WG, Jang JH, Kim JH. 2011. *Success Instance and Increase Strategies of Agro-food Export in Korea*. Agriculture outlook 2011. pp. 441-470. Korea Rural Economic Institute. [in Korean]

MIFAFF. 2012. *The Strategy for Achieving 10 Billion US\$ in Agro-food Export in 2012*. [in Korean]