

연구 담당

김경필	부연구위원	연구 총괄, 배·감귤·버섯 운영모델 및 매뉴얼
전창곤	연구위원	김치 운영모델·매뉴얼
김연중	연구위원	파프리카 운영모델·매뉴얼
한혜성	연구원	백합 운영모델·매뉴얼, 사업추진 및 활성화방안
채상현	초청연구원	유자차 운영모델·매뉴얼, 사업추진 및 활성화방안

안 내 문

계열화 수출전문조직 사업 운영과 추진절차에 대한 매뉴얼은 배, 감귤, 파프리카, 백합, 김치, 유자차, 새송이버섯 등 7개 품목에 대해 작성하였습니다. 매뉴얼 내용이 품목별로 유사한 부분이 있지만 용역 과제 발주처인 농수산물유통공사의 요청에 따라 품목별로 편리하게 이용할 수 있도록 각각 따로 작성하였습니다.

수출전문조직 운영방안은 수출계열화 달성 목표, 운영방안, 조직의 규모와 기준, 농가규약과 운영협의회 내용을 품목별 특성에 맞추어 작성하였고, 매뉴얼 내용은 수출 추진절차에 따르는 세부내용을 포함하고 있습니다.

모든 품목의 매뉴얼에 공통적으로 해당되는 항목들은 사업계획 수립, 농가교육, 수출농가 선정과 계약, 생산·수확관리, 물량수집 및 확보, 선별·포장·저장, 수출·정산, 수출·정산, 마케팅, 결산·평가 내용들입니다. 김치와 유자차는 가공식품의 특성상 원료조달 및 저장, 완제품 가공공정, 안전성 제고를 위한 시설관리 내용이 추가되었습니다.

본 매뉴얼이 농산물 생산에서부터 수출에 이르기까지 발생하는 크고 작은 어려움을 해결하는데 도움이 되는 한편, 보다 세분화된 내용으로 발전시켜 나가길 기대합니다.

차 례

제1장 배 수출 현황 및 여건

1. 생산 및 수출현황 1
2. 수출 확대대책 6

제2장 수출전문조직 운영 방안

1. 수출전문조직 단계별 달성 목표 10
2. 수출전문조직 운영 방안 12

제3장 수출전문조직 사업 절차별 추진방법

1. 사업 추진절차 35
2. 절차별 추진방법 37

참 고 문 헌 70

표 차례

제1장

표 1-1. 배 생산 및 수출동향	2
표 1-2. 배 수출규모별 업체수	2
표 1-3. 배 수출 원예전문단지 참여현황	3
표 1-4. 배 주 수입국가의 시장규모	4
표 1-5. 미국시장 배 수입규모 및 국가별 비중	4
표 1-6. 대만시장 배 수입규모 및 국가별 비중	5

제2장

표 2-1. 배 수출전문조직 체계의 유형 분류	13
---------------------------------	----

그림 차례

제3장

그림 3-1. 계열화수출전문조직 수출사업 추진 절차도	36
-------------------------------------	----

제 1 장

배 수출 현황 및 여건¹⁾

1. 생산 및 수출현황

1.1. 생산 및 수출현황

- 무역시장개방이 확대되면서 국내 노동력도 부족한 경향이기 때문에 배 재배 면적이 감소하는 추세임.
 - 재배면적은 2000년 26,200ha를 정점으로 이후 감소하고 있으며 생산량은 43~45만 톤을 유지하고 있음
- 2002년 대만의 WTO 가입으로 대만 수출이 가능해짐에 따라 대만 수출이 급증하였음.
 - 중국산의 품질 향상으로 동남아, 유럽 등 한국산 배 수출시장에서 시장 점유율이 확대되는 추세
 - 한국산 배 수출시장은 대만, 미국으로 집중되는 경향
- 수출물량은 주 수출기(10~12월) 국내 내수가격에 영향을 크게 받고 있으며, 환율하락, 경쟁국 과실과의 경쟁여건에 따라 수출물량의 변동 발생

1. 농수산물유통공사. 2008. 「주요 수출 품목별 대책」 자료 인용하여 작성함.

표 1-1. 배 생산 및 수출동향

구분		'95	'05	'06	'07
재배면적(ha)		15,752	21,807	20,656	19,888
생산량(톤)		178,321	443,265	431,464	467,426
수출	물량(톤)	2,817	25,171	16,316	19,982
	금액(천불)	7,090	56,087	36,651	49,180
단가/kg	수출단가(불)	2.52	2.23	2.25	2.46
	국내가격(원)	-	2,338	1,649	2,707

1.2. 수출전문조직 현황

- 배 수출전문조직 및 농가계열화 현황
 - 배 수출전문조직은 총 47업체이며 1백만불 이상 업체는 13개 업체임

표 1-2. 배 수출규모별 업체수

구분	계	50만불미만	50~100만불	100~300만불	300만불이상
업체수	47업체	26	8	9	4
비중	100%	55.3	17.0	19.2	8.5

- 배 수출전문조직 물품 수집체계
 - 미국, 캐나다, 호주, 칠레: 수출단지 지정
 - 동남아 등: 수출단지 지정 없이 수출전문조직이 현지 조합 및 농가에서 직접 구입
- 원예전문생산단지 수출 참여농가 현황
 - 배 원예전문단지는 총 29개이며, 수출농가는 2,958가구
 - 전체 생산량의 약 13%를 수출

표 1-3. 배 수출 원예전문단지 참여현황

단위: ha, 천 본, 호, %

단지수	생산			수출			수출비중 (물량기준)
	면적	생산량	농가수	면적	수출량	농가수	
29개소	4,390	98,990	2,985	3,931	12,691	2,530	12.8

자료: 원예전문단지 현황, 농수산물유통공사 조사자료 참조(2007.12)

1.3. 수입시장 분석

1.3.1. 수입시장 규모

가. 미국시장

- 미국 배 수출시장에서 한국산의 비중
 - 한국산 수입비중은 20% 정도이며 최근 미국, 중국, 칠레 등 동양배 생산지역 확대에 따른 경쟁이 심화
 - 한국산 시장점유율: (2004) 21.8% → (2005) 23.7 → (2006) 21.0

- 미국은 배에 대해서 계절관세를 부과하여 자국산이 생산되지 않는 시기에는 무관세로 수입함.
 - 관세율: 0808.20.2000 (4.1~6.30): 일반(Free)
 - 0808.20.4000 (7.1~3.31): 일반(0.3 ¢/Kg)

- 주 수입국은 아르헨티나, 칠레 등임. 주로 서양배를 수입하고 동양배는 한국, 일본에서 신고, 황금, 20세기 등의 품종을, 중국 배는 중국에서 Yapear(鴨梨)를 주로 수입하였으나, 최근에는 하절기에 칠레, 뉴질랜드 등에서도 신고, 풍수가 수입되고 있음.

표 1-4. 배 주 수입국가의 시장규모

주 수입국가	관세율(%)	수입 규모(우리나라 점유율)		
		'05	'06	'07
미국(백만불)	Free (4.1~6.30) 0.3센트/kg(7.1~3.31)	91.1(23.7%)	102.2(21.0%)	125.4(19.0%)
대만(백만불)	NT\$49/kg	15.1(77.9%)	15.8(86.2%)	14.9(81.7%)

- 미국 시장의 배 수입물량 규모는 2007년에 10만 7천 톤임. 가장 많은 비중을 차지하는 국가는 아르헨티나로서 49%를, 다음에 칠레가 23%를 차지함.
- 한국은 10% 내외 수준

표 1-5. 미국시장 배 수입규모 및 국가별 비중

구 분	미국수입규모	한 국	아르헨티나	칠 레
'04	65,864톤	10%	46%	36%
'05	77,883톤	11%	54%	29%
'06	89,586톤	10%	49%	28%
'07	107,695톤	8%	49%	23%

자료: 무역협회(KITA)

나. 대만 시장

- 대만시장에서의 한국산 배 시장점유율은 약 82%로서 독과점적인 위치를 차지하고 있으며, 품질의 우수성을 인정받고 있음.
- 한국산 시장점유율은 2005년에 77.9%에서 '06년에 86.2%까지 늘어났고 2007년에는 다소 낮아진 79%임
- 서양배는 대만산 출하시기를 피해 3~5월, 9~12월에 집중 수입되며 미국산이 90% 이상 점유함.

- 동양배는 대만산 출하가 거의 끝나는 9월부터 수입되며, 한국산과 일본산이 대부분을 차지
- 대만의 배 수입물량 규모는 1만 1,000톤 수준임. 이중 미국은 2006년에 8%까지 낮아졌다가 2007년에 11%로 회복되었고 일본산 배도 4%까지 낮아졌다가 7%로 회복됨.

표 1-6. 대만시장 배 수입규모 및 국가별 비중

구 분	대만수입규모	한 국	미 국	일 본
'04	12,438톤	68%	22%	9%
'05	11,660톤	76%	15%	7%
'06	11,350톤	86%	8%	4%
'07	11,491톤	79%	11%	7%

1.3.2. 소비 추이

가. 미국 시장

- 미국에서 동절기에는 한국, 일본, 미국산 등이 판매되고 있으며, 하절기에는 뉴질랜드, 칠레에서 수입된 풍수, 신고 등이 고가에 판매되고 있음.
- 주요 소비계층은 한국, 일본, 중국인 등 아시안계로 LA, 시카고, 뉴욕 등 동양계 슈퍼마켓에서 연말연시 선물용으로 주로 구입하고 있음. 주로 박스 단위로 판매됨.

나. 대만 시장

- 대만에서 배의 일반적인 소비 행태는 간식 또는 후식용으로 사용하며, 민간 처방으로 고아서 식용하는 경우도 있음.
 - 풍부한 영양과 각종 건강증진 효과로 인해 연중 소비되고 있으며, 특히 여름철에 냉장 보관 후에 식용하는 경우가 많음
- 한국산 배는 일본산과 함께 우수한 품질과 맛으로 고급품으로 인식되고 있으며, 선물용과 고급레스토랑의 디저트용으로 많이 소비되고 있음.
 - 설(춘절)을 전후로 수요가 가장 많고 가격도 비싸며, 7~9개의 선물용 포장 형태가 많이 판매됨

2. 수출 확대 대책

2.1. 가격 및 품질경쟁력

가. 미국

- 한국산 배는 기존 아시안배에 비해 육질이 부드럽고 수분이 많으며 당도도 좋은 편이나 한국 기후상황에 따라 당도가 일정치 않는 등 품질 변동 및 불균일로 클레임 사례가 발생하고 있음.
- 한국산 배는 미국산이나 칠레산 아시안 배에 비해 가격이 비싸 구매기피 요소로 작용함.

나. 대만

- 대만의 배 수입은 서양배는 미국, 뉴질랜드로부터, 동양배는 한국, 일본에서 수입됨.

- 서양배는 수입이 감소하고 있음
- 동양배는 2004년 141만불에서 2005년에 140만불, 2006년에 151만불로 증가
- 한국산은 일본산에 비해 품질, 인지도에서 다소 떨어지나 일본산 가격이 너무 높아 대중적 판매가 어렵기 때문에 한국산의 독점적인 수입이 이루어지고 있음.
- 최근 한국산도 국내가격 상승에 따른 수출가격 상승으로 경쟁력 저하 추세

2.2. 수출 애로사항

가. 연중 안정적 공급기반 및 바이어 선호 규격 생산 애로

- 미국 현지인이 선호하는 고품질 중소과 생산기술 미흡
- 지정수출단지 허용농약수가 적어 방제 애로
- 수출대상국의 잔류농약규제 강화 추세이나 농가의식 수준 미흡

나. 유통업체와 직거래 확대를 통한 안정적 판매망 확보 미흡

- 미국, 중국, 호주 등 동양배 생산국 확대로 경쟁력 심화
- 저온 저장시설 부족으로 상온보관에 따른 신선도 저하

다. 수출단지지정, 등록농가·선과장 운영 조건 등으로 수출적기 실기 및 안정적 수출물량 확보 애로

- 미국: 수출단지 지정, 생육중 재배지 검사, 한·미 합동 과실 검사
- 대만: 복숭아심식나방 방제, 등록된 농가·선과장에서만 수출
- 호주: 수출단지 지정, 과수원 및 선과장 등록, 우려 병해충에 대한 예찰 및 재배지 검사, 과실검사(한국검역관)
- 캐나다: 수출단지 지정, 생육 중 응애예찰 및 재배지검사, 과실검사(한국검역관)

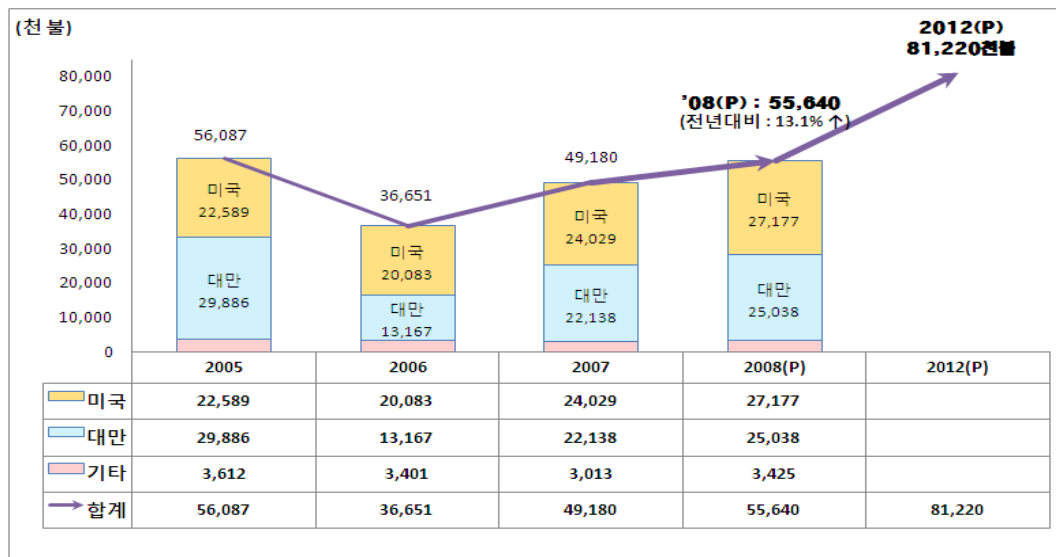
2.3. 수출 확대대책

가. 기본방향

- 주산지 산지유통센터(APC)를 중심으로 수출전문조직과 생산자조직 계열화 추진
- 수출국 시장별 차별화된 마케팅으로 신시장 개척과 시장다변화

나. 수출목표

- 수출목표 설정: 2007년 49,180천불 → 2008년 55,640천불 → 2012년 81,220천불
- 목표수립 근거
 - 미국 현지시장 대상 중소과 배 수출증가 및 환율 강세 예상



다. 주산지 APC를 중심으로 수출전문조직과 농가 계열화 추진

- 수출농가는 주산지 산지유통센터(APC)에 출하 등록
 - APC 자체 품목별 출하기준에 의한 공동선별 실시
 - 출하농가는 APC 규격에 맞춘 출하 및 선별 포장
- 수출전문조직은 주산지 APC와 상호 신뢰성 있는 규약 체결 및 수출추진
 - 수출품 품질관리, 농가교육 등 지원 협조

라. 공동브랜드 활성화를 통한 이미지 제고

- 국가 공동브랜드 ‘휘모리’ 홍보 강화
 - 식품박람회 개최시 ‘휘모리 홍보관’ 지속 운영
 - 대형유통업체 홍보 판촉전 확대 개최, 언론매체 홍보 등 추진

마. 효율적 마케팅 활동으로 기존시장 확대 및 신시장 개척

- 북미, 유럽시장
 - 중소과, 감산 조화형 품종 수출(황금배, 추황배)
 - 수출시장 선점을 위한 조·중·만생종의 지속적인 수출
 - 동양배의 효능, 고기요리 등 홍보를 통해 외국인 소비자 관심 유도
- 동남아(대만), 일본 시장
 - 대과, 고품질화에 의한 품질의 차별화
 - 미숙과 수출 금지, 12°Bx 이상의 고당도, 고품질과 수출
- 신규시장(중동, 아프리카)
 - 수출대상국별 시장동향 분석 및 정보수집 강화로 수출전략 수립

제 2 장

수출전문조직 운영 방안

1. 수출전문조직 단계별 달성 목표

- 배 품목의 수출전문조직의 계열화 수준 평가는 수출전문조직의 선도업체를 중심으로 한 현장 조사평가 결과에 근거함.
 - 계열화 수준의 평가 척도는 수-우-미-양-가 5단계로 구분
- 배는 상대적으로 타 부류에 비해 생산과 품질이 안정적인 특징을 지니고 있음. 따라서 상대적으로 타농산물에 비해 계약재배 이행과 품질관리 시스템 구축, 수출물량 확보 체계, 유통시설 가동률은 대체로 우수한 단계임.
 - 그러나 총생산량 중 수출물량 비중이 적고 수출창구의 일원화가 이루어지지 않고 국가 대표 브랜드 출하 수준은 낮은 편임
 - 배 계열화 수준은 대체적으로 양호하여 종합적으로 「우」 단계로 평가
- 배 계열화 달성 목표
 - 현재 낮은 단계에 있는 요인들을 개선시킴으로써 전체적으로 배 수출의 계열화 수준을 「수」에 진입시켜야 함
 - 배 계열화 수출전문조직의 궁극적 달성 목표는 수출창구를 최소한 주산지

도단위당 1개로 일원화시키는 것임. 또한, 국가대표 브랜드로 통합하여 수출 배의 국가 브랜드 인지도 및 충성도를 높여야 함

계열화 이행 항목	계열화 단계 평가				
	수	우	미	양	가
· 계약재배 내용 이행		○			
· 수출물량 공급과 내수 출하비율			○		
· 품질, 정산관리 시스템 (ERP, GAP, 이력추적시스템)		○			
· 수출가격 결정구조		○			
· 농가-수출전문조직 연계구조		○			
· 유통시설 가동률 등	○				
· 수출출하 창구 일원화				○	
· 수출브랜드 일원화 및 비중				○	
종합평가		○			

- 배 수출물량 목표 달성 방법
 - 배 수출물량의 목표를 달성하기 위해서는 수출 과정의 장애요인들을 단계적으로 제거해 나가야 함. 이러한 장애요인들은 제거할 수 있는 효과적인 수단은 계열화 수출전문조직을 통한 출하의 조직화, 규모화 확대로 설정
- 배 수출확대의 주요 수단
 - 내수 수급여건에 영향을 적게 받는 수출물량의 안정적, 지속적 출하능력 제고
 - 품질 관리: 수출국에서 요구하는 수준의 당도, 크기 및 품질 수준 생산, 안전성을 충족시킬 수 있는 지정농약 사용, 잔류농약 규제(수출단지관리)
 - 가격경쟁력 향상: 수출 경쟁국과의 가격경쟁력 제고

2. 수출전문조직 운영 방안

2.1. 조직 주체

- 계열화 수출전문조직의 운영주체는 영농조합법인, 농업회사법인, 무역업체, 가공업체, 농협 등이 가능하며, 조직의 성격 및 형태에 구애받지 않음.
 - 다만, 수출물량을 안정적, 지속적으로 확대시켜 나갈 수 있는 수출물량 확보, 품질관리, 유통시설 확보, 전문인력 확보, 해외시장 마케팅 등의 기반과 시설, 시스템 운영 능력이 있어야 함
- 수출전문조직에서 취급하는 품목은 단일품목이나 다품목 수출 여부에는 구애받지 않음. 다만, 계열화 수출전문조직 육성 초기단계에는 1개 수출 조직 당 1개 품목에 집중함으로써 계열화 수출전문조직 운영의 성공가능성을 높여야 함.

2.2. 조직 구성

가. 조직 체계

- 배 및 과실류 수출 품목의 계열화 수출전문조직은 계약 주체의 성격에 따라 구성 체계 유형은 크게 다음과 같이 분류할 수 있음.
 - 유형 I : 농업회사법인↔영농조합법인
 - 유형 II : 무역업체↔생산자조직(품목농협 혹은 지역농협)
 - 유형 III : 농업협동조합↔작목반(생산자)
 - 유형 IV : 영농조합법인↔농업협동조합
- 배는 유형 I 과 같이 영농조합법인이 수출전문조직에 주도적으로 참여하면서 수출을 추진할 경우 물량확보와 품질관리 능력이 우수한 것으로 평가됨.

- 배는 생산물량에 비해 수출물량이 적으며 수출물량의 연도별 변동성도 큼. 따라서 배 수출 조직체계는 연도별 품질 및 가격변동에 관계없이 수출계획 물량을 안정적, 지속적으로 확보할 수 있는 기반이 잘 구축하는 것이 조직 운영의 성공가능성을 높임.

표 2-1. 배 수출전문조직 체계의 유형 분류

유형분류	조직체계	수출 주체	물량 수집-공급체계(계약)
유형 I	농업회사법인↔영농조합법인	농업회사법인	농업회사↔영농조합법인
유형 II	무역업체↔생산자조직(농협)	무역업체	무역업체↔생산자조직
유형 III	농업협동조합↔작목반(생산자)	농업협동조합	농협↔생산농가
유형 IV	영농조합법인↔농업협동조합	영농조합법인	농협↔생산농가

나. 조직주체 자격요건

- 수출전문조직의 주체가 되기 위해서는 생산, 유통, 인력 측면에서 다음과 같은 요건들이 갖추어져야 함.
 - ① 계열화 수출전문조직의 생산 및 품질 관리 능력을 보유
 - 수출 배의 생산 및 품질관리 조건이 충족되기 위해서는 재배 품종 구분과 통제가 가능해야 함. 또한, 생산조건이 비슷한 지역단위가 되어야 비슷한 품위의 배가 생산될 가능성이 많음. 또한, 수확 후 관리가 종합적이고 일관되게 수행되어야 함
 - 수출 배 품질에서 당도와 안전성이 체계적으로 관리되는 지역 및 과수원에서 생산된 배를 계획물량 만큼 원활히 확보할 수 있어야 함
 - ② 계열화 수출전문조직 운영에 필요한 상품화시설과 물류시설의 보유
 - 가급적 균일하고 우수한 상품성을 만들기 위해 품질수준을 맞출 수 있는 상품화시설과 물류시설을 갖추어야 함
 - 생산 후 선별, 포장, 저장 등을 체계적, 효율적으로 수행할 수 있는 선별장, 저온저장고 등의 시설을 포함하는 산지유통센터가 구비되어야 함

③ 계열화 수출전문조직 운영 업무에 필요한 최소한의 전문인력 보유

- 사업 총괄, 기획 인력
- 안전성·품질관리 등 과원 현장 생산지도 인력
- 선별 및 등급, 포장 상품화 라인 관리 인력
- 수확 후 관리, 시설관리 전문 인력
- 출하처 선택 및 판매관리 전문 인력
- 해외바이어와의 파트너 역할 및 해외시장 마케팅 업무 인력
- 공동정산 담당 인력

다. 농가 자격요건

- 계열화 수출전문조직의 가장 기초적인 구성요소는 수출농가임. 수출농가의 의식 및 이행수준은 계열화 수출전문조직의 안정적 유지 여부에 큰 영향을 줄 것임.
- 계열화 수출전문조직의 구성과 결속력을 강화시키고 생산-상품화-수출의 일관작업 시스템의 효율성을 제고시키기 위해서는 계열화 수출전문조직 구성 기구 및 체계에 속하면서 수출전문조직 운영방침에 따르는 생산농가만으로 자격요건을 정하는 것이 바람직함.
 - 수출전문조직(업체)와 물량공급 계약을 맺고 있는 영농조합이나 작목반에 가입한 농가
 - 조직 가입 농가는 정관이나 규약을 준수하게 되고 이를 위반할 경우 조직에서 퇴출되므로 조직적인 차원에서 업무 수행 및 관리가 용이해짐
 - 그 외, 농업협동조합의 수출농가로 지정된 농가, 수출단지로 지정된 과수원의 농가를 포함시킬 수 있음.
- 수출전문조직에 참여하는 농가들에 대해서는 배의 당도, 안전성, 크기 등 과실의 품질 속성을 향상시키기 위해 품질개선 및 관리 매뉴얼에 따라

재배과정을 이행하도록 하고 수출농가에 대한 수출교육, 재배 기술교육이 이루어져야 함.

2.3. 조직의 규모와 기준

가. 최소 농가수

- 배 수출농가의 내수-수출물량 출하비중 조절 방안
 - 배 수출물량은 주로 내수가격과 수출가격에 따라 변동되는 경향
 - 우수 수출전문조직의 영농조합에 가입되어 있는 농가도 생산 전량을 수출하지 않음
 - 우수농가의 생산량 중 내수출하 비중은 30~40%, 수출 비중은 60~70% 수준임. 따라서 수출농가의 생산물량을 전량 수출토록 규정하는 방안은 운영의 탄력성을 감소시킬 가능성이 많음
 - 농가당 수출물량 비중은 수출전문조직이나 운영협의회에서 연도별로 탄력적으로 지정, 운영하는 것이 바람직함
- 계열화 수출전문조직 가입 최소 농가수
 - 우수 수출전문조직의 경우 배 수출농가 수는 400~500호임. 계열화 조직의 최소 농가수 산정은 재배 농가당 수출물량 출하비율의 크기에 따라 변동됨
 - 개별 수출전문조직에서 연간 2,000톤 수출을 계획한다면 연간 40톤을 생산하는 농가에서 생산량의 25% 수준인 10톤을 수출했을 때 최소 농가 수는 200농가임

나. 최소 재배면적, 생산량, 수출량

- 배 계열화 수출전문조직에 참여하는 농가 수와 재배규모는 최소기준이 정해진 것은 아님. 하지만, 수출물량의 안정적 확보와 품질 균일화 측면에서 가능하면 재배규모가 클수록 유리한 점이 많음.

- 비교적 대규모 농가일수록 국내가격과 수출가격 변동의 위험을 감수하며 수출물량 비중을 높일 가능성이 클 것으로 추정
- 배 계열화 수출전문조직 참여농가의 재배규모는 적어도 연간 생산량이 30톤 이상이어야 바람직함.
 - 생산량: 재배면적 1.5ha×단수 2,000kg(평년작 '06년 기준) ≍ 30톤
 - 수출량: 계열화조직에 가입농가는 200호로 가정
 - 농가당 수출비중 30% 가정했을 때 최소 수출 공급량은 1,800톤
- 배 수출농가의 재배 및 생산규모가 일정 수준 이하일 지라도 수출 작목반이나 영농조합의 정관, 운영지침을 적극 수용하여 이행하는 농가에게는 참여기회를 확대시킬 수 있어야 함.

2.4. 수출전문조직 정관과 운영협의회

가. 정관

- 계열화 수출전문조직의 정관(定款)은 조직원의 구성과 조직 운영, 활성화를 위한 기초 및 기반이 됨. 계열화 수출전문조직의 구성 및 운영에 대한 전반적인 지침 및 기준을 포괄하고 있으며, 조직 경영의 내실화를 위한 지침서 역할을 할 정도로 매우 중요함.
- 계열화 수출전문조직의 기본 운영 지침은 정관(定款)을 따르되 조직운영과 관련된 세부적인 사항들이나 민감하여 탄력적으로 조정해야 하는 사항들은 별도의 규정을 제정하거나 운영협의회에서 결정되는 사항들을 준수함.
- 정관에 포함되는 내용은 다음과 같음.
 - ① 총칙에 관련된 항목
 - 조직의 명칭, 목적, 사무소의 소재지, 사업내용, 협동조합의 가입, 공고방법, 규정의 제정 등

- ② 조합원에 관련된 항목
 - 조합원의 자격, 조합원 가입, 조합원의 권리, 의무, 조합원 탈퇴, 제명 등
- ③ 출자와 적립금, 지분에 관련된 항목
 - 출자방법, 출자증서의 발행, 출자의 균등화, 법정적립금, 사업준비금, 자본적립금, 적립금의 사용 및 처분, 지분의 계산, 지분의 상속, 조합법인의 지분취득 금지사항, 지분의 양도·양수·공유금지, 탈퇴시의 지분환불, 출자액의 일부 환불 등
- ④ 회계에 관련된 항목
 - 회계 연도, 자금관리, 경리공개, 사용료 및 수수료, 선금금제, 차입금, 수입 배분 순위, 이익금 처분, 손실금 처리 등
- ⑤ 임원에 관련된 항목
 - 임원의 구성, 임원의 선출, 이사회, 이사회의 결의, 이사회 의사록, 임원의 임무, 임원의 책임, 임원의 임기, 임원의 해임, 임원의 보수, 서류비치의 의무 등
- ⑥ 회의운영에 관련된 항목
 - 총회의 구분, 총회의 소집, 총회의 의결사항, 총회의 개의와 의결정족수, 의결권의 대리, 의사록의 작성, 회의내용 공고 등
- ⑦ 조직 해산과 관련된 항목
 - 해산 사유, 청산인, 청산인의 직무, 청산재산의 정리 등

나. 운영협의회

- 운영협의회는 계열화 수출전문조직의 운영 과정에서 크고 작은 협의사항, 의사결정 사항들, 조직 구성원의 불만사항들이 원만히 해결되어야 조직의 결속력을 강화, 유지시키는 것이 가능해짐. 이러한 크고 작은 문제들이나 협의사항들을 원만히 해결하기 위해서 「조직운영협의회」 구성 및 운영은 필수적임.
- 운영협의회 목적
 - 고품질 농식품 생산과 수출확대를 위해 육성한 계열화 수출전문조직의 운영

원활화와 구성원의 경제적 이익증진을 위해 주요사항들을 협의

- 운영협의회 운영방법은 계열화 업체 구성원이 상호 협의하여 결정
- 운영협회의의 구성
 - 계열화 수출전문조직과 참여 농가를 대상으로 구성하며, 필요시에는 지자체, 농협 등 외부위원도 포함함
 - 운영협회의의 구성원은 농가 수와 재배지역 등을 감안하여 조절함
- 운영협회의의 의사결정 참여
 - 운영협회의는 계열화 수출전문조직과 생산농가의 공동이익 증진을 위해 대등한 지위에서 참여시키고 운영되어야 함
 - 운영협회의는 강력한 의사결정권을 가지고 전체적인 품질관리 기준을 설정하고 물류와 경로관리 등 상류기능을 수행할 수 있어야 함
- 운영협회의는 계열화 수출전문조직 유지와 활성화를 전담하는 중요한 기능을 수행함.
 - 수출전담 인력 확보와 전담부서 설치 등 수출업무를 관리하는 운영협회의 및 조직 구축이 필요
 - 참여농가 교육, 운영협회의 구성 및 관련회의 주도, 참여자의 역할 정립, 품질관리기준 설정, 신규 산지 및 품목 지정과 변경, 마케팅 수립과 판로 개척 및 확대, 홍보 및 판촉활동, 조직운영의 분쟁 및 불만사항 해결, 조직 수익 운영방안 등 수출과 관련된 모든 업무 전담
 - 철저한 품질관리시스템 확보, 엄격한 품질관리 기준에 대한 통제시스템을 마련
- 운영협회의의 주요 임무
 - 정관 및 규약 제정, 사업계획 수립 등 운영관련 사항
 - 조직 수익 운영과 관련된 사항
 - 재배 품종, 재배이력 관리, 안전성 확보, 선별 등 품질관리 사항

- 브랜드 육성, 바이어, 해외관측 및 홍보 등 수출관련 사항
- 정산, 회계처리, 조직원 교육, 운영상황 평가 등 일반사항
- 조직 수익의 운영방안도 운영협의회에서 결정함.
 - 조직 운영수익 중의 일부는 농가로 환원하여 농가인센티브로 제공
 - 수익의 일정비율은 계열화 수출전문조직 자조금 등으로 적립
 - 적립된 자조금 등은 배 수출 가격변동 보조금 지급, 홍보 및 관측활동 등에 사용
 - 자조금 적립비율과 사용용도의 결정은 운영협의회에서 결정

배 계열화 수출전문조직 표준정관 (예시)

정 관
(定 款)

○ ○ 배 수출전문조직

제1장 총 칙

제1조(명칭) 본 조직은 ○○법에 의하여 설립된 ○○수출전문조직으로서 그 명칭은 ○○배 수출전문조직법인(이하 “○○수출전문조직”이라 한다)이라 한다.

제2조(목적) 본 ○○수출전문조직은 협업적 농업경영을 통하여 생산성을 높이고 농산물의 공동출하 및 가공, 수출 등을 통하여 조직원의 소득 증대를 도모함을 목적으로 한다.

제3조(사무소의 소재지) 본 조직이 사무소는 ○○도 ○○시 ○○면 ○○리 ○○번지에 둔다.

제4조(사업) 본 ○○수출전문조직은 그 설립목적을 달성하기 위하여 다음 각 호의 사업을 시행한다.

1. 배(과수)의 공동생산, 공동판매에 관한 사업
2. 배(과수)의 수출 및 위탁 가공
3. 수출업 및 수출관련 부대업무
4. 배(과수)의 군납 등 기관에 납품하는 사업

제5조(협동조합의 가입) 본 ○○수출전문조직은 ○○농업협동조합에 준조합원으로 가입한다.

제6조(공고방법) ① 본 ○○수출전문조직의 공고는 본 조합법인의 사무소 게시관에 게시하고 필요하다고 인정할 때에는 서면으로 조합원에게 통지하거나 일간신문 등에 게재할 수 있다.

② 제1항의 공고기간은 7일 이상으로 한다.

제7조(규정의 제정) 이 정관에서 정한 것 이외의 업무의 집행, 회계, 직원의 채용, 기타 필요한 사항은 별도의 규정으로 정할 수 있다.

제 2 장 조직원

제8조(조직원의 자격) 본 ○○수출전문조직의 조직원이 될 수 있는 농업인은 다음 각 호의 요건을 갖춘 자로 한다.

1. ○○지역에서 배 과수원을 ○○평 이상 소유 경작하는 사람 또는 ○○평 이상 ○년 이상 임대계약에 의한 경작자로서 농지원부에 등재된 자
2. 농약사용의 지도를 할 수 있는 자격증을 가진 자

제9조(가입) 본 ○○수출전문조직에 가입하고자 하는 자는 다음 각 호의 사항을 기재한(혹은 증명할 수 있는 서류를 첨부한) 가입신청서를 제출하여야 한다.

1. ○○시(군) 소재 읍면동장 발행 농지원부
2. 주민등록등본
3. 납입 혹은 인수하고자 하는 출자좌수
4. 농장경영 현황표

제10조(권리) ① 본 ○○수출전문조직 구성원의 권리는 다음 각 호와 같다.

1. 공동생산·공동판매(수출, 가공판매 등)의 권리
 2. 지분환불에 대한 청구권
 3. ○○법인 해산시 잔여재산 분배 청구권
 4. ○○법인의 임원의 선거권 및 피선거권
 5. ○○법인의 제반회의에 참석하여 의결할 권리
 6. ○○법인의 운영에 참여하여 의견을 제시할 권리
 7. ○○법인의 결산소득의 배당권리
- ② 조합원의 출자금 비율에 따라 의결권과 선거권을 가진다.
- ③ 조합원간에 조합출자금의 양도양수의 권리

제11조(의무) ① 본 ○○수출전문조직 구성원의 의무는 다음 각 호와 같다.

1. 정관 및 제 규정을 준수할 의무
2. ○○법인에 대한 출자 의무
3. 총회에 출석할 의무와 총회의 의결사항을 준수할 의무
4. ○○법인의 발전을 위하여 노력할 의무

제12조(탈퇴) ① 탈퇴를 원하는 조직원은 탈퇴의사를 서면으로 본 ○○수출전문조직에 예고하여 탈퇴하며 그에 따른 지분의 정산 등은 당해 회계연도 말에 한다.

② 조직원은 다음 각 호의 1에 해당하는 사유가 발생하였을 때에는 자연탈퇴한다.

1. 제 8조에 의한 조합원의 자격을 상실하였을 경우
2. 사망
3. 파산 (법인의 경우 파산 또는 해산)
4. 금치산
5. 제명
6. 지분을 전부 양도하였을 경우

③ 제 2항 제 1호의 자격상실은 조합원의 경우는 총회의 결의, 이사회의 결의에 의한다.

④ 조합원은 본 법인의 경영상 어려움에 처해있는 시기에 탈퇴하지 못한다.

제13조(제명) ① 조직원의 다음 각 호 1에 해당하는 경우에는 총회의 결의로써 제명할 수 있다.

1. 제 11조에서 규정한 의무를 이행하지 아니한 경우
2. 고의 또는 중대한 과실로 ○○법인에 상당한 손해를 입힌 경우

3. ○○조직을 빙자하여 부당이익을 취한 경우
- ② ○○조직은 제 1항 각호의 사유로 인한 제명대상 조직원에게 총회개최
○○일 전에 제명의 사유를 통지하고 총회에서 변명할 기회를 주어야
하며, 제명을 결정한 때에는 서면으로 통지하여야 한다.

제 3 장 출자와 적립금 및 지분

제14조(출자) 본 ○○수출전문조직에의 출자는 현금으로 한다.

- 제15조(출자증서의 발행)** ① ○○조직은 출자를 불입한 조직원에게 지체
없이 출자증서를 발급하여야 한다.
- ② 출자증서는 대표이사 명의로 발급하고 출자좌수, 출자액을 기재
하여야 한다.
- ③ ○○법인의 토지 등을 취득하여 조직원에게 증좌 배분하는 경우에
대해서도 제 1항과 제 2항의 규정은 준용한다.

제16조(출자의 균등화) 조합원의 출자를 균등화할 목적으로 소액 출자자에게
그 사정을 고려하여 총회의 의결로써 회계 연도 말에 증좌를 허용할 수
있다.

제17조(법정적립금) 본 조직원은 출자총액과 같은 금액이 될 때까지 매회계
년도 이익금의 100분의 ○○ 이상을 법정적립금으로 적립한다.

제18조(사업준비금) 본 ○○조직은 정기적인 사업 확장 및 다음 각 호의 사업
운영을 위하여 매회계년도 이익금의 100분의 ○○을 사업 준비금으로
적립한다.

제19조 (자본적립금) 본 ○○법인은 다음 각 호의 1에 의하여 생기는 금액을 자본적립금으로 적립한다.

1. 재산 재평가 차익
2. 합병에 의한 차익
3. 인수재산 차익
4. 외부로부터 증여된 현물 및 현금
5. 국고 보조금 등
6. 감자에 의한 차익
7. 고정자산에 대한 보험차익

제20조(적립금의 사용 및 처분) ① 제 18조의 규정에 의한 법정적립금(이하 ‘법정적립금’이라 한다)과 제 20조의 규정에 의한 자본적립금(이하 ‘자본적립금’이라 한다)은 ○○법인의 결손을 보전하는 데 사용한다.

② 법정적립금과 자본적립금은 조합원의 탈퇴나 제명시 지분으로 환불할 수 없다.

③ 제 19조의 규정에 의한 사업준비금(이하 ‘사업준비금’이라 한다)은 조합원이 가입한 날로부터 5년 이내에 탈퇴하거나 제명되는 경우에는 환불할 수 없다.

제21조(지분의 계산) 본 ○○조직의 재산에 대한 조직원의 지분은 다음의 기준에 의하여 계산한다.

1. 납입출자금에 대하여는 납입한 출자액에 따라 매년 회계연도마다 이를 계산한다. 다만, 그 재산이 납입 출자액의 총액보다 감소되었을 경우에는 각 조합원의 출자액에 따라 감액하여 계산한다.
2. 사업준비금을 매회계연도마다 전 조합원에게 분할하여 계산하되 제34조 제2항의 규정을 준용한다.

제22조(지분의 상속) ① 조합원의 상속인으로서 조합원의 사망으로 인하여 지분환불권의 전부 또는 일부를 취득한 즉시 ○○조직에 가입을 신청하고 ○○조직이 이를 승인한 경우에는 상속인이 피상속인의 지분을 승계한다.

② 제 1항의 규정에 의한 상속인의 가입신청과 ○○조직의 가입승인은 제 10조 제 1항 내지 제 4항의 규정을 준용한다.

제23조(조합법인의 지분취득 금지) 본 ○○조직은 조직원의 지분을 취득하거나 또는 담보의 목적으로 수입하지 못한다.

제24조(지분의 양도, 양수 및 공유금지) 조합원은 이사회의 승인 의결 없이는 그 지분을 양도, 양수할 수 없으며 공유할 수 없다.

제25조(탈퇴시의 지분 환불) ① 조직원이 탈퇴하는 경우에는 그 조직원의 지분을 현금 또는 현물로 환불한다.

② 환불재산 가운데 토지나 건물 등이 ○○조직의 공동경영 조직을 깨뜨릴 염려가 있어 환불이 곤란한 경우에는 그에 상당하는 다른 토지 및 현금으로 지불할 수 있다.

③ 탈퇴 조합원이 ○○조직에 대하여 채무가 있는 경우에는 환불해야 될 지분에서 상계할 수 있다.

④ 지분의 환불은 당해 회계연도 말에 한다.

제26조(출자액의 일부 환불) ① 조합원은 부득이한 사유가 있는 경우에는 ○○조직에 대하여 출자액 일부의 환불을 요구할 수 있다.

② 제 1항의 규정에 의하여 환불요구를 받은 ○○조직은 총회의 의결이 있는 경우에 회계연도 말에 환불할 수 있다.

다만, 부득이한 사유가 있는 경우 회계연도 중에 환불하고, 회계연도 말에 정산한다.

제 4 장 회 계

제27조(회계년도) 본 ○○수출전문조직의 회계연도는 매년 1월 1일에 시작하여 12월 31일에 종료한다.

제28조(자금관리) 본 ○○조직의 여유자금은 다음 각 호의 방법에 따라 운용한다.

1. 농업협동조합, 축산업협동조합, 수산업협동조합, 은행, 신용금고에의 예치
2. 국채, 지방채, 정부보증채권 등 금융기관이 발행하는 채권의 취득

제29조(경리공개) 본 ○○조직의 모든 장부는 사무소에 비치하여 항상 조합원에게 공개하며 주요 계정에 대한 내역은 정기적으로 게시한다.

제30조(사용료 및 수수료) ① 본 ○○조직은 ○○법인이 행하는 사업에 대하여 사용료 및 수수료를 징수할 수 있다.

② 제 1항의 규정에 의한 사용료 및 수수료에 관하여는 별도의 규정으로 정할 수 있다.

제31조(선급금제) ○○조직은 조합원에게 지불할 매상금액을 회계연도말 결산 전에 선급금으로 지불할 수 있다.

제32조(차입금) ○○법인은 제 4조의 사업을 위하여 필요한 경우 자금을 차입할 수 있다.

제33조(수입배분 순위) 본 ○○법인의 총수입은 다음 각 호의 순서로 배분한다.

1. 제세공과금
2. 생산자재비, 임차료, 고용노임 및 생산부대비용(제잡비)을 말한다.
3. 차입금에 대한 원리금 상환
4. 조합원 노임
5. 자산설비에 대한 감가상각
6. 이월결손금 보전

제34조(이익금 처분) ① ○○조직이 결산결과 발생된 때 회계연도의 이익금은 제 17조의 규정에 의한 법정적립금, 제 18조의 규정에 의한 사업준비금을 제공하고 나머지에 대해서는 조합원에게 배당한다.

② 제 1항의 조합원에 대한 배당은 배 대상 금액과 출자금을 백분비로 계산하여 배당한다.

제35조(손실금 처리) ○○조직이 결산 손실이 발생하였을 경우에는 사업준비금으로 보전하고 사업준비금으로도 부족할 때에는 법정적립금 및 자본적립금의 순서로 보전하며 그 적립금으로도 부족할 때에는 차기년도에 이월한다.

제 5 장 임 원

제36조(임원) 본 ○○조직에는 다음과 같은 임원을 둔다.

1. 대표이사 1명
2. 이사 3명 이상
3. 감사 1명

제37조(임원의 선출) 임원은 총회의 의결로 조합원 중에서 선출한다.

제38조(이사회) ① 이사회는 대표이사, 수출, 총무, 재무, 기술이사로 구성되며, 대표이사가 그 의장이 된다.

② 이사회는 대표이사가 필요하다고 인정하는 경우에는 이사 2인 이상의 요구가 있는 경우 소집한다.

제39조(이사회 결의) 이사회는 다음 각 호의 사항을 재적이사 과반수의 찬성으로 의결한다.

1. 총회의 소집과 총회에 결의할 안건
2. 업무를 운영하는 기본방침을 의결한 사항
3. 고정자산의 취득 또는 처분에 대한 사항
4. 총회에서 위임된 사항의 의결
5. 성과급 지급에 관한 사항
6. 기타 ○○조직의 운영상 필요한 사항

제40조(이사회 의사록) 이사회에서 의결된 사항은 총무가 기록하며 이사회에 참석한 이사가 기명날인 후 보관한다.

제41조(임원의 임무) ① 대표이사는 본 ○○조직을 대표하고 ○○조직의 각종 회의의 의장이 되며 ○○조직의 업무를 총괄하고 ○○조직의 경영 성과에 대해 책임을 진다.

② 감사는 회계연도마다 ○○조직의 재산과 업무집행상황을 ○회 실시한다.

③ 이사는 이사회에서 미리 정한 순서에 따라 대표이사 유고시 그 직무를 대리하고 궐위된 때에는 그 직무를 대행한다.

④ 총무 운영은 이사 중에서 선임하여 ○○조직의 일반사무와 회계 사무를 담당한다.

제42조(임원의 책임) ① 본 ○○조직의 임원은 법령 및 법령에 의한 행정 기관의 처분과 정관, 규정, 사업지침 및 총회와 이사회 의결사항을

준수하고 본 ○○조직을 위하여 그 직무를 성실히 수행하여야 한다.

② 임원이 그 직무를 수행함에 있어 태만, 고의 또는 중대한 과실로 ○○조직이나 다른 사람에게 끼친 손해에 대하여 단독 또는 연대하여 손해대상의 책임을 진다.

③ 이사회가 불법행위 또는 중대한 과실로 ○○조직에 손해를 끼친 경우에는 그 불법행위 또는 중대한 과실에 관련된 이사회에 출석한 구성원은 그 손해에 대하여 ○○조직에 연대하여 책임진다.

다만, 회의에서 명백히 반대의사를 표시한 구성원은 그러지 아니한다.

④ 제 2항 내지 제 3항의 구성원의 행사는 이사회에 대하여는 대표 이사가, 대표이사와 이사에 대하여는 감사가, 임원 전원에 대하여는 조합원 3분의 1이상의 동의를 얻은 조합원 대표가 이를 행한다.

제43조(임원의 임기) ① 임원 및 감사의 임기는 ○년으로 한다.

② 제 1항의 임원의 임기는 전임자의 임기만료일의 다음날로부터 기산한다.

③ 보궐선거에 의한 임원의 임기는 전임자의 잔여기간으로 한다.

제44조(임원의 해임) 조합원의 임원을 해임하고자 하는 경우에 조합원 3분의 1이상의 서면동의를 얻어 총회에 해임을 요구하고 총회의 의결로써 해임한다.

제45조(임원의 보수) 임원에 대한 보수를 지급하지 아니하며 여비 등 필요한 경비는 별도 규정에 의하여 실비로 지급할 수 있다.

필요한 경비는 별도 규정에 의하여 실비로 지급할 수 있다.

제46조(서류비치의 의무) ① 대표이사는 다음 각 호의 서류를 조합법인의 사무실에 비치하여야 한다.

1. 정관 및 규정
2. 조합원과 준조합원 명부 및 지분대장
3. 총회의사록
4. 기타 필요한 서류

② 대표이사는 정기총회 1주일 전까지 결산보고서를 사무소에 비치하여야 한다.

제 6 장 회의의 운영

제47조(총회) 총회는 조합원으로 구성하며 정기총회와 임시총회로 구분한다.

제48조(총회의 소집) ① 정기총회는 회계연도마다 1회 3월 이내에 대표이사가 소집하며 대표이사는 총회소집 5일전까지 회의내용과 회의 자료를 조합원에게 통지하여야 한다.

② 임시총회는 조합원 3분의 1이상의 소집요구가 있거나 이사회가 필요하다고 인정하여 소집을 요구할 때 대표이사가 필요하다고 인정할 때 대표이사가 소집한다.

③ 감사는 다음 각 호 1에 해당하는 경우에는 임시총회를 소집한다.

1. 대표 이상의 직무를 행할 자가 없을 때
2. 제 2항의 요구가 있는 경우에 대표이사가 정당한 이유 없이 2주일 이내에 총회소집의 절차를 취하지 아니한 때
3. 감사는 ○○법인의 재산상황 또는 사업의 집행에 관하여 부정사실을 발견하여 이를 신속히 총회에 보고할 필요가 있을 때

제49조(총회의 의결사항) 다음 각 호의 사항은 총회의 의결을 얻어야 한다.

1. 정관의 변경

2. 규정의 제정 및 개정
3. 해산, 합병 및 분할
4. 조합원의 가입, 탈퇴 및 제명
5. 사업계획 및 수지예산의 승인, 책정고 변경
6. 사업보고서, 결산, 이익금 처분 및 결손금 처리
7. 출자에 관한 사항
8. 임원의 선출
9. 임기 중 임원의 해임

제50조(총회의 개의와 의결정족수) ① 총회는 조합원 과반수의 출석으로 개의하고 출석조합원 과반수의 찬성으로 의결한다.

② 다음 각 호에 해당하는 사항은 총 조합원 3분의 2이상의 출석과 출석 조합원 3분의 2 이상의 찬성으로 의결한다.

1. 정관의 변경
2. 해산, 합병 및 분할
3. 조합원이 가입 승인
4. 제 14조의 규정에 의한 조합원의 제명
5. 제 45조의 규정에 의한 임원의 해임

③ 제 1항의 총회소집이 정족수 미달로 유회된 경우에는 10일 이내에 다시 소집하여야 한다.

제51조(의결권의 대리) ① 조합원은 대리인으로 하여금 의결권을 행사하게 할 수 있다.

② 대리인은 조합원과 동일세대에 속하는 성인이어야 하며, 대리인이 대리할 수 있는 조합원의 수는 1인에 속한다.

③ 제 1항의 규정에 의한 대리인은 대리권을 증명하는 위임장을 ○○ 조직에 제출하여야 한다.

제52조(의사록의 작성) 총회의 의사에 관하여는 의사의 경과 및 결과를 기재한 의사록을 작성하고 의장과 참석한 이사가 기명날인 또는 서명한다.

제53조(회의내용 공고) 총회의 의결사항은 제 6조의 공고방법에 의하여 공고한다.

제 7 장 해 산

제54조(해산) 본 ○○조직은 다음 각 호의 1에 해당하는 경우에 해산한다.

1. 총회에서 해산 및 합병을 의결한 경우
2. 파산한 경우
3. 조합원이 5인 미만이 된 후 1년 이내에 5인 이상이 되지 아니한 경우

제55조(청산인) 본 ○○조직이 해산하는 경우에는 파산으로 인한 경우를 제외하고는 청산인은 대표이사가 된다.

다만, 총회에서 다른 사람을 청산인으로 정한 경우에는 그러하지 아니한다.

제56조(청산인의 직무) ① 청산인은 취임 후 지체 없이 재산상황을 조사하여 재산목록과 대차대조표를 작성하고 재산처분의 방법을 정하여 총회의 승인을 얻어야 한다.

② 청산사무가 종결된 경우에는 청산인은 지체 없이 결산보고서를 작성하여 총회의 승인을 얻어야 한다.

③ 청산인은 그 취임 후 3주일 이내에 해산의 사유 및 연월일과 청산인의 성명 및 주소를 등기하여야 한다.

제57조(청산재산의 정리) 해산의 경우 ○○조직의 재산은 채무를 완제하고

잔여가 있는 경우에는 다음 각 호의 방법에 의하여 조합원에게 분배한다.

1. 출자금액은 출자조합원에게 환급하되 출자총액에 미달 시는 출자액의 비례로 분배한다.
2. 자본적립금, 법정적립금, 사업준비금은 출자지분의 비율에 따라 분배한다.

본 정관은 창립총회의 의결을 얻은 날로부터 시행하며 발기인(조합원)이 기명날인 또는 서명한다.

2008년 ○월 ○일

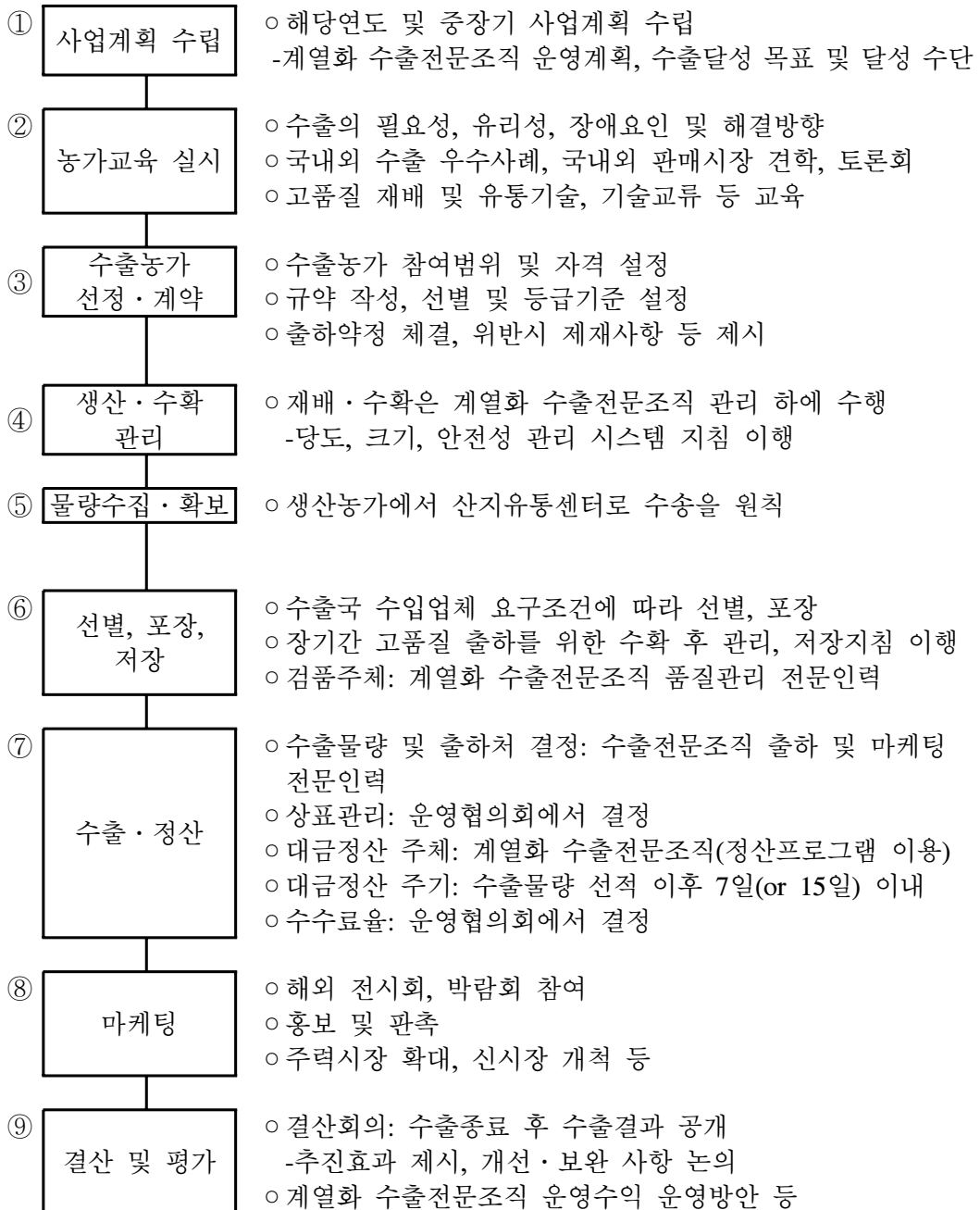
제 3 장

수출전문조직 사업 절차별 추진방법

1. 사업 추진절차

- 계열화 수출전문조직 수출사업을 추진하는 절차는 <그림 3-1>과 같이 정리할 수 있음.
- ① 사업계획 수립에서부터 ② 농가교육 실시까지는 계열화조직 수출사업의 준비 단계임
- 사업의 구체적인 실행 단계는 3단계부터 임 ③ 수출농가 선정 및 계약 ④ 생산 및 수확 관리 ⑤ 물량수집과 확보 ⑥ 선별, 포장, 저장 과정 ⑦ 실제 추출과정과 정산 ⑧ 마케팅 ⑨ 연간사업 결산 및 평가 단계를 거침

그림 3-1. 계열화수출전문조직 수출사업 추진 절차도



2. 절차별 추진방법

2.1. 사업계획 수립

- 계열화조직 수출사업을 효과적으로 추진하기 위해서는 사업계획을 수립하고 이에 근거하여 추진되는 것이 필요함.
 - 사업계획서는 해당연도 계획뿐만 아니라 중장기 기간에 대해서도 세워야 함 5개년 정도의 계획 및 목표가 수립되는 것이 적절함
- 사업계획서 내용은 가능한 한 구체적으로 작성해야 함.
 - 계열화 수출전문조직의 운영계획
 - 수출 여건 및 사업성 분석
 - 수출사업 목표 설정, 수출목표 달성수단
 - 목표 실현 가능성 등을 검토
- 계열화 수출전문조직의 기반을 강화시키고 수출물량을 확대하기 위해서는 사업계획서에 다음 항목들의 현재 여건 및 실태, 단계별·연도별 개선 목표를 설정하는 것이 필요함.
 - 계약재배 내용 이행 비율, 수출물량 공급과 내수 출하비율
 - 품질관리 시스템 개선: GAP, 이력추적시스템 등
 - 재고물량 관리: 전사적관리(ERP) 시스템
 - 수출가격 결정구조: 가격교섭력 향상(상, 중, 하)
 - 생산농가와 수출전문조직의 연계 및 밀착구조, 결속력 수준
 - 유통시설 및 수출수행 가동률 등: 연간 가동일수
 - 수출창구 일원화를 위한 타 수출전문조직과의 조직화 방안
- 수출전략 수립은 물량확보, 품질향상, 가격수준 인하, 안전성 확보, 홍보 강화, 시장개척 내용들로 구성할 수 있음.
- 사업계획 수립 내용은 정기총회, 임시총회, 이사회 등에서 승인함.

□ 수출사업계획 연도별 사업목표 및 세부추진내역 작성(예시)

연도별	사업목표	세부추진내역
2008년	<ul style="list-style-type: none"> ○ 상품성 증대 -당도, 안전성, 저장성 증대 ○ 가격경쟁력 제고 -과원의 생산효율성 개선, 수출단지 집중화 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 지력향상, 일조량확보, 저장성 증대방안 마련 ○ 수출가격을 낮출 수 있는 방안 모색 및 도출
2009년	<ul style="list-style-type: none"> ○ 수출물량의 안정적 확보 방안 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 수출물량의 안정적 확보방안 -수출물량 계약비율 증대 -조직화 및 규모화 범위 확대
2010년	<ul style="list-style-type: none"> ○ 포장디자인 개선 -현지인 취향의 포장디자인 개발 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 수입국에서 선호하는 디자인으로 포장
2011년	<ul style="list-style-type: none"> ○ 대형 특판전 개최 -○○지역을 주요 타깃화 -○○지역으로 확대 ○ 수입상 및 해외시장 마켓담당자 국내 초청 및 산지견학 	<ul style="list-style-type: none"> ○ ○○지역 ○개소 (○월) ○ ○○지역 ○개소 (○월) ○ 국내 생산 및 수출여건 견학 및 공감대 형성으로 중장기거래의 신뢰 확보
2012년	<ul style="list-style-type: none"> ○ 한국산 배의 교민마켓과 현지인 시장 확대 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 한인 주력마켓의 주요 상품화를 통한 안정적 수출 기반 마련 -○○지역 현지인 마켓 공략

□ 수출사업계획 월별 세부추진계획 작성(예)

월별	추진내용	비고
6월	○ 생산단지별 ○○국 수출 작목반 교육 -교육내용: 병충해방제, 재배기술 개선 등	○○농업기술원 ○○연구소
7월	○ 생산-유통시설 설비 점검 및 확충 -선별라인 점검 및 보완 -저장성 연장을 위한 설비 확충 및 비품 활용 방안 ○ 포장재 및 디자인 개발 착수	산지유통센터 수출전문조직
8월	○ 산지별 수출물량 확보 및 수출개시 ○ 수입상 및 주요 마케팅 담당자 국내 초청 -국내 수출단지 견학 및 건의사항 수렴	산지조직 수출전문조직
9월	○ 해당연도 수출상황 점검 및 개선사항 교육 -수출단지 및 산지별 순회교육	수출전문조직
10월	○ 해당연도 수출상황 점검 및 개선사항 교육	수출전문조직
11월	○ ○○국 지역별 특판전 개최 -○○지역 ○개소, ○○지역 ○개소 등	판매업체 협조
12월	○ ○○국 지역별 특판전 개최 -○○지역 ○개소, ○○지역 ○개소 등	판매업체 협조

□ 수출전문조직 이사회 의사록 (예시)

이 사 회 의 사 록

2008년 ○월 ○일 ○○시 본 회사 ○○회의실에서 다음과 같이 이사회를 개최하다.

이사총수: ○명, 출석이사수: ○명

제1호 의안 ○○○신청 의견

대표이사 ○○○는 ○○기관 지정 신청에 대하여 설명하고 앞으로 ○○기관 지정을 위해 최선을 다할 것을 전원 만장일치로 승인 가결하다.

대표이사 ○○○는 이상으로서 의안전부심의 종료하였으므로 폐회를 선언 하다(시간 ○○시 ○○분).

위 의사의 경과요령과 결과를 명백히 하기 위하여 이 의사록을 작성하고 의장과 출석한 이사가 기명날인 또는 서명하다.

2008년 ○월 ○일

대표이사:	(인)	이사:	(인)
이 사:	(인)	이사:	(인)

2.2. 농가교육 실시

- 계열화조직 수출사업의 정착 및 활성화를 위해서는 농가의 적극적인 참여와 협조가 요구됨. 수출전문조직 주체는 농가가 수출사업에 적극적으로 참여할 수 있는 동기를 부여할 수 있는 교육이 필요함.
 - 농가교육의 가장 중요한 목적은 수출전문조직과 생산자간의 신뢰관계를 구축하고 유지할 수 있는 분위기 조성
 - 교육내용도 사업시행 초기, 성장단계, 도약단계별 농가의식 수준에 따라 단계별로 구성
- 사업초기 교육내용
 - 사업시행 초기에는 시장개방 확대, 수출의 당위성과 필요성, 수출의 유리성 등을 교육. 농가들의 수출사업 참여 비율을 높이고 계약물량을 안정적으로 확보하는 내용 포함
 - 그 외 수출사업 초기단계에서 교육내용에 포함되면 바람직한 내용
 - 배 국내외 산업 현황과 전망, 문제점, 국내외 시장여건 및 경쟁력, 국내외 소비시장 여건 등
- 고품질 배 생산 재배기술 및 기술교류 교육 내용
 - 배 재배, 생산 및 수확시기에는 당도를 높이고 안전성을 높일 수 있는 고품질 배 생산기술 중심의 교육 필요
 - 배 재배과원 선정, 품종 및 묘목선택, 과원 조성방법, 환경을 고려한 시비와 토양관리, 전정 및 수체관리, 적정 결실관리, 생리장해, 병해충관리, 수확 후 관리 등
 - 특히 생산농가들이 현장에서 느끼는 애로를 원활히 문의하고 교육할 수 있도록 생산기술 지도전문가가 현장밀착형으로 교육 및 상담, 지도할 수 있어야 함. 고품질과실 생산지도는 조직의 소속감과 결속력을 강화시키는 효과적인 수단으로 작용

- 현장견학, 우수사례 견학 교육
 - 국내외 계열화 우수사례를 견학함으로써 계열화 수출전문조직의 필요성과 유리성을 인식하고 공감
 - 또한, 소비자 위주로 변해가고 있는 시장여건 변화와 수입농산물의 상품화와 홍보 활동 등을 파악하기 위해 대도시 견학을 수행할 필요가 있음. 국내산 배가 국내외 경쟁 과일들과의 경쟁 여건 및 소비자 선호를 파악할 수 있는 기회로 활용

- 교육과정 이후에는 서로 토의하는 시간을 마련해야 함. 수출의 필요성 및 당위성과 유리성을 인식하고 수출출하에 있어서 조직화, 규모화의 공감대를 형성하는 계기로 삼음. 기술교육 후 농가별 우수기술교류의 기회로 삼음.

- 수출전문조직 성장단계별 교육내용 심화 및 다양화가 필요
 - 수출전문조직이 성장함에 따라서 수출 과정 및 성장 단계별로 발생할 수 있는 문제점들과 애로사항 및 해결방향 논의, 교육, 토론, 해결해나가는 과정이 필요
 - 수출전문조직의 성장단계별 교육과 토론 과정, 장애요인 해결과정은 수출전문조직의 조직화, 규모화 확대의 기틀을 마련

□ 수출농가 교육내용 (예시)

1. 수출농가 집합교육

- 기간: 2008년 ○월 ○일~○월 ○일
- 장소:
- 참여인원:
- 주요 내용
 - 2007년 수출성과와 2008년 추진계획
 - 배 생산, 수출 동향 및 수출증대 방안
 - 수출 배 고품질 생산기술 교육

2. 수확 후 관리 기술교육

- 기간: 2008년 ○월 ○일~○월 ○일
- 장소:
- 주요 내용
 - 예냉 및 저온저장고 관리방법
 - 배 호흡생리 및 수확 후 관리 기술 등

3. 수출 배 생산 우수농가 영농일지 제작 배부

- 배부시기: 2008년 ○월 ○일
- 주요 내용: 생산 일정별 주요 작업내용, 과원 관찰결과 등

4. 기술지원단 수출단지 현장 순회교육 및 컨설팅

- 기간: 2008년 1월~12월
- 기술지원단: ○○명
- 주요내용: 고품질 배 생산 기술, 시기별 생산관리 내용 등

2.3. 수출농가 선정 및 계약

- 계열화 수출전문조직의 참여농가 선정 방식은 크게 두 가지로 분류할 수 있는데
 - ① 기존에 결성된 작목회, 영농조합법인 등이 수출전문조직에 참여하는 방안과 ② 신규 농가가 계열화 수출전문조직에 가입하는 방식임.

- 현재 배 수출이 비교적 잘 이루어지는 조직의 형태는 기존 생산 농가들이 농업협동조합 작목반이나 영농조합법인에 가입되어 있는 형태임. 계열화 수출전문조직의 가입농가 선정은 기존에 형성되어 활성화된 조직의 농가 중심으로 이루어지는 것이 바람직함.

- 수출농가는 농업협동조합이나 영농조합법인의 수출 및 출하 계획에 적극적으로 찬동하고 참여하는 농가들로 구성되는 것이 바람직함.
 - 참여농가는 재배지역, 생산규모, 재배 품종, 재배방법 등 생산여건이 비슷한 농가를 대상으로 하여 결속력과 운영을 강화
 - 재배 과정의 기술적 문제 해결과 품질이 우수한 배 생산을 위해서 품질을 향상시키는 기술지도 능력이 뛰어난 전문 지도인력 보유

- 배 수출의 우수사례에서는 수출 배의 계약조건을 대부분 수출단지의 농협이나 영농조합과 체결함. 따라서 생산농가 차원에서 별도의 수출물량 계약은 필요하지 않음. 다만, 생산자조직과 수출전문조직 간에 수출계약이 이루어지므로 수출전문조직 운영위원회에서 결정된 내수-수출 출하 비율에 따름.

- 출하물량 약정에 있어서 기존의 조직들이 대부분 「약관 또는 정관」, 「선별 및 등급판정에 관한 규정」이 있으므로 당해 연도 출하약정만 수출전문조직과 체결하면 됨.
 - 재배면적과 생산량이 매년 비슷하므로 매년 출하물량을 약정할 필요가 없이 농가당 총생산량의 ○○%를 출하하는 방식으로 약정

- 생산농가는 계열화 수출전문조직과의 계약사항을 충실히 이행해야 함.
 - 생산계획량 중 수출 계약물량은 계열화 조직에 전량 출하
 - 수출규격 미달품은 계열화 업체를 통해 국내시장 출하
- 영농조합법인, 농협 등의 생산자조직에서 다음사항을 포함하는 규약을 작성하여 이행하는 것이 필요함.
 - 기본사항: 계약상대자 인적사항, 재배면적, 계약물량 등
 - 재배과정: 품종, 재배관리, 안전성 준수, 납품방법 등
 - 선별과정: 선별기준, 선별방법 등
 - 수출과정: 수출지역, 수출가격 결정, 브랜드 사용 등
 - 정산과정: 정부나 지자체 지원자금 배분, 수출대금 정산방법, 클레임 처리, 출자 및 적립금 관련사항 등
 - 기 타: 농가교육, 계약위반 시 제재내용, 사업계획 수립, 정산, 회계관리, 평가, 운영협의회 등
 - 계약위반은 출하물량 미달, 안전성 및 품질관리 미흡, 국내시장 출하 등 계약내용과 「계열화 운영협의회」 합의사항 미준수 등

2.4. 생산, 수확 관리

가. 생산단계별 관리

- 영농계획 수립
 - 배 생산은 과수재배의 특성상 생산농가의 재배면적과 품종이 어느 정도 결정된 상태임. 따라서 수출 배 영농계획은 재배시기별 작업 일정, 방제 일정, 수확 일정 중심으로 작성하는 것이 바람직함
 - 배 생산목표 설정은 안정된 수량 확보, 소비자가 선호할 정도의 당도 및 안전성이 갖추어진 고품질 생산, 친환경적인 재배환경 조성이 고려되어야 함

- 재배지 선정과 품종 선택
 - 배 재배는 지형에 따라 기온과 일조량의 차이 발생, 서리피해, 바람피해 등을 고려하여 배 생산의 적지 여부를 판단해야 함. 특히, 수출국 소비자들이 선호하는 배 맛이나 안전성의 품질을 높이기 위해 유리한 과원인지를 판단
 - 수출 배 품종은 수출국 소비자들의 기호, 수출시기, 경영조건 등을 고려
 - 수출 배 품종 선택: 원황, 황금배, 신고 등
- 배 과원 조성시 고려사항
 - 배 과원 조성에 있어서 수출국에서 선호하는 품종의 배를 생산하기 위해 신규로 과원을 조성한다면 수출 배 품종 생산에 적절한 토양과 기온조건이 충족되는 지대에 적정규모로 조성
- 배나무의 전정과 수체관리는 품종별 생육특성, 수형, 측지배치와 관리, 여름 전정을 고려하여 이루어져야 함.
- 토양 및 시비관리는 환경을 고려한 시비와 지표면 관리와 관수가 이루어져야 함.
- 적절한 결실 관리를 위하여 충분한 수분수와 방화곤충을 확보하여 수분수를 한쪽에 치우치지 않도록 배치함.
 - 서리피해에 의한 정상적인 꽃수 감소, 바람, 강우, 저온, 수분수와 주품종의 개화기 불일치 등이 발생할 경우 인공수분을 실시
 - 적외, 적화는 꽃이 피기 전 꽃봉오리나 개화되었을 때의 꽃을 제거함으로써 양분소모를 막고 엽수를 확보할 있으며 적과 노력을 줄임
 - 1차 적과는 낙화 후 10~15일 후 기준 착과량의 2~2.5배 정도 남기고 적과하는 것이 좋음. 2차 적과는 봉지 씌우기 직전 혹은 봉지 씌우기와 함께 실시
 - 봉지 씌우기는 황금배의 경우 만개 후 30일 이내, 신고는 40일 이내에 하는 것이 좋음. 미국 수출용 배 봉지는 대미수출용 봉지를 사용해야 함. 황금배의 경우 동녹이 발생한 과실은 수출이 불가능하므로 동녹 방지에 효과적인 봉지를 사용

- 생리장해
 - 엽소현상, 철분결핍증, 돌배 현상, 바람들이 현상, 유부과, 밀증상, 열과, 동녹, 과피흑변 현상 등의 생리장해 요인들의 증상을 파악하고 방지할 수 있도록 관리 필요

- 병해충관리
 - 병해충 관리의 원칙을 이해하고 병해충 발생의 예찰, 허용 및 인체에 덜 해로운 농약 이용, 내성이 생기지 않도록 주의하여 방제 및 관리 필요

- 수확 후 관리
 - 배의 수확기는 직접 판매용, 시장 출하용, 저장용, 수출용에 따라 수확기를 적절히 선택
 - 수출용 과실에 적절한 조건으로 수확시기를 조절하고 예건 및 저장 필요

나. 품질 및 안전성 관리

- 계열화 업체 주도적으로 자체 품질관리기준을 마련해야 함.
 - 자체 품질관리능력, 수출시장별 유통실태, 바이어가 요구하는 품질관리기준 등을 종합적으로 검토하여 기준 마련
 - 품질관리 전문인력 확보

- 계열화 업체 주도로 전 생산농가를 대상으로 재배단계에서부터 안전성관리를 지도함.
 - 농약 안전사용 기준 준수, 농약 공동구입과 공동방제, 농약사용 기록대장 비치, 수출 전 잔류농약검사 실시 등
 - 농약안전사용지도 전문인력 확보

- **GAP** 인증을 위한 생산이력정보 기록에 포함되는 사항의 자세한 내용 및 양식은 생산이력 기록을 위한 영농일지 표준안을 활용함.
- 과수원 기본현황: 토지 및 재배작목 현황, 관수 및 배수 방법, 재해예방 및 시설현황, 토양관리방법 현황, 재배유형, 보유 시설 및 농기계 현황 등
- 생산이력 실천 영농일지: 주요 작업내역 및 소요인력, 재배관리, 생장단계 분석, 병해충예찰 및 방제, 관수, 비료주기, 토양관리, 생육관찰, 재해, 수확 및 선별 출하저장, 농자재구입, 교육모임, 일일영농일지 등

□ 고품질 수출 배 생산을 위한 품질관리매뉴얼 주요 내용

- 세부사항은 농수산물유통공사(aT) 휘모리 품질관리매뉴얼에 포함

1. 휘모리 신고배 품위 기준
2. 월별 주요 작업 일지
3. 정지·전정
 - 1)배나무 도장지 발생이 많은 원인 2)측지 관리 3)수형 구성 4)여름 전정
4. 결실 관리
 - 1)결실량 확보를 위한 주요 대책 2)모양 좋은 과실 생산을 위한 결실 관리
 - 3)과정부돌출과 발생 원인과 대책 4)열매숙기(적과)
 - 5)봉지 씌우기
5. 토양 및 시비관리
 - 1)과원조성 2)지표관리 3)수분관리 4)시비관리 5)토양개량 6)생리장해
6. 병해충 방제
 - 1)주요 병해충 발생상태 및 방제법 2)종합 방제력 3)약제살포 요령
7. 수확 후 관리
 - 1)수확 2)예건 3)예냉 4)선별 5)포장 6)팔레트적재 7)수출용 컨테이너 관리의 중요성 8)저온저장고 관리방법 9)저장에 관련된 장해 요인
8. 수출용 배 농약안전사용 기준
 - 1)대만과 미국의 수출용 배 농약 안전사용 지침
9. 우수농산물관리제도(GAP)
 - 1) GAP 개요
 - 2) GAP 인증 신청
 - 3) 수출농산물 GAP 활성화를 위한 aT 지원사항

2.5. 물량수집 및 확보

- 농가에서 수확한 물량은 비상품과를 제외하고 전량 산지유통센터로 출하하는 것을 원칙으로 함. 이 물량 중에서 수출계약에 해당하는 품질의 일정 물량은 수출용으로, 나머지 물량은 내수용으로 출하함.
- 내수출하와 수출출하 비중은 계열화 수출전문조직과 생산농가의 계약에 따름. 물량 비율을 조절해야 하는 경우 운영협의회 결정에 따름.
- 수출 배 품질관리 및 물량확보를 위한 계약서에는 아래와 같은 내용들이 포함됨.
 - 기본사항: 계약 주체별 주소, 상호, 사업자등록번호, 대표자 성명 등
 - 계약물량: 품종, 크기규격, 수출지역, 계약물량 등
 - 품위 기준: 검역기준 등
 - 수매시기 및 작업기간
 - 브랜드 사용 및 관리
 - 인센티브 지원
 - 고품질 안전 과실 생산 상품 확보
 - 품위 관리, 안전성 확보
 - 품위 관리 및 안전성 확보 위반시 재제조치
 - 사업의무 미이행시 재제조치
 - 제재의 예외
 - 일반 수매계약 사항

□ 수출 배 품질관리 및 물량확보를 위한 계약서 (예시)

배 수출 수매계약서

“갑”(수출업체) 주 소:
상 호:
사업자등록번호:
대표자:

“갑”(수출단지) 주 소:
상 호:
사업자 등록번호:
대표자:

“병”(수출입조합) 주 소:
상 호:
사업자 등록번호:
대표자:

상기 “갑”과 “을”과 “병”간에 아래와 같이 배 수출 브랜드 상품인 ○○○ 배의 2007년도 수출사업을 위한 수매 계약을 체결한다.

- 아 래 -

제1조(계약 물량) 품종, 과수규격 및 계약물량은 다음과 같이 한다.

1. 품종: 신고배
2. 과수규격: 6~8과/5kg 포장 기준
3. 수출지역: (미국)
4. 계약물량: (000톤) - “갑”과 “을”의 합의로 증량할 수 있다.

제2조(품위 기준) ① 품위기준은 다음과 같이 한다.

1. 한미·한대만 수출검역협정(이하 식물검역이라한다)과 수출 품위검사 합격품으로 한다.
 2. 수출검사 합격품의 품위는 첨부1의 “배 ○○브랜드 품위기준”에 따른다.
- ② “을”은 품위기준 향상을 위하여 기존 선별라인과는 별도로 ○○브랜드 선별라인을 설치하여 별도 관리하여야 한다.

제3조(수매시기 및 작업기간) 수매시기 1개월 전에 “갑”과 “을”이 협의하여 정한다.

제4조(○○브랜드 사용 및 관리) ① “갑”과 “을”은 본 계약에 의한 물품으로서 제2조의 품위기준에 적합한 물품에 한하여 브랜드 “○○”를 사용할 수 있다.

② “갑”과 “을”은 ○○브랜드 상품에 대하여 “병”이 지정한 포장디자인(포장박스, 화지, 라벨스티커 등)을 사용하여야 한다.

③ “갑”과 “을”은 ○○브랜드를 사용함에 있어 “00년도 ○○브랜드 사업약정서”를 성실히 협조, 이행해야 한다.

④ “병”은 ○○브랜드 사용의 효율적 관리를 위하여 정기적으로 현지 실사 등을 통해 점검할 수 있다. 이 경우 “갑”과 “을”은 점검활동에 적극 협조하여야 한다.

제5조(인센티브 지원) ①“병”은 “갑”의 ○○ 브랜드 규격상품의 수출실적에 근거하여 인센티브를 지원한다.

②인센티브 지원방법은 00사업 세부지원지침에 따른다.

제6조(상품 확보 등) ①“을”은 ○○브랜드 상품을 제공받기 위한 재배계약 농가 현황을 “갑”에게 제출하여야 한다.

②“을”은 ○○브랜드 재배계약 농가가 고품질·안전 농산물을 생산하도록 관리에 최선을 다한다.

③“을”은 제1항에서 제출한 재배계약 농가이외에 다른 곳으로부터 ○○브랜드 상품을 제공받을 수 없다.

제7조(품위 관리) ①“을”은 자체적인 전담품위관리요원을 배치하고, ○○ 브랜드 상품의 품위기준에 부합되도록 수출업체와 협동으로 포장·선별과정을 관리하여야 한다.

②전담품위관리요원은 “병”이 주관하는 소정의 품위관리교육을 이수하여야 하며 선별 일자별로 품위관리 일지를 작성하여야 한다.

③“을”은 본 계약에 의한 ○○브랜드상품을 선별작업 시 사전의 “갑”에게 통보하여야 한다.

④“병”은 “을”의 전담품위관리요원과는 별도로 품질관리사 또는 수출업체에서 파견된 품위관리요원을 배치하여 품위를 관리할 수 있다.

⑤“병”은 선별, 포장작업을 마친 수출물량에 대하여 샘플검사를 통해 품위기준 적합여부를 재확인 할 수 있다.

제8조(안전성관리) ①“을”은 ○○브랜드상품에서 허용치이상의 유해성분이나 병해충 및 수입국에서 허용되지 않는 농약이 발생되지 않도록 계약 재배농가 관리 등을 통해 안전성을 확보해야 하며 첨부와 같이 “생산 농가 농약 안전성 준수각서”를 제출하여야 한다.

②“을”은 제7조 ①항의 ○○브랜드 생산농가에 대한 생산이력정보를 “병”에게 제출하여야 한다.

③“을”은 공동브랜드상품 수출 시 “병”으로부터 부여받은 생산농가 ID(생산이력정보관련 ID)를 부착하여야 한다.

④“을”은 공동브랜드재배계약 농가의 상품에 대해 사전에 반드시 잔류 농약 검사를 실시하여야 한다.

제9조(품위관리위반) “병”은 “갑”과 “을”이 제8조의 품위관리를 소홀히 하여 ○○브랜드상품에서 품위기준 위반사례를 적발시 위반사실 발견, 당월 지원금 지급 제외 및 계약 잔여기간 사용권 취소 등 제재 조치를 취할 수 있다.

제10조(안전성 위반) ①“병”은 “갑”의 ○○브랜드 상품이 수입국 통관에서 허용치 이상의 유해성분 및 허용되지 않는 농약검출 시 해당 단지로부터 당해 연도 포함 3년간 공동브랜드상품 수출금지 제재 조치를 취할 수 있다.

②“갑”이 생산이력정보 ID를 미 부착하여 수출할 경우에는 해당 월의 사업물량에 대한 지원에서 제외할 수 있다.

제11조(사업의무의 미이행) “병”은 “갑”이 약정기간 내에 사업 배정 물량 대비 수출이행 실적이 50%미만 시 당해 연도 포함 3년간 ○○브랜드 상품 수출금지 등 제재조치를 취할 수 있다.

제12조(제재의 예외) ○○브랜드사업 관련 위반사항이 천재지변이나 중대한 재해 또는 이에 준하는 불가피한 사유에 기인한 경우라고 판단될 경우 ○○브랜드 운영협회의 심의를 거쳐 제재 규정을 적용하지 않거나 완화할 수 있다.

제13조(일반수매계약 사항) 일반수매계약 상에 해당되는 물품의 인수, 수매 단가 및 제비용, 물품대 및 비용의 정산, 계약보증금, 선과포장 작업, 클레임 등에 관련된 사항에 대해서는 “갑”과 “을”이 상호 협의하여 진행한다.

제14조(기타) ①본 계약은 계약체결 일로부터 당해 연도 12월 31일까지 유효하다.

②본 계약은 확실시하기 위하여 계약서 3통을 작성하여 날인하고 “갑”과 “을”과 “병”이 각 1통 씩 보관한다.

붙임: 1. 수출 배 품위기준
2. 생산농가 농약안전성 준수각서

2008년 월 일

“갑”(수출업체): (상호)
(주소)
(대표자)

“을”(수출단지): (상호)
(주소)
(대표자)

“병”(수출입조합): (상호)
(주소)
(대표자)

2.6. 선별과 포장

가. 선별 및 품위 기준

- 수출용 배의 품위 기준은 수출계약서 및 운영협의회에서 정하는 기준에 따름.
 - 수출 가격은 포장단위당 개수에 따라 달라짐. 예를 들어 미국 수출용 배의 수매단가는 6과, 7~8과, 9~10과, 11~12과, 13~15과에 따라 달라짐
 - 품위 기준에 대한 기본 원칙으로는 수출대상 품종(신고배, 황금배), 품위 구분(수출합격품, 수출불합격품), 브랜드 부착대상 등을 제시
 - 「휘모리」 수출용 배의 경우 품위 기준은 최우수품과 우수품 2등급으로 구분. 품위 기준 구분항목은 무게기준, 속도, 당도, 모야, 색택, 흠집정도임

- 배 등 과일류의 선별과 등급 기준은 매년 기후여건에 따라 변동될 가능성이 크므로 연도별로 탄력적으로 조정해야 하는 경우가 있음.
 - 하지만, 선별 및 등급의 품위기준은 자주 변경되지 않은 것이 바람직함
 - 만약에 등급기준을 조정해야 될 경우에는 수출전문조직 운영주체와 생산 농가들로 구성된 운영협의회에서 협의된 결과에 따름

나. 시설 구비

- 수출 과실을 상품화하여 수출하기 위해서는 기본적으로 선별, 포장 등 상품화 시설과 물류시설을 갖추어야 함.
 - 생산 후 건조, 선별, 포장, 저장 등이 체계적이고 위생적으로 일관되게 상품화 할 수 있도록 산지유통센터 등이 갖추어져야 함

□ 수출 배 선별 및 품위 기준(예)

1. 기본 원칙

- 대상 품종: 신고배, 황금배 동일 적용
- 품위 구분: (1) 수출합격품; 최우수품(특품), 우수품(상품)으로 구분
(1) 수출비합격품; 내수판매용(보통), 등외품으로 구분
- 브랜드 부착 대상: 수출합격품 중 최우수품(특품)에 한해 부착

2. 품위 기준

- 대상 품종: 신고배, 황금배 동일 적용

구분	최우수(특품)	우수(상품)	보통(내수판매)
무게기준	특대, 대 이상일 것	중-소과(특대, 대에서 품위미달품 포함)	중-소과(소과 이하 포함)
숙도	완숙과 대비 90%	좌동	완숙과 또는 미숙과
당도	11.5°Bx 이상 (포장작업시 당도)	10.5~11.5°Bx	10.5°Bx 이하
모양	좌우 대칭 편원형이며 맨드라미가 미려한 것 (숫배 제외)	최우수 대비 70% 이상의 것	최우수 대비 70% 이하의 것
색택	푸른기가 없고 밝고 맑은 품종 고유의 색택 (황갈색 또는 연갈색)	최우수 대비 70% 정도 이상의 것	최우수 대비 70% 정도 이하의 것
흠집정도	과피에 상처나 변색이 없는 것	최우수 대비 70% 정도 이상의 것	최우수 대비 70% 정도 이하의 것
수축현상	과피가 마르지 않은 배	좌동	좌동
기타(1)	지베렐린과 제외	지베렐린 포함	지베렐린 포함
기타(2)	봉지재배	봉지재배	봉지재배

다. 포장

- 신선농산물에 대한 포장의 일차적인 목적은 유통과정에서 내용물을 외부의 압력이나 부적합한 외부환경 즉, 급격한 온도변화, 습도 등으로부터 보호하는 것임.
 - 최근에는 상품의 품질등급 표시수단이 되고 소비자의 구매의욕을 증대시키는 목적도 큼
- 수출 배 포장은 포장상자와 포장규격이 수출국 요구에 맞추어 조정하는 경우가 많음.
 - 미국에는 특별히 규정된 규격이 정해져 있지 않고 과실 소비시장의 성격에 따라 생산자 및 출하조직에서 상자의 규격이나 디자인을 정하고 있음. 대체로 고급시장에는 소포장을, 중하품 과실에는 비용절감을 위해 대형상자를 이용하기도 함
- 미국 수출과실의 필수 표기사항
 - Food Name(제품명): Statement of Identity, Common or usual name 표기
 - Net Quantity(순중량): 인치나 파운드 단위와 미터법 단위 동시 표기
 - Company Name: 생산자, 수입자, 판매자 중 한 업체의 주소 표기
 - Company of Origin(원산지): Product of Korea
 - 포장박스에 “Not for distribution on HI, PF, VI and Guam”이 표기되어야 함
- 포장 과정 및 재질 개선을 위해 포장과정에 다음과 같은 기술적 애로사항들이 해결되어야 함.
 - 박스변형으로 인한 상품성 저하
 - 박스 외부 디자인 손상: 이동 중 박스 간 부딪힘, 흔들림에 의한 유동 등
- 선별-포장-저장-수출 과정의 일관화 된 시스템 구축이 필요함.
 - 수확 후 관리의 자동화

- GAP 인증 기준 충족, 위생 및 안전성 확보로 해외시장에서 브랜드가치 상승 및 한국농산물 인식 제고

2.7. 수출 및 정산

가. 물량 관리 및 수출

- 계열화 수출전문조직은 농가 출하물량 중 안전성과 품질기준을 충족하는 계약물량에 한해 수출토록 함.
 - 계약 외 물량은 안전성과 품질기준을 충족시키거나 보장하기가 용이하지 않음
- 수출 출하 수매 계약서에는 다음과 같은 내용이 포함됨.
 - 거래주체의 주소, 상호, 사업자등록번호, 전화번호, 대표자(생산자), 수출 규격 및 물량, 수매단가, 업무분담 및 비용지급, 물품인수, 물품대 및 비용의 정산, 계약보증금, 선과 및 포장작업, 클레임, 지체자금, 계약불이행시의 조치, 수매 및 수출 불가항력 및 면책, 권리의무의 양도금지, 선과기준 등

수출 배 구매계약서 (예시)

계열화 수출사업 ○○배 대미 수출계약서

“갑”(생산자단체) 주 소:
상 호:
사업자 등록번호:

“을”(수출업체) 주 소:
상 호:
사업자등록번호:
전화번호:
대표자:

○○에서 생산되는 배 수출의 원활한 추진과 수출확대 및 농가 소득증대를 위하여 상기 “갑”과 “을” 간에 2008년산 수출용 배(이하 수출 배라 한다.) 구매공급계약을 아래와 같이 체결한다.

-아 래-

제1조(규격 및 물량)

(1) 수출규격은 다음과 같이 하며, 품질은 수출검사 합격품으로 하고 기타사항은 상호 협의하여 정한다. 포장단위는 5kg 소포장으로 한다. (5kg/1박스 기준, 000박스/1컨테이너)

(2) 계약물량

- 신고: 대미 0컨테이너

(3) 계약물량은 총 000톤으로 하되 수출검사에 따라 “갑”과 “을”은 상호 협의하여 증감할 수 있다.

제2조(수매단가)

(1) 수출가격은 “갑”과 “을”이 상호 협의하여 결정하며, 규격별 단가는 아래와 같다.

(2) 수수료는 물품대금의 〇%로 한다.

(3) 5kg 박스 작업비는 〇,〇〇〇원/5kg 박스당으로 한다.

(4) 팩 작업비는 9&10과 〇〇〇원/팩당, 11&12과 〇〇〇원/팩당으로 한다.

※ 미국 수출용 배의 수매단가

품종	포장단위	6과	7, 8과	9, 10과	11, 12과
〇〇	5kg	0,000원	0,000원	0,000원	0,000원
〇〇	팩			0,000원	0,000원

제3조(업무분담 및 비용 지급)

(1) “갑”은 수출배의 생산과 수확 후 수출검사 합격품을 “을”에게 공급하는 과정까지 다음 작업을 관리, 담당한다.

가. 재배단지의 관리 및 병충해 방제 관리

나. 봉지 씌우기 등 생산관리

다. 선과 및 포장 작업

라. 기타 본 계약 수행상 필요한 업무

(2) “갑”이 추천하는 수출사업에 대하여 “을”이 독자적으로 수출 추진 등 “갑”의 수출업무(수매단가 등) 수행을 방해 및 혼란이 있게 하거나 기타 기존의 수출질서를 위반할 경우 당년 혹은 차후에도 “갑”은 “을”과 수출계약을 하지 않으며 “을”은 이에 대하여 하등의 이의를 제기할 수 없다.

(3) “을”은 “갑”이 상기 업무를 원활히 수행 할 수 있도록 다음 사항을 부담한다.

가. 포장 자재비(박스, 선화지)는 “을”이 부담한다.

(4) “을”은 전부 인수량에 해당하는 수매대금을 선적 후 7일 이내에 “갑”이 지정한 통장에 입금함으로써 인건비, 경비 등의 지출에 차질이 없도록 한다.

제4조(물품인수)

(1) “갑”의 선과장에서 선과가 완료된 물품에 대하여 “을”은 물품을 인수하며, 인수한 다음날 즉시 상차한다.

제5조(물품대 및 비용의 정상)

(1) “을”은 인수량에 해당하는 수출대금을 선적 후 7일 이내에 “갑”이 지정한 통장에 입금함을 원칙으로 하며, 추가로 1차 선적 후 다음 회차 선적시엔 바로 전 선적분 대금을 입금하고 선적을 할 수 있으며, “을”이 이를 위반 시 대금 지급시까지 ○○조합 대출금 연체금리를 적용하여 일수 계산하여 대금 지급시까지 “갑”은 모든 수출 선과 작업을 중지한다.

제6조(계약보증금)

(1) “을”은 계약과 동시에 계약물량에 대한 수매금액(중품기준)을 계약 보증금으로 “갑”에게 현금으로 납부한다.

(2) 계약보증금: ○천만원정(00,000,000원)

(3) 계약보증금 물품대 및 비용정산 등의 “을”의 의무이행 완료 후 “을”에게 반환한다.

제7조(선과, 포장 작업)

(1) “갑”은 선과, 포장작업을 원활히 하기 위하여 “을”이 계약한 수출 업체간의 선과, 포장방법의 통일에 최대한 협조한다.

(2) 선과, 포장 작업의 선과 일정 등 세부 사항은 “갑”과 “을”이 상호 협의하여 결정할 수 있다.

(3) “을”은 선과 작업시 최소한 1명 이상의 책임자를 선과장에 둘 수 있으며 선과작업 및 검역에 필요한 사항을 지원한다.

(4) “을”은 최종 물량 작업 후 7일 이내에 “을” 소유의 모든 기자재를 선과장에서 철수해야 한다.

제8조(클레임)

(1) 물품이 선과장에서 인수된 후 하자 발생 시는 “을”의 책임으로 한다.

(2) 검역 시 제기되는 일체의 클레임은 “갑”의 책임으로 한다.

제9조(지체자금)

(1) “을”은 검역 및 선과작업이 완료되어 물품을 제5조의(물품의 인수)에 의거 인수치 않을 경우 지체상금으로 지체일수 1일당 지체용품 대금의 일천분의 이점오(2.5/1,000)에 해당하는 금액을 “갑”에게 납부해야 하며 “갑”은 “을”의 계약보증금에서 이를 공제할 수 있다.

(2) 천재지변 등 불가항력적인 사유로 공급 또는 수매에 불이행이 발생하였을 경우 “갑”과 “을”은 협의하여 지체상금을 면제할 수 있다.

제10조(계약 불이행시의 조치)

(1) “갑”이 수매공급에 불응하거나 계약을 불이행 시는 계약금의 2배에 대하여 “갑”의 상호금융(조합원기준) 금리로 “을”에게 변상하여야 한다.

(2) “을”이 수매공급에 불응하거나 계약수매 물량의 미이행 시는 계약금을 “갑”에게 귀속시키고 “갑”은 동 물량을 임의 처분할 수 있다.

제11조(수매, 수출 불가항력 및 면책)

천재지변, 정부의 수출제한 조치 등의 사유로 계약이행이 불가항력일 때에는 계약 당사자 간의 합의하에 책임을 면제할 수 있다.

제12조(권리의무의 양도금지)

“갑”과 “을”은 본 계약에 의한 권리의 의무를 상호 승낙 없이 제3자에게 양도 할 수 없다.

제13조(선과기준)

(1) “갑”과 “을”은 수출작업의 원활한 추진과 고품질의 상품을 선과하기 위하여 상호협의 하에 별도의 선과기준을 정하여 작업을 추진한다.

(2) 수출 선과 작업 시 다음의 품질은 수출상품에서 제외됨을 원칙으로 하며, 문제의 소지가 발생 했을 때에는 “을”의 기준으로 합격 여부를 결정한다.

- 검역에 위배되는 병해충과(흑성병, 가루깍지벌레, 웅에 등)
- 심한 동녹과, 열과, GA(지베렐린) 처리과, 바람들이과, 햇볕이 심하게 데인과, 얼룩과 심한 기형과(유체과, 꼭지부분 기형과 등), 상처과(부패, 압상, 파열 등)

제14조(기타)

- (1) 본 계약은 체결과 동시에 유효하다.
- (2) 본 계약에 명시되지 않은 사항은 일반 상관례에 따른다.
- (3) 본 계약으로 분쟁이 발생하였을 때에는 “갑”의 주소지에 관한 법원으로 한다.
- (4) 본 계약을 확실히 하기 위하여, 본 계약서 2통을 작성하여 날인하고 “갑”과 “을”은 각각 1통씩 보관한다.

2008년 0월 0일

나. 정산 및 회계 관리

- 고품질 수출 배 생산을 유도하기 위해서 높은 품질의 배를 생산한 농가가 더 높은 가격을 수취할 수 있도록 「점수제 공동정산제」가 도입되어야 함.
 - 점수제 공동정산제가 도입되면 수출경영체의 지도 및 관리지침에 순응하여 수출 배의 전체적인 품질수준을 높이고 수출전문조직의 참여를 확대시킬 수 있는 효과를 유발함

- 수출대금의 정산 주체는 계열화 수출 조직에서 가능하면 빠르게 정산프로그램을 이용하여 정산해야 함. 또한 필요한 경우 선급금을 지급함으로써 수출전문조직 참여 동기를 높일 수 있음.
 - 물품 선적 후 가능한 빨리(예를 들어 14일 이내) 정산이 이루어져야 함
 - 수수료율은 운영협의회 결정사항에 따름

- 정산 및 회계에 관한 세부사항은 「계열화 운영협의회」 등에서 구성원이 상호 협의하여 정하고 투명성을 보장해야 함.

- 정산 및 회계관리 대상은 정부나 지자체 등의 지원금(보조금, 융자금), 수출대금, 국내시장 판매대금 등 「계열화 운영협의회」가 정한 모든 금액을 포함해야 함. 필요시 회계처리사항에 대해 매년 회계감사를 실시함.

□ ○○국 수출 배 정산내역 (예시)

1. 2007년 ○○국 수출 배 선과 작업물량

품종	중량(kg)	비고
황금배	000	
신고배	000	
감천배	000	
합계	000	
비고	* 농수산물유통공사 인센티브 지원비: 000원/kg * 대미 수출량: 000톤 * 인센티브지원액: 000원	

2. 2007년 ○○국 수출 배 작업비 정산서

구분	판매가격(상자)	수출단가(원)	수출물량(상자)	수출금액(원)
신고배				
5kg	000	000	000	000
팩	000	000	000	000
계				
추황배				
5kg	000	000	000	000
팩	000	000	000	000
계				
정산내역	○ 총작업비: 000원, 총자재비: 000원, 인건비 000원			
정산후 청구액	○ 작업비 차인 청구액 총액: 000원			

2.8. 브랜드 및 마케팅

가. 브랜드

- 현재 배 수출전문조직에서 개별적으로 사용하는 브랜드는 국가공동브랜드로 통합시키면서 브랜드 인지도 및 충성도를 높일 수 있어야 함.
- 수출 상품의 브랜드는 가급적 기존의 수출 공동브랜드를 사용하는 것이 바람직함

나. 해외 마케팅

- 해외 마케팅 추진계획에 포함되어야 하는 내용들은 아래와 같음.
 - 해외 마케팅 항목: 수출 배 브랜드 결정, 홈페이지 구축 및 홍보 카달로그 제작, 해외시장 조사, 우수 바이어 초청, 신규시장 개척을 위한 마켓테스트, 박람회 참가, 기존시장 유지를 위한 판촉전 개최
- 수출시장 유형별 판촉활동은 수출시장을 주력시장, 신규시장, 잠재시장 등으로 구분하여 추진전략을 차별화시킴.
- 홍보활동은 농수산물유통공사의 지원 등으로 국가별 식품박람회, 원예생산물 박람회 등에 참여함.
 - 박람회에서 해외판촉행사 실시, 바이어 접촉 및 계약 추진

■ 주력시장 판촉계획 수립 (예시)

구분	2008	2009	2010	2011	2012
수출국가	대만	미국	○○	○○	○○
행사시기	9월	8월	○월	○월	○월
행사방법	시식, 홍보	시식, 홍보	○○	○○	○○
행사장소	백화점/ 대형할인점	백화점/ 대형할인점	○○	○○	○○

■ 신규시장 개척 계획 수립 (예시)

구분	2008	2009	2010	2011	2012
수출국가	러시아	베트남	○○	○○	○○
행사시기	8월	9월	○월	○월	○월
행사방법	마켓테스트	마켓테스트	○○	○○	○○
행사장소	대형할인점	대형할인점	○○	○○	○○

■ 국가별 박람회 참석 계획 수립 (예시)

박람회명	개최일자	비고
일본 식품박람회	3. 5 ~ 3. 12	참석 결정
홍콩 식품박람회	6. 10 ~ 10. 17	신청 협의
중국 과수박람회	9. 25 ~ 10. 2	신청 협의

2.9. 결산 및 사업평가

- 수출기간 종료 후 결산회의를 개최하고 수출결과 결산내용을 공개함.
 - 결산 회의에서 계열화조직 수출 효과도 같이 설명
 - 결산결과는 조직구성원들이 결산결과에 언제든지 접할 수 있도록 수출회사 사무실에 공개적으로 배치
 - 투명한 결산보고 및 정보공개는 조직원의 신뢰와 결속력을 강화시킴

- 결산회의에서 계열화 수출전문조직 운영수익 운영방안도 협의함.
 - 생산능가로 하여금 계열화 업체의 자본에 대해 출자를 유도
 - 계열화 업체 구성원 간 결속력 강화를 위해 자금적립을 유도

- 사업추진 성과 및 개선방안을 논의하는 과정이 필요함.
 - 정관, 규정, 운영위원회 운영사항 등에 대한 분쟁 및 불만사항 반영
 - 수출물량 증감 요인을 평가하고 수출 주체별 개선내용 협의
 - 해당연도 수출목표 설정 및 목표달성 수단에 대해 협의

참고 문헌

<문헌 자료>

- 강진구. 2007. 「참다래 경영여건과 대응방안」. 농촌진흥청 원예연구소.
- 고종태. 2005. “중국의 수출채소농업에 관한 고찰”. 한국식품유통학회.
- 권영철. 2002. 「글로벌 수출마케팅」. 무역경영사.
- 권오복. 2004. 「중국의 경제성장과 한국 농업·농촌의 새로운 기회: 대중국 농산물 수출 확대 방안」. 한국농촌경제연구원.
- 김경필 외. 2003.9. 「농산물 공동계산 유형별 추진효과 분석」. 한국식품유통학회, 20권 2호. 한국식품유통학회.
- 김경필 외. 2004.7. 「개방화에 대응한 과수산업 발전방안」. 한국농촌경제연구원.
- 김경필 외. 2004.9. 「농산물 공동계산 출하의 중요성과 발전단계별 추진전략」. 한국식품유통학회, 21권 3호. 한국식품유통학회.
- 김경필 외. 2008.1. “과일 수급 동향과 전망”, 「농업전망 2008 (II)». 한국농촌경제연구원.
- 김경필. 2007.8. 「칠레의 과수산업 동향과 경쟁력」. 한국농촌경제연구원.
- 김광용. 2000. 「시설채소 생산과 수출현황·문제점 및 경쟁력 제고 방안」. 농촌진흥청 원예연구소.
- 김병률 외. 2005.12. 「농산물 수출전문조직의 진단과 지원제도에 관한 연구」. 한국농촌경제연구원.
- 김병률 외. 2006.4. 「농산물 수출유망품목 발굴 및 수출확대전략 수립 연구」. 한국농촌경제연구원.
- 김병률 외. 2008.1. “농식품 수출기업의 성공요인”, 「농업전망 2008(I)». 한국농촌경제연구원.
- 김병무. 2004. 「과실류의 대만 수출촉진을 위한 마케팅전략 개발」. 한국농촌경제연구원.
- 김재수. 2003. 미국의 농업여건 변화와 한국 농산물의 대미 수출증대 방안. 농촌경제 제26권 제4호. 한국농촌경제연구원.
- 김진석 외. 2000.9. 「경남지역 농산물 수출지원정책에 관한 연구」. 산업경제연구 제13권 5호. 한국산업경제학회.
- 김한호. 2001. 「인삼 수출가격에 대한 주요 수출시장별 환율효과 분석」. 한국농업경제학회.
- 농림수산식품부. 2006.6. 「감귤 브랜드 경영지침서」.
- 농림수산식품부. 2006.6. 「사과 브랜드 경영지침서」.
- 농림수산식품부. 2007.12. 「농식품 수출관련기관 혁신포럼」. 내부자료

- 농림수산식품부. 2007.12. 「농식품 수출 중장기 종합대책」. 내부자료
- 농림수산식품부. 2007.12. 「농식품 수출관련기관 혁신포럼」. 내부자료
- 농림수산식품부. 2008.2. 「'08년 농식품 수출 목표 및 중점 추진계획(안)」. 내부자료
- 농림수산식품부. 2008.4. 「계열화 수출전문업체 육성 기본계획(안)」. 내부자료
- 농림수산식품부·농수산물유통공사. 2005.4. 「우리농식품 수출확대 컨설팅」.
- 농림수산식품부·농수산물유통공사. 2007.12. 「주요농산물 수출시장 동향 및 현안분석」.
- 농수산물유통공사. 2008.1. 「남상원의 수출농업」.
- 농수산물유통공사. 2006. 「주요 과일류 소비 패턴」.
- 농수산물유통공사. 2002. 「일본의 4대권역별 농산물 수출마케팅 전략」
- 농수산물유통공사. 2002.12. 「대중국 농산물 수출여건 및 확대방안」.
- 농수산물유통공사. 2004. 「러시아 대형유통점 현황 및 진출여건」
- 농수산물유통공사. 2004. 「미국의 버섯산업의 현황과 수출확대 방안」
- 농수산물유통공사. 2004. 「한국산 농산물 해외유통 실태조사: 채소류」
- 농수산물유통공사. 2004. 「한국산 양란의 대중국 수출현황 및 전략」
- 농수산물유통공사. 2004.10. 「대만 수출시장 진출여건」.
- 농수산물유통공사. 2004.12. 「신규시장 한국식품 진출여건 조사, 러시아」.
- 농수산물유통공사. 2004.12. 「신규시장 한국식품 진출여건 조사, 인도」.
- 농수산물유통공사. 2005. 「주요 과채류 소비패턴」.
- 농수산물유통공사. 2005. 「주요 화훼류 소비패턴」.
- 농수산물유통공사. 2005.10. 「중국의 주요 권역 농산물 수출여건 및 확대방안」.
- 농수산물유통공사. 2006.11. 「농산물 브랜드의 모든 것」.
- 농수산물유통공사. 2007. 「감귤, 파프리카 미국시장 진출여건조사」
- 농수산물유통공사. 2007.12. 「한국 농식품 수출 가이드북」.
- 농수산물유통공사. 2008.2. 「'07년 농식품 수출실적 분석 및 시사점」, 내부자료.
- 농수산물유통공사. 2008.2. 「주요 수출 품목별 대책」. 내부자료.
- 농촌진흥청. 2005. 「대일 농산물 수출마케팅전략 개발」, 과학원예, 제11권 제5호.
- 농협조사연구소. 2004.12. 「미국의 청과시장 동향」.
- 농협중앙회. 2001. 「절화장미·백합·국화·대일 수출확대방안 모색」
- 박기환 외. 2006. 「일본시장에서 한국산 장미의 평가와 경쟁력 향상을 위한 과제」. 농업경영·정책연구 33(2). 한국축산경영학회·한국농업정책학회
- 박문호 외. 2005.8. 「녹차 수출시장 진출 전략과 수출상품 개발」. 한국농촌경제연구원.
- 박문호 외. 2006.11. 「FTA/DDA 협상 이후의 과수산업 발전전략」. 한국농촌경제연구원.

- 박성호. 2000.3. 「경남지역 농산물 수출경쟁력 제고 방안」. 산업경제연구 제13권 2호. 한국산업경제학회.
- 박준근 외. 2002.3. 「중국 산동성의 채소수출전략과 우리의 대응방안」. 식품유통연구 제19권 1호. 한국식품유통학회.
- 박현태 외. 2002.12. 「선인장 국제시장 조사 및 수출 확대 방안」. 한국농촌경제연구원.
- 성명환 외. 1998.12. 「주요 농산물의 대일 수출 증대방안」. 한국농촌경제연구원.
- 송경환 외. 2004. 「국내산 사과와 대만 수출경쟁력 제고방안에 관한 연구」. 한국국제농업 개발학회지.
- 송춘호. 2003. 「일본에서의 한국산 파프리카 유통구조에 관한 연구」
- 심영섭 외. 1995. 「우리나라 수출시장의 권역별 경쟁력 분석」. 한국농촌경제연구원.
- 양승룡 외. 2001. 「한국 농산물 수입시장에서 주요 수출국의 시장지배력 분석」. 농업경제 연구 42, 1. 한국농업경제학회.
- 어명근 외. 1999.12. 「외국의 농산물 수출지원 실태」. 한국농촌경제연구원.
- 오세환. 2003.12. 「미국시장에서의 주요국 수출경쟁력 분석」. 무역연구소.
- 윤장근. 1999. 「원예작물 수출시책 및 컨설팅」. 농수산물유통공사.
- 이두순 외. 2000. 「분화류 생산 수출실태와 해외시장 동향연구」. 한국농촌경제연구원.
- 이재욱. 2001. 「착색단고추(파프리카) 재배현황 및 수출전망」. 시설원예연구.
- 임송수 외. 1999.4. 「감귤 자조금제도 도입을 위한 연구」. 한국농촌경제연구원.
- 전창곤 외. 2003.12. 「신선채소류의 수출경쟁력 우위확보를 위한 수출상품화 모델 개발」. 한국농촌경제연구원.
- 전창곤. 2003.12. 「농산물 공동브랜드화 실태와 발전 전망」. 한국농촌경제연구원.
- 전창곤. 2008.1. “과일 브랜드 실태와 과제”, 「농업전망 2008 (II)». 한국농촌경제연구원.
- 정은미 외. 2008.1. “과채 수급 동향과 전망”, 「농업전망 2008 (II)». 한국농촌경제연구원.
- 제주감귤농업협동조합. 2007. 「2006년산 노지감귤 공동브랜드 분석집」. 한국농촌경제연구원.
- 조재환. 2001. 「전통 꽃감의 수출시장 소비자선호 분석」. 한국농업정책학회.
- 주용제. 2006. 「농수산물의 성공적인 해외시장 진출을 위하여」. 한국농촌경제연구원.
- 최정섭 외. 1998.6. 「감귤 수출증대 방안 연구」. 한국농촌경제연구원.
- 한응수. 2005.9. 「한국의 식품 수출경쟁력 분석」. 식품유통연구 제22권 3호. 한국식품 유통학회.
- 허길행 외. 2002.12. 「농산물 공동출하 유형별 효과분석과 개선방향」. 한국농촌경제연구원.
- 허길행 외. 2003.2. 「농산물 공동계산 표준모델 개발」. 한국농촌경제연구원.
- 허길행. 1998.3. 「과실 소비 및 수출 증대방안 연구」. 식품유통연구 제15권 1호. 한국식품 유통학회.

<인터넷 자료>

관세청 홈페이지 <http://www.customs.go.kr/>

국립농산물품질관리원 홈페이지 <http://www.naqs.go.kr/>

국립식물검역원 홈페이지 <http://www.npqis.go.kr/homepage/main/index.asp>

농림수산물식품부 홈페이지 <http://www.mifaff.go.kr/>

농산물유통정보 홈페이지 <http://www.kamis.co.kr/jsp/index.jsp>

농수산물유통공사 농수산물무역정보 www.kati.net

농촌진흥청 홈페이지 <http://www.rda.go.kr/>

세계식량기구(FAO) 홈페이지 <http://faostat.fao.org/faostat/>

통계청 홈페이지 <http://www.nso.go.kr/>

한국과수농협연합회 홈페이지 <http://www.sunplus.or.kr/>

한국무역협회 홈페이지 <http://www.kita.net/>

C2008-19-1

배 계열화 수출전문조직 운영모델 및 매뉴얼

등 록 제6-0007호(1979. 5. 25)
인 쇄 2008. 6.
발 행 2008. 6.
발행인 최정섭
발행처 한국농촌경제연구원
130-710 서울특별시 동대문구 회기동 4-102
02-3299-4000 <http://www.krei.re.kr>
인 쇄 경희정보인쇄(주)
02-2263-7534 <http://www.khip.co.kr>

- 이 책에 실린 내용은 한국농촌경제연구원의 공식 견해와 반드시 일치하는 것은 아닙니다.
 - 이 책에 실린 내용은 출처를 명시하면 자유롭게 인용할 수 있습니다.
무단 전재하거나 복사하면 법에 저촉됩니다.
-